

業 務

概覽

我們的總部位於香港並於越南經營業務，主要從事製造及銷售日用蠟燭、香薰蠟燭及裝飾蠟燭等蠟燭產品，佔截至2017年12月31日止三個年度總收益約95.7%、96.4%及93.9%。我們亦製造及銷售其他產品，主要包括香薰擴散器。本集團所製造的蠟燭主要用於禮物或自用。於往績記錄期，我們的主要市場為總部位於美國及英國的百貨公司運營商及採購代理，其中包括Hobby Lobby、Meller Design、Sainsbury's、Target、Waitrose及Williams Sonoma（其銷售的品牌包括Williams Sonoma Home、Pottery Barn及West Elm）。根據弗若斯特沙利文報告，就2017年的蠟燭產品預計出口價值、預計收入及預計生產能力而言，我們於越南蠟燭製造商中分別排第三、第四及第四。

我們主要根據客戶的要求及規格製造蠟燭產品。一旦得悉客戶的詢問後，我們將評估該等產品規格並與客戶溝通。因該等客戶的特殊需求使然，我們將就設計及規格提出我們的修改建議，供彼等考慮，一旦客戶確定最終設計與規格，我們將制出樣品並提供予客戶以供批准。我們為客戶提供各類服務，包括產品設計、原材料挑選及採購、批量生產前提供樣品蠟燭產品、實驗室檢測以就產品質量改良提供建議。

我們的生產設備位於越南同奈省Amata工業園。於最後實際可行日期，我們僱用逾800名生產工人運作及管理生產線。我們主要動用自身生產設備製造產品。於往績記錄期，(i)當每個物品的訂單數量相對較小時；或(ii)為了在生產旺季提高生產效率；或(iii)生產用於製作生產硅型裝飾蠟燭的模具的手工雕塑，我們亦將若干訂單外包予我們的中國分包商。主要美國及英國客戶可能會不時對我們生產設備進行審核及於往績記錄期概無發現重大非管制事件。我們亦會於交付前為部分客戶對我們的產品進行最終檢測。有關計量控制措施之詳情，請參閱本節下文「質量控制」一段。截至2017年12月31日止三個年度，分包成本總額分別佔銷售成本約9.4%、20.8%及20.2%。

業 務

競爭優勢

我們相信以下競爭優勢有助我們成功並使我們於眾多競爭對手中脫穎而出：

我們為越南領先的蠟燭製造商之一，擁有強大的專業知識、產品技術及質量控制

根據弗若斯特沙利文報告，就2017年的蠟燭產品預計出口價值、預計收入及預計生產能力而言，我們於越南蠟燭製造商中分別排第三、第四及第四。我們為客戶(包括美國及英國百貨公司運營商及採購代理)製造多種蠟燭產品。自我們於1997年於深圳成立製造工廠以來，在蠟燭製造方面積累了豐富的專業知識及訣竅。

我們向客戶提供產品設計、原材料挑選及採購、批量生產前提供樣品蠟燭產品、實驗室檢測以就產品質量改良提供建議的多種服務。藉借我們的機器及內部實驗室檢測設備，我們根據客戶要求開發各類別蠟燭產品，據此，客戶可源自我們而非其他眾多供應商採購他們的蠟燭產品。憑藉我們的開發樣品能力連同我們的自動化的生產能力，我們能夠按時交付可靠產品。我們亦於調整產品設計及生產方面擁有彈性，這使我們能夠積極回應客戶的多變需要及市場需求。

我們亦有制定質量控制措施。生產我們的蠟燭產品前，我們會對樣品蠟燭產品進行實驗室檢測以確保設計質量及安全符合我們客戶的規範及要求。我們亦會於交付前為部分客戶對我們的產品進行最終檢測。我們主要生產流程的每一步均由我們的生產部門成員檢查，以優化生產效率及確保產品質量。我們的質量監控部門亦在我們的半成品及成品封倉及交付予我們的客戶之前透過對其進行抽樣檢查對質量作檢查。於往績記錄期直至最後實際可行日期，概無發生任何對我們影響重大之質量監控體系失效事故。截至2017年12月31日止三個年度，我們蠟燭產品成品的平均缺陷率分別約0.45%、0.62%及0.27%。有關我們質控過程的詳情，請參閱本節下文「質量監控」一段。我們不時派員工參觀我們的若干供應商以及外包商的工廠，以確保彼等合規水平及商品及服務質量符合我們的標準。

業 務

我們與客戶建立長期合作關係

於往績記錄期，我們與五大客戶建立業務合作關係，於最後實際可行日期已長達6至20年不等。尤其是，我們分別於1999年及1998年開始與Hobby Lobby及Meller Design開始建立業務關係，表明我們與主要客戶已建立長期關係。我們的董事相信該等長期關係反映了我們一直保持優質產品及按時交付產品，並達到彼等有關合規及產能的要求。我們注重並致力於保證產品質量，深得Sainsbury's認同，且彼等選擇我們加入其自檢計劃，以使我們於交付前代表其對成品進行最終檢測。此外，我們亦被Williams Sonoma選為「最重要供應商」之一。我們相信我們致力保持優良及穩定的產品質量乃我們優勝於其他蠟燭製造商之處，其可提升我們在蠟燭行業的聲譽，且提高吸引新客戶之能力。

我們擁有一支於廣泛行業擁有豐富經驗及敬業的管理團隊

我們於蠟燭製造行業擁有豐富的行業知識及生產經驗。尤其是，我們的創辦人黃偉捷先生(為主席兼執行董事)及黃聞捷先生(為首席執行官與執行董事)均於蠟燭製造行業擁有逾20年的豐富經驗，帶領整體業務增長。數年來，我們的管理團隊已積累蠟燭製造行業的豐富知識並與主要市場參與者建立穩定的合作關係。彼等豐富的經驗及遠見使我們保持競爭力並於近年錄得強勁增長。我們相信經驗豐富的管理團隊將繼續引領我們於蠟燭製造行業實現業務增長。有關管理層經驗及背景的更多資料，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。

業 務

我們的業務策略

我們計劃實施以下策略，以於日後提高我們的整體競爭力並增加市場份額。計劃[編纂]之詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」一節。

升級現有生產設備及收購新物業及機械

於往績記錄期，旺季期間我們的現有工廠無足夠空間以存儲成品，乃主要由於(i)我們的一些主要客戶要求其購買訂單的產品於檢查前全部生產完成並進行交付包裝；及(ii)因客戶對裝運安排的要求，有時我們的成品經過檢查後仍存放於工廠。因此，於往績記錄期，我們主要於旺季於Amata工業園區內租賃倉庫之存儲空間以備額外存儲。為提高我們的競爭力，我們計劃在臨近我們現有生產設施的地方購置新物業作為倉庫，並在策略性地點作為新增生產設備及展廳。董事認為新物業可釋放現有生產設備之一定存儲空間以用於額外生產線。

於最後實際可行日期，我們未識別任何特定目標物業。新物業之目標物業類型將作工業用途，目標大小為8,000平方米左右(包括樓宇及室外區域)將用於額外生產設備、展廳、倉庫及其他運營目的，其依賴於適用性及實際購買成本。我們的董事確認我們將不會從本公司任何關連人士購買新業務。基於Amata工業園之物業報價與我們的目標地點及規模相似，我們收購新物業的預算約為11.6百萬港元。我們預計收購將由[編纂][編纂]融資。

將根據擴張計劃購買的新物業主要用作通過使用[編纂]擴張及升級本集團現有生產設備。就新物業而言，總面積預計約為8,000平方米，其中我們董事認為約500平方米(佔新物業預計總面積的約6.3%)留作儲備空間輔助之用。考慮到，於往績記錄期，旺季期間我們的現有工廠無足夠空間以存儲成品及目前本集團根據現行租賃安排使用第三方倉庫時操作不便，因為本集團需要於交付或遷移我們的貨品時通知倉庫出租人並向出租人辦理登記手續，我們的董事認為，於新物業中保留若干空間做儲存之用將不僅有

業 務

助於避免現有運營不便，亦於收購後更有效利用新物業，而該等新物業之絕大部分擬將用作生產之用。此外，鑒於預計新的生產線將被安置在新物業，故在新物業中有空間用於存放將更加方便且有效。因此，我們董事認為利用[編纂]收購新物業作為擴張我們生產之主要目的及於同時提供輔助儲存空間於商業上及運營上乃為合理。

就我們董事所知及盡悉，我們的許多客戶更願意會見本集團於越南生產設備中管理人員以討論彼等未來訂單及規格計劃及現場審查展廳中的樣本及其不可能一直及時並方便進一步拜訪我們香港展廳。鑒於就上述展廳，現有工廠並無足夠空間及需求，故該展廳將被安置在新物業。因此，我們董事相信於新生產設備中擁有一個展廳將使我們儲存及展示我們的樣本產品及更好的服務我們的客戶。

董事確認預計新生產設備包括將位於Amata工業園的展廳。

業 務

下表載列基於本公司獲得的報價從[編纂]中供升級現有設施以及購買新物業及機械之預計金額之明細：

	千港元
— 升級現有生產設備：	
拆除工程	[編纂]
對生產設施進行翻新，包括安裝必要的配件及租賃改造，有關：	
— 牆	[編纂]
— 上漆及地板	[編纂]
— 窗戶	[編纂]
— 天花板	[編纂]
— 夾層	[編纂]
— 其他安裝	[編纂]
升級設備，包括服務器、電腦及其他行政設備	[編纂]
	<u>[編纂]</u>

我們的董事認為將會對現有生產設備進行翻新工程主要為進行翻新工程，如塗裝牆壁、修補混泥土地面及瀝青路面上的孔、生產設施的地板上進行環氧樹脂塗裝以及改善環境。

董事相信，上述現有設施翻新將提高生產效率及管理能力，主要由於樓層裝修及刷漆以及其他安裝將為我們的存貨（包括原材料及在建工程）倉儲提供清晰的定位。因此，鑒於我們的存貨物流將於生產中效率更高，我們的產品流量將保持平穩。此外，董事相信，由於防滑樓層將翻新，故樓層翻新將提高我們勞工的安全性。由於我們的客戶可能會檢查我們在越南的生產設施，故我們的董事相信，彼等在訪問我們改造後的現有生產設施時，上述改造將使我們能夠進一步滿足客戶的期望並增強其信心。

業 務

我們董事確認(i)於同時翻新工程將不會大規模進行；(ii)升級我們現有生產設備將按相同規模並按階段進行，其可於工作時間後或週末及假日進行，以確保我們生產計劃及運輸時間表不受影響；及(iii)現有生產設備有其他路徑可供選擇，以便於地板翻新過程中正常運行及生產。

因此，我們的董事認為在未來翻新我們的生產設施的過程中，我們的生產受到重大中斷的可能性很低。

千港元

— 收購新物業及機械：

收購新物業作為額外生產設備展廳及倉庫 [編纂]

拆除工程 [編纂]

對生產設施進行翻新，包括安裝必要的配件及租賃改造，有關：

— 牆 [編纂]

— 上漆及地板 [編纂]

— 窗戶 [編纂]

— 天花板 [編纂]

— 其他安裝 [編纂]

為新物業收購傢俱、計算機及其他行政設備 [編纂]

購買新的芯線及定位機及噴漆浸漬機：

名稱	功能	供應來源	產品類型用途	數量	千港元
玻璃及多種燈芯	生產蠟燭	德國	日用及	2	
插入器罐子灌裝線			香薰蠟燭		[編纂]
多種燈芯安裝機	燈芯定位	意大利	香薰蠟燭	5	[編纂]
塗漆機	塗刷蠟燭	越南	日用蠟燭	1	
	表面				[編纂]
					[編纂]

業 務

對我們產品需求的預期增長及擴張計劃所需的其他因素

根據弗若斯特沙利文報告，自2017年至2021年，越南蠟燭出口值預計按複合年增長率為約2.3%增長，而同期美國及英國香薰蠟燭市場預計分別以複合年增長率10.12%及10.70%增長。有關美國市場概覽之詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。截至2017年12月31日止三個年度，總生產設備利用率分別為約69.3%、72.9%及79.2%，而5月至9月的生產旺季期通常會超過70%，詳情請參閱本節下文「生產」一段。為增強我們滿足客戶日益增長的產品質量及產品交貨時間需求的能力，我們計劃購買新機械及設備(包括兩條玻璃及多種燈芯插入器罐子灌裝線)以提升我們每年約5.5百萬單位香薰蠟燭及約1.3百萬單位日用蠟燭的產能及購買多種燈芯安裝機及塗漆機以提升我們生產過程的自動化及成本效益。董事認為，產能是客戶評估我們生產的關鍵標準，且產能的提升將使我們能夠滿足對我們產品不斷增加的需求並進一步擴大銷售。

董事預計於往績記錄期後我們蠟燭產品需求將增加。下表為於2017年1月1日至2017年7月31日之訂單及2018年就(i)客戶F及(ii)2017年及2018年新客戶之已取得訂單按香薰蠟燭及日用蠟燭產品類型劃分之概要(「預計需求概要」)：

客戶	2017年1月1日至 2017年7月31日的 訂單	於最後實際 可行日期 於2018年 之已取得訂單	增加/(減少)	
		(附註1)	千港元	%
	千港元	千港元	千港元	%
客戶F				
— 香薰蠟燭.....	2,868	7,697 (附註2)	4,829	168.4
— 日用蠟燭.....	4,618	6,010 (附註2)	1,392	30.1

業 務

客戶	2017年1月1日至 2017年7月31日的	於最後實際 可行日期 於2018年 之已取得訂單 (附註1)	增加／(減少)	
	訂單	(附註1)	千港元	%
	千港元	千港元	千港元	%
於2017年及2018年新客戶				
1. 2017年新客戶A				
— 香薰蠟燭.....	3,025	27,601 (附註3)	24,576	812.4
— 日用蠟燭.....	225	—	(225)	(100.0)
2. 2017年新客戶B				
— 香薰蠟燭.....	—	—	—	不適用
— 日用蠟燭.....	556	4,579	4,023	723.6
3. 2017年新客戶C				
— 香薰蠟燭.....	—	—	—	不適用
— 日用蠟燭.....	—	737	737	不適用
4. 2018年新客戶				
— 香薰蠟燭.....	—	2,163	2,163	不適用
— 日用蠟燭.....	—	—	—	不適用
2018年上述客戶有抵押香薰蠟燭				
訂單總數.....		37,461		
2018年上述客戶有抵押日用蠟燭				
訂單總數.....		11,326		
全部客戶總額.....	78,010	115,521	37,511	48.1

附註1： 於2018年已取得訂單指已裝運或將於2018年1月1日至2018年7月31日裝運之訂單。

附註2： 總額指(i)所獲已取得訂單(即香薰蠟燭及日用蠟燭分別約為6,429,000港元及5,452,000港元)；及(ii)客戶F發出的預定發貨日期不遲於2018年7月的訂單通知(即香薰蠟燭及日用蠟燭)。

附註3： 金額包括(i)預計於2018年6月裝運約608,000單位(其中1,400,000單位為秋冬季節訂單)的香薰蠟燭的已取得訂單約為14,173,000港元，及(ii)約13,428,000港元(即27,601,000港元減14,173,000港元)，其指除上述提及之秋冬季等蠟燭外及裝運日期為2018年1月1日至2018年7月31日之間的已取得訂單。

業 務

客戶F

客戶F銷售額所得之額外預計收益於2020年預計約為23,395,000港元，其乃基於以下基準：

於2018年5月，客戶F接洽本集團並表示彼等致力於通過遷移其蠟燭產品業務(包括其最終控股公司擁有之其他品牌蠟燭產品)至本集團而與本集團(作為其主要賣方之一)密切合作。客戶F表示其就與本集團業務年增長於2020年達約5.2百萬美元(即約40,352,000港元)持樂觀態度。

就產品組合而言，客戶F表示其於本集團總訂單的約80%為香薰蠟燭及約20%為日用蠟燭。其相當於香薰蠟燭預計收益約32,282,000港元及日用蠟燭預計收益約8,070,000港元。

擴大產能額外預期收益約23,395,000港元為(i)上文所述香薰蠟燭的預期收入約32,282,000港元，減截至2017年12月31日止年度向客戶F銷售香薰蠟燭約9,097,000港元；及(ii)上文所述日用蠟燭的預期收益約8,070,000港元減去截至2017年12月31日止年度向客戶F銷售日用蠟燭約7,860,000港元之總合。

假設香薰蠟燭及日用蠟燭的單價分別約為7.3港元及6.8港元(即客戶F於2018年第一季度實際訂單的平均價格)維持不變，我們的董事認為預期香薰蠟燭的銷售量約為3,176,000單位及日用蠟燭為31,000單位。

如上文預計需求概要所述，客戶F通知的裝運日期介乎2018年1月至7月已取得訂單及預計訂單較2017年同期裝運訂單而言香薰蠟燭增加約4,796,000港元或167.2%及日用蠟燭增加約1,341,000港元或29.0%。因此，客戶F已證實香薰蠟燭及日用蠟燭之配售訂單的增長趨勢。董事獲悉從客戶F所獲香薰蠟燭訂單增加相對加大(即約167.2%)及美國香薰蠟燭市場為擴展計劃的主要業務焦點。

業 務

於2017年的新客戶

於2017年年末，本集團較截至2016年12月31日止年度擁有七名新客戶。於2020年，向2017年之新客戶銷售所產生的預計收益總額約為30,022,000港元，其中香薰蠟燭預計銷售總量約為1,384,000單位。其主要由於以下原因：-

- i) 2017年的一名新客戶(「**2017年新客戶A**」)已於2018年1月及2月配售新訂單約為608,000單位，於2018年6月裝運，其計入上文預期需求概要的2018年已取得訂單中。此外，於2018年5月，2017年新客戶A已向本集團表明其可能進一步向本集團下達秋冬季節訂單，2018年秋冬季節蠟燭訂單合共約為1,400,000單位(包括上文預計需求概要中2018年已取得香薰蠟燭訂單約608,000單位)，及此外，2017年新客戶A表明計劃於2019年秋冬季節將其訂單翻倍至約2,800,000單位。

從2017年新客戶A所獲之額外預計收益於2020年將約為29,985,000港元，其香薰蠟燭之預計總銷售量約為1,380,000單位。額外預計收益乃基於(i)香薰蠟燭預計銷售量約為2,800,000單位減銷售蠟燭預計銷售額約1,700,000單位(即截至2017年12月31日止年度向2017年新客戶A銷售之數量)；及(ii)根據弗若斯特沙利文報告，美國市場香薰蠟燭的需求量於2017年至2021年按複合年增長率約為10.12%增長，因此採用10.0%的增長率。

根據弗若斯特沙利文報告，從美國進口的蠟燭產品之價值從2014年的約413.1百萬美元增至2017年的464.7百萬美元。其可能表明蠟燭產品的國內需求不斷增長，其強烈表明該市場正處於上升趨勢。受不斷增長的可支配收入及追求更高生活品質支持，蠟燭製造業預計將受益於對各種香薰蠟燭的持續偏好及需求，乃由於正如客戶普遍認知，其有助於緩解日常工作及生活的壓力。美國香薰蠟燭市場於2017年產生收益為10.7億美元。受香薰蠟燭需求不斷增長的推動，預計該市場於2017年至2021年按複合年增長率10.12%增長。

業 務

我們的董事認為，2017年新客戶A的預期訂單將為香薰蠟燭乃經參考(i) 2018年第一季度的實際配售訂單；及(ii)根據弗若斯特沙利文報告的市場趨勢，即香薰蠟燭的持續偏好及需求將繼續推動2018年及以後的銷售增長。董事亦認為計算預期收益時採用單位價格約21.7港元(即於2018年第一季度2017年新客戶A的平均售價)屬恰當。

如上文預期需求概要所述，就2017年新客戶A而言，裝運日期介乎2018年1月至7月的香薰蠟燭的已取得訂單較2017年同期裝運訂單增加約24,576,000港元或812.4%。因此，2017年新客戶A已證實香薰蠟燭訂單大幅增加趨勢(即約812.4%)，及美國香薰蠟燭市場為擴展計劃的主要業務焦點。基於以上所述，我們的董事認為，保薦人同意有基礎表示將有足夠需求證明本集團的擴大產能。

- ii) 就2017年七名新客戶中的其他六位新客戶而言，於2020年可能產生的預計收益總額約為37,000港元，其中香薰蠟燭的預計總銷量約為4,000單位。由於該六位新客戶於2018年第一季度並未下達大量訂單，故我們的董事出於審慎考慮，認為考慮該等客戶的預期收益總額的基準主要為(i)截至2017年12月31日止年度的實際配售訂單；及(ii)根據弗若斯特沙利文報告，美國市場對香薰蠟燭的需求從2017年至2021年將按複合年增長率約10.12%增長，因此採用10.0%的增長率。

誠如弗若斯特沙利文報告建議，新客戶與蠟燭製造商開始業務關係前配售訂單以於大宗採購前進行試驗，此實屬常見，因為彼等或想確保試驗訂單滿足或符合彼等內部要求、規格及期望。截至2016年12月31日止年度，本集團擁有10名下達試驗訂單的新客戶，及其中3名於截至2017年12月31日止年度進一步下達相對較大的訂單。基於以上所述，董事相信並非所有於2017年向本集團下達試驗訂單的新客戶已於來年(於2018年5月)進一步下達更大的訂單符合本集團過往新客戶的採購標準及董事亦認為2017年的7名新客戶中有3名下達相對較大訂單(於2018年5月)，其表明本集團新客戶「回報」率更佳。

業 務

於2018年的新客戶

我們於2018年的新客戶（「**2018年新客戶**」）（本集團的蠟燭產品將銷售予其客戶為北美各品牌商店大型運營商）於2018年5月接洽本集團並表明其有意將與本集團的蠟燭業務於2020年增至約4百萬美元（即約31,040,000港元），預計其自身客戶未來將開拓新商店。因此，2018年新客戶銷售量所產生之預計收益將約24,832,000港元為香薰蠟燭及約6,208,000港元為日用蠟燭。其基準為(i)根據2108年新客戶於2018年第一季度下達之訂單，香薰蠟燭將繼續為其採購的主要產品類型；及(ii)根據弗若斯特沙利文報告，香薰蠟燭的持續偏好及需求的市場趨勢將持續推動2018年及以後銷售額的增長。

香薰蠟燭的單位價格約為9.3港元（即於2018年第一季度向2018年新客戶下達香薰蠟燭實際訂單的平均銷售價格）及日用蠟燭單位價格為0.7港元（即截至2017年12月31日止年度日用蠟燭的平均銷售價格，因為經董事確認於2018年第一季度並無下達日用蠟燭實際訂單），我們董事確認香薰蠟燭預計銷售量約為2,667,000單位及日用蠟燭約為8,869,000單位。

經參考上文預計需求概要，就2018年新客戶而言，香薰蠟燭之裝運日期介乎2018年1月及7月的已取得訂單約為2,163,000港元，而於2017年相應期間概無裝運相應訂單。因此，2018年新客戶證實香薰蠟燭配售訂單趨勢不斷增長及美國香薰蠟燭市場為擴展計劃的主要業務焦點。基於以上所述，董事認為及保薦人同意將有足夠需求證明本集團的擴大產能。

經考慮(i)上述提及之香薰蠟燭及日用蠟燭之預計銷售總額分別約為7,227,000單位及8,899,000單位，其證實本集團需要提前計劃及利用[編纂][編纂]擴大產能，以使本集團能夠滿足其產品（特別是香薰蠟燭）預期不斷上漲的需求；及(ii)根據弗若斯特沙利文的報告，香薰蠟燭的持續偏好及需求的市場趨勢推動2018年及其以後的銷售量增長及美國

業 務

市場香薰蠟燭需求於2017年至2021年按複合年增長率約10.12%不斷增長，及於2018年1月及7月所獲已取得訂單，香薰蠟燭訂單較2017年同期增加，我們董事相信本集團擴張產能將有足夠需求。

我們於2018年1月至4月期間的裝運訂單較2017年同期有所增長，乃主要由於我們的客戶滿意我們的產品質量以及本集團的營銷舉措，如訪問本集團客戶。該等增長的出貨量預期將佔截至2018年12月31日止年度預期收益增長總額的約13.4%，且預期將成為截至2018年12月31日止年度收益預期增長的主要貢獻。鑒於(i)1月至4月期間通常並非為我們生產的高峰期及2018年1月至4月期間出貨的上述訂單的生產已全部完成；(ii)我們的董事確認，於截至2018年12月31日止年度，待與客戶協商後，本集團能夠將來自客戶的應於高峰期生產的若干額外訂單轉至非高峰期生產；及(iii)我們的董事認為本集團生產線能夠暫時性加班生產以增加我們現有產能，因此本集團有足夠生產產能以滿足截至2018年12月31日止年度的訂單預計增加。就截至2019年12月31日止年度訂單預計增加而言，我們董事確認本集團將考慮根據我們產能生產計劃接受預計採購訂單，從而滿足截至2019年12月31日止年度訂單預計增長的情況。

分包安排的不可行性

我們的董事認為分包不足以解決我們產品需求預期增加的問題。董事相信本集團已建立並維持與我們客戶的長期關係及我們的成功應歸屬於(其中包括)我們穩固的專業技能、產品知識及質量控制。我們董事認為控制分包商生產的產品的質量及確保其滿足我們客戶的規格及要求會更加困難，但不這樣做將會損害本集團聲譽及與客戶的關係。本集團的潛在客戶及甚至現有客戶可能於向本集團下達新或持續訂單前檢測本集團於越南的生產設備。我們主要客戶通常對我們於越南的生產設備及其實施的質量

業 務

控制措施感到滿意。然而，我們的某些客戶，例如客戶F已明確禁止本集團就其產品作出任何分包安排。董事確認，於往績記錄期，六名客戶明確禁止本集團訂立任何分包安排及自該等客戶所得之收益分別達到約79,115,000港元、74,952,000港元及78,069,000港元，佔我們收益總額的約54.2%、47.3%及48.0%。

關於將要收購機器的進一步詳情及產能的預期增加

截至2017年12月31日止年度的年度產能歷史數據約136百萬單位指未區分蠟燭類型的蠟燭的單位數量。該等蠟燭實際包括多個類型的蠟燭產品，如香薰蠟燭、日用蠟燭（包括柱蠟、尖燭、蠟燭燈及香薰杯蠟）、裝飾蠟燭（包括硅膠蠟燭、植物蠟燭及凝膠蠟燭）及其他產品（主要包括香薰擴散器）。不同類型的蠟燭產品涉及不同生產過程及生產時間，由於我們產品價格的變化取決於產品特徵及生產過程，故生產過程及生產時間反應出該等產品的不同價格。如下文「產品」一段所討論，於往績記錄期，我們日用蠟燭的價格介乎約1.1港元每單位至154.4港元每單位；我們香薰蠟燭的價格介乎0.4港元每單位至178.5港元每單位。本集團計劃動用部分[編纂][編纂]購買新機器及設備，包括兩條玻璃及多種燈芯插入器罐子灌裝線（「新灌裝線」），以提升我們每年約5.5百萬單位香薰蠟燭及約1.3百萬單位日用蠟燭的產能。由新灌裝線製造的香薰蠟燭及日用蠟燭類型預計一般尺寸更大並涉及更複雜的生產過程，需要更多生產時間，其為更複雜的產品。複雜產品的產量較低但售價較高，而少數複雜產品產量高但售價較低。由於我們不同複雜程度及生產過程的產品多樣化，董事認為其無法準確反映本集團產能，而由於2017年產品組合製造與新灌裝線製造不同，故有關新灌裝線的預計產能與2017年有關我們當時現有機器的產能不適合進行直接數學比較。

業 務

我們的董事確認本集團現有生產廠房及機械主要來自中國及採購的某些機械乃作為二手機械並已翻新以供我們使用。該等機械須定期維護。就作為擴張計劃一部分的機械而言，其為全新並預計主要從德國及意大利採購。新機械預計於生產時更高效及更精確。鑒於以上因素，我們董事認為新機械成本更高乃屬合理。將根據擴張計劃購買的新機械之預計成本乃基於獨立第三方的報價。

董事認為使用新機械器及設備將會增加我們的生產週期。現有的灌裝線平均每小時可以生產大約1,300單位的香薰蠟燭，或者每小時可以生產大約300單位的日用蠟燭類型(尺寸更大及生產時間更長)，而新的玻璃及多種燈芯插入器罐子灌裝線能夠每小時生產大約3,500單位香薰蠟燭，或者每小時生產大約810單位的日用蠟燭類型(尺寸更大及生產時間更長)。鑒於上述的經增加的產能，我們的董事認為生產週期將減少。此外，如上所述，升級現有生產使我們能改善地板及油漆及將為我們的庫存儲備提供更清晰的目錄的另一裝置，我們的董事認為生產流程順利及我們勞動安全將增強。

董事預計，生產過程的自動化將導致每年節省約1,397,000港元的勞工成本，乃由於投資約3,860,000港元用於五套芯子定位機器，此將有助於手工處理芯放置於蠟燭容器中。其節省的成本是基於該五套用於多重燭芯定位的機械的估計生產能力，其每年約有7,800,000單位香薰蠟燭。據估計，噴漆浸漬機每年生產約1,716,000單位的日用蠟燭。預計每年可節約勞工成本約56,000港元。

本集團向倉庫租用額外存儲空間，而於往績記錄期，租賃開支分別約為20,000港元、24,000港元及191,000港元。由於在新辦公處有額外空間可供儲存，董事估計可節省租賃倉儲空間所產生的開支。

業 務

我們的董事預計新物業將於2020年7月開始商業生產。於新物業及機械收購完成後，投資回本期及收支平衡期(假設收益符合預期需求，且於整個營運期間市場需求波動、市場通貨膨脹、新材料成本及勞工開支增加對新物業及機械業務及運營業績並無重大影響)預計分別為6.7年及10個月。

有關升級現有生產設備及收購新物業及機械之實施計劃之詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

安裝企業資源計劃系統

由於我們預計業務將持續增長，因此，我們認識到了運營平台的有效及高效管理的重要性。為提升我們的營運效率及確保我們業務各方面的有效協調，我們計劃為我們於越南的生產設施及我們於香港總部安裝一個企業資源計劃系統，以更好地控制我們的財務資料及記錄，並更有效及準確地管理我們的客戶及供應商關係。

加大營銷力度及挖掘新商機

我們計劃日後加大營銷力度及挖掘新商機。根據弗若斯特沙利文報告，美國及英國分別為2017年蠟燭產品進口值的最大及第三大進口國。我們將透過鞏固於美國及英國的客戶服務繼續鞏固與客戶的合作，其將使我們能夠深入理解並進入美國及英國的蠟燭市場。

於2017年，本集團已成為美國蠟燭協會(由100名左右美國蠟燭製造商及供應商組成的商會，推廣安全使用蠟燭產品，並讓人們從燭光中享受生活的樂趣及監督影響行業的事件)的一名附屬成員。我們相信該等殊榮使本集團接洽蠟燭行業主要廠家並了解行業資訊(包括最新技術及趨勢、監管規定或規則變動)，有助本集團快速響應該等行業變動，增強我們於蠟燭製造商中的競爭力。

業 務

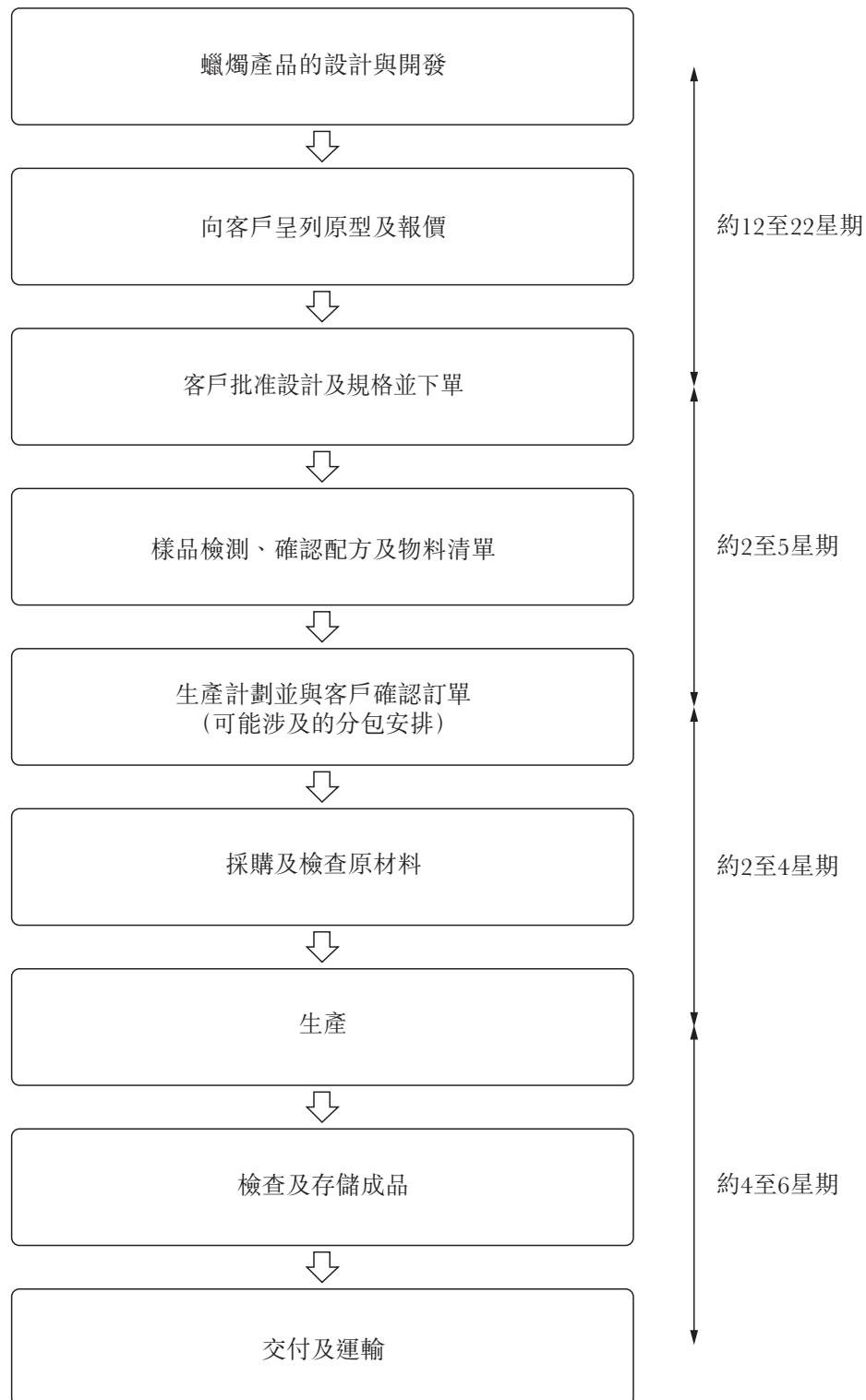
業務模式

我們主要從事製造及銷售日用蠟燭、香薰蠟燭及裝飾蠟燭等蠟燭產品。我們為客戶提供各類服務，包括從產品設計、原材料挑選及採購、批量生產前提供樣品蠟燭產品、實驗室檢測以對產品質量改良提供建議。於往績記錄期，我們的主要市場為總部位於美國及英國的百貨公司運營商及採購代理。

我們透過定期與客戶溝通為彼等提供產品開發服務，以了解於開發階段之產品要求及規格。因該等客戶的特殊需求使然，我們將就設計及規格向客戶提出我們的修改建議，供彼等考慮。於開始生產前，一旦客戶確定最終設計與規格，我們將準備樣品並提供予客戶以供批准。我們亦基於日後行業趨勢自行生產樣品蠟燭產品。該等樣品產品於我們的展廳陳列，以供客戶挑選及設計。我們主要動用自身生產設備製造產品。於往績記錄期，(i)當每個物品的訂單數量相對較少時；或(ii)為了在旺季提高生產效率；或(iii)生產用於製作生產硅型裝飾蠟燭的模具的手工雕塑，我們亦將若干訂單外包予我們於中國的分包商。

業 務

以下載列我們業務運營關鍵階段圖表：



業 務

蠟燭產品設計及開發

依賴於我們的蠟燭製造行業經驗，我們將就改良或更改客戶提供的設計及規格提出建議並生產蠟燭產品雛形供客戶批准，或根據我們的設計提供蠟燭產品雛形供客戶挑選及設計。

呈列原型及報價

新產品樣品連同相應報價及其他條款(如最低訂單數量及交付週期)均呈列予客戶供彼等考量。我們的客戶或會要求本集團提供其他資料及／或與本集團協商。

客戶批准設計及規格並下單

我們的客戶於批准蠟燭產品設計及規格後下單。

樣品檢測、確認配方及物料清單

蠟燭樣品將送往我們的內部實驗室及客戶批准／委派之第三方以檢測燃燒性能。同時，我們的工業工程團隊確認石蠟、香料及著色劑(如有)的類別及比例，並最終釐定生產所需原材料類別及數量。

生產計劃並與客戶確認訂單

我們的銷售及營銷部門就生產計劃詳情與採購及存貨部門進行聯絡，包括(其中包括)生產週期、將購買的原材料及生產安排，以確保更好利用資源並遵從訂單交付安排。我們可能聘請分包商著手生產，考慮(其中包括)產能及自行生產蠟燭產品或分包訂單之生產與成本效應決定將訂單的部分或全部生產分包予分包商。詳情請參閱本節下文「生產」一段。倘我們內部確認生產計劃，彼等將向客戶發出銷售確認函。

業 務

採購及檢查原材料

由於蠟及燭芯的儲藏壽命長及用途廣泛，我們基於客戶訂單之生產計劃對兩種原材料維持適當存貨水平。就其他原材料(如香料、包裝材料及配件)而言，我們僅於客戶下單時採購。我們採購符合客戶要求的原材料。詳情請參閱本節下文「原材料及供應商」一段。

屆時，我們於該等原材料在生產使用前就其物質、顏色、外形取樣檢查原材料。

生產

不同類別蠟燭產品生產流程不盡相同。詳情請參閱本節下文「生產」一段。

檢查及存儲成品

於我們的成品封存前，我們的質量監控部門對樣品成品進行最終檢測，以確保產品符合我們客戶所規定之要求與標準。倘產品出現質量瑕疵，我們的質量監控團隊將呈交報告予生產部門以跟進返工等舉措。

成品於交付前安排包裝及我們的生產設施存儲空間及倉庫存儲。於往績記錄期，主要於旺季，我們租賃於Amata工業園區外部儲存倉庫作為新增儲存空間。

運輸及交付

我們的產品通常按客戶訂單規按離岸價交予客戶指定的付運港。

業 務

產 品

我們提供的產品類別可大致分類如下：

- 日用蠟燭(包括柱蠟、尖燭、蠟燭燈及香薰杯蠟)；
- 香薰蠟燭；
- 裝飾蠟燭(包括硅膠蠟燭、植物蠟燭及凝膠蠟燭)；及
- 其他(主要包括香薰擴散器)。



日用蠟燭



裝飾蠟燭



香薰蠟燭



香薰擴散器

業 務

下表載列所示期間按產品類別劃分的銷售：

產品類別	截至2015年12月31日		截至2016年12月31日		截至2017年12月31日	
	止年度		止年度		止年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
日用蠟燭	81,610	55.9	91,006	57.4	74,787	46.0
香薰蠟燭	40,513	27.7	36,257	22.9	53,212	32.7
裝飾蠟燭	17,726	12.1	25,463	16.1	24,690	15.2
其他 ^(附註)	6,157	4.3	5,708	3.6	9,836	6.1
總計	<u>146,006</u>	<u>100.0</u>	<u>158,434</u>	<u>100.0</u>	<u>162,525</u>	<u>100.0</u>

附註：其他主要包括香薰擴散器。

日用蠟燭

日用蠟燭通常指以蠟作為主要成分所製造的設計單一且通常不接受定制的圓柱形單色(如白色或象牙白)蠟燭。日用蠟燭因該等特徵通常易於製作且適於高度自動化生產。若干日用蠟燭或會散發淡淡的清香，包含0.5%至3%的香料。日用蠟燭單支出售或套裝出售。我們銷售的日用蠟燭包括柱蠟、尖燭、蠟燭燈及香薰杯蠟。於往績記錄期，日用蠟燭價格介乎每單約1.1港元至154.4港元。

香薰蠟燭

香薰蠟燭通常指以蠟作為主要成分所製造的蠟燭，就擴散香料而言，其成分達5%至12%，且可在香味選擇方面高度定制。香薰蠟燭質地更柔軟且須儲藏於玻璃、陶瓷或金屬容器內。香薰蠟燭通常於未燃時亦會散發芬香，當點燃時芬香愈發濃烈，因此香薰蠟燭主要用於營造放鬆氣氛，愉悅心情。香薰蠟燭單支出售或套裝出售。於往績記錄期，香薰蠟燭價格介乎每單約0.4港元至178.5港元。

業 務

裝飾蠟燭

裝飾蠟燭通常指以蠟作為主要成分所製造的蠟燭，可能包含0.5%至2%的香料，且可高度定制。裝飾蠟燭可為單色或更普遍製成多色且飾有圖案如乾花或水果等裝飾。我們銷售的裝飾蠟燭包括硅膠蠟燭、植物蠟燭及凝膠蠟燭。硅膠模製蠟燭以其獨特審美形態著稱，透過將蠟澆入硅膠模具以塑造植物、動物或樓宇等各類形狀之蠟燭。植物蠟燭為表面飾以乾花或水果等裝飾品的圓柱形蠟燭，而凝膠蠟燭則將融入落葉、花朵、貝殼或其他小型物體的透明蠟注入透明容器內成形而著稱。由於上述裝飾蠟燭特性使然，製造裝飾蠟燭更多要求手工，如繪彩、將蠟澆注於硅膠模具中及添加裝飾品。我們的裝飾蠟燭單支出售或套裝出售，於往績記錄期，售價介乎每單約3.9港元至約390.5港元。

其他

其他包括香薰擴散器，通常指將液體香料注入玻璃容器並配有藤葦按套售出。將藤葦放入已開啟的容器即可散發芬香。我們的香薰擴散器按套售予個人，我們其他產品的價格介乎每單約2.4港元至每單814.8港元。

銷售及營銷

於往績記錄期，我們的主要市場為總部位於美國及英國的百貨公司運營商及採購代理。

我們的銷售及營銷活動主要指造訪潛在目標及現有客戶，藉以向彼等呈列我們最新產品。我們主要通過轉介獲得新客戶。於往績記錄期，泛明香港已就獨立第三方個人致力於向本集團介紹美國一名客戶(非我們的五大客戶之一)而向其支付介紹費。本集團與相關個人並無就該等轉介安排訂立書面協議。於往績記錄期，我們董事確認，本集團向相關個人支付之轉介費乃經參考轉介予本集團各購買訂單交易金額釐定。於往績記錄期，本集團向相關個人支付之過往金額分別約為96,000港元、129,000港元及零。於往績記錄期，轉介產生之收入分別約為812,000港元、1,033,000港元及零。轉介費安排

業 務

已於2017年1月終止。我們的董事認為於往績記錄期，經考慮已支付的轉介費金額及轉介費產生之收入最少，該等轉介費安排對本集團財務表現帶來之影響甚小，而後者截至2016年12月31日止兩個年度則分別佔我們收益總額的約0.6%及0.7%。

我們於美國及英國營銷及銷售大部分產品。於截至2017年12月31日止三個年度，我們產品總收入的約53.8%、56.6%及57.6%及約41.1%、31.3%及30.6%分別於美國及英國銷售。

下表載列所示期間按地理劃分的收益(基於客戶目的地地點)明細：

	截至2015年12月31日		截至2016年12月31日		截至2017年12月31日	
	止年度		止年度		止年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
美國.....	78,549	53.8	89,613	56.6	93,544	57.6
英國.....	59,943	41.1	49,560	31.3	49,758	30.6
其他 ^(附註)	7,514	5.1	19,261	12.1	19,223	11.8
總計.....	<u>146,006</u>	<u>100.0</u>	<u>158,434</u>	<u>100.0</u>	<u>162,525</u>	<u>100.0</u>

附註：其他主要包括挪威、西班牙、瑞士、荷蘭及澳大利亞。

我們主要透過客戶直接下單銷售產品。客戶直接向我們下單，蠟燭產品按彼等各自或彼等客戶品牌名出售。

客戶

截至2017年12月31日止三個年度，我們的最大客戶於各期間合共應佔總收益比例分別約為21.6%、26.6%及21.8%，同時我們的五大客戶於各期間合共應佔總收益比例分別約為72.7%、68.5%及63.3%。

業 務

下表載列所示期間本集團前五名客戶所得收益：

截至2015年12月31日止年度

排名	客戶	背景	總部	與本集團 的業務關係		信貸期	付款方式	自客戶所得收益	
				概約年限				千港元	%
1	客戶A	客戶A為一家於1972年於美國俄克 拉荷馬州成立的公司。客戶A主要 從事於經營連鎖零售藝術及工藝 品店。根據其公司網站，其業務 遍及美國47個州，擁有750多家門 店，員工約32,000人。	美國	19年	45天	電滙	31,608	21.6	
2	客戶B	客戶B為一家於2005年於香港成立 的公司。客戶B主要從事於零售商 品的一般批發貿易、採購及發展。 其最終控股公司於倫敦證券交易 所上市且根據其截至2017年3月11 日止52週財年的年度報告錄得約 260億英鎊的收益。	英國	9年	75天	電滙	22,845	15.6	
3	客戶C	客戶C為一家於2006年於英國成 立的公司，其集團歷史可追溯至 1913年。客戶C主要從事化妝品、 化妝禮品、家用香水產品及珠寶 的設計及開發。客戶C於英國有業 務運營，擁有約39名員工。	英國	20年	60天	信用證	21,002	14.4	

業 務

排名	客戶	背景	總部	與本集團 的業務關係		付款方式	自客戶所得收益	
				概約年限	信貸期		千港元	%
4	客戶集團D	客戶集團D於1902年於美國明尼蘇達州成立。客戶集團D包括客戶D2及其全資附屬公司客戶D1。客戶集團D主要從事銷售各式各樣的百貨及食品。該公司於紐約證券交易所上市且根據截至2017年1月28日止52週財年的年度報告錄得約690億美元。	美國	13年	60天	信用證	16,377	11.2
5	客戶E	客戶E為一家於1908年於英國成立的公司。客戶E主要從事於超市及食品店的經營，並擁有超過60,000名員工，截至2016年1月30日止年度錄得72百萬英鎊的溢利。	英國	6年	60天	電滙	14,362	9.9
	五大客戶合計						106,194	72.7
	其他客戶						39,812	27.3
	總計						146,006	100.0

業 務

截至2016年12月31日止年度

排名	客戶	背景	總部	與本集團 的業務關係		信貸期	付款方式	自客戶所得收益	
				概約年限				千港元	%
1	客戶A	客戶A為一家於1972年於美國俄克拉荷馬州成立的公司。客戶A主要從事於經營連鎖零售藝術及工藝品店。根據其公司網站，其業務遍及美國47個州，擁有750多家門店，員工約32,000人。	美國	19年	45天	電滙	42,194	26.6	
2	客戶B	客戶B為一家於2005年於香港成立的公司。客戶B主要從事於零售商品的一般批發貿易、採購及發展。其最終控股公司於倫敦證券交易所上市且根據其截至2017年3月11日止52週財年的年度報告錄得約260億英鎊的收益。	英國	9年	75天	電滙	19,117	12.1	

業 務

排名	客戶	背景	總部	與本集團 的業務關係		付款方式	自客戶所得收益	
				概約年限	信貸期		千港元	%
3	客戶集團D	客戶集團D於1902年於美國明尼蘇達州成立。客戶集團D包括客戶D2及其全資附屬公司客戶D1。客戶集團D主要從事銷售各式各樣的百貨及食品。該公司於紐約證券交易所上市及根據其截至2017年1月28日52週財政年度之年度報告錄得約690億美元的收益。	美國	13年	60天	信用證	17,677	11.2
4	客戶C	客戶C為一家於2006年於英國成立的公司，其集團歷史可追溯至1913年。客戶C主要從事化妝品、化妝禮品、家用香水產品及珠寶的設計及開發。客戶C於英國有業務運營，擁有約39名員工。	英國	20年	60天	電滙	16,622	10.5

業 務

排名	客戶	背景	總部	與本集團 的業務關係		信貸期	付款方式	自客戶所得收益	
				概約年限				千港元	%
5	客戶F	客戶F為一家於2008年11月4日於新加坡成立的公司。客戶F主要從事於零售商品的一般批發貿易、採購及發展。該公司成立於1973年且總部位於美國舊金山，其最終控股公司於紐約證券交易所上市並擁有約28,300名僱員，且根據其截至2017年1月29日止52週財年的年度報告錄得收益約50億美元。	美國	12年	30天	電滙	12,934	8.1	
	五大客戶合計						108,544	68.5	
	其他客戶						49,890	31.5	
	總計						158,434	100.0	

業 務

截至2017年12月31日止年度

排名	客戶	背景	總部	與本集團 的業務關係		信貸期	付款方式	自客戶所得收益	
				概約年限				千港元	%
1	客戶A	客戶A為一家於1972年於美國俄克拉荷馬州成立的公司。客戶A主要從事於經營連鎖零售藝術及工藝品店。根據其公司網站，其業務遍及美國47個州，擁有750多家門店，員工約32,000人。	美國	19年	45天	電滙	35,478	21.8	
2	客戶F	客戶F為一家於2008年11月4日於新加坡成立的公司。客戶F主要從事於零售商品的一般批發貿易、採購及發展。該公司成立於1973年且總部位於美國舊金山，其最終控股公司於紐約證券交易所上市並擁有約28,300名僱員，且根據其截至2017年1月29日止52週財年的年度報告錄得收益約50億美元。	美國	12年	30天	電滙	20,612	12.7	
3	客戶B	客戶B為一家於2005年於香港成立的公司。客戶B主要從事於零售商品的一般批發貿易、採購及發展。其最終控股公司於倫敦證券交易所上市且根據其截至2017年3月11日止52週財年的年度報告錄得約260億英鎊的收益。	英國	9年	75天	電滙	20,221	12.4	

業 務

排名	客戶	背景	總部	與本集團 的業務關係		信貸期	付款方式	自客戶所得收益	
				概約年限				千港元	%
4	客戶E	客戶E為一家於1908年於英國成立的公司。客戶E主要從事於超市及食品店的經營，並擁有超過60,000名員工，截至2016年1月30日止年度錄得72百萬英鎊的溢利。	英國	6年	60天	電滙	13,985	8.7	
5	客戶C	客戶C為一家於2006年於英國成立的公司，其集團歷史可追溯至1913年。客戶C主要從事化妝品、化妝禮品、家用香水產品及珠寶的設計及開發。客戶C於英國有業務運營，擁有約39名員工。	英國	20年	60天	電滙	12,511	7.7	
	五大客戶合計						102,807	63.3	
	其他客戶						59,718	36.7	
	總計						162,525	100.0	

據董事所知，概無於最後實際可行日期擁有本公司5%以上已發行股份之董事、彼等緊密聯繫人或任何股東於往績記錄期擁有本公司任何五大客戶任何權益。

於往績記錄期，除了我們的五大客戶之外，我們亦向其他客戶(其中包括(於本集團訂購Zara Home的) ITX Trading S.A.、Cochine Ltd.、Hallmark Cards (HK) Limited、Paperchase Products Ltd及Indigo Living Ltd) 供應我們的蠟燭產品。我們的董事相信，與該等客戶的業務關係加強了我們對蠟燭產品的市場認可度。

業 務

與客戶的一般委任條款及信貸政策

我們並未與客戶訂立長期銷售協議。與我們主要客戶的交易條件主要是信貸、無息且於往績記錄期的信貸期限通常為30日至90日(發票日期後)。

於往績記錄期，客戶E要求我們提供銷售回扣作為彼等獎勵，前提是當他們實現規定的銷售目標。該等安排條款每年談判並達成一致，包括年度銷售目標的範圍，以年度採購回扣的百分比。倘客戶E實現其銷售目標，我們將在相關期間為客戶授出一次性總回扣。於往績記錄期，我們僅向客戶E(其於截至2015年及2017年12月31日止年度為我們的五大客戶之一)提供銷售回扣。有關客戶E的背景資料，請參閱本節「客戶」一段。

我們通常接受客戶以銀行電匯方式或信用證付款。當收到大量訂單時，我們或會要求我們的客戶支付訂金。我們的管理層密切監控我們客戶的信貸風險及償還狀況。倘管理層認為任何客戶陷入財務困境且無法於合理期間結清長期未償付貿易款項，將會作出特別撥備。更多資料請參閱本文件「財務資料」一節「流動資產淨額」一段。

截至2015年12月31日止年度，貿易應收款項的減值虧損約為149,000港元，主要由於我們的一名客戶面臨財務困難，其後截至2016年12月31日止年度約82,000港元的結餘被撇銷。除以上所述者外，於往績記錄期，我們並無遭遇任何重大壞賬，由於隨後結算款項或相關客戶並無過往拖延付款且相關款項仍視為可收回，故我們並未就壞賬計提撥備。當有客觀證據表明不大可能收回未償還債項，我們將作出特別撥備。

業 務

產品退還政策

我們並無制定產品退還或保修政策。於往績記錄期，我們無產品退換記錄。於往績記錄期，董事知悉本集團概無面臨產品質量相關之任何重大投訴或申索及本集團概無遭遇任何重大銷售退還事件。然而，倘客戶發現任何重大產品缺陷，我們須就缺陷產品進行賠償。

根據我們客戶的要求，倘我們的客戶在一段時間後仍未售出，我們亦可能降價出售作出降價撥備。我們董事確認，降價撥備金額為本集團與客戶雙方同意之固定金額。降價撥備一般參考產品季節分兩次付款，一月一次及七月一次。付款在客戶發票日期起兩個月內付清。截至2017年12月31日止三個年度，降價撥備總額分別達約78,000港元、77,000港元及97,000港元。各年末(包括往績記錄期)之撥備已作出。我們董事確認，於往績記錄期及至最後實際可行日期，本集團在其業務安排下並無因產品缺陷、降價撥備、產品責任或保修而作出任何重大賠償，亦並無因產品質量瑕疵或損壞引致的任何重大產品退還。

定價政策

我們按成本加成基準釐定產品價格。所有報價及銷售訂單由我們的銷售及營銷部門編製且須獲得執行董事之一批准，以確保蠟燭產品按內部可接受利潤率售出。釐定利潤率時，我們亦考慮蠟燭產品類別、季節需求、訂單規模、價格趨勢及可用原材料。

季節性

我們的蠟燭產品產量及銷售受季節性影響。過往，我們的蠟燭產品產量於五月至九月大增，為應對該期間不同節日(如聖誕節及感恩節)需求。一般而言，十月至四月是我們的淡季。一般而言，較其他時期，於六月至十月我們的蠟燭產品月平均銷售額更大。

業 務

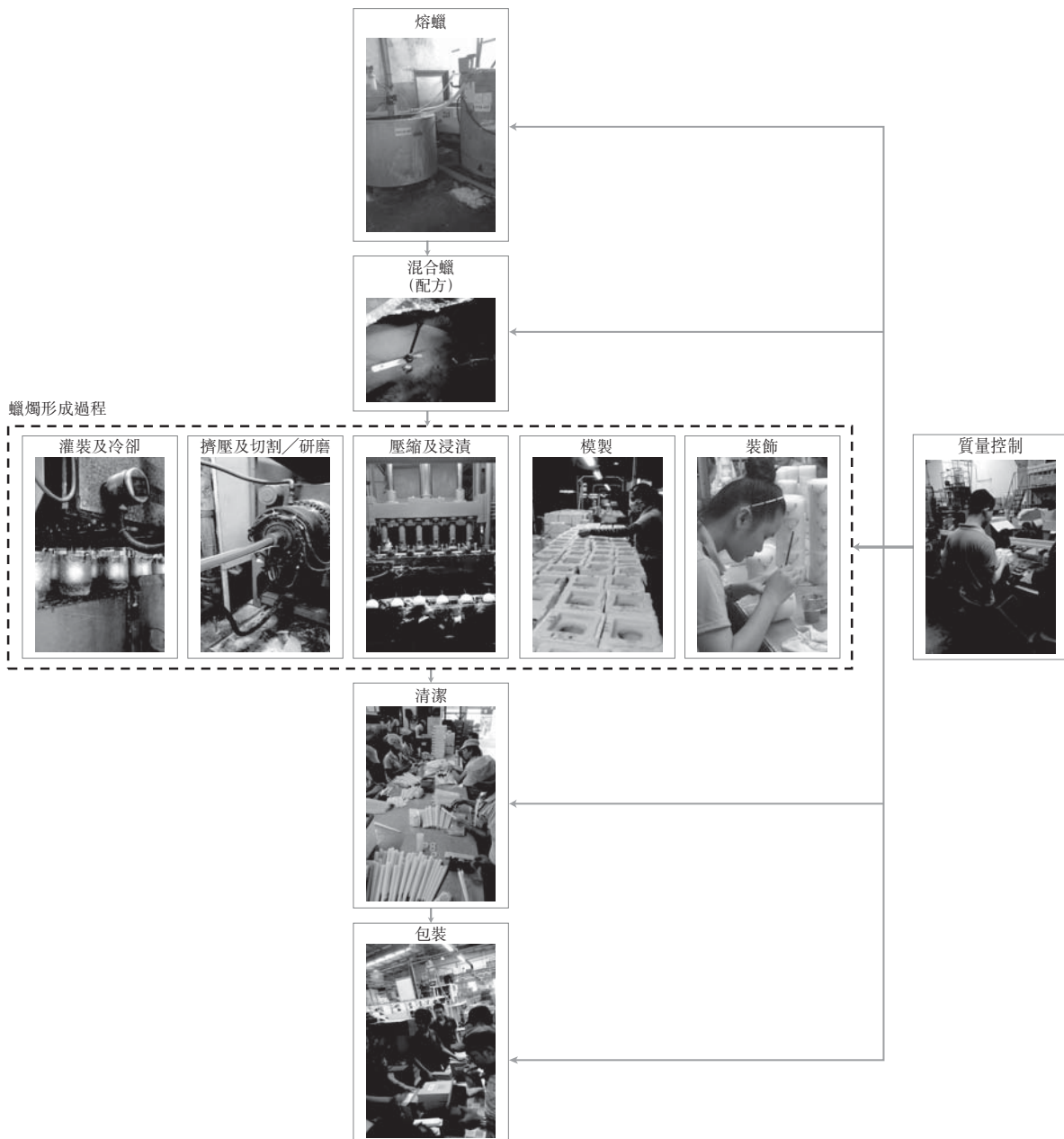
售後服務

為更好服務我們的客戶與及時收集市場資訊，我們的政策規定所有來自客戶的投訴、反饋及詢盤應於收到後迅速處理並回覆。一般而言，倘客戶就我們的產品作出任何投訴、反饋或疑問，彼等應聯絡跟進彼等各自賬戶之銷售人員以解決彼等投訴、反饋或查詢。

生產

生產流程

以下載列我們的蠟燭產品生產流程：



業 務

蠟乃基於熔化及混合後的蠟燭產品類型將通過不同形成過程加工而成。每種蠟燭產品所涉及的蠟燭生產流程列於下表：

		粉末製造				
		擠壓及			模製	裝飾
		灌裝及冷卻	切割／碾磨	壓縮及浸漬		
日用蠟燭	柱蠟	✓	✓	✓	✓	
	尖燭	✓			✓	
	蠟燭燈	✓		✓		
	香薰杯蠟	✓		✓	✓	
香薰蠟燭		✓				
裝飾蠟燭	硅膠模製	✓			✓	✓
	植物	✓			✓	✓
	凝膠	✓				✓

熔蠟 蠟於熔煉設備溫度達約攝氏70度時熔化並通過管道運輸。

混合蠟(配方) 因各類蠟燭產品分類成分使然，不同蠟(如石蠟及棕櫚蠟)於產品開發階段按配方混合而成以達到產品要求。不同著色劑及／或香料(視情況而定)將於約攝氏75度以液體形式注入混合蠟。

灌裝及冷卻 熔蠟及混合蠟通常通過灌裝機注入各類容器。為確保燭芯置於中心，工人或會手工調整燭芯。半成品於包裝前當溫度降至攝氏18至22度時冷卻。

擠壓及切割／研磨 熔蠟及混合蠟將置入噴嘴(於表面環流冷卻水之滾筒內噴射蠟液)，以冷卻注入蠟粉製成之蠟液，屆時將通過振動通道傳送。屆時，通過高壓將蠟粉及燭芯壓縮於管道內。壓縮後，擠壓機將製成不間斷長度的蠟燭。不間斷燭芯屆時將切割為理想長度。

業 務

- 壓縮及浸漬** 燭芯及蠟粉將由機器壓縮製成蠟燭。使用此方法轉換工具可實現一台機器生產長度及直徑不一之蠟燭。隨後，將蠟燭浸入液體(顏色)蠟以平滑蠟燭表面及添色。
- 模製** 模製包括將蠟倒入金屬、塑膠或硅膠模製中，以使蠟形成所需的審美形態。
- 裝飾** 半成品蠟燭裝飾有繪彩及／或裝飾品，如草本、乾花及水果。這個過程通常涉及我們工作人員的密集型手工作品製作。
- 清潔** 包裝前需祛除顆粒或殘留物以確保產品整潔。
- 包裝** 基於客戶要求以包裝紙、塑料緞帶、吊牌、標籤、紙袋及紙箱(視情況而定)包裝成品。

質量控制

我們致力於產品質量，並在整個生產過程中建立了質量控制體系。有關詳情，請參考本節「質量控制」一段。

生產設備、機械及產能

於最後實際可行日期，本集團於越南同奈省擁有三幅土地，林立各類生產設備，包括辦公室、工廠、輔助設備及倉庫，詳情載於本文件附錄三—「物業估值」。

我們的生產設備位於越南同奈省Amata工業園且我們於越南胡志明市擁有三幅土地，佔地面積約為14,149.7平方米，其中三棟樓宇總樓面面積約為7,395.5平方米。於最後實際可行日期，我們僱傭逾800名生產工人運作及管理生產線。

業 務

於最後實際可行日期，我們擁有15條生產線，其中9條、2條、3條及1條分別主要用以製造日用蠟燭、香薰蠟燭、裝飾蠟燭及其他產品。下表載列於往績記錄期我們的生產設施的產能、產量及利用率：

季節	截至2015年12月31日止年度			截至2016年12月31日止年度			截至2017年12月31日止年度		
	產能	產量	利用率	產能	產量	利用率	產能	產量	利用率
	(單位)	(單位)	(%)	(單位)	(單位)	(%)	(單位)	(單位)	(%)
	千隻	千隻		千隻	千隻		千隻	千隻	
	(附註1)		(附註2)	(附註1)		(附註2)	(附註1)		(附註2)
旺季(附註3)	58,074	43,282	74.5	56,412	42,959	76.2	71,388	62,763	87.9
淡季(附註4)	66,447	43,019	64.7	66,038	46,356	70.2	65,058	45,276	69.6
總計.....	<u>124,521</u>	<u>86,301</u>	69.3	<u>122,450</u>	<u>89,315</u>	72.9	<u>136,446</u>	<u>108,039</u>	79.2

附註：

1. 產能按日產量(以單位計)乘以所示期間生產預計天數予以估計。
2. 利用率按實際產量除以估計產能計算。
3. 旺季為五月至九月。
4. 淡季為十月至四月。

截至2016年12月31日止兩個年度，我們的整體生產設備使用率大致維持於相同水平及截至2017年12月31日止年度從約72.9%增至79.2%，主要由於於高峰期生產量增加及高峰期利用率由截至2016年12月31日止年度的約76.2%增加約11.7%至截至2017年12月31日止年度的約87.9%。

業 務

為優化我們的蠟燭生產線及生產流程，我們聘請一名擁有逾十年蠟燭製造行業經驗的生產線顧問(獨立第三方)。該等外部顧問擁有於研發及蠟燭生產行業的豐富經驗。顧問協議範圍包括就機械供應商選擇、待提供機械類型及構造、提供機械改造、生產線藍圖、定制設備設計、工作流程設計、石蠟配方、成本管理、工作場所安全、研發、與美國及以色列製造商之聯繫、為免除糾紛與若干我們的主要供應商交流的策略及其他相關及附帶服務向我們提供建議。於截至2017年12月31日止三個年度，向該等外部生產線顧問支付的顧問費用分別為約213,000港元、233,000港元及256,000港元。得益於生產線顧問之協助，我們的大部分生產設施及設備為定制的及經過進一步調整以應對生產需要，對此我們相信可有效生產優質產品。我們致力了解蠟燭行業技術最新進展，並定期監控我們的生產技術、設備及流程。

下表載列於2017年12月31日按機器主要類別劃分的我們機器及設備之單位數目及剩餘加權平均可使用年期：

	單位數目	剩餘加權平均 可使用年期：
		(年份)
		(附註)
灌裝機.....	26	1.0
擠壓及浸漬機.....	16	0.3
擠壓機.....	1	2.6
其他配套機器.....	54	1.0

附註：加權平均剩餘可用年期按根據適用會計政策釐定每單位機械加權平均剩餘折舊期限(根據該會計政策，機械根據彼等預計使用年期折舊)並慮及彼等預計使用年期，使用直線基準(介乎14%至33%)計算。

維護

生產所用主要類別之機器與設備包括擠壓及浸漬機、灌裝機及擠壓機。我們擁有全部機器及生產流程所用主要設備且我們已就機器及設備制定完善維護體系，(包括維護及維修之計劃停工時間及定期檢查生產設施及設備)以維護生產線運作達致最佳狀態。

業 務

我們的維護部門定期例行檢查機器及設備並進行年度翻修。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇因機器或設備故障致使分包機器及設備相關之任何重大困境且並無面臨設施之任何重大或持久中斷。

原材料及供應商

原材料

我們的原材料主要包括蠟、香料、包裝材料及容器。包裝材料用於內外包裝，包括包裝紙、塑料緞帶及紙盒。

我們使用塑料薄膜、塑料包裝、紙盒及紙箱包裝各種規格及類別之產品以供運輸。我們的銷售及營銷部按客要求設計產品運輸包裝，以在意外跌落時進行保護。

截至2017年12月31日止三個年度，原材料成本分別約為70,604,000港元、63,694,000港元及70,466,000港元。截至2017年12月31日止三個年度，原材料分別佔銷售額約48.4%、40.2%及43.4%及佔銷售成本約67.3%、55.5%及58.0%。

質量監控

我們根據內部控制政策及其他標準檢查日後供應商提供之原材料，如項目序列號、顏色、質地、溶點及尺寸(如適用)，嚴格監測原材料的質量，確保符合客戶要求。我們按特定標準抽查原材料質量，如原材料外觀、化學成分及雜質含量。未達我們及客戶標準的原材料將退回予供應商。就新原材料或自新供應商採購的原材料而言，我們一般進行生產試驗，測試使用該等原材料生產的蠟燭產品是否滿足我們的質量標準。我們會記錄檢查結果，方便必要時進行追蹤。

業 務

採購及存貨控制

存貨主要包括原材料(包括蠟、香料、包裝材料、容器及燭芯)及成品。我們已實施存貨控制機制，倚賴各職能部門間的協調，包括採購及存貨及生產。此外，處於安全考慮，我們安裝有閉路電視系統，並已遵照相關法律法規採取消防、廢物管理及化學相關事件的預防措施。

我們基於來自客戶的實際及預期訂單採購原材料及計劃生產，通常維持可滿足預期生產需求的適當原材料存貨水平，視乎所涉原材料種類而定。一旦成品生成，我們將其交付予客戶。雖然根據我們訂單生產，特別是在旺季，可能有相當程度的成品，因為我們的一些主要客戶要求其訂單的生產要全面完成並於檢驗之前包裝交付，因客戶要求的運輸安排，有時我們的成品經過檢查後仍存放於工廠。

我們的員工評估潛在供應商，並每年評估現有供應商以確保我們採購的原材料達到我們的標準。

我們的供應商

截至2017年12月31日止三個年度，我們每個時期自五大供應商採購額分別達約43,785,000港元、59,703,000港元及60,744,000港元，分別佔採購總額約76,454,000港元、88,093,000港元及109,065,000港元的約57.3%、67.8%及55.7%，每個時期自單一最大供應商的採購額分別佔採購總額約76,454,000港元、88,093,000港元及109,065,000港元的約23.8%、27.0%及22.4%。有關收益及材料成本及來自匯率假設波動之分包的敏感度分析之詳情，請參閱本文件「財務資料」一節「影響我們經營業績及財務狀況的重大因素」一段。

我們基於以下標準挑選供應商：(a)價格；(b)產品及服務質量符合我們或客戶設定的審核標準；(c)所提供之付款條款；(d)生產規模；(e)物流安排；(f)供應商背景及信譽；(g)與我們合作年限；(h)供應商內部控制；及(i)供應產品及服務的整體穩定性及可靠度。我們主要自中國及越南採購原材料。我們已與主要原材料的供應商建立穩定合作關係。我們通常備有兩種採購渠道。截至2017年12月31日止三個年度，我們自超過90名供應商採購。

業 務

我們要求供應商提供的貨品及服務符合我們的優質標準及客戶的要求，並定期評估供應商。此外，新供應商在獲委聘之前須通過我們就(其中包括)(a)價格；(b)產品質量符合我們或客戶設定的審核標準；(c)所提供之付款條款；(d)生產規模；(e)物流安排；(f)供應商背景及信譽；(g)供應商內部控制；及(h)供應產品的整體穩定性及可靠度之評估。

我們未與供應商訂立長期協議且將僅基於客戶的實際及預計訂單下採購訂單。我們的原材料供應商通常會按照採購訂單規定的離岸或到岸條款來向我們提供原材料。我們的董事認為，我們供應商批准的付款期限取決於若干因素，包括我們與供應商的關係及交易的規模。我們的供應商通常向我們提供0至90日的信貸期。我們通常通過銀行電匯或信用證結算我們的貿易應付款項。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇原材料短缺或供應商延遲交付材料而嚴重影響營運之情形。

分包

於往績記錄期，(i)當每個物品的訂單數量相對較小時；或(ii)為了在旺季提高生產率；或(iii)為生產用於製作生產硅型裝飾蠟燭的模具的手工雕塑時，我們亦將若干訂單外包予我們於中國的分包商。

下表載列於往績記錄期確認為收益之訂單詳情，由(i)由我們的生產設備生產；及(ii)由我們的外包商生產所示：

	截至12月31日止年度								
	2015年			2016年			2017年		
			每單平均			每單平均			每單平均
	已生產 訂單數量	已生產 總量 (單位)	數量 (附註) (單位)	已生產 訂單數量	已生產 總量 (單位)	數量 (附註) (單位)	已生產 訂單數量	已生產 總量 (單位)	數量 (附註) (單位)
	千	千		千	千		千	千	
我們的生產設施..	567	105,260	186	696	92,996	134	930	107,600	116
分包商.....	69	1,260	18	112	3,067	27	175	3,062	17
總計/整體:.....	<u>636</u>	<u>106,520</u>	不適用	<u>808</u>	<u>96,063</u>	不適用	<u>1,105</u>	<u>110,662</u>	不適用

附註：每單平均數量乃由已生產總量除以已生產訂單計算。

業 務

如上表所示，於往績記錄期，由我們的分包商生產的訂單數量、由我們的分包商生產的總量及分包予我們的分包商的每單平均數量總體小於該等由我們的生產設施生產的數量。

於往績記錄期，由我們的生產設備製造的訂單毛利率分別約為29.3%、30.8%及27.7%。於往績記錄期，分包予我們的分包商的訂單毛利率分別約為12.8%、10.9%及13.3%。

儘管分包訂單的毛利率低於我們於往績記錄期產生之生產設備生產之毛利，我們董事考慮到，我們的蠟燭產品採用不同含蠟量、香料及色彩配方製造，因此，我們的產品機器在生產若干產品項目之後，必須暫時關閉進行清潔，然後進行另一個項目的生產。每個產品數量相對較少的加工訂單會導致生產頻繁停機，其將干擾我們的生產過程。分包該等訂單能縮短我們生產停機的時間並增加我們生產效益。我們董事認為分包亦可讓我們處理本集團無法額外處理的訂單，從而提高本集團整理盈利能力並使我們保持與該等客戶之業務關係。因此，儘管於往績記錄期旺季期間我們生產設施的使用率在約74.5%、76.2%及87.9%之間。我們董事仍決定分包若干訂單予我們的分包商。

下表載列於往績記錄期確認為收益之每單產品類型數量及訂單數量，由(i)由我們的生產設施生產；及(ii)由我們的分包商生產所示：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	<i>由以下生產之訂單數量 我們的生產</i>		<i>由以下生產之訂單數量 我們的生產</i>		<i>由以下生產之訂單數量 我們的生產</i>	
每單產品類型數量	設施	分包商	設施	分包商	設施	分包商
1.....	355	29	485	52	628	61
2.....	92	3	80	13	164	22
3.....	39	31	24	29	65	46
4.....	23	4	49	18	30	21
5.....	33	2	37	—	26	11
5種以上.....	25	—	21	—	17	14
總計：.....	<u>567</u>	<u>69</u>	<u>696</u>	<u>112</u>	<u>930</u>	<u>175</u>

業 務

如上表所示，於往績記錄期，由我們的生產設施生產的訂單分別約62.6%、69.7%及67.5%由單一產品類型構成，且該等百分比高於於往績記錄期由分包商生產的訂單分別約42.0%、46.4%及34.9%。

截至2017年12月31日止三個年度，該等分包商所付款項總額分別佔銷售成本約9.4%、20.8%及20.2%。作為一個獨立第三方分別於分包商及供應商B持有100%和99%的權益，我們的董事認為分包商及供應商B是同一集團下的附屬實體。董事經作出合理調查後所知，經董事確任各分包商及供應商B均為獨立第三方。分包商、供應商B、本集團及我們的有關客戶概述如下：

(a) 涉及泛明香港、分包商及本集團有關客戶的交易：

- (i) 於往績記錄期及直至最後實際可行日期，泛明香港主要為以下目的聘用中國分包商：(i)主要為生產效率考慮生產泛明香港質量標準的小型訂單；(ii)於我們的旺季提升生產效率；或(iii)生產用於製作生產硅型裝飾蠟燭的模具的手工雕塑；
- (ii) 泛明香港與分包商已訂立長期框架協議；
- (iii) 泛明香港就成品向分包商支付生產費用；
- (iv) 於完成泛明香港的蠟燭產品訂單時，分包商將按泛明香港指示向本集團主要位於英國及其他歐洲國家的客戶以中國離岸價或香港離岸價基準交付產品；及
- (v) 我們的客戶直接與泛明香港結清付款。

業 務

- (b) 涉及泛明越南、供應商B及本集團有關客戶的交易：
- (i) 於往績記錄期及直至最後實際可行日期，供應商B向泛明越南供應蠟燭配件；
 - (ii) 泛明越南就生產蠟燭產品的材料直接向供應商B下訂單；
 - (iii) 生產後，泛明越南將按集團內銷售記錄向泛明香港的蠟燭成品銷售額。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料」一節「轉讓定價安排」一段；
 - (iv) 該等蠟燭成品彼時以越南離岸價基準交付予本集團主要於美國、英國及其他歐洲國家的客戶；及
 - (v) 我們的客戶直接與泛明香港結清付款。

我們挑選分包商時主要考慮服務質量、定價、交付時間及彼等與我們的業務合作年限等因素。擬進行的分包商經批准和確認後將被添加到本集團核准的分包商名單中，我們僅與我們認可的分包商名單中的分包商接洽。我們會對分包商在產品和服務質量方面的表現進行審查。

業 務

我們與分包商簽訂長期合約。以下概述與我們分包商的主要委聘條款：

- 有效期** : 36個月，無自動續約條款。
- 工作範圍** : 通常，分包商需要生產指定類型及數量的蠟燭或相關產品。
- 質量控制** : 分包商須按照本集團所有相關質量標準嚴格開展其工作。本集團有要求具體的生產設備及流程以滿足本集團的要求。
- 對銷費用安排** : 根據分包商的要求，本集團可能代表分包商向供應商採購原材料，其成本將從我們的分包成本中扣除。
- 本集團採購之所有材料須僅用分包商於本集團工作訂單。
- 交付** : 分包商須根據交付時間將產品運輸至本集團指定港口。該分包商須承擔運輸中的一切交付開支(包括海關申報單)。
- 終止** : 在分包商違反合同條款的情況下，或由於客觀情況下，分包商未履行其義務，本集團可能終止合同。

業 務

下表載列我們五大供應商(包括分包商)之背景資料及於往績記錄期彼等各自佔本集團採購額的百分比：

截至2015年12月31日止年度

排名	供應商	背景	所處國家	本集團	與本集團	付款方式	自供應商的採購	
				所購產品	的業務關係		千港元	%
				類別/服務	概約年限			
1	供應商A	主要從事化學品貿易，包括石蠟製品、機器、電子產品及其他產品	中國	蠟	4年	信用證	18,186	23.8
2	分包商	主要從事生產及銷售與香味有關的蠟燭產品	中國	生產蠟燭產品及手工雕塑的分包服務	5年	電匯	9,870	12.9
3	供應商B	主要從事藝術品及樹脂工藝品及蠟燭產品的貿易	中國	配件	5年	電匯	9,156	12.0
4	供應商C	主要從事油類化學品貿易	馬來西亞	蠟	4年	信用證	3,340	4.4
5	供應商D	主要從事油類化學品加工行業	印尼	蠟	3年	信用證	3,233	4.2
五大供應商合計							<u>43,785</u>	<u>57.3</u>
其他供應商							<u>32,669</u>	<u>42.7</u>
總計							<u><u>76,454</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

業 務

截至2016年12月31日止年度

排名	供應商	背景	所處國家	本集團	與本集團	付款方式	自供應商的採購	
				所購產品	的業務關係		千港元	%
				類別/服務	概約年限			
1	分包商	主要從事生產及銷售與香味有關的蠟燭產品	中國	生產蠟燭產品及手工雕塑的分包服務	5年	電匯	23,756	27.0
2	供應商A	主要從事化學品貿易，包括石蠟製品、機器、電子產品及其他產品	中國	蠟	4年	信用證	20,910	23.7
3	供應商B	主要從事藝術品及樹脂工藝品及蠟燭產品的貿易	中國	配件	5年	電匯	8,328	9.5
4	供應商D	主要從事油類化學品加工行業	印尼	蠟	3年	信用證	3,503	4.0
5	供應商E	主要從事化學品、農產品及糧食的貿易	越南	蠟	2年	電匯	3,206	3.6
五大供應商合計							59,703	67.8
其他供應商							28,390	32.2
總計							88,093	100.0

業 務

截至2017年12月31日止年度

排名	供應商	背景	所處國家	本集團	與本集團	付款方式	自供應商的採購	
				所購產品	的業務關係		千港元	%
				類別/服務	概約年限			
1	分包商	主要從事生產及銷售與香味有關的蠟燭產品	中國	生產蠟燭產品及手工雕塑的分包服務	5年	電滙	24,477	22.4
2	供應商A	主要從事化學品貿易，包括石蠟製品、機器、電子產品及其他產品	中國	蠟	4年	信用證	11,034	10.1
3	供應商B	主要從事藝術品及樹脂工藝品及蠟燭產品的貿易	中國	配件	5年	電滙	9,951	9.1
4	供應商F	主要從事化學品及相關化學產品的貿易	新加坡	蠟	1年 ^(附註)	信用證	8,417	7.7
5	供應商G	主要從事(其中包括)陶瓷制品生產、加工及銷售等	中國	容器	少於1年	電滙	6,865	6.4
五大供應商合計							60,744	55.7
其他供應商							48,321	44.3
總計							109,065	100.0

附註：於往績記錄期，與本集團有約12年業務關係的一名供應商於2016年12月被供應商F收購。

業 務

就董事所知，概無於最後實際可行日期擁有本公司5%以上已發行股本之董事、彼等各自緊密聯繫人或任何股東於往績記錄期擁有五大供應商(包括分包商)之任何權益。

由於同一獨立第三方分別擁有分包商及供應商B的100%及99%股權(而根據加工協定，剩餘1%由製造設施的前負責人個人及泛明中國的前主管持有)，我們董事認為分包商及供應商B為同一集團的關聯實體。除我們與供應商B及分包商之業務關係外，於往績記錄期，本集團與供應商B、分包商、其董事及股東概無其他關係。截至2017年12月31日止三個年度，從分包商及供應商B處的採購總額分別約19,026,000港元、32,084,000港元及34,428,000港元，佔採購總額百分比分別約24.9%、36.5%及31.5%。

本集團作出之第三方支付款

於往績記錄期，我們通過香港及中國的第三方(「**第三方收款人**」)以第三方支付(「**第三方支付款**」)的方式與供應商B及分包商結算尚未償還的付款。截至2017年12月31日止三個年度，我們分別通過2名、5名及1名第三方收款人與2名、3名及零名第三方收款人之總額向供應商B及分包商結算尚未償還的付款。下表顯示於往績記錄期的第三方支付款之交易數量及彼等各自交易金額：

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
供應商B — 第三方支付款			
交易量.....	18	16	19
總結算額(千港元).....	8,448	6,043	10,935
分包商 — 第三方支付款			
交易量.....	17	5	零
總結算額(千港元).....	5,907	1,768	零

業 務

據我們董事所知悉，第三方付款的產生主要由於要求我們向第三方收款人結算未償還購買金額的供應商B及分包商之偏好。經弗若斯特沙利文確認，且我們的董事一致認為，蠟燭製造商採用第三方支付並不罕見，特別是當中國的供應商及分包商要求時。此外，據我們董事所深知及盡悉，我們的董事確認，所有第三方收款人均為本集團之獨立方。

供應商B及分包商提供書面付款指示。基於付款指示，我們作出第三方支付，通過香港及中國的銀行轉賬抵銷未支付予供應商B及分包商的購買款項。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們無須償還予供應商B及分包商已通過第三方支付方式結算的任何款項，以及就董事所深知，並無因第三方支付引起的實際或未解決糾紛或爭議。誠如中國的法律顧問(廣東華商律師事務所)告知，第三方支付未違反任何中國法律或法規，以及范紀羅江律師行，香港的法律顧問建議，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，第三方支付未違反任何重大方面之香港法律或法規。因此，供應商B及分包商在法律上無權就第三方支付下作出之付款向本集團索償。

儘管本集團於中國未違反任何法律法規，但由於董事認為直接支付予供應商及分包商將增強結算流程的透明度，因此，我們已分別自2017年9月及2016年10月起已暫停供應商B及分包商作出第三方支付款。應付供應商B及分包商的所有款項與彼等直接結算。

鑒於第三方支付停止起與供應商B及分包商的持續業務關係，董事認為本集團不依賴於第三方支付對供應商及分包商進行結算支付且停止第三方支付將不會對業務、經營業績及財務表現產生任何重大影響。

業 務

內部控制措施

我們已落實下列內部控制措施以確保向供應商及分包商付款不會付予第三方：

- 本集團已制定開支管理政策及程序，將定期由我們董事審閱。該政策規定本集團將不會向第三方匯付任何金錢作為向我們供應商或分包商的清算；
- 新開支管理政策及程序已向我們董事、高級管理層及相關僱員發行以確保彼等已知曉我們停止向第三方付款的新政策；及
- 本集團將於我們董事、高級管理層及相關僱員加入集團後及定期向彼等提供開支管理新政策及程序的培訓、發展計劃及更新；

基於以上本集團自2017年9月起全部採納的額外內部控制措施，以及已確認自停止第三方付款至最後實際可行日期概無發現有第三方付款，董事認為，上述額外內部控制措施對防止第三方付款有效且充分。

質量監控

我們尤其專注產品質量，已在整個生產流程中建立嚴格的質量監控體系。質控團隊由質控部人員及生產部班線長組成。我們注重產品質量，嚴格遵守規格及客戶要求，以及國際安全準則，包括歐盟的消防、煙熏行為及安全標籤，以及美國的消防安全標籤及消防安全。

我們亦於越南的工廠設立實驗室，以根據客戶標準對蠟燭產品進行內部質量測試。於將我們的產品交付我們的某些客戶前，我們並將對其進行最終檢測。部分主要客戶亦指派彼等的質控員工對我們的成品蠟燭產品進行質量檢測。

於2017年12月31日，我們質控部共有22名員工。

業 務

我們於生產過程中亦採取以下國際標準：

歐盟標準(包括英國)

BS EN 15493-2007：消防安全之蠟燭規格

BS EN 15426-2007：煙熏行為之蠟燭規格

BS EN 15494-2007：安全標籤之蠟燭產品

美國標準

ASTM F2058-07(2014)：蠟燭消防安全標籤之標準規格

ASTM F2417-16：蠟燭消防安全之標準規格

ASTM F2179-14：作為蠟燭容器用途生產的標準規格的退火蘇打-石灰-矽酸鹽玻璃容器

ASTM F2601-16a：蠟燭配件防火安全標準規範

ASTM F2326-09：蠟燭燃燒時可見排放量的收集及分析的標準試驗方法

供應商

我們不時評估供應商，必要時於供應商的場地進行現場評估。有關詳情，請參閱本節「原材料及供應商」一段。

原材料來料

我們將自行抽樣檢查原材料來料之質量、顏色及外觀。未達我們標準的原材料則退予供應商。

生產

生產團隊的成員在生產過程的各個主要階段進行各類檢測、檢查及複查。對成品蠟燭產品會進行各種質量檢測及終檢。生產流程中進行多樣檢測及檢驗可確保蠟燭符合客戶規格及我們的標準，且無重大缺陷。有關詳情，請參閱本節「生產」一段。

業 務

截至2017年12月31日止三個年度，就我們產品的小瑕疵向我們的客戶支付的賠償開支分別約為205,000港元、802,000港元及513,000港元，分別約佔本集團相應期間收入的0.14%、0.51%及0.32%。我們董事認為有缺陷產品的退回比例並不重大，且我們董事確認，我們的質量監控體系並無發生故障而對我們造成嚴重影響。截至2017年12月31日止三個年度，我們蠟燭生產中的平均缺陷率分別約0.45%、0.62%及0.27%。

分包商

我們的員工會不時拜訪分包商以確保成品的質量達到我們的標準。

客戶行為守則之規定

我們同意遵守若干客戶各自的條款及條件或各自行為守則，包括要求蠟燭產品要求符合若干法律法規及客戶規格。因此，我們已採取全面質控流程，確保我們的產品符合相關國際及行業標準以及我們內部標準。

我們的董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，未收到客戶有關我們產品質量的重大投訴。

部分客戶要求我們遵守他們的行為守則。各客戶要求不一，以下載列主要客戶行為守則的部分預期，包括(其中包括)不得歧視及騷擾、童工、薪資、工時及環境、健康及安全。

根據主要客戶各自訂立之行為守則，主要客戶或對我們的生產設施進行審查，確保我們遵守彼等各自行為守則的規定。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，於我們的主要客戶進行的工廠審查中概無發現違規行為。

業 務

獎項及認可

我們收到的獎項或認可載列如下：

獎項／認可	頒獎組織／	
	認證機構	獲獎日期
自檢計劃 ^(附註)	Sainsbury's	2017年4月
最重要供應商	Williams Sonoma	2017年3月

附註：於2012年8月10日，我們被Sainsbury's確認為質量領導者計劃(後由自檢計劃所取代)參與者。

研發

於最後實際可行日期，我們的研發團隊約為10名員工，專注於改進及發展現有產品線，包括改進質量、推出新品、開發技術、包裝、設計及物色市場新品。銷售部及市場部的成員及時提供客戶直接反饋，協助產品開發。截至2017年12月31日止三個年度，我們的產品研發開支分別為526,000港元、593,000港元及764,000港元，其已於往績記錄期計入員工成本確認為開支。

環境合規

在越南，我們受到若干法律法規的制約。有關法律法規的進一步詳情載於本文件「監管概覽」一節。我們在生產過程中產生工業廢物，需要根據適用的環境標準及措施進行特殊處理。為了確保我們在這方面的監管合規，我們制訂了廢物管理制度及聘請獨立及有許可證的廢物處理公司處置工業和有害廢物。

於往績記錄期，董事認為，遵守適用的環境法律法規的年度成本並不重大且預期有關合規費用日後亦不會重大。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已遵守上述有關規定。我們沒有受到任何環境保護領域的重大索賠、行政處罰或任何形式的制裁。

業 務

職業健康及安全 and 勞工問題

職業健康及安全

我們致力為員工提供健康及安全的工作環境及實施適用於所有員工的安全準則，旨在進一步促進職業健康及工作場所安全及確保遵守適用法律及法規。於往績記錄期，在招聘及安排工作時，我們還向員工提供了有關職業安全和衛生的培訓。此外，根據適用的法律法規要求，我們會組織年度及半年度有關員工的健康檢查。有關適用的職業健康及安全規定之進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節「越南法律及法規」一段。

勞工問題

我們根據各自的條款與我們的員工簽訂勞動合同，包括有限年期及無限期。

為確保我們的員工全部瞭解我們的行為準則及嚴格遵守內部規定，於往績記錄期，我們發佈及註冊了內部勞動法規，規定(其中包括)職工安全衛生、資產保護、技術和商業秘密以及泛明越南的知識產權、勞動紀律處理及重大責任。

於往績記錄期，我們根據適用的法律法規要求為我們於越南的員工繳納法定保險，包括社會保險、健康險、失業險及勞動事故險以及職業病保險，我們為其保險的繳費率為我們員工月薪的22% (於2015年1月1日至2017年5月31日) 及21.5% (於2017年6月1日至今)。

除內部勞動法規外，我們與員工共同討論勞動協議及簽訂集體勞動協議，給予其超過法律規定的利益。於最後實際可行日期，我們並無經歷會對我們的業務及經營業績產生重大影響的任何勞資糾紛。

業 務

內部控制及風險管理

我們的董事認為，內部控制及風險管理對於業務的發展及成功至關重要。本集團已聘請一間顧問事務所為獨立內部控制顧問（「**內部控制顧問**」），對本集團若干業務進程進行審閱或內部控制及就識別調查結果提供推薦意見，以幫助本集團提升其內部控制及風險管理系統及企業管治及遵守適用法律法規。

於2017年4月至2017年6月期間，內部控制顧問對內部控制系統進行了第一次審查，發現若干問題並已提供推薦建議。

下表為主要結果及內部控制顧問之建議及本集團採取之加強內部控制措施之概要：

編號	主要結果	簡要描述	建議	加強內部控制措施
1	未建立正式風險評估及管理機制	本集團未建立正式風險評估及管理機制以識別及分析所遇之內部及外部風險因素的風險。此外，並未盡心行動計劃或風險應對方案及現行機制以解決及管理本集團風險及不斷變化的運營環境的風險。	建議建立正式風險評估及管理機制以評估及釐定本集團於實現戰略目標過程中願意採取的風險的性質及程度，同時保持適當及有效的風險管理體系。	本集團已成立風險評估及內部控制政策。

業 務

編號	主要結果	簡要描述	建議	加強內部控制措施
2	未建立內部審計職能	本集團於監管重大控制包括財務、運營及合規及風險管理體系過程中未建立內部審計職能。	建議建立於監管本集團內部控制過程中建立一項機制。本集團應考慮一項內部審計策略，可能包括成立內部審計職能或將該職能外包給有資格外部服務提供商。應實行以風險為基礎的審計計劃，對涵蓋財務、運營及合規控制及風險管理職能之所有重大控制進行年度評估，該內部審計職能應獨立並直接申報予審核委員會。	<p>已創建風險管理與內部控制政策，其中規定應成立內部審計職能。該政策已獲董事會批准。此外，本公司目前正在尋找一間外部諮詢公司以於[編纂]後提供內部審計服務。</p> <p>目前，我們的管理層一直在監管及指導我們內部控制政策的實行。任何實質性的經鑒定的內部控制缺陷都將在管理層會議上討論，並且會立馬採取補救行動。此外，管理報告(既包括金融方面亦包括非金融方面的報告)乃定期編製，並遞交予我們的高級管理層供其審閱及批覆。倘我們的高級管理發現任何異常，彼等將詢問相關人士之解釋及要求進一步調查及報告。除此之外，內部控制顧問密切檢討後並未發現有何實質性的缺陷。經考慮過上述因素，我們的董事確認及獨家保薦人一致認為，本集團的內部控制系統是充分有效的。</p>

業 務

內部控制顧問於2017年9月完成後續審查，並未注意到本集團有任何重大內部控制缺陷。經考慮內部控制顧問對本集團內部控制系統之結果匯報後，董事確認，且獨家保薦人一致認為，本集團實施的內部控制措施屬充分且能有效地確保本集團之內部控制系統妥善運行。

內部控制措施

為進一步鞏固我們的內部控制系統，本集團已(其中包括)(i)指派我們的合規官協助董事會監管及監督切實遵守適用於本集團的法律、規則及法規；(ii)委任三名獨立非執行董事，以確保就決策過程實行有效的獨立判斷，並向董事會及股東提出獨立建議；(iii)成立審核委員會，協助董事會對財務報告流程及內部控制及風險管理體系的有效性提供獨立意見，並監督審計流程；(iv)根據適用的GEM上市規則，委任天財資本國際有限公司為我們的合規顧問；及(v)向我們的董事及高級管理層不時提供(並將繼續提供)對適用法律及監管要求的培訓及發展計劃。

風險管理

我們認識到風險管理對於我們的戰略及運營規劃、日常管理及決策過程的必要，此等方面通過識別、分析、評估及減輕風險敞口的影響以管理及最小化風險，該風險敞口可能影響運營持續效率及有效性，或阻礙企業實現其業務目標。本集團風險管理的流程由我們的合規官協調及協助。風險管理的目標，除其他外，在於加強公司的管治及企業管理流程，並保護集團免受不可接受的風險及損失。

本集團的風險管理流程，除其他外，將涉及(i)年度風險識別，包括評估風險的影響及可能性(包括記錄潛在影響較大的風險)以及發展及／或審查減輕此類風險的風險管理計劃；(ii)定期測試記錄的風險管理程序；及(iii)確保我們的工作人員及其他利益相關方能夠獲得風險管理領域的適當信息及培訓。

我們亦面臨來自市場利率及價格變動的市場風險，例如利率、信貸、外匯及流動性。請參閱本文件「財務資料」一節「財務風險定量及定性分析」一段。

業 務

基於上述情況，我們的董事認為，本公司對於本集團的業務經營具有合適及有效的風險管理系統。

僱員

於2015年12月31日、2016年12月31日、2017年12月31日及最後實際可行日期，我們分別共有672名、605名、764名及968名全職員工。根據職能及區域劃分，於最後實際可行日期，我們的員工明細如下：

職能	在職員工人數		
	香港	越南	總計
生產.....	—	805	805
採購及存貨.....	—	37	37
銷售及營銷.....	6	17	23
維護.....	—	20	20
質量控制.....	—	24	24
財務及會計.....	5	8	13
行政及人力資源.....	5	15	20
研發.....	2	8	10
設計及抽樣.....	—	14	14
管理.....	2	—	2
總計.....	<u>20</u>	<u>948</u>	<u>968</u>

於往績記錄期，我們認為我們與員工保持著良好的工作關係。董事認為，招募及留任經驗豐富且技能嫻熟員工的能力對產品穩定性、質量及持續發展至關重要。我們提供的薪酬機制(包括薪金、酌情花紅及津貼)作為每年的內部評估部分。我們向員工提供在職培訓，以提高他們的技能及產品知識，並讓他們能跟上發展的步伐。

截至2017年12月31日止三個年度，員工成本總額分別約為28,795,000港元、31,688,000港元及35,092,000港元。

工會

於往績記錄期，根據越南法律及法規，我們於越南的員工由泛明越南基層工會代表。我們已與該基層工會(代表泛明越南的員工)訂立集體勞動協議。

業 務

牌照及許可

於往績記錄期及於最後實際可行日期，如下表所詳述，我們已獲得於越南業務營運流程的所有必需許可證、執照及批文，且於最後實際可行日期，該批文、執照及許可證未被吊銷、取消或已期滿且我們未被國家或當地機關因違反法律及法規予以重大懲罰。

序號	許可／牌照／ 證書／批准持有者	許可／牌照／證書／ 批准序列號	許可活動	發放機構	發放日期	屆滿日期或 續新翌日
1.	泛明越南	企業註冊證書第 3600701228號	企業成立 註冊	同奈省規劃 及投資部	於2004年10月12日 首次註冊，於 2016年3月16日 第二次註冊修訂 及於2018年3月 21日第三次註冊 修訂	不適用
2.	泛明越南	投資註冊證書第 1077711536號	投資項目 註冊	同奈工業區 管理局	於2004年10月12日 認證，於2011年 6月30日首次註 冊修訂，於2013 年5月13日第二 次註冊修訂，於 2016年4月8日第 三次註冊修訂 及於2018年4月 12日第四次註冊 修訂	2054年 10月12日
3.	泛明越南	環境準則第118/ BDK-TNMT號 履行註冊確認	環保法定 承擔	同奈省自然 資源及 環境部	2005年4月01日	不適用

業 務

序號	許可／牌照／ 證書／批准持有者	許可／牌照／證書／ 批准序列號	許可活動	發放機構	發放日期	屆滿日期或 續新翌日
4.	泛明越南	防火及消防批准 證書第147/ TD-PCCC號	確保范明越 南已就防 火及消防 採取要求 措施之法 定評估	同奈省 警察局	2007年4月19日	不適用
5.	泛明越南	危險廢品生產者 登記冊第382/ SDKCCBVM T號	環保法定 註冊	同奈省 環保局	2014年11月10日	不適用
6.	泛明越南	消防安全驗收記錄	防火及消防 檢查	同奈省 警察局	2016年7月12日	不適用

本公司的法律顧問Foster H. C. Yim先生已確認並無於香港運營業務的特別牌照、許可或批准規定。

市場競爭

蠟燭製造及分銷市場為典型的勞動密集型產業，其競爭激烈。大多數低檔蠟燭產品均由OEM廠商生產，並無專利及設計，因只需要簡單的技術要求，其通常以低利潤出售產品。因此，低檔蠟燭製品市場集中度較低。相反，中高端蠟燭產品的市場集中度相對較高，因為該等製造商在品牌、設計、技術、定制、營銷及業務管理方面具有很強的競爭力。彼等通常在低勞動力成本區域擁有大型工廠，以便保持高水平的毛利。

競爭較激烈。領先的蠟燭製造商努力提升彼等核心競爭優勢，以增加市場份額。大型製造商提供各種蠟燭產品及增值服務，以滿足客戶的具體需求。

保險

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們為(i)我們的產品設備運作(機器、設備、材料及成品)涵蓋由火災或爆炸導致的損失；及(ii)我們的交通工具保留強制性保單。

業 務

董事認為，我們的承保範圍符合業務規模及類型以及符合越南的標準商業慣例。我們亦堅持購買保險，其中包括，員工補償、產品責任及辦公室保險。

我們相信，我們的承保範圍就業務營運充足投保。與我們保險相關的風險，請參閱本文件「風險因素」一節「與業務有關的風險」一段。於往績記錄期及至最後實際可行日期，我們概無就該等保單進行任何重大索賠。

物業

自有物業

越南自有物業

下表概述於最後實際可行日期我們擁有的自有物業情況：

地址	總建築面積／居住面積	物業用途
Land Plot No.103/1, Road 5, Amata Industrial Park, Long Binh Ward, Bien Hoa City, Dong Nai Province, Vietnam	已建成第10號工廠 — 總建築面積為1,389.5平方米	辦公室及製造廠
Land Plot No.103/2, Road 5, Amata Industrial Park, Long Binh Ward, Bien Hoa City, Dong Nai Province, Vietnam	已建成第16號工廠 — 總建築面積為3,445平方米	辦公室及製造廠
Land plot No.103/3, Road 5, Amata Industrial Park, Long Binh Ward, Bien Hoa City, Dong Nai Province, Vietnam	已建成第14號工廠 — 總建築面積為2,561平方米	辦公室及製造廠
No. 21.03, Block 3, The Vista, No. 628C, Hanoi Highway, An Phu Ward, District 2, Ho Chi Minh City, Vietnam	第21.03號公寓 — 總建築面積為149.80平方米	董事宿舍
No. 16.03, Block 3, The Vista, No. 628C, Hanoi Highway, An Phu Ward, District 2, Ho Chi Minh City, Vietnam	第16.03號公寓 — 居住面積為101.50平方米	員工宿舍

業 務

地址	總建築面積／居住面積	物業用途
No. 4-9.03, Block 4, The Vista, No.628C, Hanoi Highway, An Phu Ward, District 2, Ho Chi Minh City, Vietnam	第4-9.03號公寓 — 居住面積為 101.3平方米	員工宿舍
No. 5-15.02, Block 5, The Vista, No.628C, Hanoi Highway, An Phu Ward, District 2, Ho Chi Minh City, Vietnam	第5-15.02號公寓 — 居住面積為 142.2平方米	董事宿舍

請參閱本文件附錄三所載物業權益估值報告。

租賃物業

香港租賃物業

於最後實際可行日期，我們租用及／或獲發牌使用下列物業：

地址	用途	業主	主要條款
香港赤柱村道8號、51號及53號停車場	泊車	獨立第三方	每月牌照費2,500.00港元（含稅率及管理費），租期自2017年7月15日至2018年7月14日（含首尾兩日）
香港海怡半島海怡路17-23A號3期2樓第113號平台，停車場	泊車	獨立第三方	每月租金4,300.00港元（含稅率、管理費及政府租金），租期自2017年8月15日至2019年8月14日（含首尾兩日）
香港赤柱赤柱村道51號2樓	董事宿舍	獨立第三方	每月租金70,000.00港元（含稅率及管理費），租期自2017年2月1日至2019年1月31日

業 務

地址	用途	業主	主要條款
香港鴨脷洲海怡半島 18座30樓G室	董事宿舍	獨立第三方	每月租金30,000.00港元 (不含稅率、管理費 及政府租金)，租期 自2017年6月10日至 2019年6月9日
香港香港仔深灣道8號 深灣遊艇會大廈 2樓4-8室	寫字樓	獨立第三方	每月租金88,900.00港元 (含稅率及管理費)， 租期自2017年1月1日 至2018年12月31日

越南租賃物業

於最後實際可行日期，我們於越南租賃以下物業：

地址	用途	業主	主要條款
Km 1+900, National Route 51, Long Binh Tan Ward, Bien Hoa City, Dong Nai Province, Vietnam	儲存物資	獨立第三方	自2018年5月1日開始至 2018年10月31日，每 月租金為61,845,000 越南盾(相當於約 21,000港元)(基於面 積為1,085平方米及 租金為57,000越南盾 每平方米)
Street No.2, Bien Hoa I Industrial Park, An Binh Ward, Bien Hoa City, Dong Nai Province, Vietnam	儲存物資	獨立第三方	自2018年5月18日開始 至2019年5月18日， 每月租金為 78,000,000越南盾(相 當於約26,794港元) (基於面積為1,560平 方米及租金為50,000 越南盾每平方米)

業 務

知識產權

我們認為用作品牌推廣使用的商標對業務營運至關重要。因此，為保護我們的商業名稱及品牌形象，我們已於香港及越南註冊或申請多個商標登記。重大知識產權詳情載於本文件附錄五「B. 有關我們業務的其他資料 — 2. 本集團的知識產權」一段。

董事確認，於往績記錄期，我們並無收到任何重大侵權申訴，亦無針對任何第三方提出侵權申訴。

不合規、訴訟及潛在申訴

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的董事確認概無任何重大或系統性的不合規事件。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，經作出所有合理查詢後，據董事所深知，我們的董事確認概無任何索償訴訟或仲裁程序或威脅我們或我們任何董事可能對我們運營、財務狀況、運營業績或名譽產生重大不利影響。