

未來計劃及[編纂]用途

業務目標及策略

有關我們業務目標及策略的詳情，請參閱本文件「業務－業務策略」一段。

[編纂]用途

自[編纂]至2020年6月30日期間，[編纂]淨額將用作以下用途：

	於2020年 [編纂]至 2020年 6月30日 人民幣千元	於2020年 7月1日至 2020年 12月31日 人民幣千元	於2021年 1月1日至 2021年 6月30日 人民幣千元	於2021年 7月1日至 2021年 12月31日 人民幣千元	於2022年 1月1日至 2022年 6月30日 人民幣千元	將予支出 的[編纂] 總額 人民幣千元
透過購買新機器 擴充產能及 提升生產效率	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
設立第二個生產設施 以配合業務擴張	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
加強模具及產品 設計及生產以及 生產技術的研發能力	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
繼續擴充本集團的 銷售及營銷團隊	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
一般營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>

按照[編纂]每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股[編纂]港元至每股[編纂]港元的中位數)計算，我們將收取[編纂]總額約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)。經扣除本公司就[編纂]應付的[編纂]佣金及其他估計開支後，[編纂]淨額估計為約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)。

董事認為，[編纂]淨額將足夠為本節所載「實施計劃」一段所載本集團業務計劃的實施撥資。投資者應注意，由於各種因素，本集團業務計劃的任何部分未必能按上述時間表進行。在該等情況下，我們的董事將審慎評估形勢並將資金存作短期存款直至相關業務計劃實施。

未來計劃及[編纂]用途

董事擬將相關[編纂]淨額用於以下用途：

- 透過購買新機器擴充產能及提高生產效率
 - 約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)(相當於[編纂]淨額約[編纂]%)將用於擴充產能及提高生產效率，其中約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)將獲分配用於購置40台注塑成型機，約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)將獲分配用於收購40台自動化機械手及約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)將獲分配用於收購兩台中央供料系統。

董事相信，購置額外生產機器及設備完成計劃二階段安裝後，將使年產能(假設新注塑成型機將於2021年運營365天，每天運營23個小時，屆時所有機器於計劃中的機器第二階段安裝後已全面投運)分別增加至截至2020年及2021年12月31日止兩個年度各年的約17,735噸及20,895噸。因此，該兩階段的安裝將使產品截至2021年12月31日止年度的產能增加約6,320噸，增加佔產能44.6%，而截至2018年12月31日止年度的產能則為14,453噸。

我們擬購置用於生產一次性塑料快餐盒的額外機器(統稱「新機器」)詳情如下：

機器及設備	於2019年 9月30日 的現有機器 數目	於2019年 9月30日 的現有機器 平均剩餘 可使用年期	新增 機器數目	採購新機器 估計成本 (概約 人民幣千元)
注塑成型機	92	5.0	40	[編纂]
自動化機械手	71	5.4	40	[編纂]
中央供料系統	2	4.8	2	[編纂]
總計				[編纂]

未來計劃及[編纂]用途

預期新機器的投資回收期將為約2.1年。投資回收期指新機器產生收益以收回初始設立新機器的成本所需的時間。純利按扣除新機器開始營運所產生的可變成本及扣除預計的銷售收益(按新機器的預計年產量乘以我們產品的預計平均售價計算)的稅收影響計算。

上述估計成本約人民幣[編纂]元基於我們獲取的初步報價。我們的董事確認新機器的平均收購成本預計高於現有機器及設備的平均收購成本，乃由於本集團於2018年6月才向恆盛玩具收購現有機器及設備，當時本集團已使用現有機器及設備四年。自2014年起，恆盛玩具租賃本集團現有的大部分生產機器及設備租賃，根據恆盛玩具與恆盛動漫於2018年6月訂立的固定資產轉讓協議，該等全部已轉讓予本集團及為本集團所有。董事估計，截至2020年及2021年12月31日止年度，該等新機器的折舊費用將分別為約人民幣0.8百萬元及人民幣2.5百萬元。

- 設立第二個生產設施以配合擴張

- 約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元，佔[編纂]淨額約[編纂]%)將獲分配用於中國福建省晉江市建立第二個生產設施，以安置上述額外生產機器及設備，估計年租金為人民幣[編纂]元，其中約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)將獲分配用於支付新工廠空間的年租金，及約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)將獲分配用於翻新租賃生產設施。我們擬通過採購單獨兩批新機器，分兩個階段擴大我們的產能，並在全面投產前約每週進行一次新機器試產。我們亦計劃分別於2020年及2021年第一季度開始翻新新廠房空間以存放採購的兩批機器。於中國晉江市成立第二個生產設施的詳情如下：

建議時間表。我們預計建議實施時間表將分兩個階段，其中，第一批新機器(包括20台注塑成型機、20台自動化機械手及一台中央供料系統)將於2020年第二季度末安裝及進行生產測試；及第二批新機器(包括20台注塑成型機、

未來計劃及[編纂]用途

20台自動化機械手及一台中央供料系統)將於2021年第二季度末安裝及進行生產測試。本集團將於2020年3月初或前後正式委任承包商對新生產廠房進行翻新。

預計產能。我們預期於第二個生產設施安裝的第一批新機器將於2020年第二季度開始全面運作及產生銷售收益，產能增加至截至2020年12月31日止年度的約17,735噸，及第二批新機器將於2021年第二季度開始全面運作及產生銷售收益，產能進一步增加至截至2021年12月31日止年度的約20,895噸。因此，該兩階段的安裝讓截至2021年12月31日止年度的產能增加約6,320噸，佔我們產能的44.6% (假設兩批新安裝的注塑成型機於兩階段的安裝計劃後於2021年開始全面運作，每天運作23小時，一年運作365天)，而截至2018年12月31日止年度生產約14,453噸。

實施活動	建議完成日期
聘用翻新工程承包商(第一階段)	
• 於中國晉江市確認廠址	2020年2月末
• 自翻新工程第一階段的潛在承包商聽取報價， 以準備安裝第一批新機器	2020年3月初
• 訂立聘用翻新工程承包商的合約	2020年3月初
準備生產	
• 訂立工廠的租賃協議	2020年3月中
• 翻新工廠	2020年5月中
• 購買及安裝第一批新機器	2020年6月中
• 測試新機器	2020年6月底
第一批新機器全面投產	2020年6月末
聘用翻新工程承包商(第二階段)	
• 自翻新工程第二階段的潛在承包商聽取報價， 以籌備安裝第二批新機器	2021年1月初
• 訂立聘用翻新工程承包商的合約	2021年1月中
準備生產	
• 翻新工廠	2021年3月中
• 購買及安裝第二批新機器	2021年4月中
• 測試新機器	2021年4月底
第二批新機器全面投產	2021年5月初

未來計劃及[編纂]用途

- 加強模具及設計及生產以及生產技術的研發能力
 - 約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)(相當於[編纂]淨額約[編纂]%)將用作增強我們的研發能力。我們擬(i)加強內部設計及生產模具的能力，以生產一次性塑料快餐盒；(ii)招聘更多人才；(iii)開發新產品專利及提高生產技術的方式，以提高產品效率及節約成本；及(iv)維修及修改現有研發實驗室，以優化研發實驗室的空間利用。[編纂]擬定用途分析載列如下：

[編纂]擬定用途	[編纂] [編纂]淨額 (概約人民幣千元)
----------	-----------------------------

招聘十名具備相關資格的專業產品及模具設計師， 以擴大我們的產品及模具設計團隊	[編纂]
購買CNC加工機械及精密模具機器以於內部生產模具	[編纂]
總計	[編纂]

下表載列本集團將予僱用的十名專業生產及模具設計師的計劃：

職位	人數	本集團規定 的資格及／或要求	年薪 (人民幣千元)
產品及模具設計師	10	需取得： 1. 相關專業文憑； 2. 至少三年產品設計方面的 工作經驗	[編纂]

未來計劃及[編纂]用途

- 繼續擴充本集團的銷售及營銷團隊

- 約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)或[編纂]淨額約[編纂]%(假設[編纂]為每股[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)用於招聘八名銷售代表以擴充銷售及營銷團隊。

下表載列本集團將予僱用的八名銷售代表的計劃：

職位	人數	本集團規定 的資格及／或要求	年薪 (人民幣千元)
銷售代表	8	需取得： 1. 相關專業文憑； 2. 至少一年銷售及營銷 方面的工作經驗	[編纂]

- 營運資金

- 約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)(相當於[編纂]淨額約[編纂]%)將用作本集團一般營運資金。

倘[編纂]最終釐定為高於每[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)，上述[編纂]淨額的擬定分配將按比例增加。倘[編纂]低於指示性[編纂]範圍的中位數，上述[編纂]淨額的分配將按比例減少及我們計劃透過內部產生的財務資源及／或其他融資(倘適用)撥付有關不足額。

倘[編纂]的[編纂]淨額無須即時用於上述用途的情況下，或倘我們未能按計劃執行未來發展計劃的任何部分，我們可於符合最佳利益的情況下，將該等資金存置於持牌銀行或認可金融機構作短期存款。

倘董事決定大幅重新分配擬定[編纂]用途至其他業務計劃及／或本集團的新項目，及／或上述[編纂]用途有任何大幅修訂，本集團將根據GEM上市規則刊發公告。

未來計劃及[編纂]用途

實施計劃

根據上述業務目標，本集團於[編纂]至2021年12月31日的實施計劃載列如下。投資者務請注意，以下實施計劃乃按本節下文「基礎及假設」一段所述基礎及假設制定。該等基礎及假設本身受諸多不確定性及不可預測因素影響，尤其是本文件「風險因素」一節所載風險因素。因此，無法保證本集團業務計劃會按估計時間表落實，以及我們的未來計劃定會完成。

本公司[編纂][編纂]淨額(扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用及估計開支後)估計為約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)。估計將產生[編纂]總額約人民幣[編纂]元。我們的董事現時擬將有關[編纂]淨額動用如下：

(a) [編纂]至2020年6月30日

業務策略	實施活動	[編纂] [編纂]淨額 (概約 人民幣千元)
透過購置新機器擴充產能及提升生產效率	<ul style="list-style-type: none">購置新機器：<ul style="list-style-type: none">20台注塑成型機 [編纂]20台自動化機械手 [編纂]一台中央供料系統 [編纂]	
設立第二個生產設施以配合擴張	<ul style="list-style-type: none">租用新廠房空間 [編纂]翻新新廠房空間 [編纂]	
加強模具及產品設計及生產、生產技術的研發能力	<ul style="list-style-type: none">招聘新員工以擴充產品設計及開發以及模具設計團隊<ul style="list-style-type: none">十名產品及模具設計師 [編纂]	

未來計劃及 [編纂] 用途

業務策略	實施活動	[編纂] [編纂] 淨額 (概約 人民幣千元)
	<ul style="list-style-type: none"> • 購入額外機器： <ul style="list-style-type: none"> – 六台CNC加工機械 – 七台精密製模機 	[編纂] [編纂]
繼續擴充本集團的銷售及營銷團隊	<ul style="list-style-type: none"> • 招聘新員工以擴充銷售及營銷團隊 <ul style="list-style-type: none"> – 八名銷售代表 	[編纂]
營運資金	一般營運資金	[編纂]
		<u>[編纂]</u>

(b) 於 2020 年 7 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日

業務策略	實施活動	[編纂] [編纂] 淨額 (概約 人民幣千元)
設立第二個生產設施以配合擴張	<ul style="list-style-type: none"> • 租用新工廠空間 	[編纂]
加強模具及產品設計及生產以及生產技術的研發能力	<ul style="list-style-type: none"> • 招聘新員工以擴充產品設計及開發以及模具設計團隊 <ul style="list-style-type: none"> – 十名產品及模具設計師 	[編纂]
繼續擴充本集團的銷售及營銷團隊	<ul style="list-style-type: none"> • 招聘新員工以擴充銷售及營銷團隊 <ul style="list-style-type: none"> – 八名銷售代表 	[編纂]
營運資金	一般營運資金	[編纂]
		<u>[編纂]</u>

未 來 計 劃 及 [編 纂] 用 途

(c) 於 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日

業務策略	實施活動	[編纂] [編纂] 淨額 (概約 人民幣千元)
透過購買新機器擴充產能及提升 生產效率	• 購入新機器：	
	— 20 台注塑成型機	[編纂]
	— 20 台自動化機械手	[編纂]
設立第二個生產設施 以配合擴張	• 支付新工廠空間的租金	[編纂]
	• 翻新新廠房空間	[編纂]
加強模具及產品設計及生產以及 生產技術的研發能力	• 招聘新員工以擴充產品設計及開發 以及模具設計團隊	
	— 十名產品及模具設計師	[編纂]
	• 購入額外機器：	
	— 五台 CNC 加工機械	[編纂]
	— 五台精密製模機	[編纂]
繼續擴充本集團的銷售及 營銷團隊	• 招聘新員工以擴充銷售及營銷團隊	
	— 八名銷售代表	[編纂]
		<u>[編纂]</u>

未來計劃及[編纂]用途

(d) 於2021年7月1日至2021年12月31日

業務策略	實施活動	[編纂] [編纂]淨額 (概約 人民幣千元)
設立第二個生產設施 以配合擴張	• 租用新工廠空間	[編纂]
加強模具及產品設計及生產以及 生產技術的研發能力	• 招聘新員工以擴充產品設計及開發 以及模具設計團隊 — 十名產品及模具設計師	[編纂]
繼續擴充本集團的銷售及 營銷團隊	• 招聘新員工以擴充銷售及營銷團隊 — 八名銷售代表	[編纂]
		[編纂]

基礎及假設

我們的董事於編製直至2021年12月31日的實施計劃時已採納下列主要假設。

- 本集團將具備充足財務資源滿足我們未來計劃相關期間的計劃資本支出及業務發展需求；
- 香港、中國或本集團任何成員公司經營其業務或將經營其業務的任何其他地方的現行政治、法律、財政、社會或經濟狀況將不會有重大變動；
- 本文件所述本集團各未來計劃的資金需求與我們董事估計的金額不會發生重大變動。
- 現有法律法規或其他本集團相關政府政策或本集團經營所在地的政治、經濟或市場狀況不會發生重大變動。
- 本集團所取得牌照、許可證及資格的有效性不會發生變動。
- 適用於本集團活動的稅基或稅率不會發生重大變動。

未來計劃及[編纂]用途

- (g) 本集團將能夠挽留管理層及主要經營部門的關鍵員工。
- (h) 本集團將能夠挽留我們的客戶及供應商。
- (i) 不會發生將嚴重干擾本集團業務或營運的自然、政治或其他災害。
- (j) 本集團不會受本文件「風險因素」一節所載風險因素的重大影響。
- (k) 本集團的營運(包括其未來計劃)將不會被任何有關波動、利率及適用於我們業務活動的匯兌利率的不可預見經濟變動中斷。

[編纂]的理由

董事相信，[編纂]將提升本集團的形象及[編纂]淨額將增強我們的財務狀況以及讓本集團實施本文件「業務－業務策略」一段所載的業務策略及把握中國一次性塑料快餐盒行業的預計增長。[編纂]原因載列如下：

(A) 讓我們響應顧客所從事的下游行業的相應增長

我們的產品應用於下游餐飲及食品外賣市場，包括下游參與者(如餐廳)，還有購買打包食品產品的顧客。根據弗若斯特沙利文報告，飲食習慣的改變及線上食品外賣的普及，為消費者提供每日三餐、下午茶及夜宵，這已成為下游市場增長的主要市場推動因素之一，從而帶動對一次性塑料快餐盒的需求。為配合飲食業及食品外賣市場的持續發展，我們必須緊貼生產水平及技術創新，以提高生產效率及產品供應。此外，隨著中國人口的穩定增長、新型城鎮化建設的逐步實施，中國城鎮人口將保持快速增長，此將帶來巨大消費潛力。根據弗若斯特沙利文報告，預計城市酒店及餐廳(作為我們產品應用的下游餐飲及食品外賣市場的主要參與者)的佈局及覆蓋範圍將進一步擴大，從而進一步增加一次性塑料快餐盒產品的需求。因此，人口增長及城市化率不斷提高將促進一次性塑料快餐盒行業的發展。因此，預期下游市場的預計增長將進一步刺激一次性塑料快餐盒產品的需求。

未來計劃及[編纂]用途

弗若斯特沙利文報告亦指出，一次性塑料快餐盒行業的競爭相對分散且激烈，具有個性化品牌戰略及強大的研發能力，產品組合多樣化，且綜合管理及運營能力強大，以及提供優質交付服務的中游製造商預計將因其模式而區別於競爭對手，並從行業的動態競爭中脫穎而出。

因此，考慮到食品外賣服務日益受歡迎及消費潛力所帶來的下游市場的預期增長，加上一次性塑料快餐盒行業的激烈競爭，作為行業的領先製造商之一，我們須為下游行業即將發生的變動做好充分準備，其中包括(i)加強模具及產品設計及生產以及生產技術的研發能力；(ii)透過設立第二個生產設施及購買新機器擴充產能及提升生產效率；及(iii)繼續擴大本集團的銷售及市場推廣團隊。董事相信，[編纂]將使我們有足夠資金實施我們基於中國一次性塑料快餐盒行業的可預見增長而制定的業務策略。

(B) 實行業務策略以把握行業中更大市場份額的必要性

根據弗若斯特沙利文報告，於2018年，按銷售收益計，中國是世界最大一次性塑料快餐盒生產國，佔全球一次性塑料快餐盒行業約43.5%。根據弗若斯特沙利文報告，中國一次性塑料快餐盒行業的市場規模由2013年人民幣23億元增至2018年人民幣84億元，複合年增長率為29.8%。鑒於整體行業增長及為把握中國市場機遇，我們已制定業務策略發展本集團銷售渠道，供產品售予中國客戶。餐飲及食品外賣市場持續增長、人口增加及城市化率提高以及有利的政府政策及標準的實施等其他因素令產量迅速增加。

鑒於中國一次性塑料快餐盒行業的整體增長及為把握中國市場機遇，我們已制定業務策略鞏固設計及產品開發能力、擴大銷售及營銷團隊以及擴充產能。進一步詳情請參閱本文件「業務－業務策略」一段。董事意識到擴充業務需要更多資金，以於競爭激烈的中國一次性塑料快餐盒製造市場中維持佔有一席之地及搶佔更多市場份額。因此，本集團需鞏固營運資金，以配合我們的業務擴充及實施策略。董事相信，儘管業務競爭十分激烈，但[編纂]將令我們獲得更多資金及擴大於行業內的市場份額。有關動用[編纂][編纂]實施業務策略的詳情，請參閱本節「[編纂]用途」一段。

未來計劃及 [編纂] 用途

充分滿足市場需求證明我們須通過購買新機器以擴大產能

由於我們的擴充計劃實施為期兩至三年，董事認為，本集團產品的市場需求充足，原因如下：

- 於往績記錄期間，本集團大部分的收益產生自經常性客戶。產生自經常性客戶的收益自截至2017年12月31日止年度約人民幣160.9百萬元增至截至2018年12月31日止年度約人民幣190.7百萬元，增加了約18.5%。產生自經常性客戶的收益自截至2018年9月30日止九個月約人民幣140.4百萬元增至截至2019年9月30日止九個月約人民幣154.8百萬元，增加了約10.3%。另外，本集團亦於每年吸引新客戶；
- 董事確認，本集團在往績記錄期間因本集團的生產限制而有時不接納來自其潛在客戶的採購訂單。截至2018年12月31日止年度及截至2019年9月30日止九個月，不獲接納的採購訂單分別為約人民幣8.15百萬元及人民幣5.87百萬元。截至最後實際可行日期，本集團的五名現有主要客戶已向本集團表明，倘本集團有能力承接更大量的訂單，彼等將增加其購買量。董事認為，就長運而言，本集團需要提高產能。
- 為更好計劃我們的生產時間表及盡量減少出現因產能有限導致客戶採購訂單減少的情況，本集團已與包括五大客戶在內的若干主要客戶訂立框架協議（「**框架協議**」），據此該等客戶同意在2019年7月及2020年12月期間在向各客戶的單位售價並無重大變動的情況下繼續向本集團採購一次性塑料快餐盒。截至2019年12月31日止六個月及截至2020年12月31日止年度，該等客戶（包括客戶A、客戶B、客戶C、客戶D及客戶E）根據框架協議將提出的額外採購總數分別達約人民幣38.5百萬元及約人民幣78.4百萬元。截至最後實際可行日期，本集團與五名客戶簽立的框架協議所示於2019年7月至12月期間該等客戶擬下達的採購訂單總額中約人民幣32.0百萬元或約83.3%已落實。就彼等於2020財政年度的採購而言，五名客戶已下達經確認採購訂單，合共為約人民幣7.4百萬元或佔本集團與五名客戶簽立的框架協議所示2020財政年度指示性採購訂單總額（估計將為約人民幣78.4百萬元）的9.5%。由於一次性塑料快餐盒行業的性質，下游行業的客戶一般按個別情況向本集團下達訂單，靈活應付彼等對我們產品的需求。一般而言，我們的客

未來計劃及[編纂]用途

戶提前約一個月向我們下達訂單，原因為從下達訂單至交付日期平均需時約40至50天。客戶明了本集團存在生產限制並更願意提早下達2020年財政年度的採購訂單。該等產品將於2020年1月交付。從向客戶確認銷售合約到向客戶交付產品通常耗時40至50天，將視乎個別客戶訂購的產品類型及產品數量而定。因此，直至最後實際可行日期本集團自該等五名客戶接獲的2020財政年度經確認訂單僅佔2020財政年度指示性訂單的一小部分。基於已與本集團簽立框架協議的客戶的擬採購訂單的落實率較高，董事有信心框架協議所示2020財政年度客戶擬進行的採購將會落實；

- 根據弗若斯特沙利文報告及董事的觀察，中國的一次性塑料快餐盒的行業的商機龐大原因是需要一次性塑料快餐盒的線上快餐及半成品食物外送需求不斷上升。考慮到本集團在行業的聲譽及市場份額，其一次性塑料快餐盒的安全性能已通過測試機構批准，合資格進入市場，董事認為隨著產能增加，本集團能把握隨著行業增長帶來的商機；及
- 鑒於本集團在行業的市場份額於2018年佔2.3%以及根據弗若斯特沙利文報告對包括由聚丙烯(「PP」)、聚苯乙烯(「PS」)、發泡聚苯乙烯(「EPS」)及其他材料製成的一次性塑料快餐盒的分析，本集團的市場份額明顯高於其他製造生產聚丙烯樹脂一次性塑料快餐盒的市場從業者，於2018年以銷量計於中國排名第三，市場份額3.9%。由於客戶通常傾向向佔較大市場份額的一次性塑料快餐盒製造商(如本集團)下達訂單，董事有信心客戶對我們的產品有充足的需求以證明本集團提高產能是正確的。儘管一次性塑料快餐盒行業分散，董事認為本集團有能力維持穩定增長，原因是(i)經常性客戶產生的收益強勁及穩定增加證明其擁有強大的客源；(ii)品牌聲譽良好及(iii)其吸引新客戶的能力。

鑒於(i)本集團的過往截至2017年及2018年12月31日止兩個年度各年以及截至2019年9月30日止九個月自經常性客戶取得購買訂單的模式；(ii)本集團主要客戶承諾繼續向本集團購買一次性塑料快餐盒的跡象；及(iii)本集團在中國聚丙烯樹脂一次性塑料快餐盒的製造商間的強大市場地位，董事認為，市場對本集團的需求充分，足以令我們擴大產能。

未來計劃及 [編纂] 用途

產能擴張提高生產效率

董事預期本集團的生產效率可通過購買新機器及產能因而提升而有所提高，原因如下：

- (i) 購買新機器後，可以縮短塑料注塑機中不同模具的日常維護及拆卸安裝的時間，原因是有更多的塑料注塑機應付不同模具而該等機器可同時連續運作而毋須不時停下更換模具。於往績記錄期間，本集團的生產員工每個工作日花費約一個小時進行生產機器的日常維護、拆卸及安裝塑料注塑機的不同模具(通統稱「**模具拆卸及安裝**」)。董事估計，於購買新機器後，我們將能降低模具拆卸及安裝的頻率。由於截至2021年12月31日止兩個年度分別計劃購置20台及40台新機器，截至2021年12月31日止兩個年度各年可分別延長約20及40個工時。假設產能的使用率(90%)、本集團的現有機器的狀況及生產方法並無出現重大變動，董事估計，於截至2021年12月31日止兩個年度，本集團的產能可分別增加約125噸及250噸，分別佔本集團截至2018年12月31日止年度的實際產量約1.0%及1.9%。因此，機器及設備的實際工作時間將延長，從而進一步提高每日產品產出；及
- (ii) 董事確認，新機器是新型號，較現有機器及設備有更先進規格，包括增加電機功率，將提高各注塑成型機的產能。此外，先進型號的新機器將在生產過程中令本集團的注塑成型機更快產出產品。因此，董事預期新機器較現有機器及設備而言，將產生更多本集團的產品。

擴大員工隊伍的商業理據

我們的董事相信，擴大的員工隊伍將使本集團在產品供應、生產技術及模具設計及生產方面提升產品設計及開發能力，從而提升本集團的競爭力及鞏固我們的市場地位以把握市場增長。本集團重視產品設計及開發以供應功能特徵多樣的廣泛產品。根據弗若斯特沙利文報告，對一次性塑料快餐盒定制的需求日益增長令招聘及挽留技術人員進行新產品設計及開發以滿足客戶不斷增長的需求，顯得尤為重要。此外，鑒於對一次性塑料快餐盒嚴格的安全及環保規定，以及持續改善使用符合成本效益的原材料需要技術人員，且

未來計劃及[編纂]用途

董事認為本集團需要擴大產品及模具設計兩個團隊以及銷售及營銷團隊的規模，原因如下：

- (i) 與本集團通過收購新的生產機器及設備提升產品開發、產能及生產效率的擴充計劃保持一致，以及應付集團主要客戶的需求，本集團的產品及模具設計團隊的員工隊伍亦應相應擴張。此外，本集團的銷售現時覆蓋中國14個省及三個直轄市，因此，我們需擴大我們的銷售及營銷團隊，以維護我們與現有客戶的業務關係並於該等市場開拓新客戶。根據弗若斯特沙利文報告，一次性塑料快餐盒製造商須擁有多元化的產品種類以滿足不同的客戶需求並提高競爭力。鑒於以上所述及根據本集團與相關客戶訂立的框架協議主要客戶所確認的訂單顯示的市場對本集團產品的需求，董事認為，為持續拓展我們開發產品及模具的能力以在市場上保持競爭力，擴大我們的產品及模具設計團隊至關重要。有關框架協議的進一步詳情，請參閱本節「[編纂]的理由－(B)實行業務策略以把握行業中更大市場份額的必要性」。因此，本集團擬動用約人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)用於支付10名產品及模具設計師的薪金，每名設計師的月薪約人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)，以提升我們的模具開發能力及設計產能以及生產工藝。董事預期新聘人才將令我們的產品開發流程得到創新，為我們的產品提供設計、結構及製造方面的技術諮詢。

因此，本集團必須確保我們有足夠的人手設計及生產更多模具，以安裝於新機器進行生產，並應付我們產品的預期增長，從而令本集團承接新訂單及大量訂單，並繼續吸引新客戶；

- (ii) 我們的董事預期本集團將能夠從現有客戶及潛在客戶獲得更多銷售，通過上述經常性客戶的收入增長以及本集團吸引新客戶的能力可佐證。截至2018年12月31日止兩個年度以及截至2018年及2019年9月30日止九個月分別有六名、六名、六名及四名新客戶。
- (iii) 鑑於本集團有能力擴展客戶基礎及產品供應，加上本集團通過收購新生產機器及設備以提升其產能及生產效率的擴充計劃，本集團須增聘至少八個額外銷售代表，分階段滿足擴大的客戶群及產品供應。因此，本集團擬動用約人民幣[編纂]

未來計劃及 [編纂] 用途

元(相等於約[編纂]港元)以支付該等新銷售代表每月約人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)的薪金，以加強其銷售及營銷團隊，提高本集團在推銷新客戶時的地位。鑑於該等銷售代表的薪酬相對較低，他們可以幫助擴大本集團在中國其他地區的市場份額，我們的董事認為，招聘銷售代表以探訪客戶、開拓潛在客戶及加強與客戶及潛在客戶的溝通，是擴展中國銷售市場符合成本效益的方式。

- (iv) 於最後實際可行日期，現有的八人銷售及營銷團隊負責 11 個省份及三個直轄市的 60 名個人客戶。由於預期業務擴展，本集團需要擴大我們的銷售及營銷團隊，以加強客戶關係及招攬新客戶。董事計劃於在往績記錄期間增長明顯的省份或直轄市配置額外營銷人員，如湖北省、廣東省、山西省、江蘇省、湖南省以及上海市及天津市。

(C) 滿足我們實際的資金需求

- (i) 我們現時可用的現金資源及營運資金水平僅足夠維持我們現有的業務運營，但不足以進行業務擴充

截至 2017 年、2018 年 12 月 31 日止兩個年度各年及截至 2019 年 9 月 30 日止九個月，我們所需的月平均經營成本分別為約人民幣 10.6 百萬元、人民幣 12.6 百萬元及人民幣 10.6 百萬元，主要包括銷售成本(包括直接勞工成本)、勞工成本以及行政及其他經營開支。為維持日常運營，我們亦採納審慎的現金管理方法，將現金及現金等價物維持在滿足每月的月平均經營現金流出需求的水平，以防任何不可預測的事件發生。我們亦通過進行每月現金流量預測(包括比較實際與預算數據)監督流動資金水平，確保我們業務運營的資金充足。我們預期月經營成本將按業務增長成比例增加。

儘管上文所述，於 2018 年及 2019 年 12 月 31 日以及 2019 年 9 月 30 日，我們的現金及現金等價物僅分別為約人民幣 11.4 百萬元、人民幣 9.0 百萬元及人民幣 22.5 百萬元。此外，於 2017 年及 2018 年 12 月 31 日以及 2019 年 9 月 30 日，我們的流動負債分別為約人民幣 19.5 百萬元、人民幣 24.3 百萬元及人民幣 27.8 百萬元，主要包括貿易及其他應付款項。考慮到我們低財務槓桿業務性質，董事認為，於任何時候維持至少等同於或超過我們現時負債的充足即時可動用現金及銀行結餘在財務方面屬審慎之舉。因此，計及於 2019 年 9 月 30 日的現金及現金等價物金額，董事認為，我們現時的現金及現金等價物可能不足以提供充足的資金進行業務擴充或為我們提供任何緩衝，以應對任何重大及無法預期的困境，例如可能出現的經濟下滑、與使用一次性塑料快餐盒有關的相關法律法規的變動及修訂以及一次性塑料快餐盒行業的重大不利變動。

未來計劃及 [編纂] 用途

隨著上述擴充計劃的實施，預期經營成本及最低營運資金結餘將增加。董事認為，我們現時的現金及銀行結餘僅足以維持當前的業務運營，故不足以支持我們的業務擴充計劃。

(ii) 我們的經營活動現金流量包括貿易應收款項的後續開票及結算產生的現金，可能不足以為我們的擴充計劃撥資

截至2019年9月30日止九個月，本集團經營活動所得現金流量淨額由截至2018年9月30日止九個月的約人民幣26.9百萬元大幅減少至截至2019年9月30日止九個月的人民幣15.5百萬元，說明向供應商的付款時間與自客戶收取付款可能存在錯配。董事相信，我們或會因我們無法通過將貿易應收款項轉換為現金滿足貿易應付款項形式的所需營運資金時發生的經營現金流量錯配而不時面臨流動資金風險。

於2017年及2018年12月31日以及2019年9月30日，我們的流動資產淨值分別為約人民幣50.8百萬元、人民幣47.1百萬元及人民幣41.9百萬元。儘管於往績記錄期間我們一般能自經營活動產生正現金流量淨額，但董事認為我們不能持續高度依賴經營活動的現金流量以為擴充計劃撥資，原因為我們或無法於各期間產生正經營現金流量。經計及截至2018年12月31日止兩個年度及截至2019年9月30日止九個月的貿易應收款項周轉天數57天、58天及54天以及貿易應付款項周轉天數36天、42天及46天，本集團向供應商的付款及自客戶收取的現金可能存在現金流量錯配。

此外，概不保證客戶將根據協定的信貸期向我們付款。董事認為，經計及我們自客戶接獲的採購訂單增加，由此我們須支付原材料成本、勞工成本及向第三方物流公司付款，且我們的客戶需要時間就我們的產品付款，我們的流動資金壓力進一步加劇，因此我們可能面臨更大的現金流錯配風險。

因此，倘我們僅依賴未來現金流量為我們的業務擴充計劃撥資，我們的業務擴充計劃易受產生充足現金的時機影響。這將不可避免地延緩擴充計劃的實施。因此，我們將於實施業務擴充計劃的時機方面較為被動，可能無法充分把握行業預期增長帶來的商機。

未來計劃及[編纂]用途

(iii) 債務融資無法以合理成本提供足夠資金

我們目前於中國獲得銀行借款以外的債務融資的選擇有限。董事認為，與股本融資相比債務融資並非具吸引力的選擇，原因如下：

- (a) 不同於債務融資，股本融資對本集團而言不產生還款責任，同時提供可用於發展本集團業務的額外營運資金。因此，不會對本公司帶來其他財務負擔，讓我們擁有更多資金投資發展業務；
- (b) 儘管以[編纂]方式進行股權集資的成本經計及高昂的[編纂]可能不低於債務融資的成本，董事認為(i)[編纂]屬一次性；及(ii)股本融資將擴大本集團的資本基礎(而非短期提升)及為本公司提供長期及經常性集資平台，不限於[編纂]將籌集的[編纂]淨額，以為日後業務擴充及長期發展融資；
- (c) 債務融資需要抵押品(如現金存款、物業抵押及／或控股股東的個人擔保)以取得借款。由於本集團並無擁有任何可供抵押的物業，董事認為，我們無法借入足以支持擴充計劃的銀行貸款。倚賴可能涉及控股股東或董事提供的個人擔保或抵押品的債務融資不符合本集團的最佳利益，乃由於我們希望盡量減少妨礙我們財務獨立性的關連交易及控股股東及董事的財務援助；及
- (d) 本集團進行債務融資活動將產生利息開支，這將會影響我們的財務表現。鑒於我們的現金及其他可收回款項的收回週期如上文所述較為漫長，倘我們依賴短期銀行借款或銀行透支為我們的經營活動融資，此種影響將尤為明顯。儘管當前利率水平較低，概不保證低利率水平將於未來持續。

(D) [編纂]的商業理由

(i) [編纂]地位為本集團提供股本集資平台

基於本公司的[編纂]地位，董事相信，其可提升本集團在尋求其他融資的靈活性，原因為本集團能夠尋求股本集資而非繼續運用銀行借款。[編纂]將讓我們可進入資本市場集資，有助我們日後的業務發展及加強我們的競爭力。[編纂]後，我們將可透過發行股本及／或債務證券為未來擴充計劃進入二手集資市場。本集團能夠逐步調整至最佳的資本架構，其包括債務及股本融資的組合，以減低資本於貸款的整體成本，繼而減低資本成本。

未來計劃及[編纂]用途

董事亦認為[編纂]將為本集團提供平台於[編纂]時利用一次性[編纂]及於[編纂]後的後期進入香港股本市場，於有必要時以比私人公司可取得的銀行融資較低的融資成本透過發行股本及／債務證券進行進一步擴充計劃及業務策略。董事相信，[編纂]的潛在裨益就長遠而言將最終大於[編纂]成本，原因為[編纂]讓我們可進入資本市場，透過節省利息的股本發行取得日後二次集資的機會。

(ii) 提升本集團的品牌知名度、市場聲譽及競爭力

董事認為，本集團的公眾知名度及市場聲譽對擴充海外市場的業務而言屬十分重要。[編纂]後的資料透明度增加可讓我們的現有及潛在客戶及供應商查閱本集團的企業及財務資料，從而進一步提升彼等對本集團的信心。[編纂]將可提升本集團在眾多競爭對手品牌中的品牌知名度及市場聲譽，尤其為海外潛在客戶，有助我們實行業務策略及擴充客源及行業的市場份額。

憑藉客戶及供應商對本集團有更多信心，董事相信，本集團能夠較仍為私人公司時協商更有利的條款，從而為本集團的盈利能力帶來裨益。舉例而言，本集團正積極尋求獲供應以更佳條款及更佳質量的聚丙烯樹脂的限額。就若干供應商而言，彼等一般向上市公司而非私人公司授出更多聚丙烯樹脂的供應限額。證據顯示，本集團已自其中一名主要聚丙烯樹脂供應商獲得積極信號，表明倘本公司成功[編纂]，彼願意授出更多質量更高的聚丙烯樹脂的供應限額予本集團。董事相信，本公司的[編纂]將可提升本集團於市場上的競爭力，從而長遠提升本集團的盈利能力。