

概覽

本公司乃一家具領導地位以亞洲作為基地的電子控制及自動控制裝置及解決方案的供應商，分銷及銷售網絡遍佈全球各地，並以美洲及歐洲為主要市場。本公司從事研究、開發、設計及製造標準及訂製控制裝置，而大部分裝置均配置嶄新技術，如無線網絡及可使用其他再生能源。該等裝置(包括次組件或子系統及消費者最終產品)售予多個品牌供應商及家庭電器、電子消費產品及保健裝置製造商，以及從事工業控制及自動化控制工業的公司。

本公司的主要業務分類包括設計、製造及銷售以下產品：

- **樓宇及家居控制裝置產品。**本公司生產恆溫裝置及家居控制裝置產品，例如恆溫器、冷暖空調控制裝置、室內空氣質素控制裝置、操縱台、遙控器及計時器。本公司亦以本身品牌「Salus」生產恆溫器、計時器及閥門，並以「One For All」品牌生產萬用遙控器。
- **電器控制裝置產品。**本公司生產各類日常生活所需電器的控制裝置產品，例如焗爐、雪櫃、洗衣機、乾衣機、濾水器/空氣清新機以及泳池及按摩池控制裝置。
- **工商業控制裝置產品。**本公司生產的資訊娛樂控制裝置，可供工商及汽車業使用，以及進行醫療測試的保健裝置和設有計時器或量度操控器的派送藥物裝置。本公司的工業控制裝置產品包括用於登入及保安控制的裝置、工業能源控制裝置及渦輪機控制裝置。

本公司的控制裝置銷售遍佈全球多個市場，包括美國及歐洲，銷售對象以具備領導地位的跨國公司為主，包括擁有或持有Chamberlain、伊萊克斯(Electrolux)、通用電氣(General Electric)、Trane及惠而浦(Whirlpool)品牌特許權的公司。此外，近年來本公司一直從事發展本身品牌的，以及根據已協定的條款及條件本公司擁有製造和銷售獨家特許權品牌控制裝置業務。在本招股章程內，本公司不時將該等控制裝置及電器稱為本公司的「品牌產品」。本公司透過商業分銷渠道及零售渠道銷售其製成品。此外，本公司亦製造次組件，直接售予設備製造商，並從事某些產品的貿易。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年三月三十一日止各年度，本集團源自貿易活動的營業額佔同期總營業額少於5%。

本公司技術顧問委員會為其研究及開發方向提供指引，該委員會每六個月召開會議，為本公司研究及開發計劃提供策略性方向。技術顧問委員會由歐陽奇博士、黃河清博士、何健康博士、夏煒樑先生及歐陽伯康先生組成，由歐陽奇博士擔任技術顧問委員會主席。歐陽奇博士畢業於麻省理工學院，獲物理學學士學位及博士學位。彼現時為全球其中一家分立半導體及無源元件最大製造商之一Vishay Siliconix的主席兼行政總裁。黃河清博士為香港理工大學工業中心總監。彼為香港工程技術學會及香港工程師學會資深會員。彼亦為工業工程師學會及Institution of Production Engineers資深會員之一。彼持有香港大學工程學理學碩士學位及西安交通大學管理工程學博士學位。何健康博士為香港城市大學製造工程及

工程管理學系副教授，彼自一九八二年起成為特許工程師，目前為英國測量及控制學會（香港分部）主席及多個專業工程團體的會員。彼持有電腦及控制系統學士學位、控制工程碩士學位及電腦集成製造系統博士學位。

本公司擁有專責小組進行研究及開發工作。在技術研究及開發方面，本公司於最後實際可行日期擁有一支為數達35人的研究工程師隊伍，專注研究嶄新技術，並根據其研究以開發創新裝置及解決方案。自一九九三年起，本公司為客戶開發一系列專利技術及設計，涵蓋領域包括可編程邏輯控制裝置、無線控制、傳感技術及能源管理。

本公司於最後實際可行日期亦擁有包括131名工程師在內的專責小組，聯同加工廠聘用的100名工程師，透過將概念設計轉化為可付運產品、改良設計及完善生產程序，致力將產品推出市場並商化產品。本公司近期在工程上的成就，見諸於推出的多項產品，包括無線電頻率遙控傳感應恒溫器及可變速馬達控制裝置。

自一九七四年開業以來，本公司一直以香港作為公司總部。於最後實際可行日期，本公司在全球各地擁有3家研發中心、3家工程中心及4家銷售辦事處。本公司的生產設施位於中國深圳龍岡區布吉鎮。除布吉的生產設施外，本公司根據與獨立第三方深圳市嘉來源訂立的加工協議獲得額外生產能力。根據加工協議，深圳市嘉來源的責任包括使用本公司提供的設備及原材料製造塑膠零件及裝配印刷線路板，以及產品包箱。於最後實際可行日期，本公司布吉生產設施聘有約4,364名全職員工，而本公司可使用坂田加工廠及梅林加工廠合共4,431名全職工人及員工。布吉生產設施及梅林加工廠合共設有16條表面貼裝技術生產線及149條裝配線。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年三月三十一日止年度各年，本公司已分別生產約33,900,000台、76,500,000台及79,700,000台控制裝置。

本公司二零零五年全年收益淨額由二零零四年約1,095,700,000港元增至約1,776,100,000港元，並於二零零六年增至約1,908,500,000港元；二零零五年純利由二零零四年約93,000,000港元增至約132,000,000港元，並於二零零六年增至約140,100,000港元。

競爭優勢

本公司相信本公司所具備的多項競爭優勢為其帶來大量商機，推動其於控制及自動裝置業務增長。本公司的主要優勢如下：

- **專注技術研發，帶來創新解決方案。**於最後實際可行日期，本公司擁有一支為數35人的研究工程師隊伍，致力研究嶄新技術，並根據其研究以開發創新裝置及解決方案。本公司已在研究及開發工作投入大量資源，並會在此方面繼續作出投資。本公司以開發具環保、節省能源及容易使用特性的產品應用技術作研發重點，並稱之為「3E」策略。在實施方面，本公司亦將有關技術應用於無線網絡及其他再生能源之上。本公司

亦透過聯合開發計劃與其客戶及策略性夥伴合作進行研究。本公司相信在研發方面的承諾可令本公司與其他控制裝置製造商比較時脫穎而出，並可與同業展開有效競爭。此外，這亦確保本公司能夠以成本效益方式推出更為複雜及優質產品，有助增加源自現有客戶的業務及吸引新客戶。本公司相信本公司在研究嶄新技術付出的努力和獲得的成功，為本公司在控制裝置及解決方案行業取得額外市場佔有率建立穩固平台。

- **特設工程師小組，專注產品推新、商化和改進。**為加強本公司在科技研發方面的努力嘗試，本公司於最後實際可行日期擁有包括131名工程師在內的專責小組，聯同加工廠聘用的100名工程師，透過將概念設計轉化為可付運產品、改良設計及完善生產程序，致力為產品取得成功及商業化。本公司的工程師在控制技術及生產技術方面擁有專業工程知識，特別是產品設計工程相關技術、機械及電子控制技術、物料採購、生產及品質管理。根據有關專業知識，本公司為其產品工程技術開發採納一項結構性程序，即引進新產品，此乃本公司為一項構思產品的整個生產過程訂出詳細計劃。因此，本公司能夠將嶄新技術結合於新設計之上，調節製造過程以及將概念設計要求發展成可付運產品。另外，本公司亦致力為其產品及產品設計採用廉價勞工及物料成本、高回報及較短生產時間。本公司相信，憑藉本公司內部工程師的開發及改良產品的能力，本公司足以在產品設計、質素及成本方面與其競爭對手進行有效競爭。
- **廠商品質優良，符合成本效益，生產模式靈活。**本公司的生產設施位於中國，當地的勞工及經營開支較美國、日本及其他發達國家的勞工及經營開支相對為低。本公司相信，中國具豐富經驗的研究員及工程師數量充足，有助本公司的研究及工程小組聘得優異專業人員。本公司相信此舉可提高本公司作為符合成本效益及優質製造商的聲譽。在生產過程中，本公司採用垂直綜合生產模式和半自動生產模式製造大部分主要元件及裝置。本公司的生產線設計具備高度靈活性，在若干情況下，能夠以短於一小時的時間內作出調整，以配合生產其他類別產品。本公司認為此一模式可使本公司能夠以符合成本效益的模式整合的客戶服務小組，本公司能夠迅速地為客戶開發及生產產品。
- **能夠提供切合客戶需求的全面解決方案。**本公司為其非品牌產品客戶提供結合設計、製造及售後服務於一身的服務，為他們提供度身訂造的全面解決方案，由產品設計及工程、產品結構設計、機械及電子工程、物料採購、生產及品質管理、印刷及包裝以至分銷管理。憑藉本公司的垂直綜合價值鏈，本公司能夠更有效地控制成本及供應鏈管理，並加強本公司按客戶需求而製造產品的靈活性。本公司認為這有助加強本公司與若干主要客戶的關係。

- **業務模式設計以儲聚發展產品項目為主，以迎合更佳增長前景。**本公司的業務模式設計為確保本公司能夠為非品牌產品客戶提供全面設計服務、工程技術、生產及分銷解決方案。憑藉致力加強與現有客戶的關係，本公司在產品開發週期的開發、設計及工程技術階段與非品牌客戶緊密合作。產品開發週期由初步發展階段至生產階段一般需時六個月至兩年。因此，本公司能夠在生產儲聚中發展產品項目，此舉有助本公司更有效地擬定生產所需並為未來業務增長物色更佳機會。
- **以發展迅速行業及增長潛力巨大行業為策略重點。**控制及自動裝置的應用常見於多個行業，並可應用於一系列可尋址終端市場。根據Frost & Sullivan的資料，二零零五年歐洲及北美洲控裝置制系統市場估計為661億美元。根據Frost & Sullivan的數據顯示，本公司業務焦點所在的電子控制及自動裝置系統市場(即非機械系統)，預期二零零五年至二零一零年的複合年增長率約為24.9%。於二零零五年，由於現有市場規模龐大以及控制及自動裝置行業增長迅速，本公司注意到其產品及解決方案需求呈增長。為把握控制及自動裝置行業的龐大市場機會，本公司計劃繼續專注於控制及自動裝置行業。
- **與優質多元化客戶基礎緊密聯繫。**本公司相信本公司是其許多客戶的控制裝置產品及元件的主要供應商。於最後實際可行日期，本公司在全球各地擁有超過100名客戶，以美國及歐盟客戶比例佔大多數。本公司的知名客戶(其中包括)擁有或持有Chamberlain、伊萊克斯(Electrolux)、通用電氣(General Electric)、Trane及惠而浦(Whirlpool)品牌特許權的跨國公司。本公司與大多數主要客戶之間關係悠久，其中部分更可追溯至一九八零年代。本公司已在主要客戶的據點(包括中國、香港、英國及美國)設立銷售辦事處及提供客戶支援服務，以作為與主要客戶維持緊密聯繫的策略之一。本公司相信在客戶服務方面的承諾，可為其客戶提供更佳服務，能夠以即時溝通基礎與客戶接觸，並於接獲通知後短時間內提供所需的實地支援。
- **管理小組具有豐富經驗及行業知識。**本公司的管理隊伍於本公司從事行業具有多年經驗及領導才能，為本公司提供寶貴經驗。執行董事歐陽和先生及歐陽伯康先生，分別在控制及自動裝置行業擁有超過30年及15年經驗。本公司高級管理層夏焯樑先生、Cox, Phillip John Stevens先生、岑定基先生、陳志明先生、李志堅先生及楊德斌先生，均在電子及製造行業擁有超過15經驗。本公司的管理隊伍包括設計、工程、製造及市場推廣隊伍，彼等由在控制及自動裝置行業的成績斐然。

業務策略

本公司藉著保持及提升在控制裝置設計、開發、製造及分銷方面的地位，致力為股東增值。本公司志在將低成本製作與高端科技結合，從而實現成為全球最大優質控制裝置供應商之一的目標。本公司為實現此一目標而採取的策略，主要包括：

- **進一步加強技術研究及開發，以及工程能力。**本公司認為不斷提升技術以及致力進行研發乃其於控制裝置行業取得成功的關鍵。本公司致力研究嶄新科技，從而發表創新產品及解決方案，令本公司與競爭對手比較時脫穎而出，並滿足客戶的需要。本公司亦致力改善產品設計及工程技術，開發及實施更具成本效益的製作工序，如採用更為先進的加工技術，以增加效益及降低生產成本，並提高競爭地位。本公司認為，本公司在美洲、歐洲及亞洲得以建立廣大客戶群，主要歸功於本公司的技術能力，而本公司相信該等客戶普遍要求其供應商提供高標準產品設計及產物。本公司計劃繼續投資於研發及工程技術，並透過內部增長及收購擴充其研究能力。
- **擴充產品組合尋求更高毛利機會。**本公司的業務增長策略的主要目標，在於致力推動內部增長以及擴闊業務範圍，包括擴充高毛利行業及市場產品的生產線，以及開發更為先進及毛利較高產品。具體而言，本公司計劃加強專業高科技控制裝置業務，有關業務的毛利普遍較標準化控制裝置為高。本公司將該等專業高科技控制裝置稱為「多品種、低流量」控制裝置，一般用於複雜性設備，如電動渦輪機及醫療測試裝置，需要特定生產線及熟練技工才能進行生產。儘管本公司沒有大量製造該等「種類多、產量精」控制裝置，該等產品一般提供更高毛利，理由是生產該等控制裝置必須具備專門技術，而缺乏所需技術能力的製造商難以進行競爭。本公司計劃擴充工業控制裝置、保健裝置及其他再生能源市場的「多品種、低流量」控制裝置種類。
- **建立及擴充本身品牌業務。**本公司致力建立本身品牌業務，以補足現有非品牌業務及進一步提高毛利。為實現此目標，本公司積極拓展新產品市場、擴大產品種類、加強銷售小組人手、加強本身現有品牌產品宣傳以及增加銷售及分銷渠道及擴展地區覆蓋範圍。本公司在首階段將以歐洲國家為重點，並會在投資良機出現時在當地成立辦事處或分銷商安排。憑藉本身現有品牌業務的成功，本公司計劃進一步加強產品陣容，長遠而言，以本身品牌業務推出其他產品。
- **加強與現有客戶的關係，並擴充全球客戶基礎。**本公司致力加強及利用與現有主要非品牌產品客戶的關係，擴充客戶基礎(包括客戶類別及最終市場應用方案)，藉此令本公司業務重心多元化。本公司特別注重與客戶的關係，並為每位主要非品牌產品客戶提供特定的銷售人員及工程支援人員。本公司會調派員工至部分主要非品牌產品客戶的辦公室，提供實地銷售及工程支援，從而加強彼此關係。本公司透過參與非品牌產

品客戶的產品開發與引進新製品週期，其後提供綜合設計、生產及物流以及售後支援服務，從而與非品牌產品客戶建立及維持長期關係。本公司亦藉著擴充全面解決方案以令非品牌產品客戶的產品得以在中國及其他地區分銷，從而加強彼此關係。為擴充客戶基礎，本公司以取得若干市場的新客戶為重點，如保健裝置、工業控制裝置及其他再生能源控制裝置。

- **為客戶提供產品設計、工程、生產及分銷的全面方案。**本公司計劃為非品牌產品客戶持續提供全面的服務設計、工程技術、生產及分銷解決方案，包括產品設計、原型、裝配、系統整合及測試、付運及售後支援。本公司亦致力為部分主要非品牌產品客戶提供在中國分銷服務。這確保客戶將資源更有效地運用於產品開發、銷售及推廣方面。隨著愈來愈多全球性原設備製造商傾向外判元件製造業務，藉以節省成本，本公司相信本公司處於有利位置，可從中受惠。本公司計劃透過其頂尖技術、業務規模及低製造成本能力，向其客戶的各類產品提供具競爭力的元件。
- **進行選擇性收購以加強本公司的技術知識、產品種類及分銷渠道。**本公司定期評估收購公司及資產的機會，從而提高本公司的生產能力、進軍新產品市場、擴充產品種類及分銷渠道、與新客戶建立關係或與現有客戶加強關係，或讓本公司獲得新技術知識。本公司或會透過(其中包括)收購其他可提升本公司現有內部工程、加工或製造知識的控制裝置製造技術，以實現上述目標。本公司會繼續物色能夠為核心業務提供專利及嶄新工程加工、技術或其他利益的公司，對其進行收購、投資或組成合營或策略聯盟。
- **吸引及挽留技術純熟、經驗豐富的專才。**本公司相信招攬、培訓及挽留技術嫻熟、經驗豐富的專才，乃本公司業務取得成功的關鍵。優質工程系畢業生投身社會，讓本公司能夠以成本效益的基準組成技術嫻熟的工程師小組，為本公司所處行業開發相關技術。本公司計劃透過招聘及挽留策略，繼續在世界各地招攬合適人才。本公司為作出發明的員工提供獎勵計劃，以作為本公司致力開發控制裝置嶄新技術的重點之一。成功將運用於產品設計及技術、加工控制及管理系統層面的概念轉化為專利項目的員工，將獲得該獎勵計劃頒發財務回報。本公司亦鼓勵員工入股公司以藉此加強公司文化。本公司計劃實施購股權計劃(詳情請參閱本招股章程附錄五「購股權計劃」一節)，以增加員工的歸屬感，藉著分享成功及長期增長，使員工與股東的利益一致。

業務模式

就非品牌產品客戶而言，本公司致力為他們提供「全面」業務解決方案，以滿足其控制及自動化裝置業務的需要。本公司提供的「全面」解決方案，差不多涵蓋開發、製造及產品分銷的完善個解決方案的每一步驟。完善解決方案的主要步驟如下：

- **研究及開發活動**。本公司的研究及開發小組與銷售及推廣、技術支援、計設及產品工程小組合作無間，以滿足客戶的需要。本公司亦與客戶的產品創新或開發小組合作開發新產品。
- **產品設計及工程**。本公司的產品設計小組根據客戶提供的技術及成本規格為其設計產品，而產品工程技術小組則協助客戶進行生產前工序，包括與客戶的工程師合作挑選元件，以可供生產的設計零件及元件為主。
- **生產**。坂田加工廠為若干組裝元件進行加工，以供布吉生產設施及梅林加工廠進行裝配。本公司在布吉生產設施和梅林加工廠進行(其中包括)最終產品裝配及包裝。本公司為布吉生產設施開發及應用統一保證程序及物料流程控制，而通過對加工廠實施管理工作，本公司在加工廠引入相同統一保證程序及控制措施。
- **物流與分銷**。本公司的分銷小組協助客戶運送及分銷其產品至全球各個目的地。本公司亦為若干客戶提供物流支援，即為按照客戶要求直接付運最終產品至其分銷商或零售商或客戶所指定的目的地。

就非品牌產品而言，本公司致力為客戶提供可靠及具成本效益的產品。然而，本公司正擴充本身品牌的產品種類，包括「Salus」品牌產品，該品牌主要銷售對象為專業樓宇承建商及其他樓宇行業參與者。於截至二零零四年、二零零五年及二零零六年三月三十一日止三個年度，本身品牌產品於營業額所佔比例相對細小，截至二零零四年、二零零五年及二零零六年三月三十一日止三個年度的銷售貢獻，分別約佔營業額的8.9%、6.0%及5.1%。

產品及解決方案

下表載列本公司三項業務分部於所示期間對營業額的貢獻所佔比例：

	截至三月三十一日止年度					
	二零零四年		二零零五年		二零零六年	
	佔銷售總額		佔銷售總額		佔銷售總額	
	百萬港元	百分比	百萬港元	百分比	百萬港元	百分比
銷售						
樓宇及家居控制裝置產品	635.1	58.0%	1,069.2	60.2%	1,046.6	54.9%
電器控制裝置產品	267.6	24.4%	458.7	25.8%	582.8	30.5%
工商業控制裝置產品	193.0	17.6%	248.2	14.0%	279.1	14.6%
總數	1,095.7	100%	1,776.1	100%	1,908.5	100%

樓宇及家居控制裝置產品及解決方案

本公司為住宅及商業樓宇提供控制裝置。下表為本公司應用於恆溫控制設備及家居控制設備的產品：

恆溫控制設備	
應用產品	本公司產品
暖氣、通風、空調及製冷設備及系統	利用不同技術及特性(機械或電子；不可編程式或可編程式；無線操控)控制溫度及/或濕度的獨立恆溫產品 (附註1)
水加熱系統	自動旁路閥門、汽門機動化閥門及恆溫散熱器閥門
區域劃分系統以令不同區域面積的溫度及/或濕度一致	恆溫產品、區域控制次組件、傳感裝置(有線或無線)
壁爐	熱力控制、遙控開關控制、傳感器、送風控制
吊扇、商業通風系統	遙控開關及扇速控制：發射器控制台及接收器次組件
空氣淨化機及空氣濕潤器	遙控開關、控制次組件及傳感器
光電或太陽能保暖系統	監察及控制次組件
家居控制設備	
應用產品	本公司產品
影音設備、娛樂系統、機頂盒、投影機、電腦	為單一及/或多種裝置提供遙控產品
戶內及戶外/園藝計時器控制裝置	戶外可編程式計時器裝置 (附註2)、園藝灑水裝置 (附註2)、插入式計時器裝置 (附註2)
家居照明	有線或無線：燈制開關、光暗控制及單頭或多頭燈的計時燈光控制
出入口控制、偵查系統	警報裝置 (附註1)、車房門啟閉裝置遙控及控制次組件及傳感裝置 (附註1)
家居生態系統管理——一套對娛樂系統、保安系統、能源控制系統及電器實施中央化控制的系統	控制台、電器按鈕及照明光暗調控按鈕零部件

附註：

- (1) 該等產品或屬於消費者最終產品，或以供裝配至其他方產品的部件或副系統。
- (2) 該等產品屬消費者最終產品。
- (3) 上述所有產品(惟附註1及2所指者除外)屬於供裝配至其他方產品的零件或副系統。

截至二零零五年及二零零六年三月三十一日止年度，樓宇及家居控制裝置產品的綜合銷售淨額分別約為1,069,200,000港元及1,046,600,000港元，分別佔有關期間本公司的綜合銷售淨額約60.2%及54.9%。

除上述由本公司設計、開發、製造及供應予客戶的樓宇及家居控制裝置產品外，本公司亦為本身品牌或持有其獨家特許權的品牌設計、製造及分銷若干電子產品。該等品牌包括：

Salus

本公司擁有「Salus」品牌，並在此業務下從事設計、開發、製造及銷售控制程式器、可編程式恆溫器、數碼電子恆溫器、地板暖器控制、霜凍恆溫器、線路中心、汽缸恆溫器、自動旁路閥門、汽門機動化閥門及恆溫散熱器閥門。本公司由二零零四年開始推出「Salus」品牌產品，並以專業建築商為目標客戶。本公司相信「Salus」品牌控制裝置解決方案能夠滿足客戶的需求，為其提供貼合其需要的系統組合。

One For All

本公司以「One For All」品牌生產一系列萬用遙控器，可應用於家居電器的簡易控制裝置，以至媒體中心及設備的複雜控制裝置。根據二零零四年一項公開調查結果顯示，以銷量計「One For All」品牌在北美洲萬用遙控器品牌中佔一重要席位。根據一項日期為一九九八年四月三十日的特許權協議及日期為二零零零年二月十八日及二零零三年十一月四日的補充協議，由一九九八年起，本公司擁有在美國製造「One For All」萬用遙控器的獨家特許權及獨家分銷權。

根據於一九九八年四月三十日訂立的特許權協議及於二零零零年二月十八日及二零零三年十一月四日訂立的補充協議，UEI授予本公司在美國製造遙控器的特許權及分銷權。專利費以每件製造品或特許產品的銷售淨額某固定比率的基準計算。本公司只要每年支付UEI最低專利費用便可保留有關獨家特許權。自特許權協議生效以來本公司均達到最低年度專利費用的規定。雙方均可向對方發出具明終止理由的通知後終止有關協議。

截至二零零四年、二零零五年及二零零六年三月三十一日止三個年度，「One For All」品牌產品的美國銷售額分別約佔本公司營業額8.4%、5.5%及3.7%。

電器控制裝置產品及解決方案

本公司從事設計、製造及分銷電器控制裝置產品，以供大型家庭電器，如焗爐、雪櫃及洗衣機（統稱「白色家電」）及小型家庭電器，如空氣清新機及濾水器、吸塵機及咖啡機（統稱「棕色家電」）使用。本公司亦計劃為泳池及按摩池產品設計、研究及製造控制裝置。

業 務

本公司生產的電器控制裝置產品應用於各類家庭電器、泳池及按摩池產品的製造。下表列出本公司產品於各電器用品的應用用途：

	本公司產品 <small>(附註1)</small>					
	控制裝置種類					控制系統
電器用品	程式控制	電源控制	HMI控制	馬達控制	啟動操控	裝配/包裝
白色家電						
焗爐/廚具系列	√	√	√		√	√
雪櫃/冷藏器	√	√	√			√
洗衣機/洗碗碟機	√	√	√	√		√
烘乾機	√	√	√			√
棕色家電						
吸塵機	√	√		√		
咖啡機	√	√	√			
濾水器/空氣清新機	√	√	√			√
電毯子	√		√			√
泳池及按摩池產品						
泳池及按摩池/旋渦浴池	√	√	√	√		

附註：

(1) 本公司所有電器控制裝置產品，將會裝配於本公司客戶的產品中。

截至二零零五年及二零零六年三月三十一日止年度，電器控制裝置產品的綜合銷售淨額分別約為458,700,000港元及582,800,000港元，分別佔有關期間本公司的綜合銷售淨額約25.8%及30.5%。

業 務

工商業控制裝置產品及解決方案

本公司提供應用於工商業產品的控制裝置。下表列出本公司產品於工商業控制裝置產品的應用用途：

保建產品	
應用產品	本公司產品
召喚護士系統	傳呼系統
醫療測試	血糖測試儀器 (附註1)
醫療測試	排卵測試器/驗孕器 (附註1)
醫療測試	血凝固測試儀器 (附註1)
藥物派送系統	口服藥物派送控制裝置 (附註1)
工業控制裝置	
應用產品	本公司產品
保安系統	自動門控制裝置
防止污染控制裝置	工業能源控制裝置
風力發電調節器	渦輪機控制裝置
緊急召喚系統	傳呼系統
計量器	GSM電子計量器
資訊娛樂	
應用產品	本公司產品
衛星廣播接收器	衛星無線電機 (附註1)
後台/公共廣播系統	傳呼系統
導航	數碼指南針 (附註1)
汽車儀錶板測試設備	賽車測試工具
遙控器	汽車音響系統遙控器
電子課室	課室無線通話系統 (附註1)
電子課室	無線電子白板系統 (附註1)
電子課室	光纖筆 (附註1)

附註：

(1) 該等產品以最終製成品付運予客戶，而客戶將有關產品包裝及分銷成為消費者最終產品。在若干情況下，本公司為有關產品提供包裝服務。

截至二零零五年及二零零六年三月三十一日止年度，工商業控制裝置產品的綜合銷售淨額分別約為248,200,000港元及279,100,000港元，或佔有關期間本公司綜合銷售淨額約14.0%及14.6%。

Wayfinder

根據一項日期為二零零五年二月十六日訂立的特許權協議，本公司目前擁有由PNI Corporation授予的全球獨家特許權，得以使用其若干指南針專利技術，以及以「Wayfinder」品牌製造及銷售汽車數碼指南針。有關特許權協議由二零零五年二月十六日起生效直至有關訂約方提出終止為止，並可於出現失責情況下由任何一方提出終止通知。此外，本公司有權在未經具明理由的通知的情況下終止有關特許權協議。除有關特許權協議所包括的產品外，PNI Corporation保留其產品的市場推廣及支援的絕對權利。本公司同意購買，而PNI Corporation同意供應生產汽車數碼指南針所需的部分元件。由二零零六年二月十六日起首年期間，本公司須向PNI Corporation支付已出售的汽車數碼指南針產品毛利的指定百分比，並須就每個已出售的汽車數碼指南針向PNI Corporation支付專利費，專利費乃以汽車數碼指南針售價的某個百分比計算。自二零零五年起，本公司從事設計、製造及分銷「Wayfinder」品牌的汽車數碼指南針。截至二零零五年三月三十一日及二零零六年三月三十一日止年度各年，「Wayfinder」品牌產品的銷售額分別約佔本公司同期營業額0.1%及1.0%。

客戶

本公司認為其非品牌產品業務擁有龐大客戶基礎，不少主要客戶為著名國際電器製造商。本公司與若干主要客戶有著緊密聯繫，本公司得以建立該等聯繫是由於(其中包括)：

- 在初始階段參與客戶的產品開發過程；
- 與客戶的產品開發小組緊密合作，以滿足客戶的需求和期望，為客戶提供全面解決方案並合資格為其生產產品；
- 能夠修改本公司所製造的產品迎合客戶需求轉變；及
- 成立當地地方銷售處以及提供客戶支援服務。

本公司的非品牌產品以全球各地主要設備製造商為銷售對象，品牌產品則售予零售及商業分銷商。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年三月三十一日止三個年度各年，五大客戶分別佔同期營業額約33.2%、42.9%及42.0%。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年三月三十一日止三個年度各年，最大單一客戶佔同期營業額約8.9%、13.6%及13.8%。

本公司的部分知名非品牌產品客戶包括擁有或持有使用 Chamberlain、伊萊克斯 (Electrolux)、通用電氣 (General Electric)、Trane 及惠而浦品牌的獨家特許權的公司。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年三月三十一日止年度各年，本公司對上述客戶的銷售總額分別共佔營業額約8.0%、11.0%及13.1%。本公司對有關客戶的銷售均透過直接銷售進行。於本招股章程刊發日期，本公司並不知悉任何事實或情況而可能導致該等公司不再屬於本公司客戶。

本公司的產品(包括本身品牌產品)的主要市場(根據客戶總部所在地劃分)為美洲、歐洲及亞洲，該等市場合計分別佔截至二零零六年三月三十一日止年度營業額的約74.4%、15.8%及7.0%。

本公司為若干樓宇及家居控制裝置產品(包括本身品牌產品)、電器控制裝置產品及工商業控制裝置產品(包括本身品牌產品)提供損壞及手工保養保證，期限分別介乎一至二年、一至五年及一至三年。本公司一般透過提供維修服務履行保養責任。直至目前，保養責任並無對本公司的經營業績構成重大影響。

PD Trading 為本公司截至二零零四年三月三十一日止年度五大客戶之一。PD Trading 是梁綺莉女士間接持有約31.84%股權的公司，彼於本招股章程刊發日期為本公司的第二大股東，及待全球發售完成後(假設並無行使超額配股權)，梁綺莉女士為本公司主要股東之一。有關梁綺莉女士於本公司持股的其他資料，請參閱「主要股東」一節。截至二零零四年三月三十一日止年度，對PD Trading 的銷售約佔同期本公司營業額4.8%。截至二零零四年三月三十一日止年度，除PD Trading 外，五大客戶餘下四名客戶均為獨立第三方，而截至二零零五年及二零零六年三月三十一日止年度五大客戶均為獨立第三方。除上文所披露者外，概無任何董事或主要行政人員或據本公司董事所知於本公司或其任何附屬公司或彼此各自的聯營公司中擁有5%權益以上的任何人士，於過去三年內曾在任何本公司五大客戶中擁有任何權益。

研究及開發

本公司在推動技術發展及建立本身專門技術方面的整體策略，在於致力發展三大核心領域：技術研究及發展；生產工程技術及實現性；以及設計可靠程度。本公司技術顧問委員會為其研究及開發方向提供指引，該委員會每六個月召開會議，為本公司研究及開發計劃提供策略方向。技術顧問委員會由歐陽奇博士、黃河清博士、何健康博士、夏煒樑先生及歐陽伯康先生組成，由歐陽奇博士擔任技術顧問委員會主席。歐陽奇博士畢業於麻省理工學院，獲物理學學士及博士學位。彼現時為全球其中一家分立半導體及無源元件最大製造商 Vishay Siliconix 的主席兼行政總裁。黃河清博士為香港理工大學工業中心總監。彼為香港工程技術學會及香港工程師學會資深會員。彼亦為工業工程學會及 Institution of Production Engineers 資深會員。彼持有香港大學工程學理學碩士學位及西安交通大學管理工程學博士學位。何健康博士為香港城市大學製造工程及工程管理學系副教授，彼自一九八二年起成為特許工程師，目前為英國測量及控制學會（香港分部）主席及多個專業工程團體的會員。彼持有電腦及控制系統學士學位、控制工程碩士學位及電腦集成製造系統博士學位。

本公司擁有專責小組進行研究及開發工作。本公司的技術及開發小組包括35名研究工程師；工程技術小組包括84名工程師；可動用加工廠工程技術小組的41名工程師；以及本公司的設計可靠程度工程技術小組包括47名工程師，並可額外動用加工廠具備設計可靠程度專業知識的59名工程師。本集團所聘任的工程師中，約46%擁有學士及碩士學位，約46%擁有專上文憑；而受聘於加工廠的工程師約有40%擁有學士及碩士學位，約47%擁有專上文憑。於最後實際可行日期，本公司將約三分之一的研發資源投放在提升現有核心技術方面，三分之二資源投放在開發及探索新技術及產品。本公司視其研究工程師、工程技術小組及設計可靠程度小組的組合為主要優勢之一。

技術研究及開發

本公司設有一組研究工程師，根據本身研究所得研究嶄新技術及開發創新裝置及解決方案。本公司在技術研究及開發方面的整體策略，是致力開發可應用於「環保、具能源效益及方便易用」產品的技術。

總括而言，本公司的主要產品包括應用微型處理器結合固件電子控制裝置；傳感技術：包括溫度、濕度、燈光、被動紅外線；無線技術如無線電頻率及紅外線；馬達或壓縮器及規則系統以及HMI。該等技術乃本公司主要產品的組成部分。

本公司不斷革新現有技術，以配合客戶的產品。自一九九三年起，本公司的技術研發小組為本公司客戶開發出一系列專利技術，可應用於無線網絡、環保馬達控制裝置、先進

HMI、再生能源控制裝置以及戶內空氣質素控制裝置。本公司的技術開發主要里程碑如下：

一九八二年	推出全新控制裝置，包括數碼應用計時器及數碼恆溫器
一九九四年	首次達成銷售預設程式可編程式恆溫器
一九九八年	首次達成銷售採用雙處理器風扇及照明控制系統的無線電頻率風扇及照明控制產品
一九九九年	首次達成銷售配備加壓系統的恆溫器及配備暫時重裝技術的恆溫器
二零零四年	首次達成銷售(1)以同一條電綫連接自動配對傳送及接收無線電頻率產品及(2)配備遙控傳感技術的恆溫器及配備均衡控制技術的地板暖器

儘管本公司一般會為其開發的新技術尋求專利保護，惟在若干情況下，該等改良專利技術可能無法申請專利。本公司透過該等專利技術向客戶產品提供現成改良技術以整合於產品中。本公司擬藉著不斷建立本身專利技術組合，為推動本身品牌業務奠下鞏固基礎。截至二零零六年三月三十一日止三個年度各年，本公司專利技術及產品以及擁有獨家特許製造權產品的銷售分別約佔同期營業額8.9%、5.9%及5.0%。

本公司的技術研發小組亦與部分客戶及策略夥伴合作。透過與該等客戶及策略夥伴互換資料，本公司能夠取得各種嶄新技術，激發產品創意及核實研發成果。

工程技術

為配合本公司在技術研發方面所付出的努力，本公司擁有為數131人的工程師隊伍，連同派駐加工廠的100名工程師，致力為產品取得成功及商業化、改良設計、優化製造工序以及將概念設計轉化為可付運產品。本公司近期的成功的產品，包括無線遙控傳感恆溫器及可變速馬達控制裝置。

本公司的工程技術小組與客戶合作無間，藉此了解客戶的需要及要求，本公司認為此一過程有助本公司按照客戶意願開發或度身訂造產品。

本公司的工程師在控制技術及生產技術方面擁有專業工程知識，特別是產品設計工程相關技術、機械及電子控制技術、物料採購、生產及品質管理。根據有關專業知識，本公司為其產品的工程技術開發採納一項結構性程序，即引進新產品，此乃本公司為一項構思產品的整個壽命過程訂出詳細計劃。因此，本公司能夠將嶄新技術結合於新設計之上，調節製造過程以及將概念設計要求發展成可付運產品。另外，本公司亦為其產品及產品設計物色廉價勞工及物料成本、高回報及較短生產時間。

設計可靠程度

為確保本公司的產品的質素、安全性及設計可靠程度，所有新開發技術及產品須通過在本公司內部實驗室進行的一連串有效測試及檢查，包括對溫度、濕度、擺動、化學及電磁的

業 務

適應程度。通過對產品進行嚴格測試，本公司意在找出潛在問題，然後盡快作出有效修補。與此同時，測試所得資料有助進一步改善每項產品、提升性能並以較低成本增加產品的可靠性。

於最後實際可行日期，本公司的研究及開發設施如下：

	研究及 開發中心	工程技術 開發中心	設計可靠 程度實驗室
美國芝加哥	√	√	
香港	√		
深圳南山	√		
中國深圳龍岡區布吉		√	√
中國深圳梅林		√	√

於最後實際可行日期，派駐本集團各研究及開發設施的工程師數目如下：

	研究及 開發中心	工程技術 開發中心	設計可靠 程度實驗室
美國芝加哥	1	2	—
香港	7	—	—
深圳南山	27	—	—
中國深圳龍岡區布吉	—	78	—
中國深圳梅林	—	44	7

於最後實際可行日期，本集團各研究及開發設施的面積(以建築樓面面積計)如下：

	研究及 開發中心	工程技術 開發中心	設計可靠 程度實驗室
	(平方米)	(平方米)	(平方米)
美國芝加哥	230 (附註1)	230 (附註1)	—
香港	1,432 (附註2)	—	—
深圳南山	728	—	—
中國深圳龍岡區布吉	—	715	420
中國深圳梅林	—	541	182

附註：

- (1) 230平方米乃指本集團芝加哥辦事處的建築樓面面積。芝加哥辦事處提供各項服務，故難以明確分辨研究及開發中心及工程技術開發中心各自佔用的建築樓面面積。
- (2) 1,432平方米乃指本集團香港辦事處的建築樓面面積。香港辦事處提供各項服務，故難以明確分辨研究及開發中心佔用的建築樓面面積。

截至二零零四年、二零零五年及二零零六年三月三十一日止三個年度，本公司的研究及開發開支合共約23,800,000港元、25,500,000港元及29,200,000港元，分別約佔同期本公司綜合銷售淨額約2.17%、1.44%及1.53%。本公司預期繼續作出研究及開發開支，並以相當於銷售淨額約2.0%為目標。

生產設施

本公司的業務策略其中重要一環，在於綜合其生產設施以提供全面解決方案，包括由產品設計及製造至分銷，以及按客戶需求在其所在地區提供售後服務。為貫徹此一策略，本公司除在香港設立總部外，亦在中國成立其自身的生產設施。本公司在中國的生產設施以及加工廠所處位置，使本公司享受在中國相對較低的勞工成本及租金，並維持地理位置鄰近香港總部。

布吉生產設施

本公司通過旗下在中國的外商獨資企業金寶通深圳，經營位於深圳龍岡區布吉鎮的生產設施。布吉生產設施於本公司二零零五年財政年度上半年開始投產，並於二零零五年十月全面投產。在布吉生產設施全面投產之前，本公司的產品主要在梅林加工廠生產。本公司布吉生產設施佔用樓面建築面積約60,000平方米，主要用作生產樓宇及家居控制裝置產品及工商業控制裝置產品，亦會用作生產電器控制裝置產品，惟有關產量較少。於二零零六年三月三十一日，本公司投資於布吉生產設施的賬面淨值約為55,200,000港元，而於最後實際可行日期，布吉生產設施設有6條表面貼裝技術生產線及101條裝配線。由於布吉生產設施於二零零五年十月全面投入運作，布吉生產設施對本公司截至二零零六年三月三十一日止年度總營業額的貢獻僅約為38.8%。

本公司的生產設施所在物業乃向獨立第三方租賃。布吉生產設施的租賃年期將於二零一三年十二月三十一日屆滿。

加工協議

本公司透過海燕合夥企業與獨立第三方深圳市嘉來源訂立加工協議。該協議已獲深圳市貿易工業局承認及確認。根據加工協議，深圳市嘉來源承諾於坂田加工廠及梅林加工廠為本公司提供的原材料及元件進行加工，將之轉化為塑膠或次組件及控制裝置。有關加工協議及前加工協議合約關係的其他詳情，載於「與本公司關連人士的關係－關連交易」。

深圳市嘉來源、海燕合夥企業與金寶通有限公司於二零零六年八月二十二日訂立補充協議，據此，海燕合夥企業同意將其於與深圳市嘉來源所訂立的協議項下的權利及義務轉讓予金寶通有限公司。轉讓加工協議於二零零六年八月二十三日獲深圳市貿易工業局批准。本公司的中國法律顧問金杜律師事務所已確認，深圳貿易工業局的批准為合法，而深圳貿易工業局為發出該批准的適當政府當局。此外，本公司的中國法律顧問金杜律師事務所進

一步確認該項轉讓經已生效，惟仍有若干行政程序有待完成，彼等並不認為存在任何法律障礙阻止本公司完成有關行政程序。預期轉讓加工協議不會對本集團營運帶來任何重大影響。歐陽和先生及梁文藻先生簽署一項以本公司為受益人的契約，(其中包括)承諾迅速簽署所有有關加工協議及彼等各自業務轉讓及歸屬予本公司而所須的文件。

根據加工協議，深圳市嘉來源須就產品製造提供所需人手及設施，而本公司則為此支付應付費用，截至二零零五年及二零零六年三月三十一日止年度分別支付予深圳市嘉來源的加工費為36,120,000港元及105,770,000港元。坂田加工廠及梅林加工廠目前為本集團提供獨家生產服務。本公司透過坂田加工廠租用坂田加工廠生產設施所處物業，以及梅林加工廠租用梅林加工廠生產設施所處物業。坂田加工廠及梅林加工廠分別佔用樓面建築面積約33,000平方米及19,000平方米。本公司透過深圳市嘉來源支付加工廠租用物業的租金並將該些租金作為加工費的一部份。

坂田加工協議及梅林加工協議各自的期限，分別於二零一四年十二月三十一日及二零一七年七月四日屆滿。該等加工協議的期限可經任何一方作出三個月事前通知而續期或終止，惟須經過訂約雙方磋商及地方政府批准。

坂田加工廠提供內部支援服務，包括製模設計、裝配、注塑、噴色、絲網印刷、金屬沖壓、摺合式標誌及四色紙張印刷，並生產元件及半製成品以供本公司於布吉及梅林加工廠的生產設施進行最終產品的裝配。由於注塑的產量一般與生產機械的產量數目一致，本公司得以釐定坂田加工廠是否擁有所須的生產力，並決定應由本公司自行生產的塑膠零件型號，而餘下的塑膠零件外判予合資格供應商製造。由於本公司向第三方供應商採購元件，本公司並非依賴坂田加工廠提供大部分元件。

根據坂田加工協議，本公司同意提供生產所需之設備、機器及物料，而深圳市嘉來源同意提供不少於1,000名工人，以及協助進行進出口清關工作。本公司因此向深圳市嘉來源支付加工費(一般會計入租金及經營開支、公用設施開支、深圳市嘉來源的毛利及關稅和稅款)，按時薪計算，即每月每名工人不少於650港元。由於坂田加工廠僅於二零零五年下半年方開始投產，截至二零零六年三月三十一日止年度支付予深圳市嘉來源的加工費約為18,530,000港元。加工費包括應付予職工的薪金、租金及清關手續費。於二零零六年三月三十一日，本公司投資於坂田加工廠的賬面淨值約為20,000,000港元。

梅林加工廠主要負責生產電器控制裝置產品，亦會生產若干樓宇及家居控制裝置以及工商業產品，惟有關產量較少。截至二零零六年三月三十一日止年度的總營業額，梅林加工廠佔約61.2%。除每月每名工人最低加工費為700港元外，適用於梅林加工廠的分工職責與坂田加工廠相同。梅林加工廠於二零零四年十一月起開始投產，藉此取替執行前加工協議的

工廠。截至二零零五年及二零零六年三月三十一日止年度兩個年度，就梅林加工協議支付予深圳市嘉來源的加工費分別約為36,120,000港元及約87,240,000港元。於二零零六年三月三十一日，本公司投資於梅林加工廠的賬面淨值約為79,100,000港元。

目前本公司所有產品均可交由坂田生產設施及梅林加工廠生產。為確保有效管理生產設施，本公司決定梅林加工廠主要生產電器控制裝置產品，而坂田生產設施則以生產樓宇及家居控制裝置產品，以及工商業控制裝置產品為主。本公司一般根據旗下業務部門提供的銷售預算為各生產基地籌劃一項營運計劃。本公司一般可根據銷售預算預測各業務部門的每月及年產量，並根據該等資料評估各生產設施的生產力是否充足。因此，本公司會預測各廠房的每月產量，並擬定生產計劃以實現有關預測。

本公司在各加工廠派駐全職員工，以監察各加工廠的管理及營運。

根據加工協議，加工廠現行慣例以及加工廠與出租人簽訂的租賃協議，在合約期內本公司在加工廠內的活動範圍並不受限制，而對有關設施的使用權不會中斷。本公司亦負責對加工廠的設備及機械提供保養。

本公司的中國法律顧問金杜律師事務所已確認，各加工廠在各重大方面已遵守相關法律及規例，並已就其在中國營運所需向有關監管機關取得所有有效牌照、批准及許可。

於最後實際可行日期，梅林加工廠設有10條表面貼裝技術生產線及48條裝配生產線；而坂田加工廠則設有94台注塑機，12個月內可處理約3,108噸塑膠。

儘管本公司某程度上依賴加工廠提供製造支援服務，本公司設於布吉的生產設施具備有關加工廠所製造的元件及產品的生產能力。儘管本公司的布吉設施未必足以全面進行每家加工廠的生產工作，本公司可在必要時向合資格供應商或其他第三方供應商採購元件及產品，或將有關加工及製造服務分包予其他第三方承包商。除「風險因素－本公司依賴加工廠提供的製造支援服務。倘加工廠業務倒閉或中斷，將會對本公司的經營業績構成不利影響」一節所披露者外，本公司未曾因為生產設施的設備失靈或故障、原材料短缺、電力中斷、火警、勞資糾紛或其他原因而致生產受到嚴重阻礙。

本公司相信布吉生產設施及加工廠可交替運用，而其現有生產設施連同加工協議，足以應付未來12個月的預期產品需求。

本公司中國法律顧問金杜律師事務所已確認，布吉生產設施、坂田加工廠及梅林加工廠的出租人已就該等物業取得房地產產權證，惟布吉生產設施第1號宿舍（並非作生產用途）除外。

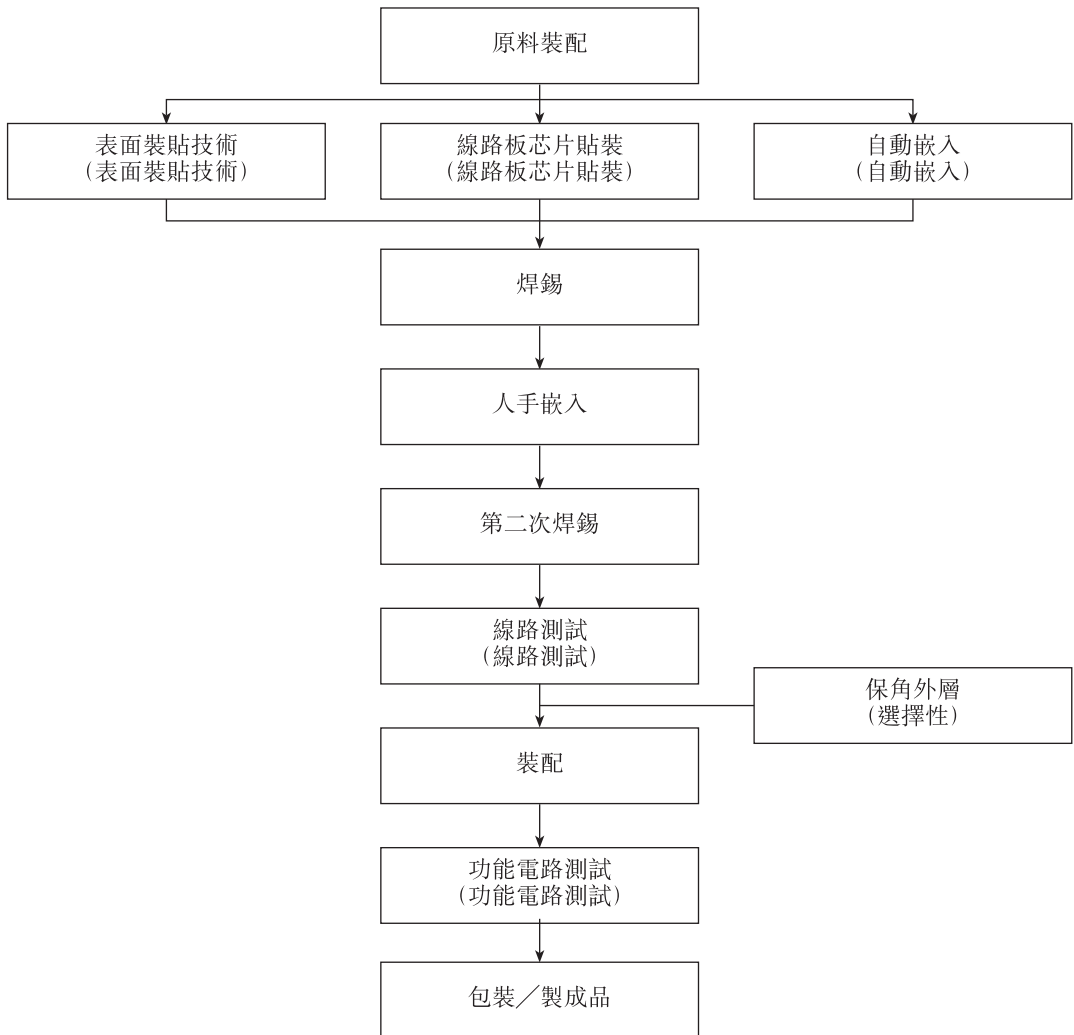
本公司有能力生產符合歐盟《限制有害物質第2002/95/EC指令》（「RoHS」）規定的產品，而過往已按客戶要求生產符合RoHS規定的產品出口至歐洲。符合RoHS規定的產品指不得含有鉛、水銀、鎘或其他有害物質的產品。詳情請參閱「業務－環境保護、健康及安全事項」一節。

本公司的生產曾經多次因為電力故障而中斷。本公司設有節能或後備電力裝置，以應付電力短缺情況。其他詳情請參閱「風險因素－本公司的生產設施依賴於足夠的電力供應」。

生產程序

本公司根據客戶提供的規格和要求，就每項產品設計及製作原型，以供客戶檢查。因此，本公司就有關產品的生產程序進行測試。本公司的原型審批系統及測試，令本公司在進行大量生產前取得合理的產品毛利率的機會增加。本公司經常進行產品測試以協助確保本公司製造產品的能力，以及評估及提升本公司的產品回報及加工技術。本公司在收到客戶對原型測試的最終批准後，便會評估人手、設備、工具及裝置生產能力、生產程序所需的原材料及元件水平，籌備生產時間表。在取得所需原材料及元件或經內部製成後，本公司開始根據客戶批准的原型、產品詳情及包裝規格生產。作為一般規則，本公司在每個裝配步驟均會進行產品質量檢查及性能測試。

下表載列本公司主要產品的標準生產程序：



將各項原材料裝配成為製成品產品，平均需時約3至6天完成。

定價

本公司一般按個別訂單基準為非品牌產品定價，計算方法是計入製造該等產品所涉成本，並參考市場價格。本公司的部分非品牌產品的定價很大程度上直接受市場價格影響。本公司的報價包括足以補償原材料成本的金額，有關金額乃根據供應商就原材料價格提供的最新價格，另加一項「增值」金額，以反映預期毛利、勞工成本、製造前成本、研究及開發開支、設備使用、製造經營開支、銷售及行政成本、融資成本及其他開支。本公司定期與客戶評估該等估計成本，以反映市場及經營狀況轉變。本公司能夠提供價格具競爭力的產品定價，乃取得客戶定單的關鍵。

至於本身品牌產品，本公司根據生產成本、預期毛利、競爭、本公司期望在相關市場取得的市場佔有率以及產品類別以釐定價格。

原材料及元件

本公司的銷貨成本中以原材料及元件所佔比重最大。本公司製作產品所需的主要原材料及元件包括：塑膠零件、印刷線路版、微控制器、集成電路及發光二極管。因應產量需求轉變、生產週期推出新產品以及其他產品停產，本公司的產品陣容不斷改變。因此，原材料及元件採用量不時存在頗大差異。截至二零零六年三月三十一日止年度，本公司採用的主要原材料及元件為塑膠、印刷線路版、微控制器、集成電路及發光二極管，分別佔同期銷售成本總額約8.9%、7.1%、5.7%、3.7%及2.7%。

本公司的供應商來自美國、歐洲、日本、香港及中國的製造商。總括而言，本公司根據採購協議及不時發出的採購定單，向第三方供應商採購元件及原材料。本公司採購所用的貨幣以港元及美元為主。採購的付款方式主要為現金交易或設立30至60天信貸期的賬戶。為使過量存貨導致相關風險降至最低，本公司通常會在接獲客戶定單後才採購原材料及元件，同時務求供應來源多元化，以防供應可能中斷。本公司偶爾會根據客戶的滾動預測採購原材料及元件。本公司過往未曾出現任何原材料或元件嚴重短缺的情況。然而，倘若本公司未能及時購得原材料或元件，本公司的生產時間表可能出現延誤，繼而流失客戶。

截至二零零四年、二零零五年及二零零六年三月三十一日止三個年度，本公司最大供應商分別佔本公司同期原材料及元件採購成本總額約5.3%、4.7%及4.3%；五大供應商分別佔本公司同期原材料及元件採購成本總額約18.8%、18.4%及16.2%。

PD Trading為本公司截至二零零四年三月三十一日止年度五大供應商之一。PD Trading是梁綺莉女士間接持有31.84%股權的公司，彼於本招股章程刊發日期為本公司的第二大股東，及待全球發售完成後（假設並無行使超額配股權），為本公司主要股東之一。有關梁綺莉女士於本公司持股的其他資料，請參閱「主要股東」一節。截至二零零四年三月三十一日止年度，向PD Trading的採購佔同期本公司原材料及元件採購總額約5.3%。截至二零零四年三月三十一日止年度，除PD Trading外，五大供應商餘下四名供應商均為獨立第三方，而截至二零零五年及二零零六年三月三十一日止年度五大供應商均為獨立第三方。除上文所披露者外，概無任何董事或主要行政人員或據董事所知於本公司或其任何附屬公司或彼此各自的聯營公司擁有5%權益以上的任何人士，於過去三年內曾在本公司任何五大供應商中擁有任何權益。

品質保證

本公司致力保持及提升產品品質標準，並已實施一些政策及程序實現此一目標，主要涉及品質保證檢測方面。本公司已為個別客戶建立一套品質保證標準，而且不斷對該等標準進

行評估。本公司在生產過程不同階段特地進行收貨及出廠品質保證檢測，以協助確保產品符合客戶的期望，降低產品的損壞率。在生產過程中品質保證程序分別在三個階段進行：

收貨品質保證

本公司在原材料及零部件送抵後透過抽樣檢查以進行收貨品質保證測試。一般而言，未能符合本公司品質標準及規定的原材料或元件，將會退回供應商以作更換或退款。此外，本公司要求供應商保留其工廠及生產設施的證明書，並定期進行檢查。

生產過程品質保證檢查

本公司在生產過程中的不同控制時間點進行品質保證測試。本公司為生產線員工提供品質保證培訓，進行肉眼檢查及測試以協助確保產品標準及規格符合客戶的要求。

出廠品質保證檢查

所有製成貨品在交付至客戶之前，必須通過檢查及性能測試。未能通過品質標準的產品將會退回製造設施進行修補，在修補完畢後，須再次通過相同檢查及性能測試。

為符合客戶的高品質保證標準以及協助將保養服務成本降至最低，本公司設有內部實驗室進行產品安全及可靠程度測試，包括對溫度、濕度、擺動、化學及電磁的適應程度，即一般會影響產品安全及可靠程度因素的相關測試。

截至二零零四年、二零零五年及二零零六年三月三十一日止三個年度，本公司未曾接獲客戶大批回收、再造及修理產品的要求。在該段期間客戶退回損壞產品的平均比率分別約0.37%、0.15%及0.28%。本公司相信其產品存有瑕疵的水平相對較低，並與業界一般公認標準及客戶提供的品質標準一致。

本公司已達到部分非品牌產品客戶所定的各項要求，成為他們的合資格供應商。特別是，本公司獲通用電氣頒發「主要供應商」獎項，並於二零零五年獲新力公司頒授「綠色夥伴」獎項。

本公司獲得多項與其業務有關的認證品質證書及若干獎項，以嘉許其品質保證系統，其中包括：

- QS-9000：1998：本公司在二零零零年獲得此證書。
- ISO 9001：2000：本公司在二零零二年獲得此證書。
- ISO 14001：2004：本公司在二零零二年獲得此證書。
- ISO 13485：2003：本公司在二零零三年獲得此證書—ISO 13485：2003是優質醫療裝置管理系統的內部確認標準證書。
- 2001年香港工業獎—品質大獎：本公司於二零零一年獲香港特別行政區政府貿易發展局頒授有關獎項。

銷售及市場推廣

本公司設有市場及市場推廣隊伍，透過芝加哥、路易斯維爾、英國及香港的辦事處進行銷售及市場推廣工作。芝加哥及路易斯維爾的辦事處負責統籌美國、加拿大及墨西哥的產品銷售、市場推廣及分銷事宜；英國的辦事處及德國的銷售點則負責「Salus」品牌的銷售事宜；香港辦事處則負責亞洲及歐盟的銷售事宜。本公司亦會委派銷售人員到若干主要非品牌產品客戶的辦事處提供售前及售後支援服務。於最後實際可行日期，本公司的加工廠聘用66名全職員工及11名銷售人員，負責銷售及市場推廣的工作。本公司計劃額外招聘專業工程師以及項目及客戶經理，分別為歐洲及香港銷售業務提供支援。

下表為所示期間本集團按產品付運目的地的地區業務銷售淨額分析：

	截至三月三十一日止年度		
	二零零四年	二零零五年	二零零六年
	千港元	千港元	千港元
分部收益：			
銷售予外界客戶：			
美洲	702,890	1,184,479	1,419,315
歐洲	140,998	307,948	301,379
亞洲	228,433	252,462	133,212
其他地區	23,406	31,205	54,569
總計	1,095,727	1,776,094	1,908,475

於營業記錄期間，本公司側重於美洲及歐洲的銷售及市場推廣工作，有關市場於截至二零零六年三月三十一日止年度分別約佔同期營業額的74.4%及15.8%。本公司計劃加強對亞洲市場的銷售及市場推廣。

本公司的銷售及市場推廣隊伍與各主要客戶保持聯繫，主動為客戶提供設計、研究、產品專業知識及供應鏈，以及售後支援。

銷售及市場推廣策略

本公司統籌各項銷售及市場推廣工作，以實現整體業務策略目標。銷售及市場推廣隊伍致力提升本集團的知名度，並以全面解決方案供應商作市場定位，提供有關控制裝置方面的專業知識、設計及工程技術，以及由原材料採購至製造、包裝、分銷及售後支援服務的供應鏈服務。透過直接銷售隊伍以及第三方代理及分銷商，本公司致力物色及評估市場上現有或潛在的機會。同時，銷售人員與客戶，本公司技術支援和研究及開發隊伍緊密合作致力開發新產品並取得新客戶。

本公司的銷售一般以30天至90天信貸期或交貨付款形式進行，視乎與客戶的關係而定。截至二零零四年、二零零五年及二零零六年三月三十一日止三個年度，本公司並無任何重大壞賬。

直接銷售

本公司以直接銷售方式向亞洲、歐洲及美洲客戶銷售非品牌產品。本公司亦向部分美國、加拿大及歐洲主要客戶直接銷售本身品牌產品。透過市場調查所得，本公司銷售及市場推廣隊伍以一群被選取的客戶為銷售對象。銷售及市場推廣人員和研究及開發人員緊密合作，以確保本集團全面了解客戶的技術要求和銷售目標。

本公司的直接銷售主要以美元計值，付款方式一般為貨到付現交易或設立30天至90天的信貸期。

第三方代理／代表

就若干國家而言，本公司亦透過設立佣金基準聘用第三方代理或代表，在有關國家銷售非品牌產品。該等代理或代表在物色業務及市場機會、建立業務網絡、物流安排如產品付運方面擔當重要角色，確保本集團得以集中投放資源在產品開發、品牌宣傳以及與現有及潛在客戶建立關係。

本公司透過第三方代理/代表的銷售主要以美元計值及設立信貸期作為付款方式，信貸期一般介乎30天至75天。

第三方分銷商及批發商

本公司透過第三方分銷商及批發商銷售小部分非品牌產品及大量本身品牌產品。本公司直接向分銷商及批發商銷售產品，並就該等銷售而言視該等分銷商及批發商為本公司的客戶。由於客戶群目標和涉及的產品系列不同，本公司透過第三方分銷商或批發商銷售的產品，並不會與本公司透過直接銷售渠道或第三方代理銷售的產品構成直接競爭。

就本身品牌產品而言，本公司以固定期限委任分銷商負責特定的地區市場，在若干情況下，倘分銷商達到銷售目標，本公司有權續約以增加委任年期。本公司的分銷商一般須達到若干銷售目標，倘分銷商未能達到銷售目標，本公司保留終止分銷商協議的權利。本公司對部分產品設立最少訂貨量。

根據本公司與批發商訂立的合約，批發商一般負責支付運輸、包裝及保險費用。倘出現產品損壞的情況，本公司一般同意按產品價格向批發商退款或免費更換有關產品。與直接銷售客戶不同，本公司無須就產品設施維持認證。

本公司透過第三方分銷商及批發商的銷售主要以美元計值，付款方式一般為貨到付現交易或設立30天至60天的信貸期。

截至二零零四年、二零零五年及二零零六年三月三十一日止三個年度，直接銷售分別佔本公司同期營業額約92.8%、94.2%及94.2%；透過第三方代理的銷售分別佔本公司同期營業額約2.9%、4.8%及4.6%；銷售予第三方分銷商及批發商分別佔本公司同期營業額約4.3%、1.0%及1.2%。截至二零零六年三月三十一日止年度，對本公司首五大客戶的銷售乃透過直接銷售方式進行。

競爭

控制裝置設計及製造行業競爭激烈。本公司與不同公司競爭，主要在於所提供的服務類別或地區。部分競爭對手較本公司擁有較多製造、財政、研究及開發、市場推廣資源，以及更廣泛的地區覆蓋範圍。儘管本公司相信並非與所涉足業務領域的每家公司進行競爭，本公司與若干擁有內部控制裝置生產專業知識的電器製造商及其他電器控制裝置行業的製造商；專門從事樓宇及家居氣溫及家居控制裝置的製造商；若干保健、資訊娛樂及工商業控制裝置的製造商以及其他銷售近似本公司本身品牌產品的品牌恆溫器及真空管製造商進行競爭。

控制裝置製造市場的主要競爭範疇包括產品種類及質素、地區位置及覆蓋範圍、技術能力、定價、產品付運時間表的可靠程度，以及應付設計及時間表改動的靈活性及時間性。

為保持競爭力，本公司不斷致力提供嶄新設計及生產能力、保持產品質素水平、付運時間靈活及可靠以及定價具競爭力。

知識產權

本公司目前依賴專利權、版權、商業秘密法例及商標以及不披露協定、內部保安系統及其他多種辦法保障本公司產品的知識產權。本公司無法保證未來可保持任何專利權或相關權利，或本公司可保持任何其他知識產權。然而，本公司慣常為任何新發明、產品升級或技術開發尋求專利保護。儘管本公司竭盡所能保護其產品，工序及技術，包括限制本公司員工並禁止加工廠員工查閱本公司的專利資料以及使用儲存專利數據的資訊科技系統及網絡，仍有可能出現盜用侵權的情況。

於二零零六年三月三十一日，本公司擁有14項商標、1項專利權；並已就其他6項商標及多項專利權提出申請。除根據協定條款和細則使用「Wayfinder」和「One For All」品牌的獨家特許權外，本公司目前並無與任何其他方訂立任何專利權協議而在生產過程中使用任何技術或知識。有關知識產權的其他詳情，請參閱本招股章程附錄五「本集團知識產權」。本公司已實施員工獎勵計劃，向成功為其每項產品設計、技術、加工控制及管理系統取得專利權的員工提供金錢獎勵。

本公司的員工須簽署僱傭合約，根據有關合約員工禁止向外披露本公司任何專利技術，並要求本公司的技術人員將與本公司業務有關的任何發明轉讓予本公司。

本公司的「金寶通」商標已在7個國家註冊，且正在其他3個國家申請相同註冊。

環境保護、健康及安全事項

本公司的生產過程會於製造工序的各個階段產生液態廢物、廢水及其他工業廢料。本公司已為生產設施安裝各類防污染設備，以減少及處理本公司於製造過程中所產生的廢物。於

二零零五年，本公司獲新力授予「綠色夥伴」證書，對本公司在產品開發及生產過程中防止和減輕破壞環境所付出的努力加以肯定。本公司旗下的布吉生產設施，以及為本公司生產部分產品的加工廠，均已取得ISO 14001認證。

本公司營運須遵守中國全國人民代表大會環境保護行政主管部門及有關地方政府環境保護機關的監管和定期監察。根據全國人民代表大會常務委員會於一九八九年十二月二十六日採納的《中華人民共和國環境保護法》，國務院環境保護行政主管部門制定了多項排放污染物的國家指引。國家指引如有不足之處，各省、自治區及直轄市的省市政府亦可在其本身的省區中自行制定指引。

根據國家指引，凡產生環境污染和排放其他有害污染物的公司或企業，必須把環境保護辦法及程序納入業務營運中。為遵守有關指引，有關公司或企業可在公司的業務架構內建立環境保護責任制度；採取有效措施，防治在生產、建設及其他活動中產生的廢氣、廢水及廢渣、粉塵、放射性物質以及噪音等對環境的污染及危害。環境保護制度及程序必須與該公司進行的建設、生產及其他活動同時展開並在營運過程中同時執行。排放環境污染物的公司或企業，必須向環境保護行政主管部門申報登記，並繳納任何排污罰款。公司亦可能被徵收費用，以支付任何將環境恢復原狀的工程成本。對環境造成嚴重污染的公司，則須在限期內將環境恢復原狀，或糾正污染所造成的影響。

倘若公司未有就其造成的環境污染作出申報及/或登記，則會受到警告或處以罰款。公司如逾期未能在限期內將環境恢復原狀或糾正污染所造成的影響，則須受罰，甚至被吊銷業務許可證。造成環境污染及危害的公司或企業，有責任補救污染造成的危害及後果，並對有關環境污染導致的任何損失或損害作出賠償。

據本公司所深知，本公司已於營業記錄期間在各重大方面已遵守環境保護適用的法律及規例，且並無違反該等法律及規例。於最後實際可行日期，本公司並無因涉及不遵守有關環保法規而重大遭罰款或起訴。本公司目前並不知悉任何經營業務所在司法管轄的地區的環保機關提起的訴訟的威脅，亦無任何該等訴訟待決。

除中國環保法規外，本公司必須遵守若干適用於客戶及其產品的國際環保法規及標準。特別是，本公司出口至歐盟的產品必須在二零零六年七月一日前全面遵守歐盟對RoHS的指令。於最後實際可行日期，本公司所有出口至歐盟的產品均符合RoHS的規定，不得含有鉛、水銀、鎘或其他有害物質。本公司預期未來在遵守RoHS指令方面並無任何困難。

房地產

於本招股章程刊發日期，本公司在中國租賃作生產、辦事處、貨倉、研究及開發以及其他商業用途的面積約為60,000平方米。本公司亦在香港、英國及美國租賃物業作為研究及開發設施，以及用作辦事處及其他商業用途。本公司目前在香港擁有一個面積約為1,500平方米的貨倉，作為存放原材料及製成品之用。於二零零六年九月十五日，本公司與一名獨立第三方訂立臨時買賣協議，以總代價18,500,000港元出售該貨倉。本公司預期該項交易於二零零七年三月完成。除香港貨倉外，本公司所有生產設施均向第三方租賃。

本公司物業估值師西門(遠東)有限公司已確認，本公司就中國租賃物業協定支付的租金款項與目前市價相若。本公司的生產過程無須要求生產設施所用物業具備獨特設計及條件。此外，本公司生產設施所用的設備及機器並非固定裝設於物業上，可作搬遷。本公司相信於必要時按可資比較租金，將現有生產設施遷移至深圳其他可資比較物業繼續進行生產，並無任何困難。

坂田加工廠租賃的坂田加工廠第3號廠房、第7號宿舍及第2B號廠房已按揭予銀行。有關銀行已知悉本公司與出租人有關第3號廠房、第7號宿舍及第2B號廠房的租約協議。本公司的中國法律顧問已確認，租約協議有效、具法律約束力並可強制執行，倘若該按揭被強制執行或該物業轉手，有關受讓人須受該租約協議約束。

保險

本公司購買各類保險，包括：

- 為本公司員工購買僱員賠償保險
- 為香港及中國的資產(包括機器及存貨)購買的財產綜合保險
- 為本公司香港業務有關的任何人士的意外人身傷害及財產的意外損失或意外損毀而造成的損失購買公眾責任保險
- 為本公司在中國深圳業務有關的任何人士的意外人身傷害及財產意外損失或意外損毀造成的損失而購買公眾責任保險
- 為本公司在一般業務過程中分銷或出售予指明賣方的產品而導致的人身傷害及財產損毀造成的損失購買全球產品責任保險，惟美國及加拿大除外，有關責任保險只適用於進口至有關國家的產品
- 為本公司客戶的無力償債風險及客戶的國家的任何法律及政治風險購買出口信貸風險

本公司所購買的產品責任保險，有關保險價值乃本公司認為符合行業及產品的慣例。為控制本公司的產品責任風險，本公司尤其注重品質保證。本公司過往未曾接獲客戶或任何其他第三方提出的產品責任或第三方責任索償。

總括而言，本公司認為其保單規定及承保限額與有關行業的一般商業慣例相符，而本公司已購買足夠保險，保障範圍程度相當審慎。本公司目前正就Hunter Fan Company提出的索償進行抗辯。然而，倘Hunter Fan Company向本公司索償成功，本公司將會要求其保險商

作出賠償，倘有關賠償不在受保之列，本公司控股股東SPGL (定義見上市規則) 及其股東歐陽和先生與歐陽伯康先生已同意應要求就本集團因Hunter Fan Company的索償的潛在索償而造成的任何損失或索償作出彌償。

人力資源

於最後實際可行日期，本公司在全球各地聘用約4,550名全職員工。此外，加工廠營運商深圳市嘉來源於同日為其營運的坂田加工廠及梅林加工廠分別聘用899名和3,532名工人及職員，該等工人及職員的工作均與本公司產品的生產工作有關。下表列示本公司於最後實際可行日期按地區及職能分類的僱員分析：

地區	全職僱員數目
香港及中國	4,527
美國	17
歐洲	6
	4,550

職能	全職 僱員數目	加工廠 員工數目
日常管理	17	—
銷售及市場推廣	66	11
研究及開發	35	—
工程技術	84	41
設計可靠程度工程	47	59
生產	3,776	3,806
供應鏈管理	242	175
品質保證	158	232
財政	29	20
人力資源及行政	53	66
資訊科技及系統管理	43	21
	4,550	4,431

本公司僱員概無參與組織工會。本公司相信其與員工關係令人滿意。本公司相信其管理政策、工作環境、僱員晉升機會及享有福利，有助建立良好員工關係及挽留員工。本公司為其僱員提供額外福利，如為布吉生產設施員工提供房屋膳食及津貼、意外及醫療保險。本公司定期舉行消閒活動供僱員參與，過往於特別時節向僱員贈送現金、獎勵或禮物。

於二零零四年十月六日，前加工協議項下的加工廠發生罷工。報章報道本公司當時的加工代理深圳市美芝工業公司違反中國適用的勞工法例 (其中包括) 支付其工人少於法定最低的工資、訂立的僱用合約的條款違反中國法律、未能向其若干僱員提供社會保險福利及要求

其僱員工作的時間根據中國法律被視為過量。由於所報導的該等違規，據報深圳市美芝工業公司被罰款約人民幣1,960,000元。就有關的罷工而言，本公司並不知悉有任何本公司員工被涉及與深圳市美芝工業公司有關的違規或於與其中被判有罪。與前加工協議有關的加工協議於二零零四年十二月三十一日屆滿。本集團概無由於深圳市美芝工業公司違規而須承擔任何法律責任，亦無因此招致任何重大損失。本公司自此與深圳市嘉來源訂立梅林加工協議，而本公司目前正更積極參與加工廠的管理及營運加工廠。本公司已確立程序避免同類違規事件發生，包括監察加工廠的管理和營運、為加工廠工人及職員提供培訓以及審核關於加工廠的人力資源政策。據本公司所知，深圳市嘉來源為一家獨立於深圳市美芝工業公司的公司。由於本公司的生產工序很大程度上須依賴人工操作，任何罷工或停工將對本公司的業務及經營業績造成不利影響。其他詳情請參閱「風險因素－本公司依賴加工廠提供製造支援。加工廠業務的任何停止或中斷對本公司的經營業績將造成不利影響」。

本公司為僱員提供培訓，透過各種內外部培訓課程以及海外技術培訓計劃，為僱員裝備與工作有關的技能和知識。本公司亦推行獎勵計劃對滿足客戶要求及本公司品質目標的僱員予以肯定。

根據中國規例的規定，本公司已參加有關地方政府機關設立的社會保險計劃。本公司亦為其中國工人投購強制性退休金計劃、醫療及工作相關保險。本公司亦已為香港、美國及歐洲僱員參加強制性退休金及社會保險計劃。據本公司所知，本公司於營業記錄期間於各重大方面已遵守中國、香港、美國及歐洲適用的勞工法律及規例，並無違反有關法律及規例。

法律訴訟

於二零零六年六月，本公司工商控制裝置產品主要客戶 Hunter Fan Company (彼為截至二零零四年三月三十一日及二零零五年三月三十一日止年度五大客戶之一) 要求本公司就一家保險公司提出就有關產品責任索償而可能引致的責任向其作出賠償，一家保險公司已對其被保險人因為購自 Hunter Fan Company 的恆溫器引起火災而招致財產損失賠償若干金額。由該保險公司委託專家所撰寫的報告顯示，火災肇因乃由控制裝置損壞引起，而有關控制裝置乃由本公司供應予 Hunter Fan Company。本公司預期於此項事件中的有關責任不超過 20,000 美元，本公司預期有關責任將由其保險公司賠償，倘出現賠償不足的情況，歐陽和先生、歐陽伯康先生及 SPGL 已同意應要求就該責任向本公司作出賠償。本公司正調查此索償及尚未接納賠償責任。本公司不能保證日後不會面對其他產品責任損失，不論來自本公司客戶或第三方消費者或因為本公司產品的損壞程度，倘出現產品回收本公司將不會耗費大量開支。其他詳情請參閱「風險因素－本公司可能因產品責任風險索償而蒙受不利影響」。

除上文所述者外，本公司並不知悉任何(不論個別或整體)未了結或面臨會重大不利於本公司營運及財務狀況的訴訟或其他程序，亦無涉及任何(不論個別或整體)對本公司營運及財務狀況構成重大影響的訴訟或其他行政程序結果，除上文所述的單一事件外，本公司在過去三個財政年度未曾因為本公司產品的損壞而面臨其他索償或訴訟。