

未來計劃

策略及未來計劃

本集團的主要目標是充分利用其競爭優勢，成為鞋履膠黏劑行業專用化工產品的領先專業生產商。本集團矢志通過實施以下策略達致該目標：

- **鄰近客戶**

儘管中國已成為世界上最大的鞋履生產國及出口國，二零零八年佔世界鞋履生產總量約66%，惟董事意識到鞋履製造商正逐步將其生產基地拓展至亞洲其他國家，如越南、孟加拉國、印尼和柬埔寨。有鑑於此，本集團於二零零五年在越南建立附屬公司及生產設施，與本集團在中國的業務及生產設施分開獨立經營。於二零零九年，本集團擬進軍孟加拉國市場，因而與獨立第三方孟加拉國出口加工區管理局訂立租賃協議以租賃一幅土地，為期30年，以供建立生產設施。另外，本集團亦於二零零八年在越南租賃一幅土地，並於中國南沙購置一幅土地，以供建立新的生產設施，並提升其在中國、孟加拉國及越南的產能。在評估對本集團產品的潛在需求及管理人員的可得性後，本集團將繼續探索開發其他市場。

- **向鞋履供應商推廣「中部」品牌**

根據鞋履製造行業的現行慣例，鞋履製造商須向獲彼等各自客戶（即鞋履供應商）認可及批准的指定生產材料供應商購買生產材料，以控制鞋履產品的質量。除鞋履供應商所執行的下述認可程序外，本集團與鞋履供應商概無進行任何直接業務交易。董事明白，鞋履製造行業的日常慣例是，大多數鞋履供應商將向彼等各自的鞋履製造商提供一份獲批准的生產材料供應商內部名單，僅有限數目的鞋履供應商會發出該等生產材料供應商認可的正式批准通知。於最後可行日期，本集團已接獲三名鞋履供應商的正式批准通知，批准本集團成為獲認可的膠黏劑材料供應商之一。董事明白，各份獲准內部名單約有五名膠黏劑材料供應商，並僅有限數目的鞋

未來計劃

履供應商會發出該等生產材料供應商認可的正式批准通知。該等鞋履製造商僅可從該獲准內部名單所列的供應商採購生產材料。董事明白，根據獲認可程序，鞋履供應商將通常主要通過以下方面評估生產材料供應商：

1. 產能及質量管理；
2. 提升產品質量及改造產品以適應鞋履供應商的牌要求及產品開發的能力；
3. 化學材料控制；
4. 解決應用膠黏劑過程中出現的技術問題的能力；及
5. 售後技術服務滿意度及生產效率表現。

於評估生產材料供應商時，鞋履供應商將直接對本集團膠黏劑及相關產品進行現場評估、檢查及測試。此外，鞋履供應商可能會不時拜訪生產材料供應商，以確保持續達致上述規定。

儘管該認可毋須受任何條件規限，亦毋須定期更新，本集團仍與鞋履供應商及彼等的製造商就鞋履產品的未來發展緊密合作。於最後可行日期，本集團並無就獲認可成為獲批准生產材料供應商而被鞋履供應商終止認可。

為成為其他鞋履供應商及鞋履製造商認可及批准的膠黏劑供應商，本集團將繼續積極向其他鞋履供應商推廣其產品，進而預期將擴大本集團的客戶群。

未來計劃

- **推廣硫化鞋膠黏劑相關產品**

由於硫化鞋的生產涉及額外的硫化過程，即通過添加硫將橡膠轉化為可持久耐用的材料的化學過程，因此，硫化鞋的生產過程有別於傳統鞋的生產過程，這導致對膠黏劑及相關產品產生不同的要求。通過過往與本集團鞋履製造商客戶的溝通，董事獲悉當前生產硫化鞋使用的膠黏劑市場具有如下特點：

- 將傳統膠黏劑產品應用於生產硫化鞋的結果不令人滿意，因為傳統膠黏劑的化學結構及黏性在硫化過程中將發生變動；
- 當前用於生產硫化鞋的膠黏劑相關產品屬於溶劑型且主要由硫化鞋製造商生產；
- 用於生產硫化鞋並由鞋履製造商自身生產的該溶劑型膠黏劑含有高揮發性的有機溶劑，對環境有害且鑑於若干鞋履供應商環保方面的考慮而可能屬不予認可原材料；
- 鑑於硫化鞋的款式及材質快速發展，鞋履製造商自身生產的膠黏劑可能無法應付硫化鞋的不斷發展；及
- 由於生產硫化鞋並無特定的膠黏劑，故鞋履製造商及供應商無法將質量標準化。

考慮到(i)硫化鞋膠黏劑相關產品為具環保特性的水性產品；(ii)硫化鞋膠黏劑相關產品可協助硫化鞋製造商解決生產過程中有關使用膠黏劑的技術難題；及(iii)若干硫化鞋供應商已通過硫化鞋膠黏劑相關產品的質量評估並考慮到本集團自二零零九年十月開始商業化銷售硫化鞋膠黏劑相關產品，董事相信，硫化鞋膠黏劑相關產品可贏得硫化膠黏劑行業的市場需求，並將向本集團提供一個全面覆蓋的膠黏劑行業，以及將獲硫化鞋製造商採納，代替彼等目前生產硫化鞋時的自製膠黏劑。

未來計劃

經考慮以上因素，董事認為，硫化鞋膠黏劑相關產品與傳統膠黏劑相關產品服務於兩個不同市場分部，並不會於重大方面互為競爭。

於二零零九年九月，本集團已就其自主開發的硫化鞋膠黏劑相關產品，向中華人民共和國國家知識產權局申請創新專利。鑑於硫化鞋的潛在市場，本集團將繼續向生產硫化鞋產品的鞋履供應商推廣硫化鞋膠黏劑相關產品。

- **擴大中國國內市場**

自成立之日起，本集團便主要向中國的鞋履製造商銷售，該等製造商的鞋履產品主要售予鞋履供應商，並出口到其他國家。鑑於中國國內鞋業發展迅速，致使鞋履材料多樣化，客戶對產品質量及供應商所提供的技術服務有更高期望，本集團計劃透過在中國國內銷售方面向國內鞋履製造商推廣其產品，拓展國內現有分銷網絡，進而擴大國內市場的業務。

- **擴建生產設施**

擴建的原因

為擴大其產能，本集團計劃在中國、越南及孟加拉國與建新生產設施。計劃擴建生產設施的詳情載於本文件「業務」一節「生產設施」一段。此外，鑑於對本集團產品的需求，本集團擴充其產能受產能利用率的規限。本集團或會於適當時繼續擴建或推遲擴建生產設施。下表闡釋根據本集團擴張計劃提升年產能。

未來計劃

本集團年產能／計劃年產能⁽²⁾

	於最後 可行日期 ⁽¹⁾ 產能 噸	孟加拉國	中國南沙的南沙生產		越南新生
		新生產 工廠於 二零一零年 十月投產後 產能 噸	工廠投產後 ⁽³⁾ 一期（於 二零一一年 三月） 產能 噸	二期（於 二零一一年 九月） 產能 噸	產工廠於 二零一一年 九月投產後 ⁽⁴⁾ 產能 噸
膠黏劑					
— 傳統	14,050	15,750	16,742	16,742	18,100
— 硫化鞋	560	760	4,600	9,000	9,280
	<u>14,610</u>	<u>16,510</u>	<u>21,342</u>	<u>25,742</u>	<u>27,380</u>
處理劑					
— 傳統	8,879	9,059	8,861	8,861	7,850
— 硫化鞋	490	510	370	670	800
	<u>9,369</u>	<u>9,569</u>	<u>9,231</u>	<u>9,531</u>	<u>8,650</u>
總計	<u>23,979</u>	<u>26,079</u>	<u>30,573</u>	<u>35,273</u>	<u>36,030</u>

附註：

1. 本集團於最後可行日期的產能乃按本集團截至二零一零年一月三十一日止四個月（經計及珠海生產工廠停產半個月進行年度維護）的年度產能（誠如本文件「業務」一節「生產設施－現有生產設施」一段所述）計算。
2. 計劃產能指本集團於中國、越南及孟加拉國的經擴大生產設施所提供的預計產能，有關詳情載於本文件「業務」一節「生產設施－已擴建生產設施」一段。
3. 於南沙生產工廠投產後，珠海生產工廠及中山生產工廠將終止營運。因此，珠海生產工廠及中山生產工廠各自的產能並無計算在內。
4. 於本集團越南新生產工廠投產後，越南現有生產工廠將終止營運。因此，越南現有生產工廠的產能並無計算在內。

本集團於往績記錄期間的產能詳情載於本文件「業務」一節「現有生產設施」一段。

未來計劃

儘管本集團於中國珠海的生產工廠的利用率於截至二零零九年九月三十日止年度已達到約80%，於二零零八年及二零零九年六月及七月，本集團於珠海的生產工廠的產能已被全部動用。有關本集團產能的詳情載於本文件「業務」一節「生產設施」一段。董事將產能的高度利用主要歸因於鞋履製造商因預計十月中國國慶節可能會導致生產率下降而超額採購生產材料所致。不考慮二零零八年下半年金融海嘯的影響，二零零九年下半年是本集團銷售的相對高峰期，本集團自十月至十二月錄得相對較高營業額。考慮到珠海生產工廠為膠黏劑及處理劑的主要生產基地，並向其他生產工廠提供半成品以供進一步加工，故為應對本文件「行業概覽」一節所述預期行業增長所產生的市場需求及本集團的擴張計劃，董事認為本集團有必要擴大產能。

經考慮(i)硫化鞋膠黏劑相關產品自二零零九年十月進行商業銷售以來的市場滲透率；(ii)本集團的中國分銷商（即本集團於往績記錄期間的五大客戶之一）於二零一零年在中國其他城市進行的業務擴張；(iii)本集團來自鞋履供應商的批文批准本集團成為獲准材料供應商之一，從而導致本集團的客戶基礎擴大及其二零一零年的產品需求增加；(iv)本集團於二零一零年於孟加拉國市場的業務擴張；及(v)二零一零年至二零一一年中國膠黏劑行業的預期增長，董事認為本集團的產品需求預期於未來將有所增長，且董事估計膠黏劑的計劃擴充產能將於二零一二年中（本集團的旺季）獲完全利用。

擴張基準及分析

董事認為上述擴張計劃，即將膠黏劑及處理劑的現有年產能約每年24,000噸增至約每年36,000噸，符合行業發展及中國、越南及孟加拉國的業務計劃，乃經考慮下列可提升本集團產品需求及實現擴大產能的因素：

1. 硫化鞋膠黏劑相關產品商機的預計增多，有關該等商機的詳情載於本節上文「推廣硫化鞋膠黏劑相關產品」一段；

未來計劃

2. 借助與現有客戶的關係，以提高其在中國及越南的市場份額；
3. 本集團除專注於向以出口為導向的中國鞋履製造商提供膠黏劑相關產品外，本集團與一家中國分銷商（即本集團於往績記錄期間的五大客戶之一）訂立分銷協議，以開拓中國國內的鞋履膠黏劑市場。於截至二零零九年九月三十日止三個年度各年及截至二零一零年一月三十一日止四個月，對該中國分銷商的銷售額分別約為13,870,000港元、25,860,000港元、19,660,000港元及5,880,000港元。經考慮該中國分銷商(i)主要於中國四川省成都市擁有其現有業務營運及銷售網絡；及(ii)計劃將其業務網絡擴大到中國其他城市（包括中國山東省青島市），該中國分銷商的業務網絡擴張預期將導致對本集團傳統膠黏劑相關產品需求的增加，亦或導致因銷售硫化鞋膠黏劑相關產品而增加本集團的額外收入。有關該分銷協議的詳情載於本文件「業務」一節「客戶」一段；
4. 根據鞋履行業的歷史表現，預期越南鞋履行業會有所增長，該增長可能導致鞋履膠黏劑需求增加。越南的相關行業資料載於本文件「行業概覽」一節；及
5. 於本集團的新市場孟加拉國的鞋履膠黏劑行業設立機構，本集團的若干主要客戶將於該國建設生產工廠及開始鞋履生產（孟加拉國的相關行業資料載於本文件「行業概覽」一節）。

根據膠黏劑行業報告，估計鞋履膠黏劑於二零一零年及二零一一年的行業成長率分別為約5%及8%。儘管估計行業會如此增長，本集團仍專注於其於增加鞋履膠黏劑市場的市場份額及推廣硫化鞋膠黏劑相關產品的擴張計劃。有關本集團計劃增加其中國市場份額的詳情載於下文「增加市場份額」一段。根據本集團未來計劃，本集團增加的大部分產能將主要滿足硫化鞋膠黏劑相關產品的市場需求。儘管於截至二零一零年三月三十一日止八個月錄得硫化鞋膠黏劑相關產品的銷售額僅為約6,100,000港元（未經審

未來計劃

核)及銷量僅約160噸，經考慮上文「策略及未來計劃－推廣硫化鞋膠黏劑相關產品」一段所載製造硫化鞋所用膠黏劑市場的特點，董事認為擴大產能以獲取硫化鞋膠黏劑相關產品的需求當屬合理。

為了確保本集團能夠獲取客戶採購訂單以配合產能擴張，本集團已就推廣本集團產品聯絡新的鞋履製造商，並已就開拓中國市場而向其中國分銷商提供市場推廣援助。此外，本集團已增聘營銷人員，並為彼等提供培訓，以加強本集團營銷力度及技術服務能力。

本集團的擴張計劃將受本集團搬遷本集團位於中國及越南的現有生產工廠的影響－本集團預期將就搬遷產生下列費用：搬遷成本、可能損失中山生產工廠的保證金人民幣500,000元(相等於約568,000港元)、支付越南現有生產工廠的租賃協議剩餘租期內的租金、可能撤銷不可搬遷資產約700,000港元(基於二零一零年一月三十一日的賬面淨值)及於最後可行日期的估計遣散費約204,000港元，詳情載於本文件「業務」一節「生產設施」一段「搬遷現有生產工廠」分段。

擴張進度

就設立南沙生產工廠而言，本集團於二零一零年一月競得一幅位於中國廣東南沙的土地，將用於建造南沙生產工廠。與此同時，廣州市南沙開發區環保局已批准有關建造南沙生產工廠選址的相關環境評估報告。於最後可行日期，本集團已申請該幅土地的土地使用權及建設規劃許可證。此外，本集團亦已就南沙生產工廠的設計及建設建議簽訂多項合約。就設立南沙生產工廠的現況而言，據董事所知及所悉，南沙生產工廠的所有必要營運批文預期將於二零一零年十二月之前取得。南沙生產工廠一期預計將自二零一一年三月開始營運。

就設立越南新生產工廠而言，本集團於二零零八年三月就租賃一幅土地訂立分租協議。截至最後可行日期，尚未向有關政府機關遞交批准建造越南新生產工廠的申請。本集團將在開始建造及營運越南新生產工廠之前

未來計劃

遵守相關的適用越南法律及法規並取得必要的許可證及牌照。預計越南新生產工廠將於二零一零年十二月開始建造，並將於二零一一年九月開始營運。

就設立孟加拉國生產工廠而言，本集團於二零零九年七月就租賃孟加拉國的一幅土地訂立租賃協議。截至最後可行日期，本集團已取得有關興建該生產工廠的相關批文，且本集團已指定施工承包商。該生產工廠預計將於二零一零年十月開始營運。本集團將在開始於孟加拉國營運之前遵守有關的適用孟加拉國法律及法規並取得必要的許可證及牌照。

為了監測及監督擴張計劃，本集團已成立一個委員會。作為本集團高級管理層的持續監督，該委員會將審查擴張計劃的進度，按月與高級管理層會談，以便監察本集團的擴張計劃。高級管理層將每週向該委員會匯報擴張計劃的進度。如有任何事宜可能妨礙擴張計劃實施，高級管理層會與該委員會舉行特別會議，查找問題並尋求解決辦法。為確保新生產工廠的設立遵守有關規則及規例，本集團將會在該方面尋求適當的專業意見及援助。

本集團生產設施的擴張計劃受限於本集團產品的市場需求及其利用率。倘本集團縮減其擴張計劃及／或如擴張計劃有任何重大變動，則本公司將根據〔●〕第13章刊發公佈，並計劃將股份發售所得款項淨額原計劃用於生產設施擴張用途的未使用款額用於擴大本集團的市場推廣、技術服務支援及研發實力。此外，本公司將在〔●〕後的中期報告及年度報告中更新擴張計劃的進度。

於最後可行日期，本集團若干客戶已表示計劃在截至二零一零年九月三十日止年度的硫化鞋膠黏劑相關產品的預測採購訂單約18,600,000港元（相當於約466噸），佔本集團截至二零一零年九月三十日止年度硫化鞋膠黏劑相關產品計劃產能的約44.4%。

未來計劃

- 增加市場份額

為把握膠黏劑行業的增長及增加本集團於膠黏劑市場的市場份額，本集團已計劃透過於中國、越南及孟加拉國建立新生產工廠擴充其產能及增強其能力。根據於二零零八年本集團的銷量及中國的鞋用膠黏劑消耗量計算，本集團二零零七年及二零零八年在中國膠黏劑市場所佔的市場份額分別約為4.6%及5.6%。經考慮(i)中國的分銷商（即本集團於往績記錄期間的五大客戶之一）計劃擴大其業務網絡至中國其他城市；(ii)引進硫化鞋膠黏劑相關產品會將本集團的產品種類擴大涵蓋膠黏劑行業乃至硫化鞋市場（此乃本集團的一個新的細分市場）；(iii)本集團於二零零九年十二月獲一家新鞋履供應商（其為全球最大鞋履供應商之一）認可為獲批准生產材料供應商；及(iv)本集團預期將於二零一零年獲另一家新鞋履供應商（其亦為全球最大鞋履供應商之一）認可為獲批准生產材料供應商，本集團膠黏劑相關產品的銷售額及本集團的市場份額預期均將增加。因此，本集團的產能擴張及能力增強與未來的銷售訂單的預期增長相一致。

因此，董事認為上述因素可能引致本集團產品需求增加，及本集團通過提升於中國、越南及孟加拉國的產能的擴張計劃能夠捕捉商機及帶來業務增長。