

## 風險因素

投資者應審慎考慮本文件所載的一切資料，包括下文所述的風險及不確定因素，投資者須特別注意，本公司於開曼群島註冊成立，而本集團的主要業務均在中國進行，其現行法律及監管環境有別於其他國家。該等風險可能會對本集團的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利的影響。股份成交價可能會因上述任何風險而下跌。

### 有關本公司進軍中國市場的未來計劃的風險

#### 我們並無在中國產銷圍裙及第一類醫療器械和進口第二類醫療器械的經驗

我們並無在中國產銷圍裙及第一類醫療器械和進口第二類醫療器械的經驗。我們並不確定所產銷圍裙及第一類醫療器械和進口第二類醫療器械的市場接受程度能否達致預期水平或是否能獲得市場接受。鑑於我們對中國醫療產品市場缺乏經驗，本集團不能保證可把握客戶的需要和喜好並將產品設計與之進行調整配合，亦不能保證所開發或進口的第一類和第二類醫療器械將能在商業上取得成功。因此，本集團的業務、增長前景、財務狀況及業績將可能受到不利的影響。

#### 我們未必能夠為中國的新生產設施申領及續領適當的許可證、執照、批文及／或認證，以在中國產銷第一類醫療器械及銷售第二類醫療器械

我們計劃在中國興建新生產設施以製造第一類醫療器械。我們為此須向中國的相關政府部門取得適當的許可證、執照、批文及／或認證，才能在中國從事第一類醫療器械產銷。我們進口及銷售第二類醫療器械，亦可能須取得適當的許可證、執照、批文及／或認證。此外，若有關許可證、執照、批文及／或認證的有效期限屆滿，我們可能需要遵守當時的法律與監管規定，向主管部門申請延展或更新我們的許可證、執照、批文及／或認證。

我們未取得新生產設施及在中國銷售第二類醫療器械的相關許可證、執照、批文及／或認證。無人能保證我們將成功領取有關認證、許可證、執照及規管批文。

---

## 風險因素

---

在中國新生產設施的建設工程竣工後，倘若我們未能取得關於生產設施以及銷售第二類醫療器械的許可證、執照、批文及／或認證，將無法在中國產銷第一類醫療器械及進口與銷售第二類醫療器械。再者，有關許可證、執照、批文及／或認證添加更多的合規標準，又或任何現行法律法規的詮釋有變，將增加我們的合規成本，可能令我們從事某部分業務時遭到更多限制，均可能會對本集團的營運及盈利能力產生不利的影響。

### **我們在中國的新生產廠房建設工程延遲，可能會對我們的財務績效產生重大不利的影響**

目前，我們的生產設施位於中國惠州，主要是進行我們的現有產品生產。我們的發展策略之一是，擬利用我們的產品及在歐美市場的經驗進軍中國的醫療耗用品市場。就此，我們計劃於中國興建生產設施，以製造醫療手套（根據《醫療器械分類目錄》歸類第一類醫療器械）及圍裙。有關我們計劃興建新生產設施的進一步詳情，請參閱本文件「業務」一節「開拓中國醫療耗用品市場」分段。儘管我們亦有意在新生產設施建設工程竣工之前，開始從海外的醫療一次性衛生用品供應商進口減低脊骨受壓系統（根據《醫療器械分類目錄》歸類為第二類醫療器械）以出售予中國北京的醫院，作為進軍中國市場的先發行動，然而，倘若我們的建設工程未能如期展開及竣工，則可能無法按照我們整體的市場擴充計劃生產自有的醫療產品，以供在中國出售。上述情況可能對本集團的業務、財務狀況及經營業績產生不利的影響。

---

## 風險因素

---

### 有關本集團的風險

**若我們未能挽留主要管理層成員，可能有損本集團的發展和將來的成就，並對財務狀況造成損害**

我們相信，本集團的成功和增長很大程度上取決於我們的執行董事及高層管理團隊的持續積極貢獻和參與。他們包括創辦人兼執行董事覃先生、覃太太及執行董事覃漢昇先生。董事相信，上述諸位具備本集團業務與未來發展所需的相關知識、經驗及技能，對本集團未來計劃的執行是不可或缺的。

我們的執行董事及高層管理團隊對整體業務策略的制定作出了重要的貢獻，並負責研發及市場推廣工作。具體而言，本集團應用的大部分專利均由覃先生開發，因此，本集團大大倚重覃先生的研發經驗，以進行研發活動。事實上，覃先生管理本集團的研發活動，該研發團隊由三名研發員工組成。執行董事及高層管理團隊將繼續在我們的持續業務發展與增長之中擔當重要角色。

然而，無人可保證本集團能得到執行董事及其他高級管理層成員的繼續留效，或於有需要時，能聘請具備同等知識、技能及經驗的人士代替上述人員。若我們失去任何執行董事或高級管理層成員效命，或未能招攬具備合適經驗與資歷的人員代替上述執行董事或高級管理層成員，這將會對我們的業務、營運、財務績效及本集團的未來前景產生不利的影響。

有關執行董事的工作經驗及其與本公司所訂立服務協議的詳情，請分別參閱本文件「董事、高級管理人員及僱員」一節及本文件附錄六「法定及一般資料」一節「有關董事、管理層及員工的其他資料」一段。

**我們的大部分收益來自數家主要客戶的銷售，若銷售水平未能保持，可能會影響本集團的經營業績及財務績效**

截至二零一零年三月三十一日止三年及截至二零一零年六月三十日止三個月，我們最大的客戶佔總銷售額分別約為28.1%、28.8%、32.6%及45.1%，五大客戶的合計銷售額則分別約佔本集團收益總額的84.6%、76.1%、87.1%及92.3%。本集團對旗下產品已採取具競爭力的定價政策，以維持與主要客戶的業務關係。若任何該等客戶大幅減少購貨的訂單或調低產品價格或終止與我們的業務關係，我們不能保證，本集團能夠從其他客戶處取得相若數量的訂單或任何訂單以彌補業務的損失。

---

## 風險因素

---

### **我們依靠客戶提供的服務質量，客戶若未能向其各自的最終客戶提供優質服務，可能會有損本集團的財務績效**

我們並未為自有的產品建立品牌，但客戶可能會將我們的產品冠以本身的牌名，再售予最終客戶。

對於我們依靠的客戶，我們並無擁有或控制他們向最終客戶銷售我們的產品，而我們對直接客戶所提供服務水平的影響力也非常有限。若我們的客戶未能向其各自的最終客戶提供滿意的服務，可能會對我們的產品銷售產生不利的影響，繼而或會不利於本集團的業務及財務狀況。

### **我們依賴若干第三方原材料供應商**

我們向五大供應商進行採購的金額，於截至二零一零年三月三十一日止三年及截至二零一零年六月三十日止三個月合計分別約佔銷售成本總額的66.9%、48.9%、64.5%及63.5%，而向最大供應商進行採購的金額分別約佔銷售成本總額的26.5%、16.7%、36.9%及36.1%。

無人可保證，我們的供應商日後將繼續提出可予接受的供應價格和條款條件。倘若本集團任何現有供應商無法滿足我們的訂單要求，無人可保證我們將會及時獲得新的供應來源。倘若供應商因任何理由終止向我們供應，而我們又未能於短時間內覓得合適的替代供應商，可能會對本集團的業務、營運及財務狀況產生不利的影響。

### **若原材料成本上漲或我們未能及時或以合理市價購得原材料，可能會對本集團的業務與財務績效產生不利的影響**

本集團生產所採用的主要原材料是聚乙烯。截至二零一零年三月三十一日止三個財政年度各年及截至二零一零年六月三十日止三個月，聚乙烯成本佔本集團原材料成本的總額超過75%。原材料成本總額於本集團經營開支佔有相當部分。

聚乙烯是石化衍生產品，國際市場油價的波動可引致此項材料價格相應波動。

本集團的原材料供應也受到多種我們控制以外的因素影響，包括市場缺貨、供應商業務中斷、政府對能源產業的監控、天氣狀況及整體經濟狀況等。

---

## 風險因素

---

於今後某些期間，本集團或未能盡快將上漲的原材料成本轉嫁給客戶以避免利潤率受損。本集團的業務、前景、財務狀況及經營業績可能會因為成本上漲及反覆波動和原材料供應短缺而受到重大的影響。此外，若原材料成本急速上漲，我們通過產品提價而將成本轉嫁給客戶承擔，某些客戶的信貸風險可能因此增加，結果可能會減少對本集團產品的需求。

無人可保證原材料價格今後不會波動，或我們在日後不會遭遇原材料供應短缺，這將可能對本集團的業務、營運及財務績效產生不利的影響。

### 我們在中國營銷產品面臨若干風險，然而中國是本集團將來發展的主要目標市場

於[●]內，我們的收益絕大部分來自向海外市場的銷售。今後，我們的業務策略之一是擴充對中國銷售的覆蓋率，因為我們相信，我們的產品於中國的市場空間短期內很可能大幅增長。我們在中國市場營銷產品面臨若干風險，包括：

- 在中國建立並持續進行有效的市場推廣及分銷的困難；
- 無法落實我們產品或技術的知識產權；及
- 經濟現狀及監管規定的變動難以預測。

[●]內，我們的業務主要集中於英國、其他歐洲國家及美國。我們制定和實施的政策及策略在中國未必能夠奏效。上述因素若有任何變更，可能會對本集團的業務、增長前景、財務狀況及經營業績產生重大影響。

### [●]之後，我們的控股股東將對本公司保留重大控制權

緊隨完成之後，覃氏家族信託及覃氏家族信託的財產授予人覃先生（均屬我們的控股股東）將透過Golden Realm及Able Bright間接擁有本公司已發行股本的71.5%。因此，控股股東將能對若干需要股東批准的事宜行使重大影響力，包括選舉董事、修訂本公司的組織章程大綱與細則、派付股息以及可能需要股東批准的其他重大公司交易。

---

## 風險因素

---

本公司控股股東的利益可能與我們其他股東的利益產生衝突，而彼等可能採取有利於其利益的行動，而該等行動未必符合其他股東的最佳利益。有關衝突可能對本集團的業務及前景構成不利的影響。

### **若發生嚴重天災或其他災難或電力短缺，影響到我們的製造設施，可能會損害或干擾本集團的營運**

我們依靠中國惠州生產設施的持續營運取得收益。任何重大災禍如颱風、水災、地震、其他天災、恐怖襲擊、水電供應中斷、機器故障或性能不符標準等情況，均可能會使本集團的營運受到干擾或延誤。

一般而言，我們的生產及其他經營活動依賴城市電力供應。然而，我們無法向閣下保證，本集團日後不會遭受停電或供電短缺的影響。倘若因供電短缺而使本集團生產設施的運作持續受到干擾，可能會對本集團的盈利能力、業務及信譽產生重大不利的影響。

### **本集團的設施若未能保持有效的質控體系，可能會對其業務與營運產生重大不利的影響**

我們產品的品質對業務的成功至為重要。維持我們產品的一致高質量水平，很大程度上取決於本集團質控體系的成效，而質控體系的成效又取決於多項因素，包括質控體系的設計以及我們能否確保僱員恪守該等質控政策與指引。因此，我們的質控體系有任何重大失誤或陷於損壞，均可能對本集團的業務信譽、經營業績及財務狀況產生重大不利的影響。

惠州駿洋已就環保與質量管理標準，獲得國際認可的ISO9001認證。惠州駿洋符合本集團若干主要客戶的嚴格生產與質控標準，並獲該等客戶的肯定。我們若干主要客戶定期實地視察生產場所，以確保生產符合他們各自的生產與質控標準。我們的董事相信，上述認證及客戶的認同是本集團獲得整體成功的關鍵。因此，本集團質控體系有任何重大失誤或損壞，均可能會導致本集團未能保有上述認證及客戶的認同，可能對本集團的信譽及前景產生重大不利的影響。

---

## 風險因素

---

**若本集團未能維持有效的內部控制，對其業務、財務業績及信譽可能會產生重大不利的影響**

[●]，屆時本集團的內部控制體系對其業務誠信及財務業績將非常重要，而預計其公開申報義務，於可見未來將會對本集團的管理、營運及財務資源與體系構成壓力。

過往，我們曾發生內部監控疏忽事件。該事件關於我們其中一家附屬公司永霸未能根據公司條例規定編製自二零零一年至二零一零年止期間的經審核賬目（進一步詳情，請參閱本文件「業務」一節所載「未能根據公司條例編製經審核賬目」分段）。為避免日後再次發生有關不合規事件，並為籌備[●]，本集團已落實加強內部控制的措施，並採納詳細的內部財務與審核程序指引。

然而，鑒於本集團對目前所採納的內部控制措施僅具有有限經驗，因此我們未必能在現時相對初步的執行階段一直嚴格遵守該等措施。本集團為加強內部控制，過去曾使成本增加，並需要管理層投入大量時間與作出重大承擔，而未來情況仍將如此。若本集團日後未能嚴格遵守所採納的內部監控措施及／或維持有效的內部控制，這將可能會對本集團的業務、財務業績及信譽，產生重大不利的影響。

**本集團可能會承受潛在的產品責任**

若本集團開發與出售的產品存在缺陷，以致影響該等產品的質量，我們可能需要耗用額外成本以糾正該等缺陷，或就我們的客戶為要求本集團賠償而提出的任何法律訴訟及／或索償作出抗辯。我們並未為旗下產品購買任何產品責任保險，因為根據現行中國法律法規，購買該類保險並非法定要求。然而，無人能保證本集團將來不會面對任何該等產品的責任索償，因此，若有產品或第三方責任引致或與產品或第三方責任相關的損失、損害、索償及／或負債，本集團將不會獲得保險保障或賠償。上述事件可能會對本集團的信譽及盈利能力產生不利的影響。

**若未能定期改良、強化及／或開發創新產品設計，或未能成功將新產品商品化，可能會對我們的業務與前景產生重大不利的影響**

我們日後的增長取決於能否改良現有產品、豐富產品種類、以及開發價格具競爭力的新產品，以迎合不斷改變的市場需求。有多項因素可能影響新產品的推出，其中包括資本資

---

## 風險因素

---

源的局限、未能招攬挽留合資格的產品開發人員、競爭對手擁有的知識產權可能局限我們提供類似產品的能力、以及未能及早確定客戶品味、購物偏好或需要的變化等。

我們無法保證可及時確定客戶品味、購物偏好或需求的趨勢，繼而按照趨勢研究新產品設計或意念，甚或根本未能確定。開發新產品面市如有任何延遲或失誤，可能會嚴重妨礙本集團的業務及競爭能力。

此外，我們無法保證必定能夠及時開發新產品並推出市場，或推出市場後必定成為成功的商品。在開發初期顯示潛力的新產品，未必一定能夠完成商品化。即使新產品順利完成商品化，市場認可水平也未必能夠達到我們的期望。

### 本集團產品的市場存在激烈競爭

一次性衛生用品行業在中國以至全球各地的競爭均非常激烈。董事預計，我們產品的售價及產品訂單所得收益，可能會因競爭而下調。我們無法保證，本集團將能維持利潤率或市場佔有率。若本集團未能持續擴充產品組合以維持競爭力、未能維持具競爭力的價格，或如競爭對手數目大增，或其服務質量迅速提升，或提供更具競爭力的商業條款，這將會對本集團的盈利能力產生重大不利的影響。

### 本集團目前而且將來仍可能面臨勞工短缺，或限制我們擴充營運的能力

我們的成功營運部分依賴我們能否以可接受的工資為中國生產基地取得勞工供應。中國有關人力資源的競爭激烈，廣東省與中國南部均曾出現過工人供應短缺的情況。

對於我們惠州的營運，廣東省近期的工人供應市場較為緊絀，而我們向中國其他省份爭取勞工服務一直面臨激烈競爭，我們日後可能需要提高有關工人的工資。

倘出現勞工短缺，我們可能難以按我們可接受的成本招聘或挽留工人進行生產，這將妨礙我們維持充足的工人數量以滿足生產所需。

持續增加該等工人的工資將會增加我們的生產成本，可能形成我們要提高本集團產品售價的重大壓力，接著可能會影響產品的需求，繼而對本集團的銷售及財務狀況造成不利的



---

## 風險因素

---

影響。生產本集團產品所需的工人成本增加，可能造成類似的不利影響，特別是倘本集團無法辨識及使用其他合適方法減低其生產成本，影響更甚。

此外，鑑於本集團營運所在的市場面臨競爭壓力，本集團可能無法透過提高產品售價將成本增幅轉嫁給客戶。在上述情況下，本集團的利潤率及財務業績可能會受到不利的影響。

### **全球金融市場亂局，特別是美國及歐盟市場，可能會對我們的經營業績、財務狀況及現金流量產生重大不利的影響**

最近的全球金融危機及經濟下滑，對世界各地，包括美國、英國及其他發達國家的經濟體系及商業活動造成了不利影響。

儘管美國、英國及其他歐洲國家的政府，已採納靈活的宏觀經濟政策，包括財務振興方案以抵禦金融危機造成的經濟放緩，該等國家的整體經濟增長仍不免受到嚴重影響。全球金融危機也導致信貸市場收縮，不少金融市場呈現流動性緊絀，並令信貸及證券市場日益波動。

全球各地的金融機構，不少均已收緊信貸，減少可供借貸的備用資金。倘本集團日後需取得銀行信貸額度，而上述情況持續、惡化或重現，可能會對日後的借貸供應、條款及成本造成不利的影響。

具體而言，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到多方面的不利的影響，其中包括：

- 客戶可能會延遲或取消購買我們的產品，以減少不必要的開支；
- 我們的客戶可能決定更改購買產品的數量，甚至完全不再購買；
- 我們客戶的財務狀況可能惡化，出現例如破產、喪失償債能力或其他喪失信用的情況，以致無法履行對我們的財政義務或延遲向我們付款；
- 鑑於現金流量緊縮，我們的供應商可能被迫縮短授予我們的信貸期；或
- 融資及其他流動資金資源可能無法以可接受的條款獲得，或根本不能獲得。

---

## 風險因素

---

全球金融市場與經濟何時復甦以及有關具體性質仍未明朗，無人可保證市況將於近期內改善，而且即使有所改善，也無法保證不會再次惡化。

[●]之後，我們的股份價格及成交量可能受到無關乎我們營運績效或前景的類似市場波動所影響。再者，近期經濟及政府因素可能會對我們的經營業績、財務狀況或現金流量產生重大不利的影響，可能會導致我們的股價大幅下跌，令閣下可能蒙受重大的投資損失。

### 我們可能需要遷移部分在中國的生產場所

於[●]，本集團在中國共佔有總建築面積約44,544平方米的11幢樓宇或建築物，上述樓宇或建築物全部位於本集團擁有的兩幅土地上。本集團已就11幢中總建築面積約30,151平方米中的八幢樓宇或建築物，取得房屋所有權證。餘下三幢樓宇或建築物為臨時建築物，主要作生產及倉庫用途，總建築面積約為14,393平方米（「臨時建築物」），佔我們全部所用樓宇的總建築面積約32.3%。

我們分別於二零零九年八月十二日及二零一零年五月二十八日就臨時建築物向中國相關部門取得批文（「臨時批文」），有效期由各批文日期起計為期兩年（「批准期限」），據此，我們獲准在上述指定的地方建造臨時建築物。然而，根據該等臨時批文及相關法律，我們須在各批准期限內拆除臨時建築物，或應城市規劃的要求無條件拆除臨時建築物。此外，我們自中國相關行政執行部門取得確認（「確認」），我們毋須於二零一二年五月二十八日前拆除臨時建築物。我們的中國法律顧問認為，該等中國行政部門要求我們在二零一二年五月二十八日前拆除臨時建築物的可能性相當低。此外，我們擬盡快並在任何情況下於二零一二年五月二十八日前將臨時建築物內所有經營活動、機器、存貨及任何其他項目遷移至獲得房屋所有權證的場所。有關進一步詳情，請參閱本文件內「業務」一節「物業」分節。

我們概不能向閣下保證，中國其他政府部門不會因不可預見的情況變動（如中國頒佈新法律法規）而在目標遷移時間前要求我們清空及拆除臨時建築物。在此情況下，我們的營運將暫時中斷，而本集團的業務、營運及財務業績可能受到不利的影響。

---

## 風險因素

---

此外，二零一零年六月三十日，臨時建築物的賬面成本約為10,491,000港元。據董事估計，截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三年，臨時建築物折舊開支分別約為4,100,000港元、5,500,000港元及900,000港元，故本集團的毛利率及財務業績可能受到不利的影響。

### **[●]內，我們的部分收入為非經常性收入**

截至二零一零年三月三十一日止兩年，本公司分別確認1,000,000港元及5,000,000港元為來自應收覃先生款項產生的推算利息收入。有關推算利息收入的性質為非現金及非經常性。此外，預期全部待繳的應收覃先生款項在[●]前將獲償還，有關推算利息收入將告終止，不再是本公司的收入來源。有鑑於此，本集團於[●]的盈利能力可能因有關非經常性收入而受影響。

### **我們產品平均售價的波動可能對經營業績造成不利的影響**

我們產品的平均售價可能波動。例如，於[●]，我們家居產品的平均售價分別為每噸12,400港元、每噸13,600港元、每噸11,800港元及每噸12,500港元，即分別增加約9.7%、下跌約13.2%及增加5.9%，而我們醫療用品的平均售價分別為每噸12,300港元、每噸12,400港元、每噸14,000港元及每噸13,600港元，即分別增加約0.8%、12.9%及下跌2.9%。我們產品的平均售價波動主要受製造成本、市場類似產品的價格趨勢及對我們產品的市場供求帶動的影響。

我們不能保證旗下產品日後的平均售價將不會繼續下調或保持平穩，亦不能保證我們的毛利率將得以保持。倘若我們的銷售量不能增加以補足因產品平均售價波動或下降帶來的收益損失，則我們的經營業績及毛利率將可能受到不利的影響。

### **我們或未能維持毛利及毛利率**

截至二零一零年三月三十一日止三年及截至二零一零年六月三十日止三個月，我們大部分收益來自家居產品的銷售，分別約為88.8%、83.1%、52.7%及46.9%來自銷售家居用途的產品，而分別約為11.2%、16.9%、47.3%及53.1%的收益來自銷售醫療用途的產品。此外，我們家居用途的產品及醫療用途的產品的毛利率於[●]大幅波動。截至二零零八年三

---

## 風險因素

---

月三十一日止財政年度，醫療及家居一次性衛生用品的毛利率約為8.5%及23.8%，而截至二零零九年三月三十一日止財政年度約為1.4%及24.6%。

然而，由截至二零零九年三月三十一日止財政年度至截至二零一零年三月三十一日止財政年度，醫療及家居一次性衛生用品的毛利率由約1.4%及24.6%增加至約9.0%及33.2%，並於截至二零一零年六月三十日止三個月增至約10.0%及35.0%。

無人可保證我們將能維持與截至二零一零年三月三十一日止年度相若的毛利率，或我們將來的毛利率不會大幅波動，在有關情況發生時，本集團的財務業績將可能受到不利的影響。

### 我們依賴的註冊專利不能重續

我們擁有或應用的18項有效專利中，14項在中國註冊。根據中國的法律，只授出10年或20年的專利期，且屆滿後將不予重續。截至[●]，在中國註冊的專利尚餘年期介乎四年至十六年不等。據中國法律顧問的意見，按照中國有關法律法規，一旦於中國註冊的專利有效期屆滿，將不予重續。因此，一旦中國專利屆滿，我們將不再享有免受第三方在中國於生產技術及／或產品設計方面使用該等專利的保障。此外，歐盟專利及美國專利於屆滿日期後亦不得重續。

未能保障及領取我們業務所需的專利將削弱我們的商業及競爭優勢，從而不利於我們的業務營運及盈利能力。

### 我們未獲繳清的應收貿易賬款及應收貿易賬款週轉日數於[●]持續上升

於[●]，客戶向我們購貨以信貸形式進行，一般信貸期為30日至90日，我們的一般信貸政策適用於各類客戶。截至二零一零年三月三十一日止三年及截至二零一零年六月三十日止三個月，我們未獲繳清的應收貿易賬款與票據分別約為40,000,000港元、27,000,000港元、121,000,000港元及79,000,000港元，而應收貿易賬款的平均週轉日數分別為48.6日、39.0日、63.1日及79.8日。

---

## 風險因素

---

由截至二零零九年三月三十一日止年度至截至二零一零年三月三十一日止年度，應收貿易賬款及應收票據結餘以至應收貿易賬款及應收票據週轉日數增加，主要由於在截至二零一零年三月三十一日止財政年度內展開貿易業務。

由於本集團業務擴展，可能出現我們向客戶提供更多銷售信貸的情況，導致客戶信貸風險增加。倘若本集團遭遇難以向客戶收款的情況，本集團的財務狀況及盈利能力可能受到不利的影響。

### 我們的大部分產品售往海外分銷商客戶

我們的產品主要售予海外分銷商及包裝生產商，尤其是集中於英國。截至二零一零年三月三十一日止三個財政年度及截至二零一零年六月三十日止三個月，我們向英國分銷商的銷售佔本集團的總收益約為44.0%、35.9%、31.4%及20.1%。

此外，在若干海外國家，我們依賴的本地分銷商客戶所屬國家亦為我們有意拓展銷售之地。自二零零九年，藉著與一家美國貿易公司交易，我們來自美國市場的銷售佔收益百分比大幅增加，由截至二零零九年三月三十一日止年度的約3.0%增至截至二零一零年三月三十一日止年度的約33.1%，及截至二零一零年六月三十日止三個月的約47.1%。我們在美國向該貿易公司的銷售分別佔本集團截至二零一零年三月三十一日止年度及截至二零一零年六月三十日止三個月總收益的約32.6%及45.1%。

本集團已與主要客戶建立長期良好的關係，並就供應我們的產品與主要客戶訂立供應協議。於截至二零一零年三月三十一日止年度，與五大客戶(包括分銷商)訂立為期一至四年的產品供應協議，另外亦會因應特定情況而訂立供應協議。該等協議並無設立限制，防止本集團分銷商採購本集團競爭對手所生產貨品，因此無人可保證本集團將能保持與客戶的關係。我們亦不能保證，我們每名分銷商客戶在協議屆滿後將以有利於我們的條款與我們重續供應協議。

由於我們的主要客戶以從事類似性質業務(製造、買賣或分銷包裝產品、塑膠袋或塑膠產品等類以貨品)的分銷商及貿易公司為主，我們不能肯定該等分銷商及貿易公司之間會否有自相殘食的劇烈競爭，而這情況將導致我們的銷售更集中於若干分銷商及貿易公司。

此外，我們向客戶(包括分銷商客戶、貿易公司或零售商)的產品銷售為最終銷售，而產品所有權將於交貨時轉移與客戶，從此我們的產品將成為客戶自己的存貨。分銷商及貿易公

---

## 風險因素

---

司客戶對我們產品的需求可能因多個因素而改變，部分因素在我們的控制以外，例如彼等的市場推廣及銷售策略、存貨、人事及採購政策及與其最終客戶的關係。

倘若本集團由於任何原因而失去一名或以上分銷商客戶，例如供應協議終止或不予重續，或者有分銷商客戶未能履行其供應協議的義務，或英美或其他我們有大量銷售的國家的經濟狀況突然轉壞，而本公司未能及時另覓客戶，則本公司經營業績及財務狀況將可能受到不利的影響。

### 我們的營運可能受當局的轉讓價調整所影響

於[●]，本集團主要經由旗下主要貿易公司駿昇進行其銷售業務。當駿昇接獲其客戶的訂單時，將會把購貨訂單分發予我們於中國的製造公司惠州駿洋(或於個別情況由我們的美國貿易客戶分發至指定供應商)。所有由惠州駿洋(或於個別情況由我們的美國貿易客戶的指定供應商)製成的產品將運往客戶指定的地點。

根據新企業所得稅法及其實施細則，以及《特別納稅調整實施辦法(試行)》，(其中包括)受共同第三方直接或間接控制的企業之間買賣及轉讓產品的交易視作為關連方交易。[由於駿昇及惠州駿洋均為本公司的全資附屬公司]，雙方的交易被視為關連方交易。

根據新企業所得稅法以及《特別納稅調整實施辦法(試行)》，關連方交易應遵守獨立交易原則，倘未遵守原則而導致企業或其關連方的收入或應課稅收入減少，稅務機關有權按照合理辦法作出調整。

根據上述法律法規，任何公司與另一家公司訂立關連方交易，應向監管稅務機關提交年度關聯業務往來報告表。

據中國法律顧問的意見，有關當局廣東省惠州市仲愷高新技術產業開發區國家稅務局(「**惠州市稅務局**」)已於二零一零年八月六日和二零一零年十一月十八日發出兩份書面確認如下：(i)惠州駿洋已根據有關法律法規的規定遞交了年度關聯業務往來報告表，惠州駿洋與其關連方的交易情況已向惠州市稅務局報告；(ii)惠州駿洋與其關連方訂立的所有交易合

---

## 風險因素

---

乎獨立交易原則，並不須對惠州駿洋進行調整；(iii) 惠州駿洋及其關連方不應被要求支付任何未付稅項、利息及費用；及(iv) 惠州駿洋未曾亦毋須就任何關於中國稅法及法規（包括但不限於有關轉讓價格的中國法律法規）的任何不合規而受到任何處罰。此外，據澳門法律顧問的意見，澳門並無規管關連公司交易的適用澳門規則及法規，而本集團在澳門的業務並未曾受過有關當局調查或質疑。

截至[●]，董事並無察覺就本集團進行的轉讓價格程序而受到中國、澳門或香港任何稅務機關的查詢、審核或調查。]董事指出，在編製財務資料時，董事已審閱及評估本集團有關跨集團服務的轉讓價格安排，並且認為由於中國稅務機關可能質疑本集團的轉讓價格狀況，以致本集團承受轉讓價格風險，但本集團能就有關可能出現的質疑提出辯護理據。

儘管如此，據中國法律顧問的意見，根據有關中國法律法規，稅務機關有權於最長10年內重新評估惠州駿洋與其關連方進行的交易。倘惠州駿洋被視為未有遵守轉讓價格法規，稅務機關有權勒令惠州駿洋繳付所有未償還稅項及法定利息，惠州駿洋亦可被處以其他罰則。無人能確保稅務機關日後將不會就有關關連方交易調整本集團應付的稅項，因此，本集團可能須更改其轉讓價格慣例或營運手續。在該情況下，本集團可能須繳交額外稅項，而本集團盈利能力將可能受到影響。

### 我們或未能將銷售覆蓋擴大至於[●]仍未開拓的市場

於[●]，我們的大部分銷售收益來自若干歐洲國家，特別是英國。此乃我們進一步擴展於法國、意大利、德國及瑞典等其他歐洲國家市場佔有率的策略及未來計劃之一，我們計劃為此投入大量資源，特別是著重營銷與市場推廣。鑑於我們對部分歐洲市場仍未熟悉，並無在有關新市場進行銷售的經驗，無人可保證我們的銷售將能成功拓展該等市場，並如我們所預期般獲得該等市場的接受。倘情況未如理想，本集團的業務、增長前景及財務業績將受到不利的影響。

---

## 風險因素

---

本公司擁有人應佔截至二零一零年九月三十日止六個月利潤的估計不一定準確預示我們截至二零一一年三月三十一日止財政年度的全年財務業績，亦不應理解作後者的指引

我們的董事估計，截至二零一零年九月三十日止六個月，本公司擁有人應佔我們的合併利潤將不少於40,000,000港元。編製截至二零一零年九月三十日止六個月的本公司擁有人應佔合併利潤估計的基礎載於本文件附錄三「利潤估計」。

我們的業務及經營業績受到多項因素影響，包括歐美國家的經濟狀況、產品組合、產品定價、原材料成本及我們的業務擴張。詳情請參閱本文件「財務資料 — 影響本集團經營業績的因素」一節。

基於該等因素（不少非受我們所能控制）在截至二零一一年三月三十一日止財政年度下半年可以有顯著變化的事實，我們對截至二零一零年九月三十日止六個月本公司擁有人應佔利潤估計，不一定準確預示我們截至二零一一年三月三十一日止財政年度的全年財務業績，亦不應理解作後者的指引。鑑於不少該等因素可迅速轉變，我們的管理層認為，我們將對本公司擁有人應佔利潤的估計限於截至二零一一年三月三十一日止財政年度上半年，屬於較為恰當。

### 有關本行業的風險

**我們若未能遵守環保法規，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利的影響**

本集團的業務營運須遵守中國政府及我們的客戶所在或產品分銷所至的海外司法權區政府頒佈的環保法律法規。這些法律法規要求我們採納有效的措施，以控制和適當處置污水和其他環境污染物。我們若未能遵守這些法律法規，可能會被施以懲罰、罰款、停產或其他處分。中國或其他司法權區的環保法律法規可能會不時修訂，法律法規的變更可能會導致我們為遵守較嚴格的規則而產生額外的成本。隨著環保法律法規的變更，對我們技術要求也可能會有所變更，而我們無法保證，我們的研發能力足以支持這些變更，也無法保證我們的業務營運能夠一直符合適用的環保法規。倘若現行法律法規的變更導致我們產生額外合規成本或導致我們的生產工序作出成本昂貴的變更，本集團的生產成本可能會增加，也可能會喪失與若干客戶的業務，從而令本集團的市場佔有率下降，並對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利的影響。



---

## 風險因素

---

### 有關一次性衛生用品的法律法規與行業標準如有變更，可能會對我們的業務及經營業績產生不利的影響

我們的家居及醫療用途的一次性衛生用品，須符合我們推廣分銷產品所至司法權區（包括美國、英國、其他歐洲國家及中國）的若干法律法規與行業標準。無人可保證我們能持續遵守現行的法律法規，或將能遵守任何未來的法律法規。適用於我們的產品的任何新增或修訂的法律、法規、規則或標準，可能涉及不菲的額外合規成本以及額外的生產與質控程序，這將可能會影響我們的財務狀況與經營業績。

無人可保證，美國、英國、其他歐洲國家或中國的政府，不會修訂與我們相關的現行法律或法規，或採納額外或更加嚴格的法律或法規。若政府頒佈新法律法規，我們必須調整業務與營運，以遵守該等法律法規。我們無法預測這些未來的法律法規、詮釋或應用的性質，也無法預測額外法律法規或行政命令在實施時對我們未來業務的影響。這些法律法規可能會要求重整其他原材料採購、生產、加工及運輸方式，包括但不限於更加繁苛的產品安全、標籤及包裝規定、更加嚴格的廢物管理規定、提高運輸成本、以及偏向較不確定的生產及採購估算。任何該等政府行動，均可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利的影響。倘我們未能遵守任何適用的法律法規，我們可能須進行民事補救行動或受到行政制裁，包括罰款、禁制令、產品召回或沒收、甚至可能遭受刑事制裁，這將對本集團的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利的影響。

### 若我們的出口產品成為反傾銷對象，或面對更嚴格的安全、衛生、技術及環境的技術標準，本集團的出口產品銷量可能會波動及大幅下降

截至二零一零年三月三十一日為止，我們直接或間接將產品出口至歐洲及美國，英國及美國市場合共佔我們截至二零一零年三月三十一日止年度大部分的出口銷量。若我們所出口產品的部分國家政府認為另一國家出口產品的售價：(i)低於生產商在本國市場的銷售價；或(ii)低於生產成本，則可能會對該等出口產品徵收反傾銷稅。譬如，歐盟曾就歐盟境外的多家公司所製造及進口的可降解產品徵收反傾銷稅。此外，從美國進口的中國產品，若其進口數量或情況，足以導致或可能導致美國國內市場類似產品生產商的市場受到干擾，美國政府可能會對該等從中國進口的產品實施關稅或進口限制。

---

## 風險因素

---

我們無法向閣下保證，我們的產品所出口的直接或間接目的地國家將來不會對中國製造的產品實施反傾銷稅、稅項、貿易法、關稅及監管規定等貿易保護措施。倘若海外國家對我們的出口產品實施反傾銷措施或其他貿易制裁，我們產品出口至該等國家的價格可能會大幅提高，我們可能會因此而失卻競爭優勢。因此，我們的出口銷售量與盈利能力可能會大幅下降，從而對本集團的業務、財務狀況、經營業績及前景產生重大不利的影響。

### 有關使用膠袋的法律法規變動可能對我們的業務及經營業績造成不利的影響

我們的大部分銷售以歐美客戶為主。於[●]，我們的約94.9%、84.9%、93.9%及98.1%的營業額來自向英國、美國、挪威、瑞典及德國銷售的產品。

無人可保證，我們銷售產品的國家不會限制膠袋的使用或設立任何形式的徵稅，徵費或其他貿易制裁。倘若我們所出口產品的海外國家有限制膠袋的使用或進行任何減少廢物運動或設立任何形式的徵稅或徵費，這將對我們向有關國家出口的產品銷量有顯著不利的影響，從而對本集團的業務、財務狀況、財務業績及前景造成不利的影響。

### 預期可降解零售用膠袋及醫療耗用品市場的增長趨勢放緩，可能對我們的經營業績及財務績效造成不利的影響

根據弗里多尼亞報告，其他歐洲共同體國家(英國除外)可降解零售用膠袋需求的複合年增長率(以單位計)於二零零四年至二零零九年約為14%，預計在二零零九年至二零一四年，上述地區可降解零售用膠袋需求的複合年增長率將增長7%。弗里多尼亞報告亦預期，英國可降解零售用膠袋需求在二零零九年至二零一四年將下滑。此外，根據弗里多尼亞報告，預期一次性醫療耗用品(即手套，圍裙，垃圾袋)在美國及歐洲聯盟的需求，於二零零九年至二零一四年將經歷緩慢增長或下降的趨勢。

倘若為我們貢獻大部分銷售收益的地區，如上述預期般出現可降解零售用膠袋及醫療耗用品市場緩慢增長或下降的趨勢，或有關情況因我們無法控制的因素(例如社會日益關注零售用膠袋對環境的影響)惡化，則本集團的增長前景、業務、經營業績及財務績效可能受到不利的影響。

---

## 風險因素

---

### 有關中國的風險

本集團的大部分資產及生產活動均位於中國。因此，中國的經濟、政治及法律的發展對本集團的經營業績、財務狀況及前景影響甚大。

### 有關政治與經濟環境變化的風險

中國於一九七八年實行經濟改革開放政策之前，基本上實行計劃經濟。改革開放後，中國政府對經濟體系及政府結構作出調整，使經濟顯著增長，社會不斷發展。儘管中國的生產資產相當部分仍歸中國政府所有，但經濟改革政策大力提倡創立自主企業，充分利用市場機制。董事預期，中國政府將會繼續深化改革，進一步減少政府對企業的干預，在自由市場機制的基礎上進行資源分配。政治環境、經濟及社會狀況的任何變化以及因此而產生的中國法律、法規及政策，均可能對本集團目前或今後的營運產生不利的影響。

### 我們承受外匯風險

我們的境內採購及營運開支主要以人民幣計值，境外買賣交易則主要以美元計值。我們的外匯風險主要源於銷售、採購及營運開支非採用相同貨幣。我們的銷售、採購及營運開支若非採用相同貨幣，而發單、付款及收款之間存在時差，則可能會承受非人民幣交易的外匯損益風險。因此，我們的盈利可能受到重大不利的影響。我們於截至二零零八年三月三十一日止年度及二零一零年三月三十一日止年度，以及截至二零一零年六月三十日止三個月分別錄得外匯收益約3,800,000港元、2,200,000港元及2,200,000港元，截至二零零九年三月三十一日止年度卻錄得外匯虧損約1,100,000港元。目前，我們沒有為外匯敞口制定任何對沖政策。鑒於我們的業務性質，外匯風險今後將會繼續成為我們的主要風險之一。我們今後將會繼續監察外匯風險，如有需要將會考慮以外匯遠期合約或掉期的方式為重大的外匯敞口作出對沖。我們未能向閣下保證，能夠成功管理外匯敞口及任何將來的對沖活動所涉及的風險，或本集團的業務、財務狀況、經營業績及前景不會受到我們將來所執行對沖活動的不利影響。

---

## 風險因素

---

### 中國政府出台新法律或變更現行法律，均可能會對我們的業務產生不利的影響

我們在中國的業務與營運受中國法律體制管轄。中國的法律體制以成文法律法規和制度為基礎。中國政府不斷發展完善其法律體制以應對投資者需要並且對外國投資實行監管。中國的經濟發展步伐領先其法制發展，因此現行法律法規是否及如何適用於某些事件或情況，仍然不甚明確。個別法律法規及其詮釋、實施與執行，仍處於試行階段，可能會隨著政策一起變化。再者，以往的法庭判決可能會被援引作為參考，但卻不構成先例。因此，爭議解決結果的貫徹性與可預見性，可能不及其他較成熟的司法權區。在中國，即使已頒佈的法律亦不一定可以即時公平地執行，而其他司法權區法庭的判決也未必可以執行。中國政府若出台新法律變更現行法律，而新法或變更有損於我們的業務環境，將會對本集團的盈利能力產生不利的影響。

### 政府控制貨幣兌換及人民幣兌其他貨幣的匯率，可能會對我們的財務狀況、營運及付息能力產生不利的影響

我們的中國附屬公司須遵守有關貨幣兌換的中國法規和制度。在中國，國家外匯管理局對人民幣兌換外幣實施監管。外商投資企業（「外資企業」）必須向國家外匯管理局或其地方當局申請外匯登記證。根據相關中國外匯法律法規，經常項目（包括利潤分派、付息）的外匯付款無須政府預先批准，但須辦理若干手續。資本項目的外匯交易仍然受到嚴格管控，必須預先獲國家外匯管理局辦理批准及／或向國家外匯管理局辦理登記。我們不能向閣下保證，中國的監管機構不會對人民幣兌換實施進一步的限制。由於我們的產品已經並在短期內會主要向海外國家出口，而我們收取的銷售所得款項為美元，日後任何進一步對貨幣兌換的限制將限制我們把充足金額的外幣兌換為人民幣，支持我們於中國惠州生產基地的營運及擴大於中國的產能計劃的能力。另一方面，我們的業務策略之一為擴充於中國醫療器械市場的銷售覆蓋率。倘日後我們的收益的更大部分來自中國，並因而以人民幣計值，日後貨幣兌換如有任何限制，可能會限制我們將該新業務企業產生的利潤匯出，向股東分派股息或為中國境外其他業務提供資金的能力。

---

## 風險因素

---

近期的金融危機對美國、歐洲國家及其他地區經濟體系造成不利影響。由於金融危機已擴散和加深，預期美元可能會大幅貶值。外幣匯率波動可能會對我們的資產淨值、盈利或任何已宣派股息產生不利的影響。此外，匯率或美元價值的逆轉，可能會導致外匯虧損承受不利的風險，從而可能會對本集團的財務狀況及經營業績產生重大不利的影響。

### 現行稅務優惠期屆滿後，我們的企業所得稅稅率將會提高

新的《中華人民共和國企業所得稅法》（「**新企業所得稅法**」）於二零零八年一月一日起生效。根據新企業所得稅法，內資企業和外資企業一般情況下統一適用25%的企業所得稅（「**企業所得稅**」）稅率。二零零七年十二月二十六日頒佈生效的《國務院關於實施企業所得稅過渡優惠政策的通知》進一步澄清，由二零零八年一月一日起，根據當時適用稅務法律、管理法規及相關文件，於指定期間內享有企業所得稅「兩免三減半」待遇及其他若干稅務減免的企業，於新企業所得稅法頒佈後仍可繼續享有上述優惠，至適用期間結束為止。由於以前年度沒有錄得利潤而未開始適用稅務優惠待遇的企業，由二零零八年一月一日起開始享有上述稅務優惠，至相關期間屆滿為止。因此，我們的「兩免三減半」期間屆滿後的企業所得稅稅率可能會提高。

### 我們未必能夠享有相關稅務條約的優惠預扣稅率

新企業所得稅法及其實施細則規定，在中國不設營運地點被視為非中國居民企業的實體收取其中國附屬公司派發的股息，應支付10%預扣稅，惟由於稅務條約等原因而獲得減免則除外。中國與香港政府於二零零六年八月二十一日簽訂《內地和香港特別行政區關於對所得稅避免雙重徵稅和防止偷漏稅的安排》（「**安排**」）。根據安排，中國公司向香港居民支付的股息，適用預扣稅率不多於5%，但收款人實益持有該中國公司的資本必須不少於25%，否則適用預扣稅率仍為10%。

根據二零零九年二月二十日頒佈的《國家稅務總局關於執行稅收協定股息條款有關問題的通知》，如要引用相關稅務條約的股息條款（包括安排），必須符合若干規定，包括：(1)納

---

## 風險因素

---

稅人必須為相關股息的「受益所有人」；(2)如屬企業收款人，因直接擁有中國企業某比例(通常為25%或10%，根據安排為25%)股本而享有稅務條約的稅務待遇，該企業收款人於收取股息之前接連12個月內，必須一直符合直接擁有權的指標水平)。再者，國家稅務總局於二零零九年十月二十七日頒佈《國家稅務總局關於如何理解和認定稅收協定中「受益所有人」的通知》，將「受益所有人」的定義局限於通常參與實質營運的個人、企業或其他機構，並列出不確認「受益所有人」的若干條件。二零零九年八月二十四日，國家稅務總局頒佈《非居民享受稅收協定待遇管理辦法(試行)》，該辦法於二零零九年十月一日生效，規定非居民企業必須取得主管稅務機關批准才能享有稅務條約待遇。我們無法保證能夠符合上述法律法規的所有規定，也無法保證能夠取得必要的批准以享有安排的優惠待遇。

### 新頒佈的中國勞動合同法，可能令我們的勞動成本提高

中國全國人民代表大會頒佈的《中華人民共和國勞動合同法》(「**勞動合同法**」)，於二零零八年一月一日在中國生效。在訂立固定期限勞動合同、聘用非全職僱員、解僱、非書面合同僱用、終止僱用賠償、超時工作等事項上對僱主實施更嚴格的規定。除勞動合同法規定的若干情況外，簽訂兩次固定期限合同後若僱主持續聘用僱員，而僱員符合勞動合同法其他條件，僱主有義務與僱員訂立無固定期限勞動合同，若僱主在某些情況下終止該無固定期限勞動合同，必須向僱員作出賠償。勞動合同期滿後，除非僱主提出以同等或更優厚的條款與僱員續約但僱員拒絕，否則僱主亦必須給予僱員補償。此外，根據二零零八年一月一日生效的《職工帶薪年休假條例》，連續服務超過1年的僱員，視乎其服務年限，有權獲得有薪假期5至15日。應僱主要求取消假期的僱員，取消的假期每天應獲支付正常日薪三倍作為補償。由於頒佈該等新的法律法規，我們的勞動成本可能上漲。勞動成本增加以及將來與我們僱員發生的糾紛，可能會對本集團的業務、財務狀況或經營業績產生不利的影響。

---

## 風險因素

---

### 中國的醫療耗用品行業受到嚴格監管，政府將來的監管可能會對我們的業務構成額外負擔

醫療耗用品的製造、包裝、標籤、分銷及銷售受多個中國政府部門監管，包括食品藥品管理局及其地方分支機構。政府法規及相關標準的變更或出台，可能會妨礙或延誤我們擬在中國開發及營銷的醫療耗用品面市。

中國可能會不時就醫療耗用品實施額外或更加嚴格的監管。鑒於這種監管上的變化，部分我們擬開發的醫療耗用品可能需要按照新標準重新製作，不能重新製作的可能需要回收或終止生產，此外可能須符合額外的記錄存檔要求、加強記錄某些產品的特性、增添或修改標籤、提供額外的科學論證、採取額外的衛生措施、遵守申報事故或其他新規定。任何上述規定均可能會使本集團的成本大幅增加。

### 在中國拓展醫療耗用品業務可能會存在困難，因為中國的健康護理體制尚在起步階段

我們計劃投入更多資金及人力資源在中國發展醫療耗用品業務，因為董事認為，中國民眾日益著重衛生標準及健康護理，對醫療耗用品的需求正在迅速增加。

按照我們目前的計劃，將向北京數家重點醫院推廣醫療耗用品。此外，我們擬興建新廠房，以產銷我們自有的第一類及銷售第二類醫療器械。然而，我們能否有效推進於中國的新業務，將取決於醫療體系的發展和公眾(包括醫療從業人員)能夠注視優質的衛生醫療耗用品的重要性。有關醫療產品安全及質量管理的新法律法規與標準出台後，中國的健康護理體系目前正經歷重大變更。再者，我們並無在中國市場生產、分銷、推廣和銷售產品的經驗。若我們由於任何原因未能成功落實拓展中國市場的計劃，可能會對我們進行投資所帶來增長與回報產生不利的影響，繼而影響本集團的業務、經營業績及財務狀況。