

業 務

概 覽

本集團為一家主要從事開發及生產精鋼錶帶、時尚飾物及配件的精鋼產品製造商，主要以OEM形式為客戶提供服務。根據思緯報告提供的數據，於二零一零年，本集團在平均零售價為10,000港元或以上的品牌手錶的全球精鋼錶帶市場中所佔份額約為9.6%。本集團的客戶主要為國際知名品牌的中介代理，以及若干總部主要位於歐洲(如瑞士及意大利)的品牌擁有人。憑藉本集團的生產及開發實力，本集團透過結合316L精鋼的特性，從技術、工程角度提升客戶的二維概念圖，以從客戶的最初設計出發，為其創建草圖、原型模板、樣品及直至最終大量生產產品，從而為客戶提供全面的生產解決方案。本集團的核心管理團隊在該行業擁有逾二十年的經驗。

於往績記錄期間，生產及銷售精鋼錶帶一直為本集團的業務重心。於往績記錄期間，精鋼錶帶的製造及銷售對本集團總營業額的貢獻超過70%。於往績記錄期間，本集團於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年分別製造約1.0百萬件、0.6百萬件及1.2百萬件錶帶。

本集團的核心管理團隊在處理精鋼物料及產品設計方面擁有逾二十年經驗及技術知識。自二零零四年起，本集團將產品組合拓寬至時尚飾物(例如耳環、戒指、吊墜、項鍊、手鐲及袖口鈕)；到二零零七年，將產品組合拓寬至配件(例如手袋配件)；到二零零九年，則拓寬至皮帶扣。

為利用本集團於該行業的經驗以抓住精鋼產品及生產能力日益增長的市場需求，並拓寬本集團的產品組合，於二零一一年六月，本集團亦已在東風村廠房開始試生產精鋼手機金屬外框，並計劃於二零一一年第三季度在該廠房開始商業生產。於最後實際可行日期，本集團與一家手機製造商就製造精鋼手機金屬外框訂立一份總協議。然而，由於本集團僅接到試生產的銷售訂單，故本集團直至最後實際可行日期尚未從精鋼手機金屬外框業務錄得任何營業額。

業 務

下文載列於往績記錄期間，本集團按產品種類劃分的銷售分析：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零八年		二零零九年		二零一零年	
	營業額 (百萬港元)	佔總 營業額 的百分比	營業額 (百萬港元)	佔總 營業額 的百分比	營業額 (百萬港元)	佔總 營業額 的百分比
錶帶	242.4	74.7%	180.8	70.4%	308.0	77.3%
時尚飾物	76.8	23.6%	67.5	26.3%	69.5	17.4%
配件	5.4	1.7%	8.6	3.3%	21.1	5.3%
總計	<u>324.6</u>	<u>100.0%</u>	<u>256.9</u>	<u>100.0%</u>	<u>398.6</u>	<u>100.0%</u>

我們的客戶包括國際著名品牌的手錶、時尚飾物及奢侈品品牌擁有人的中介代理(例如獨立第三方 Winox S.A.、UVW Limited 及 Maillor S.A.)、我們的品牌擁有人客戶以及手機製造商。我們與該等中介代理及/或品牌擁有人客戶已建立長期的業務關係，部分業務關係超過十年。憑藉我們的生產及開發實力、精湛的製造技術、對產品品質及品質管理系統付出的努力，我們得以一直與客戶保持業務關係，並能以可靠的品質標準、靈活的設計及生產流程、具競爭力的價格及準時交付滿足客戶的要求。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年，本集團向其五大客戶的銷售分別約佔總營業額的95.7%、91.7%及86.6%。該等客戶中的兩家客戶自我們於一九九九年成立起便一直與我們保持業務關係。下表載列於往績記錄期間，本集團按客戶類別劃分的銷售分析：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零八年	二零零九年	二零一零年
	佔總營業額 的百分比	佔總營業額 的百分比	佔總營業額 的百分比
中介代理	[84.7]%	[77.3]%	[75.7]%
品牌擁有人	<u>[15.3]%</u>	<u>[22.7]%</u>	<u>[24.3]%</u>
總計	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>

於二零零八年、二零零九年及二零一零年各年，本集團向位於瑞士的客戶銷售貨品賺取了絕大部分營業額，約佔有關年度總營業額的78.6%、84.1%及71.4%。下表載列所示期間本集團營業額的百分比(按客戶的地理位置劃分)。

業 務

截至十二月三十一日止年度

	二零零八年		二零零九年		二零一零年	
	營業額 百萬港元	佔營業額 的百分比	營業額 百萬港元	佔營業額 的百分比	營業額 百萬港元	佔營業額 的百分比
瑞士.....	[255.0]	[78.6]%	[216.0]	[84.1]%	[284.6]	[71.4]%
香港.....	[56.6]	[17.4]%	[30.7]	[11.9]%	[69.8]	[17.5]%
其他歐洲 及亞洲國家.....	[13.0]	[4.0]%	[10.2]	[4.0]%	[44.2]	[11.1]%
總計.....	<u>[324.6]</u>	<u>100.0%</u>	<u>[256.9]</u>	<u>100.0%</u>	<u>[398.6]</u>	<u>100.0%</u>

於最後實際可行日期，我們於中國經營兩個生產設施，即大朗廠房及東風村廠房。我們的大朗廠房位於中國廣東省東莞市大朗鎮，總佔地約59,009平方米，建有十五幢樓宇，包括廠房、倉庫、員工宿舍、培訓中心及其他配套樓宇，總建築面積約為46,380平方米。我們的大朗廠房主要負責開發及製造精鋼錶帶、時尚飾物及配件產品，於二零一零年十二月三十一日，擁有超過[3,000]名工人。我們的東風村廠房位於中國廣東省惠州市博羅縣東風村，總佔地約6,666平方米，建有四幢樓宇，包括一座生產廠房、兩間配套樓宇及一間配電房，總建築面積約為[3,730]平方米。於最後實際可行日期，我們的東風村廠房擁有約90名工人，以生產精鋼手機金屬外框。我們自二零一一年五月起租用東風村廠房作暫時生產之用，以待我們於惠州市湖鎮鎮規劃發展的自有生產設施完工，更多詳情載於下文「業務策略—擴充產能」一段。

精鋼乃一種天然的堅固、抗腐蝕、保持光澤、耐用及可完全循環利用的物料，其美觀的金屬光澤使其可取替其他物料用作生產錶帶、珠寶及其他奢侈品。精鋼的抗過敏特性亦使其適合用作錶帶及珠寶的生產物料，因其即使長期與人體皮膚接觸，對健康構成的風險亦較低。基於其抗腐蝕及能保持光澤，精鋼產品易於清洗而毋須使用特別的化學清潔劑，且所需的保養工作(如打磨)亦較少。憑藉我們僅涉及物理程序的PVD塗層技術應用，我們可因應產品設計，於精鋼產品上加上不同物料的塗層(如黃金)，以得出不同的色澤及物料組合，而與其他透過傳統電鍍工藝生產的產品相比，此塗層物料亦更緊貼於產品上，因而令塗層更防刮花。相比傳統電鍍工藝(此種工藝一般用於生產銅製產品，以作上色或抗腐蝕之用)，PVD塗層技術並不涉及使用及處置有害化學品，因此更為環保。基於精鋼的上述特性，董事預期，採用精鋼作為錶帶、時尚飾物及配件(如皮帶扣)的基礎物料及用

業 務

於手機金屬外框及其他消費品將越趨普遍。董事認為，對產品品質及交付及時性有嚴格要求的客戶對在中國擁有精鋼物料的必要加工技術及品質管理系統且具備製造實力的公司需求甚殷。董事認為，中國的精鋼特定OEM行業存在龐大發展空間。有關本集團所經營行業的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

於往績記錄期間，本集團的營業額及純利的複合年增長率分別約10.8%及21.6%，以及本集團於截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年分別實現約[37.6]％、[38.8]％及[42.8]％的毛利率。本集團董事認為，於往績記錄期間本集團的營業額(增長超過行業平均水平)及純利實現該等增長且毛利率相對較高，主要由於本集團持續成功以合理成本保持產品質量以滿足本集團客戶的要求。此亦展示出本集團成功以有關國際知名品牌精鋼錶帶製造業的豐富經驗及強大的市場地位把握當中的商機及對產品品質及新生產技術與工藝開發的決心。

競爭優勢

本集團的成功歸功於以下主要競爭優勢：

與本集團客戶的長期業務關係以及本集團吸納新客戶的能力

我們與客戶擁有長期業務關係，與部分客戶已合作超過十年。[憑藉我們的生產及開發實力、精湛的製造技術、工藝及品質管理系統，我們得以一直與客戶保持業務關係，並能以可靠的品質標準、靈活的設計及生產工藝、具競爭力的價格及準時交付滿足客戶的要求。]於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年，本集團向其五大客戶的銷售額分別約佔總營業額的95.7%、91.7%及86.6%。該等客戶中的兩家客戶(即WinoxS.A.及UVW Limited)自本集團於一九九九年成立以來便一直與我們保持業務關係。

除與本集團擁有長期關係的穩固客戶群外，我們亦能通過專注於國際知名精鋼錶帶、時尚飾物及配件品牌市場的增長策略以吸納特定的新客戶，並按照我們於處理精鋼物料及產品設計的專業知識開發新產品種類。

業 務

提供全面的產品開發及製造解決方案的能力

憑藉本集團的生產及開發實力，我們能按照客戶提供的二維概念草圖開發及生產最終批量生產的製成品，從而為客戶提供全面的產品開發及製造解決方案。一方面，這能提高我們產品的生產效率、縮短推出新產品的時間及對生產過程實施嚴格的成本及品質監控，而另一方面，則能確保持續接獲訂單生產我們的產品。

[我們與客戶的工作關係密切，並自產品設計開發階段至生產階段直至交付產品階段均與客戶保持聯繫。我們的客戶會不時指派代表參觀我們的生產設施，以評估我們的生產進度，並於生產線對已訂購的產品進行品質監控檢查。我們會收取[部分]客戶的產品開發計劃及來季的已計劃生產訂單的最新資料，此對我們的生產計劃非常重要。]

除產品保修服務(如維修、翻新或更換有問題產品)外，我們亦應客戶要求提供售後服務，包括小批量生產已停產款式。

精確的品質管理系統及高品質的產品

我們的產品供應予總部主要位於歐洲(例如瑞士及意大利)的國際著名品牌的客戶，該等客戶對我們的製造技術及工藝、產品品質、產品安全及勞工情況有嚴格的要求。我們的產品亦須符合有關使用化學品及物料的歐洲標準，如REACH及RoHS。憑藉與客戶多年的業務關係及逾十年的行業經驗，我們積累了豐富經驗，並擁有專業知識及製造實力，以滿足客戶嚴格的生產要求、交付時間表及法定產品安全規定。

產品品質乃客戶的主要關注事項之一。我們已設立品質監控系統及採購用於製造過程的生產物材料、消耗品及零部件的程序，且於製造過程中不同階段對製成品進行品質監控檢查，以確保我們的產品品質。我們於大朗廠房亦設有自有測試實驗室及設備，對部分生產物料及製成品進行測試。於往績記錄期間，截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年，[我們一直保持較低的產品退貨率，有關精鋼錶帶產品的平均退貨率(按產量而言)分別約為0.1%、0.3%及0.2%；有關精鋼時尚飾物及配件的平均退貨率則約為0.5%、0.3%及0.4%。[董

業 務

事認為，低產品退貨率乃我們與客戶持續保持長期業務關係的關鍵，因此，本集團於截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年分別實現約[37.6]％、[38.8]％及[42.8]的毛利率。]

有關處理精鋼物料的精湛製造技術及工藝

我們擁有逾十年精鋼錶帶製造經驗，具備產品開發及研發實力，而我們的核心生產管理團隊的成員平均擁有逾二十年行業經驗。憑藉我們處理精鋼物料的多 年經驗，我們已開發及改良製造技術及工藝。我們相信，保持技術及製造標準乃維持行業競爭力的關鍵。[尤其是，董事認為，我們的精鋼打磨技術乃我們相比全球競爭對手的主要競爭優勢之一，而我們有能力為客戶處理不同種類的打磨工序，將生產靈活性及產品品質提升至最高。]因此，我們已設立自有研發中心。於二零零四年，憑藉已購置的機器及我們的技術知識，我們開始研發自有半自動精鋼物料打磨技術，而此技術已於二零零六年應用於生產過程的打磨工序。]

我們致力提高製造標準及能力。我們在製造過程引入自動化技術及機器(如CNC及雙鑽孔機)，旨在提高我們的生產效率及技術標準、產品設計的靈活性及產品品質的一致性。於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年，我們已分別合共投資5.9百萬港元、5.2百萬港元及22.7百萬港元購買新生產機器。

我們相信，我們於處理及加工精鋼物料的長期經驗以及我們致力投資於機器及改良製造技術，令我們得以保持行業競爭力，並與客戶保持長期業務關係。

經驗豐富及往績彪炳的管理團隊

我們的核心管理團隊由我們的創辦人及主席姚先生所帶領，姚先生於[製造精鋼錶帶的OEM業務]擁有逾二十七年經驗，亦加強了其對錶帶業的知識及瞭解，從而豐富了其為客戶提供有關在產品應用精鋼的製造解決方案的經驗，令我們的產品種類擴充至包括時尚飾物及配件產品。多名高級管理人員，包括李先生(本公司的行政總裁及盈利時企業及盈利時錶業總經理，負責本集團的整體管理工作)、陳先生(盈利時企業及盈利時錶業B廠的生產總經理)、吳金桐先生(盈利時企業及盈利時錶業的生產總經理(A廠一生產)、黃永賢先生(盈利時企業及盈利時錶業的營運總監)及林文威先生(盈利時企業及盈利時錶業研發總監)，加入本公司或已於該行業平均工作逾二十年。

業 務

我們相信，我們管理團隊對製造精鋼錶帶、時尚飾物及配件產品的OEM業務有深入瞭解，令我們能有效應對市況變動帶來的種種挑戰。我們相信，我們高級管理團隊的知識、技術及經驗乃本集團未來發展的關鍵。

業務策略

憑藉我們的彪炳往績，董事相信，本集團已處於有利位置，進一步開發業務，以作為按客戶的設計及要求為客戶專門製造精鋼產品(尤其是精鋼錶帶、時尚飾物及配件)的OEM製造商，並把握新商機。我們的目標是繼續在業內設立市場據點，擴充產品種類以把握市場的發展機會。為此，我們計劃繼續憑藉競爭實力把握機遇，並實施以下業務策略：

加強及拓展客戶基礎

我們計劃透過[產品開發及產品品質管理的持續相互合作]，加強與客戶的關係。我們的銷售及市場推廣團隊會定期拜訪客戶，[以取得有關已計劃生產訂單、市場趨勢及彼等產品開發計劃的資料，並為彼等提供有關最新生產技術及物料的資訊]，而我們的客戶亦會不時拜訪我們的大朗廠房及辦事處，以於不同的製造階段檢查我們的生產線及生產工藝。我們相信，我們與客戶的密切關係乃維持及加強客戶基礎的關鍵。

我們亦計劃鎖定合適的目標客戶並積極接近該等客戶以取得商機，從而拓展我們的客戶基礎，當中方法包括通過用互聯網聯絡、由現有客戶介紹、拜訪彼等的辦公室及參加行業貿易展覽。為配合總部主要位於歐洲的國際著名品牌擁有人的中介代理及該等品牌的品牌擁有人的客戶基礎而非以降低產品價格來吸納注重成本控制的新客戶，我們現時的目標潛在客戶為擁有巨額業務營業額及良好信貸記錄，以及注重產品品質的國際著名品牌擁有人。

擴大產品組合

基於精鋼的天然堅固、抗腐蝕及保持光澤、耐用及環保的特性，加上其美觀的金屬光澤使其可取代其他物料用作生產錶帶、珠寶及其他奢侈品(或其部件)，且即使長期與人體皮膚接觸，對健康構成的風險亦較低，故本集團董事相信，採用精鋼作為錶帶、時尚飾物及配件(或其部件如皮帶扣)的基礎物料，以及用於手機

業 務

金屬外框或其他奢侈品將越趨普遍，從而取代金屬物料，因其需要額外生產工序（如銅製產品需要經電鍍過程方能有平滑及具光澤的效果），且會造成污染。本集團董事認為，注重生產過程對環境所造成的生態影響的客戶對在全球擁有精鋼物料的必要加工技術及品質管理系統，且具備精鋼產品製造實力的公司需求甚殷。]我們計劃利用我們的經驗去把握對精鋼產品及製造實力不斷增加的市場需求。根據思緯報告，預期全球對使用精鋼生產時尚飾物、配件及手機金屬外框的需求將較不久將來用於錶帶的增長更快。我們目前擬專注於通過於大朗廠房及湖鎮廠房為該兩種產品闢出獨立生產線]開發精鋼時尚飾物及配件產品及將產品種類擴展至其他精鋼產品，如精鋼手機金屬外框。

由於我們的生產線可調整至應付我們不同產品的生產需求，通過將我們的產品組合多樣化，我們將能更好地調整我們的業務發展策略，以應付及把握因市場需求或不同產品偏好的變動所帶來的商機。

擴充產能

本集團董事相信，採用精鋼作為配件(如皮帶扣及手機金屬外框)的基礎物料將越趨普遍。根據思緯報告，預期全球對使用精鋼生產時尚飾物、配件及手機金屬外框的需求將較不久將來用於錶帶的增長更快。我們認為，此趨勢乃我們把握市場需求及業務增長、擴闊產品種類及令收入來源多樣化的機會。

我們認為，本集團的現有產能可能不足以應付本集團因業務發展及產品組合的計劃擴充(作為本集團策略的一部分)而帶來的擴充需求。為確保本集團抓住市場需求及業務增長的機遇(有關詳情概述於本文件「行業概覽—精鋼在全球奢侈品市場的發展及應用」和「行業概覽—精鋼在手機金屬外框中的應用」及「業務—業務策略」各節)，我們認為擴充本集團的產能實屬必要。

業 務

因此，於二零一一年六月，我們開始經營位於中國廣東省惠州市博羅縣東風村的東風村廠房，該廠房合共佔地約[6,666]平方米及四幢樓宇(包括一座廠房、兩間配套樓宇及一間配電房)，總建築面積約為3,730平方米。於最後實際可行日期，我們的東風村廠房擁有約90名工人，生產精鋼手機金屬外框。有關我們產能的計算基準，請參閱本節「製造設施及機器」一段。我們已租用東風村廠房作暫時生產之用。

於二零一一年四月三十日，有關就東風村廠房購買設備及機器產生的總成本達約人民幣8.9百萬元(相當於約10.5百萬港元)。現預期就東風村廠房購買設備及機器的資本開支總額將達約137百萬港元，我們現擬主要以●為該等開支提供資金。誠如本文件「未來計劃」一節所述，我們現擬使用●為東風村廠房及湖鎮廠房購買設備及機器。倘該等購置事項產生的實際金額與獲分配的所得款項淨額間存在差額，我們將以本集團的內部資源、我們業務營運不時產生的資金及／或銀行借款撥付該等差額。

我們擬在惠州市湖鎮鎮建立一個新生產廠房(將分階段完成)，以生產精鋼時尚飾物、配件及手機金屬外框。我們目前計劃到二零一二年底完成用於初步生產精鋼時尚飾物、配件及手機金屬外框的生產設施的初期建設，計劃生產設施的建築面積約為4,500平方米。基於我們於截至二零一零年十二月三十一日止年度內在其相關產品類型中生產的一種精選時尚飾物及配件產品及我們對生產手機金屬外框所涉及工序及時間的估計，並假設我們的生產線將以每天19小時(生產手機金屬外框)或每天8.5小時(生產時尚飾物及配件)及每月26日(僅單一產品)營運，則湖鎮廠房的計劃產能將約為2.4百萬條項鍊或5.0百萬個手袋配件及0.5百萬個手機金屬外框。於湖鎮廠房初期階段完成後，我們將對完成興建總建築面積約67,000平方米的整個湖鎮廠房連同二零一五年年底的其他宿舍及其他配套設施的現階段目標的進一步擴充規模、資本開支、融資安排及竣工時間表進行可行性研究。

業 務

我們計劃於湖鎮廠房的初期建設階段竣工後，將東風村廠房的經營及大朗廠房的部分時尚飾物及配件製造業務遷至湖鎮廠房。現時預期將大朗廠房的部分時尚飾物及配件製造業務遷至湖鎮廠房不會產生搬遷成本，原因為分散業務主要涉及向湖鎮廠房分配新的生產訂單，並不涉及從大朗廠房實際搬遷機器、物料及／或員工至湖鎮廠房。我們現時預期上述搬遷東風村廠房的成本將低於人民幣1百萬元。

於最後實際可行日期，我們並未取得或訂立協議取得惠州市湖鎮鎮任何土地的所有權。有關本集團就建設湖鎮廠房擬收購的土地面積及確切地點尚未釐定。然而，我們於二零一零年一月從兩名獨立第三方取得位於湖鎮地塊的五幅土地的土地承包經營權，該等土地為農村集體所有的土地，用作耕種用途，總佔地面積約為697,666.67平方米，其目的是為了增加機會以購得及取得我們日後用於建造湖鎮廠房的所有或部分土地的土地使用權。有關該安排的詳情，請參閱下文「物業—租賃物業及土地承包經營權」一段。博羅縣湖鎮鎮人民政府（誠如本公司的中國法律顧問所告知，該政府為與相關當局協作向本集團授出所需建設用地指標的主管機構）於二零一零年十一月確認，其已同意盡力與有關國土局合作，以就購買湖鎮的土地向我們授出所需建設用地指標，二零一一年年底初步面積為300畝（相當於約200,000平方米），以及二零一三年年底面積700畝（相當於約466,667平方米）。博羅縣湖鎮鎮人民政府已於二零一一年三月向我們確認，其將盡最大努力促使湖鎮300畝（相當於約200,000平方米）面積的土地在相關適用審批（土地徵用及轉用）及拍賣程序後可作開發用途。誠如中國法律顧問所告知，博羅縣湖鎮鎮人民政府制定土地用地整體規劃並決定在湖鎮地區的土地建設規模的職能，是博羅縣有關國土局在土地使用年度規劃中新增建設用地規劃指標的參考因素之一。博羅縣湖鎮鎮人民政府亦有權與博羅縣有關國土局合作向本集團授出所需建設用地指標，惟不能對土地指標事務作出最終決定。然而，概無保證，我們將能夠在湖鎮購得用於建造湖鎮廠房的所有或任何部分的土地或任何其他合適的土地，且誠如我們的中國法律顧問所告知，我們需克服所有潛在的法律障礙並完成若干法律程序，以購得該土地的土地使用權，以作擬定用途。請參閱本文件「風險因素—與本集團有關的風險—就湖鎮廠房的未來計劃而言，本集團面臨不同的法律障礙及程序」。

業 務

於二零一一年四月三十日，有關湖鎮廠房計劃所產生的總成本約為人民幣17.7百萬元(相當於約20.8百萬元)，包括(i)就取得湖鎮地塊土地承包經營權所付的成本約人民幣15.9百萬元(相當於約18.7百萬元)，包括土地代價人民幣16.3百萬元中的人民幣14.0百萬元及其他相關預付款項及稅金1.9百萬元及(ii)建設成本約人民幣1.8百萬元(相當於約2.1百萬元)。現時預計湖鎮廠房的初期階段將涉及約180百萬元港幣的總資本開支，包括：(1)機器成本約83百萬元；(2)土地成本約48百萬元；及(3)建設成本約49百萬元。我們現時預期將於完成湖鎮廠房初期階段後進一步檢討我們的擴充計劃，並決定進一步擴充的規模及涉及的資本開支。

興建湖鎮廠房的成本現時預期由我們將從●、本集團的內部資源、我們業務營運不時賺取的資金及／或銀行借款撥充。我們現時擬主要透過從●資助我們湖鎮廠房初期施工階段的成本。誠如本文件「未來計劃」一節所述，我們現時擬使用●為東風村廠房及湖鎮廠房購買設備及機器，並使用●資助湖鎮廠房的發展。倘該等購置事項及／或廠房發展存在差額，我們將以本集團的內部資源、我們業務營運不時產生的資金及／或銀行借款撥付該等差額。

待當地土地管理部門或省級政府機構批准湖鎮地塊用途自農用土地轉為工業用地後，我們現時擬向當地政府機構遞交相關土地拍賣建議，並預期土地拍賣將於二零一一年年底或二零一二年年初進行，以及據此透過公開拍賣程序後我們可能取得湖鎮地塊的國有土地使用證。

倘本集團未能克服法律障礙及完成若干法律程序以購買湖鎮地塊的土地使用權作擬定用途，本集團現時擬(i)在中國廣東省惠州市博羅縣湖鎮鎮選擇替代合適地點興建湖鎮廠房；(ii)繼續租賃東風村廠房生產精鋼手機金屬外框；及／或(iii)於中國廣東省東莞市或惠州市租賃合適廠房生產時尚飾物、配件及手機金屬外框。

業 務

此外，我們亦打算以(1)投資於製造機器(如CNC機器)，(2)通過員工培訓及增加使用生產過程的自動化技術提高生產效率及提升技術，及(3)招聘額外生產員工，擴充位於東莞的現有製造設施的產能。

我們相信，通過擴充產能，我們得以把握主要產品的市場需求、保持業務的增長動力、更靈活地達致客戶的生產目標及交付時間表以及分散收入來源。

於本集團計劃擴充產能後，董事現預期本集團將保持如下所述的定價、信貸及客戶政策：

- (A) 定價政策 — 本集團於確定向客戶報價時採納相同的成本加基準。無論產品類別，本集團產品根據各產品材料單以估計生產成本另加大致相似的利潤。
- (B) 信貸政策 — 一般而言，本集團要求客戶於交貨後[30至90日]內結清發票數額。本集團現預期於上文概述的擴充計劃後將保持其信貸政策。
- (C) 客戶政策 — 有重大營業額及良好信用記錄並注重產品質素的精鋼產品國際知名品牌的品牌所有人、彼等的代理及製造商乃本集團的目標客戶。

儘管本集團計劃向精鋼手機金屬外框生產擴張，本公司董事現預期本集團將持續採納其定價、信貸及客戶政策。[因此，生產首年及除我們的該擴充預期應佔收入及收益增長外，我們預期該擴充將不會對我們產品的整體毛利率而言的盈利能力、營運資本架構及業務風險狀況產生重大影響或導致本公司業務管理有關其銷售及營銷、供應鏈管理、產品質量控制或人力資源管理出現任何重大變動。]

嚴謹的品質監控以保持產品品質

我們的客戶包括手錶、時尚飾物及奢侈品國際著名品牌的品牌擁有人的中介代理、該等品牌的品牌擁有人(彼等為我們的直接客戶)以及手機製造商，彼等均注重產品品質。根據我們專注於中高端市場以及注重產品品質且為國際著名品牌的客戶的業務模式，我們對部件及生產材料以及外判工作(如PVD塗層及電鍍零部件)維持及進行品質監控程序。我們的客戶(包括代表有關品牌擁有人的中介代理)會不時參觀我們生產設施，並於製造過程不同階段對其已訂購的產品進行實地品

業 務

質監控檢查。我們亦有獨立品質監控程序，以作檢查及監察，並嘗試於生產初期階段發現問題。我們的品質管理系統獲頒ISO9001: 2008證書，對我們於業務過程中的已訂標準及指引作出肯定。因此，於往績記錄期間，我們錄得相對較低的產品退貨率。有關我們品質監控措施的進一步詳情，請參閱下文「品質監控及保證」一段。我們相信，我們嚴謹的品質監控措施及與客戶的密切合作關係乃保持產品品質及與客戶建立長期業務關係的主要因素。

我們擬繼續優化品質監控系統，並對生產流程的所有方面進行嚴謹的品質監控措施，以確保我們的產品一直能滿足客戶要求。我們亦相信，維持產品品質有助保持我們的市場聲譽。我們亦認為，通過維持產品品質，我們可進一步減低產品退貨率及降低我們產品的售後保修服務成本，從而減低整體生產成本及增加利潤率。

專注於員工福利及勞資關係

我們致力嚴格遵守法定僱用標準以及客戶要求的標準(如工資及工時)，並實施適當的內部標準及工作守則。我們相信，於經營活動中保持合適的工作環境及為僱員提供合理的員工福利，我們可達致更高的生產效率、更好地保持產品品質及履行客戶對製造經營的勞工條件提出的合約要求。

我們於二零零八年一月獲得SA8000: 2008認證，此乃一項有關工作環境的國際標準操守守則。截至二零一零年十二月三十一日，中國將有大約349間公司獲得SA8000: 2008認證，而我們乃其中一間，此肯定了我們對企業社會責任的努力及對員工發展及福利的專注。我們相信，獲得SA8000: 2008認證乃是對我們企業形象的肯定，且作為負責任的僱主，亦有助我們於國際著名品牌中發展業務。

我們的管理層注意到，勞工密集的企業於中國廣東省(尤其是我們製造設施所在的東莞)招聘及挽留員工日益困難。我們相信，儘管中國廣東省的地方企業面臨勞工短缺，為本集團僱員提供良好的工作環境及福利亦有助與員工建立良好關係及挽留員工。截至二零一零年十二月三十一日止年度，我們的僱員流失率平均約為7.3%。我們亦相信，通過保持良好的勞資關係，我們可降低勞資糾紛及由此產生的生產中斷的潛在風險，且亦有利我們於市場上挽留及招攬人才，以持續發展業務。

業 務

業務模式

我們主要以OEM形式開發及製造精鋼產品。我們為總部主要位於歐洲(例如瑞士及意大利)的國際著名品牌製造精鋼錶帶、時尚飾物及配件。憑藉我們的生產及開發實力，我們得以按照客戶提供的二維概念草圖開發及生產最終批量生產的製成品，從而為客戶提供全面的生產開發及製造解決方案。

我們的客戶主要包括手錶、時尚飾物及奢侈品國際著名品牌的品牌擁有人的中介代理以及該等品牌的品牌擁有人(彼等為我們的直接客戶)。客戶以生產訂單的形式委聘我們按照客戶的設計及要求(如物料、技術標準、勞工情況及產品安全)為國際著名品牌製造錶帶、時尚飾物及配件產品。品牌擁有人的授權中介代理或品牌擁有人直接會就個別或一系列產品型號的生產工作向我們發出生產訂單。我們生產產品時，獲授權及特許授權使用品牌擁有人的商標、標誌、設計及其他知識產權。

於二零一一年六月，本集團開始於東風村廠房為一名手機製造商(該等製造商根據總協議透過生產訂單直接委聘本集團)商業試生產精鋼手機金屬外框。本集團計劃於二零一一年第三季度在東風村廠房開始正式生產精鋼手機金屬外框。

下圖列示我們與(1)品牌擁有人的中介代理及(2)我們的直接品牌擁有人客戶及製造商的關係。



業 務

我們的產品

我們為客戶按照彼等的設計及規格製造精鋼錶帶、時尚飾物及配件(如皮帶扣、耳環、戒指、吊墜及袖口鈕)。我們亦已於二零一一年六月試產精鋼手機金屬外框，預期於二零一一年第三季度開始正式生產。除精鋼外，我們亦會根據客戶的產品設計及規格於產品中採用[陶瓷、樹脂、水晶及其他物料]。

於往績記錄期間，我們的錶帶、時尚飾物及配件分別佔截至二零零八年十二月三十一日止年度總營業額約74.7%、23.6%及1.7%，佔截至二零零九年十二月三十一日止年度總營業額約[70.4]％、[26.3]％及[3.3]％，及佔截至二零一零年十二月三十一日止年度總營業額約[77.3]％、[17.4]％及[5.3]％。下表載列截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年，我們各產品種類所佔的營業額及營業額百分比。

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零八年		二零零九年		二零一零年	
	營業額 (百萬港元)	佔總 營業額 的百分比	營業額 (百萬港元)	佔總 營業額 的百分比	營業額 (百萬港元)	佔總 營業額 的百分比
錶帶	242.4	74.7%	180.8	70.4%	308.0	77.3%
時尚飾物.....	76.8	23.6%	67.5	26.3%	69.5	17.4%
配件	5.4	1.7%	8.6	3.3%	21.1	5.3%
總計	<u>324.6</u>	<u>100.0%</u>	<u>256.9</u>	<u>100.0%</u>	<u>398.6</u>	<u>100.0%</u>

錶帶

錶帶為我們的主要產品。我們於一九九九年自一名獨立第三方製造商收購製造錶帶的資產及設備，繼而開展我們的業務。我們為總部主要位於歐洲的國際著名品牌的品牌擁有人的中介代理製造錶帶已超過十年。於往績記錄期間，精鋼錶帶的製造及銷售對本集團總營業額的貢獻超過70%。

我們的錶帶產品主要以精鋼製造，並供應給國際著名品牌。根據思緯報告提供的數據，相比我們於二零一零年內錄得的精鋼錶帶銷售額而言，我們於二零一零年在平均零售價10,000港元或以上的手錶品牌的全球精鋼錶帶市場中佔有約9.6%

業 務

市場份額(經參考該等品牌的精鋼錶帶估計全球產值)，及我們根據客戶的設計及規格，將黃金、晶石及陶瓷等物料鍍、鑲嵌或組裝於錶帶上。根據思緯報告，豪華腕錶品牌市場使用精鋼物料越趨流行。

於二零零八年、二零零九年及二零一零年，銷售錶帶產生的營業額分別約為242.4百萬港元、180.8百萬港元及308.0百萬港元，自二零零八年至二零一零年的複合年增長率約為12.7%。

時尚飾物

我們自二零零四年起開始為客戶製造時尚飾物。我們製造的時尚飾物產品乃供應予總部主要位於歐洲的國際著名品牌的品牌擁有人的中介代理及該等品牌的品牌擁有人(彼等為本集團的直接客戶)。我們的時尚飾物產品包括耳環、戒指、吊墜、項鍊、手鐲及袖口鈕。我們的時尚飾物產品以精鋼為主要基礎物料，但亦會根據客戶的設計及規格於產品上鑲嵌其他物料，如皮革、晶石、塑膠、樹脂及黃金。

於二零零八年、二零零九年及二零一零年，我們銷售時尚飾物產品產生的營業額分別約為76.8百萬港元、67.5百萬港元及69.5百萬港元，於往績記錄期間，該等數額相對穩定。然而，根據思緯報告，市面上於時尚飾物產品市場使用精鋼物料越趨流行。董事相信，該潮流乃由於精鋼的質料耐用且多變，且即使長期與人體皮膚接觸，對健康構成的風險亦較低，而且與其他物料(如銅)相比，由於製造過程符合應用化學品(如REACH及RoHS)的歐洲標準，精鋼物料較為環保。因此，我們認為，精鋼於時尚飾物產品的應用上具有龐大潛力，可取代銅及合金等物料。

配件

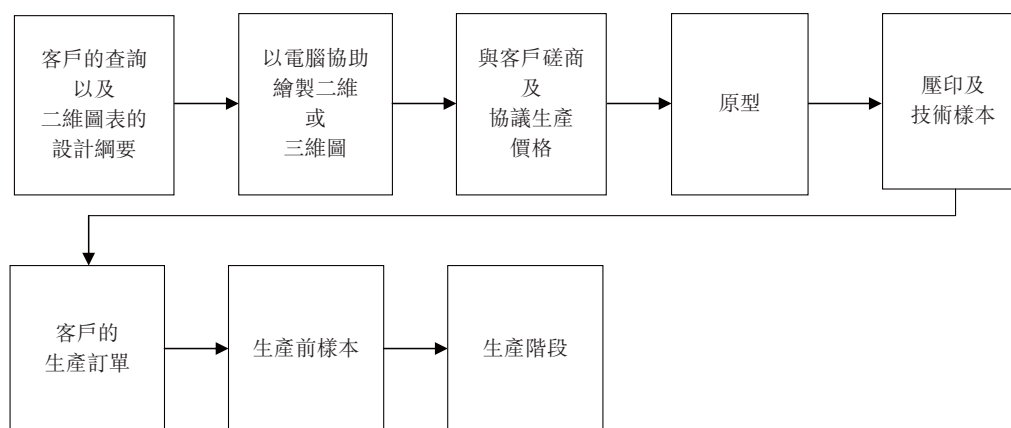
我們自[二零零七]年起開始為客戶製造配件產品。我們所製造的配件產品乃供應予總部主要位於歐洲的國際著名品牌的品牌擁有人的中介代理及該等品牌的品牌擁有人(彼等為本集團的直接客戶)。我們的配件產品包括[皮帶扣及手袋配件]。我們的配件產品以精鋼為主要基礎物料，但亦會根據客戶的產品設計及規格於產品上鑲嵌[皮革、晶石、樹脂、碳纖維及黃金]。

於二零零八年、二零零九年及二零一零年，銷售配件產品產生的營業額分別約為5.4百萬港元、8.6百萬港元及21.1百萬港元，自二零零八年至二零一零年的複合年增長率約為98.1%。

業 務

設計與開發

憑藉我們的生產及開發實力，我們得以按照客戶提供的二維概念草圖開發及生產最終批量生產的製成品，從而為客戶提供全面的產品開發及製造解決方案。我們負責透過結合316L精鋼的特性，從技術、工程角度根據客戶提供予本集團的二維概念草圖及規格設計產品架構，以從客戶的最初設計出發，為其創建草圖、原型模板、樣品及直至最終大量生產產品。下圖列示我們的新產品型號的原型設計及開發周期。



我們的產品設計一般始於客戶向我們提供的二維圖。於設計投產前，經考慮結構及尺寸等產品詳情，我們會根據客戶提供的初始二維圖，採用電腦設計技術設計及製成二維或三維草圖。於我們的設計過程中，經考慮結構、規格及生產可行性後，我們會與客戶密切溝通，以確保我們的二維或三維草圖恰當反映客戶概念設計背後的理念。我們其後會按照二維或三維草圖估計生產成本，並與客戶磋商價格。

於開發過程中，最重要的步驟為創造用作生產的模具及工具以及產品原型(為製作的初步樣本或模型，以供展示產品的預期設計及視覺外觀)及技術樣本(為最終生產設計模型，乃使用指定最終生產材料，利用必備鑄模及工具與採用符合客戶產品生產要求的指定生產過程)，當中要求高技術及豐富經驗。我們為每個產品設計個別製作用於壓印及鑽孔工序的模具及工具。我們的工程及產品開發團隊會因應製造產品所需的二維或三維草圖及生產工藝，為特定產品創造模具及工具。

業 務

我們的工程及產品開發團隊與客戶交流意見及緊密合作後，會為產品挑選合適物料及列明技術製造過程，並制訂產品開發計劃，以確保產品與客戶的設計及標準相同以及產品品質保持一致。

其後，我們會為客戶準備產品的原型及技術樣本。我們會按客戶的回饋意見向其準備更多樣本，供其審批。倘客戶向我們作出生產訂單，則我們會先試產，然後進入生產階段。

整個產品開發過程的所需時間一般因產品的複雜程度而有所不同。下表列示本集團的錶帶、時尚飾物及配件產品各自的一般產品壽命及開發時間。

	錶帶	時尚飾物	配件
產品壽命.....	超過五年	超過四年	超過三年
開發時間.....	六至十二個月	四至七個月	四至六個月

附註： 特定產品型號的產品壽命及開發時間會因應實際市況、客戶要求、設計及製造產品涉及的技术問題而有所不同。

我們一般會承擔有關產品設計及開發的所有成本。倘於進入生產開發階段後客戶選擇不向我們下發訂單或製造過程中需要額外工具或設備，則可能要求客戶償付我們的成本，如加工成本及樣本費用。

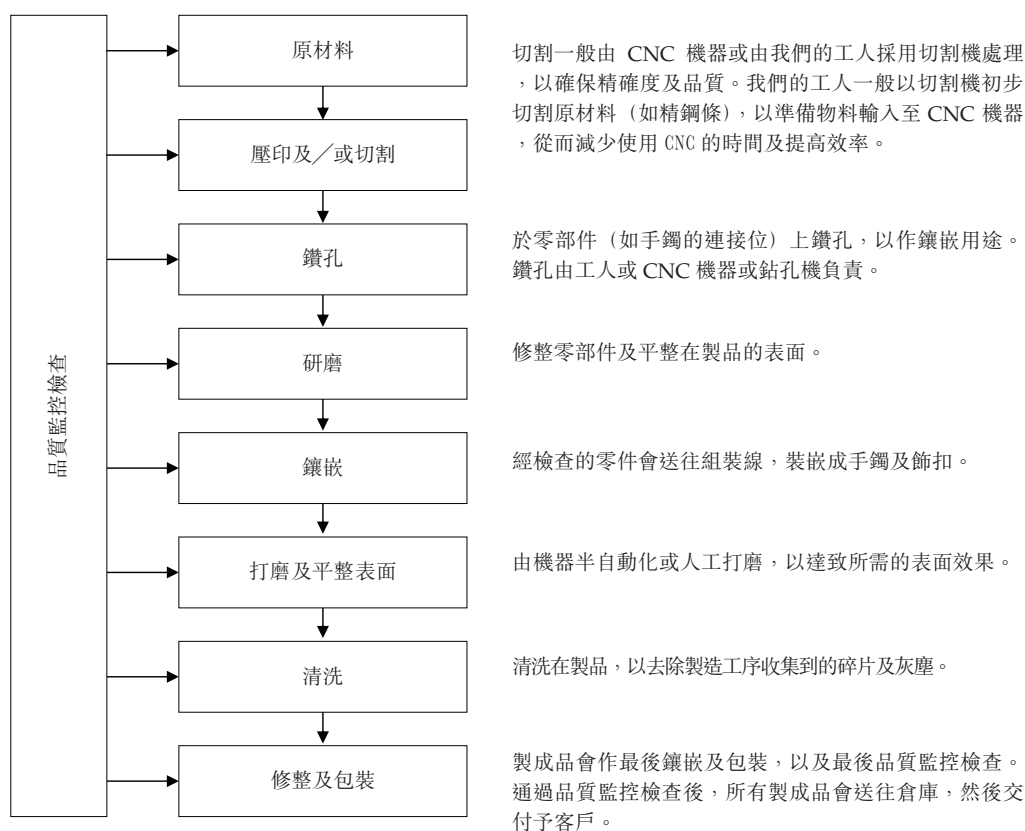
我們一般不會為所製作的任何設計或模具申請專利。根據客戶的二維圖製作的三維產品圖及於設計及開發過程中所使用到的標誌、商標及其他知識產權，以及為製造過程而製作的模具均為客戶的財產，而我們會就應用該等資料或財產時對客戶恪守保密承諾。我們要求我們的僱員與我們訂立保密協議，據此，彼等須就我們開發或我們的客戶提供的所有資料、草圖、原型模板、專有知識、技術及工藝嚴格保密。我們亦已採取各種方式記錄及監控獲取該等資料的情況，包括記錄進入電腦獲取敏感材料的情況、將該等手繪製圖的所有版本保存於受保護的數據庫，並將有關電子版存放於受保護的電腦服務器內，以及限制我們的工程及產品開發團隊的指定成員獲取該等製圖的方式。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團成員概無就違反保密協議而涉及任何重大訴訟或仲裁，及據董事所知，本集團任何成員概無就被指控違反保密協議而擁有尚未了結或所面臨，或針對其作出的重大訴訟、仲裁或索償。

業 務

製造過程

我們的錶帶、時尚飾物及配件產品主要以精鋼製成。有關生產物料的採購及品質監控的詳情，請參閱下文「生產物料與供應商」一段。由於不同的產品涉及不同的設計、零部件、技術標準及生產過程，生產我們的產品所涉及的製造過程一般分為以下主要步驟：(1)切割及／或壓印；(2)鑽孔；(3)研磨；(4)鑲嵌；(5)打磨及平整表面工作；(6)清洗；及(7)修整及包裝。於各主要步驟均會進行品質檢查，以確保製成品的品質。

以下流程圖列示製造產品一般涉及的製造工序，包括上文所述的主要階段：



附註：上圖僅列示一般製作工序的主要步驟，而不同產品型號或會涉及不同的物料、部件、規格及設計，因而涉及不同的製造工序。部分產品型號可能涉及外判製作工序。

業 務

在獲得我們客戶的同意後，若干我們的生產工序外判予分包商，例如電鍍。本集團於往績記錄期間裝配前亦分包部件打磨及鑽孔。本集團已設立自身的酸性蝕刻生產工序，其主要用於在本集團產品上雕刻商標標識及通用標識。為滿足生產需求及達致生產計劃，本集團已於往績記錄期間向分包商外判雕刻通用標識(例如錶帶背面的「精鋼」)的若干酸性蝕刻生產工序。為保護本集團客戶的機密，本集團僅在內部進行雕刻商標及標識的酸性蝕刻生產工序。本集團亦盡量減少外判我們雕刻通用商標的酸性蝕刻生產工序以節約成本及更好執行質量控制。

於往績記錄期間內，我們於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年分別合共委聘52、16及19名分包商。我們按訂單委聘分包商且並無與分包商訂立任何總協議。分包費乃於本集團向分包商下訂單時參考生產成本及製成品的價格後協商釐定。於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年，本集團分別產生約31.9百萬港元、4.3百萬港元及14.1百萬港元的分包開支。於截至二零零九年十二月三十一日止年度，產生分包費用的大幅減少主要由於金融危機期間，作為本集團節約成本策略之一部分的內部生產工藝增加。於截至二零一零年十二月三十一日止年度內，儘管本集團年內產能的增加已使我們提高內部生產工藝的使用及減少採用分包商，本集團年內銷量的大幅增加亦抬高了分包費用。本集團於往績記錄期間銷售貨物成本的更多詳情，請參閱下文「財務資料—管理層討論及分析—銷售貨物成本」一節。

本集團董事認為，我們的精鋼物料打磨技術乃我們對全球的競爭對手的主要競爭優勢，而我們可為客戶處理各種打磨工序，以達致最高的生產靈活性及產品品質。自二零零六年起，我們配合已購置的機器及我們本身的技術知識，我們已於生產過程中利用自有半自動打磨技術。於二零一零年十二月三十一日，我們擁有26台用於半自動打磨技術的機器。我們認為採用半自動打磨程序，可更好地確保產品品質的一致性，並能減少所需員工，從而實施更好的成本監控。

有關製造過程中的品質監控及檢查的詳情，請參閱下文「品質監控及保證」一段。

業 務

製造設施及機器

我們於東風村廠房製造精鋼錶帶、時尚飾物及配件產品，並自二零一一年六月開始在該廠房試生產精鋼手機金屬外框產品。本集團亦預期於二零一一年第三季度在東風村廠房開始正式生產精鋼手機金屬外框。

我們的大朗廠房位於中國廣東省東莞市，合共佔地約59,009平方米，建有十五幢樓宇，包括廠房、倉庫、員工宿舍、培訓中心及其他配套樓宇，總建築面積約為46,380平方米。有關我們於大朗廠房的土地及樓宇權益的更多詳情載於本文件附錄四。

由於我們於大朗廠房的生產工序乃半自動或涉及使用機器，為避免因電力短缺中斷本集團的生產，我們已於大朗廠房安裝自身的發電機。我們於往績記錄期間並無因任何電力短缺而經歷任何重大經營中斷。

於二零一零年十二月三十一日，我們於大朗廠房僱有超過[3,000]名技術工人。有關我們僱員的更多詳情載於下文「僱員」一段。

憑藉我們在生產及加工精鋼產品方面的經驗，我們有能力管理我們用於精鋼產品的生產流程。為達致規模經濟，我們集中管理就生產不同產品而言乃屬常見的該等生產程序。我們能手動調整我們的生產線，以便我們可適應不同產品的生產，且我們可為任何特定產品調整生產線的數目，以應付及把握因市場需求或任何特定產品偏好的變動所帶來的商機。

鑒於產品多元化，並無生產不同產品的共同生產瓶頸，以及我們的生產線可作出變動以適應生產不同的產品，我們的董事認為難以估計我們於往績記錄期間內所生產的所有不同產品的產能。按我們於截至二零一零年十二月三十一日止年度內就每種產品類型所生產的其中一種精選產品，以及我們的生產線於截至二零一零年十二月三十一日止三個年度僅就該單一產品每日運作19個小時(錶帶生產)

業 務

或每日8.5個小時(時尚飾物及配件生產)及每月運作26日的基準計算,於二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日,我們大朗廠房的年產能載列如下:

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零八年 (百萬元)	二零零九年 (百萬元)	二零一零年 (百萬元)
錶帶	[2.2]	[2.2]	[2.4]
項鍊	[7.7]	[7.7]	[9.8]
手袋配件	[15.8]	[15.9]	[20.3]

由於打磨及壓印及/或切割乃我們生產流程中的兩道關鍵工序,而我們大朗廠房生產的所有產品必須透過打磨及壓印及/或切割工序,我們已評估用以打磨及/或切割工序的主要機器(即打磨機器及CNC機器)的使用率,以決定大朗廠房的使用率。根據(1)於往績記錄期間在大朗廠房的打磨機器及CNC機器的數目,(2)於相關年度內大朗廠房所有打磨機器及CNC機器的最大營運時間,及(3)於相關年度內我們的打磨工人的實際工時及我們的CNC機器的實際營運時間,我們注意到打磨機器的使用率高於CNC機器,因此,我們董事認為我們於大朗廠房的打磨機器使用率可代表我們的大朗廠房使用率。基於上述,我們估計大朗廠房截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度的使用率分別約為89.8%、67.4%及88.9%。截至二零零九年十二月三十一日止年度的使用率下降乃因本集團年內的營業額下降,營業額下降乃由於受全球經濟危機影響,主要因世界範圍奢侈品需求下降導致銷量減少。截至二零一零年十二月三十一日止年度的使用率較截至二零零九年十二月三十一日止年度增加,乃因本集團二零一零年的營業額較往年增加約55.1%,主要由於二零零八年及二零零九年全球經濟危機後,隨著全球經濟復蘇而市場需求日益增長,從而銷量增加。

為進一步實現我們產品種類的多元化,我們於二零一一年五月向明豐廚具租用東風村廠房,包括建於總地盤面積約6,666平方米的土地上總建築面積約3,730平方米的四幢樓宇,為期兩年,且可選擇以相同條款續期。本集團現時預期於二零一一年第三季度在東風村廠房開始商業生產精鋼手機金屬外框。於最後實際可行日期,我們的東風村廠房擁有約90名工人,計劃年產能約為948,000件手機金屬外框。我們自二零一一年五月起租用東風村廠房作暫時生產之用,以待我們計劃開發的湖鎮廠房完工,有關進一步詳情載於上文「業務策略—擴充產能」一段。我們計劃將東風村廠房的業務及大朗廠房的精鋼皮帶扣生產業務遷往我們將在惠州建立的湖鎮廠房。

業 務

為提高產能及效率以及提升製造技術，我們於往績記錄期間對生產設備，尤其是於CNC機器作出巨額投資。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年，我們的資本開支分別約為5.9百萬港元、5.2百萬港元及22.7百萬港元。我們於生產過程(如精鋼物料的切割及鑽孔)使用的CNC機器主要進口自瑞士及日本。於二零一零年十二月三十一日，我們擁有26台用於半自動打磨程序的機器。我們計劃進一步投資於生產機器，以提高產能及提升製造技術。

我們為廠房及機器投保，有關詳情載於下文「保險」一段。

生產物料及供應鏈管理

我們產品所需的生產物料及部件包括(1)條狀及片狀等形狀的精鋼物料，(2)螺絲釘、飾針及飾扣等零部件，(3)陶瓷、皮革、塑膠、樹脂及水晶等非金屬物料；(4)化學品、打磨膏、研磨滾輪、包裝物料及工具等消耗品；及(5)珍貴物料(例如黃金及水晶)。

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年，生產物料的成本分別約佔商品銷售總成本的38.3%、47.0%及41.5%。

於往績記錄期間，我們大部分的生產物料採購乃以美元、人民幣及港元結算(我們於二零零八年及二零零九年以Winox S.A.採購除外(以瑞士法朗結算))。於往績記錄期間，供應商給予的信貸期一般介乎30日至90日。

精鋼

精鋼是我們生產所用的主要物料。我們產品所用的精鋼物料及部件乃採購自董事認為品質穩定及可靠的海外鋼廠(例如該等位於日本的鋼廠)的本地分銷商及歐洲的其他供應商。精鋼物料以條狀、片狀及線狀，及螺絲釘、飾針及飾扣等零部件的形式供應予我們。我們所用的精鋼為低碳316精鋼(即316L精鋼)。316精鋼為一種含鉬的精鋼，可提高整體耐腐蝕性及增加高溫下的強度。尤其是，316L精鋼可最大限度地減少因高溫焊接而導致的有害碳化物析出。

於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年，本集團的精鋼物料成本分別約為68.0百萬港元、61.2百萬港元及79.0百萬港元。本集團於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年的

業 務

精鋼物料成本佔本集團於往績記錄期間內我們的總銷售成本的百分比分別約為33.5%、38.9%及34.7%。僅就說明而言，倘本集團精鋼物料的成本於往績記錄期間增加或減少5%（此比例為本集團用作評估精鋼自有價格變動可能產生的影響）及所有其他因素保持不變，則於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止三個年度各年本集團的銷貨成本分別增加或減少約[1.7]%、[1.9]%及[1.7]%，將會導致本集團截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止三個年度各年的溢利減少或增加約3.4百萬港元、3.1百萬港元及4.0百萬港元。

316精鋼的全球精鋼價格於過往數年一直波動。根據思緯報告，每噸316精鋼的平均價格由二零零五年的約4,757美元增至二零零七年的約7,735美元，隨後於二零零九年降至低谷約3,758美元，並於二零一零年反彈至約4,948美元。然而，於往績記錄期間內精鋼價格波動對本集團的業績影響甚微，由於我們能將精鋼物料及部件的價格增長透過參照精鋼的最近定價，當銷售訂單一經確認就為客戶制定我們的報價及為必要的精鋼材料下訂單。我們亦可能重新磋商釐定價格，以計入所增加的成本（如原材料成本），此舉將有助我們降低精鋼價格在我們初步釐定銷售訂單價格後出現波動的風險。

其他物料

我們的製造過程所用的其他物料包括非金屬物料（如零部件；陶瓷、皮革、塑膠、樹脂）及消耗品（如化學品、打磨膏、研磨滾輪、包裝物料及工具）。該等其他物料一般採購自中國的供應商。晶石等若干物料的供應商由客戶指定。

我們因應產品設計而用於產品上的珍貴物料（如黃金及水晶）乃由客戶提供或由我們向供應商購買。

供應鏈管理

本集團的採購部門負責採購我們並無製造的生產物料及零部件。於二零一零年十二月三十一日，我們的採購部門約有17名採購生產物料的僱員。

我們制定有關供應商的指引及內部評分系統。我們評估供應商時，主要按照多項準則而定，如交付時間表、產品品質、定價、銷售服務、生產實力及彼等的管理系統是否達到行業認可標準（如ISO9001）。如有需要，我們的採購團隊會探訪供

業 務

應商或潛在供應商，以作評估。我們一般會就某一種物料比較最少三名供應商的報價，而我們已物色及預先批核的供應商為我們供應主要生產材料，以避免過份依賴個別供應商。我們的客戶於生產其產品時，亦可指定任何個別供應商供應個別生產材料。

一般而言，我們與供應商已建立長期業務關係，而供應商須簽訂以我們為受益人的承諾書，以確保供應商明白及同意遵守我們對產品品質及安全以及保密性的規定。我們於往績記錄期間的五大供應商包括(1)精鋼錶帶、鋼筋、線材及／或錶部件生產商，(2)鋼材生產商的授權經銷商及(3)Winox S.A.，一名豪華手錶五個國際知名品牌的擁有人的中介代理。截至二零一零年十二月三十一日止年度，我們與五大供應商的關係平均為六年以上。然而，我們並無就生產物料與供應商訂立任何長期供應商協議。儘管如此，於往績記錄期間，我們採購生產材料時並無經歷任何困難。

本集團已採納一套存貨控制系統(「存貨控制系統」)來監管存貨水平。存貨控制系統協助計算最後購買日期及過時存貨數量以監控滯銷存貨。根據本集團的存貨政策，每年進行兩次系統批次處理。本集團的生產部將檢討該等滯銷及過時存貨，並制定計劃減少過多庫存。根據我們存貨的可用性，本集團的財務部門可能要求全部或部分撇銷我們存貨的賬面值。

我們亦存有精鋼、機器後備零件及工具及其他消耗品的保險存貨，以確保生產時間表不會因生產材料或供給品短缺而造成延誤或中斷。於往績記錄期間，我們並無經歷任何物料短缺或生產物料供應中斷。

業 務

我們的主要供應商包括生產物料供應商以及零部件供應商。下表載列於往績記錄期間向我們主要供應商作出的採購分析：

	截至十二月三十一日止年度					
	二 零 零 八 年		二 零 零 九 年		二 零 一 零 年	
	採購 採購額	百分比	採購 採購額	百分比	採購 採購額	百分比
	百 萬 港 元		百 萬 港 元		百 萬 港 元	
最大供應商	22.1	28.5%	6.7	9.1%	22.2	23.4%
第二大至 第五大供應商 (合共)	22.2	28.5%	13.6	18.4%	16.4	17.4%
其他供應商	33.4	43.0%	53.7	72.5%	56.1	59.2%
	<u>77.7</u>	<u>100.0%</u>	<u>74.0</u>	<u>100.0%</u>	<u>94.7</u>	<u>100.0%</u>

Winox S.A. (於往績記錄期間為我們的最大客戶)，於截至二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度各年亦為我們的五大供應商之一，向我們供應用於彼所訂購產品的生產零部件，例如螺釘及別針。於截至二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，Winox S.A.分別為我們的最大及第二大供應商，且於截至二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度各年，我們向Winox S.A.作出的採購額分別約為22.1百萬港元及5.9百萬港元，於該等年度佔我們直接物料採購額的約28.5%及8.0%。為精簡訂單處理程序及簡化Winox S.A.所訂購產品的成本結構，Winox S.A.隨後更改了與本集團訂立的銷售條款，Winox S.A.訂購的產品所需的生產零部件一直由彼免費供應，且Winox S.A.所訂購產品的價格已作出相應調整，截至二零一零年十二月三十一日止年度，Winox S.A.不再為我們的五大供應商之一。本集團董事預期，該慣例於日後將持續。由於向Winox S.A.作出的售價乃按相應的生產成本中可比百分比變動而進行調整，因此該安排並無對我們的毛利及毛利率產生任何重大影響。

就本集團董事所知，於往績記錄期間，概無董事、彼等各自的聯繫人士或擁有本公司已發行股本的5%或以上的股東於任何五大供應商擁有任何權益。

業 務

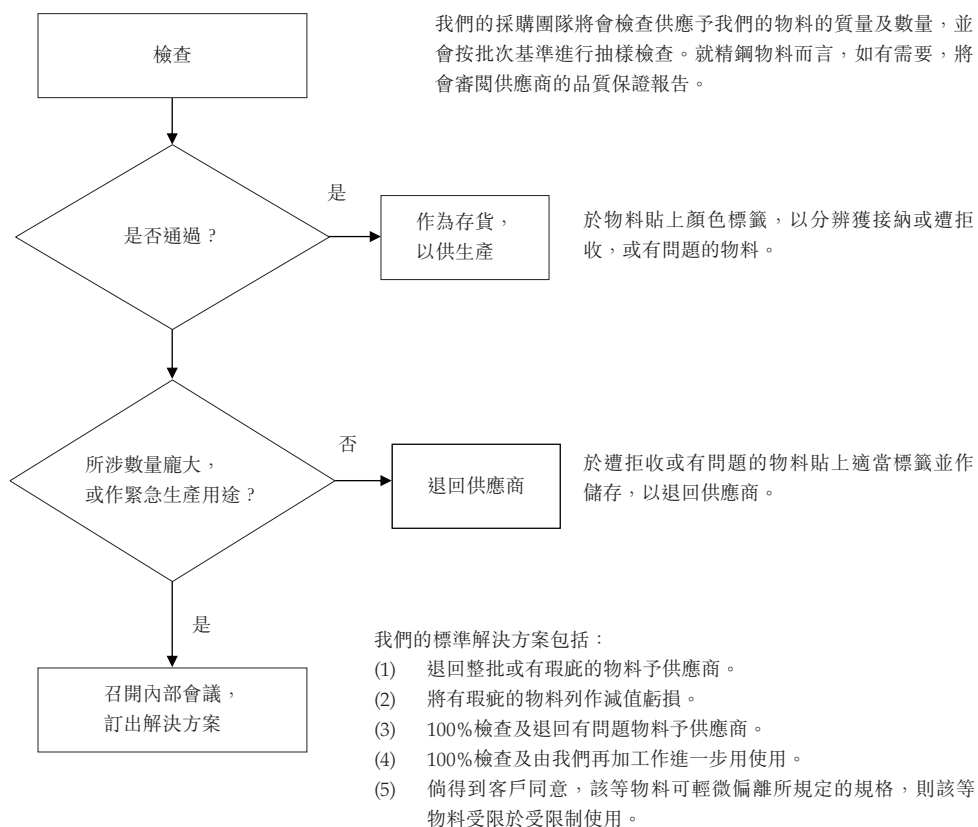
品質監控及保證

我們注重產品品質，並會於製造過程中的不同階段進行各項品質檢查及測試程序，包括隨機抽樣測試。品質監控程序由我們的僱員及客戶的僱員共同進行。我們對所採購的部件及原材料以及外判工作(如零部件的PVD層塗及電鍍)進行品質監控程序。有關程序包括抽樣檢查及向供應商索取有關品質保證證書。我們的大朗廠房有一間測試實驗室，配有多種測試設備，包括用作測量塗層厚度及物料分析的X光量度儀器及固定金屬分析機，以測試所採購的精鋼品質。

除該等品質監控程序外，客戶一般通過彼等的實地品質檢查團隊，或彼等採購代理的派駐代表，檢查及監察生產過程。透過與該等客戶代表作互動交流，彼等有助我們檢查及監察我們的製造過程，但我們亦有獨立品質監控程序，以作檢查及監察，並嘗試於生產初期識別問題。

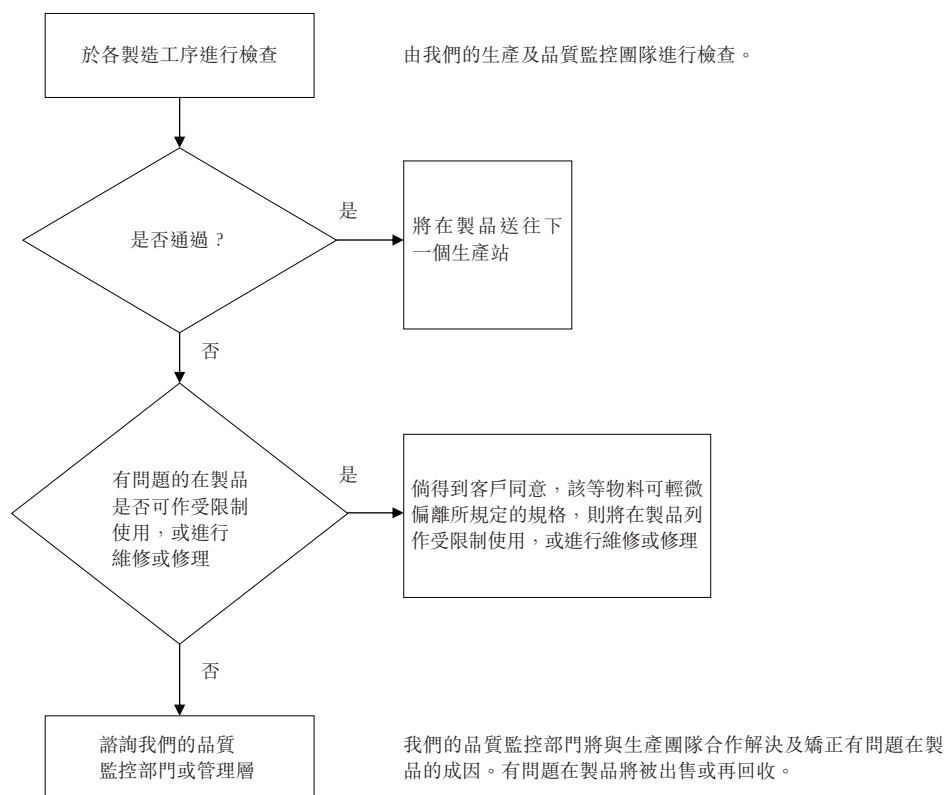
下圖載列我們有關生產物料或零部件、在製品及製成品的品質監控程序。

(A) 有關原材料或零部件的品質監程序



業 務

(B) 有關在製品的品質監控程序



我們獲國際標準化組織認證，我們的品質管理系統符合ISO9001: 2000及ISO 9001: 2008標準。ISO9001: 2000及ISO9001: 2008認證有效期直至二零一一年七月二十四日。本集團目前擬於認證期滿前在接獲重續通知後根據有關認證機構的重續程序來重續ISO9001: 2000及ISO9001: 2008認證。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無就我們產品品質或因我們未能遵守客戶有關社會、健康及安全問題施加的規定，而自客戶接獲對我們的業務或與該等客戶關係產生重大不利影響之任何重大投訴。

本集團的質量控制職能由盈利時企業及盈利時錶業的營運總監黃永賢先生監督，並由盈利時企業及盈利時錶業的市場總監蘇禮強先生及其他完成相關質量控制課程的僱員協助。有關黃永賢先生及蘇禮強先生的相關資歷及行業經驗請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員—高級管理層」一節。

業 務

我們一般向客戶(包括我們於往績記錄期間的五大客戶)提供一年的產品保修。我們向客戶提供產品保修服務,如免費更換、修理及/或再加工缺陷產品(僅當有關缺陷由本集團於生產過程中引致時)。於往績記錄期間有關產品質量保修的相關成本已列賬作銷售成本。

倘客戶因自身造成的損壞或操作不當而向我們退貨,我們一般按將翻新退貨的償付標準向客戶收取成本。我們亦會應客戶要求提供售後服務,包括小批量生產已停產款式。

由於產品品質及品牌聲譽會對其產品銷售造成影響,故產品品質對我們身為國際著名品牌的客戶的主要關注事項之一。於往績記錄期間,就營業額而言,本公司截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年的錶帶銷售退貨分別達約732,000港元、543,000港元及700,000港元,分別佔我們截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年有關錶帶銷售的總營業額約0.30%、0.30%及0.23%。就營業額而言,我們截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年的時尚飾物及配件銷售退貨達約305,000港元、317,000港元及526,000港元,分別佔我們時尚飾物及配件銷售總營業額約0.37%、0.42%及0.58%。於往績記錄期間,就產量而言,我們一直維持較低的產品退貨率,截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年,有關精鋼錶帶產品的平均退貨率分別約為0.1%、0.3%及0.2%,有關本集團的精鋼時尚飾物及配件的平均退貨率分別約為0.5%、0.3%、及0.4%,本集團董事認為此乃我們相對於競爭對手的主要競爭優勢,且對保持利潤率及與客戶的長期關係發揮重大作用。於往績記錄期間,本集團並無經歷任何因產品質量的重大虧損。

銷售及市場推廣

我們的客戶主要包括手錶、時尚飾物及奢侈品國際著名品牌的品牌擁有人的中介代理(例如Winox S.A.、UVW Limited及Maillor S.A.)、該等品牌的品牌擁有人(彼等為我們的直接客戶)及手機金屬外框製造商。

我們已與手錶、時尚飾物及奢侈品的品牌擁有人的兩名中介代理訂立協議,據此,該等中介代理於歐洲,尤其是在瑞士市場推銷本集團的產品。鑒於彼等向我們提供的上述服務,我們將向彼等支付佣金(佔我們透過該名代理的委託代購訂單而錄得的所有銷售額的一定百分比)及/或所出售每條錶帶的商標費固定金額,及/或待實現特定銷量門檻後,按每條錶帶累計計算的大量回扣。所有回扣乃與相關中介代理按公平磋商釐定。根據我們與中介代理的協議,本集團按季度支付佣

業 務

金及商標費，而有關年度的大量回扣乃由本集團於年末後的90日內支付。該等協議並無擁有經營的特定期，亦無就任何一方終止該等協議而設定任何條文。我們於確認年度訂單額後，亦按年於往績記錄期間內向我們五大客戶之一支付大量回扣以資鼓勵促進銷售。於往績記錄期間，本公司於截至二零零八年十二月三十一日止年度支付的佣金、商標費及大量回扣分別約為12.0百萬港元、10.6百萬港元及0.9百萬港元；截至二零零九年十二月三十一日止年度分別約為8.7百萬港元、6.3百萬港元及0.7百萬港元；及截至二零一零年十二月三十一日止年度分別約為14.1百萬港元、9.7百萬港元及1.7百萬港元。

除上文所述外我們並無聘請廣告代理或銷售中介人推廣我們的業務或產品。我們於公司網站詳列我們的業務、生產設施及認證。

我們的銷售程序與產品開發程序密不可分，並與品牌擁有人或代表品牌擁有人行事的中介人合作。通過產品開發程序後(有關詳情載於上文「設計及開發」)，客戶會向我們發出初始訂單或生產訂單。我們的銷售及市場推廣團隊會定期拜訪客戶，以取得有關市場趨勢及彼等產品開發計劃的資料，而部分客戶會不時參觀本集團，以於不同的製造階段檢查我們的生產線及生產工序。我們相信，我們與客戶的密切關係乃保持及加強客戶基礎的關鍵。

於往績記錄期間，我們最大客戶為Winox S.A. (豪華手錶五大國際著名品牌的中介代理)。倘Winox S.A.終止其與本集團的業務關係，鑒於(i)我們與我們認為熟悉我們業務的品牌擁有人的長期業務聯繫以及(ii)並未限制我們與有關品牌擁有人直接進行聯絡，目前本集團亦無此打算。鑒於Winox S.A.與本集團長期的業務關係，董事認為，其與本集團終止業務關係的可能性甚微。有關我們依賴Winox S.A.及其他主要客戶的相關風險詳情，請參閱「風險因素－與本集團有關的風險－本集團依賴主要客戶」一節。

地區分部

於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年，

業 務

我們大部分營業額來自向瑞士客戶銷售產品，佔各自年度總營業額的約78.6%、84.1%及71.4%。下表載列所示期間我們營業額的百分比(按客戶的地理位置劃分)。

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零八年		二零零九年		二零一零年	
	營業額	佔營業額 的百分比	營業額	佔營業額 的百分比	營業額	佔營業額 的百分比
	千港元		千港元		千港元	
瑞士.....	255,013	78.6%	216,017	84.1%	284,568	71.4%
香港.....	56,595	17.4%	30,701	11.9%	69,832	17.5%
其他歐洲及 亞洲國家.....	12,990	4.0%	10,210	4.0%	44,206	11.1%
總計.....	<u>324,598</u>	<u>100.0%</u>	<u>256,928</u>	<u>100.0%</u>	<u>398,606</u>	<u>100.0%</u>

客戶

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，本集團的總營業額分別約為324.6百萬港元、256.9百萬港元及398.6百萬港元，自二零零八年至二零一零年的複合年增長率約為10.8%。

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括手錶、時尚飾物及其他奢侈品的品牌擁有人的中介代理或該等品牌的品牌擁有人(彼等為我們的直接客戶)。我們與該等品牌擁有人及彼等的代理擁有長期的業務關係，已與部分品牌擁有人及代理合作逾十年。以下為本集團於往績記錄期間按客戶類別劃分的銷售分析：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零八年	二零零九年	二零一零年
	佔總營業額 的百分比	佔總營業額 的百分比	佔總營業額 的百分比
中介代理.....	84.7%	77.3%	75.7%
品牌擁有人.....	15.3%	22.7%	24.3%
總計.....	<u>100%</u>	<u>100%</u>	<u>100%</u>

業 務

自二零一一年六月起，由於我們在東風村廠房開始試生產精鋼手機金屬外框，本集團的客戶群已進一步拓展至手機金屬外框的製造商。於最後實際可行日期，我們已與一名手機製造商訂立一份總協議。然而，就生產精鋼手機配件套而言，本集團僅接到試生產的銷售訂單，故於最後實際可行日期本集團尚未從精鋼手機金屬外框業務產生任何營業額。

開發新客戶

在與新客戶開發業務關係中，我們一般進行以下程序(一般進行六至十二個月)：(1)我們的銷售團隊為初步篩選客戶而收集有關業務環境及市場趨勢的市場資料。我們的目標客戶為擁有可觀的業務營業額及良好的信貸記錄並注重產品品質的精鋼產品國際著名品牌的品牌擁有人；(2)隨後，我們的銷售團隊進一步收集該等目標客戶的詳情，例如其產品種類、品牌級別、零售價、市場份額及發展方向，以供我們內部討論並選擇合適客戶供我們的銷售團隊接觸客戶；(3)隨後，我們的銷售團隊主動接近該等選定的目標客戶，包括透過互聯網與客戶聯絡到彼等的辦事處拜訪及出席行業貿易展覽以開拓潛在商機；(4)新客戶隨後可能要求我們提供報價及樣品以供其參考；(5)我們一般委聘第三方信貸代理評估該等新客戶的可信度及信貸記錄；及(6)待完成第(5)項下的信貸評估及客戶批准我們的報價及樣品並向我們發出正式訂單後，我們隨後開始為該等客戶生產。

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年，本集團分別與8名、17名及15名新客戶建立新業務關係。該等新客戶為主要位於歐洲及亞洲的手錶、手袋、金屬產品及其他配件的品牌擁有人、製造商、批發商及零售商。本集團現正接觸四名潛在客戶，致力開拓與彼等的業務關係。四名潛在客戶中，三名為手錶、時尚飾物及奢侈品的品牌擁有人，其餘一名為高端手機製造商。於最後實際可行日期，本集團與一家手機製造商簽訂一份總協議。以下為本集團於往績記錄期間向新客戶銷售的分析：

<u>截至十二月三十一日止年度</u>	<u>營業額</u>	<u>營業額百分比</u>
二零零八年	4.0百萬港元	1.2%
二零零九年	10.3百萬港元	4.0%
二零一零年	12.2百萬港元	3.1%

業 務

本集團於往績記錄期間的主要客戶

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年，本集團向其五大客戶作出的銷售分別約佔本集團總營業額的95.7%、91.7%及86.6%。同期，本集團向最大客戶Winox S.A.及其聯屬人Maillor S.A.作出的銷售載於下表：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零八年		二零零九年		二零一零年	
	營業額	營業額 百分比	營業額	營業額 百分比	營業額	營業額 百分比
	百萬元		百萬元		百萬元	
Winox S. A.	193.3	59.6%	148.9	58.0%	218.7	54.9%
Maillor S. A.	-	-	4.0	1.6%	16.3	4.1%
	193.3	59.6%	152.9	59.6%	235.0	59.0%
其他客戶.....	131.3	40.4%	104.0	40.4%	163.6	41.0%
總計.....	324.6	100.0%	256.9	100.0%	398.6	100.0%

於瑞士註冊成立的公司Winox S.A. (獨立第三方) 於往績記錄期間為我們的最大客戶。該公司為[瑞士]五家國際知名豪華手錶品牌擁有人的中介代理，並自一九九九年起一直向本集團購買用於彼等豪華手錶的精鋼錶帶。於往績記錄期間，Winox S.A. 亦一直為我們的最大供應商之一。有關詳情，請參閱上文「生產物料及供應鏈管理—供應鏈管理」一段。Maillor S.A. 為Winox S. A. 的聯屬人，自二零零九年作為[瑞士]五個國際知名豪華手錶品牌的中介代理人一直向本集團採購用於豪華手錶的精鋼錶帶。自一九九九年，UVW Limited (瑞士七大國際知名豪華手錶及配件品牌擁有人的中介代理) 一直為其客戶採購本集團的錶帶。

業 務

除Winox S. A.、Maillor S.A.及UVW Limited(均為國際知名品牌擁有人的中介代理)外，本集團於往績記錄期間的主要客戶包括國際知名品牌手錶、時尚飾物及／或配件的品牌擁有人。下表載列往績記錄期間內本集團五大客戶的簡要資料：

本集團五大客戶	佔營業額 的百分比	客戶自 本集團 採購的產品	本集團獲授權 製造產品的 品牌數目	品牌總部 所在國家
<i>截至二零一零年十二月</i>				
<i>三十一日止年度.....</i>				
1. Winox S. A. (中介代理)	54.9%	錶帶	5	瑞士
2. UVW Limited (中介代理).....	12.7%	錶帶	7	瑞士
3. 客戶A(品牌擁有人).....	10.4%	時尚飾物	2	瑞士
4. 客戶B(品牌擁有人).....	4.5%	錶帶	1	瑞士
5. Maillor S. A. (中介代理)	4.1%	錶帶	5	瑞士
<i>截至二零零九年十二月</i>				
<i>三十一日止年度.....</i>				
1. Winox S. A. (中介代理)	58.0%	錶帶	5	瑞士
2. 客戶A(品牌擁有人).....	14.5%	時尚飾物	2	瑞士
3. UVW Limited (中介代理).....	9.7%	錶帶	7	瑞士
4. 客戶C(品牌擁有人).....	7.2%	時尚飾物	5	意大利
5. 客戶D(品牌擁有人).....	2.3%	配件	1	意大利
<i>截至二零零八年十二月</i>				
<i>三十一日止年度.....</i>				
1. Winox S. A. (中介代理)	59.6%	錶帶	5	瑞士
2. UVW Limited (中介代理).....	16.0%	錶帶	7	瑞士
3. 客戶A(品牌擁有人).....	11.4%	時尚飾物	2	瑞士
4. 客戶C(品牌擁有人).....	7.0%	時尚飾物	5	意大利
5. 客戶E(品牌擁有人).....	1.7%	時尚飾物	1	意大利

就董事所悉，於往績記錄期間，概無董事、彼等各自的聯繫人士或擁有本公司已發行股本5%或以上的股東於任何五大客戶擁有任何權益。

業 務

生產訂單及付款

於往績記錄期間，我們根據客戶各自的生產訂單為客戶(包括我們的五大客戶)開發及製造產品，而並無與彼等訂立任何長期供應協議或任何承諾銷量的協議。生產訂單一般列明產品型號、數量、單價及交付時間。除產品規格外，客戶會制定化學品及安全規定，而我們會嚴格遵守有關規定。

於批量生產階段，我們一般會於接獲生產訂單後的二至三個月內交付產品。客戶主要以電匯方式付款。我們的收入主要以港元及美元計值。一般而言，我們要求客戶於交貨後30至90日內結清發票。

於往績記錄期間，除於二零零八年錄得的壞賬開支約2.9百萬港元(即盈利時製造廠自二零零零年至二零零七年錄得的貿易應收款項金額，而盈利時製造廠於二零零八年十二月中止業務時，董事認為該等款項為不可收回)外，本集團並無就任何壞賬或呆賬計提撥備。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－應收款項」一節。

定價

我們與客戶磋商之後為產品定價，我們可不時與客戶重新磋商有關定價，如原材料成本突然劇增等特殊因素可能導致我們就調高價格進行重新協商。我們產品的價格一般由(1)本集團與代表品牌擁有人的中介代理，或(2)本集團與品牌擁有人之協商釐定。特定型號產品的價格通常按成本加成法釐定。我們收取的費用取決於多種因素，例如產品的複雜性、產品的零售價格、設計或製造過程所涉及的勞動力及技術以及訂單量]。

倘我們的成本大幅增加，如生產物料成本、勞工成本及中國最低工資水平上漲，以及因人民幣(本公司用來結算生產成本(包括出產物料成本及勞工成本)的主要貨幣)升值而產生滙兌虧損，則我們可能會與客戶磋商提高價格。於往績記錄期間，我們於透過提高價格將此等成本增加轉嫁予客戶方面並無遭致任何困難。

存貨控制

本集團的生產物料及存貨乃儲存於我們大朗廠房香港倉庫。於二零一零年十二月三十一日，本集團已指派約27名員工負責存貨管理。

業 務

於二零一零年十二月三十一日，本集團的存貨水平(包括生產材料、在製品、製成品、模具及消耗品)約為[40.6]百萬港元。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年，本集團的平均存貨週轉日分別約為[49.8]日、83.2日及52.9日。

我們致力降低生產材料及製成品的存貨過剩，同時持續滿足我們客戶的供應和交付要求。我們通常在收到客戶的確定訂單後才下發所需要的生產材料訂單。倘預期會出現漲價及供應交付時間延長，我們亦偶爾會就一些[常用]的生產材料(如精鋼板)下發訂單。我們制定生產材料管理制度及生產政策，旨在加強及精簡生產流程，以減少維持大量閑置生產材料的需求。

我們定期監察我們的存貨，包括存貨水平和庫齡。我們與客戶維持密切的工作關係，並參考客戶提供的訂單預測和發展規劃制定生產計劃及維持存貨。

我們已制定有關倉庫管理的政策，如將材料和物品分類的標籤系統及安全控制。

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度，概無對存貨作出特定撥備。

研發及設計

我們擁有自行研發的能力。於二零一零年十二月三十一日，本集團已指派80名員工進行研發及設計工作。我們認為，我們在精鋼物料方面的製造技術(尤其是我們在生產及加工精鋼產品方面的打磨技術)及專業知識對我們的業務取得持續成功而言乃屬至關重要。

我們的研發職能由我們的一名高級管理層人員林文威先生(即盈利時企業及盈利時錶業的研發總監)進行監督。有關其資質及行業經驗，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員—高級管理層」一節。

我們的研發團隊亦負責從技術、工程角度改善客戶的二維概念圖，同時考慮316L精鋼的性能，以根據客戶最初的設計為其制作三維圖紙、原型模板及樣品。以我們客戶的二維圖紙為基礎而繪製的產品的三維圖紙、標識、商標以及我們用於我們設計及開發工序中的其他知識產權為我們客戶的財產，且我們在適用該

業 務

等資料或財產時受到我們對客戶作出的保密承諾的約束。有關其他詳情，請參閱上文「設計及開發」一段。

由於我們的研發團隊亦負責產品工程設計及開發，且我們有關製造技術及工藝的研究成果於我們的產品生產中得以應用，故我們於往績記錄期間的研發成本計入我們的部分銷售貨物成本。於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年，我們就研發與設計而支付的僱員成本分別約為375,000港元、734,000港元及1,131,000港元。

為進一步提升我們的生產效率及技術標準，於二零零四年，我們開始自行研發半自動精鋼物料打磨技術，該技術於二零零六年用於我們生產的打磨工序。

競爭

我們面臨激烈的業務競爭。精鋼錶帶、時尚飾物及配件製造行業目前具有高度競爭性。我們認為，我們的競爭對手主要為於中國及其他亞洲國家(勞工成本較低)專門製造精鋼產品的製造商，彼等均具備製造實力及擁有專業技術，以迎合國際知名品牌或客戶對奢侈品的產品品質需求。我們主要於產品品質、定價、聲譽、產品設計及開發技能、製造技術、產能及交貨及客戶服務方面進行競爭，並根據市場、客戶及產品對該等因素加以不同考慮。我們的業務屬資本集中型，倘我們配備足量的先進及精密生產設備(如CNC機器)以滿足客戶(特別是手機金屬外框的客戶)對精確、具成本效益及批量生產的要求，則我們需要作出巨額投資。經計及手錶、時尚飾物及奢侈品品牌擁有人所採納的嚴格的製造商甄選程序及質量保證措施，尤其是國際知名品牌擁有人及彼等各自的中介代理，以及須在業內保持競爭力的龐大資本投資，本集團相信，該等品牌擁有人及其中介代理傾向於與可靠的製造商建立及維持長期合作關係，從而確保質量始終如一產品的持續供應。然而，倘本集團未來於上述任何一個或多個領域中競爭失敗，則本集團或會無法與該等水平的客戶維持關係或無法在業內保持競爭力，因此，本集團的經營業績或會受到重大不利影響。

業 務

我們相信，我們於製造技術(尤其是我們的精鋼材料打磨技術)、產品品質及交付以及低退貨率方面表現出色。我們相信，我們與我們客戶的長期密切業務關係難以被我們的競爭對手仿效。此外，我們亦相信，我們為少數具備自行開發及研發產品實力的製造商之一，且具備能迎合國際著名品牌或客戶對高品質奢侈品需求的製造能力和技術。

我們相信，我們處於有利地位，能把握市場機遇，然而，我們無法保證日後在該等方面仍具有競爭力。請參閱本文件「風險因素—與本集團有關的風險」一節。有關我們經營所在行業競爭格局的進一步分析，亦請參閱本文件「行業概覽—精鋼奢侈品及手機金屬外框製造業的競爭格局」一節。

環境保護

我們意識到環境保護的重要性並已採取嚴格的環保措施，以確保我們遵守現行環保法律法規。

我們位於中國的經營業務須受限於中國國家環保法律法規及我們的生產設施所在中國地區的當地政府所頒佈的法規。該等法律法規包括中國環保法、中國水污染法、中華人民共和國固體廢物污染環境防治法、中華人民共和國大氣污染防治法及建設項目環境保護管理條例、中華人民共和國環境影響評價法及建設項目環境保護管理條例、及建設項目竣工環境保護驗收管理辦法。有關該等法律法規的進一步詳情，請參閱「監管概覽」一節。

於往績記錄期間，我們於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度各年適用環保法規及規例的年度合規成本分別約為人民幣114,000元、人民幣153,000元及人民幣373,000元(包括下文所述的罰款人民幣80,000元)。我們現時預計，於截至二零一一年十二月三十一日止年度的年度合規成本約為人民幣300,000元。

業 務

我們於生產過程中產生及排放的主要廢物包括廢水、化學廢棄物及固體廢物。我們已採取以下環保措施：

- 我們已聘請一家中國化學廢棄物處理公司(該公司擁有危險廢物經營許可證)有權收集、儲存及處理我們於生產過程中產生的化學廢棄物；
- 我們已聘請回收公司，以銷售及回收精鋼殘渣以及我們於生產過程中產生的廢物；
- 我們擁有污水處理設施，從我們生產設施中排放的污水中過濾出固體廢物及殘渣；及
- 我們已聘請受中國地方環保部門批准的外部代理安裝廢物處理設施，以確保我們遵守中國環保方面的適用法律法規。

根據盈利時錶業與具有危險廢物經營許可證的合資格實體於二零一零年十月訂立的工業廢物處理協議，本集團已委託合資格實體回收及處理我們生產過程中產生的化學廢棄物，年費為人民幣28,000元。盈利時錶業應填妥化學廢棄物轉移報告單，而委託實體應向相關環保管理局遞交報告單審批。盈利時錶業在轉交委託實體運輸及處理前，應將化學廢棄物分類，正確包裝並貼上適當標籤以便處理。

根據盈利時錶業與一名中國環保服務供應商於二零零八年九月(經相同訂約方於二零一零年一月訂立的補充協議補充)及二零一零年七月訂立的兩份環保項目承包協議，服務供應商承擔設計及興建(1)處理我們生產過程中產生的污染物料(包括發電機產生的氣體及噪音、污水、打磨灰塵、酸性蝕刻廢物處理設備的環保設施及(2)工業污水處理設施，總代價約為人民幣1.3百萬元。服務供應商負責確保(i)盈利時錶業排放的污染物及廢水須符合相關環保管理局規定的標準，(ii)盈利時錶業的環保設施可獲得相關機構接納及批准，(iii)工業廢物處理設施應通過相關機構的檢測及(iv)盈利時錶業可就其業務獲得排放污染物許可證。

業 務

於往績記錄期間內，我們的若干建設項目被查出來遵守中國若干環保條例，並被東莞市環境保護局處以人民幣80,000元的罰款。有關該等不合規事項的進一步資料，請參閱下文「非合規及法律訴訟」一段。除上文所述外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因未遵守環保法律法規而受到任何重大罰款或訴訟。誠如我們的中國法律顧問所告知，除上述不合規事宜外，我們的中國附屬公司已遵守中國所有適用環保法律，且並無因未遵守中國環保法律而受到任何罰款或訴訟。

非合規及法律訴訟

本集團於下文載列於往績記錄期間有關本集團業務的不合規事項及違規事宜：

1. 未能於規定時間內對盈利時錶業的註冊資本作出全額供款—盈利時錶業於二零零七年八月將其註冊資本增加5百萬港元，但盈利時企業並未在法定時限內作出價值350,000港元的實物供款(即設備)。因盈利時企業不再需要上述設備，因此盈利時企業並非因疏忽才錯過注資期限。

誠如本集團的中國法律顧問所告知，盈利時企業可能被處以相當於上述350,000港元5%至15%的罰款，且盈利時錶業的批准證書可能失效，而盈利時錶業的營業執照可能被吊銷。

為整頓上述情況，盈利時錶業將上述實物供款變為350,000港元的現金供款，並於二零一一年三月十一日在東莞市對外貿易經濟合作局(據本公司中國法律顧問所告知，其為主管監管機構)完成必要的存檔手續。盈利時錶業隨後於二零一一年四月完成上述現金注資以及相關的驗資手續。

盈利時錶業已向東莞市對外經貿合作局申請增資。我們目前預期將於二零一一年六月取得增資批准。誠如我們的中國法律顧問所告知，盈利時企業取得該等批准股本增加及在該等股本增加後批准證書並無重大法律障礙。

業 務

2. *盈利時錶業未有遵守環境規例*—於關鍵時期，盈利時錶業已委聘一家由東莞市環境保護局(「東莞環保局」)推薦的專業公司，就其電解及酸蝕工藝安裝環保設施。憑藉專業公司的擔保，盈利時錶業認為有關設施符合東莞環保局規定的標準，並預期取得有關批准證書只是時間問題。然而，環境評估及認證過程非常漫長，且不可預料，在該等設施通過驗收並取得有關環境評估批准前，盈利時錶業繼續開展業務。因此，於二零一零年六月，東莞環保局向盈利時錶業發出行政處罰決定書(「處罰決定書」)，要求盈利時錶業停止生產，並委聘一家擁有危險廢物經營許可證的實體處理危險廢物，並對其罰款人民幣80,000元。

於收到處罰決定書後次日，盈利時錶業已與東莞環保局進行會談。會談期間，盈利時錶業已獲東莞環保局口頭同意，由於(i)有關設施已由審批當局推薦的專業公司進行設計及興建；且(ii)不合規事項並無與監管非法排放廢水或廢料的法律有關，因此儘管收到處罰決定書，但這僅僅是有關驗收及批准有關當局進行環境評估的未遵守程序之行為，可予以糾正，而毋須中止業務營運。由於我們的管理層預期不合規事項僅為未遵守程序之行為，因此盈利時錶業可繼續其生產活動。

誠如我們的中國法律顧問所告知，由於東莞環保局並無提供書面批准，因此盈利時錶業從二零一零年七月一日至二零一零年八月二十三日(即盈利時錶業的環保設施通過驗收當日)繼續其生產之行為並無遵守處罰決定書。根據適用的法律及行政措施，盈利時錶業可能被處以人民幣50,000元至人民幣500,000元的罰款。於最後實際可行日期，盈利時錶業並無就此而接獲任何繳款通知書或罰單。

業 務

盈利時錶業已就有關設施向東莞環保局遞交環境評估報告，並已取得有關環境批文，而盈利時錶業的環保設施已通過有關部門的驗收。遵照東莞環保局的規定，盈利時錶業亦已委聘一間由東莞環保局推薦的權利機構(該實體專門處理相關的危險廢物)處理生產過程中的危險廢物，並已取得經營相關的排放污染物許可證。於二零一零年，已就處理相關危險廢物而向該合資格機構支付人民幣28,000元。東莞環保局(誠如本公司中國法律顧問所告知，其為主管部門)已確認盈利時錶業可自二零一零年八月二十三日起繼續進行生產。誠如本集團的中國法律顧問所告知，除處罰決定書所述且已全部繳納的罰款人民幣80,000元以及上述可能產生的人民幣50,000元至人民幣500,000元的罰款外，概無因我們未遵守環境條例而對我們施加的其他影響。

3. *盈利時錶業未有遵守出口海關條例*—於二零一零年八月，因文書的監督，盈利時錶業被東莞海關處以合共人民幣33,200元的罰款，原因是盈利時錶業未能準確呈列出口通關的貨物數量，以及由此而未能繳納應付稅項人民幣32,200元。盈利時錶業隨後悉數繳清了該等罰款。由於罰款已悉數繳清及預期本集團將不會就該等不合規事項承擔任何其他責任。

東莞海關於二零一一年一月向盈利時錶業發出一份通知。據該通知，倘盈利時錶業未能在東莞海關所規定的六個月糾正期內通過檢查，則鑒於盈利時錶業因其之前未能準確通關申報而處以超過人民幣10,000元的罰款，盈利時錶業會失去若干行政優惠待遇，且會受到更嚴格的進出口抽樣程序的規限，從而延長通關時間。盈利時錶業亦需就加工貿易項下的受限制進口物料而繳納台賬保證金(現時按50%的比例繳納)。在糾正期內，東莞海關可指導盈利時錶業組織相關僱員學習相關法律及法規，並採取有效的整改措施。盈利時錶業在整個糾正期內，應每三個月向東莞海關遞交一份整改報告，並在糾正期末遞交整體整改報告。

於上述不合規事項後，本集團已採納另外的措施，包括(其中包括)下文「內部監控措施」一段所載者。於檢查期間直至最後實際可行日期，我們的董事並不知悉盈利時錶業違反海關規則及規例或產生可能導致盈利時錶業失去行政優惠待遇的任何問題。糾正期將於二零一一年七月四

業 務

日(該日期在●日期之前)屆滿。儘管我們的董事並不知悉任何盈利時錶業通過檢查的任何法律或其他障礙，但誠如中國法律顧問所告知，仍然存在盈利時錶業不能通過驗收的風險。然而，董事認為，即使我們失去上述行政優惠待遇，亦不會對我們的財務狀況或業務營運造成重大不利影響。

4. 儘管我們已於二零零三年四月十日取得大朗廠房的國有土地使用權證，但大朗廠房的八幢樓宇尚未取得土地使用權證，且我們或會不能取得有關業權證。該等八幢樓宇的總建築面積約14,163.3平方米，佔我們大朗廠房15幢樓宇總建築面積約30.5%。在該等八幢樓宇中，其中三幢為廠房，建築面積約為11,032.3平方米，佔大朗廠房15幢樓宇總建築面積約23.8%，且現時用作生產用途。

盈利時錶業委聘一名建築承包商建造相關樓宇及完成樓宇之相關必要政府審批程序，包括取得建設工程規劃許可證及建築工程施工許可證。然而，該承包商未能獲得相關許可及證書。

我們隨後已就該等三幢樓宇(建築面積約為10,728.3平方米，佔上述15幢樓宇總建築面積約23.1%)申請必要的房屋所有權證。上述三幢樓宇中的兩幢樓宇為儲存我們生產設備的廠房，而第三幢樓宇則為我們的警衛室。有關申請已於二零一一年二月十五日獲大朗鎮已建房屋補辦房地產權手續工作辦公室(誠如我們的中國法律顧問所告知，其為主管監管機構)(「大朗鎮已建房屋補辦房地產權手續工作辦公室」)接納。大朗鎮已建房屋補辦房地產權手續工作辦公室已要求我們委聘一家獲批准的房屋驗收機構對該等廠房中的其中一幢進行房屋安全鑑定，以就上述三幢樓宇的業權證繼續辦理申請手續。我們的董事現時預期將於二零一一年六月底完成，此後我們可辦理取得房屋所有權證的手續，而我們現時預期將於二零一一年年底前取得有關房屋所有權證。誠如我們的中國法律顧問所告知，於房屋安全檢查機構驗證上述三幢樓宇的安全狀況符合有關房屋安全規定後，以及盈利時錶業遞交建設用地許可證、建設工程規劃許可證、建築工程施工許可證、竣工驗收備案以及有

業 務

關部門要求的其他文件後，盈利時錶業取得上述三幢樓宇的業權證並無任何重大法律障礙。

我們無法取得其他五幢樓宇(總建築面積約為3,435.00平方米，佔上述15幢樓宇總建築面積約7.41%，且於二零一一年四月三十日的總賬面淨值約為人民幣2.0百萬元(相當於約2.4百萬港元))必要的房屋所有權證。儘管我們已就所有八幢樓宇遞交申請房屋證書，然而，大朗鎮已建房屋補辦房地產權手續工作辦公室認為，由於僅遺失上述三幢樓宇的規劃許可證及施工許可證，而其他五幢樓宇(修建該等樓宇的決定倉促，因而缺乏有關施工計劃的正式文件)無進行申請的規劃及施工文件，因此，大朗鎮已建房屋補辦房地產權手續工作辦公室謹接受我們就上述三幢樓宇的申請，而未接受其他五幢樓宇的申請。該等五幢樓宇中的其中一幢樓宇由本集團用於我們的酸蝕生產工序。餘下四幢樓宇主要用作培訓及倉儲用途。鑒於該等四幢樓宇的用途不大，且在必要時易於搬遷餘下一幢樓宇上的生產工序(概述於下文)，以及我們無法取得有關房屋所有權證，因此，我們計劃於二零一一年底之前將酸蝕生產工序及其他配套設施搬遷至另一間擁有必要的房屋所有權證的廠房，並於隨後拆除相關樓宇。

有關取得上述許可及證書的進一步更新資料將在我們隨後的年報中刊載。與上述事項有關之風險，請參閱本文件「風險因素」中的「與本集團有關的風險—本集團的產品在位於中國的物業製造，該等若干中國物業的潛在法律漏洞或會對本集團對該等物業的擁有權及使用造成不利影響」一段。

長期以來，我們一直使用該等物業，直至最後實際可行日期，本集團尚未接獲拆除該等樓宇的任何要求。我們的董事認為，倘當地政府部門因我們未能於最後實際可行日期前取得必要的房屋所有權證而要求我們拆除大朗廠房的所有或任何一幢樓宇，則基於以下理由，本集團的經營業績所遭受的影響不大：(i)除三幢廠房外，其他五幢樓宇對本集團的業務經營並不重要；(ii)我們可能將有關生產線搬遷至大朗廠房的其他樓宇，或搬遷至東風村廠房；(iii)我們可能調整位於大朗廠房及／或東風村廠房的餘下生產線，以滿足生產需求；及(iv)我們亦可能將任何配套及補充生產工序分包予分包商，而我們已於往績記錄期間內有此經

業 務

歷。誠如本公司中國法律顧問所告知，本公司實施以上(ii)至(iv)所述任何行為並不存在法律障礙。

由於已在大朗廠房有關樓宇(未獲得業權)上興建的生產設施構成生產工序的一部分，因此無法可靠估計於往績記錄期間，本集團的未獲得業權物業應佔收益及利潤的影響。於二零一一年四月三十日，該八幢未獲得業權樓宇的賬面淨值約為人民幣13.0百萬元。連同拆除八幢樓宇的成本約人民幣0.8百萬元、設施之搬遷成本約人民幣0.5百萬元及可能對我們處以最高達約人民幣0.9百萬元的罰款，我們就拆除八幢樓宇的最大財務風險將約達人民幣15.2百萬元。儘管我們的董事認為，拆除該等八幢樓宇的可能性甚微，但倘我們須照此操作，經考慮此對我們的財務狀況及業務經營帶來的最大風險影響，我們的董事認為，拆除該等八幢樓宇不會對本集團造成任何重大影響。

明豐投資及勝雄控股均同意就我們因未能就取得該等樓宇必要的房屋所有權證而遭受或引致的所有索償、要求、成本、費用、罰款、訴訟及負債。有關彌償的進一步資料，請參閱本文件附錄六「其他資料—遺產稅及其他彌償」一節。

由於已就上述不合規事項及非常規事項進行整頓，或概無對本集團的財務狀況或經營業務產生重大影響，因此並無就上述不合規事項及非常規事項的任何責任在我們於往績記錄期間內的財務報表中作出撥備。

除上文所披露者外，誠如我們的中國法律顧問所告知，我們於中國境內的附屬公司均已自中國相關監管部門取得有關彼等成立及業務經營的所需證書、許可及執照，且於往績記錄期間在所有方面均符合與彼等經營活動有關的全部相關法律及法規。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團成員公司概無涉及任何重大訴訟或仲裁，且就董事所知，亦無尚未了結或本集團任何成員可能提出或面臨的任何重大訴訟、仲裁或索償。

業 務

內部監控措施

鑒於上文「非合規及法律訴訟」一段所載的不合規事項及違規事宜，本集團已實施，或視情況而定，將實施以下內部控制和公司管治措施，以確保日後不會發生類似的不合規事項及違規事宜：

問題	為確保合規而採取的措施
未能於規定時間內對盈利時錶業的註冊資本作出全額供款	(A) 本集團已指派盈利時企業及盈利時錶業的營運總監(該等人員擁有大學學位，並具備法律培訓及相關工作經驗)本集團內部律師(就營運方面而言)的監督下為我們的中國附屬公司處理並密切監控監管申報文件和合規事宜 (B) 本集團將於日後聘請外部中國法律顧問為中國的附屬公司處理或監督其他註冊資本供款的申請程序及其他監管申報文件和合規事宜
盈利時錶業未有遵守環境規例	(A) 本集團將委聘具良好聲譽及合資格的外部顧問進行環保設施建設及協同中國的有關地方環保機構處理監管合規事宜。本集團的內部審計部門亦將密切關注其形勢，以避免出現程序錯誤 (B) 本集團的總務部(負責管理(其中包括)本集團的設施及工作環境)在人事主管協助下本集團內部律師(就營運方面提供意見)將監督外部顧問在環境監管合規事宜方面的表現。如有必要，本集團將委聘外部中國法律顧問提供有關處理環境監管合規事宜的法律意見，其將直接向本集團的高級管理層報告

業 務

問題	為確保合規而採取的措施
盈利時錶業未有遵守出口海關條例	<p>(A) 本集團已安排負責存貨處理和清關的工作人員參加由東莞海關組織的培訓及研討會，以提升彼等的管理技能以及對海關清關事宜的認識</p> <p>(B) 本集團將採納更為嚴格的海關通關手續和備案制度(如跨部門準確性驗證)，以降低就人為失誤所付的保證金</p> <p>(C) 本集團的內部律師將密切監控有關海關條例的變動及更新，以確保本集團的經營及程序符合海關相關事宜的最新適用規則及條例</p>
由於在興建樓宇時未能取得有關執照和許可證，大郎廠房的若干樓宇缺乏房屋所有權證	<p>(A) 本集團根據承建商的資質及當地機構的推薦將委聘合資格及良好聲譽的承建商來管理日後的建設工程，以確保遵守相關監管合規事宜</p> <p>(B) 本集團將聘請外部中國法律顧問與本集團的內部律師監督有關日後建設工程相關許可證的申請及(如有必要)就此提供法律意見</p>

於二零一零年十一月，我們已委聘一名內部監控顧問(「內部監控顧問」)對本集團的內部監控程序進行評估。於內部監控檢討過程中，我們的內部監控顧問已審閱本集團的內部監控環保措施以及(其中包括)本集團針對本集團於往績記錄期間內的不合規事項及違規事項而實施的上述補救措施及防止措施，並信納對應付有關不合規事項及違規事項的內部監控缺陷而採取的措施。

此外，我們的內部監控顧問亦於檢討時在(其中包括)申報過程、營運過程及檢討過程中發現我們內部控制制度中的若干缺陷，並向本集團建議了改善內部監控的若干補救措施。於二零一零年年底接獲內部監控顧問作出的推薦意見後，本

業 務

集團已於二零一一年第一季度末之前採納內部監控顧問建議的補救措施，且內部監控顧問信納本集團已實施所建議的相關補救措施。然而，在本集團內部監控顧問所發現的本集團內部控制制度中的若干缺陷中，概無任何缺陷屬重大缺陷，亦無任何缺陷或會對本集團的報告和經營產生嚴重的不利影響。

為確保有關不合規事項及違規事項不再發生，且為了進一步改善本集團的內部監控及企業管治，我們擬採納或已採納下列措施以進一步加強我們的內部控制制度：

- (A) 我們已於二零一一年六月成立內部監控委員會（「內部監控委員會」），由董事總經理、行政總裁及本公司的內部審計主管組成。我們的內部監控委員會負責根據內部審計部門的報告，實施審核委員會（「審核委員會」）推薦的補救計劃，以確保本集團遵守上市規則及中國及香港的相關法律法規。
- (B) 我們將於●前建立內部審核部門，該部門最初將由內部審計主管組成，並配備一至兩名輔助人員。內部審計主管將為擁有相關審計經驗的合資格會計師，以監控及監督內部監控事宜的日常運作。內部審計部門將按季度直接向審核委員會報告，確保本集團的經營遵守適用法律、規則及法規，並就所發現的任何內部監控缺陷推薦補救計劃。倘存在任何內部監控缺陷，我們的審核委員會將就實施任何補救計劃而向內部監控委員會作出指示，且我們的內部監控委員會將確保所有推薦的補救計劃已獲實施。內部審核部門亦將密切監控本集團作出的資本投資，以確保所有新增設施僅於取得所有相關證書及許可後方可運轉。
- (C) 我們已修改盈利時錶業的公司架構，因此，我們的內部律師及盈利時錶業的營運總監將共同監督清關、環保設施的運作以及盈利時錶業的其他重大業務，以便確保遵守相關的中國法律法規。盈利時錶業將定期召開部門會議，以檢討其運作情況，而我們的內部律師及盈利時錶業的營運總監將向本公司的內部審計主管報告所發現的任何違規事項。
- (D) 我們已委任(1)周錦榮先生（彼於審計、稅務及財務管理方面擁有逾20年經驗）自二零一零年五月起擔任我們的財務顧問，並於二零一一年三月

業 務

十一日獲委任為本公司財務總監，以監管本集團的財務申報及內部監控；及(2)陳妙婷女士，彼於公司法、上市規則合規、企業管治和其他合規事項方面擁有逾18年的經驗，於二零一零年八月獲委任為本公司內部法律顧問及公司秘書，以監管本集團的企業管治及法律合規事項。有關周先生及陳女士之履歷詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。周先生獲得本公司高級財務經理以及盈利時企業及盈利時錶業的會計總監吳麗珍女士(其履歷載於本文件「董事、高級管理層及僱員」一節)的支持，負責本集團財務及會計職務的31名僱員其中大多持有財務或會計相關資格。陳女士由本集團聘請的外部中國律師(一家合資格中國律師事務所)及一位內部中國合資格律師協助處理本集團有關中國法律事宜，該內部中國合資格律師，在中國相關法律事務方面擁有逾4年經驗，負責處理和監督所有中國監管備案及合規問題。

- (E) 我們將擴大我們所聘用外部中國律師的法律工作範圍，就●後遵守中國適用法律法規而提供法律顧問的服務。我們將在我們所聘請的外部中國律師的協助下實施各種培訓計劃，以令我們的董事、高級管理層及相關僱員隨時知悉最新的相關中國法律法規。
- (F) 於●後，我們將繼續委聘內部監控顧問擔任我們的內部監控顧問，以於●後就本集團的內部監控程序作出至少一年的年度檢討，以及視審核委員會之推薦意見延長其委聘期。該項檢討將關注在已發現缺陷及缺點的領域實施建議補救措施的狀況、我們所實施內部監控措施的有效性、我們企業管治、經營業務及管理層的標準及有效性，以確保我們遵守上市規則及中國及香港的適用法律法規。我們將在我們的中期報告及年報中披露我們於檢討時所發現的任何重大違規事項。
- (G) 我們已於二零一一年六月成立審核委員會，而審核委員會將設立正式而透明的安排，將財務申報及內部監控原則應用於會計處理及財務事宜，確保遵守上市規則及所有相關法律法規，包括及時編製及制定賬目。
- (H) 除審核委員會外，我們亦已於二零一一年六月成立薪酬委員會及提名委員會，以確保遵守上市規則及相關法律法規。有關詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員—董事委員會」一節。

業 務

- (I) 我們已根據上市規則第3A.19條委任海通國際資本擔任我們的合規顧問，以就有關上市規則的事宜向我們的董事及管理層提供意見。有關詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員－合規顧問」一節。

鑒於上述措施，我們的董事認為，且我們的獨家保薦人亦一致同意，我們擁有充分適當的內部監控程序及政策，以避免再度出現不合規事項。

保險

本集團為中國及香港之辦公室、汽車、生產設施及存貨投保。我們亦就向客戶付運產品之貨運損失投保，並為調至或派駐中國的香港員工購買人身傷害及醫療保險。為了本公司及貸款金融安排中所規定的一家金融機構的利益，我們已在上述金融機構中為姚先生投購兩份人壽保險。

根據中國社會保險規例或本公司中國業務經營所在的東莞之本地政策規定，我們向僱員提供的社會保險包括退休保險、失業保險、醫療保險、工傷保險及生育保險。於最後實際可行日期，我們並未遭受任何對我們屬重大的保險索償。就盈利時錶業而言，(東莞市社會保障局大朗分局)(誠如本公司中國法律顧問所告知，此乃一個合資格監管機構)已於二零一一年三月確認我們已遵守有關社會保險的相關法例及規例。

本集團根據強制性公積金計劃條例(香港法例第485章)為其在香港的所有合資格參與強積金計劃的僱員採納一項定額供款的強制性公積金退休保障計劃(「**強積金計劃**」)。根據強積金計劃之規定，供款乃按僱員基本薪金的百分比而作出，並在應付時從收入表中扣除。強積金計劃之資產與本集團之資產分開持有，並由獨立管理基金管理。本集團之僱主供款於繳付予強積金計劃時全歸僱員。

業 務

僱員

於二零一零年十二月三十一日，本集團擁有逾3,000名全職僱員。下表載列於二零一零年十二月三十一日，按部門或職能劃分的僱員數目：

業務領域

	僱員數目	佔僱員總數的百分比
管理	11	0.4%
生產	2,714	88.1%
銷售及市場推廣	15	0.5%
研發及設計	80	2.6%
業務經營(附註)	130	4.2%
財務會計	31	1.0%
一般行政	100	3.3%
總計	<u>3,081</u>	<u>100.0%</u>

附註：包括採購、資訊科技及質量控制及保證。

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日止三個年度，我們的總員工成本分別約為76.4百萬港元、70.7百萬港元及94.0百萬港元，約佔我們同期總營業額的23.5%、27.5%及23.6%。

本集團認同與僱員保持良好關係的重要性。本集團董事相信，為本集團僱員提供優越的工作環境及福利有助與員工建立良好關係及挽留員工。我們估計，截至二零一零年十二月三十一日止年度，我們的僱員流失率約為7.32%。我們相信，我們相對較低的流失率乃歸功於我們對員工福利及良好工作環境付出的努力。[本集團繼續為員工提供培訓，以提高技術水平及行業品質標準的知識。董事相信，此舉有助提高僱員的生產力。

[我們尋求透過有效的培訓及晉升計劃從內部發展管理團隊。我們依照中國法律及法規向僱員的社會保險、住房公積金及若干其他僱員福利作出供款。我們嚴格遵守法定僱用標準及客戶要求的標準(如工資及工時)，並實施適當的內部標準及工作守則。我們於二零零八年一月獲得SA8000: 2008認證，此乃一項有關工作環境的國際標準操守守則。此肯定了我們對企業社會責任的努力及對員工發展及福利的專注。

根據中國相關法律及法規，我們的中國附屬公司須向多項僱員社會及福利計劃供款。

業 務

於最後實際可行日期，本集團與僱員並無出現任何重大問題或因勞資糾紛而導致業務中斷，本集團在招聘及挽留有經驗員工方面亦未無任何困難。

職業安全

為確保我們的生產設施符合適用的安全標準，我們已制定操作安全指引及手冊，如消防手冊及生產安全手冊，列明為防止在生產設施發生事故而必須遵守的規定及程序。我們所有生產設施在投產前均須進行全面測試。生產設施的所有操作人員均須經培訓後方獲准操作有關設備。培訓課程按規定的安全及衛生標準講授。因此，我們生產設施的員工保持較低的平均工傷率。於往績記錄期間，我們概無因生產設施故障而導致任何重大或長期生產中斷，我們於生產過程中亦無發生任何重大事故。我們並不知悉製造過程所產生的任何有毒物質引致人身傷害。於最後實際可行日期，我們的生產設施符合與安全有關的所有適用法律、法規及標準。於二零一一年三月，東莞市安全生產監督管理局大朗分局及博羅縣安全生產監督管理局（誠如本公司中國法律顧問所告知，此乃合資格監管機構）已確認盈利時錶業已遵守有關工作安全的相關法律及法規。

知識產權

於最後實際可行日期，本集團為4個香港商標及3個中國商標的註冊擁有人。有關該等知識產權的進一步資料，請參閱本文件「附錄六—知識產權」。

物業

下文載列本集團於中國及香港的物業權益概要。有關詳情請參閱本文件附錄四。

自有物業

本集團擁有構成大朗廠房之土地及樓宇。本集團於大朗廠房之權益詳情及所有權瑕疵已載於上文「製造設施及機器」及「非合規及法律訴訟」各段及本文件「風險因素」一節「有關本集團的風險—本集團的產品在位於中國的物業製造，該等若干中國物業的潛在法律漏洞或會對本集團對該等物業的擁有權及使用造成不利影響」一段。

業 務

我們在中國廣東省惠州市博羅縣圓洲鎮寮仔村明豐東江花園擁有六套住宅單元，總建築面積約為1,016.91平方米。餘下單元由我們用作高級管理人員的宿舍。

租賃物業及土地承包經營權

惠州豐采(作為承租人)已於二零一一年五月與明豐廚具就租賃本集團位於中國廣東省惠州市博羅縣東風村的東風村廠房訂立一項租賃協議，該廠房之總地盤面積約為6,666平方米，包括四棟總建築面積約為3,730平方米及初始期限為兩年並可根據此相同條款予以續期的樓宇。本集團自二零一一年六月以來一直於本集團的東風村廠房進行本集團的精鋼手機金屬外框製造業務，有關詳情乃載於上文「製造設施及機器」一段。本集團已租用東風村廠房作暫時生產之用，以待完成本集團於惠州市湖鎮的自有生產設施的規劃發展，有關進一步詳情乃載於「業務策略—擴充產能」一節。上述交易之進一步詳情已載於本文件「與控股股東的關係」一節下「持續關連交易—3.獲豁免持續關連交易—中國租賃協議」一段。

為增加我們日後收購及取得有關土地的土地使用權的機會，惠州豐采已就位於中國廣東省惠州市博羅縣湖鎮鎮的五幅土地(「湖鎮地塊」)取得土地使用權，該等土地為作耕種用途之農村集體所有土地，總建築面積約為697,666.67平方米，於二零一零年一月以人民幣16.3百萬元(相尚於約19.2百萬港元)之代價從兩名[獨立第三方]購得，而我們已於截至二零一零年十二月三十一日止年度支付該代價中的約人民幣14.0百萬元(相當於約16.5百萬港元)。誠如我們的中國法律顧問所告知，上述代價人民幣16.3百萬元將被視為我們為收購湖鎮地塊而應付部分代價的部分付款。湖鎮地塊目前空置，且為我們將在湖鎮地塊建立湖鎮廠房的未來計劃的一部分，有關詳情載於上文「業務策略—擴充產能」一段。

誠如博羅縣人民政府於二零一零年十一月所確認，其同意盡力與有關土地局協調，向我們授出收購湖鎮土地(初步面積為300畝(相當於約200,000平方米)(到二零一一年年底)以及面積為700畝(相當於約466,667平方米)(到二零一三年年底))所須的建設用地指標。博羅縣人民政府於二零一一年三月亦向我們確認，其將盡最大努力促使將湖鎮地塊上面積為300畝(相當於約200,000平方米)的土地在遵守適用批文(作土地徵收及轉變用途)及拍賣程序後用作開發用途。根據適用中國法律，建築用地使用權之拍賣程序概述如下：(i)土地資源管理局(「出讓人」)須就特定

業 務

地塊的公開拍賣發出通知；及(ii)符合通知條件的招標申請人在規定時間及地點公開競拍地塊；(iii)經公開競拍釐定中標人後，出讓人與中標人訂立確認書；(iv)出讓人及中標人在確認書所設定的時間及地點就建築用地使用權之轉讓訂立出讓合約；及(v)中標人須繳足土地出讓價，而土地資源管理局會向中標人發出土地使用權。[然而，誠如本集團的中國法律顧問所告知，本集團須克服潛在法律阻礙及完成若干法律程序，以完成上述作為本集團湖鎮廠房拓展計劃之湖鎮地塊的擬定用途。]有關詳情，請參閱本文件「風險因素」一節下「有關本集團的風險—就湖鎮廠房的未來計劃而言，本集團面臨不同的法律障礙及程序」一段。

盈利時企業(作為承租人)已與姚先生就租賃位於香港九龍油塘茶果嶺道610號生利工業中心1樓2B、2C及3室的一項物業訂立一項租賃協議，該物業作[倉庫及配套辦公室]用途，為期兩年。有關上述交易之進一步詳情乃載於本文件「與控股股東的關係」一節下「持續關連交易—2.獲豁免持續關連交易—香港租賃協議」一段。