

業 務

概覽

本集團為中國包裝產品及結構件供應商。本集團專注在中國設計、製造及銷售包裝產品（主要由EPS及EPO製成，用於包裝電器消費品，如電視機、空調、洗衣機及冰箱）。本集團包裝產品具有防腐蝕及抗熱震性能並保護貨物在運輸及儲存中免受損壞。此外，本集團在中國設計與製造各種形狀及尺寸的結構件，常用作中國客戶所製造電器消費品的內置組件。因此，本集團能夠為客戶提供綜合解決方案，滿足其包裝需求。

本集團於分別位於中國安徽省滁州市滁州經濟開發區、重慶市江津區廣興鎮彭橋經濟開發區及四川省綿陽市四川省綿陽國家高新技術開發區的三間工廠設計與製造本集團所有包裝產品及結構件。

本集團嚴密管理與監督包裝產品的製造流程、產品質量及交貨時間表。本集團提升與改善生產設施及流程，藉以提高生產效率及保持於中國包裝行業的競爭力。該等工廠策略性部署於靠近本集團主要客戶，藉此，本集團可及時交貨並控制產品的相關運輸成本。毗連主要客戶亦令本集團保持與客戶定期溝通，瞭解彼等的最新產品與包裝需求、行業趨勢並為彼等提供快捷服務與支持。

三間工廠最大年產能為合共15,100噸包裝產品及結構件。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財政年度，三間工廠每年製造的包裝產品及結構件年總量分別為9,478噸、6,683噸及8,156噸。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財政年度，本集團產能的平均年度使用率分別約為64.8%、45.2%及54.0%，而最高每月使用率則分別約為87.2%、71.9%及72.3%。

本集團致力於為客戶開發具效率及效益的包裝產品及結構件。本集團相信，本集團雄厚的產品設計與開發實力、品種齊全的包裝產品以及持續專注於提高產品質量及高效的交貨安排，均為在中國包裝行業中的競爭優勢。本集團已與客戶建立緊密及長遠關係，若干客戶採購本集團的包裝產品接近14年。於往績紀錄期間，向本集團五大客戶的銷售額約為人民幣230,900,000元、人民幣121,300,000元、人民幣164,700,000元及人民幣98,500,000元，相當於本集團於有關期間營業額約98.5%、99.5%、99.2%及97.9%。

業 務

尤其是，本集團為安徽康佳電子有限公司及安徽康佳電視機及冰箱包裝產品的唯一供應商。本集團亦為四川長虹電器電視機包裝產品的主要供應商。本集團為重慶海爾空調、洗衣機及電熱水器包裝產品的主要供應商。本集團為重慶格力空調包裝產品的主要供應商之一。

中國主要家電生產商安徽康佳、重慶海爾、重慶格力及四川長虹於往績紀錄期間乃本公司的四大主要客戶，而對彼等而言，本公司乃其包裝產品或結構件的唯一或主要，又或其中一家最大的供應商。本集團獲選為該等生產商的核心供應商的理由為：(i)本集團的包裝產品種類繁多，一應俱全；(ii)本集團實力提供合適的包裝產品，以滿足客戶特定的包裝需求；(iii)本集團能夠迅速付運包裝產品；及(iv)本集團提供針對客戶包裝需要的綜合解決方案。

根據獨立市場研究與顧問公司思緯所作的日期為●的市場調查報告：(i)二零一零年本集團於中國電器消費品(即電視機、電冰箱、洗衣機及空調)的包裝產品目標市場的銷售額約達人民幣38億元；及(ii)以二零零九年收入計，本集團躋身中國最大包裝產品供應商行列，位居第三。根據此市場研究報告，電器EPS包裝產品市場由眾多現有包裝產品生產商組成。二零一零年市場上十大龍頭生產商佔中國市場總份額約36.7%。有關該市場調查報告的進一步詳情，請參閱本●「行業概覽」一節。

於二零零七年至二零零九年期間，中國政府頒佈「家電下鄉」、「家電以舊換新」及「節能產品惠民工程」等有關電器消費品行業的多項政策，一定程度上拉動中國電器消費品需求，繼而刺激包裝產品的需求。

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三個財政年度及截至二零一零年及二零一一年六月三十日止兩個六個月，本集團錄得收入分別約人民幣234,500,000元、人民幣121,900,000元、人民幣166,100,000元、人民幣77,300,000元及人民幣100,600,000元，而本集團於有關期間錄得本公司擁有人應佔淨利潤分別約人民幣31,300,000元、人民幣23,600,000元及人民幣35,700,000元、人民幣12,300,000元及人民幣20,300,000元。

本集團的收入從二零一零年上半年的約人民幣77,300,000元增加約人民幣23,300,000元(增幅約30.0%)至二零一一年上半年的約人民幣100,600,000元。該收入增加主要由於中國客戶對電器消費品的需求上升，進而對本集團產品的需求上升。於二零一一年上半年，本集團錄得自銷售大部分產品的收入增加。尤其是，相較於二零一零年上半年，本集團於二零一一年上半年錄得自銷售空調包裝產品的收入增加約人民幣9,000,000元(增幅約54.2%)，得自銷售平板及等離子電視機包裝產品的收入增加約人民幣8,600,000元(增幅約40.6%)，以及得自銷售洗衣機包裝產品的收入增加約人民幣1,500,000元(增幅約19.2%)。

業 務

本集團的收入由二零零九年財政年度的約人民幣121,900,000元增加約人民幣44,200,000元(增幅約36.3%)至二零一零年財政年度的約人民幣166,100,000元。該增加主要由於中國經濟及中國電器消費品行業及包裝行業逐漸走出全球金融海嘯的陰霾，令本集團從客戶接獲的購買訂單整體增加。尤其是，本集團從銷售空調、洗衣機及冰箱的包裝產品所得收入有所增加。本集團主要客戶之一已擴充其生產基地及購買更多空調包裝產品及結構件。本集團的主要客戶之一重慶格力對其業務進行了拓展，因此為其空調購買更多包裝產品及結構件。本集團於二零一零年銷售結構件所得的收入顯著增加。

於二零零九年，中國電器消費品行業及包裝行業受全球金融海嘯影響。本集團的收入由二零零八年財政年度的約人民幣234,500,000元減少約人民幣112,600,000元(減幅約48.0%)至二零零九年財政年度的約人民幣121,900,000元。該減少主要由於本集團客戶發出的採購訂單總體下降，且尤其是，由於部分客戶將焦點從陰極射線管電視機轉移至平板機等離子電視機導致陰極射線管電視機的包裝產品銷量下降。本集團某些客戶減少傳統陰極射線管電視機的產量，轉而生產體積一般較小、重量較輕及需要較少包裝產品的平板及等離子電視機。本集團銷售陰極射線管電視機包裝產品所得收入的減幅某程度上被銷售平板及等離子電視機包裝產品所得收入增加抵銷。

儘管銷售業務波動，本集團繼續密切監控與管理製造營運，確保生產效率及產品質量。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財政年度及截至二零一零年及二零一一年六月三十日止兩個六個月，毛利分別約為人民幣58,400,000元、人民幣34,900,000元、人民幣53,600,000元、人民幣24,400,000元及人民幣30,100,000元，而毛利率分別約為24.9%、28.6%、32.3%、31.6%及29.9%。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財政年度及截至二零一零年及二零一一年六月三十日止兩個六個月，本公司擁有人應佔利潤(「淨利潤」)分別約為人民幣31,300,000元、人民幣23,600,000元、人民幣35,700,000元、人民幣12,300,000元及人民幣20,300,000元，而淨利率分別約為13.3%、19.4%、21.5%、15.9%及20.2%。

有關本集團於往績紀錄期間財務表現的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料」一節。

業 務

競爭優勢

本集團認為本集團的主要競爭優勢如下：

本集團高質素的產品

本集團認為，本集團包裝產品及結構件的質素對本集團業務成功至關重要。本集團著力於維持產品質量，令本集團產品持續滿足本集團客戶的要求。本集團品質控制人員對用於製造本集團產品的原材料進行測試，於製造過程的不同階段選出半成品，對其進行檢驗，並於向本集團客戶交付產品前進行最後檢查。本集團為製造包裝產品及結構件而於三間工廠安裝的質量管理系統符合ISO9001:2008及GB/T19001:2008國際標準，並獲頒發證書。

具備包裝產品知識及經驗的人士

高級管理層團隊成員於中國電器消費品的包裝行業方面擁有淵博學識及豐富經驗。尤其是，本集團主席、首席執行官、執行董事兼控股股東周先生(負責本集團的整體策略規劃及業務發展)於包裝行業方面積逾14年經驗。本集團的高級管理層團隊密切關注瞬息萬變的行業格局及本集團客戶的需求。彼等為本集團提供指引，並指導本集團的各方面營運，包括改良及完善本集團的包裝產品，提高本集團整體生產效率，令本集團的包裝產品於中國包裝行業保持競爭力。

種類廣泛的包裝產品

本集團提供種類廣泛的包裝產品及結構件，以迎合本集團中國客戶的各項需求及規格。提供種類廣泛的包裝產品有助本集團透過向經常因業務發展及新產品推廣而更改包裝需求的客戶提供現成的解決方案，從而更好地服務於本集團客戶。本集團相信，種類廣泛的包裝產品可令本集團於中國包裝行業中制勝。

針對客戶包裝需要的綜合解決方案

本集團自設計包裝解決方案至製造包裝產品均採用符合本集團客戶特定需求的全面綜合製造流程。

業 務

由於本集團具備能力以符合成本效益且及時的方式為客戶設計及開發包裝產品，本集團相信，全面綜合製造流程可令本集團提升於包裝行業的整體競爭力。本集團透過本集團的品質控制人員於整個製造流程中對本集團產品實施的常規檢查，對整個製造流程實施嚴格監管及控制，以確保產品質量。

工廠的策略性部署

本集團將生產設施策略性部署於靠近本集團於中國安徽省滁州市滁州經濟開發區、重慶市江津區廣興鎮彭橋經濟開發區及四川省綿陽市的主要客戶的三間工廠。本集團的製造營運毗連本集團客戶，使本集團可對客戶的特定需求及要求快速作出反應，瞭解最新行業趨勢並提供更佳服務。本集團可管控向客戶提供包裝產品的交貨時間及運輸成本。

業務策略

進一步提升本集團的市場地位及擴大本集團的市場份額

根據思緯所作的日期為●的市場調查報告，以收入計，本集團於二零一零年躋身中國電器消費品（即電視機、空調、洗衣機及冰箱）最大EPS包裝產品供應商行列，位居第三。

本集團擬透過以下方式進一步鞏固其市場地位：(i)進一步加強本集團的產品設計及開發能力；(ii)擴大本集團的產能；及(iii)聘請高質素人士並持續培訓本集團員工。

進一步加強本集團的產品設計及開發能力

本集團將透過進一步投資改善本集團的製造流程及工藝以繼續加強其產品設計及開發能力，透過使用機器及測試儀器以確保產品質量及具成本效益的製造流程。本集團相信雄厚的產品設計及開發實力乃保持於中國包裝行業競爭力的關鍵所在。通過初期與本集團客戶在產品設計及開發方面的緊密合作，本集團可為其客戶提供更好的包裝產品，並與客戶建立密切的商業聯繫。

擴大本集團的產能

本集團將擴大其產能，以迎合本集團客戶對包裝產品不斷增長的需求，並實現較佳規模經濟。為擴大本集團包裝產品的產能，本集團可能選擇在現有的三間工廠增設更多裝配線，及／或於新址開設新製造廠。本集團將研究及評估以具成本效益的方式提高本集團包裝產品產

業 務

能可行方法的優勢。本集團認為新製造廠選址至關重要，而本集團優先考慮毗連本集團潛在客戶的地點。製造廠毗連本集團客戶將縮短交貨時間，並將提供予客戶的本集團包裝產品的有關運輸成本降至最低。本集團的三間工廠毗連主要客戶，並遵守僅在彼等各自的鄰近區域為客戶提供服務的營商原則，因此一間工廠的閒置產能不會為另一間工廠所用。儘管三間工廠均有閒置產能，但在中國安徽省蕪湖市成立的新工廠乃為該市的潛在客戶提供服務。由於上述地理劃分，本集團董事認為，主要客戶可用的適當的包裝產品供應商可能限於毗連彼等生產基地的區域。

電器消費品(如電視機、空調、冰箱及洗衣機)的包裝產品通常尺寸較大、硬度較高，因此，從成本控制角度來看，對大量包裝產品進行遠距離運輸不是很有吸引力。本集團相信，將本集團的生產設施設立在本集團潛在客戶(即中國電器消費品生產商)的生產基地附近可保持競爭力。鑑於向客戶付運包裝產品時會產生運輸成本，故生產基地遠離本集團潛在客戶的包裝產品供應商在保持其包裝產品定價的競爭力上面臨困難。因此，行業格局為包裝產品供應商潛在客戶的數量或會受彼等與本集團之間的運輸距離所限，至於可接受多遠的運輸距離則通常視乎此類供應商的經營情況而定，此情況下或因應不同的供應商而異。出於同樣原因，本集團現有的三間工廠各自的設立是為了向鄰近地區中的潛在客戶提供服務，因此某一間工廠的閒置生產能力可能不為另一間工廠所利用。我們擬增設的新工廠旨在向潛在客戶(即生產基地位於中國安徽省蕪湖市的電器消費品生產商)提供服務。

根據思緯所作的市場調查報告，蕪湖市為華東水路及陸路交通樞紐。截至最後可行日期蕪湖市內約有60間電子及電器企業，於二零零八年、二零零九年及二零一零年實現的總產值分別約為人民幣130億元、人民幣160億元及人民幣240億元。到二零一五年，預期總產值會達到約人民幣1,000億元，其中預期電器約佔人民幣800億元。該市著力發展電器消費品生產行業，尤其要發展成為此類電器消費品的區域生產基地。本集團董事認為，蕪湖市是增設新工廠的適當地點，因為該市乃中國眾多知名品牌電器消費品生產商的生產基地，當中部分生產商為中國的公開發行股票公司。鑑於蕪湖市中的電器消費品(即電視機、空調、洗衣機及冰箱)生產商的數量，本集團董事認為，該市存在對以EPS及EPO製成的包裝產品的需求。除此之外，在蕪

業 務

湖市增設新工廠可以讓本公司與新客戶開展業務，避免過度依賴現有客戶。本集團董事認為，在另一個擁有潛在客戶的地區中增設新生產設施，有利於本集團的長遠發展。截至最後可行日期，本集團並未就向蕪湖市中的任何潛在客戶供應產品以及為該市中的新工廠購置土地及機器訂立任何協議。

本集團擬在中國安徽省蕪湖市開設配備必要機器及設備的新工廠，其擁有約5,000噸EPS/EPO包裝產品及結構件的最大年產能。於蕪湖市的新工廠投入生產時，本集團將擁有約20,100噸包裝產品及結構件的最大年產能。儘管EPO具有多項優越特性，但以EPO製成的產品成本為以EPS製成的產品成本3到4倍，此或會限制將EPO作為包裝產品材料選擇的普及，繼而限制對其的採購訂單。儘管如此，本集團的生產設施能生產以EPS及EPO製成的產品，并可進行調節以按照客戶的需求生產以EPS或EPO製成的產品。有關進一步詳情，請參閱本●「未來計劃」一節。

聘請高質素人士並持續培訓本集團員工

本集團相信，招聘、培訓及挽留高質素的人士對本集團業務的成功及實現本集團業務目標至關重要。本集團將致力招聘國內外管理人才及具合適資格及才幹的工程師，並提供具競爭力的薪酬待遇，包括花紅計劃、購股權計劃、教育及培訓津貼。本集團認為，向本集團員工提供培訓亦為吸引及挽留僱員的一個重要因素。本集團計劃為本集團僱員定期安排內部培訓課程，並為擬參加外部教育課程的僱員提供財務資助。此外，本集團計劃為本集團全體僱員定期安排聚會及社會活動，以鼓勵本集團高級管理層成員與普通員工之間的溝通，培養僱員對本集團的忠誠度。本集團相信，由訓練有素的人士組成的團隊將提高本集團的整體生產效率，提升本集團的產品設計及開發能力及幫助高效實現本集團的業務目標。

本集團業務

本集團為中國包裝產品及結構件供應商。本集團專注在中國設計、製造及銷售包裝產品（主要由EPS及EPO製成，用於包裝電器消費品，如電視機、空調、洗衣機及冰箱）。本集團包裝產品具有抗腐蝕及抗熱震性能並保護貨物在運輸及儲存中免受損壞。此外，本集團在中國設計與製造各種形狀及尺寸的結構件，常用作中國客戶所製造電器消費品的內置組件。因此，本集團能夠為客戶提供綜合解決方案，滿足其包裝需求。

業 務

於往績紀錄期間，本集團所有包裝產品主要由EPS及EPO組成的原材料製成，而本集團的結構件則由EPS製成。

原材料經本集團生產設施預加工、調試及塑模成包裝產品。向客戶付運之前，本集團於整個製造流程中進行常規測試及檢查，以確保包裝產品質量。本集團製造業務所用原材料具備多種特性，如抗震、防潮、隔熱及防靜電、輕巧及易於自動化機械處理等性能。

本集團在產品生產中不會應用氯氟烴作為發泡劑，因此令生產程序更有利於環境。鑑於EPS的穩定性質，對其進行適當處理及存儲不會導致其產生污染空氣及地下水的有害物質。

由EPS及EPO製成的包裝產品可循環利用，其廢料可經本集團製造設備再加工，用於生產包裝產品及結構件。儘管如此，EPS所產生廢料的硬度及低值使得在中國缺乏對其進收集、運輸及循環使用的商業吸引力。更多信息請參閱「技術詞彙」一節。

本集團將繼續努力提升本集團產品的質素及規格，以使本集團產品符合本集團客戶的期望，其中部分客戶或會偏好包裝產品中使用更為環保的材料。EPO為EPS的替代材料，因為其具有優越的硬度及減震特性，因此使用EPO或會減少包裝所需包裝材料的總體數量，並可用於保護用途。EPO的重新使用及循環使用率亦相對較高。儘管如此，EPO產品的成本為EPS產品的3到4倍，此或會限制將EPO作為包裝產品材料選擇的普及。本集團的生產設施能生產以EPS及EPO製成的產品，並可進行調節以按照客戶要求的材料及數量生產產品。本集團於選擇(其中包括)產品生產期間所用原材料的供應商時，本集團將優先選擇支持環保型生產的供應商。除此之外，本集團將繼續監測並確保符合中國監管部門頒布的所有相關環保法規。

業 務

本集團包裝產品

平板及等離子電視機包裝產品



空調包裝產品



洗衣機包裝產品



冰箱包裝產品



本集團提供用於包裝電器消費品，如陰極射線管、平板及等離子電視機、空調、洗衣機、冰箱及電熱水器與其他電器，例如電熱水爐及衛星電視接收器等包裝產品。本集團的包裝產品在置入瓦楞紙外箱前，經鑄模以容納及保護內置產品。本集團的消費品包裝產品具有良好的防潮及防水性能，並能減震，因此可於產品運送途中確保產品完好。本集團的包裝產品可單獨使用或與其他包裝材料(如瓦楞紙、木材或其他材料)結合使用。

防靜電

本集團的包裝產品尤其適合用於包裝需防靜電的廣泛電器消費品。一些可能帶電的電器消費品(如集成電路)容易放電，且在接觸靜電或其他來源的高壓時會發生故障。本集團的包裝產品由電子產品絕緣材料製成，並設計防靜電包裝。靜電可由多種因素引起，包括其他電子設備干擾、摩擦或氣候因素。

減震

本集團的包裝產品防震，並為所包裝產品在運輸過程中提供緩衝及保護以本集團產品包裝的產品。本集團的包裝產品製成特定形狀及尺寸，以在運輸過程中妥善地支撐及保護以本集團產品包裝的產品。本集團的專業人員對包裝產品進行測試及評估以確保使用本集團包裝產品的貨品受到妥善保護並完好送達目的地。

隔熱

本集團的包裝產品具有隔熱性能，並適用於包裝溫度敏感產品。

業 務

結構件



空調結構件

本集團提供各種形狀及尺寸的結構件，常用作替代本集團中國客戶所製造電器消費品的若干內部組件。本集團的結構件按本集團客戶的規格所設計及生產。與本集團包裝產品相比，本集團結構件以較高密度EPS製成。本集團的結構件防化學腐蝕、輕巧且生產及替換成本相宜。本集團的結構件用作本集團客戶所生產空調及洗衣機的內置組件。本集團的空調結構件可用來取代空調內部以金屬製成的若干零件，如本集團客戶生產的金屬鍋殼及其他金屬零件，以及為空調內的其他零件提供支撐及連結點。由於相較於以金屬製成的零件，本集團的結構件的生產成本更低、重量更輕，從而令本集團客戶在整體上節省了空調的生產及運輸成本，故其受到本集團客戶的青睞。

於往績紀錄期間，本集團向3名客戶供應結構件。

生產

本集團專注在中國設計、生產及銷售包裝產品及結構件。本集團亦為客戶購買本集團包裝產品所需配套零件。生產配套零件須專用機械及專門知識，並非本集團主要業務範圍。

本集團認為，購買配套零件令本集團可更高效利用人力及資源，有助降低勞動及相關成本。

生產計劃

本集團通常根據本集團的年度生產預測及主要客戶發出的採購訂單制定本集團年度生產計劃，並根據年度生產計劃及存貨水平採購原材料。本集團根據客戶的採購訂單確定生產包裝產品的實際數量及生產安排。

業 務

本集團亦根據年度生產計劃及客戶訂單提前規劃及釐定採購配套零件的數量。本集團的品質控制人員將定期檢測所採購配套零件的品質。本集團通常須採購本集團包裝產品所需全部配套零件，以更好地包裝及保護客戶產品。本集團認為，本集團的生產設施應專門用於生產由EPS及EPO製成的包裝產品，以及由EPS製成的結構件，因為在現階段擴展本集團產能範圍至生產配套零件並不符合成本效益。本集團根據本集團的生產需要向配套零件生產商發出採購訂單。配套零件供應商需要根據本集團的要求供應配套零件。通常情況下，採購訂單會訂明採購金額、價格、付運時間、付款期限以及運輸成本分配。向供應商購得配套零件後，本集團進行進一步加工及測試，確保相關配套零件適合本集團產品。於往績紀錄期間，本集團採購配套零件之金額分別為約人民幣3,500,000元、人民幣4,300,000元、人民幣6,200,000元及人民幣3,100,000元。本集團於同期分別聘用了14、13、15及22個配套零件供應商。

生產流程

本集團採購EPS及EPO原材料顆粒，並通過下列生產流程生產由EPS及EPO製成的本集團包裝產品：



預發泡

以熱蒸汽加熱技術成批或持續加熱顆粒。通入蒸汽後，顆粒內的預發泡劑（通常為戊烷等碳氫化合物）開始沸騰，顆粒發泡至原體積的40至50倍而密度降低。預發泡顆粒的堆積密度隨設備、溫度及時間而變化。

調試

經發泡後，顆粒於室溫下在通風地方進行調試，以風乾顆粒。調試一般需24小時，此步驟對顆粒質素至關重要，可使顆粒達到平衡溫壓。

業 務

成型

將顆粒置於模具內，並再度以蒸汽加熱。預發泡顆粒進一步膨脹，完全填滿模腔並互相熔結。顆粒被塑模成板材或定製產品。

兩種成型工序：

- 砌塊成型產生大塊EPS或EPO，可裁剪成各種形狀或片狀以用作包裝及建築用途。
- 鑄型產生定製規格的組件。成型EPS或EPO尤其廣泛應用於電子產品包裝。

生產設施及產能

本集團的三間工廠(即滁州工廠、四川工廠及重慶工廠)均地處策略要地，毗連本集團的主要客戶。工廠毗連主要客戶有助本集團對客戶不斷變化的包裝需求快速作出反應並及時高效交付產品。

下表說明以下本集團在滁州工廠的生產設施於所述期間的標準及實際產量以及使用率。

滁州工廠	截至十二月三十一日止財政年度		
	二零零八年	二零零九年	二零一零年
產量(噸)	3,038	1,767	2,121
產能(噸)	4,620	4,800	4,800
概約平均按年使用率	65.8%	36.8%	44.2%
概約最高按月使用率	93.1%	59.7%	61.1%

滁州創策在座落於一幅約18,142平方米土地上、總樓面面積約9,939.05平方米的滁州工廠進行業務及生產。

滁州工廠中生產設施的使用率由二零零八年約65.8%下降至二零零九年36.8%，主要乃由於相較於二零零八年，本集團客戶於二零零九年減少向本集團發出產品採購訂單，尤其是採購本集團的陰極射線管電視機包裝產品，從而導致產品產量減少。該使用率由二零零九年約36.8%上升至二零一零年44.2%，主要乃由於相較於二零零九年，本集團客戶於二零一零年增加向本集團發出產品採購訂單，尤其是採購平板及等離子電視機的包裝產品及結構件，從而導致產品產量增加。進一步信息請參閱「財務資料—全面收入表的主要組成部份—收入」一段。

業 務

下表說明以下本集團在重慶工廠的生產設施於所述期間的標準及實際年產能以及使用率。

重慶工廠	截至十二月三十一日止財政年度		
	二零零八年	二零零九年	二零一零年
產量(噸)	2,085	2,322	3,353
產能(噸)	5,000	5,000	5,300
概約平均按年使用率	41.7%	46.4%	63.3%
概約最高按月使用率	72.0%	77.6%	88.0%

重慶光景在座落於一幅約17,601平方米土地上、總樓面面積約15,874平方米的重慶工廠進行業務及生產。

重慶工廠中生產設施的使用率由二零零八年約41.7%上升至二零零九年46.4%，主要乃由於相較於二零零八年，本集團客戶於二零零九年增加向本集團發出產品採購訂單，尤其是採購本集團的空調及洗衣機包裝產品，從而導致產品產量增加。該使用率由二零零九年約46.4%進一步上升至二零一零年63.3%，主要乃由於本集團客戶向本集團發出產品採購訂單，尤其是採購空調及洗衣機的包裝產品及結構件，從而導致產品產量增加。進一步信息請參閱「財務資料－全面收入表的主要組成部份－收入」一段。

下表說明以下本集團在四川工廠的生產設施於所述期間的標準及實際年產能以及使用率。

四川工廠	截至十二月三十一日止財政年度		
	二零零八年	二零零九年	二零一零年
產量(噸)	4,354	2,594	2,682
產能(噸)	5,000	5,000	5,000
概約平均按年使用率	87.1%	51.9%	53.6%
概約最高按月使用率	95.2%	78.0%	70.0%

四川景虹在總樓面面積約17,294平方米的四川工廠進行業務及生產。

四川工廠中生產設施的使用率由二零零八年約87.1%下降至二零零九年51.9%，主要乃由於相較於二零零八年，本集團客戶於二零零九年減少向本集團發出產品採購訂單，尤其是採購本集團的陰極射線管電視機包裝產品，從而導致產品產量增加。該使用率由二零零九年約

業 務

51.9%進一步上升至二零一零年53.6%，主要乃由於相較於二零零九年，本集團客戶於二零一零年增加向本集團發出產品採購訂單，尤其是採購平板及等離子電視機、空調及冰箱的包裝產品及結構件，從而導致產品產量增加。進一步信息請參閱「財務資料－全面收入表的主要組成部份－收入」一段。

中國四川省汶川縣於二零零八年五月十二日發生黎赫特制8.0級地震，該地區的基建及樓宇廣泛受損。四川工廠距震央約264公里。本集團因地震導致損失總額約為人民幣2,900,000元，主要由於若干生產機械及設備損壞。該工廠中斷營運7日。概無因地震而向本集團客戶支付的賠償。

本集團擬購買涵蓋(其中包括)對四川工廠重要固定資產及業務與生產經營所必需機器的損壞造成的損失風險的保險單，力圖最低限度地減少四川工廠附近地區日後可能發生的地震造成的損失風險。本集團亦擬採取適用於四川工廠中所有員工的地震演習政策及程序，要求所有職員參與演習，並在要求時有秩序地撤離該工廠。演習的目的是讓工廠職員做好準備，以在地震或相關緊急事故發生時迅速離開工廠。

另外，本集團還將監測並嚴格遵循中國地震局及／或中國四川省其他相關機關發佈的所有地震警告通知，同時採取相應措施(如暫停生產及撤離四川工廠)以及本集團管理層認為適當的其他措施。

業 務

下表載列所示期間本集團於三間工廠的生產設施標準及實際年產能及使用率。

產量(噸)	截至十二月三十一日止財政年度		
	二零零八年	二零零九年	二零一零年
包裝產品			
電視機	6,779	3,109	2,650
陰極射線管電視機	6,115	1,312	555
平板及等離子電視機	664	1,797	2,095
空調	880	1,101	1,993
洗衣機	641	1,215	1,386
冰箱	457	855	1,491
其他	419	141	119
結構件			
空調結構件	302	262	517
合計	9,478	6,683	8,156
產量(噸)	14,620	14,800	15,100
概約平均按年使用率	64.8%	45.2%	54.0%
概約最高按月使用率	87.2%	71.9%	72.3%

對本集團包裝產品的需求依賴本集團客戶的銷售量及預期銷售量。對本集團包裝產品及結構件的需求受本集團客戶下的購買訂單的季節性影響。一般而言，預期在接近有較高電器消費品銷售量的主要節假日如農曆新年及夏季的時候需要儲存電器消費品及結構件，進而促進購買本集團包裝產品及結構件。

有關影響本集團經營業績的因素的進一步詳情，請參閱本●「財務資料－影響本集團經營業績的因素」一段。

與四川長虹電器的關係

除四川工廠外，本集團通常擁有其他工廠及其所處物業。四川工廠位於四川長虹電器的生產基地內及成立，在工廠之初僅製造及提供包裝產品，用以包裝電視機、空調，以及製造結構件。

業 務

四川景虹乃於二零零五年九月十五日由光景投資與四川長虹電器共同成立，由光景投資及四川長虹電器分別擁有65%及35%的權益。

作為光景投資與四川長虹電器協定的投資條款之一，四川長虹電器同意提供及四川景虹同意租賃四川工廠所在地塊，以進行業務及生產營運。另外，四川長虹電器同意提供及四川景虹同意以預定價格購買足以應付四川工廠業務及生產經營的包括電力、水、蒸氣及壓縮空氣的能源。四川景虹臨近四川長虹電器，可最大限度節省包裝產品運輸成本及付運時間並對客戶需求快速作出反應。自二零零五年開始營運起，四川長虹電器一直向四川景虹提供穩定的電力、水、蒸汽、加壓空氣等資源，並向四川景虹提供四川工廠作其經營業務及生產的地方。上述安排令四川景虹免除遵守初始資本開支的經費要求及建立配有必要供電設備的工廠的資源要求，並加快投入營運。

於二零零八年九月二十六日，四川景虹成為光景投資的全資附屬公司。詳情請參閱本●「歷史、重組與集團架構－四川景虹」一節。

四川長虹電器與四川景虹於二零一零年十二月二十七日重新訂立一份續租租約，據此，四川長虹電器同意提供及四川景虹同意以租金每月約人民幣121,000元或每年約人民幣1,500,000元為代價租用四川工廠作經營業務及生產之用，為期三年，自二零一一年一月一日起至二零一三年十二月三十一日為止，並可續租。董事認為該租約是由四川長虹電器與四川景虹根據正常商業條件在公平協商下達成的。根據本集團的物業估值師資產評值顧問有限公司的確認，四川景虹根據該租賃協議租用四川工廠而應付四川長虹電器的租金為合理租金，且與鄰近類似工業物業的市場租金相若。鑑於上述，保薦人同意董事的意見，即該租賃協議乃基於正常商業條款，且租金合理及與鄰近區域類似工業物業的市場租金價格相若。此外，四川長虹電器與四川景虹於二零一一年二月十三日訂立一份協議，據此，四川長虹電器同意供應及四川景虹同意以參考當時市場價格及四川工廠產能而預定的價格購買電力、水、蒸汽及加壓空氣等資源以作四川景虹經營業務及生產之用，由二零一一年二月十三日開始並於二零一四年二月十三日結束，為期三年，並可續期。本集團董事認為，上述協議項下四川景虹就採購能源應付予四川長虹電器的費率乃合理，且基於此類能源的現行市場費率、材料及四川長虹電器提供此類能

業 務

源時產生的營運成本，而且該協議是由四川長虹電器與四川景虹根據正常商業條件在公平協商下達成的。鑑於上述，保薦人同意董事的意見，即該租賃協議乃基於正常商業條款，且反映此類能源的現行市場費率、材料及四川長虹電器提供此類能源時產生的營運成本。

於往績紀錄期間，四川景虹繼續向四川長虹電器租用生產地方及購買所需資源。於往績紀錄期間，四川工廠的租金約為人民幣1,300,000元、人民幣1,300,000元、人民幣1,500,000元及人民幣726,000元。同時，購買上述資源所支付的款項各年度分別為人民幣12,000,000元、人民幣6,300,000元、人民幣4,400,000元及人民幣518,000元。四川景虹購自四川長虹電器的能源(即電力、水、蒸汽及壓縮空氣)數量由二零零八年至二零零九年有所減少，於該期間內，業務表現不振，而本集團產量及收益普遍下降。於二零一零年，四川景虹完成四川工廠中能源系統的強化，尤其是若干蒸汽管道的翻新，本集團產品生產所需的加壓蒸汽得以通過該等管道進行輸送。蒸汽管道的翻新提高了公用事業的使用效率，並降低了生產營運中的蒸汽消耗量。除此以外，四川景虹於二零一零年安裝壓縮空氣生產機器。四川景虹實施控制，以消耗更小量蒸汽，且相較於二零零九年，四川長虹電器於二零一零年提供更少量壓縮空氣，此導致相較於二零零九年，四川景虹於二零一零年購買四川長虹電器就購買能源支付予四川長虹電器的付款減少。進一步信息另請參閱「財務資料－全面收入表的主要組成部份－毛利」一節。

四川景虹(作為被許可方)已經與四川長虹電器(作為許可方)訂立兩份專利許可協議，據此：(i)本集團獲授予在中國使用由四川長虹電器擁有的兩項專利，期限為自二零零八年八月二十二日起五年，總代價為每年人民幣8,000元；及(ii)本集團獲授予在中國使用由四川長虹電器擁有的四項專利，期限為自二零零九年十月二十日起五年，總代價為每年人民幣12,000元。上述協議項下專利許可的代價乃合理，且基於各方的公平協商。本集團中國法律顧問認為，專利許可協議中並無限制性條款，禁止該公司在為四川長虹電器以外的客戶製造產品時使用上述專利。該等專利與若干版本的平板及等離子電視機包裝產品設計有關。於往績紀錄期間，本公司並未依賴專利許可協議所涉及專利的應用，因為並無收入得自直接應用此類專利的包裝產品的銷售。鑑於上述，本集團董事認為，該等專利對於本集團於往績紀錄期間的營運並不關鍵。進一步詳情請參閱本●「附錄五－知識產權」一段。

於往績紀錄期間，本集團自向四川長虹電器銷售產品取得的收入分別約為人民幣126,000,000元、人民幣43,500,000元、人民幣40,800,000元及人民幣25,000,000元，分別佔本公司總收入約53.7%、35.7%、24.6%及24.9%。向四川長虹電器銷售產品的定價乃基於市場費

業 務

率，且處於本公司的此類產品價格範圍內。於往績紀錄期間，本公司已就供應殘次品向四川長虹電器支付賠償，金額為二零一零年約人民幣6,000元及二零一一年上半年約人民幣3,000元。董事認為，相較於得自向四川長虹電器銷售產品的收入，該筆賠償微不足道。四川長虹電器仍繼續發出採購訂單，採購本集團的產品。

此外，本集團亦於往績紀錄期間生產並向四川長虹電器及本集團的關聯公司出售包括產品及結構件。詳情請參閱本●「業務－客戶」一段。

四川景虹就其在中國四川省綿陽市進行的業務及生產營運，依賴四川長虹電器採購其產品及以下安排：出租四川工廠，供應能源，以及許可專利。儘管本集團於四川長虹電器建立了友好的商業關係，但本集團無法保證上述安排將不會於到期日前被終止，或者於到期時將得到要進一步續期或續租。倘上述安排於彼等各自的到期日前被終止或者於到期時並無進行續期或續租，則本集團將執行應變計劃，並為了繼續本集團在該處的業務及生產營運以可控成本於一段合理時間段內在中國四川省綿陽市獲取另一間工廠及能源供應替代來源或者自行生產此類能源。本集團或會調整四川景虹的產品組合，以使其生產營運將無需運用上述由四川長虹電器擁有的專利。根據應變計劃，本集團已確定位於綿陽市適當地點（即與現有及潛在客戶的距離合理）、提供約14,000平方米至約16,000平方米的總樓面面積、且租金開價與四川工廠租金相若的可供租賃的工廠。該等工廠配有提供本集團經營所需能源的設備，費率與四川景虹就採購能源應付予四川長虹電器的費率相若。應變計劃的執行可能產生開支，包括（其中）變遷費用及裝修費用，而該等費用估計合共約人民幣2,000,000元。整個搬遷過程預期需時約30日，本公司產品生產機器及設備安裝預計需時約7日，期間，四川景虹的經營暫停，因此，四川景虹會遭受約人民幣5,400,000元的收入虧損，此損失乃根據四川景虹於二零一零年財政年度所貢獻的收入按比列估計。估計的收入虧損相當於本公司於二零一零年財政年度總收入約3.3%。董事認為，搬遷執行的過程將影響本集團的經營，且根據四川景虹經營暫停的日數、將產生的相關開支及按上述估計的收入虧損，該影響並不重大且可控制。保薦人同意董事在此方面的觀點。為了控制對四川景虹造成的中斷及繼續作為四川長虹電器的包裝產品供應商，本集團將持續監測與四川長虹電器的商業關係，並與其保持定期溝通。此外，本集團在上述安排各自到期日前進行檢討，評估本集團的可用選擇（包括購置土地及自產能源），同時考慮相關因素，如融資要求、營運資本要求及本集團的業務擴展。而且，本集團的銷售及市場推廣員工將繼續集中於四

業 務

川長虹電器，以便瞭解其最新的產品要求，且本集團的產品設計及開發員工以及質量控制員工將繼續維持產品質量或修改產品規範，以便本集團可繼續供應其滿意的產品。有關本集團依賴四川長虹電器所引起的風險，請參閱「風險因素－本集團依賴四川長虹電器」一段。儘管如此，本集團將繼續努力擴大客戶群。尤其是，本集團計劃在蕪湖市建立新工廠，該工廠完工後，將可能擴大本集團的客戶群，並減少本集團日後對四川長虹電器的依賴。

保養

本集團定期檢查及保養其生產設施。本集團的內部程序按個別機器的要求及條件檢查及保養本集團的生產設施，確保設施正常運作。本集團技術人員可按要求為特定機器及部分生產線進行檢查及保養，全部生產線則通常每週進行保養檢驗。於往績紀錄期間及截至最後可行日期，本集團並無因機器及設備故障而遭受任何重大或長期的製造營運中斷。

品質控制

本集團客戶要求本集團的包裝產品及結構件品質上乘。品質控制被視為本集團製造營運的一個重要方面，因為妥善的品質控制可減少產品缺陷及退貨，而長遠而言，此舉可鞏固本集團作為其主要客戶的核心供應商的地位。本集團已實施一套嚴格的品質控制及測試程序，確保本集團產品符合本集團客戶的質素要求。為確保本集團產品質量的測試及檢查乃根據嚴格技術標準進行，本集團已投資及收購機器及測試儀器。

本集團品質控制部乃負責本集團產品的品質控制。本集團已通過增聘質控人員增強品質控制能力。截至二零一一年六月三十日，本集團共有102名品質控制人員，其中大部分擁有中國包裝行業相關技術技能及經驗。而且，本集團的品質控制人員均已受過與其品質控制工作有關的內部職業培訓。本集團的品質控制團隊監控本集團的運營質量。本集團密切監控從採購原材料到生產本集團產品的製造流程，確保交付予本集團客戶之前的產品質量及安全。在向客戶付運本集團產品前，品質控制團隊會確保產品均合乎客戶規格，且無任何專利瑕疵。本集團

業 務

的品質控制團隊亦積極參與產品設計及開發，以確保在初期已解決質量問題，從而盡量減少產品設計的後續修訂及不良產品的數量。本集團品質控制團隊於整個製造流程中進行品質控制檢查，包括：

- **原材料的品質控制。**本集團根據(其中包括)原材料的質量及可信度評估選擇原材料供應商，且本集團持有一份合資格供應商名單並僅向名列此名單的供應商採購原材料。本集團以抽樣方式對原材料進行審核。於製造流程中使用原材料前，本集團將對各類原材料樣本進行檢驗，確保其質量符合本集團的規格。未通過本集團檢測的原材料會退回予供應商。本集團亦定期審核名列本集團名單的供應商，並將未通過本集團評估的供應商自本集團名單中剔除。
- **製造過程中的品質控制。**本集團品質控制團隊於製造流程各階段進行測試，並按照內部程序及技術標準挑選半成品進行檢驗測試。品質控制確保該測試所顯示的任何質量相關問題得以即時處理及解決。
- **付運前的最後測試。**本集團品質控制團隊進行最後檢查，確保於向本集團客戶安排付運前本集團產品符合其規格。

本集團為製造包裝產品及結構件而於三間工廠安裝的質量管理系統符合ISO9001:2008及GB/T19001:2008國際標準，並獲頒發證書。

本集團一般並不具備特定的退貨賠償政策。本集團會根據具體情況對客戶的索償進行評估。本集團會以優質產品替換殘次品。倘客戶認為本集團產品與其指定要求不符，則可向本集團發出瑕疵通知；而且，倘於調查時確認本集團產品與該等客戶的指定要求不符，則本集團一般將會根據與各個客戶訂立的銷售協議條款作出賠償，同時以優質產品替換殘次品。

於往績紀錄期間，就向隨後認為產品有瑕疵的客戶的產品銷售及交付而言：

- 並無任何退貨及銷售所得款項退還給客戶；
- 向該客戶支付的賠償分別約為人民幣251,000元、人民幣188,000元、人民幣628,000元及人民幣46,000元，產品的殘次比例(即賠償付款與收入比)分別約為0.1%、0.2%、0.4%及0.04%；

業 務

- 上述賠償並非退貨性質，在財務資料中記作開支；及
- 本集團已交付優質產品，以替換殘次品，並在銷售成本中紀錄了此類替換產品的成本。

二零一零年，本集團向客戶賠償的款項增加主要乃由於本集團客戶認為空調結構件不完全符合彼等的規格而退回該等結構件。該等結構件用作空調內部零件，規格需非常精確。因此，倘本集團客戶認為結構件與彼等的規格有偏差但並非重大偏差，則可能會向本集團退回此類組件。一般而言，本集團的客戶對本集團處理彼等退回的產品感到滿意，彼等已繼續按與以往相似的水平及條款向本集團發出產品採購訂單。本集團對產品質素保持重視，並一直按照客戶最新的產品要求及規格來加強及更新本集團品質控制政策與程序，旨在向客戶付運前，確保本集團產品合乎規格。另外，本集團增加了品質控制部門的平均人數，由二零零八年74名僱員增加至二零零九年82名僱員，二零一零年更增至101名僱員，從而加強本集團的品質控制力度。

產品設計及開發

本集團根據本集團客戶提供的規格設計及製造包裝產品，從而使本集團的包裝產品符合目標內容並提供各項付運及儲存條件所需的足夠保護作用。本集團注重提升其設計及生產力，從而使本集團產品可用於各類硬件及物品的裝置，以及在困難複雜的條件下提供更好的保護作用。本集團員工與本集團客戶緊密合作，並於設計相關包裝產品前瞭解客戶的需求。本集團相信，於製造前熟知本集團客戶需求及審慎規劃可令本集團避免後續修訂或中斷製造流程及產生不必要的成本。尤其是，本集團繼續致力於使用設備及測試儀器，並改進本集團包裝產品的模具及加工技術。本集團亦致力於精簡製造流程、減少生產成本及提高生產效率。

於二零一一年六月三十日，本集團擁有一支共有12人的產品設計及開發團隊。

客戶

本集團在中國向其客戶供應包裝產品及結構件。本集團與本集團客戶建立穩固且長期的關係，當中若干客戶向本集團購買包裝產品接近14年。本集團的主要客戶(即安徽康佳、四川長虹、重慶海爾及重慶格力)均為大型生產商，在中國電器消費品市場中皆為領先品牌，其中部分更從事開發及生產多元化的產品組合。本集團的主要客戶或彼等的母公司均在中國及/或香港股票市場公開上市，根據主要客戶於二零一零年刊發的財務報表，本集團主要客戶的財務狀況穩固，彼等錄得數十億元人民幣的營業額及數十億元人民幣的資產總值。本集團董事認

業 務

為，所有主要客戶均為值得信賴的商業對手方，並確信彼等全可履行彼等的義務，包括但不限於根據主要客戶與本公司之間訂立的銷售協議及採購訂單，結算應付本公司的貿易應收賬款。於往績紀錄期間，本集團與之有業務往來的客戶數量分別為28、31、32及27名。由於其中部分客戶調整了產品組合並將若干產品的生產綫搬離，同時其他客戶已決定結束營業，故本集團損失了若干客戶。本集團擬依賴(其中包括)本集團的競爭優勢(即本集團高質素的產品、具備包裝產品知識及經驗的人士、種類廣泛的包裝產品、針對客戶包裝需要的綜合解決方案及工廠的策略性部署)，儘可能地維持現有客戶，同時獲得新客戶。有關本集團的競爭優勢的詳情，請參閱「業務 – 競爭優勢」一段。

本集團亦擬擴大本集團的產能，作為本集團的業務目標的一部分，並在蕪湖市增設新工廠，從而從地理上將本集團的業務及客戶群拓展至該區域。有關本集團的業務目標的詳情，請參閱「業務 – 業務目標」一段。本集團無法保證可繼續維持與客戶的友好商業關係，或者與新客戶建立商業關係。倘本集團客戶減少採購訂單數量或停止向本集團發出採購訂單，則本集團的收入及利潤或會顯著減少，在此情況下，本集團業務、運營及財務表現可能受不利影響。

滁州工廠

滁州創策於其成立後不久便開始為家用電器生產EPS包裝產品，並於一九九七年十月成功取得採購訂單，以為安徽康佳電子有限公司的陰極射線管電視機供應EPS包裝產品，並於二零零五年八月為其等離子電視機提供EPS包裝產品。於二零零三年六月，滁州創策開始向安徽康佳電器有限公司為其冰箱提供EPS包裝產品。

滁州創策自一九九七年十月起為安徽康佳的陰極射線管電視機、二零零三年六月為其冰箱、二零零五年八月為其等離子電視機的EPS包裝產品獨家供應商。

重慶工廠

於二零零三年十月，重慶光景開始生產及銷售由EPS製成的包裝產品，並於二零零五年五月取得向重慶格力的空調提供EPS包括產品及EPS結構件的採購訂單。

業 務

自此以後，重慶光景成為重慶格力的其中一名主要EPS包裝產品及EPS結構件供應商。

於二零零七年一月，重慶光景已取得向重慶海爾的電熱水爐提供EPS包裝產品的訂單。重慶光景分別於二零零七年二月、二零零七年三月、二零零七年七月、二零零七年十月為重慶海爾的洗衣機、空調、冰箱及陰極射線管電視機供應EPS包裝產品。

重慶光景位於本集團客戶生產處所的派駐人員為客戶提供售後服務。上述人員負責：(i)將本集團產品付運至客戶的生產線；(ii)處理並記錄退回的產品；(iii)現場處理客戶提出的與本集團產品有關的任何事宜或問題；及(iv)收集反饋並確定客戶的需要。

於往績紀錄期間，重慶光景為重慶海爾的空調、洗衣機及電熱水爐的最大EPS包裝產品供應商；而且，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財政年度，為其陰極射線管電視機的唯一EPS包裝產品供應商。

四川工廠

四川景虹乃本集團與其主要戶之一四川長虹電器共同成立，以進行用於包裝電視機及空調的包裝產品以及結構件生產。於二零零五年十月，四川景虹開始為四川長虹電器的陰極射線管、平板及等離子電視機生產及銷售EPS包裝產品，並於二零零八年八月為其平板及等離子電視機提供EPO包裝產品。

於二零零五年九月，四川景虹開始為四川長虹空調有限公司的空調及四川長虹網絡科技有限責任公司的衛星電視接收器生產並銷售EPS包裝產品。於二零零七年一月，四川景虹開始為四川長虹模塑科技有限公司的等離子電視機及四川長虹技佳精工有限公司的多種家用電器生產及銷售EPS包裝產品。

於二零一零年三月，四川景虹開始進行面向廣元長虹電子科技有限公司的平板電視機及陰極射管電視機生產及出售EPS包裝產品。

四川景虹與四川長虹一直保持良好商業關係，並於二零零五年起成為其平板電視機的EPS包裝產品的最大供應商，並自二零零八年八月起成為其等離子電視機的最大EPS及EPO包裝產品供應商。

業 務

四川長虹、安徽康佳、重慶海爾及重慶格力於往績紀錄期間位列本集團的五大客戶中。

本集團通過初期與主要客戶合作以瞭解及分析彼等產品及對包裝解決方案的需求，本集團可制定合乎彼等特定需求的產品並按計劃迅速提供有關產品。本集團包裝業務的務實作法有助本集團與主要客戶建立緊密的商業聯繫，從而取得良機成為彼等的核心供應商。與本集團客戶的定期溝通，本集團得以掌握中國包裝業的技術需求及發展趨勢等行業知識，而與本集團客戶交流行業相關信息可令本集團產品設計及開發團隊改進本集團包裝產品的設計、質素及技術標準，從而提升本集團作為中國知名包裝產品供應商的地位。

下表載列往績紀錄期間本集團主要客戶及向其提供的包裝產品類別。

主要客戶名稱	包裝解決方案及包裝產品類別
安徽康佳	陰極射線管電視機、等離子電視機及冰箱
四川長虹	陰極射線管電視機、平板及等離子電視機及其他
重慶海爾	陰極射線管電視機、空調、洗衣機、冰箱及其他
重慶格力	空調

本集團一般不會與本集團客戶訂立長期買賣協議(因為彼等通常會按照彼等的估計銷售及生產需要向本集團發出產品採購訂單)，而通常與客戶訂立銷售協議及收到客戶的採購訂單，當中載列如下：

- 本集團供應商與客戶關係的範疇；
- 發出採購訂單的流程；
- 定價(含價格調整機制)；
- 產品質素；
- 付款方式；
- 產品付運、驗收及接受；
- 退貨及不良產品處理的流程(如有)；

業 務

- 終止及相關通知期；及
- 雙方對商業交易的保密責任。

本集團的標準銷售協議及採購協議並無就期限及最低採購額作出具體規定。

本集團提前就客戶的包裝要求(如包裝產品的數量及付運時間表)與彼等進行溝通，以規劃本集團的生產時間表及存貨水平。本集團相信，提前規劃生產時間表及存貨水平可令本集團降低生產成本及相關開支，並有助本集團保持於設置價格條款方面的競爭力。本集團的定價政策一般考慮多項因素，即本集團客戶所需包裝產品的複雜性、原材料成本、運輸成本及客戶關係。依照本集團定價政策，本集團可將生產EPS產品所用的原材料成本變動轉嫁於客戶。倘若生產EPS產品所用的原材料成本上升，本集團產品的售價將會提高，反之亦然。EPO產品的定價按涵蓋(其中包括)與原材料成本和預計生產EPO產品產生的生產經費。本集團一般將包裝產品付運至客戶指定地點，而客戶發出的採購訂單價格已涵蓋運輸成本。倘若付運目的地距本集團生產設施較遠，本集團一般僱用外部物流及運輸公司將本集團包裝產品付運至客戶指定目的地。於往績紀錄期間，本集團客戶發出的所有採購訂單及相應結算均以人民幣列值。本集團一般在發出發票後給予本集團客戶30至180日的信貸期，而實際信貸期則視乎(其中包括)各客戶的過往商業關係以及過往採購及結算記錄而定。

於往績紀錄期間，本集團向五大客戶銷售包裝產品及結構件所產生的收入分別為約人民幣230,900,000元、人民幣121,300,000元、人民幣164,700,000元及人民幣98,500,000元，分別相當於相關本集團總收入約98.5%、99.5%、99.2%及97.9%。截至最後可行日期，本集團已與本集團五大客戶建立兩年至十三年的業務關係。

於往績紀錄期間，有關期間來自最大客戶的收入分別佔本集團收入約55.3%、46.1%、38.2%及41.9%。董事、彼等各自的聯繫人士或於●完成前持有本集團已發行股本5%以上權益的股東概無於本集團五大客戶中擁有任何權益。

截至最後可行日期，本集團董事經作出合理查詢後深知，本集團與其五大客戶任一之間概無由本集團履行其與彼等任一之間訂立的銷售合同項下義務引起的任何待決或威脅面臨的訴訟；以及彼等任一對本集團的貿易應付賬款的未清償結餘結算。

業 務

銷售及市場推廣

本集團銷售及市場推廣部門經參考包裝產品的類別、業務區域及整體市場動態而制定整體市場推廣策略。

本集團銷售及市場推廣人員定期與本集團現有及潛在客戶聯繫，交流本集團產品開發計劃。彼等亦每週拜訪本集團現有客戶。本集團銷售及市場推廣人員亦上門拜訪目標潛在客戶，同時透過電子郵件及電話聯繫該等客戶。本集團銷售及市場推廣人員前往本集團主要客戶的生產設施現場，提供本集團包裝產品的詳情及必要評估，以協助本集團主要客戶為彼等產品釐定適當的包裝產品。本集團銷售及市場推廣人員與主要客戶進行溝通，從而獲取重要的反饋意見、要求及最新行業趨勢。

本集團一般依賴(其中包括)本集團的銷售及市場推廣部門以及口碑營銷，以對本集團產品進行銷售及市場推廣。潛在客戶在向本集團發出採購訂單之前，通常會查詢本集團在包裝行業中的聲譽，並對本集團工廠進行實地視察，以確定彼等對本集團產能及生產設施是否感到滿意。潛在客戶亦會要求提供包裝產品樣品以作檢查。當潛在客戶對本集團供應高質素產品的能力感到滿意後，就會開始經常向本集團發出採購訂單。

截至二零一一年六月三十日，本集團有一支由127名人員組成的銷售及市場推廣團隊，進行銷售及客戶支援與服務。於往績紀錄期間，本集團銷售及分銷開支分別為約人民幣4,800,000元、人民幣4,300,000元、人民幣6,300,000元及人民幣3,900,000元。

供應商

本集團向獨立第三方採購製造包裝產品及結構件所需的原材料及元件。有關原材料主要包括EPS及EPO。本集團持有一份認可原材料及元件供應商名單且僅向名列此名單的供應商進行採購。本集團會對潛在供應商進行一系列評估以釐定其原材料的種類及質量以及其交付原材料的及時性。潛在供應商所交付的原材料及元件乃經機器及測試儀器分析及測試以釐定其質量及標準。本集團最初向新認可供應商採購少量原材料及元件，並於其後證實彼等為優質原材料及元件的穩定供應商時增加採購數量。本集團相信，原材料及元件的可靠供應商對本集團業務及營運保持於中國包裝行業的競爭力至關重要。

本集團與穩定供應並準時交付優質原材料及元件的主要供應商建立長期商業關係。於往績紀錄期間，本集團在採購製造包裝產品所需原材料及元件方面並無重大困難。本集團繼續向多個不同供應商採購原材料及元件，以避免過分依賴任何類別原材料及元件的單一供應商。本

業 務

集團供應商一般在本集團接收原材料起提供最多90日的信貸期。於往績紀錄期間，支付予本集團供應商的付款以人民幣結算。

於往績紀錄期間，本集團供應商所提供的原材料價格反映於中國EPS及EPO市價的整體波動。根據本集團與客戶訂立的標準銷售協議所訂明的價格調整機制，原材料價格的上浮會一定程度轉移至本集團客戶。售價的調整屬中國包裝行業的一般市場慣例。

於往績紀錄期間，向本集團五大原材料供應商的採購額分別約為人民幣97,700,000元、人民幣45,700,000元、人民幣63,100,000元及人民幣42,000,000元，而最大供應商則分別佔本集團於有關期間的採購總額約57.7%、25.7%、32.5%及41.7%。截至最後可行日期，本集團已與本集團五大原材料供應商建立大約一年至十二年的業務關係。本集團五大原材料供應商中大多數為中國EPS或EPO生產商。於往績紀錄期間，向本集團五大配套零件供應商的採購額分別約為人民幣3,100,000元、人民幣3,500,000元、人民幣5,100,000元及人民幣2,400,000元。

本集團董事或彼等各自聯繫人士或於緊接●完成前擁有本集團已發行股本5%以上權益的股東概無於本集團五大供應商中擁有任何權益。

存貨管理

本集團監控存貨水平以促進製造業務順暢進行，並避免缺貨或過度積壓存貨。本集團的存貨控制部門負責追查存貨水平及相關資料。本集團根據客戶發出的採購訂單數量、付運時間表以及本集團原材料及元件的採購週期管理本集團原材料及元件及製成品的存貨。

本集團一般提前知會本集團供應商有關原材料及元件的預期需求及付運時間表，以便其可就準時付運原材料及元件作出適當安排。製成品通過本集團的質量檢驗及測試程序後入庫儲存。本集團產品付運人員將按客戶付運通知及包裝指示確認及清點製成品。製成品經包裝後將根據付運時間表付運至客戶指定地點。

本集團遵循存貨盤點政策並實施存貨盤點程序，且每月例行存貨盤點。本集團每月評估存貨有否減值以及是否需要對該等存貨計提撥備。一般而言，倘本集團產品的預計可變現售價低於其成本，本集團則會作出撥備。

業 務

於往績紀錄期間，就存貨減值計提撥備分別為零、零、約人民幣322,000元及約人民幣76,000元。由於存貨的實際可變現價值低於其可變現淨值，故本集團於有關財政年度就存貨減值計提撥備。於二零一零年以及二零一一年上半年，本集團由於預計客戶為包裝產品（包括陰極射線管電視機）而對包裝產品有進一步需求而製造了過量的包裝產品。由於客戶不再生產該等產品或不再按與以前相若的數量生成該等產品，而導致該客戶並未如預期就此等過量包裝產品發出採購訂單。因此本集團就該等特定包裝產品作出存貨撥備，截至二零一零年十二月三十一日止年度約人民幣322,000元及截至二零一一年六月三十日止六個月約人民幣76,000元。

包裝產品需求由陰極射線管電視機轉移至平板及等離子電視機

客戶生產組合由陰極射線管電視機轉為平板及等離子電視機可能會影響其包裝產品選擇乃至包裝產品需求。本集團的產品及存貨可能亦會由於市場需求改變而變得過時。本集團董事認為平板及等離子電視機的市場趨勢將很可能會持續，因此很可能會導致陰極射線管的包裝產品需求持續減少。於往績紀錄期間，本集團就陳舊產品作出的撥備分別為零、零、約人民幣322,000元及約人民幣76,000元。本集團會利用市場趨勢，將銷售及市場推廣資源更多用於推銷平板及等離子電視機，以取代陰極射線管。於往績紀錄期間，來自平板及等離子電視機的包裝產品銷售收入顯著增加。本集團亦將會專注推銷其他電器的包裝產品及結構件。於往績紀錄期間，來自洗衣機及冰箱的包裝產品及空調結構件的銷售收入顯著增加。此外，若本集團在中國安徽省蕪湖市成立工廠的未來計劃成功，將可能會擴大本集團的客戶群並令整體收入增加。儘管如此，本集團在推銷及市場推廣方面的努力及未來計劃並不保證收入的增加足以彌補對陰極射線管包裝產品的需求減少所導致的損失。倘本集團無法彌補上述的收入虧損，則或會導致本集團的總收入乃至利潤顯著減少，在此情況下，會對本集團的業務，經營及財務表現造成負面影響。本集團銷售與市場營銷部、存貨控制部以及產品設計及開發團隊的員工將加緊努力，召開定期會議，以確定本集團的特定類型產品的適當存貨水平，從而避免建立過量及過時存貨。

競爭

本集團於中國競爭激烈的包裝行業營運。電視機、空調、冰箱、洗衣機等電器的EPS包裝市場由中國逾500家EPS包裝產品生產商組成。許多包裝產品生產商位於中國珠江三角洲、長江三角洲及環渤海地區電器生產基地附近。二零零九年，該等地區合共佔中國電視機總產量

業 務

約70%、空調總產量約84%、冰箱總產量約71%及洗衣機總產量約75%。二零一零年十大市場龍頭生產商佔中國總市場份額約36.7%，乃因該等生產商在產能、技術及資金方面的實力令其在分銷網絡、價格及產品質量上具競爭優勢。尤其是，安徽省滁州市約有30個包裝生產商，四川省及重慶市共有約150個包裝生產商。根據思緯所作的市場調查報告，於二零一零年，本集團約佔安徽省滁州市電器消費品EPS包裝的47%，約佔四川省及重慶市電器消費品EPS包裝的70%，約佔中國的4.3%。鑑於EPS包裝產品尺寸較大、硬度較高，故長距離運輸成本較高。因此，電器生產商將偏好選擇鄰近其生產基地的EPS包裝產品供應商。

本集團的競爭對手為中國的電器EPS包裝產品生產商，彼等可能與國際包裝產品生產商合作，利用先進科技及管理經驗提升中國電器EPS包裝產品的質量。競爭對手可能使用可循環再用及可以生物方式分解的產品進行電器包裝。競爭對手可能亦會使用較輕盈的物料如EPO亦將用作包裝產品的原材料，以減低重量及運輸成本。EPO主要用於包裝平板及等離子電視機以及其他高端且容易損毀的電器，以及作為空調及洗衣機機身所用元件的代替品以達致避震功能。鑑於生產成本明顯低於EPO且具有良好的減震特性，董事相信，EPS是中國包裝產品的首選材料。

其他家族成員的權益

根據控股股東和本集團董事的意見，執行董事兼控股股東之一周先生的胞兄持有從事可能與本集團業務(直接或間接)競爭的任何業務的實體的權益。周先生的胞兄是中國海景的控股股東(定義見上市規則)之一，該公司從事生產及銷售包裝材料，包括EPS包裝產品及紙蜂窩產品。截至二零一零年十二月三十一日止財政年度，中國海景報告的收入約514,300,000港元，該年利潤約32,900,000港元，資產淨值約350,700,000港元。有關目標客戶的詳情請參閱下文「根據產品類型及地理市場面向不同的客戶」一段。儘管如此，中國海景的所有生產場所均位於與本集團經營所在城市不同的城市。

由於EPS包裝產品相對笨重，導致EPS包裝產品的運輸成本相當高昂。因此，EPS行業屬於本地化行業，每間EPS工廠為其附近客戶提供服務。鑒於EPS包裝行業的地理限制因素，本集團董事認為，不同地區內概無本集團與中國海景之間的EPS競爭。

業 務

周先生透過光景實業成為合肥海景包裝制品有限公司(「合肥海景」)、青島海景包裝制品有限公司(「青島海景包裝」)及青島新海景包裝制品有限公司(「青島新海景」)的創辦成員之一，該等公司均為中國海景的附屬公司。周先生已於二零零二年出售彼在上述公司中持有的全部權益，以便集中發展其業務。

本公司已確認，概無本集團董事或高級管理層為中國海景的董事或高級管理層，且概無本集團高級管理層參與中國海景的運營管理。

除上述所披露者外，本公司確認，周先生及周女士(周先生的配偶及執行董事)概無直接或間接擁有中國海景中的權益，概無參與其獨立於本集團業務的業務的任何管理。

過去，重慶光景及滁州創策與合肥海景、青島海景、青島新海景及青島海景模具製品有限公司(「青島海景模具」，中國海景的全資附屬公司)有業務往來。往績紀錄期間之前，滁州創策向合肥海景提供生產包裝產品及EPS包裝產品的模具；並收購生產EPS包裝產品所用原材料。

於往績紀錄期間，重慶光景與青島海景及青島新海景有業務往來，本集團董事認為，就該等業務往來的總資金值而言，該等業務往來並不重大。於往績紀錄期間，本集團與青島海景及青島新海景之間的業務往來總資金值分別為約人民幣17,900元、約人民幣2,900元、約人民幣88,000元及零。

二零零八年，重慶光景以作價約人民幣17,900元收購青島新海景的模具。本集團董事認為，該模具收購可減少本集團在設計及生產若干包裝產品生產所需模具的工作。

二零零九年，重慶光景就之前所收購青島新海景模具的修理費，收到約人民幣2,900元的償付。

二零一零年，重慶光景就生產包裝產品以作價約人民幣32,000元收購青島海景模具的模具，並以作價約人民幣300元向青島海景收購便於模具設計的模具。此外，重慶光景向青島海景提供EPS包裝產品、配套部件及包裝產品生產所需模具，總作價約人民幣56,000元。提供包裝產品、零件及模具主要是在慮及(其中包括)從重慶市到青島市的客戶產品類型生產基地的轉

業 務

變後作出的商業決定，青島海景就此發展開展其生產經營以及管理額外包裝產品、關聯方及生產設備。就此而言，青島海景已自付費用安排運輸，以付運EPS包裝產品及配套零件。

本集團董事認為，上述交易是經與對手方公平商議後根據商業條款上進行，且就交易總資金值而言並不重大。除上述者外，於往績紀錄期間，本集團與中國海景或其附屬公司概無任何其他業務往來。本集團董事在此階段展望，●後，本集團與中國海景或其附屬公司之間概無任何重大業務往來。

本集團已採取以下策略管理●後與中國海景之間的潛在競爭：

- (i) **保持獨立於中國海景：**本集團現獨立於中國海景，且本集團將保持獨立於中國海景。本集團與中國海景之間的董事會及高級管理層成員並無重疊，本集團亦不依賴中國海景進行任何融資、管理或營運相關事宜。本集團擁有一支由經驗豐富的員工組成的獨立市場推廣團隊，負責物色新客戶。於往績紀錄期間，本公司獨立地尋找客戶，並無對中國海景作出轉介，亦無收到來自其的轉介。截至最後可行日期，本集團展望於●後，概無與中國海景或其附屬公司進行的任何交易。倘出現與中國海景或其附屬公司進行的任何潛在交易，此類交易需經得本公司全體董事(包括獨立非執行董事)以就本公司及獨立股東而言此類交易乃公平合理的基準作出批准。在相關董事會投票時，根據細則及適用上市規則的規定，於交易中有利益衝突或潛在利益衝突的任何董事須棄權，且將不會計入法定人數。本集團亦將遵守與任何此類提議交易有關的所有適用上市規則；
- (ii) **地理劃分上有別於中國海景：**本集團認為，由於EPS包裝產品通常尺寸較大、硬度較高，導致EPS包裝產品的長距離運輸成本較高，故EPS包裝行業為本地化行業。因此，EPS包裝產品的買家(就本集團而言，為電器消費品生產商)通常選擇向毗鄰其生產基地的供應商購買此類EPS包裝產品。根據本●「未來計劃」所披露者，本集團擬重點關注本集團三間工廠(即位於(i) 中國安徽省滁州市，(ii) 中國重慶市江津區廣興鎮，及(iii)中國四川省綿陽市四川省綿陽國家高新技術開發區的工廠)週邊

業 務

現有地域市場以及位於中國安徽省蕪湖市的新市場。本集團現無計劃在中國海景所在地(即，根據其網站所載資訊，截至二零一一年●，為中國大連市、青島市、合肥市及惠州市，開展材料業務。本集團董事認為，本集團現有及建議生產經營在地理劃分上有別於中國海景的生產經營所在地，而且鑑於EPS包裝為本地化行業，本集團與中國海景之間概無存在直接競爭。本公司或周先生並未就成立業務據點的目標地理市場與中國海景訂立任何協議或安排。

- (iii) **根據產品類型及地理市場面向不同的客戶：**本集團從中國海景網站所載資訊瞭解到，截至二零一一年●，中國海景生產與銷售EPS及紙蜂巢包裝材料，並非EPO包裝產品；而本集團生產與銷售EPS及EPO包裝產品，並非紙製包裝產品。截至最後可行日期，本集團並無計劃生產及銷售紙蜂巢包裝產品。鑑於此類在產品類型及地理劃分上的差別，本集團與中國海景的的目標客戶不可能完全相同。本集團亦從中國海景網站所載資訊瞭解到，中國海景與位於中國重慶市的海爾集團(本集團的五大客戶之一)有業務往來。於往績紀錄旗艦，除重慶海爾外，本集團概無向海爾集團其他關聯公司提供任何包裝產品。於往績紀錄期間，本公司得自海爾集團的收入分別為約人民幣15,400,000元、人民幣23,100,000元、人民幣14,700,000元及人民幣9,900,000元。截至最後可行日期，除上述所披露者，本集團董事並未獲悉，本集團與本公司的與中國海景客戶關連(透過共同擁有權及控制權)客戶關連的客戶有任何業務往來。經考慮上述，本集團董事認為，本公司與中國海景的目標客戶中雖然有部分透過共同擁有權及控制權而可能有所關聯，但均為不同的個別公司。
- (iv) **確保以本集團股東的最佳利益進行公平競爭：**本集團在一般及日常業務過程中，面臨中國市場中多個包裝產品供應商(包括但不限於中國海景)的競爭或潛在競爭。根據上述，本集團現有及建議經營在地理劃分上有別於中國海景的經營，因此，本集團與中國海景之間現無直接競爭。在確定成立本集團業務據點的地區時，本集團將考慮(其中包括)本集團產品在該地區的潛在需求，即該地區電器消費品生產商的數量及規模。本集團亦將考慮該地區中來自現有包裝產品供應商的潛在競爭及彼等的業務經營規模。一般而言，本集團旨在避免與擁有充足財政資源的地位穩固且

業 務

規模較大的包裝產品供應商進行白熱化競爭。考慮到(i)本集團與其主要客戶建立了長期的業務關係(其中大多數於往績紀錄期間之前已建立)；(ii)本集團已建立了銷售網絡；(iii)從事EPS包裝行業，需要投入時間及資本，從而為客戶提供度身訂造的產品，本集團董事認為，鑑於上述因素，故本集團擁有優勝於可能計劃日後在本集團經營所在地區成立業務據點的EPS產品供應商(包括但不限於中國海景)的競爭力。此外，倘本集團與中國海景日後出現任何競爭，本集團董事認為，本集團根據上述策略使本集團保持獨立於中國海景，以此可全面提升本集團的競爭優勢(包括本集團高質素及多元化的產品、具備包裝產品知識及經驗的人士、針對客戶包裝需要的綜合解決方案、工廠的策略性部署)，並實施本集團的業務策略(包括提升本集團的市場地位，擴大本集團的市場份額及產能，加強產品設計及開發能力，以及聘請高質素人士並持續培訓本集團員工)，從而確保與中國海景的公平競爭。本公司或周先生並未就成立業務據點的目標地理市場、業務策略及發展、產品類型開發、目標客戶類型或業務推介與中國海景訂立任何協議或安排，因為本集團的業務獨立於中國海景。本集團董事會亦將以本集團股東的最佳利益行事。倘任何潛在交易可能引致合理地認為會折損本集團對中國海景的獨立性，則此類交易需得到本公司全體董事(包括獨立非執行董事)以就本公司及獨立股東而言此類交易乃公平合理的基準作出批准。在相關董事會投票時，根據細則及適用上市規則的規定，於交易中有利益衝突或潛在利益衝突的任何董事須放棄參與及表決，且不會計入法定人數，遵守適用要求。本集團亦將遵守與任何此類提議交易有關的所有適用上市規則。此外，本集團將載提交予本集團股東的年報中披露此類提議交易的詳情，包括但不限於此類提議交易的背景、作價基準，以及董事會是否認為就本公司及獨立股東而言此類提議交易乃公平合理。有關本集團競爭優勢及業務策略的進一步詳情，請參閱本●「業務 — 競爭優勢」及「業務 — 業務策略」章節。

鑒於上述，保薦人同意本公司的以下觀點：截至最後可行日期，(i)本集團與控股股東於其他地區中的其他上述業務之間概無針對EPS產品的競爭；及(ii)除本集團業務外，概無控股股東或本集團董事於與或可能與本集團業務直接或間接競爭的且屬於上市規則第8.10條規則所界定範圍的業務中擁有任何利益。

業 務

本集團的生產設施能夠生產以EPS及EPO製成的包裝產品，可調整以按照偏好EPO包裝產品的客戶要求提高EPO包裝產品產量。本集團擬在中國安徽省蕪湖市成立的新工廠亦將配備生產以EPS及EPO製成的包裝產品的必要生產設施。於往績紀錄期間，相較於EPS包裝產品，EPO包裝產品帶來相對較高的毛利率，此乃由於EPO包裝產品的生產需要額外的程序及規劃，而EPO產品的價格亦較EPS包裝產品的為高。就此而言，EPO包裝產品銷售上升或會有利於本公司的盈利能力。本集團將繼續監測包裝行業的最新趨勢，保持與中國客戶進行定期溝通，以瞭解包裝產品的最新要求以及持續完善產品類型及質素，令客戶感到滿意。

本集團董事相信，憑藉本●「業務－競爭優勢」一節中所載的競爭優勢和「業務－業務策略」一節中所載的業務策略，本集團可與競爭對手匹敵。

房地產

本集團於中國安徽省滁州市、重慶市江津區及四川省綿陽市進行業務及製造經營，並於香港開設主要業務地點。

本集團自有物業

截至最後可行日期，本集團於中國安徽省滁州市及重慶市江津區持有物業，當中包括：(i) 兩幅總地盤面積約35,743平方米的工業用地及(ii)總樓面面積約24,784平方米的樓宇。本集團已取得所有自有物業的相關長期土地使用權證及房屋所有權證。

本集團租賃物業

截至最後可行日期，本集團於香港租賃物業作主要業務地點之用，亦於中國四川省綿陽市租賃物業作本集團在中國四川工廠內開展業務及製造經營之用。於香港租賃的物業包括總樓面面積約107.6平方米。於中國四川省綿陽市租賃的物業包括三座毗連的工廠樓宇，總樓面面積約17,294平方米。

四川長虹電器與四川景虹於二零一零年十二月二十七日重新訂立租約續組，據此，四川長虹電器同意提供及四川景虹同意以租金每月約人民幣121,000元或每年約人民幣1,500,000元為代價租用四川工廠作經營業務及生產之用，為期三年，自二零一一年一月一日起至二零一三

業 務

年十二月三十一日為止，並可續租。截至最後可行日期，四川長虹電器尚未按照相關中國法律法規的規定，就四川工廠提供房產證以證明其對該物業的所有權。該物業的房產證登記為四川長虹電器的關聯公司長虹機器廠。長虹機器廠於二零一一年一月二十五日出具信函確認四川長虹電器擁有處置該物業的權利。鑑於上述考慮，信達律師事務所認為四川長虹電器與四川景虹之間訂立的租賃協議對各方均具法律約束力，且在中國可強制執行，因此，根據該租賃協議的條款及條件，四川景虹有權使用該物業進行其經營。

本集團物業進一步詳情，請參閱載於本●附錄三的估值報告。

知識產權

出於最低限度地降低本集團的知識產權侵權或不當使用索償風險的目的，本集團依賴(其中包括)在本集團開展業務經營所在司法權區中相關機關適當註冊的知識產權(若為本集團的知識產權)；以及就在本集團業務經營使用專利擁有人的專利而與其訂立具較大約束力的專利許可協議(若為第三方知識產權)。

截至最後可行日期，本公司已經在香港申請將 Jin Bao Bao Holdings Limited 金寶包世有限公司 標誌註冊為本集團商標，此商標隨後已分配予和景。本集團已將jinbaobao.com.hk註冊為本集團域名。

本集團附屬公司四川景虹(作為被許可方)已經與四川長虹電器(作為許可方)訂立兩份專利許可協議，據此：(i)本集團獲授予在中國使用由四川長虹電器擁有的兩項專利，期限為自二零零八年八月二十二日起五年，總代價為每年人民幣8,000元；及(ii)本集團獲授予在中國使用由四川長虹電器擁有的四項專利，期限為自二零零九年十月二十日起五年，總代價為每年人民幣12,000元。

進一步詳情請參閱本●「附錄五－知識產權」。

保險

本集團現為本集團固定資產及其他物業、廠房及設備、存貨及僱員社保投保。於往績紀錄期間及截至最後可行日期，本集團並無接獲本集團客戶或本集團包裝產品終端用戶有關不良產品或殘次品的任何重大索償。

業 務

僱員

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及截至二零一一年六月三十日止六個月，本集團分別擁有543、529、597及607名僱員。下表按部門載列截至二零一一年六月三十日的僱員明細：

	總人數	%
管理及行政	35	6
財務	12	2
生產	229	38
保養	19	3
銷售及市場推廣	127	21
品質控制	102	17
存貨控制	83	13
總計	<u>607</u>	<u>100</u>

除此之外，本集團擁有一支由若干管理人員及來自不同部門的技術人員組成的產品設計及開發團隊，彼等在生產包裝產品及結構件方面均經驗豐富、知識淵博。該產品設計及開發團隊負責(其中包括)改進生產流程，增強產品質量及功能。於往績紀錄期間，本集團員工開支分別為約人民幣11,900,000元、人民幣11,600,000元、人民幣15,200,000元及人民幣9,400,000元。於二零零八年、二零零九年及二零一零年，根據於各個年末日期的僱員數量，本集團的僱員平均工資分別為約人民幣22,000元、約人民幣22,000元及約人民幣25,000元。於往績紀錄期間，本集團在招聘僱員方面並無任何重大困難或牽涉任何勞工糾紛。本集團並無接獲本集團僱員或合約工人直接因所報導的中國若干其他製造企業近期出現的勞資糾紛而提出的任何加薪要求。本集團僱員的薪金仍會參考相關地區的現行市場薪金比率以及有關僱員及合約工人的資歷及表現釐定。

本集團特別注重對僱員的培訓，從而確保彼等妥善具備適當技能及學習最新工作要求、行業知識及經驗。本集團定期向僱員提供內部培訓，包括新僱員入職培訓、技術培訓、團隊建設及溝通培訓。本集團亦鼓勵員工參加外部培訓課程。

為了激勵本集團僱員及挽留人才，同時約束員工開支，本集團已採納僱員獎勵制度，包括購股權計劃及紅利分享安排。僱員獎勵制度適用於被本集團管理層成員認為符合此類獎勵資格的本集團僱員。僱員獎勵制度令本集團僅根據審查，對年內表現卓越的僱員授予獎勵，並使

業 務

所有僱員受到激勵，而並無承諾所有僱員的整體薪酬漲幅。本集團亦考慮在日後聘請兼職僱員於需要時在本集團工廠中部分日常生產流程內工作，以便有足夠的勞動力應對年內旺季的業務要求，而並無導致全年員工開支出現整體上漲。

有關購股權計劃的詳情，請參閱本●附錄五。

內部監控

本集團注重維持充足的內部監控及風險管理制度。本集團董事會及高級管理層全體負責監督本集團內部監控程序及本公司風險管理制度的實施情況。本集團聘請獨立內部控制顧問香港天華會計師事務所，於二零一零年初步審閱本集團的整體內部監控制度。審閱工作範圍包括審閱本集團主要業務程序的內部監控，其中包括財務報告、銷售、採購、存貨管理及固定資產管理。內部控制顧問香港天華會計師事務所向本集團發出報告，表示並未發現本集團內部監控制度存在任何重大不足或缺陷，並提出多項進一步改善本集團現有內部監控程序應採取的多方面行動建議，包括對授權委託及本集團客戶信貸批准進行更恰當的文件記錄，對與買賣活動有關的文件進行更妥善的記錄保存，以及對本集團電腦系統進行用戶安全功能升級。本集團已採納該等建議，並已實施多項措施，且內部控制顧問對所有措施已得到確切落實感到滿意。

本集團產品與環境

本集團在中國生產及銷售包裝電器消費品(如電視機、空調、洗衣機及冰箱)包裝產品及結構件。於往績紀錄期間，本集團所有包裝產品主要以原材料(主要為EPS，小部分為EPO)製成，而結構件以EPS製成。原材料經本集團生產設施預加工、調試及塑模成包裝產品。本集團在產品生產中不會應用氯氟烴作為發泡劑，因此令生產程序更有利於環境。鑑於EPS的穩定性質，對其進行適當處理及存儲不會導致其產生污染空氣及地下水的有害物質。以EPS及EPO製成的包裝產品可循環利用，其廢料可經本集團生產設施再加工，用於生產包裝產品及結構件。儘管如此，EPS所產生廢料的硬度及低值使得在中國缺乏對其進收集及遠距離運輸以作循環使用的商業吸引力。本集團一般不會焚燒EPS及EPO廢料，因為此類廢料通常會存儲在本集團的存儲設施內，且可在本集團現有生產設施中與原材料混合並用於生產包裝產品。於往績紀錄期間，相較於本集團的收入及資產總值，在本集團生產設施中循環利用的包裝產品的價值微不足道。

業 務

道。本集團董事並未獲悉，本集團包裝產品生產期間釋放出任何有害物質，對環境構成重大影響。就此而言，於往績紀錄期間，本公司未獲送達有關任何嚴重違反中國適用環境法規的正式通知。本集團無法控制最終用戶對本集團產品的處置。鑑於以EPS及EPO製成的產品於露天環境中降解緩慢，故任何以非受控方式處置此類產品或會對環境造成負面影響。

環保型電器包裝產品可以循環利用，亦可進行生物降解。具備環保意識的客戶或會考慮使用環保型包裝產品。彼等亦或會使用較輕巧的材料，如EPO，作為包裝產品的原材料，從而減輕重量及付運成本。EPO為EPS的替代材料，因為其具有優越的硬度及減震特性，因此使用EPO或會減少包裝所需包裝材料的總體數量，並可用於保護用途。EPO的重新使用及循環使用率亦相對較高。本集團的生產設施能生產以EPS及EPO製成的產品，並可進行調節以按照客戶要求提高生產產品。鑑於上述，本集團董事認為，儘管EPO產品性質穩定，降解緩慢，且被若干環境組織視為環境問題，但EPO包裝產品或會令本集團業務適應使用較為環保的包裝產品的趨勢(如有)。本集團將繼續監測包裝行業的最新趨勢，保持與中國客戶進行定期溝通，以瞭解包裝產品的最新要求以及持續完善產品類型及質素，令客戶感到滿意。

截至最後可行日期，本集團董事根據本公司中國法律顧問的意見，並未獲悉任何禁止在中國生產及銷售用於包裝電器消費品的EPS及EPO包裝產品的法規。根據本集團中國法律顧問的意見以及董事的確認，於往績紀錄期間，本集團中國附屬公司已就本公司在所有重大方面遵守中國環境法律取得相關環境部門的確認。為了確保持遵守適用於本集團在中國的業務活動的環境保護相關監管要求，本集團指定執行董事陳蕢女士監督本集團遵守該等監管要求的情況，為了讓本集團及時瞭解與本集團業務相關法規及監管的最新發展而與相關監管機構及本集團中國法律顧問溝通(如有必要)，以及向本集團員工傳達概述了該等監管要求的任何新發展的內部備忘錄，從而確保持續合規。而且，指定人士亦負責檢討合規相關工作的完成情況以及本集團的合規記錄。

法律程序

據董事作出合理查詢後所深知，截至最後可行日期，本集團沒有任何待決、威脅面臨或其他程序而可能對本集團的營運或財務狀況造成重大不利影響，而本集團概無涉及任何訴訟或其他程序，其結果據董事認為可能對本集團的營運或財務狀況造成重大不利影響。

業 務

監管合規

執照及許可證

根據本公司法律顧問的意見及董事的確認，除「業務－監管合規－社保保險及住房公積金」一節所披露者外，本集團的中國附屬公司均(i)在中國取得經營業務所需的所有執照、許可證或證書；(ii)營運時遵守中國所有相關法律及法規；及(iii)於往績紀錄期間，已就遵守中國環保法所有重大方面取得相關環保機關的確認。

社保保險及住房公積金

本集團中國附屬公司須根據中國適用法律及法規為各自中國僱員作出社保保險及住房公積金供款。由於地方法規差異及中國地方機關實施或詮釋相關法律及法規不一，彼等僱員接受的社保體制水平有別，以及本集團對中國部份社保體制認識不足，因此於二零一一年三月前，本集團中國附屬公司並無就彼等各自的中國僱員的社保保險及住房公積金作出全數供款。本集團若干僱員來自本集團中國附屬公司所在地以外的農村地區，此類農民工的戶籍在彼等家鄉登記。相關地方機關有關遷移農民工社保保險供款計劃的政策各不相同。因此，農民工難以將其社保登記轉移至其他地方或者繼續其社保供款。而且，該等農民工中有若干人不願意參加社保供款計劃，因彼等認為供款需由僱員與僱主共同繳付，會對彼等構成財政負擔，且彼等無法將之前所作供款轉移。在僱員不願意作出相應供款的情況下，本集團亦無法為僱員作出住房公積金供款。

就上述對中國社保體制的不合規而言，本集團中國附屬公司應付相關中國機關的未繳社保保險及住房公積金供款為人民幣850,000元。本集團中國法律顧問認為，讓本集團中國附屬公司就未繳社保保險及住房公積金供款付清罰款及罰金的機會渺茫。本集團每位控股股東亦已同意於●前，彌償本集團由於或有關本集團中國附屬公司因中國相關政府機關而無法就社保保險及住房公積金作出供款所遭受或承擔的所有損失。鑑於上述，本集團董事認為本公司無必要在此階段就對中國社保系統的不合規撥出撥備。根據本集團中國法律顧問信達律師事務的意見，按照中國適用法律法規，在僱員尚未繳僱員部份供款的情況下，僱主不能單方面向相關機關繳付僱主部份供款。因此，本集團將無法為本集團不再聘用的僱員完成繳付未繳供款。然

業 務

而，倘此類僱員選擇繳付其拖欠供款中其自身部份供款，並要求本集團作為僱主，補繳此類過期拖欠供款，則本集團按照中國適用法律法規繳付供款。除本集團僅於僱員要求後結算的未繳供款外，所有其他未繳供款將於●前結算。

本集團已取得滁州、重慶及四川社會保障局確認彼等不會對滁州創策、重慶光景及四川景虹處以任何懲罰。本集團中國法律顧問信達律師事務所認為，滁州、重慶及四川社會保障局是提供此類確認的主管及適當機關。

本集團董事確認本集團所有中國附屬公司經已遵守中國社保體制的相關要求，並自二零一一年三月起，已就向所有合資格中國僱員的福利賬戶繳足社保保險及住房公積金作出所有必要安排。

此外，為了持續遵守適用於本集團中國業務活動的法規(即社會保險及住房公積金相關法規要求)以及環保相關監管要求(「法規要求」)，董事確認本集團指定執行董事陳蕢女士監督本集團對法規要求的合規情況，以及與相關監管機關進行溝通，且為了讓本集團及時了解與本集團業務有關的最新法規及監管發展，本集團的中國法律顧問將在必要時向本集團員工分發概述了法規要求任何新發展的內部備忘錄，確保持續合規，而該名指定人士亦負責審閱本集團已進行的合規相關工作及合規記錄。