

業 務

概覽

我們是中國一家領先的一站式注塑解決方案供應商，主要從事注塑模具的設計及製作以及注塑組件的機械設計及製造。根據獨立市場調查公司Ipsos的資料，於2012年，以製作注塑模具產生的收入計，我們位居中國第二。

我們主要從事以下業務：

- 製作注塑模具；及
- 使用注塑工序製造注塑組件。

我們製作的注塑模具為使用注塑工序製造注塑組件時所需的由金屬組件構成的複合結構。該等模具及其內部的型腔必須根據所需成型注塑組件的設計、特點及規格進行特別設計及製作。我們的技術能力可製作符合《中華人民共和國國家標準GB/T14486-2008－塑料模塑件尺寸公差》定義的MT1精密度的模具，即以上指引的最高精密度的模具。於2013年6月30日，我們具豐富經驗的模具設計團隊由197名成員組成。

我們亦通過注塑工序製造各種產品的注塑組件。我們亦使用特種注塑工序製造注塑組件，包括模內裝飾注塑、雙色注塑及無痕注塑。特種注塑對標準的注塑工序進行調整，令產品達到預期的視覺及質量要求。

我們的客戶及我們的注塑組件製造業務部使用我們製作的注塑模具製造各行業產品的注塑組件，例如，商業通訊設備、汽車、家用電器、視頻遊戲機、數碼設備、手機、彈珠機及醫療設備等行業。我們已擁有成熟的技術及專業知識為來自眾多下游產業的客戶提供服務。因此，我們可靈活地物色我們認為可提升我們增長潛力的策略性目標下游產業，同時降低我們下游行業的集中風險，減少任何單一下游產業需求波動所帶來的影響。

業 務

我們將業務分為兩個業務部，即模具製作業務部及注塑組件製造業務部。我們的模具製作業務部製作供外部銷售及我們的注塑組件製造業務部內部使用的模具。我們的模具製作客戶包括海外家電製造商及汽車部件製造商。我們的注塑組件製造業務部在製造注塑組件時通常使用我們的模具製作業務部專門為此用途而製作的模具。就此情況，我們的兩個業務部共同合作提供一站式注塑解決方案。

我們目前擁有四個生產基地，其中三個位於中國廣東省深圳市，而另一個則位於中國江蘇省蘇州市。負責所有模具製作業務的深圳塘家廠房位於中國廣東省深圳市塘家土地。我們亦於深圳市塘家廠房開展部分注塑組件製造業務，而其他注塑組件製造業務均於中國廣東省深圳市玉律村的深圳玉律廠房A及深圳玉律廠房B內開展。為滿足特定客戶在其生產基地附近設有廠房的需要，我們於2010年在中國江蘇省蘇州市成立一間注塑組件製造廠。

下表載列於所示期間我們按業務分類劃分的總收入明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年	
	(未經審計)		(未經審計)		(未經審計)		(未經審計)		(未經審計)	
	千港元	(佔收入%)	千港元	(佔收入%)	千港元	(佔收入%)	千港元	(佔收入%)	千港元	(佔收入%)
模具製作	261,264	48.7	378,286	48.4	356,245	32.5	149,277	31.9	174,947	37.2
注塑組件製造	274,840	51.3	403,464	51.6	739,740	67.5	319,196	68.1	295,678	62.8
總計	536,104	100.0	781,750	100.0	1,095,985	100.0	468,473	100.0	470,625	100.0

近年來，我們的業務錄得大幅增長。於2010年、2011年、2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們錄得收入分別為5.361億港元、7.818億港元、10.96億港元及4.706億港元，本公司擁有人應佔年／期內溢利分別為45.0百萬港元、84.5百萬港元、135.2百萬港元及38.8百萬港元。

業 務

我們的競爭優勢

我們的競爭優勢包括：

來自眾多行業的業界翹楚組成頗具規模且不斷增長的客戶基礎

「讓客戶成功」是我們的企業使命。我們已與眾多具有國際知名度的業界翹楚建立了長期的戰略夥伴關係並樹立了現有市場地位，如ABB、Electrolux、Whirlpool、Promens、Polycom及一家領先的閃存產品公司。我們相信，推動我們成功的關鍵是不斷努力識別、定位我們預期快速發展的產業並與當中的主要參與者建立業務關係。在很多個案中，我們在該等產業的早期發展階段便進入市場，繼而與該等產業及其主要參與者一同成長。我們相信，通過多年的合作，我們已成為我們眾多客戶的重要戰略夥伴，從而穩固我們的業務流。

於2012年12月31日，我們與五大客戶（按2012年銷售額）已有長達2至15年的業務關係。於〔●〕，我們獲得不同客戶（例如Whirlpool）頒發「最佳質量獎」或類似殊榮，充份證明我們與客戶的穩固關係。我們相信，與業內領先企業的穩固且互惠互利關係亦使我們備受信賴，提升我們的聲譽，有助我們吸引新客戶。

設計及製作注塑模具的先進專業技術，使我們在2012年按製作注塑模具收入排名位列中國第二

模具是工業之母，而我們的核心競爭力在於製作優質注塑模具的專業技術及專業知識。根據行業分析注塑組件的需求將持續增長，我們預料注塑模具的需求亦會增加。我們相信，尤其是產品個性化發展的趨勢使得產品設計的種類增加，從而令注塑模具需求日漸增加。我們相信由於我們出色的技能及專業知識，我們較我們的眾多國內競爭對手更具競爭優勢。鑒於國際客戶對我們供應模具的精密度、可靠性、壽命及質量方面的嚴格要求，促使我們提高模具設計及製作的技術、改進其工藝及生產流程，藉以達到客戶的嚴格要求。我們於2010年獲得香港工業總會香港模具協會頒發的「模具設計獎一金獎」，而我們舊集團的一家公司於2011年獲中國政府認可為國家級別的「高新技術企業」。於〔●〕，我們擁有17項專利，其中一項為發明專利及16項為實用新型專利。於〔●〕，我們擁有兩項發明專利的待批專利申請。於2013年6月30日，我們的204名模具製作僱員擁有至少五年的行業經驗，其中的94名模具製作僱員擁有學士學位或更高學歷。

業 務

我們的客戶對產品質量的嚴格要求促使我們亦開發出一套嚴格的質檢系統。我們重視產品質量以儘量降低瑕疵率並滿足我們客戶對精密度及穩定性的要求。我們相信，我們的優質產品是源於我們深厚的技術知識及包含精細標準的系統化生產流程。

垂直整合的一站式注塑解決方案平台

作為一家垂直整合的一站式注塑解決方案服務供應商，我們提供（其中包括）模具設計及製作服務以及注塑組件工程設計及製造服務。我們相信，此平台使我們能夠向客戶提供量身定制、具成本效益及精益的製造服務，促進我們業務的交叉銷售，並提高我們的專業技術。

我們的模具製作業務及注塑業務具有很好的協同效應，例如，我們通常使用模具製作業務部製作的模具製造注塑組件。此外，我們的兩個業務部能向有關客戶交叉銷售我們的產品及服務。根據Ipsos報告，注塑模具的質量是影響注塑組件質量的主要因素。我們相信，我們在模具製作方面的聲譽已吸引客戶委聘我們製造注塑組件。我們兩個業務部的事業單位亦共同致力於提供售前建議並解決注塑工序中出現的問題。例如，我們的注塑組件製造業務部能對我們製作的注塑模具進行檢測，令我們能更有效及準確地獲得調整及修改模具時所需的原始技術數據。該等原始技術數據會被上傳至我們的知識管理系統，為我們提供了可靠及有效的技術資料數據庫，從而協助我們解決生產問題並進一步提高我們的生產能力。

具25年或以上行業經驗的創辦人和首席執行官，率領強大的管理團隊

我們相信，我們管理團隊的遠見、領導力及執行力對達致當前市場地位及管理我們的快速增長發揮著重要作用。我們的創辦人和首席執行官各自擁有25年或以上的行業經驗。在我們的擴張過程中，董事長李沛良先生、執行董事兼首席執行官翁先生、執行董事李良耀先生及執行董事張先生在實現經深思熟慮的以行業為中心的長期發展策略方面的成績一直有目共睹。尤其是，李沛良先生是建立及宣揚我們的企業文化的靈魂人物，我們的企業文化強調個人貢獻、誠信及和諧以及尊重我們每一個員工的價值。李沛良先生的成就已獲得當地市政府及眾多行業組織的認可。有關進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層－執行董事－李沛良先生」一節。

業 務

我們的管理目標是與我們的全體利益相關者（包括我們的客戶、供應商、員工、股東及全社會）一起成長。我們相信，我們強大的企業文化使我們能夠吸引和留住國內外經驗豐富的高級、中層管理人員和熟練的技術人員，以使我們能夠提供更好服務。於2013年6月30日，我們的485名僱員擁有至少五年行業經驗，我們的98位中高級管理人員中有52位已為我們服務至少五年。

我們的策略

我們的目標是成為全球領先的一站式注塑解決方案供應商。我們相信，通過實施以下策略，我們定能實現上述目標：

通過專注於戰略性目標下游產業及該行業的領導者，繼續擴大我們的客戶基礎

我們的意向是保持我們以行業為中心的策略，即保持現有目標行業的業務發展，同時在可以發揮我們的競爭優勢並且有盈利前景的機會出現時積極進入新的細分市場。我們已經將（其中包括）醫療設備、汽車、商業通訊設備和消費電子行業認定為發展中產業，並計劃繼續利用早期進入該類下游行業的優勢把握其發展所帶來的機遇。我們亦計劃進一步擴大我們的業務以配合該類目標行業的增長。

此外，我們的目標是憑藉我們通常於客戶下達訂單前，在產品設計早期為客戶提供產品可行性及優化建議的專業技能，繼續實施我們深化客戶關係的策略。我們相信，透過此舉，我們可深知客戶的各自要求、產品特色、生產流程及未來計劃以及各個行業趨勢，故有能力保持我們的競爭優勢。我們計劃利用該等瞭解為我們的客戶提供高度貼合其生產流程的產品及服務。我們亦計劃在報價過程中運用該等瞭解，從而增加我們獲得客戶訂單的機會。

我們專注於戰略目標產業及該產業的領導者，也旨在保持及提升我們的盈利能力。我們計劃通過繼續致力於關注利潤較高或符合我們的長期策略目標的項目和下游產業，從而提高我們的盈利能力。此外，我們的目標是利用我們已獲得的和不斷提升的聲譽來吸引我們核心產業的優質新客戶，同時繼續把業務分散至我們認為具高增長潛力的行業，以降低對任何單一客戶或行業的依賴。

業 務

繼續作出資本投資，以加強我們的生產能力及擴大地理覆蓋，支持業務進一步增長

我們計劃繼續投入高級先進的生產設備以配合我們的業務增長。鑒於中國勞動成本上升，我們打算通過購置設備取代若干人工工序，進一步提高我們在生產流程自動化方面的資本投入和努力。我們相信，自動化將提高我們的產品質量和流程效率。由於汽車部件行業要求我們能製作大型模具（如超大型標準模具），因此我們計劃投資購買更大型的設備及提升我們的生產能力。我們亦計劃購買先進模具製作及注塑設備以改善整體技術能力。

由於我們及我們客戶的生產廠房地域鄰近性可提升客戶服務及增加銷售機會，我們計劃在戰略性地域位置上建立生產廠房及售後服務辦事處。具體而言，我們已將華東地區認定為我們產業的重要樞紐。作為我們擴展的一部分，我們的蘇州廠房於2010年開始營業，我們有意擴大我們在中國江蘇省的業務。

有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃」一節。

拓展我們的全球銷售網絡

為拓展我們的客戶基礎及更好的服務現有客戶，我們將繼續在戰略性位置拓展我們的全球銷售網絡。我們計劃繼續拓展現有第三方合約銷售代表模式，通過選擇性地增加第三方合約銷售代表的數目，擴大我們在美國、日本及歐洲的客戶覆蓋。有關進一步詳情，請參閱「一 客戶、銷售及市場推廣 – 銷售及市場推廣 – 第三方合約銷售代表」一節。我們相信，通過聘用更多第三方銷售代表，我們可拓寬接觸潛在客戶的渠道，並增強與現有客戶的交流，從而增加我們的全球業務量。

策略性收購其他模具製造商以充實我們的業務模式

在出現合適機會時，我們有意收購其他模具製造商以促進業務擴張及在全球提升市場佔有率，並增強我們服務海外市場的能力。我們將會謹慎篩選，並考慮目標公司的多項因素，其中包括(i)客戶基礎；(ii)現有市場及該市場是否符合我們的擴張目標；(iii)過往財務表現；(iv)經營規模；(v)市場聲譽；(vi)專業知識與技術能力；及(vii)與我

業 務

們業務整合的兼容能力。我們尚未確定潛在目標公司的任何特定地理位置。我們計劃收購比我們的經營規模小的模具製作商，以降低整合的風險。由於規模較小的公司的組織結構通常較為簡單，擁有員工、客戶及供應商的數量較少，故該公司或該等公司（倘收購）較整合規模較大的公司而言相對更容易併入本集團。於〔●〕，我們尚未確定特定的地理位置或任何適合的潛在收購目標。

亦請參閱本文件「未來計劃」一節。

加大我們的研發力度和能力

我們計劃透過繼續把研發力度集中於開發工序相關的技術知識，從而提升產品質素、生產效率及減省生產成本。此外，我們有意研究更多方法擴大我們生產過程的自動化，以降低勞工成本及提升產品的精密度。我們亦有意進一步研發注塑模具製作及注塑方法，以便適應眾多下游產業的創新性產品設計。此外，我們有意加強我們對模具設計軟件的二次開發的力度。我們計劃增聘研發人員和購買設備及所需材料來加大我們的研發力度和能力。詳情請參閱本文件「未來計劃」一節。

我們的業務模式

一站式注塑解決方案

我們主要從事以下業務：

- 製作用於生產注塑組件的注塑模具，而該等注塑模具則被(i)我們的客戶用於他們各自的製造業務；及(ii)我們用於本身的注塑組件製造業務；及
- 運用注塑工序製造注塑組件。此外，我們根據產品規格及客戶需求亦提供噴塗、印刷、燙金、超聲波焊接、數控加工及組裝注塑組件等二次加工。

業 務

我們的客戶可以按單個項目為基準委聘我們為客戶產品製作模具或製造注塑組件或提供一站式注塑解決方案，包括注塑組件的機械設計、模具設計、模具製作、注塑組件製造及二次加工服務。我們的注塑組件製造業務部通常運用模具製造注塑組件，而該等模具由我們的模具製作業務部專門為生產相關注塑組件而製作。我們與許多品牌產品的設計商及生產商有業務關係，該等品牌產品的設計商及生產商不會直接向我們下達注塑組件的採購訂單。然而，該等品牌產品的設計商及生產商指示其合約製造商委聘我們為注塑組件的供應商。有關進一步詳情，請參閱「客戶、銷售及市場推廣—客戶基礎—注塑組件製造客戶—我們與品牌產品的設計商及生產商的關係」一節。

作為我們的一站式注塑解決方案的一部分，我們於客戶的產品設計過程中，提供有關模具及注塑組件的售前設計、可行性及優化建議。該服務為增值服務，我們不再另行收取費用。我們在早期階段就積極參與客戶產品的設計及開發過程（尤其是客戶的新產品線），從而使從眾多供應商中脫穎而出。

我們相信，該增值服務對我們的業務模式及業務策略而言至關重要，而且我們的早期積極參與可令我們不僅更好地瞭解客戶需求，亦可向客戶提供實用創新的解決方案，以幫助他們將成本降至最低，並提升其產品的功能及品質。我們相信，我們的售前設計、可行性及優化建議亦可令我們生產質量更佳的产品，並確保自我們的客戶獲取更多業務。請參閱本文件「—客戶、銷售及市場推廣—銷售及市場推廣—客戶解決方案團隊」一節。

下表載列於〔●〕，我們按業務分類劃分的總收入情況：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年	
	千港元 (佔總收入%)		千港元 (佔總收入%)		千港元 (佔總收入%)		(未經審計) 千港元 (佔總收入%)		千港元 (佔總收入%)	
模具製作	261,264	48.7	378,286	48.4	356,245	32.5	149,277	31.9	174,947	37.2
注塑組件製造	274,840	51.3	403,464	51.6	739,740	67.5	319,196	68.1	295,678	62.8
合計	536,104	100.0	781,750	100.0	1,095,985	100.0	468,473	100.0	470,625	100.0

業 務

事業單位方式

我們按不同的事業單位組織我們的生產經營，各事業單位均為擁有高度自主權的獨立利潤中心，負責管理我們的日常生產經營。於〔●〕，我們的兩個營運業務部合共擁有16個事業單位。我們的各事業單位擁有約80名至250名員工。我們竭力調整我們的事業單位規模，以優化產能及效率，使我們在事業單位層面有選擇性地調整我們的營運，我們相信這有助我們靈活即時地應對客戶需求的變動以及產業不斷演變的趨勢。我們能快速建立或重新調整事業單位以作其他用途，故我們認為，必要時我們的業務架構允許我們及時調整我們業務的營運規模，從而實現溢利最大化。

我們通過採用事業單位方式竭力維持僅由三個層面組成的精簡管理架構，各層面均有清晰界定的職責：

- 我們的董事會及高級管理層負責界定我們的企業文化、規劃戰略遠景，並制定銷售目標；
- 我們兩個業務部各自的總經理負責在我們戰略遠景的範圍內分別管理各自業務部的全面營運；及
- 我們兩個業務部各自的事業單位均為擁有高度自主權的獨立利潤中心，負責管理我們的日常生產業務。

在可行的情況下，我們的事業單位運作通常可作調整以針對若干特定目標客戶，我們相信，此舉有助於提高生產效率及定制客戶服務。例如，我們擁有分別專注於製作汽車部件模具及製造會議電話終端機注塑組件的事業單位。我們根據各事業單位以往對特定客戶或行業的經驗以及可用產能情況將項目分配至各個事業單位，以確保每個項目均獲得適當的關注及落實問責制。我們的事業單位經常參與特定客戶的經常性或類同項目。因此，我們的僱員有機會積累行業經驗，培養與客戶工作人員的良好關係。我們相信此項安排可增強我們對客戶生產流程以及未來產品計劃的瞭解，並促進我們的員工與我們客戶工作人員之間的相互信任。

我們的事業單位亦提供領導及晉升機會，有利於提升員工忠誠度。尤其是，我們在事業單位層面實施一項精心設計按表現計算的獎勵計劃，以鼓勵僱員勤勉履職。

我們的產品及服務

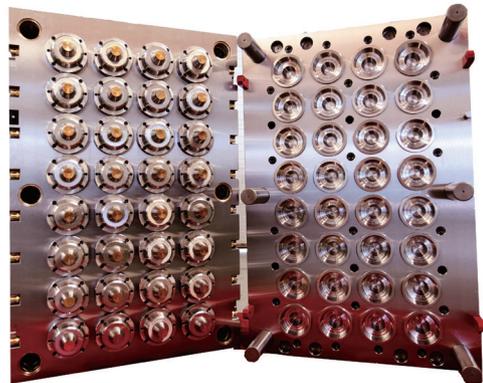
注塑模具

注塑模具乃為注塑工序中必需的複合金屬結構，根據所需的形狀、特點及規格以型腔予以設計及製作以製造注塑組件。也就是說，運用注塑工序製造注塑組件，首先須製作量身定做的模具。

根據Ipsos報告，《中華人民共和國國家標準GB/T14486-2008 — 塑料模塑件尺寸公差》定義的MT3或以上精密度的模具可進一步分為高效模具及標準模具。

高效模具

根據Ipsos報告，高效模具的尺寸較小、型腔數目較多、結構設計較簡單，且在注塑組件製造過程中的生產週期相對較短。我們的高效模具一般用於大量製造各類產品（包括USB閃存及智能手機配件等消費電子產品及一次性注射器等醫療用品）的相同注塑組件。



標準模具

根據Ipsos報告，標準模具的尺寸較大、型腔數目較少、結構設計較複雜，且每個模具擁有相對較多數目的部件。我們的標準模具用於製造各類產品（包括門板、手套箱及格柵等汽車部件、會議電話終端機等商業通訊設備以及洗衣機及冰箱等家用電器）的注塑組件。



業 務

注塑組件

我們運用注塑工序製造各類產品的注塑組件，如智能手機、便攜式視頻遊戲裝置、會議電話終端機、便攜式計算機內存裝置及彈珠機等。根據Ipsos報告，注塑為批量生產注塑組件最為常用的工序。

我們可製作符合《中華人民共和國國家標準GB/T14486-2008－塑料模塑件尺寸公差》定義的MT1精密度的模具，即以上指引的最高精密度模具的技術能力。根據使用模具的特點及涉及的注塑工序，我們大致將注塑組件製造產品大致分為三類：

使用高效模具製造的注塑組件 (「高效注塑」)

我們的高效注塑業務單元專注於使用我們製作的高效模具（有時使用第三方生產的類似模具）來製造注塑組件。根據客戶的要求，我們通常在注塑工序後對部分注塑組件進行二次加工。我們的各高效注塑項目通常需大量生產相同的注塑組件，例如USB閃存及智能手機。



使用標準模具製造的注塑組件 (「標準注塑」)

我們的標準注塑業務單元專注於使用我們製作的標準模具製造注塑組件。相較於我們的高效注塑產品，我們使用標準模具生產的注塑組件通常複雜度較高，涉及較為複雜的加工程序，故需要較多的二次加工程



業 務

序。我們使用標準模具製造的注塑組件包括彈珠機等專業遊戲機及會議電話終端機等商業通訊設備的注塑組件。

使用特種注塑工序製造的注塑組件

特種注塑涉及對標準注塑工序的多項調整，以達到預期的視覺及質量要求。我們使用以下特種注塑技術來加強若干注塑組件的視覺吸引力：

- **模內裝飾注塑(IML)**。模內裝飾注塑可使待嵌入的所需圖案及標誌成為注塑組件的一部分。模內裝飾注塑的實現是通過將印有所需圖案或或標誌的薄膜放入注塑模中，從而在注塑過程中同時壓印該圖案或標誌。生產注塑組件中使用模內裝飾注塑技術印製的圖案和標誌通常更耐磨，且比噴塗在注塑組件表面上的圖案和標誌顏色更加豐富。
- **雙色注塑**。雙色注塑可在同一注塑工序中使用兩種不同顏色或兩種不同類型的塑膠樹脂，從而增強了視覺效果。
- **無痕注塑(RHCM)**。RHCM是一項相對較新的快速加熱和冷卻模具的注塑技術。該工序使注塑組件與傳統的注塑相比具有更好的視覺效果，通常用於生產表面有光澤或較柔滑的注塑組件。



我們特種注塑業務單元所製造的產品包括視頻遊戲機等消費電子產品及智能手機等移動通訊設備外殼的注塑組件。

業 務

客戶、銷售及市場推廣

客戶基礎

我們向各行業的大型及多樣化客戶群銷售產品及提供製造服務。我們的主要客戶包括品牌產品的設計商及生產商以及其合約製造商。2012年，我們已與五大客戶維持長達2至15年的業務關係。我們與我們的客戶均未訂立任何長期採購協議，我們相信此舉乃符合市場慣例。然而，我們依照個別採購訂單進行銷售。我們相信我們已與客戶通過下列方式建立了穩固的關係，其中包括：

- 在早期階段參與產品開發過程，提供模具設計及製作的專業知識和技術
- 憑藉堅持製造質量可靠的模具及注塑組件，建立高質量制造商的聲譽；
- 利用我們事業單位的靈活性按照客戶的需求，為其定制製造服務；及
- 提升我們的擴產能力，滿足客戶不斷變化的需求。

截至2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，來自我們五大客戶的收入分別佔我們總收入的30.7%、40.6%、39.2%及32.5%，而我們的最大客戶分別佔我們總收入的11.3%、15.1%、14.0%及8.2%。請參閱本文件「風險因素－有關本集團業務的風險－我們的大部分收益來自少數客戶，而向其中任何一名客戶的銷售減少或終止或會對我們的業務、經營業績和財務狀況產生重大不利影響」一節。我們客戶中的頗大部分是品牌產品的設計商及生產商及其合約製造商（包括電話會議終端、手機、視頻遊戲設備、彈珠機及汽車部件製造商）。我們相信，我們為眾多下游行業提供服務的策略能降低我們的客戶及行業集中風險。於〔●〕及〔●〕，我們並無經歷客戶的任何重大違約。

於〔●〕，我們的很大一部收入仍來自商業通訊設備、汽車及家用電器行業的客戶，我們亦經歷對我們而言屬重要的若干行業的客戶（如視頻遊戲設備、數碼設備、手機及彈珠機行業）對我們產品需求的重大波動。舉例而言，我們2011年及2012年的

業 務

最大客戶日本一家主要的視頻遊戲設備設計商的合約製造商，並非我們截至2013年6月30日止六個月的十大客戶之一。然而，實際上，我們截至2013年6月30日止六個月的收入較截至2012年6月30日止六個月略有增加。因此，我們相信，我們擁有眾多行業的多元化客戶基礎的業務策略或會減低任何單一客戶或行業的需求大幅減少的影響。截至2013年6月30日止六個月，家用電器、商業通訊設備、汽車及手機行業的客戶對我們的收入作出重大貢獻。有關商業通訊設備、汽車、家用電器、視頻遊戲設備、數碼設備、手機及醫療設備各行業的市場前景及風險，詳情請參閱本文件「行業概覽－通過使用注塑模具製造的注塑模具及注塑組件的下游行業概覽」一節。於〔●〕，我們的產品主要交付至中國、東南亞（包括香港）、歐洲、美國及日本。有關進一步詳情，請參閱「財務資料－合併收益表節選部分詳情－收入」一節。

就我們的董事所知，於〔●〕，我們的董事、他們各自的聯繫人士或任何持有我們已發行股本逾5%的股東於我們的五大客戶中並無擁有任何權益。

下表載列於所示期間我們五大客戶的基本資料：

截至2013年6月30日止六個月				
客戶	主要業務的性質	與本集團 維持關係的 時間（年）	佔本集團 收入%	行業
客戶丁	Polycom的合約製造商；委聘我們製造注塑組件	4	8.2	商業通訊設備
客戶丙	一家彈珠機製造商；委聘我們製作注塑模具及製造注塑組件	2	7.0	彈珠機
客戶甲	Polycom的合約製造商；委聘我們製造注塑組件	15	6.7	商業通訊設備
客戶己	一家總部設在美國的著名手機設計商的合約製造商	2	5.4	手機
客戶戊	一家汽車零部件供應商；委聘我們製作注塑模具	3	5.1	汽車

業 務

截至2012年12月31日止年度

客戶	主要業務的性質	與本集團 維持關係的 時間(年)	佔本集團 收入%	行業
客戶乙	日本一家主要的視頻遊戲設備設計商的合約製造商；委聘我們製作注塑模具及製造注塑組件	3	14.0	視頻遊戲設備
客戶丙	一家彈珠機製造商；委聘我們製作注塑模具及製造注塑組件	2	10.0	彈珠機
客戶甲	Polycom的合約製造商；委聘我們製造注塑組件	15	6.8	商業通訊設備
客戶丁	Polycom的合約製造商；委聘我們製造注塑組件	4	5.0	商業通訊設備
客戶戊	一家汽車零部件供應商；委聘我們製作注塑模具	3	3.4	汽車

截至2011年12月31日止年度

客戶	主要業務的性質	與本集團 維持關係的 時間(年)	佔本集團 收入%	行業
客戶乙	日本一家主要的視頻遊戲設備設計商的合約製造商；委聘我們製作注塑模具及製造注塑組件	3	15.1	視頻遊戲設備
Promens	一家汽車零部件供應商；委聘我們製作注塑模具	6	9.0	汽車
客戶甲	Polycom的合約製造商；委聘我們製造注塑組件	15	8.2	商業通訊設備
客戶戊	一家汽車零部件供應商；委聘我們製作注塑模具	3	4.3	汽車
客戶丁	Polycom的合約製造商；委聘我們製造注塑組件	4	4.0	商業通訊設備

業 務

截至2010年12月31日止年度

客戶	主要業務的性質	與本集團 維持關係的 時間(年)	佔本集團 收入%	行業
客戶甲	Polycom的合約製造商；委聘我們製造注塑組件	15	11.3	商業通訊設備
Sunron	Whirlpool的採購商；委聘我們為製造洗衣機的注塑組件製作注塑模具	6	5.0	家用電器
Electrolux	家用電器全球製造商；委聘我們為製造洗衣機及冰箱的注塑組件製作注塑模具	6	5.0	家用電器
Promens	一家汽車零部件供應商；委聘我們製作注塑模具	6	4.9	汽車
客戶辛	品牌電子產品的設計商及生產商；委聘我們製作注塑模具及製造注塑組件	13	4.5	數碼設備

模具製作客戶

我們為(i)僅聘用我們製作模具的多個下游產業的製造商，及(ii)品牌產品的生產商及設計商及其合約製造商製作模具。我們模具制作分部的很大一部分收入為僅需模具製作而未聘請我們提供注塑的客戶所進行的銷售。該等客戶主要為海外的製造商(如家用電器及汽車部件製造商)，該行為是由於我們於模具設計及製作方面擁有專業技術。

截至2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，模具製作分部的五大客戶貢獻我們模具製作收入的39.0%、47.8%、34.4%及42.4%。

注塑組件製造客戶

我們注塑組件製造服務的客戶包括若干全球領導品牌的合約製造商，如Polycom、日本一家視頻遊戲機設計商、一家位於美國的全球最大的智能手機設計商及一家領先的閃存產品公司。該等合約製造商在其各自的下游製造業務中使用我們供應的注塑組件。

業 務

截至2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，注塑組件製造分部的五大客戶分別為我們的注塑組件製造收入貢獻51.2%、62.2%、57.6%及47.4%。

我們與品牌產品的設計商及生產商的關係

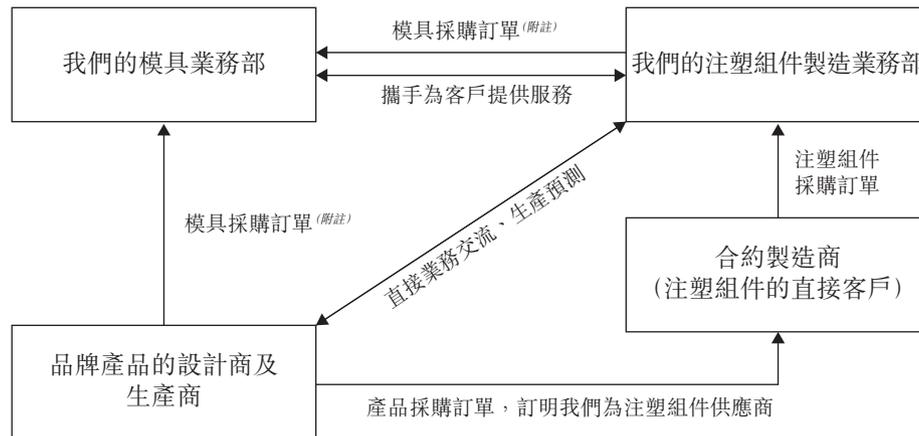
我們的一站式注塑解決方案包括注塑組件工程設計、模具設計、模具製作、注塑組件製造及相關的二次加工服務。我們與品牌產品的眾多設計商及生產商有業務關係，我們向其提供我們的一站式注塑解決方案。許多該等品牌產品的設計商及生產商會直接訂購專門製作的模具，用於製造他們所需的注塑組件。然而，我們通常會收到來自該等品牌產品的設計商及生產商的合約製造商的注塑組件採購訂單。我們通常使用我們製作的模具製造注塑組件。我們認為品牌產品的設計商及生產商通常透過他們的合約製造商訂購注塑組件，原因是其將我們視為該等合約製造商的上游供應商，且我們認為該等安排符合行業規範。

儘管眾多該等品牌產品的設計商及生產商不會直接向我們下達注塑組件的採購訂單，但我們經常與他們有直接的業務關係。在很多情況下，我們直接收到該等品牌設計商及生產商的採購訂單以製作用於生產相關注塑組件所需的模具。此外，我們通常與該等品牌的設計商及生產商就他們各自的合約製造商向我們訂購的注塑組件協商價格、質量及其他重要條款。部分該等品牌產品的設計商及生產商亦向我們提供他們未來需求的定期預測及對我們的生產設施進行現場檢查。

我們認為，我們與品牌產品的設計商及生產商的業務關係通常不會受他們的合約製造商影響。根據我們於〔●〕的經驗，品牌產品的設計商及生產商對合約製造商施加了足夠的影響，故他們的合約製造商將會遵守我們與品牌產品的相關設計商及生產商協定的條款。

業 務

下圖列示我們與客戶的典型業務安排：



附註：根據具體的業務安排，模具採購訂單可(i)向我們的注塑組件製造業務部下達，據此，我們將生成內部銷售訂單，由我們的注塑組件製造業務部發至我們的模具制作業務部；或(ii)直接向我們的模具制作業務部下達。在少數情況下，客戶或客戶委聘的其他第三方提供模具。

銷售及市場推廣

我們於以下兩方面專注市場推廣策略：

- 就現有各主要客戶而言，我們努力增加所提供的產品種類及提高他們向我們下達的訂單量。通過利用我們兩個業務部之間的協同效應，我們努力繼續向該等目前僅聘用我們進行模具製作或注塑組件製造的現有客戶，推廣我們的一站式注塑解決方案。
- 就潛在客戶而言，我們已通過第三方合約銷售代表、在專業貿易雜誌刊登廣告及參加中國及美國備受重視的工業展覽會主動接觸若干策略性目標的潛在客戶，他們為正在增長的特選下游行業（例如消費電子產品及醫療設備等）的領導者。我們相信，我們近期的擴張部分得益於我們能在早期調查並發現該等新興行業，與該等行業的主要行業領導者建立關係，及後把握該等市場的機遇。除維持由各行業的領導者組成的核心客戶基礎及主動接觸我們核心下游產業的目標潛在客戶外，我們亦擬在目前業務量較小或未涉足的其他下游產業探索潛在機遇。

業 務

此外，我們定期參加在中國及美國備受重視的工業展覽會，亦在相關注塑模具及注塑行業及若干我們的下遊產業的專業貿易雜誌上刊登廣告，以擴展我們的業務網絡，加大宣傳及提升品牌知名度。

於2013年6月30日，我們有89名僱員主要從事銷售及市場推廣活動。我們亦在西班牙設有一家代表辦事處，負責與該地區的現有及潛在客戶聯繫及進行營銷活動，而採購訂單則由我們的集團公司直接發出。我們通常直接向我們的客戶推廣及銷售我們的產品及服務。我們兩個業務部內各市場推廣部的項目經理及客戶解決方案團隊主導我們的銷售及市場推廣工作，而我們的第三方合約銷售代表進行協助。

項目經理

我們的客戶與我們的模具製作及注塑組件製造業務部各事業單位間的業務往來分別由兩個業務部內市場推廣部的項目經理主導，他們負責各生產週期內的整體項目監督。

我們模具製作業務部的項目經理執行以下工作，例如報價、評估潛在項目的可行性、承接銷售訂單、協調不同生產團隊及事業單位、在生產過程中與客戶的技術團隊保持聯繫、開具發票、結算付款及必要時跟進客戶的情況。我們注塑組件製造業務部項目經理的職責與我們模具製作業務部項目經理的職責類似，惟注塑組件製造業務部項目經理將聯繫客戶的責任轉授予與其共事的客戶經理。我們相信，利用項目經理監督我們每位客戶的項目，可以促進我們與客戶的有效溝通，並促進與客戶的業務關係。

客戶解決方案團隊

我們的模具及注塑組件製造業務部的各市場推廣部亦擁有客戶解決方案團隊。我們的客戶解決方案團隊就模具及注塑組件向我們的客戶產品設計團隊提供售前設計、可行性及優化建議，並與其密切合作，以確保一項設計可成為作商業化的產品。

在某些情況下，潛在客戶僅給予我們他們產品概念的大致想法，而我們的客戶解決方案團隊將在其產品開發過程中協助該客戶的產品設計團隊，就可選機械設計、優化機械設計規格、量度、彈性、顏色及注塑組件的其他製造要素提供適合客戶對其終端產品願景的建議，以實現更高精確度、更高質量、更低成本、更高自動化及更佳的可維護性。

業 務

一般而言，我們不會就我們的客戶解決方案團隊提供的售前建議另行收取費用。然而，我們相信，我們早期的積極參與不僅可令我們更好地瞭解客戶的需求，亦可令我們向客戶提供實用創新的解決方案，有助他們最大限度降低成本及提升產品功用性及品質。我們相信該等瞭解亦可令我們向客戶作出更準確的報價。此外，我們的積極參與使我們有機會展示自身實力及專業。我們認為，我們的售前設計、可行性及優化建議使我們可生產更優良產品，從而自客戶取得更多業務。很多情況下，我們的客戶聘用我們為我們曾參與產品設計過程的產品提供製造服務。

第三方合約銷售代表

我們認為，在現時我們沒有實質業務的地區較僱用及培育一隊國際銷售人員以及維持辦事處所產生的固定成本而言，聘請熟悉當地情況的第三方合約銷售代表乃擴展我們的銷售網絡及主動接觸目標國際客戶則為更有效及劃算的方法。因此，於〔●〕，我們委聘第三方合約銷售代表負責美國、德國、英國和日本市場或由相關第三方合約銷售代表引入的特定客戶（如本文件本節所載我們於〔●〕的五大客戶的表中所述的客戶乙及客戶丙），以發展新客戶及促進與第三方合約銷售代表介紹的我們現有客戶的實地溝通。我們相信，倘我們與任何第三方合約銷售代表的關係終止，則會面臨有關代表引入的客戶可能隨即離開我們的風險。經我們的董事確認，於〔●〕，我們的第三方合約銷售代表並無涉及向非第三方合約銷售代表引入的任何客戶進行銷售。就我們的董事作出合理查詢後所知，我們的第三方合約銷售代表與本集團相關客戶並不存在任何合約關係，其中包括但不限於第三方合約銷售代表為相關客戶採購產品的獨有權。

我們根據他們各自當地的網絡、客戶名單、過往表現及我們在相關地區的經營狀況選擇第三方合約銷售代表。該等第三方合約銷售代表的性質各不相同，其中部分為我們認為具廣泛網絡及注塑行業經驗的個人代表，而其他則為已建立客戶基礎的當地業界人士。我們亦委聘若干模具服務公司銷售我們的模具產品。

業 務

我們一名注塑組件的第三方合約銷售代表於2009年之前為我們的前僱員。為減少僱員酬金形式的固定成本及為該人士提供更完善的與業績掛鈎的激勵機制，我們於2009年終止僱傭關係，隨後我們於2010年委聘其為第三方合約銷售代表。此外，我們模具產品的一名第三方合約銷售代表於〔●〕之前曾為我們的客戶，而一名為我們的現有客戶。就我們的董事作出合理查詢後所知，該等客戶過往曾向我們下達採購訂單並向他們的客戶銷售我們的產品。據我們瞭解，該類客戶於建立業務關係後有意向我們直接下達採購訂單，因此，我們於2006年10月及2013年4月分別委聘該等客戶為我們的第三方合約銷售代表。除上文所披露者外，我們的董事確認，就他們作出合理查詢後所知，我們的第三方合約銷售代表過往及現時與(i)本公司、其附屬公司、他們各自的董事及股東或任何他們各自的聯繫人或(ii)與各第三方合約銷售代表引入的客戶均無任何業務、僱傭、家族、信託或股權關係。我們的所有第三方合約銷售代表均為獨立第三方。

下表載列於〔●〕第三方合約銷售代表數量及於所示日期已聘請的第三方合約銷售代表數目變動的概要：

	<u>2010年</u>	<u>2011年</u>	<u>2012年</u>	<u>2013年</u>
於1月1日	1	5	5	5
於年內增加	4	—	—	4
於年內終止	—	—	—	—
於12月31日／(2013年則為 6月30日)	5	5	5	9

我們的第三方合約銷售代表數目由2010年1月1日的一名增加至2011年1月1日的五名，這是由於我們實施擴張策略而於2010年增聘四名第三方合約銷售代表的緣故。作為擴張策略的一部分，我們於2013年首六個月增聘四名第三方合約銷售代表。

業 務

於〔●〕，我們已委聘9名第三方合約銷售代表。具體的條款因協議不同而有所不同。下表概述我們與該等合約銷售代表訂立協議的主要條款：

年期：	一般為期一至三年，並可透過簽約雙方的共同協議續約。
區域：	一般規定代理負責的區域。區域乃按地理位置界定或界定為具體客戶的清單。
佣金及費用：	合約銷售代表有權獲得其合約所規定相當於相關交易的銷售額毛利或淨收入若干百分比的佣金。此外，我們同意於固定期間按月向部分該等銷售代表額外支付一筆固定的服務費，以援助他們於若干區域的籌備費用。
終止：	部分合約規定相關合約可由各訂約方書面通知終止，而部分合約亦規定倘各訂約方違反相關合約的條款及條件，則相關合約將予以終止。

根據該等協議，我們通常負責產品設計及生產，而第三方合約銷售代表一般負責於他們各自的區域內維繫客戶關係、提供若干項目管理協調工作及售後服務，並在適當時發展新客戶。我們經由我們的第三方合約銷售代表向客戶提供產品和服務所依據的條款和條件（例如結算政策及產品質保），通常與透過我們本身的銷售及市場推廣團隊獲得的客戶所依據的條款和條件相似。於我們的第三方合約銷售代表引入的交易中，我們的客戶直接向我們下達採購訂單，並瞭解到是我們而並非我們的第三方合約銷售代表向其提供製造服務。客戶直接與我們結算付款，隨後我們將根據有關協議的條款向相關的第三方合約銷售代表支付佣金。於〔●〕，我們與第三方合約銷售代表的委聘合約並無明確禁止我們直接對第三方合約銷售代表引入的客戶進行銷售。然而，經我們的董事確認，於〔●〕，我們並無直接對第三方合約銷售代表引入的客戶進行銷售，原因是我們相信我們的第三方合約銷售代表於我們與他們各自引入客戶的保持業務關係中發揮重要促進作用，倘我們直接與該類客戶發展業務，則很可能破壞我們與現有關係的第三方銷售代表的關係，從而導致他們不會向我們引薦其他潛在客戶。此外，

業 務

為鼓勵我們的第三方合約銷售代表增加向相關第三方銷售代表各自引入客戶的銷售，我們已與第三方合約銷售代表訂立若干委聘協議以訂明按銷售量浮動計算佣金，因此，有關第三方合約銷售代表引入客戶的銷量越高，則支付予有關第三方合約銷售代表的佣金比例越高。於〔●〕，我們與我們的第三方合約銷售代表並無訂立委聘協議規定他們僅為本集團提供服務。

於2010年、2011年及2012年以及2013年6月30日，我們分別與6、10、15及18名客戶擁有業務關係，他們均由我們的第三方合約銷售代表引入。該等第三方合約銷售代表引入的客戶貢獻的收入分別佔截至2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日我們收入的約5.3%、18.8%、37.5%及25.1%。於2010年、2011年、2012年及截至2013年6月30日止六個月，我們向合約銷售代表支付的佣金總額分別為1.3百萬港元、14.9百萬港元、19.9百萬港元及2.8百萬港元。

誠如本節「一 客戶、銷售及市場推廣 — 客戶基礎 — 我們與品牌產品的設計商及生產商的關係」所詳述，我們與品牌產品的設計商及生產商以及他們各自的合約製造商均存在業務關係，他們大多數位於中國。因此，儘管我們的第三方銷售代表與在中國境外的品牌產品設計商進行協商及實地溝通，若干相關採購訂單乃來自該等品牌產品設計商的位於中國的合約製造商，而該等銷售額以向中國客戶的銷售記入我們的財務報表。於〔●〕，該等銷售額分別為16.8百萬港元、119.7百萬港元、191.8百萬港元及54.2百萬港元。

我們相信我們的第三方合約銷售代表模式在擴大海外客戶基礎方面已取得成功。隨著我們的業務增長，我們計劃繼續增加合約銷售代表數量，以招攬新客戶。

業 務

定價政策

我們考慮生產成本以及目標利潤率為產品定價。我們經考慮技術複雜程度、業務風險、市場競爭、客戶關係、客戶的發展潛力及具體採購訂單的採購數量更改我們的目標利潤率。我們維持標準成本數據庫，並根據最新市場資訊定期進行更新標準成本。我們根據標準成本數據庫的標準成本資料編製給客戶的報價單。儘管我們的報價單已指定貨幣折算的即期匯率，這令我們可於外匯匯率出現重大波動時與我們的客戶重新協商報價，我們的報價單並無載有於原材料價格發生重大波動時我們重新協商的規定。我們的報價與客戶確定採購訂單的時間間隔一般為一週。我們的客戶確認採購訂單後，概無任何具體規定我們可重新協商採購訂單，即使原材料價格及／或匯率發生任何重大變動。我們的董事確認，客戶確認採購訂單與採購原材料的時間間隔一般僅分別為接到我們的模具製作客戶採購訂單確認後兩週內及接到我們的注塑組件製造客戶採購訂單後一週內，因此我們的董事認為原材料價格及／或匯率波動的風險並不重大。於〔●〕，我們維持毛利率介乎29.2%至35.8%之間，因此，我們認為我們考慮生產成本及目標利潤率的定價政策使我們成功維持合理的利潤率。

倘客戶通知我們進行工程變動，我們模具的價格不包括引發的後續修改。我們會根據工程變動的複雜程度向我們的客戶收取額外費用。

信貸控制

我們向我們的客戶提供的信貸期限各不相同，視乎地址、可靠性、行業慣例、採購數量、客戶的議價能力及我們與客戶的關係以及整體市況而定。我們的付款方式一般為以預付款項、支票、應收票據或銀行匯款方式結算。請參閱本文件「財務資料－財務狀況分析－貿易及其他應收款項」一節。

業 務

關於模具製作業務部，我們一般要求我們的客戶於下達採購訂單時支付總款項的30%至40%定金，總款項的另外30%一般須於模具已製成及可進行初步測試及檢驗時的30至90日內支付，餘款一般須於最終交付模具之前支付。然而在若干情況下，根據我們與客戶關係的穩固程度，我們會允許客戶保留一部分餘款作為品質保證按金。

關於注塑，我們通常在交付訂購產品後向客戶開立全額發票。我們通常向客戶提供30至90日的信貸期。

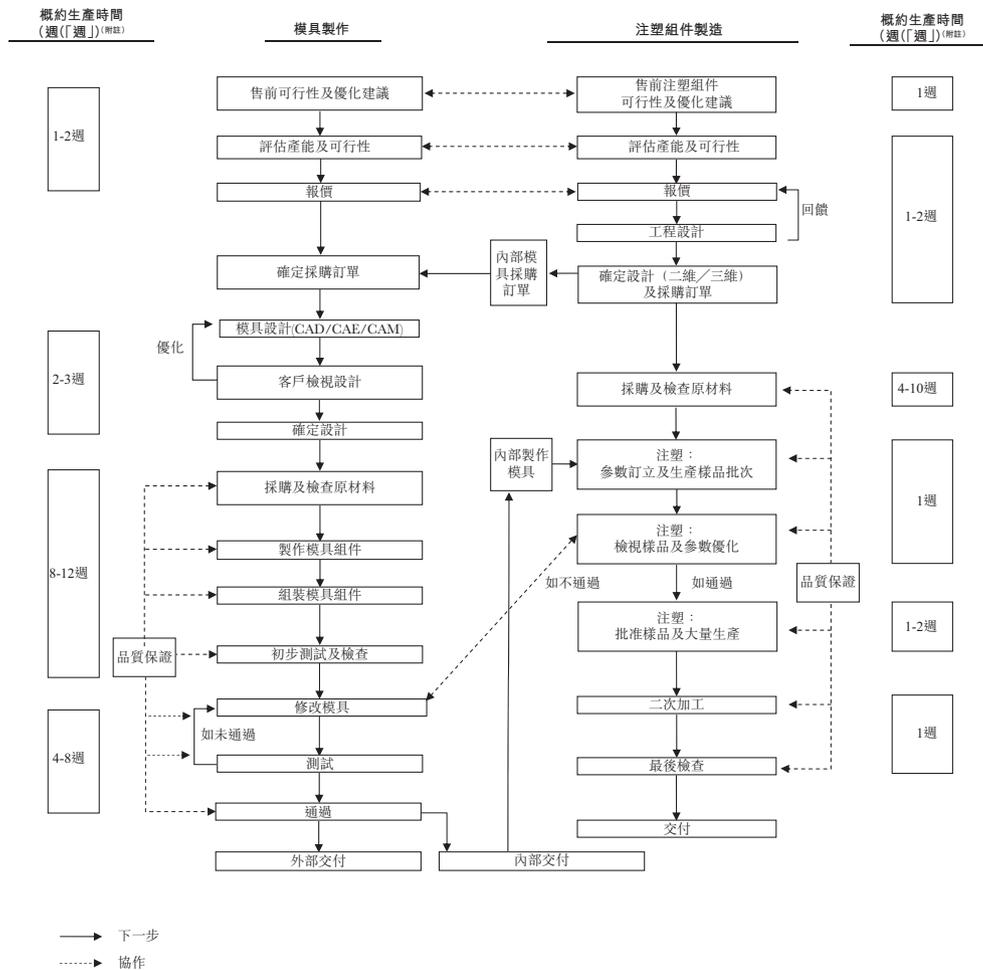
季節性

過往，我們的歷史銷量受到季節性的影響。我們的客戶將我們的產品用於其各自的製造過程中，故我們產品的需求乃隨我們客戶產品需求的波動而波動。我們頗大部分的下游產業（即手機、視頻遊戲機及數碼設備）通常在每年的下半年有較大的需求，這主要受到例如感恩節及聖誕假期等季節性消費模式所影響。因此我們於〔●〕各年的下半年錄得的收入均比上半年高。我們2010年及2011年各年上半年及下半年的收入分配與2012年上半年及下半年的收入分配大致相符。請參閱本文件「風險因素－有關本集團業務的風險－我們的銷售或會波動及受季節因素的影響」及「財務資料－影響我們的經營業績及財務狀況的重大因素－季節性」各節。

業 務

生產流程

下表列示了我們項目週期的工作流程：



附註：僅供說明。生產時間差異甚大，視乎具體產品而定。

模具製作

售前可行性及優化建議／評估產能及可行性

我們的模具製作售前工作的第一步，是與我們的客戶於他們的產品開發期就他們的需求及產品開發計劃進行頻繁溝通。我們與我們的潛在客戶進行大量的售前諮詢，以瞭解他們對其產品的物理性能、功能及美學的要求，並提供貼切的模具可行性及優化建議。

業 務

報價／確定模具採購訂單

我們收到客戶的報價要求後，我們的跨職能團隊（成員包括項目經理、我們的市場推廣小組成員及工程師）將討論客戶的需求並評估項目的可行性及我們的產能。倘項目被視為可行，我們將制定項目計劃（包括初步模具規格、設計優化計劃、預算、時間表及資源分配安排），並向客戶發出報價。

倘客戶接受我們的報價及下達採購訂單，我們將分配項目予一名主管項目經理，由其負責監督項目的日常營運及在整個生產週期聯絡各個內部團隊與客戶。

模具設計／客戶檢視及確認設計

按照客戶產品的特定要求，我們的設計團隊在CAD、CAE及CAM設計與構想時運用電腦軟件程式。當客戶確認模具的規格後，我們將這些資料輸入CAD程式，製成二維設計藍圖及三維設計影像。根據CAD程式的輸出內容，我們的製作技術員將運用CAE模擬，識別最佳製作模型。然後，我們的技術員將製成CAM電腦模擬圖。我們的設計通過了內部審查後，客戶會複查我們的模具設計，確保符合報價及設計規格。我們亦會於設計過程中反映客戶的任何反饋意見。

採購原材料及製作模具組件

模具設計經確定後，我們將採購項目所需的原材料及模具基本組件。請參閱本文件「一 採購」一節。模具通常以各部製作，經過切削、製造、打磨、及／或改進及質量測試等工序後，再進行組裝。根據模具組件的設計及複雜程度，我們或會使用電腦數控、電火花加工、線切割及／或其他工序製作模具組件。電腦數控及電火花加工機器可從CAM程式中下載製作模型，通常用於協助模具製作。

模具組件的組裝、初步測試、修改以及進一步測試

一旦模具組件製作完成，我們的組裝小組將開始組裝模具。我們一般進行幾輪質量測試及調整。我們的品質保證分部、外部測試公司及／或客戶亦將使用模具製造注塑組件樣品。根據從測試及注塑組件生產樣品中得到的反饋，我們可能需進行進一步修改及測試，直至客戶及我們滿意為止。

業 務

驗證及交付

質量令人滿意的模具將予核准，並交付給客戶供其日後使用或運送至我們的注塑廠房用以生產注塑組件。

就我們的若干海外模具客戶而言，模具交付至海外後，我們或會委聘模具製作公司修改及／或維修模具（如必要）。

使用注塑工序製造注塑組件

售前可行性及優化建議／評估產能及可行性

我們的注塑售前工作的第一步，是與我們的客戶於其產品開發期就他們的需要及產品開發計劃進行頻繁溝通。我們會與我們的客戶進行大量的售前諮詢，以瞭解他們對產品物理性能、功能及美學的預期要求，並提供貼切的注塑組件機械可行性、優化及機械設計建議。

報價及機械設計／確認設計及採購訂單

我們收到客戶的報價要求後，我們的跨職能團隊（成員包括項目經理、我們的市場推廣小組成員及工程師）將討論客戶的需求並評估項目的可行性及我們的產能。倘項目被視為可行，我們的工程師會根據客戶的規格製作注塑組件的二維及三維機械設計及結構設計。我們將依據設計進行報價。設計圖將提交予客戶以供其檢視，而我們將根據客戶的反饋按要求進一步優化設計。報價或需根據設計的變更而進行調整。一旦客戶滿意我們的設計，客戶將確定設計並下達採購訂單。

製作模具或採購模具

收到注塑組件的採購訂單後，我們通常亦會向模具製作業務部下達項目所需模具的內部採購訂單。我們的模具業務部將遵循上文所概述的程序製作所需的模具。請參閱「－生產流程－模具製作－報價／確定模具採購訂單」一節。在一些情況下，我們或僱傭第三方模具製造商製作模具。而在其它情況下，客戶將提供用於製造注塑組件的模具。

業 務

採購原材料

收到採購訂單後，我們亦將採購項目所需的原材料。請參閱本文件「一 採購」一節。

注塑

我們會根據注塑組件的規格挑選合適的注塑工序。我們通常將模具裝在注塑機中，然後將塑膠樹脂裝填在機器中，繼而將生產參數輸入機器，生產樣品批次。

檢視樣品後，我們進一步優化生產參數及生產另一批樣品。我們的模具製作業務部或需參考修改模具。該程序將重複直至我們生產出達到我們的質量標準的產品。隨後，我們開始大規模生產注塑組件。在大規模生產過程中，我們的品質保證小組每隔一段時間將對注塑組件的半成品及成品進行測試和隨機測試。

二次加工

隨後，根據客戶的需求，我們進行二次加工（如噴塗、印刷、燙金、超聲波焊及組裝注塑組件）。

最後檢驗及交付

待質量保證小組完成最後的隨機質量檢查後，我們將成品包裝並交付給客戶。

代工

於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，代工費用分別為41.3百萬港元、49.5百萬港元、82.7百萬港元及38.3百萬港元，佔我們銷售成本約11.0%、9.9%、11.4%及11.5%。於〔●〕，產生該等費用的原因如下：

- (i) 聘請代工商生產我們所需的若干物料：我們間或聘請我們鄰近的代工商根據我們的生產需求及指示對我們採購的若干原材料進行加工，原因是聘請代工進行若干加工程序具有成本效益。該等流程的監管方式與我們進行原材料採購、挑選供應商及提供質量保證等程序的監管方式大致相同。請參閱本文件「一 採購」一節。

業 務

- (ii) 將利潤率較低的項目的若干流程進行代工：我們有時將利潤率較低的項目的若干流程進行代工。我們的生產團隊及質量保證團隊根據我們的標準質量保證準則共同管理該等代工。請參閱本文件「質量保證」一節。
- (iii) 為我們的注塑組件製造業務部無法進行內部檢測的若干注塑模具進行模具檢測：我們曾製作若干模具，該等模具須由我們沒有的注塑設備進行代工測試。因此我們需向第三方支付模具測試費。

於〔●〕我們並無訂立長期代工安排，我們按個別採購訂單委聘代工商。於〔●〕，由於有關採購訂單並無載列代工限制，我們的代工商通常並非由我們的客戶指定，且我們通常毋須徵求客戶的同意委聘代工商。然而，倘客戶要求我們不進行任何代工生產，則我們也已遵守該等要求。

於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們分別聘請191、178、163及136名代工商。於〔●〕，我們在獲取該等代工商服務時並未遭遇會對我們的業務造成重大不利影響的任何困難。我們預期於可預見的將來在獲取該等代工商服務時並無任何困難。

生產廠房

生產基地

我們目前擁有四個生產基地，其中三個位於中國廣東省深圳市，而另一個則位於中國江蘇省蘇州市。我們的深圳塘家廠房位於中國廣東省深圳塘家土地之上，負責開展全部模具製作業務及注塑業務。深圳塘家廠房總建築面積為35,824.3平方米。

我們亦於位於中國廣東省深圳市玉律村的深圳玉律廠房A及深圳玉律廠房B內開展注塑業務。深圳玉律廠房A的總建築面積為16,300.0平方米，而深圳玉律廠房B的總建築面積為4,424.0平方米。

於2010年，為配合我們若干客戶位於週邊的生產設施，我們於中國江蘇省蘇州建立一間注塑廠房。我們蘇州廠房佔地總建築面積約5,832平方米。我們的蘇州廠房主要從事通過標準注塑生產注塑組件，但具備財務及人力資源等若干必要的附加功能使其在地域上實現獨立營運。

業 務

有關生產基地的詳情，請參閱本文件「物業」一節。

下表概述於〔●〕我們四個生產基地的地點、主要功能及總建築面積：

地點	主要功能	物業的概約 總建築面積 (平方米)
塘家村 — 深圳塘家廠房	製作模具；模具檢測；質量保證檢測；高效注塑；標準注塑；倉庫；辦公室；	35,824.3
玉律村 — 深圳玉律廠房A	標準注塑；倉庫；辦公室	16,300.0
玉律村 — 深圳玉律廠房B	特種注塑；倉庫；辦公室	4,424.0
蘇州廠房	高效注塑及標準注塑；倉庫；辦公室	5,832.0

設備

我們購入的生產設備均來自日本及歐洲製造商（如OKK、Makino、JSW及Fanuc），且我們相信，我們從該等製造商購買的設備提升了產品質量、提高了生產效率及降低了瑕疵率。下表載列我們於2013年6月30日擁有的主要設備台數：

生產設備	功能	台數
電腦數控銑床	模具製作	50
電火花加工機器	模具製作	45
線切割機器	模具製作	17
注塑機	注塑	191
機械臂	注塑	185

業 務

根據我們的經驗，我們模具製作機器的預期可使用年期約為五至十年，而我們注塑機器的預期可使用年期約為十年。於2013年6月30日，我們模具製作的主要設備的當前平均使用年限約為七年，而我們注塑的主要設備的當前平均使用年限約為四年。

下表載列我們的預期更換時間表及我們主要生產設備的成本：

生產設備	估計平均單價 (千港元)	2014年 (台)	2015年 (台)
電腦數控銑床	2,000	2	5
電火花加工機器	1,500	3	6
線切割機器	1,200	1	3
注塑機	740	9	8
機械臂	140	3	2

於〔●〕，我們的模具製作設備及注塑設備多為日本品牌產品。

產能及使用率

鑒於我們下游產業的多樣性以及我們產品的多樣性和特定客戶性質，我們的董事認為，我們產能及使用率最有意義的計量方法為按我們生產過程中主要設備的生產時間而不是產品輸出的單位或數量計算。

業 務

模具製作

下表載列於所示期間我們的模具業務部的主要模具製作機器的總數量、估計年產能、實際年機器生產時間及估計平均年使用率：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月		7月1日至 9月30日
	2010年	2011年	2012年	2012年	2013年	2013年
	主要模具製作機器的數量 ⁽¹⁾	94	105	110	10.7	112
估計年產能(時數) ⁽²⁾	631,680	705,600	739,200	359,520	376,320	189,840
實際年機器生產時間(時數) ⁽³⁾	585,535	563,690	652,837	304,345	315,471	181,855
估計平均年使用率 ⁽⁴⁾	92.7%	79.9%	88.3%	84.7%	83.8%	95.8%

- (1) 按於所示期間電腦數控銑床、電火花加工機器及線切割機器數目的簡單平均數計算。該等機器將鋼切割、鑽孔及銑削成所需的形狀及設計。一般而言，大部分而並非全部模具產品的製作流程要求我們使用所有三種類型的機器。然而，每個項目使用的機器類型因具體的產品設計而各不相同，且於使用該三種機器時並無常見的瓶頸。
- (2) 按每台主要模具製作機器的理論最高運行時間乘以主要模具製作機器的數量進行估計。每台主要模具製作機器的理論最高運行時間按每月28天、每天20小時計算。假設每天合共20小時的生產時間(其中包括模具生產工人的用餐及休息時間)。假設每月的生產時間為平均28天(其中包括主要模具製作機器每月兩天的定期保養時間)。
- (3) 為機器實際生產所用的總時間。
- (4) 約為機器實際生產所用的總時間除以估計年產能。

模具製作業務部的估計平均年使用率由2010年的92.7%減少至2011年的79.9%，原因是2010年的採購訂單及預期訂貨量增加導致我們於2011年購買若干新機器。於2011年，雖然我們的分部收入大幅增長，但我們模具業務部的實際機器生產時間較2010年保持相對穩定，這是由於我們於交付時確認銷售產品的收入，及我們於2010年開始生產我們收到的大量訂單，但直至2011年才交付有關產品並確認有關收入所致。我們的模具製作業務部的估計平均年使用率隨後增至2012年的88.3%，主要由於手頭訂單增加使產量增加。截至2013年首六個月我們的模具製作業務部的估計平均年使用率為83.8%，與2012年首六個月我們的使用比率一致。

於〔●〕，我們全部的模具製作業務均位於深圳塘家廠房。因此，我們的模具製作業務部的使用率相當於深圳塘家廠房的使用率。

業 務

注塑組件製造

下表載列於所示年度／期間我們注塑業務部的注塑機器總數量、估計年產能、實際年機器生產時間及估計平均年使用率：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月		7月1日至
						9月30日
	2010年	2011年	2012年	2012年	2013年	2013年
注塑機器的數量 ⁽¹⁾	108	133	164	138	190	191
估計年產能(時數) ⁽²⁾	741,312	912,912	1,125,696	473,616	652,080	327,756
實際年機器生產時間(時數) ⁽³⁾	511,686	594,775	972,753	358,874	379,632	227,629
估計平均年使用率 ⁽⁴⁾	69.0%	65.2%	86.4%	75.8%	58.2%	69.5%

(1) 按於所示期間機器數量的簡單平均數計算。

(2) 按每台注塑機器的理論最高運行時間乘以注塑機器的數量進行估計。每台注塑機器的理論最高運行時間按每月26天、每天22小時計算。假設每天的生產時間合共22小時(其中包括注塑生產工人的用餐及休息時間及設置時間)。假設每月平均生產時間為26天(其中包括注塑機器每月四天的定期保養時間)。

(3) 為機器實際生產所用的總時間。

(4) 約為機器實際生產所用的總時間。

我們的注塑業務部的估計平均年使用率在2010年及2011年維持相對穩定。我們注塑業務部的估計平均年使用率在2012年升至86.4%，主要由於手頭訂單增加使產量增加。截至2013年首六個月我們的注塑業務部的估計平均年使用率為58.2%，低於2012年首六個月，主要原因是期內注塑機器數目增加。2013年7月1日至2013年9月30日止三個月我們注塑業務部的估計平均年使用率為69.5%，較截至2013年6月30日止六個月我們的估計平均年使用率上升約10%，這與本集團下半年的生產因季節性而增加相一致。預期注塑業務部的估計平均年使用率於2013年的最後一個季度進一步增加，實際而言，2013年9月的估計平均年使用率已進一步增至72.3%。

業 務

生產基地的產能及使用率

下表載列所示期間我們各生產基地的注塑業務部的注塑機器總數量、估計年產能、實際年機器生產時間及估計平均年使用率：

	深圳塘家廠房	玉律廠房A	玉律廠房B	蘇州產房
2010年：				
注塑機器的數量 ⁽¹⁾	24	57	21	6
估計年產能（時數） ⁽²⁾	164,736	391,248	144,144	41,184
實際年機器生產時間 ⁽³⁾	151,939	309,408	47,155	3,183
估計平均年使用率 ⁽⁴⁾	92.2%	79.1%	32.7%	7.7%
2011年：				
注塑機器的數量 ⁽¹⁾	36	52	29	16
估計年產能（時數） ⁽²⁾	247,104	356,928	199,056	109,824
實際年機器生產時間 ⁽³⁾	211,566	245,775	84,747	52,687
估計平均年使用率 ⁽⁴⁾	85.6%	68.9%	42.6%	48.0%
2012年：				
注塑機器的數量 ⁽¹⁾	71	50	22	21
估計年產能（時數） ⁽²⁾	487,344	343,200	151,008	144,144
實際年機器生產時間 ⁽³⁾	488,035	304,470	81,156	99,092
估計平均年使用率 ⁽⁴⁾	100.1% ⁽⁵⁾	88.7%	53.7%	68.7%
截至2013年6月30日止六個月：				
注塑機器的數量 ⁽¹⁾	115	32	21	22
估計年產能（時數） ⁽²⁾	394,680	109,824	72,072	75,504
實際年機器生產時間 ⁽³⁾	243,503	55,277	32,481	48,371
估計平均年使用率 ⁽⁴⁾	61.7%	50.3%	45.1%	64.1%

(1) 按於所示期間機器數量的簡單平均數計算。

(2) 按每台注塑機器的理論最高運行時間乘以注塑機器的數量進行估計。每台注塑機器的理論最高運行時間按每月26天、每天22小時計算。假設每天生產時間為合共22小時（其中包括注塑生產工人的用餐及休息時間及設置時間）。假設每月生產時間為平均26天（其中包括注塑機器每月四天的定期保養時間）。

(3) 為機器實際生產所用的總時間。

(4) 約為機器實際生產所用的總時間。

(5) 就2012年的若干項目而言，我們於年內若干月份增加了運行時數及／或天數以滿足客戶的需求，因此我們的實際年機器生產時間大於我們的估計年產能。

業 務

產能擴充

為了可以更有效滿足客戶各種不同的需要，加上預期業務將繼續增長，我們計劃持續擴充產能。在模具製作方面，我們計劃投資約70.0百萬港元添置設備及其他資本開支，用以設立一個專門製造超大型標準模具的新事業單位。根據Ipsos對中國汽車行業的產量及產值預測，誠如本文件「行業概覽」一節所述，我們的董事認為對超大型標準模具的市場需求足以支持我們設立一個專門製造超大型標準模具的新事業單位。此外，我們有意進一步投資到添置先進模具製作設備以加大產能。2013年7月1日至2013年9月30日止三個月，我們的模具製作業務部的使用率達95.8%，且我們相信增加我們的模具製作產能以滿足客戶的需求實屬必要。

就注塑組件製造而言，我們計劃斥資約80.0百萬港元購買設備及於2014年及2015年分期擴大深圳產能有關的資本投資。一般而言，除增加注塑組件製作產能外，若干該等新設備亦將提升我們的整體技能，我們相信此舉將使我們能降低生產成本，提供品質較好的產品以及進一步拓展我們所能提供注塑組件製作服務的範圍，從而提升我們的競爭力。亦將於2014年及2015年分期提高產能以迎合本集團的進一步發展。此外，為注塑組件製造分部的產能預留充分的緩衝對本集團而言也十分重要，因為該分部的客戶銷售並不涉及長期銷售合約，因此我們需為我們客戶的短期大宗訂單預留充分產能。我們亦計劃購買設備及於2014年及2015年分期擴大蘇州產能有關的資本投資，以為該地區的客戶提供服務。我們相信，提高蘇州的產能將進一步增強為蘇州的客戶及潛在客戶提供服務的靈活性，這對我們於華東地區的競爭力及實行產能擴充計劃至關重要。

有關我們目前進行的產能擴充及其他資本開支計劃的進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃」一節。

質量保證

我們相信，我們在交付高質量產品方面的優良記錄為客戶選擇我們而非我們競爭對手的主要原因之一。我們明白，如我們製作的模具或我們製造的注塑組件存在任何瑕疵，均會導致我們客戶生產過程中出現重大延誤，甚至出現中斷。因此，我們已實行質量保證政策及程序，以生產出始終如一的優質產品。我們於整個生產過程中的進貨、定期、隨機及出貨各階段進行質檢。

質量保證程序包括：

- *原材料及部件採購*。自供應商採購的所有原材料及部件均會在項目進行採購前予以檢查及測試。此外，我們來源材料的質量透過我們對供應商作出採購前評估而受一定保障。請參閱本文件「一 採購」一節。
- *生產前期*。我們的質量保證團隊負責努力確保我們客戶的質量要求於產品設計及開發階段得到清晰確定、記錄並得到反映。對於模具，須待最終三維設計圖獲客戶批准後，方可開始製作。對於注塑組件，在大多情況下我們會生產、檢測小量樣品並供客戶審批後方會作大量生產。
- *於生產週期內 – 模具*。我們製作的每個模具均依照我們的質量保證准則進行檢查及檢測。部件經加工及／或碾壓而成，我們的技術人員檢查部件及檢測模具部件後，將其組裝進成品模具內。一旦模具製作完成，我們將使用注塑機器測試其性能。為延長模具的使用期限，我們通常會把模具置於更為惡劣的環境中，即相較模具用於注塑組件一般的實際生產條件而言，溫度更高、濕度更高且生產速度更快的環境。
- *於生產週期內 – 注塑組件*。我們的質量保證團隊於大量生產過程中，會按隨機抽樣的基準頻繁進行定期檢測以檢查我們的產品符合客戶的要求及規格。我們的檢測標準包括：一致性、外觀、尺寸及與其他注塑組件的兼容性。
- *於生產週期末*。除我們在生產過程的各階段均施行嚴格的質量保證准則外，我們仍會在產品入倉前進行一次檢查，並於產品交付客戶時再次檢查。

業 務

於2013年6月30日，我們合共聘有188名僱員主要負責質量保證。我們的質量保證人員平均擁有約兩年行業經驗。我們就質量保證標準、程序及要求對質量保證員工進行定期培訓。我們的營銷團隊、設計工程師及管理層不時更新質量保證准則，以反映我們客戶的任何新要求。

我們因良好的質量保證工作而獲得若干份證書：

認證&證書	獲授年份(有效期)	認證/發證機構	獲授實體
ISO9001:2008 (質量管理系統)	2013年10月14日 (至2016年10月14日止)	SGS United Kingdom Ltd Systems & Services Certification	東江塑膠製品(蘇州)
ISO9001:2008 (質量管理系統)	2013年9月3日 (至2014年2月24日止)	SGS United Kingdom Ltd Systems & Services Certification	東江模具(深圳)
ISO9001:2008 (質量管理系統)	2013年9月3日 (至2014年2月24日止)	SGS United Kingdom Ltd Systems & Services Certification	東江精創注塑
ISO13485:2003/ EN ISO 13485:2012 (製造用於醫療器 械的注塑部件)	2013年6月20日 (至2016年2月16日止)	SGS United Kingdom Ltd System & Service Certification	東江精創注塑

上述ISO認證對我們的聲譽及銷售而言至關重要。於〔●〕，我們的ISO9001認證已續期一次並從我們的舊集團公司轉讓了兩項認證予本集團兩家公司。於〔●〕，我們的ISO13485認證已續期兩次及舊集團公司的一項認證轉讓予本集團的一家公司。有關費用並不重大。於〔●〕，任何我們的ISO9001或ISO13485認證均已續期。我們的董事認為，我們日後於上述證書續期時不會遭遇任何重大障礙。

業 務

產品退回及保證

於〔●〕及截至〔●〕，我們並無任何重大客戶訴訟、索償、銷售退回、產品召回、改進或維修事件。於〔●〕，我們於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月的銷售退回分別佔總銷售額0.9%、0.2%、0.2%及0.3%。由於我們生產的模具及注塑組件用於我們客戶的製造過程，我們會努力協助我們的客戶處理任何售後問題。

我們全面檢測我們的產品後才交付予客戶，從而使售後質量問題減至最少。我們的保證條款根據特定客戶的要求及訂單數量因項目不同而有所調整。於〔●〕，產生銷售退回的情況通常為輕微瑕疵。就模具產品而言，我們會派出一組團隊修改或修復有瑕疵的模具，另一個方法是客戶可就該等修改及修復服務指定一家當地模具服務代理，而兩種方法我們都將承擔所需費用。就注塑組件產品而言，我們將為客戶生產新的批次，費用由我們承擔。於〔●〕，有關產品修改及再生產成本對我們的業務、經營業績及財務狀況並無產生重大不利影響。

出口

於〔●〕，我們的主要出品銷售地區為東南亞（包括香港）、美國、歐洲及日本。請參閱本文件「－ 物流安排」一節。

採購

由於我們的生產過程由銷售推動及我們僅於客戶確認他們的採購訂單後才採購材料及組件，故我們一般僅在與我們的客戶確認模具或注塑組件的設計後方開始為項目採購所需原材料。因此我們維得以持最低水平的原材料存貨量。此外，由於與我們發展業務關係的部分主要客戶會定期向我們提供其所需貨品的週期性預測，故我們能更好地預測我們的原材料需求。

我們通常不與我們的供應商訂立長期合約。我們相信我們使用的主要原材料及部件可從若干其他供應商按與我們現有供應商提供的價格相若的價格購得。我們認為，就我們的供應商而言，並無任何集中風險。於〔●〕，我們在原材料及組件採購方面並無遭遇任何困難，亦無遭遇供應商的任何重大違約或延誤，從而對我們的經營造成重大不利影響。我們預期在可見將來不會遭遇任何採購困難。

我們會定期審閱及調整我們給客戶的報價，從而反映原材料及組件成本的大幅波動。

業 務

截至2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們自五大供應商的採購額分別佔我們採購總額的12.1%、11.5%、15.0%及17.1%，而自我們的最大供應商的採購額則分別佔我們採購總額的2.9%、2.7%、5.1%及4.6%。我們與我們2012年的五大供應商已建立業務關係長達兩至九年。於〔●〕，我們最大的供應商包括位於中國一家塑膠樹脂供應商、一家總部位於美國的電聲組件供應商、中國模具部件供應商及一家中國金屬供應商。

模具製作的原材料

我們的模具製作業務的主要原材料包括模架、鋼、銅、熱澆道及若干不太複雜或標準的模具部件。於〔●〕，我們主要從中國國內的供應商採購模具製作的主要原材料及組件。

注塑的原材料

我們的注塑業務的主要原材料包括塑膠樹脂、金屬部件及塗料。於〔●〕，我們主要從香港及中國採購製造注塑組件所用的主要原材料及組件。

篩選供應商

我們施行的原材料採購程序如下：

- 倘我們的客戶並未在其採購訂單中就原材料及組件指明任何要求，我們將向我們的認可供應商採購原材料及組件，供應商的選擇則根據價格、質量及配合我們的生產週期的能力而定。在認可供應商前，我們的質量保證團隊會對備選供應商的產品進行質量檢查並對供應商的生產流程進行現場檢查。
- 我們的客戶有時會在其採購訂單中就若干原材料及組件（如與我們客戶的生產過程相配的若干模具部件）指定特定的供應商或向我們提供一份首選供應商的清單供我們選擇。在此情況下，原材料及組件的價格亦可能由我們的客戶預定。

我們相信我們的供應商是我們成功的關鍵，透過不同活動例如年度供應商大會，我們致力與供應商維持健康與互惠互利的關係。

於〔●〕，就我們的董事所知，我們的董事、他們各自的聯繫人士或持有我們逾5%已發行股本的任何股東概無於五大供應商中擁有任何權益。

業 務

結算

我們的供應商一般向我們授予30至90天的信貸期，而我們一般通過銀行匯款或支票與供應商結算付款。

存貨管理

我們的存貨主要包括原材料、半成品及成品。對於我們的模具業務部而言，由於大部分成品於項目完成後直接交付予客戶或我們的注塑業務部，故我們倉庫中的成品數量極其有限。對我們的注塑業務部而言，我們將成品存在倉庫，且在交付客戶前偶爾會使用第三方倉庫。

於〔●〕，我們的存貨週轉天數分別為約94天、77天、61天及96天。請參閱本文件「財務資料－合併資產負債表的若干項目－存貨」一節。

物流安排

我們一般將我們產品的付運外包給中國及香港的第三方物流供應商。該等外包安排使我們減少因交通事故、交貨延誤及遺失而承擔的潛在責任風險，該等風險將由我們的物流供應商承擔。

市場及競爭

主要的業務推動因素

作為諸多產業終端產品設計商、生產商及製造商的上游供應商，我們的主要業務推動因素包括(i)我們主要市場在全球的產品市場需求；(ii)我們下游產業的增長以及我們招攬及服務該等產業客戶的能力；(iii)金屬材料的使用轉換為塑膠材料的使用趨勢，將進一步提高我們產品的需求；(iv)塑膠產品於各行業應用的增加從而引致對我們產品的需求增加；及(v)我們利用我們的聲譽、技術專長及產品品質招攬及挽留客戶的能力。

業 務

我們的董事認為，我們的客戶生產的產品在全球使用，而我們的產品交付地點可能與銷售相關最終產品的國家不一致。例如，我們向歐洲製造汽車的客戶銷售我們的模具產品，但製造的汽車或會於歐洲以外的國家進行銷售。因此，我們的董事認為本集團的業務及經營業績主要受我們的下游產業狀況的推動。於〔●〕，我們的下游產業範圍廣泛，包括家用電器、汽車及其他行業。下文列示推動我們業務的若干下游產業需求：

- 家用電器行業 — 根據Ipsos報告，家用電器行業對塑膠的需求為每年逾一百萬噸。由於材料及生產技術的改進，生產家電時可用注塑組件替代金屬部件，故預期注塑在家用電器領域的使用將持續擴大。然而，家用電器行業受整體經濟狀況的影響，而整體經濟狀況可能對可支配收入及更換家用電器的需求造成影響。
- 汽車行業 — 根據Ipsos報告，眾多的功能性汽車部件的生產依靠注塑。舉例而言，生產一輛汽車需逾200個內飾件模具。隨著汽車發展趨勢朝著輕型、節能和環保車輛發展，預期塑膠材料將廣泛用於製造汽車部件。根據中國模具工業協會的資料顯示，兩至三千克的金屬材料可由一千克塑膠代替，使車輛運行更輕便及更經濟；倘汽車重量降低約10.0%，則燃油消耗可減少約6.0%至8.0%。

有關我們專注的各下游產業對本公司產品需求的驅動因素的更多詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。我們擬於未來繼續保持我們擁有眾多下游產業的業務策略。

競爭格局

我們經營的模具制作及注塑行業高度分散。行業的經營者遍佈世界多個不同國家，因此，我們與中國國內及全球的行業經營者競爭。模具製作及注塑行業的經營者可能具備以下一項或多項能力：注塑組件工程設計、模具設計、模具製作、注塑組件製造及二次加工服務。

我們在模具分部的主要競爭對手為提供一站式注塑解決方案的中國公司以及從事注塑模具製作的位於中國的公司。

業 務

我們在注塑分部的主要競爭對手為提供一站式注塑解決方案的中國公司以及從事運用注塑工序製造注塑組件的位於中國的公司。

我們認為，加入本行業的主要門檻包括精密模具製作的專業技術知識、與客戶緊密的業務關係及高成本的設備。

此外，我們相信我們在以下的主要競爭因素方面與其他模具製作商、注塑組件製造商及注塑解決方案供應商競爭，而充分具備該等競爭因素的能力亦體現若干加入本行業的門檻：

- 專業技術 — 我們下游產業的客戶需要專業技術及支持，尤其是當產品及生產流程日趨複雜時。一流公司知悉如何在招攬客戶方面享有競爭優勢。
- 產品質量 — 由於模具或注塑組件的任何瑕疵可能會非常不利於我們的客戶並導致其項目及生產流程成本高昂，故盡量減少不合格產品的瑕疵及退貨極其重要。始終如一的產品質量會提升本公司的聲譽，從而在與其它對手競爭時享有優勢。
- 服務效率及速度 — 由於產品生命週期在下游行業中日益縮短，為使客戶及時應對市場需求，盡快獲得銷售收益及從產品開發與銷售中獲得最大價值，生產提速尤其重要。
- 規模 — 我們的客戶要求供應商具有一定的經營規模以確保能夠滿足他們的需求量。規模較大的公司在招攬較大訂單及／或大型客戶方面享有競爭優勢。
- 靈活性 — 倘我們的客戶的需求出現變化，則我們須在短時間內提高產量、發貨到不同地點或快速有效地更改或改善產品等。具備靈活業務模式并能應對客戶不斷變化需求的公司較其競爭對手享有優勢。
- 成本 — 除上述因素外，客戶選擇其注塑解決方案供應商時亦重視具競爭力的成本。

業 務

我們認為，憑著我們的專業技術及專業知識、產能及生產效率，以及我們的良好往績記錄和客戶基礎的規模，我們較眾多競爭對手更具競爭優勢。尤其是，我們認為，我們在模具製作方面的專業技能使我們能提供在質量方面具競爭優勢的產品及服務。我們亦認為，與日本、美國及歐洲的國際競爭對手相比，我們在成本方面亦具有競爭優勢。按2012年來自製作注塑模具的收入排名，我們在中國位居第二。

有關本行業競爭格局的資料，亦請參閱本文件「行業概覽－中國的競爭格局」一節。

研發

我們從事以下研發工作：(i)新模具製作及注塑技術與程序的開發及標準化；(ii)與客戶並肩進行開發新產品的設計工作；(iii)項目內校正及優化過程；及(iv)對我們自己的CAD/CAE/CAM工具進行二次開發及客制化以提升我們的產品設計及開發能力。於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們分別斥資約12.6百萬港元、16.5百萬港元、27.5百萬港元及10.8百萬港元投放於研發活動，我們已將該等成本列為開支。該等成本包括僱員福利開支，及用於研發活動的原材料及消耗品。

我們的研發人員平均擁有七年的行業經驗。於招募研發人員時，我們一般要求擁有學士學位以上及至少擁有三年相關經驗。於2013年6月30日，我們共有20名研發人員。此外，我們客戶解決方案團隊的技術專家及我們設計團隊的技術人員支持我們的研發活動。

模具研發

我們有一個由模具業務部經驗豐富的模具專家組成的團隊，主要專注於開發我們模具設計及製作程序以及推進我們各項程序及規則的標準化。該等模具專家亦會對我們從第三方購入的電腦軟件進行二次開發，增強該軟件的功能及性能以及將按我們的生產流程定制該軟件。我們各模具事業單位的模具設計技術員均為該等模具專家提供支援。我們亦有一個由來自模具製作營銷團隊的多名技術專家及工程師組成的客戶解決方案團隊，其主要職責是從事預售模具產品，與我們主要客戶的設計團隊共同開發模具產品。請參閱本文件「－客戶、銷售及市場推廣－銷售及市場推廣－客戶解決方案團隊」一節。

業 務

注塑研發

我們有一個由注塑業務部技術部門的多名注塑專家組成的團隊，從事注塑研發活動。我們各注塑事業單位的注塑技術員均為該等工程師提供支援。我們亦有一個由來自注塑營銷團隊的多名技術專家及工程師組成的客戶解決方案團隊，其主要職責是從事預售注塑組件，與我們客戶的設計團隊共同開發以注塑方式製造的注塑組件。請參閱本文件「－ 客戶、銷售及市場推廣－ 銷售及市場推廣－ 客戶解決方案團隊」一節。

我們計劃進一步投資於生產流程自動化。我們相信，自動化提高了產品質量的穩定性並減少人為錯誤所造成的瑕疵。我們亦相信，隨著中國勞動成本上升，利用低技術勞工而非機械已不能夠帶來顯著的成本優勢，自動化趨勢是必然的。

與華中科技大學深圳華中科技大學材料成型與模具國家重點實驗室合作

於〔●〕，我們已與華中科技大學深圳華中科技大學材料成型與模具國家重點實驗室（「**華中實驗室**」）訂立兩份研究合作協議。華中實驗室有能力完成用於我們的模具設計及模具製作過程的計算機軟件程序的二次開發工作，該等軟件乃根據相關協議的條款，我們已同意在保密的基礎上向華中實驗室提供資金支持及若干技術資料，以對模具設計軟件進行二次開發從而更適合我們產品設計流程。就其中一項協議項下開發的軟件而言，我們及華中實驗室共同擁有開發軟件的知識產權。就另一項協議而言，華中實驗室擁有開發軟件的知識產權，倘開發的軟件商業化，則我們有權共同分享利益。於〔●〕，我們就兩個研究項目向華中實驗室累計支付人民幣216,000元（相等於約272,635港元）。目前，該等開發軟件已用於我們的營運。

我們計劃持續與華中實驗室的合作關係。合作的長期目標是通過開發更好的計算機軟件程序提高我們的效率及我們模具設計及模具製作過程中的自動化水平。

業 務

資訊管理系統及標準化

我們已投資建立一個資訊管理系統，該系統包括ERP系統、財務軟件、辦公室自動化及人力資源管理軟件。我們的信息技術部管理我們的資訊管理，並促進各部門的日常營運。

我們積極推動我們的程序及規則標準化。由於我們在不同的項目累積了經驗，我們會設法製作若干可以應用於不同情況及在新項目上應用的系統及程序。透過我們程序的標準化，我們致力提高我們各項運作效率，以及實現產品品質的穩定性。憑藉我們從服務各種行業的客戶中獲得的專業知識，我們已累積了具有豐富的設計及生產知識的數據庫，這使我們能應用不同行業及客戶的設計及生產技能及技術。

在進行標準化的同時，我們亦就知識管理軟件系統作出投資及實施知識共享程序。所有我們的僱員均可使用已儲存全部項目數據及記錄的一個中央信息網絡，該網絡有利於提高透明度及促進內部學習和改進。

知識產權

由於模具或注塑組件的設計一般是我們客戶的私有財產，我們通常不會將我們所設計的模具或我們所製造的注塑組件註冊專利權。然而，我們的研發工作已使我們獲得先進的模具及注塑組件結構以及創新的生產流程及技術。因此，我們已在中國申請並成功註冊專利保護該等知識產權。於〔●〕，本公司擁有17項專利，其中一項為發明專利及16項為實用新型專利。於〔●〕，我們擁有兩項發明專利的待批專利申請。

我們的董事確認，於〔●〕，我們並無遭遇任何知識產權侵權，從而對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響。於〔●〕，我們的董事確認我們並無收到任何侵權索賠，亦無向任何第三方提呈侵權索賠。請參閱本文件「風險因素－我們可能無法充分保護我們的知識產權」一節。

業 務

我們嚴格制定并監督實施若干措施，以確保妥善使用客戶的知識產權及保密資料。例如，我們的僱員已與我們簽訂保密協議，規定機密資料（包括但不限於全部客戶資料）以及設計及製造資料未經我們書面同意不得洩露予任何第三方。保密協議亦規定，所有該等資料均須妥善保管，且僱員未經正式授權不得將資料攜帶出本集團場所之外。我們的生產場已安裝門禁系統用以限制進入生產區域，且僅有獲授權人士出示安全卡後才可進入事業單位。我們亦實行政策制定標準規定僱員保守新產品資料的機密，包括限制使用存備敏感資料的計算機、安裝閉路電視、詳述處理樣品的流程，並安排特定人員監督實施該政策。

僱員及員工

於2012年12月31日，我們有3,222名直接及全職僱員及擁有141名第三方勞務派遣的工人。於2013年6月30日，我們合共擁有2,650名直接及全職僱員，其中2,597名在我們的深圳生產基地及53名在我們的蘇州廠房。於2013年6月30日，我們亦擁有244名第三方勞務派遣的工人。員工人數下降與銷售的季節性有關，我們的大部分銷售訂單在該年的下半年交付貨品，因而在該年上半年聘用較少生產員工。於〔●〕及截至〔●〕，我們並無發生對我們的經營造成重大不利影響的僱員投訴或索償。於〔●〕，我們亦在蘇州分別聘用了三家獨立的第三方勞務派遣公司為我們的蘇州工廠派遣生產工人，此乃為一種物色及招募合格員工的更有效及划算的方法。於〔●〕，我們亦委聘深圳一家第三方勞務派遣公司向我們派遣生產工人，以在客戶訂單激增的情況下滿足我們的短期用工需求，尤其是毋須較高技能的工作方面。有關更多詳情，請參閱本文件「－僱員及員工－勞務派遣協議概要」一節。

業 務

下表載列於2013年6月30日我們按職能劃分的僱員及派遣工人明細：

職能	於2013年6月30日		
	直接 僱員總數	佔直接 僱員總數 百分比	第三方 勞務派遣 公司派遣 的員工
財務及會計	38	1.4%	—
銷售及市場推廣	89	3.4%	—
設計	273	10.3%	—
研發	20	0.8%	—
生產	1,671	63.1%	231
質量保證	188	7.1%	13
行政	359	13.5%	—
其他	12	0.4%	—
共計	2,650	100%	244

我們已落實僱員培訓計劃以應對不同職位的要求。我們相信，該等舉措有助於提高僱員的生產力。

如中國法規規定，我們為我們的中國僱員繳交強制性社保基金款項，包括養老保險、醫療保險、失業保險及住房公積金。

經相關政府機關及我們的董事確認，於〔●〕及截至〔●〕，除「— 法律訴訟及監管合規」一節所披露者外，我們並不知悉根據中國國家和地方勞動和社會福利相關法律法規本集團過往有任何嚴重違規事宜。

業 務

勞務派遣協議概要

我們已分別於2011年8月、2012年1月及2012年9月與蘇州的三家人力資源公司訂立勞務派遣協議。我們與其中一家公司訂立的合約將於2013年8月屆滿終止而不會續約，預期這將不會對我們的業務造成重大影響。該等勞務派遣協議均為期兩年，其一般條款及條件的概要如下：

我們的主要義務包括：

- 向勞務派遣公司支付按每位員工基準計算的每月一次性付款及勞務派遣公司的管理費；
- 按相關協議的規定為被派遣工人購買商業保險及／或工傷保險；及
- 如因工負傷，且金額超過相關投保範圍的，應根據各自的勞務派遣協議訂明的條款與勞務派遣公司共同負責賠償。

勞務派遣公司的主要義務包括：

- 與派遣工人訂立勞動合同，向被派遣工人代發工資；
- 為被派遣工人作出社會保險供款；及
- 派遣合適的工人；

於〔●〕，我們亦已於2013年3月在深圳與一家人力資源公司訂立勞務派遣協議，為期一年，內容有關向我們深圳的廠房派遣生產工人。本協議的條款及條件與上述勞務派遣協議的條款相若。於〔●〕，我們並未根據協議派遣工人，我們訂立相關的安排旨在應付因客戶訂單的突然急增而需要短期勞工的情況。

據我們的中國法律顧問告知，根據中國相關規章制度，上述勞務派遣協議為合法、有效及具有約束力。

根據我們中國法律顧問的意見，向我們提供勞務派遣服務的勞務派遣公司證照齊備。蘇州的三家勞務派遣公司各自分別確認：(i)其已與派遣予我們的所有合同工簽訂勞動合同；及(ii)其已遵守相關中國法律，根據相關中國法律為被派遣的工人繳付社保金額及並無侵犯該等工人的合法權利及權益。

業 務

保險

我們已就有關生產設備及存貨購買保單。該等保單投保了火災、地震及其他自然災害引起有關生產設備及存貨的損失。我們認為我們已根據行業慣例對不可預見的意外損失投了足夠保險。我們並無根據保單提出任何重大索償，而自開始營業以來並無發生任何重大業務中斷事故。

我們並無投保產品責任險，原因是中國法律並無要求且我們相信這做法符合行業慣例。

於〔●〕及直至〔●〕，我們並無收到任何重大產品或產品責任索償的要求。

財務風險管理

我們設有財務風險管理機制，旨在降低匯率、信貸、利率風險及其他風險。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－有關財務風險的定性及定量披露」一節。

外匯及外幣風險

本集團的收入主要以美元、歐元、港元及人民幣計值。我們的銷售成本主要以人民幣、港元及美元計值。請參閱本文件「財務資料－有關財務風險的定性及定量披露－外匯風險」一節。

對沖

於〔●〕，由於我們的收入及成本通常以不同貨幣計值，故若干我們的舊集團公司進行外匯對沖交易以減低有關外匯市場（尤其是人民幣及美元）波動的風險。

我們的首席財務官管理我們的外匯對沖，而我們的首席執行官監控我們的外匯對沖。於〔●〕，根據我們的對沖需要及當時的外匯情況，我們的首席財務官將搜集有關各對沖工具的資料進行分析，並釐定止損點。隨後我們的首席財務官將搜集各銀行有關財務工具的報價，並向我們的首席執行官呈報該報價，而我們的首席執行官將評估及就是否訂立相關對沖協議作出決定。我們相信，我們的首席執行官及首席財務官在外匯交易方面擁有豐富經驗。我們並無計劃於可預見的將來訂立任何對沖安排。

業 務

有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－有關財務風險的定性及定量披露－外匯風險－衍生金融工具」一節。

稅項

雖然享有上述稅收優惠，但主要受預扣所得稅及不可扣除開支影響，本集團於2010年、2011年及2012年及截至2013年6月30日止六個月的實際稅率分別為26.5%、29.8%、27.4%及28.1%。

由於重組，有關作為「高新技術企業」享有稅務優惠的附屬公司將不再為本集團的一部分。因此，預期我們於未來期間將無法繼續享有該等優惠企業所得稅率，這或會導致我們的實際稅率增加。儘管我們將為我們的若干新經營附屬公司申請「高新技術企業」資格，但僅可連同相關實體的經審計賬目遞交申請。因此，我們預期2013年的實際稅率較高。

物業

於〔●〕，我們並無擁有任何物業。我們目前在中國租賃四個生產基地。

業 務

中國的生產基地

下表載列於〔●〕我們在中國的租賃物業概要：

生產基地	出租人	租期	總建築面積 (平方米)	地點	業權瑕疵及其他合規事宜
深圳 塘家廠房	東江科技 (深圳)	2013年6月1日至 2016年5月31日	35,824.3	深圳 塘家土地	東江科技(深圳)租用深圳塘家廠房受到若干限制。因此，我們或須遷出深圳塘家廠房。詳情請參閱「一化解有關我們若干租賃物業風險的計劃」一節。亦請參閱「風險因素－有關本集團業務的風險－有關我們生產設施若干租賃物業的法律事項的風險，或會迫使我们自若干我們的生產設施搬離」一節。
深圳 玉律廠房A	曾偉坤先生 (獨立第三方)	2013年6月1日至 2014年6月15日	16,300.0	中國廣東省 深圳市 玉律村	業主並無房產證。因此，我們或須遷出深圳玉律廠房A。詳情請參閱「一化解有關我們若干租賃物業風險的計劃」一節。亦請參閱「風險因素－有關本集團業務的風險－有關我們生產設施若干租賃物業的法律事項的風險，或會迫使我们自若干我們的生產設施搬離」一節。
深圳 玉律廠房B	新東江塑膠 (深圳)	2013年6月1日至 2014年5月31日	4,424.0	深圳 玉律土地	我們的中國法律顧問確認，我們的業主擁有深圳玉律廠房B及其土地的適當業權。
蘇州廠房	蘇州高新區 出口加工區 投資開發 有限公司 (獨立第三方)	2013年3月1日至 2014年5月31日	5,832.0	中國江蘇省 蘇州市	我們的中國法律顧問確認，我們的業主擁有蘇州廠房的合法業權及其土地的適當業權。
共計			62,380.3		

有關與我們的關連人士就深圳塘家廠房及深圳玉律廠房B簽立的租約的更多詳情，請參閱本文件「關連交易－持續關連交易」一節。

業 務

除上文及本文件「一 法律訴訟及監管合規」一節所披露者外，我們各自的業主已向我們提供必要業權文件的憑證。我們的中國法律顧問已告知我們，我們在中國訂立的租約屬合法、有效並具約束力。

由於在中國（包括我們頗大部分業務的所在地深圳）的生產成本上升，我們一直探索把部分深圳業務搬遷至其他更具成本效益的地點的可能性，從而讓深圳業務可以集中於對技術需求更多及附加價值更高的業務操作上。於〔●〕，我們尚未物色到深圳以外的適當地點。

化解有關我們若干租賃物業風險的計劃

有關深圳塘家廠房的瑕疵

深圳塘家廠房的業主東江科技（深圳）並未完全遵守有關深圳塘家廠房物業租賃的相關法規。根據我們的中國法律顧問廣東君道律師事務所的意見，深圳政府部門核發的產權證分為兩種：紅本房產證及綠本房產證。紅本房產證的物業的業主有權（其中包括）出租相關物業；而綠本房產證的物業的業主出租相關物業受到限制，惟經國土局（定義見下文）批准及支付應補交的地價款除外。

根據深圳有關法律法規，東江科技（深圳）按當時的通行市價的75.0%折讓收購擁有綠本房產證的深圳塘家土地，收購條件是該土地必須用於高科技項目。由於東江科技（深圳）目前持有綠本房產證，根據深圳市相關法律法規，深圳塘家土地的租賃必須取得國土局的批准及須支付應補交的地價款。然而，相關法律法規並無規定在未取得事先批准情況下出租該土地作高新技術項目用地及支付應補交的地價款的任何處罰，例如沒收土地或逐出租戶。

業 務

我們有關深圳塘家廠房的意向

基於上文所述並經考慮(i)與東江科技(深圳)就租賃深圳塘家廠房訂立的租賃協議已在有關當局登記(即東江科技(深圳)租用深圳塘家廠房事宜已向政府機關匯報);(ii)東江科技(深圳)自2009年以來一直出租深圳塘家土地的若干物業予獨立第三方,且相關租賃協議亦已在有關當局登記(因此,自2009年以來,東江科技(深圳)出租部分深圳塘家廠房予第三方的事宜亦已向政府匯報);(iii)於及截至〔●〕,國土局(定義見下文)未向東江科技(深圳)或本集團發出遷出令;及(iv)根據我們的董事及中國法律顧問諮詢國土局用地科專管員,過往遷出令通常是因為工程逾期竣工,且若東江科技(深圳)已依法辦理了租賃備案登記,國土局作出處罰、要求終止租約及/或要求承租方搬遷的可能性甚微;我們的董事相信,我們被迫遷出深圳塘家廠房的可能性很小。因此,我們計劃繼續租用深圳塘家廠房,直至相關租約於2016年5月31日屆滿。深圳塘家廠房的總建築面積為35,824.3平方米,佔我們所有生產基地的總建築面積約57.4%。我們的董事認為,深圳塘家廠房對我們的模具製作業務部而言至關重要。

轉換房產證

完善深圳塘家廠房土地業權瑕疵的承諾

為進一步降低被迫搬遷的風險,東江科技(深圳)已向我們承諾將深圳塘家廠房土地的綠本房產證轉為紅本房產證以此完善深圳塘家廠房的土地業權瑕疵。此外,我們最終股東〔已向我們承諾〕,他們均會促使東江科技(深圳)遵行其上述承諾項下的義務,倘其未能遵行相關義務,各位最終股東會對本公司就此遭受的所有損失、成本及損害作出彌償。

業 務

轉換房產證的手續

我們的中國法律顧問確認，深圳當地法律法規並無限制在支付應補交的地價款並取得紅本房產證後租賃深圳塘家土地。我們的中國法律顧問進一步告知我們，相關法律法規並無關於辦理高科技項目的綠本房產證轉為紅本房產證的明文手續。經適當諮詢深圳市規劃和國土資源委員會光明管理局（「**國土局**」）用地科專管員以及深圳市產權登記中心光明登記科（「**登記中心**」）（統稱「**相關部門**」）科長及另一位工作人員，中國法律顧問向我們確認該等部門是處理有關綠本房產證轉為紅本房產證事宜的地方主管部門）後，我們的中國法律顧問告知我們，東江科技（深圳）需要通過以下步驟方可將現有綠本房產證轉為紅本房產證。東江科技正在辦理以下程序，有關程序預期將於2014年4月前完成。經適當諮詢相關部門後，我們的中國法律顧問向我們確認，東江科技（深圳）通過完成以下程序將深圳塘家廠房的綠本房產證轉為紅本房產證並無重大法律障礙，且深圳塘家土地的綠本房產證轉為紅本房產證後，東江科技（深圳）可依據相關中國法律法規自由轉讓、出租、抵押深圳塘家土地及其上蓋物業（包括將深圳塘家廠房出租予我們）。

業 務

程序	詳情	預期時間
1. 更新現有綠本房產證以反映深圳塘家廠房已完成若干期建設	<p>東江科技（深圳）已於2013年12月4日就更新綠本房產證在指定報刊上刊登通告。於通告期間，倘有任何異議，登記中心將審核異議的理由，倘登記中心認為異議的理由屬合理，登記中心會聯絡異議方及東江科技（深圳）解決相關異議所述事項。登記中心確認，過往異議主要歸因於建築承包商的費用決算問題。基於(i)東江科技（深圳）過往曾更新其深圳塘家土地的綠本房產證；(ii)經與登記中心討論，除與建築承包商的糾紛之外，一般情況下，過往並無任何其他事宜對申請更新綠本房產證產生重大不利影響；(iii)東江科技（深圳）已與建築承包商訂立相關工程決算協議書，據此，訂約方均已確認建築費用已獲協定及結算；及(iv)深圳塘家廠房已運營多年且東江科技（深圳）從未接獲任何第三方有關土地所有權的重大投訴，東江科技（深圳）認為其更新綠本房產證不會遇到重大障礙。</p> <p>倘於30天通告期內無異議，或登記中心認為相關異議不合理，或東江科技（深圳）與相關方已解決相關異議，則登記中心須發放經更新綠本房產證以反映深圳塘家廠房已完成若干期建設。</p>	2014年1月初之前

業 務

程序	詳情	預期時間
<p>2. 向國土局（即負責審核將深圳塘家廠房綠本房產證轉為紅本房產證的書面申請的相關機關）遞交書面申請及相關支持材料。</p>	<p>東江科技（深圳）確認，其須於現有綠本房產證更新後十個營業日內向國土局遞交書面申請及相關支持材料，以將深圳塘家廠房的綠本房產證轉為紅本房產證。</p> <p>經國土局用地科專管員確認，評估申請的標準包括(a)相關物業建設已竣工；(b)申請人已取得已更新綠本房產證；(c)並無違法建築；及(d)原土地購買合約中並無規定限制土地轉讓。基於(a)深圳塘家廠房的建設已竣工；(b)我們將於辦理本手續之前獲得經更新綠本房產證（如本表格上文所述）；(c)據我們中國法律顧問告知，鑑於深圳塘家廠房的所有樓宇均已發佈竣工驗收備案收文回執，深圳塘家土地上建造的物業均不會被視為違法建築；及(d)深圳塘家土地的土地購買協議及現有補充協議並未包含轉讓限制條款，因此東江科技（深圳）認為其申請將深圳塘家土地的綠本房產證轉為紅本房產證不會遇到任何重大障礙。東江科技（深圳）亦向國土局用地科專管員確認，儘管深圳塘家土地現有綠本房產證規定深圳塘家土地的所有權不得買賣，但該條款僅記載於房產證而非土地購買協議，因此該記載將不會影響深圳塘家廠房的綠本房產證轉為紅本房產證的申請。</p>	<p>2014年2月之前（經計入（其中包括）2014年1月末及2月初的中國新年假期）</p>

業 務

程序	詳情	預期時間
3. 支付應補交的地價款及訂立補充協議	<p>經國土局用地科專管員確認，適用應補交的地價款乃根據「深圳市宗地地價測算規則（試行）」（「測算規則」）計算，該規則乃由深圳市規劃和國土資源委員會於2013年1月8日頒佈。測算規則規定，應補交的地價款須根據國土局公佈的「深圳基準地價」計算，該地價可根據若干因素予以調整，如容積率、物業類型及土地產權證剩餘年期。</p> <p>東江科技（深圳）已聘用獨立估值師評估深圳塘家土地的適用應補交的地價款（「地價款」）。基於根據測算規則編製的估值，獨立估值師已評估應補交的地價款乃介乎人民幣111.5百萬元（相當於約140.7百萬港元）至人民幣115.2百萬元（相當於約145.4百萬港元）之間。</p> <p>為確保有充足財務資源支付應補交的地價款，東江科技（深圳）已與中國一間銀行訂立兩項託管安排，據此，該銀行須代表東江科技（深圳）合共代管約人民幣120.0百萬元，且其僅能就支付應補交的地價款向國土局相關銀行賬戶發放該代管資金。東江科技（深圳）確認，其將於收到國土局支付應補交的地價款的通知後五個營業日內指示相關銀行發放該筆貸款資金以支付應補交的地價款。</p> <p>經國土局用地科專管員確認，將綠本房產證轉為紅本房產證的申請人亦須簽署國土局編制的補充土地購買合約，而國土局須於收到作為支付應補交地價款憑證的銀行貸款收據及申請人簽訂的補充土地購買合約後，加簽補充土地購買合約以供申請人進一步處理。</p>	2014年3月之前

業 務

程序	詳情	預期時間
4. 東江科技(深圳)須就綠本房產證轉換為紅本房產證於登記中心辦理登記手續，而相關部門負責發放產權證。	經登記中心工作人員確認，該手續僅為登記手續，並非批准手續。登記中心須於收到申請材料後開始進行登記，相關材料包括申請書、支付應補交的地價款憑證、與國土局簽署的補充協議、綠本房產證原件及其他申請材料。該手續須耗費30天(毋須作出公告)。 基於該手續僅為行政手續，東江科技認為其辦妥該手續並無重大障礙。	2014年4月之前

有關深圳玉律廠房A的業權瑕疵

深圳玉律廠房A的業主並無深圳玉律廠房A的房產證。因此，據我們的中國法律顧問告知，根據中國法律法規，相關租約屬無效。在此情況下，我們或會被迫遷出深圳玉律廠房A。深圳玉律廠房A的總建築面積為16,300.0平方米，約佔所有生產基地總建築面積的26.1%。

我們有關深圳玉律廠房A的意向

我們的董事認為被迫搬遷的可能性較低，乃鑒於(i)深圳玉律廠房A的租賃協議已在有關當局登記(因此，我們租用深圳玉律廠房A的事宜已向政府機關匯報)；(ii)我們自2005年以來租用深圳玉律廠房A；(iii)於及截至〔●〕，國土局未向深圳玉律廠房A的業主或本集團發出遷出令；及(iv)根據我們的董事及中國法律顧問諮詢國土局用地科專管員，若深圳玉律廠房A的業主已依法辦理了租賃備案登記，國土局作出處罰、要求終止租約，並要求承租方搬遷的可能性甚微。因此，我們計劃繼續租用深圳玉律廠房A，直至相關租約於2014年6月15日屆滿，屆時我們將搬遷深圳玉律廠房A的業務至東江科技(深圳)位於深圳塘家土地的廠房。我們的董事認為，由於我們的四個生產基地均有廠房製造注塑組件，深圳玉律廠房A單獨而言對我們的業務並非至關重要。

業 務

深圳塘家廠房的生產業務（「塘家業務」）及深圳玉律廠房A的生產業務（「玉律A業務」）的應急安排

儘管我們認為被迫遷出深圳塘家廠房及深圳玉律廠房A的可能性低，但是我們已制定如下應急計劃：

1. 外包

於〔●〕，我們一直外包若干注塑模具製作程序予代工商。請參閱「－生產流程－代工」一節。倘我們被迫遷出深圳塘家廠房（模具製作業務部所在地），則我們會即時尋求外包模具製作程序予代工商，以降低對模具製作業務的影響。我們的董事認為，我們在模具製作板塊方面的核心實力主要在於產前階段，即售前可行性與優化方案及模具設計。此外，與以往的安排一樣，我們會進行品質控制，確保代工商生產的產品符合客戶的質量標準。於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們分別聘用191名、178名、163名及136名代工商。我們的董事確認，於〔●〕我們委聘的代工商均為獨立第三方。根據董事對代工商的認識，我們每年可向代工商外包最高約369,600個生產小時或我們2012年模具製作業務產能的50.0%。倘於遷出深圳塘家廠房期間我們的外包暫增至50.0%，則我們的營運重點將從內部生產及半成品品質控制轉變為現場監控代工商的工作及產品導向的品質控制。儘管我們的模具製作程序會引致額外的代工費用，但我們亦可節省若干生產間接成本（如租金開支、水電及維修開支）。此外，於〔●〕，我們進行過大多數生產過程外包予代工商的項目，該等項目的經營利潤率已達到在我們工廠內完成項目生產過程所達到（大部分或全部）的經營利潤率。因此，我們的董事認為本集團的整體經營及財務狀況不會受到有關外包的重大不利影響。

業 務

2. 提高未受影響的生產基地的生產

目前，我們的全部四個生產基地均從事注塑組件製造，其中深圳玉律廠房B及蘇州廠房並無業權瑕疵。倘我們被迫遷出深圳塘家廠房及／或深圳玉律廠房A，則我們會增加深圳玉律廠房B及蘇州廠房，及（如適合）深圳塘家廠房或深圳玉律廠房A的生產工人的生產班次。於2013年6月30日，我們的191台注塑機中的43台約佔我們注塑組件業務部產能的22.5%，位於深圳玉律廠房B及蘇州廠房。2012年，深圳玉律廠房B及蘇州廠房的使用率分別為53.7%及68.7%。儘管我們假定注塑組件業務部每月的最大作業天數是26天，但倘我們被迫即時遷出深圳塘家廠房及／或深圳玉律廠房A，則我們會增加未受影響生產基地的生產班次數目，及重新安排維護時間表以增加未受影響生產基地的產能。倘若我們被迫搬遷該一處或兩處廠房，雖然我們計劃增加深圳玉律廠房B及蘇州廠房的使用率，但我們其他廠房可能無足夠能力吸納受影響廠房的全部產能，故我們已確定備用廠房（定義見下文）。

3. 搬遷

作為我們的後備計劃，我們亦與一名獨立第三方即深圳市宏發投資集團有限公司（「後備廠房業主」）訂立了三份具有法律約束力的協議（統稱「租賃前協議」）。根據租賃前協議，於2014年6月30日或之前，我們有權利（非義務）要求後備廠房業主在收到通知後15天內與我們訂立正式的租賃協議，以租賃位於深圳市寶安區公明街道根玉路與南明路交匯處宏奧工業園的若干廠房（統稱「後備廠房」），總建築面積約為53,715平方米。倘我們被迫遷出深圳塘家廠房及／或深圳玉律廠房A，則我們可以行使租賃前協議的權利，以使我們可以按所需搬遷塘家業務及／或玉律A業務至後備廠房。

我們估計搬遷塘家業務及玉律A業務至後備廠房的成本分別約為人民幣33.3百萬元（相當於約42.0百萬港元）及人民幣12.5百萬元（相當於約15.8百萬港元），其中包括物流支出及後備廠房翻新的資本開支。

業 務

後備廠房概覽

後備廠房位於深圳市寶安區公明街道根玉路與南明路交匯處宏奧工業園，距離深圳塘家廠房5.9公里及距離深圳玉律廠房A4.4公里。後備廠房總建築面積約為53,715平方米，作工業用途。於〔●〕，後備廠房已被佔用，但後備廠房的業主確認彼將在我們通知彼的日期起3個月內，通過聯絡現時承租人而為我們提供空置廠房。當租賃前協議將近屆滿時，倘東江科技（深圳）仍未將綠本房產證轉換為紅本房產證，則我們應尋求續訂租賃前協議或與另一方洽談訂立類似的安排，我們應於本公司中期報告及年報披露租賃前協議的狀態（包括是否與另一方洽談及該方與該廠房的詳情，直至（以下較早者為準）(i)東江科技（深圳）已將綠本房產證轉換為紅本房產證，而玉律A業務遷入位於深圳塘家土地的東江科技（深圳）的廠房；或(ii)行使我們所享有的租賃前協議的權利，以訂立所需的正式租賃協議。

據我們的中國法律顧問告知，後備廠房業主擁有後備廠房的合法業權並可出租後備廠房予第三方，而租賃前協議屬合法、有效並具有法律約束力，乃基於(i)後備廠房的總建築面積約53,715平方米；及(ii)深圳塘家廠房及深圳玉律廠房A的總建築面積約為52,124平方米，我們的董事認為後備廠房擁有足夠大的空間，可以容納塘家業務及玉律A業務。我們的董事經與後備廠房的業主商討後確認，後備廠房的業主應擁有足夠及適合的場所出租予我們，乃基於(i)後備廠房位於總建築面積約為242,000平方米的宏發高新產業園，故出租予本集團的場所僅佔相關場地總建築面積約22%；(ii)現有若干場所空置，並經考慮若干現有已佔用場所的租賃協議將於年底屆滿及很可能不會重續，根據租賃前協議宏發高新產業園內應有充足場所可供本集團使用；(iii)鑒於我們已與後備廠房業主訂立租賃前協議，本集團可優先於其他現有／潛在租約租賃後備廠房；及(iv)後備廠房業主在深圳擁有租金相若的其他兩處類似地方可供出租，總建築面積約248,000平方米。就我們的董事向地產中介作審慎查詢後所知悉，尚有與其規模及租金相若及用途類似且鄰近深圳塘家廠房的其他替代生產廠房（除後備廠房外）可供長期租賃。

業 務

深圳塘家廠房及深圳玉律廠房A的搬遷安排

倘我們在TK Technology將深圳塘家綠本房產證完成轉換為紅本房產證之前被迫遷出深圳塘家廠房及／或深圳玉律廠房A，則我們將根據相關租賃前協議要求後備廠房業主立即與我們就一個或多個後備廠房（如有必要）訂立正式的租賃協議。在後備廠房業主騰空交出後備廠房前，我們將按有效搬遷的方式整理生產設備、附屬裝置、原材料及半成品，而我們亦會聯絡物流公司，為我們的搬遷提供所需的支援。根據我們過往的廠房擴充及從深圳玉律廠房A搬遷若干事業單位至深圳塘家廠房的經驗，預期搬離深圳塘家廠房及／或深圳玉律廠房A（可同時進行）分別需時一週及再需一週進行安裝和調試生產線及場地翻新，而我們預期我們的生產經營將於實際搬遷開始當日起計兩週內完全恢復生產。舉例而言，倘我們被迫停止塘家業務及／或深圳玉律廠房A並假設深圳塘家廠房及／或深圳玉律廠房A於此情況發生時正在全面運營，則各生產廠房各自的最大生產時間損失為16週，即以下各項之和：(i)旨在訂立正式的租賃協議而向後備廠房業主發出15天通知的期間；(ii)旨在讓現有承租人交出後備廠房的3個月通知的期間；及(iii)搬遷、安裝及配備生產線以及場地翻新需要2週。根據相關事業單位於截至2012年12月31日止年度在深圳塘家廠房經營的收益，16週的生產時間的損失意味著按比例計算收益損失約160.0百萬港元，但並無計及潛在外包的收益及未受影響的生產基地的生產班次數目可能增加。有關深圳塘家廠房2012年的估計年產能及估計平均年使用率，請參閱本文件「－生產廠房－產能及使用率－模具製作」一節。根據相關事業單位於截至2012年12月31日止年度在深圳玉律廠房A經營的收益，16週的生產時間的損失意味著按比例計算收益損失約117.0百萬港元，但並無計及未受影響的生產基地的生產班次數目的可能增加所錄收益。有關注塑組件生產基地2012年的估計年產能及估計平均年使用率，請參閱本文件「－生產廠房－產能及使用率－注塑組件製造」一節。此外，我們可能因客戶對延遲或不能交付產品而可能提出的索償蒙受損失。

業 務

與後備廠房業主訂立的租賃前協議的主要條款

三份租賃前協議的主要條款基本相同，概述如下：

- 年期：** 從租賃前協議日期至2014年6月30日（包括該日）。
- 主體事項：** 於2014年6月30日或之前，我們有權（非義務）要求後備廠房業主就所需數目的後備廠房訂立正式的租賃協議，而業主有義務在通知日期起計15個工作日內與我們訂立正式的租賃協議。後備廠房業主有義務在正式租賃協議日期起計三個月內把相關後備廠房交吉給我們，各租賃協議年期為5年。
- 租金：** 假設我們租用所有後備廠房，後備廠房的租金總額為每月人民幣1,074,293元（相當於約1.4百萬港元）。
- 按金：** 按金總額為人民幣150,000元（相當於約189,330港元）。
- 彌償：** 倘後備廠房業主未能騰空交出後備廠房，然而，在此情況下後備廠房業主有義務為我們物色合適的廠房、承擔與物色其他廠房有關的所有其他成本及向我們退還雙倍按金。有關所涉風險的詳情，請參閱本文件「風險因素—有關本集團業務的風險—有關我們生產設施若干租賃物業的法律事項的風險，或會迫使我們自若干我們當前的生產設施搬離」一節。

業 務

彌償

有關（其中包括）(i)本集團任何成員作為租戶使用東江科技（深圳）擁有的土地，而由於東江科技（深圳）未就深圳塘家廠房的租務取得土地局批准；及(ii)本集團任何成員公司作為租戶使用深圳玉律廠房A，而由於深圳玉律廠房A的業主並無有關深圳玉律廠房A的物業業權文件，由此而引致本集團任何成員公司承受或產生的所有申索、損失、負債、損害、成本、徵費、費用、開支及罰款，每位最終股東已共同及個別承諾向本集團每位成員作出彌償並使他們獲得足額賠償。

香港辦公室

於〔●〕，我們已向東江科技集團在香港租用一間辦公室，總建築面積約為78平方米。該辦公室主要用作我們在香港的主要營業地點。有關該協議條款的詳情，請參閱本文件「關連交易－持續關連交易－持續關連交易豁免遵守獨立股東批准規定－香港租賃協議」一節。

西班牙銷售代表辦事處

於〔●〕，我們已向獨立第三方在西班牙租用一間辦公室，總建築面積約為25平方米。該辦公室主要由我們用作在西班牙的代表辦事處。

保證本公司未來不會收購或租賃有業權瑕疵的內部監控措施

自2013年11月起，於續訂我們的租約或訂立新租約時，我們僅在（其中包括其他因素及情況）相關業主擁有出租／出售相關物業的權利及持有無任何業權瑕疵的全部相關業權文件的情況下，我們將租賃或購買物業。於訂立租賃協議或房地產物業買賣協議前，倘對潛在業權瑕疵存在疑問，我們亦會諮詢我們的法律顧問。

業 務

環境和安全監督合規

我們受若干國家和地方環境及安全相關法律及法規的規管。請參閱本文件「監管概覽－中國法規概覽－生產安全」及「監管概覽－中國法規概覽－環境保護」各節。

雖然我們的製造過程中產生若干污水、固體廢料及化學廢棄物，但我們相信，我們的製造過程對環境並無產生重大不利影響。此外，我們已採取措施減少或處理於我們的製造過程中所產生的廢水。該等措施包括污水處理系統及承包予第三方收集及處理我們的固體廢料及化學廢棄物。

此外，我們承諾繼續遵守適用的中國環境保護法律及法規。我們成立了一個由我們其中一名執行董事及其他管理人員組成的環境、健康及安全委員會，根據一套書面的工作程序定期檢查我們的設施。我們的環境、健康及安全委員會向我們的執行董事翁先生報告，而該委員會所發現的任何違規行為須被及時處理。我們亦已採取必要措施保護我們的員工在工作上的健康及安全，並已獲授下列認證：

認證及證書	獲授年份(有效期)	認證／認證機構	獲授實體
ISO14001:2004 (環境管理系統)	2013年8月8日 (至2015年6月23日止)	深圳市南方認證有限公司	東江精創注塑
ISO14001:2004 (環境管理系統)	2013年8月8日 (至2015年6月23日止)	深圳市南方認證有限公司	東江模具(深圳) 有限公司
ISO14001:2004 (環境管理系統)	2013年8月8日 (至2015年6月23日止)	深圳市南方認證有限公司	佑東模具(深圳) 有限公司

上述證書對我們的聲譽及銷售至關重要。於〔●〕，我們的ISO14001證書已續期一次及我們的舊集團公司向本集團兩實體轉讓兩份證書，並招致一項並不重大的重新認證費用。於〔●〕，我們並無被拒絕重續任何ISO14001證書。我們的董事認為，我們日後於上述證書續期時不會遭遇任何重大障礙。

業 務

於〔●〕，我們並未遭遇違反任何有關環境保護及安全適用法律及法規的重大違規問題，亦無因使用我們的產品或因使用我們的產品所引致的安全和健康問題而遭到我們的客戶或公眾的重大投訴。除本文件「一 法律訴訟及監管合規」一節所披露者外，經我們的中國法律顧問確認，我們並不知悉根據適用的中國環境保護法律及法規本集團存在任何過往重大違規事宜。於〔●〕及截至〔●〕，我們亦無因不遵守適用環保法律及法規而遭受任何重大罰款或索償，或因我們的環境措施而收到任何法庭傳票。

於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們遵守適用環境保護法律及法規的成本分別為約人民幣349,000元、人民幣519,000元、人民幣499,000元及人民幣361,000元（分別相當於約441,000港元、665,000港元、630,000港元及466,000港元）。此外，據我們所知，於〔●〕及截至〔●〕，並無指稱我們在製造經營過程中產生的化學品對環境造成任何重大影響的索償或調查。2013年我們遵守適用環保法律法規的費用預計與我們過往遵守適用環保法律法規的費用相若。

我們為僱員提供及規定他們配帶經定期測試的保護裝備以確保安全（視情況而定）。我們認為我們的工作環境安全，在我們的營運過程中甚少出現工傷。於2010年、2011年及2012年及截至2013年6月30日止六個月，分別報告48、55、24及10宗事故。同期有關該等事故向員工支付的賠償額並不重大。於〔●〕及截至〔●〕，我們並無錄得在業務營運過程中任何導致死亡或嚴重受傷的意外。

獎項、證書及資格

經查閱《國家重點支持的高新技術領域》及根據公司的確認，我們的中國法律顧問認為，公司之經營範圍屬於高新技術領域。董事進一步確認，租賃深圳塘家廠房的附屬公司自其成立以來一直從事高新技術項目。

業 務

在對我們所提供的產品及服務的質量及我們業務營運的優越性提出認可後，我們的客戶及各種行業協會已向我們授予下列各種獎項：

獎項／證書	授予年份	頒獎機構	獲獎單位
優秀作業獎	2006年	香港工業總會 香港模具協會	TK Mold Ltd.
優異證書	2010年	香港工業總會 香港模具協會	東江科技（深圳）
慈善企業獎	2010年	深圳寶安區政府	本集團
工具設計獎一金獎	2010年	香港工業總會 香港模具協會	東江科技（深圳）
2011年優秀外商 投資企業	2011年	中國外商投資 企業協會及深圳 外商投資企業協會	東江科技（深圳）
SanDisk2011年 最佳供應商獎	2012年	SanDisk	TK Internatioinal BVI
最佳質量獎	2012年	Whirlpool	TK International BVI

法律訴訟及監管合規

於〔●〕，我們並無牽涉任何已對或預期對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響的任何未決仲裁、訴訟或行政訴訟。

據我們的中國法律顧問告知，除下表披露者外，我們已取得在中國進行業務所需的所有執照、許可或證書，而他們並不知悉於〔●〕發生根據中國法律法規的任何重大違規事件。

除下文所述的違規事項外，董事並不知悉於〔●〕及直至〔●〕本集團發生根據中國法律法規的任何過往及重大違規事件。董事認為該等違規事件（不論單獨或共同違規）未曾及將不會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

業 務

本集團

不合規事宜	不合規的原因	法律後果及 潛在最重處罰 及其他財務責任	(i)涉事人員身份及職位 (ii)已採取的糾正措施及 現狀	防止未來 違規及確保 持續合規的措施
<p>1. 若干我們的中國附屬公司並無為其部分僱員悉數繳納社會保險。</p> <p>(i)自2013年6月1日起，東江科技(深圳)及新東江塑膠(深圳)的大部分僱員已分別被轉移至並由東江模具(深圳)及東江精創注塑聘用。然而，東江模具(深圳)及東江精創注塑尚未給該等部分僱員悉數繳付2013年6月及2013年7月的社會保險。</p> <p>(ii)於2010年5月至2012年3月期間，東江塑膠製品(蘇州)並無根據相關法律法規按薪資為其所有僱員悉數繳納社會保險供款。</p> <p>我們的中國附屬公司於(●)有關上述第(i)及(ii)項尚未繳納的社會保險供款總額約為人民幣554,000元(相當於699,000港元)。</p>	<p>(i)我們的部分僱員來自農村地區，該等農民工已在其家鄉的村鎮作了戶籍登記。相關地方政府部門在對從一個地方遷移至另一個地方的農民工社會保險供款計劃方面的慣例各不相同。因此，農民工將其社會保險登記轉至其他所在地並繼續繳納社會保險供款有一定困難。在此種情況下該等僱員並無意願登記並繳納社會保險供款；及</p> <p>(ii)人力資源部並不熟悉相關法律法規。</p>	<p>根據《中華人民共和國社會保險法》及相關法律法規，社保局有權就於法定期限內發生的任何違規事件勒令我們在指定期限內支付未付的社保供款並自逾期日期起按每日逾期付款0.05%的比率繳納罰金。我們的董事確認，於(●)，相關中國附屬公司尚未被勒令繳納相關社會保險。</p> <p>倘相關部門勒令本集團繳納但本集團並無在相關部門的指定時間內繳納，則也會處以未繳金額的一至三倍罰款。</p> <p>我們於(●)已作出為數人民幣554,000元(相當於699,000港元)的全額撥備，即有關該等中國附屬公司的社會保險未繳供款及本集團截至2013年6月30日的最高風險承擔。</p>	<p>(i)人力資源部的人力資源職員。</p> <p>(ii)本集團已自2013年8月起根據相關法律法規為所有僱員悉數繳納社會保險。</p>	<p>我們的人力資源部門將在繳納社會保險之前根據僱員的記錄對比僱員總數核對繳納社會保險的僱員總數並與全體僱員總數作對比。</p> <p>為了確保我們遵守中國的社會保險法律，我們已製定書面政策及合規手冊，確保及時繳納社會保險供款。</p> <p>我們已委聘中國法律顧問向我們提供相關法律法規的培訓，包括社會保險法律。</p>

業 務

不合規事宜	不合規的原因	法律後果及 潛在最重處罰 及其他財務責任	(i)涉事人員身份及職位 (ii)已採取的糾正措施及 現狀	防止未來 違規及確保 持續合規的措施
<p>2. 本集團若干中國附屬公司未為其部分僱員悉數繳納住房公積金。</p> <p>(i)自2013年6月1日起，東江科技(深圳)及新東江塑膠(深圳)的大部分僱員已分別被轉移至並由東江模具(深圳)及東江精創注塑聘用。然而，東江模具(深圳)及東江精創注塑仍未給該等部分僱員繳付2013年6月及2013年7月的住房公積金。</p> <p>(ii)佑東模具於2013年6月及2013年7月前並無為其部分僱員悉數繳納住房公積金供款。</p> <p>(iii)東江塑膠(蘇州)於2013年7月前並未根據相關法律法規為其部分僱員按薪資悉數繳付住房公積金。</p> <p>我們的中國附屬公司於(●)有關上述第(i)、(ii)及(iii)項未繳納的住房公積金供款總額約為人民幣161,000元(相當於203,000港元)。</p>	<p>(i)我們的部分僱員來自農村地區，該等農民工已在其家鄉的村鎮作了戶籍登記。相關地方政府部門在對從一個地方遷移至另一個地方的農民工住房公積金方面的慣例各不相同。因此，農民工將其住房公積金轉至其他所在地有一定困難。在此種情況下該等僱員並無意願登記並繳納住房公積金；及</p> <p>(ii)人力資源部不熟悉相關法律法規。</p>	<p>根據《住房公積金管理條例》及相關法律法規，住房公積金的主管部門有權就於法定期限內發生的任何違規事件勒令我們於指定時間內繳納未繳的住房公積金。我們的董事確認，於(●)，相關中國附屬公司尚未被勒令繳納未繳的相關住房公積金。</p> <p>倘我們未能在住房公積金主管部門勒令我們繳納公積金的指定時間內繳納，則該部門可向法院申請強制執行。</p> <p>我們於(●)已作出為數人民幣161,000元(相當於203,000港元)的全額撥備，即有關中國該等附屬公司的住房公積金未繳供款及本集團截至2013年6月30日的最高風險承擔。</p>	<p>(i)人力資源部的人力資源職員。</p> <p>(ii)本集團已自2013年8月起為其僱員悉數繳納住房公積金。</p>	<p>為了確保我們遵守中國的住房公積金法律，我們已製定書面政策及合規手冊，確保及時繳納住房公積金供款。</p> <p>我們已委聘中國法律顧問向我們提供相關法律法規的培訓，包括住房公積金法律。</p>

業 務

不合規事宜	不合規的原因	法律後果及 潛在最重處罰 及其他財務責任	(i)涉事人員身份及職位 (ii)已採取的糾正措施及 現狀	防止未來 違規及確保 持續合規的措施
3. 我們的中國附屬公司即佑東模具、東江模具(深圳)、東江精創注塑及東江塑膠製品(蘇州)並無就可能引發潛在職業病及危害的所有建設項目採取預防及控制職業病及危害的程序。	行政部疏忽且未足夠重視相關法律法規。	<p>根據《中華人民共和國職業病防治法》，生產安全監督及管理部門有權提出警告，勒令其於指定時間內整改。倘我們無法於指定時間內整改，則本集團可能被處罰款人民幣100,000元至人民幣500,000元。倘情節嚴重，我們亦可能被勒令停止可能引發職業病及危害的生產，或終止或停止我們的有關建設項目。</p> <p>經諮詢深圳及蘇州職業病防治部門(我們的中國法律顧問確認該等單位是處理此事宜的適當地方部門)，倘企業申請補辦審批程序，主管部門不會因延遲申請而加以處罰。</p> <p>於〔●〕，我們並未因有關職業病防治的審批程序出現瑕疵而受到主管部門的調查或詢問或行政處罰。</p> <p>根據上述因素，我們的中國法律顧問認為主管部門對本集團施加處罰的風險極低及本公司並無在此方面作出撥備。</p>	<p>(i)行政部的行政職員。</p> <p>(ii)於〔●〕，我們的深圳附屬公司已補辦完職業病防治驗收手續，東江塑膠製品(蘇州)預期於2014年1月之前補辦完驗收手續。</p> <p>本公司〔●〕後將於中期及年度報告中披露整改進度。</p>	<p>我們將諮詢中國法律顧問，以在新的建設項目開始動工或生產活動前瞭解相關法律法規。</p> <p>此外，我們的內部審核部門應審閱職業病及危害防治的相關法律法規的合規情況。</p> <p>我們已委聘中國法律顧問向我們提供相關法律法規的培訓。</p>

業 務

不合規事宜	不合規的原因	法律後果及 潛在最重處罰 及其他財務責任	(i)涉事人員身份及職位 (ii)已採取的糾正措施及 現狀	防止未來 違規及確保 持續合規的措施
4. 東江塑膠製品(蘇州)未能向生產安全監督及管理部門遞交有關安全設施建設竣工及最後驗收的書面報告。	行政部疏忽且未足夠重視相關法律法規。	<p>根據《建設項目安全設施「三同時」監督管理暫行辦法》，主管部門有權發出警告及處以最低人民幣5,000元至最高人民幣20,000元不等的罰款。</p> <p>經諮詢蘇州國家高新技術產業開發區安全生產監督管理局(我們的中國法律顧問確認該單位是處理此類事宜的適當地方部門)，東江塑膠製品(蘇州)不會因為其未能遞交相關書面報告而遭受處罰。</p> <p>我們的董事確認，截至(●)，我們尚未因生產安全備案的程序出現瑕疵而受到主管部門的調查或詢問或行政處罰。我們也尚未牽涉任何重大生產安全事故。</p> <p>根據上述因素，我們的中國法律顧問認為生產安全監督管理局對東江塑膠製品(蘇州)的處罰概率極低，及本公司在此方面並無作出撥備。</p>	<p>(i)行政部的行政職員。</p> <p>(ii)經諮詢蘇州國家高新技術產業開發區安全生產監督管理局及根據《建設項目安全設施「三同時」監督管理暫行辦法》，並無明文規定相關部門向未辦理上述備案但已開工的施工單位提供備案服務，因此，東江塑膠製品(蘇州)不能通過補辦書面報告的方式改正不合規的情況。</p>	<p>我們將不時檢查在中國的生產設施的防火及機械安全狀況。我們也將確保所有的僱員獲得必要的安保設備，以防止發生生產安全事故。</p> <p>此外，我們的內部審核部門應審閱相關建設項目開始動工後的法律法規合規情況。</p> <p>我們已委聘中國法律顧問向我們提供相關法律法規的培訓，包括新的建設項目的生產安全法律。</p>

業 務

舊集團公司

<u>不合規事宜</u>	<u>不合規原因</u>	<u>法律後果及潛在最重處罰及其他財務責任</u>	<u>(i) 涉事人員身份及職位</u> <u>(ii) 已採取／將採取的糾正措施</u>
5. 東江科技(深圳)尚未取得主管土地局對高科技項目用途的指定物業出租的批准。	我們的行政部並不熟悉有關高科技項目用地出租的相關法律法規。	根據深圳市的相關法律法規，除非取得事先批准及支付應補交的地價款，否則按高科技用途折價購買的物業的業主不得出租該物業。相關法律法規並無規定在未經事先批准的情況下出租高科技項目用途的物業的任何處罰，其中包括沒收土地或驅逐租戶。 於〔●〕，東江科技(深圳)並未因高科技項目用地未經授權出租而受到主管土地局的詢問或調查或行政處罰。 我們的董事確認，於2013年5月31日(即東江科技(深圳)轉讓其資產及業務予本集團的生效日期)，東江科技(深圳)並未被勒令支付任何罰款。由於重組，東江科技(深圳)不再是本集團的一部分，及倘東江科技(深圳)於2013年6月1日或之後被勒令支付罰款，則本集團不再承擔責任。	(i) 行政部的行政職員。 (ii) 東江科技(深圳)會將其綠本房產證換為紅本房產證，在此情況下，出租此高科技項目用地不受限制。詳情請參閱「業務－物業－化解有關我們若干租賃物業風險的計劃」。

業 務

不合規事宜	不合規原因	法律後果及潛在 最重處罰及其他財務責任	(i) 涉事人員身份及職位 (ii) 已採取／將採取的糾正措施
<p>6. (i) 東江科技（深圳）及新東江塑膠（深圳）並無為其部分僱員悉數繳付社會保險。</p> <p>(ii) 深圳東博於2010年12月至2013年2月並無為其僱員繳付社會保險。</p> <p>(●) 至截至重組完成日期（包括該日）未繳的社會保險供款總額約為人民幣5,438,000元（相當於6,864,000港元）。</p>	<p>(i) 部分僱員來自農村地區，該等農民工已在其家鄉的村鎮作了戶籍登記。相關地方政府部門在對從一個地方遷移至另一個地方的農民工的社會保險供款計劃方面的慣例各不相同。因此，為農民工辦理社保登記轉移至其他所在地並繼續為其作出社保供款有一定困難，在此種情況下該等僱員並無意願參與社會保險制度；及</p> <p>(ii) 人力資源部並不熟悉相關法律法規。</p>	<p>根據《中華人民共和國社會保險法》及相關法律法規，對任何發生在法定期限內的任何違規事件，社保局有權勒令東江科技（深圳）、新東江塑膠（深圳）及深圳東博在指定時間內繳付未繳的社保供款並按0.05%的利率從到期日起計支付每日延遲付款的罰款。倘相關部門勒令東江科技（深圳）、新東江塑膠（深圳）及深圳東博繳付，但東江科技（深圳）、新東江塑膠（深圳）及／或深圳東博並無在相關部門的指定時間內繳付，則也會處以未繳金額的一倍至三倍罰金。</p> <p>我們已就東江科技（深圳）、新東江塑膠（深圳）及深圳東博於(●)至截至重組完成日期（包括該日）尚未繳付的社會保險供款悉數作出撥備約人民幣5,438,000元（相當於6,864,000港元）。</p> <p>由於重組，東江科技（深圳）、新東江塑膠（深圳）及深圳東博不再是本集團的一部分，及本集團對2013年6月1日起發生的任何處罰不承擔責任。</p>	<p>(i) 人力資源部的人力資源職員。</p> <p>(ii) 自2013年6月1日起，東江科技（深圳）及新東江塑膠（深圳）大部分僱員的僱傭關係已分別轉移至東江模具（深圳）及東江精創注塑。東江科技（深圳）及新東江塑膠（深圳）自2013年8月以來已全額支付其剩餘僱員的社會保險。</p> <p>深圳東博已自2013年3月起為其僱員悉數繳付社會保險。</p>

業 務

	<u>不合規事宜</u>	<u>不合規原因</u>	<u>法律後果及潛在 最重處罰及其他財務責任</u>	<u>(i)涉事人員身份及職位</u> <u>(ii)已採取／將採取的糾正措施</u>
7.	<p>東江科技(深圳)及新東江塑膠(深圳)並無為其部分僱員悉數繳付住房公積金。</p> <p>(●) 至截至重組完成日期(包括該日)未繳的住房公積金供款總額約為人民幣3,022,000元(相當於3,814,000港元)。</p>	<p>(i)部分僱員來自農村地區，該等農民工已在其家鄉的村鎮作了戶籍登記。相關地方政府部門在對從一個地方遷移至另一個地方的農民工的社會保險供款計劃方面的慣例各不相同。因此，為農民工辦理社保登記轉移至其他所在地並繼續為其作出社保供款有一定困難，在此種情況下該等僱員並無意願登記及向住房公積金供款；及</p> <p>(ii)人力資源部並不熟悉相關法律法規。</p>	<p>根據《住房公積金管理條例》及相關法律法規，對任何發生在法定期限內的任何違規事件，主管部門有權勒令東江科技(深圳)及新東江塑膠(深圳)在指定時間內繳付。倘他們並無在指定時間內繳付未繳的住房公積金，則主管部門可向法院申請強制執行。</p> <p>我們已就東江科技(深圳)及新東江塑膠(深圳)於(●)至截至重組完成日期(包括該日)尚未繳付的住房公積金供款悉數作出撥備約人民幣3,022,000元(相當於3,814,000港元)。</p> <p>由於重組，東江科技(深圳)及新東江塑膠(深圳)不再是本集團的一部分，及本集團對2013年6月1日起發生的任何處罰不承擔責任。</p>	<p>(i)人力資源部的人力資源職員。</p> <p>(ii)自2013年6月1日起，東江科技(深圳)及新東江塑膠(深圳)大部分僱員的僱傭關係已分別轉移至東江科技(深圳)及新東江塑膠(深圳)。東江科技(深圳)及新東江塑膠(深圳)自2013年8月以來已全額支付其剩餘僱員的住房公積金。</p>

業 務

不合規事宜	不合規原因	法律後果及潛在 最重處罰及其他財務責任	(i) 涉事人員身份及職位 (ii) 已採取／將採取的糾正措施
8. 東江科技(深圳)一期物業並無辦理環境影響評估審批手續。	建設項目部疏忽且未足夠重視相關法律法規。	<p>根據《建設項目環境保護管理條例》，環保部門有權勒令在指定時間內重新申請。倘東江科技(深圳)並無在指定時間內辦理重新申請手續並開始施工，則他們可被罰不超過人民幣100,000元。</p> <p>由於重組，東江科技(深圳)不再是本集團的一部分，及本集團對2013年6月1日起發生的任何罰款不承擔責任。</p>	<p>(i) 建設項目部經理。</p> <p>(ii) 我們的中國法律顧問已就相關事宜諮詢主管環保部門(經中國法律顧問確認屬當地主管機關)，並確認由於建設項目已竣工及最終驗收，可以不用安排環境影響評估。</p>

業 務

不合規事宜	不合規原因	法律後果及潛在 最重處罰及其他財務責任	(i) 涉事人員身份及職位 (ii) 已採取／將採取的糾正措施
9. 東江科技(深圳)有限公司在第一期物業竣工及最終驗收後15天內未進行建設竣工及最終驗收備案程序。	東江科技(深圳)經靠施工代工商辦理備案而相關代工商因內部人事變動未能辦理。	由於東江科技(深圳)違反《建設工程質量管理管制條例》及《房屋建築和市政基礎設施工程竣工驗收備案管理辦法》的規定，未在建設竣工及最終驗收後15天內進行建設竣工及最終驗收備案的建設單位或會被勒令於指定時間內糾正該問題。建設單位或會被主管部門罰款最低人民幣200,000元及最高人民幣500,000元。	東江科技(深圳)已於2013年8月補辦一期物業的建設竣工及驗收備案手續。在補辦過程中，東江科技(深圳)被主管部門罰款人民幣350,000元，東江科技(深圳)已於截止期限前支付到期金額。
		鑒於東江科技(深圳)在補辦手續時被主管部門罰款，我們的中國法律顧問認為主管部門不會根據行政法相關條文對東江科技(深圳)的違規作出進一步行政處罰。	

業 務

	不合規事宜	不合規原因	法律後果及潛在最重處罰及其他財務責任	(i)涉事人員身份及職位 (ii)已採取／將採取的糾正措施
10.	東江科技(深圳)及新東江塑膠(深圳)尚未就有可能造成職業病危害的工程項目辦理預防及控制職業病的有關手續。	行政部疏忽且未足夠重視相關法律法規。	<p>根據《中華人民共和國職業病防治法》，生產安全監督及管理部門有權發出警告並勒令於規定時間內糾正，倘東江科技(深圳)及新東江塑膠(深圳)於指定時間內並未糾正，則他們或會被主管部門處以罰款人民幣100,000元至人民幣500,000元。倘情節嚴重，東江科技(深圳)及新東江塑膠(深圳)或被勒令停止可能造成職業病危害的生產或終止或關停我們相關建設項目。</p> <p>經諮詢深圳職業病防治部門(我們的中國法律顧問確認該部門是處理此類事宜的適當地方部門)，倘企業申請補辦，則不會因延遲申請而受處罰。</p> <p>截至(●)，東江科技(深圳)及新東江塑膠(深圳)並無因有關職業病防治的審批程序出現瑕疵而受到主管部門的調查或詢問或行政處罰。</p> <p>根據上述因素，我們的中國法律顧問認為主管部門對東江科技(深圳)及新東江塑膠(深圳)施加處罰的風險極低。</p> <p>由於重組，東江科技(深圳)及新東江塑膠(深圳)不再是本集團的一部分。</p>	(i)行政部的行政職員。 (ii)於(●)，東江模具(深圳)及東江精創注塑(作為受讓人)已補辦完職業病防治驗收手續。

業 務

我們的中國法律顧問君道律師事務所已確認上述重大違規事宜及相關法律法規。

為防止未來監管不合規事項及進一步提升我們的內部監控制度，我們已採取下列補救行動：

- (i) 我們已指定邢福智先生作為我們的內部審計經理，其職責包括監督及監察我們的業務運作並確保業務運作遵守適用法律、規則及規例。邢先生曾在IBM中國合資企業任高級內控顧問，及在日立中國任財務經理及內部審計經理。有關邢先生資歷的進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層」一節。為協助邢先生監察本集團的業務，他可接洽我們不時僱用及將僱用（如適用）的外部專業人士，包括〔●〕、外部法律顧問、核數師及其他顧問；
- (ii) 我們已委任我們的中國法律顧問（就中國法律提供意見）向董事及高級管理層成員就適用於本集團的中國法律及規例提供持續的法律意見及訓練；
- (iii) 我們已委任一名獨立內部監控顧問，對我們的內部監控制度進行一次詳細評估，並就檢討範圍建議改善措施的行動計劃；
- (iv) 本集團已建立有效的溝通渠道，並備有一套程序，僱員可依照該程序識別及報告潛在違規風險及快捷地報告所檢測到的問題及採取矯正措施；
- (v) 我們已成立審核委員會（由三名獨立非執行董事組成）。審核委員會亦已採納其職權範圍，當中清楚列明其職責及責任以確保符合相關監管規定。特別是，審核委員會根據其職權範圍有權檢討任何或會引起財務申報、內部監控或其他事宜的不恰當情況疑慮的任何安排。

業 務

以上的矯正行動與我們委任的獨立內部監控顧問甫瀚諮詢（上海）有限公司（「甫瀚」）在檢討過我們的內部監控制度後為解決所發現問題而建議的措施相符。甫瀚是一家環球風險及業務諮詢及內部監控公司。甫瀚在協助全球多家不同公司檢討及改進內部監控制度方面累積超過十一年經驗。我們委聘甫瀚檢討與本集團主要業務程序有關的內部監控制度的有效性，識別瑕疵及可改善之處，提供矯正行動的建議及檢查該等矯正行動的實施情況。

根據彌償契據，有關因〔●〕前發生的任何違規事宜令本集團任何成員遭受或產生的所有申索、損失、負債、損害、索償及處、成本、徵費、費用、開支及罰款，我們的最終股東已同意使本公司及本集團任何成員公司獲得彌償。

無重大中斷

於本文件日期前十二個月期間，並無可以對或已對我們的財務狀況造成重大影響的業務中斷事件。