

業 務

概覽

本集團主要從事製造及銷售POE雨傘及尼龍雨傘。於往績記錄期間，本集團亦生產及向客戶銷售雨傘零部件，如塑料布及中棒。根據弗若斯特沙利文之資料，於二零一三年，按出口量計算，本集團為中國最大之雨傘及陽傘出口商，錄得出口總量約為31百萬把，市場份額為3.4%。就環保塑料雨傘市場而言，於二零一三年，按銷量計算，本集團為中國最大之環保塑料雨傘製造商，約佔20.4%之市場份額。於二零一三年，按銷量計算，環保塑料雨傘市場約佔中國整個雨傘市場8.6%。於二零一三年，按銷量計算，本集團亦為日本最大之環保塑料雨傘供應商，約佔43.1%之市場份額。於二零一三年，按銷量計算，本集團為中國第三大雨傘及陽傘製造商，約佔2.0%之市場份額及總銷量為33百萬把。

本集團之業務模式及產品

本集團主要按出口基準向海外客戶銷售POE雨傘、尼龍雨傘及雨傘零部件，於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年以及截至二零一四年六月三十日止六個月，分別約佔本集團總收益之[80.8]%、[89.9]%、[88.3]%及[83.3]。於往績記錄期間，本集團向日本、香港、韓國、台灣、法國及柬埔寨等國家出口POE雨傘、尼龍雨傘及雨傘零部件。海外客戶一般會向本集團提供其設計及規格。本集團之銷售人員將與客戶密切溝通。視乎該等客戶之特定需求，本集團之銷售人員將向客戶提呈研發人員對設計及規格修改之建議供彼等考量。客戶決定最終設計及規格時，本集團將製作樣品並提供給客戶批准。

就國內市場而言，本集團在中國向客戶銷售POE雨傘、尼龍雨傘及雨傘零部件，於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年以及截至二零一四年六月三十日止六個月，分別約佔本集團總收益之[19.2]%、[10.1]、[11.7]及[16.7]。國內客戶將從本集團現有之POE雨傘及尼龍雨傘產品中選擇向本集團下單，該等產品均由本集團之研發團隊設計。本集團亦以集成品牌向非貿易客戶（如超市）銷售部分POE雨傘及尼龍雨傘，於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度以及截至二零一四年六月三十日止六個月，分別約佔本集團總收益之[5.4]、[2.8]、[2.4]及[1.8]。

本集團亦製造雨傘零部件，主要作為本集團現有客戶（海外及國內客戶）之配套產品，部分現有客戶亦向本集團購買POE雨傘及尼龍雨傘。

本集團之產品主要包括POE雨傘、尼龍雨傘及雨傘零部件，如塑料布及中棒。

客戶

本集團直接向客戶（大部分為海外或國內貿易公司）銷售產品。於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年以及截至二零一四年六月三十日止六個月，本集團最大客戶分別約佔本集團總銷售額之[24.5]、[26.1]、[21.1]及[21.3]，而本集團

業 務

五大客戶分別約佔本集團總銷售額之59.9%、60.3%、47.7%及51.4%。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度，本集團所有五大客戶均為主要從事貿易業務之日本公司。截至二零一四年六月三十日止六個月，於本集團五大客戶中，三位客戶為日本公司，餘下兩位客戶分別為亦主要從事貿易業務之香港公司及中國公司。

競爭優勢

本集團認為，本集團之成功及進一步增長潛力歸因於本集團之下列競爭優勢：

本集團為中國領先之雨傘製造商及日本市場出口商之一

本集團業務最初側重於製造及向海外及國內客戶銷售POE雨傘及尼龍雨傘。本集團出口銷售產生之收益由截至二零一一年十二月三十一止年度之約人民幣263百萬元增長至截至二零一三年十二月三十一日止年度之約人民幣427百萬元，復合年增長率為21.9%。於往績記錄期間，本集團出口銷售之收益分別約為人民幣263百萬元、人民幣339百萬元、人民幣427百萬元及人民幣245百萬元，分別約佔本集團總收益之80.8%、89.9%、88.3%及83.3%。憑藉本集團於雨傘行業之經驗、本集團之設計及開發能力以及專注於質量控制及產品安全，本集團認為，其作為雨傘製造商已在中國建立領先之市場地位，並以日本市場為重點。根據弗若斯特沙利文，就日本環保塑料雨傘市場而言，按銷量計算，本集團於二零一三年排名第一，約佔整個日本環保塑料雨傘市場43.1%之總市場份額。根據弗若斯特沙利文，日本環保塑料雨傘銷量將由約65百萬把增長至二零一七年之約69百萬把。本集團認為，憑藉本集團於雨傘出口行業之領先市場地位，本集團將可充分利用日本市場雨傘行業之日後增長並持續提高本集團之市場份額及聲譽。

根據弗若斯特沙利文，作為雨傘及陽傘行業之類別之一，中國環保塑料雨傘行業於二零一三年仍處於初步發展階段。按銷量及銷售收益計算，於二零一三年，本集團為中國最大之本地環保塑料雨傘製造商。於二零一三年，本集團環保塑料雨傘之總銷量約達30百萬把，約佔中國市場份額之20%。於二零一三年，本集團環保塑料雨傘之銷售收益總額約為人民幣387百萬元，約佔中國市場份額之38.4%。本集團生產環保塑料雨傘之能力歸功於本集團對加工原材料、生產主要零部件及組裝雨傘進行縱向整合。根據弗若斯特沙利文，本集團為二零一三年僅有之兩間擁有完整產業鏈之環保塑料雨傘製造商之一。本集團亦為整個中國雨傘及陽傘行業中擁有整個價值鏈之少數公司之一。

業 務

日本市場需要優質環保雨傘產品。日本人高度重視環保事宜，預期日後PVC雨傘之需求將有所減少；而預期對EVA及POE雨傘之需求將日益增加。然而，日本僅有幾間定制生產高端環保塑料雨傘之製造商，缺乏大規模之本地製造商。根據弗若斯特沙利文，於二零一三年，於日本最大環保塑料雨傘供應商中，按銷量計算，本集團為最大之供應商。於二零一三年，本集團向日本銷售之環保塑料雨傘總量約達28百萬把，超過第二大供應商之三倍。憑藉在日本建立之市場佔有率，本集團相信，其可繼續從向日本出口環保塑料雨傘產生收益並進一步擴大在日本之客戶群。

由於中國生活水平提高及消費模式演變，預期對高品質雨傘產品之消費需求將不斷攀升，本集團制定同時注重設計新穎及功能強大之集成品牌。於往績記錄期間，截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度以及截至二零一四年止六個月，本集團品牌產品產生之收益分別約為人民幣18百萬元、人民幣11百萬元、人民幣11百萬元及人民幣5百萬元。

根據弗若斯特沙利文，中國已成為日本主要之塑料雨傘出口國，於二零一三年，佔日本進口直桿傘進口金額及數量逾98.0%。

本集團預期中國經濟持續增長、城市化不斷擴大、生活水平提高及國內消費增長將進一步帶動中國對中高端雨傘產品（如本集團之產品）之需求。

本集團已與主要客戶建立長期業務關係

本集團已與若干主要客戶建立穩健之業務關係。董事相信，本集團與主要客戶建立及維持長期業務關係之能力乃本集團之優勢之一。於往績記錄期間，本集團五大客戶與本集團維持穩定值業務關係。有關詳情，請參閱本節下文「銷售及市場推廣」一節。本集團認為，穩定之產品質量及為客戶提供多元化產品之能力讓本集團得以與主要客戶重複建立業務往來。本集團亦相信，憑藉穩固之客戶基礎，本集團已為實施拓展計劃準備就緒。有關本集團擴展計劃之詳情，請參閱本節「業務策略－擴大產能」一段。董事相信，了解客戶需要及其對市場趨勢變動之關注乃與彼等維持長期業務關係之關鍵。本集團對客戶之了解使本集團可以預測市場趨勢及偏好，以及為客戶提供符合彼等需求及需要之新產品。

業 務

本集團生產優質產品並擁有受惠於本集團與主要出口客戶關係之強大產品開發能力

透過為多個國家之出口客戶製造雨傘產品，本集團已獲得製造符合日本市場嚴格標準產品所需生產技術及品質控制程序之豐富知識，於往績記錄期間分別約佔本集團收益之[75.7]%、[83.2]%、[75.9]%及[65.4]%。本集團相信，有關經驗令本集團較缺少此經驗之競爭對手具備競爭優勢。憑藉本集團之知識，本集團已進一步發展自身技術專長及技術。該等技術專長及技術已協助本集團擴展開發自有品牌產品。

本集團強調產品質量及安全。由於本集團實施質量及安全控制政策，本集團已取得ISO 9001：2008及ISO 14001：2004認證。本集團認為，本集團持續實施嚴格之質量控制及安全準則將確保本集團產品之質量並有助於維持本集團之聲譽。

本集團亦強調嚴格之質量控制，並在生產過程中實行全面之質量控制制度。於最後實際可行日期，本集團之質量監控部門有〔27〕名質量監控人員。此外，本集團亦調派負責測試半製成品之質量監控人員到生產線。於最後實際可行日期，本集團並無遭遇客戶大量退回產品。

本集團認為，本集團品牌業務於中國之全面成功亦歸因於本集團之研發能力，藉此，本集團能夠持續推出產品設計新穎及高性能之優質產品。於最後實際可行日期，本集團之專設團隊有25名研發員工，彼等專攻產品開發以及生產技術、用戶使用便利性及產品耐用性之改良。於往績記錄期間，本集團已取得4項註冊實用新型專利。有關本集團知識產權之詳情，請參閱本[編纂]「法定及一般資料」一節「本集團之知識產權」一段。

本集團透過其位於永和生產基地之生產設施之研發中心，設計及開發雨傘產品，以迎合客戶之偏好及為市場提供多元化產品。本集團之研發團隊為女士及兒童等不同類別之客戶量身定制大小、重量、折疊方法、款式各異以及功能不同之雨傘，如遮陽、抗風能力更強之重實中棒、可放進手提袋之輕便雨傘以及日常使用的傳統避雨。

此外，本集團於〔二零一零年〕獲福建省輕工業協議邀請參與制定及編撰中國雨傘行業標準，包括起草中國塑料雨傘行業標準（塑料雨傘國家標準QB-T 4152/2010）。

業 務

本集團與大學及科技企業合作進一步加強了本集團之產品研發能力，儘管於最後實際可行日期本集團已與華僑大學訂立戰略合作協議，致力於持續改進生產POE雨傘之材料、性能及技術。有關合作之詳情載於本節「產品設計及開發能力」一段。

本集團相信，憑藉本集團於生產技術方面之豐富知識、技術專長連同本集團始終如一之優質產品，本集團勢必能令客戶滿意，並順應中國雨傘行業之變化。

本集團擁有經驗豐富及盡忠職守之管理層團隊，彼等具備廣泛之行業經驗

本集團擁有經驗豐富之管理層團隊。該團隊經驗豐富且熟悉日本及中國雨傘行業。本集團之管理層團隊由本公司主席兼執行董事黃先生帶領。黃先生在雨傘行業擁有逾〔18〕年經驗，並一直負責本集團之全面管理、發展策略及主要決策。

本集團其他執行董事陳解憂女士及林貞雙先生於雨傘行業亦擁有逾〔15〕年經驗及知識。本集團認為，執行董事及高級管理層團隊對本集團之成功至關重要。本集團之增長及發展很大程度上歸因於執行董事及高級管理層團隊之豐富經驗。本集團認為，其經驗豐富及穩定之高級管理團隊對確保貫徹運用發展及經營策略至關重要。

本集團集成品牌為中國業內知名品牌

本集團致力於在中國品牌雨傘市場建立及維持本集團之品牌及信譽。

本集團集成品牌於二零一一年獲商標局認定為中國馳名商標。有關本集團所獲得之其他各項獎項及認證，請參閱本節「認證、榮譽和認可」一段。本集團認為，其於產品研發方面之能力使得本集團可以讓集成品牌從競爭對手品牌中脫穎而出，並有助提高本集團之品牌認知度。

本集團擁有具有戰略意義之所處位置及大規模生產設施，可實現規模經濟及降低生產成本

本集團之生產廠房戰略性地位於福建省，中國雨傘製造商之主要聚集地。本集團之東石生產基地位於東石鎮。根據弗若斯特沙利文，中國雨傘及陽傘總產量中約35%產自東石鎮。本集團可輕易接洽為本集團雨傘產品提供原材料及零部件之供應商。此

業 務

外，因本集團之生產基地毗鄰廈門港及主要幹道，本集團在物流上佔盡優勢，可以具成本效益之方式按時向海外及國內客戶付運產品。另外，由於福建為雨傘產品之製造及貿易中心，故本集團可隨時就生產團隊接洽分包商。

除本集團之戰略性選址外，根據弗若斯特沙利文，本集團於二零一三年為本地最大之環保塑料雨傘製造商以及亞洲最大之生產基地。本集團認為，生產廠房之規模於以下方面令本集團受惠：

- 令本集團能夠實現規模經濟，尤其是透過大量採購原材料；
- 令本集團縮短推出新產品之交付時間，因為本集團擁有足夠能力指示生產廠房及時製造新產品，以應對日益變化之市場需求及趨勢；及
- 令本集團能夠製造及銷售款式多樣及功能廣泛之多樣化產品組合。

業務策略

本集團主要目標旨在維持及鞏固本集團作為日本市場製造商及中國市場品牌雨傘製造商之領先地位以及擴大本集團於香港、柬埔寨及韓國等現有市場之市場份額。本集團擬透過執行以下策略實現該等目標：

提高及發展本集團於海外市場之市場份額

本集團計劃於海外市場（特別是日本）推廣本集團品牌。本集團現時向海外客戶銷售大部分POE雨傘及尼龍雨傘。本集團計劃日後進一步提高其於香港、韓國、台灣、法國及柬埔寨之市場份額並拓展至美國及歐洲等其他新市場銷售POE雨傘及尼龍雨傘。為此，本集團將繼續透過有關市場之現有客戶開拓海外銷售，並拓展其他海外銷售渠道。現時，本集團之銷售團隊主要包括對日本及中國市場有豐富經驗之銷售人員。本集團旨在招聘在維護海外客戶方面具有相關經驗之適當人員以令銷售團隊多樣化，以向海外客戶提供集中聯絡點及配合本集團之海外拓展計劃。

業 務

加強產品設計及開發能力，優化產品組合

本集團相信，因應市場趨勢作出之產品設計及開發為本集團成功之關鍵。本集團將繼續加強設計及開發能力。本集團將繼續聘用經驗豐富之員工，以進一步開發本集團設計及開發雨傘產品之能力。本集團之銷售團隊將繼續與設計及技術團隊緊密合作，交流市場趨勢及客戶偏好之資料，更有效地將客戶之反饋意見納入本集團之產品開發中。本集團與福建省華僑大學合作，致力於持續改進生產POE雨傘之材料、性能及技術。有關華僑大學與本集團之間合作之詳情載於本節「產品設計及開發」一段。除與福建省華僑大學訂立之合作協議外，截至最後實際可行日期，本集團並無與其他機構訂立任何其他合作協議。本集團專注於實施設計及開發舉措，以擴大產品範圍。本集團亦將繼續提高本集團之研發能力及升級設備。

本集團擬動用約[編纂]或[編纂]所得款項淨額（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]，即指示性[編纂]範圍[編纂]至[編纂]之中位數，且假設[編纂]未獲行使）之約[編纂]，增強本集團之技術專長及知識以透過為研發團隊招聘更多專家、進一步與學術或專業機構合作及提高研發能力，持續改善本集團產品。

提升於中國之市場份額及滲透率並於中國推廣本集團品牌及提升品牌知名度

根據弗若斯特沙利文，中國環保塑料雨傘市場之銷量將於二零一三年至二零一七年繼續按約1.5%之複合年增長率增長。本集團計劃於不久之未來繼續專注開發中國市場，並將投放更多資源及努力於提升本集團在中國之市場滲透率，以把握潛在增長。

本集團將繼續提供一系列全面之優質產品，以加強本集團與現有客戶之關係。本集團亦將繼續透過提供新產品及改良現有產品，開拓及尋找新客戶。

本集團旨在透過與現有客戶，尤其是貿易業務客戶建立關係及於中國開發新客戶，積極提高集成品牌之知名度，以進一步提高市場份額及滲透率。

業 務

本集團將繼續透過專責市場推廣及銷售團隊推廣集成品牌。本集團擬透過進一步採用參加貿易展覽會等多個媒體渠道，提升集成品牌之認知度。本集團銳意發展及建立集成品牌，使其成為結合藝術設計及功能性之雨傘產品之象徵。本集團將繼續提高品牌知名度以及透過招攬更多貿易公司作為客戶提升公司形象。

擴大產能

於往績記錄期間，本集團東石生產基地及永和生產基地製造POE雨傘及尼龍雨傘之合共利用率分別為[65.0]%、56.0]、[56.0]%及[83.0]%。為滿足預期將日益增加之客戶需求及提高生產效率，本集團計劃繼續透過升級現有生產設備等措施，提升雨傘製造之現有生產設施。本集團相信，有關投資將進一步提升本集團之盈利能力，使本集團得以受惠於更大之營運規模。

根據弗若斯特沙利文，預期中國雨傘總收益將按約8.8%之複合年增長率由二零一三年之約人民幣300億元增長至二零一七年之約人民幣420億元。本集團亦預計在出銷售方面本集團雨傘產品之需求將有所增長。預期雨傘銷售將因中國可支配收入增加及對環保塑料雨傘之接納程度提高而有所增加。由於現有生產設施預期將達到生產上限，董事相信擴充計劃將讓本集團應付預期增加之未來需求。

為擴大產能，本集團計劃設立新工廠，並於二零一四年十月六日與中國山東省安丘市政府訂立具有法律約束力之備忘錄（「**備忘錄**」）。根據備忘錄，安丘市政府將在安丘市工業園向本集團提供一幅約100畝之土地，為期50年。本集團將於簽訂備忘錄日期後三個月內開始建設新工廠。建設期為三年。本集團認為發展新工廠有助於擴大產能，從而提升本集團之競爭力。本集團計劃詳情載列如下：

安丘市政府將協助本集團進行施工前準備工作及取得必要批文及許可證。

業 務

建設新工廠

此新工廠之建設預期將於二零一五年首季開工。估計成本明細載列如下：

項目	合計
	約人民幣千元
1 建設成本 (附註)	[73,500]
2 機器及設備成本	[3,400]
3 土地成本	[18,000]
4 道路及設施	[5,000]
	[100,000]
合計	[100,000]

附註：建設成本包括新工廠、員工宿舍及辦公大樓之建設成本。

本集團新工廠建設時間表：

估計時間表如下：

	二零一五年				二零一六年				二零一七年			
	季度											
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
實行												
可行性研究 (附註1)												
初步設計 (附註1)												
建築設計 (附註1)												
土木工程 (附註2)												
訂購設備及 安裝設備 (附註3)												
培訓及生產 測試 (附註4)												
完成												

附註1：本集團將就於該土地上建設及興建生產廠房申請及取得建設土地規劃許可證、建設工程規劃許可證以及建設工程施工許可證。

附註2：土木工程包括兩期，即一期建設部分廠房、員工宿舍及辦公室，二期建設餘下廠房。

附註3：預期將於相關期間內安裝〔兩〕條生產線。

附註4：預期將於相關期間內就新生產工廠聘請及培訓生產勞工。

業 務

有關本集團對建設新工廠涉及之總資本開支之估計，請參閱本[編纂]「未來計劃及所得款項用途」一節。倘本集團未來生產工廠之選址僅在上市後落實，則本集團將根據上市規則就此另行刊發公佈。本集團預期部份以此[編纂]所得款項撥付該等資本開支。

本集團之業務模式

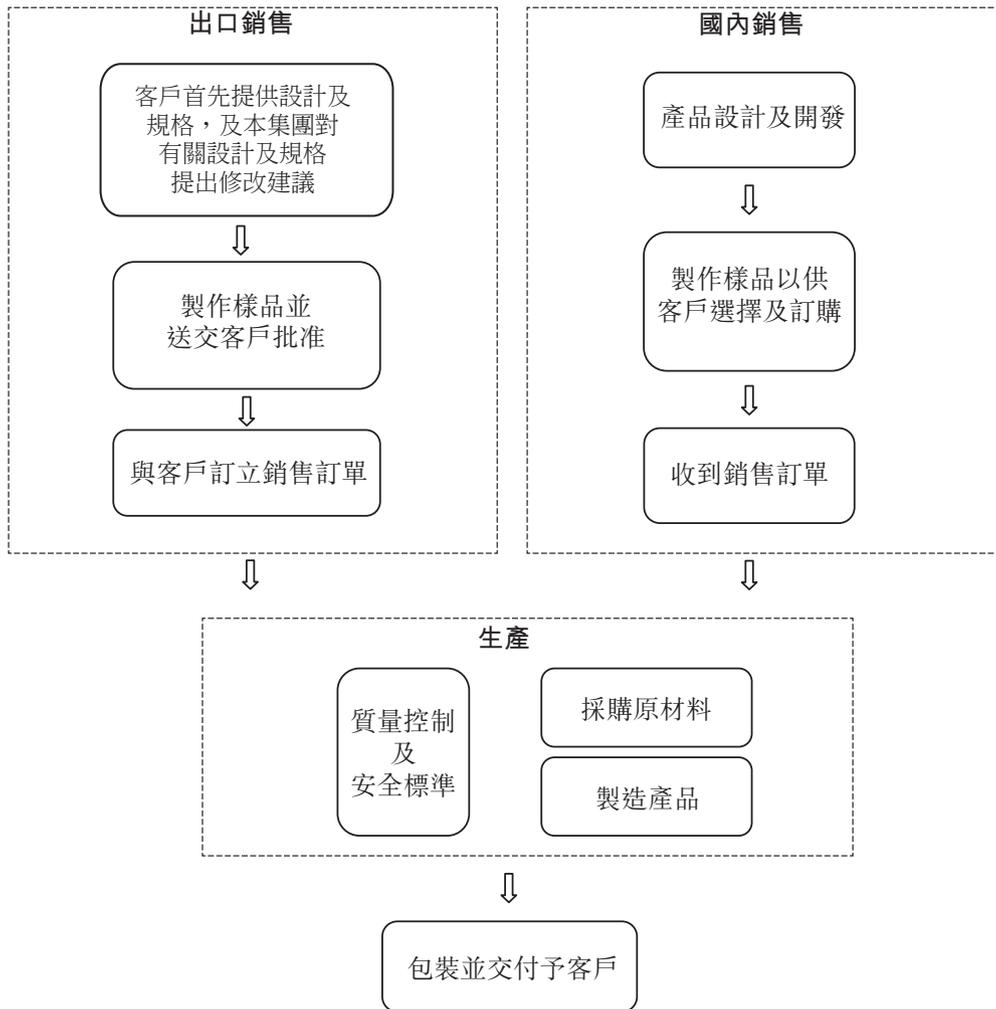
本集團主要按出口基準向海外客戶銷售POE雨傘、尼龍雨傘及雨傘零部件，於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年以及截至二零一四年六月三十日止六個月，分別約佔本集團總收益之[80.8]％、[89.9]％、[88.3]％及[83.3]％。於往績記錄期間，本集團向日本、香港、韓國、台灣、法國及柬埔寨等國家出口POE雨傘、尼龍雨傘及雨傘零部件。海外客戶一般會向本集團提供其設計及規格。本集團之銷售人員將與客戶密切溝通。視乎該等客戶之特定需求，本集團之銷售人員將向客戶提呈研發人員對設計及規格修改之建議供彼等考量。客戶決定最終設計及規格時，本集團將製作樣品並提供給客戶批准。

就國內市場而言，本集團在中國向客戶銷售POE雨傘、尼龍雨傘及雨傘零部件，於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年以及截至二零一四年六月三十日止六個月，分別約佔本集團總收益之[19.2]％、[10.1]％、[11.7]％及[16.7]％。國內客戶將從本集團現有之POE雨傘及尼龍雨傘產品中選擇向本集團下單，該等產品均由本集團之研發團隊設計。本集團以集成品牌向非貿易客戶（如超市）銷售部分POE雨傘及尼龍雨傘，於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度以及截至二零一四年六月三十日止六個月，分別約佔本集團總收益之[5.4]％、[2.8]％、[2.4]％及[1.8]％。

本集團亦製造雨傘零部件，主要作為本集團現有客戶（海外及國內客戶）之配套產品，部分現有客戶亦向本集團購買POE雨傘及尼龍雨傘。

業 務

本集團之業務模式可概述如下：



業 務

下表載列往績記錄期間本集團收益按業務分部劃分之明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一一年		二零一二年		二零一三年		二零一三年		二零一四年	
	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%
出口銷售										
POE雨傘	[212,840]	[65.4]	[286,028]	[75.8]	[372,220]	[77.0]	[202,701]	[79.8]	[197,914]	[67.3]
尼龍雨傘	[47,488]	[14.6]	[50,505]	[13.4]	[40,347]	[8.3]	[22,922]	[9.0]	[34,895]	[11.9]
雨傘零部件*	[2,772]	[0.8]	[2,552]	[0.7]	[14,378]	[3.0]	[6,937]	[2.7]	[12,131]	[4.1]
小計	[263,100]	[80.8]	[339,085]	[89.9]	[426,945]	[88.3]	[232,560]	[91.5]	[244,940]	[83.3]
國內銷售										
POE雨傘	[12,216]	[3.8]	[7,751]	[2.0]	[14,808]	[3.1]	[3,942]	[1.6]	[25,091]	[8.5]
尼龍雨傘	[12,718]	[3.9]	[6,473]	[1.7]	[10,393]	[2.1]	[4,174]	[1.6]	[14,136]	[4.8]
雨傘零部件*	[37,529]	[11.5]	[24,058]	[6.4]	[31,469]	[6.5]	[13,416]	[5.3]	[9,978]	[3.4]
小計	[62,463]	[19.2]	[38,282]	[10.1]	[56,670]	[11.7]	[21,532]	[8.5]	[49,205]	[16.7]
合計	[325,563]	100.0	[377,367]	100.0	[483,615]	100.0	[254,092]	100.0	[294,145]	100.0

* 雨傘零部件主要包括塑料布、中棒及其他零部件。

業 務

於往績記錄期間，本集團大部分之產品銷售予日本及中國客戶。下表說明本集團雨傘產品之銷售覆蓋範圍。



● 銷售覆蓋範圍

* 東南亞包括泰國、越南及柬埔寨。

下表載列往績記錄期間本集團收益按客戶五大地理位置劃分之明細：

排名		截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月				
		二零一一年		二零一二年		二零一三年		二零一四年				
		人民幣 千元	%									
1	日本	[246,517]	[75.7]	日本	[313,916]	[83.2]	日本	[366,825]	[75.9]	日本	[192,445]	[65.4]
2	中國	[62,463]	[19.2]	中國	[38,282]	[10.1]	中國	[56,670]	[11.7]	中國	[49,205]	[16.7]
3	台灣	[7,130]	[2.2]	韓國	[12,559]	[3.3]	韓國	[15,801]	[3.3]	香港	[19,651]	[6.7]
4	韓國	[3,225]	[1.0]	台灣	[6,601]	[1.8]	台灣	[13,293]	[2.7]	柬埔寨	[12,496]	[4.3]
5	越南	[2,265]	[0.7]	越南	[2,550]	[0.7]	泰國	[9,061]	[1.9]	韓國	[9,062]	[3.1]
	其他*	[3,963]	[1.2]	其他*	[3,459]	[0.9]	其他*	[21,965]	[4.5]	其他*	[11,286]	[3.8]
合計		<u>[325,563]</u>	<u>100.0</u>	<u>[377,367]</u>	<u>100.0</u>	<u>[483,615]</u>	<u>100.0</u>	<u>[294,145]</u>	<u>100.0</u>	<u>[294,145]</u>	<u>100.0</u>	

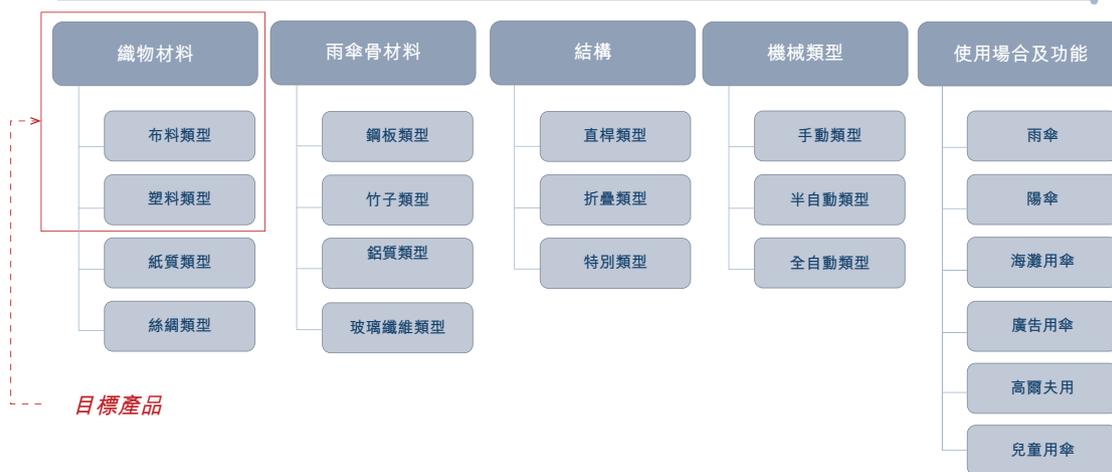
* 其他主要包括法國、泰國、美國及其他國家。

業 務

本集團之產品

本集團之OEM產品及品牌產品分為三大類：(i)POE雨傘；(ii)尼龍雨傘；及(iii)塑料布及中棒等雨傘零部件。

根據弗若斯特沙利文，雨傘為旨在防雨、防曬、防雪及其他天氣狀況之遮蓬，一般由具延展性之圓形織物或塑料遮蓬以及從中心軸向四周伸展之鉸鏈雨傘骨組成。滑槽連同延升器及雨傘骨可令遮蓬收張，因而，雨傘在不用時可輕鬆攜帶。根據織物材料、傘骨材料、結構、機械類型、使用場合及功能，雨傘可分為不同類別。主要分類包括以下各項：



* 根據弗若斯特沙利文，布質雨傘一般使用尼龍、聚酯等作為遮蓬。塑料雨傘指以防水塑料薄膜覆蓋之雨傘，按面料分，防水薄膜可分為PVC、POE及EVA。

下表載列往績記錄期間本集團雨傘產品之收益明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一一年		二零一二年		二零一三年		二零一三年		二零一四年	
	人民幣 千元	%								
(POE雨傘)	225,056	[69.1]	293,779	[77.8]	[387,028]	[80.0]	[206,643]	[81.3]	[223,005]	[75.8]
(尼龍雨傘)	[60,206]	[18.5]	56,978	15.1	[50,740]	[10.5]	27,096	[10.7]	49,031	[16.7]
(雨傘零部件*)	40,301	[12.4]	26,610	7.1	[45,847]	[9.5]	20,353	[8.0]	22,109	[7.5]
合計	<u>[325,563]</u>	<u>[100.0]</u>	<u>[377,367]</u>	<u>[100.0]</u>	<u>[483,615]</u>	<u>[100.0]</u>	<u>[254,092]</u>	<u>[100.0]</u>	<u>[294,145]</u>	<u>[100.0]</u>

* 雨傘零部件主要包括塑料布、中棒及其他零部件。

業 務

POE雨傘

塑料雨傘可分為PVC雨傘、POE雨傘及EVA雨傘。POE及EVA為環保織物，不含氮及重金屬鉻。本集團之塑料雨傘即POE雨傘主要用於交付出口銷售及國內銷售之生產訂單。本集團已建立堅實及廣泛之OEM客戶群，並向日本、香港、韓國、台灣、法國及柬埔寨等國家及地區出口產品。於往績記錄期間，本集團POE雨傘之出口銷售分別約為人民幣213百萬元、人民幣286百萬元、人民幣372百萬元及人民幣198百萬元，分別約佔[65.4]％、[75.8]％、[77.0]％及[67.3]％，而本集團POE雨傘之國內銷售分別約為人民幣12百萬元、人民幣8百萬元、人民幣15百萬元及人民幣25百萬元，分別約佔[3.8]％、2.0％、[3.1]％及[8.5]％。本集團亦在中國透過以集成品牌向非貿易公司（如超市）銷售以推廣POE雨傘。

本集團高度重視產品質量，並確保產品符合出口客戶制定之嚴格規格及規定。本集團有權向其選擇之供應商採購原材料，確保本集團能以合理價格獲得合格原材料，加上本集團之流線型及系統化生產線，製成品總能滿足客戶之要求。於往績記錄期間，本集團並無收到重大投訴或退貨要求。

下圖載列本集團若干POE雨傘產品。

產品類型	樣品圖片	二零一一年	二零一二年	二零一三年	二零一四年
		每套售價範圍 (人民幣元)	每套售價範圍 (人民幣元)	每套售價範圍 (人民幣元)	上半年 每套售價範圍 (人民幣元)
直桿雨傘		7-13	8-15	11-16	10-16

業 務

尼龍雨傘

與POE雨傘類似，本集團製造及向海外及國內客戶銷售尼龍傘。於往績記錄期間，本集團尼龍雨傘之出口銷售分別約為人民幣47百萬元、人民幣51百萬元、人民幣40百萬元及人民幣35百萬元，分別約佔[14.6]%、[13.4]%、[8.3]%及[11.9]%，而本集團尼龍雨傘之國內銷售分別約為人民幣13百萬元、人民幣6百萬元、人民幣10百萬元及人民幣14百萬元，分別約佔[3.9]%、[1.7]%、[2.1]%及[4.8]%。本集團亦在中國以集成品牌向非貿易公司（如超市）銷售部分尼龍雨傘。就集成品牌而言，本集團之研發團隊對製造可行性、安全及質量事宜編製設計及生產評估。不論設計及規格是否由本集團創造或由客戶提供，本集團會製作樣品供客戶選擇及批准（視乎情況而定）。在收到客戶之採購訂單後，本集團開始生產雨傘產品。

下圖顯示本集團若干尼龍雨傘產品。

產品類型	樣品圖片	二零一一年	二零一二年	二零一三年	二零一四年
		每套售價範圍 (人民幣元)	每套售價範圍 (人民幣元)	每套售價範圍 (人民幣元)	上半年 每套售價範圍 (人民幣元)
兩摺雨傘		7-10	11-11	18-18	18-27
三摺雨傘		11-30	11-16	11-15	12-21
直桿雨傘		8-12	9-15	12-19	13-19

雨傘零部件

於往績記錄期間，本集團亦製造雨傘零部件，主要作為本集團現有客戶（海外及國內客戶）之配套產品，部分現有客戶亦向本集團購買POE雨傘及尼龍雨傘。

業 務

於往績記錄期間，本集團雨傘零部件之出口銷售分別約為人民幣3百萬元、人民幣3百萬元、人民幣14百萬元及人民幣12百萬元，分別約佔[0.8]％、[0.7]％、[3.0]％及[4.1]％，而本集團雨傘零部件之國內銷售分別約為人民幣38百萬元、人民幣24百萬元、人民幣31百萬元及人民幣10百萬元，分別約佔[11.5]％、[6.4]％、[6.5]％及[3.4]％。

下表顯示本集團若干雨傘零部件產品：

產品類型 <small>(附註1)</small>	樣品圖片	二零一一年	二零一二年	二零一三年	二零一四年
		每套售價範圍 (人民幣元)	每套售價範圍 (人民幣元)	每套售價範圍 (人民幣元)	上半年 每套售價範圍 (人民幣元)
塑料布 <small>(附註1)</small>		11-19	11-16	11-16	12-17
中棒		2-2	2-2	0.5-0.4	不適用 <small>(附註2)</small>
雨傘骨		1-3	3-5	4-7	5-9
雨傘帽及手柄		1-3	不適用 <small>(附註2)</small>	2-3	2-3

附註：1. 塑料布之單位為公斤
2. 於有關期間並無銷售。

集成品牌

本集團對集成品牌之定位乃為同時注重提供設計新穎且功能強大之品牌雨傘。本集團亦旨在為雨傘產品制定標準，並向客戶提供質量上乘及功能齊全之產品。本集團於二零一一年註冊集成品牌商標。於最後實際可行日期，本集團於中國註冊20個商標。有關其他資料，請參閱本[編纂]附錄五「知識產權」分節。

業 務

生產

生產基地

本集團在位於中國福建省晉江市之東石生產基地及永和生產基地生產產品。東石生產基地首先於一九九六年開始生產，而永和生產基地於二零零七年開始生產。本集團經營之生產基地及其他配套設施之總佔地面積約為78,644平方米及總建築面積約為99,228平方米。本集團之生產過程部分實現自動化，並屬勞動密集型。

東石生產基地

東石生產基地位於福建省晉江市東石鎮，總佔地面積為25,808平方米，總建築面積為46,130平方米。集團對生產設施及設備進行年度及半年度檢查以確保本集團之生產線按最佳水平有效運行。

永和生產基地

本集團持續擴大生產設施，以配合進一步發展。永和生產基地乃位於福建省晉江市永和鎮之新生產設施。擴大設施之原因為東石生產基地之產能不足。永和生產基地之總佔地面積為52,836平方米及總建築面積為53,098平方米。永和生產基地之新10層辦公樓於二零一四年開始建設，並預期於二零一五年投入使用。規劃總建築面積約為10,782平方米。

於往績記錄期間，本集團有若干涉及土地及樓宇之不合規事項。有關詳情，請參閱本節「不合規」一段。

業 務

下載列往績記錄期間本集團兩個生產設施之實際設計產能、年產量及實際利用率：

下表載列於最後實際可行日期有關本集團兩個生產基地資料之概要：

	總建築 面積 (概約平方米)	製造業務 營運開始 年度	於往績 記錄期間之 勞動力範圍	於最後 實際可行 日期之 工人總數
東石生產基地	46,130	一九九六年	[648-959]	[886]
永和生產基地	53,098	二零零七年	[561-811]	[811]

下表載列往績記錄期間兩個生產基地之產能：

	二零一一年		截至十二月三十一日止年度 二零一二年			二零一三年			截至二零一四年 六月三十日止六個月			
	永和 生產基地 千套	東石 生產基地 千套	合計 千套	永和 生產基地 千套	東石 生產基地 千套	合計 千套	永和 生產基地 千套	東石 生產基地 千套	合計 千套	永和 生產基地 千套	東石 生產基地 千套	合計 千套
最大產能												
POE雨傘	14,118	14,567	28,685	23,625	14,625	38,250	24,750	15,750	40,500	12,672	7,686	20,358
尼龍雨傘	5,354	4,604	9,958	5,375	4,623	9,998	5,375	4,623	9,998	2,752	2,256	5,008
	<u>19,472</u>	<u>19,171</u>	<u>38,643</u>	<u>29,000</u>	<u>19,248</u>	<u>48,248</u>	<u>30,125</u>	<u>20,373</u>	<u>50,498</u>	<u>15,424</u>	<u>9,942</u>	<u>25,366</u>
實際產量												
POE雨傘	12,277	8,218	20,495	12,282	11,406	23,688	10,215	14,970	25,185	9,943	7,684	17,626
尼龍雨傘	2,814	1,632	4,446	2,018	1,323	3,342	1,243	1,765	3,008	1,641	1,781	3,423
	<u>15,091</u>	<u>9,850</u>	<u>24,941</u>	<u>14,300</u>	<u>12,729</u>	<u>27,030</u>	<u>11,458</u>	<u>16,735</u>	<u>28,193</u>	<u>11,584</u>	<u>9,465</u>	<u>21,049</u>
動用率												
POE雨傘	87%	56%	71%	52%	78%	62%	41%	95%	62%	78%	100%	87%
尼龍雨傘	53%	35%	45%	38%	29%	33%	23%	38%	30%	60%	79%	68%
	77%	51%	65%	49%	66%	56%	38%	82%	56%	75%	95%	83%

下表顯示於往績記錄期間本集團兩個生產基地之產量：

產量	二零一一年	截至十二月三十一日止年度			二零一三年	截至二零一四年 六月三十日止六個月		
	千套	二零一二年	二零一二年	二零一二年	千套	二零一三年	二零一三年	二零一三年
		千套	千套	千套	千套	千套	千套	千套
東石生產基地	[9,850]	[39.5%]	[12,730]	[47.1%]	[16,734]	[59.4%]	[9,465]	[45.0%]
永和生產基地	<u>[15,091]</u>	<u>[60.5%]</u>	<u>[14,300]</u>	<u>[52.9%]</u>	<u>[11,458]</u>	<u>[40.6%]</u>	<u>[11,584]</u>	<u>[55.0%]</u>
	<u>[24,941]</u>	100.0%	<u>[27,030]</u>	100.0%	<u>[28,192]</u>	100.0%	<u>[21,049]</u>	100.0%

業 務

下表顯示於往績記錄期間本集團兩個生產基地所生產雨傘之類型（按百分比）：

		雨傘類型	東石 生產基地 千套		永和 生產基地 千套	
截至十二月三十一日止年度	二零一一年	POE	[8,218]	[83%]	[12,277]	[81.0%]
		尼龍	[1,632]	[17.0%]	[2,814]	[19.0%]
			<u>[9,850]</u>	100.0%	<u>[15,091]</u>	100.0%
二零一二年	POE		[11,406]	[90.0%]	[12,282]	[86.0%]
		尼龍	[1,323]	[10.0%]	[2,018]	[14.0%]
			<u>[12,730]</u>	100.0%	<u>[14,300]</u>	100.0%
二零一三年	POE		[14,970]	[89.0%]	[10,215]	[89.0%]
		尼龍	[1,765]	[11.0%]	[1,243]	[11.0%]
			<u>[16,734]</u>	100.0%	<u>[11,458]</u>	100.0%
截至六月三十日 止六個月	二零一四年	POE	[7,684]	[81.0%]	[9,943]	[86.0%]
		尼龍	[1,781]	[19.0%]	[1,641]	[14.0%]
			<u>[9,465]</u>	100.0%	<u>[11,584]</u>	100.0%

生產工序

現代雨傘由手工裝配，除如中棒生產及沖壓等若干工序外，可由半熟練工人完成。不像布質遮蓬需要手工裁剪及縫合之布質雨傘，塑料雨傘使用機器製作塑料遮蓬，可節省勞工成本。本集團有集POE薄膜衝壓、塑料遮蓬裁剪、雨傘杆製作、雨傘骨及伸張器組裝等大部分必要工序於一體之綜合生產鏈，可節省成本並確保產品質量。

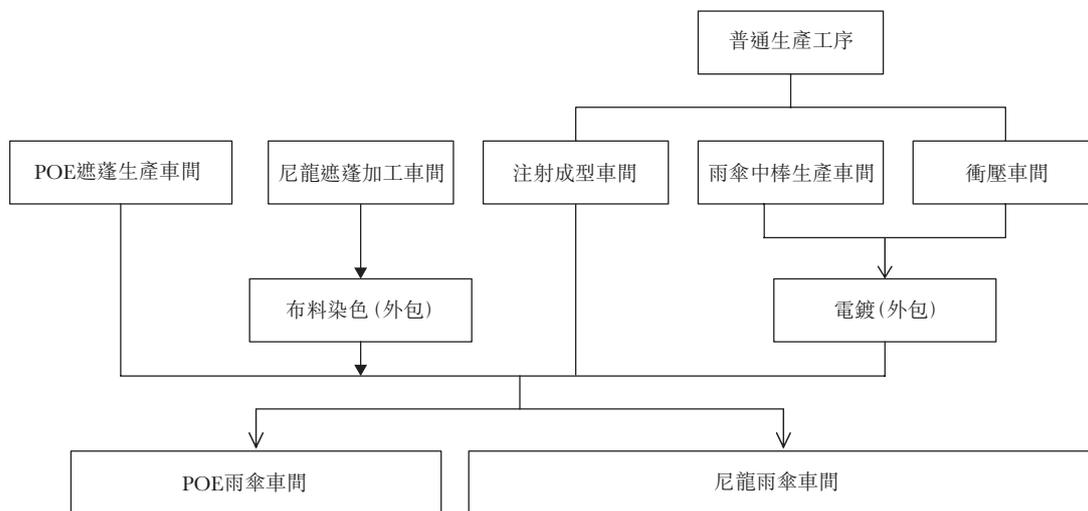
本集團於東石生產基地及永和生產基地生產POE雨傘及尼龍雨傘。就POE雨傘而言，除電鍍外包給獨立第三方承包商加工外，本集團有能力製作所有主要組件，包括遮蓬、配件、雨傘杆及手柄。就尼龍雨傘（主要為折疊雨傘）而言，本集團之生產專注於組裝雨傘骨及中棒等組件（部分由本集團製造）。本集團亦向供應商採購用於遮蓬生產之塑料布以及客戶規定之若干特定物件，如木質手柄及特定設計部分。為滿足客戶之若干特定需求，本集團向布料染色外包予獨立第三方。

業 務

雨傘之主要組件於下圖顯示：



下列流程圖顯示本集團POE雨傘及尼龍雨傘之主要生產工序：



在若干機器之幫助下，本集團之生產工序主要屬勞動密集型，並包括兩個主要階段：即(i)生產備件；及(ii)手工將備件組裝成製成品。誠如上述流程圖所示，主要常見生產工序，包括注射成型、雨傘杆製作、衝壓及組裝雨傘骨及伸張器，乃為POE雨傘及尼龍雨傘生產及組裝備件（如雨傘骨、遮蓬及橡膠）。本集團為POE產品生產雨傘遮蓬，及為國內客戶訂購之尼龍雨傘購買現成布匹。本集團將中棒電鍍及尼龍遮蓬之布料染色外包予獨立第三方。在普通生產工序完成後，本集團將於POE雨傘車間及尼龍車間分別組裝POE雨傘產品及尼龍雨傘產品。

業 務

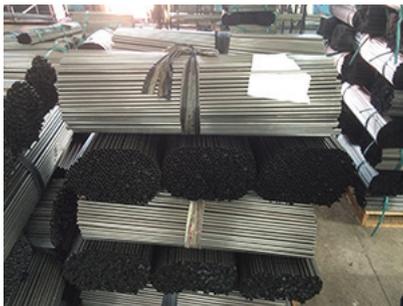
主要生產工序詳情包括以下各項：

注射成型



- 此流程用於製造雨傘帽、雨傘骨、滑槽、手柄及其他等備件。

中棒生產



- 碾壓鋼板並切成中空鋼管，然後於鋼管之特定部分穿孔以插入彈簧銷。

衝壓



- 衝壓涉及使用機器將平板金屬衝壓為伸張器及雨傘骨形狀。

業 務

電鍍

- 電鍍用於在中棒上形成連貫之金屬鍍層以防銹並另外觀更美。本集團將此部分外包予獨立第三方承包商。有關詳情，請參閱本節下文「分包電鍍及布料染色」一段。

布料染色

- 布料染色乃為根據客戶之特定需要對纖維布料進行染色。本集團將此工序外包予獨立第三方。有關詳情，請參閱本節下文「分包電鍍及布料染色」一段。

組裝雨傘蜂巢



- 工人組裝雨傘骨、伸張器、滑槽及其他備件（包括連接雨傘骨之孔眼）以形成雨傘蜂巢。

POE遮蓬生產



- 本集團購買化工材料並生產POE遮蓬。

業 務

POE雨傘組裝及尼龍雨傘組裝

- 工人會手動將備件與遮蓬裝配為製成品。



分包電鍍及布料染色

本集團雨傘產品之所有中棒需要電鍍。就尼龍遮蓬生產而言，視乎客戶之特定需求，其可能涉及布料染色。在此情況下，由於本集團並無電鍍及布料染色設施，電鍍及布料染色工序分包予電鍍及布料染色工廠，所有該等工廠均為獨立第三方。本集團擁有合資格分包商名單並將不時檢討其表現、所提供之服務水平及所收取之分包費。

本集團典型之電鍍安排包括以下各項：

- 分包協議載列分包商收取之分包費以及需要電鍍及／或布料染色之雨傘數量；
- 分包商完成分包工序後，本集團質量控制員工將於分包商交付製成品時根據議定之技術規定檢查電鍍中棒之質量。

往績記錄期間，向分包商支付之分包費分別約為人民幣7百萬元、人民幣5百萬元、人民幣5百萬元及人民幣4百萬元，分別約佔同期總銷售成本之2.6%、1.6%、1.3%及2.0%。於往績記錄期間，本集團並無收到客戶對分包商加工之電鍍中棒之質量提出重大索償或投訴。

業 務

本集團並無與分包商訂立任何長期協議，而是按個別訂單基準向其下訂單，但本集團相信本集團已與分包商維持良好之關係。於往績記錄期間，本集團與分包商並無任何重大糾紛。

採購

本集團於生產過程中使用多種原材料及配件。主要原材料包括鋼板、化工材料（主要包括LDPE及LLDPE）、塑料布、尼龍布及若干雨傘架組件（如雨傘骨及中棒）。本集團相信，目前該等材料之供應足以滿足本集團之生產需求。本集團亦向供應商採購包裝材料等原材料。

下表載列往績記錄期間本集團採購之各類原材料金額及其佔本集團原材料採購總額之概約百分比：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一一年		二零一二年		二零一三年		二零一三年		二零一四年	
	人民幣千元	%								
	(未經審核)									
化工材料										
(附註1)	[68,164]	[31.2]	[56,979]	[28.4]	[90,809]	[36.9]	[40,086]	[36.8]	[56,164]	[34.7]
鋼板	[64,547]	[29.5]	[59,955]	[30.0]	[99,520]	[40.5]	[34,847]	[31.9]	[65,570]	[40.5]
雨傘架組件										
(附註2)	[27,668]	[12.7]	[23,284]	[11.6]	[20,980]	[8.5]	[8,897]	[8.2]	[17,274]	[10.7]
塑料布	[26,905]	[12.3]	[39,026]	[19.4]	[20,263]	[8.2]	[17,838]	[16.3]	[5,482]	[3.4]
尼龍布	[21,153]	[9.7]	[10,327]	[5.1]	[5,379]	[2.2]	[3,316]	[3.0]	[12,189]	[7.5]
包裝材料	[3,994]	[1.8]	[4,867]	[2.4]	[6,684]	[2.7]	[3,481]	[3.2]	[3,076]	[2.0]
其他 (附註3)	[6,078]	[2.8]	[6,310]	[3.1]	[2,336]	[1.0]	[654]	[0.6]	[1,991]	[1.2]
合計	<u>[218,509]</u>	<u>[100.0]</u>	<u>[200,748]</u>	<u>[100.0]</u>	<u>[245,971]</u>	<u>[100.0]</u>	<u>[109,119]</u>	<u>[100.0]</u>	<u>[161,746]</u>	<u>[100.0]</u>

附註：

- (1) 化工材料主要包括LDPE及LLDPE。
- (2) 雨傘架組件包括雨傘骨及中棒等零部件。
- (3) 其他包括模具、塑料配件及玻璃纖維。

截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一四年六月三十日止六個月，本集團之原材料採購成本總額分別約為人民幣219百萬元、人民幣201百萬元、人民幣246百萬元及人民幣162百萬元。於往績記錄期間，本集團概無向供應商大量退回原材料次貨，或重新加工或處置不合格製成品。

業 務

原材料成本管理

為確保原材料供應穩定，本集團一般盡量向多方貨源採購原材料。本集團概無與供應商簽訂任何長期合同。本集團通過購買協議（一般載列將予採購原材料種類、規格及價格）向供應商採購原材料。本集團並無制訂政策對沖任何原材料成本波動風險，但本集團會密切監察原材料之市價。

本集團一般會於平均30至120日之信貸期內支付原材料之採購額。本集團認為，控制存貨水平對整體盈利能力舉足輕重。為有效控制本集團之存貨水平，本集團一般在承接及確認客戶訂單後規劃原材料採購。於往績記錄期間，本集團並無出現任何原材料短缺之情況。本集團亦設有存貨管理政策，據此，本集團每年進行〔兩〕次全面盤點，以確保所記錄之入貨及出貨資料之準確性及正確性。

主要供應商

本集團向國內外供應商採購原材料。本集團透過評估營運規模、價格、原材料質量、行業專業知識和準時交付貨品等各項因素而甄選供應商。

本集團已與多家供應商建立穩固之採購關係。於最後實際可行日期，其中五大供應商已與本集團建立一至八年之業務關係。有關五大供應商於往績記錄期之詳情請參閱下表。

本集團根據與若干供應商訂立之供應協議採購化工材料等原材料，條款在本集團每次訂購原材料時商議。

於往績記錄期間，向五大供應商之採購額分別約佔本集團總採購額之36.6%、29.4%、43.4%及43.4%，而向本集團之最大供應商之採購額分別佔約同期本集團總採購額之8.7%、9.5%、19.6%及20.0%。本集團一般透過電匯及銀行轉賬向五大供應商付款。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，概無董事、彼等各自之聯繫人或持有本公司已發行股本超過5%之股東於本集團之五大供應商中擁有任何權益。於往績記錄期間，本集團並無經歷任何產品嚴重短缺或延遲供應。

業 務

下表載列往績記錄期間本集團五大供應商：

截至二零一一年十二月三十一日止年度

供應商	背景及主要業務性質	主要產品採購	關係年份 (截至二零一四年 六月三十日) <i>(概約)</i>	交易額 <i>(人民幣千元)</i> <i>(概約)</i>	供應商為本集團 五大供應商之一 之年度以及佔本集團 採購總額概約百分比 <i>(概約)</i>
供應商A	東京證券交易所之上市公司，從事銷售化工材料業務	化工材料 ^(附註2)	7	[18,920]	二零一一年：[8.7]
供應商B ^(附註1)	私人有限公司，即本集團旗下一間位於中國之附屬公司，其主要業務包括進出口雨傘、鞋子及衣服等各種產品	塑料布	2	[17,182]	二零一一年：[7.9] 二零一二年：[5.4]
供應商C	位於中國之私人有限公司，其業務範圍包括批發和零售金屬、建築材料及化工材料	化工材料 ^(附註2) 及鋼板	4	[16,179]	二零一一年：[7.4]
供應商D	位於中國之私人有限公司，從事金屬及化工原材料等多種商品進出口業務	化工材料 ^(附註2) 及鋼板	3	[14,355]	二零一一年：[6.6]
供應商E	位於中國之私人有限公司，其範圍範圍包括生產及買賣金屬、合金、礦物及其相關產品，如鐵塊	鋼板	3	[13,212]	二零一一年：[6.0] 二零一二年：[4.4]

附註：

- (1) 供應商B之擁有權及公司名稱於二零一三年三月發生變更並於二零一四年成為本集團客戶之一，即客戶G。
- (2) 化工材料主要包括LDPE及LLDPE。

業 務

截至二零一二年十二月三十一日止年度

供應商	背景及主要業務性質	主要產品採購	關係年份 (截至二零一四年 六月三十日) (概約)	交易額 (人民幣千元) (概約)	供應商為本集團 五大供應商之一 之年度以及佔本集團 採購總額概約百分比 (概約)
供應商F	中國之私人有限公司， 其主要業務包括買賣 多種化工產品	塑料布及化工材料 (附註2)	6	[18,995]	二零一二年：[9.5]
供應商G	本集團旗下位於新加坡 之唯一獨資企業，主 要從事石化加工以及 燃油提取及生產業務	化工材料 ^(附註2)	6	[13,223]	二零一二年：[6.6] 二零一三年：[6.6] 截至二零一四年 止六個月：[4.6]
供應商B ^(附註1)	私人有限公司，即本 集團旗下一間位於中 國之附屬公司，其主 要業務包括進出口雨 傘、鞋子及衣服等各 種產品	塑料布	2	[10,929]	二零一一年：[7.9] 二零一二年：[5.4]
供應商E	位於中國之私人有限公 司，其範圍範圍包括 生產及買賣金屬、合 金、礦物及其相關產 品，如鐵塊	鋼板	3	[8,792]	二零一一年：[6.0] 二零一二年：[4.4]
供應商H	位於中國之私人有限公 司，主要從事鋼板、 機器及汽車零部件生 產及貿易業務	鋼板	1	[6,988]	二零一二年：[3.5] 二零一三年：[19.6] 截至二零一四年 止六個月：[20.0]

附註：

- (1) 供應商B之擁有權及公司名稱於二零一三年三月發生變更並於二零一四年成為本集團客戶之一，即客戶G。
- (2) 化工材料主要包括LDPE及LLDPE。

業 務

截至二零一三年十二月三十一日止年度

供應商	背景及主要業務性質	主要產品採購	關係年份 (截至二零一四年 六月三十日) (概約)	交易額 (人民幣千元) (概約)	供應商為本集團 五大供應商之一 之年度以及佔本集團 採購總額概約百分比 (概約)
供應商H	位於中國之私人有限公司，主要從事鋼板、機器及汽車零部件生產及貿易業務	鋼板	1	[48,219]	二零一二年：[3.5] 二零一三年：[19.6] 截至二零一四年 止六個月：[20.0]
供應商I	中國之私人有限公司，主要從事礦物、塑料以及化工材料貿易業務	塑料布及化工材料 (附註)	1	[18,161]	二零一三年：[7.4]
供應商G	本集團旗下位於新加坡之唯一獨資企業，主要從事石化加工以及燃油提取及生產業務	化工材料 ^(附註)	6	[16,217]	二零一二年：[6.6] 二零一三年：[6.6] 截至二零一四年 止六個月：[4.6]
供應商J	位於中國之私人有限公司，其主要業務包括生產及買賣鋼板及其相關產品	鋼板	[1]	[12,736]	二零一三年：[5.2]
供應商K	位於馬來西亞之私人有限公司，主要從事高濃度聚乙烯和乙烯貿易業務	化工材料 ^(附註)	[7]	[11,242]	二零一三年：[4.6] 截至二零一四年 止六個月：[3.3]

附註：化工材料主要包括LDPE及LLDPE。

業 務

截至二零一四年六月三十日止六個月

供應商	背景及主要業務性質	主要產品採購	關係年份 (截至二零一四年 六月三十日) (概約)	交易額 (人民幣千元) (概約)	供應商為本集團 五大供應商之一 之年度以及佔本集團 採購總額概約百分比 (概約)
供應商H	位於中國之私人有限公司，主要從事鋼板、機器及汽車零部件生產及貿易業務	鋼板	1	[32,352]	二零一二年：[3.5] 二零一三年：[19.6] 截至二零一四年 止六個月：[20.0]
供應商L	位於中國之私人有限公司，主要從事鋼板及塑料布貿易業務	鋼板	1	[19,634]	截至二零一四年 止六個月：[12.1]
供應商G	本集團旗下位於新加坡之唯一獨資企業，主要從事石化加工以及燃油提取及生產業務	化工材料 ^(附註)	6	[7,399]	二零一二年：[6.6] 二零一三年：[6.6] 截至二零一四年 止六個月：[4.6]
供應商M	位於中國之私人有限公司，從事雨傘出口及主要為福建省進口化工材料等業務	塑料布及 化工材料 ^(附註)	1	[5,573]	截至二零一四年 止六個月：[3.4]
供應商K	位於馬來西亞之私人有限公司，主要從事高濃度聚乙烯和乙烯貿易業務	化工材料 ^(附註)	7	[5,359]	二零一三年：4.6 截至二零一四年 止六個月：[3.3]

附註：化工材料主要包括LDPE及LLDPE。

於往績記錄期間，本集團向供應商發出之訂單並無發生任何重大被取消之情況。此外，概無供應商於往績記錄期間申請破產、無力償債或類似法律程序。

供應商通常授予本集團介乎〔30〕至〔120〕日之信貸期。運輸費通常由供應商承擔。

業 務

水電氣供應

於往績記錄期間及截至二零一四年六月三十日止六個月，福建省之電及水供應充足且穩定，本集團並未遭遇因供電或供水緊張而導致營運出現嚴重中斷。電及水消耗分別約佔同期本集團持續經營業務總生產成本之[2.1]％、[1.9]％、[1.4]％及[1.1]％。本集團亦未遭遇任何事故，導致嚴重損壞生產廠房或生產中斷。

存貨控制

本集團制定嚴格之存貨控制政策以監察本集團之存貨水平及儘量減少陳舊存貨。本集團監控當期存貨之用量及估計任何陳舊原材料及製成品之數目。

本集團之存貨結餘包括原材料、在製品及製成品。本集團已制定以下主要存貨管理程序以確保有效管理本集團之存貨：

- 所有原材料、零件及配件之採購須經生產及採購部門之主管審批並於存貨管理體系記錄；
- 在收取所訂購之原材料、零件及配件前須對照採購訂單進行檢查和核實；
- 所有發出用於生產之原材料、零件及配件須經生產部門審批並於存貨管理體系記錄；
- 所有製成品於付運時於存貨管理系統記錄；及
- 進行半年盤點和年度盤點以確保倉庫所儲存之項目數目與於有關期間之所有記錄數據相符。

為避免在倉庫積壓存貨，本集團根據客戶採購訂單採購原材料。於收到客戶之採購訂單後，本集團銷售經理會記錄訂單並向有關記錄轉送生產部門。然後，生產部門將其填入月度記錄，該月度記錄將匯總月內之所有採購訂單。然後將其轉送採購部門，採購部門將根據客戶訂立之採購訂單向供應商採購原材料。本集團亦維持存貨管理政策，採納「先進先出」法處理原材料及製成品。

業 務

銷售及市場推廣

本集團製造之POE雨傘及尼龍雨傘產品主要銷往海外客戶（大部分為日本之貿易公司），而此等客戶繼而以其自有品牌或其他品牌銷售此等產品。就國內市場而言，本集團製造POE雨傘及尼龍雨傘（部分以集成品牌銷售），該等產品主要透過中國之貿易公司銷售，而小部分乃直接向超市等其他非貿易公司銷售。本集團亦向海外及中國客戶銷售雨傘零部件。

下表載列往績記錄期間本集團按銷售渠道劃分之收益：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一一年		二零一二年		二零一三年		二零一三年		二零一四年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審核)									
出口銷售										
POE雨傘	[212,840]	[65.4]	[286,028]	[75.8]	[372,220]	[77.0]	[202,701]	[79.8]	[197,914]	[67.3]
尼龍雨傘	[47,488]	[14.6]	[50,505]	[13.4]	[40,347]	[8.3]	[22,922]	[9.0]	[34,895]	[11.9]
雨傘零部件*	[2,772]	[0.8]	[2,552]	[0.7]	[14,378]	[3.0]	[6,937]	[2.7]	[12,131]	[4.1]
小計	[263,100]	[80.8]	[339,085]	[89.9]	[426,945]	[88.3]	[232,560]	[91.5]	[244,940]	[83.3]
國內銷售										
POE雨傘	[12,216]	[3.8]	[7,751]	[2.0]	[14,808]	[3.1]	[3,942]	[1.6]	[25,091]	[8.5]
尼龍雨傘	[12,718]	[3.9]	[6,473]	[1.7]	[10,393]	[2.1]	[4,174]	[1.6]	[14,136]	[4.8]
雨傘零部件*	[37,529]	[11.5]	[24,058]	[6.4]	[31,469]	[6.5]	[13,416]	[5.3]	[9,978]	[3.4]
小計	[62,463]	[19.2]	[38,282]	[10.1]	[56,670]	[11.7]	[21,532]	[8.5]	[49,205]	[16.7]
合計	[325,563]	100.0	[377,367]	100.0	[483,615]	100.0	[254,092]	100.0	[294,145]	100.0

* 雨傘零部件主要包括塑料布、中棒及其他零部件。

下表載列往績記錄期間本集團POE雨傘及尼龍雨傘按套劃分之銷量：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一一年		二零一二年		二零一三年		二零一三年		二零一四年	
	千把	%	千把	%	千把	%	千把	%	千把	%
POE雨傘	[21,133]	[81.3]	[24,527]	[84.6]	[29,539]	[88.8]	[16,075]	[89.2]	[16,806]	[84.1]
尼龍雨傘	[4,876]	[18.7]	[4,448]	[15.4]	[3,718]	[11.2]	[1,945]	[10.8]	[3,184]	[15.9]
合計	[26,009]	[100.0]	[28,975]	[100.0]	[33,257]	[100.0]	[18,020]	[100.0]	[19,990]	[100.0]

業 務

本集團客戶

本集團在向客戶交付產品時確認銷售產品之收益。本集團客戶包括海外及國內貿易公司及超市等終端客戶。於有關期間，本集團向五大客戶之銷售額分別佔總銷售額之59.9%、60.3%、47.7%及51.4%，而本集團向最大客戶之銷售額分別佔總營業銷售額之24.5%、26.1%、21.1%及21.3%。

於二零一四年六月三十日，本集團與五大客戶之業務關係介乎6個月至13年。下表載列往績記錄期間本集團五大客戶明細：

截至二零一一年十二月三十一日止年度

客戶	背景及主要業務性質	出售之主要產品	關係年份 (截至二零一四年 六月三十日) (概約)	交易額 (人民幣千元) (概約)	客戶為本集團 五大客戶之一 之年度以及佔本集團 總收益概約百分比 (概約)
客戶A	東京證券交易所上市公司，於日本從事化妝品、日用品及其他產品批發業務	POE雨傘	12	[79,690]	二零一一年：[24.5] 二零一二年：[26.1] 二零一三年：[21.1] 截至二零一四年 止六個月：[21.3]
客戶B	位於日本之私人有限公司，其主要業務包括貿易及就銷售環保塑料雨傘與地方便利店合作	POE雨傘	6	[58,134]	二零一一年：[17.9] 二零一二年：[15.6] 二零一三年：[12.4] 截至二零一四年 止六個月：[8.1]
客戶C	位於日本之私人有限公司，從事環保包裝及塑料雨傘等多種產品之貿易業務	POE雨傘	3	[30,573]	二零一一年：[9.4] 二零一二年：[8.9]
客戶D	位於日本之私人有限公司，其主要業務包括進口及批發各類雨傘	POE雨傘	11	[15,824]	二零一一年：[4.9] 二零一二年：[4.2] 二零一三年：[4.5]
客戶E	位於日本、買賣雨傘等不同產品之私人有限公司，	POE雨傘	5	[10,317]	二零一一年：[3.2] 二零一二年：[5.5] 二零一三年：[4.7]

業 務

截至二零一二年十二月三十一日止年度

客戶	背景及主要業務性質	出售之主要產品	關係年份	交易額	客戶為本集團
			(截至二零一四年 六月三十日)		五大客戶之一 之年度以及佔本集團 總收益概約百分比
			(概約)	(人民幣千元)	(概約)
客戶A	東京證券交易所上市公司，於日本從事化妝品、日用品及其他產品批發業務	POE雨傘	12	[98,564]	二零一一年：[24.5] 二零一二年：[26.1] 二零一三年：[21.1] 截至二零一四年 止六個月：[21.3]
客戶B	位於日本之私人有限公司，其主要業務包括貿易及就銷售環保塑料雨傘與地方便利店合作	POE雨傘	6	[59,041]	二零一一年：[17.9] 二零一二年：[15.6] 二零一三年：[12.4] 截至二零一四年 止六個月：[8.1]
客戶C	位於日本之私人有限公司，從事環保包裝及塑料雨傘等多種產品之貿易業務	POE雨傘	3	[33,774]	二零一一年：[9.4] 二零一二年：[8.9]
客戶E	位於日本之私人有限公司，從事雨傘等不同產品之貿易業務	POE雨傘	5	[20,775]	二零一一年：[3.2] 二零一二年：[5.5] 二零一三年：[4.7]
客戶D	位於日本之私人有限公司，其主要業務包括進口及批發各類雨傘	POE雨傘	11	[15,823]	二零一一年：[4.9] 二零一二年：[4.2] 二零一三年：[4.5]

業 務

截至二零一三年十二月三十一日止年度

客戶	背景及主要業務性質	出售之主要產品	關係年份	交易額	客戶為本集團
			(截至二零一四年 六月三十日)		五大客戶之一 之年度以及佔本集團 總收益概約百分比
			(概約)	(人民幣千元)	(概約)
客戶A	東京證券交易所上市公司，於日本從事化妝品、日用品及其他產品批發業務	POE雨傘	12	[101,965]	二零一一年：[24.5] 二零一二年：[26.1] 二零一三年：[21.1] 截至二零一四年 止六個月：[21.3]
客戶B	位於日本之私人有限公司，其主要業務包括貿易及就銷售環保塑料雨傘與地方便利店合作	POE雨傘	6	[59,780]	二零一一年：[17.9] 二零一二年：[15.6] 二零一三年：[12.4] 截至二零一四年 止六個月：[8.1]
客戶F	位於日本之私人有限公司，其主要業務包括進口及批發日用品、眼睛及雨傘等產品業務	POE雨傘	8	[24,065]	二零一三年：[5.0]
客戶E	位於日本之私人有限公司，從事雨傘等不同產品之貿易業務	POE雨傘	5	[22,952]	二零一一年：[3.2] 二零一二年：[5.5] 二零一三年：[4.7]
客戶D	位於日本之私人有限公司，其主要業務包括進口及批發各類雨傘	POE雨傘	11	[21,553]	二零一一年：[4.9] 二零一二年：[4.2] 二零一三年：[4.5]

業 務

截至二零一四年六月三十日止六個月

客戶	背景及主要業務性質	出售之主要產品	關係年份 (截至二零一四年 六月三十日) (概約)	交易額 (人民幣千元) (概約)	客戶為本集團
					五大客戶之一 之年度以及佔本集團 總收益概約百分比 (概約)
客戶A	東京證券交易所上市公司，於日本從事化妝品、日用品及其他產品批發業務	POE雨傘	12	[62,708]	二零一一年：[24.5] 二零一二年：[26.1] 二零一三年：[21.1] 截至二零一四年 止六個月：[21.3]
客戶G ^(附註)	位於中國之私人有限公司，其主要業務包括雨傘、鞋子、衣服及玩具等貨品進出口	POE雨傘及尼龍雨傘	9個月	[24,847]	截至二零一四年 止六個月：[8.4]
客戶B	位於日本之私人有限公司，其主要業務包括貿易及就銷售環保塑料雨傘與地方便利店合作	POE雨傘	6	[23,773]	二零一一年：[17.9] 二零一二年：[15.6] 二零一三年：[12.4] 截至二零一四年 止六個月：[8.1]
客戶H	位於日本之私人有限公司，從事雨傘、貼紙、袋子和文具等不同產品貿易業務	POE雨傘	5	[20,442]	截至二零一四年 止六個月：[6.9]
客戶I	位於香港之私人有限公司，其主要業務範圍包括向歐洲國家及美國進出口不同產品，包括雨傘(其主要出口產品)	POE雨傘及尼龍雨傘	10個月	[19,651]	截至二零一四年 止六個月：[6.7]

附註：客戶G於截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度亦為本公司之供應商，即供應商B。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，概無董事、彼等各自之聯繫人或持有本公司已發行股本5%以上之股東於本集團五大客戶擁有任何權益。

業 務

貿易公司

本集團之POE雨傘、尼龍雨傘及雨傘零部件主要售予日本及其他海外貿易實購，而有小部分則售予中國之其他貿易公司。於往績記錄期間，本集團大部分貿易公司客戶之基地均設於日本。據董事所深知，(i)本集團於日本之貿易公司客戶向彼等之客戶（包括便利店、百貨商店、超市、藥店及火車站店鋪）轉售本集團之產品；及(ii)本集團於日本之大部分貿易公司客戶於接獲其終端客戶之採購訂單後購買本集團之產品。

本集團與中國貿易公司客戶訂立之銷售協議並無載列任何限制轉售之條款。因此，貿易公司客戶可於海外轉售本集團之產品，惟彼等須有出口權及遵守相關中國出口法律及法規。據董事所深知，貿易公司之部分客戶會向主要位於中國之客戶轉售本集團之產品，且貿易公司客戶亦可能會將本集團小部分之產品轉售予其主要位於〔日本〕之海外客戶，而本集團之客戶亦位於有關地區。透過銷售人員與客戶之間之溝通，本集團亦可收集更多有關貿易公司客戶進行轉售之資料（包括其各自客戶對我們產品之反饋）。

儘管本集團無法完全排除任何產品責任及知識產權侵權申索之可能性，本集團已嚴格遵循購買及進口本集團產品之海外客戶規定之相關安全規定及標準，並根據有關規定及標準生產產品。本集團亦會從貿易展覽會等市場收集情報，以及與貿易公司客戶就有關本集團產品之任何負面反饋意見進行密切溝通，並將於切實可行之情況下立即採取適當之糾正行動。

就董事所深知，於往績記錄期期間及截至最後實際可行日期，本集團並無於出口產品之國家及就中國貿易公司客戶進行之該等轉售面臨任何產品責任或知識產權侵權申索。

業 務

定價

在為本集團之雨傘產品定價時，本集團考慮到各種因素，如生產成本、原材料價格、包裝要求及數目。

信貸政策

本集團向國內客戶提供最多150日之信貸期，及向出口客戶提供最多30日之信貸期。

本集團持續檢討逾期結餘及本集團應收款項結餘，並由管理層團隊進行評估以確定是否須就貿易應收款項計提減值撥備。於往績記錄期間，本集團並無就貿易應收款項作出撥備。有關本集團貿易應收款項之詳情，請參閱「財務資料－貿易應收款項分析」一節。

於往績記錄期間，本集團並未遭遇任何出口客戶取消訂單、破產或違約之情況。

產品交付

本集團銷往海外所有主要客戶之雨傘產品主要按廈門港FOB基準進行，因此，本集團僅負責將貨物交付至廈門港或其他指定港口，而有關客戶負責廈門港或其他指定港口以外之產品運輸安排及進口稅。

售後服務

本集團負責與任何瑕疵產品有關之費用。於往績記錄期間，本集團並未產生任何與有瑕疵之雨傘產品有關之費用或收到客戶對有關產品之任何重大投訴。

市場推廣及促銷

本集團在市場推廣中以客戶為中心。為鞏固於現有客戶之關係，本集團之銷售及市場推廣人員將不時與客戶聯繫以知悉市場最新趨勢以及物色其他商機。

本集團參加貿易展覽會以推廣本集團之品牌及產品。由於本集團之業務計劃之一為擴大出口網絡，本集團參加在不同地點（包括國內及海外，如日本）舉行之貿易展覽會。本集團亦依賴市場資訊收集不同地區雨傘市場之全面訊息以針對潛在客戶。本集團建立之銷售網絡有助於本集團建立品牌名，而進一步加強本集團之市場推廣能力。

業 務

產品設計、研究及開發

本集團著重設計及開發，為客戶提供多元化之產品。本集團定期設計及開發產品，致力於向客戶提供優質及時尚之產品。截至最後實際可行日期，本集團之研發團隊包括25名員工。

研發

本集團之研發部門建基於一個跨部門協調和參與體系。在開發新產品或技術時，本集團亦考慮生產技巧和本集團產品所適用之標準。新產品開發不但涉及銷售部門、研發部門和生產部門，亦涉及財務部門和負責本集團整體策略之總經理。

本集團認為研發、設計對本集團成功與否至關重要。本集團之研發活動亦涉及鞏固現行技術、工藝流程及材料配方以及提高產品標準，以提升產品質量和提高生產工序效率。本集團以本集團名義註冊之17項專利載於本[編纂]附錄五「有關本集團業務之其他資料－知識產權」一節。

於最後實際可行日期，本集團之研發部門有25人。該等成員效力於本集團平均約5年。6名研發僱員已取得大專學歷。

於往績記錄期間，本集團之研發費用分別約為人民幣2百萬元、人民幣3百萬元、人民幣3百萬元及人民幣2百萬元。

產品設計及開發

本集團之研發團隊包括多種部門，包括平面設計、雨傘骨設計團隊、雨傘技巧及雨傘帽設計團隊及抽樣部門。本集團之產品設計及開發過程可分為三個階段：(i)市場評估，並取得客戶之反饋意見及偏好；(ii)產品繪製及視覺設計；及(iii)製造及技術可行性。

業 務

本集團一直採取積極之方針，根據下述方式所收集之市場資料，貫徹創作新穎及各式各樣之設計，迎合目標客戶之偏好：

- 從本集團之客戶取得反饋意見及偏好。本集團之銷售團隊會定期與客戶溝通，以收集客戶對產品之反饋意見。銷售團隊然後向研發團隊傳達有關反饋意見及資料，讓彼等得以更有效了解客戶及市場之要求及偏好。有關資料將載列於銷售團隊所編製之開發建議報告，而研發團隊將就製造及技術可行性、安全及質量問題以及預算進行評估。設計及開發團隊之人員將因應客戶之反饋意見設計新產品及改良現有產品。
- 取得市場資料及趨勢。透過參加在日本及中國舉行之貿易展覽會，本集團之研發團隊將取得市場趨勢之資料。
- 從其他渠道收集資料。本集團之研發人員亦會對多個專業網站及刊物進行研究，以緊貼最新之市場資料。

產品設計

設計師會根據所收集之市場資料制定產品之藝術設計。就雨傘產品而言，本集團之設計團隊會專注於框架及產品整體外觀之藝術及視覺設計。產品設計團隊亦會預測市場趨勢及偏好，並以為客戶開發新產品為目標。本集團亦努力定期改進現有產品之藝術外觀及功能。

製造及技術可行性

研發團隊會評估產品在製造及技術方面之可行性，包括確保產品符合相關安全及質量標準。此階段會製作樣品。研發團隊將繼續測試樣品，並優化設計，直至通過相關測試為止。測試結果令人信納後，我們的研發團隊設計由部門主管批准之生產過程計劃。樣品將於樣品展示廳可供選擇。

編製中國行業標準

本集團於〔二零一零年〕獲福建省輕工業聯合會邀請參與起草及編製中國雨傘行業標準，包括起草中國塑料雨傘行業標準（塑料雨傘國家標準QB-T 4152/2010）。

業 務

與華僑大學合作

本集團於二零一三年九月與華僑大學訂立為期三年之戰略合作協議，致力於持續改善生產POE塑料雨傘之材料、功能及技術。根據戰略合作協議，截至最後實際可行日期本集團向華僑大學支付啟動資金人民幣20,000元。此外，所有訂約方須根據戰略合作協議對一切有關根據合作協議發明之技術之資料及數據保密。

戰略合作協議之主要條款載列如下：

- 雙方透過於各自網站顯示對方之徽標或超鏈接認可戰略夥伴關係以及透過媒體宣佈。
- 雙方共同成立「華僑大學－福建集成設計及研究中心」以加強創新能力及競爭力以及透過利用華僑大學之研發技能提高產品之市場份額及本公司之無形商譽。
- 華僑大學將邀請國內外知名機構、大學、科研機構專家及設計者參與本公司產品開發以及促進雨傘相關鑄膜之創新發展。
- 本公司將在創新設計及培訓基地為華僑大學學生提供實踐機會並每年組織一次或兩次學生創新研討會，如條件允許將邀請來自大陸或海外國家著名機構之優秀學生參加。倘學生之任何設計作品被本公司選用，本公司將頒發現金獎勵。
- 華僑大學將為本公司提供雨傘產品之創新設計及整體解決方案，包括市場研究、外觀設計、專利結構設計、樣品生產及鋼模追蹤。
- 雙方對商業及機構社區發揮影響及共同宣佈新社會技術項目，組織交流計劃及舉行創造設計競賽。
- 雙方將建立資源交換機制以共同使用各自之設計資源及技術升級人員。
- 華僑大學將建立由5至8名不同背景之設計師組成之團隊並成為本公司品牌名設計團隊以為本公司提供專家及專業設計服務。

業 務

展望未來，本集團致力於與華僑大學維持現有合作關係。

季節性

本集團之銷量或受季節性影響。雨傘行業之收益乃受季節性氣候變動影響，故收益於整個年度出現波動乃屬正常。本集團通常於雨水較多之第二季錄得較高銷售收益。大部分訂單需在此前交付。因此，年內，本集團之銷售收益一般會呈現若干季節性波動。

知識產權

本集團依賴（包括但不限於）專利、版權及商標法等法例和規例，以及本集團高級管理層與主要研發人員簽訂之保密協議以保障本集團之知識產權。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並未遭遇任何對本集團造成重大影響之知識產權侵權。於最後實際可行日期，本集團在中國註冊20個商標和17項專利及1項在世界知識產權組織國際局註冊之商標。

有關本集團知識產權之其他詳情載於本[編纂]附錄五「有關本集團業務之其他資料－知識產權」一節。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並不知悉任何對本集團造成重大影響之知識產權侵權行為，及本集團並未牽涉任何涉及侵犯知識產權之訴訟。

信息體系

為加強本集團之管理體系，本集團已實施企業資源規劃或ERP系統，應用至日常營運及管理之各方面，包括財務匯報、存貨及銷售和管理。此舉將有助於零售店、第三方分銷商、本集團之分銷中心、負責製造、採購及產品研究、設計及開發之各部門及本集團總部之間信息之整合及交流。

業 務

質量監控

本集團嚴格監控產品質量，並已實施全面之質量監控體系。

本集團之質量監控體系包括下列流程：

- 採購原材料－本集團一般根據所供應原材料之質量、定價以及本集團有關原材料採購標準之內部方式挑選供應商。
- 生產－質量管理部門監察生產工序之每個階段，以確保生產工序符合特定質量監控規定。負責不同生產流程之管理者亦進行定期檢查，而在員工培訓期間員工自行進行簡單測試演示。
- 機器及設備管理－本集團之設備管理員定期進行檢測和維護，以確保機器和設備保持最佳表現。
- 銷售－每批製成品均須通過檢查和性能測試，並於轉交予客戶前進行最終抽樣檢查。本集團之管理層負責收集客戶意見以及恰當和及時處理客戶投訴。
- 員工質素關注體系－本集團定期培訓和持續評估員工表現。

於最後實際可行日期，本集團之質量監控部門聘用〔27〕名質量監控人員。

本集團就雨傘產品設計、開發和製造獲授ISO 9001：2008及ISO 14001：2004認證。

ISO 9001:2008載列質量管理系統標準，該標準以若干質量管理原則為基礎，包括強大之客戶關注、最高管理層之動機及含義、過程方法及持續改進。ISO 14001:2004要求環境管理系統須使組織制定及實施計及法律規定及組織贊同之其他規定以及重大環境資料之政策及目標。

業 務

本集團已設立全面ISO標準合規程序政策以確保於每個生產過程中嚴格遵守ISO標準。該政策乃根據國際標注化組織頒佈之規定（附有使用指引）設計。其制定須採取之步驟及措施以及將該等措施分配至不同部分。本集團相信，ISO標準合規程序乃建立在跨部門努力之上。

本集團已指定高級經理負責實行政策及向執行董事彙報實施進度及結果。該高級經理亦負責設計改進計劃及就質量控制及環保事宜與外部人士溝通。為確保持續符合ISO標準規定，本集團根據政策對營運進行內部控制檢討以發現不合規事宜並相應地實施補救措施。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，並無發生任何對本集團產生重大影響之質量監控體系故障。

認證、榮譽和認可

下表載列本集團獲得之主要榮譽：

獲授年度	榮譽	頒發組織或機構
二零一三年	工商信用良好企業AA級	泉州市工商行政管理局

下表載列本集團從雨傘行業獲得之主要認可：

年度	參與者（以其本身身份或代表本集團）	稱號	組織
二零一一年	晉江集成	中國馳名商標	中華人民共和國 國家工商行政 管理總局商標局

業 務

競爭

中國為世界上最大之雨傘及陽傘出口國。根據弗若斯特沙利文，於二零零八年至二零一二年，按出口金額計算，中國佔全球雨傘及陽傘市場之份額由約[72.1]%增至[86.6]%。按出口量計算，中國亦佔主導地位，於二零一二年約佔全球出口量之[93.4]%。國際貿易商高度依賴中國之產品。

本集團受惠於中國雨傘行業若干准入壁壘（如大量之初始資本投資、大量勞工需求及廣泛之銷售網絡）之競爭優勢。本集團利用透過與主要客戶維持之長期業務關係建立之完善銷售網絡銷售雨傘。本集團利用大規模生產設施實現規模經濟以及降低生產成本。本集團認為，其將受惠於中國快速增長的雨傘市場並把握該等市場之商機，進一步加強本集團之領導地位及獲得更多市場份額。

然而，中國雨傘市場之競爭日益加劇，本集團雨傘之定價及需求會受到所面臨激烈競爭之重大影響。中國整個雨傘及陽傘市場高度分散，充斥著大量本地製造商。因此，本集團與製造雨傘並向其他國家，尤其是日本出口之本地雨傘製造商競爭。

本集團認為我們具有下列競爭優勢：

- 縱向整合加工原材料、生產雨傘主要零部件及組裝雨傘；
- 透過長期合作建立穩定及優質客戶基地；
- 完備之產品組合，有能力滿足所有類別客戶之不同需求；
- 強大之研發能力；
- 經驗豐富之管理團隊；及
- 滿足日本客戶要求之優質產品質量。

有關本集團雨傘所面臨之競爭格局之進一步討論，請參閱本[編纂]「行業概覽」一節。有關與本集團所面臨之競爭有關之風險的進一步討論，請參閱本[編纂]「風險因素」一節。

業 務

僱員

於最後實際可行日期，本集團僱用合共1,907名僱員，其按職責領域劃分之明細如下：

	本集團僱員人數
管理層	17
行政／人力資源	81
財務	17
生產	1,636
採購	6
研發	25
質量控制	27
銷售及市場推廣	21
倉儲及物流	77
	<hr/>
合計	1,907
	<hr/> <hr/>

與僱員之關係

董事認為，本集團與僱員維持良好關係。董事確認，本集團自營業以來，在因應業務運作招聘僱員及挽留僱員方面未曾面對任何困難，亦從未因勞資糾紛而令業務運作嚴重受阻。

僱員培訓

本集團高度重視僱員之發展及培訓。本集團定期舉辦入職課程、培訓計劃及安全課程。除以上所述者外，本集團亦鼓勵僱員學習相關領域的知識。本集團相信此舉將可提升員工的整體競爭力。

本集團致力確保僱員於履行彼等的職責時，具備所需之技能及安全知識，並以向彼等灌輸最新之知識及行業最新情況為本集團目標。

業 務

員工福利

為遵守適用之中國法定要求及中國地方政府之現行要求，本集團已為僱員參與社會保障計劃及住房公積金，且董事確認於往績記錄期間本集團已支付所有社會保險及住房公積金付款。該等社會保障包括基本養老保險、基本醫療保險、失業保險、生育保險及工傷保險。

勞動、職業安全及健康措施

本集團於中國之業務及經營須遵守中國多項勞動及安全法律及法規，包括中華人民共和國勞動法、勞動合同法及社會保險法。有關進一步詳情，請參閱本[編纂]「監管概要」一節。

本集團非常注重遵守中國勞動及安全法律及法規，已設定必要措施遵守相關法律及法規。根據有關法律及法規的規定，本集團參與多項強制保險計劃，包括養老保險計劃、失業保險計劃、生育保險計劃、工傷保險計劃及醫療保險計劃。本集團設有內部工作場所安全指南，並舉辦職業安全培訓提高僱員的安全意識。

本集團自二零一三年起聘請分包商經營晉江集成之食堂。於二零一四年一月，由於衛生問題發生食物中毒事件。本集團約40名員工送往醫院檢查並治療。福建省晉江市衛生局後來發現該分包商未取得餐飲服務許可證及作為行政處罰對其處以人民幣10,000元之罰款。根據晉江集成與該分包商訂立之食堂承包協議，在經營期間，分包商負責食品安全及衛生事宜。此外，有關部門僅處罰分包商。誠如本集團中國法律顧問告知，本集團不應對此事件承擔任何潛在法律風險。本集團於往績紀錄期間及至最後實際可行日期並無發生任何對本集團有重大不利影響的重大勞工事故。

中國法律顧問表示，本集團於往績紀錄期間及至最後實際可行日期，一直遵守所有相關強制性地方及國家勞動及安全法律及法規。於往績紀錄期間及至最後實際可行日期，本集團並無因未遵守勞動、社會保險及安全事宜而遭中國有關部門處罰。

環保

本集團受若干有關環境保護之法律和法律所規限。有關該等法律和法規之詳情，請參閱本[編纂]「監管概要」一節。

業 務

本集團致力將本集團之業務活動對環境造成之負面影響減至最低。此外，為符合適用之環境保護法律，本集團已根據ISO 14001:2004國際標準在本集團之營運中建立ISO標準合規過程政策，並取得ISO 14001:2004認證。本集團將擬採取之措施分配至不同部門和持續持有本集團之ISO 14001認證，借此減低本集團環境相關事宜之風險。

根據本集團管理層之過往經驗、行業性質和行業未來發展趨勢，董事相信，本集團目前之環保設施足以符合有關環境法律和法規，且預期此方面不會招致任何主要或重大開支。於往績記錄期間，本集團並未嚴重違反中國所有現有相關環境保護法律、法規及規章。

保險

根據中國地方政府之監管規定，本集團為中國僱員購買之保險涵蓋失業、養老金、人身傷害、生育和醫療開支。

本集團亦為本集團所擁有之大部分樓宇購買保險，涵蓋本集團於中國之運營因自然災害或意外而蒙受之實際損失或損害。

根據中國有關法律法規，本集團毋須投購產品責任險。本集團並未投保業務中斷險或針對本集團業務營運事故引起的人身傷害或財產損失索賠的第三方責任險。董事認為所投保險符合行業慣例。於往績記錄期間，本集團並無面臨任何因運營意外而引起之申索或責任，或遇到任何重大生產中斷或產品責任事故。有關此方面之詳情，請參閱本[編纂]「風險因素－本集團可能面臨產品終端消費者就產品質量及安全標準作出之申索以及有關侵犯第三方知識產權之申索」一節。

物業及設施

自有物業

土地

於最後實際可行日期，本集團合共持有9幅位於福建省晉江市東石鎮及永和鎮之土地（總佔地面積約為78,644平方米）。

業 務

樓宇

於最後實際可行日期，本集團持有總建築面積為99,228平方米之樓宇，主要用作生產、員工宿舍、倉儲、辦公及輔助用途。一幢10層之辦公樓正在建設中，規劃建築面積為10,782平方米，預期於二零一五年完工。

於往績記錄期間，本集團有涉及上述土地及樓宇之若干不合規事項。有關詳情，請參閱本節下文「不合規」一段。

法律合規

除下文所披露者外，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團任何成員公司概無面臨、涉及未決或可能面臨任何重大法律訴訟、監管查詢或調查。本集團成員公司可能不時面臨於一般業務過程中出現之各種法律或行政訴訟，如有關與供應商或客戶糾紛、勞資糾紛或侵犯知識產權之訴訟。

監管及法律事項

牌照及許可證

誠如本集團中國法律顧問告知，本集團已取得業務及營運所需之一切批准、許可證、同意、牌照及註冊，所有該等證書均具有十足效力及作用。自福建集成及晉江集成各自成立以來直至最後實際可行日期，本集團在申請重續有關營業牌照時從未有重續不到的情況。

業務

不合規事件

本集團過往年度未完全遵守若干中國法律及法規，有關不合規事件詳情載列如下。

序號	不合規事件	原因	法律後果及潛在最高罰款以及其他金融虧損	補救措施及最新狀況	將採取之預防措施
1.	晉江集成位於中國福建省晉江市東石鎮永湖村的兩幅土地尚未取得國有土地使用權證。兩幅土地之總地盤面積分別為3,685平方米及5,806平方米。(1)在3,685平方米土地上有一幢1層高樓宇，總建築面積約為2,971平方米；	本公司於取得有關許可證及證書前不經意擴大工廠設施。	誠如本集團中國法律顧問告知，實體未經批准使用土地可被中國政府土地管理部門責令交還該等土地，並面臨有關土地每平方米人民幣30元以下之罰款；及土地上之建築物及附著物將予沒收。倘晉江集成被罰款，最高罰金總額為人民幣284,730元。	截至最後實際可行日期，有關當局並無就兩幅土地缺乏國有土地使用權證或四幢樓宇缺乏規定之許可證、竣工驗收合格證及房屋所有權證而施加任何行政處罰、罰款或懲罰。	內部控制顧問已建議，在本公司有購買土地之需求時，有關部門須列明預算、所需之建築面積、有關土地之詳情用途以及建築計劃供董事會批准。然後，董事會將從財務部及固定資產管理部門挑選人員以及要求購買土地／建設之部門代表組建團隊，辦理購買土地手續及進行有關建設工程（「建設團隊」）。董事會須持續監察建設團隊是否履行職責。
	(2)一幢5層高之樓宇（總建築面積約為1,909平方米）位於5,806平方米土地上；以及一幢6層高及一幢四層高樓宇（建築面積分別約為1,449平方米及1,160平方米）部分位於5,806平方米上。所有該三幢樓宇之總建築面積約為4,518平方米。	本集團中國法律顧問亦告知，在四幢樓宇未獲得建設用地規劃許可證、建設工程規劃許可證及施工許可證之情況下，晉江集成可能被中國有關部門處以不超過人民幣607,738元之罰款，即總建設成本之12%。根據有關承包商於二零一四年十月十日出具之確認函，所有位於5,806平方米及3,685平方米土地上之四幢樓宇之總建設成本為人民幣5,064,481元。	本公司已於二零一四年七月就開發上述3,685平方米之土地作工廠及配套設施用途從晉江市城鄉規劃局取得建設用地規劃許可證。	於二零一四年八月五日，晉江集成透過支付土地出讓金約人民幣1.7百萬元將上述3,685平方米土地用作工業用途與晉江市國土資源局簽約。於二零一四年十月十三日，人民幣1.7百萬元土地出讓金已結清。	於選擇承包商後，董事會須申請有關許可證及國有土地使用權證。資產管理部門主管須確保與承包商簽署合約前已取得所有必要許可證及／或證書。倘未取得許可證或發現任何不合規事項，建築團隊須即時向董事會報告。
		本集團中國法律顧問亦告知，在四幢樓宇未獲取竣工驗收合格證之情況下，本集團可能被處以不超過人民幣202,579元之罰款，即四幢樓宇總建設成本之4%。			所有有關文件，如國有土地使用權證、有關許可證及房屋所有權證須提交資產管理部門保存。

業 務

序號	不合規事件	原因	法律後果及潛在最高罰款以及其他金融虧損	補救措施及最新狀況	將採取之預防措施
	由於兩幅土地（各自之總地盤面積分別約為3,685平方米及5,806平方米）缺乏國有土地使用權證，所有上述四幢樓宇尚未取得規定之許可證、竣工驗收合格證、房屋所有權證。		該四幢樓宇之估計拆除成本總額約為人民幣660,000元，搬遷裏面之設施需時約1至6日，及拆除該四幢樓宇需時4至12日。	本公司亦已就上述5,806平方米土地申請國有土地使用權證，晉江市東石鎮永湖村民委員會已接納有關申請，及東石鎮人民政府已同意允許晉江集成保留使用該土地及其上面之三幢樓宇。	本集團已實施內部控制顧問推薦之上述措施。本集團亦已指定執行董事楊光先生（加入本公司逾6年，悉數瞭解本公司之生產過程）及本公司財務總監張嘉誠先生監督該預防措施之執行情況。
	一幢1層高及一幢5層高樓宇為本集團之生產車間，而一幢6層高及一幢4層高樓宇為員工宿舍。	由於兩個生產車間之總建築面積佔本集團兩個生產基地及其他配套設施之總建築面積約4.9%，董事認為，兩個生產車間對本集團之營運並非至關重要。租賃另外兩幢面積可資比較之樓宇進行搬遷合共約需每月人民幣49,000元。	由於兩個員工宿舍之總建築面積佔本集團兩個生產基地及其他配套設施之總建築面積約2.6%，董事認為，兩個員工宿舍對本集團之營運並非至關重要。租賃面積可資比較之另外樓宇進行搬遷合共約需每月人民幣21,100元。	本集團已從晉江市國土資源局取得確認。晉江市國土資源局確認，兩幅土地（分別為3,685平方米及5,806平方米）申請國有土地使用權證的手續正在辦理中，及取得國有土地地使用權證並無任何法律障礙。本集團亦從晉江市住房和城鄉建設局取得確認。晉江市住房和城鄉建設局確認，在兩幅土地之土地使用權登記完成後，其將就該四幢樓宇辦理房屋所有權登記手續，該四幢樓宇取得房屋所有權證並無任何法律障礙。	

業 務

序號	不合規事件	原因	法律後果及 潛在最高罰款 以及其他金融虧損	補救措施及最新狀況	將採取之預防措施
				<p>此外，根據晉江市住房和城鄉建設局、晉江市城鄉規劃局及晉江市國土資源局之確認，上述政府部門不會沒收或拆除土地及四幢建築或因對晉江集成處以罰款。</p> <p>鑒於上述者，本集團中國法律顧問認為，晉江集成就兩幅土地取得四幢樓宇使用房屋所有權證並無法律障礙。及有關政府部門將不會對晉江集成處以罰款。</p>	

業 務

序號	不合规事件	原因	法律後果及潛在最高罰款以及其他金融虧損	補救措施及最新狀況	將採取之預防措施
2.	晉江集未能就位於一幅總地盤面積約為5,333平方米之土地(國有土地使用權證晉國用(2006)字第00014號)上之一幢1層高樓宇(建築面積約為397平方米)取得有關許可證、竣工驗收合格證及房屋所有權證。其用作生產車間。	該不合规之原因因為本公司未經意中未能就一幢397平方米之1層高樓宇貫徹辦理所有建設手續。	本集團中國法律顧問告知，因為缺乏建設工程規劃許可證及施工許可證，本集團可能被判處有關部門處以不超過人民幣14,626元之罰款，即總建設成本之12%。根據有關承包商於二零一四年十月十日出具之確認函，該一幢1層高樓宇之總建設成本為人民幣121,880元。	本集團已從晉江住房和城乡建设局取得確證。晉江住房和城乡建设局正在就所申請房屋所有權證並無任何法律障礙。根據晉江市城鄉建設局之規定，晉江集或拆除該樓宇或徵收罰款。	內部控制顧問建議採納上文第1條所述之預防性措施。 本集團已實施內部控制顧問推薦之上述措施。 本集團亦已指定執行董事楊光先生(加入本公司逾6年，悉數瞭解本公司之生產過程)及本公司財務總監張嘉誠先生監督該預防措施之執行情況。
		本集團中國法律顧問亦告知，在此幢樓宇未取竣工驗收合格證之情況下，本集團可能被判處以不超過人民幣4,875元之罰款，即議定總建設成本之4%。	該幢樓宇之估計拆除成本總額約為人民幣20,000元，搬遷裏面之設施需時約1日及拆除該幢樓宇需時約2日。	鑑於上述者，本集團中國法律顧問認為，晉江集所有權證並無任何法律障礙，及有關政府部門將不會對晉江集成處以罰款或罰金。	

業 務

序號	不合規事件	原因	法律後果及潛在最高罰款以及其他金融虧損	補救措施及最新狀況	將採取之預防措施
3.	<p>福建集未能就位於中國福建省晉江市永和鎮一幅土地(國字第00903號)上之兩幢1層高樓宇取得有關許可證、竣工驗收合格證及房屋所有權證。該兩幢樓宇之建築面積分別為1,200平方米及810平方米。該兩幢樓宇均為生產車間。</p>	<p>該不合規之原因為本公司不經意中未能就該兩幢樓宇申請有關許可證、竣工驗收合格證及房屋所有權證。</p>	<p>本集團中國法律顧問告知，由於缺乏建設工程規劃許可證及施工許可證，本集團可能被中國有關部門處以合共不超過人民幣114,570元之罰款，即總建設成本之12%。根據有關承包商於二零一四年十月十日出具之確認函，該兩幢1層高樓宇(各自之建築面積分別約為1,200平方米及810平方米)之總建設成本分別為人民幣561,105元及人民幣393,646元。</p> <p>本集團中國法律顧問亦告知，在該兩幢樓宇未取得竣工驗收合格證之情況下，本集團可能被處以合共不超過人民幣38,190元之罰款，即議定總建設成本之4%。</p> <p>該兩幢1層高樓宇之估計拆除成本總額合共約為人民幣63,000元，搬遷其中設施需時約1至3日，及拆除該兩幢1層樓宇需時2至5日。</p> <p>由於該兩幢樓宇之總建築面積佔本集團兩個生產基地及其他配套設施之總建築面積約2%，董事認為，該兩幢樓宇對本集團之營運並非至關重要。租賃另外一幢面積可資比較之樓宇進行搬遷約需每月人民幣12,000元。</p>	<p>截至最後實際可行日期，有關當局並無就兩幢樓宇缺乏有關許可證、竣工驗收合格證及房屋所有權證而施加任何行政處罰、罰款或懲罰。</p> <p>兩幢樓宇</p> <p>根據晉江市住房和城鄉建設局之確認，福建集成正在申請有關房屋所有權證，及取得有關房屋所有權證並無任何法律障礙。根據晉江市住房和城鄉建設局之確認及晉江市城鄉規劃局之確認，晉江集成可繼續使用該兩幢樓宇，及彼等不會沒收或拆除該樓宇或對晉江集成徵收罰款。</p> <p>鑒於上述者，本集團中國法律顧問認為，晉江集成就該兩幢樓宇取得房屋所有權證並無任何法律障礙，及有關政府部門將不會對晉江集成處以罰款或罰金。</p>	<p>內部控制顧問建議採納上文第1條所述之預防性措施。</p> <p>本集團已實施內部控制顧問推薦之上述措施。本集團亦已指定執行董事楊光先生(加入本公司逾6年，悉數瞭解本公司之生產過程)及本公司財務總監張嘉誠先生監督該預防措施之執行情況。</p>

業 務

序號	不合規事件	原因	法律後果及潛在最高罰款以及其他金融虧損	補救措施及最新狀況	將採取之預防措施
4.	<p>福建集成未能就位於中國福建省晉江市永和鎮一幅土地（國有土地使用權證晉國用(2009)字第00320號）上之一幢1層高臨時建築取得有關許可證。該幢臨時建築之總建築面積約為68平方米（「臨時建築1」），用作配套維修車間。</p>	<p>本公司未取得適當之許可證前不經意中擴大工廠設施。</p>	<p>臨時建築</p> <p>本集團中國法律顧問告知，本集團可能因該幢臨時建築被中國有關部門處以不超過人民幣20,597元之罰款，即總建設成本之100.0%。根據有關承包商於二零一四年十月十日出具之確認函，臨時建築之總建設成本約為人民幣20,597元。</p>	<p>截至最後實際可行日期，有關當局並無就此臨時建築缺乏有關許可證而施加任何行政處罰、罰款或懲罰。</p>	<p>內部控制顧問建議採納上文第1條所述之預防性措施。</p>
			<p>臨時建築之估計拆除成本總額約為人民幣2,000元，搬遷其中設施及拆除臨時建築需時約1日。</p>	<p>臨時建築</p>	<p>本集團已實施內部控制顧問推薦之上述措施。本集團亦已指定執行董事楊光先生（加入本公司逾6年，悉數瞭解本公司之生產過程）及本公司財務總監張嘉誠先生監督該預防措施之執行情況。</p>
			<p>由於臨時建築之總建築面積佔本集團兩個生產基地及其他配套設施之總建築面積約0.1%，及搬遷其中之設施及拆除臨時建築需時僅1日，董事認為，臨時建築對本集團之營運並非至關重要。租賃另外一幢面積可資比較之樓宇進行搬遷約需每月人民幣500元。</p>	<p>根據晉江市城鄉規劃局之確認，本集團被責令於二零一六年十月八日之前拆除臨時建築，如按時拆除，該局將不會就臨時建築處以罰款，但如未按時拆除，本集團可能被處以臨時建築建設成本100.0%之罰款。</p>	
				<p>鑒於上述者，本集團中國法律顧問認為，倘臨時建築於二零一四年十月八日或之前拆除，有關政府部門不會就臨時建築處以罰款。</p>	

業 務

序號	不合規事件	原因	法律後果及 潛在最高罰款 以及其他金融虧損	補救措施及最新狀況	將採取之預防措施
5.	<p>福建集未能就位於中國福建省晉江市永和鎮一幅土地(國有土地使用權證晉國用(2009)字第00320號)上之一個在建工程取得建設工程規劃許可證及施工許可證。該建築之總建築面積為10,782平方米，為一幢10層高樓宇。該幢樓宇擬用作本公司辦公室。</p>	<p>該不合規之原因為本公司未經意中未能貫徹辦理建築工程所需之所有手續。</p>	<p>本集團中國法律顧問告知，由於缺乏相關證書，本集團可能因該幢建築被中國有關部門處以不超過人民幣1,809,300元之罰款，即總建設成本之12%。本集團亦可能被責令停止建築工程、在規定期限內拆除建築工程或沒收該建築。</p> <p>根據建設合約，此幢建築(總建築面積約為10,782平方米)之總建設成本為人民幣15,077,496元。</p> <p>該建築預期於二零一五年竣工。</p>	<p>截至最後實際可行日期，有關當局並無就此建築工程有任何行政處罰、罰款或懲罰。</p> <p>根據晉江市城鄉規劃局及晉江市住房和城鄉建設局之確認，福建集正在申請建設工程規劃許可證及施工許可證，及取得該等許可證並無任何法律障礙。福建集可以繼續進行建築工程，及上述許可證將根據頒發有關頒發之法定時間內頒發。</p> <p>鑒於上述者，本集團中國法律顧問認為，有關政府部門對該一幢10層高樓宇(總建築面積約為10,782平方米)的繼續施工處以罰款或罰金。</p>	<p>內部控制顧問建議採納上文第1條所述之預防性措施。</p> <p>本集團已實施內部控制顧問推薦之上述措施。本集團亦已指定執行董事楊光先生(加入本公司逾6年，悉數瞭解本公司之生產過程)及本公司財務總監張嘉誠先生監督該預防措施之執行情況。</p>