

---

## 業 務

---

### 業務概覽

我們的總部設於香港，逾30年前展開業務時，我們是OEM製造商，而於二零零一年至二零零四年，我們已演變為EMS行業的製造商，我們製造電氣相關產品及電源及電子產品，包括螺管線圈、電池充電器解決方案及電源、LED照明及其他，如PCBA及部件裝配。按客戶的要求，我們為客戶提供設計及工程充電方案以及在松崗廠為其製造產品，而該等產品則由客戶以其本身的品牌銷售。在我們的產品中，螺管線圈銷售額為我們最大收入來源，佔我們截至二零一五年九月三十日止三個年度各年以及截至二零一六年五月三十一日止八個月收益分別約32.9%、40.7%、41.3%及34.1%。有關更多詳情，請參閱本節「產品」分節。

我們向客戶提供一系列的製造服務，包括設計、原型製作、模具製作、多元化製造工藝、產品總裝及包裝。我們的主要製造能力包括金屬沖壓、塑件注塑及電子組裝(如SMT PCBA)。我們具有廣泛的生產能力及多條生產線，能夠製造各種產品。於往績記錄期，本集團開發、生產及銷售約286種不同規格的螺管線圈、155種不同規格的電池充電器解決方案及電源以及307種不同規格的LED照明產品。

我們的生產設施位於中國廣東省深圳松崗，總建築面積約23,000平方米。我們的生產基地包括一個金屬衝壓車間、一個注塑車間、兩條高頻變壓器組裝線、三條SMT生產線、兩條PCBA手工裝配線及五條總裝線。此外，我們有一個螺管線圈生產部門，包括兩條從繞線直到產品組裝線，配備了九台立式注塑成型機。通過多年與知名國際品牌的合作，我們提高了產品的生產效率及生產質量，我們的生產技術亦達到國際質量標準及客戶的要求。截至二零一六年五月三十一日，我們擁有838名僱員。

我們為我們的最大客戶(客戶A，美國一家國際知名公司)製造螺管線圈。我們的其他客戶包括德國及日本多家國際著名公司。

截至二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日止年度以及截至二零一六年五月三十一日止八個月，我們的總收益分別約為325.2百萬港元、334.5百萬港元、327.6百萬港元及179.3百萬港元。截至二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日止年度以及截至二零一六年五月三十一日止八個月，我們的純利分別約為17.6百萬港元、30.2百萬港元、36.4百萬港元及5.6百萬港元。

---

## 業 務

---

鑒於技術的發展、客戶的質量要求及產品規格，董事認為，不斷提高工程開發及生產能力對滿足客戶的需求及維持本集團在EMS製造業的競爭力極為重要。因此，本集團設立由21名工程師組成的工程團隊。該團隊與我們的客戶合作開發產品，根據客戶的需要及要求提供設計及工程支持。

### 競爭優勢

董事認為，我們具有下列競爭優勢：

#### 我們具備多元化產能，且能夠應對並適應技術進步和市場環境變化

我們提供多元化製造服務滿足客戶的需求，包括設計、原型製作、模具製作、多元化製造工藝、產品總裝及包裝。

我們的工程服務包括工程設計、原型製作及工具製造。我們設有在機械、製造及電子工程方面經驗豐富的專責工程師團隊。我們亦設有配備現代化電腦造模設備的內部造模車間。除硬件以外，我們亦有經驗豐富的模具設計師負責後續產品的量產。憑藉多元化產能及多功能生產線，我們有能力製造多元化的產品。

董事相信，我們配備多元化產能及經驗豐富的工程師，讓我們在工程開發及生產方面具備競爭優勢，使我們能迅速適應瞬息萬變的市場需求，並使我們能夠挽留現有客戶、吸引新客戶及保持市場競爭力，從而支持我們的業務不斷增長及發展。

#### 我們與主要客戶建立穩定的關係

本集團與我們信譽良好的客戶建立穩固及密切的工作關係。於最後實際可行日期，我們與五大客戶保持介乎約5年至14年的業務關係，其中，我們與最大客戶（客戶A，一家總部在美國的國際知名製造公司）的業務關係持續了10年以上。

我們相信，我們與客戶的業務關係證明了客戶對我們服務質量的認可，且我們相信，這項認可及商譽是使我們在業內成功的主要因素。

---

## 業 務

---

### 我們歷史悠久，經由最初OEM製造商進展為成熟的EMS製造商

始建於上世紀八十年代，我們作為一家歷史悠久、成熟的香港公司，在中國擁有生產和設計能力。於二零零一年至二零零四年，我們的業務模式已從OEM製造商轉變為EMS製造商。我們與客戶和供應商的關係是我們致力於培養長期互信關係的印證。

我們相信，我們悠久的歷史是我們商業成功及向客戶提供優質服務能力的重要組成部分。

### 我們擁有經驗豐富及有才幹的管理層團隊

我們相信，由林先生及何先生領導具豐富經驗及有才幹的管理層團隊是我們增長及成功的關鍵。執行董事兼行政總裁林先生於國際化管理上擁有逾30年的寶貴經驗，以其敏銳的商業眼光為我們的增長及發展作出貢獻，帶領我們的業務前進。執行董事兼營運總監何先生於相關製造行業擁有逾35年的經驗。彼監督我們松崗廠的營運，確保我們保持項目質量及效率的最高標準。其經驗亦使我們在制定成功的策略方面具備競爭優勢。

除林先生及何先生外，我們擁有一支資深生產、工程及採購管理團隊，平均已服務本集團逾25年。該專業及經驗豐富的團隊為我們的行政人員提供日常業務經營及其戰略方向上的支持。

我們相信，管理層團隊的豐富經驗及其行業知識及對市場的深入了解讓我們高效評估市場趨勢以及評估及管理本公司。

有關我們管理層團隊經驗的進一步詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。

### 我們高度重視製造服務的質量

我們有充分能力提供符合客戶經營業務所在司法權區內製造業須遵守的嚴格質量及安全標準的產品及服務。

為確保製造流程按最高質量標準進行，我們自一九九四年獲得ISO 9001:2008及自二零零零年獲得ISO 14001:2004，並且繼續堅持及遵守規定。截至二零一六年五月三十一日，我們亦設有由43名員工組成的專責質控團隊，負責從原材料及包裝材料初選及檢測至整個生產程序及產品質量保證執行嚴格質量控制措施。

---

## 業 務

---

本集團已就我們製造的產品取得多個國家測試及認證機構頒發的安全批文及證書，包括UL、CSA、ETL、GS、ASTA、CE、KC、NOM、IRAM、PSE及SAA。

我們相信重視服務質量有助我們成功取得客戶對我們服務的信心，對我們在EMS行業的長遠發展至關重要。

### 地區附近的主要供應商

我們的生產設施位於中國廣東省深圳松崗。我們的大部分主要供應商均位於該地區或集中於該地進行採購。董事相信，我們在地域上鄰近主要供應商使我們在降低運輸成本、減少存貨儲存、物料採購更加便捷、技術支援及更緊密合作方面作出適時回應及提供更佳服務。

### 業務策略

我們的主要業務目標是通過實施以下策略實現當前業務的可持續發展，同時增強實力，開拓更多商機：

- (i) **精簡及現代化生產工藝，提高生產效率以及確保我們具備有力的條件，以把握螺管線圈的預料增長**

根據歐睿報告資料，中國螺管線圈的總產量預期將於二零二零年達到人民幣2,226.0百萬元，二零一六年至二零二零年期間複合年增長率為4.6%。歐睿亦估計，二零一六年至二零二零年期間工業級充電器及商用LED照明的產量將分別按4.0%及18.3%的複合年增長率增長。因此，我們認為精簡及現代化生產工藝以及提高生產效率以抓住更多市場機會對我們至關重要。

為抓住市場機遇及提高我們的生產效率，我們計劃將我們於松崗廠的現有製造設施搬遷至位於深圳地區的獨立租賃製造設施。

然而，我們現時未能充分利用生產設施，因為這些生產設施位於較舊樓宇內，而這些樓宇因設計原因不能容納精簡、集約、高效的生產廠。有關利用率的詳情，請參閱本文件「業務－生產設施及利用」一節。

---

## 業 務

---

我們的策略是在深圳地區物色一處建築面積與現有廠房類似的現代化的租賃生產廠，我們正物色一處現代化、設施完善的租賃生產廠，新廠將能夠容納我們的現有生產線並滿足行政需要，亦會有充足面積用來加強我們的產品開發及生產能力。

### a. 廠房及設備搬遷

我們計劃將廠房及設備搬遷至新生產廠。為避免嚴重生產中斷，我們的主要生產線將分若干階段搬遷。各主要生產線搬遷估計需時約八天，其中四天用於拆解現有廠房的設備，再搬遷至新生產廠，另有四天用於組裝、檢查、調試、驗證相關廠房及設備。

車輛每次在公路上運輸機器將能夠在一小時內完成，這取決於新生產廠的位置。並非所有廠房及機器項目將需要相同試行及調試時間，故上述搬遷所需天數為我們的最佳估計。

我們計劃使用[編纂]港元的[編纂]為搬遷廠房及設備撥付資金及用作新生產廠房及宿舍租賃的應付按金。

### b. 本集團將購買的廠房及設備

除搬遷現有廠房及設備至新生產廠外，本集團計劃花費合共[編纂]港元購買若干廠房及設備，包括SMT機器、注塑機、連接機器，視乎與客戶業務往來產生的估計及實際生產需求而定。購買該等新機器將使本集團年產能相應提高並提高我們的生產效率。我們計劃使用[編纂]港元的[編纂] (佔[編纂]約[編纂]%)，以撥付資本開支。

### c. 新生產廠的租賃裝修

我們計劃使用[編纂]港元的[編纂] (佔[編纂]約[編纂]%)，為新生產廠的租賃裝修撥付資金。

於最後實際可行日期，本公司已識別出深圳數個地點可供搬遷。

### d. 其他支出

我們亦計劃使用[編纂]港元的[編纂] (佔[編纂]約[編纂]%)，為製造額外存貨撥付資金，以確保搬遷過程中滿足客戶需要。

---

## 業 務

---

我們相信透過精簡我們的生產流程並使其現代化，我們將可提高產能，從而享受規模經濟效益及生產效率，令我們能夠在更多競爭中取勝及改善我們的財務表現。我們相信我們亦能夠從簡化及現代化生產過程中節約額外成本，將會讓我們可應付額外產品需求及進一步擴大我們的銷售能力。

因此，通過適宜準備及恰當規劃，本集團預計，於搬遷過程中其產品類別的生產並無任何中斷，亦不會對本集團與其外部客戶及供應商的關係造成不利影響。

此外，由於在搬遷規劃階段將進行詳細規劃及風險評估，故董事預計，搬遷不會對本集團的財務表現產生重大不利影響。然而，倘出現生產中斷（惟不大可能發生），估計預期虧損約為6.8百萬港元，僅佔本集團截至二零一五年九月三十日止年度總收益的2.1%。

### (ii) 就螺管線圈的生產進一步加強與客戶A的合作業務關係

本集團的戰略計劃主要為擴大及增加螺管線圈及相關業務的市場份額以及盡可能降低擴展風險，我們已與最大客戶客戶A訂立無法律約束力的諒解備忘錄，以成立合資公司在中國從事螺管線圈的生產，其後供應予客戶A及其他潛在客戶。本公司將通過品捷擁有合資公司多數股權，並對其營運行使控制權。本集團的首筆注資約為9.3百萬港元。合營公司將成為本集團的附屬公司。我們現正磋商合營企業協議的條款及條件。

有關客戶A的進一步詳情，請參閱「業務－與客戶A的關係」一節。

董事認為，成立合資公司將為我們拓展製造螺管線圈的業務提供極為難得的機會。根據歐睿進行的市場研究，於二零一五年，我們現有螺管線圈的市場佔額只佔全球市場的0.1977%，相對較少。根據歐睿報告，預計中國的螺管線圈總產能於二零二零年將達致約人民幣2,226百萬元，於二零一六年至二零二零年的複合年增長率為4.6%。董事認為，合營機會將有助我們增加市場份額，亦可受惠於中國的預期增長。

根據諒解備忘錄，客戶A同意本集團應用客戶A的無形權至合營公司為其他客戶製造的產品。董事認為，就發掘新客戶及提升產品開發而言，此為本集團的潛在增長領域。

---

## 業 務

---

合營企業的生產擬於中國的新設施進行。董事認為，合營機構有助本集團進一步改良螺線管技術及開發極具價格競爭力的產品。本集團亦可透過該戰略夥伴關係從客戶A了解其終端客戶的更多具體需要及要求，從而能夠製造螺管線圈滿足終端客戶的喜好及規格。

董事根據其市場知識，認為合營機會將有助本集團提升其於此不斷增長的市場份額。儘管董事確認合營公司或會與其現有螺管線圈業務構成潛在競爭，有關影響僅會導致本集團向合營公司作出最低程度初始銷售轉讓（僅就螺管線圈而言）。如上文所述，基於董事的經驗及我們對製造螺管線圈的專業知識，加上合營企業帶來的資金增加、授予使用螺管線圈的無形權及螺管線圈市場份額擴大，董事認為，合營公司呈現的好處遠大於不足。因此，合營企業不會對本集團的現有業務造成重大不利影響。

我們認為，憑藉於製造螺管線圈方面的專業技術知識連同略夥伴關係將一方面加強我們與客戶A的工作關係，另一方面亦能進一步增加向已擴大客源供應螺線管相關產品的可能性。

於合資公司的投資將以本集團內部資源撥付。

---

## 業 務

---

### (iii) 加強我們的產品開發能力

螺管線圈的生產、充電器解決方案及電源及LED照明的特點是技術發展迅速，易受市場趨勢及需求變化的影響。為使我們在不斷發展的技術發展中與時俱進，回應及預測客戶喜好及市場需求的變化以及保持我們在行業中的競爭優勢，我們打算通過繼續投資高素質及訓練有素的僱員及使用現有設施(如注塑射製模)提升我們的產品開發能力，以擴大我們的核心競爭力。

我們計劃使用[編纂]港元的[編纂](佔[編纂]約[編纂]%)增強我們的產品開發實力。

### (iv) 開展營銷活動以推廣及提升我們的產品及企業認知度

我們專注於根據客戶要求設計及製造，而不是我們自有品牌的發展及提升。我們相信，為推廣及提升我們的產品及企業認知度，我們須更積極地開展營銷及推廣活動。

為此，我們計劃招募更多營銷人員加入現有銷售部，參與更多營銷網絡活動，綜合我們的產品開發能力，提升及擴大我們的客戶基礎。

我們計劃使用[編纂]港元的[編纂](佔[編纂]約[編纂]%)增強我們的銷售及營銷實力。

### (v) 透過合併、收購及業務合作按策略進行業務發展

在本集團將繼續維持我們在業內的良好表現並加強我們競爭力的同時，董事相信，把握新的商機對本集團實現規模經濟效益、擴大客戶基礎以及拓寬、豐富我們向市場提供的服務範疇具有重要意義。



## 業 務

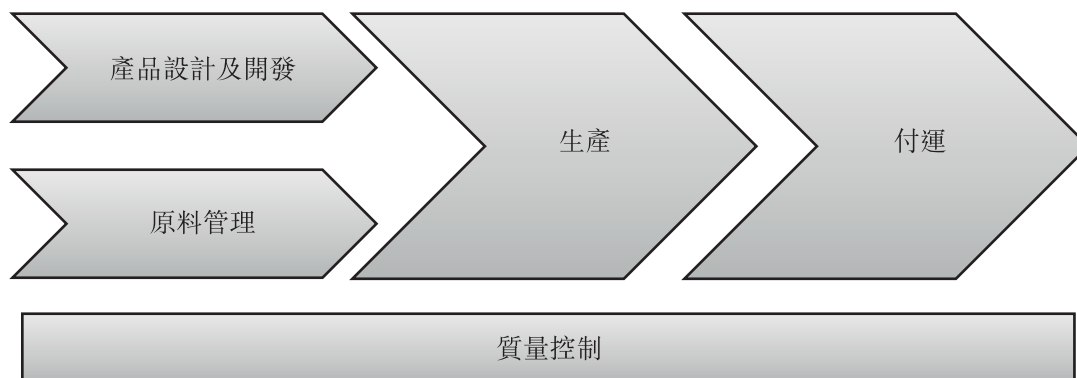
我們相信，這可通過我們尋求充分利用協同效應的增值收購實現。此外，我們亦可尋求機遇性收購，以提升盈利能力及盡量提高股東價值。

未來物色到潛在目標後，董事將考慮若干主要因素來決定是否進行建議投資，包括但不限於(i)目標的業務是否有盈利及可持續；(ii)其業務計劃是否符合本集團業務策略；(iii)目標是否遵守其本身財務、法律及監管規定。

於最後實際可行日期，本公司並無物色任何收購及合併目標，而於[編纂]後方會開始尋求潛在目標。

### 業務模式

下圖描述可由我們的客戶開始的工作流程，客戶依賴我們的設計能力及就其產品開發給予的意見。我們於製造產品的過程中應用我們的設計工程知識並於適當時向客戶提供意見以加快製造過程及提升其產品的質量。



### 產品設計及開發

我們的工程團隊負責進行產品設計及開發。我們的工程部分為四組，即(i)電氣及電子工程設計部、(ii)機械工程設計組、(iii)模具工程設計組及(iv)生產工程支援組。於二零一六年五月三十一日，我們的工程團隊由21名工程師組成，彼等參與新產品的設計、測試、安全認證及鑑定。

於客戶提供彼等的產品概念後，我們的工程及生產團隊將與客戶一起討論產品的結構、式樣及／或平面設計以及成本計算。憑藉我們深厚的技術知識，我們可與客戶合作使其選擇最具成本效益並適合其質量需要的生產方法。倘若生產工序中涉及模具製造，我們

---

## 業 務

---

將根據客戶規格設計模具，其將可高效應用於日後量產。我們設置配備電腦化造模設備的內部注塑模具車間及五金沖壓車間，有能力製造優質模具。一般而言，生產所需模具將需時一至兩個月。

設計一經客戶批准，我們將準備原樣本。原樣本乃用作表達產品設計以展示式樣及結構，亦可用作客戶評估及安全審批的工作樣本。

### 原料管理

為確保成本、質量及交付時間表符合初步估計，採購團隊將根據客戶指定的規格採購所需的原材料、零部件及包裝材料。本集團製造產品所使用的主要原材料包括電子零件、銅線及塑膠樹脂。

### 生產

於收到客戶發出的採購訂單後，我們將向我們的供應商訂購相關零部件及原材料。於收到零部件及原材料並由我們質量控制團隊進行檢查後，我們通常將進行相關產品的大規模生產。根據所製造的產品，生產工序各不相同。有關更多詳情，請參閱本文件「業務－生產工序」一節。

### 質量控制

董事認為維持我們的產品質量的能力對本集團的長期成長而言屬關鍵。

為鞏固及維持與我們客戶的長期業務關係，我們不斷改善我們的產品質量及設計以符合彼等的嚴格質量要求。我們已獲得的國際認可認證包括自一九九四年取得ISO 9001:2008認證及自二零零零年取得ISO 14001:2004認證。我們於應付客戶採購原料、製造工序、包裝、質量檢測及交付成品等方面的多樣化和嚴格要求的能力，對我們於製造業內的經營獲利能力而言屬關鍵。有關更多詳情，請參閱本文件「業務－質量控制」一節。

### 付運

我們產品的付運外包予物流服務供應商。於裝卸完成後，我們的貨運隊伍會向物流公司確認付運貨品的數量。於往績記錄期直至最後實際可行日期，本集團的營運並無因未能按照客戶的時間表付運而遭受任何重大不利影響。

## 業 務

### 產品

我們的產品大致可分為四類：即(i)螺管線圈；(ii)電池充電器解決方案及電源；(iii)LED照明；及(iv)其他，包括PCBA及部件裝配。

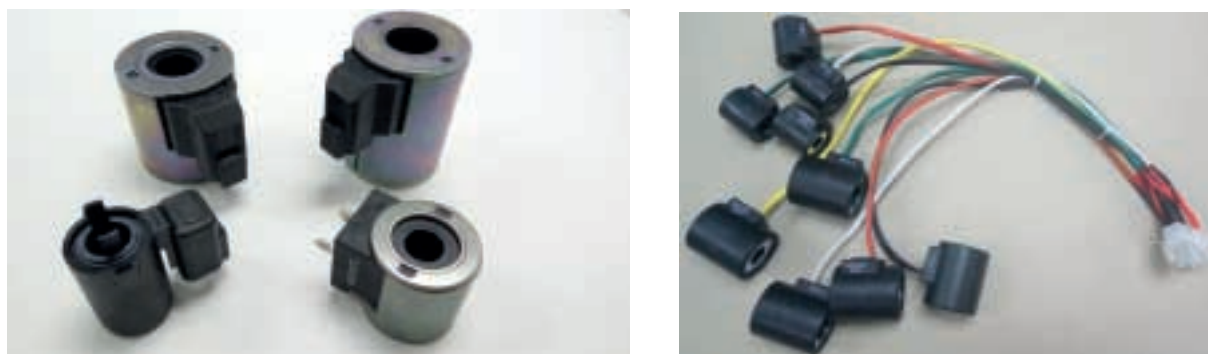
下表載列於往績記錄期按產品類別劃分的收益：

	截至九月三十日止年度						截至五月三十一日止八個月			
	二零一三年		二零一四年		二零一五年		二零一五年		二零一六年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
螺管線圈										
– 外圍長徑40毫米 或以下的螺管線圈	60,758	18.7	77,395	23.1	74,819	22.8	49,558	22.9	34,234	19.1
– 外圍長徑40毫米 或以上的螺管線圈	44,492	13.7	57,421	17.2	58,902	18.0	40,024	18.5	25,920	14.5
– 線圈包	1,622	0.5	1,410	0.4	1,486	0.5	1,099	0.5	822	0.5
小計	106,872	32.9	136,226	40.7	135,207	41.3	90,681	41.9	60,976	34.1
電池充電器解決 方案及電源										
– 電源	25,062	7.7	24,806	7.4	16,334	5.0	10,496	4.8	8,391	4.7
– 電壓低於60瓦 的充電器	32,351	9.9	31,141	9.3	27,231	8.3	19,354	8.9	18,066	10.1
– 電壓相當於60瓦 或以上的充電器	20,319	6.2	15,923	4.8	20,746	6.3	14,223	6.6	12,886	7.2
小計	77,732	23.8	71,870	21.5	64,311	19.6	44,073	20.3	39,343	22.0
LED照明										
– 工作燈	28,213	8.7	8,842	2.6	7,016	2.1	5,862	2.7	1,813	1.0
– 商用LED照明	7,404	2.3	23,660	7.1	17,504	5.3	10,360	4.8	15,538	8.7
小計	35,617	11.0	32,502	9.7	24,520	7.4	16,222	7.5	17,351	9.7
其他										
– PCBA	27,446	8.4	27,366	8.2	32,151	9.8	20,736	9.6	21,487	12.0
– 部件裝配	41,989	12.9	41,630	12.4	42,697	13.0	23,394	10.8	22,213	12.4
– 其他 (附註)	35,588	11.0	24,902	7.5	28,748	8.9	21,630	9.9	17,949	9.8
小計	105,023	32.3	93,898	28.1	103,596	31.7	65,760	30.3	61,649	34.2
	325,244	100.0	334,496	100.0	327,634	100.0	216,736	100.0	179,319	100.0

附註：其他包括塑料部件及金屬部件。

## 業 務

### 螺管線圈



於往績記錄期，本集團製造及銷售約286種不同的螺管線圈，其特徵、設計及尺寸按照客戶的規格各異。我們的螺管線圈主要包括，(i)外圍長徑40毫米以下的螺管線圈；(ii)外圍長徑40毫米以上的螺管線圈；及(iii)線圈包。螺管線圈的特徵及設計多樣，可迎合我們客戶的特定需求、要求及偏好。螺管線圈用於液壓閥，可應用於多種工業產品。例如，螺管線圈可組裝在液壓控制單元閥內為具有提升功能的重型自動機械提供多種控制解決方案，包括拖拉機、小型及中型挖掘機、輪式裝載機、材料處理設備。螺管線圈可安裝於液壓閥內產生磁力以打開或關閉閥門。螺管線圈的長徑與液壓閥的尺寸成直接比例。較大長徑的螺管線圈安裝於較大的閥門內，反之亦然。

截至二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日止年度以及截至二零一六年五月三十一日止八個月，我們螺管線圈的銷售額分別約佔我們收益總額的32.9%、40.7%、41.3%及34.1%。於往績記錄期，我們的螺管線圈主要售予客戶A。

於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日止年度以及截至二零一六年五月三十一日止八個月內，我們已分別售出約4.0百萬件、約6.3百萬件、約5.3百萬件及約2.1百萬件螺管線圈，售價介乎約為每件4.1港元至每件296.1港元。

---

## 業 務

---

### 電池充電器解決方案及電源



於往績記錄期，本集團按照客戶的規格製造及銷售約155種不同的充電器解決方案及電源，包括兩大類：(i)電壓低於60瓦的充電器；及(ii)電壓60瓦或以上的充電器，其尺寸及設計多樣，且有不同輸入／輸出電壓範圍、輸出電流範圍、最大功率及輸入終端，故其可支援不同化學性質的電池，包括鎳鎘、鎳氫及鋰離子電池。我們對不同地區的安全規例、能源效益及環境規定有最新的瞭解。我們的電池充電器解決方案及電源主要用於我們客戶的電動工具。

於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日止年度以及截至二零一六年五月三十一日止八個月內，我們已分別售出約1.9百萬件、1.9百萬件、1.4百萬件及0.8百萬件電池充電器解決方案及電源產品，售價介乎約為每件4.6港元至每件173.1港元。我們的電池充電器解決方案和電源的售價取決於功能、特性、設計及尺寸。

---

## 業 務

---

### LED照明



於往績記錄期，本集團按照客戶的規格製造及銷售約307種不同種類的LED照明。我們的LED照明產品具有鋁外殼並有各種色溫可供選擇。大範圍的光束角度及不同類型的漫射器可滿足不同的要求。它具有可選調光功能並有不同色溫及各種瓦數可供選擇。

我們的LED照明產品可分為工作燈和商用LED照明。工作燈為便携式LED電燈。商用LED照明為通常安裝於大學、醫院、酒店、珠寶店及商用樓宇。

於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日止年度以及截至二零一六年五月三十一日止八個月內，我們已分別售出約0.4百萬元、0.3百萬元、0.2百萬元及0.1百萬元LED照明，售價介乎約為每件30.9港元至每件923.2港元。LED照明的售價視乎其功能、特點、設計及規格而變化。

---

## 業 務

---

### 其他

模塑電路板



PCBA



我們的其他產品包括(i) PCBA，如LED照明PCBA、電池充電器PCBA及顯示控制PCBA；(ii)部件裝配，如模塑電路板、電池座支架、刷座及增設裝置；及(iii)其他，如塑料部件、金屬部件、接觸器或機箱。

我們注重產品質量嚴格執行嚴苛的國際安全標準以及客戶的規格及要求。憑藉多元化產能以及多功能生產線，我們能製造各種於安全標準要求上極其嚴苛的產品。

### 按地區劃分的產品分析

我們的產品主要出口至美國及歐洲。美國為旗下產品的主要市場，其於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日止年度各年以及截至二零一六年五月三十一日止八個月分別約佔我們收益的46.1%、54.2%、56.7%及53.1%。有關我們於往績記錄期按產品運送目的地劃分的收益詳情，請參閱「財務資料」一節。

## 業 務

我們的經營業績在很大程度上受美國和歐洲客戶對我們的產品的需求程度影響，需求多寡繼而受到多項因素影響，其中包括近年全球經濟下滑和對宏觀經濟前景的整體消費者信心。美國及歐洲的金融危機亦並無對我們於往績記錄期及直至最後實際可行日期的業務經營造成任何重大不利影響。儘管美國及歐洲經濟疲弱，我們一直專注於製造多元化產品及向我們的主要客戶提供產品，彼等為享譽國際、擁有知名品牌的公司。

### 客戶

於往績記錄期，我們的客戶基礎包括超過30名總部位於世界各地(包括美國、德國及日本)的客戶。

下表載列於往績記錄期我們的五大客戶詳情：

截至二零一六年五月三十一日止八個月

客戶	已出售產品樣品	截至最後 實際可行日期 與我們維持 關係的時間 (概約)	佔我們 收益總額的 百分比	信用期
客戶A	螺管線圈	14年	31.1	30天
客戶B	電池充電器	14年	17.1	30天
客戶D	LED照明	5年	10.3	30天
客戶E	模塑電路板及充電器	10年	10.2	30天
客戶C	控制器PCBA	13年	9.7	30天



## 業 務

### 截至二零一五年九月三十日止年度

客戶	已出售產品樣品	截至最後 實際可行日期 與我們維持 關係的時間 (概約)	佔我們 收益總額 的百分比	信用期
客戶A	螺管線圈	14年	37.8	30天
客戶B	電池充電器	14年	16.2	30天
客戶D	LED照明	5年	8.1	30天
客戶C	控制器PCBA	13年	7.7	30天
客戶E	模塑電路板及充電器	10年	7.0	30天

### 截至二零一四年九月三十日止年度

客戶	已出售產品樣品	截至最後 實際可行日期 與我們維持 關係的時間 (概約)	佔我們 收益總額 的百分比	信用期
客戶A	螺管線圈	14年	36.6	30天
客戶B	電池充電器	14年	17.4	30天
客戶D	LED照明	5年	9.3	30天
客戶C	控制器PCBA	13年	7.6	30天
客戶E	模塑電路板及充電器	10年	6.3	30天

### 截至二零一三年九月三十日止年度

客戶	已出售產品樣品	截至最後 實際可行日期 與我們維持 關係的時間 (概約)	佔我們 收益總額 的百分比	信用期
客戶A	螺管線圈	14年	29.9	30天
客戶B	電池充電器	14年	17.2	30天
客戶C	控制器PCBA	13年	9.4	30天
客戶E	模塑電路板及充電器	10年	6.7	30天
客戶F	工作燈	9年	6.5	30天

---

## 業 務

---

下文載列我們主要客戶資料：

- (1) 客戶A為一家專門製造液壓濾芯及歧管的美國公司。更多詳情，請參閱「業務－客戶A的背景」一節。
- (2) 客戶B為總部位於德國的集團。該集團在約60個國家有區域公司。該集團主要從事移動性解決方案、工業技術、消費品及能源及建築技術。該集團的收益分別來自歐洲、亞太及美國。
- (3) 客戶C於日本註冊成立，成立於一九五二年。客戶C在東京設有總部，在上海及香港有辦事處，且為工業機器及設備批發分銷商。客戶C主要從事為其客戶採購電鋸及電鋸用部件及零件。
- (4) 客戶D為一家於二零零三年創辦的美國公司，從事設計及製造創新的LED解決方案。其LED技術可應用於商業、工業及醫療方面。客戶D的照明級LED技術可見於商業、工業及醫療應用。
- (5) 客戶E在美國註冊成立及為一家製造無線氣動釘槍、釘書機及木材建築緊固件的領先製造商。該公司主要集中於向專業工匠提供高質素緊固件及緊固工具。客戶E為一家紐約證券交易所上市公司的建築產品部門。
- (6) 客戶F在香港註冊成立，為一家專門為家居裝修、維修及建造行業的消費者、專業人士及工業用戶設計、製造及營銷電動工具、戶外電動器材、及地板護理與設備的香港上市公司。其主要收益來源是北美。客戶F有兩大產品，即1)電源設備；及2)地板護理與設備。

於最後實際可行日期，我們與五大客戶的業務關係約為5至14年。於往績記錄期，本集團的五大客戶分別合共佔本集團收益約69.7%、77.2%、76.8%及78.4%，而最大客戶分別佔本集團收益約29.9%、36.6%、37.8%及31.1%。概無董事、彼等各自的聯繫人及擁有本公司已發行股份超過5%的股東於本集團任何五大客戶中擁有任何權益。

---

## 業 務

---

### 與客戶A的關係

於最後實際可行日期，我們已與最大客戶維持十四年的業務關係。截至二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日止年度以及截至二零一六年五月三十一日止八個月，客戶A應佔我們的收益約97.4百萬港元、122.5百萬港元、123.7百萬港元及55.7百萬港元，分別佔同期我們的總收益約29.9%、36.6%、37.8%及31.1%。我們向客戶A銷售的產品是螺管線圈。

為確保螺管線圈供應增長及進一步鞏固我們與最大客戶客戶A的關係，我們打算與客戶A於中國成立一家合資公司，其將主要從事螺管線圈的生產。進一步詳情請參閱本文件「業務－業務策略」一節。

### 客戶A的背景

客戶A在美國註冊成立。其為一家私人控股公司，專門製造液壓濾芯及歧管，用於拖拉機、挖掘機及輪式裝載機等機器。其在北美、歐洲及亞洲擁有多個據點，擁有超過100個、能夠在全球範圍內提供本地支援的庫存分銷商網絡。

### 與客戶A的合約安排

我們與客戶A訂立總框架協議並列明銷售安排的主要條款而每項交易的條款(例如價格、支付條款及付運時間表)將於各項交易的相關銷售訂單上列明。董事確認，自與客戶A開展業務關係以來，與客戶A的總框架協議未曾被停止或暫停。此外，總框架協議下並無對客戶A施加任何最低購買承諾。

我們與客戶A之間的現有總框架協議的主要特徵及條款如下：

- (a) 總框架協議並無規定客戶A的任何最低採購責任。
- (b) 用於製造客戶A產品的所有材料、樣品及模具的所有權利、所有權及權益，以及客戶A就我們向其提供服務而向我們提供的資料，現時及將來皆為客戶A全權絕對擁有的個人財產及知識產權。
- (c) 未經客戶A批准，我們不會向任何第三方披露有關向客戶A提供服務的任何機密資料，包括技術數據、專有知識及設計。

---

## 業 務

---

- (d) 我們將就我們及分包商在供應或製造客戶A產品時造成的任何瑕疵承擔責任，包括但不限於未能根據客戶A的規格製造其產品。
- (e) 現有總框架協議於二零零一年由雙方訂立，除非任意一方發出30天書面通知無故終止總協議，或客戶A因我們違反總框架協議的條款而即時終止總框架協議，否則並無屆滿期限。

### 與客戶A的訂單及付運安排

為了方便及順利向客戶A付運貨品，本集團已訂立倉庫協議，以使用位於美國芝加哥的一間倉庫處理從松崗廠運送至芝加哥倉庫，並最終運送至客戶A的碼頭的貨品。自二零一四年起，客戶A與我們已共同選定芝加哥倉庫。根據倉庫協議，售予客戶A貨品的售價應包括到芝加哥倉庫的運費、保險費、倉儲費、海關及關稅等。客戶A的銷售周期概述如下：

- (i) 客戶A每星期向本集團發送及更新其訂單狀況報告(包括型號、貨件數量及所需的付運日期)。
- (ii) 我們的系統更新及自行發出銷售訂單。
- (iii) 訂單狀況報告每星期更新及通過電郵發送至客戶A。
- (iv) 於貨品製成後，我們將會安排付運到芝加哥倉庫。
- (v) 我們須向芝加哥倉庫經營商支付有關貨品的貯存及倉庫處理的費用。
- (vi) 我們將編製包裝清單概要並發送予芝加哥倉庫經營商及客戶A。
- (vii) 貨品在到達芝加哥時，便會貯存在芝加哥倉庫供客戶A提取。
- (viii) 於提取後，芝加哥倉庫經營者將會以電郵通知我們。

### 寄售

往績記錄期內，向四名客戶的銷售(主要包括向客戶B及客戶E銷售若干貨品規格)乃按寄售基準作出。截至二零一五年九月三十日止三個年度及截至二零一六年五月三十一日止八個月，寄售額分別約45.8百萬港元、50.3百萬港元、44.9百萬港元及28.1百萬港元，佔總

## 業 務

收益分別約14.1%、15.0%、13.7%及15.7%。寄售存貨銷售所得收益於客戶提取寄售存貨當月確認。於二零一三年、二零一四年、二零一五年九月三十日及二零一六年五月三十一日，寄售存貨分別約為9.7百萬港元、9.8百萬港元、5.8百萬港元及4.5百萬港元。

本公司同意維持客戶B及E指定倉庫中最低存貨水平。董事認為，最低存貨水平可確保該等客戶有充足原材料支持其生產活動。根據寄售存貨協議，客戶B、E及H承諾分別為寄售倉庫中期限超過六個月、120天及120天的任何存貨付款。寄售存貨的法定所有權屆時將即時分別轉讓予客戶B、E及H。董事認為，意識到來自寄售存貨安排的裨益，客戶B、E及H願意全盤接受滯銷存貨安排的條款。

董事認為，應客戶要求接納寄售存貨安排符合本集團最佳利益。董事認為，提供寄售存貨安排可支持客戶控制其採購及供應鏈管理，且該安排可為本集團帶來互惠如下：

- 由於客戶將事先提供生產預測及／或採購訂單，我們由此可更好地安排生產。
- 寄售安排為本集團帶來穩定收入來源。
- 寄售安排加強我們與客戶B及E的長期關係。

寄售存貨存放於客戶的指定倉庫。本集團將獲客戶告知何時提取任何寄售存貨。客戶提取時將開具發票。本集團會定期審閱來自本集團電腦存貨管理系統的倉庫存貨報告以監控存貨水平及寄售存貨的動向。

下表概述我們與客戶B、E及H間寄售存貨協議的條款。

### 客戶B

寄售存貨協議開始： 二零零六年六月及二零零七年六月

倉庫地點： 客戶B的指定倉庫

寄售存貨水平： 寄售存貨須保持在協定最低及最高水平內，就寄售存貨的售價而言，自二零一六年七月生效，介乎258,000港元至1,649,000港元之間。

付款條款： 每週按實際提取量開具發票。

---

## 業 務

---

滯銷存貨安排： 寄售存貨連續六個月未被提取，則存貨所有權轉移至客戶B並將相應開具發票。

協議期限： 協議一直有效，直至任何一方提早終止。協議可由向另一方發出六個月事先書面通知予終止。

附註：客戶B寄售存貨銷售所得收益指客戶B在中國杭州及馬來西亞檳榔嶼的工廠發出的訂單。

### 客戶E

寄售存貨協議開始： 二零零五年十一月

倉庫地點： 客戶E的指定倉庫

寄售存貨水平： 存貨保持在目標水平，就寄售存貨的售價而言，自二零一六年二月生效，約為5.4百萬港元。

付款條款： 提取寄售存貨後開具發票

滯銷存貨安排： 對於在倉庫存放超過120天而未被提取的寄售存貨，存貨所有權轉移至客戶E並將相應開具發票。

協議期限： 協議可由向另一方發出90天事先書面通知予終止。

### 客戶H

寄售存貨協議開始： 二零一三年七月

倉庫地點： 客戶的指定倉庫

寄售存貨水平： 每月20日的累計寄售存貨結餘不得超過人民幣1百萬元。

產品保修 產品保修期為提取寄售存貨後一年。

付款及信貸條款： 於雙方確認每月寄售存貨提取量後，將於下個月開具發票。

---

## 業 務

---

滯銷存貨安排： 對於在倉庫存放超過120天而未被提取的寄售存貨，存貨所有權轉移至客戶H並將相應開具發票。

協議期限： 協議為期一年，倘並無發出終止通知，則將自動續期一年。協議可透過於協議屆滿日期前一個月向另一方發出書面通知予以終止。

### 客戶G

根據目前與客戶G的貨運安排(如客戶G的採購訂單所述)，運輸條款為，貨物首先運送至客戶G的指定地點，惟貨物由客戶G提取後，貨物的法定所有權方轉移至客戶G。客戶G的指定倉庫毋須保持最低水平寄售存貨。由於與客戶G的寄售安排已於客戶G的採購訂單中陳述，故於往績記錄期，本集團並無與客戶G訂立書面寄售存貨協議。寄售存貨安排已實行約6年以上。

### 與客戶訂立協議的一般條款

於往績記錄期內，我們一般並無與我們的客戶訂立任何長期協議。我們通常與客戶訂立總框架協議列明銷售協議主要條款，而每項交易的條款(例如價格、支付條款及付運時間表)將於每項交易的銷售訂單上列明。董事認為該協議於行內屬普遍。典型總框架協議的一般條款載列如下：

- (a) 總框架協議內並無具約束力的購買承諾。所有購買及服務於發出書面購買訂單後方始進行，並受相關總框架協議的條款及條件約束；
- (b) 我們將按照總框架協議的條款及條件根據客戶的規格製造產品；
- (c) 我們將對由客戶就有關協議而披露的任何資料(包括製造該等產品的相關技術及知識)予以保密；
- (d) 客戶擁有我們為客戶製造的產品的相關知識產權的所有權利、所有權及權益的獨家擁有權；

---

## 業 務

---

- (e) 倘於供應或製造客戶的產品中出現由我們引起的任何缺陷及我們未能按客戶的規格製造產品，我們將承擔責任；及
- (f) 倘我們未能按規格製造產品或嚴重違反協議，客戶將有權終止協議。

### 定價政策及付款條款

我們的定價策略建基於成本加成模式，主要計及原料成本、勞工成本、製造間接費用及漲價，即本集團預期達到的毛利率。

當我們與客戶協定售價，該價格會固定大約三至十二個月。我們全年均會定期監察及檢討我們主要原材料的價格，並隨後與客戶檢討及磋商售價調整（如適用）。

於往績記錄期，我們與五大客戶（客戶A、B、C、D及E）於固定價格銷售安排下的固定價格期限約為三至十二個月，而與其他客戶的固定價格期限則約為四至十二個月。

此外，我們向客戶進行銷售時常用的物流術語是FOB或出廠價。於往績記錄期，我們已保持介乎17.4%至22.6%的毛利率。我們認為我們已考慮銷售成本及目標利潤率百分比的定價政策為本集團得以保持合理利潤率的主要成功因素。於往績記錄期，我們主要產品的平均售價略為下降，但平均售價的下跌幅度較我們主要原材料價格的下跌幅度為少。因此，固定價格安排允許我們鎖定毛利率，而我們與客戶進行的固定價格銷售並無產生任何損失。再者，根據歐睿報告，我們的主要原材料價格的大多數成本於二零一一年至二零一五年期間錄得下跌。有關進一步詳情，請參閱「行業概覽」一節「中國EMS行業概覽－原材料價格趨勢」一段。因此，成本的下跌對本集團於往績記錄期的財務表現造成正面影響。

本集團已制定內部監控程序以確保已遵守本集團的定價政策以及指定管理層定期審核固定價格安排及審批售價的程序。深圳品泰編製毛利率報告及主要原材料的市場價格報告，並經營運總監審查。當產品的毛利率及當時的原材料價格出現對本集團不利的波動，營運總監將審核售價及產品成本核算，並可能在本集團續訂固定價格協議的條款時與客戶就售價進行商討。



---

## 業 務

---

債務人於往績記錄期內的周轉期分別約為68天、65天、72天及79天。我們大多數主要客戶一般定期付款。於往績記錄期內，我們並無遇到任何重大壞賬問題。

### 信貸政策

信貸期長短視乎個別情況而各有不同，取決於客戶的信譽及可信任程度、過往付款情況及與本集團的業務關係。我們定期檢討信貸期及客戶的付款記錄，如檢討後有需要，會修改給予客戶的信貸期。於往績記錄期內，我們在收取客戶付款方面並無遭遇任何重大困難。

### 交易對手風險

我們面對與貿易應收款項可收回性有關的風險。於二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日及二零一六年五月三十一日，我們分別錄得貿易應收款項約56.3百萬港元、65.0百萬港元、66.6百萬港元及50.0百萬港元，其中分別約4.1百萬港元、9.4百萬港元、33.9百萬港元及14.6百萬港元已逾期但未減值，因為該等賬款為應收於往績記錄期內並無拖欠記錄的客戶的款項。截至二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日止三個年度各年以及截至二零一六年五月三十一日止八個月，我們貿易應收款項的周轉天數分別約為68天、65天、72天及79天，介於我們授予客戶的信貸期30天至120天以內。

---

## 業 務

---

為減輕有關風險，我們會按個別情況持續監察及評估重大逾期付款，在考慮客戶的一般付款處理程序、與客戶的關係、其過往付款記錄、財務狀況及整體經濟情況後採取合適的跟進行動。收回逾期貿易應收款項的跟進行動包括但不限於主動與客戶的相關人員溝通（如負責處理付款的相關部門）以及法律行動。此外，我們會於各報告期評估各個別貿易應收款項結餘的可收回金額，確保就不可收回的金額撥備足夠的減值虧損。

### 撥備政策

我們有關貿易應收款項減值虧損的政策乃基於對能否收回應收款項及其賬齡分析的評估，當中需要使用判斷及估計。當發生事件或情況出現變動，顯示結餘可能無法收回時，我們會對應收款項作出撥備。我們會持續密切審閱貿易應收款項結餘及任何逾期結餘，而管理層會就能否收回逾期結餘作出評估。

### 客戶服務

客戶服務團隊協調客戶訂單，回應客戶諮詢及投訴（如有）。電腦化作業令我們可向客戶提供每週或每月交付、付運狀況報告。

往績記錄期內我們並無遇到重大客戶投訴。

### 銷售及營銷

董事相信，我們不懈地保持優質產品、具競爭力的價格及按時交付為鞏固客戶群及有效營銷的關鍵。

於往績記錄期內，本集團委聘一名獨立第三方銷售代理，與客戶E聯繫銷售訂單及作出安排。銷售代理自二零零八年起由本集團委聘。截至二零一五年九月三十日止三個年度及截至二零一六年五月三十一日止八個月，應付銷售代理的佣金分別約為0.9百萬港元、1.0百萬港元、1.0百萬港元及0.8百萬港元，佔各期間本集團總收益0.3%、0.3%、0.3%及0.5%。根據日期為二零一四年四月二十八日的協議，本集團同意在向客戶E全數收取銷售所得款項

## 業 務

後向銷售代理支付佣金，佣金以銷售額的1%至5%（因應產品規格而有所不同）計算。銷售代理協議並無規定最低銷售金額。銷售代理協議為期兩年，於二零一六年九月到期。

### 季節性

儘管若干產品的需求可能受節日、季節變更或其他原因影響，但全年內我們產品的整體銷售仍比較平穩。鑑於我們的產品種類繁多，我們相信季節性不會對我們的整體經營業績有任何重大影響。

### 生產設施及利用

松崗廠位於中國廣東省深圳松崗，而行政及銷售部門則位於香港總部。

### 產能

下表載列於往績記錄期的估計年度產能及我們產品實際產量及我們生產設施利用率：

	概約實際產量 <sup>(2)</sup>					概約利用率 <sup>(3)</sup>			
	估計年度 產能 <sup>(1)</sup> (千單位)	截至九月三十日止年度 (千單位)	截至九月三十日止年度 (千單位)	截至九月三十日止年度 (千單位)	截至 二零一六年 五月三十一日 止八個月 (千單位)	截至九月三十日止年度 (千單位)	截至九月三十日止年度 (千單位)	截至九月三十日止年度 (千單位)	截至 二零一六年 五月三十一日 止八個月 (千單位)
螺管線圈	7,571	4,036	6,305	5,288	2,051	53.3%	83.3%	69.8%	40.6%
電池充電器解決方案及電源	2,016	1,939	1,937	1,397	795	96.2%	96.1%	69.3%	59.2%
LED照明	432	398	261	179	106	92.1%	60.4%	41.4%	36.8%
其他									
—PCBA	720	475	514	645	440	66.0%	71.4%	89.6%	91.7%
—部件裝配	8,064	6,580	6,382	7,440	3,701	81.6%	79.1%	92.3%	68.8%
—其他 <sup>(5)</sup>	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用

### 附註：

1. 年度產能乃按以下假設作出估計：截至二零一五年九月三十日止三個年度，每周五天連續營運，每天12小時，並已計及機器因為定期維修、公眾假期、就製造不同產品調整生產線及我們僱員休息而停機的時間。我們的董事相信，此乃行內計算產能的慣例。

---

## 業 務

---

2. 某段期間的實際操作機器時數乃參考機器使用記錄按該期間實際操作機器時數估計。
3. 各利用率乃按某段期間實際產量除以該期間內預計產能計算。
4. 就我們部分產品而言，生產相關產品的加工程序當中涉及塑料加工等多技能製造工序及需要多條生產線。因此，編製估計利用率僅供參考。因此，如製造同時涉及一種以上生產技能(如塑料加工)的特定類別產品，而當任何一條生產線達致最高利用率時，我們或無法生產該種產品。
5. 其他包括具有不同性質及不同生產流程的產品，計算產能及利用率並不提供有意義的呈列。

我們生產線的利用率受到多項因素影響，例如從客戶接獲的採購訂單數目、可採用的原材料、我們的生產進度表及所製造產品的類別。

螺管線圈的利用率由截至二零一三年九月三十日止年度的約53.3%增至截至二零一四年九月三十日止年度的約83.3%。該增加主要歸因於客戶A下達的訂單增多。螺管線圈的利用率由截至二零一四年九月三十日止年度的約83.3%減至截至二零一五年九月三十日止年度的約69.8%。該減少主要歸因於客戶A下達的訂單減少。螺管線圈的利用率下降至截至二零一六年五月三十一日止八個月的約40.6%，是由於客戶A的終端客戶所在市場(包括美國及歐洲)經濟環境不利令自客戶A接獲的訂單減少。

電池充電器解決方案及電源的利用率由截至二零一三年九月三十日止年度的約96.2%減至截至二零一五年九月三十日止年度的約69.3%，及進一步減至截至二零一六年五月三十一日止八個月的約59.2%。該減少主要歸因於因不利經濟環境影響導致歐洲客戶的需求減少。

LED照明的利用率由截至二零一三年九月三十日止年度的約92.1%減至截至二零一五年九月三十日止年度的約41.4%，後減至截至二零一六年五月三十一日止八個月的約36.8%。該減少主要歸因於(i)於二零一四年因利潤微薄失去其中一名主要客戶；及(ii)因美國不利經濟環境影響導致美國客戶的需求減少。

PCBA的利用率由截至二零一三年九月三十日止年度的約66.0%升至截至二零一六年五月三十一日止八個月的約91.7%，是由於客戶對PCBA的需求增長。

## 業 務

### 機器及設備

於二零一六年五月三十一日，我們擁有及運作逾100台機器。我們的主要機器包括SMT機器、數控機床、切線機及注塑機。

截至最後實際可行日期，我們部分主要機器的詳情載列如下：

機器／線	服務年份(概約)	概約單位數目	可使用年期(年)	用途
SMT線	3至17年	3台	6	電子PCBA
數控機床	12至21年	4台	6	製模
切線機	12至17年	7台	6	製模
RoHS試驗機	10年	1台	6	質量控制
臥式注塑機	不足1年至22年	超過50台	6	製造塑料件
立式注塑機	不足1年至16年	17台	6	插入成型零件

根據我們董事的經驗，上述機器及設備的估計可使用年期為10年或以上。本集團使用的所有機器及設備均運作正常。

然而，為增進生產工序自動化水平以及提升生產效率，我們計劃裝置新的自動化機器及設備，應用於我們生產工序上。進一步詳情，請參閱本節「業務策略」一段。

### 維修及保養

我們設計一套內部程序，定期檢查及保養松崗廠的機器及設備，以確保正常運作。我們的生產部每天檢查生產線、機器及設備的狀況，尤其是其指針及操作按鈕的清潔及功能。日常檢查每天花費約10分鐘。加機油及空氣壓縮機保養等保養工作亦會每週及每月進行一次。為最大限度降低保養造成的運營影響，我們盡量於正常營運時間後或公眾假期每週及每月進行一次保養工作。截至二零一五年九月三十日止三個年度以及截至二零一六年五月三十一日止八個月，我們的機器及設備的保養成本分別約為1.8百萬港元、1.8百萬港元、0.7百萬港元及0.4百萬港元。我們相信例行檢查及保養會確保我們的生產效率，延長機器及設備的使用壽命。我們確認，於往績記錄期，我們並無因機器及設備的任何故障而經歷任何意料之外的重大停工或持續停工。

## 業 務

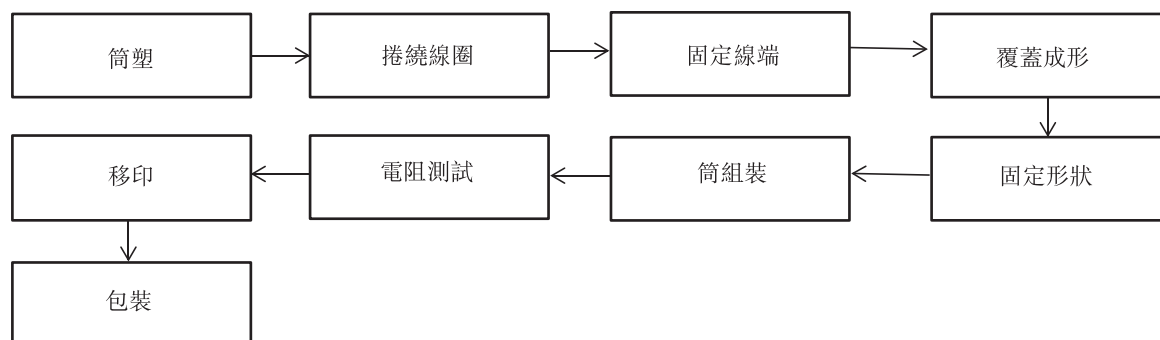
### 生產工序

我們嚴密監控製造工序的所有主要階段。我們擁有精簡及標準化的生產工序並利用自動化技術以優化生產流程及效率。在所有必需原材料備好的情況下，我們的產品的生產週期一般為時四到五個工作日：

產品	生產週期
螺管線圈	五個工作日
電池充電器解決方案及電源	四個工作日
LED照明	五個工作日

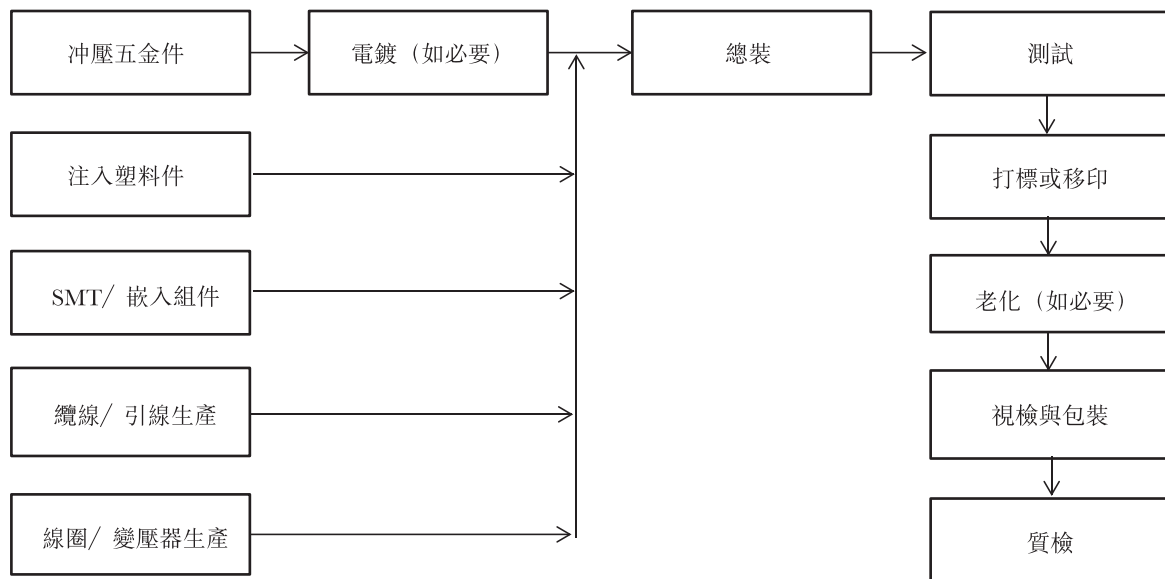
我們產品的實際生產週期根據所製造產品的類型及數目以及客戶具體要求而有所不同。下表概括我們每種主要產品製造工序的主要步驟。

#### 螺管線圈

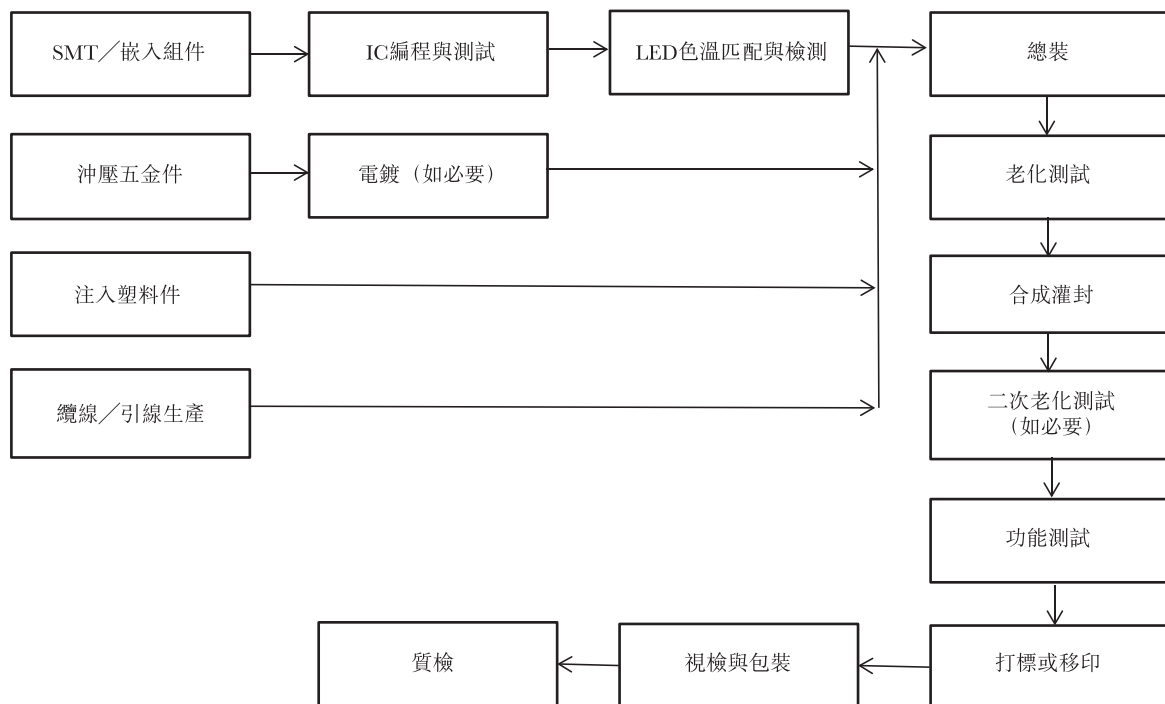


## 業 務

### 電池充電器解決方案及電源

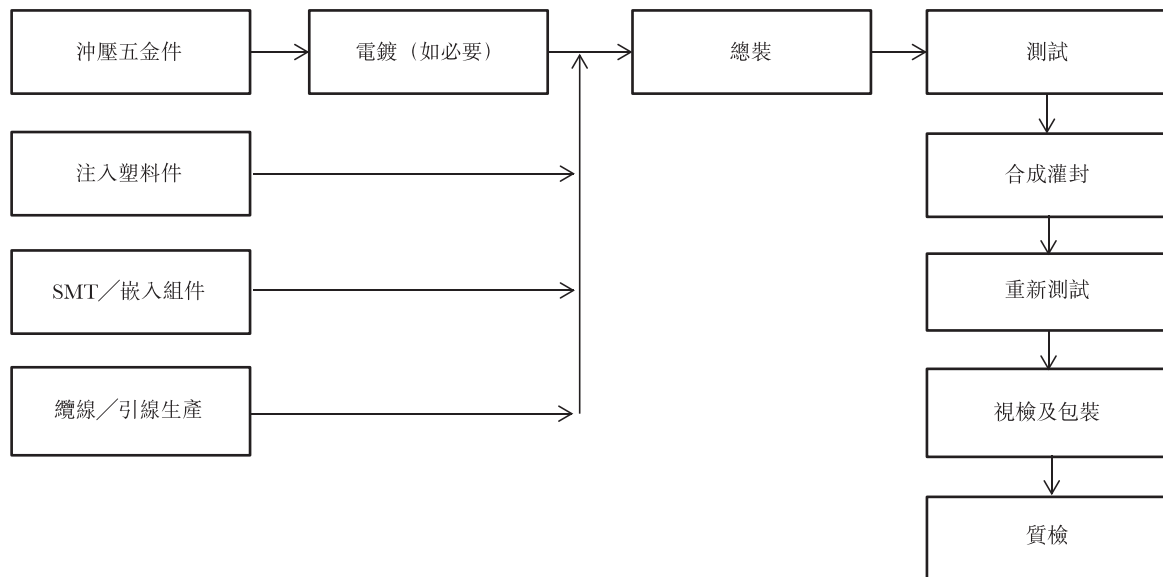


### LED照明

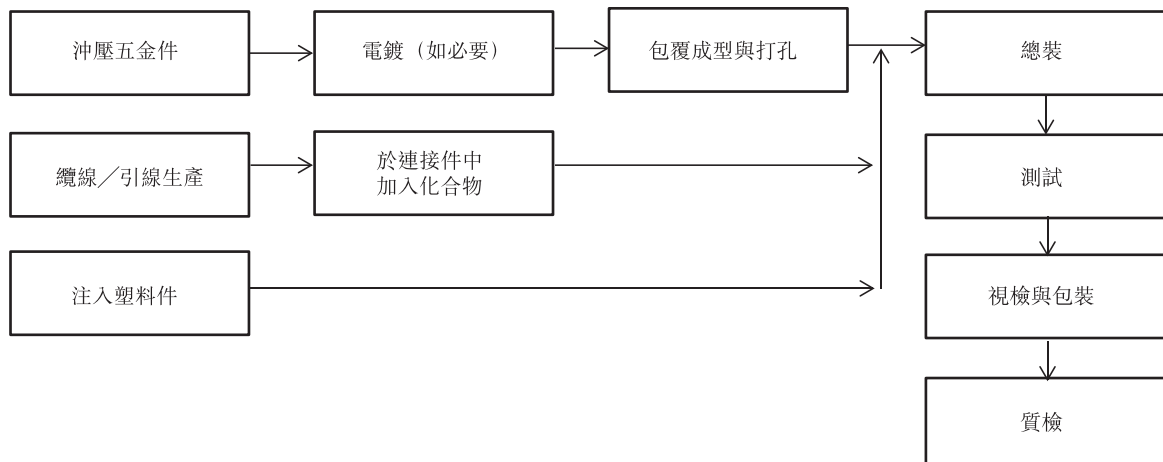


## 業 務

### 其他產品 – PCBA



### 其他產品 – 部件



### 分包

我們一直將製造過程的最小部分 (包括電鍍和噴漆程序) 分包給鄰近我們生產設施的獨立第三方分包商。我們選擇分包商時已考慮地點、可靠性、生產能力、產品質量和價格等因素。此外，我們亦已物色能夠按類似條款提供電鍍服務的後備分包商，以備不時之需。於往績記錄期，我們分別產生分包成本4.7百萬港元、3.8百萬港元、3.2百萬港元及1.6百萬港元。



## 業 務

### 原材料及供應品的採購

#### 原材料

本集團根據預期生產訂單量及客戶的滾動預測採購主要原材料，包括銅線、塑膠樹脂、金屬部件及電子元件。

下表載列我們於往績記錄期所使用各類原材料的金額及其佔我們使用的原材料成本總額的概約百分比：

	截至九月三十日止年度						截至五月三十一日止八個月			
	二零一三年		二零一四年		二零一五年		二零一五年		二零一六年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
銅線	41,417	21.6	46,430	23.8	41,417	21.8	28,819	22.5	17,367	18.5
塑膠樹脂	33,053	17.2	31,247	16.0	27,824	14.7	19,617	15.3	14,978	16.0
金屬部件	20,833	10.9	22,702	11.6	20,243	10.7	14,067	11.0	10,381	11.1
電子元件	33,514	17.5	36,207	18.5	30,963	16.3	21,772	17.0	23,242	24.8
銅輓／片	9,154	4.8	9,271	4.8	8,938	4.7	6,394	5.0	4,463	4.7
金屬原材料	8,464	4.4	8,054	4.1	6,876	3.6	4,767	3.7	2,880	3.1
電纜／鉛線	11,528	6.0	10,000	5.1	7,513	4.0	5,313	4.1	4,297	4.5
LED	3,093	1.6	5,425	2.8	4,474	2.4	2,825	2.2	2,943	3.1
其他	30,938	16.0	25,743	13.3	41,660	21.8	24,502	19.2	13,304	14.2
	<u>191,994</u>	<u>100.0</u>	<u>195,079</u>	<u>100.0</u>	<u>189,908</u>	<u>100.0</u>	<u>128,076</u>	<u>100.0</u>	<u>93,855</u>	<u>100.0</u>

我們於往績記錄期使用的原材料成本總額分別約為192.0百萬港元、195.1百萬港元、189.9百萬港元及93.9百萬港元，分別約佔我們截至二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日止年度各年以及截至二零一六年五月三十一日止八個月銷售成本的71.5%、71.5%、73.2%及67.6%。

我們主要從香港及中國採購原材料，於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日止年度以及截至二零一六年五月三十一日止八個月，分別佔我們原材料成本總額約85.1%、88.3%、81.2%及89.5%。

於往績記錄期，本集團概無向供應商大量退回瑕疵原材料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，我們一般採納盡量向多方貨源採購原材料的原材料採購政策。我們並不與供應商簽訂任何長期合約。我們初步通過報價單（一般載列待採購原材料的類型、規格及整體反映市價的價格），然後通過採購協議向供應商採購原材料。我們並無制訂政策對沖任何原材料成本波動風險，但我們會密切監察原材料的市價。於往績記錄期，銅的市價曾經歷波動（如本文件「行業概覽」一節「銅」中各段所述），而我們所用其他原材料的市價維持相對穩定。倘銅的市價於我們接受客戶訂單後大幅上漲，過往我們曾成功與客戶商定調整我們的產品價格，以將銅的市價部分增幅轉嫁予客戶。

### 供應商

我們根據產品質量、可靠度、價格及兼容性選擇供應商。我們的原料採購政策為僅選擇已通過我們的質量控制測試及在質量及準時交貨方面記錄良好且名列於我們核准名單的供應商。

我們部分客戶要求我們向指定供應商採購及獲取若干材料。客戶D已要求我們向中國一家LED燈泡供應商採購及獲取LED燈泡。截至二零一五年九月三十日止三個年度及截至二零一六年五月三十一日止八個月，向該供應商採購LED燈泡成本分別達3.1百萬港元、5.4百萬港元、4.5百萬港元及2.2百萬港元。客戶C已要求我們向其日本及香港關聯供應商採購若干電子元件。截至二零一五年九月三十日止三個年度及截至二零一六年五月三十一日止八個月，向該關聯供應商採購有關電子元件成本分別達3.4百萬港元、4.1百萬港元、3.1百萬港元及2.4百萬港元。除上述者外，本集團自行酌情選擇供應商。

我們相信我們已與主要原料供應商建立穩定的合作關係，使我們可獲得業務營運所需的大部分原料的可靠供應。我們的業務並未曾因原料短缺而受到嚴重干擾，而我們預計在採購所需原料方面不會面臨任何重大困難。

## 業 務

下表載列我們於往績記錄期的五大供應商詳情：

截至二零一六年五月三十一日止八個月

供應商	背景	供應的產品	截至最後 實際可行日期 與我們維持 關係的時間 (概約)	佔我們銷售 成本總額 的百分比	信用期
供應商A	一家香港私人銅線貿易公司	銅線	9年	11.7%	60天
供應商B	一家位於中國東莞的私人金屬 部件製造公司	金屬部件	7年	4.9%	60天
供應商C	一家位於中國深圳的 私人銅輓製造公司	銅輓	5年	3.5%	90天
供應商G	一家位於中國的私人 塑膠樹脂分銷商	塑膠樹脂	6年	2.1%	90天
供應商H	一家位於中國的私人 電子元件分銷商	電子元件	3年	2.0%	30天

截至二零一五年九月三十日止年度

供應商	背景	供應的產品	截至最後 實際可行日期 與我們維持 關係的時間 (概約)	佔我們銷售 成本總額 的百分比	信用期
供應商A	一家香港私人銅線貿易公司	銅線	9年	15.3	60天
供應商B	一家位於中國東莞的私人金屬 部件製造公司	金屬部件	7年	5.4	60天
供應商C	一家位於中國深圳的 私人銅輓製造公司	銅輓	5年	3.8	90天
供應商D	一家香港私人塑膠樹脂製造公司	塑膠樹脂	6年	2.8	90天
供應商E	一家中國私人電子元件分銷商	電子元件	5年	1.3	60天

## 業 務

### 截至二零一四年九月三十日止年度

供應商	背景	供應的產品	截至最後 實際可行日期 與我們維持 關係的時間 (概約)	佔我們銷售 成本總額 的百分比	信用期
供應商A	一家香港私人銅線貿易公司	銅線	9年	17.1	60天
供應商B	一家位於中國東莞的私人金屬 部件製造公司	金屬部件	7年	5.7	60天
供應商D	一家位於香港的私人塑膠樹脂 製造公司	塑膠樹脂	6年	3.8	90天
供應商C	一家位於中國深圳的私人銅輥 製造公司	銅輥	5年	3.6	90天
供應商E	一家中國私人電子元件分銷商	電子元件	5年	1.9	60天

### 截至二零一三年九月三十日止年度

供應商	背景	供應的產品	截至最後 實際可行日期 與我們維持 關係的時間 (概約)	佔我們銷售 成本總額 的百分比	信用期
供應商A	一家香港私人銅線貿易公司	銅線	9年	15.1	60天
供應商B	一家位於中國東莞的私人金屬 部件製造公司	金屬部件	7年	4.5	60天
供應商C	一家位於中國深圳的 私人銅輥製造公司	銅輥	5年	3.6	90天
供應商D	一家香港私人塑膠樹脂製造公司	塑膠樹脂	6年	2.9	90天
供應商F	一家韓國私人塑膠樹脂製造公司	塑膠樹脂	8年	2.2	30天

---

## 業 務

---

於往績記錄期，我們與五大供應商之間已形成密切業務關係，而五大供應商大多與我們維持約六年至九年的業務關係。截至二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日止年度以及截至二零一六年五月三十一日止八個月，我們的五大供應商均為獨立第三方，分別約佔我們銷售成本總額的28.3%、32.1%、28.6%及24.2%，而最大供應商分別約佔我們同期銷售成本總額的15.1%、17.1%、15.3%及11.7%。

於往績記錄期，我們的五大供應商均為獨立第三方，且我們並不倚賴任何一名單一供應商。於往績記錄期，董事或彼等各自的聯繫人或緊隨[編纂]及[編纂]完成後擁有本公司已發行股份超過5%的任何股東概無於我們五大供應商中擁有任何權益。

### 框架供應協議

一般而言，我們的採購訂單根據框架供應協議的條款發出，框架供應協議載列將用於每張採購訂單的部分一般條款。每張採購訂單載列每次交易的所有條款及條件，包括定價條款、原料規格、數量及交付日期，一旦供應商接受採購訂單，該訂單即具有法律約束力。我們的供應商一般授予我們30日至90日的信用期及發現瑕疵品時退換已交付貨物的權利。一般而言，我們以銀行匯款方式向供應商付款。

我們與供應商訂立的框架供應協議一般不會包含任何最低購買要求。此等協議具有法律約束力並載列將適用於每張根據框架供應協議發出的採購訂單的一般條款及條件。常見框架供應協議的主要條款如下：

- 合約期：我們一般訂立一年期的框架供應協議，一般按相同年期自動續期。
- 交付及包裝：我們的供應商通常須根據框架供應協議中規定的協定包裝標準向我們交付原料。
- 質量控制及退貨政策：我們對所有進貨進行抽樣檢驗，倘樣本的質量並不符合協議中載列的規格，我們有權退回所有產品進行修理、選擇性接收通過質量檢測的產品、或以折扣價接收所有產品(前提是供應商將對在我們的製造過程中因使用該等產品所引致的任何損失負責)。倘我們在已出售該等產品予我們的客戶後就已曝光的瑕疵品遭投訴、退貨或申索，我們的供應商同意就所產生的任何損失向我們賠償。

## 業 務

### 質量控制

我們相信，我們始終恪守產品優質及安全的承諾，是我們取得成功的主要因素之一。我們尤為重視質量與安全，實施全面質量控制制度，以維持我們的競爭優勢。

我們的質量控制團隊在產品開發初期階段即參與其中，令我們在產品設計階段即考慮安全及可靠性問題，旨在預防產品開發後期及量產階段發生不合規情況。所有產品均須按客戶要求進行測試，然後方可投入生產。

我們根據客戶要求及規格生產製成品。一般而言，客戶將會列明要求及規格，包括產品目標銷售市場的標準及規格。我們亦了解北美及歐州等我們大多數出口地的行業標準。因此，在產品設計階段，我們亦安排製成品在內部實驗室及第三方實驗室按照有關國際標準進行測試。該等成本由客戶承擔。

本集團已就我們生產的產品取得不同國家測試及認證組織發出的安全批文及證書。截至最後實際可行日期，我們已取得下列認證：

認證	國家
UL	美國
CSA	加拿大
ETL	美國
GS	德國
CE	歐洲市場
ASTA	英國
KC	韓國
NOM	墨西哥
IRAM	阿根廷
PSE	日本
SAA	澳大利亞

截至二零一六年五月三十一日，我們的質量控制團隊有約43名員工，均已接受相關培訓。

---

## 業 務

---

我們已編製質量控制指導手冊，並在各個生產階段實行該手冊，以努力維持我們的質量控制標準。各個生產階段實施全面測試、檢驗及過程控制，包括：

### 來料質量控制

我們對來料進行抽樣測試，確保其質量及規格符合本集團的規定質量標準且符合客戶要求。收貨前，供應商所供應的原材料須進入來料質量控制程序（「IQC」）。來料通過IQC，方可收貨。若來料未能通過IQC及我們發現任何不合格或瑕疵原材料，我們會將不合格及瑕疵原材料退回有關供應商進行更換，確保供應商所供應的原材料符合IQC質量要求。

### 生產流程中的質量控制

在生產過程中，為確保產品符合規格且不存在瑕疵，我們在生產流程的若干階段實施檢驗。質量控制員工駐守生產流程的各個階段，以識別出瑕疵產品並確保產品質量符合客戶設計及規格以及我們嚴格的質量標準。

### 製成品的質量控制

生產流程完成後，向客戶交付產品前，製成品將會送往質量控制部門根據AQL標準進行隨機測試及檢驗，以確保產品符合客戶所列規格。不合格產品將會進行重新加工或處置。

董事相信，我們始終恪守產品優質及可靠的承諾有助於加強客戶對我們的認可及信任，最終會令本集團的訂單增加。

### 退貨及保修

倘使我們接獲客戶關於我們產品的投訴，將從客戶收集資訊。我們的質量控制部門將負責檢查分析出現瑕疵的產品，若客戶投訴斷定為屬實及合理，並且安排退貨或更換貨品。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無遭遇因我們產品質量而起或關於我們產品質量的重大糾紛。我們的董事認為，退貨數目有限，於往績記錄期並無提撥任何退貨撥備。

---

## 業 務

---

### 設計及開發

我們相信，成功的設計及開發對我們保持行業競爭力至關重要。EMS行業的特點是技術發展快。我們十分注重開發及改進我們的產品，以在不斷變化的行業中保持競爭力。

我們從事多種設計及開發活動，包括(i)與客戶合作開發新產品設計；(ii)提高現有產品的產品質量、效率及功能；(iii)項目中調整及優化生產流程及設備；(iv)引進及推廣使用新生產技術及新生產材料；及(v)評估電子製造服務業的未來前景及發展趨勢。截至二零一六年五月三十一日，我們的工程團隊由21名專責產品設計及開發的工程師組成，且我們的主要工程人員平均擁有約11年相關經驗，而其中大部分已接受大專或以上程度的教育。

### 存貨控制及倉貯

我們認為控制存貨水平對整體盈利能力至關重要。為有效控制我們的存貨水平，我們通常於接獲並確認客戶預測及訂單後方制定採購原材料的計劃。為確保原材料的供應穩定，我們採用盡量向多方貨源採購原材料的政策。於往績記錄期，我們並無遭遇任何原材料短缺。我們已採用電腦存貨管理系統來跟蹤我們的存貨水平。我們亦會每年至少一次進行實物庫存盤點。我們按先進先出基準維持存貨。

### 環保、健康及工作安全

由於業務性質使然，我們的經營活動會產生空氣污染物，我們已為此於松崗廠安裝空氣淨化設施，並無對周圍環境造成明顯影響，且我們於往績記錄期並無因遵守適用環保規則及規例而產生任何重大成本。董事預期本集團日後不會就遵守適用環保規則及規例直接產生重大成本。於最後實際可行日期，本集團並無就任何適用環保法律法規遭遇任何重大不合規事宜。

本集團已制定程序，透過於員工手冊納入工作安全規則以供員工遵守，為彼等提供安全而健康的工作環境。此外，本集團為僱員提供職業安全教育及培訓，加強彼等的安全意識。本集團遵循職業安全及健康條例所規定各項有關健康及安全事宜的規則及規例，並根



---

## 業 務

---

據職業安全及健康條例訂立有關工作環境控制及衛生的規定。於往績記錄期內，本集團並無遇到任何有關員工安全的重大事件或意外，亦無不遵守與工作安全及健康問題相關的適用法律及規例的情況。

### 競爭

#### 1. 中國螺管線圈行業市場集中

根據歐睿報告資料，五大製造商整體佔有中國螺管線圈行業約78.9%的市場份額。該五大公司均為外國品牌，其中四家為跨國上市集團。由於該五大公司不僅提供多類別產品且質量優於其他國內企業，故彼等於整個市場佔有主要份額。

#### 2. 中國工業級充電器行業市場分散

根據歐睿報告資料，於二零一五年，五大公司在中國僅佔有工業級充電器行業約34.6%的市場份額。

我們在價格、產品質量及研發能力等方面與中國其他製造商競爭。中國EMS行業的主要准入門檻包括資本需求及客戶關係。我們的董事相信，本集團的競爭優勢(其詳情載於本節「競爭優勢」一段)使我們從競爭對手中脫穎而出，並使我們處於中國EMS行業具競爭優勢的地位。進一步詳情請參閱「行業概覽」一節。

#### 3. 與中國及其他國家全球製造商的競爭

於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日止年度及截至二零一六年五月三十一日止八個月，我們來自美國的收益分別佔總收益的約46.1%、54.2%、56.7%及53.1%。於往績記錄期內，來自英國及歐洲其他地區的收益分別佔總收益的約23.2%、20.0%、19.5%及21.4%。

由於本集團的客戶位於中國以外多個國家，本集團面對的競爭來自全球製造商以及從事出口銷售的中國生產商。董事相信，我們新生產廠的生產效率及產品開發能力將會提高，而本集團將更具價格競爭力。

### 知識產權

於最後實際可行日期，本集團有五項註冊商標。我們亦已註冊域名 [www.pantronicshk.com](http://www.pantronicshk.com)。有關我們知識產權的詳細資料載於本文件附錄六「知識產權」一節。

## 業 務

董事確認，於往績記錄期內，我們並無遭遇任何知識產權侵權對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響。於往績記錄期內，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起侵權索賠。

### 物業

#### 自有物業

於最後實際可行日期，我們擁有位於中國廣東省深圳松崗的兩幅工業用地，總地盤面積約10,701平方米以及建於上述兩幅土地上的五幢樓宇，總建築面積約為12,639.44平方米（包括業權欠妥的物業）。於二零一五年十月三十一日，兩幅土地及五幢樓宇的賬面淨值約為11,023,000港元。根據仲量聯行企業評估及諮詢有限公司編製的附錄四內的物業估值報告，兩幅土地及五幢樓宇的市值為人民幣28,517,000元。

我們獲授這兩幅相鄰地塊的土地使用權，期限為50年，於二零四二年九月三日屆滿。

我們已在上述兩幅土地上興建五幢樓宇作工業廠房、倉庫、行政大樓、宿舍及維修之用。我們已取得其中兩幢樓宇（總建築面積約為9,716.90平方米）的產權證書。於最後實際可行日期，上述兩幅土地及具有產權證書的兩幢樓宇符合產權證書規定的批准用途，且無任何按揭。

我們並無取得總建築面積2,922.54平方米用於工業廠房、倉庫及維修的三幢樓宇的產權證書。由於我們在興建這三幢樓宇前未取得必要的建設許可證，故我們無法取得有關這三幢樓宇的產權證書。根據適用法律，這三幢樓宇或會被相關規劃局處以罰款及要求拆除。董事確認，於最後實際可行日期，本公司並無因我們未能就自有物業獲取必要建設許可證而接獲相關政府機構發出任何申索或通知或警告函。更多資料請參閱「風險因素－我松崗廠的若干物業尚未取得合法產權證書」及「業務－不合規事宜」。

#### 租賃物業

於最後實際可行日期，我們佔用租賃自獨立第三方（「業主」）總建築面積約為19,788平方米的六幢樓宇，該等樓宇位於中國廣東省深圳松崗。租賃樓宇中的四幢用作工業廠房及倉庫，佔松崗廠總建築面積約41.59%，而兩幢樓宇用作宿舍，佔松崗廠總建築面積約19.43%。該租約將於二零一六年十二月三十一日屆滿。

---

## 業 務

---

經業主確認，租賃樓宇已納入歷史違法建築，以追認其有效業權。於最後實際可行日期，租賃樓宇仍在政府審核過程中，尚未被追認。鑒於(i)我們的租賃樓宇並不屬於須依法拆卸的歷史違法建築，(ii)我們的租賃物業並無被納入二零一六年徵用項目，(iii)租賃物業位於根據目前規劃用作工業用途的範圍，(iv)樓宇經公佈被納入城市更新或徵用項目後通常需要兩年進行拆卸或改建，故我們中國法律顧問告知，我們的租賃物業在二零一八年年底之前被拆除或徵用的可能性極小。董事確認，於最後實際可行日期，本公司並無因我們租賃物業的業權瑕疵而接獲相關政府機構發出任何申索或通知或警告函。有關更多資料，請參閱「風險因素－松崗廠若干物業尚未取得合法產權證書」。

在我們的租約被終止或變得無效的不太可能情況下，我們已制定分階段遷移主要生產線的搬遷計劃，以盡量降低對我們業務經營的不利影響。

截至二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日止年度以及截至二零一六年五月三十一日止八個月，我們分別支付租金開支約2.0百萬港元、2.6百萬港元、3.8百萬港元及1.7百萬港元。

鑒於有關松崗廠的租賃協議將於二零一六年底屆滿，我們已在深圳就搬遷生產設施物色到若干地點。

### 搬遷至新製造設施

本集團於一九八三年作為OEM製造商開始營業，從事按客戶提供的標準規格製造及買賣電力相關電動及電子產品。

自一九九六年至二零零二年，本集團高度專注於大規模生產單一產品，即線性變壓器，於一九九六年，此產品佔本集團年收益約83%。本集團於松崗廠的現有生產設施(包括廠房設計及生產流程)於一九九五年開始生產，乃為滿足大規模生產單一產品的需要而設計及建造。

二零零零年後，本集團按OEM基準擴大生產範圍以迎合不斷變化的市場狀況。於同期，EMS行業亦有所增長。受客戶要求本集團按客戶的規格設計產品所驅動，本集團已由電力相關電動及電子產品OEM製造商發展為EMS供應商，由此本集團與客戶的業務往來從

---

## 業 務

---

初步設計階段開始直到生產、裝配、質量控制、包裝及裝運服務，且自初期起即實現客戶與製造商合作及共同投入。隨著從OEM模式向EMS模式的轉變，本集團旨在(i)滿足客戶的需求及期望；(ii)拓寬其產品及客戶基礎及(iii)通過提供工程技術及設計服務提高盈利水平。

於21世紀，中國政府開始鼓勵產業(尤其是在華南及深圳)由OEM模式轉型為其他高附加值模式。為使本集團將重心從OEM模式轉移至EMS模式，本集團經發展自身廣泛的設計、工程及製造能力，已改進產品設計及生產流程。本集團現能向客戶提供全套EMS服務。

於二零零一年至二零零四年，當本集團由OEM模式向EMS模式轉變時，生產設施及機械相對較新，足夠維持本集團於該期間的生產要求。EMS行業於過去十年經歷了重大變更。勞動密集型生產模式逐漸變更為更加依賴先進技術的機械及設備。此外，董事注意到，於該期間客戶的期望也發生了變化，因為客戶需要設計、工程及生產全套服務以滿足產品規格。董事意識到，現有的生產設施不再高效且技術上也不夠先進，難以滿足現有及新客戶的需求。

再者，董事注意到(i)於二零一六年五月三十一日，我們擁有及經營超過100台機器，其中約69台已使用10年以上；(ii)生產設施已使用約20年；(iii)由於OEM業務模式向EMS業務模式的轉變，製造及經營流程的若干環節已變得效率低下，及(iv)滿足EMS行業客戶及市場需求的製造流程所需工人更少，導致松崗廠未使用的空間增多。本集團的人員數量由一九九六年的4,111人減少至二零一六年五月三十一日的838人。

根據歐睿報告，預測中國螺管線圈及工業級充電器銷售額於二零一六年至二零二零年將分別以4.6%及4.0%的複合年增長率增長，及LED照明於二零一六年至二零二零年將以18.3%的複合年增長率增長。董事認為，松崗廠現有生產設施的生產能力目前及將來並不够先進，且缺乏實現預期增長的效率及效用。

鑒於以上發現，董事會於二零一六年三月二十一日舉行的會議議決，為令本集團業務長期及可持續發展，搬遷製造設施至設備齊全的租賃製造設施(「搬遷」)乃符合本集團最佳利益。

## 業 務

根據搬遷，由於新生產廠的工廠佈局改進並設有自動及先進機械和設備，本集團無需相當於現有生產廠面積的區域。相信新生產廠將(i)確保可按照客戶的特定要求生產定製產品；(ii)提高製造及運營流程的整體效率及有效性；及(iii)縮短生產前置期及生產工時。

在客戶需求及行業格局不斷變化的情況下，鑒於上文所述及松崗廠的限制，董事認為未來數年搬遷將對本集團的增長策略發揮關鍵作用。

下文概述新製造設施的詳情。

### ➤ 新生產廠的位置

二零一六年八月二十四日，深圳品泰與一名獨立第三方（「業主A」）就全新工業綜合設施（「物業A」）訂立具法律約束力的預租賃協議（經一份補充協議修訂及補充）（「預租賃協議」）。

下文概述預租賃協議的重要條款：

- 標的： 業主A一經取得建設規劃驗收及建設竣工驗收後，深圳品泰將與業主A訂立正式租賃協議（「租賃協議A」）。
- 物業地址： 深圳市光明新區公明街道芳園路時間谷內之森豐大廈中的部分房屋
- 面積： 約16,000平方米
- 預租賃協議到期日： 二零一六年十二月三十一日
- 預租賃協議按金： 人民幣1,000,000元
- 租期： 自訂立租賃協議A起計為期九年，其中兩個月為免租金期（租賃物業將可於租賃協議A簽署後一個月內遷入。）
- 月租： 第1至3年：每月約人民幣397,500元  
第4至6年：每月約人民幣487,000元  
第7至9年：每月約人民幣596,000元（附註）
- 每月物業管理費： 月租的10%

---

## 業 務

---

附註：於租期第七年的首日，倘美元兌人民幣的匯率高於每1美元相當於人民幣6.6534元，將按每平方米5.638美元計算月租。

鑒於(i)我們的租賃樓宇並不屬於須依法拆卸的歷史違法建築，(ii)我們的租賃物業並無被納入二零一六年徵用項目，(iii)租賃物業位於根據目前規劃用作工業用途的範圍，及(iv)樓宇經公佈被納入城市更新或徵用項目後通常需要兩年進行拆卸或改建，故我們中國法律顧問告知，我們的租賃物業在二零一八年年底之前被拆除或徵用的可能性極小。

在本集團須搬出有業權瑕疵的現有物業這一不大可能出現的情況下，董事同意，在業主A一經自相關政府部門取得建設規劃驗收及建設竣工驗收後與其訂立租賃協議A。據我們的中國法律顧問告知，業主A已向主管政府機構(即深圳市規劃和國土資源委員會光明管理局及深圳市工程質量監督機構)分別呈交建設規劃驗收及建設竣工驗收申請文件。

我們的中國法律顧問表示，業主A一經取得建設規劃驗收及建設竣工驗收，在獲取物業業權證書方面並無重大法律障礙。我們的中國法律顧問另表示，主管物業登記機關將在接納業主A呈交的物業業權證書申請文件後的30個工作日內登記相關物業並向業主A發出物業業權證書。申請文件包括但不限於：(i)建設規劃驗收；(ii)建設竣工驗收；(iii)登記表；(iv)業主A的營業執照；及(v)土地使用權業權證書。

鑒於尚不確定業主A能否於二零一六年十二月三十一日前取得建設規劃驗收及建設竣工驗收，深圳品泰於二零一六年十月十一日與獨立第三方(「業主B」)就一項工業綜合設施(「物業B」)訂立一項具法律約束力的租賃協議(「租賃協議B」)。據我們的中國法律顧問告知，業主B已就租賃協議B項下的物業B取得有效業權證書。董事確認，物業B面積約為12,000平方米，對本集團的製造業務而言屬充足。

## 業 務

下文概述與業主B的租賃協議的重要條款：

- 位置： 深圳市寶安區松崗街道洋冲河段恒兆工業區36號的房屋
- 面積： 11,991.7平方米
- 租賃開始日期： 二零一六年十一月一日
- 租期： 二零一六年十一月一日至二零一九年十二月三十一日
- 月租： 人民幣215,851元
- 租賃協議按金： 人民幣500,000元
- 終止： 於二零一六年十月十一日至二零一七年一月一日期間，深圳品泰有權以書面通知業主B的方式終止租賃協議。此情況下，租賃協議按金將被沒收。於二零一七年一月一日之後，租賃協議可由深圳品泰與業主B共同協定予以終止。

倘業主A能於訂立租賃協議A前取得建設規劃驗收及建設竣工驗收，本公司擬搬遷松崗廠的現有生產廠至物業A，並計劃與業主A訂立租賃協議A。倘業主A未能於二零一六年十二月三十一日或之前取得上述兩項批准，本集團將自二零一七年一月一日起搬遷松崗廠的生產廠至物業B。本集團將不會佔用松崗廠有業權瑕疵的區域。董事預期，物業B的若干翻新工程（「翻新」）須於搬遷前進行，而現有生產廠將於翻新完成後搬遷至物業B。鑒於松崗廠的現有租賃協議於二零一六年十二月三十一日到期，作為翻新期間的過渡安排，深圳品泰已將松崗廠的現有租賃協議延長至二零一七年十二月三十一日。

倘深圳品泰與業主A於二零一六年十二月三十一日或之前成功訂立租賃協議A，深圳品泰將向業主B發出終止通知，而按金人民幣500,000元將被沒收，且毋須根據租賃協議B支付額外款項或罰款。

### ➤ 產能

為提升新生產設施的生產程序自動化水平及生產效率，本集團擬安裝兩條新SMT線及購買一套測試機械、一套質量保證X光機械、14套新水平注入機械、兩套自動嵌入機械及兩

## 業 務

套自動捲繞機械。精簡及現代化生產程序後，預期我們的生產線能夠生產更多類型產品及適應客戶需求及市場趨勢的變動。

下表載列松崗廠的機器數目及新工廠內新機器的估計數目。

機器／線	松崗廠的概約 數目(台)	新工廠將安裝 的新機器數目	搬遷前將處置 的機器數目	新工廠的概 約數目(台)
SMT線	3	2	-1	4
數控機床	4	0	—	4
切線機	7	0	—	7
RoHS試驗機	1	1	—	2
臥式注塑機	50	14	-24	40
立式注塑機	17	0	—	17
品質保證X光機	0	1	—	1
自動注入機	0	2	—	2
自動繞線機	0	2	—	2

本集團將為新工廠購買並安裝品質保證X光機、自動注入機及自動繞線機以及兩條SMT線。該等機器確保本集團能按照客戶詳細的特定要求生產定製產品，繼而讓本集團能以較高價出售產品。

下表載列截至二零一七年九月三十日止年度的估計年產能及利用率。

	松崗廠的 估計年產能 (千單位)	搬遷至新工廠後 的估計年產能 (千單位)	搬遷至新工廠後 的估計利用率 %
螺管線圈	7,571	9,085	63.4%
電池充電器解決方案及電源	2,016	2,621	61.3%
LED照明	432	562	36.7%
其他－PCBA	720	936	70.9%
其他－零件裝配	8,064	10,483	77.6%



---

## 業 務

---

新工廠的佈局將提供精簡及更高效的製造流程。新的機械將提高生產流程的自動化水平，從而可能降低每月勞工成本約240,000港元(包括削減直接及間接勞工人數)。

### ➤ 產品類型

於搬遷至新設施後，本集團將加強其產品開發能力。本集團計劃根據最近市場趨勢(包括連接控制系統、無線應用及便攜式快速充電電源的性能)開發其產品。董事認為，搬遷將加強有關產品開發並把握有利可圖的市場機遇。

為實現本集團有關可持續盈利的長期目標，本集團的策略之一是繼續投資產品開發。為實現該目標，我們將根據我們的行業經驗及市場知識謹慎甄選客戶，並通過應用我們的設計、工程及產品開發知識向其提供附帶增值服務的訂制產品設計方案。董事認為，本集團的重點在於生產附帶增值服務的高利潤產品，而非量產低利潤產品。

#### 1. 螺管線圈

透過搬遷，將增加22套全新的自動化機器並會聘請更多產品開發人員。此改進將確保本集團能夠生產設計概念與現有螺管線圈截然不同的新一代螺管線圈。新設計將去除原有的覆蓋成形流程，旨在令線圈生產程序更便利。同時，新的螺管線圈將配備可互換連接終端。這將使本集團更具價格競爭力及進一步滲透我們的相關市場。

#### 2. 電池充電器解決方案及電源

由於本集團在提供電池充電及電源解決方案方面具有20多年的經驗，憑藉我們增強的產品開發能力及新設備，搬遷將令我們能夠進一步開發可攜帶且配帶更小型电路板的無線電源產品。董事認為加強產品及技術能力有助本集團整合至通信、移動及消費品行業更小型电路板及充電更快的電源充電器解決方案。

#### 3. LED照明

LED照明目前廣泛應用於大學、醫院、酒店、珠寶店及商業樓宇等各種物業。董事對LED照明行業的未來市場潛力信心十足。本集團正計劃生產具有更高光通量及各種各樣顏色等級的更先進LED照明。

## 業 務

### ➤ 預期收支平衡期

收支平衡期(按新生產廠房投入運營後的預期銷售及開支計算)估計少於新生產廠房投入運營後的一年。

### ➤ 預期投資回收期

新生產廠房預期自二零一七年一月起全面運營。新生產廠房的投資回收期指本集團收回新生產廠房預期投入的有關資本約58.0百萬港元所需的年數。投資回收期按本集團預期除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利計算。新生產廠房的估計投資回收期將約為新生產廠房投入運營後兩年。

根據我們的搬遷計劃，購買新機器及租賃裝修將導致折舊開支大幅增加，直至機器及租賃裝修全部折舊。搬遷至新生產廠亦可能導致租金開支增加。

### 搬遷的資金

董事已計劃使用[編纂]約[編纂]港元用於搬遷。除透過[編纂]籌集搬遷資金外，董事已考慮其他籌資替代方式，包括延長現有銀行融資、增加銀行借款及債務融資。

### ➤ 延長現有銀行融資

於二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日以及二零一六年五月三十一日，本集團的短期銀行借款分別為18.3百萬港元、40.4百萬港元、43.9百萬港元及34.9百萬港元。

關於本集團的負債水平，於二零一六年五月三十一日，本集團於香港及中國的銀行融資約為85,479,000港元(「總銀行融資」)，包括透支、保密發票及進口貸款。約81.6百萬港元的保密發票融資及進口融資為本公司往來銀行提供的保理貸款／資產支持借貸融資，本集團透過提交向客戶發出或供應商發出的有關銷售發票從中提取貸款。於二零一六年五月三十一日，總銀行融資包括多項契諾，如(其中包括)維持本集團附屬公司的經調整資產淨值於一定水平。

於二零一六年五月三十一日，總銀行融資中的約34,922,000港元已提取，而約50,557,000港元仍未動用，佔總銀行融資的約59.1%。未動用的銀行融資包括保密發票及進口貸款，是否提取取決於向銀行出示的可獲得銷售及購買發票的價值而定。因此，本集團無法全額提取所有銀行融資。該等融資只有在我們的銷售大幅增加的情況下方可全額獲

## 業 務

得。即使本集團能夠提取所有未動用的銀行融資約50.6百萬港元，該金額仍不足以撥付搬遷之用。董事已考慮延長現有銀行融資。然而，提取保密發票及進口貸款取決於交易水平。即使我們的現有往來銀行願意提高現有融資，其動用與否仍將取決於未來的交易水平而定。另外，保密發票及進口貸款為短期融資，而本集團將需要長期融資來執行搬遷。

董事亦已考慮延長透支融資。根據我們與往來銀行的討論，更高水平的透支銀行融資通常要求控股股東提供若干形式的抵押品或個人擔保作為抵押。使用本公司的業務資產作為抵押的困難進一步詳述於下文「取得新的有期貸款」分節。

因此，董事認為延長現有融資仍難於且不足以撥付搬遷及本公司的業務策略。

### ➤ 取得新的有期貸款

董事亦考慮取得金融機構的有期貸款。以個人資產作抵押的來自金融資產的有期貸款被認為是資本支出項目的常用融資方式。據董事所知，有期貸款通常涉及在中國以資產抵押的借款，並須定期按月償還。

在近期的金融及經濟環境下，董事注意到金融機構對中國製造實體的資產融資已採取審慎態度，儘管此乃本集團擴建及現代化其生產設施的良機。金融機構可能不願承諾長期貸款。為了還款時間表不影響其他營運資金要求，本集團現正物色的有期貸款須擁有充裕的還款期限，以10年期為最佳。搬遷旨在發展業務，而不僅是搬移至一處新的物業，因此，靈活的營運資本對此至關重要。

與我們主要往來銀行的初步討論顯示，向其獲得融資並非可行的方案，原因為其未能符合銀行的貸款標準。經與本集團於香港的主要往來銀行進一步討論後，董事認為約69.5百萬港元的銀行借款將屬短期形式（通常為一年，並可每年續期）。截至二零一六年五月三十一日，我們的現金及銀行結餘超過現有借款，但現有較低的資產負債比率並不是有關約69.5百萬港元銀行貸款合適性的決定因素，原因如下。

由於撥付搬遷所需資金金額（約[編纂]港元）及本集團的現有借款水平，董事認為，根據與現有往來銀行的討論及經全面審慎考慮後，極難取得任何資產支持的貸款且基於下列原因不符合本集團最佳利益。即使有可能，董事認為：

1. 短期貸款須每年進行重新磋商，對本集團的業務模式而言並不適合。本集團正尋求更長期的貸款，這樣可使業務得以增長。假設本集團能夠使用本集團截至二零一六年五月三十一日止八個月的借款實際利率（即每年4.5%）取得五年期的貸款約

## 業 務

- 69.5百萬港元，五年的估計利息開支總額將約為7.9百萬港元，而年度資本還款將約為14.0百萬港元。故五年期貸款對擴展業務的營運資金需求是一個沉重的負擔。
2. 以我們的主要業務資產作抵押對未來增長是一個障礙，倘若商機來臨，可能需要額外融資進行任何戰略收購。
  3. 鑒於搬遷的資本需要，銀行借款將導致利息負擔增重。假設本集團於二零一六年五月三十一日能夠使用本集團截至二零一六年五月三十一日止八個月借款的實際利率（即每年4.5%）取得一年期貸款約69.5百萬港元，一年的估計利息開支將約為3.1百萬港元。債務資本比率（按負債淨額除以總資本計算）將升至約210%。
  4. 抵押及財務契諾或會繁重，並對我們的業務經營施加限制。
  5. 本集團獲取有利銀行借貸條款的能力通常視乎於本集團的盈利能力及財務狀況以及當時市況。

### ➤ 債務融資

除銀行借款外，董事亦已考慮債務融資，例如發行公司債券。董事認為，本集團不適合發行公司債券，理由如下：(i)鑒於本集團的財務狀況，債務融資通常會令利息負擔及資產負債比率提高，尤其是考慮到搬遷的資本需求。較高的資產負債比率或會違反有關要求維持若干水平淨資產的有形淨值測試的現有銀行貸款的財務契諾；(ii)鑒於本集團的業務規模及財務狀況，儘管本集團目前資產負債比率為零（即我們於二零一六年五月三十一日的現金及銀行結餘超過銀行借款總額），本集團將難以招攬足夠數量的投資者認購公司債券。

假設本集團能夠發行約69.5百萬港元的十年期公司債券，於二零一六年五月三十一日，按本集團於截至二零一六年五月三十一日止八個月的實際借款利率（即每年5.0%）計算，估計年利息開支將約為3.5百萬港元。債務資本比率（按債務淨額除以總資本計算）將增至約210%。

就股權融資而言，董事認為[編纂]提供另一種方式，令本集團可獲取銀行系統以外的融資，直接進入資本市場為日後增長及擴展融資。董事亦認為[編纂]將能履行我們對長期服務僱員的承諾，能夠提供可銷股票及附帶進一步獎勵的購股權，這亦將令本集團日後明顯能夠吸引更多頂尖人才。

---

## 業 務

---

經考慮上述另類方式，董事認為[編纂]乃就搬遷及本集團業務策略提供資金的最可行解決方案。

### 保險

我們就我們於松崗廠的生產設施投購財產一切險(包括業務中斷險)，範圍涵蓋我們的土地及樓宇、生產設備及存貨。

該等保單涵蓋火災、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購足夠保險。我們並無根據保單提出任何重大索償，且自開始營運以來並無出現任何重大業務中斷。

此外，我們就產品相關意外事故導致的人身傷害或財產損壞索償投購公共及產品責任險。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無收到任何重大產品或產品責任索償的要求。

### 社會保險及住房公積金供款

根據中國法律顧問的意見，本集團須以僱員福利及利益向下文所述多項社會保險基金及一項住房公積金作出供款：

根據適用的中國法律及法規，本集團應當為中國僱員向社會保險計劃供款，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。根據中國主管政府部門即深圳市社會保險基金管理局及深圳市住房公積金管理中心出具的確認函及中國法律顧問進行的盡職查詢，中國法律顧問表示，於往績記錄期，深圳品泰為其中國僱員繳納社會保險及住房公積金，且在所有重大方面並無觸犯相關中國法律法規。本集團亦須為僱員作出住房公積金供款。截至二零一三年、二零一四年及二零一五年九月三十日止年度各年以及截至二零一六年五月三十一日止八個月，本集團的社會保險供款及住房公積金供款分別約為3.6百萬港元、4.5百萬港元、3.8百萬港元及3.1百萬港元。

因此，董事認為，我們的保險範圍屬足夠及充分。於往績記錄期，概無報告嚴重僱員受傷事件。然而，我們將繼續檢討及評估我們的風險組合，並對我們的保險慣例作出必要及適當的調整。

## 業 務

### 獎項、證書及資格

於最後實際可行日期，我們獲頒授下列主要獎項及證書：

頒發年度	詳情	頒發組織
二零一三年 <i>(附註1)</i>	ISO9001:2008標準認證適用於設計及製造插頭、AC適配器、變壓器、電池充電器及交換式充電器；製造AC/DC電源線、保險絲及塑膠部件；製造螺管線圈。	T/A Intertek
二零一四年 <i>(附註2)</i>	ISO14001:2004認證 (有關環境管理體系)	T/A Intertek
二零一五年	TS 16949:2009 (有關汽車塑料部件)	T/A Intertek

附註：

1. 深圳品泰於一九九四年首次獲得ISO 9001:2008認證，現有認證將於二零一八年九月十四日到期。
2. 深圳品泰於二零零零年首次獲得ISO14001:2004認證，現有認證將於二零一七年三月十四日到期。

### 牌照及許可證

根據中國法律顧問的意見，我們已取得及續新對我們在中國營運屬重大的所有必要牌照及許可證，且除於下文「不合規事宜」所披露者外，我們的營運於往績記錄期及於最後實際可行日期在所有重大方面一直遵守所有中國主管機關的相關規定及規則。

### 風險管理

我們認為，企業管治及風險管理對我們的業務發展及成功至關重要。因此，我們在業務的若干方面採取風險管理措施，如財務報告、法律合規、資訊系統及場所安全及人力資源管理。

我們重視在策略及營運規劃、日常管理及決策程序中風險管理的必要性，致力於管理及降低風險，識別、分析、評估及化解可能影響我們營運持久效率及效益的風險，或是在實現業務目標時加以預防。

---

## 業 務

---

此外，我們亦面對多項財務風險。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料」一節「財務風險的定量及定性披露」一段。我們從事的業務及行業存在多項其他風險。更多詳情請參閱本文件「風險因素」一節。我們將持續監察及改善風險管理措施，以確保有效執行該等措施以配合業務增長。

### 關連交易

於截至二零一三年九月三十日止年度期間，管理費約4.49百萬港元已支付予聯太工業（股份代號：0176）。於截至二零一四年九月三十日止年度期間，管理費約1.62百萬港元已支付予至成控股。該等管理費指本公司於各自期間產生而被聯太工業（股份代號：0176）及至成控股分別向本公司取回的管理費。於二零一四年五月三十日管理層收購前，本公司為聯太工業（股份代號：0176）的附屬公司之一。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註36。除上述費用外，於往績記錄期，我們概無訂立任何其他關連交易。於最後實際可行日期，我們並無任何將會於[編纂]後繼續或由我們進行並須遵守上市規則的申報、公告及股東批准規定的關連交易。

### 監管合規

於往績記錄期直至最後實際可行日期，除下文「不合規事宜」一段所披露者外，我們於所有重大方面遵守香港及中國所有主要適用法律及規例並自相關政府機構取得對我們的業務營運屬重大的所有所需批准、許可、執照及證書。

### 法律訴訟

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何對本集團的營運或財務狀況造成重大不利影響的訴訟、索償、行政訴訟或仲裁。

### 不合規事宜

下文載列於往績記錄期與本集團有關的不合規：

松崗廠的三幢樓宇尚未且或無法取得相關產權證書。

#### 不合規事宜的詳情

我們並無取得總建築面積約2,922.54平方米（佔松崗廠總建築面積約9.01%）用於工業廠房、倉庫及維修的三幢樓宇的產權證書。由於我們在興建這三幢樓宇前未取得必要的建設許可證，故我們無法取得有關這三幢樓宇的產權證書。

---

## 業 務

---

未取得必要的建設許可證及產權證書乃由於負責許可證申請相關程序的僱員的無意疏忽。

### 法律後果及潛在最高處罰／罰款

根據《中華人民共和國城鄉規劃法》，未取得建設工程規劃許可證或者未按照建設工程規劃許可證的規定進行建設的，相關規劃主管部門有權責令建設單位停止建設；建設單位尚可採取改正措施消除對規劃實施的影響，相關規劃主管部門應責令建設單位限期改正，處建設工程造價百分之五以上百分之十以下的罰款；無法採取改正措施消除影響的，相關規劃主管部門應責令建設單位限期拆除，不能拆除的，沒收實物或者違法收入，可以並處不超過建設工程造價百分之十的罰款。因此，相關規劃主管部門或會要求我們限期拆除此三幢樓宇並按建設工程造價百分之十計算處以最高人民幣48,842.4元的罰款。

### 補救行動

長期以來，我們一直使用這三幢樓宇，直至最後實際可行日期，本集團並無接獲拆除該等樓宇或就該等樓宇被處罰款的任何要求。董事認為，倘地方政府部門因我們於最後實際可行日期前未取得必要的產權證書而要求我們拆除松崗廠的全部或任何樓宇，則基於以下理由，這對本集團營運的影響不大：(i)這三幢樓宇並非對我們的業務營運至關重要；及(ii)我們易於找到替代物業及將相關生產設施搬遷至松崗廠附近。

連同拆除三幢樓宇的成本約人民幣73,000元及可能對我們處以最高達約人民幣48,842元的罰款，我們就拆除三幢樓宇的最大財務風險將約為人民幣122,000元。儘管我們的董事認為，要求拆除三幢樓宇的可能性甚微，但倘我們須照此操作，經考慮此對我們的財務狀況及業務經營帶來的最大風險影響，我們的董事認為，拆除該等三幢樓宇不會對本集團造成任何重大影響。同時，控股股東已訂立彌償保證契據，以就本集團因未取得三幢樓宇的產權證書而遭受的全部損失及負債進行彌償。

於進行新的建設項目或其他樓宇維修工程時，倘有任何有關樓宇安全的問題，本集團將在外部法律顧問的協助下，實施嚴格的監管措施，以確保日後遵守相關的中國法律及法規規定。



---

## 業 務

---

### 確保持續合規的內部控制措施

本公司將委任外部法律顧問以不時就更新的規則及法規提供培訓，以確保日後遵守相關中國法律及監管規定。此外，在租賃／購買物業前，本公司亦將委任外部法律顧問就有關業主／賣家進行盡職調查以確認物業業權。外部法律顧問亦將就自業主／賣家取得的文件的合法性、有效性及可強制執行性向本公司提供法律意見。我們的董事何先生將向董事會報告盡職調查的結果、工作進度及註冊進度。本公司進一步說明，我們日後將僅出租／購買業權無瑕疵的物業。

倘我們須遷離現有生產廠（惟不大可能發生），我們將作出充分準備按計劃搬遷至新生產設施。有關我們搬遷計劃的詳情，請參閱本文件「業務－業務策略」一節。

本集團強調，基於本集團已租賃該設施逾21年及在重續租賃協議方面一直無任何困難的事實，被迫遷離現有生產設施的實際風險低。

### 彌償保證契據

控股股東已以我們為受益人與我們訂立彌償保證契據，共同及各別就（其中包括）本集團於[編纂]或之前任何時間因或基於或就針對本集團任何成員公司而發出及／或產生及／或因本集團任何成員公司的任何行事、不履行、遺漏或其他事宜所導致的任何訴訟、仲裁及／或法律程序而可能直接或間接招致或蒙受的所有申索、付款、訴訟、損害賠償、和解款項、付款、罰款、法律行動、負債及任何相關成本及開支作出彌償。此舉進一步保障本集團不致因於[編纂]日期或之前出現任何申索而承擔任何重大不利後果。有關彌償保證契據的其他詳情載於本文件附錄六。

董事信納控股股東具備充足財務資源，足以履行彼等於彌償保證契據下就本集團遭提出的上述未解決申索提供彌償的責任。董事經了解導致出現不合規事宜的事實及情況後，認為該等不合規事宜不會對本集團的財務及營運狀況造成任何重大影響。