

## 我們的業務

### 概覽

根據弗若斯特沙利文報告，我們是香港領先的潛孔鑿岩工具製造商及供應商，按收益計算，二零一五年香港市場份額為59.2%。此外，我們銷售自外界供應商採購的打樁機及鑽機和鑿岩設備。

我們為各類有鑿岩需求的客戶提供鑿岩技術解決方案。我們設計、製造及銷售用於建築地基、工地打樁、採礦及採石、開鑿水井、公用事業管線、微型隧道及在不同地質構造下進行各種深度的覆蓋層鑽孔的潛孔鑿岩工具。我們向客戶供應的大部分設備及器械為自主設計製造的潛孔鑿岩工具，其餘則根據客戶的鑿岩需求自第三方採購。

我們在中國順德區的工廠製造自主設計的潛孔鑿岩工具。我們主要自中國的五名供應商為自主設計及製造的潛孔鑿岩工具採購主要原材料(主要為合金鋼及碳化鎢)。我們亦自日本、中國、意大利、韓國及澳洲的外界供應商及製造商採購第三方生產的打樁機及鑽機和鑿岩設備，並作為鑿岩技術解決方案提供予客戶。

營業紀錄期間，我們大部分收益來自於向香港及澳門的客戶直銷我們的產品，但通過海外分銷商出口潛孔鑿岩工具產生的收益日益見長。我們於二零一三年開始向海外銷售產品，並分別於二零一四年、二零一五年及二零一六年與芬蘭、日本及印度的三名分銷商訂立正式獨家分銷安排。印度及加拿大新市場的潛孔鑿岩工具國際需求日益增加。為滿足該等市場需求，我們已開始於該等地區開展銷售及市場推廣活動，並計劃與當地分銷商發展夥伴關係。營業紀錄期間，我們的五大客戶主要為香港地基工程公司及承包商。

截至二零一六年三月三十一日止三個年度，我們的收益分別約為150.6百萬港元、126.6百萬港元及141.7百萬港元，而年內本公司擁有人應佔利潤分別約為18.9百萬港元、21.1百萬港元及27.0百萬港元。

## 我們的業務

### 競爭優勢

我們認為下列競爭優勢使我們有別於競爭者，有助我們成功，並對日後前景至關重要：

#### *我們提供各類優質及定製產品*

董事認為我們能否提供定製設計及解決方案和各類優質產品對挽留長期客戶至關重要。除向客戶提供技術方案外，我們亦監控各生產工序以確保遵守內部質量標準。董事認為我們的設施及設備、先進的技術知識、我們於開發新產品技術方面的研發成果、靈活的生產工序、經驗豐富的勞動力、內部質量控制及測試程序確保了質量及靈活性，以生產滿足客戶不同需求的定製潛孔鑿岩工具。我們相信我們具備充足知識及熟諳複雜多樣的香港地質狀況(範圍包括花崗岩等堅硬岩石，及石灰岩等軟岩石)，為我們了解客戶需要從而設計及提供適合彼等鑿岩需求的定製及優質產品發揮重要作用。

#### *我們向客戶提供一站式技術解決方案及支援*

我們向客戶提供鑿岩項目的一站式技術解決方案，向彼等提供我們自主設計及製造的潛孔鑿岩工具，並根據彼等的項目要求，協助彼等自合適供應商採購打樁機及鑽機和鑿岩設備。我們亦向客戶提供售後支援。香港及澳門方面，我們經驗豐富的售後團隊向客戶提供現場培訓並就挑選合適部件以補充產品提供建議。海外市場方面，我們依靠芬蘭、日本及印度的海外分銷商為終端用戶提供售後技術支援，我們亦於必要時向海外分銷商提供相關協助。

#### *我們的生產及交貨期較短*

我們的生產及交貨期短，相信此優勢是我們在業務環境競爭激烈的香港營運成功的關鍵因素。我們的香港客戶主要為施工安排及時間表通常緊急的地基工程公司及承包商。我們高級管理團隊擁有紮實的技術知識，可靈活應對客戶需求，就客戶所需的相關潛孔鑿岩工具提供建議或為客戶編製一份可行方案。我們使用技術先進的生產設備並實施定期維修及維護計劃，從而確保生產效率及縮短生產週期。此外，我們定期評估主要客戶的業務需求、監控原材料、成品及部件的存貨水平以維持一定的存貨供日後生產或滿足日後需求。根據弗若斯特沙利文報告，相較於我們的香港競爭對手，我們自製產品的生產週期及平均裝運期最短。我們相信，維持較短訂單處理、生產及交貨時間的能力可令我們滿足客戶自身緊急的時間表。

## 我們的業務

我們是香港潛孔鑿岩工具行業的市場領導者，有忠誠的客戶基礎

根據弗若斯特沙利文報告，我們在香港潛孔鑿岩工具行業維持領先市場地位，按收益計，二零一五年分佔市場份額約59.2%。營業紀錄期間，我們有超過130名客戶，包括若干香港聯交所上市地基工程公司。我們在香港及澳門的主要客戶為已與我們建立長期穩定關係的地基工程公司及承包商。

截至二零一六年三月三十一日止三個年度，我們五大客戶已與我們平均有8年的業務關係。我們已與客戶建立長期關係，因此我們認為熟悉客戶的產品規格及要求，從而可縮短我們與該等客戶的訂單流程及交貨期。

我們與客戶的穩定關係帶來穩定的訂單來源，我們藉此與客戶公開互動及討論，了解彼等的需求及要求，相信有助吸引新客戶。

我們有一支經驗豐富的專業管理團隊

董事認為我們過往的成功及未來前景取決於我們經驗豐富的管理團隊及彼等的專業知識。我們的管理團隊於香港潛孔鑿岩工具行業擁有豐富的技術及管理經驗。我們的執行董事陳樑材先生、陳健材先生及陳達材先生擁有逾16年的行業經驗，深諳香港潛孔鑿岩工具行業發展、企業管理及趨勢分析。陳樑材先生負責本公司業務整體策略規劃及管理，陳健材先生負責本集團業務營運全面管理及工程和技術流程管理，陳達材先生則負責本集團銷售及市場推廣營運管理。

此外，我們的研發主管及出口經理兼高級管理層成員Alberto Barbera博士於一九七七年於意大利註冊為工程師及擁有至少23年的工程及鑿岩行業經驗，於二零一五年加入我們，負責領導國際銷售活動及研發團隊。

董事認為我們團隊完善的技術知識、商業經驗及商業才智可令我們建立穩定客戶基礎，開發潛孔鑿岩工具的強大技術及製造專門知識。董事相信我們日後將繼續受益於管理團隊合理的業務判斷及管理專長。

## 我們的業務

### 業務策略

我們的業務目標是深入香港潛孔鑿岩工具行業，與當地分銷商合作拓展國際平台，以開發新市場及增加銷售額，並通過投資新生產設施，引進自主設計製造的全新產品，加強製造實力，擴充研發團隊。

### 深入香港潛孔鑿岩工具行業

香港是我們的本土市場，是我們進一步發展業務的基礎，亦是我們拓展國際業務的跳板。根據弗若斯特沙利文報告，預期二零一五年至二零二零年香港潛孔鑿岩工具行業的複合年增長率為10.1%。我們將通過為客戶提供多種產品滿足彼等不同的鑿岩需求，深入香港持續增長的潛孔鑿岩工具行業，繼續致力鞏固市場領先地位。例如，截至二零一六年三月三十一日止年度，我們通過向最大客戶銷售額外潛孔鑿岩工具(客戶先前自其他供應商購買)而提升銷售額。我們計劃借助與主要客戶的穩固關係向彼等提供廣泛的產品(不論是自主設計製造或是自外界供應商採購)。

### 通過與當地分銷商合作拓展國際平台，以開發新市場及增加海外銷售額

我們計劃從不斷增長的全球潛孔鑿岩工具需求中分一杯羹。根據弗若斯特沙利文報告，預期全球潛孔鑿岩工具行業規模的增長趨勢將會持續，二零一五年及二零二零年的複合年增長率為16.4%，於二零二零年達1,037.4百萬美元。我們致力鞏固及／或拓展在斯堪的納維亞、日本、印度及加拿大等若干關鍵國際市場的份額。為提高於該等市場的銷售額，我們擬通過與當地分銷商合作拓展我們的分銷網絡，我們認為該等分銷商於各自市場有久遠營運歷史及具有雄厚的市場推廣、直銷、物流管理及售後技術支援實力。此外，我們亦計劃加大國際銷售及市場推廣力度，擴展我們的國際銷售團隊及參加更多國際展覽及項目以推廣產品。

## 我們的業務

### 投資新生產設施，推出自主設計及製造的全新產品並增強製造實力

我們計劃撥出部分[編纂][編纂]投資新生產設施。我們計劃投資新生產設施以安裝新生產線、器械及設備，旨在改善以下項目：

#### 推出自主設計及製造的全新產品

為主動迎合客戶需求，我們將分配部分資源至開發設計與現有產品相關之新產品。我們計劃擴大自主設計及製造的產品範圍，以涵蓋目前自外界供應商採購的產品(包括鑽杆及套管)，我們相信能以較低成本生產更優質的產品。我們認為擴大產品種類將有助於削減成本、提升盈利能力及增加我們可向客戶提供的技術方案種類，從而有助我們深入滲透當地及海外客戶，提升我們的整體財務表現及鞏固競爭地位。

#### 增強製造實力

目前，我們將潛孔鑿岩工具製造過程的熱處理工序分包予一家專業熱處理公司。我們擬自行處理製造過程的熱處理工序，以縮短生產時間，降低生產成本，提高毛利率及更有效控制產品質量。

建立新生產設施後，現有順德工廠將主要製造現有潛孔鑿岩工具，而新生產設施將主要製造新開發產品。

### 拓展我們的研發團隊

我們的研發團隊負責提高生產效率及效益，改善現有產品質量，進而增加利潤率。此外，研發團隊亦負責於收到客戶的潛孔鑿岩工具訂單後，就產品設計向客戶提出建議並加以改善，從而更好地實現客戶目標、提升我們產品的表現及/或降低生產成本。我們亦致力開發新技術，並擴展所供應的產品範圍，我們相信此舉將增加銷售額及提升利潤率，幫助我們擴大於當地及海外主要目標市場的市場份額。研發團隊亦研究及考慮各國的鑿岩狀況，定製適用於各類狀況的潛孔鑿岩工具。我們認為，這是擴展國際市場的重要因素。於最後可行日期，我們自身的研發團隊已成功開發兩項有關潛孔鑿岩工具生產技術及在不同司法權區註冊15個有關該兩種技術的專利。我們計劃加大研發力度，招聘更多僱員及進一步投資研究技術。專利詳情請參閱下文「我們的業務—知識產權」各段及本文件附錄四「法定及一般資料—本集團的知識產權」各段。

## 我們的業務

### 我們的產品

我們自主設計及製造的產品主要分為三類：

- 潛孔錘；
- 套管系統(包括手鑽鑽頭及套管鑽頭)；及
- 其他雜項產品包括球齒鑽頭及擴孔器和新開發產品、鑽杆、叢式鑽具及套管。

我們亦根據鑿岩技術解決方案，自外界供應商採購：

- 鑿岩設備；及
- 打樁機及鑽機，

售予客戶。

潛孔鑿岩工具與設備的功能及應用詳情，請參閱本文件「技術詞彙及產品應用」一節。

下表列示截至二零一六年三月三十一日止三個年度各類產品所佔總收益的百分比。

	截至三月三十一日止年度					
	二零一四年		二零一五年		二零一六年	
	千港元	收益百分比	千港元	收益百分比	千港元	收益百分比
<b>(a) 自主設計及製造的產品</b>						
潛孔錘	10,701	7.1%	11,912	9.4%	14,935	10.5%
套管系統	85,143	56.6%	73,900	58.4%	87,469	61.8%
其他產品	9,390	6.2%	8,582	6.8%	9,893	7.0%
小計	105,234	69.9%	94,394	74.6%	112,297	79.3%
<b>(b) 自外界供應商採購的產品</b>						
鑿岩設備	19,787	13.1%	17,617	13.9%	15,372	10.8%
打樁機及鑽機	25,550	17.0%	14,609	11.5%	14,075	9.9%
小計	45,337	30.1%	32,226	25.4%	29,447	20.7%
總計	<u>150,571</u>	<u>100.0%</u>	<u>126,620</u>	<u>100.0%</u>	<u>141,744</u>	<u>100.0%</u>

## 我們的業務

於港澳地區，我們透過震東機械推廣產品；國際市場方面，我們則透過震東電器向海外分銷商推廣我們的產品。

### 我們自主設計及製造的產品

#### 按尺寸劃分的潛孔鑿岩工具類別及定價



範圍	潛孔錘	套管系統	球齒鑽頭及擴孔器
輕型	≤8吋 約27,000港元至 33,000港元	≤323毫米 約9,000港元至 62,000港元	≤240毫米 約2,000港元至 12,000港元
中型	10吋至14吋 約41,000港元至 125,000港元	324毫米至508毫米 約48,000港元至 96,000港元	241毫米至508毫米 約10,000港元至 55,000港元
重型	≥18吋 約143,000港元至 473,000港元	>508毫米 約86,000港元至 550,000港元	>508毫米 約48,000港元至 200,000港元

營業紀錄期間，我們製造的產品如下：

	二零一四年 套	二零一五年 套	二零一六年 套
潛孔錘	74	118	141
套管系統，包括：			
手鑽鑽頭	773	600	633
套管鑽頭	12,672	11,197	11,727
球齒鑽頭及擴孔器	340	306	311

## 我們的業務

### 潛孔錘

我們應客戶需求設計及製造多種定製潛孔錘。我們的潛孔錘一般分為三類：傳統潛孔錘、水平潛孔錘及全向潛孔錘。我們的潛孔錘作業氣壓範圍廣，各有特定鑽孔尺寸範圍。

下圖為我們自主設計及製造的潛孔錘：



### 傳統潛孔錘

我們的傳統潛孔錘為垂直鑽孔設計，設計用於地基建築、打樁、土木工程、採礦與採石、水井及熱鑽，可進行各種地質構造的深層鑽探。

我們的傳統潛孔錘主要面向港澳地區的地基工程公司及打樁工程承包商。

### 水平潛孔錘

水平潛孔錘常用於公用管道(如電纜、水管、污水管及城市天然氣管道鋪設)及微型隧道的水平鑽探。

我們的水平潛孔錘主要面向海外客戶。

### 全向潛孔錘

我們新開發的全向潛孔錘不僅適用於垂直及水平潛孔鑽探，亦可全角度向上鑽探，擬用於採礦及垂直鑽探。

我們全向潛孔錘以海外客戶為目標。

## 我們的業務

### 套管系統

套管系統配合潛孔錘使用，具備不同的功能，包括於水平鑽探時水平操作套管或於垂直鑽探時同時鑽探並降下套管。我們目前以不同的品牌名製造套管系統，取決於彼等的不同功能及適合鑽探的地質狀況。我們目前製造不同品牌的套管系統，根據各自不同的功能分類。

下圖為我們自主設計及製造的套管系統：



### 其他產品

我們生產的其他產品包括球齒鑽頭及擴孔器。

球齒鑽頭為多點式切割工具，可切割岩石及土壤，用於打孔或鑽透堅硬的岩石表面，由合金鋼及碳化鎢製成。球齒鑽頭可能因活塞劇烈工作產生的高壓而受到磨損。

擴孔器(一種特殊的球齒鑽頭)用於將岩石或其他物料先前已有的較小鑽孔擴至更加精確的較大直徑。除擴大鑽孔外，擴孔器亦可用於清除鑽孔的多餘物料。

## 我們的業務

下圖為我們自主設計及製造的球齒鑽頭：



### 新開發的產品

我們最近新開發鑽杆、叢式鑽具及套管三種新產品，詳情如下。

#### 鑽杆

鑽杆為鑽杆柱的部件，旨在通過潛孔錘將旋轉力傳遞至鑽頭以擊破岩石。營業紀錄期間，我們根據一站式技術鑿岩解決方案自外界供應商採購鑽杆，再售予香港及澳門的客戶。

下圖為我們自主設計及製造的鑽杆：



#### 叢式鑽具

我們開發叢式鑽具，由多個潛孔錘及鑽頭組成，可於較大面積同時鑽孔，甚至可鑽出各種形狀的孔。叢式鑽具的應用包括可供打樁承包商於現有基柱附近鑽孔以隔離出柱子，然後將柱子單獨移出。叢式鑽具運用我們的專利設計，使用者亦可有效及高效地鑽入凹凸不平的岩層表面。

## 我們的業務

下圖為我們自主設計及製造的叢式鑽具：



### 套管

套管為高強度合金鋼棒，用於打鑿地面淺孔。套管是一種頂錘式鑽具，撞擊力作用於孔外地表層以上，經套管傳至鑽頭。套管可與我們意大利器械供應商生產的鑽機配合使用。

下圖為我們自主設計及製造的套管：



我們的其中一項業務策略乃設立全新生產設施生產自主設計的鑽杆、叢式鑽具及套管。詳情請參閱本文件「我們的業務－業務策略」各段及「未來計劃及[編纂]」一節。

### 自外界供應商採購的產品

除根據向客戶提供的技術解決方案銷售我們自主設計及製造的潛孔鑿岩工具外，我們亦銷售主要從日本、中國、意大利、韓國及澳洲供應商採購的鑿岩設備(包括鑽杆)和打樁機及鑽機。

隨著香港提出非道路移動機械規例(於二零一五年下半年實施)，香港發展局於二零一五年二月八日制定實施計劃，規定於香港出售、租賃或特定活動使用非道路移動機械(包括挖掘機及履帶起重機)須符合一套排放標準並經發展局批准。因此，我們預

## 我們的業務

期香港客戶須以獲批准的器械替換不符合規定標準的現有器材，故開始進口全新的打樁機及鑽機，向香港客戶出售。

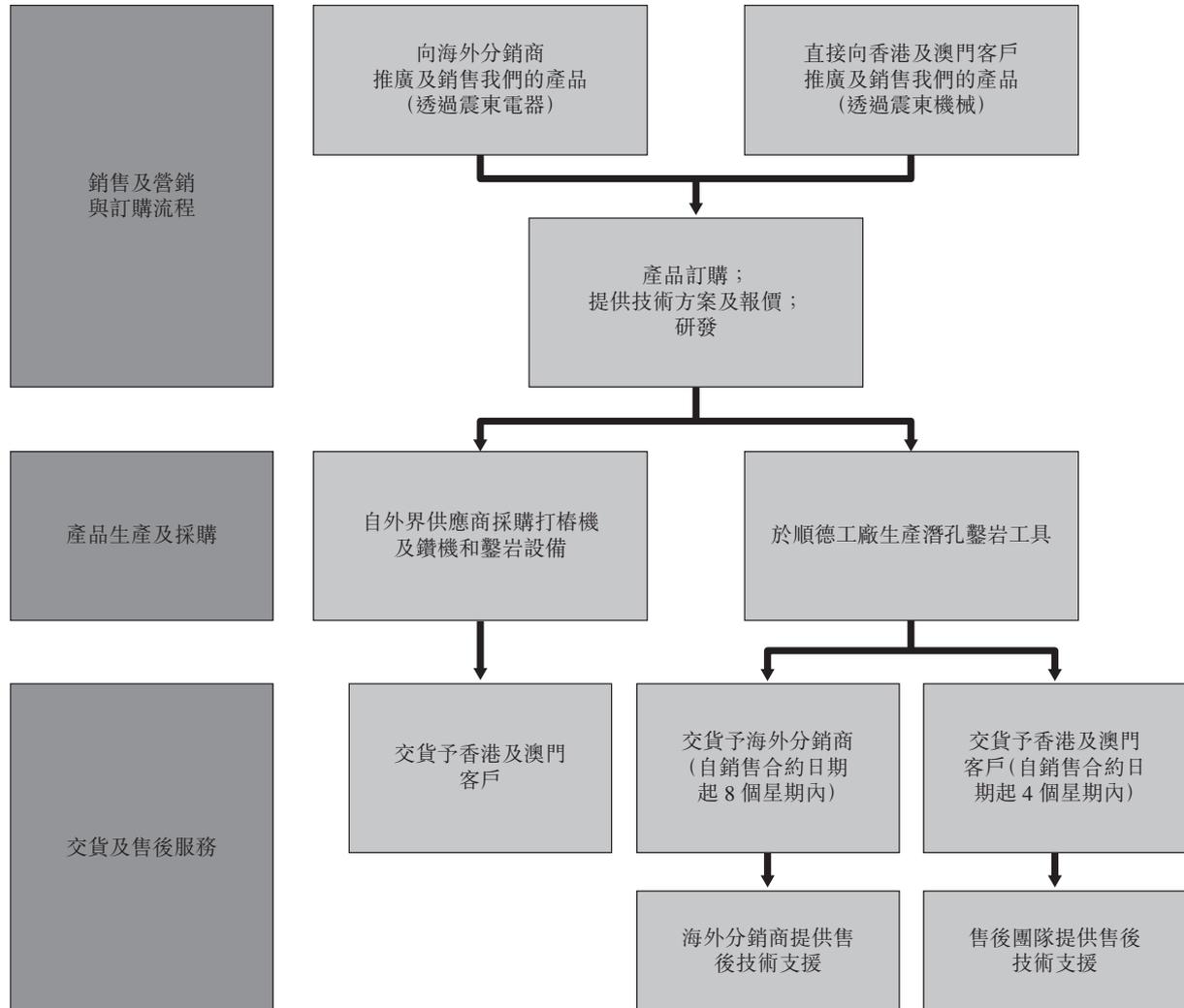
過往，我們買賣的打樁機及鑽機乃購自日本等地的外界供應商。二零一五年八月，我們與中國器械供應商（一家中國國有上市集團的製造部門）簽訂中國分銷商協議，根據該協議，我們獲委任為彼等的獨家分銷商，可於香港、澳門及印度獨家分銷其全部地基工程相關的器械與設備產品，包括多功能潛孔錘鑽機。通過與我們的中國器械供應商共同研發，我們合作設計了專門面向香港市場的特製潛孔鑿岩器械。此外，二零一六年一月，我們與意大利器械供應商簽訂意大利代理協議，根據該協議，我們獲委任為獨家分銷商，可於香港及澳門獨家分銷我們意大利器械供應商製造的全部產品。我們亦分別自韓國及澳洲供應商進口並銷售各種尺寸的鑽杆及各種套管部件。

我們按成本加成基準為買賣打樁機、鑽機及鑿岩設備定價。

## 我們的業務

### 我們的業務模式

下圖列示我們目前業務模式的概覽：



## 我們的業務

### 訂購流程

香港及澳門是我們的主要市場，我們的客戶主要為地基工程公司及承包商。通常，我們的客戶會聯絡我們，要求我們按其具體所需的類型、數目、大小及尺寸定製潛孔鑿岩工具，並提供相關費用報價及交付時間。一旦協定條款，我們將簽訂銷售訂單，著手製造及交付產品。

我們亦與處理複雜鑿岩項目的客戶合作，針對彼等需求提供專門的鑿岩工具和設備及技術。在該等情況下，我們與客戶共同釐定項目實施方案。客戶或會向我們提供彼等所用的潛孔鑿岩工具及設備的規格，亦可能提供實地視察報告。屆時我們將根據所獲資料及與客戶商討後提供技術方案，概述所需工具及設備、產品類型、尺寸和其他要求以及費用報價。該流程一般需耗時介乎數個工作日至數月，視乎項目複雜程度而定。客戶接納我們的方案與報價後，我們將與之簽訂銷售訂單，訂明(其中包括)產品、價格、數量及交付時間。

向海外分銷商銷售方面，我們會通過相若訂購流程與海外分銷商聯絡。

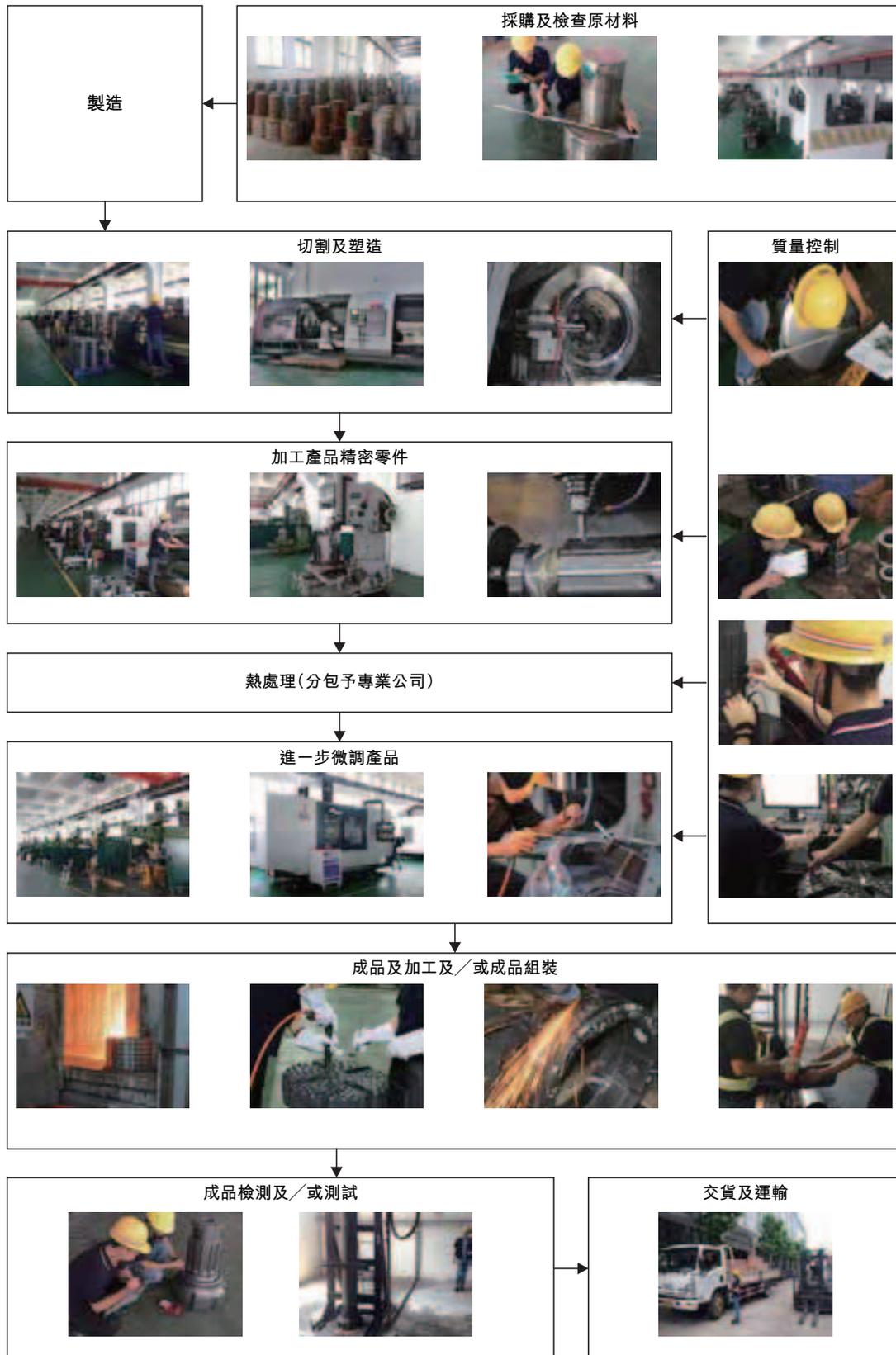
### 製造

#### 生產工序

我們的生產工序旨在滿足客戶多種規格需要，及達致內部質量標準。我們制訂及開發不同的潛孔鑿岩工具設計所需的生產步驟。我們使用CNC可編程機器按選定的機床、次序及運行配置執行製造工序的各個環節。運用該等可編程機器有助我們將部分製造工序自動化。我們亦使用不同類型的機器執行其他製造工序。

## 我們的業務

下圖顯示主要產品的主要生產工序。



## 我們的業務

主要生產工序包括：

### 切割及塑造

我們應用傳統車床及CNC車床將供應商提供的圓柱塊合金鋼塑造成理想形狀，亦將於合金鋼塊鑽孔(如適用)，這將在下一個製造工序進行精密加工。

### 加工產品精密零件

我們應用CNC機床中心、銑床、插床及鑽機切割合金鋼塊，將精孔及接頭等精細部件融入產品。

### 磨光、加工及熱處理

我們隨後將產品送至磨床及噴砂機進行精練產品加工。噴砂機去除產品鋒利邊緣，磨床磨光若干部件的表面(例如潛孔錘活塞)，並盡量降低產品運行時的磨擦，從而提高產品耐用度。

我們的產品亦可能會經歷熱處理的各個階段，以提高成品的硬度。熱處理加工目前由分銷商負責。

為將碳化鎢球齒嵌入套管系統、球齒鑽頭及擴孔器，我們在合金鋼體上鑽孔，然後測量各個孔的直徑並配備合適尺寸的碳化鎢球齒。合金鋼體隨後送至爐機加熱，鑽孔尺寸在加熱過程中會擴大，以便碳化鎢球齒嵌入變大的孔內。而鑽孔冷卻後會縮小以將碳化鎢球齒固定在內。

### 成品組裝

最後，我們將不同部件組裝成成品。

### 品質控制

我們採用全面品質控制系統，對生產工序的各個階段進行各種品質控制檢測，確保成品品質。得益於嚴格的內部品質控制程序，營業紀錄期間，我們並無收到任何對財務狀況有重大不利影響的重大產品投訴或申索。

## 我們的業務

我們的品質控制系統分為以下步驟：

**原材料品質控制：**所有購入用於生產工序的原材料於交付順德工廠時須經檢查方可倉儲。我們於原材料交付至生產設施時進行抽樣檢查及測試，以保證符合我們的標準。我們記錄所有原材料的所有品質控制檢查，並定期審查供應商。未能達致我們標準的原材料將退回供應商，由其採取糾正措施或更換，費用由供應商自行承擔。

**生產品質控制：**品質控制人員持續監察生產工序以保證產品品質一致。在製品經指定品質控制人員檢查後方可進入下一生產階段。下一生產階段的品質控制人員重新檢查收到的在製品，確保無缺陷後方可進一步加工。例如，碳化鎢球齒(組成套管系統、球齒鑽頭及擴孔器的一部分)直徑測量的誤差以0.0001毫米為限，隨後方可分成不同組別插入，以保證最大限度切合鋼殼。

**產品品質保證：**生產工序結束時，我們實地抽樣檢查產品，以核實產品的機械及尺寸特性與強度符合質量標準及規格，方會交付客戶。此外，我們對所有潛孔錘進行完整測試後，方會交付客戶。

**分銷商及客戶意見：**我們將分銷商及客戶關於產品品質問題的意見轉告品質控制人員，品質控制人員於必要時對質量控制程序採取糾正措施。

### 生產設施

我們考慮到廣東省順德區臨近香港且交通設施便利，故將過往及目前的生產設施均選址於該地區。我們最初於二零零七年在中國廣東省佛山市順德區五沙沙坑工業區設立生產設施，總建築面積約2,800平方米。為擴大產能，二零一五年十二月，我們將生產設施由舊址搬遷至相同地區的工業區現址，總建築面積約9,300平方米(包括辦公場所)。除分包予專業熱處理公司的熱處理工序外，所有潛孔鑿岩工具的生產工序均於該生產基地進行，我們於該生產基地配有多類器械與設備。

順德工廠的業主已取得生產設施所用物業的所有土地使用權證(包括《房地產權證》，包括物業所有權及土地使用權)。

## 我們的業務

### 生產器械與設備

於最後可行日期，我們的生產基地擁有所有對生產工序屬重要的器械與設備。下表載列於最後可行日期有關我們的器械與設備主要類型的數目、平均年期及預期可使用年期的資料。

器械與設備類型	數目	預期可使用年期	平均年期 (附註)
CNC車床	9	6至7年	5.1年
CNC機床中心	10	6年	4.9年
鑽機	8	6年	5.9年
傳統車床	2	7年	8.2年
銑床	2	7年	7.3年
插床	2	8年	6.3年
磨床	1	6年	7.0年
噴砂機	2	6年	6.3年
烘箱	2	6年	4.7年

附註：經參考於萊利達賬目中確認的有關器械記錄日期計算。

我們主要自中國供應商購買器械與設備。

### 分包熱處理加工

我們將熱處理加工分包予一家深圳的專業公司，該公司為獨立第三方，已與我們合作逾八年。我們並無與該熱處理公司訂立長期合約，我們通常根據生產安排下訂單，一般需時約三至五天。我們按待加工材料的重量付費。

我們挑選可分包熱處理加工的公司時考慮多項因素(包括彼等的資格、經驗、技術工序、產能、服務質素、器械與設備、與順德工廠的距離、所提供的條款及能否確保按時交貨)，確保彼等的營運能力及資源符合我們的內部標準及技術規格。倘深圳分包商不能完全滿足我們的需求，我們亦可將熱處理加工分包予具備必要器械與設備的合金鋼供應商。過往，由於我們並無自行進行熱處理加工的所需設備，因此我們將熱處理加工分包予專業公司。我們計劃將部分[編纂][編纂]用於投資熱處理設備，因而未來我們能在自身場地完成該加工，從而減少我們的生產時間、降低我們的生產成本、提高我們的利潤率及使我們可以更好地控制產品的質量。詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

## 我們的業務

### 維修及維護

我們重視維護器械與設備並進行定期維修及維護。此外，我們每年於十二月左右檢查主要器械與設備。營業紀錄期間，我們並無遭遇任何重大的生產中斷。由於我們重視維護，因此預期主要器械的使用年期相對較長，我們僅於必要時更換老化器械。折舊政策的詳情請參閱本文件「財務資料 — 重大會計政策、估計及判斷 — 物業、廠房及設備」各段。

### 產能及利用率

下表載列分別於最後可行日期及截至二零一六年三月三十一日止三個年度生產基地我們自主設計及製造的產品機械估計產能、實際生產水平及利用率明細。

機械種類 <sup>(1)</sup>	截至三月三十一日止年度		
	二零一四年 <sup>(6)</sup>	二零一五年	二零一六年
<b>CNC車床</b>			
設計產能 <sup>(2)</sup> (時數)	42,042.00	54,054.00	54,054.00
輸出 <sup>(3)</sup> (時數)	45,521.69	45,677.38	50,553.65
利用率 <sup>(4)</sup> (%)	108.28	84.50	93.52
<b>CNC機床中心</b>			
設計產能 <sup>(2)</sup> (時數)	48,048.00	60,060.00	60,060.00
輸出 <sup>(3)</sup> (時數)	57,562.78	52,749.30	57,090.36
利用率 <sup>(4)</sup> (%)	179.80	87.83	95.06
<b>鑽機</b>			
設計產能 <sup>(2)</sup> (時數)	48,048.00	48,048.00	48,048.00
輸出 <sup>(3)</sup> (時數)	44,746.53	40,838.14	43,836.01
利用率 <sup>(4)</sup> (%)	93.13	84.99	91.23
<b>傳統車床</b>			
設計產能 <sup>(2)</sup> (時數)	12,012.00	12,012.00	12,012.00
輸出 <sup>(3)</sup> (時數)	3,287.26	5,016.23	5,869.22
利用率 <sup>(4)</sup> (%)	27.37	41.76	48.86

## 我們的業務

機械種類 <sup>(1)</sup>	截至三月三十一日止年度		
	二零一四年 <sup>(6)</sup>	二零一五年	二零一六年
<b>銑床</b>			
設計產能 <sup>(2)</sup> (時數)	12,012.00	12,012.00	12,012.00
輸出 <sup>(3)</sup> (時數)	6,692.84	5,203.68	5,225.04
利用率 <sup>(4)</sup> (%)	55.72	43.32	43.50
<b>插床</b>			
設計產能 <sup>(2)</sup> (時數)	12,012.00	12,012.00	12,012.00
輸出 <sup>(3)</sup> (時數)	4,418.50	6,521.00	7,920.50
利用率 <sup>(4)</sup> (%)	36.78	54.29	65.94
<b>磨床</b>			
設計產能 <sup>(2)</sup> (時數)	6,006.00	6,006.00	6,006.00
輸出 <sup>(3)</sup> (時數)	1,152.02	1,799.44	2,141.92
利用率 <sup>(4)</sup> (%)	19.18	29.96	35.66
<b>噴砂機</b>			
設計產能 <sup>(2)</sup> (時數)	12,012.00	12,012.00	12,012.00
輸出 <sup>(3)</sup> (時數)	2,236.30	2,255.66	2,486.71
利用率 <sup>(4)</sup> (%)	18.62	18.78	20.70
<b>烘箱</b>			
設計產能 <sup>(2)</sup> (時數)	12,012.00	12,012.00	12,012.00
輸出 <sup>(3)</sup> (時數)	5,899.52	5,268.81	5,707.15
利用率 <sup>(4)</sup> (%)	49.11	43.86	47.51
<b>整體利用率<sup>(5)</sup></b>	<u>98.95</u>	<u>79.11</u>	<u>86.21</u>

**附註：**

- 由於上述機械一般可交替用於生產各類潛孔鑿岩工具零部件，因此機械產能及輸出取決於我們所製造的產品組合和複雜程度。上述設計產能及輸出數據乃假設僅計算相關年初前購買的機械及所有相關產品可於相關年度轉換成分類為重型、中型與輕型特定產品種類的標準產品(即(i)潛孔錘、(ii)套管系統(包括手鑽鑽頭及套管鑽頭)及(iii)球齒鑽頭及擴孔器)。
- 設計產能數據乃按多項假設的時數(包括每日運作時間、工作日數、各機械每小時的產量及相關年度安裝的機械總數)計算。上述數據乃假設各機械每日運作21小時，每月運作26日及每年運作11個月。
- 輸出數據乃按(i)潛孔錘、(ii)套管系統(包括手鑽鑽頭及套管鑽頭)及(iii)球齒鑽頭及擴孔器的產品(包括輕型、中型及重型)數目乘以各類產品單位生產所需時數計算。以上計算所採用的產品

## 我們的業務

數目及每單位產品所需生產時數計算然後劃一採用，以最大量生產的產品為依據(例如：輕型潛孔錘以8吋輕型潛孔錘產量為依據)。

4. 各類機械利用率乃按相關年度輸出除以設計產能計算。
5. 整體利用率乃按上述各類機械加權使用百分率的總和計算。加權使用百分率乃參考特定機械種類運作的生產時數所佔上述所有機械種類運作的總生產時數百分率而計算。
6. 截至二零一四年三月三十一日止年度，本集團已外包若干生產程序(包括我們產品部件部分精準[調校]工作)予獨立第三方。由於所外包的工序難以量化，該年度輸出數據亦包含已外包的估計生產時數，因此該年度生產基地機械的利用率有誇大效果。
7. 我們產品製造涉及熱處理過程(已於營業紀錄期間及截至最後可行日期外判予獨立第三方)。因此，計算估計產能，實際生產水平及生產設施使用率並不計及熱處理過程所需時數。

截至二零一六年三月三十一日止三個年度，我們生產設施的整體利用率分別約為99.0%、79.1%及86.2%。營業紀錄期間，生產設施的利用率變動反映我們的產品需求趨勢。截至二零一四年三月三十一日止年度，我們亦將部分生產工序(包括車削及銑削工序)外包予一家獨立第三方分包商，以遵守規定的交付時間。我們其後投資額外器械，截至二零一五年及二零一六年三月三十一日止年度並無分包上述工序。我們會於必要時利用內部資金替換或升級現有器械及投資新器械以提高產量及／或產能。

### 交付及售後服務

根據與客戶簽訂的銷售合約條款，我們自主設計及製造的產品一般自銷售合約日期起四週內交付予香港及澳門客戶，自銷售合約日期起八週內交付予海外客戶。除客戶對交付安排另有要求的若干情況下，我們的成品一般按香港CIF基準交付予香港及澳門客戶，按FOB基準交付予海外客戶。我們於工廠完成產品組裝及測試後，以海陸空運結合的方式將產品運抵香港、澳門及其他海外市場。我們通常會承擔運往港澳兩地的運輸成本，而海外市場客戶一般須自行承擔所訂產品自香港港口的運輸成本。客戶收到產品時一般會驗貨。

為確保客戶正確及有效使用產品，我們設有經驗豐富的售後團隊，可應客戶要求前往其香港及澳門建築工地，提供現場技術支援。我們依賴斯堪的納維亞、日本及印度的海外分銷商為終端客戶提供初步售後技術支援，亦會於必要時就此向彼等提供援助。我們亦為客戶提供維修器械及設備等其他增值服務。

## 我們的業務

### 主要資格及牌照

中國法律顧問所表示，根據中國法律，本集團成為中國潛孔鑿岩工具製造商毋須持有法定牌照、批准或許可證。

此外，中國法律顧問表示，我們已取得在中國營運所需一切相關牌照、批准或許可證。

### 研發

我們的香港及中國研發部門有下列目標及職能：

- (a) 改良現有生產工序，以提高生產效率及效益或降低生產成本；
- (b) 解決有關特定技術或品質要求的問題；
- (c) 研發新生產工序及新產品，以提高產品品質；及
- (d) 搜集市場情報，並緊密監察本行業的全球技術趨勢。

此外，我們的研發團隊亦負責於收到客戶的潛孔鑿岩工具訂單後，根據客戶的項目要求為彼等提供產品設計方面的建議或改良設計，以更好實現客戶目標。截至最後可行日期，研發團隊有五名成員，於本集團任職約六個月至八年。團隊由Alberto Barbera博士領導，彼於一九七七年於意大利註冊為工程師及於工程及潛孔鑿岩工具行業擁有至少23年經驗。研發團隊成功開發兩項用於新產品的技術，並就該等技術於不同司法權區註冊15項專利。有關專利詳情，請參閱本文件「我們的業務 — 知識產權」各段。

營業紀錄期間，我們亦委聘一家韓國公司為我們進行有關若干鑿岩設備的研發項目。該委聘工作已結束。根據該韓國公司與我們訂立的協議，我們保留該安排所涉全部專業知識、概念或詳細設計的所有權。我們認為該研發安排激勵我們開發新技術解決方案，製造潛孔鑿岩工具，亦增強我們掌握新技術、專業知識及技能的能力，從而為我們的內部研發團隊夯實基礎。營業紀錄期間，我們的研發開支總額約6.7百萬港元。

## 我們的業務

### 供應商

我們基於產品質量、服務及交付時間甄選原材料供應商。我們對收到的大部分原材料進行抽樣檢查，以確保符合規格及內部質量標準。

我們生產潛孔鑿岩工具所用的主要原材料包括合金鋼及碳化鎢。我們主要自中國五名供應商採購該等材料。截至二零一六年三月三十一日止三個年度，生產潛孔鑿岩工具的原材料採購屬最大成本，合計分別佔總銷售成本約31.2%、44.1%及36.6%。我們一般不會與原材料供應商訂立長期買賣協議，而通常根據生產需求向供應商發出原材料採購訂單。供應商所提供的原材料須符合我們要求的規格及品質標準。交付時，品質控制人員會檢查原材料。倘原材料有缺陷，供應商須安排重新交付或更換貨物。一般而言，合金鋼供應商會授予我們自發送貨物起60天的平均信貸期，而碳化鎢供應商則要求於交付時付款。

我們自日本、中國、意大利、韓國及澳洲供應商(均為獨立第三方)採購打樁機及鑽機和鑿岩設備。我們一般不會與打樁機及鑽機和鑿岩設備供應商訂立長期買賣協議，而一般根據客戶需求向該等供應商發出採購訂單。根據與有關供應商的銷售訂單，我們於收到貨物時付款。澳洲供應商一般授予我們60天的信貸期，而韓國供應商一般按我們訂購的產品類型或交易金額要求支付首付，餘額於交付時結算。我們採購打樁機及鑽機和鑿岩設備時視乎供應商所在地以美元、日圓或人民幣付款，原材料供應商發票通常以人民幣電匯結算。截至二零一六年三月三十一日止三個年度，我們自供應商採購原料、器械及設備的成本分別約為60.5百萬港元、54.8百萬港元及48.6百萬港元。

### 選擇供應商的基準及標準

為確保向我們供應的原材料優質且能及時抵達，我們訂立了一套標準，根據潛在供應商的資格、經驗、技術工序、產能、產品品質、器械與設備、與我們順德工廠的距離、彼等所提供的條款及能否確保按時交貨，評估彼等是否合適。我們向潛在供應商下達採購訂單前，我們的採購人員亦可能對彼等進行實地考察。此外，我們亦會定期評估供應商，包括評估彼等的服務、產品品質及產品交付時間。

我們與主要供應商保持長期合作關係。營業紀錄期間，我們並無遭遇任何採購原材料、器材或設備方面的重大困難，亦無依賴單一原材料、器材或設備供應商或遭遇主要原材料、器材或設備嚴重短缺或延誤。我們亦自多個供應商採購主要原材料(合金鋼及碳化鎢)，確保及時供應及管理成本。

## 我們的業務

### 原材料價格

我們的原材料採購價格一般參考現行市況而定。由於我們通常於與客戶簽訂銷售合約前與供應商訂立採購安排，而我們的存貨管理旨在獲得穩定的優質原材料供應以符合我們的生產時間表，我們亦自多個供應商採購主要原材料，因此我們未必能將該等成本的波動影響有效轉嫁予客戶。我們並無就原材料價格採取對沖活動。營業紀錄期間，原材料價格波動對我們的業務或財務表現並無任何重大不利影響。詳情請參閱本文件「風險因素」一節「原材料價格波動及中國勞工成本上升可能對我們的業務有不利影響」所述風險因素及本文件「行業概覽—主要材料的價格」一段。

### 主要供應商

截至二零一六年三月三十一日止三個年度，單一最大供應商分別佔我們總採購成本約29.6%、39.0%及29.5%，為獨立第三方的五大供應商合共分別佔我們總銷售成本約73.5%、75.9%及64.3%。

截至二零一六年三月三十一日止三個年度，董事或彼等的聯繫人及就董事所知任何實益擁有我們已發行股本5%以上的本公司股東，概無擁有我們五大供應商任何權益。

## 我們的業務

下表載列二零一四年、二零一五年及二零一六年各年我們五大供應商的詳情：

截至二零一四年三月三十一日止年度：

供應商	背景資料	所在地	採購總額 (千港元)	所佔採購 供應總量 概約百分比	位次	截至最後 可行日期 與本集團 的業務 往來時長
供應商A	鋼相關材料製造商	中國	18,667	29.6%	第1	7年
供應商B	工具及一般器械供應商	韓國	9,385	14.9%	第2	6年
供應商C <sup>(1)</sup>	碳化鎢產品批發商	中國	7,743	12.2%	第3	7年
日本分銷商 <sup>(2)</sup>	建築器械貿易商	日本	6,490	10.3%	第4	15年
供應商E	碳化鎢產品製造商	中國	<u>4,107</u>	<u>6.5%</u>	第5	5年
合計			<u>46,392</u>	<u>73.5%</u>		

1. 供應商C為於深圳交易所上市公司的附屬公司。

2. 日本分銷商亦為我們的客戶之一及截至二零一六年三月三十一日止年度的五大客戶之一。

## 我們的業務

截至二零一五年三月三十一日止年度：

供應商	背景資料	所在地	採購總額 (千港元)	所佔採購 供應總量 概約百分比	位次	截至最後 可行日期 與本集團 的業務 往來時長
供應商A	鋼相關材料製造商	中國	21,851	39.0%	第1	7年
供應商B	工具及一般器械供應商	韓國	6,487	11.6%	第2	6年
供應商C	碳化鎢產品批發商	中國	5,528	9.9%	第3	7年
供應商E	碳化鎢產品製造商	中國	4,478	7.9%	第4	5年
供應商F	建築器械製造商	中國	4,250	7.5%	第5	2年
合計			42,594	75.9%		

截至二零一六年三月三十一日止年度：

供應商	背景資料	所在地	採購總額 (千港元)	所佔採購 供應總量 概約百分比	位次	截至最後 可行日期 與本集團 的業務 往來時長
供應商A	鋼相關材料製造商	中國	15,451	29.5%	第1	7年
供應商C	碳化鎢產品批發商	中國	6,312	12.1%	第2	7年
供應商B	工具及一般器械供應商	韓國	5,841	11.2%	第3	6年
意大利器械 供應商	採礦、採石及建築器械 製造商	意大利	3,205	6.1%	第4	1年
中國器械 供應商 <sup>(3)</sup>	打樁機及鑽機製造商	中國	2,808	5.4%	第5	1年
合計：			33,617	64.3%		

附註：

3. 中國器械供應商為中國國有企業的附屬公司。

## 我們的業務

### 供應商分銷商／代理協議

我們採購打樁機及鑽機和鑿岩設備所依據的中國分銷商協議及意大利代理協議的主要條款如下：

#### 中國分銷商協議

於二零一五年八月十一日，我們與我們的中國器械供應商（一間中國國有上市集團的製造部門）簽訂中國分銷商協議，主要條款如下：

**期限：**倘我們達成規定的年度銷售目標，我們作為獨家分銷商的任期將自動延期一年。達成該等銷售目標滿三年後，我們將成為永久獨家分銷商。

**獨家代理：**倘我們達成上文詳述的若干銷售目標，我們可於香港、澳門及印度獨家分銷中國器械供應商的地基工程相關器械與設備產品。

**定價：**該協議載有截至二零一六年十二月三十一日供應若干器械的保證價格，其後予以保證折扣。該協議並無指定或建議產品零售價。我們須自行承擔及支付與產品銷售直接或間接相關的一切開支。

**保用：**我們的中國器械供應商須負責提供為期一年的售後服務及保用。我們須提供合理及必要的協助。

#### 意大利代理協議

於二零一六年一月四日，我們與意大利器械供應商（一名意大利製造商）簽訂意大利代理協議，主要條款如下：

**期限：**意大利代理協議有效期為五年，屆滿後將自動續期，除非其中一名訂約方於至少三個月前向另一方發出書面通知予以終止。

**獨家代理：**我們可於香港及澳門獨家分銷我們意大利器械供應商製造的所有產品。

**定價：**該協議並無指定或建議產品零售價。我們須自行承擔及支付與產品銷售直接或間接相關的一切開支。

**保用：**我們的意大利器械供應商須為所供應受正常及適當使用的產品提供為期一年的保用，但僅限於就劣質材料或粗製濫造（而非正常磨損）引致者提供替換部件及技術支援服務。

## 我們的業務

### 存貨管理

我們的存貨包括製造工序常用的原材料與半成品以及部分製成品。我們的產品管理員工密切監察原材料及半成品存貨水平，確保維持一定的存貨供日後生產或滿足日後需求。我們按即將進入市場的建築項目、未完成銷售訂單及生產計劃預計未來需求，不時檢討存貨水平，避免無謂積壓原材料並保證可按合理成本獲得穩定的優質原材料供應。若我們的原材料及半成品存貨恰好與客戶訂單匹配，亦可縮短生產週期。同理，我們基於預計未來需求及客戶項目要求保存適量製成品，亦有助縮短交貨期。此外，我們亦有若干採購自外界供應商的打樁機及鑽機和鑿岩設備庫存，該等庫存存放於我們位於香港的倉庫。

### 客戶

我們的客戶基礎十分多元，有超過130名客戶，包括若干香港聯交所上市地基工程公司。截至二零一六年三月三十一日止三個年度，我們的五大客戶均為獨立第三方。我們一般不與客戶訂立長期買賣協議。與客戶之間的主要合約條款載於銷售合約及採購訂單。

我們主要經銷售人員向港澳客戶銷售潛孔鑿岩工具，亦透過獨立第三方分銷商將產品銷往海外市場，以擴大市場並促進與終端用戶的溝通。我們亦自外界供應商採購打樁機及鑽機和鑿岩設備，售予香港及澳門的客戶。

營業紀錄期間，我們主要銷售產品予香港及澳門的客戶，並透過分銷商售予斯堪的納維亞及日本的終端客戶。香港是我們的主要市場，截至二零一六年三月三十一日止三個年度，分別貢獻約134.3百萬港元、114.8百萬港元及125.6百萬港元，分別佔我們總收益約89.2%、90.7%及88.6%。相同期間對澳門、斯堪的納維亞、日本及其他地區的銷售額分別約為16.2百萬港元、11.8百萬港元及16.2百萬港元，分別佔我們總收益約10.8%、9.3%及11.4%。

我們的銷售及市場推廣團隊負責在香港及澳門為我們自主設計及製造的潛孔鑿岩工具以及採購自第三方的打樁機及鑽機和鑿岩設備招攬新客戶。我們的銷售及市場推廣團隊亦負責回應潛在客戶查詢、參與協商銷售合約、尋求製造訂單、就潛孔鑿岩工具的設計及生產聯絡客戶以及落實銷售合約。

我們定期聯絡現有客戶及向潛在客戶寄發產品目錄使彼等知悉我們的產品資料，亦不時在行業雜誌刊登產品廣告。我們亦積極參與國際展覽會，推廣我們的品牌及產品。我們擁有特定客戶基礎，我們認為用戶對我們出色技術表現的推介及口碑宣傳是

## 我們的業務

我們吸引新客戶的有效手段。截至二零一六年三月三十一日止三個年度，我們的銷售及分銷開支分別約為3.6百萬港元、3.8百萬港元及4.0百萬港元。

### 定價策略

由於我們通常直接與客戶洽談業務，故大部分產品價格乃與客戶個別商定。我們的產品定價考慮競爭對手同類產品的價格、當前市場飽和度、市場趨勢、生產成本、個別客戶的規格要求、我們與特定客戶的關係及客戶所在地。營業紀錄期間，我們的業務不受季節影響。

### 付款條款

我們的付款期一般包括部分及全額預付、貨到付款及交付後30至90天內付款。客戶付款期視乎客戶信譽及我們之間的業務關係而定。我們通常要求新客戶貨到時以現金付款。我們一般授予客戶自交付日期起介乎30天至60天的信貸期。若干信譽良好且往來已久的客戶亦可獲授90日之較長信貸期。

### 保用、客戶投訴及退貨

除向分銷商銷售外，我們一般不提供產品保用。倘客戶投訴產品質素，可聯繫彼等的銷售及營銷聯繫人。銷售及營銷聯繫人將記錄有關投訴，包括個別鑿岩工具的估計鑽探深度等開鑿數據詳情。我們會分析索償詳情，財務部亦會核實訂購單詳情。倘確定投訴是由於生產故障或材料缺陷所致，經執行董事批准後我們或會就更換物件提供折扣優惠或信貸票據。我們間或為購自外界供應商並取得相關保用的產品提供一年期保用。營業紀錄期間，我們並無遭遇對我們的業務及營運有重大影響的任何退貨，亦無因品質或其他問題召回任何產品。

### 海外分銷

我們憑藉獨立第三方分銷商網絡拓展海外市場並促進與終端用戶的溝通。根據弗若斯特沙利文報告，我們認為採用分銷商大致上符合行業慣例。營業紀錄期間，我們向在芬蘭及日本委任的兩家分銷商銷售我們的潛孔鑿岩工具，銷售範圍分別覆蓋斯堪的納維亞及日本。二零一六年五月，我們另聘一名獨家分銷商負責於印度銷售我們的產品。

## 我們的業務

我們基於以下各項經營資格及營銷實力甄選分銷商：例如分銷網絡覆蓋範圍、質素、聲譽、人數、現金流狀況、信譽、物流及運輸能力、客戶管理能力及向終端用戶提供售後技術支援的能力。我們的銷售人員持續評估各分銷商表現，包括服務質素、營銷工作及能否準確向終端用戶提供服務及產品信息。我們根據分銷協議條款及條件評估分銷商表現及合規紀錄。截至最後可行日期，就我們所知，分銷商並無濫用或不當使用我們的品牌以致損害我們的聲譽、業務營運及財務狀況。營業紀錄期間，我們並無依賴單一分銷商分銷我們的產品。

我們與分銷商之間是賣方與買方的關係，收益於所有權轉移至分銷商時確認。我們不保留售予分銷商之產品所有權之控制權，與產品有關的所有重大風險及回報一般於分銷商收到及接納我們的產品時轉移予分銷商。我們基於各分銷商的個別情況單獨與其磋商分銷協議。

### 斯堪的納維亞分銷商

斯堪的納維亞分銷商自二零一四年五月以來一直是我們的產品在丹麥、芬蘭、冰島、挪威及瑞典的獨家銷售代理，所售產品包括潛孔錘、套管系統及球齒鑽頭。我們與斯堪的納維亞分銷商於二零一四年五月訂立分銷商協議，主要條款如下：

**期限：**分銷商協議將於二零一八年十二月三十一日屆滿，其後每年自動續期。訂約方可提前三個月向另一方發出擬終止協議的通知。

**獨家代理：**斯堪的納維亞分銷商可於芬蘭、瑞典、挪威、丹麥及冰島獨家分銷我們的潛孔錘、套管系統及球齒鑽頭。斯堪的納維亞分銷商不得於指定區域以外銷售該等產品。

**定價：**該協議並無指定或建議產品零售價。我們提供予斯堪的納維亞分銷商的所有售價均未包含斯堪的納維亞分銷商銷售我們的產品時或須繳納的銷售稅、使用稅、增值稅或其他稅項。該等稅項計入斯堪的納維亞分銷商發票額，由其連同其他應付金額一併支付。我們須自行承擔及支付與銷售產品直接或間接相關的所有開支。

**付款條款：**我們同意授予斯堪的納維亞分銷商自發票日期起計90天的信貸期。斯堪的納維亞分銷商應付的應計賬款不超過200,000美元。

## 我們的業務

**交付：**我們的斯堪的納維亞分銷商可拒收不符合規格或逾期交付的任何產品。屆時，我們需按程序封存、累計、分類及退回斯堪的納維亞分銷商拒收的該等產品。我們須支付不獲斯堪的納維亞分銷商接納之不符合規格產品的往返運費。

**知識產權：**我們已授權斯堪的納維亞分銷商就推廣產品使用我們的知識產權，惟須視情況而定。

**保用：**我們向斯堪的納維亞分銷商保證產品依照所有適用規格及標準製造且原料及工藝均無瑕疵，可正常順利使用，惟產品使用過程中的正常磨損不屬保用範疇。我們的斯堪的納維亞分銷商須知會我們有關產品的保用申索，而我們將向斯堪的納維亞分銷商確認產品保用申索解決辦法，最高賠償為更換瑕疵貨品。

**責任：**該協議並無訂明任何銷售目標或最低購買額。我們的斯堪的納維亞分銷商須按季度遞交銷售和存貨報告及估計，在分銷產品過程中隨時知會我們可能與我們利益相關的任何信息。

### 日本分銷商

日本分銷商自二零一五年四月以來一直是我們產品的日本獨家銷售代理。我們與日本分銷商於二零一五年四月訂立代理協議書，主要條款如下：

**期限：**代理協議為期5年，到期後自動續期，惟訂約方可提前至少三個月發出書面通知而終止。

**獨家代理：**我們的日本分銷商可於日本獨家分銷我們的產品，但不得於日本境外分銷該等產品。

**定價：**該協議並無指定或建議任何產品的零售價。日本分銷商須自行承擔及支付與銷售產品直接或間接相關的所有開支。

**責任：**該協議並無訂明任何銷售目標或最低購買額。我們的日本分銷商須參與產品促銷及推廣活動。日本分銷商須保護我們的知識產權和利益，並在分銷產品過程中隨時知會我們可能與我們利益相關的任何信息。

### 印度分銷商

二零一六年五月，我們與印度分銷商訂立代理協議，印度分銷商獲委聘為我們產品的印度獨家銷售代理。我們與印度分銷商訂立的分銷協議主要條款如下：

## 我們的業務

**期限：**代理協議為期3年，到期後自動續期一年，惟訂約方可提前至少六個月發出書面通知而終止。

**獨家代理：**我們的印度分銷商可於印度獨家分銷我們的產品，但不得於印度境外分銷該等產品。

**定價：**該協議並無指定或建議任何產品的零售價。分銷商須自行承擔及支付與銷售產品相關的所有開支。

**責任：**該協議並無訂明任何銷售目標或最低購買額。我們的印度分銷商須參與產品促銷及推廣活動，推廣經費由彼等承擔。印度分銷商須保護我們的知識產權和利益，並在分銷產品過程中隨時知會我們可能與我們利益相關的任何信息。

我們的所有分銷商均為獨立第三方。概無董事或彼等的聯繫人，或就董事所知任何實益擁有我們已發行股本超過5%的本公司股東擁有我們分銷商的任何權益。營業紀錄期間，我們截至二零一六年三月三十一日止三個年度對分銷商(即斯堪的納維亞分銷商和日本分銷商)的銷售額分別約為3.3百萬港元、2.9百萬港元及10.2百萬港元，分別佔我們總收益約2.2%、2.3%及7.2%。營業紀錄期間，並無分銷商向我們提起重大產品重製或更換要求。

## 我們的業務

### 主要客戶

截至二零一六年三月三十一日止三個年度，我們的單一最大客戶佔我們的收益約26.1%、25.3%及40.5%，五大客戶合共佔我們的收益約49.2%、49.1%及57.1%。據我們所知，截至最後可行日期，我們並不知曉任何會導致我們與主要客戶的關係終止的資料或安排。

下表載列二零一四年、二零一五年及二零一六年各年我們五大客戶的詳情：

截至二零一四年三月三十一日止年度：

客戶	背景資料	所在地	銷售總額 (千港元)	所佔收益 概約百分比	位次	截至最後 可行日期 與本集團 的業務 往來時長
客戶A <sup>(1)</sup>	打樁及地基工程 承包商	香港	39,335	26.1	第1	18年
客戶B <sup>(2)</sup>	地基工程承包商	香港	11,894	7.9	第2	6年
客戶C <sup>(3)</sup>	地基工程承包商	香港	9,826	6.5	第3	5年
客戶D <sup>(4)</sup>	打樁及地基工程 承包商	香港	7,839	5.2	第4	4年
客戶E	地基工程及焊接工程 服務公司	香港	5,203	3.5	第5	11年
合計：			<u>74,097</u>	<u>49.2%</u>		

附註：

1. 客戶A為根據香港法例第123章建築物條例(「建築物條例」)註冊的專門承建商兼一間香港聯交所主板上市公司的附屬公司。
2. 客戶B為根據建築物條例註冊的專門承建商。
3. 客戶C為根據建築物條例註冊的專門承建商。
4. 客戶D為根據建築物條例註冊的專門承建商兼一間聯交所主板上市公司的附屬公司。

## 我們的業務

截至二零一五年三月三十一日止年度：

客戶	背景資料	所在地	銷售總額 (千港元)	所佔收益 概約百分比	位次	截至最後 可行日期 與本集團 的業務 往來時長
客戶A	打樁及地基工程 承包商	香港	32,047	25.3	第1	18年
客戶C	地基工程承包商	香港	11,441	9.0	第2	5年
客戶F <sup>(5)</sup>	地基工程承包商	香港	6,795	5.4	第3	3年
客戶B	地基工程承包商	香港	6,595	5.2	第4	6年
客戶G	重大建築及地基工程 承包商	香港	5,327	4.2	第5	7年
合計：			<u>62,205</u>	<u>49.1</u>		

附註：

5. 客戶F為根據建築物條例註冊的一般建築承建商兼專門承建商。

## 我們的業務

截至二零一六年三月三十一日止年度：

客戶	背景資料	所在地	銷售總額 (千港元)	所佔收益 概約百分比	位次	截至最後 可行日期 與本集團 的業務 往來時長
客戶A	打樁及地基工程 承包商	香港	57,465	40.5	第1	18年
客戶C	地基工程承包商	香港	7,656	5.4	第2	5年
日本分銷商 <sup>(6)</sup>	建築器械貿易商	日本	6,611	4.7	第3	1年
客戶H	樓宇建築及地基工程 承包商	香港	5,181	3.7	第4	7年
客戶D	打樁及地基工程 承包商	香港	3,978	2.8	第5	4年
合計：			<u>80,891</u>	<u>57.1</u>		

附註：

6. 日本分銷商亦為我們的供應商之一及截至二零一四年三月三十一日止年度的五大供應商之一。

截至二零一六年三月三十一日止三個年度，董事或彼等各自的聯繫人及就董事所知實益擁有我們5%以上已發行股本的本公司股東，概無持有我們五大客戶任何權益。

## 我們的業務

### 客戶集中度

截至二零一六年三月三十一日止三個年度，我們的單一最大客戶佔我們的收益約26.1%、25.3%及40.5%，五大客戶合共貢獻我們的收益約49.2%、49.1%及57.1%。儘管客戶如此集中，董事認為我們並無過度依賴我們的最大客戶或五大客戶，原因為：

- (i) 我們向最大客戶的銷售額反映我們之間長期的合作關係，說明我們在資源允許的情況下根據客戶要求調整報價及銷售(而非不接納彼等的要求)，使得彼等成為我們的最大客戶。截至二零一六年三月三十一日止年度，我們向最大客戶的銷售額增加亦反映我們的業務策略成功滲入香港市場的客戶(借此我們可向彼等銷售其過往自本集團以外其他供應商採購的潛孔鑿岩工具的其他系列產品)，包括與截至二零一五年三月三十一日止年度相比，截至二零一六年三月三十一日止年度已售的潛孔錘數量和種類增加，及截至二零一六年三月三十一日止年度首次出售的鑽杆銷量不斷上升，均推動同期我們最大客戶所得收益增長；
- (ii) 由於董事認為地面工程及打樁／地基工程、鑽孔工程所需的潛孔鑿岩工具、器械及設備種類繁多、我們以往的生產經驗、提供一站式技術解決方案及支援的能力、生產及交貨週期與具競爭力的價格，亦在為我們提供業務優勢，促使客戶選擇我們的產品進行，故我們與主要客戶存在業務互相依賴和互惠的關係；
- (iii) 考慮到過往三年每年的五大客戶不盡相同，加上我們致力於增加國際市場的銷售額，例如截至二零一六年三月三十一日止年度，以收益計算，日本分銷商是我們第三大客戶，董事認為，即使我們最大客戶或任何其他主要客戶大幅減少與我們訂立的合約數目或終止與我們的業務關係，我們能夠用現有及新客戶的訂單替代上述訂單，原因為預期香港及國際市場對潛孔鑿岩工具的需求增加及本文件「我們的業務 — 競爭優勢」一節所述我們的競爭優勢；及
- (iv) 由於我們客戶營運所處香港地基行業的性質使然，我們的客戶基礎相對集中，多為地基工程公司及承包商。根據弗若斯特沙利文報告，鑑於香港潛孔鑿岩工具行業的市場格局，本集團潛在客戶群不多，客戶集中在所難免。

有關收益集中風險的詳請，請參閱本文件「風險因素 — 我們部分收益依賴少數客戶」。

## 我們的業務

### 競爭

我們的經營環境競爭激烈，主要在產品價格、質素、技術水平、可靠供應、各種定製能力、產品耐用度及售後服務方面，與區內及海外潛孔鑿岩工具公司競爭。

我們認為潛孔鑿岩工具行業的主要入行門檻包括：高技術要求、巨額前期投資及現有參與者與終端用戶的既有關係。

相信我們具備充分優勢逐鹿本地乃至國際市場，可憑藉優勢及策略脫穎而出。有關我們競爭優勢的討論，請參閱本文件「我們的業務—競爭優勢」一節。

### 僱員

截至最後可行日期，本集團有171名直接僱員。下表載列按職能及地區劃分的僱員人數：

部門	僱員人數		總計
	香港	中國	
管理及業務發展	3	3	6
行政及人力資源	3	22	25
採購及物流	2	9	11
製造	1	94	95
研發	1	4	5
財務及會計	4	10	14
技術支援及質量控制	2	13	15
	<u>16</u>	<u>155</u>	<u>171</u>

附註：若干僱員可能參予多個部門的工作。

截至二零一六年三月三十一日止三個年度，我們的僱員總數分別較上一年增加3.3%、20.4%及20.5%。

我們將向製造崗位的新僱員提供在職培訓。我們與四川兩家技術培訓學校訂有安排，彼等的實習生將於我們順德工廠完成技術培訓。在我們順德工廠實習完成後，部分實習生留任為全職僱員。應付我們僱員的薪酬包括薪金及津貼，按資歷、貢獻及表現等多項因素釐定。我們定期檢討僱員表現。

## 我們的業務

我們須根據中國相關法律及法規為中國僱員作出社會保險供款，包括向多項中國基金供款，如養老保險、醫療保險、失業保險及工傷保險。我們現時遵照中國相關法律及法規為僱員作出的社會保險供款包括養老保險、醫療保險、失業保險、工傷保險及住房公積金。本集團為香港的所有合資格僱員參與強積金計劃。該計劃之資產與本集團的資產分開，由受託人控制的基金持有。本集團按月薪成本的5%向強積金計劃供款，僱員亦須作出同樣供款，二零一二年六月至二零一四年五月的供款上限為每名僱員1,250港元，此後為每名僱員1,500港元。截至二零一六年三月三十一日止三個年度，於合併損益及其他全面收益表確認總開支分別約144,000港元、206,000港元及197,000港元，即本集團按強積金計劃規則訂明的比率所作計劃供款。

根據中國法律及法規，於中國成立的企業亦須為僱員向政府管理的住房公積金作出供款。營業紀錄期間，我們於二零一六年四月前並無遵照《住房公積金管理條例》為中國僱員悉數繳付住房公積金的規定款項。我們自二零一六年四月起遵照中國相關法律及法規為僱員開戶並開始繳納住房公積金供款。詳情請參閱本節「法律訴訟及合規」各段。我們的中國法律顧問表示，除本文件所披露者外，我們已於各重大方面遵守中國所有相關勞動法律及社會福利法律及法規。

我們並無為僱員設立工會。營業紀錄期間至最後可行日期，我們並無遭遇嚴重干擾營運的罷工或其他重大勞資糾紛。董事相信，我們與僱員保持良好工作關係。

### 職業健康與安全

我們致力於提供將僱員職業健康與安全放在首位的工作環境。根據《中華人民共和國安全生產法》及《安全生產許可條例》等適用中國法律及法規，我們已實施多項健康與安全措施，如：

- 編製健康與安全管理手冊；
- 制訂標準流程及器械操作指引；
- 為確保健康及安全使用和處理危險物品、設備及器械作出安排；
- 制訂應急計劃；及
- 提供其他資訊、指示、培訓及監督(如必要)。

## 我們的業務

按上文所述，我們現已制定多項安全管理及操作指引，包括與以下各項相關者：

- (i) 倉庫及庫存管理 — 列明嚴禁煙火及禁止於倉庫區域存放易燃品等措施；
- (ii) 處理危險物品 — 如載明運輸危險物品的適當程序；及
- (iii) 操作設備與器械 — 列明各項安全措施，如檢查及清洗器械前確保電源關閉。

根據中國法律及法規，我們任命兩名持牌安全人員負責順德工廠的工作安全事務。我們的持牌安全人員負責制訂工作安全指引，包括釐定合適服裝及設備、安裝安全裝置及實施設備操作程序。我們的工程督導員負責監察有否遵守安全指引。此外，為確保製造業務的新僱員熟悉並遵守工作安全指引，我們的工程督導員及高級技術員將為實習生提供在職培訓，通常以一對一方式進行。為提高現有僱員於製造過程中的工作安全意識或更新彼等所知工作安全指引，持牌安全人員亦會進行抽查及持續提供培訓。

所有工傷事故均向持牌安全人員匯報以便記錄及檢討。我們的持牌安全人員與工程督導員將參與調查工傷事故，為處理相關事故提供建議。

營業紀錄期間至最後可行日期，我們已完全解決一宗工傷事故。此外，截至最後可行日期，概無未了結或待受理的僱員工傷索償。因此，董事認為本集團於營業紀錄期間並無重大事故。

## 環保

由萊利達經營的順德工廠業務受中國環保法律及法規規管，包括中國環境保護法。該等法律及法規涵蓋廣泛類別的環境事務，包括空氣污染、噪音排放、污水及廢物排放。我們相當重視環保，並於營運中採用環保措施，包括根據國家及地方法律及法規安裝環保設備及制訂環保流程以處理所有廢料，以及委聘合資格廢料處理公司處理已用或廢棄材料。

我們致力於遵守適用環保法律及法規，積極參與及全面配合環境評估程序。我們認為生產流程對環境並無嚴重不利影響，而我們的環保措施應足以確保遵守中國現行所有相關地方及全國法規。

## 我們的業務

截至二零一六年三月三十一日止三個年度，有關環保條例及法規的合規成本分別約為130,000港元、22,500港元及157,000港元。預計有關環保條例及法規的年度合規成本約為325,000港元。

截至最後可行日期，我們並無違反任何環保法律或法規而招致行政制裁、刑罰或處罰。

### 內部監控及風險管理

董事會之職責為確保本公司維持全面有效的內部監控，以時刻保障股東投資及本集團資產。我們已採取或預期於[編纂]後立即採取一系列針對性內部監控政策、程序及計劃，為達成包括切實有效的營運、可靠的財務申報及遵守適用法律及法規等目標提供合理保證。我們的內部監控系統摘要如下：

**操守準則。**我們的操守準則向各員工切實表明我們的價值、決策的可接受標準及行為基本規則。

**內部審計。**我們的內部審計團隊定期監察主要監控措施及程序，以向管理層及董事會保證內部監控系統按預期運作。董事會轄下審核委員會負責監管我們的內部審計職能。

**遵守上市規則。**我們的各種政策旨在確保遵守上市規則有關(包括但不限於)企業管治、關連交易及董事進行證券交易的規定。

**加強內部監控程序以防止違規事件再次發生。**我們亦已採納多項經加強的內部監控程序，防止有關未能及時提交納稅申報單及未繳付住房公積金的違規事件再次發生。詳情請參閱本文件「我們的業務—法律訴訟及合規」各段。

我們已設立一套風險管理政策及措施，以識別、評估及管理營運產生的風險。我們的風險管理程序始於識別與企業策略及目標有關的主要風險。各營運部門負責識別及分析與其職能有關的風險，維持全面的風險記錄、編製風險緩解計劃、計量有關風險緩解計劃的有效性及彙報風險管理情況。我們的審計人員、董事會轄下審核及合規委員會及最終董事會監管企業層面風險管理政策的執行情況，透過質量管理、研發及銷售等各營運部門的合作，於不同職能的風險管理事宜上互相配合。有關董事會轄下的審核及合規委員會及董事會成員的資歷的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

## 我們的業務

我們的董事認為現時的內部監控措施充足有效。

### 信息技術

我們現已制定信息技術政策，當中載有多項信息技術安全措施。信息安全風險管理方面，我們已採取防火牆及數據加密等多項安全措施，以增強信息安全防禦及管理並確保持續維護安全信息系統。為降低系統、軟件或硬件潛在故障產生的風險，我們制訂應急計劃備份運營系統數據和在備份數據出現故障或丟失時恢復硬盤數據的相關程序，亦制訂應急計劃防止網絡病毒入侵我們的信息系統及網絡。我們相信信息技術基建及信息系統對我們業務的有效管理及成功發展至關重要。為適應不斷變化的企業管治要求，我們將繼續優化升級信息技術基建及現有系統功能。

### 物業

截至最後可行日期，我們並無擁有任何房地產。下表載列我們截至最後可行日期所租用作為生產設施的物業的主要詳情：

地址	用途	概約 總建築面積	年期	月租
中國廣東省 佛山市順德區 大良五沙 順番公路五沙段31號 第3塊	工廠	9,298平方米 (包括廠區 5,972平方米、 辦公區2,826 平方米及空地 500平方米)	廠區年期為 二零一五年 十月一日至 二零二七年 九月三十日  空地年期為 二零一五年 十月一日至 二零二零年 九月三十日	二零一五年十月一日 至二零一八年 九月三十日： 人民幣146,490元  二零一八年十月一日至 二零二一年 九月三十日： 人民幣161,139元  二零二一年十月一日至 二零二四年 九月三十日： 人民幣177,253元  二零二四年十月一日至 二零二七年 九月三十日： 人民幣194,978元

於二零一五年八月十九日，萊利達(作為承租方)與出租方(我們順德工廠的獨立第三方)訂立租賃協議。租賃協議已於中國相關機關登記。我們的中國法律顧問表示，出租方擁有物業的合法業權，因此租賃協議合法、有效且可執行。

## 我們的業務

我們亦向獨立第三方租賃中國的物業作為員工宿舍及租賃香港的一間辦公室及一個倉庫，並向關連人士租賃一個工業倉庫。其他詳情請參閱本文件「關連交易 — 有關香港營業場所的租賃協議」各段。

根據上市規則第5章及[編纂]，本文件豁免遵守[編纂]就所有土地及樓宇權益提呈估值報告的規定，是由於我們於二零一六年三月三十一日的物業權益賬面值低於合併總資產的15%。

### 知識產權

截至最後可行日期，我們持有兩項潛孔鑿岩工具生產技術方面的15項專利。截至同日，我們於多個司法權區已註冊一項商標。我們不曾亦(本集團內部授予除外)不計劃向其他人士授予使用本身專利及商標的特許。

截至最後可行日期，據我們所知我們並無侵犯任何第三方擁有的知識產權，亦無任何第三方侵犯我們擁有的任何知識產權。此外，於營業紀錄期間，我們並無涉及任何自行提起或被提起的糾紛或法律程序，是關乎任何面臨或未決的且會對我們業務有重大不利影響的重大知識產權侵權申索。

有關該等專利及商標的詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料」一節「B.有關我們業務的其他資料 — 2.本集團的知識產權」一段。

### 保險

我們為中國僱員投購各類保險，包括商業保險、特殊風險保險、公眾責任險、車險、僱員補償保險及強制性社會保險。

我們在中國供應產品並無購買相關產品責任險，相信此舉符合中國行業慣例。為降低產品責任風險，我們採取嚴格的品質管控措施，以減少乃至杜絕產品質量問題。品質控制措施詳情載於本節「我們的業務模式 — 生產 — 質量控制」一段。於營業紀錄期間，我們並無牽涉重大產品索償。請亦參閱本文件「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 我們的保險涵蓋範圍有限，任何不受保的損失都可能十分重大，因而會對經營及財務狀況有不利影響」一節。

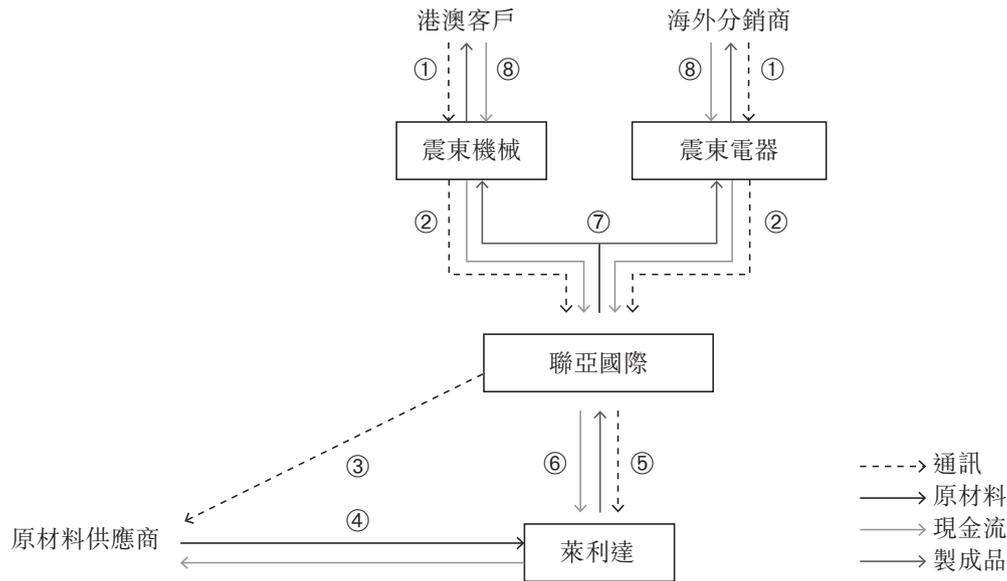
董事認為，現有保單可充分保障我們免受相關風險影響，亦符合行業慣例。

## 我們的業務

截至二零一六年三月三十一日止三個年度，已付保費總額分別約為0.3百萬港元、0.4百萬港元及0.3百萬港元。營業紀錄期間至最後可行日期，我們並無作出亦無牽涉任何重大保險理賠及／或產品責任申索。

### 集團內銷售

營業紀錄期間，我們主要於香港及中國經營業務，並與不同國家的客戶及供應商進行交易。下圖詳述我們營業紀錄期間從對客戶的銷售與營銷力度到原材料及製成品的商務及物流流程與本集團關於自主設計及製造的潛孔鑿岩工具的業務安排的業務模式：



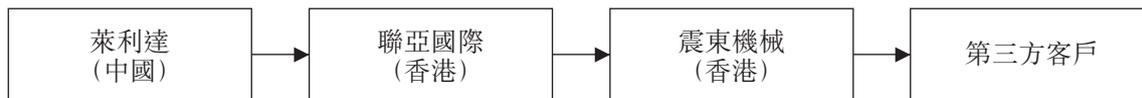
1. 接收客戶／海外分銷商訂單
2. 震東機械／震東電器向聯亞國際提供產品訂單
3. 聯亞國際向供應商發出原材料採購單
4. 萊利達接收原材料並結算發票
5. 聯亞國際向萊利達提供生產訂單
6. 萊利達生產製成品並售予聯亞國際。聯亞國際向萊利達購買製成品並結算相關發票
7. 聯亞國際於香港安排向震東機械及震東電器運貨。震東機械／震東電器再將製成品交付予客戶／海外分銷商。震東機械或震東電器向聯亞國際購買成品並結算相關發票
8. 客戶／海外分銷商與震東機械／震東電器結算發票

## 我們的業務

我們的銷售及營銷團隊與客戶或海外分銷商討論所需潛孔鑿岩工具的類型，包括數目、大小及尺寸與交貨時間表等其他銷售條款。倘客戶要求定製鑿岩工具、設備及技術，我們會就如何執行有關項目與客戶合作，達成一致的技術解決方案。客戶接受我們的提案及費用報價後，我們會與客戶簽訂銷售合約，訂明(其中包括)產品、價格、數量及交付時間。我們的採購團隊會與供應商討論我們所需採購的原材料類型及數量。採購團隊根據客戶的訂單渠道及我們的存貨水平自供應商採購原材料。我們自供應商採購的原材料直接運抵順德工廠。我們的製成品一般按香港CIF基準交付予香港及澳門客戶，按FOB基準交付予海外客戶，惟若干情況會按照客戶要求的交付安排。震東機械或震東電器會向客戶開具發票及收取客戶款項。主要由萊利達結算供應商及分銷商的發票。

營業紀錄期間，我們主要通過震東機械與香港及澳門客戶開展銷售活動，通過震東電器與海外分銷商開展銷售活動。我們透過附屬公司萊利達及聯亞國際(各自負責製造工序的若干事宜)開展製造工序。我們認為上述職責劃分是我們風險管理及質量控制過程的重要環節。我們主要通過震東建築開展貿易業務。接獲客戶或海外分銷商的訂單後，震東機械或震東電器會與聯亞國際和萊利達及/或震東建築合作為客戶採購適當產品。

下圖說明製成品運抵香港客戶的流程：



萊利達經營我們的順德工廠，負責監督製造工序實施及潛孔鑿岩工具製造。營業紀錄期間，萊利達按我們認為反映其製造工序投入的價格向聯亞國際出售所生產的潛孔鑿岩工具，預期日後亦將如是。

聯亞國際主要負責管理及協調製造流程，包括管理震東機械及震東電器訂單、協調順德工廠的生產時間、訂購合金鋼及碳化鎢等原材料、指導萊利達訂立相關買賣協議、檢查萊利達存貨水平、管理自中國順德工廠至香港的產品出口時間及處理所有行政及合規相關事務。營業紀錄期間及今後，聯亞國際會一直採購萊利達生產的全部潛孔鑿岩工具，然後按我們認為反映其產品製造及出口流程投入的價格將該等潛孔鑿岩工具全部轉售予香港的震東機械及震東電器。

## 我們的業務

董事諮詢本公司顧問後認為，萊利達向聯亞國際銷售所賺利潤及聯亞國際向震東機械銷售所賺利潤均符合公平原則。為得出該結論，董事諮詢本公司顧問後，已考慮(i)萊利達營業紀錄期間的加權平均經營利潤率(即各期間的毛利扣減行政開支及銷售開支再除以收益，然後乘以100)約為3.0%，及(ii)聯亞國際營業紀錄期間的加權平均貝里比率(即各期間的毛利除以營運開支)約為2.2。本公司顧問告知董事，考慮到萊利達及聯亞國際各自的經營及作用，經營利潤率及貝里比率屬適當措施。

截至二零一六年三月三十一日止三個年度，萊利達的利潤分別約為0.4百萬港元、1.2百萬港元及3.9百萬港元，而聯亞國際的利潤分別約為12.1百萬港元、9.3百萬港元及12.7百萬港元。

營業紀錄期間，萊利達並無支付股息。聯亞國際截至二零一六年三月三十一日止三個年度分別宣派股息9.0百萬港元、12.0百萬港元及零，包括同期向本集團分別支付7.5百萬港元、18.0百萬港元及零，及向非控股股東陳立緯先生分別支付4.5百萬港元、6.0百萬港元及零。二零一六年七月，經參考截至二零一六年三月三十一日的保留溢利，聯亞國際宣派股息12.0百萬港元，包括支付予本集團的6.1百萬港元及支付予非控股股東陳立緯先生的5.9百萬港元。

### 法律訴訟及合規

營業紀錄期間至最後可行日期，我們並無亦未曾牽涉任何重大法律、仲裁或行政訴訟。就我們所知，我們及我們的董事並無面臨任何未決或可能提出的法律、仲裁或行政訴訟以致我們的經營或財務狀況遭受嚴重不利影響。

根據中國法律顧問意見，董事確認，除下文數段所披露者外，本集團於營業紀錄期間至最後可行日期一直全面遵守中國相關法律及法規營運及開展業務。

董事確認，除下文數段所披露者外，本集團於營業紀錄期間至最後可行日期一直全面遵守香港相關法例及規例營運及開展業務。

## 我們的業務

就董事所知，營業紀錄期間本集團所涉營運違規事項詳情載列如下：

違規事件	法律後果	已採取的 補救措施及現狀	為防止日後 發生違規事件及確保持續合 規而採取的內部控制措施
震東機械及聯亞國際未在香港稅務局規定的最後期限內遞交二零一二年／二零一三年、二零一三年／二零一四年及二零一四年／二零一五年課稅年度的納稅申報單，漏交納稅申報單並非有意，是由於負責會計及僱員紀錄的行政人員的疏忽所致。	<p>根據香港法例第112章稅務條例第80(2)條，震東機械、聯亞國際及／或其董事各自可能面臨：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 最高罰款為10,000港元，另可就未繳足稅款處以三倍的罰款。</li><li>• 倘無根據第80(2)條作出檢控，根據第82A條，香港稅務局局長亦可能徵收附加稅，最高為未繳足稅款三倍的罰款。</li></ul>	<p>有關納稅申報單隨後已遞交。</p> <p>根據82(4)條，震東機械收到二零一二年／二零一三年及二零一四年／二零一五年課稅年度關於以罰款形式支付的附加稅之評稅通知，該等款項已妥為結算。</p> <p>本公司法律顧問及香港出庭律師Henry H.G. Cheng先生表示，由於我們已繳清全部附加稅，遭刑事檢控的可能性不大。因此，董事認為，涉及未在最後期限內遞交納稅申報單的違規事件不會對本集團產生重大營運及財務影響。</p>	<p>為避免再次發生稅務違規事件，本集團委任周鎮忠先生為財務主任，處理自二零一六年四月以來本集團的一切會計事務。</p> <p>我們亦委任德勤諮詢(香港)有限公司擔任[編纂]後的稅務代表，負責本集團的稅務申報及遵守稅務條例。此外，德勤諮詢(香港)有限公司已作為稅務代表根據整批延期計劃申請整批延期提交本集團二零一五年／二零一六年課稅年度的報稅表。</p> <p>此外，日後我們將委聘諮詢公司及外界法律顧問等外界專業顧問，於[編纂]後不時及於必要時就遵守適用於本集團的法定要求提供專業意見。</p>

## 我們的業務

違規事件	法律後果	已採取的 補救措施及現狀	為防止日後 發生違規事件及確保持續合 規而採取的內部控制措施
<p>根據中國《住房公積金管理條例》，我們須為中國僱員繳納住房公積金供款。</p> <p>於有關期間，我們的中國行政人員負責繳納住房公積金供款，而彼等並不了解相關規定。此外，實際上我們難以為僱員（不願參加暫時移居城市的社會福利計劃的外來務工人員）繳納住房公積金。因此，我們的行政人員並無為我們的僱員繳納住房公積金。截至二零一六年三月三十一日止三個年度各年，未支付住房公積金供款總額分別約為人民幣215,000元、人民幣272,000元及人民幣259,000元。</p>	<p>根據相關法律法規，有關政府機構可能要求我們於規定期限內支付未繳足的款項，倘我們未按要求繳足，將處以介乎人民幣10,000元至人民幣50,000元的罰款。</p>	<p>我們接獲政府主管部門佛山市住房公積金管理中心於二零一六年五月十七日發出的確認書，確認萊利達自二零一六年四月至二零一六年五月已為僱員繳納住房公積金供款，及截至確認書日期，萊利達並無因違反住房公積金相關法律法規而面臨行政訴訟或處罰。</p> <p>自二零一六年四月起，我們已按有關標準為全體僱員繳納住房公積金供款。截至最後可行日期，我們並無收到任何補足估計未支付供款的要求，亦無因未支付供款而受到任何處罰。</p> <p>我們已就截至二零一六年三月三十一日止三個年度各年的未支付住房公積金作出撥備分別約人民幣275,000元、人民幣330,000元及人民幣287,000元。</p> <p>我們的控股股東同意就我們因有關住房公積金的任何違規事件而引致的所有索賠、成本、開支及損失對我們作出彌償。</p> <p>我們的中國法律顧問認為，由於我們已收到政府主管部門的確認書，因此我們不大可能受到罰款及處罰，且有關供款的違規事件對本公司及萊利達的業務運營影響不大。</p>	<p>我們已建立內部監控程序以防止日後發生違規事件。人力資源部門主管會每月進行以下程序，以確保我們符合有關住房公積金供款的法律及法規：</p> <p>(i) 審閱員工記錄及核查本集團是否為每名員工繳納住房公積金供款；</p> <p>(ii) 向我們的財務部門匯報員工數目及住房公積金供款數額。我們的財務部門將對照員工名單檢查供款數額；及</p> <p>(iii) 調查我們的財務部門保存記錄的不一致情況(如有)。</p>

## 我們的業務

### 為防止再次發生違規事件而採取的內部控制措施

為不斷提升本集團的企業管治及防止日後再發生上述違規事件，本集團已採取上文所載多項內部控制措施。

### 董事及獨家保薦人意見

計及(i)本集團已全面整改所有違規事件(如適用)；(ii)本集團已執行或將執行(如適用)上述措施防止再次發生違規事件；(iii)執行該等措施後再無發生類似違規事件；及(iv)違規事件乃無心之失，並非執行董事的不誠實或欺詐行為，亦無對執行董事的誠信提出任何質疑，董事認為，上述違規事件不會影響上市規則第3.08條及3.09條所涉執行董事的適宜性或上市規則第8.04條所涉本公司[編纂]的適宜性。

綜上所述，董事相信而獨家保薦人亦贊同內部控制措施充分有效，可確保本集團內部控制系統適當及防止再次發生違規事件。