

業 務

概覽

我們是中國知名的一體化注塑解決方案供應商。在逾17年的時間裏，我們專注於模具設計及製作服務以及注塑組件設計及製造服務。近年來，我們亦已將業務擴充至以OEM方式製造電子煙產品。

憑藉我們的垂直一體化注塑解決方案平台，我們力求透過模具製作業務與注塑組件製造業務間的重大協同作用為我們的客戶提供定制化、經濟有效及精簡化的製造服務。我們主要設計及製作我們利用內部注塑組件製造工序生產注塑組件所用的注塑模具。我們能根據所需成型或定制注塑組件的設計、特點及規格特別設計及製作注塑模具及其型腔。我們擁有相關技術能力，所製作的模具能達到《中華人民共和國國家標準GB/T14486-2008－塑料模塑件尺寸公差》所界定的國家指引最高級精密等級MT1精密等級。我們藉助注塑工序及我們所製作的注塑模具或（在少數情況下）外部分包商製造辦公傢俱、辦公用電子產品、家用電器、通訊產品及汽車所需的注塑組件。經過逾17年的發展，我們透過向各行各業的客戶提供一體化注塑解決方案維持了均衡及差異化的客戶基礎，並已與各類國際知名的行業領先企業建立牢固關係。截至最後實際可行日期，我們的一體化注塑解決方案客戶包括Brother、Herman Miller、佳能及松下。

我們自一體化注塑解決方案業務中積累的豐富經驗及專業技術令我們能開發其他共用類似製造工序的產品及服務。利用該等經驗，我們於2013年6月透過為LOEC的「blu」品牌進行代工(OEM)，成功地擴充至電子煙產品製造。「blu」成立於2009年，現已成為全球領先的電子煙品牌之一，其於2015年6月被帝國煙草收購，此後由帝國煙草的附屬公司Fontem經營。根據弗若斯特沙利文報告，以2016年的銷售價值計，「blu」為全球第三大電子煙品牌，佔全球總市場份額的4.2%。由於(i)根據弗若斯特沙利文報告，我們是「blu」的主要注塑組件供應商之一；(ii)我們在製造電子煙產品方面擁有可靠往績；且(iii)根據弗若斯特沙利文報告，全球電子煙市場的零售銷售額預期將於未來若干年內由2017年的246億美元持續增長至2021年的609億美元，實現複合年增長率25.5%，故我們預期我們的電子煙產品製造將會受益於相關增長，並繼續為我們的重要收益來源，亦會進一步提高我們的整體利潤率。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們僅以OEM方式製造電子煙產品，且不得製造及出售與我們為Fontem所製造產品相似或競爭的任何產品。

業 務

截至最後實際可行日期，我們在中國廣東省深圳及惠州擁有兩處製造場所，總建築面積約167,399平方米。此外，我們根據ISO14644已定制建築面積為1,756平方米的10,000級無塵室並安裝有製造電子煙產品以及注塑組件塗層工序的設備。我們的製造設備由牧野、住友及東芝等著名的日本製造商及蔡司等歐洲製造商製造。例如，我們安裝於10,000級無塵室的全自動塗層生產線符合ISO14644，令我們能更好地控制應用於注塑組件的塗層材料的質量，並避免顆粒引起的瑕疵。於往績記錄期間，我們已將我們的大部分生產從深圳轉移到惠州。我們已於2018年2月完成新址二期的建設並預期將於2018年上半年將餘下生產設備轉移至惠州。我們惠州的製造廠房佔地面積更大並配備了更新的設備，我們相信這能令我們提高產能並有效控制成本。

由於我們經營所在的中國模具製作及注塑組件製造行業高度分散，我們致力於利用我們強大的研發能力及專業技術使自身脫穎而出，以從高增長潛力及良好聲譽的新市場尋求商機。我們已於2016年將業務擴充至PET模具製作及PET傢俬製造，並已自2016年6月起向我們於往績記錄期間的五大客戶之一客戶C供應寫字板等少量PET傢俬。此外，我們計劃進一步從我們的電子煙產品製造業務中尋求商機。我們已開發出製造電子煙油瓶的內部產能。我們製造的電子煙油瓶已於2017年6月獲IVM根據ISO8317標準及US 16 CFR § 1700.20標準的認證，因而符合Fontem有關電子煙油瓶指定供應商的要求。我們於2017年7月開始製造電子煙油瓶，經考慮客戶需求以及經營開支後，計劃在適當時間收購製造設備，並開始製造PCBA，不再向第三方供應商採購。藉由提供更多不同種類的產品，我們相信我們將擁有更多優勢與業內其他僅專攻某類產品的公司競爭。

為拓寬我們的收益基礎，除我們的一體化注塑解決方案業務外，我們擬向客戶提供一站式製造服務，該服務不僅涉及注塑組件，亦涉及以ODM方式進行的其他電子組件及產品組裝服務。例如，我們已就開發及製造Surfwheel自平衡電動獨輪滑板與酷飛發展有限公司合作。酷飛發展有限公司為Surfwheel的設計公司。根據弗若斯特沙利文報告，自平衡電動踏板車及滑板的全球市值已由2011年的18億美元增長至2016年的32億美元，並預期將於2021年進一步增長至60億美元。我們於2016年上半年開始開發Surfwheel並預計於2018年第二季度開始批量生產。

業 務

下表載列往績記錄期間我們按業務分部劃分的收益。

	截至12月31日止年度						截至8月31日止八個月			
	2014年		2015年		2016年		2016年		2017年	
	估總收益 (千港元)	百分比(%)	估總收益 (千港元)	百分比(%)	估總收益 (千港元)	百分比(%)	估總收益 (千港元)	百分比(%)	估總收益 (千港元)	百分比(%)
一體化注塑										
解決方案	318,152	58.0	270,660	67.5	304,105	54.7	199,181	56.4	203,711	55.9
電子煙產品										
製造	230,527	42.0	130,518	32.5	251,456	45.3	154,140	43.6	160,743	44.1
總計	<u>548,679</u>	<u>100.0</u>	<u>401,178</u>	<u>100.0</u>	<u>555,561</u>	<u>100.0</u>	<u>353,321</u>	<u>100.0</u>	<u>364,454</u>	<u>100.0</u>

我們的收益主要來自提供一體化注塑解決方案及電子煙產品製造。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及2016年及2017年8月31日止八個月，我們分別錄得收益548.7百萬港元、401.2百萬港元、555.6百萬港元、353.3百萬港元及364.5百萬港元。

我們的競爭優勢

我們認為，我們的過往成功及我們未來增長的基礎可歸功於我們以下主要競爭優勢：

我們在供應一體化注塑解決方案方面的可靠往績記錄，包括模具設計及製作服務以及注塑組件設計及製造服務

我們是中國知名的一體化注塑解決方案供應商，專注於模具設計及製作服務以及注塑組件設計及製造服務，經營歷史已逾17年。

由於注塑模具是大量製造注塑組件的基礎，因此注塑模具的設計及質量對注塑加工的平滑度、精確度及效率至關重要。我們認為，設計得當及優質的注塑模具有助於注塑工序的推進，並在注塑組件製造過程中擁有較長使用期限。憑藉我們的垂直一體化注塑解決方案平台，我們力求透過模具製作業務與注塑組件製造業務間的重大協同作用為我們的客戶提供定制化、經濟有效及精簡化的製造服務。例如，我們的注塑組

業 務

件製造部門擁有測試我們製作的注塑模具的能力，而這提高了我們獲得完善及修改模具所需原始技術數據的效率及精確度。我們將該等原始技術數據上傳至我們的知識管理系統，該系統向我們提供可靠及有用的技術資料數據庫，幫助我們解決生產問題並進一步提升我們的產能。我們於生產工序的各個階段採用質量控制程序，符合ISO9001質量管理標準以確保我們產品質量的一致性及其遵循內部生產基準以及客戶要求。

為達到客戶嚴格的產品質量要求及應對中國不斷上升的勞動力成本所催生的成本壓力，於往績記錄期間，我們投入大量的先進生產設施及設備。我們的全自動製造設備由牧野、住友及東芝等著名的日本製造商及蔡司等歐洲製造商製造。此外，我們的模具製作設備及注塑組件生產線已實現高度自動化，令我們能夠通過降低人為失誤而實現較高的產出率並持續交付優質產品。此外，我們於10,000級無塵室安裝的全自動塗層生產線符合ISO14644，可令我們更好地控制注塑組件採用的塗層材料的質量及避免顆粒引起的缺陷。設備及生產線高度自動化，亦能減少我們的勞工成本，從而降低加工成本。此外，我們的注塑組件生產線可通過參數調整而用於生產各式各樣的塑膠製品。我們認為，我們對先進生產設施及設備的大量投入將有助於維持及增強我們的競爭力。

我們與各行業優質客戶的牢固關係

我們透過向各行各業的客戶提供一體化注塑解決方案維持了均衡及差異化的客戶基礎。我們所生產的注塑組件被廣泛應用於各種產品，主要包括辦公傢俱、辦公用電子產品、家用電器、通訊產品及汽車。

我們已與各類國際知名的行業領先企業建立牢固關係。截至最後實際可行日期，我們的一體化注塑解決方案客戶包括Brother、Herman Miller、佳能及松下，於往績記錄期間，該等客戶均為我們的五大客戶。我們向該等客戶供應我們的產品已逾五年。我們主要向Fontem銷售電子煙產品，其是我們的最大客戶且與我們維持了四年的關係。我們多元化的客戶基礎不僅可降低我們所面對的不同區域市場、終端用戶行業、產品類型及客戶需求的波動風險，亦可加強我們對客戶需求及全球商機的了解。我們認為，我們與行業領先參與者的牢固、互惠關係亦可增強外界對我們的信任並提升我們的聲譽，從而得以吸引新客戶。

業 務

我們已獲得多項獎勵及讚譽，如松下的質量改善進步獎(Quality Improvement Progress Award)，該等獎勵及讚譽意味著我們的客戶滿意我們所提供的服務。我們亦涉足受到嚴格監管的電子煙行業，該行業於美國銷售的所有產品均須經美國食品藥品監督管理局批准及於歐洲銷售的所有產品須受EUTPD條例的規管。我們在該行業的可靠記錄能確保我們與Fontem的長期關係。我們相信我們與客戶的穩定、長期工作關係是我們業務的無價資產，其保證我們獲得經常性收益並在我們推廣及開發業務以及提高我們的國內外市場形象中扮演著重要角色。

我們強大的研發實力及專業技術助力我們將業務擴充至具有高增長潛力及良好聲譽的新市場

由於我們經營所在的中國模具製作及注塑行業高度分散，我們致力於利用我們強大的研發能力及專業技術使自身脫穎而出，以從高增長潛力及良好聲譽的新市場尋求商機。

藉由我們在模具設計及製作服務以及注塑組件設計及製造服務中的長期營運經驗，我們已積累了一體化注塑解決方案的高效專利技術及知識。例如，我們通過注塑工序每次注射可製造多達32件注塑組件，同時可將注射精度控制在《中華人民共和國國家標準GB/T14486-2008－塑料模塑件尺寸公差》所界定的國家指引最高級精密等級MT1精密等級。

我們致力於增強我們技術改進與產品開發的研發能力。截至2017年8月31日，我們擁有一支由11名成員組成並專注於注塑模具製作與注塑組件製造技術改進的研發團隊。我們亦擁有一支由六名成員組成並專注於電子煙產品製造技術創新以及創新電子產品（如自平衡電動獨輪滑板）開發的研發團隊。

我們的深入了解及專業技術以及我們強大的研發能力令我們不僅能向各行各業的客戶提供一體化注塑解決方案，亦能有助於我們擴充至具有高增長潛力及良好聲譽的新市場。例如，自2013年6月起，透過為LOEC的「blu」品牌進行代工（以OEM方式），我們已成功擴充至電子煙產品製造。藉由我們的技術專長，我們與Fontem密切合作，並為Fontem提供生產技術建議以改善其產品設計。

業 務

於往績記錄期間，與一體化注塑解決方案所產生的收益相比，電子煙產品製造錄得較高的毛利率，且分別約佔我們總收益的42.0%、32.5%、45.3%、43.6%及44.1%。由於(i)根據弗若斯特沙利文報告，我們是「blu」的主要注塑組件供應商之一；(ii)我們在製造電子煙產品方面擁有可靠往績；且(iii)根據弗若斯特沙利文報告，全球電子煙市場的零售銷售額預期將於未來若干年內由2017年的246億美元持續增長至2021年的609億美元，實現複合年增長率25.5%，故我們預期我們的電子煙產品製造將會受益於相關增長，並繼續為我們的重要收益來源，亦會進一步提高我們的整體利潤率。

擁有深厚知識及經驗的穩定且經驗豐富的管理團隊

我們的管理團隊由陳先生所領導，擁有深厚的行業及營運經驗以及強大的執行力及研發專業知識。我們的董事陳先生及鄭澤先生在模具製作及注塑組件製造行業擁有逾15年經驗。我們的高級管理層團隊成員亦在相關行業擁有豐富的技術及管理經驗，如我們的電子煙部副總經理陳文豪先生在相關行業及一般管理方面擁有逾10年經驗，且我們的技術顧問吳震東先生在電子工程及研發方面擁有逾25年經驗。在該等人員的共同領導下，我們於往績記錄期間實現增長。我們認為，我們管理團隊的技術及行業知識以及運營經驗一直並將繼續有助於我們在充滿挑戰及競爭的格局下制定及執行我們的增長策略。

我們的業務策略

憑藉我們的競爭優勢以及遵循成為中國領先的一體化注塑解決方案供應商之一的業務目標，我們計劃推行以下增長策略：

繼續通過專注於策略性選定的下游行業而擴充我們的客戶基礎

我們擬透過繼續服務於我們的現有定向行業繼續我們的行業聚焦方式並策略性地進入我們識別出具有盈利機會且與我們的競爭優勢相匹配的新市場領域。

就我們的一體化注塑解決方案業務而言，為有別於我們的競爭對手並將我們的經營範圍多元化至我們認為具有較高潛力的行業中，我們已於2016年將業務擴充至PET傢俬製造，並已自2016年6月起向我們於往績記錄期間的五大客戶之一客戶C供應寫字

業 務

板等少量PET傢俬。我們計劃進一步擴充我們的PET業務，並預期將自相關業務實現收益增長。此外，我們（根據ISO14644）計劃藉助我們的注塑生產線及10,000級無塵室取得製造一次性塑料醫用耗材的有關證書。我們認為，我們將能從該等新產品所帶來的市場機遇中獲利，從而實現可持續增長。

為拓寬我們的收益基礎，除我們的一體化注塑解決方案業務外，我們擬向客戶提供一站式製造服務，該服務不僅涉及注塑組件，亦涉及以OEM方式進行的其他電子組件及產品組裝服務。例如，我們已就開發及製造Surfwheel自平衡電動獨輪滑板與酷飛發展有限公司合作。酷飛發展有限公司為Surfwheel的設計公司。根據弗若斯特沙利文報告，自平衡電動踏板車及滑板的全球市值已由2011年的18億美元增長至2016年的32億美元，並預期將於2021年進一步增長至60億美元。我們於2016年上半年開始開發Surfwheel並預計於2018年第二季度開始批量生產。

進一步發掘電子煙產品製造業務的商機

於往績記錄期間，根據與Fontem（2015年6月之前為LOEC）訂立的業務協議，我們以OEM方式以「blu」品牌製造電子煙產品。經Fontem要求，我們需從Fontem所指定的供應商採購電子煙產品的電子煙油瓶、PCBA及其他原材料。

為於製造過程中的多個環節獲利及更好地控制我們組件的質量，我們計劃透過開發自有電子煙油瓶及PCBA來豐富我們的產品供應。為實施該策略，我們已開發出製造電子煙油瓶的內部產能，主要為Fontem及Fontem指定的其他電子煙產品製造商製造電子煙產品。我們製造的電子煙油瓶已於2017年6月獲IVM根據ISO8317標準及US 16 CFR § 1700.20標準作出的認證，因而符合Fontem有關Fontem電子煙油瓶指定供應商的要求。我們主要利用我們現有的製造設備開始製造電子煙油瓶，經考慮客戶需求以及經營開支後，計劃在適當時間收購製造設備，並開始製造PCBA，不再向第三方供應商採購。我們預計內部製造電子煙油瓶將降低我們的採購成本及提高我們的毛利率及現金流量，考慮到我們正主要使用我們現有的製造設備進行電子煙油瓶的內部製造，故我們僅錄得少量額外的初始資本投資及折舊費用。同樣，我們預計PCBA的內部製造將總體提高毛利率及現金流量。然而，我們無法向閣下保證我們將能如期實現目標。請參閱「風險因素－有關本集團業務的風險－我們可能不會成功推出新產品，這可能限制我們的增長前景」。藉由提供更多不同種類的產品，我們認為我們將較僅專注於行業價值鏈若干環節的其他公司處於更為有利的競爭地位。我們的一體化製造工

業 務

序將令我們得以在行業價值鏈的多個環節獲利，並同時降低現有供應商供應受限所引致的財務及營運風險。此外，我們打算擴大向Fontem的電子煙產品供應。例如，除我們與Fontem就現有產品的持續合作之外，我們正在與Fontem協商一項新的合作開發項目，據此我們將就新產品為Fontem提供開發、工程及／或設計服務。然而，我們無法向閣下保證我們能成功減少我們對Fontem的依賴，請參閱「風險因素－有關本集團業務的風險－我們的電子煙產品製造絕大部分依賴及將繼續依賴Fontem的訂單」。我們認為，把握該等商機有助於豐富我們的電子煙產品組合、降低我們收益的集中化程度、加強與Fontem的合作關係，亦有助我們在業內的品牌提升。

繼續推進生產設備升級及產能擴充以實現規模經濟效益及提升市場競爭力

我們計劃繼續投入高端的先進設備，助力我們的業務增長。隨著中國勞動力成本不斷增加，我們擬增加我們的資本投入，透過採購設備以替代部分人工工序來進一步自動化我們的生產工序。我們相信自動化將提高我們的產品質量及我們工藝的效率。我們亦計劃採購先進的模具製作及注塑設備，提高我們的整體技術能力及我們的生產效率。

我們相信我們的一體化注塑解決方案將繼續因其高品質及具有競爭性的成本而深受歡迎。此外，以具成本效益的方式大規模開發及製造優質注塑組件需要工序技術及專業知識作支撐，因此，注塑解決方案行業壁壘高築，難以吸引新參與者進入。根據弗若斯特沙利文報告，中國注塑模具製作按收益計量的市場規模預期將由2017年的人民幣857億元增長至2021年的人民幣1,308億元，複合年增長率為11.1%，而中國注塑組件製造按收益計量的市場規模預期將由2017年的人民幣1,876億元增長至2021年的人民幣2,625億元，複合年增長率為8.8%。有鑑於此，我們計劃升級製造設備，以吸納注塑組件的預期全球需求。我們已於2018年2月完成惠州新址的二期建設，並預期將於2018年年底前升級模具注塑機並將模具製作產能提升5,491個小時。我們預期，我們將可通過業務擴充計劃提升規模經濟效益，降低單位製造成本，加強原材料購買力並鞏固客戶關係。

業 務

加大研發投入及增強研發實力

我們計劃透過繼續專注於開發工序相關知識的研發工作，進一步提高我們的研發能力，以提高產品質量及我們的生產效率以及節約生產成本。此外，我們擬進一步研究提高我們生產工序自動化的方法，以降低勞動力成本並增加我們產品的精確度。我們亦擬進一步研發注塑模具製作以及注塑鑄模方法，以適用我們各下游行業的新型產品設計。我們擬透過僱用更多研發人才及採購研發工作所需的設備及材料來擴充我們的研發工作及能力。

我們的業務模式

我們的業務可分為兩個分部，即(i)一體化注塑解決方案；及(ii)電子煙產品製造。

一體化注塑解決方案

自2000年成立以來，我們一直提供一體化注塑解決方案，業務範圍涵蓋(i)注塑模具的設計及製作；及(ii)藉助內部或分包商製作的注塑模具進行注塑組件的設計及製造。透過我們垂直整合的一體化一站式統包注塑解決方案平台，我們有能力藉助我們模具製作業務營運與注塑組件製造業務營運間的協同效應，為客戶供應定制化、具成本效益及精簡化的製造服務。根據製作工序的複雜程度及我們的製作產能，我們可不時將若干技術較為簡易的模具製作工序外包予第三方分包商。

一般而言，我們主要設計及製作我們利用內部注塑組件製造工序生產注塑組件所需的注塑模具。我們亦為第三方客戶設計及製作少量注塑模具供其各自的製造工序使用。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度及截至2016年及2017年8月31日止八個月，我們通過向客戶銷售模具（不涉及注塑組件製造）而分別賺取收益0.4百萬港元、1.4百萬港元、3.7百萬港元、3.0百萬港元及7.4百萬港元。

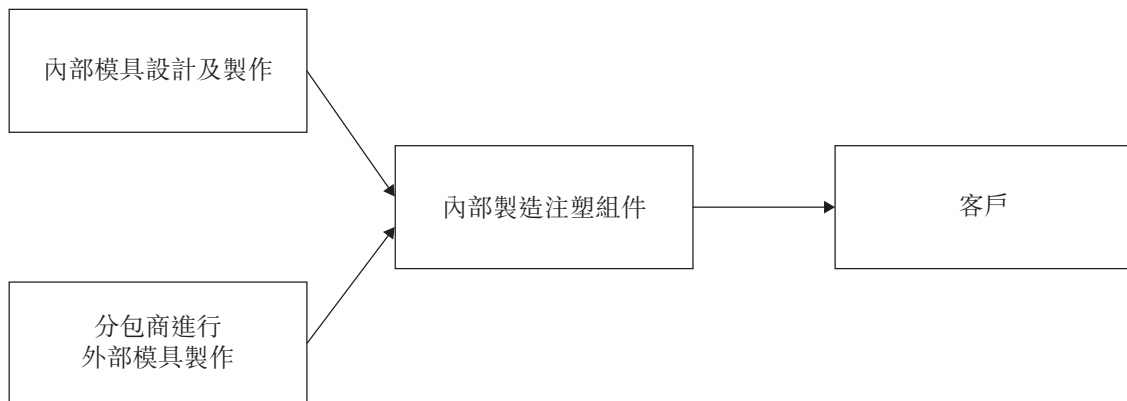
作為我們一體化注塑解決方案的一部分，我們於客戶的產品設計工序中提供與模具及注塑組件有關的預售設計、可行性及優化建議，作為增值服務，但我們並未就此服務單獨收費。我們力求通過在客戶產品設計及開發週期的早期階段，特別是我們客戶的新產品線設計開發階段發揮積極主動作用，使我們自身可嶄露頭角。我們相信該

業 務

增值服務對我們的業務模式及業務策略而言至關重要，以及我們早期積極的參與可令我們更好地了解客戶需求，並可為我們的客戶提供實用、創新的解決方案，旨在為客戶最大限度地降低成本及提高產品的功能及質量。我們相信我們的預售設計、可行性及優化建議可促使我們生產更優質產品以及自客戶獲取更多的業務。

我們已於2016年將業務擴充至PET模具製作及PET傢俬製造，並已自2016年6月起向我們於往績記錄期間的五大客戶之一客戶C供應寫字板等少量PET傢俬。

我們一體化注塑解決方案業務的業務模式如下圖所示：

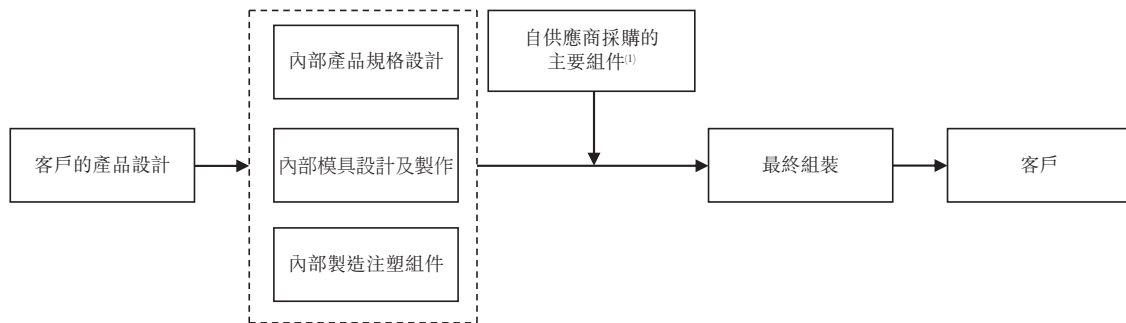


附註：我們可不時分別為客戶設計、製作及向客戶銷售注塑模具（並非使用該等模具為客戶製造注塑組件）。

除我們的一體化注塑解決方案業務外，我們擬向客戶提供一站式製造服務，該服務不僅涉及注塑組件，亦涉及以ODM方式進行的其他電子組件及產品組裝服務。例如，我們已就開發及製造Surfwheel自平衡電動獨輪滑板與酷飛發展有限公司合作。酷飛發展有限公司為Surfwheel的設計公司。

業 務

開發及製造Surfwheel的ODM業務模式如下圖所示。



附註：

- (1) 我們自供應商採購若干主要組件，如電機及鋰電池。

我們於2016年上半年開始開發Surfwheel並預計於2018年第二季度開始批量生產。我們正在就日後合作與酷飛發展有限公司協商合作協議，且截至最後實際可行日期我們尚未與酷飛發展有限公司簽立任何長期合作協議。

截至2016年12月31日止年度及截至2017年8月31日止八個月，我們分別自試生產Surfwheel產生收益1.1百萬港元及0.5百萬港元。我們預計在2018年第二季度預計批量生產後，來自銷售Surfwheel的收益將會增加，並佔我們總收益的一小部分。我們主要銷售成本包括產品開發成本、原材料及組件採購成本、製造成本及其他行政成本。我們預計銷售Surfwheel的毛利率在批量生產之後將介乎約25%至35%。由於我們預計Surfwheel不會招致重大產品開發成本，故董事預計我們將能夠為Surfwheel的開發及製造維持正現金流量。

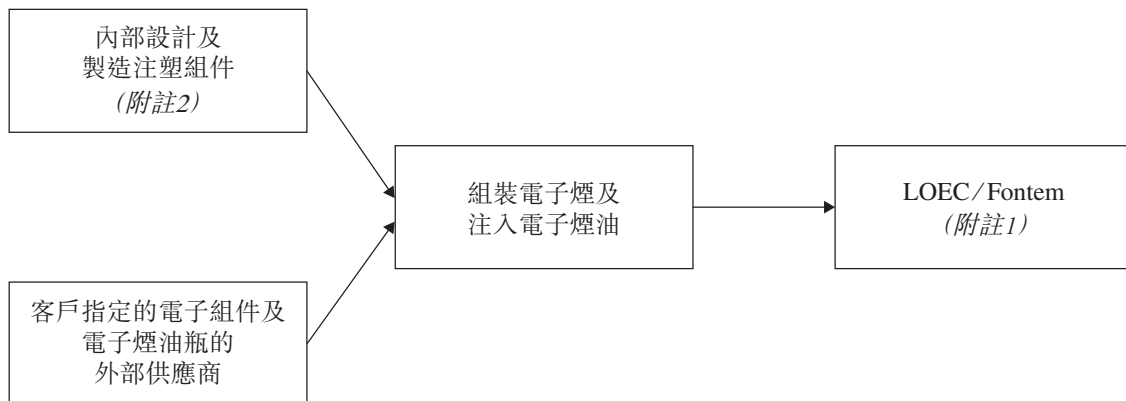
電子煙產品製造

自2013年6月起，我們一直以OEM方式以「blu」品牌為LOEC（當時的「blu」品牌擁有人）製造電子煙產品。「blu」成立於2009年，現已成為全球領先的電子煙品牌之一。根據弗若斯特沙利文報告，以2016年的銷售價值計，「blu」為全球第三大電子煙品牌，佔全球總市場份額的4.2%。於2015年6月，LOEC被帝國煙草收購，及「blu」此後由Fontem經營。收購事項之後，我們與LOEC簽訂的合約轉讓予Fontem，且我們繼續以「blu」品牌為Fontem製造電子煙。根據弗若斯特沙利文報告，以2016年的收益計，我們為中國第六大電子煙製造商，佔中國總市場份額的1.2%。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們以OEM方式主要為Fontem（2015年6月之前為LOEC）製造電子煙產品。於往績記錄期間，我們亦根據Fontem的要求向供應商L（我們於往績記錄期間的五大供應商之一）及第三方出售少量的電子煙組件，而供應商L及第三方均為Fontem的供應商。有關我們與供應商L關係的詳情，請參閱「－客戶－與供應商L的關係」。我們不得製造及出售與我們為Fontem所製造產品相似或競爭的任何產品。有關我們與LOEC及Fontem的關係的詳情，請參閱本文件「－客戶－與LOEC及Fontem的關係」。

我們電子煙產品製造的業務模式如下圖所示：



附註：

(1) 我們以OEM方式以「blu」品牌為Fontem製造電子煙。我們並無向個別終端用戶客戶銷售電子煙。

就製造電子煙產品而言，我們須自Fontem指定的供應商採購PCBA及電子煙油瓶等原材料及組件。我們已發展形成自主製造電子煙油瓶的能力。我們製造的電子煙油瓶已於2017年6月獲IVM根據ISO8317標準及US 16 CFR § 1700.20標準作出的認證，因而符合Fontem有關電子煙油瓶指定供應商的要求。我們於2017年7月開始製造電子煙油瓶，經考慮客戶需求以及經營開支後，計劃在適當時間收購製造設備，並開始製造PCBA，不再向第三方供應商採購。

業 務

下表載列往績記錄期間我們按業務分部劃分的總收益。

	截至12月31日止年度						截至8月31日止八個月			
	2014年		2015年		2016年		2016年		2017年	
	估總收益 (千港元)	百分比(%)	估總收益 (千港元)	百分比(%)	估總收益 (千港元)	百分比(%)	估總收益 (千港元)	百分比(%)	估總收益 (千港元)	百分比(%)
	(未經審核)									
一體化注塑解決方案	318,152	58.0	270,660	67.5	304,105	54.7	199,181	56.4	203,711	55.9
電子煙產品製造	230,527	42.0	130,518	32.5	251,456	45.3	154,140	43.6	160,743	44.1
總計	<u>548,679</u>	<u>100.0</u>	<u>401,178</u>	<u>100.0</u>	<u>555,561</u>	<u>100.0</u>	<u>353,321</u>	<u>100.0</u>	<u>364,454</u>	<u>100.0</u>

我們的產品及服務

一體化注塑解決方案

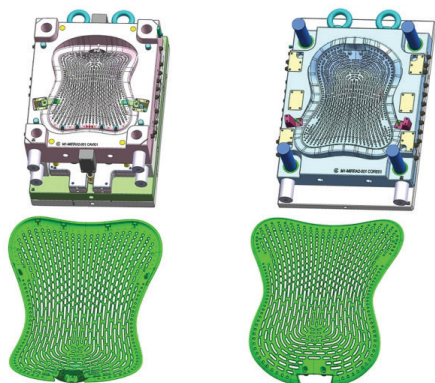
注塑模具

注塑模具乃為注塑工序中使用的複合金屬結構。模具會根據所需的形狀、特點及規格以型腔予以設計及製作以製造注塑組件。因此，運用注塑工序製造注塑組件，必須製作量身定做的模具。我們擁有相關技術能力，所製作的模具能達到《中華人民共和國國家標準GB/T14486-2008－塑料模塑件尺寸公差》所界定的國家指引最高級精密等級MT1精密等級。我們製造的注塑模具的使用期限及價格視乎模具的類型以及規格而定。一般而言，我們製作的注塑模具可於注塑工序中完成500,000次至1,000,000次注射。我們注塑模具的價格介乎人民幣4,000元至人民幣190萬元。於往績記錄期間，我們注塑模具的價格並無發生重大波動。

業 務

我們注塑模具產品的樣品如下圖所示。

產品圖片



說明

該注塑模具乃為製造用於組裝辦公椅的塑料椅背而設計及製作。

注塑組件

我們主要通過利用注塑工序生產注塑組件。我們的產品主要包括辦公椅等辦公傢俱、打印機及複印機等辦公用電子產品、空調等家用電器以及路由器等通訊產品及汽車注塑組件。我們注塑組件的使用期限及價格視乎終端產品的類型以及所用原材料的類型而定。一般而言，我們注塑組件的使用期限介乎5年至12年。我們注塑組件的價格介乎約0.01美元至約35美元。於往績記錄期間，我們注塑組件的價格並無發生任何重大波動。

我們注塑組件產品的樣品如下圖所示。

產品圖片



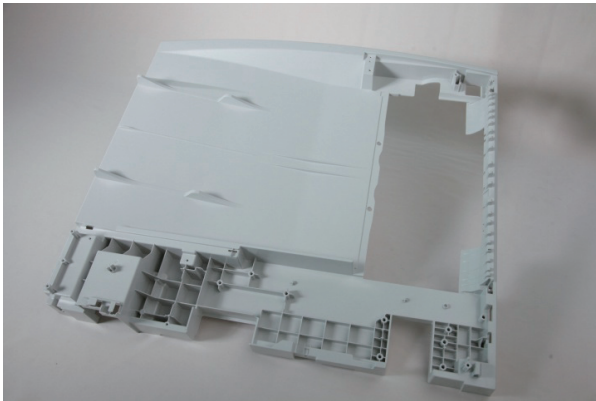
說明

該注塑組件為空調室內機外殼的一部分，乃為松下而製造。

業 務

產品圖片

說明



該注塑組件為複印機外殼的一部分，乃為Brother而製造。



該注塑組件為辦公座椅的一部分，乃為Herman Miller而製造。

電子煙產品

我們於2015年6月前為LOEC且之後主要為Fontem以OEM方式以「blu」品牌的名義從事製造電子煙產品。於往績記錄期間，我們亦根據Fontem的要求向供應商L（我們於往績記錄期間的五大供應商之一）及第三方出售少量的電子煙組件，而供應商L及第三方均為Fontem的供應商。有關我們與供應商L關係的詳情，請參閱「－客戶－與供應商L的關係」。於2014年及2015年，我們僅製造及出售一次性電子煙，且於2016年，我們開始製造及出售電子煙成品（包括一次性電子煙及可注油電子煙）。於2017年，根據訂單我們進一步向客戶擴充製造及出售電池桿及透明霧化器等其他電子煙產品。我們製造電子煙產品的使用期限及價格視乎產品類型而定。我們一次性電子煙的使用期限約等於兩包傳統香煙，而透明霧化器充滿後可使Pro-Kit套件抽吸約300次。於往績記錄期間，我們電子煙產品的價格並無發生任何重大波動。

業 務

我們的主要電子煙產品的樣品如下圖所示。

產品圖片

說明



一次性電子煙



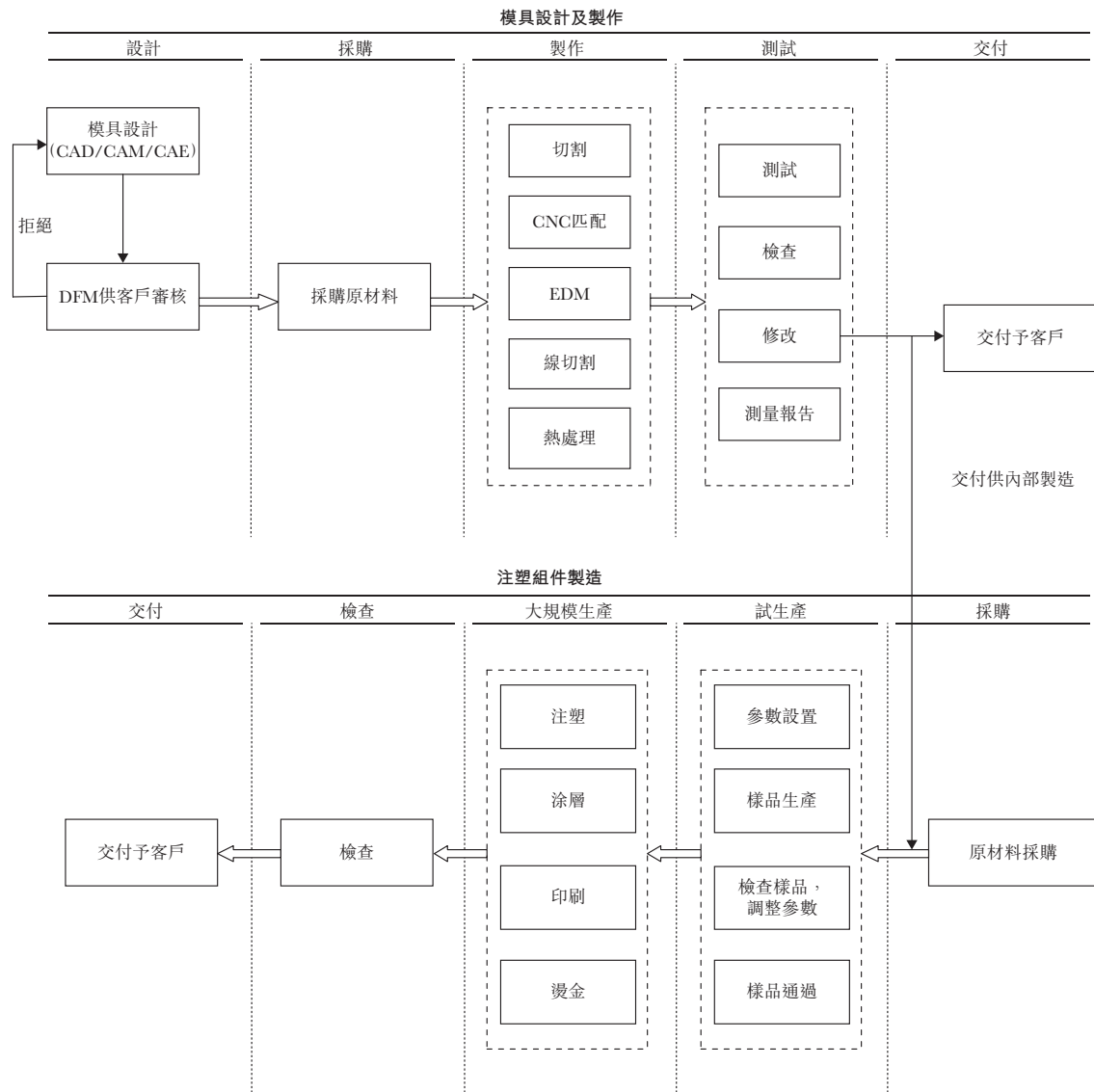
Pro-Kit套件包括電子煙油瓶、電池棒、透明霧化器及USB充電電纜。Pro-Kit套件可由終端用戶客戶輕鬆組裝，且電子煙油和充電均易再填充。

業 務

製造工序

一體化注塑解決方案

我們一體化注塑解決方案的製造工序如下圖所示。



我們的一體化注塑解決方案主要分為兩步，即模具設計及製作以及注塑組件製造。

業 務

模具設計及製作

注塑模具為大規模製造注塑組件的基礎。注塑模具的設計及質量對注塑工序能否順利、準確及高效推進而言至關重要。我們認為，設計得當及優質的注塑模具有助於注塑工序的推進，並在注塑組件製造過程中擁有較長使用年限。

當我們收到報價請求時，我們會組建由項目經理、工程人員及營銷人員所組成的團隊，以討論潛在客戶的請求並評估項目可行性以及我們的產能情況。若我們認為項目可行，我們會向潛在客戶提供初步方案，包括初步模具規格、設計方案、預算、時間安排及報價。待潛在客戶接受初步方案後，我們將啟動項目，並安排項目經理監督日常營運狀況以及與客戶溝通協調。

設計。 模具設計為模具製作過程中至關重要的第一步。截至最後實際可行日期，我們的模具設計團隊由四名工程師組成。我們的模具設計團隊會根據客戶的規格及要求，使用計算機軟件程序進行CAD／CAM／CAE設計及構想。待客戶確認規格後，我們會將相關資料輸入CAD程序以生成二維設計藍圖及三維幾何圖形。根據CAD程序的輸出內容，我們的製作技術員隨後將運用CAE模擬，識別最佳製作模型。經內部檢查後，我們會將DFM提交予客戶審批。在整個設計過程中，我們的設計團隊會與客戶保持密切聯繫，以討論、分析並在必要時修改模具設計。

採購。 待客戶確認模具設計後，我們會採購項目所需的原材料及組件（例如模具底座及鋼）。我們亦會應用我們的ERP系統進行原材料管理及成本控制。請參閱「採購」。

製作。 模具通常以子部件製作，經過切削、製造、打磨、及／或改進及質量測試等工序後，再進行組裝。根據模具組件的設計，我們一般使用電腦數控、電火花加工、線切割及／或其他工序製作模具組件。根據模具的複雜程度及我們的產能情況，我們或不時將技術較為簡易的模具的製作分包予分包商。模具組件製作就緒後，我們的組裝團隊會對相關組件進行組裝。

測試。 在模具交付用於注塑組件製造之前，我們的質控團隊會根據設計檢查模具，而我們亦會使用模具試生產若干注塑組件樣品。我們或會根據試生產的結果對模具進行進一步修改。

業 務

交付。經內部檢查及測試後，相關模具將被交付供我們內部生產注塑組件或交付予第三方客戶供其自行生產注塑組件。

模具的設計及製作時間因產品不同而各異。一般而言，設計注塑模具需一至七日，而製作注塑模具需11日至57日。

注塑組件製造

採購。客戶有時會規定製造注塑組件時所用的主要原材料品牌或主要原材料供應商。例如，我們的客戶Brother一般要求我們向一家知名的日本塑膠樹脂供應商採購塑膠樹脂。

試生產。我們的注塑模具會被裝入注塑機中，我們會設置生產參數。塑膠樹脂隨後會被裝填在集中供料系統中進行樣品生產。根據我們對樣品的檢查，我們或會調整另一樣品批次的參數，直至樣品質量符合我們的質量標準及客戶的要求為止。

大規模生產。我們根據客戶的訂單開始大規模生產。經過注塑工序後，我們亦會進行塗層、噴塗、印刷及燙金等二次加工（據客戶要求而定）。塗層工序按ISO14644在我們的10,000級無塵室內進行。

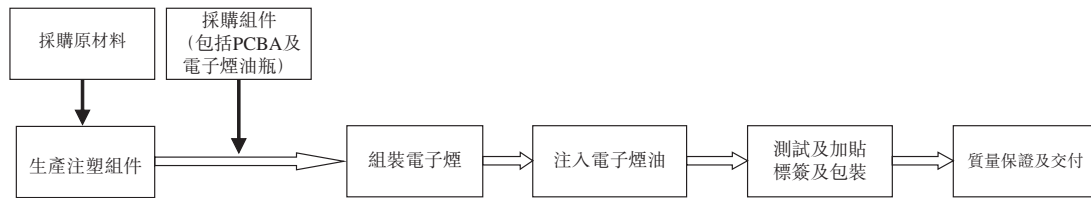
檢查及交付。我們的質控團隊會通過隨機質檢檢查注塑組件的質量。待檢查完成後，注塑組件隨後會進行包裝及交付。

注塑組件的生產時間因產品不同而各異。一般而言，注塑組件的注塑工序生產時間為18秒至145秒及注塑組件的二次加工（如塗層）的生產時間為8秒至2分鐘。

業 務

電子煙產品製造

電子煙產品的製造工序如下圖所示。



採購。收到客戶訂單後，我們採購塑膠樹脂等原材料製造注塑組件，以及PCBA及電子煙油瓶等組件組裝電子煙產品。為於製造過程中的多個環節獲利及更好地控制我們組件的質量，我們已提升自身製造電子煙油瓶的內部產能，主要為Fontem及Fontem指定的其他電子煙產品製造商製造電子煙產品。我們製造的電子煙油瓶已於2017年6月獲IVM根據ISO8317標準及US 16 CFR § 1700.20標準作出的認證，因而符合Fontem有關電子煙油瓶指定供應商的要求。我們主要利用我們現有的製造設備於2017年7月開始製造電子煙油瓶，經考慮客戶需求以及經營開支後，計劃在適當時間收購製造設備，並開始製造PCBA，不再向第三方供應商採購。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年8月31日止八個月，我們於製造電子煙產品時分別使用了零、56,000、1.9百萬及1.5百萬件電子煙油瓶，其中於截至2017年8月31日止八個月，我們生產了約1.2百萬件電子煙油瓶產品。截至最後實際可行日期，我們的電子煙油瓶產能約為每天52,800件，且我們根據客戶不時下達的訂單製造電子煙油瓶。截至最後實際可行日期，我們並無客戶的任何長期已確認或指示性訂單。我們預計內部製造電子煙油瓶將會降低我們的採購成本，並提高毛利率及現金流量，考慮到我們正主要使用我們現有的製造設備進行電子煙油瓶的內部製造，故我們將僅錄得少量額外的初始資本投資及折舊費用。同樣，我們預計PCBA的內部製造將總體提高我們的毛利率及現金流量。然而，我們無法向閣下保證我們將能如期實現目標。請參閱「風險因素－有關本集團業務的風險－我們可能不會成功推出新產品，這可能限制我們的增長前景」。由於電子煙油瓶及PCBA主要用於電子煙產品製造的組件，並非用於銷售的產品，我們預計製造電子煙油瓶與PCBA後，收益結構將不會發生實質性改變。

業 務

生產注塑組件。我們會透過自有的一體化注塑解決方案工序製造所有電子煙產品注塑組件，例如煙嘴及控制器按鈕。

組裝電子煙。隨後，我們會對組裝線上的電池杆、透明霧化器、電子煙油瓶及PCBA等各個組件進行總裝，形成電子煙成品。除電子煙成品外，我們亦根據訂單向客戶出售電池杆及透明霧化器等其他電子煙產品。

注入電子煙油。隨後，我們使用電子煙油注射機器將電子煙油注入透明霧化器。

測試及加貼標籤及包裝。電子煙會根據客戶要求進行測試、加貼標籤及包裝。

質量保證及交付。我們對電子煙成品或電子煙產品進行質量控制。待質量保證程序完成後，電子煙成品會被交付予客戶。

電子煙油注入、最後組裝及貼標籤工序均按ISO14644在我們的10,000級無塵室內進行。

一般而言，我們電子煙組件的模具製作及注塑組件的生產時間與一體化注塑解決方案的時間相同。組裝及包裝電子煙的生產時間通常為2天以內。

生產設施及產能

生產設施

截至最後實際可行日期，我們擁有兩處製造場所，分別位於中國廣東省的深圳及惠州，總建築面積為約167,399.0平方米。我們位於深圳的製造場所由天長（深圳）以及新利達（深圳）使用，位於惠州的製造場所由天長（惠州）及新利達（惠州）使用。請參閱「物業」。此外，我們根據ISO14644擁有定制的10,000級無塵室，建築面積為1,756平方米且安裝有製造電子煙產品以及注塑組件塗層工序的設備，及根據ISO14644的100,000級無塵室，建築面積為1,851平方米，作為更衣室、檢測中心及塗層乾燥室。

我們於2012年7月開始在惠州建設新址一期，並於2015年第三季度將製造設備搬至新址一期。我們已於2018年2月完成惠州新址二期的建設，總規劃建築面積為31,853.0平方米，並預期將於2018年上半年完成租賃物業裝修。

業 務

下表載列我們截至最後實際可行日期的製造場所詳情。

廠址	概約建築面積 (平方米)	產品
中國廣東省惠州 (一期)	34,662	一體化注塑解決方案，包括建築面積為441平方米的10,000級無塵室及建築面積為1,729平方米的100,000級無塵室
	13,914	電子煙產品，包括建築面積為1,315平方米的10,000級無塵室及建築面積為122平方米的100,000級無塵室
	12,475	辦公及輔助設施
	33,430	宿舍
	21,380	儲藏
	9,891	其他
中國廣東省深圳	8,170	一體化注塑解決方案
	5,095	辦公及輔助設施
	9,996	宿舍
	3,762	儲藏
	14,625	其他

業 務

設備

我們的製造設備由牧野、住友及東芝等著名日本製造商及蔡司等歐洲製造商製造。下表載列我們截至最後實際可行日期的主要設備件數詳情。

生產設備	功能	自有／租賃	件數	預期 使用年限	截至最後實際
					可行日期的平均 已用年限
三軸式電腦數控 銑床	模具製作	自有	12	8	7.5
		租賃 ⁽²⁾	9	8	1.8
電火花機床	模具製作	自有	15	8	7.3
		租賃 ⁽²⁾	4	8	2.3
線切割機	模具製作	自有	7	8	5.6
		租賃 ⁽²⁾	4	8	2.3
注塑機 ⁽¹⁾	注塑組件製造	自有	210	10	11.6
		租賃 ⁽²⁾	16	10	1.8
電子煙油注入機	電子煙產品製造	自有	4	5	3.6
吹塑機	電子煙產品製造	自有	1	5	0.7
測試機	電子煙產品製造	自有	2	5	4.1
貼標機	電子煙產品製造	自有	14	5	3.8
貼合機	電子煙產品製造	自有	4	5	3.5
PET機 ⁽³⁾	PET產品製造	自有	1	8	3.0

附註：

- (1) 不包括42台我們於往績記錄期間及截至最後實際可行日期未部署的注塑機。
- (2) 該設備位於融資租賃項下。
- (3) 於往績記錄期間，我們於2016年僅製造少量PET產品。因此，我們的管理層認為披露往績記錄期間PET機的產能及利用率並無意義。

有關我們製造設備的升級計劃，請參閱「一 設備升級及產能擴充」。

業 務

產能及利用率

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

注塑模具設計及製作

下表載列我們的模具製作於所示期間的主要模具製作設備總數、估計年產能、實際年機器生產時間及估計平均利用率。

	截至12月31日止年度			截至2017年
	2014年	2015年	2016年	8月31日 止八個月
主要模具製作設備的數量 ⁽¹⁾⁽²⁾	21	35	36	38
估計年產能 (時數) ⁽²⁾⁽³⁾	115,315	192,192	197,683	139,110
實際年機器生產時間 ⁽²⁾⁽⁴⁾	66,777	81,828	80,511	47,887
估計平均年利用率 ⁽²⁾⁽⁵⁾	57.9%	42.6%	40.7%	34.4%

附註：

- (1) 按各所示期末機器的數量計算。
- (2) 於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們合共擁有13台我們未部署的平均已用年限為8.6年的模具製作設備，此乃由於彼等無法製作高精度的注塑模具。倘有合適機會，管理層計劃處置該等設備。因此，考慮到於往績記錄期間及直至最後實際可行日期未部署的設備造成的重大差異，我們的管理層認為，披露在產設備的產能、產量及利用率會為投資者提供更好的資料。
- (3) 按每台模具製作機的理論最高運行時間乘以模具製作機的數量進行估計。每台模具製作機的理論最高運行時間按每月26天、每天22小時及80%的啟動時間計算。假設每天的生產時數合共為22小時，以計及模具製作工人的用餐及休息時間以及準備時間。假設每月的生產天數平均為26天，乃計及四天僱員假期。假設模具製作機的保養時間平均佔生產時間的20%。
- (4) 為設備實際生產所用的時間。
- (5) 按實際生產所用的時間除以估計年產能計算。

業 務

於往績記錄期間，我們在產模具製作機的利用率相對較低，此乃主要由我們一體化注塑解決方案項目的生產週期所致。一般而言，模具製作需時長達57日，我們所製作的模具可透過注塑工序用於生產約500,000至1,000,000次注塑組件。此外，以往我們每天只安排一班11小時，此亦造成於往績記錄期間的利用率較低。我們於2015年進一步為我們的惠州新址購置了共14台模具製作設備。相較我們之前擁有的設備，配備該等先進的模具製作設備後，我們能製作精度等級更高的模具並提高我們的經營效率。我們在產模具製作設備的利用率自截至2014年12月31日止年度的57.9%降至截至2015年12月31日止年度的42.6%，主要是由於於2014年12月及2015年1月將11台模具製作設備自深圳搬至惠州新址所致。利用率在搬遷後需要一段時間才能提升。我們在產注塑設備的利用率略降至截至2016年12月31日止年度的40.7%。我們截至2017年8月31日止八個月的在產模具製作設備的利用率下降至34.4%，主要是由於2017年1月至4月將餘下模具製作設備自深圳搬至惠州所致。

注塑組件製造

下表載列我們的注塑組件製造於所示期間的主要注塑設備總數、估計年產能、實際年機器生產時間及估計平均利用率。

	截至12月31日止年度			截至2017年
	2014年	2015年	2016年	8月31日 止八個月
主要注塑設備的數量 ⁽¹⁾⁽²⁾	158	160	167	192
估計年產能 (時數) ⁽¹⁾⁽³⁾	867,610	878,592	917,030	702,874
實際年機器生產時間 (時數) ⁽¹⁾⁽⁴⁾	496,682	422,398	567,602	502,896
估計平均年利用率 ⁽¹⁾⁽⁵⁾	57.2%	48.1%	61.9%	71.5%

業 務

附註：

- (1) 於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們合共擁有41台我們未部署的平均已用年限為16年的注塑設備，此乃由於彼等無法製造高精度的注塑組件。倘有合適機會，管理層計劃處置該等設備。此外，直至最後實際可行日期，我們合共擁有1台新的尚未部署的注塑設備。因此，考慮到於往績記錄期間及直至最後實際可行日期計入未部署的設備造成的重大差異，我們的管理層認為，披露在產設備的產能、產量及利用率會為投資者提供更好的資料。
- (2) 按於各所示期末機器的數量計算。
- (3) 按每台注塑機的理論最高運行時間乘以注塑機的數量進行估計。每台注塑機的理論最高運行時間按每月26天、每天22小時及80%的啟動時間計算。假設每天的生產時數合共為22小時，以計及注塑生產工人的用餐及休息時間以及準備時間。假設每月的生產天數平均為26天，以計及四天僱員假期。假設注塑機的保養時間平均佔生產時間的20%。
- (4) 為設備實際生產所用的時間。
- (5) 按實際生產所用的時間除以估計年產能計算。

我們在產注塑設備的利用率由截至2014年12月31日止年度的57.2%降至截至2015年12月31日止年度的48.1%，此乃主要由於我們於2015年將注塑設備自深圳搬至惠州新址。於2016年12月完成注塑部門搬遷後，我們在產注塑設備的利用率於截至2016年12月31日止年度回升至61.9%，並於截至2017年8月31日止八個月進一步升至71.5%。

業 務

電子煙產品製造

下表載列我們的電子煙產品製造於所示期間的主要電子煙產品製造設備總數、估計年產能、實際年機器生產時間及估計平均利用率。

	截至12月31日止年度			截至2017年
	2014年	2015年	2016年	8月31日 止八個月
主要電子煙產品製造設備數量 ⁽¹⁾⁽²⁾	14	14	14	13
估計年產能 (時數) ⁽²⁾⁽³⁾	76,877	76,877	76,877	47,590
實際年機器生產 時間 (時數) ⁽²⁾⁽⁴⁾	31,884	19,049	27,478	16,609
估計平均年利用率 ⁽²⁾⁽⁵⁾	41.5%	24.8%	35.7%	34.9%

附註：

- (1) 按各所示期末機器的數量計算。
- (2) 截至2014年、2015年及2016年12月31日以及截至2017年8月31日，我們於各期間分別合共擁有8、8、10及12台未動用的電子煙產品製造設備，此乃由於客戶更改了產品規格。管理層計劃在出現合適機會時處置該等設備或按客戶的現有規格對其進行修改。因此，考慮到未部署的設備可能造成的重大差異，我們的管理層認為，披露在產設備的產能、產量及利用率會為投資者提供更好的資料。
- (3) 按每台主要電子煙產品製造機器的理論最高運行時間乘以主要電子煙產品製造機器數量進行估計。每台主要電子煙產品製造機器的理論最高運行時間按每天22小時，每月26天及80%的啟動時間計算。假設每天的生產時數合共為22小時，以計及工人的用餐及休息時間。假設每月的僱員假期平均為四天。假設主要電子煙產品製造機器的保養時間平均佔生產時間的20%。
- (4) 等於設備的實際生產時間。
- (5) 等於實際生產時間除以估計年產能。

由於我們所接收的客戶訂單低於我們的預計年產能且以往我們每天只安排一班11小時，故於往績記錄期間在產電子煙產品製造設備利用率相對較低。在產電子煙產品製造設備利用率自截至2014年12月31日止年度的41.5%降至截至2015年12月31日止年

業 務

度的24.8%，主要是由於2015年來自LOEC的客戶訂單由於帝國煙草收購LOEC而有所減少。截至2016年12月31日止年度，在產電子煙產品製造設備利用率增至35.7%，此乃由於來自Fontem的客戶訂單於2016年恢復。截至2017年8月31日止八個月，在產電子煙產品製造設備利用率維持相對穩定，為34.9%。

設備升級及產能擴充

為繼續支持我們的增長，我們已重遷至惠州新址並已擴充產能以滿足我們產品的市場需求。我們認為，我們製造設施的保養狀況及運行狀況均屬良好，適合用作當前用途，這對我們的營運至關重要。因此，我們計劃繼續升級我們的製造設備並擴充我們的製造產能。我們於2017年9月1日至2018年12月31日用於計劃設備升級及產能擴充的估計資本開支為99.2百萬港元，並將以[編纂][編纂]及我們的內部資源撥付。

我們已於2018年2月完成惠州新址二期的建設並預期將於2018年上半年完成租賃物業裝修。我們計劃購買新的生產設備以取代超過其預期使用年限的若干設備。我們擬於2018年上半年購買有關設備，用以替換約49套截至最後實際可行日期平均已用年限為15年且超過10年的預期使用年限的注塑機。因此，我們並不預期該等設備升級將增加我們的預計年產能。然而，我們預期，該等設備升級將提高我們生產的注塑組件的精度水平、縮短每次注射的生產時間、完善產品質量的可持續性及降低電耗。此外，我們計劃購買一種新式的五軸電腦數控銑床，即電腦數控銑床的更先進款式，以較現有的三軸電腦數控銑床提高我們所生產模具的精度並提高製造效率。因此，我們相信即使我們生產線的利用率尚未達到最高水平，我們仍須投入該等資本開支。此外，憑藉我們製造PET傢俬的經驗及來自我們五大客戶之一客戶C的穩定需求，我們計劃收購一種新型自動PET生產線，以進一步提高我們PET傢俬產品的質量，並吸納更多客戶訂單。因配備有全新的PET生產線，我們預計將提升傢俬表面的平滑度及產品的厚度，以及提高生產效率及生產安全性。我們擬於惠州新址二期租賃物業裝修完成後，於其安裝所有新製造設備。

業 務

我們預期日後市場對一體化注塑解決方案及電子煙產品的需求將會增長。根據弗若斯特沙利文報告，中國注塑模具製作按收益計量的市場規模預期將由2017年的人民幣857億元增長至2021年的人民幣1,308億元，複合年增長率為11.1%，而注塑組件製造按收益計量的市場規模預期將由2017年的人民幣1,876億元增至2021年的人民幣2,625億元，複合年增長率為8.8%。我們預期透過設備升級及產能擴充取得該等市場增長。

下表載列我們截至2018年12月31日止年度計劃實現的設備升級及產能擴充。

生產設備	功能	套數	預計產能擴充 ⁽¹⁾	預計裝機時間
五軸式電腦數控銑床	模具製作	1	5,491	2018年年底
注塑機	注塑組件製造	49	不適用 ⁽²⁾	2018年年底
PET生產線	PET產品製造	1	5,491	2018年第三季度

附註：

- (1) 有關計算方法，請參閱「產能及利用率」。
- (2) 49台注塑機預計將取代49台已超過預期使用年限的現有注塑機。因此，我們預期不會通過設備升級提升任何注塑組件產能。

我們預期，我們的新製造設備達到收支平衡點及投資回收點所需的時間為2020年上半年，即我們認為我們的新製造設備所產生的累計純利超過相關設備的購買及經營成本（包括已產生的資本開支及持續的現金及非現金經營開支）之時。上述預測受多項風險及不明朗因素所限，包括我們無法明確預測客戶訂單水平。請參閱「風險因素－有關本集團業務的風險－若我們未能成功執行我們的設備升級及產能擴充計劃，則可能會對我們的銷售額及盈利增長產生重大不利影響」。

客戶

我們主要將我們的注塑模具用於內部製造用途，並在少數情況下將其出售予其他海外注塑組件製造商。我們主要將注塑組件出售予各行各業龐大及多元化的客戶基礎，包括品牌產品生產商。由於我們能夠以具競爭力的價格供應優質產品，我們已與

業 務

多個全球領先電子產品、辦公傢俱及家用電器製造商建立牢固關係。多年來，我們已實現客戶基礎多元化，截至最後實際可行日期，我們的客戶包括Brother、Herman Miller、佳能及松下。此外，我們主要向「blu」品牌擁有人Fontem（在2013年6月之前為LOEC）出售電子煙產品。

截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至2016年及2017年8月31日止八個月，我們對五大客戶的銷售額分別佔我們總收益的83.5%、81.7%、83.5%、86.8%及87.0%，而對最大客戶的銷售額則分別佔我們總收益的42.2%、32.6%、45.1%、43.8%及44.2%。請參閱「風險因素－有關本集團業務的風險－我們依賴有限數目的客戶，失去對任何該等客戶的銷售額或相關銷售額大幅減少，可能會對我們的經營業績及財務狀況產生重大不利影響」。我們已與我們截至2017年8月31日止八個月的五大客戶維持逾四年的業務關係。

於往績記錄期間，董事或彼等各自聯繫人或據董事所深知擁有本公司已發行股份5%以上的股東概無於我們五大客戶中擁有任何權益。於往績記錄期間，五大客戶與本集團概無關連。

下表載列我們於所示期間的五大客戶的詳情。

截至2014年12月31日止年度

客戶	背景	工作性質	年內收益 (千港元)	佔 總收益的 百分比	截至 最後實際 可行日期 與本集團 建立關係 的年期
LOEC	「blu」的品牌所有人	電子煙產品製造及一體化注塑解決方案	231,459	42.2%	2年（至2015年6月止）

業 務

客戶	背景	工作性質	年內收益 (千港元)	佔 總收益的 百分比	截至 最後實際 可行日期 與本集團 建立關係 的年期
客戶A	一家於日本上市的辦公用電子產品製造集團的附屬公司；截至2017年3月31日止年度，其上市母公司的收益超過5,000億日圓	一體化注塑解決方案	83,529	15.2%	7年
客戶B	一家於台灣上市的聲學系統製造集團的中國附屬公司；截至2016年12月31日止年度，其上市母公司的收益超過50億台幣	一體化注塑解決方案	53,764	9.8%	13年
客戶C	一家於美國上市的傢俱製造集團的附屬公司；截至2016年5月28日止年度，其上市母公司的銷售淨額超過20億美元	一體化注塑解決方案	49,822	9.1%	7年
客戶D	一家於日本及美國上市的家用電器製造集團的中國附屬公司；截至2016年12月31日止年度，其上市母公司的銷售淨額超過3萬億日圓	一體化注塑解決方案	39,745	7.2%	7年

業 務

截至2015年12月31日止年度

客戶	背景	工作性質	年內收益 (千港元)	佔 總收益的 百分比	截至 最後實際 可行日期 與本集團 建立關係 的年期
LOEC / Fontem	「blu」的品牌所有人	電子煙產品製造及一體化注塑解決方案	130,630	32.6%	LOEC：2年 (至2015年6月止) Fontem：2.5年
客戶A	一家於日本上市的辦公用電子產品製造集團的附屬公司；截至2017年3月31日止年度，其上市母公司的收益超過5,000億日圓	一體化注塑解決方案	74,247	18.5%	8年
客戶C	一家於美國上市的傢俱製造集團的附屬公司；截至2016年5月28日止年度，其上市母公司的銷售淨額超過20億美元	一體化注塑解決方案	51,271	12.8%	8年
客戶D	一家於日本及美國上市的家用電器製造集團的中國附屬公司；截至2016年12月31日止年度，其上市母公司的銷售淨額超過3萬億日圓	一體化注塑解決方案	35,805	8.9%	8年
客戶B	一家於台灣上市的聲學系統製造集團的中國附屬公司；截至2016年12月31日止年度，其上市母公司的收益超過50億台幣	一體化注塑解決方案	35,735	8.9%	13年

業 務

截至2016年12月31日止年度

客戶	背景	工作性質	年內收益 (千港元)	佔 總收益的 百分比	截至 最後實際 可行日期 與本集團 建立關係 的年期
Fontem	「blu」的品牌所有人	電子煙產品製造及一體 化注塑解決方案	250,674	45.1%	2.5年
客戶A	一家於日本上市的辦公用電子產品製 造集團的附屬公司；截至2017年3 月31日止年度，其上市母公司的收 益超過5,000億日圓	一體化注塑解決方案	82,250	14.8%	8年
客戶C	一家於美國上市的傢俱製造集團的附 屬公司；截至2016年5月28日止年 度，其上市母公司的銷售淨額超過 20億美元	一體化注塑解決方案	68,041	12.2%	8年
客戶D	一家於日本及美國上市的家用電器製 造集團的中國附屬公司；截至2016 年12月31日止年度，其上市母公司 的銷售淨額超過3萬億日圓	一體化注塑解決方案	33,941	6.1%	8年
客戶E	一家於日本上市的家用電器製造集 團的中國附屬公司；截至2017年 3月31日止年度，其上市母公司的 銷售淨額超過5萬億日圓	一體化注塑解決方案	29,005	5.2%	10年

業 務

截至2016年8月31日止八個月

客戶	背景	工作性質	年內收益 (千港元) (未經審核)	佔 總收益的 百分比	截至 最後實際 可行日期 與本集團 建立關係 的年期
Fontem	「blu」的品牌所有人	電子煙產品製造及一體 化注塑解決方案	154,587	43.8%	2.5年
客戶A	一家於日本上市的辦公用電子產品製造集團的附屬公司；截至2017年3月31日止年度，其上市母公司的收益超過5,000億日圓	一體化注塑解決方案	58,020	16.4%	8年
客戶C	一家於美國上市的傢俱製造集團的附屬公司；截至2016年5月28日止年度，其上市母公司的銷售淨額超過20億美元	一體化注塑解決方案	44,164	12.5%	8年
客戶D	一家於日本及美國上市的家用電器製造集團的中國附屬公司；截至2016年12月31日止年度，其上市母公司的銷售淨額超過3萬億日圓	一體化注塑解決方案	25,361	7.2%	8年
客戶E	一家於日本上市的家用電器製造集團的中國附屬公司；截至2017年3月31日止年度，其上市母公司的銷售淨額超過5萬億日圓	一體化注塑解決方案	24,636	7.0%	10年

業 務

截至2017年8月31日止八個月

客戶	背景	工作性質	年內收益 (千港元)	佔 總收益的 百分比	截至 最後實際 可行日期 與本集團 建立關係 的年期
Fontem	「blu」的品牌所有人	電子煙產品製造	161,158	44.2%	2.5年
客戶A	一家於日本上市的辦公用電子產品製造集團的附屬公司；截至2017年3月31日止年度，其上市母公司的收益超過50億日圓	一體化注塑解決方案	54,090	14.8%	8年
客戶C	一家於美國上市的傢俱製造集團的附屬公司；截至2016年5月28日止年度，其上市母公司的銷售淨額超過20億美元	一體化注塑解決方案	51,336	14.1%	8年
客戶E	一家於日本上市的家用電器製造集團的中國附屬公司；截至2017年3月31日止年度，其上市母公司的銷售淨額超過5萬億日圓	一體化注塑解決方案	26,010	7.1%	10年
客戶F	中國領先電子產品製造商的附屬公司，其於2010年4月成立，專注於智能手機、網絡電視及智能家電的開發	一體化注塑解決方案	24,563	6.7%	5年

業 務

與LOEC及Fontem的關係

自2013年6月起，我們一直以OEM方式以「blu」品牌為LOEC（當時的「blu」品牌擁有人）製造電子煙產品。於2015年6月，LOEC被帝國煙草收購，「blu」隨後由帝國煙草的附屬公司Fontem經營。收購後，我們與LOEC的合約被移交予Fontem，而我們繼續主要為Fontem製造「blu」品牌的電子煙產品。根據弗若斯特沙利文報告，Fontem為領先的電子煙品牌擁有人之一及以2016年的銷售價值計，「blu」為全球第三大電子煙品牌，佔全球總市場份額的4.2%。

自2015年6月，我們與Fontem建立了穩定關係，且我們計劃繼續加強此等關係。根據弗若斯特沙利文報告，我們為「blu」的主要注塑組件供應商之一。截至2014年12月31日止年度，基於我們可獲得的公開可用資料，我們向LOEC的銷售額佔其總銷售成本約23.4%。然而，由於我們無法獲得Fontem的總銷售成本，因此無法獲得我們向Fontem的銷售額佔其總銷售成本的百分比。

除電子煙產品外，於往績記錄期間，我們亦已向Fontem（在2015年6月之前為LOEC）出售少量注塑模具。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度及截至2016年及2017年8月31日止八個月，向Fontem的銷售額分別佔我們收益總額的42.2%、32.6%、45.1%、43.8%及44.2%。截至2014年、2015年及2016年12月31日以及截至2017年8月31日，來自Fontem的貿易應收款項分別佔貿易應收款項總額的3.1%、11.9%、18.8%及19.4%。截至2014年、2015年及2016年12月31日以及截至2017年8月31日，Fontem的貿易應收款項平均周轉日數分別為2日、15日、16日及20日。

於2013年6月1日，我們與LOEC訂立製造及供應協議，該協議在帝國煙草於2015年6月收購LOEC後移交予Fontem。根據該協議，LOEC同意自天長實業購買及天長實業將促使天長（深圳）製造電子煙產品。

在我們遷址惠州新址後，我們與「blu」的繼任品牌擁有人Fontem US Inc.（Fontem的集團成員公司）於2017年3月23日訂立並於2017年7月31日修訂新的製造及供應協議（「**Fontem總協議**」），以取代與LOEC訂立的前製造及供應協議。Fontem總協議大部分繼承了前製造及供應協議。與LOEC所訂立的前製造及供應協議與Fontem總協議在條款方面並無重大區別，惟Fontem要求我們對產品責任險進行投保除外。根據Fontem總協議，Fontem同意自天長實業購買及天長實業將根據Fontem總協議條款及條件促使天長（深圳）及天長（惠州）製造電子煙產品。Fontem總協議的重大條款包括：

業 務

- **期限。**Fontem總協議為期三年，且自其後自動連續續期，其中一方提前至少六個月發出書面通知即可終止。
- **材料。**我們將確保製造所用的原材料及組件符合Fontem提出的規格及要求。
- **製造。**天長（深圳）及天長（惠州）須根據Fontem提出的規格及要求於彼等各自的基地投產，且未經Fontem事先書面同意，不得將任何製造工作分包予第三方。未經Fontem事先書面同意，我們不得對任何產品作出任何變更，包括材料、裝配程序之任何變動或任何偏離該等規格。
- **獨家權。**除非Fontem以書面方式明確同意外，我們不得製造及銷售任何Fontem全權酌情釐定之與根據Fontem總協議製造之產品類似或構成競爭之產品。
- **價格及付款。**產品的價格將於Fontem下達的訂單中訂明。Fontem將於接獲我們發出的發票後十日內以電匯形式付款。
- **訂單。**Fontem將按月下達訂單，且向我們提供不具約束力的六個月預測，以供我們進行資源規劃。我們同意於接獲訂單後六週內交付產品。
- **保險。**我們須向聲譽良好的保險公司投保產品責任險，保期涵蓋整個Fontem總協議期另加12個月。我們無須為超出最高賠償金10百萬美元的部分投保。有關我們按照Fontem的要求對產品責任險進行投保的詳情，請參閱「一 保險」。
- **終止。**訂約一方因另一方違反Fontem總協議條款及條件且未能於30日寬限期內作出補救而終止Fontem總協議。
- **保密。**我們須履行Fontem總協議項下的保密義務，且未經Fontem事先書面同意，不得公開披露Fontem總協議詳情及商業敏感資料。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，與LOEC訂立的前製造及供應協議以及Fontem總協議在所有重大方面獲完全遵守。各方於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無違反上述協議。

業 務

董事認為本集團對Fontem的依賴將不會對本集團[編纂]的適用性產生影響，且基於下列原因，本集團可減少對Fontem的依賴：

- (i) **業務模式及收入可持續性：**我們主要以OEM方式製造電子煙產品。我們的董事相信，在積累了經驗及專業知識後，我們電子煙產品的質量與我們競爭對手的產品相當。據弗若斯特沙利文報告，我們是「blu」的主要注塑組件供應商之一。我們的董事認為我們將不難物色到並吸引需要優質電子煙產品的新OEM客戶。
- (ii) **與Fontem的相互依賴關係：**我們的董事相信Fontem與我們已形成高效且互惠互補的工作關係。例如，除我們與Fontem的持續合作之外，我們正在與Fontem協商一項新的合作開發項目，據此我們將就新產品為Fontem提供開發、工程及／或設計服務。我們的董事相信此乃歸因於我們一貫致力於生產優質產品。日後我們擬降低對Fontem的依賴，但我們亦將努力維持與Fontem的互惠互補業務關係。
- (iii) **行業格局：**我們在中國的電子煙製造市場處於有利地位，而該等市場有望錄得強勁的增長。據弗若斯特沙利文報告，中國電子煙市場規模預計將從2017年的人民幣257億元增長至2021年的人民幣540億元，複合年增長率為20.3%。據弗若斯特沙利文報告，就2016年電子煙製造的收益而言，我們排名第六，佔中國總市場份額的1.2%。在我們的經營歷史上，董事認為我們在可靠性、優質產品及專業的客戶服務方面建立了良好的信譽，而且我們已就不同於我們為Fontem製造的電子煙產品而接納新客戶、探索新商機做了充分的準備。
- (iv) **可轉移技能：**我們的電子煙產品製造設備並非專為迎合Fontem而設。倘出現不大可能的情況而令我們無法自Fontem獲取新訂單，我們應能通過快速分配產為新客戶提供服務。董事認為，只要我們擁有充足產能，我們的現有製造與生產設施、僱員技能及生產技能可隨時轉移，以為其他潛在新客戶提供服務，並滿足彼等需求。

業 務

與供應商L的關係

按照Fontem的要求，我們須自Fontem指定或批准的供應商購買若干原材料或組件，如自指定的供應商（如供應商L（一間位於中國的電子產品製造商））購買PCBA。另一方面，Fontem要求供應商L通過我們的一體化注塑解決方案服務自我們購買其自行組裝所需的注塑組件。因此，我們與供應商L的買賣很大程度上取決於Fontem對我們產品以及供應商L產品的需求。與供應商L訂立的交易條款與我們和其他客戶訂立的交易條款類似，且我們向供應商L發出的銷售發票為標準發票，與向其他主要客戶發出的發票一致。自2017年5月起，我們亦自供應商L外獲Fontem批准的另一供應商處採購PCBA。

董事確認，於往績記錄期間：(i)我們與供應商L商議買賣條款乃在日常業務過程中根據正常商業條款按公平原則進行；(ii)我們與供應商L的買賣彼此之間並無相互聯繫或互為條件；及(iii)我們自供應商L購買的產品之後概無售予供應商L，反之亦然。

下表載列於所示期間供應商L應佔的銷售總額及購買總額：

	截至12月31日止年度			截至8月31日止八個月	
	2014年	2015年	2016年	2016年	2017年
				(未經審核)	
向供應商L出售					
收益 (千港元)	5,211	2,095	16,621	1,113	2,376
佔我們總收益的百分比(%)	0.9	0.5	3.0	0.3	0.7
自供應商L購買					
購買額 (千港元)	–	31	9,914	7,165	2,927
佔我們購買總額的 百分比(%)	–	0.1	3.5	3.9	1.7

我們對供應商L的銷售額增加了14.5百萬港元，由截至2015年12月31日止年度的2.1百萬港元增加至截至2016年12月31日止年度的16.6百萬港元，主要由於2016年供應商L對我們的透明霧化器及其他注塑組件等產品的需求增加。我們自供應商L的購買額增加了9.9百萬港元，由截至2015年12月31日止年度的31,000港元增加至2016年12月31日止年度的9.9百萬港元，主要由於2016年我們因開始為Fontem生產新電子煙產品而對其PCBA產品的需求增加。截至2017年8月31日止八個月，我們自供應商L的購買額減少，主要由於我們自2017年5月起自供應商L外另一家Fontem批准的供應商採購PCBA。

業 務

銷售及營銷

截至2017年8月31日，我們的銷售及營銷團隊共有24名僱員致力於一體化注塑解決方案銷售，另有3名僱員致力於電子煙產品銷售。我們的銷售及營銷僱員會按客戶分為專屬團隊，負責發展及支持我們與各主要客戶的關係。我們過往向若干銷售人員按其銷售額的特定比例支付佣金。我們一般會直接向我們的客戶推銷及出售我們的產品。於往績記錄期間，我們並無透過任何其他分銷渠道出售我們的產品。

下表載列往績記錄期間我們按地區分部劃分的收益。

	截至12月31日止年度						截至8月31日止八個月			
	2014年		2015年		2016年		2016年		2017年	
	估總數的 (千港元)	百分比	估總數的 (千港元)	百分比	估總數的 (千港元)	百分比	估總數的 (千港元)	百分比	估總數的 (千港元)	百分比
	(未經審核)									
美國	232,656	42.4	133,274	33.2	209,353	37.7	145,192	41.1	122,150	33.5
中國	216,442	39.4	180,278	44.9	173,785	31.3	117,793	33.3	107,541	29.5
英國	3,966	0.8	8,921	2.2	96,817	17.4	42,010	11.9	77,010	21.1
香港	87,405	15.9	68,813	17.2	65,836	11.9	41,494	11.7	53,381	14.7
其他	8,210	1.5	9,892	2.5	9,770	1.7	6,832	2.0	4,372	1.2
總計	<u>548,679</u>	<u>100.0</u>	<u>401,178</u>	<u>100.0</u>	<u>555,561</u>	<u>100.0</u>	<u>353,321</u>	<u>100.0</u>	<u>364,454</u>	<u>100.0</u>

我們的客戶基礎已實現多樣化。我們的市場推廣策略專注維持我們與主要客戶的關係，擴大彼等採購的產品類別及增加彼等向我們下達的訂單數量。我們亦不時參與展會及貿易展以推廣我們的品牌及產品。董事認為，我們的現有銷售及營銷力度足以維持與現有客戶的關係及吸引潛在客戶。因此，我們未曾且近期概無計劃進行任何重大營銷活動（如大規模投放廣告）。

定價

我們通常根據估計將予產生的成本加加成本率制定報價。我們通常經計及技術複雜程度、業務風險、市場競爭、客戶關係、與客戶開展業務的潛力及具體採購訂單的採購數量釐定增幅。於往績記錄期間，我們並無向客戶提供任何退款或折扣。我們的銷售合約一般以美元、人民幣或港元計值。憑藉我們的技術知識及服務質量，我們於往績記錄期間可協定一個相對穩定的加成本率。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度及截至2016年及2017年8月31日止八個月，我們的毛利率分別為25.7%、24.2%、23.1%、22.6%及22.7%。

業 務

信貸控制

我們向客戶提供的信貸期限各不相同。我們通常經計及客戶的可靠性、行業慣例、採購數量及與客戶的關係以及整體市況後釐定信貸期限。

就模具製作而言，我們通常要求客戶於下達採購訂單時支付總費用的40%作定金，而總費用的另外30%須於模具已製成及可進行初步測試及檢驗時支付。我們通常要求餘款須於模具通過檢測後及於最終交付模具前支付。就我們製造的注塑組件而言，我們一般於交付所定產品後向客戶開立全額發票。我們通常向客戶提供長達180日的信貸期。

就我們的電子煙產品製造業務而言，我們一般於交付所訂產品後向Fontem開立全額發票。我們於2017年3月之前並無向Fontem提供任何信貸期，隨後一般提供10日的信貸期。

季節性

過往，我們的銷量始終受季節性影響。我們於任何年度第一季度的銷售額通常會受春節影響，因為春節期間中國的工業活動與其他時間相比一般會有所減少。因此，於往績記錄期間，我們每年第一季度都比其他時間錄得更低收益。

質量控制

董事認為，我們的業績以及溢利取決於我們滿足客戶需求的能力及承諾。為追求卓越品質，我們已設立質量管理體系，包括100余名成員，專注於涵蓋產品質量以及可靠性所有方面的質量保證以及質量規劃。我們亦內部舉行月會審核、評估及檢查不同部門的表現，並物色提升機會。我們於生產工序的各個階段根據客戶的具體說明採用質量控制程序，符合ISO9001質量管理標準以確保我們產品質量的一致性及遵循內部生產基準以及客戶要求。此外，我們亦因產品質量獲得若干主要客戶如松下及Brother的獎勵。

業 務

就我們的一體化注塑解決方案而言，質量是否始終如一對於客戶至關重要。為監督我們的產品質量，我們的一體化注塑解決方案客戶通常會每年視察我們的製造工廠。在生產過程中，若干客戶會派其質量控制人員到製造場所現場與我們的工作人員一起工作。此外，為確保產品達到客戶要求，客戶代表會在產品交付前檢驗各批次成品。此外，Fontem（在2015年6月之前為LOEC）亦會定期檢驗我們的製造工廠。我們的質量管理體系自材料採購階段至完成階段於整個工作流程中進行，以確保我們的產品及服務滿足客戶要求的標準及規格：

- *綜合管理*：我們已建立全面的質量控制體系，包括目標、主要表現指標、內部質量控制政策以及實施措施，以供員工遵循。
- *訂單審查階段*：我們於接受客戶訂單前會從質量、交貨時間及價格等方面審查客戶的要求。
- *材料採購階段*：一般而言，我們僅自客戶指定的供應商或名列我們核准名單的供應商採購材料及組件。我們一般會考慮供應商的過往表現、行業認證信息及其是否有能力滿足客戶的要求。我們亦會定期檢查供應商的工廠。通常我們的質量控制人員會領導檢驗組對供應商的製造工序進行審核並檢驗其原材料、在製品及成品。我們亦會派駐質量控制人員前往供應商工廠，監督供應商表現。
- *製造前階段*：就注塑模具而言，最終的2D及3D設計圖須在模具製作之前經客戶批准，以確保我們已考慮所有客戶的規格要求。一般而言，為進行大規模生產，客戶會要求我們生產小批量樣品供其審批。
- *製造階段*：
 - *注塑模具*：我們所製作的每一個模具均會根據我們的質量保證協議予以檢查、檢驗及測試。我們的技術人員會根據客戶批准的設計及規格檢驗模芯、型腔鑲件及相關子部件。隨後，我們會將模具安裝在真實的模壓機上並模擬注塑環境（包括溫度、合模力、注塑壓力及生產週期），對模具進行驗證測試。

業 務

- 注塑組件：我們的質量保證團隊會根據客戶要求，在整個製造過程中頻繁及定期地進行隨機抽樣或全面檢驗。我們的檢驗參數包括外觀、結構、尺寸及可靠程度。
- 電子煙產品：與一體化注塑解決方案相似，Fontem會審批我們的2D及3D設計以及驗證測試。Fontem已建立一套內部標準，以監督我們成品的質量一致性，該標準包括詳細的產品規格、測試協議、檢驗標準及樣品保存以供追蹤。於整個製造過程中，我們的質量保證團隊會對我們的組件、在製品及成品定期進行功能、尺寸、重量、表面修整、貼標籤、標識、包裝及追溯性等方面的檢驗，以確保符合規定的標準及協議。
- 交貨前階段：交貨階段前，除所有的質量保證措施之外，我們亦於運送至倉庫前對產品進行最後質量檢驗。隨後，客戶派遣的質量控制人員會現場檢驗我們的成品。此程序同時適用於注塑組件及電子煙產品。
- 交貨後階段：我們的營銷團隊會與客戶保持緊密溝通，以更好地了解客戶要求並收集最新的市場質量資料。我們的質量保證團隊亦會研究客戶要求，以發現質量改進機會。

視乎我們的客戶要求，我們亦會向第三方測試中心寄發若干成品（如汽車注塑組件）進行質量檢查。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因有關我們工作及產品的重大質量問題接獲任何客戶投訴或賠償要求。

業 務

產品退回

與行業慣例一致，我們並未提供任何產品保修期。於往績記錄期間，產生銷售退回的情況通常為輕微瑕疵。就注塑模具而言，我們會派出一組團隊修改或修復有瑕疵的模具。倘有關瑕疵由分包商導致，我們通常要求有關分包商修改有關瑕疵。就注塑組件及電子煙產品而言，我們將為客戶生產新的批次，費用由我們承擔。於往績記錄期間，有關產品修改及再生產成本對我們的業務、經營業績及財務狀況並無產生重大不利影響。

自2017年3月以來，我們根據Fontem於Fontem總協議項下的要求與聲譽良好的國際保險公司就我們售予Fontem的電子煙產品所產生或與之有關的產品責任訂立產品責任險。產品責任險的最高責任額為10百萬美元。依據行業規範，我們不會就所製作的注塑模具及所製造的注塑組件保有產品責任險。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無任何重大客戶訴訟、索償、銷售退回、產品召回、改進或維修事件。我們截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度及截至2016年及2017年8月31日止八個月的銷售退回分別佔總銷售額的0.5%、0.3%、0.4%、0.2%及0.5%。

採購

根據客戶的要求，我們通常負責為製造採購材料及組件。我們的採購部門採購原材料及組件、邀請報價、進行價格評估及協商、承接材料及設備採購，並分配資源及滿足製造要求。我們亦運用我們的ERP系統管理原材料及控制成本。ERP系統能夠令我們進行大批採購，以實現成本節約，以及協調於不同地點分配我們的現有資源，以實現資源利用最大化。

根據與我們客戶的合約，部分客戶要求我們自指定供應商採購若干原材料或組件。舉例而言，Fontem要求我們自指定供應商採購PCBA及電子煙油瓶；而我們的客戶Brother通常要求我們自一家享負盛名的日本塑膠樹脂供應商採購塑膠樹脂。然而，採購的商業條款（包括價格及付款）將由指定供應商及我們協商。除非客戶要求我們委聘彼等指定的供應商，否則我們基於彼等的過往表現及滿足特定要求的能力自核准供應商名單內挑選供應商。僅名單上的供應商會被邀請提交報價。一般而言，我們就同

業 務

一材料有一名以上供應商候選人。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未於材料採購過程中遭遇任何困難。因此，董事認為，我們並未過度依賴任何一名供應商，且我們能夠委聘替代供應商（如必要）。

倘要求，客戶將於下單前批准建議材料連同實際樣本。一般而言，與我們有長期關係的供應商按月同我們結清餘額。有時，我們於新供應商交付我們所訂購的原材料及組件前向彼等全額付款。我們通常通過電匯的方式向我們的供應商付款。我們的採購主要以美元及人民幣計值。我們與供應商保持良好的工作關係且除非遭遇不可預見的情況，否則並無預見未來於採購材料的任何困難。

我們與之建立長期關係的主要客戶向我們定期提供彼等需求的週期性預測，從而能夠令我們更好地估計我們的原材料需求。我們一般根據彼等的定期預測採購所需的原材料。對於新客戶，我們僅於確認彼等的採購訂單後採購原材料及組件。因此，我們認為我們能夠將原材料存貨維持在可控水平。

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

我們會定期審閱及調整我們給客戶報價所採用的標準成本，從而反映原材料及組件成本的大幅波動。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的主要原材料及組件價格並無出現任何重大波動。

業 務

供應商

截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至2016年及2017年8月31日止八個月，向我們五大供應商的採購額分別佔總採購額的50.8%、51.5%、44.0%、45.0%及48.8%，向最大供應商的採購額分別佔總採購額的17.4%、20.3%、18.3%、19.3%及18.5%。

往績記錄期間，概無董事、彼等各自的聯繫人或據董事所知擁有本公司已發行股份5%以上的股東於我們的五大供應商擁有任何權益。往績記錄期間，五大供應商與本集團概無任何關連。

下表載列往績記錄期間我們五大供應商的詳情。

截至2014年12月31日止年度

供應商	背景	提供材料／組件	年度 採購額 (千港元)	佔 總採購額 的百分比	截至最後 實際可行日期 與本集團建立 關係的年期
供應商A	日本注塑材料分銷商的 香港附屬公司	注塑材料	42,748	17.4%	7年
供應商B	中國電子產品製造商	電子煙產品電池	34,181	13.9%	4年
供應商C	中國電子產品製造商	電子煙產品電池	24,451	9.9%	2年
供應商D	中國電子產品製造商	電子煙產品的電子材料	13,543	5.5%	3年
供應商E	中國注塑及其他新材料製造商	注塑材料	10,179	4.1%	9年

業 務

截至2015年12月31日止年度

供應商	背景	提供材料／組件	年度 採購額	佔 總採購額 的百分比	截至最後
					實際可行日期 與本集團建立 關係的年期
			(千港元)		
供應商B	中國電子產品製造商	電子煙產品電池	36,819	20.3%	4年
供應商A	日本注塑材料分銷商的 香港附屬公司	注塑材料	33,146	18.3%	7年
供應商F	中國電子產品製造商	電子煙產品的電子材料	8,290	4.6%	2年
供應商G	香港印刷服務供應商	印刷材料	7,806	4.3%	2年
供應商H	日本注塑材料分銷商的 香港附屬公司	注塑材料	7,223	4.0%	8年

截至2016年12月31日止年度

供應商	背景	提供材料／組件	年度 採購額	佔 總採購額 的百分比	截至最後
					實際可行日期 與本集團建立 關係的年期
			(千港元)		
供應商B	中國電子產品製造商	電子煙產品電池	51,389	18.3%	4年
供應商A	日本注塑材料分銷商的 香港附屬公司	注塑材料	28,893	10.3%	7年

業 務

供應商	背景	提供材料／組件	年度 採購額	截至最後	
				佔 總採購額 的百分比	實際可行日期 與本集團建立 關係的年期
(千港元)					
供應商I	中國電子產品製造商	電子煙產品的電子材料	17,439	6.2%	3年
供應商G	香港印刷服務供應商	印刷材料	13,636	4.9%	2年
供應商E	中國注塑及其他新材料製造商	注塑材料	12,408	4.4%	9年

截至2016年8月31日止八個月

供應商	背景	提供材料／組件	年度 採購額	截至最後	
				佔 總採購額 的百分比	實際可行日期 與本集團建立 關係的年期
(千港元)					
供應商B	中國電子產品製造商	電子煙產品電池	35,190	19.3%	4年
供應商A	日本注塑材料分銷商的 香港附屬公司	注塑材料	19,522	10.7%	7年
供應商I	中國電子產品製造商	電子煙產品的電子材料	11,147	6.1%	3年
供應商G	香港印刷服務供應商	印刷材料	9,136	5.0%	2年
供應商L	中國電子產品製造商	PCBA	7,165	3.9%	2年

業 務

截至2017年8月31日止八個月

供應商	背景	提供材料／組件	年度 採購額	佔 總採購額 的百分比	截至最後
					實際可行日期 與本集團建立 關係的年期
			(千港元)		
供應商B	中國電子產品製造商	電子煙產品電池	31,068	18.5%	4年
供應商A	日本注塑材料分銷商的 香港附屬公司	注塑材料	20,713	12.4%	7年
供應商E	中國注塑及其他新材料製造商	注塑材料	14,723	8.8%	9年
供應商H	日本注塑材料分銷商的 香港附屬公司	注塑材料	7,925	4.7%	8年
供應商I	中國電子產品製造商	電子煙產品的電子材料	7,284	4.3%	3年

一體化注塑解決方案的原材料及組件

我們的注塑模具製造的主要原材料及組件包括模具底座及鋼。於往績記錄期間，我們主要從瑞典、德國及中國的製造商採購注塑模具製造所用的主要原材料及組件。我們的注塑組件製造的主要原材料包括塑膠樹脂。於往績記錄期間，我們主要從台灣、日本、泰國、美國及中國採購注塑組件製造商所用的主要原材料。

電子煙產品製造的原材料及組件

我們電子煙產品製造的主要原材料及組件包括塑膠樹脂、電子煙油、PCBA及鋼。於往績記錄期間，我們主要從美國、香港、日本及中國採購電子煙產品製造所用的主要原材料及組件。

業 務

敏感度分析

下表載列原材料成本敏感度分析。

	增加／ 減少5% (千港元)	增加／ 減少10% (千港元)	增加／ 減少15% (千港元)
對毛利的影響			
截至2014年12月31日止年度	± 12,900	± 25,800	± 38,701
截至2015年12月31日止年度	± 8,348	± 16,696	± 25,044
截至2016年12月31日止年度	± 13,042	± 26,085	± 39,128
截至2016年8月31日止八個月	± 7,921	± 15,841	± 23,762
截至2017年8月31日止八個月	± 9,033	± 18,067	± 27,101

分包

根據模具的複雜程度以及我們的產能，我們有時或會將技術稍簡單的模具的製作分包予我們的分包商。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至2016年及2017年8月31日止八個月，我們的分包費用分別為3.2百萬港元、11.0百萬港元、18.6百萬港元、15.2百萬港元以及2.5百萬港元。

我們與分包商的安排

我們並無與分包商訂立長期合約。相反，我們與分包商維持長期的工作關係。我們通常於委任分包商時下達採購訂單。採購訂單所載的條款一般包括有關分包工作、交付時間、分包成本的條款及付款條款。由於我們的主要業務亦包括模具製作，我們熟悉製作成本以及市場價格。因此，我們可與分包商進行磋商，並將分包成本儘力控制在合理水平。

我們一般以分期付款的方式向分包商付款，並於下達訂單時支付最多總分包費用的50%作為按金。

我們與分包商的關係

我們根據多項參數挑選分包商，包括產品的技術要求、過往的合作經歷以及對其過往業績的評估。截至最後實際可行日期，我們有十名分包商，平均與我們建立逾四年的工作關係。與分包商的長期關係使我們多年來能全面評估分包商，以從長遠的角度更好控制產品質量和計劃。於往績記錄期間，我們在尋找合適的分包商時並未遭遇任何困難，且董事預測，如有必要，我們在尋找替代分包商時不會遭遇任何困難。

業 務

除非客戶要求我們聘用其指定的分包商，否則我們將自經核准的分包商名單中挑選分包商。

除神速精密（惠州）外，我們分包商為獨立第三方。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至2016年及2017年8月31日止八個月，付予神速精密（惠州）的分包費用分別為零、7.3百萬港元、13.9百萬港元、13.1百萬港元及1.3百萬港元。我們的分包商並非我們的僱員，亦非代理人，且我們並非分包商與其僱員訂立的僱傭安排的訂約方。

分包質量控制

我們通常要求分包商於產品送達後修改其產品中的所有缺陷。為掌控分包商的產品進度以及質量，我們一般聘用與我們合作多年的分包商。我們的質量控制人員對委任分包商的工作進度進行定期檢查。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的分包商並無出現任何延遲，且我們並無自客戶收到任何有關就分包商不符合標準的產品的重大索賠或投訴。

存貨控制

我們的存貨主要包括原材料、在製品及成品。就注塑模具製作而言，由於大多數成品在項目完成後進行內部注塑模具生產或直接運送至我們的客戶，因此我們的倉庫中僅保留少量的成品。就注塑模具及電子煙產品製造而言，我們的成品在交付（通常在生產完成後14日內進行）前均存放於倉庫中。

截至2014年、2015年及2016年12月31日以及截至2017年8月31日，我們的存貨周轉天數分別為約27日、43日、47日及51日。請參閱「財務資料－財務狀況分析－存貨」。

研發



我們在注塑模具製作、注塑組件製造與電子煙產品製造方面積累了技術知識。截至2017年8月31日，我們有一支由11名成員組成的研發團隊，專注於注塑模具製作與注塑組件製造的技術改進。我們亦有一支由六名成員組成的研發團隊，專注於電子煙產品製造技術創新及創新電子產品開發。我們研發團隊一半以上的成員擁有大學及以上

業 務

學歷。我們的研發成本主要包括研發人員成本及研發設備開支，截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至2016年及2017年8月31日止八個月分別為1.4百萬港元、1.2百萬港元、2.4百萬港元、1.4百萬港元及2.0百萬港元。

我們的研發團隊與客戶密切合作，並為其產品設計提供技術建議及解決方案。此外，我們的研發團隊致力於開發新產品。例如，我們已聯合酷飛發展有限公司成功開發出Surfwheel自平衡電動獨輪滑板。我們預期將於2018年第二季度開始大規模生產。我們的研發團隊將持續研究、開發以及商業化技術創新，並將技術創新應用於我們的產品，並不斷進行技術改進，以滿足客戶的要求，並且更好地降低成本，同時開發新產品或材料。我們正在開發更多利用新型PET的解決方案，我們亦計劃利用我們的注塑生產線與符合ISO14644的10,000級無塵室獲取製造一次性塑膠醫用耗材的相關證書。

知識產權

我們以「天長」及「新利達」為品牌，在香港及中國開展業務。截至最後實際可行日期，我們在香港有兩個商標，且在中國已申請三個對我們的業務而言尤其重要的商標，包括我們的品牌及。請參閱本文件「附錄六－法定及一般資料」。我們的業務或盈利能力並不依賴於任何專利或許可證或其他知識產權。

我們亦依靠商業機密與員工保密協議來共同維護我們的知識產權。我們的研發人員已簽署協議，將彼等受僱於本公司期間所取得的全部發明、設計及技術轉讓給我們。

截至最後實際可行日期，我們並無涉及，亦不知悉任何侵犯知識產權或任何重大違法行為的訴訟或法律程序。

業 務

競爭

一體化注塑解決方案

中國的注塑模具製作及注塑鑄模行業高度分散。根據弗若斯特沙利文報告，2016年約有20,000名市場參與者主要從事該行業。根據弗若斯特沙利文報告，以2016年注塑模具製作及注塑組件製造所產生的收益計，我們於中國的注塑模具製作及注塑鑄模市場擁有0.1%的市場份額，而前五大行業參與者佔中國4.4%的市場份額。因此，我們需要與中國其他一站式注塑解決方案服務供應商以及從事注塑模具製作或注塑組件製造的中國公司進行競爭。

我們認為，中國注塑模具製作及注塑鑄模行業的主要進入壁壘包括高資本投資、技術知識及專業知識以及產品效率和服務水平。請參閱「行業概覽－中國注塑模具製作與注塑組件製造市場的競爭格局」。

電子煙產品製造

中國的電子煙行業較為分散且競爭激烈。根據弗若斯特沙利文報告，2017年6月中國約有1,000家電子煙製造商。根據弗若斯特沙利文報告，以2016年電子煙製造產生的收益計，我們名列第六位，佔中國整體市場份額的1.2%，而其他前九大市場參與者則佔中國整體市場份額的15.7%。因此，我們需要與中國其他聲譽卓著的電子煙製造商進行競爭。

我們認為，中國電子煙製造行業的主要進入壁壘包括獲得原材料、與客戶的長期關係及遵守變化的監管標準。請參閱「行業概覽－中國電子煙製造市場的競爭格局」。

重大的牌照、許可及批准

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除「一環境與安全監管合規－環境」所述天長（深圳）未能取得排污許可證及環保設施驗收外，我們已就在中國營運取得所有重大的必要的牌照、許可以及批准。

業 務

獎項、認證及資格

於往績記錄期間，我們獲得若干獎項與認證。下表載列我們從獨立實體獲得的若干獎項與認證。

實體	獎項／證書	授出人	年份
天長(深圳)	前100名納稅人	深圳市光明新區管委會	2015年
天長(惠州)	ISO9001:2015	TÜV Rheinland (Guangdong) Ltd.	2017年(於2020年9月屆滿)
新利達(惠州)	ISO9001:2015	TÜV Rheinland (Guangdong) Ltd.	2017年(於2020年9月屆滿)
新利達(深圳)	ISO14001:2004 + Cor. 1:2009	TÜV Rheinland Cert GmbH	2015年(於2018年9月屆滿)
天長(深圳)	ISO14001:2004 + Cor. 1:2009	TÜV Rheinland Cert GmbH	2015年(於2018年9月屆滿)
天長(深圳)	BV認證(SA8000:2008)	Social Accountability Accreditation Services	2015年(於2018年7月屆滿)
天長(惠州)	BV認證(SA8000:2014)	Social Accountability Accreditation Services	2017年(於2020年6月屆滿)
天長實業／天長(惠州)	HACCP(危害分析與關鍵控制點)管理體系	國際認可認證有限公司	2016年(於2019年12月屆滿)

下表載列客戶向我們授出的若干獎項。

實體	獎項／證書	授出人	年份
天長實業	貢獻獎	Brother	2013年
天長(深圳)	質量改善進步獎	廣州松下空調有限公司	2015年

業 務

物業

我們的自有物業

截至最後實際可行日期，我們在中國廣東省惠州擁有總建築面積約162,830.4平方米的兩幅土地與總建築面積約125,751.0平方米的14棟建築物（即我們的惠州新址一期）。我們擁有的物業主要由天長（惠州）及新利達（惠州）用作製造場所、倉庫、辦公室、宿舍及配套設施。請參閱「— 生產設施及產能 — 生產設施」。

下表載列我們自有物業的詳情。

自有物業	地盤面積 (平方米)	建築面積 (平方米)	註冊擁有人
中國廣東省惠州仲愷高新區 東江高新科技產業園興業 東路2號	66,831.9	33,857.87	新利達（惠州）
中國廣東省惠州仲愷高新區 東江高新科技產業園興德 東路2號	95,998.5	91,893.09	天長（惠州）

截至最後實際可行日期，上文提及的兩塊土地的土地使用權及我們的自有物業的建築面積約為125,751.0平方米，已按信貸協議予以抵押。

此外，我們已於2016年12月開始惠州新址二期的建設，總規劃建築面積為31,853.0平方米，預期將於2018年2月前竣工。我們預期將於2018年上半年完成新址二期的租賃物業裝修。

我們的租賃物業

截至最後實際可行日期，我們亦在中國深圳租賃四處物業，總建築面積約為41,648平方米，並在香港租賃一處可銷售面積約1,776平方英尺的物業。

業 務

我們在中國深圳的租賃物業主要由天長（深圳）及新利達（深圳）用作生產。請參閱「－生產設施及產能－生產設施」。至最後實際可行日期，我們運營中的几乎全部製造設備已遷至惠州新址。因此，我們僅在深圳的製造廠址製造少量產品。我們在深圳的租賃物業的租賃協議將於2019年屆滿。我們的管理層已與業主就於2018年2月終止該租賃協議達成協議，並將我們在深圳的所有餘下設備搬遷至我們於惠州的新場所。根據我們與業主訂立的終止租賃協議，倘我們提前終止董事認為對我們業務及經營業績並非重要的租賃協議，我們須向業主支付總計約人民幣1.2百萬元的提前終止費用。

我們在香港的租賃物業主要用作我們的辦公室。我們在香港租賃作為辦公室的物業可能違反有關用途許可證，有關許可證規定該等物業僅可用於工業目的。請參閱「－監管合規及法律訴訟－監管合規」。

我們亦已將惠州的部分製造廠房（總建築面積為3,592平方米）出租予本公司的關聯方神速精密（惠州），租期為兩年。

截至最後實際可行日期，我們並無遭遇因任何租賃物業的租賃權益中的任何缺陷而引起的或與之有關的任何重大索償。

僱員

截至2017年8月31日，我們僱用1,597名僱員，其中1,526名為全職帶薪僱員。截至2017年8月31日，按職能分類的全職帶薪僱員人數如下。

職能	截至2017年 8月31日的 僱員人數	佔總數的 百分比(%)
製造	1,074	70.4
工程／設計	34	2.2
行政	121	7.9
銷售及營銷	27	1.8
研發	17	1.1
質量控制	117	7.7
財務及會計	39	2.6
其他	97	6.3
總計	<u>1,526</u>	<u>100.0</u>

業 務

下表載列按地區分類的截至2017年8月31日的全職僱員人數。

地點	截至2017年 8月31日的 僱員人數	佔總數的 百分比(%)
中國	1,508	98.8
香港	18	1.2
總計	<u>1,526</u>	<u>100.0</u>

我們認為，我們與僱員保持良好的關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大的工業行動、停工或勞資糾紛。

我們認為招聘、培訓及挽留技術熟練員工是我們業務的重要組成部分。我們為僱員提供培訓計劃，旨在培養僱員具備滿足我們企業目標和客戶需求而所需的技能，我們亦滿足若干培訓規定，如授權的客戶或監管規定以及合同義務。我們的中國全職帶薪僱員亦根據中國法律參加強制性社會保障基金，為養老保險、醫療保險、失業保險及住房公積金供款。過去，我們曾未能繳足若干社會保險及住房公積金供款。請參閱「一 監管合規及法律訴訟 — 監管合規 — 不合規事宜」。我們在香港的全職帶薪僱員按香港法律參與強積金計劃。

勞務派遣安排

我們的業務營運主要依賴自有人員。我們亦委聘勞務派遣供應商提供安全、清潔、運輸及食堂服務等輔助工作。於往績記錄期間，我們委聘一名勞務派遣供應商。

勞務派遣協議的主要條款

我們的中國營運附屬公司天長（惠州）與勞務派遣供應商訂立勞務派遣協議。下文載列我們與中國勞務派遣供應商訂立協議的若干主要條款。

- 期限。勞務派遣協議通常為期一年至三年。

業 務

- **工作範圍。**勞務派遣供應商將根據我們的要求派遣人員。於往績記錄期間，派遣人員主要被委派進行安全、清潔、運輸及食堂服務等輔助工作。
- **勞務派遣費。**勞務派遣協議訂明，根據派遣人員的數目，每月應向每名派遣人員支付介乎人民幣80元至人民幣110元不等的勞務派遣費。
- **結算。**每月一次性向勞務派遣供應商支付派遣人員薪酬及勞務派遣服務費。付款方式可以是支票支付或電匯。勞務派遣供應商有義務為派遣人員作出相關社會保險供款，並就未能及時作出全額付款負責。
- **工作場所安全責任。**我們負責向派遣人員提供安全技術培訓及必要的防護裝備。
- **終止。**任何一方可因另一方違反該等協議的條款及條件而終止勞務派遣協議。

截至2014年、2015年及2016年12月31日，我們並無派遣任何人員。截至2017年8月31日，派遣人員佔我們全部人手的約4.4%。於往績記錄期間，我們並不知悉因挽留派遣人員而產生任何重大勞資糾紛。

據中國法律顧問告知，我們的勞務派遣供應商合資格根據相關中國法律及法規提供勞務派遣服務。

保險

我們投保的保險符合行業慣例，包括但不限於財產損失險。該等保單涵蓋生產設備與存貨方面的火災、地震及其他自然災害造成的損失。我們相信，我們的保險足以涵蓋不可預見的意外損失，符合行業慣例。自開始運營以來，我們並無根據我們的保單提出任何重大索償，我們亦無經歷任何重大的業務中斷。

由於中國法律並無規定，因此我們過往未投保產品責任險，我們認為此舉符合行業慣例。自2017年3月開始，我們根據Fontem總協議項下Fontem的要求就因我們售予Fontem的電子煙產品產生的或與其有關的產品責任於一家聲譽良好的國際保險公司投

業 務

保產品責任險。產品責任險下的責任上限為10百萬美元。於往績記錄期間，我們並無就產品責任險保單招致任何成本，而且，我們已於2017年6月就我們的電子煙產品支付產品責任保險費，保險期限為2017年4月至2018年4月，我們的董事認為有關金額並不重大。根據行業慣例，我們並無就注塑模具以及注塑組件投保產品責任險。

於往績記錄期間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。

稅收

於往績記錄期間，我們於中國及香港並無享有任何優惠稅收待遇或稅收抵免。下表載列往績記錄期間本集團按地區劃分的實際稅率。

	截至12月31日止年度			截至8月31日止八個月	
	2014年	2015年	2016年	2016年	2017年
			(%)		
			(未經審核)		
中國附屬公司	26.2	27.5	27.2	26.6	25.8
香港附屬公司	20.9	20.6	19.4	19.7	— ⁽¹⁾
合併	25.1	25.0	24.8	24.0	66.6

附註：

- (1) 我們的香港附屬公司於截至2017年8月31日止八個月錄得除稅前虧損，乃主要由我們的香港附屬公司所產生的[編纂]所致。香港附屬公司於加回[編纂]及其他不可扣稅開支後呈報了應課稅溢利。

請參閱「財務資料－節選收益表項目說明－所得稅開支」。

轉讓定價安排

於往績記錄期間，我們主要在中國及香港進行營運且與不同國家的客戶及供應商進行交易。於往績記錄期間，我們主要透過中國附屬公司或香港附屬公司開展銷售活動，而所有成品均透過中國附屬公司製造。於往績記錄期間，我們已委聘羅申美稅務諮詢有限公司（「羅申美」）檢討我們的轉移定價安排，以評估我們對適用轉讓定價指引的合規情況及對我們的潛在稅務涵義。

業 務

羅申美已進行轉讓定價研究，以評估我們香港附屬公司與中國附屬公司於往績記錄期間所進行的關聯方交易是否遵循公平原則。羅申美運用交易淨利潤法，並選擇營業利潤率（即毛利減行政開支及銷售開支再除以收入）作為適用的利潤水平指標。利潤水平指標乃經考慮所涉公司的職能及風險後而選用。

羅申美認為，天長深圳（6.34%）及天長惠州（5.09%）於往績記錄期間的營業利潤率加權平均值可與所選定的於新加坡、印度、中國及美國製造及買賣電子煙、模具及注塑組件的七家可資比較公司所得的營業利潤率（介乎2.84%至7.00%之間）相比，因而推定天長深圳及天長惠州於往績記錄期間所進行的以上本集團內公司間交易乃按公平基準進行，且在中國轉移定價方面並無違反公平原則。

羅申美亦認為，新利達深圳（4.27%）及新利達惠州（5.42%）於往績記錄期間的營業利潤率加權平均值可與所選定的於新加坡、印度及馬來西亞製造及買賣模具及注塑組件的六家可資比較公司的營業利潤率（介乎3.36%至7.33%之間）相比，因而推定新利達深圳及新利達惠州於往績記錄期間所進行的以上本集團內公司間交易乃按公平基準進行，且在中國轉讓定價方面並無違反公平原則。

董事認為，於往績記錄期間，本集團內部轉讓價格基礎並無改變。經考慮(i)載於本文件「監管概覽」項下相關章節所載關於稅收的相關法律法規；(ii)我們的中國附屬公司於往績記錄期間的營業利潤率位於可資比較公司所確立的合理區間內；及(iii)於往績記錄期間，本集團並無因我們的轉讓定價安排而受到相關稅務機關的任何調查或行政行動，董事確認，於整個往績記錄期間，我們的轉讓定價安排符合所有適用的中國轉讓定價規則。而且，羅申美亦確認，轉讓定價受相關稅務機關質疑的風險甚微。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，於中國及香港概無有關轉讓定價之未償還稅項負債而須與相關稅務機關結算。

業 務

環境與安全監管合規

環境

我們須遵守中國國家、省、市政府頒佈的各類環境保護法律法規。

我們在製造過程的各個階段產生及排放大氣污染物、廢水及其他工業廢物。我們已與專業第三方訂立合約安排對廢水及其他工業廢物進行處理及處置。此外，我們亦於惠州安裝廢氣處理設備，以便在排放廢氣前吸收有害的空氣污染物並淨化空氣。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至2016年及2017年8月31日止八個月，我們的適用環境保護法律法規的合規成本分別為0.1百萬港元、0.4百萬港元、0.9百萬港元、0.6百萬港元及0.7百萬港元。

我們須接受中國有關政府部門的定期檢查。我們在中國深圳的業務根據ISO 14001國際標準建立了環境保護體系。新利達（深圳）與天長（深圳）於2015年獲得TÜV Rheinland Cert GmbH頒發的ISO14001 + Cor. 1：2009認證。天長（惠州）於2016年獲得TÜV Rheinland Cert GmbH頒發的ISO14001 + Cor. 1：2009認證及國際認可認證有限公司頒發的HACCP（危害分析與關鍵控制點）管理體系認證。我們的惠州新址亦已於2017年6月被授予必維國際檢驗集團的SA8000:2014證書。過往，天長（深圳）並未申請驗收環保設施且未獲得排污許可證。然而，相關政府機關確認，我們因未申請驗收環保設施且未獲得排污許可證而遭受行政處罰的可能性相對較低。

天長（惠州）已就其電子煙製造項目向當地環保行政機關提交環境影響報告，並已於2017年3月取得回覆。根據當地環保行政機關作出的回覆，天長（惠州）獲准建設電子煙製造設施，但必須於建設竣工後向相關機關申請進行環保設施驗收。我們已於2017年4月完成電子煙製造設施的建設，並已於2017年5月提交環保設施驗收申請。我們已於2017年4月開始電子煙產品試生產。根據《國務院關於第一批取消62項中央指定地方實施行政審批事項的決定》以及《環境保護部關於環境保護主管部門不再進行建設

業 務

專案試生產審批的公告》，環保行政機關已自2016年4月8日起停止就建設項目試生產簽發行政批准。因此，我們無須就電子煙產品的試生產取得任何行政批准。我們於2017年8月收到當地環保行政機關簽發的環保設施驗收憑證。

於往績記錄期間，我們並無涉及違反任何適用的環境保護法律法規方面的重大違規事宜。

安全

我們須遵守有關勞動、安全及工作事件的各類法律法規。我們在業務中建立了工作安全管理體系。我們不時向員工提供工作安全培訓。此外，我們有工作安全監察人員檢查我們的生產線，確保符合相關的工作安全規定。

於往績記錄期間，我們在所有重大方面均已遵守相關的工作安全監管規定，並無任何對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響的事件或投訴。

監管合規及法律訴訟

監管合規

不合規事宜

以下載列往績記錄期間有關中國以及香港法律法規的重大不合規事宜。

不合規事件	不合規原因	法律後果包括潛在的最高罰款以及其他金融負債	補救措施
1. 天長（惠州）及新利達（惠州）均未能在土地出讓協議規定的開始及完成時間前開始及完成位於惠州的兩幅土地上的物業建築作業。	延期乃由相關政府機構逾期交付有關兩幅土地及建築作業供電不足造成。	根據《中華人民共和國土地管理法》的規定，天長（惠州）及新利達（惠州）須根據土地出讓協議所載條款及條件使用國有土地。	經我們的中國法律顧問告知，根據相關政府機關的確認，我們因未能在土地出讓協議規定的時間內開始及完成建設工程而遭受土地出讓費1%的罰款的可能性較低。

業 務

不合規事件	不合規原因	法律後果包括潛在的最高罰款以及其他金融負債	補救措施
		根據土地出讓協議，倘天長（惠州）及新利達（惠州）未能在土地出讓協議規定的時間前開始或完成物業建造，彼等每天須支付土地出讓費用總額1‰的罰款。	於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無招致相關政府機構做出的任何行政處罰。此外，經相關政府機構確認，由於相關政府機關逾期交付兩幅土地及建築作業供電不足，天長（惠州）及新利達（惠州）均不會因違反土地出讓協議而招致任何行政處罰、違約金或其他合約責任，且天長（惠州）及新利達（惠州）獲准按計劃進行未完物業建造，毋須承擔任何行政後果。 基於此，我們打算按計劃繼續建築作業。

業 務

不合規事件	不合規原因	法律後果包括潛在的最高罰款以及其他金融負債	補救措施
2. 於往績記錄期間，我們的中國附屬公司未為其僱員繳足社會保險。	若干僱員來自鄉村地區，且該等工作人員按其村落所在地登記居住地。相關地方政府機構針對異地遷移的進城務工人員設有不同的社會保障保險供款計劃方式。因此，進城務工人員很難將其社會保障登記轉移至其他地區並繼續其社會保障供款，在此情況下，該等僱員無意參與社會保障系統。	根據相關中國法律法規，社會保障局可以要求我們的中國附屬公司於規定時間內支付未繳足社會保險供款並自到期日就每天逾期付款按0.05%支付罰款。倘中國附屬公司未能在規定期限內支付，將招致未付款項一至三倍的罰金。	<p>於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未收到相關政府機關有關我們的中國附屬公司須糾正不合規事件或我們的中國附屬公司遭受行政處罰的任何通知。</p> <p>經深圳當地社會保障行政機關確認，於往績記錄期間，天長（深圳）及新利達（深圳）並未就社會保障供款而遭受任何罰款。此外，經惠州當地社會保障行政機關確認，自天長（惠州）及新利達（惠州）開始向當地社會保障行政機關繳付社會保障供款以來直至2017年6月，彼等並未就社會保障供款而遭受任何罰款。</p> <p>我們的中國附屬公司已自2017年7月起開始根據相關法律及法規逐步為其僱員繳納社會保險。</p> <p>截至2017年8月31日，我們已就未繳足的社會保險供款計提撥備約5.2百萬港元。董事確認相關撥備金額屬充分。</p> <p>為向本集團提供額外的保護，根據彌償保證契據，陳先生承諾就未繳納社會保險供款超出上述撥備的部分向本集團作出全面彌償。</p>

業 務

不合規事件	不合規原因	法律後果包括潛在的最高罰款以及其他金融負債	補救措施
3. 於往績記錄期間，我們的中國附屬公司已向有關住房公積金機關注冊登記但未為其僱員繳足住房公積金。	若干僱員來自鄉村地區，且該等工作人員按其村落所在地登記居住地。相關地方政府機構針對異地遷移的進城務工人員設有不同的社會保障保險供款計劃方式。因此，進城務工人員很難將其社會保障登記轉移至其他地區並繼續其社會保障供款，在此情況下，該等僱員無意參與社會保障系統。	根據相關中國法律法規，相關政府機關可以要求我們的中國附屬公司於規定時間內支付未繳足住房公積金。倘其並未於明確時限內支付未繳足住房公積金，則相關政府機關可向法院申請強制執行。	<p>於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未收到相關政府機關有關我們的中國附屬公司須糾正不合規事件的任何通知。</p> <p>經深圳當地住房公積金行政機關確認，於往績記錄期間，天長（深圳）及新利達（深圳）並未就住房公積金供款而遭受任何罰款。此外，經惠州當地住房公積金行政機關確認，自天長（惠州）及新利達（惠州）開通住房公積金賬戶以來直至2017年6月，彼等並未就住房公積金供款而遭受任何罰款。</p> <p>我們的中國附屬公司已自2017年7月起開始根據相關法律及法規逐步為其僱員繳納住房公積金。</p> <p>截至2017年8月31日，我們已就未繳足的住房公積金供款計提撥備約1.1百萬港元。董事確認相關撥備金額屬充分。</p> <p>為向本集團提供額外的保護，根據彌償保證契據，陳先生承諾就相關機關因不合規事件（若有）而執行的強制措施引致的所有相關負債、成本及開支及未繳納住房公積金供款超出上述撥備的部分向本集團作出全面彌償。</p>

業 務

不合規事件	不合規原因	法律後果包括潛在的最高罰款以及其他金融負債	補救措施
4. 我們正將香港觀塘開源道55號開聯工業中心B座13樓6室的工場（「香港租賃物業」）用作辦事處（「實際用途」）。各有關的(i)政府租賃以及(ii)公契內規定獲許用途僅為工業用途。因此，實際用途並不符合政府租賃以及公契內規定的獲許用途。	由於我們的無意疏忽。	違反有關政府租賃內所訂的香港租賃物業的獲許用途的後果為政府機關有權收回香港租賃物業，並申請索賠。 違反有關公契內所訂的香港租賃物業的獲許用途的後果為該樓宇（包括香港租賃物業）的業主立案法團或管理人負責通過向天長實業提出訴訟以（其中包括）尋求法院禁令強制執行公契的條款，禁止違反公契條款的實際用途。	於往績記錄期間以及直至最後實際可行日期，(i)我們並無自政府機關接收到任何其將行使權利收回香港租賃物業的通知；(ii)我們並未因未能遵守《建築物條例》(香港法例第123章)第25(1)條而被政府機關處罰；(iii)我們並未自該樓宇（包括香港租賃物業）的業主立案法團或管理人接收到禁止實際用途的任何通知；以及(iv)我們並未自香港租賃物業的業主接收到其將行使權利終止租賃協議並收回香港租賃物業的任何通知。

業 務

不合規事件	不合規原因	法律後果包括潛在的最高罰款以及其他金融負債	補救措施
		<p>違反有關佔用許可所訂的香港租賃物業的獲許用途的後果為天長實業可被處以最高100,000港元的罰款，且天長實業的董事就違反《建築物條例》(香港法例第123章)第25(1)條可被處以最高100,000港元的罰款以及最長兩年監禁。</p> <p>違反有關租賃協議所訂的香港租賃物業的獲許用途的後果為香港租賃物業的業主有權收回香港租賃物業，且租賃協議可被絕對釐定。</p> <p>由於(i)由於我們未能遵守《建築物條例》(香港法例第123章)第25(1)條而被處以最高罰款及／或最長監禁的可能性不大。本集團並無就不合規事宜的潛在處罰以及罰款於財務報表作出撥備。</p>	<p>基於上述基準，我們計劃繼續將香港租賃物業用作實際用途，直至租賃協議於2019年2月28日屆滿。期後，我們計劃將我們的辦事處搬遷至另一場所。倘我們(i)自政府機關接收到其將行使權利收回香港租賃物業的通知；(ii)自該樓宇(包括香港租賃物業)的業主立案法團或管理人接收到禁止實際用途的通知；或(iii)自香港租賃物業的業主接收到其將行使權利終止租賃協議並收回香港租賃物業的通知，我們將會將我們的辦事處搬遷至另一場地。這種情況下，我們將尋求外部香港法律顧問的法律意見，確保遵守適用法律法規以及相關文件。</p>

業 務

不合規事件	不合規原因	法律後果包括潛在的最高罰款以及其他金融負債	補救措施
			<p>根據我們委聘的香港律師的意見，我們的董事認為由於我們未能遵守《建築物條例》(香港法例第123章)第25(1)條而被處以最高罰款的可能性不大，且被處以監禁的可能性亦較低。</p> <p>鑑於(i)生產設施以及設備並非位於香港租賃物業；(ii)相對低微的搬遷費用；(iii)預期搬遷不會引致重大的業務中斷期；(iv)在香港尋找允許我們合法用作實際用途的替代場地並不困難，我們的董事認為，上述與香港租賃物業有關的不合規事宜並未亦不會對我們的財務或運營造成任何重大影響。</p>

我們的董事認為上述不合規事件(不論單獨或共同)均未且將不會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。除上文所披露者外，本公司董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已遵守香港及中國(作為本公司經營的主要司法管轄區)的所有重大方面的適用法律法規。

法律訴訟

我們可能不時涉及我們日常業務過程中產生的各種法律、仲裁或行政訴訟。截至最後實際可行日期，本集團的任何成員公司均未涉及任何訴訟、仲裁或索償，且就本公司董事所知，本集團任何成員公司亦無遭遇或面臨會對我們的業務、經營業績或財務狀況有重大不利影響的任何未決訴訟、仲裁或索償。

業 務

內部控制

為確保日後於不同營運範疇符合適用法律及法規以及有關政策，我們已諮詢內部控制顧問，並採納書面內部控制政策及以下措施：

- (i) 董事已參加由我們的香港法律顧問就《公司條例》、《證券及期貨條例》及上市規則下公眾上市公司董事的持續義務、職責及責任舉辦的培訓，且董事已完全知悉彼等作為香港上市公司董事的職責及責任；及
- (ii) 我們已根據上市規則第3A.19條委任創陞融資有限公司擔任合規顧問，確保（其中包括）我們在遵守上市規則及所有其他適用法律、規則、守則及指引方面取得恰當的指引及建議。

我們聘請獨立內部控制顧問（「**內部控制顧問**」）對本集團若干成員公司進行內部控制審查，識別2017年4月17日至2017年5月10日中的缺陷及改進機會，並就補救措施提出推薦建議，以及檢討2017年6月26日至2017年6月28日該等補救措施的執行狀況。內部控制顧問進行相關審查及評估之後，本集團在上市前已實施或將實施內部控制顧問對內部控制系統提出的所有建議。下表載列了我們內部控制顧問所識別的**重大缺陷**以及我們實施補救措施的**整改情況**：

重大缺陷及推薦建議

補救措施的實施

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• 我們的董事會及其若干專門委員會在組建及運作方面存在若干缺陷。 | <p>我們將根據上市規則優化董事會的組織架構以及董事會下屬各專門委員會的運作情況。我們已制定內部規定，以明確董事與高級管理層之間的職責劃分及其各自的議事程序。</p> |
| <ul style="list-style-type: none">• 我們並無對貿易應收款項及呆壞賬撥備制定有效的監管政策。 | <p>我們對貿易應收款項的監管及收回制定內部政策。我們的財務部門將根據貿易應收款項的賬齡對呆壞賬進行監控且計提撥備。</p> |

業 務

重大缺陷及推薦建議

補救措施的實施

- 我們並無對存貨估值及撥備制定書面政策及程序。
我們就主要存貨加工制定書面政策及程序，包括但不限於存貨撥備。我們將根據存貨賬齡及存貨政策對存貨計提撥備。
- 我們的中國附屬公司未能全額繳納社會保險及公積金。見「— 監管合規及法律訴訟 — 監管合規 — 不合規事宜」。
我們的中國附屬公司已自2017年7月起開始按照相關法律法規為其僱員繳納社會保險及公積金。

考慮本集團採取的上述補救措施及業務性質及經營規模後，本公司董事及獨家保薦人認為就現行經營環境而言，本公司內部控制系統充分有效。