

業 務

概 覽

我們是一間先進產品發展商、工業設計者及各種電熱家用電器的製造商和供應商，產品銷至遍佈逾30個國家及地區的海外市場，以滿足不同客戶的需求。於往績記錄期間，我們的大部分收益來自德國、法國、英國及荷蘭等發達國家的客戶。我們的董事認為，憑藉我們對高技術品質的追求，我們的產品得以達到發達國家的嚴格品質及安全標準，這使我們能夠從其他競爭對手中脫穎而出。

我們的電熱家用電器產品可分為兩類，即(i)衣物護理電器，如泵壓式蒸氣熨斗和蒸氣熨斗；(ii)煮食電器，如咖啡機、蒸煮機及其他煮食電器。幾乎所有該等產品均採用熱動力學技術，該技術涉及熱能與其他形式蒸煮機能量相互轉換的物理過程及測量以及熱能影響物質狀態(例如水與蒸氣)的方式。下表列出我們不同類別產品的收入明細：

	2016財年		2017財年		2018財年	
	港幣千元	佔總額 百分比	港幣千元	佔總額 百分比	港幣千元	佔總額 百分比
衣物護理電器	234,618	65.0	207,030	57.7	171,568	45.9
煮食電器						
— 咖啡機	21,499	6.0	38,924	10.8	115,155	30.8
— 蒸煮機 ^(附註1)	87,342	24.1	97,879	27.3	74,904	20.1
— 其他煮食電器 ^(附註2)	14,383	4.0	14,372	4.0	11,656	3.1
煮食電器小計	123,224	34.1	151,175	42.1	201,715	54.0
其他 ^(附註3)	3,229	0.9	596	0.2	179	0.1
合計	<u>361,071</u>	<u>100.0</u>	<u>358,801</u>	<u>100.0</u>	<u>373,462</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 蒸煮機指電蒸鍋及嬰兒食物蒸煮攪拌機。
- (2) 其他煮食電器指冷熱烹調攪拌機及溫奶器。
- (3) 其他主要指消費電子產品、清潔產品和空氣淨化器。

憑藉逾10年的經營歷史，我們在與壓力、體積及溫度、蒸氣、電機、電子和電路相關的技術領域積累了豐富的知識及經驗，亦擁有強大的設計及研發能力。由此，我們為產品開發及／或應用了各種技術，包括熱動力學、泵壓力、電機驅動、咖啡沖泡系統、

業 務

電子控制和使用介面控制。此外，我們在電熱家用電器生產過程中應用了各種技術和工藝，如注塑、金屬沖壓、鋁壓鑄、熱板／感應焊接、自動靜電噴塗系統、自動點膠系統、自動蒸氣催化噴射系統、激光蝕刻和自動測試系統，旨在為我們的客戶製造更安全、更具成本效益的產品。例如，根據歐洲以消費者為導向的在線搜索工具(由歐盟委員會資助)的紀錄，我們生產的咖啡機於2018年7月在能耗等級方面排名第一。關於詳情，請參閱本節「研發」部分。

我們致力於評估客戶提供或我們開發的設計在技術上的可行性，從而將概念轉化為大規模生產的產品。根據產品的設計圖紙是否由我們自行開發或由我們的客戶提供，我們的業務則可分為兩種業務模式，即原設計製造業務和原設備製造業務。對於原設計製造業務，我們的產品由我們的研發部門根據客戶的總體概念及我們自己的設計能力進行設計及開發。對於原設備製造業務，我們根據客戶的設計及其要求及規格製造我們的產品。下表列出於往績記錄期間按業務板塊劃分的收入明細：

	2016財年		2017財年		2018財年	
	港幣千元	佔總額 百分比	港幣千元	佔總額 百分比	港幣千元	佔總額 百分比
原設計製造業務	166,328	46.1	151,146	42.1	213,911	57.3
原設備製造業務	194,743	53.9	207,656	57.9	159,551	42.7
合計	<u>361,071</u>	<u>100.0</u>	<u>358,801</u>	<u>100.0</u>	<u>373,462</u>	<u>100.0</u>

我們的總部設在香港，負責整體業務運營、銷售和市場營銷，產品設計及財務和戰略管理等業務職能，而我們的生產設施位於惠州工廠，負責整個生產過程、採購、研發和品質保證等職能。基於本節「我們的生產和生產設施」部分中進一步闡述的假設，2016財年、2017財年和2018財年，我們的咖啡機及泵壓式蒸氣熨斗的理論最大研發、採購、生產產能分別約為38,100件、45,700件和117,700件以及259,200件、250,100件和201,200件，平均生產利用率分別約為81.9%、84.3%和86.4%以及93.1%、72.1%和93.8%。

自東保(惠州)於2005年創立以來，經過十多年的運營，本集團的銷售網絡不斷擴大，在電熱家用電器製造行業建立了良好的聲譽。我們的董事相信，本集團在電熱家用電器設計、開發及製造方面的專業知識及豐富經驗使其能夠提供涵蓋市場研究、產品設計及開發、生產控制、品質保證和物流及售後服務等方面的綜合能力，而且表現出眾。這亦讓我們能夠透過整合冗長複雜的生產流程，為我們的客戶提供一站式服務，從而有效縮短交付週期及生產成本，亦能讓我們為客戶提供更靈活的生產計劃。此外，本

業 務

集團在研發方面的承諾及能力使我們能夠在不斷變化的市場環境中實現技術提升、應對和適應各種變化，從而讓我們能夠不斷擴大我們的產品組合併開拓新的商機。

競爭優勢

我們相信，我們的成功和進一步發展的潛力均歸功於我們的競爭優勢，具體如下：

我們已在中國的電熱家用電器製造行業佔據了重要地位，與我們的主要客戶和供應商建立了長期合作關係

我們與我們的主要客戶建立了長期合作關係，這些客戶是信譽良好且國際知名的品牌公司，總部均位於歐洲。於最後可行日期，於往績記錄期間，我們五大客戶已與我們合作逾10年。我們相信，我們已在電熱家用電器製造行業佔據了重要地位，並與主要客戶建立了良好而緊密的業務關係。透過與這些國際知名品牌公司的長期合作，我們參照國際上安全和品質保證方面的標準加強了我們的相關能力，並就全球電熱家用電器的發展與這些公司交流看法。關於我們客戶的詳情，請參閱本節「我們的客戶」部分。

我們向我們認可的供應商或客戶指定的供應商採購電氣零件、塑膠原材料及零件、金屬原材料及零件、電源線及導線以及電子零件。於2至13年的往績記錄期間，我們與五大供應商保持了長期的業務關係。鑑於我們與供應商建立了良好的業務關係，我們能夠獲得穩定的安全優質的原材料供應，並可能獲得更具競爭力的價格。關於我們供應商的詳情，請參閱本節「我們的供應商」部分。

我們推動行業技術和知識的發展，以此躋身市場領先位置

我們堅持不懈地關注技術創新、品質和設計，為客戶生產高品質的獨特產品。於最後可行日期，本集團擁有逾40項專利，包括在中國、土耳其、匈牙利、羅馬尼亞及印度尼西亞註冊的發明專利及實用新型專利。此外，本集團已主要在中國申請註冊超過20項專利。我們開發了各個方面的技術，如熱動力學、泵壓力、電機驅動、咖啡沖泡系統、電子控制和使用介面控制。此外，我們的惠州工廠在電熱家用電器生產過程中應用了各種技術和工藝，如注塑、金屬沖壓、鋁壓鑄、熱板／感應焊接、自動靜電噴塗系統、自動點膠系統、自動蒸氣催化噴射系統、激光蝕刻和自動測試系統。關於詳情，請參閱本節「研發」及「我們的生產及生產設施」部分。

業 務

根據弗若斯特沙利文報告，我們的主要客戶於各自的本地零售市場中擁有較高的市場滲透率、較廣的產品組合和較大的消費者覆蓋範圍。我們的董事認為，我們不僅可以作為客戶的傳統製造商或產品供應商，還可以擔當先進產品發展商及工業設計者，應對他們對產品品質、安全和功能日益增長的需求。

我們相信，我們的專利和設計能讓我們滿足客戶的業務需求，有效地將我們與其他競爭對手區分開來。我們的技術進步還使我們能夠推出各種高度專業化的產品，始終如一地滿足客戶日益複雜的期望。根據歐洲以消費者為導向的在線搜索工具(由歐盟委員會資助)的紀錄，我們生產的咖啡機於2018年7月在能耗等級方面排名第一。我們的董事認為，我們的研發能力以及管理層的前瞻性市場洞察力可以推動我們走在電熱家用電器製造行業的前列，躋身市場領先位置。

我們擁有強大的設計和研發能力

我們十分重視產品開發。於最後可行日期，我們的研發部門有逾40名員工，包括產品設計師、工程師和技術人員。我們的研發部門由我們的研發總監朱明德先生和李伯文先生以及設計總監潘正正先生領導。彼等於產品工程、檢驗及開發方面皆擁有至少20年經驗。我們的大多數設計師和工程師畢業於大學或技術學院的工業設計、機械工程、電子工程和平面設計專業或其他相關專業，並且在電熱家用電器的軟硬體設計方面經驗豐富。

我們的研發部門專注於開發新技術和現有技術，構思設計概念，研究合適材料的特性，根據客戶的規格設計產品，以及透過參與原型開發過程及支持原設備製造客戶的產品開發過程將這些設計概念轉化為實體產品。2006年，我們成功設計了第一代全自動咖啡機，其中一些零部件由我們自主開發。本集團致力於加強技術開發，為客戶提供優質產品，分別於2010年及2016年推出第二代和第三代全自動咖啡機。受益於過去幾年的研發工作，我們將於2019財年推出至少20款已確認的新產品及升級型號，包括但不限於泵壓式蒸氣熨斗、電熨斗、掛熨機、咖啡機、嬰兒食物蒸煮攪拌機和多功能炊具。我們不時透過將新技術，如沖泡系統、易更換配件、微型泵、雙向閥、多色LED觸摸屏、薄膜晶體管液晶顯示器和雙NTC控制器，應用於新產品和升級型號的開發之中，進而提升我們產品的競爭優勢。

業 務

我們認為，強大的設計和研發能力對我們的持續發展和成功至關重要。我們的研發部門與我們的銷售及市場營銷部門密切合作，交流有關產品品質標準和要求以及客戶偏好和回饋等資訊。我們的銷售及市場營銷部門透過參加各種市場展覽和定期與客戶溝通，來尋找靈感來源以及收集有關全球市場同類產品最新趨勢的市場資訊。我們還與我們的原材料供應商會面，以瞭解可用於開發新產品的最新材料類型。

倘若我們的客戶向我們提供了初始概念或規格，我們會與他們合作，共同增強產品的設計和功能，並將其轉化為實體產品。我們的董事認為，我們在產品設計及研發方面的增值服務將繼續支撐我們業務的增長。

我們嚴格控制品質

我們的董事相信，獨特而穩定的優質生產對我們的業務營運至關重要，而產品安全是重中之重。因此，除了我們對高技術品質的承諾外，我們還在歐盟(例如CE標誌、GS標誌、LFGB認證和DGCCRF)、美國(例如ETL認證、UL認證和FDA認證)和中國(例如CCC認證)實施了符合IEC標準及其他國際標準的品質控制體系，以確保我們的產品不僅符合中國法律法規要求的中國標準，還符合我們相關客戶可能需要遵守的各種國際標準。關於我們的獲獎和獲表彰詳情，請參閱本節「品質保證及控制」部分。

我們的董事認為，我們對產品品質的嚴格控制將為我們帶來競爭優勢，改善我們的企業形象。於最後可行日期，我們品質保證部門的員工已增至超過97人。我們的品質保證部門由品質總監梁鎰昌先生領導，他在電器製造行業擁有逾35年的經驗。我們亦擁有一名品質經理，而且彼等均有超過七年的電器製造行業從業經驗。

我們亦有一間由NCB認證為CTF(第一階段)的內部實驗室，可供我們的實驗室人員於此進行測試。關於我們品質控制體系的詳情，請參閱本節「品質保證及控制」部分。

我們擁有多元化的產品組合

我們能夠為客戶提供各種各樣的產品，滿足他們對產品規格的不同要求及偏好。我們還根據客戶的概念和要求為客戶開發和製造定制的電熱家用電器。我們的產品主要分為兩類，即(i)衣物護理電器，如泵壓式蒸氣熨斗、蒸氣熨斗和掛熨機等；(ii)煮食電器，如咖啡機、蒸煮機及其他煮食電器。關於我們產品組合構成的更多詳情，請參閱本節「我們的產品」部分。

業 務

我們的董事相信，我們多元化的產品組合以及產品的優良品質是我們取得成功的一大關鍵因素。我們多元化的產品組合也使我們成為「一站式」產品供應商，為各類電熱家用電器提供設計開發、採購、生產、品質保證和物流服務。我們相信，多元化的產品組合可以幫助我們吸引新的客戶，特別是信譽良好且國際知名的品牌公司，更好地滿足我們現有客戶不斷變化的需求，降低客戶向不同製造商採購電熱家用電器的意願。我們相信，我們多元化的產品組合使我們能夠利用自身的產能，靈活地應對市場變化，從而擴大我們的客戶群及收益來源。

我們擁有經驗豐富的高素質管理團隊

我們擁有一支經驗豐富的高素質管理團隊，他們積累了豐富的運營專業知識，對中國電熱家用電器製造行業有著深入的了解。

陳博士為我們的創始人、董事會主席兼非執行董事，亦為我們控股股東中的一位，彼於電熱家用電器的製造和銷售方面擁有40多年的經驗。鄭女士為我們的創始人及非執行董事，亦為我們控股股東中的一位，彼於監督電熱家用電器製造業務的市場營銷活動及管理方面擁有逾30年經驗。陳博士及鄭女士均在本集團的發展中擔任重要的管理及領導角色。他們的洞察力和戰略眼光使我們能夠制定並實施可持續的商業戰略，抓住有利的市場機會，為我們迄今取得的驕人業績做出了貢獻。

我們的管理團隊擁有四名執行董事和六名高級管理人員，他們在電熱家用電器製造行業擁有豐富的經驗。關於他們資歷及經驗的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

自2010年以來，中層和管理層的10名員工獲香港工業專業評審局頒授的準院士，該專業資格要求候選人具有相關行業的豐富經驗。我們相信，我們的管理團隊在電熱家用電器製造行業擁有紮實的經驗並得到專業認可，在他們的領導下，公司將繼續實現業務增長、持續盈利，從而鞏固我們在電熱家用電器製造行業的市場地位。

我們的董事認為，本集團的高級管理人員及技術人員的流失率相對較低。人員的穩定性使我們能夠為本集團業務的有效運營積累深厚的行業知識。

業 務

業務戰略及未來計劃

我們的主要業務目標是加強我們在電熱家用電器製造行業中的地位。我們有意透過實施以下戰略來實現這些目標：

升級我們的生產設施及提高我們的產能

於往績記錄期間，我們有逾100名客戶為我們貢獻收益，包括信譽良好及國際知名品牌的公司，其總部設於歐洲。2016財年、2017財年及2018財年，歐洲客戶分別約佔我們收益的約75.1%、72.9%及82.6%。根據弗若斯特沙利文報告，2019年至2023年歐洲咖啡機、料理機及電熨斗(包括泵壓式蒸氣熨斗和蒸氣熨斗)的預期零售額將分別達到9.0%、5.9%及1.7%的複合年增長率，這得益於歐洲對電熱家用電器的大力採用，而這離不開我們推出的具有先進技術和創新功能的新型產品。

於最後可行日期，我們於2016財年、2017財年及2018財年與五大客戶保持了7年至11年的長期業務關係，其中我們的客戶甲、客戶乙和客戶丁確認我們為其2018財年於中國境內的主要電熱家用電器供應商之一。由於我們安全且優質的產品及為客戶提供的增值服務，我們的董事認為我們已成為領先的電熱家用電器製造商之一；特別是，於往績記錄期間，我們已與五大客戶中的兩個(即客戶甲及客戶丁)訂立合作協議，還與另一主要客戶(即客戶庚)訂立長期協議，客戶庚有意於2020年12月31日前從本集團採購100,000件全自動咖啡機。

鑑於(i)我們的上述競爭優勢；(ii)歐洲咖啡機、料理機及蒸氣熨斗零售總額的預期增長；及(iii)主要客戶對我們的產品，特別是咖啡機的預期需求增加，以及彼等與我們長期穩定的業務關係，我們的董事認為，倘若我們透過升級現有生產設施及投資新生產設施來繼續提高產能，本集團能夠在目前的經營規模上擴展業務。

於2016財年、2017財年和2018財年，我們的咖啡機及泵壓式蒸氣熨斗的理論最大產能分別約為38,100件、45,700件和117,700件以及259,200件、250,000件和201,200件，平均生產利用率分別約為81.9%、84.3%和86.4%以及93.1%、72.1%和93.8%。為滿足我們現有及潛在客戶對生產技術和產能日益增長的需求和要求以及提高生產效率，本集團計劃繼續升級現有生產設施及添置若干機器，以使用於注射成型，特別是用來製造咖啡機塑膠外殼(我們生產過程的主要瓶頸)。該等增設及升級的生產設施將用於製造我們所有的電熱家用電器產品(特別是咖啡機)，以符合與客戶庚達

業 務

成的銷售目標及其他客戶預期不斷增長的需求，具體內容於本節「我們的客戶」部分進一步披露。根據弗若斯特沙利文報告，隨著消費者對高品質咖啡的需求不斷增長，以及精品咖啡的出現，即特別注重以相當技術製作的咖啡的價值及品質，2019年至2023年期間，中國電熱泵壓式咖啡機的出口額預期將以8.3%的複合年增長率增長。因此，我們的董事認為，應利用更多資源提升咖啡機產能，以迎合電熱家用電器製造業的市場趨勢。

我們計劃利用約[編纂]港元(或[編纂][編纂]的約[編纂]%)用於升級生產設施及提升產能，具體而言即(i)約[編纂]港元撥用於為我們惠州工廠中的新生產設施添置若干機器以及升級現有生產設施；(ii)約[編纂]港元撥用於購入更多的自動機器人來提高生產過程的自動化水平，協助我們製造塑膠外殼和零件、金屬外殼和零件以及電子元件以及開展品質控制；(iii)約[編纂]港元撥用於升級現有廠房設施，以滿足增設及升級的生產設施；(iv)約[編纂]港元撥用於為我們的生產設施購置若干電力變壓器以擴大惠州工廠的生產規模。

為增設新生產設施或升級現有生產設施而購置的機器詳情如下：

用於咖啡機新生產設施

機器詳情	數量	估計購買成本 [編纂]港元
注射成型機及附屬設施	24	[編纂]
橋式起重機	3	[編纂]

用於升級現有生產設施

機器詳情	數量	估計購買成本
自動噴漆機	1	[編纂]
SMT貼片機	2	[編纂]
自動插件機	1	[編纂]
空氣壓縮機	1	[編纂]
波峰焊接機	2	[編纂]
自動噴砂機	1	[編纂]

業 務

根據本集團的會計政策，我們機器的預期使用年限大約介乎5至10年。於最後可行日期，本集團主要生產機器的現時平均機齡約為13年；我們的注射成型機、酚醛注射成型機、壓鑄機、沖壓機和SMT貼片機平均服役超過10年。於往績記錄期間，我們購買了額外的機器，並將更多生產資源重新分配給咖啡機產品，理論最大產能從2016財年的約38,100件增加至2018財年的約117,600件，即證明了這一點。咖啡機理論最大產能從2016財年的約38,100件增加至2018財年的約117,700件，即證明了這一點。我們計劃透過購買日本及中國生產的更先進的自動或半自動機器來增加或置換我們的機器，根據經銷商的最新報價，這些機器的成本高於我們目前型號的成本。

於往績記錄期間，我們咖啡機及泵壓式蒸氣熨斗的生產利用率分別從2016財年的81.9%及93.1%提高至2018財年的86.4%及93.8%。經考慮我們咖啡機及泵壓式蒸氣熨斗的生產利用率於2018財年均達到較高水平，故我們於2019年2月添置機器，預期將於2019年第二季度交付予我們的惠州工廠。我們擬將該機器主要用於製造泵壓式蒸氣熨斗的塑膠外殼以及其他塑膠殼體及零件。我們計劃於2019年、2020年和2021年根據現有客戶、新客戶和潛在客戶的預期需求添置生產設施，截至2021年12月31日止年度，為咖啡機增設及升級的生產設施預期將達到約500,000件的理論最高產能。

我們還有意購入更多的自動機器人來提高生產自動化水平，協助我們的生產過程。關於為協助生產過程而購置的主要機器及自動機器人的詳情載列如下：

機器詳情	功能	數量	估計購買成本 [編纂]港元
自動機器人	塑膠外殼和零件製造	10	[編纂]
自動塑膠噴塗機	自動塑膠噴塗	1	[編纂]
自動機器人	金屬零件沖壓和壓紋	10	[編纂]
自動機器人	金屬外殼和零件製造	10	[編纂]
產品可靠性測試中心	產品檢測	1	[編纂]
集中傳輸系統	將原材料送入 生產機器中	1	[編纂]

業 務

根據弗若斯特沙利文報告，中國的電熱家用電器製造商面臨勞工成本上升、產品複雜性提高及生產週期縮短等問題，因此預期對機器人的投資將加大，而這將進一步刺激各種應用中採用自動化生產。製造商採用自動化生產能夠(i)提供品質、精度和一致性程度更高的產品，(ii)最大限度地減少缺陷產品，並且(iii)從長遠的角度減少勞工成本和總體運營成本。我們的董事相信，自動化水平的提高將降低我們的生產成本、提高我們的利潤率。此外，生產過程中的高度自動化將進一步提高我們生產高標準優質產品的能力、提高生產效率並減少我們對勞動力的依賴。

為了配合現有生產設施的升級，我們還計劃升級惠州工廠的現有廠房設施以適應產能的提高，其中包括翻新現有廠房，將現有生產車間升級到100,000級清潔度標準，安裝升級的安全系統，並購置額外2000KVA電力變壓器。於2016財年、2017財年及2018財年，歸屬於煮食電器的收益分別約佔我們收益的34.1%、42.1%及54.0%。歐盟有若干指令監管食品接觸資料生產中使用的特定物質和物質組。基於與客戶的溝通，我們了解他們對製造商的生產環境有嚴格的潔淨度標準。為了滿足客戶的需求，我們計劃在生產環境中採用先進的消毒技術及設計，並對我們的某些煮食電器生產設施進行升級，達到100,000級潔淨度標準。

購買機器、升級現有廠房設施(包括添加電力變壓器)及購置自動化機器人將提升我們的生產效率和產量。我們認為，該等投資將擴大我們的產能並進一步提升我們的盈利能力。

加強我們的產品設計和開發能力，拓展產品範圍

電熱家用電器製造行業的特點是技術進步迅速，易受市場趨勢和需求變化的影響。我們相信，根據安全標準、客戶偏好和市場趨勢進行產品設計和開發對我們的成功有至關重要的作用。根據弗若斯特沙利文報告，推動歐洲電熱家用電器市場需求的因素還包括擁有先進技術和創新特性的新型產品，預計對優質和先進電熱家用電器的需求將隨著歐洲市場消費者購買力的預期增長及健康意識的提升而增長。我們的董事認為，為了在高度分散的行業中把握對電熱家用電器日益增長的需求，加強我們的產品設計和開發能力以及拓展產品範圍非常重要。受益於過去幾年的研發工作，我們將於2019財年推出至少20款已確認的新產品及升級型號，包括但不限於泵壓式蒸氣熨斗、蒸氣熨斗、掛熨機、咖啡機和嬰兒食物蒸煮攪拌機。

業 務

我們計劃使用約[編纂]港元(或[編纂][編纂]約[編纂]%)來加強產品設計及開發能力並拓展產品範圍，具體而言即(i)約[編纂]港元用於發展新的原設計製造模型來擴展加強我們的產品範圍；(ii)約[編纂]港元用於額外招聘工程師和設計師；以及(iii)約[編纂]港元用於購買及實施額外設備及軟體來加強我們的產品設計及開發能力。

根據以往經驗，我們的董事估計，基於產品設計的複雜性及產量，每種原設計製造產品模型的總設計和開發成本(主要包括模具成本、員工成本、材料成本和其他試生產成本)最高約為[編纂]港元。未來，我們的董事計劃由最後可行日期至2021年12月31日開發至少30種新電熱家用電器型號，從而進一步擴大自有產品線，滿足業務發展需求，詳情如下：

期限	待開發產品	類別
自最後可行日期至 2019年12月31日	<ul style="list-style-type: none">一種泵壓式蒸氣熨斗型號兩種蒸氣熨斗型號一種掛熨機型號兩種咖啡機型號一種電蒸鍋型號	衣物護理 衣物護理 衣物護理 煮食 煮食
自2020年1月1日至 2020年12月31日	<ul style="list-style-type: none">六種泵壓式蒸氣熨斗型號三種蒸氣熨斗型號六種咖啡機型號一種冷熱烹調攪拌機型號	衣物護理 衣物護理 煮食 煮食
自2020年1月1日至 2020年12月31日	<ul style="list-style-type: none">兩種泵壓式蒸氣熨斗型號兩種其他煮食電器型號三種咖啡機型號	衣物護理 煮食 煮食

根據弗若斯特沙利文報告，推動中國電熱家用電器市場增長的原因包括歐洲消費者生活方式的改變，他們意識到透過煮食保持健康及平衡生活方式的重要性，而歐洲生活方式的改變為設計師和製造商提供了大量的機會來提出新產品概念設計，這有利於擁有強大產品開發能力的中國原設計製造商。為了把握這一市場趨勢，我們的董事認為，我們開發的新型電熱家用電器必須關注迎合上述歐洲不斷變化的生活方式，同時使用更安全、更具成本效益的原材料。

業 務

我們將繼續加強研發團隊，招聘經驗豐富的研發專業人才，包括五名機械工程師、一名電子工程師及兩名產品設計師，來進一步提高我們的電熱家用電器設計開發能力，從而滿足海外市場的客戶需求。下表列出了將利用[編纂][編纂]招聘的八名額外研發人員的優先資格、經驗及薪金：

職位	工作地	優先經驗及資格	平均月薪
機械工程師	香港	<ul style="list-style-type: none">大學或同等學歷，產品設計、機械工程、工業設計或相關領域專業	
		<ul style="list-style-type: none">有產品設計或開發、工程及電器製造領域經驗者優先考慮	[編纂]港元
電子工程師	中國	<ul style="list-style-type: none">技術學院或以上	[編纂]港元
		<ul style="list-style-type: none">軟體系統開發經驗	
		<ul style="list-style-type: none">電路板設計經驗	
機械工程師	中國	<ul style="list-style-type: none">技術學院或以上	
		<ul style="list-style-type: none">有電器製造領域經驗者優先考慮	[編纂]港元
產品設計師	中國	<ul style="list-style-type: none">技術學院或以上	
		<ul style="list-style-type: none">有圖形設計經驗者優先考慮	[編纂]港元

我們計劃使用約[編纂]港元購買3D設計軟件及硬件，從而協助研發團隊加強設計開發能力。

我們的銷售及市場營銷部門將繼續與我們的研發部門密切合作，交流產品標準和客戶偏好，以便更有效地將該等回饋納入我們的產品開發中。

業 務

擴大客戶群

我們的董事認為，我們的成功主要建立在我們廣泛的銷售及市場營銷網絡之上。於往績記錄期間，我們五大客戶中的大部分客戶總部均位於歐洲。我們雖未設立任何海外附屬公司或代表處，但會定期參加或參觀本地及國際市場展覽，包括香港春季電子展、香港秋季電子展、迪拜生活博覽會、德國柏林國際廣播展(IFA)以及於中國廣州舉行的廣交會等，以推廣我們的電熱家用電器，尋找潛在客戶。參與市場展覽是我們向潛在海外客戶推廣的主要市場營銷模式之一。此外，我們亦進行實地考察，讓客戶瞭解我們的新產品，並始終掌握海外市場的最新趨勢。未來，我們將努力維持並進一步改善客戶關係，繼續保持我們目前的市場滲透率。

我們計劃使用約[編纂]港元(或[編纂][編纂]的約[編纂]%)用於擴大客戶群，具體而言即(i)約[編纂]港元撥用於參加於香港、歐洲及拉美舉辦的展覽，並對現有及潛在海外客戶進行實地考察，以增強我們於國際市場上的地位，擴大我們產品及客戶群的地理覆蓋範圍以及訂閱市場數據以加強我們的銷售活動；(ii)約[編纂]港元撥用於獲取市場調研報告及招聘若干負責發掘中國乃至整個亞太地區潛在客戶的銷售專員來加強我們的市場營銷力度；(iii)約[編纂]港元撥用於向現有及潛在客戶提供產品樣品或提供用於推廣的產品樣品。

對於海外實地考察，我們的員工將留在主要客戶所在國家，與客戶一起參加各種實地考察，以了解客戶的發展情況。與此同時，他們可以為我們的客戶提供相關技術支援，為我們今後的產品開發交流回饋意見。在差旅中，我們的員工還可以深入瞭解我們客戶的業務模式、客戶群和市場文化。我們相信，這會讓我們隨時瞭解客戶不斷變化的需求及最新的市場趨勢。

我們的董事相信，亞洲市場仍有商機。出於此目的，我們有意加強我們的銷售策略，擴大銷售及市場營銷部門的規模，並透過向獨立市場調研分析師獲取所委託市場調研的報告及招聘一至兩名市場營銷經理來發掘商機，該等市場營銷經理將負責識別中國乃至整個亞太地區的潛在客戶。本集團相信成功的銷售策略將有助進一步提升銷量。

業 務

升級我們的資訊技術系統

除了設計和開發能力以外，我們設計、開發和製造精密電熱家用電器的能力還取決於資訊技術系統的效能。我們的董事認為，為了提高我們在產品設計、開發和製造方面的整體效率和能力，有必要繼續投資於資訊技術系統。我們投資於各類國際軟體和自主研發的系統來全面有效地改善業務運作。自2005年以來，我們一直在使用全球性的ERP系統SAP，它為我們提供了集中化的綜合管理平台。藉助此類軟體，我們亦可以加強各部門之間的客戶管理和溝通，快速響應供應鏈和採購訂單的變化，以及對我們的存貨控制、生產計劃和物流計劃進行資料分析。

我們計劃使用約[編纂]港元(或[編纂][編纂]的約[編纂]%)來升級我們的資訊技術系統，具體而言即，約[編纂]港元將撥用於購置新版本的ERP系統，以涵蓋我們日常運營的更多方面，增進電子資料交換及資料直接連接。

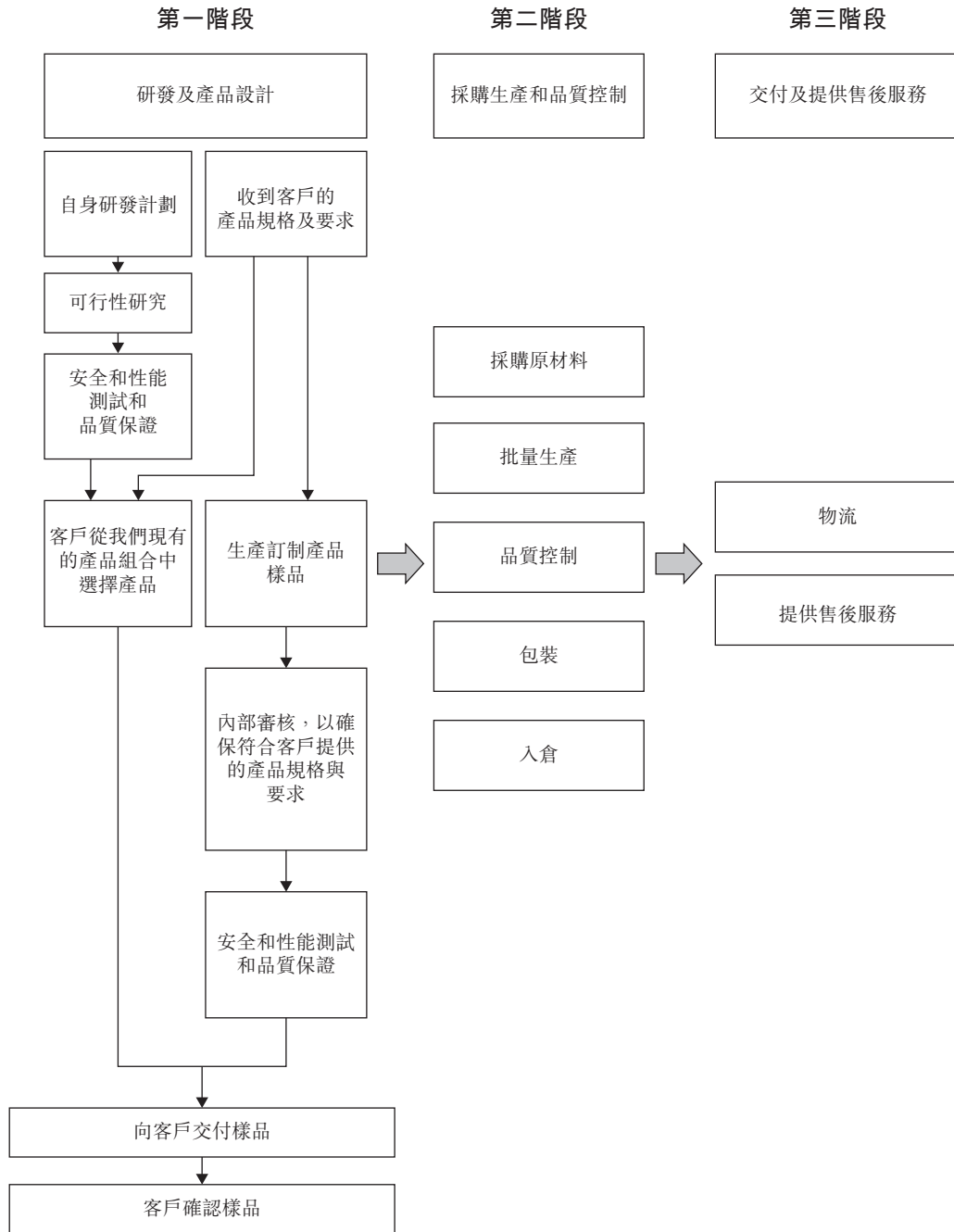
藉助升級並整合後的系統，我們可以提高資訊交換的效率，改善存貨及物流管理，最終提高客戶滿意度。系統升級後，我們擬利用約[編纂]港元為員工提供有關系統使用及系統基礎架構方面的培訓，還需提供系統維護及系統開發。我們的董事認為，上述軟硬體升級及安裝新的ERP系統將使我們能夠應對業務發展，並優化我們的運營和流程。

我們的業務模式

我們是一間先進產品發展商、工業設計者及電熱家用電器製造商和供應商。憑藉逾10年的經營歷史，我們在3D CAD設計、模具製造、塑膠成型、鋁壓鑄、金屬壓制、塗裝和印刷、裝配和測試等方面積累了豐富的知識及經驗。

業 務

我們專業從事各種電熱家用電器高品質成品的研究、設計、開發、製造和銷售，該等產品主要銷往海外客戶。我們的主要業務板塊根據客戶是否需要我們的設計和開發能力，可分為原設計製造業務和原設備製造業務，這兩種業務在一般業務運營中的階段類似，惟研發部門的參與度不同，根據具體情況而定。即便如此，原設計製造和原設備製造業務均由同一管理團隊及工作人員負責管理和運營。下圖說明了我們整體經營的業務模型：



業 務

第一階段 — 研發及產品設計

為了響應及預測行業及市場環境的變化，我們的銷售及市場營銷部門將與客戶進行溝通並開展市場調查，以不時評估分析行業及市場環境。我們的銷售及市場營銷部門與我們的研發部門密切合作，不時交流市場趨勢和技術方面的資訊。

根據我們銷售及市場營銷部門的調查結果，我們的研發部門將製定改進現有產品或開發新產品的提議。我們還開展知識產權檢查，審查相關技術文件，確保我們不會侵犯任何現有的知識產權。提議經董事會批准後，我們的研發部門將開展產品工業設計、進行3D CAD設計及製造用於可行性研究的原型。其後，我們將為改進后的產品或新產品進行模具製造並生產一些樣品。然後，我們將製定品質保證計劃，並對樣品進行性能和安全各方面的測試。倘若樣品滿足我們所需的性能、可靠性和安全性要求，我們將把這些產品納入到我們的產品組合中。

一般而言，我們的客戶會向我們提供他們有意購買的電熱家用電器的規格、要求和／或設計概念。

倘若客戶自己提供產品設計，我們的銷售及市場營銷部門可以建議他們使用我們的技術來實現和／或完善他們的產品設計。倘若客戶同意我們的建議，我們會將設計與規格及要求一起轉給我們的生產部門，以生產擬設計的產前樣品，以供客戶評價和批准。我們的銷售及市場營銷部門以及我們的生產部門也將制定生產計劃，包括預算、時間表、資源分配安排等，並透過報價回復我們的客戶。

倘若客戶對產品沒有確切的開發計劃，我們的銷售及市場營銷部門將介紹他們從我們現有的產品組合中選擇他們想要的產品，我們將向他們發送一些樣品以供確認及批准。我們還可以透過對現有產品進行調整、更改或修改來滿足客戶的要求。

倘若我們現有的產品都不能滿足客戶的要求或滿足他們提供的產品規格、要求或產品概念，我們也有能力為客戶設計、開發及製造定制產品。我們的研發部門將根據客戶提供的產品規格和要求，進行新產品工業設計、製作定制原型、制定產品藍圖，並進行3D CAD設計及模具製造。然後我們的生產部門將生產少量樣品。我們將對這些樣品進行內部審核，確保它們符合我們客戶的要求。與我們自行設計時類似，我們將製定品質保證計劃，並對樣品進行性能和安全各方面的測試。一旦我們對內部審核的樣品感到滿意，我們會將其發送給客戶進行確認及批准。我們的研發部門將根據客戶的回饋對原型進行調整和修改。

業 務

第二階段 — 生產過程

在收到客戶的正式採購訂單後，我們將透過ERP系統制定生產計劃及進度表。我們的採購部門將檢查我們自己的存貨，以確認我們是否有足夠的原材料進行批量生產，並從供應商處採購必要的原材料。我們的生產部門將根據生產計劃及進度表，依據確認的樣品進行批量生產。根據我們自己勞力資源的可用情況與生產計劃及進度表，我們可能會將生產流程的某些部分外包給第三方分包商，以實現我們的生產優化。

我們始終重視產品品質，嚴格執行苛刻的國際安全標準以及客戶的規格和要求。我們的產品包括各類電熱家用電器，我們的客戶都知道它們在品質、安全性、外觀和耐用性方面都表現出色。

我們的董事相信，我們產品的卓越品質離不開本集團對打造全面品質保證及控制體系的用心投入。我們的品質保證部門負責監控生產過程的每個步驟，確保零部件與樣品產品保持一致。為了進一步確保我們的成品符合所有適用的環境標準並且安全可靠，我們的品質保證部門還將在包裝前對每件成品進行品質控制測試。關於詳情，請參閱本節「品質保證及控制」部分。

我們根據客戶的要求及規格對產品進行包裝。然後將包裝好的產品轉移到我們的倉庫，供客戶進行最終檢驗。

第三階段 — 交付及提供售後服務

我們的客戶通常會派遣自己的品質檢驗員或聘請獨立檢驗員前往我們的生產工廠對成品進行品質檢驗。一旦成品滿足客戶的要求，我們的客戶通常將向我們發出證明書，以表明產品已獲准裝運。然後我們會安排外部物流公司將包裝好的產品運送到我們客戶指定的裝貨港或貨運代理商處。我們將為客戶提供備件包裝、技術支援及增補供應商認證等售後服務。

原設計製造和原設備製造業務

憑藉逾10年的經營歷史，本集團已開發出一套獨特的生產專門技術，能確保產品的品質、功能、外觀和價格，贏得客戶的忠誠度。我們為客戶提供「一站式」生產解決方案，主要包括產品設計和開發、原材料採購、製造、品質保證、包裝和交付。倘若客戶需要我們設計和開發產品，我們的主要業務板塊可以分為原設計製造業務和原設備製造業務。

業 務

對於原設計製造業務，我們的產品由我們的研發部門根據客戶的總體概念及我們自己的設計能力進行設計及開發。就收益而言，於往績記錄期間屬於原設計製造業務的主要產品包括咖啡機、蒸氣熨斗及泵壓式蒸氣熨斗。

對於原設備製造業務，我們一般根據客戶的設計及其要求及規格製造我們的產品。在某些情況下，如果客戶未向我們提供製定生產計劃所需的產品詳細規格、要求及／或設計概念，我們的研發部門將與客戶密切合作，調整、修改或變換相關的規格、要求及／或設計概念。就收益而言，於往績記錄期間屬於原設計製造業務的主要產品包括嬰兒食物蒸煮攪拌機、蒸氣熨斗及泵壓式蒸氣熨斗。

下表列出於往績記錄期間按業務板塊劃分的收益及毛利明細：

	2016財年		2017財年		2018財年	
	收益		收益		收益	
	港幣千元	佔總額 百分比	港幣千元	佔總額 百分比	港幣千元	佔總額 百分比
原設備製造業務	166,328	46.1	151,145	42.1	213,911	57.3
原設計製造業務	<u>194,743</u>	<u>53.9</u>	<u>207,656</u>	<u>57.9</u>	<u>159,551</u>	<u>42.7</u>
合計	<u><u>361,071</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>358,801</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>373,462</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

	2016財年		2017財年		2018財年	
	毛利	毛利	毛利	毛利	毛利	毛利
	港幣千元	溢利率%	港幣千元	溢利率%	港幣千元	溢利率%
原設備製造業務	49,296	29.6	46,191	30.6	61,909	28.9
原設計製造業務	<u>57,859</u>	<u>29.7</u>	<u>59,400</u>	<u>28.6</u>	<u>43,436</u>	<u>27.2</u>
合計	<u><u>107,155</u></u>	<u><u>29.7</u></u>	<u><u>105,591</u></u>	<u><u>29.4</u></u>	<u><u>105,345</u></u>	<u><u>28.2</u></u>

於2016財年、2017財年及2018財年，我們的原設計製造業務收益分別約為166.3百萬港元、151.1百萬港元及213.9百萬港元，分別佔相應期間總收益的46.1%、42.1%及57.3%。於2016財年、2017財年及2018財年，我們的原設備製造業務銷售的收益分別為194.7百萬港元、207.7百萬港元及159.6百萬港元，相當於相應期間總收益的53.9%、57.9%及42.7%。

業 務

我們的產品

於往績記錄期間，我們為客戶研究、設計、開發、製造及供應電熱家用電器。我們的電熱家用電器可分為兩類，即(i)衣物護理電器，如泵壓式蒸氣熨斗、蒸氣熨斗和掛熨機等；(ii)煮食電器，如咖啡機、蒸煮機及其他煮食電器。幾乎所有該等產品均採用熱動力學技術，該技術涉及熱能與其他形式能量相互轉換的物理過程及測量以及熱能影響物質狀態(例如水與蒸氣)的方式。

下表列出了我們不同類別產品的收益、銷量和單位收益明細：

	2016財年				2017財年				2018財年			
	單位平均		估總額	百分比	單位平均		估總額	百分比	單位平均		估總額	百分比
	銷量	收益			銷量	收益			銷量	收益		
	千件	港元	港幣千元		千件	港元	港幣千元		千件	港元	港幣千元	
衣物護理電器	1,531	153.3	234,618	65.0	1,378	150.2	207,030	57.7	973	176.3	171,568	45.9
煮食電器												
—咖啡機	30	713.2	21,499	6.0	40	965.3	38,924	10.8	94	1,228.7	115,155	30.8
—蒸煮機 ^(附註1)	460	189.8	87,342	24.1	515	190.2	97,879	27.3	383	195.6	74,904	20.1
—其他煮食電器 ^(附註2)	62	232.0	14,383	4.0	64	223.9	14,372	4.0	49	235.3	11,656	3.1
煮食電器小計	552	223.1	123,224	34.1	619	244.2	151,175	42.1	526	383.3	201,715	54.0
其他 ^(附註3)	17	190.8	3,229	0.9	4	157.7	596	0.2	1	149.2	179	0.1
合計	2,100	171.9	361,071	100.0	2,001	179.3	358,801	100.0	1,500	248.9	373,462	100.0

附註：

- (1) 蒸煮機指電蒸鍋及嬰兒食物蒸煮攪拌機。
- (2) 其他煮食電器指冷熱烹調攪拌機及溫奶器。
- (3) 其他主要指消費電子產品、清潔產品和空氣淨化器。

於往績記錄期間，我們的業務經歷了穩定增長。我們2016財年、2017財年及2018財年我們的收益分別約為361.1百萬港元、358.8百萬港元及373.5百萬港元。於2016財年、2017財年及2018財年，衣物護理電器銷售的收益分別為234.6百萬港元、207.0百萬港元及171.6百萬港元，相當於相應期間總收益的65.0%、57.7%及45.9%。於2016財年、2017財年及2018財年，煮食電器銷售的收益分別為123.2百萬港元、151.2百萬港元及201.7百萬港元，相當於相應期間總收益的34.1%、42.1%及54.0%。該增長歸因於咖啡機銷售量大幅增加，而這主要是因為新推出的自動咖啡機型號備受客戶認可。

業 務

2016財年、2017財年和2018財年，本集團銷售的衣物護理電器的毛利率分別約為30.0%、28.7%和27.0%；同期煮食電器的毛利率分別約為29.2%、30.5%和29.2%。下表列出我們不同類別產品的毛利明細：

	2016財年		2017財年		2018財年	
	毛利 港幣千元	毛利 率%	毛利 港幣千元	毛利 率%	毛利 港幣千元	毛利 率%
衣物護理電器	70,425	30.0	59,330	28.7	46,310	27.0
煮食電器						
— 咖啡機	6,106	28.4	11,588	29.8	35,420	30.8
— 電蒸鍋 ^(附註1)	25,916	29.7	30,637	31.3	20,546	27.4
— 其他煮食電器 ^(附註2)	3,923	27.3	3,896	27.1	3,032	26.0
煮食電器小計	35,945	29.2	46,121	30.5	58,998	29.2
其他 ^(附註3)	785	24.3	140	23.5	37	20.7
合計	107,155	29.7	105,591	29.4	105,345	28.2

附註：

- (1) 電蒸鍋指電蒸鍋及嬰兒食物蒸煮攪拌機。
- (2) 其他煮食電器指冷熱烹調攪拌機及溫奶器。
- (3) 其他主要指消費電子產品、清潔產品和空氣淨化器。

業 務

衣物護理電器

在衣物護理電器板塊，泵壓式蒸氣熨斗、蒸氣熨斗和掛熨機為最暢銷的家電產品。與傳統的蒸氣熨斗相比，泵壓式蒸氣熨斗一般配備有較大的獨立水箱及蒸發器，可以快速將水加熱並產生更高的蒸氣壓力，熨燙時間更長，熨燙速度更快，並且避免了補水帶來的不便。



泵壓式蒸氣熨斗



蒸氣熨斗



掛熨機

於2016財年、2017財年和2018財年，我們衣物護理電器的銷售額分別約為234.6百萬港元、207.0百萬港元和171.6百萬港元，分別約佔總收益的65.0%、57.7%和45.9%。同期，衣物護理電器的銷售量分別約為150萬件、140萬件和100萬件，衣物護理電器的單件收益分別為153.3港元、150.2港元和176.3港元。

煮食電器

根據弗若斯特沙利文報告，電熱家用電器廣泛應用於廚房。在油炒、油炸和油煎等傳統中式烹飪中，隨著植物油使用的增加，烹飪過程中會產生大量不健康甚至有毒的物質。由於植物油在高溫下會產生大量對身體有影響的自由基，因此蒸煮被認為是各種煮食方法中最健康的方法。此外，蒸煮有助於殺死細菌，同時保留食物中的營養。



咖啡機



冷熱烹調攪拌機



電蒸鍋

業 務

於2016財年、2017財年和2018財年，我們煮食電器的銷售額分別約為123.2百萬港元、151.2百萬港元和201.7百萬港元，分別約佔總收益的34.1%、42.1%和54.0%。同期，煮食電器的銷量分別約為552,000件、619,000件和526,000件，煮食電器的單件收益分別為223.1港元、244.2港元和383.3港元。

於往績記錄期間，咖啡機銷售收益大幅增長，從2016財年的約21.5百萬港元增加至2017財年的約38.9百萬港元，於2018財年進一步增加至約115.2百萬港元。同期，咖啡機的銷量分別約為30,000件、40,000件和94,000件，咖啡機的單件收益分別為713.2港元、965.3港元和1,228.7港元。

我們的董事認為，隨著消費升級以及新興地區(如中國)咖啡需求的增加，咖啡機的需求預計將繼續快速增長。由於可支配收入增加，西方消費習慣的普及以及青少年對咖啡偏好的增強，新興地區咖啡機市場的機會也比比皆是。此外，消費者還傾向於使用具有方便使用特徵(如一按式控制輕巧設計)的咖啡機在家中或辦公室製作優質咖啡。

季節性

董事認為，於往績記錄期間，我們的業務及收益均不存在任何重大季節性影響。

定價政策

我們給客戶的產品價格基於產品要求以及我們與客戶的合作情況。我們會考慮諸多因素，包括訂單量、原材料和配件成本、目標最終使用者的定位、產品的獨特性、人工成本、加工成本、產品規格和交付週期。對客戶報價的加價幅度則基於(i)技術要求；(ii)產品規格；及(iii)預期銷售量。一般而言，我們不向客戶提供折扣。

研發

我們的董事認為，電熱家用電器依賴於快速的技術進步，並且易受市場趨勢和需求變化的影響。為了跟上不斷發展的技術進步並獲取最新的市場資訊，本集團已投入研發，以便能夠及時應對並預測電熱家電製造業和市場環境的變化，增強我們的競爭力。根據歐洲以消費者為導向的在線搜索工具(由歐盟委員會資助)的紀錄，我們生產的咖啡機於2018年7月在能耗等級方面排名第一。

我們的研發部門有逾40名成員，包括9位工程師、6位設計師和4位技術人員，由我們的研發總監朱明德先生和李伯文先生以及設計總監潘正正先生領導。彼等於產品工

業 務

程、檢驗及開發方面皆擁有至少20年經驗。關於研發總監的資歷及工作經驗的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

我們的大多數設計師和工程師畢業於大學或技術學院的機械工程、電子工程和平面設計專業或其他相關專業，並且在電熱家用電器的軟硬體設計方面經驗豐富，擁有廣泛的製造業經驗。

我們的研發活動包括開發電熱家用電器方面的新技術，增強現有產品，調查最終使用者需求，進行市場走訪和探索新技術等。我們非常重視產品開發、電熱家用電器的改進以及工廠和機械的生產工藝，以應對客戶需求的變化。我們致力於評估客戶提供或我們開發的設計在技術上的可行性，從而將想法轉化為實體產品。我們的設計團隊利用先進的設計軟體輔助我們的產品開發過程，例如CAD繪圖、工業設計繪圖、3D渲染及電子和印刷電路板佈局設計等。

我們主要致力於開發及／或應用新技術和新產品，擴大產品組合，並在外觀、尺寸、功能和生產成本方面改進現有產品。於最後可行日期，我們至少有20款已確認的新產品及升級型號將於2019財年推出，包括但不限於泵壓式蒸氣熨斗、電子蒸氣熨斗、掛熨機、咖啡機、嬰兒食物蒸煮攪拌機和電蒸鍋。一些新技術，如易更換配件、微型泵、雙向閥、LED觸摸屏、薄膜晶體管液晶顯示器和雙NTC控制器，將應用於這些新產品和升級型號。

憑藉逾10年的經營歷史，我們開發了不同方面的技術，為客戶創造和生產先進的產品。我們在運營中使用的關鍵技術包括：

類別	技術	詳情
熱動力學	蒸氣和溫度控制 (專利號ZL201720306305.4)	蒸氣熨斗主體有一套蒸發器和溫度傳感器，可根據溫度調節蒸氣量，包括一個額外的蒸氣按鈕，用於啟動更高的蒸氣輸出率
	加熱元件斷電觸發器 (專利號ZL201721256003.7)	一旦蒸發器溫度超過預設值，加熱元件將斷電，以免保險絲熔斷
	防過熱裝置 (專利號ZL201720988109.X)	溫度控制系統會監測和控制加熱元件，當底板加熱到預設溫度時，停止或減慢加熱過程，防止過度超溫

業 務

類別	技術	詳情
泵壓力	直流電磁泵 (專利號ZL201621491748.7)	配有直流電磁泵的蒸氣熨斗可以減少振動和噪音
	直角設計 (專利號ZL201721042805.8)	直流電機和電磁泵設置成直角，從而減少安裝空間，減小產品尺寸
電動	防溢系統 (專利號ZL201420815956.2)	烹調攪拌機容器的上方裝有檢測器，一旦檢測到溢出，將停止加熱元件的加熱過程
咖啡沖泡系統	沖泡系統 (專利號ZL200910174566.5)	咖啡機的沖泡裝置包括沖泡插入部件、沖泡底座和扣合組件。在咖啡機的沖泡裝置中，沖泡底座和沖泡插入部件分開設置，扣合組件位於其間，使得沖泡底座和沖泡插入支架在沖泡咖啡時處於緊扣狀態，防止咖啡漏出，確保咖啡機的安全使用。
	過濾壓力控制系統 (專利號ZL200880017144.0)	此系統可以在沖泡過程中控制壓力，避免過度擠壓
電子控制	神奇蒸氣 (專利號ZL201420177619.5)	一種溫度控制裝置，用於監測底板的溫度並將溫度限制在100°C至150°C，其中蒸氣釋放速度不超過每分鐘50克。該專利能讓使用者在標準水平下安全輕鬆地熨燙絕大多數衣物，並且不需要添加額外的隔熱裝置，卻仍能達致優異的蒸氣輸出效果
	注水系統 (專利號ZL201721113745.4)	閥門連接主體和底座，因此使用者無需在其間插入任何水管。這兩個設備可以單獨使用，有利於使用者的日常操作，增加便利性。

業 務

類別	技術	詳情
使用者介面 程序設計	溫控面板 (專利號ZL201621389907.2)	蒸氣熨斗的控制面板配有輕觸按鈕，可連續循環選擇溫度水平，靈活性更高，所需空間更小
	LED控制面板 (專利號ZL201721191995.X)	控制面板設有透明控制區。開啟電源時，控制面板的指示燈將會切換，以便使用者輕鬆識別控制面板上的按鈕

此外，惠州工廠的電熱家用電器生產流程採用了各種專有技術和工藝。我們在生產流程中使用的主要專有技術和工藝包括：

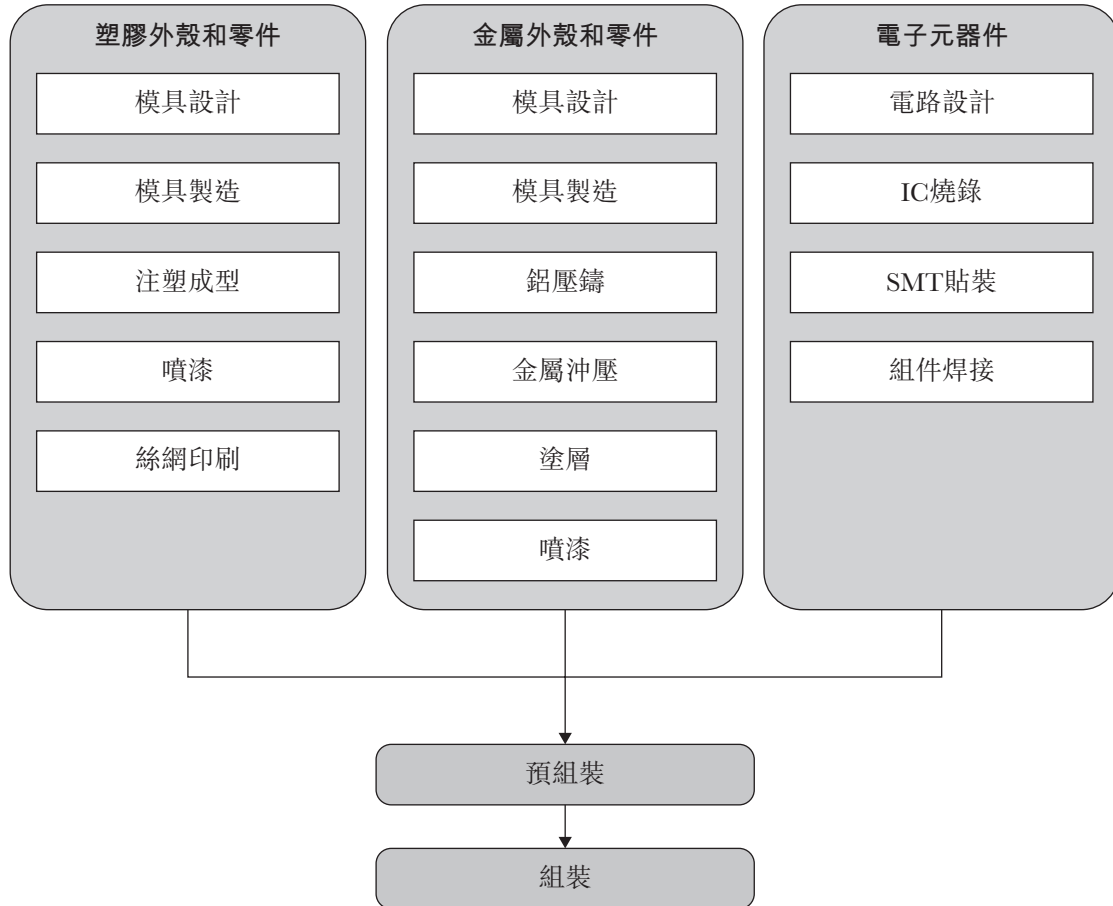
專有技術／工藝	詳情
注塑成型	塑膠外殼和零件製造
金屬沖壓	金屬零件製造
鋁壓鑄	底板和蒸煮器製造
熱板／感應焊接	蒸氣熨斗水箱製造
自動靜電噴塗系統	裝飾件噴漆
自動點膠系統	底板製造
自動蒸氣促進劑噴灑系統	底板用噴灑蒸氣促進劑
激光蝕刻	清潔或標識蝕刻
自動測試系統	咖啡機批量生產過程中的品質控制流程

於往績記錄期間，研發開支分別約為4.5百萬港元、9.6百萬港元和8.0百萬港元，約佔總收益的1.3%、2.7%和2.1%。

業 務

生產和生產設施

對於典型的生產過程，將成品交付給客戶通常需要60-90天。以下流程圖概述了本集團典型生產過程的主要工作流程：



塑膠外殼和零件

我們將根據客戶提供的或研發部門設計的藍圖準備模具設計，並將設計交給外部模塑製造商生產模具。模具將用於注塑成型。塑膠或酚醛材料將被注入設計好的模具中，加熱並重新形成所需的形狀，來製造不同尺寸及規格的塑料外殼(電器的外殼)、外罩及零件。為了提高生產品質並保證工人安全，我們使用機器人協助注射成型流程。

噴漆和絲網印刷可用作裝飾技術，用於在產品表面加上特定的顏色、標識和品牌。

業 務

金屬外殼和零件

與塑膠外殼及零件類似，我們將準備模具設計並要求外部模塑製造商根據設計製造模具，用於鋁壓鑄和金屬沖壓程式。對於鋁壓鑄，生產部門會在鋁爐中將鋁錠加熱到其熔點，在高壓下將熔融鋁注入所需的鋼模中，製備金屬零件。對於金屬沖壓，我們將金屬平板放入沖壓機中，其中工具和曲面會在物理上將金屬塑成淨形狀。

倘若客戶要求產品的表面不粘、低摩擦、高耐熱，我們會在組裝前給材料加上陶瓷塗層。然後，根據客戶的規格和要求噴塗金屬部件進行裝飾。

電子元器件

為了使產品能夠以所需的功能運行，我們的工程師將負責設計軟體並將計算機程式轉移到集成電路中。工程師們會與客戶合作，對產品進行全面的測試，獲得詳細的回饋，並定期與客戶溝通，使產品符合他們的要求和規格。

對於焊接工藝，我們透過SMT貼片機將電子元件安裝到印刷電路板(PCB)上。然後，工人將帶有引線的元件焊接並裝入PCB中的孔中，從而將大型元件插入PCB。經過上述流程，我們再往PCB上噴塗絕緣油，確保其穩定運行。品質保證部門將進一步使用光學檢測機來測試PCB上電子元件的電性能以及元器件之間的電子連接。

預組裝

我們集合上述零部件，特別是電氣元件，組合成更大的單元。品質保證人員負責對預組裝單元進行生產過程品質控制檢查。

組裝

帶有外殼和其他部件的上述預組裝單元將被轉移到組裝線上進行最終組裝和檢查。零件和配件將根據客戶的規格和要求組裝成最終產品。

為確保產品品質，我們的品質保證部門將在包裝前對每個成品進行外觀、安全性和性能測試以及品質保證檢查。有關詳情，請參閱本節「品質保證及控制」部分。

業 務

生產設施和倉庫

我們的生產設施和倉庫位於惠州工廠，擁有八幢樓宇，總建築面積為73,650.04平方米。關於我們物業的詳情，請參閱本節「物業」部分。

於最後可行日期，我們已有各種機械，如注射成型機、壓鑄機、SMT貼片機、沖壓機、酚醛注射成型機及自動光學檢測機，適用於生產過程中的不同階段。我們還擁有橋式起重機，用於在我們的生產車間中移動模具及零件。根據本集團的會計政策，我們機器的預期使用年限大約介乎5至10年。我們購買的若干主要機器為二手機器，於最後可行日期已使用超過10年，儘管預期使用年限為5至10年。下表列出於最後可行日期我們生產過程中使用的主要機器詳情：

機器類型	功能	平均服務年限	數量 (單位)
注射成型機	塑膠外殼、外殼和零件製造	超過10年	118
酚醛注射成型機	酚醛塑膠零件製造	超過10年	8
橋式起重機	將模具及零件於不同生產過程或存放位置間轉移	7	10
壓鑄機	底板和蒸發器製造	超過10年	7
熔鋁爐	鋁合金熔煉	5	7
沖壓機	沖壓和壓印平板材料，以產生成形特征	超過10年	64
SMT貼片機	將表面貼裝器件(SMD)元件貼裝到PCB半成品上	超過10年	4
自動光學檢測機	半成品的自動視覺檢測	3	2

業 務

產能

僅出於說明目的，下表分別列出了2016財年、2017財年和2018財年的理論最大產能、實際產量和估計利用率：

	2016財年	2017財年	2018財年
咖啡機			
理論最大產能(件)	38,100	45,700	117,700
實際產量(件)	31,208	38,574	101,619
生產利用率(%)	81.9	84.3	86.4
泵壓式蒸氣熨斗			
理論最大產能(件)	259,200	250,100	201,200
實際產量(件)	241,392	180,256	188,776
生產利用率(%)	93.1	72.1	93.8

附註：

1. 我們生產過程中的瓶頸是製造泵壓式蒸氣熨斗和咖啡機(均為我們每個主要產品類別，即衣物護理電器和煮食電器中的典型產品)的塑膠外殼。因此，塑膠外殼注塑機的生產時間被用作衡量產能的基礎。
2. 產能的計算方法是將塑膠外殼理論上的最大日產能乘以計入中國新年假期的影響後當年的計劃生產天數(26天×11.5個月)。
3. 生產利用率的計算方法是將當年的實際產量除以當年的理論最大產能。
4. 雖然注射成型機可用於製造泵壓式蒸氣熨斗或咖啡機的塑膠外殼，但我們根據收到的客戶最新採購訂單分配資源，製造和組裝不同的產品。

於往績記錄期間，我們咖啡機的生產利用率維持在較高水平，並繼續增長，由2016財年的約81.9%增加至2017財年約84.3%，並於2018財年進一步增加至約86.4%。咖啡機銷售量大幅增加主要是因為推出的新款自動咖啡機型號備受客戶認可，為此我們添置機器並為咖啡機生產重新分配更多的生產資源，將理論最大產量由2016財年的約38,100件增加至2017財年的45,700件，並於2018財年進一步增加至約117,600件。

業 務

我們泵壓式蒸氣熨斗的生產利用率從2016財年的約93.1%下降至2017財年的約72.1%，這是因為我們於同期優化了衣物護理電器的產品矩陣，導致泵壓式蒸氣熨斗的平均單價上升，銷量減少。我們泵壓式蒸氣熨斗的生產利用率從2017財年的約72.1%上升至2018財年的約93.8%，這是因為我們優化了衣物護理電器的產品矩陣，進一步將生產資源分配至咖啡機生產。

維修與保養

發現出故障的機器將由我們的維修及保養團隊進行檢查。然後，我們將決定根據其損壞程度、價值和服務年份修理或處置此類機器。我們的維修保養團隊也會持續對某些機器進行定期檢查和保養。2016財年、2017財年和2018財年，工廠和機器的維修及保養成本分別約為0.5百萬港元、0.6百萬港元和0.5百萬港元。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無經歷任何與機器有關的重大生產中斷。

品質保證及控制

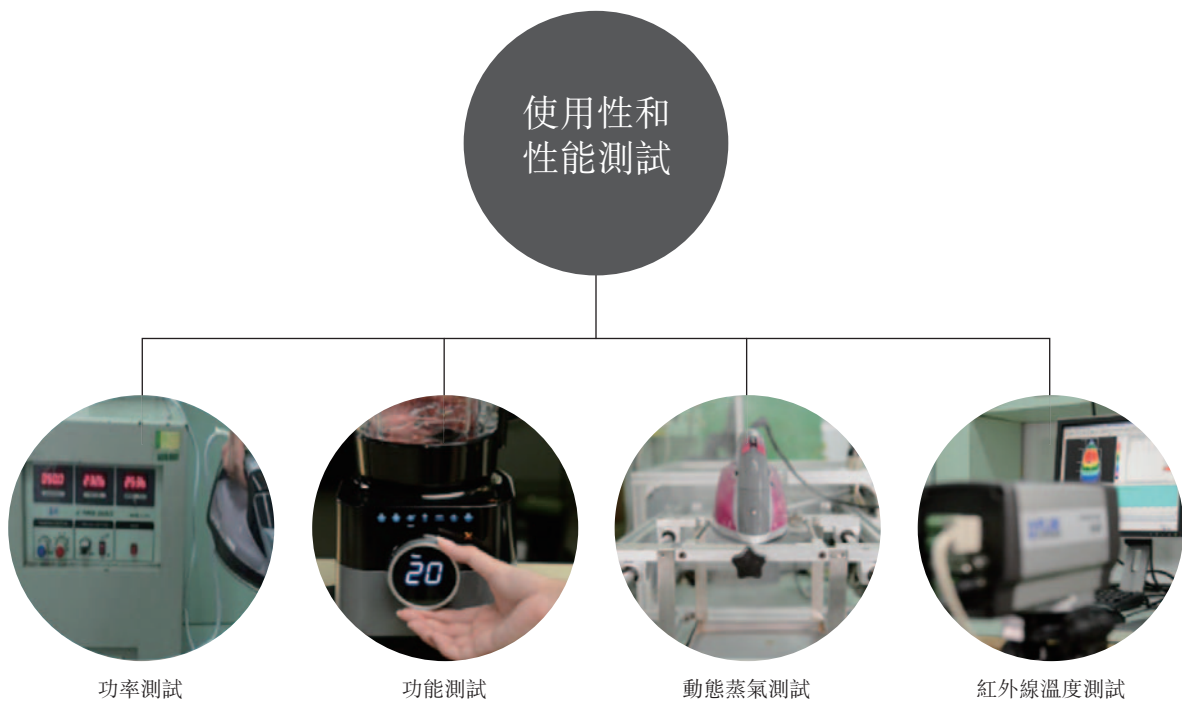
我們相信，我們的品質承諾始終體現在生產過程和產品中，這是我們的競爭優勢之一。我們強調產品的品質保證及控制，實施了全面的品質保證和控制系統。

為了防止和識別產品缺陷，品質保證部門負責維護和運作品質保證和控制系統。於最後可行日期，我們擁有逾90名品質保證及控制人員。我們的品質保證部門由梁鎰昌先生領導，他在電熱家用電器製造行業擁有逾35年的經驗，熟悉品質保證及控制管理技術和方法的應用。

業 務

品質保證

我們相信，品質保證可確保為產品設計的方法、技術、方式和流程體現正確實施。我們的品質保證活動監控並驗證用於管理和創建產品的流程是否已得到遵守並且有效運行。我們的品質保證系統包括以下不同方面的流程：



業 務

可靠性測試



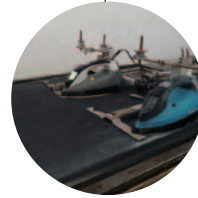
動態產品耐久性測試



機械可靠性測試



控制旋鈕的
機械可靠性測試

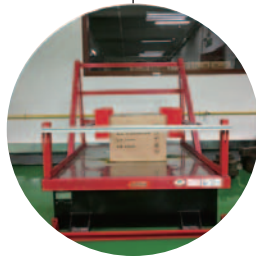


耐磨性測試

模擬 運輸測試



環境測試



紙箱振動測試



包裝跌落測試

業 務

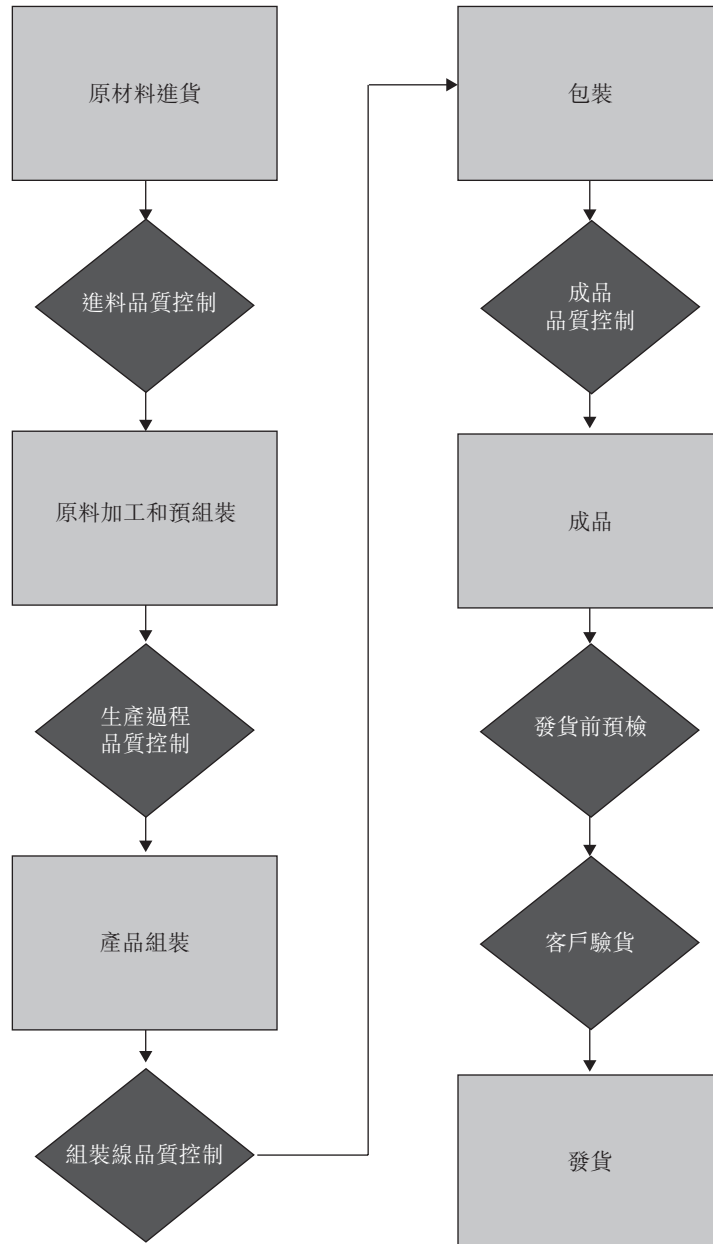


我們的目標是防止產品缺陷，為客戶提供可靠的產品。除上述測試外，我們還會對產品的異常使用情況進行測試。

業 務

品質控制

我們按照ISO 9001標準的要求，在整個生產過程——從進料材料品質控制到成品發貨實施了品質控制措施。我們的生產品質控制系統包括以下流程：



業 務

a. 進貨品質控制

我們通常從獲准名單中選擇供應商。為了確保進料原材料的品質符合我們的標準和要求，進貨品質控制團隊會要求供應商向我們提供相關原材料的測試報告及相關認證，並基於我們的品控標準，對原材料的外觀、性能、安全性以及品質保證情況進行抽樣檢測。我們還透過XRF檢測機對電子電氣部件進行RoHS合規性測試，檢查部件中包含的危險化學品。我們的品質保證部門將簽發測試結果報告。對於包裝材料，進貨品質控制團隊會進行耐久性測試，確保材料在運輸中保持穩定。

透過品質控制測試的原材料將被運送到我們的倉庫，用於生產。對於不合格或有缺陷的原材料，我們將通知供應商作退貨處理。為了有效監控原材料的品質，我們在原材料的品質、交付及時性、研發能力和技術支持等方面對供應商的生產和品質系統進行審查。

在分包商將完成加工的零部件交付惠州工廠后，及在這些零部件送上我們的生產線進行進一步加工之前，我們的進貨品質控制團隊還會檢查分包商工序的品質。

b. 生產過程品質控制

在批量生產階段，我們每個生產車間的工人都有一份操作指示供他們遵循。我們將進行監控和定時檢查，確保原材料的正確使用和應用，以及生產流程符合適用的要求和標準。生產過程中的任何異常或不正常情況都將得到識別並報告給生產部門，後者將採取糾正措施。預組裝完成後，生產過程品質控制團隊將基於抽檢，檢查每個組裝單元的功能，然後再將組裝單元傳輸至裝配線。

在生產週期中，我們的客戶可能會不時造訪我們的生產基地，檢查我們的生產過程和工作環境的品質。

c. 組裝線品質檢查

我們對所有組裝產品進行外觀和性能檢查以及安全性和可靠性測試。例如，內部工程師為品質保證部門開發了一個測試程式，用於測試咖啡機的性能。測試結果報告將發給我們的裝配線品質控制團隊。

業 務

d. 成品品質控制

我們的最終品質控制團隊根據生產進度每兩小時對每條裝配線進行全面的測試。測試包括溫度測試、安全性測試、功能測試和包裝資訊檢查等。樣品檢查程式遵循ISO 2859-1標準。這些測試可作為早期檢查，用於發現任何缺陷問題，以便我們能夠儘早解決這些問題。

e. 發貨前預檢

產品完成批量包裝後，我們將根據ISO 2859-1標準對每批產品進行抽樣檢查。我們的裝運前檢驗團隊必須保留每批產品的樣品檢查記錄。我們僅接受通過裝運前檢驗的成品，等待客戶檢驗。不合格產品將送回重新返工，直到達到必要的標準。

f. 客戶驗貨

在我們安排發貨之前，客戶可能會派遣自己的品質檢驗員或聘請獨立檢驗員前往我們的生產工廠進行品質檢驗。

為加強我們的品質控制能力，我們在惠州工廠建立了自己的測試實驗室，測試實驗室已於2016年獲國家認證機構認證為CTF(Stage 1)，實驗室人員可以在製造商的場所進行測試。我們的測試實驗室配備了先進的測試設備和機器，能夠進行可靠性和安全性測試。我們亦於歐盟(例如CE標誌、GS標誌、LFGB認證和DGCCRF)、美國(例如ETL認證、UL認證和FDA認證)和中國(例如CCC認證)實施了符合IEC標準及其他國際標準的品質控制體系，以確保我們的產品不僅符合中國法律法規要求的中國標準，還符合我們相關客戶可能需要遵守的各種國際標準。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無收到任何有關產品品質的重大客戶投訴。

業 務

獎項及證書

過去幾年中，我們取得了各種獎項及證書，其中包括：

獎項及證書	有效期／授予日期	授予實體	被授予實體
客戶實驗室認可證書 (IECEE認證(CTF) 第一階級客戶 實驗室)	2019年3月19日至 2020年3月18日	德凱質量認證	登輝(惠州)
任命證書(符合IEC 標準的(CTF) 第一階段客戶 實驗室)	2018年4月23日至下一次 預定核數日或最高18個月	德國萊茵TÜV	登輝(惠州)
中國強制性產品認 證證書(針對若干 全自動咖啡機型號)	由2018年6月22日至 2023年6月21日	威凱檢測技術 有限公司	登輝(惠州)
2017年A級納稅人 榮譽證書	2018年5月30日	惠州國稅局 惠州市地稅局	登輝(惠州)
廣東省外經貿運行 監測系統樣本企業	2018年12月	惠州市商務局	登輝(惠州)
ISO 9001：2015(小家 電和消費電子產品 銷售與市場營銷)	2018年10月15日至 2019年9月30日	德國萊茵TÜV	東保集團
ISO 9001：2015(小家 電設計和製造； 消費電子產品製造)	2018年10月15日至 2019年9月30日	德國萊茵TÜV	登輝(惠州)

業 務

產品退貨、保修和責任

根據我們的品質控制體系，成品需要品質保證部門進行抽樣檢查和測試，確保符合客戶提出的產品規格和要求。我們通常向客戶提供一到兩年的保證期。

倘若我們收到客戶對產品品質的投訴，將向客戶獲取相關資訊並進行調查。我們的品質保證部門將負責檢查和分析缺陷產品，並填寫一份報告，說明投訴詳情、缺陷的具體資訊、造成缺陷的原因以及建議採取的糾正和預防措施。倘若客戶投訴被釐定為有效且合理，我們將安排產品退貨或更換。倘若缺陷是供應商的原因，我們將會要求他們賠償。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，概無任何重大產品召回、對我們產品的重大投訴或任何重大銷售退貨金額。董事認為，於往績記錄期間，退回產品的數目並不重大，亦無須就產品退貨作出撥備。

銷售及市場營銷

我們根據現有和潛在客戶的報價和／或現有客戶的推薦，獲取商業機會。我們的銷售和市場營銷部門主要致力於促進與現有和潛在客戶(包括品牌公司)的業務關係。於最後可行日期，我們的銷售及市場營銷團隊分佈於香港及中國，彼等致力於產品的銷售及市場營銷。

我們透過識別行業中的潛在客戶以及不時與現有和潛在客戶聯絡，積極探索新的商機。我們定期拜訪現有客戶以確保產品採購訂單，並讓客戶瞭解我們的新產品。這使我們能夠加深對客戶需求的理解，並瞭解最新的市場趨勢。我們不斷與客戶溝通，收集他們對我們產品的回饋，還有他們就產品設計和材料使用在技術上的可行性對我們提出的建議。我們的銷售及市場營銷部門還與生產、採購、倉庫、品質保證和物流等其他部門密切合作，確保始終如一地提供優質產品。

我們定期參加或參觀本地及國際市場展覽，例如香港春季電子展、香港秋季電子展、迪拜生活博覽會、德國柏林國際廣播展(IFA)以及在中國廣州舉行的廣交會，以推廣我們的電熱家用電器，尋找新客戶。參與市場展覽是我們向潛在海外客戶推廣的主要市場營銷模式之一。

業 務

我們的客戶

於往績記錄期間，我們擁有超過100名客戶為我們貢獻收益。其中部分是信譽良好且國際公認的品牌公司，總部設在歐洲(例如德國、法國、英國和荷蘭)。下表列出本集團2016財年、2017財年及2018財年的地區收益明細：

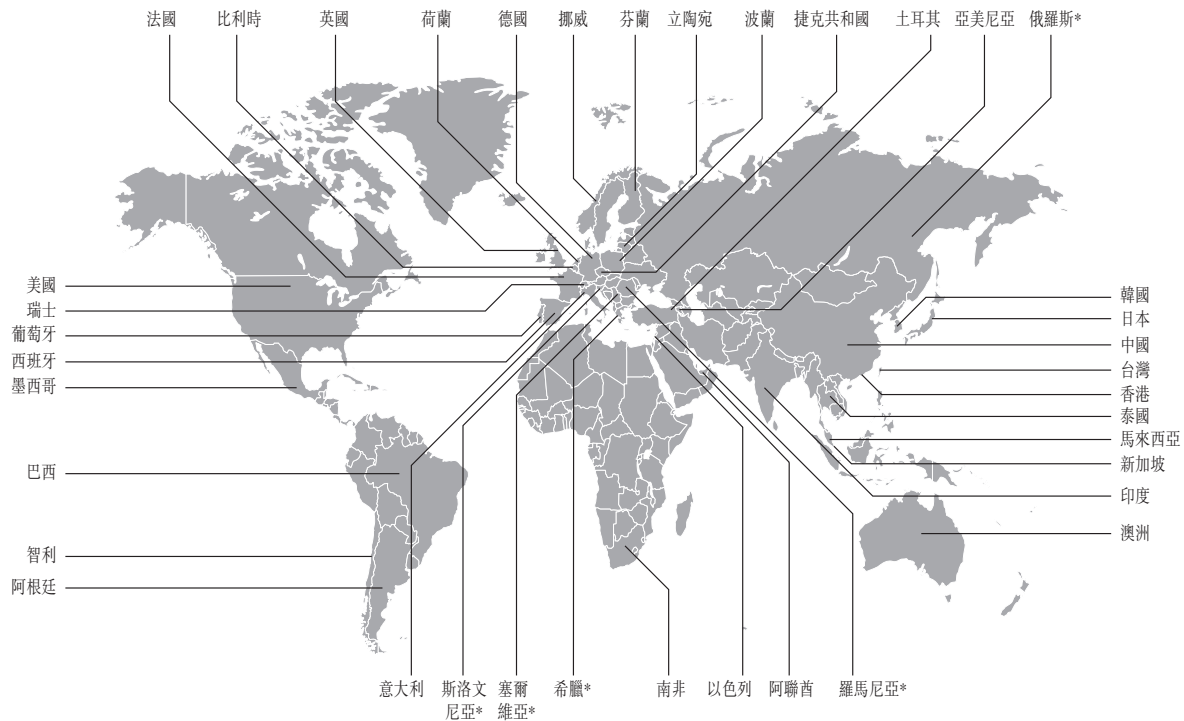
	2016財年		2017財年		2018財年	
	港幣千元	%	港幣千元	%	港幣千元	%
歐洲 ^(附註1)	271,143	75.1	261,360	72.8	308,373	82.6
亞太 ^(附註2)	51,201	14.2	53,541	14.9	32,148	8.6
美國	21,583	6.0	33,444	9.3	28,802	7.7
其他 ^(附註3)	17,144	4.7	10,456	2.9	4,139	1.1
合計	<u>361,071</u>	<u>100.0</u>	<u>358,801</u>	<u>100.0</u>	<u>373,462</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 此地區主要包括德國、法國、英國、荷蘭、土耳其、義大利、捷克共和國和瑞士。
2. 此地區主要包括香港、印度、韓國、中國、台灣、泰國、新加坡、以色列及阿拉伯聯合酋長國。
3. 此地區主要包括阿根廷及澳洲。

業 務

於往績記錄期間，我們將產品銷售至遍佈逾30個國家和地區的海外公司，以滿足不同地區的需求。以下地圖顯示於往績記錄期間我們銷售的全球地理覆蓋範圍：



* 於往績記錄期間，我們向位於俄羅斯及巴爾幹半島(包括希臘、羅馬尼亞、塞爾維亞及斯洛文尼亞)的客戶銷售及交付我們的電熱家用電器。

一般而言，我們的客戶逐單向我們投放訂單。倘若收到客戶的要求，我們可能會與客戶訂立合作協議，以管理我們與各自客戶的關係。我們的董事認為此安排符合行業做法。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們已與五大客戶中的兩個客戶(即客戶甲及客戶丁)訂立了合作協議。此外，我們亦與客戶庚簽訂長期協議。據此，客戶庚同意從本集團採購全自動咖啡機，於2020年12月31日前交付機器的預定採購數目不少於100,000件。該等合作或長期協議的主要條款如下：

	客戶甲	客戶丁	客戶庚
性質：	合作協議	合作協議	長期協議
第一份協議：	日期2015年2月2日	2017年8月12日	2018年12月14日
持續時間：	12個月並自動續約	30個月，直至2020年1月1日	2018年12月14日至2020年12月31日

業 務

	客戶甲	客戶丁	客戶庚
地區獨家經銷權	該客戶至少擁有產品在英國境內的獨家經銷權。對於英國以外的市場，產品的獨家經銷權待雙方商議。	該客戶擁有於土耳其及德國行銷及銷售若干產品的獨家經銷權	本集團無權於德國、奧地利及瑞士銷售某些型號的咖啡機
		該客戶擁有於所有國家行銷及銷售若干原設備製造產品的獨家經銷權	
產品責任保險／保修	本集團負責投購最低責任為兩百萬美元的產品責任險	本集團負責投購最低責任為一百萬歐元的足額產品責任險	24個月，從FOB發貨日期起
協議續訂	除非雙方同意重新談判，否則協議將自動延長12個月	倘協議雙方在相關期限屆滿前至少三個月以書面形式表示同意續約，則協議將延長12個月的連續合同期	倘協議雙方無法就續期達成共識，該客戶亦有權將協議延期六個月
		該客戶有權於合約期結束前至少六個月延長協議	
終止條件	雙方可透過提前90天書面通知對方終止本協議。 倘嚴重違反相關條件，該客戶有權終止協議	倘若本集團於客戶書面通知後未能及時提供優質產品，則客戶可立即終止協議	本集團須採取措施保護客戶於上述市場的利益。有相關違約行為時，倘協議雙方無法真誠友好協商解決，該客戶可以終止協議

業 務

為提高產能管理的靈活性，我們的客戶與我們之間的實際交易以客戶向我們投放的採購訂單方式實現。根據客戶提供的季度銷售預測，本集團亦可以更有效地將原材料庫存降至最低並優化資源分配，以最高效的成本滿足客戶的需求和期望。典型的採購訂單包括以下主要條款：

(i) 產品描述：

產品簡介，包括產品類型，所需的原材料，品質要求等等。

(ii) 訂單詳情：

還指定數量、單價和總金額。

(iii) 付款期：

付款通常透過信用證或銀行轉帳結算，通常會有信貸期，詳情於本節「信貸政策」一段載列。我們的大多數客戶以美元和人民幣結算付款。

(iv) 交付詳情：

交付日期通常為自採購訂單之日起30至90天。交付條款通常為FOB和FCA。

在我們與客戶的業務關係開始時，我們還可能會要求客戶與我們就新推出的產品簽訂保密協議。典型的保密協議通常包含以下條款：(i) 一方披露的所有非公開資訊，包括所有圖紙或技術文件，均應繼續作為披露方的財產；(ii) 未經披露方事先書面同意，不得向第三方披露任何技術資料或設計。任何違反保密協議的行為都將導致當事方對披露方遭受或招致的任何費用或開支承擔責任。

信貸政策

在我們發出發票後，我們通常會向客戶提供30至90天的信貸期。我們於2016年12月31日、2017年12月31日及2018年12月31日的貿易應收款項分別約為61.5百萬港元、69.0百萬港元及79.8百萬港元。我們於2016財年、2017財年及2018財年的貿易應收款項周轉天數分別約為62.2天，70.2天及78.0天。

我們持續逐一監控並評估長期逾期的貿易應收款項，並在釐定將採取的後續行動時考慮一系列因素，包括客戶背景、過往付款記錄以及我們與客戶的關係等。我們與客戶保持積極溝通，以期收回長期逾期的貿易應收款項。對於往績記錄期間我們的貿易應收款項及貿易應收款項周轉天數的進一步討論及分析，請參閱本文件「財務資料—合併資產負債表選定項目的說明—應收貿易款項」一節。

業 務

五大客戶

於自7至11年的往績記錄期間，我們與五大客戶保持了穩定的關係。我們於2016財年、2017財年和2018財年對五大客戶的銷售額分別佔我們總收益的約70.9%、67.5%和59.0%，而我們對最大客戶的銷售額分別佔我們相應年度總收益的23.5%、20.7%和15.5%。於往績記錄期間，我們的客戶一般透過信用證及銀行轉帳方式向我們付款，而授予客戶的賒賬期則通常為30至90天。

下面載列了五大客戶對本集團收益貢獻的明細：

2016財年

排名	客戶	本集團提供的主要產品/服務	合作關係年數	近似收益金額 (港幣千元)	在本集團收益中近似佔比 (%)	結算方式	賒帳條款
1	客戶甲 ^(附註1)	蒸氣熨斗	11	84,778	23.5	電匯	60天
2	客戶乙 ^(附註2)	蒸煮機	11	65,149	18.0	信用證	60天
3	客戶丙 ^(附註3)	電蒸鍋	11	60,021	16.6	電匯	60天
4	客戶丁 ^(附註4)	蒸氣熨斗	11	29,461	8.2	電匯	45天
5	客戶戊 ^(附註5)	咖啡機	7	16,622	4.7	信用證	0天
合計				256,031	70.9		

2017財年

排名	客戶	本集團提供的主要產品/服務	合作關係年數	近似收益金額 (港幣千元)	在本集團收益中近似佔比 (%)	結算方式	賒帳條款
1	客戶乙	蒸煮機	11	74,425	20.7	信用證	60天
2	客戶丙	電蒸鍋	11	57,699	16.1	電匯	60天
3	客戶丁	蒸氣熨斗	11	52,551	14.7	電匯	45天
4	客戶甲	蒸氣熨斗	11	36,236	10.1	電匯	60天
5	客戶己 ^(附註6)	泵壓式蒸氣熨斗	10	21,076	5.9	信用證	0天
合計				241,987	67.5		

業 務

2018 財年

排名	客戶	本集團 提供的主要 產品/服務	合作 關係年數	近似 收益金額 (港幣千元)	在本集團 收益中 近似佔比 (%)	結算方式	賒帳條款
1	客戶乙	蒸煮機	10	57,899	15.6	信用證	60天
2	客戶庚(附註7)	咖啡機	11	55,191	14.8	信用證	0天
						電匯	60天
3	客戶甲	蒸氣熨斗	10	45,803	12.3	電匯	60天
4	客戶丁	蒸氣熨斗	10	37,859	10.1	電匯	70天
5	客戶丙	電蒸鍋	10	23,640	6.3	電匯	60天
			合計	<u>220,392</u>	<u>59.0</u>		

附註：

1. 客戶甲是一間總部位於英國的私營公司，供應各種家用電器以及家用電器的備件和配件。
2. 客戶乙是一組總部設在法國的私營公司，其主要業務包括銷售嬰兒相關產品。
3. 客戶丙是由在歐洲證券交易所和紐約證券交易所上市的公司所擁有的一組子公司，該公司是世界上領先的健康技術公司之一。根據公開資料，其2018年的收益約為181億歐元。
4. 客戶丁是由伊斯坦布爾證券交易所上市公司擁有的一組子公司，從事耐用消費品及消費電子產品的生產、銷售和市場營銷、售後服務及進出口。根據公開資料，其2017年的淨銷售額錄得約208.41億里拉。
5. 客戶戊是一間總部位於阿根廷的私營公司，其主要業務是製造手機和小家電。
6. 客戶己是一間總部位於德國的私營公司，其主要業務是供應家用電器。
7. 客戶庚是一間總部位於德國的私營公司，其主要業務包括咖啡相關產品的零售。根據客戶庚網站上的資料，其2017年的收入約為32億歐元。

於最後可行日期，我們所有客戶均為獨立第三方。於往績記錄期間，概無董事或股東(據我們董事所知，擁有本公司已發行股本超過5%)或彼等各自的緊密聯繫人於任何五大供應商中擁有任何權益。

業 務

客戶集中度

2016財年、2017財年和2018財年，本集團的五大客戶分別佔我們總收益的約70.9%，67.5%和59.0%。我們的董事認為，於往績記錄期間，我們五大客戶的客戶集中程度並不屬於任何極端情況，並且不會因以下因素而影響我們業務的可持續性：

- (i) 根據弗若斯特沙利文報告，當製造商的客戶信譽良好且為國際知名品牌公司(如本集團的客戶)時，客戶集中在中國的電熱家用電器製造行業並不少見。特別是，我們的一些客戶在各自國家的家用電器市場佔有重要地位；
- (ii) 於往績記錄期間，我們的客戶對我們的產品有著強烈需求，我們的業務增長就是證明。此外，我們與主要客戶的業務關係，行業經驗和良好的業績記錄對我們的客戶至關重要，以確保我們能夠按照他們的要求按時交付產品。鑑於上述情況，我們的董事認為，倘若任何主要客戶減少向我們投放的採購訂單數目，我們的董事認為我們可向其他客戶取得採購訂單；
- (iii) 我們的董事於往績記錄期間透過與產生經常性採購訂單的客戶合作，設法減少本集團的閒置產能。鑑於可觀的生產規模，在大規模生產階段對同一產品投放經常性採購訂單，對相當規模的市場參與者(包括但不限於於往績記錄期間我們的五大客戶)而言，是一項慣常的市場做法。我們的董事認為，本集團產品的年度需求可以透過向幾個大客戶招攬銷售來保證；
- (iv) 我們的客戶甲，客戶乙和客戶丁確認我們於2018財年是他們在中國境內的主要電熱家用電器的供應商之一。由於我們安全且優質的產品及為客戶提供的增值服務，我們的董事認為我們已成為領先的電熱家用電器製造商之一；
- (v) 於最後可行日期，我們與2016財年、2017財年和2018財年的五大客戶保持了7至11年的業務關係。對此，我們的董事認為我們已與他們建立了穩定及長期的業務關係。

業 務

供應商

供應商

於往績記錄期間，我們聘用過不少於400名供應商。其中大部分位於中國。我們生產過程使用的直接原材料為電氣零件、塑膠原料及零件、金屬原料及零件、電源線及導線及電子零件。於2016財年、2017財年及2018財年，我們的直接材料成本分別佔我們的銷售成本的63.2%、64.1%及65.5%。

我們選擇供應商時考慮原材料的品質、交貨時間、價格、我們的過往體驗、產能、可靠性及信譽。我們的客戶可能會就特定的生產訂單指定一個或多個供應商。我們的採購部門對現有和潛在供應商進行年度評估。在建議的供應商獲得批准後，我們會將該供應商添加到我們的已批准供應商清單中，只有我們批准清單中的供應商才會獲得我們下達的採購訂單。

我們通常會投放足以供兩個月用的大批量訂單，並在我們下達採購訂單之前從少數供應商處獲得報價，以便談得優惠的價格。憑藉我們多元化的供應商群體，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並未出現會對我們構成重大影響的原材料供應短缺或延遲情況。

典型採購交易的主要條款

於往績記錄期間，本集團並未與任何供應商訂立長期合約。相反，我們將會在典型的採購交易中向供應商發出採購訂單，以採購原材料。對於普通原材料，我們通常每月投放採購訂單。對於特定的零部件，我們可能每月下一次採購訂單。典型的採購訂單包含以下主要條款：

(i) 產品描述：

產品的簡要說明，包括原材料與設計的技術規格，所需的主要材料和配件的尺寸。

(ii) 訂單詳情：

必需提供數量、單價和總金額。

(iii) 付款期：

付款通常以電匯或銀行轉帳結算，通常存在30至60天的賒帳期。我們主要以人民幣向供應商支付款項。

(iv) 交付詳情：

我們一般要求我們的供應商將貨物運送到惠州工廠。運輸費通常由我們的供應商承擔。

業 務

根據採購訂單，我們的供應商應對由於劣質和／或其他不符合規範情況而產生的各類索賠負責。

五大供應商

於往績記錄期間，我們與供應商保持穩定關係。於最後可行日期，我們與自己的五大供應商保持了兩至十三年的業務關係。我們認為，以相當的品質和價格替換市場上的任何供應商並不困難。我們的董事確認，我們的五大供應商均為獨立第三方，且均不是本集團的客戶。

2016財年、2017財年和2018財年，本集團在其最大供應商處的採購總額分別佔本集團總物料成本的約6.4%、4.1%及4.5%，而本集團在其五大供應商處的採購總額分別佔本集團總物料成本的約19.4%、16.6%及14.2%。

下表載列我們五大供應商於往績記錄期間的詳情：

2016財年

排名	供應商	向本集團提供的主要產品／服務	合作關係年數	近似採購金額 (港幣千元)	在本集團總採購中近似佔比 (%)	結算方式	除帳條款
1	長豐恒溫器廠(深圳)有限公司 ^(附註1)	電氣部件	5	9,998	6.4	銀行轉帳	60日
2	塑科(中國)有限公司 ^(附註2)	塑膠原材料及部件	4	6,265	4.0	電匯	30日
3	廣州致遠新材料科技有限公司 ^(附註3)	金屬原材料及部件	10	5,124	3.1	銀行轉帳	60日
4	東莞大東電業廠股份有限公司 ^(附註4)	電源線及導線	13	4,737	3.3	電匯	60日
5	東莞橋梓周氏電業有限公司 ^(附註5)	電源線及導線	11	4,081	2.6	銀行轉帳	60日
			合計	30,205	19.4		

業 務

2017 財年

排名	供應商	向本集團提供的主要產品／服務	合作關係年數	近似採購金額 (港幣千元)	在本集團總採購中近似佔比 (%)	結算方式	除帳條款
1	長豐恒溫器廠(深圳)有限公司 ^(附註1)	電氣部件	5	7,220	4.1	銀行轉帳	60日
2	深圳科力爾電機有限公司 ^(附註6)	電氣部件	6	5,820	3.3	銀行轉帳	60日
3	東莞橋梓周氏電業有限公司	電源線及導線	11	5,740	3.3	銀行轉帳	60日
4	金電貿易有限公司 ^(附註7)	塑膠原材料及部件	13	5,309	3.0	支票	30日
5	東莞大東電業廠股份有限公司	電源線及導線	13	5,079	2.9	銀行轉帳	60日
合計				29,168	16.6		

2018 財年

排名	供應商	向本集團提供的主要產品／服務	合作關係年數	近似採購金額 (港幣千元)	在本集團總採購中近似佔比 (%)	結算方式	信貸期
1	奧達爾(香港)有限公司 ^(附註8)	電氣部件	7	8,130	4.5	電匯	30日
2	中聯實業(亞洲)有限公司 ^(附註9)	塑膠原材料及部件	2	4,639	2.6	電匯	30日
3	廣州致遠新材料科技有限公司	金屬原材料	10	4,445	2.5	銀行轉帳	30日
4	深圳市尚揚科技有限公司 ^(附註10)	塑膠原材料及部件	7	4,178	2.3	銀行轉帳	30日
5	東莞橋梓周氏電業有限公司	電源線及導線	11	4,122	2.3	銀行轉帳	60日
合計				25,514	14.2		

業 務

附註：

1. 長豐恒溫器廠(深圳)有限公司為一間位於中國的有限公司，其主要業務包括製造及銷售五金配件。
2. 塑料(中國)有限公司為一間位於香港的有限公司，其主要業務包括商品塑料樹脂及工程塑料的貿易。
3. 廣州致遠新材料科技有限公司為一間位於中國的有限公司，其主要業務包括製造及加工鋁合金、鋅合金及其他五金配件。
4. 東莞大東電業廠股份有限公司為一間位於中國的有限公司，其主要業務包括製造及銷售電氣硬體。
5. 東莞橋梓周氏電業有限公司為一間位於中國的有限公司，其主要業務包括製造及銷售五金配件。
6. 深圳科力爾電機有限公司為一間位於中國的有限公司，其主要業務包括設計、製造及銷售各類電子器具。
7. 金電貿易有限公司為一間位於香港的有限公司，其主要業務包括原材料及配件、硬體及工程塑料的銷售。
8. 奧達爾(香港)有限公司是一間位於香港的有限公司，其主要業務活動包括電磁泵、閘門及機電材料的設計和貿易。
9. 中聯實業(亞洲)有限公司是一間位於香港的有限公司，其主要業務活動包括塑膠材料的貿易。
10. 深圳市尚揚科技有限公司為一間位於中國的有限公司，其主要業務包括銷售化工產品、塑膠產品及電子產品。

於往績記錄期間，概無董事或股東(據我們董事所知，擁有本公司已發行股本超過5%的董事或股東)或彼等各自的緊密聯繫人於任何五大供應商中擁有任何權益。就我們的董事所知及所信，於往績記錄期間，我們的供應商均未成為本集團的客戶。於往績記錄期間，我們並無收到客戶就自供應商處採購的原材料的品質提出任何重大索償或投訴。

對沖

於往績記錄期間，本集團並無進行任何對沖活動。

業 務

存貨

我們的存貨包括原材料、在製品和成品。下表載列了於2016年12月31日、2017年12月31日及2018年12月31日的存貨明細：

	於12月31日		
	2016年 港幣千元	2017年 港幣千元	2018年 港幣千元
原材料	14,677	21,956	21,786
在製品	7,346	12,145	9,757
成品	9,005	12,076	11,570
合計	<u>31,028</u>	<u>46,177</u>	<u>43,113</u>

存貨控制

為避免過度採購和浪費，我們通常在客戶投入訂單時採購原材料。我們更願意批量採購原材料，這使我們能夠從供應商處獲得更優惠的價格。我們主要向位於[香港或中國廣東省]的供應商採購原材料及配件，以儘量減少交貨時間。我們的存貨儲放在惠州工廠的倉庫中。

2016財年、2017財年和2018財年，我們的存貨周轉天數分別為44.6天、66.6天和58.7天。關於存貨分析的詳情，請參閱本文件「財務資料 — 合併資產負債表中對選定項目的說明 — 存貨」一節。

我們透過ERP系統定期監控存貨水平。我們還不時進行存貨盤點，以確保存貨紀錄的準確性。我們的高級管理人員將對此資訊進行審核，以確保我們獲得充足的資金並且存貨量適當。憑藉ERP系統的支援下，我們從倉庫、生產部門、銷售和市場營銷部門以及採購部門收集了大量資訊，包括供應商名稱，材料數量和規格，生產日期，客戶名稱和相關採購訂單。

原材料通過我們的品質檢驗後，我們的倉庫工作人員將會在材料上附上條形碼。我們掃描條形碼後，材料的資訊將會被儲存到我們的系統中。透過搜尋條形碼，當我們的生產部門提出挑選清單以請求原材料時，我們的倉庫工作人員可以跟蹤所存放原材料的位置。我們的採購部門監控原材料的存儲情況，並在所存儲的原材料不足以進行生產時向我們的供應商投放採購訂單。同時，我們的銷售和市場營銷部門可以監控生產進度並不時向客戶報告。

業 務

此外，為了確保原材料、在製品和成品的品質，我們以先進先出的方式檢索存貨，並嚴密控制和監控倉庫內的溫度和濕度。

競爭

中國的電熱家用電器製造行業高度分散，2018年有逾5,000間主要從事各類電熱家用電器製造的中小企業和大型企業。根據「弗若斯特沙利文報告」，本集團是中國內地整體電熱家用電器市場的主要參與者之一，沒有一間企業獨霸整個市場。就中國(i)電熨斗(包括泵壓式蒸氣熨斗和蒸氣熨斗)(ii)泵壓式咖啡機及(iii)嬰兒食物蒸煮攪拌機、冷熱烹調攪拌機及電蒸鍋出口總值而言，本集團於2018年的市場份額分別約為2.3%、1.5%和0.4%。

中國電熱家用電器製造行業的進入障礙包括(i)資本要求；(ii)與主要客戶的關係；以及(iii)行業知識及開發能力。鑑於我們與主要客戶的穩定業務關係、強大的設計及開發能力、多元化的產品供應、經驗豐富的管理團隊以及對市場趨勢及潛在商機的深入了解，我們相信本集團已為應對中國電熱家用電器製造行業日益增長的需求做好充分準備。關於詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

環境保護

我們遵守與中國環境保護、健康和工作場所安全相關的各種法律法規。我們的董事會定期檢討環保法律及法規，以確保符合適用法律及法規。例如，企業應採取有效措施，根據適用的法律法規，包括但不限於《中華人民共和國環境保護法》，預防和控制對環境造成的任何污染和危害。關於詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

環境保護

在我們產品的生產過程中，會產生一定的廢棄，包括廢棄物、噪音、固體廢棄物和污染空氣。本集團已設立環境管理系統，以管理及檢討污染的排放。本集團根據國家和地方環境法律法規，設有管理、治理和減少污染和廢棄的標準程式。

此外，工業廢水將會經污水環保設備處理後回收利用。我們聘請了一家外部監控公司來監控工作場所、食堂和廢水管道的廢棄物問題。於最後可行日期，我們已獲得中國廣東省臨時廢棄物排放許可證，處理廢物，期限為2019年4月20日至2019年10月18日。

業 務

本集團已採取必要措施保護環境。我們的董事相信此類認證確保本集團的業務能夠持續滿足法律要求和客戶在商業道德和環境保護方面的需求。

2016財年、2017財年和2018財年，我們分別因環境合規事宜產生65,000港元、69,000港元及77,000港元。

風險管理和內部控制

為了加強我們的內部控制和風險管理系統，確保在[編纂]後遵守適用的法律法規(包括上市規則)，我們採取了以下額外措施：

- (i) 董事會及董事會核數委員會將持續監察、評估及檢討我們的內部控制及風險管理系統，以確保符合適用的法律及監管規定，並將酌情完善及加強內部監控及風險管理系統；
- (ii) 趙先生，即我們的執行董事，將在整體上負責監督我們的內部控制和風險管理系統，並將擔任法律、監管和財務報告合規事宜的主要協調人。在收到有關法律、監管和財務報告合規性的任何問詢或報告後，趙先生將調查相關事宜，並在認為必要或適當時，尋求專業顧問的意見、指導或建議，並向董事會報告。關於趙先生的資格及經驗，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節；
- (iii) 我們已於[編纂]時委任同人融資有限公司作為我們的合規顧問，就遵守上市規則事宜向我們提供意見；
- (iv) 我們將繼續持續識別和評估我們的運營、業務和財務風險，實施足夠的措施，以最大限度地減少和減輕此類風險，並確保所有此類措施保持有效；
- (v) 倘若需要，我們可能安排我們的董事、高級管理人員及相關僱員不時參加適用於我們業務營運的法律及監管規定培訓；及

倘若需要，我們可能考慮委任外部香港法律顧問，就有關遵守上市規則及適用香港法律法規等事宜向我們提供意見。

業 務

於受國際制裁的國家開展的業務活動

於往績記錄期間，我們向位於俄羅斯及巴爾幹半島的客戶銷售及交付我們的電熱家用電器。截至2016年、2017年及2018財年，我們與俄羅斯及巴爾幹半島有關的業務活動產生的收入分別約為10.4百萬港元、2.5百萬港元及2.9百萬港元，分別佔總收益的2.9%、0.7%及0.8%。於往績記錄期間，俄羅斯及巴爾幹半島地區受到了有針對性的制裁。

我們的國際制裁法律顧問霍金路偉律師行為評估我們面臨被根據國際制裁法律及法規處罰的風險，已進行以下程序：

- (a) 審閱我們提供有關本集團、業務營運、收益、於俄羅斯及巴爾幹半島之銷售合約及對手方清單、擁有權架構及管理層的文件；
- (b) 審閱我們於往績記錄期間的於俄羅斯及巴爾幹半島對手方的清單以及受國際制裁人士及組織的清單，並確認概無對手方名列於有關清單內；及
- (c) 自我們接獲確認書，除本文件另行披露者外，本集團或任何聯屬人士(包括任何代表處、分店、附屬公司或構成本集團一部分的其他實體)於往績記錄期間概無與任何其他受國際制裁的國家或人士進行任何商業交易。

誠如國際制裁法律顧問經進行上述程序後告知，我們於往績記錄期間的活動並不受國際制裁的限制。此外，鑑於本文件所載的[編纂]範圍及預期[編纂]用途，我們的國際制裁法律顧問認為，[編纂]中各方(包括本公司、本公司之投資者、股東、聯交所及其[編纂]以及集團公司或參與[編纂]的任何人士)的參與將不涉及任何適用國際制裁。因此，本公司、其投資者及股東以及可能直接或間接參與批准本公司股份[編纂]、買賣及結算的人士(包括聯交所、其[編纂]及關聯集團公司)所面臨的制裁風險極低。

董事確認，我們於往績記錄期間從未接獲有關因銷售及／或交付至受國際制裁國家而對我們施加任何國際制裁的通知。概無位於俄羅斯及巴爾幹半島的客戶被特定識別為名列OFAC存置的特定國民與禁止往來人員名單上或歐盟、澳洲及聯合國存置的其他受限制人士名單上，因此將不會被視為受制裁對象。有關銷售及／或交付並不涉及現時受國際制裁的行業或部門，因此不會被視為有關國際制裁項下的禁止活動。

業 務

我們的內部監控程序

我們不會將[編纂]的[編纂]以及透過聯交所籌集的任何其他資金用於資助或促進(不論直接或間接)與受國際制裁的任何國家或受美國、歐盟、聯合國或澳洲制裁的任何其他政府、個人或實體(包括但不限於歸於海外資產控制辦公室實施的制裁針對的任何政府、個人或實體)開展的活動或業務或為該等國家、政府、個人或實體的利益開展的活動或業務。

此外，我們不會利用[編纂][編纂]就終止或轉讓違反任何國際制裁的任何合約而支付任何損害賠償，或未來從事任何可能導致我們、聯交所、香港結算、香港結算代理人或我們的股東及投資者違反美國、歐盟、聯合國或澳洲制裁法例或成為該等制裁法例的目標的業務。倘我們認為本集團於受國際制裁的國家或與受制裁人士訂立的交易會使本集團或我們的股東及投資者面臨被制裁的風險，我們亦會分別於聯交所及本集團的網站作出披露，並於我們的年度報告或中期報告中披露我們在監控我們的業務面臨的制裁風險方面的努力、我們未來在受國際制裁的國家及與受制裁人士開展業務(倘有)的狀況以及我們與受制裁的國家或與受制裁人士有關的業務計劃。倘我們違反該等對聯交所的承諾，我們將面臨我們的股票可能會被聯交所[編纂]的風險。

在遵守下文載列內部監控程序的前提下，我們有意繼續於俄羅斯及巴爾乾半島開展銷售業務，惟(i)不涉及特定國民與禁止往來人員名單(「特定國民名單」)上的任何特定國民或禁止往來人員，(ii)不違反國際制裁法例及規例，且(iii)不違反任何出口管制法例及規例。然而，董事預期於[編纂]后本集團對受國際制裁國家的銷售及/或交付活動不會出現任何大幅增加或減少。

業 務

僱員

於最後可行日期，我們在中國共有876名全職僱員，在香港共有38名全職僱員。下表載列於最後可行日期按職能劃分的明細：

	於最後 可行日期
香港	
財務	5
人力資源和行政	8
採購	5
品質保證	2
研發	8
銷售及市場營銷	10
小計	38
中國	
財務	21
人力資源和行政	51
採購	32
生產	629
品質保證	95
研發	38
銷售及市場營銷	10
小計	876
合計	914

培訓和招聘政策

我們通常透過招聘平台的招聘廣告，招聘會和內部推薦招聘僱員。我們尋求以市場化方式為僱員提供報酬。我們僱員的薪酬待遇一般包括基本工資、加班津貼以及與績效掛鈎的獎金。我們定期檢討僱員的薪酬待遇及績效。

我們為員工提供入職和在職培訓，以提高他們的技術和產品知識，包括對安全標準、品質保證和控制以及與工作相關的技能。我們還會持續評估可用的人力資源，並將釐定是否需要額外人員來應對本集團的業務發展。

業 務

福利繳納

中國

根據適用的中國法律法規，我們需要為中國僱員繳納各種社會保障保險，包括養老金繳納計劃、醫療保險、工傷保險、生育保險和失業保險以及住房公積金。

鑒於勞動法的變更和當地勞動力市場的趨勢，近年來生產工人的工資水平一直在穩步上升。我們還為具有出色績效和出勤紀錄的生產工人提供績效獎金和出勤獎金。

香港

我們按照「僱員補償條例」(香港法例第282章)的規定，為香港僱員持續投保僱員補償保險及為所有僱員持續投保醫療保險。

我們亦為所有符合資格的香港僱員繳納根據《強制性公積金計劃條例》(香港法例第485章)註冊的公積金計劃(「強積金計劃」)。根據該條例的規定，我們按僱員相關月收入的5%繳納公積金，每名僱員每月最高可繳1,500港元。

僱員關係

本集團相信，我們與僱員保持良好關係，於往績記錄期間並無發生任何重大勞資糾紛。

於往績記錄期間，本集團並未經歷任何停工或勞工罷工，亦未在招聘或挽留合資格僱員方面遇到任何重大困難。我們在中國的僱員已經建立了一個工會，以促進我們與僱員的關係。

健康和工作安全

我們在中國進行生產。我們為僱員提供有關工作安全的內部指導。我們還做出必要的安排以確保安全和健康。

於往績記錄期間，我們並未違反中國任何與安全生產相關的法律法規。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無收到任何與僱員或前僱員工傷相關的重大申索。

業 務

購股權計劃

本集團已有條件地採納本集團僱員(包括執行董事及其他合資格參與者)的購股權計劃，並可能授予認購股份的購股權。購股權計劃的主要條款匯總載列於本文件附錄四「D.購股權計劃」一段中。

物業

於最後可行日期，我們並無擁有任何物業。本集團租賃若干物業，詳情如下：

處所	用途	主要租約條款	近似建築面積
<i>中國</i>			
中國廣東省惠州市惠城區小金口鎮青塘村墩子瀝片(江北84)小區	生產及相關 運營	每月租金為人民幣810,150.44元， 租期：2019年4月1 日至2021年12月 31日	73,650.04平方米
<i>香港</i>			
香港九龍觀塘興業街15號 中美中心A座10樓	車間、貨倉 及附屬辦公室	每月租金為83,790 港元，租期：2019 年4月1日至2021 年12月31日	5,985平方呎

我們分別從東保(惠州)及Tunbow Properties Limited租賃上述物業。兩者都是本集團的關聯人。關於詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

業 務

牌照、許可及批准

我們遵守與業務運營相關的各種法例、規則和法規，而我們經營業務需要獲得相關政府機構的若干牌照、批准及許可。關於詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。下表列出了我們經營所需的主要牌照、許可及批准。

牌照、許可及批准	有效期／授予日期	簽發機構	被授予實體
商業登記證書	2017年12月14日 至2037年12月31日	惠州市工商行政 管理局	登輝(惠州)
中國海關 及清關登記證	2017年12月29日	深圳海關	登輝(惠州)

經我們的中國法律顧問確認，登輝(惠州)已在所有重大方面取得各業務所需的必要牌照、許可及批准。我們的董事確認，且我們的中國法律顧問亦同意，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團在更新經營所需的牌照、許可及批准方面無任何困難。

知識產權

我們重視我們的研發工作和成就，因此考慮保護對我們業務成功至關重要的知識產權。於最後可行日期，本集團已在中國獲授40多項專利，並已申請註冊20多項專利，還註冊了兩個域名。關於對本集團業務而言屬重大的專利及域名的詳情，請參閱本文件附錄四「B.本集團業務的進一步資料—2.知識產權」一段。

為保護我們客戶和我們的知識產權，與我們或客戶的設計相關的資訊通常對第三方或公眾保密。我們只允許獲授權人員從我們的伺服器導出文件。我們還可能要求我們的客戶簽署保密協議，以不透露我們的商業機密，包括我們產品的設計和規格。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，概無就任何侵犯商標或其他知識產權情形而向我們提出的重大申索或爭議。我們的董事並不知悉任何第三方對我們的徽標或品牌的任何使用，並且相信我們的知識產權並未受到會對我們業務造成重大潛在影響的侵犯。

業 務

保險

我們持續投保產品責任險以防止產品責任風險。我們亦須遵守中國的社會保險制度，並須向中國僱員提供五類保險，包括基本養老保險、基本醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險。

我們還持續投保產品責任險，存貨、物業、工廠和設備的財產一切險，僱員的員工賠償險和醫療保險保護自己。

2016財年、2017財年和2018財年，我們為投保各種保險而支付的保費共約40萬港元、40萬港元以及40萬港元。

於往績記錄期間，我們未提出任何重大保險申索。我們的董事認為，上述保險計劃及保額足以應付經營風險及保障我們免受任何潛在損失或損害，並符合行業規範。

法律訴訟

[於往績記錄期間直至最後可行日期，我們並涉及任何重大訴訟，仲裁或申索。此外，我們的董事並不知悉任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何待定或威脅提出的訴訟、仲裁或申索，無論是否由己方提出。

法規遵循

於往績記錄期間直至最後可行日期，董事確認我們已在所有重大方面遵守香港及中國所有主要適用法律及法規。