

業 務

概 覽

我們主要按ODM模式從事設計、開發及製造個人護理及生活時尚電器。我們的客戶主要為國際品牌擁有人，其產品主打美國、日本及歐洲市場。我們於一九八八年開業，於業內累積逾三十年經驗。根據行業報告，以二零一九年中國出口收益計，我們為第三大個人護理電器OEM/ODM服務供應商。

經過多年的經營，我們已建立具備多種個人護理電器的產品組合，可大致分類為三個主要類別，即美髮系列、修毛系列及美容系列。我們尤其專攻以高端市場為主要目標市場的美髮系列風筒。我們與客戶共同設計及開發的部份美髮產品獲美國及日本多本生活時尚雜誌及多個網站頒發獎項，例如《The Knot Magazine》、《Allure》、《GetNavi》及《Home Appliances Watch》。其次，我們亦共同設計及開發若干生活時尚電器，包括電熨斗及麵包機等。

我們的客戶基礎穩定，包括海外知名的個人護理電器品牌擁有人，包括：總部設於美國的高端美髮工具公司T3、日本國際性電子產品製造及貿易公司夏普，及日本知名電子及家庭電器製造商及貿易商小泉。截至最後可行日期，我們於業績紀錄期與該等客戶(亦為我們的主要客戶)的業務關係介乎約兩至18年。憑藉我們在個人護理電器行業的豐富經驗和專業知識，我們相信未來能夠維持與現有客戶的關係及擴大客戶基礎。

我們擁有強大的研發能力。我們的研發團隊由24名工程師組成，並由兩名總工程師帶領，彼等均已完成工程學大專教育，並於電器工程方面平均擁有超過15年的行業經驗。我們與客戶緊密合作，共同設計及開發產品。憑藉我們強大的研發能力及利用自身經驗預先洞察消費者喜好的能力，我們有能力向客戶提供各種技術建議和解決方案，並回應客戶就產品設計及開發的反饋意見，以期滿足其需求。於業績紀錄期，我們與客戶分別開發18款、十款及12款新產品。憑藉我們的豐富經驗，我們計劃持續鞏固我們作為ODM服務供應商的市場地位，並發展OBM業務，自主開發、製造及銷售自家「iHA」品牌旗下的產品。

我們的主要營運附屬公司深圳科利及生產廠房位於中國廣東省深圳市，其建築面積達44,278.7平方米。於最後可行日期，我們擁有50台在用注塑機及其他設備，包括七條自動化程度不一的噴油生產線。憑藉該等機器及我們在研發方面的不懈努力，我們能夠向客戶提供各式各樣的產品。

業 務

我們非常注重產品質量及安全，並已實施全面品質監控系統，密切監察生產程序的多個步驟。我們的質量管理系統具有ISO 9001：2015認證。此外，我們的產品符合所有適用付運目的地的安全標準，包括美國(如ETL認證及UL認證)、日本(如PSE標誌)、歐洲(如CE認證、IEC標準、GS認證及CB認證)以及中國(如CCC認證)等。我們相信，我們持續實施嚴格品質監控及安全標準以保證產品質量一直為我們吸納與保留客戶的主要推動力之一。

於業績紀錄期，我們錄得收益分別約為269.2百萬港元、312.2百萬港元及362.1百萬港元，而我們於業績紀錄期的年度溢利分別約為30.2百萬港元、33.8百萬港元及43.4百萬港元。

下表載列於所示年度按產品類別劃分的收益明細：

	二零一八財政年度		二零一九財政年度		二零二零財政年度	
	佔總收益		佔總收益		佔總收益	
	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
個人護理電器						
— 美髮系列	178,836	66.4	232,289	74.4	299,196	82.6
— 修毛系列	61,623	22.9	52,871	16.9	36,171	10.0
— 美容系列	2,222	0.8	1,753	0.6	1,298	0.4
小計	242,681	90.1	286,913	91.9	336,665	93.0
生活時尚電器	12,300	4.6	9,749	3.1	5,769	1.6
其他 ^(附註)	14,242	5.3	15,577	5.0	19,660	5.4
總計	269,223	100.0	312,239	100.0	362,094	100.0

附註：其他主要包括銷售模具及工具以及備件。

業 務

中美貿易戰對我們業務的影響

額外美國關稅的背景及發展

近年來，美國主張對貿易進行更大限制，並對進口到美國的商品(特別是來自中國的商品)大幅度增加關稅，而最近已採取措施限制中國進口產品貿易。

於二零一八年七月六日，美國開始對年貿易額約340億美元的進口中國產品(「清單1」)徵收25%額外關稅，待公眾評論程序過後對年貿易額約160億美元的進口中國產品(「清單2」)徵收25%額外關稅。清單1及清單2的加徵關稅產品，包括機械、電視、醫療設備、飛機零件及電池。有關清單2的額外美國關稅於二零一八年八月二十三日生效。

鑒於中國隨後對美國商品徵收關稅的反制回應，美國擬作出進一步行動，方式是對年貿易額約2,000億美元來自中國的產品(「清單3」)徵收更高關稅，包括消費品、化學及建築材料、紡織品、工具、食品及農產品、商業電子設備，以及車輛／動車零件等類別。美國於二零一八年九月二十四日開始對清單3中價值約2,000億美元的中國進口產品徵收10%額外關稅，並威脅會於二零一九年一月一日將額外關稅稅率上調至25%。經過短時間休戰及中美之間一連串不成功的貿易談判，於二零一九年五月十日，美國將清單3中的中國進口貨品的額外關稅從10%上調至25%。

中美之間在二零一九年六月及七月的另一輪貿易談判失敗後，於二零一九年八月二十日，美國宣佈將對剩餘約3,000億美元的中國進口貨品(「清單4」)徵收10%額外關稅，幾乎涵蓋所有當時未被加徵關稅的中國進口產品。其中部分產品(「清單4A」)的額外關稅擬於二零一九年九月一日開始徵收，其餘產品(「清單4B」)則於二零一九年十二月十五日開始徵收。於二零一九年八月三十日，美國將清單4上的中國進口貨品的額外關稅稅率從10%上調至15%。清單4A中的中國進口貨品的15%額外關稅於二零一九年九月一日生效。於二零一九年九月三日，美國啟動將清單1、清單2及清單3的中國進口貨品的額外關稅稅率由25%上調至30%(預定於二零一九年十月一日實施)的提案的公眾評論程序。中美於二零一九年十月恢復高層級貿易談判。隨著兩國於貿易談判中取得進展，美國已暫緩將清單1、清單2及清單3的中國進口貨品的額外關稅稅率從25%上調至30%。

儘管美國於中美貿易戰過程中對中國進口貨品徵收額外關稅，惟美國貿易代表辦公室(「美國貿易代表辦公室」)已建立排除程序，讓美國利害關係方就合資格中國產品申請豁免額外關稅。清單1、2、3及4A所列產品的排除程序已結束，截至二零二零年七月二十三日總共授出37份豁免清單。

自二零一九年十月以來，中美已於貿易談判取得進一步進展。於二零一九年十二月十三日，中國及美國宣報達成第一階段貿易協議，據此，清單4B項下中國進口貨品的額外15%關稅可能暫停，直至另行通知為止，而於二零一九年九月一日生效的清單

業 務

4A項下中國進口貨品的額外15%關稅可能減至7.5%。於二零二零年一月十五日，中國與美國簽署《中華人民共和國政府和美利堅合眾國政府經濟貿易協議》（「第一階段貿易協議」）。就訂立第一階段貿易協議而言，美國暫停上述對清單4B上中國進口貨品的關稅，直至另行通知為止，並將清單4A的額外關稅自二零二零年二月十四日起降低至7.5%。於最後可行日期，美國及中國仍然信守第一階段貿易協議。於第一階段貿易協議的當前框架下，我們為T3製造的產品屬於清單4B的範圍，故將不會受美國額外關稅所影響。

美國關稅對我們產品的影響

於業績紀錄期，付運目的地為美國的產品銷售佔總收益分別約36.1%、48.8%及54.3%。此等產品須徵收清單3、清單4A或清單4B項下的額外美國關稅。於最後可行日期，有關美國關稅對我們產品的影響詳情載列如下：

清單	付運目的地為美國 且須被徵收美國額外關稅 的產品型號(附註1)	美國額 外關 稅稅率	實施美國額外 關稅的生效日	美國額外關稅所針對 的主要產品
1	無	25%	二零一八年七月六日	機械、電視、醫療設備、 飛機部件及電池
2	無	25%	二零一八年八月二十三日	機械、電視、醫療設備、 飛機部件及電池
3	主要指我們為T3製造的 備件，以及為Sunbeam 集團製造以美國為付運 目的地的產品(附註2)	10% (附註3)	二零一八年九月二十四日	消費品、化學品及建築材料、 紡織品、工具、食品及農產品、 商業電子設備及車輛/汽車零件
3	主要指我們為T3製造的 備件，以及為Sunbeam 集團製造以美國為付運 目的地的產品(附註2)	25% (附註3)	二零一九年五月十日	消費品、化學品及建築材料、 紡織品、工具、食品及農產品、 商業電子設備及車輛/汽車零件

業 務

清單	付運目的地為美國 且須被徵收美國額外關稅 的產品型號 (附註1)	美國額 外關 稅稅率	實施美國額外 關稅的生效日	美國額外關稅所針對 的主要產品
4A	我們為客戶集團 A製造以美國為付運 目的地的修毛系列產品 (附註4)	由原先 15% 降至7.5% (附註5)	二零一九年九月一日	幾近所有於相關時間未被徵收 額外關稅的中國進口貨品， 豁免產品除外
4B	我們為T3製造以 美國為付運目的地的所有 美髮產品及若干備件 (附註6)	15% (附註7)	暫停徵收直至另行通知 (原定於二零一九年 十二月十五日生效)	手提電話、手提電腦、電子 遊戲機、若干玩具、電腦 熒光幕及若干鞋履和衣服 (「豁免產品」)

附註：

- 於業績紀錄期，來自美國的絕大部分收益源自向T3的銷售，而其他客戶所貢獻的美國市場收益微不足道。因此，以美國為付運目的地銷售予T3以外客戶的產品所適用的美國額外關稅，對本集團的業務及財務表現並無重大影響。
- 於業績紀錄期，清單3項下須被徵收額外美國關稅的產品在美國的總銷售分別約為14.5百萬港元、6.9百萬港元及0.5百萬港元，分別佔總收益約5.4%、2.2%及0.1%。
- 於二零一八年九月二十四日，美國開始對在清單3內由中國進口約值2,000億美元的產品開徵額外關稅10%。於二零一九年五月十日，適用於清單3內由中國進口同一批次的產品額外關稅由10%升至25%。我們於清單3項下被徵收額外關稅且在清單3生效期內交付的產品在美國的銷售額，佔本集團二零一九財政年度及二零二零財政年度的總收入分別約0.8%及0.1%。
- 於業績紀錄期，清單4A項下須被徵收額外美國關稅的產品在美國的總銷售分別為零、約2.9百萬港元及4.6百萬港元，分別佔總收益零、約0.9%及1.3%。清單4A項下的額外關稅於二零一九年九

業 務

月一日生效。於二零一九年九月至二零二零年三月期間，根據清單4A被徵收額外關稅的產品在美國的銷售額佔本集團於二零二零財政年度總銷售的約1.1%。

5. 鑒於訂立第一階段貿易協議，自二零一九年九月一日起對清單4A上的中國進口產品加徵的15%關稅減至7.5%，於二零二零年二月十四日生效。
6. 於業績紀錄期，清單4B項下須被徵收額外美國關稅的產品在美國的總銷售分別約為82.7百萬港元、142.4百萬港元及191.3百萬港元，分別佔總收益約30.7%、45.6%及52.8%。
7. 於業績紀錄期，T3為我們的最大客戶，佔我們從美國市場所得的總收益約85.7%、93.6%及97.5%，而從T3取得的收益且以美國為付運目的地者(不包括銷售予T3而以美國以外國家為付運目的地者，以及工具、取樣及測試收入)分別為約83.2百萬港元、142.5百萬港元及191.5百萬港元。此外，鑒於以下事項：(1)清單4B項下的額外關稅於最後可行日期尚未生效；及(2)我們出售予T3的大部分產品均須被徵收清單4B項下額外關稅，我們認為清單4B的潛在影響與本集團最為相關。

負責美國額外關稅的一方

誠如美國法律的法律顧問所告知，美國進口關稅的付款責任由貨品的進口人承擔。由於我們以FOB安排將產品出售及運送至美國，我們並非將產品進口至美國的一方，我們毋須負責在美國司法權區內的清關，亦毋須為進口至美國的貨品繳付任何進口關稅。然而，客戶作為進口貨品至美國的一方，可能會因關稅問題，將產生的額外成本轉嫁予我們。

額外美國關稅對我們業務的影響

於業績紀錄期，我們以美國為付運目的地的產品銷售分別佔總收益約36.1%、48.8%及54.3%。該等產品須繳納清單3、清單4A或清單4B項下的額外美國關稅。具體而言，在屬於清單3、清單4A或清單4B範圍內以美國為付運目的地的產品所產生的收益中，我們向T3銷售且須繳納清單4B項下額外關稅的美髮產品，分別佔約85.1%、93.5%及97.4%。據T3所確認，其已就本集團售予彼的合資格中國產品按美國貿易代表辦公室設立的豁免程序申請額外美國關稅豁免，惟並未獲授任何豁免。於業績紀錄期，於美國有關向T3銷售根據以下清單須繳付額外美國關稅的產品的總銷售為(i)清單3產品分別為約514,000港元、74,000港元及135,000港元，佔總收益約0.2%、0.02%及0.04%；及(ii)清單4B產品分別為約82.7百萬港元、142.4百萬港元及191.3百萬港元，佔總收益約30.7%、45.6%及52.8%。據董事所確認，於業績紀錄期及直至最後可行日期，我們並未

業 務

被要求降低須繳付額外美國關稅的產品的售價，或承擔客戶須負擔的任何關稅。我們銷售予美國T3且屬於清單4B項下(已暫緩的15%額外關稅)的產品及出售予彼等且屬於清單3(25%額外關稅)項下的極少量備件而言，董事認為，經計及以下各項，該等產品的需求及平均售價並不會受重大不利影響，而我們將能通過引入自家品牌並擴大客戶基礎以減少對美國銷售的依賴：

- (i) T3於零售市場的商品毛利率通常較高，為負擔額外關稅提供了吸納空間。根據行業報告，單位零售價100美元及以上的風筒被認為屬於高端市場。鑒於大多數在零售市場出售的T3風筒的價值超過每單位100美元，出售予T3的美髮產品主打美國高端市場，因而如行業顧問所指，一般於零售市場帶有高毛利率。由於我們於二零二零財政年度出售予T3的五大美髮產品(按數量計)的平均售價約為每單位146.8港元，故我們相信T3轉售我們的產品一般會享有高毛利率，使其能吸納所徵收的額外美國關稅；
- (ii) 中美之間貿易談判的近期進展(舉例而言，簽署第一階段貿易協議)顯示中美之間的貿易緊張局勢可能有正面改善；
- (iii) T3與我們之間的相互依賴及補足關係(詳情請見本節「客戶—客戶集中」一段)；
- (iv) 於最後可行日期，我們概無被要求降低清單3或清單4B項下產品的售價；
- (v) 我們擬於己方採取若干節省成本的策略。例如，我們已與供應商展開積極磋商，以取得彼等同意將來美國開徵額外關稅時由彼方承擔若干額外關稅，而幾名主要供應商已表示有意向我們提供原材料價格下調約3%至5%的優惠；
- (vi) 為擴大客戶基礎(即OBM客戶)，我們已通過引入自家品牌「」以擴大產品種類。首先，我們於二零一九年七月十九日與在日本註冊成立的主要客戶簽訂具有法律約束力的意向書，以我們自家品牌在全球(除日本外)銷售我們共同設計及開發並售予彼等的若干型號產品。此外，於最後可行日期，我們正研發智能坐便器蓋板，該坐便器蓋板計劃以我們自家品牌「」推出。董事認為，此等發展OBM業務的努力將帶來更多商機，減少我們對向美國銷售的依賴；
- (vii) 我們一直在擴大客戶基礎，尤其是非美國客戶。於二零二零財政年度，我們開始將共同設計及開發的風筒出售予以日本為基地的客戶M。按以二零二零財政年度所得收益計，客戶M成為我們第三大客戶。根據客戶M提供的已確定銷售訂單及初步預測，並據董事作出的估計，於二零二一財政年度我們向客戶M的銷售額預計約為70.9百萬港元。鑒於客戶M使客戶組合進一步改善，董事認為本集團具備優越條件進一步吸納新客戶及減少對美國銷售的依賴；及

業 務

(viii) 據行業顧問所指，經考慮清單4B關稅暫緩及中美雙方作出的近期協議及進展，清單4B關稅不大可能積極實施。因此，行業顧問估計，於二零一九年至二零二四年中國個人護理電器OEM/ODM市場收益的複合年增長率將為約7.1%，而於二零一九年至二零二四年由中國進口至美國的個人護理電器進口價值的複合年增長率將為約3.4%。倘清單4B項下的25%關稅將維持至二零二四年，於二零一九年至二零二四年中國個人護理電器OEM/ODM市場收益的複合年增長率估計將從7.1%下降至6.7%，導致收益從人民幣347億元減少至二零二四年的人人民幣341億元。倘清單4B項下的25%關稅將維持至二零二四年，則於二零一九年至二零二四年由中國進口至美國的個人護理電器的進口價值的複合年增長率估計將從3.4%下降至3.0%，導致進口價值從17.3億美元減少至二零二四年的17.0億美元，而於二零一九年至二零二四年由中國進口至歐洲及日本的個人護理電器進口價值將不會受到重大影響。

考慮到上文所述，尤其是董事認為主攻美國客戶的產品的需求將不會受重大不利影響，本公司相信，額外美國關稅將不會對本集團有關擴張生產設施及產能、增加本集團生產的自動化水平、提升研究及工程能力及推出自家品牌旗下新產品的計劃產生重大不利影響。有關本集團擴張計劃的詳情，請參閱本節「我們的業務策略」一段。

本集團與T3之間就額外美國關稅所作安排的事態發展

本集團持續與T3就美國加徵關稅進行磋商。於最後可行日期，本集團與T3之間尚未達成任何最終協議。鑒於中美貿易戰的最新發展(尤其是中美之間達成第一階段貿易協議，據此，適用於我們售予T3的全部產品的清單4B美國關稅經已暫緩)，董事認為，T3與本集團目前並無迫切需要就分配額外關稅成本訂立協議。此外，據行業顧問所指，中美之間最近在中美貿易戰方面的良好進展及中國開始遵行第一階段貿易協定中規定的承諾，均表明未來的貿易關係正常。倘本集團出售予T3的產品日後須加徵關稅，本集團將重新啟動與T3的對話，以期達致雙方滿意的結果。整體而言，考慮到T3轉售我們的產品一般享有較高毛利率；我們作為T3最大美髮產品製造商，長期合作，有互依賴及相補關係；按董事所了解，概無跡象顯示T3擬將任何關稅成本轉嫁予我們；以及二零二一財政年度的需求預測反映我們與T3之間的合作日益緊密，董事認為，倘日後需要與T3就美國加徵關稅達成協議，本集團其將處於有利地位。

業 務

在我們負擔全部美國額外關稅的情況下對本集團收益及溢利的影響的敏感度分析

以下呈列在我們負擔全部適用於我們產品的額外美國關稅，而所有其他因素維持不變的情況下，對年內收益及溢利的假設性影響：

	二零一八 財政年度 千港元	二零一九 財政年度 千港元	二零二零 財政年度 千港元
收益	269,223	312,239	362,094
年內溢利	30,157	33,823	43,356

假設我們負擔全部額外美國關稅

收益影響	16,022	23,317	29,157
年內溢利影響	13,378	19,470	24,346

應急計劃

考慮到上文所述，董事認為沒有迫切需要於本文件日期制定應急計劃。然而，董事認為倘清單4B的額外美國關稅生效或清單3及清單4A中的關稅上調，儘管有上文「美國進口關稅對我們的影響」各段所述措施，仍不能保證我們的業務將不會受到有關關稅的重大不利影響。隨著貿易戰升溫，中美之間貿易業務的格局將不可避免地受到重大不利影響，我們的競爭對手亦遇到類似情況，本集團亦不例外。請參閱本文件「風險因素 — 與業務及行業有關的風險 — 貿易限制及潛在新關稅可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」一節。

為減少上述風險，本集團現正探索應急計劃的可行性，該計劃可能包括於有需要時將我們的部分生產程序外判至中國境外。我們擬將須徵收美國關稅的產品的若干生產程序外判予越南等其他中國境外地區，以使該等產品可以適當地標記為原產國為中國以外的產品。於最後可行日期，我們已就部分外包安排開始與一名獨立第三方（「製造夥伴」）進行初步磋商，其為一間在越南註冊成立的製造有限公司。根據本公司與製造夥伴的磋商及訂立的具法律約束力諒解備忘錄，製造夥伴將分配足夠資源，以按我們的要求在製造夥伴提供的場地（「越南生產場地」）進行製造程序。倘額外美國關稅生效且董事認為適宜執行涉及越南部分外包安排的有關應急計劃，我們計劃進行試產以評估製造夥伴的產能。考慮到原材料及製成品的運輸前置時間，我們預期進行試產需時約兩個月。

業 務

為確保製造夥伴所生產的產品質量，我們計劃將在深圳工廠的內部手板製作中心、EMC測試實驗室及UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室開發手板及產品以及進行測試。在落實產品規格及功能後，我們將必要的製造規格及參數交予製造夥伴，以供對機器進行校準及據此進行製造程序。此外，我們計劃安排品質控制人員駐守越南生產場地，以監控產品質量及在越南生產場地進行的生產過程。如有需要，我們可能考慮向製造夥伴提供更多技術支援，例如以租賃形式提供生產所用的必要機器。按行業顧問所指，考慮到與外包服務、運輸物流及品質控制有關的潛在成本增加，惟被潛在稅收減免及勞工成本減少所抵銷，預期OEM/ODM製造商透過委聘一間位於越南的海外製造商實施外包安排的平均銷售成本將錄得淨增長每年約5%至10%。因此，按於業績紀錄期美國銷售應佔本集團的銷售成本計算，我們的銷售成本將增加約3.0百萬港元至14.2百萬港元。

鑒於上述的越南部分外包安排，我們的產品可以適當地標記為原產地為中國以外，因此將毋須被徵收適用於中國進口貨品的額外美國關稅。本公司將考慮的因素包括(但不限於)國家法律、法規及政策、搬遷及運輸成本、出口經驗、服務費用、進出口稅項及原材料採購。倘將來由於美國關稅事態升級而不得不執行應急計劃，董事將繼續密切監視市場及經濟環境以及我們的業務及財務狀況，以確保對本集團整體業務及營運造成的任何重大不利影響減至最低。董事亦承諾會繼續檢視與美國關稅有關的法律及法規，並於適當時尋求專業意見。

COVID-19疫情爆發對本集團的影響

自二零一九年十二月下旬中國湖北省武漢市錄得COVID-19首宗病例以來，COVID-19於全球擴散(「疫情爆發」)。於二零二零年三月十一日，世界衛生組織宣佈該疫情爆發為大流行病。亞洲各國、北美、歐洲(包括美國及日本)持續錄得COVID-19感染個案上升，致使該等國家的政府實施旅遊限制、封鎖令、檢疫及社交距離等措施，致力遏止病毒傳播。於二零二零年六月三十日，疫情爆發導致中國4,648人死亡，全球503,862人死亡。為應對疫情爆發，廣東省人民政府及深圳市地方當局於二零二零年一月頒佈若干措施，藉以防止病毒在社區繼續蔓延，其中包括：(i)來自湖北省的民眾必須向地方當局通報，並須在家中自我隔離14日；(ii)企業不得在二零二零年二月十日前恢復營業；及(iii)企業必須加強對流行病的預防措施，尤其是針對曾赴疫情爆發流行病地區的民眾。

業 務

據負責深圳市光明新區COVID-19防控工作的政府部門通知，企業須向地方機關申請復工。該申請必須至少於預期復工日期前五個工作日提出，而地方當局將在作出實地評核後授出批准。就該申請而言，地方當局主要評核該企業是否已針對疫情爆發制定並實施足夠措施，包括(i)實行預防及控制疫病的機制，如建立一支預防疫症團隊，負責監察、控制及調查疫症事宜；(ii)在防疫意識方面向員工提供培訓，並且保留及監察各名僱員的外遊記錄；(iii)執行預防及控制疫症措施，如監察從疫區返崗的人員，並在工廠內設立隔離範圍；(iv)預防疫症的物料如口罩、消毒劑及手套準備充足；及(v)執行內部監控程序確保個人衛生及保障，並監察僱員的體溫及個人衛生狀況。誠如董事所確認及根據相關申請所呈交的文件所示，本集團已達成上述規定。遵照政府的指引，我們的深圳工廠於二零二零年二月三日至二零二零年二月十八日期間暫時停工，並於二零二零年二月十九日復工及於其後維持正常營運。

根據目前疫情爆發的情況，董事已評估其對本集團在以下三方面的影響：(i)銷售及客戶；(ii)採購及供應商；及(iii)生產，此三方面皆為本集團主要職能。

- (i) **銷售及客戶**：我們一直與主要客戶保持緊密聯繫，以了解疫情爆發對彼等及其對我們產品的需求有何影響。根據與主要客戶的溝通，彼等在大流行期間仍有經營業務。就我們的大客戶T3而言，我接獲其要求於二零二一財政年度將若干價值約37.0百萬港元的採購訂單推遲幾個月，但概無要求取消或減少任何訂單。於為數約37.0百萬港元的若干推遲交付採購訂單中，約16.5百萬港元已於二零二一財政年度第一季度期間交付，而分別約15.6百萬港元、3.2百萬港元及1.7百萬港元預計於二零二一財政年度第二季度、第三季度及第四季度交付。就客戶M、夏普、客戶集團A及小泉而言，我們並無收到其要求因疫情爆發而推遲或取消任何主要訂單或重新協商付款條件的任何要求。

疫情爆發不可避免地影響到全球經濟，董事預期，於二零二一財政年度，客戶下達採購訂單時將更為審慎。根據T3提供的預測以及我們董事的估計，於二零二一財政年度，T3對我們產品的估計年度需求為約187.2百萬港元，較二零二零財政年度銷售予T3的年度銷售額微降約5.9%。就客戶M而言，與他們共同設計及開發的風筒及美容護理設備已分別於二零一九年九月及二零二零年四月推出。根據客戶M提供的已確定銷售訂單及初步預測，並據董事作出的

業 務

估計，於二零二一財政年度我們向客戶M的銷售額預計約為70.9百萬港元，較二零二零財政年度向客戶M的年度銷售額增加約71.0%。就其他主要客戶而言，基於該等客戶提供的最新銷售預測，我們預計疫情爆發不會導致銷售額大幅下降。

我們亦已就深圳工廠從二零二零年二月三日至十八日暫時停工與主要客戶進行溝通。主要客戶已知悉，由於疫情爆發，我們向他們交付產品或會有所延遲。特別是，我們的大客戶T3已向我們確認，他們並無計劃將任何與我們正在進行的合作轉移予其他供應商。因此，董事認為，由於我們延遲向客戶交付產品而對本集團造成的潛在財務損失及對客戶的長期關係造成的影響並不重大。

- (ii) **採購及供應商**：於業績紀錄期，主要供應商主要位於廣東省，包括深圳、東莞及佛山。於最後可行日期，概無主要供應商立足於或其原材料主要源自湖北省或被封鎖城市。儘管疫情爆發使主要供應商於二零二零年二月上中旬暫時停止營運，但全部供應商自二零二零年二月中下旬以來均已恢復營運。基於上文所述，我們的原材料供應並未受疫情爆發造成負面影響，且於業績紀錄期及直至最後可行日期保持正常。
- (iii) **生產**：深圳工廠自二零二零年二月十九日恢復營運後一直正常運作。本集團已安排於二零二零年三月採取較緊湊的生產計劃，以彌補廠房於二零二零年二月停產，並產生成本約人民幣1.6百萬元，主要為臨時工人的工資。倘由於大流行而進一步暫時停工，我們計劃安排更緊湊的生產時間表，並加班以減少停工對我們生產活動的影響。為彌補生產活動停工而進行超時工作所產生的員工成本，以及因停工而造成的潛在收益損失，將取決於停工期的長短。

此外，我們將密切監控疫情爆發對員工的影響。於二零二零年二月十九日恢復經營當日，我們約260名員工在疫情爆發期間曾到訪湖北省或其他被封鎖城市或省份或若干特定疫區且不獲允許返回深圳，或當他們返回深圳時被強制隔離，或由於政府已實施交通管制措施故返回深圳時遇到困難。因此，我們於二零二零年二月及三月透過職業介紹代理分別聘用93及296名臨時工人支援勞動力。於最後可行日期，全部僱員已返回深圳工廠及復工。董事確認，於最後可行日期，疫情爆發並無對我們的員工造成重大不利影響。然而，我們已與職業介紹代理確認，他們已預留足夠數量的工人，彼等來自中國各個省份(包括河南及貴州)，以填補我們的勞動力空缺。

業 務

應對疫情爆發潛在影響的應急計劃

除上文所述者外，如疫情爆發於二零二一財政年度變得更嚴重，並導致(i)深圳工廠再次停運；(ii)對我們的現有員工造成重大負面影響及(iii)對供應商造成重大負面影響，董事亦已制定若干應急計劃：

- (i) **倘大流行疫情惡化，我們或將面臨暫停營運的風險，而本集團可能無法履行原定在停工期內生產的客戶訂單。**於最後可行日期，手頭上的製成品可滿足約9.9百萬港元的客戶銷售訂單。倘深圳工廠須暫停營運，在停工期間，我們可能無法履行客戶訂單。儘管我們與主要客戶訂立的總採購協議的不可抗力條款或能保護本集團免受不履行訂單的財務索償，惟我們仍積極就疫情爆發對我們生產的影響與客戶保持溝通，以致力維繫客戶關係。誠如我們從主要客戶得悉，他們已知悉疫情爆發可能會延遲我們向他們交付產品的時間，並表示理解COVID-19疫情爆發導致潛在的產品交付延遲乃超出雙方控制範圍。特別是，最大客戶T3已向我們確認，他們並無計劃將任何與我們正在進行的合作轉移予其他供應商。因此，董事相信，儘管在工廠停工期間可能造成收益損失，我們仍將努力在深圳工廠恢復營運後履行此類採購訂單。考慮到(i)我們與客戶的長期穩定關係；(ii)我們的產品開發能力，包括我們所持有的已開發產品模具；及(iii)我們產品的成本及質量，董事認為，由於我們延遲向客戶交付產品而對本集團造成的潛在財務損失及對客戶的長期關係造成的影響並不重大。
- (ii) **人力資源的充足性可能會受到政府封城政策的不利影響。**為應對疫情爆發，城市可能會被封鎖以限制人流，及中國若干地區或會實施交通管制措施。由於中國尚未完全控制疫症，倘我們的工人感染COVID-19，則可能會被強制隔離。該等情況可能對本集團在尋覓充足人力資源方面造成巨大壓力。然而，我們已向職業介紹代理確認，他們的工人來自中國各個省份(包括河南及貴州)，且已預留足夠工人以補充我們的勞動力空缺。
- (iii) **供應商或會受到疫情影響而暫停營運，且無法向我們供應原材料。**董事確認，我們已物色替代供應商，以使我們能夠減輕現有供應商暫停營運時原材料供應短缺的風險。然而，基於我們可能需要在廣東省以外採購原材料，董事預期原材料成本將增加約2%至5%，增幅主要歸因於物流成本增加。

業 務

倘疫情爆發惡化並導致深圳工廠長期停工，董事將考慮採取應急計劃，將我們的工廠遷往越南。於二零二零年六月三十日，我們擁有現金及現金等價物為約51.1百萬港元，及流動資產(主要包括貿易應收款項)約59.5百萬港元。此外，假設[編纂]為[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍中位數及並無行使[編纂]，我們估計[編纂]總額(於扣除[編纂]及我們就[編纂]應付的估計開支後)將為約[編纂]港元。我們目前擬將[編纂]的約[編纂]港元或約[編纂]%用作本集團一般營運資金。經計及我們的現金及現金等價物、流動資產及指定用作一般營運資金的[編纂]約[編纂]港元，我們相信本集團將能夠維持至少22個月的財務健全，前提是(i)我們的業務自二零二零年七月一日起已完全暫停；(ii)將不會派發股息；(iii)本集團將於貿易應收款項及銀行借款到期時結付該等款項；(iv)擴展計劃將暫停；(v)應收貿易款項將根據過往結算方式及審慎的估計進行結算；及(vi)本集團將招致最低營運開支，例如員工成本及一般開支。考慮到本集團在維持財務健全的持續時間，董事目前無意將[編纂]的[編纂]用於其他目的，例如在業務暫停期間支付固定成本。

基於上述假設，並在建議的[編纂]未能成功完成的情況下，我們預計本集團在至少21個月內將繼續保持財務健全。

除上述與潛在疫情爆發有關的應急計劃外，我們亦於深圳工廠實施嚴格措施，以防止在工廠中感染COVID-19。詳情請參閱本節「健康、工作安全」各段。我們從地方當局官員得悉，該等措施為地方當局所接受。因此，董事認為，本集團採取的上述衛生措施可有效預防及控制COVID-19傳染，並維護員工的職業健康及安全。

儘管疫情爆發，我們仍可藉著執行嚴緊措施以盡量減低其對深圳廠房營運的影響。舉例而言，我們安排較緊湊的生產計劃以彌補深圳廠房停產造成的時間損失。此外，我們亦聘請臨時工人以補充人手不足，原因為若干僱員難以返回深圳或我們的廠房工作。計及所產生相關成本，採取該等措施對本集團的財務表現並無重大不利影響。具體而言，最大客戶T3已要求延後上述產品的交付及預期T3的估計年度需求由二零二零財政年度的約199.0百萬港元減少約5.9%至二零二一財政年度的約187.2百萬港元，主要由於疫情爆發中致。然而，有關延後訂單已重新安排於二零二一財政年度之內交付。此外，T3的二零二一財政年度需求減少的影響預期被向客戶M的銷售的預期增加所抵銷，其由二零二零財政年度的約41.5百萬港元增加至二零二一財政年度的約70.9百萬港元，此乃基於從客戶M接獲的已確認訂單金額及其提供的初步估計得出。除本節所披露者外，董事確認，根據上述原因及據其全悉，於業績紀錄期及截至最後可行日期，疫情爆發

業 務

對本集團營運及財務表現並無任何重大不利影響。倘疫情爆發持續或在未來變得更為嚴重，中國政府有可能再次暫停所有企業的營運，或客戶有可能延遲銷售訂單的交付，導致對財務業績造成重大不利影響。詳情請參閱本文件「風險因素 — 與在香港及中國經營業務有關的風險 — 疫情爆發任何無法控制的嚴重傳染病，可能會對我們的經營業績造成不利影響」。

我們的競爭優勢

董事認為我們擁有以下讓我們取得成功及將我們從競爭對手中脫穎而出的競爭優勢：

我們於個人護理電器行業有強大的覆蓋面，營運歷史悠久，專攻美髮產品

我們的歷史可追溯至一九八八年，即香港科利成立的年度。有關我們發展歷史的詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構」一節。本集團從事個人護理電器製造已超過30年，並在設計、研究及開發個人護理電器產品方面擁有豐富的行業經驗及能力。特別是，我們專注以高端市場主要目標的風筒，其屬於美髮系列之內。我們於個人護理電器市場有強大的覆蓋面，而美髮系列的收益不斷增長就是明證。於業績紀錄期，美髮系列分別貢獻收益約178.8百萬港元、232.3百萬港元及299.2百萬港元。該等收益增長相當於二零一九財政年度及二零二零財政年度分別增長約29.9%及28.8%。

我們相信，憑藉我們悠久的經營歷史及業內地位，我們已於個人護理電器行業建立卓著聲譽。如此的聲譽已吸引不同知名品牌擁有人成為我們的主要客戶，包括T3、夏普及小泉等。根據行業報告，以二零一九年中國出口收益計，我們為第三大個人護理電器OEM/ODM服務供應商。基於本集團的成功往績，我們相信本集團未來有能力把握市場機遇。

我們具有雄厚的設計及研發實力，能夠為客戶開發得獎產品，並與客戶建立穩固關係

在30多年的經營過程中，本集團的業務增長一直由我們滿足客戶各種需要的研發工作推動。具體而言，我們與客戶共同設計及開發的若干美髮產品已獲得美國及日本多本生活時尚雜誌及多個網站（如《The Knot Magazine》、《Allure》、《GetNavi》及《Home Appliances Watch》）所頒發的獎項。

我們於研發方面大量投資。本集團於業績紀錄期的總研發開支一直增加，分別約為4.8百萬港元、8.2百萬港元及8.7百萬港元。我們的研發團隊由24名工程師組成，並由

業 務

兩名總工程師帶領，彼等均擁有工程學的大專學歷，並於電器工程行業分別平均擁有超過15年的工作經驗。於業績紀錄期，我們與客戶共同開發18款、十款及12款新產品。

我們在產品設計及建模上與客戶緊密合作。我們認為，在產品設計及開發過程的不同階段，與客戶會晤和獲得客戶的反饋意見，可讓我們深入瞭解客戶的要求，開發能切合客戶需求的具吸引力產品。因此，我們已通過與客戶的緊密工作關係，與彼等

業 務

建立穩固的關係。於最後可行日期，我們與五大客戶的業務關係介乎約兩年至18年。憑藉我們的行業經驗和研發能力，我們相信本集團處於有利位置，可從現有客戶取得更多訂單，並吸納新客戶以擴大客戶基礎。

我們擁有嚴格的品質控制系統，可讓我們交付優質產品及維持市場聲譽

我們非常注重的高質量產品，因此，我們已實施嚴格的品質控制系統。我們的品質控制措施符合ISO 9001:2015的質量標準，涵蓋由檢驗進廠原材料、部件及零件以至製成品的質量控制的所有生產範疇，以確保能交付穩定可靠、安全優質的產品。

我們亦非常注重產品安全。我們的產品符合客戶的安全要求及產品付運目的地的所有適用國際安全標準，包括美國(如ETL認證及UL認證)、日本(如PSE標誌)、歐洲(如CE標誌、IEC標準、GS標誌及CB認證)及中國(如CCC標誌)等。我們的客戶為國際知名的美髮產品及電子產品品牌擁有人，對我們的產品有非常嚴格的要求，以符合各種質量及安全標準。鑒於我們與該等客戶有長期業務關係，董事認為我們產品的品質優良，可在高端市場銷售。受惠於我們生產優質及符合安全標準的產品的能力，董事相信，長遠而言，我們能繼續鞏固我們作為國際品牌擁有人的ODM服務供應商的地位。

我們強大的生產能力讓我們可向客戶提供各種各樣的產品

自科利工廠於一九九六年成立以來，我們一直擴大生產設施，以追上我們業務發展的步伐，並滿足我們客戶在產品類別、貨量、定製化、時間表及定價方面的需求。於最後可行日期，我們的生產廠房的總建築面積約為44,278.7平方米，且本集團擁有50台小型至特大型注塑機，具備生產多種個人護理及生活時尚電器(例如風筒、直髮器、眉毛修剪器、臉部離子滾輪、麵包機、電熨斗等)各種零件的能力。再者，本集團致力投資於提升生產程序自動化，務求因應各類產品配置生產，達至高準確性和一致性。於業績紀錄期，我們購置機器的總成本分別為約17.1百萬港元、8.5百萬港元及11.9百萬港元，其中我們購入一條新噴油線及為兩條能為產品塗噴高度一致顏色的現有噴油線提升自動化運作。於二零二零年三月三十一日，我們生產所用的機器的賬面總值約為34.8百萬港元。

業 務

我們相信，憑著我們的生產能力，加上我們在產品設計及開發的專業知識，我們可向客戶提供個人護理及生活時尚電器的全面產品組合。

我們有強大及經驗豐富的管理團隊全心投入

我們的成功及增長主要有賴執行董事及高級管理團隊的全心投入，向客戶提供優質產品。本集團由主席、執行董事兼控股股東李舒野先生帶領。李舒野先生為本集團的共同創辦人，於個人護理及生活時尚電器行業擁有超過35年經驗。李舒野先生主要負責制定本集團整體銷售及營銷策略、業務發展及主要決策。自香港科利於一九八八年成立以來，李舒野先生憑藉其於產品設計上的洞察力、其對產品質量控制的投入及其部門管理的技能，穩定及持續地為本集團帶來貢獻。本集團的高級管理層大部分已於本集團工作超過12年，並於個人護理及生活時尚電器行業擁有豐富經驗。尤其是，研發團隊由兩名總工程師帶領，彼等擁有工程學的大專學位，並於電器工程行業平均擁有超過15年的工作經驗。憑著董事及高級管理層團隊的遠見及深厚行業知識，本集團能夠制定卓有成效的業務策略、評估及管理風險、預測消費者喜好變化及把握市場機遇。有關執行董事及高級管理層的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

我們相信，董事及高級管理層團隊對個人護理及生活時尚電器行業的遠見、經驗、市場觸覺及深厚知識對我們業務取得成功及我們得以持續探索新商機及鞏固我們的市場地位至關重要。

我們的業務策略

我們擬進一步在全球個人護理及生活時尚電器行業增加據點及擴大市場份額。為達到此等目標，我們將採納以下計劃及策略。

擴張及升級我們的生產設施以提升生產能力

於業績紀錄期，我們的收益主要來自多名屬國際個人護理電器品牌，在全球各地均有業務和市場的客戶。憑藉我們的生產能力、研發能力及與客戶的穩固關係，我們的銷售錄得持續增長，於業績紀錄期分別達約269.2百萬港元、312.2百萬港元及362.1百萬港元。該等收益增加佔二零一九財政年度的增長約16.0%及佔二零二零財政年度的約16.0%。根據行業報告，於二零一四年至二零一九年，美國、日本及歐洲個人護理電器的零售銷售市場呈上升趨勢，並預期於二零一九年至二零二四年進一步增長。此外，我們亦計劃於自家「」品牌旗下引入新產品，以發展OBM業務。更多詳情請參閱本

業 務

節「我們的業務策略—引入自家品牌「」旗下的新產品」一段。在預期的市場增長、正在增長的業務及發展OBM業務的策略帶動下，董事認為對本集團產能的需求將有所增長，導致出現擴張及升級生產設施的需求，尤其是擴張注塑線。

再者，隨著本集團進一步發展業務，董事認為對本集團產能的需求增加，會對產品質量維持穩定優良增添壓力，尤其是噴油線，其要求高準確度和顏色高度一致。此外，噴油線裝卸程序及部件和總裝線屬勞動密集型及易受人為錯誤影響。因此，我們需要購置各種自動化及其他機器以提升生產線的自動化水平，務求改善產品質量。

隨著產能提升及生產過程的自動化水平提高，加上本集團的研發努力，董事相信，本集團可以滿足客戶對產品日益殷切的需求及製造質量穩定優良的產品以保留客戶。我們計劃(i)購置新注塑機及更換部分注塑機以提升產能；及(ii)提升本集團生產線(包括噴油及組裝)的自動化水平。

(i) 新置及更換新注塑機

於業績紀錄期，我們的注塑線按每日兩班制運作，為本集團提供最大產能，惟須付出較高勞工成本和減少機器的維護時間。然而，本集團的注塑機於業績紀錄期仍達到高使用率，分別約為120.3%、111.3%及123.7%。儘管我們於業績紀錄期並無因產能限制而拒絕承接任何客戶訂單，本集團的注塑機及生產工人已加班工作，務求滿足對本集團產品日益增長的需求。由於有關加班安排，本集團注塑機的平均使用率於業績紀錄期超過100%。有鑒於本集團的業務不斷增長，董事認為加班安排將不足以滿足客戶的需求及長遠而言無法支持業務持續增長。考慮到未來我們業務的預期增長，董事預期，現時的產能或不足以滿足全部潛在訂單及按時交付產品。此外，若干本集團現有注塑機已屬老化，不能以最佳生產率運作。最佳生產率指注塑機經扣除例行維修及維護以維持其最佳運作的時間後的工作時數，除以指定工作小時的總數。機齡少於六年的現有注塑機的最佳生產率平均為約92%，而機齡高於六年的現有注塑機則平均為約78%，主要由於維修及維護較為老化的機器所需的時間增加。就將購入的新注塑機而言，我們預期最佳生產率可達約98%，主要由於與我們現有的機器相比，新機器的可靠度較高。所有將被更換的注塑機的機齡均有六年以上，最佳生產率平均為約78%。為了在新注塑機交付前應對二零二一財政年度來自客戶的需求增加，我們已透過加班，將注塑機的每日工作時間增加。加班安排令注塑機的使用率增加至約123.7%。基於前文

業 務

所述，我們計劃購置31台新注塑機以增強產能。同時，由於本集團現有生產廠房的佈局所造成的空間限制及老化機器不能以最佳生產率運作，在將會購置的31台新注塑機中，我們將更換八台服務年期達十年以上至十九年的現有注塑機，以及九台服務年期超過六年但少於十年的現有注塑機，此乃計及該等機器的原產地、耐用性、目前表現、維修及保養成本等。根據我們的會計政策，注塑機的預期可使用年期為10年。

業 務

按照現時的報價，我們擬動用約[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%，以從日本及中國採購新注塑機及配套設備及更換我們的注塑機及配套設備。就即將購置的新機器及即將更換的現有機器而言，下表載列各個小型、中型及大型注塑機的功能、數量及預計成本的詳情：

機器及設備	功能	數量		估計成本 千港元
		有關新增 機器	有關更換 現有機器	
小型注塑機(鎖模力為 50至110噸)	生產小型零件(如風筒的裝飾 開關蓋)	10台	6台	[編纂]
中型注塑機(鎖模力為 120至180噸)	生產中型零件(如風筒扇葉)	3台	7台	[編纂]
大型注塑機(鎖模力為 220至280噸)	生產大型零件(如電器外殼)	1台	4台	[編纂]

附註：

- (1) 估計成本乃基於獨立第三方報價。
- (2) 添置和更換每台機器的估計成本相同。

我們目前計劃購買更多小型注塑機以作添置和更換之用，因為生產本集團產品的各種塑膠部件及零件最經常和最廣泛使用小型注塑機。於業績紀錄期，小型注塑機在不同大小的注塑機中使用率最高。為精簡添置及更換的過程，我們計劃分兩個階段採購注塑機。第一期採購將於二零二一財政年度第二季度進行，而第二期採購則於二零二一財政年度第三季度進行。董事估計，新機器將於二零二一財政年度第三及第四季度交付。預期全部機器將於二零二一財政年度第三及第四季度全面投入運作。因此，預期注塑生產線的指定年產能將於二零二一財政年度增加約12.9%。根據我們目前對全球、美國及歐洲個人護理電器市場的銷售和市場增長的預測(如行業報告所述)，估計注塑機的平均使用率於二零二一財政年度及二零二二財政年度分別約為104.2%及84.2%。董事認為，生產設施的年產能擬定增長屬合理，當中考慮到(i)注塑生產線於業績紀錄期的平均使用率高；及(ii)基於以下各項預期未來業務有所增長：

業 務

(a) 全球、美國、日本及歐洲個人護理電器市場需求日益增加

根據行業報告，全球個人護理電器市場的零售銷售總值預期將於二零二四年增加至334億美元，二零一九年至二零二四年期間的複合年增長率為5.8%。另外，美國、日本及歐洲個人護理電器市場的零售銷售價值預期將於二零一九年至二零二四年分別以複合年增長率4.5%、3.5%及3.9%增加。於業績紀錄期，本集團來自美國、日本及歐洲市場的銷售額由二零一八財政年度的258.3百萬港元增加至二零一九財政年度的298.3百萬港元，並於二零二零財政年度進一步增加至345.2百萬港元，即於二零一九財政年度及二零二零財政年度分別增加約15.5%及約15.7%。此等銷售大幅增加乃主要源自我們於美國、日本及歐洲市場的五大客戶，而我們與彼等已建立超過兩年的業務關係。憑藉本集團於個人護理電器行業的強大覆蓋面(以二零一九年出口收益計，本集團為中國第三大個人護理電器OEM/ODM服務供應商)，以及在嚴格品質控制、研發能力及廣泛產品範圍方面的競爭優勢，董事相信，儘管中國個人護理電器OEM/ODM市場分散，本集團仍可於市場保持競爭力，並與現有客戶維持長期業務關係，以確保能在需求日增的美國、日本及歐洲市場中獲得更多銷售訂單。

(b) 現有客戶需求增加

於二零一八財政年度，我們在美國的其中一名主要客戶T3自二零一八財政年度第三季度起設立新的分銷渠道。新的分銷渠道大幅提高T3對我們產品的需求。我們對T3的銷售額從二零一八財政年度的約107.8百萬港元大幅增加至二零一九財政年度的166.6百萬港元，並進一步增加至二零二零財政年度的199.0百萬港元。根據T3提供的預測以及我們董事的估計，於二零二一財政年度，T3向我們作出的採購額預期將不少於約187.2百萬港元，較二零二零財政年度減少約5.9%。董事認為，有關減少乃主要由於疫情爆發對全球經濟造成的潛在影響所致，因此，T3於預測我們產品的未來年度需求時更加謹慎。然而，基於預期美國個人護理電器市場零售額將在二零一九年至二零二四年期間保持上升趨勢以及他們開發新分銷渠道後的發展前景，董事預計未來我們對T3的銷售額將繼續增長。

業 務

於二零二零財政年度，我們開始將風筒產品出售予客戶M^{附註}，我們預計接下來的一年對其銷售將繼續增長。誠如客戶M所確認，客戶M首先通過在互聯網上進行搜索而認識本集團，再接觸本集團以取得按ODM形式提供個人護理電器的報價。及後，我們與其合作開發個人護理電器，並與他們簽訂總購買協議。在完成兩款型號風筒的開發後，二零二零財政年度對客戶M的銷售額(包括模具及樣板費)約為41.5百萬港元。於最後可行日期，美容護理設備亦已完成開發，我們已收到二零二一財政年度已交付或將予交付產品的已確認銷售訂單，金額不少於約41.3百萬港元。根據客戶M提供的預測及我們董事的估計，於二零二一財政年度，客戶M對我們產品的預測年度需求為約70.9百萬港元。鑒於客戶組合因客戶M的貢獻而進一步增強，董事認為本集團立足於十分有利的位置，能夠吸引新客戶及新採購訂單。

(c) 透過發展OBM業務擴大客戶基礎及增強本集團盈利能力

為開展OBM業務，我們於二零一九年七月十九日與一名於日本註冊成立的主要客戶訂立意向書，而根據意向書，該名客戶獨家授權我們製造及在全球(日本除外)銷售我們為其共同設計及開發並以我們自家品牌向其出售的十款產品。該十款產品包括兩款睫毛夾、兩款頭皮清潔刷、兩款腿毛修剪器、一款滾輪面部按摩器、一款鼻毛修剪器、一款燙髮器及一款發熱刷。根據意向書，本集團須向有關客戶支付特許權使用費，金額為以本集團自家品牌於全球銷售的獲授權產品的相關銷售額的3%，且本集團不得於日本以我們自家品牌銷售該十款產品。此外，於最後可行日期，我們正研發一款智能坐便器蓋板產品，計劃以自家品牌「iHA」推出。於最後可行日期，我們的智能坐便器蓋板產品擁有五項專利。預期該等業務策略將為本集團帶來額外銷售訂單。更多詳情請參閱本節「我們的業務策略—引入自家品牌「iHA」旗下的新產品」一段。

附註：客戶M為一間以日本為基地及在東京證券交易所上市的公司，市值於最後可行日期約為285億日圓(相當於約20億港元)。其主要以日本為基地從事計劃、開發、生產及銷售美容設備、保健設備及化妝品。其透過電商網站及店舖營銷其產品。根據公開資料，於截至二零一九年九月三十日止年度，該公司產生總收益約360億日圓(相當於約26億港元)及錄得母公司擁有人應佔虧損淨額約262億日圓(相當於約19億港元)。於二零二零年六月三十日，客戶M約有1,472名員工。

業 務

根據過往業績，我們估計每台注塑機帶來的平均年收益及毛利分別為約5.9百萬港元及1.8百萬港元。此估計乃建基於(其中包括)假設注塑機在足夠需求支持下能按使用率100%運作。按此基礎，董事估計，倘該等新型注塑機未能投入營運以應付客戶日益增長的需求，本集團將蒙受重大商機損失。

(ii) 提升本集團生產線的自動化水平

隨著本集團進一步發展業務，董事認為對本集團產能的需求增加，會對維持產品的穩定及優良品質方面增添壓力，尤其是我們的噴油線須達致高準確度和顏色高度一致，以符合客戶非常嚴格的質量要求。根據行業報告，ODM通常需要持續提高其產能，

業 務

以在產品質量方面維持競爭力。董事認為自動化水平提升可改善產品質量及減省勞工成本。鑒於自動化帶來的利處，我們計劃為噴油、部件組裝及總裝線購置多台自動化機器，進一步提升自動化水平。

此外，我們的噴油線裝卸程序及組件組裝和總裝線屬勞動密集型。於最後可行日期，我們的生產職能有722名僱員，佔本集團員工總數超過75%，而於業績紀錄期，我們的直接勞工成本分別佔我們的總銷售成本約22.4%、19.7%及19.1%。本集團生產程序對勞動力的依賴，加上廣東省年工資水平上升，使我們承受來自勞動力短缺和工資上升的風險。於業績紀錄期，我們委聘三名職業介紹代理，以物色具備所需技能的臨時工人，以於需要額外人手應付客戶訂單時補充我們的勞動力。我們透過職業介紹代理，於截至二零一八年、二零一九年及二零二零年三月三十一日止年度平均每月分別招聘33名、88名及220名臨時工人。於業績紀錄期，因尋找臨時員工而向職業介紹代理支付的費用分別為約1.2百萬港元、3.0百萬港元及11.3百萬港元；而按臨時員工與全職員工的薪金水平差額計算，動用全職員工需要約0.9百萬港元、2.1百萬港元及6.9百萬港元(已計及支付予全職員工的加班費，且已在得出相關金額時作出調整)。於業績紀錄期，我們自行聘用全職工人的成本與經職業介紹代理招聘臨時員工的成本的差額分別為約256,000港元、718,000港元及4.2百萬港元。上述差異是通過計算為聘用臨時工人而支付的成本與假設各財政年度臨時工人作出的實際工作時數乃由長期員工作出而產生的成本的差異而得。儘管我們已努力根據生產需求維持及調較員工隊伍的產能(即長期工人的數量)，惟由於員工流失，員工隊伍的產能可出現變動。倘勞動力的產能不足以應付激增的生產需求，則我們可能面臨在短期內招募足夠工人的壓力。招聘長期工人所需時間長短取決於多種因素，例如市場上的工人數量、其他工廠對工人的需求，以及我們所提供薪酬待遇的競爭力。因此，倘受時間所限(例如收到若干客戶的交貨時間緊迫的訂單)，我們會不時通過職業介紹所僱用臨時工人進行生產，以減輕生產壓力。此外，由於我們在藉着長期工人擴大勞動力方面取態謹慎(倘未能全面利用，或會招致額外且不必要的員工成本)，因此董事認為，利用職業介紹所能在人力資源規劃方面為本集團提供靈活性。與二零一八財政年度及二零一九財政年度相比，二零二零財政年度的每月平均臨時工人數目相對較高，而其額外成本為約4.2百萬港元。此乃主要歸因於二零一九年七月以來生產需求激增(其主要由於來自T3的採購訂單增加)及勞動力產能下

業 務

降(由於人員流動)的綜合影響。考慮二零二零財政年度產生的相關額外成本及預期來自客戶M的需求增長，董事決定在二零二一財政年度擴大員工隊伍。於最後可行日期，生產部門僱員人數為722名，遠高於二零二零年三月三十一日的431名。詳情請參閱本節「僱員 — 職業介紹代理」各段。董事預期，當噴漆及裝配線自動化水平提高，我們於業務增長過程中對勞動力的日益依賴將有所緩解。

噴油線

按照現時的報價，我們擬動用約[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%以購置噴油線所用的自動化機器及配套設備，說明如下：

機器及設備	功能	數量	估計成本 千港元
噴油自動化機械手	自動化及電腦化噴油， 使顏色高度一致	4台	[編纂]
自動化裝卸零件 機械手	自動化裝卸部件及零件， 以供噴油之用	18台	[編纂]
自動化外觀辨認系統	自動偵測缺陷，例如油漆 不均勻	7台	[編纂]
噴油部配套設施(包括 更換高溫隧道烘箱、開設 無塵車間及購置除濕機)	<ul style="list-style-type: none">— 高溫隧道烘箱：烘乾已上 油部件及零件— 無塵車間：為噴油工作提 供清潔的環境— 除濕機：減低噴油環境的 濕度，讓水性塗料較容易 揮發	多台	[編纂]

附註：估計成本乃基於獨立第三方報價。

此等噴油線的自動化機器及配套設備的購置將於二零二一財政年度第二季度作出。根據機器交付時間表的過往記錄，董事估計，新自動化機器及配套設備將於下達訂單後三個月交付。所有自動化機器及配套設備預期將於二零二一財政年度第三季度全面投入運作。

業 務

於最後可行日期，本集團擁有七條噴油線，指定為用以滿足本集團各種噴油的需求，其中有四條線已配備自動化機械手，包括兩條線用作為一般塑膠部件及零件噴油、一條線為麵包機部件及零件噴油和一條線為金屬零件噴油。前述自動化工作已顯著改善噴油線的整體效率、準確性和一致性。為配合我們提升生產設施自動化水平的計劃，我們擬購置四套自動化機械手，將用於餘下三條尚未配備自動化機械手的生產線的其中兩條，並指定用作為微小塑件噴油及為紫外線固化的物料噴油。

就自動化裝卸零件機械手及自動化外觀辨認系統而言，董事預期此等設備可減低員工成本約2.1百萬港元，即減少工人而節省的金額(參考業績紀錄期的平均月薪人民幣[4,500]元)及生產效率提高而節省的加班費。我們預期本集團可從118名工人減少29名至89名工人，該等員工負責以人手(i)於噴油前裝上零件及部件上線及於噴油完成後卸載零件及部件下線；及(ii)進行已噴油部件及零件外觀檢驗。董事預期可透過減少臨時工數量減少工人，而毋須支付遣散費。

考慮到上文所述預期員工成本將會每年減少約2.1百萬港元以及經營開支(如維修及維護開支(經參考機器供應商的報價)及小量公用設施開支)每年輕微增加合共約0.4百萬港元，我們預期每年節省淨額約1.7百萬港元，而為噴油線購置自動化機器及配套設備的成本回收期將約為7.8年。

部件組裝線及總裝線：

我們的部件組裝線及總裝線由四個關鍵工序組成，即組裝、部裝、測試及包裝。基於我們的機器老化及減少對人力依賴的目標，我們計劃增強部件組裝及總裝線的自動化，以加強此等組裝線每項關鍵步驟的效率及準確度，提升產品質量。

業 務

按照現時的報價，我們擬動用約[編纂]港元或[編纂]的[編纂]約[編纂]%，以購置自動化及其他機器及設備，以用於下列部件組裝及總裝線：

機器及設備	功能	數量	估計成本 千港元
輸送帶及工作站基礎設施			
— 升級或增添組裝線	進行在製品的加工	14	[編纂]
— 升級工作站	促進特定加工工作	20	[編纂]
— 輸送帶	輸送製成品至倉庫	1	[編纂]
自動部裝機器			
— 自動化移印機	在塑膠部件及零件上印上標籤	7	[編纂]
— 剝線器	從電線上除下絕緣體	2	[編纂]
— 自動化噴油機器	為導電油脂噴油	3	[編纂]
自動化組裝、鎖螺絲及焊接			
— 特定產品類別的自動化組裝機器	輔助多種裝配工作	3	[編纂]
— 自動化銷螺絲機及焊接機	輔助鎖螺絲或焊接工作	66	[編纂]
自動化包裝	輔助折疊包裝盒及已包裝產品自動稱重	10	[編纂]
製成品測試設備及儀器	提高組裝線的品質控制能力	17	[編纂]

考慮到將為部件組裝及總裝線購買的機器及設備數量，我們計劃分別於二零二一財政年度第二季度購買上述機器及設備。根據機器交付時間表的過往記錄，董事估計所有新機器及設備將於下達訂單後兩至三個月內交付。該等部件組裝及總裝線的機器及設備預期將於二零二一財政年度第二季度至二零二一財政年度第三季度期間全面投入使用。

業 務

除了加強裝配線的效率及準確性外，購置自動化機器及設備亦可減少負責包裝、部件組裝、移印、鎖螺絲及焊接的員工人數。因此，員工成本可減少約3.0百萬港元，即減少工人而節省的金額(參考業績紀錄期的平均月薪人民幣4,500元)及生產效率提高而節省的加班費。我們預期本集團可從55名工人減少48名至7名工人，董事預期可透過減少臨時工人數量減少工人，而毋須支付遣散費。

考慮到上文所述預期員工成本將會每年減少約3.0百萬港元以及經營開支(如維修及維護開支(經參考機器供應商的報價))輕微增加合共約0.3百萬港元，我們預計每年節省淨額約2.6百萬港元，而為部件組裝及總裝線購置自動化機器及配套設備的成本回收期將約為4.4年。

提升我們的產品設計及工程能力

我們將繼續增強研發能力及致力於產品的質量保證，以維持及提升我們的市場地位。為提升我們的核心科技及其適用性和可靠性，並開發性能穩定的新產品，我們將透過改善產品設計及工程中心(包括下列投資及設施)，投入更多資源於增強我們的研發及品質保證能力。

(i) 設立新手板製作中心

手板開發為研發過程中的重要步驟之一。目前，我們並無自家的手板製作設施，因此，我們須外包所有手板製作工作予外部手板製作服務供應商。外包手板製作工作使我們難以控制手板製作的質量及時間。實際上，開發成功的手板必然經歷反覆試驗。具體而言，外部手板製作服務供應商將僅根據我們提供的結構圖製作手板，而根據管理層的營運經驗，倘外部手板製作服務供應商認為從結構圖上識別出來的結構問題屬輕微，則通常不會通知我們。在此情況下，結構問題會在手板開發的較後階段浮現，使修正有關缺陷時更為困難，且成本高昂。舉例而言，倘我們繼續進行模具製作，而外部手板製作服務供應商在製作手板時，未能察覺產品的零件及部件出現錯配或偏差，透過模具製作的產品可能出現瑕疵，我們或需重新製作模具。我們需耗費大量時間及精力反覆與外部手板製作服務供應商協調手板配置和規格。於業績紀錄期，我們已就

業 務

手板製作向外部手板製作服務供應商支付合共約1.9百萬港元，而我們一般平均為各款共同設計及開發的產品製作六個手板，每次手板製作平均需時約21日。由於業務的預期增長使我們的研發活動增加，董事認為手板製作所需時間縮短對配合本集團的業務增長而言至關重要。

根據行業報告，按二零一九年出口收益計的中國三大個人護理電器OEM/ODM服務供應商均自設手板製作設施。彼等隨業務增長持續擴大及完善其內部手板製作設施。該等內部手板製作設施通常將產品開發週期時間縮短50%。頂尖個人護理電器OEM/ODM服務供應商自設手板製作設施，同時展示產品研發能力屬市場慣例。因此，缺少內部手板製作中心將降低本集團在產品研發能力方面的競爭力。

鑒於外判手板製作工作予外部手板製作服務供應商所產生的困難及擁有內部手板製作中心的潛在裨益，我們計劃動用[編纂]自設手板製作中心。憑藉我們自設的手板製作設施，我們可於手板開發的每個階段對產品結構設計進行更深入的檢驗。如此，我們將能及時改正在產品開發初期發現的任何缺陷或零件及部件錯配或偏差。此外，我們可於手板製作的每個步驟實施程序質控措施，以密切監控質量並使整個手板製作程序順利進行。上述所有計劃預期將減少與外部手板製作服務供應商聯絡所需的時間，因而節省了產品開發所需的時間。由於客戶對個人護理電器的喜好經常改變，產品開發項目通常要爭分奪秒，而我們於要求時限內完成手板開發對我們與其他個人護理電器ODM服務供應商競爭至為重要。憑藉我們的新手板製作中心，我們預期可透過減少向外部手板製作服務供應商反覆傳達改良要求、跳過數個非必要步驟，以及減低手板遭客戶拒絕的機會，從而將手板開發所需的平均時間大幅縮減約七至14日，藉此加快從開展研發項目至取得客戶銷售訂單的過程，同時提高整體競爭力，以把握市場趨勢。

業 務

下表載列外部手板製作服務供應商製作手板各個步驟所需前置時間與我們內部生產的預期所需前置時間的比較：

步驟	所需工作日日數		所需時間不同的原因
	外部手板 製作服務 供應商	本集團的 內部手板 設施	
1 收集及處理數據、擬備工作程序及電腦輸入數據	2 日	1 日	由於本集團熟悉自家設計的數據且本集團可隨時獲取該等數據，故可節省外部手板製作服務供應商用以處理本集團所提供數據的時間。
2 準備手板物料	2 日	0 日	由於本集團可於大致完成設計時為手板採購物料，而外部手板製作服務供應商只能於收到我們的設計後才作準備，故可節省時間。
3 為手板的金屬及橡膠部件準備簡單配件及工具	4 日	0 日	由於我們可提前或於設計階段同時準備配件及工具，故可節省時間。
4 手板加工	3 日	3 日	不適用(附註1)
5 手板組裝	1 日	1 日	不適用(附註1)
6 拋光及噴漆	2 日	2 日	不適用(附註1)
7 測試手板	7 日	不適用 (附註2)	不適用
總日數：	<u>21 日</u>	<u>7 日</u>	

業 務

附註：

1. 該等步驟與實際手板製作有關。我們預期在本集團內部手板設施進行該等步驟所需的時間將與外部手板製作服務供應商所需的時間相同。儘管如此，我們預期我們將於該等步驟中持續進行測試程序。
2. 我們將於有需要時在各個先前步驟持續進行手板測試。

此外，於業績紀錄期，支付予外部手板製作服務供應商的平均費用金額為每件新產品約68,000港元。根據我們估計，我們於二零二一財政年度就共同設計／自家設計及開發的產品中的14款新產品製作約87個手板，以及每款新產品平均約六個手板（視乎產品的複雜性及規格，以及在開發階段所需的更改次數），我們預期每年將產生外部製作成本約0.9百萬港元。考慮到外部手板製作成本減少約0.9百萬港元及自設手板製作中心估計年度營運成本約0.6百萬港元（包括製作手板的物料成本約0.2百萬港元及一名工程師、兩名助理和一名數控鑽床操作員的年度員工成本約0.3百萬港元），估計每年節省淨額預期將約為0.4百萬港元，回報期估計將約為15.6年。

基於前文所述，我們擬動用[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%，以自設手板製作中心，其中約[編纂]港元將用於兩年員工成本預算，約[編纂]港元將用於購買設備。

下表載列為設立手板製作中心而將會購入的機器及設備：

機器及設備	功能	數量	估計成本 千港元
五軸數控鑽床	進行三維切割	1	[編纂]
立式數控鑽床	進行三維切割	2	[編纂]
數控車床	打開具有對稱性的零件	1	[編纂]
3D打印機	3D打印	1	[編纂]
鐳射掃描器	數字化零件結構	1	[編纂]
自動真空製模機	生產以矽或樹脂材料製成的模具及零件模具	1	[編纂]

我們預期上述機器及設備的可使用年期為10年。手板製作中心將位於生產主樓的備用區域，樓面面積約153平方米，而毋須興建任何額外樓宇。我們毋須領有任何執照以營運手板製作中心。我們將聘請一名工程師、兩名助理及一名數控鑽床操作員（須具

業 務

備大專教育背景)以營運手板製作中心。考慮到機器及設備的交貨前置時間介乎一至六個月，手板製作中心的預期開始營運時間將為二零二一財政年度第四季或之前。

(ii) 設立新電磁兼容性(「EMC」)測試實驗室

開發產品期間，工程樣板將經過有關產品出口地區的質量及安全標準的各種測試評估。除若干裝有電池(如修眉器)的產品外，我們絕大部分出口至美國、歐洲及日本的產品均需要根據該等地區的要求通過EMC測試認證。具體而言，自二零一九年第一季度起，我們於美國的主要客戶之一T3要求我們的產品須在售予彼等前通過EMC測試。由於缺乏內部EMC測試設施，我們需要依賴第三方認證服務供應商進行EMC測試，我們無法保證所開發的產品於送交第三方認證服務供應商前均符合標準。因此，我們的產品或會在認證過程中遭遇意料之外的失敗及無法一次完成EMC認證。於業績紀錄期及直至最後可行日期，我們已委聘第三方認證服務供應商為我們的18款產品進行EMC測試，其中10款首驗失敗，我們因而須改良產品及安排第二次EMC測試，導致為完成外部測試程序耗用11日至70日。即將設立的EMC測試實驗室會由一名專業聲學技術服務供應商設計，是設有多種測試設備的適合環境，讓我們的受訓員工可以進行相關的內部專業EMC測試。設立內部EMC測試實驗室後，我們將邀請相關質量保證機構(一名獨立第三方，如天祥)到場，見證我們就將送交第三方認證服務供應商的產品而進行的測試。倘質量保證機構信納我們的內部測試結果，彼等可發出認證，而毋須在彼等的設施重新進行整個測試。再者，藉著內部EMC測試設施，我們將能在早期識別問題，並對產品設計作出修正，務求一次通過EMC測試。根據行業報告及董事預期，自設EMC測試實驗室可把完成EMC測試所需的時間減少30%至50%。

就二零二零財政年度而言，外部EMC測試成本約為0.2百萬港元。考慮到有關外部EMC測試成本減少及自設EMC測試實驗室的估計營運成本每年約為0.3百萬港元(包括員工成本及設備的維修及維護成本)，估計每年將產生的淨額外成本為約0.1百萬港元。儘管自設EMC測試實驗室將會產生額外成本，董事認為設立EMC測試實驗室可(i)大幅減少完成EMC測試所需的時間及(ii)向客戶展示我們的質量保證能力，有助加強我們的競爭力。

我們擬動用[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%，以建設EMC測試實驗室，其中約[編纂]港元將用於對深圳工廠進行結構改造，約[編纂]港元將用於兩年的員工成本預算及約[編纂]港元將用於購置供該實驗室使用的相關測試設備。就設立實驗室的估計總員工成

業 務

本及相關測試設備的購置成本遠低於將用於建設EMC測試實驗室的估計[編纂]，主要由於根據標準建構測試環境的嚴格要求。實驗室環境須通過若干嚴格測試，包括傳導干涉測試、幅射干擾測試等。與員工成本及購置實驗室設備的成本相比，實驗室的建設成本(主要包括一個三米消音室、控制室及隔音室以符合嚴格標準)相對較高。

以下載列為設立EMC測試實驗室而將會購置的機器及設備清單：

機器及設備	功能	數量	估計成本 千港元
EMI測試接收器、電磁場接收器及分析儀	量度雜訊的強度及分析其光譜	1	[編纂]
射頻開關	放射高頻訊號以供測試產品在該等訊號下的性能	1	[編纂]
其他輔助設備及軟件	其他支援性功能	多種	[編纂]

該等機器及設備的估計可使用年期為10年。EMC測試實驗室將位於深圳工廠生產主樓的備用區域，樓面面積約為591平方米。我們擬動用[編纂]的[編纂]港元以對深圳工廠進行結構改造，包括建設一間消音室。我們毋須領有任何執照以營運EMC測試實驗室。我們將聘請一名工程師及一名助理(須具備大專教育背景)以營運EMC測試實驗室。考慮到該等機器及設備的交貨前置時間預期為發出購貨訂單後大約三至四個月，EMC測試實驗室的預期開始營運時間將為二零二一財政年度第四季或之前。

(iii) 設立新UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室

除EMC認證外，客戶一般要求我們的產品取得有關產品安全及質量的認證。當中，視乎產品銷售的地區，會有各種不同的認證，分別包括美國市場的UL或ETL認證、日本市場的PSE認證以及歐洲市場的GS認證。此外，董事預期，如上述EMC測試要求所證明，日後將對電器實施更嚴格的質量及安全標準。於業績紀錄期，我們將UL認證程序及其他安全標準認證程序外包予第三方認證服務供應商，各測試及認證程序一般需時30至45日，其中有若干時間用於行政工作，以處理第三方認證服務供應商事宜。董事認為，由於客戶對個人護理及生活時尚電器的喜好不斷轉變，我們的產品開發項目須爭分奪秒，而因第三方認證程序導致的產品開發程序延後或會減低我們在ODM製造

業 務

商之間的競爭力。UL/ETL標準要求的測試廣泛，包括但不限於電力測試、加熱及防火測試、機械測試及結構測試，各項測試所需前置時間介乎一小時至七日。憑藉本集團自設的UL/ETL/CCC實驗室，我們將能進行約116項UL認證標準下的測試。

憑藉我們自設的UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室，我們相信我們可全面控制測試時間及排程，以配合我們的業務需要。我們預期，通過與兩個或三個內部測試團隊或儀器同時執行多項測試，本集團可將測試時間縮短一半。此外，於業績紀錄期，第三方認證服務供應商進行認證程序的行政工作所需的時間約為七至14日。憑藉我們自設的UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室，有關認證的行政工作的時間預期將縮短至七日。基於上文所述，總前置時間可由通常30至45日縮短至15至23日。這繼而將產品開發所需的總體時間縮短，使我們的新產品能更快推出市場，以把握市場趨勢。我們擁有自設的UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室將會被客戶視為本集團的一項優勢，在開發符合市場安全要求的產品上，客戶將對我們更有信心。

考慮到於業績紀錄期的大部分銷售均來自美國，以及我們的業務策略為發展側重中國市場的OBM業務，我們計劃設立達致UL/ETL認證標準及在中國市場銷售消費品一般須取得的CCC認證標準的測試實驗室。於我們設立該測試實驗室並獲得相關質量保證機構(一名獨立第三方)認可後，我們將能於自設實驗室進行所需測試，並加快我

業 務

們的產品獲得UL/ETL標準認證。由於我們向T3作出的產品銷售佔大部分與須獲得UL/ETL認證產品有關的收益，我們已獲得T3的確認，只要我們的自設實驗室獲相關質量保證機構認可，彼等將同意讓該等實驗室進行UL/ETL認證，不必由獨立第三方進行。董事預期測試及認證時間可因此而縮短，讓我們加快產品開發程序。

董事將(i)於二零二零財政年度可經由內部進行UL/ETL/CCC認證標準測試節省的過往外部測試成本0.7百萬港元，及(ii)自設UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室的年度營運成本每年0.3百萬港元(包括員工成本每年0.2百萬港元以及設備的維修及維護成本每年0.1百萬港元)比較，自設UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室的節省淨額將為約0.4百萬港元，而其將會為我們的產品開發帶來利處及鞏固我們的形象。

我們擬動用[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%，以建設UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室，其中約[編纂]港元將用於對深圳工廠進行結構改造；約[編纂]港元將用於兩年的員工成本預算及[編纂]港元將用於購置相關測試設備。就設立實驗室的估計總員工成本及相關測試設備的購置成本遠低於將用於建設UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室的估計[編纂]，主要由於建設UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室需要進行多個工程項目，包括裝潢工程、通風及空調工程、電力工程、供水及渠務工程、中央供氣工程等。以下載列為設立UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室而將會購置的機器及設備清單：

機器及設備	功能或所涉及的測試	數量	估計成本 千港元
電力測試設備			
漏電測試儀	各種漏電功能及電器的安全特性 漏電及強度測試	1套	[編纂]
脈衝電壓測試產生器、 監控器及電容器	不同電壓等級下電器的反應和安全性	1套	[編纂]

業 務

機器及設備	功能或所涉及的測試	數量	估計成本 千港元
手動及自動灑水及滴水裝置	不同濕度下電器的性能	1套	[編纂]
其他各種設備，包括用於 導體測試、電源供應、佈線 及電線測試的設備及儀器， 以及輔助工具	輔助工具及設備	多種	[編纂]
加熱及消防測試設備			
溫度控制室及測量儀器	不同溫度下電器的 性能及反應	1套	[編纂]
繞組電阻計量系統	電器的耐熱能力	1套	[編纂]
燃燒及火焰測試設備	電器的耐火能力	1套	[編纂]
機械測試設備			
測力計、砝碼及斜面	電器的穩定性及 機械性危害	1套	[編纂]
衝擊錘及硬化金屬針	電器的機械性強度	1套	[編纂]
結構測試設備			
各種結構測試設備，包括對熱力 的結構反應、壓力測試設備 及防水測試設備	電器結構的性能及反應	多種	[編纂]

該等機器及設備的估計可使用年期為10年。UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室將位於深圳工廠生產主樓的備用區域，樓面面積約為661平方米。我們毋須領有任何執照以營運UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室。我們將聘請一名工程師及一名助理(須具備大專教育背景)以營運該實驗室。設立測試實驗室後，須經由相關質量保證機構的代理認證。認證過程將包括編製有關營運測試實驗室的操作手冊及程序。我們向質量保證機構的代理提交操作手冊及程序連同其他相關文件後，該機構將會安排我們的員工接受培訓及實地視察我們的實驗室。預計實地視察及培訓過程需時約六日。在實地視察實驗室及員工培訓完成後，我們將能在自設實驗室進行測試，以提交質量保證機構供其對測試報告進行認證，認證所需時間為每次提交測試報告後大約一週。誠如質量保證機構天祥所確認，本集團獲得該等認可並無任何重大阻礙，我們預期本集團可於實地

業 務

視察實驗室及員工培訓完成或其後大約兩日取得該等認可。認證實驗室將須每年接受審核及須每年繳付人民幣10,000元的年費。考慮到UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室的施工及設置程序預期將需時三個月，審計及培訓過程將需時約六日，以及預期該等機器及設備的交貨前置時間為發出上述購貨訂單後大約兩個月，UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室的預期開始營運時間為二零二一財政年度第四季或之前。

(iv) 擴大研發團隊

我們相信，我們的工程師為研發能力的核心。為應對研發職能日益增加的需求，我們須擴大研發團隊，以加強研發能力。我們擬動用[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%，以聘請三名工程監督、四名項目工程師及兩名助理工程師。

引入自家品牌「iHA」旗下的新產品

憑藉我們與客戶在共同設計及開發品牌產品方面30年經驗的結晶，我們的目標為以自家品牌「iHA」開發新個人護理及生活時尚電器產品，以擴大客戶基礎(即OBM客戶)及提高盈利能力。此外，由於本集團累積多年與ODM客戶共同設計產品的製造技術及專業知識，我們亦將與彼等就於共同設計的產品上應用自家品牌的可能合作展開磋商，使我們能擁有更廣闊的產品組合及市場滲透度，以建立我們的自家品牌「iHA」。

為開展我們的OBM業務，於二零一九年七月十九日，我們成功與其中一名於日本註冊成立的主要客戶訂立具法律約束力的意向書，據此，彼授予我們於全球(日本除外)銷售客戶與本集團共同設計的產品的獨家權利。我們亦獲授權釐定獲授權產品的零售價及改良其功能。就此我們將向此客戶支付銷售獲授權產品所得收益3%的許可費用。我們相信，此舉為我們發展自家品牌「iHA」提供良好開局和根基。為避免與現有客戶產生任何潛在利益衝突，我們於首階段主要以中國作為經授權產品OBM業務的目標。根據行業報告，預期中國個人護理電器的總零售價值將由二零一九年的43億美元增長至二零二四年的67億美元，複合年增長率為9.2%。我們相信，我們在個人護理及生活時尚電器市場的品牌建設可逐漸受中國市場的高增長率所推動。

於最後可行日期，我們正研發智能坐便器蓋板產品，擬作為我們的全新生活時尚電器產品。我們計劃以自家品牌「iHA」推出智能坐便器蓋板。我們將會推出的智能坐便器蓋板可能附設供暖、自動清潔、烘乾、除臭、消毒及照明功能，且預期產品將會符合CCC認證標準。於最後可行日期，我們的智能坐便器蓋板擁有五項專利，如臭氧除

業 務

臭消毒、防堵警號及送氣增壓式沖水。董事認為我們智能坐便器蓋板的多功能及高品質標準有助我們在中國市場競爭上保持領先。我們擬以現有的營銷工作為基礎，透過於中國市場引入自家品牌「iHA」進一步推廣品牌及建立市場地位，使我們的目標客戶很容易就能由該品牌聯想到我們智能坐便器蓋板的品質及功能。此外，我們擬透過營銷活動招徠智能坐便器蓋板行業的客戶，即我們擬動用本集團的內部資源以(i)參與貿易展覽，例如「上海廚衛展」(在上海舉行的廚衛貿易展覽)及「廣交會」(在廣州舉行的國際貿易活動)；(ii)額外招聘具有廣泛經驗及客戶網絡的銷售經理，此舉將有助本集團直接向地產發展商、酒店及商業大廈業主銷售智能坐便器蓋板。我們亦計劃於電商平台(包括Alibaba.com)以自家品牌「iHA」推出智能坐便器蓋板及其他生活時尚產品，而本集團自二零一八年八月起已具備為產品作市場推廣的平台。

業 務

有見中國的市場需求不斷增長，我們擬策略性地於二零二二財政年度上半年在中國市場推出智能坐便器蓋板。我們擬通過網上平台推銷智能坐便器蓋板。根據行業報告，儘管中國及日本為全球兩大對智能坐便器蓋板需求最大的國家，中國為智能坐便器蓋板的快速增長市場，而日本則為成熟市場。中國智能坐便器蓋板市場受國民收入持續增加及健康意識越來越強推動。中國智能坐便器蓋板的零售價值由二零一四年的193.5百萬美元增加至二零一九年的1,078.9百萬美元，複合年增長率為41.0%。相反，日本智能坐便器蓋板的零售價值由二零一四年的767.0百萬美元輕微減少至二零一九年的747.6百萬美元。受國民收入持續增加及健康意識越來越強所推動，預期中國智能坐便器蓋板的零售價值將於二零二四年增加至2,162.3百萬美元，二零一九年至二零二四年期間的增幅為1,083.4百萬美元。目前，各行業的參與者正在進入中國的智能坐便器蓋板市場，因為預期該市場將保持快速增長。該等參與者可分為五類：國際潔具品牌、國際電器品牌、國內潔具品牌、國內電器品牌及創新品牌。中國智能坐便器蓋板市場仍然分散，目前市場上沒有主導業者。考慮到市場規模不斷擴大及其分散的格局，未來三年中國智能坐便器蓋板市場飽和的可能性甚微。

根據行業報告，於二零一九年，中國生活時尚電器製造商市場有超過500名不同業者競爭，大部分均為國內品牌，按收益計，於中國生活時尚電器製造商市場的五大業內業者佔總體市場不到35%，並無主導市場。因此，再考慮到我們的競爭優勢，董事認為我們於推出產品時將能在市場上分一杯羹。儘管我們與客戶訂立的總採購協議並無會使我們進行OBM業務的能力受到限制的合約責任，我們致力以不會與現有客戶直接競爭的方式推銷我們的產品。董事認為，鑒於(i)本集團將會聚焦中國市場，而其並非我們的主要客戶的主要市場及／或主要經營地點；及(ii)本集團將會探索發展OBM業務的新機遇(前提為我們不會與現有ODM客戶在產品類型上重疊，舉例而言，我們將聚焦於智能坐便器，以擴充OBM業務)，本集團不大可能於發展OBM業務後失去其現有客戶。據董事經作出一切合理查詢後所深知、全悉及確信，本集團的現有客戶並無於中國銷售智能坐便器蓋板。

我們擬動用：(i)約[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%，以開發及製作智能坐便器蓋板模具；(ii)約[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%，以設立智能坐便器蓋板的新生產線；及(iii)約[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%，以為開發智能坐便器蓋板聘請項目工程師、結構工程師、機電工程師及測試工程師。

業 務

於全球市場(包括中國市場)加強銷售及營銷工作

我們計劃增加於銷售及營銷職能的投資，尤其是中國市場，以應付業務擴張計劃。於業績紀錄期，本集團的銷售及營銷活動主要包括處理從客戶接獲的購貨訂單、就執行購貨訂單與生產團隊協調與客戶商談其要求及反饋意見，並與彼等探索潛在商機。我們相信，成功的關鍵之一為透過(其中包括)向客戶展示採購訂單受密切監管及彼等的要求及反饋均及時由我們委派的銷售及營銷團隊處理，從而滿足客戶。此舉有助我們挽留客戶並向彼等取得更多訂單。憑藉30多年來的經驗，本集團已建立相當規模，具備強大的生產能力、產品研發能力及穩固的客戶和產品基礎。董事識別分配資源的需要，以積極宣傳我們上述的優勢，吸引潛在客戶與我們接洽商談ODM服務。我們透過於二零一八年八月與Alibaba.com訂立服務協議，在互聯網上推廣我們的ODM服務。Alibaba.com乃中國市場領先的第三方電商平台。再者，根據市場報告，鑒於中國市場內電商的上升趨勢，我們亦計劃利用Alibaba.com或其他第三方電商網站推廣即將於零售市場推出的自家「iHA」品牌產品。為維護我們的第三方電商網站，我們計劃定期更新產品組合及業務資訊，以推廣我們於業內的專長。我們亦有計劃委聘一間服務供應商為我們就第三方電商網站進行統計分析，以檢視其點擊率及推廣成效。

業 務

此外，為實行我們推出自家「iHA」品牌的計劃及將我們的新智能坐便器蓋板產品引入零售市場(尤其是中國市場)，我們計劃委聘一間市場推廣代理公司為品牌建設設計計劃、為我們的產品上市制定營銷及推廣計劃、為品牌制定年度營銷策略以及為新智能坐便器蓋板產品建立和執行營銷模式。委聘方案包括產品優點及市場定位的分析，以對產品打造行銷策略及推廣材料。

隨著業務增長及我們設立第三方電商網站使用量的預期增長，我們預期投入更多網站管理及維護的人力資源。此外，我們計劃增加於第三方電商網站的資本投資。有鑒於此，我們擬動用約[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%，包括(i)約[編纂]港元，以委聘一間市場推廣代理公司作品牌發展、產品上市營銷及建立營銷系統；(ii)約[編纂]港元，以設立第三方電商網站及委聘一間服務供應商進行第三方電商網站的統計分析，以第三方電商網站營運服務及維護的一般開支；及(iii)約[編纂]港元，以招聘在個人及生活時尚電器的銷售、營銷及電子商貿方面具有經驗的三名業務發展人員及一名銷售經理。

升級我們的資訊科技系統及設計輔助軟件

為配合業務增長，董事認為持續投資資訊科技系統，以提升產品設計、開發及製造的整體效率及能力必須。我們擬動用約[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%，以升級設計輔助軟件及多個資訊科技系統，包括電腦作業系統及全新的中央企業資源規劃系統，以應對我們的業務增長。我們認為，系統升級及新軟件將讓我們得以提升客戶管理及各部門之間的溝通，以及迅速回應供應鏈和購貨訂單的變更，並對存貨控制、產品設計、生產時間表和物流規劃進行數據分析。

業務模式

我們主要按ODM模式為國際品牌設計、開發、製造及銷售個人護理及生活時尚電器。一般來說，ODM業務起始為接收客戶有關共同設計及開發新產品的要求。當客戶確認我們的報價後，產品設計及開發程序便會開始。產品開發程序完成後，客戶將會根據其需求向我們下達採購訂單。然後，我們會安排原材料採購及開始生產。主要為個人護理及生活時尚電器的製成品將出口至海外國家及地區，包括美國、日本及歐洲。

業 務

我們的產品

我們提供各式各樣的個人護理電器，可大致分為三個主要類別，即(i)美髮系列，包括風筒、直髮器及捲髮器；(ii)修毛系列，包括修鬚器、鼻毛修剪器及眉毛修剪器；及(iii)美容系列，包括各類美容儀器。其次，我們亦與客戶共同設計及開發及銷售若干生活時尚電器，例如電熨斗及麵包機。

下表列載於所示年度按產品類別劃分的收益明細：

	二零一八財政年度		二零一九財政年度		二零二零財政年度	
	佔總收益		佔總收益		佔總收益	
	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
個人護理電器						
— 美髮系列	178,836	66.4	232,289	74.4	299,196	82.6
— 修毛系列	61,623	22.9	52,871	16.9	36,171	10.0
— 美容系列	2,222	0.8	1,753	0.6	1,298	0.4
小計	242,681	90.1	286,913	91.9	336,665	93.0
生活時尚電器	12,300	4.6	9,749	3.1	5,769	1.6
其他 ^(附註)	14,242	5.3	15,577	5.0	19,660	5.4
總計	269,223	100.0	312,239	100.0	362,094	100.0

附註：其他主要指銷售模具和工具及備件。

於業績紀錄期，我們大部分收益均產生自美髮系列，分別佔總收益約66.4%、74.4%及82.6%。產生自銷售美髮系列產品的收益持續增加乃由於美國及歐洲市場對我們有關產品的需求增加。

業 務

下表列載於所示年度我們個人護理及生活時尚電器的銷量及平均售價：

	二零一八財政年度		二零一九財政年度		二零二零財政年度	
	銷量	平均售價	銷量	平均售價	銷量	平均售價
	千件	港元	千件	港元	千件	港元
個人護理電器						
— 美髮系列	1,106.2	161.7	1,461.6	158.9	1,735.7	172.4
— 修毛系列	1,635.4	37.7	1,430.5	37.0	1,086.8	33.3
— 美容系列	12.0	185.2	11.9	147.3	8.5	152.7
生活時尚電器	50.5	243.6	44.3	220.1	17.1	337.4

我們產品的平均售價取決於多項因素而可能出現很大的差別，有關因素包括定制化程度、技術規格、客戶的特定要求以及原材料成本。有關影響個人護理電器未來價格趨勢的因素，請參閱本文件「行業概覽」一節。

美髮系列

美髮系列的產品主要包括風筒、直髮器及捲髮器。於業績紀錄期，本集團美髮系列所產生的收益分別約為178.8百萬港元、232.3百萬港元及299.2百萬港元，分別佔總收益約66.4%、74.4%及82.6%。於業績紀錄期，美髮系列的目標客戶為個人護理電器知名品牌／製造商，包括T3、客戶M、夏普及小泉。部份風筒(即美髮系列的主要產品)最終

業 務

由我們在美國及日本高端市場的客戶以其建議零售價每件超逾100美元出售。根據行業報告，單位零售價為100美元或以上的風筒被視為屬於高端市場。



風筒

特點舉隅：

- 快乾(高風量(每分鐘1.36立方米)及高風速(每秒12米))
- 加熱元件塗層為電氣石，能釋放紅外線，有助烘乾
- 羽量輕型設計



直髮器

特點舉隅：

- 超薄設計(前端厚29.5毫米和中間厚36.5毫米)
- 寬1.4吋的加熱板(而大部分直髮器的加熱板都是寬1吋)
- 加熱快及高溫(於90秒內加熱至攝氏190度)
- 加熱板塗料為陶瓷(可讓頭髮在平滑表面上貼服拉直)



捲髮器

特點舉隅：

- 捲髮棒寬度1.75吋
- 加熱快及高溫(於90秒內加熱至攝氏190度)
- 捲髮棒和髮夾塗料為陶瓷(可讓頭髮在平滑表面上捲曲)

修毛系列

修毛系列的產品主要包括修鬚器、剪髮器、鼻毛修剪器及眉毛修剪器。於業績紀錄期，本集團自修毛系列所產生的收益分別約為61.6百萬港元、52.9百萬港元及36.2百萬港元，分別佔總收益約22.9%、16.9%及10.0%。修毛系列的目標客戶為個人護理電器知名品牌／製造商，包括小泉及客戶集團A。



眉毛修剪器

特點舉隅：

- 0.3毫米超薄剃刀可作精密修剪
- 幼身及小巧設計
- 用於身體、面部及眉毛的複數可互換修剪頭
- 防水及易於清理
- 以電池運作
- 兩把可連接梳子(5/8毫米)
- 可坐立護帽

業 務

美容系列

美容系列的產品主要包括各類美容儀器。於業績紀錄期，本集團美容系列所產生的收益分別約為2.2百萬港元、1.8百萬港元及1.3百萬港元，分別佔總收益約0.8%、0.6%及0.4%。美容系列的目標客戶為個人護理電器知名品牌商／製造商，包括小泉成器。



臉部離子滾輪

特點舉隅：

- 正離子導入吸收化妝品(三種不同級別)
- 負離子淨化(三種不同級別)
- 滾輪有按摩功效



聲波脈衝微旋洗滌刷

特點舉隅：

- 融合刷轉動及聲波脈衝，加強淨化效果
- 特別刷頭設計：可替換尼龍刷頭及不可替換矽刷頭，其特製窄身設計可清潔難以觸及的部份
- 和暖末端(於產品末端)有助放大毛孔，作深層淨化



眼唇離子滾輪

特點舉隅：

- 溫度可改善循環
- 震動有按摩功效
- 正離子導入吸收化妝品
- 獨特的頭部設計適合在眼唇周邊使用

生活時尚電器

我們的生活時尚電器主要包括電熨斗及麵包機。於業績紀錄期，本集團銷售生活時尚電器所產生的收益分別約為12.3百萬港元、9.7百萬港元及5.8百萬港元，分別佔總收益約4.6%、3.1%及1.6%。生活時尚電器產品的目標客戶包括國際品牌客戶。

特點舉隅：

- 加熱方法：電磁加熱及傳統發熱絲。電磁加熱可均衡加熱，確保烘焙質素
- 三重感應控制：水溫感應器、氣溫感應器、烤箱溫度感應器
- 空氣導管管理烘焙溫度，並確保烘焙質量，因我們加在麵團上的酵母對溫度非常敏感
- 烤箱表面有陶瓷塗料
- 可使用小麥麵粉及米粉。米粉乃供麩質敏感的終端使用者使用



麵包機

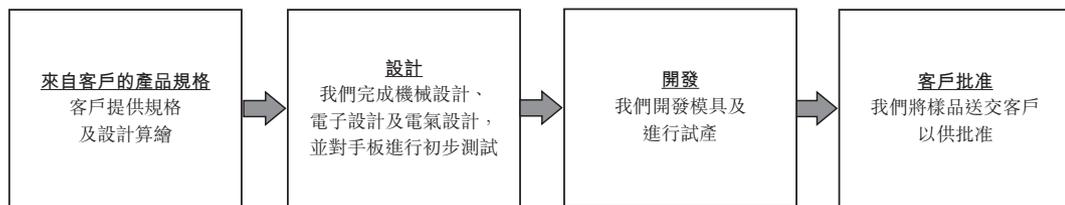
業 務

設計、研究及開發

我們致力於產品設計及開發。我們的研發活動主要包括與客戶共同設計及開發，而我們亦進行自主設計及開發。就共同設計及開發而言，本集團一直有能力開發各式各樣個人護理及生活時尚電器，並與客戶在產品設計及建模方面緊密合作。於業績紀錄期，我們分別與客戶共同開發18款、十款及12款新產品。就自主設計及開發而言，我們正研發一款生活時尚電器產品——智能坐便器蓋板，預期該新產品將於二零二二財政年度上半年推出。

共同設計及開發程序

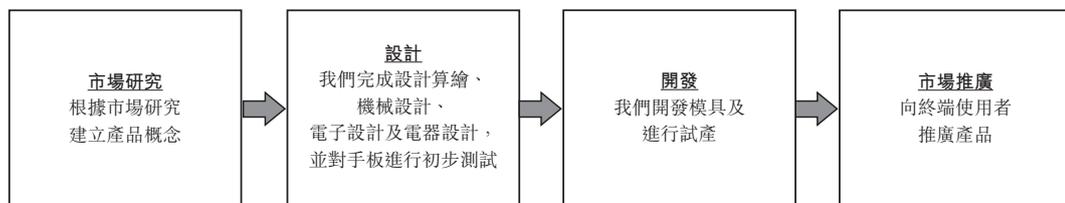
下圖列示客戶開展的共同設計及開發流程：



於業績紀錄期，產品的共同設計及開發大部分由客戶啟動。我們會為客戶提供產品設計及開發報價，而我們的報價一般經考慮以下因素後釐定：(i)所涉及工作的複雜程度；(ii)所涉及勞動力；(iii)估計採購成本；(iv)估計製造費用；(v)可比較市場零售價格；(vi)訂單數量；(vii)營銷策略；及(viii)客戶所承擔的進口關稅。一旦客戶確認報價，我們會展開產品設計及開發程序。我們提供予客戶的報價會包括產品單價及產品設計及開發程序所產生的費用。一般來說，客戶須負責開發費用、手板成本、安全測試及認證的申請成本及模具及工具成本。視乎與客戶的磋商，開發費用和模具及工具費用會在個別交易中向客戶收取或在未來產品銷售中攤銷。開始產品設計及開發後，我們將於指定時間內制定產品開發計劃，並為各步驟(包括交付機械、電氣及電子設計、手板、製模及試產)設立初步時間表。

自主設計及開發程序

下圖列示我們開展的自主設計及開發流程：



就自主設計及開發而言，產品概念的創造建基於市場研究，主要宗旨為開發自家品牌「iHN」的全新個人護理及生活時尚電器產品，以拓展客戶基礎(即OBM客戶)及提升盈利能力。我們已於二零一八年七月在香港及於二零一七年十一月在中國註冊自有

業 務

商標「iHA」。憑藉我們的專業知識及經驗、技術專識及研發能力，我們進行研發活動並實施計劃以開發質量更佳及具備嶄新功能的新產品。於最後可行日期，我們進行中的自主設計及開發項目包括智能坐便器蓋板。

由於本集團注重開發各種各樣的產品，我們一直在增加我們的研發資源。於業績紀錄期，我們的研發開支有所增加，分別為4.8百萬港元、8.2百萬港元及8.7百萬港元。根據我們的研發政策，有關研發的開支主要包括研發員工的薪金及研發活動所使用的物料、部件及零件。研究階段所產生的研發開支會確認為開支，而(其中包括)當研發項目達到更可行階段，且董事相信該等項目可為我們帶來若干經濟利益時，開支將被資本化。基於上文所述，我們的研發開支已於業績紀錄期確認為開支。

研發團隊

於最後可行日期，本集團的研發團隊由24名工程師組成及由兩名總工程師帶領。我們的工程師大部分持有工程範疇的學士學位或大專學位，在產品設計及開發方面平均具有10年經驗。有關兩名總工程師的履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層—高級管理層」一節。我們的研發部門主要負責開發新產品及進行市場研究，以讓本集團緊貼市場規格及行業規定。

研發成果

董事相信我們對研發的承擔使我們能預測客戶喜好及開發能滿足客戶所需的優質產品。我們擁有為客戶創造及生產具備多種功能的個人護理及生活時尚電器的能力。於最後可行日期，我們於中國擁有32項電器設計、創新及技術方面的專利。

於業績紀錄期，我們與客戶共同設計及開發的部分美髮產品已獲得美國及日本多本生活時尚雜誌及多個網站(如《The Knot Magazine》、《Allure》、《GetNavi》及《Home Appliances Watch》)所頒發的獎項，表彰其美觀設計及功能。

業 務

下表列載我們於業績紀錄期及直至最後可行日期的研發成果舉隅。

年份	產品	產品類別	設計性質	特點
二零一七年	PCI + LED 風筒	美髮系列	與夏普 共同設計	<ul style="list-style-type: none"> — 離子簇 — 遠紅外LED功能 — 電子感應器及恒常輸出溫度控制 — 獨特按摩附件
二零一八年	PCI頭皮 按摩器	美髮系列	與夏普 共同設計	<ul style="list-style-type: none"> — 離子簇 — 獨特按摩頭 — 可充電設計
二零一九年 ^{附註}	智能坐便器 蓋板	生活時尚 電器	自主設計及 開發	<ul style="list-style-type: none"> — 供熱、清潔、烘乾、除嗅、消毒、 照明、坐傳感等基本功能 — 紫外線消毒、自動翻蓋、冷熱水 沖洗選擇、移動沖水、改變水量 實現按摩功能、節能功能等增值 功能 — 我們計劃為中國市場申請CCC認 證
二零一九年	感熱智能 風筒	美髮系列	與客戶M共同 設計	<ul style="list-style-type: none"> — 溫度傳感器檢測頭髮溫度，並自 動調節風筒溫度以免過熱 — 碳素體發出遠紅外線，有助乾髮 — 電離劑釋放負離子，以使頭髮柔 順 — 無刷電機，使用壽命長 — 為風筒不同模式而設的裝飾性 LED顯示燈
二零二零年	美容儀器	美容系列	與客戶M 共同設計	<ul style="list-style-type: none"> — 射頻加熱深層皮膚 — 電極端內的超聲波震動器使皮膚 深度震動

附註：我們於二零一九年開始研發智能坐便器蓋板，而我們擬策略性地於二零二二財政年度上半年在中國市場推出智能坐便器蓋板。

業 務

生產程序

我們通常會與客戶訂立總採購協議。我們一般會提前三至12個月獲客戶通知其採購預測或訂單，以制定生產計劃。如涉及若干可能需要較長交貨時間的原材料(例如馬達、刀片及PCBA)，我們將考慮安排預先採購。客戶下達訂單的頻度主要取決於其在市場上銷售我們產品的情況，由每個月至數個月不等。從客戶收到採購訂單後，我們會按照採購訂單(一般訂明採購產品類別、數量、單價及預計交付日期)採購原材料及安排生產。大部分生產在深圳工廠進行，惟我們會將若干表面處理工作(如電鍍)外包予分包商。

就一般生產程序而言，由收到採購訂單至將製成品交付予客戶通常需時約11至19日。

業 務

下圖說明我們的生產程序：



注塑



注塑的完成工序



部件組裝



表面處理工作



總裝



包裝



出貨及交付

業 務

注塑

注塑是注入熔化的塑料至模具以生產不同形狀及規格的塑件的製造工序。注塑由注塑機進行，後者可按其不同鎖模力分為小型、中型、大型及特大型機器，令我們可生產各種大小的塑膠零件。

注塑的完成工序

塑件於注塑工序後會進行切水口及打磨(倘適用)，以優化塑件的外觀。其後我們會進行各項檢驗及測試，包括試行組裝以檢驗結構、使用量度工具檢驗尺寸及檢色以確保塑件的質量。注塑及打磨程序一般需要兩至五日。

表面處理工作

表面處理工作主要包括噴油與電鍍。噴油讓我們為塑膠部件及零件塗上指定顏色。我們的噴油部擁有自動化程度不一，配備機械手的噴油線。此外，金屬部件及零件可以電鍍進行加工。電鍍是使用電解的方法將一層金屬鍍上另一種材質的程序，主要用以預防金屬部件及零件腐蝕及作裝飾用途。於業績紀錄期，我們將若干表面處理工作工序外包予第三方分包商。有關分包活動的詳情，請參閱本節下文「分包商」一段。我們對已加工組件進行多項檢驗及測試，例如外觀與顏色檢驗、耐熱測試、附著力測試以及耐酒精及磨損測試。表面處理工作程序一般需要三至五日。

部件組裝

我們擁有不同部件組裝線，以進行部件組裝工作及小型加工工序。舉例而言，為準備總裝，我們將電線、馬達及螺絲等小零件組裝成較大部件。我們亦在產品表面印上客戶的標籤。我們的部件組裝線配備各種機器及設備，以輔助工人進行各項工作，包括移印機、焊接機及螺絲刀。完成此工序後，我們會以樣板比較進行外觀檢驗，試行組裝以檢驗結構、使用量度工具檢驗尺寸，以及進行性能測試，例如壓縮強度測試、溫度測試及絕緣電阻測試。部件組裝程序一般需要三至五日。

業 務

總裝

於生產部的總裝線，我們的工人依次將產品零件組裝成製成品。我們的品質檢查員於總裝線進行測試，檢查已組裝產品的外觀、絕緣電阻及性能。我們亦於產品包裝前量度其重量，以確保所有零件及部件已安裝妥當。外觀檢驗包括檢色、結構檢驗(以檢查是否出現結構錯位和邊緣有否突起)。性能測試包括絕緣電阻測試、發熱產品(如直髮器及捲髮器)的溫度測試和離子量測試。

包裝

製成品一經通過相關測試後，將會進行包裝及準備出貨。我們的製成品在付運前將寄存於倉庫。總裝及包裝程序一般需要約一至兩日。

出貨及交付

我們委聘獨立第三方物流公司安排將產品由我們於深圳的生產廠房交付至客戶指定交付港口的貨運代理，通常按船上交貨條款進行。於業績紀錄期，我們小部分產品運送至位於中國的客戶。交付程序一般需要約兩日。

生產廠房

我們的生產廠房位於中國深圳。於最後可行日期，生產廠房的總建築面積約為44,278.7平方米，座落於一幅佔地面積約29,978.5平方米的土地。生產廠房包括十五座樓宇及配備各種生產機器及設備。有關生產廠房的進一步資料，請參閱本節「物業」一段。

生產線及機器

我們所擁有並用於生產程序的主要機器及設備包括注塑機、噴油機械手及五金沖床。該等機器大部分從日本及中國採購，估計可使用年期為十年。於最後可行日期，主要生產機器及設備的機齡介乎一年至22年。我們對機器及設備採用直線折舊法。於業績紀錄期，本集團購置分別約17.1百萬港元、8.5百萬港元及11.9百萬港元的新機器及設備。

業 務

下表載列於最後可行日期我們擁有並用於生產程序的主要機器的詳情：

機器類別	功能	服務年期	數量(單位)
注塑機	製造塑膠零件	一年至20年	50
沖床	沖壓平板材料，構成 外形特徵	6至22年	33
液壓機	拉伸平板材料，構成 大型輪廓部件	6至21年	8
機械手噴油機	為塑膠及金屬零件噴油	2至10年	10
噴油線	為零件噴油	3至10年	7
高溫隧道烘箱	烘烤及運送零件	2至22年	2
移印機	在非常規形狀表面上移印	一年至3年	12
自動焊接機	連接電子零件	一年至4年	4
自動螺絲刀	扭緊及扭鬆螺絲	一年至4年	11
模具測試機	模具測試	6至8年	4
雙色注塑機	將橡膠或塑材依附 於不同顏色的塑膠零件	21年	2

下表列載根據於最後可行日期的剩餘可使用年期劃分的主要機器數量明細：

	剩餘可使用年期		
	零年	多於零年 但少於五年	五至十年
主要機器數量	39	36	68

業 務

我們根據本集團採用的適用會計政策，採用直線法按年率10%計算機器的折舊，以於機器的估計可使用年期內分配其成本至其剩餘價值。就使用機器而獲得未來經濟利益而言，我們的生產線的估計可使用年期為十年。生產線的剩餘價值及可使用年期會於各結算日審視，並在有需要時作出調整。儘管若干機器已使用超過十年，該等機器或未能在最佳水平操作。倘在經濟上可行，本集團將繼續維持此等機器的狀況。

業 務

我們定期維護及檢查機器，旨在將機器及設備的運作維持於最佳水平。我們設有內部維護團隊，負責對生產設備進行定期檢查、例行清潔及維護，視乎機器的運作頻度及週期而定。我們保留機器及設備的保養及維修記錄。於業績紀錄期產生的維修及維護成本分別約為3.8百萬港元、3.8百萬港元及2.0百萬港元。

於業績紀錄期，我們並無就採購機器遇到任何重大困難，且我們的生產設施亦無經歷任何重大失靈或設備故障，而導致生產成本嚴重波動或持續生產中斷。

據我們中國法律顧問告知，於業績紀錄期及直至最後可行日期，我們已取得於我們在中國的生產設施開展生產活動必須的所有重要牌照、許可及證書。

產能及使用率

下表載列我們於業績紀錄期的生產設施產能、產量及使用率(僅供說明用途)：

	二零一八 財政年度	二零一九 財政年度	二零二零 財政年度
小型注塑機			
(鎖模力為50至110噸)			
注塑機數量	19	19	19
指定產能(千單位)	29,832.9	29,832.9	28,556.2
實際產量(千單位)	42,964.6	37,058.8	39,690.0
平均使用率(%)	144.0	124.2	139.0
中型注塑機			
(鎖模力為120至180噸)			
注塑機數量	19	19	19
指定產能(千單位)	14,788.9	14,788.9	14,276.8
實際產量(千單位)	13,264.6	13,666.1	13,298.2
平均使用率(%)	89.7	92.4	93.1
大型注塑機			
(鎖模力為200至280噸)			
注塑機數量	11	11	11
指定產能(千單位)	4,105.3	4,105.3	4,080.1
實際產量(千單位)	2,640.0	3,713.0	5,332.2
平均使用率(%)	64.3	90.4	130.7

業 務

	二零一八 財政年度	二零一九 財政年度	二零二零 財政年度
特大型注塑機			
(鎖模力為300噸以上)			
注塑機數量	1	1	1
指定產能(千單位)	218.6	218.6	218.6
實際產量(千單位)	31.9	33.9	2.0
平均使用率(%)	14.6	15.5	0.9
總計			
注塑機數量	50	50	50
指定產能(千單位)	48,945.7	48,945.7	47,131.7
實際產量(千單位)	58,901.1	54,471.8	58,322.4
平均使用率(%)	120.3	111.3	123.7

附註：

1. 我們的注塑機負責製造塑料零件及部件，該等塑料零件及部件構成我們所有產品的結構部件。此外，注塑工序之後雖然有各個步驟(包括注塑成型、表面處理和部件組裝及總裝)，惟此乃本集團整體生產過程的瓶頸。由於注塑工序是第一步、瓶頸，故而是我們生產過程中最關鍵的一步，我們認為，本集團注塑機的產能及使用率是反映我們生產廠房實際情況的最合適參數。
2. 指定產能按注塑機每年估計生產塑膠單位總數計算。上述計算乃基於兩班制下小型注塑機每日20小時生產塑膠單位以及兩班制下中型、大型和特大型注塑機每日18小時生產塑膠單位的理論最大生產率作出。我們的注塑機按五日工作週的時間表每年運作236個工作日，並扣減包括法定假期及農曆新年假期在內的24日(由於深圳工廠於二零二零年二月三日至十八日暫停營運，故我們的注塑機於二零二零財政年度運作224日)。
3. 估計生產使用率按該年的注塑機年度輸出除以該年的指定產能計算。

於業績紀錄期，本集團的產能大部分來自小型及中型注塑機。

業 務

小型注塑機的使用率由二零一八財政年度的約144.0%減至二零一九財政年度的約124.2%，乃由於修毛產品的需求減少，惟被美髮產品的銷量大增加部分抵銷。小型注塑機的使用率於二零二零財政年度增加至139.0%，主要歸因於美髮產品的銷售量增加。

中型注塑機的平均使用率由二零一八財政年度的約89.7%增加至二零一九財政年度的約92.4%，乃主要由於美髮產品的銷量增加，惟被修毛產品的銷量減少部分抵銷。中型注塑機的使用率於二零二零財政年度保持相對穩定，約為93.1%，乃主要由於二零二零財政年度修毛產品銷量下降，惟被美髮產品銷量增加所部分抵銷。

品質控制

我們非常重視產品質量。我們於整個生產程序，由原材料至製成品檢驗的每個階段均實施嚴格的品質保證程序。我們設有IQC實驗室，用作測試進廠原料及向供應商購買並由分包商加工的零部件的質量。我們亦設有可靠度測試實驗室，用作持續監察新產品自開發階段起至產品推出市場後三個月的可靠度及功能穩定性。我們的質控小組負責制定及執行質控政策，該政策列明各種產品的質控測試。

1. 原材料檢驗

為確保原料材的品質，我們的質控小組於IQC實驗室進行嚴格測試及抽樣檢驗。我們亦使用X光RoHS探測器檢查進廠材料或零部件內是否含有任何RoHS標準下禁止的有害金屬。我們將比對檢查標準，檢驗由供應商或分包商運抵的原材料及零部件的外觀、結構、尺寸及性能，以偵測原材料或零部件的任何缺陷。

2. 手板及工程樣板測試

作為產品設計及開發過程的一部分，我們將製作手板。該手板乃為評估及測試新設計而製作。我們的產品設計直至手板製成後，方告完成。我們隨後對手板進行一系列測試，以確保其按設計運作。我們目前並無自設手板製作設施，因此需要將所有手板製作工作外包予外部手板製作服務供應商。為確保手板的質量，我們亦就外部手板製作服務供應商所製作手板的配置及規格進行嚴格質控檢查。

於開發手板之後，我們會製作工程樣板，並安排由外部測試中心測試該等樣板，以確保該等樣板符合相關安全標準。

業 務

3. 生產程序檢驗

我們的質控小組於生產程序的每個階段及於製成品包裝前對其進行質控測試，如外觀檢驗、結構檢驗、尺寸檢驗及性能測試。例如，我們的外觀檢驗主要包括對零件外觀進行目視檢測，乃透過對照客戶指定的樣本作出比較，以檢測是否有顏色或其他零件外觀特徵的偏差。我們進行結構檢驗，以避免任何結構差排及確保部件組裝正確。我們的結構檢驗主要透過試行安裝部件至樣本進行。我們的尺寸檢驗主要利用投影機及量度工具進行，以確保我們生產的零件尺寸準確，而精準度對往後組裝十分重要。我們亦進行各種性能測試，如擠壓力測試、熱阻測試、絕緣電阻測試、溫度測試、粘合測試及酒精及磨損測試，以確保零件品質及產品符合相關品質及安全規定和標準。經質控小組評估後，未能通過檢查的項目將遭棄置或重新生產。出貨前，質控小組將持續檢查製成品的顏色或結構是否存在任何偏差，以符合客戶的規格。

4. 製成品檢驗

我們的製成品通常會在包裝交付之前再次進行檢驗，以確保其符合客戶的規格。

我們非常注重產品質量及安全，並已實施全面品質監控系統，密切監察生產程序的每個階段，以確保產品質量。我們具有質量管理系統標準的ISO 9001:2015認證。個人護理電器的設計及製造已獲付運目的地的認可國際安全標準所評估及認證，包括美國(例如：ETL認證及UL認證)、日本(例如：PSE標誌)、歐洲(例如：CE標誌、IEC標準、GS標誌及CB認證)以及中國(例如：CCC認證)。

產品退回、保修及責任

我們通常為產品提供最多24個月的保修期。按照一般政策，我們將接受任何由我們造成缺陷的產品退貨，並承擔相關費用。倘我們收到客戶對我們產品質量的投訴，根據個別情況，我們通常會為客戶修理或更換有缺陷的產品，亦會展開調查，確定缺陷的成因。倘缺陷由供應商造成，我們將向彼等索取賠償。

於業績紀錄期有兩宗產品退回事件。於二零一八財政年度，Tiger Corp在產品推出市場前的內部檢測中發現構成麵包機一部分的若干螺絲不符合RoHS標準，遂要求退回1,984台麵包機產品。其後經過重製，我們重新向Tiger Corp付運1,984台麵包機。本集團自有關產品退回產生約149,000港元的開支。於有關產品退回後，我們進行了調查並得出結論，認為不符合環境規定的原因在於供應商所供應的一批不合格螺絲。根據我

業 務

們當時的內部控制程序，我們信賴其中一名認可供應商所提供的相關資格證書，並對進廠原材料進行抽樣檢查，因為螺絲、塑粒、電氣部件等原材料的數量大、尺寸小。於抽樣檢查程序中並無發現該等不合格螺絲。該名供應商其後就我們於這宗事件的損失

業 務

向我們賠償128,000港元。事件發生後，我們停止向該名供應商採購有關類別的不合格螺絲。於最後可行日期，該名供應商仍為我們的認可供應商名單的供應商之一，須每年對其進行表現檢討，而我們認為該宗事件屬個別事件。事件發生後及直至最後可行日期再無發生同類事件。Tiger Corp於最後可行日期仍為我們的客戶。於二零一九財政年度，我們於運至T3的一批捲髮器的生產過程中發現微小缺陷，或影響產品的耐用度。我們自願向T3報告該宗事件，T3遂向我們退回802台尚未出售的捲髮器。其後經過重製，我們重新向T3付運802台捲髮器。本集團自該宗產品退回事件產生約27,000港元的開支（包括裝運費用及勞工成本）。董事確認，我們並無涉及任何有關此兩宗產品退回事件的任何法律或法規違例或任何當局的調查。

下文載列為防止生產過程再次出現缺陷而加強的內部監控措施：

- 指派品質監控團隊密切注視與我們產品有關的產品安全規定（例如EMC及UL標準）及環境規定（例如RoHS標準）的變動。倘規定有任何變動，我們將通知供應商／分包商／員工並即時向員工提供培訓；
- 指派品質監控團隊就供應商供應予我們的產品的有效第三方證書／質量報告作適當及全面記錄，倘有需要，我們會要求供應商提供最新的質量報告；
- 擴大採樣規模，檢查來貨原材料樣品檢驗程序的範圍，特別是大量而尺寸小的原材料；
- 定期向員工提供培訓以確保彼等對原材料品質及產品的相關要求有深入的瞭解；及
- 要求供應商／分包商向我們提供彼等的培訓記錄，證明其員工已掌握有關彼等所提供產品的質量及合規要求的知識。

董事確認，本集團已採納上述內部監控措施，防止日後再度發生類似事件。根據跟進調查的結果所示，內部監控顧問認為本公司內部監控措施屬充分及有效。

除上文所述者外，於業績紀錄期及直至最後可行日期，我們並無遇到任何產品的重大質量缺陷或產品申索或退款或客戶退貨或補救行動而對我們的業務、營運或財務狀況造成重大不利影響。董事認為，回收產品的數量及所產生的相關開支並不重大，

業 務

並無在業績紀錄期對回收產品作撥備。有關潛在產品責任風險詳情，請參閱本文件「風險因素 — 產品出現任何嚴重缺陷均可能(其中包括)損害本集團的聲譽、引致訴訟且對本集團的業務造成不利影響。」一節。

董事確認我們遵守我們產品運送至的司法權區的產品安全標準。董事相信我們對優秀質量的承諾有助加強客戶的認可和信賴，從而增加向我們下達訂單。

銷售及營銷

我們主要透過以下方式取得客戶：(i)現有客戶的引薦；及(ii)潛在客戶在了解我們的行業聲譽及現有客戶基礎後直接與我們接洽。客戶一般會造訪我們的深圳工廠，以評估我們的研發能力及產能。倘彼等對我們的能力感到滿意，彼等將開始與我們共同設計及開發的程序。彼等在審批我們的樣板後，將向我們下達訂單。

我們的銷售及營銷團隊主要負責處理從客戶接獲的採購訂單，與我們的生產設施協調以執行採購訂單，以及就客戶的要求與反饋意見以及潛在商機與客戶溝通。為確保各方順暢，即時且有效地互通資訊，我們的銷售及營銷團隊由接獲採購訂單至交付產品一直與客戶、我們的產品設計及開發團隊及生產團隊緊密合作。我們亦會每年就客戶與我們在產品質量及服務等方面的合作索取客戶的滿意度反饋，以持續改善產品及服務，並提升客戶滿意度。我們的總經理和銷售及營銷團隊定期拜訪客戶，以交流市場最新資訊、推廣產品及與客戶維持緊密的業務關係。我們的客戶亦會定期造訪我們的深圳工廠，以商談進行中的項目、探索新項目契機及分享業務和市場資訊。

我們計劃持續加強營銷力度及擴張營銷網絡，特別是透過於二零一八年八月與Alibaba.com訂立協議，開始在互聯網上推廣我們的ODM服務。Alibaba.com乃中國市場領先的第三方電商平台。透過該電商平台，我們亦計劃推廣智能坐便器蓋板等自主開

業 務

發的生活時尚產品或日後將於零售市場推出的自家品牌「」旗下的產品。有關我們計劃透過第三方網絡平台加強營銷力度及擴張營銷網絡的詳情，請參閱本節「業務策略—於全球市場(包括中國市場)加強銷售及營銷工作」各段。

定價政策

我們的價格根據成本加溢價的定價模式釐定，此乃參考下列因素進行：(i)所涉及工作的複雜程度；(ii)所涉及勞動力；(iii)估計採購成本；(iv)估計製造費用；(v)可比較市場零售價格；(vi)同一次採購的訂貨數量；(vii)我們的營銷策略；及(viii)由我們的客戶承擔的進口關稅。對於新客戶，我們或會考慮在業務發展初期向彼等提供較佳的報價。

我們一般不會向客戶提供銷售回扣。於業績紀錄期，客戶集團A要求我們提供銷售回扣，作為其採購超過預定基準金額的獎勵。考慮到(i)在銷售回扣的推動下，我們可能增加向客戶集團A銷售修毛產品；(ii)客戶集團A的購買總量；及(iii)客戶集團A與我們的業務關係，我們向其提供銷售回扣。有關安排的條款包括年度銷售基準及相關年度採購回扣金額的百分比，通常會每年審視及磋商。倘客戶集團A的採購超過預定基準金額，我們將向其提供回扣，將其應收賬款抵銷。於業績紀錄期，我們提供予客戶集團A的銷售回扣分別為約2.3百萬港元、1.7百萬港元及1.0百萬港元。

支付條款及信貸政策

於業績紀錄期，我們的銷售主要以美元計值，及以電匯方式結付。

我們一般授予客戶的信貸期介乎30至120日。支付方式及信貸期乃考慮相關客戶的已知財務狀況、信貸往績、訂單數量及未來業務前景後授出。我們通常要求新客戶支付金額相當於合約金額30%的按金，以確保客戶有付款能力。會計部門負責編製每月應收賬款賬齡報告，並送呈管理層以作監控用途及提醒彼等有逾期款項。倘存在逾期款項，銷售及營銷人員及高級管理層將聯絡相關客戶，尋求及時付款。於業績紀錄期，我們並無遭遇任何客戶嚴重拖欠付款或壞賬而對我們的財務狀況及經營業績造成重大影響的情況。

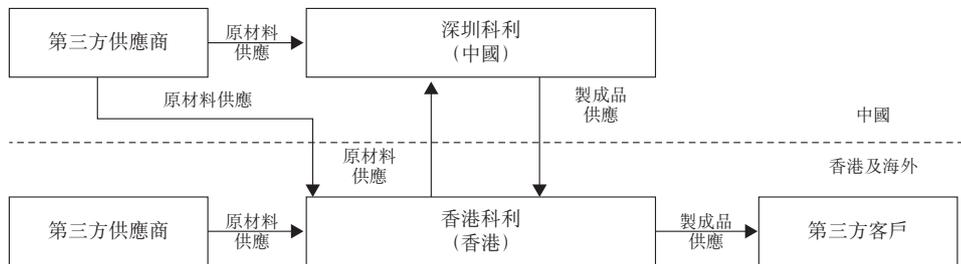
業 務

銷售的季節因素

我們產品的需求於一年中並無特定的旺季或淡季。董事相信，穩定的需求乃由於我們的國際客戶基礎，使我們可在某一國家的旺淡季導致的產品需求波動中取得平衡。因此，於業績紀錄期，無論是我們的業務或收益，均未受到重大季節因素所影響。

轉讓定價安排

於業績紀錄期，我們的業務主要位於香港及中國，亦與全球客戶進行業務往來。本集團產品的生產由深圳科利於深圳的生產設施進行。深圳科利向第三方供應商及香港科利採購原材料用作生產。由深圳科利製造的產品主要出售予香港科利，繼而由香港科利分銷至海外第三方客戶。下圖列示於業績紀錄期我們的產品在本集團內的上述業務流程及物流路徑：



誠如上圖所示，以下交易被視為於業績紀錄期有關我們的轉讓定價安排的集團內交易（「已涵蓋交易」）：

- 香港科利向深圳科利銷售原材料
- 深圳科利向香港科利銷售製成品

於業績紀錄期，本集團的主要集團內轉讓定價交易為深圳科利及香港科利之間的有形商品買賣交易。於該等交易中，深圳科利充當合約製造商，根據訂單為香港科利提供產品。本集團已聘請一名獨立轉讓定價稅務顧問，即深圳前海普華永道商務諮詢服務有限公司，以進行轉讓定價審核（包括基準研究），評估有關上述集團內交易的轉讓定價安排。透過利用指定的第三方數據庫，該研究能作出可比較搜索，使用定量及定性篩選準則，呈列一系列可比較獨立公司，並繼而根據該等可比較公司最近三個財

業 務

政年度的資料制定相應公平利潤範圍。根據分析，深圳科利於業績紀錄期與香港科利進行的跨境集團內交易所產生的三年加權平均毛利率乃符合公平利潤範圍。根據轉讓定價審核，獨立轉讓定價稅務顧問認為，於業績紀錄期，本集團已遵守香港及中國的相關轉讓定價法律及法規。

我們採用公平準則釐定本集團之間的集團內公司交易的銷售價格，此已計及本集團內各公司對推動該經濟活動(例如製造、產品開發、銷售及分銷等)的相關責任，並根據該等實體在本集團內的角色及功能和相關成本在彼等之間分配合理利潤。根據轉讓定價審核，董事(經諮詢獨立轉讓定價稅務顧問後)認為，就中國及香港的轉讓定價觀點而言，於業績紀錄期深圳科利與香港科利之間進行的集團內公司間交易均符合公

業 務

平準則，而有關本集團轉讓定價的潛在額外稅務責任(如有)並不重大。此外，由於在業績紀錄期進行的集團內公司間交易超逾相關轉讓定價備案門檻，因此，深圳科利已每年編製同時期的轉讓定價備案報告，當中董事(經諮詢獨立轉讓定價稅務顧問後)確認，本集團已遵守中國適用轉讓定價法規，包括有關適用法規的轉讓定價備案規定。根據上文所述，董事認為，而保薦人亦同意，本集團遵守香港及中國的適用轉讓定價法律及法規。據董事確認，於業績紀錄期及直至最後可行日期，本集團的轉讓定價安排並無被任何香港及中國相關稅務機關質疑或調查。

有關香港的轉讓定價相關法律及法規的更多資料，請參閱本文件「監管概覽 — 香港的法律及法規 — 有關轉讓定價規定的法律及法規」一節。有關中國的轉讓定價相關法律及法規的更多資料，請參閱本文件「監管概覽 — 中國的法律及法規 — 稅項 — 特別納稅調整實施辦法(試行)」一節。

我們已採取多項措施，以確保我們持續遵守我們經營所在司法權區的相關轉讓定價法律及法規，包括：(i)識別轉讓定價法律及法規的最新資料及評估本集團的相關風險；(ii)定期審閱轉讓定價政策及風險；(iii)監察有關稅務相關事宜的內部控制政策的實施，包括確保集團內公司間交易妥為記錄、備案及保存以供查閱，以避免在向有關稅務機關申報前出現任何差異；及(iv)指派我們的會計經理定期監察集團內公司間交易，並向財務總監曾啟明先生匯報，以確保有關交易符合公平交易原則。根據上述獨立轉讓定價顧問的分析，於業績紀錄期，有關集團間關聯方交易符合香港及中國有關轉讓定價的法律及法規，獨立轉讓定價顧問因此認為，倘管理層繼續全面落實該等措施，上述轉讓定價措施足以確保日後在轉讓定價方面合規。

客戶

我們經營業務多年，已經建立強大的全球客戶組合，主要由國際品牌擁有人組成。大部分客戶為知名跨國個人護理電器品牌擁有人。

業 務

地理覆蓋

於業績紀錄期，我們主要出口產品至海外市場，當中美國、日本及歐洲為主要目的地。於業績紀錄期，來自日本、美國及歐洲市場的銷售額分別合共為約258.3百萬港元、298.3百萬港元及345.2百萬港元，分別佔總收益的約95.9%、95.5%及95.4%。下表載列於業績紀錄期按付運目的地劃分的收益明細：

	二零一八財政年度		二零一九財政年度		二零二零財政年度	
	收益 千港元	佔收益 百分比 %	收益 千港元	佔收益 百分比 %	收益 千港元	佔收益 百分比 %
日本	97,807	36.3	92,535	29.6	119,132	32.9
美國	97,179	36.1	152,292	48.8	196,365	54.3
歐洲	63,346	23.5	53,428	17.1	29,747	8.2
其他 ^(附註)	10,891	4.1	13,984	4.5	16,850	4.6
總計	<u>269,223</u>	<u>100.0</u>	<u>312,239</u>	<u>100.0</u>	<u>362,094</u>	<u>100.0</u>

附註：其他主要包括澳洲、加拿大、中國及亞太區其他國家。

主要客戶

於最後可行日期，我們與五大客戶的業務關係介乎約兩至18年。董事認為如此穩固的關係乃建基於對我們的產品質量以及按交付時間表及時完成客戶訂單的認可。董事認為有關關係有助維持客戶忠誠度，並加強客戶對向我們下達更多訂單的承諾。

業 務

下表載列於業績紀錄期按五大客戶劃分的收益明細及彼等各自的背景資料：

二零一八財政年度

排名	客戶	主要業務 ^(附註1)	向本集團採購的主要產品類別	信用期及付款方式	所得收益 千港元	佔總收益百分比	業務關係開始的年份
1	T3	分銷包括美髮產品在內的家庭電器	美髮系列及其他	60日。電匯	107,844	40.1	二零零九年
2	夏普集團	製造及銷售電訊設備、電器產品及一般電器設備和部件	美髮系列及其他	45至60日。電匯	45,796	17.0	二零一一年
3	客戶集團A	製造及銷售個人護理和衛生產品	修毛系列	75日。電匯	44,949	16.7	二零零五年

業 務

排名	客戶	主要業務 ^(附註1)	向本集團採購的主要產品類別	信用期及付款方式	所得收益 千港元	佔總收益百分比	業務關係開始的年份
4	小泉	製造及買賣家庭電器及家居產品	美髮系列、修毛系列、美容護理系列、生活時尚電器及其他	35日。電匯	37,931	14.1	二零零二年
5	Sunbeam集團	製造、設計、營銷及分銷家居消費品及小家電	修毛系列及其他	45至90日。電匯	12,538	4.7	二零零二年

二零一九財政年度

排名	客戶	主要業務 ^(附註1)	向本集團採購的主要產品類別	信用期及付款方式	所得收益 千港元	佔總收益百分比	業務關係開始的年份
1	T3	分銷包括美髮產品在內的家庭電器	美髮系列及其他	60至120日。電匯	166,600	53.4	二零零九年
2	夏普集團	製造及銷售電訊設備、電器產品及一般電器設備和部件	美髮系列及其他	45至60日。電匯	46,365	14.8	二零一一年
3	客戶集團A	製造及銷售個人護理和衛生產品	修毛系列	75日。電匯	41,705	13.4	二零零五年
4	小泉	製造及買賣家庭電器及家居產品	美髮系列、修毛系列、美容護理系列、生活時尚電器及其他	35日。電匯	37,145	11.9	二零零二年
5	Sunbeam集團 ^(附註2)	製造、設計、營銷及分銷家居消費品及小家電	修毛系列及其他	45至90日。電匯	8,081	2.6	二零零二年

業 務

二零二零財政年度

排名	客戶	主要業務 ^(附註1)	本集團採購的產品主要類別	信用期及付款方式	所得收益 千港元	佔總收益百分比	業務關係開始的年份
1	T3	分銷包括美髮產品在內的家庭電器	美髮系列及其他	60至120日。電匯	199,039	55.0	二零零九年
2	夏普集團	製造及銷售電訊設備、電器產品及一般電器設備和部件	美髮系列及其他	45至60日。電匯	50,113	13.8	二零一一年
3	客戶M	規劃、開發、生產及銷售美容設備、保健設備及化妝品	美髮系列及其他	預付30%按金，餘額於30-60日內支付電匯	41,464	11.5	二零一七年
4	小泉	製造及買賣家庭電器及家居產品	美髮系列、修毛系列、美容護理系列、生活時尚電器及其他	35日。電匯	33,652	9.3	二零零二年
5	客戶集團A	製造及銷售個人護理和衛生產品	修毛系列	75日。電匯	32,123	8.9	二零零五年

附註：

- 有關資料摘錄自相關公司各自的最近期年報、業務登記或網站。
- 於二零一九財政年度，本集團未能與Sunbeam集團就若干產品的價格達成協議。其後，本集團及Sunbeam集團互相同意終止進一步的業務合作，而Sunbeam集團已同意就我們為製造其產品而持有的原材料及部件對我們作出補償。

業 務

誠如董事所確認，於業績紀錄期，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東(據董事所深知，於最後可行日期擁有本公司已發行股本5%以上)於五大客戶中擁有任何權益。上述五大客戶全部均為獨立第三方。

客戶集中

於業績紀錄期，本集團向五大客戶的銷售分別為249.1百萬港元、299.9百萬港元及356.4百萬港元，分別佔收益約92.6%、96.1%及98.5%。具體而言，於業績紀錄期，本集團向最大客戶T3的銷售則分別為107.8百萬港元、166.6百萬港元及199.0百萬港元，分別佔收益約40.1%、53.4%及55.0%。

我們於業績紀錄期錄得來自T3的收益有增加趨勢，且二零一九財政年度及二零二零財政年度超過一半的收益由T3貢獻，然而董事認為此客戶集中度將不會對本集團構成重大風險，原因如下：

(i) 與T3相互依賴

T3於二零零五年創立，總部設於美國加州。其主要從事透過網上平台及美國和全球的經銷商和理髮店網絡銷售高端美髮工具。T3所提供產品主要為美髮產品，包括風筒、熨髮器、直髮器及髮刷。在零售市場出售的大部分T3風筒單價均超過每件100美元。根據行業報告，於二零一九年，T3的總收入約為100.0百萬美元，亦為全球風筒市場的20大品牌之一。誠如T3告知，T3不設任何內部生產營運，產品開發及製造必須依賴第三方供應商。自二零一八財政年度以來，T3已為其產品在美國開發新的分銷渠道，此大幅提高他們對我們產品的需求。我們與T3的業務關係自二零零九年開始，T3當時已委聘我們按ODM模式共同設計、開發及製造美髮產品，包括風筒、直髮器及捲髮器。自我們與T3開展業務關係至最後可行日期的超過十年間，我們的業務關係並無受到任何重大窒礙。董事相信，我們與T3的業務關係長期穩定，原因如下：

(a) 我們已經為T3的最大美髮產品供應商

誠如T3告知，其並無任何內部美髮產品製造業務。於業績紀錄期，其所有美髮產品均按ODM模式各自向包括本集團在內的三名中國供應商採購。在該三名供應商中，按於業績紀錄期的採購金額計，我們為其最大美髮產品供應商，於業績紀錄期佔其全部美髮產品採購額約50%，且我們已自二零一四年起成為T3最大的供應商。我們作為T3的最大供應商，多年來彼此關係穩固，其對本集團的產品質量有信心，故我們認為T3不大可能終止與我們的合作。

業 務

(b) 我們的產品研發能力對T3的持續業務增長至關重要

根據行業報告，不具備內部製造業務的個人護理電器品牌擁有人的業務增長，在很大程度上取決於(其中包括)ODM服務供應商的產品研發能力。此外，倘品牌擁有人滿意ODM服務供應商的產品研發能力，彼等通常會與ODM服務

業 務

供應商發展出長期的業務關係，共同設計及開發新產品，讓彼等集中資源於品牌建設和銷售渠道管理。憑藉T3與本集團多年合作而確立的信任(這與上述行業報告的理解一致)，T3於業績紀錄期持續委聘我們共同設計及開發新美髮產品，以促進其業務增長，分別造出八款、五款及四款型號。考慮到在共同設計及開發產品方面的持續合作，加上我們如上所述作為T3的最大供應商的地位，董事認為T3在很大程度上依賴我們的產品研發能力。

(c) T3正在實行策略性業務計劃，屬意與供應商維持穩定關係

自二零一八財政年度第三季起，T3已發展其產品的新分銷渠道，顯著提高T3對我們產品的需求。因此，本集團向T3的銷售由二零一八財政年度約107.8百萬港元大幅增加至二零一九財政年度約166.6百萬港元，並於二零二零財政年度再增加至199.0百萬港元。根據T3提供的已確定銷售訂單及初步預測，並據董事作出的估計，於二零二一財政年度，來自T3的預計採購額將不少於約187.2百萬港元，較二零二零財政年度減少約5.9%。董事認為，有關減少乃主要由於疫情爆發對全球經濟造成的潛在影響所致，因此，T3於預測我們產品的未來年度需求時更加謹慎。然而，根據行業報告，預期美國個人護理電器市場零售額將在二零一九年至二零二四年期間保持上升趨勢以及他們開發新分銷渠道後的發展前景，董事預計未來我們對T3的銷售額將繼續增長。董事相信，T3不大可能會考慮在實行有關策略性業務計劃時轉用另一名ODM服務供應商，因為撤換至一名新主要供應商會帶來不確定性和風險，包括業務條款出現任何分歧、產品交付可能延遲、出現意料之外的產品質量問題等。

於業績紀錄期及於最後可行日期，本集團並無就T3向本集團的採購與其訂有獨家權安排。儘管如此，(i)於業績紀錄期，本集團一直為T3的最大美髮產品供應商(按採購金額計)；(ii)於業績紀錄期，T3與本集團建立10年的穩定業務關係並滿意本集團的產品質素，這從我們向T3銷售所產生的收益由二零一八財政年度的約107.8百萬港元大幅增加至二零二零財政年度的199.0百萬港元的趨勢可以看出；及(iii)於業績紀錄期及直至最後可行日期，T3與本集團的定價安排一直讓雙方感到滿意及具有商業利益。因此，董事認為本集團與T3有緊密的關係及相互依賴，使本集團在促進與T3的合作上處於有利及優越的位置。

此外，董事相信，我們強勁的設計、研發能力及我們提供種類齊全的產品，是我們與T3建立穩定正面關係的基石，而董事相信日後定能維持如此穩定關係。由於T3正在實行其於二零一八財政年度制訂的業務策略，本集團向T3的銷售於二零

業 務

一八財政年度至二零二零財政年度期間大幅增加。考慮到上文所述，並在本集團鑒於T3的業務計劃而實行的業務策略協同(包括(i)本集團有意購置新生產機器，從而提升產能；及(ii)本集團計劃發展手板中心、EMC測試實驗室及UL/ETL/CCC認證標準測試實驗室)支持下，董事認為我們與T3的關係將會出現重大不利變化或終止的風險甚低。

(ii) 業務發展計劃

我們為進一步減低客戶集中風險的業務發展計劃包括(a)持續擴充本集團的ODM業務；及(b)發展OBM業務以擴展客戶基礎及提升盈利能力。

(a) 持續擴充本集團的ODM業務

由於我們具備強大的生產能力和研發能力，以達至客戶(全部均為國際知名品牌擁有人)的各款個人護理及生活時尚電器的特定標準及/或需求，我們於業績紀錄期及直至最後可行日期獲多個個人護理及生活時尚電器行業的品牌擁有人接洽，尋求業務合作。在與我們接洽的品牌擁有人當中，我們於二零一七財政年度接受委託向客戶M(為一家日本領先美容儀器及化妝品公司)提供美髮及美容電器ODM服務。於最後可行日期，我們已完成與客戶M共同設計及開發兩款風筒及美容儀器，有關產品已分別於二零一九年九月及二零二零年四月推出。客戶M於二零二零財政年度貢獻約41.5百萬港元收益，為二零二零財政年度第三大客戶。於最後可行日期，我們已收到二零二一財政年度已交付或將予交付產品的已確認銷售訂單，金額不少於41.3百萬港元。根據客戶M提供的已確定銷售訂單及初步預測，並據董事作出的估計，預計於二零二一財政年度我們向客戶M的銷售額約為70.9百萬港元。

業 務

(b) 發展OBM業務以擴展客戶基礎及提升盈利能力

誠如本節「我們的業務策略」一段所討論，我們計劃發展自家品牌「」以擴展客戶基礎(即OBM客戶)及提升盈利能力。首先，於二零一九年七月十九日，我們與一名於日本註冊成立的主要客戶訂立具法律約束力的意向書，以於全球(日本除外)銷售我們為其共同設計及開發並向其出售的若干款式的自家品牌產品。再者，於最後可行日期，我們正在研發計劃以我們的自家品牌「」推出的智能坐便器蓋板。董事認為，此等發展OBM業務的工作將為我們帶來更多業務機遇，減低我們對主要客戶的依賴，同時維持業務穩定增長。

客戶總採購協議的主要條款

於業績紀錄期，我們已與客戶訂立若干總採購協議。與客戶訂立的總採購協議的主要條款如下：

- | | | |
|-------|---|---|
| 產品規格 | : | 所有詳細條款、規格、質量保證標準及要求將於技術文件或可變合約條款中訂明。 |
| 協議年期 | : | 年期通常會是一至三年，協議一般可自動按年續期，除非屆滿前一方向另一方發出終止協議的書面通知。在若干情況下，協議可由各方以書面協定方式重續。 |
| 材料供應 | : | 我們通常自行採購材料。 |
| 採購數量 | : | 採購數量可能於採購訂單中訂明。 |
| 價格及支付 | : | 所有詳細價格及支付條款可能於採購訂單或可變合約條款中訂明。 |
| 交付詳情 | : | 交付詳情(包括交付日期)或於各個獨立採購訂單內訂明。交付條款通常為船上交貨。 |
| 檢查 | : | 我們或須為最終成品提供檢查或測試報告，以遵守指定規格或品質標準。部分客戶有權在指定期間內於最終目的地親自檢查產品。部分客戶根據協議獲准檢查我們的經營場所、生產程序、設施、記錄及所生產的部件。 |
| 質量控制 | : | 我們實行品質控制措施，確保產品質量符合具體質量標準。 |

業 務

- 保證** : 我們保證(1)我們的產品質量良好，可供銷售且包裝合適，在製造過程中並無任何缺陷；(2)我們的性能及產品應符合所有相關質量標準、法律及法規；及(3)我們的產品不得侵犯任何第三方的任何知識產權。
- 彌償／保險** : 我們須就產生自或有關任何人士死亡或受傷的任何債務、損失、費用及開支，或任何人士的財產因任何採購、銷售或使用生產部件而受損，向客戶確保無損、為其辯護及彌償。我們須承擔自身的風險並為自身投保。
- 保密** : 我們須對資料及材料以及生產專門知識(包括方式及程序、具體生產數據及規格的情況)保密。
- 知識產權** : 由客戶出資開發的設計或知識產權，其權利應由客戶保留。
- 終止** : 倘發生下列事件，若干協議可能於一方發出書面通知予另一方後終止
- (i) 另一方處於破產寬免程序，任何委任接管人、清算人、受讓人、受託人、查封人的申請程序及該程序獲準許維持一段期間(如45日)，或
 - (ii) 任何一方未經另一方書面同意的重大違約。

於業績紀錄期，與客戶的總採購協議中並無最低採購要求或獨家權條款。

誠如董事所確認，於業績紀錄期及直至最後可行日期，我們並無任何嚴重違反上述與客戶訂立的總採購協議的行為。再者，除本文件「業務 — 產品退回、保修及責任」一節所披露的兩宗產品退回事件外，我們於業績紀錄期及直至最後可行日期，向客戶所作銷售並無任何產品質量問題及／或糾紛。

我們的銷售通常基於已確認的採購訂單進行，其中載列一批特定訂單的具體條款，包括運輸條款、支付條款、交付日期、產品說明、價格及數量。

董事已確認，於業績紀錄期及直至最後可行日期，我們並未受到任何重大索償或就任何產生自或有關產品使用的責任而接獲客戶重大產品退貨。

業 務

原材料及供應商

原材料

主要原材料主要包括電氣部件、金屬材料、膠粒及噴油材料。一般而言，我們在收到客戶的採購訂單後才會進行採購，惟若干可能需要較長交貨時間的原材料(例如馬達、刀片及PCBA)則作別論，我們將在預先收到客戶的採購預測後考慮安排採購。於業績紀錄期，原材料成本分別為129.4百萬港元、149.3百萬港元及152.5百萬港元，分別佔我們銷售成本總額的63.7%、65.7%及60.2%。我們通常可將採購成本增幅轉嫁予客戶。一般而言，我們所訂立的總採購協議往往包含與客戶預先商定的定價。根據與客戶訂立的總採購協議，當出現諸如物料或勞工成本在長期持續的情況下增加超過10%，亦設有價格調整機制以調整價格。我們密切監察原材料成本及勞工成本。我們的財務部門會收集有關原材料成本及勞工成本的數據，並將有關數據呈交予管理層以讓其評估產品的生產成本。當與產品生產有關的原材料成本及勞工成本出現可核查的增加時，我們可向客戶提供大約兩個月的事先書面通知，載明原材料或勞工成本增加的證據，以及因應原材料成本或勞工成本增加而提出的產品單價建議升幅，而我們在取得客戶的批准後可調升價格。於業績紀錄期並無重大價格調整。

為免過分依賴單一供應來源，我們每一種主要原材料均有多於一名供應商。於業績紀錄期，我們在向供應商採購原材料時並無遇到任何嚴重短缺、延誤或重大困難。董事預期我們日後採購原材料將不會遇到任何困難。

有關於業績紀錄期我們各項直接材料成本的假設波動對除稅前溢利所造成影響的更詳盡敏感度分析，請參閱本文件「財務資料 — 影響財務狀況及經營業績的主要因素 — 直接材料成本」一節。

採購程序

採購部門負責向供應商搜羅原材料、取得報價及進行磋商。收到銷售部門發出的生產通知後，採購部門將根據現時存貨水平就相關材料下達採購訂單，並根據實際需求輸入ERP系統。董事相信，採購部門在確保及時交付優質產品予客戶上擔當重要角色。

供應商挑選及評估

我們向多名供應商採購原材料。我們供應商的生產設施主要位於深圳及東莞，鄰近我們的深圳工廠。我們遵循一套嚴格的標準來挑選供應商，並只會向已列入內部預先核准供應商名單的供應商採購。於最後可行日期，我們的認可供應商名單中有682名

業 務

供應商。我們考慮的因素包括生產能力、技術水平、財務信譽程度和來自供應商的報價。就此方面，我們可能會對供應商進行實地巡查及盡職審查。此外，我們每年對該認可供應商名單進行檢視，例如實地訪查供應商的辦事處，表現欠佳的供應商將會被剔出該名單。此外，我們將不時監察我們所訂購來自供應商的材料的質量及交付時間，並要求供應商就彼等所供應的若干原材料遵守涉及人體健康及環境的相關標準，如RoHS/WEEE/REACH標準。

主要供應商

於業績紀錄期，五大供應商應佔採購額分別約為34.6百萬港元、39.1百萬港元及47.9百萬港元，佔總採購額分別約26.2%、27.2%及30.8%。同期，最大供應商應佔採購額分別約為7.6百萬港元、10.3百萬港元及11.8百萬港元，佔總採購額分別約5.8%、7.2%及7.6%。下表載列於業績紀錄期五大供應商的詳情：

業 務

二零一八財政年度

排名	供應商	主要業務 ^(附註2)	地區	所供應主要 原材料	信貸期及 付款方式	採購金額 千港元	佔總 採購額 百分比 %	業務關係 開始的年份
1	深圳市諾科科技有限公司	製造及買賣電子面板	中國深圳	PCBA	30至60日 透過 銀行轉賬	7,640	5.8	二零一四年
2	夏普集團	製造及銷售電訊設備、 電器及一般電子應 用設備和部件	香港	離子發生器	30至60日 透過 支票或 銀行轉賬	7,356	5.6	二零一一年
3	聯明電業製品 有限公司及其 聯屬公司 ^(附註1)	製造及買賣電源產品	香港	交流配接器及 漏電保護 開關	60至90日 透過 支票或 銀行轉賬	7,266	5.5	一九八八年
4	遠景五金部件 有限公司	買賣金屬零件	香港	刀片	60至90日 透過 支票或 銀行轉賬	6,877	5.2	二零零零年
5	深圳市龍濤電機 有限公司	製造及買賣電機	中國深圳	電機	30至60日 透過 銀行轉賬	5,466	4.1	二零一五年

業 務

二零一九財政年度

排名	供應商	主要業務 ^(附註2)	地區	所供應主要 原材料	信貸期及 付款方式	採購金額 千港元	佔總 採購額 百分比 %	業務關係 開始的年份
1	聯明電業製品有限公司及其聯屬公司 ^(附註1)	製造及買賣電源產品	香港	交流配接器及漏電保護開關	60至90日 透過 支票或 銀行轉賬	10,299	7.2	一九八八年
2	夏普集團	製造及銷售電訊設備、電器及一般電子應用設備和部件	香港	交流配接器及漏電保護開關	30至60日 透過 支票或 銀行轉賬	8,434	5.9	二零一一年
3	深圳市諾科科技有限公司	製造及買賣電子面板	中國深圳	PCBA	30至60日 透過 銀行轉賬	7,531	5.2	二零一四年
4	群維(廈門)工貿有限公司	製造及買賣紙品	中國東莞	包裝物料箱	60至90日 透過 銀行轉賬	6,641	4.6	二零一七年
5	東莞市芯電威電子有限公司	製造及買賣電子產品	中國東莞	PCBA	30至60日 透過 銀行轉賬	6,154	4.3	二零一三年

業 務

二零二零財政年度

排名	供應商	主要業務 ^(附註2)	地區	所供應主要 原材料	信貸期及 付款方式	採購金額 千港元	佔總 採購額 百分比 %	業務關係 開始的年份
1	東莞市芯電威電子有限公司	製造及買賣電子產品	中國東莞	PCBA	30至60日 透過 銀行轉賬	11,795	7.6	二零一三年
2	聯明電業製品有限公司及其聯屬公司 ^(附註1)	製造及買賣電源產品	香港	交流配接器及漏電保護開關	60至90日 透過 支票或 銀行轉賬	10,614	6.8	一九八八年
3	深圳市諾科科技有限公司	製造及買賣電子面板	中國深圳	PCBA	30至60日 透過 銀行轉賬	10,542	6.8	二零一四年
4	夏普集團	製造及銷售電訊設備、電器及一般電子應用設備和部件	香港	離子發生器	30至60日 透過 支票或 銀行轉賬	8,161	5.2	二零一一年
5	群維(廈門)工貿有限公司	製造及買賣紙品	中國東莞	包裝物料箱	60至90日 透過 銀行轉賬	6,828	4.4	二零一七年

附註：

1. 聯明電業製品有限公司及其聯屬公司由共同股東持有。
2. 有關資料摘錄自相關公司最近期的年報、商業登記或網站。

業 務

董事相信，我們與供應商保持良好業務關係。於業績紀錄期及直至最後可行日期，我們並無就採購生產原材料遭遇任何重大困難。鑒於市場上供應商豐富，董事預期並無任何採購方面的重大困難而且我們與彼等並無訂立長期合約。

誠如董事所確認，於業績紀錄期，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東(據董事所深知，其於最後可行日期擁有本公司已發行股本5%以上)於五大供應商中擁有任何權益。上述五大供應商全部均為獨立第三方。

與供應商訂立的總採購協議的主要條款

我們通常與供應商訂立總採購協議且於接獲客戶訂單後向供應商下達採購訂單。我們與供應商的採購訂單乃按個別訂單基準訂立，其中通常訂明我們所購材料的名稱、數量、價格及交付。與各供應商訂立的總採購協議條款可能有所不同。總採購協議一般包含有關採購、交付、彌償、擔保及質量要求詳情。與供應商訂立的總採購協議的若干主要條款於下文列示。

- | | | |
|----------|---|--|
| 質量要求 | : | 所供應貨品必須符合我們及相關適用法律規定的規格及質量標準。 |
| 質量控制 | : | 我們將根據供應協議所訂明的質量要求對供應商交付的貨物進行質量檢查。不合格貨品通常將退回給供應商，所有相關開支將由供應商承擔。 |
| 數量 | : | 在採購訂單內列明。 |
| 協議年期 | : | 年期大多介乎一至兩年。 |
| 交付詳情 | : | 運往我們的深圳工廠、香港辦公室或我們指定的地點。交付成本一般由供應商支付。 |
| 信貸期及付款方法 | : | 在採購訂單內列明。 |
| 違約責任 | : | 供應商須負責因質量問題、延誤或其他不符合規格而引起的所有索償。 |
| 產品保養期 | : | 由質量驗收日期起計15個月的保養期。 |

業 務

主要客戶 — 供應商重疊

於業績紀錄期，曾出現本集團向客戶採購原材料的情況。有關原材料為我們就該客戶生產的產品所需的零件及部件，包括離子發生器及刮鬍刀刀片；其中客戶要求我們向彼等採購有關部件和零件。

下表列載在業績紀錄期主要客戶 — 供應商的資料：

1. 夏普集團

	二零一八 財政年度	二零一九 財政年度	二零二零 財政年度
我們對夏普集團的銷售			
收益(千港元)	45,796	46,365	50,113
佔本集團總收益百分比	17.0%	14.8%	13.8%
毛利率	26.3%	25.9%	32.4%
我們向夏普集團的採購			
採購額(千港元)	7,356	8,434	8,161
佔本集團總採購額百分比	5.6%	5.9%	5.2%

2. Sunbeam集團

	二零一八 財政年度	二零一九 財政年度	二零二零 財政年度
我們對Sunbeam集團的銷售			
收益(千港元)	12,538	8,081	327
佔本集團總收益百分比	4.7%	2.6%	0.1%
毛利率	17.9%	25.2%	17.2%
我們向Sunbeam集團的採購			
採購額(千港元)	584	—	—
佔本集團總採購額百分比	0.4%	—	—

董事確認，與該等客戶 — 供應商進行買賣的條款乃按個別基準磋商，因此買賣並非互有關聯，亦非互為條件。董事確認，於業績紀錄期，我們向該等客戶 — 供應商採購的產品有別於我們先前銷售予該等客戶 — 供應商的產品。與該等實體交易的條款屬一般商業條款，並與我們和其他客戶及供應商交易的條款類似。

據董事經作出一切合理查詢後所深知及確信，該等客戶 — 供應商及彼等各自的最終實益擁有人均為獨立第三方。誠如董事所確認，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人

業 務

或任何股東(據董事所深知，其於最後可行日期擁有本公司已發行股本5%以上)，於業績紀錄期在任何主要重疊客戶與供應商擁有任何權益。

分包商

於業績紀錄期，我們已委聘屬獨立第三方的分包商負責部分生產程序，彼等均位於中國。分包生產程序為並非我們專業範疇的程序，包括模具生產、新產品手板製作、金屬零件生產、塗噴溶劑型油漆及電鍍工作。我們的質控小組將檢驗及測試已完成分包程序的進廠零件的品質。於業績紀錄期，我們的分包成本分別約為6.2百萬港元、8.7百萬港元及16.9百萬港元，分別佔我們的銷售成本約3.1%、3.8%及6.7%。

誠如董事所確認，於業績紀錄期，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東(據董事所深知，其於最後可行日期擁有本公司已發行股本5%以上)於五大分包商中擁有任何權益。五大分包商全部均為獨立第三方。

總分包協議的主要條款

我們通常與分包商訂立總分包協議，且我們按個別訂單基準向分包商下達採購訂單。採購訂單一般訂明服務種類、數量、單價及信貸期。總分包協議包含有關採購或服務、交付、彌償、擔保及質量要求詳情。總分包協議的若干主要條款載於下文：

- | | | |
|----------|---|---|
| 協議年期 | : | 協議年期一般介乎一至兩年。 |
| 質量要求 | : | 所供應貨品必須符合我們所規定的規格及質量標準和相關適用法律。 |
| 質量控制 | : | 我們將根據總分包協議所訂明的質量要求對分包商交付的貨物進行質量檢查。不合格貨品通常將退回給分包商，所有相關開支將由分包商承擔。 |
| 數量 | : | 在採購訂單內列明。 |
| 交付詳情 | : | 運往我們的深圳工廠、香港辦公室或我們指定的地點。交付成本一般由分包商支付。 |
| 信貸期及付款方法 | : | 在採購訂單內列明。 |

業 務

違約責任 : 分包商須負責因質量問題、延誤或其他不符合規格而引起的所有索償。

產品保養期 : 由質量驗收日期起計15個月的保養期。

存貨

我們主動監察存貨，主要包括原材料、在製品及製成品。我們已採取多項措施維持合適的存貨水平。一般來說，我們於客戶下達訂單後才向供應商採購原材料以供生產，惟若干可能需要較長交貨時間的原材料(例如馬達、刀片及PCBA)則作別論，我們將在預先收到客戶的採購預測後考慮安排採購。因此，我們通常不會保存高水平的原材料存貨。製成品方面，我們亦只會在倉庫保存少量製成品，因為大部分製成品在生產完成後直接交付予客戶。採購部門密切監察存貨，包括存貨水平、貨齡及週轉率。我們亦每個月盤點存貨，由生產部門及財務部門協調進行。

於二零一八財政年度末、二零一九財政年度末及二零二零財政年度末，存貨結餘分別約為42.1百萬港元、36.8百萬港元及36.0百萬港元，而平均存貨週轉日數分別約為65.4日、63.4日及52.5日。更多資料請參閱本文件「財務資料 — 流動資產及流動負債的主要組成部分 — 存貨」一節。於業績紀錄期，我們並無就滯銷存貨作出撥備。

市場及競爭

中國個人護理電器OEM/ODM市場相對分散，前十位公司佔據約17.5%的市場份額。於二零一九年，本集團佔中國個人護理電器OEM/ODM市場總量的約1.3%，按出口收益計於該市場排行第三。

我們大部分收益來自於業績紀錄期向美國、日本及歐洲市場所作銷售。未來，客戶對本集團個人護理電器的需求將主要受美國、日本及歐洲市場的需求及表現影響。我們預測銷售產品的目標市場將保持穩定增長，預計美國、日本和歐洲個人護理電器的零售銷售總值將分別由二零一九年的約65億美元、23億美元及67億美元增長至二零二四年的81億美元、27億美元及81億美元。

我們主要在產品質量及研發能力方面開展競爭。我們相信，憑藉與客戶(為國際品牌擁有人)的穩健關係、於個人護理電器行業的強大覆蓋面、雄厚及紮實的產品設計和開發能力、嚴格的質量保證系統和我們富有經驗及敬業盡責的管理團隊，我們可以有

業 務

效地參與競爭。有關我們所在行業的競爭格局及市場定位詳情，請參閱本文件「行業概覽—中國個人護理電器OEM/ODM市場的競爭格局」一節。

健康、工作安全

我們須遵守若干健康及工作安全規則及法規。詳情請參閱本文件「監管概覽」一節。

我們非常重視僱員的職業健康及安全。我們的行政部門負責制定所有安全相關政策及監督該等政策的實施。我們已設立工作安全政策及營運程序，以確保我們的營運符合適用工作安全法律及法規。我們每日對各處工場進行安全視察，以確保工作環境安全。我們亦採用一系列政策，包括消防演習政策、意外處理政策、職業病防治責任制度，以盡量減少損害及改善我們處理深圳工廠可能發生的意外的應變時間。我們已按照《中華人民共和國職業病防治法》及適用工作安全法律及法規報告職業病危害因素。我們亦為僱員提供工作安全培訓計劃，以確保所有僱員知悉我們的安全程序和政策，包括入職安全培訓、生產事故培訓、狹窄空間安全工作培訓等。

為應對疫情爆發，我們在深圳工廠實施嚴格措施，以防止在工廠中感染COVID-19。據從地方當局官員得悉，該等措施為地方當局所接受。因此，董事認為，本集團採取的衛生措施可有效預防及控制COVID-19傳染，及足以維護員工的職業健康及安全。該等措施包括但不限於：

1. 為員工提供培訓，以提高員工的健康保護意識；
2. 建立一支由15名成員組成的團隊，負責監測我們深圳工廠的衛生狀況，並及時向董事及管理團隊報告員工的任何異常健康狀況；
3. 全體員工在進入工廠範圍之前須測量體溫，以確保概無帶有COVID-19症狀的員工在我們的工廠工作；
4. 為員工提供衛生口罩，並要求員工在進入工廠前必須配戴衛生口罩，並為員工的個人衛生提供包括潔手液及酒精消毒劑在內的消毒產品；
5. 使用含氯消毒劑對工廠區域進行清潔和消毒；及
6. 劃出區域供立即隔離有呼吸系統疾病症狀的員工，以其後轉送至適合的醫療機構。

業 務

實施上述衛生措施的成本每月約為120,000港元，主要用於購買衛生口罩、潔手液、酒精消毒劑及含氯消毒劑。

於業績紀錄期及直至最後可行日期，誠如董事所確認，我們已在所有重大方面遵守所有適用勞工及安全法律及法規，概無僱員在受僱期間涉及任何重大工作場所事故，且我們並無因勞工保障事宜而遭受任何紀律處分，亦無遭遇個人或集體就人身或財產損害索償而對我們的財務狀況及經營業績造成重大影響的情況發生。

環保事宜

誠如中國法律顧問所告知及董事所確認，我們須遵守若干中國環保法律及法規。有關適用法律及法規的更多資料，請參閱本文件「監管概覽」一節。

我們視環保為一項重要企業責任，而且非常重視在日常營運中實施環保措施。董事相信我們主要業務的生產過程並無製造過多環境污染；我們的營運對環境的影響微乎其微，且我們已採取一切必要的內部環保措施，例如委聘專業人士處置工業廢料等。於二零一七年，我們亦委聘專業人士進行修整工程，就噴油及製模工序所排放的廢氣安裝污染物處理系統。於業績紀錄期，我們處理污水及廢氣所產生的環境合規資本開

業 務

支分別約為1.5百萬港元、1.4百萬港元及1.5百萬港元。董事認為於業績紀錄期遵守中國適用環境法律及法規的年度成本並不重大，且我們預料短期內遵守適用環境事宜的年度成本將不會大幅增加，視乎未來適用環境法律及法規可能出現的變化而定。

於業績紀錄期及直至最後可行日期，誠如中國法律顧問及董事所確認，除本段落所披露者外，我們已於一切重大方面遵守所有適用中國環境法律及法規，並已取得排污許可證。本集團已於業績紀錄期向深圳市生態環境局光明管理局取得日期為二零一九年五月二十四日的確認書，確認我們曾於二零一七年五月三十一日就排放過量廢水被處以人民幣170,000元的罰款，就此我們已繳清罰款，其後亦已採取整改行動，使我們符合相關環境法規。於二零一八年四月，我們獲授予排放污染物許可證，於排放廢水外加上排放廢氣的新範疇。在深圳市生態環境局光明管理局於二零一九年三月二十五日所出具的文件中，局方確認我們的整改工作符合規定，且我們的二零一七年環境信用評級已回復至「環保良好企業」。考慮到我們獲授額外範圍的排污許可證，並在不合規事件後回復環境信用評級，中國法律顧問指出，上述不合規事件並非重大不合規事件。

僱員

於最後可行日期，本集團有953名僱員。下表載列按職能及地理位置劃分的僱員明細：

按職能劃分的僱員	按地理位置劃分的僱員數目		
	中國	香港	總計
董事及高級管理層	2	6	8
產品設計及開發	45	—	45
生產	722	—	722
採購	47	—	47
品質控制	77	—	77
銷售及營銷	6	4	10
財務、會計	10	2	12
行政	31	1	32
總計	940	13	953

我們向僱員提供定期安全培訓以確保彼等了解工作的危險，並就產品或生產程序提供定期在職培訓。更多詳情，請參閱本節上文「健康、工作安全」一段。

業 務

薪酬

僱員薪酬取決於彼等的特定職責及表現。我們根據深圳最低工資標準支薪予一般工人，而管理層、工程及技術人員的基本薪金一般參考同業標準釐定，彼等可享有津貼及按表現評核而定的花紅。我們每年審視僱員表現，以評估及調整僱員薪酬。我們與僱員訂立個別僱傭協議，條款涵蓋(其中包括)職位、薪金、工時、年假及其他福利。於業績紀錄期，員工成本總額分別為約67.0百萬港元、68.2百萬港元及75.9百萬港元。

培訓

我們向僱員提供定期內部培訓以加深彼等對業務及營運的認識，例如舉辦有關RoHS、5S、ERP電腦系統、管理及執行等課程以加強員工在特定範疇的知識及能力。

我們相信，這亦會提升員工的整體競爭力。我們致力確保僱員在執行職責時具備所需技能及安全知識。

董事確認，於業績紀錄期及直至最後可行日期，我們並無遭遇任何重大勞資糾紛或因勞資糾紛造成業務中斷，亦無在招聘及保留人員時遇到任何困難。我們的中國僱員已成立工會。

就香港業務而言，我們已根據香港法例第485章《強制性公積金計劃條例》規定參與強積金。有關香港強積金法律及法規的更多資料，請參閱本文件「監管概覽—香港的法律及法規」一節。在中國，我們已根據適用中國法律及法規參與多項社會保障基金，包括基本養老保險、基本醫療保險、失業保險、工傷保險及生育保險的基金以及住房公積金。有關社會保障基金的中國法律及法規的更多資料，請參閱本文件「監管概覽—中國的法律及法規」一節。

職業介紹代理

為吸納額外人員以避免出現任何暫時性勞動力短缺，從而優化我們於人力資源方面的行政成本，我們於業績紀錄期委聘三名職業介紹代理為我們物色所需的人手。於業績紀錄期，我們經職業介紹代理招聘的臨時工人分別為平均每月33名、88名及220名。經職業介紹代理招聘的所有臨時員工均擔任生產工人，以減輕我們的生產負擔。臨時工人每月平均人數於二零二零財政年度大幅增加，乃主要由於生產需求自二零一九年七月起激增，而此乃主要由於來自T3的採購訂單激增。於業績紀錄期，為物色臨時員

業 務

工而向職業介紹代理支付的費用分別為約1.2百萬港元、3.0百萬港元及11.3百萬港元。本集團會盡量聘用來自有關代理的臨時員工，亦會定期監察及評核該等代理。此外，為確保職業介紹代理所物色的員工表現理想，所有臨時員工亦須參與本集團所提供的持續培訓。我們的職業介紹代理協議的主要條款載於下文。

業 務

職業介紹代理協議的主要條款

僱員聘用條款：	一至三個月的指定期間。
物色人員的數量及詳情：	物色人員的數量及詳情，如年齡範圍及健康狀況。
薪金：	物色人員的薪金將按訂明的時薪計算。監工的薪金將為固定月薪。
支薪方式：	於每月的指定期間或職業介紹代理協議完結以後，職業介紹代理出示列明其引薦人員的出勤時數連同計算出的相關費用的賬單。我們將賬單與本身記錄核對後，會安排向職業介紹代理付款。
引薦人員的社會保險費及其他相關保險：	物色人員的社會保險費及其他相關保險由有關職業介紹代理作出供款。
終止：	經雙方協議或協議任何一方違反協議之時

董事認為，起用職業介紹代理屬業內慣常做法，而有關安排可舒緩我們的行政負擔。我們所起用的職業介紹代理全部均為獨立第三方。

知識產權

我們認識到保護及實施知識產權的重要性。基於ODM業務性質，雖然我們受客戶委託共同設計及開發產品，我們產品設計的知識產權一般屬客戶所有。一般來說，此安排乃根據與客戶訂立的協議規定。

於最後可行日期，我們在中國有三項註冊軟件著作權、32項獲授專利、13個註冊商標；在香港有四個註冊商標。我們已在中國申請註冊16項專利。我們亦為域名www.fourace.com的註冊擁有人。有關我們認為對或可能對業務屬重大的註冊知識產權的詳情載於本文件「附錄五一法定及一般資料—B.有關我們業務的其他資料—2.知識產權」一節。

業 務

於最後可行日期，就我們所知，(i)本集團並無違反任何第三方擁有的知識產權；或(ii)概無任何第三方違反我們擁有的任何知識產權。於業績紀錄期及直至最後可行日期，概無任何就侵犯我們或第三方所擁有知識產權而針對我們的待決或構成威脅的重大申索，亦無我們針對第三方作出的任何重大申索。

物業

中國

於最後可行日期，我們擁有、租賃或使用以下物業：

1. 東莞物業

於最後可行日期，我們擁有中國廣東省東莞市黃江鎮環城路雍雅山莊8座904、1004及1104室，總面積為280.9平方米，用作高級員工宿舍。詳情請參閱本文件「附錄三一物業估值」。

2. 深圳物業

於最後可行日期，我們為深圳工廠租賃來自獨立第三方的兩塊土地(即深圳土地)，兩塊土地相連，下表概述其詳情：

地點	土地面積	出租人	租期	用途
中國深圳寶安區 公明鎮將石村 石圍段龍沸 (Baojing段)	19,978.5 平方米	石圍經濟 合作社	由一九九四年一月一日至 二零四三年十二月三十一日	工業用地 (集體建設用地)
中國深圳寶安區 公明鎮將石村 石圍坪崗	10,000.0 平方米	石圍經濟 合作社	由一九九九年六月三日至 二零四三年十二月三十一日	工業用地 (集體建設用地)

我們就深圳土地付清土地租用費，金額合共人民幣4.1百萬元，當中包括一幅19,978.5平方米的地塊的土地租用費人民幣3.0百萬元，以及一幅10,000.0平方米的地塊的土地租用費人民幣1.1百萬元。董事經諮詢深圳土地的業主石圍經濟合作社(同時擁有其他鄰近深圳土地的集體地塊)後確認，在相關租賃協議到期之前付清土地租用費的做法在訂立深圳土地的租賃協議時，符合租賃集體建設用地的行業規範。據行業顧問所指，根據與其他在深圳同樣於重大時候從事土地租賃的經濟合作公司的調查，彼等早在相關租期屆滿前支付土地租賃費屬行業慣例。於業績

業 務

紀錄期，深圳土地的管理費開支分別約為392,000港元、312,000港元及280,000港元。董事確認，所有現有租賃乃經參考訂立租賃協議時的當前市場租金及／或其他因素(包括土地位置)後公平磋商釐定。

對於我們與石圍經濟合作社訂立土地租用合約內所訂明的土地租用費，概無退款條文。然而，我們與石圍經濟合作社會晤後，對方確認會應我們的要求，按比例退還土地租用費。基於我們在一九九三年及一九九九年開始租賃深圳土地，直至二零四三年為止，按比例退還的土地租用費遠低於相若規模及地方另一土地的現有市場費率，此乃由於過去期間深圳房地產市場升值所致。因此，退還土地租用費對於我們終止使用深圳土地的刺激作用不大。

為確保我們可使用深圳土地(為集體建設用地)的法律權利，我們從深圳市規劃和國土資源委員會光明管理局取得信函，確認深圳土地的規劃用途為工業用途。深圳土地的業主石圍經濟合作社確認，其持有深圳土地擁有權及土地使用權，並有權根據租賃協議將深圳土地出租予香港科利。此外，我們與深圳市地方機關會

業 務

面後，深圳土地由本集團佔用作工業用途，與規劃土地用途一致，因此，當局確認本集團與石圍經濟合作社之間的深圳土地租賃為有效，且本集團有權於租期內使用土地及該幅土地之上的建築物。

據中國法律顧問所告知，上述地方機關為確認深圳土地租賃協議屬有效的主管機構。因此，由於本集團與石圍經濟合作社之間的深圳土地租賃為有效，本集團有權於租期內使用深圳土地及該幅土地之上的建築物。

我們已於總建築面積約為44,278.7平方米的深圳土地上興建15幢樓宇，主要包括生產設施、電力機房、倉庫、員工宿舍及辦公室大樓（「深圳工廠建築物」）。於最後可行日期，由於深圳工廠建築物建於我們並無合法所有權的租賃土地，我們無法獲得若干或全部深圳工廠建築物的規劃許可證、施工許可證及建設工程竣工驗收證書。更多詳情，請參閱本節「法律及合規—不合規事項」各段。

我們概無中國物業構成本公司物業業務的一部分。然而，深圳工廠建築物的物業權益賬面值超過本集團資產總值的15%。我們委聘獨立物業估值師艾華迪評估諮詢有限公司評估深圳工廠建築物於二零二零年六月三十日的公平值。艾華迪評估諮詢有限公司就其估值編製的估值師函件、估值概要及估值證書全文載於本文件「附錄三一物業估值」。

於最後可行日期，除深圳工廠建築物外，並無構成非物業業務的單一物業權益的賬面值為我們資產總值15%或以上。因此，除深圳工廠建築物外，所有其他物業獲豁免遵守上市規則及公司（清盤及雜項條文）條例下的估值規定。根據上市規則第5.01A條，倘物業權益的賬面值低於其資產總值的15%，上市申請人不構成物業業務的物業權益可獲豁免遵守估值規定。就公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)條及公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段的規定而言，公司（豁免公司及文件遵從條文）公告第6條亦有類似豁免。構成其物業業務一部分且賬面值低於其資產總值的1%的各項物業權益，倘該等毋須估值的物業權益的賬面總值不超過其資產總值的10%，亦獲豁免遵守估值規定。

業 務

重建深圳土地

開發碧石路

根據深圳市規劃和自然資源局發出有關開發公明將石地區的法定圖則，深圳政府計劃興建(其中包括)一條新道路，即碧石路，其將貫穿深圳工廠廠址。具體而言，碧石路主要影響到我們生產主樓的最外圍區域，以及一所正在使用的倉庫的主要部分。

根據我們於二零一九年六月十日與深圳市地方機關的會面，我們獲悉(其中包括)：(i)已規劃的碧石路並非主要道路，而深圳土地將繼續為工業使用土地；及(ii)已規劃碧石路的建造工程預期不會於未來三年內開展。我們亦與多個地方機關(包括馬田街道辦事處(附註)及石圍經濟合作社)的代表出席有關深圳土地使用的會議。於會議中，馬田街道辦事處確認其將會與負責建設及城市規劃的相關政府機關協調，考慮將碧石路的規劃選址遷移至我們的倉庫，以免影響到我們的生產主樓。深圳土地業主石圍經濟合作社亦確認，其亦可配合遷移道路選址的有關事宜。倘若碧石路開始建造並影響到我們的生產設施(包括生產主樓及/或倉庫)，其將根據實際情況，向本集團支付政府發放的相關補償。

然而，董事確認(i)我們的生產主樓中可能受影響的最外圍區域並無對本集團的生產活動造成重大影響；及(ii)我們已取得從事地產代理業務的獨立第三方所提供的報價，倘若我們的倉庫因建造碧石路而遭拆卸，我們將租用空置工廠以作倉庫之用。

於二零一九年六月十日與深圳市地方機關會面後，我們收到深圳土地的業主石圍經濟合作社(日期為二零一九年九月二十五日)及馬田街道辦事處(日期為二零一九年九月二十六日)的確認函。根據該等確認函，我們獲進一步告知(其中包括)，(i)上述與各個與深圳土地的土地用途相關的地方機關代表的會議中所述的先前意見並無變更；及(ii)於已規劃的碧石路展開建設規劃或實施重建計劃之前，有關當局將向本集團發出六個月通知。

1 附註：馬田街道辦事處為深圳市光明區人民政府屬下的街道辦事處。

業 務

擬定重建計劃

深圳土地業主石圍經濟合作社已於二零一五年通過一項股東決議，落實一項重建深圳土地的計劃（「**重建計劃**」）。根據石圍經濟合作社日期為二零一八年九月二十一日之確認函，我們獲悉（其中包括），(i)重建計劃僅初步獲石圍經濟合作社審批，惟尚未經相關政府機關正式審批；(ii)於重建計劃開展前，石圍經濟合作社將根據適用法律及法規與深圳科利事先商討補償方案，包括金錢賠償或向本集團出讓同區另一幅有妥善業權的土地，務求盡可能減低對深圳科利營運的影響；及(iii)預期重建計劃不會於五年時間內推行。根據二零一九年十二月十七日與石圍經濟合作社進行的會面，我們得悉重建計劃現已暫緩。誠如石圍經濟合作社於會面中所告知，重建計劃在提交予相關政府機關審批前，須先滿足若干要求。其中一項主要要求為石圍經濟合作社須獲得重建計劃所涉及土地至少60%的業權證明書。然而，達到該要求出現重大阻礙，因石圍經濟合作社在獲得重建計劃所涉及土地的至少60%所需業權證明書上遇到重大困難。鑒於上文所述，石圍經濟合作社已確認重建計劃現已暫緩，並難以付諸實行。因此，董事認為重建計劃不大可能在可見將來推行。

鑒於建設已規劃道路及重建計劃的潛在影響，我們已有搬遷至中國惠州的後備計劃，在當地我們已與一名獨立第三方訂立預租合同。更多詳情請參閱本節「物業—後備計劃—搬遷至惠州地塊」各段。

深圳工廠建築物對城市規劃的影響

根據與深圳市相關地方機關於二零一九年六月十日進行的會面，彼等確認碧石路並非主要道路，而其位置輕微調整並不會嚴重影響城市規劃，負責建設及城市規劃的相關政府機關會考慮將碧石路的已規劃位置遷移至僅影響我們的倉庫。誠如中國法律顧問所告知，根據上述深圳市地方機關的確認，鑒於碧石路並非主要道路及相關政府機關將會考慮將碧石路的位置遷移（如相關地方機關所確認），深圳工廠建築物並不會嚴重影響城市規劃。

對於重建計劃，誠如石圍經濟合作社及馬田街道辦事處所確認，其僅初步獲石圍經濟合作社審批，惟尚未經相關政府機關正式審批。此外，誠如石圍經濟合作社所告知，為進行重建計劃，彼等將須獲得重建計劃所涉及土地至少60%的業權證明書，而鑒於

業 務

土地分散且需與各持份者進行商業磋商，彼等於獲得該等業權證明書上遇到重大困難。因此，重建計劃現已暫緩，並無實質的推行時間表。

業 務

後備計劃一 搬遷至惠州地塊

我們於二零一九年五月二十二日與一名獨立第三方（「預租物業業主」）訂立預租合同，並經日期為二零一九年八月三十日的補充預租合同補充（「該等預租合同」），作為後備計劃，據此，(i)倘上述深圳工廠建築物的業權缺陷無法修正，及我們被強制拆除深圳工廠建築物（其可能性不高），或(ii)倘已規劃的碧石路落實建造嚴重影響到深圳工廠及／或重建計劃獲推行，我們可將生產設施搬遷至預租物業（定義見下文），在該地繼續我們的生產。根據該等預租合同，深圳科利已獲授預租選擇權，以於惠州市博羅縣羅陽鎮鴻達（國際）工業園區租用總樓面面積約為20,000平方米的生產廠房（「預租物業」），為期三年。該等預租合同的有效有效期自二零一九年六月一日起為期五年。預期預租物業將作生產及倉庫用途。儘管預租物業的樓面面積較現有生產設施為小，董事認為已足夠容納(i)核心生產車間（包括注塑線、噴油線及部件組裝及總裝線（包括使用[編纂]購入的新機器）），其佔用現有生產廠房總樓面面積合共約16,800平方米；(ii)現有測試部門，以及按照我們的未來發展計劃將會設立的實驗室及手板製作中心，預計佔用總樓面面積約2,000平方米；及(iii)行政辦公室，預計佔用總樓面面積約1,200平方米。我們計劃再租用物業供員工宿舍及額外倉儲之用。就非核心生產設施、額外倉儲設施及員工宿舍的需要而言，我們已取得一名獨立第三方（其從事房地產代理業務）若干物業（用作鄰近預租物業的非核心生產設施、額外倉儲設施及員工宿舍）的報價。因此，董事預期，本集團倘有需要為非核心生產設施、額外倉儲及員工宿舍租用就近物業，將不會遭遇重大障礙。基於前文所述，董事認為，預租物業及將為非核心生產設施、額外倉儲及員工宿舍租用的額外物業有足夠空間充分容納深圳工廠的生產活動。

根據該等預租合同，深圳科利就預租選擇權向預租物業業主支付代價人民幣240,000元，並在五年有效期內，預租物業業主可以在我們行使預租選擇權遷入之前將預租物業出租予其他方，惟預租物業業主須於行使預租選擇權的通知60日內向我們交付預租物業。倘若未能租用預租物業，預租物業業主將自費為我們物色同類工業物業以作替代。預租合同臨近到期時，倘仍有拆遷風險，我們將尋求重續預租合同或與另一名獨立第三方訂立類似預租合同的其他安排。董事向從事房地產代理業務的獨立第三方作出適當查詢後認為，在預租物業附近應有用途相類、規模可比的其他替代工業

業 務

物業(預租物業除外)，可供長期租賃，包括於惠州若干工業園區的工業物業。董事認為，由於惠州有充足的工業物業可供出租，因此在預租物業附近租賃規模可比及用途相類的替代工業物業並不困難。根據中國法律顧問表示，預租合同對預租合同雙方均具有法律效力及約束力。

根據本集團取得的報價及董事的估計，本集團生產廠房的總搬遷成本(包括拆卸深圳工廠建築物、遷移本集團的廠房及機器和辦公室設備及為新生產廠房購置裝置及家具)將約為7.0百萬港元，董事認為有關金額將不會對本集團的財務狀況產生重大影響。據馬田街道辦事處及石圍經濟合作社告知，由於已規劃的碧石路及重建計劃尚未落實，現時並無有關補償政策的具體資料。補償金額將按照已規劃的碧石路或重建計劃落實時的市場標準商議。然而，收到的任何補償將用於支付搬遷費用，而搬遷產生的任何超出金額將由內部資源撥付。

倘我們被要求拆除或遷出深圳工廠建築物，我們將獲有關當局事先六個月的通知。我們將根據預租合同行使我們的權利，要求預租物業業主與我們就租用預租物業訂立正式租賃協議。我們預期預租物業的裝修將於三個月內完成。裝修完成後，我們將開始搬遷、安裝及校準我們的生產線，並盡力於三個月內完成。我們已訂立下列安排，以將搬遷導致的潛在收益損失減至最低。在收到興建已規劃的碧石路或開展重建計劃的通知，並確認本集團的生產設施須搬遷後，我們計劃向客戶索取彼等的六個月採購預測及提前確認其採購訂單。根據採購預測或所接獲的採購訂單，我們計劃提前開始生產預期於搬遷期間交付的產品，為此，我們將在搬遷開始前加班工作，以增加生產設施的每天運作時數。根據多項因素(包括但不限於)緩衝存貨量、計劃生產時間表及搬遷當年的上漲工資，通過增加生產設施每日工作時數及加班工作，我們預期就預先生產貨品將會產生約人民幣1.8百萬元的額外成本。此外，我們計劃分階段搬遷機器，以令深圳工廠維持一定水平的生產能力。基於上文所述，董事預期本集團可於搬遷期間應付絕大部分客戶訂單，並能將搬遷生產設施導致的收益損失減至最低。僅作說明用途，如我們在搬遷期間因準備緩衝存貨時產能有限或產能縮減，以致未能完成客戶訂單，我們預期收益損失最多佔本集團年度銷售12.5%。

業 務

儘管有着上述的搬遷計劃，我們認為目前並無迫切需要將工廠搬遷至惠州，且此舉並不符合我們的商業利益，詳細理由載列如下：

本集團積極採取的修正措施

我們已積極採取步驟，以(i)根據適用法律及法規修正合資格遺留建築(定義見本節「法律及合規—不合規事項」各段)及(ii)儘可能修正不合資格遺留建築的業權缺陷。誠如中國法律顧問所告知，根據《不動產登記暫行條例實施細則》，建築擁有人在申請業權證明書時須證明其集體土地使用權的擁有權。因此，由於深圳工廠建築物是於一幅集體土地上建成並由我們擁有，我們未能獲發深圳工廠建築物的業權證明書，以致出現業權缺陷。

然而，誠如本節「法律及合規—不合規事項—1.深圳工廠建築物的業權缺陷」各段所披露，我們已就11幢不合資格遺留建築其中六幢的業權缺陷提出修正申請。其餘五幢我們並無作出申請的合資格遺留建築包括配電設施，其總樓面面積僅為800平方米以下，對我們的營運而言屬微不足道。於二零一九年十一月十三日，深圳市人民代表大會常務委員會修訂《深圳經濟特區處理歷史遺留生產經營性違法建築若干規定》(「**實施規定**」)。根據與深圳市有關部門的會談，遺留建築的申請窗口已參照經修訂的實施規定重新開啟。誠如馬田街道辦事處所確認，我們應在與石圍經濟合作社就修正申請當事人方面達成協議後，方為合資格遺留建築提交修正申請，及我方不受具體截止日期所限。董事確認，我們已開始籌備餘下五幢合資格遺留建築的修正申請。於最後可行日期，本集團已邀請當地有關當局代表對餘下五幢合資格遺留建築進行實地檢查，及我們正在與石圍經濟合作社就餘下五幢合資格遺留建築的修正申請進行磋商，該磋商因COVID-19的爆發而中止。董事預計，當香港及中國實施的往返中國旅行限制解除後，將與石圍經濟合作社恢復談判。此外，董事承諾，當旅行限制解除後，會與石圍經濟合作社加快談判，並在與石圍經濟合作社達成協議後，就餘下五幢合資格遺留建築提出修正申請。然後，合資格的申請將提交給地區辦事處，以備檢查遺留建築。

就不合資格遺留建築而言，我們亦已採取步驟，以盡可能修正業權缺陷。然而，由於上述法定約束，我們未能就15幢深圳工廠建築物中的餘下四幢提出修正申請。誠如中國法律顧問所告知，四幢違法建築並不屬於《深圳市人民代表大會常務委員會關於農村城市化歷史遺留違法建築的處理決定》(「**決定**」)的範圍內，而現時並無相似政策或法規修正該等建築的業權缺陷。儘管如上文所述，我們仍積極尋找替代方法，以處理該四幢違法建築的業權缺陷。誠如中國法律顧問所告知，根據與深圳市地方機關的會

業 務

面，我們了解到，倘四幢違法建築符合安全規定，本集團被勒令遷離或拆除該四幢違法建築的可能性甚低。因此，我們已委聘一間獨立房屋安全評估機構(一間擁有註冊工程師的合資格建築工程公司)，以評估深圳工廠建築物的安全狀況，包括該四幢違法建築，以確保建築符合安全規定。於二零一九年七月，我們取得有關各幢深圳工廠建築物的安全評估報告。根據安全評估報告，深圳工廠建築物(包括違法建築)可根據相關負重規定安全地使用。誠如中國法律顧問所告知，根據與相關中國政府機關的會面及上述安全評估報告，本集團被勒令遷離或拆除違法建築的風險屬低。此外，董事承諾，倘被命令遷出或拆除非法建築物，本集團會將非法建築物的功能轉移到附近的空置工廠。我們亦就租賃規模相近且毗鄰深圳工廠建築物的空置工廠從獨立第三方取得報價，有關獨立第三方從事房地產代理業務。根據所得報價，我們估計空置廠房的月租將少於人民幣0.2百萬元，總建築面積約為6,800平方米至8,000平方米，足以容納四幢違法建築物所執行的現有功能。

因此，縱使有法例的約束，我們已致力應對業權缺陷的風險。鑒於相關拆除的風險甚低，董事認為，業權缺陷並不構成搬遷工廠的迫切風險。

擬定開發碧石路及重建計劃

碧石路

誠如本節「物業 — 重建深圳土地 — 開發碧石路」各段所披露，我們已就擬定開發碧石路主動聯絡馬田街道辦事處。誠如馬田街道辦事處所確認，其將與負責建設及城市規劃的相關政府機關協調，以避免令碧石路影響到我們的生產主樓。根據目前擬定開發計劃及經董事確認，碧石路將影響到我們生產主樓的最外圍區域，以及倉庫的主要部分，但不會對核心生產職能造成重大影響。此外，董事深信，於此等情況下，我們可於生產設施鄰近地區取得替代倉庫設施，而擬定開發碧石路將不會對我們的營運造成嚴重干擾。因此，董事認為，我們並無因擬定開發碧石路而須搬遷的迫切需要。

業 務

重建計劃

根據與深圳土地業主石圍經濟合作社的會面，於二零一九年十二月十七日，重建計劃有進一步更新。我們獲告知重建計劃現已暫緩。誠如石圍經濟合作社所告知，重建計劃在提交予相關政府機關批准前，須先達成若干要求。其中一項重要要求為石圍經濟合作社須獲得重建計劃所涉及土地至少60%的業權證明書。然而，誠如石圍經濟合作社所確認，達到該要求出現重大阻礙，因石圍經濟合作社在獲得重建計劃所涉及土地的至少60%所需業權證明書上遇到重大困難(由於土地分散且需與各持份者進行商業磋商)。鑒於上文所述，石圍經濟合作社確認，重建計劃現已暫緩，且難以實現。因此，董事認為重建計劃不大可能在可見將來推行。

商業理由

基於上文所述，我們並無面臨搬遷的迫切風險，因為本集團被勒令拆除深圳工廠建築物的風險甚低，擬定開發碧石路及重建計劃預期不會嚴重影響本集團的營運。在此等情況下，董事認為目前將生產營運保留在深圳工廠與將工廠搬遷至惠州相比在商業上更為合理，所考慮的原因如下：

- (i) 深圳科利於現有生產設施的營運歷史悠久。深圳科利自一九九六年以來已經營逾20年。憑藉我們於深圳的悠久營運歷史，我們已與地方機關、石圍經濟合作社以及主要供應商、分包商及僱員建立緊密關係，對我們的業務有利。舉例而言，由於本集團與地方機關的關係穩固，馬田街道辦事處確認其將會與相關政府機關協調，調整碧石路的建設計劃，以將對本集團的影響減至最低；
- (ii) 現時進行搬遷會削弱我們在石圍經濟合作社給予的補償上的議價能力。誠如本節「物業 — 重建深圳土地」一段所披露，倘碧石路的建設開展並嚴重影響到我們的深圳工廠，石圍經濟合作社將會根據當時的實際情況，向我們支付政府發放的相關補償。再者，就重建計劃而言，萬一重建計劃推行，石圍經濟合作社將根據適用法律及法規與深圳科利事先商討補償方案，包括金錢賠償或向我們出讓同區另一幅有妥善業權的土地，務求盡可能減低對深圳科利營運

業 務

的影響。董事認為，由於上述將會給予的補償並非固定，並將會根據本集團與石圍經濟合作社的洽商予以釐定，倘深圳科利於推行擬定開發碧石路及重建計劃時(相對於我們已自費完成搬遷的情況，而這或會使我們獲得較少補償)繼續營運及佔用深圳工廠建築物，我們於上述洽商將會有較強的議價能力。因此，我們認為現時進行搬遷對我們及股東整體而言並非最有利；

- (iii) 誠如本節「物業 — 後備計劃 — 搬遷至惠州地塊」一段所披露，搬遷成本約7百萬港元僅包括拆除深圳工廠建築物、遷移我們的廠房及機器和辦公室設備及購置新生產廠房的裝置及家具。除搬遷成本約7百萬港元以外，我們亦需要為落實搬遷計劃採取特別安排，例如準備緩衝存貨及安排超時工作日程；包裝、運送及測試已校準的設備；與地方機關進行登記備案以及其他內部管理事宜，惟此等安排有失效的風險。舉例而言，誠如本節「物業 — 後備計劃 — 搬遷至惠州地塊」一段所披露，倘若我們無法於搬遷期內應付客戶的訂單，則最高收益損失可達年度銷售額的12.5%；
- (iv) 除上文(iii)外，管理層有意將資源集中於發展與現有客戶的關係，而這對業務擴展至關重要。我們的銷售於業績紀錄期一直增加，尤其是T3在美國擴展業務後(特別是自二零一八財政年度起透過其自有分銷渠道作轉售)。基於來自客戶M的預計需求，預期我們的銷售將繼續增加。與此等客戶成功合作需要管理層的投入與承擔。因此，我們選擇投放人力資源及管理層注意力以配合我們的擴張，而這對我們最為有利，因為我們確實擁有一個良好的搬遷計劃。

鑒於(i)並無搬遷的迫切風險；(ii)深圳科利於現有地點有逾20年的悠久營運歷史；(iii)可能損失石圍經濟合作社向我們作出的補償；(iv)將管理層注意力投放在擴張計劃的重要性；及(v)搬遷成本7百萬港元的額外負擔及由搬遷所致損失12.5%年度銷售額的相關風險，董事認為現時我們將深圳工廠的現有營運搬遷至惠州並無必要及在商業上並不合理。

業 務

香港

於最後可行日期，我們擁有以下物業：

地點	建築面積	用途
香港新界葵涌大連排道21-33號 宏達工業中心13樓7室(「宏達工 業中心13樓7室」)	4,986平方呎	物業用作我們於二零一零年二月 一日至二零一九年五月三十一日 期間的辦公室。我們已將辦公室 搬遷至萬泰中心的現址，而宏達 工業中心13樓7室則由二零一九 年三月起用作我們的貨倉。
香港新界葵涌大連排道21-33號 宏達工業中心12樓9室(「宏達工 業中心12樓9室」)	2,390平方呎	於最後可行日期，該物業已訂有 租賃協議，期限由二零一九年九 月一日起至二零二一年八月 三十一日止，月租為28,000港元(包 括差餉、地租及管理費)。租賃協 議可重續一年，該物業租賃予一 名獨立第三方租客用作工業用途。

於最後可行日期，我們租用以下物業作為香港辦事處：

地點	建築面積	租金	出租人	租期	用途
香港新界葵涌葵昌路 8號萬泰中心11樓 1106-07室	1,938平方呎	每月37,000港元 (不包括差餉、 管理費及空調 保養費)	Manhattan Centre Limited	由二零一九年 三月十五日 至二零二一年 三月十四日	辦公室

於最後可行日期，除宏達工業中心12樓9室外，所有物業用於上市規則第5.01條所界定的非物業業務。根據上市規則第5.01A(1)條，我們須就所有用於物業業務的物業提供估值報告以披露估值資料，惟賬面值低於總資產1%者除外。因此，宏達工業中心12樓9室獲豁免遵守估值規定，因為該物業業務的賬面值低於總資產1%。

業 務

保險及社會保險費

我們設有保險政策，以防範風險及未預期事件。我們根據風險評估決定涵蓋水平。於最後可行日期，我們於我們的業務經營地區投購涵蓋以下範疇的保險：(i)有關產品安全而引致第三者意外人身受傷或財產損失之責任；(ii)員工賠償以涵蓋我們有關彼等因工傷亡、殘障的責任；(iii)商品運輸；及(iv)財產損失。董事確認，於業績紀錄期及直至最後可行日期，我們並無就所投購的保單提出任何理賠。

根據《中華人民共和國社會保險法》及《住房公積金管理條例》，我們有責任為中國僱員提供社會保險及住房公積金供款。有關本集團社會保險及住房公積金的不合規事項詳情，請參閱本節下文「法律及合規 — 不合規事項」一段。我們亦為香港員工向相關登記計劃作出供款，以遵守《強制性公積金計劃條例》。

考慮到現行業界常規及我們的當前營運，董事確認現行保險政策就我們可能面臨的風險提供充分保障，且符合行業常規。

法律及合規

牌照、批文及許可證

於業績紀錄期及直至最後可行日期，我們已自適當監管機構取得並重續一切必要牌照及許可證，所有該等證書均具有十足效力及效用，且在所有重大方面均已遵守與我們於中國及香港的業務及營運有關的所有適用法律法規。有關相關法律法規的詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

下表載列於最後可行日期我們營運所需的重要牌照、許可證及批文。

牌照、許可證及批文	頒發機關	獲授實體	授出日期	到期日
商業牌照	深圳市市場監督管理局	深圳科利	二零一六年十一月一日	未標明
對外貿易經營者備案登記表	深圳市光明新區經濟服務局	深圳科利	二零一八年三月十五日	未標明

業 務

牌照、許可證及批文	頒發機關	獲授實體	授出日期	到期日
報關單位註冊 登記證書	深圳海關	深圳科利	二零一五年 七月三日	長期
廣東省污染物 排放許可證	深圳市寶安區 環境保護和水務局	深圳科利	二零一八年 四月十一日	二零二三年 四月十日

自本集團各成員公司成立以來直至最後可行日期，我們未有經歷無法申請重續有關營業牌照及許可證的情況。

法律訴訟

於最後可行日期，本公司、任何附屬公司或任何董事概無牽涉可能對我們的財務狀況或經營業績產生重大不利影響的任何重大訴訟、仲裁或申索。

不合規事項

董事確認，於業績紀錄期及直至最後可行日期，除下文及上文各段所披露的不合規事項外，我們在所有重大方面均全面遵守所有適用的中國及香港法律及法規。誠如我們的稅務顧問告知，於業績紀錄期及直至最後可行日期，我們的集團內部安排均符合中國及香港規管轉讓定價的相關規則及法規。

1. 深圳工廠建築物的業權缺陷

不合規事件概要

於最後可行日期，深圳工廠建築物在我們租賃的集體建設用地 — 深圳土地上興建。

由於深圳工廠建築物建於屬集體建設用地性質的租賃土地上，且未經相關規劃及地政機關根據《中華人民共和國土地管理法(2019修正)》及《中華人民共和國城鄉規劃法》批准而興建，我們無法取得規劃許可證、施工許可證及建設工程竣工驗收證書，因此無法取得若干或全部深圳工廠建築物的所有權證。誠如中國法律顧問所告知，根據《不動產登記暫行條例實施細則》，申請業權證明書的建築物擁有

業 務

人應證明其對集體建設用地的擁有權。因此，鑒於深圳工廠建築物於一幅集體建設用地上興建及由本公司擁有，本公司不可獲發深圳工廠建築物的業權證明書。

不合規的理由

不合規的理由為對於土地上建設的法律限制沒有全面的了解。

相關法例、潛在法律後果及最高罰則及其他財務損失(如適用)

根據《中華人民共和國城鄉規劃法(2019修正)》，我們可能被強制拆除深圳工廠建築物。另外，本集團可能就深圳工廠建築物被處以工程造價10%之最高罰款(即約4.3百萬港元)。

根據《中華人民共和國建築法》，《中國建築工程施工許可管理辦法》及《建設工程質量管理條例》，本集團可能就深圳工廠建築物被處以工程造價2%之最高罰款(即約0.9百萬港元)。

深圳市人民代表大會常委會於二零零九年六月二日發佈及於二零一九年九月五日修訂的決定，加快推進深圳違法建築的處理。根據決定，符合若干條件的違法建築會被分類為遺留建築(「遺留建築」)，包括但不限於：

- (i) 於一九九九年三月五日前建成，並不符合《深圳經濟特區處理歷史遺留違法私房若干規定》及《深圳經濟特區處理歷史遺留生產經營性違法建築若干規定》的違法建築；或
- (ii) 於二零零四年十月二十八日後及實施決定前建成的各種建築，深圳政府批准地區恢復工程或開展建築的違法建築除外。

董事確認，15幢深圳工廠建築物中11幢符合上述條件，具備遺留建築的資格(「合資格遺留建築」)。深圳市人民政府於二零一八年九月四日發出《深圳市人民政府關於農村城市化歷史遺留產業類和公共配套類違法建築的處理辦法》(「該等辦法」)，自二零一八年十月十日起生效，其進而規定為產業類和公共配套類遺留建築取得房屋產權證的詳細修正程序。根據該等辦法，倘能滿足相關安全規定，合資格遺留建築可暫時使用。此外，上述程序主要包括：

業 務

- (i) 街道辦事處對申請進行初步調查。於最後可行日期，我們已為11幢合資格遺留建築中的其中六幢作出修正申請，原因為我們高度重視與我們的核心生產設施及員工宿舍相關的六幢建築物，當中包括生產主樓、金屬零件及噴漆生產車間以及四座員工宿舍。其餘五幢我們並無作出申請的合資格遺留建築包括配電設施，其總樓面面積僅為800平方米以下，對我們的營運而言屬微不足道。誠如馬田街道辦事處所確認，我們應在與石圍經濟合作社就修正申請當事人方面達成協議後，方為合資格遺留建築提交修正申請，及我方不受具體截止日期所限。董事確認，我們已開始籌備餘下五幢合資格遺留建築的修正申請。於最後可行日期，本集團已邀請當地有關當局代表對餘下五幢合資格遺留建築進行實地檢查，及我們正在與石圍經濟合作社就餘下五幢合資格遺留建築的修正申請進行磋商，該磋商因COVID-19的爆發而中止。董事預計，當香港及中國實施的往返中國旅行限制解除後，將與石圍經濟合作社恢復談判。此外，董事承諾，當旅行限制解除後，會與石圍經濟合作社加快談判，並在與石圍經濟合作社達成協議後，就餘下五幢合資格遺留建築提出修正申請。然後，合資格的申請將提交給地區辦事處，以備檢查遺留建築。
- (ii) 在確認遺留建築屬該等辦法的範圍後，區辦事處將會向區規劃和國土資源管理部門發出諮詢函件。於最後可行日期，區辦事處尚未就我們已提出申請的六幢合資格遺留建築發出諮詢函件；
- (iii) 區規劃和國土資源管理部門負責審閱遺留建築所在地的土地用途。倘該土地用途與相關地塊的規劃土地用途一致，當局將繼而確認該土地的總地盤面積，建築覆蓋率及土地使用權年期。其亦負責計算應付土地出讓金。

根據該等辦法，土地出讓金應根據深圳市國土資源和房產管理局發出的《深圳市2006年度公告基準地價的通告》以地價的50%計算。根據馬田街道辦事處日期為二零一九年九月二十六日的確認函，就計算土地出讓金而言深圳土地現時的地價為每平方米人民幣310元。此外，申請人亦須支付每平方米人民幣30元的罰款。根據上述基準，董事估計，根據該等辦法，最高土地出讓金約為人民幣2.6百萬元(基於11幢合資格遺留建築的估計總地盤面積9,915平方米)及最

業 務

高罰款約為人民幣1.1百萬元(基於11幢合資格遺留建築的總樓面面積38,046.4平方米)。上述最高土地出讓金及罰款僅涉及11幢合資格遺留建築。儘管有上述規定，為取得土地擁有權而應付的土地出讓金應當由地區規劃和國土資源行政管理部門釐定，而罰款則應當由區辦事處釐定。

- (iv) 申請人應取得合資格遺留建築的產業安全評估報告及消防安全報告，並提交區住房和建設局作備案或受進一步檢查。或者，申請人可提交其他有關產業安全及消防安全的有效證書，該等證書需待區住房和建設局審核。於最後可行日期，我們已(i)取得由獨立房屋安全評估機構編製的深圳工廠建築物產業安全評估報告；(ii)向深圳消防支隊光明區大隊提交相關消防備案，其涵蓋我們十一幢合資格遺留建築的其中八幢，據董事所確認，彼等檢查深圳工廠建築物後要求一定水平的滅火設備，及未對深圳工廠建築物的消防安全採取後續行動。基於以上所述，董事認為，本集團的合資格遺留建築狀況良好，能於區住房和建設局檢查時符合產業安全及消防安全要求。

完成上述程序後，區辦事處將會發出遺留建築物處理證明書，以取得土地使用權證及房屋所有權證。根據該等辦法，本集團取得土地使用權證及房屋所有權證後，有關政府部門將不再發出規劃許可證、施工許可證及建設工程竣工驗收證書。

業 務

修正不合規事宜的最新狀況／補救行動

(i) 合資格遺留建築

根據於二零一九年六月十日與深圳市相關地方機關(為主管機關)進行的會面，彼等確認，由於：

- 深圳工廠建築物所處土地的土地用途與規劃土地用途一致；及
- 按本節「物業－中國－重建深圳土地－深圳工廠建築物對城市規劃的影響」各段所載依據，深圳工廠並無嚴重影響城市規劃，

我們可繼續佔用及使用合資格遺留建築，並不會被勒令遷離或拆除合資格遺留建築。此外，根據一名獨立房屋安全評估師所編製的安全評估報告，深圳工廠建築物(包括合資格遺留建築及其他違法建築)可按照相關載重容量(即建築物可承載的最大負重)安全使用。

誠如中國法律顧問所告知，根據上述深圳市地方機關的確認以及上述安全評估報告，本集團被勒令遷離或拆除合資格遺留建築的風險甚低。

(ii) 其他違法建築

根據於二零一九年六月十日與深圳市相關地方機關(為主管機關)進行的會面，彼等確認，對於不符合遺留建築資格的建築物，只有嚴重影響城市規劃或帶有嚴重的潛在安全問題的才會被拆除，而該等建築物的佔用人將會被勒令遷離。彼等亦確認，按本節「物業－中國－重建深圳土地－深圳工廠建築物對城市規劃的影響」各段所載依據，深圳工廠並無嚴重影響城市規劃。

此外，根據一名獨立房屋安全評估師所編製的安全評估報告，深圳工廠建築物(包括合資格遺留建築及其他違法建築)可按照相關載重容量(即建築物可承載的最大負重)安全使用。

誠如中國法律顧問所告知，根據上述深圳市地方機關(為主管機關)的確認以及上述安全評估報告，本集團被勒令遷離或拆除並非合資格遺留建築的深圳工廠建築物的風險甚低。相關地方機關進一步確認，倘若我們應相關地方機關的要求拆除不符合遺留建築資格的深圳工廠建築物，按照目前做法，一般而言我們不會被處罰。

業 務

基於上述的調查結果及上述由中國法律顧問給予的意見，本集團計劃繼續使用(i)我們已申請修正的六幢合資格遺留建築；(ii)我們開始預備辦理修正申請的五幢合資格遺留建築及(iii)其他不符合遺留建築資格的違法建築，直至地方機關正式勒令本集團遷離或拆除深圳工廠建築物。

誠如中國法律顧問所告知，由於我們為深圳土地的承租人，當我們有關合資格遺留建築的申請進行時，我們須與石圍經濟合作社達成協議，並向街道辦事處發出承諾書，確認(i)我們與石圍經濟合作社同意徵地；(ii)政府無須就徵地作出賠償；(iii)我們與石圍經濟合作社就合資格遺留建築的商業利益達成協議。有關商業利益包括(i)我們將向石圍經濟合作社支付以取得土地擁有權的代價；及(ii)訂約方負責或分攤的土地出讓金或向政府繳付的罰款。董事將考慮並比較有關申請與搬遷生產廠房後備計劃的利益和成本，以決定是否繼續進行修正程序，包括支付土地出讓金及罰款。誠如中國法律顧問所告知，由於(i)於最後可行日期我們尚未收到馬田街道辦事處就合資格遺留建築修正程序發出的任何通知；及(ii)我們目前尚未進行修正申請，故我們現無須及未曾支付任何土地出讓金及罰款。基於上文所述及如中國法律顧問所告知，本集團被勒令遷離或拆除合資格遺留建築的風險甚低，我們尚未就土地出讓金及罰款作出任何撥備。就此而言，董事已為業權缺陷不能修正的情況制定後備計劃。詳情請參閱本節「物業—中國—後備計劃—搬遷至惠州地塊」一段。

防止未來違規及確保持續合規的已採取／將採取措施

為防止未來出現違例事件並確保持續合規，我們將採取下列措施：

- (i) 倘我們對有關租用物業的法律合規事項有疑問，我們將諮詢外部律師，以索取法律意見；
- (ii) 向管理層提供培訓，尤其是有關取得土地使用權證書及房地產權證書方面的規定及步驟；及
- (iii) 就有關租賃物業方面的法律合規事項製作核對清單，將於未來各次交易中應用。

業 務

下表概述於業績紀錄期及直至最後可行日期本集團對適用法律及法規的其他不合規事件：

業 務

此頁特意留白

業 務

不合規事件概要	不合規的理由	相關法例、潛在法律後果及最高罰則及其他財務損失(如適用)	最新狀況/修正不合規事宜的補救行動	防止未來違規及確保持續合規的已採取/將採取措施
2. 未有提供足夠社會保險				
<p>於業績紀錄期，深圳科利未有按相關法例規定為若干僱員繳付足夠社會保險供款。</p> <p>於業績紀錄期，本集團未有為其若干僱員支付社會保險供款分別約人民幣2.2百萬元、人民幣2.2百萬元及人民幣2.7百萬元。</p>	<p>不合規的理由主要為：(i)處理社會保險的人力資源部僱員對社會保險供款的法律規定並無全面理解；(ii)若干僱員不願意承擔或繳納其於地方機關實施的有關社會保險的供款部分，故我們未能代其繳付；及(iii)若干僱員已於其家鄉作出社會保險供額外供款。</p>	<p>根據《中華人民共和國社會保險法》，僱主未有及時悉數繳付社會保險金，社會保險管理局可能要求主於指定期間內足額繳付供款或支付差額，並按未付結餘總額的0.05%每日加收滯納金。倘我們未能按相關社會保險當局規定於指定期間內做到上事項，我們可能遭到罰款，金額介乎未付結餘總額的一至三倍。如社會保險行政管理部門要求，我們將於指定時間內作出足額供款或補繳欠繳數額。我們需付的最高罰款為最近兩年未償還結餘總額的每日0.05%（根據有關深圳社會保險法例及法規，有關社會保險的申索限期為兩年），我們估計於二零二零年三月三十一日最高罰款為約人民幣0.9百萬元。</p>	<p>於最後可行日期，本集團已向社會保險主管機關登記。本集團將於三年內為全體僱員繳付足額社會保險供款。我們向深圳負責人力資源及社會保障的相關主管政府機關（即深圳市社會保險基金管理局）取得日期分別為二零一九年五月十五日、二零一九年九月二十九日及二零二零年四月十七日的書面確認函（「社會保險確認函」），且我們於二零一九年五月二十四日與深圳市社會保險基金管理局光明分局進行會面。</p>	<p>我們已委派深圳科利財務部主管定期審閱僱員社會保險報告及供款。為防止社會保險供款不足的不合規事件再次發生，我們亦已採納以下內部控制程序：</p> <ul style="list-style-type: none">(i) 全體僱員須簽署確認書以遵守員工手冊，其訂明就根據相關法律及法規繳付社會保險供款而言，僱員須遵守法律及法規及與深圳科利合作；(ii) 採納內部指引及政策，確保深圳科利的僱員列表妥善存置及更新；及(iii) 定期審視社會保險供款。

業 務

不合規事件概要	不合規的理由	相關法例、潛在法律 後果及最高罰則及 其他財務損失(如適用)	最新狀況／修正 不合規事宜的補救行動	防止未來違規及確保持續 合規的已採取／將採取措施
			<p>根據社會保險確認函，深圳科利概無因於業績紀錄期違反任何與社會保險相關的法律或法規而遭受行政處罰的記錄。根據該次會面，概無接獲深圳科利僱員的投訴及糾紛或法律訴訟；在並無接獲相關投訴的情況下，深圳科利將毋須支付社會保險供款的未繳付餘額或因未有遵守《中華人民共和國社會保險法》而遭受行政處罰。由於足額社會保險供款亦會相應增加僱員的供款數額，我們正與僱員溝通，務求獲得其合作和諒解，以遵守適用法律。不論在任何情況，我們承諾會於二零二二年上半年前全面遵守相關規定。在與深圳市社會保險基金管理局光明分局會面期間，當局同意我們可逐步整改不合規事宜，並認可我們的整改計劃。</p>	

業 務

不合規事件概要	不合規的理由	相關法例、潛在法律後果及最高罰則及其他財務損失(如適用)	最新狀況／修正不合規事宜的補救行動	防止未來違規及確保持續合規的已採取／將採取措施
---------	--------	------------------------------	-------------------	-------------------------

基於上述會面，主管機關已認可及同意我們的整改計劃。董事確認，本集團未收到任何僱員有關社會保險金的投訴，倘收到僱員投訴或被有關當局勒令於指定期內足額繳付或補繳欠繳數額，深圳科利將支付社會保險供款的未繳付餘額以及任何行政罰款。基於上述，我們的中國法律顧問認為，即使我們僅於二零二二年上半年方能完全遵守社會保險要求，本集團受處罰的風險仍低。因此，考慮到本集團受處罰的風險低，我們未就潛在罰款作出任何撥備。

業 務

不合規事件概要	不合規的理由	相關法例、潛在法律後果及最高罰則及其他財務損失(如適用)	最新狀況／修正不合規事宜的補救行動	防止未來違規及確保持續合規的已採取／將採取措施
			<p>除上文所述者外，控股股東將以本集團為受益人簽訂彌償保證契據，據此，彼等將就本集團因未繳足社保供款或與其有關者所引致或蒙受的任何損失、責任或損害，從而導致我們相關資產的價值損耗、損失或減低或相關負債增加，向本集團及本集團各成員公司作出彌償保證，並使本集團成員公司免受損害，惟於業績紀錄期已就有關社保供款作出的撥備(如有)除外。</p> <p>根據上文所述，中國法律顧問確認(i)上述相關政府機關為發出社會保險確認函的主管機關；及(ii)我們因有關不合規事宜而被勒令補繳欠繳數額及遭受處罰的風險甚低。</p> <p>根據上文所述，我們認為有關不合規事宜不會對本集團的經營及財務狀況造成任何重大影響。</p>	

業 務

不合規事件概要	不合規的理由	相關法例、潛在法律後果及最高罰則及其他財務損失(如適用)	最新狀況/修正 不合規事宜的補救行動	防止未來違規及確保持續 合規的已採取/將採取措施
3. 未有向相關住房公積金管理局登記及繳付足夠住房公積金供款				
<p>於業績紀錄期，深圳科利未有按相關法例規定為全體僱員向相關住房公積金管理局登記或繳付足夠住房公積金供款。</p> <p>於業績紀錄期，本集團未有為全體僱員支付住房公積金供款分別約人民幣1.1百萬元、人民幣1.3百萬元及人民幣1.1百萬元。</p>	<p>不合規的理由主要為：(i)處理住房公積金供款的人力資源部僱員對住房公積金供款的法律規定並無全面理解；及(ii)若干僱員因個人理由，毋須深圳科利繳付住房公積金。</p>	<p>根據《住房公積金管理條例》，倘僱主未有登記及開立住房公積金賬戶，住房公積金管理中心將勒令僱主於指定時限內修正，倘時限屆滿而未能做到以上事項，可遭罰款不少於人民幣10,000元及不超過人民幣50,000元。在此基礎上，最高罰款應為人民幣50,000元。於最後可行日期，深圳科利已與主管住房公積金機關登記備案，深圳科利將不會被處以任何潛在罰款，因此我們並無就潛在罰款作出任何撥備。倘僱主逾期支付及存入住房公積金或供款不足，住房公積金管理中心將勒令其於指定時限內付款及存款，倘時限屆滿而未有付款及存款，則可向人民法院申請強制執行。</p>	<p>於最後可行日期，深圳科利已向住房公積金主管機關登記及已向深圳負責住房公積金的相關主管政府機關(即深圳市住房公積金管理中心)取得日期為二零二零年四月十七日的書面確認函(「住房公積金確認函」)，其列明深圳科利已開立住房公積金供款賬戶及沒有遭受行政處罰。</p> <p>根據中國法律顧問於二零一九年六月十一日與深圳市住房公積金管理中心進行的會面，倘並無針對深圳科利的職工投訴或舉報，該中心將不會處以任何懲罰，且其並無接獲任何就住房公積金供款而針對深圳科利的投訴或舉報；其亦確認深圳科利可調整住房公積金供款基數。</p>	<p>我們已委派深圳科利財務部主管定期審閱僱員住房公積金報告及供款。為防止住房公積金供款不足的不合規事件再次發生，我們亦已採納以下內部控制程序：</p> <p>(i) 全體僱員須簽署確認書以遵守員工手冊，其訂明就根據相關法律及法規繳付住房公積金供款而言，僱員須遵守法律及法規及與深圳科利合作；</p>

業 務

不合規事件概要	不合規的理由	相關法例、潛在法律後果及最高罰則及其他財務損失(如適用)	最新狀況／修正不合規事宜的補救行動	防止未來違規及確保持續合規的已採取／將採取措施
			<p>董事確認，於最後可行日期，深圳科利概無接獲任何僱員就住房公積金供款的任何投訴，而倘深圳科利接獲任何僱員的相關投訴，深圳科利將及時整改相關事宜，包括但不限於根據當時的相關法律及政策所規定，作出足額住房公積金供款。我們亦承諾，我們將努力遵守適用法律。然而，由於住房公積金的全額供款亦將相應增加員工的供款金額，我們正在與員工溝通，以期在遵守適用法律方面尋求合作及理解。</p> <p>根據上文所述，中國法律顧問確認(i)上述相關政府機關為發出住房公積金確認函的主管機關；(ii)我們因有關不合規事宜而被勒令補繳欠繳數額的風險甚低。</p>	<p>(ii) 採納內部指引及政策，確保深圳科利的僱員列表妥善存置及更新；及</p> <p>(iii) 定期審視住房公積金供款。</p>

業 務

不合規事件概要	不合規的理由	相關法例、潛在法律 後果及最高罰則及 其他財務損失(如適用)	最新狀況／修正 不合規事宜的補救行動	防止未來違規及確保持續 合規的已採取／將採取措施
---------	--------	--------------------------------------	-----------------------	-----------------------------

除上文所述者外，控股股東將以本集團為受益人簽立彌償保證契據，據此，彼等將就本集團因未繳足住房公積金供款或與其有關者所引致或蒙受的任何損失、責任或損害，從而導致我們相關資產的所有或任何價值損耗、損失或減低或相關負債增加，向本集團及本集團各成員公司作出彌償保證，並使本集團成員公司免受損害，惟於業績紀錄期已就有關住房公積金供款作出的撥備(如有)除外。

根據上文所述，我們認為有關不合規事宜不會對本集團的經營及財務狀況造成任何重大影響。

業 務

董事認為，且獨家保薦人認同，不合規事件(i)並未涉及董事的任何不誠實行為或對彼等的誠信或能力構成質疑；(ii)不影響董事根據上市規則第3.08條及3.09條擔任[編纂]發行人董事的合適性；及(iii)並無影響本公司根據上市規則第8.04條[編纂]的合適性。

內部控制及風險管理

董事負責制定及監察內部控制措施的執行及風險管理系統的效能，其設計目的是就達致營運、報告及合規目標提供合理保證。

根據適用法律法規，我們已設立制訂及維持內部控制及風險管理系統的程序。有關系統涵蓋企業管治、營運、管理、法律事宜、財務及審核，按我們的需要而定。我們相信，就全面性、實用性及有效性而言，我們的內部控制系統及風險管理屬充分。

我們已委聘一間獨立外部公司，即信永方略風險管理有限公司，以就與[編纂]有關的內部控制系統進行評估。內部控制顧問於二零一八年十一月至十二月進行工作。我們已實施其於二零一九年一月所發表的報告中就企業管治、會計及資訊科技管理方面的多項調查結果及推薦建議。內部控制顧問已於二零一九年六月就本公司採取的行動對本公司的內部控制系統進行後續審查程序。根據後續審查的結果，內部控制顧問確認本公司已落實後續審查的所有適用建議，亦再無發現其他問題。

我們已採納以下內部控制措施以加強企業管治：

- [編纂]前，我們的董事及高級管理層已參加由我們的法律顧問進行的適用法律及法規(包括上市規則)培訓課程。我們將繼續不時安排由我們的法律顧問對我們的董事、高級管理層及僱員進行各種培訓，令彼等了解相關法律及法規的最新動態。因此，我們的董事知悉根據上市規則作為[編纂]發行人董事的要求及責任，並已承諾遵循及遵守所有相關規則及規例。
- 我們將向我們的董事、高級管理層及僱員提供與我們業務營運所涉及的法律及監管規定有關的政策、培訓及／或最新資訊，尤其是涉及適用中國法律及法規項下的社會保險及住房公積金的計算方式。
- 我們已委任曾啟明先生為公司秘書，負責本集團的公司秘書事宜，並協助我們的董事實施及持續遵守本集團的內部控制措施。有關曾啟明先生之進一步履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層—高級管理層」一節。

業 務

- 我們已委聘創陞融資有限公司為我們的合規顧問，以就持續遵守上市規則事宜及香港其他適用的證券法律及法規提供建議。於二零一九年七月八日，我們的董事已參加由我們的香港法律顧問就(其中包括)聯交所[編纂]公司董事的責任、持續企業管治規定及職責進行的培訓課程；及
- 我們亦已成立由三名獨立非執行董事組成的審核委員會。審核委員會的主要職責為就本集團財務報告程序、內部監控及風險管理系統的有效性向董事提供獨立審核、監察審核程序及履行董事指派的其他職責及責任。

董事確認，本公司已採取合理步驟建立內部監控系統及程序，於運作及監察層面加強監控環境，而本集團於業績紀錄期採取的強化內部監控措施屬充足及有效。根據後續審查的結果，內部控制顧問認為而獨家保薦人亦同意，本公司的內部控制措施屬充足及有效。