
業 務

概覽

我們為中國領先的樹脂眼鏡鏡片製造商，於往績記錄期在超過80個國家進行銷售，包括但不限於中國、美國、日本、印度、澳洲、泰國、德國及巴西。根據弗若斯特沙利文報告，雖然玻璃為傳統鏡片材料，惟鑑於樹脂鏡片的抗衝擊性較高，佩戴安全，因此樹脂鏡片於2020年佔中國眼鏡鏡片產值約95%。再者，根據弗若斯特沙利文報告，按產值計算，中國眼鏡鏡片行業的樹脂眼鏡鏡片市場規模於2020年為人民幣11,633.3百萬元。於2020年，按樹脂眼鏡鏡片產量計算，我們在中國樹脂鏡片製造商中排名第一，市場份額約為8.5%，而2020年的中國樹脂眼鏡鏡片產量則為1,508.7百萬件。根據弗若斯特沙利文報告，由於全球市場歷經商業週期及存貨週期，按總產量計，中國樹脂鏡片製造市場由2015年的1,598.7百萬件減少至2020年的1,508.7百萬件，而中國於2016年至2020年的樹脂鏡片總產量整體呈上升趨勢。我們於截至2019年12月31日止年度的產量較截至2018年12月31日止年度增加，主要是相關期間的整體銷量增加所致；截至2020年12月31日止年度的產量較截至2019年12月31日止年度減少，則由於相關期間的整體銷量減少，其主要原因是COVID-19疫情導致我們於2020年的標準化鏡片海外銷量減少。隨著全球經濟在COVID-19疫情後復甦，加上越來越多人患有屈光不正，預計2025年中國的總產量將增加至1,559.0百萬件。於中國，樹脂鏡片在眼鏡鏡片產量中的佔比由2015年的92.3%上升至2020年的94.0%，預計2025年將增至95.8%。按2020年的樹脂眼鏡鏡片出口值計算，我們是中國最大的出口商，市場份額約為7.3%。綜觀全球，按2020年樹脂眼鏡鏡片所得收入計算，我們排名第九，市場份額約為0.4%，且為全球十大市場參與者中唯一一個總部位於中國的集團。

我們向客戶提供各式各樣的樹脂眼鏡鏡片，包括標準化鏡片及定製鏡片。我們廣大可靠的客戶網絡覆蓋全球，當中包括若干最著名的眼鏡鏡片品牌擁有人及國際眼科光學公司，讓我們引以為榮。憑藉我們於眼鏡鏡片行業的豐富經驗，我們於往績記錄期生產優質產品並在超過80個國家出售，包括但不限於中國、美國、日本、印度、澳洲、泰國、德國及巴西。

憑藉我們三個生產基地(即中國的上海生產基地及江蘇生產基地以及日本的鯖江生產基地)的生產設施，本集團能夠按客戶要求生產不同規格的樹脂眼鏡鏡片。我們向客戶提供一系列由我們按照自家產品開發方案自行開發的標準化鏡片，有關方案乃按照市場研究及我

業 務

們對市場趨勢的了解而制定。我們相信，憑藉我們強大的產品開發實力以及通過與全球主要客戶的持久業務關係獲得的市場情報及見解，我們能夠及時調整產品開發工作，以應對市場趨勢及滿足客戶所需。此外，如客戶要求訂購未列於我們現行產品清單內的特定產品，我們亦會向彼等提供定製鏡片。

下表載列我們於往績記錄期按產品類別劃分的收入明細及其佔總收入的百分比：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審計)									
樹脂眼鏡鏡片										
標準化鏡片	702,997	82.3	879,459	83.1	887,851	81.2	294,591	80.9	418,685	77.8
定製鏡片	139,978	16.4	168,656	15.9	197,837	18.1	66,713	18.3	116,403	21.6
其他 (附註)	10,785	1.3	10,731	1.0	7,476	0.7	2,838	0.8	2,835	0.6
總計	853,760	100.0	1,058,846	100.0	1,093,164	100.0	364,142	100.0	537,923	100.0

附註：其他收入主要包括下列收入：(i)銷售鏡架及零件；(ii)銷售與鏡片產品一同出售的包裝材料及鏡片模具；及(iii)銷售我們並無生產但向第三方供應商採購的眼鏡鏡片。

下表載列我們於往績記錄期按客戶地理位置劃分的收入資料：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審計)									
• 亞洲 (除中國外) (附註1)	314,528	36.9	397,903	37.5	291,541	26.7	115,604	31.7	135,763	25.2
• 中國	125,649	14.7	168,917	16.0	260,376	23.8	84,933	23.3	135,151	25.1
• 美國	153,173	17.9	159,035	15.0	203,758	18.6	67,225	18.5	101,790	18.9
• 歐洲 (附註2)	129,981	15.2	148,212	14.0	144,886	13.3	38,669	10.6	69,060	12.8
• 美洲 (附註3)										
• (除美國外)	76,797	9.0	99,152	9.4	101,800	9.3	27,130	7.5	50,445	9.4
• 非洲 (附註4)	34,670	4.1	49,393	4.7	52,986	4.8	18,500	5.1	24,967	4.6
• 大洋洲 (附註5)	18,962	2.2	36,234	3.4	37,817	3.5	12,081	3.3	20,747	3.9
總計	853,760	100.0	1,058,846	100.0	1,093,164	100.0	364,142	100.0	537,923	100.0

附註：

1. 我們對亞洲的銷售包括(除其他外)對印度、泰國、日本、南韓及菲律賓的銷售，但不包括對中國的銷售。

業 務

2. 我們對歐洲的銷售包括(除其他外)對西班牙、俄羅斯、荷蘭、德國及意大利的銷售。
3. 我們對美洲的銷售包括(除其他外)對墨西哥、阿根廷及巴西的銷售，但不包括對美國的銷售。
4. 我們對非洲的銷售包括(除其他外)對南非的銷售。
5. 我們對大洋洲的銷售包括(除其他外)對澳洲的銷售。

競爭優勢

我們相信，我們的成功有賴(其中包括)以下競爭優勢：

我們為中國領先的樹脂眼鏡鏡片製造商

我們為中國領先的樹脂眼鏡鏡片製造商，於往績記錄期在超過80個國家進行銷售，包括但不限於中國、美國、日本、印度、澳洲、泰國、德國及巴西。根據弗若斯特沙利文報告，按樹脂眼鏡鏡片產量計算，我們於2020年在中國樹脂鏡片製造商中排名第一，市場份額約為8.5%。按2020年的樹脂眼鏡鏡片出口值計算，我們是中國最大的出口商，市場份額約為7.3%。綜觀全球，按2020年樹脂眼鏡鏡片所得收入計算，我們排名第九，且為全球十大市場參與者中唯一一個總部位於中國的集團。領先的市場地位一方面顯示我們的產品廣受客戶歡迎，另一方面亦可增強客戶對我們產品質量的信心，有助我們吸引不同國家內正在尋找大型知名樹脂眼鏡鏡片供應商的新客戶，藉此獲得更多商機，並進一步鞏固我們於中國市場的領先地位。

憑藉我們三個生產基地(即中國的上海生產基地及江蘇生產基地以及日本的鯖江生產基地)的生產設施，本集團能夠按客戶要求生產不同規格的樹脂眼鏡鏡片。截至2020年12月31日止年度，我們標準化鏡片的實際產量約為126.6百萬件，定製鏡片的實際產量約為3.6百萬件，按2020年樹脂眼鏡鏡片產量計算，我們在中國樹脂鏡片製造商中排名第一。我們計劃透過實施本節「業務策略」一段所詳述的擴展計劃，進一步擴大產能。完成上海生產基地和江蘇生產基地的兩期擴展計劃後，我們標準化鏡片及定製鏡片的產能估計每年將分別增加約19,200,000件及約4,400,000件。

此外，我們有能力透過提供標準化鏡片及定製鏡片，提供組合不同折射率、鏡片設計及功能的齊全樹脂眼鏡鏡片產品組合。例如，根據弗若斯特沙利文報告，我們是中國少數提供1.74折射率樹脂鏡片的眼鏡鏡片製造商之一。此外，我們有能力提供全面及定製化服務，當

業 務

中涵蓋產品開發、原材料採購、生產、質量控制、包裝和向客戶作出交付，該等服務乃基於對行業發展趨勢的深刻理解，並有強大的產品開發實力作支持，我們認為該等能力對於鞏固我們的領先市場地位至關重要，原因為中國眼鏡鏡片製造市場正從成本驅動模式轉變為技術驅動模式。我們認為，我們能夠提供如此齊全的產品組合以及全面及定製化服務，使我們得以從只提供有限折射率範圍或功能和／或欠缺產品研發實力的行業參與者中脫穎而出。憑藉我們強大的產品開發實力以及通過與全球主要客戶的持久業務關係獲得的市場情報及見解，我們能夠因應市場趨勢及客戶需求的變動及時調整產品開發工作，從而鞏固我們的行業領先地位。

我們相信，我們的上述特質將可吸引在全球各地尋找大型知名樹脂眼鏡鏡片供應商的新客戶，從而帶來更多商機，並進一步鞏固我們在中國市場的領先地位。

我們具備強大的產品開發實力

我們視研發成果為寶貴的資產，因此，截至最後實際可行日期，我們已就我們的樹脂眼鏡鏡片(i)於中國註冊19項專利；及(ii)分別於美國及歐盟註冊一項專利，該等專利對我們的業務而言屬重大。截至最後實際可行日期，我們亦正就樹脂眼鏡鏡片及其生產方法申請七項對我們的業務而言屬重大的專利，以保護研發成果。另外，截至最後實際可行日期，我們在上海及江蘇省均有研發中心，總樓面面積約為550平方米。我們計劃將現有的江蘇省省級研發中心升級至國家級，並設置一站式研發體系，涵蓋初級研究、初試、中試及測驗。有關詳情，請參閱本節「業務策略 — 加強產品開發實力」一段。

我們認為，持續進行產品研發對我們於樹脂眼鏡鏡片行業取得成功至關重要，因此，我們多年來在此方面投放大量資源。直至最後實際可行日期，我們已成功開發鍍膜混合物，可同時為樹脂眼鏡鏡片添加多項增值功能(例如偏光及防藍光)以配合終端用戶的需要。有關開發成果加強我們的競爭優勢，使我們得以與其他不同國家的樹脂眼鏡鏡片製造商競爭並維持市場地位。我們相信，我們優化樹脂眼鏡鏡片功能的能力，將有助於推廣我們的產品。

業 務

由於我們尤其注重研發，我們於截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月的研發成本分別約為人民幣35.3百萬元、人民幣37.1百萬元、人民幣39.6百萬元及人民幣17.1百萬元。於2021年5月31日，我們的研發團隊由48名員工組成(其中44名在中國，4名在日本)，當中部分員工擁有與工程相關的博士學位、光學工程碩士學位、原子、分子與光物理學及化學的研究生學位，以及材料工程、材料化學、纖維工程及應用物理化學學士學位。此外，作為我們研發工作其中一環，於往績記錄期內，我們亦與中國的大學合作進行產品研發，以提升產品功能。有關合作項目之一為防藍光、抗衝擊、折射率為1.50UV++的樹脂眼鏡鏡片。

我們在研發上的努力不懈備受肯定，江蘇康耐特於2017年11月17日首度獲授予高新技術企業資格，再於2020年12月2日獲授有關資格，而上海康耐特則於2018年11月27日獲授予該資格，可分別自截至2020年12月31日止年度(就江蘇康耐特而言)及截至2018年12月31日止年度(就上海康耐特而言)起計三年期間享有15%的優惠企業所得稅率。上海康耐特已於2021年8月申請重續2021年至2023年三年期間的資格，且預計將於2021年底前獲授予重續資格。除上文所述獲中國地方政府機關認可外，大量註冊專利亦足以證明我們具備強大的開發實力，相信這將可加強客戶對我們產品的信心，並使我們得以從其他只提供有限功能的行業參與者中脫穎而出。

我們的客戶群穩定成熟，遍佈多個國家，並具備多元化銷售管道

多年來，我們已在多個國家建立成熟的客戶群。除中國外，我們於往績記錄期向超過80個國家出售樹脂眼鏡鏡片，包括美國、日本、印度、澳洲、泰國、德國及巴西等國家。我們的銷售足跡遍佈多個國家，反映我們提供的樹脂眼鏡鏡片獲得廣泛用戶青睞，符合不同國家的需要及標準，而我們遍佈全球的客戶群有助我們減低在任何特定國家進行銷售所產生的集中度風險。

我們視往績記錄期內的五大客戶為我們的主要客戶，當中包括國際眼科光學公司的子公司，根據弗若斯特沙利文報告，其中一家於2020年在全球樹脂眼鏡鏡片市場的收入排名第二。我們順利與往績記錄期內的五大客戶維持業務關係達四至十年不等。董事相信，我們與

業 務

主要客戶的長期穩定關係乃歸功於(i)我們的行業經驗及技術專長；(ii)我們能及時提供質量穩定且優異的產品以切合彼等的要求；及(iii)我們在產品開發、採購、質量控制及物流管理方面的能力。董事認為，有發展成熟的國際企業作為我們主要客戶，能提高我們的市場知名度及降低我們因市場波動所引致的營運風險。

此外，在現有客戶群中，我們亦與零售商建立業務關係，當中主要包括但不限於位於中國的眼鏡店及眼科診所。此類客戶有助縮短我們接觸終端用戶的路徑，從而提高我們產品的毛利率。我們可借助有關銷售管道於市場上建立品牌，而直接向前線終端用戶收集反饋意見，亦有利我們的產品開發。

此外，我們還建立了直接分銷管道，自2012年起通過零售店面及自2011年起通過中國主要的電子商務平台，直接向終端用戶提供配有我們的樹脂眼鏡鏡片的自有品牌眼鏡。於最後實際可行日期，我們在上海生產基地、江蘇生產基地和江蘇省南通市分別設有三間零售店面，並在江蘇省啟東市一所醫院設有眼科中心。此直接分銷管道使我們能夠與前線終端用戶建立直接聯繫，並進一步提高我們的品牌知名度。

我們能夠提供種類齊全的優質樹脂眼鏡鏡片

我們能夠為客戶提供各式各樣眼鏡鏡片。於最後實際可行日期，我們成功推出樹脂眼鏡鏡片的多元化產品組合，包括單光鏡片、雙焦鏡片、三焦鏡片及漸進鏡片，折射程度各異（折射率1.499、1.56、1.60、1.67、1.74），功能特點亦不盡相同（例如偏光、光致變色、防藍光及防刮、抗反光、防塵或結合任何該等特點）。具體而言，根據弗若斯特沙利文報告，我們亦是中國少數提供1.74折射率樹脂眼鏡鏡片的樹脂眼鏡鏡片供應商之一。在相同矯視能力下，通常折射率越高，鏡片越薄越輕。我們種類齊全的樹脂眼鏡鏡片可用於矯正近視及遠視等各種眼科問題（視適用情況而定）。因此，隨著電子產品的迅速發展，全球眼疾呈上升趨勢，加上消費者對健康護理及個人健康的關注日增，我們相信，我們將能抓緊由此所產生對眼鏡日益增長的需求。此外，我們從弗若斯特沙利文報告注意到，隨著可支配收入增加，更多人會購買太陽眼鏡等追求時尚及奢華的眼鏡，我們能夠提供非矯視性樹脂眼鏡鏡片，有助我們將銷售擴展至更廣大的市場，網羅並無眼科問題的普羅大眾，從而提高我們的收入及業務增長。

為配合各項認證及證書所規定的質量控制標準，我們已就整個製造流程設立嚴格質量

業 務

控制程序，涵蓋原材料的質量控制、在製品的線上檢查，以至成品及倉庫存貨的檢查。有關我們獎項及認證的詳情，請參閱本節「獎項及認證」一段。

由於原材料的質量對我們產品的質量至關重要，因此我們早至2010年便向供應商A（為國際知名的眼科鏡片單體及眼科鏡片鍍膜及工程材料製造商）採購樹脂單體，亦即樹脂眼鏡鏡片的關鍵原材料。通過與該供應商保持穩定的業務關係，董事認為我們能夠穩定獲得高質量的樹脂單體供應。

截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，總退貨率（包括有缺陷的產品退貨）分別約佔總銷量的0.7%、0.2%、0.3%及0.1%。董事認為，產品不良率及退貨率如此微不足道，反映我們致力透過實施全面質量控制措施生產優質產品，有助建立及加強客戶對我們的信任。

我們的管理團隊幹練，具備眼鏡行業經驗及知識

董事相信，我們幹練的管理團隊一直是我們業務管理及成功的關鍵，日後亦將繼續如是。本集團的管理層由費先生（本集團創辦人及執行董事）所領導，費先生於1989年至1991年在美國喬治亞州的艾默理大學擔任博士後研究員，並於2010年12月獲中共上海市委組織部及上海市人力資源和社會保障局評為「2010年上海市領軍人才」之一。費先生在眼鏡行業累積逾24年經驗。

我們的執行董事鄭育紅先生於1990年6月在中國湖北省的武漢大學（前稱武漢水利電力大學）取得起重運輸與工程機械學士學位。鄭先生於眼鏡行業累積逾20年管理經驗。

我們的執行董事陳俊華先生於1991年7月在中國上海的上海開放大學（前稱上海電視大學）取得公共關係大專學位。彼自2009年10月效力本集團，於眼鏡行業累積逾14年管理經驗。

管理團隊的經驗及行業知識讓我們得以全面掌握眼鏡鏡片行業的市況，從而經營我們的業務。有關董事及高級管理層的履歷詳情，請參閱本文件「董事、監事及高級管理層」一節。

業 務

業務策略

我們擬透過採取以下策略鞏固市場地位及增加市場份額：

提高產能

鑑於(i)我們生產基地的各個標準化鏡片及定製鏡片生產設施於往績記錄期的使用率均超過85%；(ii)對樹脂眼鏡鏡片需求的預期增長(主要原因載於本文件「行業概覽」一節)；及(iii)我們有意更加專注於銷售及營銷活動，因此我們計劃提高上海生產基地及江蘇生產基地的產能，以捕捉可能的業務增長。

下表載列於往績記錄期內：(a)我們三個生產基地；及(b)我們產品的估計年產能、實際年產量及概約使用率，以及根據擴展計劃的預期年產能增長：

(a) 我們的三個生產基地：

	截至12月31日止年度 (附註1)			截至	11月30日後 根據擴展計劃的年產能		11月30日後 根據擴展計劃的年產能	
	2018年	2019年	2020年	2021年 5月31日 止五個月	預期增長 (附註2) 2022年	2023年	增長百分比 (%) 2022年 (附註3)	2023年 (附註4)
上海生產基地								
— 標準化鏡片								
年產能 (件)	18,057,194	17,977,374	20,126,304	8,814,052	—	—	—	—
實際年產量 (件)	16,040,267	15,524,656	17,204,243	8,153,067				
概約使用率 (%)	88.8	86.4	85.5	92.5				
— 定製鏡片								
年產能 (件)	2,823,836	2,979,629	4,263,022	1,981,728	2,200,000	4,400,000	34.0	50.8
實際年產量 (件)	2,537,617	2,668,100	3,632,069	1,929,521				
概約使用率 (%)	89.9	89.5	85.2	97.4				
江蘇生產基地								
— 標準化鏡片								
年產能 (件)	96,852,845	117,092,748	118,953,077	49,204,780	9,600,000	19,200,000	7.5	13.9
實際年產量 (件)	86,951,872	113,100,438	107,368,182	44,926,576				
概約使用率 (%)	89.8	96.6	90.3	91.3				
鯖江生產基地								
— 標準化鏡片								
年產能 (件)	2,533,186	3,103,893	2,361,000	1,154,003	—	—	—	—
實際年產量 (件)	2,560,010	2,841,798	2,065,574	1,132,888				
概約使用率 (%)	101.1	91.6	87.5	98.2				

附註：

- 有關我們的生產基地年產能及使用率計算基準的進一步詳情，請參閱本節「我們的生產基地」一段。

業 務

2. 年產能的預期增長乃基於上海生產基地及江蘇生產基地的擴展計劃。詳情請參閱本節「(i)上海生產基地 — 擴展定製鏡片的產能」及「(ii)江蘇生產基地 — 擴展標準化鏡片的產能」各段。
3. 2022年11月30日後的年產能增長百分比乃將年產能預期增加2,200,000件定製鏡片(9,600,000件標準化鏡片)除以2022年11月30日後的經擴大年產能6,463,022件定製鏡片(128,553,077件標準化鏡片)計算得出。
4. 2023年11月30日後的年產能增長百分比乃將年產能預期增加總量4,400,000件定製鏡片(19,200,000件標準化鏡片)除以2023年11月30日後的經擴大年產能8,663,022件定製鏡片(138,153,077件標準化鏡片)計算得出。

(b) 我們的產品：

	截至12月31日止年度 (附註1)			截至	11月30日後		11月30日後	
	2018年	2019年	2020年	2021年 5月31日 止五個月	根據擴展計劃的 年產能 預期增長 (附註2)		根據擴展計劃的 年產能 增長百分比 (%)	
					2022年	2023年	2022年 (附註3)	2023年 (附註4)
一 標準化鏡片								
年產能 (件)	117,443,225	138,174,015	141,440,381	59,172,835	9,600,000	19,200,000	6.4	12.0
實際年產量 (件)	105,552,149	131,466,892	126,637,999	54,212,531				
概約使用率 (%)	89.9	95.1	89.5	91.6				
一 定製鏡片								
估計年產能 (件)	2,823,836	2,979,629	4,263,022	1,981,728	2,200,000	4,400,000	34.0	50.8
實際年產量 (件)	2,537,617	2,668,100	3,632,069	1,929,521				
概約使用率 (%)	89.9	89.5	85.2	97.4				

附註：

1. 有關我們的產品年產能及使用率計算基準的進一步詳情，請參閱本節「我們的生產基地」一段。
2. 年產能的預期增長乃基於上海生產基地及江蘇生產基地的擴展計劃。詳情請參閱本節「(i)上海生產基地 — 擴展定製鏡片的產能」及「(ii)江蘇生產基地 — 擴展標準化鏡片的產能」各段。
3. 2022年11月30日後的年產能增長百分比乃將年產能預期增加2,200,000件定製鏡片(9,600,000件標準化鏡片)除以2022年11月30日後的經擴大年產能6,463,022件定製鏡片(151,040,381件標準化鏡片)計算得出。

業 務

4. 2023年11月30日後的年產能增長百分比乃將年產能預期增加總量4,400,000件定製鏡片(19,200,000件標準化鏡片)除以2023年11月30日後的經擴大年產能8,663,022件定製鏡片(160,640,381件標準化鏡片)計算得出。

(i) 上海生產基地 — 擴展定製鏡片的產能

購買設備及機器

經參考現有定製鏡片生產設施，我們計劃主要向海外供應商購買多種設備及機器，總金額約為人民幣[編纂]元。購買設備及機器主要分為兩個階段。購買設備及機器的第一階段為2021年12月1日至2022年11月30日的12個月內，涉及總金額約為人民幣[編纂]元(「第一階段定製鏡片擴展」)；購買設備及機器的第二階段為2022年12月1日至2023年11月30日的12個月內，涉及總金額約為人民幣[編纂]元(「第二階段定製鏡片擴展」)。該等額外設備及機器將安裝於上海生產基地的閒置空間內。

下表載列我們擬購置的主要設備及機器的類型、數量及擬定用途：

主要生產設備及 機器類型	擬定用途	第一階段定製鏡片擴展		第二階段定製鏡片擴展		
		預期購買 總額 (人民幣 千元)	將購買 的數量	預期 購買金額 (人民幣 千元)	將購買 的數量	預期 購買金額 (人民幣 千元)
貼膜機	為鏡片毛坯塗上保護鍍膜	[編纂]	2	[編纂]	2	[編纂]
上盤機	固定鏡片毛坯於固定裝置	[編纂]	2	[編纂]	2	[編纂]
鏡面銑磨機	銑磨鏡片表面	[編纂]	6	[編纂]	5	[編纂]
鏡片拋光機	拋光鏡片	[編纂]	7	[編纂]	7	[編纂]
激光打標機	鐫刻	[編纂]	2	[編纂]	2	[編纂]
撕膜機 ^(附註1)	去除保護性薄膜	[編纂]	2	[編纂]	2	[編纂]
加硬機	為鏡片塗上加硬鍍膜	[編纂]	3	[編纂]	1	[編纂]
鏡片割邊機	切割鏡片	[編纂]	5	[編纂]	5	[編纂]
磨刷清洗機 ^(附註1)	清洗鏡片	[編纂]	2	[編纂]	2	[編纂]
鍍膜機 ^(附註2)	為鏡片進行鍍膜	[編纂]	3	[編纂]	2	[編纂]
總計		[編纂]	34	[編纂]	30	[編纂]

業 務

附註：

1. 於最後實際可行日期，鏡片清潔乃以人手進行，而去除保護性薄膜乃以人手及撕膜機進行。
2. 於最後實際可行日期，我們並無單獨用作生產定製鏡片的鍍膜機，而是使用上海生產基地的標準化鏡片鍍膜機進行鏡片鍍膜。隨著我們增加定製鏡片產能，我們擬購買專用於定製鏡片生產的鍍膜機。

為了配合我們在產能方面的擴展計劃，我們亦計劃購買其他設備及機器，以加強定製鏡片的自動生產。我們計劃於第一階段定製鏡片擴展以總額約人民幣[編纂]元購買上述設備及機器。

購買軟件

此外，鑑於產能逐步增加，為更好地監控定製鏡片的生產程序，我們擬於第一階段定製鏡片擴展期間購買生產管理軟件，幫助我們優化質量控制。我們計劃以金額約人民幣[編纂]元購買有關軟件。

產能

估計於第一階段定製鏡片擴展及第二階段定製鏡片擴展完成後，定製鏡片年產能可分別額外增加2,200,000件及2,200,000件。該等產能主要根據以下各項估算：(i)經計及現有生產設施的性質及數量後現有的產能；及(ii)經計及公眾假期後的年內正常工作時間及營業日。

由於我們打算盡力縮短接獨個人終端用戶的路徑，而該等用戶可能需要定製鏡片，董事認為，通過逐步提高定製鏡片產能，我們可實施銷售及營銷計劃，以捕捉有關產品的未來商機。有關銷售及營銷計劃詳情，請參閱本節「擴大中國市場的客戶群及宣傳我們的品牌」一段。

業 務

我們認為，經考慮以下主要因素，於完成上海生產基地整個定製鏡片擴展計劃後將定製鏡片的產能增加4,400,000件乃屬適當：

- 於往績記錄期，我們定製鏡片的收入及銷量增長強勁。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度，我們定製鏡片的收入分別約為人民幣140.0百萬元、人民幣168.7百萬元、人民幣197.8百萬元，收入的複合年增長率約為18.9%。定製鏡片的收入由截至2020年5月31日止五個月的約人民幣66.7百萬元進一步增加74.5%至截至2021年5月31日止五個月的人民幣116.4百萬元。與此同時，我們定製鏡片的銷量由2018年約2,451,000件增加至2020年約3,900,000件，複合年增長率約為26.1%。基於截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度的定製鏡片銷量複合年增長率為26.1%，估計於2023年，定製鏡片銷量有望達至約7.8百萬件，佔本文件所述整個擴展計劃完成後定製鏡片產能的約90.4%。此外，定製鏡片銷量從截至2020年5月31日止五個月的1,232,000件進一步增加75.8%至截至2021年5月31日止五個月的2,166,000件，截至2021年5月31日止五個月定製鏡片生產設施的使用率達到約97.4%。
- 根據弗若斯特沙利文報告，預計全球定製鏡片銷量將於2023年達至111.9百萬件。我們於截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度按銷量計算的市場份額有所增長，而我們的定製鏡片按銷量計算的市場份額增長率從2018年的2.5%增至2020年的4.1%，複合年增長率達28.1%。基於上述的市場份額增長率，我們按銷量計算的市場份額預期於2023年達至8.6%，而我們在此方面的定製鏡片銷量於2023年預期將達至9.6百萬件，佔本文件所述整個擴展計劃完成後定製鏡片產能的約110.8%。此外，根據上述計算方式，截至2021年12月31日止年度，我們的定製鏡片銷量預計將達到約5.1百萬件，此乃由以下因素支持：(i)截至2021年8月31日止八個月定製鏡片銷量約3.5百萬件(佔2021年預測銷量的68.6%)；及(ii)截至2021年8月31日的手頭訂單約20,000件(佔2021年預測銷量的約0.4%)。

業 務

- 我們對業務策略下的銷售及營銷計劃投放的力度。由於我們擬進行不同的線上及線下銷售及營銷活動，預期該等活動將有助提升我們的企業形象，更重要的是，吸引潛在客戶對產品的需求。其中，我們計劃於上海的黃金地段設立實體眼鏡店，仰賴我們於零售店面的現有營運經驗增加與個人終端用戶接觸。我們預期，位處上海黃金地段的新設實體眼鏡店會有更多客流，並較位於我們生產基地（其位於工業區）的現有零售店面取得更高銷量。因此，預期新設的實體店可使我們有更多機會接觸個人終端用戶，而彼等可能視乎個人需要及最新潮流而偏好定製眼鏡鏡片，繼而可能帶動我們以不同個人化參數客製的定製鏡片的需求增加。
- 鑑於本文件「行業概覽 — 中國眼鏡鏡片製造市場概覽 — 市場推動因素分析」一段所述的市場推動因素，在可見將來，預期眼鏡鏡片行業將會維持積極發展趨勢。因此，預期待製鏡片（即樹脂眼鏡鏡片的其中一類）將會受惠於該等市場推動因素。此外，誠如弗若斯特沙利文報告所述，由於定製鏡片較標準化鏡片更能有效矯正視力，加上消費者購買力日增，更多高要求的個人終端用戶可能會傾向於定製鏡片。

資金來源

我們估計為提高上海生產基地產能購買設備及機器以及軟件所需的相關資本開支約為人民幣[編纂]元，將以[編纂][編纂]撥付。

回本期

董事認為，上述上海生產基地的計劃資本開支的估計回本期約為第一階段定製鏡片擴展完成後22個月，此乃根據以下假設及因素計算得出：

- 總資本開支約人民幣[編纂]元；

業 務

- 因計劃擴展導致的估計產能增幅；
- 經參考截至2020年12月31日止年度相關售價後的定製鏡片估計售價；及
- 經參考上海生產基地現有成本結構後的估計成本。

人力資源

為達成我們的定製鏡片產能擴展計劃，我們計劃逐步增聘約90名員工（第一階段定製鏡片擴展及第二階段定製鏡片擴展將分別招聘約50名及40名員工）以滿足人力需求。我們將視乎實際擴展進度調整所需人力。

就定製鏡片產能擴展計劃將予增聘的員工數目乃主要考慮以下因素後釐定：

- (a) 上海生產基地於2020年12月31日生產定製鏡片的現有生產人員數目，即164人；
- (b) 上海生產基地於2020年12月31日的定製鏡片估計年產能，即4,263,022件；
- (c) 於我們的擴展計劃完成後估計年產能增加4,400,000件；及
- (d) 我們目前於上海生產基地的機器及設備自動化水平，以及我們作為策略一部分將予購買的機器及設備。

我們估計，第一階段定製鏡片擴展及第二階段定製鏡片擴展的員工招聘總開支將約為人民幣[編纂]元。約人民幣[編纂]元將由[編纂][編纂]撥付，佔[編纂]淨額總額約[編纂]港元的約[編纂]%（假設[編纂]並無獲行使且假設[編纂]定於每股[編纂]港元），餘額將由我們經營所得現金撥付。待2023年11月30日完成上海生產基地的上述擴展計劃後，我們產生的員工招聘開支將由我們經營所得現金悉數撥付。

業 務

(ii) 江蘇生產基地 — 擴展標準化鏡片的產能

購買設備及機器

經參考生產標準化鏡片所用的現有設備及機器，我們將主要向中國供應商購買新設備及機器，總金額約為人民幣[編纂]元。

購買設備及機器主要分為兩個階段。購買設備及機器的第一階段為2021年12月1日至2022年11月30日的12個月內，涉及總金額約為人民幣[編纂]元（「第一階段標準化鏡片擴展」）；購買設備及機器的第二階段為2022年12月1日至2023年11月30日的12個月內，涉及總金額約為人民幣[編纂]元（「第二階段標準化鏡片擴展」）。

下表載列我們擬購置的主要設備及機器的類型、數量及擬定用途：

主要生產設備及 機器類型	擬定用途	第一階段標準化 鏡片擴展			第二階段標準化 鏡片擴展		
		預期 購買總額 (人民幣 千元)	將購買 的數量	預期 購買金額 (人民幣 千元)	將購買 的數量	預期 購買金額 (人民幣 千元)	
合模機	組合前模及後模	[編纂]	19	[編纂]	21	[編纂]	
樹脂鑄造爐	鑄造鏡片	[編纂]	38	[編纂]	42	[編纂]	
模具清潔器	清潔模具	[編纂]	1	[編纂]	1	[編纂]	
鏡邊銑磨機	銑磨鏡邊	[編纂]	6	[編纂]	6	[編纂]	
鏡片清潔器	清潔鏡片	[編纂]	1	[編纂]	1	[編纂]	
鏡片硬化器	硬化鏡片	[編纂]	5	[編纂]	5	[編纂]	
加硬機	為鏡片塗上加硬鍍膜	[編纂]	3	[編纂]	2	[編纂]	
鍍膜機	為鏡片進行鍍膜	[編纂]	9	[編纂]	9	[編纂]	
鏡片包裝機	包裝鏡片	[編纂]	9	[編纂]	11	[編纂]	
總計：		[編纂]	91	[編纂]	98	[編纂]	

產能

估計於第一階段標準化鏡片擴展及第二階段標準化鏡片擴展完成後，標準化鏡片的年產能可分別額外增加約9,600,000件及約9,600,000件。該等產能主要根據以下各項估算：(i)經計及現有生產設施的性質及數量後現有的產能；及(ii)經計及公眾假期後的年內正常工作時間及營業日。

業 務

由於(i)截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度內對折射率為1.67及1.74的樹脂眼鏡鏡片的需求持續增長，按上述折射率的鏡片總銷量計算，複合年增長率約為19.2%；(ii)未來隨著收入的增長，更多消費者將選擇折射率較高的鏡片(原因是根據弗若斯特沙利文報告，該等類型的鏡片具有較高的光學性能)，因此預期該等產品的需求將持續增長；及(iii)本節「擴大中國市場的客戶群及宣傳我們的品牌」一段所述的銷售及營銷計劃的實施，我們擬利用新的生產設施生產折射率為1.67及1.74的樹脂眼鏡鏡片。

董事相信，透過逐步提升標準化鏡片的產能，我們能夠把握有關產品的未來商機。鑑於我們可能視乎所需產品的類型及規格，主要透過下列方式調整標準化鏡片的生產設施以生產其他折射率的產品：(i)調整混合物；(ii)使用其他合適的鏡片模具；及(iii)調整加工時間(例如凝固及加硬的烘焙時間)，我們會持續留意上述鏡片產品的需求，如有需要，或會調整新生產設施所生產的產品種類。

資金來源

我們估計為提高江蘇生產基地產能購買設備及機器所需的相關資本開支約為人民幣[編纂]元，將由[編纂][編纂]撥付。

回本期

董事認為，上述江蘇生產基地的計劃資本開支的估計回本期約為第一階段標準化鏡片擴展完成後15個月，此乃根據以下假設及因素計算得出：

- 總資本開支約人民幣[編纂]元；
- 因計劃擴展導致的估計產能增幅；
- 經參考2020年的相關售價後，折射率為1.67及1.74的標準化鏡片的估計售價；及
- 經參考江蘇生產基地現有成本結構後的估計成本。

業 務

人力資源

為達成我們的標準化鏡片產能擴展計劃，我們計劃逐步增聘約300名員工(第一階段標準化鏡片擴展及第二階段標準化鏡片擴展擬分別招聘約30名及120名員工。上述擴展計劃完成後，我們擬招聘約150名員工)以滿足人力需求。我們將視乎實際擴展進度調整所需人力。

就標準化鏡片產能擴展計劃將予增聘的員工數目乃主要考慮以下因素後釐定：

- (a) 上海生產基地於2020年12月31日的標準化鏡片現有生產人員數目，即276人；
- (b) 在主要考慮(i)我們擬於2021年第四季度起的12個月內進行10個研究項目；及(ii)在不影響正常生產需要的情況下，加快研究項目進度的因素後，擴展後的江蘇生產基地將比上海生產基地需要更多員工，為估計江蘇生產基地擴展計劃所需人手，我們將該等員工數目湊合為約300人；
- (c) 上海生產基地於2020年12月31日的標準化鏡片估計年產能，即20,126,304件；
- (d) 於我們的擴展計劃完成後估計年產能增加19,200,000件；
- (e) 我們目前於江蘇生產基地的機器及設備自動化水平，以及我們作為策略一部分將予購買的機器及設備；及
- (f) 產品測試及開發以及支援研發所需的額外生產人員數目，原因是江蘇生產基地的生產部門與江蘇研發中心的研究人員現時在我們的研發計劃中合作，作為我們業務策略的一部分。

我們估計，第一階段標準化鏡片擴展及第二階段標準化鏡片擴展的員工招聘總開支將約為人民幣[編纂]元。約人民幣[編纂]元將由[編纂][編纂]撥付，佔[編纂]淨額總額約[編纂]港元的約[編纂]% (假設[編纂]並無獲行使且假設[編纂]定於每股[編纂]港元)，

業 務

餘額將由我們經營所得現金撥付。待2023年11月30日完成江蘇生產基地的擴展計劃後，我們產生的員工招聘開支將由我們經營所得現金悉數撥付。

加強產品開發實力

鑑於我們認為，我們的研發實力對我們業務經營的成功及市場競爭力至關重要，我們擬升級我們的研發中心為國家級研發中心並加強此方面，務求(i)提高研發能力，從而提升我們現有鏡片產品的功能，並開發具有新功能的產品以豐富我們的產品組合；(ii)提高我們的市場聲譽及增加客戶對我們研發實力的信心；(iii)申請專門為擁有國家級研發中心的實體提供的政府支援，如地方政府對國家級研發中心的一次性獎勵及稅收優惠；及(iv)吸引經驗豐富和熟練的人員。

在購置約人民幣42.0百萬元的更先進的設備、機器及軟件後(包括(i)與光致變色旋轉塗覆、鍍膜及光學加工有關的實驗設備；(ii)與鏡片質量、鏡片預期壽命、機械強度及衝擊、光致變色鏡片功能及玻璃材料形變溫度有關的檢測設備；及(iii)與分析物質的化學成分及結構有關的軟件)，預計將可提高我們的研發效率及測試頻率，蓋因我們將具備更多設備以協助研發，且將不再需要借助外部第三方進行一些測試，例如變色及鏡片強度測試。

此外，由於我們擬縮短產品升級開發的時間，以跟上行業技術快速發展的步伐，我們計劃逐步增加研究人員數目，以滿足人力需求。因此，我們預期將現有研發中心的總樓面面積擴建至1,350平方米，以容納更多設備、機器及人員。

鑑於我們可通過升級研發中心的設備、人手及面積方面而獲享上述各項好處，預期我們將可提升研發能力，同時維持市場競爭力。加強我們研究能力的計劃詳情載列如下：

(i) 我們目前的研究能力

於最後實際可行日期，我們於上海及江蘇省的研發中心的總樓面面積約為550平方米。位於上海及江蘇省的研發中心分別於2020年及2018年獲相關政府機關分別認證為直轄市級及省級中心。誠如中國法律顧問所確認，直轄市級認證與省級認證屬同等級別，而直轄市級

業 務

認證或省級認證為申請國家級認證的先決條件。截至最後實際可行日期，我們已就我們的樹脂眼鏡鏡片(i)於中國註冊19項專利；及(ii)分別於美國及歐盟註冊一項專利，該等專利對我們的業務而言屬重大。截至最後實際可行日期，我們亦正就樹脂眼鏡鏡片及其生產方法申請七項我們認為對我們業務而言屬重大的專利，以保護研發成果。進一步詳情，請參閱本文件附錄七「法定及一般資料 — B.有關我們的業務的進一步資料 — 2.我們的重大知識產權」一節。由於我們尤其注重研發，我們於截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月的研發成本分別約為人民幣35.3百萬元、人民幣37.1百萬元、人民幣39.6百萬元及人民幣17.1百萬元，佔收入約4.1%、3.5%、3.6%及3.2%。於2021年5月31日，我們的研發團隊由48名員工組成(其中44名在中國，4名在日本)，當中部分員工擁有與工程相關的博士學位、光學工程碩士學位、原子、分子與光物理學及化學的研究生學位，以及材料工程、材料化學、纖維工程及應用物理化學學士學位。我們的研發團隊亦與其他部門合作，例如在產品測試及開發方面與生產部門合作，以及與銷售部門合作以了解市場趨勢及客戶的喜好。有關我們研究能力的進一步詳情，請參閱「競爭優勢 — 我們具備強大的產品開發實力」及「研究與開發」各段。

(ii) 市級認證

根據《上海市企業技術中心管理辦法》(2017年修訂)(其為現時於上海市認證研發的最新辦法)，上海市級企業技術中心必須滿足(其中包括)以下主要量化要求(該等要求適用於我們，並於申請時參考作出認證申請的上一年度予以評估)：(i)主要業務年度收入不得少於人民幣300百萬元；(ii)年度研發支出不得少於人民幣10百萬元，而有關支出佔主要業務年度收入不少於3%；(iii)用作技術研發的設備及設施的原有價值不得少於人民幣10百萬元；(iv)研究、測試及開發的人員數目不得少於60人；由於我們亦已委派生產部門的若干員工與研發團

業 務

隊合作以進行產品測試，並讓生產部門的員工與研發團隊共同參與產品開發項目，因此我們能夠於認證時符合研究、測試及開發的人員數目要求；及(v)申請人於申請認證前的三年內通過自主研發獲得不少於6項知識產權，並於申請認證前的一年內曾申請發明專利。

(iii) 省級認證

根據《江蘇省認定企業技術中心管理辦法》(2010年)，江蘇省級企業技術中心必須滿足(其中包括)以下主要量化要求(該等要求適用於我們，並於申請時參考作出認證申請的上一財政年度予以評估)：(i)高新技術企業的主要業務年度收入不得低於人民幣100百萬元，而企業所支付的實際稅項不得少於人民幣8百萬元；(ii)年度研發支出不得少於人民幣8百萬元；(iii)技術開發設備的原有價值不得少於人民幣8百萬元；及(iv)研究、測試及開發的人員數目不得少於50人。由於我們亦已委派生產部門的若干員工與研發團隊合作以進行產品測試，並讓生產部門的員工與研發團隊共同參與產品開發項目，因此我們能夠於認證時符合研究以及產品測試及開發的人員數目要求。

(iv) 國家級認證

根據《國家企業技術中心認定管理辦法》(2016年)，國家級企業技術中心必須滿足(其中包括)以下主要量化要求：(i)企業的年度研發支出不得少於人民幣15百萬元；(ii)企業擁有的技術開發設備的原有價值不得低於人民幣20百萬元；(iii)研究、測試及開發人員數目不得少於150人；及(iv)具有省級認證兩年以上。

由於我們相信擁有一個國家級研發中心將可提高我們的市場聲譽及提升客戶對我們研發實力的信心，我們計劃主要通過增聘研究、測試及開發人員、購買新設備、機器及軟件以升級研發中心及開展我們的研發計劃，將現時的江蘇省省級研發中心升級，目標是於日後成為國家級中心。我們計劃分配估計[編纂]淨額總額約[編纂]%或[編纂]港元於加強我們的研發實力，其中(i)估計[編纂]淨額總額約[編纂]%或[編纂]港元將用於升級現有研發中心；及(ii)估計[編纂]淨額總額約[編纂]%或[編纂]港元將用於開展我們的研發計劃。有關應用[編纂]淨

業 務

額的時間表，另請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節，全部所得款項淨額的應用將循序漸進，以符合國家級技術中心的要求為最終目的。於我們的研發中心完成升級並獲得國家級認證後，我們相信我們能申請更多專門為擁有國家級研發中心的實體提供的政府支援，如地方政府對國家級研發中心的一次性獎勵及稅收優惠。該等支援將使我們能夠跟上行業技術快速發展的步伐，並升級我們的產品以滿足客戶需求。

為籌備建立該中心，我們擬採購新的設備及硬件。現有的研發中心將會(i)利用江蘇生產基地的未動用樓面面積擴建至總樓面面積1,350平方米；(ii)分階段翻新以改善前導測試環境，同時盡量減少對我們的持續研發工作造成干擾；及(iii)配備更先進的設備、機器及軟件。

購買設備及機器

下表載列我們擬購買作升級研發中心的新主要設備、機器及軟件的類型、數量及擬定用途：

主要設備、機器及軟件的類型	預期購買價總額 (人民幣千元)	將購買的數量
實驗設備 (附註1)	[編纂]	14
檢測設備 (附註2)	[編纂]	30
軟件 (附註3)	[編纂]	3
總計	[編纂]	47

附註：

1. 實驗設備主要關於光致變色旋轉塗覆、鍍膜及光學加工。
2. 檢測設備主要關於鏡片質量、鏡片預期壽命、機械強度及衝擊、光致變色鏡片的功能及玻璃材料形變溫度。
3. 軟件主要關於分析物質的化學成分及結構。

此外，我們亦計劃購買其他輔助設備及機器以支持我們的研究能力，總金額約人民幣[編纂]元。該等輔助設備及機器主要包括用於試產、清潔及處理中試鏡片的設備，

業 務

總金額約為人民幣[編纂]元；以及空調、電腦及製氮機等雜項項目，總金額約為人民幣[編纂]元。董事預期，上述設備及機器將使我們能夠於更短時間內進行內部產品開發，並加強我們的試驗及測試能力。

我們預期將使用資本開支約人民幣[編纂]元以升級及擴展我們的研發中心，其中(i)約人民幣[編纂]元將用作購買新設備、機器及軟件；及(ii)約人民幣[編纂]元將用作場地翻新。

人力資源

為達成我們升級研發中心的計劃，我們計劃逐步增聘約50至60名工程師及技術人員以滿足人力需求。我們可能隨著研發項目推進，不時調整增聘之工程師及技術人員的數目。

我們就計劃升級研發中心將予增聘的研究人員數目乃主要按照以下各項而釐定：

- (a) 於往績記錄期，我們一般為各個研究項目分配4至6名研究人員以及來自生產部門的其他人員；
- (b) 我們擬於2021年第四季度起的12個月內進行大約10個研究項目，目的是優化我們現有鏡片產品的功能，並開發具有新功能的產品，例如防眩光及防紅外線能力、抗菌功能以及預防近視及防霧等特定功能；
- (c) 我們擬為各個研究項目增加分配2至3名研究人員，從而縮短產品升級開發的時間，跟上行業技術快速發展的步伐；及
- (d) 由於我們過往曾委派部分研究人員與我們生產部門的生產人員共同工作，以解決在生產過程中遇到的技術問題，因此我們預期增加研究人員的數目，以應付日後因實施業務策略而引起的潛在產品需求，以及預期因擴展計劃而導致的標準化鏡片及定製鏡片兩者的產能增加。

業 務

研發計劃

我們打算將研發計劃的重點放在兩方面，分別為(i)優化現有鏡片產品的功能及生產效率；及(ii)開發具新功能的產品。就優化現有鏡片產品而言，我們計劃進行研發以改進(其中包括)鏡片的防眩光及防紅外線能力以及抗菌功能，並提高光致變色鏡片的靈敏度。就開發新產品而言，我們計劃開發新品種雙面非球面鏡片及折射率為1.74的鏡片，以及具有預防近視及防霧等特定功能的產品。

擴大中國市場的客戶群及宣傳我們的品牌

鑑於(i)預期市場於可見將來對樹脂眼鏡鏡片的需求將會增長；(ii)我們有意更專注於擴闊客戶群；及(iii)建立品牌的重要性，我們計劃分配更多資源於銷售及營銷，有關策略載列如下：

- **線下營銷**

我們已就不同類型的客戶制定線下營銷策略。就向個人終端用戶作出的銷售而言，我們計劃成立實體眼鏡店。另一方面，就向眼鏡鏡片品牌擁有人、批發商、零售商及授權分銷商作出的銷售而言，我們的策略包括以下各項：(i)參與行業展覽會；(ii)活動組織及客戶拜訪；及(iii)與眼科服務供應商及零售商合作。

- (i) **成立自家實體眼鏡店**

鑑於我們可於上海生產基地生產標準化鏡片及定製鏡片，在上海成立實體眼鏡店對我們有利，原因是：(i)鄰近生產基地的店舖可降低物流成本；及(ii)我們預期中國一線城市相對較高的購買力可讓我們享有更多定價靈活度。我們計劃於2021年12月1日至2022年11月30日的12個月內在上海設立合共10間實體眼鏡店，以接觸更多的終端用戶，從而營銷我們的產品，同時從該等店舖獲取收入。我們的目標為在上海黃金地段設立店舖，我們相信該等地點將有更多客流。於最後實際可行日期，我們仍在物色合適地點，且為豐富我們的經驗以更好地管理即將於上海設立的實體眼鏡店，我們已於2021年4月在江蘇省南通市黃金地段設立一間實體眼鏡店。截至2018年、2019年及2020年12

業 務

月31日止三個年度以及截至2021年5月31日止五個月，零售店面的淨利潤分別約為人民幣1.2百萬元、人民幣1.2百萬元、人民幣1.1百萬元及人民幣0.7百萬元。我們有信心透過以下措施來管理將於上海設立的新實體店的營運：

- (a) 我們將物色具管理連鎖眼鏡店相關經驗的合適人選，以協助我們進行管理；
- (b) 我們將安排相關員工參與行業培訓，提升彼等的銷售技巧及眼鏡產品與眼鏡店管理的技術知識，以協助員工營運眼鏡店；
- (c) 我們會將新眼鏡店的資訊科技系統連接至我們於上海的營運系統，以便新眼鏡店可透過我們的系統向我們下達採購鏡片產品的訂單，我們亦可監察新眼鏡店的銷量；
- (d) 我們將運用管理現有店舖（即位於生產基地及江蘇省南通市的三間零售店面）的經驗來管理新眼鏡店；及
- (e) 我們將繼續監察店舖的業務表現，並於必要時調整我們設立店舖的業務計劃。

我們計劃於實體店出售眼鏡、鏡架及零件，以及於實體店提供驗光服務以及切割及組裝等簡單加工服務，以製成可即時佩戴的眼鏡。除我們以自有品牌製造的樹脂眼鏡鏡片外，鏡架及零件等所有其他產品將向其他供應商採購，而我們甄選供應商時，將會考慮產品質量及該等供應品的價格。

我們相信，我們的實體店較上海其他眼鏡店具備以下競爭優勢：

1. 在上海生產基地的標準化及定製鏡片產能支持下，我們能夠於實體店向客戶提供多元化的樹脂眼鏡鏡片產品組合，功能特點亦不盡相同；
2. 我們能夠控制樹脂眼鏡鏡片供應的價格，且我們的眼鏡鏡片產品具有更大的定價靈活性，相對於與我們競爭的其他零售眼鏡店，彼等並沒有生產眼鏡鏡片，故須將其向供應商訂購的眼鏡鏡片的價格標高。有鑑於此，我們能夠提升我們眼鏡產品的價格競爭力；

業 務

3. 由於我們擁有自家研發中心，我們可於實體店直接向客戶展示我們的研發成果以作營銷用途並提升品牌知名度。與其他並無自家研發中心且僅作為零售商參與眼鏡行業的眼鏡店相比，我們也能夠將研發成果融入我們的產品當中；及
4. 我們的實體店緊鄰生產基地，使我們能夠縮短向客戶交付眼鏡鏡片產品的時間。

可行性研究

我們已就設立新實體店的計劃開展可行性研究（「可行性研究」），當中包括對以下幾個主要方面的分析：

- (a) 根據弗若斯特沙利文報告內進行的市場研究，審視上海消費者的購買力及上海眼鏡市場規模（按零售銷售價值計算）；
- (b) 確定上海黃金地段（例如靜安區、黃浦區及浦東新區）內適合開設眼鏡店的地方，並考慮（其中包括）該等黃金地段因其他眼鏡店與我們將於上海設立的眼鏡店之間的潛在競爭所造成的競爭格局；
- (c) 審視弗若斯特沙利文報告所述於上海黃金地段一間眼鏡店的每月銷售額範圍；
- (d) 研究弗若斯特沙利文報告所述位於上海黃金地段的眼鏡店的一般面積，並對該等場所的平均租金成本進行市場研究；及
- (e) 經考慮下文「回本期」一段所提及的主要因素後，於估計一間實體眼鏡店的回本期時進行損益平衡分析。

根據弗若斯特沙利文報告，2020年上海眼鏡市場的市場規模（按零售銷售價值計算）約為人民幣20億元，而一間位於上海黃金地段且店舖面積約為100平方米至200平方米的眼鏡店，每月實現人民幣270,000元至人民幣720,000元的銷售額實屬合理。根據(i)上述弗若斯特沙利文提供的資料；(ii)我們的實體店相對於上海其他眼鏡店的競爭優勢；(iii)上文所詳述由我們進行的可行性研究；(iv)儘管COVID-19疫情對上海現有零

業 務

售店面(並非位於上海黃金地段，而是位於工業區)造成影響，惟2020年的平均每月銷售額約為人民幣203,000元。此外，截至2021年5月31日止五個月，上海現有零售店面的平均每月銷售額約為人民幣248,000元；及(v)我們將透過線上管道對新眼鏡店及產品進行推廣及宣傳的營銷工作，董事相信，將有足夠需求供本集團於上海設立10間眼鏡店。

回本期

按預期，為一間實體眼鏡店翻新店舖及購買必要設備的計劃資本開支約為人民幣[編纂]元。董事認為，上述計劃資本開支的估計回本期約為開業後21個月，其乃主要基於以下假設及因素計算得出：

- 我們上海零售店面的收入及成本結構；及
- 我們於中國的過往收入增長率(附註)。

附註：經考慮以下主要因素，於回本分析中，我們採納了中國的過往收入增長率作假設：

- (1) 上海生產基地及江蘇生產基地的零售店面因其位置而主要為鄰近居民服務，而新零售店將設立於上海的黃金地段，預計將受益於(a)中國國內遊客及上海本地市民的客流量增加；及(b)黃金地段的客戶購買力相對較高，從而促進銷量的增加，並可靈活地為本集團產品設定更高售價，帶動新實體眼鏡店的銷售增長率上升(與位於本集團生產基地的眼鏡店相比)；
- (2) 根據弗若斯特沙利文報告，一間位於上海黃金地段的眼鏡店，每月實現人民幣270,000元至人民幣720,000元的銷售額實屬合理；及
- (3) 鑒於本集團推行整體的銷售及營銷活動(如於搜尋引擎、社交媒體及社交流動應用程式上的線上營銷廣告及推廣)，以及透過線上管道宣傳新店開幕及產品，預期該等行動將有助推廣本集團產品，提高我們的企業形象，並刺激眼鏡店的銷售。

(ii) 參與行業展覽會

儘管我們過往曾參與若干樹脂眼鏡鏡片行業展覽會，惟我們參與的行業展覽會一般局限於在北京及上海等一線城市舉行的國際級展覽會。為擴闊我們的客戶群，我們計劃參與將於廣州、溫州、重慶及廈門等其他城市舉行的地區級別展覽會，我們可於該

業 務

等展覽會中與當地的眼科服務供應商及零售商建立業務人脈，旨在增強地區銷售。此外，除行業展覽會外，我們計劃參與以全中國專門眼科服務供應商（例如眼科醫院及眼科醫生）為對象的學術會議，並向參與人士介紹我們的鏡片產品。我們相信，透過增加我們參與的行業活動的次數及種類，我們能夠擴闊我們的客戶群。

(iii) 活動組織及客戶拜訪

我們計劃組織培訓活動，並將邀請專家向參與人士（包括現有及潛在客戶，如眼鏡店店主、眼科醫生及我們的員工）分享行業分析及鏡片產品最新市場趨勢。我們亦會於該等培訓活動中推廣我們的新鏡片產品。我們相信，透過增加我們培訓活動的規模及頻率，我們能夠提高聲譽，並鞏固我們的專業形象。

我們亦計劃委聘更多銷售及營銷人員對我們的新或潛在客戶進行一對一拜訪，以展示我們的新鏡片產品並收集有關改良產品的反饋及建議。

(iv) 與眼科服務供應商及零售商合作

我們亦計劃增強與大型醫院、眼科診所及其他零售商（例如眼鏡連鎖店及連鎖便利店）的協作，以增加銷售與分銷管道數目。舉例而言，我們已與連鎖便利店訂立合作安排，以在位於加油站內的便利店展示我們的偏光太陽眼鏡，藉此把握司機前往加油站時帶來的商機。通過與上述類型的第三方協作，我們可利用其現有銷售網絡在短期內增加我們的銷售點。

● **線上營銷**

現時，我們的線上銷售大部分經電子商務平台上的商店進行，而我們的線上營銷推廣有限。我們計劃加強線上營銷策略，通過於搜尋引擎、社交媒體及社交流動應用程式（例如短片應用程式）增加線上廣告及推廣，提升我們數碼內容的觸及率及商店於電子商務平台上的人氣。我們亦計劃採取新的銷售管道，例如直播式電商，以增加向個人終端用戶進行銷售的銷售與分銷管道數目。我們相信，透過於個人終端用戶之中建立品牌認可，隨著我們的品牌變得更受歡迎，將可帶動我們鏡片產品的需求上升。

業 務

加強工藝及生產過程的技術

董事認為，緊跟生產設施科技發展的步伐是我們保持競爭力的關鍵。因此，我們會不時評估我們現有的設備和機器的技術先進程度，如我們認為有新設備可為我們帶來裨益（包括但不限於緊貼市場趨勢及降低成本），我們便會購置有關新設備。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，為加強技術及工藝所購置的機器及設備金額分別約為人民幣20.2百萬元、人民幣14.4百萬元、人民幣25.6百萬元及人民幣[編纂]元。就此而言，我們計劃(i)在上海生產基地購置光致變色旋轉塗覆機；及(ii)在江蘇生產基地購置鏡片模具加工機。

a. 上海生產基地的光致變色旋轉塗覆機

樹脂眼鏡鏡片塗上光致變色鍍膜後將具變色的特性，即曝露於足夠高頻率的光線時，顏色便會加深。光致變色眼鏡鏡片可提升終端用戶的配戴體驗，此乃由於終端用戶在烈日下無需改戴太陽眼鏡。根據弗若斯特沙利文報告，光致變色旋轉塗覆技術為相對先進的技術，與採用傳統變色技術的鏡片相比更快變色。鑑於功能更佳，因此預期對具備光致變色旋轉塗覆技術的鏡片的需求將呈正面趨勢。

我們計劃購買光致變色旋轉塗覆機以及其他配套機器，用以處理及測試光致變色鏡片，總資本開支約為人民幣[編纂]元，將從[編纂][編纂]中撥付。上述資本開支主要按照相關主要機器的歷史購買價作出估計。我們預期於2021年至2023年分階段安裝有關額外機器及設備並投入營運。

b. 升級江蘇生產基地的鏡片模具加工技術

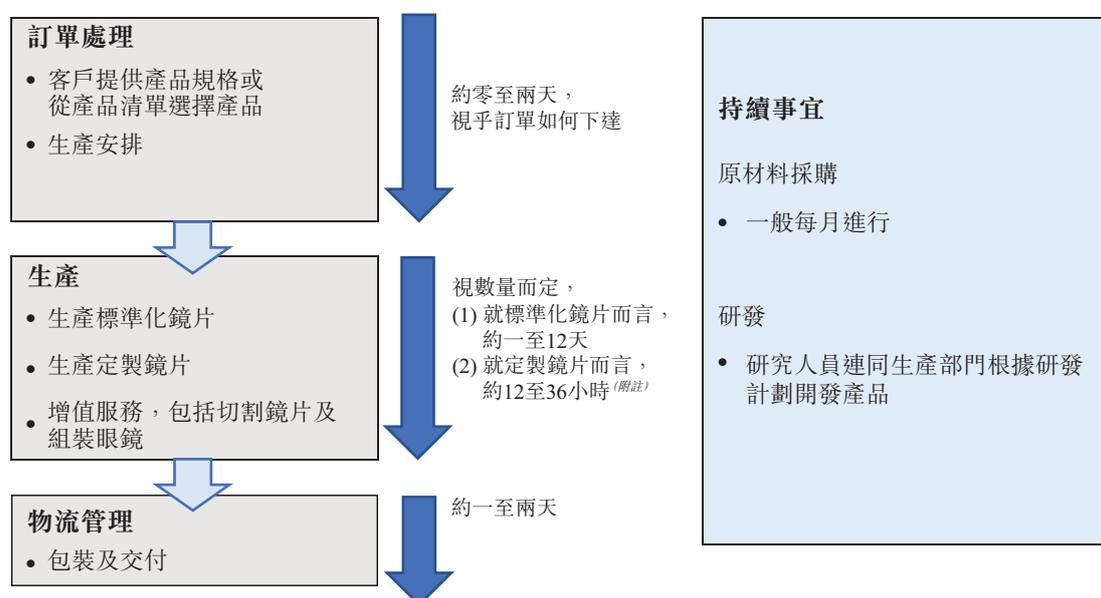
現時，我們若干鏡片產品（如嚴重散光的鏡片）只能以定製鏡片的形式生產。為使該等鏡片達到標準化生產，我們將需升級鏡片模具加工技術以製造特定鏡片模具。因此，我們計劃以冷加工機器取代現有的熱成型機器，從而升級我們的鏡片模具加工技術。由於冷加工技術以銑磨方式製造鏡片模具且無需加熱，預期可減少能源消耗及生產成本。我們計劃為江蘇生產基地購買並安裝冷加工技術的主要機器，例如銑磨機以用於銑磨鏡片模具，以及其他配套機器以進行鏡片模具毛坯的研磨及拋光，藉以逐步取代我們所有現有的熱成型機器，總資

業 務

本開支約為人民幣[編纂]元，將從[編纂][編纂]中撥付。上述資本開支主要按照相關主要機器的歷史購買價作出估計。我們預期於2021年至2023年分階段安裝有關額外機器及設備並投入營運。

我們的業務模式

我們主要從事標準化及定製鏡片的生產及銷售。就標準化鏡片而言，我們的產品清單列出我們提供予客戶的標準化鏡片的參考價格，彼等可根據需要從上述清單中選購產品。另一方面，就定製鏡片而言，鑑於產品乃根據客戶的規格及要求製造，因此每宗個案的價格視乎產品的複雜性而有所不同。下圖說明我們業務流程的整體運作流程：



附註：定製鏡片的生產時間大約為12至36小時，為我們從樹脂眼鏡鏡片毛坯生產定製鏡片所需的額外生產時間，我們通常維持的毛坯最低存貨水平為一至三個月。

訂購流程

我們通常通過(i)銷售部門(其被視為非電子商務平台)；及(ii)電子商務平台(包括中國若干最廣為人知的在線購物平台)接收採購訂單。

(i) 非電子商務平台

我們的銷售部門是接收一般非眼鏡終端用戶客戶的採購訂單的主要管道。

業 務

對於標準化鏡片，我們的客戶通常會從附有參考價格的現有產品清單中選擇，並通過電子郵件向我們下達訂單，當中會註明數量及交付時間。收到客戶訂單後，我們的生產協調部門將制定生產時間表，當中會考慮以下因素：(i)生產基地的產能；(ii)原材料供應；(iii)產品存貨水平；(iv)所需數量；及(v)生產所涉及的技術複雜程度。生產協調部門其後將通知銷售部門預期交付時間及結算方式，而銷售部門則會向客戶轉達有關內容以確認訂單。確認訂單後，生產協調部門將與生產部門協調將予生產及／或直接從現有存貨中取出的商品數量（倘適用）。對於中國的新客戶或不常採購我們產品的客戶，我們亦可能逐次與彼等訂立一次性銷售協議。

對於現有產品清單中並無提供的定製鏡片，我們的客戶通常會通過專用作訂購定製鏡片的線上訂購系統向我們下達訂單。客戶向我們下達採購訂單前，可先通過電子郵件發出要求，與我們就所需鏡片的初步報價及生產時間表展開討論。其後，彼等可通過上述線上訂購系統繼續下達採購訂單，該線上訂購系統允許客戶從預設設計及規格中作出選擇，其包括(i)鏡片設計（例如單光、多焦點或漸進）；(ii)鏡片折射程度；及(iii)所需鏡片處理方式（例如光致變色、偏光、抗反光鍍膜、防刮鍍膜及防藍光鍍膜），從而減少我們處理訂單所需的時間及資源。我們的客戶亦會通過該線上訂購系統提供有關數量及交付時間的指示，而定製鏡片訂單的特點是數量極少（如每筆訂單為一副眼鏡鏡片）及生產前置時間短（如一至兩天）。一經通過線上訂購系統下達訂單，除非需要客戶進一步說明，否則生產部門將隨即開始生產。

我們偶爾會收到一些有關我們並無生產的特點的樹脂眼鏡鏡片訂單。在有關情況下，我們將從第三方供應商採購該等鏡片，並在成功採購所需產品後向客戶提供相關報價。一經取得客戶確認，我們便會隨即向第三方供應商作出相關購買。

我們亦按客戶要求提供增值服務，即：(i)根據客戶所提供的規格將鏡片切割成所需形狀；及／或(ii)將已切割鏡片組裝至由客戶提供或我們採購的鏡架內。我們認為，上述增值服務可提高我們的服務質量，從而提高客戶的忠誠度。

業 務

(ii) 電子商務平台

我們亦利用電子商務平台(包括中國若干最廣為人知的在線購物平台)將業務範圍擴展至眼鏡終端用戶。透過有關平台，我們會向客戶提供標準化鏡片，而客戶可選購我們向第三方供應商採購的鏡架，再由我們按需要向客戶提供眼鏡組裝服務。從此類平台收到確認訂單後，我們便會安排生產及／或檢取所需眼鏡鏡片存貨，並相應地將產品(眼鏡鏡片或眼鏡)交付予客戶。如果我們通過電子商務平台從客戶收到此類採購訂單，我們亦會提供鏡架。

生產

根據客戶對產品的要求，我們會規劃生產時間表並安排合適的生產設備進行生產。於最後實際可行日期，我們在中國上海及江蘇以及日本鯖江設有三個生產基地。每個生產基地的主要特點為生產具有特定折射率的鏡片。有關每個生產基地的生產設施詳情，請參閱本文件本節中「生產 — 我們的生產基地」一段。如果另外需要鏡片切割及眼鏡組裝等增值服務，我們將在產品製造完成後提供此類服務。

物流管理

所需產品包裝妥當並準備好交付後，我們將安排物流以將產品交付到採購訂單內協定的地點。詳情請參閱本節「物流管理」一段。

市場定位

我們主要通過ODM(原設計製造)業務模式運營。就ODM業務而言，我們自行開發眼鏡鏡片產品，以按照自家產品開發方案及客戶的規格或要求開發眼鏡鏡片，然後根據收到的採購訂單按客戶指定的品牌名稱製造眼鏡鏡片。例如，我們對眼鏡鏡片品牌擁有人的所有銷售皆通過ODM業務模式運營，於截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度以及截至2021年5月31日止五個月，該類客戶佔我們收入的很大部分，分別佔我們的總收入約52.5%、53.9%、51.4%及48.2%。我們向中介人(特約分銷商除外)出售產品時，中介人可能以其自有品牌或我們的品牌轉售我們的產品。就董事所深知，該等中介人亦可能將我們的

業 務

產品銷售予其他眼鏡鏡片品牌擁有人。就我們售予客戶（包括眼鏡鏡片品牌擁有人、批發商、特約分銷商及零售商）的所有鏡片產品而言，鏡片產品上概不會鐫刻品牌名稱（不論是我們或客戶的品牌）。鏡片產品一經出售，客戶可視乎彼等各自的營銷需求（特別是眼鏡鏡片品牌擁有人）酌情決定是否需要有關鐫刻。鑑於其他客戶類型（即批發商、特約分銷商及零售商）的業務性質，就董事所深知，彼等一般不會於轉售前鐫刻其品牌名稱。我們相信，憑藉我們強大的產品開發實力以及通過與全球客戶合作獲得的市場情報及見解，我們能夠及時調整我們的產品開發工作以滿足客戶所需。

憑藉我們在眼鏡鏡片行業的豐富經驗和遍佈全球的銷售網絡，董事認為，我們自有品牌產品的開發和銷售將有利於我們的長遠發展和增長，原因為該等產品可提升我們的品牌能見度、知名度及市場定位。因此，除根據ODM業務提供我們的產品外，我們亦早在2007年起以「CONANT」及「康耐特」的品牌，以及早在2013年起以「ASAHI」的品牌提供產品，當時我們開發眼鏡鏡片，並以自家品牌名稱製造眼鏡鏡片。我們相信，隨著涉及我們品牌的業務及產品組合的開發及擴展，我們將可令收入來源更多元化、擴大我們的客戶群及鞏固競爭地位。

我們的產品

我們的產品主要為具1.499、1.56、1.60、1.67及1.74折射率的樹脂眼鏡鏡片。根據弗若斯特沙利文報告，在相同矯視能力下，折射率越高，鏡片越薄越輕，所需的生產技術及工藝越先進。除折射率外，我們的眼鏡鏡片亦以下列鏡片設計區分：(i)平光鏡片，其並無任何矯視能力；(ii)單光鏡片，其於所有點上具有一致的矯視能力，常用於矯正單一折射視力問題，包括近視及遠視；(iii)多焦點鏡片，其具有多於一種矯視能力及明顯的光學區，以矯正老花等折射視力缺陷。多焦點鏡片包括雙焦鏡片及三焦鏡片，可根據鏡片上光學區的大小及位置作進一步分類；及(iv)漸進鏡片，其與多焦點鏡片相似，但沒有明顯的光學區，而是以更暢順無縫的方式讓用家由一個光學區逐步過渡至另一光學區。眼鏡鏡片亦可染色或鍍上或壓鑄各種薄膜或鍍膜，以添加偏光、光致變色、防藍光、防刮、抗反光及防污等功能。

業 務

以下是我們部分標準樹脂眼鏡鏡片及具備不同功能特點的樹脂眼鏡鏡片的圖片：

透明鏡片



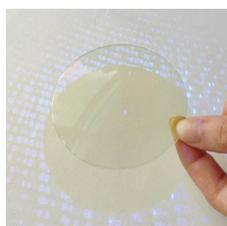
偏光鏡片



防刮鏡片



防藍光鏡片



光致變色鏡片



以下是我們的標準化樹脂眼鏡鏡片的圖片：

鏡片毛坯



標準化鏡片
(除鏡片毛坯外)



我們的眼鏡鏡片可分為標準化鏡片及定製鏡片兩大類。下表載列我們於往績記錄期按產品種類劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
樹脂眼鏡鏡片										
標準化鏡片	702,997	82.3	879,459	83.1	887,851	81.2	294,591	80.9	418,685	77.8
定製鏡片	139,978	16.4	168,656	15.9	197,837	18.1	66,713	18.3	116,403	21.6
其他 ^(附註)	10,785	1.3	10,731	1.0	7,476	0.7	2,838	0.8	2,835	0.6
總計	<u>853,760</u>	<u>100.0</u>	<u>1,058,846</u>	<u>100.0</u>	<u>1,093,164</u>	<u>100.0</u>	<u>364,142</u>	<u>100.0</u>	<u>537,923</u>	<u>100.0</u>

附註：其他收入主要包括下列收入：(i)銷售鏡架及零件；(ii)銷售與鏡片產品一同出售的包裝材料及鏡片模具；及(iii)銷售我們並無生產但向獨立第三方供應商採購的眼鏡鏡片。

業 務

標準化鏡片

我們的客戶可隨時自我們提供的附有參考價格的現有產品清單中挑選，並向我們下達訂單。我們的產品清單由結合1.499、1.56、1.60、1.67及1.74的不同折射率、鏡片設計及功能的樹脂眼鏡鏡片組成。我們一般於接受客戶訂單後開始生產程序，而我們供應的成品為標準化鏡片。儘管我們有能力提供標準化鏡片，其於簡單加工（如按照鏡架形狀進行切割）後即可輕易組裝至眼鏡，但我們亦可根據客戶需求提供樹脂眼鏡鏡片毛坯作進一步加工，而上述鏡片亦同樣列於我們現有的產品清單上。下表載列我們於往績記錄期按折射率劃分的產品種類的收入明細：

折射率	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	收入	%	收入	%	收入	%	收入	%	收入	%
	人民幣千元		人民幣千元		人民幣千元		人民幣千元		人民幣千元	
	(未經審計)									
- 1.499	273,664	38.9	290,691	33.1	297,021	33.5	98,325	33.4	137,115	32.7
- 1.56	108,775	15.5	141,782	16.1	122,743	13.8	36,666	12.4	53,814	12.9
- 1.60	129,304	18.4	185,536	21.1	198,727	22.4	67,785	23.0	84,036	20.1
- 1.67	79,030	11.2	98,539	11.2	111,202	12.5	39,122	13.3	58,364	13.9
- 1.74	112,224	16.0	162,911	18.5	158,158	17.8	52,693	17.9	85,356	20.4
總計	702,997	100.0	879,459	100.0	887,851	100.0	294,591	100.0	418,685	100.0

就折射率而言，具1.499折射率的樹脂眼鏡鏡片為我們主要的標準化鏡片產品，截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，由此產生的收入分別佔同期標準化鏡片所產生總收入約38.9%、33.1%、33.5%及32.7%。我們亦以供應具1.74折射率的樹脂眼鏡鏡片為榮，原因是根據弗若斯特沙利文報告，我們是中國少數供應具有此折射率的樹脂鏡片的眼鏡鏡片製造商之一。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，我們具1.74折射率的樹脂眼鏡鏡片所得收入分別佔同期標準化鏡片所產生總收入約16.0%、18.5%、17.8%及20.4%。

截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，(i)標準化鏡片的銷量分別約為98,732,000件、109,325,000件、105,235,000件及51,159,000件；及(ii)標準化鏡片的平均售價分別約為人民幣7.12元、人民幣8.04元、人民幣8.44元及人民幣8.14元。

業 務

定製鏡片

我們的客戶亦可能要求我們的眼鏡鏡片帶有個人化參數(例如尺寸、形狀、彎曲度及特定矯視能力)，此乃根據客戶的要求專門定製，並未在我們現有的標準化鏡片產品清單上提供。該等客戶會要求我們提供定製服務，而彼等通常通過上述線上訂購系統下達訂單。樹脂眼鏡鏡片毛坯(其於產品清單作為標準化鏡片提供)將根據所需規格及參數作加工。倘客戶需要若干在產品清單以外的眼鏡鏡片，我們將向第三方供應商採購所需鏡片，並根據客戶要求進一步加工為定製鏡片。

截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，(i)定製鏡片的銷量分別約為2,451,000件、3,084,000件、3,900,000件及2,166,000件；及(ii)定製鏡片的平均售價分別約為人民幣57.11元、人民幣54.68元、人民幣50.72元及人民幣53.72元。

我們標準化鏡片及定製鏡片的產量高於相應的銷量，原因是我們一部分產品乃用作產品開發及測試。

標準化鏡片與定製鏡片之間的差異

我們的標準化鏡片及定製鏡片主要擁有相同範圍的折射率(即1.499、1.56、1.60、1.67及1.74)及鏡片設計(例如雙焦鏡片、漸進鏡片及光致變色鏡片)，可配備各種功能。眼鏡鏡片的鍍膜以及鍍膜所帶來的功能(如防刮及防藍光)並不構成標準化鏡片與定製鏡片之間的差異，原因為並無只適用於標準化鏡片或定製鏡片的鍍膜種類。與標準化鏡片不同，定製鏡片包含量身定製的個人化參數，而現有的標準化鏡片產品清單並不提供該等參數。下表載列標準化鏡片與定製鏡片之間的主要差異：

	標準化鏡片	定製鏡片
附有參考價格的現有產品清單	有提供	並未提供。視乎客戶需求按個別基準報價

業 務

標準化鏡片

性質及功能

鏡片將根據各種一般參數(如尺寸、形狀、彎曲度及現有產品清單內的矯視能力範圍)製造。

定製鏡片

鏡片將根據客戶要求(可能並不載列於現有產品清單)製造。倘客戶要求未列於標準化鏡片產品清單的個人化參數(包括特定矯視能力)，則會生產定製鏡片並提供予該等客戶。該等個人化參數可能包括：

1. 將各種參數組合於單一鏡片中以矯正視力缺陷，例如於單一鏡片中矯正老花、近視及散光的組合，而該種參數組合並不是客戶普遍所要求，因此於標準化鏡片產品清單中未有提供；或
2. 矯視能力超出標準化鏡片產品清單所提供的範圍；

業 務

	標準化鏡片	定製鏡片
鏡片毛坯	<p>有提供。鏡片毛坯將用作生產定製鏡片，因此客戶可加工鏡片毛坯以符合終端用戶的具體參數要求。</p> <p>此外，鏡片毛坯相對原始，不具任何特定矯視能力，並不會透過切割等簡單加工來用於組裝至鏡架，鏡片毛坯以外的標準化鏡片則並非由此生產及加工。</p>	<p>3. 客戶的特殊要求，例如裁切鏡邊的厚度，使鏡片安裝至無框眼鏡上時更薄，或調整鏡片特定彎曲度以安裝至眼鏡上。</p> <p>並未提供</p>
原材料	<p>使用樹脂單體、硬化樹脂的化學物及其他相關化學物按特定比例形成的混合物（「樹脂混合物」）來加工成標準化鏡片。</p>	<p>我們一般在內部製造鏡片毛坯。倘客戶(1)需要折射率不同於我們鏡片現有折射率範圍（即1.499、1.56、1.60、1.67及1.74）的鏡片，例如1.59；及(2)要求我們從其他供應商購買特定鏡片毛坯，則我們將會向其他供應商購買。</p>

業 務

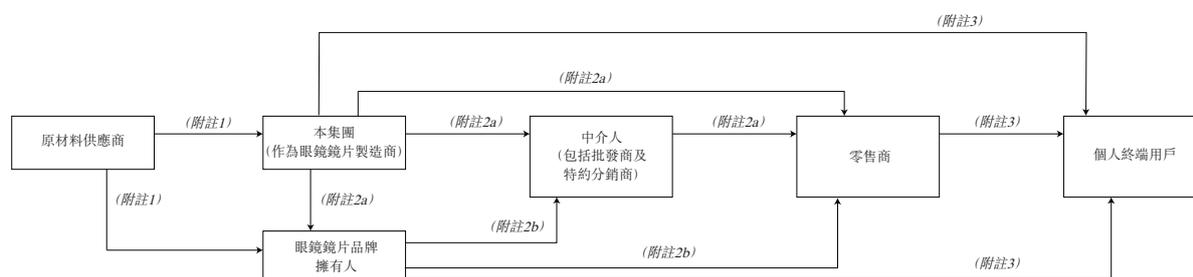
	標準化鏡片	定製鏡片
製造技術	並無涉及定製鏡片所需的精細加工步驟。	涉及精細加工步驟，例如夾固、成形、拋光、鐫刻及去除保護性薄膜，以將鏡片毛坯變為客製性質的定製鏡片。
進一步加工需要	取決於客戶選擇的標準化鏡片類型。 鏡片毛坯方面，由於該等鏡片會用作生產定製鏡片，因此涉及定製鏡片下的精細加工步驟。 鏡片毛坯以外的標準化鏡片方面，該等鏡片可於簡單加工（例如切割）後組裝至鏡架。此外，由於該等鏡片可視客戶要求而加上或不添加鍍膜，倘客戶向我們購入未經鍍膜的鏡片，進一步加工（例如鍍膜）則可能由客戶進行。因此，預期客戶會把上述需要進一步加工的鏡片視為半成品。據我們所知，我們的客戶無法加工該等標準化鏡片以配合終端用戶的度數。	需簡單的進一步加工，如切割成所需形狀並將經切割鏡片與鏡架組裝在一起。

業 務

由於我們所售的定製鏡片屬定製性質，基本上可以滿足客戶的需求，該類眼鏡鏡片需要簡單的進一步加工，例如切割鏡片並將其組裝至鏡架，以製成可供終端用戶使用的眼鏡。由於標準化鏡片(除鏡片毛坯外)會否進一步加工取決於客戶的要求，因此我們對需要進一步加工(除簡單的進一步加工外)的標準化鏡片比重的資料有限。鑑於鏡片毛坯性質原始，客戶需進行進一步加工。有鑑於此，下表載列往績記錄期內鏡片毛坯收入及銷量佔標準化鏡片的比重，以顯示需由客戶進一步加工(除簡單加工外)的標準化鏡片之比重。

	截至12月31日止年度			截至5月31日止五個月	
	2018年 (%)	2019年 (%)	2020年 (%)	2020年 (%)	2021年 (%)
鏡片毛坯銷售比例					
— 按標準化鏡片收入計算	41.6	43.9	45.0	40.7	44.0
— 按標準化鏡片銷量計算	28.5	31.2	34.0	29.7	31.1

本集團在樹脂眼鏡鏡片行業內的供應鏈



附註：

1. 供應原材料。
- 2a. 銷售樹脂眼鏡鏡片，而沒有在鏡片產品上鑄刻品牌名稱。
- 2b. 銷售樹脂眼鏡鏡片，並視乎各自的營銷需要在鏡片產品上鑄刻或不鑄刻品牌名稱。
3. 銷售眼鏡。

鑑於我們為供應鏈中的眼鏡鏡片製造商，通常無法控制客戶的銷售管道，因此我們未必完全了解彼等的銷售安排(包括下游客戶類型、加工能力、結算方式及所提供的服務)。因此，上文載列的供應鏈乃根據(i)弗若斯特沙利文報告；及(ii)董事根據彼等對中國樹脂眼鏡

業 務

鏡片行業的了解所深知或深信的情況，主要說明從我們的角度對樹脂眼鏡鏡片行業供應鏈的一般了解。

根據弗若斯特沙利文報告，對於擁有製造設施的眼鏡鏡片品牌擁有人而言，自行生產眼鏡產品乃屬常見。就董事所深知，倘眼鏡鏡片品牌擁有人認為(i)向其他鏡片製造商購買鏡片產品在商業上對彼等有利；或(ii)有時彼等未能生產所需鏡片時，則或會向其他鏡片製造商(包括我們)購買鏡片產品。我們向客戶出售的眼鏡鏡片可以是標準化鏡片及／或定製鏡片，視乎客戶要求。客戶可能會要求眼鏡鏡片品牌擁有人或中介人提供標準化鏡片下沒有供應的所需參數的眼鏡鏡片。在此情況下，我們或會向彼等出售定製鏡片鏡片。我們可按照客戶要求進行簡單加工(如切割及組裝)以製成眼鏡，但不會向零售商出售鏡架。鑑於我們可能會收到眼鏡鏡片品牌擁有人或中介人對鏡片毛坯或一般參數鏡片(如具折射率但無鍍膜的鏡片)的訂單，該類鏡片被視為標準化鏡片，而該等鏡片一般須根據客戶需求作進一步處理(如研磨及／或鍍膜)，因此可能被客戶視為半成品。

批發商及特約分銷商等中介人通常轉售我們的產品予其他市場參與者(如零售商)。據董事所深知，該等中介人通常不會作進一步加工。由於個人終端用戶或會向零售商購買眼鏡，據董事所深知，零售商需要對鏡片作進一步加工(如切割及組裝)，以製成眼鏡並出售予客戶。向終端用戶銷售眼鏡的過程中，零售商亦可能向終端用戶提供驗光服務及選配的鏡架。在若干情況下(例如更換損壞鏡片)，個人可向零售商購買眼鏡鏡片。

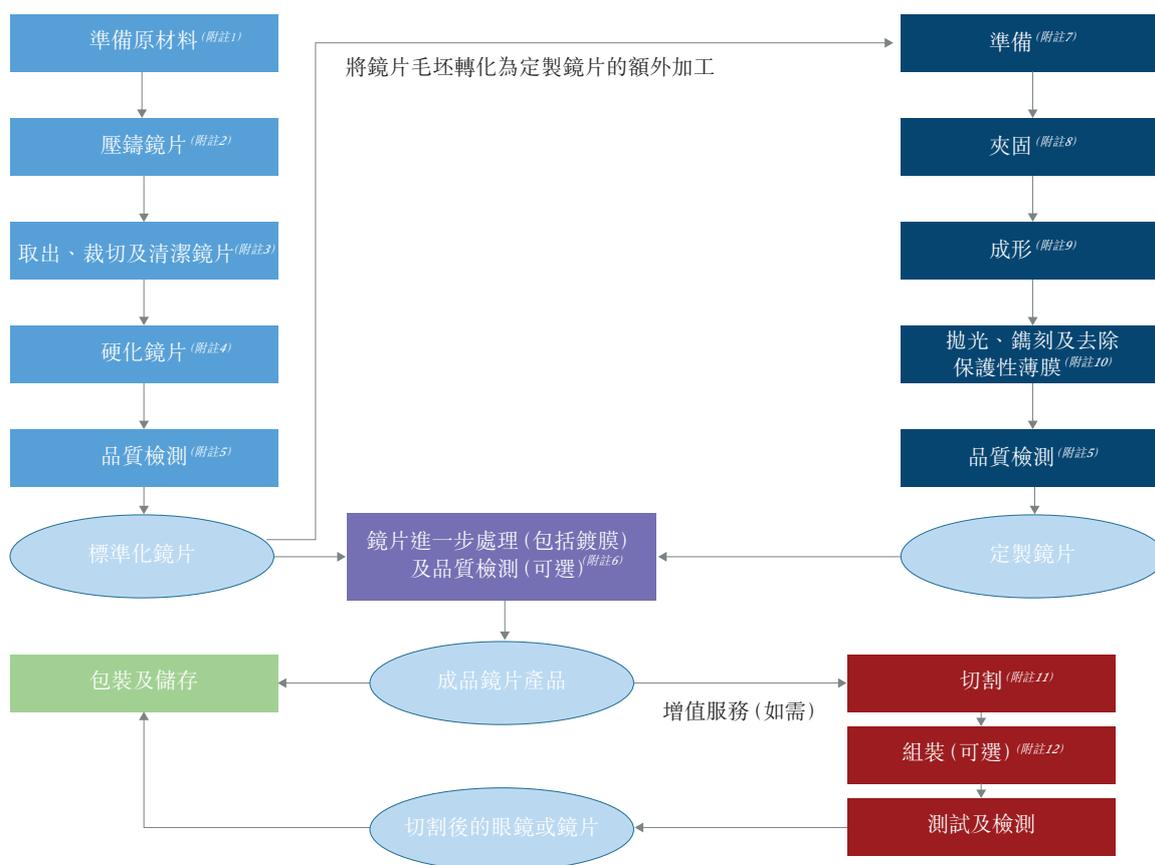
對於通過電子商務平台及零售店面對個人終端用戶所作銷售，我們向彼等出售的眼鏡一般已將鏡片安裝在鏡架上，可供即時使用。在若干情況下(例如更換損壞鏡片)，個人可只向我們購買眼鏡鏡片。我們向客戶銷售眼鏡時會提供標準化鏡片供彼等選擇。倘客戶要求的部分個人化參數(如特定矯視能力)並未列於標準化鏡片產品清單內，我們將向彼等提供由定製鏡片組裝而成的眼鏡。因此，取決於客戶的要求，向終端用戶所作的眼鏡銷售或會涉及標準化鏡片及定製鏡片銷售。

業 務

生產

我們的生產部門考慮不同因素，包括我們各個生產基地的產品種類、數量、產能及可用機器及設備、客戶地點、交付目的地以及接收訂單的實體，以決定在(i)上海生產基地；(ii)江蘇生產基地；或(iii)鯖江生產基地進行生產。

我們的一般生產工序概要如下：



長方形文字框指生產工序，而橢圓形文字框指產品。

附註：

1. 將樹脂單體、硬化樹脂的化學物及其他相關化學物按特定比例混合以形成混合物（「混合物」），亦會從我們的倉庫中取出合適的鏡片模具（前模及後模）。該過程以合模機及模具清潔器作為主要機器。
2. 鏡片模具乃通過組合前模及後模設置。將混合物倒入鏡片模具後，烘烤鏡片模具以引發化學反應以固化及硬化樹脂，從而形成樹脂鏡片。該過程以樹脂鑄造爐作為主要機器。

業 務

3. 從模具中取出鏡片並進行檢查。取出後的鏡片通過檢查後，會修邊以去除不規則邊緣，然後作清洗。使用過的鏡片模具會加以清潔及進行檢查。完好無損的鏡片模具將儲存起來以備將來重用，而受損的鏡片模具將視乎損壞程度進行維修或處置。該過程以鏡邊銑磨機、模具清潔器及鏡片清潔器作為主要機器。
4. 再次烘烤鏡片以使其硬化。該過程以鏡片硬化器作為主要機器。
5. 進行品質檢測，包括透明度評估。該過程既可以人工檢查，亦可以在鏡片檢測器的協助下進行檢查。
6. 鏡片進行清潔後，方會著色及／或根據產品類型塗上各種塗層。經過上述處理後，將再次進行品質檢測。該過程可能涉及鍍膜機及加硬機。於最後實際可行日期，此步驟下的鏡片乃以人手清洗，作為我們的業務策略，我們計劃購買磨刷清洗機以提高產能。
7. 根據客戶的規格及要求從我們的倉庫中取出合適的鏡片毛坯。該過程以貼膜機作為主要機器。
8. 每塊鏡片毛坯均貼上保護性薄膜，並附於夾具（為附著於已鍍上保護性薄膜的鏡片表面的附件）上，以便將鏡片毛坯夾緊並固定在機器中進行加工。該過程以上盤機作為主要機器。
9. 根據客戶所提供的規格及參數（包括特殊的光學表面）對鏡片毛坯進行糙化及塑形為具矯視能力的眼鏡鏡片。該過程以鏡面銑磨機作為主要機器。
10. 拋光鏡片表面，亦進行鐫刻（如有）。去除附註8項下貼於鏡片毛坯上的保護性薄膜。該過程以鏡片拋光機及激光打標機作為主要機器。於最後實際可行日期，附註8項下去除鏡片毛坯上的保護性薄膜乃以人手及撕膜機進行，作為我們的業務策略，我們計劃購買更多撕膜機以提高產能。
11. 根據鏡架形狀將眼鏡鏡片切割成合適形狀。該過程以割邊上架機作為主要機器。
12. 將已切割眼鏡鏡片插入鏡架，並與鼻托等其他零件進行組裝，以製成一副眼鏡。

生產工序中，我們的生產部門或會透過我們的銷售部門與客戶溝通，以在必要時釐清問題及提供反饋。

我們的生產基地

我們在生產基地進行生產以履行訂單。我們設有三個生產基地，分別為(i)上海生產基地；(ii)江蘇生產基地；及(iii)鯖江生產基地。

業 務

下表載列於2021年5月31日，我們的生產基地的詳情：

地點	概約面積 (平方米)	主要生產設施	主要用途
上海生產基地	中國上海浦東新區	25,441 25台合模機 41個樹脂鑄造爐 2台模具清潔器 10台鏡邊銑磨機 1台鏡片清潔器 8台鏡片硬化器 3台鏡片檢測器 7台加硬機 15台鍍膜機 7台鏡片包裝機	— 生產折射率為1.60及1.67的標準化鏡片 ^(附註1)
			5台貼膜機 12台上盤機 19台鏡面銑磨機 34台鏡片拋光機 7台激光打標機 5台加硬機 ^(附註2) 13台割邊上架機 2台撕膜機
江蘇生產基地	中國江蘇啟東濱海工業園區	66,753 132台合模機 243個樹脂鑄造爐 9台模具清潔器 47台鏡邊銑磨機 6台鏡片清潔器 44台鏡片硬化器 10台加硬機 35台鍍膜機 37台鏡片包裝機	— 生產折射率為1.499、1.56及1.74的標準化鏡片 ^(附註1)
			4台數控銑磨機(用於冷加工) 18台軟化爐(用於熱成型加工)

附註：

1. 上述鏡片的生產包括鏡片鍍膜及處理，如防刮及加硬鍍膜。
2. 定製鏡片未必需要進行加硬鍍膜工序，這取決於客戶的規格。因此，在我們的生產流程圖中，並沒有將該步驟列為必要步驟。

業 務

地點	概約面積 (平方米)	主要生產設施	主要用途
鯖江生產基地	日本福井縣鯖江市	7,788 3台合模機 26台樹脂鑄造爐 ^(附註2) 3台模具清潔器 1台鏡邊銑磨機 8台鏡片清潔器 7台加硬機 2台鏡片包裝機	— 生產折射率為1.67及 1.74的標準化鏡片 ^(附註1)

附註：

1. 上述鏡片的生產包括鏡片鍍膜及處理，如防刮及加硬鍍膜。
2. 鯖江生產基地的樹脂鑄造爐併入了鏡片硬化器的烘烤鏡片加硬功能，因此鯖江生產基地並無鏡片硬化器。
3. 鯖江生產基地並無鍍膜機，原因為該生產工序由第三方處理。

儘管如上表所披露，各生產基地均獲指定生產具有特定折射率的標準化鏡片，但標準化鏡片的生產設施或作出調整，以視乎所需產品的類型及規格，主要透過下列方式生產其他折射率的標準化鏡片：(i)調整混合物；(ii)使用其他合適的鏡片模具；及(iii)調整加工時間(例如固化及加硬的烘焙時間)。由於定製鏡片屬定製性質，因此或涉及標準化鏡片生產設施未必支持的更多要求和規格(如標準化鏡片沒有的特定眼鏡度數)。我們不會調整標準化鏡片生產設施以生產定製鏡片。另一方面，由於定製鏡片乃在標準化鏡片生產設施所生產的鏡片毛坯的基礎上製成，因此定製鏡片生產設施為標準化鏡片生產設施的附加設施。

於最後實際可行日期，我們擁有一系列對生產工序十分重要的生產設備及機器。本集團對其機器及設備進行定期保養，包括檢查正常磨損情況以及機器及設備是否正常運作。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，生產機器及設備產生的保養成本分別約為人民幣3.0百萬元、人民幣3.1百萬元、人民幣3.0百萬元及人民幣1.0百萬元。

業 務

我們的主要生產設備及機器的使用壽命一般約為五至十年。根據我們的經驗，通過適當的維修及保養，該使用壽命可能會延長。於釐定生產設備及機器的使用壽命及殘值時，我們須考慮多項因素，例如市場需求變化、生產過程以及生產設備及機器的技術及預期用途。生產設備及機器的使用壽命一般根據我們使用具類似用途的類似生產設備及機器的經驗而估計。於2021年5月31日，我們主要設備及機器的平均使用壽命介乎約五至十年。我們會在考慮設備及機器的狀況及效率以及就新技術而言是否需要新設備及機器後，在我們認為適合的時候更換生產設備及機器。於往績記錄期，我們並無因設備或機器故障導致生產工序出現任何重大或長期受阻。

下表載列我們的上海生產基地、江蘇生產基地及鯖江生產基地於往績記錄期的估計年產能、實際年產量及概約使用率：

	截至12月31日止年度			截至2021年
	2018年	2019年	2020年	5月31日 止五個月
上海生產基地(標準化鏡片)				
估計年產能 (件) ^(附註1)	18,057,194	17,977,374	20,126,304 ^(附註3)	8,814,052
實際年產量 (件) ^(附註2)	16,040,267	15,524,656	17,204,243	8,153,067
概約使用率(%) ^(附註3)	88.8	86.4	85.5	92.5
上海生產基地(定製鏡片)				
估計年產能 (件) ^(附註1)	2,823,836	2,979,629	4,263,022 ^(附註4)	1,981,728
實際年產量 (件) ^(附註2)	2,537,617	2,668,100	3,632,069	1,929,521
概約使用率(%) ^(附註3)	89.9	89.5	85.2	97.4

業 務

	截至12月31日止年度			截至2021年
	2018年	2019年	2020年	5月31日 止五個月
江蘇生產基地(標準化鏡片)				
估計年產能 (件) ^(附註1)	96,852,845	117,092,748	118,953,077	49,204,780
實際年產量 (件) ^(附註2)	86,951,872	113,100,438	107,368,182	44,926,576
概約使用率 (%) ^(附註3)	89.8	96.6	90.3	91.3
靖江生產基地(標準化鏡片)				
估計年產能 (件) ^(附註1)	2,533,186	3,103,893	2,361,000 ^(附註5)	1,154,003
實際年產量 (件) ^(附註2)	2,560,010	2,841,798	2,065,574	1,132,888
概約使用率 (%) ^(附註3)	101.1 ^(附註6)	91.6	87.5	98.2

附註：

- 為供說明，截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度各年及截至2021年5月31日止五個月的估計年產能乃以最大月產量除以該月份的運作天數，再乘以特定年度／期間（就截至2021年5月31日止五個月而言）的運作天數計算（經考慮公眾假期以及維修及保養設備及機器所需的天數（倘適用））。估計年產能是根據上述計算基礎得出的，實際產能取決於生產設施的效率、生產產品的種類及產品的複雜性等多個因素。
- 有關眼鏡鏡片於生產方面的分類，請參閱本節「標準化鏡片與定製鏡片之間的差異」一段。
- 使用率的計算方法為實際年度／期間（就截至2021年5月31日止五個月而言）產量除以估計年產能。
- 截至2020年12月31日止年度，上海生產基地的標準化鏡片估計年產能增加，主要由於2020年購置多項生產設備，導致截至2020年12月31日止年度的使用率相應下降。

業 務

5. 截至2020年12月31日止年度，上海生產基地的定製鏡片估計年產能增加，主要由於2020年購置多項生產設備，導致截至2020年12月31日止年度的使用率相應下降。
6. 截至2020年12月31日止年度，鯖江生產基地的標準化鏡片估計年產能減少，主要是由於COVID-19爆發導致(i)2020年4月至5月短期停產以致運作天數減少；及(ii)產量減少，導致截至2020年12月31日止年度的使用率相應下降。
7. 截至2018年12月31日止年度，鯖江生產基地的使用率達至101.1%，乃由於當年月產量最大的月份製造工人加班，鯖江生產基地的運作天數增加。因此，該月的運作天數較多，惟該等額外運作天數的實際產量可能少於正常工作天的實際產量。在按年計算該月的每天產量後，我們的實際年產量便因而超出理論上的估計年產能。

近期電力限制

於2021年9月15日，本公司收到啟東市節能工作領導小組辦公室發出的關於電力限制及電力供應的緊急通知，據此，具有一定營運規模的法團須實施電力控制政策，包括但不限於(i)維持正常營運三天及暫停營運四天；或(ii)維持正常營運六天及暫停營運八天，影響期間自2021年9月16日起至2021年9月30日止。日常維修的電力供應並未受影響。

因此，江蘇生產基地於2021年9月16日至2021年9月22日維持正常營運，並於2021年9月23日至2021年9月30日（「**受影響期間**」）暫停大型生產設備及機器的營運。為減輕上述限制對我們經營的影響，我們採取了以下措施：

1. 於受影響期間開始前，我們盡可能進行涉及大型生產設備及機器的生產程序（如硬化鏡片），並於受影響期間維持不涉及大型生產設備及機器的生產程序的日常運作（如品質檢測、清潔及包裝）；
2. 我們安排了不受任何電力限制的上海生產基地，以滿足一些涉及大型生產設備及機器的緊急生產需要；

業 務

3. 我們於受影響期間對大型生產設備及機器進行維修及保養工作，以提高其在恢復供電時的生產效率；及
4. 因應中國國慶長假，本公司對江蘇生產基地部分員工的休假安排作出調整，讓彼等於受影響期間可提前於國慶假期前休息，並在恢復供電時復工。

於最後實際可行日期，我們並無接獲有關政府部門就電力限制及電力供應發出的進一步通知。

為應對中國潛在的缺電及限電，我們將主要採取以下應急措施：

1. 在有限度供電期間，我們會重新安排生產時間表，避免在生產高峰期使電力過載；及
2. 我們會統籌各生產基地的生產時間表，讓不受任何電力限制影響的生產基地可滿足部分生產需求。

江蘇生產基地於2021年9月的標準化鏡片產量及銷量分別較2020年9月減少約33.6%及8.3%。儘管產量及銷量錄得上述下降，但本集團於2021年9月的收入較2020年9月增加約0.2%。

此外，董事經作出一切合理查詢後確認，就彼等深知及確信，概無因上述電力限制而導致供應鏈及供應商向我們交付原材料出現重大中斷或延誤，我們向客戶交付產品時亦無出現嚴重延誤。

鑑於(i)其他兩個生產基地(即上海生產基地及鯖江生產基地)不受影響；(ii)我們直接從現有存貨撿取產品以完成部分銷售訂單；(iii)我們已採取的上述緩解措施；及(iv)我們於最後實際可行日期並無接獲有關政府部門就電力限制及電力供應發出的進一步通知，董事認為上述的電力限制於最後實際可行日期對我們的業務運營並無重大影響。

業 務

客戶

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們將樹脂眼鏡鏡片銷往超過80個國家(包括中國、美國、日本、印度、澳洲、泰國、德國及巴西)。

下表載列於往績記錄期按客戶地理位置劃分的收入資料：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審計)									
• 亞洲(除中國外) (附註1)	314,528	36.9	397,903	37.5	291,541	26.7	115,604	31.7	135,763	25.2
• 中國	125,649	14.7	168,917	16.0	260,376	23.8	84,933	23.3	135,151	25.1
• 美國	153,173	17.9	159,035	15.0	203,758	18.6	67,225	18.5	101,790	18.9
• 歐洲(附註2)	129,981	15.2	148,212	14.0	144,886	13.3	38,669	10.6	69,060	12.8
• 美洲(附註3) (除美國外)	76,797	9.0	99,152	9.4	101,800	9.3	27,130	7.5	50,445	9.4
• 非洲(附註4)	34,670	4.1	49,393	4.7	52,986	4.8	18,500	5.1	24,967	4.6
• 大洋洲(附註5)	18,962	2.2	36,234	3.4	37,817	3.5	12,081	3.3	20,747	4.0
總計	<u>853,760</u>	<u>100.0</u>	<u>1,058,846</u>	<u>100.0</u>	<u>1,093,164</u>	<u>100.0</u>	<u>364,142</u>	<u>100.0</u>	<u>537,923</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 我們對亞洲的銷售包括(除其他外)對印度、泰國、日本、南韓及菲律賓的銷售，但不包括對中國的銷售。
2. 我們對歐洲的銷售包括(除其他外)對西班牙、俄羅斯、荷蘭、德國及意大利的銷售。
3. 我們對美洲的銷售包括(除其他外)對墨西哥、阿根廷及巴西的銷售，但不包括對美國的銷售。
4. 我們對非洲的銷售包括(除其他外)對南非的銷售。
5. 我們對大洋洲的銷售包括(除其他外)對澳洲的銷售。

業 務

我們的客戶主要包括(i)眼鏡鏡片品牌擁有人，包括國際眼科光學公司；(ii)批發商，其主要將我們的產品轉售予其他市場參與者(包括零售商)；(iii)零售商，包括眼鏡店及眼科診所；(iv)特約分銷商；及(v)個人終端用戶，包括來自電子商務平台、位於上海生產基地、江蘇生產基地及江蘇省南通市的三間零售店面以及位於江蘇省啟東市一所醫院內的眼科中心的客戶，以及向若干公司提供的現場驗光服務和眼鏡銷售。由於批發商是以本身名義採購我們的產品，然後再轉售我們的產品，至於如何轉售及轉售予誰，則由彼等自行決定，因此我們並不視彼等為我們的分銷商。有關批發商的詳細分析，請參閱本節「客戶 — 批發商」一段。我們偶爾亦會通過中國的電子商務平台及零售店面銷售產品予個人終端用戶。根據弗若斯特沙利文報告，鑑於我們在樹脂眼鏡鏡片產業價值鏈的地位，我們擁有該等客戶群乃符合行業慣例。下表載列於往績記錄期按客戶類型劃分的收入及毛利資料：

	截至12月31日止年度												截至5月31日止五個月							
	2018年			2019年			2020年			2020年			2021年							
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率					
人民幣 千元	人民幣 千元	%	人民幣 千元	人民幣 千元	%	人民幣 千元	人民幣 千元	%	人民幣 千元	人民幣 千元	%	人民幣 千元	人民幣 千元	人民幣 千元						
眼鏡鏡片品牌擁有人 ^(附註1)	448,554	52.5	129,693	28.9	570,510	53.9	174,872	30.7	562,664	51.4	175,465	31.2	185,837	51.0	50,632	27.2	259,072	48.2	75,796	29.3
批發商 ^(附註2)	195,247	22.9	53,701	27.5	228,534	21.6	73,993	32.4	260,891	23.9	92,161	35.3	85,351	23.5	29,289	34.3	147,446	27.4	50,492	34.2
零售商 ^(附註3)	145,633	17.1	54,679	37.6	176,420	16.7	70,667	40.1	206,778	18.9	92,505	44.7	72,143	19.8	32,613	45.2	104,763	19.5	45,884	43.8
特約分銷商	60,469	7.1	20,623	34.1	78,838	7.4	27,331	34.7	58,679	5.4	18,750	32.0	19,676	5.4	7,035	35.8	24,354	4.5	8,712	35.8
個人終端用戶 ^(附註4)	3,857	0.5	2,644	68.5	4,544	0.4	3,015	66.4	4,152	0.4	3,169	76.3	1,135	0.3	872	76.8	2,288	0.4	1,772	77.4
總計	853,760	100.0	261,341	30.6	1,058,846	100.0	349,878	33.0	1,093,164	100.0	382,051	35.0	364,142	100.0	120,441	33.1	537,923	100.0	182,656	34.0

附註：

- 眼鏡鏡片品牌擁有人包括國際眼科光學公司。
- 批發商主要將我們的產品轉售予其他市場參與者，包括零售商。
- 零售商包括眼鏡店及眼科診所。
- 個人終端用戶包括來自電子商務平台及零售店面的客戶，以及向若干公司提供的現場驗光服務和眼鏡銷售。

截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，我們分別有76、86、86及73名眼鏡鏡片品牌擁有人以及1,986、2,490、2,817及2,256家零售商。

業 務

下表載列於往績記錄期身為特約分銷商及批發商的客戶數目及變動情況：

	特約分銷商		總計	批發商	總計
	中國	海外			
於2018年1月1日	37	12	49	339	388
年內增加	32	1	33	98	131
年內減少	0	5	5	31	36
於2018年12月31日	69	8	77	406	483
於2019年1月1日	69	8	77	406	483
年內增加	27	1	28	116	144
年內減少	20	0	20	52	72
於2019年12月31日	76	9	85	470	555
於2020年1月1日	76	9	85	470	555
年內增加	6	0	6	129	135
年內減少	12	1	13	162	175
於2020年12月31日	70	8	78	437	515
於2021年1月1日	70	8	78	437	515
期內增加	0	0	0	31	31
期內減少	15	3	18	108	126
於2021年5月31日	55	5	60	360	420

附註：為作說明，上表僅列示主要將我們的產品轉售予其他市場參與者(包括零售商)的特約分銷商及批發商的數目及變動情況。

於2018年、2019年及2020年12月31日及2021年5月31日，特約分銷商的流失率分別約為10.2%、26.0%、15.3%及21.8%。於2018年、2019年及2020年12月31日以及2021年5月31日，批發商的流失率分別約為9.1%、12.8%、34.5%及24.7%。有關流失率的計算方法是將年內／期內(視乎情況而定)特約分銷商／批發商(視乎情況而定)的數目減少除以年初／期初特約分銷商／批發商(視乎情況而定)的數目，再乘以100%。於往績記錄期，據董事所深知，若干分銷商／批發商(視乎情況而定)因商業決定與我們拆夥。該等於2019年、2020年及2021年與我們終止合作的分銷商僅佔我們截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度收入總額約0.8%，而該等於2019年、2020年及2021年與我們終止合作的批發商僅佔我們截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度收入總額約3.5%。

業 務

銷售安排

我們主要通過(i)與客戶訂立的銷售框架協議或一次性銷售協議；(ii)客戶下達的採購訂單；(iii)與特約分銷商簽訂的分銷協議；及(iv)面向個人終端用戶的零售管道，與客戶達成銷售安排。

(i) 銷售框架協議或一次性銷售協議

就中國國內銷售而言，我們優先與眼鏡鏡片品牌擁有人、批發商及零售商訂立銷售框架協議，以加強與彼等的業務關係。銷售框架協議一般會規定價格、產品質量要求、結付及交付安排等。我們有時或會施加(i)銷售承諾，倘客戶能履行該承諾，我們會提供銷售折扣；及(ii)區域銷售限制，以避免產品轉售至其他地區。即使已訂立銷售框架協議，客戶在需要我們的產品時，仍需向我們個別下達採購訂單。於往績記錄期，誠如董事所確認，我們本身概無嚴重違反任何銷售框架協議，且所有該等銷售框架協議均具法律約束力。

另一方面，對於中國的新客戶或不常採購我們產品的客戶（通常為零售商），我們亦可能逐次與彼等訂立一次性銷售協議，該等協議一般涵蓋以下細節：(i)產品規格；(ii)銷售價格及數量；(iii)交付時間及方式；及(iv)付款方式。

(ii) 採購訂單

即使已訂立銷售框架協議或分銷協議，我們的客戶在需要我們的產品時，仍需向我們個別下達採購訂單。此外，鑑於我們的產品銷售至多個國家，我們或難以與各地客戶訂立銷售協議，因此我們接受客戶下達的無協議採購訂單以銷售我們的產品。該等採購訂單一般透過(i)電子郵件及線上訂購系統等非電子商務平台；及(ii)電子商務平台（包括中國若干最廣為人知的在線購物平台）下達。鑑於我們亦經營店面，部分個人終端用戶的訂單會從該管道接收。因此，我們收到來自客戶（包括眼鏡鏡片品牌擁有人、批發商、零售商、特約分銷商及個人終端用戶）的採購訂單。採購訂單一般包括與一次性銷售協議類似的業務細節。

根據弗若斯特沙利文報告，中國的樹脂眼鏡鏡片製造商在進行全球銷售時，會透過接收其客戶的採購訂單以作銷售安排，此乃行業慣常做法。

業 務

(iii) 分銷協議

我們已將產品銷售予特約分銷商，並已與彼等訂立分銷協議。有關分銷協議的主要條款詳情，請參閱本節「客戶 — 分銷協議的主要條款」一段。

(iv) 零售管道

我們還建立了直接分銷管道，通過上海生產基地及江蘇生產基地的零售店面、位於江蘇省南通市黃金地段的一間實體眼鏡店以及位於江蘇省啟東市一所醫院內的眼科中心，並通過中國主要電子商務平台，直接向個人終端用戶提供配有我們的樹脂眼鏡鏡片的自有品牌眼鏡。

批發商

儘管批發商於產業價值鏈具中介地位，且彼等轉售我們的鏡片產品予他人，惟考慮到我們的業務計劃以及與彼等之業務關係本質、風險與監控類別及程度，基於以下原因，我們不視彼等為我們的特約分銷商：

- (i) 概無為建立分銷業務模式而與批發商訂立協議；
- (ii) 我們對批發商的後續銷售概無控制權；
- (iii) 我們並無對批發商設定若無法達到則可處罰的任何最低購買額；
- (iv) 產品的風險及所有權乃於貨物按船上交貨基準發貨或批發商接受產品時轉移；
- (v) 批發商不得退回未售出產品，且往績記錄期內亦無該等產品獲退回；及
- (vi) 批發商一般使用採購訂單向我們下達訂單，其中包含眼鏡鏡片品牌擁有人及零售商使用的類似細節。

特約分銷商

考慮到我們作為樹脂眼鏡鏡片製造商處於產業價值鏈的中游位置並為利用分銷商的銷售網絡，我們於2021年5月31日擁有逾60個特約分銷商，於中國、德國、印度、韓國、印尼、馬來西亞、澳洲及加拿大等地設有分銷管道，並已透過我們於中國及日本的營運子公

業 務

司，與所有特約分銷商訂立分銷協議。根據弗若斯特沙利文報告，樹脂眼鏡鏡片製造商採用分銷模式為中國行業慣常做法。下表載列於往績記錄期按地理位置劃分的特約分銷商應佔收入資料：

	截至12月31日止年度						截至2021年5月31日止五個月					
	2018年			2019年			2020年					
	估總收入 人民幣千元	估特約分銷 商應佔收入 百分比	估特約分銷 商應佔收入 百分比	估總收入 人民幣千元	估特約分銷 商應佔收入 百分比	估特約分銷 商應佔收入 百分比	估總收入 人民幣千元	估特約分銷 商應佔收入 百分比	估特約分銷 商應佔收入 百分比	估總收入 人民幣千元	估特約分銷 商應佔收入 百分比	估特約分銷 商應佔收入 百分比
中國	16,832	2.0	27.8	26,177	2.4	33.2	20,472	1.9	34.9	7,522	1.4	30.9
海外	43,637	5.1	72.2	52,661	5.0	66.8	38,207	3.5	65.1	16,832	3.1	69.1
總計	60,469	7.1	100.0	78,838	7.4	100.0	58,679	5.4	100.0	24,354	4.5	100.0

與特約分銷商的關係

於我們的分銷模式下，我們的分銷商將基於對下游客戶需求的了解，向我們下達採購訂單，當中註明所需的產品、規格、數量、交付日期及位置。購買價應與分銷協議附件(或不時補充的附件)中規定的價格一致。對於海外分銷商，我們產品的所有權及控制權將根據船上交貨基準(即當貨物於裝運港裝船時)移交給我們的分銷商；對於中國分銷商，當我們的分銷商或第三方快遞公司或彼等指定的任何人有關士確認收到產品時，所有權和控制權將轉移給我們的分銷商。我們將在產品所有權及控制權轉移予分銷商時確認收入。

除在若干條件下退還有缺陷的產品外，在特別情況下，我們的一些分銷商可以退還未售出的數量，例如(i)產品停售或更改內容或包裝，而我們沒有在產品停售或變更的六個月前以書面形式通知我們的分銷商；或(ii)雙方在正常情況下終止分銷協議。根據弗若斯特沙利文報告，有關產品退貨政策符合行業慣例。

就我們所深知，下游客戶將向我們的分銷商下達訂單，然後再由分銷商負責將產品交付到下游客戶的指定位置。

業 務

董事確認，就彼等所深知，於往績記錄期我們的特約分銷商均為獨立第三方，我們概無現任或前任僱員控制特約分銷商或擁有其權益，且我們的特約分銷商均未收到我們的任何重大暫借款或財務資助。我們的特約分銷商於各自的分銷協議期限內獲授權在不作修改的情況下使用本集團公司的名稱、商標及商號，惟不可使用有關名稱、商標及商號作為特約分銷商的企業或業務名稱。授予特約分銷商的權利應於各自的分銷協議終止後終止。我們的特約分銷商亦須告知我們任何侵犯本集團知識產權的情況，並採取措施保護我們的知識產權。

憑藉特約分銷商在當地的關係、知識及網絡，董事相信我們的分銷模式有助於我們的品牌建設計劃。通過指定彼等可銷售我們產品的銷售地區，我們的分銷模式可促進於世界各地有效分銷產品，防止我們的客戶之間彼此直接競爭，讓我們能夠以相對較低的成本及人力資源來擴展並接觸消費者。

在我們的分銷模式下，收入於我們將產品的所有權及控制權轉移給特約分銷商時確認。此外，除有缺陷產品及某些特殊情況外，我們的特約分銷商不允許退貨或換貨。鑑於產品的風險及控制權乃於特約分銷商接納我們的產品時轉移或按船上交貨基準轉移（因此我們的收入得以確認），故董事認為我們的分銷商與我們存在買賣關係。

特約分銷商的選擇標準

在選擇特約分銷商時，我們通常會考慮以下標準：

- (1) 彼等的地理覆蓋範圍和區域影響力；
- (2) 彼等的聲譽、往績記錄及行業經驗；
- (3) 彼等的業務規模（如年度營業額及僱員人數）；
- (4) 彼等的信譽度及財務資源；
- (5) 彼等是否持有有效營業執照；及
- (6) 彼等的未來發展計劃。

業 務

分銷協議的主要條款

我們的特約分銷商須遵守與我們訂立的分銷協議。我們與特約分銷商訂立的分銷協議主要條款通常如下：

- 訂約方** : 本集團公司；及
我們的分銷商
- 年期** : 由Asahi Optical聘用的分銷商：三至十年（除非任何一方事先通知，否則每年會自動重續）
由中國子公司聘用的分銷商：大約一至兩年，除非任何一方反對，否則將自動重續
- 本集團角色** :
- 根據分銷商提交的採購訂單製造產品；及
 - 按照分銷商指定的方式交付我們的產品，
 - 由Asahi Optical聘用的分銷商：按船上交貨基準
 - 由中國子公司聘用的分銷商：直接交付；交付予第三方快遞公司或分銷商指定的任何有關人士
 - 不時與分銷商交換對銷售而言視為必要或適當的資料。

業 務

- 特約分銷商角色** :
- 下達採購訂單，註明所需產品、規格、數量、交付日期及地點，並滿足最低購買量；
 - 於交付後檢查我們產品的數量及質量；
 - 承認及／或保護作為本集團公司專有財產的知識產權(包括與產品有關的專利、實用新型、商標及設計)，並可按本集團公司本身作出的相同形式及用途使用本集團公司的名稱、商標及商號，惟不可使用有關名稱、商標及商號作為特約分銷商的企業或業務名稱；
 - 若干由中國子公司聘用的分銷商的額外角色：
 - 不得以低於本集團公司指定的價格出售產品；
 - 由Asahi Optical聘用的分銷商的額外角色：
 - 不時與本集團公司交換對銷售而言視為必要或適當的資料；
 - 在若干情況下，宣傳並推廣產品銷售；
 - 在若干情況下，建立並維持人員充足的銷售隊伍，安排彼等定期致電客戶(頻率達到良好商業慣例所需程度)。

業 務

指定銷售地區 : 就Asahi Optical訂立的分銷協議^(附註)而言，我們所有分銷商獲分配指定地區，並獲准在其中銷售我們的產品，而彼等不能在指定地區以外銷售我們的產品。就由中國子公司聘用的分銷商而言，幾乎所有分銷協議都規定了指定銷售地區。

為降低自相蠶食的風險，選擇分銷商時，我們會考慮彼等各自的地理覆蓋範圍及分銷管道，以避免區域內分銷商之間的潛在競爭。

所有權及風險轉移 :

- 與我們產品相關的所有權及控制權以及所有風險將轉移至我們的分銷商：
 - 由Asahi Optical聘用的分銷商：按船上交貨基準(即貨物在裝運港裝船時)
 - 由中國子公司聘用的分銷商：在彼等或第三方快遞公司或分銷商指定的任何人士確認收貨後
- 我們不承擔由分銷商向下游客戶銷售及交付產品所引起的任何責任。

附註： 於2018年、2019年及2020年12月31日及2021年5月31日，Asahi Optical已分別與8名、7名、8名及7名分銷商訂立分銷協議。該等分銷協議概無載有任何條款以就我們的產品售價對該等分銷商作出限制。

業 務

產品退貨政策 : 由Asahi Optical聘用的分銷商：

- 不良產品退貨；
- (於若干情況)倘出現以下情況，則可退回未售數量的產品：
 - 本集團公司(i)停售產品或更改內容或包裝，以及(ii)本集團公司未在停售或更改產品的六個月前以書面通知分銷商；或
 - 雙方在正常情況下終止分銷協議，

並須符合以下條件：

- 退回數量不得超過三個月前按三個月實際銷售業績所計算的兩個月銷售數量；
- 自收貨起計已超過三年的產品不能退貨；及／或
- 分銷商應盡量減少剩餘數量。

由中國子公司聘用的分銷商：僅限不良產品退貨

信貸期 : 我們的部分分銷商須預付款項，而其他則獲授予30天的信貸期或可在下個月月底(視情況而定)付款。

業 務

銷售目標及獎勵計劃 : 就Asahi Optical訂立的分銷協議而言，其中大部分載有專為分銷商而設的若干銷售目標。倘分銷商能夠達到銷售目標，則本集團公司應向彼等支付相當於我們所提供產品若干百分比的銷售回扣。我們為該等分銷商加入銷售目標，為彼等提供更多激勵，以加大彼等分銷我們產品的銷售力度。

截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，授予特約分銷商的銷售回扣總額分別約為人民幣2.3百萬元、人民幣2.7百萬元、人民幣1.7百萬元及人民幣1.9百萬元。

就由中國子公司聘用的分銷商而言，我們並無於分銷協議加入任何銷售目標。

最低購買額 : 就Asahi Optical訂立的分銷協議而言，僅少於一半分銷協議規定，倘我們的分銷商未能達到一定的最低購買額，則本集團公司有權(i)在上述期間內，按全部或尚欠的最低購買額的若干百分比索賠(視情況而定)(適用於海外分銷商)；(ii)取消授予分銷商的銷售回扣或信貸額度(適用於中國分銷商)；及／或(iii)終止分銷協議。

截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，本集團因特約分銷商未達到最低購買額而提出的索償總額分別約為人民幣49,000元、人民幣16,000元、零及零。

就由中國子公司聘用的分銷商而言，幾乎所有分銷協議都規定了最低購買額。

業 務

- 運輸費用** : ● 由Asahi Optical聘用的分銷商：按船上交貨基準
- 由中國子公司聘用的分銷商：倘標準化鏡片及／或定製鏡片的購買量達到若干閾值，我們將承擔運輸費用
- 下級分銷** : 概無規範子分銷商的相關條款。
- 資料獲取** : 我們的分銷商可能會不時與本集團公司交換對銷售而言視為必要或適當的資料^(附註)。
- 保密** : 我們的海外分銷商承諾不會向任何第三方披露任何與協議中涉及的業務及交易有關的重要事項。
- 終止** : 任何一方均可在雙方同意或分銷協議遭違反(且未在規定時限(如適用)內糾正)的情況下(視情況而定)終止分銷協議。

附註： 我們的分銷商可能不時向我們提供市場資訊，例如客戶偏好趨勢及對我們產品的反饋意見。

由於Asahi Optical於2013年本集團收購Asahi Optical時已在其與分銷商所訂立的分銷協議中加入若干主要條款，例如指定銷售地區、銷售目標及最低購買額等，故我們於Asahi Optical隨後訂立的分銷協議中一般遵循該等安排。此導致Asahi Optical與中國子公司所訂立的若干分銷協議條款之間存在差異。例如，就由Asahi Optical聘用的大多數分銷商而言，彼等設有銷售目標，而由中國子公司所聘用的分銷商則並無該等要求。

現時所有與分銷商訂立的分銷協議均受中國法律或日本法律管轄。誠如我們的中國法律顧問及日本法律顧問所確認，我們與特約分銷商所訂立受中國及／或日本(視情況而定)法律規管的分銷協議，在任何重大方面概無違反相關司法權區的任何適用法律及法規，且具法律約束力。

業 務

管理我們的分銷商

我們已實施以下措施來管理我們的分銷商：

1. 我們已經與分銷商訂立分銷協議，以管理與彼等之間的交易並有系統地有效管理分銷商；
2. 根據我們的分銷協議，若干分銷商獲分配指定地區，並獲准在其中銷售我們的產品，而彼等不得在指定地區外銷售我們的產品。彼等亦承諾不會以低於我們指定的價格轉售我們的產品；及
3. 根據我們的若干分銷協議，分銷商訂有若干最低購買額。倘我們的分銷商能夠達到銷售目標，我們將向彼等支付相當於我們所提供產品若干百分比的銷售回扣，以激勵彼等促銷我們的產品。銷售回扣每季或每半年經評估有關期間的採購總額後結算。在某些情況下，倘我們的分銷商未能在指定的期限內結算產品發票多於兩次，即使達到所需的銷售目標，我們也有權取消銷售回扣。

降低自相蠶食的風險

為降低自相蠶食的風險，我們已採取以下措施：(i)根據我們的分銷協議，若干特約分銷商獲分配指定地區，並獲准在其中銷售我們的產品；(ii)選擇特約分銷商時，我們將考慮其分銷網絡，以盡量減少同一地區內特約分銷商之間的潛在競爭；(iii)特約分銷商不得以低於其購買成本的價格銷售我們的產品；及(iv)特約分銷商如有嚴重違反分銷協議，我們有權單方面終止協議。我們亦已採取內部控制措施，據此，(i)我們審閱分銷協議的條款，通過劃分指定地區(分銷商獲准在該等區域中銷售我們的產品)，以盡量減少自相蠶食的風險並監察條款實施情況；(ii)我們亦檢討特約分銷商的篩選，以確保獲選的特約分銷商不會造成任何重大的潛在自相蠶食風險；及(iii)我們就任何懷疑自相蠶食風險的指控自特約分銷商取得市場反饋，並在需要時進行進一步調查。鑑於我們的特約分銷商於往績記錄期佔我們總收入約7.1%、7.4%、5.4%及4.5%，收入貢獻相對微不足道，且我們已針對自相蠶食採取措施多年，自該等措施實施以來，我們並未發現對我們的財務表現有任何重大影響，因此，董事預期該等措施不會對我們的未來財務表現造成任何重大影響。

業 務

於往績記錄期，誠如董事確認，我們並無嚴重違反與任何分銷商訂立的任何分銷協議，亦無提前終止有關協議。

我們通過書面確認方式查詢我們的特約分銷商的存貨水平，以監察特約分銷商的庫存水平。

董事認為，基於我們採取的下列內部控制措施，「填塞分銷管道」不太可能發生：

- (i) 我們監察對特約分銷商的銷售水平，留意對特約分銷商的銷售模式是否有任何異動，於實務上，我們於處理新採購訂單前會審閱對特約分銷商的銷售紀錄；
- (ii) 我們會比對佈有特約分銷商的國家的直接銷售與相關特約分銷商的銷售，留意對相關特約分銷商的銷售趨勢是否與對相關國家的直接銷售一致。倘有任何不同，我們於必要時向特約分銷商作出查詢；及
- (iii) 我們在分銷協議中加入條款以監察我們特約分銷商的存貨水平，於實務上，我們不時就特約分銷商的存貨水平向彼等作出查詢。

除有缺陷的產品及某些特殊情況外，我們的特約分銷商不得退貨或換貨。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，總產品退貨率(包括遭退貨的有缺陷產品退貨率)分別約佔總銷量的0.7%、0.2%、0.3%及0.1%，而退貨總額(包括遭退貨的有缺陷產品退貨額)則分別約佔總收入的0.70%、0.14%、0.24%及0.14%。

董事相信，由於我們所有分銷商均為獨立第三方，並擁有我們產品的所有權，因此我們現時的營運模式足以防止分銷商「填塞分銷管道」。

我們的主要客戶

截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，我們的五大客戶應佔收入總額約為人民幣291.1百萬元、人民幣371.7百萬元、人民幣354.4百萬元及人民幣170.5百萬元，分別佔總收入約34.1%、35.1%、32.4%及31.7%。同期，我們於往績記錄期內各個期間的最大客戶應佔收入約為人民幣131.8百萬元、人民幣155.2百萬元。

業 務

元、人民幣132.5百萬元及人民幣55.5百萬元，分別佔總收入約15.4%、14.7%、12.1%及10.3%。於最後實際可行日期，我們與往績記錄期內的五大客戶已建立介乎四至十年的關係。

下表載列於往績記錄期按本集團產生的收入排名來自本集團五大客戶的收入：

截至2018年12月31日止年度

排名	客戶	主要業務活動	客戶類型	本集團提供的主要 產品類型	於最後實際 可行日期與 本集團建立關 係的概約年數	提供予客戶 的一般信貸期	付款方法	收入 (人民幣千元)	佔收入 百分比 (%)
1	客戶A (附註)	醫療產品供應商，專注醫療保健和資訊科技領域，提供眼鏡、醫療內視鏡、人工晶體、光學鏡片等，由一間在東京證券交易所上市的控股公司領導	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	10	發票日期 起45天	銀行轉賬	131,796	15.4
2	客戶D (附註)	一間位於香港的亞洲驗光光學鏡片製造商，亦為各大國際品牌官方授權的分銷商	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	8	發票日期 起60天	銀行轉賬	49,033	5.7
3	客戶B	一間美國公司(為驗光眼鏡及太陽眼鏡線上零售商)旗下的中國眼鏡製造商	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	7	發票日期 起30天	銀行轉賬	47,580	5.6
4	客戶C	一間位於印度的亞洲眼科產品製造商	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	10	發票日期 起70天	銀行轉賬	36,589	4.3
5	客戶E	一間位於美國的眼鏡鏡片製造商	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	8	發票日期起90天	銀行轉賬	26,066	3.1
總計								291,064	34.1

附註：客戶A或客戶D(視何者適用而定)所產生的收入乃按集團基準予以加總，包括向客戶A或客戶D(視何者適用而定)所屬集團的成員公司作出的銷售。具體而言，客戶A為於東京證券交易所上市的醫療技術公司，並為一家專業光學玻璃製造商。其於1941年在日本創立，根據弗若斯特沙利文，按2020年銷售樹脂眼鏡鏡片所得收入計算，該客戶(即公司H)排名第二。詳情請參閱本文件「行業概覽 — 競爭格局分析 — 全球樹脂眼鏡鏡片市場的收入排名」一節。

業 務

截至2019年12月31日止年度

排名	客戶	主要業務活動	客戶類型	本集團提供的主要 產品類型	於最後實際 可行日期與		付款方法	收入 (人民幣千元)	佔收入 百分比 (%)
					本集團建立關 係的概約年數	提供予客戶 的一般信貸期			
1	客戶A (附註)	醫療產品供應商，專注醫療保健和資訊科技領域，提供眼鏡、醫療內視鏡、人工晶體、光學鏡片等，由一間在東京證券交易所上市的控股公司領導	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	10	發票日期 起45天	銀行轉賬	155,152	14.7
2	客戶D (附註)	一間位於香港的亞洲驗光光學鏡片製造商，亦為各大國際品牌官方授權的分銷商	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	8	發票日期 起60天	銀行轉賬	63,696	6.0
3	客戶B	一間美國公司(為驗光眼鏡及太陽眼鏡線上零售商)旗下的中國眼鏡製造商	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	7	發票日期 起30天	銀行轉賬	57,569	5.4
4	客戶C	一間位於印度的亞洲眼科產品製造商	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	10	發票日期 起70天	銀行轉賬	55,844	5.3
5	客戶E	一間位於美國的眼鏡鏡片製造商	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	8	發票日期起90天	銀行轉賬	39,398	3.7
總計								<u>371,659</u>	<u>35.1</u>

附註：客戶A或客戶D(視何者適用而定)所產生的收入乃按集團基準予以加總，包括向客戶A或客戶D(視何者適用而定)所屬集團的成員公司作出的銷售。具體而言，客戶A為於東京證券交易所上市的醫療技術公司，並為一家專業光學玻璃製造商。其於1941年在日本創立，根據弗若斯特沙利文，按2020年銷售樹脂眼鏡鏡片所得收入計算，該客戶(即公司H)排名第二。詳情請參閱本文件「行業概覽 — 競爭格局分析 — 全球樹脂眼鏡鏡片市場的收入排名」一節。

業 務

截至2020年12月31日止年度

排名	客戶	主要業務活動	客戶類型	本集團提供的主要 產品類型	於最後實際 可行日期與		付款方法	收入 (人民幣千元)	佔收入 百分比 (%)
					本集團建立關 係的概約年數	提供予客戶 的一般信貸期			
1	客戶A (附註)	醫療產品供應商，專注醫療保健和資訊科技領域，提供眼鏡、醫療內視鏡、人工晶體、光學鏡片等，由一間在東京證券交易所上市的控股公司領導	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	10	發票日期 起45天	銀行轉賬	132,530	12.1
2	客戶B	一間美國公司(為驗光眼鏡及太陽眼鏡線上零售商)旗下的中國眼鏡製造商	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	7	發票日期 起30天	銀行轉賬	81,669	7.5
3	客戶D (附註)	一間位於香港的亞洲驗光光學鏡片製造商，亦為各大國際品牌官方授權的分銷商	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	8	發票日期 起60天	銀行轉賬	58,078	5.3
4	客戶F	一間位於美國的公司，為一間驗光眼鏡及太陽眼鏡的線上零售商，具備鏡片成形及組裝的製造能力	眼鏡鏡片品牌 擁有人	定製樹脂眼鏡 鏡片	6	發票日期 起60天	銀行轉賬	41,164	3.8
5	客戶G	一間位於美國的公司，為一家美國光學零售商	零售商	定製樹脂眼鏡 鏡片	4	發票日期 起90天	銀行轉賬	40,925	3.7
總計								<u>354,366</u>	<u>32.4</u>

附註：客戶A或客戶D(視何者適用而定)所產生的收入乃按集團基準予以加總，包括向客戶A或客戶D(視何者適用而定)所屬集團的成員公司作出的銷售。具體而言，客戶A為於東京證券交易所上市的醫療技術公司，並為一家專業光學玻璃製造商。其於1941年在日本創立，根據弗若斯特沙利文，按2020年銷售樹脂眼鏡鏡片所得收入計算，該客戶(即公司H)排名第二。詳情請參閱本文件「行業概覽 — 競爭格局分析 — 全球樹脂眼鏡鏡片市場的收入排名」一節。

業 務

截至2021年5月31日止五個月

排名	客戶	主要業務活動	客戶類型	本集團提供的主要 產品類型	於最後實際 可行日期與		付款方法	收入 (人民幣千元)	佔收入 百分比 (%)
					本集團建立關 係的概約年數	提供予客戶 的一般信貸期			
1	客戶A (附註)	醫療產品供應商，專注醫療保健和資訊科技領域，提供眼鏡、醫療內視鏡、人工晶體、光學鏡片等，由一間在東京證券交易所上市的控股公司領導	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	10	發票日期 起45天	銀行轉賬	55,523	10.3
2	客戶B	一間美國公司(為驗光眼鏡及太陽眼鏡線上零售商)旗下的中國眼鏡製造商	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	7	發票日期 起30天	銀行轉賬	43,065	8.0
3	客戶D (附註)	一間位於香港的亞洲驗光光學鏡片製造商，亦為各大國際品牌官方授權的分銷商	眼鏡鏡片品牌 擁有人	標準化樹脂眼鏡 鏡片	8	發票日期 起60天	銀行轉賬	26,785	5.0
4	客戶F	一間位於美國的公司，為一間驗光眼鏡及太陽眼鏡的線上零售商，具備鏡片成形及組裝的製造能力	眼鏡鏡片品牌 擁有人	定製樹脂眼鏡 鏡片	6	發票日期 起60天	銀行轉賬	23,820	4.4
5	客戶G	一間位於美國的公司，為一家美國光學零售商	零售商	定製樹脂眼鏡 鏡片	4	發票日期 起90天	銀行轉賬	21,333	4.0
總計								<u>170,526</u>	<u>31.7</u>

附註：客戶A或客戶D(視何者適用而定)所產生的收入乃按集團基準予以加總，包括向客戶A或客戶D(視何者適用而定)所屬集團的成員公司作出的銷售。具體而言，客戶A為於東京證券交易所上市的醫療技術公司，並為一家專業光學玻璃製造商。其於1941年在日本創立，根據弗若斯特沙利文，按2020年銷售樹脂眼鏡鏡片所得收入計算，該客戶(即公司H)排名第二。詳情請參閱本文件「行業概覽 — 競爭格局分析 — 全球樹脂眼鏡鏡片市場的收入排名」一節。

據董事經作出一切合理查詢後所深知及確信，概無董事或於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東或彼等各自的任何聯繫人於往績記錄期內各財政年度於本集團五大客戶任何之一擁有任何權益。

於最後實際可行日期，本集團並無與客戶發生任何爭議或遭提出索償，從而對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響。

業 務

中美之間貿易緊張局勢的影響

2018年底起中美貿易緊張，導致美國自2019年9月1日起對自中國進口的眼鏡產品(如眼鏡鏡片、眼鏡及太陽眼鏡)加徵10%從價關稅(由我們的客戶支付)。由於額外10%的關稅乃由我們客戶承擔，而我們並無就此向美國的客戶降低產品的售價，因此我們出售予美國的眼鏡鏡片的利潤率並無因貿易緊張局勢而受到影響。此外，儘管上文所述，自徵收關稅以來及直至最後實際可行日期，我們並無遇到美國客戶需求大幅減少的情況。實際上，自貿易緊張局勢開始以來，我們來自美國客戶的收入，不論以收入貢獻額及佔我們總收入的百分比計算，均有所增加，由截至2019年12月31日止年度的約人民幣159.0百萬元(相當於總收入約15.0%)，再增至截至2020年12月31日止年度的約人民幣203.8百萬元(相當於總收入約18.6%)。我們向美國所作銷售由截至2020年5月31日止五個月的約人民幣67.2百萬元增加至截至2021年5月31日止五個月的人民幣101.8百萬元。下表載列於往績記錄期向美國所作銷售按平均售價及銷量劃分的應佔收入明細：

	截至12月31日止年度												截至5月31日止五個月												
	2018年				2019年				2020年				2020年				2021年								
	銷量 (千件)	平均售價 人民幣元	毛利率 %	收入 人民幣千元	銷量 (千件)	平均售價 人民幣元	毛利率 %	收入 人民幣千元	銷量 (千件)	平均售價 人民幣元	毛利率 %	收入 人民幣千元	銷量 (千件)	平均售價 人民幣元	毛利率 %	收入 人民幣千元	銷量 (千件)	平均售價 人民幣元	毛利率 %	收入 人民幣千元					
美國	10,387	14.8	39.6	153,173	17.0	11,044	14.4	39.5	159,035	15.0	9,513	21.4	45.3	203,758	18.6	3,621	18.6	38.4	67,225	18.5	5,945	17.1	40.0	101,790	18.9

(未經審計)

董事認為上述情況乃由於相當部分的其他眼鏡鏡片製造商位於中國，而彼等在同樣程度上受加徵關稅影響，導致我們的美國客戶缺乏有力替代品所致。

因此，董事認為美國徵收的關稅對我們的經營及財務狀況概無任何重大影響。

物流管理

我們的物流及交付部門從倉庫撿取不同成品，並依照客戶訂單訂明的產品組合集合起來以作交付包裝。包裝好的產品隨後交付至客戶，而我們的交付安排視乎生產基地及客戶地點而有所不同。

業 務

對本地客戶的銷售

我們將產品交付予本地客戶或指定本地地點乃主要由第三方快遞公司進行的，通常不受保險保障。承擔運輸費用的實體乃根據個別情況而定。

對海外客戶的銷售

我們向海外客戶或海外指定地點的銷售一般按船上交貨基準進行，並會委聘第三方物流供應商(包括快遞公司)作交付。董事相信，運輸成本的增加不會對客戶對我們鏡片產品的需求造成重大影響，因為(i)倘海外客戶打算從我們所在的同一地區購買該等產品，此運輸成本增幅會對鏡片產品供應商整體(包括我們區內的競爭對手)產生全行業的影響，因此董事認為，上述增加不會使本公司處於較同區競爭對手不利的位置；及(ii)儘管運輸成本增加，但預期我們的競爭優勢(尤其是我們在業內具有領導市場地位及能夠提供種類齊全的優質樹脂眼鏡鏡片)可確保客戶的忠誠度，並預期客戶會繼續向我們購買產品。對於銷售標準化鏡片常用的海運及空運交付，快遞公司或我們本身的物流團隊將負責將產品交付到出發港口或機場裝貨，而快遞公司將負責交付至海外指定地點的餘下安排。另一方面，由於定製鏡片的銷售數量相對較少且所需交付前置時間短，因此通常會委聘快遞公司提供點對點交付服務。由此產生的快遞費用將由我們的客戶償付。根據弗若斯特沙利文報告，由於眼鏡鏡片重量輕，且客戶一般期望於短時間內收到其訂購品，因此委聘快遞公司直接運送產品至海外客戶並非不常見。於往績記錄期，我們已與委聘的快遞公司建立大約10年的業務關係。我們會根據(其中包括)預期成本、客戶要求的交付前置時間、快遞公司當時的物流能力以及客戶有否指定任何特定快遞公司而挑選每筆訂單的快遞公司。我們普遍不會為向海外客戶或海外指定地點交付貨物投購任何保險。於往績記錄期，我們委聘的快遞公司為獨立第三方。

於往績記錄期，除「COVID-19緩和 — 對業務的影響及預防措施 — (iii)銷售」一段所披露者外，向客戶交付產品並無重大中斷或延遲。

業 務

銷售及營銷

銷售及營銷

我們的銷售及營銷團隊負責(其中包括)銷售及推廣我們的產品、招攬新客戶、維持與現有客戶的關係、處理潛在客戶的查詢、客戶服務、籌備參展以及製作營銷材料。截至2018年及2019年12月31日止兩個年度(COVID-19爆發前)，我們積極參加如中國國際眼鏡業展覽會及中國(上海)國際眼鏡業展覽會等本地及國際行業展覽會，以擴大我們的客戶群、推廣我們的產品、增強我們在眼鏡鏡片製造行業的品牌知名度以及就海外市場按國家基準分析終端用戶對眼鏡鏡片的需求。我們亦注重維持與現有客戶的關係。我們的銷售及營銷團隊一般每個月均會與客戶進行電話會議以收集反饋及推廣新產品，且每年會進行面對面溝通(如可能)以鞏固彼此的關係。

為了更好地服務於北美地區的海外客戶(乃我們重要銷售市場之一)，我們在美國及墨西哥成立銷售辦事處。有關銷售辦事處可以為我們的產品提供更直接有效的管道，以接觸潛在客戶。我們還可以更有效地與客戶溝通，並加深對本地市場趨勢的了解。

除我們的銷售及營銷團隊外，外部人士也不時向我們轉介銷售機會以換取銷售佣金。該等外部人士包括個人及企業，且就董事所深知，彼等為獨立第三方。董事認為，有關合作能夠為我們提供其他銷售產品的途徑。我們一般需要向為我們介紹銷售機會的外部人士支付相當於每筆銷售金額1%至5%的銷售佣金。我們與該等外部人士(我們並不視彼等為我們的僱員)相識，並主要趁業務社交場合及轉介等機會建立業務關係，而該等外部人士有時會就潛在的銷售機會主動與我們接洽，以換取銷售佣金。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，分別有7、6、6及6名外部人士向本集團轉介銷售。與外部人士訂立的協議包括若干重要條款，例如我們的付款責任以及佣金率。

截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，主要由該等外部人士的服務所產生的銷售佣金分別約為人民幣5.2百萬元、人民幣7.6百萬元、人民幣5.3百萬元及人民幣2.5百萬元。

業 務

對個人終端用戶的銷售

(i) 透過電子商務平台的銷售

我們亦深明通過若干領先電子商務平台推廣及銷售我們產品的重要性。於往績記錄期內，我們與上述各電子商務平台訂立年度服務協議，當中載列(其中包括)應付服務費用及結算條款，以及重續協議的條款及條件。

本集團與該等電子商務平台的安排的重要條款主要包括：作為域名的擁有人，該等電子商務平台須透過其網頁展示我們產品及服務的資訊，並提供我們與客戶進行交易及彼此溝通的平台。電子商務平台亦須透過互聯網向我們提供與資訊展示及交易有關的軟件服務，包括搜尋商品、創建訂單、管理交易、完成付款及其他服務的軟件系統。服務費乃基於我們產品的交易金額由電子商務平台收取。

下表載列於往績記錄期內透過電子商務平台進行的銷售的收入、毛利及利潤率：

2018年			截至12月31日止年度 2019年			2020年			截至5月31日止五個月 2020年			2021年		
收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
人民幣千元	人民幣千元	%	人民幣千元	人民幣千元	%	人民幣千元	人民幣千元	%	人民幣千元	人民幣千元	%	人民幣千元	人民幣千元	%
518.3	303.7	58.6	586.1	368.1	62.8	648.4	437.6	67.5	256.5	210.2	81.9	276.4	203.6	73.7
											(未經審計)			

(ii) 透過零售店面及現場驗光服務的銷售

此外，我們還建立了直接分銷管道，分別自2012年及2014年起於上海生產基地及江蘇生產基地的零售店面直接向個人終端用戶提供配有我們的樹脂眼鏡鏡片的自有品牌眼鏡，且我們已於2021年4月在江蘇省南通市設立一間實體眼鏡店，並於2021年11月在江蘇省啟東市一所醫院開設眼科中心。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，該等零售店面分別錄得收入約人民幣2.4百萬元、人民幣2.7百萬元、人民幣2.6百萬元及人民幣1.4百萬元，以及毛利約人民幣1.7百萬元、人民幣2.0百萬元、人民幣1.9百萬元及人民幣1.1百萬元，毛利率分別約為71.0%、73.6%、74.9%及78.0%。我們在電子商務平台及零售店面出售的產品主要為自有品牌鏡片(包括標準化鏡片及定製鏡片)，該等鏡片與並非由我們製造的其他品牌鏡架及其他零件組裝成為眼鏡。

業 務

我們還通過為銀行及國企等若干公司提供現場驗光服務，從而產生眼鏡銷售。我們的代表會於該等公司提供的場所向該等公司的員工免費提供視力測試及配鏡服務以及眼鏡維修及清潔等其他服務，並於同一場合接收來自該等員工的眼鏡銷售訂單。我們相信，提供現場驗光服務有助於提升零售銷售金額，並讓我們直接接觸到終端用戶，進一步提升我們的品牌知名度。我們將向其他供應商採購眼鏡所使用的鏡架。視乎所需鏡片，鏡片會於上海生產基地及江蘇生產基地的生產設施中生產。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，有關活動對收入的貢獻分別約為人民幣1.0百萬元、人民幣1.2百萬元、人民幣1.0百萬元及人民幣0.6百萬元。

截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，我們的銷售及分銷費用分別約為人民幣62.9百萬元、人民幣75.3百萬元、人民幣67.1百萬元及人民幣32.6百萬元。

信貸政策和付款方式

授予客戶的信貸期因個別情況而異，取決於(其中包括)客戶的聲譽及信譽、其付款歷史及地點以及與本集團的業務關係。我們一般向客戶授予自發票日期起最長三個月的信貸期。就新客戶而言，我們一般要求彼等於我們產品交付前支付全部款項，並只會在考慮彼此建立業務關係的時間長短及有關客戶有否提出有關要求後，才可能授予信貸期。客戶付款通常以銀行轉賬方式結付。我們每年檢討並調整每名客戶的信貸政策，當中會考慮(其中包括)客戶的付款歷史、銷量及與該客戶的業務關係。為保障本集團免受客戶財務違約的風險，我們已(i)要求新客戶於確認採購訂單時支付30%的預付款項；及(ii)投購保險以確保我們中國子公司的海外出口銷售的信用風險受保障。鑑於信用風險相對並不重大，董事認為不為我們日本子公司的海外出口銷售的信用風險投購保險，在商業上屬合理做法。

一般而言，我們的客戶分別以人民幣、歐元及美元結算我們的發票。然而，除本集團於截至2020年12月31日止年度為將本金額為人民幣27.0百萬元的美元計值可變利率借款兌換為人民幣計值固定利率借款所訂立的跨國貨幣利率掉期交易及一份內容有關到期日延長至

業 務

2022年5月之補充協議外，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無就外匯對沖訂立任何其他金融工具。進一步詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們面對外匯風險。」及「財務資料 — 市場風險及風險管理 — 外幣風險」各節。

鑑於若干交易涉及直接及／或間接地與伊朗的客戶交易，而該國受美國施加的全面制裁限制，且由於該國對外匯實行法律限制，因此該客戶已安排第三方付款以結清我們的發票。詳情請參閱本文件本節中的「第三方付款」一段。

於2018年、2019年及2020年12月31日及2021年5月31日，我們的應收賬款總額分別約為人民幣211.8百萬元、人民幣268.3百萬元、人民幣290.5百萬元及人民幣260.1百萬元。有關我們信貸政策的更多詳情，請參閱本文件中的「財務資料 — 流動資金及資本資源 — 應收賬款及應收票據」一節。截至2021年9月30日，於2021年5月31日的應收賬款總額中，約人民幣193.7百萬元或74.5%已隨後結清。

準備政策

於各報告日期均採用準備矩陣進行應收賬款的減值分析，以計量預期信用損失。準備率乃基於具有類似損失模式的不同客戶分部組合（即按地區、客戶類型及評級以及信用證或其他信用保險形式的保障）的逾期天數計算。為保障本集團免受客戶財務違約風險的影響，我們已投購保險，以確保我們中國子公司的海外出口銷售的信用風險受保障。根據保險的條款及條件（除非保單另有規定），我們就有關(i)發行銀行的商業風險；(ii)客戶的破產風險；(iii)客戶拒絕產品的風險；及(iv)政治風險的保額高達我們損失的90%，於往績記錄期的最高保險責任介乎9,720,000美元至11,200,000美元。一般而言，應收賬款如逾期超過三年，將被撇銷。於往績記錄期，我們並無根據上述保單申索任何重大賠償。

截至2018年及2020年12月31日止年度以及截至2021年5月31日止五個月，我們分別錄得應收賬款減值損失約人民幣13.4百萬元、人民幣1.5百萬元及人民幣3.2百萬元，而於截至2019年12月31日止年度應收賬款減值撥回則約為人民幣2.7百萬元。有關上述減值分析之詳情，請參閱本文件「財務資料」一節。

業 務

定價政策

我們的定價政策乃基於「成本加成」法。我們在考慮(其中包括)：(i)產品的規格及數量；(ii)預期匯率波動(如適用)；(iii)現行市況(即需求及供應)及競爭；(iv)我們的生產成本；(v)釐定合理的利潤率；(vi)與客戶的業務關係；及(vii)客戶的性質後，始行釐定售價。

對於通過非電子商務平台銷售標準化鏡片的情況，我們通常每年會向客戶提供產品清單，向客戶展示標準化鏡片以及相應的參考價格，以供彼等參考。我們將每年更新價目表，參考價格也可能會視乎(其中包括)當前的市場趨勢及需求而更新。產品清單上所列的售價一般為決定性，但有時我們的客戶可能會與我們進一步協商售價，在這種情況下，我們可能會進一步調整價格，此乃取決於(其中包括)我們與相關客戶的業務關係及當前的市場狀況，例如有關產品的原材料成本及市場需求。另一方面，通過電子商務平台銷售的產品價格將根據市場情況不時更新。

就定製鏡片而言，因為鏡片產品將根據客戶要求生產，我們將經考慮(其中包括)折射率、所添加的功能及當前市場狀況(如有關產品的原材料成本及市場需求)後，逐次就所需鏡片提供報價。

為激勵我們的部分客戶(包括特約分銷商)以推高我們的產品銷售，倘彼等購買一定數量的產品，我們可能會向彼等提供銷售回扣。有關與特約分銷商的銷售回扣安排的詳情，請參閱本節「客戶 — 特約分銷商」一段。

售後服務

作為售後服務的一部分，我們已設立客戶服務熱線以便客戶在對我們的產品有投訴或任何問題時與我們聯繫。此外，我們的銷售團隊成員亦會定期與客戶作跟進，以了解彼等對我們的產品是否有任何反饋意見。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的眼鏡鏡片產品並無任何重大的產品責任或法律索償，亦無遇到重大的投訴、產品回收、換貨或銷售退貨。

季節性因素

鑑於我們提供多樣的產品組合以及所建立的客戶群橫跨不同國家，本集團的整體收入並不受季節性因素的重大影響。

業 務

原材料採購

原材料

我們生產眼鏡鏡片所使用的主要原材料為樹脂單體、輔助材料(如硬化樹脂的化學物)、添加功能性(例如吸收紫外線及光致變色)的化學物、鏡片染色的染料、用於添加功能性的薄膜及鍍膜(例如防刮、防藍光及偏光)、包裝材料及鏡片模具毛坯。由於我們提供各種鏡片產品，因此通常需要自行進一步加工鏡片模具毛坯，製成滿足我們的規格和要求的鏡片模具。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，原材料成本分別約為人民幣357.9百萬元、人民幣450.0百萬元、人民幣470.9百萬元及人民幣241.1百萬元。於往績記錄期，本集團同時自海外供應商及中國供應商採購其原材料。

採購

我們的採購部門負責採購原材料及生產機器及設備，以及挑選供應商(而我們的質量控制部門負責定期評估供應商)。

我們的採購部門與生產部門合作每月制定原材料採購計劃，其中考慮到(其中包括)實際及預期銷量、ERP系統記錄的庫存水平、我們為減少不穩定原材料供應的風險而維持的最低庫存水平、交付前置時間及匯率波動。採購部門隨後依照採購計劃進行採購。我們對不同類形原材料所維持的最低庫存水平視乎(其中包括)消耗率、貨架期及平均交付前置時間而有所不同。一般而言，我們維持足夠使用一至三個月的原材料最低庫存水平。就可隨時採購自本地供應商的消耗品(如包裝袋、紙箱和鋁箔)而言，我們通常維持存貨於最低水平，以將儲存成本減至最低。原材料到達倉庫後，我們的質量控制人員會在安排存儲之前檢查原材料。

採購部門發出採購訂單後，需要大約一至三個月的時間才能收到原材料，視乎供應商的地理位置而定。

業 務

供應商

我們向海外及中國的供應商採購(i)用於生產過程的原材料；以及(ii)並非由我們生產的鏡片。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，我們的採購總額分別約為人民幣414.8百萬元、人民幣521.0百萬元、人民幣539.4百萬元及人民幣246.9百萬元。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，我們向五大供應商的採購總額分別約為人民幣267.8百萬元、人民幣345.2百萬元、人民幣336.4百萬元及人民幣161.6百萬元，佔同期採購總額約64.5%、66.3%、62.4%及65.5%。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，我們於往績記錄期內各個期間向最大供應商的採購額約為人民幣168.1百萬元、人民幣217.6百萬元、人民幣223.7百萬元及人民幣102.8百萬元，分別佔採購總額約40.5%、41.8%、41.5%及41.6%。於最後實際可行日期，我們與往績記錄期內的五大供應商建立的關係介乎一至14年。

我們根據多項因素選擇供應商，包括其產品或服務質量和可靠程度、定價及信譽。其中，我們視質量為選擇供應商的最重要因素之一。

此外，為維持存貨管理的靈活性及與行業慣常做法一致，除以下詳述與供應商A的協議以外，我們一般不會與原材料供應商訂立長期協議。於往績記錄期，我們按個別訂單的基準向五大供應商(不包括供應商A)購買原材料。詳情請亦參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們一般不與供應商訂立長期供應協議」一節。

為了盡量減少過度依賴單一供應來源的風險，避免在單一供應商提高原材料價格、減少供應或拒絕向我們供應時受到不利影響，我們備有一份有能力以可比價格供應足以滿足客戶要求的質量的原材料的後備供應商名單。一般而言，各種主要原材料均有兩名或更多後備供應商。根據弗若斯特沙利文報告，由於供應商A為業內提供生產折射率為1.74的樹脂眼鏡鏡片所用樹脂單體(「**1.74單體**」)的主要供應商，因此我們或無法從其他供應商處獲得質量合格的1.74單體，這或會影響我們生產折射率為1.74的樹脂眼鏡鏡片。有關我們與供應商A的關係及緩解1.74單體供應方面過度依賴的風險的措施，請參閱本節「我們與供應商A的關係」一段。董事認為，我們與主要原材料供應商的業務關係為互利互惠且與策略合作相似，這亦可緩解彼等拒絕向我們供應原材料的風險。

業 務

此外，董事認為我們一般能夠將原材料成本的增幅轉嫁予客戶，原因為(i)我們採用成本加成的定價政策；及(ii)我們一般不會與客戶訂立長期合約。在原材料價格波動的情況下，我們或會在客戶向我們確認採購訂單前，與客戶就價格調整進行磋商。

於往績記錄期，誠如「COVID-19緩和 — 對業務的影響及預防措施 — (ii)供應鏈」一段所披露，我們的原材料成本並無任何大幅波動，向供應商採購原材料時亦無經歷任何重大短缺、延誤或重大困難。

於往績記錄期，我們並無訂立任何金融工具以對沖我們於原材料採購的外匯風險。詳情請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們面對外匯風險。」一節。

以下載列與供應商一般採購訂單的一般條款：

- (i) 訂單詳情：列明所要求的規格及數量、單價及採購總額；
- (ii) 支付條款：付款通常以人民幣、歐元、日圓或美元進行。一般而言，我們亦可從供應商享有最多三個月的信貸期。就購買機器及設備而言，我們一般需要於交付前支付購買價的35%至50%，並於完成初步測試後結付餘額；
- (iii) 交付詳情：本集團通常要求供應商將貨品付運至我們的生產基地，費用由供應商承擔。我們於必要時或會安排自家物流團隊，把採購的原材料從卸貨港口或本地供應商運往我們的中國子公司。

業 務

下表根據採購金額載列本集團於往績記錄期內五大供應商的若干資料：

截至2018年12月31日止年度

排名	供應商	主要業務活動	地點	提供予本集團的 產品／服務類型	於最後實際 可行日期與 本集團建立關 係的概約年數	供應商提供 的一般信貸期	付款方法	採購金額 (人民幣千元)	佔採購 總額百分 比 (%)
1	供應商A	一間日本公司的中國子公司，其於東京證券交易所上市，並製造功能材料、石油及基礎化學產品以及功能性聚合材料	中國	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體及組合前後鏡片模具所需的膠帶	10	發票日期起30天	銀行轉賬	168,051	40.5
2	供應商B	一間位於日本的公司，其製造及銷售(其中包括)合成樹脂原材料及其他化學產品	日本	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體	14	發票日期起30天	銀行轉賬	56,734	13.7
3	供應商C	一間位於中國的公司，其製造包裝材料	中國	眼鏡鏡片的包裝材料	13	發票日期起30天	銀行轉賬	22,412	5.4
4	供應商D	一間位於中國的公司，其銷售(其中包括)化學產品	中國	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體	8	發票日期起60天	銀行轉賬	10,544	2.5
5	供應商E	一間位於中國的公司，其製造及銷售(其中包括)樹脂原材料	中國	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體	13	發票日期起30天	銀行轉賬	10,082	2.4
總計								267,823	64.5

業 務

截至2019年12月31日止年度

排名	供應商	主要業務活動	地點	提供予本集團的 產品／服務類型	於最後實際 可行日期與 本集團建立關 係的概約年數	供應商提供 的一般信貸期	付款方法	採購金額 (人民幣千元)	佔採購總 額百分比 (%)
1	供應商A	一間日本公司的中國子公司，其於東京證券交易所上市，並製造功能材料、石油及基礎化學產品以及功能性聚合材料	中國	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體及組合前後鏡片模具所需的膠帶	10	發票日期起30天	銀行轉賬	217,644	41.8
2	供應商B	一間位於日本的公司，其製造及銷售(其中包括)合成樹脂原材料及其他化學產品	日本	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體	14	發票日期起30天	銀行轉賬	70,510	13.5
3	供應商C	一間位於中國的公司，其製造包裝材料	中國	眼鏡鏡片的包裝材料	13	發票日期起30天	銀行轉賬	31,873	6.1
4	供應商D	一間位於中國的公司，其銷售(其中包括)化學產品	中國	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體	8	發票日期起60天	銀行轉賬	14,435	2.8
5	供應商E	一間位於中國的公司，其製造及銷售(其中包括)樹脂原材料	中國	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體	13	發票日期起30天	銀行轉賬	10,771	2.1
總計								345,233	66.3

業 務

截至2020年12月31日止年度

排名	供應商	主要業務活動	地點	提供予本集團的 產品／服務類型	於最後實際 可行日期與 本集團建立關 係的概約年數	供應商提供 的一般信貸期	付款方法	採購金額 (人民幣千元)	佔採購 總額百分 比 (%)
1	供應商A	一間日本公司的中國子公司，其於東京證券交易所上市，並製造功能材料、石油及基礎化學產品以及功能性聚合材料	中國	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體及組合前後鏡片模具所需的膠帶	10	發票日期起30天	銀行轉賬	223,666	41.5
2	供應商B	一間位於日本的公司，其製造及銷售(其中包括)合成樹脂原材料及其他化學產品	日本	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體	14	發票日期起30天	銀行轉賬	54,344	10.1
3	供應商C	一間位於中國的公司，其製造包裝材料	中國	眼鏡鏡片的包裝材料	13	發票日期起30天	銀行轉賬	23,256	4.3
4	供應商F	一間位於中國的公司，其製造化學產品	中國	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體	2	發票日期起90天	銀行轉賬	20,847	3.9
5	供應商G	一間位於香港的公司，為一家(其中包括)眼鏡鏡片的生產原材料的貿易公司	香港	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體	2	預先付款	銀行轉賬	14,263	2.6
總計								336,376	62.4

業 務

截至2021年5月31日止五個月

排名	供應商	主要業務活動	地點	提供予本集團的 產品／服務類型	於最後實際 可行日期與 本集團建立關 係的概約年數	供應商提供 的一般信貸期	付款方法	採購金額 (人民幣千元)	佔採購 總額百分 比 (%)
1	供應商A	一間日本公司的中國子公司，其於東京證券交易所上市，並製造功能材料、石油及基礎化學產品以及功能性聚合物材料	中國	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體及組合前後鏡片模具所需的膠帶	10	發票日期起30天	銀行轉賬	102,768	41.6
2	供應商B	一間位於日本的公司，其製造及銷售(其中包括)合成樹脂原材料及其他化學產品	日本	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體	14	發票日期起30天	銀行轉賬	30,082	12.2
3	供應商H	一間位於中國的公司，其製造包裝材料	中國	眼鏡鏡片的包裝材料	1	發票日期起30天	銀行轉賬	13,239	5.4
4	供應商F	一間位於中國的公司，其製造化學產品	中國	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體	2	發票日期起90天	銀行轉賬	8,976	3.6
5	供應商D	一間位於中國的公司，其銷售(其中包括)化學產品	中國	用作生產眼鏡鏡片的原材料，主要為樹脂單體	8	發票日期起60天	銀行轉賬	6,575	2.7
總計								161,640	65.5

我們與供應商A的關係

截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，我們向供應商A作出的採購主要包括樹脂單體，為數分別約人民幣168.1百萬元、人民幣217.6百萬元、人民幣223.7百萬元及人民幣102.8百萬元，分別佔同期採購總額約40.5%、41.8%、41.5%及41.6%。其中，我們向供應商A採購的1.74單體約為人民幣16.1百萬元、人民幣22.6百萬元、人民幣35.6百萬元及人民幣23.7百萬元，佔同期採購總額約3.9%、4.4%、6.6%及9.6%。

業 務

供應商A為一間日本化工公司的中國子公司，為全球主要樹脂單體供應商。根據弗若斯特沙利文報告，(i)供應商A為1.74單體的主要供應商，就銷量而言，於2020年佔中國1.74單體供應行業約99.9%的市場份額；及(ii)業內只有非常少數其他1.74單體供應商能夠提供數量及質量穩定的1.74單體，而根據弗若斯特沙利文報告，於2020年，我們為中國四家可生產折射率為1.74的樹脂眼鏡鏡片的製造商之一。供應商A為我們於往績記錄期內唯一的1.74單體供應商，經考慮供應商A於1.74單體供應行業的主導地位，一旦我們與供應商A的關係終止，我們可能無法向其他供應商以相若的條款購買1.74單體。鑑於我們折射率為1.74的鏡片貢獻的收入可觀(相當於往績記錄期內總收入約13.9%、16.5%、15.9%及17.1%，包括往績記錄期內(i)標準化鏡片佔總收入約13.1%、15.4%、14.5%及15.9%，及(ii)定製鏡片佔總收入約0.8%、1.1%、1.4%及1.2%)、供應商A作為業內1.74單體供應商的主導地位、我們於往績記錄期內對供應商A相關業務分部(即基礎材料)的收入貢獻微不足道^(附註)，加上我們能夠得到其他供應商供應數量及質量穩定的1.74單體的可能性甚微，倘供應商A基於任何理由不向我們提供1.74單體，我們可能無法製造折射率為1.74的樹脂眼鏡鏡片。有關相關風險的詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們依賴供應商A作為樹脂單體供應商」一節。儘管有上述情況，董事認為，在1.74單體供應方面依賴供應商A的風險屬可控，且我們依賴供應商A將不會對我們的業務營運及財務表現造成不利影響，原因是我們早於2010年開始已與供應商A建立長期穩定的業務關係。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無遇到來自供應商A的原材料供應出現任何重大延遲或縮減，來自供應商A的原材料價格亦無出現任何與市場發展不一致的大幅上升。

此外，於2011年，我們與供應商A訂立框架供應協議(「**供應商A框架協議**」)，據此，我們就供應商A的「MR」品牌旗下各種樹脂單體發出個別採購訂單。供應商A框架協議可經訂約雙方同意後每年重續，具法律約束力，且自2011年起一直生效。於2018年，供應商A框架協議獲修訂以涵蓋供應1.74單體，使我們自此能夠豐富我們的鏡片產品組合，以提供折射率1.74的樹脂眼鏡鏡片。於往績記錄期，誠如董事所確認，我們概無任何嚴重違反供應商A框架協議的情況。

附註： 根據供應商A的日本控股公司於截至2018年、2019年、2020年及2021年3月31日止財政年度的年度報告，基礎材料業務分部的銷售淨額分別約為6,377億日圓、7,165億日圓、6,169億日圓及5,414億日圓。

業 務

供應商A框架協議的主要條款如下：

年期 經訂約雙方同意後每年重續

本集團的角色與義務 我們：

- 向供應商A採購的樹脂單體，只可用於協議中規定的生產基地中眼鏡鏡片產品的生產，不作其他用途；
- 須提供每月的採購訂單預測，並按盡力基準確保實際採購金額與預測金額的偏差不超過10%。協議並無規定，倘我們的實際採購金額與我們的預測金額相差10%以上將會產生任何罰款，因為我們乃按盡力基準履行義務。

我們不得將從供應商A採購的樹脂單體與從其他第三方採購的樹脂單體混合使用，亦不得向其他第三方出售有關單體

供應商A的角色與義務 樹脂單體須符合協議中載列的產品規格

供應商A須根據我們的要求，按其合理酌情決定向我們提供技術協助，但我們須對所獲得的所有有關信息保密

所有權及風險轉移 向供應商A採購的樹脂單體的所有權及控制權以及所有相關風險，將按CIP基準轉移予以我們(即由供應商A支付運費及保險)

定價 若干情況下，供應商A有權提前60天以書面形式通知我們價格變動，雙方須於每個合同年度開始前90天協定價格

支付 我們須在相應的樹脂單體的擬裝運日期前30天，向供應商A指定的銀行賬戶付款

業 務

董事亦認為，我們於往績記錄期持續向供應商A作出大金額的採購，可證明供應商A對我們感到滿意，並因此繼續向我們供應原材料。此外，我們於2017年就「MR」品牌獲供應商A頒發「國際市場貢獻獎」，認可了我們的表現以及商業實務。供應商A亦於2018年向我們授予授權證書，證明供應商A為我們所有「MR」品牌樹脂單體的供應商。「MR」為供應商A高折射率鏡片的眼鏡鏡片材料之下的唯一產品系列。

鑑於以上所述，董事認為供應商A視我們為其重要業務夥伴，我們與供應商A已建立長期戰略關係，而該關係將可互惠互利。因此，董事認為供應商A繼續向我們供應原材料(包括1.74單體)屬商業上合理的做法，而我們與供應商A終止關係的可能性被視為相對較低。

上海永創印務有限公司(「上海永創」)及霖錫包裝(均為往績記錄期我們的五大供應商)分別由錢耀明先生及其配偶奚秀華女士持有90%及10%權益。奚秀華女士為上海霖錫實業有限公司(「上海霖錫」)唯一股東及上海振創企業發展有限公司(「上海振創」)監事，後者由錢耀明先生的兒子錢亮先生全資擁有。上海霖錫及上海振創各自為我們的供應商。因此，與錢耀明先生及／或其聯繫人有關聯的供應商為上海永創(即供應商C)、霖錫包裝(即供應商H)、上海霖錫及上海振創。於往績記錄期，本集團向上述四家供應商的採購額共計分別約為人民幣26.2百萬元、人民幣33.0百萬元、人民幣30.8百萬元及人民幣14.3百萬元，佔我們截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月的採購總額分別約6.3%、6.3%、5.7%及5.8%。與該四家供應商的交易乃以公平基準按正常商業條款進行。錢耀明先生亦為[編纂]前投資者，其於緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]不獲行使)將持有本公司已發行股本總額約[編纂]%。詳情請參閱本文件「歷史及發展 — [編纂]前投資」一節。經董事作出一切合理查詢後所深知及確信，概無董事或於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的股東或彼等各自的任何聯繫人於截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度各年及截至2021年5月31日止五個月於本集團任何五大供應商中擁有任何權益。

業 務

兼為客戶及供應商的實體

下表載列於往績記錄期身兼供應商的主要客戶的詳情：

實體名稱	我們的銷售額及佔我們		我們的採購額及佔我們		向客戶銷售我們的產品的 毛利及毛利率
	總收入的百分比	我們銷售的產品	採購總額的百分比	我們採購的產品	
客戶C	截至2018年12月31日	標準化樹脂眼鏡鏡片	截至2018年12月31日	樹脂眼鏡 鏡片 ^(附註1)	截至2018年12月31日
	止年度：人民幣 36.6百萬元(4.3%)		止年度：人民幣 71,000元(0.01%)		止年度：人民幣11.2 百萬元(30.7%)
	截至2019年12月31日		截至2019年12月31日		截至2019年12月31日
	止年度：人民幣 55.8百萬元(5.3%)		止年度：人民幣 82,000元(0.01%)		止年度：人民幣16.8 百萬元(30.1%)
	截至2020年12月31日		截至2020年12月31日		截至2020年12月31日
止年度：人民幣 39.9百萬元(3.6%)	止年度：人民幣 293,000元(0.05%)	止年度：人民幣10.5 百萬元(26.4%)			
截至2021年5月31日止	截至2021年5月31日止	截至2021年5月31日止五個 月：人民幣2.2百萬 元(29.3%)			
五個月：人民幣7.5 百萬元(1.4%)	五個月：人民幣 4,000元(0.00%)				
客戶D	截至2018年12月31日	標準化樹脂眼鏡鏡片	截至2018年12月31日	聚碳酸酯眼鏡 鏡片 ^(附註2)	截至2018年12月31日
	止年度：人民幣36.5 百萬元(4.3%)		止年度：人民幣3.0 百萬元(0.6%)		止年度：人民幣8.6 百萬元(23.6%)
	截至2019年12月31日止		截至2019年12月31日止		截至2019年12月31日
	年度：人民幣44.6百 萬元(4.2%)		年度：人民幣3.1百 萬元(0.5%)		止年度：人民幣9.9 百萬元(22.1%)
	截至2020年12月31日止		截至2020年12月31日止		截至2020年12月31日
年度：人民幣30.4百 萬元(2.8%)	年度：人民幣2.5百 萬元(0.5%)	止年度：人民幣7.0 百萬元(23.1%)			
截至2021年5月31日止	截至2021年5月31日止	截至2021年5月31日止五個 月：人民幣3.6百萬 元(25.0%)			
五個月：人民幣14.4 百萬元(2.7%)	五個月：人民幣0.9 百萬元(0.4%)				

附註：

1. 客戶C為眼科產品製造商，具備製造樹脂眼鏡鏡片的能力。由於鯖江生產基地僅生產折射率為1.67及1.74的標準化鏡片，因此Asahi Optical於往績記錄期向客戶C購買了若干其並不生產的折射率為1.56及1.60的樹脂眼鏡鏡片。
2. 客戶D為驗光光學鏡片製造商及多個國際品牌官方授權的分銷商，具備製造聚碳酸酯眼鏡鏡片的能力。由於我們並不生產該種鏡片，因此我們於往績記錄期向客戶D購買了若干我們並不生產的聚碳酸酯眼鏡鏡片。
3. 為方便說明，上述分析(包括我們的銷售額、我們的採購額及我們向客戶銷售產品的毛利之金額)指我們按獨立實體基準與客戶之間的該等金額。

業 務

下表載列於往績記錄期身兼客戶的主要供應商的詳情：

實體名稱	我們的採購額及佔我們採購總額的百分比	我們採購的產品	我們的銷售額及佔我們總收入的百分比	我們銷售的產品	向供應商(以其客戶身份)銷售我們的產品的毛利及毛利率
供應商A	截至2018年12月31日止年度：人民幣168.1百萬元(40.5%) 截至2019年12月31日止年度：人民幣217.6百萬元(41.8%) 截至2020年12月31日止年度：人民幣223.7百萬元(41.5%) 截至2021年5月31日止五個月：人民幣102.8百萬元(41.6%)	用作生產眼鏡鏡片的原材料	截至2018年12月31日止年度：人民幣1,000元(0.0%) 截至2019年12月31日止年度：零 截至2020年12月31日止年度：零 截至2021年5月31日止五個月：零	樹脂眼鏡鏡片 ^(附註1)	截至2018年12月31日止年度：人民幣350元(24.5%) 截至2019年12月31日止年度：零 截至2020年12月31日止年度：零 截至2021年5月31日止五個月：零

附註：

1. 我們於往績記錄期內以一次性質向供應商A出售樹脂眼鏡鏡片。

據董事所深知及確信，有關實體及其最終實益擁有人為獨立第三方。董事確認，我們與有關實體及／或其於同一集團的關聯公司的交易(1)乃經公平磋商而進行；(2)其條款按各個別訂單進行協商；(3)屬獨立而非互為關連或互為條件；及(4)按個別訂單基準作出。特別是，我們向有關實體出售的產品在性質及／或折射率方面與我們自彼等採購的產品不同。

存貨控制

我們的存貨主要包括(i)原材料(包括鏡片模具)、(ii)在製品、(iii)成品鏡片。我們透過ERP系統監察原材料、在製品及成品鏡片的存貨水平。我們還進行定期和隨機盤點，以確保存貨紀錄的準確性。我們的倉庫具有濕度及溫度控制系統，以確保我們的原材料和產品以適當的方式存儲。

我們主要在收到客戶的採購訂單或與客戶簽署一次性銷售協議後生產產品。我們還將標準化鏡片(包括但不限於鏡片毛坯)的最低存貨水平維持為兩至三個月，以滿足定製鏡片訂單及緊急訂單的需求。董事認為，並無重大存貨陳舊風險。

業 務

一般情況下，我們會在考慮存貨項目的貨齡、存貨的變動及可用性或殘值等因素後，就認為陳舊的存貨作出準備。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大供應短缺或庫存積壓情況。於2018年、2019年及2020年12月31日及2021年5月31日，我們錄得存貨減值分別約人民幣9.0百萬元、人民幣8.2百萬元、人民幣6.9百萬元及人民幣12.7百萬元，乃主要由於陳舊存貨或滯銷存貨所致。

於2018年、2019年及2020年12月31日及2021年5月31日，我們的存貨分別約為人民幣286.3百萬元、人民幣332.7百萬元、人民幣391.4百萬元及人民幣382.7百萬元，分別佔流動資產總值43.6%、34.7%、38.2%及38.9%。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，我們的平均存貨周轉天數分別為170天、159天、186天及166天。

轉讓定價安排

商業理由

作為一項全球業務，我們在不同的司法權區設立了子公司，以履行不同的職能，包括但不限於策略發展及管理、研發、製造、採購、銷售及營銷、分銷以及服務。

本集團的主要集團內交易為銷售及採購有形商品及配套服務交易。於往績記錄期，我們主要透過中國、日本、美國及墨西哥的子公司開展業務。於往績記錄期，我們於轉讓定價安排中分析及評估以下類別的集團內交易：

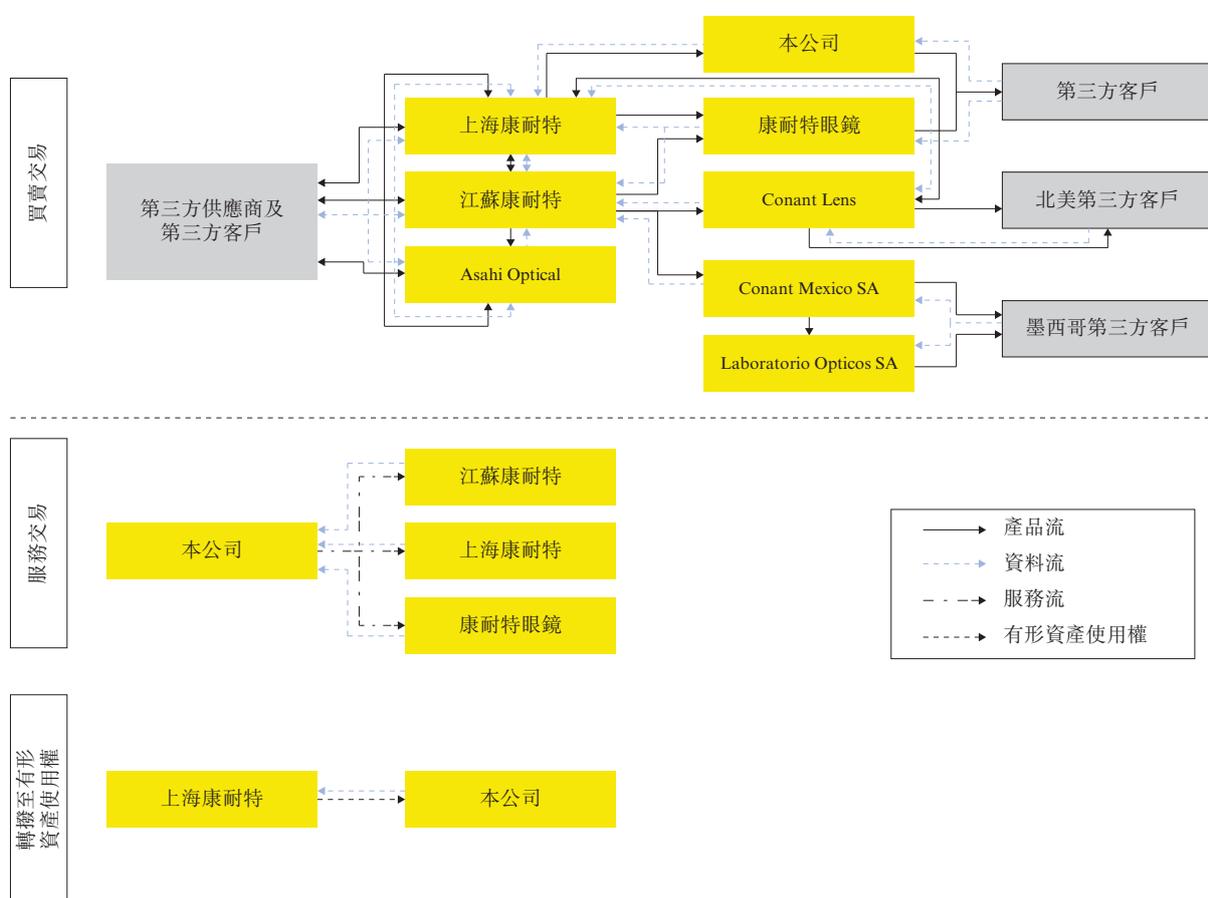
- 1) 製造業務：Asahi Optical從第三方供應商或本集團其他公司購買產品以供生產，隨後將成品售予第三方客戶或本集團其他公司。製造業務在此僅指Asahi Optical。儘管上海康耐特及江蘇康耐特亦有彼等自家的製造業務板塊，但彼等並未獲選在本類別進行評估及分析，原因是Asahi Optical的部分原材料採購自集團公司，而上海康耐特及江蘇康耐特則僅向本集團以外的公司採購原材料。取而代之的是，上海康耐特及江蘇康耐特的分銷板塊獲選作評估及分析（見下文），據轉讓定價顧問認為，這從轉讓定價的角度而言更為合適，尤其是上海康耐特及江蘇康耐特為具備多重業務職能且發展成熟的製造商；

業 務

- 2) 分銷業務：本集團分銷商^(附註)從本集團其他公司購買成品，隨後將成品售予第三方客戶；
- 3) 服務業務：本公司向本集團其他中國子公司提供銷售及採購，以及中央銷售、採購及財政支持服務；及
- 4) 其他：上海康耐特從本公司收取租金。

本集團子公司之間的上述交易被視為本集團的集團內交易（「相關交易」）。

下圖載列有關我們主要轉讓定價安排的本集團一般交易流程：



附註：

1. 分銷商在此指江蘇康耐特的分銷板塊、上海康耐特的分銷板塊、康耐特眼鏡、Conant Lens、Conant Mexico SA及Laboratorio Opticos SA。

業 務

於該等本集團實體中，江蘇康耐特及上海康耐特擔當發展成熟的製造商，其(i)對本集團的製造業務作出重大業務決定；(ii)管理本集團的主要研發活動；及(iii)負責本集團的主要採購、倉儲及物流管理。Asahi Optical作為在本地市場營運的發展成熟的製造商。本集團分銷商作為有限風險分銷商，主要根據集團銷售及營銷策略從事分銷業務。

轉讓定價評估

經濟合作與發展組織(「經合組織」)為一個國際合作組織，其已頒佈有關跨國企業及稅務機關的轉讓定價指引(「經合組織轉讓定價指引」)，與涉及我們相關交易的稅務司法權區(包括中國、日本、美國及墨西哥)的轉讓定價法規一致。根據經合組織轉讓定價指引，我們的相關交易應按公平基準進行，以避免於不同司法權區歪曲應稅收入。為確保遵守經合組織轉讓定價指引，我們已委聘一間香港的國際專業會計師行安永稅務及諮詢有限公司作為獨立轉讓定價顧問(「轉讓定價顧問」)，以根據經合組織轉讓定價指引對於往績記錄期之相關交易進行基準研究，其主要確認相關交易之公平交易定價及／或利潤範圍。

轉讓定價顧問進行基準研究時，首先根據集團內交易之性質及特點選擇了最合適之轉讓定價分析方法。我們所有集團內交易均選擇了交易淨利潤率法(「交易淨利潤率法」)，將集團內交易產生的納稅人利潤率與進行類似可比交易的獨立各方實現的利潤率進行比較。

在採用交易淨利潤率法進行的基準研究中，參照可資比較公司得出的合理利潤水平範圍(「可比利潤水平範圍」)釐定合理利潤水平範圍。通過基準研究確定的可比利潤水平範圍遵循經合組織轉讓定價指引，可視為公平交易的利潤水平範圍。

根據經合組織轉讓定價指引，倘利潤水平不是以公平交易為基礎，則需要考慮是否應在賬目中對子公司之間的利潤水平進行任何調整，以達致與公平交易利潤水平的可比性。

我們的轉讓定價顧問已進行基準研究，以識別相關交易的公平交易定價及／或利潤範圍。根據轉讓定價顧問編製的基準研究，我們已將相關交易的營運子公司的利潤水平與往績記錄期的可比利潤水平範圍進行比較。

業 務

下表載列可比利潤水平範圍、原始利潤水平及目標利潤水平 — 可比利潤水平範圍中位數範圍：

測試方	可比利潤水平範圍			我們的子公司之原始利潤水平				我們的子公司之建議利潤水平			
	低四分位數	中位數	高四分位數	2018年	2019年	2020年	2021年 (截至 5月31日止/ 於該日)	2018年	2019年	2020年	2021年 (截至 5月31日止/ 於該日)
分銷業務											
— 康耐特眼鏡	0.47%	5.69%	13.04%	-0.86%	4.39%	-5.43%	9.86%	5.69%	5.69%	5.69%	測試方的原始利潤水平高於可比利潤水平範圍的中位數，因此並無進行調整
— Conant Mexico SA	1.13%	5.75%	6.76%	-11.48%	-28.96%	-79.68%	-203.72%	5.75%	5.75%	5.75%	5.75%
— Laboratorio Opticos SA	1.13%	5.75%	6.76%	-47.28%	-44.71%	-172.30%	不適用 (附註)	5.75%	5.75%	5.75%	不適用 (附註)
— Conant Lens	1.13%	5.75%	6.76%	4.75%	4.58%	4.66%	8.34%	測試方的原始利潤水平處於／高於可比利潤水平範圍，因此並無進行調整			
— 上海康耐特分銷板塊	0.47%	5.69%	13.04%	12.41%	13.74%	21.64%	25.89%	測試方的原始利潤水平高於可比利潤水平範圍中位數，因此並無進行調整			
— 江蘇康耐特分銷板塊	0.47%	5.69%	13.04%	7.55%	9.08%	9.92%	8.41%	測試方的原始利潤水平高於可比利潤水平範圍中位數，因此並無進行調整			
— 本公司分銷板塊	0.47%	5.69%	13.04%	不適用 (附註)	23.37%	23.96%	24.19%	測試方的原始利潤水平高於可比利潤水平範圍中位數，因此並無進行調整			
製造業務											
— Asahi Optical	1.48%	6.88%	9.59%	11.98%	13.00%	9.91%	11.05%	測試方的原始利潤水平高於可比利潤水平範圍中位數，因此並無進行調整			
服務業務											
— 本公司服務板塊	1.32%	6.09%	15.11%	不適用 (附註)	27.30%	28.26%	28.64%	測試方的原始利潤水平高於可比利潤水平範圍中位數，因此並無進行調整			

附註：截至2018年12月31日止年度及截至2021年5月31日止五個月概無有關關聯方交易。

稅務影響及合規

在墨西哥，於往績記錄期，Conant Mexico SA及Laboratorio Opticos SA的原始利潤水平低於可比利潤水平範圍。董事相信此乃主要由於：(i)往績記錄期內的應收賬款減值；(ii)競爭激烈及本地市場狀況屬不確定；及(iii)Conant Mexico SA及Laboratorio Opticos SA於2020年的運營受COVID-19爆發進一步影響。根據其功能及風險概況，該等公司應獲賠償以達到可比利潤水平範圍，以與往績記錄期的公平交易原則保持一致。可比利

業 務

潤水平範圍的中位數獲選用作計算應付稅項的調整額，估計方法為透過將Conant Mexico SA及Laboratorio Opticos SA的利潤提高至可比利潤水平範圍的中位數，再將差額乘以適用稅率。因此，就Conant Mexico SA而言，截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，應付稅項潛在敞口準備分別約為人民幣0.2百萬元、人民幣1.2百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣0.1百萬元。就Laboratorio Opticos SA而言，截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度以及截至2021年5月31日止五個月，應付稅項潛在敞口準備分別約為人民幣0.3百萬元、人民幣0.1百萬元、人民幣0.2百萬元及零。

在中國，於往績記錄期，康耐特眼鏡的原始利潤水平低於可比利潤水平範圍。董事相信此乃主要由於：(i)所錄得的銷售費用較其他獨立分銷業務相對更高，原因是康耐特眼鏡乃作為純銷售公司架構於本集團旗下；及(ii)COVID-19爆發對康耐特眼鏡於2020年的運營產生輕微影響。根據其功能及風險概況，該公司應獲賠償以達到可比利潤水平範圍，以與往績記錄期的公平交易原則保持一致。可比利潤水平範圍的中位數獲選用作計算應付稅項的調整額，估計方法為透過將康耐特眼鏡的利潤提高至可比利潤水平範圍的中位數，再將差額乘以適用稅率。因此，截至2019年及2020年12月31日止年度，應付稅項潛在敞口準備分別約為人民幣8,000元及人民幣0.7百萬元。截至2018年12月31日止年度及截至2021年5月31日止五個月，概無按使用累計損失進行相應調整。

儘管根據經合組織轉讓定價指引進行的基準研究與相關交易所涉及的稅務司法權區的轉讓定價法規一致，但若出現轉讓定價爭議，則對任何地方稅務機關均無約束力。詳情請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們的業務營運可能受到主管機關的轉讓定價調整影響。」一節。

經合組織轉讓定價指引規定應使用公平交易標準來制定關聯企業之間的轉讓價格。茲提述經合組織標準稅務公約第九條，其述明：

[當]兩個[關聯]企業…之間所訂立或施加的條件…不同於獨立企業之間所訂立的條件時，若非因該等條件便本應累算至其中一間企業(但因該等條件而未有如此累算)之任何利潤，可計入該企業的利潤，並據此課稅。

業 務

根據上述指引，調整(倘有作出)後的任何剩餘利潤／損失乃由江蘇康耐特及上海康耐特(為發展成熟的製造商及主要決策實體)承擔，導致其盈利能力在有關調整後下降。鑑於上述潛在稅務敞口的總金額並不重大(於截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月分別為人民幣0.5百萬元、人民幣1.3百萬元、人民幣1.4百萬元及人民幣0.1百萬元，僅分別佔截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月的收入0.1%、0.1%、0.1%及零)，且我們的部分集團公司錄得的利潤水平高於各自的可比利潤水平範圍，因此董事於往績記錄期並無就相關公司的相應財務報表上的應付稅項潛在敞口作出任何準備或調整。

根據上述情況及與轉讓定價顧問討論後，董事確認且獨家保薦人贊同，我們於往績記錄期的轉讓定價安排並無涉及逃稅。

於往績記錄期，儘管我們未就遵守相關轉讓定價法規制定正式的政策，然而，為了確保持續遵守適用的轉讓定價法規，我們(i)於2021年7月制定了一項正式政策，以監察我們的轉讓定價安排以確保遵守公平交易原則，並每月指派我們的財務經理審查我們的主要集團內交易的定價政策之合理性；(ii)於2021年7月委派我們的財務總監，從各稅務司法權區的轉讓定價監管角度監察集團內交易的金額，而財務總監每年向審計委員會報告；及(iii)本集團正在確認委聘一名獨立轉讓定價顧問，負責每半年審閱集團內交易的四分位範圍、為相關實體編製轉讓定價文件(合規報告)，以及提供相關轉讓定價法律及法規的任何最新消息。我們預計將於上市後聘請該獨立轉讓定價顧問。

誠如轉讓定價顧問所告知，儘管經合組織轉讓定價指引對相關交易所涉及的稅務司法權區並無約束力，相關交易所涉及的所有稅務司法權區一般都會遵循經合組織指引內的公平交易原則、轉讓定價方法、經濟分析及認證方法。誠如轉讓定價顧問所告知，(i)轉讓定價調整乃建基於應用適合相關交易的轉讓定價方法；(ii)考慮應用轉讓定價方法的一個重要部分乃進行經濟分析及基準研究，其中會通過參考獨立可比企業的利潤範圍，得出公平的利潤範圍；及(iii)所有涉及的稅務司法權區通常都會遵照上述考慮，而上述載列的措施主要乃基於有關考慮而制定。基於上述，轉讓定價顧問認為，本集團採取的上述措施為有效及充分。

業 務

考慮到上述情況，董事認為上述措施已足夠及有效。此外，獨家保薦人經與內部控制顧問討論及審閱本集團的內部控制程序後，並無注意到上述措施有任何不足及不充分的情況。

根據轉讓定價顧問所述，可從本集團層面歸納出，本集團並無安排具不合理利潤轉移及以節省稅費為目的之交易。儘管所有相關交易所涉及的稅務司法權區通常會遵循根據經合組織轉讓定價指引進行的基準研究，但發生轉讓定價爭議時，有關研究對任何地方稅務機關並無約束力。各稅務司法權區內相關實體的利潤水平可就有關審閱、審計或調查進行調整，因此未能保證上述轉讓定價調整可獲有關地方稅務機關接受。

資訊科技

董事相信，全面的資訊系統對提高我們管理及經營業務的效率至關重要。我們設有ERP系統以支持我們業務營運的各方面，包括採購、生產、銷售、存貨及交付。

我們的ERP系統協助我們(i)記錄我們每件產品所需的規格及原材料；(ii)控制原材料、在製品及成品鏡片的存貨水平；(iii)收集客戶的採購資料；及(iv)追蹤產品從生產至儲存於倉庫，以至最終交付予我們的客戶的進度。

此外，我們亦已建立本身的線上訂購系統，以方便客戶訂購。

獎項及認證

下表載列本集團於往績記錄期及直至最後實際可行日期取得的主要獎項或認證：

授予年份	持有人	獎項／認證	頒發單位	到期
2010	Asahi Optical	ISO 9001 : 2015	QA International Certification Limited	2022年3月30日
2011	江蘇康耐特	GB/T19001-2016 idt ISO 9001 : 2015	賽瑞認證有限公司	2023年6月
2017	江蘇康耐特	樹脂眼鏡鏡片型號 1.50、1.56及1.60的 CE證書	ISET S.r.l.	2022年1月

業 務

授予年份	持有人	獎項／認證	頒發單位	到期
2017	上海康耐特	ISO 9001 : 2015	Quality Austria — Trainings, Zertifizierungs und Begutachtungs GmbH	2023年11月
2018	上海康耐特	樹脂眼鏡鏡片型號 1.50、1.56及1.60的 CE證書	Ente國際認證檢測中心	2023年12月
2019	上海康耐特	ISO 13485 : 2016	NSF國際戰略註冊	2022年1月
2019	上海康耐特	樹脂眼鏡鏡片型號 1.56Hi-vex、 1.56UV++及 1.60MR-8UV++的 CE證書	Ente國際認證檢測中心	2024年12月
2020	江蘇康耐特	樹脂眼鏡鏡片型號 1.59、1.67及1.74的 CE證書	Ente國際認證檢測中心	2025年1月
2021	上海康耐特	樹脂眼鏡鏡片型號 1.50UV++、 1.67UV++、 1.74UV++的 CE證書	Ente國際認證檢測中心	2026年1月
2021	上海康耐特	樹脂眼鏡鏡片型號 1.59、1.67及1.74的 CE證書	Ente國際認證檢測中心	2026年5月

質量控制

我們的質量控制部門負責維護及運作我們的質量控制體系，以確保我們的產品符合客戶的期望及國際行業標準。我們的上海生產基地、江蘇生產基地及鯖江生產基地均就其質量管理體系獲認證符合ISO 9001 : 2015規定。此外，我們的上海生產基地亦獲ISO 13485 : 2016認證，董事認為這可令我們於俄羅斯市場具有競爭優勢。此乃由於只有獲ISO 13485 : 2016認證的眼鏡鏡片製造商方合資格申請相關醫療器材證書，其為出口眼鏡鏡片至俄羅斯

業 務

的先決條件。此外，若干客戶亦將定期檢查我們的生產基地，以確保我們的質量管理達到彼等的標準。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們通過了客戶對我們生產設施的檢查。

我們對原材料、在製品及成品進行質量測試。我們的質量控制部門亦將對我們的倉庫存貨進行定期檢查。

質量認證

本集團已取得多項國際認可的行業標準及質量體系認證。有關本集團於往績記錄期及直至最後實際可行日期取得的質量認證詳情，請參閱本節「獎項及認證」一段。於最後實際可行日期，其中，上海康耐特及Conant Lens已獲得FDA年度註冊確認。

原材料進料的質量控制

為確保原材料的質量符合我們的規格及要求，我們對原材料進行檢查及執行進料質量控制測試。我們的倉庫人員會抽樣檢查進料原材料的規格、類型、數量及質量。不合格的原材料將退還予供應商進行換貨或退款。此外，我們的質量控制部門將定期按(其中包括)所供應原材料的質量評估我們的供應商。有關我們供應商表現評估的詳情，請參閱本節「供應商」一段。

生產過程及成品的質量控制

我們的質量控制人員將密切監察我們產品的生產情況，以確保嚴格遵守我們的標準操作程序。彼等會在生產過程中的每個階段對在製品作定期抽樣質量檢查，並對成品進行檢查，以確保產品質量符合客戶要求的產品規格及規定。我們的質量控制人員亦將對我們的倉庫存貨進行定期檢查，以識別我們成品的任何質量下降問題。不合格的在製品及成品將(i)退回生產部門進行維修；(ii)降級及以較低價格出售予我們的客戶(倘彼等願意接納有關不合格產品)；或(iii)遭棄置。

於2021年5月31日，我們共有51名質量控制人員(包括分別位於上海、江蘇及日本的16、31和4名質量控制人員)，以對我們的原材料、在製品及成品進行測試。我們對我們的產品進行各項測試，包括但不限於測量矯視能力、光學焦距及鏡片厚度的準確度。

業 務

除我們自有的質量控制外，我們有時亦委託第三方測試中心對我們的產品進行檢查，以確保其質量符合行業標準。相關測試報告將用於我們的銷售及營銷活動中，以展示我們在產品質量方面的競爭優勢。我們於中國的生產基地亦須接受相關機關進行的產品質量檢查，而於往績記錄期及直至最後實際可行日期，上海生產基地及江蘇生產基地均已通過檢查。

環境、社會及管治

本集團致力於制定及維持積極的環境、社會及管治（「**環境、社會及管治**」）常規及舉措。我們將採納政策、憲章及行為守則，從健康與工作安全、反歧視和社會貢獻以至環境保護和企業管治，對我們日常營運的環境、社會及管治方面進行規管。

環境

我們致力承擔業務在所有層面（從採購原材料到處理廢棄物）的環境責任。

我們在製造過程中產生的主要污染物包括廢水、氣體排放與粉塵、噪音和固體廢物。於往績記錄期，我們委聘第三方環境測試機構，按董事認為適當的情況不時評估我們的污染物排放及對環境造成的其他影響，包括生產基地的廢水、氣體排放及噪音污染水平。例如，於往績記錄期，根據測試報告結果並按照相關國家環境標準，我們中國生產基地產生的廢水的酸鹼值介乎6.5至9.5，廢水的化學需氧量不超過500毫克／升。展望未來，我們將實施以下環境保護措施，藉以監察並減少在生產過程中產生的主要污染物：

氣體排放與粉塵

生產過程中產生的空氣污染物包括氮氧化物和工業粉塵。具體而言，這些空氣污染物可通過脈衝噴吹除塵器，以活性碳光氧化作用的方式收集及處理。此外，我們在第三方環境測試機構的協助下密切監察空氣質量水平，確保按照相關國家或地方環境標準控制所排放的空氣污染物和廢氣。我們計劃於2022年6月30日前增購三套活性碳光氧化廢氣處理設施，以進一步降低所排放氣體中的污染物水平。

業 務

廢水

生產過程中產生的水污染物包括氨、化學需氧量和鹼性廢水。具體而言，這些水污染物可通過脫油機和格柵，以中和、沉澱及過濾的方式處理，然後再排放。此外，我們定期密切監察及控制污水處理設施所排放的廢水，確保按照相關國家或地方環境標準控制廢水。我們計劃於2022年12月31日前增購一套廢水處理設施，以進一步降低廢水中的污染物水平。

噪音

在空氣壓縮機、風機和中央空調等生產設備的運作過程中，可能會產生噪音。我們已為工廠大樓建設隔音牆，並計劃於2023年12月31日前為空氣壓縮機安裝阻尼墊及為風機安裝減音器，以盡量減少噪音。

一般工業固體廢物

我們的一般工業固體廢物主要包括廢棄鏡片、產品碎料及切割鏡片產生的其他廢料。我們委聘第三方固體廢物回收公司收集及處理該等廢料。我們亦計劃通過加強工藝技術減低產品缺陷率，以盡量減少廢料。

為監察我們對環境保護造成的影響，我們已委聘第三方環境測試機構記錄氣體、廢水及噪音的排放水平，以便我們從速進行調查及採取糾正措施。

我們肯定環境保護作為重要企業責任的重要性，並將採取嚴格的環保措施，例如透過購置進一步的廢氣處理設施及提升生產效率，以確保我們遵守現行的環境保護法律法規。有關中國及日本法律及法規下的環境規定，詳情請參閱本文件「監管概覽 — 中國法律及法規 — 有關環境保護的法規」及「監管概覽 — 日本法律及法規 — 日本工作安全及環境保護的法律框架」兩節。於最後實際可行日期，我們的業務營運已取得固定污染源排污登記回執及城鎮污水排入排水管網許可證。詳情請參閱本文件「業務 — 執照、許可證及註冊」一節。

業 務

截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，我們就遵守環境法律法規產生成本分別約人民幣0.4百萬元、人民幣1.3百萬元、人民幣0.7百萬元及人民幣0.4百萬元，包括渠務保養費、廢物處理費、綠化費、環境許可證申請費和環境測試機構服務費。董事預期，在相關司法權區遵守適用環境法律法規的成本於短期內不會大幅增加。

董事確認，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並無嚴重不遵守或違反中國和日本有關環保的任何相關法律及法規。據我們的中國及日本法律顧問告知，我們並無因違反中國和日本的任何環境法律或法規而面臨任何重大申索、法律訴訟、處罰或紀律處分。

用水及用電

截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，我們的用水量分別約為386.2、539.0、422.7及174.9千噸，而我們的用電量分別約為45,470,000、54,500,000、51,550,000及21,250,000千瓦時。2020年的用電量及用水量減少，主要原因是：(i) COVID-19疫情導致我們的生產基地短期停工，以致我們的產量減少；(ii) 我們落實計劃替換高耗電量的生產機器；及(iii)上海生產基地使用再循環水作一般清潔、綠化以及設備與機器冷卻用途。

我們明白節約用電和資源的重要，因此專注研究在生產過程中減少用電及用水的方法。在節電方面，我們將檢討現有生產機器的耗電量，並逐步將耗電量相對較高的機器（例如樹脂鑄造爐）替換為相對省電的新機器。我們相信，通過上述措施，我們將可因耗電量和生產成本減少而受益。

另一方面，為減少生產用水，我們自行在上海生產基地處理廢水，然後將再循環水用作一般清潔、綠化以及設備與機器冷卻用途。隨著我們計劃擴充我們在中國的鏡片產品產能，我們將持續監察有關需求並視乎需要提升廢水處理能力，以增加使用再循環水。

業 務

我們將繼續探索生產過程中的潛在節能方案，致力減少使用能源及資源，提升能源及資源的使用效益。我們將持續履行節能責任，通過各項培訓，不斷提升員工的環保及節約資源意識。

氣候相關風險

另外，我們可能面對由極端天氣情況引起的氣候相關風險。具體而言，視乎颱風、水災和地震等自然災害的性質，我們或會因生產受阻而喪失收入，並因維修及替換受損設備及機器而產生額外支出，從而招致巨額損失。為應對有關風險，我們已制定相關應變計劃，務求最大程度地減少損失及對員工安全造成的負面影響。

另一方面，我們注意到中國政府正致力強化碳排放政策，例如實施碳中和政策。董事會將繼續密切監察相關的碳排放政策及其他環保政策（例如節電減排政策），並在適當時候採取適當的緩解措施應對。若該等政策的變化可能會影響我們的供應鏈，我們將積極採取措施以合理成本維持穩定的原材料供應，並就此與供應商進行磋商。

社會責任

我們高度重視企業社會責任，而我們相信這是公司取得強勁業績的關鍵所在。我們致力為員工提供安全健康的工作環境，並已在各生產基地落實措施以促進職業健康及安全，同時確保遵守適用法律及法規。我們不時為員工安排職業健康培訓，要求員工操作設備及機器時緊遵操作手冊，並密切監察化學品的儲存情況。我們亦已就生產活動的各個方面制定一系列安全指引、規則及程序，包括消防、職業健康以及廠房及機器保養。

業 務

董事確認，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們的生產設施並無發生任何重大工傷或死亡事故，且中國及日本的相關政府機關亦無對我們提出任何有關違反適用的健康及安全法律法規的檢控。

此外，我們不會基於性別、性別認同、宗教、種族、族裔或殘疾而歧視別人。若員工遭到不公平歧視，可即時向其部門主管、人力資源部或我們的管理團隊尋求協助。我們將會跟進調查，並在必要時向行政機關舉報。

董事認為，向員工提供的管理政策、工作環境、就業前景和福利，均有助於建立良好員工關係及挽留員工。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團有一個由上海康耐特員工成立的工會。

此外，我們不時向慈善基金、社區發展基金和地方政府慈善委員會作出慈善捐款，扶助貧困人士。

下表選列我們曾參與的兒童救盲計劃，反映了我們於往績記錄期及直至最後實際可行日期善盡企業社會責任：

慈善活動	活動舉辦者
「愛心護眼公益計劃」	三井化學株式會社及本集團
「看見未來」	奧比斯中國
「陽光下的身影，護眼歡樂戶外行」	本集團

業 務

下表選列我們於往績記錄期及直至最後實際可行日期榮獲的獎項及殊榮，以肯定我們作出的社會貢獻：

獎項及殊榮	頒發組織／機關
「村企同心•聚力同行『村企結對 共建活動』突出貢獻獎」	中共啟東高新技術產業開發區工作委員會及中共啟東市近海鎮委員會
「關愛圓夢」就業實踐基地	啟東市總工會

企業管治

我們將遵守上市規則附錄十四所載的企業管治守則，惟偏離上述企業管治守則之守則條文第A.2.1條除外。詳情請參閱本文件「董事、監事及高級管理層 — 企業管治」一節。董事會由六個董事委員會支持，分別為審計委員會、提名委員會、薪酬委員會、環境、社會及管治委員會、戰略委員會及風險管理委員會，該等委員會獲轉授職責，以監督本集團事務及授權代表董事會行事。其中，審計委員會、提名委員會及薪酬委員會將按照其各自的職權範圍遵照企業管治守則行事。各董事委員會將審閱其職能及職責的相關事宜，並向董事會報告及提出建議。具體而言，審計委員會的主要職責之一為檢討及監督本集團的財務報告程序及內部控制系統。詳情請參閱本文件「董事、監事及高級管理層 — 董事委員會」一節。

另外，本集團已採納上市規則附錄十所載的上市發行人董事進行證券交易的標準守則，作為證券交易的規則及程序，並將安排就禁制期開始及相關買賣限制向全體董事發送提示通知。詳情請參閱本文件「董事、監事及高級管理層 — 執行董事」一節。

此外，為避免與控股股東之間出現潛在利益衝突，我們已實施企業管治措施。詳情請參閱本文件「與控股股東的關係 — 企業管治措施」一節。

業 務

環境、社會及管治委員會

董事會負責制定環境、社會及管治相關事宜的策略及目標。具體而言，本公司已成立環境、社會及管治委員會，由三名執行董事費先生、鄭育紅先生及夏國平先生組成，主席由費先生擔任。環境、社會及管治委員會的職能為協助董事會指導及監督本集團環境、社會及管治工作的發展與實施，以確保遵守相關法律及監管規定。

保險

我們的投保範圍包括(i)本集團固定資產(例如生產廠房及機器)、僱員、汽車及應收中國子公司海外客戶賬款的一般保險；以及(ii)我們的生產廠房及辦公室的火災保險以及日本子公司的產品責任保險。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，本集團所產生之保險開支分別約為人民幣2.8百萬元、人民幣2.8百萬元、人民幣2.2百萬元及人民幣1.5百萬元。董事認為，我們的投保範圍符合行業整體的保障範圍，並且就我們的營運而言已足夠。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並未作出或遭提出任何重大保險索償。然而，我們的業務營運容易受到各種業務受阻造成的潛在損失的影響，而我們目前的投保範圍可能無法全額彌償我們的損失。有關更多詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們的投保範圍可能不足以覆蓋所有損失或客戶作出的潛在申索，這會影響我們的業務、財務狀況及經營業績。」一節。

市場與競爭

根據弗若斯特沙利文報告，中國眼鏡鏡片的產值由2015年人民幣11,353.3百萬元增至2020年人民幣12,240.7百萬元，複合年增長率為1.5%，而在人口老化及數碼產品風行引致患有屈光不正的人數增加，以及全球消費者可支配收入增加所帶動下，預計2025年將進一步增至人民幣14,066.7百萬元，即2020年至2025年複合年增長率為2.8%。中國為眼鏡鏡片最大出口國之一，佔世界出口總值六分之一以上。

根據弗若斯特沙利文報告，中國的眼鏡鏡片製造市場的競爭非常激烈，據估計，中國約有1,450名製造商，其增長模式正從成本驅動模式轉變為技術驅動模式。

就產量而言，本集團於2020年為樹脂鏡片最大製造商，市場份額約為8.5%；就出口值而言，本集團於2020年為中國最大的出口商，約佔7.3%的市場份額。

業 務

於眼鏡鏡片製造市場中，新的市場參與者開設業務存在各種准入門檻，包括經常開支的投資額高、與上游供應商欠缺密切及長久的關係，以及品牌聲譽及業務年數不足。有關中國眼鏡鏡片製造及出口行業競爭格局的進一步資料，請參閱本文件「行業概覽」一節。

COVID-19緩和

COVID-19造成的呼吸道疾病自2019年12月底首次爆發以來，繼續在全球蔓延。由於全球確診個案急速增加，世界衛生組織於2020年1月宣佈COVID-19的爆發為國際公共衛生緊急事件，並於2020年3月將COVID-19定性為大流行病。為應對COVID-19的嚴重疫情，不同國家(包括但不限於中國及日本)的政府實施各種措施應付，包括停工及限制國家出入境的檢疫命令。

就董事所盡知，自爆發COVID-19以來直至最後實際可行日期，我們概無僱員確診COVID-19，亦無任何僱員因爆發COVID-19而未能出勤，而對我們的業務營運造成重大干擾。

對業務的影響及預防措施

(i) 生產基地

我們的中國及日本生產基地分別於2020年2月及2020年4月至5月經歷了短期停產，與2019年有關期間我們中國及日本生產基地的產量(分別約為6.0百萬件及500,000件)相比較，中國生產基地於2020年2月及日本生產基地於2020年4月至5月的產量分別減至約2.6百萬件及220,000件。此外，我們的中國生產基地員工如到過其他省份，須於到任前接受14天強制隔離，因此導致我們的生產計劃延遲。

為防止COVID-19在僱員間傳播，我們已實施一系列預防措施，監察僱員的健康情況，維持生產基地內的工作環境衛生。該等預防措施包括定期消毒生產設施、定期量度體溫、強制佩戴口罩、於員工食堂保持社交距離以及提供口罩及洗手液。我們已要求僱員提供彼等的健康碼及行蹤紀錄，供我們審查。

業 務

鑑於(i)生產基地停產時間相對較短；(ii)成品存貨充裕(包括但不限於毛坯)，短期能滿足客戶需要；(iii)客戶對及時交付的需求並不是十分迫切，誠如董事所確認，生產基地因地方政府實施的政策而暫停營運並無導致我們向客戶的產品交付出現任何嚴重延遲，我們亦無遭客戶施加任何重大逾期費用或損害賠償。於最後實際可行日期，本集團已恢復生產。

(ii) 供應鏈

我們的供應商須遵守地方政府施加的不同檢疫措施，其生產及業務營運短暫暫停，但於最後實際可行日期已經恢復提供我們所採購的原材料。除供應商暫停營運造成原材料供應出現短期延誤外，在供應鏈及交付原材料至生產基地方面概無重大受阻或延遲。

本集團已實施若干業務應急計劃，確保原材料供應鏈不會因爆發COVID-19而受阻。本公司於COVID-19爆發初期儲備了更多主要原材料。鑑於COVID-19在中國及全球可能出現反彈，董事將密切監察有關情況，倘中國或海外供應商業務可能出現任何重大干擾，我們將更積極地累積更多主要原材料。一旦我們的主要供應商因COVID-19須暫停營運，我們亦將可向其他供應商採購原材料，因為我們已把數名其他中國及海外供應商列入名單。同時，我們經常與主要供應商保持溝通，以確保其營運並無受阻。

(iii) 銷售

儘管我們有若干產品出售及交付至受COVID-19疫情影響的中國以外國家，但自COVID-19爆發以來，我們的收入於2020年上半年對比2019年同期僅輕微下降約人民幣35.6百萬元或約7.0%，而2020年整個財政年度的總收入更錄得增長。總收入由截至2019年12月31日止年度(主要於COVID-19爆發前)的約人民幣1,058.8百萬元增至截至2020年12月31日止年度(COVID-19爆發後)的約人民幣1,093.2百萬元，即增加3.2%。董事相信且弗若斯特沙利文認同，此增長乃主要由於(i)中國以外其他地區停止生產眼鏡鏡片，導致生產轉回中

業 務

國；(ii)若干中國中小型眼鏡鏡片製造商停業，以致生產需求轉移至像我們一樣繼續營業的製造商；(iii)自我隔離導致人們更常參與線上娛樂，令眼鏡需求持續增加；及(iv)鑑於眼科產品大多為必需品，對眼科產品(包括樹脂眼鏡鏡片)的需求頗為剛性。儘管上文所述，由於各國政府施加嚴厲措施(例如空運及船運取消或縮減、旅遊限制及封城措施)以防止疫情進一步蔓延，對本地及國際運輸及交付服務造成不利影響，導致產品交付於2020年上半年出現延遲。儘管如此，我們並無因有關延遲而遭客戶提出任何重大的損害賠償申索，此乃歸因於我們採取的若干應變措施，以確保產品準時交付並將延遲的風險減至最低，包括(i)採用鐵路運輸作為替代交付模式；(ii)制定替代的運輸路線，以將旅遊限制措施導致延遲的風險減至最低；(iii)於船上預留額外的載貨空間，以確保有空間載貨；(iv)預先就產品交付與客戶充分溝通；及(v)與快遞公司建立良好業務關係，以促進向我們提供的快遞服務。由於我們向海外客戶或海外指定地點的銷售一般按船上交貨基準，因此我們並無因採取上述應變措施而令運輸費用大幅上升。

為確保能持續經營業務，銷售及營銷行政人員透過電子通訊及會議與客戶保持聯繫。我們的經常性客戶群穩固，即使我們因COVID-19被迫暫停大部分與客戶的面對面聯繫，但銷售及營銷團隊仍能成功向經常性客戶推銷，並透過電話及／或電郵滿足彼等的要求及期望。

董事的意見

鑑於上述因素(包括本集團所實施的預防措施)，董事認為(i)爆發COVID-19未有對我們的業務營運以及本集團產品的需求造成長遠影響；及(ii)爆發COVID-19對本集團業務營運及財務狀況的潛在影響僅屬暫時性質。然而，董事知悉COVID-19可能在中國及全球出現反彈，倘出現該情況，我們將更積極地採取預防措施，以減少對我們的業務及財務狀況的干擾。詳情請參閱本文件「風險因素 — 與我們的行業有關的風險 — COVID-19的爆發，或會令我們的業務營運及財務業績受到不利影響。」一節。董事對影響的評估乃基於直至最後實際可行日期的可得資料，因此，董事的評估可能隨著COVID-19疫情發展而有所變動。

業 務

物業權益

自有物業

於最後實際可行日期，我們於中國及日本擁有若干物業。下表載列於最後實際可行日期有關我們擁有的物業的若干資料概要：

持有的物業	地址	所有權類型及 期限	期限屆滿日期	擁有該物業的 子公司	概約面積 (平方米)	用途／許可用途
中國						
上海自有土地的土地使用權	中國上海市浦東新區川 大路555號及585號	租用50年	2053年 10月30日	上海康耐特	30,477	工業用途
位於上海自有土地的15幢工業 大廈(1-15號) (附註1)	(「上海自有土地」)			上海康耐特	45,510	工廠
江蘇自有土地的土地使用權	中國江蘇啟東濱海工業 園區01-68-(023)-103	租用50年	2057年1月11日	江蘇康耐特	53,334	工業用途
位於江蘇自有土地的八幢工廠 大廈 (附註2)	地塊(「江蘇自有土 地」)			江蘇康耐特	48,617	工廠
位於江蘇自有土地的兩幢綜合 樓宇 (附註2)				江蘇康耐特	5,446	工業用途
位於江蘇自有土地的三幢宿 舍 (附註2)				江蘇康耐特	7,769	宿舍

業 務

持有的物業	地址	所有權類型及 期限	期限屆滿日期	擁有該物業的 子公司	概約面積 (平方米)	用途／許可用途
日本						
鯖江自有土地的土地使用權	日本福井縣鯖江市下河端町南河原田4番地1, 5番地1, 26番地	永久業權	不適用	Asahi Optical	4,953	建築工廠
位於鯖江自有土地的工廠大廈	1, 36番地, 36番地1-1, 36番地4-1, 47			Asahi Optical	5,534	工廠
位於鯖江自有土地的两間倉庫	字26番地1, 36番地先(「鯖江自有土地」)			Asahi Optical	77.47	倉庫
位於鯖江自有土地的辦公樓				Asahi Optical	2,153	辦公室
位於鯖江自有土地的水泵房				Asahi Optical	23	泵房

附註：

- 於15幢工業大廈中，其中總面積約為22,102平方米的五幢(2號、9號、10號、11號及12號)由上海康耐特作為集團內交易出租予本公司，自2019年1月1日起至2025年5月31日止，月租人民幣160,000元。有關詳情請參閱本節「轉讓定價安排」一段。於最後實際可行日期，我們並無登記上述租賃。誠如我們的中國法律顧問所告知，相關政府部門可要求租賃方於指定期限內為租賃辦理登記，倘未能在指定期限內糾正，可對租賃方處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。其中總面積約為20,069平方米的四幢(9號、10號、11號及12號)由我們出租予兩名獨立第三方，自2019年1月1日起至2025年5月31日止，現時月租約人民幣852,500元(於最後實際可行日期)，且誠如中國法律顧問所告知，該等租賃協議為合法及有效。餘下11幢工業大廈共同構成上海生產基地。於最後實際可行日期，(i)上海自有土地連同其上的全部15幢工業大廈，加上(ii)江蘇自有土地連同其上的全部建築物已質押予銀行，作為為數人民幣430,000,000元的合同項下主要責任的抵押資產，抵押年期自2019年8月15日起至2026年8月14日止。
- 八幢工廠大廈、兩幢綜合樓宇及三幢宿舍共同構成江蘇生產基地的一部分。除上述擔保權益人民幣430,000,000元外，於最後實際可行日期，江蘇自有土地連同其上的全部建築物已質押予銀行，作為一筆金額達人民幣66.0百萬元的循環貸款的抵押。
- 工廠大廈、辦公樓、兩間倉庫及水泵房共同構成鯖江生產基地。於最後實際可行日期，鯖江自有土地連同其上的建築物已質押予銀行，作為一筆金額達145,000,000日圓的循環貸款的抵押。

業 務

據我們的中國法律顧問及日本法律顧問的意見，在上述擔保權益的規限下，於最後實際可行日期，我們擁有的物業已取得相關法律及法規所規定的所有有關物業所有權／業權證書。

江蘇自有土地及鯖江自有土地由本集團持作自用。根據2021年5月31日本集團最近期經審計合併財務狀況表，由於我們於江蘇自有土地及鯖江自有土地各自的權益的賬面值低於總資產的15%，因此我們根據上市規則第5.01A(2)及5.01B(2)條無須於本文件內載入有關我們於江蘇自有土地及鯖江自有土地的權益的估值報告。

部分上海自有土地由本集團持作出租。根據2021年5月31日本集團最近期經審計合併財務狀況表，由於我們於上海自有土地的權益的賬面值高於總資產的1%，因此我們根據上市規則第5.01A(1)及5.01B(1)條僅須於本文件內載入有關我們於上海自有土地的權益的估值報告。有關物業估值報告，請參閱本文件附錄三。

由於有關我們於上海自有土地的權益並符合《公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6(3)(a)及(b)條的估值報告載於本文件附錄三，而《公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6(5)條所指明有關我們於江蘇自有土地及鯖江自有土地的權益的概覽載於上文，因此本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表3第34(2)段就本集團所有土地或樓宇權益出具估值報告的規定。

業 務

租賃物業

下表載列於最後實際可行日期，我們於中國、日本、美國及墨西哥的租賃物業的地址及用途：

租賃物業詳情	概約面積 (平方米)	用途	租賃該物業的 子公司	期限	概約目前租金
中國					
一幢工廠大廈的一樓、四座工廠及一處食堂範圍，均位於中國江蘇啟東濱海工業園區江楓路10號 (「物業1」) (附註1)	4,922	工廠及食堂	江蘇康耐特	2021年1月1日至 2023年12月31日	每日人民幣 1,870元
中國江蘇丹陽經濟開發區發展路78號 (「物業2」) (附註2)	4,900	辦公室及倉庫	康耐特眼鏡	2019年12月1日至 2024年11月30日	每年人民幣 321,358元
中國上海市浦東新區川大路555及585號2幢、9幢、10幢、11幢及12幢	22,102.39	工廠	本公司	2019年1月1日至 2025年5月31日	每月人民幣 160,000元
中國江蘇啟東匯龍鎮人民中路117至119號 (「物業3」) (附註2)	120	零售店面	上海康耐特	2021年4月10日至 2024年3月9日	每年人民幣 150,000元
中國江蘇啟東民樂中路568號門診部五樓 (「物業4」) (附註2)	150	眼科診所	上海康耐特	2021年10月8日至 2022年10月8日	不適用 (附註3)
美國					
2255 Sewell Mill Road, Suite 140, Marietta, Georgia 30062, United States	127	辦公室	Conant Lens	2019年1月1日至 2021年12月31日	每月2,780美元
14400 NE Bel-Red Road, Suite 102, Bellevue, Washington, 98007, United States	94	辦公室	Conant Lens	2019年8月1日至 2024年7月31日	每月1,761美元
墨西哥					
Calz. Ignacio Zaragoza 2504, Zona Urbana Ejidal Santa Martha Acatitla Norte, Iztapalapa, 09510, Mexico City, Mexico	1,500	辦公室及倉庫	Conant Mexico SA	2021年1月1日至 2021年12月31日	每月163,656墨西哥披索

業 務

租賃物業詳情	概約面積 (平方米)	用途	租賃該物業的 子公司	期限	概約目前租金
日本 日本大阪府枚方市香里園町 1-1柳邸	20	宿舍	Asahi Optical	2020年9月7日至 2022年9月6日	每月47,000日圓
日本大阪府中央區道修町1 丁目2番4號2樓	34	辦公室	Asahi Optical	2020年3月20日至 2022年3月19日	每月59,367日圓
日本東京都中央區日本橋堀 留町1丁目1番3號7樓	75	辦公室	Asahi Optical	2021年8月19日至 2023年8月18日	每月226,500日圓
日本北海道札幌市中央區北 3條西7丁目1-1, 14, 15	7	辦公室	Asahi Optical	2021年10月1日至 2022年9月30日	每月35,200日圓

附註：

- 該等物業共同構成江蘇生產基地的一部分，我們於物業1的工廠進行部分鏡片模具生產。
- 於最後實際可行日期，據董事所深知，物業2及物業4的出租人並未向我們提供物業2或物業4的相關業權證書，無法確定該等物業各自的法定所有人、各自的性質及准許用途。誠如我們的中國法律顧問所告知，相關出租人可能無權出租物業2及物業4，或各自的租賃並不屬於該物業的性質及准許用途，因而可能導致各自的租賃無效。因此，我們未能於關鍵時間內登記上述租賃。此外，於最後實際可行日期，物業3的租賃並無登記。誠如我們的中國法律顧問所告知，相關政府部門可要求租賃方於指定期限內為租賃辦理登記，倘未能在指定期限內糾正，可對租賃方處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。此外，誠如我們的中國法律顧問所告知，由於物業2及物業4各自的出租人出租該物業的權利的不確定性，我們可能無法合法地佔用及使用物業2及物業4。有關相關風險的詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們可能面對與租賃物業有關的風險」一節。為減輕有關風險並防止我們的業務營運受到潛在干擾，我們擬於2021年底前將江蘇辦事處遷至新場所。
- 根據租賃物業4的租賃協議，各方協定，作為上海康耐特自行出資負責翻新及建設眼科診所的代價，上海康耐特在負責營運該診所期間免繳租金。

除租賃自江蘇藍圖(由江蘇康耐特及霖錫包裝(我們的供應商之一)分別擁有49%及51%權益的公司)的物業1外，租賃物業的業主皆為獨立第三方。霖錫包裝由錢耀明先生及其配偶奚秀華女士分別擁有90%及10%權益。錢耀明先生為[編纂]前投資者，其將於緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]不獲行使)持有本公司已發行股本總額約[編纂]%。詳情請參閱本文件「歷史

業 務

及發展 — [編纂]前投資」一節。錢耀明先生亦擁有上海永創印務有限公司(即供應商C)及霖錫包裝(即供應商H)(均為我們於往績記錄期的五大供應商)的90%股權。奚秀華女士為上海霖錫實業有限公司唯一股東及上海振創企業發展有限公司監事，後者由錢耀明先生的兒子錢亮先生全資擁有。上海霖錫實業有限公司及上海振創企業發展有限公司各自為我們的供應商。董事預料各租賃協議在到期時，與業主續約方面不會遇到重大困難或障礙。董事確認，根據我們法律顧問提供的意見，除物業2及物業4的租賃協議外，所有相關租賃協議均為合法及有效。

知識產權

有關我們於最後實際可行日期已取得註冊且我們認為對業務至關重要的商標、專利及域名，請參閱本文件附錄七「法定及一般資料 — B.有關我們的業務的進一步資料 — 2.我們的重大知識產權」一節。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無就任何針對本集團的知識產權申索而涉及針對本集團任何成員公司或任何董事的待決或威脅會進行的任何重大法律程序、申索、糾紛、仲裁或行政程序。

執照、許可證及註冊

下表列出於最後實際可行日期我們營運的主要執照、證書及註冊的詳細資料：

	子公司名稱	執照／證書／許可證	出具機關	出具日期及有效期 (倘適用)
中國	上海康耐特	營業執照	上海市浦東新區市場 監督管理局	2019年3月25日
		出入境檢驗檢疫報檢企 業備案表	上海出入境檢驗檢疫局	2017年9月11日

業 務

子公司名稱	執照／證書／許可證	出具機關	出具 日期及有效期 (倘適用)
	對外貿易經營者備案登記表	未載明	2019年12月16日
	海關進出口貨物收發貨人備案回執	海關(上海浦東)	2021年5月26日
	固定污染源排污登記回執	未載明	2020年6月18日至 2025年6月17日
	城鎮污水排入排水管網許可證	上海市浦東新區水務局	2020年10月21日至 2025年10月20日
江蘇康耐特	營業執照	啟東市行政審批局	2018年12月27日
	出入境檢驗檢疫報檢企業備案表	海關(江蘇啟東)	2018年6月4日
	對外貿易經營者備案登記表	未載明	2017年12月13日
	海關進出口貨物收發貨人備案回執	海關(江蘇啟東)	2021年7月19日
	固定污染源排污登記回執	未載明	2020年3月24日至 2025年3月23日
康耐特眼鏡	營業執照	丹陽市行政審批局	2021年1月4日

業 務

	子公司名稱	執照／證書／許可證	出具機關	出具日期及有效期 (倘適用)
	江蘇朝日	營業執照 對外貿易經營者備案登記表	啟東市行政審批局 未載明	2019年11月8日 2021年10月26日
		海關進出口貨物收發貨人備案回執	海關(江蘇啟東)	2021年10月26日
日本	Asahi Optical	醫療器械製造業務登記	福井縣	2021年5月1日至 2026年4月30日
	Asahi Optical	製造及銷售第三類醫療器械的營業執照	福井縣	2021年5月1日至 2026年4月30日
美國	Conant Lens	年度註冊確認	FDA	2021年1月1日至 2021年 12月31日(附註)
	上海康耐特	年度註冊確認	FDA	2021年1月1日至 2021年 12月31日(附註)

附註：該等年度註冊確認已更新且該等註冊有效期至2022年12月31日。

於最後實際可行日期，董事確認本集團已遵照相關法律及法規取得我們整體業務營運所需的所有重要執照及許可證。董事確認，本集團於取得及／或重續該等執照及許可證時並無遇到任何重大困難。此外，董事並不知悉該等執照及許可證到期時會有任何情況導致嚴重阻礙或延遲續期。因此，董事預計在遵守有關註冊法規方面不會有任何重大困難，而會對本集團的經營和業務造成重大影響。

研究與開發

我們特別重視研究與開發，並擬加強產品開發實力作為業務策略的一部分。詳情請參閱本節「業務策略 — 加強產品開發實力」一段。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，就研發活動產生的成本分別約為人民幣35.3百萬

業 務

元、人民幣37.1百萬元、人民幣39.6百萬元及人民幣17.1百萬元。本集團的研發團隊研究生產技能、技術及訣竅，並開發新產品，以提高我們的競爭力。於2021年5月31日，我們的研發團隊由48名員工組成(其中44名在中國，4名在日本)，部分員工擁有與材料工程、材料化學、纖維工程及應用物理化學相關的學士學位。下表載列於往績記錄期內按項目劃分的研發活動所產生的成本明細：

	截至12月31日止年度			截至
	2018年	2019年	2020年	2021年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	5月31日 止五個月 人民幣千元
1.499變色UV++樹脂鏡片	3,759	2,060	—	—
1.50變色樹脂鏡片	—	2,477	4,667	—
1.56變色UV++樹脂鏡片	2,814	2,331	—	—
1.60 D-Free光學樹脂鏡片	5,973	—	—	—
1.60UV++塗層變色光學 樹脂鏡片	6,522	—	—	—
1.60抗紅外膜光學樹脂鏡片	6,988	—	—	—
1.60 AG UV++光學樹脂鏡片	—	5,964	—	—
1.67 UV++塗層變色光學樹脂鏡片	—	5,477	—	—
1.67雙非光學樹脂鏡片	—	5,144	—	—
1.60鏡寶貝鏡片	—	—	7,075	—

業 務

	截至12月31日止年度			截至
	2018年	2019年	2020年	2021年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	5月31日 止五個月 人民幣千元
1.60塗層防霧光學樹脂鏡片	—	—	6,482	—
1.67防眩光駕駛型光學樹脂鏡片	—	—	6,105	—
偏光UV++樹脂鏡片	3,697	1,833	—	—
偏光變色樹脂鏡片項目	5,376	2,567	—	—
弧頂雙光樹脂鏡片	—	1,285	—	—
圓頂雙光樹脂鏡片	—	1,274	—	—
三光樹脂鏡片	—	1,293	—	—
抗紅外樹脂鏡片	—	2,122	—	—
UV++抗紅外樹脂鏡片	—	—	7,141	—
可見光高增透低反射率綠膜樹脂鏡片	—	1,422	—	—
圖案膜層鏡面膜樹脂太陽鏡	—	1,886	—	—
抗熱老化樹脂鏡片	—	—	4,294	—
UV++防眩光樹脂鏡片	—	—	3,815	—
1.50UV++抗紅外樹脂鏡片	—	—	—	2,816

業 務

	截至12月31日止年度			截至 2021年 5月31日 止五個月
	2018年	2019年	2020年	人民幣千元
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
1.74可染色樹脂鏡片	—	—	—	1,660
白內障樹脂鏡片	—	—	—	820
聚胺酯變色樹脂鏡片	—	—	—	1,231
偏光半成品樹脂鏡片	—	—	—	844
1.60超級防藍光(460)樹脂鏡片	—	—	—	3,491
PC塗層變色光學樹脂鏡片	—	—	—	3,200
1.67超低反射鍍膜光學樹脂鏡片	—	—	—	3,008
其他	134	—	—	69
總計	<u>35,263</u>	<u>37,135</u>	<u>39,579</u>	<u>17,139</u>

下表載列於往績記錄期內按性質劃分的研發活動所產生的成本明細：

	截至12月31日止年度				截至5月31日止五個月					
	2018年		2019年		2020年		2020年		2021年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
員工成本 ^(附註1)	16,485	46.7	17,897	48.2	18,693	47.2	6,550	67.9	10,438	60.9
原材料	15,318	43.4	15,873	42.7	14,703	37.1	2,495	25.9	4,275	24.9
折舊成本	2,880	8.2	2,460	6.6	2,750	6.9	230	2.4	861	5.0
設計費用	—	—	427	1.1	2,992	7.6	183	1.9	1,525	8.9
其他 ^(附註2)	580	1.6	478	1.3	441	1.1	187	1.9	40	0.3
總計	<u>35,263</u>	<u>100.0</u>	<u>37,135</u>	<u>100.0</u>	<u>39,579</u>	<u>100.0</u>	<u>9,645</u>	<u>100.0</u>	<u>17,139</u>	<u>100.0</u>

業 務

附註：

1. 員工成本包括與研發人員及於產品開發項目中與我們合作研發的生產部門員工有關的員工開支。
2. 其他成本包括項目檢查費、知識產權申請費及註冊費以及專家諮詢費。

我們的研發團隊亦與其他部門(如銷售部門)合作，於研究項目開始前先了解市場趨勢及客戶的喜好，亦會在產品測試及開發方面與生產部門合作。憑藉穩固的客戶群，我們有能力收集最新的市場資訊，為我們的研發活動奠下堅實基礎，當中主要集中於(i)開發新產品，以實現產品組合多元化及爭取市場份額；(ii)於生產中使用新材料，以提升產品質量及功能；及(iii)優化現有生產流程，以降低成本並提高效率。我們的銷售部門亦會向客戶提供新產品原型，並收集彼等的回饋，以便進一步研究及改良產品。

此外，作為研發活動的一部分，我們於往績記錄期亦與浙江工業大學(一所位於中國的大學)合作進行產品研發，以期提升我們的產品功能。根據有關合作，我們負責提供測試設備、生產設施、相關研發資金及營銷，大學則負責研發團隊，而雙方均須履行保密義務。此外，我們須擁有任何終端產品的知識產權。於最後實際可行日期，有關合作已產生成本約人民幣50,000元，且此合作項目已完成。有關合作涉及對防藍光及抗衝擊的樹脂眼鏡鏡片的研究。

我們視研發成果為寶貴的資產，因此，截至最後實際可行日期，我們已就我們的樹脂眼鏡鏡片(i)於中國註冊19項專利；及(ii)分別於美國及歐盟註冊一項專利，該等專利對我們的業務而言屬重大。截至最後實際可行日期，我們亦正就樹脂眼鏡鏡片及其生產方法申請七項對我們的業務而言屬重大的專利，以保護研發成果。

我們在研發上的努力不懈備受肯定，江蘇康耐特於2017年11月17日首度獲授予高新技術企業資格，再於2020年12月2日獲授有關資格，而上海康耐特則於2018年11月27日獲授予該資格。上海康耐特已於2021年8月申請重續2021年至2023年三年期間的資格。

業 務

本集團的研發團隊研究生產技能、技術及訣竅，並開發新產品，以提高我們的競爭力。於往績記錄期，我們已耗資進行31個項目的研發活動。此外，我們打算將研發計劃的重點放在兩方面，分別為(i)優化現有鏡片產品的功能及生產效率；及(ii)開發具新功能的產品。就優化現有鏡片產品而言，我們計劃進行研發項目以改進(其中包括)鏡片的防眩光及防紅外線能力以及抗菌功能，並提高光致變色鏡片的靈敏度。就開發新產品而言，我們計劃開發新品種雙面非球面鏡片及折射率為1.74的鏡片，以及具有預防近視及防霧等特定功能的產品。我們的估計[編纂]淨額總額的約[編纂]%或[編纂]港元將用於進行研發計劃。

僱員

於2021年5月31日，本集團僱用超過2,000名僱員，彼等駐於中國、日本、美國及墨西哥。

下表載列於2021年5月31日按地理位置及職能劃分的僱員數目：

職能	僱員數目				總計
	中國	日本	美國	墨西哥	
管理	12	6	1	—	19
行政及財務	81	2	3	11	97
生產 ^(附註1)	1,834	54	—	—	1,888
銷售及營銷 ^(附註2)	113	15	1	4	133
存貨及採購	107	8	—	9	124
質量控制	47	4	—	—	51
研究與開發	44	4	—	—	48
其他 ^(附註3)	43	—	—	2	45
總計	2,281	93	5	26	2,405

附註：

1. 生產包括在(i)生產；(ii)生產統籌；及(iii)物流領域工作的僱員。

業 務

2. 銷售及營銷包括在(i)銷售及營銷；及(ii)客戶服務領域工作的僱員。
3. 其他包括在(i)資訊科技；及(ii)維護領域工作的僱員。

我們通常通過在互聯網刊登招聘廣告和發佈招聘資訊，從公開市場招聘僱員。本集團重視人力資源及持續評估現有人力資源，並會決定是否需要增聘人員以應付本集團的業務發展。

應付我們員工的薪酬一般包括基本薪金及酌情花紅。能否招聘及挽留經驗豐富和熟練的勞動力，對我們的業務發展和增長至關重要。我們僱員的基本薪金通常按僱員的等級、崗位、資歷、經驗和表現釐定。酌情花紅按年支付，取決於個別員工的表現。為了激勵、吸引及挽留僱員，我們每年評估為僱員提供的薪酬待遇，以確定是否需要對基本薪金及花紅作出任何調整。截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，我們的僱員福利開支(包括董事及最高行政人員的酬金)、工資、薪金及其他津貼分別約為人民幣222.0百萬元、人民幣258.0百萬元、人民幣249.5百萬元及人民幣125.9百萬元。

我們提供培訓以提升僱員的技能、知識及能力。我們所有新聘用人員均獲提供入職培訓課程以熟悉本集團，並因應部門需要及我們的發展策略接受在職培訓。視乎僱員的崗位及工作要求，我們會舉辦各項內部培訓。我們亦委聘第三方培訓人員，對若干高技術含量崗位進行培訓。

於往績記錄期，本集團在招聘僱員方面並無遇到任何重大困難，且並無遇到任何重大員工或勞資糾紛。董事確認，本集團與僱員的關係整體上令人滿意。董事認為，員工管理政策、工作環境、職業前景及福利有助於建立良好的僱員關係及挽留僱員。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團設有一個由上海康耐特僱員組建的工會。

業 務

法律及監管合規

下文載列於往績記錄期及直至最後實際可行日期對我們而言屬重大的不合規事件：

I. 社會保險及住房公積金供款

不合規事件	法律後果和可能的最高處罰	採取的補救和糾正措施
<p>江蘇康耐特及康耐特眼鏡未有按照中國法律法規規定為部分僱員的社會保險及住房公積金作出全額供款。該等不合規事件發生的主要原因是我們有部分僱員選擇不登記社會保險基金及／或住房公積金，乃由於彼等不願意承擔本身須負責繳付的該部分供款。</p>	<p>中國法律顧問告知我們，根據中國法律及法規，倘任何主管政府機關認為我們為員工繳付的社保金不符合中國相關法律及法規的規定，我們可被要求在指定期間內支付未付金額及按總未付金額計每天0.05%的滯納金。倘我們在一定時限內未有支付未付款項或滯納金，我們或須承擔社會保險基金供款總未付金額一至三倍的罰款。</p> <p>中國法律顧問亦告知我們：倘任何主管政府機關認為我們作出的住房公積金供款不符合中國法律及法規的規定，當局可勒令我們在一定時限內向相關地方機關支付未付款項。倘我們未能相應行事，當局或會向中國人民法院提出強制執行的申請。誠如我們的中國法律顧問所確認，由於本集團已為所有僱員開設住房公積金賬戶，因此除支付未付住房公積金供款外，相關法律法規不會施加其他處罰。</p> <p>誠如中國法律顧問所告知，根據《住房公積金管理條例》(2019年修訂)，並無明確規定住房公積金供款支付不足將會受到行政處分。</p>	<p>本集團已從下文所載的政府機關取得以下書面確認：</p> <ol style="list-style-type: none">於2021年5月31日，啟東市人力資源和社會保障局致函江蘇康耐特，告稱(其中包括)概無任何可使江蘇康耐特須補繳社會保險基金或受到處分的情況。於2021年6月15日，丹陽市人力資源和社會保障局致函康耐特眼鏡，告稱(其中包括)概無任何可使康耐特眼鏡須補繳社會保險基金或受到處分的情況。於2021年5月14日，丹陽市醫療保障局致函康耐特眼鏡，告稱(其中包括)概無任何可使康耐特眼鏡須補繳社會保險基金或受到處分的情況。 <p>誠如中國法律顧問所告知，上文載列的政府機關乃負責監管本集團為社會保險基金作出供款的主管機關。</p> <p>我們於2021年1月按照地方的慣例和政策，為員工安排支付社會保險和住房公積金供款。</p> <p>截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，我們對社會保險和住房公積金的不合規分別作出了約人民幣5.0百萬元、人民幣5.3百萬元、人民幣3.0百萬元及零的準備。</p> <p>根據董事的估計，截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，社會保險基金短欠總額分別約為人民幣12.1百萬元、人民幣13.4百萬元、人民幣12.7百萬元及人民幣6.2百萬元，而截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，住房公積金短欠總額分別約為人民幣5.9百萬元、人民幣7.6百萬元、人民幣8.4百萬元及人民幣2.6百萬元。誠如我們的中國法律顧問所告知，截至2018年、2019年及2020年12月31日止三個年度及截至2021年5月31日止五個月，本集團於往績記錄期因社會保險基金短欠而可能面臨的潛在最高罰金分別約為人民幣36.3百萬元、人民幣40.1百萬元、人民幣38.0百萬元及人民幣18.5百萬元。</p> <p>於最後實際可行日期，我們並未收到相關中國機關的任何通知，指稱我們並未於規定期限前悉數支付社會保險費及住房公積金並要求我們支付該等款項。我們亦不知悉任何僱員就支付社會保險費及住房公積金供款作出任何投訴或要求，亦未從勞動仲裁法院或中國法院收到有關此方面的糾紛的任何法律文件。</p> <p>鑑於上述，我們的中國法律顧問認為，我們因上述未有為僱員全數支付社會保險及住房公積金供款而遭處罰的風險極低。</p> <p>根據上文所述，董事認為，這並不會對我們的業務運營造成任何重大不利影響，有關事件亦不構成上市之重大法律障礙。董事亦認為，主管機關不會對江蘇康耐特及康耐特眼鏡施加任何處分。</p>

業 務

為防止今後再次發生上述違規事件，我們將採取以下措施：

- 我們須落實社會保險及住房公積金管理政策；
- 我們須不時向管理層提供適用於我們業務的法律及監管要求方面的培訓；
- 我們已聘請中國法律顧問，就遵守中國法律及法規提供法律意見；
- 在必要時，我們將聘請法律顧問，在適用情況下不時就遵守其他法定及監管要求以及與內部控制有關的事宜向本集團提供專業意見。

董事及獨家保薦人的意見

經考慮上述不合規事件的性質及原因、中國法律顧問的意見、本公司已採取的糾正措施及已採納的內部控制措施後，董事認為(i)本集團的內部控制措施足以有效防止日後再發生任何不合規事件；及(ii)過往的不合規事件並不影響上市規則第3.08及3.09條項下董事出任上市發行人董事的合適性及上市規則第8.04條項下本公司上市的合適性。基於所提供的資料及聲明以及與內部控制顧問所進行的討論，獨家保薦人並無注意到任何導致其相信上述董事意見在任何重大方面屬不合理的事宜。

除上述所披露者外，董事確認，於往績記錄期概無因不合規事件而導致對我們的業務及經營業績造成重大不利影響的監管行動及處罰。

於受國際制裁國家的業務活動

於往績記錄期，我們將若干樹脂眼鏡鏡片產品運往科特迪瓦、古巴、埃及、海地、伊朗、黎巴嫩、緬甸、俄羅斯、土耳其、烏克蘭、委內瑞拉和津巴布韋，其均為受國際制裁國家，其中，古巴及伊朗均受制於全面國際制裁計劃。誠如我們的國際制裁法律顧問所告知，(i)古巴及伊朗交易看來違反適用於與位於古巴及伊朗的客戶所進行若干交易的美國制裁法規；及(ii)我們與其他受國際制裁國家的客戶的業務活動並不涉及任何違反國際制裁的行為。此外，本集團或本集團的任何對手方均非受制裁人士。截至2020年12月31日止三個月

業 務

度，我們向位於古巴及伊朗的客戶銷售所收到的款項約為361,000美元、1,790,000美元及360,000美元，分別佔我們總收入約0.3%、1.2%及0.2%。2016年至2020年，我們收到位於古巴及伊朗的客戶支付的款項共計約4,620,000美元。

制裁風險

美國及其他司法權區或組織（包括歐盟、聯合國及澳洲）已透過行政命令、通過立法或其他政府手段採取措施，對有關國家或有關國家內的目標行業板塊、公司或個人團體及／或組織實施經濟制裁。有關美國、歐盟、聯合國及澳洲實施的制裁概要，請參閱「監管概覽 — 制裁法律及法規」一節。

美國

自2016年初起及直至2020年底，我們向(i)一名古巴客戶及(ii)兩名位於伊朗的客戶銷售及交付產品所收取的款項合共約為4,620,000美元，另外我們亦向一名位於土耳其的中介分銷商進行少量銷售交易（彼最終將我們的產品交付予伊朗的客戶）。

於諮詢我們的國際制裁法律顧問後，我們於2021年3月向海外資產控制辦公室遞交有關我們向位於古巴及伊朗的客戶銷售及交付產品的自願自我披露，於2021年8月，海外資產控制辦公室以一封警告信回應本集團的自願自我披露，表示其已完成審閱自願自我披露中提供的所有資料。海外資產控制辦公室於警告信中指出(i)根據海外資產控制辦公室的規定，本集團向古巴作出的銷售不受禁止；(ii)一家美國金融機構於2016年至2020年期間為伊朗人士的利益處理交易並不符合ITSR；(iii)其已決定通過發出警告信處理此事；及(iv)其不會作出民事罰款或採取任何執法行動。海外資產控制辦公室進一步表示，發出警告信代表其對所有與自願自我披露相關的事宜的最終決定。根據此基準以及國際制裁法律顧問的意見，董事因而認為該事宜已完全解決。

誠如我們的國際制裁法律顧問所告知，除古巴及伊朗交易外，我們的業務及營運並無牽涉任何美國、聯合國、歐盟或澳洲所實施的國際制裁。我們所有面臨美國實施國際制裁風險的活動將通過自願自我披露程序向海外資產控制辦公室提出。此外，鑑於[編纂]的範圍及本文件所載列的[編纂]預期用途，我們的國際制裁法律顧問認為，各方參與[編纂]將不會令有關人士（包括本公司、投資者、股東、聯交所及其上市委員會及相關集團公司）牽涉任何適用的國際制裁。

業 務

聯合國

基於我們涉及古巴及伊朗的活動限於銷售不受出口管制的樹脂眼鏡鏡片產品，根據我們的國際制裁法律顧問的意見，我們的業務交易看來不會牽涉聯合國採取的限制措施。

歐盟

根據我們的國際制裁法律顧問的意見，我們與古巴及伊朗的業務交易不會觸發歐盟實施的禁令或更廣泛的限制(包括延伸至英國海外領土的禁令或限制)，因為該等業務活動並非由歐盟或英國的海外領土、人士或實體執行，且局限於銷售未受歐盟或英國海外領土出口管制的樹脂眼鏡鏡片產品，亦不牽涉從歐盟或英國海外領土出口若干指定軍用物品或一般為民用但可用於軍事的物品。

澳洲

根據我們的國際制裁法律顧問的意見，由於本公司及其任何子公司與澳洲均無關連，且我們的交易看來不牽涉受澳洲出口管制限制的產品或服務，因此我們於古巴及伊朗的活動不會牽涉到澳洲政府實施及執行的國際制裁措施項下的禁令或更廣泛限制。

我們的承諾及內部控制程序

2020年底前，我們已終止所有關於古巴及伊朗的銷售交易，未來亦無計劃與受制裁人士進行任何業務、開展與任何受海外資產控制辦公室全面制裁計劃所限的國家或司法權區(目前為古巴、伊朗、朝鮮、敘利亞及俄羅斯／烏克蘭的克里米亞地區)有關連的任何業務或可能令我們面臨制裁風險的任何其他業務。我們有意繼續於科特迪瓦、埃及、海地、黎巴嫩、緬甸、俄羅斯、土耳其、烏克蘭、委內瑞拉及津巴布韋經營業務，方式與整個往績記錄期內的業務一致。如上所述，我們於該等國家的業務並不涉及任何違反國際制裁的行為。我們已實施下述內部控制措施，以盡量減低我們日後與位於受任何形式國際制裁的國家或要求交付至該等國家的客戶交易時面臨國際制裁的風險敞口。我們已向聯交所承諾，我們不會將[編纂]的[編纂]以及通過聯交所籌集的任何其他資金直接或間接用於資助或促進任何受國

業 務

際制裁國家或受美國、歐盟、聯合國或澳洲制裁的任何其他政府、個人或實體（包括但不限於受海外資產控制辦公室制裁的任何政府、個人或實體）的活動或業務，或令該等國家、政府、個人或實體受惠。

此外，我們已承諾未來不會從事任何會導致我們、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、聯合國或澳洲的制裁法律或成為該等法律的針對目標的業務。倘我們認為我們與受國際制裁國家或受制裁人士訂立及／或有關連的交易（如有）會使我們或股東及投資者面臨被制裁風險，我們亦會分別在聯交所和本公司的網站作出披露，並會在我們的年報或中期報告披露我們在監察業務面臨的制裁風險方面的努力、我們未來與受國際制裁國家或受制裁人士開展及／或有關連的業務（如有）的狀況，以及我們與受國際制裁國家及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H股可能會被聯交所除牌的風險。

於2020年12月，我們採取強化內部控制及風險管理措施以幫助我們持續監察及評估業務，並採取措施以保障我們的利益及股東不受經濟制裁風險：

1. 我們已承諾開立及維持獨立的銀行賬戶，指定只可用於存入及配置[編纂][編纂]或透過聯交所籌集的任何其他資金；此外，董事將持續監察[編纂][編纂]以及透過聯交所籌集的任何其他資金，確保有關資金不會用於直接或間接資助或促進受制裁國家或受制裁人士的活動或業務，或令該等國家或人士受惠，而導致違反國際制裁；
2. 為進一步加強我們現有的內部風險管理職能，董事會已建立風險管理委員會。該委員會的成員包括費先生、陳一先生及鄭育紅先生，彼等的職責包括（其中包括）監察我們面臨的制裁風險以及我們的相關內部控制程序的實施。費先生為風險管理委員會的主席。有關其簡歷之詳情，請參閱本文件「董事、監事及高級管理層 — 董事」一節。我們的風險管理委員會至少每年舉行兩次會議，以監察我們面臨的制裁風險；
3. 我們決定是否在受國際制裁國家或與受制裁人士推展任何業務機會前，會先行評估制裁風險。根據我們的內部控制程序，指定團隊已於2020年12月成立，負責審閱來自受國際制裁國家的客戶或潛在客戶及與受制裁人士有關的相關業務交易文件，該團隊由銷售及營銷部門的兩名經理及一名職員組成，彼等對受國際制裁國

業 務

家及受制裁人士名單有整體認識，並能夠查核我們與之進行交易的實體及／或人士是否在受國際制裁國家名單之上及是否屬於受制裁人士（「指定團隊」）。尤其是，指定團隊將審閱與合約對手方有關的資料（如身份、業務性質及所有權）以及業務交易文件草稿。指定團隊將根據美國、歐盟、聯合國或澳洲維持的各份受限制方及受限制國家的公開名單（包括但不限於受海外資產控制辦公室制裁的任何政府、個人或實體）檢視對手方，以確定對手方是否為位於受國際制裁國家內的人士或受制裁人士，或受該等人士擁有或控制。除非及直至檢視清楚，否則概不會接受採購訂單，亦不會進行產品交付。若發現有任何潛在制裁風險，指定團隊將向風險管理委員會報告，而我們將向聲譽良好且在處理國際制裁事務方面具有必要專業知識及經驗的外部國際法律顧問徵詢意見；

4. 風險管理委員會將定期檢討我們與制裁事項有關的內部控制政策及程序，以及監察由指定團隊進行的合規檢查。在風險管理委員會認為必要時，我們會聘請在處理制裁事務方面具有必要專業知識及經驗的外部國際法律顧問提供建議及意見；及
5. 必要時，外部國際法律顧問會向董事、高級管理層及其他相關人員提供與制裁有關的培訓計劃，以協助彼等評估我們日常營運中的潛在制裁風險。外部國際法律顧問將向董事、高級管理層及其他相關人員提供最新的受國際制裁國家及受制裁人士名單，然後再由彼等分發予我們的國內營運部門及海外辦事處及分支機構。

我們的國際制裁法律顧問已審查及評估該等內部控制措施，並認為該等措施對本公司遵守聯交所的承諾而言屬充足及有效。

經考慮我們的國際制裁法律顧問的上述意見後，董事認為，我們的措施可提供合理充分及有效的內部控制框架，幫助我們識別及監察任何與制裁法律有關的重大風險，從而保障股東及我們的利益。在考慮本公司採取的措施及國際制裁法律顧問的意見後，在完全實施及

業 務

執行該等措施的前提下，獨家保薦人概不知悉任何事項，使其相信幫助本公司識別及監察任何有關制裁法律的重大風險方面，董事對內部控制框架的充足性及有效性的看法在任何重大方面為不合理。

第三方付款

於往績記錄期，與客戶（「**相關客戶**」）進行的若干交易以第三方支付處理器（「**第三方支付款人**」）結付，總額約人民幣2.4百萬元、人民幣3.3百萬元、人民幣1.1百萬元及零，分別相當於總收入的約0.3%、0.3%、0.1%及零（「**第三方支付款安排**」）。所有該等交易涉及直接及／或間接地與伊朗的客戶交易，而該國受制於美國施加的全面制裁。據董事經作出合理查詢後所深知，所有第三方支付款人均獨立於本集團。我們已於2020年12月前終止所有涉及向伊朗交付產品或與伊朗有關聯的業務以及第三方支付款安排。據董事經作出合理查詢後所深知、盡悉及確信並根據所獲得的公開資料，(i)該等第三方支付款人位於香港、日本、阿拉伯聯合酋長國、英國、巴基斯坦及土耳其等不同地區；及(ii)在有關第三方支付款人中，在往績記錄期內，部分金額乃由從事貿易業務的第三方支付款人結算。我們並無限制第三方支付款人的數目，亦無要求透過第三方支付款人付款。

有關詳情，請參閱本節「於受國際制裁國家的業務活動」一段。

據董事經作出合理查詢後所深知、盡悉及確信，(i)於往績記錄期及直至最後實際可行日期概無與第三方支付款人有關的爭議；(ii)在任何情況下，本集團均無須就任何第三方支付款安排向任何第三方支付款人或其他人士退款；(iii)於往績記錄期內，我們概無向客戶或第三方支付款人退還款項；及(iv)概無實質證據使董事認為來自第三方支付款人的款項與相關客戶無關。鑑於上文所述，誠如日本法律顧問及中國法律顧問（「**相關法律顧問**」）所告知，只要款項乃用作結付有關眼鏡鏡片的售價並且根據相關客戶所在司法權區的規則或法規支付，我們面臨第三方支付款人或彼等的清盤人、管理人或類似人士向我們申索銷售金額退款的風險甚微，倘出現有關索償，裁定有關索償的可能性亦甚微。

據董事經作出合理查詢後所深知、盡悉及確信，於往績記錄期，有關付款乃建基於真誠的基礎交易及有效合約，且與該等交易相關之必要文件已於所有重大方面向相關銀行機構備案。基於以上所述，誠如相關法律顧問所告知，自第三方支付款人收取金錢的交易並無違反

業 務

或規避(i)適用的洗錢法規，前提是收取付款僅為結算眼鏡鏡片的銷售價格而進行，且與任何犯罪得益無關；及(ii)本集團相關成員公司所在相關司法權區的任何法律或法規的所有重大方面，前提是銀行機構須已履行外匯管制規則及法規項下之適用責任。此外，誠如相關法律顧問所告知，基於以上所述，與第三方付款人一同並通過彼等進行的交易是合法的，並在所有重大方面均符合本集團相關成員公司所在的相關司法權區的所有適用法律及法規。

內部控制措施及終止第三方付款安排

為加強我們的內部控制措施並保護我們的權益免受第三方付款安排相關的風險影響，我們已於2020年12月前終止第三方付款安排。為防止今後與客戶發生任何第三方付款安排，我們加強了以下方面的內部控制政策：(i)受國際制裁國家的業務活動；以及(ii)現金及我們銀行賬戶的銀行存款。有關我們在受國際制裁國家的業務活動的內部控制政策的詳情，請參閱本節「於受國際制裁國家的業務活動」一段。與現金及我們銀行賬戶的銀行存款有關的強化內部控制措施概述如下：

- (i) 向我們所有員工發出內部通知，禁止彼等接受任何第三方付款安排項下的付款；
- (ii) 在我們的銷售發票中明確聲明所有客戶應直接向我們結清付款，而我們將拒絕任何第三方付款安排下之付款；
- (iii) 我們的財務部門將制定範本以管理應收賬款的結算，當中載有交易描述、客戶名稱、付款日期、付款單位、客戶賬號、所涉及的任何第三方付款安排以及任何所獲悉的異常情況；
- (iv) 我們的財務部門將每季審閱應收款總賬，以確保不會再次出現任何第三方付款安排。倘若再次出現第三方付款安排，財務部門主管將向管理層報告以作進一步行動。

鑑於相關客戶於往績記錄期內的收入貢獻相對微不足道，我們的財務及經營狀況概無因終止第三方付款安排而受到重大影響。基於上述在上市前本公司應全面採用的額外內部

業 務

控制措施，且自終止第三方付款安排以來並未識別出任何第三方付款安排，董事認為上述額外內部控制措施在防止第三方付款安排方面為有效及充分。

確保該等第三方付款人於往績記錄期所作結算沒有任何潛在洗錢風險及確定第三方付款人與相關客戶之間關係的驗證步驟

我們已採取若干驗證步驟，以確保該等第三方付款人於往績記錄期所作結算不會在任何重大方面面臨任何潛在洗錢風險，並確定第三方付款人與相關客戶之間的關係。有關驗證步驟主要涉及(i)審閱從該等第三方付款人收取的任何付款，以確保該等付款是基於真誠的基礎交易；(ii)確保該等付款獲有效合約（例如銷售合約或採購訂單）支持；(iii)取得由客戶告知的第三方付款人的身份；(iv)核對有關付款總和與內部財務紀錄中記錄的應收賬款；(v)確保有關付款僅為結算產品銷售而非其他目的而收取；及(vi)我們只接受第三方付款人透過持牌銀行匯出的付款，從而確保資金已通過並滿足持牌銀行實施的反洗錢要求。

據董事作出合理查詢後所深知，董事並無理由相信向Asahi Optical作出的第三方付款安排屬犯罪得益，原因為(i)向Asahi Optical作出的第三方付款安排為結付Asahi Optical向伊朗客戶銷售眼鏡鏡片產品的銷售價格，而該等交易為真誠交易；(ii)所有有關付款均由日本持牌銀行收取；(iii)Asahi Optical並無作出任何行為以掩飾或隱瞞Asahi Optical所知的任何犯罪得益的來源及性質；(iv)Asahi Optical並無主動要求客戶通過第三方支付採購價格；(v)客戶一般會告知Asahi Optical第三方付款安排的相關資料；(vi)Asahi Optical確認向Asahi Optical作出的第三方付款安排概無涉及任何糾紛；(vii)Asahi Optical確認，有關交易的必要文件已於所有重大方面向相關銀行機構備案。

基於上文所述，日本法律顧問認為，就第三方付款安排而言，違反適用日本洗錢法律的風險極小。

據董事在作出合理查詢後所深知，第三方付款安排僅由我們的客戶通過第三方付款人作出，以基於真誠的基礎交易及有效合約代表我們的客戶償付結欠本集團的付款。董事並無

業 務

理由相信第三方付款安排為來自犯罪得益或收益，並確認彼等並無作出任何行為以掩飾或隱瞞任何犯罪得益或收益的來源和性質。基於上文所述，中國法律顧問認為，根據《中華人民共和國刑法》，與第三方付款安排有關的洗錢風險極小。

與受制裁國家進行交易的相關內部控制措施並無潛在違反適用洗錢規定的風險

我們亦已採取以下措施，以協助我們監察及確保與受制裁國家進行的交易結算不存在任何潛在違反適用洗錢規定的風險，於2020年12月已實施以下措施：

1. 根據我們的內部控制程序，與受制裁國家進行交易所收取的任何付款會由指定團隊監察及審查，以確保該等付款是基於真誠的基礎交易及有效合約，並且有關付款僅為結付眼鏡鏡片的銷售價格而收取，與任何犯罪得益無關；
2. 指定團隊監察及審查與該等交易有關的必要文件備案，以確保已於所有重大方面向相關銀行機構備案，並確保相關銀行機構信譽良好，且在遵守外匯管制規則及法規項下適用責任方面的紀錄良好；
3. 根據我們的內部控制程序，倘發現任何潛在違規行為，指定團隊將向風險管理委員會報告，而我們將向聲譽良好且在適用洗錢法規方面具有必要專業知識及經驗的外部法律顧問徵詢意見；
4. 風險管理委員會定期檢討我們的內部控制政策及程序，並監察指定團隊在與受制裁國家進行的交易中就適用洗錢法規進行的合規檢查。根據我們的內部控制程序，在風險管理委員會認為有必要時，我們會聘請對適用洗錢法規具有必要專業知識及經驗的外部國際法律顧問提供建議及意見；及
5. 根據我們的內部控制程序，必要時，外部國際法律顧問將為董事、高級管理層及其他相關人員提供與適用洗錢規定有關的培訓計劃，以協助彼等評估我們日常營運中的潛在制裁風險。外部國際法律顧問將向董事、高級管理層及其他相關人員

業 務

提供最新的受國際制裁國家及受制裁人士名單，然後再由彼等分發予我們的國內營運部門及海外辦事處及分支機構。

我們的相關法律顧問已經審閱並評估有關內部控制措施，並認為有關措施對於本公司而言乃足夠及有效，可防止與受制裁國家進行交易時可能違反適用洗錢規定。

董事認為，我們的措施提供合理充足及有效的內部控制框架，以協助我們識別及監察有關受制裁國家進行交易時可能違反適用洗錢規定的任何重大風險，藉以保護股東及我們的利益。經考慮本公司所採納的措施以及相關法律顧問的意見(即與及通過第三方付款人所作交易為合法，且於所有重大方面均遵守本集團相關成員公司所在相關司法權區的所有適用法律法規)後，獨家保薦人概不知悉任何事項，使其相信協助本公司識別及監察有關與受制裁國家進行交易時可能違反適用洗錢規定的任何重大風險方面，董事對內部控制框架的充足性及有效性的看法在任何重大方面為不合理。

訴訟及潛在索償

於最後實際可行日期，就我們所知，本集團任何成員公司或我們任何董事並無面臨待決或遭威脅提出的任何重大法律訴訟、申索、爭議、仲裁或行政程序，而可能對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

內部控制及風險管理措施

我們的董事負責制定及監督內部控制措施的實施及我們的風險管理制度的有效性。

為籌備上市，我們已委聘一名獨立內部控制顧問(「**內部控制顧問**」)，以就本集團的程序、系統及內部控制程序(包括會計及管理系統)進行詳細審閱。內部控制顧問於2020年9月執行其工作，並按抽樣方法於報告中提供了若干發現及推薦建議。我們隨後已採取補救行動以回應有關發現及推薦建議。內部控制顧問就本集團採取的該等行動對我們的內部控制系統進行跟進審閱，並於2021年3月報告跟進審閱發現。基於跟進審閱的結果，董事確認，本集團已採取內部控制顧問建議的適用內部控制措施及政策，其內部控制系統於最後實際可行日期並無任何重大缺陷。

業 務

下表載列內部控制顧問的若干主要發現，以及我們為回應所作出的推薦建議已實行的措施：

發現	推薦建議	已實行的措施
並無符合上市規則的企業管治架構	<ul style="list-style-type: none">— 遵照上市規則附錄十四所載的企業管治守則（「企業管治守則」）組成董事會— 就董事會會議程序、董事甄選機制及董事的利益申報為董事會制定憲章— 遵照上市規則及企業管治守則成立審計委員會、提名委員會及薪酬委員會，並制定其書面職權範圍— 遵照上市規則第3.28條委任合資格的公司秘書— 委任兩名授權代表作為與聯交所溝通的管道	<ul style="list-style-type: none">— 已於2021年2月22日委任全體獨立非執行董事— 已於2021年2月22日遵照上市規則及企業管治守則成立審計委員會、提名委員會及薪酬委員會，並制定其書面職權範圍— 已委任聯席公司秘書，自上市起生效
並無利益衝突管理機制	<ul style="list-style-type: none">— 就規管利益披露設立相關系統	<ul style="list-style-type: none">— 已設立相關系統

業 務

發現	推薦建議	已實行的措施
並無符合上市規則的持續責任政策及程序	<ul style="list-style-type: none">— 就上市規則的相關規定為董事及高級管理層舉辦培訓課程— 在專業人士協助下制定相關政策及程序以於上市前實行	<ul style="list-style-type: none">— 已遵照上市規則項下披露規定設立資訊披露管理系統— 已就上市規則的相關規定及香港上市公司的董事職責為董事及高級管理層舉辦培訓課程— 已委任國泰君安融資有限公司為我們的合規顧問，其會就遵守適用法律及上市規則（包括有關董事職責及企業管治的各項規定）向我們提供意見及指引
並無識別失當行為及舉報的政策及程序	<ul style="list-style-type: none">— 在預防措施、報告、調查、跟進行動及處分方面制定反欺詐、反賄賂及反貪污政策— 設立舉報熱線	<ul style="list-style-type: none">— 已制定相關政策

業 務

發現	推薦建議	已實行的措施
並無有關風險管理的系統性及全面機制	<ul style="list-style-type: none">— 就分類、風險水平識別、評估程序及頻率、報告及對應措施設立相關風險管理系統— 就有關事宜指派風險管理部門或人員— 遵照上市規則制定風險管理計劃、目標及費用預算— 遵照上市規則定期編製書面風險管理評估報告	<ul style="list-style-type: none">— 已設立相關系統— 已設立風險管理委員會，有關委員會的成員包括費先生、陳一先生及鄭育紅先生，彼等的職責包括(其中包括)監察我們面臨的制裁風險及相關內部控制程序的實行情況。費先生為風險管理委員會的主席。有關彼等的履歷詳情，請參閱本文件「董事、監事及高級管理層 — 董事」一節。風險管理委員會每年至少舉行兩次會議，以監察我們面臨的制裁風險

具體內部控制措施

- (i) 特約分銷商的庫存水平。請參閱本節「客戶 — 特約分銷商 — 降低自相蠶食的風險」一段；
- (ii) 轉讓定價安排。請參閱本節「轉讓定價安排」一段；
- (iii) 國際制裁。請參閱本節「於受國際制裁國家的業務活動 — 我們的承諾及內部控制程序」一段；
- (iv) 第三方付款。請參閱本節「第三方付款 — 內部控制措施及終止第三方付款安排」一段；及
- (v) 社會保險及住房公積金供款。請參閱本節「法律及監管合規」一段。