

概 覽

我們主要從事電壁爐及家居裝飾產品的設計、開發、製造及銷售。我們的電壁爐及家居裝飾產品的設計及開發均以實用及在視覺上吸引用戶為目標。

電壁爐為以電力驅動的暖爐，其模擬燃燒煤炭、木材或天然氣時的形態。我們的電壁爐為用戶提供額外的便利，讓彼等可選擇使用「只有火焰觀賞效果」的設定，使電壁爐作為創意家居裝飾品提供燃燒的火焰之視覺效果，或可額外用作暖爐。我們的電壁爐分為兩個類別：(i)有框電壁爐及(ii)無框電壁爐。有框電壁爐根據框架或壁爐架的物料進一步分類為三個系列：(i)無機系列；(ii)木製系列及(iii)天然石系列。我們的家居裝飾產品包括園藝裝飾品(如噴泉、瀑布以及桌子及凳子等庭院傢俱)及室內工藝品(如迷你塑像、花瓶、相框及雕像)，並設有三個系列：(i)樹脂系列；(ii)陶瓷系列及(iii)無機系列。

我們於1993年成立，主要從事陶瓷產品的出口。我們於2002年設立泉港生產設施。於2005年，我們開始以亞倫品牌設計、開發、製造及銷售家居裝飾產品。亞倫品牌於2011年就家居裝飾產品獲國家工商行政總局認可為中國馳名商標；於2011年獲中國產業報協會產業經濟調研中心及中國競爭力論壇峰會活動組委會認可為中國電壁爐市場領軍品牌及於2012年就電壁爐獲福建省工商行政管理局認可為福建省著名商標。我們亦於2010年獲福建省工商行政管理局認可為福建省企業知名字號。我們已獲中國工程建設標準化協會選為中國唯一一家與中國建築標準設計研究院合作，參與制定及編製中國電壁爐行業監管標準的電壁爐製造商，以表彰我們在電壁爐方面的強大技術及質量監控能力。我們已完成監管標準的初步草案，並正收集相關各方及行業專家的觀點及意見。

我們的業務模式及產品

我們的產品主要以亞倫品牌於中國銷售，而有關產品銷售於往績記錄期內佔我們總收益超過80%。我們亦按原設計製造／原設備製造基準向海外客戶銷售部分產品。於往績記錄期內，我們出口產品至美國、加拿大、德國、法國、澳洲、台灣及日本等國家。就原設計製造銷售而言，我們按原設計製造客戶的要求設計、開發、製造及銷售我們的產品。就原設備製造銷售而言，我們根據原設備製造客戶提供的設計及規格製造及銷售我們的產品。我們售予原設計製造／原設備製造客戶的產品均以原設計製造／原設備製造客戶的品牌或並非以任何特定品牌銷售。我們直接向客戶銷售產品，而有關客戶主要包括貿易實體及零售公司。

設計及開發

我們相信，設計及開發能力是我們成功的關鍵。我們非常著重設計及開發，為客戶提供多元化的產品。我們的產品設計及開發包括藝術設計及技術可行性。於2013年6月30日，我們的設計及技術團隊由120名員工組成。於2010年、2011年及2012年12月31日以及2013年6月30日，我們分別提供超過140款、150款、160款及190款型號的電壁爐以及2,100件、2,900件、3,500件及4,000件家居裝飾產品以供客戶選擇。

生產

我們於兩個生產設施製造我們的產品：洛江生產設施及泉港生產設施。洛江生產設施主要用作製造及組裝電壁爐及電壁爐的木製框架，而泉港生產設施則主要用作製造家居裝飾產品及電壁爐的無機框架。我們相信，規模龐大的生產設施為我們帶來規模經濟效益及讓我們得以分配產能以製造亞倫品牌銷售的產品，而有關產品銷售的毛利率較我們按原設計製造及原設備製造基準進行的銷售為高。

我們的收益由2010年的約人民幣751.8百萬元增加至2011年的約人民幣804.1百萬元，並於2012年進一步增加至約人民幣969.0百萬元。截至2013年6月30日止六個月，我們的收益約達人民幣493.9百萬元，而截至2012年6月30日止六個月則約為人民幣397.5百萬元。

我們的競爭優勢

我們相信，我們具備以下競爭優勢：

亞倫品牌為業內知名品牌

我們致力於中國品牌電壁爐市場及家居裝飾產品市場建立及維持我們的品牌及信譽。

亞倫品牌於2012年就電壁爐獲福建省工商行政管理局認可為福建省著名商標；於2011年就家居裝飾產品獲國家工商行政總局認可為中國馳名商標；及於2011年獲中國產業報協會產業經濟調研中心及中國競爭力論壇峰會活動組委會認可為中國電壁爐市場領軍品牌。我們亦於2010年獲認可為中國建築節能減排十大應用新技術，並獲中國建築節能減排產業聯盟及中國城市住宅產業理事會認可為2011年中國建築節能減排創新技術推薦品牌。有關我們所獲得的其他各項獎項及認證，請參閱本節「獎項及認證」一段。我們相信，我們於產品設計及開發方面的能力使我們得以讓亞倫品牌從競爭對手品牌中脫穎而出，並有助提高我們的品牌認知度。

我們為中國領先的品牌電壁爐製造商之一

憑藉我們於電壁爐行業的經驗、我們的設計及開發能力，以及對質量監控及產品安全的專注，我們相信已於中國確立領先的市場地位。根據弗若斯特沙利文報告，以2012年在中國的收益計，我們佔品牌電壁爐市場的市場份額約11.1%，排名第一。就中國整體電壁爐市場而言，以2012年的收益計，我們佔中國整體電壁爐市場的總市場份額約2.6%，排名第三。根據弗若斯特沙利文報告，電壁爐總銷售價值於2013年至2016年將按複合年增長率約13.0%增長。我們相信，我們於電壁爐行業的領先市場地位將讓我們得以把握中國電壁爐行業日後的增長，並繼續提升我們的品牌及信譽。

我們於2011年獲中國工程建設標準化協會選為中國唯一一家參與制定及編製中國電壁爐行業規例及標準的電壁爐製造商，以表彰我們於中國的領先市場地位。

我們具備產品設計及開發的能力

我們相信，提供時尚及多元化的產品，以及改良現有產品以配合市場趨勢及處於產品設計及開發方面的領先地位，乃維持市場競爭力的關鍵。因此，我們相信，我們強大的產品設計及開發能力為我們增長及維持競爭力的關鍵。我們的產品設計師負責產品的藝術設計，而我們的技術人員則負責從功能性、安全標準及生產技術等多方面評估產品的技術可行性。於2013年6月30日，我們的設計及技術團隊由120名員工組成。

我們透過位於中國福建省泉州生產設施的設計及開發中心，設計及開發電壁爐及家居裝飾產品，以迎合目標客戶的喜好及為市場提供多元化的產品。我們於2012年開發並推出配備紅外線供暖技術的電壁爐，其擁有較高能源效益。除設計及開發日常使用的家居裝飾產品外，我們的設計團隊亦設計及開發季節性主題及在不同節日及節慶(如復活節、萬聖節及聖誕節)使用的產品。於2010年、2011年及2012年12月31日以及2013年6月30日，我們分別提供超過140款、150款、160款及190款型號的電壁爐以及超過2,100件、2,900件、3,500件及4,000件家居裝飾產品以供客戶選擇。

我們能夠應用我們的註冊專利開發及改良產品。我們的註冊專利乃用於產生電壁爐仿真火焰。於最後實際可行日期，我們於中國擁有36項專利。

業 務

我們與大學及科技企業的合作進一步加強我們的產品設計及開發能力。我們與福建省福州一所大學訂立合作協議，進一步開發配備紅外線供暖技術的電壁爐。我們亦與上海理工大學訂立另一項合作協議以開發備有空氣淨化及製冷功能的電壁爐。有關合作的詳情載於本節「產品設計及開發能力」一段。

我們專注於質量監控及產品安全

我們重視產品的質量及安全。我們的電壁爐須符合由國家認證認可監督管理委員會管理的中國強制性認證項下的安全及質量標準，而我們的家居裝飾產品則須按若干海外客戶的要求通過有害物質測試。我們亦會呈交電壁爐的樣品，以核實其是否符合若干行業及安全標準。我們的電壁爐印有「ETL」及「CSA」標誌，分別證明產品符合北美及加拿大的安全標準。此外，我們的電壁爐亦印有「CE」及「GS」標誌，分別顯示其符合於歐洲及德國銷售電壁爐所需的安全標準。由於我們實施嚴格的質量及安全監控政策，我們已取得ISO 9001及ISO 14001認證。我們相信，持續實施嚴格的質量監控及安全標準，將可確保產品質量及協助保持信譽。

我們於2011年獲中國工程建設標準化協會選為中國唯一一家參與制定及編製中國電壁爐行業規例及標準的電壁爐製造商。因此，我們相信，我們於日後遵守中國電壁爐行業規例及標準方面較具優勢。

我們與主要客戶建立長期業務關係

我們已與部分主要客戶建立穩固的業務關係。董事相信，我們與主要客戶建立及維持長期業務關係的能力乃我們的優勢之一。

於2013年6月30日，我們的五大客戶與我們平均保持五年的業務關係。我們認為，穩定的產品質量及我們為客戶提供多元化產品的能力讓我們得以與主要客戶重複建立業務往來。我們亦相信，憑藉穩固的客戶基礎，我們已準備就緒，實施我們的拓展計劃。

董事相信，了解客戶對市場趨勢變動的需要及關注乃與彼等維持長期業務關係的關鍵。我們對客戶的了解使我們得以預測市場趨勢及喜好，以及為客戶提供符合彼等需求及需要的新產品。

我們提供多元化的產品

由於我們具備設計及開發新產品的能力，我們能為客戶提供各種各樣的產品，以滿足不同喜好及符合不同要求。我們的電壁爐備有不同尺寸，一般附有框架或作為無框電壁爐出售，並可嵌入以無機物料、木材或大理石等天然石所製的框架或壁爐架。為迎合客戶的不同喜好，我們提供各種風格的框架或壁爐架，如歐洲、美式、中式、地中海、經典、巴洛克、洛可可、農村樸素、後現代及現代風格等。我們的無框或獨立式電壁爐包括便攜式或壁掛式的型號。該等無框壁爐設有不同顏色及風格，以配合生活環境以及用家的不同需要及品味。我們的電壁爐可作為家居裝飾品以「只有火焰觀賞效果」的設定運作，或用作暖爐。於2013年6月30日，我們提供超過190款型號的電壁爐以供客戶選擇。

我們提供的家居裝飾產品包括各種尺寸、風格及設計的園藝裝飾品及室內工藝品。我們的家居裝飾產品一般以樹脂、陶瓷及無機物料製造。園藝裝飾品乃用於美化花園、庭院及景觀，包括噴泉、瀑布、小雕像、塑像、季節性飾品及室外雕塑，而室內工藝品則包括季節性飾品、迷你塑像、工藝品及雕塑。於2013年6月30日，我們提供超過4,000件家居裝飾產品以供客戶選擇。

我們擁有豐富經驗及盡心竭力的管理層團隊，彼等的行業經驗豐富

我們擁有豐富經驗的管理層團隊，彼等經驗豐富且熟悉中國創意家居傢俱行業。我們的管理層團隊由本公司的主席兼執行董事陳芳林先生帶領。彼擁有超過20年創意家居傢俱行業經驗，並一直負責本集團的整體策略及業務方向。

我們的其他執行董事陳洪明先生及申建忠先生於創意家居傢俱行業亦積逾15年經驗及知識。特別是，我們擁有非常專注的管理層團隊，而我們的執行董事已於本集團任職超過15年。我們相信，執行董事及高級管理層團隊對我們的成功至關重要。我們的增長及發展很大程度上歸功於執行董事及高級管理層團隊的豐富經驗。

我們的業務策略

我們的主要目標乃成為中國領先的電壁爐及家居裝飾產品製造商。我們擬實施以下策略達致目標：

於中國改善品牌認知度及提升品牌知名度

我們將繼續透過專責營銷及銷售團隊於市場上推廣我們的亞倫品牌。我們擬透過進一步採用行業雜誌、廣告牌及互聯網的廣告宣傳以及參與貿易展覽等多個媒體渠道，提升亞倫品牌的認知度。我們亦可能會委聘品牌大使或代言人。我們銳意發展及建立亞倫品牌，使其成為結合藝術設計及功能性，以營造舒適家居環境及生活氛圍和文化的創意家居裝飾產品的象徵。

我們將繼續透過鼓勵更多貿易實體客戶按照我們的企業計劃，於中國西南部及西北部等策略性地點以我們的品牌經營陳列室，提升亞倫品牌及企業形象。有關合作的詳情載於本節「銷售與營銷—我們的客戶」一段。

加強產品設計及開發能力，優化產品組合

我們相信，回應市場趨勢的產品設計及開發為我們成功的關鍵。我們將繼續加強設計及開發能力。我們將繼續聘用經驗豐富的員工，以進一步開拓我們設計及開發電壁爐及家居裝飾產品的能力。我們的銷售團隊將繼續與設計及技術團隊緊密合作，以交流市場趨勢及客戶喜好的資料，更有效地將客戶的反饋意見納入我們的產品開發中。我們與福建省福州一所大學合作，以紅外線供暖技術改良我們的電壁爐，且我們於2013年6月成功於市場上推出新型號的紅外線電壁爐。我們亦於2013年6月與上海理工大學訂立合作協議，以開發備有空氣淨化及空氣冷卻功能的多功能電壁爐。詳情載於本節「產品設計及開發能力」一段。除與福建省福州一所大學及上海理工大學訂立的合作協議外，我們於最後實際可行日期並無與其他機構訂立任何其他合作協議。

我們銳意專注實施設計及開發方面的舉措，以擴大產品範圍及產品用途。在傳統上，電壁爐一般用於客廳及睡房，作為寒冷天氣下的供熱來源。我們將探索及研究將電壁爐的用途擴展至日常生活其他範疇的可能性，例如將其用於會議室、會面室及其他功能性空間，並開發備有空氣淨化及製冷功能的電壁爐。我們亦銳意設計、開發及製造可培養舒適及優質生活方式及家居文化，並能反映終端用戶裝修風格的產品。為進一步向終端用戶推廣舒適及優質的生活方式，我們亦以開發促進健康及提升生活環境質素的產品為目標。我們的目標乃提供更多增設空氣淨化、製冷及氣化等功能的家居裝飾產品，以及提供設有能根據客戶喜好改變及調整的視覺效果的产品。

由於生態問題日益受到關注，我們亦將繼續投放更多資源於設計及開發方面，以開發及改良採用環保物料及具能源效益的產品。我們亦將繼續透過擴充實驗室及提升測試設備，改善我們的設計及開發能力和設備。

我們擬動用約41.9百萬港元或全球發售所得款項淨額(假設發售價為每股發售股份2.075港元，即指示性發售價範圍1.80港元至2.35港元的中位數，且超額配股權未獲行使)的約6.0%，以透過為技術團隊招聘更多專家，增強我們的技術專長及知識以確保持續改善我們產品的功能性特點，進一步與學術或專業機構合作，以及改良自行研發產品。我們預期動用約6.0百萬港元於為技術團隊招聘專家、約6.0百萬港元於購買新原材料以設計及開發我們的產品、約8.0百萬港元於購買新機器及測試設備、約19.0百萬港元於進一步與學術或專業機構合作以及約2.9百萬港元於相關產品認證測試。

提升於中國的市場份額及滲透率

根據弗若斯特沙利文報告，中國創意傢俱市場將於2013年至2016年繼續按18.5%的複合年增長率增長。我們計劃於不久的將來繼續專注開發中國市場，並將投放更多資源及努力於提升我們在中國的市場滲透率，以把握潛在增長。

我們將繼續提供一系列全面的優質產品，並加強我們與現有客戶的關係。我們亦將繼續透過提供新產品及改良現有產品，開拓及尋找新客源。

目前，我們於中國的銷售主要集中於福建省、廣東省、北京、上海、江蘇省及浙江省等沿海地區以及四川省及重慶等中國西南部地區。

我們旨在透過與現有貿易實體客戶建立關係及於中國西南部及西北部地區(包括西藏、新疆及雲南)發掘新客戶，積極提高亞倫品牌的曝光率，以進一步提高市場份額及滲透率。我們亦擬與選定的貿易實體客戶合作，於中國主要城市設立七家創意家居傢俱概念店。該等創意家居傢俱概念店將由我們的貿易實體客戶管理，而我們將負責租金、裝修及佈置，以及供應於該等店舖陳列的產品。

該等創意家居傢俱概念店擬各佔用約2,000平方米的面積，以專門陳列我們的產品，而有關店舖的面積一般遠大於我們部分現有貿易實體客戶所經營的陳列室。我們亦擬於創意家居傢俱概念店內陳列各種各樣的產品，以模擬家居環境，讓客戶可親身體驗我們的產品。我們旨在以從事大型及新的物業建設及翻新項目的物業發展商及公司為目標，而我們相信有關項目可為我們帶來截然不同的客戶群。由於我們現時計劃根據訂單向貿易實體客戶銷售產品，因此並不預期創意家居傢俱概念店將維持大量存貨。該等貿易實體客戶以不低於我們建議的售價轉售購自我們的產品。我們與該等貿易實體客戶之間概無訂立任何溢利分享安排。

該等創意家居傢俱概念店的主要目標，乃向參與大型及新的物業建設及翻新項目的物業發展商推廣我們的品牌及產品。由於創意家居傢俱概念店的目標客戶有別於現有陳列室的目標客戶，我們認為創意家居傢俱概念店與現有陳列室之間的競爭不大。然而，我們於決定開設創意家居傢俱概念店的位置時，將考慮其與現有陳列室的距離，以及附近是否有大型及新的物業建設及翻新項目，以盡量減低兩者之間的任何潛在競爭。就此而言，我們現時於各目標城市僅計劃與一個貿易實體客戶合作開設創意家居傢俱概念店。我們將定期檢討有關方面的定價及銷售政策，並可能會依據有關概念店的實際經營業績採取其他策略。

業 務

我們銳意於北京及上海(2014年)、廣州及成都(2015年)以及重慶、福州及長沙(2016年)開設創意家居傢俱概念店。視乎創意家居傢俱概念店的業績及獲接納程度，我們可能於中國其他城市開設更多類似的概念店。我們預期將產生裝修開支，而租金開支亦將於開設該等創意家居傢俱概念店後有所增加，從而增加我們的行政開支。然而，由於我們相信收益將繼續增長，我們預期與開設創意家居傢俱概念店有關的開支將對我們日後的利潤率造成輕微的負面影響。我們亦預期經營及投資活動產生的現金流出將因就該等創意家居傢俱概念店支付經營開支、裝修及佈置，以及提供所需產品而有所增加。開設創意家居傢俱概念店的估計開支約為175.0百萬港元(相等於約人民幣140.0百萬元)，其中將動用約111.8百萬港元或全球發售估計所得款項淨額總額的約16.0%(假設發售價為每股股份2.075港元，即指示性發售價範圍1.80港元至2.35港元的中位數，且超額配股權未獲行使)。我們將以內部產生的資金及／或銀行借款撥支差額。創意家居傢俱概念店及現有陳列室的經營概要載列如下：

	創意家居傢俱概念店	現有貿易實體客戶現時於最後實際可行日期經營的陳列室
地點	北京、上海、廣州、成都、重慶、福州及長沙	福建、廣東、四川、安徽、河南、浙江、陝西、江西、江蘇、遼寧、湖南省及重慶、上海及北京
店舖大小	約2,000平方米	少於500平方米
目標客戶	參與大型物業建設及翻新項目的物業發展商及公司	裝修工程公司、物業建築公司及家居裝飾物料的零售商
產品類別	我們釐定的各款產品	貿易實體客戶釐定的特選產品

業 務

	創意家居傢俱概念店	現有貿易實體客戶現時於最後實際可行日期經營的陳列室
定價	定價政策由貿易實體客戶釐定，惟客戶不得以低於我們建議的價格銷售產品	定價政策由貿易實體客戶釐定，惟客戶不得以低於我們建議的價格銷售產品
地區獨營	我們計劃於上文各選定位置僅開設一家創意家居傢俱概念店，並將於決定創意家居傢俱概念店的位置時，考慮其與現有陳列室的距離，以盡量減低任何潛在競爭	陳列室並非地區獨營，惟我們會於決定是否與貿易實體客戶合作開設新陳列室時，考慮與現有陳列室及創意家居傢俱概念店的距離，以盡量減低任何潛在競爭
經營成本	我們將承擔設置成本、佈置、首期及往後租金。預期貿易實體客戶將承擔其他經營成本	經營成本由貿易實體客戶承擔
產品責任	根據相關中國法律及法規，我們可能就產品缺陷造成的任何損害面臨產品責任申索及承擔侵權責任	根據相關中國法律及法規，我們可能就產品缺陷造成的任何損害面臨產品責任申索及承擔侵權責任

我們相信與貿易實體客戶合作開設創意家居傢俱概念店將使我們得以展示產品，而終端用戶亦能於高端環境中體驗產品。截至最後實際可行日期，我們並未開展有關合作計劃，亦無與貿易實體客戶就開設創意家居傢俱概念店訂立任何框架協議。

擴大產能

於2012年12月31日，洛江生產設施的電壁爐估計有效年產能約為277,500個。為滿足預期將日益增加的客戶需求及提高我們的生產效率，我們計劃繼續透過更改或更換生產線的部分工作站，提升現有生產設備，以及於我們的生產設施安裝額外生產線，提升電壁爐的現有生產設施。我們相信，有關投資將進一步提升我們的盈利能力，使我們得以受惠於更大的營運規模。

根據弗若斯特沙利文報告，預期電壁爐的總銷售價值將由2013年的約人民幣196億元增長至2016年的約人民幣283億元，複合年增長率約為13.0%。因此，我們預計終端消費者對我們電壁爐的需求將有所增長。預期電壁爐銷售將因高端房地產的發展、可支配收入增加及對西方文化的接納程度提高而有所增加。截至2013年6月30日止六個月，洛江生產設施的利用率約達92.1%，而由於現有電壁爐生產設施的利用率較高，董事相信擴充計劃將讓我們得以應付預期增加的未來需求。我們計劃透過於中國安徽省增設新生產設施擴大產能，以配合電壁爐的上升需求。估計安徽生產設施將佔用總建築面積約137,000平方米，並將主要集中製造電壁爐。我們估計安徽生產設施的電壁爐最大年產能將約為300,000個。安徽生產設施將設有陳列室、辦公大樓、設計及研發中心、員工宿舍及物流中心。

我們的目標為分三個階段興建安徽生產設施。我們預計第一階段建設將於2013年12月展開，並於2014年中前完成。預期第二階段建設將於2014年中開始，並於2015年第一季前完成。我們預期安徽生產設施的第三階段建設將於2015年第二季展開，並於2015年底前完成。安徽生產設施的詳情載於本節「生產設施—安徽生產設施」一段。

我們現時亦於現有洛江生產設施附近興建經擴充生產設施，以擴大產能。我們預期經擴充洛江生產設施將增加我們的電壁爐年產能約50,000個。預期經擴充洛江生產設施的建設將於2014年中完成，而經擴充洛江生產設施的估計資本開支將約為人民幣65.0百萬元，有關款項將由內部資源撥支，而此金額已計入本招股章程「財務資料—資本開支」一節的預測資本開支。經擴充洛江生產設施的詳情載於本節「生產設施—經擴充洛江生產設施」一段。

於海外市場推廣品牌及提升品牌知名度

我們計劃於海外市場(特別是北美)推廣我們的品牌。我們現時按原設計製造／原設備製造基準向海外客戶銷售部分產品。我們計劃日後以自家品牌於海外市場銷售產品。為此，我們將繼續透過現有客戶開拓海外銷售，並拓展其他海外銷售渠道。我們旨在成立海外銷售團隊，以向海外客戶提供集中聯絡點及配合我們的海外拓展計劃。我們亦銳意成立海外設計及開發團隊，加強我們配合海外市場及喜好，度身訂造產品的設計及開發能力。

我們的業務模式

我們從事電壁爐及家居裝飾產品的設計、開發、製造及銷售。

我們的產品以亞倫品牌於中國出售，而我們亦按原設計製造／原設備製造基準將部分產品銷售予海外客戶。於往績記錄期內，我們出口產品至美國、加拿大、德國、法國、澳洲、台灣及日本等海外國家。就原設計製造銷售而言，我們按原設計製造客戶的要求設計、開發、製造及銷售我們的產品。就原設備製造銷售而言，我們根據原設備製造客戶提供的設計及規格製造及銷售我們的產品。我們售予原設計製造／原設備製造客戶的產品均以原設計製造／原設備製造客戶的品牌或並非以任何特定品牌銷售。

下表載列於往績記錄期內，以亞倫品牌於中國進行的銷售以及於海外按原設計製造／原設備製造基準進行的銷售所產生的收益明細(連同截至2012年6月30日止六個月的可資比較數字)：

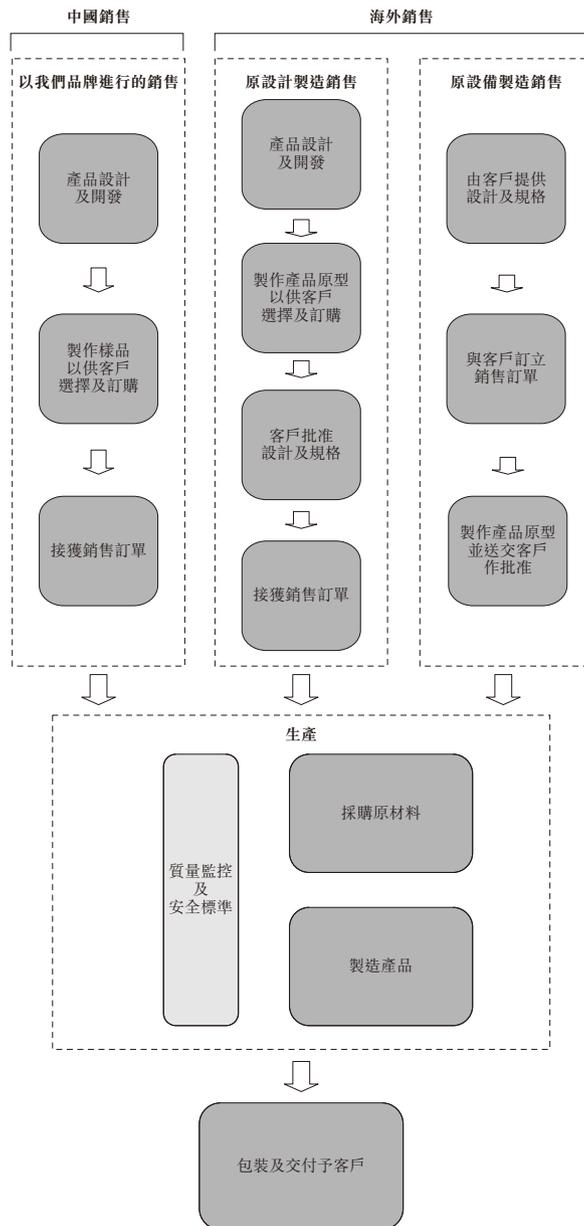
	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月				
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年		
	人民幣千元	%									
中國銷售											
(亞倫品牌)	624,565	83.1	672,923	83.7	840,960	86.8	355,610	89.5	451,152	91.3	
海外銷售											
(按原設計製造／ 原設備製造基準)	<u>127,254</u>	<u>16.9</u>	<u>131,149</u>	<u>16.3</u>	<u>128,066</u>	<u>13.2</u>	<u>41,919</u>	<u>10.5</u>	<u>42,739</u>	<u>8.7</u>	
總計：	<u>751,819</u>	<u>100.0</u>	<u>804,072</u>	<u>100.0</u>	<u>969,026</u>	<u>100.0</u>	<u>397,529</u>	<u>100.0</u>	<u>493,891</u>	<u>100.0</u>	

(未經審核)

附註：幾乎所有海外銷售均按原設計製造基準進行。

業務

我們的業務模式可概述如下：



以我們品牌進行的銷售

就我們以亞倫品牌於中國銷售的產品而言，我們的設計團隊制定設計，而有關設計會由技術團隊就製造可行性、安全及質量問題進行評估。我們其後製作樣品以供客戶選擇及訂購。經評估及優化後，我們將會落實設計。自客戶接獲銷售訂單後，我們會開始製造產品。我們的技術團隊亦會就製造產品所需的原材料及消耗品編製報告，而採購團隊將採購有關原材料及消耗品。於生產流程的不同階段，我們會進行質量監控及安全標準檢查，而成品會進行包裝並交付予客戶。於往績記錄期內，我們的主要業務模式為以亞倫品牌進行的銷售，其將繼續成為我們日後的主要業務模式。

原設計製造銷售

就我們向原設計製造客戶銷售的產品而言，我們的設計團隊制定設計，而有關設計會由技術團隊就製造可行性、安全及質量問題進行評估。我們其後製作原型以供客戶選擇及訂購。原設計製造客戶將於批准設計及規格後，向我們下達銷售訂單。於接獲銷售訂單後，我們會開始為原設計製造客戶製造產品。視乎原設計製造客戶的要求，我們的產品可以原設計製造客戶的品牌或並非以任何特定品牌出售。原設計製造客戶亦可向我們提供特定生產要求，而有關要求可能與符合相關安全及質量標準以及有害物料限制、包裝及標籤規定有關。原設計製造客戶亦可能派員到我們的生產設施檢查產品，以確保產品符合彼等的要求及規格。成品其後會進行包裝並交付予原設計製造客戶。

原設備製造銷售

原設備製造客戶向我們提供產品設計及規格，而我們會與原設備製造客戶訂立銷售訂單。我們按原設備製造客戶提供的設計及規格製作原型，並送交原設備製造客戶作批准。經原設備製造客戶確認原型後，我們會開始生產產品，並於其後進行包裝及交付予彼等。

我們的產品

我們以亞倫品牌於中國市場上推出產品。我們的品牌定位針對中國的中高端創意家居傢俱市場，專注提供在設計及功能方面均具吸引力的產品。我們亦旨在向客戶提供優質安全的產品。

業 務

下表載列我們於往績記錄期內按業務分部劃分的收益明細(連同截至2012年6月30日止六個月的可資比較數字)：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年	
	估總收益		估總收益		估總收益		估總收益		估總收益	
	人民幣千元	百分比								
電壁爐	192,230	25.6	243,127	30.2	436,858	45.1	149,796	37.7	255,364	51.7
家居裝飾產品	559,589	74.4	560,945	69.8	532,168	54.9	247,733	62.3	238,527	48.3
總計：	<u>751,819</u>	<u>100.0</u>	<u>804,072</u>	<u>100.0</u>	<u>969,026</u>	<u>100.0</u>	<u>397,529</u>	<u>100.0</u>	<u>493,891</u>	<u>100.0</u>

(未經審核)

我們自1993年起主要從事陶瓷產品的出口，並自2005年起開始以亞倫品牌設計、開發、製造及銷售家居裝飾產品。董事認為該業務分部相對成熟，而我們於往績記錄期內自該業務分部產生的收益相對穩定。我們於2008年開始銷售電壁爐，而我們其後自該業務分部產生收益的增長速度較家居裝飾產品分部為快。我們預期電壁爐業務將成為我們日後的主要業務分部。

電壁爐

我們的電壁爐為以電力驅動的暖爐，其模擬燃燒煤炭、木材或天然氣時的形態。我們的電壁爐可同時作功能性及裝飾用途。我們的電壁爐可以「只有火焰觀賞效果」的設定運作，以作為創意家居裝飾品提供燃燒的火焰之視覺效果，或用作暖爐。我們提供各種尺寸介乎約42厘米 x 23厘米 x 50厘米至約220厘米 x 50厘米 x 161厘米的電壁爐，其可為不大於40平方米的室內空間供暖。

業 務

我們的電壁爐一般可分為有框電壁爐(可按框架或壁爐架的物料進一步分為三個系列)及無框電壁爐。部分的電壁爐載列如下：

產品

產品風格

產品系列



經典

有框—無機



農村樸素

有框—無機



後現代

有框—木製



中式

有框—木製



地中海

有框—木製

業 務

產品

產品風格

產品系列



歐洲

有框-木製



經典

有框-木製



巴洛克

有框-木製



洛可可

有框-木製



美式

有框-木製



現代

有框-天然石

業 務

產品

產品風格

產品系列



後現代

有框-天然石



地中海

有框-天然石



歐洲

有框-天然石



經典

有框-天然石



現代

無框



現代

無框

有框電壁爐

有框電壁爐的爐芯一般會嵌入以無機物料、木材或大理石等天然石所製的框架或壁爐架。為配合我們客戶的不同喜好，我們提供各種尺寸及風格的框架或壁爐架，如歐洲、美式、中式、地中海、經典、巴洛克、洛可可、農村樸素、後現代及現代風格等。

我們按框架或壁爐架的物料將有框電壁爐分為三個系列：(i)無機系列；(ii)木製系列；及(iii)天然石系列。我們的電壁爐主要以亞倫品牌於中國銷售。除根據訂單向第三方供應商採購的大理石框架外，有框電壁爐的木製及無機框架均由我們的生產設施製造。

無機系列

此系列的電壁爐的框架或壁爐架乃以玻璃纖維等無機物料結合多款藝術設計及風格所製。

木製系列

此系列的電壁爐的框架或壁爐架乃以木材結合多款藝術設計及風格所製。

天然石系列

此系列的電壁爐的框架或壁爐架乃以大理石等天然石結合多款藝術設計及風格所製。

無框電壁爐

我們的無框電壁爐包括便攜式或壁掛式的型號。我們的無框電壁爐一般為獨立式電壁爐，並一般提供不同顏色、尺寸及風格，以配合生活環境及客戶的不同品味。

業 務

下表載列我們的電壁爐於往績記錄期內的收益明細(連同截至2012年6月30日止六個月的可資比較數字)：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年	
	人民幣千元	%								
	(未經審核)									
有框電壁爐										
木製系列	57,972	30.2	73,164	30.1	171,475	39.2	53,266	35.6	122,608	48.0
天然石系列	106,549	55.4	105,188	43.3	127,805	29.3	42,915	28.6	55,862	21.9
無機系列	26,256	13.7	51,517	21.2	112,119	25.7	37,953	25.3	53,486	20.9
無框電壁爐	1,453	0.7	13,258	5.4	25,459	5.8	15,662	10.5	23,408	9.2
總計：	<u>192,230</u>	<u>100.0</u>	<u>243,127</u>	<u>100.0</u>	<u>436,858</u>	<u>100.0</u>	<u>149,796</u>	<u>100.0</u>	<u>255,364</u>	<u>100.0</u>

下表載列我們的電壁爐於往績記錄期內的銷售量(連同截至2012年6月30日止六個月的可資比較數字)：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2010年	2011年	2012年	2012年	2013年
	個	個	個	個	個
有框電壁爐					
木製系列	22,608	32,704	58,304	19,608	37,187
天然石系列	19,677	19,826	21,985	8,133	9,378
無機系列	17,430	38,887	95,941	29,189	43,754
無框電壁爐	3,407	31,224	58,427	36,739	52,671
	<u>63,122</u>	<u>122,641</u>	<u>234,657</u>	<u>93,669</u>	<u>142,990</u>

家居裝飾產品

我們的家居裝飾產品為藝術設計產品，主要用作裝潢及裝飾生活環境。我們的家居裝飾產品一般可更換及移動，並一般放置於花園、客廳、睡房、家庭活動室、廚房及洗手間，以營造舒適優質的生活環境，反映擁有者的個人品味。我們提供適合日常使用及/或可用於復活節、萬聖節及聖誕節等不同節日及節慶的家居裝飾產品。我們提供不同尺寸的家居裝飾產品，包括迷你塑像、室內工藝品及裝飾品(如花瓶、相框及塑

業 務

像)，以至較大型的產品(如噴泉、瀑布及室外用桌子及凳子等庭院傢俱)。我們的家居裝飾產品可分為三個系列：(i)樹脂系列；(ii)陶瓷系列；及(iii)無機系列。家居裝飾產品主要以亞倫品牌於中國出售。我們亦向海外市場的原設計製造及原設備製造客戶銷售部分家居裝飾產品。

下列為我們部分家居裝飾產品：

產品	描述	產品系列
	桌上噴泉	樹脂
	室外噴泉	樹脂
	室外噴泉	樹脂
	室內噴泉	樹脂

業 務

產 品

描 述

產 品 系 列



室內噴泉

樹脂



室內工藝品

樹脂



相 框

樹脂



水晶球

樹脂



小雕像

無機



塑像

無機

業 務

產 品

描 述

產 品 系 列



庭院傢俱

無機



花盆

無機



花盆

無機



花瓶

陶瓷



室內工藝品

陶瓷



季節性飾品
(聖誕節)

陶瓷

產品	描述	產品系列
	季節性飾品 (萬聖節)	陶瓷
	季節性飾品 (復活節)	陶瓷
	具空氣加濕功能的 室內工藝品	陶瓷

樹脂系列

此系列的家居裝飾產品乃以樹脂所製，樹脂為一種遇熱時可折彎的合成樹脂。此系列產品包括室外園藝裝飾產品及室內工藝品。此系列的室外裝飾產品包括用於美化及裝飾花園、庭院及景觀的噴泉、瀑布、小雕像、塑像、室外雕塑及花盆。此系列的室內工藝品包括雕塑、季節性飾品及裝飾品以及迷你塑像。樹脂系列的家居裝飾產品備有用於室內裝飾的迷你塑像及季節性飾品，以至用於室外園藝裝飾的塑像及噴泉等不同尺寸。

陶瓷系列

此系列的家居裝飾產品乃以陶瓷所製，一般包括各款具有創意設計的室內工藝品及裝飾品，如花瓶、燭台、相框、小雕像、雕塑、季節性飾品及裝飾品、餐具及洗手間用具。我們提供各種尺寸的陶瓷家居裝飾產品，以配合及粉飾用家的生活環境。

業 務

無機系列

無機系列的家居裝飾產品一般以玻璃纖維所製。此系列的產品包括類型廣泛的室內工藝品及室外園藝裝飾產品，如室內／室外塑像、噴泉、小雕像及室外用的桌子及凳子等庭院傢俱。

下表載列我們的家居裝飾產品於往績記錄期內的收益明細(連同截至2012年6月30日止六個月的可資比較數字)：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年	
	人民幣千元	%								
	(未經審核)									
樹脂系列	317,583	56.7	343,912	61.3	342,989	64.5	160,901	65.0	136,923	57.4
陶瓷系列	133,105	23.8	116,141	20.7	108,178	20.3	43,430	17.5	60,315	25.3
無機系列	108,901	19.5	100,892	18.0	81,001	15.2	43,402	17.5	41,289	17.3
總計：	<u>559,589</u>	<u>100.0</u>	<u>560,945</u>	<u>100.0</u>	<u>532,168</u>	<u>100.0</u>	<u>247,733</u>	<u>100.0</u>	<u>238,527</u>	<u>100.0</u>

下表載列我們三個家居裝飾產品系列於往績記錄期內的銷售量(連同截至2012年6月30日止六個月的可資比較數字)：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年	
	千件	噸	千件	噸	千件	噸	千件	噸	千件	噸
樹脂系列	54,535	20,753	20,043	18,602	7,002	18,687	3,928	8,624	2,174	6,838
陶瓷系列	20,288	16,192	10,633	11,536	6,563	10,071	3,765	4,538	3,216	4,600
無機系列	1,222	13,002	880	10,684	615	8,719	307	4,472	389	4,456
總計：	<u>76,045</u>	<u>49,947</u>	<u>31,556</u>	<u>40,822</u>	<u>14,180</u>	<u>37,477</u>	<u>8,000</u>	<u>17,634</u>	<u>5,779</u>	<u>15,894</u>

附註：家居裝飾產品的銷售乃以件數計算，而以噸計的銷售量僅載列作參考之用。

產品設計及開發能力

我們非常著重設計及開發，為客戶提供多元化的產品。我們定期進行產品設計及開發，專注為客戶提供優質及時尚的產品。

我們的產品設計及開發乃由兩個團隊負責：設計團隊及技術團隊。我們的設計團隊負責產品的藝術及視覺設計，而我們的技術團隊則負責產品的製造及技術可行性、安全評估及質量監控。於2013年6月30日，我們的設計及技術團隊由120名員工組成。

產品設計及開發

我們的產品設計及開發過程可分為三個階段：(i)市場評估，並取得客戶的反饋意見及喜好；(ii)產品繪製及視覺設計；及(iii)製造及技術可行性。

市場評估、反饋意見及喜好

我們一直採取積極的方針，根據下述方式所收集的市場資料，貫徹創作新穎及各式各樣的設計，迎合目標客戶的喜好：

- 從我們的客戶取得反饋意見及喜好。我們的銷售團隊會定期與客戶溝通，以收集客戶對產品的反饋意見。銷售團隊會向產品設計師及技術團隊傳達有關反饋意見及資料，讓彼等得以更有效了解客戶及市場的要求及喜好。有關資料將載列於銷售團隊所編製的開發建議報告，而技術團隊將就製造及技術可行性、安全及質量問題以及預算進行評估。設計及開發人員將因應客戶的反饋意見設計新產品及改良現有產品。
- 取得市場資料及趨勢。透過參加中國進出口商品交易會及中國(北京)國際建築及材料博覽會等貿易展覽，我們的設計團隊將取得市場趨勢的資料。
- 從其他渠道收集資料。我們的產品設計及開發人員亦會對多個專業網站及刊物進行研究，以緊貼最新的市場資料。

產品繪製及視覺設計

我們的設計師會根據從不同渠道收集的資料制定產品的藝術設計。就電壁爐而言，我們的設計團隊會專注於框架及產品整體外觀的藝術及視覺設計。就家居裝飾產品而言，設計團隊的設計著重於配合客戶的喜好。我們的產品設計團隊亦會預測市場趨勢及喜好，並以為客戶開發新產品為目標。

業 務

我們亦致力於定期改良現有產品的外觀藝術設計及功能。我們銳意增加產品的用途及形狀，如製造具現代簡約設計但較為小型輕巧的電壁爐，以供掛牆之用。

製造及技術可行性

藝術設計完成後，技術團隊會評估產品在製造及技術方面的可行性，包括確保產品符合相關安全及質量標準。此階段會製作樣品或原型。兩個團隊會緊密合作，測試樣品或原型，並優化設計，直至通過相關測試為止。我們亦會向客戶展示樣品或原型，以供客戶選擇、批准及訂購。我們的設計及技術團隊緊密合作，按照客戶要求為彼等度身訂製原型／樣品。我們的技術團隊亦就製造產品所需的原材料及／或消耗品編製報告。於完成此階段後，我們便會開始採購及生產產品。

編製中國行業標準

我們於2011年獲中國工程建設標準化協會選為中國唯一一家與中國建築標準設計研究院合作，參與起草及編製中國電壁爐行業標準的電壁爐製造商，以表彰我們強大的技術及質量監控能力。中國建築標準設計研究院現為中國唯一一家提供科研、設計及技術服務的綜合企業，業務涵蓋國家標準及法規的編製及管理、國家設計繪圖的編製及管理，以及進行建築、建築產品的建築產品應用認證及樓宇節能科技等多個範疇的研究。中國建築標準設計研究院亦為中國國家及各部門進行多項上述範疇的研究項目。

與大學及科技企業合作

我們旨在與多家大學及科技企業合作，進一步加強我們的產品設計及開發能力。

上海理工大學

我們於2013年6月與上海理工大學訂立有效期為一年的合作協議，以開發備有空氣淨化及空氣冷卻功能的多功能電壁爐。合作協議規定開發備有空氣淨化及製冷功能的電壁爐須符合合作協議所載的規格，而設計數據、測試報告及任何根據合作協議開發的原型等一切知識產權均僅屬我們所有。根據合作協議，我們同意向上海理工大學支付合共人民幣20.0百萬元，其中人民幣3.0百萬元已於2013年6月17日由我們的內部資源撥支，而餘額亦將由我們的內部資源撥支，並將於完成指定要求後分期支付。此外，所有訂約方須根據合作協議將一切有關技術的資料及數據保密。

我們與福建省福州一所大學的合作

我們於2012年9月與福建省福州一所大學訂立合作協議，據此，雙方同意合作開發電壁爐。我們與該所大學的合作旨在以紅外線供暖技術改良電壁爐。該所大學同意審閱我們新款電壁爐的方案，並就提升及改良電壁爐提供技術支援，且該所大學亦負責向我們提供相關技術培訓及指導。根據合作協議，就有關新產品產生的知識產權僅屬我們所有。於2013年6月，我們成功改良並推出能源效益較高的新型號紅外線電壁爐。我們已向該所大學支付人民幣5.0百萬元的金額，而與該所大學的合作已於2013年9月30日終止。

科技企業

我們與中國一家科技企業於2013年1月訂立合作協議，以設計及開發迷你便攜式電壁爐。我們同意向科技企業支付合共人民幣300,000元，有關款項將於完成合作協議項下的指定要求後分期支付，而研究結果、過程及其他技術資料等一切資料應予保密。根據合作協議，我們有權就任何研發所得的技術辦理知識產權登記。合作協議的有效期至2013年12月。

我們的生產流程

整體而言，我們的生產流程屬勞工密集型。我們的電壁爐由生產及質量監控人員組裝及測試。由於我們的家居裝飾產品涉及工藝，家居裝飾產品的大部分生產流程(陶瓷系列產品的加熱及素燒過程除外)均以人手進行。

我們的所有產品均於我們的生產設施製造。於往績記錄期內，除自第三方採購若干部件、電子零件及框架或壁爐架外，我們並無外包任何生產流程。

下圖載列我們產品的一般生產流程：

電壁爐



製造電壁爐所用的主要原材料主要包括大理石框架、框架或壁爐架所需的木材及冷軋板。我們電壁爐的主要生產流程包括以下步驟：按特定電壁爐型號的尺寸及規格切割冷軋板。其後，以金屬板沖孔及塑形機器進一步切割金屬板及將其塑造為所需形狀，並於表面噴上粉末塗層。於組裝過程中，我們將各零部件(包括電子組件)組合。有框電壁爐分別嵌入無機、木製或天然石框架。我們在包裝作交付前對成品進行抽樣檢查。平均生產所需時間(即完成上述生產流程所需的時間)約為七天。一般而言，由確認銷售訂單至交付產品的時間約為兩至三個月。

家居裝飾產品－樹脂系列



業 務

製造樹脂系列家居裝飾產品所用的主要原材料主要包括樹脂及重鈣粉。我們樹脂系列家居裝飾產品的主要生產流程包括以下步驟：首先根據產品設計製作個別產品的模具，然後混合樹脂以製作名為「木漿」的混合物，將木漿注入模具並進行產品鑄造。其後，我們會修整及修補產品，並以人手噴色及著色。我們在包裝作交付前對成品進行抽樣檢查。平均生產所需時間(即完成上述生產流程所需的時間)約為七天。一般而言，由確認銷售訂單至交付產品的時間約為兩至三個月。

家居裝飾產品 — 陶瓷系列



製造陶瓷系列家居裝飾產品所用的主要原材料主要包括重質白雲土或黏土。產品模具製作完成後，黏土將注入模具內，並進行產品鑄造。產品會於窯爐內燒製，其後以人手上色。產品上色後將置於窯爐內再素燒，其後會噴釉，並置於窯爐內再素燒。我們在包裝作交付前對成品進行抽樣檢查。平均生產所需時間(即完成上述生產流程所需的時間)約為七天。一般而言，由確認銷售訂單至交付產品的時間約為兩至三個月。

家居裝飾產品 — 無機系列



業 務

製造無機系列家居裝飾產品所用的主要原材料包括氧化鎂。我們首先按產品設計製作個別產品的模具，然後將原材料混合並注入模具，進行產品鑄造。於產品表面黏貼木漿纖維並進行洗刷，其後根據設計修整及修補產品，並以人手噴色及上色。我們在包裝作交付前對成品進行抽樣檢查。平均生產所需時間(即完成上述生產流程所需的時間)約為14天。一般而言，由確認銷售訂單至交付產品的時間約為兩至三個月。

生產設施

於最後實際可行日期，我們於中國福建省擁有兩座生產設施。我們於2013年6月30日共有1,979名生產人員。

洛江生產設施

我們的洛江生產設施位於中國福建省泉州洛江區，總建築面積約為40,561.1平方米。該設施於2011年初設立。洛江生產設施主要用作製造及組裝電壁爐及電壁爐的木製框架。於設立洛江生產設施前，我們使用位於中國福建省泉州洛江區萬安的萬安生產設施生產電壁爐。於2008年，中國政府回收萬安生產設施所在土地。因此，我們於2011年遷移至建築面積較大且產能較高的現有洛江生產設施。

	截至12月31日止年度			截至
	2010年	2011年	2012年	2013年 6月30日止 六個月
有效設計產能(個)(附註1及2)	226,200	268,950	277,500	132,275
實際產量(個)	63,263	154,313	239,908	147,330
經換算實際產量(個)(附註3)	61,473	123,888	208,843	121,806
利用率(附註4)	27.2%	46.1%	75.3%	92.1%

附註：

1. 有效設計產能及實際產量乃按製造有框電壁爐的電壓爐爐芯，並計及無框電壁爐製造要求的差異分別估計及計算得出。
2. 2010年的有效設計產能及利用率乃基於萬安生產設施估計得出。

業 務

有效設計產能乃按金屬板沖壓及沖孔機器每小時設計產能乘以每天工作12小時，再乘以每年300個工作天或每首六個月期間143個工作天，並計及年內所需維護時間，以及除以各電壁爐爐芯所需的沖壓及沖孔的金屬板數目估計得出。

3. 經換算實際產量乃按製造有框電壁爐的電壁爐爐芯，並計及無框電壁爐製造要求的差異計算得出，而就本招股章程而言，已假設統一使用有框電壁爐作為所有電壁爐的標準。
4. 利用率乃按經換算實際產量除以根據上文所披露的假設計算的有效設計產能而計算。於往績記錄期內，利用率有所增加，乃主要由於我們電壁爐的銷售及市場需求增加所致。

經擴充洛江生產設施

我們現時透過興建經擴充洛江生產設施擴大產能，該設施鄰近我們位於中國福建省泉州洛江區的現有洛江生產設施。經擴充洛江生產設施的總地盤面積約為19,033平方米，並預期將使我們的電壁爐年產能增加約50,000個。我們預期經擴充洛江生產設施的建設將於2014年中完成，而經擴充洛江生產設施的資本開支將約為人民幣65.0百萬元，有關款項將由內部資源撥支。我們預期就購買土地、興建生產設施的樓宇及宿舍，以及購買生產機器及設備分別花費約人民幣19.0百萬元、約人民幣21.0百萬元及約人民幣25.0百萬元。於2013年6月30日，我們已就經擴充洛江生產設施花費約人民幣9.3百萬元，主要用於購買土地。

泉港生產設施

我們於2002年設立的泉港生產設施位於中國福建省泉州泉港區，總建築面積約為77,870.7平方米。泉港生產設施主要用作生產家居裝飾產品及電壁爐的無機框架。由於三個系列的家居裝飾產品及電壁爐的無機框架涉及不同生產流程，我們於泉港生產設施設有獨立生產設施，專門負責製造以不同類別原材料所製的產品。

業 務

樹脂生產設施

於2013年6月30日，我們的樹脂生產設施備有20台木漿混合機器。下表載列我們樹脂生產設施的利用率：

	截至12月31日止年度			截至
				2013年
	2010年	2011年	2012年	6月30日止 六個月
有效設計產能(噸)(附註1)	36,000	36,000	36,000	17,160
實際產量(噸)	14,607	15,639	15,446	6,542
利用率(附註2)	40.6%	43.4%	42.9%	38.1%

附註：

1. 有效設計產能乃按木漿混合機器每小時設計產能乘以每天工作12小時，再乘以每年300個工作天或每首六個月期間143個工作天，並計及年內所需維護時間估計得出。
2. 利用率乃按實際產量除以有效設計產能計算。樹脂生產設施的利用率有所波動，乃主要由於(i)我們於往績記錄期內分配更多資源開拓及推動電壁爐的銷售；及(ii)樹脂家居裝飾產品的整體銷售及市場需求變動。

陶瓷生產設施

於2013年6月30日，我們的陶瓷生產設施備有1套灌漿系統。下表載列我們陶瓷生產設施的利用率：

	截至12月31日止年度			截至
				2013年
	2010年	2011年	2012年	6月30日止 六個月
有效設計產能(噸)(附註1)	18,000	18,000	18,000	8,580
實際產量(噸)	13,129	10,880	9,494	4,422
利用率(附註2)	72.9%	60.4%	52.7%	51.5%

附註：

1. 有效設計產能乃按灌漿系統每小時設計產能乘以每天工作12小時，再乘以每年300個工作天或每首六個月期間143個工作天，並計及年內所需維護時間估計得出。

業 務

2. 利用率乃按實際產量除以有效設計產能計算。陶瓷生產設施的利用率有所波動，乃主要由於(i)我們於往績記錄期內分配更多資源開拓及推動電壁爐的銷售及(ii)陶瓷家居裝飾產品的整體銷售及市場需求變動。

無機生產設施

於2013年6月30日，我們的無機生產設施備有9台混合機器。下表載列我們無機生產設施的利用率：

	截至12月31日止年度			截至
	2010年	2011年	2012年	2013年 6月30日止 六個月
有效設計產能(噸)(附註1)	16,200	16,200	16,200	7,722
實際產量(噸)	13,125	12,764	13,362	6,540
利用率(附註2)	81.0%	78.8%	82.5%	84.7%

附註：

1. 有效設計產能乃按原材料混合機器每小時設計產能乘以每天工作12小時，再乘以每年300個工作天或每首六個月期間143個工作天，並計及年內所需維護時間估計得出。
2. 利用率乃按實際產量除以有效設計產能計算。無機生產設施的利用率有所波動，乃主要由於(i)我們於往績記錄期內分配更多資源開拓及推動電壁爐的銷售及(ii)無機家居裝飾產品的整體銷售及市場需求變動，惟儘管無機家居裝飾產品的銷售於2011年整體下跌，我們於2012年及截至2013年6月30日止六個月錄得無機電壁爐的需求增長，導致截至2012年12月31日止年度及截至2013年6月30日止六個月的無機生產設施利用率有所增加。

泉港生產設施的利用率相對較低的主要原因如下：

- (i) 我們於往績記錄期內分配更多資源開拓及推動電壁爐的銷售，而電壁爐的毛利率一般較家居裝飾產品為高；
- (ii) 我們的實際每月產量視乎接獲的銷售訂單而大幅變動，而我們一般就產能預留緩衝，以應付較高的產量需要；及

- (iii) 董事認為需要額外資源及技術人員方能進一步開拓及應付家居裝飾產品的銷售。此外，由於以人手製造家居裝飾產品涉及工藝水平(倘我們提升泉港生產設施的利用率，則尤其於生產的上色及修補過程所涉及的工藝水平)，董事認為，聘用額外技術人員所涉及的勞工成本可能會對家居裝飾產品的利潤率造成影響。

安徽生產設施

我們繼續擴充生產設施，以配合進一步的發展。安徽生產設施為我們的新生產設施，其位於中國華中安徽省蚌埠蚌埠高新技術產業開發區。董事認為安徽生產設施將有助我們進軍中國其他地區，而該處的直接勞工成本亦相對較低。估計安徽生產設施將佔用總建築面積約137,000平方米，並將主要集中製造電壁爐。

我們預期安徽生產設施的最大年產能將約為300,000個。安徽生產設施的第一階段建設估計將於2013年12月展開，年產能約為100,000個電壁爐，並將於2014年中完成。第二階段的年產能約為100,000個電壁爐，預期建設將於2014年中展開，並將於2015年第一季前完成。我們預期安徽生產設施的第三階段的年產能將約為100,000個電壁爐，而建設將於2015年第二季展開，並將於2015年底前完成。

我們將應用開設及營運現有生產設施的經驗於安徽生產設施的擴充計劃上。我們計劃初步自現有生產設施調派有經驗的僱員管理安徽生產設施的生產、質量保證、採購及物流、財務及行政職能，以培訓新聘用的當地僱員管理安徽生產設施。我們亦將集中從當地供應商採購安徽生產設施進行生產所需的原材料(如木材及冷軋板)，以充分利用距離較近的優勢及縮短交付時間。董事相信，由於我們的原材料並非不常採用，當地已有原材料供應。我們將利用現有客戶，並透過銷售及營銷工作(如增加於安徽省及鄰近地區的宣傳活動)開拓新客源。安徽生產設施將實施的質量監控系統將與現有生產設施現時的質量監控系統一致。我們致力於安徽生產設施建立全面的質量監控系統，並於製造流程中實施質量監控措施，以符合ISO 9001等認可標準及規定。我們亦將就於安徽生產設施製造的電壁爐申請獲發中國強制性認證標誌。我們將繼續於多個媒體渠道及透過參與貿易展覽推廣亞倫品牌，以進一步建立及加強品牌認知度。

業 務

安徽生產設施將設有陳列室、辦公大樓、設計及開發中心、員工宿舍及物流中心。

預期安徽生產設施所需的資本開支總額將約為人民幣554.5百萬元。下表載列預期將用於安徽生產設施的資本開支明細：

	人民幣千元	人民幣千元
土地		115,500
生產設施大樓		120,000
員工宿舍		44,000
辦公大樓以及設計及開發中心		30,000
陳列室		40,000
物流中心		35,000
設計及開發設備		20,000
生產機器及設備		
生產木製框架及壁爐架：		
木材加工設備	26,000	
上色設備	23,000	
測試設備	7,000	
包裝設備	2,000	
其他設備(變壓器、叉車等)	8,000	
生產電壁爐爐芯：		
組裝設備	7,000	
噴色設備	6,000	
金屬板加工設備	57,000	
焊接設備	2,000	
輸送設備	6,000	
測試設備	4,000	
輔助生產設備	2,000	
小計		150,000
總計		554,500

除產能提升外，我們亦預期提高安徽生產設施的產能及效率。我們旨在為若干生產流程安裝自動化的生產機器及設備，以提高產能及效率。此外，我們計劃安裝讓我們得以製造高端及尺寸較大的電壁爐木製框架及壁爐架的生產機器及設備。

預期將就安徽生產設施購買以用作生產電壁爐及木製框架的新生產機器及設備擬包括自動化上色及噴色設備，而我們相信有關機器及設備將改良相關表面上色或噴色工序。我們亦將設立生產電壁爐爐芯的生產線，進行噴色及塑形等流程，而我們相信有關生產線將提高我們的生產效率。我們的木製框架及壁爐架的生產流程亦將自動化，從而提高生產效率。我們相信新的自動化系統及生產線將減低我們安徽生產設施的直接勞工成本及提高生產效率。隨著中國的環保標準及意識提高，安徽生產設施將設有符合高環保標準的系統，如通風及溫度調節系統。此外，我們計劃安裝測試設備及機器以及增加產品測試室，以進一步提升生產的質量及安全性。我們旨在提供符合國家及國際質量及安全標準的電壁爐。因此，我們相信安徽生產設施的擴充計劃不僅提升我們的產能、生產能力及效率，亦提高產品的質量及安全標準。

鑒於我們絕大部分的資本開支將投放於土地、樓宇、機器及設備，我們預期實施安徽生產設施擴充計劃，將導致作為銷售成本、行政開支以及銷售及分銷成本入賬的折舊有所增加。於興建安徽生產設施期間，我們預期自投資活動產生龐大現金流出。此外，我們亦計劃透過提取額外銀行融資撥支部分擴充計劃，從而可能增加融資活動產生的現金流量以及銀行利息開支及付款。於營運安徽生產設施時，我們亦預期原材料的採購、水電費、行政及其他開支將有所增加。我們可能需要就安徽生產設施的生產、管理及其他職能聘請額外僱員，而預期我們的勞工成本將相應增加。

預期銷售電壁爐(尤其是對福建省以外客戶進行的銷售)的收益將佔總收益的較大部分。由於銷售電壁爐的毛利率相對高於銷售家居裝飾產品，且我們釐定產品售價時一般並無計及生產地的因素，故我們預期這將對我們的整體毛利率造成正面影響，惟與此同時，我們的整體收益及利潤率將更易受到電壁爐的銷售量、售價及毛利率波動影響。我們預期上述開支的增長將導致經營現金流出有所增加。然而，由於我們相信設立安徽生產設施將有助我們進軍中國其他地區，讓我們得以接觸更廣泛的客戶基礎及達到更高的電壁爐產能以滿足預期的市場需求，故我們預期將於安徽生產設施投產後錄得更高的銷售，因此我們將致力維持經營活動產生的現金流量的平衡。

於最後實際可行日期，安徽生產設施概無花費任何資本。我們相信，指定用於安徽生產設施的全球發售所得款項將足以支付與其有關的大部分成本，包括土地成本及購買設備的成本。我們計劃動用約375.1百萬港元，即全球發售估計所得款項淨額總額的約53.7%（假設發售價為每股股份2.075港元，即指示性發售價範圍1.80港元至2.35港元的中位數，且超額配股權未獲行使），以擴充安徽生產設施。我們將以內部及／或銀行借款產生的資金撥支有關差額。

主要生產機器及設備

我們的生產設施設有生產機器及設備，包括金屬板沖壓及沖孔機器、金屬塑形設備及窯爐。一般而言，我們主要生產機器及設備的可使用年期約為10年。根據我們的經驗，適當的維修及維護可延長可使用年期。於2013年6月30日，電壁爐的主要生產機器及設備的平均使用年期約為2.7年，而家居裝飾產品的主要生產機器及設備的平均使用年期則約為5.7年。我們預期將繼續升級機器及設備，以維持效率及應付未來的生產需求增長。

維修及維護

我們的主要生產設施一般每天運作約12小時。我們一般對電壁爐及家居裝飾產品的主要生產機器及設備進行日常維護檢查及簡單維修。我們一般安排於農曆新年期間對窯爐進行約兩週的主要機器維護，以確保生產不受干擾，並符合我們的內部標準。我們亦按內部標準對生產機器及設備進行定期測試及升級，以確保效率。我們會於制定內部維修及維護標準時，考慮相關機器的操作手冊所載的技術、工程及其他特定規定及程序以及相關ISO標準。該等措施旨在防止突發的營運停頓及盡量提高生產效率。於往績記錄期內，我們概無因生產設施失靈而遇到任何突發的營運停頓。

業 務

原材料及主要供應商

主要原材料

生產電壁爐所用的原材料主要包括大理石框架、電壁爐框架所需的木材及冷軋板。生產家居裝飾產品所用的原材料主要包括樹脂、黏土及氧化鎂。

下表載列我們於往績記錄期內的原材料採購總額明細：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年	
	人民幣千元	%								
	(未經審核)									
樹脂	78,788	21.9	77,283	20.2	74,123	16.9	35,382	18.2	31,034	13.6
木材	22,195	6.2	8,864	2.3	26,020	5.9	6,678	3.4	26,982	11.9
大理石框架	46,279	12.8	47,268	12.3	55,619	12.7	19,004	9.8	23,430	10.3
包裝物料	25,557	7.1	29,640	7.7	34,095	7.8	13,405	6.9	18,643	8.2
電子零件	11,491	3.2	22,234	5.8	28,289	6.4	9,866	5.1	18,255	8.0
基料	28,862	8.0	27,442	7.2	29,808	6.8	13,423	6.9	14,488	6.4
塗料	6,859	1.9	6,775	1.8	14,531	3.3	6,327	3.3	8,986	3.9
冷軋板	2,036	0.6	6,351	1.7	9,718	2.2	2,459	1.3	6,841	3.0
輕粉	3,509	1.0	11,726	3.1	9,986	2.3	5,006	2.6	4,331	1.9
重質白雲土或黏土	14,426	4.0	12,471	3.3	8,911	2.0	4,452	2.3	4,278	1.9
氧化鎂	3,073	0.9	5,771	1.5	6,767	1.5	3,027	1.6	3,408	1.5
重鈣粉	3,982	1.1	3,974	1.0	3,671	0.8	1,830	0.9	1,764	0.8
氯化鎂	3,001	0.8	2,923	0.7	3,480	0.8	1,582	0.8	1,655	0.7
其他(附註)	110,373	30.5	120,727	31.4	134,203	30.6	71,502	36.9	63,531	27.9
總計：	<u>360,431</u>	<u>100.0</u>	<u>383,449</u>	<u>100.0</u>	<u>439,221</u>	<u>100.0</u>	<u>193,943</u>	<u>100.0</u>	<u>227,626</u>	<u>100.0</u>

附註：其他包括水泵、聚氯乙烯膠管及其他各種部件。

採購計劃

我們的採購人員負責就我們的生產需要採購及購買原材料、其他消耗品及零部件。我們以集中採購方式購買原材料、消耗品及零部件，以更有效管理採購流程及增強議價能力。

業 務

我們根據銷售訂單制定採購計劃及預算。一般而言，我們就若干常用於生產流程的原材料維持約兩週的存貨水平，以支持生產需要。在我們的政策下，倘我們預期原材料價格將會上升或將出現供應短缺，我們將就此調整採購計劃，以盡量減低價格及供應波動的風險。於往績記錄期內，我們曾面對因原油價格波動引致的樹脂價格波動。

請參閱本招股章程「財務資料 — 影響經營業績的主要因素 — 我們可能面對生產用原材料的價格波動」一節。

我們的供應商

於往績記錄期內，我們於中國採購所有原材料、消耗品及包裝物料。由於位置較近及具備交付時間較短的優勢，我們於截至2012年12月31日止三個年度及截至2013年6月30日止六個月分別向位於中國福建省的供應商採購約68.8%、64.7%、72.5%及71.7%的原材料。

於2013年6月30日，我們有231個合資格供應商。就各類主要原材料及消耗品而言，我們一般擁有至少兩名供應商，以確保供應穩定。於2013年6月30日，我們五大供應商中的其中四名均與我們建立了超過兩年的業務關係，而其中一名供應商與我們建立了超過六年的業務關係。據董事所深知及深信，我們的五大供應商主要從事建築材料、電子設備、金屬器件及工藝品的銷售業務。我們的供應商一般授予我們介乎30至90天的信貸期。於往績記錄期內，我們主要通過銀行匯款及應付票據以人民幣向供應商付款。我們所有的供應商均為獨立第三方。

我們於甄選供應商時採用嚴謹程序。我們可能會對供應商進行實地視察以及審查彼等的背景資料及公司文件(包括營業執照)。我們亦會根據供應商的業務規模、質量監控系統、價格、財務狀況及所提供的服務進行評估。符合我們甄選準則的供應商將成為我們的合資格供應商。我們亦會每年對供應商進行評估，包括評估供應的穩定性及時間表、生產設施、質量監控系統及彼等的相關執照有效期等。

於往績記錄期內，我們並無就原材料及其他消耗品以及零部件的供應遇到任何重大中斷、糾紛、短缺或延誤。

截至2012年12月31日止三個年度及截至2013年6月30日止六個月，我們向五大供應商的採購分別佔我們採購總額的約42.3%、29.8%、28.7%及33.7%，而我們向最大供應商的採購則分別佔我們採購總額的約17.3%、7.8%、9.8%及10.3%。概無董事、彼等各自的聯繫人或任何據董事所知擁有我們股本超過5%的股東於任何該等五大供應商中擁有任何權益。

業 務

銷售與營銷

下表載列我們於往績記錄期內向國內及海外客戶進行的銷售明細(連同截至2012年6月30日止六個月的可資比較數字)：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013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	%
中國銷售	624,565	83.1	672,923	83.7	840,960	86.8	355,610	89.5	451,152	91.3
海外銷售										
–北美(附註1)	101,152	13.5	81,255	10.1	93,741	9.7	27,088	6.8	23,592	4.8
–歐洲國家(附註2)	13,106	1.7	22,965	2.9	23,664	2.4	9,820	2.4	14,511	3.0
–其他(附註3)	12,996	1.7	26,929	3.3	10,661	1.1	5,011	1.3	4,636	0.9
小計：	127,254	16.9	131,149	16.3	128,066	13.2	41,919	10.5	42,739	8.7
總計：	751,819	100.0	804,072	100.0	969,026	100.0	397,529	100.0	493,891	100.0

(未經審核)

附註：

1. 包括美國及加拿大。
2. 主要包括英國、愛爾蘭、荷蘭、挪威、比利時、丹麥、西班牙、瑞典、法國、德國及芬蘭。
3. 主要包括香港、台灣、澳洲、日本、智利及俄羅斯。

中國銷售

我們大部分收益來自中國銷售。截至2012年12月31日止三個年度，中國銷售分別佔總收益的約83.1%、83.7%及86.8%。截至2013年6月30日止六個月，中國銷售佔總收益的約91.3%，而截至2012年6月30日止六個月則佔總收益的約89.5%。我們的所有中國銷售均以亞倫品牌進行。

業 務

下表載列我們於往績記錄期內按銷售地區劃分的中國客戶銷售明細(連同截至2012年6月30日止六個月的可資比較數字)：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年	
	人民幣千元	%								
	(未經審核)									
華東(附註1)	329,218	52.7	363,164	54.0	462,779	55.0	196,624	55.3	261,913	58.1
中國西南部(附註2)	122,233	19.6	128,511	19.1	174,705	20.8	73,680	20.7	82,047	18.2
華北(附註3)	108,547	17.4	106,689	15.9	121,264	14.4	48,566	13.7	60,498	13.4
中國東北部(附註4)	38,455	6.2	49,217	7.3	52,244	6.2	22,709	6.4	27,352	6.1
華中(附註5)	22,731	3.6	21,757	3.2	29,968	3.6	14,031	3.9	19,342	4.2
中國西北部(附註6)	3,381	0.5	3,585	0.5	-	-	-	-	-	-
總計：	<u>624,565</u>	<u>100.0</u>	<u>672,923</u>	<u>100.0</u>	<u>840,960</u>	<u>100.0</u>	<u>355,610</u>	<u>100.0</u>	<u>451,152</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 華東包括福建省、上海、江蘇省及浙江省。
2. 中國西南部包括重慶、四川省、廣東省及雲南省。
3. 華北包括北京、山西省、甘肅省、內蒙古、山東省、河北省及天津。
4. 中國東北部包括吉林省、黑龍江省及遼寧省。
5. 華中包括江西省、河南省、安徽省及湖南省。
6. 中國西北部包括新疆。

海外銷售

我們一般按原設計製造／原設備製造基準，以原設計製造／原設備製造客戶的品牌或並非以任何特定品牌，向美國、德國、英國、加拿大、法國、澳洲、台灣及日本等國家的海外客戶銷售我們的部分產品。截至2012年12月31日止三個年度，我們的海外銷售分別佔總收益的約16.9%、16.3%及13.2%。截至2013年6月30日止六個月，我們的海外銷售佔總收益的約8.7%，而截至2012年6月30日止六個月則佔總收益的約10.5%。我們近乎所有的海外銷售均按原設計製造基準進行。

業 務

於接獲客戶的特定要求後，我們可能須就製造產品遵守相關的產品安全及質量標準，如安全及用於生產的有害物料以及包裝及標籤規定。

我們售予海外市場的產品按FOB(離岸價)基準運送。根據有關安排，我們負責安排將產品由我們的生產設施運送至中國指定港口。我們的中國法律顧問已確認，根據國際商會頒佈的國貿條規，按FOB基準運送的貨品於運送至船上時，其損失或損毀風險會轉移至買家，而買家須承擔其後的一切費用。

原設計製造及原設備製造銷售

有關我們業務模式項下的原設計製造及原設備製造銷售的詳情，請分別參閱本節「我們的業務模式—原設計製造銷售」及「我們的業務模式—原設備製造銷售」兩段。董事相信，原設計製造業務為我們引入海外管理經驗，而我們相信這將改善我們的管理效率及產品質量。我們認為原設備製造業務可補足我們的業務模式，且我們目前並無任何進一步擴展原設備製造業務的計劃。

我們的客戶

於往績記錄期內，我們直接向客戶銷售產品。我們於交付產品予客戶時確認銷售產品的收益。我們的客戶包括貿易實體、零售公司及個人客戶，而彼等均為獨立第三方。

下表載列我們於往績記錄期內按客戶劃分的收益明細(連同截至2012年6月30日止六個月的可資比較數字)：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年	
	人民幣千元	%								
貿易實體	611,153	81.3	652,091	81.1	832,711	85.9	338,111	85.1	434,459	88.0
零售公司	140,666	18.7	151,981	18.9	135,752	14.0	59,414	14.9	59,288	12.0
其他(附註)	-	-	-	-	563	0.1	4	-	144	-
總計：	<u>751,819</u>	<u>100.0</u>	<u>804,072</u>	<u>100.0</u>	<u>969,026</u>	<u>100.0</u>	<u>397,529</u>	<u>100.0</u>	<u>493,891</u>	<u>100.0</u>

附註：其他指我們偶爾向個人客戶進行的銷售。

業 務

截至2012年12月31日止三個年度及截至2013年6月30日止六個月，我們向五大客戶進行的銷售分別佔總收益的約29.5%、25.3%、24.3%及26.1%，而我們向最大客戶進行的銷售則分別佔總收益的約8.1%、6.1%、6.0%及7.0%。概無董事、彼等的聯繫人或任何據董事所知擁有我們股本超過5%的股東於任何該等五大客戶中擁有任何權益。

貿易實體

我們的產品主要售予中國及海外的公司，而有小部分則售予個人客戶。於往績記錄期內，我們大部分貿易實體客戶的基地均設於中國。於2013年6月30日，我們擁有103個貿易實體客戶。據董事所深知，(i)我們的貿易實體客戶向彼等的客戶(包括裝修工程公司、物業建築公司及家居裝飾物料的零售商)轉售我們的產品；(ii)大部分貿易實體客戶均主要從事貿易業務，且部分有關客戶亦從事景觀設計及翻新，而彼等會於接獲其客戶的採購訂單後購買我們的產品及(iii)我們的貿易實體客戶一般不會貯存我們產品的存貨。

根據我們與客戶的銷售條款，客戶於海外銷售我們的產品概無受到任何限制。因此，貿易實體客戶可於海外轉售我們的產品，惟彼等須有權出口及遵守相關中國出口法律及法規，而我們作為產品的製造商及設計者，可能會因貿易實體客戶進行的有關轉售而就侵犯第三方知識產權負上責任。據董事所深知，貿易實體客戶會向主要位於中國的客戶轉售我們的產品，且貿易實體客戶亦可能會將我們小部分的產品銷售予其主要位於北美及歐洲的海外客戶，而我們的客戶亦位於有關地區。透過銷售人員與客戶之間的溝通，我們亦可收集更多有關貿易實體客戶進行轉售的資料(包括其海外客戶的一般所在位置)，以避免侵犯第三方知識產權。我們亦將促使貿易實體客戶確保彼等轉售我們的產品時符合其出口的司法權區的相關安全規定及標準。我們僅為於中國銷售的產品而非海外銷售的產品投保。有關產品責任申索風險的詳情，請參閱本招股章程「風險因素—與我們的業務有關的風險—我們可能面臨產品終端消費者就產品質量及安全標準作出的申索以及有關侵犯第三方知識產權的申索」一節。

儘管我們無法完全排除任何產品責任及知識產權侵權申索的可能性，我們已嚴格遵循我們銷售及出口產品的司法權區的相關安全規定及標準，並根據有關規定及標準生產我們的產品。我們的設計師須自行製作及創作產品的設計。我們亦會從市場收集任何有關產品責任及侵犯第三方知識產權的負面反饋意見及潛在申索，以及與貿易實體客戶就有關反饋意見及潛在申索進行密切溝通，並將於切實可行的情況下立即採取適當的糾正行動。

據董事所深知，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期止，我們並無於出口產品的國家及就貿易實體客戶進行的該等轉售面臨任何產品責任或知識產權侵權申索。

與若干貿易實體客戶訂立的框架協議

為進一步推廣及提升亞倫品牌，我們鼓勵部分主要貿易實體客戶以亞倫品牌開設陳列室，而該等陳列室的面積一般小於500平方米。根據我們與該等貿易實體客戶訂立的框架協議，我們授權彼等於指定地區以非獨家形式出售我們的產品，為期三年。我們不會參與有關陳列室的運作，而我們的貿易實體客戶會負責所有與開設及裝修陳列室相關的開支。為保持形象一致，該等陳列室須按我們的設計規格進行佈置。根據框架協議，貿易實體客戶禁止經營銷售任何與我們產品構成競爭的產品的陳列室。倘貿易實體客戶違反任何規定或進行任何被禁止的活動，彼等可能會被處罰。該等客戶一般會購買我們的電壁爐及家居裝飾產品，而我們將會向該等客戶的員工提供產品知識培訓。

框架協議並無規定最低購買量，而據董事所深知，我們的貿易實體客戶一般按訂單向我們進行採購。為維持定價政策一致，客戶不得以低於我們建議的價格出售產品。我們一般允許客戶為我們的產品制定其本身的營銷及推廣政策。除因質量問題而要求退回產品外，我們並不接受退回產品。產品的所有權及風險於交付貨品時轉移至我們的客戶。

貿易實體客戶負責向彼等的客戶提供售後服務。在貿易實體客戶向我們提交終端客戶的相關購買單據及保用文件後，我們一般會協助購買更換的零部件，而貿易實體客戶及其客戶則會承擔有關更換費用。

我們對貿易實體客戶使用我們品牌及遵守框架協議條款的情況進行審查。倘貿易實體客戶一方出現任何不合規情況，我們將給予警告，而倘彼等未能糾正違規行為，我們將撤回彼等以我們品牌開設陳列室的權利，並停止向彼等銷售產品。根據框架協議，我們亦將舉辦營銷及推廣活動推廣品牌，以支持貿易實體客戶。

倘我們的客戶未能適時就產品付款，我們有權終止協議、要求退回產品及就全部損害提出申索。框架協議並無任何溢利攤分安排或無故終止的明確規定。除可能因貿易實體客戶進行被禁止活動而施行的處罰外，概無任何其他違反框架協議的處罰條款。

我們相信框架協議允許我們的客戶以亞倫品牌開設陳列室陳列產品，將提高我們的品牌知名度及企業形象。除與根據我們的設計規格佈置陳列室及以不低於我們建議的價格出售產品相關的責任外，我們並無參與客戶就我們產品所作出的任何銷售。我們亦不會控制彼等日常的銷售活動。截至2013年6月30日，我們與位於福建、廣東、四川、安徽、河南、浙江、陝西、江西、江蘇、遼寧、湖南省及重慶、上海以及北京的貿易實體客戶訂立20項框架協議。於往績記錄期內，一名貿易實體客戶於框架協議屆滿後並無與我們續訂協議。

業 務

我們的中國法律顧問確認，有關框架協議於有效期內均為有效及對協議各方法律約束力，並可根據中國法律執行。

零售公司

我們向中國及海外的零售公司銷售產品。於2013年6月30日，我們有15名零售公司客戶，而大部分有關零售客戶的基地均設於海外。我們的零售公司客戶一般經營出售建築材料或家居裝飾產品的百貨公司、超級市場或大型超市。我們的零售公司客戶主要從事零售業務，且彼等會透過其零售網絡向終端用戶轉售我們的產品。

下表載列各類客戶於往績記錄期內的數目及變動：

	貿易實體 (附註1)	零售公司 (附註1)	其他 (附註2)
於2010年1月1日	37	11	-
年內增加	24	10	-
年內減少	-	-	-
於2010年12月31日	<u>61</u>	<u>21</u>	<u>-</u>
於2011年1月1日	61	21	-
年內增加	15	3	-
年內減少	-	-	-
於2011年12月31日	<u>76</u>	<u>24</u>	<u>-</u>
於2012年1月1日	76	24	-
年內增加	50	5	14
年內減少	(11)	(1)	-
於2012年12月31日	<u>115</u>	<u>28</u>	<u>14</u>
於2013年1月1日	115	28	14
期內增加	19	-	2
期內減少	(31)	(13)	(13)
於2013年6月30日	<u>103</u>	<u>15</u>	<u>3</u>

附註：

- 我們一般按訂單銷售產品，因而並無與客戶訂立任何長期框架協議。2012年及2013年的客戶有所減少，乃主要由於客戶基於各項原因而並無於相關年度/期間向我們下達經常性訂單，而據我們所深知及深信，該等原因包括有關客戶的商業考慮及/或可找到我們以外的其他供應商。我們確認2012年及2013年的客戶減少並非由於重大商業糾紛所致。

2. 其他指我們偶爾向個人客戶進行的銷售。
3. 同一集團旗下各分支或集團成員公司的客戶計作一名客戶。

銷售策略

我們的銷售及營銷團隊負責開拓新客源及維持與現有客戶的關係。於2013年6月30日，我們的銷售及營銷團隊由40名員工組成，總部位於洛江生產設施。於往績記錄期內，我們直接向客戶進行銷售。我們的銷售人員定期與客戶進行溝通，並收集彼等對產品的質量、喜好及要求的反饋意見。我們的設計及開發團隊根據有關資料開發及改良我們的產品，以滿足客戶的需求及擴大客戶基礎。

營銷及推廣

我們於市場上將產品推廣為具藝術設計的優質產品。我們旨在開發實用及在視覺上吸引客戶的產品，以加強及反映彼等的裝修風格。我們的目標乃提供增設功能的家居裝飾產品，進一步推廣舒適的生活方式。我們亦旨在開發可提升生活及環境質素的產品。

我們將繼續透過專責銷售及營銷團隊於市場上推廣亞倫品牌。於往績記錄期內，我們透過貿易雜誌廣告、廣告牌及參與貿易展覽(如中國進出口商品交易會及中國(北京)國際建築及材料博覽會)等多個媒體渠道，推廣亞倫品牌。我們擬透過持續採用多個媒體渠道加強亞倫品牌的市場認知度，以提升公司知名度。我們亦將設立網上銷售渠道(如在受歡迎的互聯網交易平台上開設網上店舖)，以進一步推廣亞倫品牌。預期有關網上店舖的主要功能為於網上宣傳及展示我們的產品。此外，我們亦可提供特色產品，並透過有關銷售渠道獨家銷售。我們銳意發展及建立亞倫品牌，使其成為結合創意設計及功能性，以營造舒適家居環境及生活氛圍和文化的家居產品的象徵。

我們亦編製並定期更新產品目錄及小冊子，詳細介紹我們的新產品。有關目錄及小冊子將向我們的現有客戶及潛在客戶派發。

售後服務

我們的銷售人員與客戶進行溝通，以收集彼等對產品的質量、喜好、改良及市場需求的反饋意見。我們的銷售團隊會與產品設計及開發團隊就所收集的資訊進行交流，以開發新產品及改良現有產品。

業 務

我們一般就電壁爐提供為期一年的產品保用。有關產品責任的法律責任的進一步詳情，請參閱本招股章程「主要法律及監管條文概要」一節。根據與客戶的安排，我們的客戶須負責向終端用戶提供維修及服務，而我們則提供服務熱線，以供終端用戶就進一步的問題或關注向我們查詢。我們亦就電壁爐的安裝、基本保養及其他產品知識向新客戶提供售後培訓。客戶負責向其客戶提供售後服務。儘管我們一般允許客戶更換有缺陷的產品，我們一般不接受客戶退回無缺陷產品。

於往績記錄期內，我們並無因產品質量及缺陷產生任何保用開支、就保用計提任何撥備，或接獲任何客戶投訴及產品更換要求，而對我們的業務造成重大影響。

定價策略

我們的定價策略計及市價、原材料成本、生產成本、包裝規定、海外銷售的匯率影響以及我們的業務計劃及目標等多項因素。我們一般按成本加利潤率基準為家居裝飾產品定價。就電壁爐而言，我們亦按成本加利潤率基準定價，惟原材料成本的調整空間較小。原材料價格波動亦可能會影響我們的生產成本。我們持續監察原材料價格的變動並相應調整我們產品的價格。

有關我們產品的價格(包括最高、最低單位價格及平均售價)的資料，請參閱本招股章程「財務資料—主要收益表項目—定價」一節。

信貸期及付款

我們的銷售經理、銷售總監及財務總監負責評估新客戶的信貸風險，以釐定彼等的信貸期及信貸額度(如有)。我們已對客戶採用信貸批核及評估程序。於各年初，我們的銷售部門將評估客戶的付款記錄，並將評估結果提交銷售總監及財務總監以供審閱。在向尚未就產品作出全數付款的客戶交付產品前，財務部門的主管或財務總監將審閱有關客戶的信貸額度。倘採購量超過有關客戶的信貸額度，則須額外取得銷售總監及最高行政人員的批准，而於授出批准前，可能會考慮多項因素，包括有關客戶的財務狀況、付款記錄及市場狀況。我們的銷售團隊亦就各名客戶的交易金額核實應收款項結餘，並每月向銷售經理提交有關應收款項的報告。

我們一般根據客戶的業務規模、與我們的業務關係及過往付款記錄等因素分別授予國內客戶及海外客戶平均60天及90天的信貸期，然而，我們可能因應個別情況，考慮延長若干客戶的信貸期。我們的國內客戶一般通過銀行匯款以人民幣向我們付款，

而海外客戶則主要通過銀行匯款以美元向我們付款。於往績記錄期內，我們收到的美元付款分別佔我們收到的付款總額的約12.0%、16.3%、11.2%及8.8%。於往績記錄期內，我們並無就海外銷售採納任何對沖外幣波動的安排。

交付及物流

我們通過陸路運輸將產品交付予國內客戶。我們已委聘第三方物流服務供應商，以將產品由我們的生產設施運送至國內客戶指定的地點。根據我們與第三方物流服務供應商訂立的協議，物流服務供應商須就交付過程中的任何產品損壞負責。於往績記錄期內，我們委聘第三方物流服務供應商的交付成本分別佔我們總收益的約1.8%、2.7%、2.8%及2.4%。

售予海外客戶的產品主要按離岸價(FOB)基準交付。我們負責安排由我們的生產設施至中國指定港口之間的運輸，而我們的中國法律顧問已確認，根據國際商會頒佈的國貿條規，按FOB基準運送的貨品於運送至船上時，其損失或損毀風險會轉移至買家，而買家須承擔其後的一切費用。我們已將產品由生產設施運送至裝運港的過程外包予第三方物流服務供應商。根據物流協議，第三方物流服務供應商須承擔運送至裝運港的過程中造成的一切損壞及損失。

於往績記錄期內，我們的產品並無於交付過程中出現任何重大中斷或損壞。

電壁爐銷售的季節性

我們大致觀察到客戶購買電壁爐的季節性模式。具體而言，電壁爐的旺季處於下半年。我們相信其原因是消費者因預計寒冷天氣將會來臨而購買電壁爐，而中國消費者亦偏好於農曆新年前完成其家居的裝修。因此，裝修工程公司及物業建築公司一般會於下半年向我們訂購較多的電壁爐。儘管出現此季節性模式，我們不會於淡季提供任何折扣銷售。因此，我們的電壁爐於旺季及淡季的售價及利潤率並無太大的差異。

存貨管理

我們的存貨主要包括原材料、在製品及成品。我們設有專責人員追蹤原材料及成品的狀況，以有系統地管理我們的存貨及每年進行兩次存貨盤點。

原材料

我們密切監控原材料存貨，並一般按先進先出基準處理原材料。我們亦已採取以下措施減低存貨報廢風險：(i)於驗收貯存前檢查物料的質量及數量；(ii)在出現任何對我們銷售計劃造成影響的市況變動的情況下適時調整採購計劃；及(iii)透過定期檢討及實地視察監控我們的存貨記錄。此外，我們的採購人員與技術團隊及生產人員緊密合作，以制定採購計劃及預算。

我們的部分原材料(如樹脂及黏土)會存放於特定溫度及濕度的倉儲設施。部分原材料由有害化學物及物質組成，而我們會將該等原材料存放於獨立倉庫，以採用統一及安全的方式管理及保護原材料。

成品

由於我們於接獲銷售訂單後製造產品，我們一般不會維持很高的成品存貨水平。

質量監控

我們著重產品的質量監控，並已實施全面的質量監控系統。於2013年6月30日，我們有34名員工負責質量監控。我們已於整個生產流程實施質量監控措施。我們的質量監控經理負責生產的整體質量監控。彼等獲授權識別任何質量監控問題，以及向生產團隊提供解決方案，以應付質量監控問題。我們的生產團隊連同質量監控人員負責於各個主要生產階段檢查我們的產品，並進行質量監控，確保產品質量令人滿意。生產團隊成員及質量監控人員會接受技術團隊的培訓，以偵測若干質量監控問題。於往績記錄期內，質量監控測試的平均缺陷率約為2%。

原材料檢查

我們對所採購的原材料進行抽樣檢查，以確保原材料的質量。我們已於檢查原材料時採納「來料質量控制」標準。我們的質量監控團隊對我們自供應商購入的原材料及零部件進行抽樣測試。有缺陷或低於標準的原材料及消耗品將退回供應商，而僅有合格的原材料方會用於生產。就木材的採購而言，我們的員工會檢查供應商銷售及買賣木材及木料的相關有效牌照。我們亦對木材供應商進行年度評估，確保彼等的相關牌照有效，而評估結果將提交採購經理作審閱。

生產流程檢查

我們的質量監控團隊及生產團隊核實及檢查各主要生產階段，以確保符合特定質量監控標準。

安全及功能測試亦會於整個生產流程中進行及於包裝前對成品進行。就生產家居裝飾產品而言，我們的生產團隊及質量監控人員以人手方式於各生產階段及對成品進行質量監控，以確保工藝品的質量。

成品必須於包裝前通過AQL(接收質量限)檢查。由於我們部分的成品較為易碎，我們將會按特定的包裝標準及規定包裝。於交付產品予客戶前，我們亦會進行抽樣檢查。

為確保電壁爐產品符合相關標準，我們將產品樣品交予第三方測試中心，包括該等由多國集團營運並專門檢驗產品安全質量的測試中心，以測試我們的產品能否符合相關標準。我們的電壁爐印有「ETL」及「CSA」標誌，分別證明產品符合北美及加拿大的安全標準。此外，我們的電壁爐亦印有「CE」及「GS」標誌，分別顯示其符合於歐洲及德國銷售產品所需的安全標準。我們於中國銷售的電壁爐產品均須符合國家認證認可監督管理委員會管理的中國強制性認證項下的安全及質量標準，而我們的家居裝飾產品則須按若干海外客戶的要求通過有害物質測試。我們正申請電壁爐獲認證成為國家免檢產品。

據我們所深知及深信，由於我們已就產品的產品質量及安全標準取得中國及我們出口國家的適用及相關證書，我們的產品已符合中國及我們出口國家的所有相關產品安全及質量法例。我們概不知悉於往績記錄期內有我們產品的終端客戶就產品的任何缺陷及安全問題作出任何申索。

我們已就質量監控管理系統取得ISO 9001認證。

獎項及認證

獎項

下表載列我們獲得的主要獎項：

授出日期	獎項／認證	頒授機關／機構
2009年9月	先進民營企業	人力資源和社會保障部、中華全國總工會及中華全國工商業聯合會
2010年12月	福建省企業知名字號	福建省工商行政管理局
2010年12月	中國工業行業排頭兵企業	中國工業報社
2011年4月	中國電壁爐市場領軍品牌	中國產業報協會產業經濟調研中心及中國競爭力論壇峰會活動組委會
2011年8月	2011年中國輕工精品展精品獎 (「小貴族系列」電壁爐)	中國輕工業聯合會及中國禮儀用品工業協會
2011年11月	中國馳名商標(家居裝飾產品)	國家工商行政管理總局
2011年12月	福建國際知名品牌	福建省對外貿易經濟合作廳
2011年12月	福建省重點培育和發展的國際知名品牌	福建省對外貿易經濟合作廳

業 務

授出日期	獎項／認證	頒授機關／機構
2012年2月	2011中國建設節能減排 創新技術推薦品牌	中國建築節能減排產業聯盟及 中國城市住宅產業理事會
2012年12月	福建省著名商標(電壁爐)	福建省工商行政管理局

認證

下表載列我們獲得的主要認證：

授出日期	獲授方	認證	頒授機關／組織	有效期	相關性	評估準則
2011年6月14日	福建亞倫 (電壁爐型號 EA1101、 EA1102、 EA1103)	「ETL」 授權標誌	Intertek Testing Service NA Inc.	不適用	產品符合 北美安全 標準的證明	根據公認的 國家標準 進行評估
2011年12月22日	福建亞倫 (電壁爐型號 EA0015、 EA1105、 EL0015、 EL1105)	合格證書 (CE)	SGS-CSTC	不適用	於歐盟銷售 的若干產品 的強制性合 格標誌	根據適用 產品指引 進行評估
2012年1月10日	福建亞倫 (電壁爐型號 EA0015)	合格證書 (CE)	SGS-CSTC	不適用	於歐盟銷售 的若干產品 的強制性合 格標誌	根據適用 產品指引 進行評估

業 務

授出日期	獲授方	認證	頒授機關／組織	有效期	相關性	評估準則
2012年3月28日	福建亞倫 (室內暖爐 (電壁爐)型號 EA0056A、 EA0061A、 EA0062A、 EA0057A、 EA0058A、 EA1106A、 EA1106B、 EA1106C、 EA1106D)	中國強制性 認證	中國質量 認證中心	2012年 3月28日 至2017年 3月28日	若干中國 國內製造及 進口產品的 強制性 安全標誌	根據國家 認證認可 監督管理 委員會頒佈 的相關 標準系列 進行評估
2012年6月5日	福建亞倫 (電壁爐型號 EA1118A、 EA1118B)	「ETL」 授權標誌	Intertek Testing Service NA Inc.	不適用	產品符合 北美安全 標準的證明	根據公認的 國家標準 進行評估
2012年6月21日	福建亞倫 (電壁爐型號 EA0001、 EA0002、 EA0003、 EA0045、 EA0046、 EA1101、 EA1102、 EA1103、 EA0068、 EA1102RC、 EA0029、EA0030)	合格證書 (CE)	SGS-CSTC	不適用	於歐盟銷售 的若干產品 的強制性合 格標誌	根據適用 產品指引 進行評估
2012年6月22日	福建亞倫 (電壁爐型號 EA0015 (83035000)、 EA0015P)	「ETL」 授權標誌	Intertek Testing Service NA Inc.	不適用	產品符合 北美安全 標準的證明	根據公認的 國家標準 進行評估

業 務

授出日期	獲授方	認證	頒授機關／組織	有效期	相關性	評估準則
2012年8月24日	福建亞倫 (電壁爐型號 EA0107)	「ETL」 授權標誌	Intertek Testing Service NA Inc.	不適用	產品符合 北美安全 標準的證明	根據公認的 國家標準 進行評估
2013年9月4日	福建亞倫 (室內暖爐 (電壁爐)型號 EA0015、 EA1105、 EL0015、EL1105)	中國強制性 認證	中國質量 認證中心	2013年 9月4日至 2018年 9月4日	若干中國 國內製造及 進口產品的 強制性 安全標誌	根據國家 認證認可 監督管理 委員會 頒佈的相關 標準系列 進行評估

競爭

一般而言，電壁爐行業的市場業者的競爭在於產品質量、品牌認知度及能源效益等方面。根據弗若斯特沙利文報告，生產具有像真度可取代燃燒煤炭、木材或天然氣的傳統壁爐的人工火焰的電壁爐之能力對電壁爐而言至關重要。因此，技術及設計能力乃區分高端及低端產品的重要因素。

就電壁爐市場而言，我們主要與從事電壁爐生產的其他中國企業競爭。部分該等企業已成立超過10年，並擁有龐大的國內銷售網絡，亦獲海外市場廣泛認可。我們相信，憑藉我們的品牌認知度、提供各種不同風格的有框電壁爐的能力及對電壁爐的安全及質量監控的專注，我們較其他電壁爐製造商更具競爭優勢。有關中國電壁爐市場競爭格局的更多資料，請參閱本招股章程「行業概覽—中國電壁爐行業的競爭格局」一節。

根據弗若斯特沙利文報告，家居裝飾產品製造商的競爭在於設計、創意、品牌認知度及度身訂製服務等方面。園藝裝飾品及室內工藝品市場高度分散，且進入門檻較低。

就家居裝飾產品市場而言，根據弗若斯特沙利文報告，我們定位於一線市場（一線市場包括收益超過人民幣100.0百萬元的製造商）。於2012年，一線市場以收益計佔中國市場份額的約5.0%。我們於中國的主要競爭對手為園藝裝飾品及室內工藝品行業的中國企業。然而，我們相信，憑藉設計能力及創意、提供廣泛且多元化的產品的能力

業 務

及製造優質工藝裝飾品的能力，我們較有關競爭對手更具競爭優勢。有關中國家居裝飾產品市場競爭格局的更多資料，請參閱本招股章程「行業概覽 — 園藝裝飾品及室內工藝品市場 — 中國園藝裝飾品及室內工藝品行業的競爭格局」一節。

知識產權

我們認定我們的亞倫品牌的商譽為我們的寶貴資產。我們相信，我們的商標及其他知識產權對我們的成功至關重要。我們依賴法律及法規的結合(包括但不限於專利、版權及商標法，以及由我們高級管理層及主要員工簽訂的保密協議)保障我們的知識產權。有關我們的知識產權的詳情，請參閱本招股章程附錄六「法定及一般資料 — 本集團的知識產權」一節。

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期止，我們並不知悉有任何對我們造成重大影響的知識產權侵權行為。我們可能會面對第三方的申索，指控我們侵犯其知識產權。有關該等第三方申索的更多詳情，請參閱本招股章程「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 第三方可能會指控我們侵犯彼等的知識產權，而倘該等指控獲判勝訴，我們可能須支付龐大訴訟費或特許使用費或不得銷售若干產品」一節。

物業

於2013年10月31日，我們的生產設施、自營零售店、辦公大樓、住宅單位及其他配套設施的總地盤面積約為223,869.8平方米，而總建築面積則約為150,203.6平方米。有關我們的物業的其他詳情，請參閱本招股章程附錄四「物業估值報告」一節。

土地使用權

於2013年10月31日，我們於中國福建省泉州市擁有9幅土地，總地盤面積為223,869.8平方米，主要作為生產設施。我們已就所有有關土地取得土地使用權證。有關我們土地使用權項下用途的其他詳情，請參閱本節的「法律合規及訴訟」一段。

樓宇

於2013年10月31日，我們擁有或佔用32幢／個樓宇或單位，總建築面積約為150,203.6平方米。除若干樓宇及構築物(總建築面積約為26,714.5平方米)外，我們已就所有有關樓宇取得房屋所有權證。有關19幢樓宇的許可、批文及證書的其他詳情，請參閱本節「法律合規及訴訟」一段。

環境保護

我們須遵守中國環保法律及法規，有關法律及法規所規管的環保事宜範圍廣泛，包括空氣污染、噪音、污水及固體廢物。於往績記錄期內及直至最後實際可行日期止，我們已於業務營運過程中實施多項措施，確保我們符合中國環保法律及法規項下的所有適用規定。我們的環境管理系統獲得ISO14001認證。於截至2012年12月31日止三個年度及截至2013年6月30日止六個月，我們遵守適用環境保護法律及法規的成本分別為約人民幣0.2百萬元、人民幣0.4百萬元、人民幣0.4百萬元及人民幣0.2百萬元。根據過往成本及由於預期經擴充洛江生產設施及安徽生產設施將會投產，我們預期於截至2013年及2014年12月31日止年度，每年遵守適用環境法律及法規的成本將分別約為人民幣0.5百萬元及人民幣0.8百萬元。

我們的中國法律顧問確認，我們已遵守所有相關中國環境保護法律及法規，以經營現時於生產設施進行的業務。

保險

我們購買多份財產保險，範圍覆蓋我們的樓宇、汽車、固定資產、機器及設備以及成品。我們亦已就中國而非海外的電壁爐產品的產品責任投保。有關客戶作出產品責任申索的風險詳情，請參閱本招股章程「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們可能面臨產品終端消費者就產品質量及安全標準作出的申索以及有關侵犯第三方知識產權的申索」一節。

就國內銷售及海外銷售而言，第三方物流供應商一般會就由我們的生產設施運送至我們國內客戶指定的目的地或裝運港的過程中的產品購買保險。就我們按FOB基準銷售產品的海外銷售而言，我們的客戶會負責安排就產品的裝運投保。

我們相信，我們的投保範圍充分，並符合行業慣例。於往績記錄期內及直至最後實際可行日期止，我們並無作出或遭受任何重大產品責任或保險索償。

安全監控

我們須遵守中國有關勞工、安全及工作相關意外的法律及法規。我們為於生產設施工作的員工提供安全防護，如聽覺保護裝備及口罩等防護裝備及衣物。我們亦為僱員提供安全相關培訓，以提升彼等的工作安全意識。為確保我們提供安全的工作環境，我們每月進行安全檢查及舉辦安全檢查會議，杜絕生產流程中的潛在安全隱患。我們已就安全管理系統取得OHSAS18001認證。

業 務

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期止，我們已於各重大方面遵守中國工作環境安全監管規定，且並無出現任何對我們的業務造成重大不利影響的意外或投訴。

政府規例

於最後實際可行日期，除一般適用於在中國經營的公司及業務的法例或監管控制外，我們於中國的業務營運毋須遵守任何特別法例或監管控制。相關中國法律及法規的概要載於本招股章程「主要法律及監管條文概要—中國法規」一節。

遵守適用法律

於最後實際可行日期，除本招股章程本節「法律合規及訴訟」一段所披露者外，我們的中國法律顧問確認，本集團各成員公司均已取得其經營所必需的政府牌照、許可及認證以及有關重續，並已於各重大方面遵守其經營所在的司法權區的所有適用法律及法規。

法律合規及訴訟

於最後實際可行日期，我們或任何董事概無涉及待決或面臨威脅的訴訟或仲裁而將對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

於往績記錄期內的不合規事件如下：

法律合規及訴訟

編號	不合規事件	理由	涉及處罰/罰款的法律及法規	糾正行動及對本集團的影響	避免不合規事件再次發生而實施的措施
1.	於2013年7月前，亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫並無就住房公積金向相關機關辦理登記或於指定銀行開設賬戶，或為其全部僱員繳納任何住房公積金供款。	於往績記錄期內，由於部分僱員來自農村地區（「外來工人」），而該等外來工人於本集團所在地點並無戶籍，故我們並無全面遵守《住房公積金管理條例》（自2002年3月24日起生效）的相關規定。由於各地方政府機關的住房公積金政策不一，即使外來工人於本集團所在地點為住房公積金辦理登記並繳納供款，有關工人亦可能無法於回到戶籍所在地後享有住房公積金的利益。僱員亦有責任繳納其各自份額的住房公積金供款，而由於我們部分僱員為居於附近地區的當地工人，該等僱員無意亦不願意參與住房公積金計劃。	根據《住房公積金管理條例》（自2002年3月24日起生效），倘僱主未能為其僱員就住房公積金辦理登記並作出供款，則相關住房公積金機關有權責令該僱主於指定期限內繳付有關欠繳住房公積金供款。倘僱主未能於指定期限內如此行事，則會被處以介乎人民幣10,000元至人民幣50,000元的罰款。住房公積金機關亦可責令僱主於指定期限內支付欠繳住房公積金。倘僱主未能於指定期限內如此行事，則住房公積金機關或會向中國相關法院申請頒令要求付款。	於2013年8月，亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫就未繳付的住房公積金供款，取得管理泉州住房公積金相關事務的主管負責機關泉州市住房公積金管理中心的書面確認書。根據有關確認書，於有關確認書日期，亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫並無接受泉州市住房公積金管理中心的任何調查或行政處罰。此外，(i)亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫已就住房公積金於2013年6月26日及2013年6月27日向泉州市住房公積金管理中心辦理登記及開設賬戶；(ii)亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫已自2013年7月起為全部僱員繳納住房公積金供款；(iii)泉州市住房公積金管理中心將不會要求亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫支付追溯供款，亦不會就住房公積金供款對亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫處以任何罰款或施行其他形式的行政處罰；及(iv)亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫已自2013年7月起遵守有關住房公積金的相關中國法律及法規，且於有關確認書日期並無面臨泉州市住房公積金管理中心的任何調查、查詢或行政處罰。	<p>1. 為確保全部員工全面參與，我們已制定政策，規定一般及行政部門（該部門亦負責人力資源事宜）於新僱員開始工作前向其取得參與住房公積金的同意，而有關新僱員於簽署同意書後方會受僱。</p> <p>2. 我們已委任中國法律顧問（「中國法律顧問」）不時就相關法律及法規提供法律意見及諮詢。</p> <p>3. 一般及行政部門將每月向監管合規委員會提供最新的員工名單，而該委員會將每月檢查是否已為全部僱員妥善開設住房公積金賬戶。</p> <p>4. 監管合規委員會將就相關法律及法規不時諮詢中國法律顧問。</p> <p>有關監管合規委員會的其他詳情，請參閱本節「內部監控」一段。</p>

業 務

編號	不合规事件	理由	涉及處罰/罰款的法律及法規	糾正行動及對本集團的影響	避免不合规事件再次發生而實施的措施
----	-------	----	---------------	--------------	-------------------

截至2010年、2011年及2012年12月31日止年度以及截至2013年6月30日止六個月，欠繳住房公積金供款的金額分別約為人民幣3.1百萬元、人民幣3.7百萬元、人民幣4.4百萬元及人民幣2.4百萬元。

我們的中國法律顧問認為，泉州市住房公積金管理中心有權發出有關確認書，而泉州市住房公積金管理中心對亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫處以任何罰款或要求償還未繳付的供款的可能性不大。我們的中國法律顧問進一步確認，有關確認書受更高權力機關質疑的可能性不大。

由於我們已取得主管機關的書面確認，表示有關機關將不會要求我們就自亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫成立以來至2013年6月期間繳納任何供款，亦不會施行任何處罰，我們概無於往績記錄期內為該等金額作出撥備。

陳芳林先生已承諾就我們因未能於上市日期前繳納住房公積金供款所引致的任何損失、責任或損害，向我們作出彌償保證。

業 務

編號	不合規事件	理由	涉及處罰/罰款的法律及法規	糾正行動及對本集團的影響	避免不合規事件再次發生而實施的措施
2.	<p>亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫根據福建省人民政府於2000年12月7日頒佈，並於2001年1月1日實施的《福建省社會保險費徵繳辦法》，以及泉州地方社會保險機關發出的指令，按僱員的最低基本薪金繳納社會保險基金供款。亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫並未按上年度的平均月薪繳納社會保險基金供款，因此並未遵守《社會保險費徵繳辦法條例》及《中華人民共和國社會保險法》。</p>	<p>我們過往認為根據《福建省社會保險費徵繳辦法》繳納社會保險供款經已足夠。</p>	<p>於實施《中華人民共和國社會保險法》(於2011年7月1日生效)前，根據中國法律，就於2011年7月1日前發生的不合規行為對僱主直接負責的管理層及其他人士將被處以人民幣1,000元至人民幣5,000元的罰款，或倘嚴重違規，則被處以人民幣5,000元至人民幣10,000元的罰款。倘僱主未能糾正社會保險基金供款的違規行為，社會保險機關亦有權責令僱主於限時內(或不設時限)支付欠繳的社會保險基金，並按日徵收0.05%的滯納金及就工傷保險處以相當於欠繳金額一至三倍的罰款以及就其他四類社會保險按日徵收0.2%的滯納金。自2011年7月1日起，根據《中華人民共和國社會保險法》，就於2011年7月1日後發生的不合規情況而言，社會保險機關有權責令僱主繳納未付的社會保險基金(包括養老保險、醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險)供款，並按日徵收0.05%的滯納金及相當於欠繳社會保險基金一至三倍的罰款。</p>	<p>於2013年8月，亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫就其社會保險基金供款取得管理社會保險基金相關事務的主管負責機關泉州市鯉城區人力資源和社會保障局、洛江區人力資源和社會保障局及泉港區人力資源和社會保障局的書面確認。根據有關書面確認，泉州市鯉城區人力資源和社會保障局、洛江區人力資源和社會保障局及泉港區人力資源和社會保障局將不會要求亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫支付追溯供款，亦不會就社會保險基金供款對亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫處以任何罰款或施行其他形式的行政處罰。於有關確認書日期，亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫並無面臨泉州市鯉城區人力資源和社會保障局、洛江區人力資源和社會保障局及泉港區人力資源和社會保障局的任何調查、查詢或行政處罰。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 我們將按照相關法律及法規，全數繳納社會保險供款。 2. 我們的一般及行政部門將就相關法律及法規不時諮詢中國法律顧問。 3. 監管合規委員會將就相關法律及法規不時諮詢中國法律顧問。 4. 為確保全面遵守《中華人民共和國社會保險法》，我們已制定政策，規定一般及行政部門(該部門亦負責人力資源事務)每月向監管合規委員會提供社會保險供款的最新清單，而該委員會將每月檢查是否已遵守《中華人民共和國社會保險法》繳納社會保險基金供款。

業 務

編號	不合规事件	理由	涉及處罰/罰款的法律及法規	糾正行動及對本集團的影響	避免不合规事件再次發生而實施的措施
				<p>亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫已自2013年8月起按照國家行政法規繳納社會保險基金供款。</p> <p>我們的中國法律顧問認為，泉州市鯉城區人力資源和社會保障局、洛江區人力資源和社會保障局及泉港區人力資源和社會保障局有權發出有關確認書，而相關機關對亞倫中國、福建亞倫及泉州亞倫處以任何罰款或施行行政處罰，或要求償還尚未繳付的供款的可能性不大。我們的中國法律顧問進一步確認，有關確認會受更高權力機關質疑的可能性不大。</p> <p>截至2010年、2011年及2012年12月31日止年度以及截至2013年6月30日止六個月，倘我們已按照適用國家行政法規繳納社會保險基金供款，將繳納的額外社會保險基金供款金額分別約為人民幣11.3百萬元、人民幣11.3百萬元、人民幣13.1百萬元及人民幣8.8百萬元。</p> <p>由於我們已取得主管機關的書面確認，確認機關將不會要求我們償還未繳供款且不會施行處罰；我們概無於往績記錄期內為該等金額作出撥備。</p> <p>陳芳林先生亦已承諾就我們因未能於上市日期前全數繳納社會保險基金供款所引致的任何損失、責任或損害，向我們作出彌償保證。</p>	

業 務

編號	不合規事件	理由	涉及處罰/罰款的法律及法規	糾正行動及對本集團的影響	避免不合規事件再次發生而實施的措施
3.	<p>我們並無就位於洛江生產設施、泉港生產設施及一幅位於中國福建省泉州市鯉城區江南街道火炬社區的土地的有關構築物(於本招股章程附錄四所載的物業估值報告分別稱為第一類第1號、第3號及第4號物業)取得建設工程規劃許可證及建築工程施工許可證。</p> <p>我們並無就總建築面積約26,714.5平方米的有關構築物取得房屋所有權證。</p> <p>該等構築物用作倉庫、生產、輔助服務、辦公室、零售服務及空置的面積分別為12,520平方米、5,404.5平方米、4,280平方米、2,200平方米、210平方米及2,100平方米。</p>	<p>我們當時未獲告知須取得相關建設工程規劃許可證及建築工程施工許可證。</p>	<p>根據《中華人民共和國城鄉規劃法》，倘於未取得相關規劃許可證的情況下進行建設項目或建設項目違反規劃許可證條款，縣級或以上地方人民政府的城鄉規劃主管部門將責令停止建設。倘可採取措施消除對實施城鄉規劃的影響，政府部門應責令違規者於若干期限內糾正狀況，並處以建築工程成本的5%至10%的罰金。倘無法採取措施消除影響，有關部門將責令違規者於若干期限內拆除樓宇或構築物，或沒收樓宇或構築物及任何違法收入，並可處以不多於建築工程成本10%的罰金。估計不合規(包括就物業獲得的租金收入)的最高罰款金額約為人民幣4.4百萬元。根據《中國人民共和國建築法》，任何未有取得相關建設許可證而進行的未經授權建築工程可被責令根據規劃採取糾正措施，並可就物業產生的收益被處以人民幣5,000元至人民幣30,000元的罰款，而倘物業並無產生收益，則可被處以人民幣5,000元至人民幣10,000元的罰款。</p>	<p>我們正就位於洛江生產設施、泉港生產設施及鯉城物業的有關構築物向相關中國政府機關申請建設工程規劃許可證、建築工程施工許可證及房屋所有權證。根據泉州市城鄉規劃局、泉州市住房和城鄉建設局、泉州市洛江區住房和城鄉建設局及泉州市泉港區住房和城鄉規劃建設局分別於2013年8月8日、2013年8月23日、2013年8月15日及2013年8月16日發出的確證書，我們有權於取得有關構築物的房屋所有權證前興建及使用有關構築物，且我們概無就取得有關構築物的建設工程規劃許可證、建築工程施工許可證及房屋所有權證遇到任何法律障礙，而主管機關亦將不會要求我們就上述事項進行將拆卸或支付任何罰款。</p> <p>除用於生產用途的構築物外，董事並不認為該等構築物乃我們業務營運的關鍵。</p> <p>於最後實際可行日期，我們概無就上述不合規情況接獲任何拆卸、沒收或罰款令，且我們並不知悉有對該等構築物的安全狀況造成重大影響的任何安全問題。</p> <p>我們的中國法律顧問認為，泉州市城鄉規劃局、泉州市住房和城鄉建設局、洛江區住房和城鄉建設局及泉港區住房和城鄉規劃建設局有權發出有關確證書，而上述不合規事件將不會導致我們不得使用該等構築物，且我們概無就取得相關許可證及房屋所有權證遇到任何法律障礙，而我們面臨相關機關的罰款或行政處罰的可能性不大。我們的中國法律顧問進一步確認，有關確認受更高權力機關質疑的可能性不大。於2013年12月4日，我們已就該等用作生產用途的構築物取得相關許可證及房屋所有權證。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 我們已成立由執行董事陳洪明先生領導的監管合規委員會。委員會直接向董事會報告，並主要負責確保業務營運及活動符合相關法律及法規。有關監管合規委員會的其他詳情，請參閱本節「內部監控」一段。 監管合規委員會將就相關法律及法規不時諮詢中國法律顧問。 <p>有關監管合規委員會的其他詳情，請參閱本節「內部監控」一段。</p>

業 務

編號	不合规事件	理由	涉及處罰/罰款的法律及法規	糾正行動及對本集團的影響	避免不合规事件再次發生而實施的措施
				<p>我們預期於上市後六個月內就該等用作其他用途的構築物(「非生產場所」)取得相關許可證及房屋所有權證。於取得非生產場所的相關許可證及房屋所有權證前，倘我們接獲清拆令或沒收令，我們會將員工宿舍、倉庫及辦公室搬遷至附近的其他生產設施或持有物業權證的生產設施。我們預期搬遷成本、租金及其他相關成本將不會多於人民幣1.0百萬元。</p> <p>陳芳林先生亦已承諾就我們因有關缺陷所引致的任何損失、責任或損害，向我們作出彌償保證。</p>	

業 務

編號	不合規事件	理由	涉及處罰/罰款的法律及法規	糾正行動及對本集團的影響	避免不合規事件再次發生而實施的措施
4.	<p>亞倫中國已與兩名個別人士及福建亞倫訂立日期為2013年2月7日、2012年11月15日及2013年2月21日的租賃協議，據此，亞倫中國同意向該兩名人士(兩者均為獨立第三方)及福建亞倫出租位於洛江生產設施並用作倉庫、辦公室及生產用途的構築物，該等構築物並未獲授上文第3段所述的建設工程規劃許可證、建築工程施工許可證及房屋所有權證(有關建築於本招股章程附錄四所載的物業估值報告稱為第一類第3號物業，建築面積為7,684.5平方米)。</p>	<p>我們當時並未獲告知須取得相關建設工程規劃許可證及建築工程施工許可證，以及該等樓宇或構築物不得出租。</p>	<p>根據《商品房屋租賃管理辦法》第6條，非法或未經授權的構築物不得出租，且主管機關可責令採取糾正措施，而倘並無就該等物業取得收益，主管部門可處以不多於人民幣5,000元的罰款，或倘就該等物業取得收益，則可處以相等於違法收入一至三倍的罰款，惟不得多於人民幣30,000元。</p> <p>根據《最高人民法院關於審理城鎮房屋租賃合同糾紛案件具體應用法律若干問題的解釋(法釋[2009]11號)》，倘租賃物業並未獲授建設工程規劃許可證，租賃合約將被法院視為無效。然而，倘於一審法院的聆訊結束前取得建設工程規劃許可證或向相關政府部門取得批文，則人民法院將確定有關租賃協議為有效。</p>	<p>請參閱上文第3段的糾正行動及對本集團的影響。</p> <p>於最後實際可行日期，我們並無就上述不合規情況接獲任何清拆令、沒收令或罰款令，且我們概不知悉有對該等構築物的安全狀況造成重大影響的任何安全問題。</p> <p>我們的中國法律顧問認為，上述不合規情況將不會導致我們不得使用該等構築物，且我們概無就取得相關證書及許可證遇到任何法律障礙，而我們面臨相關機關的罰款或行政處罰的可能性不大。</p> <p>因此，我們相信相關機關將不大可能要求我們搬遷。亞倫中國已於2013年11月終止與兩名個別人士訂立日期為2013年2月7日及2012年11月15日的租賃協議。倘我們未能於上市前取得相關證書及許可證，與福建亞倫的租賃協議亦將被終止。於2013年12月4日，我們已就該等用作生產用途的構築物取得相關證書及許可證。</p>	<p>避免不合規事件再次發生而實施的措施</p>

業 務

編號	不合規事件	理由	涉及處罰/罰款的法律及法規	糾正行動及對本集團的影響	避免不合規事件再次發生而實施的措施
5.	<p>我們向獨立第三方租賃我們的物業，其用途與相關土地使用權證所列用途不同。於2013年8月15日，我們與一名個別人士及一家酒店管理企業訂立租賃協議，據此，我們同意出租本招股章程附錄四所載物業估值報告的第一類第2號物業（「鯉城物業」），其建築面積約為23,167.7平方米。我們原本使用鯉城物業作生產用途。我們亦於2011年1月至2013年2月與27名獨立人士就泉房權證泉港字第004152號項下的物業，即本招股章程附錄四所載物業估值報告的第一類第4號物業，其總建築面積約為2,647.0平方米（「泉州物業」），用作商業用途訂立租賃協議。我們原本使用該等物業作宿舍用途。</p>	<p>我們於訂立相關租賃協議時並不知悉須就更改物業用途作出申請。</p>	<p>根據《土地管理法》第80條，倘並非根據經批准土地用途使用土地，縣級以上的地方人民政府土地行政部門的主管部門可責令收回土地並處以罰款。根據《土地管理法實施條例》，可就未經授權土地使用處以介乎每平方米人民幣10元至人民幣30元的罰款。估計最高罰款金額約為人民幣79,410元。根據《福建省國有土地使用權出讓和轉讓辦法》，倘土地使用者更改訂約出讓或轉讓土地的土地用途，市級或縣級負責土地管理的主管部門應責令作出糾正行動。倘並無採取糾正行動，違規者可被判處罰款。</p>	<p>我們已向泉州市城鄉規劃局申請將鯉城物業的土地用途由工業用途更改為商業用途，而泉州市鯉城區人民政府已同意就更改土地用途進行調查，現時正審閱相關事宜。</p> <p>於2013年9月10日，主管轉換土地用途事宜的泉州市人民政府三舊改造工作領導小組原則上批准將鯉城物業的用途由工業用途更改為商業用途。</p> <p>由於我們無法確定取得更改泉州物業土地用途的批准的時間表，我們與27名獨立人士就泉州物業訂立的租賃協議於2013年11月終止。獨立第三方負責自行搬遷。我們現時並無計劃利用空置的泉州物業。</p> <p>陳芳林先生已承諾就我們因有關缺陷所引致的任何損失、責任或損害，向我們作出彌償保證。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 我們承諾將不會於取得相關機關更改土地用途的批准前，訂立任何租賃協議，以作商業用途。 監管合規委員會將緊貼我們申請更改土地用途的最新消息，並將不時就相關法律及法規諮詢中國法律顧問。 <p>有關監管合規委員會的其他詳情，請參閱本節「內部監控」一段。</p>

業 務

編號	不合規事件	理由	涉及處罰/罰款的法律及法規	糾正行動及對本集團的影響	避免不合規事件再次發生而實施的措施
6.	<p>我們並無為亞倫國際編製2010年2月1日至2012年12月31日期間(「不合規期間」)的任何賬目。</p>	<p>據董事確認，由於亞倫國際的董事陳芳林先生為中國居民，且對香港法律項下的相關規則及規例的了解有限，並依賴亞倫國際的公司秘書(一家提供公司秘書服務的公司，並將於上市前被替換)，其無意遺漏編製有關賬目導致不合規事件發生。</p>	<p>根據公司條例附表12，倘董事未能採取合理步驟以遵守公司條例第122條，董事將面臨最高罰款300,000港元及入獄12個月。</p>	<p>於2013年8月28日，陳芳林先生向香港高等法院原訟法庭申請命令糾正上述不合規情況。於2013年11月27日，香港高等法院原訟法庭就申請頒令，以使亞倫國際及其附屬公司按公司條例第122(1A)條所規定於其股東週年大會提交不合規期間的綜合賬目的時限延長至2013年12月31日。</p> <p>於2013年11月28日，亞倫國際根據上述法院頒令舉行股東大會，並在該會議上已提呈相關的綜合賬目。根據上文所述，此不合規事件已被完全糾正，且並無對本集團的營運造成任何影響。</p>	<p>1. 董事將指派財務總監及公司秘書(i)監控香港附屬公司的公司秘書事宜及財務申報的合規情況及(ii)緊貼香港制度下有關財務申報的監管規定，以確保於公司條例第122(1A)條其所規定的時限內，於香港附屬公司各自的股東週年大會前呈交其財務報表。</p> <p>2. 我們將委聘香港法律顧問提供法律意見，並不時及於有需要時向董事及管理人員就各項與我們相關的合規事宜提供培訓。</p>
7.	<p>未能就出租予本集團及獨立第三方的部分物業(於本招股章程附錄四所載物業估值報告分別稱為第一類第3號物業以及第一類第2號及第4號物業)完成租賃登記。</p> <p>出租予本集團的物業乃用作倉庫、辦公室及生產用途。出租予獨立第三方的物業擬用作酒店、商舖、辦公室及住宅用途。</p>	<p>不合規事件乃因不慎遺漏完成租賃登記所致。</p>	<p>政府機關要求出租人及承租人於時限內登記租賃協議，未能完成者將就每項物業罰款人民幣1,000元至人民幣10,000元。</p>	<p>我們於2013年9月完成有關租賃物業的租賃登記。</p>	<p>1. 監管合規委員會將緊貼我們租賃登記的最新進度，並將不時就相關法律及法規諮詢中國法律顧問。</p> <p>有關監管合規委員會的其他詳情，請參閱本節「內部監控」一段。</p>

業 務

編號	不合規事件	理由	涉及處罰/罰款的法律及法規	糾正行動及對本集團的影響	避免不合規事件再次發生而實施的措施
8.	於2010年5月至2011年5月，福建亞倫提取本金總額人民幣50.0百萬元貸款並直接支付予陳芳林控制的公司福建美亞房地產開發有限公司，而此舉可能被視為企業間的墊付貸款活動。	我們的高級管理層團隊缺乏對相關法律及法規項下中國墊付貸款活動限制的了解。	據中國法律顧問告知，根據《貸款通則》，從事貸款的企業可被處以相當於該等活動產生的收入一至五倍的罰款。	於最後實際可行日期，相關第三方已全數償還該等貸款的全部未償還款項。董事確認我們概無就該等貸款收取任何利息。因此，我們的中國法律顧問認為我們根據上述條款被處以任何罰款或施行任何處罰的可能性不大。	董事確認我們將不會向中國的關連方或第三方提供任何貸款。
9.	於2011年11月至2012年3月期間，我們並無更新部分產品的中國強制性認證。	由於我們在2011年將生產設施遷移至洛江生產設施後，授權認證機構須於2011年派遣檢察員檢查及審核新洛江生產設施的產品製造設施，因此我們不慎遺漏更新中國強制性認證，導致不合規事件發生。	根據《強制性產品認證管理規定》，未符合認證要求的產品由中國強制性產品認證暫停或撤回日期起（「 不合規期間 」）不得繼續製造、銷售、進口或用於其他商業活動。根據《中華人民共和國認證認可條例》第67條，製造、銷售、進口任何未經授權的產品，或將其用於其他商業活動，將被罰款介乎人民幣50,000元至人民幣200,000元，而任何違法收入將被沒收。	於2013年9月6日，我們向泉州市品質技術監督管理局直屬分局取得書面確認，確認(i)我們於不合規期間製造的室內暖爐(電壁爐)及相關產品繼續符合認證要求及標準；(ii)我們可從事正常業務及製造活動(包括製造室內暖爐(電壁爐)及相關產品)；(iii)有關產品可獲授認證標誌，並可製造及銷售；(iv)其將不會就不合規事件對我們處以任何罰款，且不合規事件將不會影響我們日後重續認證的任何申請；及(v)我們現在取得的認證有效，且我們的產品符合產品認證要求及標準。於最後實際可行日期，我們已取得產品所需的中國強制性認證。 陳芳林先生已承諾就我們因有關缺陷所引致的任何損失、責任或損害，向我們作出彌償保證。	<ol style="list-style-type: none"> 我們已成立由執行董事陳洪明先生領導的監管合規委員會。委員會直接向董事會報告，並主要負責確保業務營運及活動符合相關法律及法規。有關監管合規委員會的其他詳情，請參閱本節「內部監控」一段。 我們高級管理層團隊的成員張平新先生負責生產管理，並將密切監察安全及質量標準的合規情況，及確保我們獲得最新的資料。張平新先生將編製報告，並每月就與我們產品標準相關的任何事宜諮詢監管合規委員會。

內部監控

為持續改善企業管治及防止再次發生不合規事件，我們擬採取或已採取以下措施：

- 我們已於2013年8月成立監管合規委員會，有關委員會由執行董事陳洪明先生、執行董事申建忠先生及高級管理層成員(分別為楊的林先生、張平新先生及鄭鶴斌先生)領導(「**監管合規委員會**」)。申建忠先生負責本集團的人力資源及行政管理。楊的林先生、張平新先生及鄭鶴斌先生分別負責本集團的日常財務事宜、產品管理及產品研發。有關董事及高級管理層的經驗及資歷的詳情，請參閱「董事、高級管理層及員工」一節。董事認為，往績記錄期內發生不合規事件的其中一項主要原因乃對相關法律及法規項下的規定了解有限。有鑒於此，我們已邀請中國法律顧問擔任監管合規委員會的成員，就中國法律及法規向我們提供意見及建議。中國法律顧問為於中國成立的合資格律師事務所，具提供知識產權、房地產、工程及建設、企業管治及商業事宜的意見的經驗。初步委任期為2013年7月10日起計一年。委員會直接向董事會匯報，並主要負責每季進行最少一次業務營運及活動的審閱，並確保符合相關法律及法規，包括按照相關機關的程序規定處理相關程序，例如商業註冊、物業租賃、物業建築及保修以及員工社會福利，以確保我們守法，並於適當時尋求法律意見。我們亦將於上市後委任香港法律顧問，以就香港法律的規定提供意見。
- 執行董事已向我們的高級管理人員簡述監管事宜的重要性，並將繼續監察我們遵守相關法規的情況，而我們的管理層將與員工緊密合作，以實施確保我們符合相關法規的所需行動。
- 董事於2013年8月參與有關上市規則項下董事職責的培訓及接收有關資料。董事及高級管理層將繼續參與持續專業發展，以提高及更新彼等的知識及技能，而我們將於上市後一年內為董事及高級管理層安排最少一次由中國及香港法律顧問及／或其他認可機構提供的培訓，內容有關法例規定及上市規則，並於出現新規則以及委任新董事及高級管理層時安排有關培訓。

- 本集團已於2013年9月16日採納一套內部監控手冊及政策(包括企業管治手冊，內容涵括企業管治、風險管理、營運、法律事務、財務及審核)，以改善現有內部監控框架。我們亦已就樓宇及構築物的現有及未來建設實施一套內部監控措施。我們的副財務總監將每月檢討樓宇及構築物符合相關法律及法規的情況，並向監管合規委員會匯報檢討結果。就新樓宇及構築物而言，我們的副財務總監於展開建設前評估其符合相關法律及法規的情況，以確保取得相關許可證及證書。我們已制定政策，要求一般及行政部門(其亦負責人力資源事宜)每月向監管合規委員會提供社會保險供款及員工的最新清單及名單，而該委員會將每月檢查社會保險基金供款是否符合相關規定及是否已為全部員工妥善開設住房公積金賬戶。
- 我們已制定政策保存有關我們的中國強制性認證的資料，包括中國強制性認證所涵蓋的產品及其屆滿日期。監管合規委員會將每月進行檢討詳情，以確保資料經已更新。生產部門的員工須於開始正式生產產品前檢查相關中國強制性認證是否有效。

基於上述的內部監控措施，董事認為我們已採取一切合理步驟，按內部監控顧問的建議制定妥善的內部監控系統，避免該等不合規事件日後再次發生。鑒於(其中包括)已實施加強的內部監控措施，董事及獨家保薦人認為，就上市規則第3A.15(5)條而言，本集團的內部監控措施為足夠及有效。

此外，考慮到上述的本集團不合規事件以及上述由我們採取的內部監控措施及糾正行動，獨家保薦人認為，就上述不合規事件而言，概無其他事宜使獨家保薦人認為將影響我們的董事根據上市規則第3.08及3.09條成為發行人董事的適當性。

關連交易

於往績記錄期內，除本招股章程附錄一會計師報告附註33所載的交易外，我們概無訂立任何其他關連交易。於2013年9月28日，我們與一名關連人士訂立租賃協議，以向該名關連人士租用若干物業，月租為人民幣72,000元，年期為2013年10月1日至2018年9月30日。所有按年度基準計算的百分比率(溢利比率除外)均少於0.1%，因此，租賃協議獲豁免遵守上市規則項下的申報、年度審閱、公告及獨立股東批准規定。於最後實際可行日期，我們概無任何將於上市後繼續或進行的關連交易，而須遵守上市規則項下的申報、公告及股東批准規定。