

概覽

本集團專注於在中國從事精確注塑模具的設計、開發和模具製造，及生產塑膠配件。本集團亦為客戶提供若干塑膠配件的裝嵌和再加工服務。本集團生產的塑膠配件，包括汽車的車前燈及車後燈前後罩、辦公室設備用品內外配件如影印機及傳真機蓋板，以至家電，如洗衣機蓋板和真空吸塵機前擋板等的其他塑膠配件。

本集團在注塑製模業內有逾12年的經驗。在模具製作技術訣竅支援下，並擁有先進設計軟件和電腦化機器及機工設備，本集團擁有優厚條件為種類繁多的塑膠產品製造優質注塑模具。本集團的策略，是利用其管理層在塑膠配件生產行業的經驗，及其在模具製作的專門知識去提升產品質素、擴闊客戶基礎，以及強化本集團的整體競爭力。

自浙江友成塑料於1992年成立以來，本集團一直著眼於中國市場，客戶為在中國設有生產設施的品牌家電、辦公室設備及塑膠配件生產商。本集團其中一些客戶為財富500強公司的聯營公司(包括 Xerox Company Limited、Matsushita Electric Industry Company Limited、Canon Company Limited 及 Ricoh Company Limited)，而其中不少公司與本集團有逾5年的業務關係。

本集團目前有3間工廠廠房，位於中國浙江省杭州市蕭山區，分別由本公司3家主要附屬公司浙江友成塑料、杭州友成機工及杭州友成模具持有。如本節中「歷史沿革」分節中所述，本集團的生產設施佔總建築面積約46,000平方米。

本集團採用的品質保證基建及品質控制程序已表現出為確保產品品質達到客戶滿意程度的承擔。為肯定本集團達到生產工序品質控制的水平，浙江友成塑料及杭州友成機工分別於2004年6月及2004年1月獲頒授ISO 9001：2000認證。此外，浙江友成塑料及杭州友成機工分別於2002年12月及2004年1月獲頒授ISO 14001：1996認證，以肯定本集團的環境保護及管理的持續模式。於2004年6月，浙江友成塑料由於在製造汽車用的注塑模具品質優良而再獲頒授ISO/TS 16949：2002認證。

本集團於截至2004年12月31日止兩個財政年度各年及截至2005年3月31日止3個月均錄得溢利。本集團於截至2004年12月31日止兩個年度各年及截至2005年3月31日止3個月的合併營業額分別約為人民幣126,000,000元、人民幣165,000,000元及人民幣59,000,000元。截至2004年12月31日止兩個年度各年及截至2005年3月31日止3個月，本集團營業額大部分是來自與中國客戶的貿易。

歷史沿革

鑑於注塑模具工業於中國市場潛力，及為進一步加強中國和日本之間的關係，株式會社友成機工、浙江雙飛及蕭山市出口於1992年4月於中國浙江省杭州市成立浙江友成塑料為一家中外合資企業，主要從事注塑模具製造，以及塑膠配件製造。浙江友成塑料的初步註冊及繳足資本為1,400,000美元，其中株式會社友成機工出資770,000美元，佔55%股權，浙江雙飛出資429,800美元，佔30.7%股權，而蕭山市出口出資200,200美元，佔浙江友成塑料14.3%股權。

根據浙江友成塑料與浙江省杭州錢江投資區江南管委會綜合管理部於1992年5月15日訂立的國有土地使用權出讓合同，浙江友成塑料收購一幅位於中國杭州市蕭山區蕭山經濟技術開發區的物業，代價約為人民幣632,000元。工廠大樓總建築面積約2,956平方米，浙江友成塑料於1993年4月展開業務經營。株式會社東芝的聯繫人 Hangzhi Machinery & Electronic Company Limited 成為本集團於1993年的首名客戶。於1993年至1998年間，本集團主要集中於模具及家電生產商塑膠配件的生產和銷售。

於1993年8月，為擴大生產能力以應付注塑具模具的銷售日益增加及塑膠配件製造，浙江友成塑料的註冊資本由1,400,000美元增至2,400,000美元。於1996年9月13日，株式會社友成機工以總代價人民幣3,450,000元（按當時現行兌換率計，相當於約630,000美元）（即浙江雙飛及蕭山市出口的註冊資本出資總額）向浙江雙飛及蕭山市出口收購合共約45%的少數股東權益而成為浙江友成塑料的唯一實益擁有人。收購完成後，浙江友成塑料成為由株式會社友成機工完全擁有的全外資企業。

浙江友成塑料不斷提高產品品質和提升其技術人員的知識和技巧，以及擴大本集團客戶基礎。本集團漸漸發展成為能夠提供設計和製造精密注塑模具一站式解決方案的廠商，更是客戶眼中的塑膠部件製造商。

於1994年11月，株式會社友成機工與浙江省杭州錢江投資區江南管委會訂立協議，以取得於蕭山經濟技術開發區再購入一幅土地，以設立額外的工廠設施擴展生產線。額外土地的代價約為112,800美元。於支付最後一筆款項後，浙江友成塑料於1998年12月取得上述物業的土地使用權證。額外的工廠設施總建築面積約6,366平方米。

於1999年，本集團開始擴展至其他產品系列，向製造商供應（其中包括）辦公室設備（例如上海理光傳真機有限公司）及汽車配件（例如上海小系車燈有限公司）。

於2000年5月，浙江友成塑料的註冊資本再增至3,000,000美元，以進一步擴展本集團的生產能力。

由於預期本集團的能力不足以應付產品銷售的持續增長，於2001年6月，杭州友成機工成立為一家全外資企業，以進一步擴展本集團的生產能力。杭州友成機工的註冊資本為3,000,000美元，已由株式會社友成機工全數出資。於2001年12月13日及2001年12月20日，杭州友成機工與杭州市蕭山區國土資源局訂立兩份國有土地使用權出讓合同，以購入中國杭州市蕭山區瓜瀝鎮港橫埂頭村兩項物業，總代價約為人民幣4,800,000元，持有本集團第二項生產設施。工廠大樓的建造分兩期落成。工廠大樓第一期，總建築面積約為12,400平方米，於2002年12月落成，於2003年1月投入生產。工廠大樓第二期，計劃總建築面積約為16,200平方米已於2005年6月落成，待達到有關部門的檢驗規定後，便開始全面運作。於最後實際可行日期，大樓已開始試驗運作。

於2003年9月，本集團於浙江友成塑料的工廠大樓安裝了噴繪車間，為塑膠配件提供進一步加工的能力。

於2003年，株式會社友成機工董事會議決成立另一家公司，以透過設計與開發精密注塑模具提高及保持本集團的競爭力，並能夠有額外的生產能力應付塑膠配件製造。因此，全外資企業杭州友成模具於2003年11月成立，註冊資本為500,000美元，由株式會社友成機工全數出資。根據杭州友成模具與杭州市蕭山區國土資源局於2004年10月26日訂立的國有土地使用權出讓合同，杭州友成模具購入一項位於中國杭州市蕭山區瓜瀝鎮港橫埂頭村的物業，代價約為人民幣1,700,000元。總建築面積約為8,100平方米的設施已於2005年3月落成，待達到有關部門的檢驗規定後，便開始全面運作。於最後實際可行日期，該物業用作宿舍及飯堂，而大樓尚未開始運作。

於2004年9月，杭州友成機工的工廠大樓安裝了噴繪及金屬鍍層車間，為汽車的車頭及尾燈前後罩的塑膠配件提供表面精加工工序，並正式展開運作。

於2005年4月4日，本公司於開曼群島註冊成立。本公司的初步法定股本為350,000港元，分為35,000,000股股份，每股面值0.01港元。

作為重組的一部分，於2005年6月6日，株式會社友成機工根據於2005年4月15日訂立的協議，將其分別於浙江友成塑料、杭州友成機工及杭州友成模具的全部註冊資本轉讓予本公司。於2005年4月28日及2005年5月9日，杭州市蕭山區對外貿易經濟合作局批准株式會社友成機工

將其分別於杭州友成機工及杭州友成模具的權益轉讓予本公司。此外，於2005年5月9日，蕭山經濟技術開發區管理委員會亦批准株式會社友成機工將其於浙江友成塑料的權益轉讓予本公司。

於2005年6月6日，杭州友成機工的註冊資本由3,000,000美元增至6,500,000美元。於3,500,000美元的增資金額中，15%須由本公司在由2005年6月6日起計的3個月內繳付，而餘額須由2005年6月6日起計的3年內繳付。於最後實際可行日期，本公司以杭州友成機工2004年的保留溢利實繳增資金額的15%。餘下的85%預期以內部產生的資源支付。

本集團計劃擴展模具製造部門。於2005年7月22日，浙江友成塑料與杭州置業(如下文所述，本公司的關連人士)訂立一份廠房預定租賃合同，據此，浙江友成塑料同意向杭州置業租用位於浙江蕭山經濟技術開發區橋南模具園(「模具園」)1號工廠大樓(「工廠大樓」)，其總樓面面積約為11,420平方米。工廠大樓於2005年4月落成，正待有關機關檢驗手續完成，以全面展開運作。預先租用協議由符合法律規定的一切使用條件起計，為期3年，月租每平方米人民幣7元。董事認為上述工廠大樓對業務活動並不重要，且倘本集團須將其業務運作遷往他處亦影響不大。於最後實際可行日期，工廠大樓已展開試行運作。就創業板上市規則而言，廠房預定租賃合同(定義見下文(「關連交易」分節)的出租人杭州置業是本公司聯繫人許勇先生(執行董事及上市時管理層股東)的聯繫人。因此，預先租用協議構成了本公司的關連交易。有關上述預先租用協議的詳情，請參閱本招股章程「業務」一節的「關連交易」分節。

誠如中國法律顧問指出，本集團符合一切有關的法律和法規，及毋須就本集團於中國的業務運作向任何規管機關取得特別執照或批文。

競爭優勢

本集團主要著眼於中國市場。隨著中國經濟不斷增長及個人收入持續增加，董事預期優質消費產品的需求將繼續領先市場供應，從而為優質塑膠模具配件帶來更大需求。董事認為，本集團擁有以下的競爭優勢：

管理層經驗豐富

- 本集團的管理層由在塑膠配件製造及精密注塑製模業有豐富經驗的個別人士和專業人士所組成。其中，若干名高級管理層成員及董事從事注塑製模業務有逾12年經驗。董事相信，擁有以上資深和經驗豐富的高級管理層隊伍，本集團在精密注塑製

模行業的業務增長將可事半功倍。由於認識到人力資源的重要，本集團鼓勵獲挑選的員工參加持續培訓課程，包括為管理層員工而設的日本實務訓練課程及工商管理碩士學位課程。

業務結構縱向一體化

- 為保持其製造的塑膠配件品質，本公司已實施控制措施監察整個生產過程。本集團除擁有精密注塑模具設計和模具製造及塑膠配件製造外，本集團已成為縱向一體化，能為客戶提供增值服務包括噴繪及金屬鍍層，以及裝配塑膠配件。

客戶基礎穩固

- 本集團大部分客戶為辦公室設備、家電及汽車配件製造商，包括多家財富500強公司的聯繫人(包括 Xerox Company Limited、Matsushita Electric Industry Company Limited、Canon Company Limited 及 Ricoh Company Limited)，其中不乏與本集團有逾5年的業務關係。本集團在塑膠配件製造及精密注塑模具設計和模具製造方面的經驗和專門知識，令其成為客戶心目中的一名優質塑膠配件製造商。董事相信本集團能夠利用其已建立起的聲譽打開新市場和擴大現有客戶基礎。

業務經營有地利之便

- 本集團位於中國浙江省杭州市蕭山區。作為浙江省的省會，杭州市位於京杭大運河南端，距上海約150公里。它是長江三角洲以南的中心城市，是全球6大城市圈之一。於2003年，杭州市的整體經濟實力在中國所有省級城市中排名第二，而在所有省級以下城市中排名第三，及在中型至大型城市中排名第八。由於浙江友成塑料是在蕭山區設立的首家中外合資企業，故受惠於當地政府的政策，包括稅務優惠。

有效率的經營

- 本集團在數字控制機器方面設備優良，且擁有先進技術設計系統和軟件，令本集團的效率得以提高。此外，為透過生產工序提高其生產效率及透明度，本集團在營運中實施企業資源規劃(「ERP」)模式。ERP 模式向本集團的客戶透過有效率的交付及時間剛好配合的資源規劃提供更多節省成本的服務。本集團藉著上述有系統的經營提升本身至行業內更有競爭地位。

成本有競爭力

- 株式會社友成機工在中國成立本集團，目的之一是爭取中國日漸蓬勃的注塑製模行業的潛在市場佔有率(已於本招股章程「行業概覽」一節中「塑膠模具工業增長潛力強」一分節中討論過)。此外，透過在中國成立本集團及生產基地，本集團能夠利用中國現有較發展國家(包括日本)生產及經營成本為低的生產及經營成本(尤其是低勞工成本)。由於本集團在注塑製模行業經驗豐富，又能有效經營，加上中國現有的低生產及經營成本，本集團能夠使產品價格具競爭力，力拒國內及外國生產商的競爭。

致力於產品品質和令客戶滿意

- 除浙江友成塑料和杭州友成機工獲得ISO認證而獲得肯定外，本集團亦採取措施控制和保證其產品的品質及令客戶滿意。有關本集團所採取的措施詳情，請參閱本招股章程中「業務」一節中的「品質保證及控制」分節。

積極業務目標

以下是截至2004年12月31日止兩個年度各年及由2005年1月1日至最後實際可行日期止期間的積極業務目標聲明。

截至2003年12月31日止年度

營業額

- 本集團於本年的合併營業額約為人民幣126,000,000元，其中約91%來自塑膠配件銷售及約9%來自注塑模具銷售。同期，合併營業額中約25%、45%及30%分別來自家電配件、辦公室設備和汽車配件的銷售。

業務發展

- 本集團獲 Canon 株式會社(「Canon」)視察及評為其產品的合資格供應商。
- 於2003年3月，本集團獲株式會社東芝聯營公司 Hangzhi Machinery & Electronics Company Limited(「Hangzhi」)聘用提供塑膠配件噴繪服務。

銷售及市務

- 於2003年6月，本集團進行市務活動，向上海小系車燈有限公司推廣其一站式方案的能力(即由設計及注塑模具製造以至塑膠配件製造及精加工工序)。

業 務

- 於2003年8月，本集團滙同杭州區的其他塑膠模具的公司到深圳參與塑膠模具行業巡迴展出，及與其他在深圳有業務的日本、香港和台灣從事注模具和塑膠配件生產商會面。
- 於2003年8月，本集團到日本向客戶進行市場推廣及實地探訪活動。

生產

- 於2003年9月，本集團透過在浙江友成塑料廠房內安裝噴繪車間，為汽車前後燈罩塑膠配件產品提供進一步的表面精加工工序能力。
- 於截至2003年12月31日止年度，本集團從日本購置1台 850T-JSW 注塑模具機器，將其注塑能力增加每日每部機器約1,200件。

人力資源

- 本集團於2003年12月31日所僱用的的員工總人數為551名，安排在以下國家及部門工作：

	中國	日本	合計
管理層	24	2	26
財務及行政	26		26
銷售及市務	17		17
研究與開發	38		38
品質保證	40		40
生產	402	2	404
			<hr/>
			551

知識產權

- 於2003年9月，本集團向國家工商行政及管理總局取得批文，正式註冊在本招股章程附錄五「有關業務的其他資料」一節的「知識產權」分節(j)段所述的商標。
- 於2003年9月，本集團把網域「yusei.cn」註冊。

截至2004年12月31日止年度

營業額

本集團於本年的合併營業額約為人民幣165,000,000元，其中約86%來自塑膠配件的銷售及約14%來自注塑模具的銷售。同期，合併營業額中約19%、50%及31%分別來自家電配件、辦公室設備和汽車配件的銷售。

業 務

業務發展

- 本集團於2004年成功取得 Canon (Suzhou) Inc. 及 Takata (Shanghai) Safety System Company Limited 的採購訂單。
- 本集團成功從 Beijing Jeep Corporation, Limited (日本三菱汽車的聯繫人) 取得採購訂單，為「Outlander」汽車款式提供噴繪及車後燈罩金屬鍍層服務。

銷售及市務

- 於2004年3月，本集團為 Hangzhi 展開新的真空吸塵機部件大規模生產。
- 於期間完結時，本集團獲聘用為一些著名的日本消費產品或辦公室設備生產商，包括 Fuji Xerox of Shanghai Ltd. (「Fuji Xerox」)、Canon、Shanghai Ricoh Facsimile Company Limited (「Ricoh」) 及 Fujitsu Frontech (Shanghai) Limited (「Fujitsu」) 供應注塑模具及塑膠配件。

生產

- 於杭州友成機工廠房安裝的噴繪及金屬鍍層車間於2004年9月正式啟用，以提供汽車前後燈罩塑膠配件產品的表面精加工工序。
- 於2004年3月，本集團購置10套 UG 軟件，令本集團能進行模具三維設計，而這樣既減省設計時間和成本，又可令設計出品更精確。
- 於2004年8月，本集團購置5台注塑模具機器，以應付日益增加的生產需求。

人力資源

- 本集團於2004年12月31日所僱用的的員工總人數為621名，安排在以下國家及部門工作：

	中國	日本	合計
管理層	24	2	26
財務及行政	28		28
銷售及市務	19		19
研究與開發	39		39
品質保證	55		55
生產	452	2	454
			<hr/>
			621

- 於2004年，本集團獲甄選的管理人員報名參加由浙江大學舉辦的工商管理碩士課程。

知識產權

- 本集團正式註冊在本招股章程附錄五「有關業務的其他資料」一節的「知識產權」分節(a)、(b)、(c)及(d)段所述的商標。

評核和資格

- 於2004年1月，杭州友成機工獲 WIT Assessment Company Limited 頒授 ISO 14001：1996 及 ISO 9001:2000 認證。
- 於2004年6月，浙江友成塑料分別獲 SGS-CSTC (Standard Technical Services Company Limited) 及 SGS United Kingdom Limited 頒授 ISO/TS16949：2002及 ISO 9001：2000 認證。
- 於2004年8月，本集團通過 WIT Assessment Company Limited 就本集團繼續符合 ISO：14001：1996及ISO 9001：2000所進行的視察。

由2005年1月1日至最後實際可行日期

業務發展

- 本集團於2005年正式成為松下電化住宅設備機器(杭州)有限公司 (Hangzhou Matsushita Home Appliance & System Company Limited)、嘉興村上石崎汽車配件有限公司 (Jiaxing Murakami Ishizaki Corporation) 及杭州東芝家電技術電子有限公司 (Hangzhou Toshiba Home Technology Electronics Company Limited) 的合資格塑膠配件供應商。
- 本田技研工業 (Honda Motor Company Limited) 於2005年2月視察及評估浙江友成塑料的生產能力。

銷售及市場推廣

於2005年4月，本集團出席由香港蕭山上市辦公室舉辦的會議，推廣中國杭州市蕭山區的企业業務。

生產

- 於2005年5月，本集團購置2套模具製造機器，以應付日益增加的生產需求。每套模具製造機器的價值平均約為人民幣4,200,000元。
- 杭州友成機工的第二期生產廠房設施及杭州友成模具的建築工程分別於2005年6月及3月完成，待達到有關部門的檢驗規定後，便開始全面運作。於最後實際可行日期，本集團的生產設施佔地合共約46,000平方米。

業 務

人力資源

- 於最後實際可行日期，本集團僱用的員工總人數為838名及分派到以下國家及部門：

	中國	日本	合計
管理層	25	2	27
財務及行政	56		56
銷售及市場推廣	59		59
研究及開發	41		41
品質保證	39		39
生產	614	2	616
			<u>838</u>

知識產權

- 本集團正式申請註冊在本招股章程附錄五「有關業務的其他資料」一節的「知識產權」分節(e)及(f)申請段所述的商標，並取得(g)、(h)及(i)段所述的商標註冊。
- 於2005年4月，本集團註冊「yuseigroup.cn」的網域。

嘉許及資格

- 於2005年1月，本集團由 SGS-CSTC (Standard Technical Services Company Limited) 就繼續符合 ISO/TS 16949：2002進行視察。
- 於2005年8月，浙江友成塑料通過 WIT Assessment Company Limited 進行的視察。視察有關浙江友成塑料有否持續遵守 ISO I4001：1996/2004。
- 於2005年8月，杭州友成機工通過 WIT Assessment Company Limited 進行的審查。審查有關杭州友成機工有否持續遵守 ISO I4001：1996/2004及 ISO 9001：2000。

業 務

產品和服務

由本集團製造的塑膠配件，包括汽車的車頭及車後燈前後罩、辦公室設備如影印機及傳真機的內外配件和其他塑膠家電配件，例如洗衣機的機頂蓋和真空吸塵機的前擋板。下表說明本集團於截至2004年12月31日止兩個財政年度各年及截至2005年3月31日止3個月以主要行業分類的本集團塑膠配件營業額：

塑膠產品類別	截至12月31日止年度				截至2005年3月31日	
	2003年		2004年		止3個月	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
家電配件	24,875	21.8	31,237	22.0	9,985	23.1
辦公室設備配件	55,974	49.2	66,958	47.2	26,594	61.4
汽車配件	33,011	29.0	43,731	30.8	6,722	15.5
合計	113,860	100	141,926	100	43,301	100

塑膠配件如汽車的車頭及車後燈前後罩須涉及複雜的設計，因此，其加工亦需要很高的精密度。同時，模具設計及產品規格亦以技術主導，這對所製造的塑膠產品的品質和表現有直接和重大影響。本集團為客戶提供精密注塑模具設計、開發和製造。本集團非常重視模具製作的專門技術和專門知識，以確保設計適合客戶所需最終用以生產的塑膠配件和部件。本集團在其生產工序中運用來自日本的先進專門技術，擁有一隊經驗豐富及能在模具設計和製作中利用如 CAD/CAE/CAM 等先進技術軟件和系統的技術人員。因此，本集團在配合客戶在精確注塑模具，以至最終塑膠配件的需要方面，基本上能向其客戶提供一站式解決方案。下表概述本集團於截至2004年12月31日止兩個財政年度各年及截至2005年3月31日止3個月，以模具和塑膠配件計的營業額：

產品類別	截至12月31日止年度				截至3月31日止3個月	
	2003年		2004年		2005年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
注塑模具	11,792	9.4	22,597	13.7	15,291	26.1
塑膠配件	113,860	90.6	141,926	86.3	43,301	73.9
合計	125,652	100	164,523	100	58,592	100

生產

生產設施

本集團目前有3間工廠大樓，位於中國浙江省杭州市蕭山區，分別由本公司3家附屬公司，即浙江友成塑料、杭州友成機工和杭州友成模具持有。3座工廠大樓的生產設施佔總建築面積約46,000平方米。

浙江友成塑料持有的生產廠房的總建築面積約為9,300平方米，內裏裝設了(其中包括)銑床、直立式機器中心、多台 EDM 放電機、三維電腦輔助設計及製造軟件，令本集團能夠製造高精密度注塑模具。於最後實際可行日期，若干機器已遷到模具園工廠大樓，並已展開試行運作。

杭州友成機工持有的工廠大樓由共兩期的工廠所組成。第一期工廠於2003年1月展開運作，而第二期工廠大樓於2005年6月竣工，資本支出約人民幣15,000,000元。於最後實際可行日期，第二期工廠大樓已開始試行運作。杭州友成機工約有28,600平方米的總建築面積。該等設施主要安裝了注塑機器，生產辦公室設備和家電產品的配件。生產廠房亦有專為生產汽車的車前及車後燈和家電產品電鍍工序而設的金屬鍍層工具。

本集團的最終目標，是為能夠突出本身可提供一站式注塑模具產品解決方案的能力，本集團分別於2003年9月及2004年9月在浙江友成塑料及杭州友成機工廠房內安裝一個噴繪車間，從而添加了注塑配件的表面精加工能力。

杭州友成模具持有的設施於2005年3月落成，資本支出約需人民幣9,000,000元。杭州友成模具佔約8,000平方米的總建築面積。於最後實際可行日期，工廠大樓尚未開始運作。本集團計劃使用這廠房主要在設計與開發精密注塑模具，以及有額外的生產能力應付塑膠配件製造。

業 務

下表顯示截至2004年12月31日止兩個年度及截至2005年6月30日止6個月本集團現時的生产能力和估計使用率：

	截至6月30日		
	截至12月31日止年度 2003年	2004年	止6個月 2005年
注塑模具			
製造模具機器數目	25	31	54
估計年生產能力(套)(註1)	(a) 222	244	434
實際製成數目(套)	(b) 133	173	167
估計年使用率(註2)	(b)/(a) 60%	71%	77%
塑膠配件			
塑膠配件生產機器數目	46	51	63
估計年生產能力(噸)(註1)	(c) 4,043	5,601	7,300
實際塑膠配件生產量(噸)	(d) 3,032	3,809	2,701
估計年使用率(註2)	(d)/(c) 75%	68%	74%

註1：2005年的估計每年生產能力包括於杭州友成機工和杭州友成模具的設施完成建造後的預期生產能力。

註2：2005年的估計年使用率是按截至2005年6月30日止6個月實際製成的模具數目及實際塑膠配件產量計算。

基於本集團在注塑模具業務方面的經驗，除非本集團的生產設施已被完全使用(即100%使用率)，否則著手計劃擴充是不切實際的。尤其是要令塑膠模具的生產機器投入生產，由下訂單購置生產機器至將機器付運、裝配、測試和調整，平均一般平均需要4個月的前導時間。此外，高精密模具製造或相關機器平均成本約為人民幣2,000,000元。

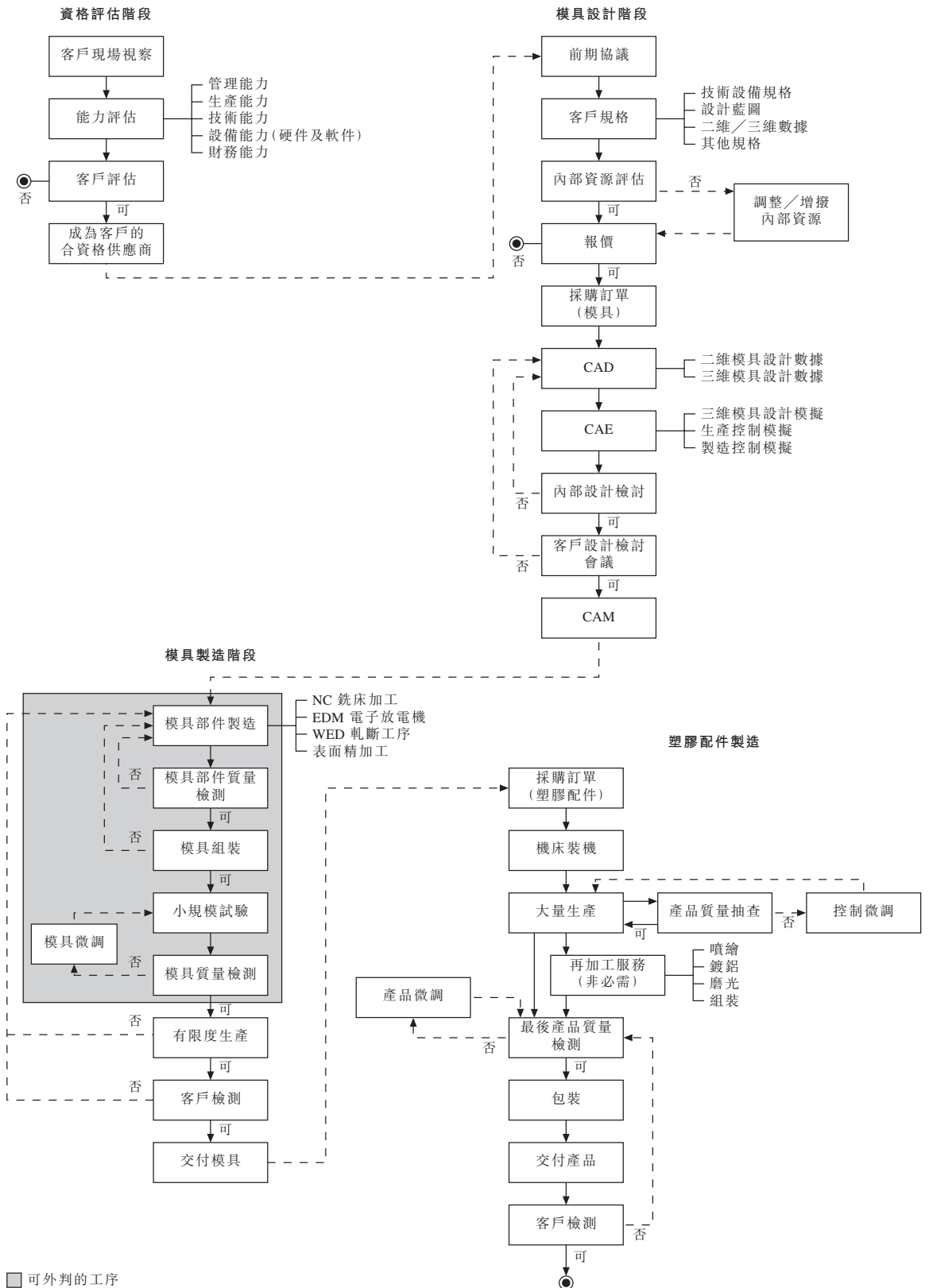
為肯定本集團達到生產工序品質控制的嚴格要求，浙江友成塑料與杭州友成機工分別於2004年6月及2004年1月獲頒授ISO 9001：2000認證。此外，浙江友成塑料及杭州友成機工分別於2002年12月及2004年1月獲頒授ISO 14001：1996認證，以肯定本集團的環境保護及管理的持續模式。

生產過程

本集團專長精確注塑模具的設計、開發和模具製造，及生產塑膠配件。本集團亦為客戶提供若干塑膠配件的裝嵌和再加工服務。本集團生產的塑膠配件，包括汽車的車前燈及車後燈前後罩、辦公室設備用品內外配件如影印機及傳真機蓋板等，以至家電，如洗衣機蓋板、真空吸塵機前擋板等的其他配件。以本集團在精密注塑模具製造和塑膠配件製造方面所擁有的經驗和專門技術，加上在塑膠配件方面的進一步加工能力，基本上能夠為其客戶提供一站式方案。

業 務

以下是本集團能夠提供的一站式一體化生產服務流程圖說明：



一般而言，本集團的生產工序涉及以下步驟：



- 收到客戶的報價要求後，管理委員會即討論和評估產品，以制定項目方案，包括產品初步規格、預算、時間表及資源分配安排。
- 一旦客戶正式聘用本集團為其產品供應商，即委派一名專職項目經理督導項目的日常運作及在整個生產過程中協調各部門和客戶。

- 本集團收到客戶以電腦數據格式或工程藍圖的產品資料(包括設計規格，例如尺寸、彈性、着色及其他製造規定)。
- 塑膠配件的數據資料或規格接著會輸入一體化的 CAD 程式，造出二維設計藍圖及三維圖像。
- 根據 CAD 程式的結果，模具製造技工使用 CAE 電腦模擬方式，在造出 CAM 電腦模擬前識別出最佳模具製造式樣，以決定注塑模具機器控制參數，例如注塑速度、塑膠樹脂流量和溫度控制等。





- 為確保模具的精確度，本集團安裝了可從上述的 CAM 程式直接下載模具製造式樣的 CNC 工業機器協助模具製造。由於整個模具的結構相當複雜，所以通常會分部分造模，然後切割、磨光，精研及在裝配作試點測試前進行個別品質測試。接著會製造塑膠配件樣品供品質控制人員檢查。在向客戶提交樣品前，將經過多輪試產和調整。

- 模具通過品質測試（特別指由品質保證人員根據客戶要求而預先定出的塑膠配件的精確度及精加工），及收到客戶核准後，模具將會套上注塑模具機器進行大規模生產。
- 於製造過程中，品質保證人員將會對半製成或已完成的塑膠配件部分進行間歇性檢查和抽樣檢查。根據來自品質保證人員的意見，技術人員會不斷微調控制參數，在保持高質之餘，亦將產品瑕疵減至最低。





- 本集團安裝了噴繪鍍鋁車間。以本集團的生產質素，這些額外的服務提高了本集團在汽車前後燈製造行業的地位，這是由於金屬鍍層是汽車前燈及後燈蓋精加工的一個關鍵步驟。此外，倘有其他輔助部件須在交付前裝配，本集團亦提供裝配服務。

- 當品質保證人員完成最後抽樣檢查後，即將製成品包裝入庫等待交付。



分包工程

本集團就其產品(即注塑模具及塑膠配件)與其他分包商或製造商訂立生產或再加工安排。有關注塑模具的分包工程主要是標準或複雜程度較低的注塑模具部件的模具製造。截至2004年12月31日止兩個年度各年及截至2005年3月31日止3個月，分包生產或再加工的總成本分別約為人民幣10,444,000元、人民幣15,761,000元及人民幣2,497,000元。如「業務目標及策略陳述」一節中「業務目標及策略」分節所述，本集團將來擬將增加以上注塑模具部件的模具製造分包的工作。

截至2004年12月31日止兩個年度各年及截至2005年3月31日止3個月，本集團的唯一實益擁有人株式會社友成機工亦擔任本集團的分包商，而本集團會指示株式會社友成機工負責部分模具加工工作或向株式會社友成機工採購較複雜的注塑模具或部件。截至2004年12月31日止兩個年度各年及截至2005年3月31日止3個月支付予株式會社友成機工的分包費用總額分別約達人民幣2,028,000元、人民幣4,983,000元及人民幣1,488,000元，相當於本集團這些期間各總營業額約1.6%、3.0%及2.5%。本集團預期向株式會社友成機工外判的模具加工工作或注塑模具或部件採購日後會繼續。有關本集團與株式會社友成機工訂立的交易進一步詳情，請參閱本招股章程「業務」一節中的「關連交易」分節。

除株式會社友成機工外，概無本公司的董事、行政總裁、主要股東及上市時管理層股東或其各自的聯繫人，或據董事所知於緊隨配售及第二次資本化發行完成後(但未計及根據購股權計劃可能授出的購股權獲行使而可能發行的任何股份)持有本公司已發行股本5%以上的股東於截至2004年12月31日止兩個財政年度及截至2005年3月31日止3個月，曾於任何一名與本集團有生產或再加工安排的分包商中有任何權益。

產品設計及製作

本集團的技術部門目前約有40名技術人員從事產品設計及產品製作。這些技術人員特別是負責設計精密注塑模具(包括當使用 CAD、CAE 及 CAM 軟件和設備制定程式和設定參數)。他們亦須協助銷售及市務部商議合約。技術部門檢討注塑模具的模具製造過程和塑膠配件各部分的生產過程，力求分別提高模具設計及生產過程的成效和效率。當市場上有最新的高科技如設計軟件或機器時，技術部門即對上述資源進行評估，及倘安裝上述高科技既可縮短生產周期的時間，又可提高產品品質，則會推薦安裝。

技術人員與各生產部門緊密合作。這些部門包括模具製造部門、塑膠配件試點測試及大規模生產組，以及品質控制部門。這樣可確保生產過程每個階段的技術方面達到本集團的品質標準及滿意地符合客戶的要求。特別挑選的技術人員被派駐在主要客戶的業務地點工作，就客戶不時對產品設計的任何技術查詢即時提供意見。董事相信這安排能夠令本集團與客戶保持長期業務關係，從而為本集團帶來商機。此外，在早階段參與新產品設計和開發亦使本集團可深入了解客戶的需要和喜好。

技術部門定期與管理委員會(由總經理、副經理及其他部門主管組成)開會，討論注塑模具行業的最新發展及未來方向。為緊貼模具製造及塑膠配件製造的最新科技，本集團的技術人員經常與株式會社友成機工的技術部門交流知識。特別要指出，本集團派遣技術人員前往

株式會社友成機工接受更多日本方面的行業最新科技訓練，或由株式會社友成機工派遣技術人員到中國訪問本集團，視察在設計和生產過程上的技術訣竅。此外，本集團亦與其客戶及其他製造商舉行研討會，就行業最新發展進行討論和交流資訊。員工訓練安排的詳情請參閱本招股章程中「業務」一節的「關連交易」分節。

於2003年11月，杭州友成模具成立，以為本集團提供更多技術支援。設立杭州友成模具的目的之一，是要提升和保持本集團在注塑模具設計及開發能力的競爭力。杭州友成模具亦使本集團有空間在有需要時進一步擴展生產能力，以應付本集團的未來增長。

由於本集團的產品是根據客戶提供的資料及規格描述而製造的，本集團不會對生產的產品進行研究。因此，本集團於往績期間並無產生研究及開發成本。

採購原材料及物色供應商

本集團採用存貨控制系統，讓本集團可監察存貨水平及只會有限量地存放原材料存貨。

本集團所使用的主要原材料採購自中國和日本，包括(i)塑膠樹脂 — 用以製造塑膠配件；(ii)合金鋼 — 用於注塑模具的模具製造；(iii)染料 — 用於噴繪塑膠配件表面；及(iv)鋁條 — 用於塑膠配件的鍍鋁。董事認為，本集團過去在採購原材料方面從未遇到任何困難。

截至2004年12月31日止兩個財政年度各年及截至2005年3月31日止3個月，原材料的採購總成本分別約為人民幣80,200,000元、人民幣106,600,000元及約人民幣34,800,000元。本集團的5大供應商合共約佔本集團截至2004年12月31日止兩個財政年度各年及截至2005年3月31日止3個月的總採購的60.8%、41.8%及54.6%。5大供應商(均為塑膠樹脂供應商及本集團客戶向本集團下訂單時所指定的供應商)與本集團的業務關係，由1至5年不等。截至2004年12月31日止兩個年度各年，上海伊藤忠商事有限公司(Itochu Shanghai Limited)為本集團最大的供應商，並佔本集團總採購額約24.5%及12.1%。截至2005年3月31日止3個月，本集團的最大供應商為上海華長貿易有限公司(Shanghai Hua Chang Trading Company Limited)，佔本集團於期間的總採購額約23.5%。本集團的付款政策嚴緊，通常獲供應商給予60日至120日的信貸期。貨款到期時主要以電匯支付。於截至2004年12月31日止兩個財政年度及截至2005年3月31日止3個月，本集團的原材料採購以人民幣及美元支付。

本公司董事、行政總裁、主要股東或上市時管理層股東或其各自的聯繫人，或據董事所知，緊隨配售及第二次資本化發行完成後(但不計及根據購股權計劃可能授出的購股權發行

使而可能發行的任何股份) 將擁有本公司已發行股本5%以上的股東於截至2004年12月31日止兩個財政年度及截至2005年3月31日止3個月，概無於任何一名本集團的5大供應商中擁有任何權益。

品質保證及控制

董事認為，本集團產品的品質是主要的競爭優勢之一。為此，本集團在生產過程的不同階段透過嚴緊品質控制實行品質保證基建。

品質控制部門在項目的早期階段已參與工作。品質控制員工確保客戶對其產品的品質要求清楚界定及在設計和開發的階段被照顧到。生產前，品質控制人員會檢查向供應商採購的原材料，並按照本集團的品質保證指引評估生產過程。在生產周期開始和結束時，塑膠產品會進行品質檢測，確保在大規模生產前達到品質要求及一致。此外，品質控制人員亦在整個大規模生產周期中，每隔兩至三小時對塑膠配件產品進行抽樣檢查。雖然在生產過程的不同階段有嚴緊的控制措施，但在交付客戶前，產品亦要作最後檢查。

於最後實際可行日期，本集團共有39名經驗豐富的員工從事品質控制和保證工作。在他們加入本集團的品質控制部門前，本集團會為這些品質控制員工提供有關本集團的品質保證標準以及各項要求和測試步驟的訓練，確保他們熟悉不同客戶的品質要求。

本集團採用的品質保證基建和品質控制步驟顯示出本集團對確保產品品質符合客戶要求的承擔。不同部門每周舉行管理會議及每月舉行的生產會議對(其中包括)之前的品質控制問題進行討論和檢討。倘在生產過程中出現任何突發而影響重大的品質問題，品質控制部門即與其他有關部門召開緊急會議討論有關問題和進行補救及糾正問題。品質控制部門亦須在客戶提出任何查詢後迅速作出回應。

為肯定本集團達到生產工序品質控制的嚴格要求的成就，浙江友成塑料及杭州友成機工分別於2004年6月及2004年1月獲頒授 ISO 9001：2000認證。此外，浙江友成塑料及杭州友成機工分別於2002年12月及2004年1月獲頒授ISO 14001：1996認證，以肯定本集團的環境保護及管理的持續模式。於2004年6月，浙江友成塑料由於在生產汽車用的注塑模具產品的品質優良而再獲頒 ISO/TS16949：2002 認證。

截至2004年12月31日止兩個年度及截至2005年3月31日止3個月，出現有瑕疵塑膠配件的平均比率分別約為2.51%、1.96%及1.05%，但並無製造出有瑕疵的注塑模具。於同期，本集團並無遇到因產品品質而大量退貨或向本集團申索的情況。

銷售及市務

客戶

過去，本集團主要集中在中國本土市場。本集團的客戶主要是生產設施位於中國的家電產品、辦公室設備或塑膠配件的生產商，包括多家財富500強公司的聯繫人(包括 Xerox Company Limited、Matsushita Electric Industry Company Limited、Canon Company Limited 及 Ricoh Company Limited)。截至2004年12月31日止兩個財政年度各年及截至2005年3月31日止3個月，本集團分別有共30名、25名及29名客戶，而5大客戶分別約佔本集團總營業額的90.1%、78.6%及87.9%。而其中一些客戶與本集團有超過5年的業務往來關係。截至2005年3月31日止3個月，本集團的5大客戶為(i)上海小系車燈有限公司(Shanghai Koito Automotive Lamp Company Limited)，該公司主要從事生產汽車的車前後燈及物料採購；(ii)上海富士施樂複印機有限公司(Fuji Xerox of Shanghai Limited)，該公司主要從事生產複印機；(iii)上海理光傳真機有限公司(Shanghai Ricoh Facsimile Company Limited)，該公司主要從事生產傳真機；(iv)杭州松下家用電器有限公司(Hangzhou Matsushita Home Appliance Company Limited)，該公司主要從事生產家庭電器；及(v)佳能(蘇州)有限公司(Canon (Suzhou) Inc.)，該公司主要從事生產辦公室設備。向本集團最大客戶的銷售，分別約佔本集團於截至2004年12月31日止兩個財政年度各年及截至2005年3月31日止3個月的總營業額的29.6%、22.6%及31.4%。

本公司董事、行政總裁、主要股東或上市時管理層股東或其各自的聯繫人，或據董事所知，緊隨配售及第二次資本化發行完成後(不計及根據購股權計劃可能授出的購股權獲行使而可能發行的任何股份)將擁有本公司已發行股本5%以上的股東，於截至2004年12月31日止兩個財政年度及截至2005年3月31日止3個月，概無於任何一名本集團的5大客戶中擁有任何權益。

截至2004年12月31日止兩個財政年度各年及截至2005年3月31日止3個月，大部分的銷售額以人民幣結算。本集團銷售額餘額以美元或日圓結算。

定價政策

本集團並無為所有客戶都採取一律的定價政策，這是由於每宗訂單的成本和大小都不同。在確定每宗訂單的定價時，本公司會製備一份估計生產總成本的分析，內裏包括(1)原材料價格；(2)所需勞工成本；及(3)產品的規格及要求 and 考慮產品需求及市場競爭。

信貸控制

董事認為信貸政策是管理本集團會面對潛在壞賬的風險。因此，本集團採取一套信貸政策，一方面可給予客戶靈活性，另一方面可減低本集團的風險。本集團給予客戶的信貸條款，通常會根據本集團與該名客戶之間互相協定。至於注塑模具產品的生產，本集團通常給予30日至90日的信貸期，視乎客戶的信用程度而定。

截至2004年12月31日止兩個財政年度及截至2005年3月31日止3個月，本集團在截至2003年12月31日止年度作出約人民幣83,000元的呆壞賬撥備。該撥備其後於2004年撥回。

銷售及市務

董事認為，本集團在精密模具設計和開發的技術訣竅，以及本集團的生產能力是爭取生產塑膠模具訂單的有效途徑。故此，本集團投資在各類機器和設備上，包括最先進科技、提供 CAD/CAE/CAM 及三維量度設施以加強模具設計和開發能力。在生產塑膠配件方面，本集團亦利用先進及高精密度注塑機器，確保生產能力和這些產品的品質。

本集團的現有客戶，最初是透過株式會社友成機工介紹、由市場人士推薦，或直接來自須為其產品製造塑膠配件的生產商推薦。董事相信以本集團在塑膠模具業內所建立的聲譽，將繼續成為本集團日後取得生意的一項競爭優勢。鑑於上述各點，本集團並不特別倚重市務活動。雖然本集團的銷售及市務人員不斷找尋機會擴大本集團的客戶基礎，但主要是集中在為本集團現有客戶就產品要求及為已製成產品作售後服務。本集團的策略，是建立和保持穩固的客戶基礎，而另一方面則開發新商機。除保持本集團產品的高質素外，董事相信對每名客戶的需要和喜好有深入了解亦是與客戶維持長遠關係的要素。為做到這一點，本集團派遣技工駐在主要客戶業務地點，以便客戶不時提出技術查詢時可即時給予意見。

目前，本集團約有59名員工從事銷售及市務活動。他們成為客戶與本集團之間的溝通渠道，分為塑膠配件業務組和模具業務組。塑膠配件業務組的市務人員主要負責每個銷售循環的整體監督工作，其中包括接銷售訂單、與生產部協調工作流程、發出發票及清付貨款。模具業務組的市務人員較偏重技術，並主要負責評估新產品要求，包括品質、技術、成本、生產及付貨周期等。

知識產權權利

由於本集團並不生產原設計最終消費產品，本集團並無就注塑模具及塑膠配件註冊商標及專利權。然而，為保護本集團的公司名稱免受第三方誤用，本集團已於中國及香港申請註冊本招股章程附錄五「有關業務的其他資料」一節的「知識產權」分節中所述的商標。此外，本集團註冊了「yusei.cn」及「yuseigroup.cn」網域。上述註冊的詳情載於本招股章程附錄五「知識產權」一節。

截至2004年12月31日止兩個年度及截至2005年3月31日止3個月，本集團並無接獲任何侵犯索償，而本集團亦無對任何第三方提出任何侵權索償。

保險

除試用中的員工外，本集團所有長工均享有員工福利，福利包括一般醫療保險、危疾保險、永久受傷保險、失業保險、分娩保險以及退休計劃。本集團亦有就一切固定及流動資產購買保險，及本集團所有汽車購買第三者保險。

董事相信本集團並無任何產品責任，因為本集團的產品不構成消費者市場的任何最終產品。董事亦相信品質控制人員實行的嚴格措施已確保將退貨量減至最低。

於截至2004年12月31日止兩個年度及截至2005年3月31日止3個月，本集團並無接獲任何重大的產品或公眾責任索償。

環境

董事確認，本集團完全符合針對注塑模具及塑膠配件製造業的所有有關的環境保護法律和法規。於截至2004年12月31日止兩個年度及截至2005年3月31日止3個月，本集團所有成員公司並無因有關的中國環境保護法律和法規被處罰及索償。於2003年7月，浙江友成塑料獲 Sony Corporation 頒發綠色夥伴證明書，肯定其已成功確立了符合 Sony Green Partner Program 要求的環境管理系統。此外，本集團已在其運作中成功實行 ISO 14001 環境保護指引，故於2002年12月及2004年1月浙江友成塑料及杭州友成機工分別獲 WIT Assessment Company Limited 頒發 ISO 14001:1996 認證。

為能夠符合環境保護，管理層檢討委員會每年檢討本集團內的環境保護基建。此外，本集團亦委聘外間的專業人士每年檢查本集團符合的程度。

獲獎及認證

本集團因其產品的品質、本集團的管理制度和環境管理系統而獲得多項嘉許和認證。以下為自浙江友成塑料於1992年成立以來，本集團所獲得的獎項及認證一覽表：

獎項／認證	頒發日期	頒發機構	獲獎者
ISO 14001：1996	2002年12月	WIT Assessment Company Limited	浙江友成塑料
綠色夥伴證明書	2003年7月	Sony Corporation	浙江友成塑料
ISO 9001：2000	2004年1月	WIT Assessment Company Limited	杭州友成機工
ISO 14001：1996	2004年1月	WIT Assessment Company Limited	杭州友成機工
ISO 9001：2000	2004年6月	SGS United Kingdom Limited	浙江友成塑料
ISO/TS16949：2002	2004年6月	SGS-CSTC (Standard Technical Services Company Limited)	浙江友成塑料

競爭

董事認為，由於生產塑膠配件的過程相對較簡單，故本集團在塑膠配件製造業務方面所面對的競爭非常激烈。因此，要成功，主要看配件生產商能否利用高精密度模具製造出經濟、複雜而優質的產品。

本集團透過擁有精密注塑模具設計和製作的專門技術及投資於模具生產的先進工具設備和技術擁有競爭優勢。此外，能夠為客戶設計模具使本集團贏得客戶信任和信心。訓練有素的技工及經驗豐富的高級管理層，加上本集團在過去10年建立的有效率生產運作和管理系統，令本集團可保持競爭力。

因此，董事認為，雖然其他塑膠配件生產商的入行壁壘低，但資金投入大、製造高精密度模具的專門技術對有意進軍該市場的競爭對手來說是重大障礙。此外，已建立的送貨系統，加上管理層累積的經驗，令本集團在行業內的競爭力提升。

關連交易

隨著股份上市後，根據創業板上市規則，下列交易會構成本公司的關連交易：

豁免持續關連交易

1. 代理協議

於截至2004年12月31日止兩個年度及截至2005年3月31日止3個月，上海小系車燈有限公司（「上海小系」）是本集團和株式會社友成機工的共同客戶。上海小系與株式會社友成機工之間的銷售交易限於兩項產品，即分別生產配光鏡和反射鏡所用的注塑模具（合稱為「豁免產品」）。豁免產品並不屬於本集團產品組合，因為本集團目前不具備製造此等產品的相關技術和專門知識。

為避免在創業板上市後與本集團有任何競爭或可能競爭，株式會社友成機工與本公司於2005年9月19日訂立代理協議。根據代理協議，株式會社友成機工同意委任本公司，而本公司同意擔任株式會社友成機工的唯一及獨家代理，在本集團的獨家市場向客戶銷售、分銷、供應及／或提供豁免產品及不屬於本集團產品組合的任何產品（「特殊產品」），但須符合代理協議的條款和條件。有關委任主要條款如下：

- 株式會社友成機工須通知上海小系，由代理協議生效日期起，有關向上海小系銷售、分銷供應提供及／或豁免產品的一切訂單和合約，須透過本集團代株式會社友成機工訂立。透過本集團進行的銷售、分銷、供應及／或提供豁免產品的訂單和合約條款和條件須按株式會社友成機工不時就豁免產品的標準條款和條件訂立，但須符合雙方協定的任何修訂；
- 於接獲本集團的獨家市場內的客戶提出有關特殊產品的任何訂單或查詢後，本集團可以書面通知株式會社友成機工有關該訂單或查詢。倘株式會社友成機工承接該訂單，本集團在客戶同意下，可作為株式會社友成機工的代理接納該訂單或與客戶簽訂有關合約；
- 視乎代理協議的其他條文而定及於接獲本集團的訂單或合約後，株式會社友成機工將接納該等訂單或合約及安排豁免產品（在上海小系方面）或特殊產品（在任何其他情況）直接銷售及交付予上海小系或其他客戶（視情況而定），而上海小系或其他客戶則須按照上述訂單或合約的條款和條件直接向株式會社友成機工付款；

- 根據代理協議透過本集團向客戶進行特殊產品銷售須符合株式會社友成機工不時的銷售標準條款和條件，惟倘該等銷售條款和條件的任何條文與代理協議的條文不符，或倘株式會社友成機工同意以書面更改該等銷售條款和條件則作別論；
- 代理協議將由股份在創業板首天開始買賣之日起生效至2007年12月31日止，任何一方可根據代理協議內的條款和條件提早終止代理協議；及
- 本集團可享有按如透過本集團與客戶訂立的訂單或合約所訂明的總售價1%計算及支付佣金，而該佣金須於代理協議期限內的每個年底由株式會社友成機工支付。

代理協議條款由本集團及株式會社友成機工以公平原則磋商。本集團過去不曾在此種安排擔任過代理，因此，沒有可供比較的交易去權衡協議是否以正常商業條款訂立。由於本集團缺乏作為代理向其他公司銷售產品的經驗，董事認為，本集團或不能保證於代理協議下的類似交易得到比代理協議中的條款更優惠的條款。因此，董事認為，訂立代理協議有利本公司，而且代理協議的條款公平合理。董事認為本集團將受惠於代理協議，因為本集團將會在不能以本集團的現有能力和本集團獨家市場達致的銷售活動中獲得額外佣金收入。

為說明起見，若假設不競爭契據及代理協議已經存在，根據於截至2005年3月31日止株式會社友成機工兩個財政年度各年，株式會社友成機工向上海小系的實際銷售，本集團經已收到的佣金收入數額會分別約為1,000,000日圓及1,700,000日圓。截至2007年12月31日止3個年度各年，本集團根據代理協議將會收到的年度佣金收入不會超過代價比率的2.5%（創業板上市規則第19.07條所述的唯一適用百分比），且將少於1,000,000港元。

披露規定

根據創業板上市規則第20.33(3)條，代理協議預計進行的交易構成屬於最低豁免上限內的持續關連交易，因此獲豁免而毋須遵守創業板上市規則第20章的呈報、公告及由獨立股東批准的規定。

2. 浙江友成塑料與杭州置業之間的廠房預定租賃合同

杭州置業是一家根據中國法律成立的有限公司，現時由許勇先生的兄長許躍先生擁有70%及由株式會社友成機工擁有30%。許勇先生是上市時管理層股東之一及執行董事。杭州置業是許勇先生的聯繫人，就創業板上市規則而言，是本公司的關連人士。

於2005年7月22日，浙江友成塑料與杭州置業訂立一項廠房預定租賃合同(以中文) (「廠房預定租賃合同」，據此，杭州置業作為業主同意將位於中國浙江蕭山經濟技術開發區橋南模具園工廠大樓內的工廠大樓租出。工廠大樓的建造於2005年4月落成，正待有關機關檢驗手續完成，以全面展開運作。工廠大樓的總建築面積約為11,420平方米。廠房預定租賃合同由工廠大樓符合一切可展開全面運作的法律規定當日起計，為期3年，月租每平方米人民幣7元。應付的租金是按工廠大樓於有關機關驗收後的經測計實際總建築面積計算。浙江友成塑料應付的每年租金最高金額，按總建築面積11,420平方米計，將為人民幣959,280元。

根據廠房預定租賃合同的條款，浙江友成塑料有權可使用工廠大樓存放生產設施，待以有關部門檢驗規定準備展開全面運作。於最後實際可行日期，有關機關已給予批准，而杭州置業已同意浙江友成塑料可於工廠大樓展開試行運作。浙江友成塑料於該佔用期間試行運作，毋須支付租金。租用工廠大樓的應付租金只會由工廠大樓符合可展開全面運作的一切法律規定當日起方會累計。

浙江友成塑料與杭州置業將由工廠大樓符合可展開全面運作的一切法律規定當日起計7日內，按照廠房預定租賃合同的條款簽訂正式的工廠租用協議(「正式協議」)。正式協議將包含一項條款，規定倘杭州置業未能由工廠大樓符合可展開全面運作的一切法律規定當日起計6個月內取得業權證明書，則浙江友成塑料有權終止正式協議，而杭州置業將須對浙江友成塑料因此蒙受的損失作出賠償。這些損失包括但不限於由於遷置廠房及暫停運作引致的損失。

廠房預定租賃合同的應付租金，是參考在類似地點的類似樓宇當時租金市值，及經浙江友成塑料與杭州置業按公平原則磋商後釐定。獨立專業物業測量師兼估值師西門(遠東)有限公司確認，浙江友成塑料根據工廠租用協議應付的租金與在類似地點的類似樓宇當時租金市值相符及公平合理。

披露規定：

根據創業板上市規則第20.33(3)條，廠房預定租賃合同預計進行的交易構成屬於最低豁免上限內的持續關連交易，因此獲豁免而毋須遵守創業板上市規則第20章的呈報、公告及由獨立股東批准的規定。

非豁免持續關連交易

1. 本公司與株式會社友成機工的模具供應協議

交易性質：

浙江友成塑料1992年成立，由於受到生產設施、相關技術及專業知識限制，一直以來，一些模具及若干部件的模具製造工序會分包予株式會社友成機工，以供應相關產品予浙江友成塑料的客戶。為了使這做法規範化，於2005年9月19日，本公司與株式會社友成機工訂立供應協議（「模具供應框架協議」），據此，株式會社友成機工同意（視乎其所載的條款而定）繼續在本公司及／或其附屬公司要求下向其提供注塑模具及配套部件的模具製造服務。模具供應框架協議由2005年9月19日起計，為期3年的固定年期。本公司有權向株式會社友成機工給予不少於3個月的事先書面通知終止模具供應框架協議。

定價基準：

應付予如上文所述的分包工作的價格，將會按照由本公司及／或其附屬公司主要參考各個別分包工作的條款而不時釐定。每項分包工作的條款是不遜於獨立第三方向本公司及／或其附屬公司提供，以適用於模具及模具部件的製造服務的條款為準。該獨立第三方須為合資格提供與株式會社友成機工所提供的服務同類及質量可資比較的服務。

截至2004年12月31日止兩個年度各年及截至2005年3月31日止3個月，給株式會社友成機工的分包費用分別約為人民幣2,028,000元、人民幣4,983,000元及人民幣1,488,000元。

預期截至2005年、2006年及2007年12月31日止3個年度各年，本公司及／或其附屬公司與株式會社友成機工之間的各项交易總金額（合稱為「YJ 供應上限」）將分別約為人民幣6,000,000元、人民幣8,000,000元及人民幣11,000,000元。

YJ 供應上限是參考截至2004年12月31日止兩個年度及截至2005年3月31日止3個月，分包予株式會社友成機工的模具及相關部件的模具製造服務，也參考本集團截至2007年12月31日止3個年度的模具銷售營業額預計增長率每年不超過40%及生產能力的增加而確定。

董事現時預期 YJ 供應上限的增長率於2005年約為20.4%，而截至2007年12月31日止兩個年度各年不多於40%。預測是基於(i)於2004年本集團模具總銷售量較2003年有歷史性增長約90%及(ii)銷售的預計增長是基於2005年全年的預期模具銷售量以作出的，比2004年增加約170%。

再者，考慮到本集團生產能力的增長及採購注塑模具機器的預期增長，董事認為於2006年開始，本集團會更具備自行製造注塑模具的能力。故若與2005年比較，2006年及2007年的 YJ 供應上限的預計增長率會放緩。

披露規定：

模具供應框架協議及其預計進行的持續關連交易將構成持續關連交易（「持續供應交易」）。董事預期代價比率，即創業板上市規則第19.07條所述的唯一適用比率，每年將不逾2.5%，而浙江友成塑料、杭州友成機工及／或杭州友成模具日後於每年年結日，根據模具供應框架協議於每年底須支付的金額合共將超過10,000,000港元，故持續供應交易須符合創業板上市規則第20.45條及第20.54條所訂明的呈報、公告及股東批准規定。

2. 本公司與株式會社友成機工之間的模具銷售協議

交易性質：

株式會社友成機工為達到成本效益，把若干模具製造工序（包括其中的設計）分包予浙江友成塑料是一貫做法。為使這些做法規範化，於2005年9月19日，本公司與株式會社友成機工訂立模具銷售協議（「模具銷售框架協議」），據此，本公司與株式會社友成機工（視乎其所載的條款而定）協定。本公司及／或其附屬公司成模具將會向株式會社友成機工出售注塑模具（包括其設計）供日本市場之用。

模具銷售框架協議由2005年9月19日起計，固定年期為3年。

定價基準：

應付予如上文所述的塑膠模具銷售定價，將主要按在中國的市價及本公司及／或其附屬公司不時釐定的銷售標準條款。向株式會社友成機工銷售注塑模具的條款將不優於本公司及／或其附屬公司向獨立第三方提供及適用於銷售注塑模具的其他條款。

截至2004年12月31日止兩個年度各年，本集團並無向株式會社友成機工銷售注塑模具。截至2005年3月31日止3個月，對株式會社友成機工的銷售額約2,300,000日圓(相當於約161,000港元)。於2005年4月及5月，本集團額外收到來自株式會社友成機工價值約11,000,000日圓(相當於約770,000港元)的訂單。

預期截至2007年12月31日止3個年度各年，本公司及／或其附屬公司與株式會社友成機工之間有關對株式會社友成機工銷售注塑模具的各項交易總金額(合稱為「YJ銷售上限」)將如下：

	2005年 人民幣元	2006年 人民幣元	2007年 人民幣元
銷售注塑模具	2,000,000	3,000,000	4,000,000

YJ銷售上限是參考截至2005年5月31日止5個月，浙江友成塑料與株式會社友成機工之間的實際及已定約銷售注塑模具，而株式會社友成機工已表示的預計需求訂單而確定。在計算2005年YJ銷售上限時，董事是考慮到2004年注塑模具銷售較2003年增加約90%而計算出的。再者，董事認為YJ銷售上限的未來趨勢應該會與YJ供應上限的平均增長率一致，即YJ供應上限截至2006年及2007年12月31日止兩個年度約為40%。

披露規定：

模具銷售框架協議及按照協議預計進行的持續關連交易，將構成持續關連交易(「持續銷售交易」)。董事預期代價比率，即創業板上市規則第19.07條所述的唯一適用比率，每年將(i)少於2.5%或(ii)多於2.5%但少於25%，及株式會社友成機工根據模具銷售框架協議向浙江友成塑料、杭州友成機工及／或杭州友成模具支付的每年代價會少於10,000,000港元。持續銷售交易屬於創業板上市規則第20.34條的範圍內及只須符合創業板上市規則第20.45條至第20.47條所訂明的呈報及公告規定。

3. 浙江友成塑料、杭州友成機工與株式會社友成機工之間的技术服務合約

交易性質：

自浙江友成塑料及杭州友成機工成立以來，株式會社友成機工一直從日本派遣技術顧問到浙江友成塑料及杭州友成機工，為它們定期提供長期技術服務，及臨時提供短期技術援助及諮詢。此外，株式會社友成機工也訓練浙江友成塑料及杭州友成機工派去株式會社友成機工的技术職員。株式會社友成機工也根據浙江友成塑料及／或杭州友成機工要求，為浙江友成塑料及杭州友成機工在模具產品設計上提供

技術協助。為了使這做法規範化，於2005年9月19日，浙江友成塑料、杭州友成機工與株式會社友成機工訂立技術服務協議（「技術服務協議」），據此，株式會社友成機工同意就製造注塑模具及生產最終塑膠產品的工序分別向浙江友成塑料及杭州友成機工提供技術協助服務。株式會社友成機工所提供的技術協助服務包括：

1. 長期技術服務：株式會社友成機工將每年向浙江友成塑料及杭州友成機工借調3名技術顧問，以向浙江友成塑料及杭州友成機工提供技術顧問服務及協助。技術顧問服務及協助將有關浙江友成塑料及杭州友成機工分別從事的模具製造及生產塑膠產品。根據這長期技術服務安排借調給浙江友成塑料及杭州友成機工的每名技工，將會在浙江友成塑料或杭州友成機工（視情況而定）工作合共不少於每年300日。這3名技工中，2名將派駐浙江友成塑料，分別擔任模具製造的管理顧問及技術顧問，而另1名將派駐杭州友成機工擔任生產的技術顧問。
2. 員工培訓：浙江友成塑料及／或杭州友成機工每年可安排不超過4名技術員工前往株式會社友成機工進行技術培訓。
3. 模具設計的技術協助：在浙江友成塑料及／或杭州友成機工書面要求下，株式會社友成機工將向浙江友成塑料及／或杭州友成機工提供模具設計的技術協助。
4. 短期技術服務：在浙江友成塑料或杭州友成機工書面要求下，株式會社友成機工將會向就某個特別項目提出要求的有關一方以短期方式派遣技工提供技術協助及意見。

技術服務協議由追溯至2005年4月1日起計，至2007年12月31日屆滿。浙江友成塑料及杭州友成機工有權向株式會社友成機工給予不少於3個月的事先書面通知終止技術服務協議。

計算服務費的基準

浙江友成塑料及杭州友成機工就長期技術服務須向株式會社友成機工支付的服務費用，合共每年將不超過人民幣3,500,000元（計算基準如下所述）。

至於有關為浙江友成塑料及／或杭州友成機工4名技術員工培訓而須支付給株式會社友成機工的每年服務費用，將會按照每一方派往受訓的員工數目，以每年每名人民幣225,000元的水平，由浙江友成塑料及杭州友成機工攤分。

浙江友成塑料及／或杭州友成機工就設計模具產品提供技術協助而支付給株式會社友成機工的服務費用，每年將不超過人民幣900,000元。

業 務

就短期技術服務方面，服務費用是按每名短期技工每日50,000日圓的基礎計算，而每年總數不超過人民幣500,000元。短期技術服務費用將會在每個財政年度完結後付清。要求的一方，即浙江友成塑料或杭州友成機工亦須負責有關技工所合理支用的旅費、住宿費及其他支銷。

截至2004年12月31日止兩個年度，就借調3名技術顧問支付株式會社友成機工的費用分別為人民幣1,620,000元及人民幣1,800,000元。在上述費用中，株式會社友成機工指示本集團直接支付該3名借調技術顧問分別人民幣640,000元及人民幣820,000元，作為截至2004年12月31日止兩個年度各年的基本薪金及生活津貼。截至2004年12月31日止兩個年度各年的餘額人民幣980,000元則於2004年一筆過的金額（相當於人民幣1,960,000元）支付予株式會社友成機工，作為株式會社友成機工承擔該等借調人員在日本的其他福利（包括保險及福利）。截至2005年3月31日止3個月，於該段期間就3名技術顧問提供的服務支付予該3名技術顧問的費用合共為人民幣425,000元。

截至2004年12月31日止兩個年度及截至2005年3月31日止3個月，本集團並無向株式會社友成機工支付員工訓練費、模具設計技術援助費及短期技術援助及諮詢費。

預期截至2007年12月31日止3個年度各年，根據技術服務協議須支付的長期技術服務費用、員工培訓費用、模具產品設計的技術協助費用及短期技術服務費用（合稱為「服務費用上限」）各自的總金額將會如下：

	2005年 人民幣元	2006年 人民幣元	2007年 人民幣元
長期技術服務費用	3,500,000	3,500,000	3,500,000
員工培訓費用	900,000	900,000	900,000
模具產品設計的技術協助費用	900,000	900,000	900,000
短期技術服務費用	500,000	500,000	500,000
合計	<u>5,800,000</u>	<u>5,800,000</u>	<u>5,800,000</u>

於截至2007年12月31日止3個年度整個期間，服務費用上限保持不變。除本集團有義務向株式會社友成機工支付的長期技術服務費外，員工訓練費金、技術設計費及短期技術服務費用只會在株式會社友成機工有提供有關上述服務時才須支付。員工培訓費用的上限，是參考株式會社友成機工於截至2004年12月31日止年度所支付

的有關訓練金額而確定。長期技術服務費用的上限，是參考浙江友成塑料及／或杭州友成機工於截至2004年12月31日止兩個年度所支付的該等費用金額而確定，而僱用條件，包括基本薪金、花紅及其他福利(包括保險、醫療和社會福利)並由有關技術顧問與株式會社友成機工協定，並包括考慮技術顧問是由日本借調往中國工作應得的辛勞津貼而得出。一如以往慣例，在上述的人民幣3,500,000元上限中，為數人民幣1,260,000元的金額按株式會社友成機工的指示將由本集團直接支付借調人員作為其基本薪金及在中國的生活津貼。餘額人民幣2,240,000元將支付株式會社友成機工，作為各借調人員在日本由株式會社友成機工承擔的其他福利。

披露規定

技術服務協議將構成持續關連交易，而董事預期代價比率，即創業板上市規則第19.07條所述的唯一適用比率，按年計，將(i)少於2.5%，或(ii)多於2.5%但少於25%，而浙江友成塑料及杭州友成機工每年須支付株式會社友成機工的代價，將少於10,000,000港元。技術服務協議屬於創業板上市規則第20.34條的範圍內，且將只須遵守創業板上市規則第20.45條至20.47條所訂明的呈報及公告規定。

董事(包括獨立非執行董事)認為關連供應交易、關連銷售交易及技術服務協議(統稱為「非豁免持續關連交易」)是及將會(1)在本集團日常業務過程中及按正常商業條款訂立；及倘適用，(2)在給予本集團的條款不遜於向獨立第三方提供或獨立第三方給予(如適用)的條款為基準；及(3)所釐定的YJ供應上限、YJ銷售上限及服務費用上限公平合理。董事亦確認，監管非豁免持續關連交易的有關協議條款是按公平原則釐定，而且公平合理，且對本公司及整體股東而言有利。

本公司將會定期就(i)本集團按照估計生產成本(特別是主要原材料價格)出售的每類注塑模具；及(ii)本集團採購的每類注塑模具訂定標準價格。根據該標準價格，本集團的高級管理層會釐定決定本集團每類注塑模具售價範圍利潤。營銷員工須按有關售價範圍爭取客戶訂單。同樣，本集團的高級管理層會釐定每類須採購的注塑模具價格範圍，而本集團的採購人員須按有關價格範圍進行任何採購。這套價格範圍適用於本集團所有客戶及供應商，包括株式會社友成機工。倘在衡量過本集團的獨立客戶／供應商類似的訂單後，發現株式會社友成機工的反建議條款屬商業上不可接納，則該等訂單會轉交高級管理層，而高級管理層可能選擇不接納株式會社友成機工的訂單。這樣做，是本集團為盡力確保與株式會社友成機工的每項銷售訂單均在考慮到銷售條件後，是不優於或不遜於獨立客戶／供應商所給予的條款。保薦人認為，現時已設置有內部監控程序可監察及比較關連交易及模具供應框架協議和模具銷售框架協議預計進行的交易的條款和條件。

就長期技術服務費用方面，除審閱為確定其上限的基準(如上文「計算服務費的基準」分段所載)外，保薦人亦參考過一家行政人員獵頭公司所製備有關2005年香港當地具有類似經驗年資的工程經理和人力資源行政董事的薪酬指數。考慮到3名技術顧問的經驗及專業知識，尤其是他們在應付日本公司客戶方面的知識和技巧，及一般會給予外籍人士到中國工作的辛勞津貼，保薦人認為，本集團支付予該3名技術顧問每年總額人民幣3,500,000元，以作為由日本借調往中國工作的費用屬合理水平。至於員工訓練費、模具產品設計費及短期技術服務費，保薦人認為這些費用(如有)微不足道，因為以每年計的每項服務費少於經營開支總額約人民幣16,000,000元(根據截至2004年12月31日止財政年度的數字)的6%或人民幣1,000,000元。此外，如上文「計算服務費的基準」分段所述，上述費用於截至2007年12月31日止3個年度的整個期間將保持不變，及倘株式會社友成機工並無提供上述服務，則毋須支付。

保薦人認為非豁免持續關連交易是在本集團日常業務過程中及按正常商業條款訂立，及有關上限對股東整體而言公平合理。

向聯交所申請豁免

本公司已向聯交所申請，而聯交所已給予本公司有關創業板上市規則第20.42(3)條的豁免，本公司可毋須就每項非豁免持續關連交易嚴格遵守創業板上市規則第20.34條的公告及／或第20.35條經獨立股東批准規定。除前述者外，本公司將會就非豁免持續關連交易遵守創業板上市規則第20章所訂明的其他適用規則。

有關株式會社友成機工的資料

緊隨配售及第二次資本化發行完成後(但未計及根據購股權計劃可能授出的購股權獲行使而可能發行的任何股份)，株式會社友成機工將擁有本公司經擴大股本約66%。

株式會社友成機工於1969年9月在日本靜岡成立。株式會社友成機工的生產和業務運作基地在日本，主要從事注塑模具的設計、模具製造和銷售，及在較小規模方面，從事在生產和銷售塑膠配件產品。株式會社友成機工所製造的注塑模具，主要用於生產車頭燈配件，包括配光鏡及反射鏡、汽車儀表板及其他汽車內部配件。此外，株式會社友成機工亦製造供生產空調用的周邊塑膠配件及釣魚用具配件用的注塑模具。

根據株式會社友成機工的未經審核管理賬目，截至2005年3月31日止年度，株式會社友成機工的總營業額約有88%是來自注塑模具的銷售，而總營業額約11%及不足1%則分別來自銷售塑膠配件及其他(包括銷售機器)。同期，株式會社友成機工的5大客戶(上海小系除外，其詳情於下文表述)均為以日本為基地的日本客戶。

於最後實際可行日期，株式會社友成機工的註冊資本為35,000,000日圓，分別由 Conpri 擁有約36.8%、增田先生擁有約31.4%、鈴木秋男先生擁有約17.3%、村越啟介擁有約9.1%、增田惠知子擁有約3.0%及增田敏光先生擁有約2.4%。Conpri 是一家在日本註冊成立的有限公司，由增田敏光先生擁有50%、增田先生擁有30%及增田惠知子擁有20%。增田惠知子及增田敏光先生分別為增田先生的配偶及兒子。

雖然本集團及株式會社友成機工某程度上是從事類似的業務活動，但董事認為本集團的業務與株式會社友成機工的業務活動各自獨立及有明確的分野，其中，株式會社友成機工的目標市場在地域上與本集團的(為中國、台灣、香港及中國澳門特別行政區)不同。株式會社友成機工生產設施的所在地與本集團的亦不同，且各自獨立。如下文所述，負責本集團和株式會社友成機工日常運作的管理層各有不同。按上文所述，董事亦相信株式會社友成機工並無與本集團競爭。

於往績期間，本集團和株式會社友成機工只有一名共同客戶，即上海小系，本集團及株式會社友成機工均為其製造注塑模具。然而，本集團與株式會社友成機工分別為上海小系製造的注塑模具的規格各有不同，且所製造的塑膠配件用途亦不同。本集團製造的模具，是供生產汽車前後燈蓋之用，而株式會社友成機工所生產的模具則供生產配光鏡及反射鏡用，兩者均為裝配於汽車前後燈上的塑膠配件。

由於配光鏡及反光鏡模具的技術要求及模具製造過程精密，本集團無法以其現有能力和技術設計及製造上述模具。因此，上海小系聘用於注塑模具的設計、開發及模具製造方面擁有逾30年經驗及具備專門技術和能力的株式會社友成機工以達到上述產品的生產要求。於往績期間，株式會社友成機工為上海小系設計及製造的模具，只有配光鏡和反光鏡(統稱「豁免產品」)。請注意，本集團亦於往績期間為上海小系製造各類塑膠配件，而株式會社友成機工則沒有。

雖然上海小系是本集團和株式會社友成機工的共同客戶，但董事認為本集團與株式會社友成機工之間不存在競爭，因為所提供的產品各有不同。然而，為避免任何競爭或可能來自株式會社友成機工的競爭，及為確保有足夠措施保障本集團的利益，在股份在創業板上市前，本集團與株式會社友成機工已於2005年9月19日簽訂一份代理協議，據此，本公司已獲委任為株式會社友成機工於本集團獨家市場的唯一及獨家代理，處理豁免產品或特殊產品在本集

團的獨家市場的銷售或供應。代理協議的目的，是為確保在股份在創業板上市後，在本集團的獨家市場的一切銷售均經由本集團處理。該代理協議預計進行的交易將構成本集團的關連交易。有關該代理協議詳情，請參閱本節中的「關連交易」分節下「豁免持續關連交易」一分節。

於最後實際可行日期，株式會社友成機工總裁兼董事增田先生是董事會主席兼非執行董事，負責本集團整體策略規劃。均為株式會社友成機工董事的鈴木秋男先生及增田敏光先生為非執行董事。增田勝年先生、鈴木秋男先生及增田敏光先生均居於日本。除與本集團有關而須經董事會作出決定的事宜外，增田先生負責整體策略、鈴木秋男先生及增田敏光先生主要負責管理株式會社友成機工的日常運作。因此，他們均擔任非執行董事。本集團的日常運作由在中國居住的村越啟介先生及許勇先生（均居於中國及被委任為的執行董事），連同獨立管理團隊管理。詳情見本招股章程「董事、高級管理層及員工」一節。

此外，根據創業板上市規則，本集團已委任3名獨立非執行董事（他們亦為本集團審核委員會的成員），負責就董事會的重大決定提供獨立意見及履行創業板上市規則規定的有關責任。因此，董事相信本集團管理獨立及其日常管理不受株式會社友成機工的不必要影響。

雖然本集團與株式會社友成機工已訂立非豁免持續關連交易，但董事相信，本集團的運作並無依賴株式會社友成機工，原因如下：

- (i) 董事確認，鑑於本集團已成立了一段長時間，本集團目前能夠獨立運作而毋需株式會社友成機工的支援。然而，株式會社友成機工位於日本，該地的模具設計和開發的技術和專門知識較中國的同業先進。由於本集團的客戶要求日趨尖端，株式會社友成機工作為本公司的控股股東，會向本公司提供或協助本公司追上日本模具設計和開發的最新科技和竅門以滿足客戶的需求。來自株式會社友成機工的這些支援使本公司在中國市場的競爭對手中擁有優勢；
- (ii) 截至2004年12月31日止兩個年度及截至2005年3月31日止3個月，與株式會社友成機工之間的交易，包括模具及部件採購、技術費用及銷售模具均微不足道，分別相當於本集團在同期的總銷售額約2.9%、4.1%及3.6%；及
- (iii) 本集團已有穩固的客戶基礎，包括多名屬於財富500公司聯營公司的客戶，而本集團與這些公司已有逾5年的業務關係。

不競爭承諾

雖然董事相信株式會社友成機工不會與本集團競爭，但為將本集團的業務與株式會社友成機工清楚地劃分，避免日後與本集團的任何競爭，株式會社友成機工與其附屬公司（合稱為「契諾承諾人」）訂立了根據日期為2005年9月19日的不競爭契據（「不競爭契據」），據此，每一位契諾承諾人不可撤回地及無條件地向本公司承諾及訂立契諾，每名契諾承諾人將會：

- (1) 無論為本身或為任何其他人士、商行或公司均不會，及（倘適用）促使其附屬公司（本公司及本集團任何成員公司除外）或由契諾承諾人控制的公司無論為本身或作為任何人士、商行或公司均不會，及無論直接或間接（不論作為股東、夥伴、顧問或其他身份及不論是否圖利、獎賞或其他目的）於任何時間招徠、干預或設法從本集團任何成員公司招引任何人士、商行、公司或明知不時或在任何時間為本集團任何成員公司的客戶或供應商或業務夥伴的機構；
- (2) 不論單獨或與任何其他人士、商行或公司進行（包括但不限於進行投資、設立分銷渠道及／或聯絡辦事處及建立業務聯盟）、參與、從事、涉及或持有與本集團任何成員公司不時設計、開發及製造精密注塑模具或在本集團獨家市場製造塑膠配件或提供若干塑膠配件組裝及再加工的業務（「業務」）類似或競爭（直接或間接）或很可能競爭的任何業務的權益或於任何方面協助或向其提供支援（不論在財政上、技術上或其他方面）（但向本集團提供協助或支援除外），包括就以上任何一項訂立任何合約、協議或其他安排；
- (3) 不向於本集團的獨家市場內的本集團產品組合中任何產品的任何買家或準買家（「客戶」）直接或間接銷售、分銷、供應或以其他方式提供屬於本集團產品組合的產品，及在接獲客戶有關屬於本集團產品組合的產品查詢時，將契諾承諾人所接獲的所有上述商機轉介給本公司或本集團任何成員公司，並提供充分資料，使本公司或本集團任何成員公司可對該等商機達致知情意見及評估；
- (4) 倘有關的契諾承諾人知悉或合理地被視為應已知悉有關產品最終將會在本集團的獨家市場轉售、轉分銷或轉供應以作商業開拓用途，則不會直接或間接銷售、分銷、供應或以其他方式提供屬於本集團產品組合的任何產品；
- (5) 於接獲本集團的獨家市場以外的客戶提出任何訂單或查詢屬於本集團產品組合的產品，而有關的契諾承諾人知悉或合理地被視為應已知悉有關產品最終將會在本集團的獨家市場轉售、轉分銷或轉供應以作商業開拓用途，則有關契諾承諾人會以書面

方式知會本集團有關該訂單及查詢，及轉介該客戶直接就有關產品訂單與本集團聯絡；

- (6) 不做或不宜稱可能會損害任何一家本集團成員公司聲譽，或可導致任何人減少與任何一家本集團成員公司的生意額或尋求改善與任何一家本集團成員公司的貿易往來條款的事情；及
- (7) 不誘使或引誘或設法誘使或引誘本集團的任何僱員或顧問終止其與任何一家集團成員公司的的僱用或委任。

於最後實際可行日期，「上海小系」是株式會社友成機工與本集團之間的唯一共同客戶。上海小系與株式會社友成機工之間的銷售交易限於豁免產品，豁免產品並非本集團產品組合的範圍，因為本集團目前並不具備有關的技術和製造上述產品專門技術。為避免與本集團有任何可能競爭，株式會社友成機工與本公司訂下契諾：

- (a) 不競爭契據一旦根據其條款生效後，株式會社友成機工將停止與上海小系訂立任何銷售合約，不論是豁免產品或其他方面；
- (b) 株式會社友成機工與本公司訂立一項唯一及獨家代理協議，委任本公司由不競爭契據生效日起，作為其在本集團的獨家市場的獨家代理，處理豁免產品或株式會社友成機工其他不屬於本集團產品組合的產品向本集團的獨家市場的一切銷售、分銷、供應及／或提供。

假若本集團日後擁有製造豁免產品的相關技術和專業知識，本集團將處理對本集團豁免產品獨家市場的所有銷售、分銷、供應及／或供給，且將把豁免產品包括在本集團日後產品組合之內。

不競爭契據由股份於創業板上市當日起生效，而倘發生以下情況，則不競爭契據不再具效力：

- (1) 株式會社友成機工不再成為本公司的控股股東；或
- (2) 契諾承諾人(倘適用)不再成為本集團成員公司、株式會社友成機工及持有株式會社友成機工股本權益30%或以上的任何中介機構的董事及／或股東(視情況而定)；或
- (3) 股份其後不再於創業板上市(但由於任何原因以致股份暫停買賣則作別論)。

為清楚起見，以下各點不視為上文所載的限制：

- (1) 持有或擁有任何公司的證券，而該公司直接或間接從事或涉及與或很可能與本集團任何成員公司的主要業務競爭的業務，但該等證券是在一間認可證券交易所上市，且持有數量不超過該公司的全部已發行股本的1%；
- (2) 持有本集團任何成員公司的任何證券；
- (3) 為本集團任何成員公司的利益從事或履行任何責任、服務或事情。

株式會社友成機工就符合不競爭契據已同意向本公司提供年度確認信。不競爭契據將於本公司年度報告中披露。倘株式會社友成機工不能遵守以上任何一項限制，則本集團可能會就其違反不競爭契據內的契諾向株式會社友成機工採取法律行動。