

業 務

我們的產品包括(i)裝訂方法各異的圖書產品，如兒童書籍、休閒書籍、教育書籍、醫學書籍、藝術書籍、學術期刊及辭典；及(ii)紙品套裝，如手工藝品、書籍套裝、立體書、文具產品、組裝產品及其他專用產品以及購物袋、包裝盒等包裝產品。下表載列於往績記錄期間按產品類別劃分的收益分析：

產品類別	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	千港元	佔總 收益%	千港元	佔總 收益%	千港元	佔總 收益%	千港元	佔總 收益%
圖書產品.....	52,085	76.6	92,938	81.3	37,662	78.3	75,398	94.1
紙品套裝及包裝產品.....	15,900	23.4	21,322	18.7	10,425	21.7	4,761	5.9
總計.....	67,985	100.0	114,260	100.0	48,087	100.0	80,159	100.0

我們於位於中國廣東省河源的河源工廠開展全部生產運營。河源工廠總建築面積為約29,517.1平方米，包括兩個生產車間、一間倉庫及一個辦公室。河源工廠現有八條生產線，包含八台多色印刷機。河源工廠亦配備其他設備及機器，以完成印前程序及印後及裝訂程序。

我們的主要原材料為紙張(包括相關加工產品)，截至2015年及2016年12月31日止兩個年度及截至2017年6月30日止六個月分別佔我們銷售成本約87.4%、55.1%及65.1%。視乎客戶的要求，道林紙、啞粉／光粉紙、粉咭及灰咭為我們所購買用於生產的常用紙。我們的原材料亦包括油墨及鋅板。

我們致力於持續提供優質的印刷服務，並已全面實行嚴格的質量控制制度。我們於採購原材料及供應品至製造程序以及包裝製成品的整個生產過程中貫徹落實質量控制。

於往績記錄期間，我們的財務業績增長。我們的收益由截至2015年12月31日止年度約68.0百萬港元增至截至2016年12月31日止年度約114.3百萬港元，年增長率約為68.1%。我們截至2016年及2017年6月30日止六個月的收益分別約48.1百萬港元及80.2百萬港元，同期增長

率約為66.7%。我們的純利由截至2015年12月31日止年度約7.2百萬港元增加至截至2016年12月31日止年度約10.7百萬港元，年增長率約為48.6%。截至2017年6月30日止六個月，我們錄得虧損淨額約3.3百萬港元，主要由於同期確認非經常性上市開支約9.1百萬港元。

競爭優勢

我們為貼心及可靠的印刷服務提供商。

我們努力向客戶提供貼心及可靠的印刷服務。我們的管理層架構精簡，據此，執行董事直接監督及參與從原材料採購、生產運營到銷售及營銷及售後服務在內的日常運營管理。憑藉精簡的管理層架構，我們能夠快速應付客戶需求，同時降低管理成本，令我們可更為靈活地設定產品價格。此外，我們設立專門的PMC部門，主要負責確保河源工廠擁有必要的資源、原材料、人員、技術支持、能力及質量控制，以滿足訂單需求，從而令我們能夠於工期緊迫時處理附帶特別要求的客戶訂單。董事相信，我們貼心及可靠的服務加上一貫保持的優異產品質量以及高級管理層深厚的行業經驗及專業知識，令我們與主要客戶（主要為客戶遍佈全球的國際出版商及書商）維持穩定及互利的業務關係。董事認為，該等國際出版商及書商挑選印刷服務提供商的標準較高，本集團獲該等客戶認可為其印刷服務提供商不僅證明我們的市場地位，亦能夠並將繼續促進我們爭取新商機及吸引新的優質客戶。

我們向客戶提供一站式印刷服務及就印刷解決方案提出值得參考的建議。

我們向客戶提供一站式印刷服務。除標準印刷流程外，我們的印刷服務範圍廣泛，涵蓋色彩打稿、拼版及製版等印前程序，多色印刷機進行的柯式印刷程序，排序、穿線、三邊切邊、裝訂（包括騎馬釘、精裝、平裝、鐵圈裝及螺旋裝）等印後程序以及其他後期工序（例如過膠、上油、絲網印刷、紫外線塗層以及其他處理（如模切、擊凸、擊凹及燙壓））。因此，我們能夠滿足客戶對不同版面、色彩、印刷、裝訂及後期工序要求的特定需求。此

外，得益於高級管理層深厚的行業知識及經驗，我們不時向客戶提供有益的印刷解決方案建議，包括修訂產品設計、色彩組合及使用材料的建議，以提高生產成本效益以及製成品性能及質量。董事相信，我們的一站式印刷服務連同有益的印刷解決方案建議以及我們作為可靠及優質的印刷服務提供商的聲譽令我們較競爭對手及其他印刷服務提供商具有競爭優勢。

我們執行嚴格及全面的質量控制體系。

我們視質量如生命，始終以提供優質的印刷服務為己任，並為此執行嚴格及全面的質量控制體系。我們自原材料及用品採購至製造程序以及製成品包裝的整個生產流程中貫徹落實質量控制措施。我們僅自質量及按時交付的記錄令人滿意的可靠供應商採購。就新供應商而言，我們通過於業務關係初期向彼等下達少量訂單評估其表現。我們抽樣檢查入庫原材料，以確保其符合我們的質量要求。為盡量降低數據文件與印刷品之間存在差異的風險及確保產品符合客戶的要求及規格，在製版前，我們的CTP部門將編製產品的藍紙及／或彩樣供客戶審閱、評核及批准。在設定及調整每個訂單的印刷機後但於批量印刷前，我們將首先打印數張紙，以進行測試及質量監控，包括(其中包括)對照藍紙及／或彩樣進行檢查。於批量印刷過程中，我們的質量控制人員定期抽取印張樣品，以與客戶同意的樣本比較。於包裝及向客戶交付前將會抽樣檢查各批製成品。不符合最終樣本的產品可能重新加工或銷毀。有關質量控制體系的進一步詳情，請參閱本節「— 質量控制」分節。河源工廠的質量體系於2016年取得ISO認證及於最後實際可行日期仍然符合ISO管理體系標準。董事相信，我們嚴格及全面的質量控制對我們的成功至關重要並為我們未來的發展打下堅實的基礎。

我們擁有經驗豐富及穩定的管理團隊。

我們的高級管理層團隊包括三名執行董事，即林先生、陳先生及謝女士，彼等均具有深厚的行業知識，於印刷行業擁有逾18年經驗。多年來，執行董事亦與主要供應商及客戶發展長期關係，積累淵博的出版及印刷品知識並緊跟行業發展及相關市場趨勢。有關執行

董事的進一步資料，請參閱本招股章程「董事及高級管理層」一節。各部門主管於財務及業務管理、採購、生產、銷售及營銷以及物流及存貨管理方面擁有豐富經驗，彼等將協助執行董事。我們相信，管理層團隊的行業知識及豐富經驗以及彼等對行業趨勢及客戶需求的了解構成我們成功及未來發展不可或缺的基礎。

業務策略

我們擬繼續建立我們的競爭優勢，以增加市場份額及提高盈利能力。為達致我們的目標，我們計劃實施以下業務策略：

升級生產設備以提升生產效率

隨著業務的發展，我們擬升級生產設備以提高自動化水平，從而提高整體生產效率。我們擬購置一套全自動平裝書印後機器，以替換用於平裝書生產的現有半自動印後機器。我們亦計劃購置兩套新五色印刷機，其可於單次生產過程中印刷除四種主要顏色外的額外一種顏色，如金屬色或螢光色或上油效果。此外，為配合我們進一步發展包裝產品分部的計劃，我們需要提升印後作業的生產效率，特別是對包裝產品至關重要的裝版、排序及模切流程等印後作業的生產效率，及將購置有關印後作業的各種生產效率較高並與印刷機兼容的輔助設備，例如裝版機、配頁機及模切機。有關我們升級生產設備的計劃的詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節。董事相信，通過提高生產設施的自動化水平，我們不僅可提升生產效率，還將從勞工成本減少及產品質量持續穩定中受益。

加強銷售及營銷工作以及擴大客戶群

我們將繼續維持我們於印刷行業的現有市場地位，並將努力增加市場份額。我們計劃加強與現有客戶的關係並向新客戶探尋商機。此外，我們擬增加中國包裝產品分部的銷售。董事相信，由於中國消費品市場持續擴張，包裝產品分部，特別是中國的包裝產品分部將會大幅增長，而我們的包裝產品及紙品套裝僅佔我們截至2016年12月31日止年度總收益約18.7%。

業 務

為達致此目標，我們將繼續開展現有營銷活動，例如參加英國倫敦書展、德國法蘭克福書展、意大利博洛尼亞兒童書展及美國書展等選定國際貿易展覽及展銷會的同時，亦計劃參加中國的廣交會、中國國際彩盒展及華南國際印刷工業展覽會等國內的貿易展覽會以及香港的香港書展及香港國際印刷及包裝展。我們亦將增聘銷售及客服人員於中國進行銷售及營銷活動及支持中國銷售的發展。

除上述銷售及營銷活動外，為發展包裝產品業務，在初期階段，我們將策略性地專注於位於河源的我們較為熟悉的消費品製造商，以建立市場知名度及積累經驗，並將進一步擴大於全國的覆蓋範圍，長遠目標鎖定為高端消費品市場。

尋求潛在投資及收購以實現業務增長及擴大市場份額

作為整體增長計劃的一部分，我們擬探尋配合我們現有運營、促進落實業務策略及增加收益及利潤的投資及收購機會。潛在投資及收購目標將專注於業務及產品將會提升我們的市場份額及為我們的業務帶來協同效應的公司，例如擁有龐大客戶群的印刷廠或書商。我們將基於各候選目標的市場份額、聲譽及客戶群等各種因素挑選潛在目標。經計及我們自身的業務規模，我們當前目標鎖定於美國及歐洲擁有龐大客戶群的規模相對較小的印刷廠或書商，以進一步提升於該等市場的穩固地位。於最後實際可行日期，我們並未確定任何潛在投資或收購目標。

業務的可持續性

董事認為，基於以下因素，我們的業務可持續：

市場規模持續擴大，商機不斷湧現

書籍印刷市場的市場規模預期將不斷增長，繼而令本集團的未來業務發展持續受益。根據弗若斯特沙利文報告，全球書籍及其他印刷品印刷市場預期自2016年至2021年將以複合年增長率約1.4%持續增長，其中，我們大部分客戶所在的亞洲、美國及歐洲市場預期分別以複合年增長率約1.9%、1.5%及1.1%持續增長，反映該等市場的書籍印刷及其他印刷品需求持續增長。此外，根據弗若斯特沙利文報告，香港書籍及其他印刷品印刷市場分散。

有關書籍及其他印刷品市場的市場規模及競爭格局的進一步詳情，請參閱本招股章程「行業概覽」一節。我們認為，儘管存在市場競爭，市場規模的不斷增長及分散的市場有利於保持優良及始終如一的印刷質量、在價格及服務方面具競爭優勢及較大的生產規模且能夠提供增值服務的印刷服務提供商(如本集團)的發展，並為我們的未來發展提供大量潛在商機。

我們發展的能力

自2012年成立以來，我們一直於印刷行業耕耘，致力於向客戶提供貼心及優質的印刷服務。自我們開始營業以來，我們一直在累積客源及培養與客戶的關係。此外，得益於自2015年底起開展內部印刷業務，我們能向客戶提供一站式印刷服務。我們的印刷服務涵蓋印前程序、柯式印刷程序、印後程序以及其他後期工序，可滿足客戶對不同版面、色彩、印刷、裝訂及後期工序要求的特定需求。儘管我們的經營歷史相對較短，尤其是我們的內部印刷業務的經營歷史較短，我們相信，憑藉本節「競爭優勢」分節所詳述的競爭優勢，具有深厚的行業知識，並與主要供應商及客戶建立長期關係的管理層團隊將能帶領我們實現可持續業務發展。我們的高級管理層團隊包括三名執行董事，即林先生、陳先生及謝女士，彼等各自於印刷行業擁有逾18年經驗，並專注於業務管理、採購、生產及銷售及營銷等業務營運的不同主要方面。有關執行董事的進一步詳情，請參閱本招股章程「董事及高級管理層」一節。

我們相信，執行董事的行業知識及豐富經驗以及彼等對市場趨勢及客戶需求的了解構成我們成功不可或缺的基礎，並為我們的未來發展奠定堅實的基礎。

我們發展的能力經由我們自註冊成立以來的財務表現證明：

- 我們的收益由截至2012年12月31日止年度約14.2百萬港元增至截至2013年12月31日止年度約29.3百萬港元，及增加至截至2014年12月31日止年度約36.4百萬港元，並進一步增至截至2015年12月31日止年度約68.0百萬港元，年增長率分別為約106.2%、24.3%及86.8%。我們的收益於往績記錄期間繼續增長，截至2016年12月31日止年度

業 務

及截至2017年6月30日止六個月，分別約114.3百萬港元及80.2百萬港元。收益增長乃由於新客戶與現有客戶的銷售額增加，反映我們成功物色新客戶及自新客戶獲取訂單，並維持與現有客戶的關係。

- 我們的毛利由截至2012年12月31日止年度約1.1百萬港元增至截至2013年12月31日止年度約1.8百萬港元，及增至截至2014年12月31日止年度約4.4百萬港元，並進一步增加至截至2015年12月31日止年度約15.9百萬港元，年增長率分別約73.8%、141.3%及261.4%。我們的毛利於往績記錄期間繼續增長，截至2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月，分別約39.7百萬港元及23.4百萬港元。
- 我們由截至2012年12月31日止年度的純利約76,000港元減少約971.1%至截至2013年12月31日止年度的虧損淨額約0.7百萬港元，乃主要由於關鍵時期的唯一董事謝女士在業務營運初始階段並無充足的資源掌握對本公司的業務開發、綜合管理及生產的控制權。截至2014年12月31日止年度，我們扭虧為盈，錄得純利約0.9百萬港元，純利增幅約235.0%，乃主要由於實施有效的成本控制。我們的純利由截至2014年12月31日止年度約0.9百萬港元增加約709.7%至截至2015年12月31日止年度約7.2百萬港元，乃主要由於新客戶及現有客戶的訂單增加所致。我們截至2016年12月31日止年度的純利達約10.7百萬港元。截至2017年6月30日止六個月，我們錄得虧損淨額約3.3百萬港元，主要由於同期確認非經常上市開支約9.1百萬港元。撇除非經常上市開支的影響及未計及相關稅項影響，我們截至2017年6月30日止六個月的經調整純利為約5.8百萬港元。

概括而言，我們的收益由2012年約14.2百萬港元增至2016年約114.3百萬港元，複合年增長率為68.4%，而我們的毛利由2012年約1.1百萬港元增至2016年約39.7百萬港元，複合年增長率為147.4%；我們的純利亦由2012年約76,000港元增至2016年約10.7百萬港元，複合年增長率為244.4%。我們的收益、毛利及純利分別穩定增長，證明本集團的業務擴展及對成本的控制行之有效。

業 務

基於我們在維持收益、毛利及純利增長方面的良好往績，董事認為本集團的財務表現將會持續改善。

有關我們於往績記錄期間的財務表現的進一步討論，請參閱本招股章程「財務資料 — 過往經營業績回顧」分節。

於2017年10月31日，我們自31名客戶接獲銷售訂單，訂單總金額為約6.5百萬港元。大部分相關訂單預期於2017年12月之前或前後交付予客戶。

我們的現金流量狀況

截至2015年12月31日止年度，我們擁有經營活動產生的現金淨額約5.0百萬港元，指營運資金變動前的經營現金流量約9.8百萬港元。營運資金流出淨額主要歸因於貿易應收款項增加約14.8百萬港元及存貨增加約7.5百萬港元。貿易應收款項增加乃主要由於2015財政年度業務擴展。存貨增加乃由於我們於截至2015年12月31日止年度第四季度採購額外原材料，以備自有印刷機生產線及自2015年11月起開展印刷業務之用。

截至2016年12月31日止年度，我們擁有經營活動產生的現金淨額約1.3百萬港元，指營運資金變動前的經營現金流量約18.0百萬港元。營運資金流出淨額主要歸因於貿易及其他應收款項增加約13.7百萬港元，與收益增幅一致。

截至2017年6月30日止六個月，我們擁有經營活動產生的現金淨額約3.0百萬港元，指營運資金變動前的經營現金流量約3.8百萬港元。營運資金流出淨額主要歸因於貿易及其他應收款項增加約24.7百萬港元，與同期收益增幅一致。

我們一般向客戶提供介乎60至120天的信貸期。董事及高級管理層不時檢討應收賬款的狀況及隨後結算情況。於最後實際可行日期，於2017年6月30日約98.7%的貿易應收款項已結算。截至2017年6月30日止六個月並無確認壞賬。

業 務

有關我們於往績記錄期間的經營現金流量狀況的進一步分析，請參閱本招股章程「財務資料 — 流動資金及資本資源」分節。

於往績記錄期間，本集團主要透過結合使用內部產生的現金流量以及銀行及其他借款為我們的營運提供資金。於股份發售完成後，本集團預期，資本開支及營運資金需求將主要透過內部產生的現金流量及股份發售所得款項淨額提供資金。

董事相信，經參考行業的估計趨勢及本集團已經證實的發展速度，以及董事的能力，本集團的業務將透過內部產生的現金流量提供資金。董事相信，如有必要，本集團可取得其他股權融資或銀行及其他借款以支持本集團的營運，而且本集團於往績記錄期間的良好財務狀況及信譽並不會受到重大阻礙。

我們的財務狀況及產能

儘管於2015年12月31日的流動負債淨額狀況為約2.3百萬港元，主要由於採購若干印刷機及於上述年度支付相關現金款項約9.6百萬港元以建立內部印刷業務，我們的財務狀況已得到持續改善，於2016年12月31日及2017年6月30日分別錄得流動資產淨值約5.5百萬港元及13.6百萬港元，流動比率分別為約1.1倍及1.2倍。我們的資產負債比率由2015年12月31日約52.6%增至2016年12月31日約269.1%，主要由於銀行借款及其他借款增加及融資租賃承擔分別增加約8.5百萬港元、20.0百萬港元及12.6百萬港元。我們的資產負債比率於2017年6月30日減至約187.7%，主要由於首次公開發售前投資所得權益增加約10百萬港元。我們預期資產負債比率將進一步減少，乃由於股份發售所得款項淨額約30%將用於償還部分銀行及其他借款。

鑒於資產負債比率持續改善及將繼續改善，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團於獲得銀行借款、其他借款或融資租賃方面並未遭遇任何困難，於償還銀行借款、其他借款或融資租賃方面亦未遭遇任何違約，董事認為，於往績記錄期間的資產負債比率相對較高並未影響我們的業務營運及發展的可持續性。

業 務

此外，倘不計及上市開支約9.1百萬港元，我們截至2017年6月30日止六個月的純利將約為5.8百萬港元，較截至2016年6月30日止六個月增長約126.4%，乃由於我們的收益增加。我們截至2017年6月30日止六個月的資產負債比率亦由約187.7%減至約135.9%。

此外，我們相信，我們與主要為紙品貿易公司的供應商的穩定業務關係，連同我們透過升級生產設備（作為我們業務策略的一部分）不斷提高的生產效率，對確保我們業務的穩定運營及令我們的業務於可預見未來維持可持續發展而言至關重要。有關我們升級生產設備的計劃詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節。

成功上市的潛在影響

董事相信，上市將提升本集團的品牌知名度及企業形象以及鞏固我們作為印刷服務提供商於印刷行業的市場地位。上市地位將為我們的現有客戶及潛在客戶提供更了解本集團的良好渠道，從而提升我們的企業形象以及公眾人士及持份者對我們業務及營運的信任，從而增強我們的競爭力、業績及發展。

考慮到上述及潛在積極影響，董事對本集團的營運及業務發展的可持續性充滿信心且獨家保薦人對此表示贊同。

於往績記錄期間之前及期內的財務表現

董事認為，且獨家保薦人同意，我們於往績記錄期間的財務業績較往績記錄期間之前改善按以下基準屬合理。董事確認，於本分節所披露的往績記錄期間前的過往財務資料乃基於根據符合香港財務報告準則之會計政策編製的財務報表及過往財務資料已由合資格會計師審核而編製。

於往績記錄期間前的收益及客戶群增長

自2012年成立以來，我們於往績記錄期間前持續發展。於2013年，我們錄得的收益由截至2012年12月31日止年度約14.2百萬港元增加約106.3%至截至2013年12月31日止年度約29.3百萬港元。有關增長主要由於截至2013年12月31日止年度吸納20名新客戶，部分被截至2012年12月31日止年度的三名客戶訂單流失所抵銷。

業 務

於2014年，我們錄得的收益由截至2013年12月31日止年度約29.3百萬港元增加約24.2%至截至2014年12月31日止年度約36.4百萬港元。有關增長主要由於來自年內現有客戶的收益由截至2013年12月31日止年度約27.7百萬港元增加約10.8%至截至2014年12月31日止年度約30.7百萬港元，且自19名新客戶取得收益約5.6百萬港元，部分被七名客戶的訂單流失(截至2013年12月31日止年度的訂單金額約1.5百萬港元)所抵銷。

於2015年，我們錄得的收益由截至2014年12月31日止年度約36.4百萬港元增加約86.8%至截至2015年12月31日止年度約68.0百萬港元。有關增長主要由於來自年內現有客戶的收益由截至2014年12月31日止年度約35.5百萬港元增加約25.3%至截至2015年12月31日止年度約44.5百萬港元，且自48名新客戶取得收益約23.5百萬港元，部分被九名客戶的訂單流失(截至2014年12月31日止年度的訂單金額約0.9百萬港元)所抵銷。

我們相信，自我們成立以來，持續成功爭取新客戶及擴大客戶群的原因主要為管理層與市場上主要客戶的聯繫，具體而言，於印刷行業擁有逾22年經驗並專注於海外銷售的林先生及亦於印刷行業擁有逾18年經驗的謝女士，以及我們的銷售及營銷工作及提供優質服務。

於往績記錄期間前的溢利增長

我們亦錄得毛利由2012年1.1百萬港元大幅增至2014年4.4百萬港元，複合年增長率為約58.7%。於2015年1月1日的少量保留盈利0.3百萬港元由於截至2012年及2014年12月31日止年度的純利分別約76,000港元及0.9百萬港元，被截至2013年12月31日止年度的虧損淨額約0.7百萬港元所抵銷，而如上文所述，虧損乃由於關鍵時期的唯一董事謝女士在業務營運初始階段並無充足的資源掌握對本公司的業務開發、綜合管理及生產的控制權。我們已透過(其中包括)精簡管理層架構等更為有效的成本控制於2014年成功地扭虧為盈，並於截至2014年12月31日止年度錄得純利約0.9百萬港元。

董事認為，考慮到本集團相對較短的營運歷史，上述往績記錄期間前的財務業績相當出色，並為本集團於往績記錄期間的進一步大幅增長打下堅實的基礎。

於往績記錄期間的財務業績

於往績記錄期間，我們的財務業績錄得增長。我們的收益由截至2015年12月31日止年度約68.0百萬港元增至截至2016年12月31日止年度約114.3百萬港元，年增長率約為68.1%。我們截至2016年及2017年6月30日止六個月的收益分別為約48.1百萬港元及80.2百萬港元，期間增長率約為66.7%。收益增長乃由於新客戶與現有客戶的銷售額增加，反映我們成功物色新客戶及自新客戶獲取訂單，並維持與現有客戶的關係。我們的毛利由截至2015年12月31日止年度約15.9百萬港元增加至截至2016年12月31日止年度約39.7百萬港元，年增長率約150.5%。截至2016年及2017年6月30日止六個月，我們的毛利分別約15.7百萬港元及23.4百萬港元，期間增長率約49.1%。由於本集團的營運規模及收益增加，我們享有一定程度的規模經濟效應，從而降低我們的單位可變成本，而由於營運效率，我們於往績記錄期間的毛利率提高。對內，由於規模較小的生產商需要更大規模的內部生產，我們的生產效率提高。對外，由於自供應商大量採購，我們的生產材料享有更優惠的單位成本。有關我們於往績記錄期間的財務業績的討論，請參閱本招股章程「財務資料 — 過往經營業績回顧」分節。

銷售及營銷能力

自成立以來，我們已發展自有並持續鞏固銷售及營銷能力。我們的銷售團隊由林先生領導，彼於2012年8月加入我們擔任銷售及營銷經理及於印刷行業擁有逾22年經驗。憑藉我們的銷售及營銷工作以及通過林先生及謝女士（亦於印刷行業擁有逾18年經驗）的人脈，我們能夠建立、鞏固及擴充自身客戶群。我們於往績記錄期間之前的銷售及營銷工作取得成功，憑證為我們的業務呈現上文所述的自然增長，具體而言，(i)我們的收益由2012年14.2百萬港元增至2014年36.4百萬港元，複合年增長率約36.9%；及(ii)客戶數目由2012年九名增至2014年38名，複合年增長率約61.6%。

一次性印刷服務提供商

為幫助擴充業務規模，於2015年11月，我們通過於往績記錄期間啟用自有印刷機及其他配套設備擴充產能，標誌著本集團自然增長成為一站式綜合印刷服務提供商，推動本集

團於往績記錄期間的毛利較往績記錄期間之前大幅增加，原因為(i)我們可自我們於2015年11月擴充以來自提供印前及印刷流程賺取額外溢利(接受訂單及印後程序除外)；及(ii)客戶更願意向擁有自有印刷機及其他配套設備的印刷服務提供商下達訂單。

印刷行業增長

根據弗若斯特沙利文報告，全球書籍及其他印刷物料的印刷市場收益由2012年40,886.3百萬美元穩定增長至2016年44,267.7百萬美元，複合年增長率約2.0%。書籍及其他印刷物料的全球印刷市場預期自2016年至2021年將以複合年增長率約1.4%持續增長。此外，香港書籍及其他印刷物料的印刷市場分散。根據弗若斯特沙利文報告，據估計，有約4,000間主要從事出版(包括報章、雜誌、書籍及其他印刷物料(包括小冊子、傳單、目錄冊、書帖及手冊等))印刷服務的公司。如上文所討論，市場規模的不斷增長及分散的市場有利於保持優良及始終如一的印刷質量、在價格及服務方面具競爭優勢、較大的生產規模且能夠提供增值服務的印刷服務提供商(如本集團)的發展，並推動我們的收益於往績記錄期間之前及期間以高於市場水平的速度增長。

其他

中國威力印刷於2015年9月前後決定退出及終止其印刷業務亦為我們提供進一步開發客戶群的機會，並增加我們於往績記錄期間的收益。然而。我們謹此強調，如上文所述，我們擁有自身銷售及營銷能力及獨立於威力印刷開發自身客戶群。

業務模式

我們主要向客戶遍佈全球且總部主要位於美國及歐洲的國際出版商及主要位於香港的書商提供印刷服務。我們通過河源工廠進行生產運營。下圖闡述我們的業務模式：



接受訂單

接獲客戶詢盤後，我們的銷售團隊將與報價部門及PMC部門基於估計材料及勞工成本、訂單數量、預期交付時間及預期利潤率等若干因素以及客戶的其他特別要求合作制定方案。我們不時製作建議印刷品的製樣，供自身測試及隨後監控以及客戶批准，及如客戶需要，編製訂單的報價單。客戶一般通過下達採購訂單或通過電子郵件確認報價單。一旦客戶接受我們的報價，銷售團隊將會向PMC部門轉發企業資源規劃系統生成的訂明客戶的詳細規格的作業卡，以便PMC部門安排生產流程計劃及安排，並完成在手訂單。

PMC部門的主要責任為優化生產設施使用率及確保河源工廠擁有必要資源、原材料、人員、技術支持、產能及質量監控，以滿足訂單需求。倘分包商須進行通常涉及手工作業的特定訂單，採購部門將安排詢價及PMC部門於整體生產進度計劃中考慮相關分包商。PMC部門亦配合採購部門、質量監控部門、CTP部門、印刷部門及生產部門，確保全部印刷程序高效、按時及高質量完成。

印前

印前活動一般涉及色彩打稿、拼版及製版等一系列步驟。

於現階段，我們自客戶接獲通常為數碼格式的輸出文件。我們將查收文件及編製文件報告並向客戶反饋任何問題。我們隨後將轉換輸出文件或令其與印前系統兼容，並進行色彩打稿及拼版。色彩打稿為根據自客戶接收的輸出文件製作色彩打稿的過程。我們藉助色彩管理系統，根據客戶的顏色規格或國際色彩標準準備印刷品的彩樣。拼版為在打印機的工作表上安排或排版印刷品紙頁的過程，並將準備藍紙用於打稿。藍紙及／或彩樣將發送予客戶審視、評述及批准。一旦客戶批准藍紙或彩樣，CTP部門將開始電腦直接製版程序，

其中涉及將數字格式的圖像自電腦轉移至多個鋅印刷版以供印刷。鋅印刷版隨後傳送至印刷部門以供安裝至打印機柱狀橡皮布。

印刷

於裝配及調整印刷機後，印刷機操作員將於批量印刷前先印刷若干印張進行測試及質量監控，包括(其中包括)檢查藍紙及／或彩樣，以確保產品符合客戶的要求及規格。我們的質檢人員於批量印刷過程中隨機檢查印張，以確保始終如一的印刷質量。

於柯式印刷過程中，將油墨施加於印刷版上再轉移至中介橡皮布滾筒隨後再轉移至通過印刷機的紙張。當紙張通過多色印刷機組時，紙張上會印上不同顏色。我們配備有雙色至八色的多色印刷機，以處理不同顏色規格的產品。雙色印刷機主要用於一種或兩種顏色的印刷工作(如手冊)，而四色印刷機處理更複雜的印刷工作(如插圖)。五色印刷機可於單次生產過程中印刷除四種主要顏色外額外一種顏色，如金屬色或螢光色或上油效果。八色印刷機於單次生產過程中可於紙張兩面各印刷四種顏色。

印後及裝訂

完成印刷後，印張須經過最終印後及裝訂階段，相關工作由生產部門處理及一般包括折疊、排序、穿線、三邊切邊及裝訂，之後最終形式的印刷產品成型。我們的印刷工作通常須使用多種後期及／或裝訂工序，將印張轉換為製成品。後期工序包括過膠、上油、絲網印刷、紫外線塗層以及其他處理(如模切、擊凸、擊凹及燙壓)。裝訂工作包括活頁封面、平裝、騎馬釘、鐵圈裝及螺旋裝。

就製作特定書籍而言，印張經機器折疊形成一組頁面或標貼。標貼頁疊按數字順序疊放，待機器穿線形成書芯，隨後與封面粘合及由機器修剪成特定尺寸。

就具有包裝盒的封面或印刷品而言，印後程序一般須對印刷表面塗層以防刮擦及加強色彩保真度。此過程通常由塗層機器完成，塗層機器將薄膜疊壓於印刷紙張或紙板。

就包裝產品或客戶提出特別要求的產品在內的其他紙製品而言，個別印張可能須進一步加工，主要包括模切、燙壓、擊凸、擊凹、絲網印刷及紫外線塗層以及若干手工或半手工裝訂流程或手工藝工作。

我們不時將激光模切、植絨及移印等少量的印後程序外判予分包商，而印後程序需專門設備或勞工相對密集或導致污染的生產流程。該等程序並不構成生產程序的主要部分。

包裝、存儲及交付

製成品於包裝前進行抽樣檢查。我們於河源工廠的倉庫中存儲待交付的製成品。我們的大部分客戶要求我們交付製成品至海外目的地。我們的物流及報關部門負責與交付製成品有關的規劃、協調及整體物流。我們的物流人員根據客戶指示的運輸及船舶資料向物流服務提供商及貨運代理預定車輛及／或集裝箱並與包括倉管部門在內的相關各方配合。於裝載貨物至車輛後，物流人員亦編製裝貨清單以陪同運輸及／或裝運。

就交付至海外目的地而言，我們相應編製清關表格及(連同所需文件及資料)提交所有相關文件予相關海關辦事處。清關後，貨物將根據客戶指示交付。客戶通常要求我們將貨物交付至貨運代理的倉庫，以待付運。於收到提貨單後，貨物的法定所有權將轉移。貨物裝載至集裝箱貨船時，倘我們為托運人，貨運代理將向我們寄送提貨單及提貨單連同貨物的清關發票將隨後發送予客戶。客戶將安排於海外目的地接收貨物。

視乎客戶的需求、特別規定、產品推出計劃以及我們的產能及進度，客戶確認報價及／或下達訂單至交付製成品的時間週期通常介乎一至八周。因此，訂單完成的整個過程所需時間可能各不相同。

業 務

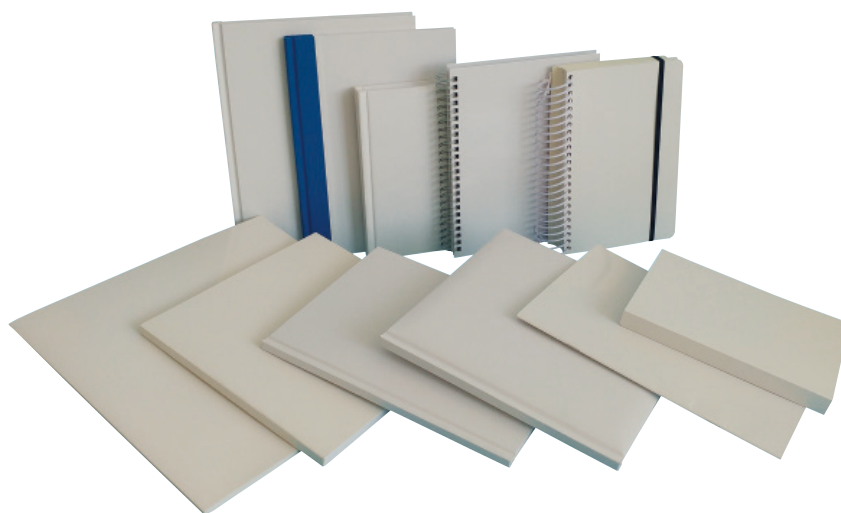
產 品

我們的產品包括(i)圖書產品；及(ii)紙品套裝及包裝產品。下表載列於往績記錄期間按產品類別劃分的收益組成部分：

產品類別	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	千港元	佔總收益%	千港元	佔總收益%	千港元	佔總收益%	千港元	佔總收益%
圖書產品.....	52,085	76.6	92,938	81.3	37,662	78.3	75,398	94.1
紙品套裝及包裝產品.....	15,900	23.4	21,322	18.7	10,425	21.7	4,761	5.9
總計.....	67,985	100.0	114,260	100.0	48,087	100.0	80,159	100.0

圖書產品

圖書產品涵蓋兒童書籍、休閒書籍、教育書籍、醫學書籍、藝術書籍、學術期刊及辭典等。我們的圖書產品的常用裝訂方式為精裝、平裝、騎馬釘、鐵圈裝及螺旋裝。



紙品套裝及包裝產品

紙品套裝主要指手工藝品、書籍套裝、立體書、文具產品、組裝產品及其他定制產品，而包裝產品包括購物袋及包裝盒。



生產

生產基地及設施

我們於位於中國廣東省河源的河源工廠進行全部生產運營。河源工廠總建築面積為約29,517.1平方米，包括四處物業，即兩個生產車間、一間倉庫及一個辦公室。我們租賃河源工廠物業，期限自2015年11月1日起計至2020年10月30日。有關我們於中國的租賃物業的進一步詳情，請參閱本節「一物業」分節。

業 務

河源工廠現有八條生產線，包含八台印刷機，包括一台雙色印刷機、一台四色印刷機、四台五色印刷機及兩台八色印刷機。所有印刷機於日本及德國製造。我們的印刷機載列如下：

印刷機類型	型號	概約年份 (自生產 年份起)	剩餘估計 可使用年期 (附註1)	於最後實際 可行日期 租賃／擁有	對我們溢利 的估計 年度影響 (千港元) (附註2)
八色印刷機	日本小森LS-440SP	2007年	8.5年	擁有	219
八色印刷機	日本小森LS-440SP	2007年	8.6年	擁有	217
五色印刷機	日本小森L-528/X	2004年	8.4年	擁有	80
五色印刷機	日本小森L-540/X	2003年	8.4年	擁有	97
五色印刷機	日本小森L-544/X	2008年	8.7年	擁有	251
五色印刷機	日本小森GL540H	2016年	8.8年	根據於2020年 3月到期的 為期48個月之 融資租賃持有	1,025
四色印刷機	日本小森GL-444	2016年	8.9年	根據於2020年 4月到期的 為期48個月之 融資租賃持有	913
雙色印刷機	德國海德堡102ZP	2001年	8.4年	擁有	29

附註：

- (1) 餘下估計可使用年期乃由董事根據其有關具類似性質及功能的印刷機的實際可使用年期的過往經驗釐定。就於2016年新造的四色印刷機及五色印刷機而言，我們於2016年購買該等印刷機時在估計其餘下可使用壽命時採用保守方法。
- (2) 對我們溢利的年度影響乃基於(i)廠房及設備折舊率10%；及(倘適用)(ii)於2016年相關融資租賃的適用利息開支估計。

除印刷機外，我們擁有其他設備及機器，例如紙卷切刀、CTP輸出印刷製版機、彩色打稿機、折頁機、標貼配頁機、鎖線裝訂機、切紙機、騎馬釘訂書機、書殼製造機、裝訂機及各種其他配套設施，以完成我們的印前程序及印後及裝訂程序。

我們自獨立第三方採購所有生產設施。部分機器乃根據融資租賃購買。進一步詳情，請參閱本招股章程「財務資料 — 經選定財務狀況表項目的討論 — 融資租賃承擔」分節。我們

業 務

自2015年11月起啟用自有印刷機並建立生產線以開始印刷業務。自此之前，我們將訂單的印前、印刷及裝訂外包予威力印刷，而我們進行可自行處理的後期工序，如模切、過膠及紫外線上油等印後流程。有關進一步詳情，請參閱本招股章程「與威力印刷的關係」分節。建立自有生產線後，我們不再外判印刷經營，惟印刷作業因印刷產品的內容包含政治、宗教或成人信息而無法在中國進行的極少數情況除外。在此情況下，我們將委聘香港的印刷服務提供商處理印刷程序。於往績記錄期間，僅有於2015年及2017年上半年來自同一客戶的兩項發票總額約304,000港元的訂單因相關原因而由香港的第三方印刷服務提供商處理。

作為我們業務策略的一部分，我們擬透過添置生產設施升級我們的生產設備。具體而言，我們擬購置一套全自動平裝書印後機器、兩套五色印刷機及印後程序相關的各種輔助設備，以進一步提高自動化水平，從而提升我們的整體生產效率。有關改造生產設備的未來計劃的進一步詳情，請參閱本節「業務策略」分節。

產能

下表載列有關圖書產品的生產設施於往績記錄期間的估計最大產能及估計平均使用率的資料：

(以百萬印張計，百分比除外)	截至2015年 12月31日 止兩個月 ⁽¹⁾	截至2016年 12月31日 止年度	截至2017年 6月30日 止六個月
估計最大印刷能力 ⁽²⁾	15.1	120.3	114.3
實際印刷量 ⁽³⁾	14.1	92.8	91.3
估計平均使用率 ⁽⁴⁾	93.4%	77.1%	79.9%

附註：

- (1) 我們自2015年11月起啟用自有印刷機並建立生產線。
- (2) 基於截至2015年12月31日止兩個月、截至2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月印刷機每小時分別約14,500張、19,300張及36,600張紙的產能(包括更換印刷版及色彩調整所需的停工期)、每天20個生產時數及我們截至2015年12月31日止兩個月、截至2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月分別營運52天、312天及156天計算。每小時產能由截至2015年12月31日止兩個月約14,500張

業 務

紙增加至截至2016年12月31日止年度約19,300張紙並進一步增加至截至2017年6月30日止六個月的每小時36,600張紙，主要由於於2016年收購一台新四色印刷機及一台新五色印刷機並於截至2017年6月30日止整六個月全面投產。相關估計最大印刷能力僅說明本集團的一般產能。

- (3) 基於有關期間的實際印張計算。
- (4) 按有關期間的實際產量除以有關期間的估計最大產能計算。由於產能按上文附註(2)所披露的假設計算，本表格載列的估計平均使用率僅供參考且可能於相關假設不同時變動。

為提升生產效率，我們將於2018年上半年及2019年下半年使用部分股份發售所得款項淨額分別購置兩套新五色印刷機以及印後作業的其他配套設備，該等印刷機於生產過程中印刷除四種主要顏色外的額外一種顏色，如金屬色或螢光色或上油效果。於安裝啟用新設施後，我們將於必要時更換現有印刷機及其他配套設施。我們並無訂明將更換哪台現有印刷機及配套機器，惟將於作出相關決定時考慮現有設施的性能及運行狀況以及估計可使用年期及出售價值。

假設將予購置的兩台新印刷機與我們於2016年購置的印刷機及將予更換的運行年數最長的兩台現有五色印刷機(即型號分別為日本小森L-528/X 2004及日本小森L-540/X 2003的五色印刷機)的產能相若，僅供說明，我們估計產能將由每小時約36,600張紙(即截至2017年6月30日止六個月的每小時產能)增加至每小時約44,900張紙。根據我們的會計政策，於2017年6月30日，上述將被替換的兩台現有五色印刷機的剩餘估計可使用年期約8.4年及總賬面值約1.5百萬港元。

我們的估計平均使用率已由截至2015年12月31日止兩個月約93.4%減至截至2016年12月31日止年度約77.1%，主要由於我們自2015年11月起及於2016年持續分階段採用印刷機進行我們的自有印刷業務。實際上，我們於2016年另外收購一台新四色印刷機及一台新五色印刷機，相關設備於截至2017年6月30日止整六個月全面投產，因此我們於截至2017年6月30日止六個月的整體產能增加。然而，儘管我們的產能大幅增加，但由於受自客戶接獲的銷售訂單推動的實際印刷量的增幅更高，導致使用率由截至2016年12月31日止年度的約77.1%輕

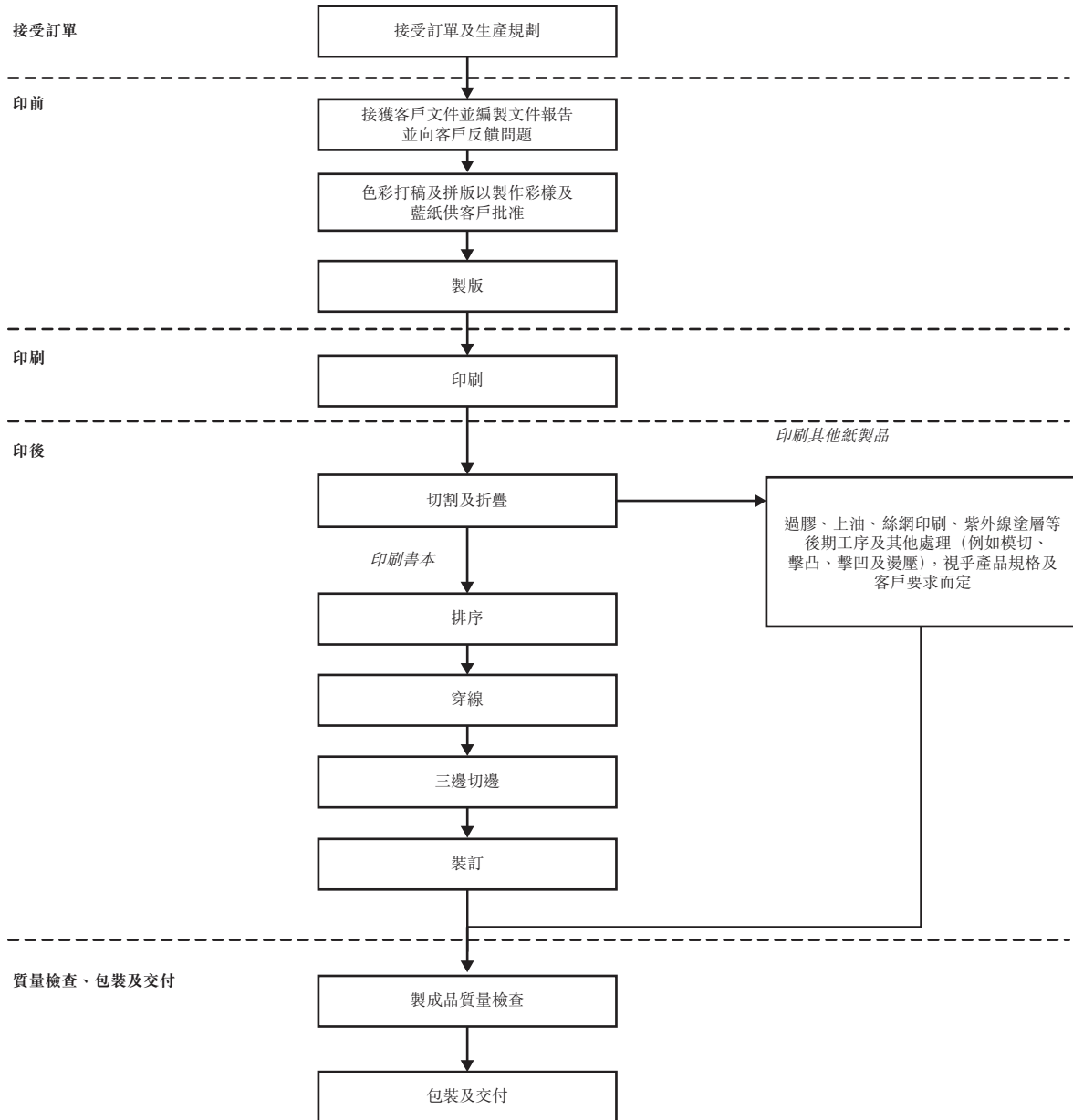
微增加約2.8%至截至2017年6月30日止六個月的約79.9%。根據弗若斯特沙利文報告，我們機器的使用率相對高於部分行業同儕，亦表明印刷業務產能使用率較高。憑藉客戶對我們作為優質的一站式印刷服務提供商的認可，加上我們加強銷售及營銷工作以及我們包裝產品分部的進一步發展，我們認為我們的客戶群及現有及新客戶對我們印刷服務的需求將繼續增長，因此我們必須透過(其中包括)收購兩台新五色印刷機繼續升級我們的生產設備。我們在決定擬收購的印刷機類型時，會計及客戶當前及預期需求以及我們整體生產經營的配合程度，我們認為與其他類型的印刷機相比，五色印刷機成本效益更高及更適合我們的擴展計劃。

如上文所述，我們將以建議購買的兩台新五色印刷機替換現有的印刷機。通過生產設備的升級，我們擬提高自動化水平及整體生產效率。儘管根據我們的會計政策我們預計將予更換的現有兩台最舊的五色印刷機，仍然剩下8.4年左右的估計可使用年期，但這並不足以在任何方面反映其可有效率地生產或暢順地運作，此為我們於替換生產設備時將考慮的重要因素。此外，我們於制定購買新印刷機的計劃時將考慮該等現有印刷機的相關持續維修及保養成本。如上文所述，兩台現有最舊的五色印刷機於2003年及2004年製造且在類似印刷機類型中屬於相對較舊的型號。該兩台印刷機效率及生產質量相對較低，且需要對其更頻繁檢查及維修，因此維護成本更高。因此，我們認為，建議購買兩套新的五色印刷機十分重要，並將在整體上有利於我們的長期發展。

業 務

生產流程

我們的執行董事陳先生於印刷行業擁有逾20年經驗，負責監督整體生產運營。以下流程圖說明印刷生產流程涉及的主要步驟：



附註：

- (1) 我們對整個生產過程進行質量控制。詳情請參閱本節「質量控制」分節。
- (2) 視乎客戶的需求、特定要求、推出產品的計劃以及產能及生產計劃，客戶確認報價及／或下達訂單至交付製成品的時間間隔一般介乎一至八週。因此，完成訂單整個流程所須的時間或因不同情況而改變。以時間

間隔為六週的工作訂單為例，接受訂單及印前一般耗時約一週，印刷一般耗時兩週，印後一般耗時兩週及質量檢查、包裝及交付一般耗時一週。

維修及保養

我們定期維修及保養機器及設備。此外，我們在每年淡季對主要機器及設備進行維修、檢查及／或保養，以避免生產出現重大中斷。倘我們的設備及機器於保修期內在常規保養過程中被發現存在任何故障，相關生產商將協助我們解決有關問題。我們在有需要時或委聘第三方服務提供商維修及保養機器及設備。截至2015年及2016年12月31日止兩個年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們維修及保養機器及設備的開支(包括購買替換零件的開支)分別約36,000港元、1.8百萬港元及395,000港元。於往績記錄期間，我們未曾因設備或機器故障而遭遇任何重大或長期的營運中斷。

分包

我們不時外判生產中的少量印後程序。我們的分包商位於中國，通常處理若干需要專門設備或需要較多工人或涉及產生污染的生產流程，例如激光模切、植絨及移印等。該等程序並非生產流程的主要組成部分。董事認為投資機器及勞動力以進行相關流程無法有效使用資金及資源，而分包更具成本效益及省時。

我們選擇分包商時考慮若干主要因素，例如其位置、可靠度、生產能力、產品質量及價格。我們於往績記錄期間並未訂立任何長期分包協議，且我們根據需求委聘分包商。我們與獨立分包商參考現行市場條款及條件，按逐個項目協商各分包訂單的條款及條件。我們的分包商一般負責採購其他所需輔助材料，例如膠水及裝訂用品。我們亦在用於我們的後續生產過程及／或將製成品運付予客戶前，對分包商加工的半成品／製成品進行質量控制測試。

截至2015年及2016年12月31日止兩個年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們分別就上述印後程序委聘四名、七名及八名分包商，而向有關分包商支付的分包費用分別為約

59,000港元、43,000港元及33,000港元，分別佔銷售成本約0.1%、0.1%及0.1%。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們委聘的各分包商均為獨立第三方。

於往績記錄期間，我們並未在向分包商取得服務方面遭遇任何困難，亦未在分包商提供服務方面經歷重大延遲而導致經營重大中斷。

質量控制

我們注重產品的質量及可靠性，且我們於涵蓋原材料至製成品的整個生產流程貫徹實施質量控制程序。我們的質量控制部門受陳先生直接監督，截至最後實際可行日期由16名質量控制員工組成。我們的質量控制部門負責確保我們所用的原材料或我們所生產的半成品及製成品通過質量控制程序且符合客戶標準。我們亦定期與客戶溝通以取得產品質量方面的反饋。

出於對我們質量保證常規的認可，河源工廠的質量體系於2015年取得ISO認證，且直至最後實際可行日期仍符合ISO管理體系標準。我們於往績記錄期間並未經歷任何重大產品召回或嚴重質量投訴。

進貨質量控制

為確保產品質量，我們僅自質素記錄令人滿意及按時交付的可靠供應商採購。對於新供應商，我們通過在與其業務關係開始時訂購少量產品評估其表現。此外，我們對進貨原材料進行隨機抽樣檢測，以確保其符合我們的質量要求。例如，我們的質量控制人員將進行抽樣檢查以確定用於特定印刷訂單的整批紙張具有相同的質量。倘供應的紙張質素不符合我們的標準，我們將退回予供應商以換貨或退款。只有樣本已通過我們進貨質量控制的原材料方會交付予倉庫並於生產中使用。於往績記錄期間，我們並無因原材料的質量瑕疵而對供應商提出任何重大申索。分包商加工的全部半成品於生產過程中進一步使用前亦須接受檢查。

生產過程質量控制

生產過程質量控制於生產過程中進行。我們於印刷過程的每個重要階段安排質量控制人員對產品進行目視檢查。

為盡量降低來自客戶的文檔與印刷產品存在差異的風險，我們將於拼版及色彩打稿後備好產品的噴墨藍紙及彩樣供客戶審閱、評核及批准。於設置並調整印刷機後，印刷機的操作人員將首先打印數張印張供檢測及質量控制，包括(其中包括)於批量印刷前對照藍紙及彩樣以確保產品符合客戶的要求及規格。

於批量印刷過程中，我們定期抽取印張樣品與經客戶同意的樣本比對。倘發現任何質量瑕疵，我們會立即暫停生產並於恢復生產前糾正相關缺陷。倘製成品與我們嚴格的質量控制不符，我們將重新加工或將處理整批不合格產品並重新印刷整個訂單。倘我們識別及確定色濃度不足，我們將調整該特定生產過程的油墨濃度以確保印刷質量始終如一。

成品質量控制

成品質量控制於生產的後期／裝訂階段進行，我們的生產人員根據我們的檢查標準進行最後目視檢查。包裝及向客戶交付前將會對各批製成品進行抽樣檢查。不符合校樣的產品可能重新加工或銷毀。

我們並無退貨政策且不接受任何退貨。倘我們知悉任何產品存在任何潛在問題或瑕疵，我們的質量控制團隊將首先確定問題及隨後與客戶協商解決問題。於往績記錄期間並無任何重大退貨或重大質量投訴，反映我們強大的質量控制及質量保證能力及鞏固我們於市場上的聲譽。董事確認，本集團並未為現行業務安排下的任何重大產品責任提供任何保證。於往績記錄期間，我們並無遭提出任何產品責任申索，亦未曾違反適用的質量及安全標準。

銷售及營銷

銷售市場

截至2015年及2016年12月31日止兩個年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們的總收益分別為約68.0百萬港元、114.3百萬港元及80.2百萬港元。我們的大部分銷售面向客戶遍佈全球(就董事所深知，主要涵蓋美國、歐洲及亞洲)且總部主要設於美國及歐洲的國際出版商及主要位於香港的書商。據董事所知，於往績記錄期間我們為香港書商生產的印刷品分銷予不同的海外市場，主要涵蓋美國、歐洲及亞洲。

根據客戶的位置，於往績記錄期間，香港、美國及歐洲為本集團三個主要地區市場。我們於美國及歐洲的客戶主要為出版商，合共佔我們截至2015年及2016年12月31日止兩個年度以及截至2017年6月30日止六個月總收益分別約62.9%、46.3%及72.8%。我們的香港客戶主要為書商，向香港市場的銷售佔我們截至2015年及2016年12月31日止兩個年度以及截至2017年6月30日止六個月總收益分別約28.5%、41.2%及22.0%。

下表載列於往績記錄期間按客戶地理位置劃分的收益分析：

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	千港元	佔總收益%	千港元	佔總收益%	千港元	佔總收益%	千港元	佔總收益%
	(未經審核)							
香港	19,382	28.5	47,058	41.2	21,484	44.7	17,645	22.0
美國	34,520	50.8	34,883	30.5	15,530	32.3	50,025	62.4
英國	1,461	2.1	9,232	8.1	3,884	8.1	3,355	4.2
中國	4,056	6.0	7,607	6.7	2,081	4.3	2,819	3.5
荷蘭	6,825	10.0	7,269	6.4	2,087	4.3	4,284	5.3
比利時	—	—	1,512	1.3	611	1.3	704	0.9
澳洲	306	0.5	1,850	1.6	1,339	2.8	—	—
其他 ⁽¹⁾	1,435	2.1	4,849	4.2	1,071	2.2	1,327	1.7
總計	67,985	100.0	114,260	100.0	48,087	100.0	80,159	100

附註：

(1) 其他主要指加拿大、意大利、日本及紐西蘭。

銷售及營銷策略

我們的執行董事林先生於印刷行業擁有逾22年經驗，負責監督整體銷售及營銷。於最後實際可行日期，我們的銷售及客服部門由十名員工組成，並由林先生領導，負責識別新商機及維持與現有客戶的關係及物色潛在新客戶。

我們熟悉印刷行業，於為美國、歐洲及亞洲等不同國家和地區的客戶提供服務方面經驗豐富。此外，我們定期通過電子郵件、電話及個人造訪與客戶緊密合作，以改善印刷服務、培養客戶關係、瞭解客戶要求、緊跟預期銷售時間表及向客戶提供相關行業資料。我們的銷售及客服部門向生產運營團隊反饋客戶的要求及評註，以提升服務質素。通過持續關係發展，我們擬自該等客戶取得更多業務。

林先生與銷售及營銷人員舉行定期會議討論銷售表現及營銷策略。我們的銷售及營銷工作以客戶為導向，原因為我們相信瞭解客戶的要求及規格對我們能否提供滿足彼等不斷變化的需求的產品至關重要。除存置現有客戶先前訂單及信貸歷史的內部記錄外，我們還收集我們確定為潛在客戶的出版商及書商的資料。我們使用相關資料引導我們更為專注地開展營銷工作。就各現有主要客戶而言，我們努力增加或至少維持產品組合的範圍及彼等的訂單量。就發展新客戶而言，我們按推算基礎向印刷行業的若干目標潛在客戶展開洽商。我們向目標潛在客戶進行電話推銷並發送電子郵件，以推廣我們的業務。我們定期與現有及潛在客戶會面，以瞭解其不斷變化的需求及討論如何有效利用我們的產品及能力滿足其業務需求。

作為營銷及推廣活動的一部分，我們的銷售及營銷團隊參加國際展覽及貿易展，以更深刻地瞭解市場及行業趨勢以及向潛在客戶展示我們的產品及服務並與新客戶建立關係。於往績記錄期間，我們參加多個選定的國際展覽及貿易展，例如英國倫敦書展、德國法蘭克福書展、意大利博洛尼亞兒童書展及美國書展。

作為策略發展的一部分，我們擬加強銷售及營銷工作。具體而言，我們計劃進一步發展包裝印刷分部，尤其是於中國發展較傳統印書享有更高利潤率且增長潛力大的包裝印刷

業 務

分部。因此，除國際展覽及貿易展外，我們將通過參加廣交會、中國國際彩盒展及華南國際印刷工業展覽會等國內貿易展加強我們於中國的銷售及營銷工作。我們亦將增聘銷售及客服人員促進我們於中國的銷售。有關加強銷售及營銷力度的未來計劃的進一步詳情，請參閱本節「一 業務策略」分節。

客戶

我們的主要客戶為客戶遍佈全球(就董事所深知，主要涵蓋美國、歐洲及亞洲)且總部主要位於美國及歐洲的國際出版商及主要位於香港的書商。於少數情況下，我們亦通過提供包裝產品為消費品製造商提供服務。下表載列於往績記錄期間按客戶類型劃分的收益分析：

客戶類型	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	千港元	佔總收益%	千港元	佔總收益%	千港元	佔總收益%	千港元	佔總收益%
	(未經審核)							
出版商...	52,331	77.0	57,551	50.4	24,125	50.2	57,088	71.2
書商.....	15,146	22.3	51,521	45.1	21,651	45.0	21,730	27.1
其他 ⁽¹⁾	508	0.7	5,188	4.5	2,311	4.8	1,341	1.7
總計.....	67,985	100.0	114,260	100.0	48,087	100.0	80,159	100.0

附註：

(1) 其他主要指為我們包裝產品客戶的消費品(例如玩具及食品)製造商。

我們直接向客戶銷售。我們直接自國際出版商獲取訂單並向其交付產品。就書商而言，彼等直接通過其海外辦事處獲取海外印刷合約及將其客戶的訂單外判予香港印刷公司(例如本集團)。相關書商進行必要的質量檢查及不時代表其客戶提供生產材料。我們根據書商的指示生產產品，我們為該等書商生產的產品通常直接裝運至不同海外市場，涵蓋彼等客戶主要所在的美國、歐洲或亞洲。我們就出版商及書商採用相同的營銷及生產程序。

根據行業慣例，我們按自客戶(均包括出版商及書商)接獲的個別訂單基準進行銷售，且我們通常不會與客戶訂立長期合約或框架銷售協議。客戶就每項訂單下達採購訂單或通

業 務

過郵件確認報價單，以進行每項特定交易，當中一般訂明價格、數量、付款條款、運付時間表、目的地及裝運安排以及其他規定。工作單一旦確認，未經雙方同意，其條款將不得修訂或補充。我們並無任何銷售退貨政策及並無提供任何銷售退回。儘管沒有長期合約或框架銷售協議，但我們已與大部分主要客戶建立穩定及互惠互利的合作業務關係。於最後實際可行日期，我們已與往績記錄期間的五大客戶建立介乎約二至五年的業務關係。

我們的五大客戶合共分別佔我們截至2015年及2016年12月31日止兩個年度及截至2017年6月30日止六個月的總收益約59.5%、46.2%及74.5%。我們於同期各年的最大客戶分別佔總收益約17.1%、14.6%及55.8%。截至2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月，概無董事、彼等各自緊密聯繫人或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上的股東於任何五大客戶中擁有任何權益。

下表載列於往績記錄期間我們五大客戶的概要：

截至2015年12月31日止年度的五大客戶

客戶	背景	我們提供的主要產品／服務	銷售額 (千港元)	佔總收益的概約百分比	於最後實際可行日期與本集團的業務關係時長	信貸期	付款方式
客戶D	客戶D為一間於1988年9月20日於美國註冊的私營公司，主要從事出版醫學書籍。	圖書產品	11,639	17.1%	三年	90天	電匯

業 務

客戶	背景	我們提供的主要產品／服務	銷售額 (千港元)	佔總 收益的 概約 百分比	於最後實際 可行日期 與本集團的 業務關係時長	信貸期	付款 方式
客戶F	客戶F為一間於美國註冊的私營公司，初始提交日期為1975年4月29日，主要從事出版藝術書籍。	圖書產品	8,078	11.9%	四年	120天	電匯
威力印刷	威力印刷於2001年3月16日於香港註冊成立，連同其中國附屬公司主要從事印刷服務業務。有關我們與威力印刷之關係的進一步詳情，請參閱本節「與威力印刷的關係」分節。	模切、過膠及紫外線上油等印後程序的後期工序	7,712	11.3%	五年	90天	按金
客戶E	客戶E為一間於2014年12月4日於香港註冊成立的私營公司，主要從事圖書買賣業務。	紙品套裝及圖書產品	6,825	10.0%	兩年	90天	按金

業 務

客戶	背景	我們提供的主要產品／服務	銷售額 (千港元)	佔總收益的概約百分比	於最後實際可行日期與本集團的業務關係時長	信貸期	付款方式
客戶B	客戶B為一間於1988年3月13日於美國註冊成立的私營公司，主要從事出版教育書籍。	圖書產品	6,261	9.2%	兩年	90天	電匯
總計：			40,515	59.5%			

截至2016年12月31日止年度的五大客戶

客戶	背景	我們提供的主要產品	銷售額 (千港元)	佔總收益的概約百分比	於最後實際可行日期與本集團的業務關係時長	信貸期	付款方式
Asia Pacific Offset Limited (「APOL」)	APOL於1978年12月15日在香港註冊成立，主要從事於圖書買賣業務。APOL為一間香港上市公司「獅子山集團有限公司」(1127.HK) (前稱「匯星印刷集團有限公司」) 的附屬公司，於最後實際可行日期的市值約為1,285.9百萬港元，截至2016年12月31日止年度，分別錄得收益及溢利約1,615.8百萬港元及170.5百萬港元。	紙品套裝及圖書產品	16,728	14.6%	兩年	90天	電匯
客戶B	客戶B為一間於1988年3月13日於美國註冊成立的私營公司，主要從事出版教育書籍。	圖書產品	10,495	9.2%	兩年	90天	電匯

業 務

客戶	背景	我們提供的主要產品	銷售額 (千港元)	佔總收益的 概約 百分比	於最後實際 可行日期 與本集團的 業務關係時長	信貸期	付款方式
客戶C	客戶C為一間於2007年4月12日於香港註冊成立的私營公司，主要從事圖書買賣業務。	紙品套裝及圖書產品	10,237	9.0%	兩年	90天	電匯
客戶D	客戶D為一間於1988年9月20日於美國註冊的私營公司，主要從事出版醫學書籍。	圖書產品	8,025	7.0%	三年	90天	電匯
客戶E	客戶E為一間於2014年12月4日於香港註冊成立的私營公司，主要從事圖書買賣業務。	紙品套裝及圖書產品	7,269	6.4%	兩年	90天	按金
總計：			52,754	46.2%			

截至2017年6月30日止六個月的五大客戶

客戶	背景	我們提供的主要產品	銷售額 (千港元)	佔總收益的 概約百分比	於最後實際 可行日期 與本集團的 業務關係時長	信貸額	付款方式
客戶B	客戶B為一間於1988年3月13日於美國註冊成立的私營公司，主要從事刊發教育書籍。	圖書產品	44,747	55.8%	兩年	90天	電匯
APOL	APOL於1978年12月15日在香港註冊成立，主要從事圖書買賣業務。APOL為一間香港上市公司「獅子山集團有限公司」(1127.HK) (前稱「匯星印刷集團有限公司」)的附屬公司，於最後實際可行日期的市值約為1,285.9百萬港元，截至2016年12月31日止年度，分別錄得收益及溢利約1,615.8百萬港元及170.5百萬港元。	紙品套裝及圖書產品	5,496	6.9%	兩年	90天	電匯

業 務

客戶	背景	我們提供的主要產品	銷售額 (千港元)	佔總收益的 概約百分比	於最後實際 可行日期 與本集團的 業務關係時長	信貸額	付款方式
客戶E	客戶E為一間於2014年12月4日於香港註冊成立的私營公司，主要從事圖書買賣業務。	紙品套裝及圖書產品	4,284	5.3%	兩年	90天	按金
客戶G	客戶G為一間於1970年1月30日於香港註冊成立的私營公司，主要從事圖書買賣業務。	紙品套裝及圖書產品	2,635	3.3%	兩年	90天	按金
客戶C	客戶C為一間於2007年4月12日於香港註冊成立的私營公司，主要從事圖書買賣業務。	紙品套裝及圖書產品	2,551	3.2%	兩年	90天	電匯
總計：			59,713	74.5%			

截至2015年12月31日止年度，威力印刷為我們的五大客戶之一，於同年亦為我們的最大供應商。有關與威力印刷的業務關係的進一步詳情，請參閱本節「與威力印刷的關係」分節。

向客戶B的銷售

截至2017年6月30日止六個月，客戶B為最大的客戶，及我們向客戶B的銷售約44.7百萬港元，佔同期總收益約55.8%。客戶B為位於美國的出版商，主要從事出版教育書籍。鑒於其業務性質及考慮2017年的訂單量相對較大，客戶B於2017年上半年向我們下達大部分訂單，以為九月學校開學作準備。此外，我們認為，客戶B因我們與其多年的業務關係已將我們當作可靠且優質的印刷服務提供商，令於往績記錄期間我們向客戶B的銷售額由截至2015年12月31日止年度約6.3百萬港元增至截至2016年12月31日止年度約10.5百萬港元，並進一步增至截至2017年6月30日止六個月約44.7百萬港元。因此，董事認為，我們截至2017年6月30日止六個月的大部分收益源自向客戶B的銷售並不會影響本集團的持續發展或使本公司不宜上市。董事預計，鑒於上述客戶B的特別業務性質，於2017年下半年對客戶B的依賴程度或會下降，而向其他主要客戶的銷售則於其開始向我們下訂單時增加。亦請參閱本招股章程「風險因素—向五大客戶的銷售佔我們大部分的收益」。

季節性

我們的印刷服務及整個行業存在季節性波動。每年第三季度的需求一般較高，客戶一般於該季度向我們下達訂單，以主要應付聖誕及新年假期的銷售需求。截至2015年及2016年12月31日止兩個年度，本集團於該年第三季度的收益分別為約23.1百萬港元及39.7百萬港元，分別佔相關年度年收益約34.0%及34.8%。

定價政策

我們的客戶通常接洽我們並詢問印刷服務報價。我們的銷售及營銷團隊與報價團隊及PMC部門合作為客戶提供報價及預期交付時間表。

我們按單份訂單基準釐定價格及一般就產品採用成本加成定價政策。釐定價格範圍時考慮的因素一般包括(其中包括)原材料及勞工成本、訂單數量、預期交付時間表、管理團隊釐定的預期利潤率以及我們與客戶的關係。在某些情況下，我們亦考慮信貸條款及客戶的特別要求等其他因素。

作為促進銷售的獎勵，我們自2017年起開始向與我們擁有穩定業務關係、預計銷售額增長且根據年度總發票金額達到協定年度銷售收益的選定客戶提供銷量折扣。收益目標及折扣率按個案基準釐定及折扣於結清客戶於年內的所有發票款項後結算，一般自應收賬款直接扣減。直至最後實際可行日期，我們已與兩名主要客戶(於往績記錄期間均為我們的五大客戶)協定銷售折扣安排。兩項折扣安排的折扣力度及金額根據相關客戶截至2017年12月31日止年度的總發票金額釐定。截至2017年6月30日止六個月，總折扣金額為約2.4百萬港元。

支付條款及信貸政策

我們的銷售一般通過電匯以港元及美元結算。

我們盡力落實嚴格的信貸控制，且財務部門定期檢討各現有客戶的信貸期。授予任何特定客戶的支付方式及信貸期一般參考(其中包括)業務關係年期、支付記錄、財務實力及

相關客戶的信譽釐定。我們一般向客戶授出出具發票後60至120天的信貸期。於吸納新客戶前，我們將內部評估潛在客戶的信貸質素及界定客戶的信貸限額。就新客戶而言，我們有時要求於交付前付款。就現有客戶而言，財務主管定期審視信貸期及先前支付記錄，必要時，我們將修改信貸期及信貸限額，惟須經董事批准。我們亦緊密監控任何未收回逾期債務及採取措施收回結欠我們的未償還債務。

我們按月審視貿易應收款項，向信貸風險管理部門報告任何逾期貿易應收款項或其他危險信號。倘客戶未能於獲授信貸期內支付，我們的銷售人員將聯繫客戶，跟進逾期債務的支付情況及我們將向相關客戶發送書面提示。於我們發出書面提示後仍未結算逾期貿易應收款項的客戶，我們亦將停止處理其訂單及／或運送產品。於我們採取行動及再次提示後，倘我們仍無法收回未收回貿易應收款項，我們亦可能於特殊情況下考慮採取法律行動及／或不再與違約客戶交易。於往績記錄期間，我們並無遭遇重大付款糾紛。為管理信貸風險，在可能的情況下，我們亦每年就各客戶投購出口信貸保險，藉此，我們可透過保險公司的客戶調查程序篩選高風險潛在客戶，同時規避與客戶交易相關的信貸風險。詳情請參閱本節「一 保險」分節。

採購及供應商

原材料

於往績記錄期間，原材料分別佔截至2015年及2016年12月31日止兩個年度以及截至2017年6月30日止六個月銷售成本約89.6%、61.3%及75.4%。於我們的主要原材料中，紙張（包括相關加工產品）為主要組成部分，分別佔往績記錄期間銷售成本約87.4%、55.1%及65.1%。截至2015年12月31日止年度，我們的紙張（包括相關加工產品）成本主要包括我們向威力印刷的採購額，而該採購額指我們向威力印刷外判生產程序時產生的銷售成本，並已入賬列作採購印刷紙張。有關我們向威力印刷採購的更多詳情，請參閱本節「一 與威力印刷的關係」分節。視乎客戶的需求，道林紙、啞粉／光粉紙、粉咭及灰咭為我們購買的生產所用常見紙張類別。我們的其他原材料包括油墨及鋅板。

業 務

下表載列於往績記錄期間的銷售成本分析：

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	千港元	佔總 銷售成本%	千港元	佔總 銷售成本%	千港元	佔總 銷售成本%	千港元	佔總 銷售成本%
原材料								
一 紙張(包括相關加工產品)	45,563	87.4	41,064	55.1	18,467	57.0	36,918	65.0
一 油墨	102	0.2	2,475	3.3	1,033	3.2	2,202	3.9
一 其他	1,049	2.0	2,139	2.9	1,029	3.2	3,672	6.5
原材料總計	46,714	89.6	45,678	61.3	20,529	63.4	42,792	75.4
勞工	3,437	6.6	21,290	28.5	9,016	27.8	9,839	17.3
其他	1,982	3.8	7,588	10.2	2,838	8.8	4,119	7.3
總計	52,133	100.0	74,556	100.0	32,383	100.0	56,750	100.0

我們一般負責採購生產所需原材料，但若干客戶(通常為香港書商)除外，作為其成本控制安排的一部分或因其對原材料及生產管理的特定要求，其通常向我們提供自備紙張生產其印刷產品。

根據客戶的特定要求，我們致力於與FSC／CoC認證的紙張供應商合作，以確保所購買及為相關客戶生產印刷產品所用紙張符合所有適用環保及社會責任標準。我們主要自香港及中國紙品貿易公司購買紙張及紙張將付運至河源工廠。我們一般根據自客戶接獲的訂單購買生產所用紙張及其他原材料。我們與任何供應商之間並無任何框架供應協議或其他長期供應合約。我們通過比較市場上不同供應商報價密切監控紙張及其他原材料的市價及磋商有利的價格條款。於往績記錄期間，原材料市價並無大幅波動。我們於報價時將計及原材料市價波動，並將任何增加的成本轉嫁予客戶。

供應商

我們根據價格、交付時間表、產品質素及可靠性選擇供應商。我們僅向質素及按時交付記錄令人滿意的可靠供應商採購。就新供應商而言，我們通過於業務關係初期下達少量

業 務

訂單評估其表現。我們每月評估各供應商的質素及交付表現，及可能根據評估結果調整後續期間的訂單數量分配。倘供應商未能通過年度評估或倘我們接獲與原材料質素有關的投訴，我們將終止與供應商的交易。

於往績記錄期間及於最後實際可行日期，我們已與五大供應商建立介乎約兩至五年的穩定關係。截至2015年及2016年12月31日止兩個年度及截至2017年6月30日止六個月，五大供應商分別佔總採購額約93.5%、44.5%及58.6%及最大供應商分別佔總採購額約70.9%、13.8%及28.3%。概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或據董事所知擁有我們已發行股本超過5%的任何股東於往績記錄期間的五大供應商中擁有任何權益。

下表載列於往績記錄期間我們五大供應商的概要：

截至2015年12月31日止年度的五大供應商

供應商	背景	我們採購的主要原材料	採購額 (千港元)	佔總採購的 概約百分比 ^(附註)	於最後實際 可行日期 與本集團的 業務關係時長	信貸期	付款方式
威力印刷	印刷服務提供商	紙品	39,153	70.9%	五年	90天	電匯
供應商B	紙品加工公司	紙品	9,500	17.2%	五年	30天	電匯
供應商A	紙品貿易公司	紙品	1,519	2.8%	兩年	90天	按金
供應商D	紙品貿易公司	紙品	959	1.7%	兩年	90天	電匯
供應商F	紙品貿易公司	紙品	481	0.9%	兩年	90天	按金
		總計	51,612	93.5%			

業 務

附註：不包括勞工及其他成本。

截至2016年12月31日止年度的五大供應商

供應商	背景	我們採購的主要原材料	採購額 (千港元)	佔總採購額的 概約百分比 ^(附註)	於最後實際 可行日期 與本集團的 業務關係時長	信貸期	付款方式
供應商A	紙品貿易公司	紙品	6,196	13.8%	兩年	90天	銀行轉賬 或支票
供應商B	紙品加工公司	紙品	4,394	9.8%	五年	30天	支票
供應商C	紙品貿易公司	紙品	4,174	9.3%	兩年	90天	銀行轉賬 或支票
供應商D	紙品貿易公司	紙品	3,345	7.4%	兩年	90天	銀行轉賬 或支票
供應商E	紙品生產公司	紙品	1,894	4.2%	兩年	60天	支票
		總計	20,003	44.5%			

附註：不包括勞工及其他成本

業 務

截至2017年6月30日止六個月的五大供應商

供應商	背景	我們採購的主要原材料	採購額 (千港元)	佔總採購額的 概約百分比 ^(附註)	於最後實際 可行日期 與本集團的 業務關係時長	信貸期	付款方式
供應商C	紙品貿易公司	紙品	12,400	28.3%	兩年	90天	銀行轉賬 或支票
供應商A	紙品貿易公司	紙品	6,013	13.7%	兩年	90天	銀行轉賬 或支票
供應商G	紙品加工公司	紙品	4,010	9.2%	兩年	90天	支票
供應商B	紙品加工公司	紙品	1,921	4.4%	五年	30天	支票
供應商D	紙品貿易公司	紙品	1,305	3.0%	兩年	90天	銀行轉賬 或支票
總計：			25,649	58.6%			

附註：不包括勞工及其他成本

我們於截至2015年12月31日止年度的最大供應商威力印刷亦為當年我們的五大客戶之一。有關與威力印刷的業務關係的進一步詳情，請參閱本節「與威力印刷的關係」分節。

我們相信我們已與主要供應商建立穩定的合作關係，令我們可取得對業務營運至關重要的大部分原材料的可靠供應。我們與多家紙張及其他原材料供應商維持關係。此外，我們相信，倘任何現有供應商無法向我們提供原材料，市場上可即時覓得紙張及其他原材料的可替代供應商，因此，我們認為，我們並不依賴任何單一供應商供應各類主要原材料。於往績記錄期間，我們並無面臨因原材料短缺導致的重大業務中斷，且我們預期不會於採購所需原材料方面面臨任何重大困難。

我們透過向供應商下達訂單採購生產所需原材料。採購訂單一般載列各筆交易的主要條款及條件，包括定價條款、原材料規格、數量及交付時間表。相關採購訂單通常以電郵下達且供應商一旦接納即具有法律約束力。採購訂單一旦下達及獲接納，未經雙方同意，採購訂單的條款將不得修訂或補充。

於我們實際下達採購訂單前，我們並無任何責任自供應商採購原材料。實際採購價在大多數情況下基於現行市況、過往價格及信貸期釐定。於往績記錄期間，主要原材料價格保持相對穩定。

我們的供應商一般授予我們介乎30至90天的信貸期。我們一般通過支票或銀行轉賬方式以港元或人民幣結算採購額。

存貨管理

我們的存貨主要包括原材料、半成品及成品。我們擁有一間位於河源工廠且建築面積約6,983平方米的倉庫，作儲存用途。我們採用嚴格的存貨控制政策。存貨變動記錄須定期更新，我們每週審視存貨水平以確保該等記錄為最新記錄。我們密切監察及監控原材料的存貨水平，以確保生產的順利供應。我們一般根據我們自客戶接獲的客戶訂單採購用於生產的紙張及其他原材料。

我們已於倉庫採取措施，包括害蟲防治及消防安全，以確保紙張及其他原材料庫存的質素及安全。所有原材料的採購須經謝女士授權及批准並於存貨管理系統作記錄。所有成品於交付時獲客戶確認並於存貨管理系統作記錄。為更好的監控及管理存貨，我們定期進行實際存貨盤點以確保記錄的入庫及出庫資料之準確性及完整性。此外，本集團採用「先進先出」法確保庫齡較長的存貨將不會不必要地積壓過長時間。一般而言，經計及存貨項目的庫齡以及存貨的變動、用途或剩餘價值後，本集團將就被視為過時的存貨計提撥備。於往績記錄期間，我們並未遭遇有關過時存貨的任何重大問題。截至2015年及2016年12月31日止兩個年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們的存貨周轉天數分別為約59.6天、37.9天及27.9天。

知識產權

於最後實際可行日期，我們已於香港申請註冊兩個商標，於中國註冊兩個商標，並為兩個域名之登記擁有人。有關知識產權的詳情，請參閱本招股章程附錄四「有關本集團業務的其他資料—8.重大知識產權」分節。

我們深知保護及強制執行知識產權的重要性。於往績記錄期間，我們並不知悉我們的知識產權遭受任何重大侵權。然而，由於我們業務的性質，我們或會因誹謗或侵犯知識產權而遭第三方提出索償。於最後實際可行日期，我們並不知悉任何針對我們或我們任何附屬公司的有關我們侵犯任何第三方知識產權的尚未了結或威脅提出的索償。

競爭

董事相信，我們經營所處的行業高度分散，形形式式的印刷公司於香港及中國經營。一般而言，書籍及其他印刷材料的大型印刷服務提供商著重於與當地及國際市場上具備一定規模的出版商進行業務合作。部分印刷服務提供商與向美國及英國等發達國家提供印刷書籍出口服務的海外出版商或代理機構有直接業務往來。該等印刷服務提供商通常擁有強大的銷售實力，主要透過國外銷售代表或與主要客戶的網絡關係與大型出版商進行業務合作。由於中國的勞工成本相對較低，大部分大型書籍印刷服務提供商已於中國設立生產設施。另一方面，餘下市場參與者大多為規模相對較小的印刷廠或當地快印店。一般而言，小型參與者以具競爭力的價格向印刷量低的獨立作家及客戶爭取地區性業務。印刷行業的主要進入門檻為：(i)較高的初始資本投資；(ii)對行業專業知識及經驗的要求；及(iii)與主要客戶及供應商的關係，而主要成功因素為：(i)優良及始終如一的印刷質量；(ii)具競爭力的定價；(iii)生產規模大及服務水平高；及(iv)增值服務。

研發

於往績記錄期間，我們並無從事任何研發活動，亦無產生任何研發開支。

環境保護

我們於中國進行生產經營，故須遵守中國的環保法律及規例。有關我們業務的環境保護規定的詳情，請參閱本招股章程「監管概覽—有關環境保護的中國法律及規例」分節。

我們於生產過程中並無大量排放污染物。我們已實施多項環保政策及我們的環境管理體系已獲得ISO14001質量標準認證。我們已與廢物回收公司訂約，以處理我們在生產過程中排放的危險及有毒廢物（即油墨及稀釋劑）。自我們成立以來，我們並無被發現違反任何環境保護規定，亦無因不遵守任何環保法律法規而遭受行政處罰，且我們及河源工廠並無遭提出環保方面的重大訴訟或索償。據我們的中國法律顧問告知及根據河源市環境保護局於2017年8月7日發出的書面確認，同利紙製品（河源）自其成立日期起並無違反相關法律法規。

截至2015年及2016年12月31日止兩個年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們分別耗資零、約0.3百萬港元及0.1百萬港元，以確保我們遵守環保有關的適用法律法規。日後，我們將繼續遵循我們的環保政策（已通過ISO14001質量標準認證）。此外，我們將與中國有關該方面的新法律發展保持一致，並不時審視我們的環保政策，以確保我們持續遵守環保有關的最新法律法規。與往績記錄期間相比，我們預期有關環境責任的年度合規費用將不會出現重大變動。

職業健康及工作安全

我們在中國的業務經營須遵守《中國安全生產法》、《中國勞動法》、《中國勞動合同法》及其他相關法律法規，該等法律法規訂明須維持安全的生產環境及保障僱員職業健康。根據該等規定，任何設施或設備不足以確保安全生產的實體，不得從事生產及業務營運活動，而在中國經營的實體必須向僱員提供安全生產教育及培訓計劃以及安全的工作環境。詳情請參閱本招股章程「監管概覽—有關生產安全的中國法律及規例」及「監管概覽—有關勞工的中國法律及規例」分節。

我們已在我們的生產場所實施安全措施，並就生產安全及職業健康安全建立指引，包括消防安全、倉庫安全、用電安全、工傷及緊急疏散程序等，以盡量降低僱員受傷的風險。我們存置一份記錄事故及危險情況的一般登記冊。我們已安裝適當的消防設備，亦進行消防演習並向職工提供消防培訓。我們亦定期對生產員工安排事故預防及管理方面的培訓課程。我們已獲得有關職業健康及工作環境安全方面的OHSAS 18001質量標準認證。我們認為我們已採取足夠措施確保遵守相關法律法規。根據河源市安全生產監督管理局日期為2017年8月9日的書面確認及據我們的中國法律顧問告知，董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們概無因違反中國的健康及安全法律或法規而遭受對我們的財務狀況或業務營運造成重大不利影響的行政制裁或處罰；(ii)我們在所有重大方面已遵守中國有關健康及生產安全的所有法律、規則及法規，而河源工廠並無重大工傷或事故；及(iii)本集團並無遭提出有關生產安全及勞動相關問題的重大訴訟或索償。

於往績記錄期間，我們並無發生任何重大事故。截至2015年及2016年12月31日止兩個年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們遵守職業健康及生產安全責任相關法律及法規的開支分別為零、約0.2百萬港元及0.1百萬港元。與往績記錄期間相比，我們預期有關職業健康及安全生產責任的年度合規費用將不會出現重大變動。

保險

我們根據香港及中國的相關法律及法規規定為僱員繳納社會保險，包括香港的強制性公積金計劃，以及中國的養老保險、醫療保險、失業保險、生育保險及工傷保險。

此外，我們於往績記錄期間亦投購下列保單，包括：(i)出口信用保險，以避免客戶的長期違約及破產風險；(ii)財產保險，以防止因意外火災等造成生產場所特定固定資產的損失；(iii)僱員補償保險，以保障我們的僱員生病、身亡或受傷而造成的損失；及(iv)公共責任保險，以防止第三方人士的人身傷害及／或由於與我們業務有關的事故而產生的財產損失。就出口信用保險而言，我們的一般政策為在實際可行情況下我們與所有客戶的交易投

業 務

購保險，而我們慣常將所有交易提交保險公司進行評估。上述保單涵蓋與客戶進行的已由保險公司評估及核准的所有交易，並根據各相關客戶劃分特定的最高理賠金額，倘我們因保險公司的評估未能達標而無法與若干客戶進行交易，我們將縮減或限制與該等客戶的交易金額或要求相關客戶支付保證金。

我們相信我們投購的財產險及責任險的覆蓋及保險範圍符合在香港及中國公司經營業務的類似公司的慣例。然而，我們的保險範圍未必足以補償我們產生的所有虧損。請參閱本招股章程「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 我們的業務營運可能受到火災、不利天氣狀況、自然災害、戰爭、恐怖襲擊及地緣政治緊張局勢或傳染性疫病的爆發所影響」。我們每年檢討我們的保險範圍，並持續評估我們的風險組合，並對我們投購的保險作出必要及適當的調整，以適應我們的需求及符合香港及中國的行業慣例。

於往績記錄期間，我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期未曾提出亦未涉及任何重大保險理賠。

僱員

於最後實際可行日期，我們總共有391名全職僱員(包括三名執行董事，惟不包括三名獨立非執行董事)，大部分受僱於中國。下表載列於最後實際可行日期按職能及受僱地點劃分的僱員分析：

<u>職能角色</u>	<u>於香港的僱員 數目</u>	<u>於中國的僱員 數目</u>
董事及高級管理層	3	—
財務及會計.....	1	7
人力資源及行政	3	38
印刷	—	38
生產	2	196
PMC	—	12
CTP	—	13
質量控制.....	—	16
維護.....	—	9
報價.....	1	9
銷售及客戶服務	3	7
採購.....	—	3
物流及報關.....	1	13
存貨管理及倉儲	—	16
總計	14	377

我們一般於招聘會上自公開市場或通過互聯網廣告招聘僱員。我們基於工作經驗、教育背景、資格或所持有證書及空缺職位等因素招聘僱員。新僱員通常須通過一個月的試用期。於試用期間，新僱員各自的導師將向其提供培訓。於試用期結束時，我們將進行表現評估且新僱員獲委任為我們正式僱員前須經管理層批准。我們亦將向現有僱員持續提供包括有關機器操作的先進知識及技能、工作安全、消防安全及質量控制在內的多方面在職培訓。董事認為，我們的培訓項目可有助於提升整體效率及促使我們挽留優秀僱員。

我們僱員的薪酬待遇一般包括薪金及加班工資。僱員亦收取福利，包括退休福利、工傷保險及其他雜項。我們對僱員的表現進行年度檢討，以確定員工薪金調整及晉升。

業 務

根據相關中國法律及規例，我們須且現時為中國僱員作出社會保險供款，包括基本養老保險、基本醫療保險、失業保險、生育保險及工傷保險。此外，根據中國法律及規例，我們亦須為中國僱員向政府主管的住房公積金供款。據中國法律顧問告知，除同利紙製品(河源)未能為部分中國僱員全額繳納住房公積金供款外，我們已在所有重大方面遵守中國的相關勞動法以及社會福利法律及規例。有關住房公積金供款的不合規事件詳情，請參閱本節「—法律合規」分節。

除直接僱傭外，於往績記錄期間，我們與獨立第三方僱傭代理訂立勞務派遣協議，期限為自2016年1月1日起至2016年12月31日止一年。根據勞務派遣協議，我們已向僱傭代理支付每名工人人民幣200元的服務費，及僱傭代理將根據我們的工作要求為本集團提供合適的派遣工人。本集團負責向派遣工人支付工資及確保彼等的職業安全及健康，而僱傭代理負責根據中國法律及規例的規定購買保險及提供其他福利條件。派遣工人受僱於僱傭代理，因此，本集團並非彼等的僱主。截至2016年12月31日止年度，根據勞務派遣安排，每月派遣工人的平均人數為約33名，且涉及的總員工成本(不包括向僱傭代理支付的服務費)約為人民幣1.1百萬元及向代理付款約人民幣79,600元。董事確認，僱傭代理向我們派遣的大部分工人為生產工人。我們自2015年11月起開始我們的自有印刷業務，且勞務派遣安排能讓我們保持充足且靈活的勞動力水平，以滿足客戶的工作要求。我們並無於過往勞務派遣安排年期於2016年年底屆滿後訂立新勞務派遣安排，原因為我們認為我們自己僱用的工人足以處理手頭工作訂單，部分由於生產流程的自動化水平提高。我們將考慮多項因素(包括中國的整體勞工市場以及業務需求)以決定我們是否於日後採納勞務派遣安排以及我們將於日後採納勞務派遣安排的範圍。

我們並無為僱員設立任何工會。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾有任何嚴重干擾營運的罷工或其他重大勞工糾紛。董事認為，我們與僱員維持良好的工作關係。

截至2015年及2016年12月31日止兩個年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們的勞

業 務

工成本(包括薪金、獎金及其他僱員福利)分別為約3.4百萬港元、21.3百萬港元及9.8百萬港元，分別佔銷售成本總額約6.6%、28.6%及17.3%。

物業

截至最後實際可行日期，我們並無賬面值佔資產總值15%或以上的單一物業。因此，董事認為，本招股章程豁免遵守與公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段有關的公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條，相關條文規定我們須就我們於土地或樓宇的全部權益編製估值報告。

於最後實際可行日期，我們並無擁有任何房地產物業。

於最後實際可行日期，我們(i)自獨立第三方租賃及佔用一個位於香港且建築面積約2,120平方呎的物業，作為倉庫及配套辦公室；及(ii)為河源工廠自威力印刷租賃及佔用四個位於河源且總建築面積約29,517.1平方米的物業。河源工廠包括兩個車間、一間倉庫及一間辦公室。董事確認，除本節「—法律合規」分節披露者外，我們根據相關租賃協議訂明的許可用途使用該等租賃物業。就中國租賃物業而言，據我們的中國法律顧問告知，我們已向相關監管機關妥為登記租賃協議。

業 務

以下載列租賃物業概要：

編號	地址	用途	建築面積	租金	租期
香港租賃物業					
1.	香港北角 健康東街39號 柯達大廈二座 17樓8室	倉庫及 配套 辦公室	2,120平方呎	每月43,800港元	自2016年 3月15日至 2018年3月14日
中國租賃物業					
2.	位於中國 廣東省 河源市 河源高新技術 開發區8號的 A車間、B車間、 A倉庫及辦公室	車間、 倉庫及 辦公室	29,517.1平方米，包括： (a) A車間(7,048.14平方 米) (b) B車間(15,485.96平方 米，除1,500平方米 地下面積) (c) A倉庫(6,983平方米) (d) 辦公室(1,500平方 米)	租期的首兩年 內每月人民幣 103,309.85元， 其後根據河源的 市場租金水平調 整	自2015年 11月1日至 2020年 10月30日

截至2015年及2016年12月31日止兩個年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們的租賃開支(包括管理費、地租及差餉，但不包括水、氣及電的費用)分別為約1.0百萬港元、1.8百萬港元及0.9百萬港元。

執照、許可證及認證

據中國法律顧問告知，根據中國法律及規例，就於中國境內進行有關印刷業務的任何業務而言，從事有關業務的實體須於開展該等業務活動前根據《印刷業管理條例》申請印刷經營許可證。有關適用法規的詳情，請參閱本招股章程「監管概覽」一節。

業 務

下表載列與我們業務經營有關且我們已領取之主要執照、許可證及認證的概要：

編號	執照、許可證及認證	核發機關／機構	核發／頒授 日期	屆滿日期
主要執照及許可證				
1.	印刷經營許可證	河源市文化廣電新聞出版局	2015年11月5日	2017年12月31日
其他執照及認證				
2.	ISO 9001：2008 (提供書籍印刷、 包裝印刷、製造文具 (包括筆記簿、 相簿及禮品))	SGS United Kingdom Ltd 系統及服務認證	不適用	自2016年1月26日至 2017年9月6日有效 (附註：已通過核發 機關審核，並待重續 執照)
3.	ISO 14001：2004 (提供書籍印刷、 包裝印刷、製造文具 (包括筆記簿、 相簿及禮品))	SGS United Kingdom Ltd 系統及服務認證	不適用	自2016年5月25日至 2018年9月15日有效
4.	OHSAS 18001：2007 (提供書籍印刷、 包裝印刷、製造文具 (包括筆記簿、 相簿及禮品))	SGS United Kingdom Ltd 系統及服務認證	不適用 (於2016年 2月首次認證)	自2017年3月4日至 2020年3月3日有效

業 務

編號	執照、許可證及認證	核發機關／機構	核發／頒授日期	屆滿日期
5.	FSC/CoC (森林管理委員會產銷監管鏈認證標準-40-004 (版本2-1)) (買賣FSC混合及FSC再生紙、紙板、紙張包裝及包裝材料以及印刷紙品 (轉讓系統))	SGS United Kingdom Ltd 系統及服務認證	不適用 (於2012年5月首次認證)	自2017年5月4日至 2022年5月3日有效
6.	國際玩具業理事會商業行為守則的合規認證	國際玩具業理事會 關愛基金	2017年4月	自2017年4月5日至 2018年4月4日有效

我們將於相關執照及認證到期時提交重續申請。據我們的中國法律顧問告知，我們的董事認為，只要我們繼續滿足不時適用及生效的相關中國法律及規例的條件或遵守相關規定，則我們於印刷經營許可證到期時重續印刷經營許可證將不會遭遇任何法律障礙。我們的董事亦確認，彼等並不知悉於上述其他執照及認證到期時重續相關許可證及認證存在任何困難。為確保我們能夠按時取得營運所需的全部相關執照及認證，我們已安排專人記錄所有相關執照及認證的屆滿日期並按時申請重續。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，董事確認，本集團已取得開展業務活動所需的所有重要執照、許可證及批文。

法律訴訟

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團概無因任何違反規管我們印刷品內容及出口產品至海外的海外國家的適用法例及規例，或侵犯知識產權或就此而遭提出任何訴訟、仲裁或索償。

業 務

於最後實際可行日期，本集團成員公司概無涉及任何重大訴訟、索償或仲裁，且就董事所知，概無針對本集團任何成員公司的尚未了結或威脅提出的重大訴訟、索償或仲裁。

法律合規

如我們的中國法律顧問所告知，董事確認，除本段下文所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已於所有重大方面遵守所有中國適用法律及規例。

下文載列我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期的不合規事件概要：

不合規事件	不合規的原因	法律後果(包括潛在最高處罰及其他金融負債)	補救行動
1. 同利紙製品(河源)並無根據中國法律及規例為我們的中國僱員作出所須的住房公積金供款。	主要由於若干僱員不願聯合繳納其須繳納的住房公積金部分，而同利紙製品(河源)的行政員工出於疏忽，未有就中國住房公積金法律、規則及規例自法律顧問尋求適當意見。	根據《住房公積金管理條例》，倘未能向住房公積金賬戶供款，同利紙製品(河源)可能被責令限期補繳欠繳住房公積金，而倘同利紙製品(河源)未有於指定期間補繳住房公積金供款，相關機關可申請中國法院強制執行相關付款。	<p>同利紙製品(河源)自2017年5月起開始為全部中國僱員全額繳納住房公積金。</p> <p>我們已就未繳納住房公積金的潛在申索計提約1.1百萬港元的撥備。董事認為，有關撥備足以涵蓋我們有關未繳付的住房公積金之負債。</p> <p>我們已自主管政府機關河源市住房公積金管理中心取得書面確認，確認同利紙製品(河源)並無被相關機關處罰。</p> <p>鑒於以上所述，董事認為該不合規事件將不會對我們的整體業務營運或財務狀況造成重大不利影響。</p>

業 務

不合規事件	不合規的原因	法律後果(包括潛在最高處罰及其他金融負債)	補救行動
2. 同利紙製品(河源)於2017年2月為不符合《中國進出口貨物原產地條例》(「條例」)的出口貨物遞交原產地證書(「原產地證書」)申請。	同利紙製品(河源)的負責人員錯誤填寫貨物運輸及出口日期且由於其疏忽大意,未說明原產地證書申請為就已於2016年6月運輸及出口的若干貨物申請補發原產地證書的申請。	<p>誠如中國法律顧問告知,根據中國進出口貨物原產地法規的相關規定,通過提供虛假材料或偽造、變造、購買、出售或盜竊出口貨物原產地證書取得原產地證書的任何人均應由出入境檢驗檢疫機構或海關處以人民幣5,000元至最高人民幣100,000元的罰款。</p> <p>同利紙製品(河源)已由對違規事項進行調查及起訴的主管機構河源出入境檢驗檢疫局(「檢驗檢疫局」)處以罰款人民幣6,000元(「該罰款」)且該罰款已於2017年6月付清。</p> <p>如中國法律顧問告知及根據與檢驗檢疫局相關人員進行的會談,不會對同利紙製品(河源)相關各方(包括股東、法定代表、董事、高級管理層及相關人員)採取進一步行動及施壓,且違規事項不會轉交給其他政府機關進行進一步調查或刑事處罰。</p>	<p>該罰款已於2017年6月付清。</p> <p>根據內部控制顧問的建議,我們通過編製「報關審核清單」加強其進出口報關手續,所有相關資料(包括日期、發票號碼及申請狀態等)應由負責人員完成並經部門主管審核。審核清單應於報關前進行審查及簽字。此外,我們要求管理層及部門主管在出現任何潛在違規事項的情況下向董事會匯報。董事會負責調查及跟進違規事項。我們亦繼續為其員工提供有關合規要求及適當工作程序的適當培訓。</p> <p>根據中國法律顧問的建議,我們的董事認為,該違規事件不會對我們的整體業務營運或財務狀況造成重大不利影響。此外,我們的董事確認本集團加強內部控制的政策足以避免發生類似違規事項,並確保持續嚴格遵守相關法律法規。</p>

經參考董事所深知及盡職調查所提供的資料,獨家保薦人認為,直至最後實際可行日期,本集團之所有重大違規事件已於本招股章程妥為確認及披露。

控股股東就不合規事件作出的彌償

控股股東精智、林先生及陳先生已同意就(其中包括)本集團因上文所載不合規事件而產生或遭受的任何處罰對本集團作出彌償。董事信納,精智、林先生及陳先生擁有充足的

財務資源履行彼等各自就本集團因上文所載不合規事件而產生或遭受的任何處罰提供彌償的責任。

轉讓定價

據本集團所委聘的獨立稅務顧問所告知，於往績記錄期間，中國實施《國家稅務總局關於完善關聯申報和同期資料管理有關事項的公告》(「**42號公告**」)訂明的轉讓定價資料規定。然而，42號公告規定若干豁免實體編製年度同期轉讓定價資料的規定。

就同利紙製品(河源)而言，由於往績記錄期間開展的關聯方交易不超過42號公告所述的法定資料限制，其無須編製任何同期轉讓定價資料。

由於同利紙製品(河源)的唯一關聯方交易為自同利印刷購買金額達約420,000港元的原材料，2015財年並無轉讓定價研究。董事認為，香港稅務局(「**稅務局**」)就適用稅率16.5%可能進行的轉讓定價調整(如有)並不重大。

此外，本集團已僱用一間香港國際專業會計師事務所為獨立稅務顧問，以就截至2016年12月31日止財政年度(「**2016財年**」)及截至2017年6月30日止六個月(「**2017半年**」)同利印刷與同利紙製品(河源)之間的關聯方交易進行轉讓定價研究。基於轉讓定價研究，2016財年同利紙製品(河源)的純利率處於被同利紙製品(河源)的可資比較公司所設立的公平範圍內，並超過中間值。因此，同利紙製品(河源)被視為符合公平標準。

就2017半年而言，同利紙製品(河源)的純利率處於同利紙製品(河源)的可資比較公司所設立的公平範圍內，並低於中間值。根據中國轉讓定價規例，如有轉讓定價審核，且倘企業盈利水平低於可資比較公司所設立的四分位數範圍的中間值，中國稅務機關可施行轉讓定價調整。就此而言，中國稅務機關可能對同利紙製品(河源)於2017半年的關聯方交易進行潛在調整。倘中國稅務機關就同利紙製品(河源)2017半年的關聯方交易施行轉讓定價調整，並將其純利率調整至4.41%的中間數，其將導致額外應付稅項約138,000港元。根據內地

與香港避免雙重徵稅協議，同利印刷可申請相應調整或雙方協議程序，以獲取雙重徵稅救濟，及自香港稅務局獲得中國稅務機關所施行轉讓定價調整的16.5%的退款（即最高91,000港元）。因此，即使同利印刷可獲得最高退款，根據稅務局的協議及／或與中國稅務機關的討論，仍然會有具有董事認為且稅務顧問同意為並非重大的潛在額外納稅義務約47,000港元。

於最後實際可行日期，董事並不知悉任何稅務機關就轉讓定價安排進行的任何尚未完成的查詢、審核或調查。基於以上所述及如稅務顧問告知，本集團遵守中國適用轉讓定價法律及規例。

內部控制及企業管治措施

為加強內部控制及企業管治措施，我們委任內部控制顧問審閱及評估我們的內部控制、企業管治措施及其他措施，包括經營及合規控制、財務報告及適用法律法規的合規情況等。內部控制顧問於2017年3月進行首次內部控制審閱，並已向我們提出建議，以糾正我們內部監控制度的若干不足。

為持續改善我們的企業管治及防止再次出現本節「— 法律合規」分節所述的不合規事件，按照內部控制顧問的推薦建議，我們擬採納或已採納以下措施：

- (i) 董事及高級管理層已參加我們的法律顧問於上市前提供有關適用法律及規例（包括創業板上市規則）的培訓課程。我們將繼續安排我們不時聘用的法律顧問及／或任何適當認證機構提供各種培訓，以向董事、高級管理層及相關僱員提供相關法律及規例的最新資料；
- (ii) 我們已委任張深錢先生為我們的財務總監及公司秘書，負責本集團的財務、會計及公司秘書事宜。董事相信，本公司可借鑒其在遵守適用法律及財務報告規定方面的專業技能及經驗。有關張先生的更多履歷詳情，請參閱本招股章程「董事及高級管理層」一節；

業 務

- (iii) 作為改善企業管治措施的一部分，我們亦已成立由三名獨立非執行董事組成的審核委員會。審核委員會的主要職責乃向董事提供有關本集團財務申報程序、內部控制及風險管理系統有效性的獨立審核、監督審計程序，以及履行董事委派的其他職務及職責。我們計劃透過確保管理層定期檢討相關企業管治措施以及各附屬公司及相關部門的實施情況以持續加強我們的風險管理政策；
- (iv) 根據創業板上市規則第6A.23條，我們已委任紅日資本有限公司擔任我們的合規顧問，自上市日期起生效；
- (v) 我們已制定多項內部控制政策，確保遵守法律法規，並將向高級管理層及員工提供有關適用法律法規的培訓及最新資料。此外，我們將諮詢外部法律顧問，告知我們適用法律法規的合規情況；及
- (vi) 我們制定內部控制程序以確保履行重大合約責任，並將聘請外部法律顧問，以於我們訂立任何重大合約承擔前就我們的責任提供意見及確保我們於任何對業務營運屬重要的合約期限內合規。

內部控制顧問已於2017年5月就我們為解決首次審閱中發現的問題而採取的整改或改善措施進行後續審閱。我們並無接獲內部控制顧問的任何進一步推薦建議或調查結果。根據後續審閱的結果，董事確認我們於最後實際可行日期已採納內部監控顧問建議的所有內部措施及政策且我們的內部監控制度並無任何重大缺陷。

董事認為，本節「一 法律合規」分節所載本集團於往績記錄期間之不合規事件並無及不會對我們產生任何重大的財務或營運影響。經考慮(i)我們的補救措施；(ii)引致不合規事件之事實及情況；(iii)中國法律顧問提供之意見；及(iv)董事確認，該等不合規事件並非有意進行且並不涉及我們的董事或高級管理層誠信、品德或能力方面的任何問題後，我們的董事及獨家保薦人一致認為：

- (i) 我們改進後的內部控制及企業管治措施乃充足及有效；及

- (ii) 本集團的不合規事件並不影響創業板上市規則第5.01條及第5.02條項下董事的合適性或創業板上市規則第11.06條項下我們上市的適當性。

與威力印刷的關係

威力印刷簡介

威力印刷為在聯交所(股份代號：6828)及新加坡證券交易所(股票代碼：UQ7)雙重上市的公司北京燃氣藍天控股有限公司(前稱中國威力印刷集團有限公司(「中國威力印刷」))的附屬公司。中國威力印刷主要從事(其中包括)書籍及專用產品銷售。根據中國威力印刷於2015年9月的公告，中國威力印刷已決定淡出及終止其印刷業務，且根據中國威力印刷2016年年報，中國威力印刷自截至2016年12月31日止年度起並無來自印刷業務的呈報收益。據董事所知，於最後實際可行日期，中國威力印刷或其任何附屬公司均不再參與印刷業務。我們的董事確認，據彼等作出合理查詢後所深知及除本招股章程所披露者外，且獨家保薦人一致認為，自2012年成立以來，威力印刷一直為本公司、其股東及董事及彼等各自的聯繫人之獨立第三方。據彼等作出合理查詢後所深知，董事確認，中國威力印刷及威力印刷的主要股東各自為獨立第三方。

背景

我們與威力印刷的關係可追溯至2001年5月，當時，謝女士加入威力印刷擔任生產控制員。於2012年，謝女士自威力印刷辭職並創辦本公司。於2012年8月，林先生加入本集團並擔任銷售及營銷經理。於我們的業務發展初期，我們的業務規模較小及由於我們的生產設備有限，僅通過謝女士及林先生的人脈從事接受訂單業務及印刷業務印後程序的若干後期工序。於重要時刻，我們就於中國的業務營運租賃威力印刷位於河源的生產基地內建築面積約1,460平方米的車間，該車間配備可處理印刷產品後期工序(如模切、過膠及紫外線上油)的簡單生產設施。我們當時租賃的車間與我們現有河源工廠位處同一地點，該工廠亦自威力印刷租賃。經謝女士確認，我們首選在威力印刷的生產基地租賃車間以供營運，乃主要由於與威力印刷毗鄰，而威力印刷為我們業務初期的主要客戶及供應商。此外，謝女士認為，鑒於終止租賃風險，該安排能為我們的業務經營提供一個更穩定的環境，且由於謝女士與威力印刷的良好關係，業務中斷的風險相對較低。

業 務

在早期的業務模式下，我們自海外客戶獲得訂單並將工單的印前、印刷及裝訂工作外判予威力印刷。我們向威力印刷外判生產流程，乃由於謝女士認為，根據其過往工作經驗及與威力印刷的良好關係以及經考慮我們的業務規模較小且毗鄰威力印刷的生產基地，威力印刷可提供可靠及具成本效益的印刷服務。另一方面，威力印刷不時委聘我們處理彼等訂單的印後程序的若干後期工序。儘管具備相關能力，威力印刷仍將後期工序分包予我們，據董事所知，乃主要由於彼等出於提高人力及生產設施使用率的考慮。

其後，謝女士於2014年8月向林先生及陳先生出售我們的業務。於2015年11月，我們就印前及印後以及裝訂工作購入自有印刷機及其他配套設備，並在內部開發處理整個生產流程的能力，以為客戶提供一站式印刷服務。我們並無自威力印刷購置任何生產設施，但自多名獨立第三方購置所有的印刷機及其他配套設備。就我們所深知，該等獨立第三方為機器及設備貿易公司。我們於2015年第三季度至2016年1月期間購置進行自有印刷服務的大部分生產設施，包括仍在運行及構成生產線的一台雙色印刷機、三台五色印刷機及兩台八色印刷機，以及多種印前及印後工作(如製版、折疊、排序、穿線、三邊切邊、裝訂及各種後期工序)設備。為配合擴充，我們自威力印刷租賃現有河源工廠並終止租賃同一地點的先前車間。

我們相信，我們自2015年第四季度起成功開展及運作自有印刷業務，主要由於三名執行董事(即林先生、陳先生及謝女士)涵蓋業務管理、採購、生產以及銷售及營銷等主要業務營運方面的深厚行業知識及經驗。自2016年以來，我們不再將訂單的生產流程外判予威力印刷，同時，我們亦不再接受威力印刷有關處理印刷產品後期工序的分包請求，乃由於我們的業務規模擴充後，我們決定集中資源完成現有及新客戶的訂單。董事確認，自2016年年初終止與威力印刷之間的業務並無對本集團造成重大不利影響。

與威力印刷的交易

自威力印刷的採購額

截至2015年及2016年12月31日止兩個年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們自威力印刷的採購額分別約39.2百萬港元、1.4百萬港元及零，分別佔採購總額約70.9%、3.1%及零。威力印刷為我們截至2015年12月31日止年度的最大供應商。我們自威力印刷的採購額指上文所述我們於往績記錄期間向威力印刷外判生產流程時產生的銷售成本，並入賬列作採購印刷紙張。我們並無與威力印刷訂立任何長期合約，惟按訂單基準委聘威力印刷。我們自客戶獲取訂單並接收彼等發出的輸出文件。威力印刷自我們接獲客戶的輸出文件及準備我們將發送予客戶以供審批的印刷產品的彩樣及藍紙。我們當時將客戶對於彩樣及藍紙的反饋傳達予威力印刷。於客戶批准後，威力印刷將準備印刷版及開展訂單的批量印刷及後期工序，而我們會於整個流程中監控質量。威力印刷可能將半成印刷產品寄回予我們以進行印後流程。威力印刷按我們的指示包裝印刷產品及交付予客戶。自2016年起，我們不再外判生產流程予威力印刷。就董事所深知，自2012年成立以來，我們並非威力印刷的唯一客戶。我們的董事確認，於往績記錄期間自威力印刷的採購乃按正常商業條款進行。

對威力印刷的銷售額

截至2015年及2016年12月31日止兩個年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們對威力印刷的銷售額分別約7.7百萬港元、2.0百萬港元及零，分別佔總收益約11.3%、1.7%及零。威力印刷為我們截至2015年12月31日止年度的五大客戶之一。我們對威力印刷的銷售額指上文所述我們為威力印刷的印刷產品提供處理印後程序的後期工序(如模切、過膠及排序)服務產生的收益。威力印刷並無與我們訂立任何長期合約，惟就有關印後服務按訂單基準委聘我們。自2016年起，我們不再向威力印刷提供印後服務。我們的董事確認，我們於往績記錄期間向威力印刷作出的銷售乃按正常商業條款進行。

自威力印刷租賃

於租賃河源工廠前，我們曾自威力印刷租賃一間與現河源工廠位於相同地點且總建築面積約1,460平方米的車間(「車間」)，租金為每月人民幣7,300元。車間租約隨後於2015年10

業 務

月我們就河源工廠與威力印刷訂立現有租賃協議時終止。我們目前自威力印刷租賃位於中國廣東省河源市河源高新技術開發區8號的河源工廠，包括總建築面積約29,517.1平方米的兩間車間、一個倉庫及一個辦公室。租金為每月人民幣103,309.85元及租期自2015年11月1日至2020年10月30日止。有關進一步詳情請參閱本節「物業」分節。根據獨立估值師的公平租賃意見，董事確認，車間及河源工廠各自的租金乃介乎市價範圍內，且我們自威力印刷租賃車間及河源工廠乃按公平基準及正常商業條款進行。

曾於威力印刷任職的僱員

我們並未就轉移僱員與威力印刷訂立任何安排。儘管如此，鑒於河源印刷服務提供商的數目有限，及威力印刷已決定退出並終止印刷業務的事實，我們了解我們的若干僱員先前曾任職於威力印刷。對於2015年11月我們的內部印刷業務建立之時先前曾任職於威力印刷的僱員數目，我們未進行分析。於最後實際可行日期，除陳先生及謝女士外，據董事所深知，本集團共有14名僱員先前於威力印刷任職，包括11名於香港從事銷售及行政工作的僱員，及三名於中國從事生產、倉儲、船運、財務及行政工作的僱員。所有該等僱員均為獨立第三方，且由我們根據正常商業僱傭條款僱用。

基於以上所述，董事認為，且獨家保薦人同意(i)由於車間及河源工廠各自租金均與市場價格相一致，且租賃協議條款乃經公平協商後協定，為一般正常條款，因而車間及河源工廠的租賃乃按正常商業條款進行；及(ii)由於我們提供予威力印刷的價格及條款與提供予其他獨立客戶及供應商的價格及條款相若，於往績記錄期間對威力印刷的銷售及自威力印刷的採購乃按正常商業條款進行。

與威力印刷的重疊客戶

據董事所深知，於往績記錄期間的20大客戶中有一名客戶(即謝榮亨有限公司(作為Richmond Company(「**Richmond**」)進行交易))於威力印刷於2015年9月停止其印刷業務前同時為威力印刷的客戶。

業 務

Richmond由謝女士及其家族成員全資擁有，主要從事印刷產品買賣。由於上述關係，自2012年7月起，Richmond開始聘用本集團提供印刷服務，同時其不再向威力印刷採購。有關Richmond及其與本集團的交易的進一步詳情，請參閱本招股章程「關連交易 — 獲豁免持續關連交易 — 2. 向謝榮亨有限公司(作為Richmond Company進行交易)提供印刷服務」分節。

先前與威力印刷有業務關係的本集團客戶

據董事所深知，截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，相關期間的五大客戶中分別有一名、三名及三名客戶先前為威力印刷的客戶，其詳情載列如下。

年份／期間	先前為威力 印刷客戶的 五大客戶	先前為威力 印刷客戶的 五大客戶的 收益貢獻總額	五大客戶的 收益貢獻總額
截至2015年12月31日止年度	客戶D	17.1%	59.5% (包括威力印刷 的收益貢獻約 11.3%)
截至2016年12月31日止年度	(i)APOL；(ii)客戶 C；及(iii)客戶D	30.6%	46.2%
截至2017年6月30日止六個月	(i)APOL；(ii)客戶 G；及(iii)客戶C	13.4%	74.5%

據董事所深知，截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，相關期間的20大客戶中分別有五名、十名及11名客戶先前為威力印刷的客戶。截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，20大客戶分別佔收益約89.8%、78.0%及92.8%，而該五名、十名及11名客戶則分別佔相關期間收益約23.0%、44.3%及23.3%，因此，過往並非威力印刷客戶的客戶貢獻我們往績記錄期間相關年度／期間大部分收益。

儘管本集團的若干客戶先前曾為威力印刷的客戶。我們謹此強調以下事宜：

- (i) 威力印刷的母公司中國威力印刷終止其印刷業務的決定為其董事會作出的公司抉擇。儘管執行董事之一謝女士當時為威力印刷的僱員，彼並非董事且並未參與中國威力印刷及／或威力印刷的任何決策過程。根據中國威力印刷於2015年9月的公告，中國威力印刷已決定淡出及終止其印刷業務，以集中其資源專注於天然氣業務。實際上，根據中國威力印刷隨後刊發的年報，其天然氣業務於隨後年度實現了顯著的增長。同時，本集團與威力印刷之間並無任何有關轉讓或推介任何客戶的安排。此外，謹此指出，如上文所述，儘管我們的生產設施(包括自主印刷業務活動)位於威力印刷的相同位置，即中國廣東省河源市河源高新技術開發區8號，但(i)我們並無自威力印刷購置任何生產設施，但自多名獨立第三方機器及設備貿易公司購置所有的印刷機及其他配套設備；及(ii)我們並未就轉移僱員與威力印刷訂立任何安排，及本集團根據正常商業僱傭條款僱傭所有僱員；
- (ii) 通過吸納威力印刷的先前客戶及威力印刷的市場份額擴大客戶群並從而擴大業務規模乃歸因於我們的營銷工作及提供優質的印刷服務。我們已與威力印刷的先前客戶發展業務關係並繼續通過開展與自有客戶無異的自身銷售及營銷工作自彼等取得訂單；
- (iii) 如董事所確認，鑒於管理層於印刷行業的豐富經驗，彼等自身已與市場上主要客戶建立關係。具體而言，林先生通過彼於印刷行業專注於海外銷售的逾22年的經驗，自身已與威力印刷的若干先前客戶建立良好的關係，且該等客戶於2012年於本集團成立前並非威力印刷的先前客戶，這歸因於本集團的自然增長，包括(a)其收益由2012年14.2百萬港元增至2015年68.0百萬港元，複合年增長率為約48.0%，及進一步增加約69.1%至2016年約114.3百萬港元；及(b)客戶數目由2012年九名增至2015年77名，複合年增長率為約71.0%，及進一步增長約75.3%至2016年的135名；及

業 務

- (iv) 大部分威力印刷先前客戶為同時向不同印刷服務提供商採購的具規模的出版商或書商，並擁有嚴格的印刷服務提供商甄選要求。除自身的銷售及營銷工作外，我們還相信，於往績記錄期間，該等客戶選擇向本集團購買印刷服務且其中若干客戶甚至向本集團增加購買的原因為我們能夠滿足彼等對產能、質量和及時運付的要求。