

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

### 概覽

我們是一家單片鋁質氣霧罐製造商。多家知名消費品牌使用我們的鋁質氣霧罐包裝快速個人護理產品(如身體除臭劑、噴髮劑及剃鬚膏)以及醫藥產品(如鎮痛噴霧、噴霧敷料及殺菌噴霧)。我們供應50多款擁有不同規格、罐體外形及肩型的模型供客戶選擇。根據元哲諮詢報告，按產量計，本集團於二零一零年至二零一二年連續三年為中國最大的鋁質氣霧罐製造商，在中國的市場份額超過30%。

### 我們的產品

氣霧劑包裝廣泛用於液態內容物。其具備如便於準確噴塗、氣密性適於長期儲存以及方便攜帶等優點。氣霧罐通常由鋁或馬口鐵制成，但鋁質氣霧罐具有諸如重量輕、回收利用率高、耐腐蝕以及柔韌性相對較高可製成便於內容物分裝的易握持形狀等特徵。此外，與馬口鐵製成的容器相比，鋁質氣霧罐更受消費者青睞。因此，基於以上原因，鋁質氣霧罐經常用於較高價值消費產品的包裝，儘管其成本一般高於馬口鐵氣霧罐。

下表載列於往績記錄期按應用我們鋁罐包裝的最終產品類別劃分的收益：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一零年		二零一一年		二零一二年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
個人護理產品						
— 身體除臭劑 .....	114,719	57.9	133,882	56.5	142,784	52.1
— 其他 (附註) .....	27,738	14.0	40,083	16.9	39,702	14.5
醫藥產品 .....	24,901	12.6	30,345	12.8	54,146	19.8
製冷劑 .....	2,176	1.1	7,371	3.1	15,352	5.6
其他 .....	28,730	14.4	25,443	10.7	21,939	8.0
總計 .....	<u>198,264</u>	<u>100.0</u>	<u>237,124</u>	<u>100.0</u>	<u>273,923</u>	<u>100.0</u>

附註： 其他個人護理產品主要包括美髮產品及剃鬚膏。

往績記錄期內，我們的收益分別約為198百萬港元、237百萬港元及274百萬港元。我們分別出售約158百萬罐、176百萬罐及187百萬罐。截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，我們產品的平均單位售價約為1.26港元、1.34港元及1.46港元。平均售價上漲在較大程度上乃轉嫁我們產品的成本增幅，同時亦有助於小幅提升我們的營業利潤。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

### 我們的客戶

我們的客戶分為三類：即消費品牌製造商，主要為個人護理及醫藥產品製造商；貿易公司；以及將活性成分及推進劑注入各種消費品牌的鋁質氣霧罐的氣霧劑灌裝公司。

下表列示我們於往績記錄期按客戶類別劃分的收益：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一零年		二零一一年		二零一二年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
消費品牌製造商 .....	122,450	61.8	142,849	60.2	178,036	65.0
貿易公司 .....	46,699	23.5	57,541	24.3	68,905	25.1
氣霧劑灌裝公司 .....	29,115	14.7	36,734	15.5	26,982	9.9
總計 .....	<u>198,264</u>	<u>100.0</u>	<u>237,124</u>	<u>100.0</u>	<u>273,923</u>	<u>100.0</u>

截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，向我們的五大客戶作出的銷售分別為數約80.5百萬港元、86.3百萬港元及119.3百萬港元，分別佔我們總收益約40.6%、36.4%及43.6%。截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，我們向最大客戶作出的銷售分別為數約28.2百萬港元、19.0百萬港元及41.7百萬港元，分別佔我們總收益約14.2%、8%及15.2%。

憑藉產品質量可靠及交貨及時，我們已建立鞏固的客戶群，在多個國家擁有逾200名客戶。我們的鋁質氣霧罐銷往中國市場及不同國家（主要位於中東及非洲）。

下表載列於往績記錄期我們基於運送目的地進行的收益地域分析：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一零年		二零一一年		二零一二年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
亞太地區						
— 中國 .....	74,025	37.3	89,984	37.9	123,628	45.1
— 其他 <sup>(附註1)</sup> .....	13,222	6.7	13,497	5.7	11,947	4.4
中東						
— 阿聯酋 .....	55,462	28.0	59,848	25.2	75,279	27.5
— 阿曼 .....	15,224	7.7	16,109	6.8	1,716	0.6
— 其他 <sup>(附註2)</sup> .....	9,114	4.6	5,493	2.3	11,345	4.1
非洲						
— 尼日利亞 .....	18,093	9.1	28,872	12.2	26,364	9.6
— 南非 .....	4,731	2.4	8,575	3.6	11,013	4.0
— 其他 <sup>(附註3)</sup> .....	1,132	0.6	1,951	0.8	1,835	0.7
其他 <sup>(附註4)</sup> .....	7,261	3.6	12,795	5.5	10,796	4.0
總計 .....	<u>198,264</u>	<u>100.0</u>	<u>237,124</u>	<u>100.0</u>	<u>273,923</u>	<u>100.0</u>

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 概 要

---

附註：

- (1) 亞太地區的其他包括澳洲、香港、印度、日本、俄羅斯、台灣、泰國及菲律賓。
- (2) 中東的其他包括以色列、約旦、黎巴嫩、巴基斯坦、沙特阿拉伯及敘利亞。
- (3) 非洲的其他包括埃及、肯尼亞及突尼斯。
- (4) 其他包括歐洲及北美。

### 我們的定價政策

我們按成本加利潤基準為產品定價。根據我們過往的成本記錄及來年的各成本構成的潛在價格增幅的預測，財務部門決定採用成本基準為產品定價。總經理連先生檢討該成本基準，並經參考與本集團的合作年限及彼等經營所在的市況(如市場供求，以及市場上可資比較產品的價格)後確定每名新老客戶的利潤率，以達致建議價格。建議價格清單於每年年初決定及採用，為銷售團隊與客戶進行價格磋商時提供指引。我們一般不會因應原材料及生產成本的價格波動而於年內對我們的建議價格進行任何臨時調整，此乃由於我們的大部分客戶均為需要穩定包裝成本環境以為本身產品定價的消費品牌製造商。若任何銷售人員擬按低於建議價格銷售我們的產品，則須取得連先生的事先批准。另一方面，我們向可按高於建議銷售價格與客戶協定售價的銷售人員發放酌情花紅。有關我們的定價政策的進一步詳情，請參閱本文件「業務－客戶－定價政策」一段。

### 我們的生產設施

我們的生產設施建於我們於中國廣東省中山市的自有土地物業上，建築面積約12,854平方米。我們目前有11條全自動生產線已投產，正在安裝第12條生產線，預期該條二手生產線將於二零一三年第三季度投產。於最後實際可行日期，我們的總產能約為230百萬罐。第12條生產線投產後，我們的年產能可增至約260百萬罐。

氣霧罐製造乃資本密集型行業，建立自動化生產線需要巨大投資。因此，多年來產能建設中，我們一直使用自其他海外及中國鋁罐製造商收購的二手機器。我們在運營的11條生產線中，10條為二手生產線及一條為自歐洲原始生產設備製造商購買的全新生產線。根據過往經驗，我們相信此項「低成本擴張」策略，較全部使用全新生產機器而言，令我們在

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

不降低我們產品質量前提下削減至少50%的資本支出。有關我們的生產線的進一步詳情，請參閱本文件「業務－生產－生產設施」一段。

以下為有關我們生產設施的重大事件：

年份	由本集團 營運的生產線數目
二零零二年 .....	2
二零零五年 .....	4
二零零八年 .....	8
二零零九年 .....	9
二零一零年及於最後實際可行日期 .....	11 (附註)

附註：於最後實際可行日期，我們正在安裝第12條生產線，預期該條二手生產線將於二零一三年第三季度投產。

下表列示於往績紀錄期我們生產線的估計產能、總產量及平均利用率：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一零年	二零一一年	二零一二年
估計產能 <sup>(1)</sup> (百萬罐) .....	197	219	230
總產量 (百萬罐) .....	153	179	187
平均利用率 <sup>(2)</sup> .....	77.7%	81.7%	81.3%

附註：

- (1) 估計產能按每年245個工作日及每天17個工時(計及年內所需的維護時間)計算，僅作說明用途。
- (2) 平均利用率按年度總產量除以特定年度估計產能計算。
- (3) 有關往績記錄期內我們生產設施的產能及利用率的進一步資料，請參閱本文件「業務」一節「業務－生產－產能及利用」一段。

### 原材料及供應商

製造鋁質氣霧罐所用的主要原材料為鋁片，由鋁錠加工而成。鋁錠乃由我們在市場上採購或由鋁片加工代理購買。於往績記錄期內，鋁錠採購成本及加工費用合共分別佔我們的總銷售成本約57.5%、54.8%及54.6%。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 概 要

---

於往績記錄期內，我們依賴諾文加工分別約94.6%、93.2%及92.2%用於生產的鋁片，購自諾文的已加工鋁片分別佔我們總採購成本約76.4%、75.7%及50.7%。

截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，我們自五大供應商的採購分別達約86.9百萬港元、110.6百萬港元及93.6百萬港元，分別佔我們總採購成本約94.4%、94%及81.6%。

我們與經批准主要鋁錠／鋁片供應商訂立框架協議。該等框架協議載有具法律約束力的條款，如定價基準、鋁錠／鋁片的質量及付款條款，以及並無法律約束力的採購／供應量的指示性年度最低數量。往績記錄期內，我們並無出現任何原材料供應中斷而導致我們產生停機時間或導致客戶取消訂單。

我們向我們的認可供應商遠期採購鋁錠以對沖鋁錠價格波動。於往績記錄期內，遠期採購所涵蓋的已用於售出貨物的鋁錠數量分別為約55.8%、83.1%及65.1%。約44.2%、16.9%及34.9%的餘下數量乃透過現貨採購。如我們的對沖政策所載，我們可對沖基於我們的銷售預測計算的生產所需鋁錠的最高50%。倘銷售及營銷部門取得未來部分月份の確認訂單，則對沖團隊可購入期貨以全數補足該等確認訂單生產所需鋁錠的未對沖部分。因此，某一特定月份的實際整體對沖比率須視乎我們於該月能夠預先鎖定交付的已確定訂單數量而定。我們使用月銷售預測釐定我們的生產計劃，並因此影響我們的採購活動。

我們的採購政策及對我們的遠期採購的內部控制的詳情，請分別參閱本文件「業務－原材料及供應商－採購」及「業務－我們對沖活動的內部控制」兩段。

## 研發

於最後實際可行日期，我們已在中國取得76項註冊專利，包括37項外觀設計專利、31項實用新型專利及八項發明專利，以保護我們開發及擁有的產品設計及產品技術的知識產權。

由於我們雄厚的技術實力及生產開發能力獲得認可，本集團自二零零四年起一直獲評為高新技術企業且於二零一一年獲評為廣東省省級企業技術中心。此外，我們的部分產品

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 概 要

---

於二零零九年及二零一零年亦獲評為廣東省自主創新產品及於二零零九年獲評為廣東省高新技術產品。

於二零一二年，我們獲中國包裝聯合會授予中國鋁罐製造業首家中國鋁罐(瓶)包裝產業基地(中山)地位。董事認為，這是對我們在鋁包裝行業的領先市場地位的認可，並將有助於吸引更多人才加入本集團，進一步擴充我們的研發能力。

### 競爭優勢

董事認為，本集團的成功主要得益於以下競爭優勢：

- 我們牢固的領先市場地位有助提升我們的業務表現；
- 憑藉在利用二手生產機器及對主要機器進行升級方面的能力，我們在擴大業務的同時能夠控制資本支出；
- 我們有效規劃我們所運作的11條全自動生產線的生產計劃的能力有助我們盡量減少模具變更及機器微調的時間損耗；
- 憑藉我們的研發及模具製造能力，我們能為客戶生產規格、罐體外形及肩型各異的多種產品；
- 我們已與主要客戶及主要供應商建立長遠關係；及
- 我們有經驗豐富的高級管理層及營運團隊。

### 業務策略

我們計劃通過實施以下主要策略擴展業務及為股東創造價值：

- 擴充及升級我們的生產設施；
- 持續投資於研究與開發；
- 開拓單片鋁飲料瓶的新市場；及

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 概 要

- 為我們的員工提供定期培訓及相關教育。

### 過往財務資料概要

下表載列往績記錄期的財務資料概要，應與會計師報告所載財務資料（包括有關附註）一併閱讀：

#### 合併全面收益表節選資料

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一零年	二零一一年	二零一二年
	千港元	千港元	千港元
收益 .....	198,264	237,124	273,923
毛利 .....	64,234	69,433	91,154
除稅前溢利 .....	32,951	36,177	49,297
年內溢利 .....	27,218	30,063	40,864
以下應佔：			
本公司擁有人 .....	22,232	25,129	38,273
非控股權益 .....	4,986	4,934	2,591

#### 合併財務狀況表節選資料

	於十二月三十一日		
	二零一零年	二零一一年	二零一二年
	千港元	千港元	千港元
非流動資產 .....	233,858	231,197	233,169
流動資產 .....	92,285	121,820	76,833
流動負債 .....	132,112	152,768	88,325
流動負債淨額 .....	(39,827)	(30,948)	(11,492)
資產總額減流動負債 .....	194,031	200,249	221,677
資產淨額 .....	156,502	171,946	163,569

#### 主要財務比率

	附註	於十二月三十一日／截至該日止年度		
		二零一零年	二零一一年	二零一二年
流動比率 .....	1	0.7	0.8	0.9
資產負債比率 .....	2	65.0%	66.7%	67.7%
債務權益比率 .....	3	44.6%	50.7%	66.2%
毛利率 .....	4	32.4%	29.3%	33.3%
純利率 .....	5	13.7%	12.7%	14.9%

附註：

1. 流動比率乃按流動資產總額除以流動負債總額計算。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 概 要

---

2. 資產負債比率乃按總債務除以總權益計算。總債務被界定為包括並非在日常業務過程中產生的應付款項。
3. 債務權益比率乃按淨債務除以總權益計算。淨債務被界定為全部借款扣除現金及現金等價物。
4. 毛利率乃按年內毛利除以收益乘以所得價值再乘以100%計算。
5. 純利率乃按年內溢利除以收益，再乘以100%計算。

於往績記錄期內，我們的收益及毛利持續增長。這主要由於我們產品的銷量及平均單位售價上漲所致。截至二零一一年十二月三十一日止年度，毛利率下降主要是由於包裝材料及消耗品成本及我們的僱員福利開支增加所致。我們的毛利率由二零一一年的29.3%提高至二零一二年33.3%，乃由於中國市場(其利潤率較海外市場高)銷量增加所致。有關本集團的毛利及毛利率的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－毛利」一節。

於二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日，我們的流動負債淨額分別約為39.8百萬港元、30.9百萬港元及11.5百萬港元。我們處於流動負債淨額狀況乃主要歸因於取得短期銀行借款為投資生產線提供部分資金。二零一二年，為解決資金錯配問題，我們使用長期貸款30.3百萬港元償還短期銀行借款。因此，我們的流動負債淨額大幅減至二零一二年底的11.5百萬港元。有關我們的流動負債淨額的進一步詳情，請參閱本文件「風險因素」及「財務資料－流動資產及負債淨額」兩節。

截至二零一二年十二月三十一日止三個年度各年，我們的資產負債比率保持相對穩定。我們的債務權益比率由二零一零年十二月三十一日的44.6%增至二零一一年十二月三十一日的50.7%及進一步增至二零一二年十二月三十一日的66.2%。債務權益比率增加乃由於截至二零一二年十二月三十一日止兩個年度各年現金股息分派後現金結餘減少導致淨債務增加約30.6百萬港元及66.8百萬港元所致。

### 我們業務的近期發展

#### 對我們的最大客戶的銷售

雲南白藥集團為我們的最大客戶，於截至二零一二年十二月三十一日止年度佔我們總銷售約15.2%。於二零一三年二月五日的公佈，雲南白藥集團的若干產品(包括「雲南白藥氣霧劑」)應香港衛生署及澳門衛生當局的要求而被召回，原因為該等產品含有可能對人體健康有不良影響或有害的未申報成分。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 概 要

---

儘管發生上述產品召回事件，我們並無經歷該客戶取消已向我們下達的採購訂單、減少向我們採購的跡象、重大產品退回或延遲結清貿易應收款項的情況。有關我們對雲南白藥集團的銷售詳情，請參閱本文件「業務－我們業務的近期發展」一節。

### 對中東的出口銷售

中東是我們主要的出口市場之一。近期敘利亞及以色列等中東若干國家政府不穩定，社會動蕩。鑒於目前中東局勢，我們並無面臨對我們的經營表現及狀況的任何不利影響。我們將繼續密切監控中東的事態發展，並採取適當步驟，如增加在中國或其他海外市場的銷售，以保持增長。

### 鋁質氣霧罐市場的最新發展趨勢及我們於截至二零一三年四月三十日止四個月的未經審核表現

截至二零一三年四月三十日止四個月，我們已售出約65百萬罐，而二零一二年同期為約67百萬罐。然而，我們於本年度前四個月向中國客戶售出的鋁質氣霧罐數量較二零一二年同期增加約70.5%，主要是由於我們的主要中國客戶的需求不斷上升。

我們相信此增長趨勢將會持續。據元哲諮詢的預測，預期於二零一三年至二零一七年期間，鑒於市場對消費品優質包裝的需求與日俱增及中國的消費力持續增長，中國鋁質氣霧罐市場以產量計的複合年增長率約為12%。

如我們自二零一三年四月財務報表的摘錄，我們的未經審核收益約92.9百萬港元。董事負責根據國際會計準則第34號「中期財務報告」編製及公平呈列二零一三年四月財務報表。二零一三年四月財務報表未經審核但由我們的申報會計師按香港會計師公會頒佈的香港審閱委聘準則第2410號「由實體獨立核數師執行的中期財務資料審閱」審閱。我們截至二零一三年四月三十日止四個月的收益較二零一二年同期稍為減少7.4%，乃由於我們因應上年度鋁錠價格下降而下調年初的售價所致。我們截至二零一三年四月三十日止四個月的平均單位售價降至1.43港元，而截至二零一二年十二月三十一日止年度則為1.46港元，降幅約為2.1%，反映上年度鋁錠價格下跌。根據元哲諮詢報告的預測，中國鋁生產過剩問題在未來數年將繼續對中國的鋁價構成壓力，董事預計鋁錠價格不會大幅上漲，對該行業提供穩定的成本環境。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 概 要

---

### 稅務問題

於二零一三年二月，歐亞行集團收到稅務局發出的繳稅通知單，載明二零零六／零七課稅年度的應付稅項為962,500港元。我們已委聘一名專業稅務顧問並就上述稅單提出反對，認為歐亞行集團的交易溢利均來自香港境外，故毋須繳付香港利得稅。我們亦已根據稅務局就二零零六／零七課稅年度發出的評稅通知書及歐亞行集團於二零零七年至二零一二年的溢利就潛在應付稅項及罰款作出撥備約4百萬港元（根據當時的香港利得稅稅率計算）。有關稅務問題的詳情，請參閱本文件「業務－稅項」一節。

### 無重大不利變動

我們確認，直至本文件日期，我們的財務或貿易狀況或前景自二零一二年十二月三十一日（即會計師報告的報告期間結束日期）起並無出現重大不利變動，自二零一二年十二月三十一日起並無發生將會對會計師報告列示的財務資料造成重大影響的事件。

### 控股股東

緊隨[●]及[●]完成後，本公司的控股股東將為連先生、連太太及Wellmass，而連先生及連太太將透過Wellmass持有本公司全部已發行股本的[●]%（不計及行使[●]及根據[●]及[●]已經或可能授出的任何購股權）。

### 股息政策

股息可以現金或我們認為適當的其他方式派付。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度，本集團分別宣派45.3百萬港元、21.4百萬港元及48.5百萬港元的股息。截至最後實際可行日期，於往績記錄期宣派的所有股息已全數結清。董事日後可在考慮我們當時的盈利、現金流量、財務狀況、資本需求、法定資金儲備需求及彼等認為相關的其他因素後建議股息派付。

## 概 要

---

### 風險因素

閣下投資[●]涉及風險。與本集團有關的部分較重大風險包括：

- 倘鋁錠價格或鋁片加工費上漲而我們無法將該等增幅轉嫁予客戶，則我們的利潤率或會受到不利影響
- 我們於往績記錄期內用於生產的鋁片逾90%由諾文加工，故倘該主要供應商的經營出現任何中斷或倘其不再為我們加工鋁片，將會對我們的經營及財務業績產生不利影響
- 我們的利潤率或會因我們於中國市場的銷售比例下跌而受到不利影響
- 我們目前享有的稅務優惠須由中國稅務機關審批。倘日後優惠稅率降低或我們不再享有稅務優惠，將會對我們的純利及現金流量造成不利影響

與我們的業務、行業、中國及[●]有關的風險的進一步資料，閣下亦可參閱本文件「風險因素」一節。