

業務簡介

本集團主要從事買賣及安裝機床及相關產品，包括金屬切削機械、金屬成型機械、精密測量儀器、金屬切削刀具、產品開發設備以及教育培訓機械及軟件以及電子生產設備。於往績期間，本集團並無從事製造機床及相關產品。

目前，本集團代表22個遍佈多個國家如日本、美國、德國、英國及芬蘭之主要供應商。截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，本集團總營業額中分別約45.5%、59.6%及57.5%乃源自獨家經銷安排之供應商。本集團經銷主要產品詳載於本售股章程「業務」一節內「本集團經銷產品系列及各分銷安排」一段。

本集團產品行銷中國、香港、新加坡、馬來西亞及其他亞洲國家，涉及超過4,200名客戶。本集團客戶計有先進半導體器材有限公司、東風本田汽車零件部件有限公司、立信染整機械有限公司、聯盛控股有限公司及龍記五金有限公司。截至二零零二年十二月三十一日止年度，本集團營業額約89.6%均來自與本集團交易超過一次之客戶。

本集團亦就製造過程中之不同階段為客戶提供其他增值服務，以配合本身核心業務。該等由本集團提供之增值服務之詳情載於本售股章程「業務」一節內「本集團提供之增值服務」一段。

董事認為，本集團憑藉向製造業客戶提供包羅萬有之產品及增值服務，當可早佔先機，把握亞洲區（特別是中國）製造業增長良機，從中受惠。

中國自七十年代末開始推行經濟改革以來，國家整體經濟一直穩步增長，由一九九五年至二零零一年間，國內生產總值以平均年增長率約8.0%上升。此外，由於中國加入世貿，預期外國直接投資之流入額將增加。因此，董事認為，攀升的國內需求及外國直接投資將刺激製造業之投資。國內之機床進口額由二零零一年約24億美元上升至二零零二年約30億美元。中國由於生產成本較低及有大量勞工供應，乃亞洲最龐大製造基地之一。

截至二零零二年十二月三十一日止年度，本集團於中國及香港市場銷售額分別佔本身總營業額約41.6%及50.2%。董事相信，本集團於往績期間在香港向本身客戶行銷之機床及相關產品，事實上大部份由有關客戶用於其本身於國內之工廠。

為求滿足客戶之要求，本集團銳意提供優質及專業技術服務。於二零零二年一月，本集團獲頒ISO9001:2000認證，其優質管理系統得到肯定。

本集團總部位於香港，於中國、新加坡、馬來西亞、澳門及台灣均設有辦事處。本集團在中國北京、上海、深圳及重慶亦設有辦事處。

歷史及發展

於一九六七年，李先生以力豐公司名義進口及推銷測量儀器及金屬切削刀具。李先生於香港工專（隨後易名為香港理工大學）修讀生產工程後，洞悉進口專用生產設備及精密工具對急速擴展的香港製造業的潛力。

力豐公司於一九六七年開業，只僱用一名僱員。於最後實際可行日期，本集團聘用約255名員工，並於東南亞區設有九個辦事處。

一九六八年，首屈一指精密量儀製造商株式會社三豐向力豐公司授出於香港銷售其產品之專營權。

一九七一年，本集團取得在香港分銷由磨床機製造商株式會社岡本工作機械制作社（「岡本」）所製造之磨床之權利。

一九七三年，本集團成為Goratu Maquinas Herramienta S.A.（一家西班牙銑削機床製造商）旗下「LAGUN」品牌銑削機之獨家認可分銷商。目前，本集團於香港、華南及新加坡分銷其產品。由岡本及Lagun製造之設備乃各塑膠及金屬製造行業所用模具及整形金屬之必需生產設備。

為求符合客戶需要及保持競爭優勢，本集團繼續物色新供應商，以擴闊產品系列。

本集團一直矢志為製造業提供最新及最先進之設備。因此，早於一九七四年初，力豐公司贊助於觀塘香港生產力促進局舉行之電腦數控車床及磨削機床展覽。

一九七六年，中華廠商聯合會之當時會長主持本集團深水埗陳列室開幕典禮，當中展示本集團經銷之各式各樣機床及工業產品。

一九七八年，本集團於香港註冊成立力豐機械，逐步接管力豐公司之業務，並於香港從事機床、工具、配件及測量儀器之貿易。

一九七九年，李先生之兄弟李受輝先生成為力豐機械之股東。

一九八一年，李先生之姊妹蘇李綺雲女士成為力豐機械之股東。同年，鍾士元爵士CBE, DSc, J.P.主持本集團葵涌新陳列室之開幕典禮，當中展示多種電腦數控機械設備。

中國於八十年代初採取「開放門戶」政策，允許海外及香港公司於中國經營業務。此舉引發製造商將生產基地遷移至國內的熱潮，以利用國內龐大勞動力及低生產成本。

早於一九八三年，本集團已展開在中國之業務推廣活動，並參與中國廣州之鐘錶製造機械設備展。一年後，本集團於中國北京成立首間代表辦事處，以把握國內不斷擴充之製造業增長商機。

之後數年間，本集團舉辦一系列座談會，並參與在香港及中國舉行之多個展覽會。本集團亦開始出版「先進機械與電子」雜誌。一九八六年，本集團作為其中一個主辦者，於中國天津舉辦先進機床及先進工業機械及電子設備展覽，由天津市長主持開幕禮。約有40間海外製造公司參與該項盛事，為本集團提供額外業務聯繫及機會。

一九八三年，本集團於新加坡註冊成立新加坡力豐，從事買賣機床及相關產品之業務。

一九八五年，本集團於香港註冊成立力豐電子，於香港從事買賣電子設備。

一九八六年，本集團取得「三菱刀具」品牌產品之分銷權。目前，本集團獲三菱綜合材料株式會社委任為獨家分銷商，於中國廣西、湖南、福建、廣東及海南分銷其若干硬質合金切削工具。

電腦數控車床及加工中心之製造商大隈株式會社，於一九八七年向本集團授出於香港及中國廣東省分銷其機床之權利。

一九八八年，本集團於馬來西亞註冊成立馬來西亞力豐，於馬來西亞從事分銷及維修機床及配件。

一九九六年，本集團與Finn-Power簽署一項獨家代理協議，於香港及中國分銷其一系列金屬鈹金機械，至此，本集團產品更包羅萬有。

一九九七年，本集團於中國重慶設立辦事處。

一九九九年，李先生之兄弟李益僑先生成為力豐機械之股東。

一九九九年，本集團於台灣註冊成立豐特機械，於台灣從事買賣機床。

本集團於二零零二年一月獲頒ISO 9001：2000認證，足證本集團注重客戶服務及品質保證。

二零零一年，本集團於中國上海成立上海力豐，於國內從事買賣機械、工具及測量儀器。同年，本集團設立可用面積約為1,134平方米之陳列室，進一步提升其於上海之分銷網絡及設施。

二零零二年，本集團於澳門註冊成立澳門力豐。澳門力豐於二零零二年十二月三十一日或之前並未開始經營業務。現計劃澳門力豐將接管現時由力豐機械經營有關向本集團之中國客戶銷售機床及相關產品之業務。

本集團亦於二零零二年在中國深圳成立深圳力豐。於二零零二年十二月三十一日，深圳力豐並未開始經營業務，而本集團只繳付深圳力豐300,000港元之註冊股本，而1,700,000港元註冊股本仍未支付。因此，本集團所繳付之300,000港元作深圳力豐之註冊股本乃分類為其他應收款項，而餘下1,700,000港元乃披露為本集團於二零零二年十二月三十一日合併經審核賬目之資本承擔。

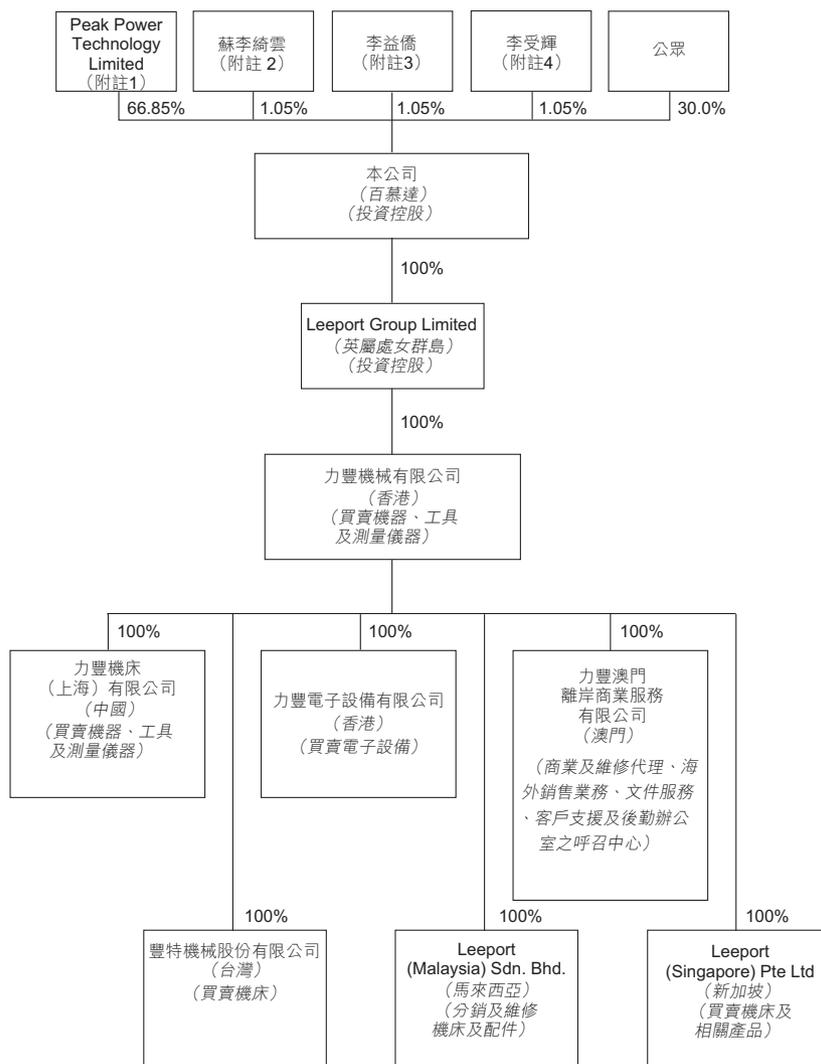
二零零三年，由於本集團擬將其於南中國之工作及業務集中於深圳力豐處理，從而降低本身營運成本，所以本集團以總代價1,600,000港元向一獨立第三者出售力豐行之全部股權。

到二零零三年，本集團已可供應廣泛系列供製造過程應用之設備—由產品設計階段至生產及最後品質控制保證所需之工具，一應俱全。為配合本身核心業務，本集團亦提供其他增值服務，向牽涉不同製造過程之客戶提供協助。該等由本集團提供之增值服務之詳情，載於本節「本集團提供之增值服務」一段。

於最後實際可行日期，本集團代表22個主要供應商，遍佈多個國家，如日本、美國、德國、英國及芬蘭。

集團架構

以下載列本集團主要經營附屬公司之詳情、該等公司之註冊成立地點以及彼等各自之主要業務以及本集團於本售股章程刊發日期以及緊隨售股建議及資本化發行完成後之股權架構：



附註：

1. **Peak Power Technology Limited** 乃李氏家族單位信託之受託人，為李氏家族單位信託發行之單位持有人之利益持有物業。全部 100,000 個已發行單位中，99,999 個單位均由滙豐國際信託有限公司以 LMT 信託受託人身份持有，而餘下 1 個單位由陳女士之姨母唐育賢女士持有。滙豐國際信託有限公司乃 LMT 信託之受託人，全權受益人為陳女士及李先生兩位女兒，李慧怡小姐及李慧明小姐。**Peak Power Technology Limited** 乃一間於英屬處女群島註冊成立之公司，並由滙豐國際信託有限公司以 LMT 信託受託人身份全資擁有。

除董事陳女士外，LMT 信託之全權受益人均無參與本公司之管理。

2. 李先生之姊妹蘇李綺雲女士為本公司附屬公司之前任董事，而於最後實際可行日期，其本人及／或其聯繫人士並無董事會代表或擔任本集團任何管理角色。
3. 李先生之兄弟李益僑先生為本公司被動投資者，而於最後實際可行日期，其本人及／或其聯繫人士概無董事會代表或擔任本集團任何管理角色。
4. 李先生之兄弟李受輝先生為本公司附屬公司之前任董事，而於最後實際可行日期，其本人及／或其聯繫人士並無董事會代表或擔任本集團任何管理角色。

本集團經銷產品系列及各分銷安排

本集團現時為22個主要供應商分銷產品。該等22個主要供應商方面，本集團與當中15個維持業務往來至少五年之久。本集團已與上述15個主要供應商其中11個訂立有關本集團分銷彼等產品之書面協議。就與本身22個主要供應商之關係而言，本集團一般於特定地區擔任彼等之獨家分銷商或其中一個認可分銷商。根據獨家安排，本集團享有獨家權利或獨家代理權，分銷其主要供應商之產品。以獨家權利或獨家代理權進行分銷並無顯著分別。以該等用語形容彼此關係主要視乎本集團供應商之偏好。

本集團就本身及各自供應商有關本集團分銷產品之權利與義務，與22個主要供應商中之15個訂立書面協議。上述書面協議當中有9份明訂終止理由條文，詳見下文各段。倘該等協議根據終止條文或終止方向其另一方給予充份終止通知而終止，終止方毋須向另一方作出賠償。

本集團與本身22個主要供應商其中7個，並無訂立有關本集團與各供應商就本集團分銷彼等產品權利與義務之任何書面協議。本集團與該等供應商之分銷安排乃根據彼等「君子協定」。因此，本集團來自該等供應商之分銷權可能受該等供應商撤銷或終止。然而，根據本集團過往從該等供應商所得經驗以及本集團與該等供應商多年來之關係，董事有信心，該等供應商在未向本集團作出事先通知情況下，撤銷或終止該等分銷權的可能性很低。

以下為經本集團分銷之主要產品、本集團代表之有關供應商以及本集團與各自供應商之分銷安排：

機床及相關產品

一般而言，本集團分銷之機床及相關產品可分為六大類，包括金屬切削機械、金屬成型機械、精密測量儀器及金屬切削刀具、產品開發設備、教育培訓機械及軟件以及電子生產設備。

- **金屬切削機械**

本集團為下列主要供應商分銷金屬切削機械：

大隈株式會社 (「大隈」)

大隈於一八九八年在日本創立，乃一家機床製造商。大隈之產品系列包括CNC車床及加工車削中心、立式、臥式及龍門式加工中心。本集團與大隈自一九八八年開始業務往來。根據本集團與大隈於二零零二年八月二十二日訂立之協議，本集團擔任大隈於香港及中國廣東省之獨家分銷商以及中國其他地區之非獨家認可分銷商，由協議訂立日期起計為期兩年，之後每年自動續期，直至給予六個月書面通知予以終止為止。

Yasda Precision Tools K.K. (「Yasda」)

Yasda乃一家座標鏜床之CNC加工中心製造商。Yasda之產品包括臥式精密加工中心及立式CNC座標鏜床。本集團自一九九三年以來一直與Yasda有業務往來。根據本集團與Yasda於一九九八年四月十五日訂立之協議，本集團為Yasda產品於香港及中國之獨家分銷商，由一九九八年四月一日起計為期兩年，之後每年自動續期，直至任何一方事先於分銷協議結束前給予六個月書面通知予以終止為止。此外，倘任何一方並無遵守分銷協議條文，則可於發出書面通知後六個月終止分銷協議及倘本集團經Yasda單獨判斷為出售或代表競爭產品，Yasda保留權利立即終止分銷協議。

株式會社岡本工作機械制作社（「岡本」）

岡本於一九三五年在日本創立，為一家磨床製造商。本集團獲委任為岡本磨床之香港獨家分銷商，並為岡本磨床於中國廣東省之認可分銷商。本集團自一九七一年以來一直與岡本有業務往來。本集團與岡本並無就本集團分銷之產品訂立任何書面協議。有關分銷安排乃按本集團與岡本之「君子協定」訂立，自一九七一年已一直存在。根據本集團過往從岡本所得經驗以及本集團與岡本多年來之關係，董事有信心，岡本在未向本集團作出事先通知情況下，單方面撤銷或終止該等分銷權的可能性很低。

Kuraki Co. Ltd.（「Kuraki」）

Kuraki於一九四八年創立，為一家數控臥式鏜、銑床及加工中心製造商。本集團自一九九二年以來一直與Kuraki有業務往來。根據本集團與Kuraki於二零零二年九月一日訂立之協議，本集團獲委任為Kuraki機床產品於香港及中國廣東省之獨家分銷商，由協議訂立日期起計為期一年，之後將每年自動續期，直至任何一方另方向另一方事先發出三個月書面通知予以終止為止。

Mectron Japan Inc.（「Mectron」）

根據本集團與Mectron於二零零二年九月一日訂立之協議，本集團獲委任為Mectron於香港及中國廣東省之獨家分銷商，分銷其數控鑽控、攻牙中心，由協議訂立日期起計為期兩年，之後每年自動續期，直至任何一方給予六個月書面通知予以終止為止。本集團自二零零二年以來一直與Mectron有業務往來。

- 金屬成型機械

本集團為下列主要供應商分銷金屬成型機械：

Finn-Power, Oy（「Finn-Power」）

芬蘭機床市場其中一家首屈一指公司Finn-Power，乃一家金屬成型機械製造商。Finn-Power已開發一系列供穿孔、整合剪切、激光切割自動彎曲以及金屬鉸工作工序之全部物料管理之產品。本集團自一九九五年以來一直與Finn-Power有業務往來。

根據本集團與Finn-Power(前稱Lillbacka Corporation)於一九九六年十二月十八日訂立之協議及於二零零二年十月三日訂立之補充協議，本集團獲委任為Finn-Power產品之獨家進口及分銷商，覆蓋香港及中國，而該分銷協議將於二零零二年十月三日起計兩年屆滿，除非以六個月事先通知終止。此外，倘出現下列任何事件或違約，該分銷協議可予終止(協議終止可於向違約方發出終止通知後三十日生效)：(i)任何一方嚴重沒有履行或遵照協議或當中任何條文；(ii)本集團無償債能力或書面上確認未能支付到期之債項或向債權人作出轉讓；(iii)本集團提出破產或接管呈請或由第三方提出呈請；或(iv)一旦本集團與另一間商號或公司合併，或進行交易導致本集團控股股東有重大改變。

- **精密測量儀器及金屬切削刀具**

本集團為下列主要供應商分銷精密測量儀器及金屬切削刀具：

株式會社三豐(「三豐」)

三豐乃其中一家首屈一指的精密測量儀器製造商，擁有超過5,000項產品，包括下列各項：

- i) 長度量度：塊規、千分尺、分厘卡、高度規、深度測量器、鏗孔測量器、平面錶、激光測微器及直線變換器；
- ii) 輪廓、形狀量度：輪廓測定機、真圓度測定機、平面粗糙測試器；
- iii) 光學量度：光學投影機及顯微鏡；
- iv) 多項性能量度設備：三座標測量機及非接觸式圖像測量機；
- v) 硬度量度：拉力／壓力量度；
- vi) 量度軟件：CadPak、3D公差及測量數據網絡功能；及
- vii) 其他產品：光柵尺、花崗岩平板等。

本集團自一九六八年以來與三豐有業務往來。根據本集團與三豐於二零零一年七月一日訂立之協議，本集團由協議訂立日期至二零零三年三月二十日止期間，

為三豐於中國廣東省出售量具及儀器之非獨家正式代理。有關條款根據於二零零三年三月二十日續訂之正式代理協議延續一年直至二零零四年三月二十日。在上述與三豐訂立之協議中，並無有關終止通知期之明文條文，惟倘本集團未能履行據此之責任或違反協議（在該情況下，三豐可向本集團給予書面通知終止該協議，該通知於其妥善交付予本集團後九十日有效，除非有關不遵行或違約情況於該九十日內已獲糾正）則除外。本集團擬於協議屆滿後與三豐續約。

三菱綜合材料株式會社（「三菱材料」）

三菱材料乃日本其中一家首屈一指之硬質合金工具製造商。本集團自一九八六年以來一直與三菱材料有業務往來。根據本集團與三菱材料於二零零一年一月一日訂立之協議，本集團為三菱材料於中國廣西、湖南、福建、廣東及海南各省之硬質合金切削刀具獨家分銷商，由協議訂立日期起計為期三年。在上述與三菱材料訂立之協議中，並無有關終止通知期之明文條文，惟倘在無取得另一方之同意下，協議之任何一方(i)判定破產，無償債能力或向債權人作出轉讓；(ii)違反協議任何條款及條件或未有履行其責任或承諾，而違約情況並無於非違約方向違約方發出通知後30天內獲予糾正，或(iii)出售予另一家機構及／或其管理層歸任何第三方操控（在該情況下，任何一方可向另一方發出書面通知即時終止該協議）。本集團擬於協議屆滿後與三菱材料續約。

NT Tool Corporation（「NT Tool」）

NT Tool乃日本之刀具挾持器製造商。本集團自一九九二年以來一直與NT Tool有業務往來。根據本集團與NT Tool於二零零一年十二月二十五日訂立之協議，本集團為NT Tool若干產品於香港及中國之非獨家認可分銷商，由協議訂立日期起計為期一年，並已再續期一年至二零零三年十二月二十四日為止。根據該分銷協議，倘(i) NT Tool於任何時間認為本集團之管理層或所有權出現任何變動會嚴重影響NT Tool產品於指定區域之銷售；及(ii)本集團於任何時間違反協議或經NT Tool之判斷下未能履行協議下之責任，NT Tool有權向本集團發出90日事先書面通知終止協議。本集團擬於協議屆滿後與NT Tool續約。

- 產品設計設備

本集團亦為下列主要供應商分銷產品設計專用設備：

3D Systems Inc. (「3D Systems」)

3D Systems乃美國最大型快速首辦機械製造商之一。本集團獲委任為3D Systems若干產品，如首辦機械於香港及中國之獨家代理。本集團自二零零一年以來一直與3D Systems有業務往來。本集團與3D Systems並無就本集團分銷產品訂立書面協議。分銷安排乃根據本集團與3D Systems之「君子協定」而訂立，並自二零零一年存在。根據本集團過去兩年與3D Systems之業務往來，董事有信心，3D Systems在未向本集團發出事先通知情況下，單方面撤銷或終止該分銷權的可能性很低。

Renishaw (HK) Limited (「Renishaw (HK)」)

Renishaw (HK)乃英國Renishaw plc之附屬公司，乃一家量度系統製造商。本集團自一九九三年以來一直與Renishaw (HK)有業務往來。根據本集團與Renishaw (HK)於二零零二年七月一日訂立之協議，本集團乃Renishaw (HK)於香港及中國廣東省掃描產品之認可分銷商，由訂立協議起計為期十二個月。在上述與Renishaw (HK)訂立之協議中，並無有關終止通知期之明文條文。然而，倘本集團嚴重違反協議任何條款且並無於一段合理時間作出糾正，協議即告失效。本集團擬於二零零三年六月三十日協議屆滿時與Renishaw (HK)續約，惟本集團並未就協議續期與Renishaw (HK)展開任何討論或磋商。

- 教育培訓機械及軟件

Boxford Ltd. (「Boxford」)

Boxford供應CAD/CAM軟件及CNC培訓機械作教育用途。本集團自一九九八年以來一直與Boxford有業務往來。根據本集團與Boxford於二零零二年五月二十七日訂立之協議，本集團為Boxford上述所製造及供應之產品於台灣、香港及中國之獨家分銷商，由協議訂立日期起計為期兩年，除非給予三個月書面通知終止該協議。再者，根據該協議，(i)倘任何一方牽涉於與破產或無償債能力有關之訴訟或

法律程序，或倘任何一方實際上無償債能力，或向債權人作出轉讓或經另一方真誠地認為財務不穩，另一方有權及在無損其可能獲得之任何其他補償之情況下，可即時向另一方給予書面通知終止協議；及(ii)倘任何一方拒絕或未能全面履行其根據協議之責任，受害一方將有權向違約方發出書面通知，而倘違約方於有效通知後三十日內並無糾正問題至受害方滿意之程度，受害方有權及在無損其可能獲得之任何其他補償之情況下，可向違約方給予至少三十日之額外書面通知終止協議。

Intelitek Inc. (「Intelitek」)

Intelitek供應工程及製造技術培訓系統。本集團自二零零二年以來一直與Intelitek有業務往來。根據本集團與Intelitek於二零零二年二月二十七日訂立之協議，本集團乃上述Intelitek產品於香港及中國之獨家分銷商，由協議訂立日期起至二零零三年年底止，之後按逐年基準持續有效，除非協議任何一方向另外一方給予至少六個月之書面通知終止該協議。

電子生產設備

本集團現時經營一系列電子生產設備，從表面貼裝機械、專為無鉛焊接應用設計之對回流爐、自動光學檢查以及焊接劑至自動切割機。本集團擁有下列供應商：

環球儀器有限公司 (「環球儀器」)

環球儀器乃電子電路裝嵌技術及設備、整合技術解決方案以及電子業內製造商過程支援之供應商。本集團自二零零二年以來一直與環球儀器有業務往來。根據本集團與環球儀器於二零零二年九月一日訂立之協議，本集團為環球儀器在中國限定客戶之非獨家營業代表，由協議訂立日期起計為期一年，倘在一年內取得訂單則自動再續期一年。在上文所述與環球儀器訂立之協議中，並無有關終止通知之明文條件，惟在協議訂立日期起計首六個月內並無取得訂單則除外(在該情況下，環球儀器可酌情發出三十日事先通知終止該協議)。

CyberOptics Corporation (「CyberOptics」)

CyberOptics開發檢查系統控制SMT絲網印刷過程，於貼片SMT生產過程之後期安排階段之位置測量以及在焊接後階段偵測SMT毛病。本集團自二零零一年以來一直與CyberOptics

有業務往來。根據本集團與CyberOptics於二零零三年六月一日訂立之協議，本集團為若干CyberOptics產品於香港、澳門及中國之營業代表及非獨家分銷商，由協議訂立日期至二零零四年十二月三十一日止期間有效，除非任何一方向另一方發出三十日事先書面通知。

Heller Industries (「Heller」)

Heller乃烘爐技術供應商，並為全球電子製造商及裝配商提供解決方案。Heller所製造之烘爐均為符合客戶於無鉛回流技術、流量移除維修減少以及半導體淨化室環境之標準及度身訂造要求而設計。Heller為二零零零年及二零零一年SMT雜誌Vision Awards之得獎者。本集團自一九九八年以來一直與Heller有業務往來。根據本集團與Heller於二零零一年九月一日訂立之協議，本集團乃若干Heller產品之非獨家代理，直至Heller給予本集團三十日書面通知或本集團任何時間通知終止為止。在上述與Heller訂立之協議中，並無有關協議期之明文條文。

PACE, Inc. (「PACE」)

PACE乃SMT修改及維修設備市場公認翹楚。PACE為再處理、維修及測試印刷線路板提供解決方案、產品及培訓，能夠為電子業表面貼裝技術修改問題提供解決方案。PACE煙霧抽取系統可減低吸入手動焊接操作所產生之有害粒子及氣體。本集團自一九九五年以來一直與PACE有業務往來。根據本集團與PACE於二零零三年一月一日訂立之協議，本集團乃PACE之非獨家認可分銷商，由協議訂立日期起計為期一年，可由協議訂約方以互相書面同意連續續期一年，除非(其中包括)以下列方式向另一方發出事先書面通知終止協議：
(i)任何一方(當另一方未能履行其根據分銷協議之義務，並且未能在接獲書面要求後60個公曆日內對上述不履行義務情況進行補救時)；
(ii)任何一方(當另一方自願或非自願破產、財產受接管或面臨其他無償債能力訴訟或向其他債權人轉讓或作出其他安排，或該另一方被國有化或其重要資產被徵用時)，即時生效；
(iii) PACE(當本集團試圖於未獲PACE事先書面同意前，出售、轉讓、分授、或轉移任何其在分銷協議項下權利和義務，或本集團管理層、所有權或控制權有重大變動時)，即時生效；
(iv) PACE(當本集團於履行分銷協議時明知而向PACE作出任何虛假或失實之聲明或陳述)，即時生效；
(v) 任何一方在無理由之情況下給予另一方九十天事先書面通知；及
(vi) PACE(當本集團無法完成最低定期銷售額時)，即時生效。

其他

本集團為下列供應商分銷下列產品：

- 1) **Goratu Maquinas Herramienta, S.A.**—本集團自一九七三年以來一直為該供應商於香港、華南及新加坡之產品(包括「LAGUN」品牌銑削機械)之獨家認可分銷商。
- 2) **Ostling Markiersysteme GMBH**—本集團自一九八七年以來，一直為該供應商之電鍍化學刻蝕及激光標誌設備等產品於香港及中國之獨家認可分銷商。
- 3) **Walker Magnetics Europe B.V.**—本集團自一九七七年以來，一直為該供應商之產品(包括磁力工具等)於香港及華南之獨家認可分銷商。
- 4) **Electronica Machine Tools Ltd.**—本集團自二零零二年以來，一直為該供應商電腦數控線切割機及EDM機械等產品於香港、中國、新加坡、馬來西亞、泰國及印尼之認可分銷商。
- 5) **Nippei Toyama Corporation**—本集團自二零零零年以來，一直為該供應商之激光切割機械等產品於香港及華南之認可分銷商。

本集團並無就本集團分銷產品與上述五名供應商訂立任何書面協議。有關分銷安排乃根據本集團與有關供應商之「君子協定」而訂立。根據本集團過往從該等供應商所得經驗及本集團與該等供應商多年間之關係，董事有信心，該等供應商在未向本集團作出事先通知之情況下，單方面撤銷或終止該項分銷權的可能性很低。

售後服務及提供保養

就本集團經銷之機床及相關產品而言，本集團一般負責安裝及提供售後服務，如修理及保養服務。本集團就所分銷之先進昂貴產品向客戶提供一年保養，除非本集團與客戶同意較長之保養期。在保養期內，本集團免費向客戶提供修理及保養服務，而在大部份情況下，有關費用均由本集團承擔，除非在本集團供應商所提供的保養期內替換出現故障的機械之全部或若干元件(在該等情況下，有關供應商將負責替換或提供必需元件供替換)。在此方面，本集團將作出保養撥備，而有關的保養撥備乃根據本集團維修工程師之經驗按總合約金額約2.5%至3.5%釐定。截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，須作保養

撥備之合約總額分別約為203,747,000港元、209,226,000港元及203,439,000港元。就往績期間，並無重大超額保養撥備，因此，並無於本集團之合併經審核賬目中撥回該等撥備。

於免費保養期屆滿後，本集團之客戶可繼續與本集團簽約，以提供修理及保養服務。就該等已訂約修理及保養服務而言，本集團將按個別情況向客戶收取服務費，一般而言，乃根據本集團分銷之機械類別以及本集團維修工程師過往之經驗而定。此外，本集團亦為無與本集團訂立修理及保養合約之客戶提供修理及保養服務。本集團根據維修工程師所需用之估計時間成本向客戶收取服務費，該等服務費乃於本集團之損益賬列為其他收入。

本集團提供之增值服務

為配合本身核心業務，本集團亦提供其他增值服務，協助涉及不同階段製造過程之客戶。本集團可提供產品設計及開發必需之設備及技術。生產階段，本集團提供機床之應用培訓及售後技術及應用諮詢。此外，本集團亦向客戶提供測量服務，而有關服務對品質控制相當重要。提供該等增值服務之收入乃於本集團損益賬內列為其他收入。截至二零二零年十二月三十一日止三個年度各年，源自提供該等增值服務之收入分別約達936,000港元、887,000港元及1,159,000港元。董事相信，本集團藉向客戶提供該等增值服務，將進一步提升競爭力。本集團提供不同階段製造過程之增值服務詳情如下：

i) 產品設計及開發階段

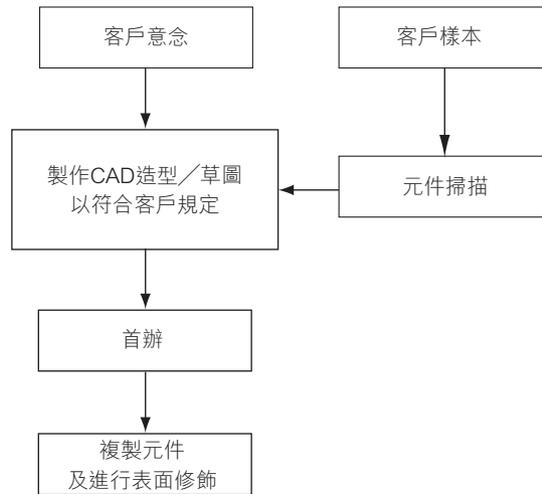
本集團提供CAD造型、元件掃描、製造首辦、元件複製以及表面修飾服務，以協助客戶進行產品設計及開發。該等服務由工程師應用，以作功能評估及供銷售人員進行銷售簡報，繼而有助客戶縮短產品設計及開發週期。

有關服務如下：

1. 本公司根據客戶意念，使用CAD軟件勾劃出多個設計並將設計具體化，然後交予客戶考慮。客戶選取設計後，便製作首辦及複製元件，並進行修飾服務。

2. 另一選擇是，客戶所提供樣本予以掃描，而有關數據加以處理以符合客戶之設計要求。可應要求製造首辦及複製元件，並進行修飾服務。

工作流程如下：



小型及複雜之最終產品將越來越多以首辦製作機械按批量製作，從而減少市場推廣時間以及增加成本效益。

本集團與客戶緊密合作，有效及有效率地開發新產品，並獲先進技術如CAD/CAM軟件掃描器及首辦製作機械之支援。

ii) 生產階段

為求確保客戶可有效地及有效率地使用由本集團提供之機床，本集團安裝機械後向客戶提供應用培訓、售後技術及應用諮詢服務。為緊貼最新技術，本集團技術員定期參與由本集團供應商定期舉辦之廠地培訓座談會。

iii) 品質控制階段

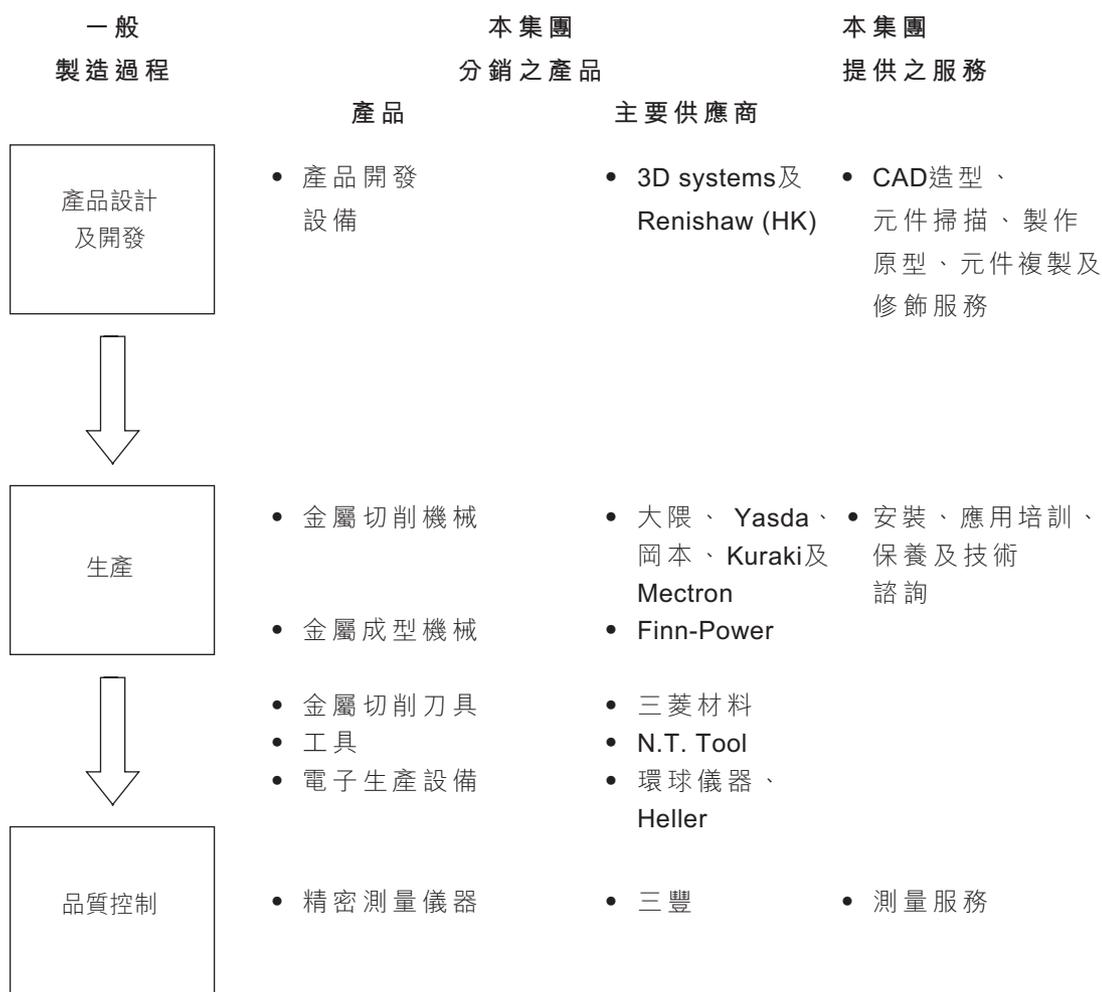
就品質控制階段而言，本集團向客戶主要提供測量服務。董事相信，準確量度尺寸對製造過程至為重要。本集團所提供之測量服務詳述如下：

- a) 分包服務－基於成本問題，本集團若干客戶並無本身之測量設備。為協助該等客戶，本集團向彼等提供測量服務。

- b) 測量服務—本集團若干客戶可能缺乏必需設備及技術以量度本身產品；有鑑於此，本集團有時協助客戶進行設計及為測量工序提供必需裝置。
- c) 培訓服務—本集團向客戶提供計量培訓課程及講座。

本集團業務模式流程圖

本集團提供之產品及服務，在不同階段製造過程中協助客戶。本集團業務模式詳情如下：



業務營運

本集團主要從事銷售及安裝機床及相關產品。本集團一般業務載列如下：

香港客戶

本集團香港客戶於香港向本集團訂貨。合約主要於香港磋商及訂立。除非本集團保留存貨以作銷售，否則與客戶訂立合約後，本集團繼而按客戶要求向供應商訂購產品。本集團供應商一般負責安排直接運送產品至本集團客戶。倘銷售來自本集團之存貨，本集團將會負責安排付運產品到本集團客戶。本集團香港客戶一般按交貨付款、信用證或記賬交易形式於香港結算，而本集團主要以信用證或記賬交易形式於香港向供應商付款。

中國客戶

就本集團中國客戶而言，所有合約均由本集團香港附屬公司員工（「香港員工」）出差中國或本集團中國附屬公司員工（「中國員工」）於中國進行磋商及訂立。

倘銷售由出差中國之香港員工進行磋商及訂立，除非本集團保留存貨以供銷售，否則在中國之香港員工會委託本集團於香港之有關附屬公司按照客戶要求向供應商訂貨。本集團供應商通常安排直接向本集團客戶付運貨物。倘銷售來自本集團之存貨，本集團會負責安排付運產品到本集團客戶。根據此項安排，本集團中國客戶將一般以信用狀或匯款支付。此外，香港員工與本集團中國客戶所磋商及達成之銷售額，可應本集團中國客戶要求由本集團中國附屬公司進行交易及開出發票。該等銷售安排與來自中國員工於中國磋商及訂立之銷售相若，詳情載列如下。

倘由中國員工於中國磋商及訂立銷售，本集團香港附屬公司於接獲中國員工之指示後，透過擁有進口權之中國進口／出口代理，將產品運至本集團之中國附屬公司。本集團中國附屬公司會向最終客戶出售產品。在該等情況下，本集團香港附屬公司會向進口／出口代理發出發票。進口／出口代理接著要求本集團中國附屬公司於進口貨物時支付關稅及增值稅。於付運後，進口／出口代理向本集團中國附屬公司發出增值稅發票，而本集團中國附屬公司則付款予進口／出口代理，後者繼而付款予本集團香港附屬公司。在該等情況下，進口／出口代理以匯款方式向本集團香港附屬公司結算款項，而本集團中國附屬公司以支票方式向進口／出口代理結算款項。

海外客戶

就本集團海外國家(主要為新加坡、馬來西亞或台灣)之客戶而言，所有合約均於該等海外國家磋商及訂立。除非本集團保留存貨以供銷售，否則與海外客戶落實合約後，本集團海外附屬公司會按照客戶要求向供應商訂購產品。本集團供應商通常會安排產品直接運送至本集團海外客戶。倘銷售來自本集團之存貨，本集團會負責安排付運產品到本集團客戶。本集團海外客戶一般以信用證或記賬形式結算貨款。

供應商

於二零零二年十二月三十一日，與本集團有業務關係之主要供應商共22名。機床購買價按照供應商價目表釐定。截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，經本集團與本身五大供應商交易產品之價值分別佔本集團出售貨品總成本約52.9%、67.1%及62.5%。於同期，經本集團與本身最大供應商交易產品之價值分別佔本集團出售貨物總成本約22.0%、27.0%及24.7%。

截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，概無董事、彼等各自之聯繫人士或據董事所知，擁有本公司已發行股本5%以上之股東於本集團五大供應商擁有權益。

截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，本集團供應商按地區劃分之採購額分析如下：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零零年	二零零一年	二零零二年
日本	53.3%	47.0%	62.7%
歐洲	14.3%	36.1%	13.8%
台灣	14.0%	4.6%	8.5%
北美	11.5%	8.6%	10.0%
香港	6.1%	3.0%	4.2%
其他	0.8%	0.7%	0.8%
	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>

從供應商購貨一般以信用證(見票即付至120天)或以記賬形式0至90天期，主要以日圓、美元、歐元、港元及英鎊結算。截至二零零二年十二月三十一日止年度，以信用證及記賬形式清償供應商款項分別佔本集團售貨總成本約72.8%及25.6%，而餘下1.6%則以交貨付款

方式支付。於同期，以日圓、美元、歐元、港元及英鎊為單元結算貨款，分別佔本集團售貨總成本分別約63.6%、18.7%、12.0%、4.2%及1.3%。由於本集團大部份之採購均以外幣為單位，承受匯率風險，本集團已採納若干方法將匯率風險降至最低。本集團向海外供應商購置機械時，可動用從客戶收取之外匯應付本集團外匯需要。倘以外匯(美元除外)作出重大付款，但因未能完全配對而出現外匯風險，本集團將與往來銀行訂立外幣遠期合約，將本集團之外匯風險降至最低。

於往績期間，本集團之應付賬款週轉期(界定為本集團於有關財政年結日之貿易應付款項、應付票據及信託收據貸款除以銷售成本乘以365日)分別約為102日、106日及122日。應付賬款週轉期較一般供應商授予之正常除賬期為長，及於往績期間整段期間本集團應付賬款週轉期持續增加，主要由於增加動用由銀行所授予之信託收據貸款所致。

銷售

本集團於截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年之合併營業額按地區劃分之分析如下：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零零年		二零零一年		二零零二年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
按地域劃分之營業額						
— 中國	100,069	22.5	172,891	40.7	188,002	41.6
— 香港	309,898	69.9	211,702	49.8	226,846	50.2
— 東南亞國家	33,558	7.6	40,136	9.5	37,119	8.2
總額	<u>443,525</u>	<u>100.0</u>	<u>424,729</u>	<u>100.0</u>	<u>451,967</u>	<u>100.0</u>

由於中國生產成本較低以及供應大量勞工，所以為亞洲區內其中一個最大之製造基地。董事相信，本集團於往績期間向香港客戶分銷之大部份機床及相關產品，實際上由客戶於中國工廠使用，因為本集團香港客戶大多於國內設有生產設施，而本集團為大部份香港客戶在國內工廠安裝機械。

本集團向客戶付運產品之方式大致分為兩類。就銷售貴重機械如金屬切削機及金屬成型機而言，大部份均按委託代購基準交易，而本集團於收取客戶訂單後向供應商發出訂貨單。截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，本集團銷售額分別約67%、70%及64%均按委託代購基準作出。就此方面，本集團不會就該等貴重機械存貨，惟示範機械除外。根據委託代購安排，本集團將要求供應商將彼等產品直接出口至本集團客戶或至本集團貨倉，而本集團之後將產品付運至客戶。本集團客戶一旦收取機械後，本集團將為客戶安排安裝、示範及培訓。就銷售較相宜機械如測量儀器及金屬切削刀具，本集團將予存貨。本集團將於接獲客戶訂單後，將該等機械直接運往客戶。

本集團委託代購及非委託代購之產品訂價，一般均基於存貨成本加上若干百分比之差價，介乎約10%至30%不等。

客戶

本集團產品分銷至中國、香港、新加坡、馬來西亞及其他亞洲國家，涉及超過4,200名客戶。本集團主要客戶計有先進半導體器材有限公司、東風本田汽車零件部件有限公司、立信染整機械有限公司、聯盛控股有限公司及龍記五金有限公司。截至二零零二年十二月三十一日止年度，本集團營業額約89.6%均源自與本集團交易超過一次之客戶。

截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，銷售至本集團五大客戶合共分別佔本集團總營業額約16.0%、13.9%及14.9%。截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，向本集團最大客戶作出之銷售額分別佔本集團總營業額約7.4%、3.1%及7.0%。董事、擁有本公司已發行股本5%以上之股東或彼等各自之聯繫人士，於截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年概無於本集團任何五大客戶擁有權益。

本集團對客戶採納嚴謹信貸政策，並設立信貸監控部門以執行有關政策。本集團管理層將定期審閱授予客戶之信貸條款，並在有需要時對信貸政策作出調整。本集團管理層根據多項因素，包括(但不限於)業務關係長短、客戶之市場信譽及還款紀錄，評核各個客戶信貸風險，並釐定信貸限額、信貸期以及還款形式。償還本集團貿易應收款項均由信貸監控部門監察，並定期舉行會議以審閱應收賬款之賬齡狀況。信貸監控部亦與本集團之總經

理及財務部聯繫，跟進已逾期超過三十日之賬齡結餘。視乎個別例子及情況，董事將釐定是否就可能引致對客戶採取法律行動之未償結餘採取進一步行動。

本集團已為呆賬採納撥備政策，為已逾期超過一年之結餘作出全數撥備。該等政策乃根據本集團以往對應收賬項還款模式以及追討情況所得經驗而釐定。截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，本集團呆壞賬撥備分別約達6,184,000港元、2,164,000港元及2,830,000港元，分別約佔本集團股東應佔溢利28.1%、8.7%及9.9%。由於本集團由二零零零年起採納上述撥備政策，所以在至二零零零年十二月三十一日止年度作出之呆壞賬撥備數額較大。

於往績期間，本集團之應收賬項週轉期(界定為貿易應收款項除以營業額乘以365日)分別約為92日、77日及85日。本集團應收賬項週轉期由截至二零零零年十二月三十一日止年度約92日減至截至二零零一年十二月三十一日止年度約77日，主要由於(i)客戶因本集團收緊信貸監控政策而迅速還款；及(ii)於接近年終時，向本集團客戶作出之若干銷售乃以即期信用證方式清償。截至二零零二年十二月三十一日止年度，於接近年終時向本集團客戶之銷售比對上一年年終時以即期信用證清償為少，因而令應收賬項週轉期由約77日增至約85日。截至二零零二年十二月三十一日止兩個月及截至二零零一年十二月三十一日止兩個月，本集團以信用證清償之銷售額分別約達13,000,000港元及42,000,000港元。

客戶主要以信用證、貨到付款或以記賬方式(信貸期由30日至120日不等，視乎客戶之信譽程度)支付貨款。截至二零零二年十二月三十一日止年度，客戶以信用證、貨到付款及以記賬方式所清償之款項分別約為28.5%、10.6%及60.9%。本集團會向一些具備良好付款記錄及有長久業務往來之客戶授出約180日之較長付款期。

就以信用證清償之款項，本集團有時向給予本身銀行信貸之往來銀行呈兌從客戶所收取之信用證，以供貼現。根據是項安排，本集團可於往來銀行接納信用證貼現後，即獲後者批授資金。但本集團須就貼現支付利息。截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，貼現票據金額分別約為30,578,000港元、72,781,000港元及104,273,000港元，分別佔本集團總營業額約6.9%、17.1%及23.1%。

於往績期間，客戶主要以日圓、港元、美元、新加坡元、人民幣及歐元付款。截至二零零二年十二月三十一日止年度，客戶以日圓、港元、美元、新加坡元、人民幣及歐元清償款項之比例分別約為35.1%、30.2%、18.0%、8.1%、5.2%及2.6%。由於本集團大部份之收益及採購均以外幣為單位，承受匯率風險，本集團已採納若干方法將匯率風險降至最低。本集團向海外供應商購置機械時，可動用從客戶收取之外匯應付本集團外匯需要。倘以外匯(美元除外)作出重大付款或清償，但因未能完全配對而出現外匯風險，本集團將與其往來銀行訂立外幣遠期合約，將本集團之外匯風險降至最低。

於往績期間，本集團並無蒙受任何重大匯率虧損。截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，本集團蒙受之匯兌虧損分別約為219,000港元、681,000港元及94,000港元。

市場推廣及宣傳

於最後實際可行日期，本集團之市場推廣行政人員為87名。多年來，本集團與供應商及客戶建立良好關係。

本集團之銷售及市場推廣隊伍參與在香港及中國舉辦之多項機床展覽，如在香港舉行的第15屆香港連繫工業國際機械展、在上海舉行的第13屆上海國際電子生產設備暨微電子工業展、在廣州舉行的第9屆華南國際機械及原料展、在深圳舉行的第8屆深圳國際電子生產設備暨微電子工業展、在香港舉行的第2屆亞洲國際模具製造技術展覽會以及在北京舉行的第8屆中國國際機床展覽會。本集團藉出席及參與該等展覽，可提高公司形象，亦可推廣所分銷產品。

為進一步推廣所分銷產品，本集團亦為現有及潛在客戶舉辦及進行座談會，提供所經銷機械應用之技術知識。本集團藉舉辦該等座談會，可緊貼潛在客戶需要，從而可更有效服務該等客戶。

除教育工業界人士外，本集團亦對教育界作出支援，例如香港大學。在此方面，本集團於香港大學安裝一台DTM快速原型製作機械，供教育及培訓用途。本集團為香港製造商建立快速原型設備，以協助製造商縮短開發週期。此舉可協助香港大學推廣有關技術至工業界。

本集團亦贊助香港大學經營一項稱為「知識主導切削技術」之創新技術基金項目，旨在開發金屬切削之方法及條件。

再者，本集團亦與教育機構建立緊密關係，舉辦及進行座談會，香港大學的副教授陳潔華博士曾獲邀擔任講員。本集團高級管理層或供應商亦獲邀擔任教育機構所舉辦座談會之講員。

為求就所分銷產品以及若干技術問題提供全面資料，本集團亦建立本身網站 www.leeport.com.hk。董事相信，藉提供本集團產品最新資料以便提高本集團知名度，潛在製造商或客戶對本集團分銷之設備將因此有更深認識，從而在長遠方面加強本集團之業務。除本身網站外，本集團亦透過名為力豐通訊之期刊以及其他技術雜誌以及廣告牌推廣產品及公司形象。

於二零零二年，本集團連同三豐捐贈一系列測量儀器予香港大學機械工程學系，以成立「三豐－力豐計量科技中心」，就計量技術進行教學、研究、示範及培訓。

截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，本集團用於市場推廣及宣傳開支分別約為3,386,000港元、3,394,000港元及3,951,000港元。

存貨

截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，本集團銷售額（特別是重型及貴重機床）分別約67%、70%及64%均以委託代購方式進行，惟該等包括測量儀器、金屬切削刀具、示範機器、維修零件及配件等設備除外。至於委託銷售方面，本集團於接獲有關之銷售訂單後，向供應商發出購貨單，故此本集團毋須儲存大量存貨。於二零零二年十二月三十一日，存貨價值約達55,546,000港元，包括示範機械約7,817,000港元、測量儀器約22,652,000港元、金屬切削刀具約6,399,000港元以及其他較相宜但受歡迎的機械設備、維修零件及配件約18,678,000港元。本集團所有存貨，包括示範機械在內，均屬可銷售性質，且並不會保留供本集團使用。本集團於取得示範機械之客戶訂單時即將機械售予本集團客戶。為此，本集團並無就本集團之示範機械及其他產品採取不同存貨政策。

截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，本集團存貨週轉期（界定為存貨除以銷售成本乘以365日）分別約48日、52日及62日。於各有關年底，示範機械價值分別約達3,576,000港元、5,578,000港元及7,817,000港元，而本集團存貨週轉期不包括示範機械分別約為44日、46日及53日。整段往績期間存貨週轉期延長，乃由於本集團較多客戶要求於發出購貨單後盡快付運產品，特別是測量儀器及金屬切削刀具。就此方面，本集團已增加若干產品存貨量，務求符合該等客戶需求。

本集團已就存貨採納一般撥備政策，就賬齡分別逾一年、逾一年半及逾兩年之存貨成本分別作出50%、75%及100%之撥備。

截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，滯銷存貨撥備約達1,421,000港元、7,539,000港元及720,000港元，分別佔本集團總存貨額約3.2%、16.6%及1.3%。由於本集團由二零零一年起採納上述存貨撥備政策，所以在截至二零零一年十二月三十一日止年度作出之滯銷存貨撥備數額較大。

知識產權

本集團知識產權詳載於本售股章程附錄四「有關業務之進一步資料」一節內「本集團知識產權」一段。

競爭

本集團面對先進機械及設備分銷商之競爭。董事相信，本集團之競爭對手主要為分銷類似產品之中小型機械及設備分銷商。董事相信，進入機床貿易行業之阻力屬中等，新加入者需要投入時間及資源始能培訓一隊富經驗的銷售員及維修技術員。再者，於香港及中國設立業務及營銷，網絡將會涉及設立維修中心及陳列室方面之資本開支。競爭範疇主要包括價格、業務關係長短、業務網絡及聯繫、提供其他配套服務及售後服務。

董事認為，本集團憑藉與主要供應商之長遠關係，連同全面均衡系列之多元化產品以及向客戶提供增值服務，可繼續維持競爭力，並因而可早佔先機，把握機床在東南亞地區及中國之急速增長需求以及額外業務商機。

李先生分別於二零零二年八月及二零零二年九月出售東莞力豐及泰國力豐，之前李先生擁有該兩間公司之權益。於出售前，東莞力豐及泰國力豐均從事與本集團類似之業務。於最後實際可行日期，李先生及其聯繫人士概無於與本集團直接或間接構成或可能競爭之任何業務中擁有任何權益。

競爭優勢

董事認為，本集團經營成功主要有賴下列因素：

- **產品繁多齊備，適合不同階段製造過程**

本集團向22名主要供應商採購多種切合不同階段製造過程之產品。本集團多元化產品可滿足各類客戶不同需要，以致本集團可靈活順應市場需求變化而從中受惠。此外，本集團技術隊伍為客戶提供增值服務，並在不同階段生產過程中協助客戶。

- **與主要供應商之業務關係悠久**

本集團與22個主要供應商業務往來時日平均超過10年。董事相信，憑藉本身對區內經營環境之知識，本集團具有利條件，一方面維持與現有供應商之關係，另一方面，可開發新供應商，從而可繼續維持競爭力，毋懼其他競爭分銷商。

- **廣泛客戶層面**

本集團客戶層面廣泛，有超逾4,200名客戶。本集團提供多元化產品，以滿足各類客戶於不同階段製造過程中之需要。本集團客戶業務遍佈不同行業，包括基建、半導體、電訊、模具製造、傢俬、電器、電子消費品、汽車、航天、玩具、鐘錶及學術界。因此，本集團不用依賴任何特定行業，以致可減低業務風險。截至二零零二年十二月三十一日止年度，本集團營業額約89.6%乃源自與本集團交易超過一次之客戶。

- **專業市場推廣及維修工程師隊伍**

本集團擁有87名市場推廣人員，全部對產品瞭如指掌，為本集團客戶提供專業服務。本集團亦有74名維修工程師，為客戶提供上門應用培訓，並協助客戶以有效方式改良生產流程。該等市場推廣人員及維修工程師更參加培訓課程及座談會，不斷更新對產品的技術知識。

本集團為客戶提供專業意見，匹配合適設備以切合客戶特定需要及向客戶提供售後服務及技術支援，積累豐富專業知識。董事相信，憑藉這方面實力，本集團因此成為供應商及最終用家之間重要橋樑，為此，本集團盡佔優勢，將可把握製造業增長商機。

- **分銷網絡穩固，尤以中國市場為然**

本集團按策略透過穩固分銷網絡（覆蓋多個地域包括香港、新加坡、馬來西亞、台灣及特別是中國）向客戶提供廣泛產品系列及支援。本集團於一九八四年在北京開設首間辦事處，現時在中國設有四間辦事處，分別位於北京、上海、深圳及重慶，聘用合共約76名銷售及市場推廣員工、維修工程師及技術人員。

本集團透過穩固分銷網絡，加上技術知識，可為供應商提供具成本效益分銷解決方案。董事相信，供應商要建立本身分銷渠道進軍分銷業務，乃屬費時且代價高昂，因此減低了供應商與本集團競爭之機會。董事亦相信，本集團憑藉競爭優勢，當可繼續壓倒其他競爭分銷商。

- **管理層經驗豐富**

本集團管理層於本集團業務方面擁有豐富經驗，有助本集團積極開發業務。此外，管理層成員更與本集團供應商建立穩固關係。

關連交易

已終止關連交易

於股份在聯交所上市前，本集團曾訂立多項關連交易，而這些關連交易不會在股份在聯交所上市後繼續進行。上述交易現述如下：

1. 物業租賃

截至二零零二年十二月三十一日止三個年度，力豐機械向董事李先生租賃香港新界葵涌大連排道152-160號金龍工業中心第一座一樓A廠物業連平台及地下A2號車位，實用面積約837.89平方米，而平台約34平方米。本集團以該物業作為辦公室。截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，本集團向李先生支付租金分別約600,000港元、600,000港元及550,000港元。於二零零二年十二月三十日，本集團從李先生購入該物業，代價為3,700,000港元。其後，該代價透過李先生往來賬戶清償。交易詳見下文「購置物業」一段。

獨立物業估值師仲量聯行有限公司已確認，本集團於上述三個年度各年向李先生支付之租金，符合各有關年度同一地區同類物業之市場租金水平。

2. 購置物業

根據日期為二零零二年十二月三十日之轉讓契，力豐機械向李先生購入香港新界葵涌大連排道152-160號金龍工業中心第一座一樓A廠物業連平台及地下A2號車位，代價為3,700,000港元。其後，該代價透過李先生往來賬戶清償。由於該物業目前由本集團用作辦公室，本集團從李先生購入該物業自用。李先生從該項出售獲利約1,455,000港元。

獨立物業估值師仲量聯行有限公司已確認，有關代價符合當時購買同一地區同類物業之市值。

3. 出售物業

根據二零零二年十二月三十日之轉讓契，力豐機械向李先生及蘇李綺雲女士及李受輝先生轉讓香港旭龢道10號清暉大廈七樓D室物業連地下25號車位（之前提供予本公司附屬公司前董事作員工宿舍），代價為5,350,000港元。該代價其後透過李先生往來賬戶清償。本集團從該項出售中獲利約20,000港元。由於本集團再無使用該物業作為員工宿舍，本集團將物業出售予李先生、蘇李綺雲女士及李受輝先生。

獨立物業估值師仲量聯行有限公司已確認，有關代價符合當時轉讓同一地區同類物業之市值。

4. 銷售予關連公司

(i) 東莞力豐

東莞力豐於一九九九年十一月二十五日在中國註冊成立，主要在中國經營機床貿易及提供維修服務。李先生、李先生兄弟李益新先生於緊接他們於二零零二年八月九日出售彼等所佔有關權益前，分別持有東莞力豐之60%及20%，而餘下20%權益由一名獨立第三方擁有。因此，東莞力豐於往績期間截至出售日期止被視為本集團關連公司。截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，對東莞力豐之銷售額分別約為1,060,000港元、397,000港元及995,000港元，分別約佔本集團總營業額之0.24%、0.09%及0.22%。有關交易按成本另加產品成本約10%差價收費。

於二零零二年八月九日，李先生及李益新先生已出售本身於東莞力豐所有實益權益予獨立第三者，理由是本集團計劃將本身工程及業務集中於華南部份地方之深圳力豐，以減低營運成本。因此，東莞力豐不再是本集團之關連公司及關連人士（定義見上市規則）。

(ii) 泰國力豐

泰國力豐於一九八九年十月二十日在泰國註冊成立，主要在泰國經營機械、工具及相關產品貿易。李先生及七名獨立第三者於緊接各自於二零零二年九月十九日出售有關權益前，分別持有泰國力豐49%及51%權益。因此，泰國力豐於往績期間截至出售日期止被視為本集團關連公司。截至二零零二年十二月三十一日止三個年度各年，

對泰國力豐之銷售額分別約為317,000港元、182,000港元及零港元，分別約佔本集團總營業額之0.07%、0.04%及0%。有關交易按產品成本收費。

於二零零二年九月十九日，李先生出售本身於泰國力豐所有實益權益予一名獨立第三者，理由是李先生無法控制泰國力豐董事會，並且計劃將有關工作及業務集中於新加坡力豐或馬來西亞力豐，以減低本集團營運成本。因此，泰國力豐不再是本集團關連公司及關連人士（定義見上市規則）。

持續關連交易

待股份於聯交所上市後，本集團將繼續訂立若干關連交易（定義見上市規則）。有關交易詳見下文：

力豐機械與李先生於二零零二年一月一日訂立租約，以使用中國北京西城區阜城門外大街2號萬通新世界廣場A座1903室總面積約96.83平方米物業（「一號租約」）。該物業由本集團用作北京代辦處。根據一號租約，(i)李先生同意租出有關物業予力豐機械，由二零零二年一月一日起計為期兩年，可再續一年；及(ii)力豐機械同意向李先生每月支付租金20,000港元。一號租約其後由下列兩份合同取代。

李先生（作為出租方）與力豐機械（北京代辦處）（作為承租方）於二零零三年四月一日訂立房屋租賃合同，以使用中國北京西城區阜城門外大街2號萬通新世界廣場A座1903室物業部份，總面積約66.57平方米（「二號租約」）。該物業由力豐機械（北京代辦處）用作北京代辦處。因此，二號租約構成本公司關連交易，根據二號租約，(i)李先生同意租出有關物業予力豐機械（北京代辦處），由二零零三年四月一日起至二零零四年十二月三十一日止為期一年零九個月；及(ii)力豐機械（北京代辦處）同意向李先生每月支付租金8,250.00港元。因此，力豐機械（北京代辦處）按二號租約應付總年租為99,000.00港元。獨立物業估值師仲量聯行有限公司已確認，月租8,250.00港元符合於二號租約簽訂當日於同一地區同類物業之市場租金水平。

李先生(作為出租方)與力豐電子(北京代辦處)(作為承租方)於二零零三年四月一日訂立房屋租賃合同，以使用中國北京西城區阜城門外大街2號萬通新世界廣場A座1903室物業部份，總面積約30.26平方米(「三號租約」)。該物業由力豐電子(北京代辦處)用作北京代辦處。因此，三號租約構成本公司關連交易，根據三號租約，(i)李先生同意租出有關物業予力豐電子(北京代辦處)，由二零零三年四月一日起至二零零四年十二月三十一日止為期一年零九個月；及(ii)力豐電子(北京代辦處)同意向李先生每月支付租金3,750.00港元。因此，力豐電子(北京代辦處)按三號租約應付總年租為45,000.00港元。獨立物業估值師仲量聯行有限公司已確認，月租3,750.00港元符合於三號租約簽訂當日於同一地區同類物業之市場租金水平。

董事確認，上述交易於股份在聯交所上市後將會繼續。保薦人及董事(包括獨立非執行董事)認為，按上述二號租約及三號租約進行之關連交易，均曾及將會循本集團一般日常業務訂立，而二號租約及三號租約之條款乃經公平原則及按一般商業條款商定，對有關股東整體而言公平合理。

鑑於力豐機械、力豐機械(北京代辦處)及力豐電子(北京代辦處)按一號、二號及三號租約應付李先生之總租金，於截至二零零三年十二月三十一日止年度將為168,000港元及截至二零零四年十二月三十一日止年度將為144,000港元，而該等租金並無超出1,000,000港元水平，上述交易將無須遵守上市規則第14.24(5)條之披露或股東批准規定。