

概覽

本集團主要從事向國際書籍出版商、貿易、專業及教育出版集團以及印刷媒體公司提供印刷服務。本集團印刷產品主要包括圖解消閒及生活品味圖書(包括攝影書、烹飪書及藝術書)、教科書及教材(包括中小學及大專課本)以及兒童書籍。

1010 Group乃於二零零五年由才庫成立，以將其招聘雜誌廣告、航機雜誌廣告及投資貿易業務分散至印刷業務。印刷產品之生產由加工合作夥伴根據加工協議在中國廣東省惠州市博羅縣之加工廠進行。根據加工協議之條款，本集團向加工合作夥伴下達印刷訂單，加工合作夥伴隨即在加工廠按該等訂單進行生產，並向本集團交付產品，收取加工費。本集團負責提供(其中包括)機器、原材料、技術知識及培訓，而加工合作夥伴主要負責提供生產廠房、輔助設施、勞工及進行印刷生產。根據加工協議(須獲得若干有關中國部門批准)，在加工廠生產之所有印刷產品均須出口至中國境外。

雖然印刷及圖書生產乃於中國進行，但本集團之總銷售辦事處設於香港，其銷售及客戶服務團隊立足該辦事處為本集團之全球客戶群提供服務。其銷售團隊在澳洲及英國設有銷售辦事處，澳洲及英國分別為本集團之第二和第三大區域市場，美國乃本集團第一大市場，該市場之銷售主要由香港管理。按本集團購自(惟並非委聘) XPORT-IQ之貿易統計數據，按數目計，本集團於二零一零年一月至二零一零年五月及二零一零年一月至二零一零年十二月期間香港運往美國之書籍量分別佔第七位及第六位。XPORT-IQ為貿易資訊公司，在美國及中國均具有全面市場，為出口商、製造商、貿易公司、航運公司及貨運代理提供國際商務解決方案。本集團以成本約55,000港元，向XPORT-IQ購買涵蓋二零一零年一月至二零一二年十二月期間之貿易統計數據。

董事預期，由於印刷業務可能轉差，中國及香港中型書籍印刷商或會出現整合潮。若日後利率由現時之低位上升，業界或會開始衰落，邊緣商戶會將業務出售或結業。董事認為，本集團可善用其財務狀況及客戶組合，並通過收購擴充。

截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年，本集團分別錄得營業額約331,200,000港元、447,300,000港元及522,000,000港元，複合年度增長率約為25.5%。截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年，本公司所有人應佔溢利分別約為15,100,000港元，55,100,000港元及61,700,000港元，複合年度增長率約為102.1%。

競爭優勢

董事相信，憑藉下列競爭優勢，本集團有能力在本地及國際印刷產品及服務提供商激烈角逐之印刷服務市場進行有效競爭。

與知名國際客戶建立之成熟及長久業務關係

本集團與主要客戶已建立起成熟長久之業務關係，彼等大部分為知名國際圖書出版商、貿易、專業及教育出版集團以及印刷傳媒公司。董事認為，本集團與客戶所建立之關係穩固而深入，乃本集團高度關注客戶及銷售支持，並能以持續、及時及高效方式生產及交付優質產品之直接結果。如此，通過提供可靠之優質印刷服務及維護與客戶之良好業務關係，本集團可確保從彼等獲得經常性業務及翻單。此外，由於重視客戶支持，本集團得以能深入了解客戶需求，這轉而使本集團不僅進一步鞏固與該等客戶之關係，而且通過改進生產規劃及在原材料採購方面之規模經濟效應，使得運作更加穩定。

高級國際印刷設備及機器

為確保本公司能以具競爭力之價格及時進行生產並向客戶交付印刷產品，本集團一直致力於在保證質量之同時，確保以低成本及高效率生產書籍。於往績記錄期間，本集團通過購買及更新領先之商業印刷設備，得以確保生產過程維持高效水平。於最後實際可行日期，本集團已於加工廠安裝從雙色柯式印刷機至八色柯式印刷機之柯式印刷機設備及三條精裝上殼生產線，從而使本集團之年產量達到約7.269億印次(連更換印板)。除印刷機外，本集團亦於加工廠採用電腦直接製版系統，從而使電子檔案中之圖像可直接轉化為付印圖像。董事認為，本集團之打印系統具有競爭力、靈活且可升級，以滿足在業務擴展過程中可能出現之不斷變化之需求。本集團將不時提高加工廠之生產效率，為客戶提供有效且可升級之印刷解決方案。

自行開發之ERP系統

本集團已開發運行內部ERP系統，便於本集團所有業務部門間進行實時信息交流。在印刷及出版行業，進行有效規劃極為重要，特別是在時間緊迫之高峰期，ERP系統使本集團能夠最大限度地提高運營效率。該系統整合並集中本集團銷售、生產、採購、存貨、會計及付運等整個運作過程之信息，以精簡內部工作流程，提高本集團之調度和生產能力。該系統可實時提供關鍵之管理統計數據，就業務上之任何變化向

本集團發出警報，更重要的是，作出相應之回應。ERP系統完全由內部開發，使本集團所經營之平台乃為本集團自身業務而度身打造。本集團保留全部所有權並控制源代碼，以確保該系統功能強大、完全可擴展、可定制和升級，以反映業務之具體需要和要求。本集團之資訊科技團隊可進一步開發或採用ERP系統之功能，以系統運作連續性方面之最小損失應付任何新挑戰及經營模式變動。

此外，本集團向客戶提供有限之權利，可存取ERP系統所生成之信息，使彼等可以監控特定訂單之生產進度，並計劃和安排今後需由本集團進行之生產和工作。通過向客戶提供有關資料和進入系統的權限，本集團在生產過程中能夠為客戶提供參與意識、安全感和信心。此種透明度和更大之訪問權可進一步促進與客戶之間之信任和工作關係。

重視國際標準

由於本集團大多數客戶乃國際圖書出版商，印刷產品和印刷服務供應商通常預期之標準乃典型之國際標準。因此，本集團及加工廠努力確保其業務和運作完全符合國際客戶群通常就運營效率、環境控制和社會責任要求或預期之所有標準。於往績記錄期間，匯星印刷國際及加工廠均通過FSC-STD-40-004 (V20)森林管理委員會產銷監管體系認證以及綜合管理體系ISO 9001:2008、ISO 14001:2004和OHSAS 18001:2007認證。FSC認證為本集團業務提供在負責任生產和消費森林產品之間之可靠聯繫，使消費者和企業作出有利於人類和環境之購買決定，以及提供持續之商業價值。ISO認證使本集團就同時滿足商業需要和社會廣泛需求之解決方案達成共識。IMS是一個綜合管理辦法，使本集團能夠整合和監測三個關鍵之關注領域，即工作程序，保護環境和工作場所之健康和 safety。最終之好處是提升效能和效率及為本集團客戶提供更高標準。此外，加工廠已通過ICTI (國際玩具工業理事會) 商業運作規範 (2009年版) 之認證。該ICTI計劃就公平之勞工待遇及僱員之健康和 safety 在全球推廣製造業道德標準。該等認證不僅對本集團遵守其國際客戶群預期之環境和社會責任標準至關重要，而且還表明本集團產品及管理之總體質素在競爭激烈之印刷行業佔有一席之地。

經驗豐富之管理、技術和銷售隊伍

執行董事楊士成先生為利豐雅高印刷集團有限公司 (香港書籍印刷公司) 之創辦人，該公司於一九六零年成立，於二零零六年私有化前曾於香港聯交所上市，彼亦一直從事印刷業。本公司之創始人和執行董事劉竹堅先生在印刷行業擁有超過17年之經驗，並在本集團之發展中擔任重要之管理和領導角色。本集團之高級管理人員在印刷行業亦擁有豐富之經驗。

董事認為，自本集團成立以來，管理團隊之寶貴知識和技能對生產流程之效率和業務發展整體而言非常關鍵。董事相信，憑藉在印刷服務和生產方面之經驗和技術專長，本集團之管理層擁有預測和應對印刷業變化所需之深厚行業知識、市場和視野。董事還相信，憑藉在國際銷售方面之知識和經驗以及對客戶需求之了解和關注，本集團之管理團隊必將能帶領本集團成功拓展其服務。本集團將繼續制定完善之商業戰略，並以有效方式付諸實施。

銷售及市場推廣

截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年，本集團之總營業額分別為約331,200,000港元、447,300,000港元及522,000,000港元。本集團之銷售多數針對境外客戶，包括國際出版商、貿易、專業及教育出版集團以及印刷傳媒公司。於往績記錄期間，本集團之最大客戶分別佔本集團總收益之約10.4%、11.2%及9.2%，針對本集團前五大客戶之銷售額分別為約110,400,000港元、141,200,000港元及142,300,000港元，分別佔本集團總營業額之約33.3%、31.6%及27.3%。於往績記錄期間，本集團前五大客戶由六家不同公司組成，其中三家為貿易出版商，兩家為教科書及教材供應商，一家為國際圖書出版商之印刷經紀。

下表載列於截至二零一零年十二月三十一日止三個年度內任何一年屬本集團五大客戶之全部公司概要。

公司	主要業務	與本集團 關係之年數
A	銷售辦事處位於澳洲及英國之獨立出版商	6
B	位於美國之印刷經紀公司	4
C	非小說類圖書出版商及一家美國上市圖書零售商 之全資附屬公司	4
D	澳洲及新西蘭教科書及參考資料出版商，以及一家 位於美國為教育行業提供印刷及數碼資訊服務 之出版商之附屬公司	6
E	位於英國之出版商及一家英國上市出版集團之成員公司	4
F	澳洲出版集團，乃一家從事教育、商業資訊及消費者 出版業務之英國上市國際傳媒公司之附屬公司	6

本集團產品之價格一般按訂單規模、原材料現行成本及相關銷售訂單所涉及之生產成本而釐定，惟原材料之全數成本將予轉嫁並由本集團之客戶承擔。

業 務

達到協定年銷量之客戶會獲得數量折扣。營業額目標及折扣率乃按個案基準釐定，折扣結算透過現金付款進行或直接從應收賬款扣除。於往績記錄期間，本集團前五大客戶均為獨立第三方。

此外，本集團之銷售額以主要國際貨幣組合計值，主要為澳元、歐羅、英鎊及美元，截至二零零八年十二月三十一日止年度，其各自所佔比例分別約為19.0%、0.5%、10.7%及54.7%；截至二零零九年十二月三十一日止年度分別約為20.5%、8.9%、7.5%及53.0%；截至二零一零年十二月三十一日止年度分別約為17.9%、12.8%、5.5%及53.1%。本集團不時訂立外幣兌換合約，以對沖貨幣風險。董事定期檢討本集團承受之外匯匯率波動風險。基於管理層內部對短期內可能影響本集團業務之貨幣波動之評估或預計，本集團或會買賣若干貨幣，以降低外匯風險。

截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年及於最後實際可行日期，本集團已訂立下列遠期合約：

年份	合約數量	百萬元	已出售合約價值			銀行數量
			百萬元	百萬元	百萬元	
二零零八年	5	1.0	–	0.6	0.2	2
二零零九年	7	4.5	–	0.3	0.3	2
二零一零年	7	6.2	–	–	0.1	1
最後實際可行日期	9	6.0	0.5	0.5	0.3	3

如上表所述，按照該九份外匯合約（於最後實際可行日期尚未平倉），本集團訂約在合約到期日或之前按預先釐定的匯率向相應銀行沽出若干以澳元、歐羅、英鎊及新西蘭元為單位的固定金額。除對沖外，訂立該等合約並無其他用途。

於往績記錄期間，美國、澳洲及英國乃本集團最大之區域市場。針對美國、澳洲及英國之銷售額佔本集團營業額之比例於截至二零零八年十二月三十一日止年度分別約為30.5%、28.1%及24.6%；截至二零零九年十二月三十一日止年度分別約為33.7%、27.4%及21.3%；截至二零一零年十二月三十一日止年度分別約為28.6%、24.4%及23.5%。另一方面，於往績記錄期間，針對其他市場（包括其他歐洲國家、香港及世界其他國家）

業 務

之銷售額有所增加，佔截至二零零八年十二月三十一日止年度總收益約16.8%上升至佔截至二零一零年十二月三十一日止年度總收益約23.5%，複合年度增長率約為48.7%。下表所載乃於往績記錄期間按地區劃分之本集團營業額：

營業額	截至十二月三十一日止年度					
	二零零八年		二零零九年		二零一零年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
美國	101,172	30.5	150,758	33.7	149,169	28.6
澳洲	92,977	28.1	122,699	27.4	127,211	24.4
英國	81,577	24.6	95,240	21.3	122,886	23.5
香港	18,672	5.6	10,788	2.4	19,082	3.7
德國	15,894	4.8	25,669	5.8	39,238	7.5
新西蘭	9,212	2.8	11,685	2.6	22,771	4.4
荷蘭	8,207	2.5	8,630	1.9	13,201	2.5
比利時	—	0.0	6,328	1.4	10,202	2.0
法國	1,907	0.6	5,545	1.3	2,125	0.4
其他	1,622	0.5	10,001	2.2	16,104	3.0
	<u>331,240</u>	<u>100.0</u>	<u>447,343</u>	<u>100.0</u>	<u>521,989</u>	<u>100.0</u>

目前，本集團之客戶主要為國際圖書出版商、貿易、專業及教育集團以及印刷傳媒公司。本集團之銷售主要透過匯星印刷國際進行，該公司亦與客戶維持關係。匯星印刷國際立足於香港，但在英國及澳洲設有銷售辦事處。對美國之銷售通常透過香港之匯星印刷國際進行。

於往績記錄期間，(i)才庫集團概無向本集團引介客戶；及(ii)本集團概無向才庫集團引介客戶。

於往績記錄期間，概無因取銷採購訂單而(i)由本集團向客戶；及(ii)由客戶向本集團作出之應付賠償。

就董事所知，截至二零一零年十二月三十一日止三個年度，概無本公司或其任何附屬之董事、彼等各自之聯繫人士或緊隨股份發售完成後持有本公司已發行股本5%以上之股東於本集團前五大客戶中擁有任何權益。

於最後實際可行日期，本集團在香港、中國、澳洲及英國擁有一支由36位員工組成之團隊，為超過21個國家之超過452家客戶提供服務，致力於本集團之銷售及市場推廣活動。該銷售及市場推廣團隊負責確保銷售訂單、物色新商機及提升本集團之服務。此外，該銷售及市場推廣團隊定期與客戶緊密合作，以了解客戶需求、預計銷售計劃及向客戶提供有關行業資料。透過持續發展關係，本集團旨在從該等客戶吸納更多業務。

作為本集團市場推廣及促銷活動之一部分，該銷售及市場推廣團隊亦參與各個國際書展及展覽會，以更好地理解市場及行業趨勢，以及與新客戶建立關係。於往績記錄期間，本集團已參加全球最大之兩個書展，即英國之倫敦書展及德國之法蘭克福書展，並已出席英國之春季消費品博覽會。該等貿易會或展覽會對本集團意義重大，不僅能物色及取得新客戶，亦為本集團取得客戶反饋之渠道。該等反饋讓本集團有機會持續改善產品，以達到客戶之未來預期。本集團參加展覽會所獲得之其他裨益還包括提升企業形象及產品、維持與客戶之聯繫及關係以及取得最新之行業資料。

根據董事之經驗及本集團之歷史銷售記錄，本集團之銷售呈現季節性波動特徵。本集團之高峰季通常在下半年，在新學年開始前及聖誕期前，會生產大量圖書並運至境外。一般而言，本集團會在六月至九月以及十二月進入銷售高峰。首個且較大之高峰是出版商準備聖誕節銷售圖書之結果，而於十二月出現之第二個高峰乃準備為新學年銷售圖書及母親節之結果，其中首個高峰期之銷售更為暢旺。截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年，本集團之銷售額分別為約331,200,000港元、447,300,000港元及522,000,000港元。同期，本集團於六月至九月四個月期間以及十二月（聖誕前及新學年前高峰期）之營業額分別佔本集團年營業額之約51.9%、56.4%及51.7%。

截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年，本集團產生之銷售及市場推廣開支分別佔本集團總營業額之約0.5%、0.3%及0.4%。

商業策略

本集團之長期目標乃成為出口市場之領先印刷服務提供商及以中國為關注重點之書籍出版代理及推廣商。為此，本公司管理層已制定一套具有以下關鍵因素之商業策略。

提高產能及擴大市場份額

本集團專門向國際圖書出版商、貿易、專業及教育出版集團以及印刷傳媒公司提供印刷服務。為從世界領先圖書出版商獲得出口圖書出版市場之更大市場份額，管理層認為須提高產能。鑒於出版業務呈現季節性特點，本集團之業務發展或會受限於現有打印設備之實際產能。有鑒於此，為進一步拓展業務，本集團擬透過設備及機器升級提高客戶可享用之產能。根據「未來計劃及所得款項用途」一節詳細載述之設備及機器升級計劃，管理層計劃將加工廠之印刷產能由截至二零一零年十二月三十一日止年度之最高產出率每年約6.941億印次（更換印板）提高至截至二零一一年十二月三十一日止年度之預計產能每年約7.845億印次（更換印板）及截至二零一二年十二月三十一日止年度之每年約8.545億印次（更換印板），預計產能按年比增幅分別為約13.0%及8.9%。如本節「加工安排－加工廠」分節所述，加工廠於往績記錄期間之年利用率約為60.5%、101.0%及94.1%。加工廠之最高印量（更換印板）之最高產出率使用率乃根據製造商列明之各印刷機器之印刷率計算，假設印刷機器於經營期間以最高效率運行（包括操作中之停機時間（即補充油墨、更換印板）或維修需要）。由於利用率高，因此，一旦設備於高峰期滿負荷運行，本集團通常需進行分包，並購買更多機器以增加實際產能。此外，本集團亦會重點動用中國國內外行業優選供應商之產能。本集團將於整年內向彼等提供定量業務，透過本集團所享有之更具吸引力之條款及購買力，幫助彼等增加現金流及降低實際採購成本。

擴大客戶群及壯大銷售及市場推廣隊伍

為擴大本集團之銷售網絡及客戶群，本集團擬於未來透過招募更多熟練之銷售人員壯大及提升銷售及市場推廣團隊。本集團現時發現全球出版客戶有整合情況，大型出版商亦出現首選供應商。獲賦予首選供應商地位者，在此逐步縮減之市場內，將可以小型印刷商之成本爭取到市場份額。本集團現時為其主要客戶之最大或第二大供應商。本集團將通過與客戶緊密合作，明確其需求，從而繼續鞏固與客戶之現有業務關係及獲取未來商機。

開發及發展中國書籍出版代理及推廣

鑒於本集團已與許多世界領先之貿易、專業及教育出版集團建立長期合作關係，以及本集團在為境外市場生產圖書出版物方面獲得之經驗，管理層認為，本集團可利用該等關係幫助中國圖書出版商出版英文書籍之中文版本。本集團擬成立一家香港公司，負責取得由其現有客戶持有之英文或西方語言書籍之許可證，並聯合中國圖書出版商，以中文推廣該等圖書及書目，於中國分銷。

本集團擬於中國開發及發展書籍出版代理及推廣業務。作為出版代理及推廣商，本集團會為國際書籍出版商及相關中國持牌人士作中介人。本集團將負責協調翻譯、印刷及於中國分銷書籍之事宜，惟不會從事任何需要在中國領取特定牌照或授權之業務。該業務將透過下列活動及安排進行：

- 由本集團之香港附屬公司向海外出版商購入外文書籍的所有權，或收購擁有書目存庫之海外出版商；
- 將外文書目翻譯為中文，此事將於香港或中國進行；
- 以本集團名義在中國及其他適用市場（視業務進展而定）註冊外文書籍中文版本之版權；
- 向持牌中國出版商介紹外文書籍之中文版本，供彼等其後於中國出版；
- 運用本集團於書籍印刷方面之專才，協助中國出版商在中國物色適合書籍印刷商；及
- 為書籍產品組織行銷及宣傳活動。

於中國發展有關業務時，本集團不會以書籍出版商／印刷商／發行商身分行事，而僅為推廣商或經紀商。書籍之出版、印刷及發行將由持有中國《出版管理條例》所釐定之特定執照之合資格中國人士進行。在中國出版書籍之一切所需手續將由持牌出版商處理，彼亦須按本集團之意見委聘書籍印刷商及發行商。本集團與中國出版商之間的合作將按分成基準進行，惟本集團將負責翻譯、書籍印刷、行銷、僱用員工之成本以及其他與書籍出版有關之費用。然而，由於不同出版商及書籍類型之分成模式可能極為不同，故本集團未能提供有關任何分成安排重大條款之預估。

本集團將於緊隨上市後開始購入外文書目，並擬於上市後18個月內建立50至100項書目的庫存。翻譯、版權註冊及中國書籍出版商之認可將於購入書目時同時進行。本集團預期，首批書籍可於上市後12個月內在中國出版。

鑒於中國出版業務之監管環境，本集團或需與擁有所需經驗及有關牌照及批文之中國出版商合作。本集團亦會與以中國為基地並具備為本地市場印刷圖書的所需執照及批文的第三方印刷商合作。《出版管理條例》規定之中國出版業務現有法律條文載於「法規－中國印刷業相關法律及法規」一節。根據該等條文，出版、分銷、印刷及進口圖書、報紙、期刊、視聽產品及電子刊物須取得特別批准及資格。然而，與出版、分銷、印刷及進口有關之服務（如顧問服務）則無需取得特別批准及資格。因此，本公司與從事出版、分銷、印刷及進口領域之合資格本地合作夥伴共組公司以促進出版業務乃屬合法。董事建議，本集團擬透過與中國本地出版商合作，發掘機會出版英文文章之中文版本，並制定基本執行計劃、成本及時間表如下：

活動	估計成本(港元)	執行時間表
向境外出版商購買許可證，以進行 外文書籍之翻譯工作，並在中國 註冊中文版本之版權	5,000,000	上市後18個月內
物色及聯合將安排圖書出版手續之 中國本土出版商。圖書印刷將由 本集團安排（惟非進行），印刷成本、 市場推廣費用、員工及其他開支 由本集團承擔	10,000,000	上市後18個月內
收購擁有圖書所有權之境外出版商	15,000,000	上市後18個月內

董事認為，本集團有相關專業知識在中國擔任書籍出版推廣商及代理商，理由如下：

- (i) 與國際出版商及原著擁有人之間的良好商業關係。董事相信，本集團可善用與有關出版商及擁有人之間的關係，購入對中國市場具商業利益的書目，並協助彼等在中國印刷及出版其產品。由於本集團曾為有關國際出版商生產有關書目的英文版本，本集團已具備所需技術專才以生產同一本圖書的中文版本；
- (ii) 本集團將與本地中國出版商合作，該出版商將協助圖書翻譯，並持有出版及分銷該等印刷品的所需執照；及

- (iii) 書籍出版代理及推廣業務的發展將由蔡清錦女士領導，她在出版業經驗豐富，曾任多份報章、雜誌及圖書出版業務的編輯。

透過提供電子書相關產品及增值服務與本集團之中等規模客戶深入合作

董事認為，本集團之許多中等規模出版客戶並不具備所需之技術資源或規模，將其圖書轉化至日益普及之數碼或電子書平台。實物圖書向電子格式之轉化需要若干專業技術及進行再設計，其複雜程度視乎各種因素而定，包括書籍之類型及質素及調整至最終格式所依靠之程序，以及瀏覽書籍之設備。書籍轉換流程可能較複雜，尤其是像本集團所印刷之附有大量插圖之書籍。目前，中小規模之出版商通常依靠外部供應商提供該等設備，成本通常很高。

本集團之客戶可能需要電子書轉化服務，因本集團現時自客戶收到之電子文檔不一定能與可供以現有電子書格式兼容。本集團現時所收到之電子文檔乃指用作印刷實物書籍。此外，電子書並無單一通用格式或平台。故此，為供出版商將彼等之書籍轉換為電子版並在不同電子書店內分銷及／或可在不同電子書閱讀器上閱讀，書籍必須轉換為不同格式，使之可盡量給予最多讀者取閱。

本集團意識到，作為一家印刷服務提供商，本集團擁有非常便利之條件提供該等專業技術和設備。鑒於本集團之生產及技術團隊早已獲客戶提供電子檔案及底片，以製作實物圖書，本集團相信，本集團亦可向客戶提供該等增值轉化服務。由於新技術挑戰及改變出版行業，本集團管理層認為對該等轉化服務之需求將會暢旺，而具備提供傳統印刷服務及電子書轉化服務之能力將進一步推動本集團與客戶深化合作。由於電子書閱讀器及電子寫字板等產品及平台帶來迅速革新之技術，提供該等增值服務將使本集團之小型客戶有能力在此新環境下爭得一席之地，同時使本集團通過解決客戶對傳統及數碼平台之商業需求，從而加深與該等客戶之關係。電子書產品將通過一支即將成立之新銷售及市場推廣隊伍售予客戶。該銷售及市場推廣隊伍包括四名成員，當中兩位為銷售人員，另外兩位則為資訊科技支援人員。該銷售及市場推廣隊伍將會應其現有客戶之要求提供電子書轉化服務，另亦會爭取銷售訂單、開拓新客戶及通過其客戶網推廣本集團之電子書轉化服務。另外，該銷售及市場推廣隊伍將會與客戶定期作密切聯繫，了解彼等之需要，並向彼等提供適切之電子書轉化服務。

鑒於若干本集團印刷產品之特定性質(包括光面「咖啡桌」風格之藝術圖書；攝影及生活品味書籍、兒童讀物及參考書籍)，董事認為，電子書對本集團業務之影響有限。本集團所生產之書籍一般為彩色插圖產品，特色為大量圖像內容或高清晰度，現有電子閱讀平台不一定能把握到。現有電子書閱讀器及平板電腦在分色能力、大小、靈活性、視覺解像度及若干產品(如藝術及攝影書、兒童讀物及參考書(較易加入評註))所需之功能方面均有限制，尚未能以同樣品質或能力之電子版本轉載。然而，預計一些出版商未來可能減少印刷圖書之數量(因此會減少印刷服務需求及本集團之收益)，而選擇以電子格式出版。有鑒於此，在電子書日益普及之情況下，提供電子書轉化服務不僅能為本集團帶來額外之收益來源，而且，隨著出版商紛紛從傳統印刷圖書及印刷服務轉向電子書產品及電子書轉化服務，會讓本集團具備一定抵抗收益下跌之能力。

儘管本集團尚未向客戶提供電子書轉化服務，但本集團管理層相信，本集團之資訊科技人員(已累積有關經驗，並幾乎悉數用於書籍生產行業)具備提供該等服務之相關技巧及技術、專項技能以及專業知識。本集團之資訊科技團隊將會由技術總監帶領，其有約13年擔任項目經理及系統分析員之經驗，當中四年乃於才庫集團工作。技術總監由一名高級分析程式員(其於二零零七年加盟才庫集團前有七年程式員經驗)及一名供應鏈經理(其於資訊科技範疇有近10年經驗)支援。書目不同，將書目轉為電子書之複雜程度及技術過程亦各異。就純文字書目而言，轉換過程相對簡單，並可使用「現成」軟件將書籍轉換及修整至電子版。載有彩色高解像度圖片之插圖書目方面，本集團之資訊科技人員可能不只須運用彼等在若干常用「現成」軟件之技術經驗及能力，亦須運用彼等於書籍生產及編輯方面之經驗，以確保該等圖像可準確有效地轉換為具理想品質之電子版本。

產品

加工廠可生產許多種圖書產品及風格。然而，本集團並非專門生產任何特定圖書風格，亦非關注出版行業內任何特定分類(如貿易、專業或教育)。因此，本集團之產品可能會被認為風格及內容不定。本集團客戶通常要求之一般圖書風格包括：

騎馬釘	厚度不足3毫米之小本子或小冊子之普通裝訂方式。書頁通過插入書脊或折疊線之絲線或金屬線裝訂在一起，從中間線向兩邊平伸。由於可能採用金屬線或絲線進行裝訂，因此騎馬釘分為金屬線騎馬釘或絲線騎馬釘。
平裝本	以紙張或其他非紙板封面裝訂之圖書
串線膠裝	以布匹或其他類型纖維材料作封面而不使用紙板之圖書

精裝本	以堅硬封面裝訂之圖書
雙封面	書脊套由一種材料製成而頁邊以另一種材料製成之裝訂方法
線圈裝	用一條連續雙圈鐵絲繞穿過打在書本裝訂邊之方孔之一種活頁訂裝法
螺旋裝	用連續之鐵絲穿過打在書頁裝訂邊之方孔而成之一種裝訂方法

截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年，本公司之圖書產量分別為約30,600,000冊、39,400,000冊及48,800,000冊。同期內，教科書及材料分別佔印刷圖書總量約9.9%、17.1%及20.9%，其中，兒童圖書分別佔印刷圖書總量約38.2%、25.3%及24.6%，而消閒及生活品味圖書分別佔印刷圖書總量約51.9%、57.6%及54.5%。

加工安排

自本集團成立以來，一直由加工夥伴根據加工協議在加工廠進行圖書及印刷產品之生產。當本集團於二零零五年開始經營時，為簡化成立程序，本集團已根據加工協議訂立此項安排。當時，本集團決定利用中國充足之勞工供應及低廉之勞工成本，以提高競爭力。加工協議項下之此項安排以簡單之成立程序，使本集團得以迅速及高效地組建印刷業務。本集團目前繼續根據此項安排經營業務。

中國法律顧問認為，並無重大法律障礙會阻礙本集團透過全資外企或合營夥伴直接在中國成立自有之印刷業務。

加工廠

加工廠之總建築面積約為74,000平方米，位於中國廣東省惠州市博羅縣園洲鎮南崗路下南工業區。該加工廠於二零零五年年在加工夥伴所擁有之土地上興建。

加工廠已安裝下列主要機器及設備：

機器	用途
切紙機	用來將紙筒材料切成獨立分頁之裝置
閘刀式切紙機	用來切割紙張並修剪成特定尺寸之裝置
柯式印刷機	先將油墨圖像自印版轉印(或平印)至中間橡皮滾筒，再轉印至紙面之機器

折頁機	在裝訂及最後階段用來將單頁紙張折疊一次或以上以形成切面之裝置
配頁機	在裝訂及最後階段以正確次序裝配印頁以備裝訂之裝置
鎖線裝訂機	在裝訂及最後階段用於通過將絲線穿入各章節之中心折疊部分從而固定圖書各部分之機器
製書殼機	用於製作硬質封面之機器
膠裝／軟皮裝訂機	在裝訂及最後階段將圖書封面固定在書體上之機器
上殼機	在裝訂及最後階段將膠水應用至已收集書頁之書脊處並將圖書封面固定在書體上之機器
訂書機	在裝訂及最後階段沿裝訂線將訂書釘釘入出版物封面之機器
壓膜機	通過熱力及壓力將一張乾淨之厚塑料薄膜植入印頁，以保存、保護及提升其外觀及耐久性之機器
襯紙機	在裝訂及最後階段在書體任何部分之起始或結尾處加入襯紙或分隔物之機器

業 務

本集團柯式印刷機於截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年之年度產能(按印次計)及於截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度之預期年度產能如下表所列：

(每年百萬印次)	二零零八年	二零零九年	二零一零年	二零一一年 預期	二零一二年 預期
最高印刷產能(不更換印板) (附註1)	779.5	1,009.2	1,152.7	1,239.2	1,341.6
最高印刷產能(更換印板) (附註2)	597.2	624.0	694.1	784.5	854.5
實際印刷輸出量	361.6	629.9	653.1	不適用	不適用
最高印刷產能(不更換印板)					
—使用率	46.4%	62.4%	56.7%	不適用	不適用
最高印刷產能(更換印板)					
—使用率	60.5%	101.0%	94.1%	不適用	不適用
		(附註3)			

附註：

1. 最高印刷產能(不更換印板)乃以每日16小時、每年322個工作日下每台機器之印次總數為基準計算。
2. 最高印刷產能(不更換印板)乃以每日16小時、每年322個工作日下每台機器之印次總數為基準計算，並計及因更換印板所致之停機時間，每組印板約為15分鐘。
3. 最高印刷產能使用率(更換印板)超過100%乃因為最高印刷產能乃以顯示本集團典型產能之假設輸出量為基準。在某些情況下，於二零零九年，機器之運作可能曾超過每日16小時或超過每年322個工作日。

最高年度印刷產能(不更換印板)為理想輸出比率，按加工廠印刷機數目及製造商所列明每台印刷機的印次率、假設機器一貫以最高產能操作(操作中並無因更換印板、補充油墨或維修需要而產生之任何停機時間)以及各台機器在各工作日之操作期間及每年工作日數目為基準計算。

最高年度印刷產能(更換印板)為理想印刷產能減機器主要因更換印板、補充油墨匣及維修保養工程而閒置之時間。雖然最高年度印刷產能(不更換印板)顯示機械製造商所列明之理想輸出率，惟最高年度印刷產能(更換印板)乃按照日常印刷活動及需求，更確切地顯示加工廠之實際產能。

於最後實際可行日期，加工廠所僱員工人數為996人，其中748人專門從事生產。由於業務呈現若干季節性特點，加工廠所僱員工人數可能會由約600人至約1,100人不等，包括管理、行政、物流、資訊科技、質檢、銷售及客戶服務等。加工廠所僱用及加工夥伴所聘請之生產員工之薪資包含在本集團之應付加工費內，詳情請參閱下文「加工費」一節。

加工廠依據許多牌照、批文及許可證進行經營，包括由廣東省新聞出版局頒發之印刷牌照。有關該等牌照、批文及許可證之詳情載於本節「牌照及證書」分節。據中國法律顧問告悉及董事所確認，加工廠已就於中國之營運向相關規管機關取得所有必要牌照、批文及許可證，並已就印刷境外出版物取得所有必需牌照。中國法律顧問及董事認為，就加工廠所持有之印刷經營許可證而言，廣東省新聞出版局要求所有印刷經營許可證須於屆滿日期，即二零一三年十二月三十一日續期。中國法律顧問亦告知及董事認為，根據現行規章制度彼等並不知悉本集團在印刷經營許可證續期方面存在任何重大法律障礙。

而且，中國法律顧問認為加工廠乃正式成立並經批准從事印刷業務，加工廠已取得適用中國法律法規就成立及經營所規定之所有批文、牌照及登記。中國法律顧問亦告知，根據博羅縣國家工商行政管理局於二零一一年三月三日登記之所有加工廠企業檔案，並無任何記錄或文件載明加工廠存在任何重大違反適用法律法規之情況。

加工協議

於往績記錄期間，印刷圖書及產品之生產主要由加工夥伴根據加工協議之條款進行。加工協議由匯星印刷國際、加工夥伴及業務代理於二零零五年三月七日訂立，經營期限截至二零一五年三月七日止為期十年。

於往績記錄期間及根據加工協議之條款，本集團向加工廠下達印刷訂單，加工廠根據印刷訂單之要求進行生產，並向本集團交付產品。加工協議之主要條款概要載列如下：

訂約方

- (1) 加工夥伴，加工廠擁有人，為獨立第三方，除加工協議外，於以往或目前與本集團並無其他業務關係；
- (2) 匯星印刷國際；及
- (3) 業務代理（獨立第三方），除加工協議外，於以往或目前與本集團並無其他業務關係。

業務代理並非加工夥伴或加工廠之關連人士，按下文進一步詳述若干地方法規屬加工協議之訂約方。

加工協議訂立日期

二零零五年三月七日

有效期

自二零零五年三月七日起至二零一五年三月七日止十年

訂約方之主要責任

(a) 匯星印刷國際負責：

- (i) 提供總價值不少於1.07億港元（按成本計）之所有機器及設備，以便加工廠生產產品；

（加工協議並無列明在加工協議有效期內須保持提供之水平多寡。然而，董事確認加工協議之精神乃為於開始工作關係時提供此金額之機器及設備，使加工廠可盡快開始印刷書籍。再者，鑒於本集團不斷於設備及機器方面作出投資，設備及機器於加工協議期間之總值預期仍會高於107,000,000港元，因此董事預期本集團可滿足該條件。）

- (ii) 向加工廠聘用及提供技術人員，以於加工廠安裝機器設備及對工人進行技術培訓；

- (iii) 提供生產所需之所有材料，包括交付生產前兩日內根據匯星印刷國際與加工夥伴協商之進度表、時間、數量及規格所需之原材料、配套材料及包裝材料，以及生產流程所需之燃料；
 - (iv) 產品所用商標之合法性；
 - (v) 加工廠與香港之間之運輸成本；
 - (vi) 加工協議各訂約方各自物業之保險；
 - (vii) 通過向加工廠提供生產機器、原材料及技術支持，從而提供管理專業知識及成品質量監控；及
 - (viii) 支付加工費，以彌補加工夥伴為加工廠之日常運營而產生之經營成本、保險、稅項及操作費等。加工費金額乃根據各生產合約之協定價格參照每位僱用工人之工資而釐定。
- (b) 加工夥伴負責：
- (i) 提供生產廠房、配套設施及勞工；
 - (ii) 為匯星印刷國際生產產品；
 - (iii) 在生產完成後，向匯星印刷國際交付成品；及
 - (iv) 就其在中國經營取得有關監管部門之所有必要牌照、批文及許可證，以及印刷境外出版物所需之所有牌照。
- (c) 在工廠廠房建成後及直至加工協議屆滿日期止，業務代理須負責：
- (i) 取得成品出口清關手續；及
 - (ii) 收取加工費。

中國法律顧問建議及根據《加工貿易審批管理暫行辦法》及《廣東省對外加工裝配業務條例》，業務代理須參與有關加工安排。該等第三方代理（屬合格代理或實體）一般乃政府當局要求，就加工安排之監察及監督提供協助。業務代理負責出口清關及收取加工費。本集團並無向業務代理支付服務費。

縱使加工協議並無規定加工安排之獨家性，惟加工廠於往績記錄期間並無向本集團以外之任何其他人士提供其書籍印刷服務。再者，加工協議並無列明工廠營運之日常管理、意外或違反之法律責任、加工費及其他營運成本之付款條款、最低生產要求、重續、保密或庫存保險等方面之詳情。就並無於加工協議內列明之事項，職責及責任分工如下：

- 加工廠營運之日常管理由加工夥伴進行，並由本集團員工協助。
- 中國法律顧問確認，生產過程中因意外或不合規而產生之法律責任由加工廠承擔，彼須就因而產生之一切結果負責。再者，加工夥伴身為加工廠投資者亦會分擔某些責任。如有關意外或不合規乃因本集團違反加工協議所致，本集團亦會分攤責任。
- 雖然不設年度最低加工費，惟須按月向加工夥伴支付加工費及付還其他成本。
- 重續及終止將經共同協議後決定。
- 與存貨及其他事項有關之保險由本集團個別購買。
- 書籍內容保密以免遭未經授權生產之情況，分銷亦經由本集團僱員定期監察。本集團採取以下保安措施及程序，以確保客戶之檔案及財產獲得穩妥監察及保障：
 - 所有鋅板會於印刷完成後棄置；
 - 所有客戶之硬件和軟件拷貝會被獨立存檔及於保存於安全之空調房間作24小時監控。未獲授權人士不得進入該範圍；及
 - 加工廠之入口全日均有保安把守，確保本集團之財產，包括客戶之檔案及書籍，不會在未經授權下遭移走。

此外，為進一步確保客戶之產品及檔案不受非法侵犯、挪用或從加工廠洩露：

- 所有加工廠員工於彼等受聘期間均受保密協議約束；及

- 定期向員工提供培訓，以令彼等得悉尊重知識產權之重要性。

於往績記錄期間，本集團從未洩露客戶任何書籍、文件或產品。

終止

僅當匯星印刷國際於加工協議簽訂日期即二零零五年三月七日起計三個月內尚未向加工廠提供機器及原材料之情況下，加工夥伴才有權單方面終止加工協議。

加工費

截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年，加工費分別為26,500,000港元、33,900,000港元及42,700,000港元，分別佔本集團於各年度直接經營成本之約10.0%、10.1%及10.2%。

本集團應付之加工費乃根據加工廠於生產圖書及印刷產品過程中所產生之主要成本計算。於日常運營中，本集團透過企業資源規劃系統向加工廠下達客戶訂單，包括所有相關生產要求。客戶訂單一旦排進生產計劃，加工廠會再次透過企業資源規劃系統對其進行確認。每份客戶訂單均會訂明該等訂單之產品規格、原料需求、訂單交付時間表及應佔估計生產成本（及因此產生之加工費）。倘加工廠產生之實際生產成本（包括但不限於工資及其他相關費用）高於預期金額，則本集團須支付該等不足之數，惟須受以下條件規限：(i)加工夥伴須將向加工廠支付之實際薪資及工資及相關費用之資料提供予本集團審閱；(ii)本集團有權核實所產生之額外費用；及(iii)本集團亦將以書面形式確認該等差額屬合理，且本集團將以書面形式予以批准。就本集團不予認可之任何費用而言，本集團將拒絕向加工廠補償該等費用，加工廠不得向本集團收取該等費用作為部分加工費。於往績記錄期間，本集團與加工廠並無就該等費用之償付出現任何爭議。除上文所述者外，並無其他因素可作為加工費之計算基準。

鑒於上述費用補償機制，儘管本集團無法直接控制加工廠產生或將產生之生產費用，但仍可管理及監控加工廠產生之所有生產費用。於每月初，本集團與加工廠會根據加工之訂單及上月產生之開支，共同協定加工費之概約預算。本集團亦會索取並審閱加工廠生產成本月報。加工廠於每個月末向本集團發送實際產生成本之賬單。倘發

現任何偏差，本集團將向加工廠查詢並調查出現該等偏差之原因。本集團在必要情況下會檢查加工廠之有關單據、供應商報價及付款記錄。於往績記錄期間，並無確認任何該等偏差。

雖然加工協議並未規定釐定加工費之最終公式，惟有關費用主要包括勞工相關成本及就提供生產服務所產生之操作費。中國法律顧問表示，一般而言，加工費的定價基準是經訂約各方商討及達成的商業條款，通常不受中國當局任何定價法規所規限及經中國當局審查。董事確認，本集團與加工夥伴或與加工費有關之加工廠之間從未有任何糾紛，而加工費的定價基準亦從未受到中國任何監管機構（包括稅務機關）之質疑。

與加工廠有關之其他經營成本

除加工費外，根據加工協議之條款，本集團須負責加工廠營運所產生之其他有關生產成本。該等其他生產成本涵蓋多種費用，包括（其中包括）公共設施、保險、運輸、機器維護、租賃開支及消耗品及雜項。與圖書生產之直接成本有關之費用，如公共設施、報關費用、機器維護、消耗品及工人交通費，可直接由本集團產生，而與加工廠之整體運營有關之若干更一般性費用，如加工廠繳納之保險及租賃費用，則由加工廠產生，但全部由本集團分攤。於往績記錄期間，其他生產成本約為23,700,000港元、29,300,000港元及37,400,000港元，分別佔總直接經營成本之約9.0%、8.7%及8.9%。

分包

於往績記錄期間，本集團不時被要求聘請分包商生產圖書及印刷產品。分包商通常被聘請從事下列業務：(i)處理加工廠因缺乏所需機器或設備而無力或無設備進行之若干專業流程；及／或(ii)在生產高峰期內，當加工廠之年產能幾乎全部動用時，進行超出產能之部分生產活動。

因應客戶就任何圖書之外觀、感覺或風格之特定要求，本集團將不時聘請分包商進行特殊工序或處理。需要分包商服務之特定程序包括（其中包括）壓紋、水油、索引切割、刺繡、印板及啤板製作、書體三邊金／銀鍍色或染色以及植絨。一般而言，該等程序並不構成生產流程之主要部分，僅當客戶就若干圖書作出如此需求時方會執行。由於該等程序及處理之專業特性，管理層認為投資機器、設備及資源至本集團之生產能力並非對資金之有效使用，因此，考慮分包該等流程不失為一種更加經濟及省時之方式。

此外，於生產旺季期間，本集團通常因加工廠超出產能而須聘請分包商承接生產。如下表所示，於往績記錄期間，高使用率顯示需要分包工作：

(每年百萬印次)	二零零八年	二零零九年	二零一零年
最高印刷產能(更換印板)(附註1)	597.2	624.0	694.1
實際印刷輸出量	361.6	629.9	653.1
最高印刷產能(更換印板)			
—使用率	60.5%	101.0%	94.1%
		(附註2)	

附註：

1. 最高印刷產能(更換印板)乃以每日16小時、每年322個工作日下每台機器之印次總數為基準計算，並計及因更換印板所致之停機時間，每組印板約為15分鐘。
2. 最高印刷產能使用率(更換印板)超過100%乃因為最高印刷產能乃以顯示本集團典型產能之假設輸出量為基準。在某些情況下，於二零零九年，機器之運作可能曾超過每日16小時或超過每年322個工作日。

提供印刷服務之分包商按印次數目就其工作向本集團支收印刷服務費。分包商向本集團收取之每印次價格通常高於加工廠所收取之每印次價格，因為本集團向加工廠提供機器及物料，因而減輕加工夥伴之成本。

於往績記錄期間，本集團接受了約125家分包商提供之服務。本集團參考現行市場條款及條件按個案基準與獨立分包商磋商每份個別訂單之條款及條件。本集團並無就該等分包安排訂立任何長期協議。本集團負責確保分包商已妥為持牌，挑選分包商及與彼等訂立分包協議。董事確認，於往績記錄期間亦無重大違反或未能遵守中國海關對加工貿易貨物監管辦法之情況。

本集團會不時要求取得分包商之必要牌照及許可證副本。倘董事獲悉必需之相關規則及規定(如適用)有任何更新，則本集團將要求取得分包商之相關牌照及許可證，以確保嚴格遵守有關規則及規定。中國法律顧問建議及根據加工廠／加工夥伴提供之

披露資料及承諾，所有分包商於往績記錄期間獲分派有關分包工作時，均已取得業務牌照及許可證(如需要)。為進一步確保產品之質量達到所需標準，本集團將向該等分包商提供原材料，且本集團亦不時向該等分包商派遣代表，以監控生產，檢驗及抽取在製品及成品之樣本。董事相信，旺季期間之分包安排可提高生產進度之靈活性及滿足客戶需求，因而將提升本集團之競爭優勢。

此外，為確保客戶之產品及檔案受到保護以不受非法侵犯、挪用及於分包程序中洩露之影響，本集團已定立以下有關分包商之措施：

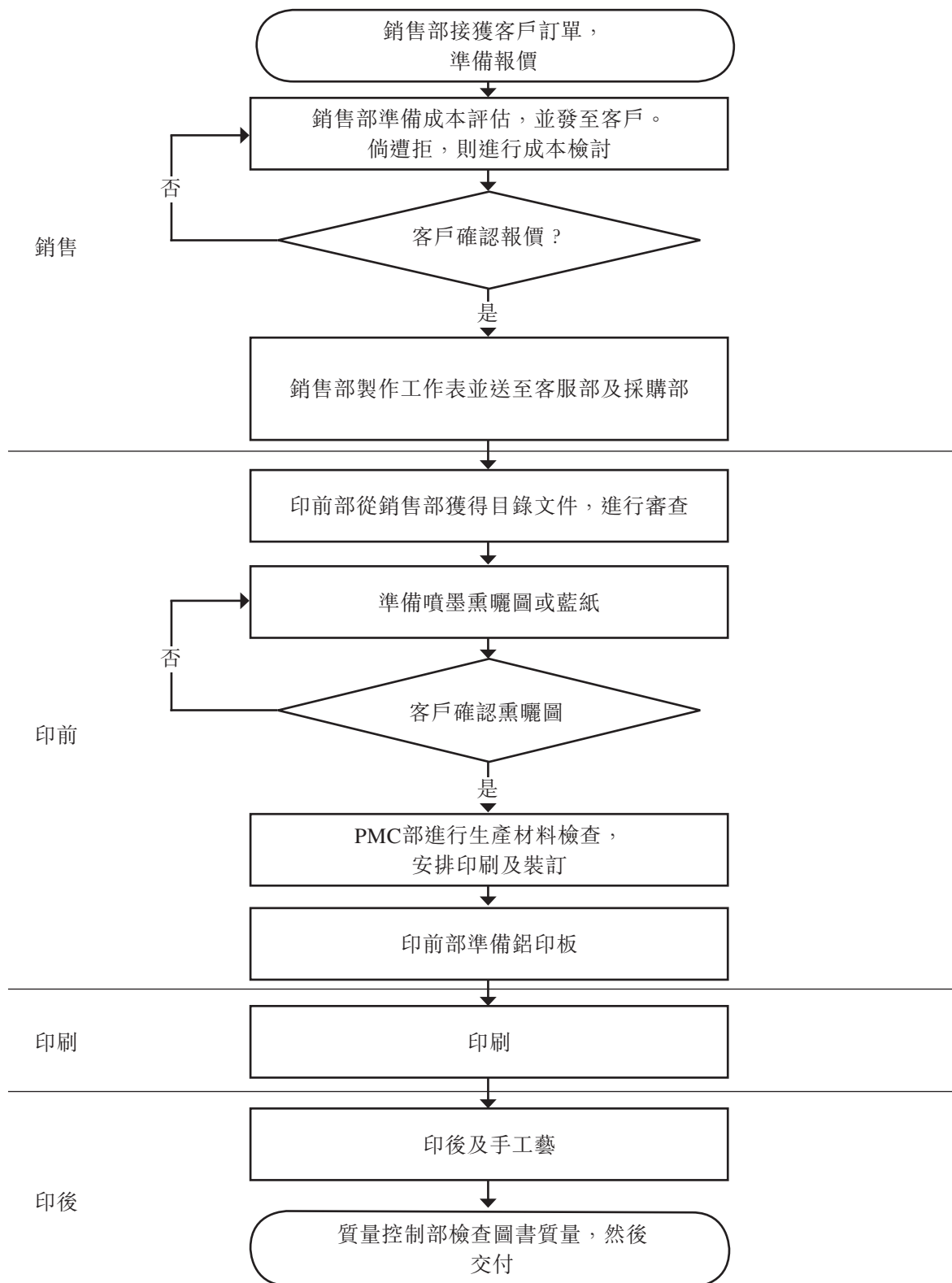
- 檢查及評估分包商之保安程序，確保於接納成為本集團認可賣方前已有足夠之程序；
- 確保印刷分包商不獲指派全部或完成印刷書籍之訂單，令印刷分包商不能在任何完成書籍產品中具控制權；及
- 調派一名員工於生產程序期間於分包商之工廠實地當值，令本集團不僅確保書籍產品乃按預設標準及質素生產，亦同時確保已印刷產品獲充分及安全存置。

截至二零二零年十二月三十一日止三個年度各年，分包費用分別為約25,800,000港元、10,300,000港元及22,100,000港元，佔本集團於各年度直接經營成本之約9.8%、3.1%及5.3%。該等分包費用計為部分直接經營成本。在本集團於往績記錄期間支付之分包費用總額中，約4,900,000港元、3,400,000港元及13,100,000港元乃歸屬於印刷生產(相對於非印刷分包費用而言)，原因是生產高峰期時產能超負荷。根據由分包商生產及向本公司銷售之印頁之單位價格除以由本集團生產及直接向客戶銷售之印頁之單位價格，截至二零二零年十二月三十一日止三個年度各年，印刷分包商之銷售額百分比分別約為1.5%、0.9%及2.9%。

本集團聘用之分包商概無與本公司或其附屬公司之任何董事、高級管理層或股東或彼等各自之聯繫人士擁有或曾經擁有任何業務或家族關係。

生產程序

以下流程圖乃生產程序主要步驟之總體概覽：



(a) 收取客戶訂單

銷售部收取客戶訂單及詢價請求，然後根據圖書規格、特殊要求、預期原料成本、給予加工廠之加工費、時間及交付情況等準備成本評估。倘客戶拒絕其建議，銷售部可檢討其評估，以提供一份更合適之報價。當採購訂單獲確認時，銷售部通過在企業資源規劃系統制定工作表，將有關資料送交採購部及客戶服務部，該表載有向生產物料管理（「**PMC**」）部呈報之客戶銷售訂單及詳細規格。

PMC部管理整套生產程序。該部門與採購部、印前部、印刷部及印後部合作，以確保印刷程序之每個環節均為高效及符合工作表及進度表。在收到工作表後，該部門安排規劃及生產程序計劃。**PMC**部之工作是確保加工廠有足夠資源、原材料、人員、技術監督、產能及質量控制，以符合工作要求。倘需要分包商負責特定工作，則**PMC**部將安排報價及規劃總體生產進度。

在若干情況下，技術部可能會準備產品樣本，以供客戶在進入印前階段之前進行審查。

(b) 印前

當銷售部發送之工作表及客戶發送之電子目錄文件送達印前部時，訂單才會進入印前階段。印前通常包括一系列準備進行印刷生產之步驟（電子檔案或底片）。

一旦文件經過檢查及採用，印前部就會準備噴墨熏曬圖或藍紙連同產品之彩色打樣，以供客戶檢查、點評及批准。

(c) 印刷

一旦噴墨熏曬圖或藍紙經客戶批准，**PMC**部就會將四張陽性或陰性底片之每一張之圖像傳輸至鋁印板，以備印刷。鋁印板隨後會送至印刷部，以便安裝至印刷機之圓筒形敷層。在機器經過安裝及調試後，將再次檢查印頁之彩色打樣及藍紙。一旦此步驟獲得通過，則會開始完全印刷工作。機長會隨機抽查印頁，以確保質量。

在柯式印刷程序中，油墨會噴至印版並轉至中間敷層滾筒，然後再印至穿過印刷機組之紙張上。當一張紙穿過多個印刷機組時，則這張紙會印上不同之顏色。本集團之送紙印刷機大部分已配備高級電腦裝置及多色印刷機組（從雙色到八色）。雙色印刷機用於諸如手冊等一種或兩種顏色之印刷工作，而四色印刷機用於諸如海報及圖文書等更複雜之印刷工作。五色印刷機可通過一次生產流程印刷一種特別顏色（如金屬色或熒光色）及四種主色。八色印刷機可通過一次生產流程在紙張之兩面各印刷四種顏色。

(d) 印後

印刷一經完成，則印頁必須經過印後精整加工，以便形成成品形狀。印後操作通常涉及折疊、配頁、單張印頁之裁剪及上殼。除此以外，依據客戶之特別要求，可能需要對個別印頁進行進一步精整加工，如模切、燙金及壓膜等。對於圖書而言，內文印頁經機器折疊形成一套頁碼或「標籤」。該等標籤按序號核對，機縫形成書體，然後粘合封面，並以機器裁剪至特定尺寸。成品經檢查並與藍紙比對，以確保達到要求之質量及標準。

此外，有時需以手工程序將裝飾項目或物件插入書本之中，有關程序包括打孔、上殼、雙線圈裝訂、粘合及組裝書盒及書袋。

(e) 質量保證

在生產程序之每個階段均會進行質量保證，以檢查產品質量是否合乎接收質量水平之標準。新進之紙張及墨水等原材料會進行定期檢查，以確定是否符合客戶之技術規格。顏色會與客戶批准之藍紙進行比對。成品在包裝及交付前會進行多項測試及目測，以確保完全符合客戶規格。

(f) 包裝及交付

運輸部負責就成品之包裝及交付進行規劃、協調及整體物流。該部門根據客戶訂單所載之運輸信息向貨運代理預定車輛／包裝箱空間，並與有關方面協調，包括本集團之倉庫及營運部門。運輸部門在將貨物裝車後會製作一份裝貨單及裝箱單，並將各文件發送至各清關及銷售部門。

清關部據此準備清關表格連同銷售合約、發票及貨物信息，並將所有相關文件提交至當地中國海關辦事處。經中國海關辦事處對照清關表格核實貨物後，車輛方可通過惠州海關辦事處，該等貨物及表格隨後會由香港皇崗邊境及關口核查。一經清關，貨物將自由進入香港，車輛亦將繼續開至指定集裝箱碼頭或倉庫。

貨物一經裝載至貨柜船，貨運代理或船運公司會將提貨單送至運輸部，隨後，提貨單連同貨物發票將以電郵方式或由快遞員送至海關。客戶隨後會安排在其所屬港口接受貨物。

從客戶下達訂單至完成生產（及向客戶開具發票）之時間跨度通常為三個月。然而，這要視乎客戶需求、要求及產品發佈計劃等因素而定。因此，從接到訂單到實際交付之整個過程所經歷時間可能為兩週至一年不等。

(g) 最後質量控制

所有包裝成品在向客戶發送前會再次進行檢查，以確認驗收。實際檢查標準各不相同，依據各個客戶之要求而定。

為確保生產過程高效經濟，本集團採取若干措施，包括(i)舉行每週例會以審閱及監控加工廠之生產進度及資源規劃；(ii)審閱日常生產報告，隨時跟進訂單狀態及確保能按時交貨；(iii)即時查詢及調查以確保付貨期無誤；及(iv)審閱各種月報，如質量保證工作報告。本公司執行董事及高級管理層密切監控加工廠之營運，以確保本集團之指引及指示已獲遵從。本集團亦為加工廠採購及安裝最新機器及設備，以提高產能及自動化水平並提升成本效益。

採購及存貨控制

採購

本集團使用之原材料主要包括紙張、油墨、印版、化學膠水及塑料板，而紙張乃本集團之主要原材料。向紙張供應商發出之請購單乃以銷售預測及本集團客戶下達之訂單為依據。本集團主要從香港、中國及韓國之造紙商或貿易公司採購紙張，再交付加工廠進行加工。

本集團致力於與獲得FSC/CoC認證之紙張供應商合作，以確保所購買及在為客戶進行圖書生產時所用之所有紙張均符合所有環保標準及社會責任。此外，供應商在獲本集團接納為固定供應商之前通常會被進行財務穩定性調查。

本集團會不斷監控紙漿及紙張之市場價格，並根據預計產量及紙張價格趨勢維持一定存貨。為確保採購活動高效經濟，本集團管理層依靠企業資源規劃系統以確保生產進度及原材料存貨與原材料之市場價格協調一致。於往績記錄期間，本集團於截至二零零八年十二月三十一日止年度至二零一零年十二月三十一日所購買紙張之噸數以約48.1%之複合年度增長率增長。於往績記錄期間之三個年度各年，本集團購置之每噸書紙之平均單價分別為約987美元、835美元及905美元。於同期內，本集團於二零零九年所購買紙張之平均單價較二零零八年之平均單價下跌15.4%，但於二零一零年之單價較二零零九年上升8.4%。本集團通常視乎所需紙張之不同尺寸及重量購買捲筒紙或片狀紙。捲筒紙按重量購買（美元／噸），而片狀紙按令購買（港元／令），每令為500張紙。於往績記錄期間，本集團購買之令紙年均價格之複合平均跌幅約6.8%。同樣，片狀紙之年均價格於二零零八年至二零一零年下跌約1.8%。價格於二零零九年下跌並於二零一零年上升乃全球紙漿及紙張價格於往績記錄期間發生波動所致。

由於下銷售訂單及交付發票中間有時間差（一般為時三個月），本集團可預期紙價之任何重大變動，並將紙張成本之任何預期增幅轉嫁客戶。故此，本集團可將紙價變動對利潤之任何影響大為減輕。就此而言，紙價波動未曾對本集團之毛利率有直接影響。所採購原材料佔總直接經營成本之百分比於二零零九年由65.3%增至71.9%（即使紙張成本下降超過18%），而於二零一零年之同一百分比則下降至69.3%，同期紙張成本則上升約9%。根據客戶服務部之材料需求計劃，採購部亦會購買補充材料。本集團擁有一份供應商名單，並不斷對彼等之質量、市場聲譽、價格、交貨時間及售後服務進行檢討。本集團確認本集團產品之價格已考慮原材料現時之市場價格。原材料成本之變動會轉嫁予客戶。

截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年，本集團之五大供應商分別佔本集團總採購金額之約43.1%、32.4%及39.7%。同期內，本集團最大供應商分別佔本集團總採購金額之約15.9%、11.4%及12.5%。本集團並未與供應商訂立任何長期合約。

下表載列於截至二零一零年十二月三十一日止三個年度任何一年內屬本集團前五大供應商之全部公司之概要：

公司	主要業務	與本集團 關係之年數
A	從事紙品製造、貿易及市場推廣業務之 香港上市紙張供應商	6
B	紙張貿易商及一家香港上市印刷公司之附屬公司	4
C	香港紙張代理及分銷公司	2
D	香港紙張貿易公司	6
E	香港紙張製造公司	4
F	香港紙張貿易公司	5
G	日本印刷機器及材料供應商	5
H	提供分包印刷服務之香港印刷服務公司	4

供應商給予之信貸期通常為0天(交貨時以現金支付)至90天。

就董事所知，截至二零一零年十二月三十一日止三個年度，概無本公司或其任何附屬公司之董事、彼等各自之聯繫人士或緊隨股份發售完成後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中擁有任何權益。

截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年，信貸周轉期分別為約27天、38天及40天，二零零九年及二零一零年分別波動增加約40.7%及約5.3%。

採購主要以美元及港元結算，少量為人民幣。

本集團與若干主要供應商擁有超過三年之業務關係，董事認為，與該等供應商之穩固關係確保本集團能以優惠價格採購優質原材料。董事認為，本集團能維持與供應商之穩固關係，鑒於有關原材料數量充足且價格於過往三年相對穩定，故預計採購生產所需原材料不存在任何重大困難。於往績記錄期間，本集團既未在採購方面遭遇任何困難，亦未經歷由於原材料供應不足致使生產中斷之情況。

存貨控制

由於本集團之業務為定做客戶之圖書訂單，因此印刷成品之存量極少。然而，本集團之主要原材料為紙張，本集團已制定一套反映本集團生產需求及全球紙漿及紙張價格之存貨週期計劃，以確保對紙張存貨水平維持系統性及具成本效益之控制。尤為重要之是，本集團與客戶共同制定較實際生產及交貨日期提前數週或數月之生產計劃。此舉令本集團有時間安排紙張預留或採購。本集團之銷售及採購部聯手執行該等計劃，並準備及檢討本集團之生產進度表。兩個部門均能通過本公司之企業資源規劃平台監控從客戶取得之銷售訂單及銷售預測，以確保存貨水平能滿足該等訂單，同時確保不殘留多餘存貨。為避免供應不足以滿足一般及計劃需求，本集團亦採納一項政策，使紙張存貨量足以滿足正常情況下約60天之生產用量。

此外，由於紙張價格因應全球紙漿及紙張之總體供求情況而時有波動，本集團試圖通過在生產需要前管理紙張庫存水平，以確保紙張成本(及縮減生產延誤時間)。

為此，本集團參考其生產進度表、存貨狀態、關於預期未來存貨使用量之預測及預期紙張價格定期檢討存貨賬面金額。管理層估算存貨之可變現淨值主要根據各期末之最新市場價格及當前市場狀況。當存貨賬面值跌至預計可變現淨值以下或未來用量不可預期時，就會撇減存貨。

於各半年期間，會計部製作一份庫存賬齡報告，以確定陳舊庫存，而助理總經理會釐定是否需要就該等陳舊庫存作出特定撥備。本集團採用下列政策於期末作出存貨廢棄撥備及根據下列政策作出原材料及在製品一般撥備：

賬齡	撥備率
兩年內	零
兩年以上	100%

於二零零八年、二零零九年及二零一零年十二月三十一日，一般廢棄存貨撥備分別為約1,100,000港元、1,000,000港元及100,000港元，就以特定檢討釐定之所有廢棄存貨作出之全額撥備分別為零、零及約3,900,000港元。二零一零年廢棄存貨撥備增加乃由於因損壞（如損毀及碎紙過多）使未用存紙量增加。

截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年，扣除自（計入）損益賬之廢棄存貨撥備分別為約(500,000港元)、零及3,000,000港元。

信貸控制

本集團致力實行嚴格之信貸控制，本集團之財務及會計部門審核各現有及準客戶之信貸期。授予個別客戶之結算及信貸期乃參考（其中包括）(i)業務關係之長短；(ii)付款記錄；及(iii)客戶之財務實力及信譽而釐定。

本集團通常授予客戶最長45日至180日之信貸期。新客戶或須提供部分訂金，通常為總價格之50%，而本集團對較大之長期客戶並無此要求。董事可能不時批准將若干主要客戶之信貸期延長多30至60日。

就未收回應收貿易賬款而言，本公司會向相關客戶發出書面催繳通知。倘經聯絡及按個別情況予以考慮之後，本集團仍然無法收回客戶欠負之應收貿易賬款，本集團之律師將於適當時間向客戶發出法律追討函件，在若干情況下，本集團會考慮採取法律行動收回未收回之應收貿易賬款。

當有客觀證據表明應收款項已出現減值時，會於損益賬確認減值虧損。管理層於各個期末參考賬齡分析、付款記錄、債務人信貸質素及隨後之收款信息評估收回應收貿易賬款之可能性。當管理層釐定若干貿易應收款項無法收回時，會於相關金融資產之撥備賬中撇銷。

為避免出現拖欠或壞賬，本集團就商業機會執行挑選程序。在與較小之獨立出版公司(可能不具備出版集團之財務實力)開展業務時，本集團往往較為謹慎。因此，本集團之壞賬極少，因為大部分未償還債務通常可予收回。於往績記錄期間，本集團於截至二零零九年十二月三十一日止年度僅撇銷約81,000港元之壞賬，而於截至二零零八年十二月三十一日止年度則為15,000港元，表明在本集團之有效信貸控制政策下，大部分客戶會償還其未償還債務。

於往績記錄期間三年各年，本集團之貿易應收款項總額分別為約93,300,000港元、163,000,000港元及189,700,000港元。相比於二零零八年十二月三十一日，於二零一零年十二月三十一日之貿易應收款項數額有所增加，主要由於本集團之營業額增加及向本集團其中一位五名最大客戶延長信貸期所致。

質量保證及控制

本集團致力於供應一直符合甚至超過客戶預期之優質圖書及印刷產品及提供優質服務。本集團非常重視質量保證，並已於不同業務經營階段採納嚴格之質量保證程序，包括生產前程序、採購原材料及監控生產程序以及檢查機器及成品，以確保產品質量。

加工廠已通過各種質量標準認證，包括質量管理體系ISO9001認證。ISO認證程序涉及對本集團之生產程序及質量管理體系進行年審及分期觀察。有關ISO認證之更詳細資料載於本節「牌照及證書」分節。

業 務

於最後實際可行日期，本集團有一支負責質量控制及質量保證之七人團隊，經常走訪加工廠。下表載列上述七名員工之頭銜及經驗：

頭銜	於本集團服務年數	於印刷行業之年數
生產經理	6	24
印刷總監	6	33
印前經理	0.5	25
印刷主管	0.5	3
副生產經理	0.5	21
印刷主管	6	14
工程及維修經理	1	31

本集團亦設有獨立之質量保證部門，就產品質量問題直接向本集團管理層報告。從原材料採購到交貨，整個生產過程都要執行質量保證功能，以確保圖書及印刷產品符合各客戶規定之所需標準。

本集團之主要質量保證及控制程序如下：

本集團於生產週期之各個階段對產品質量進行監控及評估。本集團之主要質量保證及控制程序如下：

質量控制程序 質檢

質量保證

將購材料 庫存質檢員檢查所有將購原材料

倘達標，原材料隨後將被送至倉庫

印刷	在生產過程中，質檢員抽查已印刷紙張，並對已印刷紙張進行折頁及配頁，以篩檢次品及比對顏色	在生產過程中，質保員檢查所有已印刷紙張，以篩檢於抽查中發現之任何次品
----	---	------------------------------------

保存及送予客戶審查

裝訂	在生產過程中，質檢員對已折疊紙張進行抽查	完成後，最後質保員抽查成品
----	----------------------	---------------

手工藝 最後質檢員對成品進行抽查

圖書樣本 質檢員在生產過程中檢查所有成品樣本

倘達標，成品樣本將隨後送達客戶

包裝／交貨 發貨質保員在包裝前進行抽查

董事認為，該等嚴格之質量保證程序是本集團產品之總體次品率較低之原因。截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年，本集團就不符合本集團或客戶質量要求之圖書產生之重印成本總額分別為約1,200,000港元、1,500,000港元及1,300,000港元，分別佔總收益約0.4%、0.3%及0.2%。

本集團並無銷售退貨政策，亦無要求任何銷售退貨。若本集團得悉其任何書籍產品可能出現問題或缺陷，本集團之質控組會先了解問題所在，再與客戶解決問題。在往績記錄期間，本集團並無錄得任何銷售退貨，且考慮到因不合格產品產生之退貨淨額相比本集團之總收益而言並不大，董事並不知悉本集團曾遭到任何與產品質量有關之重大投訴或索償，或遭到任何重大退貨，充分印證了本集團之質量控制及質量保證能力，並提升了其市場聲譽。

董事確認，根據其現行之業務安排，本集團並無受限於任何重大產品責任或保證。

健康及安全

加工廠及加工夥伴須遵守多項生產安全及質量以及勞動法律法規，包括但不限於中國產品質量法、書刊印刷產品質量監督管理暫行辦法、中國產品安全法、中國勞動法及中國勞動合同法。

中國法律顧問表示，若加工夥伴被揭發違反或不符合任何有關質量及生產安全之規則及法規以及勞動法律，加工夥伴主要須負上民事或行政上之法律責任，或與上述違反或不遵守有關之任何其他申索。根據中國法律，由於加工夥伴及加工廠均非本集團之成員公司，屬獨立第三方，本集團不會就加工夥伴或加工廠之個別或個人法律責任負有任何法律責任，亦不保證加工廠全面符合彼等獲須遵守之指定健康及安全法規及勞動法。

若加工夥伴或加工廠被發現重大違反中國質量及安全標準或勞動法律，雖然本集團在法律上無須就加工夥伴或加工廠被處以之任何懲罰或補償負責，惟有關懲罰或補償或會使彼不能履行加工協議項下之責任，而本集團之業務及營運將會受到不利影響。

牌照及證書

本集團已取得與彼等之業務及經營有關之下列牌照及證書：

牌照／證書	頒發機構	頒發日期	屆滿日期
FSC-STD-40-004(V2-0) 產銷監管體系	森林管理委員會	二零零八年十二月二日	二零一二年十一月二十八日
ISO 9001:2008	BSI Management Systems	二零零九年三月十九日	二零一二年三月十五日
ISO 14001:2004	BSI Management Systems	二零零九年三月十九日	二零一二年三月十五日
OHSAS 18001:2007	BSI Management Systems	二零零九年三月十九日	二零一二年三月十五日

另外，加工廠亦已獲得以下與其運作有關之牌照及證書：

牌照／證書	頒發機構	頒發日期	屆滿日期
印刷經營許可證	廣東省新聞出版局	二零一零年一月一日	二零一三年十二月三十一日
營業執照	博羅縣工商行政管理局	二零零五年六月八日	二零一四年四月二十日
廣東省對外來料加工 特准營業證	博羅縣工商行政管理局	二零零五年六月八日	二零一四年四月二十日
FSC-STD-40-004(V2-0) 產銷監管體系	森林管理委員會	二零零九年一月十二日	二零一二年十一月十二日
ISO 9001:2008	BSI Management Systems	二零零九年三月十九日	二零一二年三月十五日
ISO 14001:2004	BSI Management Systems	二零零九年三月十九日	二零一二年三月十五日
OHSAS 18001:2007	BSI Management Systems	二零零九年三月十九日	二零一二年三月十五日
國際玩具工業理事會商業 運作規範 (2009年版)	國際玩具工業理事會商業 行為守則	二零一零年十月二十四日	二零一一年十月二十三日

按照加工協議項下加工安排之確認，本集團無須取得中國印刷牌照，因為印刷由加工夥伴進行。按中國法律顧問進一步表示，加工廠所取得之印刷牌照僅使彼可印刷供出口市場用之物料，牌照概無賦予在中國境內發行該等書籍之權利。

知識產權

本集團已於香港申請註冊載於本招股章程附錄五「B.有關業務之其他資料本集團之知識產權-2.1商標」一段之商標。

本集團亦為本招股章程附錄五「B.有關業務之其他資料本集團之知識產權-2.2域名」一段所載域名之註冊持有人。

根據於二零一一年六月二十七日進行之訴訟查冊結果，本集團或其任何董事概無涉及香港任何關於其產品侵犯任何第三方所屬知識產權之訴訟。董事進一步確認，直至最後實際可行日期，本集團或其任何董事概無收到任何關於侵犯知識產權之通知。

保險

於最後實際可行日期，本集團已購買財產全險、公眾責任險、僱員索償險、業務中斷險、貨物運輸險、按揭機器險、員工醫療、人壽及住院險以及信用保險。財產全險承保本集團資產（包括廠房、機器、辦公傢俬及傢具以及存貨）出現之意外、盜竊及實質損失或損害。公眾責任險承保與本集團廠房、倉庫及辦公室有關之第三方個人人身傷害及財產損失／損害索賠。僱員索償險承保僱員於受僱期間出現之人身傷害。業務中斷險就因業務干擾導致之毛利損失及新增營運成本（如因已承保物業之損失或損害導致之營業額減少及營運成本增加）對本集團進行補償。貨物運輸險承保貨物出現之實質損失或損害。按揭機器險承保加工廠安裝之若干印刷設備出現之實質損失或損害。信用保險承保本集團之應收貿易賬款因債務人未付款或債務人破產而面臨之付款風險。於往績記錄期間，本集團並無作出任何重大申索。董事認為，上述保險計劃及投保金額足以應對營運風險及保護本集團不受任何潛在損失或損害。

環境事宜

由中國法律顧問建議及經董事確認並載於「法規－有關環境保護之法律及法規」一節，加工廠須遵守下列條例及法規：《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國環境影響評價法》及《建設項目環境保護管理條例》，該等條例及法規共同構成（其中包括）加工廠生產設施之設計及建設要求在污染控制及環境保護方面之法律框架。《中華人民共和國大氣污染防治法》、《中華人民共和國水污染防治法》、《中華人民共和國環境噪聲污染防治法》及《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》共同構成對加工廠排放及處理廢棄物（包括廢水及化學廢料）之進一步規定。

中國加工廠涉及廢水及化學廢料排放。截至二零一零年十二月三十一日止三個年度各年，本集團就廢水處理所支付之費用分別約為人民幣37,000元、人民幣54,000元及人民幣107,000元。管理層承諾盡量減少該等廢料對環境之影響。本集團已設有環保指引，內容有關如何處理廢紙，所有廢紙均須放進「紙籠」內儲存，每日由加工廠之行政部門標籤及回收。

生產工序所產生之化學廢料包括(i)電鍍加工所產生之廢料；(ii)清洗印刷機油墨滾筒所產生之廢料；(iii)舊印板；及(iv)舊油墨缸。本集團已發出指引，列明可由合資格化學回收代理回收之廢料類別；以及須按全部適用法規交由當地環保部門處理或處置之廢料類別。

本集團之環境管理、指引及指示乃按照 ISO14001（環境管理體系）之標準要求而編製。加工夥伴負責採取措施確保加工廠符合與環境保護有關之適用法律及法規。中國法律顧問經查詢後認為，加工夥伴及加工廠於往績記錄期間概無未遵守或違反任何環境法律。除由加工夥伴主要負責之加工廠營運外，本集團所經營業務並不涉及任何固體、液體或氣體污染物之排放。因此，與環境保護有關之法律及法規並不適用於本集團。於往績記錄期間，本集團並無違反中國或香港任何與營運安全相關之法律及法規。

競爭

董事認為印刷服務市場之特點是本地與國際印刷產品及服務提供商之間競爭激烈。自主開發品牌定位、質量、表現及價格極大之影響消費者對競爭產品、服務及品牌之選擇。董事認為，本集團在價格、質量、可靠性、準時交付及滿足客戶具體需要及要求之能力方面與其他競爭對手競爭。

董事認為，印刷行業在廠房及機器方面需要比較大量之資本，乃進入印刷行業之門檻。此外，中國政府依據具體規則及法規規管中國之印刷行業。

根據本集團管理層之經驗，本集團之主要競爭對手為於中國建立生產設施之香港印刷公司。除該等印刷公司外，本集團亦面臨新加坡等其他亞洲國家之印刷商之競爭。然而，董事認為，本集團自成立以來已在香港及中國建立起可靠及專業印刷服務供應商之聲譽，在經營方面具有競爭力。董事亦相信，本集團將面臨主要來自在財務資源、技術專長及銷售和市場推廣網絡方面與本集團旗鼓相當或更具優勢之競爭對手之競爭。就此而言，本集團已採取以下策略以維持其競爭力。

- 原材料採購：本集團之採購部門一直與不同原材料供應商定期保持接觸，致力減低原材料成本，及採購足量原材料以免受到價格突然上漲之影響；
- 生產週期：獲得原材料供應及採購可靠之設備以提高生產能力，有助本集團縮短生產週期；
- ERP系統：持續更新及維護本集團自主開發之企業資源規劃系統，以確保有關信息得到充分評估及利用，從而確保業務運作之效能及效率；
- 產品質量：僅購買最優質之原材料，始終維持最佳品質。實施質量控制體系（如ISO 9001）。持續採用新技術及設備，以提升產品質量；及
- 客戶服務：建立專業客戶服務隊伍，以卓越服務標準確保回應客戶需求。

董事相信，憑藉本集團在印刷行業之豐富經驗，本集團能進一步擴大其客戶群，並將其業務拓展至全球。

訴訟及合規

截至最後實際可行日期，本集團并不涉及任何重大訴訟、仲裁或索償，董事亦不知悉本集團任何成員公司面臨任何待決或未決之重大訴訟、仲裁或索償。本集團目前并不涉及任何可能對本集團之財務狀況或經營業績構成重大不利影響之重大訴訟、仲裁或行政程序。本集團或會不時遭到各種在正常經營中發生之索償及法律行動。

讚譽及獎項

本集團曾獲得全世界多項有關客戶書籍生產之讚譽及獎項，包括：

編號	獎項	產品	頒發機構	頒發年度
1	年度供應商	-	Infinitas Learning Group	二零一零年
2	Best of Category – Benny Award in Cookbooks	由英國一家出版集團出版之關於東南亞街頭食品之硬皮書	Printing Industries of America, Inc. —美國印製大獎	二零一零年
3	食譜金獎	由一家澳洲出版集團出版之關於南亞烹飪之硬皮書	National Gold Ink Awards	二零一零年
4	精裝書金獎	由一家德國出版集團出版之硬皮影冊	National Gold Ink Awards	二零一零年

附註：

1. Infinitas Learning Group乃Wolters Kluwer之前教育部門，為歐洲一家教科書及教材供應商。該公司業務遍及歐洲七個國家，在全世界均有代理。為獲認可為年度全球供應商，彼等之供應商必須確保按時交貨及所生產產品之質量卓越，次品所佔百分比在5%以下。
2. Printing Industries of America, Inc.是一家保護美國印刷業之非牟利貿易協會。該公司旨在向印刷業提供聲明、培訓、教育、研究及出版服務。美國印製大獎賽前身為一九五零年開始之圖形藝術大獎賽對全世界各類具備最高質素之印刷產品予認可。只有最優秀之產品方能獲得認可獎、優異獎狀及最高榮譽—Benny雕像。Benny獲印刷業專業人士公認為優秀之象徵。
3. National Gold Ink Awards是一年一度之多類別印刷賽事，頒獎機構為North American Publishing Company，乃於一九五八年成立之美國雜誌、貿易展覽及在線服務運營商。Gold Ink Awards於一九九零年推出，所有印刷材料發明人及生產商均有權入圍。獲獎者將於各類別分獲金、銀及銅獎。

董事及主要股東並無競爭權益

本公司各董事及主要股東已確認，除擁有本集團之業務權益外，並無於與本集團競爭或可能競爭之業務中擁有權益。

根據由各執行董事訂立之董事服務協議，各執行董事向本公司承諾，於董事服務協議期間及屆滿之日或終止後十二個月期間，不會以任何其股份在認可證券交易所上市之公司之股東、董事、僱員、合夥人、代理人或其他身份（但不包括執行董事持有其中股份或認股權證不超過5%之權益），個別或聯同任何其他人士直接或間接於本集團任何成員公司經營業務之地區，經營或參與與本集團任何成員公司之業務競爭或可能競爭之業務。