

業 務

業務概覽

我們為中國一間卷煙包裝紙製造商，擁有向客戶供應定制產品的研發能力。我們主要向在中國各個省份(主要包括湖北省及河南省)經營的卷煙包裝製造商提供產品。我們銷售的產品用於製造中國知名卷煙品牌的卷煙包裝。於往績記錄期間，我們的大部分收益來自銷售用於中高端卷煙的卷煙包裝紙產品，而且我們的產品被用作至少九個獲國家煙草專賣局譽為「雙十五煙草品牌」的卷煙品牌的卷煙包裝材料。「雙十五煙草品牌」為2020年中國中高端卷煙銷售額最高的15個卷煙品牌。根據行業報告，我們於2020年獲評湖北省最大卷煙包裝紙製造商(就銷售價值而言)，市場份額約為14.9%，以及2020年中國十大卷煙包裝紙製造商(就銷售價值而言)，於中國的市場份額約為0.8%。

於往績記錄期間，我們的收益主要來自於銷售卷煙包裝紙。我們的產品分為(i)轉移紙；(ii)複合紙；及(iii)框架紙。我們亦為卷煙包裝製造商提供規模小得多的卷煙包裝紙加工服務。下表載列我們於往績記錄期間(i)按卷煙包裝紙類型劃分的收益、銷量及平均售價；及(ii)提供卷煙包裝紙加工服務產生的收益明細：

	2019年財政年度				2020年財政年度				2021年財政年度			
	佔總		平均		佔總		平均		佔總		平均	
	收益	收益%	銷量	售價	收益	收益%	銷量	售價	收益	收益%	銷量	售價
	人民幣		每噸	人民幣		每噸	人民幣		人民幣		每噸	人民幣
	千元		噸	人民幣	千元		噸	人民幣	千元		噸	人民幣
銷售卷煙包裝紙												
一轉移紙	246,017	78.6	16,162	15,200	253,250	79.6	17,326	14,600	312,741	84.5	20,357	15,400
一複合紙	61,414	19.6	5,517	11,100	59,616	18.7	5,553	10,700	55,889	15.1	5,137	10,900
一框架紙	2,328	0.8	312	7,500	1,486	0.4	175	8,500	1,594	0.3	180	8,800
小計	<u>309,759</u>	<u>99.0</u>	<u>21,991</u>		<u>314,352</u>	<u>98.7</u>	<u>23,054</u>		<u>370,224</u>	<u>99.9</u>	<u>25,674</u>	
提供卷煙包裝紙加工服務												
加工服務	<u>3,041</u>	<u>1.0</u>			<u>3,994</u>	<u>1.3</u>			<u>87</u>	<u>0.1</u>		
總計	<u>312,800</u>	<u>100.0</u>			<u>318,346</u>	<u>100.0</u>			<u>370,311</u>	<u>100.0</u>		

於往績記錄期間，我們的所有產品均在湖北省黃岡市紅安縣的自有生產工廠中製造，總建築面積約12,000平方米。就地域而言，我們鄰近大型區域卷煙製造市場，例如湖北、湖南及河南等地，許多卷煙及相關包裝製造商均於該等市場開展業務。我們亦靠近湖北省武漢市廣闊的交通網絡，其為我們的物流及運輸安排帶來了極大便利。

我們致力於機器投資，以期提高生產效率、確保產品質量。於最後實際可行日期，我們合計營運七條生產線。我們的生產線一般適用於生產轉移紙、複合紙及框架紙。主要機器包括複合機、橫切機及複卷機。我們亦擁有各種測試設備，可對我們產品的色澤、耐溫性及化學成分進行測量。我們的機器配備齊全，可用於生產不同規格的產品。有關我們生產工廠的進一步詳情，請參閱本節下文「生產工廠及產能—生產工廠」一段。

本集團高度重視研究及開發。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們就研究及開發分別產生開支約人民幣10.7百萬元、人民幣10.4百萬元及人民幣13.1百萬元。於最後實際可行日期，我們的研發部門由18名人員組成。我們透過研究及開發不斷提高產品的防偽特徵、外觀及環保性，提升了生產效率，並在材質、耐用性及調色方面擴大了產品範圍。於2018年，我們與西安的一所大學合作開發新產品及微調生產工序。於2021年，我們已進一步與有關大學合作，提升技術創新能力。有關進一步資料，請參閱本節下文「研究及開發」一段。於最後實際可行日期，本集團已在中國註冊24項專利，我們的董事認為該等專利於我們的業務十分重要。有關進一步資料，請參閱本節下文「知識產權」一段。

我們相信，我們對客戶需求的理解以及交付優質及定制產品的能力對於我們成功維持與現有客戶的穩定關係並吸引新客戶至關重要。與客戶定期交流及互動令我們能夠及時了解客戶產品需求的最新趨勢及發展情況，並有助於我們進一步加強產品及技術發展，保持並提高產品的市場吸引力。我們已於往績記錄期間維持穩定的客戶基礎。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們分別自37、40及34名客戶產生銷售額。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們五大客戶合共所佔總收益的百分比分別約為62.7%、68.6%及75.4%。我們已與客戶E(為往績記錄期間的最大客戶之一)建立業務關係長達七年。此外，我們部分大客戶為卷煙包裝製造行

業的知名市場參與者。例如，湖北金三峽為一間聯交所上市公司的附屬公司，而客戶組C為中國國有企業的附屬公司。有關我們大客戶的進一步詳情，請參閱本節下文「我們的客戶—最大客戶」一段。

我們生產過程所用原材料的主要種類包括原紙、膜材及膠水及油墨等其他輔料。我們自中國多間供應商採購原材料。為了確保產品質量，我們的原材料採購政策是向通過我們的質量控制評估並在質量及按時交付方面擁有良好記錄的核准供應商進行採購。於2021年12月31日，我們的內部名單上有超過120名核准供應商。

我們相信，產品的質量及可靠性對我們的成功至關重要。我們制定了可滿足客戶要求的質保標準。於最後實際可行日期，我們的質量控制部門配備11名人員負責實施我們的質量控制體系。我們的質量控制經理擁有逾15年相關行業經驗。在質量管理體系下，我們在整個生產過程中的各個環節進行質控測試，包括(i)原材料來料檢驗；(ii)生產過程全程質控；及(iii)製成品出貨檢驗。我們的質量管理體系已通過認證，符合ISO 9001認證標準。此外，作為對我們在安全生產及環境保護方面所作努力的肯定，我們的職業健康與安全管理體系及環境管理體系已通過認證，分別符合ISO 45001認證標準及ISO 14001認證標準。有關進一步詳情，請參閱本節「質量控制」、「職業健康及安全」及「環境、社會及企業管治事宜」各段。

董事認為，我們已經在中國建立起知名卷煙包裝紙製造商的聲譽。因此，我們自2017年11月獲湖北省科學技術廳、湖北省財政廳及國家稅務總局湖北省稅務局認證為「高新技術企業」，並於2018年12月獲紅安縣人民政府頒授「紅安縣2015–2017年度科技創新工作成果突出企業」。我們亦於2019年5月獲湖北省黃岡市企業家協會及黃岡市企業聯合會頒授「2019年(第七屆)黃岡市優秀企業(金鷹獎)」。有關進一步資料，請參閱本節下文「認證及認可」一段。

根據行業報告，中國卷煙包裝紙的總銷售價值經預測將由2022年約人民幣41,155.9百萬元增加至2025年的人民幣44,349.5百萬元。中國卷煙包裝紙製造行業的銷售價值的預計增長主要由於(i)卷煙行業持續專注於中高端卷煙。中高端卷煙按較高售價收費，一般意味著採用先進技術要求的卷煙包裝紙，從而提升品牌知名度和產品吸引力；及(ii)

中國公民購買力的提高可能會導致中高端卷煙的需求增長。在中國政府推廣中高端卷煙的政策推動下，如強調提升卷煙質量、卷煙產品種類及卷煙品牌聲譽的「三品戰略」及代表中國政府旨在於未來四至五年內達成的有關卷煙品牌擴張的一系列目標的「136/345發展目標」，中高端卷煙包裝紙的需求預期將會維持穩定增長。憑藉我們優質的產品、經驗豐富的管理團隊及過往往績記錄，董事相信我們能夠把握住中國中高端卷煙包裝紙增長的需求。有關本集團相關行業驅動力的詳情，請參閱本招股章程「行業概覽—行業驅動力及機遇」一節。

競爭優勢

我們相信我們擁有以下競爭優勢：

我們與知名卷煙包裝製造商建立了穩定的業務關係，該等製造商為中國知名卷煙品牌提供卷煙包裝

我們主要向卷煙包裝製造商提供產品。我們銷售的產品用於製造中國知名卷煙品牌的卷煙包裝。於往績記錄期間，我們的產品被用作至少九個獲國家煙草專賣局譽為「雙十五煙草品牌」的卷煙品牌的卷煙包裝材料。「雙十五煙草品牌」為2020年中國中高端卷煙銷售額最高的15個卷煙品牌。我們認為，作為知名卷煙包裝製造商的供應商可以提高我們的市場地位及行業認可度。

我們的客戶在中國各個省份(主要包括湖北省及河南省)經營業務。我們已與客戶E(為往績記錄期間的最大客戶之一)建立業務關係長達七年。此外，我們部分大客戶為卷煙包裝製造行業的知名市場參與者。例如，湖北金三峽為一間聯交所上市公司的附屬公司，而客戶組C為中國國有企業的附屬公司。有關我們大客戶的進一步詳情，請參閱本節下文「我們的客戶—最大客戶」一段。

根據行業報告，卷煙品牌公司通常將重心放在卷煙包裝的一致性及標準化方面，因為此等因素對其品牌知名度及產品吸引力而言至關重要。因此，卷煙包裝製造商及卷煙製造商均高度重視卷煙包裝紙供應及品質的一致性。我們的客戶通常透過直接協商或選標流程委聘我們。倘我們的報價或投標獲客戶接納，則客戶一般透過與我們簽訂框架銷售協議來確認聘用。倘客戶對我們的產品質量感到滿意，其將在框架銷售協議屆滿後，以類似條款及條件按新的產品單價重續框架銷售協議。根據上文所述，董事認為，只要我們的產品符合現有客戶的標準及要求，我們就能一直維持與該等客戶

的關係。在高層管理團隊的努力下，我們已與現有客戶建立了穩定的業務關係，並於往績記錄期間維持了大體穩定的客戶基礎。我們與主要客戶的關係長達兩至七年不等。我們的客戶分佈在中國各個省份，方便我們進一步擴大潛在客戶的範圍，發掘新的業務機會。

本集團一直致力於擴大業務版圖，發展多元化的客戶群。我們的銷售代表在中國多個省份從事業務發展及營銷活動。彼等負責在此等省份(i)加大我們的宣傳銷售力度；(ii)與我們現有及潛在客戶積極接觸並保持聯繫；及(iii)收集客戶反饋並處理客戶對我們產品的任何疑問。儘管我們的客戶主要位於湖北省及河南省，但我們致力將業務範圍擴大至中國不同省份的客戶。例如，本集團(i)於2019年財政年度與總部位於上海市的卷煙包裝製造商(中國國有企業的附屬公司)；(ii)於2020年財政年度與總部位於安徽省的卷煙包裝製造商(上交所上市公司)；及(iii)於2020年財政年度與位於雲南省的卷煙包裝製造商(國有卷煙製造商的附屬公司)建立業務關係。

我們為湖北省一間成熟的卷煙包裝紙製造商，享有優越的地理位置，具有雄厚的生產能力

我們在湖北省的卷煙包裝紙製造行業擁有穩固的市場地位。根據行業報告，我們於2020年獲評湖北省最大卷煙包裝紙製造商(就銷售價值而言)，於湖北省的市場份額約為14.9%。

我們生產工廠位於湖北省黃岡市紅安縣，總建築面積約12,000平方米。就地域而言，我們鄰近大型區域卷煙製造市場，例如湖北、湖南及河南等地，許多卷煙及相關包裝製造商均於該等市場開展業務。我們亦靠近湖北省武漢市廣闊的交通網絡，其為我們的物流及運輸安排帶來了極大便利。由於卷煙包裝紙通常較為笨重，我們相信我們在湖北省的戰略位置可令我們能夠更好地接觸目標客戶，縮短產品的交貨時間，盡可能減少物流及運輸成本。

於最後實際可行日期，我們合計營運七條生產線。我們的生產線一般適用於生產轉移紙、複合紙及框架紙。我們致力於機器投資，以期提高生產效率、確保產品質量。主要機器包括複合機、橫切機及複卷機。我們亦擁有各種測試設備，可對我們產品的色澤、耐溫性及化學成分進行測量。藉助雄厚的生產能力，我們能夠靈活地安排生產時間，及時響應客戶的要求，確保按要求的數量及時交付產品。

我們擁有向客戶供應定制產品的研發能力

我們透過提供符合客戶不斷變化的需求及規格的定制產品，不斷努力令自己從競爭對手中脫穎而出。我們相信，我們提供定制產品的能力使我們建立了穩定、可持續的客戶群。此外，透過與客戶定期交流及互動，我們能夠及時了解客戶產品需求的最新趨勢及發展情況。於最後實際可行日期，我們的研發部門由18名人員組成，其中17人已為我們效力三年以上。我們透過研究及開發不斷提高產品的防偽特徵、外觀及環保性，提升了生產效率，並在材質、耐用性及調色方面擴大了產品範圍。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們就研究及開發分別產生開支約人民幣10.7百萬元、人民幣10.4百萬元及人民幣13.1百萬元。於2018年，我們與西安的一所大學合作開發新產品及微調生產工序。於2021年，我們已進一步與有關大學合作，提升技術創新能力。於最後實際可行日期，本集團已在中國註冊24項專利，我們的董事認為該等專利於我們的業務十分重要。有關進一步資料，請參閱本節下文「知識產權」一段。此外，於最後實際可行日期，我們擁有超過十套設備，可供在研發過程中進行測試。

我們自2017年11月獲湖北省科學技術廳、湖北省財政廳及國家稅務總局湖北省稅務局認證為「高新技術企業」，並於2018年12月獲紅安縣人民政府頒授「紅安縣2015-2017年度科技創新工作成果突出企業」。我們相信我們的研發投入是我們的核心競爭力，並將繼續在我們今後的業務發展中發揮重要作用。

我們實行嚴格的質量控制管理，確保達到較高的質量標準

我們相信，產品的質量及可靠性對我們的成功至關重要。我們制定了可滿足客戶要求的質保標準。於最後實際可行日期，我們的質量控制部門配備11名人員負責實施我們的質量控制體系。我們的質量控制經理擁有逾15年相關行業經驗。我們的質量管理體系已通過認證，符合ISO 9001認證標準。我們已將全面生產管理(TPM)的各個特點納入生產工廠的管理中，從而維護及提高生產工廠的運行效率。此外，作為對我們在安全生產及環境保護方面所作努力的肯定，我們的職業健康與安全管理體系及環境管理體系已通過認證，分別符合ISO 45001認證標準及ISO 14001認證標準。

為了滿足客戶對產品質量的要求，我們為生產過程中的各個環節實行嚴格的質量控制程序，包括(i)原材料來料檢驗；(ii)生產過程全程質控；及(iii)製成品出貨檢驗。為了確保產品質量，我們的原材料採購政策是向通過我們的質量控制評估並在質量及按時交付方面擁有良好記錄的核准供應商進行採購。我們亦監察各種製造流程並進行一系列測試，確保產品的低缺陷率並滿足客戶期望。此外，我們定期與客戶溝通，以獲取有關我們產品質量標準的反饋。

我們擁有一支經驗豐富的管理團隊

我們擁有一支經驗豐富的管理團隊。主席兼執行董事陳先生於中國造紙業等多個行業擁有超過25年的企業管理經驗。陳先生負責本集團業務策略的整體管理及制定。本集團執行董事兼行政總裁余先生於卷煙行業(包括卷煙包裝行業)擁有超過25年經驗。余先生負責本集團營運的整體管理及日常管理。執行董事得力於擁有实操技能及經驗的高級管理層。我們的首席技術官包志剛先生擁有15年以上的造紙業經驗，而我們的首席產品官宋正美先生擁有10年以上的產品質量控制經驗。有關董事及高級管理層的履歷，請參閱本招股章程「董事及高級管理層」一節。我們相信，憑藉執行董事及高級管理層的豐富經驗，我們能夠加強在所營運市場中的影響力。

我們相信，執行董事及高級管理層與卷煙包裝製造商建立的關係網絡令彼等能夠理解卷煙包裝製造商的需求，從而更好地及時快速預期並滿足客戶需求，採取更好的策略爭取定期及經常性業務，並物色更多對本集團持續發展至關重要的新商機。董事亦相信，管理團隊深厚的行業知識對於實現生產效率及整體業務發展至關重要。

業務策略

本集團的主要業務目標是進一步鞏固市場地位，增加市場份額，把握中國卷煙包裝紙製造行業的增長機會。我們有意主要透過(i)提升我們的產能、生產效率及擴大產品組合；(ii)加強我們的研發能力；(iii)完善我們的企業資源計劃系統及基礎設施系統，以提升我們的營運效率；及(iv)加大我們在中國各省份的營銷投入實現我們的業務目標。

就此而言，我們的主要業務策略如下：

提升我們的產能、生產效率及擴大產品組合

(I) 中國對中高端卷煙及更高質量卷煙包裝紙的需求日益增加

根據我們的中國法律顧問，中國政府已頒佈一系列旨在減少中國煙民數量的煙草控制政策或健康促進規劃。根據行業報告，儘管控制吸煙的法規有所收緊，但預計中國對煙草製品的需求和吸煙者的數目將保持穩定，這主要乃由於(i)執行控煙工作本質上十分困難，而且往往成本高昂，這要考慮到政府部署警員進行巡邏的成本、回應投訴和舉報的人力資源，以及對違反規定的吸煙者採取起訴或其他執法有關的行動時產生的費用；及(ii)中國政府並無絕對禁止吸煙，亦無任何跡象顯示中國政府在可預見的未來禁煙。因此，預計在預測期間對煙草產品的需求將保持穩定。中國的吸煙者人數預計將穩定在約3億人，香煙的銷量預計將從2022年的約2,410.3億支增加到2025年的2,466.9億支，複合年增長率約為0.8%。

在推動戒煙的同時，中國政府已採取健康促進計劃，引導卷煙消費向中高端卷煙轉變，該等卷煙通常質量更佳，對健康造成的危害更少。這反過來又促使卷煙製造商將重點轉向推廣中高端卷煙。根據行業報告，以一類至三類卷煙為代表的中高端卷煙銷售額佔中國卷煙總銷售額的百分比由2019年財政年度的約90.8%增加至2020年財政年度約94.3%，並進一步增加至2021年財政年度約96.0%。在中國政府旨在引導卷煙消費轉向中高端卷煙(售價通常較高)的健康促進計劃的推動下，預計中國卷煙銷售價值於2022年至2025年將繼續增長。

由於卷煙包裝的質量很大程度上反映了其內所含卷煙的品牌溢價，中高端卷煙一般會用到質量要求更高的卷煙包裝紙。根據行業報告，中國卷煙包裝紙製造行業的銷售價值預計將由2022年約人民幣41,155.9百萬元增加至2025年人民幣44,349.5百萬元，複合年增長率約為2.5%，此乃主要歸因於(i)卷煙行業持續關注中高端卷煙；及(ii)中國人均可支配收入的預期增加可能會導致中國公民的購買力提升及其對中高端卷煙的支出增加。鑒於卷煙包裝紙製造行業的預期增長及中國中高端卷煙需求上升導致卷煙包裝紙的技術及質量要求日益嚴格，董事認為本集團有必要透過購置更先進的生產機器進一步擴大產能及產品組合。

(II) 本集團於往績記錄期間的表現跑贏行業趨勢

根據行業報告，中國卷煙的銷售額於2019年財政年度下降約0.2%及於2020年財政年度維持相對穩定；而湖北省的卷煙銷售額於2019年財政年度維持相對穩定，於2020年財政年度下降約1.3%。儘管中國及湖北省的卷煙銷售額於往績記錄期間有所減少，但本集團實現卷煙包裝紙的銷售額於2019年財政年度及2020年財政年度增加約33.7%及約4.8%，主要歸因於以下事項：

- (i) **產品組合構成**：根據行業報告，受中國政府推廣中高端卷煙的政策推動，以一類至三類卷煙為代表的中高端卷煙的整體銷售量及金額於往績記錄期間在中國錄得增加。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，中國中高端卷煙的銷售量約為21,504億條、22,334億條及22,911億條，分別佔中國卷煙總銷售量約90.8%、94.3%及96.0%。

於往績記錄期間，大部分收益來自銷售用於中高端卷煙的卷煙包裝紙產品。來自此項的收益由2019年財政年度約人民幣292.8百萬元增加至2021年財政年度約人民幣358.7百萬元，增加約22.5%。董事認為，來自用於中高端卷煙的卷煙包裝紙產品的收益及其銷售量增加，主要受前述中高端卷煙銷售量及比例增加所推動；及

- (ii) **因應現有及新客戶訂單擴大產能**：隨著生產規模於2018年財政年度新增三條生產線及替換兩條當時現有生產線而擴大，我們生產工廠的最大產能由2018年財政年度約19,019噸增加至2019年財政年度約28,028噸。有關進一步詳情，請參閱本節「生產工廠及產能—生產工廠」一段。最大產能增加令本集團可應付若干現有及新客戶需求增加。具體而言，本集團向長葛大陽作出的銷售額由2018年財政年度約315噸增加至2019年財政年度約1,293噸，而本集團向客戶集團C作出的銷售額由2018年財政年度約1,309噸增加至2019年財政年度約2,107噸。此外，由於我們不斷努力使客戶群多元化以取得新商機，客戶數目由2018年財政年度22名增加至2019年財政年度37名，於2019年財政年度，該等新客戶向本集團2019年財政年度銷售額合共貢獻約4,654噸。

儘管中國卷煙包裝紙製造行業預計將於2022年至2025年實現名義增長，但考慮到我們於往績記錄期間的經營歷史及財務表現以及我們業務策略的成功實施，董事認為我們將繼續跑贏行業趨勢。本集團的收益及毛利於2019年財政年度至2021年財政年度分別以約8.8%及11.5%的複合年增長率增長，就相應期間的銷售價值而言，遠超中國卷煙包裝紙製造行業的約1.9%行業增幅。憑藉(i)我們的產能及滿足中國各卷煙包裝製造商及知名卷煙品牌嚴格要求的能力；(ii)我們生產供中高端卷煙品牌使用的優質卷煙包裝紙的能力，我們的產品被用作至少九個獲國家煙草局譽為「雙十五煙草品牌」的卷煙包裝材料。「雙十五煙草品牌」為2020年中國中高端卷煙中銷售額最高的15個卷煙品牌；(iii)我們提供符合客戶不斷變化的需求及規格的定制產品的能力；及(iv)如上所述，近年來中高端卷煙消費比例增加以及考慮到我們業務策略的成功實施，董事認為本集團將繼續實現業務擴張，且增幅超過中國卷煙包裝紙製造行業的預測行業增長率。

(III) 客戶群的持續多樣化及業務版圖擴大

本集團不斷努力發展多元化的客戶群。我們的客戶包括各種卷煙包裝製造商，該等製造商為中國各知名卷煙品牌提供卷煙包裝。具體而言，於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們來自銷售卷煙包裝紙產品收益中分別約有64.6%、78.0%及76.4%，歸因於供九個由國家煙草專賣局認定的「雙十五煙草品牌」用作製造卷煙包裝的卷煙包裝紙銷售。有關「雙十五煙草品牌」應佔銷售額的詳細明細，請參閱本節下文「我們的產品及服務—按卷煙品牌劃分的產品銷售明細」一段。董事認為，我們能夠交付可滿足各類卷煙包裝製造商及知名卷煙品牌(特別是「雙十五煙草品牌」)嚴格質量及技術要求的產品，這體現了我們於服務新潛在客戶時可轉移的產品質量、技術專長、行業知識及經驗。

根據行業報告，雲南、湖南、河南、廣東及湖北為中國卷煙五大生產基地，約佔全國產量總和的40%。於往績記錄期間，我們的大部分收益來自位於湖北省及河南省的客戶，彼等於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度合共為我們的總收益貢獻約73.5%、88.1%及77.6%。

儘管我們的主要客戶主要位於湖北省及河南省，但我們亦致力將業務地域範圍擴大至中國不同省份的客戶。譬如，本集團已與其他省份的各個客戶成功建立了業務關係，其中包括(i)總部位於上海市的卷煙包裝製造商(中國國有企業的附屬公司)(於2019年財政年度建立業務關係)；(ii)總部位於安徽省的卷煙包裝製造商(上交所上市公司)(於2020年財政年度建立業務關係)；及(iii)位於雲南省的卷煙包裝製造商(國有卷煙製造商的附屬公司)(於2020年財政年度建立業務關係)。

根據行業報告，本集團於2020年獲評湖北省最大卷煙包裝紙製造商(就銷售價值而言)，於湖北省的市場份額約為14.9%。經考慮我們在湖北省的現有業務及中國其他地理區域的潛在商機，董事認為，此乃本集團進一步擴大業務版圖及提高我們在中國市場份額的合適時機。憑藉我們的銷售網絡以及與位於不同省份的客戶的業務關係，董事相信，我們已經準備好深入中國的其他地區市場。就此而言，我們的業務策略包括通過在上海市、雲南省及河南省戰略性地建立銷售中心來加大營銷力度。有關進一步詳情，請參閱本節下文「加大我們於中國各省份的營銷投入」一段。

董事相信，我們計劃的業務版圖擴張及發展多元化客戶群體的持續努力，可能會促使對我們不同產品要求及規格的卷煙包裝紙產品的需求增加。因此，董事相信，我們確實迫切需要擴大產能、提升生產效率及擴大產品組合。

(IV) 愈加側重卷煙包裝紙的防偽及環保特性

根據行業報告，中國政府當局愈加重視卷煙品牌、質量及種類。於2014年，國家煙草專賣局為中國煙草行業標準發佈「卷煙包裝設計要求YC/T 273-2014」，鼓勵卷煙製造商使用環保卷煙包裝材料。同樣，卷煙製造商已致力於確保其卷煙包裝的一致性及標準化，因為此等因素對其品牌知名度及產品吸引力而言至關重要。卷煙包裝更為嚴格的要求導致對優質卷煙包裝材料的需求增加，從而鼓勵了卷煙包裝紙製造商開發更多兼具高級防偽及環保特性的產品。卷煙包裝紙製造商因此致力於提升其專用技術並優化其製造流程以開發符合市場潮流的卷煙包裝紙。

根據行業報告，卷煙製造商使用鉑金定位紙作為卷煙包裝材料的情況愈加普遍，因為其兼具高精度防偽及環保特性。鉑金定位紙是一種卷煙包裝紙，主要用於若干一類卷煙的包裝，一般用於送禮。與市場上廣泛使用的主流卷煙包裝材料(如轉移紙和複合紙)相比，鉑金定位紙的用量及需求遠為低迷。鉑金定位紙於2012年首次推向市場，但尚未成為中國卷煙包裝的主流包裝材料，主要是因為(i)用於生產鉑金定位紙的鉑金薄膜僅由少數幾家供應商供應，因為鉑金定位紙需要獨特的設計和生產技術；(ii)建立用於卷煙包裝的鉑金定位紙生產線屬資本密集型領域，需要特定的生產設備，研發成本高；及(iii)鉑金定位紙的生產對精度要求較高，需要先進的機器和經驗豐富的工人。由於市場准入門檻相對較高，中國鉑金定位紙的生產主要企業只有少數幾家。

根據行業報告，儘管鉑金定位紙目前還沒有成為主流卷煙包裝材料，但對鉑金定位紙的需求不斷上漲，因為卷煙品牌不斷致力尋求更優質及設計更佳的卷煙包裝紙，以提升品牌及產品吸引力。鉑金定位紙同樣受到卷煙包裝製造商的青睞，因為其可兼容不同的印刷方式及印刷機器，更為靈活地滿足不同的產品特性及設計。

誠如董事及Ipsos所確認，鉑金定位紙的生產流程大致類似於現有產品。然而，我們現有的生產機器不具備處理鉑金定位紙所有生產步驟的能力。鑒於(i)市場對鉑金定位紙的需求不斷增長；及(ii)根據行業報告，擁有製造鉑金薄膜生產技術的供應商數量增加，鉑金薄膜可用於生產鉑金定位紙，這將有利於我們確保用於生產鉑金定位紙的材料供應。特別是，我們的董事知悉，與我們建立多年業務關係的若干供應商亦具備供應鉑金薄膜的能力，用於生產鉑金定位紙；董事認為，對本集團而言現在正是合適時機，通過收購可交換使用、用於生產具有高級特性的不同卷煙包裝紙的機器，來發展製造鉑金定位紙的能力，從而令我們擴大產能，同時把握鉑金定位紙的市場需求。

於2021年，我們已與長葛大陽及一名河南省客戶(「河南客戶」)訂立數封不具約束力的意向函，據此我們將為長葛大陽及河南客戶開發及供應若干類卷煙包裝紙。下表載列意向函的主要條款：

- 預計銷售日期 : 於2023年或之前，取決於產品開發進度
- 出售給長葛大陽的
產品及預計年銷量 : (i) 每年500噸兼具防偽及定位特性的全息鐳射卷煙包裝紙
- (ii) 每年500噸具有防偽功能的特製卷煙包裝紙
- (iii) 每年750噸具有環保特性的仿鋁卷煙包裝紙
- 銷售予河南客戶的
產品及預計年銷量 : 具有環保特性的仿鋁卷煙包裝紙為每年500噸
- 產品開發及銷售安排 : 本集團須根據長葛大陽及河南客戶訂明的規格開發卷煙包裝紙並提交樣品以供批准。確認樣品後，本集團須與長葛大陽及河南客戶協商並訂立框架銷售協議。長葛大陽及河南客戶須根據框架銷售協議所載的協定單價下達採購訂單。

(V) 提升我們的產能及效率

我們致力於提高生產效率及產品質量。我們目前運作七條生產線。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們生產工廠的利用率分別約為83.3%、97.4%及95.4%。有關進一步詳情，請參閱本節下文「生產工廠及產能 — 利用率」一段。我們生產工廠的整體利用率於往績記錄期間維持達到相對較高的水平。我們相信，為配合我們業務的預期增長，尤其是銷量增加的期間，我們確實迫切需要提升我們的產能。

於往績記錄期間，我們偶爾安排工人加班以完成我們收到的大量採購訂單。由於有關加班安排，於往績記錄期間，我們生產工廠的利用率偶爾超過100%，尤其是農曆新年前期間。此外，雖然我們的工人願意根據需要進行加班工作，鑒於(i)過度使用機

器可能導致更頻繁的機器失靈或故障；及(ii)我們須留出充足時間對我們的機器進行日常清潔及保養以將其運行條件維持在最佳水平，我們機器的運行時間仍然受到限制。鑒於我們於往績記錄期間實現的業務增長(不包括與2020年初2019冠狀病毒病爆發相關的一次性影響)以及我們銷售額的預計增長，我們的董事認為，長遠而言，本集團僅依賴加班安排滿足對卷煙包裝紙產品需求的預期增加可能並不可行。鑒於我們生產設施的利用率於整個往績記錄期間維持相對較高的水平，且我們須不時安排加班以滿足生產需要，我們的董事認為，我們現有的產能可能無法支持我們進一步的業務擴張，因為這可能會使我們的生產工廠及現有員工超負荷。因此，本集團必須擴大產能以滿足對我們產品持續增加的需求，同時將我們員工的工作量維持在適當水平。

考慮到(i)卷煙包裝紙市場需求的預期增加；(ii)我們產能的限制；(iii)我們的生產工廠的利用率相對較高，董事認為，本集團有必要用新生產線替換2014年投入使用的一條現有生產線並設立三條裝備更先進生產機器的新增生產線來進一步擴大我們的產能。下表載列我們現有生產線的剩餘使用壽命：

生產線	剩餘使用壽命 年
#01	2
#02至#04	6
#05至#07	7

隨著我們機器不斷老化，其通常會貶值、降低營運效率及成本效益。於最後實際可行日期，我們擁有七條生產線，其中一條生產線預期將於兩年內悉數折舊。通過更換老化機器，本集團將受益於新機器更高的運營效率、更短的停機時間及更低的維護成本。對本集團而言，不斷檢查我們機器的狀況並確定是否需要更換或升級任何機器以保持我們的競爭力至關重要。

我們的新生產線將具備更高級的功能，令我們能夠進一步加強能力，開發符合客戶不斷變化的要求及規格的卷煙包裝紙。

(VI) 提升產能以應對產品需求的增加

於2018年財政年度，本集團繼添置三條新生產線並替換兩條當時既有生產線後，擴大了生產規模。上述擴張主要於2018年財政年度下半年期間實施，其後，本集團花費數月時間安裝、調試新購買機器並為員工安排安全操作新購買機器的培訓。因此，因2018年財政年度購買機器而帶來的產能增加僅於2019年財政年度充分體現，導致我們生產設施的最高產能由2018年財政年度約19,019噸大幅增加至2019年財政年度約28,028噸，增幅約47.4%。

2019年財政年度最高產能的增加令本集團能夠應付部分現有主要客戶增加的需求。舉例而言，來自長葛大陽的收益由2018年財政年度約人民幣4.6百萬元增加至2019年財政年度約人民幣26.2百萬元，原因是對長葛大陽的銷量由2018年財政年度約315噸增加至2019年財政年度約1,293噸，而來自客戶組C的收益由2018年財政年度約人民幣19.2百萬元增加至2019年財政年度約人民幣30.4百萬元，原因是我們對客戶組C的銷量由2018年財政年度約1,309噸增加至2019年財政年度約2,107噸。

此外，2019年財政年度的最大產能增加亦令我們能夠應對新客戶對我們產品的潛在需求，進而擴大我們的客戶群。向本集團產生銷售額的客戶數目由2018年財政年度的22名增加至2019年財政年度的37名。此等額外客戶於2019年財政年度貢獻收益約人民幣56.7百萬元，佔我們於2019年財政年度總收益的約18.1%。

由於上述原因，本集團於2018年財政年度至2019年財政年度實現可觀的業務增長，這可以通過我們的收益從2018年財政年度的約人民幣233.9百萬元大幅增加至2019年財政年度的約人民幣312.8百萬元來證明，增加約33.7%。憑藉我們獲得額外採購訂單的能力，以利用我們因於2018年財政年度擴大生產規模而增加的產能，我們生產工廠的利用率由2018年財政年度約77.9%增加至2019年財政年度約83.3%。

於2020年財政年度，因2019冠狀病毒病爆發，我們的業務營運於2020年1月底至2020年3月底中斷約兩個月。繼中斷業務營運後，我們的生產工廠以高利用率運行，以於封城後該年的剩餘期間內完成採購訂單。於2021年財政年度，生產工廠的利用率維持在約95.4%的較高水平，主要由於期內主要客戶下達的採購訂單增加。

基於上述，董事認為，我們的現有產能已大量用於滿足現有客戶的需求，而我們未來的業務增長在很大程度上受限於生產工廠的現有產能。因此，董事相信，產能的

持續擴張有利於我們的業務增長，因為這有助於我們增強滿足現有及潛在客戶對我們產品需求的能力。

(VII) 我們生產線的技術革新

目前，本集團主要依靠人工檢驗識別缺陷產品。我們的新生產線將配備自動控制系統，可以自動識別和排除缺陷產品。此外，自動控制系統會實時提醒生產人員檢測到缺陷產品。同樣，我們亦計劃在我們現有的生產線上安裝自動控制系統。預期自動控制系統將提高我們的生產效率及穩定性，並完善我們的質量控制。

此外，由於新生產線在生產過程中用於補充原材料的空閒時間較少，預期其將大幅提高我們的整體生產效率。通過使用更先進的機器，我們的新生產線還可以減少補料期間對原材料(即原紙)的磨損。

我們現有複合機與先進複合機的比較

下表載列我們現有複合機與我們擬購買的先進複合機的規格及功能的比較：

規格及功能	現有複合機	先進複合機
使用壽命(年)	10	10
最高產能(噸/年)	4,004	4,605
自動平接原料座 ^(附註1)	否	是
定位功能 ^(附註2)	否	是
自動控制系統 ^(附註3)	否	是

附註：

1. 自動平接原料座功能將使我們能夠在機器運行時補充原紙，從而可以減少浪費材料和空閒時間。
2. 定位功能將使我們能夠生產鉑金定位紙等更廣泛的卷煙包裝紙。
3. 自動控制系統將實時提醒生產人員檢測到缺陷產品。

新生產線將製造的產品特性

我們擬購置四台先進的複合機，以便更換一台現有生產線及新設三條生產線。先進的複合機較現有機型可令我們製造更多品類的卷煙包裝紙產品並達到更高的營運效率。例如，根據行業報告，卷煙製造商使用鉑金定位紙作為卷煙包裝材料的情況愈加普遍，因為其兼具高精度防偽及環保特性。

此外，在我們的新生產線上使用先進的複合機將方便我們提升產品的功能。下表載列我們現有及新生產線製造的卷煙包裝紙特性的比較：

	現有生產線	新生產線
防偽特性	基礎防偽特性，如全息和激光效果。	高級防偽特性，如定位圖案、水印及特殊符號。
環保特性	基礎環保特性，如玻璃仿製品特徵。 <small>(附註)</small>	高級環保特性，如鋁箔仿製品特徵。 <small>(附註)</small>
技術特性	基礎技術特性，如鍍鋁及高光澤效果	高級技術特性，如雙面層壓、鏤空、超輕及超薄特徵。

附註：

在層壓階段，透過在壓力條件下在滾筒間進行擠壓，使原紙及膜材黏在一起，形成層壓薄板。

我們現有的生產線配備了加熱管，可在層壓階段加熱原紙和膜材，並能夠生產仿玻璃或鏡面特徵的產品。我們生產的卷煙包裝紙在高可回收性和可分解性方面環保。

我們的新生產線將配備紫外定點加熱技術(「UV加熱技術」)，提供更經濟、更環保的製造解決方案。UV加熱技術使原紙與膜材之間的結合更加自然，並能夠產生仿鋁箔效果。我們現有的生產線只能生產金屬層較厚的鋁箔卷煙包裝紙，成本普遍較高。相比之下，UV加熱技術使我們能夠使用金屬層的膜材，其厚度不到我們現有生產線所用金屬膜材的五分之一，因此更具成本效益和更可進行生物降解。此外，UV加熱技術可實現更有效的熱傳遞，從而有助於減少熱損失並降低公用事業成本。

(VIII) 盈虧平衡及投資回收期

盈虧平衡期指我們的新生產線產生足夠的月收入以支付其於相關月份產生的每月經營開支所需的時間長度，並計及折舊開支等非現金項目。根據我們的歷史記錄，本集團於2018年財政年度設立的五條生產線在投入運營後的盈虧平衡期約為六個月。我們的董事估計，本集團根據業務擴張計劃將設立的生產線的盈虧平衡期將與我們現有生產線的模式類似，即在投入運營後約六個月。

投資回收期指我們的新生產線產生足夠的累計現金流入以收回初始投資成本所需的時間長度。本集團於2018年財政年度設立的五條生產線在投入運營後的投資回收期將約為三年半。我們的董事預期，本集團根據業務擴張計劃將設立的生產線的投資回收期將為在投入運營後約三年。

於對我們的新生產線的盈虧平衡期及投資回收期進行上述估計時，我們的董事已考慮以下假設：(i)我們現有生產線的歷史盈虧平衡期及投資回收期；(ii)每條新生產線的估計最大年產能約為4,605噸；(iii)預期每條新生產線的估計使用壽命為十年；(iv)於機器安裝、調整及測試流程完成後，新生產線的利用率將達到約92.0%，即於往績記錄期間現有生產線的平均利用率；(v)生產機器的營運成本及開支主要包括維修成本、公用事業及折舊開支；(vi)與新生產線運營有關的成本架構將與現有生產線保持一致；(vii)根據行業報告，2022年至2025年中國卷煙包裝紙需求的預計增長；(viii)新購置的機器將提升我們的產能，並使我們生產更廣泛的具有先進功能的卷煙包裝紙產品；及(ix)經參考(其中包括)我們客戶提供的意向書，對具有新產品功能的卷煙包裝紙的預計需求，詳情載於上文「(IV)愈加側重卷煙包裝紙的防偽及環保特性」一段下的表格。

(IX) 升級我們的生產工廠

本集團在湖北省黃岡市紅安縣擁有一塊土地，總地盤面積約35,243平方米。我們的生產工廠由五棟廠房組成，總建築面積約12,000平方米。五棟廠房主要劃定用作生產車間及倉庫。

如上所述，我們目前計劃設立額外生產線以提高我們的產能及效率。於最後實際可行日期，我們的生產工廠已被大量佔用。我們的辦公室、生產線、倉庫及指定用於進行研發活動的區域已佔用我們現有生產工廠的90%以上，可用的閒置空間僅少於100平方米。卷煙包裝紙通常體積龐大，生產過程中需要處於特定濕度及溫度水平的受控環境中。同時，我們必須確保足夠的空間來維持所需的通風水平，以便我們的紙製品及材料可以在我們期望的條件下保存。此外，我們認為為我們的員工提供足夠的操作空間以確保安全舒適的工作環境非常重要。

根據業務擴張計劃項下將購置機器的數量及規模，我們的董事估計將需要至少6,000平方米的總建築面積設立我們的額外生產線。鑒於我們的生產工廠已被大量佔用，分配充足空間設立額外的生產線對我們而言不可行。綜上所述，我們的董事認為，我們有升級生產工廠的營運需求，可在我們於黃岡市紅安縣的自有土地的空地部分建設一棟兩層、總建築面積約8,200平方米的廠房（「新廠房」）。我們擬將我們將購置的機器安置在新廠房內，將佔其總建築面積的約73.2%。此外，假設三條新生產線各自將實現(i)利用率約92.0%（經參考截至2021年12月31日止三個年度現有生產線的平均利用率）；及(ii)年度估計最大產能每條新生產線約4,605噸，預期三條新生產線將為我們的實際年產量帶來合共約12,710噸的增加。我們實際產量的預期增加可能會導致我們對有關原材料、製成品及包裝材料的存儲空間需求增加，以支持我們的生產活動。因此，董事認為我們必須在新廠房內分配空間作儲存用途。

為給我們的僱員創造一個最佳的工作環境並維持生產車間的條件，新廠房將配備先進的濕度及溫度控制系統以及無塵環境。根據管理層的最佳估計及過往經驗，新廠房建設完工將需時約12至18個月。

提升我們的研究及開發能力

(I) 購置更為先進的研發設備

我們透過提供符合客戶不斷變化的需求及規格的定制產品，不斷努力令自己從競爭對手中脫穎而出。於最後實際可行日期，我們的研發部門由18名人員組成。我們透過研發不斷提高產品的防偽特性、外觀及環保性，提高了生產效率，並在材質、耐用性及調色方面擴大了產品範圍。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們就研究及開發分別產生開支約人民幣10.7百萬元、人民幣10.4百萬元及人民幣13.1百萬元。

根據行業報告，中國卷煙包裝紙製造行業的銷售價值的預測增加主要由於消費者偏好及行業對中高端卷煙的專注所致。此外，在中國政府推廣中高端卷煙政策的推動下，卷煙包裝紙製造商加大了對具有高級防偽及環保特性的產品的研發投入，這對提升卷煙品牌認可度和產品吸引力至關重要。根據行業報告，中國的防偽技術持續迭代發展，以打擊非法卷煙。具有防偽特性的卷煙包裝紙，其生產流程相對複雜，需要更高級的專用技術。部分該等新卷煙包裝紙製造商由於技術能力有限，可能無法生產具有最新防偽特性的卷煙包裝紙。

考慮到需求的預期增加及推廣有利中高端卷煙的政策，以及對卷煙行業防偽及環保的認識加深，董事認為，本集團有必要進一步提升研發能力，尤其是防偽特性方面，以加強我們開發產品的能力，滿足客戶不斷變化的要求及規格，同時維持我們的市場競爭力。我們提升研發能力的策略之一是購置更先進的研發設備，以協助我們設計、開發及生產新產品。

下表載列(i)我們現有的主要研發設備及檢測設備；及(ii)我們將購置先進研發設備及檢測設備的主要功能：

設備類型	主要功能
(I) 現有設備	
紫外線固化機	高速固化材料
定量取樣器	提取固定數量的材料進行檢測
自動頂空進樣器	進行殘留溶劑檢測
表面吸收測試儀	進行表面吸收測試
氣相色譜儀	化學成分測量
光譜儀	顏色陰影測量
熱封測試儀	耐溫性測量
厚度測試儀	產品厚度測量
(II) 先進設備	
印刷滾筒雕刻機	用於紙張及膜材的精密圖案雕刻
定位橫切機(雙螺旋刀片)	精準裁紙並減少材料浪費
可編程邏輯控制器高速繞線機	精準度更高的自動卷紙
氣相色譜—質譜儀	精準度更高的化學成分測量
液相色譜儀	低揮發性化合物的化學成分測量
剛度測試儀	剛度測量
快速水分分析儀	水分含量測量

根據行業報告，卷煙品牌通常尋求更優質及設計更佳的卷煙包裝紙，以提升品牌及產品吸引力。因此，卷煙包裝紙製造商須投資其研發能力，從而提升其設計及製造品質以吸引更多商機。

我們的董事認為，購置更先進的研發設備的需求與我們擴大產能的計劃相輔相成。於上述由更先進生產機器組成的新生產線設立後，本集團將能夠生產更廣泛、更多元化及高級功能的卷煙包裝紙產品。鑒於我們產品供應的計劃擴張，我們的董事認為我們有營運需要，以通過購置具有更高精確度及熟練程度的更先進研發設備及檢測設備加強我們的研發能力。

基於上文，我們擬購置上表載列的先進研發設備及檢測設備以加強我們：(i)開發具有增強產品功能的更廣泛的產品；及(ii)以更高的精準度對我們的產品進行更廣泛的檢測以確保產品質量的能力。例如，卷煙包裝紙產品的化學成分須符合各種國家及行業標準。為確保我們的卷煙包裝紙產品的化學成分在適用的國家及行業標準允許的範圍內，我們擬購置氣相色譜—質譜儀及液相色譜儀，能夠更準確測量化學成分。此外，根據行業報告，卷煙製造商使用鉑金定位紙作為卷煙包裝材料的情況愈加普遍，因為其兼具高精度防偽及環保特性以及與不同印刷方法的兼容性增強。鉑金定位紙需要高精度及自動化水平。鑒於對鉑金定位紙的市場需求不斷增長，我們的董事認為本集團有必要通過購置定位橫切機及可編程序控制器高速繞線機加強我們開發鉑金定位紙的研發能力，這在開發切合客戶需求的鉑金定位紙方面至關重要。

(II) 擴大我們的研究及開發部門

於最後實際可行日期，我們的研發活動乃在我們不超過1,000平方米的生產工廠的指定區域進行。於最後實際可行日期，我們擁有超過十套研發設備及檢測設備，全部安置在我們現有生產工廠的指定區域。研發活動的指定區域已被我們現有的設備以及研發人員全部佔用。

如前所述，購置額外的研發設備以增強我們的研發能力乃我們業務擴張計劃的一部分。我們目前擬將股份發售的所得款項淨額的一部分用於購置合共10套額外的先進研發設備及檢測設備。進一步詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途—所得款項用途」一節。除購置額外的先進研發設備外，本集團擬招聘四名額外的研發人員。根據我們將購置額外設備的數量及規模，我們的董事估計我們將需要額外建築面積約1,700平方米。

考慮到容納我們新增研發設備及新增研發人員所需的空間，董事目前計劃在自有土地的空置部分建設一棟總建築面積約3,200平方米的研發中心（「研發中心」）及搬遷研究及開發部門至研發中心。估計研發中心總建築面積的約84.4%將被我們現有以及額外的研發設備及員工佔用，剩餘面積預留作輔助用途。根據管理層的最佳估計及過往經驗，研發中心建設完工將需時約12至18個月。

(III) 完善我們的質量控制系統

本集團高度重視產品質量與安全，為此我們實施涵蓋營運各個階段的嚴格而全面的質量控制措施。我們致力於達致較低的產品缺陷率，確保產品滿足客戶的要求及規格。於最後實際可行日期，質量控制部門包括11名員工，彼等主要負責於整個生產過程中進行各種質量控制措施，包括使用測試設備對貨品的尺寸、外觀、色澤、耐溫性及化學成分進行抽樣測試。

卷煙包裝紙的生產須符合多種國家及行業標準，包括《中華人民共和國煙草行業標準卷煙條與盒包裝紙印刷品》(YC/T 330-2014標準)、《卷煙包裝設計要求》(YC/T 273-2014標準)及卷煙條與盒包裝紙中揮發性有機化合物的限量》(YC 263-2008標準)。該等國家及行業標準對卷煙包裝紙的設計、安全以及生化及衛生性能有多種要求。

我們的標準營運程序是對新產品開展各類測試，確保產品符合適用法律、法規、國內及行業標準以及客戶要求及規格後方將產品推向市場。鑒於卷煙包裝紙的質量要求日益嚴格，董事認為，本集團購置額外的測試設備至關重要，可協助我們在研發過程中對產品的不同方面進行更廣泛的測試。基於上述，本集團目前擬購置測試設備以協助我們(i)測試產品的化學成分，確保產品符合適用的國內及行業標準；(ii)測試產品的水分含量，以防止出現變形翹曲等產品質量問題。

(IV) 將承接的研發項目

於購置額外的研發設備及檢測設備以及建造研發中心後，我們擬實施一系列研發項目以加強我們的產品功能、增強我們的產品供應並提高我們的生產效率。該等研發項目將由我們自身的內部資源提供資金。下表載列我們擬承接的研發項目的詳情：

項目	預期時間表	估計成本
	年份	人民幣千元
研究如何回收利用轉移膜材的塑料透明層	2	1,500
研究使用轉移紙作為鋁箔的替代品	2	1,000
研究某個「雙十五煙草品牌」煙盒上的防偽功能	2	1,000
研究輕薄紙張的濕潤性	2	1,600
研發具有定位特性的卷煙包裝紙	2	1,500

董事認為，獲得先進的研發設備及測試設備進行前述研究及開發項目對我們至關重要。例如，定位橫切機及可編程序控制器高速繞線機對開發兼具定位及防偽功能的卷煙包裝紙至關重要，因為此需要高精度及自動化水平。氣相色譜—質譜儀及液相色譜儀等測試設備對測試產品化學成分提高其可回收性及環保度而言至關重要，而快速水分分析儀及剛度測試儀在分析卷煙包裝紙產品物理特性方面(如吸濕性)發揮關鍵作用。

完善我們的企業資源計劃(「ERP」)系統及基礎設施系統以提升營運效率

我們認為先進的ERP系統對支持我們的業務增長及內部控制至關重要。我們計劃建立一個集中式ERP系統來支持和管理我們的業務擴展並提升我們的營運效率。集中式ERP系統將能夠管理我們業務營運的各個方面，包括(i)供應鏈管理；(ii)存貨管理；(iii)營運流程管理；(iv)生產管理；及(v)質量控制管理。集中式ERP系統將配備網上平台，允許我們實時監察採購、生產、銷售及存貨數據，從而便於我們作出生產計劃、採購決策、存貨分析，以及銷售及物流分析。

我們亦將授權核准客戶及供應商訪問該網上平台。我們將在該網上平台與核准供應商共享客戶提供的原材料規格及要求，以簡化我們的採購流程及方便對採購的原材料進行質量管理。同樣，我們亦將授權核准客戶訪問該網上平台，以便彼等實時監察其採購訂單的生產及運輸狀態。

此外，我們還計劃升級我們的基礎設施系統，包括空調和機械通風系統、電氣系統、避雷系統、可編程控制器系統和火警系統。

加大我們於中國各省份的營銷投入

本集團一直致力於擴大業務版圖，發展多元化的客戶群。於往績記錄期間，我們的銷售代表在中國各個省份從事業務發展及營銷活動。彼等負責在此等省份(i)加大我們的宣傳銷售力度；(ii)與我們現有及潛在客戶積極接觸並保持聯繫；及(iii)收集客戶反饋並處理客戶對我們產品的任何疑問。

為加強與現有客戶的業務關係並擴大客戶群，我們擬通過在我們業務拓展的若干目標地區，即上海市、雲南省和河南省(統稱「目標地區」)戰略性地建立銷售中心來加大營銷投入。我們亦計劃招聘更多營銷人員，彼等將派駐在對應目標地區的銷售中心。

在目標地區設立銷售中心的原因

在選擇設立銷售中心的地區的過程中，董事已考慮(其中包括)現有客戶的地理位置、位於不同地理區域的卷煙包裝紙製造行業的市場規模及增長情況、該等地區潛在客戶的數目及規模以及運輸網絡。我們的營銷部門已對目標地區現有及潛在客戶的主要營業地點進行研究。根據研究結果，我們已戰略性地決定在鄰近目標地區現有及潛在客戶主要營業地點的位置設立銷售中心，以增加我們與彼等接觸的機會。董事認為，設立銷售中心有利於我們擴大業務版圖，因為該等中心將大大提高我們在目標地區的市場佔有率。以下詳細分析在各目標地區設立銷售中心的原因：

(I) 上海市

根據行業報告，上海市的卷煙包裝紙製造行業相對集中，業內卷煙包裝紙製造商約有10家。於2019年財政年度，本集團與卷煙包裝製造商「上海新客戶」建立業務關係，其為一間國有企業，總部位於上海市。上海新客戶由設在上海市的一家卷煙製造商(「上

海新客戶的控股公司」)擁有60%權益及由一家中國投資公司擁有40%權益。上海新客戶的兩家控股公司均由一家國有企業全資擁有，該國有企業會控制在中國的卷煙製造及銷售，並被評為全球最大的卷煙製造商。上海新客戶的控股公司為在中國推出十多個卷煙品牌的煙草製造商，其中包括至少兩個由國家煙草專賣局認定為「雙十五煙草品牌」的卷煙品牌。上海新客戶的主要業務為卷煙包裝製造。上海新客戶於2020年列入中國前三十大包裝印刷製造商，以生產中高端卷煙的卷煙包裝而聞名。根據行業報告，卷煙製造商(如上海新客戶的控股公司)通常傾向於聘請同系集團成員公司即卷煙包裝製造商(如上海新客戶)來供應卷煙包裝。

自2019年財政年度以來，我們與上海新客戶建立了穩定的業務關係。我們向上海新客戶供應的部分卷煙包裝紙產品用作其中一個「雙十五煙草品牌」的卷煙包裝材料。我們來自上海新客戶的收益由2019年財政年度約人民幣5.7百萬元增加至2020年財政年度約人民幣8.4百萬元，又進一步增加至2021年財政年度約人民幣17.5百萬元。董事認為，自上海新客戶產生的收益穩定增長彰顯了我們供應可滿足上海新客戶及其客戶質量標準的卷煙包裝紙產品的能力。

考慮到(i)上海新客戶在上海卷煙包裝製造行業的規模及市場地位；(ii)鑒於上海新客戶為其控股公司(即卷煙製造商)的首選卷煙包裝製造商，故上海新客戶對卷煙包裝紙具有穩定需求；(iii)我們與上海新客戶的業務關係不斷加深，來自彼的收益不斷增加即可證明；及(iv)與加強和上海新客戶的業務關係有關的本集團前景、潛在商機及對本集團商譽的正面影響，董事認為我們必須確保有足夠資源及時滿足上海新客戶的任何要求或問詢。透過在上海市派駐營銷人員及設立銷售中心，董事相信我們將會更迅速有效地服務上海新客戶，從而進一步加強我們與彼等的業務關係。

此外，本集團擬將即將於上海市建設的銷售中心作為進一步擴大華東地區市場及佔有率的基石。本集團錄得華東地區(包括上海市)客戶貢獻收益的大幅增加，由2019年財政年度的約人民幣11.3百萬元增加至2021年財政年度約人民幣33.3百萬元。本集團致力於提升我們於華東地區的市場佔有率，並與更多上海市卷煙包裝製造商建立業務關係。根據行業報告，上海市有約五家卷煙包裝製造商。於最後實際可行日期，本集團已與上海此等五家卷煙包裝製造商中的兩家建立了業務關係。董事擬從先前與我們

並無業務往來或聯繫的卷煙包裝製造商中發掘潛在商機。我們的營銷部門已對此等卷煙包裝製造商的主要營業地點進行研究，並初步決定將我們的銷售中心設在其主要營業地點附近，以增加我們與彼等接觸的機會並加強我們在上海市的市場佔有率。根據我們的初步計劃，上海市的銷售中心將落地嘉定區。我們在上海市設立銷售中心後，我們派駐在該地的營銷人員將能與我們先前並無業務往來的卷煙包裝製造商接觸，並以更加有組織和有效率的方式向彼等宣傳我們的企業形象及產品組合。

(II) 雲南省

根據行業報告，雲南省為中國卷煙最大的生產基地之一。雲南省的卷煙包裝紙製造行業相對集中，業內卷煙包裝紙製造商超過20家。於2020年財政年度，本集團開始與雲南省一名新客戶（「雲南新客戶」）的業務關係，其為一間國有卷煙製造商的附屬公司。本集團於2020年11月提交投標文件給雲南新客戶，並成為其卷煙包裝紙產品批准供應商。於最後實際可行日期，我們已向雲南新客戶提交樣本供其批准。雲南新客戶主要從事印刷及包裝製造，包括製造中高端卷煙的卷煙包裝。雲南新客戶由一家位於雲南的卷煙製造商（「雲南新客戶的控股公司」）全資擁有。雲南新客戶的控股公司為在中國專注生產四個卷煙品牌的煙草製造商，其中包括三個由國家煙草專賣局譽為「雙十五煙草品牌」的卷煙品牌。雲南新客戶的控股公司最終由一家控制中國卷煙製造及銷售的國有企業擁有，並被列為全球最大的卷煙製造商。根據行業報告，卷煙製造商（如雲南新客戶的控股公司）通常傾向於聘請同系集團成員公司即卷煙包裝製造商（如雲南新客戶）來供應卷煙包裝。

董事認為，我們成功獲得雲南新客戶的招標有利於提高我們在雲南省的市場佔有率及在雲南省的深入發展。鑒於我們先前與雲南新客戶並無業務往來，董事認為與其密切合作以熟悉其產品質量要求及規格對我們而言至關重要。通過在雲南省設立銷售中心及派駐營銷人員，我們可以更頻繁地對雲南新客戶的生產工廠進行實地考察，以更好地了解其生產需求並更方便地應對其產品要求或問詢。

根據行業報告，雲南省有約20家卷煙包裝製造商。於最後實際可行日期，本集團已與雲南省此等卷煙包裝製造商中的三家建立了業務關係。鑒於雲南省龐大的潛在客戶群，董事認為我們能夠透過在雲南省設立銷售中心提升我們的市場佔有率並進一步擴大市場份額。根據我們的初步計劃，雲南省的銷售中心將落地昆明市。

(III) 河南省

根據行業報告，河南省為中國卷煙最大的生產基地之一。河南省的卷煙包裝紙製造行業相對分散，業內卷煙包裝紙製造商超過30家。河南省有至少15家卷煙包裝製造商。於最後實際可行日期，本集團已與河南省九家卷煙包裝製造商建立了業務關係。就我們客戶的地理位置而言，河南省為我們於往績記錄期間貢獻收益的第二大市場。本集團錄得河南省客戶貢獻收益的大幅增加，由2019年財政年度約人民幣63.9百萬元增加至2021年財政年度約人民幣121.2百萬元。

董事認為，由於以下因素，本集團能夠在河南省分散的市場中成功競爭：(i)河南省位於本集團總部所在的湖北省附近，從而有利於我們在河南省有效地開展營銷活動並與客戶建立業務關係。近年來，我們繼續將業務重點放在湖北省及河南省，同時擴大我們在東北、華東和華南的市場版圖。我們一直在積極接觸包括國有企業及上市公司在內的卷煙包裝製造行業的龍頭企業。憑藉我們與客戶E(於往績記錄期間為我們的主要客戶之一，為總部位於河南省的知名卷煙包裝製造商)的長期穩定業務關係，我們通過於2018年與長葛大陽建立業務關係進一步滲透河南市場。於2021年，本集團開始與河南省一名新客戶開始業務合作，該客戶為一間國有卷煙包裝製造商的附屬公司。於往績記錄期間，我們的三名營銷人員包括兩名營銷總監及一名營銷經理，被指派經常前往河南省，以(a)向現有及潛在客戶宣傳我們的企業形象及產品組合；(b)就潛在商機及新產品開發與我們的客戶聯絡；及(c)收集客戶的反饋並向客戶提供售後服務，我們認為這有助於我們與河南省客戶之間建立密切的工作關係；(ii)河南省和湖北省廣泛的運輸網絡降低了運輸成本，提高了我們產品向河南省客戶的交付效率；(iii)我們的營銷人員會定期監察中國不同省份的卷煙包裝製造商在各種招標平台上發佈的招標公告。這反過來使我們能夠在潛在客戶出現時迅速識別可用的市場機會。於最後實

際可行日期，在我們位於河南省的九名卷煙包裝製造商客戶中，本集團已通過招標篩選程序與其中的四名建立業務關係；(iv)我們非常重視研發，以滿足客戶不斷變化的需求。於2021年，我們已與長葛太陽及一名河南省客戶訂立不具約束力的意向函，據此我們將為彼等開發及供應若干類卷煙包裝紙。董事認為，我們致力於開發適合客戶需求的卷煙包裝紙對我們成功鞏固在河南省的市場地位而言至關重要；及(v)我們在河南省的客戶卷煙包裝製造商，一般向生產中高端卷煙的卷煙包裝製造商供應卷煙包裝材料。具體而言，河南省所有客戶均已向「雙十五煙草品牌」供應卷煙包裝材料。根據行業報告，在供應商選擇過程中，卷煙包裝製造商普遍更看重卷煙包裝紙製造商的研發能力及彼等滿足質量標準和技術要求的能力，而非其生產基地地理位置。因此，董事相信本集團具備出色往績、經驗和技術知識，滿足各卷煙包裝製造商和知名卷煙品牌，尤其是「雙十五煙草品牌」的嚴格質量和技術要求方面，這些能力得到河南省相關客戶的認可，亦可靈活運用以服務該等客戶。

鑒於(i)我們在河南省的市場佔有率不斷提高，我們由此產生的收益不斷增加即可為證；(ii)我們位於河南省的客戶數目；(iii)河南省為我們於往績記錄期間貢獻收益的第二大市場；及(iv)進行定期營銷及客戶關係管理活動(包括對我們在河南省的客戶進行實地考察)的需要。董事認為在河南省設立銷售中心及配設營銷職員利於商業發展。根據我們的初步計劃，河南省的銷售中心將落地鄭州市。

銷售中心的職能

我們現時擬於每個銷售中心設立一個展廳，用來展示我們的產品樣品。我們將編寫產品手冊，列出我們提供的所有產品的特性、功能、尺寸和顏色，供客戶選擇。我們亦會向客戶展示公司宣傳品，以在投影設備及虛擬現實頭戴設備的協助下展示我們的生產工廠、生產流程及質量控制措施。為了與客戶保持經常溝通，及時了解最新的行業趨勢，我們派駐在銷售中心的營銷人員將定期邀請目標地區的卷煙包裝製造商及卷煙製造商參加我們在銷售中心舉行的客戶關係管理活動。

此外，我們計劃通過招聘六名額外員工來擴大我們的營銷部門。部分新員工將派駐我們的銷售中心開展營銷活動，包括(i)推廣我們的產品；(ii)與客戶就我們生產過程中的產品開發和改進保持定期溝通；(iii)為我們的客戶提供售後服務和技術支持；(iv)收集客戶對我們產品的反饋；及(v)與客戶保持定期溝通和互動，以跟進客戶產品需求的最新趨勢和發展。派駐在我們銷售中心的營銷人員將在當地進行招聘，最好具有過去在卷煙包裝紙製造行業工作的經驗，以確保彼等熟悉當地行業並能熟練使用當地方言。

於往績記錄期間，我們的營銷人員定期對客戶的生產工廠進行實地考察，目的是(i)更好地了解彼等的生產需求，以便我們對產品提出合適的建議或作出必要的調整或修改以提高產品對客戶卷煙包裝生產的兼容性；及(ii)就有關客戶在生產中應用我們產品時可能遇到的問題，向客戶提供技術支持及幫助。鑒於本集團於往績記錄期間並無在湖北省以外地區派駐任何員工，我們的營銷人員必須經常往返於各地區拜訪客戶。董事認為，通過在目標地區設立銷售中心及派駐營銷人員，我們將能夠節省出差的時間，更有效、方便地處理客戶的問詢。

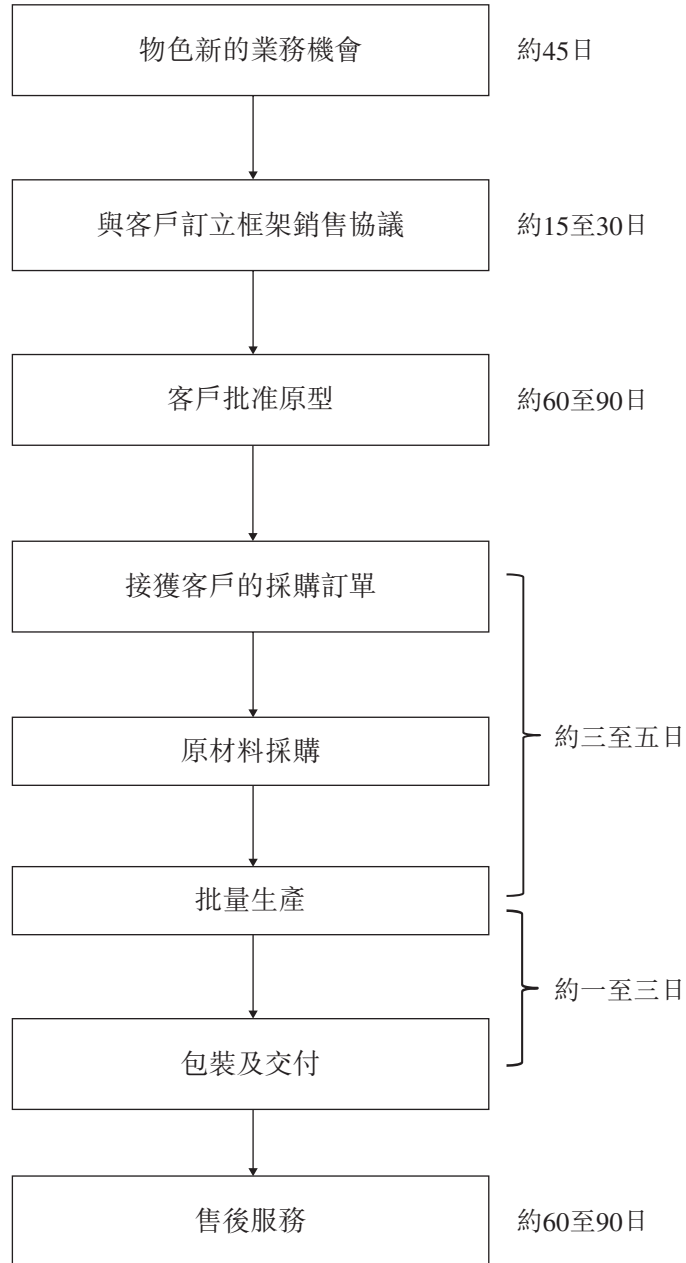
於最後實際可行日期，本集團擁有一輛車輛，用於搭載我們的營銷人員定期拜訪客戶。由於我們計劃進一步加強我們在中國各省份的營銷活動，我們擬購置三輛額外的車輛，以方便各地區營銷人員的差旅活動。

實施業務策略

有關實施上述業務策略的進一步詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節。

營運流程

以下載列概述我們卷煙包裝紙製造工作流程的主要步驟以及該等步驟的典型時間表之流程圖：



附註：時間範圍乃按近似基準計算，可因所購產品數量、可用產能及客戶對交付日期的要求而異。

物色新的業務機會

本集團主要透過以下方式物色新的業務機會：(i)來自新客戶和現有客戶的問詢；(ii)現有客戶的推薦；(iii)透過定期監察卷煙包裝製造商在各種招標平台上發佈的招標公告來確定投標機會；及(iv)營銷部門開展的營銷推廣活動。有關進一步資料，請參閱本節下文「營銷」一段。

一般而言，我們的客戶會向我們提供產品的要求及規格，例如尺寸、顏色、材料、材質及裁剪方式等。我們的營銷部門以及生產部門將與客戶緊密合作，以熟悉產品要求及規格，並評估生產的範圍、技術要求、複雜度及可行性。

倘我們在評估後決定爭取潛在合作，我們將制定一份內部生產成本計劃及一份詳細列出所用原材料的物料清單。然後，我們將向客戶提交報價或標書，當中載有(其中包括)我們待出售的產品類型及規格、每種產品的單價、我們的公司簡介及往績記錄。

與客戶訂立框架銷售協議

倘客戶接受我們的報價或標書，其一般會透過與我們簽訂框架銷售協議來確認委聘。有關進一步詳情，請參閱本節下文「我們的客戶—主要委聘條款」一段。

客戶批准原型

與客戶確認產品的主要規格後，我們的生產部門將根據該等規格生產產品原型並送交客戶審批。

接獲客戶的採購訂單

一旦我們收到客戶的採購訂單，生產部門將評估生產要求及交付時間，並規劃生產時間表。所需數量及交付安排可能因訂單而異。我們的營銷部門隨後將與客戶確認採購訂單。

原材料採購

我們的採購部門將根據生產需求及存貨水平向核准供應商採購所需的原材料。有關進一步詳情，請參閱本節下文「我們的供應商」一段。

批量生產

我們將於確保生產時間表及所需原材料齊備後，開始批量生產。有關我們生產工序的詳情，請參閱本節下文「生產工廠及產能—生產流程」一段。

我們已在整個生產過程中實施質量控制措施，確保產品符合客戶的要求及規格。有關質量控制程序的詳情，請參閱本節下文「質量控制」一段。

包裝及交付

我們的製成品將經仔細包裝，以免在運送過程中受到磨損。製成品經檢查及包裝後，將存放在我們的倉庫中，之後我們將聘請第三方物流服務提供商將製成品運送至客戶指定的目的地。

售後服務

我們努力為客戶提供優質有效的售後服務及技術支持，收集有關產品質量的反饋意見，以供日後改進。倘發現產品缺陷，客戶可以根據我們的產品退貨政策於規定的時間內申請退貨。有關產品退貨政策的詳情，請參閱本節下文「我們的客戶—主要委聘條款」一段。

我們的產品及服務

我們主要生產的產品為卷煙包裝紙。我們主要向在中國各個省份(主要包括湖北省及河南省)經營的卷煙包裝製造商提供產品。我們銷售的產品用於製造中國知名卷煙品牌的卷煙包裝。我們的產品乃根據客戶規定的規格進行定制。

我們亦為卷煙包裝製造商提供規模小得多的卷煙包裝紙加工服務，其工作流程及加工與我們的卷煙包裝紙生產大致類似。就我們的卷煙包裝紙加工服務而言，我們的客戶負責採購原材料並將其提供給我們進行進一步加工。一般而言，客戶向我們提供所需卷煙包裝紙加工服務的要求及規格，主要涉及提升卷煙包裝紙的環保性、彈性、平滑度及耐磨性。

業 務

於往績記錄期間，我們的收益主要來自於銷售卷煙包裝紙。我們的產品分為(i)轉移紙；(ii)複合紙；及(iii)框架紙。我們亦為卷煙包裝製造商提供規模小得多的卷煙包裝紙加工服務。下表載列我們於往績記錄期間(i)按卷煙包裝紙產品類型劃分的收益、銷量及平均售價；及(ii)提供卷煙包裝紙加工服務產生的收益明細：

	2019年財政年度				2020年財政年度				2021年財政年度			
	佔總		平均	銷量	佔總		平均	銷量	佔總		平均	
	收益	收益%	售價		收益	收益%	售價		收益	收益%	售價	
人民幣 千元	人民幣 千元	噸	人民幣 每噸	人民幣 千元	人民幣 千元	噸	人民幣 每噸	人民幣 千元	人民幣 千元	噸	人民幣 每噸	
銷售卷煙包裝紙												
—轉移紙	246,017	78.6	16,162	15,200	253,250	79.6	17,326	14,600	312,741	84.5	20,357	15,400
—複合紙	61,414	19.6	5,517	11,100	59,616	18.7	5,553	10,700	55,889	15.1	5,137	10,900
—框架紙	2,328	0.8	312	7,500	1,486	0.4	175	8,500	1,594	0.3	180	8,800
小計	<u>309,759</u>	<u>99.0</u>	<u>21,991</u>		<u>314,352</u>	<u>98.7</u>	<u>23,054</u>		<u>370,224</u>	<u>99.9</u>	<u>25,674</u>	
提供卷煙包裝紙加工服務												
加工服務	<u>3,041</u>	<u>1.0</u>			<u>3,994</u>	<u>1.3</u>			<u>87</u>	<u>0.1</u>		
總計	<u>312,800</u>	<u>100.0</u>			<u>318,346</u>	<u>100.0</u>			<u>370,311</u>	<u>100.0</u>		

銷售轉移紙的收益由2020年財政年度約人民幣253.3百萬元增加至2021年財政年度約人民幣312.7百萬元，主要由於轉移紙的銷量增加。轉移紙的銷量由2020年財政年度約17,326噸增加至2021年財政年度約20,357噸。該增加主要由於部分現有主要客戶對轉移紙的需求增加所致。具體而言，(i)哈爾濱仕翔應佔轉移紙銷量由2020年財政年度約1,010噸增加至2021年財政年度約2,717噸，主要由於本集團於2021年財政年度新開發轉移紙的銷量增加；(ii)客戶E應佔轉移紙銷量由2020年財政年度約1,677噸增加至約2,970噸，主要由於在2020年底度用於「雙十五煙草品牌」卷煙包裝紙製造而新開發三種發轉移紙產品的銷量增加所致；及(iii)長葛大陽應佔轉移紙銷量由約2,248噸增加至2,882噸，主要由於中標長葛大陽供應「雙十五煙草品牌」卷煙包裝紙，導致長葛大陽對用於生產該等「雙十五煙草品牌」卷煙包裝紙的本集團轉移紙需求增加所致；及

銷售複合紙的收益由2020年財政年度約人民幣59.6百萬元減少至2021年財政年度人民幣55.9百萬元，主要由於複合紙的銷量下降。複合紙銷量由2020年財政年度約5,553噸下降至2021年財政年度的5,137噸。該減少主要由於部分現有主要客戶對複合紙的需求減少所致。具體而言，湖北金三峽應佔複合紙銷量由2020年財政年度約534噸減少至2021年財政年度242噸，主要由於就湖北金三峽該卷煙品牌卷煙包裝紙供應項目流標所致。湖北金三峽流標導致對複合紙的需求減少，該複合紙主要由湖北金三峽用於該卷煙品牌的卷煙包裝生產。

我們銷售框架紙產生的收益由截至2019年財政年度約人民幣2.3百萬元減少至截至2020年財政年度約人民幣1.5百萬元，主要由於框架紙的銷量減少。框架紙銷量由2019年財政年度約312噸減少至2020年財政年度約175噸。該減少主要由於我們鑒於生產工廠的限制(體現在我們於2020年財政年度的利用率97.4%上)而採取策略，將更多產能分配予我們的主要產品類型即轉移紙及複合紙上。

轉移紙的平均售價由2019年財政年度約每噸人民幣15,200元略微下降至2020年財政年度每噸人民幣14,600元。該減少主要歸因於我們就某「雙十五煙草品牌」銷售予長葛大陽的兩類轉移紙產品的銷量增加。具體而言，(i)平均售價約每噸人民幣13,100元的上述其中一種產品的銷量由2019年財政年度的約255噸增加至2020年財政年度的約862噸；及(ii)平均售價約每噸人民幣13,900元的其他產品的銷量由2019年財政年度的約373噸增加至2020年財政年度的約843噸。

轉移紙的平均售價由2020年財政年度約每噸人民幣14,600元略微增加至2021年財政年度每噸人民幣15,400元。該增加主要歸因於我們於2021年財政年度向湖北金三峽銷售多種新型複合紙產品，貢獻銷量約939噸。這些新型產品於2021年財政年度的平均售價約為每噸人民幣20,300元。

複合紙的平均售價由2019年財政年度約每噸人民幣11,100元略微減少至2020年財政年度每噸人民幣10,700元。該減少主要歸因於我們於2020年財政年度向湖北新嘉瑞銷售兩類新複合紙產品，貢獻銷量約712噸。此兩類產品於2020年財政年度的平均售價約為每噸人民幣10,200元。

業 務

框架紙的平均售價由2019年財政年度約每噸人民幣7,500元增加至2020年財政年度約每噸人民幣8,500元，並進一步增加至2021年財政年度約每噸人民幣8,800元。該增加主要由於產品組合變更，其中價格更高的框架紙增加。

按卷煙類別劃分的產品銷售明細

於往績記錄期間，大部分收益來自銷售用於中高端卷煙的卷煙包裝紙產品。下表載列於往績記錄期間按卷煙類別劃分的卷煙包裝紙產品銷售的收益的明細：

	2019年財政年度		2020年財政年度		2021年財政年度	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中高端卷煙 (附註2)						
一類卷煙	74,746	24.1	57,100	18.2	47,659	12.9
二類卷煙	67,846	21.9	67,958	21.6	72,657	19.6
三類卷煙	150,195	48.5	171,823	54.6	238,336	64.4
	<u>292,787</u>	<u>94.5</u>	<u>296,881</u>	<u>94.4</u>	<u>358,652</u>	<u>96.9</u>
低端卷煙 (附註3)						
四類卷煙	16,972	5.5	17,471	5.6	11,572	3.1
五類卷煙	—	—	—	—	—	—
	<u>16,972</u>	<u>5.5</u>	<u>17,471</u>	<u>5.6</u>	<u>11,572</u>	<u>3.1</u>
總計	<u>309,759</u>	<u>100.0</u>	<u>314,352</u>	<u>100.0</u>	<u>370,224</u>	<u>100</u>

附註：

1. 按我們的產品所申請卷煙級別劃分的產品分類是根據客戶及Ipsos提供的資料及框架銷售協議及／或採購訂單載列的產品描述而編製。
2. 中高端卷煙指零售價在每盒人民幣6元或以上的一類至三類卷煙。
3. 低端卷煙指零售價在每盒人民幣6元以下的四類至五類卷煙。

業 務

我們銷售用於製造一類卷煙包裝的卷煙包裝紙產品產生的收益由2019年財政年度約人民幣74.7百萬元減少約23.6%至2020年財政年度約人民幣57.1百萬元，並進一步減少約16.5%至2021年財政年度約人民幣47.7百萬元，主要歸因於(i)向若干主要客戶銷售用於製造若干一類卷煙的卷煙包裝的卷煙包裝紙減少，原因為(其中包括)(i)一名主要客戶就若干一類卷煙的卷煙包裝供應的項目流標及需要減少；及需要減少(ii)一類卷煙的包裝設計變動導致對我們的卷煙包裝紙產品的需求減少。

我們的董事認為，我們的主要客戶對一類卷煙包裝供應的需求減少或項目流標屬於一次性性質。儘管由於上述原因我們銷售用於製造一類卷煙包裝的卷煙包裝紙產生的收入減少，但本集團於往績記錄期間能夠實現收入及毛利增長並維持毛利率。基於上文所述，我們的董事認為，我們的主要客戶對一類卷煙包裝供應的需求減少或項目流標並未對本集團的業務及財務表現造成任何重大不利影響。

我們銷售用於製造二類卷煙包裝的卷煙包裝紙產生的收益於2019年財政年度及2020年財政年度分別穩定在約人民幣67.8百萬元及人民幣68.0百萬元，隨後於2021年財政年度增加至約人民幣72.7百萬元。

我們銷售用於製造三類卷煙包裝的卷煙包裝紙產品產生的收益由2019年財政年度約人民幣150.2百萬元增加約14.4%至2020年財政年度約人民幣171.8百萬元，並進一步增加約38.7%至2021年財政年度約人民幣238.3百萬元，主要歸因於(i)向若干主要客戶銷售用於製造若干三類卷煙的卷煙包裝的卷煙包裝紙增加，原因為(其中包括)(i)一名主要客戶於若干三類卷煙的卷煙包裝供應的項目中標的金額增加；(ii)我們的若干主要客戶就各種三類卷煙的卷煙包裝供應中標；及(iii)一款三類卷煙的新開發卷煙包裝所用卷煙包裝紙的銷售增加。

按卷煙品牌劃分的產品銷售明細

於往績記錄期間，我們的產品被用作至少九個獲國家煙草局譽為「雙十五煙草品牌」的卷煙品牌的卷煙包裝材料。「雙十五煙草品牌」為2020年中國中高端卷煙中銷售額最高的15個卷煙品牌。下表載列於往績記錄期間按我們的產品所申請卷煙品牌分類的收益明細：

	2019年財政年度		2020年財政年度		2021年財政年度	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
雙十五煙草品牌						
— 品牌A ^(附註2)	71,635	23.1	100,834	32.1	157,085	42.4
— 品牌B ^(附註3)	62,891	20.3	77,718	24.7	57,260	15.5
— 品牌C ^(附註4)	39,321	12.7	38,707	12.3	29,523	8.0
— 品牌D ^(附註5)	16,798	5.4	3,351	1.1	61	微不足道
— 品牌E ^(附註6)	152	0.1	171	0.1	97	微不足道
— 品牌F ^(附註7)	4,201	1.4	1,474	0.5	2,133	0.6
— 品牌G ^(附註8)	—	—	1,351	0.4	31,073	8.4
— 品牌H ^(附註9)	4,131	1.3	20,506	6.5	5,486	1.5
— 品牌I ^(附註10)	935	0.3	867	0.3	—	—
小計	<u>200,064</u>	<u>64.6</u>	<u>244,979</u>	<u>78.0</u>	<u>282,718</u>	<u>76.4</u>
其他品牌	<u>109,695</u>	<u>35.4</u>	<u>69,373</u>	<u>22.0</u>	<u>87,506</u>	<u>23.6</u>
總計	<u><u>309,759</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>314,352</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>370,224</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

附註：

- 按我們的產品所申請卷煙品牌劃分的產品分類是根據客戶及Ipsos提供的資料及框架銷售協議及／或採購訂單載列的產品描述而編製。
- 品牌A為總部設於河南省的卷煙品牌，首次生產於20世紀50年代。品牌A於1999年獲中國國家統計局認定為十大暢銷品牌，於2006年獲認定為中國馳名商標。根據行業報告，品牌A卷煙於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度的銷售金額分別約為人民幣635億元、人民幣696億元及人民幣774億元，品牌A卷煙截至2021年12月31日止三個年度的平均售價約為每盒人民幣12.8元。
- 品牌B為總部設於湖北省的卷煙品牌，首次生產於20世紀30年代。根據行業報告，品牌B卷煙於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度的銷售金額分別約為人民幣1,032億元、人民幣1,075億元及人民幣1,172億元，品牌B卷煙截至2021年12月31日止三個年度的平均售價約為每盒人民幣20.1元。

4. 品牌C為總部設於雲南省的卷煙品牌，首次生產於20世紀50年代。2021年，品牌C被列入胡潤百富發佈的2020胡潤品牌榜。根據行業報告，品牌C卷煙於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度的銷售金額分別約為人民幣1,110億元、人民幣1,142億元及人民幣1,187億元，品牌C卷煙截至2021年12月31日止三個年度的平均售價約為每盒人民幣13.0元。
5. 品牌D為總部設於雲南省的卷煙品牌，首次生產於20世紀50年代。根據行業報告，品牌D卷煙於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度的銷售金額分別約為人民幣755億元、人民幣737億元及人民幣770億元，品牌D卷煙截至2021年12月31日止三個年度的平均售價約為每盒人民幣20.9元。
6. 品牌E為總部設於廣東省的卷煙品牌，首次生產於20世紀。品牌E於2005年獲中國國家質量監督檢驗檢疫總局認定為中國名牌產品，於2008年獲認定為中國馳名商標。根據行業報告，品牌E卷煙於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度的銷售金額分別約為人民幣661億元、人民幣645億元及人民幣669億元，品牌E卷煙截至2021年12月31日止三個年度的平均售價約為每盒人民幣11.0元。
7. 品牌F為總部設於湖南省的卷煙品牌，首次生產於20世紀70年代。根據行業報告，品牌F卷煙於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度的銷售金額分別約為人民幣568億元、人民幣565億元及人民幣567億元，品牌F卷煙截至2021年12月31日止三個年度的平均售價約為每盒人民幣11.6元。
8. 品牌G為總部設於江蘇省的卷煙品牌，首次生產於20世紀50年代。品牌G於2008年獲認定為全國性捲煙重點骨幹品牌。根據行業報告，品牌G卷煙於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度的銷售金額分別約為人民幣915億元、人民幣953億元及人民幣1,024億元，品牌G卷煙截至2021年12月31日止三個年度的平均售價約為每盒人民幣16.2元。
9. 品牌H為總部設於雲南省的卷煙品牌，首次生產於20世紀50年代。品牌H於1997年獲認定為中國馳名商標，於2010年獲認可為由世界品牌實驗室發佈的中國品牌500強。根據行業報告，品牌H卷煙於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度的銷售金額分別約為人民幣480億元、人民幣487億元及人民幣477億元，品牌H卷煙截至2021年12月31日止三個年度的平均售價約為每盒人民幣7.6元。
10. 品牌I為總部設於湖南省的卷煙品牌，首次生產於20世紀50年代。品牌I於1996年獲國家煙草專賣局認定為全國暢銷品牌。根據行業報告，品牌I卷煙於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度的銷售金額分別約為人民幣1,077億元、人民幣1,097億元及人民幣1,141億元，品牌I卷煙截至2021年12月31日止三個年度的平均售價約為每盒人民幣22.6元。

於往績記錄期間，來自銷售用於生產品牌A卷煙包裝的卷煙包裝紙的收益主要產生自湖北金三峽、哈爾濱仕翔、客戶E、長葛大陽及13名其他客戶。來自銷售用於生產品牌A卷煙包裝的卷煙包裝紙的收益由2019年財政年度約人民幣71.6百萬元增加至2020年財政年度約人民幣100.8百萬元，並進一步增加至2021年財政年度約人民幣157.1百萬元。有關增加主要受(i)品牌A卷煙銷售額增加所帶動。根據行業報告，品牌A卷煙銷售額由2018年財政年度約人民幣609億元增加至2019年財政年度約人民幣635億元，並進一步增加至2020年財政年度約人民幣696億元；(ii)來自向客戶E銷售用於生產品牌A卷煙包裝的卷煙包裝紙的收益由2019年財政年度約人民幣19.8百萬元增加至2020年財政年度約人民幣32.1百萬元，並進一步增加至2021年財政年度約人民幣55.6百萬元；及(iii)來自向長葛大陽銷售用於生產品牌A卷煙包裝的卷煙包裝紙的收益由2019年財政年度約人民幣12.2百萬元增加至2020年財政年度約人民幣34.3百萬元，並進一步增加至2021年財政年度約人民幣50.4百萬元。

於往績記錄期間，來自銷售用於生產品牌B卷煙包裝的卷煙包裝紙的收益主要產生自湖北金三峽、客戶C及11名其他客戶。來自銷售用於生產品牌B卷煙的卷煙包裝紙的收益由2019年財政年度約人民幣62.9百萬元增加至2020年財政年度約人民幣77.7百萬元。有關增加主要受(i)品牌B卷煙的銷售金額增加所帶動。根據行業報告，品牌B卷煙的銷售金額由2018年財政年度約人民幣1,003億元增加至2019年財政年度約人民幣1,032億元，並進一步增加至2020年財政年度約人民幣1,075億元；(ii)來自向客戶組C銷售用於生產品牌B卷煙包裝的卷煙包裝紙的收益由2019年財政年度約人民幣30.4百萬元增加至2020年財政年度約人民幣42.8百萬元；及(iii)來自向一名卷煙包裝生產商(即一間中國國有企業總部位於上海市的附屬公司)銷售用於生產品牌B卷煙包裝的卷煙包裝紙的收益由2019年財政年度約人民幣5.7百萬元增加至2020年財政年度約人民幣8.4百萬元。

業 務

於往績記錄期間，來自銷售用於生產品牌G卷煙包裝的卷煙包裝紙的收益主要產生自哈爾濱仕翔及三名其他客戶。來自銷售用於生產品牌G卷煙包裝的卷煙包裝紙的收益由2020年財政年度約人民幣1.4百萬元增加至2021年財政年度約人民幣31.1百萬元。有關增加主要受來自哈爾濱仕翔銷售用於生產品牌G卷煙包裝的卷煙包裝紙的收益由2020年財政年度零增加至2021年財政年度約人民幣29.3百萬元所推動。

卷煙包裝紙產品變動量

下表載列於往績記錄期間卷煙包裝紙產品生產及使用／出售量變動情況：

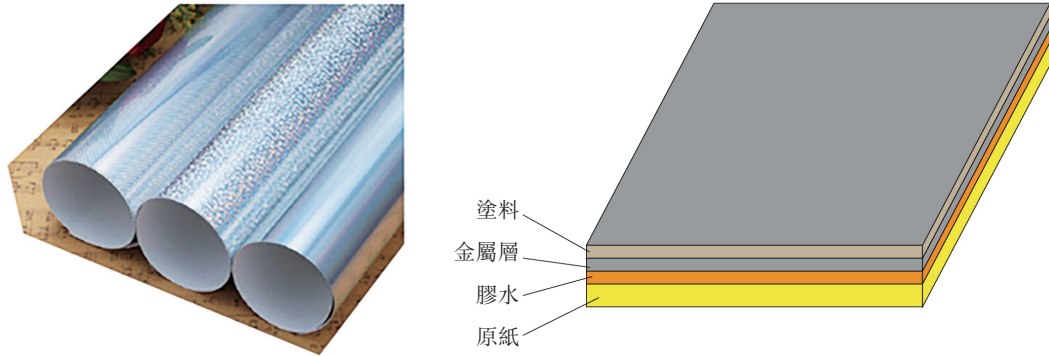
	2019年 財政年度 噸	2020年 財政年度 噸	2021年 財政年度 噸
年初製成品存貨(量)	1,437	2,666	2,201
加：年內實際產量	23,352	22,749	26,733
減：年內銷售量	(21,991)	(23,054) ^(註)	(25,674)
減：年內用於研發的製成品量	(132)	(160)	(274)
將於下一年度結轉的製成品存貨(量)	<u>2,666</u>	<u>2,201</u>	<u>2,986</u>

註：於製訂2020年財政年度生產規劃時，管理層已計入卷煙包裝紙產品預測需求以及來自2019年財政年度結轉的製成品存貨，導致2020年財政年度銷量超過當年實際產量。

轉移紙

轉移紙是指表面光滑、亮澤及具激光鐳射效果的包裝紙。透過使用固化等多種加工技術，先將轉移膜材層壓到原紙上。層壓後，轉移膜材的塑料透明層從層壓薄板上剝離，只在原紙上留下金屬層。因此，金屬層從轉移膜材轉移至原紙上形成轉移紙。

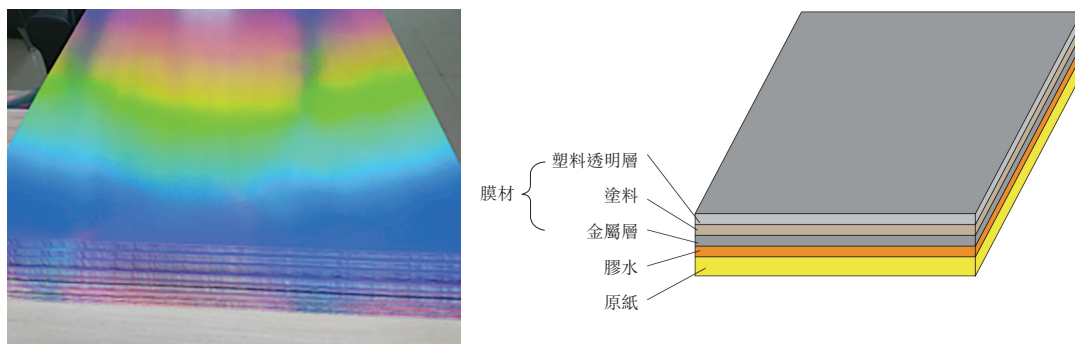
轉移紙較複合紙更為環保，因為轉移膜材的塑料透明層經層壓後被移除。因此，轉移紙可生物降解及回收。



轉移紙

複合紙

複合紙具有與轉移紙類似的外觀，亦使用類似加工技術將膜材層壓到原紙上。然而，與轉移紙不同的是，膜材將整張留在層壓薄板上，構成複合紙，而不會移除膜材層。複合紙的製成品因此包括一層塑料透明層。



複合紙

轉移紙及複合紙均用來製造卷煙包裝及煙盒的外包裝紙。根據客戶的要求，我們的包裝紙可能會印有中國卷煙品牌的名稱及徽標，以進行識別。包裝紙的表面具防水、抗水性能，可能帶有防偽特徵。

框架紙

我們的框架紙用來構成包裝及裝載香煙硬盒的部分。在煙盒中加入框架紙的目的是防止香煙外盒倒塌。

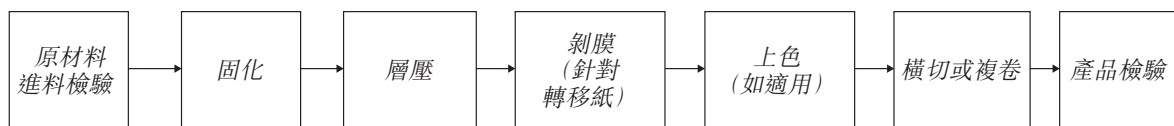


框架紙

生產工廠及產能

生產工序

下圖說明了卷煙包裝紙的主要生產工序：



第1步 — 原材料進料檢驗

我們生產工序中使用的原材料主要包括原紙、膜材、油墨及膠水。倘發現原材料有任何缺陷，相關原材料將退回供應商。

第2步 — 固化

於固化過程中，會對原紙進行背塗、定型及硬化。

第3步 — 層壓

在層壓階段，透過在壓力條件下在滾筒間進行擠壓，使原紙及膜材黏在一起，形成層壓薄板。

第4步 — 剝膜(針對轉移紙)

就轉移紙而言，轉移膜材的塑料透明膜隨後從層壓薄板分離及移除。該剝膜過程只留下轉移膜材的金屬層附在原紙上。

第5步 — 上色(如適用)

視乎產品規格，在層壓階段後可給層壓薄板上色。

第6步 — 橫切或複卷

根據客戶的要求，加工後的紙張將橫切成平板或複卷成紙卷。

第7步 — 產品檢驗

經生產部門及質量控制部門等多個部門檢查後，最終產品將予以包裝並儲存於倉庫以供交付。

生產工廠

我們的自有生產基地包括生產工廠及辦公室，位於湖北省黃岡市紅安縣，總建築面積約12,000平方米。於最後實際可行日期，我們合計營運七條生產線。我們的生產線一般適用於生產轉移紙、複合紙及框架紙。我們的生產車間配備了基礎的濕度及溫度控制系統。

我們致力於機器投資，以期提高生產效率、確保產品質量。主要機器包括複合機、橫切機及複卷機。我們亦擁有各種測試設備，可對我們產品的色澤、耐溫性及化學成分進行測量。我們的機器配備齊全，可用於生產不同規格的產品。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們購買生產機器的資本開支分別約為人民幣0.1百萬元、人民幣25,000元及人民幣1.2百萬元。我們主要向中國本地機器供應商購買機器。我們的生產部門與機器供應商保持聯繫，確保相關生產機器滿足我們的生產要求。生產部門負責監督生產線的安裝情況，以便優化我們的整個生產過程。

於最後實際可行日期，本集團在生產工廠擁有及使用的主要機器載列如下：

機器類型	主要功能	件數
	<p>複合機主要用於(i)原紙的背面塗佈、穩定、硬化及上膠；及(ii)粘合原紙及膜材</p>	7
<p>複合機</p>		
	<p>橫切機主要用於(i)剝離轉移膜材的塑料透明層；及(ii)根據客戶要求將加工後的紙張橫切</p>	4
<p>橫切機</p>		
	<p>複卷機主要用於(i)剝離轉移膜材的塑料透明層；及(ii)將加工後的紙張複卷成紙卷</p>	4
<p>複卷機</p>		

根據我們擴大產能的戰略，我們計劃購買四台複合機，以便替換一條現有生產線並設置三條新生產線。有關進一步資料，請參閱本節上文「業務策略」一段及本招股章程「未來計劃及所得款項用途—所得款項用途」一段。

利用率

下表載列於往績記錄期間我們生產工廠的最大產能、實際產量及利用率：

	2019年 財政年度	2020年 財政年度	2021年 財政年度
最大產能(噸) ^(附註1及2)	28,028	23,357 ^(附註3)	28,028
實際產量(噸)	23,352	22,749	26,733
利用率(%) ^(附註4)	83.3	97.4	95.4

附註：

1. 最大產能乃按機器的日產能乘以年內適用運轉天數及機器數目來釐定及計算。
2. 我們假設機器的每日運轉時數為14小時，機器每年運轉260日(除2020年財政年度之外)(經計及員工假期、公共假期及季節性因素)。
3. 考慮到2020年1月底至2020年3月底(中國政府因2019冠狀病毒病爆發而對湖北省黃岡市進行封城時)業務營運暫停約兩個月、員工假期、公眾假期及季節性因素，我們假設於2020年財政年度機器運行217天。
4. 利用率乃按相關年內的實際產量除以最大產能計算。

董事認為，我們生產工廠的利用率受多種因素影響，包括採購訂單體量、產品類型、技術要求及規格、我們機器的維修及保養狀態以及生產時間表。

我們生產工廠的最高產能由2018年財政年度約19,019噸增加至2019年財政年度約28,028噸。我們最高產能於2018年財政年度至2019年財政年度的大幅增加乃主要歸因於我們於2018年財政年度添置三條新生產線並替換兩條當時既有生產線後生產規模擴大。上述擴大生產規模主要在2018年財政年度下半年實施，其後本集團花費數月時間安裝、調試新購買機器並為員工安排安全操作新購買機器的培訓。因此，於2018年財政年度購買機器產生的產能增加全部反映於2019年財政年度，因此導致生產工廠於2018年財政年度至2019年財政年度最高產能的大幅增加。

於2020年財政年度，由於2020年1月底至2020年3月底(中國政府因2019冠狀病毒病爆發而對湖北省黃岡市進行封城時)業務營運暫停約兩個月的臨時情況，我們的最大

產量有所下降。同時，我們於2020年財政年度收到的採購訂單較2019年財政年度維持相對穩定。因此，我們的生產工廠以高利用率運行，以於封城後該年的剩餘期間內完成採購訂單。

於2021年財政年度，生產工廠的利用率維持在較高水平，主要由於期內主要客戶下達的採購訂單增加。

維修及保養

我們實行了機器保養制度，其中包括對機器進行定期檢查及定期維修保養。此舉令本公司的生產線處於最佳的運作水平。本集團對機器進行日常清潔及保養，以延長其使用壽命。我們亦開展年度大型保養工作並在有需要時委聘外部技工維修及維護機器。我們的維護制度旨在保持運轉效率及高質量控制標準。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們分別產生維修及保養費用約人民幣1.0百萬元、人民幣0.7百萬元及人民幣0.4百萬元。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因機器失靈或故障而使我們的生產工序出現任何重大或長時間中斷。

生產部門

我們投入大量資源，以期提高我們生產部門的產能和能力。於最後實際可行日期，我們的生產部門共有47名員工。我們為生產人員提供上崗培訓及持續的技術培訓，其中包括有關機器安全操作與維護的培訓。此外，我們不時向生產人員提供培訓，以傳授最新的生產技術。我們亦會定期告知生產人員有關在生產過程檢查中發現的最新質量問題以及客戶的最新反饋。

營銷

本集團主要透過以下方式物色新的業務機會：(i)來自新客戶和現有客戶的問詢；(ii)現有客戶的推薦；(iii)透過定期監測卷煙包裝製造商在各種招標平台上發佈的招標公告來確定投標機會；及(iv)營銷部門開展的營銷推廣活動。董事認為我們的成功在很大程度上歸功於我們的聲譽以及與客戶的穩定關係。於最後實際可行日期，我們的營銷部門共有14名員工。營銷人員定期拜訪我們在中國各地的客戶，以便盡快處理客戶的問詢。由於我們的產品乃根據客戶的產品規格而定制，因此我們努力與客戶保持緊密聯繫，以便了解彼等的業務及生產需求，同時讓彼等了解我們的最新產品及開發活動。此外，透過定期拜訪客戶及向客戶獲取反饋，我們能夠及時了解客戶產品需求的最新趨勢及發展情況，確保產品符合彼等的生產時間表及預期。

我們的銷售代表在中國各個省份從事業務發展及營銷活動。彼等負責在此等省份(i) 加大我們的宣傳銷售力度；(ii)與我們現有及潛在的客戶積極接觸並保持聯繫；及(iii) 收集客戶反饋並處理客戶對我們產品的任何疑問。

我們相信我們的策略令我們能夠迅速響應市場發展並向客戶提供定制產品。當客戶需要開發新產品時，我們的營銷部門以及生產部門將努力及時確定彼等的需求。我們的營銷部門向我們的管理團隊報告客戶的反饋意見，並不時針對最新的行業趨勢進行內部市場分析。

客戶的供應商甄選過程

根據行業報告，卷煙包裝製造商通常透過以下方式甄選新的供應商：(i)與潛在供應商進行直接談判；或(ii)邀請潛在供應商參加卷煙包裝紙銷售投標。

直接協商

我們已透過與大多數客戶直接談判，獲得了與彼等的合作機會。本集團主要透過以下方式結識此等客戶：(i)彼等提出的問詢；(ii)現有客戶的推薦；及(iii)營銷部門開展的營銷推廣活動。倘客戶接受我們的報價，一般會與我們訂立框架銷售協議。

選標過程

我們的營銷部門會定期監測卷煙包裝製造商在各網上招標平台上發布的招標公告，以物色潛在的新商機。我們亦不時收到客戶的投標邀請。潛在客戶提供的招標文件一般包括投標人的資格、所需產品的描述、投標申請書的文件要求以及標書提交時間。倘我們中標，客戶會與我們訂立框架銷售協議。

定價策略

我們採用成本加成定價方法，根據具體情況釐定價格。於估計我們的生產成本即主要包括(i)估計材料成本；(ii)直接人工成本；及(iii)其他生產成本後，我們的管理團隊將於慮及以下因素後釐定額外利潤率，包括(i)技術要求及規格；(ii)與客戶的關係；(iii)客戶的市場地位及狀況；及(iv)客戶的信貸記錄及財務往績記錄。對於透過選標流程聘請供應商的客戶，招標文件通常會指定待提供產品的最高招標單價，而潛在的供應商(包括本集團)必須按不高於投標書內的招標單價提交單價。對於透過直接協商方式委聘我們的客戶，我們的定價不受該等限制。

客戶下達的採購訂單根據框架銷售協議中所載事先商定的單價收費，相關價格通常於一年至兩年內有效。於重續框架銷售協議時，我們將檢討產品的單價，並於必要時作出調整。

季節性及中國卷煙包裝之潛在市場發展

我們的業務處於卷煙行業價值鏈上游，向消費者銷售卷煙則處於價值鏈末端。有關我們所處行業價值鏈概覽的進一步資料，請參閱本招股章程「行業概覽—中國、湖北及其他地區卷煙包裝紙製造行業的概覽」一段。我們的銷售在很大程度上與中國卷煙行業的銷售波動相符。中國於農曆新年期間的卷煙需求一般較大，因為在中國文化裡贈送卷煙的做法很普遍。我們的部分客戶可能會於農曆新年之前向我們下達更多的採購訂單以應對其生產計劃。因此，我們可能會於農曆新年前錄得較高的銷售額。

根據行業報告，「平裝」是一種卷煙包裝方式，不印有任何品牌、著色、圖片、公司標識或商標。「平裝」僅包括煙盒上以指定尺寸、字體及位置印有的品牌名稱，以及健康警告及任何其他法律規定的信息，如有毒成分和納稅印花。到2021年，約有15個海外國家的卷煙行業採用「平裝」。

根據我們的中國法律顧問告知，國家煙草專賣局已制定多項卷煙標籤法律、法規及規則，對中國卷煙包裝的文字、尺寸、著色及背景提出具體要求。有關吸煙對健康的潛在有害影響的警告必須以中文印刷，並且至少覆蓋卷煙包裝正面的35%面積。該等法規的變化可能會進一步阻礙中國卷煙包裝紙製造業的發展。於最後實際可行日期，概無生效或將生效的法律、法規或規例規定卷煙採用平裝。

根據國家煙草專賣局的資料，中國現行的卷煙包裝法規符合世界衛生組織《煙草控制框架公約》的要求，且卷煙包裝上的健康警示語對消費者起警示作用。根據行業報告，未來，國家煙草專賣局將繼續重點研究加強卷煙包裝健康警示語，目前尚無跡象表明中國政府有意在卷煙上採用平裝作為控煙措施。

概不保證中國政府不會在卷煙上採用「平裝」，作為未來的控煙措施。倘中國政府採用「平裝」及視乎其可能實施的限制範圍而定，本集團等卷煙包裝紙製造商將受到不利影響。考慮到(i)如我們的中國法律顧問所告知，截至最後實際可行日期，概無任何

要求卷煙採用平裝的法律、條例或法規生效或即將生效；及(ii)根據行業報告，鑒於目前尚無跡象表明中國政府有意在卷煙上採用「平裝」作為控煙措施，董事預期不遠的將來，「平裝」不會對本集團業務及財務表現造成任何重大不利影響。

我們的客戶

客戶的特徵

於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們分別自37、40及34名^(附註)客戶產生銷售額。我們主要向在中國各個省份經營的卷煙包裝製造商提供產品。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們向卷煙包裝製造商的直接銷售分別為總收益貢獻約87.1%、89.6%及85.6%。我們有較小一部分客戶為向卷煙包裝製造商銷售我們產品的貿易公司。憑藉此等貿易公司的分銷渠道及銷售網絡，董事認為我們能進一步多元化客戶群體並擴大業務範圍至不同的卷煙包裝製造商。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們向貿易公司的銷售分別為總收益貢獻約12.9%、10.4%及14.4%。下表載列我們於往績記錄期間按客戶類別劃分的收益明細：

	2019年財政年度		2020年財政年度		2021年財政年度	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
卷煙包裝製造商	272,368	87.1	285,152	89.6	316,931	85.6
貿易公司	40,432	12.9	33,194	10.4	53,380	14.4
總計	<u>312,800</u>	<u>100.0</u>	<u>318,346</u>	<u>100.0</u>	<u>370,311</u>	<u>100.0</u>

附註：於2021年財政年度，本集團分配大量資源以滿足五大客戶的採購訂單需求。產生的收益約為人民幣279.1百萬元，佔我們於相應年度總收益約75.4%。本集團致力於在資源允許的範圍內滿足主要客戶的需求。於2021年財政年度，受限於當時的產能，本集團更加專注於並分配很大一部分產能服務五大客戶。

卷煙包裝製造商

於往績記錄期間，我們的大部分收益來自中國卷煙包裝製造商。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們來自卷煙包裝製造商的收益分別約為人民幣272.4百萬元、人民幣285.2百萬元及人民幣316.9百萬元，分別約佔我們總收益的87.1%、89.6%及85.6%。我們向卷煙包裝製造商銷售的產品用於製造中國多個煙草品牌的卷煙包裝。

業 務

我們部分大客戶為卷煙包裝製造行業的知名市場參與者。例如，湖北金三峽為一間聯交所上市公司的附屬公司，而客戶組C為中國國有企業的附屬公司。有關我們大客戶的進一步詳情，請參閱本節下文「最大客戶」一段。

貿易公司

我們亦在較小範圍內向中國貿易公司銷售我們的產品，該等公司向卷煙包裝製造商出售我們的產品。根據行業報告，考慮到貿易公司向各包裝材料製造商採購優質產品的網絡，中國卷煙包裝製造商透過貿易公司採購包裝材料的情況並不罕見。憑藉此等貿易公司的分銷渠道及銷售網絡，董事認為我們能進一步多元化客戶群體並擴大業務範圍至不同的卷煙包裝製造商。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們來自貿易公司客戶的收益分別約為人民幣40.4百萬元、人民幣33.2百萬元及人民幣53.4百萬元，分別約佔我們總收益的12.9%、10.4%及14.4%。於往績記錄期間，我們合共有三名貿易公司客戶，包括哈爾濱仕翔及另外兩家貿易公司，即「貿易公司A」及「貿易公司B」。下表載列我們於往績記錄期間來自貿易公司客戶的收益明細：

	2019年財政年度		2020年財政年度		2021年財政年度	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
哈爾濱仕翔	34,910	86.3	15,264	46.0	42,821	80.2
貿易公司A	5,522	13.7	8,488	25.6	5,133	9.6
貿易公司B	—	—	9,442	28.4	5,426	10.2
總計	<u>40,432</u>	<u>100.0</u>	<u>33,194</u>	<u>100.0</u>	<u>53,380</u>	<u>100.0</u>

我們貿易公司客戶的背景

哈爾濱仕翔為一家於2007年4月2日在中國黑龍江省成立的有限公司。客戶B主要從事分銷紙品及其他產品。根據公開可得資料，哈爾濱仕翔的權益由兩名獨立第三方平分擁有。

貿易公司A為一家於2014年1月17日在中國河南省成立的有限公司。貿易公司A主要從事分銷紙產品及包裝材料。根據公開可得資料，貿易公司A由兩名獨立第三方分別持有60%及40%。

貿易公司B為一家於2009年11月25日在中國湖北省成立的有限公司。貿易公司B主要從事分銷紙產品及包裝材料。根據公開可得資料，貿易公司B由兩名獨立第三方平分持有。

與我們貿易公司客戶的商業安排

我們與貿易公司客戶(獨立第三方)之間的關係為賣方／買方關係。我們並無為貿易公司客戶設定銷售或擴展目標或最低採購承諾。我們亦無對貿易公司客戶對我們產品的定價政策施加任何控制。與我們其他客戶類似，我們通常與貿易公司客戶訂立框架銷售協議。我們與貿易公司客戶的框架銷售協議的主要條款類似於與卷煙包裝製造商客戶的協議。有關進一步詳情，請參閱本節下文「我們的客戶－主要委聘條款」一段。於框架銷售協議的合約期限內，貿易公司客戶可向我們下達採購訂單。除框架銷售協議所載主要條款外，我們並無對貿易公司客戶施加任何其他具體的控制。

(i) 產品退貨安排

除非產品缺陷由我們所造成，否則我們概不接受客戶(包括貿易公司客戶)的任何產品退貨。我們於往績記錄期間並無遭遇任何嚴重的產品退貨問題。有關產品退貨政策的詳情，請參閱本節「我們的客戶－主要委聘條款」一段。

(ii) 概無地區獨營

我們並無對客戶(包括貿易公司客戶)施加任何地區獨營。考慮到(i)本集團於往績記錄期間僅有三名貿易公司客戶，且每名客戶位於中國不同地區；(ii)除哈爾濱仕翔外，我們來自其他貿易公司客戶(即貿易公司A及貿易公司B)的收益於往績記錄期間佔我們總收益的比例較小，董事相信，我們貿易公司客戶之間互相兼併的風險(如有)較低。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們來自貿易公司A的收益分別佔我們總收益的約1.8%、2.7%及1.4%；而本集團僅於2020年財政年度及2021年財政年度有來自貿易公司B的收益，該收益分別佔我們於相應年度總收益約3.0%及1.5%；及(iii)與我們其他客戶類似，貿易公司客戶向我們逐項下達採購訂單。鑒於我們不接受客戶過期產品的退換貨，董事認為貿易公司客戶有可能在確定下游客戶對我們產品的需求後方向我們下達採購訂單。

根據我們的內部記錄及我們貿易公司客戶提供的資料，貿易公司A及貿易公司B於往績記錄期間並無向我們任何的直接客戶或其聯屬人士出售我們的產品；而哈爾濱仕翔曾於往績記錄期間向我們的一名直接客戶(「直接客戶」)(一家中國的卷煙包裝製造商)出售我們的產品。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，本集團來自直接客戶的收益分別為約人民幣9,000元、人民幣86,000元及零。

業 務

根據行業報告，卷煙包裝製造商通常透過以下方式甄選新的供應商：(i)與潛在供應商進行直接談判；或(ii)邀請潛在供應商參加卷煙包裝紙銷售投標；就此而言，貿易公司客戶與我們確認，其獲授若干之前與本集團並無業務關係的卷煙包裝製造商的投標，供應卷煙包裝紙產品。鑒於本集團並未與該等卷煙包裝製造商建立業務關係或自其獲得投標，故我們不能直接向其供應卷煙包裝紙產品。就此而言，貿易公司客戶已向我們採購卷煙包裝紙產品，並銷售予該等卷煙包裝製造商。此外，我們的貿易公司客戶亦確認，直接客戶透過彼等向本集團進行採購的部分原因是，彼能夠提供更有利的信貸條款，令直接客戶有更高的融資靈活度。

(iii) 監控存貨風險的內部控制措施

除非產品缺陷由我們所造成，否則我們概不接受客戶(包括貿易公司客戶)的任何產品退貨。有關產品退貨政策的詳情，請參閱本節「我們的客戶—主要委聘條款」一段。我們相信客戶造成的存貨堆積風險並不重大，因為(i)一旦我們產品的法定所有權轉移至客戶，我們並不承擔我們產品的所有權風險；(ii)除非產品缺陷由我們所造成，否則客戶概無向我們退回產品的合法權利；(iii)倘貿易公司一直未售出產品，我們並無購回產品的合約義務；及(iv)我們概不保證我們產品的最低轉售價值。

按客戶地理位置劃分的銷售額

我們的客戶均位於中國，其中大部分位於湖北省及河南省。下表載列於往績記錄期間按客戶地理位置劃分的收益明細：

	2019年財政年度		2020年財政年度		2021年財政年度	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
湖北省	166,038	53.1	186,063	58.4	166,162	44.9
河南省	63,883	20.4	94,500	29.7	121,230	32.7
東北地區 ^(附註1)	34,910	11.2	16,959	5.3	44,165	11.9
華東地區 ^(附註2)	11,280	3.6	13,138	4.1	33,266	9.0
其他 ^(附註3)	36,689	11.7	7,686	2.5	5,488	1.5
總計	<u>312,800</u>	<u>100.0</u>	<u>318,346</u>	<u>100.0</u>	<u>370,311</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 東北地區主要包括遼寧省、吉林省及黑龍江省。
2. 華東地區主要包括上海市、江蘇省、浙江省、安徽省、福建省、江西省及山東省。
3. 其他主要包括廣東省、陝西省及重慶市。

河南省產生的收益由2019年財政年度約人民幣63.9百萬元大幅增加至2020年財政年度約人民幣94.5百萬元，並進一步增加至2021年財政年度約人民幣121.2百萬元，主要原因是位於河南省的兩名客戶(即客戶E及長葛大陽)產生的收益增加。來自客戶E的收益由2019年財政年度約人民幣19.8百萬元增加至2020年財政年度約人民幣32.1百萬元，並進一步增加至2021年財政年度約人民幣55.6百萬元；而來自長葛大陽的收益由2019年財政年度約人民幣26.2百萬元增加至2020年財政年度約人民幣34.2百萬元，並進一步增加至2021年財政年度約人民幣50.7百萬元。

東北地區產生的收益由2019年財政年度約人民幣34.9百萬元減少至2020年財政年度約人民幣17.0百萬元，主要原因是位於黑龍江省的哈爾濱仕翔產生的收益減少，由2019年財政年度約人民幣34.9百萬元減少至2020年財政年度約人民幣15.3百萬元，減少約56.2%。該減少主要由於(i)於2020年兩個卷煙品牌的包裝設計進行了變更，用原紙代替了轉移紙的使用，因此導致收益減少約人民幣13.3百萬元；及(ii)因2019冠狀病毒病爆發，業務營運於2020年1月底至2020年3月底中斷，進而錯失銷售機會。東北地區產生的收益由2020年財政年度約人民幣17.0百萬元增加至2021年財政年度約人民幣44.2百萬元，主要原因是來自哈爾濱仕翔的收益由2020年財政年度約人民幣15.3百萬元增加至2021年財政年度約人民幣42.8百萬元。有關增加主要由於向哈爾濱仕翔銷售用於生產兩個「雙十五煙草品牌」(即品牌A及品牌G)卷煙包裝的卷煙包裝紙的銷量增加所推動。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的產品及服務—按卷煙品牌劃分的產品銷售明細」一段。

華東地區產生的收益由2020年財政年度約人民幣13.1百萬元增加至2021年財政年度約人民幣33.3百萬元，主要原因是(i)來自總部位於上海的國營企業的收益由2020年財政年度約人民幣8.4百萬元增加至2021年財政年度約人民幣17.5百萬元；及(ii)來自一位總部位於安徽省的卷煙包裝生產商新客戶(一間於聯交所上市公司的附屬公司)2021年財政年度的收益約人民幣12.8百萬元。

中國其他地區產生的收益由2019年財政年度約人民幣36.7百萬元減少至2020年財政年度約人民幣7.7百萬元，主要原因是其他地區的客戶數量由2019年財政年度的14名減少至2020年財政年度的九名。

最大客戶

於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們最大客戶所佔總收益的百分比分別約為27.1%、28.8%及25.4%，而我們五大客戶合共所佔總收益的百分比分別約為62.7%、68.6%及75.4%。

業 務

下表載列於往績記錄期間五大客戶的資料：

2019年財政年度

排名	客戶	主營業務	提供予客戶的 產品/服務類型	業務關係 開始年份	一般信貸期及 付款方式	來自客戶的收益	
						人民幣千元	%
1	湖北金三峽 <i>(附註1)</i>	一間聯交所上市公司主要從事卷煙包裝製造的附屬公司，總部位於湖北省	轉移紙、複合紙及提供卷煙包裝紙加工服務	自2017年起	90日；銀行承兌匯票	84,918	27.1
2	哈爾濱仕翔 <i>(附註2)</i>	主要從事分銷紙及其他產品的有限公司，總部位於黑龍江省	轉移紙及框架紙	自2017年起	60日；銀行承兌匯票	34,910	11.2
3	客戶組C <i>(附註3)</i>	一組主要從事卷煙包裝製造的公司，總部位於湖北省	轉移紙	自2018年起	60日；銀行轉賬	30,377	9.7
4	長葛大陽 <i>(附註4及5)</i>	主要從事卷煙包裝製造的有限公司，總部位於河南省	轉移紙及複合紙	自2018年起	60日；銀行承兌匯票	26,161	8.4
5	客戶E <i>(附註6)</i>	主要從事卷煙包裝製造的集體企業，總部位於河南省	轉移紙及複合紙	自2014年起	120日；銀行承兌匯票	19,847	6.3
					五位客戶合計	196,213	62.7
					所有其他客戶	116,587	37.3
					總收益	312,800	100.0

業 務

2020年財政年度

排名	客戶	主營業務	提供予客戶的 產品/服務類型	業務關係 開始年份	一般信貸期及 付款方式	來自客戶的收益	
						人民幣千元	%
1	湖北金三峽 <i>(附註1)</i>	一間聯交所上市公司主要從事卷煙包裝製造的附屬公司，總部位於湖北省	轉移紙、複合紙及提供卷煙包裝紙加工服務	自2017年起	90日；銀行承兌匯票	91,766	28.8
2	客戶組C <i>(附註3)</i>	一間國有企業擁有的一組主要從事卷煙包裝製造的公司，總部位於湖北省	轉移紙	自2018年起	60日；銀行轉賬	42,780	13.4
3	長葛大陽 <i>(附註4)</i>	主要從事卷煙包裝製造的有限公司，總部位於河南省	轉移紙及複合紙	自2018年起	60日至90日；銀行承兌匯票	34,162	10.7
4	客戶E <i>(附註6)</i>	主要從事卷煙包裝製造的集體企業，總部位於河南省	轉移紙及複合紙	自2014年起	120日；銀行承兌匯票	32,092	10.1
5	湖北新嘉瑞 <i>(附註7)</i>	主要從事卷煙包裝製造的有限公司，總部位於湖北省	轉移紙及複合紙	自2019年起	60日；銀行轉賬	17,845	5.6
				五位客戶合計		218,645	68.6
				所有其他客戶		99,701	31.4
				總收益		<u>318,346</u>	<u>100.0</u>

業 務

2021年財政年度

排名	客戶	主營業務	提供予客戶的 產品/服務類型	業務關係 開始年份	一般信貸期及 付款方式	來自客戶的收益	
						人民幣千元	%
1	湖北金三峽 <i>(附註1)</i>	一間聯交所上市公司主要從事卷煙包裝製造的附屬公司，總部位於湖北省	轉移紙及複合紙	自2017年起	90日；銀行承兌匯票	94,173	25.4
2	客戶E <i>(附註6)</i>	主要從事卷煙包裝製造的集體企業，總部位於河南省	轉移紙及複合紙	自2014年起	120日至180日；銀行承兌匯票	55,617	15.0
3	長葛大陽 <i>(附註4)</i>	主要從事卷煙包裝製造的有限公司，總部位於河南省	轉移紙及複合紙	自2018年起	60日至120日；銀行承兌匯票	50,659	13.7
4	哈爾濱仕翔 <i>(附註2)</i>	主要從事分銷紙及其他產品的有限公司，總部位於黑龍江省	轉移紙及框架紙	自2017年起	120日；銀行承兌匯票	42,821	11.6
5	客戶組C <i>(附註3)</i>	一間國有企業擁有的一組主要從事卷煙包裝製造的公司，總部位於湖北省	轉移紙	自2018年起	60日；銀行轉賬	35,809	9.7
五位客戶合計						279,079	75.4
所有其他客戶						91,232	24.6
總收益						370,311	100.0

附註：

1. 湖北金三峽於1992年成立。湖北金三峽為嘉耀控股有限公司(股份代號：1626)(於聯交所主板上市的公司)的附屬公司。根據嘉耀控股有限公司的最新年報，截至2020年12月31日止年度，其收入超過人民幣5.70億元。
2. 哈爾濱仕翔於2007年成立。哈爾濱仕翔的註冊資本為人民幣1百萬元。
3. 客戶組C由兩間分別於1992年及1994年成立的公司組成。客戶組C的註冊資本總額約為人民幣3億元。
4. 長葛大陽於2003年成立。長葛大陽的註冊資本為人民幣80百萬元。
5. 於2019年財政年度，本集團通過向長葛大陽銷售1,293噸卷煙包裝紙產生收入約人民幣26.2百萬元。2019年財政年度我們向長葛大陽銷售的卷煙包裝紙產品的平均售價約為每噸人民幣20,200元，普遍高於我們所有產品類型的平均售價區間(約每噸人民幣7,500元至人民幣15,200元)。2019年財政年度我們向長葛大陽銷售的卷煙包裝紙產品的平均售價相對較高主要因為我們銷售約351噸的輕質轉移紙(「**低克重轉移紙**」)，平均售價約每噸人民幣39,500元，於2019年財政年度為本集團貢獻收益約人民幣13.9百萬元，佔相應年度自長葛大陽產生的總收益約53.1%。於往績記錄期間，本集團僅向長葛大陽出售低克重轉移紙。根據行業報告，克重是描述紙製品面積密度的度量，以克/平方米為單位，無論其厚度如何。克重越低，每噸紙製品的總表面積就越高。售予長葛大陽的低克重轉移紙為本集團於往績記錄期間製造的最低克重產品。每噸低克重轉移紙較大的表面積一般產生更高的生產成本，因為(i)用於生產的原材料(例如膜材、油墨和膠水)增加；(ii)由於處理時間增加，公用事業和勞工成本增加；及(iii)低克重轉移紙要求較高的技術難度和精細的工藝。

根據行業報告，低克重轉移紙通常用作中高端卷煙包裝，而價格通常介乎約每噸人民幣28,000元至約每噸人民幣80,000元。該價格區間由多種因素導致，如(i)不同的轉移紙類型(如激光轉移紙、金/銀卡紙轉移紙、跨粒度光柱轉移紙、激光全息轉移紙、鉑金壓印轉移紙等)在生產及產品設計方面的複雜程度不一，所用原材料亦不相同。(ii)每份訂單可能會定製不同的規格，視乎客戶在產品顏色、設計、生產複雜性及產品應用等方面的要求而定；及(iii)不同的原材料來源，例如地區及採購。根據行業報告，本集團出售予長葛大陽的低克重轉移紙的平均售價約為每噸人民幣39,500元，與低克重轉移紙的市價基本一致。

業 務

作為列示，下表載列我們於往績記錄期間轉移紙、複合紙及框架紙的平均售價細分情況：

指標	2019年 財政年度 每噸人民幣	2020年 財政年度 每噸人民幣	2021年 財政年度 每噸人民幣
轉移紙			
— 低克重	39,500 ^(附註d)	25,400	25,000
— 中克重	20,500	15,900	17,400
— 高克重	14,500	14,600	15,200
複合紙			
— 中克重	14,700	14,200	15,100
— 高克重	11,100	10,700	10,900
框架紙			
— 中克重	8,400	—	—
— 高克重	7,400	8,500	8,800

附註：

- a. 低克重是指克重低於100克／平方米的產品
 - b. 中克重是指克重介於100至200克／平方米的產品
 - c. 高克重是指克重高於200克／平方米的產品。
 - d. 我們的低克重轉移紙於2019年財政年度的平均售價約每噸人民幣39,500元相對較高，主要歸因於如上文所述向長葛大陽出售約351噸低克重轉移紙，該等轉移紙為本集團於往績記錄期間製造的最低克重產品。
6. 客戶E於1995年成立。客戶E的註冊資本為人民幣10百萬元。
7. 湖北新嘉瑞於2019年成立。湖北新嘉瑞的註冊資本為人民幣6百萬元。

於往績記錄期間，概無董事、其緊密聯繫人或任何於截至最後實際可行日期擁有本公司已發行股份數目超過5%的股東於本集團五大客戶中擁有任何權益。

客戶集中度

於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們最大客戶所佔總收益的百分比分別約為27.1%、28.8%及25.4%，而我們五大客戶合共所佔總收益的百分比分別約為62.7%、68.6%及75.4%。特別是我們於往績記錄期間的收益有較大部分來自湖

北金三峽、客戶集團C、長葛大陽及客戶E，該等客戶於整個往績記錄期間均為五大客戶之一。董事認為，儘管出現客戶集中的情況，本集團的業務模式屬可持續發展，原因如下：

與主要客戶的良好關係

- 於最後實際可行日期，本集團於往績記錄期間已與我們主要客戶中的一位客戶(如本節上文「我們的客戶—最大客戶」一段所述客戶E)建立了七年的業務關係。因此，我們將在資源允許的範圍內努力滿足彼等對我們產品的需求，使彼等成為我們的最大客戶。我們亦定期與客戶溝通，獲取有關我們產品質量標準的反饋。

相互依賴、相輔相成

- 憑藉與主要客戶的業務關係，我們與主要客戶建立了相互依賴、相輔相成的業務關係。我們高度重視客戶關係管理。我們的營銷人員定期拜訪客戶，以了解客戶產品需求的最新趨勢及發展情況，確保產品符合彼等的生產時間表及預期。
- 根據行業報告，卷煙品牌公司通常將重心放在卷煙包裝的一致性及標準化方面，因為此等因素對其品牌知名度及產品吸引力而言至關重要。因此，卷煙包裝製造商及卷煙製造商均高度重視卷煙包裝紙供應及品質的一致性。董事認為，我們始終能夠遵守適用的國家及行業標準，這有助於我們的客戶滿足其客戶(即卷煙製造商)的卷煙包裝要求及規格，從而在本集團與主要客戶之間建立了相互依賴、相輔相成的關係。
- 藉助雄厚的生產能力及研發能力，我們能夠靈活地安排生產時間，及時響應客戶的要求，確保按要求的數量及時交付產品，向客戶提供定制產品。

行業格局

- 根據行業報告，卷煙製造商通常向數量有限的卷煙包裝製造商採購卷煙包裝。因此，卷煙包裝紙製造商依賴並專注於為少數卷煙包裝製造商提供服務的情況並不少見。卷煙包裝紙製造商與卷煙包裝製造商之間的良好關係已成為卷煙包裝紙製造行業新進入者搶占份額的屏障。根據董事的行業經驗，並經參考類似行業中的可資比較公司，執行董事認為，卷煙包裝紙製造商依賴少量客戶實屬行業慣例，相關依賴風險並非本集團獨有。

- 董事認為，我們已在中國卷煙包裝紙製造行業建立了穩固的市場地位。根據行業報告，我們於2020年獲評湖北省最大卷煙包裝紙製造商(就銷售價值而言)，於湖北省的市場份額約為14.9%。
- 根據行業報告，中國卷煙包裝紙的總銷售價值經預測將由2022年的約人民幣41,155.9百萬元增加至2025年的人民幣44,349.5百萬元，複合年增長率約為2.5%。中國卷煙包裝紙製造行業的銷售價值的預計增長主要由於(i)卷煙行業持續專注於中高端卷煙。中高端卷煙按較高售價收費，一般意味著採用先進技術要求的卷煙包裝紙，從而提升品牌知名度和產品吸引力；及(ii)中國公民購買力的提高可能會導致中高端卷煙的需求增長。在政府推廣中高端卷煙的政策推動下，如強調提升卷煙質量、卷煙產品種類及卷煙品牌聲譽的「三品戰略」及代表中國政府旨在於未來四至五年內達成的有關卷煙品牌擴張的一系列目標的「136/345發展目標」，中高端卷煙包裝紙的需求預期將會維持穩定增長。憑藉我們優質的產品、經驗豐富的管理團隊及過往往績記錄，董事相信我們能夠把握住中國中高端卷煙包裝紙增長的需求。有關本集團相關行業驅動力的詳情，請參閱本招股章程「行業概覽」一節。

客戶群的多樣化

- 本集團一直致力於擴大業務版圖，發展多元化的客戶群。例如，本集團於湖北省以外地區(即河南省、東北地區、東部地區及其他地區)產生收益所佔百分比已由2019年財政年度約46.9%增加至2021年財政年度的55.1%。此外，本集團已證明我們於往績記錄期間減少對湖北金三峽的依賴，湖北金三峽所佔我們收益的百分比由2019年財政年度約27.1%減少至2021年財政年度約25.4%即是例證。
- 我們的銷售代表在中國各個省份從事業務發展及營銷活動。彼等負責在此等省份(i)加大我們的宣傳銷售力度；(ii)與我們現有及潛在的客戶積極接觸並保持聯繫；及(iii)收集客戶反饋並處理客戶對我們產品的任何疑問。
- 儘管我們的客戶主要位於湖北省及河南省，但我們致力將業務範圍擴大至中國不同省份的客戶。例如，本集團(i)於2019年財政年度與總部位於上海市的卷煙包裝

製造商(中國國有企業的附屬公司)建立了業務關係；(ii)於2020年財政年度與總部位於安徽省的卷煙包裝製造商(上交所上市公司)；及(iii)於2020年財政年度與位於雲南省的卷煙包裝製造商(國有卷煙製造商的附屬公司)建立業務關係。

拓寬客戶群的通用技能

- 於往績記錄期間，我們的產品被用作至少九個獲國家煙草專賣局譽為「雙十五煙草品牌」的卷煙品牌的卷煙包裝材料。「雙十五煙草品牌」為2020年中國中高端卷煙銷售額最高的15個卷煙品牌。董事相信，我們的製造水平及滿足中國各卷煙包裝製造商及知名卷煙品牌嚴格要求的能力可以輕鬆傳授予新客戶。

與主要客戶的業務關係無重大不利變動

- 我們的客戶一般與我們訂立為期一年至兩年的框架銷售協議。於合約期內，客戶可依據框架銷售協議訂明的單位價格向我們下達採購訂單。於最後實際可行日期，本集團已與所有主要客戶訂立框架銷售協議。
- 在2020年財政年度為本集團帶來收入的40位客戶中，27位客戶(貢獻收益約人民幣305.4百萬元，佔我們2020年財政年度總收益約95.9%)在2021年財政年度繼續向我們下達採購訂單。
- 根據與主要客戶的初步查詢，董事了解到，我們的主要客戶對本集團提供的產品及服務普遍感到滿意，而該等客戶預計在可見未來向本集團採購的金額不會有任何重大減少。

基於上述因素，特別考慮以下因素，董事認為，本集團與主要客戶終止業務關係的可能性相對較低，保薦人並不知悉有任何重大情況會導致本集團與主要客戶之間的關係出現重大不利變動或終止：

- 我們的客戶通常透過直接協商或選標流程委聘我們。倘我們的報價或投標獲客戶接納，則客戶一般透過與我們簽訂框架銷售協議來確認聘用。倘客戶對我們的產品質量感到滿意，其將在框架銷售協議屆滿後，以類似條款及條件按新的產品單價重續框架銷售協議。於往績記錄期間，本集團就每個財政年

度與各主要客戶訂立框架銷售協議，顯示本集團有能力滿足主要客戶的產品質量要求及規格。此外，根據與主要客戶的初步查詢，保薦人獲悉本集團一直是本集團主要客戶獲批准及主要供應商之一，且於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無任何與主要客戶的框架銷售協議遭提前終止之事例；

- (ii) 於往績記錄期間，各主要客戶於每個財政年度均向本集團採購。具體而言，湖北黃金三峽、客戶群C、長葛大陽及客戶E為我們於往績記錄期間的前五名客戶。於往績記錄期間後及至最後實際可行日期，每位主要客戶已繼續向本集團委託採購訂單；
- (iii) 根據與本集團主要客戶的初步查詢，保薦人獲悉(i)我們的主要客戶並無遭遇與本集團供應產品有關的任何重大質量問題、產品退貨或交貨延遲；(ii)我們的主要客戶對本集團提供的產品及服務普遍感到滿意；及(iii)本集團與主要客戶之間概無任何重大糾紛、索賠或訴訟；
- (iv) 誠如董事確認，於往績記錄期間後及至最後實際可行日期，本集團並無收到主要客戶任何有關產品質量的索賠或投訴。根據行業報告，卷煙品牌公司通常將重心放在卷煙包裝的一致性及標準化方面，因為此等因素對其品牌知名度及產品吸引力而言至關重要。因此，卷煙包裝製造商及卷煙製造商均高度重視卷煙包裝文件供應及品質的一致性。董事認為，我們始終能夠遵守適用的國家及行業標準，這有助於我們的客戶滿足彼等客戶(即卷煙製造商)的卷煙包裝要求及規格，從而在本集團與主要客戶之間建立了相互依賴、相輔相成的關係；
- (v) 我們的大部分主要客戶主要從事卷煙包裝製造，經營歷史超過15年。具體而言，我們的一些主要卷煙包裝製造商客戶是中國卷煙製造集團的附屬公司。根據行業報告，卷煙製造商通常傾向於聘請同系集團成員公司即卷煙包裝製造商來供應卷煙包裝。鑒於主要客戶在卷煙包裝行業的知名業務營運及市場地位，我們相信主要客戶對用於卷煙包裝製造的卷煙包裝紙產品的需求將持續穩定；及

- (vi) 據董事所深知，各主要卷煙包裝製造商客戶均從事為「雙十五煙草品牌」製造卷煙包裝。於往績記錄期間，我們的產品被用作至少九個獲譽為「雙十五煙草品牌」的卷煙包裝材料。我們相信，本集團出色的往績、經驗和技術知識，能夠滿足各卷煙包裝製造商和知名卷煙品牌，尤其是「雙十五煙草品牌」的嚴格質量和技術要求方面，並可靈活運用以服務主要客戶。

重疊客戶及供應商

於往績記錄期間，我們偶爾會向客戶購買若干類型的原材料以供自用，亦偶爾會向供應商出售產品（「重疊客戶／供應商」）。於往績記錄期間，我們共計有20重疊客戶／供應商。

本集團通常因緊急生產卷煙包裝紙產品而需要採購指定原材料時，會向客戶採購原材料，而該等原材料當時並不能從我們的供應商處獲得。同時，當供應商無法或無製造能力進行若干加工滿足自身客戶需求是，本集團通常應供應商要求出售產品。

下表載列我們與重疊客戶／供應商的交易，其為(i)往績記錄期間主要客戶／供應商；或(ii)於往績記錄期間，客戶／供應商採購金額／銷量任何財政年度佔總購買／收入超過1.0%：

	涉及產品或 服務屬性	2019年財政年度		2020年財政年度		2021年財政年度	
		人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
湖北金三峽							
產生的收入及佔總收入概約百分比	轉移紙、複合紙及提供卷煙包裝紙加工服務	84,918	27.1	91,766	28.8	94,173	25.4
採購金額及佔總採購量概約百分比	其他輔料	111	微不足道	6	微不足道	3	微不足道
毛利率			32.6		29.9		34.4

業 務

	涉及產品或 服務屬性	2019年財政年度		2020年財政年度		2021年財政年度	
		人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
長葛大陽							
產生的收入及佔總收入概約百分比	轉移紙及複合紙	26,161	8.4	34,162	10.7	50,659	13.7
採購金額及佔總採購量概約百分比	原紙	—	—	—	—	307	0.1
毛利率			22.2		14.0		17.2
湖北新嘉瑞							
產生的收入及佔總收入概約百分比	轉移紙及複合紙	15,488	5.0	17,845	5.6	15,573	4.2
採購金額及佔總採購量概約百分比	原紙	2	微不足道	—	—	—	—
毛利率			33.2		32.4		22.9
供應商D							
產生的收入及佔總收入概約百分比	轉移紙	2,443	0.8	1,482	0.5	1,913	0.5
採購金額及佔總採購量概約百分比	膜材	20,038	8.3	18,400	7.6	19,628	6.5
毛利率			10.1		11.0		14.0
供應商F							
產生的收入及佔總收入概約百分比	轉移及複合紙	2,102	0.7	4,858	1.5	3,659	1.0
採購金額及佔總採購量概約百分比	原紙	7,026	2.9	19,246	7.9	17,809	5.9
毛利率			19.5		9.3		9.0
公司A^(附註1)							
產生的收入及佔總收入概約百分比	轉移紙及複合紙	2,680	0.9	4,335	1.4	5,534	1.5
採購金額及佔總採購量概約百分比	原紙	6,186	2.6	1,862	0.8	828	0.3
毛利率			10.7		13.9		14.0

業 務

	涉及產品或 服務屬性	2019年財政年度		2020年財政年度		2021年財政年度	
		人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
公司B (附註2)							
產生的收入及佔總收入概約百分比	轉移紙及複合紙	9,669	3.1	2,516	0.8	838	0.2
採購金額及佔總採購量概約百分比	原紙	6,854	2.8	80	微不足道	1,317	0.4
毛利率			9.5		82.7 (附註3)		5.6
餘下八名客戶							
產生的收入及佔總收入概約百分比	轉移紙及複合紙	28,153	9.0	19,404	6.1	16,657	4.5
採購金額及佔總採購量概約百分比	膜材及其他輔料	344	0.1	1,270	0.5	3,452	1.1
毛利率			17.0		20.4		19.5
餘下五名客戶							
產生的收入及佔總收入概約百分比	轉移紙及複合紙	3,105	1.0	745	0.2	513	0.1
採購金額及佔總採購量概約百分比	膜材及其他輔料	22,160	9.2	15,338	6.3	12,224	4.0
毛利率			7.8		18.1		22.1

附註：

1. 公司A，作為本集團客戶之一，為一家在中國湖北成立的有限公司。同時，於往績記錄期間，當本集團的產能接近全部使用時，有時會向公司A採購原紙。此外，本集團於2019年財政年度向公司A購買一類原紙，金額約為人民幣6.0百萬元，乃由於在關鍵時刻，我們在短時間內需要大量大量原紙以滿足生產計劃，而透過與公司A溝通，我們得知公司A恰好有備用原紙，可滿足我們的需求。
2. 公司B，作為本集團客戶之一，為一家聯交所上市公司的附屬公司。同時，於往績記錄期間，當本集團的產能接近全部使用時，有時會向公司B採購原紙。鑒於公司B已對供應給本集團的原紙進行了若干加工工作，我們無需進行該等加工工作以節省我們的產能。
3. 公司B於2020年財政年度的毛利率約為82.7%。有關毛利率較高的主要原因是提供捲煙包裝紙加工服務產生收益。提供捲煙包裝紙加工服務產生的收益佔2020年財政年度我們從該客戶產生的收益約99.5%。由於客戶負責採購原材料並將其提供給我們進行進一步加工，我們產生勞務成本、這就及公共事業成本，從而導致捲煙包裝紙加工服務維持相對較高的毛利率。

4. 我們客戶／供應商的毛利率視乎客戶／供應商於有關年度下單／採購的產品類型可能會有所不同。具體而言，產品的售價及生產成本受以下因素影響：(i)產品特性及技術要求(如防偽、激光、無縫、環保)；(ii)產品規格(例如克重、紋理)；(iii)質量(例如耐折性、表面平整度)；及(iv)產品的生產是否涉及使用我們擁有的專利。

主要委聘條款

我們與客戶之間的框架銷售協議之主要條款如下：

產品描述

框架銷售協議載列我們要提供的產品類型以及其他產品規格及要求，例如尺寸、顏色、材料、材質及裁剪方式等。

定價

框架銷售協議載有我們各項將供應產品的單價，其通常按每噸固定價格商定。根據框架銷售協議，客戶不受任何最低採購承諾的約束。我們所供應產品的實際數量由客戶於合約期內作出的採購訂單為準，採購訂單將根據框架銷售協議中所載單價進行收費。

合約期

框架銷售協議的合約期通常介乎一年至兩年。於合約期內，客戶可向我們下達採購訂單。一般而言，倘客戶有意於合約期屆滿時繼續委聘我們，彼等可以類似條款及條件按新的產品單價重續框架銷售協議。

付款條款

我們一般授予客戶自開票日期起60至180日的信貸期。客戶一般透過銀行轉賬或銀行承兌匯票結清款項。

交付安排

我們通常負責於採購訂單訂明的日期或之前將產品運送至客戶指定的目的地。運輸成本及其他相關開支由我們承擔。

質量要求

我們的產品須符合框架銷售協議中規定的質量、技術及包裝要求。客戶將根據我們產品的質量及技術標準進行抽樣檢查。對於每批產品交付，我們均須提供送貨單及出貨質檢報告。倘客戶要求，我們可能必須向客戶出具有關我們產品質量及安全標準的承諾書。客戶通常有權將有缺陷或不合格的產品退還給我們。

倘我們無法在指定的時間內交付訂購的產品，或者我們的產品不符合客戶的要求及／或規格，從而導致客戶遭受損害賠償，我們可能須負責向客戶支付損害賠償金。該等損害賠償金一般按每日固定金額根據事先商定的損害賠償金計算法制計算。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，客戶並無向我們申索損害賠償金。

履約擔保

視乎框架銷售協議的合約條款，我們可能會被要求向客戶存入指定金額作為履約擔保，以確保我們遵守框架銷售協議。履約擔保金額一般為固定金額或基於框架銷售協議的估計合約金額的若干比例，一般相當於5%。於往績記錄期間，我們提供的履約擔保金額一般介乎約人民幣50,000元至人民幣0.4百萬元。倘我們未能遵守框架銷售協議，客戶將有權就任何金錢損失獲得不超過履約保證金額的保證賠償。履約擔保將於框架銷售協議屆滿後一般30日內解除。

反腐敗

根據框架銷售協議的合約條款，我們可能被明確要求嚴格遵守中國有關反賄賂和反腐敗的法律法規。例如，我們可能被嚴格禁止(i)惡意串通或賄賂，例如向客戶員工提供或自其接受禮品或其他不當利益；(ii)在我們的投標文件中或為我們的客戶檢查提供虛假資料；及(iii)披露與框架銷售協議有關的商業敏感資料。

安全管理

視乎框架銷售協議的合約條款，我們的客戶可能會要求我們遵守其安全管理政策。例如，我們的員工(i)必須在我們的生產設施進行維修和保養活動之前參加安全教育和培訓；及(ii)嚴禁在我們的生產設施內吸煙。

終止

倘(其中包括)我們的績效評核低於指定標準,我們屢次違背指定的質量標準或屢次延遲交付產品,則客戶有權終止框架銷售協議。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期,我們概無根據終止條款終止與客戶簽訂的框架銷售協議。

信貸政策

我們的營銷員工通常於產品交付及客戶接收後,或於客戶滿意產品檢驗及測試質量而確認接收後,與客戶進行銷售對賬。我們通常於每月月底就當月交付的產品與客戶進行銷售對賬。倘產品於臨近月底時交付,相同產品將在下個月進行銷售對賬。

銷售對賬完成後,我們的營銷員工將向財務部門連同銷售對賬安排一起提交申請,以開具發票。財務部門隨後將在內部記錄中交叉核對銷售對賬詳情,包括單價、銷售額及銷量。倘對賬安排所載詳情與內部記錄相符,則申請將轉交至會計師及財務經理以作批准。待會計師及財務經理簽署批准後,財務部門將開具發票,發票隨後將轉交予負責的營銷員工以移交予相關客戶。營銷員工負責按月將客戶接收發票的確認書回轉至財務部門。

此外,我們將監控已交付產品的發票進程。特別於各季度末,我們將對已經交付但尚未開發票的產品進行分析。如有必要,將舉行內部會議,討論並解決分析中發現的任何問題。

我們根據業務關係,客戶的背景、財務狀況及信貸記錄以及現時市場狀況釐定客戶的信貸期。我們一般授予客戶自開票日期起60至180日的信貸期。客戶一般透過現金、銀行轉賬或銀行承兌匯票結清款項。於往績記錄期間,我們的全部收益均以人民幣計值。

我們的營銷部門負責對信貸限額進行初步評估,信貸限額須待管理層及其他監察程序批准,從而確保採取跟進行動收回逾期未付債項。我們會定期檢討信貸條款及客戶的付款記錄,並於適當時修改授予客戶的信貸條款。

產品退貨政策

我們實施相關程序確保客戶反饋得到及時適當處理。作為一般政策，我們接受因我們造成的缺陷而對產品進行退貨的行為，並於調查缺陷原因後承擔將該等產品退還給我們的費用。客戶須於收到或使用我們的產品後於規定時間內(通常三至十日)向我們報告任何質量問題。除非與質量問題有關，否則我們不接受任何產品退貨。我們於往績記錄期間並無遭遇任何大量產品退貨的情況。

我們的供應商

原材料

我們生產過程所用原材料的主要種類包括原紙、膜材及膠水及油墨等其他輔料。我們自中國多間供應商採購原材料。我們通常與供應商訂立指定期限的框架供應協議，期限通常為一年。於框架供應協議的合約期內，我們有權按指定預先商定的單價向該供應商下達採購訂單採購原材料。這令我們可以減輕原材料市場價格突然上漲帶來的風險。此外，我們通常從多個供應商採購各類原材料。倘某個供應商收取的原料價格突然上漲，我們一般能夠以商業上可接受的價格從其他供應商採購原材料。

除本節下文「2019冠狀病毒病爆發對營運的影響」一段所披露者外，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並無遭遇任何物料短缺或原材料延遲供應情況。

最大供應商

2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們最大供應商所佔總採購額的百分比分別約為15.4%、21.9%及22.6%，而我們五大供應商合共所佔總採購額的百分比分別約為52.3%、59.0%及54.0%。

業 務

下表載列於往績記錄期間五大供應商的資料：

2019年財政年度

排名	供應商	主營業務	供應商提供的 產品類型	業務關係 開始年份	一般信貸期及 付款方式	我們向供應商 採購的情況	
						人民幣千元	%
1	供應商A	主要從事(其中包括)原紙供應的有限公司,總部位於上海市	原紙	自2017年起	90日;銀行承兌匯票	37,143	15.4
2	供應商B (附註1)	主要從事(其中包括)原紙供應的有限公司,總部位於湖北省	原紙	自2019年起	90日;銀行承兌匯票	25,064	10.4
3	供應商C (附註2)	主要從事(其中包括)原紙供應的有限公司,總部位於湖北省	原紙	自2014年起	90日;銀行承兌匯票	24,185	10.0
4	供應商D	深圳證券交易所上市公司,主要從事膜材的供應,總部位於浙江省	膜材	自2017年起	90日;銀行承兌匯票	20,038	8.3
5	武漢金豐達紙業有限公司	主要從事(其中包括)原紙供應的有限公司,總部位於湖北省	原紙	自2017年起	90日;銀行承兌匯票	19,659	8.2
五位供應商合計						126,089	52.3
所有其他供應商						114,593	47.7
總採購金額						<u>240,682</u>	<u>100.0</u>

業 務

2020年財政年度

排名	供應商	主營業務	供應商提供的 產品類型	業務關係 開始年份	一般信貸期及 付款方式	我們向供應商 採購的情況	
						人民幣千元	%
1	供應商B (附註1)	主要從事(其中包括)原紙 供應的有限公司,總部位 於湖北省	原紙	自2019年起	90日;銀行承兌 匯票	53,196	21.9
2	供應商A	主要從事(其中包括)原紙 供應的有限公司,總部位 於上海市	原紙	自2017年起	90日;銀行承兌 匯票	35,210	14.5
3	供應商F	主要從事(其中包括)原紙 供應的有限公司,總部位 於河南省	原紙	自2019年起	90日;銀行承兌 匯票	19,246	7.9
4	供應商D	深圳證券交易所上市公司, 主要從事膜材的供應,總 部位於浙江省	膜材	自2017年起	90日;銀行承兌 匯票	18,400	7.6
5	深圳市博立達 紙業有限公司	主要從事(其中包括)原紙 供應的有限公司,總部位 於廣東省	原紙	自2017年起	90日;銀行承兌 匯票	17,286	7.1
五位供應商合計						143,338	59.0
所有其他供應商						99,983	41.0
總採購金額						<u>243,321</u>	<u>100.0</u>

業 務

2021年財政年度

排名	供應商	主營業務	供應商提供的 產品類型	業務關係 開始年份	一般信貸期及 付款方式	我們向供應商 採購的情況	
						人民幣千元	%
1	供應商B (附註1)	主要從事(其中包括)原紙 供應的有限公司,總部位 於湖北省	原紙	自2019年起	60日至90日; 銀行承兌匯票	68,446	22.6
2	供應商A	主要從事(其中包括)原紙 供應的有限公司,總部位 於上海市	原紙	自2017年起	60日至90日; 銀行承兌匯票	42,564	14.1
3	供應商D	深圳證券交易所上市公司, 主要從事膜材的供應,總 部位於浙江省	膜材	自2017年起	60日至90日; 銀行承兌匯票	19,628	6.5
4	供應商F	主要從事(其中包括)原紙 供應的有限公司,總部位 於河南省	原紙	自2019年起	90日至120日; 銀行承兌匯票	17,809	5.9
5	供應商H	主要從事(其中包括)膜材 供應的有限公司,總部位 於廣東省	膜材	自2020年起	120日; 銀行承兌匯票	14,796	4.9
五位供應商合計						163,243	54.0
所有其他供應商						139,414	46.0
總採購金額						<u>302,657</u>	<u>100.0</u>

附註：

- 根據公開資料，於最後實際可行日期，供應商B由一名獨立第三方(「獨立第三方A」)及另一名獨立第三方分別擁有60%及40%。獨立第三方A自2021年6月起已成為主要股東，持有供應商B的60%股權。自2021年6月起至最後實際可行日期，獨立第三方A亦為供應商B的監事。供應商B的整體管理及業務營運由一名獨立第三方(「獨立第三方B」)監督，獨立第三方B自2019年加入供應商B。獨立第三方B此前於供應商C在2003年8月註冊成立之時起擁有其40%股權，並於2018年11月出售其於供應商C的全部股權後不再為股東。自供應商C於2003年8月註冊成立之時至2018年11月止，獨立第三方B曾擔任供應商C的銷售經理，主要負責供應商C的日常業務經營，隨後其離開供應商C，並於2019年加入供應商B。

2. 根據公開資料，供應商C於2020年6月28日被註銷。於註銷前，供應商C由獨立第三方A及另一名獨立第三方分別擁有60%及40%。自其於2003年8月註冊成立之時直至其解散為止，獨立第三方A於供應商C擁有60%股權，並曾擔任供應商C的執行董事及總經理。獨立第三方A隨後如上文附註1所述於2021年6月成為供應商B的監事及主要股東。

於往績記錄期間，概無董事、其緊密聯繫人或任何於截至最後實際可行日期擁有本公司已發行股份數目超過5%的股東於本集團五大供應商中擁有任何權益。

供應商的選擇與評估

我們內部保存一份核准供應商清單，並對其持續更新。於2021年12月31日，我們的內部名單上有超過120名核准供應商。為了確保產品質量，我們的原材料採購政策是向通過我們的質量控制評估並在質量及按時交付方面擁有良好記錄的核准供應商進行採購。

我們的採購部門負責根據生產需求及存貨水平採購原材料。我們保存了一套有關原材料採購程序及標準的內部手冊。我們的採購部門通常會邀請核准供應商就供應物料提交投標書或報價單。於選擇供應商時，我們會考慮多項因素，包括定價、產品質量、產能、交付的及時性、售後服務以及符合我們要求及規格的能力等。視乎我們的採購量，一旦選定供應商，我們通常會與該供應商訂立框架供應協議。於框架供應協議的合約期內，我們有權按指定預先商定的單價向該供應商下達採購訂單採購原材料。倘我們的採購量相對較少，我們可能會直接向供應商下達採購訂單，而不與彼等訂立框架供應協議。

主要委聘條款

我們與供應商之間的框架供應協議之主要條款如下：

產品描述

框架供應協議載列供應商要提供的產品類型以及其他產品規格及要求，例如尺寸、顏色、材料、材質及裁剪方式等。

定價

框架供應協議載有各類產品的單價，其通常按固定價格商定。根據框架供應協議，我們不受任何最低採購承諾的約束。所採購原材料的實際數量由我們於合約期內作出的採購訂單為準，採購訂單將根據框架供應協議中所載單價進行收費。

合約期

框架供應協議的合約期通常為一年。於合約期內，我們可以透過向供應商下達訂單進行採購。於合約期限屆滿後，我們可(i)與現有供應商進行磋商，以按類似條款及條件重續框架供應協議；或(ii)邀請核准供應商投標或報價以供我們選擇。

交付安排

我們的供應商負責於採購訂單訂明的日期或之前將產品運送至我們的工廠。運輸成本及其他相關開支由我們的供應商承擔。

質量要求

供應商提供的產品須符合框架供應協議中規定的質量、技術、環境及包裝要求。就每批產品交付而言，我們要求供應商向我們提供送貨單、出貨質檢報告及環境檢驗報告，從而確保原材料的質量。我們有權將不符合商定質量標準的任何有缺陷原材料退還給供應商。

終止

倘(其中包括)供應商的績效評核低於指定標準，供應商屢次違背我們指定的質量標準或屢次未能於採購訂單標明的日期或之前交付產品，則我們有權終止框架供應協議。

存貨控制

我們的存貨主要包括原材料、製成品及包裝材料及其他。我們的存貨會在合適的受控環境下存儲在生產工廠的倉庫中，以維持質量。於2019年、2020年及2021年12月31日，我們的存貨分別約為人民幣40.7百萬元、人民幣37.4百萬元及人民幣50.1百萬元。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們的存貨周轉天數分別約為62.2日、57.4日及55.4日。有關存貨分析的進一步詳情，請參閱本招股章程「財務資料—有關選定財務狀況項目的討論—投資」一段。

本集團已實施監察存貨水平的存貨管理政策，以便及時推進生產，並將我們的存貨控制在最佳水平，避免存貨過期。我們會保存存貨登記簿，當中清楚記錄我們存貨的每筆流入及流出。本公司定期進行盤點，確保記錄的入庫及出庫資料準確無誤。全年，本集團檢討存貨盤點記錄並進行存貨賬齡分析，以確保正確使用存貨，並且概無積累不必要的過時存貨。

我們一般根據估計的生產需求來維持原紙及膜材等原材料的存貨。就膠水及油墨等其他原材料而言，我們通常會維持一定的存貨水平，以確保穩定營運。

物流

我們委聘第三方物流服務提供商運送我們的製成品至客戶指定的目的地。物流服務提供商應對與製成品交付有關的風險負責，倘製成品在交付過程中受到損壞，則必須承擔任何損失或其他負債。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們支付第三方物流服務提供商的貨運費分別約為人民幣4.6百萬元、人民幣4.1百萬元及人民幣5.3百萬元。

質量控制

我們高度重視產品質量與安全，為此我們實施涵蓋營運各個階段的嚴格而全面的質量控制措施。我們的質量管理體系已通過認證，符合ISO 9001認證標準。於最後實際可行日期，我們的質量控制部門由11名人員組成，彼等負責在整個生產過程中進行檢驗及質量控制測試。我們致力於達致較低的產品缺陷率，確保產品滿足客戶的要求及規格。我們的質量控制人員將在整個生產過程中使用我們的測試設備對我們的產品進行抽樣測試。我們的質量控制部門會定期以書面形式上報生產過程中引起的任何質量問題，以及內部檢查員發現或客戶退回的任何缺陷產品。我們亦定期與客戶溝通，獲取有關我們產品質量標準的反饋。

董事確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何重大銷售退貨。董事進一步確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無遭遇因產品質量問題而取消訂單的情況，亦未受任何產品責任申索影響。

原材料質量控制

為了確保產品質量，我們的原材料採購政策是向通過我們的質量控制評估並在質量及按時交付方面擁有良好記錄的核准供應商進行採購。我們會根據定價、產品質量、產能、交付的及時性、售後服務以及符合我們要求及規格的能力等因素，對核准供應商內部名單持續檢討。

我們通常要求供應商為每批產品交付提供出貨質檢報告及環境檢驗報告，從而確保原材料的質量。當原材料送達生產工廠時，我們的質量控制部門將對其進行抽樣檢查及測試。我們的供應商有責任更換任何不符合相關標準的物料，並承擔由此產生的任何相關費用。此外，我們會對供應商的生產工廠進行實地考察，並對供應商的表現進行定期評估。

生產過程的質量控制

我們的質量控制部門密切監控生產過程，確保嚴格遵守標準作業程序。質量控制部門於整個生產過程中採取各種質量控制措施，包括使用測試設備對貨品的尺寸、外觀、色澤、耐溫性及化學成分進行抽樣測試。我們將每日記錄缺陷產品的數目作為一項內部質量控制措施，以便識別任何存在故障的生產線。如果在我們的生產過程中發現任何有缺陷的原材料，我們通常有權申請退貨。

我們實行了機器保養制度，其中包括對機器進行定期檢查及定期維修保養。我們的生產部門負責對生產機器進行不時管理、檢查、維修及保養，確保機器正常運轉及安全運行，從而提高生產效率及產品質量。有關機器維修及保養的進一步詳情，請參閱本節上文「生產工廠及產能—維修及保養」一段。

製成品的質量控制

我們對每批製成品進行內部檢驗，確保產品符合適用的國家及行業標準，包括(其中包括)YC 263-2008《卷煙條與盒包裝紙中揮發性有機化合物的限量》、YC/T 195-2005《煙用材料標準體系》及YC/T 273-2014《卷煙包裝設計要求》。對於每批產品交付，我們一般需要向客戶提供出貨質檢報告。

發現的任何缺陷產品均不會交付予我們的客戶。我們的質量控制檢查人員將查明出現任何產品缺陷的原因，並與我們的質量控制部門密切配合，確認生產過程中的任何缺陷。質量控制部門亦負責確定因不符合客戶質量規格而遭退貨的產品中的質量問題。

研究及開發

董事相信，研發能力對維持我們的競爭力，提供匹配客戶迭代要求及規格的產品至關重要。於往績記錄期間，於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們就研發分別產生開支約人民幣10.7百萬元、人民幣10.4百萬元及人民幣13.1百萬元。於最後實際可行日期，我們的研發部門由18名人員組成，其中17人已為本公司效力三年以上。約一半的研發人員擁有大學學位。此外，於最後實際可行日期，我們擁有超過十套設備，可供在研發過程中進行測試。我們透過研發不斷提高產品的防偽特徵、外觀及環保性，提升了生產效率，並在材質、耐用性及調色方面擴大了產品範圍。於2018年，我們與西安的一所大學（「大學」）合作開發新產品及微調生產工序。我們與大學訂立一項研發合作協議（「第一次研發合作」）。下表載列第一次研發合作協議的主要條款：

- | | | |
|--------|---|--|
| 年期 | : | 自2018年1月至2020年12月 |
| 主要目標 | : | (i) 提高全息激光卷煙包裝紙的防偽功能；及
(ii) 在卷煙包裝紙上配置高光塗料。 |
| 本集團的義務 | : | 本集團應：
(i) 為第一次研發合作提供所需的生產機器及檢測設備；
(ii) 為第一次研發合作提供資金及最新市場資料；
(iii) 指派特定數量的人員參與第一次研發合作； |

業 務

(iv) 優先招收參與第一次研發合作的大學的應屆畢業生；及

(v) 允許大學的講師於我們的生產工廠進行實地考察和實踐。

大學的義務 : 大學應 :

(i) 協助本集團開發及提升我們的產品、技術、工藝、材料以及新機器及設備的應用；

(ii) 優先與本集團分享大學開發的任何生產技術進步；

(iii) 指派特定數量的專業設計師參與設計卷煙包裝紙的結構及外觀；及

(iv) 協助本集團向我們的僱員提供培訓。

知識產權 : 本集團及大學各自均應有權使用及轉讓第一次研發合作產生的知識產權(「知識產權」)。任何一方於轉讓任何知識產權前應取得另一方的事先書面批准。

於2021年，我們已通過與有關大學訂立第二份研發合作協議，進一步與其進行合作，提升技術創新能力(「第二次研發合作」)。下表載列第二次研發合作的主要條款：

年期 : 自2021年10月至2023年12月

主要目標 : 通過與有關大學合作，提升我們的技術創新能力，實現共同學術及生產方面的發展。

- 本集團的義務 : 本集團應 :
- (i) 為第二次研發合作提供所需的生產機器及檢測設備；
 - (ii) 為第二次研發合作提供資金及最新市場資料；
 - (iii) 優先招聘有關大學的畢業生；及
 - (iv) 允許有關大學的講師於我們的生產工廠進行實地考察和實踐。

- 有關大學的義務 : 有關大學應 :
- (i) 為本集團的長期發展、戰略定位及創新進步提供技術支持；
 - (ii) 協助本集團開發及提升我們的產品、技術、工藝、材料以及新機器及設備的應用；
 - (iii) 優先與本集團分享有關大學開發的任何生產技術進步；
 - (iv) 協助本集團向我們的僱員提供培訓。

於往績記錄期間，我們承接合共37個研究及開發項目。下表載列於往績記錄期間承接的部分研究及開發項目的範圍：

- 研究、開發及應用一種將用於凹版印刷的膠水；
- 研究及開發一種調色方法；
- 防偽用油墨的抗稀釋性研究；
- 轉移紙生產方法的進一步研究；
- 研究環保塗料作為溶劑塗料的替代品；
- 在生產過程中使用環保水系統進行冷卻；

- 利用複合機排出的熱風進行加熱；
- 研究加快背面圖層的乾燥工藝；
- 研究某個「雙十五煙草品牌」煙盒上的防偽功能；及
- 研究減少卷機產生的紙塵。

於最後實際可行日期，本集團已在中國註冊24項專利，我們的董事認為該等專利於我們的業務十分重要。有關我們知識產權的進一步詳情，請參閱本招股章程附錄四「法定及一般資料—B.有關本集團業務的進一步資料—2.知識產權」一段。

認證及認可

獎項及認可

下表概述我們在營運歷史中取得的主要獎項及認可：

授出日期	認可	頒獎機構
2017年11月	高新技術企業	湖北省科學技術廳、湖北省財政廳及國家稅務總局 湖北省稅務局
2018年12月	紅安縣2015–2017年度科技 創新工作成果突出企業	紅安縣人民政府
2019年5月	2019年(第七屆)黃岡市 優秀企業(金鷹獎)	湖北省黃岡市企業家協會 及黃岡市企業聯合會

認證

下表概述我們在營運歷史中取得的主要認證：

認證	頒發機構	屆滿日期
ISO 9001：2015	中評國際認證(北京)有限公司	2022年9月22日
ISO 14001：2015	中評國際認證(北京)有限公司	2022年9月22日
ISO 45001：2018	中評國際認證(北京)有限公司	2022年9月22日
AAA級企業資信等級證書	北京智雲信國際信用評價有限公司	2024年3月23日
AAA級守合同重信用單位	北京智雲信國際信用評價有限公司	2024年3月23日
AAA級質量服務雙誠信單位	北京智雲信國際信用評價有限公司	2024年3月23日

僱員

僱員人數

於最後實際可行日期，我們共有131名僱員(包括兩名執行董事，惟不包括非執行董事及三名獨立非執行董事)。我們的全體僱員均駐居中國。下表載列按職能劃分的僱員明細：

	於最後實際 可行日期
一般管理	2
採購	10
生產	47
質量控制	11
營銷	14
研究及開發	18
融資	7
行政管理	22
	<hr/>
總計	131

招聘

我們依照僱員的工作經驗、教育背景及資質進行招聘。我們透過網上招聘平台、現有僱員推薦及招聘會招募僱員。我們持續評估可用的人力資源，以釐定是否需要更多人手來應付業務發展。我們已與僱員訂立僱傭合約，當中載有(其中包括)僱員的薪酬、福利、保密義務及終止僱傭的理由。此等僱傭合約並無固定年期，或倘訂有固定年期，則年期一般最多為三年，其後我們將根據績效評核作出續約評估。

支付予僱員的薪酬包括薪金、津貼及花紅。我們通常透過年度評估來審核僱員的表現。該等審查結果用於調薪及晉升目的。我們提供各種培訓，包括新員工入職培訓、在職培訓、團隊建設培訓以及供僱員及時了解行業相關最新技術發展的外部培訓。

2017年，我們在中國為員工組建了工會。我們不時組織各種社交活動，為員工創造和諧的工作環境。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在招聘僱員方面並無任何重大困難，且並無發生對營運產生重大不利影響的勞資糾紛或與勞資糾紛有關的申索、訴訟、行政訴訟或仲裁。

社會保險及住房公積金供款

根據適用的中國法律法規，僱主及僱員須對一些社會保險基金(包括基本養老保險、基本醫療保險、失業保險、工傷保險及生育保險)及住房公積金進行供款。有關進一步資料，請參閱本招股章程「監管概覽—有關勞動、社會保險及住房公積金的法律及法規」一段。

職業健康及安全

我們須遵守中國職業健康及安全法律法規。有關進一步詳情，請參閱本招股章程「監管概覽—有關勞動、社會保險及住房公積金的法律及法規」一段。我們竭力為僱員提供安全及健康的環境。我們已設立安全生產政策及程序，以確保業務營運符合適用的安全生產法律及法規。我們的職業健康及安全管理體系已通過認證，符合ISO 45001認證標準。

我們為員工提供安全教育及培訓，並為我們的生產過程製訂安全準則及操作手冊。我們亦為員工提供有關機器操作等方面的安全生產培訓計劃，以提高職業安全並盡可能減少與工作有關的意外及職業病的發生。我們的生產部門會定期對生產工廠進行安全檢查，確保遵守安全措施。我們透過安裝保護裝置並張貼警告標誌，確保安全操作生產機器。生產員工獲提供有關生產設備及職業安全裝備操作的定期培訓。

我們制定了記錄和處理意外的政策。發生意外時，僱員應向有關部門的負責人及行政部門報告。有關部門的負責人應當編製一份詳細的意外報告，載明意外發生的日期及時間、所涉人員、原因、責任確認、整改建議，並提交行政部門。隨後，行政部門應進行調查，評估該意外的影響並提出適當措施以加強安全。

根據中國法律顧問的建議，於往績記錄期間我們並無因違反中國職業健康與安全法律法規而遭受對我們的財務狀況或業務經營造成不利影響的任何重大行政制裁或處罰。此外，正如董事所確認的那樣，於往績記錄期間，我們的生產工廠並無發生與工作相關的重大傷害或死亡。

環境、社會及企業管治事宜

環境事宜

我們受中國常規環境保護法律法規的約束，此等法律法規涉及環境事項，例如空氣污染、噪音排放、廢水排放及廢物殘留。有關此等法規的詳情，請參閱本招股章程「監管概覽—有關環境保護的法律及法規」一節。

我們致力於遵照所有適用的環保法律及法規開展我們的業務，並努力減少營運對環境的負面影響。董事認為，我們的生產過程不會產生大量的環境危害，不會對環境造成重大不利影響，我們的環境保護措施足以符合所有適用的中國環境保護法律及法規。我們已實施多項措施，確保符合適用的環境保護法律及法規，我們的環境管理體系已通過認證，符合ISO 14001認證標準。我們每年聘請第三方機構檢查、審查及評估我們的環境管理體系。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們就遵守適用環保規定分別產生費用約人民幣0.3百萬元、人民幣0.2百萬元及人民幣0.1百萬元。我們估計未來遵守環保方面適用中國法律及法規產生的年度成本將與我們的經營規模保持一致。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無錄得任何重大不遵守適用環境規定而導致對我們提出檢控或定罪的情況。

環境、社會及氣候相關風險的治理

我們已制定並實施環境、社會及管治（「ESG」）政策，為管理本集團的ESG相關事宜提供指引。董事認為，制定和實施全面的ESG政策將有助於提高本公司的投資價值，並為我們的利益相關者提供長期回報。具體而言，我們管理惡劣天氣條件的政策包括採取措施應對頻發的暴雨和洪水等極端天氣狀況，該等極端天氣可能會損壞我們存儲或處於運送過程中的產品，延誤我們的交貨時間表。

董事會負責評估及管理本集團的任何重大ESG事宜以及與氣候相關的風險和機遇。董事會將定期開會討論與本集團業務發展相關的事宜和風險。董事會將追蹤中國政府在應對氣候變化方面實施的最新政策。為了更好地識別風險和機遇，董事會和高級管理層將參與討論卷煙包裝紙製造行業和低碳經濟的可持續發展。董事會將密切合作以識別未來的風險和機遇，並確定適當的行動以應對不斷變化的狀況。此外，董事會密切關注並監控有關ESG披露和監管合規的最新要求。我們緊跟聯交所的ESG規定，董事會將在上市後監督我們的ESG報告的編製，並在刊發前審查其內容和質量。我們將在必要時尋求外部專業人士完善ESG合規水平的建議。

排放管理

我們在生產過程中產生的主要溫室氣體（「溫室氣體」）排放源主要包括用電。我們的每台複合機均配備頂置通風系統，有助於在排放前對溫室氣體進行過濾。我們會定期清潔通風系統的風扇葉片，並定期維護過濾煙塵的設備，確保其正常運轉。為了節能減排，我們提倡並採用節能高效的設備，並在不使用機器及電子設備時將其關閉。

廢水管理

我們已經取得污染物排放許可證，可以合法排放工業廢水及污水。經營過程中產生的廢水主要是生活污水，其會先經過廢水處理設施處理，再排放到市政廢水系統中。

廢棄物管理

為了減少固體廢棄物對環境的影響，我們制定了明確的準則供員工識別、收集、存儲及處置固體廢棄物。我們為員工提供有關廢棄物分類的適當培訓。紙張及碳粉盒等可重複使用的廢棄物由第三方廢物管理及回收公司處理。其他無法回收的廢棄物由廢棄物處理公司處理。

噪聲管理

我們的機器在運轉過程中會發出噪音。為了減輕對社區及環境造成的干擾，我們在生產工廠實施噪音隔離，並為員工提供了聽力保護裝置。

資源使用

我們在生產工廠中採取各種措施來減少資源浪費及消耗水平。本集團推行了各種節能措施，包括推廣及採用節能高效的設備，並在不使用時關閉機器和電子設備。本集團亦制定節水措施，例如對供水系統進行定期檢查及維護，防止水龍頭及墊圈洩漏。

環境及氣候相關風險對我們業務、戰略及財務業績的實際及潛在影響

我們可能面臨環境及氣候相關風險產生的潛在的財務虧損及非財務損失，該等風險可主要分為(i)實體風險；及(ii)過渡風險。

(A) 實體風險

實體風險指極端天氣事件及氣候模式的長期變化(例如全球變暖和極端天氣狀況)可能對我們造成實際影響的風險。我們的業務運營可能容易受到強降水及洪水造成的實際損害。例如，毗鄰湖北省的河南省在2021年7月因長時間強降水引發嚴重洪澇災害，造成人員傷亡、財產大面積損壞和交通網絡嚴重中斷。河南省部分地區的財產被沖走，傾盆大雨中斷了電力、供水和互聯網網絡。

董事認為強降水及洪水造成的實際損害可能對我們的業務營運、財務狀況及前景造成重大不利影響。本集團主要從事生產卷煙包裝紙產品，而我們的產品極易受水損壞。我們的卷煙包裝紙產品如遭洪水浸沒，將變得無法使用，繼而對本集團造成重大財務損失。其次，極端天氣狀況可能導致我們的生產工廠和機器損壞，維護和更換成本因此增加。此外，強降水和洪水可能危及我們僱員的健康和安全。為加強我們對強降水和洪水的防護，我們可能需要落實完善的防洪措施，如在我們的生產工廠安裝防洪閘系統和改善給排水系統，從而導致我們的運營成本增加。

(B) 過渡風險

過渡風險指導致我們的運營實踐發生潛在變化的氣候變化和氣候相關事宜引起的風險。由於公眾環保意識的提高以及中國政府推廣使用環保卷煙包裝材料，卷煙行業正轉向使用具有環保特性的卷煙包裝紙。公眾環保意識的提高可能會導致消費者偏好

業 務

轉向更環保的卷煙包裝。我們的研發能力對開發具有完善環保特性、匹配客戶迭代要求及規格的卷煙包裝紙產品至關重要。未能提升研發能力滿足客戶的迭代需求，可能導致銷量損失並對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

此外，我們在中國的生產活動須遵守中國相關政府部門頒佈的適用法律、法規和標準。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們就遵守適用環保規定分別產生費用約人民幣0.3百萬元、人民幣0.2百萬元及人民幣0.1百萬元。倘中國有關環保的法律及／或法規及／或政府政策有任何變動及對本集團施加更為嚴格的規定，我們或須付出額外成本及開支遵守有關規定。此外，倘我們未能遵守或被指控未能遵守有關法律及法規，我們可能會捲入代價高昂的訴訟或受到處罰或中國司法或政府部門施加的其他制裁。我們的聲譽亦可能受到負面影響，導致業務產生虧損，因為我們的客戶可能不太願意對環保不合規的製造商進行採購。監管發展和演變可能會對我們的業務營運產生重大影響，並給我們帶來轉型風險。

用於評估和管理環境和氣候相關風險的指標

我們已考慮反映我們管理環境和氣候相關風險的定量資料，其中包括溫室氣體排放、資源消耗和廢物產生。下表載列我們於往績記錄期間環保表現的分析：

指標	單位	2019年 財政年度	2020年 財政年度	2021年 財政年度
溫室氣體排放				
耗電量	噸二氧化碳當量	5,328	4,680	6,443
耗電密度	噸二氧化碳當量／ 百萬元人民幣收益	17.03	14.70	17.40
資源消耗量				
淡水消耗量	立方米	8,227	9,891	10,485
淡水消耗密度	立方米／百萬元 人民幣收益	26.30	31.07	28.31
廢物產生				
固體廢物	噸	49	40	44
固體廢物密度	噸／百萬元人民幣收益	0.16	0.13	0.12

於截至2024年12月31日止三個年度，我們將繼續努力實現維持電力消耗強度、淡水消耗強度及固體廢物強度分別保持在每年每人民幣百萬元收入17.40噸二氧化碳當量、每人民幣百萬元收入30.00立方米及每人民幣百萬元收入0.15噸或更低。

社會事宜

僱傭

我們致力於在工作場所堅持機會均等、多元化及反歧視的原則。招募及挽留員工乃按一系列多元化參數為基準，包括但不限於性別、年齡、文化及教育背景、國籍、種族、行業經驗、技能及知識。我們透過績效評估分析僱員的個人優勢及劣勢以及是否適合晉升或接受進一步培訓。根據僱員的績效評估，向僱員酌情發放花紅及進行薪金調整。

供應鏈管理

我們在甄選供應商方面採取嚴格的政策及程序。我們內部保存一份核准供應商清單，並對其持續更新。於2021年12月31日，我們的內部名單上有超過120名核准供應商。為了確保產品質量，我們的原材料採購政策是向通過我們的質量控制評估並在質量及按時交付方面擁有良好記錄的核准供應商進行採購。

於選擇供應商時，我們會考慮多項因素，包括定價、產品質量、產能、交付的及時性、售後服務以及符合我們要求及規格的能力等。我們對自供應商處接獲的物料進行質保檢查，確保物料的質量及可靠性符合我們的要求及規格。

關愛社區

我們積極參與社區建設，關懷弱勢群體。我們將繼續推進社會發展，鼓勵員工參加公益活動。

反腐敗

我們嚴格遵守有關反腐敗的法律及法規，包括但不限於中國反不正當競爭法及中國刑法。我們堅持高標準的誠信，對腐敗採取零容忍態度。我們向僱員宣傳清晰的職業道德，嚴禁賄賂、勒索、欺詐、洗錢及其他不道德行為，包括賭博、挪用本集團資產、送禮收禮或其他不正當好處等。

ESG和氣候相關風險識別、評估和管理

根據管理層的評估和知名投資研究公司摩根士丹利資本國際公司(MSCI)發佈的ESG行業重要性圖譜，我們確定了與我們業務營運相關的重大ESG事宜。除了上述環境和氣候相關事宜外，我們確定了以下重大ESG事宜及其潛在影響：

重大議題	潛在風險、機遇和影響	評估和管理
公眾環保意識提高	於2014年，國家煙草專賣局為中國煙草行業標準發佈「卷煙包裝設計要求YC/T 273-2014」，鼓勵卷煙製造商使用環保卷煙包裝材料。卷煙包裝更為嚴格的要求導致對具有環保特性的優質卷煙包裝材料的需求增加。	我們透過研發不斷提高產品的環保特性。儘管此舉可能會增加我們的營運成本，我們開發產品以滿足客戶迭代要求的能力得以加強。
人力資本開發	人力資本開發可形成更堅實的員工基礎和更低的離職率。	本集團致力通過以下兩個方面與僱員保持良好的關係：(i)在僱員與高級管理團隊之間建立直接的溝通渠道；及(ii)定期為僱員舉辦社交活動和培訓，以增強其歸屬感和工作滿意度。
商業道德及企業管治	未能保持良好的商業道德和企業管治的監管風險可能會引發合規問題，而出色的表現可能有助於我們獲得良好的聲譽。	董事將不斷評估我們的企業管治措施和商業道德，包括所有權、控制權、多元化、薪酬和透明度。

企業管治事宜

本公司將遵守上市規則附錄十四所載的企業管治守則。我們已經設立了制定及維護內部控制制度的程序，該等制度涵蓋適用於我們業務營運的各個領域，例如企業治理、營運管理、合規事宜及財務報告。我們相信我們的內部控制系統及現時程序足夠全面、切實可行且行之有效。具體而言，我們已採取以下內部控制措施來加強企業管治：

- (i) 董事會包括三名獨立非執行董事，以確保管理透明以及業務決策及營運公允，彼等的背景及履歷載於本招股章程「董事及高級管理層」一節。獨立非執行董事透過根據彼等豐富的管理經驗及專業知識來提供意見及監督，為提升企業價值作出貢獻；
- (ii) 董事將就我們與風險管理相關的政策及程序進行檢討並提供建議，並於每年檢討我們風險管理活動的有效性及其充分性；
- (iii) 我們成立了三個董事委員會，即審核委員會、提名委員會及薪酬委員會，並根據企業管治守則訂明各自的書面職權範圍。詳情請參閱本招股章程「董事及高級管理層—董事委員會」一段；
- (iv) 我們加強了內部審核制度，以確保風險管理及營運監督制度的正常運行。我們成立了由三名獨立非執行董事組成的審核委員會，以檢討及監督財務控制、內部控制及風險管理體系的有效性。我們的內部控制體系將由內部審核人員或獨立的內部控制顧問進行年度審核，以確保建立有效的內部控制程序；
- (v) 董事已於2021年7月6日出席我們法律顧問舉辦的有關香港法律的培訓會議，內容有關(其中包括)身為聯交所上市公司董事的義務、持續企業管治要求及職責；
- (vi) 公司秘書余子敖先生每年將參加外部專業培訓，以了解香港最新的會計及／或監管制度；
- (vii) 我們已委任均富融資為我們的合規顧問，以就上市規則有關的合規事宜向我們提供意見；

(viii) 為避免潛在利益衝突，我們將實施本招股章程「與控股股東的關係 — 不競爭承諾 — 3. 企業管治措施」一段中所述的企業管治措施；及

(ix) 於上市後，董事將檢討我們的企業管治措施及我們每個財政年度遵守企業管治守則的情況，且在將於年報中載入的企業管治報告中遵守「不遵守就解釋」原則。

2019冠狀病毒病爆發對營運的影響

2020年初，中國爆發2019冠狀病毒病。中國政府於2020年1月23日至2020年3月25日（「封城期間」）對湖北省黃岡市實施封城措施。運輸嚴重受限，公共交通、機場及主要高速公路關閉，所有非必須公司，包括本集團等製造公司，被要求於封城期間被迫暫停營業。

為響應當地政府部門的要求，我們於封城期間暫停業務營運。本集團自2020年3月底以來已全面重啟業務營運，本集團並無因2019冠狀病毒病爆發而於其後遭受任何重大營運中斷。根據公開可得信息，2022年3月至5月初期間，中國各大地區尤其是上海市的2019冠狀病毒病個案數量有所增長（「近期中國疫情」）。近期中國疫情已在2022年5月底大體得到遏制，上海自2022年6月1日起放寬2019冠狀病毒病封鎖限制。董事認為，截至最後實際可行日期，近期中國疫情並未對我們的業務及財務表現造成重大不利影響，原因是：(i) 上海自2022年6月1日起放寬2019冠狀病毒病封鎖限制；(ii) 截至最後實際可行日期，除一家總部位於上海的客戶於近期中國疫情期間暫停向我們下達採購訂單外，本集團來自其他客戶的採購訂單並無大幅減少；(iii) 該總部位於上海的客戶並非我們於往績記錄期間的五大客戶之一，且僅佔本集團2021年財政年度總收入約4.7%，而董事認為，根據我們的過往經驗，2019冠狀病毒病爆發導致客戶的採購訂單減少通常僅屬於暫時現象，隨著該地區疫情得到遏制，受影響客戶對我們產品的需求通常最終會恢復；(iv) 截至最後實際可行日期，近期中國疫情並無對我們的原材料供應構成重大影響，原因為我們的供應商均未告知其業務受到任何重大影響；及(v) 截至最後實際可行日期，本集團生產設施的營運並無受到重大影響，原因為儘管近期中國爆發疫情，但湖北省近期並未爆發任何嚴重的2019冠狀病毒病疫情。董事進一步確認，於最後實際可行日期，概無僱員的2019冠狀病毒病檢測結果呈陽性。

應對2019冠狀病毒病爆發的預防措施

為防止生產工廠內爆發2019冠狀病毒病，我們成立了一支由執行董事領導的疫情防控工作組，採取各種預防措施，例如：

- 透過定期清潔及消毒維護生產工廠的環境衛生及清潔；
- 要求所有僱員於進入生產工廠前先接受強制性體溫檢查，有發燒或上呼吸道感染症狀的人員不得上班，而應立即就醫；
- 要求僱員於工作期間始終佩戴口罩，並於感覺不適時及時向我們報告；
- 於生產工廠內保持社交距離，並指定辦公人員協助並監督我們實施衛生及社交距離措施；
- 監控僱員個人防護設備(包括但不限於口罩及消毒洗手液)的存貨；
- 在生產工廠的醒目區域擺放有關2019冠狀病毒病的健康教育資料；及
- 倘政府機構要求我們的任何員工進行隔離或經確認感染2019冠狀病毒病，則將通知並要求其各自部門進行記錄。受影響的員工(「受影響人員」)將立即停工，與受影響人員有密切接觸的任何其他員工亦應接受隔離。

2019冠狀病毒病爆發對業務及財務表現的影響

董事相信，根據截至最後實際可行日期的資料，2019冠狀病毒病的爆發從長遠來看不會對我們的業務及財務表現產生重大影響，此乃歸因於以下因素(其中包括)：

- 除封城期間及近期中國2019冠狀病毒病疫情導致上海市客戶的訂單暫時減少外，我們的招標邀請並無明顯減少，採購訂單亦無任何大幅減少。董事認為位於上海市的客戶對我們下達的訂單減少並無對我們的業務及財務表現構成重大不利影響，當中考慮到(i)上海自2022年6月1日起放寬2019冠狀病毒病封鎖限制；(ii)根據我們過往的經驗，董事認為來上海市政府實施封城措施導致來自上海客戶的採購訂單減少僅屬於暫時現象，而隨著該地區2019冠狀病毒病

疫情得到遏制，上海客戶對我們產品的需求將逐步恢復；及(iii)截至最後實際可行日期，除位於上海市的客戶外，本集團並無遭遇來自其他客戶的採購訂單大幅減少；

- 為響應當地政府部門的要求，我們於封城期間全面暫停業務營運。由於我們所有的銷售及生產活動完全暫停，我們於封城期間並無產生任何收益或購買任何原材料。同時，本集團於封城期間仍須產生員工成本、折舊開支及公用事業成本等若干成本。本集團自2020年3月底以來已重啟業務營運，本集團並無因2019冠狀病毒病爆發而於其後遭受任何重大營運中斷；
- 儘管本集團於封城期間暫停經營，但我們的收益由2019年財政年度的約人民幣312.8百萬元略微增加約1.8%至2020年財政年度的約人民幣318.3百萬元，而毛利率相對靠穩，於2019年財政年度及2020年財政年度分別約為21.0%及22.0%。此外，於2021年財政年度，本集團的收益增長約16.3%至約人民幣370.3百萬元；
- 由於封城期間我們的業務營運完全暫停，本集團已延遲封城期間前收到的若干採購訂單的產品交付。就該等採購訂單而言，本集團已於2020年4月前完成產品交付。直至最後實際可行日期，我們並無因2019冠狀病毒病爆發而延誤產品交付，進而招致任何罰款或損害賠償；
- 於最後實際可行日期，我們並無因2019冠狀病毒病爆發而取消任何採購訂單或終止框架銷售協議；
- 封城期間，主要運輸設施關閉後，本集團的原材料供應暫遭中斷。由於當地政府機構施加封城限制，我們的一些供應商亦被要求暫停業務營運。董事經慮及(i)本集團為滿足生產需求而儲備原材料存貨；及(ii)我們的主要原材料主要為原紙及膜材，此等原材料可由中國各地的供應商生產並可輕易獲取，並且倘我們現時的任何供應商受到2019冠狀病毒病造成的中斷影響，我們一般均能採購到替代供應品等情況後，認為原材料暫時中斷供應不會對我們的生產造成長期不利影響。除封城期間外，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並無遭遇任何物料短缺或原材料延遲供應情況；
- 概無僱員的2019冠狀病毒病檢測結果呈陽性；

- 根據行業報告，從長遠來看，預期2019冠狀病毒病的爆發對中國卷煙包裝紙製造行業的需求影響有限，原因是2019冠狀病毒病爆發導致的中斷是暫時的，且中國以及湖北的卷煙包裝紙生產已恢復正常營業。根據行業報告，中國卷煙包裝紙製造行業的銷售價值受2020年2019冠狀病毒病爆發的影響，並於2019年至2020年僅錄得同比增長約1.7%。隨著恢復正常生產及業務活動，中國卷煙包裝紙製造行業的銷售價值於2020年至2021年錄得同比增長約5.8%；有關進一步詳情，請參閱本招股章程「行業概覽 — 2019冠狀病毒病對中國及湖北卷煙包裝紙製造行業的影響」一段；
- 根據董事公開獲得的資料及合理的查詢，我們並不知悉任何表明我們主要客戶因2019冠狀病毒病爆發而遭受重大財務困難的跡象；及
- 倘爆發2019冠狀病毒病惡化並在最壞的情況下我們的業務營運須完全暫停，我們的董事相信，根據我們的現金流量分析，我們將擁有充足營運資金滿足至少12個月的現金需求，尤其是考慮到以下因素及業務假設：(i)我們於2022年4月30日的現金及現金等價物；(ii)我們的客戶將根據歷史結算模式於2022年4月30日結算我們的貿易應收款項；(iii)我們將根據歷史結算模式於2022年4月30日日結算我們的貿易應付款項及應付票據；(iv)我們的受限制現金將於我們發出的相應銀行承兌票據到期日後解除；(v)我們將於停工期間繼續按照中國相關法律法規允許的最低工資水平支付員工工資；(vi)我們將繼續支付我們的銀行借款利息；及(vii)約人民幣7.9百萬元(相當於股份發售的估計所得款項淨額約9.9%)將保留作為一般營運資金。

保險

除了「僱員 — 社會保險及住房公積金供款」一節中詳細說明的政府授權社會保險金及住房公積金之外，我們亦投購財產保險，對物業、廠房及設備以及生產工廠及倉庫中存貨的損失及盜竊以及損壞進行投保。我們相信，我們的保險保障乃屬充分且符合行業常規。於往績記錄期間及於最後實際可行日期，經董事確認，我們未曾及未有作出任何重大保險申索，亦不曾遭受任何重大保險申索。

根據對我們營運風險的評估，董事認為我們的保險保障乃屬充足且符合行業常規。本招股章程「風險因素」一節披露的若干風險(如與我們能否獲取新合約、我們能否挽留及吸引人員相關的風險、信貸風險以及存貨過時及勞動力及原材料成本上升有關的

風險)一般未獲保險保障，因為該等風險既不可投保，且即便投保，成本亦不合理。有關本集團如何管理若干未受保風險的其他詳情，請參閱本節下文「風險管理及內部控制系統」一段。

知識產權

於最後實際可行日期，本集團已在中國註冊一個域名及24項專利，我們的董事認為該等專利於我們的業務十分重要。有關進一步資料，請參閱本節「研究及開發」一段以及本招股章程附錄四「法定及一般資料—B.有關本集團業務的進一步資料—2.知識產權」。

於最後實際可行日期，我們並不知悉本集團知識產權遭受任何對業務產生不利影響的重大侵權情況，我們亦不知悉有任何與侵害任何第三方知識產權有關的待決或可能針對我們提出的訴訟或法律程序。

物業

於最後實際可行日期，我們在中國湖北省黃岡市紅安縣擁有一塊土地，總地盤面積約為35,243平方米，供我們的生產工廠使用，其上興建有總建築面積約12,000平方米的樓宇。下表載列我們於最後實際可行日期有關自有物業的資料：

物業類型	地址	概約總建築		
		面積(平方米)	主要用途	描述
土地	中國湖北省黃岡市紅安縣紅安新型產業園朱勝塘路6號	35,243	工業用途	地盤面積約35,243平方米的一塊土地
樓宇	中國湖北省黃岡市紅安縣紅安新型產業園朱勝塘路6號	12,000	五棟工廠大樓、一間員工宿舍及一棟多功能大樓	興建於中國湖北省黃岡市紅安縣土地上的樓宇，總建築面積約為12,000平方米

根據中國法律顧問的意見，除本招股章程「遵守法律」一節所披露者外，我們已獲得上述土地及樓宇所需的業權文件。

於2021年12月31日，本集團概無任何賬面值佔本集團總資產15%或以上的單一物業。因此，本集團毋須根據上市規則第5.01A條於本招股章程內載入任何估值報告。根據香港法例第32L章公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本招股章程就公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段而言獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條規定，毋須就我們於土地或樓宇中的權益提供估值報告。

牌照及許可證

於最後實際可行日期，我們的主要經營附屬公司湖北強大擁有以下許可證：

許可證	頒發機構	屆滿日期
排污許可證	黃岡市生態環境局紅安縣分局	2023年5月20日

據中國法律顧問表示，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已取得在中國經營業務所需的一切重大牌照、許可及批文。

遵守法律

我們努力在本集團中營造強大的合規文化。本集團已建立法規合規手冊，規範以下各項(其中包括)：(i)監督本集團法規合規情況的人員之角色及職責；(ii)參照相關規章制度的準則；(iii)將提交或報告予監管機構(如果有)的關鍵文件之類型、頻率及時間；(iv)檢討與審批過程；及(v)管理及應對違規及訴訟問題。視乎角色及職責，我們的僱員必須遵守我們的合規手冊中的規定。倘發現與合規手冊有任何偏差，我們的高級管理團隊將調查原因並採取適當的糾正措施。

違規事項

除下文所披露者外，執行董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無任何重大或系統性違規事項。

違規事項	違規原因	潛在最高罰款及其他財務負債等法律後果	最新狀態、補救行動及措施
<p>未能於在續記錄期間，湖北強佔用五項物業（「瑕疵物業」），湖北強就此未能根據《中華人民共和國城鄉規劃法》（「城鄉規劃法」）、《中華人民共和國建築法》（「建築法」）、《建築工程施工許可管理辦法》及其他相關法律法規，在開始施工前申請《建設用地規劃許可證》、《建設工程規劃許可證》及《建設工程施工許可證》。於最後實際可行日期，湖北強大並無根據《中國民法典》（「民法典」）取得瑕疵物業的不動產權證。</p>	<p>違規的主要原因我們員工缺乏相關法律及法規的專業知識。</p>	<p>根據民法典第209條，不動產物權的設立、變更、轉讓和消滅，經依法登記，發生效力；未經登記，不發生效力，惟法律另有規定者除外。因此，瑕疵物業的擁有、使用、租賃、按揭及轉讓可能不受民法典及其他相關法律及法規的保護。</p> <p>根據城鄉規劃法，由於我們在開始施工前未能取得《建設用地規劃許可證》及《建設工程規劃許可證》，相關部門可責令湖北強限期拆除瑕疵物業、沒收瑕疵物業所得收入並施加瑕疵物業建築項目成本最多10%的罰款。此外，根據建築法及《建築工程施工許可管理辦法》，由於我們在瑕疵物業開始施工前未能取得《建設工程施工許可證》，相關部門可責令我們繳納合約成本1%以下2%以上的罰款。瑕疵物業的建設工程造價約為人民幣91.8萬元，因此湖北強大可能被判處最高罰款的金額為人民幣9.18萬元。</p>	<p>我們已分別收到紅安縣自然資源和規劃局為2021年5月17日、2021年8月19日、2022年1月6日及2022年6月8日的確認函件以及紅安縣住房和城鄉建設局日期為2021年5月17日、2021年8月20日、2022年1月5日及2022年6月8日的確認函件，確認我們未曾因瑕疵物業的施工違反法律及法規而遭處罰。</p>
<p>於往績記錄期間，湖北強佔用五項物業（「瑕疵物業」），湖北強就此未能根據《中華人民共和國城鄉規劃法》（「城鄉規劃法」）、《中華人民共和國建築法》（「建築法」）、《建築工程施工許可管理辦法》及其他相關法律法規，在開始施工前申請《建設用地規劃許可證》、《建設工程規劃許可證》及《建設工程施工許可證》。於最後實際可行日期，湖北強大並無根據《中國民法典》（「民法典」）取得瑕疵物業的不動產權證。</p>	<p>根據城鄉規劃法，由於我們在開始施工前未能取得《建設用地規劃許可證》及《建設工程規劃許可證》，相關部門可責令湖北強限期拆除瑕疵物業、沒收瑕疵物業所得收入並施加瑕疵物業建築項目成本最多10%的罰款。此外，根據建築法及《建築工程施工許可管理辦法》，由於我們在瑕疵物業開始施工前未能取得《建設工程施工許可證》，相關部門可責令我們繳納合約成本1%以下2%以上的罰款。瑕疵物業的建設工程造價約為人民幣91.8萬元，因此湖北強大可能被判處最高罰款的金額為人民幣9.18萬元。</p>	<p>於2021年6月2日及2021年7月9日，我們的中國法律顧問已諮詢紅安縣自然資源和規劃局及紅安縣住房和城鄉建設局，確認(i)有關部門完全知悉湖北強大大以及瑕疵物業的生產及營運狀況；(ii)未取得相關施工許可證的情況下建設瑕疵物業並無嚴重違反相關法律及法規；(iii)湖北強大大毋須立即拆除瑕疵物業或立即申請請取瑕疵物業的相關不動產權證，且湖北強大大可繼續合法佔用瑕疵物業；(iv)有關部門不會對我們施加罰款或任何其他形式的行政處罰。誠如我們的中國法律顧問所告知，上述政府部門有權並負責作出上述確認。</p>	<p>於2021年6月2日及2021年7月9日，我們的中國法律顧問已諮詢紅安縣自然資源和規劃局及紅安縣住房和城鄉建設局，確認(i)有關部門完全知悉湖北強大大以及瑕疵物業的生產及營運狀況；(ii)未取得相關施工許可證的情況下建設瑕疵物業並無嚴重違反相關法律及法規；(iii)湖北強大大毋須立即拆除瑕疵物業或立即申請請取瑕疵物業的相關不動產權證，且湖北強大大可繼續合法佔用瑕疵物業；(iv)有關部門不會對我們施加罰款或任何其他形式的行政處罰。誠如我們的中國法律顧問所告知，上述政府部門有權並負責作出上述確認。</p>
<p>瑕疵物業目前由我們分別用作保安室、商務辦公室、接待室、溶劑儲存室及木工車間，總建築面積約為483.84平方米。</p>	<p>董事確認，我們的關鍵製造流程概無在瑕疵物業進行，且瑕疵物業僅指定用作保安室、商務辦公室、接待室、溶劑儲存室及木工車間等配套用途。此外，就建築面積而言，瑕疵物業在我們的生產工廠中所佔比例相對較小。倘我們被要求拆除瑕疵物業，董事確認，我們的業務營運不太可能會因此發生任何重大中斷。</p>	<p>於2021年6月8日，陳先生發出承諾函，據此彼承諾，倘湖北強大大須拆除瑕疵物業或申請請取瑕疵物業的不動產權證，或因瑕疵物業而承擔任何罰款或損失，則彼將無條件就該等款項向湖北強大大作出補償，同時積極配合主管部門按其要求糾正瑕疵建築物。</p>	<p>董事確認，我們的關鍵製造流程概無在瑕疵物業進行，且瑕疵物業僅指定用作保安室、商務辦公室、接待室、溶劑儲存室及木工車間等配套用途。此外，就建築面積而言，瑕疵物業在我們的生產工廠中所佔比例相對較小。倘我們被要求拆除瑕疵物業，董事確認，我們的業務營運不太可能會因此發生任何重大中斷。</p>
<p>綜合上述，我們的中國法律顧問認為，(i)我們未能在瑕疵物業開始施工前申請相關施工許可證及未能取得瑕疵物業的不動產權證，不會對我們的營運造成重大影響；(ii)我們從取回瑕疵物業所得生產及經營收入遭沒收的風險極其微小；且(iii)我們遭主管部門罰款或被要求立即拆除瑕疵物業或立即申請請取瑕疵物業不動產權證的風險極其微小。因此，董事認為，此項違規事項不會對我們的業務營運或財務狀況不會造成整體上的重大不利影響。</p>			

此外，下表載列往績記錄期間若干違規事項的概要，董事相信，該等違規事項(無論個別或共同)性質非屬重大，且不會對我們造成任何重大財務或營運影響：

違規事項	違規原因	潛在最高罰款及其他財務負債等法律後果	最新狀態、補救行動及措施
<p>1. 未能為全部僱員足額繳納社會保險供款。</p> <p>於往績記錄期間，湖北強大大未能根據《中華人民共和國社會保險法》(「社會保險法」)為其全部僱員足額繳納社會保險供款。湖北強大大為其僱員繳納的社會保險供款已達到當地政府規定的最低金額，惟低於按僱員實際薪資計算的金額。</p>	<p>違規的主要原因是(i)最低薪資當地社會保險供款；及(ii)部分湖北強大的僱員寧願不繳納社會保險供款或不繳納社會保險供款，尤其是部分僱員已於個人家鄉繳納社會保險供款，因此不願繳納額外的供款。</p>	<p>根據社會保險法第86條，倘用人單位未能根據社會保險法繳納其社會保險供款，相關部門可要求用人單位在規定期限內繳納全部未繳的社會保險供款。</p> <p>用人單位亦可能須按0.05%的日利率就未繳款項繳納附加費，自社會保險繳納到期之時間開始累計。用人單位未在規定期限內繳納的，有關部門可再處以未繳款額一倍以上三倍以下的罰款。</p>	<p>我們已分別收到紅安縣人力資源及社會保障局日期為2021年5月17日、2021年8月19日及2022年1月5日及2022年6月8日的確認函件，以及來自紅安縣醫療保障局日期為2021年5月17日、2021年8月19日、2022年1月5日及2022年6月8日的確認函件，確認我們尚未因違反社會保險供款法律及法規而遭處罰。</p> <p>於2021年6月2日，我們的中國法律顧問諮詢了紅安縣人力資源及社會保障局及紅安縣醫療保障局，該兩個機構均確認(i)相關部門均完全知悉湖北強大的生產及營運狀況以及社會保險的繳納情況；(ii)紅安縣類似湖北強大的勞動密集型生產企業未能基於僱員實際薪資為所繳納的社會保險供款的情況普遍存在，而我們過去未能足額繳納社會保險供款的情況非屬嚴重的違法行為；(iii)截至諮詢日期，相關部門並未收到任何個人或其他政府部門有關湖北強大大繳納社會保險供款的投訴或舉報，亦無發現湖北強大大與其僱員之間就繳納社會保險供款存在任何糾紛；(iv)相關部門從未啟動且不會啟動任何程序，包括要求我們繳納所有未繳的社會保險供款、對我們施加附加費或罰款。誠如中國法律顧問所告知，上述政府部門有權並負責作出上述確認。</p>
<p>於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，社會保險供款的未繳金額約為人民幣1.1百萬元、人民幣0.5百萬元及人民幣1.2百萬元。</p>	<p>根據《勞動保障監察條例》第二十條規定，對違反勞動保障法律、法規、規章的行為，勞動保障行政部門在兩年內未發現的，也未獲舉報、投訴的，勞動保障行政部門不再查處。根據《中華人民共和國行政處罰法》，違法行為發生後兩年內未被發現的，不再給予行政處罰。因此，根據中國法律顧問的建議，湖北強大大可能要求規定的時限內支付最後實際可行日期前兩年內的未繳社會保險費約人民幣2.3百萬元及滯納金約人民幣0.8百萬元。倘湖北強大大未能於規定期限內支付該等款項，相關部門可對其處以最高約人民幣6.8百萬元罰款。</p>	<p>於2021年6月7日，陳先生發出承諾函，據此彼承諾，倘湖北強大大須繳納為其僱員未繳社會保險供款或住房公積金供款，或因湖北強大大未能為其僱員足額繳納社會保險供款或非住房公積金供款而承擔任何罰款或損失，則彼將無條件就該等款項向湖北強大大作出補償，同時代表湖北強大大承擔有關責任。</p>	<p>於2021年6月2日，陳先生發出承諾函，據此彼承諾，倘湖北強大大須繳納為其僱員未繳社會保險供款或住房公積金供款，或因湖北強大大未能為其僱員足額繳納社會保險供款或非住房公積金供款而承擔任何罰款或損失，則彼將無條件就該等款項向湖北強大大作出補償，同時代表湖北強大大承擔有關責任。</p>
<p>於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們(i)並無收到紅安縣人力資源及社會保障局及紅安縣醫療保障局的通知，要求我們繳納未繳的社會保險供款或對我們施加附加費或罰款；及(ii)並不知悉任何其僱員有關社會保險供款的投訴或與其僱員在此方面的糾紛。</p>	<p>基於上文所述，中國法律顧問認為，本集團被要求繳納未繳社會保險供款或被徵收附加費罰款的風險微乎其微。</p>	<p>根據紅安縣人力資源及社會保障局及紅安縣醫療保障局頒佈的適用規定，社會保險供款繳納基準的調整時間為每年七月。因此，我們計劃於2022年7月調整社會保險供款的繳納基準。</p>	<p>基於上文，董事認為且保薦人同意，此項違規事項不會對我們的業務營運或財務狀況造成整體上的重大不利影響，因此無需就該非重大違規事項作出撥備。</p>

<p>違規事項</p> <p>2. 未能為全部僱員足額繳納住房公積金供款</p>	<p>於往續記錄期間，湖北強大大未能根據《住房公積金管理條例》(《住房公積金管理條例》)為其全部僱員足額繳納住房公積金供款。</p> <p>湖北強大大為其僱員繳納的住房公積金供款已達到當地政府規定的最低金額，惟低於按僱員實際薪資計算的金額。</p> <p>於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，住房公積金供款的未繳金額約為人民幣0.2百萬元、人民幣0.2百萬元及人民幣0.2百萬元。</p>	<p>違規原因</p> <p>是主要由於當地住房公積金繳納標準較低，及(ii)僱員工資水平較低，因此湖北強大大未能按標準繳納住房公積金供款。</p>	<p>其他財務負擔等法律後果</p> <p>根據《住房公積金管理條例》第38條，倘用人單位未繳納住房公積金供款，用人單位有權限期內繳納全部未繳的住房公積金供款。用人單位未繳納住房公積金供款，有關部門可向中國人民法院申請強制執行。</p> <p>因此，就往續記錄期間及截至最後實際可行日期而言，湖北強大大可能約為人民幣0.7百萬元。</p>	<p>最高罰款及其他財務負擔等法律後果</p> <p>根據《住房公積金管理條例》第38條，倘用人單位未繳納住房公積金供款，用人單位有權限期內繳納全部未繳的住房公積金供款。用人單位未繳納住房公積金供款，有關部門可向中國人民法院申請強制執行。</p>	<p>最新狀態、補救行動及措施</p> <p>我們已收到黃岡住房公積金管理中心紅安辦事處日期為2021年5月17日、2021年8月19日、2022年1月5日及2022年6月8日的確認函件，確認我們尚未因違反住房公積金供款法律及法規而遭處罰。</p> <p>於2021年6月2日，中國法律顧問諮詢了黃岡住房公積金管理中心紅安辦事處，該機構確認(i)相關部門均完全知悉湖北強大的生產及營運狀況以及住房公積金的供款情況；(ii)紅安縣類似湖北強大的勞動密集型生產企業未能基於僱員實際薪資為所有僱員繳納足額住房公積金供款的情況普遍存在，而我們過去未能足額繳納住房公積金供款的情況非屬嚴重的違法行為；(iii)截至諮詢日期，相關部門並無收到任何個人或其他政府部門有關湖北強大大繳納住房公積金供款存在任何糾紛；(iv)有關部門從未且不會向法院提出針對我們的強制執行行動。誠如，我們的中國法律顧問所告知，上述政府部門有權並負責作出上述確認。</p> <p>於2021年6月7日，陳先生發出承諾函，據此彼承諾，倘湖北強大大須繳納為其僱員未繳社會保險供款或住房公積金供款，或因湖北強大大未能為其僱員足額繳納社會保險供款或非代表湖北強大大承擔有關責任。</p> <p>於往續記錄期間及直至最後實際可行日期，我們(i)並無收到黃岡住房公積金管理中心紅安辦事處的通知，要求我們繳納未繳的住房公積金供款或就住房公積金供款向法院提出針對我們的任何強制執行行動；及(ii)並不知悉任何其僱員有關住房公積金供款的投訴或與其僱員在此方面的糾紛。</p> <p>基於上文所述，中國法律顧問認為，我們被要求限期繳納未繳住房公積金供款或須接受法院強制執行的風險微乎其微。</p> <p>根據黃岡住房公積金管理中心的頒佈的適用規定，住房公積金供款繳納基準的調整時間為每年七月。因此，我們計劃於2022年7月調整住房公積金供款的繳納基準。</p> <p>基於上文，董事認為且保薦人同意，此項違規事項不會對我們的業務營運或財務狀況造成整體上的重大不利影響，因此無需就該違規事項作出撥備。此外，湖北強大大已為其僱員提供宿舍作為員工福利。</p>
---	---	---	--	--	---

董事經考慮以下各項後認為上述違規事項不會影響本公司上市於上市規則第8.04條項下的適用性：(i)該等違規事項的性質及原因；及(ii)該等違規事項並無牽涉董事的任何欺詐行為或不誠信，亦無引致有關董事誠信的任何疑問。

保薦人經考慮上文後，與董事一致認為(i)上述違規事項不會影響本公司上市於上市規則第8.04條項下的適用性；及(ii)違規事項不會引致對董事監督本公司營運之能力的擔憂以及董事根據上市規則第3.08及3.09條的合適性。

訴訟及申索

於最後實際可行日期，我們並未涉及任何重大訴訟、仲裁或申索，且就董事所知，我們概無任何尚未了結或面臨威脅的重大訴訟、仲裁或申索而可能對我們的業務、經營業績或財務狀況構成重大不利影響。

風險管理及內部控制系統

與我們的業務有關的主要風險載於本招股章程「風險因素」一節。下文載列本集團為管理與業務營運相關的更為具體的經營及財務風險而根據風險管理及內部控制系統採納的主要措施：

(i) 客戶集中風險

請參閱本節下文「我們的客戶 — 客戶集中度」一段。

(ii) 信貸風險管理

我們面臨與我們收取貿易應收款項的能力有關的風險，有關詳情概述於本招股章程「風險因素 — 我們面臨與我們收取應收客戶貿易款項的能力有關的信貸風險」一節。

為了減輕信貸風險，我們的營銷人員及財務人員負責定期對客戶進行個別信貸評估。於與新客戶訂立框架銷售協議前，我們的營銷人員將調查潛在客戶的背景，以評估彼等的可信度。

我們密切監察嚴重逾期的付款，並按實際情況評估並因應我們與客戶的業務關係、客戶的付款歷史、客戶的財務狀況以及整體經濟環境以推定合適的跟進行動。於往績記錄期間，我們就收回長期逾期付款的跟進行動包括與相關客戶積極溝通及安排跟進電話。我們亦制定內部評估制度以評估我們客戶的信貸評級。

我們一般授予客戶自開票日期起60至180日的信貸期。於2019年、2020年及2021年12月31日，我們分別錄得貿易應收款項(扣除減值撥備)約人民幣148.5百萬元、人民幣142.4百萬元及人民幣145.1百萬元。於2019年財政年度、2020年財政年度及2021年財政年度，我們的貿易應收款項周轉天數分別約為158.7日、166.8日及141.7日。為確保及時識別呆賬及不可收回債務，我們的財務人員將向首席財務官定期匯報有關收款情況及未收回付款的賬齡分析。逾期的貿易應收款項將須由我們的首席財務官審閱，且在適用情況下將就貿易應收款項減值計提撥備。

(iii) 流動資金風險管理

為了管理流動資金狀況，我們已經採用以下措施：

- 首席財務官負責每月全面監察現時及預期流動資金需求，以確保維持充足的財務資源以應付流動資金需求；
- 作為一項一般政策，我們根據估計生產需要保持原材料庫存，防止過度採購；及
- 我們密切監察我們的營運資金，確保透過以下方式(除其他事項外)能夠於到期時履行我們的財務責任：(i)確保擁有健康的銀行結餘及現金，以支付我們的短期營運資金需求；(ii)每月審閱貿易應收款項及賬齡分析；及(iii)每月審閱我們的貿易應付款項及賬齡分析。

(iv) 質量控制風險管理

請參閱本節「質量控制」一段。

(v) 監管風險管理

我們緊隨中國政府有關業務營運的政策、法規及許可規定的任何變動以及相關環境及安全規定。我們將確保密切監察上述各項所有變動並與高級管理層溝通，以適當推行及遵守變動。