

我們的業務目標

我們的主要目標是成為中國領先的金屬鑄造零部件生產商之一。

我們的業務策略

我們擬透過追求以下商業策略實現目標：

我們計劃通過購置設備和增加生產及研究、設計及開發員工數目，增加秋長鑄造廠的產能

我們相信，全球向中國外包金屬鑄造的趨勢日益明顯，且全球金屬鑄造零部件的需求將繼續增加。於過往幾年，淡水鑄造廠一直全面營運。自二零一四年五月起，我們已逐步將精密鑄造生產線由淡水鑄造廠遷往秋長鑄造廠，並已於二零一四年十月中旬完成遷移。自此，淡水鑄造廠已不再作為生產基地營運，轉而成為我們的研究、設計及開發中心。除精密鑄造外，由於秋長鑄造廠的總建築面積約為淡水鑄造廠的約4.5倍，於二零一七年初，我們將在秋長鑄造廠正式營運砂模鑄造生產線。於最後可行日期，秋長鑄造精密鑄造最高產能已達每月100噸及於上市後砂模鑄造最高產能可達50噸。我們已經及將會繼續增加秋長鑄造廠的產能，以於金屬鑄造零部件日益高攀的需求趨勢下在中國佔據有利地位。

董事預期，就秋長鑄造廠持續擴充產能購置新設備的未來資本開支總額約達7.3百萬港元，其中約0.7百萬港元將於二零一六年第四季度用作購買砂模鑄造新機器及設備。我們的資本開支透過新股份所得款項淨額撥付。

我們計劃通過實行營銷活動，例如參加二零一五年度ACHEMA展會，以提高我們的營銷力度，藉此吸引新客戶

隨著秋長鑄造廠於上市後開始經營正式的砂模鑄造線，就我們持續增長及發展擴大客戶基礎以增加秋長鑄造廠砂模鑄造線的使用率實屬重要。我們認為，實現該目標的最佳方式是開展營銷活動及擴大我們的營銷團隊規模。

未來計劃及所得款項用途

全球每年舉行大量貿易博覽會。我們相信，就我們的業務而言，最重要的貿易博覽會之一乃二零一五年六月於德國法蘭克福舉行的ACHEMA展會。ACHEMA展會為化學工程及加工業的世界論壇，有11個展覽類別，包括(i)泵、壓縮機、閥門及配件；(ii)機械處理；及(iii)熱處理。該展會每三年舉辦一次。二零一二年的ACHEMA展會有來自111個國家的166,447名參與者。我們認為，我們的大量潛在新客戶將出席該展會。目前，我們擬設立攤位，作為參展商，向全球公眾展示我們的產品。除ACHEMA展會外，我們亦將參加董事認為適合的其他行業展會。

我們將在市場推廣方面努力進取，例如在歐洲及美國舉辦更多客戶關係活動。我們將繼續對市場推廣團隊規模進行評估，以決定是否需要更多員工擴大市場推廣力度。

我們預期，自最後可行日期至二零一六年底，額外的銷售及市場推廣開支約1.0百萬港元，其中約0.7百萬港元預期將由新股份所得款項淨額撥付，餘下款項則由內部資源撥付。

我們計劃繼續與我們的長期客戶保持良好的客戶關係，以獲得更多訂單，同時通過這些客戶發掘新商機

我們認為，在我們的行業，口碑是其中一項最重要的市場推廣策略之一。我們相信，相比從全新的客戶中挖掘新訂單而言，從已建立長期關係的客戶中取得訂單更為容易，因此，當我們擴大業務經營時仍保持同樣水平的品質控制實屬關鍵。因此，我們計劃繼續加強我們的品質控制系統，例如向現有員工提供持續培訓。我們預期，自最後可行日期至二零一六年底，我們的現有員工的培訓費用總額將達0.5百萬港元，預期將由內部資源撥付。

執行計劃

自最後可行日期至二零一六年十二月三十一日止期間，我們將致力實現下文所載里程碑事件。里程碑事件各自的預定完成時間以本節「基準及假設」一段所載的若干基準及假設為基準。該等基準及假設本身受限於眾多不明朗因素及不可預測因素，尤其是本招股章程「風險因素」一節所載的風險因素。

未來計劃及所得款項用途

1. 自最後可行日期起至二零一五年六月三十日止期間

- | | |
|---------------------------|------------------------|
| 增加秋長鑄造廠的產能 | - 繼續培訓新員工 |
| 提高我們的營銷力度，藉此吸引新客戶 | - 繼續對市場推廣團隊規模進行評估 |
| | - 在歐洲及美國舉辦客戶關係活動 |
| | - 在德國法蘭克福的ACHEMA展會設立攤位 |
| 加強品質控制系統，藉以與現有客戶保持良好的客戶關係 | - 持續培訓現有員工 |

2. 截至二零一五年十二月三十一日止六個月

- | | |
|---------------------------|-------------------|
| 增加秋長鑄造廠的產能 | - 繼續培訓新員工 |
| 提高我們的營銷力度，藉此吸引新客戶 | - 繼續對市場推廣團隊規模進行評估 |
| | - 在歐洲及美國舉辦客戶關係活動 |
| | - 出席相關展會 |
| 加強品質控制系統，藉以與現有客戶保持良好的客戶關係 | - 持續培訓現有員工 |

未來計劃及所得款項用途

3. 截至二零一六年六月三十日止六個月

- | | |
|---------------------------|-------------------|
| 增加秋長鑄造廠的產能 | - 繼續培訓新員工 |
| | - 購置新生產機器及設備 |
| 提高我們的營銷力度，藉此吸引新客戶 | - 繼續對市場推廣團隊規模進行評估 |
| | - 在歐洲及美國舉辦客戶關係活動 |
| | - 出席相關展會 |
| 加強品質控制系統，藉以與現有客戶保持良好的客戶關係 | - 持續培訓現有員工 |

4. 截至二零一六年十二月三十一日止六個月

- | | |
|---------------------------|-------------------|
| 增加秋長鑄造廠的產能 | - 繼續培訓新員工 |
| | - 購置新生產機器及設備 |
| 提高我們的營銷力度，藉此吸引新客戶 | - 繼續對市場推廣團隊規模進行評估 |
| | - 在歐洲及美國舉辦客戶關係活動 |
| | - 出席相關展會 |
| 加強品質控制系統，藉以與現有客戶保持良好的客戶關係 | - 持續培訓現有員工 |

基準及假設

董事制定的業務目標以下列基準及假設為依據：

- 香港、歐洲及中國經濟在通脹、利率、稅率及匯率方面並無任何將會對我們的業務構成不利影響的重大經濟變動；
- 我們將具備充裕的財務資源應付有關業務目標於期間的計劃資本開支及業務發展需求；
- 與在香港、歐洲及中國製造及買賣金屬鑄造零部件有關的現行法例(不論於香港、歐洲、中國或全球任何地區)、政策或行業或監管待遇，或我們經營所在地的政治、經濟或市況並無重大變動；
- 本招股章程所述各項短期業務目標的資金需求與董事估計的金額相比並無變動；
- 本集團適用的稅基或稅率並無重大變動；
- 概無災難、天災、政治動盪或其他情況將會令本集團的業務或營運重大中斷，或導致其財產或設施遭受重大損失、損害或破壞；
- 本集團已取得的執照及許可證效力並無變動；及
- 我們不會因本招股章程「風險因素」一節所載風險因素而受到重大影響。

進行配售的原因及所得款項淨額的擬定用途

董事相信，上市將提升本集團的企業形象及知名度，以及使我們能夠執行本節所載的業務計劃。此外，上市及配售將為我們日後進行企業融資活動開闢涉足資本市場的途徑，有助我們進行未來業務發展及進一步加強及提升我們的競爭力。

未來計劃及所得款項用途

根據本集團與Pure Goal之間的商業談判，有關配售的上市開支總額將由本集團獨自承擔，而新股份及銷售股份的包銷費用則分別由本集團與Pure Goal按比例承擔。根據配售價0.20港元計算，董事估計新股份的所得款項淨額(經扣除包銷費用、聯交所交易費及證監會交易徵費以及有關配售的估計上市開支後)將為約8.6百萬港元。董事擬於最後可行日期至二零一六年十二月三十一日止期間將應付予我們的配售所得款項淨額用作以下用途：

	自最後可行日期		截至以下日期止六個月				佔所得款項 淨額百分比
	至二零一五年		二零一五年		二零一六年		
	六月三十日	十二月三十一日	六月三十日	十二月三十一日	六月三十日	十二月三十一日	
	百萬港元		百萬港元		百萬港元		總計 百萬港元
購置新生產機器及設備	-	-	1.0	6.3	7.3	84.7%	
參與德國法蘭克福 的ACHEMA展會 在歐洲及美國舉辦 客戶關係活動	0.4	-	-	-	0.4	4.6%	
	-	0.1	0.1	0.1	0.3	3.5%	
總計：	<u>0.4</u>	<u>0.1</u>	<u>1.1</u>	<u>6.4</u>	<u>8.0</u>	<u>92.8%</u>	

董事計劃將餘下所得款項淨額約0.6百萬港元(所得款項淨額約7.2%)用作營運資金或其他一般企業用途。

於最後可行日期，我們並無任何收購目標。

我們估計，於扣除銷售股份的包銷費用、聯交所交易費及證監會交易徵費後，應付Pure Goal的銷售股份所得款項淨額將為約19.5百萬港元(將於上市後收取)。本公司將不會因配售銷售股份而獲取任何所得款項。

倘配售所得款項淨額毋須即時用作上述用途，則董事現擬將該等款項作為短期存款存入香港持牌銀行。

未來計劃及所得款項用途

董事認為，配售所得款項淨額連同我們的內部資源將足以為執行本招股章程「未來計劃及所得款項用途 — 執行計劃」一段所載業務計劃撥付資金。投資者務須注意，基於各種因素，業務計劃的任何部分不一定能按照上述時限進行。於該等情況下，董事將審慎評估各情況，並將持有資金作短期存款，直至落實相關業務計劃為止。