
未來計劃及所得款項用途

業務目標

我們的主要業務目標為透過實施以下業務策略，以進一步鞏固我們於鍍錫鐵皮包裝業務的市場份額及繼續於本地擴展：

我們的業務策略

我們將根據「一實施計劃」所載之計劃，透過實施以下業務策略，致力實現我們的業務目標。各計劃完成時間乃建基於「一基準及假設」所載之若干基準及假設。該等基準及假設本質上受制於許多不確定性及不可預測因素，特別是「風險因素」所載之風險因素。因此，概不保證我們的業務計劃將按預計時間框架實現且我們的未來計劃將全部達成。

1. 購入一條生產鋼桶的新生產線

於最後實際可行日期，我們的佛山工廠設有18條生產線，其中兩條用作生產鋼桶。董事認為，收購一條生產鋼桶的新生產線對本集團的增長乃屬重要，理由如下：

過往銷售表現及高毛利率

我們銷售鋼桶的收益由截至二零一四年十二月三十一日止年度的約人民幣23.6百萬元增加至截至二零一五年十二月三十一日止年度的約人民幣45.6百萬元。該增加乃主要由鋼桶的銷量由截至二零一四年十二月三十一日止年度的約1.9百萬單位大幅增加至截至二零一五年十二月三十一日止年度的約3.7百萬單位（相等於大幅增加約96.6%）所帶動，此主要歸因於於截至二零一五年十二月三十一日止年度向超過40名新客戶銷售約1.5百萬單位的鋼桶，為截至二零一五年十二月三十一日止年度貢獻收益約人民幣19.4百萬元。

我們自銷售鋼桶的收益由截至二零一五年十二月三十一日止年度的約人民幣45.6百萬元增加至截至二零一六年十二月三十一日止年度的約人民幣48.0百萬元。該增加主要由鋼桶的銷售量由截至二零一五年十二月三十一日止年度的約3.7百萬單位增加至截至二零一六年十二月三十一日止年度的約4.1百萬單位所帶動。鋼桶銷售量的持續增加乃主要歸因於本集團由截至二零一五年十二月三十一日止年度開始採納的銷售及市場推廣策略以及中國政府實施的一系列環保政策所帶動的中國及廣東省的漆料及塗料鋼桶行業的市場規模增長。

未來計劃及所得款項用途

於往績記錄期間，我們的鋼桶毛利率由截至二零一四年十二月三十一日止年度的25.4%增加至截至二零一五年十二月三十一日止年度的39.8%，並進一步增加至截至二零一六年十二月三十一日止年度的40.3%，而同期的錫罐毛利率則分別為11.1%、13.8%及14.6%。

於往績記錄期間，除威士伯集團外，來自五大客戶的鋼桶收益普遍增加。加上本集團已增加其銷售工作，透過為較高容量（即10升或以上）的鍍錫鐵皮包裝產品（包括鋼桶）積極爭取新客戶以擴大客戶基礎，董事相信，我們的現有及潛在客戶對鋼桶的需求將會持續。

鋼桶收益持續增加及潛在增長

就鋼桶而言，我們於截至二零一六年十二月三十一日止年度錄得收益約人民幣48.0百萬元，較去年的約人民幣45.6百萬元增加約5.0%。經計及(i)上述與去年比較之截至二零一六年十二月三十一日止年度的近期鋼桶銷售表現；(ii)根據灼識投資諮詢報告，中國及廣東省的漆料及塗料的鍍錫鐵皮包裝行業的市場規模預期增長率，尤其是較高容量（即10升或以上）的產品；(iii)我們加強銷售工作，透過為容量較高（即10升或以上）的鍍錫鐵皮包裝產品積極爭取新客戶以擴闊客戶基礎；及(iv)誠如「未來計劃及所得款項用途」所詳述進一步擴闊客戶基礎的計劃，按照「概要及摘要—近期發展」所詳述之主要假設，我們預期於截至二零一七年十二月三十一日止年度來自鋼桶銷售的收益將有所上升。

在中國對容量較高的鍍錫鐵皮包裝產品的需求持續增加

根據灼識投資諮詢報告，預期廣東省的10升或以上較高容量的鍍錫鐵皮包裝產品市場規模將於二零一七年至二零二一年期間進一步增長，複合年增長率約為6.5%，而低於10升較低容量的鍍錫鐵皮包裝產品市場規模則約為1.7%。預期中國的10升或以上較高容量的鍍錫鐵皮包裝產品市場規模將於二零一七年至二零二一年期間進一步增長，複合年增長率約為8.6%，而低於10升較低容量的鍍錫鐵皮包裝產品市場規模則約為4.1%。在10升或以上較高容量的產品中，預期鋼桶的市場規模增速較快。

再者，根據灼識投資諮詢報告，受中國政府實施的一系列環保政策帶動，中國及廣東省的水性漆料及塗料市場規模已擴大，並預期於二零一七年及二零二一年期間繼續擴大。由於鋼桶一般具有比錫罐更大的開口，漆料及塗料製造商傾向使用鋼桶包裝無嗅水性漆料及塗料，而有嗅溶劑型漆料及塗料則一般儲

未來計劃及所得款項用途

存於錫罐乃行業的慣例。具有較大開口的鋼桶比錫罐更適用於無嗅水性漆料及塗料，乃由於其可快速注入大容量，加快包裝過程，並且在無嗅的水性漆料及塗料的情況下容器是否可以將氣味排放減至最低屬不相關。相反，錫罐更適合於溶劑型漆料及有嗅塗料，乃由於任何在儲存、分配及處理期間從較小開口的洩漏將引起較小的影響。因此，隨著中國及廣東省的水性漆料及塗料市場擴大，預期中國及廣東省的漆料及塗料鋼桶市場規模亦相應擴大。

我們的董事相信，鑒於對我們鋼桶需求的過往增長及潛在增長，購買一條生產鋼桶的新生產線對滿足客戶日益增加的需求從而改善我們的盈利能力乃屬必要。

鋼桶生產線的過往動用率

鋼桶生產線的動用率由截至二零一四年十二月三十一日止年度的約41.9%增加至截至二零一五年十二月三十一日止年度的約86.0%及截至二零一六年十二月三十一日止年度的約90.7%。

透過購買入口、全自動化生產線維持我們的競爭力

經考慮我們競爭者的設備及機器以及彼等本身的需要後，威士伯集團已向我們書面提出，我們應安裝入口鋼桶生產線，以改善產量及產品質素。根據灼識投資諮詢報告，按銷售收益計算的二零一六年中國最大漆料及塗料的鍍錫鐵皮包裝產品製造商亦為我們的主要競爭者之一，計劃於二零一七年前以外國入口機器建設漆料及塗料的鍍錫鐵皮包裝產品的生產線。根據灼識投資諮詢報告，我們的另一個主要競爭者按銷售收益計算為二零一六年中國第三大漆料及塗料的鍍錫鐵皮包裝產品的製造商，其於二零零九年刊發的文件表示，其生產線利用具自動化過程的先進口設備。我們的董事均留意到此使用全自動化進口生產線的趨勢，並相信使用該生產線對我們進一步改善我們的產品質素、提升本集團、維持我們的競爭力及於競爭（不僅為競爭威士伯集團的業務，亦為競爭市場的業務）中保持領先位置而言乃屬重要的方法。

新生產線將自台灣入口。其將為全自動化及裝配不同機器。新生產線將提高我們的產量及產品質素。全自動化預期將(i)為我們每年削減人力成本約人民幣400,000元；及(ii)基於「業務一生產一生產設施」附註1所載的假設，我們每年的鋼桶產能將增加至約8.6百萬個單位，其將使我們能夠從更多的新客戶接收更

未來計劃及所得款項用途

多訂單。隨著人力成本的減少及較高的產能，我們將有較多的資源以進一步改善我們的質量監控。例如：我們擬利用新生產線所節省的人力成本金額聘請額外質量控制人員，包括一名質量控制經理。

我們的董事基於彼等的最佳知識及行業經驗認為，受限於我們現有錫罐生產線的設計，我們無法將其修改為具有與本集團擬購買兼容產能及產品質素的全自動化鋼桶生產線。即使我們可以通過修改現有錫罐生產線來建造鋼桶生產線，我們的董事亦認為該修改將過分複雜、耗時、需要大量資源，而且經修改的生產線未必能生產理想的品質。具體而言，我們的董事認為該修改不符合商業原則，理由載列如下：

- (i) 採購前導時間長：由於我們現有的某些機器老化，修改生產線必須的某些合適的工具、零件和組件將難以尋得。因此，在不同的供應商中尋找相關工具、零件及組件可能是一個冗長的過程；
- (ii) 複雜的設備轉換：由於錫罐及鋼桶的生產過程並不完全相似，修改生產線可能需要改變設備的結構（例如更換我們現有錫罐生產線的某些工具及零件以配合經修改的鋼桶生產線），且必須進行若干試產及調整，以確保經修改的生產線能夠符合目標產出的性能標準，使程序變得複雜及耗時；
- (iii) 不當的停產時間：目前，我們所有現有的錫罐生產線都用於生產不同產品規格的錫罐。我們現有的待修改錫罐生產線必須關閉以進行修改，而購買及安裝新鋼桶生產線則不需要關閉我們任何現有的錫罐生產線；
- (iv) 不可逆轉的轉換：一經修改，經修改的生產線將專用於製造鋼桶，而將不會完全適合錫罐生產。由於我們同步不同產品規格的錫罐，我們於往績記錄期間使用我們所有的錫罐生產線生產。倘我們因業務需要而須增加我們的錫罐產量，我們須採用其他產能計劃措施，否則我們可能無法有效且及時地滿足我們客戶的需求；及

未來計劃及所得款項用途

- (v) 無法比擬的產品質素及生產效率：受我們現有老化機器規格所限，由我們現有的機器及與我們現有機器兼容的新機器組成的經修改鋼桶生產線，其產品質素及產能相較本集團擬為保持我們與主要競爭者的競爭力及滿足我們主要客戶的要求而購買的全自動化鋼桶生產線而言為低。

新生產線的詳情

下文載列新生產線的進一步詳情：

供應來源	台灣
總購買成本	[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)
資金來源	[編纂]的所得款項淨額
付款時間	<ul style="list-style-type: none">● 將於確認購買訂單後八日內支付40%● 於交付機器一年內支付30%● 於交付機器兩年內支付30%
建議實施時間	<ul style="list-style-type: none">● 於二零一七年七月確認新機器購買訂單● 預期將於二零一七年八月交付新機器● 於60日期間安裝、測試及調整● 於二零一七年十月全面投產
產品	高29厘米至40厘米、直徑26厘米至30厘米的鋼桶
產能	最多每分鐘35個單位

未 來 計 劃 及 所 得 款 項 用 途

估計將產生的額外折舊 按直線基準每年10%計算，截至二零一七年十二月三十一日止年度為[編纂]港元

位置 現有佛山工廠內

機器(各一套) 自動焊縫機、噴粉補塗機(鋼桶內外層)、截頻恆溫恆濕箱(包括冷凍)、擺輾機、翻邊漲型機、封罐機、雙頭焊帶機、鋼桶帶補塗機、高頻恆溫恆濕箱(包括冷凍)、氣壓測試機、安裝手柄機器、打包機

安裝及測試成本計入總採購成本。

下表載列新生產線的成本明細。

機器名稱	概約成本 人民幣千元
自動焊縫機	[編纂]
噴粉補塗機(鋼桶內外層)	[編纂]
截頻恆溫恆濕箱(包括冷凍)	[編纂]
擺輾翻邊漲型機	[編纂]
擺輾翻邊漲型脹筋機	[編纂]
封罐機	[編纂]
雙頭焊帶機	[編纂]
鋼桶帶補塗機	[編纂]
高頻恆溫恆濕箱(包括冷凍)	[編纂]
氣壓測試機	[編纂]
安裝手柄機器	[編纂]
打包機	[編纂]
總計	[編纂]

未來計劃及所得款項用途

2. 升級我們的現有生產線

為提升我們的整體生產效率，我們擬購買已升級或先進型號的機器及設備，以升級我們的現有生產線，例如翻邊機、焊縫機、封罐機、補塗機、電磁爐及包裝機。我們的董事認為，升級我們的生產線將提高整體生產效率及讓我們更有效控制我們的營運成本及最終加強盈利能力。

以下載列主要機器於最後實際可行日期的平均機齡及剩餘使用壽命概要：

主要設備	機器數目	概約機齡 (平均年數)	概約平均剩餘 使用壽命 (年數)	概約剩餘 使用壽命範圍 (年數)
剪切	20	13.8	6.2	1.19–18.69
沖壓	122	15.5	4.5	1.19–12.44
焊縫	23	11.6	8.4	0.94–18.69
翻邊	19	10.7	8.2	1.69–19.19
封罐	80	12.3	7.0	1.03–19.69

部分機器的年齡超過十年，且由於機器的個別部件難以替換，故將需購買新替換機器。我們的存貨政策為將會考慮替換機齡達十年的個別機器。

3. 擴大客戶基礎

為吸引潛在客戶，我們擬繼續參與中國行業展覽，藉以推廣鍍錫鐵皮包裝產品。我們曾參與二零一六年中國國際塗料展。該塗料展為一個塗料和塗料相關產品的國際展覽，於二零一六年十一月三十日至二零一六年十二月二日於廣東省廣州市舉行。我們在該展覽中透過一個展覽攤位，配以樣版展示、產品小冊子以及我們員工提供的說明，藉以推廣我們的鍍錫鐵皮包裝產品。就產品組合而言，為專注於招攬新客戶，我們亦擬以經驗豐富的員工擴大銷售團隊。我們旨在透過擴闊客戶基礎，實現穩定增長及降低我們對任何單一客戶群的集中風險。

未來計劃及所得款項用途

基準及假設

潛在投資者須注意，我們實現業務目標取決於下列一般假設及特定假設：

- 香港或中國或本集團任何成員公司現時或將來經營其業務所在的任何其他地區的現行政治、法律、財政、社會或經濟狀況將不會有重大變動；
- 我們將繼續按與往績記錄期間大體一致的方式經營現有業務，亦將能夠在不受重大干擾的情況下實施我們的發展計劃；
- 香港或中國或本集團任何成員公司現時或將來經營所在的任何其他地區的稅基或稅率將不會有重大變動；
- 香港或中國或其他地區的法制或法規將不會有任何對本集團經營業務構成重大影響的重大變動；
- 與我們的主要客戶及供應商之業務關係概無重大變動；
- 「一實施計劃」概述的各項計劃任務所需資金將不會有重大變動；
- [編纂]將根據及如「[編纂]之架構及條件」所述完成；
- 我們將不會受「風險因素」所載之風險因素重大影響；及
- 我們將擁有充裕財務資源以滿足業務目標於有關期間的計劃資本開支及業務發展需求。

未來計劃及所得款項用途

實施計劃

我們將致力實現以下由[編纂]至二零一九年六月三十日期間的里程碑事項。該等事項的各計劃完成時間乃基於「一基準及假設」所載之若干基準及假設。

	截至以下日期止六個月				總計 千港元
	由[編纂]至 二零一七年十二月三十一日 千港元	二零一八年 六月三十日 千港元	二零一八年 十二月三十一日 千港元	二零一九年 六月三十日 千港元	
1. 購入一條生產鋼桶的新生產線	(i) 購買構成新生產線的機械及設備；及 (ii) 安裝及試行新生產線； (iii) 完成適用監管手續，及進行相關環境影響評估；及 (iv) 相關環境竣工驗收；及 支付機械及設備的相關採購成本之首期按金	以新生產線開始生產	支付第二期機械及設備的相關採購成本	支付機械及設備的相關採購成本餘額	
將動用之[編纂]所得款項淨額金額	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
2. 升級我們的現有生產線	購買一部翻邊機、兩部焊縫機、兩部封罐機、一部補塗機及兩部電磁爐及一部包裝機，並支付相關採購成本之首期按金	支付相關採購成本餘額			
將動用之[編纂]所得款項淨額金額	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
3. 償還部份銀行貸款	償還部份銀行貸款 人民幣10百萬元				
將動用之[編纂]所得款項淨額金額	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
小計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
4. 擴大客戶群					
5. 一般營運資金					
將動用之[編纂]所得款項淨額金額			(i) 招聘豐富經驗的銷售員工；及 (ii) 參與行業展覽以推廣產品		
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未來計劃及所得款項用途

[編纂]及[編纂]原因

本公司擬透過[編纂]集資，以實現我們於「一業務目標」所載之業務目標。我們的董事相信，[編纂]所得款項淨額將改善本集團的財務狀況。

根據介乎每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元之指示性[編纂]範圍的中位數的[編纂]每股[編纂][編纂]港元，我們將取得所得款項總額[編纂]港元。[編纂]之所得款項淨額估計為約[編纂]港元，乃經扣除包銷佣金及本公司就[編纂]應付的其他估計開支約[編纂]港元。我們擬將有關[編纂]所得款項淨額作以下用途：

- 約[編纂]港元(佔[編纂]所得款項淨額約[編纂]%)將用作購入一條生產鋼桶的新生產線；
- 約[編纂]港元(佔[編纂]所得款項淨額約[編纂]%)將用作升級我們的現有生產線；
- 約[編纂]港元(佔[編纂]所得款項淨額約[編纂]%)將用作償還部份銀行貸款，金額為人民幣10.0百萬元。於二零一五年八月十一日及二零一六年三月二十二日，萬成順德分別與其主要銀行按浮息訂立貸款協議，計息貸款融資最高為人民幣35.0百萬元及最高為人民幣5.0百萬元，浮息乃參考中國人民銀行釐定之基準借貸利率。在其於二零一六年八月屆滿時，萬成順德與其主要銀行按相同條款及條件訂立經重續貸款協議，貸款融資最高達人民幣40.0百萬元。該貸款融資乃由我們的若干樓宇及根據經營租賃持作自用的租賃土地付款所抵押。該貸款融資之目的為支付本集團日常業務過程中的貨品採購款項。於二零一七年三月三十一日營業結束時，我們在該貸款融資項下的尚未清償銀行借款為人民幣39.0百萬元。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度，銀行借款的實際年利率分別約為5.91%及4.79%。有關我們於二零一七年三月三十一日的尚未清償銀行借款之相關到期日期為二零一七年十月、二零一七年十一月及二零一八年二月之內。有關銀行借款的進一步詳情，請參閱「財務資料—債項—銀行借款及銀行融資」；及
- 約[編纂]港元(佔[編纂]所得款項淨額約[編纂]%)將用於本集團的一般營運資金。

未來計劃及所得款項用途

倘[編纂]按指示性[編纂]範圍之中位數的較高水平或較低水平釐定，以上[編纂]所得款項淨額的分配將按比例調整。

倘任何部份的未來計劃並未實現或按計劃進行，我們將審慎評估有關情況，及可能重新分配擬定資金至我們的其他未來計劃及／或將所得款項作短期計息存款存放於香港持牌銀行及／或金融機構，前提為我們認為其符合本公司及我們股東的整體最佳利益。倘我們的董事決定於[編纂]後分配[編纂]所得款項淨額至業務計劃及／或本集團新項目，而非本文件所披露者，我們將遵照創業板上市規則刊發公佈，以通知我們的股東及潛在投資者有關變動。

倘最終[編纂]定於指示性[編纂]範圍的最高價格或最低價格，則我們將收取的[編纂]所得款項淨額將分別增加或減少約[編纂]港元。在此情況下，無論[編纂]釐定為指示性[編纂]範圍的最高價格或最低價格，所得款項淨額將按上文所披露的相同比例撥作相關用途。

我們的董事認為，[編纂]將：

- (i) 於以下方面促進我們業務策略的實行：
 - (a) [編纂]所得款項淨額將為我們提供必要財務資源以實施「我們的業務策略」所披露的業務策略；
 - (b) 我們將可透過發行股本及債務證券直接進入資本市場以便未來集資，所涉融資成本相比作為私營公司獲取計息銀行貸款更低。於往績記錄期間，我們一直依賴內部產生的資金及銀行借款以就營運應付營運資金需要。鑒於自對貿易應收款項實施經加強內部監控措施以來營運資金有所改善，並為維持我們較低資產負債比率的財務狀況，我們擬於銀行借款到期時或之前以手頭現金償還。根據我們於二零一七年三月的未經審核管理賬目，我們的現金及現金等價物約為人民幣44.8百萬元及銀行借款約為人民幣39.0百萬元，相等於少於人民幣6.0百萬元的淨結餘。此外，股權融資的融資過程通常較磋商銀行借款簡單快捷，故可讓我們迅速響應市況變化；及
 - (c) [編纂]將鞏固我們的市場地位及提升競爭實力、提高我們的聲譽及企業形象並提升我們的品牌知名度。董事相信，[編纂]狀況能提高我們的企業形象及在公眾和潛在業務夥伴中的信譽。根據灼識投資諮詢報告，於二零一六年，中國有超過450名漆料及塗料鍍錫鐵皮包裝產品製

未來計劃及所得款項用途

造商，其中約140名至190名位於廣東省，而最高排名的製造商為深圳證券交易所的上市公司。董事認為，[編纂]狀況有助分辨本集團與大量鍍錫鐵皮包裝產品製造商，且為本集團對廣東省及中國其他領域為數眾多的潛在客戶(尤其是大型漆料及塗料公司)的免費廣告，從而我們將能維持及擴展客戶群。另外，董事認為[編纂]亦將提高我們與潛在業務夥伴磋商條款的議價能力。作為上市實體，客戶、供應商和分包商將可公開取得本集團的企業及財務資料，且其將對我們的產品、財務實力和信譽、運營和財務報告及內部監控系統的透明度更有信心；

- (ii) 提升我們的企業管治能力，包括內部控制、風險管理及審計工作；
- (iii) 使本集團的擁有風險分散至更多股東，這對我們繼續擴張業務至關重要。控股股東不會出售任何股份作為[編纂]的一部分並有意與投資者共享我們的長遠發展。此外，為顯示彼等對本集團長期發展的承擔，各控股股東已自願向本公司、保薦人及[編纂](為彼等本身及代表包銷商)承諾，自創業板上市規則第13.16A(1)(b)條項下承諾屆滿日起計48個月的額外期間，其將仍然為我們的控股股東。有關詳情，請參閱「包銷一包銷安排、佣金及開支—禁售承諾—根據[編纂]包銷協議的承諾—控股股東的承諾」；
- (iv) 提高我們招聘、激勵及留任關鍵管理人員以及恰當有效把握任何可能出現的商機的能力。此外，董事認為[編纂]可讓我們為僱員提供與彼等業務表現更緊密相關的股權獎勵計劃(例如購股權計劃)。因此，我們能作好充分準備以任何與為股東創造價值之宗旨緊密結合之獎勵計劃激勵僱員；及
- (v) 讓本公司能為僱員提供與其於本集團業務的表現更直接相關的以股權為基礎的獎勵計劃(如購股權計劃)。故本公司將更能以獎勵計劃鼓勵僱員，與為股東創造價值的目標更緊密相連。