

業 務

概覽

我們從事向中國印刷及物流行業中小企業客戶提供以設備為基礎融資租賃服務。自我們於二零一四年開始融資租賃業務以來，我們一直專注於在中國多個省、市及自治區向印刷及物流行業提供融資租賃服務，我們在該等地區已與從業者建立聯繫並獲得專業營運知識。我們提供的融資租賃包括直接融資租賃及售後回租。中國印刷設備融資租賃市場具增長機會。鑒於中國印刷行業中小企業存在資金需求，共同創辦人兼控股股東張先生及張俊偉先生把握市場機遇，從而擴展業務。

憑藉我們具備向印刷行業客戶提供融資租賃服務的營運經驗及實務知識，我們進一步拓展業務至中國運輸設備融資租賃市場，專注於向購買及運營作物流用途的商用車輛客戶提供融資租賃服務。我們充分利用車輛租賃業務融資數額相對較少、周轉迅速及成本相對較低等特點。

我們的多元化客戶基礎包括中國亦正在增長的目標印刷及物流行業的中小企業客戶。截至二零一五年十二月三十一日，我們向位於五個省份以及北京及上海這兩個行業約74個中小企業客戶提供服務。於二零一七年十二月三十一日，我們這兩個行業的客戶基礎已擴大至遍佈中國24個省、市及自治區約292個中小企業客戶。展望未來，我們擬瞄準我們認為具有穩定收入流、政府的大力支持及可持續性增長動力的新產業進一步發展我們的融資租賃業務。

於往績記錄期，我們的收益錄得增長。我們的收益由二零一五財年的約人民幣10.8百萬元增加173.1%至二零一六財年的約人民幣29.5百萬元，並於二零一七財年進一步增加76.6%至約人民幣52.1百萬元。我們的融資租賃應收款項淨額由二零一五年十二月三十一日的約人民幣98.4百萬元增加171.5%至二零一六年十二月三十一日的約人民幣267.2百萬元，並進一步增加26.1%至二零一七年十二月三十一日的約人民幣337.0百萬元。此外，我們已針對自身業務運營的特點制訂有效的風險管理及內部控制程序。在我們各部門及風險管理委員會之間協調的綜合風險管理系統使我們在早期識別客戶的任何潛在違約，並採取補救措施加強租賃資產的安全性。我們的不良資產於二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年分別為零、零及約人民幣6.1百萬元。直至最後實際可行日期，有八名客戶拖欠租賃付款。其後，我們向其中五名客戶收回欠款，且已展開法院訴訟程序向另外兩名客戶追討欠款。餘下一名客戶現正按照與我們協定的還款時間表償還未繳的租賃付款及其他費用。

業 務

我們的競爭優勢

我們認為下列競爭優勢令我們能在中國融資租賃行業中有效競爭。

我們已從為中國印刷業及物流業提供融資租賃服務累積經驗，並受益於該等目標行業的增長及未來融資需要

在現有業務模式下，我們致力向中國印刷及物流行業策略性中小企業客戶提供融資租賃服務。我們認為，該等行業將為我們的業務帶來不斷增長的客戶基礎及穩定的收益來源。此外，我們融資租賃交易下印刷設備的壽命週期在20年以上，平均資產折舊率為每年6.1%（按新設備購買價、可使用年期及殘值計算），從而使我們留有租賃資產的高殘值，並使我們的印刷融資租賃業務保持低風險水平。對於物流融資租賃行業，租賃車輛一般要求相對小額的資金，從而使我們可悉數利用未動用的資本，產生利息收入及擴大收益來源。

憑藉我們在這兩個行業的累積經驗及經營專長，以及我們對中小企業客戶特點及需求的實際了解，加上我們流暢的貸款申請審批流程，通過把握中國印刷及物流融資租賃市場的增長及融資需要，我們已成功擴大了我們的客戶基礎，實現了收益增長。我們的客戶基礎由二零一五年一月一日在廣東省的約14名客戶擴大至二零一七年十二月三十一日遍佈中國24個省、直轄市及自治區的約292名客戶。尤其是，本集團在中國來自物流融資租賃交易的收益（扣除銷售相關稅項前）由二零一五財年的約人民幣77,000元增加約人民幣2.3百萬元或2,972.7%至二零一六年財年的約人民幣2.4百萬元，主要由於在二零一六財年與物流客戶訂立117份新融資租賃協議的收益。此外，本集團物流融資租賃交易收入於二零一七財年增加約人民幣5.4百萬元或229.3%至二零一七財年的約人民幣7.8百萬元，主要由於在二零一七財年與物流客戶訂立的63項新融資租賃協議所得的收益。

此外，於往績記錄期內來自經常客戶的收益增長。於往績記錄期與本集團進行超過一次融資租賃交易的客戶歸類為經常客戶。於二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，來自6名、40名及69名經常客戶的收益分別約人民幣1.9百萬元、人民幣4.7百萬元及人民幣13.3百萬元，分別佔同期本集團收益總額約17.6%、15.9%及25.5%。

基於我們在中國印刷及物流行業積累的聯繫、知識及經驗，我們認為，我們未來將繼續受益於該等目標行業的增長及未來融資需要。

業 務

我們為中小企業客戶提供方便及具彈性的解決方案以配合彼等融資需要

我們專提供符合中國印刷及物流業中小企業客戶個性化需求的定制化融資租賃服務。由於長期信用記錄及銀行貸款政策的其他嚴格規定，中小企業客戶難以獲得傳統銀行貸款。我們認為，我們的融資租賃服務向中小企業客戶提供了一個更加便利和靈活的融資來源替代選擇，滿足了彼等的中短期融資需要。與傳統銀行貸款相比，在利率、付款時間及貸款期方面，我們的融資租賃服務向中小企業客戶提供寬鬆的申請程序和更加靈活的解決方案。根據我們的業務策略，我們的業務發展部在中國印刷及物流行業從事面向客戶、中間商及汽車交易商的銷售及營銷活動，並參與全中國的工業展覽會及商品交易會。我們的業務發展部指定銷售人員負責處理若干地區的客戶來電及來訪，以及不時與中小企業進行互動。通過我們面向行業參與者及客戶的銷售及營銷活動，本集團能夠更好地了解這兩個行業中小企業客戶特點及融資需要，讓我們的業務開發部提供貼合客戶各種融資需要的各類融資租賃組合。一旦融資租賃交易風險敞口及財務回報符合我們的內部標準，則我們就不同類型印刷設備及商業車輛(不論是否全新或二手)向中小企業客戶提供定制服務。

此外，在合資格人員及OA系統的支持下，我們的風險管理部制定了流暢的貸款申請審批流程，提高了貸款審批效率，並為中小企業帶來便利。尤其是，由於物流融資租賃交易要求相對小額的資金，我們制定了一個簡化風險管理程序，對大部分物流融資租賃交易減少了交易盡職審查工作，讓本集團較印刷融資租賃交易更快地完成風險管理程序。因此，與印刷融資租賃交易相比，物流融資租賃交易涉及較少人力及資源，且成本較低。此外，我們的物流中小企業客戶大部分位於廣東省深圳市及廣州市，鄰近我們的主要業務營運點。該等客戶從周邊地區國內供應商購買商用車輛。因此，與印刷融資租賃交易相比，物流融資租賃交易的整個流程，從客戶識別到交易完成，一般需時較短。而且，為培養與中小企業客戶的長期關係，在整個服務期內，我們的業務開發部會向各客戶指定我們的專職員工，跟進客戶要求，並提供必要協助。董事認為，通過提供定製化融資租賃解決方案，我們能夠從競爭對手中脫穎而出，吸引潛在客戶，經本集團致電及個人拜訪而接洽後，與我們訂立協議。

業 務

我們已實施穩健的風險管理措施及內部控制程序

我們已制定為我們業務經營特性而定制穩健的風險管理及內部控制程序，乃由於我們與客戶訂立的融資租賃協議數目與日俱增。有關進一步論述，請參閱文件本節「一業務的可持續性—就業務特性特設的風險管理制度」一分節。我們通過對客戶的全面盡職審查、多級審批及持續監控程序來實施我們的風險管理系統。在多個部門及風險管理委員會之間協調的持續檢討程序亦令我們能識別任何潛在的客戶違約並能於早期採取補救措施提升租賃資產安全性。此外，由於在印刷融資租賃交易的租賃款項全部結清前我們享有租賃資產的所有權且我們就物流融資租賃交易取得租賃車輛的抵押權益，我們認為，我們在客戶違約情況下所承受的信用風險水平較低。因此，我們的不良資產於二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年分別為零、零及約人民幣6.1百萬元，說明我們的風險管理制度有效。

我們致力透過OA系統提升我們的經營管理及客戶服務能力

我們的OA系統通過一個線上平台將業務流程與財務系統整合，覆蓋客戶數據、貸款處理以及我們交易管理工作流程的大部分步驟。我們認為，我們能夠在貸款審批流程中加強風險管理能力及整體效率，通過開發及實施符合我們業務需要的先進信息技術系統而使們從競爭對手中脫穎而出。自二零一六年一月起，我們一直與外部計算機軟件供應商合作，開發我們的OA系統，並置入融資租賃交易風險管理軟件，而我們擁有該等軟件的相關版權。OA系統可使我們快速登記各客戶資料，維護數據庫，使之存儲客戶與我們之間交易的最新狀況信息。我們OA系統的數據管理特色令我們可有效完成客戶信用評估、項目評估、資金提取及提取後管理等環節的工作。此外，OA系統的追蹤功能讓我們能夠追蹤現有客戶及潛在客戶。在OA系統下，我們可監控各客戶的付款進度，評估僱員表現，減少繁瑣的紙質文件分發及降低人為錯誤風險。我們認為，OA系統該等特色的重要性在於可提升我們向客戶提供優質服務的效率，提高客戶滿意度，從而加強彼等對我們業務的忠誠度。我們一直在不斷增強我們OA系統的功能。

業 務

我們的業務策略

我們計劃繼續鞏固我們在中國融資租賃行業的主要市場參與者地位，並依靠我們在服務供應及質量、多元化客戶基礎以及有效風險管理的競爭優勢，提升我們的整體競爭力和市場份額。為給股東帶來投資回報及推動我們日後可持續增長，我們計劃採納以下策略：

進一步加強我們的市場地位並擴充我們在中國目標行業中的業務

我們將堅持實施我們的業務策略並進一步加強我們在中國印刷及物流目標行業的市場地位。於最後實際可行日期，我們向中國24個省、市及自治區的中小企業客戶提供融資租賃服務。我們將透過注入更多資本開發印刷行業及物流行業的現有融資租賃業務，藉以滿足有關業務的資金需求，使我們具備更多資本資源可就印刷及物流行業的客戶提供融資解決方案。鑒於中國融資租賃服務規模龐大且需求不斷增長，我們將專注於擴大我們的經營規模、拓展我們的銷售網絡及戰略性拓闊我們在其他地區的客戶基礎，令我們能夠實現更好的經濟效益，同時降低因業務集中產生的風險及區域特定風險。為了從戰略上擴大銷售網絡和擴闊客戶群，我們會與設備製造商、分銷商及行業協會加強合作。此外，經計及中國北部及東部地區的經濟潛力及龐大市場需求，我們將仔細研究中國北部及東部的地方狀況並在新市場複製我們成功的業務模式。我們擬將更多資金及資源投入市場研究、實地拜訪潛在客戶及與該等城市的行業協會合作。為拓寬我們的客戶基礎及設備供應商渠道。我們將於北京、天津或青島成立中國北部運營中心及於杭州、蘇州或上海成立中國東部運營中心。我們計劃安排五至六名銷售人員到各個運營中心進行業務發展營銷工作。此外，我們會與客戶保持良好關係，務求藉此提升客戶推介率。我們亦會繼續參與行業協會舉辦的活動，從而物色更多潛在客戶和提高我們於融資租賃行業的信譽。

此外，我們相信我們的增長歸因於我們挑選、培養、激勵及挽留人才及專業勞動力的能力。我們計劃提升我們的勞動力以實現戰略目標。除招募新人外，我們將持續專注於為工作人員提供培訓及發展計劃，以提升彼等的技術專業知識及有關目標行業的行業知識。我們將繼續改善以獎勵為基礎的薪酬架構，促進僱員薪酬與彼等對業務的貢獻相匹配。我們亦將繼續改進我們的人力資源政策，以吸引、培訓、激勵及挽留僱員。有關相關時間安排及估計將花費金額的進一步披露，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

業 務

進一步加強我們的風險管理能力及提升我們的OA系統

我們擬進一步加強我們的風險管理能力。我們將持續專注於實施整體及有效的風險管理制度，以保障股東、客戶及僱員的長期利益。我們擬積極精簡我們的政策及提升的客戶篩選流程以及信貸審批程序。尤其是，我們將實行有效的客戶篩選標準。我們將繼續向風險管理團隊提供專業培訓。

隨著我們的業務擴展，我們預計會獲得更多客戶並在中國更多城市營運。為實現該等目標，我們擬進一步發展並利用我們的大數據分析。為減輕與我們擴展有關的額外風險，我們將持續升級我們的OA系統，以更加密切地監察客戶的業務營運及財務表現。我們亦擬系統性地監控及控制租賃資產狀況、改進融資交易管理及提升整體資產管理。此外，我們將提升我們的風險管理能力，以有效管理非流動資產及違約貸款。

此外，我們擬繼續通過改進我們的客戶基礎架構改善我們的資產質量及儘量降低風險。我們將持續專注於培養與主要設備供應商具有良好穩固關係且能就與我們的融資租賃交易取得擔保或保證金的中小企業客戶的關係。

在中國探索新目標行業進行策略發展

我們將繼續專注於在擁有高增長潛力的新目標行業發展我們的業務。決定是否進入特定行業時，我們會評估該行業各目標客戶的經營規模及財務表現。此外，我們的高級管理層將在內部進行仔細討論並就深入及徹底了解諮詢外部行業專家。根據我們對中國新目標行業深入的市場研究及全面評估，我們可能考慮向僱員提供培訓及發展計劃，以培養彼等有關該行業的行業知識及技術專業知識。我們甚至可能進一步與該行業的潛在客戶合作進行實地拜訪、編製服務方案並與該行業的目標客戶開展新交易。有關相關時間安排及估計將花費金額的進一步披露，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

我們處於進入中國醫療器械行業的準備階段。於最後實際可行日期，我們已在中國從深圳市市場和質量監督管理委員會取得醫療機械經營許可證。醫療器械包括儀器、設備、器具、軟件、材料及醫療保健行業使用的其他物品。根據弗若斯特沙利文報告，中國醫療器械融資租賃市場的新合約數目由二零一一年的人民幣293億元增至二零一六年的人民幣913億元，複合年增長率為25.5%。預計未來新合約數目將進一步增加，主要歸因於中國人口持續老齡化趨勢、對醫療保健服務的需求日益增長及政府政策向好。為掌握中國醫療器械融資租賃市場的巨大潛力，我們計劃按下列方式擴展業務營運：

業 務

- *物色客戶*。我們擬透過與中國各地的醫療設備製造商及分銷商建立業務合作關係，以物色醫療機械行業的客戶，我們相信藉此可讓本集團接觸醫療機械行業的潛在客戶及提供與醫療機械行業潛在客戶的通訊渠道。
- *評估各項醫療機械的價值及狀況*。我們將透過查核購買有關機械的相關發票、核實相關購買合約及於需要時諮詢行業專家以評估各項醫療機械的價值及狀況，從而確保該等醫療機械的價值能全數支付我們將提供予客戶的貸款金額。
- *遵守相關法律法規*。為確保遵守相關法律法規，我們的風險管理部已就計劃醫療機械融資租賃業務制訂內部營運手冊及風險管理政策。此外，風險管理部亦將聘用外部律師顧問就醫療機械融資租賃業的監管合規情況提供意見，並定期為顧員提供有關中國醫療機械行業的法律培訓或研討會。此外，我們與相關機構及行業協會維持定期通訊，並及時更新行業相關法規及政府政策的變動。
- *有效管理我們的新業務*。對於我們的計劃醫療機械融資租賃業務，我們會將在中國成功經營印刷行業及物流行業的現有行業模式及風險管理制度複製，並作出必要調整。我們會於醫療機械租賃業務的不同部門及職位之間作清晰分配及分工，並會定期檢討彼等的財務表現。於適當時候，我們會於醫療機械融資租賃內招聘具備相關經驗及行業知識的人員，以加強我們的管理能力。

在此探索階段，本集團針對中國醫療器械行業進行市場調研及員工培訓，旨在於[編纂]後出現合適的市場機遇時進入該行業且我們的資金資源供應充足。

此外，我們擬利用我們的專業行業知識及財務專長，為醫療器械行業提供定制化設備融資。我們計劃幫助醫療器械行業的客戶，評估彼等的融資需要、未來經營現金流量及債務償還需要，旨在設計定制化融資，令客戶借入其經營所需適當數額的資金，僅於需要時分批提取融資資金，並根據客戶現金流量計劃按預定還款計劃償還融資租賃。我們相信此舉可透過減少客戶閒置現金及非必要借款降低其整體融資成本。

業 務

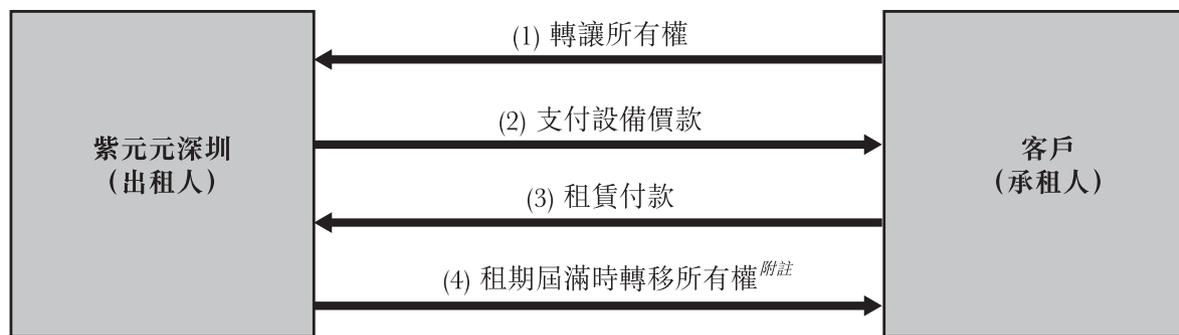
業務模式

於二零一七年十二月三十一日，我們主要向中國24個省、市及自治區的印刷及物流目標行業中的中小企業客戶提供融資租賃服務。我們的融資租賃業務分為兩個類別：(i) 售後回租交易；及(ii) 直接融資租賃交易。在一般的融資租賃交易中，我們向客戶提供融資租賃解決方案及相關的配套服務(例如就客戶盡職調查進行實地考察以及編製信貸評估報告及交易文件)。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無改變我們的業務模式。

售後回租

典型售後回租交易涉及出租人及承租人雙方。在售後回租交易中，客戶(作為承租人)將現有設備出售予我們，然後我們(作為出租人)將設備出租予客戶供其使用。客戶根據融資租賃協議的條款以租賃付款的形式向我們還款。於租期結束時，承租人支付所有租賃付款後，我們會把租賃設備的所有權復歸轉移予客戶。

下圖中闡明雙方之間的關係：



附註：

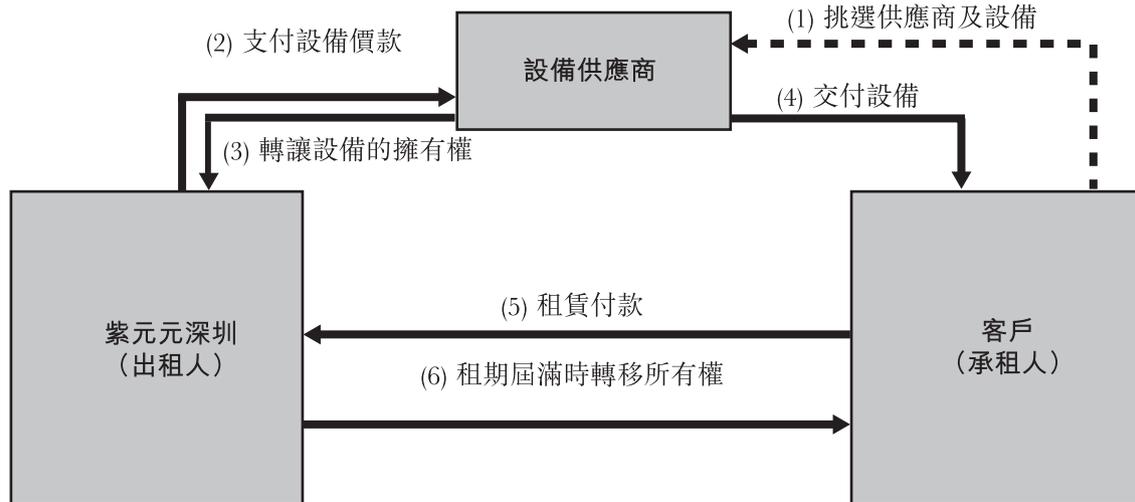
- (1) 於往績記錄期，我們僅按售後回租模式向物流行業的客戶提供服務。就物流行業的售後回租交易而言，租賃汽車的所有權於整個融資租賃期限一直歸客戶所有。因此，除融資租賃協議外，我們與該等客戶訂立單獨的抵押協議，以取得租賃汽車的抵押權益作為抵押品。

直接融資租賃

典型的直接融資租賃交易涉及三方，即出租人、承租人及供應商。在直接融資租賃交易中，當客戶(作為承租人)需要融資購買若干設備時，我們(作為出租人)從客戶選擇的供應商購買該等設備。然後我們租賃設備予客戶作業務用途，客戶根據融資租賃協議的條款以租賃付款的形式向我們還款。於租期結束時，客戶支付所有租賃付款後，我們將把租賃設備的所有權轉移予客戶。

業 務

下圖中闡明三方之間的關係：



於直接融資租賃交易中，我們與客戶選擇的第三方設備供應商合作，向彼等購買設備並向我們的客戶出租。我們已就直接融資租賃交易中的第三方設備供應商審批標準制定了下列內部政策：(1) 設備供應商應具備出售設備的資質以及開具發票的能力及權限；及(2) 如設備供應商提供的設備為海外進口(全新或二手)及設備供應商為進口代理，則有關設備供應商應為國有企業或上市公司；或如提供設備的為本地供應商，則有關供應商應為該類設備的製造商或擁有相關資質的貿易代理。

收益貢獻

下表載列所示年度按融資租賃交易類型劃分的收益明細：

收益	截至十二月三十一日止年度					
	二零一五年		二零一六年		二零一七年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
售後回租	10,902	100.0	27,864	94.1	46,987	90.3
直接融資租賃	—	—	1,737	5.9	5,073	9.7
小計	10,902	100.0	29,601	100.0	52,060	100.0
銷售相關稅項	(95)	—	(55)	—	—	—
扣除銷售相關稅項後的收益	10,807	—	29,546	—	52,060	—

業 務

僅售後回租交易涉及物流行業客戶，而售後回租交易或直接融資租賃交易均涉及印刷行業客戶。

於往績記錄期，售後回租業務構成我們主要業務，主要由於以下原因：(1) 直接融資租賃交易涉及出租人、承租人與供應商之間的三方磋商及協議，該過程會增加我們的成本(包括檢查設備供應商資格及評估其商業信用的成本、與設備供應商磋商及簽署合約的成本及與設備供應商違約產生的風險有關的成本以及相關訴訟成本)；及(2) 售後回租交易可避免或儘量減少直接融資租賃交易中可能產生的設備質量問題及交付風險。

直接融資交易佔總收益的比例自二零一六年起已增長，主要歸因於印刷行業客戶的需求上漲令該年度簽訂一定數目的新融資租賃協議。

業務的可持續性

儘管我們的經營歷史尚淺，而且自成立以來，我們大部分融資租賃交易尚未完成完整周期或經歷完全壞賬周期，因而令日後收回應收款項方面產生不確定性，但董事及保薦人認為，基於以下因素，加上本集團的競爭實力及有效措施(於本文件「業務－我們的競爭優勢」及「業務－於往績記錄期收益增長的原因」兩個分節披露)，我們的業務乃屬可持續。

收回融資租賃應收款項

儘管我們的經營歷史尚淺，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們已完成50份租賃合約的完整周期，並於該等租賃年期屆滿時自客戶悉數收回應收款項。該等50份租賃合約所產生收益佔我們二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年總收益約37.5%、13.0%及2.4%。由於我們與客戶訂立更多融資租賃協議，我們的不良資產於二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年分別為零、零及約人民幣6.1百萬元。我們已按照行業慣例制定不良資產回收程序以處理日後的任何潛在不良資產。有關進一步討論，請參閱本文件「風險管理及營運－資產回收」分節。此外，於往績記錄期，八名客戶拖欠租賃付款，我們其後向五名客戶收回有關租賃付款，並於最後實際可行日期仍在對其餘三名客戶進行收回(惟尚未收回)租賃款項。有關進一步討論，請參閱「業務－有關五大客戶的信貸及風險管理」及「風險管理及營運－不良資產回收程序」。

業 務

就業務特性特設的風險管理制度

就印刷融資租賃交易，我們一般以少於所租賃印刷及包裝設備價值70.0%的金額為客戶作融資。我們獲取所租賃印刷及包裝設備的所有權，並進一步要求客戶（及彼等的法律代表、股東及聯營公司）提供共同及個別擔保。倘客戶拖欠付款或嚴重違反相關協議任何條款，我們有權即時及單方面收回該等租賃資產以變現其價值，並強制執行我們就有關擔保的權利。我們要求客戶在提取任何款項前須符合先決條件，包括但不限於將融資租賃協議及補充文件於人民銀行徵信中心登記。

就物流融資租賃交易，我們一般以少於所租賃汽車價值的80.0%為客戶作融資。我們要求所租賃汽車的抵押權益作為抵押品。倘承租人嚴重拖欠租賃款項，我們有權強制執行就任何抵押品的抵押權及／或收回有關租賃的資產並變現其價值。我們要求客戶在提取任何款項前須符合先決條件，包括但不限於將有關汽車在地方車輛管理所登記為抵押品。

提取款項時，我們扣除資金淨額的若干百分比作為按金，客戶則於租賃年期開始後提取餘額。租賃年期屆滿後，有關按金或可用作一期或多期分期款項的最終租賃付款。

有關進一步討論，請參閱本文件「業務－我們的競爭優勢」分節。

風險管理措施

我們實施下列風險管理措施及內部控制程序以分散及減低風險。

- **盡職審查。**我們的風險管理部對每名客戶以及其主要股東及建議擔保人均進行徹底的盡職審查。此外，我們評估每名客戶的信用度及產生穩定及可持續收益的能力。
- **資產質量。**我們評估每項融資租賃交易的資產價值及流動性，確保所租賃資產價值足以支付未償還的租賃付款。
- **審批過程。**我們設有多層審查及批核制度，讓我們能徹底討論與每項融資租賃交易有關的潛在問題及風險。
- **提取後管理。**我們的提取後管理包括例行審查、實地審查、日常監督，以及每月檢討融資租賃應收款項的收回狀況、還款通知、逾期收回及逾期提示。出現任何「負面訊號」時，我們會即時採取行動。我們多個部門與風險管理委員會之間持續

業 務

協調進行審查程序，使我們能識別任何客戶的潛在拖欠，並及早採取補救行動以提升對租賃資產的保障。

有關進一步討論，請參閱本文件「風險管理及營運」一節。

加強風險管理實力的未來計劃

我們擬透過下列措施繼續加強風險管理實力：

- 積極提升我們的政策並促進客戶甄選過程以及信用評估及審批程序；
- 不斷為風險管理團隊提供專業培訓；及
- 監察及控制租賃資產狀況、改善融資交易管理及透過OA制度加強整體資產管理。

有關進一步討論，請參閱本文件「業務－我們的業務策略」分節。

資金實力

目前，本集團以本身的資本、經營活動所得現金、股東出資、銀行借款及賣出回購金融資產款提供資金。本集團訂有穩健的融資策略，於[編纂]後不會依賴控股股東提供融資。於二零一七年三月二十日及二零一七年六月二十八日，我們與獨立第三方證券公司分別訂立框架協議及框架協議的補充協議，透過協議日期後三年內根據購回協議出售的金融資產向本集團提供合共人民幣300.0百萬元的融資。利率固定為中國人民銀行利率上調50%及還款期限為365天。各方將進行盡職調查及作出評估，並計及市況等各項因素，旨在進一步就我們的融資需要釐定適當金額的資金及其他條款。我們須將有關金融資產質押予融資方。於二零一七年六月二十日，我們與獨立第三方融資租賃公司訂立回購協議，以通過根據協議出售的金融資產向本集團提供融資金額人民幣8.0百萬元。回購價為轉讓價109%而還款時間表為365天。此外，於二零一七年七月二十日，我們與一間該融資租賃公司訂立一項框架協議，透過自該協議日期後兩年內根據回購協議出售金融資產以向本集團提供總額人民幣100.0百萬元的融資。訂約方同意相關金融資產的轉讓價將由買方及我們不時經參考當前市場利率後共同協定，及購買價將不會高於轉讓價的109%。還款期為365天，除非訂約雙方共同協定延期。倘我們轉讓我們的相關金融資產予買方，我們或需提供與金融資產有關的相關文件供買方審閱。我們承諾購回已轉讓予買方的金融資產，及買方可酌情

業 務

要求我們支付按金，以保證我們在相關購回協議下的購回責任。於二零一七年八月七日，我們與一家銀行訂立信貸融資協議，據此，該銀行同意向我們授出信貸融資人民幣26.0百萬元。於往績記錄期後，我們於二零一八年一月二日與一間銀行訂立一份信貸融資協議，據此，該銀行同意將二零一六年十二月授出的信貸融資人民幣30.0百萬元續期。

我們將不斷維持資金來源組合多元化，並於業務擴展過程中把握機會降低融資成本。此外，估計[編纂][編纂]為我們提供資金來源。於[編纂]後，由於我們成為上市公司，預期會有更佳途徑接觸資本市場，藉以加強我們的資金實力。有關進一步討論，請參閱本文件「業務－貸款人」及「財務資料－影響經營業績及財務狀況的因素」兩個分節。

於往績記錄期收益增長的原因

董事認為本集團收益透過為中國的目標印刷及物流行業中小型企業客戶提供服務而於往績記錄期內增長，主要歸因於下列原因：

中國印刷設備融資租賃市場的增長機遇

我們借助並受惠於全國中小型企業客戶的資本需求。中國印刷設備融資租賃市場存在增長機遇。根據弗若斯沙利文報告的資料，該市場的新合約數目由二零一一年的人民幣83億元增長至二零一六年的人民幣144億元，該期間的複合年增長率為11.7%。此外，中國印刷行業的中小型企業對資金有需求。中小型企業因長期信貸記錄及銀行貸款政策的其他嚴格規定而難以取得傳統銀行貸款。我們的融資租賃服務乃成為中小型企業客戶解決其資金問題的有效途徑。進一步詳情請參閱本文件「行業概覽－中國融資租賃市場」一節。

我們的業務發展

鑒於中國印刷行業中小企業存在資金需求，我們的共同創辦人兼控股股東聯同其他管理層成員於二零一四年開展有關中國融資租賃行業的準備工作及進行市場研究。有關成立本集團的進一步詳情，請參閱本文件「歷史及重組－概覽」一節。於二零一四年，我們的業務發展部開始在廣東省建立銷售網絡及客戶群，並自二零一五年起進一步擴展至中國其他地區。同時，風險管理部主要負責制訂及實施風險管理政策及規則以及客戶盡職調查。我們的經營規模日漸壯大以配合客戶的需求。

業 務

下表載列所示日期我們按部門劃分的員工數目：

	於十二月三十一日		
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
風險管理部	9	13	11
業務發展部	10	10	14
其他部門	8	12	11
總計	<u>27</u>	<u>35</u>	<u>36</u>

於往績記錄期，我們一直在具有增長潛力的印刷行業及物流行業兩大目標行業中開展業務營運。

印刷行業

中國印刷行業包括書籍、報紙及其他刊物印刷以及包裝及裝飾材料。印刷行業是我們的主要目標行業。與其他類別的租賃資產相比，印刷設備具有較低的資產折舊率、較長的生命週期及較高的殘值，從而使我們的融資租賃保存較高價值。

印刷行業客戶的業務需要不斷使用最新最現代設備，因此將可能會持續購置新設備應用於其業務營運。我們自二零一四年起一直為多家印刷公司提供融資租賃服務。

物流行業

中國運輸設備融資租賃市場迅速增長，主要是由於物流行業的陸上運輸量不斷增加及持續蓬勃的電子商貿。根據弗若斯沙利文報告的資料，該市場的新合約數目由二零一一年的人民幣1,023億元增至二零一六年的人民幣3,973億元，該期間的複合年增長率為31.2%。此外，近年涌現大量中小型物流公司，該等公司需要新運輸設備但獲得傳統銀行貸款的途徑有限。

中國有多個地區(如珠江三角洲地區)的眾多物流公司對商用車輛需求殷切。於往績記錄期，我們已開發中國物流行業的融資租賃業務，從而擴大我們的收益來源。由於我們自二零一五年十月開始為物流行業客戶提供服務，物流行業對我們的業務發展日益重要。我們目前僅向物流行業客戶提供售後租回。

業 務

特別是，我們與廣東省多家汽車經銷商合作，彼等已向我們介紹許多急需資金購買商業用汽車的客戶。再者，於往績記錄期，我們招聘兩名項目經理及一名風險管理經理，彼等具備經營運輸設備融資租賃業務的相關經驗，從而提升我們管理層的行業專業知識。此外，我們的業務發展部開展以物流融資租賃市場為對象的業務發展及營銷活動，而我們的風險管理部安排指定人員處理物流融資租賃交易。此外，作為風險管理制度的一部分，我們編製有關物流融資租賃交易的業務營運手冊並實施相關措施。

我們的銷售及營銷活動

我們的風險管理部完成客戶盡職調查及為符合我們要求的客戶取得我們風險管理委員會的最終批准將需要一個星期至一個月的時間。最終批准至簽訂融資租賃協議的時間按各情況視乎取得租賃資產的過程而定。任何情況下，客戶盡職調查至簽訂融資租賃協議的時間不超過六個月。有關進一步詳情，請參閱本節「營運工作流程」一節。

我們根據業務策略進行銷售及營銷活動，從而使我們擴大我們於廣東省及中國其他地區的客戶群。我們的業務發展部親自造訪潛在客戶作為我們直接銷售及營銷活動的一部分。彼等亦造訪由中介機構、汽車經銷商及現有客戶向我們推介的潛在客戶。於審閱潛在客戶的詳情及融資租賃的擬定條款後，我們的風險管理部向符合相關標準的客戶授予初步批准。彼等然後對客戶進行背景研究及現場盡職調查並調查其經營及財務狀況。倘融資租賃交易的最終批准獲授出，本集團與客戶訂立融資租賃協議。

下表載列所示期間我們的銷售及營銷費用明細：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一五年		二零一六年		二零一七年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
差旅費用	1,130	51.6	2,018	100	3,242	97.2
營銷費用	1,058	48.4	—	—	92	2.8
合計	<u>2,188</u>	<u>100</u>	<u>2,018</u>	<u>100</u>	<u>3,334</u>	<u>100</u>

業 務

差旅費用主要包括與我們的銷售及營銷及盡職調查活動有關的航班及火車票費用。營銷費用主要包括在潛在客戶間宣傳我們業務及提升我們品牌知名度的費用，如本集團小冊子的印刷費用及其他營銷材料以及向潛在客戶免費贈送的採購成本。

直接銷售及營銷

我們會造訪潛在客戶以及參加廣東省及中國其他地區的行業協會組織的工業展覽會及活動。我們亦透過行業宣傳、業務指南及網絡搜索取得潛在客戶的信息。我們定期透過電話及親自拜訪與客戶保持關係。我們相信頻繁的溝通有助於知悉客戶的財務需要及物色商機。

- **親身造訪。**除致電外，我們會親身造訪中國各地的潛在客戶，藉以推廣我們的融資租賃服務和掌握潛在客戶的需要以及獲得商機。二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，我們的業務發展部分別對我們的印刷及物流目標行業的約500名、550名及847名潛在客戶進行造訪的次數分別約900次、1,000次及1,003次。我們於往績記錄期主要在廣東省進行有關造訪，原因為我們於該省的客戶貢獻我們的大部分收益。業務發展部各員工被指定負責若干地區的客戶造訪，根據該地區的營銷策略和銷售計劃進行銷售及營銷活動。我們會為造訪客戶及彼等的特定需求存置記錄，從而提供貼身服務。我們會定期跟進客戶的情況。於二零一五年、二零一六年及二零一七年，我們致力透過親身造訪擴展我們的客戶群。由於我們的融資租賃業務正發展成一個成熟的平台且正日益獲得客戶的認可，我們繼續造訪潛在客戶並持續擴展我們的客戶群。

經審查潛在客戶的詳情及融資租賃的建議條款後，我們的風險管理部對該等客戶進行現場盡職調查。二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，我們的風險管理部分別對業務發展部曾到訪的潛在客戶約14%、28%及19.8%進行盡職調查。一旦融資租賃交易的最終批准獲授出，本集團與該等客戶簽訂融資租賃協議。

- **工業展覽會及貿易博覽會。**我們參加中國各地的不同工業展覽會及貿易博覽會，如中國國際貿易促進委員會、商務部及中國印刷技術協會於中國一線城市分別舉辦的第九屆北京國際印刷技術展覽會、中國機床展、第六屆中國國際印刷技術及設備器材展。二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，我們的業務發展部分別參加了約9、11及13個與我們的印刷及物流目標行業有關的工業展覽會及貿易博覽會。我們的業務發展部於展覽會及貿易博覽會上向行業參與者介紹融資租

業 務

賃服務。我們於業務活動上取得對我們的服務感興趣的客戶的聯絡資料，其後將通過致電及親身造訪作出跟進。我們相信，透過參加行業活動，我們能向潛在客戶介紹我們的融資租賃服務、提高品牌知名度和進行業務推廣及擴展客戶群。

中介機構及汽車經銷商推介

於往績記錄期，我們在中國於我們的印刷及物流目標行業與中介機構及汽車經銷商建立業務合作關係。

- **印刷行業。** 中介機構促進中國印刷及包裝設備的購買交易。就印刷及包裝設備的融資租賃而言，部分中介機構直接向我們推介擁有融資需求的設備買家。二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，分別有約8個、24個及30個中介機構向我們推介新客戶，新客戶其後與我們訂立融資租賃協議。
- **物流行業。** 中國擁有向買家直接出售汽車的汽車經銷商及促成汽車購買的中介機構。就汽車的融資租賃而言，我與汽車經銷商訂立協議而彼等根據協議條款向我們推介擁有融資需求的汽車買家。此外，部分中介機構亦向我們推介擁有融資需求的汽車買家。二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，分別有約2名、13名及3名汽車經銷商及中介機構向我們推介新客戶，該等客戶其後與我們訂立融資租賃協議。

我們首先通過網上搜尋、行業聯網活動及商業推介獲得中介機構及汽車經銷商的聯絡資料。我們隨後致電及定期造訪中介機構及汽車經銷商以建立業務關係。我們於往績記錄期主要在廣東省進行有關造訪，原因為大部分中介機構及汽車經銷商位於該省。

於我們的業務合作開始後，中介機構及汽車經銷商向我們推介擁有融資需求的買家。我們隨後直接與經推介的潛在客戶聯絡並親身造訪潛在客戶進行交易評估。二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，我們的業務發展部分別訪問了中介機構及汽車經銷商向我們推介的我們印刷及物流目標行業中約40名、120名及316名潛在客戶。我們的風險管理部進一步對業務發展部曾到訪的若干客戶進行盡職調查。一旦融資租賃交易的最終批准獲授出，本集團與符合相關基準的客戶訂立融資租賃協議。

我們的董事確認，於往績記錄期，向我們直接推介潛在客戶的所有中介機構及／或汽車經銷商為獨立第三方，而本集團並未向彼等支付任何費用、佣金或其他形式的酬金。

業 務

現有客戶推介

受惠於我們快速增長的客戶群，我們不時接獲現有客戶的推介。於往績記錄期，向我們推介潛在客戶的現有客戶主要從事印刷行業。接獲我們現有客戶的推介後，我們通過致電及／或親身造訪由現有客戶推介的潛在客戶而持續作出跟進，以確定其具體融資需求及向彼等提供訂製服務。倘潛在客戶符合客戶盡職調查的相關標準及必要評估，本集團其後與彼等訂立融資租賃協議。

我們的收益增長

我們於二零一四年開始與客戶簽訂融資租賃協議。我們在中國印刷及物流融資租賃行業方面擁有專業知識，並且了解客戶的特點及需求。這些知識，加上我們的快速反應及貸款申請審查流程，使我們能夠滿足目標行業中小企業客戶的個性化需求。因此，我們相信我們能夠將我們的服務與其他融資租賃公司的服務區分開來。隨著我們通過銷售及營銷活動擴大客戶群，我們已經與客戶簽訂了越來越多的新融資租賃協議。該等融資租賃協議的期限一般介乎2至4年。

業 務

下表載列所示期間我們按不同銷售及營銷活動採購的客戶數目及其收益貢獻明細：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一五年		二零一六年		二零一七年	
	印刷行業	物流行業	印刷行業	物流行業	印刷行業	物流行業
直接銷售及營銷						
客戶數目小計	50	4	106	22	131	38
當中新客戶數目	39	4	58	18	36	16
產生的收益(人民幣千元)....	9,111	25	20,117	797	26,007	3,052
佔我們收益的百分比(%)	83.6	0.2	68.0	2.7	50.0	5.9
中介機構及汽車						
經銷商推介						
客戶數目小計	10	10	39	66	76	71
當中新客戶數目	8	10	29	56	37	6
產生的收益(人民幣千元)....	1,515	52	5,983	1,569	16,489	4,739
佔我們收益的百分比(%)	13.9	0.5	20.2	5.3	31.7	9.1
現有客戶推介						
客戶數目小計	2	—	8	—	8	—
當中新客戶數目	2	—	6	—	—	—
產生的收益(人民幣千元)....	200	—	1,135	—	1,773	—
佔我們收益的百分比(%)	1.8	—	3.8	—	3.4	—
合計						
客戶總數 ⁽¹⁾	62	14	153	88	215	109
當中新客戶數目	49	14	93	74	73	22
產生的收益(人民幣千元)....	10,825	77	27,235	2,366	49,269	7,791
銷售相關稅項	(95)		(55)		—	
扣除銷售相關稅項後的收益	10,807		29,546		52,060	

附註：

- (1) 二零一五財年，兩名客戶拖欠租賃付款及彼等於我們的業務關係其後被終止。二零一六財年，(i) 兩名客戶拖欠租賃付款及彼等與我們的業務關係其後被終止；(ii) 四名客戶自願於到期日前根據相關融資租賃協議結清未付餘額；及(iii) 與六名客戶的融資租賃交易的條款於到期日完成。二零一七財年，(i) 一名客戶於租賃款項違約而與我們的業務關係其後終止；(ii) 13名客戶自願於到期日前根據相關融資租賃協議結清未付餘額；及(iii) 與18名客戶的融資租賃交易條款於到期日完成。

業 務

直接銷售及營銷以及中介機構及汽車經銷商推介為我們於往績記錄期物色潛在客戶、建立新業務關係及產生收益增長的兩條重要途徑。

- **直接銷售及營銷。**本集團與印刷客戶透過直接銷售及營銷活動產生的收益由二零一五財年的約人民幣9.1百萬元增加約人民幣11.0百萬元或120.9%至二零一六財年的約人民幣20.1百萬元，主要是由於二零一六財年新增58名我們透過直接銷售及營銷活動物色的新印刷客戶。此外，本集團與印刷客戶透過直接銷售及營銷活動產生的收益由二零一六財年的約人民幣20.1百萬元增加約人民幣5.9百萬元或29.4%至二零一七財年的約人民幣26.0百萬元，主要是由於我們透過直接銷售及營銷活動物色的印刷客戶總數增加，由二零一六財年的106名增至二零一七財年的131名。
- **中介機構及汽車經銷商推介。**本集團與印刷客戶透過中介機構推介產生的收益由二零一五財年的約人民幣1.5百萬元增加約人民幣4.5百萬元或300.0%至二零一六財年的約人民幣6.0百萬元，主要是由於二零一六財年新增29名中介機構向我們推介的新印刷客戶。本集團與印刷客戶透過中介機構推介產生的收益進一步增加約人民幣10.5百萬元或175.0%至二零一七財年的約人民幣16.5百萬元，主要是由於中介機構向我們推介的印刷客戶總數由二零一六財年的39名增至二零一七財年的76名。

此外，本集團與物流客戶透過中介機構及汽車經銷商推介產生的收益由二零一五財年的人民幣52,000元增加約人民幣1.5百萬元或2,884.6%至二零一六財年的約人民幣1.6百萬元，主要是由於二零一六財年新增56名中介機構及汽車經銷商向我們推介的新物流客戶。本集團與物流客戶透過中介機構及汽車經銷商推介產生的收益增加約人民幣3.1百萬元或193.8%至二零一七財年的約人民幣4.7百萬元，主要是由於中介機構及汽車經銷商向我們推介的物流客戶總數由二零一六財年的66名增至二零一七財年的71名。

- **現有客戶推介。**本集團於往績記錄期透過現有印刷客戶產生的收益增加，原因為我們的現有客戶向我們推介更多的新客戶，該等新客戶符合相關標準及其後與我們訂立融資租賃協議。

其他詳情請參閱本文件「財務資料－經營業績的主要組成部分」分節。

業 務

下表載列所示年度按客戶行業劃分的我們的收益的明細。我們於往績記錄期內與部分客戶訂立超過一份協議。

收益	截至十二月三十一日止年度					
	二零一五年		二零一六年		二零一七年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
印刷	10,825	99.3	27,235	92.0	44,269	85.0
新協議						
新協議數目	53		101		92	
收益						
(人民幣千元)	8,053	73.9	14,787	50.0	16,603	31.9
現有協議						
現有協議數目	13		66		167	
收益						
(人民幣千元)	2,772	25.4	12,448	42.0	27,666	53.1
物流	77	0.7	2,366	8.0	7,791	15.0
新協議						
新協議數目	16		117		63	
收益						
(人民幣千元)	77	0.7	1,851	6.3	3,144	6.0
現有協議						
現有協議數目	—		16		133	
收益						
(人民幣千元)	—	—	515	1.7	4,647	9.0
收益總額	<u>10,902</u>	<u>100.0</u>	<u>29,601</u>	<u>100.0</u>	<u>52,060</u>	<u>100.0</u>
銷售相關稅項	(95)		(55)		—	
扣除銷售相關						
稅項後的收益	<u>10,807</u>		<u>29,546</u>		<u>52,060</u>	

本集團的收益由二零一五財年的約人民幣10.8百萬元增加約人民幣18.7百萬元或173.1%至二零一六財年的約人民幣29.5百萬元，主要是由於隨著我們於二零一五年至二零一六年擴大業務及客戶群而於二零一六財年簽署的218份新融資租賃協議(包括101份及117份分別與印刷客戶及物流客戶簽訂的融資租賃協議)所產生的收益。此外，本集團的收益增加約人民幣22.6百萬元或76.6%至二零一七財年的約人民幣52.1百萬元，主要是由於：(i)截至二零一七財年簽署的155份新融資租賃協議(包括92份及63份分別與印刷客戶及物流客戶簽訂的融資租賃協議)所產生的收益。其他詳情請參閱本文件「財務資料—經營業績的主要組成部分」分節。

業 務

下表載列所示期間按地理位置劃分的客戶數目及收益明細：

	截至十二月三十一日止年度								
	二零一五年			二零一六年			二零一七年		
	期末客戶數	估總收益		期末客戶數	估總收益		期末客戶數	估總收益	
		收益	百分比		收益	百分比		收益	百分比
人民幣千元			人民幣千元			人民幣千元			
廣東	65	10,029	92.0	162	18,128	61.1	187	27,648	53.1
浙江	3	335	3.1	18	3,301	11.2	19	5,029	9.7
山東	—	—	—	8	1,194	4.0	13	2,532	4.9
江蘇	—	—	—	5	1,036	3.5	6	2,292	4.4
四川	—	—	—	5	511	1.7	8	1,843	3.5
湖南	2	208	1.9	5	965	3.3	7	1,730	3.3
北京	1	95	0.9	3	523	1.8	5	1,551	3.0
福建	—	—	—	1	283	1.0	4	1,265	2.4
上海	1	63	0.6	3	804	2.7	3	1,146	2.2
黑龍江	—	—	—	1	497	1.7	4	1,032	2.0
河北	—	—	—	3	493	1.7	5	989	1.9
安徽	—	—	—	2	511	1.7	5	982	1.9
陝西	—	—	—	3	210	0.7	7	655	1.3
重慶	—	—	—	2	333	1.1	2	389	0.7
甘肅	—	—	—	1	166	0.6	1	276	0.5
新疆	1	125	1.1	2	312	1.1	2	185	0.4
其他 ⁽¹⁾	1	47	0.4	5	334	1.1	14	2,516	4.8
合計	<u>74</u>	<u>10,902</u>	<u>100.0</u>	<u>229</u>	<u>29,601</u>	<u>100.0</u>	<u>292</u>	<u>52,060</u>	<u>100.0</u>
銷售相關稅項		(95)			(55)			—	
扣除銷售相關 稅項後的收益		<u>10,807</u>			<u>29,546</u>			<u>52,060</u>	

附註：

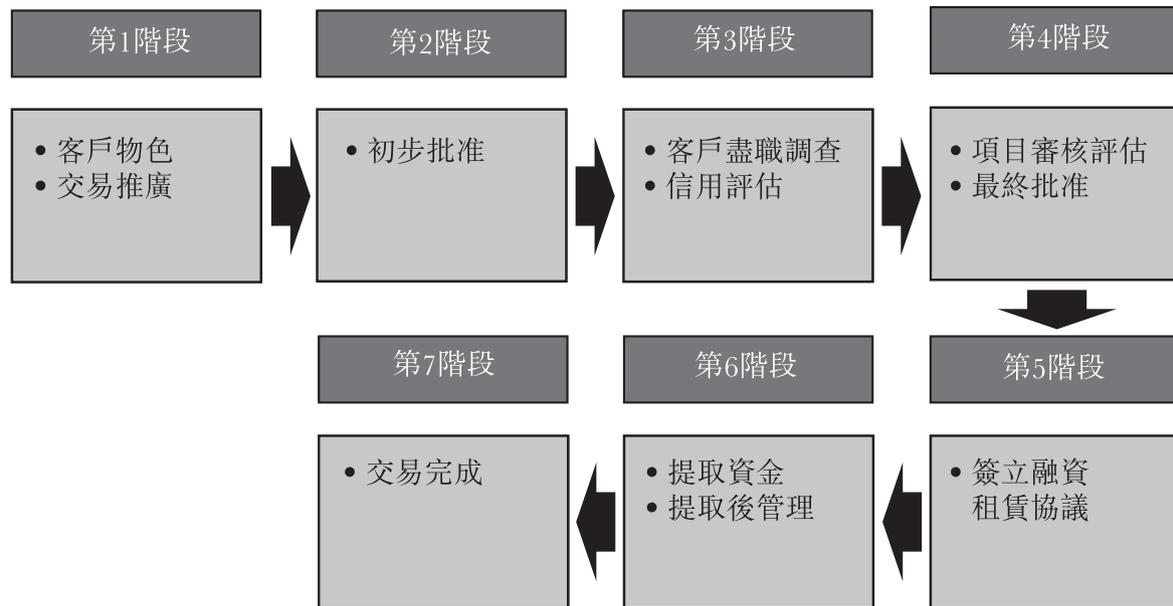
(1) 其他包括河南省、遼寧省、山西省、江西省、湖北省及雲南省，以及廣西自治區及天津市。

我們於廣東省的客戶產生的收益佔本集團總收益的比例由二零一五財年的92.0%降至二零一六財年的61.1%並進一步降至二零一七財年的53.1%。由於我們於廣東省的印刷客戶繼續為我們總收益的貢獻絕大部分及我們的所有物流客戶於往績記錄期均位於該省，故我們主要在該省開展銷售及營銷活動。

業 務

營運工作流程

我們已經就融資租賃開發並實施系統性營運工作流程。根據該項工作流程，我們對融資租賃交易不斷採用綜合風險管理措施及程序，其中涉及不同部門的積極參與。以下流程圖載列我們融資租賃業務營運的程序。第3階段至第4階段一般需一個月方可完成。第4階段至第5階段按各情況視乎取得租賃資產的過程而定。任何情況下，第3階段至第5階段需時不多於六個月。視乎融資租賃的條款而定，第5階段至交易完成或需兩至四年。有關我們風險管理程序的更多詳情，請參閱本文件「風險管理及營運」一節。



第1階段：客戶物色及交易推廣

我們的融資租賃交易始於物色目標客戶。我們的業務發展部不時聯繫目標客戶。我們的業務發展部亦開展客戶開發活動，如參與行業協會及其他中介公司組織的展覽會，以物色潛在客戶。

在對目標客戶進行初步研究及作必要瞭解後，我們的業務發展部會制訂詳細營銷計劃，並針對特定組別的目標客戶進行交易營銷。

我們的業務發展部會採用多樣化交易營銷手段，包括現場營銷及電話銷售。

業 務

第2階段：初步批准

業務發展部將各項交易連同潛在客戶及融資租賃建議條款的詳情將提交至我們的風險管理部以作評估及初步批准。

就未獲批准的交易而言，風險管理部將在我們的OA系統中存檔(包括未獲初步批准的原因)，以作未來參考。

第3階段：客戶盡職調查及信用評估

一旦一項融資租賃交易獲初步批准，我們的風險管理部將開展客戶盡職調查過程。客戶盡職調查所需時間取決於有關客戶背景及業務營運規模。我們的風險管理部藉審閱交易資料、進行現場拜訪及客戶訪談以及調查客戶經營及財務狀況來對客戶的背景及信譽進行更為詳細的調查。我們的風險管理部隨後編製信用評估報告。有關如何實施客戶盡職調查的更多詳情，請參閱本文件「風險管理及營運」一節。

第4階段：交易審核評估及最終批准

我們的風險管理部向風險管理委員會遞交信用評估報告供進一步審閱。

我們對交易評估採取高效的評估審批程序以迎合中小企業客戶的需要。視乎交易的類型及規模而定，我們會安排風險管理委員會成員審閱並批准。有關交易評估過程及最終批准的更多詳情，請參閱本文件「風險管理及營運」一節。

第5階段：簽立融資租賃協議

待取得風險管理委員會最終批准後，我們的風險管理部會編製融資租賃協議及其他附屬協議。

融資租賃協議正式簽立後，風險管理部將監督客戶履約以確保達成各項融資租賃交易的先決條件。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險管理及營運」一節。

業 務

第6階段：提取資金及提取後管理

有關達成各份融資租賃協議先決條件的所有資料將會記錄在我們的OA系統內。風險管理部、財務部及會計部主管將根據各份融資租賃協議條款共同審閱並批准資金的提取。

提取資金後，我們的風險管理部及業務發展部於融資租賃交易期內共同進行提取後管理，如常規檢查、付款提示、逾期警示及收回款項等。有關我們提取後管理機制的更多詳情，請參閱本文件「風險管理及營運」一節。

第7階段：交易完成

融資租賃交易待相關方悉數履行融資租賃協議後完成。我們的財務部負責確保我們已收回所有租賃付款且租賃設備的所有權於完成時轉回予客戶。

我們的融資租賃協議

融資租賃協議的主要條款概要

我們訂有融資租賃服務的標準範本。我們融資租賃協議的主要條款概要載列如下。

主要條款	概要
期限	期限一般介乎兩至四年
租賃設備	租賃設備包括與印刷行業有關的印刷、包裝及模切設備以及與物流行業有關的商用車輛。
租賃設備所有權	<ul style="list-style-type: none">印刷融資租賃交易，租賃設備的所有權一般於租期開始之前或之時從客戶(售後租回交易)或供應商(直接融資租賃交易)轉移至我們，然後於租期到期時轉回客戶。

業 務

主要條款	概要
	<ul style="list-style-type: none">• 物流融資租賃交易(僅有售後租回交易)，租賃汽車的所有權於整個租期仍歸客戶，而我們保留在客戶拖欠或嚴重違反融資租賃協議的任何條款情況下管有租賃汽車作為抵押品的權利。
按金	我們一般會扣減融資金額的一定比例作為按金(融資金額的15%至25%，如有)，而客戶於租期開始後提取其餘結餘。租賃屆滿後，有關按金可分一期或多期作為最終租賃付款。
設備交付	客戶應於收到設備後三個工作日內簽署並向我們提供設備交付證明書
估值	租賃設備的估值基於設備的公平市值、狀況及購買價作出。
保險	客戶須就租賃設備投購商業保險。 ⁽¹⁾
利息、服務費用及付款時間表	於提取資金前，客戶會向我們支付服務費。於提取資金後，客戶根據融資租賃協議中詳載的還款時間表每月作出租賃付款。
違約	倘客戶未能作出租賃付款且該違約行為持續30天以上，或客戶未能履行融資租賃協議訂明的責任，我們有權(i)終止融資租賃協議及佔有租賃資產；(ii)要求立即支付全部租賃應收款項；及(iii)收取任何違約金。

附註：

- (1) 根據融資租賃協議的條款，客戶應自行購買商業保險。在實際中，我們代印刷行業客戶購買商業保險。進一步詳情，請參閱本文件「業務－保險」分節。

業 務

主要條款	概要
解決糾紛	因融資租賃協議產生的糾紛首先應透過協商解決。如無法透過磋商解決糾紛，各訂約方可根據融資租賃協議的條款將糾紛呈遞予法院。
完成	所有租賃付款及其他應付費用結清後，融資租賃即為已完成。
終止	客戶可於向我們發出三個月事先書面通知後終止融資租賃協議。

我們的融資租賃協議的期限

下表載列於所示期間／日期，按租賃期限劃分的融資租賃協議數目及價值：

	截至十二月三十一日止年度／於十二月三十一日											
	二零一五年				二零一六年				二零一七年			
	年內 新簽立的 融資租賃 協議數目		於年底 進行中的 融資租賃 協議數目		年內 新簽立的 融資租賃 協議數目		於年底 進行中的 融資租賃 協議數目		年內 新簽立的 融資租賃 協議數目		於年底 進行中的 融資租賃 協議數目	
	價值	價值	價值	價值	價值	價值	價值	價值	價值	價值	價值	價值
人民幣		人民幣		人民幣		人民幣		人民幣		人民幣		
千元		千元		千元		千元		千元		千元		
租賃期限												
-少於2年	1	1,500	1	1,500	3	3,975	3	3,975	-	-	1	2,500
-多於2年												
但少於3年	25	16,330	27	18,050	124	60,290	144	72,169	65	58,806	179	113,795
-多於3年至4年	43	93,530	51	106,900	91	203,580	138	301,560	90	220,803	209	482,783
總計	69	111,360	79	126,450	218	267,845	285	377,704	155	279,609	389	599,078

二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，我們的融資租賃協議的平均年期分別約為2.64、2.48及2.54年。

業 務

下表載列於所示期間／日期，我們新簽立的融資租賃協議的到期組合：

	截至十二月三十一日止年度								
	二零一五年			二零一六年			二零一七年		
	數目	價值	所佔比例	數目	價值	所佔比例	數目	價值	所佔比例
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	
於以下日期到期 ^(附註)									
—二零一五年十二月三十一日	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—二零一六年十二月三十一日	4	4,050	3.7	—	—	—	—	—	—
—二零一七年十二月三十一日	24	19,380	17.4	4	2,285	0.9	—	—	—
—於最後實際可行日期	9	20,750	18.6	10	4,297	1.6	—	—	—
於最後實際可行日期尚未到期	32	67,180	60.3	204	261,263	97.5	155	279,609	100.0
總計	69	111,360	100.0	218	267,845	100.0	155	279,609	100.0

附註：本表中的到期組合僅根據我們的融資租賃協議所述的到期日編製，而未計及(i)客戶拖欠並導致租賃協議提前終止的情況；及(ii)客戶於到期日前自願償還有關融資租賃協議項下的未償還結餘。

租賃資產及抵押品／擔保

我們向客戶提供的融資金額一般不少於融資租賃協議項下租賃資產價值的特定百分比(印刷及包裝設備為70.0%及汽車為80.0%)。向我們支付服務費後，客戶於扣除按金(一般為融資金額的15%至25%，如有)後可收取融資淨額。印刷融資租賃交易方面，我們取得所有租賃資產設備的法定所有權，並保留在客戶拖欠或嚴重違反融資租賃協議的任何條款情況下即時單方面收回有關租賃資產設備並變現其價值的權利。物流融資租賃交易方面，租賃汽車的法定所有權仍歸客戶，而我們訂立額外抵押協議，以取得作為抵押品的租賃汽車的抵押權益。

就每項融資租賃交易，我們要求來自客戶法人代表、最終擁有人、主要股東、聯營公司及／或第三方公司的擔保。

於往績記錄期我們新簽署融資租賃協議的覆蓋率範圍詳情，請參閱下表。

業 務

於年／期末新簽署融資租賃的覆蓋率範圍及貸款對價值比率

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
租賃資產類型			
— 印刷及包裝設備(人民幣百萬元)	0.9-6.5	0.4-11.4	0.53-14.28
— 汽車(人民幣百萬元)	0.12-0.77	0.08-4.13	0.14-3.3
覆蓋率			
融資租賃應收款項範圍			
(經扣除按金)(人民幣百萬元)	0.09-3.57	0.06-5.36	0.11-5.40
個別租賃的覆蓋率範圍 ⁽¹⁾⁽⁵⁾	1.25-5.26	1.00-7.45	1.00-3.53
總覆蓋率 ⁽²⁾	1.88	1.85	1.78
貸款對價值比率			
貸款對個別租賃價值比率範圍⁽³⁾			
— 印刷及包裝設備	0.19-0.77	0.13-0.76	0.28-0.96
— 汽車	0.75-0.80	0.43-1.00	0.75-1
貸款總額價值比率 ⁽⁴⁾	0.53	0.54	0.56

附註：

- (1) 個別租賃的覆蓋率按租賃期開始時的租賃資產價值(賬面值)除以租賃期開始時相關融資租賃應收款項(經扣除按金)計算。
- (2) 總覆蓋率總計按年內所有新簽署租賃於相關租賃期開始時的租賃資產總值(賬面值)除以租賃期開始時相關融資租賃應收款項總額(經扣除按金)計算。
- (3) 貸款價值比率按租賃期開始時的相關融資租賃應收款項(經扣除按金)除以租賃期開始時租賃資產價值(賬面值)計算。
- (4) 貸款總額價值比率按年內所有新簽署租賃於租賃期開始時的相關融資租賃應收款項(經扣除按金)除以相關租賃期開始時租賃資產價值總額(賬面值)計算。
- (5) 二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年的個別租賃覆蓋率範圍分別為 1.25 - 5.26、1.00 - 7.45 及 1.00 - 3.53。於往績記錄期，概無覆蓋率低於 1.00。一般而言，租賃資產對任何單一融資租賃應收款項的最低覆蓋率不會低於 1.00。

有關往績記錄期內各年底未收回融資租賃應收款項的覆蓋率範圍的詳情，請參閱下表。

業 務

於年／期末的未收回融資租賃應收款項的覆蓋率範圍及貸款對價值比率範圍

	於十二月三十一日		
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
租賃資產類型			
— 印刷及包裝設備(人民幣百萬元)	0.64-11.00	0.4-11.40	0.50-14.28
— 汽車(人民幣百萬元)	0.12-0.77	0.08-4.13	0.08-4.13
融資租賃應收款項範圍(經扣除按金) (人民幣百萬元)	0.09-3.19	0.03-4.25	0.00-4.33
覆蓋率			
個別租賃的覆蓋率範圍 ⁽¹⁾⁽⁵⁾⁽⁶⁾	1.24-12.17	1.17-28.50	1.00-2620.20
總覆蓋率總計 ⁽²⁾	2.69	2.86	3.72
貸款價值比率			
個別租賃貸款價值比率範圍 ⁽³⁾			
— 印刷及包裝設備	0.08-0.71	0.04-0.73	0.00-0.64
— 汽車	0.71-0.81	0.23-0.86	0.00-0.80
貸款總額價值比率 ⁽⁴⁾	0.37	0.35	0.27

附註：

- (1) 個別租賃的覆蓋率按租賃期開始時的租賃資產價值(賬面值)除以年底時相關融資租賃應收款項(減值撥備前)(經扣除按金)計算。
- (2) 總覆蓋率總計按年底所有未收回租賃於相關租賃期開始時的租賃資產總值(賬面值)除以年底時融資租賃應收款項總額(減值撥備前)(經扣除相關按金總額)計算。
- (3) 貸款價值比率按年底時相關融資租賃應收款項(減值撥備前)(經扣除按金)除以租賃期開始時的租賃資產價值(賬面值)計算。
- (4) 貸款總額價值比率按年底所有未收回租賃於年底時融資租賃應收款項總額(減值撥備前)(經扣除相關按金總額)除以相關租賃期開始時的租賃資產總值(賬面值)計算。
- (5) 二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年的個別租賃覆蓋率範圍分別為 1.24 - 12.17、1.17 - 28.50 及 1.00 - 2620.20。於往績記錄期，概無覆蓋率低於 1.00。一般而言，租賃資產對任何單一融資租賃應收款項的最低覆蓋率不會低於 1.00。
- (6) 該租賃合約覆蓋率為 2620.20，是由於融資租賃應收款項差不多已完全償還，未償還金額不多。相關租賃資產價值並無顯著下跌，故覆蓋率為高。

業 務

資產質量

資產質量分類

我們透過我們的租賃條款計量及監察我們的融資租賃應收款項組合的資產質量。我們使用一個五級分類系統對我們的融資租賃應收款項進行分類，該系統的模型乃參考(i)由中國銀行業監督管理委員會為其規管下的融資租賃公司及其他融資機構公佈的資產質量相關的法定要求；及(ii)我們所在行業內類似融資租賃公司使用的資產質量分類系統。儘管現時並無會計準則直接與我們的融資租賃應收款項分類制度相關，我們有關金融資產的撥備政策受相關會計準則監管。

分類標準

為對我們的融資租賃應收款項組合進行分類，我們應用我們根據本身的管理租賃資產規例所制定的一系列內部標準。此等標準是為評估借款人還款的可能性，以及我們的融資租賃應收款項的本金和利息的可收回性而設。我們的融資租賃應收款項分類標準集中於多項因素(如適用)。我們的租賃分類標準包括：

- *正常*。並無理由懷疑承租人將不會全數及／或準時地償還貸款的本金及利息。並無理由懷疑融資租賃應收款項將會減值。
- *關注*。即使承租人能夠準時支付租賃付款，仍然有一些因素可不利影響其支付的能力，例如若租賃付款逾期超過30天，且承租人的財務狀況已惡化或其淨現金流成為負數，則有關的租賃合同的融資租賃應收款項應分類為關注或以下級別。
- *次級*。承租人因未能以其經營收入全數支付其付款而使其付款能力成疑，而我們很可能因而產生損失，不論是否強制執行租賃合同相關的任何擔保。我們考慮其他因素，例如若租賃付款逾期超過90天，則此一租賃合同的融資租賃應收款項應分類為次級或以下。
- *可疑*。由於承租人未能以其經營收入全數及／或準時支付租賃付款，使其支付的能力成疑，而我們很可能產生重大的損失，不論是否強制執行租賃合同的任何相關擔保。我們考慮其他因素，例如，如租賃付款已逾期超過180天，此項租賃合同的融資租賃應收款項應分類為可疑或以下類別。

業 務

- 損失。於採取一切可能的步驟或進行所有必要的法律程序後，租賃付款仍逾期未付或只收回非常有限的部分。我們考慮其他因素，例如，如租賃付款已逾期超過360天，此項租賃合同的融資租賃應收款項將分類為損失。

下表載列我們應收融資款項的資產質素及我們不良資產的變動。

按資產質量劃分的融資租賃應收款項分佈

	於十二月三十一日		於十二月三十一日		於十二月三十一日	
	二零一五年		二零一六年		二零一七年	
	人民幣百萬元	%	人民幣百萬元	%	人民幣百萬元	%
正常	99.4	100.0	270.0	100.0	338.0	97.9
關注	—	—	—	—	1.0	0.3
次級	—	—	—	—	6.1	1.8
可疑	—	—	—	—	—	—
損失	—	—	—	—	—	—
最低租賃付款現值	99.4	100.0	270.0	100.0	345.1	100.0
不良資產 ⁽¹⁾ / 不良資產比率 ⁽²⁾	—	—	—	—	6.1	1.8

附註：

(1) 由於初始確認後出現的一個或多個事件(該事件對能夠可靠估計的融資租賃應收款項的估計未來現金流量有影響)，不良資產乃界定為有減值客觀證據的融資租賃應收款項。該等融資租賃應收款項乃分類為「次級」、「可疑」或「損失」。

(2) 不良資產比率指截至適用日期，不良資產佔最低租賃付款現值的百分比。

於往績記錄期，我們的不良資產於二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年分別為零、零及約人民幣6.1百萬元，主要是由於下列原因：(i)為降低我們的信用風險以實現長期發展，我們於客戶預定租賃款項未支付且預期超過90天時啟動不良資產收回程序；及(ii)一旦不良資產收回程序啟動，我們終止有關融資租賃協議，通過適當程序收回租賃設備並安排出售；使用處置銷售所得款項償還原本金額以及直至終止日期的所有租賃款項；及要

業 務

求有關擔保人結算客戶逾期的租賃款項。我們已設立有效的風險管理及內部控制程序，以管理與業務有關的各種風險。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－我們的競爭優勢－我們已實施有效的風險管理措施及內部控制程序以分散及減輕風險」分節。

不良資產的變動及收回狀態

有關於往績記錄期的任何不良資產的變動或收回狀態，請參閱文件「－業務的可持續性－收回融資租賃應收款項」及「－風險管理及營運－資產回收」等分節以供進一步討論。

融資租賃應收款項撥備

我們評估租賃應收款項有否減值，釐定減值虧損的撥備水平及確認一年內作出的任何相關撥備。

根據弗若斯特沙利文報告，我們的融資租賃業務不受中國銀監會規管。我們並非必須如受中國銀監會監督的商業銀行及其他金融機構一樣作出一般撥備。相反，我們的撥備政策乃以適用的會計準則為基準。我們首次評估擁有逾期歷史的融資租賃應收款項是否個別存在減值。倘我們發現個別被評估的融資租賃應收款項並無存在減值客觀證據，我們包括擁有類似信貸風險特徵的融資租賃應收款項並就減值對其進行集體評估。二零一五年、二零一六年及二零一七年十二月三十一日，我們的減值撥備總額分別約為人民幣0.9百萬元、人民幣3.0百萬元及人民幣8.5百萬元。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註16。

定價政策

我們的收益完全由融資租賃業務收入組成。我們不會對我們向客戶收取的利率設定具體範圍，亦不會在融資租賃協議中訂明固定利率，而是訂明客戶分期（一般為24個月至48個月）應付租賃付款的總額，而不區分每期本金與利息。我們的業務發展部會評估各項融資租賃交易及相關客戶背景，以計算租賃付款總額。僅當(1)客戶根據我們的內部管理要求達成融資租賃協議條款；及(2)我們可接受內部回報率時，我們方會履行與相關客戶的融資租賃協議。

我們將參考市場利率調整我們的定價政策。鑒於我們於往績記錄期內並不過份依賴銀行及其他借款，我們的業務並無受利率嚴重影響。我們預期，為分散資金渠道，我們日後將逐步使用銀行借款為我們的資本需要提供資金。然而，我們認為，我們的定價政策足以降低浮動利率所產生的潛在信貸風險。我們的內部回報率一般高於類似銀行借款利率。

業 務

我們會考慮多種因素，包括相關客戶的財務狀況、我們的融資成本及我們的談判優勢。我們目前經參考其他融資租賃公司的租賃汽車定價來設定我們的物流客戶的內部回報率。一般而言，我們物流客戶的內部回報率較印刷行業的為低。除此之外，我們對所有客戶採用相同定價政策。

於最後實際可行日期，相關中國法律及法規下並無有關我們向客戶收取最高或最低利率的監管限制。

季節性

於往績記錄期，我們的業務並無受到季節性波動的影響。

銷售及營銷

我們的銷售及營銷策略主要包括直接銷售及營銷、中介機構及汽車經銷商推介以及現有客戶推介。我們的業務表現及穩定增加的客戶數證明我們的銷售及營銷策略可行且有效。

於最後實際可行日期，我們的業務發展部包括15名僱員，負責全國範圍的銷售及營銷。目前，我們的業務發展部設在深圳總部。我們的業務發展員工行至中國多個地區、省份及城市，對業務中介機構及潛在客戶進行大量實地訪問，以及參與多項活動及展覽會。我們的風險管理部(於最後實際可行日期包括十名僱員)亦為銷售及營銷活動提供支持。展望未來，我們計劃在中國北部及東部地區建立多個銷售及營銷中心。其他詳情請參閱本節「於往績記錄期內收益增長的原因」一段。

業 務

客戶

我們的客戶群全部由中國印刷行業及物流行業的中小企業組成。我們已成功而迅速地擴展至中國多個地區。於二零一五年、二零一六年及二零一七年十二月三十一日，我們分別有74名、229名及292名客戶。二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，我們分別有約6名、40名及69名經常客戶。於最後實際可行日期，我們有305名客戶。下表載列於往績記錄期按客戶地理位置劃分的收益明細：

收益	截至十二月三十一日止年度					
	二零一五年		二零一六年		二零一七年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
廣東	10,029	92.0	18,128	61.1	27,648	53.1
浙江	335	3.1	3,301	11.2	5,029	9.7
山東	—	—	1,194	4.0	2,532	4.9
江蘇	—	—	1,036	3.5	2,292	4.4
四川	—	—	511	1.7	1,843	3.5
湖南	208	1.9	965	3.3	1,730	3.3
北京	95	0.9	523	1.8	1,551	3.0
福建	—	—	283	1.0	1,265	2.4
上海	63	0.6	804	2.7	1,146	2.2
黑龍江	—	—	497	1.7	1,032	2.0
河北	—	—	493	1.7	989	1.9
安徽	—	—	511	1.7	982	1.9
陝西	—	—	210	0.7	655	1.3
重慶	—	—	333	1.1	389	0.7
甘肅	—	—	166	0.6	276	0.5
新疆	125	1.1	312	1.1	185	0.4
其他 ⁽¹⁾	47	0.4	334	1.1	2,516	4.8
小計	10,902	100.0	29,601	100.0	52,060	100.0
銷售相關稅項	(95)		(55)		—	
扣除銷售相關稅項後的收益	10,807		29,546		52,060	

附註：

(1) 其他包括河南省、遼寧省、山西省、江西省、湖北省、雲南省、廣西壯族自治區及天津市。

進一步詳情請參閱本節「於往績記錄期收益迅速增長的原因」一段。

業 務

甄選標準

我們已建立一個綜合系統，在客戶甄選流程中採用若干標準。下表載列我們的客戶甄選標準詳情：

要求	印刷行業	物流行業
最少經營期限	兩年	兩年；或一年（倘實際投資額不超過人民幣500,000元）
資產負債比率	租賃後：≤ 60.0%（售後回租）；≤ 70.0%（直接融資租賃）	租賃後：≤ 60.0%
租賃付款覆蓋率 ⁽¹⁾	≥ 1.0	≥ 1.0
客戶的下游客戶結構	下列情況下實行額外要求 ⁽²⁾ ： (i)來自客戶的一名下游客戶的收益超出相關期間該客戶總收益的50.0%；或(ii)來自客戶的兩名下游客戶的收益超出相關期間該客戶總收益的70.0%。	無

附註：

(1) 按每月純利除以應付租賃款項加其他償還款項計算。

(2) 額外要求包括：(i)客戶提供最近六個月下游客戶的銷售文件；(ii)實際融資額不超過人民幣3.0百萬元；及(iii)實際融資比率不超過50.0%。

五大客戶

二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，我們的五大客戶分別貢獻我們收益的約26.2%、9.8%及6.9%，而來自最大客戶的收益約佔我們收益的6.4%、2.5%及1.7%。於往績記錄期，我們所有客戶均為獨立第三方。就董事所知，於往績記錄期，概無擁有我們已發行股份5.0%以上的股東、董事或彼等各自的任何緊密聯繫人於任何五大客戶中持有任何權益。

業 務

於往績記錄期，我們按收益劃分的五大客戶均為中國印刷行業的中小企業。二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，來自五大客戶的收益總額(扣除銷售相關稅項前)分別約為人民幣2.9百萬元、人民幣2.9百萬元及人民幣3.6百萬元。

下表載列二零一五財年按收益貢獻劃分的五大客戶資料概要：

客戶	業務活動	業務關係開始年份	租賃年期期限	應佔收益 百分比
客戶A	從事標籤印刷和塑料盒印刷 業務的私人公司	二零一五年五月	三年 ⁽¹⁾	6.4%
客戶B	從事標籤印刷和不乾膠印刷 業務的私人公司	二零一四年十二月	三年	6.3%
客戶C	主要從事生產藥品包裝盒及 家用化學品包裝盒的私人公司	二零一四年十二月	三年	5.3%
客戶D	主要從事彩色印刷和 包裝業務的私人公司	二零一五年二月	三年 ⁽²⁾	4.3%
客戶E	主要從事快印傳單業務的私人公司	二零一四年十一月	三年	3.9%

附註：

- (1) 於二零一五年九月，客戶A拖欠租賃款項。有關融資租賃協議的條款已於二零一五年十一月終止。租賃資產其後於二零一五年十一月五日出售予一名獨立第三方。根據融資租賃協議條款的未償還餘額於二零一六年三月四日由獨立第三方最終結清。
- (2) 於二零一六年九月，客戶D根據融資租賃協議的條款自願償清未償還結餘，且有關條款經雙方協定終止。

業 務

下表載列二零一六財年按收益貢獻劃分的五大客戶資料概要：

客戶	業務活動	業務關係開始年份	租賃年期期限	應佔收益 百分比
客戶F	從事包裝和印刷業務的私人公司	二零一六年一月	三年	2.5%
客戶G	從事(書和報紙)印刷和 包裝業務的私人公司	二零一五年六月	三年	1.9%
客戶B	從事印刷和包裝業務的私人公司	二零一四年十二月	三年	1.9%
客戶H	從事印刷業務的私人公司	二零一五年十二月	三年	1.8%
客戶I	從事印刷和包裝業務的私人公司	二零一五年九月	三年	1.7%

下表載列二零一七財年按收益貢獻劃分的五大客戶資料概要：

客戶	業務活動	業務關係開始年份	租賃年期期限	應佔收益 百分比
客戶J	從事包裝和印刷業務的私人公司	二零一六年十月	三年	1.7%
客戶K	從事包裝業務的私人公司	二零一六年四月	三年	1.5%
客戶L	從事包裝和印刷業務的私人公司	二零一六年十二月	三年	1.3%
客戶M	從事包裝業務的私人公司	二零一六年十二月	三年	1.2%
客戶N	從事印刷和釘裝業務的私人公司	二零一七年一月	三年	1.2%

有關與我們客戶訂立融資租賃協議條款及條件的詳情披露，請參閱本文件「業務－融資租賃協議的主要條款概要」分節。

業 務

有關五大客戶的信貸及風險管理

計及五大客戶的付款記錄和業務經營狀況，我們的風險管理部將五大客戶視為擁有穩定現金流的成熟公司。此外，用於融資租賃的印刷設備屬於高流動性資產，我們相信可在五大客戶延遲或拖欠付款的情況下儘量減低我們的損失。我們認為五大客戶無法履行彼等各自於相關融資租賃協議項下還款義務的風險相對較低。除本文件所披露外，於往績記錄期，我們的五大客戶概無任何重大逾期付款現象或違反彼等各自與我們訂立的融資租賃協議。

於往績記錄期，八名客戶拖欠租賃付款，我們其後向五名客戶收回有關租賃付款，並於最後實際可行日期仍在對其餘三名客戶進行收回(惟尚未收回)租賃款項。有關進一步討論，請參閱「業務－有關五大客戶的信貸及風險管理」及「風險管理及營運－不良資產回收程序」。有關法律訴訟的進一步詳情，請參閱本文件「業務－法律訴訟」一節。於往績記錄期內及截至最後實際可行日期，我們並無收到任何客戶投訴。

有關相關風險的進一步披露，請參閱本文件「風險因素－我們未必能夠對租賃行使我們於相關抵押品或擔保的權利，或行使我們收回租賃相關資產並變現其價值的權利」及「風險因素－租賃資產的價值及為融資租賃提供保證的抵押品或擔保未必足以彌償有關融資租賃應收款項」所述風險因素。

有關相關集中風險及敏感度分析的進一步披露，請參閱「財務資料－有關財務風險的量化及定性披露」分節。

結算安排

於往績記錄期，本集團大部分客戶向我們直接作出租賃付款，而一部分會促使彼等的關聯方，如有關客戶的最終擁有人或法定代表、該等最終擁有人或法定代表的配偶或子女(或個別情況下其一名朋友)，或客戶的僱員(統稱「客戶的關聯方」)，代表客戶作出租賃付款(「客戶的關聯方付款」)。除19名客戶的關聯方外，所有客戶的關聯方亦為與本集團的租賃交易下相關客戶的擔保人。

二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，在62名、153名及215名印刷客戶中分別有5名、32名及62名客戶以及在14名、88名及109名物流客戶中分別有2名、31名及50名客戶透過客戶的關聯方結算彼等的應付款項。於二零一五財年、二零一六財年，來自客戶的關聯方付款的收益分別佔本集團收益總額約5.4%、13.1%及13.0%。

經董事確認，客戶的關聯方全部均為獨立第三方，且於過往或目前均與控股股東、董事及高級管理層或彼等各自的聯繫人並無任何關係。

業 務

就董事所悉及所知，作出該等客戶的關聯方付款安排的主要原因是(i)方便有關客戶及節省彼等結算的時間及費用；及(ii)私營企業最終擁有人以其個人賬戶代表其企業直接結算應付款項並不罕見。鑒於接受客戶關聯方付款並無對我們造成任何不便，且我們更關注及時結算相關客戶的應收款項，故此過去我們並無反對有關安排。

我們可能因客戶的關聯方付款而面臨多項風險。鑒於客戶的關聯方並無責任直接向我們作出租賃付款，故客戶的關聯方可能向我們要求退款。進一步詳情請參閱本文件「風險因素－若干客戶於往績記錄期透過彼等的關聯方向我們結付租賃付款，我們或面臨潛在風險」一節。董事考慮以下因素後認為，有關風險很低：(i)倘客戶的關聯方誤向我們匯入或存入若干金額的款項並欲要求我們退款，彼應該會於匯款或存款後不久知會銀行或我們；(ii)絕大部分客戶的關聯方亦為相關融資租賃協議下保證相關客戶妥善履行付款責任的擔保人。倘彼等要求退款，則相關客戶會違反付款責任，擔保人因而須就有關違反負責；及(iii)基於我們過去的經驗及作出充分查詢後，董事認為，任何一名客戶的關聯方不大可能就客戶的關聯方付款向本集團提出任何申索。

就董事所知，董事並無理據相信客戶的關聯方付款為來自上述罪行的所得款項或得利，並且確認彼等並無作出任何以掩飾或隱藏任何罪行的任何所得款項或得利的任何來源及性質的行為。基於上述確認，本公司的中國法律顧問認為，就客戶的關聯方付款而言，在中華人民共和國刑法下洗錢的風險很低。根據本公司的中國法律顧問的意見，除本文件所披露者外，彼等並不知悉有任何關於客戶的關聯方付款的嚴重違反中國法律及法規事宜。

就董事所悉及所知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們與客戶的關聯方之間概無任何爭議，且任何一名客戶的關聯方或其他各方均無就客戶的關聯方付款向本集團提出任何申索。

為加強控制應收款項的收款程序及避免涉及客戶的關聯方付款的任何潛在風險，我們的董事已決定自此終止所有客戶的關聯方付款。就新融資租賃交易而言，我們已實施一系列措施不接受客戶的關聯方付款；就現有融資租賃交易而言，我們亦已落實內部監控措施以逐步終止客戶的關聯方付款。通過客戶的關聯方結清的有關客戶數目已從二零一七年九月十二日的108名客戶減少至最後實際可行日期的27名客戶。倘任何款項由客戶的關聯方代表客戶支付，我們的財務及會計部門將擱置該筆金額，並向我們的銀行查詢匯款人的身份並將款項退還有關人士。與此同時，我們的財務及會計部門將會要求相關客戶即時直接付款。該等客戶及相關客戶的關聯方各自己已被要求與我們訂立補充協議，據此，客戶有權授權客戶的關聯方向我們作出客戶的關聯方付款。故此，我們的中國法律認為，向客戶的關聯方退還資金的風險極低。董事認為，不再接受客戶的關聯方付款將不會對我們的業務造成任何重大影響，理由為(i)二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，我們來自客

業 務

戶的關聯方付款的收益僅佔收益總額的5.4%、13.1%及13.1%；及(ii)直至最後實際可行日期，我們並無收到客戶的任何通知或指示，表示彼等因停止接受客戶的關聯方付款而將與我們終止業務關係。於往績記錄期內，董事確認本集團並無接受客戶及客戶的關聯方以外的任何第三方付款以結清租賃款項。

供應商

由於我們作為融資租賃服務供應商的業務性質，我們並無主要供應商。

貸款人

於往績記錄期，我們把融資來源多元化並透過賣出回購金融資產款獲取資金。我們與一家獨立第三方證券公司訂立賣出回購金融資產協議。我們出售我們的融資租賃應收款，並同意其後在協定日期及價格將其回購。兩批賣出回購金融資產款的期限為一年，分別於二零一五年五月及二零一五年十二月終止。該兩批的相關資產金額於二零一五年十二月三十一日分別為人民幣31.4百萬元及人民幣40.3百萬元。

於往績記錄期，我們與一家獨立第三方證券公司及一家獨立第三方融資租賃公司訂立框架協議，而該等公司已於訂立協議日期後分別三年及兩年內透過賣出回購金融資產款向我們提供總額分別人民幣300.0百萬元及人民幣100.0百萬元的融資。我們與該融資租賃公司訂立回購協議，以通過根據協議出售的金融資產向本集團提供融資金額人民幣8.3百萬元，而我們亦正與其他獨立第三方金融機構磋商以就我們未來業務發展物色額外融資。有關我們於往績記錄期內融資組合的進一步討論，請參閱本文件「財務資料－影響經營業績及財務狀況的因素」分節及「財務資料－流動資金及資本資源」分節。

業 務

於往績記錄期，我們與華夏銀行股份有限公司深圳益田支行訂立一份信貸融資協議，詳情載列如下：

協議	年期	信貸限額金額 (人民幣百萬元)	於最後 實際可行日期 已提取貸款金額 (人民幣百萬元)
信貸融資協議	二零一七年 七月十二日至 二零一八年 七月十二日	26.0	—

於往績記錄期，我們亦與廣東華興銀行股份有限公司訂立一份日期為二零一六年十二月三十日的信貸融資協議，據此，該銀行同意向我們授出信貸融資人民幣30.0百萬元。提取的貸款金額已於二零一七年十二月二十八日信貸融資期滿時悉數償還。於往績記錄期後，我們與上述銀行訂立續批信貸融資協議，詳情載列如下：

協議	年期	信貸限額金額 (人民幣百萬元)	於最後 實際可行日期 已提取貸款金額 (人民幣百萬元)
信貸融資協議	二零一八年 一月二日至 二零一八年 十二月十四日	30.0	30.0

除上述賣出回購金融資產款及銀行借款外，我們並無依賴任何計息貸款(不論來自其他銀行或第三方機構)，以於往績記錄期內經營我們的業務。相關融資成本的進一步詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註4。

競爭

自註冊成立之日起，我們已在缺口商機市場上自行定位為中小企業融資租賃服務供應商，與受中國銀監會監管的融資租賃公司及其他大型融資租賃公司相比，擁有訂製的融資解決方案。我們已取得向數以百計的中小企業提供融資租賃服務的深度知識及廣泛經驗，使我們能夠在融資租賃市場保持有競爭力的地位。

我們能否與競爭對手進行競爭在很大程度上取決於我們能否透過以下因素使我們的服務從競爭對手中脫穎而出：

- 提供予印刷行業客戶的訂制化服務；

業 務

- 成功進軍運輸設備融資租賃市場；
- 急速增長、多元化客戶群；及
- 有效風險管理措施。

因應充滿競爭的環境，我們計劃繼續實施我們的業務策略，從競爭對手中脫穎而出，並使我們能夠於中國融資租賃行業有效競爭。

信息技術

OA系統對我們業務營運的多方面(包括交易處理、風險管理、財務管理及人力資源管理)都發揮著重要作用。OA系統是由獨立第三方北京致遠協創軟件有限公司(北京致遠互聯軟件股份有限公司的前身公司)提供，且OA系統以本文件「業務－知識產權－版權」分節所列我們開發的兩款電腦軟件裝載。OA系統的系統服務器及防火牆均由我們配置及管理。

OA系統使業務流程與財務系統融為一體，覆蓋客戶數據、貸款處理及營運流程的絕大部分階段。OA系統亦可在線瀏覽。憑藉OA系統，我們的業務可無紙化高效進行，即銷售人員出外工作也可提供反饋。

我們亦利用廣泛的客戶群在OA系統的幫助下建立大數據分析。OA系統包含客戶跟蹤功能，覆蓋現有客戶及已聯絡但尚未註冊我們服務的客戶。有關OA系統的更多詳情，請參閱本文件「業務－我們的競爭優勢」分節。

保險

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在印刷融資租賃交易中代客戶就租賃資產購買商業保險，而我們客戶則在物流融資租賃交易中自行購買商業保險。根據商業保單的條款及條文，商業保險承保因自然災害而產生的損失。尤其是，商業保單列出因盜竊或地震而產生的損失承保範圍。商業保險承保範圍的有關條款及條文符合融資租賃行業慣例。

我們亦按政府法規的要求為僱員購買強制性社會保險。

業 務

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並未經歷對我們業務造成重大不利影響的任何業務中斷。根據中國行業慣例及我們經營業務的經驗，董事認為我們的保險承保範圍對於我們的現有業務而言屬充分，且符合行業標準。有關相關風險的其他披露，請參閱本文件「風險因素－我們的投保範圍未必足以涵蓋潛在責任或損失」所載的風險因素以及「風險因素－我們承租人的投保範圍未必足夠」所載的風險因素。

知識產權

商標

於最後實際可行日期，我們已註冊下列對我們業務而言屬重要的商標。

商標	註冊地區	商標編號	類別	註冊日期	註冊人	屆滿日期
	香港	303618621	35, 36 41, 43	二零一五年 十二月四日	紫元元深圳	二零二五年 十二月三日

紫元元深圳已與紫元元投資訂立商標轉讓及許可協議，據此，深圳紫元元投資已同意將其有關申請註冊若干商標的全部權利轉讓予紫元元深圳。有關詳情請參閱本文件「關連交易－獲豁免持續關連交易」一節。

域名

於最後實際可行日期，本集團已註冊下列對我們業務而言屬重要的域名：

域名	註冊擁有人	註冊日期	屆滿日期
ziyygroup.com	紫元元深圳	二零一七年二月二十七日	二零二二年二月二十七日
ziyygroup.com.cn	紫元元深圳	二零一七年二月二十七日	二零二二年二月二十七日
ziyygroup.cn	紫元元深圳	二零一七年二月二十七日	二零二二年二月二十七日

業 務

版權

於最後實際可行日期，本集團已註冊下列對我們業務而言屬重要的電腦軟件版權：

電腦軟件名稱	註冊國家	版權擁有人	註冊編號	首次發佈日期	註冊日期
紫元元設備租賃風險控制系統軟件 V1.0	中國	紫元元深圳	2016 SR204996	二零一六年 六月十五日	二零一六年 九月十九日
紫元元設備租賃管理平台系統軟件 V1.0	中國	紫元元深圳	2016 SR205021	二零一六年 五月十六日	二零一六年 九月十九日

於往績紀錄期及截至最後實際可行日期，我們並無向任何第三方許可我們的任何知識產權。董事確認，於最後實際可行日期，我們概無作為索償人或被告牽涉任何可能發生或尚未解決的訴訟，也未曾收到任何知識產權侵權行為的索賠通知。

僱員

概況

我們致力在各經營環節招聘、培訓及保留熟練而經驗豐富的僱員。我們擬透過提供具競爭力的薪酬待遇以達到此目的。我們已實施內部招聘政策，訂明招聘程序、選拔標準及入職手續。

於最後實際可行日期，我們在深圳總部有 37 名全職僱員。下表列示我們按部門劃分的全職僱員明細。

部門	僱員人數
風險管理部	10
業務發展部	15
管理	2
綜合管理部	7
財務及會計部	3
總計	<u>37</u>

業 務

二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，我們產生的員工成本分別約為人民幣2.8百萬元、人民幣4.9百萬元及人民幣6.5百萬元，分別佔有關期間我們的總收益約26.0%、16.5%及12.5%。

培訓及發展

我們努力為僱員創造強烈的社群意識及激勵的環境以增強僱員忠誠度及敬業精神。一般而言，我們根據每名僱員的表現、資格、職位及資歷招募及釐定僱員薪酬。我們非常重視對僱員的培訓及發展。我們的培訓課程包括新僱員職業定位課程、現有僱員內部培訓課程及外部培訓課程。

開展職業定位課程旨在確保新僱員具備有關我們文化及人力資源政策的必備知識，包括年假安排、薪金及福利待遇。

內部培訓課程旨在發展現有僱員的專業技能及行業知識，以確保僱員有能力處理工作並激發僱員積極為本集團作出創新貢獻。

現有僱員外部培訓課程以聘請外部學術人員的形式提供，旨在引入多元化新經驗。我們的目的是將新視角融入我們的業務，以增強我們的能力，更好地應對不斷變化的市場環境。我們希望僱員在業內保持競爭力，為日後公司快速發展的需要服務。

僱員關係及福利

我們與僱員維持良好的工作關係。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的中國業務並無成立僱員工會。於最後實際可行日期，我們的僱員並無透過任何工會或透過集團談判協議磋商彼等的僱用條款，我們並無遇到已經或很可能對我們業務產生重大影響的任何罷工或與僱員的任何勞資糾紛。於往績記錄期，我們並無經歷對我們的業務造成重大影響的任何罷工或重大勞資糾紛，且我們認為我們與僱員的關係融洽。

根據適用中國法規，我們已為僱員向社會保險基金(包括退休金計劃、醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險)及住房公積金作出供款。於最後實際可行日期，我們於所有重大方面已遵守適用中國法律的所有法定社會保險責任。

業 務

健康、工作安全、社會及環境事宜

我們的內部管理政策包括工作安全與職業健康事宜。我們為僱員提供年度醫療檢查。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無為了遵守適用環保或勞動安全規則及法規產生任何合規成本，因為基於我們的業務性質，我們並無產生任何重大問題。截至最後實際可行日期，我們並無因任何適用環保或工作安全法律法規而遇到任何申索或不合規問題，亦無自僱員、客戶或公眾接獲與我們業務營運有關的工作安全或健康問題的投訴。

物業

自有物業

截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業。

租賃物業

於二零一四年十二月三十日，紫元元深圳與一名獨立第三方訂立租賃協議（「原租賃協議」）以租賃辦公室場地作深圳總部之用。於二零一七年十一月十五日，紫元元深圳與出租人相互同意終止原租賃協議，因為紫元元深圳同意搬遷至同一出租人所擁有的另一間辦公室，而新租賃協議（「新租賃協議」）已由雙方就此訂立。於二零一七年二月二十七日，本公司與一名獨立第三方訂立租賃協議以租賃辦公室場地作營業地點之用。下表載列我們租賃物業的詳情：

地址	面積 (概約平方呎/ 平方米)	租期	月租金
中國廣東省深圳市福田區 香梅路 1061 號中投國際 商務中心 A 棟 10 樓 A-01 室	300 平方米	二零一七年 十一月十六日至 二零二零年 十一月三十日	人民幣 60,000.00 元 (不包括管理費 及按金)
香港九龍九龍灣宏光道 39 號 宏天廣場寫字樓 29 樓第 2909 室	1,281 平方呎	二零一七年 二月十三日至 二零一九年 二月十二日	30,700 港元 (不包括差餉、 地租、管理費、 空調費用及 其他支出)

業 務

於最後實際可行日期，我們租用樓宇的出租人已取得有效的房屋所有權證，並已向我們提供證據，證明其擁有所需的業權或權利可向我們出租該樓宇。我們已於二零一七年十一月十五日完成向中國相關部門登記新租賃協議。

根據 GEM 上市規則及《公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第 6(2) 條，本文件獲豁免遵守《公司(清盤及雜項條文)條例》第 342(1)(b) 條有關《公司(清盤及雜項條文)條例》附表三第 II 部第 34(2) 段的規定(其要求一份有關我們於土地或樓宇的所有權益的估值報告)，原因是於二零一六年十二月三十一日，我們的物業權益賬面值佔我們的綜合資產總值不足 15.0%。

二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，我們的租金開支總額分別約為人民幣 459,000 元、人民幣 467,000 元及人民幣 808,000 元。

法律訴訟

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們涉及五項法律訴訟：於二零一六年十一月十日，紫元元深圳(作為原告人)向一名被告人(我們其中一名根據融資租賃協議拖欠款項的客戶)提起一項法律訴訟，且紫元元深圳申索拖欠租賃款項、算定損害賠償、擔保費及法律費用。這項法律訴訟其後由於被告人根據融資租賃協議結清款項而我們自二零一七年一月三日起撤回。於二零一七年十月十八日，紫元元深圳(作為原告人)向被告人(我們其中一名根據融資租賃協議拖欠款項的客戶)提起一項法律訴訟，且紫元元深圳申索終止相關融資租賃協議、歸還租賃資產、拖欠租賃付款、損害賠償、擔保費及法律費用。於二零一七年十一月二十八日，紫元元深圳(作為原告)向拖欠三份融資租賃協議下付款的客戶提起三項法律訴訟，以及紫元元深圳要求終止該等協議、退還相關租賃資產、拖欠租賃付款、損害賠償、擔保費及法律費用。我們相信，我們有很大的可能在尚未解決的訴訟中勝訴，同時相信我們將有能力收回很大一部分的索賠金額。因此，我們認為目前根據本集團的撥備政策計提的減值撥備足以彌補法律訴訟涉及的融資租賃應收款項。除該五項法律訴訟外，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並非本公司或其任何附屬公司或任何董事為參與方的任何重大實際或未決訴訟、法律糾紛、申索或行政程序的參與方，且我們並不知悉針對本公司或任何附屬公司或任何董事的任何具有威脅性質的重大訴訟、法律糾紛、申索或行政訴訟。

業 務

審批及合規

牌照及許可證

我們於中國營運所需牌照及許可證主要包括由國家工商總局地方分局頒發的企業營業執照及中國(廣東)自由貿易試驗區深圳前海蛇口片區管理委員會發出的融資租賃、租賃、購買國內外租賃資產、修理及處置租賃物業剩餘價值、融資租賃諮詢及擔保業務經營受理通知書。為準備未來擬進入醫療行業，我們亦已於二零一六年十月九日取得深圳市市場和質量監督管理委員會頒發的醫療器械經營許可證。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期：(i)我們已向相關部門取得業務營運所需的一切牌照、批文及許可證，且該等牌照、批文及許可證一直具有十足效力；(ii)並無出現可能導致任何牌照、批文或許可證遭取消或撤銷的情況，而且我們未曾在取得或續領任何所需牌照、批文或許可證方面遭遇任何重大困難；及(iii)我們未曾因業務營運方面的任何重大不合規而被相關政府部門警告或處罰。

經計及我們一直遵守相關監管規定，董事認為，我們在向相關部門續領業務營運所需的任何牌照、批文、登記證及許可證方面並無法律障礙。

不合規

如本文件「監管」一節所載，我們須遵守大量且複雜的國家、省及地方法律、規則及法規，涉及我們的融資租賃業務及資本架構。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面遵守該等適用法律、規則及法規。