

## 業 務

### 概要

我們的業務為製造先進鋼水控流產品，供連鑄工序使用，以保護、控制及調節鋼流。我們的產品包括長水口、塞棒、中間包水口及浸入式水口。於往績期間，我們自銷售先進鋼水控流產品所得之收益分別約為人民幣40.0百萬元、人民幣67.2百萬元及人民幣156.9百萬元。

本公司產品是特別為連鑄加工階段使用而設計。連鑄指一個把熔鋼接續流入水冷結晶器的工序，鑄成半製成板坯或方坯，以備其後送往軋鋼車間軋製成為不同類型的鋼製品。

根據中國耐火協會報告，供連鑄過程所用之鋼水控流產品可大致歸類為「高端」及「中檔」產品。其餘未有列入「高端」種類的產品可歸類為「中檔」產品。中國耐火協會用以釐定一件鋼水控流產品是否為「高端」之定量參數載列如下：

產品	規格
長水口	: 內徑尺寸為80毫米或以上，鋁含量為60%或以上
塞棒	: 長度為1,100毫米或以上，鋁含量為59%或以上
中間包水口	: 碗部端板外徑與對端外徑之比率應少於1，滑板之破裂系數不少於10兆帕以及鋁含量不少於80%
浸入式水口	: 最近中間包底端之外徑應不少於150毫米，渣線之氧化鎂及二氧化鈣含量不得少於80%

根據中國耐火協會報告，對「高端」及「中檔」鋼水控流產品的分類已於中國業界廣泛接受及確認。然而，現今尚未有適用於此分類之國家標準或要求。

「高端」鋼水控流產品主要為製鋼公司之板坯連鑄機所用，而「中檔」鋼水控流產品主要為它們的方坯連鑄機所用。由於所涉及的熔鋼流動率更高及採納更現代化的快速更換系統，板坯連鑄機必需使用體積較大及設計更加複雜的鋼水控流產品。另一方面，方坯連鑄機通常需要體積較小、設計較簡單及製造過程較容易的鋼水控流產品。

---

## 業 務

---

我們所有的產品，即長水口、塞棒、中間包水口及浸入式水口均根據中國耐火協會定義之「高端」產品規格獲歸類為「高端」產品。「高端」產品具有高抗沖蝕性及高穩定性的特點，它們與「中檔」產品相比有較長的生命週期。

根據中國耐火協會報告，二零零九年，按我們的實際年生產量判斷，我們於中國「高端」鋼水控流產品市場擁有約19%之市場佔有率。我們為中國第二大的「高端」鋼水控流產品製造商，而維蘇威高級陶瓷(蘇州)有限公司則為最大。

於最後可行日期，本集團產能達每年約8,200噸先進鋼水控流產品，而本集團生產廠房之使用率已達100%。我們的生產能力以我們先進的生產設備及專門化生產工藝作為後盾，有關設計旨在穩定地生產出高質量產品。本集團為產品開發自身的模具系統(其採用我們的特殊樹脂製造)，確保我們的產品擁有較高質量，亦可提升我們的生產效率。我們亦為特殊材形開發模具系統，以迎合我們客戶的特定需要，並開發出新原料混合物以改良抗氧化現象。

於往績期間，我們所有產品皆在中國出售。於最後可行日期，我們的客戶大多數為中國之主要製鋼集團，包括寶鋼集團、河北鋼鐵集團、武漢鋼鐵集團及山東鋼鐵集團的成員公司。我們與寶鋼集團和武漢鋼鐵集團自二零零七年開始合作，於二零零九年與河北鋼鐵集團和山東鋼鐵集團開始有業務往來。截至二零零九年十二月三十一日止的三個年度，銷售予寶鋼集團的銷售額分別約為人民幣14.6百萬元、人民幣11.3百萬元及人民幣27.0百萬元，而銷售予武漢鋼鐵集團的銷售額分別約為人民幣13.3百萬元、人民幣11.9百萬元及人民幣16.8百萬元。截至二零零九年十二月三十一日止年度，銷售予山東鋼鐵集團的銷售額分別約為人民幣12.0百萬元，而銷售予河北鋼鐵集團的銷售額約為人民幣1.9百萬元。我們已與客戶建立良好關係。於截至二零零九年十二月三十一日止年度，我們與本集團最大五名客戶已維持平均兩年的關係。

自二零零七年起，我們經歷了快速增長。本公司之營業額由截至二零零七年十二月三十一日止年度約人民幣40.0百萬元增長至截至二零零九年十二月三十一日止年度約人民幣156.9百萬元，相當於複合年增長率約98.1%。本公司之純利由截至二零零七年十二月三十一日止年度約人民幣13.4百萬元增長至截至二零零九年十二月三十一日止年度約人民幣70.1百萬元，相當於複合年增長率約128.7%。於往績期間的營業額和純利增長，主要由於(i)我們提高營銷力度引取新客戶；(ii)我們舊客戶和新客戶的銷售量增加(由二零零七年約1,027噸至二零零九年約3,972噸)；(iii)產品組合改變和浸入式水口(本集團毛利率最高的產品之一，於二零零七年、二零零八年及二零零九年分別為約60.5%、約61.8%及約69.6%)的銷售量增加由二零零七年佔總收入約40.8%增至二零零九年佔總收入約44.0%；(iv)因銷售量增加而透過規模經濟達致的更高營運效益所致。經常性客戶及新客戶兩者均為產品需求增長的來源。我們的客戶數目由二零零七年的七位增至截至最後可行日期的二十位。於二零零八年及二零零九年，我們的經常性客戶數目分別為七位及十一位，而於最後可行日期，經常性客戶數目為十八位。

---

## 業 務

---

中國自一九九六年起為全球首屈一指之粗鋼生產國。於二零零七年、二零零八年及二零零九年，中國粗鋼年產量分別約達489百萬噸、500百萬噸及568百萬噸，分別相當於全球粗鋼總產量約36.3%、37.6%及46.6%。根據世界鋼鐵協會於二零一零年三月三日刊發的《鋼鐵統計年鑑2009》，二零零七年及二零零八年於中國生產之粗鋼產品，分別約474百萬噸及484百萬噸（分別佔逾96.9%及96.8%）為連鑄板坯及方坯。<sup>1,2,3</sup>

憑藉我們之市場地位及堅實之客戶基礎，我們有信心能夠進一步滲透中國現時之國內鋼水控流產品市場及增加市場份額。我們相信本集團處於有利位置，能在擴展中之中國市場把握新商機，並將我們的業務擴展至海外市場（如西歐、韓國及台灣）。我們現時擁有一條年產量約8,200噸先進鋼水控流產品之生產線，現以最大產能運作。計及本集團於二零一零年已收到的訂單和我們產品的預期需求增長，我們計劃興建一座新生產廠房及擴大產能。新生產廠房將增加一條生產線，使本集團的產能增加約8,600噸。該新生產廠房預期於二零一一年年底落成並於二零一二年投產。預期建議增加的年產能將用以應付我們現有客戶及我們於中國及海外市場的潛在未來客戶的日後需求。正如本文件「業務」一節內「業務策略」一段所述，我們將透過擴闊我們的客戶基礎及開拓海外市場，繼續推廣我們的先進鋼水控流產品。就開拓中國市場而言，我們將繼續加大營銷力度，並在我們網絡尚未遍及的其他潛在中國市場向潛在客戶推廣我們的產品。我們於中國的客戶基礎由二零零九年十二月三十一日的18名增加至最後可行日期的二十名。就開拓海外市場而言，我們已與Carboref就於歐洲銷售我們的產品訂立Carboref諒解備忘錄，並與中鋼集團上海有限公司就於台灣及韓國營銷及銷售我們的產品訂立中鋼協議。在上述新生產廠房竣工之前，我們計劃通過利用現有的產能及實現較高利潤的產品組合來擴展本公司的業務。預期建議增加年產能將獲使用以應付我們現有客戶及我們於中國及海外市場的潛在未來客戶的日後需求。

---

資料來源：

- <sup>1</sup> 世界鋼鐵協會，鋼鐵統計年鑑2008。
- <sup>2</sup> 世界鋼鐵協會，世界鋼鐵數據2009。
- <sup>3</sup> 世界鋼鐵協會，世界粗鋼生產。

---

## 業 務

---

### 競爭優勢

我們相信公司迄今之成就以及未來長遠增長之潛力可歸因於以下所載有關我們的優勢：

**作為中國可高度規格化先進鋼水控流產品的頂尖製造商，並有高營業額及價格競爭力**

我們是現時以中國為總部的主要先進鋼水控流產品製造者之一。由於製鋼公司的生產廠房各有不同，並會視乎廠房的營運規模及鋼材的最終用途而存在巨大差別，故本集團產品均按照我們客戶的準確要求進行規格化，以適合他們各自的生產設備的指定需要和精確參數。為了達致客戶的嚴謹細緻和規格化程度，我們的生產設施已配置量身訂造設備，重要設備均由德國進口。我們亦採用了建基於我們專利技術的專門化生產工藝，確保能穩定持久地準時交付優質鋼水控流產品。

為維持及提升我們的技術能力水平及效率，我們致力投資先進之生產設備及機器，並改善我們的技術掌握。於往績期間，我們已投資約人民幣6.6百萬元於機器及生產技術的提升。二零零九年來自銷售本集團先進鋼水控流產品的收入約達人民幣156.9百萬元。以實際年產量計，我們於二零零九年中國「高端」鋼水控流產品市場約佔19%的市場份額。

此外，整體而言，鋼水控流產品的一大特點是其「易耗」性質。例如，一個典型長水口僅可使用3至10小時（視乎相關鋼鐵廠的實際運作及相關盛鋼桶及中間包的設計而定）；而一個典型塞棒、一個典型中間包水口及一個典型浸入式水口僅可使用2至15小時。據董事所深知，本集團產品的定價亦普遍較銷售同類型及質量相若的產品的競爭對手更具競爭力，箇中原因是我們能夠有效控制成本並採用最新生產技術以改善我們的效率。因此，我們相信，隨著本集團作為穩健可靠的高質量先進鋼水控流產品供應商的聲譽日隆，現有客戶及新客戶對我們的產品的需求始終能夠保持在較高及穩定的水平，這些客戶對價格富競爭力的高質量產品需求甚殷。

基於上述因素，我們相信本集團能夠為該等渴求優質先進鋼水控流產品客戶供給產品，而我們於製造先進鋼水控流產品方面先進的生產能力、豐富經驗及市場上的領導地位，將為我們進一步開發產品及擴大客戶群奠下穩健基礎。

---

## 業 務

---

### 致力生產優質產品

我們致力為客戶生產優質及訂製產品，並於主要生產過程各階段實行全面的質素監控程序，突顯我們對生產過程中產品質素的重視。二零零九年九月，我們榮獲北京博天亞認證有限公司就我們製造的氧化鋁碳等靜壓產品(這是我們產品的正式名稱)(在許可範圍)及服務發出ISO 9001品質管理系統證書，有效期至二零一二年九月。北京博天亞認證有限公司由中國家電研究院成立，得到中國國家認證認可監督管理委員會及中國合格評定國家認可委員會的認可。它是一個第三方認證組織，具備獨立法人資格。我們相信嚴謹的品質監控標準可加強我們於市場的信譽，並使客戶對我們的產品增添信心。我們的質量控制部門將進行定期內部審核以確保上述準則已獲遵從。

我們自行為公司之產品開發模具套袋，模具套袋由一種專門樹脂製造。模具套袋一般由橡膠或塑料製造，其成本較使用樹脂為低。然而，我們使用樹脂開發模具套袋，除了確保上文所述我們產品達致更加精細的規格外，亦確保其擁有更佳質素並強化我們的生產效率。樹脂較橡膠或塑料更具彈性，可用作開發各式模具套袋，特別是適用於需要精細特徵產品的模具套袋。使用較具彈性之模具套袋，可減少產品出現裂痕，同時亦需要較少加工程序。此舉增強我們生產程序之效率，並提升產品品質。此外，樹脂較能抵抗耗蝕及磨損，因此亦較其他物料製造之模具套袋耐用，故我們的模具套袋可使用更長時間，從而減省成本。

### 高邊際利潤

於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，本集團的純利率分別約為33.5%、37.2%及44.7%。此乃計及物業、廠房及設備的資本開支所產生之折舊(於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度分別為約人民幣4.2百萬元、人民幣4.5百萬元及人民幣4.6百萬元)後計算得出，有關開支在集團發展初期預料會較大。憑藉低成本結構，一旦日後競爭加劇或市場出現無法預計的變化，本集團在決定其市場策略時亦能有相當靈活度。再者，本集團專門生產僅一類耐火產品，即「高端」鋼水控流產品。由於「高端」鋼水控流產品在鑄鋼過程中的獨特重要性及其生產的技術要求較高，故生產「高端」鋼水控流產品的毛利率亦較高。

### 致力加強研發能力

除了保持產品之質素外，我們亦能改善本公司現有產品，並引進新產品滿足客戶需要。本公司經已成立研發團隊，以設計新產品及改善現有產品，並開發生產技術，可讓本公司得以改善生產效率，並提升產品質素。我們亦與學術機構合作，為本公司之產品進行研發工作。

---

## 業 務

---

本公司於二零零七年十月與內蒙科大訂立框架合作協議，以開發本集團產品。根據內蒙科大冶金學院與華耐(宜興)於二零零七年十一月訂立之開發協議，內蒙科大同意與華耐(宜興)合作開發CSP浸入式水口(「CSP項目」)。根據有關協議，華耐(宜興)將向內蒙科大提供有關CSP浸入式水口設計準備工作之相關資料，費用為人民幣200,000元。華耐(宜興)將享有新產品知識產權的獨家權利。

於二零一零年一月，本公司就CSP項目項下開發之新產品薄板坯浸入式水口取得實用新型的專利權註冊。本公司已成功改善浸入式水口，而新產品進一步穩定鋼液流動，並提升我們客戶所製鋼材之質量。此項新產品大受客戶歡迎，我們已成功向於中國酒泉、包頭、瀋源、武漢及馬鞍山的客戶銷售此項產品。

接近二零零九年年底，我們就一款新設計薄板坯浸入式水口申請註冊另外兩個專利(有關發明及實用新型)。此項新設計為內蒙科大與我們合作的另一項目的開發成果，能提高結晶器內鋼液溫度的穩定性，改善集團產品的效能及加強調控鋼流以生產出更優質的製板。

二零一零年三月，我們就一項新產品—複合式棒頭結構塞棒申請註冊專利。此項新設計有助增強本集團產品在連鑄工序過程中抵禦鋼水擦洗及沖蝕的能力。同樣我們也為新產品—一種內裝浸入式水口申請註冊專利(有關實用新型)。此項新設計能夠防止浸入式水口管喉處氧化並擁有更強的抗沖蝕性。

根據內蒙科大及華耐(宜興)於二零零八年十二月訂立之另一份開發協議，內蒙科大同意與華耐(宜興)合作進行梅山#2鑄機浸入式水口優化項目。根據該協議，華耐(宜興)將向內蒙科大提供有關新產品設計準備工作之相關資料，費用為人民幣150,000元。華耐(宜興)將享有該新產品知識產權的獨家權利。

我們相信，作為目前最新的連鑄加工法，薄帶連鑄技術有可能主導連鑄工業的未來發展，中國的製鋼公司亦會於生產過程中增加採用此項技術。為加強我們在這範疇的研究及開發實力，二零一零年二月，我們與上海大學訂立合作協議，共同研發鋼水布流器及側封板，這是此種連鑄工序所用的兩種重要新產品。我們的鋼水控流產品(長水口及塞棒)亦為薄帶連鑄工序需要的零部件。據我們所知，上海大學有一組科學家和工程師從事此範疇的工作經年，該組人員已開發及取得最少五項專利。根據與上海大學訂立的協議，校方主要負責產品設計及實驗室檢測，本集團負責試驗規模製作及實地試驗。雙方將自行負責合作協議中提及的相應責任所引起的開銷。根據此協議，項目中涉及到的知識產權將由雙方共同擁有。我們也同意將支付上海大學由此項目研發的產品銷售額的10%。上海大學與本集團的合作條款將分別於二零一零年十月及二零一一年四月結束。我們相信是開發和生產此類型產品的先驅，若能成功開發和銷售有關產品，將增加我們的競爭優勢。

---

## 業 務

---

### 在個人化駐場服務及時間合適的技術支援支持下，與主要客戶建立緊密關係

本公司管理層專注與我們客戶維持良好的關係。本公司之客戶為中國之大型製鋼集團，包括寶鋼集團、河北鋼鐵集團、武漢鋼鐵集團及山東鋼鐵集團之成員公司，它們皆為中國及全球鋼鐵業首屈一指之業者。我們已與客戶建立深厚關係，一部份自本公司於二零零七年開展業務起已一直與我們有商業往來。

本公司經營策略之一乃委派一名客戶服務經理駐守每名客戶之生產廠房以向他們提供個人化實地售後服務及技術支援。於二零零九年十二月三十一日，本集團銷售團隊有17名客戶服務經理，大致按中國不同地區分為三組，即華北、華東及西南地區，每區由一位區域經理領導。透過本公司擁有專門技術知識之客戶服務經理，我們可於現場即時直接回應客戶大部份關注事項及技術相關查詢。若無法即場解答查詢，客戶服務經理可輕易及快捷地聯絡我們的技術總監或研發團隊之其他成員，以及時向客戶提供相關解決方案。此外，透過委派員工駐守客戶之生產廠房，我們得以更了解客戶之生產設施及設備以及他們的需要，從而可就改善他們的生產程序，制定更多實際之解決方案及提議。

我們相信憑藉本公司優質之產品以及務實、迅速回應客戶之服務，我們已成功與客戶建立及維繫深厚關係。本公司穩固確立的客戶基礎乃我們能力的明證，亦加強本公司吸引新客戶的能力。

憑藉堅實之客戶基礎，以及與本公司客戶建立之緊密關係，我們亦得以從客戶的要求中獲取更多啟發，以及知悉鋼鐵業之發展趨勢，從而可協助本公司更有效開發產品，並籌劃擴展計劃。

### 富經驗及專業的管理團隊

本集團之創辦人徐先生及張博士已從先進鋼水控流產品業務逾25年。他們兩位的經驗及行業知識對本集團期後於先進鋼水控流產品業務發展建立堅實基礎，至關重要。本公司主席、行政總裁兼執行董事徐先生曾受業於洛陽耐火材料研究院，該院為前冶金工業部轄下最大一間全國研究院。在一九九五年自立門戶以前，他曾擔任廠房技術經理達十年。徐先生於生產、技術管理、銷售管理及財務管理方面均擁有豐富經驗。本集團技術總監兼執行董事張博士自一九八二年於武漢鋼鐵學院(武漢科技大學前身)畢業後，即投身先進鋼水控流產品業務。藉著他於洛陽耐火材料研究院從事研究的經驗以及於兩間分別在鋼水控流產品及鋼鐵用不定型產品行業獲國際公認的公司維蘇威國際公司(Vesuvius International Inc.)和礦物技術有限公司一家成員公司工作的經驗，張博士獲得了豐富的相關行業技術知識及管理經驗。本集團管理層團隊的其他成員亦具備鋼水控流產品業務的廣泛營運經驗及行業知識。本集團大部份高級管理層

---

## 業 務

---

成員早於本公司成立時已加盟。我們相信管理團隊擁有鋼水控流產品行業之深入知識，可讓本集團及時應對於瞬息萬變的市場湧現的挑戰，並鞏固集團於業內之地位。

### 業務策略

我們擁有市場地位及穩健客戶基礎，相信可進一步擴展中國市場，並把握新業務機遇。我們將繼續在中國建立領導地位，並擴展我們的業務至如西歐、韓國及台灣等海外市場。除了增加我們現有鋼水控流產品的銷售外，擴闊向客戶銷售的產品範圍亦是本集團增長策略之一，該等產品包括用於薄帶連鑄工序的鋼水布流器及側封板，以及不定型材料。不定型材料並非鋼水控流產品，惟可應用於不同鑄鋼過程中的多方面，包括煉鋼爐、盛鋼桶及中間包。

為達成此目的，我們計劃實行以下業務策略：

#### 擴展生產能力以增加市場滲透

我們現時擁有一條年產量約8,200噸先進鋼水控流產品之生產線，本集團生產廠房之使用率已達100%。計及本集團於二零一零年已收到的訂單和我們產品的預期需求增長，我們計劃興建一座新生產廠房以擴大產能，預期於二零一一年開始動工。新生產廠房將增加一條生產線，並預期於二零一一年年底落成。這間新廠房將為本集團額外提供8,600噸之先進鋼水控流產品年產量。在預期增加生產能力下，我們目標為在中國市場以至海外市場進一步延展營銷覆蓋範圍。

#### 擴闊客戶基礎和開拓海外市場

我們將繼續推廣先進鋼水控流產品及擴闊客戶基礎。我們相信聲譽及形象對業務而言屬必要，而穩健及知名的客戶基礎顯示我們的能力及與市場內其他供應商有所區別，因此亦相當



---

## 業 務

---

重要。我們將繼續建立我們的高科技、優質及安全產品之聲譽及形象，並將保持及繼續發展客戶基礎。我們將繼續加強於中國之市場推廣力度，向潛在客戶及於中國其他尚未納入我們網絡的有潛力市場推廣產品。本集團現時計劃於二零一零年及二零一一年透過另外增聘10名銷售經理擴大銷售團隊以接觸新客戶，並於二零一零年另外增聘2名技術經理以協助客戶服務經理。本集團亦計劃分別於中國西南部及北部地區設立兩個新代表辦事處。本集團亦會為銷售團隊加強於技術學院進行之在職培訓。此外，本集團計劃於業界通訊和雜誌刊登廣告，及參與中國及海外的行業展覽及會議。

除了中國市場外，我們亦積極伺機擴展業務至其他國家。作為我們擴展策略其中一步，我們於二零一零年一月十三日訂立Carboref諒解備忘錄，委任Carboref作為本集團全線產品的歐洲銷售代理。根據Carboref諒解備忘錄，Carboref將向德國、英國以至歐洲各地的主要製鋼公司推廣及銷售我們的產品，我們則會按照Carboref的指定規格製造先進鋼水控流產品，並依照每份購貨訂單要求的付運時間表交付該等產品。Carboref的銷售代理身份並無獨家地位，然而我們同意委聘Carboref作為德國及英國獨家銷售代理，自Carboref諒解備忘錄日期起計為期一年。我們同意給予Carboref較優厚的銷售條款。Carboref諒解備忘錄並無有關攤分利潤安排和終止的具體條款。Carboref諒解備忘錄對訂約雙方並無法律約束力。Carboref已於二零一零年一月下訂單訂購我們的產品作試驗性用途。

此外，於二零一零年二月十三日，我們亦與中鋼就於台灣及韓國營銷及銷售我們全線產品訂立中鋼協議。根據中鋼協議，我們將盡力避免委聘其他銷售代理在台灣和韓國經銷產品，期限由中鋼協議日期起計為期一年。然而，若我們可確定有另一個銷售代理證明較中鋼的能力更強，則只要我們向中鋼發出兩個月的事先通知，即可委聘該銷售代理，而中鋼在委聘新銷售代理前取得的業務仍歸中鋼。我們同意給予中鋼較優厚的銷售條款，有關細節將載列於各份獨立購貨訂單內。倘中鋼接獲來自台灣和韓國以外地區的報價或訂單，我們同意就該等訂單給予中鋼更優厚的銷售條款，但前提是此舉不會造成與我們其他銷售代理發生衝突。中鋼協議並無有關攤分利潤安排和終止的具體條款。中鋼協議對訂約各方並無法律約束力。

截至最後可行日期，於Carboref諒解備忘錄及中鋼協議下並無商業訂單達成。此等協議下的買賣條款須受本集團及各自下訂單訂約方的討論及談判規限。將來，我們有意繼續聯結海外主要經銷商或代理商以於海外市場推廣和銷售我們的產品。我們亦會積極發掘與海外製鋼公司締結夥伴關係或供給關係的機會，以直接開拓海外市場。與此同時，本集團將加強與Carboref及中鋼的關係以及與Casco (USA) Inc.的合作，以試產其薄帶連鑄機。本集團亦計劃於二零一零年及二零一一年在台灣、韓國及西歐建立代表辦事處，以擴展本集團業務至海外市場。

---

## 業 務

---

### 透過購買或興建新生產設施開發新產品以擴大我們的產品系列

我們擬透過收購生產廠房或興建新生產廠房，以開發不定型材料及側封板從而增加我們的產品系列。

我們擬收購廠房，供生產不定型材料之用。不定型材料為耐火材料而非鋼水控流產品，其為製造傳統連鑄、薄板坯連鑄及薄帶連鑄中使用的煉鋼爐、盛鋼桶及中間包的主要物料。本集團於往績期間一直集中生產鋼水控流產品，我們並無從事生產不定型材料。董事相信，由於不定型材料可廣泛應用，生產該等物料將提升本集團可提供的產品種類。此外，由於本集團現有客戶亦會使用不定型材料，本集團可透過向客戶提供更多產品選擇而進一步強化與他們的業務。

我們亦擬置買土地及興建一座新廠房，供生產用於薄帶連鑄工序的側封板之用。薄帶連鑄工序為當今最新的連鑄加工法，與傳統連鑄及薄板坯連鑄相比，薄帶連鑄工序擁有較低投資、較低營運成本、較低能源消耗量及較低二氧化碳排放量的優點，為當今最新的連鑄技術。其擁有較低投資、較低營運成本、較低能源消耗量及較低二氧化碳排放量。通過此工序鑄成的鋼材稱為超薄鑄鋼，它較傳統熱卷圈擁有較佳機械特性並相當接近冷軋鋼的特性。此連鑄工序需要兩個中間包，因而亦需要更多先進的鋼水控流產品，對本集團之銷售有利。本集團董事相信，薄帶連鑄工器具重大增長潛力，而由於此連鑄程序的增長，將會出現有關先進鋼水控流產品之需求增長。

本集團已與Casco (USA) Inc.訂立一份合作協議，其為Castrip LLC於中國推廣銷售CASTRIP技術特許權及處理供應該項最新科技之產品之相關事宜的非獨家代理商。CASTRIP技術是一項薄帶連鑄工序。根據該份合作協議，Casco (USA) Inc.同意通過向我們獨家採購不定型材料，鋼水布流器及側封板，與我們建立戰略性的合作夥伴關係。

### 加強我們開發新產品的專業及技術知識

我們計劃投資更多資源以進一步加強研發能力及改善先進鋼水控流產品知識及生產技術之相關專業及技術知識。我們的研發主要集中於加強產品質素，同時改善生產技術及效率以及減低生產過程之成本。

我們將繼續與大學或及其他學術及研究機構合作，以緊貼最新技術及專業知識。就傳統連鑄工序而言，我們集中改良產品的抗熱震性及抗熱沖刷特性，以進一步提高鋼材的耐用性及純淨度。就先進連鑄工序而言，我們將與客戶進一步加強合作，開發緊湊薄板連鑄工序(CSP)及BSP(本溪薄板連鑄工序)的幾何設計和物料開發的優化方案。就薄帶連鑄而言，我們與Casco (USA) Inc.已訂立一份合作協議，其為Castrip LLC於中國推廣銷售CASTRIP技術特許權及處理相關事宜的非獨家代理商。根據該份合作協議，Casco (USA) Inc.同意通過向我們獨家採購不定型材料，鋼水布流器及側封板，與我們建立戰略性的合作夥伴關係。

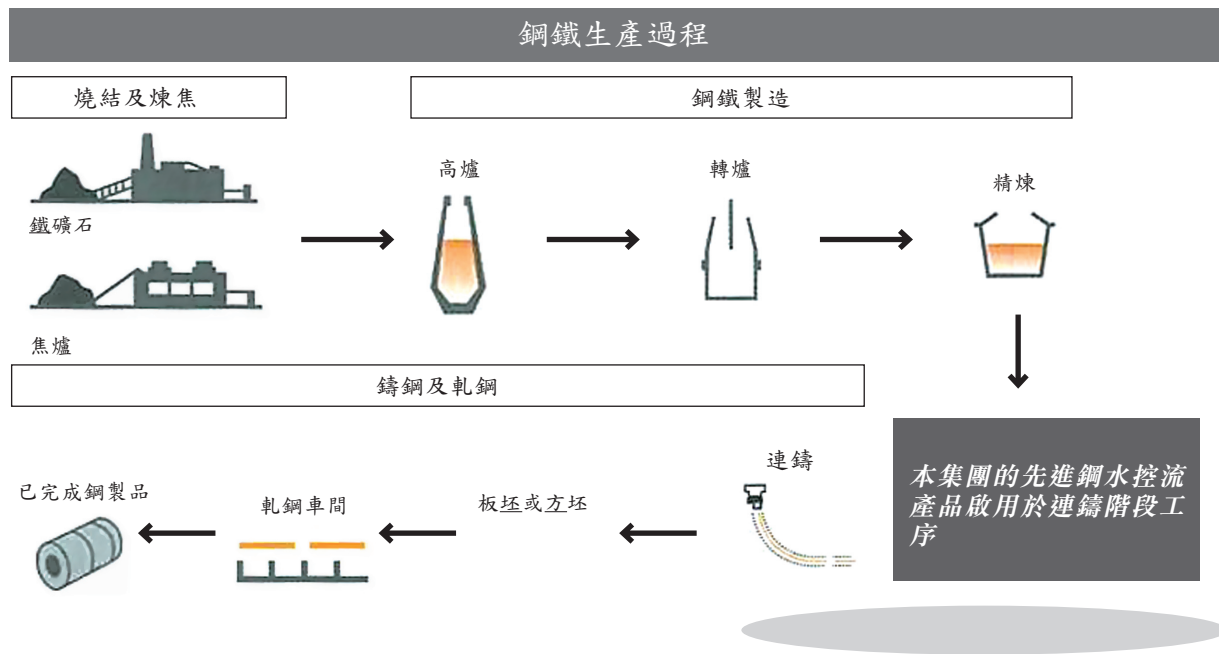
## 業 務

我們亦於二零一零年二月與上海大學訂立合作協議，共同研發鋼水布流器及側封板（薄帶連鑄工序所用的兩種重要新產品）。我們計劃於我們現有的生產廠房生產鋼水布流器，並於適當機會出現時收購土地以興建一座新廠房生產側封板。據我們所知，上海大學有一組科學家和工程師從事此範疇的工作經年，該組人員已開發及獲得最少五項專利。在與上海大學訂立的協議下，本集團將與該校的團隊就產品開發及製造供製鋼企業用於薄帶連鑄機的該等產品展開合作。

## 產品

我們的產品乃特別為鋼鐵生產連鑄工序使用而設計，以防止鋼氧化及控制鋼流。這是連鑄工序中使用的最重要零部件之一。

誠如下圖所述，鋼鐵生產的主要加工過程包括燒結及煉焦、製造鐵及鋼、鑄鋼及軋鋼。連鑄為鋼液持續流入水冷結晶器並鑄成半完成板坯或方坯，其後流入軋機製成若干不同鋼製品之過程。

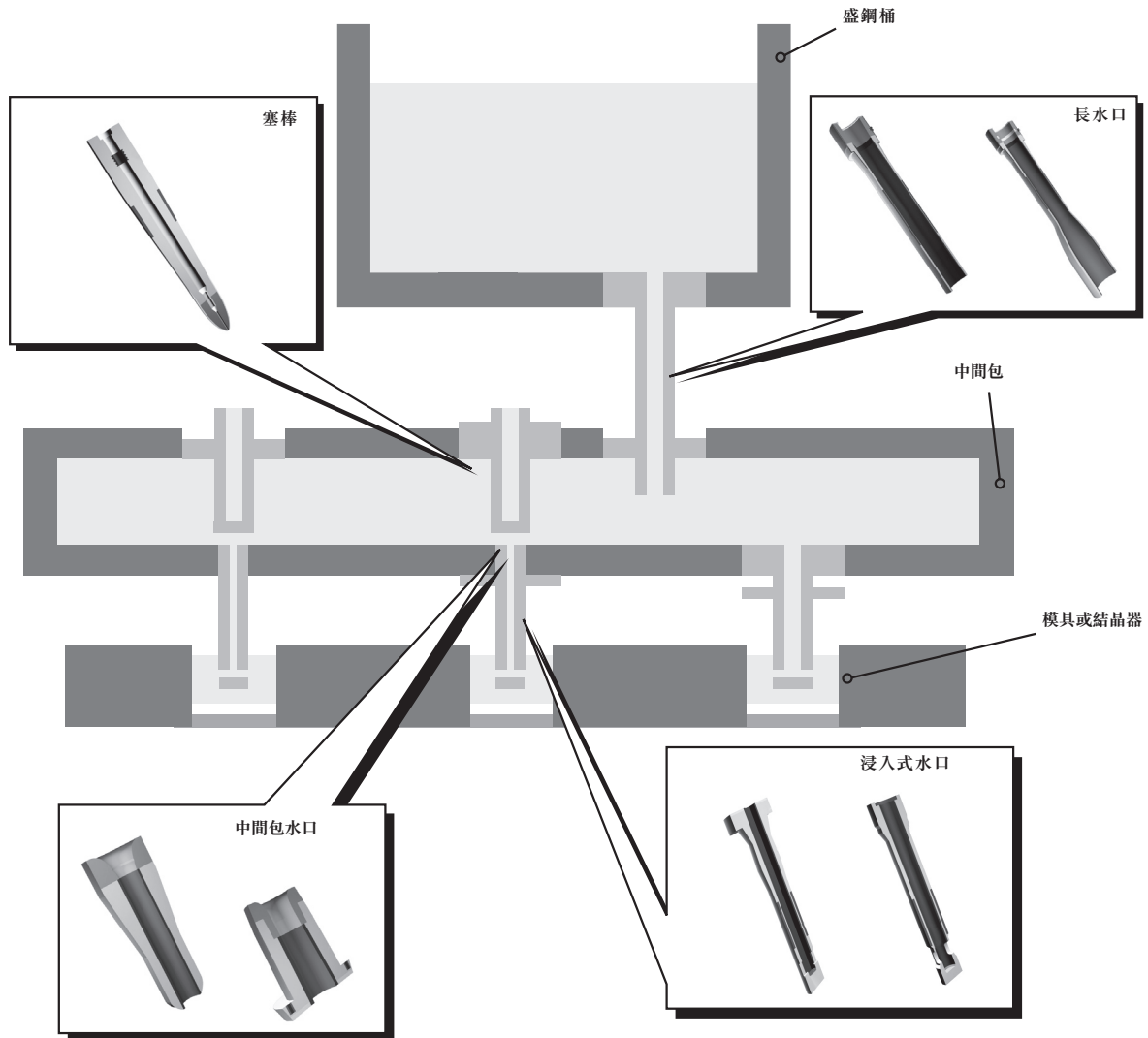


本集團產品的一大特點是它們均為易耗品，並須定期更換。視乎客戶的生產設施運作及設計而定，一個典型長水口可使用3至10小時；一個典型塞棒、典型中間包水口及典型浸入式水口可使用2至15小時。儘管鋼水控流產品的可使用時間較短，但在整個鋼鐵生產過程中卻是十分重要的一環。在鑄造過程中，熔鋼必須通過這些產品，這些產品會幫助保護、控制及調節鋼流。

## 業 務

我們的產品由不同的物料組成，並具有不同規格(例如氣孔率及密度)。我們通常會為大部份客戶各別設計長水口、塞棒、中間包水口及浸入式水口，讓客戶可於其連鑄過程結合應用我們的所有產品。

下圖說明應用我們的先進鋼水控流產品之連鑄過程環節：

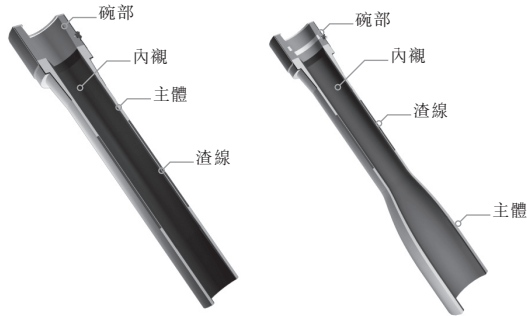


## 業 務

### 我們的產品種類

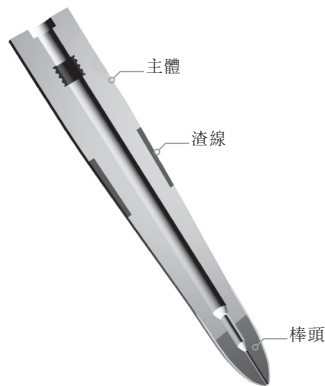
我們的產品概括分類如下：

#### 1. 長水口



長水口主要包括四部份，即碗部、內襯、主體及渣線。長水口之主要功能為鋼流經過盛鋼桶至中間包時防止其濺開及氧化。我們製造不同種類的長水口，並為客戶度身訂造氬封口及／或鳴鐘設計。為加強長水口之耐用度，我們於受到猛烈氧燒的碗部應用特別物料，亦於內襯使用特別混合劑料以防止穿孔。渣線使用了氧化鋯或氧化鎂之混合劑以保護長水口不受中間包覆蓋劑引起的化學侵蝕影響。於最後可行日期，本集團已開發逾十類長水口以配合客戶的盛鋼桶及中間包的不同設計。

#### 2. 塞棒

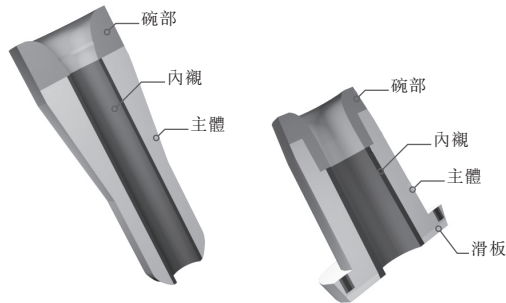


塞棒由主體、渣線及棒頭三部份組成，屬重要的鋼流調控組件之一。由於塞棒將熔鋼引導流往結晶器，其承受激烈的溫度衝擊。塞棒棒頭須特別設計以防止熔鋼沖蝕。由於塞棒浸於中間包內，其渣線必須能抵禦中間包覆蓋劑可能引起之化學侵蝕。此外，為

## 業 務

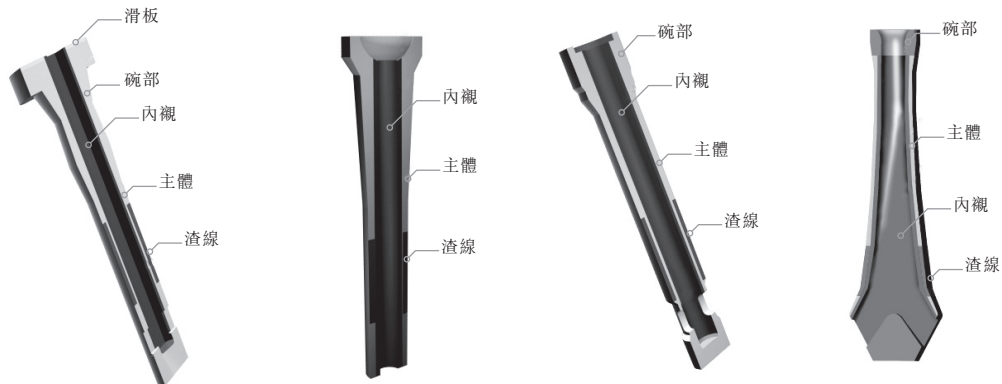
防止氧氣滲入，塞棒必須加入氫。本集團製造不同種類的塞棒，為客戶度身訂造以符合它們的中間包之不同設計。在製造過程中，我們的塞棒棒頭已應用各種鋁或氧化鎂混合劑以供客戶鑄造不同種類的鋼。於最後可行日期，本集團已開發超過三十種塞棒。

### 3. 中間包水口



中間包水口主要包括四部份，即碗部、內襯、主體及／或滑板。中間包水口置於中間包底部，作為塞棒及浸入式水口之連接，部分會用於有快速更換機構之板坯連鑄設備。與塞棒棒頭相似，中間包水口之碗部須特別設計以防止熔鋼沖蝕。此外，為防止熔鋼中的鋁造成堵塞，中間包水口主體必須引入氫。本集團製造不同種類中間包水口，以符合客戶之特定規格要求。於最後可行日期，本集團已開發超過二十種中間包水口。

### 4. 浸入式水口



我們的先進鋼水控流產品之中，浸入式水口在連鑄過程內屬最複雜及重要的一部份，其用於中間包及結晶器之間。浸入式水口主要包括四部份，分別為碗部、內襯、主體及渣線。一般而言，安裝浸入式水口是為防止連鑄過程發生氧化。

## 業 務

鑄鋼工序內的薄板鑄造科技的商品化令更先進及設計更優良的浸入式水口的需求提高。本集團為客戶度身訂造種類繁多的浸入式水口。於最後可行日期，本集團已開發超過五十多種浸入式水口。

### 產品比較

下表載列截至二零零九年十二月三十一日有關我們的先進鋼水控流產品的部分一般資料：

	長水口	塞棒	中間包水口	浸入式水口
品種數目	10	35	25	55
平均壽命(小時)	3至10	2至15	2至15	2至15

本集團於往績期間按產品劃分之營業額及平均售價載於下表：

營業額	截至十二月三十一日止年度								
	二零零七年		二零零八年			二零零九年			
	人民幣 (百萬元)	% 平均售價	人民幣 (百萬元)	% 平均售價	人民幣 (百萬元)	% 平均售價	人民幣		
浸入式水口	16.3	40.8	1,511	28.3	42.1	1,610	69.0	44.0	1,664
塞棒	11.6	29.0	1,098	19.1	28.4	1,098	45.7	29.1	1,192
中間包水口	6.3	15.8	1,128	14.1	21.0	1,328	33.0	21.0	1,361
長水口	5.8	14.4	1,151	5.7	8.5	1,187	9.2	5.9	1,174
<b>總額</b>	<b>40.0</b>	<b>100.0</b>	<b>67.2</b>	<b>100.0</b>	<b>156.9</b>	<b>100.0</b>			

於往績期間，本集團浸入式水口、塞棒、中間包水口及長水口的銷售比重，由截至二零零七年十二月三十一日止年度佔總銷售額約40.8%、29.0%、15.8%及14.4%，變為截至二零零九年十二月三十一日止年度佔總銷售額約44.0%、29.1%、21.0%及5.9%。由於浸入式水口的毛利率和平均售價較高，故董事決定增加該產品於產品組合中的比重。

## 業 務

### 生產

我們相信，我們生產優質產品的能力對維持競爭力極為重要。我們亦相信，著重研發及在生產過程使用先進生產設備及機器，可確保產品的穩定性及品質。我們已實行嚴謹品質監控程序以確保我們的先進鋼水控流產品具備高質素。

### 生產設施及能力

我們在位於中國江蘇省宜興市諸橋工業區總地盤面積約為37,704.3平方米的土地上之全資擁有生產廠房製造先進鋼水控流產品。

倘若我們的生產線營運達到十足產能，將晝夜不斷運作，每日分三班工作，惟每月須預留約兩日進行定期檢察及維修工作，以及每年維修約24日。於二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日，我們擁有62名、67名及102名生產及支援員工支援生產運作。生產線詳情載述如下：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零七年	二零零八年	二零零九年
年產能(噸)	6,400	6,700	8,200
實際年產量(噸)	1,081	1,688	4,254
平均產能使用率(%)	16.9	25.2	51.9

附註：

1. 生產線之設計產能以每年330日計算，有關數字是根據設備製造商規格、歷史數據及我們認為可靠之其他數據估計。然而，由於產品組合及其他因素之變動，實際產能可能與估計產能有差異。
2. 我們截至二零零九年十二月三十一日止三個年度各年之平均產能使用率乃根據截至二零零九年十二月三十一日止三個年度各年之產品實際產量分別除以生產線於二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日之產能計算。

截至二零零九年十二月三十一日止年度，本公司平均設備使用率約51.9%。客戶數目由二零零八年十二月三十一日的11名增至二零零九年十二月三十一日的18名，以及最後可行日期的20名。向現有客戶(二零零八年十二月三十一日的11名客戶)作出之銷售由二零零八年約人民幣67.2百萬元增加至二零零九年約人民幣117.9百萬元。為了應付新增及現有客戶不斷增加的需求，實際年產量於二零零九年整年內已逐步提升，而平均設備使用率於二零零九年十二月三十一日



## 業 務

十一日提升至90%以上。隨著二零一零年有來自2名新客戶的新增銷售訂單，及現有客戶的需求增加，截至最後可行日期的本集團生產廠房使用率達100%。由於預計我們產品之需求會增長，我們計劃興建一座新廠房以擴充產能，並預期於二零一一年動工。新廠房將設有一條額外生產線，預期每年增加產能達8,600噸先進鋼水控流產品。於最後可行日期，本集團並未就興建該新廠房訂立任何合約。

本集團的實際年產量由二零零七年約1,081噸增加至二零零八年約1,688噸，並於二零零九年進一步增加至約4,254噸，及於最後可行日期本集團生產廠房之使用率已達100%。於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，本集團可以應付所有框架合同中至少95%的議定銷售額。此外，於最後可行日期，本集團已透過框架合同取得二零一零年為數約人民幣340百萬元的銷售訂單，該等訂單的銷售量約為8,200噸。

部份用於生產之主要生產設備如下：

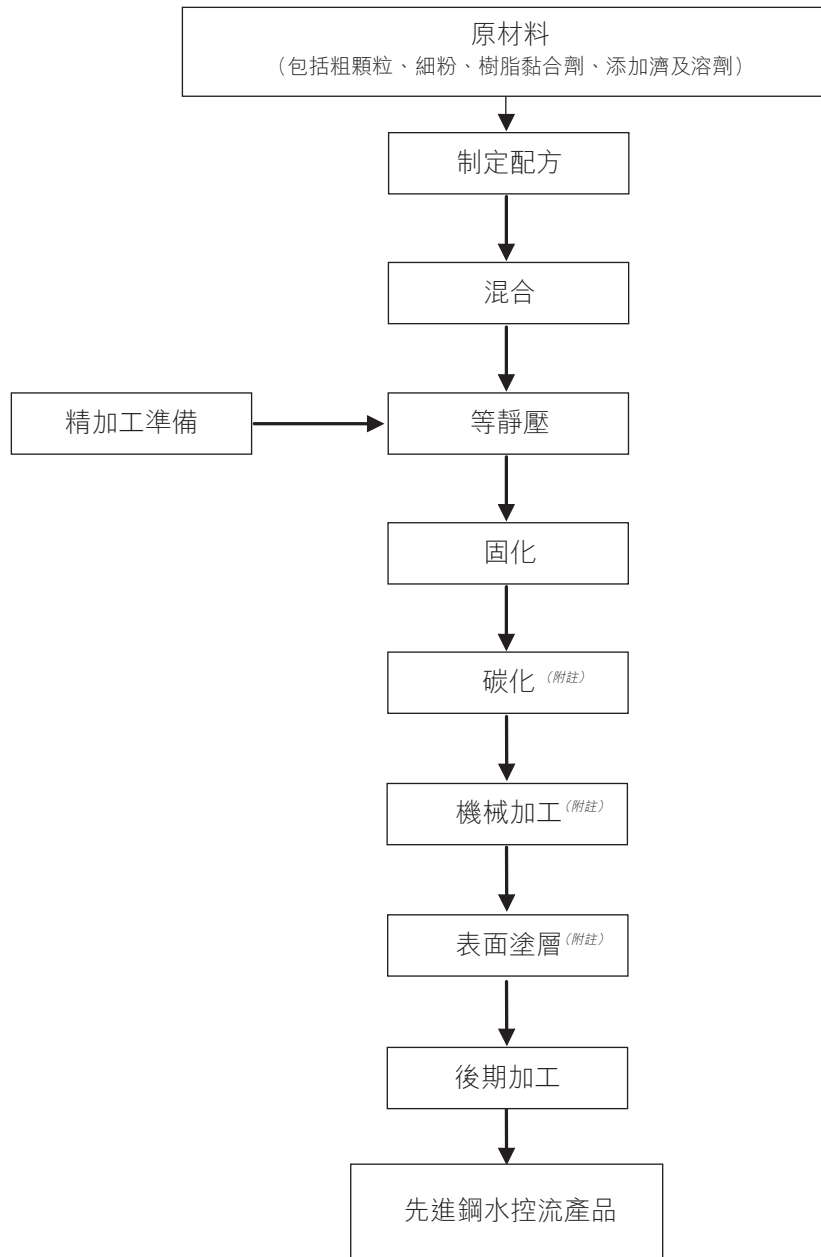
生產範圍	設備	主規格	生產地
混料區	混料系統	每年10,000噸	中國
壓制區	等靜壓系統	每年8,100噸	德國
外部區	碳化窯	每年8,300噸	中國
外部區	精加工車床	每年8,200噸	中國

我們為廠房及設備制訂一套全面維修系統，包括定期保養及維修以及定期巡查生產設施及設備以確保我們的生產線暢順運作並處於理想營運水平。生產線會接受持續維修檢查。於往績期間，我們的設施並無因設備或機器故障而出現任何重大或長期阻礙。

## 業 務

### 生產過程

我們的生產過程遵守國際品質控制標準。以下流程圖說明我們的先進鋼水控流產品之典型生產過程：



附註：塞棒及長水口的表面塗層程序會在碳化工序前進行，原因是該等產品通常毋須經過機器加工步驟。

---

## 業 務

---

### 材料分類及制定配方

作為準備生產程序其中一個起始步驟，生產部員工集中不同材料以根據不同配方準備若干混合劑。每種材料之化學成份、品質、份量及外觀將作測試以確保達認可水平。

原材料很大程度上會決定本集團製成品的物理及化學特性。我們對原材料進行廣泛查驗。我們使用測試設備測定原材料的粒度分佈、含水量並進行化學分析，然後才會存倉。我們亦會進一步測定部分原料的酸鹼值及隨意流動密度以及堆密度。

在生產本集團產品時所用的每種混合劑，會根據其應用環境而具有不同化學成份組合。我們做了大量工作優化混合劑的規格，使它們能符合我們客戶所需的相關物理及化學特性。

### 混合

生產員工制定之適用材料混合劑置放於攪拌器作混合。混合工序是把原料(包括特殊添加物及樹脂黏合份子)平均散佈在較大份子周圍，形成均質微結構。

於混合過程中，會加入溶劑使混合劑的質量進一步粒化，製成最終混合物。我們的自動化攪拌系統將控制混合程序，其中包括送給原料、控制環境溫度及濕度、加入溶劑及最終制成混合物，確保所有材料批次均按同一參數混合。我們於攪拌系統安裝一個警報系統作為預防措施，若系統溫度到達溶劑的閃火點，會自動將混合物排放。

待混合物備妥後，須預留最少10天，以確保溶劑有足夠時間通過毛細現象達到均質分佈。這步驟是為進一步改善每一個別顆粒的一致性。

本集團攪拌系統的核心設備在中國裝配。本集團的混合設施年產量可達10,000噸混合劑。

所有混合物均需通過若干品質控制測試，例如有關含水量、粒度分佈及壓縮比率的測檢。我們只會用符合我們規格的混合物作下階段加工之用。

---

## 業 務

---

### 精準模具準備

我們需要為產品的設計準備一套合適模具。我們的模具配置慣常包括數個部份，套袋(通常以某類樹脂造成)，芯棒及布料器設備。套袋是工具配置的重要部分，我們的套袋是為防止產品斷裂而以高度精細之技術造成。芯棒是在使用產品時構成鋼水流經空間的部分。布料器設備則是為準確地(包括數量上和位置上)加入混合料而設計。我們一般會為不同產品型號備有不同的模具配置。

### 等靜壓成型

等靜壓工序牽涉幾個互相連接的程序，包括進一步揉合製成較久的混合料，將混合料加至模具配置，壓製及脫模。

進一步揉合製成較久的混合料極其重要，它確保不同批次溶劑的進一步均質化，從而增進我們製成品的質量穩定性。我們的加注操作已達高度自動化。加入模具的混合料以相同振幅、頻率及時間精密處理，壓制以等靜壓方式進行，混合料的每一點均承受相同壓力，以製成劃一相同的產品。脫模工序將模具所有部分從半成品小心移走，剩下半成品供進一步加工。

在此一處理階段，混合料對溫度和濕度均十分敏感，溫度或濕度若出現反覆，可能影響本集團製成品的物理及化學特性，例如強度較低、氣孔率偏高及微結構偏欠理想。因此，我們的等靜壓工序是在一封閉車間進行，溫度和濕度均受到精密控制以維持一年365天恆常穩定。

本集團所有半製成品均經過檢測以確保其符合所需的尺寸公差。

### 固化

半製成品之後須要在密閉式燒爐內受熱以便固化，以增加強度。利用本集團的自動化系統，對溫度、升降溫速度及時間等精確控制。

以提升溫度通過連串化學反應固化，使半製成品內的樹脂黏合劑轉化成為三維互連、不能分解及難溶狀態，使稍後可以開展碳化程序。

### 碳化

固化後半製成品在控制氣氛下以高溫處理，以促成進一步的化學反應。在這過程中，倘未能妥善控制環境，可能導致半製成品氧化或碳化工序欠佳。溫度、升降溫速度及時間亦是可能影響我們產品最終特性的因素。因此，所有該等因素必須根據我們的生產程序精確控制。碳

---

## 業 務

---

化後，樹脂黏合劑所留下的碳殘餘物形成交織一體三維連接的碳物質，將所有其他份子連結至同一個產品個體。

高溫碳化將本集團產品內樹脂黏合劑的氫元素移除，使產品具備堅固結構及所需求的物理和化學特性，可供製鋼使用。碳化後，該等半製成品的強度、密度及氣孔率均會進行測試，確保符合本集團規格。

### 機器加工

中間包水口及浸入式水口必須一直保持尺寸精確性，使它們能夠完全適切地置入在客戶現場的機械系統。由於本集團的工具設計能保證近淨成形，在最大限度上減少生產過程中的機器加工程序。

### 表面塗層

本集團半製成品在塗裝過程中會塗上保護物料，以確保本集團綜合產品的三維立體碳結構在接觸到熔鋼時不會在高溫下出現氧化。塗裝物料為一種複雜度高的漿狀混合劑，成份主要為矽酸硼。在適當溫度及濃度下，塗裝物料會以噴淋或浸入方式(視乎產品類別而定)塗抹至半製成品上。塗裝後，本集團產品會進行乾水程序，使其脫離所有剩餘的水份。

塞棒及長水口的塗裝程序會在碳化工序前進行，原因是該等產品通常毋須要經過機器加工步驟。

### 後期加工

此一程序牽涉數個步驟。就長水口而言，為確保安裝在客戶廠房後可讓氫自由流進熔鋼所流經的孔隙，有必要加以封裝。就塞棒而言，柄身部分會進一步塗上高溫非黏性塗層，確保在客戶的廠房使用的柄身不會與中間包的底部黏貼一起。

就浸入式水口而言，一幅隔熱層墊會覆蓋於已塗裝的表面上，使之在預熱後及用作鑄造工序前有短時間保持較高溫度，此舉有助消除當熔鋼倒入中間包時發生熱震的可能性。

我們產品的最終尺寸須要精確檢定，使之能夠適切地符合客戶要求的不同規格。

經過上述步驟，本集團的產品會以抗震包裝物料包裝並放進固壁箱內以供付運。

---

## 業 務

---

### 採購

#### 原料及供應商

本集團生產時使用的主要原料為電熔氧化鋁、煅燒氧化鋁、鈣穩定氧化鋯、石墨和樹脂黏合劑。我們從國內和國外供應商取得該等物料。此外，我們自行開發供製造本集團先進鋼水控流產品的結晶器。製造本集團結晶器使用的主要原料為一種特殊樹脂，為採購自美國。

本集團致力獲取優質原料以作為生產本集團先進鋼水控流產品之用，我們相信這讓本集團產品有別於我們競爭對手的產品。於往績期間，為確保本集團有穩定的優質原料供應，我們向國外供應商採購部份主要原料，即使該等原料的採購成本較從中國本土供應商採購為高。截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，以原料採購成本總額計，本集團約14.7%、19.6%及8.3%的原料乃向國外供應商採購。

本集團的採購標準由我們嚴謹的質量控制程序釐定。原料交付予本集團後，會接受測試及檢驗，未能通過我們標準的原料會退回予供應商。此外，我們亦設立供應商調查及評核程序，確保本集團供應商的素質，並定期監察他們的表現。就我們考慮接納的每位潛在供應商，均須在獲列入本集團現有合資格供應商名錄前首先完成一份供應商調查清單內的調查程序，包括背景資料、產能及產量、產品素質及相關經驗。我們已接納的供應商亦須接受每年或每半年通過完成供應商調查清單作持續評核，以檢討他們的表現及素質。我們與大部份主要供應商建立穩固關係。於最後可行日期，我們與部份主要供應商已維持逾三年的業務關係。

為確保本集團有穩定的原料供應，本集團奉行最少維持有兩名合資格供應商為集團供給每種主要原料。於往績期間，本集團分別共有26、30及35名供應商。於往績期間，本集團五大供應商佔原材料總採購額分別約44.6%、42.0%及58.0%，而本集團最大供應商佔原材料總採購額分別約12.1%、12.1%及18.6%。我們認為本集團並無過度倚賴某一供應商。

本集團與所有供應商均無訂立長期供應協議；我們通常會與供應商訂立年度採購協議，並不時就各類型原料開立採購訂單。我們會以先款後貨或貨到付款或記賬形式(信貸期最多30天)支付供應商。交付和相關運輸一般由本集團的供應商安排，他們須承擔與交付本集團的原料相關的風險如交通意外、延誤交付或遺失。

---

## 業 務

---

於最後可行日期，本集團與其現有供應商並無任何重大糾紛未獲解決。

### 存貨控制

本集團存貨主要包括製成品及原料，存放在本集團生產廠房範圍內。本集團的政策是恆常維持安全水平的原料庫存量，約相當於30天產量，以免一旦本集團供應商延誤交付原料時令生產受干擾。

本集團的政策是控制存貨於較低水平，同時維持一個安全的存貨水平，約相當於30天的銷售量，因此，本集團甚少面對陳舊存貨的問題。於往績期間，並無為陳舊存貨作任何撥備。然而，我們已實施存貨控制步驟，務求將出現陳舊存貨的情況減至最低。

### 質量控制

本集團設有嚴謹的質量控制系統，自原料採購到交付產品予客戶，涵蓋我們的每一步生產工序，請參閱上文「生產流程」一段。倘供應本集團的原料未能符合我們內部的標準，會退回予供應商。

二零零九年九月，我們榮獲北京博天亞認證有限公司就我們製造的氧化鋁碳等靜壓產品（這是我們產品的正式名稱）（在許可範圍）及服務發出ISO 9001品質管理系統證書，有效期至二零一二年九月。北京博天亞認證有限公司由中國家電研究院成立，得到中國國家認證認可監督管理委員會及中國合格評定國家認可委員會的認可。它是一個第三方認證組織，具備獨立法人資格。

ISO 9001認證為一系列與質量管理系統有關的標準及指引，並代表良好質量管理措施的國際統一標準。ISO 9001認證由國際標準組織設置，並由鑑定及核證機構管理。我們的質控部門會定期進行內部審核以確保我們達致上述標準。我們獲得的ISO 9001認證證明我們已實行一貫的業務程序，並為第三方評估我們的管理及生產程序質量提供一項客觀準則。我們的質量管理系統符合國內及國際的質量保證標準，也肯定了我們的產品質量出眾。

## 業 務

截至二零零九年十二月三十一日止三個年度各年，我們的質量控制團隊分別由兩名、兩名及四名員工組成。我們的質量控制團隊密切監控本集團的生產過程。我們會定期進行考查及檢測，確保本集團的最終產品符合我們的目標質量標準，避免交付不符標準的產品予客戶。

於往績期間，本集團從無發生未能通過任何獨立第三方所進行的外界測試的情況，亦無就產品質量接獲客戶的投訴。

### 銷售及營銷

#### 客戶

截至二零零九年十二月三十一日止三個年度各年，本集團的總營業額分別約為人民幣40.0百萬元、人民幣67.2百萬元及人民幣156.9百萬元，相當於二零零七年至二零零九年複合年增長率約98.1%。於往績期間，本集團的先進鋼水控流產品全部均在中國出售。本集團許多客戶均為中國大型製鋼集團，包括寶鋼集團、河北鋼鐵集團、武漢鋼鐵集團及山東鋼鐵集團的成員公司。本集團客戶由二零零七年的7名增加至二零零九年的18名，並於最後可行日期增加至20名。於往績期間，本集團向經選定之中國主要製鋼集團銷售的總額載列如下：

客戶名稱	截至十二月三十一日止年度		
	二零零七年	二零零八年	二零零九年
寶鋼集團	14.6	11.3	27.0
武漢鋼鐵集團	13.3	11.9	16.8
山東鋼鐵集團	—	—	12.0
河北鋼鐵集團	—	—	1.9

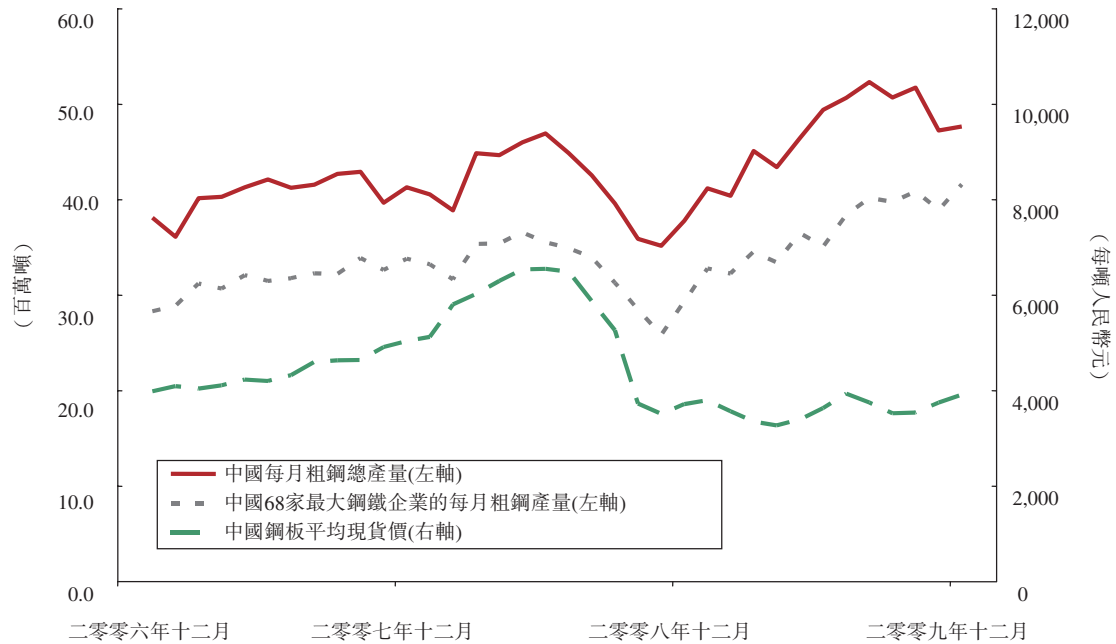
截至二零零九年十二月三十一日止三個年度各年，向本集團五大客戶的銷售額分別約為人民幣38.2百萬元、人民幣49.9百萬元及人民幣75.3百萬元，相當於我們總收入約95.5%、74.2%及48.0%。同期，本集團最大客戶佔我們總收入分別約36.4%、16.8%及12.3%。我們的銷售額以人民幣結算。

由於該等鋼水控流產品的成本僅佔製鋼公司的總成本一小部分，製鋼公司一般只會選擇向可靠知名的供應商採購所需的鋼水控流產品。再者，由於該等先進鋼水控流產品是用於鑄鋼過程的必要部件，但其成本相對於整體製鋼過程的成本僅屬小部分，董事認為，往績期間鋼材價格的波動與本集團客戶對我們產品的需求之間並無太大關聯。



## 業 務

下圖顯示於往績期間(i)中國每月粗鋼總產量；(ii)中國68家最大鋼鐵企業的每月粗鋼產量；及(iii)中國鋼板的平均現貨價：



資料來源：彭博

根據上圖，於往績期間中國的粗鋼總產量大體上隨著鋼價走勢而變化。中國鋼價由二零零六年十二月三十一日之每噸人民幣3,733元按年增加約35.0%至二零零七年十二月三十一日之每噸人民幣5,040元，其後按年減少約26.2%至二零零八年十二月三十一日之每噸人民幣3,720元，並於二零零九年十二月三十一日按年增加約5.3%至每噸人民幣3,918元。

儘管中國鋼價的變動，我們於往績期間的銷售收入及銷售量均有增加。本集團產品銷量增加的主要因為客戶數目由二零零七年的7名增至二零零八年的11名及二零零九年的18名，以及現有客戶的銷售額增加。來自我們現有客戶(截至二零零七年十二月三十一日的該7名客戶)的銷售額由二零零七年約人民幣40.0百萬元增至二零零八年約人民幣51.6百萬元。來自現有客戶(截至二零零八年十二月三十一日的該11名客戶)的銷售額亦由二零零八年約人民幣67.2百萬元增至二零零九年約人民幣117.9百萬元。

然而，於往績期間，本集團向兩名客戶(即寶鋼集團及武漢鋼鐵集團)的銷售則呈現反覆，於二零零七年至二零零八年間分別減少約22.6%及10.5%，而於二零零八年至二零零九年間則增長約138.9%及41.2%。由於往績期間向所有其他客戶的銷售均有所增加，而來自其他客戶的收入增長數額完全彌補二零零七年至二零零八年間來自寶鋼集團及武漢鋼鐵集團的收入減少，本集團於往績期間的銷售收入遂有所增長。

---

## 業 務

---

集團管理層相信，憑藉本集團穩固的客戶基礎及與該等鋼鐵業翹楚的已確立業務關係，令本集團能夠更深入透徹了解我們客戶的需要以至鋼鐵業的發展趨勢，從而幫助我們更有效開發產品及制訂我們的擴展計劃。

### 付款條款

於往績期間，我們給予客戶最長90日的信貸期。給予每位客戶的信貸期各不相同，乃視乎客戶與本集團的業務往來關係、其信貸能力及付款記錄而定。本集團多數客戶以現金或銀行承兌匯票結付賬項。

為確保本集團的應收賬款會按時結付，我們指派職員就未付款項對相關客戶作出跟進。就延緩還款的客戶而言，我們會發出提示並交予我們的銷售隊伍，之後會採取適當行動。於往績期間，我們並無作出重大的壞賬或呆賬撥備。

### 銷售團隊

本集團的銷售團隊由23名員工組成，為更有效管理本集團的銷售工作，我們已將我們在中國的銷售團隊廣泛劃分為三個地區，即華北、華東及西南地區。我們有三位區域銷售經理，各自負責其獲指派區域的集團銷售管理及監督工作。本集團所有區域銷售經理均擁有堅實的銷售和營銷經驗。在這三個區域各自的範圍內，本集團分別另外設有七名、五名和五名客戶服務經理。

本集團客戶服務經理被派駐於每位本集團客戶的生產廠房，為他們提供現場售後服務及技術支援。

本集團銷售團隊會把我們客戶的需要向我們匯報，並收集市場數據供我們分析。根據本集團銷售團隊收集的客戶反饋和統計及資料，我們能夠不斷為我們客戶改良及開發新產品，並為本集團產品物色合適地區和市場。

我們亦不時向我們的銷售人員提供在職培訓，以提升他們的能力和勝任條件。此外，我們每年舉行技術和銷售訓練課程，提升集團銷售人員的產品知識及增加對我們客戶需要的了解。在培訓過程中，我們亦向員工提供有關行業最新發展及技術的資訊。

## 業 務

下表顯示本集團銷售團隊在中國的地區分支，以及截至二零零九年十二月三十一日駐於每個區域的本集團銷售人員人數：

區域	地點	區域銷售經理	客戶服務經理
華北	北京、吉林、河南、 內蒙古、河北、天津、 山東、山西、遼寧、 新疆、甘肅	1	7
華東	上海 江蘇 浙江 安徽	1	5
西南地區	湖北、重慶、四川、 福建、雲南、廣東、 湖南、廣西、江西	1	5



---

## 業 務

---

本集團管理層連同我們的銷售團隊會物色並與潛在客戶接洽。在與一位潛在客戶初步會晤後，我們的銷售團隊會與該名客戶舉行會議，並實地視察客戶的生產設施。我們亦會為各種事宜（例如產品類型、設計及規格等）展開討論。待取得一名潛在客戶所要求的產品類型的必要資料後，我們會與該名客戶訂立框架合同。根據一份典型框架合同，我們會根據該名潛在客戶所要求的標準和規格製造出少量產品，我們一般會向客戶無償提供少量產品供試用。在慣常情況下，測試需要約二至三十日完成。

待完成測試階段後，潛在客戶的技術及生產人員會從各方面評審本集團產品並編製一份評審報告。如滿意，客戶將簽訂購買合約。正常而言，首2至30套產品會在本集團技術人員之緊密技術監控下使用。

從物色潛在客戶至成為其合資格供應商，整個過程一般平均需時約一至三個月。於往績期間，本集團在任何測試階段並未遭遇重大困難，就我們曾接洽的每一位潛在客戶，我們均已成功獲列入其合資格供應商名單內。

本集團並無與其任何客戶訂立長期銷售合同，但一般會與客戶訂立一年期的框架合同。由於框架合同形式由客戶指定，故條款亦因客戶而異。與不同客戶簽訂合同的退貨政策及終止等條款亦各有不同。然而，一份一年期框架合同通常會列明客戶將購買的產品總額及單價。一年期框架合同一般不會載入重續具體條款。本集團與其客戶的業務往來一直是根據與客戶訂立的框架合同按每月從客戶接獲的實際購貨訂單進行，而我們預期將繼續這種安排。本集團相信，有關安排在中國屬行業的營商慣例。

### 定價政策

本集團銷售其先進鋼水控流產品的價格乃透過與我們的客戶磋商釐定，根據類似產品的市場價格並考慮到本集團成本結構後，達致雙方皆可接受的價格。根據可取得的資料，我們相信我們產品的價格較海外競爭對手的定價低，但較國內競爭對手高。

### 產品退回

於往績期間，本集團並無遭遇由於品質缺陷或由於有害化學物質或成份的重大產品退回事故或任何產品回收行動。

---

## 業 務

---

### 市場推廣及宣傳

本集團不時參與業內人士舉辦的展覽。譬如，我們於二零零九年五月以參展商身份參與了由中國金屬學會及中國工程院產業科技委員會主辦的「2009年薄板坯連鑄連軋國際研討會」。由於本集團的產品一律售予製鋼公司，故此我們並無倚重公眾廣告及宣傳活動。我們憑藉在行內的穩固往績及聲譽，以及透過現有客戶的轉介而建立客戶基礎。我們的銷售及市場推廣人員主要負責銷售周期的整體監控，當中包括編製報價、接收銷售訂單、與生產部協調工作流程及結付賬項。日後，我們擬參與更多由業內人士主辦的宣傳活動，藉此進一步增強我們的聲譽及客戶基礎。

為進一步推廣本公司的企業形象，我們已於二零一零年三月加入中國耐火協會成為會員。中國耐火協會是代表耐火材料行業的全國性組織，會員包括耐火材料業的科研人員、科研機構、企業家和企業。此協會於一九九零年成立，受中國國務院國有資產監督管理委員會監督。此協會亦是中國鋼鐵工業協會的成員。

另外，我們不時為製鋼企業舉行示範報告會，它們均為本公司的潛在或現有客戶。例如我們二零零九年曾在中國甘肅省酒泉市舉行一次技術會議。通過這些技術示範報告及商談，可提升我們的聲譽及增加客戶對本集團及其產品的認知度。

### 研究及開發

我們認同研發對提供優質產品的重要性，我們一直致力改善我們的產品質素。本公司研究及開發的成本主要為支付給本公司董事張博士以及研發團隊僱員的薪金。除一般日常運營，張博士約有一半時間用於本公司的研究與開發工作上。二零零七年、二零零八年及二零零九年我們研發團隊的總員工費用分別約為人民幣638,000元，人民幣819,000元及人民幣837,000元。另外，本集團與內蒙科大合作進行產品及生產技術的研發，我們分別於二零零七年和二零零八年支付給內蒙科大人民幣200,000元及人民幣150,000元。

於最後可行日期，本集團的研發團隊由七名成員組成，並由張博士擔任技術總監。各成員當中，張博士持有加拿大甘斯敦Queen's University材料與冶金學系哲學博士，其中一名高級管理人員唐繼山先生持有武漢科技大學鋼鐵冶金學碩士學位，另有三名成員持有學士學位。

---

## 業 務

---

本集團的研發團隊主要專注於五大範疇，即(i)改善及提升我們製造工序的效率；(ii)開發新原料混合物提升產品質量；(iii)為客戶設計更優良或嶄新的產品及科技；(iv)收集行業情報並緊貼行內的全球新趨勢；及(v)為本集團銷售人員提供技術服務及實地訓練。

往年，本集團成功取得若干技術進展。我們曾開發特製機器，能夠減低浸入式水口的鋁碳層厚度，因而增加氧化鋁層厚度，從而令浸入式水口的使用時間更長。我們亦為製成特殊形狀以符合我們客戶的特定需求而開發若干工具配置，以及一種增強防止氧化現象的新混合劑。

本集團亦與其他學術機構合作研發我們的產品。於二零零七年十月，我們與中國一所大學內蒙科大訂立一項框架合作協議，藉此開發本集團產品。根據該協議，訂約方同意定期就新產品開發意念進行交流，而內蒙科大將負責新產品的研發。有關收費、期限、對知識產權的權利及其他具體條款將由訂約方磋商，並獨立載於就每個個別項目簽訂的開發協議內。訂約方同意於各方共同議定的期間內將研究結果絕對保密。

根據內蒙科大與華耐(宜興)於二零零七年十一月二日訂立的開發協議，內蒙科大同意與華耐(宜興)合作開發CSP浸入式水口項目(「CSP項目」)。根據該協議，華耐(宜興)將向內蒙科大提供有關資料以準備及設計CSP浸入式水口項目，費用為人民幣200,000元。內蒙科大須於協議日期起計六個月內完成CSP浸入式水口的設計。華耐(宜興)將獨家享有新產品的知識產權。於我們取得專利註冊前，雙方必須將協議內容絕對保密，並採取一切必要措施防止資料外洩。雙方在CSP項目的合作均具專屬權。並無有關終止協議的具體條款。

於二零一零年一月，本集團取得CSP項目下開發的新產品薄板坯浸入式水口的專利(有關實用新型)。我們的浸入式水口成功獲得改良，而新產品進一步穩定鋼流，提升我們的客戶的鋼材質量。該新產品廣受客戶歡迎。根據內蒙科大與華耐(宜興)於二零零八年十二月十六日訂立的另一項開發協議，內蒙科大同意與華耐(宜興)合作開發梅山#2鑄機浸入式水口優化項目。根據該協議，華耐(宜興)將向內蒙科大提供有關資料以準備該新產品的設計，費用為人民幣150,000元。內蒙科大須於協議日期起計六個月內完成新產品的設計。華耐(宜興)將專享新產品的知識產權。於我們取得專利註冊前，雙方必須將協議內容絕對保密，並採取一切必要措施防止資料外洩。雙方在此一項目的合作均具專屬權。並無有關終止協議的具體條款。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

透過本集團與內蒙科大的合作，正在開發出全新CSP浸入式水口，其擁有改良的結晶器表面溫度分佈，亦於二零零九年十二月提交兩項專利(有關發明項目及實用新型)申請以待審批。

二零一零年三月，我們就兩項新產品－複合式棒頭結構塞棒及一種內裝浸入式水口申請註冊專利。

我們的研發團隊與內蒙科大緊密合作，彼此就新產品以及進一步開發及改良現有產品以符合消費者需要進行討論及交流意見。我們將繼續不時與內蒙科大或其他大學或學術或研究學院合作，進一步加強我們開發新產品的能力，同時提升我們的生產技術。

本集團的研發經理會出訪客戶並為我們的駐場銷售人員提供培訓。事實證明，技術人員的培訓對銷售團隊甚有價值，成功提升他們服務的效率及效益。

我們的研發團隊亦十分留意國際行業趨勢。我們密切注意薄帶鑄造科技的發展近況。這是連鑄工業的最新科技，與傳統連鑄及薄板坯連鑄相比，薄帶連鑄工序擁有較低投資、較低營運成本、較低能源消耗量及較低二氧化碳排放量的優點，為當今最新的連鑄技術。通過有關程序鑄成的鋼材稱為超薄鑄鋼。它較傳統熱卷圈擁有較佳機械特性並相當接近冷軋鋼的特性。此工序需要兩個中間包，因而亦需要更先進的鋼水控流產品。我們的鋼水控流產品、長水口及塞棒亦為薄帶連鑄工序需要的零部件。

本集團與Casco (USA) Inc.已訂立一份合作協議，其為Castrip LLC於中國推廣銷售CASTRIP技術特許權及處理CASTRIP技術之產品供應之相關事宜的非獨家代理商。CASTRIP技術為薄帶鑄鋼工序。根據該份合作協議，Casco (USA) Inc.同意通過向我們獨家採購不定型材料，鋼水布流器及側封板，與我們建立戰略性的合作夥伴關係。我們應允就質量相若的產品，給Casco (USA) Inc.最好的價格。我們還暫時同意，在正常的運營情況下，每種產品每年的銷售額將不會超過人民幣25百萬元。此外，我們同意與Casco (USA) Inc.合作獲得的銷售額的3%會投入到業務初期的研發活動中，另外我們會支付此銷售額的10%給Casco (USA) Inc.作為技術監督費用。

為發展我們為薄帶鑄鋼技術供應鋼水控流產品的業務，本公司與Casco (USA) Inc.及上海大學合作無間。我們於二零一零年二月四日與上海大學訂立協議，共同研發供薄帶連鑄工序使用的鋼水布流器及側封板。根據該份協議，本集團將為雙方擬備一份有關開發新產品的工作清單。原則上，上海大學將負責產品設計及實驗室測試，而我們將負責試產和臨場測試。為了能成功地開發產品，上海大學將為我們製造有關產品提供技術支援。雙方將各自負責就每一階段編撰進度報告，以供項目評估及專利申請之用。此外，雙方將各自承擔本身就項目產生之費用，而上海大學將有權收取銷售共同開發的產品所賺取收入的10%。項目產生的知識產權將由

## 業 務

上海大學與本集團共同擁有。上海大學須於協議訂立日期起計八個月內完成其工作，而本集團須於上海大學完成其責任當日起計六個月內完成其工作。各方同意將從另一方獲取的資料絕對保密，高級工作人員及研發團隊成員均須個別簽署保密協議。與上海大學的合作對雙方均具專屬權。並無有關終止協議的具體條款。我們計劃於我們現有的生產廠房生產鋼水布流器，並於適當機會出現時收購土地以興建一座新廠房生產側封板。

### 僱員

於二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日，本集團分別有85名、96名及153名僱員。下表列示於二零零九年十二月三十一日按部門劃分的僱員分析：

部門	僱員數目
管理	2
採購	4
銷售	23
生產	102
品質監控	4
公司行政	7
財務	4
研發	7
<b>總計</b>	<b>153</b>

本集團向員工提供培訓，增強它們的技術及生產知識，包括行業質量標準、安全標準及客戶銷售技巧。我們會進行員工評核，以評估他們的表現。

本集團根據中國法律及法規向社會保障計劃供款。根據宜興市勞動及社會保障局出具的確認函，本集團中國法律顧問確認，本集團於重大方面已遵守中國的勞工法例及法規。

本集團與員工保持良好工作關係。我們的董事相信，我們向僱員提供的工作環境及福利，使我們能建構良好的員工關係及留住員工。於最後可行日期，我們並無經歷任何對本集團業務構成重大影響的罷工或勞資糾紛。



---

## 業 務

---

### 獎項及認證

本集團榮獲以下獎項及認證：

頒授日期	獎項／證書	頒授機構
二零零八年	無錫市安全生產A類企業	無錫市安全生產監督管理局(附註1)
二零零九年	環境創優先進單位	中共江蘇宜興經濟開發區工作委員會(附註1)及江蘇宜興經濟開發區管理委員會(附註1)
二零零九年	ISO 9001質量管理體系認證	北京博天亞認證有限公司(附註2)
二零一零年	環境創優先進單位	中共江蘇宜興經濟開發區工作委員會(附註1)及江蘇宜興經濟開發區管理委員會(附註1)
二零一零年	科技創新型企業	中共江蘇宜興經濟開發區工作委員會(附註1)及江蘇宜興經濟開發區管理委員會(附註1)
二零一零年	工業先進企業	中共江蘇宜興經濟開發區工作委員會(附註1)及江蘇宜興經濟開發區管理委員會(附註1)
二零一零年	優秀供貨商	安陽鋼鐵股份有限公司(附註3)

---

## 業 務

---

附註：

1. 為中國一個地方政府機構。
2. 北京博天亞認證有限公司由中國家電研究院成立，得到中國國家認證認可監督管理委員會及中國合格評定國家認可委員會的認可。它是一個第三方認證組織，具備獨立法人資格。
3. 安陽鋼鐵股份有限公司是我們的一位客戶。
4. 除了本集團於二零零九年九月取得的ISO9001質量管理系統認證將有效至二零一二年九月及本集團於二零零八年十一月取得的無錫市安全生產A類企業證書將有效至二零一零年十一月外，以上所有獎項及認證均由頒授年起計有效一年。

### 保險

本集團持有覆蓋生產廠房及設備以及存貨的保單。然而，本集團並無就我們出售的產品購買任何第三方責任或產品責任保險。我們相信，憑藉本集團採納的品質監控程序，產品責任風險已減低。於往績期間，本集團並無經歷任何因本集團產品品質而來自第三方的重大申索。

我們已根據中國社會保障規例，為僱員提供社會保障，包括退休、失業及傷病的保險。董事相信，所購買的保險範圍對於本集團的營運而言屬足夠。於最後可行日期，我們並無接獲任何重大的保險索償。

根據宜興市勞動及社會保障局於二零一零年三月十二日出具的確認函，本集團中國法律顧問確認，本集團於重大方面已遵守中國勞動法及社會保障的相關法規。

### 安全

於二零零八年十一月，本集團獲無錫市安全生產監督管理局頒授無錫市安全生產A類企業殊榮。該認證有效期為兩年，至二零一零年十一月屆滿。無錫市安全生產監督管理局頒授認證所考慮的因素包括企業的生產廠房發生的意外次數及有否遵守相關安全標準。為確保我們的生產設施遵守適用安全標準，我們的生產線會定期接受我們的安全委員會檢查。於最後可行日期，我們遵守所有中國的適用安全法例、規例、法規及標準，而本集團亦已就其業務營運取得所有有關安全的必要認可。

本公司已設立一個安全委員會，由十四位成員組成，由本集團高級管理層成員蔣盤元先生擔任安全總監。約有一至兩位僱員獲委派監察每個生產區的安全措施。本公司安全委員會的設立是為(其中包括)確保所有相關安全及勞工保護守則及法規均獲遵從，在本集團生產廠房進行定期安全管理巡查，及制訂僱員內部安全守則及標準。

---

## 業 務

---

我們負責操作機器的生產員工均須接受培訓。培訓內容包括生產設施的操作技術及有關必要的安全標準。於往績期間內，本集團並無經歷任何因機器故障而對生產造成的嚴重或長期停頓，生產過程中亦無發生引致嚴重傷亡的重大事故。

### 知識產權

本集團在中國就其商號擁有兩項商標，並就其在CSP項目下開發的新產品薄板坯浸入式水口擁有一項專利(有關實用新型)。本集團亦已於中國就CSP項目下開發的同一項產品薄板坯浸入式水口申請註冊專利(有關發明)，就一項新型塞棒申請兩項專利(有關發明及實用新型)，就一項全新薄板坯浸入式水口設計申請三項專利(其中兩項有關發明及實用新型，一項與實用新型相關)，及就一項全新設計塞棒申請另外兩項專利(有關發明及實用新型)。CSP科技(「CSP科技」)為由西馬克發明的薄板坯連鑄工序。本集團生產的產品為一種用於CSP科技的浸入式水口，本集團已為該產品申請註冊專利。由於本集團並不使用CSP科技，董事及中國法律顧問均確認，生產CSP浸入式水口並不侵犯CSP科技的專利。

本集團知識產權的進一步詳情載於本文件附錄六「本集團的知識產權」一段。

我們具有保密安排以保障商業秘密，包括要求我們的技術及管理人員以及獲外判項目的技術機構(例如內蒙科大)的參與人員訂立保密協議，以確保我們的商業秘密並無被任何第三方取得。張博士於二零零二年離開維蘇威集團並於二零零五年創辦本集團。張博士確認，於他創辦本集團之前，他與維蘇威集團的聘用協議項下的不競爭承諾經已屆滿。他亦就因過往受聘於維蘇威集團而日後可能出現相關的維蘇威集團知識產權侵權的任何成功索償所引致的任何損失提供全面彌償保證。

於往績期間，本集團並無侵犯任何第三方知識產權，亦無任何第三方侵犯本集團知識產權。

### 環保

我們深明環境保護的重要性，並在生產過程中遵從中國的相關法例和法規。於二零零九年及二零一零年，我們獲中共江蘇宜興經濟開發區工作委員會及江蘇宜興經濟開發區管理委員會認證為環境創優先進單位。

---

## 業 務

---

為符合中國適用規則及法規，本集團實行固體廢料處理和煙塵廢氣處理措施。固體廢料方面，我們委聘有關廢料處理公司收集本集團的固體廢料用作低價值原料，本集團無須負擔任何費用。就煙塵廢氣處理，我們在生產廠房使用焚化爐將煙塵轉化成非污染氣體，之後才排放出來。我們每年處理煙塵的費用約為人民幣103,000元。我們日後將繼續實施此等固體廢料及煙塵廢氣處理措施。董事預計本集團未來不會產生任何與固體廢料處理相關的費用，但由於本集團預計會擴大產能，故將產生相當於現時每年處理煙塵廢氣費用約三倍的費用，即約人民幣309,000元。

於往績期間，我們並無違反中國任何環保法例及規例，亦未曾就環保事宜而遭受任何重大索償及懲罰。董事確認，我們已遵守中國所有適用環保法例及規例。

### 競爭

本集團專門製造先進鋼水控流產品。我們面對中國國內及海外鋼水控流產品製造商的競爭。中國鋼水控流產品市場的市場參與者一般在產品質素、價格及售後客戶服務方面進行競爭。

儘管本集團經營歷史較競爭對手短，但我們相信，我們擁有先進生產設施及嚴謹生產及質量控制程序，使本集團在本地競爭對手中脫穎而出。我們能製造出與中國國內的環球企業品質相若的產品。本集團作為國內製造商，可維持較低成本，因而令產品價格較競爭對手－中國國內的環球企業－更具競爭力。

我們提供強大的售後服務並與客戶維持緊密的關係。我們的銷售經理憑藉日復一日為客戶提供駐場服務，因而與我們的客戶在車間層面建立起穩固聯繫，而徐先生及張博士借助於行業具備超過25年工作經驗，亦在管理層面上與我們客戶維持穩固關係。

本集團若干競爭對手製造完整組合的製鋼業使用的耐火產品。我們相信，我們在開拓及開發先進鋼水控流產品以滿足我們客戶不斷增長的需要方面更為專注及投入。憑藉我們的全力付出及資源集中的優勢，我們相信，我們坐擁優勢在中國市場有效地競爭，而我們的實力和戰略將突顯出本集團與競爭對手的差異。有關我們競爭實力的討論，載於本節「競爭優勢」一段。

我們的產品以精確份量的混合特殊物料製造，並針對每位客戶的特定需要而特別訂製。為爭取主要製鋼企業揀選我們成為其先進鋼水控流產品的合資格供應公司，我們的鋼水控流產品必須達致此等規格化及專門化程度，輔以管理層和員工的經驗及技術知識，以及量身訂製的駐場售後服務。

---

## 業 務

---

製鋼公司的供應商甄選程序需時較長，並要求潛在供應商進行多項產品測試。本集團從物色潛在客戶至成為其合資格供應商，整個過程一般需時平均一至三個月。首先，當取得一名潛在客戶所要求的鋼水控流產品類型的必要資料後，本集團會根據該名潛在客戶所要求的標準和規格製造出少量產品，而我們一般會向客戶無償提供少量產品供試用。在慣常情況下，測試需要約二至三十日完成。待完成測試階段後，潛在客戶的技術及生產人員會從各方面評審本集團產品並編製一份評審報告。只有當上述評審報告的結論使人滿意下，客戶方會簽訂購買合約。

由於在中國從事鋼水控流產品製造行業毋須申領特別規定的執照或許可，故該行業並無特別設置監管門檻限制進入。然而，基於鋼水控流產品行業的性質，尤其它要求高度規模化及製鋼公司嚴謹的供應商甄選程序，令新進入的市場參與者難以在短時間內取得可觀收入及營運規模，相對而言，本集團的業務則已建立一定規模。

除本集團的業務外，本公司控股股東及董事並無擁有任何與本集團業務構成或可能構成直接或間接競爭的業務權益。

### 物業

於最後可行日期，華耐(宜興)於中國江蘇省宜興市諸橋工業區擁有一幅土地(「該土地」)，佔地合共約37,704.3平方米。建於該土地上總樓面面積10,949.49平方米的三座樓宇由華耐(宜興)擁有。本集團中國法律顧問確認，於最後可行日期，我們已為我們的物業取得所有所需土地使用權證及房屋所有權證。有關我們的物業的詳情載於本文件附錄四。

### 遵守監管規定

根據我們的中國法律顧問告知，於最後可行日期，本集團已正式取得與其註冊成立相關及開展業務所必需的所有批文、許可證、同意書、牌照及註冊文件，且目前全部處於有效期。我們的中國法律顧問亦確認，我們並無違反中國任何主要法律及法規。有關適用於我們在中國營運的法律及法規，請參閱本文件「法規」一節。