

## 概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，並未包含可能對閣下而言屬重要的所有資料，且應與本文件全文一併閱讀，以確保其完整性。閣下在決定投資於[編纂]之前，應細閱全份文件，包括構成本文件組成部分的附錄。任何投資均涉及風險。投資於[編纂]的部分獨有風險概述於「風險因素」一節。閣下決定投資[編纂]前，應先細閱該節。

### 概 覽

我們是一家位於中國廣東省的領先冷軋碳鋼加工企業，主要從事根據客戶的規格定制提供冷軋碳鋼條、板和焊接鋼管。我們有能力服務涵蓋廣泛行業的生產商的客戶基礎，並為此感到自豪，該等行業包括輕工五金、家用電器、傢俱、摩托車／自行車配件、及LED和照明。根據Frost & Sullivan，我們在2014年就產量而言在中國廣東省的冷軋碳鋼加工商中排行第一。於業績記錄期間，我們分別售出約383,801噸、412,870噸及437,904噸加工鋼材產品，於同期複合年增長率為約23.3%。我們的董事相信，我們於業績記錄期間的強大增長得益於我們採用的業務目標，亦帶領我們成為客戶的優先供應商。

#### 我們的業務目標

我們的業務目標是為客戶在採購加工鋼材產品時提供一站式解決方案，特別是迎合他們生產多種終端產品的需要。為這個目標，我們與客戶維持緊密合作，以理解他們各自的生產需要，從而為他們提供能夠滿足其特定尺寸及質量要求的鋼材產品。其次，我們一向旨在協助客戶控制生產的材料成本。根據Frost & Sullivan，鋼材加工本質上是資本密集型，若終端客戶自行內部承擔將增加生產成本，亦因此阻礙他們自行進行鋼材加工。再者，我們協助客戶維持充足存貨水平，因為我們能夠以我們自有送貨汽車車隊按及時基準滿足客戶的採購需要。

#### 我們的鋼材加工

根據Frost & Sullivan，大型國有鋼鐵生產商於主流及標準化鋼材產品的供應上佔主導地位，而該等產品通常尚未可供下游輕工業製造商於生產過程中使用。下游終端用戶已經越來越多地尋求從鋼材加工企業購買鋼材，其優勢在於成本更低、交貨時間更短及交貨方式更靈活，像本集團這樣的鋼材加工企業能在鋼材厚度、寬度、形狀及拋光等特性方面達到終端用戶的精準規格，因而在市場上崛起並填補這一空白。我們的董事相信，我們在鋼材行業供應鏈上處於優勢地位，介於大型國有鋼材生產商及鋼材終端用戶之間，捕捉這種日益增加的市場需求，因為我們能夠將購自大型國有鋼材生產商的熱軋碳鋼產品加工成各種厚度和寬度且表面拋光各不相同的冷軋碳鋼產品以及不同形狀和直徑的焊接鋼管，以保障各種客戶的特定需求。

## 概 要

我們於2015年9月30日的冷軋加工年鋼材加工能力為約750,000噸。於最後實際可行日期，我們正在建設一個鍍鋅車間，預期於2016年中開始運作，最大設計年產量為約250,000噸。由於鍍鋅鋼材耐腐性高，但與不鏽鋼相比售價較低，我們的董事有信心鍍鋅鋼材應會深受客戶青睞。

### 我們的地理位置

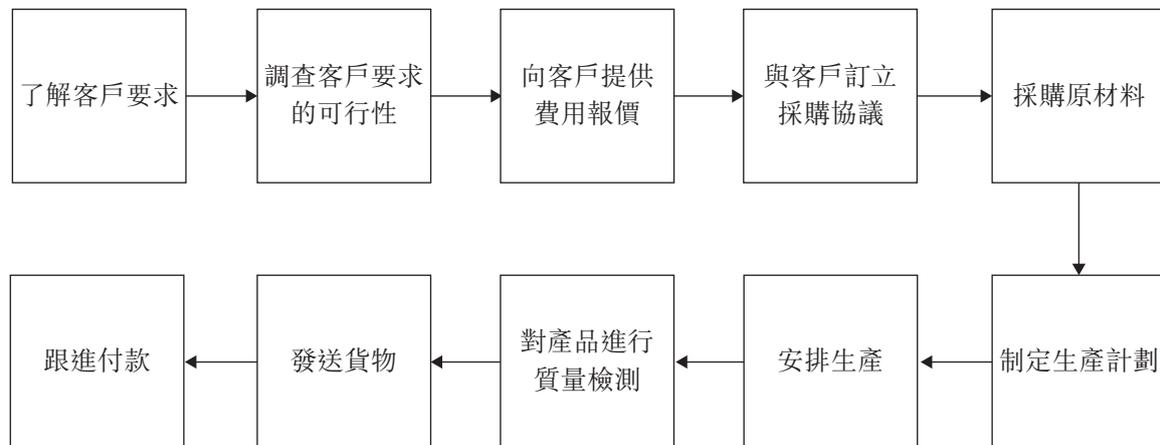
我們的加工在位於中國廣東省江門市彼此靠近的三個生產車間進行。我們臨近中國南方的製造業中心的優越地理位置亦能使我們接觸到中國廣東省大量的製造商，以及能為我們的客戶安排及時的交貨。於業績記錄期間，我們的產品中超過85%乃出售予中國廣東省的客戶。

### 我們的採購政策

我們一般僅會在收到客戶確認採購訂單後購買鋼材原材料。因此，我們不面臨有關存貨的價格波動的任何重大風險。經計及我們原材料的現行市場價格、我們的加工成本和我們參考市場需求、過往銷售數據和我們競爭對手的產品價格所設想的毛利率後，我們對我們的產品採取「成本加利潤」的定價策略。

### 我們的業務模式

下圖列明我們業務的一般工作流程：



### 我們的產品

我們主要從事向客戶提供冷軋碳鋼條／板和焊接鋼管，以供彼等用於需要不同規格(如厚度、硬度和表面拋光)的最終應用。我們提供多種定製化加工鋼材產品組合，包括各種厚度(從0.2毫米至3.0毫米)和寬度(從200.0毫米至1,300.0毫米)且表面拋光各不相同的冷軋碳鋼條／板以及不同形狀和直徑(從8.0毫米至80.5毫米)的焊接鋼管，以滿足各種客戶的特定需求。我們的產品一般用於以下終端市場，即輕工五金、家用電器、傢俬、摩托車／自行車配件、LED和照明。

## 概 要

### 生產及我們的擴充計劃

我們於2015年9月30日的冷軋加工年鋼材加工能力為約750,000噸。於最後實際可行日期，我們正在建設一個鍍鋅車間，預期於2016年中開始運作，最大設計年產量將為約250,000噸。

有關四號車間的進一步詳情載列如下：

估計總投資成本	約人民幣101.0百萬元
於最後實際可行日期產生金額	約人民幣44.3百萬元
資金來源	內部產生資金及[編纂][編纂]
收支平衡期	開始經營後六至九個月
投資回本期	開始經營後三至四年

### 銷售、客戶及營銷

我們的大部分收入來自主要向中國廣東省客戶的國內銷售。截至2013年及2014年12月31日止兩個年度各年以及截至2015年9月30日止九個月，我們來自國內銷售的收入分別佔總收入的約88.4%、88.1%及87.3%，而我們向東南亞國家的銷售分別佔同期總收入的約11.6%、11.9%及12.7%。

我們的客戶主要為採購我們加工鋼材產品製造最終產品的不同行業的產品製造商、製造商的代理及鋼材貿易公司。於業績記錄期間，我們每年為大約700至800名客戶提供服務，橫跨中國多個行業，包括輕工五金、家用電器、傢俬、摩托車／自行車配件、LED和照明。我們擁有廣泛多元的客戶基礎，故並不依賴任何單一客戶、客戶團體或任何特定行業及能夠把握多個行業的增長。

截至2014年12月31日止兩個年度各年以及截至2015年9月30日止九個月，來自我們五大客戶的收益合共分別佔我們收益的約17.5%、17.3%及21.2%。同期，來自我們最大客戶的收益分別佔我們收益的約5.5%、5.0%及9.5%。

我們通常於各年的第四季度錄得高出其他季度的銷售。我們相信，這是由於製造業客戶一般試圖在中國農曆新年假期前完成他們所有剩餘訂單。第一季度的銷售一般較低，主要由於中國農曆新年假期前後的業務活動減少以及客戶在前一年最後一個季度的預先購買。

## 概 要

下表載列於業績記錄期間按我們客戶的終端市場分部劃分的加工鋼材產品銷售應佔收益明細：

我們客戶的 終端市場分部	截至12月31日止年度				截至2015年9月30日	
	2013年		2014年		止九個月	
	加工鋼材 產品		加工鋼材 產品		加工鋼材 產品	
	銷售應佔	銷售應佔	銷售應佔	銷售應佔	銷售應佔	銷售應佔
	人民幣	總收益	人民幣	總收益	人民幣	總收益
	千元	百分比	千元	百分比	千元	百分比
輕工五金	510,920	32.0	522,996	32.4	406,231	29.1
家用電器	422,549	26.4	433,736	26.9	339,387	24.3
貿易	322,005	20.2	273,513	16.9	292,276	21.0
傢俬	184,444	11.5	225,236	13.9	225,511	16.2
摩托車／自行車						
配件	60,330	3.8	60,212	3.7	47,567	3.4
LED	10,965	0.7	12,778	0.8	18,525	1.3
照明	11,413	0.7	10,103	0.6	13,273	1.0
其他 <sup>(附註)</sup>	74,968	4.7	76,263	4.8	52,228	3.7
<b>合計</b>	<b><u>1,597,594</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>1,614,837</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>1,394,998</u></b>	<b><u>100.0</u></b>

附註：其他主要包括嬰兒推車、文具及其他設備。

### 原材料、採購及供應商

我們的生產所用的原料包括鋼材和其他輔助材料，如冷軋油和包裝材料。我們生產中所用的主要原材料是低碳鋼。截至2013年及2014年12月31日止兩個年度各年以及截至2015年9月30日止九個月，採購鋼材分別約佔總原材料採購的約98.5%、97.8%和95.6%。

我們的鋼材採購政策是我們僅在接獲客戶的確認採購訂單後採購鋼材原材料。這種採購政策使我們能盡量減少鋼材價格波動的風險，而鑒於客戶的鋼材採購訂單與我們鋼材採購之間的時間週期較短（一般不多於五日），鋼材原材料採購成本通常會反映在我們成品的銷售價格中。對於其他配套原材料而言，我們一般保持足夠一個月生產所用的存貨水平。

截至2015年9月30日，我們合共擁有約80家供應商。我們的主要供應商主要為中國的鋼材生廠商及其代理人及鋼材貿易公司。

截至2013年及2014年12月31日止兩個年度各年以及截至2015年9月30日止九個月，我們自前五大供應商的原材料採購總金額分別佔我們採購總金額的約41.7%、52.8%和55.0%。同期，我們自我們最大供應商的採購總金額分別約佔我們原材料採購總金額的約12.1%、26.1%和19.0%。

## 概 要

### 市場及競爭

中國冷軋碳鋼市場有超過400名參與者，其中包括鋼材生產商及加工商。大部分市場參與者為中小型規模私營公司。大型國有鋼材生產商於主流及標準化鋼材產品的供應上佔主導地位，而鋼材加工商則更願意及能夠提供定制產品，能夠滿足鋼材最終用戶於厚度、寬度、形狀及拋光特性方面的精準規格。於2014年，大型鋼材生產商的冷軋碳鋼產量約佔市場總量的74.0%。放眼未來，隨著下游行業對定制冷軋碳鋼的需求增長，預計鋼材加工商將於市場中扮演更重要的角色。

根據Frost & Sullivan，就2014年的年產量而言，我們在中國廣東省的冷軋碳鋼加工商中位列第一，我們的產量於2014年佔該市場總產量約5.5%。五大冷軋碳鋼加工商的合共產量於2014年僅佔該市場總產量約16.8%，故廣東省的冷軋碳鋼市場高度分散。

### 我們的競爭優勢

我們相信我們具備以下競爭優勢：

- 我們大規模運營及廣泛的產品供應產生的規模經濟效益
- 地理位置優越，靠近中國南方製造業中心
- 不同行業的多元化客戶群及已與我們的主要客戶建立的關係
- 與大型國有鋼材供應商有著長期戰略業務關係
- 豐富的加工技能賦予我們提升現有產品的能力
- 嚴格的品質控制
- 具有可靠業績增長記錄且經驗豐富及敬業的管理團隊

### 我們的業務策略

我們的主要業務策略是：

- 擴大我們提供產品的種類，迎合客戶不斷變化的要求
- 通過購買更多生產機械及設備，增加我們的生產能力
- 優化我們的客戶組合，增加具有更明確要求的客戶的比例
- 提升我們的ERP系統從而繼續加強我們的銷售及經營能力

## 概 要

### 風險因素

我們的業務面臨多項風險，包括但不限於有關我們業務及鋼鐵加工業、中國及[編纂]的風險。閣下務須細閱本文件第23至38頁「風險因素」全節。有關本集團業務的主要風險包括：

- 我們的業務倚賴我們向客戶出售產品的能力及我們倚賴短期訂單客戶，故我們難以預測其於未來向我們作出的購買量
- 於我們購買必要的原材料後，客戶可能終止他們的購買訂單而不結清尚未支付款項。若我們未能找到替代客戶接手原材料，我們的業務可能因陳舊存貨減值而受到影響
- 我們主要客戶的不利進展或會對我們的業務及表現產生負面影響
- 我們在維持現有客戶基礎及開發新客戶方面或會遭遇困難
- 我們倚賴少數主要供應商為我們提供主要原材料，倘彼等終止向我們供應，我們的業務及財務狀況可能會受到影響

### 財務資料概要

#### 經甄選合併／綜合全面收益表數據

	截至12月31日止年度		截至2015年
	2013年	2014年	9月30日
	人民幣千元	人民幣千元	止九個月 人民幣千元
收益	1,614,194	1,630,641	1,407,731
毛利	131,539	167,203	193,476
除稅前溢利	22,277	53,197	94,870
除稅後溢利	16,358	40,587	63,923

我們的收益由2013年的人民幣1,614百萬元增加1%至2014年的人民幣1,631百萬元，而截至2015年9月30日止九個月為人民幣1,408百萬元。然而，我們的銷量錄得穩健增幅，於業績記錄期間分別售出約383,801噸、412,870噸及437,904噸。我們的每噸售出溢利有所增加，乃由於規模經濟產生的效益，由此可解釋於業績記錄期間我們純利的增幅大於收益增幅。有關進一步詳情，請參閱本文件第188至193頁「財務資料—各期經營業績比較」一節。

## 概 要

### 經甄選合併／綜合財務狀況表數據

	於12月31日		於2015年
	2013年	2014年	9月30日
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產	385,603	352,468	359,647
流動資產	1,342,118	1,067,985	858,986
流動負債	1,624,879	1,237,500	812,039
流動(負債)資產淨值	(282,761)	(169,515)	46,947
非流動負債	—	39,500	216,700
資產淨值	102,842	143,453	189,894

我們以短期銀行借款為收購生產設施融資，導致我們於2013年及2014年產生流動負債淨額狀況。截至2015年9月30日止九個月，我們能夠將一年內到期的銀行借款由2014年12月31日人民幣931.6百萬元減至2015年9月30日的人民幣588.1百萬元。因此，我們於2015年9月30日產生流動資產淨額狀況。

### 經甄選合併／綜合現金流量表數據

	截至12月31日止年度		截至2015年
	2013年	2014年	9月30日
	人民幣千元	人民幣千元	止九個月 人民幣千元
營運資金變動前經營現金流量	92,455	126,857	161,403
經營活動(所用)所得現金淨額	(301,624)	335,615	402,697
投資活動所得(所用)現金淨額	41,689	112,622	(63,637)
融資活動所得(所用)現金淨額	236,107	(449,943)	(304,679)

我們於2014年及截至2015年9月30日止九個月的經營活動產生現金淨額分別約人民幣335,615元及人民幣402,097元，並以該等資金償還銀行借款。

### 主要財務比率<sup>(1)</sup>

	於12月31日		於2015年
	2013年	2014年	9月30日
毛利率	8.1%	10.3%	13.7%
純利率	1.0%	2.5%	4.5%
流動比率	0.83倍	0.86倍	1.06倍
利息保障比率	1.3倍	1.7倍	3.2倍
資產負債比率	12.2倍	6.8倍	4.0倍
資產回報率	0.9%	2.9%	5.2%
股本回報率	15.9%	28.3%	33.7%

附註：

(1) 有關進一步詳情，請參閱本文件第211至214頁「財務資料—主要財務比率概要」一節。

## 概 要

### [編纂]開支

估計與[編纂]相關的開支總額約為人民幣[編纂]百萬元，包括[編纂]佣金人民幣[編纂]百萬元及其他[編纂]開支及費用約人民幣[編纂]百萬元。

[編纂]開支總額(即人民幣[編纂]百萬元)中，[編纂]後人民幣[編纂]百萬元將被資本化(即以股本扣減項目列賬)，餘下的人民幣[編纂]百萬元預期於損益內扣除。預期於損益內扣除的金額(即人民幣[編纂]百萬元)中，零、零及人民幣[編纂]百萬元分別於截至2014年12月31日止兩個年度各年及截至2015年9月30日止九個月扣除，而人民幣[編纂]百萬元及人民幣[編纂]百萬元將分別於截至2015年12月31日止餘下三個月及截至2016年12月31日止年度確認為開支。[編纂]開支金額為目前估計，僅供參考，而將於本集團截至2015年12月31日止年度及截至2016年12月31日止年度損益表確認的最終金額可根據審計以及變量及假設屆時的變動而作出調整。

### 近期發展及並無出現重大不利變動

於業績記錄期間後，於2016年1月4日，我們的中國附屬公司江門華津與我們的控股股東許先生訂立一項買賣協議(「**購買協議**」)，據此江門華津同意向許先生購買位於中國廣東省江門市的兩幅工業用地及其上所建的經營建築(「**物業**」)，代價合共為人民幣45.0百萬元，乃由許先生與江門華津參考獨立物業估值師漢華評值有限公司所編製的估值報告經公平磋商釐定。總代價按金的10%為數人民幣4.5百萬元已於2016年1月14日前支付予許先生。代價的結餘金額為人民幣40.5百萬元，將以[編纂]清償。有關購買協議的詳情，請參閱本文件第141頁「**關連交易 — 一次性關連交易**」一節。

截至2015年11月30日止兩個月，我們加工鋼條及鋼板及焊接鋼管的銷量分別為97,269噸及11,419噸。

於最後實際可行日期，四號車間的興建工程仍在進行中。作為籌備四號車間預計將於2016年中開始運營的部分，2015年9月30日後及直至2015年11月30日，我們已聘請三名在鍍鋅鋼材方面擁有過往工作經驗的技術人員。

我們的董事確認於進行董事認為適合的所有盡職審查工作後，我們的財務或交易狀況或前景自2015年9月30日起直至本文件日期概無重大不利變動，以及自2015年9月30日起並無對本文件附錄一A及一B所載會計師報告及中期財務資料的審閱報告所顯示資料造成重大影響的事件。我們的董事亦確認自2015年11月30日起我們的債項及或然負債概無任何重大變動。

據董事所知悉，自2015年9月30日起本集團經營所在鋼鐵加工行業或市場的整體狀況並無對或將會對本集團業務經營或財務狀況造成重大及不利影響的重大變動。

## 概 要

### [編纂]用途

假設[編纂]為[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數，及假設並無行使[編纂]，我們估計[編纂]總[編纂](經扣除我們應付有關[編纂]的[編纂]費用及估計開支後)(「[編纂]」)將約為[編纂]港元。我們擬按以下方式動用[編纂]：

[編纂] (百萬港元)	佔總[編纂] 百分比 (%)	[編纂]用途
[編纂]	[編纂]	償還來自一間中國商業銀行的營運資金貸款，其以介乎6.4375%至8.385%的固定利率或中國基準貸款利率上浮25%或30%的浮動利率計息，到期日期介乎2016年7月20日至2017年6月20日
[編纂]	[編纂]	購買生產機械及設備，包括(其中包括)冷軋機器、酸洗機組及拋光生產線以增加我們現有生產設施的產能
[編纂]	[編纂]	為向許先生收購兩塊工業用地及其上所建的經營建築提供資金。
[編纂]	[編纂]	為向許先生收購兩塊工業用地及其上所建的經營建築提供資金。該收購的代價參考獨立物業估值師測量得出所涉物業市值而釐定。
[編纂]	[編纂]	升級我們的ERP系統
[編纂]	[編纂]	用作一般營運資金及其他一般公司用途

### [編纂]

## 概 要

[編纂]

### 股東資料

緊隨[編纂]及[編纂]完成後，海逸將擁有本公司[編纂]的已發行股本(假設[編纂]及根據購股權計劃可能授出的任何購股權不獲行使)，因此，就上市規則而言，將繼續為我們的控股股東。於最後實際可行日期，Intrend Ventures、中誠及智富企業擁有海逸的87.0%、12.0%及1.0%權益。

於2016年1月4日，許先生及羅先生訂立一致行動協議，據此，許先生及羅先生確認，彼等作為本集團的最終控股股東於業績記錄期間及直至該日期一直一致行動並將繼續於本集團的控制及管理一致行動，包括於本公司的股東大會通過其控股公司(即海逸、Intrend Ventures及中誠)行使彼等的投票權。該一致行動安排將於[編纂]後繼續生效，直至有關訂約方以書面協議終止。憑藉該等安排，許先生及羅先生及其各自控股公司(即Intrend Ventures及中誠)，連同海逸將就上市規則而言，集體被視作我們的控股股東。

有關[編纂]前一次性關連交易及[編纂]後持續關連交易的詳情，請參閱本文件第141至143頁「關連交易」一節。

### 股息政策

於截至2014年12月31日止兩個年度各年，我們並無向當時股東宣派及支付股息。

任何股息的派付及金額(如獲支付)將取決於經營業績、現金流量、財務狀況、未來前景及我們可能認為相關的其他因素。股份持有人將有權根據就股份繳足或入賬列為繳足的股款按比例收取此等股息。股息的宣派、支付及金額將由我們的董事酌情處理。受上述因素影響，董事現時擬建議(於本公司相關股東會議)於可見將來可供分派予股東純利約30%的年度股息。有關意向並不構成本公司必須或將以上述方式宣派及派發股息或宣派及派發股息的任何保證或陳述或指示。

### 重大不合規事宜

我們於業績記錄期間內有關中國法律及法規的重大違規行為包括(i)訂立並無實際相關交易的票據融資安排；(ii)未能及時向社會保險基金作出全額供款；(iii)未能於有關部門註冊及支付住房公積金供款；及(iv)違規公司間貸款。

有關我們不合規事件的詳情，請參閱本文件第127至138頁「業務—法律程序及合規」一段。