

## 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[編纂]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。[編纂]於[編纂]的部分獨有風險概述於本文件「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，而我們的產量佔2014年該市場總產量約5.5%。於業績記錄期間，我們分別售出約383,801噸、412,870噸及607,476噸加工鋼材產品，於同期複合年增長率為約25.8%。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

我們的業務目標是讓客戶能夠採購加工鋼材產品，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我們客戶的採購需要。

#### 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。

我們於2015年12月31日的冷軋加工年度加工量為約750,000噸。於最後實際可行日期，我們建設完成四號車間，預期於2016年中開始運作，最大設計鍍鋅過程年度加工量為約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。

## 概 要

### 我們的地理位置

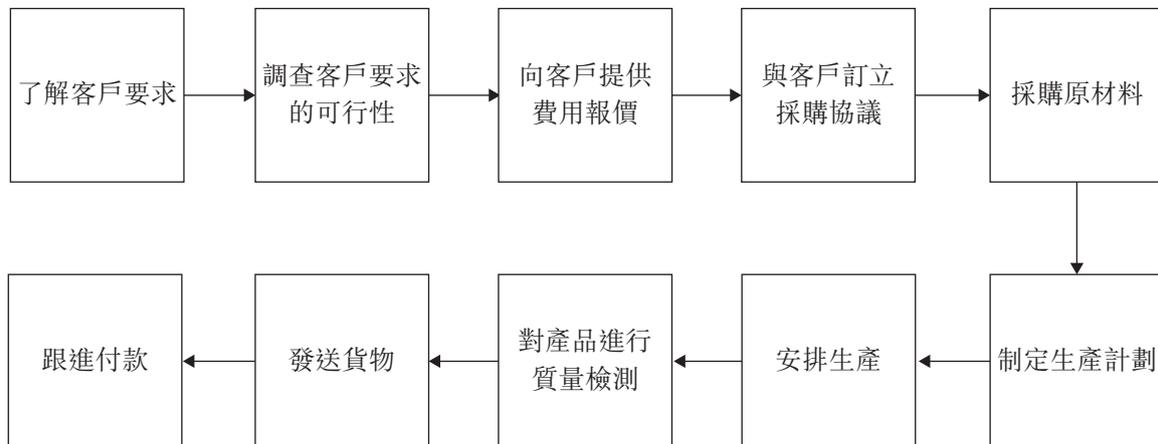
我們的加工目前在位於中國廣東省江門市彼此靠近的三個生產車間進行。我們臨近中國南方的製造業中心的優越地理位置亦能使我們接觸到中國廣東省大量的製造商，以及能為我們的客戶安排及時的交貨。於業績記錄期間，我們的產品中超過85%乃出售予中國廣東省的客戶。

### 我們的採購政策

我們的鋼材採購政策為我們僅會在收到客戶確認採購訂單後購買鋼材原材料。這種採購政策使我們能盡量減少與我們鋼材存貨價值有關的價格風險，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，確保鋼材原材料採購成本通常反映在我們成品的銷售價格中。

### 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

下表列出於業績記錄期間我們產品的銷售量和平均銷售價格、所有直接材料的平均成本及所有直接材料的平均銷售售價及平均成本之間的差值：

	截至12月31日止年度		
	2013年	2014年	2014年
加工鋼產品銷量	383,801噸	412,870噸	607,476噸
—加工鋼條及鋼板	339,291噸	363,777噸	540,258噸
—焊接鋼管	44,510噸	49,093噸	67,218噸
加工鋼產品平均售價(每噸)	人民幣4,163元	人民幣3,911元	人民幣3,033元
—加工鋼條及鋼板(每噸)	人民幣4,146元	人民幣3,897元	人民幣3,010元
—焊接鋼管(每噸)	人民幣4,291元	人民幣4,015元	人民幣3,222元
直接材料(即熱軋碳鋼)			
平均成本(每噸)	人民幣3,439元	人民幣3,143元	人民幣2,293元
直接材料平均售價與			
平均成本差額(每噸)	人民幣724元	人民幣768元	人民幣740元

我們的加工鋼鐵產品的售價一般遵循直接材料(即熱軋碳鋼)的有關價格趨勢。我們採用「成本加成」的定格策略，體現在於業績記錄期間所用直接材料的平均銷售價格及平均成本之間錄得的相對穩定利潤空間。我們的銷售團隊與採購團隊緊密協作，我們的成品銷售價格通常反映的是我們供應商提供的最新鋼材報價。有關我們「成本加利潤」的定價策略詳情，請參閱本文件第133及134頁「業務—銷售、客戶及營銷—定價」一段。

### 生產及我們的擴充計劃

我們於2015年12月31日的冷軋加工年鋼材加工能力為約750,000噸。截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，我們的冷軋平台的平均使用率分別約49.9%、55.9%及83.2%。有關我們於業績記錄期間的使用率及我們的冷軋平台平均使用率的波動的說明詳情請參閱本文件的第111頁「業務—生產—使用率」一節。

我們目前計劃通過購買生產機械及設備，增加我們現有生產設施的加工能力，包括(其中包括)冷軋機床、酸洗機組及拋光生產線。我們的董事預期在2016年第三季度下達採購訂單購買新機械，而新購買的機械將在2017年第一季度投入運作。

我們正在擴張至生產鍍鋅鋼材產品。於最後實際可行日期，我們已完成四號車間建設，預期在2016年年中開始運作，最大設計鍍鋅加工的年度加工量為約250,000噸。

我們的中國法律顧問確認，本集團已取得就四號車間建設所需所有前期牌照。四號車間建設完成後及在正式生產前，須就四號車間的運作取得進一步牌照、許可證及／

## 概 要

或批准，包括但不限於環保檢查及防火檢查的批文。倘若四號車間需要增加其在生產過程中的合共污水排放量或有害物質排放量，我們須根據有關法規申請增加其污水排放量及／或有害物質排放量的限額。我們的中國法律顧問進一步確認，本集團就取得該等牌照、許可證及／或批准方面並無實質性法律障礙。

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66.9百萬元
資金來源	內部產生資金及[編纂]淨額
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、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，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2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，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18.3%。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8.7%。

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					
	2013年		2014年		2015年	
	人民幣 千元	加工鋼材 產品 銷售應佔 總收益 百分比	人民幣 千元	加工鋼材 產品 銷售應佔 總收益 百分比	人民幣 千元	加工鋼材 產品 銷售應佔 總收益 百分比
輕工五金	510,920	32.0	522,996	32.4	571,569	31.0
家用電器	422,549	26.4	433,736	26.9	448,301	24.3
貿易 <sup>(附註1)</sup>	322,005	20.2	273,513	16.9	379,956	20.6
傢俬	184,444	11.5	225,236	13.9	269,299	14.6
摩托車／自行車 配件	60,330	3.8	60,212	3.7	59,917	3.3
LED	10,965	0.7	12,778	0.8	23,037	1.3
照明	11,413	0.7	10,103	0.6	19,027	1.0
其他 <sup>(附註2)</sup>	74,968	4.7	76,263	4.8	71,577	3.9
<b>合計</b>	<b>1,597,594</b>	<b>100.0</b>	<b>1,614,837</b>	<b>100.0</b>	<b>1,842,683</b>	<b>100.0</b>

附註：

- 此包括我們向Hua Jin Trading(我們的關聯方及在新加坡註冊成立的公司)的銷售額，就我們的董事經作出一切合理查詢後所深知，該公司向一個位於馬來西亞的辦公室即百貨商店櫥櫃及貨架系統的生產商轉售我們的加工鋼材產品，於業績記錄期間的銷售額分別為約人民幣73.7百萬元、人民幣29.4百萬元及人民幣146.2百萬元，以及向一個位於馬來西亞的鋼材加工商轉售我們的加工鋼材產品，於業績記錄期間的銷售額分別為約人民幣6.9百萬元、人民幣43.1百萬元及人民幣11.6百萬元。有關Hua Jin Trading向該兩名馬來西亞訂約方銷售加工鋼材產品的波動，請參閱本文件第130至132頁「業務—銷售、客戶及營銷—我們的五大客戶—Hua Jin Trading」一段。

如果在貿易分部排除向該兩名馬來西亞訂約方的銷售，貿易分部應佔收益將分別減少約人民幣241.4百萬元、人民幣201.0百萬元及人民幣222.1百萬元，分別佔於業績記錄期間我們的加工鋼材產品銷售應佔總收益的約15.1%、12.4%及12.2%。有關貿易分部客戶的背景詳情，請參閱本文件第125至127頁「業務—銷售、客戶及營銷—我們的客戶」分段。

- 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、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，採購鋼材分別約佔總原材料採購的約98.5%、97.8%和95.8%。

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鐵存貨價值的任何相關波動。我們的採購團隊與銷售團隊緊密合作，確保製成品的銷售價格一般涵蓋供應商提供的最新報價，以盡量減低價格波動風險。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。有關我們的採購政策詳情，請參閱本文件第117至118頁「業務—採購」分段。

## 概 要

截至2015年12月31日，我們合共擁有約100家供應商。我們的主要供應商主要為中國的鋼材生產商及其代理人及鋼材貿易公司。

截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，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60.0%。同期，我們自我們最大供應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27.6%。

### 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，隨著下游行業對定製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業務關係
- 與大型鋼材原材料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

## 概 要

- 通過購買更多生產機械及設備，增加我們的加工能力
- 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

### 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24至39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
- 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。我們大部份收益來自若干終端市場分部的客戶。該等終端市場分部業務環境的任何不利變動可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響
- 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
- 我們與主要原材料的主要供應商的合作關係對我們適時按市價購買所需鋼鐵原材料數量對我們而言至關重要，尤其是在求過於供的情況下，而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
- 倘我們主要原材料的購買價或勞工成本有任何突然增加，而我們無法將有關增幅轉嫁至客戶，我們的利潤率及經營業績可能受到不利影響

### 財務資料概要

#### 經甄選綜合全面收益表數據

	截至12月31日止年度		
	2013年 人民幣千元	2014年 人民幣千元	2015年 人民幣千元
收益	1,614,194	1,630,641	1,875,119
毛利	131,539	167,203	271,188
除稅前溢利	22,277	53,197	139,793
年度溢利	16,358	40,587	97,466

我們的收益由2013年的約人民幣1,614百萬元增加1.0%至2014年的約人民幣1,631百萬元，並進一步增加15.0%至2015年的約人民幣1,875百萬元。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607,476噸加工鋼材產品。

## 概 要

儘管每噸平均售價減少(由2013年每噸人民幣4,163元減少至2014年每噸人民幣3,911元，進一步減少至2015年每噸人民幣3,033元，主要由於鋼鐵原材料市價下跌)，我們的平均每噸毛利能夠達至由2013年每噸人民幣343元增長至2014年每噸人民幣405元，再增長至2015年每噸人民幣446元。有關增長主要由於(i)直接材料(與鋼鐵市價下跌一致)單位成本的類似減少；(ii)消耗品單位成本減少，相對較高，乃由於年內擴充三號車間消耗較多零部件及供應品；及(iii)水電及折舊開支等若干成本項目的單位成本有不同程度的減少，乃主要由於規模經濟產生的效益。由於上述理由，我們於整個業績記錄期間的毛利率由2013年的8.1%增加至2014年的10.3%，再增加至2015年的14.5%。

有關進一步詳情，請參閱本文件第214至220頁「財務資料—各期經營業績比較」一節。

### 經甄選綜合財務狀況表數據

	於12月31日		
	2013年	2014年	2015年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產	385,603	352,468	382,917
流動資產	1,342,118	1,067,985	606,314
流動負債	1,624,879	1,237,500	592,483
流動(負債)資產淨值	(282,761)	(169,515)	13,831
非流動負債	—	39,500	173,275
資產淨值	102,842	143,453	223,473

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12月31日止年度，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12月31日的人民幣390.0百萬元。因此，我們於2015年12月31日產生流動資產淨額狀況。有關詳細討論，請參閱本文件第225及226頁「財務資料—流動資金、財務資源及資本架構—流動資產及負債」一段。

### 經甄選綜合現金流量表數據

	截至12月31日止年度		
	2013年	2014年	2015年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
營運資金變動前經營現金流量	92,455	126,857	225,143
經營活動(所用)所得現金淨額	(301,624)	335,615	444,472
投資活動所得(所用)現金淨額	41,689	112,622	177,279
融資活動所得(所用)現金淨額	236,107	(449,943)	(554,148)

我們於2014年及2015年的經營活動產生現金淨額分別約人民幣335.6百萬元及人民幣444.5百萬元，並以該等資金償還銀行借款。

## 概 要

### 主要財務比率<sup>附註</sup>

	於12月31日		
	2013年	2014年	2015年
毛利率	8.1%	10.3%	[14.5%]
純利率	1.0%	2.5%	[5.2%]
流動比率	0.83倍	0.86倍	[1.02]倍
利息保障比率	1.3倍	1.7倍	[3.6]倍
資產負債比率	12.2倍	6.8倍	[2.4]倍
資產回報率	0.9%	2.9%	[9.9%]
股本回報率	15.9%	28.3%	[43.6%]

附註：有關進一步詳情，請參閱本文件第[240]至[243]頁「財務資料—主要財務比率概要」一段。

### [編纂]開支

假設[編纂]未獲行使及基於[編纂][編纂]港元(即[編纂]訂明範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，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]佣金約人民幣[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]後約人民幣[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2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年扣除，而約人民幣[編纂]百萬元將於截至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。估總代價10%的人民幣4.5百萬元按金已於2016年1月4日支付予許先生。代價的結餘將以[編纂][編纂]淨額清償。有關購買協議的詳情，請參閱本文件第164頁「**關連交易—一次性關連交易**」一節。

自2016年1月1日至最後實際可行日期期間，我們加工鋼條及鋼板及焊接鋼管的銷量分別為121,045噸及16,507噸。

於最後實際可行日期，四號車間已竣工。作為籌備四號車間預計將於2016年中開始運營的部分，於2015年第四季後及直至最後實際可行日期，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。

## 概 要

鑒於中國鋼材價格自2016年3月初大幅提高，部分我們的供應商提供的鋼材報價已只於發佈當日有效，此前，報價於發佈日期之後兩至三天一直有效。據此，我們的採購團隊會於收到客戶確定採購訂單當日，根據當日供應商所提供之報價採購所需鋼材原材料。因此，我們加工鋼鐵產品的平均售價與所用鋼鐵平均成本的差額於2016年3月初維持於每噸人民幣745元，與業績記錄期間的該等差額可予比較。我們的董事相信，基於我們審慎的原材料採購政策以及我們在製造各類終端產品方面能夠滿足客戶的精準規格，即使鋼鐵原材料價格越趨上升，我們將能夠維持我們加工鋼鐵產品的每噸售價與每噸所用鋼鐵成本相對穩定的差額。

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12月31日起及直至本文件日期概無重大不利變動，以及自2015年12月31日起並無對本文件附錄一所載會計師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12月31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，除上述所披露者外，自2015年12月31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我們的業務經營或財務狀況造成重大及不利影響的重大變動。

### [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][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]百萬港元。我們擬按以下方式動用[編纂]：

[編纂] (百萬港元)	佔[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)軋機、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鋼材加工能力
[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價師測量得出所涉物業市值而釐定
[編纂]	[編纂]	為建設及經營四號車間提供資金
[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

### 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，其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164至166頁「關連交易」一節。

## 概 要

### 股息政策

於截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，我們並無向當時股東宣派及支付股息。於業績記錄期間及直至本文件日期後，我們宣派總額約人民幣52.5百萬元的股息。所有已宣派股息以我們內部產生資源支付予當時股東。

根據開曼群島法律，本公司可以溢利或股份溢價賬之進賬撥付股息。細則規定，股息宣派須經股東於股東大會上批准，惟股息不得超逾董事建議的金額。此外，我們的董事若認為本公司的財務狀況及溢利可支持派息，則亦可宣派中期或特別股息，而毋須就此取得股東批准。未來的股息支付將取決於我們在中國的附屬公司收到的股息。中國法律規定，按中國會計準則計算，股息只能從可分配利潤中扣除。我們中國的附屬公司亦必須將其淨利潤的一部分放在其淨利潤中作為法定儲備，而按照中國法律，法定儲備不可用作派發現金股息。從我們的中國附屬公司分派亦可能受到銀行信貸融資或貸款協議，或者我們或我們的中國附屬公司可將來訂立其他協議的任何限制性條款所限。

受上述者、董事酌情權及法律及法規所限，任何股息的宣派、支付及金額(如支付)將取決於我們的經營業績、營運及資本需求、現金流、財務狀況、未來前景以及董事可能認為有關的其他因素。

我們的董事目前擬建議，在本公司的相關股東大會上，於可預見將來向股東派發截至12月31日止財政年度各年可供分派淨利潤約30%為股息。股東將有權根據對已繳或入賬列作已繳股份金額按比例收取股息。上述意圖不包括任何擔保或代表或表示，我們必須或將按這種方式宣派及支付股息，或根本無法宣派及支付股息。

### 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)違規貸款。

有關我們不合規事件的詳情，請參閱本文件第144至162頁「業務—法律程序及合規」一段。