

業 務

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、家電、傢俬、摩托車／自行車配件、LED及照明。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能力為約750,000噸。於最後實際可行日期，我們已經建成四號鍍鋅車間，預期於2016年中開始運作，最大設計鍍鋅加工年

業 務

度加工量將為約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。

我們的採購政策及定價政策

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。因此，我們不面臨有關鋼材原材料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金額後，我們對我們的產品採取「成本加利潤」的定價策略。

我們的競爭優勢

我們相信以下競爭優勢對我們的成功及未來的發展起著至關重要的作用：

我們大規模運營及廣泛的產品供應產生的規模經濟效益

我們為我們擁有能提供多種定製化加工鋼材產品組合的能力感到非常自豪，該等產品包括各種厚度（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，以保障各種客戶的特定需求。

由於我們不斷擴大的加工規模及我們生產設備日益增加的平均使用率，我們於業績記錄期間成功就我們的業務經營取得規模經濟效益，從而持續降低我們的生產單位成本。舉例而言，公用事業單位成本亦從2013年的約每噸人民幣213.5元減少至2014年的每噸人民幣210.2元，再減少至2015年的每噸人民幣153.1元。

此外，我們於生產過程中對鋼材原材料的浪費較少，乃因我們亦生產焊接鋼管。我們的董事確認，寬度不少於20毫米的鋼板原材料的任何未使用部分均可被我們用以生產焊接鋼管，而非作為廢料丟棄。

業 務

根據Frost & Sullivan，於2014年，中國廣東省的鋼鐵加工行業整體年產量為約7.7百萬噸，而同年本集團實現年產量約419,000噸。我們在中國廣東省冷軋碳鋼加工商中排名第一，於2014年的產量約佔該市場總產量的約5.5%。

我們的大規模營運已產生規模效益，因此，我們的董事相信，我們的模式不會輕易被競爭對手複製。若新入行企業或現有生產廠商試圖打入我們的市場，對其產品的需求可能不足或產品種類的豐富程度未必與本集團相似以使之達到我們的規模經濟效益。倘達不到我們的規模經濟效益，他們將面臨或繼續面臨無法批量採購原材料的成本劣勢或將經營開支分攤至大批量的產品上。因此，我們相信我們的規模經濟效益和穩固的生產基地已為進入市場設置了重要壁壘且能保證我們在可預見的未來的盈利能力。

我們相信，我們的大規模營運在以下幾個方面對我們有益：

- 使我們能夠特別是通過成批採購原材料來實現規模經濟效益；及
- 使我們能夠加工及供應各種規格的加工鋼材產品的多樣化組合。

地理位置優越，靠近中國南方製造業中心

我們的生產設施戰略性地分佈於中國南方製造業中心之一的廣東省江門市，這使我們能夠接觸大量的廣東省製造廠商。根據Frost & Sullivan，廣東省是中國主要的輕工基地之一，涵蓋輕工五金、家用電器及傢俬等的製造商。根據Frost & Sullivan，於2014年12月31日，廣東省有約23,600間輕工生產商，於2014年有工業總產值約人民幣4.4萬億元。

我們的生產車間亦靠近重要高速公路及沿西江港口，使我們能及時且合算的將我們的產品運送至我們的客戶手中，無論其是在廣東省或是中國其他省份。我們大部分的客戶均位於約350公里的半徑範圍內，因此，我們的生產基地與該等客戶的生產工廠之間的運輸範圍通常在3小時以內。截至最後實際可行日期，本集團亦保有34輛送貨汽車的車隊，可將我們的產品運送至我們的客戶指定的地點。因此，我們優越的地理位置為我們提供了物流上的便利，使我們能夠從為給客戶提供較低運輸成本和較短運輸時間的服務中獲益。

此外，我們更易接近廣東省的供應商。由於我們產品所使用的主要原料是熱軋碳鋼卷，它們的體積和重量都較龐大，我們與供應商地理位置接近使我們能夠降低我們採購原材料的運輸成本。

業 務

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

我們相信，我們能夠提供定製化且靈活的加工解決方案的能力有利於我們的持續成功，因為這使我們能夠滿足多元終端市場的產品需求和不同行業客戶的各種要求。

於業績記錄期間，我們為來自多個行業(包括輕工五金、家電、傢俬、摩托車／自行車配件、LED及照明行業)約700至800名客戶提供服務。截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，來自我們的前五大客戶的收入分別佔我們總收入的約17.5%、17.3%及18.3%。因此，我們擁有有龐大且多樣化的客戶群，使我們能夠順應不同行業的成長趨勢，同時可減輕我們因專注某一特定行業，而該行業出現意外衰退時帶來的業務風險。

我們亦設法維持與我們主要客戶的長期業務關係。於業績記錄期間，我們的前五大客戶中大多數已與我們建立了逾4年的業務聯繫。

與主要鋼材原材料供應商有著長期戰略合作關係

我們已與我們的主要鋼材原材料供應商建立了長期穩定的業務關係。於業績記錄期間，我們的五大供應商出現轉變是由於我們採用以最優惠價格購買同等質量物料的做法。儘管有關轉變，我們的董事認為，鑑於我們的大規模營運及產品的最終需求，本集團一直與主要供應商維持穩定關係。就此方面，於2013年20家最大的供應商中，我們於2014年及2015年分別繼續向15家及八家供應商進行採購。此外，於業績記錄期間，我們其中三家鋼鐵原材料供應商仍是我們的十大供應商，而我們於業績記錄期間已與A供應商建立長達近10年的關係，大部分十大供應商則至少兩至四年的穩定業務關係。我們與我們的供應商的密切合作關係使我們能夠隨時取得不同等級的鋼材原材料。鑒於我們與我們主要鋼材供應商的長期業務關係，以及我們成批的採購量，我們已獲我們若干供應商認提供優惠的定價條款。

為了充分利用我們的供應商對行業的深入瞭解和對市場趨勢的把握，我們密切與我們的主要供應商進行溝通和協作，獲取客戶未來需求的最新市場訊息。我們相信，我們與我們的供應商長期和穩定的業務關係亦有助於我們加強我們與我們的主要客戶的業務關係並保持我們的競爭力。

此外，由於中國鋼材市場近年的產能過剩，鋼材生產商積極尋找具有高購買力的大規模客戶，為該等客戶提供更優惠價格，一般低於鋼材貿易公司提供的價格3%至5%

業 務

左右。本集團作為廣東省產量最大的冷軋碳鋼加工商，一直利用這些機遇，在採購原材料時節省成本。有關我們的採購政策，請參閱本節「原材料、採購及供應商—採購」一段。

我們董事相信，小規模鋼材加工商不能享有該等優惠價格，他們必須以較高成本從鋼材貿易公司採購鋼材。本集團以更優惠價格採購原材料的能力加強了我們在市場的競爭力。

豐富的深加工技能賦予我們提升現有產品的能力

憑藉在鋼材加工行業逾10年的歷史及經驗積累，我們已開發了[豐富]的深加工技能和經驗。該等技術和經驗賦予我們就形狀及物理特性而言開發新產品和提升現有產品以及我們滿足客戶特定要求的生產工藝的能力。例如，我們能夠為LED燈泡製造商供應加工的鋼部件，該等製造商要求高度精確的均稱性、厚度和形狀統一性，以及強勁拉力。

於2015年12月31日，我們的研發團隊由在中國鋼材加工行業擁有逾38年經驗的朱懷清先生領導，包括主要來自生產部門的六名成員。於加入本集團之前，朱先生從1977年10月至1988年5月於冶金工業部鞍山熱能研究院擔任研究主管、部門主管及工程師。朱先生於1977年9月畢業於東北工學院(現稱為東北大學)，取得冶金物理化學學士學位。

得益於我們專門的研發團隊持續的努力，截至最後實際可行日期，我們在中國擁有31項實用專利及三項發明專利申請待批准。其中三項發明專利申請為一種拉矯機直輓即時調整裝置、冷軋碳素薄鋼板表面毛化優化工藝以及軋機變速變頻變數乳化液供液控制系統及控制方法。經我們的董事確認，該等發明專利通常可以改善我們的產品的表面品質及亦可提高我們的生產效率。有關該等專利的詳情，請參閱本節「產品設計及研發」一段。

嚴格的品質控制

我們把產品的品質視作生產過程的重中之重。因此，我們制定並實施了嚴格的品質控制流程，以確保生產的每一個階段遵守我們的高品質標準，包括對原材料、半成品及成品的檢測。我們的產品在送交我們的客戶之前均需通過我們內部的品質檢測。江門華津及江門華睦各自分別從2008年及2015年起已就其質量管理系統獲得ISO9001：2008認證。

業 務

由於我們有完善的品質控制管理體系，我們已經成功地保持了相對較低的產品退貨率。截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，我們產品的平均退貨率（就售出數量而言）分別約為0.14%、0.19%和0.23%。我們的董事認為，我們完善的品質控制管理體系和較低的產品退貨率是我們收到來自現有客戶反復的採購訂單及與我們的客戶維持長期業務關係的關鍵因素。

具有可靠業績增長記錄且經驗豐富及敬業的管理團隊

我們擁有一支具豐富運營經驗且對中國鋼材加工行業有深入瞭解的管理團隊。我們的董事長許先生在鋼材相關行業擁有逾18年的經驗。我們的執行董事羅先生主要負責本集團的整體經營、管理及原材料採購，於貿易行業擁有逾12年經驗。有關詳情，請參閱本文件「董事及高級管理人員」一節。彼等對中國鋼材加工行業的深入瞭解及經驗，使我們的董事及高級管理層人員能制定可持續的業務戰略、評估和管理風險以及捕捉可盈利的市場機遇。我們相信，我們管理層團隊的遠見、經驗和進取精神，加上對客戶需求的密切關注是我們業務取得成功的動力源泉。

我們的業務策略

我們的目標是繼續投資於擴大產品種類、增加加工量、優化客戶組合及增加僱員培訓機會，繼續實現利潤增長。

為實現這一目標，我們已將以下策略到位執行：

擴大我們提供產品的種類，迎合客戶不斷變化的要求

根據Frost & Sullivan，由於技術創新及產品升級，冷軋鋼下游用戶（例如家用電器生產商）對高端或定制冷軋碳鋼產品的需求大增。因此，高端冷軋鋼，例如鏡面拋光鋼及鍍鋅鋼材，這些需要更精密加工的鋼材，變得愈加受歡迎。為回應下游行業對高端或定制冷軋碳鋼產品的需求，我們計劃進一步擴大我們提供產品的種類，加強我們的產品組合，把握不斷增長的需求。

本集團目前一直提供高端產品，包括先進高強度冷軋碳鋼、鏡面拋光鋼及深沖壓冷軋碳鋼。我們計劃在我們的產品組合增加這些高端及更增值的鋼材產品的比例。截至最後實際可行日期，本集團已經建成四號車間，其最大設計鍍鋅加工年度加工量將達約250,000噸。四號車間與三號車間相鄰，預計將於2016年中開始運行。我們相信在

業 務

我們的產品組合增加現有高端鋼材產品的比例及增加鍍鋅鋼材將允許我們進一步改善盈利能力及加強我們的客戶基礎，從而加強我們的競爭地位。本集團將繼續觀察市場最新發展，確認將予加入我們提供產品種類的新產品。

通過購買更多生產機械及設備，增加我們的加工能力

根據Frost & Sullivan，廣東冷軋碳鋼產量自2010年的約6.1百萬噸增加至2014年的約7.7百萬噸，複合年增長率為6.0%。Frost & Sullivan估計，廣東省的冷軋碳鋼市場將在未來數年凌厲增長，於2020年達約12.8百萬噸，2014年至2020年的複合年增長率為8.9%。冷軋鋼需求的預期增加為鋼材加工商擴大其加工能力提供動力。截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，我們的冷軋平台的年度加工能力為約750,000噸、750,000噸及750,000噸，平均實用率分別為約49.9%、55.9%及83.2%。

鑒於廣東省對冷軋碳鋼的需求日益增加，我們計劃擴大我們的加工能力，通過購買更多生產機械及設備，包括(其中包括)切割和分條機。我們對購買更多生產機械及設備的總資本支出預期為約[62.4]百萬港元，將由[編纂]撥付。受限於現行市況及我們的財政資源，我們可能在未來進一步擴大我們生產基地的規模及加工能力。

優化我們的客戶組合，增加具有更明確要求的客戶的比例

我們的董事相信，增加具有更明確要求的客戶的比例對我們增加提供產品種類的業務策略而言為重要，進而有利本集團的持續發展。我們相信，透過提供可迎合客戶更精密要求的產品，我們可提升我們客戶基礎的忠誠度。就此而言，我們計劃在銷售及推廣活動投入更多資源，以增加來自需要更明確要求鋼材的行業的客戶，例如LED及照明。我們的銷售及推廣部門計劃以更精細要求的產品挽留我們現有高價值客戶及捕捉新客戶，通過繼續與重要客戶溝通及主動聯繫潛在客戶以更好理解他們有關鋼材產品規格、存貨管理及交付需求的需要及要求。

提升我們的ERP系統從而繼續加強我們的銷售及經營能力

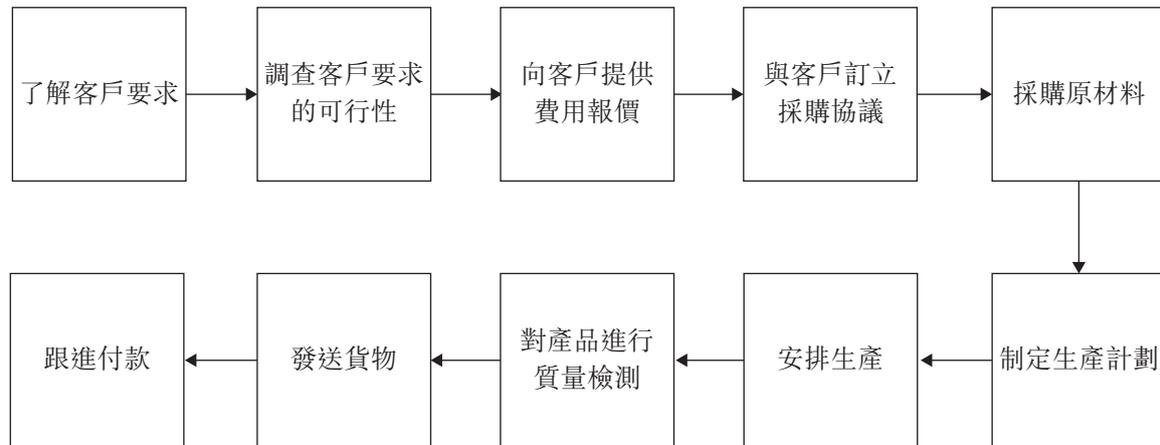
為更好地支持我們的未來業務擴張，我們計劃升級我們的ERP系統以提升我們的經營效率。該等升級旨在提升對我們客戶數據庫及銷售及營銷活動的管理，從而使我們能夠向我們的客戶提供更好的服務並加強與彼等的業務關係，並使我們能夠提升生

業 務

產計劃的準確性及效率，減少生產前置時間並提升我們的產品開發週期。該等升級亦將使我們能夠對我們的財務數據進行實時管理並提升我們的成本管理，減少物流瓶頸，以及加強我們的採購團體與銷售團隊的合作。

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。冷軋鋼材產品擁有更光滑的外觀及亮面拋光。相反，熱軋鋼材產品擁有灰色鱗屑表面。因此，冷軋碳鋼產品對於講求更光滑外觀的應用較為適合。我們的產品一般用於以下終端市場，即輕工五金、家電、傢俬、摩托車／自行車配件、LED及照明。

隨著四號車間開始營運，我們的產品提供將進一步擴展至鍍鋅鋼產品。有關鍍鋅鋼條／板擴張計畫的進一步資訊，請參閱本節「鍍鋅鋼材產品及四號車間」一段。

深加工條／板

我們通過加工熱軋碳鋼卷生產我們的產品。根據客戶的要求，我們會將熱軋碳鋼卷應用不同工序生產出具不同物理屬性的鋼條／板。

熱軋碳鋼的表面上有一層氧化層。我們提供給客戶的其中一種產品是通過酸洗工序去除該氧化層而生產的深加工條／板。

業 務

我們的主要產品是冷軋碳鋼條／板，主要是通過冷軋已經酸洗過的熱軋碳鋼卷及將其退火而生產出來的。可被應用到冷軋碳鋼條／板的進一步工序，包括脫脂、退火、平整、拉矯及剪切。經過這些工序，會生產出具不同物理屬性的冷軋碳鋼條／板，例如，具有高強度、鏡面拋光或可深壓的高成型冷軋碳鋼條／板。這些深加工的鋼條／板主要應用的例子，包括生產電飯煲、烤箱、LED燈泡金屬框架、廚房用具和文具。

焊接鋼管

我們的加工鋼條／板均可被用來做不同形狀，包括但不限於正方形、長方形、圓形和橢圓形的焊接鋼管。其主要應用的例子包括生產照明器材、傢俬及摩托車／自行車配件。

下表載列於業績記錄期間按產品類型劃分的總銷量明細：

	截至12月31日止年度					
	2013年		2014年		2015年	
	銷量	佔總銷量百分比	銷量	佔總銷量百分比	銷量	佔總銷量百分比
	(噸)	(%)	(噸)	(%)	(噸)	(%)
深加工條／板	339,291	88.4	363,777	88.1	540,258	88.9
焊接鋼管	44,510	11.6	49,093	11.9	67,218	11.1
合計	<u>383,801</u>	<u>100.0</u>	<u>412,870</u>	<u>100.0</u>	<u>607,476</u>	<u>100.0</u>

鍍鋅鋼材產品及四號車間

我們正通過建設毗鄰我們現有生產設施的四號車間擴展至生產鍍鋅鋼材產品（「新分部」）。於最後實際可行日期，四號車間已經建成。四號車間的預計總建築面積約為16,714.7平方米。四號車間預計將於2016年中開始運營，其最大設計鍍鋅加工年度加工量為250,000噸。

業 務

擴展至新分部的原因

基於Frost & Sullivan報告的觀察所得，董事認為建造四號車間屬適當且必要：

1. 因良好的表面質量及抗腐蝕性有助冷軋碳鋼下游用戶的產品升級，高端或定制冷軋鋼產品(如鍍鋅鋼材)的需求正在增長；
2. 中國政府一直提倡使用環保材料；
3. 鍍鋅行業技術及投資有進入壁壘；
4. 擴展至新分部時，透過利用本集團現有生產技術及機器，本集團可獲得投資及經營成本優勢；
5. 鍍鋅鋼材產品的售價及毛利率一般較高；及
6. 本集團可進一步使產品組品多元化，以包括高端產品。

鑒於上述原因，董事預期，新分部未來將為本集團貢獻大量收益及溢利。

應用鍍鋅鋼材產品

鍍鋅鋼材產品廣泛應用於多個下游行業，包括但不限於家電、電單車配件、照明、五金及建築材料，乃由於其優良特性，如較好的表面質量及較高的耐腐蝕性。

新分部的目標客戶

新分部的目標客戶為高端產品製造商，且彼等所在行業的客戶於外觀及耐用方面要求較高產品質量。

本集團大多數現有客戶為消費品(如家電、傢俬、電單車配件、照明及各種工業產品五金)製造商。基於董事所知，我們的現有客戶需要鍍鋅鋼材料以生產彼等的若干產品。因此，該等現有客戶為我們新分部的目標客戶，且預期將向本集團購買冷軋鋼材產品及鍍鋅鋼材產品。另一方面，本集團亦將開發新客戶，而彼等於各自行業屬聲譽良好的製造商。

新分部的生產流程

新分部的生產流程類似我們現有的冷軋鋼材產品，但半加工鋼材經過冷軋及退火加工後，須進行額外的鍍鋅流程，包括熱鍍、冷卻及耐指紋表面處理。於熱鍍流程中，

業 務

半加工鋼材浸入鋅浴後，表現會形成鋅塗層，無於冷軋鋼材表現形成塗層的鋅會留於鋅浴中以供重用。完成該等流程後，鍍鋅鋼材將進行其他流程，而該等流程亦應用於現有一號、二號及三號車間的現有冷軋鋼材產品，如拋光、平整、縱切及橫切。有關生產流程的詳情，請參閱本節「生產—生產流程」一段。

環境保護措施

於額外生產流程(包括熱鍍、冷卻及耐指紋表面處理)中產生的廢物及污染物主要為液體狀態。此外，某些固體殘渣(主要包括鋅及鐵(「鋅渣」))會於熱鍍流程的鋅浴中產生。董事並不知悉鍍鋅額外生產流程中所產生可能會對環境造成重大影響的任何有毒化學物質。

我們將採取以下環境保護措施以處理鍍鋅流程中產生的廢物及污染物：

1. 熱鍍流程中產生的鋅渣將回收再造；及
2. 熱鍍、冷卻及耐指紋表面處理流程中產生的液體廢物及污染物將在處置前經由三號車間(毗鄰四號車間)現有的污水系統妥善處理，而其餘流程中所產生的則由流程進行所在的各車間消毒設備處理。我們為現有生產流程採取有關環境保護措施，請參閱本節「環境保護」一段。

董事相信，上述環境保護措施充分並有效地預防及控制可能因生產鍍鋅鋼材而導致的環境污染。

因此，我們預期不會就新分部的環境保護產生任何重大額外成本。再者，四號車間開始商業營運前，將由相關環境保護部門檢查及審核有否滿足相關法律及法規的要求。我們亦將會監控四號車間的營運，以確保不時嚴格遵守適用環境法律及法規。

業 務

四號車間所需的建造及營運牌照

於最後實際可行日期，我們已獲得下列有關四號車間的牌照、許可證及／或批准：

1. 本集團已完成向當地發展及重建局備案項目並於2015年3月26日獲得項目備案證書(文件編號：2015-440705-33-03-001045)；
2. 本集團的擴建工程環境影響報告於2015年6月30日成功獲批(文件編號：新環建[2015]155)；
3. 本集團的建設用地規劃許可証、建設工程規劃許可証及建設工程施工許可証已分別於2013年1月8日、2015年7月6日及2015年9月2日成功獲批；及
4. 本集團於2016年2月4日取得粵房地權證江門字第0200102065號。

基於上述，我們的中國法律顧問確認，我們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／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／批准方面並無實質性法律障礙。

有關新分部及四號車間的進一步詳情

有關四號車間的進一步詳情載列如下：

預計總投資成本	約人民幣101.0百萬元
截至最後實際可行日期所產生的費用	約人民幣66.9百萬元 (其中人民幣47.6百萬元已予 2015年12月31日產生)
資金來源	內部產生資金及[編纂]
盈虧平衡期	開始運營起6至9個月
投資回收期	開始運營起3至4年

業 務

為了更好地瞭解市場，於2015，我們已通過剪切及分條採購自供應商的鍍鋅鋼條／板開始加工並銷售鍍鋅鋼條／板。下表載列直至2015年12月31日有關鍍鋅鋼材產品銷售的進一步財務資料：

收益	約人民幣3.3百萬元
毛利	約人民幣0.3百萬元
毛利率	8.4%
銷量	1,173噸
平均售價	每噸人民幣2,840元

實施計劃和當前狀態

於最後實際可行日期，四號車間已竣工。

我們的應付總額，根據於2015年12月31日已執行合同，為約人民幣87.2百萬元，其中約人民幣25.9百萬元及人民幣61.3百萬元分別有關廠房建造合同及機械購買合同。於2015年12月31日，我們承擔約人民幣22.1百萬元(相當於已執行廠房合同應付總額約85.3%)及人民幣25.5百萬元(相當於已執行機械購買合同應付總額約41.6%)。

鍍鋅鋼材產品及冷軋鋼材產品的獨立市場

冷軋鋼材產品及鍍鋅鋼材產品並非互相的緊密替代品。冷軋鋼材產品與鍍鋅鋼材產品的差別(如各自的堅固性、耐腐蝕性及表面)讓我們滿足各種客戶的需求。例如，要求物料耐腐蝕性較高的客戶傾向選擇鍍鋅鋼材產品；而要求物料耐壓性較高的客戶或會選擇冷軋鋼材產品，原因是鍍鋅鋼材產品耐壓性較低。由於質量不同，冷軋鋼材產品及鍍鋅鋼材產品用途各異，故不能作為替代品。再者，鍍鋅鋼材產品的售價一般高於冷軋鋼材產品。產品製造商需要考慮各自的金屬特性及為製造其成品釐定最合適金屬物料的成本因素。

此外，我們客戶的產品可分為兩個類別，分別為高端產品及普通產品。鍍鋅鋼材產品應用於高端產品；而冷軋鋼材產品應用於生產普通產品。因此，董事預期，我們現有客戶的購買不會由冷軋鋼材產品轉為鍍鋅鋼材產品。

業 務

鑒於上述原因，董事相信，我們將業務擴展至新分部將不會對我們冷軋鋼材產品的銷售造成重大不利影響。

再者，由於我們將業務擴展至新分部後將能夠向客戶提供多種產品，董事相信，這將加強客戶對本集團的信心，故此有利於本集團的收益來源。

生產

生產設施及設備

截至最後實際可行日期，我們的生產設施位於中國廣東省江門市新會區。我們的生產設施包括三個生產車間，即一號車間、二號車間和三號車間。截至2015年12月31日，我們的生產部門中負責操作和監控生產設施的員工有695人。

下表列示我們三個生產車間的進一步信息：

車間	生產的主要產品及規格
一號車間	寬度從200毫米至685毫米及厚度從0.35毫米至3毫米的冷軋碳鋼條／板及正方形、長方形、圓形和橢圓形焊接鋼管
二號車間	寬度從670毫米至890毫米及厚度從0.25毫米至3毫米的冷軋碳鋼條／板及正方形、長方形、圓形和橢圓形焊接鋼管
三號車間	寬度從900毫米至1,300毫米及厚度從0.2毫米至3毫米的冷軋碳鋼條／板

我們的生產設備主要來自中國。所有這些設備項目均由我們所有。我們新建之四號車間將裝有電解清洗機、退火爐、鍍鋅鍋等設備。

業 務

下表載列我們目前正在使用的主要生產設備的進一步資訊：

生產設備類型	數量 ^{附註}			主要用途
	一號車間	二號車間	三號車間	
酸洗線	3	1	1	熱軋鋼原材料酸洗
冷軋機	5	2	2	將已酸洗的熱軋鋼板加工成特定厚度的冷軋鋼板
退火爐	21	10	14	重塑或變更我們冷軋鋼板的物理屬性
平整機	2	2	1	平整我們的冷軋鋼板
拉矯機	1	1	1	矯直我們的冷軋鋼板
高頻焊管線	7	1	零	將我們的冷軋鋼板加工成焊接鋼管
縱切、橫切機	6	5	4	將我們的冷軋鋼板切成不同的寬度和長度

附註：不同車間中同類型的生產設備的加工能力或有不同，因此，車間中有更多生產設備未必表示該車間較其他車間具有更高的加工能力。

設備維修

我們生產設備的主要維護和修理工作一般每月進行。維護和修理的平均停機時間安排約為每月兩天。我們的生產設備在得到適當保養的情況下可使用最多10年左右。

於2015年12月31日，就總機械成本而言，本集團約83%機械設備的剩餘使用年限介於5至10年；餘下17%的剩餘使用年限為5年內。

業 務

使用率

我們大多數深加工鋼材產品都必須經過冷軋工序，且我們的董事亦認為冷軋工序是我們的生產過程中最關鍵的一步。下表載列於業績記錄期間本集團的年度加工量、實際加工量和我們的冷軋平台的平均使用率：

	冷軋機 器數量 (單位)	年度 加工量 <small>附註1</small> (噸)	實際 加工量 (噸)	平均使 用率 <small>附註2</small> (%)
截至2013年12月31日止年度	9	750,000	374,000	49.9%
截至2014年12月31日止年度	9	750,000	419,000	55.9%
截至2015年12月31日止年度	9	750,000	624,000	83.2%

附註：

1. 我們的冷軋機器的設計年度加工量乃基於以下因素釐定：(a)我們的冷軋平台包括不同的冷軋機器，乃為加工介乎240毫米至1300毫米不同寬度的碳鋼原材料而設；(b)通常使用的碳鋼原材料厚度約為3毫米；(c)已加工碳鋼的厚度介乎0.5毫米至1.2毫米；(d)待加工的碳鋼原材料重量介乎3噸至23噸；及(e)冷軋機器每年運行330天，每天兩班，每班10小時，並已計及每月用作維修的兩天停機時間。
2. 平均使用率是將實際加工量除以有關年度的設計產能得出。

我們的冷軋平台於業績記錄期間的平均使用率持續增加，主要歸因於下游輕工製造商對定制冷軋碳鋼的需求增加及來自客戶的購買訂單相應增加。

我們目前計劃利用[編纂][21.3]%購買生產機械設備，包括(其中包括)軋鋼機、冷軋機床、酸洗機組及拋光生產線，以增加我們現有生產設施的加工量。

擴大我們現有生產設施加工量的理由如下：

1. 於截至2015年12月31日止年度我們的冷軋平台使用率達83.2%；
2. 鍍鋅鋼鐵生產亦將使用現有冷軋機床。鍍鋅鋼鐵的生產過程詳情請參閱本節「鍍鋅鋼材產品及四號車間」一段；及

業 務

3. 新機械的下單、交付及安裝至試運行需時約5個月。

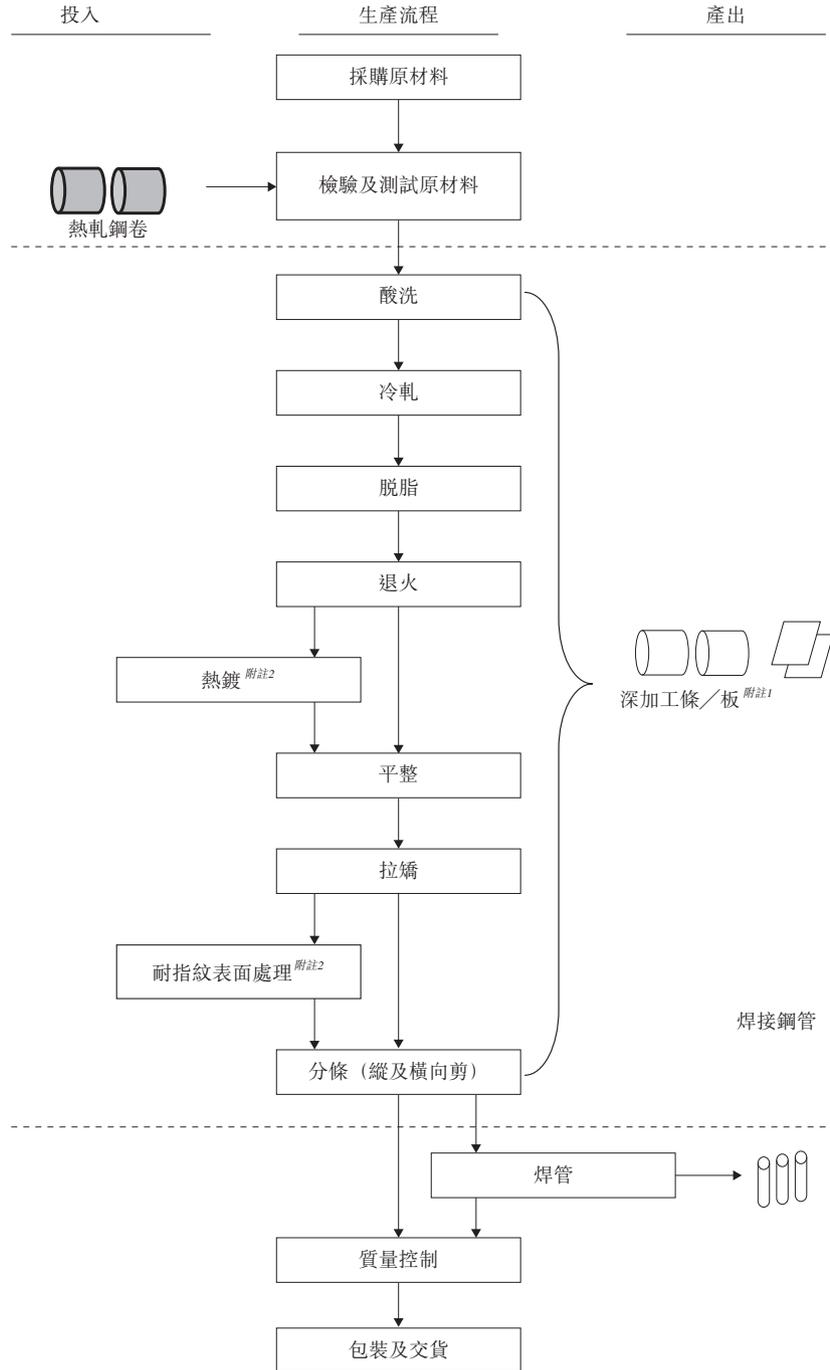
鑑於上述理由，我們的董事預期在2016年第三季度下達採購訂單購買新機械，而新購買的機械將在2017年第一季度投入運作。

生產流程

一般來說，我們進行生產程序所需的時間從生產加工鋼條／板的約16天至生產焊接鋼管的約20天不等。

業 務

下圖列明我們鋼材產品的一般生產流程：



附註：

1. 根據所應用的工序決定生產具不同物理屬性的深加工條/板。
2. 該等生產流程僅用於生產鍍鋅鋼材產品(將於四號車間開始營運後進行)，而非用於生產現有加工鋼材產品。

業 務

原材料和輔助材料的採購

我們的採購部門將根據我們銷售部門所收到的採購訂單採購熱軋碳鋼原材料。我們亦會採購生產工序及非生產工序中的輔助材料，如冷軋油及包裝材料。一旦銷售團隊接獲已確認購買訂單，我們便會立即採購鋼鐵原材料，需時可超過五天。

檢驗及測試原材料

我們通常在碼頭對來料進行檢驗。在運送原材料回我們工廠時，我們會帶樣品回實驗室進行化學成分檢測，以確保其品質符合各自的要求。這項工序所需的時間大約是一天。

酸洗

我們的原材料都已在我們供應商的工廠經過熱加工工藝處理，因此，在熱軋碳鋼原材料表面上會留下褪色的氧化層。酸洗是一種金屬表面處理工藝，用於去除熱軋碳鋼原材料表面上的雜質，如汙點、無機污染物、鐵銹或水垢。我們在我們的熱軋碳鋼原材料上噴撒含有強酸的酸洗液，以去除表面的雜質，然後用熱水沖洗去酸。酸洗工藝所需的平均時間大約是兩天。

冷軋

軋製是一種金屬加工工藝，在這個過程中鋼條／板會經過一對或多對滾軸碾壓來削減它們的厚度，並使它們的厚度一致。倘軋製在低於金屬再結晶溫度(通常為室內溫度)下進行，則被稱為冷軋。我們將我們已酸洗的熱軋碳鋼原材料穿過我們的冷軋機以達到我們的客戶所要求的厚度。在冷軋過程中會使用不同的技術和規格，以生產出具不同特性的冷軋碳鋼條／板，以便進一步將其加工成其他更高級類型的鋼條／板。這項工藝所需的平均時間大約是兩天。

脫脂

在冷軋過程中，潤滑劑是用來減少摩擦的。為去除我們的冷軋碳鋼板表面的脂肪和油脂，它們要經過含有鹼性溶液的脫脂線處理。脫脂工藝所需的平均時間大約是兩天。

業 務

退火

經反復軋製工序後，冷軋碳鋼板將變得更加堅硬和它們的物理屬性將被改變。因此，我們會對我們的冷軋碳鋼板應用一項叫做退火的熱處理工序，以求根據客戶的要求重塑或改變其物理屬性，如韌性和硬度。退火工藝包括在充滿氫氣的退火爐中將冷軋碳鋼板加熱，然後讓它們慢慢冷卻至室溫。退火工藝所需的平均時間大約是三天。

熱鍍

熱鍍為鍍鋅的流程，乃透過將鋼材浸於電鍍槽的鋅浴中，冷卻後鋼材表面將形成鋅塗層，以防鋼材腐蝕。無於冷軋鋼材表現形成塗層的鋅會留於鋅浴中以供重用。僅在四號車間生產鍍鋅鋼產品時需要此生產工序，但現有加工鋼製品並不需要。

平整

經過上述生產工序後，我們冷軋碳鋼板的表面將變得高低不平。平整工序可去除我們冷軋碳鋼板表面上的瑕疵，如折痕和劃痕。平整工序所需平均時間大約為一天。

拉矯

拉矯的目的在於實現更好的形狀把控。我們的深加工冷軋碳鋼板可在經過拉矯工序後變得平直。拉矯工序所需平均時間大約為一天。

耐指紋表面處理

耐指紋表面處理的目的是為加強鍍鋅鋼材的耐腐蝕能力及延長產品的使用壽命。首先將一層耐指紋液體塗在鍍鋅鋼材上，然後通過熱空氣乾燥器進行空氣乾燥工序。僅在四號車間生產鍍鋅鋼產品時需要此生產工序，但現有加工鋼製品並不需要。

分條(縱及橫向剪)

分條包括根據客戶的要求將冷軋碳鋼板剪成不同寬度來對分條冷軋碳鋼板。定長切割包括將冷軋鋼板剪成我們的客戶指定的長度。這項工序所需平均時間大約為三天。

業 務

焊管

鋼管可通過使用我們的高頻焊管線對我們的冷軋碳鋼條／板進行焊接。這項工序所需時間大約為四天。

包裝及交貨

我們的深加工鋼材產品將被打包並轉移到我們的倉儲區域。打包所需時間大約為一天。

我們向大部分客戶提供送貨服務。送貨服務的費用(如需要)通常包含在我們收取我們的客戶的購買價格內。我們的若干客戶會在我們的生產廠房提貨或自行安排運輸。

原材料、採購及供應商

原材料

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日止年度，我們分別採購約人民幣1,487.0百萬元、人民幣1,175.9百萬元和人民幣1,188.6百萬元的鋼材，分別約佔總原材料採購的98.5%、97.8%和95.8%。同期，我們分別採購了約457,000噸、402,000噸和600,000噸的鋼材原材料。

下表載列於業績記錄期間我們採購原材料總額的細分：

	截至12月31日止年度					
	2013年		2014年		2015年	
	佔採購 原材料 總金額	採購 金額	佔採購 原材料 總金額	採購 金額	佔採購 原材料 總金額	採購 金額
	採購金額 (人民幣 千元)	百分比 (%)	採購 金額 (人民幣 千元)	百分比 (%)	採購 金額 (人民幣 千元)	百分比 (%)
鋼材原材料	1,486,996	98.5	1,175,854	97.8	1,188,577	95.8
輔助材料 ^{附註}	23,196	1.5	26,771	2.2	52,734	4.2
合計	1,510,192	100.0	1,202,625	100.0	1,241,311	100.0

附註：輔助材料主要包括冷軋油及包裝材料。

業 務

採購

於2015年12月31日，我們的採購部門由執行董事羅先生領導的13位成員組成。我們採購部門的員工具備我們的產品和原材料的技術知識。

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。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。

於業績記錄期間，鑑於供應商提供的鋼材報價通常於發出後兩至三天內有效，我們的採購團隊於收取客戶購買訂單後五天內購買所需鋼材原材料。儘管熱軋碳鋼價格於2016年2月稍微增加，由於供應商所提供報價有效期與過往相同，故有關採購慣例維持不變。

然而，由於中國鋼鐵價格自2016年3月初起不斷上升，部分供應商提供的報價通常只於發出日期內有效。因此，我們的採購團隊在採購過程中採取更審慎態度，於收到客戶確定採購訂單當日即根據供應商所提供於同日有效的報價購買所需鋼材原材料。該等謹慎措施確保製成品的銷售價格一般涵蓋供應商提供的最新報價。董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何由鋼材原材料供應商作出對我們預期毛利有重大不利影響且有關鋼材原材料購買價的即日調整。

我們主要從兩種類型的鋼材供應商處購買用於生產的鋼材，即(i)鋼材生產廠商或其代理人，及(ii)鋼材貿易公司，該等公司一般會在他們的倉庫保持一定數量的鋼材庫存以供出售給採購者。影響我們的採購決定的主要因素是(i)相關供應商提供的價格，以及(ii)交貨時間是否與我們的生產計畫相符。

根據Frost & Sullivan，由於缺乏集中的市場及不同鋼材生產商的定價策略，同類碳鋼經常出現不同的鋼材價格。因此，我們的採購團隊需要密切監視市場不同供應商提供的鋼材價格，以盡量減少我們的採購成本。

從鋼材生產廠商或其代理人處進行採購

於業績記錄期間，我們與部分鋼材生產商或其代理人訂立框架協議並在該框架協議中承諾在指定期間(一個季度至一年內)採購固定數量的鋼材。鋼鐵原材料價格於簽訂框架協議時尚未釐定，而根據該等框架協議，本集團的實際採購僅於本集團收到客戶確認採購訂單後方會進行。於業績記錄期間，本集團尚未根據若干框架協定達至指定採購承諾。於業績記錄期間，協定採購額的差額分別為約46,220噸、70,000噸及12,200噸。但我們已獲得相關供應商的書面確認函，確認他們不會根據相關框架協議強制本

業 務

集團執行採購承諾或對我們進行相應處罰。我們的中國法律顧問確認，該等書面確認函根據中國相關法律法規屬有效。

鑒於中國鋼材市場的過度供應，我們決定自2016年起終止與供應商的框架協議。我們的董事相信，就算並無與供應商簽訂框架協議，本集團將繼續取得來自供應商的穩定鋼材供應。

從鋼材貿易公司處採購

鋼材貿易公司因從事鋼材貿易獲利。由於鋼材貿易公司通常在他們的倉庫維持一定數量的庫存，因此，他們的鋼材供應更易獲得且交貨時間通常較主要分佈在中國北方的鋼材生產廠商為短。當(a)我們短時間內需要鋼材用於生產時，及(b)他們提供的價格比由鋼材生產廠商或其代理人提供的價格更優惠時，本集團一般會從鋼材貿易公司採購鋼材。但是，由於中國鋼材市場近年經歷鋼材產能過剩，鋼材生產商或其代理提供的價格較經營規模較小及具有固定經營經費的鋼材貿易公司提供的價格更為優惠。

截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，我們來自鋼材生產商或其代理的購買量分別佔我們鋼材總購買量的約61.5%、78.9%及84.5%。來自鋼材生產商或其代理的購買比例增加主要由於中國鋼材產能過剩，導致鋼材生產商或其代理向大規模營運客戶(例如本集團)提供更優惠定價條款，一般低於鋼材貿易公司提供的價格3%至5%左右。下表載列通過兩個採購渠道採購的鋼材各自的購買量。

採購渠道	截至12月31日止年度					
	2013年		2014年		2015年	
	購買量	佔總購	購買量	佔總購	購買量	佔總購
	(人民幣	買量的	(人民幣	買量的	(人民幣	買量的
	千元)	百分比	千元)	百分比	千元)	百分比
		(%)		(%)		(%)
鋼材生產商或 其代理	914,296	61.5	928,188	78.9	1,004,461	84.5
鋼材貿易公司	572,700	38.5	247,666	21.1	184,116	15.5
合計	<u>1,486,996</u>	<u>100.0</u>	<u>1,175,854</u>	<u>100.0</u>	<u>1,188,577</u>	<u>100.0</u>

業 務

我們的供應商

截至2015年12月31日，我們擁有約100家鋼鐵原材料供應商。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。雖然我們於業績記錄期間有超過100家鋼鐵原材料供應商，於業績記錄期間的鋼鐵總購買量70%以上乃來自我們20家最大的鋼鐵原材料供應商。當我們處理客戶臨時採購訂單或我們就生產需要特定規格的鋼鐵原材料時，大多會向其他非核心供應商購買少量的鋼鐵原材料。

我們擁有選擇供應商的評估和甄選程序。我們採購團隊在將潛在供應商納入我們的認可供應商名錄前，通常會對各潛在供應商進行各個方面的背景評估，包括經營規模、品質控制、交貨時間和業內口碑。我們的採購政策是我們僅從認可的供應商處採購原材料，以確保我們原材料的品質。我們亦會不時對我們現有的供應商展開考核及評估。供應商不符合我們的要求將會被移出我們的認可供應商名錄。

我們的貿易公司供應商一般在其將原材料運送至我方後給予我們最多30天的信用期限，而鋼材生產商或其代理人一般要求我們於送遞原材料予我們之前作出全數付款。由於我們的供應商主要位於中國，我們主要通過電匯或銀行承兌匯票以人民幣向我們的供應商進行付款。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無在確定備選原材料供應商方面經歷任何重大困難，且在可預見的未來我們並不預期在這方面會有任何困難。於同一期間，我們尚未與我們的供應商發生任何重大糾紛，亦或是在我們的原材料供應方面經歷任何可能對我們的營運和財務狀況造成重大不利影響的中斷、短缺或延遲。

我們的前五大供應商

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處採購原材料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商處的採購總金額分別約佔我們原材料採購總金額的12.1%、26.1%和27.6%。於業績記錄期間我們大部分五大供應商已與我們建立業務關係超過兩年。

業 務

下表載列於業績記錄期間我們前五大供應商的進一步信息及我們與他們的業務關係：

供應商	供應商的主要業務活動	供應商所在國	截至2013年12月31日止年度		
			與本集團保持業務關係的年限	我們採購的鋼材原材料的金額 (人民幣千元)	佔本集團採購總金額百分比 (%)
A 供應商 ^{附註1}	鋼材生產商代理	中國	9	182,378	12.1
B 供應商	鋼材生產商代理	中國	1	139,150	9.2
C 供應商	鋼材生產商代理	中國	2	130,520	8.6
D 供應商	鋼材生產商代理	中國	4	108,897	7.2
E 供應商 ^{附註2}	鋼材生產商	中國	2	68,724	4.6
				629,669	41.7

業 務

截至2014年12月31日止年度

供應商	供應商的主要業務活動	供應商所在國	與本集團保持業務關係的年限	我們採購的鋼材原材料的金額 (人民幣千元)	佔本集團採購總金額百分比 (%)
E 供應商 ^{附註2}	鋼材生產商代理	中國	2	313,636	26.1
F 供應商	鋼材生產商	中國	3	103,343	8.6
A 供應商 ^{附註1}	鋼材生產商代理	中國	9	86,665	7.2
D 供應商	鋼材生產商代理	中國	4	74,650	6.2
G 供應商	鋼材生產商代理	中國	3	56,811	4.7
				<u>635,105</u>	<u>52.8</u>

截至2015年12月31日止年度

供應商	供應商的主要業務活動	供應商所在國	與本集團保持業務關係的年限	我們採購的鋼材原材料的金額 (人民幣千元)	佔本集團採購總金額百分比 (%)
E 供應商 ^{附註2}	鋼材生產商	中國	2	342,243	27.6
H 供應商	鋼材生產商	中國	2	124,425	10.0
I 供應商	鋼材生產商代理	中國	1	111,988	9.0
F 供應商	鋼材生產商代理	中國	3	88,190	7.1
J 供應商	鋼材生產商代理	中國	8	77,896	6.3
				<u>744,742</u>	<u>60.0</u>

業 務

附註：

1. A供應商於2015年仍為我們的供應商之一。我們於2015年向A供應商作出的採購為人民幣22.4百萬元，佔我們鋼鐵原材料採購總金額約1.8%。由於其他供應商提供的條款較A供應商的條款更佳，我們於2015年減少向A供應商採購原材料。
2. 我們向供E應商的不同集團公司採購鋼材原材料。

誠如我們的董事所確認，於業績記錄期間五大供應商出現轉變，主要是由於期內鋼鐵原材料供應商之間的價格競爭激烈。特別是，由於E供應商在廣東省成立鋼鐵生產基地後提供有利的定價條款，截至2014年及2015年12月31日止年度，向E供應商作出的鋼鐵原材料採購分別佔我們的採購總金額約26.1%及27.6%。

於業績記錄期間，我們的全部五大供應商[均為]獨立第三方。據我們的董事所知，於業績記錄期間，我們的董事、彼等的聯繫人或擁有我們已發行股本超過5%的任何人士或我們的任何附屬公司的任何人士概無於我們的前五大供應商中的任何一家擁有任何權益。

兼任客戶及供應商的實體

於業績記錄期間，我們不時向相同實體出售部分產品及購買部分原材料。該等實體大部分為鋼材貿易公司。

根據Frost & Sullivan，鋼材貿易公司一般不會同時從事向鋼材加工商銷售鋼材原材料及從鋼材加工商購買加工鋼材產品再向終端行業生產商的生產商出售。

經我們的董事確認，(i)我們向該等實體的銷售及採購之條款乃按逐項基準進行協商，而銷售及採購彼此之間並非互相關連或互為條件；(ii)於業績記錄期間，我們並未將自有關實體採購的產品返售予彼等；及(iii)與該等實體之交易條款與我們和其他客戶及供應商進行之交易類似。

業 務

下文載列於業績記錄期間同時為我們的客戶及有重大交易金額的供應商的實體：

實體名稱	主要業務活動	我們所購買的貨品	我們所購買的金額 (人民幣)及佔業績 記錄期間總購買量 的百分比(%)	我們 出售的貨品	我們所出售的 金額(人民幣) 及佔業績記錄 期間總收益 的百分比(%)	業績記錄 期間的銷售 毛利(人民幣) 及毛利率(%)
華寶鞍貿易	鋼材相關 產品買賣	原材料	2013年：人民幣8.6 百萬元(0.6%) 2014年：人民幣5.0百萬 (0.4%) 2015年： 人民幣0.7百萬元 (0.1%)	加工鋼材 產品	2013年：零 (零) 2014年： 人民幣83,000元 (0.01%) 2015年： 人民幣45.5百萬元 (2.4%)	2013年：不適用 2014年： 人民幣5,000元 (6.0%) 2015年： 人民幣3.4百萬元 (7.4%)
實體A	鋼材相關 產品買賣	購買用作 生產用途 的碳素鋼	2013年：零(零) 2014年：人民幣 17.2百萬元 (1.4%) 2015年： 人民幣4.9百萬元 (0.5%)	加工鋼材 產品	2013年：人民幣 2.8百萬元 (0.2%) 2014年：人民幣 5.9百萬元 (0.4%) 2015年： 人民幣5.7百萬元 (0.3%)	2013年：人民幣 0.1百萬元 (2.67%) 2014年：人民幣 0.6百萬元 (9.7%) 2015年： 人民幣0.8百萬元 (14.6%)
實體B	鋼材相關 產品買賣	購買用作 生產用途 的碳素鋼	2013年：人民幣 25.4百萬元 (1.7%) 2014年：人民幣 1.4百萬元 (0.1%) 2015年： 零(零)	加工鋼材 產品	2013年：零 (零) 2014年：零 (零) 2015年： 人民幣14.7百萬元 (0.8%)	2013年：不適用 2014年：不適用 2015年： 人民幣1.4百萬元 (9.7%)

華寶鞍貿易乃由我們的執行董事之一羅先生之胞弟擁有90.0%，因此，其為本公司之關連人士。有關我們與華寶鞍貿易進行的銷售交易的詳情，請參閱本節「銷售、客戶及營銷」一段。

除上文所披露者外，於業績記錄期間，並無其他兼任我們主要客戶及主要供應商及我們向其銷售及自其採購額屬重大需於本文件中披露之實體。

業 務

銷售、客戶及營銷

於2015年12月31日，我們的銷售團隊有54名人員，由我們的執行董事Xu Songman先生帶領。我們按產品及區域劃分9個銷售分隊。兩個指定銷售分隊分別專注於鏡面拋光鋼條／板及焊接鋼管，其餘六個銷售分隊處理廣東省不同地區及中國其他省份的其他產品，以及一個銷售分隊專注於海外銷售。

我們的銷售團隊亦負責分析鋼材加工行業的市場資料、我們的客戶、其產品要求及我們競爭對手，從而制定營銷策略。我們的銷售團隊與我們的現有客戶保持密切溝通，到訪現有客戶從而更好地了解其業務及需要。

當客戶詢價時，我們對客戶要求的可行性進行調查並提供相應報價，按「成本加利潤」基準釐定，包括原材料價格、加工成本(包括勞動力成本及水電成本)及我們根據市場需求、預期市場趨勢、歷史銷售數據及我們競爭對手產品的價格預估的毛利。由作出訂單至交付所需的時間一般約為35天。

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的剩餘訂單。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。我們於2013年、2014年及2015年第四季度的銷售分別佔同年總收入的29.8%、34.9%及27.9%，而2013年、2014年及2015年第一季度的銷售分別佔同年總收入的18.6%、17.6%及21.2%。

銷售網絡／地域覆蓋

我們的地域覆蓋包括廣東省、中國的其他省份以及東南亞國家(主要為馬來西亞及新加坡)。

我們的客戶主要為製造商、製造商的代理及貿易公司。截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，我們在中國的國內銷售應佔收入分別為約人民幣1,426.3百萬元、人民幣1,437.3百萬元及人民幣1,636.7百萬元，佔我們收入總額的約88.4%、88.1%及87.3%。

於業績記錄期間，我們主要通過我們的中國附屬公司江門華津及香港附屬公司華匯進行海外銷售。誠如我們的董事確認，華匯於2013年在香港註冊成立，主要目的是透過協調海外客戶及銀行的銷售及付款安排，以便利我們持續擴張的出口業務。董事亦相信，在香港市場有立足之地，我們可更容易與香港的銀行建立業務關係以及從香港的銀行取得融資。為支付華匯的營運成本，我們的中國附屬公司對華匯的銷售定價政策是為允許華匯於業績記錄期間在向其客戶轉售本集團的產品時實現平均利潤空間2.5%。

業 務

我們的稅務顧問對我們各中國附屬公司與彼等的密切關聯非居民客戶(包括華匯)的銷售交易進行轉讓定價分析，表明有關與華匯於2013年、2014年及2015年的銷售交易並無重大潛在轉讓定價調整及中國企業所得稅撥備，由於有關集團內交易被視作根據現行轉讓定價法規已滿足公平協商原則。

截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，我們海外銷售應佔收入分別為約人民幣187.9百萬元、人民幣193.3百萬元及人民幣238.5百萬元，佔我們收入總額的約11.6%、11.9%及12.7%。

下表根據此方法列示於所示期間我們收入的地域明細^(附註1)：

	截至12月31日止年度					
	2013年		2014年		2015年	
	人民幣 千元	佔總收入 百分比	人民幣 千元	佔總收入 百分比	人民幣 千元	佔總收入 百分比
中國	1,426,333	88.4	1,437,299	88.1	1,636,643	87.3
廣東省	1,422,169	88.1	1,416,844	86.9	1,616,267	86.2
其他省份	4,164	0.3	20,455	1.2	20,376	1.1
東南亞國家 ^{附註2}	187,861	11.6	193,342	11.9	238,463	12.7
總額	1,614,194	100.0	1,630,641	100.0	1,875,119	100.0

附註：

1. 我們基於貨物送貨的目的地按地區分類我們的收入。
2. 主要包括新加坡及馬來西亞。

我們的客戶

我們的客戶主要為採購我們深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，我們每年為約700至800名客戶服務，橫跨中國多個行業，包括輕工五金、家電、傢俬、摩托車／自行車配件、LED及照明等。我們的客戶包括鋼材貿易公司，該等公司向彼等在各個行業的客戶(類似於我們的自有客戶)轉售我們的產品。這些貿易公司一般可整合來自各個買家的小額購買訂單，而我們由於成本及利益分析，以往並不準備接受這種小額購買訂單。此外，我們的加工鋼材產品的若干買家須就彼等的購買提供信用證條款，而我們會將這些買家轉介於與我們有業務關係的那些貿易公司。

業 務

擁有廣泛多元的客戶基礎，故我們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。我們於業績記錄期間的五大客戶大多與我們已建立逾4年的業務關係。

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	
	加工鋼材 產品銷售		加工鋼材 產品銷售		加工鋼材 產品銷售	
	人民幣 千元	應佔總收 益百分比	人民幣 千元	應佔總收 益百分比	人民幣 千元	應佔總收 益百分比
輕工五金	510,920	32.0	522,996	32.4	571,569	31.0
家電	422,549	26.4	433,736	26.9	448,301	24.3
貿易 ^{附註1}	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 ^{附註2}	74,968	4.7	76,263	4.8	71,577	3.9
合計	1,597,594	100.0	1,614,837	100.0	1,842,683	100.0

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「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12.1%。

- 其他主要包括嬰兒推車、文具及其他設備。

業 務

於業績記錄期間，我們在所有終端市場分部(除其他外)的銷售額都錄得健康增長，而我們的銷售組合對終端市場分部為相對穩定。來自輕工五金分部的收益保持為最大分部，於整個業績記錄期間佔我們的加工鋼材產品銷售應佔總收益30%以上。輕工五金分部主要涵蓋滑道、擱板架子、辦公室櫥櫃、機械容器、電梯配件等的生產。就數量增長而言，輕工五金分部亦錄得最大增長，在2013年至2015年之間增長約100,710噸。就增長百分比而言，就增長百分比而言，LED分部錄得最大增長，在2013年至2015年之間增長約161%。根據Frost & Sullivan，中國的輕工五金分部及LED分部在2010年至2014年之間錄得強勁增長。於同期，中國的輕工五金行業的銷售價值從人民幣19,600億元增加至人民幣36,400億元，複合年增長率為16.7%；而中國的LED行業的銷售價值從人民幣1,230億元增加至人民幣3,476億元，複合年增長率為29.7%。

於業績記錄期間，我們根據在商業原則下可接受的條款滿足下游製造商客戶訂單後，以我們可用的加工能力接受來自貿易公司客戶的購買訂單。由於下游製造商的購買增加，貿易公司客戶(不包括Hua Jin Trading向兩名馬來西亞客戶的銷售)應佔收益分別佔業績記錄期間我們加工鋼材產品銷售的總收益約15.1%、12.4%及12.1%。

我們的五大客戶

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入合共分別佔我們收入的約17.5%、17.3%及18.3%。同期，來自我們最大客戶的收入分別佔我們收入的約5.5%、5.0%及8.7%。

業 務

下表載列於業績記錄期間我們五大客戶的更多資料及我們與彼等的業務關係。

客戶	客戶的主要業務活動	客戶所在國家	我們銷售的鋼材產品	截至2013年12月31日止年度		
				與本集團業務關係的年數	已售鋼材產品金額 (人民幣千元)	佔收入總額的百分比 (%)
Hua Jin Trading	鋼材貿易	新加坡	深加工鋼條／鋼板及焊接鋼管	6	88,097	5.5
客戶A	生產廚房熱水器及電氣設備	中國	加工鋼條／鋼板	4	51,164	3.2
客戶B	生產傢俬	中國	加工鋼條／鋼板	7	48,584	3.0
客戶C	鋼材貿易	馬來西亞	加工鋼條／鋼板	5	47,754	3.0
客戶D	貿易	中國	加工鋼條／鋼板	5	44,702	2.8
					283,301	17.5

業 務

截至2014年12月31日止年度

客戶	客戶的主要業務活動	客戶所在國家	我們銷售的鋼材產品	與本集團業務關係的年數	已售鋼材產品金額 (人民幣千元)	佔收入總額的百分比 (%)
Hua Jin Trading	鋼材貿易	新加坡	深加工鋼條／鋼板及焊接鋼管	6	81,242	5.0
客戶A	生產廚房熱水器及電氣設備	中國	加工鋼條／鋼板	4	55,298	3.4
客戶E	生產及銷售塗層金屬產品	中國	加工鋼條／鋼板	3	48,733	3.0
客戶F	貿易	中國	加工鋼條／鋼板	9	48,667	3.0
客戶G	生產硬件	中國	加工鋼條／鋼板	7	47,582	2.9
					281,523	17.3

業 務

客戶	客戶的主要業務活動	客戶所在國家	我們銷售的產品	截至2015年12月31日止年度		
				與本集團業務關係的年數	已售鋼材產品金額 (人民幣千元)	佔收入總額的百分比 (%)
Hua Jin Trading	鋼鐵貿易	新加坡	加工鋼條／鋼板及鋼管	6	162,213	8.7
客戶H	家電生產	中國	加工鋼條／鋼板	4	48,737	2.6
華寶鞍貿易	買賣	中國	加工鋼條／鋼板	4	45,482	2.4
客戶I	買賣	中國	焊接鋼管	1	43,067	2.3
客戶A	生產廚房熱水器及電氣設備	中國	加工鋼條／鋼板	4	42,900	2.3
					342,399	18.3

Hua Jin Trading

Hua Jin Trading 是一間鋼材貿易公司，由許先生於2009年在新加坡創立。該公司的95.0%及5.0%股權由許先生及獨立第三方所持有。許先生創立Hua Jin Trading的首要原因乃有關彼以外國投資者物份於新加坡申請永久居留。彼須投資於新加坡註冊成立且於其居留期間業務活躍的公司，Hua Jin Trading 乃為此目的而成立。除貿易業務外，Hua Jin Trading 亦從其他供應商採購鋼材產品。於創立Hua Jin Trading前，我們的中國附屬公司已經向馬來西亞出口鋼材產品。其後於Hua Jin Trading成立後，我們若干部分出口銷售乃透過Hua Jin Trading進行，因此我們馬來西亞的客戶亦會向Hua Jin Trading或我們的中國附屬公司直接採購鋼材產品。不論彼等從Hua Jin Trading或我們的中國附屬公司採購，價格均全部相同。

我們就向Hua Jin Trading的銷售擬定的定價政策是為了讓Hua Jin Trading向客戶轉售產品時實現大約3%至7%的平均利潤，以此抵銷Hua Jin Trading的運費及部分營運開支。我們要求Hua Jin Trading在向我們的中國附屬公司發出採購訂單以向客戶轉售時須支付

業 務

全部金額。因此，根據其現金流量狀況及／或其銀行融資是否可用，Hua Jin Trading不時引導客戶向我們的中國附屬公司直接採購鋼材產品。在此情況下，客戶於下訂時須向我們的中國附屬公司發出信用證。

Hua Jin Trading為我們截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年的最大客戶。就我們董事經作出所有合理查詢後所知，我們於業績記錄期間向Hua Jin Trading的銷售有約90.0%乃出售予其於馬來西亞的兩名主要客戶。其中一名為馬來西亞的辦公室及百貨公司櫥櫃及貨架系統製造商，而另一名為馬來西亞的鋼材加工商。根據Frost & Sullivan，馬來西亞政府為當地鋼材加工商豁免進口稅作特別獎勵以促進當地鋼材加工行業發展。貿易公司並無資格享受該等關稅豁免。因此，我們及Hua Jin Trading向馬來西亞的鋼材加工客戶出口冷軋鋼產品，該等客戶當時偏好在向其自有客戶轉售加工鋼材部件前對進口鋼卷進行額外保護工序處理(如拋光、整平、縱切及橫切)。

為消除與控股股東的競爭及簡化[編纂]後的營運結構，許先生於2015年12月停止Hua Jin Trading的鋼材經營，且決定不將Hua Jin Trading納入本集團。鑒於Hua Jin Trading於馬來西亞的兩名主要客戶亦為我們的客戶，我們計劃於未來主要通過我們於香港的附屬公司華匯繼續向該兩名客戶進行出口銷售。我們的董事認為，Hua Jin Trading鋼鐵貿易的停業將不會對我們的業務或財務表現造成任何重大不利影響。

下列為於業績記錄期間上述兩名馬來西亞客戶從我們的中國附屬公司及Hua Jin Trading購買的加工鋼材產品數額：

	截止12月31日止年度		
	2013年	2014年	2015年
	(人民幣百萬元)		
櫥櫃及貨架系統生產商			
從以下方購買：			
我們的中國附屬公司	17.1	13.1	40.7
Hua Jin Trading	73.7	29.4	146.2
	<u>90.8</u>	<u>42.5</u>	<u>186.9</u>

附註：櫥櫃及貨架系統製造商於2014年大幅減少向我們的購買量。就董事作出一切合理查詢後所深知，有關減少乃由於此客戶已改變鋼材部件的韌性及硬度，過往彼等向我們採購該等鋼材部件以製造新產品，然而，我們於2014年未能供應該等符合其要求的鋼材產品。於2015年，經過我們生產團隊的努力，我們能夠生產該等符合其要求的鋼材產品，因此該客戶於2015年增加向我們的購買量。

業 務

	截止12月31日止年度		
	2013年	2014年	2015年
	(人民幣百萬元)		
鋼材加工商			
從以下方購買：			
我們的中國附屬公司	47.8	25.7	2.2
Hua Jin Trading	6.9	43.1	11.6
	<u>54.7</u>	<u>68.8</u>	<u>13.8</u>

附註：鑒於我們的首要重點為中國市場，且為控制我們的外匯風險，我們於業績記錄期間將出口銷售維持於總收益的12%左右。於2015年我們大幅減少向此馬來西亞鋼材加工商銷售，乃由於上述櫥櫃及貨架系統製造商於同年增加向我們的購買量。

經考慮透過Hua Jin Trading的間接銷售，馬來西亞的櫥櫃及貨架系統生產商可分別在2013年及2015年為最大客戶，而馬來西亞的鋼鐵加工商可分別在2013年及2014年為第二及最大客戶。

我們的馬來西亞客戶要求的加工鋼材產品一般較厚，因此對比我們的中國客戶而言，冷軋程度較低。冷軋工序的生產時間較短允許我們透過增加其後生產工序(尤其是退火工序)的使用率而最優化我們的整體生產時間表。因此，我們向該兩名馬來西亞客戶出售我們的加工鋼材產品，以優化我們的生產過程。

華寶鞍貿易

華寶鞍貿易乃由羅先生(我們的四個執行董事兼控股股東之一)之胞弟擁有90.0%及由一名獨立第三方擁有10.0%。因此，其為本公司之關連人士。華寶鞍貿易(其中核心業務為鋼鐵貿易)為我們截至2015年12月31日止年度的第三大客戶。

就我們的董事經作出一切合理查詢後所深知，華寶鞍貿易從不同的供應商(包括鋼材生產商及鋼材加工商，例如本集團)採購鋼材產品及向其自有客戶轉售產品，該等客戶使應鋼材產品生產各種消費產品，且其業務規模一般較小。來自該等客戶的訂單並不滿足我們的成本及利益分析以及由於我們優化客戶組合的策略，我們對華寶鞍貿易出售產品，其能整合該等小規模訂單，再向我們作出相應購買訂單。我們向華寶鞍貿易銷售的定價政策與我們對其他外部獨立客戶銷售所採納的定價政策一致。

業 務

為減少於[編纂]後的持續關連交易的數量，我們於2015年9月後已停止與華寶鞍貿易的業務活動。此外，羅先生已確認促使華寶鞍貿易於2016年3月停止其營運，以避免於[編纂]後與我們構成任何潛在競爭。

董事確認，透過兩個關連方的交易並非出於任何稅務規劃或節省稅項的目的，而是由於上述商業原因。

我們的稅務顧問對我們各中國附屬公司與彼等的密切關聯非居民客戶(包括Hua Jin Trading)的銷售交易進行轉讓定價分析，表明有關與Hua Jin Trading於2013年、2014年及2015年的銷售交易並無重大潛在轉讓定價調整及中國企業所得稅撥備，由於關聯方交易被視作根據現行轉讓定價法規已滿足公平協商原則。

展望未來，我們的財務部門將每月對所有與海外關聯公司的銷售交易進行審閱，確保該等交易根據現行轉讓定價法規滿足公平協商原則。

除Hua Jin Trading及華寶鞍貿易外，我們的五大客戶於業績記錄期間均為獨立第三方及概無董事、彼等聯繫人及據董事所知，擁有我們或我們任何附屬公司已發行股本5%以上權益的任何人士於業績記錄期間擁有我們任何五大客戶的任何權益。

定價

下表載列我們產品於業績記錄期間的平均售價：

	截至12月31日止年度		
	2013年 人民幣 元／噸	2014年 人民幣 元／噸	2015年 人民幣 元／噸
加工鋼條／板	4,146	3,897	3,010
焊接鋼管	4,291	4,015	3,222

我們的產品價格常按「成本加利潤」基準確定，包括原材料價格、加工成本(包括勞動力成本及水電成本)及我們根據市場需求、預期市場趨勢、歷史銷售數據及我們競爭對手產品的價格預估的毛利。由於我們的「成本加利潤」定價策略，我們的董事認為我們通常可將原材料的採購成本上漲轉嫁予客戶。除由於原材料價格波動導致的偶爾價格上漲外，我們根據該等因素及其他一般市場狀況按月審閱及調整我們的價格。

業 務

原材料的採購價，尤其是鋼材，對制定我們產品的價格非常重要。就此而言，我們的採購團隊與我們的銷售團隊在制定我們產品價格方面保持密切合作。根據我們的內部政策，我們的採購團隊須於每個曆月的25日之前經參考市場上鋼鐵的現行價格向我們的銷售團隊提供緊接該曆月的內部鋼鐵採購價格單。於收到我們採購團隊的內容鋼材採購價格單後，考慮到我們採購團隊建議的鋼鐵價格，我們的銷售團隊會制定我們產品的指示價格單，並根據我們的指示價格單為客戶提供報價。我們銷售隊伍的報價通常於發出首天內有效。同時，我們的採購團隊將密切監控市場上鋼鐵原材料的價格，而倘任何原材料的採購價於該月出現重大／意外波幅，且就鋼鐵而言，價格波幅超過每噸人民幣30元，我們的採購團隊將立即向我們的銷售團隊提供最新的內部鋼鐵採購價格單，以重新制定我們產品的指示價格單，惟將須獲主席進一步批准。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。

董事確認，於業績記錄期間，概無來自客戶的購買訂單被終止。董事相信，即使客戶於我們採購所需原材料後終止購買訂單，我們不會因有關終止而招致重大虧損。主要原因為我們一般能夠於加工鋼產品生產中為其他客戶利用原材料，尤其是熱軋碳鋼。倘我們未能物色承接相關材料的替代客戶及因此承受損失，我們有權根據購買訂單條款向相關客戶收回我們招致的損失。董事亦相信，購買訂單之上述條款符合行業慣例。

付款及信貸條款

我們的銷售部填妥調研客戶基本資料的評估表，以評估其信貸風險及確定合適的信貸期及程序。

根據我們的內部銷售管理政策，我們採取全款／訂金付運或貨到付款的政策，視乎客戶與我們的業務關係長度及其付款記錄。我們一般向常客或具有良好信貸記錄的客戶授出不超過90天的信貸期。

由於我們大部分銷售均向位於中國的客戶作出，我們的客戶一般以人民幣付款。我們的海外客戶一般以美元付款。我們的董事認為，我們的匯率風險微不足道，乃因為向我們海外客戶的銷售分別僅佔我們於業績記錄期間總收益約11.6%、11.9%及12.7%。付款主要通過電匯及銀行承兌票據方式償付。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遭受客戶的任何重大付款違約或壞賬。

業 務

付運及物流

我們向大部分客戶提供送貨服務。送貨服務成本(倘需要)通常計入我們向客戶收取的採購價。我們的若干客戶於我們的生產廠房收取我們的產品或自費作出運輸安排。我們產品的風險及所有權於客戶收取我們的產品或產品交付予客戶後向其轉讓。

我們的產品付運予(i)國內客戶乃主要通過道路運輸；(ii)海外客戶主要按離岸基準通過航運運輸。

於2015年4月前，除使用我們自有的送貨車輛作產品付運外，我們亦委聘第三方物流公司向我們的國內客戶付運產品。該等物流公司中有兩間由Xu Songman先生之配偶分別擁有95.0%及85.0%。為加強我們的付運能力及減少對本公司關連人士的依賴，我們於2015年向該兩間公司購買合共38輛送貨車輛，代價合共為人民幣1.9百萬元，乃經參考獨立估值師編製的估值報告後釐定。

截至最後實際可行日期，本集團亦保有34輛送貨汽車的車隊。向廣東省以內的目的地的送貨佔我們於業績記錄期間的收益超過85%，主要由我們的送貨汽車負責。對於通過航運送貨的海外銷售而言，我們可將產品送至江門市江海區的港口。因此，我們優越的地理位置為我們提供了物流上的便利，使我們能夠從為給客戶提供較低運輸成本和較短運輸時間的服務中獲益。

董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在產品的付運過程中並未經歷任何重大中斷或損壞。

產品回收政策

我們的產品質保通常要求我們生產並無材料及工藝上的缺陷且符合客戶要求的產品。倘我們的產品因我們的原因未能達到產品要求，我們的客戶可於15天內向我們退回該不合格產品及我們須免費維修或更換該產品。

於業績記錄期間，由於我們精細的質量控制管理系統以及我們執行嚴格的質量控制政策，我們務求保持相對較低的產品退貨率。截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，我們產品的平均退貨率(按已售產品數量計)分別為約0.14%、0.19%及0.23%。

我們的董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因重大產品質量問題，(i)收到中國政府或其他監管機構的罰款、產品召回法令或其他處罰；(ii)收到我們客戶的任何重大產品退回請求；(iii)就我們產品產生的任何重大保修開支；或(iv)收到我們消費者的任何重大投訴。

業 務

產品設計及研發

於2015年12月31日，我們的產品設計及研發活動乃由主要來自生產部門的六名成員進行，由朱懷清先生領導，其於中國鋼材加工行業擁有逾40年的經驗。有關朱先生之履歷詳情，請參閱本[編纂][董事及高級管理層]一節。

歸功於我們專職研發團隊的不懈努力，截至最後實際可行日期，我們在中國擁有31項實用專利及三項發明專利申請待批准。其中三項發明專利申請為，一種拉矯機直輓實時調整裝置、冷軋碳素薄鋼板表面毛化優化工藝及軋機變速變頻變量乳化液供液控制系統及控制方法。

下表載列我們正在申請的三項發明專利的其他資料：

申請中的專利	依託專利的加工技術如何改善我們的生產工藝
1. 一種拉矯機直輓實時調整裝置	使較低的拉矯機直輓可垂直移動，以調整用於鋼板較低表面的壓力，可消除較低表面的褶皺，從而更有效的改善表面質量
2. 冷軋碳素薄鋼板表面毛化優化工藝	使我們能夠將拋光輓表面的粗糙度及將予拋光的鋼條／板的粗糙度控制在0.2微米至0.3微米，從而提高鋼條／板表面質量的一致性
3. 軋機變速變頻變量乳化液供液控制系統及控制方法	使我們能夠監測乳化液供液管道內的壓力並據此控制乳化液泵的速度，從而可通過盡量減少鋼條／板上的震動痕跡改善表面質量以及通過減少乳化液泵的故障時間提高生產效率

由於我們的產品設計及研發活動與我們的日常生產活動同時進行，故我們並未就產品設計及研發活動產生大額開支。

存貨管理

我們的存貨包括原材料、在製品及製成品。我們的採購團隊對原材料採購進行嚴格控制，特別是鋼材原材料，從而減少價格波動風險。我們僅於確認客戶採購訂單後採購鋼材原材料。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庫存水平。

業 務

質量控制

我們始終如一的向客戶交付優質深加工鋼材產品的能力對我們的業務至關重要。因此，我們一直極其重視質量控制並採取嚴格的質量標準，以確保我們的產品符合客戶的具體要求。江門華津及江門華睦各自分別從2008年及2015年起已就其質量管理系統一直持有ISO9001:2008認證。

於2015年12月31日，我們擁有25名質量控制人員，負責通過核查原材料的質量、監察及檢查我們的生產流程、對在製品及製成品進行測試實施我們的質量控制程序。我們的質量控制部由朱懷清先生領導，彼亦負責監督本集團的產品設計、研究及開發活動。有關彼之履歷資料詳情，請參閱本[編纂]「董事及高級管理層」一節。由於我們的質量控制程序大部分僅涉及簡單設備的基本檢測及操作，故我們一般毋須要求質量控制人員毋須擁有任何專業資格。

為確保可靠的產品質量，我們的質量控制團隊密切監控我們運營的整個重要階段，從供應商的篩選，主要原材料的核查至半製成品以及製成品的抽樣檢查。我們在質量控制方面的成就乃歸功於我們在以下各個階段採取的嚴格質量控制標準：

供應商的篩選

我們根據我們的內部質量評估系統篩選供應商及我們備存一份經不時認可的供應商名單。我們僅向認可的供應商採購原材料。

原材料的質量控制

購入的原材料，尤其是鋼材，乃由我們的質量控制人員按抽樣基準核查。我們的質量控制員工進行實驗測試以評估原材料的質量。例如，固定金屬化驗員通常檢查購入鋼材原材料的元素組成。

於整個生產流程中的質量控制

我們的生產流程控制包括對我們生產流程自始至終的多點檢查系統。我們的質量控制人員抽樣檢查我們的在製品及生產流程的主要環節。在我們生產流程的終端，我們對鋼材產品進行抽樣物理及化學檢查，以驗證其機械性能量綱特性、強度及化學成份符合客戶要求。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到我們客戶就我們的產品質量的任何重大索償或投訴，亦無任何因未能遵守我們的質量控制系統而對我們的業務運營造成重大不利影響的事故。

業 務

主要證書及獎項

證書

下表載列我們獲得的主要證書：

授出日期	證書	附屬公司名稱	頒發機構及國家	到期日
2015年5月5日	ISO9001：2008	江門華睦	廣東中鑒認證 有限責任公司	2018年5月4日
2015年9月2日	ISO9001：2008	江門華津	廣東中鑒認證 有限責任公司	2017年9月1日

獎項

下表載列我們獲得的主要獎項：

授出年份	獎項	頒發機構	到期日
2013年、2014年	優秀納稅企業	睦洲鎮人民政府	不適用
2010年至2015年	A級納稅人	江門市國家稅務局及 江門市地方稅務局	不適用
2010年至2014年	安全生產文明單位	睦洲鎮人民政府	不適用
2009年、2010年	經濟發展特別貢獻獎	睦洲鎮人民政府	不適用
2007年、2008年	江門納稅企業100強	江門市國家稅務局	不適用

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、外形及成本特性方面的精準規格。於2014年，大型鋼材生產商的冷軋

業 務

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%。廣東省的冷軋碳鋼市場高度分散，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%。

冷軋碳鋼產品客戶大部分從事以下六個行業：即(i)傢俬；(ii)摩托車；(iii)家電；(iv)照明；(v)輕工五金；及(vi)LED。

中國冷軋碳鋼市場於2010年至2014年穩定增長，產量從2010年的約66.7百萬噸增加至2014年的約104.8百萬噸，同期複合年增長率為約12.0%。預計市場於2014年至2020年將以約8.9%的複合年增長率增長，而預計產量可於2020年達到約174.8百萬噸。

廣東省冷軋碳鋼市場於2010年至2014年的增長速度較中國整體市場慢。其產量從2010年的約6.1百萬噸增加至2014年的約7.7百萬噸，同期複合年增長率約為6.0%。預期市場於未來五年將以更快速度增長。預計產量可於2020年達到約12.8百萬噸，使2014年至2020年複合年增長率可達約8.9%。

冷軋碳鋼行業的主要進入壁壘包括加工技術、銷售網絡及客戶群、資金投入及物流支援。

我們認為，冷軋碳鋼市場中區分競爭對手間的主要因素為產品質量、定價、按時交貨及客戶服務標準。憑藉本節「我們的競爭優勢」一段所載的競爭優勢及本節「我們的業務策略」一段所載的業務策略，我們相信，我們的業務將繼續在與競爭對手的市場競爭中保持我們的市場地位。

有關中國冷軋碳鋼市場的市場前景，請參閱本文件「行業概覽」一節。

業 務

僱員

於2013年、2014年及2015年12月31日，我們分別擁有合共759名、813名及1,094名全職僱員。於2015年12月31日，按部門劃分的我們僱員的分析載列如下：

部門	僱員數目
高級管理層	7
採購	13
生產	695
銷售及營銷	54
品質控制	25
交付及物流	148
財務及會計	59
行政	83
人力資源	10
總計：	<u><u>1,094</u></u>

酬金

我們僱員的薪酬組合包括薪金、花紅及津貼。一般而言，我們根據僱員各自的資格、經驗、職位及表現釐定其薪金。

我們的董事認為，我們基本與我們的僱員保持良好的工作關係。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷使我們正常業務營運中斷的任何重大僱員或勞動爭議。

培訓計劃

為確保我們僱員的質素及培訓日後管理人員，我們向僱員提供內部培訓]以提高彼等於營運及安全常規方面的知識及根據特定工作要求向個人僱員提供培訓。內部培訓的目標為培訓我們的僱員及物色人才，旨在於本公司內提供晉升機會及培養僱員的忠誠度。

招聘

我們認為，透過提供具競爭力的薪資及福利、培訓及內部提升機會，我們將於市場招聘到高素質僱員。我們採取措施以促進僱員招聘，如網絡廣告。我們認為，我們的持續努力將使我們得以吸引適合的人員。

業 務

社會保險及供款

根據適用的中國法律及法規的規定，我們有義務根據僱員的實際薪資參加社會福利計劃，該計劃為我們的僱員提供養老保險、醫療保險、工傷保險、生育險及失業險。有關進一步資料，請參閱本節「法律程序及合規」一段。

住房公積金

我們亦須根據適用的中國法律及法規及按照僱員的實際薪資向我們於中國的僱員提供涵蓋住房公積金及住房福利的社會福利計劃。有關進一步資料，請參閱本節「法律程序及合規」一段。

職業健康及工作安全

我們須遵守勞動、安全及工作相關事故方面的中國法律及法規。我們向在生產廠房內工作的僱員提供安全保護，包括向我們的僱員分發保護性勞動工具。我們已製備載有生產流程安全措施的安全指引及操作手冊。我們亦向我們的僱員提供工作安全方面的培訓計劃，以確保所有僱員知悉我們的安全程序及政策，包括安全管理、突發狀況、正確操作及使用設備及機器的指引以及事故報告規則。

我們的董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭受將對我們的營運造成重大不利影響的事故或投訴。

經我們的中國法律顧問確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守中國工作場所安全的監管規定。

環境保護

我們須遵守中國國家及地方環境法律、法規及規定，(其中)包括《中華人民共和國環境保護法》。我們的中國法律顧問確認，我們毋須遵守除適用於中國所有生產商的有關規定外的任何特別法律或監管規定。

我們的生產流程產生噪聲、液體廢物、工業污水及城市污水。我們認為環境保護非常重要並已採取措施，如於排放前中和污水及污水循環利用。我們的董事認為，我們已採納有效的措施以防控環境污染。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到來自客戶或任何其他方面有關任何環境保護問題的任何投訴，及我們並無

業 務

經歷生產活動產生的任何重大環境事故。同期，我們概無因違反環境法律或法規受到對我們營運造成不利影響的行政處罰或懲處。

我們的中國法律顧問進一步確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已獲得開展業務所必需的環境許可及在所有重大方面已遵守中國相關環境法律及法規，及我們並無因違反適用的法律及法規而受到處罰。我們的營運受到地方環境機構的規管及定期監察。倘我們未能遵守目前或未來的法律及法規，我們將受到罰款、暫停業務或終止營運。

截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，我們遵守適用環境保護法律及法規的成本分別約為人民幣0.9百萬元、人民幣1.1百萬元及人民幣3.2百萬元。展望未來，我們預期不久的將來將因拓展加工量及額外車間而產生更高的成本，惟受限於適用的環境法律及法規日後可能產生的任何變動。

保險

於業績記錄期間，本集團購買的保險主要包括財產一切險、環境污染責任險、貨物運輸險、現金及現金等價物險及僱員責任險。截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，本集團支付的保險費分別約為人民幣0.6百萬元、人民幣0.8百萬元及人民幣0.7百萬元。

我們認為我們的保險覆蓋就我們的業務而言屬充足及符合行業慣例。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何重大保險申索。

知識產權

我們在生產流程方面的生產專業知識對我們的成功至關重要。我們倚賴各項法律及法規，包括但不限於專利及商標法，以及本集團與僱員就研發訂立的協議，以保護我們的知識產權。根據有關協議，研發人員於其僱用年期內創造的所有發明、技術及產品的知識產權應屬於本集團及彼等須於其僱用年期內及自其終止僱用起計第五週年止，對有關我們的產品、技術及知識產權的所有該等資料嚴格保密。我們的中國法律顧問確認，根據中國法律，我們僱員承擔的該等義務屬強制性及具有法律約束力。

於最後實際可行日期，我們在中國擁有31項實用專利及三項待批的發明專利申請。截至同日，我們亦為六個商標的登記所有人並於中國遞交了六個商標申請。

業 務

於最後實際可行日期，我們為兩個香港商標(對我們的業務為重大)的註冊擁有人。同時，我們亦為五個香港商標申請註冊。

我們知識產權的詳細資料載於本文件附錄四「法定及一般資料—5.有關我們的業務的其他資料—B.我們的知識產權」一段。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，就我們的董事經作出一切合理查詢後所知，我們並無侵犯或涉嫌侵犯第三方擁有的任何知識產權及我們並無受到任何針對我們的重大知識產權的申索或涉及任何重大知識產權糾紛。

物業

我們現有的生產設施位於中國廣東省江門新會區睦洲鎮總地盤面積約277,148平方米的若干幅地塊(「地塊」)，包括總建築面積約141,707平方米的生產廠房、配套設施、辦公室及宿舍。

自有物業

土地使用權

於最後實際可行日期，我們於中國廣東省江門新會區睦洲鎮持有佔有五幅地塊的國有土地使用權證及佔有一幅地塊的集體所有土地使用權證，總地盤面積約236,726平方米。

樓宇

於最後實際可行日期，我們持有位於本集團擁有的若干地塊的樓宇的22個房屋所有權證，總建築面積約107,919平方米。

我們所擁有的所有物業均持作自用。該等物業乃用作非物業活動(定義見上市規則第5.01(2)條)。於2015年12月31日，概無構成非物業活動的單一物業權益的賬面值佔我們總資產的15.0%或以上。因此，本文件獲豁免準則上市規則及公司(清盤及雜項條文)條例下加入物業估值報告的規定。根據上市規則第5.01A條，倘[編纂]的非物業賬面值少於其總資產的15%，則本文件可獲豁免遵守此項規定。對於公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)條及公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段的規定，公司條例(豁免公司及[編纂]遵從條文)公告第6條亦有類似豁免。

業 務

並非本集團擁有的物業

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，許先生及江門華志分別以零代價授予本集團兩塊土地及六棟樓宇（「許先生物業」）及三棟樓宇（「江門華志物業」）的使用權，該等物業主要用作車間、倉儲設施、辦公室和宿舍，總建築面積分別為30,047平方米及5,374平方米。江門華志為我們的關連人士，因為其分別由許先生及陳先生持有60.0%及40.0%。根據日期為2016年1月4日的協議，我們已同意收購及許先生已同意轉讓本集團現時所使用的許先生物業，總代價為人民幣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而釐定的許先生物業的市值經公平磋商釐定。佔總代價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。代價的餘額將由[編纂]償付。根據日期為2016年1月4日的租賃協議，我們同意租借及江門華志同意出租江門華志物業，自[編纂]起初步為期三年，合共月租為人民幣28,000元。根據有關租賃的進一步資料，請參閱本文件「關連交易」一節。於最後實際可行日期，我們在香港有兩項租賃物業，一項作辦公室用途，另一項作員工宿舍用途。

法律程序及合規

我們的董事確認，經作出一切合理查詢後就彼等所知，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無針對我們或任何我們董事的將對我們的營運、財務狀況、經營業績或聲譽造成重大不利影響的待決或存在威脅的訴訟或仲裁程序。

經我們的中國法律顧問確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，江門華津及江門華睦各自己獲得就其於其各自的營業執照所載的範圍內經營其業務所必需的政府牌照、許可及證書及重續。我們的董事確認及我們的中國法律顧問同意，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無經歷重續我們於中國經營所必需的牌照、許可及證書的任何困難。

業 務

除下文所載的若干違規事件外，我們的董事並不知悉於業績記錄期間及直至最後實際可行日期本集團對適用法律及法規有任何重大違規。

1. 違規票據融資

概覽

我們的中國附屬公司(江門華津及江門華睦)與中國五家商業銀行訂立銀行承兌票據安排。發行的票據自發行日期起六個月內償付，並通常需要發行票據面值30%至50%的現金抵押品。

自業績記錄日期起直至2014年12月，江門華津及江門華睦已向該五家商業銀行(「票據發行銀行」)申請向相關人士發行銀行承兌票據，該等人士主要從事鋼材貿易。彼等參與上述安排，以致發行銀行承兌票據以償付並無實際相關交易支持的鋼鐵購買發票。

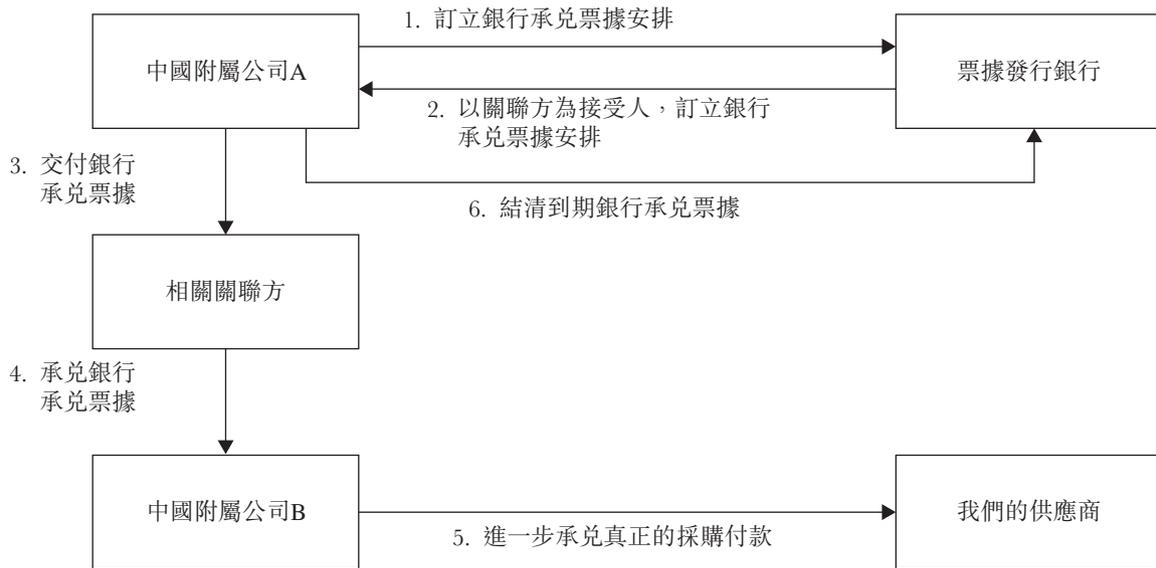
我們中國法律顧問告知，並無實際相關交易的票據融資安排違反《中華人民共和國票據法》及中國人民銀行頒佈的若干銀行法規，包括《商業匯票承兌、貼現與再貼現管理暫行辦法》、《票據管理實施辦法》、《支付結算辦法》及《中國人民銀行關於完善票據業務制度有關問題的通知》。

違規銀行承兌票據被用於以下兩種情況：

- (1) 我們促使有關相關人士向我們其中一間中國附屬公司(並非安排有關票據發行的附屬公司)承兌銀行承兌票據，以使我們向供應商進一步承諾支付真正的採購付款。

業 務

下圖說明此情況所涉及的程序：



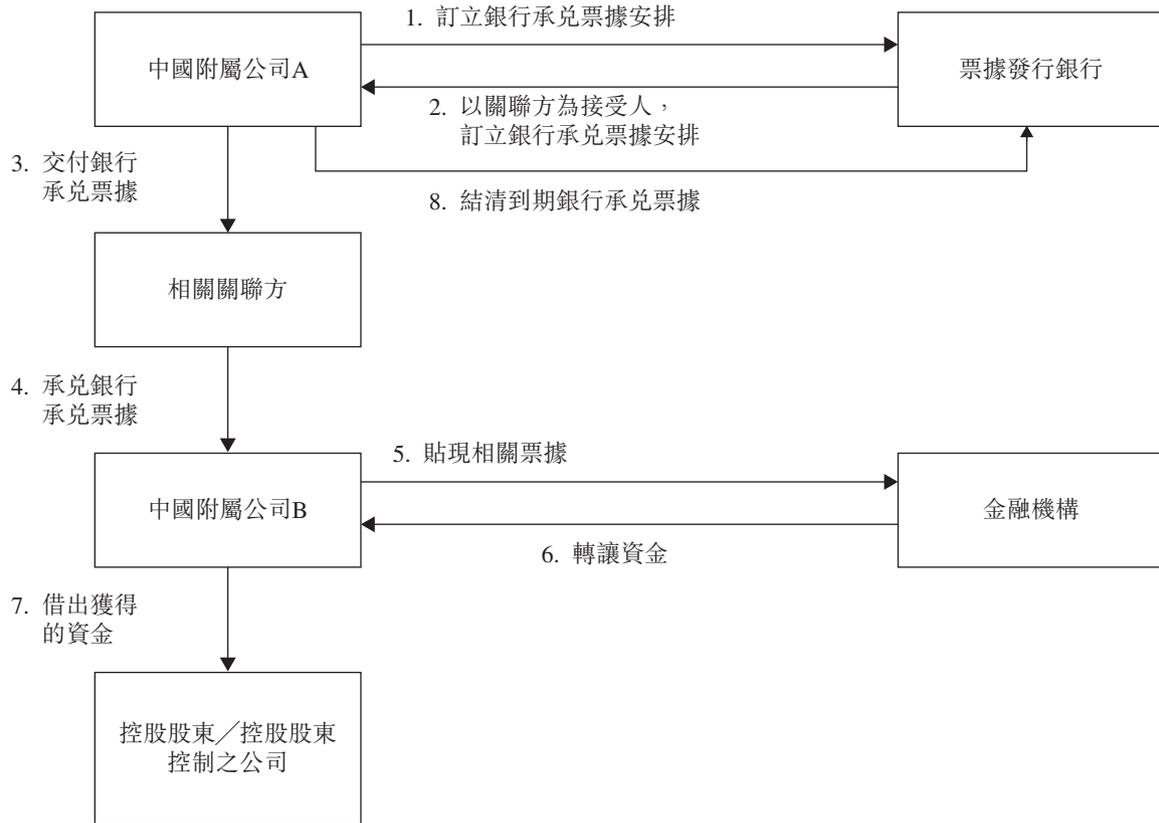
誠如我們董事確認，雖我們作為一個集團有足夠的銀行承兌票據發行融資，本集團內部該項融資的分配與我們各個別中國附屬公司的付款需求並不相符。因此，有時候我們中國附屬公司需要結清購買成本，但並無可動用的融資金額，並需要根據該安排向其他附屬公司取得所需的融資金額。

於違規票據融資安排終止後，我們與票據發行銀行已根據我們中國附屬公司各自於來年的採購計劃磋商適當的銀行融資（以營運資金短期貸款或票據發行安排形式）。

- (2) 我們促使有關關聯方向我們其中一間中國附屬公司（並非安排有關票據發行的附屬公司）承兌有關銀行承兌票據，該附公司其後向一間金融機構貼現有關票據，以就向我們控股股東或我們控股股東控制之公司借出資金取得融資。

業 務

下圖說明此情況所涉及之程序：



誠如我們董事確認，作出有關安排的原因是不時利用金融機構取得資金的靈活性，資助該等由控股股東控制的公司的資金需求。我們中國附屬公司由申請發行銀行承兌票據至貼現有關票據一般需時約一星期。

業 務

下表載列有關違規票據融資的主要財務資料：

	截至12月31日止年度／ 於12月31日		
	2013年	2014年	2015年
結清我們的採購付款：			
已發行票據總額(人民幣百萬元)	103.2	83.1	零
未償還已發行違規票據年末結餘 (人民幣百萬元)	35.3	11.0	零
向控股股東或控股股東 控制之公司借出資金：			
已發行票據總額(人民幣百萬元)	370.6	307.7	零
未償還違規票據年末結餘 (人民幣百萬元)	212.0	126.3	零
票據貼現之利息開支 (人民幣百萬元)	11.3	9.2	零
應收控股股東及其控制的公司的 款項年末結餘 (人民幣百萬元) ^{附註1}	389.4	306.0	122.4
就應收控股股東及其控制的 公司的款項收取之 利息收入(人民幣百萬元) ^{附註1}	16.8	17.5	零
僅供識別			
兩個情況下理論節省利息總額 (人民幣百萬元) ^{附註2}	3.1	2.6	零

業 務

附註

1. 我們的應收控股股東及其控制的公司的款項以來自違規票據融資的資金及我們本身的營運資金撥資。
2. 理論所節省利息金額按來自違規票據融資安排的資金乘以每年6.56%利率(中國銀行截至2014年12月31日止兩個年度對我們銀行借款收取的加權平均利率)，再減票據貼現的利息開支計算得出。截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，使用違規票據結清我們採購付款的理論節省利息分別約為人民幣2.5百萬元、1.7百萬元及零；而截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，使用違規票據取得資金以轉借關聯方的理論節省利息分別約為人民幣0.6百萬元、人民幣0.9百萬元及零。

由於違規票據融資安排所得資金主要用作控股股東所控制公司的資金需求，違規票據融資安排並非擬用於就經營需求降低融資成本或取得成本較低的資金。我們的經營業績及財務狀況並無從有關安排得益。因此，上文所載者以外利息金額僅供說明。

我們董事長及執行董事許先生監督我們於業績記錄期間所有票據安排，並授權我們的賬目及財務經理執行票據安排，包括違規票據融資安排。羅先生並無授權，亦無在所有關鍵時間以任何形式參與有關違規票據融資安排事宜。我們於2014年12月結束上述違規票據融資安排，並於2015年5月全數支付未償還票據。

由於來自違規票據融資安排的資金主要用於滿足控股股東控制之公司之資金需求，我們董事確認，於業績記錄期間不進行該違規票據融資安排，我們仍可保持業務及財務表現。

來自中國人民銀行江門分行的確認

根據我們的中國法律顧問所告知，中國人民銀行負責監察中國的票據融資活動，而中國人民銀行江門分行為票據融資活動的相關政府主管部門。於2015年11月11日，我們收到來自中國人民銀行江門市中心支行的書面確認函，確認其並無就本集團使用票據融資安排而對本集團及相關人士施加任何行政處罰。

業 務

除了於2015年11月11日收到來自中國人民銀行江門市中心支行的書面確認函外，我們的中國法律顧問於2015年11月10日口頭諮詢中國人民銀行江門市中心支行，得知中國人民銀行江門市中心支行將不會就違規票據融資安排向本集團或其高級管理層施以任何處罰。我們的中國法律顧問亦確認，其口頭諮詢的中國人民銀行江門市中心支行人員的職位擁有適當權力回應諮詢及提供上述確認函。

中國法律顧問認為，中國人民銀行江門市中心支行為就違規票據融資安排具管轄權的合適有關當局，並獲授權就違規票據融資安排按以下基準對本集團或高級管理層實施處罰或法律行動：

1. 根據中華人民共和國行政處罰法（「行政處罰法」）第20章所指「屬地管理原則」，除法律或行政規則及規例所另有規定外，行政處罰須由犯下非法行為當地的縣級或以上當地人民政府行政機關監管，該行政機關獲授權施加行政處罰；
2. 中國人民銀行廣州支行（中國人民銀行江門市中心支行的直屬監管單位）於2016年2月17日向我們的中國法律顧問口頭確認，中國人民銀行江門市中心支行對江門的票據融資安排具有管轄權；及
3. 本集團於2016年1月25日接獲中國銀監會江門監督支會發出的書面確認，確認其責任範圍僅涵蓋於江門監督銀行及金融機構以及其業務活動，而中國銀監會江門監督支會並不會監督非銀行實體（例如本集團）的業務活動。

中國法律顧問進一步告知，省級中國人民銀行涉及有關違規票據融資安排的施加處罰及法律行動並非慣常。

來自票據發行銀行的確認書

我們於2015年10月及11月接獲票據融資安排涉及的各票據發行銀行的確認書，表示：

- 所有到期的銀行承兌票據已全數結清；
- 其並無因票據融資安排而產生任何虧損；

業 務

- 現時銀行及江門華津／江門華睦之間並無糾紛；及
- 其不會向江門華津／江門華睦、其董事或與票據融資安排相關的任何僱員發起任何法律訴訟。

本集團的違規票據融資安排並無涉及欺詐、賄賂或其他違法活動

中國法律顧問認為，違規票據融資安排因以下理由並無構成任何欺詐活動(包括中華人民共和國票據法第102章所界定詐騙及中華人民共和國刑法第二部第3章第5節所界定金融詐騙罪)：

- 有關違規票據融資安排的目的並非就非法佔有而取得銀行資金；
- 違規票據融資安排項下所有未償還票據已悉數償還，而相關票據發行銀行並無因違規票據融資安排而招致任何損失；及
- 本集團於進行違規票據融資安排的行為並不構成中華人民共和國票據法及中華人民共和國刑法所指欺詐行為，例如(a)偽造或修改票據或故意使用偽造或經修改票據；(b)發出有問題支票或故意發出簽名或印章與事先提交作檢查的真名上簽名或印章並不相符的支票；(c)發出並無可靠資金來源的票據，以騙局取得金錢；(d)於發出票據時作出虛假記錄，以騙局取得物業或金錢；及(e)使用他人票據或故意使用逾期或無效票據，以騙局取得物業或金錢。

董事認為，且獨家保薦人同意，本集團違規票據融資安排因以下理由並無涉及欺詐、賄賂或其他違法活動：

- 上文所載中國法律顧問的法律意見；
- 中國人民銀行江門市中心支行的書面確認，確認其並無就本集團使用票據融資安排對本集團及相關人員施加任何行政處罰；
- 來自票據融資安排所涉及各票據發行銀行的書面確認，確認(其中包括)其並無因票據融資安排招致任何損失，其將不會就票據融資安排對我們的中國附屬公司、其董事或任何相關僱員採取任何法律行動；

業 務

- 我們涉及違規票據融資安排的中國附屬公司及相關人士書面確認，本集團的違規票據融資安排並無涉及欺詐、賄賂或其他違法活動；
- 自獨立背景調查代理取得針對我們中國附屬公司、董事及高級管理層的民事及刑事訴訟；及
- 與各票據發行銀行的訪問確認其並無透過任何來源知悉任何事件或傳聞資料，我們的中國附屬公司、其董事或任何相關僱員就本集團的違規票據融資安排涉及任何欺詐、賄賂或其他違法活動。

中國法律顧問對我們被處罰的可能性的意見

中國法律顧問認為，中國人民銀行、中國銀監會或任何其他財政部門並無法律基準可因違規票據融資安排對本集團、董事或高級管理層施加行政處罰，理由如下：

1. 中華人民共和國票據法或其他中國法律或法規並無規定缺乏實際相關交易下票據融資安排的處罰；及
2. 行政處罰法第3條規定，任何並非根據法律或法律程序而進行的行政處罰為無效。

我們的中國法律顧問認為，鑒於(i)江門華津及江門華睦各自自2014年12月起已停止進行違規票據融資安排；(ii)違規票據融資安排的相關各方之間並無現有或潛在的糾紛；(iii)本集團、我們的董事或高級管理層並無就違規票據融資安排而受到懲罰或其他懲罰措施；(iv)相關中國政府部門及／或票據發行銀行已確認其將不會對江門華津或江門華睦進行任何懲罰性或法律行動；(v)中國人民銀行江門市中心支行(有權就違規票據融資安排施加懲罰的主管部門)所發出的確認函於相關中國法律下屬有效及(vi)中國人民銀行、中國銀監會或任何其他財政部門並無法律基準就違規票據融資安排施加行政處罰，我們的中國附屬公司、彼等的董事或任何有關僱員就違規票據融資安排而被主管部門懲罰的機會低微。

業 務

為避免再犯而採取的內部控制措施

為避免該違規事件再現，我們已就票據融資安排採取下列內部控制措施：

- 採納票據融資安排的書面內部控制政策及程序；
- 我們的財務及會計部門應保存所有銀行承兌票據，並於我們的內部登記冊中記錄該票據的詳情；
- 票據折讓須由我們的執行董事羅先生批准，而財務及會計部應記錄有關票據折讓的詳情；
- 以票據背書向供應商付款須由我們的執行董事羅先生批准，財務及會計部須記錄有關票據及相關供應商聯絡資料；
- 財務及會計部將確保概無未經實際相關交易的票據融資安排，並追蹤票據融資安排及票據背書的狀況以確認票據並無用於為任何第三方或關聯公司提供融資援助；
- 我們的內部審計部門應按季度對有關票據融資安排的內部控制措施進行內部審閱；
- 財務及會計部可能懲罰違反有關票據融資安排的內部控制措施或《中華人民共和國票據法》的員工；
- 禁止未經實際交易而轉讓基金予關連人士；及
- 我們的中國法律顧問已向相關董事及高級管理層人員以及本集團的財務管理團隊提供培訓，內容包括有關票據及票據融資的介紹、相關中國法律法規、票據融資的程序及有關風險及有關票據融資不合規事宜的個案研究；

我們的內部監控顧問已於2015年10月完成對我們內部監控系統的初步審閱，並發現內部監控措施與票據融資安排有關的缺失。內部監控顧問發現該等缺失後，我們已實施內部監控顧問所建議的補救措施。

我們的內部監控顧問已於2015年12月透過演練及監控測試後續審閱內部監控措施，及後於2016年1月對本集團的票據融資安排進行為期3個月(由2015年12月3

業 務

日至2016年1月22日)的額外審閱。根據上述後續審閱結果，我們的內部監控顧問和董事均一致認為有關改善票據融資安排的內部監控措施之建議已自2015年11月30日起實施，而經修訂的內部監控措施亦能處理票據融資安排相關已識別內部監控措施的不足之處。於上述後續審閱，我們的內部監控顧問並無再發現缺失。

此外，我們將委聘我們的內部監控顧問在[編纂]後查閱包括票據融資安排的內部控制措施並向董事會及審核委員會報告審閱結果。我們的內部監控顧問將於2016年7月及2017年1月就本集團的票據融資安排進行兩次進一步審閱，以涵蓋截至2016年6月30日止年度及截至2016年12月31日止六個月。我們亦會在[編纂]後的第一份年度報告內披露對內部控制措施進行內部及外部審閱後任何違規的票據融資安排。

基於上文所述，我們的董事確認我們的內部監控程序足夠及可有效防止有關票據融資安排的不合規事宜。此外，獨家保薦人認為，我們的內部監控措施充分和及有效防止再發生違規票據融資安排。

根據上市規則第8.04條之[編纂]適用性及根據上市規則第3.08及3.09條之董事適用性

鑒於下文所載原因及我們及我們的董事採取的下列行動，我們的董事認為及獨家保薦人同意，(i)違規票據融資安排不影響我們根據上市規則第8.04條之[編纂]適用性；及(ii)參與違規票據融資安排的董事具有上市規則第3.08及3.09條項下所要求董事須具備的品質、經驗及誠信度：

- 我們的董事授權該等違規票據融資安排乃因為彼等過去並不具備相關法律知識，以致我們的董事授權該等活動時涉及違反中國法律或法規，原因在於彼等當時未獲得專業人士就票據融資相關事宜的充分告知；
- 我們已自2014年12月終止任何進一步違規票據融資安排及於2015年5月全數結清該票據融資安排相關的所有銀行承兌票據；
- 我們與票據發行銀行合作，根據我們中國附屬公司各自於來年的採購計劃，將本集團所獲的融資總額重新分配給我們兩間中國附屬公司(以短期營運資金貸款或票據發行安排形式)，我們計劃每年進行檢討；
- 來自違規票據融資安排的資金主要用於滿足我們的控股股東控制之公司之資金需求；

業 務

- 我們的董事確認，於業績記錄期間，彼等或彼等的任何聯繫人概無就違規票據融資安排收取任何款項作為回扣；
- 違規票據融資安排並無涉及《中華人民共和國票據法》項下的欺詐、賄賂或其他違法活動。有關進一步詳情，請參閱本節「法律程序及合規 — 1. 違規票據融資 — 本集團的違規票據融資安排並無涉及欺詐、賄賂或其他違法活動」一段；
- 我們的董事將促使本集團不會開展或允許開展違規票據融資安排；
- 如上文所述，我們已獲得有關中國政府機構及票據發行銀行不對本集團採取任何處罰或法律行動的確認書；
- 本集團已採取本節「業務 — 法律程序及合規 — 違規事件—1. 違規票據融資 — 為避免再犯而採取的內部控制措施」一段所載的補救措施；及
- 我們的控股股東已共同及個別承諾就違規票據融資安排所產生的所有負債向我們作出全額補償。

2. 未能及時向社會保險基金作出全額供款

事件

於業績記錄期間，江門華津及江門華睦並無根據僱員實際薪資為其僱員向社會保險基金作出全額供款。

截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，我們就社會福利計劃支付的實際款項及根據必要的供款規定我們本應支付的款項之間的差額分別約為人民幣0.4百萬元、人民幣1.0百萬元及人民幣1.5百萬元。

適用的法律及法規

根據《中華人民共和國社會保險法》，有關部門可要求我們在指定期限內根據僱員的實際工資水平支付社保基金供款的差額，且我們可能面臨相當於差額的0.05%的罰金（自應付有關社保基金之日起按日計算），倘我們未能按要求於指定時間供款，我們可能面臨相當於逾期金額一至三倍的罰金。

業 務

違規原因

本集團管理層及人力資源部門對僱員社會保險供款方面的相關法律及法規有不同的理解。此外，部分僱員僅於本集團工作短時間，我們無法於有關僱員離開前及時進行開戶手續

整改措施、現狀及對本集團的影響

江門華津及江門華睦自2015年12月以來已根據有關法律法規對社保基金作出足額供款。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並未接到有關政府部門要求本集團支付尚未支付的住房公積金供款的任何命令或要求，或就此作出的任何處罰。

我們亦已於2015年11月17日獲得新會區社會保險基金管理局(經我們的中國法律顧問確認的社保基金相關地方主管部門)的確認，確認(其中包括)江門華津及江門華睦各自均已依法完成社會保險登記及通過年檢，並遵守勞動及社會保障方面的相關國家及地方法律、法規及其他監管文件，以及按不少於江門地方法規所規定的下限的基準向僱員的養老、醫療、工傷、失業及生育保險作出供款。確認函進一步確認，江門華津及江門華睦各自於其各自成立日期起至2015年11月17日均無因違反任何勞動及社會保障法律及法規而受到懲罰。

由於我們的中國法律顧問認為我們被有關部門命令支付所拖欠供款或受到處罰的可能性不大，故我們並未對尚未支付的供款及罰金作出撥備。

為避免再犯而採取的內部控制措施

有關我們為避免違規事件再現而採取的補救措施的詳情，請參閱本節「法律程序及合規 — 3. 未能按時於有關部門註冊及支付住房公積金供款 — 為避免再犯而採取的內部控制措施」一段。

業 務

3. 未能按時於有關部門註冊及支付住房公積金供款。

事件

於業績記錄期間，江門華津及江門華睦並無就住房公積金向有關部門登記，且並無為其僱員向住房公積金作出任何供款。

截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度各年，我們本應支付的住房公積金金額分別約為人民幣0.5百萬元、人民幣0.9百萬元及人民幣1.1百萬元。

適用的法律及法規

根據住房公積金管理條例，有關部門可要求我們在指定時間內為我們的僱員登記並設立住房公積金賬戶，倘我們不按要求執行，有關住房公積金管理機關可對我們處以人民幣10,000元至人民幣50,000元的罰金。有關住房公積金管理機關亦可命令我們的中國附屬公司在指定時間內支付拖欠的住房公積金款項。倘我們的中國附屬公司未按要求執行，有關住房公積金管理機關可就未支付金額向中國法院申請強制執行。

違規原因

本集團管理層及人力資源部分並不熟悉僱員住房公積金供款方面的相關法律及法規。此外，就我們董事經作出合理查詢後所知，我們部分僱員並不願參考住房公積金計劃，乃因為其不願承擔其供款部分。

整改措施、現狀及對本集團的影響

江門華津及江門華睦各自已於2015年10月9日向相關地方住房公積金部門登記。自2015年10月以來，我們已根據有關法律法規對住房公積金作出足額供款。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並未接到有關政府部門要求本集團支付尚未支付的住房公積金供款的任何命令或要求，或就此作出的任何處罰。

我們亦已於2015年11月13日獲得江門市住房公積金管理中心新會區管理部(經我們的中國法律顧問確認的住房公積金相關地方主管部門)的確認，確認江門華津及江門華睦各自自其成立日期起至2015年11月13日已開設住房公積金賬戶，並

業 務

無違反任何住房公積金相關法律或法規及並無遭到相關住房公積金部門的調查或處罰。

由於我們的中國法律顧問認為我們被有關部門命令支付所拖欠供款或受到處罰的可能性不大，故我們並未對尚未支付的供款及罰金作出撥備。

為避免再犯而採取的內部控制措施

為避免有關社保基金及住房公積金供款的違規事件再現，我能已採取以下內部控制措施：

- 所有新僱傭合約已訂明僱員須細閱僱員手冊，其訂明本集團及僱員須遵守有關社會保險及住房公積金供款的法律及法規；
- 已向本集團人力資源部及財務會計部的相關人員提供培訓；
- 財務及會計部經參考人力資源及行政部每月編製及更新的僱員清單而計算社會保險及住房公積金應付供款；及
- 人力資源部及財務會計部分別負責於社會保險及住房公積金網站更新合資格僱員資料。

內部監控顧問已審閱上述內部監控措施、進行演練及監控測試。根據上文所述，其就我們的董事認為我們已就防止與社保基金及住房公積金相關的違規設計內部監控以解決不足之處表示同意。

4. 違規貸款

事件

於業績記錄期間，我們向關聯企業及其他企業(為獨立第三方)提供若干貸款。我們自2015年10月起已不再作出該等貸款。

業 務

下表載列有關違規貸款的進一步資料：

	截至12月31日止年度／於12月31日		
	2013年 (人民幣 百萬元)	2014年 (人民幣 百萬元)	2015年 (人民幣 百萬元)
我們授出的違規貸款總額	1,129.5	967.7	736.3
償還違規貸款總額	1,093.6	1,060.8	1,017.6
未償還違規貸款年末結餘	377.6	284.5	零

於業績記錄期間，我們所收到的與該等違規貸款有關的利息約為人民幣35.8百萬元。我們的董事確認，(i)進行該等交易的原因並非獲取經濟利益，而是分配資金以應付我們控股股東所控制的該等公司資金需求(定義見下文)；(ii)所收取利息乃用於支付為取得相關融資而產生的利息開支；及(iii)該等違規行為的發生主要是由於高級管理層缺乏對中國的法律法規對該等貸款限制的理解。

控股股東所控制公司的資金需要主要用作：

1. 為收購江門的工業土地提供資金；及
2. 為其物業發展業務提供資金。

該等由控股股東控制並已向我們取得違規貸款的公司包括關聯金屬公司。有關關聯金屬公司的進一步詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係 — 不競爭承諾」一節。

董事亦確認，就彼等作出一切合理查詢後所深知，除該等與其日常業務過程有關者外，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無我們於業績記錄期間作出貸款之關聯方與我們的客戶有任何過往或現時資金轉賬。

適用的法律及法規

根據中國法律顧問，該等中國公司之間的貸款業務並無遵守1996年中國人民銀行頒布的貸款通則，而可能對本集團施加的處罰將為本集團自違規貸款賺取的非法收入一至五倍。就計算可能就違規貸款對本集團施加的行政處罰而言，貸款通則並無明確就計算處罰指出收入的定義，亦無任何個案當中中國人民銀行根據

業 務

貸款通則對貸款方施加罰款。中國法律顧問告知，於若干刑事訴訟中，有關收入被詮釋為貸款人於扣除相關利息開支後收取的利息收入淨額。倘採用有關方法，可能對本集團施加的最高處罰將約為人民幣29.0百萬元(相等於人民幣5.8百萬元的五倍)，即於業績記錄期間來自違規貸款的利息收入淨額。但是，我們的中國法律顧問告知，中國人民銀行就違規貸款對我們實施該等行政責任的可能性不大。有關我們的中國法律顧問對違規貸款的意見詳情，請參閱本節下文「法律程序及合規—4.違規貸款—整改措施、現狀及對本集團的影響」一段。

整改措施、現狀及對本集團的影響

於2015年9月30日，我們的控股股東許先生透過轉讓接管所有相關貸款，因此，我們於2015年12月31日應收許先生款項約為人民幣122.4百萬元。許先生於[編纂]前全數結清該款項。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，該等違規貸款的訂約方之間並無糾紛。我們的董事進一步確認，我們自2015年10月起已不再作出違規貸款。

我們的中國法律顧問已於2015年11月10日與中國人民銀行江門市中心支行進行面談，並獲悉(i)違規貸款於中國屬普遍、(ii)中國人民銀行江門市中心支行並無就違規貸款向江門的任何公司施加任何處罰及(iii)其不會就違規貸款而對本集團、我們的董事或我們的高級管理層施加任何行政或處罰行動。據我們的中國法律顧問確認，中國人民銀行江門市中心支行為就違規貸款提供建議及進行諮詢的合資格機構。

誠如我們的中國法律顧問告知，根據於2015年9月1日起生效的《最高人民法院關於審理民間借貸案件適用法律若干問題的規定》，為企業生產及運作而訂立的公司間貸款協議為有效，惟以下情況除外：

- 貸款協議根據中國合同法第52條為無效；
- 出借人從金融機構借得資金，以更高利率出借資金予借款人(彼知道或應該知道此事)；
- 出借人從其他公司借得資金或從其僱員籌得資金，以從借款人賺取利益為目標向其借出資金，而借款人知道或應該知道此事；
- 出借人知道或應該知道貸款是用於非法用途；

業 務

- 貸款違反公共秩序或良好道德標準；或
- 貸款違反任何其他法律或行政規定的強制性規定。

我們的中國法律顧問確認，我們作出的違規貸款並不符合令有關貸款協議無效的上述任何情況。

鑒於以上面談、中國最高人民法院及根據(i)訂立違規貸款並非為賺取利潤，而僅為分配資金促進該等企業的發展；(ii)我們已經停止該等行為；(iii)違規貸款的相關各方之間並無現有或潛在糾紛；及(iv)本集團、我們的董事或高級管理層並無因違規貸款而遭到處罰或其他處罰措施，我們的中國法律顧問告知，中國人民銀行就違規貸款事項對本集團實施行政處罰的可能性不大。

我們的董事認為，經考慮我們中國法律顧問的建議以及墊付款項將於[編纂]前全數結清，根據控股股東作出及以本公司為受益人的彌償契據，我們的控股股東已作出承諾：彼等將對本集團所遭受的，與違規貸款有關的任何損失、索償、起訴或開支作出補償，該等違規行為預計不會對我們的財務狀況或經營業績產生不利影響。

為避免再犯而採取的內部控制措施

為避免該違規事件再現，我能已採取以下內部控制措施：

- 採取內部指引及政策以避免再次出現違規貸款；
- 中國法律顧問已向我們的董事、高級管理層及相關僱員提供有關新政策的培訓，強調公司間貸款並不符合相關中國法律及法規。

內部監控顧問已審閱上述內部監控措施、進行演練及監控測試。根據上文所述，其就我們的董事認為我們已就防止違規貸款設計內部監控以解決不足之處表示同意。

為確保我們持有的所有資金將用於我們的日常業務過程，本集團已決定委聘我們的內部控制顧問，對我們的資金管理及轉賬每半年於[編纂]後直至其第一份年度報告刊發進行特別審閱，並向董事會及審核委員會報告審閱結果，包括任何

業 務

就我們與控股股東所控制實體之間的資金轉賬識別的異常狀況，以供於我們相關年報及中期報告內披露。

內部控制及企業管治

董事會負責設立內部控制系統及審閱其有效性。根據適用法律及法規，我們已設立程序，以制定及維持內部控制系統，涵蓋範疇包括企業管治、營運、管理、法律事務、財務及審核等。我們認為，內部控制系統就全面性、可行性及有效性而言乃屬充足。

於籌備[編纂]時，我們聘請一名內部控制顧問對內部控制系統進行評估。於2015年9月評估完成時，內部控制顧問指出內部控制的多項不足及缺點，並向我們提供意見及推薦建議以改善及加強內部控制系統。我們已採取糾正措施，以處理該等不足及缺點，並落實內部控制顧問提出的意見及推薦建議。

為加強內部控制及確保[編纂]後將遵守適用的法律及法規(包括上市規則)，除就本節上文所載的特定違規事件而設的內部控制措施外，我們計劃採納或已採納以下措施。

- (1) 董事會將繼續監控、評估及審核內部控制系統，以確保符合適用法律及監管規定，並將調整、改善及加強我們的內部控制系統(倘適當)；
- (2) 我們的財務總監李智豪先生將負責全面監察內部控制系統，同時擔任有關法律、監管及財務報告合規事宜的首席協調員。待收到有關法律、監管及財務報告合規的任何查詢或報告後，李先生將調查有關事項及(倘認為必要或適當)向專業顧問尋求意見、指導或推薦建議並向董事會報告。有關李先生的經驗的進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節；
- (3) 我們已委任三名獨立非執行董事以確保於決策過程中有效實施獨立判斷並向董事會及股東提供獨立意見；
- (4) 我們已成立審核委員會以協助董事會，就我們的財務報告程序及內部控制及風險管理系統的有效性提供獨立意見，並監督審計程序；

業 務

- (5) 我們已委任申萬宏源融資(香港)有限公司於[編纂]後擔任合規顧問，以就上市規則合規事項向本集團提供意見；
- (6) 我們將不時為我們的董事、高級管理層成員及相關員工提供培訓以及適用於我們業務營運的法律及監管規定的最新資料；
- (7) 如有必要，我們可考慮委聘外部中國法律顧問，以就遵守中國適用法律及法規的有關事宜向我們提供意見；及
- (8) 如有必要，我們可考慮委聘外部香港法律顧問，以就遵守上市規則及香港適用法律及法規的有關事宜向我們提供意見。

內部控制顧問已審閱有關上述於其於2015年9月的評估中發現的缺陷的修復措施的設計及實施，並向本公司匯報，並無進一步發現有關我們的內部控制系統的重大內部控制缺陷。

我們的董事認為，我們已採取一切合理措施建立適當內部控制系統，以盡量減少違規風險及防止未來再次發生本節「法律程序及合規」一段所披露的不合規事件。我們的董事及獨家保薦人認為，我們所採納的加強內部控制措施屬充分及有效。此外，我們的董事及獨家保薦人認為本節「法律程序及合規」一段所披露的不合規事件，不會對我們的董事根據上市規則第3.08及3.09條所指的適當性，或對本公司根據上市規則第8.04條所指的[編纂]適當性受到任何質疑。

風險管理

我們深明風險管理在策略及經營規劃、日常管理及決策過程中的必要性，並致力於通過識別、分析、評估及降低可能會影響我們業務經營的效率及效益或妨礙實現業務目標的風險敞口來管理和盡量降低風險。

本公司識別的風險大致可分為業務風險、財務風險、合規風險及經營及其他風險。所有該等風險或會不時因本集團的業務經營而產生。

本集團風險管理程序由董事會管理。風險管理的目標為(其中包括)加強本公司管治及企業管理程序以及防止本集團遭受無法接受的風險及虧損。我們已採納與風險管理相關的內部政策。我們的董事將每年檢討我們風險管理資產的實施情況及有效性，並於[編纂]後在我們的年度報告中披露檢討結果。