

業 務

概 覽

我們是中國江蘇省家電板塊領先的鍍鋅鋼產品製造商。根據弗若斯特沙利文報告，我們於2017年按收益計算，為江蘇省鍍鋅鋼產品市場的最大市場營運商，而我們於2017年按收益計算在中國家電板塊鍍鋅鋼產品市場的市場佔有率為3.9%，排名第三。我們主要產銷冷軋鋼產品，供中游鋼產品加工商作進一步加工，並供家電製造商生產冰箱、洗衣機和烤箱等家電。我們的冷軋鋼產品以「江南」商標銷售。

我們採購熱軋硬卷以於江蘇省常州市的生產設施加工成為我們的冷軋鋼產品。我們的主要產品包括(i)軋硬卷及(ii)熱鍍鋅產品(其可進一步分類為彩塗鍍鋅產品及非彩塗鍍鋅產品)。熱鍍鋅產品為我們的主要產品，於往績期間佔我們總收益分別約95.7%、96.1%及95.6%。同期，我們的熱鍍鋅產品收益成功達至增長，於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，分別約為人民幣1,091.3百萬元、人民幣1,215.3百萬元及人民幣1,431.9百萬元。以下載列於往績期間按產品類型劃分的銷量、平均售價、收益及收益百分比明細：

	截至12月31日止年度											
	2015年				2016年				2017年			
	銷量	平均 售價 ⁽¹⁾	收益	佔收益 百分比	銷量	平均 售價 ⁽¹⁾	收益	佔收益 百分比	銷量	平均 售價 ⁽¹⁾	收益	佔收益 百分比
(噸)	(人民幣/ 噸)	(人民幣 千元)	(%)	(噸)	(人民幣/ 噸)	(人民幣 千元)	(%)	(噸)	(人民幣/ 噸)	(人民幣 千元)	(%)	
冷軋鋼產品												
軋硬卷	15,850	3,118	49,418	4.3	15,750	3,098	48,798	3.9	16,350	4,014	65,628	4.4
熱鍍鋅產品	260,400	4,191	1,091,298	95.7	300,480	4,045	1,215,311	96.1	270,590	5,292	1,431,909	95.6
-非彩塗鍍鋅 產品	224,370	3,981	893,206	78.3	247,630	3,832	948,931	75.0	229,840	5,152	1,184,024	79.1
-彩塗鍍鋅產品	36,030	5,498	198,092	17.4	52,850	5,040	266,380	21.1	40,750	6,083	247,885	16.5
總計	<u>276,250</u>		<u>1,140,716</u>	<u>100</u>	<u>316,230</u>		<u>1,264,109</u>	<u>100</u>	<u>286,940</u>		<u>1,497,537</u>	<u>100</u>

附註：

1. 平均售價乃以相關期間銷售各產品所得總收益除以同期各產品的銷量而計算得出。

業 務

我們的客戶主要包括中游鋼產品加工商及家電製造商，他們採購我們的冷軋鋼產品用以生產最終產品。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的五大客戶合共佔我們同期總收益分別約52.4%、43.8%及40.8%。同期，我們的最大客戶佔我們的總收益分別約22.8%、18.8%及13.6%。為及時滿足及達到客戶對冷軋鋼產品的要求及需求，我們會指派銷售部門的特定銷售人員與中國各地區的客戶聯繫及交涉，並負責管理我們的海外銷售。

我們在營運中使用的主要原材料為熱軋硬卷。為確保熱軋硬卷供應穩定，我們與供應商C訂立年度框架協議，當中訂明熱軋硬卷的預期年度供應、定價和付運安排等主要條款。進一步詳情請參閱本節「業務—原材料、採購及供應商—供應商—與供應商C的框架協議」一段。於往績期間內，我們的五大供應商佔我們的總採購額分別約80.8%、81.9%及85.2%，而我們於2015年、2016年及2017年的最大供應商則佔我們同期的總採購額分別約23.8%、41.4%及40.7%。

憑藉我們全系列的優質產品加上強大的生產知識、在華東佔據戰略位置且靠近主要客戶及供應商、與主要供應商和客戶長期業務關係融洽、嚴謹的質量監控以及饒富經驗且專心致志的管理團隊，我們在截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度的盈利平穩增長。毛利由2015年約人民幣94.0百萬元增加至2017年約人民幣161.5百萬元，複合年增長率約為31.1%。我們的毛利率持續上升，於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度分別約為8.2%、9.2%及10.8%，主要是由於往績期間內的成材率改善所致。同期，我們的純利率分別約為1.5%、2.7%及4.4%，主要由於加工費用減少，且於2017年引入內部彩塗生產線及中止分包彩塗所致。

競爭優勢

我們相信以下競爭優勢使我們取得佳績，並將繼續鞏固我們在中國江蘇省家電板塊鍍鋅鋼產品行業的龍頭地位：

提供全系列優質產品，擁有強大生產知識

我們有能力提供不同厚度、尺寸和表面品質的軋硬卷至非彩塗及彩塗鍍鋅產品的全系列產品，以迎合客戶各種特定要求，我們對此引以為傲。我們能在各程序中滿足客戶的特定要求，乃由於我們提供由酸洗至剪切的內部生產程序。我們與傳統鍍鋅鋼產品市場營運商的不同之處在於，我們所提供的全系列產品讓

業 務

我們能向客戶提供廣泛的冷軋鋼產品客製化選項。由於我們與供應商的長久業務關係，我們能迅速根據我們客戶的要求從供應商採購不同規格(如厚度和闊度)的客製化熱軋硬卷並生產冷軋鋼產品。有關我們生產程序的詳情請參閱本節「業務—生產—生產程序」一段。

我們相信，我們強大的生產知識令我們在一眾競爭對手中脫穎而出，並使我們能夠生產符合高端產品需求的冷軋鋼產品。舉例而言，憑藉我們自有的壓花相關發明專利，我們能夠通過單面壓花程序為客戶加工非彩塗鍍鋅鋼卷，於熱鍍鋅線的末段製成更高厚度公差及更長的鋼卷。我們已把單面壓花程序與熱鍍鋅線相結合，從而簡化鍍鋅和壓花的生產程序，縮短生產時間。我們利用非彩塗鍍鋅鋼相關發明專利，使我們的卷狀非彩塗鍍鋅產品表面比國家標準GB/T 2518-2008達致更高的質量等級。有關我們的發明專利的進一步詳情，請參閱本節下文「業務—產品開發」一段。董事相信，部分客戶挑選我們作為其供應商，原因是我們現有的專利及知識亦為我們帶來競爭優勢。

佔據華東戰略位置，鄰近主要客戶及供應商

我們的生產設施佔據常州市的戰略位置，常州市為(i)中國鋼生產第二大省份江蘇省的中心城市之一；及(ii)鄰近中國主要家電製造基地之一的合肥市。此外，由於我們的生產設施坐落於常州市，可達長江，因此我們能夠以水路運輸方式交付產品，我們相信對於向位處沿岸地區的客戶交付產品而言，這是符合成本效益的方法。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的收益約72.6%、73.7%及75.9%來自華東的客戶。因此，我們的戰略位置賦予我們物流上的優勢、降低運輸成本和縮短運輸時間。

此外，我們與主要供應商之間的交通運輸亦相當便利。我們其中兩名主要供應商，即供應商A及供應商C，均與我們的生產設施位置相距不足200公里。由於生產冷軋鋼產品(即熱軋硬卷)所用的主要原材料不論尺寸和重量都十分笨重，我們鄰近供應商，便可降低運送原材料至我們的生產設施的運輸成本，並可在需要更多原材料時及時取得原材料。

業 務

鑑於我們與供應商及客戶之間的地理位置相近，我們可以在採購原材料當天起計約10至15天內生產冷軋鋼產品並交付予大部分客戶，為客戶提供極大的便利和彈性，而因存貨及製成品的存倉時間可減少，亦提升了我們管理存貨的效率。

與主要供應商和客戶的業務關係長久融洽

我們與兩名主要供應商和客戶已建立穩定長久的業務關係。我們與往績期間的五大供應商大都已維持至少3至13年的業務關係。我們與主要供應商的業務關係密切，鞏固我們隨時取得不同等級和規格的鋼原材料的能力，迎合客戶的不同生產要求。我們相信，鑑於我們與主要供應商的業務關係持久，加上採購量龐大，我們能夠以優惠的定價條款維持穩定的優質熱軋硬卷供應。我們相信，我們與供應商之間持久穩定的關係，亦有助我們加強客戶關係及保持競爭力。

此外，我們於往績期間內與五大客戶維持6至12年的業務關係。據弗若斯特沙利文表示，大型鍍鋅鋼產品客戶(包括家電製造商)傾向與一直保持長期合作關係和信賴的若干鍍鋅鋼產品供應商保持合作。我們相信，我們與客戶關係融洽，可為我們未來的增長奠定堅實的基礎。

嚴謹質量監控

我們對我們的冷軋鋼產品品質引以為傲。因此，我們已制定及實施嚴謹質量監控程序，以確保各階段生產能遵照我們的優質標準(包括原材料及製成品的測試)。我們的產品需通過我們的內部質量測試才能送到客戶手上。本集團自2016年起取得與質量管理系統相關的ISO9001:2015及ISO14001:2015認證。我們已獲江蘇省安全生產監督管理局認可為安全生產標準化二級企業。我們亦於2016年獲常州市武進區安全生產委員會認定為安全生產示範企業。

我們相信，本集團著重於我們嚴謹的質量監控，為本集團過往成功的重要因素，亦是確保本集團未來成功的必要因素。我們的質量監控措施包括挑選供應商及分包商、檢查原材料及於整個生產過程中進行質量監控以及對分包商加工的產品作質量監控。本集團質量監控措施的進一步詳情載於本節下文「業務—質量監控」一段。

業 務

由於我們改良了質量監控管理系統，故能維持相對低的換貨率。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度，我們產品的平均換貨率分別約為0.06%、0.05%及0.16%。董事認為我們改良後的質量監控管理系統及低換貨率是使我們能從現有客戶獲取經常性採購訂單及與客戶維持長期業務關係的關鍵所在。

管理團隊饒富經驗且專心致志

管理團隊對金屬製造及鋼加工行業具有豐富經驗。大部分執行董事及高級管理層在鋼加工行業均有超過10年工作經驗。我們的執行董事梅先生於2000年7月獲中國南京大學頒授電子工程學士學位，在鋼加工行業有逾15年經驗。執行董事兼主席劉女士於2001年7月在中國金陵職業大學(現稱金陵科技學院)取得工商管理文憑，並於2004年獲澳洲昆士蘭科技大學頒授企業(國際企業)學士學位。劉女士任職本集團逾12年，主要負責本集團的整體營運及管理。執行董事兼行政總裁張先生在塑膠及鋁型材行業擁有逾18年的生產及經營管理經驗。張先生於2011年7月在中國山東科技進修學院修畢遙距課程，取得工業電氣化技術學位。張先生一直任職於本集團的不同職位，對生產及採購流程擁有逾10年的豐富知識。張先生主要負責本集團的生產及經營管理。執行董事許先生在鍍鋅鋼產品行業擁有逾7年經驗。許先生於2010年7月獲中國南京師範大學頒授測控技術與儀器學士學位。有關執行董事經驗的進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

根據弗若斯特沙利文報告，鍍鋅鋼產品業務需要由具備經驗和行業洞察力的管理團隊，因應鋼價格波動及對市場營運商盈利能力的影響，制定原材料採購計劃及管理存貨水平。我們相信，管理團隊對金屬製造及鋼加工行業具備豐富的經驗和知識，將使我們繼續得以制定有效的業務戰略、探索鍍鋅鋼產品市場的其他商機、管理風險及鞏固在中國的鍍鋅鋼產品製造商龍頭地位。

業 務

業務戰略

我們計劃發展並鞏固本集團的鍍鋅鋼製造業務，並透過(i)擴大產能及提高生產效率，藉以增加我們於鍍鋅鋼產品市場，尤其是家電板塊的市場滲透率；及(ii)進一步提升產品開發實力，成為中國家電板塊的核心鍍鋅鋼產品製造商。為實現此等目標，我們計劃實施以下戰略：

擴充產能及提高生產效率，藉以增加我們於鍍鋅鋼產品市場，尤其是家電板塊的滲透率

我們相信，為在中國增加市場滲透率並維持我們領先的市場地位，擴充產能是必不可少的一步。根據弗若斯特沙利文報告，中國鍍鋅鋼產品市場於2012年至2017年間穩定增長，銷量由2012年約35.5百萬噸增加至2017年約63.8百萬噸，同期複合年增長率約為12.5%。據弗若斯特沙利文估計，預期中國鍍鋅鋼產品市場於2018年至2022年將按約8.4%的複合年增長率增長，預計2022年的銷量將達到約96.0百萬噸。尤其預計對高端家電產品的需求，將會帶動更優質鍍鋅鋼產品的需求上升。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度各年，我們的酸洗程序實際產量分別約為285,000噸、310,000噸及289,000噸，同期平均使用率分別約為89.5%、97.3%及90.8%。為充分利用我們在市場經驗和品牌形象方面的優勢，我們計劃通過增購生產機器和設備，擴充產能。

多年來，我們透過升級及擴建製造及加工設施，持續擴充我們的製造及加工產能。於最後可行日期，我們營運的一項生產設施，可生產特定闊度介乎700毫米至1,250毫米的非彩塗鍍鋅產品。為加強我們的市場地位，我們擬增購機器及設備，以在2021年第一季將非彩塗鍍鋅產品的產能提高約320,000噸。額外的熱鍍鋅機組將可生產闊達1,400毫米的非彩塗鍍鋅產品，以迎合不斷增加的市場需求。

業 務

以下載列我們的擴展計劃的實施方案、預期資本開支、所須的政府批文及／或許可，該計劃於最後可行日期並未開始且並無招致資本開支：

由[編纂]起至截至2019年6月30日止六個月

階段	實施活動	預期資本開支 及資金來源 百萬港元
物色土地	物色江蘇省常州市的施工土地， 並與潛在地主商討租賃條款	不適用
籌備投資項目及申請 有關批文及／或許可	申請企業投資項目案、建設 用地規劃許可證及準備 環境評估	不適用
建築規劃及設計	確認建築計劃及設計，以及 甄選建築承辦商	不適用
申請有關批文及／或許可	申請建設工程規劃許可證、 施工圖審查合格證、消防設計 備案及環評批覆	不適用

截至2019年12月31日止六個月

階段	實施活動	預期資本開支 及資金來源 百萬港元
申請有關批文及／或許可	申請建築工程施工許可證 取得建築工程施工許可證	不適用 不適用
獲得土地	與地主訂立租賃協議	不適用

業 務

階段	實施活動	預期資本開支 及資金來源 百萬港元
建築	樓宇建築工程開始	[編纂] (由[編纂] [編纂]撥支)
就生產設施及設備 分期付款	索取報價及作出招標 就生產設施及設備分期付款	[編纂] (由[編纂] [編纂]撥支)

截至2020年6月30日止六個月

階段	實施活動	預期資本開支 及資金來源 百萬港元
建築	建築完成	[編纂] (由[編纂] [編纂]撥支)
申請竣工批文及/或許可	申請環境保護竣工驗收意見、 消防竣工驗收備案、規劃竣工 驗收及工程竣工驗收備案	不適用
就生產設施及設備以及 設備安裝分期付款	就生產設施及設備分期付款 安裝熱鍍鋅線	[編纂] ^(附註) (由[編纂] [編纂]撥支)

附註：根據我們的擴展計劃將安裝的新設備及生產設施將會用作生產闊達1,400毫米的非彩塗鍍鋅產品。

業 務

截至2020年12月31日止六個月

階段	實施活動	預期資本開支 及資金來源 百萬港元
試產及就生產設施及 設備作最終付款	試產及就生產設施及 設備作最終付款	[編纂] (由[編纂] [編纂]撥支)

截至2021年3月31日止三個月

階段	實施活動及預期產能	預期資本開支及 資金來源 百萬港元
全面投入商業生產	預期全面投入商業生產， 年產能約為320,000噸 非彩塗鍍鋅產品	不適用
	總計：	[編纂] (由[編纂] [編纂] 全數撥支)

根據上列的擴展計劃實施方案，由於預期將進行實施活動，而有關政府批文及／或許可預期將分階段取得，預期上述擴展計劃及試產將於2020年第四季完成及進行，並將於2021年首季全面投入商業生產，年產能約320,000噸非彩塗鍍鋅產品。

業 務

我們就購買生產機器及設備的總資本開支預期約為[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)，將由[編纂][編纂]約[編纂]%全數撥支。視乎當前市況及我們的財務資源，我們日後或會進一步擴充生產基地的規模和加工能力。

進一步提升產品開發實力

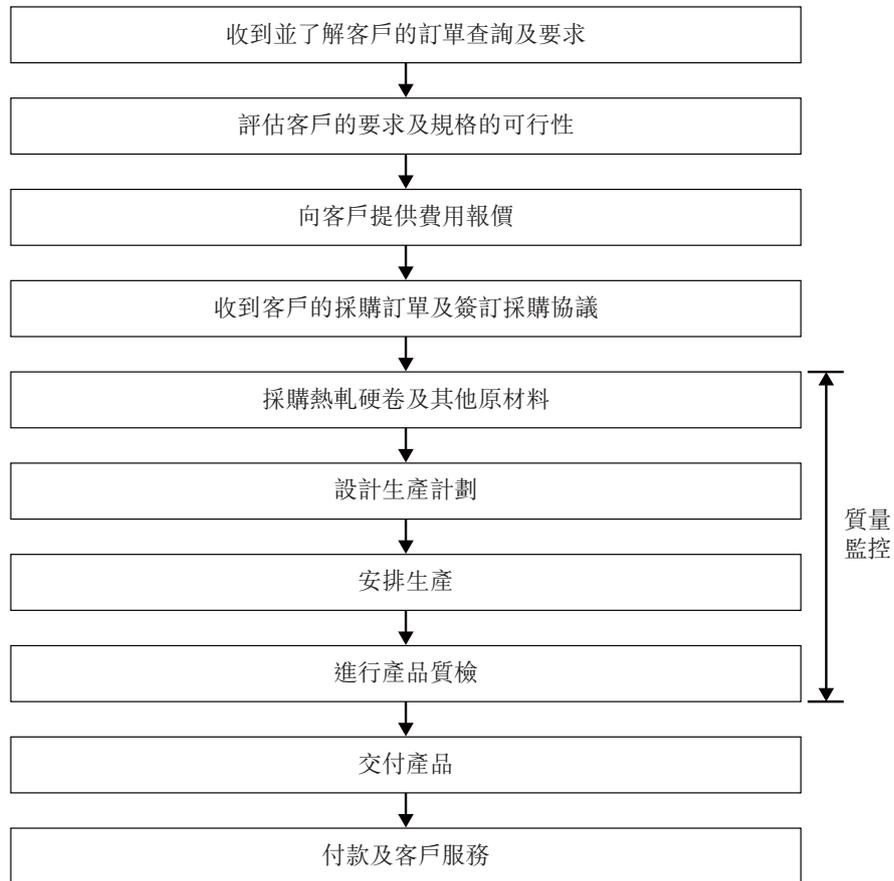
根據弗若斯特沙利文報告，由於中國的購買力和生活水平日益提高，過往幾年家電行業最終用戶對優質高端產品的需求日增，預期未來數年將會持續增加。由於鍍鋅鋼產品是最終產品的基礎材料，或會影響最終產品的質量及功能，因此預期有特定客製化技術及表現要求的優質鍍鋅鋼產品的市場需求將會不斷增加。基於上述市場發展，本集團矢志提升我們的產品開發實力，讓我們能夠持續迎合客戶的偏好及要求，以爭取更多業務。

我們計劃增聘人手及設立研發部門，藉以提升及多元發展鍍鋅鋼產品製造業務。研發部門將負責產品創新及產品與營運程序改進工作，確保我們的產品可滿足客戶的技術及表現要求，並可生產高端產品以迎合客戶不時的特殊要求及提升我們的產品質量及生產效率。

業 務

業務模式

以下流程表簡要描述我們的營運：



業 務

產 品

我們主要從事產銷冷軋鋼產品，包括軋硬卷、非彩塗鍍鋅產品及彩塗鍍鋅產品。

我們的冷軋鋼產品主要由熱軋硬卷加工生產而成。我們會視乎客戶的規格，對熱軋硬卷採用不同程序，製成具備不同物理特質的鋼產品。我們的冷軋鋼產品擁有較光滑的表面及閃亮飾面，熱軋鋼產品則擁有灰暗飾面。當需要較光滑的表面時，一般會應用冷軋鋼產品。

軋 硬 卷

軋硬卷主要是對已經過酸洗程序去除雜質的熱軋硬卷進行冷軋而製成。熱軋硬卷會經過冷軋程序，藉以增加厚度公差、提高強度和達到厚度一致。我們主要直接向家電製造商出售軋硬卷，以供彼等生產電熱水器。

非 彩 塗 鍍 鋅 產 品

非彩塗鍍鋅產品是我們的主要產品，乃通過熱鍍鋅程序對軋硬卷進行鍍鋅加工而製成，以防止生鏽。我們合併退火、熱鍍鋅、平整、拉矯及單面壓花工序，組成了我們的熱鍍鋅線。倘客戶要求在產品的一面壓上圖案，可選擇單面壓花。進一步詳情請參閱本節下文「生產—熱鍍鋅線」一段。倘客戶要求，非彩塗鍍鋅鋼卷可通過雙面壓花程序，於非彩塗鍍鋅鋼卷兩面壓上特定圖案。其後，非彩塗鍍鋅鋼卷再通過剪切程序，因應客戶要求切成特定長度的板狀。我們主要向中游鋼產品加工商及家電製造商出售非彩塗鍍鋅產品，以供彼等生產冰箱、洗衣機和烤箱等家電產品。由於非彩塗鍍鋅產品附有鋅層，具有表面質量較佳和抗蝕性較高等優秀特點，因此中游鋼產品加工商和家電製造商喜歡將之用於其家電產品上。

業 務

彩塗鍍鋅產品

非彩塗鍍鋅鋼卷經過彩塗處理程序，形成彩塗鍍鋅鋼卷。彩塗鍍鋅鋼卷可根據客戶要求進行單面或雙面壓花程序。彩塗鍍鋅鋼卷再通過剪切程序，因應客戶要求製成特定長度的板狀彩塗鍍鋅產品。彩塗程序可使產品外表更美觀，並可使表面抗蝕。因此，家電製造商一般使用彩塗鍍鋅產品作為家電產品的外層面板，例如冰箱的面板及側板。

以下載列往績期間按產品類型劃分的銷量、平均售價、收益及收益百分比明細：

	截至12月31日止年度											
	2015年				2016年				2017年			
	銷量	平均售價 ⁽¹⁾	收益	佔收益百分比	銷量	平均售價 ⁽¹⁾	收益	佔收益百分比	銷量	平均售價 ⁽¹⁾	收益	佔收益百分比
(噸)	(人民幣/噸)	(人民幣千元)	(%)	(噸)	(人民幣/噸)	(人民幣千元)	(%)	(噸)	(人民幣/噸)	(人民幣千元)	(%)	
冷軋鋼產品												
軋硬卷	15,850	3,118	49,418	4.3	15,750	3,098	48,798	3.9	16,350	4,014	65,628	4.4
熱鍍鋅產品												
熱鍍鋅產品	260,400	4,191	1,091,298	95.7	300,480	4,045	1,215,311	96.1	270,590	5,292	1,431,909	95.6
-非彩塗鍍鋅產品	224,370	3,981	893,206	78.3	247,630	3,832	948,931	75.0	229,840	5,152	1,184,024	79.1
-彩塗鍍鋅產品	36,030	5,498	198,092	17.4	52,850	5,040	266,380	21.1	40,750	6,083	247,885	16.5
總計	276,250		1,140,716	100	316,230		1,264,109	100	286,940		1,497,537	100

附註：

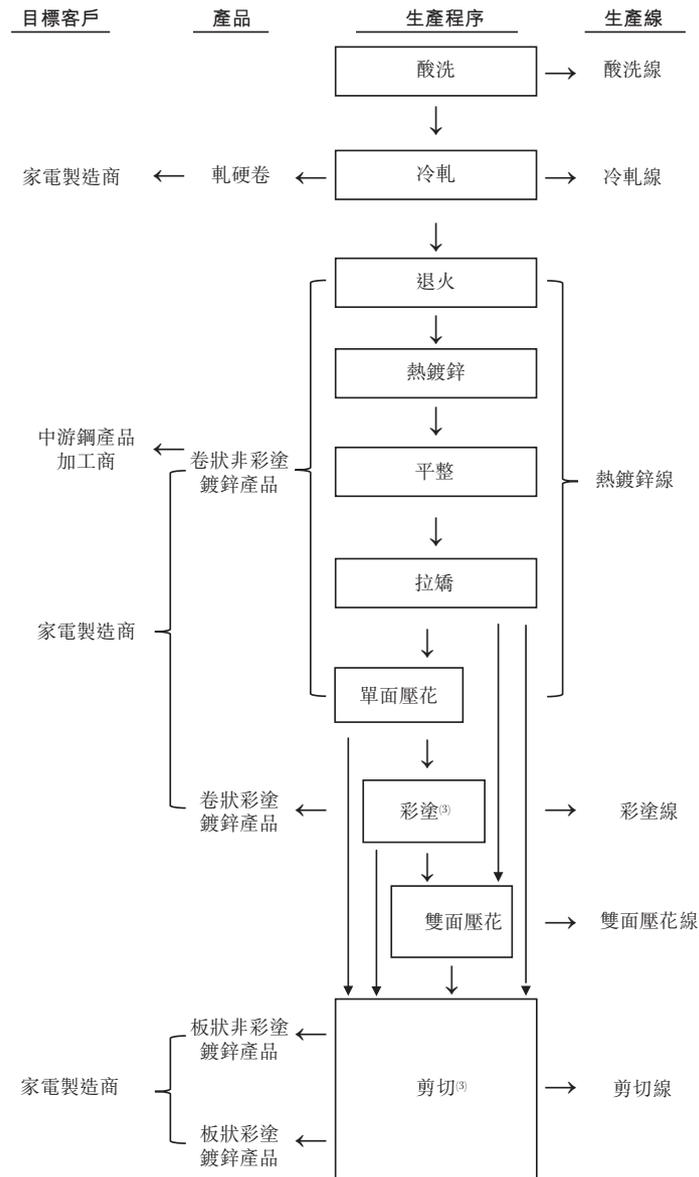
1. 平均售價乃以相關期間銷售各產品所得總收益除以同期各產品的銷量而計算得出。

業 務

生 產

生 產 程 序

下圖闡述我們的冷軋鋼產品的材料及一般生產程序：



附註：

1. 各生產工序所需的平均處理時間已載於下列段落。
2. 生產工序(即由酸洗過程至產品準備好付運至客戶手上)平均需時約8至15天。
3. 往績期間，我們已將若干彩塗程序及剪切程序分包予分包商。進一步詳情請參閱本節下文「業務—原材料、採購及供應商—分包商」一段。

業 務

酸洗線

酸洗

我們的原材料熱軋硬卷在供應商的廠房經過高溫軋製，鋼表面會再結晶。此程序一般會在其表面留下褪色的氧化層。酸洗是金屬表面處理方式，用於除去熱軋硬卷表面上的污跡、無機污染物、鏽蝕物或刻痕等雜質。為了除去表面雜質，我們會將熱軋硬卷浸入含強酸的酸洗液，再以熱水清洗以除酸。酸洗程序平均處理需時約每噸1至2分鐘。

冷軋線

冷軋

在冷軋程序中，酸洗後的熱軋硬卷會穿過一對或多對軋輥，以在室溫下將其厚度減少至劃一水平。在冷軋程序中會使用不同的技術和規格，生產出客戶要求的不同性質和特定厚度的軋硬卷。軋硬卷亦可進一步加工為其他型式的冷軋鋼產品。此程序平均處理需時約每噸1至3分鐘。

熱鍍鋅線

我們已合併退火、熱鍍鋅、平整、拉矯和單面壓花等程序，組成熱鍍鋅線。熱鍍鋅線內的整個程序平均處理需時約每噸2至6分鐘。非彩塗鍍鋅產品乃經過熱鍍鋅程序生產而成，是我們的主要產品類別，於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度佔我們的總收益分別約78.3%、75.0%及79.1%。

退火

退火是因應客戶要求而復原或變更軋硬卷的物理特質（例如延展性和硬度）的熱處理程序。軋硬卷會經過充滿氫氣及氮氣的退火爐，以高於其再結晶溫度的某一溫度加熱。退火程序可軟化軋硬卷，並增加其延展性，成為冷軋鋼。

熱鍍鋅

此程序是把退火後的冷軋鋼浸入鍍鋅鍋的鋅溶液中，為冷軋鋼產品鍍上鋅層。冷卻後，鋼表面便會形成鋅層，可保護其下的鋼免受侵蝕。沒有附著於冷軋鋼表面的鋅會留在鍋內供再次使用。

業 務

平整

非彩塗鍍鋅鋼經過熱鍍鋅程序後，表面會變得不平。在平整程序中，可使用磨邊輪研磨非彩塗鍍鋅鋼，除去非彩塗鍍鋅鋼表面的瑕疵(例如皺紋和刮痕)。

拉矯

非彩塗鍍鋅鋼會穿過一連串小直徑軋輥，經過精確的前後彎曲，以達致拉矯作用。非彩塗鍍鋅鋼會由矯直機拉直，以更好地控制形狀。

單面壓花

我們在中國擁有一項壓花相關專利，將單面壓花程序納入熱鍍鋅線，因此能夠向客戶提供單面壓花產品。有關我們的專利詳情，請參閱本節「業務—產品開發」一段。單面壓花程序可在熱鍍鋅線末端進行，期間非彩塗鍍鋅鋼卷會進行單面壓花程序，利用刻有圖案的壓花輥，在鋼材的單面製成凹凸的設計或圖案，使外型更美觀，同時提高強度和堅固度。

彩塗線

彩塗

非彩塗鍍鋅產品經過熱鍍鋅線的程序後，可接受彩塗和塗漆處理，透過在非彩塗鍍鋅產品上塗上一層[塗料]，加工成為彩塗鍍鋅產品。彩塗程序平均處理需時約每噸3至8分鐘。

雙面壓花線

雙面壓花

雙面壓花是金屬成型程序，通過使用刻有圖案的壓花輥，在鋼兩面製成凹凸的設計或圖案。只有在客戶要求的情況下，才會對卷狀非彩塗鍍鋅產品和卷狀彩塗鍍鋅產品進行雙面壓花程序，通常是為了令外型更美觀，同時提高強度和堅固度。雙面壓花程序平均處理需時約每噸5至14分鐘。

業 務

剪切線

剪切

縱剪是按照客戶要求將非彩塗鍍鋅鋼卷和彩塗鍍鋅鋼卷切割成不同闊度；橫剪則是按照客戶訂明的長度將非彩塗鍍鋅產品和彩塗鍍鋅產品由卷狀切割成板狀。此程序平均處理需時約每噸3分鐘至1小時左右。

生產設施及設備

於最後可行日期，我們的生產設施位於中國江蘇省常州市。於最後可行日期，我們的生產及設備部共有291名員工和工人，負責營運及監督生產設施。

我們的生產設備主要採購自中國。於最後可行日期，所有設備均由我們自有。下表載列我們目前使用中的主要生產設備的詳情：

生產機組類別	主要投運 機組數目	主要功能	投產年份
酸洗線			
酸洗機組	1	熱軋硬卷酸洗	2005年
冷軋線			
冷軋機組	2	把酸洗後的熱軋硬卷加工為特定厚度的軋硬卷	分別為2005年 及2007年
熱鍍鋅線			
熱鍍鋅機組	2	把軋硬卷加工為卷狀非彩塗鍍鋅產品，並可選擇按照客戶規格進行單面壓花	分別為2005年 及2006年
彩塗線			
彩塗機組	1	把卷狀非彩塗鍍鋅產品加工為卷狀彩塗鍍鋅產品	2017年
雙面壓花線			
雙面壓花機組	1	加工非彩塗鍍鋅產品及卷狀彩塗鍍鋅產品，在鋼產品兩面製作凹凸設計或圖案	2014年

業 務

生產機組類別	主要投運		投產年份
	機組數目	主要功能	
剪切線			
剪切機組	5	按照客戶規格，把卷狀彩塗鍍鋅產品及非彩塗鍍鋅產品加工為特定闊度及長度的板狀	其中一組— 2010年； 其他四組— 2015年

有關物業、廠房及設備折舊方法的詳情，請參閱「財務資料—主要會計政策—物業、廠房及設備」一節。

設備維護

為確保營運穩定安全，我們的生產及設備團隊於營運時一直留意機器的主要運行參數及其他運作情況。如需進行小型維修工作，便會通知內部機器維護團隊進行必要的維修。我們一般每月對生產設備進行大型維護及維修工作。每月平均預定維護及維修停工期間約為42小時。在停工期間會進行常規維護工作。另外，我們每年會在農曆新年前後進行全面維護，以盡量減少對產能的影響。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，維修及維護費用分別約為人民幣31.9百萬元、人民幣34.8百萬元及人民幣40.0百萬元。

董事致力維持機器及設備於良好操作狀態。視乎[成本負擔]，我們可能不時考慮是否升級現有機器及設備以延長其使用壽命。

於最後可行日期，我們的生產線已使用介乎1年至13年。下表載列往績期間下列生產線的總維護時間：

	截至12月31日止年度		
	2015年 (小時)	2016年 (小時)	2017年 (小時)
酸洗線	118	155	60
冷軋線	262	193	258
熱鍍鋅線	541	655	727
彩塗線	—	—	不適用 ^(附註)

附註：截至2017年12月31日止年度，彩塗機組處於機器製造商提供的保固期內，而總維護為最少。

業 務

使用率

往績期間，我們的使用率波動與我們的銷量大致相符。下表載列下列生產線於往績期間的設計年產能、實際產能及使用率：

	截至12月31日止年度								
	2015年			2016年			2017年		
	設計年 產能 ⁽¹⁾	實際 產能	使用率 ⁽²⁾	設計年 產能 ⁽¹⁾	實際 產能	使用率 ⁽²⁾	設計年 產能 ⁽¹⁾	實際 產能	使用率 ⁽²⁾
	(噸)	(噸)	(%)	(噸)	(噸)	(%)	(噸)	(噸)	(%)
酸洗線	318,240	284,895	89.5	318,240	309,530	97.3	318,240	289,020	90.8
冷軋線	306,000	278,575	91.0	306,000	310,930	101.6	306,000	284,537	93.0
熱鍍鋅線	300,000	257,638	85.9	300,000	289,093	96.4	300,000	266,461	88.8
彩塗線	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	100,000	41,663	41.7

附註：

1. 設計年產能乃由獨立工程設計顧問公司按所生產產品的不同闊度、厚度及重量以及各項規格適用的每年生產時數而釐定及計算。因此，實際產能可能高於設計年產能。
2. 各相關期間的使用率按實際產量除以設計年產能計算得出。

往績期間，我們的業務概無因機器及設備故障而受到重大中斷。為增加我們於中國的市場滲透率及保持我們的市場領導地位，我們現擬動用[編纂][編纂]約[編纂]%增購生產機器及設備，藉以擴充產能及提高生產效率。進一步詳情請參閱本文件「業務－業務戰略」及「未來計劃及[編纂]用途」各節。

業 務

原材料、採購及供應商

原材料

我們生產所用的原材料包括熱軋硬卷、鋅錠及其他輔料，而主要原材料為熱軋硬卷。在截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度，熱軋硬卷採購額約為人民幣758.0百萬元、人民幣956.3百萬元及人民幣1,159.9百萬元，分別佔原材料總採購額約76.9%、77.9%及80.8%。同期，我們分別採購合共約291,540噸、329,190噸及307,100噸熱軋硬卷。

下表載列往績期間內原材料總採購額的明細：

	截至12月31日止年度											
	2015年				2016年				2017年			
	平均採購		佔原材料		平均採購		佔原材料		平均採購		佔原材料	
採購量	價格 ⁽¹⁾	採購額	百分比	採購量	價格 ⁽¹⁾	採購額	百分比	採購量	價格 ⁽¹⁾	採購額	百分比	
(噸)	(人民幣/噸)	(人民幣千元)	(%)	(噸)	(人民幣/噸)	(人民幣千元)	(%)	(噸)	(人民幣/噸)	(人民幣千元)	(%)	
熱軋硬卷	291,540	2,600	758,009	76.9	329,190	2,905	956,329	77.9	307,100	3,777	1,159,904	80.8
鋅錠	6,720	14,755	99,151	10.1	7,728	14,006	108,238	8.8	5,968	23,208	138,503	9.6
其他原材料 ⁽²⁾	不適用	不適用	128,787	13.1	不適用	不適用	163,493	13.3	不適用	不適用	137,610	9.6
總計			<u>985,947</u>	<u>100</u>			<u>1,228,060</u>	<u>100</u>			<u>1,436,017</u>	<u>100</u>

附註：

1. 平均採購價乃以相關期間各原材料的總採購額除以同期各原材料的採購量而計算得出。
2. 其他原材料主要包括液塗料及冷軋油。

根據弗若斯特沙利文報告，由於頒布一系列支持鋼行業去產能化計劃的政府政策，鋼產品(包括熱軋硬卷)的價格自2015年起上升。往績期間，熱軋硬卷的平均採購價格由截至2015年12月31日止年度的每噸人民幣2,600元增加至2016年的每噸人民幣2,905元，並進一步增加至2017年的每噸人民幣3,777元。為減輕原材料價格波動對我們的盈利能力的影響，我們繼續監控鋼價格的波動及為長期客戶保留資金預先購買若干水平的原材料。有關我們的原材料價格波動風險，請參

業 務

閱本文件「風險因素—有關我們的業務及鍍鋅鋼產品行業的風險—由於直接材料（特別是熱軋硬卷）採購價格、冷軋鋼產品售價及成材率等敏感性因素非我們所能控制，因此日後的毛利率及溢利增長或會波動不定」一節。

採購

於最後可行日期，我們的採購部由7名成員組成，由劉宇先生領導（彼為本集團高級管理層成員之一，擔任江南精密的採購部主管）。有關劉宇先生的進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層—高級管理層」一節。採購部員工對我們的產品及原材料，由生產程序所用的熱軋硬卷以至輔料（例如鋅錠、液塗料和冷軋油），均具備技術知識。

銷售團隊接獲客戶當月的訂單後，便會通知採購團隊，然後我們就會按照客戶需求展開生產。在合併客戶下一個月的冷軋鋼產品購買訂單後，我們一般會於每月的第四週通知供應商我們的原材料訂單。為確保營運順暢，我們可能會為滿足額外需求而根據已取得的訂單金額，額外採購熱軋硬卷作為存貨。

往績期間，我們在中國採購所有原材料，而採購以人民幣結付。我們決定採購的熱軋硬卷金額及來源時，會考慮（其中包括）(i)相關供應商開出的價格；(ii)原材料質量；(iii)交付時間是否符合我們的生產時間表；(iv)原材料存貨水平；及(v)客戶規格。

供應商

供應商每月向我們提供其熱軋硬卷價單。其後，我們會根據供應商的價單按「成本加成」基準制定指示性價單，以供客戶向我們發出每月冷軋鋼產品訂單。進一步詳情請參閱本節「業務—定價」一段。

我們設有評估篩選程序用於甄選新的供應商。我們的採購團隊一般會對每名潛在供應商進行背景評估，其涵蓋（其中包括）業務規模、品質控制、交貨時間及業內聲譽等方面。我們的採購政策是僅向經核准的供應商採購原材料，以確保原材料質量。我們亦不時對現有供應商進行評估及評定。未能符合我們的要求的供應商會從核准供應商名單上刪除。收到原材料後，我們一般進行品質檢查，並有權將不能達到我們品質標準的原材料退回供應商。

業 務

我們與主要熱軋硬卷供應商已建立穩定的長期業務關係。截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度，供應商A、供應商B及供應商C為本集團的三大熱軋硬卷供應商，合共佔我們的總採購額分別約69.3%、70.3%及75.9%。供應商A為一家中央級國有企業的附屬公司，向我們供應主要由供應商B所生產的熱軋硬卷。供應商B為一家於中國及香港上市的股份有限公司，是中國最大的[鋼材生產商]之一。供應商C為中國一家上市公司的附屬公司，並為上游鋼材生產商，在煉鋼業擁有逾17年歷史。供應商B及供應商C就銷量而言被世界鋼鐵協會列為2016年世界首十位的鋼材生產企業。

根據我們的評估甄選程序，在往績期間內，我們主要向供應商A、供應商B及供應商C訂購熱軋硬卷，原因是我們相信其熱軋硬卷的質量及穩定性最為接近我們所要求的水平。供應商C的生產地點位處南京，與常州市距離不遠，原材料付運時間較短，亦對我們有利。根據弗若斯特沙利文報告，製造商傾向與數家主要的上游原材料供應商合作，乃鍍鋅鋼產品行業內的市場趨勢。於2015年，我們開始由直接向供應商B採購熱軋硬卷改為透過供應商A進行採購，以完全享有供應商A提供的大宗採購折扣。因此，於截至2016年及2017年12月31日止年度，我們主要從供應商A及供應商C購買熱軋硬卷。經考慮原材料供應的可靠性及穩定性，我們預期會繼續主要從供應商A及供應商C採購熱軋硬卷。

就熱軋硬卷而言，我們一般在發出採購訂單後預先付款給主要供應商，並以銀行承兌票據和銀行轉賬方式結付。在往績期間及截至最後可行日期，我們在識別替換原材料供應商方面並未遇過任何重大困難，我們預計在可見未來亦無此方面的困難。另外，我們在同期並未與供應商有任何重大爭議，原材料的供應亦未曾出現任何可能對我們的營運及財務狀況產生重大不利影響的中斷、短缺或延誤。

與供應商C的框架協議

於最後可行日期，我們與供應商C訂立年度框架協議。熱軋硬卷的價格在簽署框架協議時並未釐定，根據該框架協議，本集團僅每月進行實際採購，通常是在本集團收到客戶確認的採購訂單後。

業 務

與供應商C訂立的年度框架協議的主要條款包含以下條款：

年期： 一年固定期限。

定價： 將於供應商C向我們發出的每月定價政策內註明。

主要條款： 協議會訂明期內每季熱軋硬卷的最低供應量。付款條款(附註)、信貸條款及實際採購金額將通過與供應商C磋商釐定，協定條款將載於本集團發出的每月採購訂單內。

限制： 從供應商C獲得的熱軋硬卷不得轉售，僅供我們本身作生產用途。如有違反，供應商C有權終止協議。

付運及物流： 運輸安排由供應商C按月訂明。本集團須於供應商C發出書面通知日期起計45天內，從協定的付運目的地領取熱軋硬卷。

附註： 根據每月採購訂單，我們一般以銀行承兌票據預先支付全數。

董事確認，於往績期間，概無出現嚴重違反上述年度框架協議的情況。

五大供應商

我們的五大供應商包括原材料供應商以及機器及設備供應商。在截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，五大供應商合共佔我們的總採購額分別約80.8%、81.9%及85.2%；同期，最大供應商佔我們的總採購額分別約23.8%、41.4%及40.7%。往績期間內五大供應商當中大多已與我們建立約3至13年的業務合作關係。

業 務

下表載列往績期間內五大供應商的資料：

截至2015年12月31日止年度						
供應商	背景及業務性質	供應的主要項目／服務	業務關係起始年份	一般信貸期及支付方式	交易額 (人民幣千元)	佔總採購額百分比 (%)
供應商A	鋼材供應商	熱軋硬卷	2014	預付，銀行承兌票據及銀行轉賬	259,674	23.8
供應商B	鋼材生產商	熱軋硬卷	2009	預付，銀行承兌票據及銀行轉賬	254,119	23.3
供應商C	鋼材生產商	熱軋硬卷	2005	預付，銀行承兌票據及銀行轉賬	244,216	22.4
供應商D	鋅錠供應商	鋅錠	2010	貨到付款，銀行承兌票據及銀行轉賬	99,151	9.1
供應商E	塗料供應商	塗料	2015	90天，銀行承兌票據及銀行轉賬	24,183	2.2
小計：					881,343	80.8
總計：					<u>1,090,177</u>	<u>100</u>

截至2016年12月31日止年度						
供應商	背景及業務性質	供應的主要項目／服務	業務關係起始年份	一般信貸期及支付方式	交易額 (人民幣千元)	佔總採購額百分比 (%)
供應商A	鋼材供應商	熱軋硬卷	2014	預付，銀行承兌票據及銀行轉賬	561,560	41.4
供應商C	鋼材生產商	熱軋硬卷	2005	預付，銀行承兌票據及銀行轉賬	392,750	28.9
供應商D	鋅錠供應商	鋅錠	2010	貨到付款，銀行承兌票據及銀行轉賬	108,238	8.0
供應商E	塗料供應商	塗料	2015	90天，銀行承兌票據及銀行轉賬	27,210	2.0
供應商F	設備供應商	設備	2015	預付，銀行承兌票據及銀行轉賬	21,950	1.6
小計：					1,111,708	81.9
總計：					<u>1,357,125</u>	<u>100</u>

業 務

截至2017年12月31日止年度

供應商	背景及 業務性質	供應的主要 項目/服務	業務關係 起始年份	一般信貸期及 支付方式	交易額 (人民幣千元)	佔總採購額 百分比 (%)
供應商C	鋼材生產商	熱軋硬卷	2005	預付，銀行承兌 票據及銀行轉賬	620,351	40.7
供應商A	鋼材供應商	熱軋硬卷	2014	預付，銀行承兌 票據及銀行轉賬	535,709	35.2
供應商G	鋅錠供應商	鋅錠	2016	貨到付款，銀行承兌 票據及銀行轉賬	69,577	4.6
供應商H	鋅錠供應商	鋅錠	2017	貨到付款，銀行承兌票 據及銀行轉賬	53,594	3.5
供應商E	塗料供應商	塗料	2015	90天，銀行承兌 票據及銀行轉賬	17,689	1.2
				小計：	1,296,920	85.2
				總計：	<u>1,523,159</u>	<u>100</u>

於往績期間，所有五大供應商為獨立第三方。盡董事所知，於最後可行日期，概無董事及彼等各自的聯繫人或任何持有本公司股本逾5%的股東，在往績期間及於最後可行日期持有任何五大供應商的任何權益。

分包商

於往績期間，為了補充產能並盡量降低我們的運輸成本，我們已分包部分熱鍍鋅產品的剪切程序至三名位置較鄰近我們的客戶的分包商，藉此更快地回應客戶訂單並向鄰近分包商及小批量的客戶付運產品。此等分包商取得我們的卷狀熱鍍鋅產品，進行剪切程序將其由卷狀變成板狀，以進一步配送至一般訂購少量我們板狀產品的客戶。於截至2015年及2016年12月31日止年度及2017年初，在我們的彩塗線未投入使用前，我們亦把彩塗程序分包至一名分包商。於往績期間內委聘的分包商乃根據他們的報價及所提供的產品和服務質量篩選。本集團與分包商有約1至3年的關係。往績期間所有分包商均為獨立第三方。

業 務

我們已就分包商的服務與彼等訂立年度分包協議，而年度分包協議的主要條款一般包含以下條款：

- 年期： 固定年期，由簽署協議日期起計一年。
- 主要條款： 相關分包商將按我們要求對我們的產品進行彩塗程序及／或剪切程序。
- 定價： 定價主要是基於供給分包商的鋼產品厚度而釐定。就剪切程序而言，各種鋼產品都設有固定價格(包括運輸成本)，價格亦會基於彩塗程序所需的保護層厚度而釐定。
- 付款條款： 月結，須在本集團收到相關分包商開具的發票日期起計90天內結付。
- 質量保證： 相關分包商提供的製成品必需達到97%至98%的合格率。

於往績期間內，本集團招致的總分包費分別約為人民幣45.9百萬元、人民幣36.2百萬元及人民幣16.0百萬元，其構成本集團的銷售成本一部分，於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度合共佔本集團的銷售成本分別約4.0%、2.9%及1.1%。總分包費於2016年有所減少，乃主要由於引入額外剪切機組後，剪切程序的分包費逐漸減少。總分包費於2017年進一步減少，乃主要由於我們的內部彩塗生產線於2017年初投產，而不再將彩塗程序分包予分包商所致。

業 務

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年，有主要客戶同時身兼我們的分包商(反之亦然)(「該等實體」)。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們對該等實體的銷售佔我們的總收益分別約7.1%、4.9%及0.2%。同期，本集團自該等實體產生的分包費佔我們的採購總額分別約7.1%、4.4%及0.3%。截至2015年及2016年12月31日止年度，我們銷售予該等實體的毛利分別約為人民幣3.0百萬元及人民幣2.8百萬元；截至2017年12月31日止年度銷售予該等實體則錄得毛損約人民幣1.0百萬元。截至2015年及2016年12月31日止年度，來自該等實體的毛利率分別約為3.7%及4.4%；截至2017年12月31日止年度來自該等實體的毛損率則約為25.2%，主要是與相關客戶就若干未達標產品而進行的一次性交易所致。

銷售及營銷

於最後可行日期，我們的銷售團隊包括41名人員。我們指派銷售團隊的人員服務中國不同地區(包括江蘇、安徽、山東及廣東各省)及海外市場。

銷售人員負責聯繫及處理所獲指派地區的客戶，負責向各自負責地區的客戶派發指示性價單，並收集各客戶的訂單金額。銷售人員不時親身訪視客戶的生產設施，了解彼等的查詢以及嘗試現場解決其要求。

收到客戶下個月的所有採購訂單擬定金額後，銷售團隊將採購訂單的擬定總額轉發至採購部門，以供彼等制定原材料採購計劃。銷售團隊於每月月底收集客戶的滾動計劃，計算所需的原材料數量。董事相信，我們的營運不受任何季節性影響。

業 務

與客戶訂立的年度框架協議主要條款

我們與部分主要客戶訂立具法律約束力的年度框架協議以製造冷軋鋼產品，當中一般載有一系列協定條款。客戶便會按月發出採購訂單，訂明所需產量及其他條款。與每名客戶訂立的年度框架協議條款或會因應其特定要求而各異，但年度框架協議的主要條款一般包含以下條款：

- 年期： 固定年期，由簽署協議日期起計一年。
- 定價： 一般在客戶提供採購訂單前向客戶報價。
- 付運及物流： 通過磋商釐定，並會列於客戶發出的每月採購訂單內。
產品可由第三方物流服務提供商交付予客戶。部分客戶或會自行自費作出運輸安排。對於位處中國境外的客戶，我們一般會按成本加保費和運費價格條款交付。
- 主要條款： 付款條款、信貸期及採購金額會在客戶發出的每月採購訂單內註明。
- 知識產權及專屬資料： 我們擁有產品的所有知識產權，除非產品乃根據客戶提供的規格及技術資料生產。
- 終止： 各方可發出書面通知終止協議。
- 產品保用期： 產品交付客戶驗收起計3至48個月。

董事確認，於往績期間，概無出現嚴重違反上述年度框架協議的情況。

業 務

客戶

客戶主要包括中游鋼產品加工商及家電製造商，彼等採購我們的冷軋鋼產品以供其製造最終產品。

在往績期間內，我們在中國及海外(主要來自南韓)有約200名客戶。冷軋鋼產品客戶主要為(i)對產品進行進一步加工的中游鋼產品加工商，以及(ii)採購產品以生產家電(例如冰箱、洗衣機、烤箱及電熱水器)的家電製造商。該等家電製造商一般有其本身的生產計劃，訂單數量穩定，並一般會預先向我們作出指示，以便我們能跟從彼等精確的滾動計劃，為彼等採購足夠的原材料。中游鋼產品加工商主要向本集團購買卷狀非彩塗鍍鋅產品及彩塗鍍鋅產品，而家電製造商主要向本集團購買板狀非彩塗鍍鋅產品、彩塗鍍鋅產品及軋硬卷。

往績期間，我們錄得向本公司關連人士作出的廢金屬材料銷售。此等交易將於[編纂]後繼續，因此根據上市規則構成本公司持續關連交易。進一步詳情請參閱本文件「關連交易—不獲豁免持續關連交易—1.常州南凱貿易有限公司(「南凱貿易」)」及「關連交易—不獲豁免持續關連交易—2.常州南凱金屬製品有限公司(「南凱金屬」)」各節。

業 務

下表載列我們於往績期間按客戶地理位置劃分的收益明細：

位置	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	收益	佔收益 百分比	收益	佔收益 百分比	收益	佔收益 百分比
	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)
中國	1,108,107	97.1	1,208,737	95.6	1,403,072	93.7
華東	828,623	72.6	932,342	73.7	1,137,354	75.9
華南	217,616	19.1	204,350	16.2	182,168	12.2
中國其他地區	61,868	5.4	72,045	5.7	83,550	5.6
南韓	26,974	2.4%	52,157	4.1	87,996	5.9
其他國家	5,635	0.5%	3,215	0.3	6,469	0.4
總計	<u>1,140,716</u>	<u>100</u>	<u>1,264,109</u>	<u>100</u>	<u>1,497,537</u>	<u>100</u>

附註：客戶的位置基於其註冊成立地點釐定。

下表載列往績期間按客戶類型劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	收益	佔收益 百分比	收益	佔收益 百分比	收益	佔收益 百分比
	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)
家電製造商	553,287	48.5	669,598	53.0	677,361	45.2
中游鋼產品加工商	587,429	51.5	594,511	47.0	820,176	54.8
總計	<u>1,140,716</u>	<u>100</u>	<u>1,264,109</u>	<u>100</u>	<u>1,497,537</u>	<u>100</u>

業 務

五大客戶

在截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，五大客戶合計佔我們相關期間總收益分別約52.4%、43.8%及40.8%。同期，來自最大客戶的收益佔我們總收益分別約22.8%、18.8%及13.6%。我們在往績期間的五大客戶已與我們建立約6至12年的業務合作關係。

下表載列往績期間內五大客戶以及彼此業務合作關係的進一步資料：

客戶	背景及 業務性質	產品	業務關係 起始年份	一般信貸期及 支付方式	截至2015年12月31日止年度	
					交易額 (人民幣千元)	佔 總銷售額 百分比 (%)
客戶A ⁽¹⁾	家電製造商	軋硬卷、非彩 塗鍍鋅產品 及彩塗鍍鋅 產品	2012	30至40天， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	260,359	22.8
客戶B	彩塗鍍鋅鋼材 加工商	非彩塗鍍鋅 產品	2006	預付， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	141,138	12.4
客戶C	彩塗鍍鋅鋼材 加工商	非彩塗鍍鋅 產品	2007	預付， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	96,980	8.5
客戶D	家電製造商	非彩塗鍍鋅 產品	2010	60天， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	52,236	4.6
客戶E ⁽²⁾	家電製造商	非彩塗鍍鋅產 品及彩塗鍍 鋅產品	2013	30至40天， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	47,298	4.1
小計：					598,011	52.4
總計：					<u>1,140,716</u>	<u>100</u>

業 務

截至2016年12月31日止年度

客戶	背景及 業務性質	產品	業務關係 起始年份	一般信貸期及 支付方式	交易額 (人民幣千元)	佔 總銷售額 百分比 (%)
客戶A ⁽¹⁾	家電製造商	軋硬卷、非彩 塗鍍鋅產品 及彩塗鍍鋅 產品	2012	30至40天， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	237,281	18.8
客戶B	彩塗鍍鋅鋼材 加工商	非彩塗鍍鋅 產品	2006	預付， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	86,741	6.9
客戶E ⁽²⁾	家電製造商	非彩塗鍍鋅產 品及彩塗鍍 鋅產品	2013	30至40天， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	84,759	6.7
客戶C	彩塗鍍鋅鋼材 加工商	非彩塗鍍鋅 產品	2007	預付， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	75,060	5.9
客戶F ⁽²⁾	家電製造商	非彩塗鍍鋅產 品及彩塗鍍 鋅產品	2013	30至40天， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	69,941	5.5
小計：					<u>553,782</u>	<u>43.8</u>
總計：					<u><u>1,264,109</u></u>	<u><u>100</u></u>

業 務

截至2017年12月31日止年度

客戶	背景及 業務性質	產品	業務關係 起始年份	一般信貸期及 支付方式	交易額 (人民幣千元)	佔 總銷售額 百分比 (%)
客戶A ⁽¹⁾	家電製造商	軋硬卷、非彩 塗鍍鋅產品 及彩塗鍍鋅 產品	2012	30至40天， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	204,001	13.6
客戶C	彩塗鍍鋅鋼材 加工商	非彩塗鍍鋅 產品	2007	預付， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	139,262	9.3
客戶E ⁽²⁾	家電製造商	非彩塗鍍鋅產 品及彩塗鍍 鋅產品	2013	30至40天， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	99,415	6.6
客戶G	彩塗鍍鋅鋼材 加工商	非彩塗鍍鋅 產品	2012	20至30天， 以信用證結付	87,868	5.9
客戶H ⁽³⁾	家電製造商	非彩塗鍍鋅產 品及彩塗鍍 鋅產品	2012	30至90天， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	81,570	5.4
				小計：	612,116	40.8
				總計：	<u>1,497,537</u>	<u>100</u>

附註：

- (1) 客戶A及部分客戶由中國同一主要股東擁有(「客戶群A」)。往績期間，產生自客戶群A的收益合共佔我們的總收益分別約22.8%、18.9%及13.9%。
- (2) 客戶E、客戶F及部分客戶為中國一間國有電子及家電製造商的附屬公司(「客戶群EF」)。往績期間，產生自客戶群EF的收益合共佔我們的總收益分別約10.6%、18.6%及19.0%。
- (3) 客戶H及部分客戶由中國同一主要股東擁有(「客戶群H」)，其於往績期間亦為我們的客戶。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，自客戶群H產生的收益合共佔我們的總收益分別約3.8%、5.5%及5.4%。

業 務

往績期間內所有五大客戶均為獨立第三方，概無董事、彼等的聯繫人或任何據董事所知擁有我們或其任何附屬公司已發行股本逾5%的人士，在往績期間持有任何五大客戶的任何權益。

付款及信貸條款

我們向客戶提供不同付款方法，讓客戶享有彈性，藉以保持競爭力。客戶可採用下列三種方法之一結付款項：(i)預付全數採購金額；(ii)於付運時付款，並預付總額10%至20%；或(iii)就一至三個月的信貸期而言，以一至六個月的銀行承兌票據或電匯支付。在決定向每名客戶提供何種付款方法時，我們一般會考慮(其中包括)(i)我們與客戶的業務關係長短；(ii)其付款記錄；(iii)採購訂單規模；及(iv)客戶類型(中游鋼產品加工商或家電製造商)。我們一般會要求新客戶預付款項，而業務關係較長久且付款記錄良好的客戶則會提供彈性的付款條款。我們一般會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。

客戶主要以銀行承兌票據及電匯付款。由於我們大多銷售予位於中國的客戶，我們的客戶一般以人民幣結付，而海外客戶一般以美元結付。由於往績期間向南韓及海外客戶的銷售僅佔總收益分別約2.9%、4.4%及6.3%，因此董事認為我們的匯率風險不大。

於往績期間及直至最後可行日期，我們並無遇到客戶嚴重拖欠付款或壞賬的情況。

定價

我們採用「成本加成」定價模式，據此我們向客戶提供的報價會反映我們的生產成本連同差價。差價範圍乃參考(其中包括)市場需求、預測市場趨勢、過往銷售數據、原材料價格波動、現時採購訂單數量、產能、客戶採購訂單金額、與客戶的關係和競爭對手產品價格而釐定。此外，我們通常會在接獲客戶的訂單後，向供應商發出背對背訂單。因此，董事相信我們一般可將原材料採購成本的升幅轉嫁予客戶。

業 務

基於熱軋硬卷在我們生產中的重要性，其採購價格一般與我們的冷軋鋼產品售價互相關聯。我們的採購團隊在制定產品價格時與銷售團隊緊密合作。採購團隊會於每個曆月的第四週內向銷售團隊提供由供應商發出的價單。收到採購團隊的原材料價單後，銷售團隊主管會與高級管理層開會，根據「成本加成」定價策略制定指示性價單。指示性價單其後會分發予銷售團隊中的指定銷售人員，供彼等轉交客戶及招攬相關月份的採購訂單。作出採購訂單後，隨即便會安排及預定原材料採購及生產計劃。

付運及物流

儘管部分客戶會自行自費作出運輸安排，但對大部分客戶而言，我們一般以道路運輸及／或水路運輸將產品付運至客戶指定的地點。付運服務成本將反映在我們向客戶收取的價格內。在決定要及時並以具成本效益的方式付運應以道路運輸或水路運輸何者為佳時，我們主要會考慮付運成本。

我們的產品由第三方物流服務提供商付運至客戶。我們根據(其中包括)第三方物流服務提供商的營運規模、交通流量、提供的付運路線及報價來挑選第三方物流服務提供商。

在往績期間內，為確保冷軋鋼產品運輸安全可靠，我們與第三方物流服務提供商就提供運輸服務訂立具法律約束力的服務協議。服務協議的一般主要條款載列如下：

年期： 四個月至一年的固定期限。

主要條款： 相關服務提供商將按我們要求的時間及地點為我們的產品提供運輸服務，代價是我們須向相關服務提供商支付運輸服務費。

業 務

服務費： 列出各個目的地按重量計算的特定單位價格，介乎每噸約人民幣40元至人民幣620元，此乃按照運輸方式(即道路運輸及／或水路運輸)及出發地點與目的地之間的距離而釐定。總服務費乃根據相關的特定單位價格及所運送貨品的總重量及運送距離而釐定。

按金： 相關服務提供商須於簽定協議時向本集團支付人民幣50,000元至人民幣200,000元作為我們產品的抵押。

付款條款： 月結，須在本集團收到相關服務提供商開具的發票日期起計30至45天內結付。

董事確認，於往績期間及直至最後可行日期，我們在付運過程中並無遭受任何重大干擾或產品受損。

產品退貨及保用政策

根據我們的產品退貨政策，我們須按照客戶的規格生產並無重大缺陷的產品。一般而言，若產品因可歸責於我們的原因而未能達到產品要求，客戶可於30天內向我們書面要求換貨，費用由我們自行承擔。於往績期間，並無提供產品退貨。由於我們改良了質量監控管理系統，我們能維持相對較低的換貨率。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年，我們產品的平均換貨率分別約為0.06%、0.05%及0.16%。

實際上，如我們的產品未能達到客戶的規格及要求，但仍獲客戶接受，考慮到下降的產品質量，我們可能須調低價格。如缺陷產品不被客戶接受，我們可能須維修或生產一批新的產品，並須自行承擔延遲運送產品的開支。

根據我們的產品保用政策，我們一般須為產品提供自產品交付客戶驗收起計三個月的保用期。

董事確認，於往績期間及直至最後可行日期，我們並無(i)遭中國政府或其他監管機構施加任何罰金、責令召回產品或處以其他處罰；(ii)收到客戶提出的

業 務

任何產品退貨要求；(iii)就我們的產品產生任何重大保修開支；(iv)收到消費者的任何重大投訴；或(v)收到客戶任何終止交易的要求。

存貨管理

我們的存貨包括原材料及製成品。我們的採購團隊密切監察原材料的存貨水平及市況，特別是熱軋硬卷，從而減低價格波動風險並確保生產穩定。客戶會在銷售團隊制定及傳閱指示性價單後發出採購訂單，採購團隊則按照客戶擬定的採購訂單金額採購原材料。有關指示性價單的進一步詳情，請參閱本節「業務一定價」一段。為確保營運暢順，我們可能會為滿足額外需求而根據已取得的訂單金額採購額外的熱軋硬卷作為存貨。

質量監控

我們非常重視冷軋鋼產品的質量，並致力確保冷軋鋼產品質量優異。鑑於我們的生產程序和質量監控嚴謹，我們自2016年起取得ISO9001:2015認證。我們在營運程序的不同階段落實質量監控系統及措施，分別為：(i)挑選供應商；(ii)原材料質量監控；(iii)整個生產程序的質量監控；及(iv)挑選分包商及對分包商加工的產品進行質量監控。於最後可行日期，我們的質量監控團隊有35名員工，彼等曾接受進行相關質量保證測試所需的質量監控程序訓練。

挑選供應商

採購團隊挑選供應商時一般會進行背景評核，而我們備有一份核准供應商名單。我們只會向核准供應商採購原材料。我們也會不時對現有供應商進行評估和評核。未能符合我們要求的供應商將會從核准供應商名單剔除。

原材料質量監控

我們的質量監控團隊會在倉庫檢查進廠原材料。對於熱軋鋼，我們會檢查供應商就原材料提供的品質證書，當中會列出各項熱軋硬卷的規格。其他原材料

業 務

均由質量監控人員抽樣檢查，以確保質量符合其各自的規格及參數。質量監控員工會進行實驗測試，以評估鋅錠及其他原材料。

整個生產程序的質量監控

生產程序監控包括對生產程序由起點至終點的多點檢查系統。質量監控團隊會對生產程序的主要環節進行抽樣檢查。在生產程序的終端，我們對冷軋鋼產品進行抽樣外觀檢查，以核實其機械與尺寸特質符合客戶要求。

挑選分包商及對分包商加工的產品作質量監控

我們的採購團隊透過進行評價及評估挑選分包商，並備有一份認可分包商名單。質量監控團隊在將產品送予分包商作進一步加工前，會檢查並追蹤我們的產品。

於往績期間及直至最後可行日期，我們並無收到客戶就產品質量提出的任何重大申索或投訴，亦無發生質量監控系統失效事故而對我們的業務運營造成重大不利影響。

產品開發

於最後可行日期，我們的產品開發活動乃由技術部門的六名成員進行，並由過中毅先生領導，彼於中國製造行業擁有逾22年的經驗。有關過先生的資歷及經驗的進一步資料，請參閱本文件「董事及高級管理層—高級管理層」一節。

於最後可行日期，我們在中國有兩項發明專利及16項實用新型專利。下表載列我們兩項發明專利及三項重大實用新型專利的進一步資料：

我們擁有的重大專利	專利加工技術如何改善我們的生產程序
發明專利	
鋅鍋及其加工工藝	解決傳統的鋅鍋中表面氧化形成鋅渣造成板材黏渣缺陷的技術問題，提高鋼產品表面品質的程序
一種連續鍍鋅平整壓花工藝	使屈服平台消失、提高板面的平直度和得到合適的粗糙度並控制花紋深度的程序，可減輕鋼產品的厚度及增加長度

業 務

我們擁有的重大專利

專利加工技術如何改善我們的生產程序

實用新型專利

一種往復式抽鋅液
除渣裝置

[往復泵可消除鋅爐內浮渣及鋅灰對非彩塗鍍鋅產品造成的鑄疵，提高非彩塗鍍鋅產品的表面品質]

基於加濕處理的
鍍鋅爐爐鼻內鋅灰
處理裝置

[裝置可改善鍍鋅爐爐鼻內的氣氛，並對其內部的鋅灰含量進行清潔處理，以使得鍍鋅爐的整體加工精度及電鍍金屬片質量得以改善]

平整機用高壓清潔
裝置

[清潔裝置可移除非彩塗鍍鋅產品表面的廢棄油性物質及平整輥的雜質，並消除平整過程中平整輥上鋅的碎屑所造成的表面缺陷，提高非彩塗鍍鋅產品的表面品質]

有關我們於中國擁有其他實用新型專利的詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料—2.有關我們業務的其他資料—2.2本集團的知識產權—(b)專利」一節。

由於我們的產品開發活動與我們的日常活動同步進行，我們並無就產品開發活動招致重大開支。

認證及獎項

認證

我們已就冷軋鋼產品實施符合國際及行業標準的質量監控及保證系統。我們已於2016年獲得ISO9001：2015、ISO14001：2015及GB/T 28001-2011/OHSAS 18001：2007認證。

業 務

下表載列我們目前持有的認證：

認 證	規 格	頒 發 機 構	有 效 日 期
ISO9001：2015	生產冷軋卷、熱鍍 鋅卷、彩塗卷	廣東中鑒認證 有限責任公司	2016年1月14日至 2019年1月13日
ISO14001：2015	生產冷軋卷、熱鍍 鋅卷、彩塗卷的 相關管理活動	廣東中鑒認證 有限責任公司	2016年1月14日至 2019年1月13日
職業健康安全 管理體系的 審核說明 (GB/T 28001- 2011/OHSAS 18001：2007)	生產冷軋卷、熱鍍 鋅卷、彩塗卷的 相關管理活動	[中鑒認證有限 責任公司]	2016年1月14日至 2019年1月13日

獎 項

我們多年以來的成就獲得眾多獎項及嘉許，當中包括下列各項：

授 出 年 份	獎 項 / 嘉 許	頒 發 機 構
2007年	江蘇省高新技術企業	江蘇省科學技術廳
2013年	江蘇省管理創新優秀企業	江蘇省經濟和信息化委員會
2016年	江蘇省名牌產品證書	江蘇省名牌戰略推進委員會
2016年	安全生產示範企業	常州市武進區安全生產委員會

業 務

市場及競爭

根據弗若斯特沙利文報告，中國鍍鋅鋼產品市場由兩大類市場參與者營運，即大型國有鋼企業及私營企業。大型國有鋼企業憑藉長期在鋼行業經營的經驗以及優質供應商及客戶資源，可快速發展鍍鋅鋼產品業務並佔有較大市場份額，因而在中國市場擔當重要角色。然而，由於私營企業一般擁有穩定客源，能夠及時了解客戶的生產要求並加以調整，因此市場上仍有極多私營公司。中國家電板塊鍍鋅鋼產品市場相對較為分散，家電板塊中的五大鍍鋅鋼產品製造商於2017年銷售鍍鋅鋼產品的總收益約佔32.9%，餘下67.1%市場則由逾100家市場營運商分佔。根據弗若斯特沙利文報告，我們於2017年按收益計算，為江蘇省鍍鋅鋼產品市場的最大市場營運商，而我們於2017年按收益計算在中國家電板塊鍍鋅鋼產品市場的市場佔有率為3.9%，排名第三。

中國鍍鋅鋼產品市場於2012年至2017年間穩定增長，銷量由2012年約35.5百萬噸增加至2017年約63.8百萬噸，同期複合年增長率約為12.5%。根據弗若斯特沙利文報告，預期中國鍍鋅鋼產品市場於2018年至2022年將按約8.4%的複合年增長率增長，預計2022年的銷量將達到約96.0百萬噸。隨著中國經濟持續急速發展，國內生產總值不斷增長，製造業發展迅速，加上人民消費水平有所提高，家電、汽車及建造業等下游市場帶動鍍鋅鋼產品的需求增加，對於表面光滑、設有強力保護層且極具彈性的優質鍍鋅鋼產品的需求更是持續增加。展望將來，我們預期對適用於生產高端消費品的鍍鋅鋼產品的需求將持續增長。就家電板塊而言(其為鍍鋅鋼產品市場的主要消費板塊)，對擁有更多主導及智慧[功能]的冰箱及洗衣機等高端產品的需求正在上升。

儘管鍍鋅鋼產品的需求處於升勢，但行業亦面對鋼價格波動的挑戰。作為生產鍍鋅鋼產品的主要原材料之一，鋼的價格及供應可能會對業內市場營運商的整體售價和溢利率造成影響。小型私營企業的議價能力有限，在及時採購充足原材料方面或會遇上困難，亦可能欠缺有效的存貨管理，因而可能會嚴重影響鍍鋅鋼產品的產量及最終價格。

業 務

鍍鋅鋼產品行業的主要進入障礙包括技術及環保要求、客戶黏度和資金投資。尤其在對高端產品需求日增的情況下，若新市場進軍者有意配合各種產品規格，採購更精密機器及開發相關技術所需的資金投資可能會進一步增加。據弗若斯特沙利文表示，鍍鋅鋼產品行業的私營市場營運商一般會在價格、產品多元化及品牌知名度方面進行競爭。

憑藉我們於本節「業務 — 競爭優勢」及「業務 — 業務戰略」兩段所述的競爭優勢及業務戰略，我們相信我們將能夠克服市場競爭之威脅並繼續維持市場地位。

有關中國鍍鋅鋼產品市場的市場格局詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

僱員

於2015年、2016年及2017年12月31日，我們分別有367名、398名及469名全職僱員。於最後可行日期，本集團共有453名全職僱員。下表載列於2017年12月31日及最後可行日期按職能劃分的僱員數目明細：

	於2017年 12月31日	於最後 可行日期
高級管理層	8	8
採購(原材料)	8	7
材料及供應	57	48
生產及設備	294	291
技術	5	6
生產安全管理	6	5
質量監控	39	35
銷售	39	41
人力資源	6	5
財務	7	7
總計	469	453

業 務

根據《中華人民共和國勞動法》及《中華人民共和國勞動合同法》，我們須與所聘用的個體勞動者訂立勞動合同。我們向僱員及工人支付的工資不得低於政府不時規定的地方最低工資標準。我們亦須於僱員的僱傭合約年期屆滿時向其支付遣散費，惟僱員自願終止合約或在僱主提供的條件與現有合約所訂明者相同或更為優越的情況下自願拒絕續約則除外。我們向員工提供薪酬(包括薪金及其他福利)。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的勞工成本開支分別約為人民幣21.1百萬元、人民幣25.6百萬元及人民幣35.0百萬元。

此外，根據中國相關國家及地方社會福利法律法規，我們須就中國的僱員繳納多項社會保障基金，包括基本養老保險、失業保險、工傷保險、醫療保險、生育保險及住房公積金。往績期間，我們未有按適用中國法律及法規的規定，為部分僱員開設住房公積金戶口及作出足夠供款。進一步詳情請參閱本節下文「業務—法律訴訟及不合規事宜—不合規事宜」一段。

由於我們的業務涉及安全隱患，我們極其重視僱員培訓，確保於生產設施工作的每名僱員掌握有關營運設備及安全政策的必要知識。所有僱員均須參加人力資源部門安排的入職培訓。為令僱員及時了解最新安全規定，我們定期為僱員安排內部及外部培訓。為提升僱員表現，人力資源經理進行定期評估並適當調整僱員薪金。

於往績期間，我們並無與僱員發生任何重大勞資糾紛、接獲相關政府機關或第三方的任何相關投訴、通知或指令。我們相信，高級管理層及僱員彼此會繼續維持良好關係。

健康及工作安全控制

我們的生產設施涉及提供服務固有的風險及隱患，或會因財產或生產設施受損、環境破壞及人身傷害而引致潛在法律責任及業務中斷。有關我們營運相關風險的詳情，請參閱本文件「風險因素—有關我們的業務及鍍鋅鋼產品行業的風險—我們須遵守嚴格的環保法律及法規，我們可能為遵守該等法律及法規而產生巨額成本，並可能須承擔潛在責任」一節。為盡量降低健康與安全風險及隱患，

業 務

我們已採取多項內部政策及預防措施，如成立安全管理團隊向員工提供安全問題培訓，按照行業標準安裝滅火器及定期檢查生產設施的安全標準落實情況。我們已獲江蘇省安全生產監督管理局認可為安全生產標準化二級企業。我們亦於2016年獲常州市武進區安全生產委員會認定為安全生產示範企業。

我們高度重視員工的安全。我們已經發佈安全裝備指引，列明生產設施各位置所需及分配的安全裝備及設備。安全裝備及設備妥善保存於容易取得的位置。為了確保安全及順利操作，我們已為員工編製有關安全管理、緊急情況、正確操作及使用設備及機器以及意外報告規則的指引。

除盡力減少事故機率外，我們亦已採取各項措施使員工準備應對任何安全緊急情況。我們已發佈消防政策，規定生產設施須配備消防設備並說明設備的使用及維護情況。我們的生產設施配備消防設備，包括但不限於滅火器及消防栓。

我們的安全部門負責定期檢查，採購部門則負責採購及維護消防設備。

我們的中國法律顧問認為，我們已在各重大方面遵守中國適用的工作安全法律及法規，在往績期間及直至最後可行日期，我們並未因嚴重違反中國任何適用的工作安全法律或法規而遭採取任何重大行政行動或罰款，而董事確認，我們於往績期間並無發生任何重大安全事故。

許可證、執照及批文

鍍鋅鋼產品行業在中國受監管，鋼材加工商須向相關政府機關取得必要許可證、執照及批文。有關我們業務所需的許可證、執照及批文的詳情，請參閱本文件「法規」一節。

業 務

根據我們中國法律顧問的意見，董事確認，於往績期間及直至最後可行日期，除本節下文「業務 — 法律訴訟及不合規事宜」一段所披露的不合規事件外，我們已就我們在中國的業務獲得相關中國機關發出的所有重大許可證、執照及批文且維持其有效性。下表載列有關我們的重大許可證、執照及批文的若干資料：

許可證／執照／ 批文類型	設備類型	頒發機關	頒發日期
特種設備使用登記證	[低溫液體儲罐]	常州市武進區市場監督管理局	2014年8月8日
	[蒸氣生產鍋爐]	常州市武進區市場監督管理局	2014年12月12日
	電熱水器	常州市武進區市場監督管理局	2017年1月3日
	[蒸氣生產鍋爐]	常州市武進區市場監督管理局	2016年12月29日
壓力容器使用證	[氮容器]	江蘇省常州質量技術監督局	2005年8月16日
	[低溫液體儲存罐]	江蘇省常州質量技術監督局	2005年8月16日
	緩衝罐	江蘇省常州質量技術監督局	2005年8月16日
	減震器	江蘇省常州質量技術監督局	2005年8月16日
	緩衝罐	江蘇省常州質量技術監督局	2005年8月17日

業 務

許可證／執照／

批文類型	設備類型	頒發機關	頒發日期
	儲煤氣櫃	江蘇省常州質量技術監督局	2005年8月17日
	[15立方米液態 氨儲存罐]	江蘇省常州質量技術監督局	2005年8月17日
	[氨中間罐]	江蘇省常州質量技術監督局	2005年8月17日

環境保護

我們的業務須遵守與生產設施生產及經營相關的環境、健康及安全法律及法規。

於往績期間及直至最後可行日期，除本節下文「業務 — 法律訴訟及不合規事宜」一段所披露者外，中國法律顧問認為，我們已在所有重大方面遵守中國適用的環保法律法規。我們的生產及經營在各重大方面均符合國家及地方環保法律及法規項下的規定及標準，且我們已依法執行環境影響評估系統。此外，我們在任何重大方面並無牽涉任何環境污染事故或其他非法環境行動或違反任何國家及地方環保法律及法規。

我們在生產過程多個階段生產及排放空氣污染物、廢水及其他工業廢料，例如在酸洗過程中產生的有害廢水。我們已與專業第三方訂立[合約協議]，以處理及處置有害廢料。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，就棄置有害廢料所招致的開支金額分別約為人民幣0.8百萬元、人民幣2.1百萬元及人民幣2.0百萬元。董事確認，於往績期間遵守適用環保法律及法規的其他合規成本並不重大。

保險

我們於生產設施的資產(如建築結構、機器及設備)對我們的業務至關重要，並受到財產全險保障。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們就保險支付的開支總額分別約為人民幣1.1百萬元、人民幣0.7百萬元及人民幣0.8百

業 務

萬元。保單按年續新。於往績期間及直至最後可行日期，我們並無根據該等保單提出任何重大申索。

董事認為，我們所投購保險的覆蓋範圍對我們的業務規模及種類而言屬慣常做法，符合行業慣例。然而，我們的營運設施或任何財產無論因火災及／或任何其他原因而嚴重受損，均可能對我們的經營業績造成重大不利影響。進一步詳情請參閱本文件「風險因素 — 有關我們的業務及鍍鋅鋼產品行業的風險 — 我們的保險未必能涵蓋每項潛在損失及申索」一節。

知識產權

我們的生產訣竅改善我們的生產程序，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，以保護我們的知識產權。

於最後可行日期，我們在中國為兩項發明專利及16項實用新型專利的登記所有人。於同日，我們在中國亦為三項商標的登記所有人。

於最後可行日期，我們在香港亦已遞交兩項商標申請。知識產權的詳細資料載於本文件附錄四「法定及一般資料 — 2.有關業務的進一步資料 — 2.2.本集團的知識產權 — (a)商標」一節。

於最後可行日期，我們並無涉及任何針對我們的重大知識產權申索，亦無發生任何知識產權被侵犯的爭議。董事相信，我們已採取合理措施防止知識產權被侵犯。

物業

我們就業務營運於中國佔用若干物業。該等物業用於上市規則第5.01(2)條所界定的非物業活動。該等物業主要包括用作生產廠房、附屬設施及辦公室的處所。

自有物業

於最後可行日期，我們在中國擁有一幅作為工業用途的集體所有土地的土地使用權，該土地位於中國江蘇省常州市武進區，總佔地面積約為101,636平方米。

業 務

根據《中國土地管理法》，集體所有的土地，由縣級人民政府登記造冊，核發證書，確認所有權。集體所有的土地用於非農業建設的，由縣級人民政府登記造冊，核發證書，確認建設用地使用權。我們已於2018年4月9日獲常州市國土資源局常州經濟開發區分局核發證書，確認我們根據集體土地使用權證取得的土地使用權為總佔地面積約101,636平方米的工業用地，而於往績期間及直至最後可行日期，我們的生產及營運已遵守與土地管理相關的有關中國法律及法規，概無遭受有關當局施加任何行政處罰。

我們已就建於上述土地用作生產廠房、附屬設施及辦公室的處所取得一項房屋所有權證。該等處所的建築面積約為42,193平方米。

有鑒於上述者，中國法律顧問確認，我們已在所有重大方面遵守與該等自有物業有關的適用中國法律，並已就上述土地及建築物取得適當土地使用權證，我們有權使用上述土地，並合法擁有所有建築物。

租賃物業

於最後可行日期，我們在中國租賃一個處所，其主要用作辦公室。該等物業的出租人有權向我們出租該等物業。

下表載列我們於最後可行日期的租賃物業概要：

處所位置	位置 類別	出租人	概約建築 面積 (平方米)	本集團 目前用途	租期	年租 (人民幣)
中國江蘇省常州市 武進區橫山橋鎮 五一村江南實業 集團大樓4樓及6樓	處所	江南實業 集團	800	辦公室	2018年 1月1日至 2020年 12月31日	96,000

由於江南實業集團由梅先生擁有超過30%，江南實業集團被視為梅先生之聯繫人，故根據上市規則第14A.12(1)(1)條為本公司一名關連人士。由於與江南實

業 務

業集團的物業租賃將於[編纂]後繼續進行，因此根據上市規則構成本公司持續關連交易。進一步詳情請參閱本文件「關連交易—獲豁免持續關連交易—租賃協議」一節。

於2017年12月31日，我們每項物業的賬面值均低於我們的綜合資產總值的15%。按此基準，依據上市規則第5.01A條及香港法例第32L章《公司(豁免公司及文件遵從條文)公告》第6(2)條規定的豁免，無須就本集團的物業權益載列物業估值報告。因此，本文件獲豁免遵守與公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段相關的公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條，有關就我們所有土地或建築物權益載列估值報告的規定。

法律訴訟及不合規事宜

法律訴訟

於往績期間，我們並無牽涉與消費者的法律或其他爭議，或涉及任何重大申索、損害賠償、損失或產品退貨。於最後可行日期，本公司、我們的任何附屬公司或我們的任何董事概無涉及任何對我們的財務狀況或經營業績可能有重大不利影響的重大訴訟、仲裁或申索。盡我們所知，本公司或我們的任何附屬公司並無遭要脅面臨任何此等重大訴訟、仲裁或行政程序。

除本節「業務—法律訴訟及不合規事宜」一段所披露者外，於往績期間，本公司已在所有重大方面遵守所有適用法律及法規。

業 務

不合規事宜

根據我們的中國法律顧問表示，於往績期間及直至最後可行日期，除本文件所披露者外，我們在所有重大方面均已遵守所有適用中國法律及法規。

於往績期間及直至最後可行日期，我們涉及若干監管不合規事件，有關不合規事件的詳情連同糾正措施的說明載列如下：

序號	不合規事件	不合規理由	相關法律及法規、法律後果以及中國相關當局可實施的潛在最高處罰	糾正措施及對本集團的潛在影響	預防措施
1.	根據相關的中國法律及法規，我們須為我們的家用彩塗板自動化生產線項目完成環境保護竣工驗收程序（「驗收程序」）。不過，於往績期間，我們並沒有在投運前及時完成所有相關的驗收程序。	不合規事宜並非蓄意，乃僅由於(i)處理驗收程序的人員的無心之失；及(ii)於關鍵時間缺乏專業意見。	根據《建設項目環境保護管理條例》，倘主體工程未經環保設施竣工驗收檢查而正式投產或交付使用，建設單位將被責令停止生產或使用，並可被處以超過人民幣一百萬元的罰款。	直至最後可行日期，本集團已完成所有自動化生產線項目的相關驗收程序。	為確保將來遵守相關環保法律及法規，我們將會諮詢我們的中國法律顧問和了解相關的法律和法規，並在建築工程及投產前尋求董事的批准。
				於2018年4月3日，與主管政府當局常州市環境保護局常州經濟開發區分局會面期間，官員確認本集團並無違反有關環境保護的法律及法規而須遭受任何行政處罰或投訴。	倘有任何新建設及生產設施擴建，我們會在中國法律顧問協助下向負責員工提供有關環境保護驗收要求的培訓。

於2018年4月23日，本集團已就我們的家用彩塗板自動化生產線項目從主管政府當局常州市環境保護局取得環境保護竣工驗收許可（「驗收許可」），當局批准了我們的家用彩塗板自動化生產線項目，因我們基本上已依照規定建設噪音及固體廢料預防設施，而有關預防設施已通過相關驗收程序及獲准為合資格投入運作。

業 務

糾正措施及對本集團的潛在影響	相關法律及法規、法律後果以及中國相關當局可實施的潛在最高處罰	不合規理由	預防措施
<p>誠如中國法律顧問告知，鑒於本集團已就我們的家用彩塗板自動化生產線項目完成所有相關驗收程序及獲得由相關主管政府當局發出的驗收許可，本集團就未能於開始營運前完成所有驗收程序而遭到行政處罰或須支付罰款的風險甚低。根據我們中國法律顧問的意見及我們的控股股東根據彌償契據作出的彌償，董事確認，有關不合規事件不會對本集團的業務營運造成重大不利影響。因此，本集團並無作出任何罰款撥備。</p>	<p>相關法律及法規、法律後果以及中國相關當局可實施的潛在最高處罰</p>	<p>不合規理由</p>	<p>預防措施</p>
<p>截至最後可行日期，本集團並無收到有關中國當局聲稱向本集團施加任何行政處罰(包括罰款)的通知。倘本集團收到有關主管當局的任何相關處罰，本集團擬即時支付有關當局施加的處罰。</p>			

業務

序號	不合規事件	不合規理由	糾正措施及對本集團的潛在影響	預防措施
2.	我們未能於往績期間按照中國適用的法規為部分僱員開設住房公積金戶口及作出足夠供款。	僱員不願作出住房公積金供款，使我們未能繳交僱員的住房公積金供款，因當我們為僱員設立住房公積金戶口時，我們須提交僱員資料，而我們不能在沒有得到彼等同意下如此行事。	根據《住房公積金管理條例》，本集團不為其僱員辦理住房公積金繳存登記的，由有關中國當局責令本集團限期辦理登記及開設住房公積金戶口。倘本集團逾期不遵守命令，有關中國當局可處人民幣10,000元以上人民幣50,000元以下的罰款。	為確保遵守有關住房公積金的法律及法規，我們將會在需要時就相關法律法規諮詢我們的中國法律顧問。
		於往績期間，尚未支付的供款金額分別約為人民幣1.1百萬元、人民幣1.4百萬元及人民幣1.9百萬元。	根據由主管政府當局常州市住房公積金管理中心武進分中心發出的書面確認函，於往績期間及截至2018年4月19日，我們沒有因違反有關住房公積金的中國法律及法規而遭受任何懲罰。常州市住房公積金管理中心武進分中心進一步確認，將不會因我們沒有為僱員的住房公積金戶口作出足夠供款而違反中國法律及法規而向江南精密、其董事或其他負責人員施加處罰，本集團亦將無須繳付有關住房公積金。	我們將會向僱員提供定期培訓，提醒他們按照適用中國法律及法規參與及向住房公積金供款的義務，以及不合規的後果。

業 務

序號	不合规事件	不合规理由	糾正措施及對本集團的潛在影響	預防措施
			<p>中國法律顧問表示，本集團日後因過去的不合規事件而被處罰的可能性甚低。董事認為往績期間住房公積金的未繳供款對本集團的財務影響並不重大，因此本集團並無就罰款作任何撥備。</p>	
			<p>我們已修改僱員合約範本，以加入僱員應根據有關住房公積金的法律及法規，與我們合作履行義務的要求。</p>	
			<p>我們的控股股東已(i)簽立承諾函承諾，彼等將會確保本公司自2018年6月起按照適用中國住房公積金的法律、規則及法規，向所有僱員的住房公積金戶口供款；及(ii)根據彌償契據提供彌償，以在我們遭受任何處罰時承擔所有負債及風險。</p>	

業 務

內部監控及企業管治

董事負責監察我們的內部監控系統及檢討其有效性。根據中國及香港的適用法律法規，我們已實施內部程序。具體而言，鑒於上述有關住房公積金供款的問題以及環保法規，我們將實施下列內部監控程序，以降低我們日後被中國監管部門處罰的風險：

- 我們將委聘一家中國合資格律師事務所擔任我們的外聘法律顧問，協助董事會識別及管理我們日常營運涉及的法律風險，並就有關監管事宜向我們提供意見，確保妥善遵行本集團適用的中國法律、規則及法規；
- 我們已委派行政總裁兼執行董事張先生協助董事會履行我們營運的內部檢討，並不時識別、評估及管理我們營運的相關風險，確保妥為遵守中國法律、規則及法規。有關張先生的經驗詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層 — 董事 — 執行董事」一節；
- 我們將按照上市規則附錄十四所載企業管治守則及企業管治報告第C.3條守則設立審核委員會，並訂立書面職權範圍，由李苑輝先生領導。審核委員會及我們其中一名執行董事將監督我們內部監控措施的實行，以從遵守適用規則及法規的角度，更妥善監察我們的日常營運；
- 我們就營運程序制定了一套政策及程序，包括生產及財務管理；
- 我們已設立企業管治政策，並將不時考慮有關法律及法規對內部指引及政策作出檢討，有需要時亦會作出修訂及予以實施；及
- 我們將持續為我們的僱員及管理層舉行定期合規政策內部培訓，並委聘外部專業人士(包括香港法律顧問及中國法律顧問)每年就我們在上市規則及所有其他香港及中國法規下的持續合規及責任進行培訓，確保有關人士知悉及遵守有關政策。

業 務

風險管理

我們的營運面臨各種風險。更多詳情請參閱本文件「風險因素」一節。我們已實行多項政策及程序，確保在營運各方面均落實有效的風險管理，包括日常營運管理、財務報告及記錄、庫務管理、遵從適用環保法律及法規以及營運安全。董事會監督並管理與我們營運相關的整體風險。我們已設立審核委員會，以檢討並監督本集團的財務報告程序及內部監控系統。有關該等委員會成員的資歷和經驗以及審核委員會的職責詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。