

## 業 務

### 概 覽

我們是中國江蘇省家電板塊領先的中游鍍鋅鋼產品製造商。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。我們於2017年按收益計算在中國鍍鋅鋼產品行業的市場佔有率為0.5%，排名第16。於2017年按收益計算，江蘇省家電板塊鍍鋅鋼產品行業的市場規模約為人民幣35億元。我們主要產銷(i)非彩塗鍍鋅產品，供中游鋼產品加工商(彼等大部分並無能力進行熱鍍鋅)進一步加工成板狀非彩塗鍍鋅產品及彩塗鍍鋅產品以主要向家電製造商轉售；及(ii)冷軋鋼產品，供家電製造商生產冰箱、洗衣機和烤箱等家電。董事確認，我們與我們的中游鋼產品加工商客戶的不同之處在於，我們會經熱鍍鋅線將熱軋鋼卷／軋硬卷加工為非彩塗鍍鋅產品，然後售予該等中游鋼產品加工商作切割、平整及彩塗等後續加工。鑑於白色家電需要抗蝕等若干特質，而鍍鋅鋼產品在鋼表面鍍有鋅層，成本亦低於不鏽鋼，因此鍍鋅鋼產品在成本和耐用度方面被視為更勝一籌。有見及此，董事及弗若斯特沙利文認為市場上並無產品可直接取代本集團的產品。我們的冷軋鋼產品以「江南」商標銷售。

我們採購熱軋鋼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%、95.6%及94.7%。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的熱鍍鋅產品收益成功達至增長，同期收益分別約為人民幣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：

## 業 務

	截至12月31日止年度				截至4月30日止四個月															
	2015年		2016年		2017年		2018年													
	銷量 (噸)	平均 售價 <sup>(1)</sup> (人民幣/ 噸)	佔收益 百分比 (%)	收益 (人民幣 千元)	銷量 (噸)	平均 售價 <sup>(1)</sup> (人民幣/ 噸)	佔收益 百分比 (%)	收益 (人民幣 千元)												
冷軋鋼產品																				
軋硬卷	15,850	3,118	4.3	49,418	15,750	3,098	48,798	48,798												
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	88,827	480,349	96.2	85,301	5,608	478,321	94.7	
—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	76,117	5,263	400,617	80.2	71,338	5,410	385,940	76.4
—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	12,710	6,273	79,732	16.0	13,963	6,618	92,381	18.3
總計	276,250	1,140,716	1,140,716	100	316,230	1,264,109	1,264,109	100	286,940	1,497,537	1,497,537	100	93,503	499,171	499,171	100	91,191	504,849	504,849	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

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終端產品。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度及截至2018年4月30日止四個月，我們的五大客戶(以集團為基礎(倘有關))合共佔我們同期總收益分別約61.1%、60.7%、60.1%及61.8%。同期，我們的最大客戶(以集團為基礎)佔我們的總收益分別約22.8%、18.9%、19.0%及22.9%。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鋼卷。為確保熱軋鋼卷供應穩定，我們與供應商C訂立年度框架協議，當中訂明熱軋鋼卷的預期年度供應、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%、85.2%及88.8%，而我們於2015年、2016年及2017年及截至2018年4月30日止四個月的最大供應商則佔我們同期的總採購額分別約23.8%、41.4%、40.7%及45.3%。

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%，主要是由於相關期間內的成材率改善所致，成材率分別為約85.2%、85.5%及87.0%。截至2018年4月30日止四個月，我們的成材率進一步增加至89.6%。進一步詳情，請參閱本節下文「業務—競爭優勢—提供全系列優質產品，擁有強大生產知識」及「業務—生產—成材率」各段。同期，我們的純利率分別約為1.5%、2.7%及4.4%，主要由於2017年引入內部彩塗線及不再分包彩塗程序，以致加工費用減少。

### 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：

## 業 務

### 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以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需求，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，我們能運用所提供的全系列產品，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)的客製化熱軋鋼卷並生產冷軋鋼產品。有關我們生產程序的進一步詳情，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卷狀非彩塗鍍鋅產品，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為我們帶來競爭優勢。此外，2017年初引入內部彩塗生產線，令我們向分包商支付的彩塗程序分包費減少，我們受惠於內部彩塗線帶來的整體財務表現改善。下文為所節省的成本分析：

	2016年	2017年
彩塗鍍鋅產品總銷量	52,850噸	40,750噸 <sup>(附註)</sup>
分包／內部彩塗程序所產生的成本	人民幣53.2百萬元	人民幣32.9百萬元
彩塗鍍鋅產品的平均開支	人民幣1,006.6元／噸	人民幣807.4元／噸

## 業 務

附註：內部彩塗線生產的彩塗鍍鋅產品在2017年的銷量約40,750噸中佔主要部分，主要是由於我們的內部彩塗線於2017年初投產，並且不再將彩塗程序分包予第三方供應商所致。

### 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日止年度及截至2018年4月30日止四個月，我們的收益分別約72.6%、73.7%、75.9%及74.3%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所用的主要原材料(即熱軋鋼卷)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。

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鋼卷供應。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。

## 業 務

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)傾向與已一直保持長期合作關係且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要素。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、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。

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日止年度及截至2018年4月30日止四個月，我們產品的平均換貨率分別約為0.06%、0.05%、0.16%及0.17%。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



## 業 務

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，因應鋼價格波動及其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中游鍍鋅鋼產品製造商龍頭地位。

### 業務戰略

我們計劃發展並強化本集團的鍍鋅鋼製造業務，並透過(i)擴大產能及產品種類多樣化，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中游鍍鋅鋼產品製造商。為實現此等目標，我們計劃實施以下戰略：

#### 擴充產能及產品種類多樣化，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

## 業 務

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日止年度各年及截至2018年4月30日止四個月，我們的熱鍍鋅程序實際產量分別約為258,000噸、289,000噸、266,000噸及89,000噸，而使用率於往績期間持續高企，同期平均使用率分別約為85.9%、96.4%、88.8%及88.6%。鑑於中國鍍鋅鋼產品行業有關家電板塊的競爭格局分散，家電板塊鍍鋅鋼產品行業中約有100至150家市場營運商，當中大部分為小型鋼材加工商。2017年，五大營運商按收益計算佔家電板塊中的鍍鋅鋼產品行業總市場份額約32.9%，而本集團於2017年排名第三，佔中國家電板塊中的鍍鋅鋼產品行業所產生的總收益約3.9%，因此，本集團有信心透過生產高品質的產品及與主要客戶建立長久融洽的業務關係，捕捉家電板塊中對鍍鋅鋼產品上升的需求。於最後可行日期，我們經營的生產設施只能生產闊度介乎700毫米至1,250毫米的非彩塗鍍鋅產品。基於生產設施的限制，我們已拒絕多份要求產品闊度超過1,250毫米的客戶訂單。

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。鑑於往績期間熱鍍鋅線的使用率非常高，為使本集團日後可透過加強我們的市場地位及捕捉市場增長而持續增長，我們擬設立新的熱鍍鋅線，將非彩塗鍍鋅產品的產能提高約320,000噸，即較我們目前的非彩塗鍍鋅產品產能增加106.7%。該條新的熱鍍鋅線預期在2021年第一季之前全面投入商業生產。根據發改委於2011年發表並於2013年修訂的《產業結構調整指導目錄》，中國政府僅容許設立不少於300,000噸產能的熱鍍鋅線。增設熱鍍鋅機組不但能提升現時闊度介乎700毫米至1,250毫米的非彩塗鍍鋅產品的產能，更可生產闊達1,450毫米的非彩塗鍍鋅產品，從而擴大產品組合，讓我們為中國的白家電製造商提供更多元化的產品。即我們現有機器不能生產的更大尺寸產品，以便我們捕捉現有客戶及新潛在客戶對新引入規格的需求，供其生產更大尺寸的成品，例如更大的冰箱及冰櫃，因此我們相信可提高我們的市場滲透率。基於現有生產設施的限制，我們已拒絕多份要求產品闊度超過1,250毫米的現有客戶訂單。儘管以往因擬定於2020年才展開試產而並無與現有客戶進行該等持續磋商，但基於我們理解客戶將需要闊



## 業 務

度較長的產品來生產更大的冰箱及冰櫃，熱鍍鋅線的引入將讓我們吸納額外的市場需求。

再者，由於額外的熱鍍鋅機組能較現有熱鍍鋅機組生產更多闊度組合的非彩塗鍍鋅產品，因此董事相信，有了生產加闊非彩塗鍍鋅產品的能力，新增的熱鍍鋅線可降低損耗／損耗率，從而提升生產靈活性及效率。舉例而言，額外的熱鍍鋅機組能以闊度為1,450毫米的原材料，同時生產兩件闊度為722毫米的鍍鋅鋼產品，當中將僅損耗6毫米寬的原材料。相反，如使用現有機器，只有在我們能取得闊度為728毫米的原材料的情況下，才能達到相同的損耗水平，而供應商未必可以標準產品的形式將該等原材料供應給我們。

鑑於產能增加，董事擬透過(i)進一步探索及擴大至其他地區(特別是華南)，及(ii)投放更大力度進行營銷及推廣活動，擴大我們的銷售團隊規模，以吸引新的潛在客戶。董事亦相信，基於規模經濟效益，擴充計劃透過降低生產成本，能提升本集團的市場競爭力，使本集團能夠以更具競爭力的價格吸納額外的市場需求。

由於生產使用率持續增加，於2017年達到接近90%，我們已優先銷售予華東的客戶及減少銷售予華南(尤其是廣東省)的客戶，因華南的運輸成本較其他位置鄰近的客戶相對為高，令利潤率相對較低。進一步詳情請參閱本文件「財務資料—綜合損益及其他全面收入表節選組成部份說明—地理覆蓋範圍」一節。鑑於預期未來數年我們的產能將會增加，並預期中國家電板塊的鍍鋅鋼產品市場將呈增長趨勢，因此董事認為，額外產能除可捕捉對不同規格產品的需求，還可讓我們吸納不同地理位置客戶的需求，為我們提供足夠能力進一步擴大或增加向其他地區(特別是華南)的銷售。有關新生產設施的成本效益分析，請參閱本節下文「業務—業務戰略—擴充產能及產品種類多樣化，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—設立新生產設施的成本效益分析」一段。

## 業 務

為容納新生產線，我們擬租賃一塊鄰近我們現有生產設施的約50畝的土地。董事決定將新的熱鍍鋅線設置於鄰近現有生產設施的地點，使新的生產設施可繼續受惠於我們於江蘇省常州市的戰略位置，並與現有生產設施共用現有配套設施以減少擴展及營運成本。於最後可行日期，據董事所知悉，與本集團目前生產設施相鄰的兩塊土地可供租賃及生產用途。一塊為新增建設用地，並無規劃上的限制，而另一塊為二類工業用地，可作工業及儲存用途。據我們的中國法律顧問確認及就董事所知悉，只要本集團向相關政府機關取得相關批文及完成相關土地使用權登記程序，本集團租賃該兩塊土地並無任何法律限制或條件需要遵守。

以下載列設立新的熱鍍鋅線的設備及機器以及其各自的預期購買成本：

主要設備／機器種類	機組數量	預期購買成本 人民幣(百萬元)
熱鍍鋅機組	1	45.0
退火爐	1	20.0
電動控制系統	1	15.0
設備基礎及渠道	不適用	20.0
配套設施	不適用	6.0
<b>總計</b>		<b><u>106.0</u></b>

就擴展計劃產生的研究、調查、設計及工程監督估計成本，預期為約人民幣3.0百萬元。

以下載列我們的擴展計劃的實施方案、預期資本開支(合共為約人民幣150.0百萬元)以及所需政府批文及／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：

**業 務**

**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 人民幣(百萬元)	資金來源 <sup>(4)</sup> [編纂] [編纂]✓ 內部資源)
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	[編纂]
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	[編纂]
建築規劃及設計	確認建築規劃及設計，以及 甄選建築承包商	不適用	[編纂]
獲得土地	與地主訂立租賃協議	不適用	[編纂]
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	[編纂]

**截至2019年12月31日止六個月**

階段	實施活動	預期資本開支 人民幣(百萬元)	資金來源 <sup>(4)</sup> [編纂] [編纂]✓ 內部資源) 人民幣(百萬元)
申請有關批文 及/或許可	申請建築工程施工許可證	不適用	[編纂]
	取得建築工程施工許可證	不適用	[編纂]

## 業 務

階段	實施活動	預期資本開支 人民幣(百萬元)	資金來源 <sup>(4)</sup> ([編纂] [編纂]✓ 內部資源) 人民幣(百萬元)
建築	樓宇建築工程開始	16.4 <sup>(1)</sup>	[編纂]
就生產設施及 設備分期付款	索取報價及舉行招標  就生產設施及設備分期付款	31.8 <sup>(2)</sup>	[編纂]

### 截至2020年6月30日止六個月

階段	實施活動	預期資本開支 人民幣(百萬元)	資金來源 <sup>(4)</sup> ([編纂] [編纂]✓ 內部資源) 人民幣(百萬元)
建築	建築完成	16.4 <sup>(1)</sup>	[編纂]
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	[編纂]
就生產設施及設備 分期付款以及 設備安裝	就生產設施及設備分期付款  安裝熱鍍鋅線	31.8 <sup>(2)</sup>	[編纂]

## 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	資金來源 <sup>(4)</sup>
			([編纂])
			[編纂] ✓
			(內部資源)
		人民幣(百萬元)	人民幣(百萬元)
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	31.8 <sup>(2)</sup>	[編纂]

### 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	資金來源 <sup>(4)</sup>
			([編纂])
			[編纂] ✓
			(內部資源)
		人民幣(百萬元)	人民幣(百萬元)
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	[編纂]
	總計：	<u>128.2<sup>(3)</sup></u>	<u>[編纂]</u>

附註：

- (1) 估計總建設成本約人民幣41.0百萬元包括：樓宇地基工程約人民幣25.0百萬元；水、電及消防設施約人民幣6.0百萬元；排水系統約人民幣1.7百萬元；設備基礎工程約人民幣8.0百萬元及其他設施約人民幣0.3百萬元。
- (2) 根據我們的擴展計劃，將安裝的新設備及生產設施(即一條合共約人民幣106.0百萬元的熱鍍鋅線)將會用作生產寬達1,450毫米的非彩塗鍍鋅產品。
- (3) 擴展計劃所需的餘額約[編纂]百萬元將於全面投入商業生產後產生。
- (4) [編纂]約[編纂]百萬港元(相等於約[編纂]百萬元)，將按截至2021年3月31日止三個月約[編纂]百萬元的預期資本開支的比例產生。

## 業 務

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。

### 設立新生產設施的成本效益分析

我們預期新熱鍍鋅線將讓我們捕捉額外市場需求，並將增加本集團未來的收益及溢利，而新生產機組將會產生額外的折舊及營運成本。我們估計收支平衡期(基於新熱鍍鋅線開始運作後的預測銷售及開支)為其開始運作後一年內。我們亦估計回收期(即本集團收回預期將用於新熱鍍鋅線的有關資金所需的年期，乃根據本集團扣除利息、稅項、折舊及攤銷前的預測盈利計算)約為新熱鍍鋅線開始運作後的五年。上述收支平衡期及回收期的估計取決於多項風險及不確定因素，包括難以確實預測客戶訂單的水平。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—我們未必能成功實施業務戰略或有效管理我們的發展」一節。

我們就購買生產機器及設備的總資本開支預期約為人民幣150.0百萬元，其中約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬元)將由[編纂]約[編纂]全數撥支，而餘額約人民幣35.3百萬元將由本集團內部資源撥支。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，過往幾年家電行業終端用家對優質高端產品的需求日增，預期未來數年將會持續增加。由於鍍鋅鋼產品是終端產品的基礎材料，可影響終端產品的質量及功能，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。

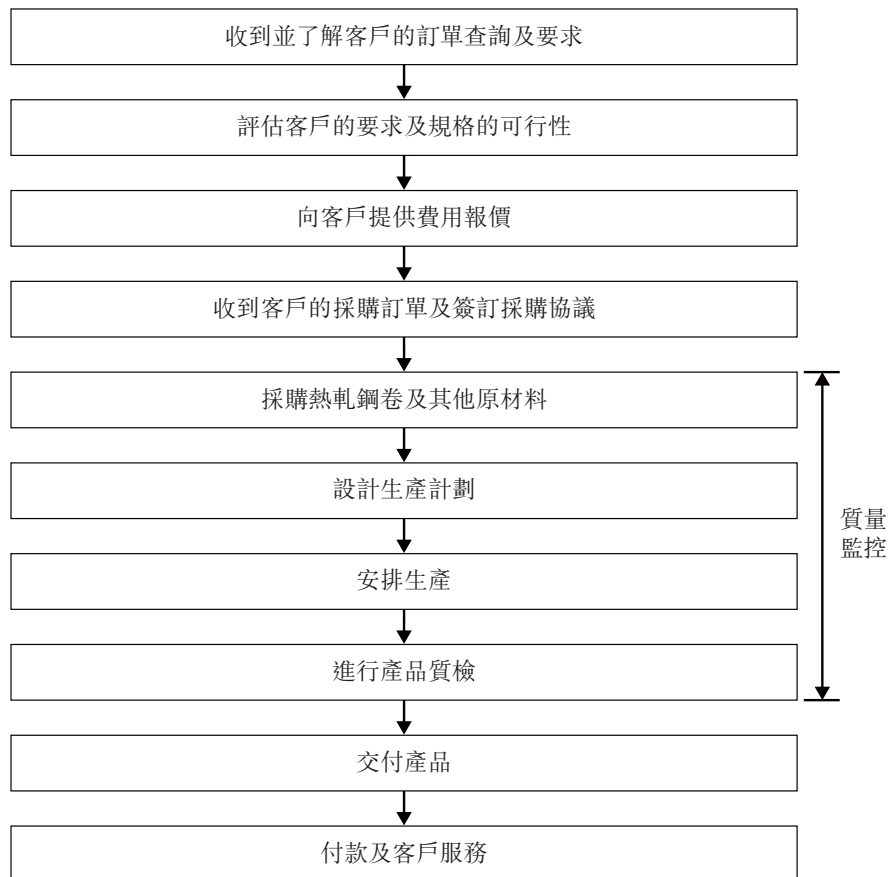


## 業 務

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。

### 業務模式

以下流程表簡要描述我們的營運：



### 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。

## 業 務

我們的冷軋鋼產品主要由熱軋鋼卷加工生產而成。我們會視乎客戶的規格，對熱軋鋼卷採用不同程序，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，熱軋鋼產品則擁有鱗片灰飾面。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鋼卷進行冷軋而製成。熱軋鋼卷會經過冷軋程序，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「業務—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出售非彩塗鍍鋅產品，以供進一步加工成板狀非彩塗鍍鋅產銷及彩塗鍍鋅產品以主要向家電製造商轉售；而我們亦向家電製造商出售該等產品，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，因此受到中游鋼產品加工商和家電製造商喜愛。

### 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闊度及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。

業 務

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						截至4月30日止四個月													
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年											
	銷量 (噸)	平均 售價 <sup>(1)</sup> (人民幣 / 噸)	估收益 百分比 (%)	銷量 (噸)	平均 售價 <sup>(1)</sup> (人民幣 / 噸)	估收益 百分比 (%)	銷量 (噸)	平均 售價 <sup>(1)</sup> (人民幣 / 噸)	估收益 百分比 (%)	銷量 (噸)	平均 售價 <sup>(1)</sup> (人民幣 / 噸)	估收益 百分比 (%)								
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	4,676	4,022	18,822	3.8	5,890	4,504	26,528	5.3
熱軋鋼產品	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	88,827	5,408	480,349	96.2	85,301	5,608	478,321	94.7
—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	76,117	5,263	400,617	80.2	71,338	5,410	385,940	76.4
—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	12,710	6,273	79,732	16.0	13,963	6,618	92,381	18.3
總計	276,250	4,140,716	1,140,716	100	316,230	1,264,109	1,264,109	100	286,940	1,497,537	1,497,537	100	93,503	499,171	499,171	100	91,191	504,849	504,849	100

附註：

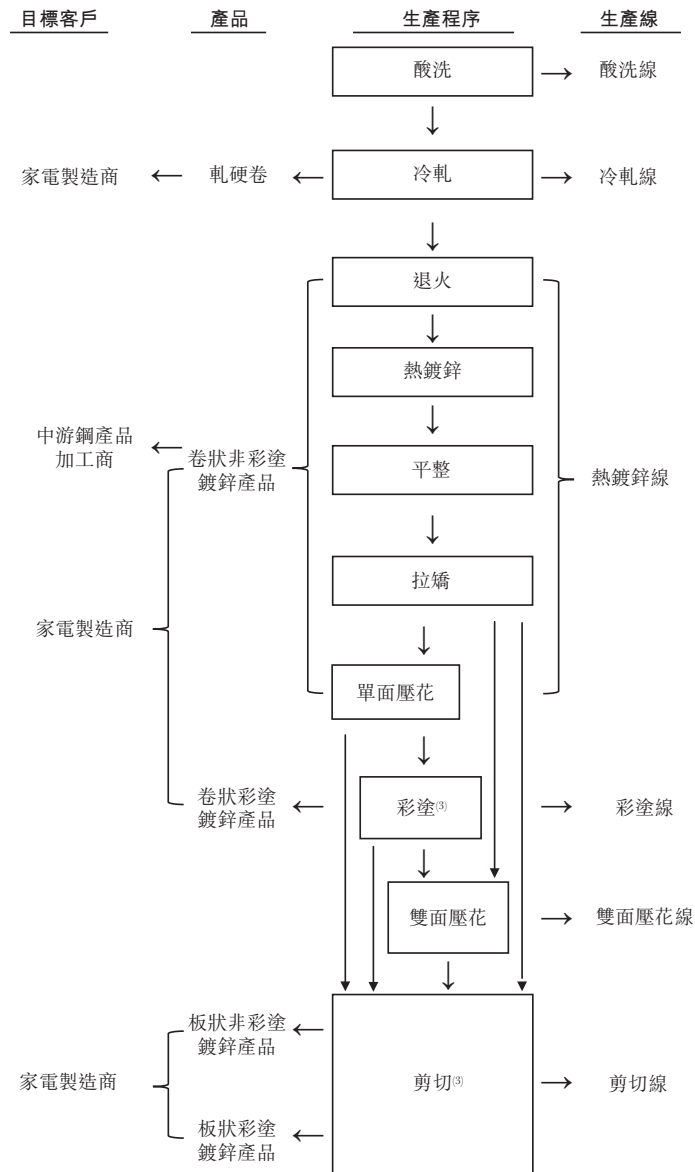
1. 平均售價乃以相關期間銷售各產品所得總收益除以同期各產品的銷量而計算得出。

## 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

我們的原材料熱軋鋼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，用於除去熱軋鋼卷表面上的污跡、無機污染物、鏽蝕物或刻痕等雜質。為了除去表面雜質，我們會將熱軋鋼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，酸洗後的熱軋鋼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製成，是我們的主要產品類別，於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度及截至2018年4月30日止四個月佔我們的總收益分別約78.3%、75.0%、79.1%及76.4%。

### 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

## 業 務

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。

### 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(例如皺摺和刮痕)。

### 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317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		投產年份	剩餘
	機組數目	主要功能		可用年期 <sup>附註</sup>
<b>酸洗線</b>				
酸洗機組	1	熱軋鋼卷酸洗	2005年	2年
<b>冷軋線</b>				
冷軋機組	2	把酸洗後的熱軋鋼卷加工為特定厚度的軋硬卷	分別為2005年及2007年	分別為2及4年
<b>熱鍍鋅線</b>				
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	分別為2及3年
<b>彩塗線</b>				
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	14年
<b>雙面壓花線</b>				
雙面壓花機組	1	加工卷狀非彩塗鍍鋅產品及彩塗鍍鋅產品，在鋼產品兩面製作凹凸設計或圖案	2014年	11年

## 業 務

生產機組類別	主要投運		投產年份	剩餘
	機組數目	主要功能		可用年期 <sup>附註</sup>
<b>剪切線</b>				
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	其中一組— -7年； 其他四組— -12年

附註：以15年的預期可用年期為基準。我們相信我們已將生產機組維持於良好運作狀態，因此於其各自的預期可用年期過後，我們能繼續使用我們的生產機組。

董事致力維持機器及設備於良好運作狀態。我們可視乎成本方面的影響，不時考慮是否升級現有機器及設備以延長其可用年期。進一步詳情請參閱本節下文「業務—生產—設備維護」一段。

截至2015年及2016年止年度及2017年初，我們向分包商分包彩塗程序。於2017年初引入新彩塗線後，我們開始彩塗鍍鋅產品的內部彩塗程序，並於2017年6月停止向第三方供應商分包彩塗程序。

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日止年度及截至2018年4月30日止四個月，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、人民幣40.0百萬元及人民幣10.9百萬元。

董事致力維持機器及設備於良好運作狀態。我們可視乎成本方面的影響，不時考慮是否升級現有機器及設備以延長其可用年期。

## 業 務

於最後可行日期，我們的生產線已使用1年至13年不等。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			截至4月30日止四個月	
	2015年 (小時)	2016年 (小時)	2017年 (小時)	2017年 (小時)	2018年 (小時)
酸洗線	118	155	60	80	4
冷軋線	262	193	258	239	226
熱鍍鋅線	541	655	727	251	373
彩塗線	-	-	不適用(附註)	不適用(附註)	不適用(附註)

附註：截至2017年12月31日止年度及截至2017年及2018年4月30日止四個月，彩塗機組處於機器製造商提供的保用期內，而總維護時間為最少。

### 成材率

成材率為可供銷售產品的產量除以所用的直接材料數量。於往績期間，我們的成材率持續改善，由2015年的85.2%達至2016年的85.5%及2017年的87.0%，並於截至2018年4月30日止四個月進一步上升至89.6%，主要由於我們致力挑選大小與客戶要求的產品規格相似的原材料，以減少原材料損耗。然而，原材料與產品的大小差距仍可能因應客戶的訂單及要求而有所不同。我們的成材率受多項因素影響，當中部分並非受我們控制。例如，在酸洗及剪切等若干生產程序的步驟中，會牽涉到一定程度的直接材料損耗。有關直接材料損耗的數量視乎(其中包括)生產過程投入的直接材料大小與客戶要求的規格的對比。一般而言，差距愈大，生產過程中損耗的直接材料愈多，從而對成材率造成負面影響。由於直接材料的大小變化不如客戶不時要求的規格多，因此不同時期的成材率很可能有所不同。

鑑於上述因素，生產過程後的可供銷售產品數目或會少於預期，將導致生產過程中損耗較多直接材料，因而令成材率降低。有關本集團未來能夠維持成材率的風險詳情，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—由於直接材料(特別是熱軋鋼卷)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。

## 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最高產能、實際產量及使用率：

	截至12月31日止年度				截至4月30日止四個月				
	2015年		2016年		2017年		2018年		
	設計最高 產能 <sup>(1)</sup> (噸)	實際 產量 (噸)	使用率 <sup>(2)</sup> (%)	設計最高 產能 <sup>(1)</sup> (噸)	實際 產量 (噸)	使用率 <sup>(2)</sup> (%)	設計最高 產能 <sup>(1),(3)</sup> (噸)	實際 產量 (噸)	使用率 <sup>(2)</sup> (%)
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 <sup>(4)</sup>	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
							33,333	5,670	17.0%
							106,080	95,533	90.1%
							102,000	93,572	91.7%
							100,000	86,787	86.8%
							33,333	5,670	17.0%
							106,080	97,737	92.1%
							102,000	95,563	93.7%
							100,000	88,638	88.6%
							33,333	14,087	42.3%

### 附註：

- 設計最高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，實際產量可能高於設計最高產能。
  - 各相關期間的使用率按實際產量除以設計最高產能計算得出。
  - 截至2017年及2018年止四個月的设计最高產能乃將設計最高產能按照相關期間的月份數目(即四個月)整除後計算得出。
  - 冷軋線的使用率於2016年超過100%，乃由於為迎合截至2016年12月31日止年度增加的產量而增加輪班作業，造成適用生產工時增加。
- 往績期間，我們的業務概無因機器及設備故障而受到重大干擾。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]約[編纂](其中包括)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鋼卷、鋅錠及其他輔料，而主要原材料為熱軋鋼卷。在截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度及截至2018年4月30日止四個月，熱軋鋼卷採購額約為人民幣758.0百萬元、人民幣956.3百萬元、人民幣1,159.9百萬元及人民幣475.0百萬元，分別佔原材料總採購額約76.9%、77.9%、80.8%及81.9%。同期，我們分別採購合共約291,540噸、329,190噸、307,100噸及114,943噸熱軋鋼卷。

下表載列往績期間內原材料總採購額的明細：

	截至4月30日止四個月																							
	2015年					2016年					2017年					2018年								
	截至12月31日止年度		截至12月31日止年度		截至12月31日止年度		截至12月31日止年度		截至12月31日止年度		截至12月31日止年度		截至12月31日止年度		截至12月31日止年度		截至12月31日止年度		截至12月31日止年度		截至12月31日止年度			
採購量	平均採購價格 <sup>(1)</sup>	採購額	佔原材料總採購額百分比	採購量	平均採購價格 <sup>(1)</sup>	採購額	佔原材料總採購額百分比	採購量	平均採購價格 <sup>(1)</sup>	採購額	佔原材料總採購額百分比	採購量	平均採購價格 <sup>(1)</sup>	採購額	佔原材料總採購額百分比	採購量	平均採購價格 <sup>(1)</sup>	採購額	佔原材料總採購額百分比	採購量	平均採購價格 <sup>(1)</sup>	採購額	佔原材料總採購額百分比	
(噸)	(人民幣/噸)	(千元)	(%)	(噸)	(人民幣/噸)	(千元)	(%)	(噸)	(人民幣/噸)	(千元)	(%)	(噸)	(人民幣/噸)	(千元)	(%)	(噸)	(人民幣/噸)	(千元)	(%)	(噸)	(人民幣/噸)	(千元)	(%)	
熱軋鋼卷	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	98,179	4,177	410,067	82.7	114,943	4,132	474,967	81.9	474,967	4,132	474,967	81.9
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	1,686	23,010	38,800	7.8	2,064	25,667	52,980	9.1	52,980	25,667	52,980	9.1
其他原材料 <sup>(2)</sup>	不適用	不適用	128,787	13.0	不適用	不適用	163,493	13.3	不適用	不適用	137,610	9.6	不適用	不適用	47,126	9.5	不適用	不適用	51,914	9.0	不適用	不適用	51,914	9.0
<b>總計</b>			<b>985,947</b>	<b>100</b>			<b>1,228,060</b>	<b>100</b>			<b>1,456,017</b>	<b>100</b>			<b>495,993</b>	<b>100</b>			<b>579,861</b>	<b>100</b>			<b>579,861</b>	<b>100</b>

附註：

1. 平均採購價格乃以相關期間採購各類原材料的總採購成本除以同期各類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。

## 業 務

根據弗若斯特沙利文報告，由於頒佈一系列支持鋼行業去產能化計劃的政府政策，鋼產品(包括熱軋鋼卷)的價格自2015年起上升。進一步詳情請參閱本文件「行業概覽—下游市場分析—鋼行業的去產能化政策」一節。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，熱軋鋼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，我們繼續監察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(特別是熱軋鋼卷)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8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鋼卷以至輔料(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採購訂單後，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、存貨水平或市況，額外採購熱軋鋼卷作為存貨。

於往績期間，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鋼卷數額及來源時，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。



## 業 務

### 供應商

供應商每月向我們提供其熱軋鋼卷價單。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「業務一定價」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核。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。

我們與主要熱軋鋼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日止年度及截至2018年4月30日止四個月，供應商A、供應商B及供應商C為本集團的三大熱軋鋼卷供應商，合共佔我們的總採購額分別約69.5%、70.3%、75.9%及78.7%。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所生產的熱軋鋼卷。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訂購熱軋鋼卷，原因是我們相信其熱軋鋼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，製造商傾向與多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採購熱軋鋼卷改為透過供應商A進行採購，以全面享受供應商A提供的大宗採購折扣。因此，於截至2016年及2017年12月31日止年度及截至2018年4月30日止四個月，我們主要從供應商A及供應商C購買熱軋鋼卷。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向供應商A及供應商C採購熱軋鋼卷。

## 業 務

就熱軋鋼卷而言，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，我們在物色替代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發生任何重大爭議，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干擾、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。熱軋鋼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。

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鋼卷的最低供應量。付款條款<sup>(附註)</sup>、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獲得的熱軋鋼卷不得轉售，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鋼卷。

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。

## 業 務

預付供應商C款項的平均比率為下一月份採購額約20%，惟2017年12月及2018年1月兩個月的採購除外，供應商C要求我們作全數預付以換取其給予的部分採購折扣。截至2015年及2016年12月31日止年度，預付供應商C款項分別約為人民幣26.4百萬元及人民幣20.9百萬元。我們於2017年12月向供應商C作出全數預付，而於2017年12月31日預付供應商C的款項為人民幣82.4百萬元。有關此安排的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料—若干綜合財務狀況表項目的討論—預付款項、按金及其他應收款項」一節。由2018年4月起，我們決定改為增加向供應商A採購熱軋鋼卷，其要求預付20%至30%的款項，惟在採購額上提供更大彈性。於2018年4月作出該決定前，我們於年初與供應商C訂立框架協議。

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。董事確認，與供應商C之間的框架協議是我們與主要供應商訂立的典型框架協議。於往績期間，我們與特定供應商協定了若干條款，例如我們已同意每年向供應商A支付一定金額的履約保證。

### 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日止年度及截至2018年4月30日止四個月，五大供應商合共佔我們的總採購額分別約80.8%、81.9%、85.2%及88.8%；同期，最大供應商佔我們的總採購額分別約23.8%、41.4%、40.7%及45.3%。往績期間內的五大供應商當中，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

排名	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 (%)
1	供應商A	鋼材供應商	熱軋鋼卷	2014	預付，銀行承兌 票據及銀行轉賬	259,674	23.8
2	供應商B	鋼材生產商	熱軋鋼卷	2009	預付，銀行承兌 票據及銀行轉賬	254,119	23.3
3	供應商C	鋼材生產商	熱軋鋼卷	2005	預付，銀行承兌 票據及銀行轉賬	244,216	22.4
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
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	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

排名	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 (%)
1	供應商A	鋼材供應商	熱軋鋼卷	2014	預付，銀行承兌 票據及銀行轉賬	561,560	41.4
2	供應商C	鋼材生產商	熱軋鋼卷	2005	預付，銀行承兌 票據及銀行轉賬	392,750	28.9
3	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
4	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
5	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

排名	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  (%)
1	供應商C	鋼材生產商	熱軋鋼卷	2005	預付，銀行承兌 票據及銀行轉賬	620,351	40.7
2	供應商A	鋼材供應商	熱軋鋼卷	2014	預付，銀行承兌 票據及銀行轉賬	535,709	35.2
3	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
4	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
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>

### 截至2018年4月30日止四個月

排名	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  (%)
1	供應商A	鋼材供應商	熱軋鋼卷	2014	預付，銀行承兌 票據及銀行轉賬	272,379	45.3
2	供應商C	鋼材供應商	熱軋鋼卷	2005	預付，銀行承兌 票據及銀行轉賬	200,817	33.4
3	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	45,088	7.5
4	供應商I	鋅錠供應商	鋅錠	2017	貨到付款，銀行承兌 票據及銀行轉賬	7,892	1.3
5	供應商E	塗料	塗料	2015	90天，銀行承兌 票據及銀行轉賬	7,793	1.3
小計：						533,969	88.8
總計：						<u>601,432</u>	<u>100</u>

## 業 務

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

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度及截至2018年4月30日止四個月，為了補充產能並盡量降低我們的運輸成本，我們已將部分熱鍍鋅產品的剪切程序分包予三名位置較鄰近我們客戶的分包商，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小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。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。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度及截至2018年4月30日止四個月，所有分包商均為獨立第三方。

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)，價格亦會根據彩塗程序所需的保護層厚度而釐定。 |
| 付款條款： | 月結，須在相關分包商開具的發票日期起計90天內結付。  |



## 業 務

質量保證： 相關分包商提供的製成品必須達到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、人民幣16.0百萬元及人民幣4.9百萬元，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日止年度及截至2018年4月30日止四個月合共佔本集團的銷售成本分別約4.0%、2.9%、1.1%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線於2017年初投產，而於2017年6月不再將彩塗程序分包予分包商所致。

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」)。我們按照個別安排向該等分包商出售非彩塗鍍鋅產品，作為彼等為其自身客戶轉生產的原材料。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總採購額分別約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%，乃歸因於與相關客戶就若干未達標產品而進行的一次性交易為數約人民幣3.0百萬元。該等未達標產品有若干程度的缺陷，並以折扣價向相關客戶出售，因而錄得交易毛損。於截至2018年4月30日止四個月及直至最後可行日期，並無主要客戶同時身兼我們的分包商(反之亦然)。

### 銷售及營銷

於最後可行日期，我們的銷售團隊包括39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。

## 業 務

收到客戶翌月的所有採購訂單擬定金額後，銷售團隊會將採購訂單的擬定總額轉發至採購部，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。

### 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視乎其特定要求而各異，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： 任何一方可發出書面通知終止協議。
- 產品保用期： 產品移交予客戶驗收起計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終端產品。董事確認，我們與我們的中游鋼產品加工商客戶的不同之處在於，我們會經熱鍍鋅線將熱軋鋼卷／軋硬卷加工為非彩塗鍍鋅產品，然後售予該等中游鋼產品加工商作切割、平整及彩塗等後續加工。

在往績期間內，我們來自中國及海外(主要來自南韓)有約200名客戶。冷軋鋼產品客戶主要為(i)將非彩塗鍍鋅產品進一步加工成板狀非彩塗鍍鋅產品及彩塗鍍鋅產品以主要轉售予家電製造商的中游鋼產品加工商(彼等大部分並無能力進行熱鍍鋅)，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非彩塗鍍鋅產品，而家電製造商主要向本集團購買非彩塗鍍鋅產品、彩塗鍍鋅產品及軋硬卷。據董事所知悉及根據上市公司客戶各自的公開可得資料，部分客戶曾將其產品出口至海外。我們已向主要客戶查詢我們客戶產品終端用家的地理位置，而其中一名主要客戶(即客戶E)表示，其一直向美國出口含有我們的板狀彩塗及非彩塗鍍鋅產品等原材料的冰箱及冰櫃。有關美國對我們的產品及我們客戶的產品施加貿易關稅及／或反傾銷措施的風險之詳情，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—美國對我們客戶的產品施加貿易關稅及／或反傾銷措施(如有)可能對我們的經營業績造成重大不利影響」及「風險因素—有關我們的業務及鍍鋅鋼產品行業的風險—中美貿易戰下實施的高關稅或反傾銷措施可能對我們產品造成影響，其對我們的銷量、盈利能力及經營業績可能構成重大不利影響」各節。

## 業 務

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.常州南凱物貿有限公司(「南凱物貿」)」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。

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						截至4月30日止四個月			
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年	
	估收益	估收益	估收益	估收益	估收益	估收益	估收益	估收益	估收益	
收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	
	(人民幣	(人民幣	(人民幣	(人民幣	(人民幣	(人民幣	(人民幣	(人民幣	(人民幣	
	千元)	(%)	千元)	(%)	千元)	(%)	千元)	(%)	千元)	(%)
中國	1,108,107	97.1	1,208,737	95.6	1,403,072	93.7	477,711	95.7	464,195	92.0
華東	828,623	72.6	932,342	73.7	1,137,354	75.9	399,173	79.9	374,816	74.3
華南	217,616	19.1	204,350	16.2	182,168	12.2	50,689	10.2	62,079	12.3
中國其他地區	61,868	5.4	72,045	5.7	83,550	5.6	27,849	5.6	27,300	5.4
南韓	26,974	2.4	52,157	4.1	87,996	5.9	19,543	3.9	38,500	7.6
其他國家	5,635	0.5	3,215	0.3	6,469	0.4	1,917	0.4	2,154	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>	<u>499,171</u>	<u>100</u>	<u>504,849</u>	<u>100</u>

附註：客戶的位置按其註冊成立地點釐定。

下表載列我們於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						截至4月30日止四個月			
	2015年		2016年		2017年		2017年		2018年	
	估收益	估收益	估收益	估收益	估收益	估收益	估收益	估收益	估收益	
收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	
	(人民幣	(人民幣	(人民幣	(人民幣	(人民幣	(人民幣	(人民幣	(人民幣	(人民幣	
	千元)	(%)	千元)	(%)	千元)	(%)	千元)	(%)	千元)	(%)
家電製造商	553,287	48.5	669,598	53.0	677,361	45.2	218,046	43.7	233,248	46.2
中游鋼產品加工商	587,429	51.5	594,511	47.0	820,176	54.8	281,125	56.3	271,601	53.8
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>	<u>499,171</u>	<u>100</u>	<u>504,849</u>	<u>100</u>

## 業 務

### 五大客戶

在截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度及截至2018年4月30日止四個月，五大客戶(以集團為基礎(倘有關))合計佔我們相關期間總收益分別約61.1%、60.7%、60.1%及61.8%。同期，來自最大客戶的收益佔我們總收益分別約22.8%、18.9%、19.0%及22.9%。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。

下表載列我們往績期間的五大客戶(以集團為基礎(倘有關))以及彼此業務合作關係的進一步資料：

排名	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 (%)
1	客戶 集團A	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
2	客戶 集團BI	彩塗鍍鋅鋼 加工商	非彩塗鍍鋅產品	2006	預付， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	141,783	12.4
3	客戶 集團EF	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	121,171	10.6
4	客戶C	彩塗鍍鋅鋼 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
5	客戶 集團J	彩塗鍍鋅鋼 加工商	非彩塗鍍鋅產品	2006	30天， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	77,898	6.8
小計：						698,191	61.1
總計：						<u>1,140,716</u>	<u>100</u>

## 業 務

截至2016年12月31日止年度

排名	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  (%)
1	客戶 集團A	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	239,211	18.9
2	客戶 集團EF	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	234,812	18.6
3	客戶 集團J	彩塗鍍鋅鋼 加工商	非彩塗鍍鋅產品	2006	30天， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	121,836	9.6
4	客戶 集團BI	彩塗鍍鋅鋼 加工商	非彩塗鍍鋅產品	2006	預付， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	97,475	7.7
5	客戶C	彩塗鍍鋅鋼 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
小計：						<u>768,394</u>	<u>60.7</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

排名	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 (%)
1	客戶 集團EF	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	285,063	19.0
2	客戶 集團A	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	208,435	13.9
3	客戶 集團J	彩塗鍍鋅鋼 加工商	非彩塗鍍鋅 產品	2006	30天， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	148,700	9.9
4	客戶C	彩塗鍍鋅鋼 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
5	客戶 集團BI	彩塗鍍鋅鋼 加工商	非彩塗鍍鋅產品	2006	預付， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	120,537	8.0
小計：						901,997	60.1
總計：						<u>1,497,537</u>	<u>100</u>



## 業 務

截至2018年4月30日止四個月

排名	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 (%)
1	客戶集團 EF	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	115,736	22.9
2	客戶集團A	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	60,621	12.0
3	客戶集團J	彩塗鍍鋅鋼 加工商	非彩塗鍍鋅 產品	2006	30天， 銀行承兌票據 及銀行轉賬	49,117	9.7
4	客戶集團BI	彩塗鍍鋅鋼 加工商	非彩塗鍍鋅 產品	2006	預付，銀行 承兌票據及 銀行轉賬	47,800	9.5
5	客戶C	彩塗鍍鋅鋼 加工商	非彩塗鍍鋅 產品	2007	預付，銀行 承兌票據及 銀行轉賬	39,068	7.7
小計：						312,342	61.8
總計：						504,849	100

*附註：*

1. 客戶A及部分客戶由中國同一主要股東擁有(「客戶集團A」)。客戶A為中國一家家電製造商(於深交所公開買賣)的全資附屬公司。根據公開可得資料，其總部位於北滘、順德、佛山及廣東。客戶A的母公司於2017年聘用約135,000人，並於2017年錄得收益約人民幣2,419億元。
2. 客戶集團BI由客戶B及客戶I所組成。客戶B為客戶I的母公司。客戶B為於深交所公開買賣的家電製造商。根據公開可得資料，客戶B於2017年聘用約800人，並錄得收益約人民幣14億元。客戶I主要專注於產銷複合材料。根據公開可得資料，於2018年，客戶I有約500名僱員，實繳資本約為人民幣100百萬元。
3. 客戶C為於2004年成立的公司，註冊資本為人民幣80百萬元，基地位於江蘇省。客戶C主要專注於生產家電的複合材料。根據公開可得資料，客戶C於2017年聘用約130人。
4. 客戶E、客戶F及部分客戶為中國一家國有白色家電製造商的附屬公司(「客戶集團EF」)。其股份於深交所公開買賣的附屬公司。根據公開可得資料，客戶E及客戶F的母公司於2017年聘用約34,000名僱員，營運收益約為人民幣335億元。
5. 客戶集團I由我們三名中國客戶所組成，彼等的母公司相同。

## 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)貨到付款，並預付總額10%至20%；或(iii)一至三個月的信貸期，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)我們與客戶的業務關係長短、其付款記錄、採購訂單規模及客戶類型(即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%、6.3%及8.0%，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、我們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

基於熱軋鋼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」定價戰略制定指示性價單。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予我們客戶。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、提供的付運路線及其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，作為我們在運輸期間的抵押。

付款條款： 月結，須在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，並無計提產品退貨撥備。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日止年度各年及截至2018年4月30日止四個月，我們產品的平均換貨率分別約為0.06%、0.05%、0.16%及0.17%。

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移交客戶驗收起計三個月的保用期。

## 業 務

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)收到客戶提出的任何產品退貨要求；(iii)就我們的產品產生任何重大保用開支；(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，特別是熱軋鋼卷，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、存貨水平或市況採購額外的熱軋鋼卷作為存貨。

### 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作質量監控。於最後可行日期，我們的質量監控團隊有40名員工，彼等曾接受進行相關質量保證工作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。

## 業 務

### 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鋼卷的規格。其他原材料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。質量保證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核而挑選分包商，並備有一份核准分包商名單。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。

## 業 務

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

防止屈服平台出現、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

#### 實用新型專利

#### 一種往復式抽鋅液 除渣裝置

往復泵可消除鋅鍋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



## 業 務

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.有關我們業務的進一步資料—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。

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

## 業 務

### 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

### 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，由於私營企業能夠及時了解客戶的生產要求並加以調整，故一般擁有穩定客源，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，家電板塊中最大的五家鍍鋅鋼產品製造商於2017年銷售鍍鋅鋼產品的總收益僅約佔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。

## 業 務

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。

鍍鋅鋼產品行業的主要進入障礙包括技術及環保要求、客戶黏度和資本投資。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本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人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。

為克服上述進入障礙，本集團最初依賴(i)本文件「歷史、重組及發展 — 公司發展 — 江南精密」一節所述的控股股東的初步注資；(ii)江南實業集團於鋼加工行業的經驗及客戶網絡；及(iii)董事及高級管理層成員的專長及經驗，尤其是創辦人梅先生於鋼加工行業有超過15年的經驗。有關本集團初步如何克服行業進入障礙的詳情，請參閱本文件「行業概覽 — 競爭格局分析 — 最初使我們成功克服行業進入障礙的因素」一節。

## 業 務

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在市場競爭中克服種種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日及2018年4月30日，我們分別有367名、398名、469名及453名全職僱員。於最後可行日期，本集團共有487名全職僱員。下表載列於2018年4月30日及最後可行日期按職能劃分的僱員人數明細：

	於2018年 4月30日	於最後 可行日期
高級管理層	8	8
採購(原材料)	7	8
材料及供應	45	50
生產及設備	292	317
技術	6	6
生產安全管理	7	5
質量監控	37	40
銷售	39	39
人力資源	5	6
財務	7	8
<b>總計</b>	<b>453</b>	<b>487</b>

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。我們向員工提供的薪酬包括薪金及其他福利。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度及截至2018年4月30日止四個月，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、人民幣35.0百萬元及人民幣12.5百萬元。

## 業 務

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。於往績期間，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境法律及法規，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，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。

## 業 務

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好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，採購部則負責採購及維護消防設備。

我們的中國法律顧問認為，在往績期間及直至最後可行日期，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，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。

董事確認，根據我們中國法律顧問的意見，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
	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

## 業 務

許可證／執照／ 批文類型	設備類型	頒發機關	頒發日期
	電熱水器	常州市武進區市場監督管理局	2017年1月3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
	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



## 業 務

### 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規定項下的要求及標準，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。

我們在生產過程中的各個階段產生及排放空氣污染物、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日止年度及截至2018年4月30日止四個月，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、人民幣2.0百萬元及人民幣0.6百萬元。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(如樓宇構築物、機器及設備)對我們的業務至關重要，並受到財產一切險保障。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度及截至2018年4月30日止四個月，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、人民幣0.8百萬元及人民幣0.3百萬元。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，仍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。

## 業 務

### 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項實用新型專利的註冊擁有人。於同日，我們在中國亦為三項商標的註冊擁有人。

於最後可行日期，我們在香港為兩項商標的註冊擁有人。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.有關我們業務的進一步資料—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，亦無發生任何有關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)條所界定的非物業業務。該等物業主要包括用作生產廠房、配套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。

根據《中華人民共和國土地管理法》，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中國與土地管理相關的有關法律及法規，概無遭受有關當局施加任何行政處罰。

## 業 務

我們已就建於上述土地用作生產廠房、配套設施及辦公室的處所取得一份房屋所有權證。該等處所的建築面積約為42,193平方米。

有鑑於上述者，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)條為本公司關連人士。由於與江南實業集團的物業租賃將於[編纂]後繼續，因此根據上市規則構成本公司的持續關連交易。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。

## 業 務

於2018年4月30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(豁免公司及招股章程遵從條文)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，該條規定就我們的所有土地或建築物權益載列估值報告。

### 法律訴訟及不合規事宜

#### 法律訴訟

於往績期間，我們與消費者之間並無牽涉法律或其他爭議，我們亦無涉及任何重大申索、損害賠償、損失或產品退貨。於最後可行日期，本公司、我們的附屬公司或我們的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行動的說明載列如下：

序號	不合規事件	不合規理由	相關法律及法規、法律後果以及中國有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	將採取的預防措施
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。	該不合規事件於2018年3月本集團籌備[編纂]期間披露。不合規事件並非蓄意造成，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而正式投入生產或交付使用，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1百萬元的罰款。	於最後可行日期，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，並在建築工程及投運前尋求董事的批准。
				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因違反有關環境保護的法律及法規而遭受任何行政處罰或投訴。	倘生產設施有任何新建設及擴建，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。

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」），當局確認了我們的家用彩塗板自動化生產線項目基本上依照規定建設的噪音及固體廢物防治設施，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、法律後果以及中國有關當局可實施的潛在最高處罰	不合規理由	不合規事件	序號	將採取的預防措施
<p>誠如中國法律顧問告知，鑑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控股股東根據彌償契據作出的彌償，董事確認，該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>於最後可行日期，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	將採取的預防措施
			<p>相關法律及法規、法律後果以及中國有關當局可實施的潛在最高處罰</p>	
			<p>糾正措施及對本集團的潛在影響</p>	
			<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，於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>控股股東已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，鑑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對我們的營運進行內部檢討，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；
- 我們已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。進一步詳情請參閱本文件「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詳細職責說明，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。