
未來計劃及所得款項用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱「業務－戰略」。

所得款項用途

假設[編纂]為每股H股[編纂]港元（即本文件規定[編纂]範圍的中間價），我們估計我們將自[編纂]收取所得款項淨額約[編纂]百萬港元（經扣除我們就[編纂]已付或應付的[編纂]佣金、最高獎金、酌情花紅及估計費用，且假設[編纂]未獲行使）。

為與我們策略一致，我們擬按下文所載的用途及金額使用[編纂]所得款項淨額：

- 約70%的所得款項淨額（或[編纂]百萬港元）將用於在美國及歐洲開設新的生產或組裝廠。我們預計，我們的全球擴張計劃將令我們在美國的骨架車及冷藏半掛車的年產能分別增加8,000輛及2,500輛，並將提升我們的年組裝能力：(i)北美及歐洲的高端冷藏半掛車分別增加2,500輛及2,000輛，(ii)歐洲的側簾車增加3,000至3,500輛，及(iii)歐洲的交換廂體增加2,000個。我們預計，我們後續全球擴張計劃的成本總額為19億港元，其中大部分將自[編纂]的所得款項淨額撥付，其餘由我們的營運資金撥付。尤其是，
 - (i) 約25%（或[編纂]百萬港元）將用於在美國南部開設新的高端冷藏半掛車組裝廠，該組裝廠的單班制設計年組裝產能預計為2,500輛。目前，我們並無任何高端冷藏半掛車的組裝廠，故於該新組裝廠完工後，我們於北美的高端冷藏半掛車的年組裝產能將由零增至2,500輛。

根據弗若斯特沙利文的資料，於2017年，北美冷藏半掛車的整體銷量達44,200輛，而其中我們約佔5.9%。有關北美冷藏半掛車自2017年至2022年的行業銷量趨勢，請參閱「行業概覽」。該於美國規劃的新組裝廠擬將為我們於中國生產並隨後在美國組裝及交付的高端冷藏半掛車的推出及銷售提供支持。我們相信，該新組裝廠將有助於我們提升組裝及交付能力，以滿足北美的市場需求，並就我們的組裝流程及產品（尤其是我們的高端冷藏半掛車）質量的一致性贏得當地客戶的認可。我們旨在通過利用於新組裝廠配備的更為自動化的設施以及正開

未來計劃及所得款項用途

發的高端冷藏半掛車（該等高端冷藏半掛車熱能損失較低）的較高熱效率，進一步提升我們的品牌知名度並增加我們於北美冷藏半掛車的市場份額。我們相信，我們可通過產品升級有效刺激客戶需求並增加我們於北美的市場份額。

具體而言，我們預計將相關所得款項淨額用於購買土地（約9%）、建造倉庫、工廠及辦公樓宇（約36%）以及購置設備（約55%）。我們預計會全面部署劃撥予該計劃的所得款項淨額，並於未來五年內啟用新組裝廠；

- (ii) 約20%（或[編纂]百萬港元）將用於在美國東部或南部沿海地區開設新的骨架車自動化生產廠，該生產廠的單班制設計年產能預計為8,000輛，總佔地面積超過60,000平方米。由於於業績記錄期，我們於北美市場銷售的絕大部分骨架車均於深圳及東莞工廠生產，假設該兩間工廠完全利用最大產能僅為北美市場獨立生產骨架車，則所規劃的新自動化生產工廠單班制的設計年產能為8,000輛，即我們北美市場的骨架車年產能增加約22.9%。有關北美骨架車自2017年至2022年的行業銷量趨勢，請參閱「行業概覽」。

該生產廠將令我們能夠在美國當地生產骨架車，並維持與總部設於美國東部的現有北美客戶更密切的業務關係，不再完全依賴於我們在中國本已超負荷的製造能力。鑒於生產廠毗鄰我們於美國東部的客戶，我們可通過頻繁交流及多樣化的售後服務而更為有效地滿足當地客戶的需求及應對市場的變動，從而加深我們的市場滲透並加強客戶的忠誠度。

隨著我們在美國的產能得以提升，本擴張計劃擬將減輕美國進口關稅增加對自中國進口半掛車及零部件的不利影響。於對自中國進口的掛車產品及零件徵收25%關稅的情況下，視乎市場需求以及原材料及勞動力資源的價格及供應情況，我們提高美國當地骨架車產能預計將幫助我們每年合計節省約1.8百萬美元的可變成本（包括自中國向美國運輸骨架車及零部件的成本以及美國進口關稅，其或部分被因於美國當地生產而將產生的原材料成本及間接生產開支的增加額所抵銷）。相

未來計劃及所得款項用途

較於進口在中國生產的主要零部件以用於在美國進一步組裝及銷售而言，上述成本及分析乃基於若干假設，包括，尤其是，設計產能獲充分利用及我們產品的市場需求將保持穩定。由於我們的成本優勢與關稅正向相關，倘進口關稅進一步增加，成本優勢將更加明顯。

具體而言，我們預計將相關所得款項淨額用於購買土地（約8%）、建造倉庫、工廠及辦公樓宇（約17%）以及購置製造設備及系統（約75%）。我們預計會全面部署劃撥予該計劃的所得款項淨額，並於2020年底之前啟用該生產工廠；

- (iii) 約20%（或[編纂]百萬港元）將用於在英國或波蘭開設新的高端冷藏半掛車組裝廠，該組裝廠的單班制設計年組裝產能預計為2,000輛。目前，我們並無任何高端冷藏半掛車組裝廠，故於該新組裝廠完工後，我們於歐洲的高端冷藏半掛車的年組裝產能將由零增至歐洲單班制的2,000輛。

根據弗若斯特沙利文的資料，2017年的歐洲冷藏半掛車的整體銷量達31,500輛。我們目前不在歐洲生產或銷售冷藏半掛車，而主要自2016年起向一家知名的西班牙冷藏半掛車製造商提供冷藏半掛車的部件。憑藉我們於當地既有的交付優質產品的知名度及對歐洲冷藏半掛車市場的了解，我們旨在於該新組裝廠組裝高端冷藏半掛車，並於歐洲市場銷售。該於歐洲規劃的新組裝廠擬將為我們於中國生產並隨後在歐洲組裝及交付的高端冷藏半掛車的推出及銷售提供支持。鑒於組裝廠毗鄰我們的歐洲客戶，我們預計可縮短交付時間、豐富我們的售後服務並提高我們為應對當地市場變化而有效調整產品的能力。

具體而言，我們預計將相關所得款項淨額用於購買土地（約18%）、建造倉庫、工廠及辦公樓宇（約49%）以及購置設備（約33%）。我們預計會全面部署劃撥予該計劃的所得款項淨額，並於未來五年內啟用新組裝廠；

- (iv) 約15%（或[編纂]百萬港元）將用於在美國莫嫩開設新冷藏半掛車自動化生產廠，以取代我們現時於莫嫩的冷藏半掛車組裝廠。該新自動化生產廠的總佔地面積約為350,000平方米，單班制設計年產能預計為2,500輛，即冷藏半掛車年產能增加約31.3%。

未來計劃及所得款項用途

通過利用在有關新生產廠配備更為自動化的設施以及隨之而來的生產效率提升及單位生產成本降低，該新生產廠預計可提高我們的冷藏半掛車產能，並增加我們在北美的市場份額。此外，於美國當地設立冷藏半掛車生產廠，較於中國生產主要零部件以用於在美國作最終組裝而言，潛在節省的自中國運輸冷藏半掛車主要零部件的成本及節省的美國進口關稅預計會超過於美國當地生產及組裝將產生的原材料成本及間接生產開支的增加額。

根據弗若斯特沙利文的資料，於2017年，北美冷藏半掛車的整體銷量達44,200輛，而其中我們約佔5.9%。有關北美冷藏半掛車自2017年至2022年的行業銷量趨勢，請參閱「行業概覽」。我們相信，新的自動化生產廠將有助於我們提高生產、組裝及交付能力，從而滿足北美的市場需求，並就我們的生產流程及產品質量的一致性贏得當地客戶的認可。尤其是，我們計劃連同我們於美國規劃的新高端冷藏半掛車組裝廠在不同目標市場提供差異化產品，從而滿足多樣化且不斷變化的市場需求。此外，鑒於生產廠毗鄰美國客戶，我們提供交付及其他服務的能力預期亦將得以提高，從而與當地客戶維持更密切的關係及加強客戶忠誠度。

隨著我們在美國的產能得以提升，本擴張計劃擬將減輕美國進口關稅增加對自中國進口半掛車及零部件的不利影響。於對自中國進口的掛車產品及零件徵收25%關稅的情況下，視乎市場需求以及原材料及勞動力成本的價格及供應情況，我們提高當地產能預計將幫助我們每年合計節省約3.7百萬美元的可變成本。相較於在中國製造高端冷藏半掛車的主要零部件以用於在美國進行最終組裝而言，上述成本及分析乃基於若干假設，包括，尤其是，設計產能獲充分利用及我們產品的市場需求將保持穩定。由於我們的成本優勢與關稅正向相關，倘進口關稅進一步增加，成本優勢將更加明顯。

具體而言，我們預計將相關所得款項淨額用於購買土地（約13%）、建造倉庫、工廠及辦公樓宇（約25%）以及購置製造設備及系統（約62%）。我們預計會全面部署劃撥予該計劃的所得款項淨額，並於2021年底之前啟用該生產工廠；

未來計劃及所得款項用途

- (v) 約15% (或[編纂]百萬港元) 將用於在英國中部地區開設新側簾車組裝廠，該組裝廠的單班制設計年組裝產能預計為7,000輛，總佔地面積為約60,000平方米。目前，我們於歐洲並無獨立的側簾車組裝廠。單班制的設計年組裝產能7,000輛將在取締英國貝爾法斯特生產廠的側簾車組裝線以及支持組裝我們在中國生產的側簾車並隨後於歐洲進行組裝及交付之間予以分配。我們估計歐洲側簾車單班制的設計年組裝產能將因此淨增加約3,000至3,500輛。倘我們的格丁尼亞工廠完全利用最大產能僅組裝側簾車，則單班制的設計年組裝產能淨增加約為3,000至3,500輛，即我們於歐洲的側簾車年組裝產能增加約120.0%至140.0%。

根據弗若斯特沙利文的資料，於2017年，歐洲側簾車的整體銷量達106,000輛，而其中我們佔3.3%。有關2017年至2022年歐洲側簾車銷量的行業趨勢，請參閱「行業概覽」。該新組裝廠擬幫助我們增加在歐洲的側簾車市場份額，尤其是我們已站穩腳跟且因側簾車廣泛應用於道路運輸而對側簾車市場需求相對較高的英國以及我們預期將進入的其他周邊國家，例如斯堪的納維亞地區（考慮到其靠近上述新組裝廠且該地區因經濟穩定而保持相對較高的市場需求）。我們計劃利用SDC Trailers在生產側簾車方面的專長及能力並利用該新組裝廠配備的更為自動化的設施以及隨之而來的組裝效率提升及單位生產成本降低。我們相信，配備升級設施的新自動化組裝廠將有助於我們提升組裝及交付能力，從而滿足當地市場需求，並就我們的組裝流程及產品質量的一致性贏得當地客戶的認可。此外，鑒於組裝廠毗鄰我們的歐洲客戶，我們提供交付及其他相關服務的能力預期亦將得以提升，從而與當地客戶維持更密切的關係及加強客戶忠誠度。

具體而言，我們預計將相關所得款項淨額用於購買土地（約20%）、建造倉庫、工廠及辦公樓宇（約60%）以及購置設備（約20%）。我們預計會全面部署劃撥予該計劃的所得款項淨額，並於2021年底之前啟用該組裝廠；及

未來計劃及所得款項用途

- (vi) 約5% (或[編纂]百萬港元) 將用於在荷蘭開設新的交換廂體組裝廠，該組裝廠的單班制設計年組裝產能預計為2,000個，總佔地面積約為60,000平方米。目前，我們於歐洲並無獨立的交換廂體組裝廠。倘我們的格丁尼亞工廠完全利用最大產能僅組裝交換廂體，則所規劃的新組裝廠單班制的設計年組裝產能為2,000個，即我們於歐洲的交換廂體年組裝產能增加約80.0%。

根據弗若斯特沙利文的資料，2017年的歐洲交換廂體的整體銷量達16,300個，而其中我們約佔2.2%。該新組裝廠預計會進一步推廣我們的交換廂體產品，並增加我們在歐洲的交換廂體市場份額以及生產及交付能力，以滿足當地需求。我們相信，配備升級設施的新自動化組裝廠將有助於我們提高組裝能力，從而滿足當地市場需求，並就我們的組裝流程及產品質量的一致性贏得當地客戶的認可。此外，鑒於當地的組裝廠毗鄰歐洲客戶，我們預計亦可縮短交付時間、豐富售後服務並提高我們為應對當地市場變化而有效調整產品的能力。

具體而言，我們預計將相關所得款項淨額用於結算購買鄰近鹿特丹的派納克工廠的一幅土地的款項（約73%）以及購置設備（約27%）。我們預計會全面部署劃撥予該計劃的所得款項淨額，並於2019年底之前啟用該組裝廠；

- 約10%所得款項淨額（或[編纂]百萬港元）用於研發新產品，其中：
 - (i) 約40%，或[編纂]百萬港元，將用於開發高端冷藏半掛車，該冷藏半掛車預計將裝備(a)採用先進技術及發泡工藝技術並具備較低漏熱及較高製冷性能的發泡板，(b)改良內部結構設計，以確保冷空氣的勻速流動，及(c)多個內置電子零件及智能傳感器，以監督及控制內部溫度；
 - (ii) 約20%，或[編纂]百萬港元，將於未來兩年內用於開發其他智能掛車（例如自動駕駛碼頭車）；
 - (iii) 約20%，或[編纂]百萬港元，將於未來兩年內投資於歐洲和美國工廠的產品標準化、輕質化及模塊化；及
 - (iv) 約20%，或[編纂]百萬港元，將於未來三年內用於開發其他掛車產品。

未來計劃及所得款項用途

- 約10%所得款項淨額（或[編纂]百萬港元）用以償還我們以下銀行借款的本金及利息：

銀行	到期日	利率
Bank Mendes Gans N.V.	2019年11月	4.80%
ING Bank N.V.	2021年6月	一個月倫敦銀行同業拆息加1.48%
中國光大銀行	2021年6月	中國三年期基準貸款利率的110%

- 約10%所得款項淨額（或[編纂]百萬港元）用作營運資金及一般企業用途。

倘[編纂]定為每股H股[編纂]港元（即本文件所載[編纂]範圍的最高價），且假設並無行使[編纂]，所得款項淨額將增加約[編纂]百萬港元。倘[編纂]定為每股H股[編纂]港元（即本文件所載[編纂]範圍的最低價），且假設並無行使[編纂]，所得款項淨額將減少約[編纂]百萬港元。倘我們的所得款項淨額多於或少於預期，我們將相應地調整我們就以上用途分配的所得款項淨額。

倘[編纂]獲悉數行使，我們收到的額外所得款項淨額將為(i)[編纂]百萬港元（假設[編纂]為每股H股[編纂]港元，即本文件所載[編纂]範圍的最高價），(ii)[編纂]百萬港元（假設[編纂]為每股H股[編纂]港元，即本文件所載[編纂]範圍的中間價）。

倘[編纂]獲行使，由於行使任何[編纂]所收取的額外所得款項淨額將相應地按比例用作以上用途。

倘由於政府政策變動導致我們的任何計劃不可行，或發生不可抗力事件等原因，我們計劃的任何部分無法按計劃進行，我們的董事將仔細評估情況，並可能重新分配[編纂]所得款項淨額。

倘[編纂]所得款項淨額不可立即用作上述用途，且倘在相關法律及法規允許及被視為符合本公司最佳利益情況下，我們擬將該等所得款項存入香港或中國持牌銀行或金融機構作短期計息工具（如流動固定收益證券、短期銀行存款或貨幣市場工具）。