
未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關未來計劃的詳情，請參閱「業務 — 業務策略」。

[編纂]

我們估計[編纂][編纂]（經扣除[編纂]費用及我們就[編纂]應付的估計開支，並假設每股[編纂]的[編纂]為[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數）合共約為[編纂]港元。我們當前擬將[編纂]按下列方式使用：

- 約[編纂]%或約人民幣[編纂]元（相當於約[編纂]港元），將用於增設三條新生產線，藉此提升生產電阻焊鋼管的產能。在該三條生產線中，兩條將用於生產不同規格的優質電阻焊鋼管，以迎合客戶的需求及擴闊產品組合，而另一條新生產線將專注於油漆塗層處理。有關新生產線的詳情，請參閱「業務 — 業務策略 — 透過增設新生產線增加電阻焊鋼管的產能」；
- 約[編纂]%或約人民幣[編纂]元（相當於約[編纂]港元），將用於提升一條螺旋型埋弧焊鋼管生產線，藉此加強我們的競爭力；及約[編纂]%或約人民幣[編纂]元（相當於約[編纂]港元），將用於為螺旋型埋弧焊管生產設施建設新生產設施樓宇。董事擬在自家擁有並毗連我們生產設施的地塊上建設新生產設施樓宇，以容納2540螺旋型埋弧焊鋼管生產線；
- 約[編纂]%或約人民幣[編纂]元（相當於約[編纂]港元），將用於擴展至海外，以增加產能。於最後可行日期，本集團在越南同奈省租賃一間生產廠房，其乃於一幅總地盤面積約為8,043.0平方米的土地上興建。我們擬為越南生產廠房增購三條生產線。有關生產線的詳情載於「業務 — 業務策略 — 將生產擴展至越南」；
- 約[編纂]%或約人民幣[編纂]元（相當於約[編纂]港元），將用於透過收購／合作橫向擴展業務，以繼續擴闊我們的產品組合，從而進一步增加市場滲透率；
- 約[編纂]%或約人民幣[編纂]元（相當於約[編纂]港元），將用於投資四個研發項目，藉此進一步加強我們的研發實力；
- 約[編纂]%或約人民幣[編纂]元（相當於約[編纂]港元），將用於償還我們部分借款。我們擬償還中國工商銀行根據日期為二零一九年三月二十五日的貸款協議向本集團墊付的貸款，據該協議，中國工商銀行同意向本集團墊付人民幣100.0百萬元的

未來計劃及[編纂]

款項，為期一年，實際年利率為最優惠貸款利率加年利率0.04厘。我們主要將該貸款的所得款項用於經營活動；及

- 約[編纂]%或約人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)，將用作我們的一般營運資金。

倘[編纂]定於每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]上限)、每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]下限)或兩者之間的任何價格，則我們擬按比例將[編纂]作上述用途。

倘董事決定大幅度將擬定[編纂]重新分配於其他業務計劃及／或本集團的新項目及／或對上文所述的[編纂]作出任何重大調整，則我們會及時作出適當的公佈。

倘[編纂][編纂]毋須即時作以上用途或我們未能落實任何部分擬定的未來發展計劃，則我們或會將有關資金存放於持牌銀行或認可金融機構作為短期存款，期限以符合我們的最佳利益者為準。

[編纂]的理由

我們將繼續積極尋求中國及全球各地的商機，以求取得業務持續增長，進一步加強標準預製管道接頭產品及鋼管產品行業的地位，並增加長期股東價值。

根據弗若斯特沙利文報告，於過去五年，電阻焊鋼管及螺旋型埋弧焊鋼管的市場規模按複合年增長率分別0.8%及0.7%增加。隨著電阻焊鋼管及螺旋型埋弧焊鋼管的應用增加，例如用於地下城鎮電力及通訊網絡，兩種鋼管的市場規模預期會於未來五年繼續增長，於二零二三年分別達到人民幣440億元及人民幣1,270億元。在管道接頭方面，預料中國出口價值亦會增加，出口價值由二零一八年的約281,000噸增加至二零二三年的330,300噸。由於行業持續演化及趨於成熟，我們相信我們將有機會於未來擴張業務營運。

考慮到行業預期增長，我們擬通過添置新生產線及替換陳舊螺旋型埋弧焊鋼管生產線，擴大電阻焊鋼管的產能，積極發展新業務機會。我們亦預計將擴大越南的生產。考慮到我們於往績期間錄得較高的生產設施動用率，故拒絕多個客戶訂單，董事認為通過擴大產能，我們將能夠把握市場擴張帶來的更多機遇及於未來取得增長。

於往績期間，我們在收益及毛利方面取得業務重大增長。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度及截至二零一九年五月三十一日止五個月，我們分別錄得收益人民幣452.3百萬元、人民幣938.2百萬元、人民幣1,214.8百萬元及人民幣405.0百萬元，及錄得毛利分別為人民幣79.9百萬元、人民幣214.7百萬元、人民幣279.2百萬元及人民幣92.1百萬元。

未來計劃及[編纂]

基於前述所有因素，我們擬將[編纂][編纂]用於(其中包括)升級螺旋型埋弧焊鋼管生產線、增加生產電阻焊鋼管的產能、透過收購／合作橫向擴張，及增強研發能力。有關我們擬如何實施該等策略的詳情，請見上文「[編纂]」。董事認為，[編纂]的[編纂]將促進我們實施策略及會進一步增強我們於鋼管產品及標準預製管道接頭產品行業的整體地位，原因列於下文。

選擇股本融資的商業原理

董事認為，[編纂]將加強我們的品牌在客戶和供應商中的知名度及形像，有助我們進一步發展客戶及供應商基礎，讓我們能夠更受客戶青睞。作為一間上市公司，由於財務披露的透明度更高、相關規章監察更嚴格、成熟的內部監控及企業管治系統以及有更多平台籌集必要資金進行營運及擴張，令財務穩定水平更高，故潛在客戶及供應商與我們進行業務往來的可能性更大。

董事認為[編纂]後，我們在潛在及現有客戶眼中的公共形像將進一步提高，這會增加我們獲得訂單的機會及彼等選擇我們服務(而非其他非上市競爭對手服務)的意願。此外，我們相信本公司將能夠更加有效地留任現有員工及招募潛在人才，增強我們於行業的服務。

董事亦認為股本融資將讓本集團可擁有更大的靈活度，根據不斷變化的市場狀況調整資本架構，從而能更好保持股份價值。倘完全倚賴債務融資，本集團將承擔不可預見經濟環境所導致的利率波動風險及可能面臨銀行根據銀行融資要求提前償款。