

業 務

概覽

我們於中國製造及銷售PHC管樁及商品混凝土。我們已於中國江蘇省南通啟東市設立一間生產廠房。我們的PHC管樁主要以自有商標TALAM銷售予客戶，而PHC管樁及商品混凝土均主要用於建築及基建項目。於往績記錄期間，我們的產品主要銷售予江蘇省的房地產開發商及建築公司。

下表載列所示期間按客戶類型劃分的收益：

| 客戶類型 | 二零一六年 財政年度 (人民幣千元) | 二零一七年 財政年度 (人民幣千元) | 二零一八年 財政年度 (人民幣千元) | 二零一八年 六個月 (人民幣千元) | 二零一九年 六個月 (人民幣千元) |
|----------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------|-------------------------|
| 建築公司 | 100,647 | 295,640 | 447,117 | 176,668 | 232,090 |
| 房地產開發商 | 22 | 493 | 6,556 | 15,125 | 33,545 |
| 其他(個人客戶) | 847 | 2,521 | 517 | 136 | 5,639 |
| 總計 | <u>101,516</u> | <u>298,654</u> | <u>454,190</u> | <u>191,929</u> | <u>271,274</u> |

PHC管樁廣泛應用於民用地基工程的建築地盤。與一般預應力混凝土管樁相比，PHC管樁承载力高、韌度強，而且具有優良的滲透能力及耐蝕性。根據弗若斯特沙利文報告，於二零一八年十二月三十一日，江蘇省有逾40間PHC管樁製造商。五大市場參與者於二零一八年佔江蘇省的總產量約83.6%。於二零一八年，以PHC管樁產量及銷售收益計，我們分別佔江蘇省約2.7%及3.2%的市場份額。根據弗若斯特沙利文報告，以產量及銷售收益計，我們於二零一八年在江蘇省排名第六。

我們的另一項產品商品混凝土乃幾乎所有建築項目均需應用的一種基本建築材料。商品混凝土此種建築材料毋須多加維護，用途多變且易於定型。根據弗若斯特沙利文報告，於二零一八年十二月三十一日，江蘇省已有逾900間商品混凝土製造商。江蘇省的商品混凝土行業相當分散，五大市場參與者於二零一八年佔江蘇省的總產量約8.4%。於二零一八年，以商品混凝土產量及銷售收益計，本集團分別佔江蘇省的市場份額約0.1%及0.2%。

於往績記錄期間，我們的業務大幅增長。於二零一六年財政年度、二零一七年財政年度、二零一八年財政年度、二零一八年六個月及二零一九年六個月，收益分別為約人民幣101,500,000元、人民幣298,700,000元、人民幣454,200,000元、人民幣191,900,000元及人民幣271,300,000元。於二零一六年財政年度、二零一七年財政年度、二零一八年財政年度、二零一八年六個月及二零一九年六個月，純利分別為約人民幣9,900,000元、人民幣27,600,000元、人民幣34,000,000元、人民幣19,800,000元及人民幣16,500,000元。

業 務

於往績記錄期間，按照產品劃分的收益明細載列如下：

| | 二零一六財政年度 | | | 二零一七財政年度 | | | 二零一八財政年度 | | | 二零一九年六個月 | | |
|----------|---------------------|-------------------------------------|-------------|---------------------|-------------------------------------|-------------|---------------------|-------------------------------------|------------------------|---------------------|-------------------------------------|-------------|
| | 平均售價(1) | 銷量 | 收益 | 平均售價(1) | 銷量 | 收益 | 平均售價(1) | 銷量 | 收益 | 平均售價(1) | 銷量 | 收益 |
| | (每米/立方 米) 人民幣 | (米/PHC或 方形管樁/ 立方米(商品 混凝土)) | (人民幣 千元) | (每米/立方 米) 人民幣 | (米/PHC或 方形管樁/ 立方米(商品 混凝土)) | (人民幣 千元) | (每米/立方 米) 人民幣 | (米/PHC或 方形管樁/ 立方米(商品 混凝土)) | (人民幣 千元) | (每米/立方 米) 人民幣 | (米/PHC或 方形管樁/ 立方米(商品 混凝土)) | (人民幣 千元) |
| PHC管樁 | 104.6 | 512,820 | 53,652 | 144.8 | 1,095,529 | 158,613 | 193.4 | 1,194,184 | 230,922 | 188.4 | 595,489 | 112,219 |
| 方形管樁 | 109.1 | 449 | 49 | 103.6 | 1,796 | 186 | 165.6 | 12,277 | 2,033 | 160.4 | 7,211 | 1,157 |
| —來自其他供應商 | | | | | | | | | | | | |
| 方形管樁 | - | - | - | - | - | - | 150.7 | 2,342 | 353 | - | - | - |
| —由本集團生產 | | | | | | | | | | | | |
| 小計 | 104.6 | 513,269 | 53,701 | 144.7 | 1,097,325 | 158,799 | 193.0 | 1,208,803 | 233,318 ⁽²⁾ | 188.1 | 602,700 | 113,376 |
| 商品混凝土 | 321.4 | 148,760 | 47,815 | 368.2 | 379,795 | 139,855 | 430.3 | 513,246 | 220,872 | 440.2 | 358,729 | 157,898 |
| 總計 | | | 101,516 | | | 298,654 | | | 454,190 | | | 191,929 |

附註：

- (1) 平均售價乃以(i)銷售該等產品產生的收益除以(ii)該等產品的總銷量計算。平均售價並不包括增值稅。
- (2) 包括雜項收益人民幣10,000元。

業 務

由於方形管樁生產程序與PHC管樁非常相近，我們於往績記錄期間試產方形管樁。於往績記錄期間，方形管樁銷售應佔的收益雖然並不重大，惟仍然令人鼓舞。詳情請參閱下文「我們的策略－擴展我們的生產設施」一段。

以下為本集團的主要產品：



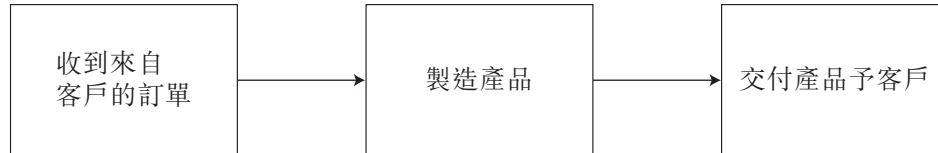
(1) 商品混凝土



(2) PHC管樁

我們的業務模式

製造及銷售PHC管樁及商品混凝土



我們的主要產品為主要由本集團生產及銷售的PHC管樁及商品混凝土。

就商品混凝土而言，我們通常在收到客戶訂單後生產所需數量的商品混凝土，而我們一般要求客戶提前一天下達訂單。至於PHC管樁方面，我們亦會在收到客戶訂單後生產所需數量的PHC管樁，而我們通常要求客戶在預計交付日前一天下達訂單。本集團亦會根據我們對市場需求及銷售訂單的預測生產最常見規格的PHC管樁。

商品混凝土為半成品及由本集團生產，通常由第三方混凝土攪拌車運送至客戶指定地點。

我們於自有貯存區內貯存PHC管樁。我們並不負責運輸PHC管樁至相關地盤。

客戶有時會要求我們與運輸公司訂立合約，因此彼等毋須與各方訂立多份合約。根據此安排，我們的合約價格將包括運輸費用，而我們會向運輸公司支付有關服務的費用。

業 務

交付前檢測、現場支援及樣品測試

作為服務的一部分，我們的銷售人員將於交付安排上與客戶協調。我們的銷售部門銷售人員會於交付前視察交付地點的行車路線。倘路面狀況惡劣而可能導致PHC管樁於運送時受損，我們會要求客戶改善路面狀況以安全交付貨品。

銷售人員將於交付混凝土當日同時在場，以確保我們的服務符合客戶的要求，並跟進交付的時間表。

緊接交付商品混凝土前，我們的技術人員將會從交付的批次中採集樣本，並將就該等樣本進行測試。倘客戶投訴商品混凝土的品質，我們將交叉檢查測試結果。倘測試結果確認客戶的投訴屬實，銷售人員將就糾正問題的方式與客戶磋商。

我們主要市場的地點

於整個往績記錄期間，我們所有收益均於中國產生。由於商品混凝土性質為半製成品且其會隨時間硬化，運送時間上升將對混凝土的品質帶來負面影響。因此，由於江蘇省對商品混凝土有強烈需求，於往績記錄期間，我們的商品混凝土（不包括上海的分包商生產之商品混凝土）主要集中於江蘇省南通銷售。

至於PHC管樁，由於江蘇省亦對其需求強烈，我們的產量不足以滿足僅於江蘇省的市場需求。

我們的優勢

我們相信我們有以下競爭優勢：

與主要客戶穩定的關係

我們與主要客戶維持穩定的業務關係，其中一名更與我們有業務往來超過五年。於往績記錄期間，我們已為五大客戶供應產品介乎約一年至六年。由於我們的客戶一般傾向自與彼等有長期業務往來，且維持良好產品質量標準的供應商採購PHC管樁及商品混凝土，故與客戶維持良好穩定的業務關係尤為重要。就董事瞭解，本集團的客戶或會間中自新供應商購買PHC管樁及商品混凝土，原因為該等潛在供應商能夠達到彼等的甄選標準。良好穩定的業務關係亦將為我們開闢獲得轉介商機的門徑。於二零一八年二月，我們與客戶G訂立具法律約束力的戰略協議，據此，客戶G保證於約12個月內向我們購買不少於500,000米的PHC管樁。更多詳情請參閱本節「客戶－與一名戰略夥伴的主要合約條款」。於二零一九年六個月，我們與其他六名客戶訂立六

業 務

份為期一年的戰略協議，我們亦與客戶G訂立一份與其他六份戰略協議條款相約的新戰略協議。詳情請參閱本文件「財務資料－戰略協議」一節。

我們矢志維持良好的品質監控、安全標準及環境保護

維持品質監控、安全標準及環境保護對我們的信譽、服務品質及盈利能力造成直接影響，故我們對此非常注重。該等因素亦是客戶選擇PHC管樁及商品混凝土供應商的主要評估標準。

於甄選原材料供應商時，我們要求供應商提供相關品質監控證書，例如優質管理系統。我們亦要求供應商提供營業執照副本(如適用)，以避免與非法供應商合作。此外，我們將於向該等供應商下達訂單前要求提供原材料樣品，並將於下達採購訂單時及交付原材料後再次要求進行原材料測試。

我們的管理系統獲認證符合ISO9001:2015(品質管理)所制訂的準則。我們亦正在申請有關OHSAS18001:2007(職業健康及安全管理)及ISO14001:2015(環境管理)認證。此外，我們會約每六個月抽取商品混凝土及PHC管樁的樣品交由合資格檢測機構進行品質監控測試，以確保我們的產品符合適用標準。於往績記錄期間，合資格檢測機構並無發出現重大不良測試結果。董事相信，我們高效的品質管理、職業健康及安全管理以及環境管理系統連同良好的合規往績記錄將有助我們建立良好公眾形象、降低潛在索賠的風險並改善整體產品品質及盈利能力。

客戶享有靈活及主動的積極銷售服務

根據弗若斯特沙利文報告，與我們大部分要求客戶於交付日期前最少三日下達PHC管樁及商品混凝土訂單的競爭對手不同，我們僅要求客戶於預計交付日期前一日向我們下達PHC管樁及商品混凝土訂單。此令客戶可享有更大靈活性。

於完成每宗訂單後，我們將委派一名銷售人員向客戶提供主動積極的售後服務。於交付產品後，銷售人員將聯絡客戶，以瞭解有否任何與我們產品有關的問題及接收客戶的反饋(如有)，致使我們可持續改善產品及增加我們於市場的競爭力。倘於任何時候識別出任何問題，該專職的銷售人員亦擔任客戶的聯絡點。就商品混凝土而言，銷售人員將於交付當日進行實地視察。我們相信，主動積極的售後服務提升客戶對我們產品的信心，而透過主動積極的售後服務所收集的反饋亦有助我們改善產品及更清晰瞭解客戶的需要，從而提升我們的競爭力。

業 務

我們饒富經驗的管理團隊為我們帶來競爭優勢

高級管理層團隊大部分成員已在本集團任職約四年。從本集團的迅速增長可見，彼等擁有紮實的行業知識、豐富的營運經驗及卓越往績。尤其是，執行董事兼主席王嫻俞女士於業務管理方面擁有逾13年經驗。高級管理層團隊的其他成員亦於營運的主要環節(包括管理、財務及會計管理，以及規劃及監督本集團日常行政事務)擁有豐富經驗。此外，涉及技術部的主要員工於商品混凝土及PHC管樁行業平均擁有逾10年的相關經驗。我們相信，管理層團隊及其他資深員工的行業知識及技術專長一直並將繼續是我們的重要資產，且將繼續為我們的經營業績作出貢獻。

我們的策略

我們銳意進一步鞏固我們於江蘇省南通的既有市場地位，並繼續提高收益及純利。為達致此目標，我們計劃遵循下列策略：

擴充我們的生產設施

製造商品混凝土的生產線

於往績記錄期間，商品混凝土生產線的利用率由二零一六年財政年度的約37.3%急升至二零一八年財政年度的約81.4%，並由二零一八年六個月的約35.2%飆升至二零一九年六個月的約59.5%。詳情請參閱本節下文「生產營運及設施－利用率」。根據弗若斯特沙利文報告，鑒於基建投資急速增長，加上實施全國地區發展策略，預料商品混凝土的需求將維持穩健增長。

鑒於上文所述，我們計劃透過設立一條用於製造商品混凝土年產能為250,000立方米的額外生產線，以擴充江蘇省南通啟東市的生產設施。

預期設立額外生產線的建造成本總額約為[編纂]港元，將由[編纂]的[編纂]淨額撥付。我們預計製造商品混凝土的新生產線將於二零二零年第二季度開始投產。

製造方形管樁的生產線

於往績記錄期間，我們試產方形管樁。方形管樁與PHC管樁非常相似，惟方形管樁的橫切面為正方形，而PHC管樁則為管狀外形。方形管樁的生產程序與PHC管樁亦非常相似，主要涉及使用不同的模具。

業 務

下表載列於往績記錄期間按本集團PHC管樁及方形管樁劃分的收益、毛利及毛利率明細：

| | 二零一六年財政年度 | | | 二零一七年財政年度 | | | 二零一八年財政年度 | | | 二零一八年六個月 | | | 二零一九年六個月 | | |
|--------------|---------------|--------------|-------------|----------------|---------------|-------------|------------------------------|---------------|-------------|----------------|---------------|-------------|----------------|---------------|-------------|
| | 收益 | 毛利 | 毛利率 | 收益 | 毛利 | 毛利率 | 收益 | 毛利 | 毛利率 | 收益 | 毛利 | 毛利率 | 收益 | 毛利 | 毛利率 |
| | 人民幣 千元 | 人民幣 千元 | % | 人民幣 千元 | 人民幣 千元 | % | 人民幣 千元 | 人民幣 千元 | % | 人民幣 千元 | 人民幣 千元 | % | 人民幣 千元 | 人民幣 千元 | % |
| PHC管樁 | 53,653 | 5,682 | 10.6 | 158,613 | 22,813 | 14.4 | 230,922 | 42,186 | 18.3 | 130,138 | 28,398 | 21.8 | 112,219 | 20,831 | 18.6 |
| 方形管樁—來自其他供應商 | 48 | (1) | (2.0) | 186 | - | - | 2,033 | 95 | 4.7 | - | - | - | 1,157 | 48 | 4.1 |
| 方形管樁—由本集團製造 | - | - | - | - | - | - | 353 | 55 | 15.6 | - | - | - | - | - | - |
| 總計 | 53,701 | 5,681 | 10.6 | 158,799 | 22,813 | 14.4 | 233,318⁽¹⁾ | 42,336 | 18.1 | 130,138 | 28,398 | 21.8 | 113,376 | 20,879 | 18.4 |

附註：

- 1 包括雜項收益人民幣10,000元。

於二零一六年財政年度、二零一七年財政年度、二零一八年財政年度、二零一八年六個月及二零一九年六個月，方形管樁產生的收益總額分別為約人民幣48,000元、人民幣200,000元、人民幣2,400,000元、零及人民幣1,200,000元。有關收益乃本集團在並無於方形管樁的宣傳及營銷方面花費重大努力的情況下達致，而訂單乃現有客戶主動作出，其支持該產品的強大需求。

於往績記錄期間，本集團為其客戶向其他第三方供應商採購大部分方形管樁，並以最低甚或負利潤率向彼等出售，主要由於：

- (a) 其將為PHC管樁及商品混凝土帶來交叉銷售機會；
- (b) 除新客戶外，方形管樁的訂單亦來自現有客戶，我們希望與彼等維持良好關係；
- (c) 方形管樁銷售對相關客戶的個別毛利的影響微不足道；
- (d) 我們欲探索方形管樁的市場潛力，並試圖更深入瞭解競爭格局、品質期望、最普遍的規格以及客戶可接受的價格範圍，我們在此學習過程中並無過分強調盈利能力；及
- (e) 在不影響PHC管樁正常生產時間表的情況下使用PHC管樁生產線試產方形管樁的機會有限。

業 務

於二零一九年六個月，本集團已調動PHC管樁及商品混凝土訂單的資源。經考慮(i)經常更換模具將擾亂PHC管樁的正常生產時間表；及(ii)內部製造所產生的遞增毛利率與上文第(i)項所述干擾引致的潛在虧損相比屬微不足道，我們繼續倚賴第三方供應商為客戶採購方形管樁，而非使用PHC管樁生產線生產方形管樁。

根據弗若斯特沙利文報告，方形管樁的原材料與PHC管樁相近，而PHC管樁與方形管樁亦擁有類似客戶群。儘管PHC管樁及方形管樁能達到相同目的，惟於特定項目中應使用PHC管樁或是方形管樁乃視乎工地的技術要求而定。

儘管所有管樁均可用作相似目的(即支撐其上的樓宇或基礎設施)，惟會因應(其中包括)土壤狀況及承載量而應用不同類型的管樁，於達至不同的技術要求。於特定工地或工地特定範圍須使用PHC管樁或是方形管樁，乃由相關工程專家基於技術需求決定。

一般而言，地基材料由礫粒層下的黏性土壤組成，有助柱形管樁(例如方形管樁)於管樁周邊產生最強的潛在摩擦力。由於方形管樁擁有相對高的抗剪力，因此方形管樁亦適合用於擁有抗震規定的項目。承受強大側向力的地基需要可支撐巨大彎曲力的管樁，而具備強大垂直承載力及彎矩力的圓柱形預應力管樁(例如卷筒PHC管樁)經常用於該等情況。目前，兩種管樁均在建築市場獲廣泛使用。由於兩種管樁的橫截面有極大差異，該等管樁於結構力及力學性能上亦有不同。

當工程專家確定最合適的管樁類型後，發展商或建築公司不可能按意願更改，原因為使用錯誤類型管樁的地基工程可引致嚴重結構安全問題，而倘所使用的管樁與工程專家所指定的管樁不同，將不能通過相關政府機關的檢測。

因此，本集團對PHC管樁的需求將不會因生產方形管樁而受到不利影響，乃由於需要方形管樁的人士將不會購買PHC管樁，而需要PHC管樁的人士則不會購買方形管樁。

於最後可行日期，我們從五名現有客戶獲得意向書或需求指示，於二零二零年對方形管樁的消費需求估計達約470,000米。儘管方形管樁的產量於安裝生產線後首年預期僅達400,000米，惟就超出我們產量的需求而言，本集團將向其他供應商採購。於往績記錄期間，我們曾向其他供應商採購方形管樁，且預期於日後採購方形管樁時將不會遭遇任何困難。

此外，根據弗若斯特沙利文報告，於二零一九年至二零二三年，方形管樁於江蘇省的產量預期將按約6.2%的複合年增長率穩步上升，於二零二三年達約15.9百萬米。

業 務

儘管江蘇省五大行業參與者的集中度高，惟基於下列各項，本集團對能夠獲得足夠的方形管樁需求充滿信心：

- (i) 我們將採取積極措施獲取最新市場資訊，以提供符合本集團的客戶所需的方形管樁。我們的銷售人員定期與現有及潛在客戶溝通，以瞭解彼等的未來計劃、需要、需求及憂慮。為跟上方形管樁市場的發展，我們的銷售部門亦及時蒐集最新的市場資訊，例如市價以及中國政府就相關產品制定的新規則及法規，及後銷售部門將向本集團管理層提供方形管樁市場的全面分析，而管理層將制定方形管樁的進一步市場計劃；
- (ii) 根據弗若斯特沙利文報告，混凝土建材的效能及質素直接影響樓宇、環境，甚至人身及財產安全。下游客戶偏向選擇具豐富項目經驗及往績記錄良好的混凝土建材公司，並傾向與具經驗的混凝土建材公司建立長遠關係。於往績記錄期間，我們的方形管樁訂單以非招徠方式自現有客戶獲得，當中本集團並無作出任何重大宣傳及營銷。這說明客戶偏向與彼等熟悉且有能力交付品質良好的產品的供應商合作，而非僅尋找市場最大的供應商合作；
- (iii) 於二零二零年，本集團已就方形管樁自現有客戶取得五份意向書或需求指示，該等意向書及需求指示清晰指出，即使市場集中，我們仍能夠獲取足夠需求；
- (iv) 誠如本節「我們的優勢－客戶享有靈活及主動積極的銷售服務」分節所載，根據弗若斯特沙利文報告，與我們大部分競爭對手要求於預計交付日期前最少三日下達訂單相反，本集團允許客戶於交付日期前一日向我們下達訂單。此讓我們於過往得以與其他PHC管樁及商品混凝土供應商成功競爭，而本集團相信該靈活性亦將有助我們於方形管樁市場與參與者競爭，並獲取足夠的方形管樁需求；及
- (v) 自二零一六年起，透過研究方形管樁的市場特性（包括最受歡迎的規格、潛在客戶可接受的價格範圍等），我們在市場集中的形勢下，方形管樁銷量仍成功由二零一六年的449米增加至二零一八年的14,619米，增幅超過30倍。

業 務

鑒於上文所述，由於微調及優化生產所需的時間，我們計劃於江蘇省南通啟東市的生產設施營運的首個年度透過設立一條用於生產方形管樁及預期年產能為400,000米的生產線，以擴展該等生產設施，並於生產線全面優化時達致年產能1,500,000米。

我們計劃設立一條方形管樁生產線而非設立另一條PHC管樁生產線的理由是我們有意擴闊產品範圍及減低倚賴有限類型產品的風險。此舉亦有助客戶減輕其行政負擔，原因為其能夠從單一供應商同時採購PHC管樁及方形管樁。

儘管方形管樁及PHC管樁的生產線可透過使用不同模具互換使用，惟經常轉換由鋼鐵製造且每個重達3,000至6,000公斤的模具將大幅降低生產線的效率及使用率。此外，倘我們接獲來自不同客戶的PHC管樁及方形管樁訂單均有相似的交付時間表，本集團將遭遇實際困難。因此，就生產方形管樁建立及指定新生產線具有商業價值。

此外，鑒於PHC管樁及方形管樁生產線可使用不同模具的互換性，視乎PHC管樁及方形管樁的需求，倘定價對本集團而言屬合理且不會干擾本集團為滿足客戶的方形管樁訂單而制定的生產計劃，本集團會靈活地使用方形管樁生產線生產PHC管樁。

我們計劃透過以下策略與市場上的現有參與者競爭：

- (i) 於完成新方形管樁生產線前，透過結合使用現有PHC管樁生產線進行小規模生產與向第三方供應商採購，維持市場地位；
- (ii) 於完成新方形管樁生產線後，組織運動會等社交活動並邀請本集團現有客戶（為建築公司及發展商）參與。此外，我們亦將參與物業發展商舉辦的公開及宣傳活動。我們將透過該等活動告知現有客戶及潛在客戶本集團設有新方形管樁生產線，並增加其對本集團新產品（即方形管樁）的認識；
- (iii) 盡一切營銷努力向方形管樁的潛在客戶推廣，其將享有在交付日期前一天下達訂單的靈活性；
- (iv) 安排常客／潛在客戶進行實地考察，示範本集團方形管樁的生產流程及品質；
- (v) 向經常被發展商及建築公司要求為其項目推薦合適產品的建築師及工程顧問等專業人士介紹我們的方形管樁；及
- (vi) 透過與現有產品組合綑綁的方式，積極向所有現有客戶交叉銷售我們的方形管樁。

業 務

預期設立新生產線的建造成本總額約為[編纂]港元，將由來自[編纂][編纂]淨額撥付。我們預計製造方形管樁的新生產線將於二零二零年第二季度投產。

兩條新生產線的估計收支平衡期及投資回收期

董事相信，提供額外產品（即方形管樁）及增加商品混凝土產量將能夠使我們滿足客戶的需求，並支持我們日後的業務增長。再者，董事預期，兩條生產線的估計收支平衡期⁽¹⁾為約一個月。製造混凝土及方形管樁的生產線的估計投資回收期⁽²⁾則分別為約16至18個月。

附註：

- (1) 收支平衡期是指自開始營運日期至新生產線產生足夠收益能夠補足其每月營運開支的首個月份的時期；
- (2) 投資回本期是指其累計現金流入淨額能夠補足其設立時的首次投資金額的時期。

水泥儲存罐

由於水泥為生產PHC管樁、方形管樁及商品混凝土所需的主要原材料，預期建議設立兩條新生產線，我們的水泥需求將大幅飆升。因此，我們計劃動用[編纂][編纂]淨額約[編纂]港元建造水泥儲存罐，以提高此主要原材料的儲存量，藉此避免因水泥短缺而引致的任何生產中斷。

起重機

我們現時利用毗鄰生產設施的水道沿岸，使用兩部起重機卸下原材料。由於建議設立新生產線及預期增加原材料採購，我們擬動用來自[編纂][編纂]淨額約[編纂]港元購買另外兩部起重機，以確保卸下原材料的效率。

沿岸改善工程

我們近期取得相關機構的許可，根據我們遞交許可申請時上交的計劃，使用我們目前使用的生產設施旁300米長的水道沿岸。該經批准計劃要求改善目前我們所使用的沿岸，而改善工程預計將花費人民幣6,600,000元。我們有意使用來自[編纂]的[編纂]淨額約[編纂]港元以撥付部分改善工程。改善工程預計於二零二零年第一季度完成。

業 務

提升及擴充工作團隊，以跟上我們的業務擴展

我們將尋求擴充及提升工作團隊，以支持我們的業務擴展。

根據在營運現有生產線的經驗，我們亦計劃招聘44名額外員工(將為外判勞工)以營運方形管樁及商品混凝土的新生產線，有關明細如下：

製造方形管樁的新生產線的額外勞工

| 職能 | 估計招聘數目 |
|-----------|-----------|
| 生產線的監工 | 1 |
| 生產線的工人 | 25 |
| 品質檢測主任 | 2 |
| 維修人員 | 3 |
| 總計 | 31 |

製造商品混凝土的新生產線的額外勞工

| 職能 | 估計招聘數目 |
|-----------------------|-----------|
| 混凝土攪拌站(構成生產線的一部分)主管人員 | 1 |
| 生產線的工人 | 6 |
| 維修人員 | 6 |
| 總計 | 13 |

因此，我們計劃動用[編纂][編纂]淨額約[編纂]港元支付部分額外員工的薪酬及其他福利。

進一步改善環保系統

根據弗若斯特沙利文報告，為應對中國政府嚴格的環保措施，創新的科技將於日後持續用於混凝土建材的生產過程。

生產PHC管樁、方形管樁及商品混凝土將產生大量灰塵及其他空氣污染物。我們現時設有系統以降低營運對環境的影響。詳情請參閱本節「環境合規」分節。為進

業 務

一步改善環保系統，我們計劃動用[編纂][編纂]淨額[編纂]港元以建設／購買及安裝以下各項：

- (i) 砂石分離器，以將可以重用的砂及砂礫從生產所得的額外混凝土當中分離；
- (ii) 將原材料從卸貨區運送至倉庫的全密封輸送帶。此將有助防止灰塵及其他空中微粒在運送過程中在空中飄揚；
- (iii) 全自動洗車機器。我們目前以人手清洗進出車輛。全自動洗車機器將提升我們的效率；及
- (iv) 儲存部分原材料的倉庫，該等原材料現時儲存於僅為部份封閉的倉庫，並會接觸到空氣中的塵埃及其他大氣懸浮顆粒。倉庫將建於現有辦公室大樓及員工宿舍所在之處。於綜合大樓竣工後，該等建築物將被拆卸。詳情請參閱本節「生產營運及設施」分節。

進一步加強我們的銷售及營銷能力

我們相信，有效的銷售及營銷策略為業務成功的關鍵之一。

我們有意贊助更多體育項目、繼續刊登廣告版、於搜尋引擎進行數碼營銷以及出版廣告小冊子及／或宣傳片段，並將設戶外招牌，以積極推廣我們的品牌。

因此，我們擬動用[編纂]的[編纂]淨額中約[編纂]港元以進行銷售及營銷活動。

透過提升ERP系統繼續強化我們的生產及經營能力

為更有效支援日後的業務擴展，我們計劃透過購買額外模組的許可升級ERP系統以提升我們的經營效率。該等升級將旨在提升生產及經營的管理，從而令我們可提供及維持優質的產品、提升生產計劃的準確度及效率、降低生產交貨時間及改善產品開發週期。有關升級亦令我們可實時管理我們的財務數據、提升成本管理以及改善採購部與銷售部之間的合作。因此，我們擬動用[編纂]的[編纂]淨額中約[編纂]港元以升級ERP系統。

業 務

我們的產品

我們的主要產品為PHC管樁及商品混凝土。

PHC管樁

我們生產各類直徑(400毫米至600毫米)的PHC管樁。一般而言，直徑越長的PHC管樁強度越高。我們為滿足客戶的特定需求及／或要求定制PHC管樁的長度。原材料主要為水泥、砂、砂礫及其他摻合料，其將混合成混凝土，並與螺旋肋、預應力鋼筋、電線及端頭板(同樣由鋼造成)一併用於生產PHC管樁。

下表載列本集團製造的主要類別PHC管樁及其各自的特點及用途：

| 產品 | 型號 | 於往績記錄期間的 價格範圍 | 國家標準 | 用途 | 目標客戶 |
|-------|--|-------------------------|---|---|---------------------------------|
| PHC管樁 | 一般分為三種主要型號—根據其直徑命名的400、500及600級別。每個主要型號均有管壁厚度不同的副型號。 | 約人民幣73元/米至 人民幣299元/米 | • GB/T 13476-2009 及/或 • Su G03-2012 | 廣泛用於房地產建設、公路建設、鐵路建設、港口碼頭建設及水利工程建設，特別是在不穩定土壤或軟土上的建築物及基建項目。 | • 建築公司； • 房地產開發商；及 • 基建公司 |

商品混凝土

我們一般於自家生產廠房混合砂礫、水泥、砂及其他摻合料以製造商品混凝土。我們將商品混凝土產品配以不同型號，以代表不同強度。我們亦會因應客戶需要定制商品混凝土。

下表載列本集團製造的主要類別商品混凝土以及其各自的特點及用途：

| 產品 | 型號 | 於往績記錄期間的 價格範圍 | 國家標準 | 用途 | 目標客戶 |
|-------|---|----------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|
| 商品混凝土 | 我們設有八種商品混凝土產品，產品型號根據硬化時的不同強度分類為C15、C20、C25、C30、C35、C40、C45及C50，當中C50硬度最高。 | 約人民幣270元/立方 米至人民幣510元/ 立方米 | • GB50164-2011 • GB14902-2012 | 廣泛用於建築物、橋樑、公路、擋土牆、水壩、渠道、碼頭及其他構築物。 | • 建築公司； • 房地產開發商；及 • 基建公司 |

業 務

下表載列本集團主要產品於往績記錄期間的收益及毛利率：

| 平均售價 (1) | 二零一六年財政年度 | | | | | 二零一七年財政年度 | | | | | 二零一八年財政年度 | | | | | 二零一九年六個月 | | | | |
|-------------|--------------------------------------|-----------|-----------|-----|--|--------------------------------------|-----------|-----------|-----|--|--------------------------------------|-----------|-----------|-----|--|--------------------------------------|-----------|-----------|-----|-----|
| | 銷量 | 收益 | 毛利 | 毛利率 | 平均售價 | 銷量 | 收益 | 毛利 | 毛利率 | 平均售價 | 銷量 | 收益 | 毛利 | 毛利率 | 平均售價 | 銷量 | 收益 | 毛利 | 毛利率 | |
| | (米/PHC 管樁)/ 立方米 (商品 混凝土) | 人民幣 千元 | 人民幣 千元 | % | (米/PHC 管樁)/ 立方米 (每米/ 立方米 人民幣) 人民幣) | (米/PHC 管樁)/ 立方米 (商品 混凝土) | 人民幣 千元 | 人民幣 千元 | % | (米/PHC 管樁)/ 立方米 (每米/ 立方米 人民幣) 人民幣) | (米/PHC 管樁)/ 立方米 (商品 混凝土) | 人民幣 千元 | 人民幣 千元 | % | (米/PHC 管樁)/ 立方米 (每米/ 立方米 人民幣) 人民幣) | (米/PHC 管樁)/ 立方米 (商品 混凝土) | 人民幣 千元 | 人民幣 千元 | % | |
| 麗澤 | 186 | 5162 | 582 | 10 | 184 | 10629 | 2215 | 14 | 83 | 11874 | 2902 | 427 | 33 | 83 | 884 | 8949 | 1229 | 2081 | 86 | |
| 天津華泰建設集團 | 101 | 49 | 0 | 0 | 86 | 127 | 8 | - | 4 | - | - | - | - | - | 121 | 157 | 48 | - | 4 | |
| 天津華泰建設集團 | - | - | - | - | 107 | 24 | 5 | - | 5 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 精 | 166 | 529 | 580 | 10 | 147 | 10625 | 2215 | 14 | 81 | 12006 | 2530(2) | 427 | 33 | 81 | 887 | 4694 | 1526 | 2089 | 84 | |
| 龍運社 | 314 | 415 | 866 | 20 | 382 | 3795 | 2302 | 20 | 83 | 3236 | 2202 | 211 | 1074 | 163 | 440 | 3329 | 1598 | 249 | 153 | |
| 精 | - | 1026 | 217 | 21 | - | - | 2064 | 13 | 15 | - | 449 | 7048 | 327 | 15 | - | - | 9129 | 327 | 400 | 166 |

附註：

- 平均售價乃以(i)銷售該等產品管樁產生的收益除以(ii)該等產品的總銷量計算。平均售價並不包括增值稅。
- 包括雜項收益人民幣10,000元。

業 務

生產營運及設施

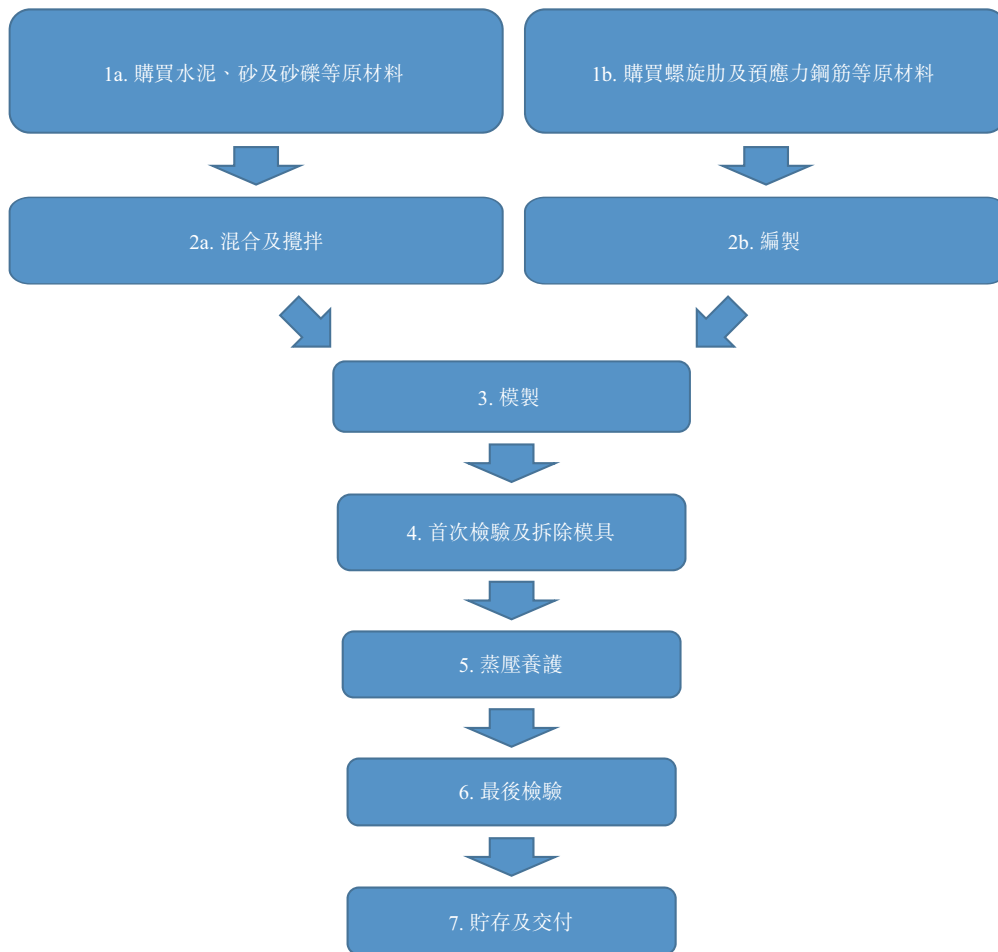
我們的生產場所位於中國江蘇省南通啟東市，總面積為54,872平方米。更多詳情請參閱本節的「物業－自置物業」一段。

我們的生產場所由工廠大樓、貯存區、辦公大樓及員工宿舍組成。我們正在建設綜合大樓（包括一個辦公室空間、一個公共空間、員工宿舍及飯堂）。竣工後，現有辦公大樓及員工宿舍將予拆卸，而我們將於所騰空的土地建設新倉庫及新商品混凝土生產線。有關擴充計劃的詳情請參閱本節的「我們的策略」。

生產流程

PHC管樁及方形管樁

PHC管樁及方形管樁的生產流程如下：



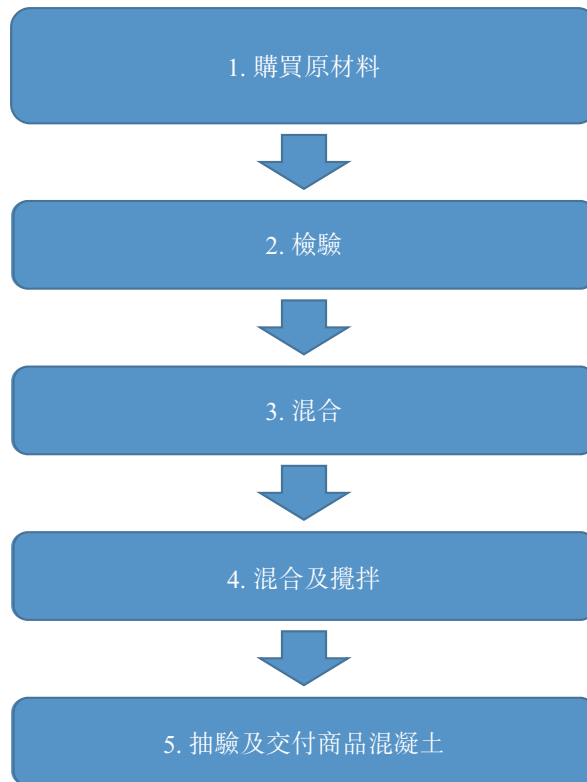
業 務

- 1a. 購買水泥、砂及砂礫等原材料－採購及運送原材料(例如水泥、砂、砂礫及其他摻合料)至我們的倉庫。
- 1b. 購買例如螺旋肋及預應力鋼筋等原材料－採購及運送原材料(例如螺旋肋、電線、預應力鋼筋及端頭板)至我們的倉庫。
- 2a. 混合及攪拌－混合及攪拌水泥、砂、砂礫及其他摻合料以生產混凝土。
- 2b. 編製－運用螺旋肋、電線、預應力鋼筋及端頭板編製鋼籠。
3. 模製－混凝土及所編製的鋼筋籠將一併放入模具。其將透過蒸氣延伸、旋轉及養護。
4. 首次檢驗及拆除模具－於完成首次檢驗，模具將拆除重用。
5. 蒸壓養護－於拆除模具後，PHC管樁或方形管樁將以高壓蒸氣進行養護。PHC管樁或方形管樁於蒸壓後將會固化。養護時間取決於PHC管樁的直徑。PHC管樁或方形管樁的直徑愈大，蒸壓養護時間愈長。
6. 最後檢驗－將對PHC管樁或方形管樁品質進行最後檢驗，以確保PHC管樁或方形管樁的品質。
7. 貯存及交付－於完成最後檢驗後，PHC管樁或方形管樁將貯存於貯存區及可供向客戶交付。

業 務

商品混凝土

商品混凝土的生產流程如下：



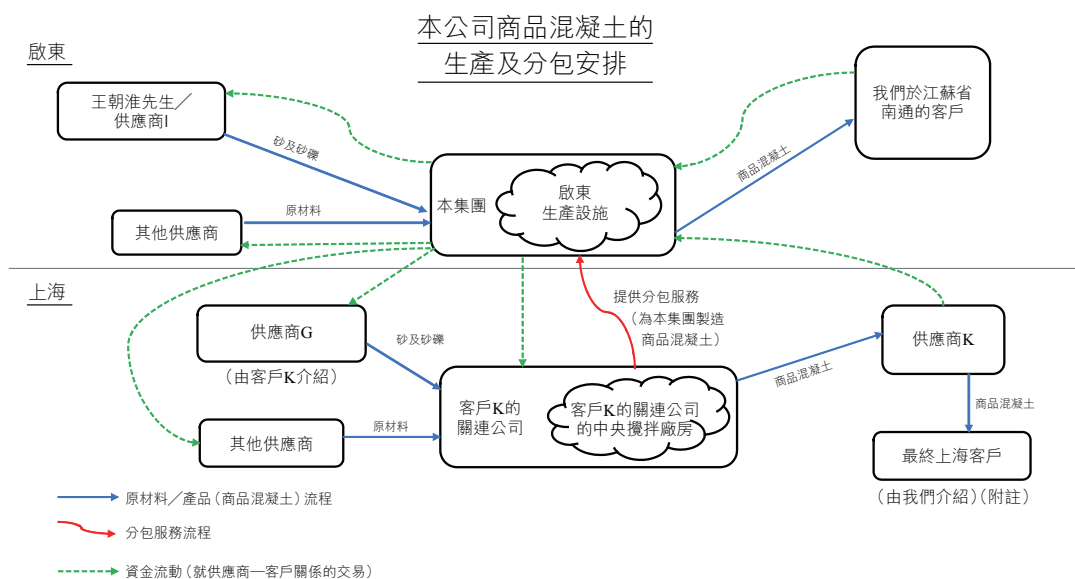
1. 購買原材料－採購及運送原材料(包括但不限於水泥、砂、砂礫及其他摻合料)至我們的倉庫。
2. 檢驗－檢驗原材料以確保其質素符合合約規定或要求。原材料隨後適當地保存於倉庫內。
3. 混合－原材料按各種商品混凝土產品的預設配方依比例混合。
4. 混合及攪拌－混合及攪拌原材料，以生產所需商品混凝土。
5. 抽驗及交付商品混凝土－我們將抽取商品混凝土樣本進行質量控制測試。於完成抽驗後，商品混凝土可供向客戶交付。

業 務

商品混凝土的生產及分包安排

於往績記錄期間，我們為主要於江蘇省南通的客戶在位於中國江蘇省南通啟東市的生產場所生產商品混凝土，而於二零一八年財政年度，我們亦委聘一名與客戶K有關的分包商（「客戶K的關連公司」）為我們於上海生產商品混凝土，經董事作出一切合理查詢後所深知及確信，該分包商於重大時候由客戶K的主要股東全資擁有。

下圖說明我們於啟東的商品混凝土生產及於上海的分包安排：



附註：由於與最終上海客戶訂約的訂約方為客戶K，故本集團不確定客戶K能否成功與所有轉介客戶訂立合約。

有關我們與王朝淮先生及彼控制之公司（供應商I）的業務關係，請參閱本節「原材料及供應商－供應商－王朝淮先生」及「原材料及供應商－供應商－與王朝淮先生的供應商集中風險」段落。

有關我們與客戶K的關連公司的分包安排及與客戶K的業務關係，請參閱本節「供應商－分包安排」及「客戶－同時為客戶及分包商/供應商」段落。

業 務

生產設備

於最後可行日期，本集團設有一條生產PHC管樁的生產線，該生產線每天運作24小時，另本集團亦設有兩條生產商品混凝土的生產線，有關生產線每天運作18小時。

本集團生產PHC管樁所用的主要設備為通用橋式起重機、電動單樑起重機、布平車、混凝土攪拌站、離心機、液壓張緊器、蒸汽池、PC鋼筋切割機、籠機、拉絲機、龍門起重機、燃氣鍋爐、洗石機、螺桿空壓機及冷凍乾燥機。

本集團製造商品混凝土所用的主要設備為混凝土攪拌站。

本集團設有由12名成員組成的內部維護團隊，負責管理及維護本集團的設備。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團生產設施概無遭受重大中斷。

於二零一六年財政年度、二零一七年財政年度、二零一八年財政年度、二零一八年六個月及二零一九年六個月，本集團就添置物業、廠房及設備產生資本開支，當中包括購置機器，分別約為人民幣900,000元、人民幣1,300,000元、人民幣3,000,000元、人民幣700,000元及人民幣500,000元。由於我們於二零一二年方開始營運，我們所有的機器均以全新狀態購買，故於最後可行日期，我們最舊的機器的機齡少於八年。基於本集團機器的10年估計最長可用年期，本集團預計將不會於不久將來就其機器產生任何重大置換開支。

於二零一九年六個月，機器的賬面值分別佔物業、廠房及設備的總賬面值約人民幣18,400,000元或約41.0%。

業 務

利用率

我們於中國江蘇省南通啟東市設有生產廠房。下表顯示於二零一六年財政年度、二零一七年財政年度、二零一八年財政年度、二零一八年六個月及二零一九年六個月生產設施的利用率：

| | 二零一六年 財政年度 | 二零一七年 財政年度 | 二零一八年 財政年度 | 二零一八年 六個月 | 二零一九年 六個月 |
|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| PHC管樁 | | | | | |
| 年度允許最大產能(米) ⁽¹⁾ | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 | 1,500,000 |
| 實際產量(米) | 590,200 | 1,056,434 | 1,154,154 | 543,521 | 532,509 |
| 利用率(%) ⁽²⁾ | 39.3 | 70.4 | 76.9 | 36.2 | 35.5 |
| 商品混凝土 | | | | | |
| 年度允許最大產能 (立方米) ⁽¹⁾ | 400,000 | 400,000 | 400,000 | 400,000 | 400,000 |
| 實際產量(立方米) ⁽³⁾ | 149,134 | 380,097 | 325,749 | 140,885 | 238,063 |
| 利用率(%) ⁽⁴⁾ | 37.3 | 95.0 | 81.4 | 35.2 | 59.5 |

附註：

1. 年度允許最大產能乃根據中國政府的批准書而定
2. 利用率=實際產量(米)／設計產能(米) x 100%
3. 誠如本節「客戶—同時為分包商／供應商的客戶」一段中進一步說明，實際產量並不包括來自與客戶K分包安排的銷量。
4. 利用率=實際產量(立方米)／年度允許最大產能(立方米) x 100%

於往績記錄期間，由於本集團並無方形管樁的獨立生產線，本集團僅利用現有的PHC管樁生產線，於二零一八年財政年度試產約2,342米的方形管樁。因此，我們並無往績記錄期間的方形管樁的產能及利用率等獨立資料。

於二零一六年財政年度、二零一七年財政年度及二零一八年財政年度，PHC管樁生產線的利用率由二零一六年財政年度的約39.3%穩步上升至二零一八年財政年度的約76.9%，於二零一八年六個月及二零一九年六個月，PHC管樁生產線的利用率維持相對穩定，分別為約36.2%及35.5%。商品混凝土生產線的利用率則由二零一六年財政年度的約37.3%上升至二零一七年財政年度的約95.0%，並輕微下降至二零一八年財政年度的約81.4%。此乃由於南通區域的當地政府根據國家政策收緊執行環境

業 務

保護法律，要求建築公司於繼續進行建築工程前就相關機關確定違反環境保護法律的任何行為作出糾正，因而導致建築活動整體進展減慢，並影響該地區二零一八年財政年度對商品混凝土的需求。商品混凝土生產線的利用率由二零一八年六個月的約35.2%增加至二零一九年六個月的約59.5%。

地方政府執行環保法律的力度因城市及省份而異。根據弗若斯特沙利文報告，鑒於地方政府的環保力度不同，南通的商品混凝土產量減少約25.8%，而江蘇省商品混凝土產量的增長率亦由二零一七年的13.4%減慢至二零一八年的13.3%，而於國家層面，商品混凝土產量的增長率於同期由約6.9%增至8.4%。

鑒於商品混凝土的性質屬隨時間固化且不能保留為存貨，我們僅於收到訂單時方生產此產品。當客戶減慢其建築活動或延遲涉及攪拌商品混凝土部分的建築活動時，我們將生產較少商品混凝土，因而導致商品混凝土生產線的使用率輕微下降。

此乃於二零一八年本集團商品混凝土生產使用率下降而江蘇省業內商品混凝土產量則於同期有所增加的因素。

此外，南通的建築活動整體減慢不一定與我們生產的各項建築材料的產量有直接關連。由於某些項目違反環保法例的情況可能較其他項目更為嚴重，且某些違規事項能夠輕易迅速糾正，而某些則可能需要更多時間糾正，導致執行環保法例的影響因項目而異。因此，建築活動減慢僅為整體局面，而減慢情況則因城市及項目而異。

不同的建築階段亦將影響PHC管樁及商品混凝土的需求。例如，倘個別項目剛開始地基工程，該項目對PHC管樁的需求將較商品混凝土為高，而於地基工程完成後，對PHC管樁的需求將較商品混凝土顯著下降。

因此，倘於地基工程完成後的階段執行有關該項目的環保法例，則對商品混凝土的需求之影響將較對PHC管樁者為高。

與二零一七年財政年度相比，PHC管樁產量於二零一八年財政年度僅增加約9.2%。此增長率明顯較二零一六年財政年度至二零一七年財政年度PHC管樁產量的增長率約79.0%為低。建築活動減慢對本集團PHC管樁生產有顯著影響。基於上述原因，與商品混凝土比較之下，僅是影響程度有所不同。

業 務

董事認為，二零一七年財政年度PHC管樁及商品混凝土產量的增長分別約為79.0%及154.9%，較二零一七年財政年度江蘇省PHC管樁及商品混凝土的增長分別約8.4%及13.4%更為優勝，乃主要由於(i)本節「我們的優勢」一節進一步闡述的競爭優勢；及(ii)僅因產量基數較市場規模為低，令我們的產量出現較高的增長率所致。此導致本集團的產量增長率貌似高於江蘇省，惟本集團實際上僅保持其於江蘇省原有的市場份額。

維修保養與置換

我們每日均會對生產線進行初步檢查，並大概每十天為生產線的機器進行例行維修。進行例行維修將需要停止營運一天。

每年春節期間，於中國的業務一般會暫停，而生產線亦會暫停運作，期間我們會安排徹底檢修整個生產線。

鑒於我們營運歷史相對較短且我們全部機器及設備均為全新，因此我們並無計劃於短期內替換生產線的任何設備及機器。

原材料及供應商

我們於二零一六年財政年度、二零一七年財政年度、二零一八年財政年度、二零一八年六個月及二零一九年六個月的五大供應商為原材料供應商。

原材料

PHC管樁的原材料主要為水泥、砂、砂礫、螺旋肋、預應力鋼筋、端頭板、電線及其他摻合料。

商品混凝土的原材料主要為水泥、砂、砂礫及其他摻合料。

除了端頭板及其他部件一般會維持足以應付分別為三天及多於五天生產的存貨水平外，我們一般維持足以應付四至五天生產的原材料存貨水平。

於往績記錄期間，我們的其中一名供應商王朝淮先生（「王先生」）為我們執行董事、行政總裁及主席王嫻俞女士的堂弟。王先生為砂及砂礫的供應商，而於二零一六年財政年度、二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年六個月，我們向王先生及／或供應商I（一間受彼控制的公司）的採購額分別佔採購總額約26.8%、31.6%、24.7%及9.8%。關連交易詳情載於本文件「關連交易」一節。

業 務

除王先生、供應商I、供應商E及供應商J外，我們於往績記錄期間並無與任何五大原材料供應商訂立任何長期合約。與原材料供應商的書面合約一般載有交付安排、數量及品質規格、定價條款及終止條款。由於大部分原材料均可於市場上輕易獲得，董事相信有關原材料有可替代來源。

下表列載與供應商E、王朝淮先生、供應商I及供應商J的協議的主要條款：

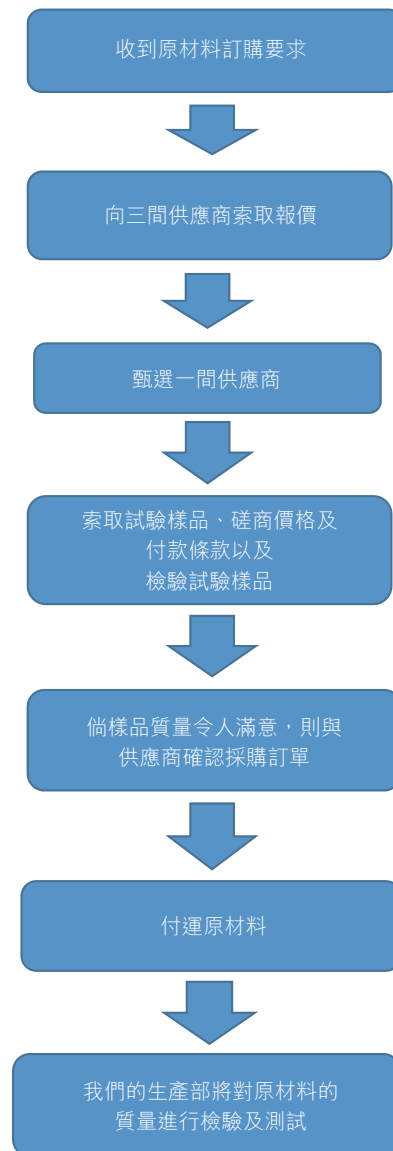
| | 供應商E | 王朝淮先生 | 供應商I | 供應商J |
|---------|------------------------------|----------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|
| 年期： | 一年(由二零一七年七月二十五日至二零一八年七月二十四日) | 約十三個月(由二零一八年十月二十六日至二零一九年十二月三十一日) | 一年(由二零一八年一月一日至二零一八年十二月三十一日) | 十四個月(由二零一八年十月一日至二零一九年十二月三十一日) |
| 最低購買承諾： | 無 | 須供應不少於5,000至8,000噸 | 無 | 無 |
| 費用： | 現行市場價格 | 現行市場價格 | 現行市場價格 | 現行市場價格 |
| 付款期： | 50%須於兩個月後結付，餘額則須於其後一個月結付 | 於一個月後結付 | 於交付前結付 | 於交付前結付 |
| 終止： | 可由本集團於首三個月內終止 | 可由本集團於首三個月內終止 | 可由本集團於首三個月內終止 | 可由本集團於首三個月內終止 |
| 自動重續： | 無 | 無 | 無 | 無 |
| 爭議解決： | 先磋商，後由中國法院決定 | 先磋商，後由中國法院決定 | 先磋商，後由中國法院決定 | 先磋商，後由中國法院決定 |

採購流程

我們的生產部將按生產需要不時向採購部提出原材料訂購要求。於收到原材料訂購要求時，採購部將評估及(如適用)批准有關要求，並於其後向三名供應商索取報價。採購部將根據供應商地點、價格、品質及交付時間就報價進行評估。一經選定供應商，採購部將會向選定供應商索取試用樣品，並與該供應商磋商價格及付款條款。倘試用樣品的質量理想，我們將與選定的供應商確認採購訂單。採購部一般每週訂購

業 務

原材料。於交付原材料後，為確保該等原材料符合合約規格或要求，生產部將監察、檢驗及測試原材料品質。原材料其後將妥善存放於倉庫。如發現原材料有瑕疵，整批原材料將退回供應商進行更換。採購流程如下：



本集團於往績記錄期間並無進行任何對沖活動，亦無與供應商訂立任何未來合約或價格鎖定安排，以管理原材料的價格波動。我們於可見將來亦無計劃進行任何對沖活動。

我們會不時根據我們管理層的經驗及市況，在預計若干原材料價格將大幅上升的情況下，就該等原材料下達數量多於生產所需的訂單。董事確認，於往績記錄期間直至最後可行日期，於向供應商採購物料方面，我們並無面臨任何重大困難、短缺或質量問題。

業 務

供應商

於二零一六年財政年度、二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年六個月，向五大供應商的採購額分別佔我們採購額約63.0%、72.2%、69.3%及69.5%，而向最大供應商的採購額則分別佔我們同期的採購額約26.8%、31.6%、24.7%及19.8%。於整個往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團與我們的供應商維持良好關係，就取得原材料供應方面並無遇上任何困難。我們根據個別訂單與供應商協定購買數量、價格及交付時間表，而有關條款會載於我們的採購訂單。購買條款亦會隨著我們採購的原材料種類而有所不同。我們於二零一八年財政年度及二零一九年六個月訂立一項分包安排，詳情請參閱本節「供應商－分包安排」。下表載列往績記錄期間五大供應商的簡要：

二零一六年財政年度

| 排名 | 供應商 | 主要業務 | 與本集團維持 業務關係的年期 | 所獲得的 主要原材料/ 服務 | 提供予我們的 一般信貸期 | 付款方法 | 期內的 採購金額 (人民幣 千元) | 佔採購總額 的概約百分比 (%) |
|----|---------|------------------|-------------------|----------------------|-----------------|---------------|--------------------------------|----------------------------|
| 1 | 王朝淮 | 於中國銷售砂及砂礫 | 四年 | 砂及砂礫 | 26日 | 銀行匯款 | 23,175 | 26.8 |
| 2 | 供應商A | 於中國的水泥製造商 | 五年 | 水泥 | 並無信貸期 | 銀行匯款 | 16,123 | 18.6 |
| 3 | 供應商B | 於中國的預應力鋼筋 製造商 | 六年 | 預應力鋼筋 | 並無信貸期 | 銀行匯款 | 7,974 | 9.2 |
| 4 | 供應商C | 於中國的預應力鋼筋 製造商 | 四年 | 預應力鋼筋 | 並無信貸期 | 承兌匯票/ 銀行匯款 | 3,740 | 4.3 |
| 5 | 供應商D | 於中國的的硬件產品 製造商 | 四年 | 端頭板 | 並無信貸期 | 銀行匯款 | 3,588 | 4.1 |
| | 五大供應商合計 | | | | | | 54,600 | 63.0 |
| | 所有其他供應商 | | | | | | 31,910 | 37.0 |
| | 採購總額 | | | | | | 86,510 | 100.0 |

本文件為草擬本，且不完整並可作更改，本文件所載資料必須與本文件首頁「警告」一節一併細閱。

業 務

二零一七年財政年度

| 排名 | 供應商 | 主要業務 | 與本集團維持 業務關係的年期 | 所獲得的 主要原材料/ 服務 | 提供予我們的 一般信貸期 | 付款方法 | 期內的 採購金額 (人民幣千元) | 佔採購總額 的概約百分比 (%) |
|----|---------|-----------------------------|-------------------|----------------------|---|---------------|----------------------------|----------------------------|
| 1 | 王朝淮 | 於中國銷售砂及砂礫 | 四年 | 砂及砂礫 | 26日 | 銀行匯款 | 84,373 | 31.6 |
| 2 | 供應商A | 於中國的水泥製造商 | 五年 | 水泥 | 並無信貸期 | 承兌匯票/ 銀行匯款 | 54,153 | 20.3 |
| 3 | 供應商B | 於中國的預應力 鋼筋製造商 | 六年 | 預應力鋼筋 | 於購買協定數量 的原材料後 結算 | 銀行匯款 | 34,162 | 12.8 |
| 4 | 供應商E | 於中國銷售建築 材料、金屬產品及 硬件產品 | 兩年 | 砂及砂礫 | 於兩個月每月結 算50%原材 料，以及於170 日內結算餘下 款項 | 支票 | 10,200 | 3.8 |
| 5 | 供應商D | 於中國的硬件產品 製造商 | 四年 | 端頭板 | 並無信貸期 | 銀行匯款 | 10,004 | 3.7 |
| | 五大供應商合計 | | | | | | 192,892 | 72.2 |
| | 所有其他供應商 | | | | | | 74,347 | 27.8 |
| | 採購總額 | | | | | | 267,239 | 100.0 |

本文件為草擬本，且不完整並可作更改，本文件所載資料必須與本文件首頁「警告」一節一併細閱。

業 務

二零一八年財政年度

| 排名 | 供應商 | 主要業務 | 與本集團維持 業務關係的時間 | 所獲得的 主要原材料/ 服務 | 提供予我們的 一般信貸期 | 付款方法 | 期內的 採購金額 (人民幣千元) | 佔採購總額 的概約百分比 (%) |
|----|-------------------------|------------------|-------------------|----------------------|-----------------|---------------|----------------------------|----------------------------|
| 1 | 王朝淮及供應商I (一間受彼控制的公司) | 於中國銷售砂及砂礫 | 四年 | 砂及砂礫 | 26日 | 銀行匯款 | 96,570 | 24.7 |
| 2 | 供應商A及其關連公司供應商F | 於中國的水泥製造商 | 五年 | 水泥 | 並無信貸期 | 承兌匯票/ 銀行匯款 | 76,317 | 19.5 |
| 3 | 供應商B | 於中國的預應力 鋼筋製造商 | 六年 | 預應力鋼筋 | 57日 | 銀行匯款 | 41,402 | 10.6 |
| 4 | 供應商G | 於中國銷售水泥、 砂及砂礫 | 一年 | 砂及砂礫 | 30日 | 銀行匯款 | 38,664 | 9.9 |
| 5 | 供應商H | 於中國的鋼鐵製造商 | 四年 | 電線 | 並無信貸期 | 銀行匯款 | 18,027 | 4.6 |
| | 五大供應商合計 | | | | | | 270,980 | 69.3 |
| | 所有其他供應商 | | | | | | 119,721 | 30.7 |
| | 採購總額 | | | | | | 390,701 | 100.0 |

業 務

二零一九年六個月

| 排名 | 供應商 | 主要業務 | 與本集團維持 業務關係的年期 | 所獲得的 主要原材料/服務 | 提供予我們的 一般信貸期 | 付款方法 | 期內的採購金額 (人民幣千元) | 佔採購總額的 概約百分比 (%) |
|----|---------------------|--------------|-------------------|------------------|-----------------|---------------|--------------------|------------------------|
| 1 | 供應商G | 於中國銷售水泥、砂及砂礫 | 一年 | 水泥、砂及砂礫 | 30日 | 銀行匯款 | 42,243 | 19.8 |
| 2 | 供應商A及其關連公司供應商F | 於中國的水泥製造商 | 五年 | 水泥 | 並無信貸期 | 承兌票據/ 銀行匯款 | 40,517 | 19.0 |
| 3 | 供應商J | 於中國銷售砂及砂礫 | 一年 | 砂及砂礫 | 並無信貸期 | 銀行匯款 | 23,535 | 11.0 |
| 4 | 王朝淮及供應商I(一間受彼控制的公司) | 於中國銷售砂及砂礫 | 四年 | 砂及砂礫 | 26日 | 銀行匯款 | 20,802 | 9.8 |
| 5 | 供應商B | 於中國的預應力鋼筋製造商 | 六年 | 預應力鋼筋 | 57日 | 銀行匯款 | 21,084 | 9.9 |
| | 五大供應商合計 | | | | | | 148,181 | 69.5 |
| | 所有其他供應商 | | | | | | 65,083 | 30.5 |
| | 採購總額 | | | | | | 213,264 | 100.0 |

經董事作出適當查詢後所深知，於最後可行日期，除王朝淮先生及供應商I外，我們所有供應商均為獨立第三方。

於最後可行日期，概無董事、彼等各自的聯繫人或擁有本公司已發行股本多於5%的股東於往績記錄期間在本集團五大供應商中擁有任何權益。

挑選供應商的基準

我們設有認可供應商名單，其全部均為中國供應商。於挑選供應商時，我們會根據其符合我們要求的能力、報價、其與我們之間的距離及交付時間、原材料品質以及原材料品質的一致性對其進行評估。我們亦持續審閱及更新有關名單。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們在向供應商採購物料時並無面臨任何重大困難、短缺或品質問題。因此，董事認為，本集團並無嚴重依賴任何單一供應商，且我們能夠於有需要時委聘替代供應商。

業 務

與供應商的信貸期

於往績記錄期間，我們一般透過銀行匯款及承兌匯票與供應商結算付款。供應商可能要求我們應需求付款，或於交付物料後授予我們最多170日的信貸期。

王朝淮先生

於二零一六年財政年度、二零一七年財政年度及二零一八年財政年度，我們最大的供應商為王朝淮先生及供應商I（一間受彼控制的公司）。我們就砂及砂礫的供應與王先生及供應商I各自訂立書面協議。各上述協議的主要條款載列如下：

| | |
|---------------------|-------------------|
| 年期： | 約十二個月 |
| 價格： | 現行市價 |
| 保證交付量 (僅與王先生協定)： | 每月不少於5,000至8,000噸 |

下表顯示於往績記錄期間本集團自王朝淮先生／供應商I及其他供應商的砂及砂礫總採購量：

| 砂 | 二零一六年 財政年度 | | 二零一七年 財政年度 | | 二零一八年 財政年度 | | 二零一八年 六個月 | | 二零一九年 六個月 | |
|-------------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| | 數量 | 佔總額 百分比 | 數量 | 佔總額 百分比 | 數量 | 佔總額 百分比 | 數量 | 佔總額 百分比 | 數量 | 佔總額 百分比 |
| | (噸) | (%) | (噸) | (%) | (噸) | (%) | (噸) | (%) | (噸) | (%) |
| 王朝淮／供應商I | 145,059 | 81.2 | 367,700 | 89.1 | 303,287 | 72.5 | 141,033 | 86.5 | 111,864 | 39.0 |
| 其他 ⁽¹⁾ | 33,588 | 18.8 | 44,223 | 10.9 | 115,304 | 27.5 | 22,047 | 13.5 | 174,925 | 61.0 |
| 總計 | 178,647 | 100.0 | 411,923 | 100.0 | 418,591 | 100.0 | 163,080 | 100.0 | 286,789 | 100.0 |

| 砂礫 | 二零一六年 財政年度 | | 二零一七年 財政年度 | | 二零一八年 財政年度 | | 二零一八年 六個月 | | 二零一九年 六個月 | |
|-------------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| | 數量 | 佔總額 百分比 | 數量 | 佔總額 百分比 | 數量 | 佔總額 百分比 | 數量 | 佔總額 百分比 | 數量 | 佔總額 百分比 |
| | (噸) | (%) | (噸) | (%) | (噸) | (%) | (噸) | (%) | (噸) | (%) |
| 王朝淮／供應商I | 270,845 | 100.0 | 547,774 | 90.1% | 508,828 | 59.7 | 250,704 | 92.5 | 75,969 | 14.3 |
| 其他 ⁽¹⁾ | - | - | 60,333 | 9.9% | 344,029 | 40.3 | 20,274 | 7.5 | 456,450 | 85.7 |
| 總計 | 270,845 | 100.0 | 608,107 | 100.0 | 852,857 | 100.0 | 270,978 | 100.0 | 532,419 | 100.0 |

附註：

1. 其他包括供應商G、供應商J及其他個別供應商。

業 務

於往績記錄期間，除供應商I外，王朝淮先生並無於任何其他公司內持有任何董事職務或擁有權益，且概無王朝淮先生控制的其他實體曾與／現與本集團有業務來往。

與王朝淮先生的供應商集中風險

於往績記錄期間，王朝淮先生及供應商I應佔採購額合共分別為約人民幣23,200,000元、人民幣84,400,000元、人民幣96,600,000元及人民幣20,800,000元，分別佔我們的採購總額約26.8%、31.6%、24.7%及9.8%。

基於下列原因，董事認為本集團並無極度依賴王朝淮先生及供應商I作為我們的供應商：

- (i) 王朝淮先生並非我們唯一的砂及砂礫供應商。
- (ii) 於二零一六年財政年度及二零一七年財政年度，我們自王朝淮先生（包括供應商I）的採購額僅佔我們的採購總額分別約26.8%及31.6%，並由二零一七年財政年度的約31.6%下降至二零一八年財政年度的約24.7%及二零一九年六個月的約9.8%。
- (iii) 砂及砂礫並非罕見商品，亦毋須任何特別加工。在可能性不大的情況下，倘王朝淮先生及供應商I終止向我們提供砂及砂礫，董事在找尋替代的砂及砂礫供應商方面並無預見任何困難。此外，根據本集團與王朝淮先生及供應商I所訂立的協議，在交付後，我們就砂及砂礫支付現行市價。因此，鑒於我們最初並無從王朝淮先生及供應商I獲得任何優惠價格，即使我們轉用另一砂及砂礫供應商，將不會對本集團有財務影響。

分包安排

於二零一八年財政年度，我們委聘一名分包商為我們於上海生產商品混凝土，經董事作出一切合理查詢後所深知及確信，該分包商由客戶K的大股東全資擁有。由於商品混凝土的性質屬隨時間固化，運送時間增加將對商品混凝土的品質帶來負面影響。分包安排讓我們可物色現有市場以外的商機。此分包商為獨立第三方。根據董事作出合理查詢後所深知及確信，此分包商擁有兩條商品混凝土生產線，年產量為1,200,000立方米。除本節所披露的分包安排以及客戶K與本集團（作為客戶）的關係外，分包商（或其股東／實益擁有人及董事）過往或現時概無與本集團、股東、董事、高級管理層或彼等各自聯繫人擁有任何關係。根據與此分包商的安排，我們就生產商品混凝土向分包商提供原材料。於二零一八年財政年度及二零一九年六個月，所產生的分包費用分別約為人民幣5,600,000元及人民幣3,900,000元，分別佔銷售成本總額約1.5%及1.7%。

業 務

我們與分包商的協議的主要條款如下：

- (a) 年期： 我們與分包商的協議由二零一八年九月一日起至二零一九年十二月三十一日止，為期一年四個月。
- (b) 分包商的責任： 分包商須確保其所提供的商品混凝土的品質。
- (c) 分包費用： 人民幣30元／立方米
- (d) 運輸： 分包商負責運送商品混凝土至指定工地。
- (e) 付款期： 一個月後結付
- (f) 終止： 無
- (g) 爭議解決： 先磋商，後由中國法院決定
- (h) 自動重續： 無

原材料成本乃本集團根據分包安排自行承擔。下表載列於往績記錄期間由本集團就分包商根據分包安排生產商品混凝土向其提供原材料的詳情：

| | 二零一八年財政年度 | | 二零一九年六個月 | |
|-----------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| | 數量 (噸) | 金額 (人民幣千元) | 數量 (噸) | 金額 (人民幣千元) |
| 水泥 | 40,594 | 19,546 | 28,384 | 13,423 |
| 砂礫 | 270,413 | 26,437 | 173,902 | 18,235 |
| 砂 | 69,672 | 7,106 | 44,204 | 4,614 |
| 其他摻合物 | 12,023 | 7,142 | 8,001 | 4,948 |
| 煤炭 | 14,219 | 2,021 | 8,835 | 1,562 |
| 總計 | 406,921 | 62,252 | 263,336 | 42,782 |

業 務

下表載列於往績記錄期間銷售予客戶K的商品混凝土(客戶K其後於上海轉售予本集團物色的潛在客戶)的詳情：

| | 二零一八年財政年度 | | 二零一九年六個月 | |
|--------------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | 銷量 (立方米) | 收益 (人民幣千元) | 銷量 (立方米) | 收益 (人民幣千元) |
| C30級別或以上商品 混凝土 | 124,458 | 52,582 | 80,685 | 35,885 |
| C10至C25級別商品 混凝土 | 63,572 | 25,361 | 40,381 | 17,147 |
| 總計 | 188,030 | 77,943 | 121,066 | 53,032 |

有關本集團訂立分包安排的原因的詳情，請參閱本節「業務－同時為分包商／供應商的客戶」一段。

我們擬與客戶K繼續合作，事實上，我們已根據於二零一九年四月訂立的一項銷售協議與客戶K進行進一步的銷售。本集團將定期評估與客戶K的業務安排，當中計及多項因素，例如終端客戶的反饋以及客戶K是否不真誠行事及嘗試拉攏我們於上海的客戶等。

於最後可行日期，作為後備計劃，我們目前正就於上海生產商品混凝土，按相約條款與兩名潛在分包商洽談，而該兩名分包商的產品的品質與客戶K關連公司所生產者相若。經計及各項因素(例如我們對上海競爭格局的熟悉程度，以及上海終端用戶的需求、規格要求、質素及價格預期)後，我們將視乎該後備計劃的落實時間以及我們是否有信心於當時直接向終端用戶銷售，從而決定是否會直接向終端用戶銷售或將透過若干如客戶K的其他中間公司進行銷售。

業 務

銷售及市場營銷

我們透過位於中國江蘇省南通啟東市的銷售部在中國銷售PHC管樁及商品混凝土。於最後可行日期，銷售部共有十名銷售員工。我們大部分的PHC管樁及商品混凝土乃直接向建築公司及房地產開發商銷售。除直接銷售以外，我們亦有參與招標及回應報價查詢。

我們的銷售部乃負責籌劃銷售活動、視察產品運輸路線、制訂市場開發計劃、控制市場營銷開支、推廣產品、監察政府的計劃及投標活動。

為緊貼PHC管樁及商品混凝土市場的發展，我們的銷售部收集市場資訊，例如PHC管樁及商品混凝土的市價，以及中國政府頒佈且對我們的生產或建造業可能造成影響的任何新規則及規例。我們的銷售人員將向我們的管理層透徹分析PHC管樁及商品混凝土市場，以協助我們採取相應的行動。

我們透過贊助運動項目、邀請供應商及客戶參加年度晚宴、廣告牌及於搜尋器上進行數碼營銷推銷我們的產品及提升品牌認知度。

定價政策

我們因應市場需求、我們的產能、由客戶承擔的運輸成本、生產成本、存貨水平、競爭對手的價格以及信貸條款為我們的產品定價。董事或總經理辦事處代表及銷售部的代表將每月舉行會議，以釐定下一個月的產品定價。我們通常以預付、月結支付或信貸銷售的方式銷售我們的產品。信貸銷售的價格一般高於預付銷售。

我們的商品混凝土合約通常包括一項價格調整機制，倘水泥(為我們主要的原材料)的市場價格上升，該機制將允許我們調整商品混凝土的價格。

我們的PHC管樁合約一般包括一項條文，倘原材料價格有顯著波動，該條文允許我們與客戶磋商。於往績記錄期間，當原材料價格波動，客戶一般同意調整PHC管樁的單價。

透過採納上文載列的靈活定價政策，我們通常能夠將部份主要原材料價格的升幅轉嫁予客戶。

業 務

退貨、保修及售後服務

於往績記錄期間，我們並無任何退貨政策。我們與客戶訂立的合約並無列明保用期。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無收到任何對我們的業務及營運造成重大影響的投訴或產品責任申索。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們亦無因質量問題被要求退回或更換我們的產品，而對我們的業務及營運造成重大不利影響。

季節性

鑒於建築工程乃受雨季及極端酷熱天氣所影響，故PHC管樁及商品混凝土的需求亦視乎天氣狀況而有所改變。此外，由於大部份建築工人將於春節期間回鄉，以致客戶的建築工程暫停，因此，我們產品的需求於該期間將有所下降。

客戶

地區資料

我們於江蘇省擁有廣泛而成熟的客戶基礎。下表載列於往績記錄期間按客戶指定交付工地的地區位置劃分之收益明細：

| | 二零一六年財政年度 | | 二零一七年財政年度 | | 二零一八年財政年度 | | 二零一八年六個月 | | 二零一九年六個月 | |
|-----|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % |
| 江蘇省 | 101,516 | 100.0 | 284,241 | 95.2 | 373,277 | 82.2 | 191,929 | 100.0 | 218,242 | 80.4 |
| 上海 | - | - | 14,413 | 4.8 | 80,913 | 17.8 | - | - | 53,032 | 19.6 |
| 總計 | <u>101,516</u> | <u>100.0</u> | <u>298,654</u> | <u>100.0</u> | <u>454,190</u> | <u>100.0</u> | <u>191,929</u> | <u>100.0</u> | <u>271,274</u> | <u>100.0</u> |

自二零一七年財政年度起，我們開始於上海崇明區銷售PHC管樁，並錄得來自客戶G（其亦於上海擁有業務據點）及其他三名客戶的收益總額約人民幣14,400,000元。PHC管樁於上海的收益於二零一八年財政年度下跌至約人民幣3,000,000元，而有關收益均源自客戶G。

業 務

我們於上海的收益由二零一七年財政年度的約人民幣14,400,000元增加至二零一八年財政年度的約人民幣80,900,000元，乃主要由於(i)向客戶K銷售商品混凝土約人民幣77,900,000元；及(ii)向客戶G銷售PHC管樁約人民幣3,000,000元。我們於上海的收益由二零一八年六個月的零增加至二零一九年六個月約人民幣53,000,000元，乃由於向客戶K銷售商品混凝土約人民幣53,000,000元。有關我們與客戶K於上海業務安排的進一步詳情，請參閱本節「同時為分包商／供應商的客戶」一節。

我們的PHC管樁及商品混凝土主要銷售予房地產開發商及建築公司。除直接銷售以外，我們會以「公開投標」或「應邀投標」的方式參與招標。

下表載列本集團於往績記錄期間按銷售渠道劃分的收益明細：

| | 二零一六年 | | 二零一七年 | | 二零一八年 | | 二零一八年 | | 二零一九年 | |
|------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|
| | 佔收益總額 | 佔收益總額 | 佔收益總額 | 佔收益總額 | 佔收益總額 | 佔收益總額 | 佔收益總額 | 佔收益總額 | 佔收益總額 | |
| | 財政年度 | 百分比 | 財政年度 | 百分比 | 財政年度 | 百分比 | 六個月 | 百分比 | 六個月 | 百分比 |
| | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % |
| | | | | | | | (未經審計) | | | |
| 直接銷售 | 100,962 | 100 | 291,242 | 97.5 | 440,636 | 97.0 | 153,361 | 79.9 | 206,353 | 76.1 |
| 投標 | 零 | 零 | 7,412 | 2.5 | 13,554 | 3.0 | 38,568 | 20.1 | 64,921 | 23.9 |
| 總計 | 101,516 | 100.0 | 298,654 | 100 | 454,190 | 100.0 | 191,929 | 100.0 | 271,274 | 100.0 |

下表載列於往績記錄期間已提交標書的數目、成功中標的數目及中標率：

| | 二零一六年 | 二零一七年 | 二零一八年 | 二零一八年 | 二零一九年 |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 財政年度 | 財政年度 | 財政年度 | 六個月 | 六個月 |
| 已提交標書的數目 | 零 | 3 | 5 | 1 | 4 |
| 成功中標的數目 ⁽¹⁾ | 零 | 3 | 3 | 1 | 4 |
| 中標率(%) | 零 | 100.0 | 60.0 | 100.0 | 100.0 |

附註：

1. 某特定年度或期間成功中標的數目乃與我們提交標書的年度或期間相對應，因此，相關數目乃與本集團於同年或同期獲授合約的實際數目有所不同。

業 務

下表載列於往績記錄期間按客戶類別劃分的收益明細：

| 客戶類別 | 二零一六年 | 二零一七年 | 二零一八年 | 二零一八年 | 二零一九年 |
|-----------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 財政年度 | 財政年度 | 財政年度 | 六個月 | 六個月 |
| | (人民幣千元) | (人民幣千元) | (人民幣千元) | (人民幣千元) | (人民幣千元) |
| | | | | (未經審計) | |
| 房地產開發商 | 100,647 | 295,640 | 447,117 | 176,668 | 232,090 |
| 建築公司 | 22 | 493 | 6,556 | 15,125 | 33,545 |
| 其他(個人客戶) | 847 | 2,521 | 517 | 136 | 5,639 |
| 總計 | 101,516 | 298,654 | 454,190 | 191,929 | 271,274 |

於往績記錄期間，我們自常客及新客戶產生收益，展示我們挽留舊客戶及吸引新客戶的能力。下表載列常客及新客戶數目以及有關客戶所產生收益的明細：

| | 二零一六年財政年度 | | 二零一七年財政年度 | | 二零一八年財政年度 | | 二零一八年六個月 | | 二零一九年六個月 | |
|-----------|-----------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|-----------|-------------|------------|-------------|
| 新客戶 | 51 | 73.9% | 67 | 61.5% | 85 | 61.2% | 33 | 45.8% | 65 | 54.2% |
| 常客 | 18 | 26.1% | 42 | 38.5% | 54 | 38.8% | 39 | 54.2% | 55 | 45.8% |
| 總計 | 69 | 100% | 109 | 100% | 139 | 100% | 72 | 100% | 120 | 100% |

附註：任何特定年度或期間的常客指於過往年度曾購買本集團產品的該等客戶。

| | 二零一六年財政年度 | | 二零一七年財政年度 | | 二零一八年財政年度 | | 二零一八年六個月 | | 二零一九年六個月 | |
|-----------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| | 人民幣千元 | | 人民幣千元 | | 人民幣千元 | | 人民幣千元 | | 人民幣千元 | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | (未經審計) | | | |
| 新客戶所產生的 | | | | | | | | | | |
| 收益 | 52,518 | 51.7% | 95,789 | 32.1% | 172,923 | 38.1% | 42,430 | 22.1% | 38,860 | 14.3% |
| 常客所產生的收益 | 48,998 | 48.3% | 202,865 | 67.9% | 281,267 | 61.9% | 149,499 | 77.9% | 232,414 | 85.7% |
| 總計 | 101,516 | 100.0% | 298,654 | 100.0% | 454,190 | 100.0% | 191,929 | 100.0% | 271,274 | 100.0% |

附註：任何特定年度或期間的常客指於過往年度或期間曾購買本集團產品的該等客戶。

業 務

五大客戶

於二零一六年財政年度、二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年六個月，本集團向五大客戶的銷售分別約為人民幣37,000,000元、人民幣144,700,000元、人民幣224,300,000元及人民幣127,300,000元，分別佔收益總額約36.4%、48.5%、49.5%及46.9%。於二零一六年財政年度、二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年六個月，向本集團最大客戶的銷售分別約為人民幣8,400,000元、人民幣39,600,000元、人民幣77,900,000元及人民幣53,000,000元，分別佔收益約8.2%、13.3%、17.2%及19.5%。下文載列往績記錄期間五大客戶的簡要：

二零一六年財政年度

| 排名 | 客戶 | 背景 | 與本集團維持 業務關係的年期 | 主要銷售產品 | 結算期 | 付款方法 | 佔收益總額的 | |
|--------|-----|--------------------|-------------------|--------|--|---------------|---------|-------|
| | | | | | | | 收益 | 概約百分比 |
| | | | | | | | (人民幣千元) | (%) |
| 1 | 客戶A | 為中國建築項目提供總承包服務 | 四年 | 商品混凝土 | 按已交付商品的協定百分比每月結算，而餘額將於構造物竣工後支付 | 承兌匯票/ 銀行匯款 | 8,363 | 8.2 |
| 2 | 客戶B | 為中國建築項目提供總承包服務 | 四年 | PHC管樁 | 並無結算期 | 銀行匯款/ 承兌匯票 | 7,941 | 7.8 |
| 3 | 客戶C | 於中國銷售建築材料 | 六年 | 商品混凝土 | 人民幣1,200,000元將於22日內結算，已購買商品總額的75%將於168日內結算。餘額將於346日內支付 | 銀行匯款/ 承兌匯票 | 7,088 | 7.0 |
| 4 | 客戶D | 為中國建築項目提供總承包服務 | 六年 | 商品混凝土 | 按已購買混凝土金額每月結算 | 承兌匯票/ 銀行匯款 | 7,027 | 6.9 |
| 5 | 客戶E | 為中國工業與民用建築項目提供承包服務 | 四年 | PHC管樁 | 50日 | 銀行匯款/ 承兌匯票 | 6,593 | 6.5 |
| 五大客戶合計 | | | | | | | 37,012 | 36.4 |
| 所有其他客戶 | | | | | | | 64,504 | 63.6 |
| 收益總額 | | | | | | | 101,516 | 100.0 |

業 務

二零一七年財政年度

| 排名 | 客戶 | 背景 | 與本集團維持 業務關係的年期 | 主要銷售產品 | 結算期 | 付款方法 | 佔收益總額的 | |
|--------|-----|--------------------|-------------------|-----------------|--|---------------|---------|-------|
| | | | | | | | 收益 | 概約百分比 |
| | | | | | | | (人民幣千元) | (%) |
| 1 | 客戶F | 為中國建築項目提供總 承包服務 | 三年 | 商品混凝土及 PHC管樁 | 按已交付商品的協定 百分比每月結算， 而餘額將於445日內 支付 | 銀行匯款/ 承兌匯票 | 39,615 | 13.3 |
| 2 | 客戶G | 於中國的地基工程公司 | 五年 | PHC管樁 | 67日 | 銀行匯款/ 承兌匯票 | 31,891 | 10.7 |
| 3 | 客戶H | 為中國建築項目提供總 承包服務 | 六年 | 商品混凝土及 PHC管樁 | 已授出信貸限額，半 數將於279日內結 算，而另外半數則 將於338日內結算。 一旦採購總額超出 信貸限額，其將於 一星期內結算 | 銀行匯款/ 承兌匯票 | 29,186 | 9.8 |
| 4 | 客戶I | 於中國的市政道路工程 公司 | 三年 | 商品混凝土及 PHC管樁 | 按已交付商品的協定 百分比每月結算， 而餘額將於下一曆 月第25日前結算 | 銀行匯款/ 承兌匯票 | 24,821 | 8.3 |
| 5 | 客戶J | 於中國銷售建築材料 | 六年 | 商品混凝土 | 按已交付商品的協定 百分比每月結算， 而餘額將於構築物 竣工後支付 | 銀行匯款/ 承兌匯票 | 19,150 | 6.4 |
| 五大客戶合計 | | | | | | | 144,663 | 48.5 |
| 所有其他客戶 | | | | | | | 153,991 | 51.5 |
| 收益總額 | | | | | | | 298,654 | 100.0 |

業 務

二零一八年財政年度

| 排名 | 客戶 | 背景 | 與本集團維持 業務關係的年期 | 主要銷售產品 | 結算期 | 付款方法 | 佔收益總額的 | |
|--------|-----|--------------------|-------------------|-----------------|--|---------------|---------|-------|
| | | | | | | | 收益 | 概約百分比 |
| | | | | | | | (人民幣千元) | (%) |
| 1 | 客戶K | 於中國的混凝土製造商 | 一年 | 商品混凝土 | 一個月 | 銀行匯款/ 承兌匯票 | 77,943 | 17.2 |
| 2 | 客戶G | 於中國的地基工程公司 | 五年 | 商品混凝土及 PHC管樁 | 已授出信貸限額，將 於339日內結算。一 旦採購總額超出信 貸限額，其將於一 個月內結算 | 銀行匯款 | 54,326 | 12.0 |
| 3 | 客戶L | 為中國建築項目提供總 承包服務 | 五年 | 商品混凝土 | 於已交付協定數量的 商品時結算 | 銀行匯款 | 53,188 | 11.7 |
| 4 | 客戶M | 為中國建築項目提供總 承包服務 | 三年 | 商品混凝土 | 按商品交付的協定百 分比每月結算，及 將於構建築竣工後 支付餘額 | 銀行匯款 | 19,790 | 4.4 |
| 5 | 客戶H | 為中國建築項目提供總 承包服務 | 三年 | 商品混凝土及 PHC管樁 | 並無結算期 | 銀行匯款/ 承兌匯票 | 19,045 | 4.2 |
| 五大客戶合計 | | | | | | | 224,292 | 49.5 |
| 所有其他客戶 | | | | | | | 229,898 | 50.5 |
| 收益總額 | | | | | | | 454,190 | 100.0 |

業 務

二零一九年六個月

| 排名 | 客戶 | 背景 | 與本集團維持 業務關係的年期 | 主要銷售產品 | 結算期 | 付款方法 | 佔收益總額的 | |
|----|--------|----------------|-------------------|-----------------|--|---------------|---------|-------|
| | | | | | | | 收益 | 概約百分比 |
| | | | | | | | (人民幣千元) | (%) |
| 1 | 客戶K | 於中國的混凝土製造商 | 一年 | 商品混凝土 | 一個月 | 承兌匯票/ 銀行匯款 | 53,032 | 19.5 |
| 2 | 客戶P | 為中國建築項目提供總承包服務 | 兩年 | 商品混凝土 | 兩個月 | 承兌匯票 | 22,277 | 8.2 |
| 3 | 客戶H | 為中國建築項目提供總承包服務 | 六年 | 商品混凝土及 PHC管樁 | 並無結算期 | 承兌匯票/ 銀行匯款 | 19,521 | 7.2 |
| 4 | 客戶E | 為中國建築項目提供總承包服務 | 四年 | PHC管樁 | 並無結算期 | 承兌匯票 | 16,243 | 6.0 |
| 5 | 客戶G | 於中國的地基工程公司 | 五年 | 商品混凝土及 PHC管樁 | 於協定數目之商品交付 時，已購買商品總額的 70%將於三日內結算。 餘額將於兩個月內支 付。 | 銀行匯款 | 16,186 | 6.0 |
| | 五大客戶合計 | | | | | | 127,259 | 46.9 |
| | 所有其他客戶 | | | | | | 144,015 | 53.1 |
| | 收益總額 | | | | | | 271,274 | 100.0 |

據董事所深知，於往績記錄期間，概無董事或彼等的聯繫人或任何擁有本公司已發行股本超過5%的股東於本集團任何五大客戶中擁有任何權益。

與客戶訂立的合約一般載有有關產品數量、總價、付款條款、交付日期及地點以及產品檢驗的條款。除我們與客戶G訂立的兩份戰略協議及與六名其他客戶訂立的六份戰略協議外，我們於往績記錄期間並無與客戶訂立任何長期合約。戰略協議詳情載於本節「客戶－與戰略夥伴的主要合約條款」以及本文件「財務資料－戰略協議」。

業 務

於往績記錄期間，本集團並無因客戶的重大延誤及拖欠付款而出現任何主要業務中斷。

與戰略夥伴的主要合約條款

於往績記錄期間，我們就PHC管樁與客戶G訂立兩份戰略協議。於往績記錄期間，我們自客戶G產生的收益合共約為人民幣700,000元、人民幣31,900,000元、人民幣54,300,000元及人民幣16,200,000元。於往績記錄期間，第一份戰略協議（「**第一份客戶G戰略協議**」）的條款載列如下：

- (1) 年期：由二零一八年二月十六日至二零一九年二月一日。
- (2) 保證採購量：客戶G保證向本集團購買不少於500,000米的PHC管樁。
- (3) 信貸限額：自二零一八年二月十六日起，我們授予客戶G人民幣20,000,000元的信貸限額。倘客戶G的採購額屬信貸限額之內，其毋需向我們付款。一旦客戶G的採購總額超出信貸限額，客戶G僅須結算超出信貸限額的金額。客戶G須於戰略協議屆滿後結算人民幣20,000,000元。
- (4) 定價：以雙方均認為屬公平的基準釐定。

於二零一九年二月一日（即上述協議的屆滿日期），於二零一八年十二月三十一日應收客戶G的貿易應收款項總額約人民幣24,500,000元的約人民幣3,800,000元或15.3%已於其後結付。

於最後可行日期，於二零一八年十二月三十一日應收客戶G的貿易應收款項總額約人民幣24,500,000元的約人民幣24,300,000元或99.5%已於其後結付。

於二零一九年八月三十一日，於二零一九年六月三十日應收客戶G的貿易應收款項總額約人民幣12,700,000元的約人民幣8,100,000元或63.6%已於其後結付。

於二零一九年六個月，我們與其他六名客戶訂立六份為期一年的戰略協議，且我們已與客戶G訂立新戰略協議（「**第二份客戶G戰略協議**」），該協議的條款與其他六份戰略協議相若。詳情請參閱本文件「財務資料－戰略協議」一節。

於第一份客戶G戰略協議的期間，客戶G僅購入303,871米的PHC管樁，較最低保證採購量500,000米為少。

業 務

透過第一份客戶G戰略協議，本集團試圖探索與客戶建立穩定關係的方法。本集團一直計劃評估該協議的條款及條件的成效，並於隨後與客戶G及其他客戶訂立的戰略協議中作出必要調整。

由於最低保證採購量似乎並無成效，故我們於第二份客戶G戰略協議中移除保證購買責任。由於在第二份客戶G戰略協議中客戶G並無最低購買承諾，故本集團亦於第二份客戶G戰略協議中剔除授予客戶G的信貸限額，方為公平。

同時為分包商／供應商的客戶

於二零一八年財政年度，客戶K為我們的最大客戶。客戶K透過其業務網絡認識本集團，其於中國從事製造及銷售混凝土業務。客戶K除作為我們的客戶而與本集團有業務關係外，其(或其股東／實益擁有人及董事)過往或現時並無與本集團、股東、董事、高級管理層或彼等各自的聯繫人擁有任何關係。據董事所深知及確信，其關連公司乃為我們於上海生產商品混凝土的分包商。詳情請參閱本節「供應商—分包安排」一節。

客戶K於二零一八年財政年度產生的收益佔我們於二零一八年財政年度的收益總額約17.2%。客戶K於二零一六年財政年度及二零一七年財政年度並非我們五大客戶之一。我們就於上海生產商品混凝土而向分包商支付的分包費用僅佔我們於二零一八年財政年度的銷售成本總額約1.5%。我們於二零一七年財政年度及二零一八年財政年度與此分包商並無其他業務關係。於二零一八年財政年度，根據與客戶K於上海的分包安排，已售商品混凝土產品的收益、毛利及毛利率分別為約人民幣77,900,000元、人民幣11,100,000元及14.3%。

我們與客戶K的業務展示我們試圖將市場擴展至江蘇省以外的地區。我們已在上海物色到商品混凝土的潛在客戶。然而，我們於上海並無任何生產設施，且由於當中涉及的距離及運輸時間，於南通的生產設施生產商品混凝土再運送至上海並不可行。

於上海設立生產廠房可能較為費時，且需要重大的資本投資，惟本集團按目前的管理計劃，並不準備分配該等資本投資。

於上海委聘在當地銷售商品混凝土有良好往績記錄的第三方更為明智，乃由於其能(a)提供靈活性；(b)讓本集團接觸該第三方於上海的長期客戶；及(c)避免於瞭解上海市場及其對商品混凝土的需求前引致的重大資本投資。

業 務

由於本集團並不知悉任何有能力達致本集團數量及質量要求的上海業務夥伴，本集團於二零一八年財政年度於上海商品混凝土製造商中篩選及尋找對該項安排感興趣的分包商，並接觸到信譽昭著的上海商品混凝土製造商客戶K。

客戶K為我們引薦分包商(為客戶K的關連公司)。客戶K將要求我們向其銷售商品混凝土作為回報，以供轉售予我們於上海物色到的客戶。

簡而言之，該安排乃我們向分包商提供原材料，而分包商則生產商品混凝土，其後我們將商品混凝土售予客戶K，其再將商品混凝土轉售予我們於上海物色到的客戶。

本集團如欲直接向終端客戶銷售，我們須尋找另一名分包商，而其生產本集團可接受的商品混凝土能力為未知之數，風險甚大。倘我們向上海客戶銷售劣質商品混凝土，將對本集團的聲譽造成不利影響，並使日後發掘及開拓上海市場更加困難。

此外，此安排將給予客戶K強大誘因，確保其關連分包商能優質商品混凝土，並在信譽方面符合客戶K的利益。

此安排令所有有關訂約方均有所得益，乃由於客戶K可與我們於上海物色到的客戶有業務來往、分包商可利用其剩餘產能為我們生產商品混凝土，而我們可在毋須於上海設立生產設施的情況下擴展市場至上海。

本集團的長遠業務計劃為於熟悉競爭格局以及上海終端客戶的需求、特別要求、品質及價格預期後，我們將考慮向上海的終端客戶直接銷售，並與能夠按類似條款且商業上可接受的價錢生產優質的商品混凝土的其他分包商合作。

據董事所深知及確信，除客戶K及分包商外，我們於往績記錄期間的五大客戶均並非我們的供應商／分包商。

信貸期

客戶須根據下列三個方法之其中一項向我們結付金額：

- (i) 按交付協定百分比的貨品時每月結算，以及將於客戶項目上蓋竣工後支付餘額；
- (ii) 由戰略客戶於交付貨品累積至超出協定金額時結算；及
- (iii) 按已交付貨品結算。

業 務

我們一般允許客戶有自交付產品起不多於約90日的信貸期。然而，我們將授予有良好付款記錄的長期客戶較長的信貸期。

保險

我們投購了僱員責任保險，包括工傷及醫療保險。我們並無投購產品責任保險及存貨保險。於往績記錄期間，我們並無確認任何重大現金及財產損失。

董事認為，我們的保險保障範圍就經營業務而言屬充分，且與行業慣例相符。於二零一六年財政年度、二零一七年財政年度、二零一八年財政年度、二零一八年六個月及二零一九年六個月，我們的保費總額分別約為人民幣120,397.7元、人民幣225,959.1元、人民幣194,190.0元、人民幣102,955.2元及人民幣147,257.2元。保費金額由二零一六年財政年度至二零一七年財政年度大幅增加，乃由於二零一七年財政年度生產部的外判工人流動率大，而由於我們為新員工投購額外僱員責任保險，但為已離職員工支付的保費總額則不予退款。基於相同原因，於二零一八年財政年度，外判工人較低的流失率導致保費總額下降。保費金額於二零一八年六個月至二零一九年六個月期間增加乃由於二零一七年財政年度的相同原因。

本文件「風險因素」所披露的若干風險，如流動資金風險，一般不受保險保障，原因為該等風險不可投保，或就該等風險投保的成本並不合理。有關本集團如何管理若干不受保險保障的風險的進一步詳情，請參閱下文「風險管理及內部監控系統」分節。

存貨管理

一般而言，本集團主要基於生產需要維持原材料的存貨水平。有關需要乃參考手頭上訂單及基於本集團管理層的經驗及銷售部所蒐集的市場資訊估計得出的市場狀況。除了端頭板及其他部件一般會分別維持足以應付三天及多於五天生產的存貨水平外，我們一般維持足以應付四至五天生產的原材料存貨水平。

就製成品而言，我們僅於接獲產品訂單時方開始生產，故我們一般不會存有製成品的存貨，惟我們會生產最常用規格的PHC管樁，生產數目基於我們不時對市場需求的估算而定。

本集團不時就存貨管理進行存貨盤點，以確保貨物入倉及出倉記錄準確完整。

業 務

品質監控

我們的生產設施均已通過ISO9001質量管理證書認證，有效期至二零二一年六月三十日。我們的生產設施亦已設有檢測實驗室，配備各種檢測設備，以進行品質檢測。我們的品質監控系統包括原材料、生產流程及製成品的品質監控檢測。原材料會於挑選供應商後隨即抽樣進行測試，且運送的每批原材料均會進行測試。倘原材料不符合我們要求，我們會退回給供應商作更換。我們亦在不同的生產階段設有多個檢查點，以對產品進行檢測。我們PHC管樁會交由合資格檢測機構每六個月進行檢驗及測試以確保產品符合國家標準。

於往績記錄期間，我們並未接獲有關我們產品品質的重大投訴。於最後可行日期，我們並未因產品品質問題牽涉任何訴訟或與任何第三方達成任何和解。

競爭

有見及本節「我們的業務模式－我們主要市場的地點」一段所載的理由，我們僅視該等設於江蘇省或鄰近地區的公司為我們的主要競爭對手。根據弗若斯特沙利文報告，於二零一八年十二月三十一日，江蘇省有超過40間PHC管樁生產商及逾900間混凝土生產商。

根據弗若斯特沙利文報告，市場參與者將就混凝土建築材料(即PHC管樁及商品混凝土)進行競爭，該等競爭包括(i)針對成本控制、合理規劃、科研管理及適時回饋的有效生產管理系統；(ii)上游供應商及下游客戶的溝通及合作以確保供應穩定以及對客戶需求的認知；及(iii)創新科技。

混凝土建材業的准入門檻包括(i)中國大部分省份及城市設有在產品表現及品質方面的市場准入門檻；(ii)規模經濟，乃由於大型混凝土建材企業在與供應商議價時具備較強的議價能力，以降低採購成本及保證足夠供應；(iii)建設廠房、購買生產設備及原材料需要大額初始資本支出，亦需要足夠現金流量支持生產，原因為客戶將向新市場參與者爭取較長的信貸期作為嘗試其產品的誘因；而由於並無交易記錄，供應商將不欲授予新市場參與者任何信貸期；及(iv)下游客戶對經驗、良好往績記錄及長期關係之喜好。

有關我們的競爭優勢，請參閱本節的「我們的優勢」分節。

業 務

物業

自置物業

於最後可行日期，本集團擁有兩幅地塊，地盤面積分別為52,424平方米及2,448平方米。兩幅地塊的詳情如下：

一幅地塊的地盤面積為52,424平方米，乃位於中國江蘇省南通啟東市王鮑鎮，其中建有我們現有的生產場所，當中包括工廠大樓、貯存區、辦公大樓及員工宿舍。我們擁有其土地使用權，並將於二零六二年五月二十二日屆滿。

另一幅地塊的地盤面積為2,448平方米，同樣位於中國江蘇省南通啟東市王鮑鎮。我們現時正於此地塊興建綜合大樓。我們擁有其土地使用權，並將於二零六八年七月十七日屆滿。

有關物業屬非物業業務的物業權益（定義見上市規則第5.01(2)條）。由於該等非物業業務的物業權益的賬面值於最後可行日期並無佔我們的資產總值15.0%或以上，故根據上市規則第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條，本文件獲豁免載入有關物業權益的物業估值報告。

租賃物業

於最後可行日期，我們與位於上海之物業的業主（為獨立第三方）訂立租賃協議。

| 地址 | 業主 | 物業用途 | 合約期 | 每月 租金開支 (人民幣) | 概約 總建築面積 (平方米) |
|-------------------------------|-----|------|---------------------------|---------------------|----------------------|
| 上海市浦東新區 浦明路258弄 5號2401室 | 吳守豐 | 辦公室 | 二零一八年八月十六日至 二零一九年八月十五日 | 31,000 | 185 |

業 務

研發

我們的研發工作集中於提升定價方面的競爭力、進一步改善我們的營運效率及成本效益，以及令我們的營運更為環保。

我們已研發一個系統，並已於往績記錄期間遞交專利申請，該系統確保PHC管樁的生產過程中產生的任何殘餘物可予重用。此過程將為節能並有效減低生產過程當中產生的浪費情況。於最後可行日期，該專利申請仍在處理中。我們亦修訂及研究就生產PHC管樁及商品混凝土而言更高效率及更符合成本效益的技術、生產系統及方法。

於最後可行日期，我們的技術部由17名熟練技工組成，包括三名監工及14名技術人員。技術團隊大部分成員均達專業技術培訓及獲得相關專業培訓證書，且主管具有相關專業的職業及技術教育。

於二零一六年財政年度、二零一七年財政年度、二零一八年財政年度、二零一八年六個月及二零一九年六個月，行政開支項下研發活動已耗用的原材料及消耗品分別為零、零、約人民幣10,000,000元、人民幣4,600,000元、人民幣5,400,000元。其主要包括本集團就技術部及生產部指定人員進行的多項技術改善項目所產生的開支。

本集團擬加強研發能力，並相信我們將從生產力提升及營運成本下降當中獲益。我們致力投放大量資源於研發活動。我們計劃繼續加強現時研發設施的研發能力，包括培訓及招募更多研發人員、升級現有研發設備及累積行業的技術知識。我們相信，在研發方面的持續努力，將使我們長遠進一步提升生產力及降低成本。

職業健康及安全

中國已就勞工保障實施多項法律及法規。詳情請參閱本文件「監管概覽」一節。

為確保遵守相關中國監管規定，我們擁有經驗豐富及合資格的團隊為工作環境每月進行檢查，以確保我們的生產程序符合中國及我們的安全標準，並確保我們的僱員在安全的環境工作。我們相信，由於生產程序牽涉到重型機器，且會接觸污染物，此舉對PHC管樁及商品混凝土行業來說尤為重要。

業 務

我們已制訂僱員須嚴格遵從的安全指引。員工須接受健康檢查，以檢驗健康狀況。此外，我們的安全人員於各業務範疇進行定期安全監測，檢視範圍包括生產線、測試實驗室及辦公室，並就辦公室設備操作、生產設施、工具及測試設備向工作團隊提供安全資訊及培訓。

於往績記錄期間以及直至最後可行日期，本集團並無經歷任何有關工作安全並對本集團的財政狀況或業務營運構成重大不利影響之事故或投訴。

環境合規

我們於生產過程中產生塵埃、污水、噪音及不同種類的污染物。請參閱本文件「監管概覽」一節，以瞭解適用於本集團的環保法例。

本集團已建立污染控制制度並安裝多項設備，以處理及處置本集團的工業廢料，從而減低對環境帶來的影響。

- (a) 空氣：
 - 我們於生產PHC管樁及商品混凝土時產生大氣污染物。我們已採取以下措施，以減少產生塵埃：
 - (i) 車輛：清潔進出運輸車輛；
 - (ii) 道路：定期於路面澆水；
 - (iii) 進口原材料：由卸貨點至原材料倉庫之間設有全密封式輸送帶；及
 - (iv) 暫時疊起的原材料：由塵布全面覆蓋。此外，目前正在興建全密封式環保站。
- (b) 污水：我們設有水處理及回收系統，令我們可回收及重用污水。
- (c) 噪音：我們已於生產廠房安裝隔音牆，以控制運作時產生的噪音。
- (d) 鍋爐改造：我們把鍋爐的燃料從燃煤轉成木糠，並進一步轉用天然氣，以減少污染物。

業 務

誠如本公司有關中國法律的法律顧問所告知，本集團目前採用以應付不同污染的措施均符合國家標準及規定。

根據本公司有關中國法律的法律顧問出具的法律意見，我們已遵守相關重大環保法律及法規，並已取得進行業務所需的一切環保許可證及批文。於二零一六年財政年度、二零一七年財政年度、二零一八年財政年度、二零一八年六個月及二零一九年六個月，遵守適用環保法律及法規的成本分別為零、約人民幣1,400,000元、人民幣2,500,000元、零及人民幣1,800,000元。由於中國環保法規不斷修訂完善，我們可能須耗費巨額開支升級生產設施，以符合日後可能採納或實施的環保法規。

僱員

於最後可行日期，本集團有36名全職僱員及153名外判工人。下文載列本集團於最後可行日期各職能的僱員數目(包括執行董事但不包括獨立非執行董事)：

| | 於最後可行日 期的僱員數目 | 於最後可行 日期的外判 工人數目 | 佔員工總數的 百分比 (%) |
|-----------|------------------|------------------------|----------------------|
| 管理層 | 4 | – | 2.1 |
| 採購部 | 2 | 7 | 4.8 |
| 技術部 | 5 | 10 | 7.9 |
| 會計部 | 6 | 3 | 4.8 |
| 生產部 | 7 | 114 | 64.0 |
| 維修部 | – | 12 | 6.3 |
| 銷售部 | 9 | 1 | 5.3 |
| 人力資源及行政部 | 3 | 6 | 4.8 |
| 總計 | 36 | 153 | 100 |

業 務

職業介紹所

於往績記錄期間，我們就營運委聘一間職業介紹所為我們提供外判工人。我們選用職業介紹所而非直接招聘，乃由於此將令招聘過程更具效率，原因為我們毋須花費時間篩選大量候選人以物色具備合適經驗的工人。我們與職業介紹所的協議之主要條款載列如下：

- (a) 年期： 我們與職業介紹所的協議年期由二零一八年八月十二日至二零二零年八月十一日，為期兩年。
- (b) 我們的職責： 我們負責提供有關營運技術及生產安全的培訓。
- (c) 職業介紹所的職責： 職業介紹所負責外判工人的社會保險及住房公積金。此外，其負責應付外判工人的薪酬。
- (d) 付款期： 自職業介紹所出具發票日期起計15日內結清
- (e) 費用基準： 按員工人數及職位計算
- (f) 遲繳款項利息： 每月收取未償還金額的3%
- (g) 終止： 無
- (h) 爭議解決： 先磋商，後由中國法院決定
- (i) 自動重續： 倘任何一方概無於最後一個月提出反對，協議將自動延長一年。

我們根據背景、經驗、勞工資源及服務質素等準則甄選職業介紹所。

於往績記錄期間，我們選用的職業介紹所(一名獨立第三方)與我們擁有超過四年的業務關係。於最後可行日期，職業介紹所向本集團提供153名外判工人。

中國法律顧問認為，勞務派遣規定並不適用於江蘇泰林招聘的153名外判工人。

業 務

根據人力資源和社會保障部於二零一四年一月二十四日發佈並自二零一四年三月一日起生效的勞務派遣暫行規定，勞務外包及勞務派遣乃兩種不同概念。就勞務派遣而言，該規定說明用工單位只能在臨時性、輔助性或者替代性的工作崗位上使用被派遣勞動者。該規定進一步指出「臨時性工作崗位」是指存續時間不超過六個月的工作崗位；「輔助性工作崗位」是指為主營業務提供服務的非主營業務崗位；及「替代性工作崗位」是指用工單位的勞動者因脫產學習、休假等原因無法工作的一定期限內，可以由其他勞動者替代工作的崗位。

外判工人乃根據與職業介紹所訂立日期為二零一八年八月十一日的勞務外包合約（「勞務外包合約」）而向江蘇泰林提供，以從事商品混凝土及PHC管樁的生產。根據勞務外包合約，向本集團提供的外判工人須為合資格員工，並已經與職業介紹所簽訂勞工合約。

中國法律顧問已證實並確認153名受聘的外判工人均有參與商品混凝土及PHC管樁的生產，故不在勞務派遣暫行規定所指的「臨時性、輔助性或者替代性的工作崗位」的界定範圍內。因此，勞務外包合約及外判工人的勞工合約毋須遵守勞務派遣暫行規定，並僅歸類為勞務外包安排。此外，江蘇泰林現時並無僱用勞務派遣員工。

有見及此，中國法律顧問認為本集團已遵守有關外判工人的中國法律及法規。

招聘、薪酬及福利

我們一般透過網上招聘平台招聘僱員，而外判工人則由職業介紹所向我們提供。僱員及外判工人的薪酬乃根據彼等的工作範疇、職責及表現而釐定。我們直接向僱員支薪，並就外判工人提供的服務向職業介紹所付款。此外，本集團向僱員及外判工人提供宿舍及租金津貼（倘彼等選擇不居於宿舍）。僱員及外判工人（間接透過職業介紹所招聘）亦有權根據各自的表現及本集團的盈利享有酌情花紅。本集團向僱員及外判工人提供包括工傷及醫療保險的僱員責任保險。

僱員培訓

僱員及外判工人因應彼等各自所屬部門及工作範疇接受不同培訓。培訓定期由內部提供。一般而言，彼等須出席有關質量控制、環保、健康及工作環境安全政策的培訓。

業 務

社會保險及住房公積金

在中國，根據中國相關國家及地方勞動及社會福利法律及法規，我們須為中國僱員提供社會保險及住房公積金。自我們為僱員繳納社會保險及住房公積金起，我們並無收到啟東市人力資源和社會保障局及南通市住房公積金管理中心啟東管理部作出的任何處罰。

工會

我們力求打造友好積極的工作環境以提升本集團的生產力、保障僱員的權益及權利以及協助面對財政困難的僱員向政府申請相關津貼。根據中國工會法及民法通則，我們的工會自二零一八年六月一日起成立。我們的工會為僱員設立不同渠道以讓僱員表達其反饋或疑慮，例如工會會議、僱員意見調查及意見箱。

僱員關係

董事相信，我們與僱員維持良好關係。於往績記錄期間，我們與僱員並無任何重大糾紛或面對任何重大問題或就營運發生僱員／勞工爭議。我們於招聘及留聘經驗豐富的員工時亦無面對任何重大困難。

知識產權

於最後可行日期，我們根據不同分類於中國註冊一項發明專利及三項商標，並為域名「tlpile.com」的註冊擁有人。

於最後可行日期，我們亦已於香港申請註冊多一項商標及於中國申請兩項發明專利以及30項實用新型專利。

任何未經授權使用我們的品牌名稱、商標及其他知識產權將對我們的業務、聲譽及市場狀況造成不利影響。

於往績記錄期間，本集團並無注意到其已侵犯其他人士擁有的任何專利、版權或其他知識產權。於往績記錄期間，董事並不知悉有其他知識產權遭重大侵權。

有關知識產權的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－B.有關本集團業務的其他資料－2.本集團的知識產權」分節。

業 務

執照、許可證及批文

截至最後可行日期，本集團已獲得且目前保持進行業務活動規定所有必需的許可證及執照。於往績記錄期間，本集團獲授且對營運屬必需的重大執照、許可證及批文概無遭停牌或撤銷。有關相關規定的詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

下表載列本集團截至最後可行日期所需的重要執照、許可證及批准：

| 執照／許可證／批准 | 頒發機構 | 生效日期 | 屆滿日期 |
|-----------------------|--------------------|-------------|-------------|
| 港口岸口線使用許可 | 南通市交通運輸局 | 二零一九年三月二十九日 | 二零二一年三月二十八日 |
| 質量管理體系認證證書 | 北京航協認證中心 有限責任公司 | 二零一五年七月二日 | 二零二一年六月三十日 |
| 南通市建設工程材料、 構配件登記證書 | 南通市建設工程 質量監督站 | 二零一九年四月三日 | 二零二零年四月二日 |
| 建築業企業資質證書 | 南通市行政審批局 | 二零一六年六月八日 | 二零二一年六月六日 |

本集團計劃於屆滿後重續必需的執照、許可證及批准。本公司有關中國法律的法律顧問認為，只要本集團遵守適用規則、法律及規例，重續該等執照、許可證及批准不會遭遇重大法律障礙。

本公司有關中國法律的法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團於中國取得並持有業務所需的批准、許可證、監控、牌照及登記，全部均仍然有效。

不合規

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，概無發生對本集團業務及財務狀況或經營業績構成重大影響的不合規事件。

業 務

訴訟

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並未涉及任何我們認為會對業務、經營業績、財務狀況或聲譽造成重大不利影響的實際或待決訴訟、仲裁或行政訴訟（包括任何破產或破產管理訴訟）。董事不涉及任何實際或受威脅的重大索賠或訴訟。

風險管理及內部監控系統

為籌備[編纂]，本公司已委聘一名獨立第三方顧問（「內部監控顧問」），以於二零一八年十月十八日審視內部監控系統的特定範疇。有關審視涵蓋實體層面的監控及業務程序層面的監控。於實體層面，內部監控顧問檢查我們的監控環境、風險評估及管理、資訊及溝通以及監察系統。於業務程序層面，審視範疇包括收益及應收款項、購買、採購及應付款項、生產管理、存貨管理、現金及庫務管理、人力資源、財務報告、物業、廠房及設備、稅務匯報及資訊科技整體監控。內部監控顧問就管理層的考慮提供推薦意見以提升內部監控及程序。我們已採用推薦措施及程序以提升我們的內部監控系統。

內部監控顧問於二零一九年一月進行跟進審閱，以審閱本集團為跟進內部監控審閱推薦意見所採取的管理層行動的狀況（「跟進審閱」）。內部監控顧問並在就跟進審閱提出進一步推薦意見。

董事及獨家保薦人的意見

基於內部監控顧問進行的跟進審閱工作，董事確認且獨家保薦人認同，本集團的內部監控設計並無重大缺陷。

企業管治

我們持續致力於加強董事會的職責，讓其負責就基礎政策及上層管理問題進行決策，並監督營運的執行情況。董事會包括三名獨立非執行董事，以確保管理層的透明度及業務決策及營運的公平性。獨立非執行董事透過基於彼等廣泛的行政經驗及專業知識，為提高企業價值提供意見及見解。

業 務

信貸風險監控

本集團的會計部每月審閱按賬齡劃分的應收款項，並與負責的銷售人員跟進並追收逾期的貿易應收款項餘額。新客戶一般在確認銷售訂單時，需要支付按金。由於我們的大部分銷售均於信貸期內支付，且我們並無遭遇任何訂單取消或任何客戶違約情況而對我們的財務狀況有不利的影響，本集團於往績記錄期間並無錄得貿易應收款項減值撥備。本集團認為，我們於往績記錄期間採納了有效的監控措施，在追收債務上並未遇到重大困難。

市場風險

本集團面臨與建築業以及國家及地方政府政策變動有關的市場風險。董事將密切研究行業及政府政策，以識別並評估市場風險，並將不時採取不同的發展策略以減輕市場風險。