

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公佈的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示不會就本公佈全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



RELIANCE GLOBAL HOLDINGS LIMITED

信保環球控股有限公司*

(於百慕達註冊成立之有限公司)

(股份代號：723)

**符合所有復牌條件
及
恢復買賣**

本公司之財務顧問



本公佈由信保環球控股有限公司（「本公司」，連同其附屬公司統稱為「本集團」）根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則（「上市規則」）第13.09條及第13.24A條以及證券及期貨條例（香港法例第571章）第XIVA部項下之內幕消息條文作出。

茲提述(i)本公司日期為二零一八年二月九日、二零一八年二月二十一日、二零一八年七月五日、二零一八年七月十三日、二零一八年九月二十一日、二零一八年十月九日及二零一八年十月十二日之公佈，內容有關（其中包括）本公司股份（「股份」）暫停於香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）買賣以及聯交所將本公司列入除牌程序第一階段之決定；及(ii)本公司日期為二零二零年三月十日、二零二零年五月二十九日及二零二零年十月九日之公佈，內容有關（其中包括）聯交所將本公司列入除牌程序第二階段之決定（統稱「該等公佈」）。除另有表明外，本公佈所用詞彙與該等公佈所界定者具有相同涵義。

* 僅供識別

背景

股份已於二零一八年十月十日上午九時正起暫停在聯交所買賣。

於二零一八年二月九日，本公司接獲聯交所上市部（「上市部」）之函件，表示聯交所經考慮（其中包括）下列各項後，決定根據上市規則第6.01(3)條暫停股份買賣及根據上市規則第17項應用指引將本公司列入除牌程序第一階段：(i)本集團的業務運作處於低水平；(ii)本集團的業務運作並無大幅改善；及(iii)並不具備足夠的資產價值以支持股份繼續上市。

於二零一八年七月五日，本公司收到聯交所上市委員會（「上市委員會」）之函件，表示鑑於本公司未能根據上市規則第13.24條維持足夠的業務運作或擁有足夠價值的有形資產及／或無形資產（就無形資產而言，須證明其有足夠的潛在價值）以令其股份得以繼續上市，因此上市委員會決定維持上市部於二零一八年二月九日作出之決定。

於二零一八年十月九日，本公司收到聯交所上市（覆核）委員會（「上市（覆核）委員會」）之函件，表示基於與上述相同之原因，上市（覆核）委員會決定維持上市委員會於二零一八年七月五日作出之決定。

於二零一八年十月十一日，本公司收到上市部之函件，表示根據上市規則第17項應用指引本公司已被列入除牌程序第一階段。

於二零二零年三月三日，本公司收到聯交所上市科（「上市科」）之函件，表示本公司未能證明其符合上市規則第13.24條之規定，並根據上市規則第17項應用指引已被列入除牌程序第二階段。

於二零二零年五月二十五日，本公司收到上市委員會之函件，表示由於本公司未符合上市規則第13.24條之規定，上市委員會決定維持上市科於二零二零年三月三日作出之決定。

於二零二零年十月七日，本公司收到上市（覆核）委員會之函件（「該函件」），表示由於本公司未符合上市規則第13.24條之規定，上市（覆核）委員會決定維持上市委員會於二零二零年五月二十五日作出之決定。

於二零二零年十月八日，本公司收到上市科之函件，表示根據上市規則第17項應用指引本公司已被列入除牌程序第二階段。

於二零二一年三月二十六日，本公司向聯交所提交一項復牌建議（「復牌建議」），以回應上市（覆核）委員會在該函件中提及之關注事宜。

符合復牌條件

本公司欣然宣佈，於二零二一年五月二十六日，本公司已經符合所有復牌條件，證明其擁有實質業務而其業務模式為可行及可持續的，詳情概述如下：

1. 木材供應鏈營運

(1) 本集團木材供應鏈營運之發展概覽

(i) 業務發展

本集團之木材供應鏈營運（「木材供應鏈營運」）目前有兩個業務範疇：傳統業務模式（「傳統業務模式」）及優化業務模式（「優化業務模式」）。

傳統業務模式

目前，在傳統業務模式下，該營運主要扮演批發商之角色，主要向非洲及大洋洲之供應商／森林擁有人採購熱帶區域硬木木材，繼而銷售或分銷予主要在中國之客戶及其他海外客戶，並完全負責海運之所有物流安排（通常涉及乾散貨船之租賃）。

優化業務模式

優化業務模式本質上屬於垂直綜合之木材供應鏈營運，其涵蓋典型木材供應鏈之各項增值工作及服務，包括種植及採伐權、採購、木材採伐及伐木、品質檢查及陸運／海運、木材加工、庫存管理、清關、銷售及營銷以及售後服務。該營運通過在斯洛文尼亞、羅馬尼亞及克羅地亞之三個分銷中心以及在羅馬尼亞及克羅地亞之木材加工項目運行優化業務模式。

分銷中心

在木材供應鏈營運下運行之優化業務模式於二零一九年十一月在斯洛文尼亞設立首個分銷中心，繼而在羅馬尼亞及克羅地亞設立另外兩個分銷中心。在斯洛文尼亞馬里博爾及克羅地亞拉夫納戈拉設立之分銷中心毗鄰北亞得里亞海之兩個最大港口，即斯洛文尼亞之科佩爾港及克羅地亞之里耶卡港，而在羅馬尼亞奧伊圖茲之分銷中心則利用鄰近之羅馬尼亞康斯坦察港進行出口。

該營運目前向德國、捷克共和國、羅馬尼亞、克羅地亞、斯洛文尼亞、意大利、奧地利、波蘭、斯洛伐克、匈牙利及塞爾維亞等國家之木材供應商／森林擁有人採購溫帶區域軟木木材及木製品，並主要向中國及其他亞洲國家之客戶銷售或分銷，及由該營運負責通常涉及經鐵路及貨車之陸運以及經貨櫃船之海運等物流協作。

羅馬尼亞之木材加工項目

木材供應鏈營運已於二零一九年十一月在羅馬尼亞奧伊圖茲建立一家生產板材之商業項目。該營運已與一家在芬蘭、愛沙尼亞及羅馬尼亞擁有森林權益之芬蘭領先森林管理集團訂立採伐權協議，在其位於奧伊圖茲之森林權益上進行為期四年之木材採伐。該營運將根據採伐計劃及採伐之木材向管理集團支付特許權使用費。

該營運已委聘當地之伐木隊進行伐木活動，並已委聘一家木材加工廠負責生產板材。伐木隊採伐之木材，以及向其他森林擁有人購買之木材（視乎手頭銷售訂單之訂購數量，倘若伐木隊採伐之木材不足以完成訂單，該營運可以向其他森林擁有人購買木材以完成銷售訂單）乃用作製造廠生產板材之原料。板材是按照客戶對長、寬、厚及等級所要求之規格而生產。倘若客戶之銷售訂單超出該營運所委聘之製造廠的產能時，該營運或會向其他當地供應商購買板材，以滿足客戶訂單。所生產或購買之板材會繼而儲起作為存貨，直至由該營運提供之物流安排出售並交付予客戶為止。

克羅地亞之木材加工項目

由於在羅馬尼亞建立及經營板材加工項目（其目前生產櫟木板材）之業務模式極其成功，木材供應鏈營運已於二零二一年一月在克羅地亞完成設立另一家板材加工項目，以善用當地豐富之櫟木及白蠟木木材之供應優勢生產櫟木及白蠟木板材。

於二零二零年十二月，本集團之附屬公司Woodlands Croatia d.o.o.（「**Woodlands Croatia**」）與克羅地亞之一家木材加工廠訂立服務協議，據此，該加工廠將向Woodlands Croatia提供板材加工服務。Woodlands Croatia負責向加工廠供應來自鋸木廠之木材，加工廠將對木材提供加工及其他服務，包

括：(i)窯爐烘乾(控制板材濕度之烘乾過程，此將提高板材之物理強度並避免變形)；(ii)分類及分級；(iii)切割及量度；(iv)噴漆；(v)存儲及(vi)貨櫃裝運。Woodlands Croatia須按加工之板材數量計算向加工廠支付加工服務費。與加工廠之服務協議為期三年，雙方可在協議到期前三個月以書面形式續展協議。

(ii) 客戶群

於截至二零二零年三月三十一日止年度(「二零二零財政年度」)開始實行優化業務模式後，木材供應鏈營運之業務持續增長。該營運之累計客戶數目已自截至二零一九年三月三十一日止年度(「二零一九財政年度」)之13名大幅增加至截至二零二零年十二月三十一日止九個月(「二零二一財政年度首九個月」)之52名。

客戶簡介

木材供應鏈營運之客戶可分為直接客戶及最終客戶。

該營運之最終客戶是木材原木及板材之「最終用戶」，如傢俬製造商。最終客戶或通過以下方式與該營運簽訂合約：(a)其聯屬集團成員；或(b)在中華人民共和國(「中國」)註冊為貿易公司或獲准從事貿易業務並擁有相關進出口許可證可與該營運訂立銷售合約之其他指定方。上述聯屬集團成員或其他指定方代表最終客戶與該營運訂立合約均被視為該營運之直接客戶。

經常客戶

木材供應鏈營運與其客戶已建立上佳的業務關係。該營運提供之各種原木及板材深受客戶歡迎，而該營運提供之物流協作亦大獲好評。

下表載列二零一九財政年度、二零二零財政年度、截至二零二零年九月三十日止六個月（「二零二一財政年度上半年」）及二零二一財政年度首九個月來自經常客戶之收入：

	二零一九 財政年度 港幣千元	二零二零 財政年度 港幣千元	二零二一 財政年度 上半年 港幣千元	二零二一 財政年度 首九個月 港幣千元
來自經常客戶之收入	13,674	520,420	374,060	469,188
木材供應鏈營運之收入總額	562,777	583,584	459,108	671,913
比例	2.4%	89.2%	81.5%	69.8%

於二零二零財政年度、二零二一財政年度上半年及二零二一財政年度首九個月，來自經常客戶之收入比例極高，此表明該營運提供之商品及服務深受客戶歡迎，「客戶黏度」甚高。由此可見該營運相對其他同業所享之競爭實力。該營運於二零一九財政年度之收入大幅增長，源於大部份收入來自該年內所吸納之新客戶。

前5名及前10名客戶

下表載列二零一九財政年度、二零二零財政年度、二零二一財政年度上半年及二零二一財政年度首九個月按收入劃分之木材供應鏈營運前10名及前5名客戶之概要：

客戶／收入	二零一九 財政年度 港幣千元	二零二零 財政年度 港幣千元	二零二一 財政年度 上半年 港幣千元	二零二一 財政年度 首九個月 港幣千元
年度／期間收入總額	562,777	583,584	459,108	671,913
來自前10名客戶之收入總額	562,078	573,293	428,329	566,907
前10名客戶應佔比例	99.9%	98.2%	93.3%	84.4%
來自前5名客戶之收入總額	518,623	520,420	348,188	416,645
前5名客戶應佔比例	92.2%	89.2%	75.8%	62.0%

- 來自前5名客戶組別之收入比例由二零一九財政年度之92.2%下降至二零二一財政年度首九個月之62.0%，可見客戶集中度隨時間下降。
- 隨著擁有更大客戶群之優化業務模式對收入之貢獻日增，預計客戶集中度下降之趨勢將會持續。

下表載列二零二一財政年度上半年及二零二一財政年度首九個月按毛利劃分之木材供應鏈營運前10名及前5名客戶之概要：

客戶／毛利之比例	二零二一 財政年度 上半年 港幣千元	二零二一 財政年度 首九個月 港幣千元
期間毛利總額	21,227	35,325
來自前10名客戶之毛利總額	18,702	24,549
前10名客戶應佔比例	88.1%	69.5%
來自前5名客戶之毛利總額	12,752	15,906
前5名客戶應佔比例	60.1%	45.0%

- 於二零二一財政年度首九個月，前10名客戶組別之收入貢獻比例為84.4%，相比之下，前10名客戶組別同期之毛利貢獻比例僅為69.5%，由此可見在毛利貢獻方面客戶集中度顯著較低。
- 於二零二一財政年度首九個月，前5名客戶組別之收入貢獻比例為62.0%，而來自前5名客戶之毛利貢獻比例更低，僅為45.0%，可見該營運並無顯著依賴任何單一客戶。

長期合約

於二零二一年三月二十六日（即向聯交所提交復牌建議之日期），木材供應鏈營運已成功與14名需要優質木材及木製品穩定供應的客戶訂立長期合約。根據此等長期合約，就截至二零二二年三月三十一日止年度（「二零二二財政年度」）而言，客戶已合計承諾購買約724,500立方米之各種木材及木製品，估計價值為港幣1,130.9百萬元。

下表載列客戶根據長期合約承諾購買之木材／木製品之數量及類型之概要：

木材／木製品類型	最終客戶 之數目	承諾 購買數量 立方米	概約 合約價值 港幣千元
熱帶木材原木 (歸屬傳統業務模式)	6	330,000	635,778
雲杉原木／松樹原木／櫟木板材／橡樹 原木／櫟木原木／白蠟木板材 (歸屬優化 業務模式)	8	394,500	495,086
總額	14	724,500	1,130,864

(iii) 木材供應鏈營運之財務摘要

木材供應鏈營運之各業務模式之收入貢獻

下表載列木材供應鏈營運之傳統業務模式及優化業務模式在所示年度／期間所得收入：

	二零一九 財政年度		二零二零 財政年度		二零二一 財政年度 上半年		二零二一 財政年度 首九個月	
	港幣千元	%	港幣千元	%	港幣千元	%	港幣千元	%
傳統業務模式	562,777	100	542,023	93	366,902	80	481,823	72
優化業務模式	-	-	41,561	7	92,206	20	190,090	28
— 斯洛文尼亞 (分銷中心)	-	-	41,561	7	78,210	17	165,265	25
— 羅馬尼亞 (分銷中心)	-	-	-	-	8,866	2	8,866	1
— 羅馬尼亞 (加工項目)	-	-	-	-	5,130	1	15,959	2
收入總額	562,777	100	583,584	100	459,108	100	671,913	100

- 木材供應鏈營運之收入於有關年度／期間持續增長，由二零一九財政年度之港幣562.8百萬元增加至二零二一財政年度首九個月之港幣671.9百萬元。
- 優化業務模式所得收入比重由二零二零財政年度之7%大幅上升至二零二一財政年度首九個月之28%。
- 優化業務模式所得收入是木材供應鏈營運收入增長之主要動力。
- 克羅地亞之分銷中心自二零二一年二月起開始產生收入。

客戶之收入貢獻

下表載列在木材供應鏈營運之傳統業務模式及優化業務模式下來自中國及其他地區之客戶於所示年度／期間之收入：

	二零一九 財政年度 港幣千元	二零二零 財政年度 港幣千元	二零二一 財政年度 上半年 港幣千元	二零二一 財政年度 首九個月 港幣千元
傳統業務模式				
來自以下地區之經常客戶之收入：				
中國	13,674	520,420	326,349	405,149
來自以下地區之新客戶之收入：				
中國	541,255	1,473	40,553	76,674
其他地區	7,848	20,130	—	—
優化業務模式				
來自以下地區之經常客戶之收入：				
中國	—	—	47,711	63,605
其他地區	—	—	—	434
來自以下地區之新客戶之收入：				
中國	—	41,118	42,775	110,039
其他地區	—	443	1,720	16,012
收入總額	<u>562,777</u>	<u>583,584</u>	<u>459,108</u>	<u>671,913</u>
累計客戶數目	13	25	39	52

- 於二零二零財政年度開始實行優化業務模式後，木材供應鏈營運整體之累計客戶數目由二零一九財政年度之13名大幅增加至二零二一財政年度首九個月之52名。
- 與傳統業務模式相比，優化業務模式下的每宗銷售涉及之金額較少，降低了買家參與業務之門檻，因此，優化業務模式擁有更大之客戶群。

毛利及毛利率

下表載列木材供應鏈營運之傳統業務模式及優化業務模式在所示年度／期間產生之毛利(「毛利」)及毛利率(「毛利率」)：

	二零一九		二零二零		二零二一		二零二一	
	財政年度		財政年度		財政年度		財政年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	港幣千元	%	港幣千元	%	港幣千元	%	港幣千元	%
傳統業務模式	16,623	3.0	17,930	3.3	12,964	3.5	17,290	3.6
優化業務模式	-	-	4,809	11.6	8,263	9.0	18,035	9.5
— 斯洛文尼亞 (分銷中心)	-	-	4,809	11.6	6,709	8.6	15,627	9.5
— 羅馬尼亞 (分銷中心)	-	-	-	-	1,155	13.0	1,155	13.0
— 羅馬尼亞 (加工項目)	-	-	-	-	399	7.8	1,253	7.9
毛利總額	<u>16,623</u>	<u>3.0</u>	<u>22,739</u>	<u>3.9</u>	<u>21,227</u>	<u>4.6</u>	<u>35,325</u>	<u>5.3</u>

- 木材供應鏈營運之整體毛利於有關年度／期間持續增長，由二零一九財政年度之港幣16.6百萬元大幅增長至二零二一財政年度首九個月之港幣35.3百萬元。
- 優化業務模式產生之毛利由二零二零財政年度之港幣4.8百萬元大幅增加至二零二一財政年度首九個月之港幣18.0百萬元。
- 於有關年度／期間，優化業務模式下各業務分部產生之毛利率乃在7.8%至13%之間，高於傳統業務模式下產生之3.0%至3.6%之毛利率。
- 就絕對金額而言，二零二一財政年度首九個月優化業務模式產生之毛利為港幣18.0百萬元，超越傳統業務模式產生之毛利港幣17.3百萬元，預計此趨勢將會持續。
- 由於該營運之分銷中心及板材加工項目所經營之業務提供許多典型木材供應鏈之增值服務，從而獲得額外之金錢收益，因此於歐洲之木材供應鏈營運（「歐洲營運」）之優化業務模式所產生之毛利遠高於傳統業務模式，並成為木材供應鏈營運毛利增長之主要動力。鑑於本集團計劃調配更多財務及人力資源，以通過建立更多之分銷中心及商業項目而發展及擴大其歐洲營運，預計上述趨勢將會持續。

(2) 業務模式

(i) 增值服務

以下是一項木材供應鏈業務之典型運作流程，以及木材供應鏈營運之兩種業務模式所提供之增值服務：

		CBM	EBM	
		DH		WPV
種植及採伐權	<ul style="list-style-type: none"> • 種植計劃 • 森林管理 • 可持續發展管理 • 採伐權管理 			✓
採購	<ul style="list-style-type: none"> • 對木材及木製品的需求進行研究，在市場需求分析的基礎上確定供應商／森林資源 • 與銷售團隊互動，而銷售團隊則與現有及潛在客戶保持溝通，以了解其個別需求 • 與供應商磋商後，以最佳價格購買木材及木製品 	✓	✓	✓
採伐及伐木	<ul style="list-style-type: none"> • 現場選擇將採伐的林區 • 採伐計劃，森林可持續發展管理 • 人手、機械及設備的設置 • 堆場管理 			✓
品質檢查及陸運	<ul style="list-style-type: none"> • 陸運前對木材及木製品進行現場品質檢查 • 負責所有物流成本，包括運費、保險費、政府稅費等 • 以鐵路及／或貨車經陸路運往堆場 		✓	✓
加工	<ul style="list-style-type: none"> • 將木材運往加工廠，加工成木製品 • 生產管理 • 品質控制管理 			✓
庫存管理	<ul style="list-style-type: none"> • 提供予銷售團隊各種存貨的庫存情況 • 存貨的倉儲／品質保持 • 維持分銷中心及加工廠的庫存水平，以隨時滿足客戶訂單 	✓	✓	✓
清關	<ul style="list-style-type: none"> • 準備及提交必要文件，以促進從原產地出口至買方國家 • 在海關檢查、評估、支付稅費及交付貨物的過程中代表客戶 • 協助客戶將貨物進口至買方國家 	✓	✓	✓
品質檢查及海運	<ul style="list-style-type: none"> • 在交付予客戶前對木材及木製品進行品質檢查 • 負責所有物流成本，包括運費、保險費及政府稅費等 • 處理所有海運物流事宜，包括裝貨、品質維護、貨物安全、時間安排、清關、卸貨等 • 通過貨船或貨櫃船將木材及木製品交付予客戶 	✓	✓	✓
銷售	<ul style="list-style-type: none"> • 銷售及營銷以及向客戶提供售後服務 	✓	✓	✓

圖例：

CBM—傳統業務模式
DH—分銷中心

EBM—優化業務模式
WPV—板材加工項目

種植及採伐權

木材供應鏈營運在羅馬尼亞之板材加工項目已與一家在芬蘭、愛沙尼亞及羅馬尼亞擁有森林權益之芬蘭領先森林管理集團訂立採伐權協議，在其位於羅馬尼亞奧伊圖茲之森林權益上進行為期四年之木材採伐。該營運將根據採伐計劃及採伐之木材向管理集團支付特許權使用費。

根據採伐權協議，該營運並不擁有相關林地，但有權根據協定之採伐計劃採伐林地上之樹木，並須遵守樹高、樹徑及樹種等限制，此為可持續及負責任之森林管理之關鍵一環。由於本集團目前向不同之獲授權人頒授在巴西之森林權益的採伐權許可，因此本集團具備處理採伐權安排之經驗。

採購

木材供應鏈營運目前擁有一支採購專業團隊，直接與森林擁有人／供應商合作。該專業團隊根據市場情報、新聞、公佈之數據等，對不同類型之木材及木製品之供需進行研究及分析。團隊成員亦定期聯絡該營運之銷售團隊，而銷售團隊則與現有及潛在客戶保持溝通，以了解其個別需求。根據彼等之研究及分析結果以及與銷售團隊之互動，採購團隊將著手確定及物色能夠以最佳價格提供木材及木製品之森林擁有人／供應商。按照上述之互動過程進行採購後，採購團隊將定期向銷售團隊匯報可用存貨情況。

採伐及伐木

該營運之管理層將根據與森林擁有人／管理人訂立之採伐權協議開展工作，並首先在彼此之間協定採伐計劃，其中涉及根據樹高、樹徑、樹種等就林區進行現場選擇。採伐計劃亦須遵守所有適用之環境規則及條例，以及森林可持續發展管理之後續工作。在協定出採伐計劃後，該營運之管理層將安排人手、機械及設備，開始採伐工作。該營運之管理層將監督及監察採伐團隊之工作，並確保在採伐工作進程中與森林擁有人／管理人進行有效溝通。其後將與森林擁有人／管理人核對伐木數量，並根據協定之定價計劃支付特許權使用費。

品質檢查及陸運

該營運購買之木材原木及木製品在裝上火車及／或貨車經陸運運至分銷中心之堆場或在某些情況直接運至港口之前，均要經過現場品質檢查。卸貨時，堆場之主管人員將參照木材原木之等級、直徑及長度以及木製品之尺寸及品質而再次對貨物進行品質檢查。

自行採伐之木材將運往從事加工之製造廠，卸貨時將進行品質檢查，以確保木材原木在運輸過程中並無損壞。

該營運負責所有物流成本，包括運費、保險費、政府稅費等。

物流團隊根據採購計劃，參考貨車及／或鐵路時間表以及天氣預報及當地運輸規則，每天安排自森林或供應商所在地運往堆場或港口之運輸，以及確保不同天氣下之道路安全。

加工

自行採伐之木材，連同向其他森林擁有人購買之原木，將運往該營運委聘之製造廠，加工成板材。該營運之管理層將監察生產過程，特別是鋸木廠之切割工序，以確保高產量及低廢品率。切割工序結束後，板材將放入蒸氣室，繼而風乾，令板材之品質及顏色得而穩定。板材將進而放入加熱室，將濕度減低至可接受水平。在儲存之前，將對所生產之板材進行最後之品質檢查及分類。所生產之板材作為存貨保存在製造廠內，直至出售並根據該營運提供之物流安排交付予客戶為止。板材主要用於製作房屋傢俬而來自歐洲之板材深受中國客戶歡迎。

庫存管理

木材供應鏈營運在斯洛文尼亞、羅馬尼亞及克羅地亞設有分銷中心營運，由德國、捷克共和國、羅馬尼亞、克羅地亞、斯洛文尼亞、意大利、奧地利、波蘭、斯洛伐克、匈牙利及塞爾維亞等國家之森林擁有人或供應商採購不同樹種之木材原木及木製品。

該營運所購買之木材原木及木製品將通過鐵路及／或貨車運往任何一個分銷中心營運之堆場(即斯洛文尼亞之馬里博爾、羅馬尼亞之奧伊圖茲及克羅地亞之拉夫納戈拉)，此取決於供應之來源地，並將採用最經濟之運輸貨物方式。堆場收到之貨物將首先進行品質檢查，繼而儲存在堆場之倉庫。目前已訂有措施保持原木及木製品之品質，包括溫度及濕度控制。此外，其亦採取控制措施，確保存貨保管之安全。

該營運之銷售團隊會定期更新存貨庫存情況，並保持一定之存貨，以隨時滿足客戶訂單。該營運之存貨控制團隊亦將密切監察存貨水平，以避免任何滯銷及陳舊存貨囤積。

清關

該營運之物流及採購團隊將安排所有文件並參與所有必要之流程，以促進貨物從原產國出口，並協助客戶將貨物進口至買方國家。

該營運之物流及銷售團隊將協助客戶在買方國家進行所有海關檢查、評估、支付稅費、提供文件及接收貨物。

品質檢查及海運

該營運之物流及銷售團隊將在裝貨前安排對貨物進行品質檢查，並確保符合客戶之特定包裝要求(如有)。

來自歐洲之貨物通常裝入貨櫃經海路運送予中國或其他海外國家之客戶。本集團之物流團隊將與不同港口之船務代理提前協定每月交貨計劃，當中涉及運費、貨櫃數目、時間安排等。來自非洲及大洋洲之貨物通常由該營運安排之乾散貨船運送。

物流團隊將確保所有貨物均能妥為裝運上船及準時運上。

該營運負責運輸貨物之所有物流成本，包括由該營運安排之貨櫃船或貨船運輸之運費、保險費、政府稅費等。

銷售

該營運提供之原木及木製品通常售予中國及其他海外國家之客戶。該營運之銷售團隊與現有及潛在客戶定期聯絡，以了解其個別需要。除了普通標準之原木及木製品外，該營運亦能因應客戶之要求供應FSC/PEFC認證之木材或木製品（FSC/PEFC認證代表木材或木製品來自可持續發展管理之森林）。該營運是其所有客戶信賴之合作夥伴，一直能夠穩定地供應各種優質原木及木製品，從而支持其客戶實現競爭優勢及業務增長。該營運亦提供售後服務，確保客戶完全滿意該營運供應之木材原木、木製品及物流服務。

(ii) 木材供應鏈營運之資金來源

木材供應鏈營運之資金主要來自木材供應鏈營運經營活動產生之現金及銀行提供之銀行融資。於二零二一年三月二十六日（即復牌建議之日期），本集團已從香港信譽良好之銀行獲得港幣314百萬元之一般貿易融資，以及150百萬美元及港幣50百萬元之貼現匯票融資。

鑑於木材供應鏈營運是一項以貿易量作發展動力之業務，由銀行獲得充足之一般貿易融資及貼現匯票融資可以大大增強該營運之財務靈活性及在市場之競爭地位，以便能夠以快捷之方式進行木材交易，最終推動該營運之收入及溢利增長。木材供應商、森林擁有人及製造商之間通過信用證進行交易是行業慣例，以保證木材交易之資金流動。憑藉從銀行獲得之充裕貿易融資，本集團能夠進一步增加木材供應鏈業務之貿易量及收入。

(3) 管理團隊及相關經驗

(i) 木材供應鏈營運採購及銷售團隊之介紹

木材供應鏈營運在歐洲之採購團隊由歐洲營運之營運總裁Damir Budimir先生領導，並由該營運之行政總裁朱光林先生監理（彼在歐洲居住了20多年），該營運僱用一支在斯洛文尼亞、羅馬尼亞及克羅地亞當地之採購專業團隊，於超過11個歐洲國家開展採購活動。由於採購團隊成員為居於歐洲之當地人，彼等有相同民族血統，能操一些共同語言，並與當地森林擁有人／木材供應商有相同營商文化。採購團隊之成員對於歐洲木材市況及FSC/PEFC之合規要求有充份瞭解。

木材供應鏈營運之銷售及營銷以及海運物流活動集中在香港進行及管控，以服務中國客戶為主。木材供應鏈營運之銷售團隊由採購及營銷總監許順德先生領導，並由派駐香港及中國之業務發展經理黃文光先生及歐洲營運之營銷主管陶雅娟女士輔助。香港之團隊成員同為中國人，與中國客戶有著相同民族血統及相同營商文化。彼等熟悉中國木材市況，並於木材行業有豐富工作經驗。

本集團認為，擁有合適、具有相同民族血統、語言及營商文化之當地人才與供應商及客戶合作，屬明顯之競爭優勢，有利業務續創佳績。

(ii) 主要管理層成員之簡介

該營運之高級管理團隊之所有成員均在木材行業具有豐富經驗及強大之業務聯繫。彼等之工作職責及履歷詳見下文：

姓名	職責	目前在本集團之職位
許順德先生	<ul style="list-style-type: none">採購及庫存管理銷售及營銷	木材供應鏈營運之採購及營銷總監
朱光林先生	<ul style="list-style-type: none">採購及庫存管理銷售及營銷	歐洲營運之銷售總監及行政總裁
Damir Budimir先生	<ul style="list-style-type: none">採購及庫存管理	歐洲營運之採購總監及營運總裁
陶雅娟女士	<ul style="list-style-type: none">銷售及營銷	歐洲營運之營銷主管及副行政總裁
黃文光先生	<ul style="list-style-type: none">銷售及營銷	木材供應鏈營運之業務發展經理
Kazem Najib先生	<ul style="list-style-type: none">採購及庫存管理克羅地亞之板材加工項目	克羅地亞之採購及營運經理
Ioan Ilie Ursulean先生	<ul style="list-style-type: none">採購及庫存管理羅馬尼亞之板材加工項目	羅馬尼亞之採購及營運經理

許順德先生（「許先生」）為木材供應鏈營運之採購及營銷總監。彼於木材業務方面擁有超過二十七年經驗。

許先生曾於日商岩井株式会社（其後與日綿合併，並於二零零四年改名為雙日株式會社）任職九年，其時負責向日本、韓國及中國採購及出口原木、膠合板及鑲板。許先生其後曾擔任以佣金為基礎之交易員，為於東南亞、非洲及南美洲擁有森林資產之主要伐木公司尋求客戶。彼於全球伐木業務方面擁有豐富知識，並於越南、印度及中國之木材市場擁有廣泛業務網絡。

朱光林先生(「朱先生」)為歐洲營運之銷售總監及行政總裁。彼於木材業務擁有豐富經驗，並已於行內工作超過十五年。

朱先生持有匈牙利布達佩斯經濟與公共管理大學(現稱為布達佩斯考文紐斯大學)之工商管理理學碩士學位。朱先生專擅國際貿易、物流以及於中國經營歐洲木製品批發。彼曾為克羅地亞木材商會(Croatian Wood Cluster)中國—克羅地亞木材交易協會(China Croatian Timber Exchange Association)之主席，直至二零一九年年底。朱先生負責監理歐洲營運之採購活動以及其銷售及營銷活動。

Damir Budimir先生(「**Budimir**先生」)為歐洲營運之採購總監及營運總裁。彼於木材業務方面有超過十年經驗。

Budimir先生畢業於斯洛文尼亞馬里博爾大學，獲文學士學位，修讀語言學並主修德語。彼曾於斯洛文尼亞格拉代茨(Slovenj Gradec)之Tovarna Meril, Kovine d.o.o.擔任七年銷售及營銷主管，管理覆蓋二十三個國家之客戶，包括西歐、中東、遠東、澳洲、俄羅斯及美國之客戶。

黃文光先生(「黃先生」)為木材供應鏈營運之業務發展經理。彼在中國各行業之客戶關係建設方面擁有超過十五年之工作經驗。

黃先生獲得廣東工業大學之工程學學士學位。彼負責與該營運在中國之客戶建立關係。

陶雅娟女士(「陶女士」)為歐洲營運之營銷主管及副行政總裁。陶女士持有英國倫敦政治經濟學院哲學及公共政策理學碩士學位。彼曾任職於美國一家從事包裝業務的知名公司，期間積累超過十年之處理公共關係事務經驗，並曾在中國多家頂級物業建築公司積累品牌建立經驗。彼與中國的媒體公司建立了良好的業務聯繫，並具有豐富的項目管理經驗及堅實的執行能力。陶女士目前負責歐洲營運在國際木材市場之營銷及品牌建立事宜。

Kazem Najib先生(「**Najib**先生」)為克羅地亞之採購及營運經理。彼擁有超過十五年之木材業務經驗。

Najib先生擁有歐洲木製品之物流及批發方面之專業知識。彼擁有匈牙利布達佩斯經濟與公共管理大學(現稱為布達佩斯考文紐斯大學)之國際經濟及歐洲研究之理學碩士學位，操流利波斯語、英語、法語及匈牙利語，並能用羅馬尼亞語及克羅地亞語進行良好溝通。

Ioan Ilie Ursulean先生(「**Ursulean**先生」)為羅馬尼亞之採購及營運經理。彼於木材業務方面擁有超過十年經驗。

Ursulean先生畢業於羅馬尼亞布拉索夫之特蘭西瓦尼亞大學(Transilvania University)，獲得森林工程學士學位，並在羅馬尼亞布庫雷斯特之斯皮魯哈列德大學(Spiru Haret University)獲得經濟學學士學位。彼曾於羅馬尼亞布拉索夫Kronospan Trading Srl之集團公司任職林業工程師及採購經理，負責監理定向結構刨花板由採購、生產活動以至物流安排之整個製造過程。

(4) 未來業務計劃

經過多年業務發展，並全賴各級管理成員之不懈努力，木材供應鏈營運目前正在經營一項極其成功及可持續發展之木材供應鏈業務。木材供應鏈營運之業務策略是繼續在傳統業務模式及優化業務模式下發展業務，並以毛利率更高的優化業務模式為重。歐洲營運將繼續執行其業務擴展計劃，於歐洲之策略性地點建立更多分銷中心及木材加工項目。

於斯洛文尼亞、羅馬尼亞及克羅地亞成立分銷中心以及於羅馬尼亞及克羅地亞成立木材加工項目大大增強本集團木材供應鏈業務之競爭優勢，並有效地擴大及多樣化該營運之客戶群、收入來源、產品種類及市場覆蓋範圍。歐洲原木及木製品之質量高及用途廣泛，因此於中國需求強勁。本集團木材供應鏈業務之客戶群、供應來源及產品種類方面之多元化大大提高其業務的實力及韌性以抵禦市場挑戰，並為進一步發展及增長奠定穩固基礎。

木材供應鏈營運之策略業務目標是於歐洲、大洋洲及非洲建立全球供應來源網絡以主要為中國及其他亞洲國家之客戶提供服務。此願景得到香港知名銀行鼎力支持，為該營運提供充裕之一般貿易融資及貼現匯票融資。

木材供應鏈營運一直按成功之業務模式運作，並於二零一九財政年度、二零二零財政年度、二零二一財政年度上半年及二零二一財政年度首九個月取得佳績。再加上卓著之管理團隊及銀行提供之充裕銀行融資支持其業務之持續發展，本公司董事認為木材供應鏈營運是可行及可持續的。

2. 放債業務

(1) 本集團之放債營運之發展

本公司於二零一四年開始從事放債業務，自此成為本集團之主要業務之一。本集團之放債營運（「放債營運」）目前通過其兩家全資附屬公司（即信心財務有限公司（「信心財務」）及信心資本財務有限公司（「信心資本」））進行。放債營運提供之貸款產品包括按揭貸款、企業貸款、無抵押個人貸款及融資租賃，並自二零一九財政年度起着重提供按揭貸款。

(2) 放債營運之資本基礎

該營運之資本基礎主要由三個資金來源構成：(i)本公司之股本權益；(ii)該營運所賺取之溢利；及(iii)通過外部集資。

放債營運繼續物色具吸引力之機會，以擴大其資本基礎作其持續發展及擴展其放債業務所需。

(i) 三年期票據

於二零二零年一月，本公司與配售代理訂立配售協議，據此，配售代理已同意按竭盡所能基準，促使承配人認購本金總額最高為港幣300百萬元之三年期票據，年利率為7.125%。所發行之票據是以包含以信心財務所有業務、物業及資產作第一浮動押記之債權證作為擔保。首批港幣50百萬元之票據已於二零二零年一月發行。

誠如本公司日期為二零二零年十二月三十一日之公佈所披露，由於爆發冠狀病毒病對市場氣氛產生不利影響，配售活動之截止日期已經延至二零二一年六月三十日。配售代理可以按本公司之要求而重啟配售工作，鑑於最近市況回暖，配售代理有信心可成功覓得承配人。配售可以在直至二零二一年六月三十日之延長期間內按多批次進行。

本公司目前有足夠財務資源以支持其放債業務。為了減省利息，本公司決定暫停配售工作，待本公司需要資金發放新貸款時再重啟配售工作。

(ii) 一家著名財務公司提供循環貸款

此外，於二零二一年三月，本集團已成功向一家信譽良好之財務公司取得一筆高達港幣70百萬元之循環貸款，以補充其營運資金，用於持續擴展其放債業務。該貸款融資已於二零二一年五月訂立，信心資本為借款人，而本公司為擔保人。貸款融資之定價具有吸引力，根據該融資提取之貸款將由信心資本以其發放一按貸款所獲得之物業抵押品進行轉按而作擔保。提取貸款之期限是按年循環，並取決於相關物業抵押品之可用情況。倘若信心資本之借款人／客戶清還貸款而相關之抵押物業將獲解除，則信心資本將需要向該財務公司清償相關貸款。

該筆港幣70百萬元之貸款融資將會是該財務公司授予之首批次循環融資。其他批次之貸款會因應是否具有質素並為財務公司所接納之物業抵押品而可予授出。換言之，本集團將能夠從該財務公司獲得穩定之再融資資金來源，以補充本身之營運資金，從而進一步擴大放債業務。信心資本正考慮於二零二一年六月通過轉按其兩筆一按貸款下獲得之物業抵押品，藉此進行港幣50百萬元之首次提取。該財務公司已經審視物業抵押品，並原則上同意建議之提取。此實際上是對本集團獲得之物業抵押品之質素的認可。

(3) 放債營運之客戶群

自二零一八年四月一日起至二零二一年三月二十六日(即提交復牌建議之日期)，現任管理團隊已管理並發放了72筆來自不同收入渠道之貸款，本金總額超過港幣679.8百萬元。於二零一九財政年度至二零二一財政年度首九個月期間，該營運已證明其能夠獲得持續之貸款交易以支持其持續業務發展。本集團基本上已建立以下收入渠道，確保放債業務具備持續及穩定之交易來源。

(i) 聯合貸款活動

本集團已於二零二一財政年度首九個月開始其聯合貸款活動，並計劃於二零二一年六月進行其首筆聯合貸款交易。該聯合貸款安排基本上是由一組貸款人提供之銀團貸款而信心資本將作為其中一名貸款人參與其中。該貸款將全數以香港之物業作抵押。此筆交易是由香港一家知名之上市財務公司介紹予本集團，而本集團一直與該公司合作進行聯合貸款活動。

本集團認為，就銀團貸款安排與市場上其他信譽良好之貸款人合作，是獲得優質交易，尤其是大型交易之好方法。本集團一直在與信譽良好之貸款人(包括香港之上市財務公司)商討提供聯合貸款之潛在機遇。

(ii) 來自銷售代理之轉介

本集團已指派由三名高級管理人員組成之團隊，領導由12名銷售代理組成之銷售及營銷團隊，開拓放債業務之銷售渠道。由12名銷售代理組成之該團隊將在市場上發掘交易，於本集團自行進行信貸評估並與各借款人訂立貸款協議後，代理可根據已獲本集團接受之交易之貸款本金獲得佣金。佣金通常在提取相關貸款時支付予代理。

於二零二一財政年度首九個月及直至二零二一年三月二十六日(即提交復牌建議之日期)，本集團已收到銷售團隊之86宗轉介，並已批出8筆本金總額為港幣85.6百萬元之貸款。

(iii) 來自大型地產代理之轉介

本集團與一家信譽良好之地產代理公司訂立合作協議，據此，該地產代理公司將向本集團轉介貸款申請。本集團在進行必要之盡職審查及信貸評估後，可根據此等轉介向潛在借款人批授貸款。

於二零二一財政年度首九個月及直至二零二一年三月二十六日(即提交復牌建議之日期)，本集團已收到地產代理之16宗轉介，並已批出4筆本金總額為港幣82.5百萬元之貸款。

(iv) 與地產發展商合作

本集團與兩家地產發展商就其分別位於深水埗及九龍塘之住宅項目訂立諒解備忘錄，為其潛在買家提供量身定制之貸款條款，作為銀行貸款之替代選擇。

該營運已收到超過10宗潛在買家或物業買家之查詢，但迄今為止尚未作出確實的貸款批授建議。此兩個地產項目仍有單位可供發售，當發展商啟動下一階段之銷售活動時，該營運將繼續與彼等合作。

(v) 其他轉介

銷售及營銷團隊繼續通過現有或過往客戶之轉介，以及潛在借款人通過傳統及數碼媒體之查詢以招徠客戶。

本集團之財務業績摘要

(1) 本集團之綜合損益表

下表載列摘自二零一九財政年度、二零二零財政年度、二零二一財政年度上半年及二零二一財政年度首九個月之本集團綜合損益表之資料，此等資料摘自本公司二零一九財政年度及二零二零財政年度之年報、本公司二零二一財政年度上半年之中期報告以及本集團二零二一財政年度首九個月之管理賬目：

	二零一九 財政年度 港幣千元 (經審核)	二零二零 財政年度 港幣千元 (經審核)	二零二一 財政年度 上半年 港幣千元 (已審閱)	二零二一 財政年度 首九個月 港幣千元 (實際)
森林相關業務所得收入				
木材供應鏈業務所得收入	562,777	583,584	459,108	671,913
頒授採伐權許可	3,244	1,369	447	747
	<u>566,021</u>	<u>584,953</u>	<u>459,555</u>	<u>672,660</u>
放債業務所得收入				
放債之利息收入	21,276	33,444	17,605	23,564
放債之安排費	1,043	749	117	118
	<u>22,319</u>	<u>34,193</u>	<u>17,722</u>	<u>23,682</u>
其他業務所得收入				
物業租賃	774	95	-	-
收入總額	589,114	619,241	477,277	696,342
銷售成本	(546,154)	(560,845)	(437,881)	(636,588)
年度／期間純利	26,372	34,561	22,425	33,801
木材供應鏈營運所得毛利	16,623	22,739	21,227	35,325
毛利率	3.0%	3.9%	4.6%	5.3%

本集團在所示財政年度／期間之財務業績扼要回顧如下：

(i) 收入

木材供應鏈業務之收入由二零一九財政年度之港幣562.8百萬元大幅增加至二零二一財政年度首九個月之港幣671.9百萬元，此已分別超越二零二零財政年度及二零一九財政年度之全年收入。收入大幅增長主要源自歐洲營運之收入貢獻，該營運於二零二一財政年度首九個月錄得港幣190.1百萬元之收入，而二零二零財政年度為港幣41.6百萬元及二零一九財政年度為零。

(ii) 毛利及毛利率

木材供應鏈營運所得毛利由二零一九財政年度之港幣16.6百萬元大幅增加至二零二一財政年度首九個月之港幣35.3百萬元，而毛利率由二零一九財政年度之3.0%上升至二零二一財政年度首九個月之5.3%。二零二一財政年度首九個月，木材供應鏈業務之毛利為港幣35.3百萬元，此已超越二零二零財政年度之全年毛利港幣22.7百萬元。毛利大幅增長主要源於歐洲營運（其通過分銷中心及板材加工項目涵蓋木材供應鏈中的許多增值程序）之毛利貢獻。

(2) 本集團之綜合財務狀況表

下表載列摘自二零一九年三月三十一日、二零二零年三月三十一日、二零二零年九月三十日及二零二零年十二月三十一日之本集團綜合財務狀況表之資料，此等資料摘自本公司二零一九財政年度及二零二零財政年度之年報、本公司二零二一財政年度上半年之中期報告以及本集團二零二一財政年度首九個月之管理賬目：

	於 二零一九年 三月 三十一日 港幣千元 (經審核)	於 二零二零年 三月 三十一日 港幣千元 (經審核)	於 二零二零年 九月 三十日 港幣千元 (已審閱)	於 二零二零年 十二月 三十一日 港幣千元 (實際)
非流動資產總額	232,914	84,897	23,030	28,503
包括： 應收貸款	219,800	72,660	13,144	20,056
應收融資租賃	6,252	2,188	898	227
流動資產總額	238,063	474,175	534,380	580,578
包括： 存貨	-	33,397	23,850	45,353
應收貿易款項及 其他應收款項	109,229	106,220	104,520	181,541
應收貸款	76,078	234,230	279,017	224,651
應收融資租賃	3,923	3,347	4,402	4,339
現金及現金等值物	25,433	96,981	122,591	124,694
流動負債總額	303,774	306,591	283,742	325,056
非流動負債總額	2,287	53,805	52,711	52,226
資產淨值	164,916	198,676	220,957	231,799

本集團在所示財政年度／期間結算日之財務狀況扼要回顧如下：

(i) 存貨

於二零二零年十二月三十一日，本集團在斯洛文尼亞及羅馬尼亞之分銷中心持有港幣45.4百萬元之存貨。本集團之庫存管理政策是保持合理之存貨水平，以隨時滿足客戶需求。

(ii) 應收貸款及融資租賃

於二零二零年十二月三十一日，本集團之應收長短期貸款及融資租賃總額為港幣249.3百萬元，較二零二零年三月三十一日之港幣312.4百萬元下降，主要是由於在截至二零二一年三月三十一日止財政年度期間，香港發生一連串政治及社會事件，及全球爆發冠狀病毒病對香港經濟帶來不利影響之背景下，管理層對發放新貸款持審慎態度。管理層預計，本集團之貸款組合將在二零二二財政年度重拾增長。

(iii) 資產總額

於二零二零年十二月三十一日，本集團之資產主要包括(a)存貨港幣45.4百萬元；(b)應收貸款及融資租賃港幣249.3百萬元；(c)應收貿易款項及其他應收款項港幣181.5百萬元；及(d)現金及現金等值物港幣124.7百萬元。

管理層認為，根據上市規則第13.24條之規定，本集團已保持足夠之資產以支持其運作，原因如下：

- (a) 保持存貨以隨時滿足木材供應鏈業務之客戶需求；
- (b) 放債業務下之貸款組合是可以收回；及
- (c) 本集團並無面對任何財務困難，亦不處於接近無償債能力之情況。

恢復買賣

股份自二零一八年十月十日起暫停在聯交所買賣。由於已符合所有復牌條件，本公司已向聯交所申請自二零二一年五月二十七日上午九時正起在聯交所恢復股份買賣。

承董事會命
信保環球控股有限公司
主席
王敬渝

香港，二零二一年五月二十六日

於本公佈日期，董事會成員包括執行董事王敬渝女士(主席)、黎明偉先生(行政總裁)及陳玉儀女士；以及獨立非執行董事任廣鎮先生、蔣斌先生及柴志強先生。