

未來計劃及[編纂]

業務策略及未來計劃

有關我們的業務策略及未來計劃，請參閱本文件「業務 — 我們的業務策略」一段。

[編纂]

根據[編纂]每股[編纂]（即本文件所載[編纂]範圍中位數），經扣除[編纂]及佣金及估計總[編纂]後及假設[編纂]未獲行使，[編纂]的[編纂]預期約為[編纂]。董事目前擬按以下方式運用該[編纂]：

- (i) 約[編纂]（相當於約[編纂]）或根據[編纂]發行[編纂]的[編纂]總額的[編纂]將用於購買機器以就產能擴大計劃的第二階段升級上海生產基地及成都生產基地。此部分[編纂]的擬定分配主要如下：

擬定用途	佔[編纂]概約百分比
(a) 為上海生產基地購買一組生產機器作為額外生產線；	[編纂]
(b) 購買其他輔助設備及升級若干成都生產基地的生產線；及	[編纂]
(c) 對成都生產基地及上海生產基地的機器及生產線上進行技術轉型。	[編纂]

未來計劃及[編纂]

購買新機器的原因

(a) 造紙毛毯製造業的銷量及銷售價值不斷增長

根據弗若斯特沙利文報告，由2016年至2020年，中國的造紙毛毯銷量由約12,820.1噸增加至約17,487.9噸，相當於複合年增長率約8.1%。受預期國內紙品生產增長及東南亞對造紙毛毯的強勁需求所推動，造紙毛毯的銷量由2016年起急遽增長，而增長於2021年至2025年間維持於複合年增長率約6.3%。與此類似，中國的造紙毛毯銷售價值達整體增長，由2016年的約人民幣2,189.9百萬元增加至2020年的約人民幣3,166.1百萬元，相當於複合年增長率約9.7%，預期造紙毛毯的銷售價值會於2021年至2025年間以複合年增長率約7.6%增加。

鑑於造紙毛毯製造業的銷量及銷售價值不斷增加，加上弗若斯特沙利文報告估計造紙毛毯平均售價預期於2021年至2025年將以約1.2%的複合年增長率上漲，董事認為，我們的造紙毛毯仍有提高平均售價的空間。

參考(i)中國於2025年的造紙毛毯估計銷售價值(即人民幣4,638.7百萬元)；(ii)本集團現時的市場份額(根據弗若斯特沙利文報告，即5.8%)；及(iii)本集團截至2019年、2020年12月31日止年度及截至2021年6月30日止六個月的收益增長率約為5.0%、9.2%及15.6%，董事相信，本集團於中國造紙毛毯行業可以維持現有的市場份額及收益增長率。

(b) 拓展市場的機會充足

董事從弗若斯特沙利文報告中注意到，我們名列2020年中國市場前五大造紙毛毯製造商，按收益計佔市場份額約5.8%，而2020年市場五大參與者則合共佔整體造紙毛毯行業份額約48.6%。此外，在弗若斯特沙利文報告中所提供按2020年產量計中國十大造紙和紙製品製造商中，九名於往績記錄期間及截至最後實際可行日期為本集團的客戶，兩名為本集團五大客戶。該九名造紙和紙製

未來計劃及[編纂]

品製造商按中國2020年的產量計佔市場份額的48.6%。憑藉我們與包括造紙業主要市場參與者在內的客戶的成熟業務關係，董事相信本集團有大量機會擴大市場份額，並加強我們的業務於造紙毛毯製造業的市場地位。

(c) 預期高速造紙毛毯的需求不斷增長

根據弗若斯特沙利文報告，中國造紙毛毯製造業的技術進步發展以及領先市場參與者的研發能力有所提升，可能對新入行者構成障礙及威脅沒有開發能力的現有本地企業。此外，由於中國政府對造紙及紙製品製造商實施更嚴格的環保政策，造紙業的小型造紙及紙製品製造商將逐漸被淘汰。該等小型造紙及紙製品製造商因而傾向使用低速造紙機及一般用於生產較短及較窄紙張及紙製品的造紙機。根據弗若斯特沙利文報告，中國造紙及紙製品製造商亦偏好從設計及生產高速造紙毛毯方面擁有出眾產品開發能力及技術的造紙毛毯製造商採購。此外，本地製造商對高速造紙毛毯的需求不斷上升，而海外市場亦有持續需求，2021年至2025年的造紙毛毯的銷售價值預期將按複合年增長率約7.6%增長，根據2019年錄得的數字，估計當中至高速造紙毛毯佔中國造紙毛毯總銷量約50%。具體而言，預期中國高速造紙毛毯的銷售價值於2021年至2025年將以9.1%的複合年增長率增長，將高於中國整體造紙毛毯銷售價值於2021年至2025年的複合年增長率約7.6%。根據弗若斯特沙利文報告，隨著造紙機的進步達致更高的操作效率，更闊的闊度和更高的速度，造成了對包括造紙毛毯在內的消耗品的更高要求。具體而言，預期高速造紙毛毯與其他類型的造

未來計劃及[編纂]

紙毛毯相比其市場將擴張更速，這主要得益於國內企業開發及製造高速造紙毛毯的能力及投資增加並提高產品質量，且價格比國外企業更具競爭力。鑑於上述趨勢，本集團具備競爭優勢，可在以下基礎上把握對高速造紙毛毯不斷增長的市場需求帶來的商機：(i)按收益計，本集團為前五名／領先的造紙毛毯製造商之一；(ii)本集團與中國主要造紙企業建立了關係，包括2020年中國十大造紙企業中的九家；(iii)高端品牌聲譽及成熟的研發能力，勝過國內其他同業；及(iv)本集團於往績記錄期間的收益增長率分別約為5.0%、9.2%及15.6%。

鑑於上述情況，本集團已分配更多資源於提高生產高速造紙毛毯的研發及產能。董事相信，本集團的先進技術及研發能力為本集團帶來競爭優勢，並認為本集團較大多數中國本地造紙毛毯製造商更具競爭力。弗若斯特沙利文報告證實，只有少數本地製造商(包括本集團)能製造用於高速造紙機的高質造紙毛毯，其他大部分本地製造商僅能在供應中速及低速造紙毛毯上競爭。

根據弗若斯特沙利文報告，基於中國造紙及紙製品製造市場的前景樂觀以及對高速及高性能造紙毛毯的需求日益增加，預計中國造紙毛毯的平均售價將維持穩步增長，2021年至2025年的複合年增長率約為1.2%，根據2020年錄得的數字，估計當中至高速造紙毛毯佔中國造紙毛毯總銷量約50%。此外，如上所述，造紙毛毯製造業的銷量及銷售價值有所增長，董事認為，本集團的高速造紙毛毯將有充足需求，且產品仍有進一步提高售價的空間，因此，我們採取投資資源於製造高速造紙毛毯的業務戰略，由於造紙毛毯的平均售價整體上漲以期獲得更高利潤率，我們於往績記錄期間的收益及毛利不斷增加。

(d) 策略性集中於利潤較高的高速造紙毛毯

於往績記錄期間，我們的造紙毛毯根據適用造紙機的操作速度主要分為(i)高速造紙毛毯；(ii)中速造紙毛毯；及(iii)低速造紙毛毯。根據董事所告知，高速造紙毛毯指一般應用於就包裝造紙毛毯及印刷造紙毛毯的操作速度為每分鐘700米或以上及就我們的其他產品而言為每分鐘600米或以上的造紙機；而低

未來計劃及[編纂]

速造紙毛毯一般指就包裝造紙毛毯及印刷造紙毛毯的操作速度每分鐘300米或以下及就我們的其他產品而言為每分鐘200米或以下的造紙機。中速造紙毛毯一般應用於非高速造紙毛毯及低速造紙毛毯操作速度的造紙機。

根據弗若斯特沙利文報告指，造紙業正轉為使用高速造紙機，需要高生產速度及紙質量。造紙企業現時主要使用低速造紙機，受造紙業淘汰過時產能以及近年使用更多高速造紙機的趨勢帶動，2021年至2025年中國高速造紙毛毯的銷售價值預期按複合年增長率9.1%增長，預期將高於2020年至2024年中國整體造紙毛毯銷售價值約7.6%的複合年增長率。考慮到對高速造紙毛毯市場需求的上升，本集團正逐步加強對高速造紙毛毯的關注。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們一般通過多種營銷活動來尋找高速造紙毛毯客戶。包括(i)參加本地及國際產品展覽會以展示我們最新的產品設計及研發；(ii)舉辦專題研討會，與客戶分享及交流行業最新發展；(iii)拜訪潛在客戶以推廣本集團，加強對他們需要的理解以及討論(其中包括)客戶的業務及營運要求及市場趨勢。憑藉(i)我們在研發方面的持續努力；(ii)我們與身為中國造紙行業龍頭的主要客戶的業務關係；及(iii)我們在中國造紙氈行業排名第四，是全球排名前五的唯一一家總部位於中國的造紙毛毯製造商，我們相信我們的產品質素、品牌聲譽及研發能力已廣為客戶所認識，我們亦可維持與現有客戶關係並發掘新客戶，尤其我們往績記錄期間高速造紙毛毯銷售佔總收益比例分別增加約20.0%、23.4%、30.1%及31.0%。我們的高速造紙毛毯客戶來源主要是(i)知名造紙企業，這些企業主要是中國造紙行業前十大企業或上市公司，擁有先進的高速造紙機；及(ii)其他現有低速造紙毛毯及中速造紙毛毯客戶，根據行業趨勢已升級或將從中速及／或低速造紙機升級。本集團於往績記錄期間的高速造紙毛毯銷售錄得穩定收益及銷量增長。截至2020年12月31日止三個年度及截至2021年6月30日止六個月，本集團分別錄得160.8噸、177.9噸、256.5噸及113.9噸高速造紙毛毯銷

未來計劃及[編纂]

售，產生約人民幣31.8百萬元、人民幣39.1百萬元、人民幣55.0百萬元及人民幣23.7百萬元的收益。自2021年7月1日起直至最後實際可行日期，我們已接獲54.9噸高速造紙毛毯的已確認訂單，收益約為人民幣11.2百萬元。董事相信，隨著高速造紙機的使用繼續普及，專注於高速造紙毛毯已經及將會讓我們於造紙毛毯製造業處於更有利位置。

高速造紙毛毯的生產一般涉及更複雜的技術及更長的加工時間。因此，與中速及低速造紙毛毯相比，我們於釐定高速造紙毛毯的價格時收取較高的售價及計及較高的利潤率。高速造紙毛毯於往績記錄期間的平均售價介乎每噸約人民幣198,000元至人民幣220,000元，高於同期介乎每噸約人民幣104,000元至人民幣155,000元的中速及低速造紙毛毯。此外，截至2020年12月31日止三個年度及截至2021年6月30日止六個月，高速造紙毛毯的毛利率分別為62.0%、65.9%、65.9%及64.0%，高於中速造紙毛毯(同期分別為48.5%、52.7%、51.0%及48.3%)及低速造紙毛毯的毛利率(同期分別為38.4%、41.4%、46.1%及38.1%)。鑑於高速造紙毛毯的平均售價與毛利率高於中速及低速造紙毛毯，董事認為我們可透過集中於高速造紙毛毯獲得更高利潤率。

根據弗若斯特沙利文報告，外資造紙毛毯製造商在高速高效造紙毛毯方面有極高競爭力，且中國市場五大造紙毛毯製造商中有四名為外資公司。運用我們作為(i)中國市場五大造紙毛毯製造商中唯一一間總部設於中國的造紙毛毯製造商；及(ii)少數有能力生產用於高速造紙機的高質造紙毛毯的本地造紙毛毯

未來計劃及[編纂]

製造商的競爭優勢，董事相信我們將可提升相對於外資造紙毛毯製造商的競爭力，透過擴充高速造紙毛毯產能擴大市場份額。於2020年，中國造紙毛毯製造業份額按收益計約42.7%來自四大外資製造商。作為唯一一間總部設於中國的五大市場參與者，憑藉對中國造紙業的深入及全面了解，加上我們的環龍造紙機效率操作系統，我們可協助提升客戶造紙機的效率，我們計劃從外資製造商手上搶佔市場份額。尤其是，董事認為收購一組新生產機器將加強我們製造高質造紙毛毯的能力，此乃外資市場參與者的競爭優勢之一。

(e) 產能有限

董事認為，我們於往績記錄期間大幅使用生產設施。我們生產設施的整體實際使用率於截至2020年12月31日止三個年度及截至2021年6月30日止六個月分別約為95.9%、95.3%、94.6%及83.6%。截至2020年12月31日止三個年度及截至2021年6月30日止六個月，我們的實際總產量分別約為1,045噸、1,124噸、1,211噸及535噸。

造紙毛毯的實際總產量由截至2018年12月31日止年度的1,045噸增至截至2019年12月31日止年度的1,124噸，主要由於(i)截至2019年12月31日止年度完成更換、調較及測試上文所述故障針刺機，導致成都生產基地的實施產量由截至2018年12月31日止年度的547噸增至截至2019年12月31日止年度的587噸；及(ii)上海生產基地截至2019年12月31日止年度的營運天數增加。與此同時，本集團截至2019年12月31日止年度實際產量的增幅受限於我們投放更多資源生產中至高速造紙毛毯的業務策略，該等高速造紙毛毯如上文所述需要較長的生產時間。高速造紙毛毯的實施產量由截至2018年12月31日止年度的136噸增至截至2019年12月31日止年度的184噸，分別佔實施總產量的13.1%及16.4%。

我們的實際總產量由截至2019年12月31日止年度的1,124噸增加至截至2020年12月31日止年度的1,211噸，與(i)我們的收益由截至2019年12月31日止年度約人民幣167.3百萬元增加至截至2020年12月31日止年度約人民幣182.8百萬元相對

未來計劃及[編纂]

應，部分被(ii)因中國爆發新型冠狀病毒而導致2020年初的農曆新年假期由2020年1月23日延長至2020年2月13日；及(iii)我們分配更多資源至生產高速造紙毛毯(如上文所闡釋，涉及更長的生產時間)的業務策略所抵銷。我們的高速造紙毛毯實際總產量由截至2019年12月31日止年度的184噸增加至截至2020年12月31日止年度的260噸，分別佔我們實際總產量的16.4%及21.5%。

我們的實際總產量由截至2020年6月30日止六個月的459噸增加至截至2021年6月30日止的535噸，與我們的收益由截至2020年6月30日止六個月的約人民幣66.2百萬元增加至截至2021年6月30日止六個月的約人民幣76.5百萬元相對應。我們的高速造紙毛毯實際產量由截至2020年6月30日止六個月的88噸增加至截至2021年6月30日止六個月的122噸，分別佔我們的實際總產量的19.2%及22.8%。

於2021年6月30日，我們於中國成都及上海的生產設施生產產品，該等地點設有合共八條生產線。視乎我們的生產進度及客戶不時的訂單，我們可能分配部分生產線於生產高速、中速或低速造紙毛毯。於往績記錄期間，鑑於弗若斯特沙利文報告所述對高生產速度及紙質的市場需求上升，我們有意更專注於高速造紙毛毯，因此我們分配更多產能至高速造紙毛毯。截至2020年12月31日止三個年度及截至2021年6月30日止六個月，高速造紙毛毯的實際產量分別為136噸、184噸、260噸及122噸，分別佔實際總產量的13.1%、16.4%、21.5%及22.8%。由於(i)生產高速造紙毛毯涉及更複雜的技術及更多的加工時間；及(ii)於往績記錄期間的生產線數目維持不變，我們專注高速造紙毛毯的計劃無可避免限制中速及低速造紙毛毯及整體產量。

由於產能有限，董事估計我們於截至2018年12月31日止年度失去的當時現有客戶購買造紙毛毯商機及／或客戶訂單的合約價值總額約為人民幣6.1百萬元。

未來計劃及[編纂]

在作出有關估計時，董事並無考慮(i)就我們不同速度造紙毛毯的生產優次而言，失去來自現有造紙毛毯客戶的商機及／或客戶訂單；及(ii)該年度的其他新潛在客戶的商機及／或客戶訂單。因此，董事相信，為搶佔市場商機，需購買更多生產機器以提升產能。

(f) 購買其他主要生產設備的流動資金不足

於往績記錄期間，截至2020年12月31日止三個年度及截至2021年6月30日止六個月，我們已就添置廠房及機器（包括作替換的主要生產機器及其他輔助設備）分別產生資本開支（包括添置及轉撥自在建工程）約人民幣9.7百萬元、人民幣5.7百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣2.6百萬元。於2021年6月30日，本集團收購廠房及機器的預付款項約為人民幣5.0百萬元。誠如董事所確認，另行收購一整組製造造紙毛毯的主要生產機器需要大量資本。由於我們於往績記錄期間沒有足夠流動資金另行收購一整組主要生產機器，同期主要生產機器數目並無淨增長。有關我們主要生產機器的詳情，請參閱本文件「業務—生產—我們的生產機器」一段。

為促使業務增長，作為產能擴大計劃第二階段的一部分，我們擬透過為上海生產基地額外生產線購買一組生產機器、購買補充設備及升級成都生產基地的若干生產線及對成都生產基地及上海生產基地的機器及生產線上進行技術轉型來增加生產，[編纂]資金將由[編纂]撥付，其餘資金由內部資源撥付。將購買的生產設備包括三台織機、一台梳理機、一台針刺機、一台定型機及一台卷緯機。有關我們生產過程的詳情，請參閱本文件「業務—生產—我們的生產過程」一段。鑒於上海生產基地有足夠的樓層空間容納新及現有機器，我們不需要翻修我們的生產設施以容納該等新機器。

未來計劃及[編纂]

下表載列我們有意購買的各機器的詳情：

機器類型	主要用途
織機	將經紗及緯紗編織成織物片
梳理機	刷平及拉動纖維成平衡狀態
針刺機	將不同層次的織物沖壓和纏結成單層毯
定型機	消除織物中任何張力變化並穩定毛毯的形狀和結構
卷緯機	將單紗編織成經軸及緯線

經董事確認，產能擴大計劃第二階段的新購買、升級及轉讓機器的預期可使用年期為12年（與現行會計政策一致），其折舊率約為8.3%。如以上述預算成本購買機器，則估計額外每年折舊開支約為人民幣7.9百萬元。

有關我們年產能預期變動的詳情，請參閱本文件「業務—我們的業務策略—擴大產能」一段。

支付新機器購買成本的方式

董事認為，以部分[編纂]而非獲得全部融資租賃的方式購買我們擬購買的新機器符合本集團的利益。

根據我們與一間中國金融機構的初步討論（有關金額約為人民幣94.6百萬元的貸款融資或金融租賃，以為我們的產能擴張計劃第二階段將產生的資本

未來計劃及[編纂]

開支提供資金)，我們獲提供的安排的還款期約為36至50個月，年利率約為8%至10%，並須提供證券及／或擔保。

鑑於金融機構提供的貸款融資會產生高昂財務成本及需要用作抵押的抵押品，董事認為，對本集團而言，使用[編纂]支付部分購買新機器較悉數獲得貸款融資的方式有利。

收支平衡及投資回報期

收支平衡期指以會計方法計算在第二階段產能擴張計劃項下購買新機器、升級機器及生產線及對其進行技術轉化所產生的收益超出過相關運作成本及開支的所需月數，當中計及折舊及攤銷開支等非現金項目。僅供說明用途，根據假設，包括(但不限於)(i)業務計劃及策略以集中擴展我們的產能以生產高速造紙毛毯；(ii)我們的競爭優勢及在市場上擴展並提升我們的市場份額的銷售及營銷策略；(iii)上海生產基地新機器的估計每年最大產能為400噸，而我們假設在新機器安裝後初期的產能會較低，確保可進行初期調整及測試，使生產安排順暢穩定；及(iv)機器的營運成本及開支主要包括維修成本、水電費及折舊，而市場、財政及經濟狀況將不會出現重大變動，董事預期收支平衡期將為新購買機器運作後約五個月。

投資回報期指新的、經升級及經轉化的機器運作產生的累計現金流入相當於在第二階段產能擴張計劃項下購買新機器所付的總成本的所需年數。僅供說明用途，根據假設，包括(但不限於)(i)我們加強提升製造高速造紙毛毯的產能的業務計劃及策略；(ii)我們的競爭優勢及銷售及營銷策略以提升我們的市場曝光率及擴大我們的市場份額；(iii)上海生產基地的新機器的估計每年最大

未來計劃及[編纂]

產能為400噸，當中我們假設新機器安裝後初期的產能會較低，確保可進行初期調整及測試，使生產安排順暢穩定；及(iv)機器的營運成本及開支主要包括維修成本、水電費及折舊，而市場、財政及經濟狀況將不會出現重大變動，董事預期收支平衡期將為新購買機器運作後約五年。

當本集團於2010年收購上海金熊時，一部分載於「業務 — 生產 — 我們的生產機器」一段的生產機器獲轉讓予我們。考慮到(i)該等機器在我們收購上海金熊時的賬面淨值；(ii)其運作成本及開支，主要包括維護成本、保險成本、水電費及折舊；及(iii)從中產生的額外收入，該等機器的投資回報期約為四年。由於上海金熊被我們收購時經營錄得溢利，收支平衡期分析不適用於從上海金熊轉讓予我們的機器。

董事相信該等從上海金熊轉讓予我們的機器較新收購的機器有較短投資回報期，主要由於(i)該等機器自2010年我們收購上海金熊前已運作一段時間，因此當時已能全面運作，能節省我們的安裝、調較及測試機器的時間(介乎約數個月至一年)；及(ii)該等機器在我們收購上海金熊前的財務期間已折舊，因此該等機器在被我們收購時的賬面淨值並不完全反映上海金熊產生的投資成本。

除上文所述者外，本集團大部分現有機器已購入超過十年，在考慮當時與現今生產機器成本及中國造紙毛毯行業經營環境的差異後，計算該等機器的收支平衡期及投資回報期未必相關或具代表性。

更多有關我們的業務目標的資料，請參閱本文件「業務 — 我們的業務策略」一段。

未來計劃及[編纂]

- (ii) 約[編纂]港元(相當於約人民幣[編纂]元)或根據[編纂]的[編纂]總額的[編纂]將用於加強我們的研發能力。

此部分[編纂]的擬定分配主要如下：

擬定用途	佔[編纂]概約百分比
(a) 升級我們的環龍紙機效率運營系統，包括；	[編纂]

- 約[編纂]或[編纂](相當於人民幣[編纂]百萬元)用於開發及升級軟件平台；
- 約[編纂]或[編纂](相當於人民幣[編纂]百萬元)用於投資硬件；
- 約[編纂]或[編纂](相當於人民幣[編纂]百萬元)用於聘用專業員工；及
- 約[編纂]或[編纂](相當於人民幣1.3百萬元)用於加強我們的資訊科技設施；及

- (b) 升級我們的技術中心 [編纂]

- (iii) 約[編纂](相當於約[編纂])或根據[編纂]的[編纂]總額的[編纂]將用於尋求策略性收購。有關我們的策略性收購計劃的詳情，請參閱本文件「業務 — 我們的業務策略 — 尋求策略性收購」一段；

未來計劃及[編纂]

(iv) 約[編纂](相當於約[編纂])或根據[編纂]的[編纂]的[編纂]將用於償還若干未償還的銀行借款從而減少我們的債務。於2021年8月31日(即我們的債務聲明日期)，我們的銀行借款總額約為人民幣115.0百萬元。我們擬將[編纂]的部分[編纂]用於償還部分以下銀行貸款：

- (i) 與一間銀行訂立的五筆銀行貸款合共[編纂]，全部均按固定利率6.05%計息，其中三筆於2022年3月到期，兩筆於2021年5月到期；及
- (ii) 與另一間銀行訂立的銀行貸款為[編纂]，按固定利率6.53%計息，將於2021年12月到期。

有關我們的銀行借款的進一步資料，請參閱本文件「財務資料 — 債務 — 銀行借款」一段。

在以我們的[編纂]償還部分上述債務後，我們的流動負債淨額將由2021年8月31日的約人民幣6.7百萬元變更為約[編纂]的流動資產淨值，而我們的淨負債權益比率及營運資金亦將因此上升。董事認為，鑒於一間公司的債務水平通常是投資者及／或金融機構評估其信譽及還款能力的主要標準之一，此舉將提高我們於機會出現時進行進一步擴張的靈活性，並加強我們於必要時透過股本及／或債務融資取得額外資金的能力；及

(v) 餘額約[編纂](相當於約[編纂])或根據[編纂]的[編纂]的[編纂]將用於營運資金及其他一般企業用途。

倘最終[編纂]定於指示性[編纂]範圍的最高位，我們將收取根據[編纂]的[編纂]估計增至約[編纂]。我們擬按上文披露的相同比例運用該額外[編纂]到上述用途。倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的最低位，我們將收取根據[編纂]的[編纂]估計降至約[編纂]百萬港元。

未來計劃及[編纂]

於該情況下，我們擬按上文披露的相同比例削減分配於上述用途的有關[編纂]。倘[編纂]悉數或部分行使，我們擬按上文披露的相同比例運用來自行使[編纂]的額外[編纂]作上述用途。

下表載列經扣除[編纂]及本公司就[編纂]須承擔的其他估計開支後，我們將收取[編纂]的估計[編纂]：

	假設[編纂] 未獲行使	假設[編纂] 獲悉數行使
倘[編纂]定於每股[編纂]（即本文件所載[編纂]範圍的最高價）	[編纂]	[編纂]
倘[編纂]定於每股[編纂]（即本文件所載[編纂]範圍的中位數）	[編纂]	[編纂]
倘[編纂]定於每股[編纂]（即本文件所載[編纂]範圍的最低價）	[編纂]	[編纂]

上文概述的[編纂]可能因應我們的業務需要、條件及管理要求轉變，以及現行市場情況而有所更改。倘上述[編纂]出現任何重大修訂，我們將根據上市規則規定，刊發公告及於有關年度的年報中作出披露。

倘[編纂]發行[編纂]的[編纂]無須即時或運用於上述用途，董事現時擬將有關[編纂]存放於香港及／或中國的認可財務機構及／或持牌銀行作為短期計息存款持有。

未來計劃及[編纂]

[編纂]的原因及[編纂]

董事相信，於聯交所[編纂]將對本集團有利，因為：(i)聯交所較中國更合適[編纂]；(ii)較易在資本市場籌集資金以作未來業務發展；(iii)維持本集團的長期增長及增強競爭力；(iv)提升我們於業務持份者之間的企業形象、品牌知名度及競爭力；及(v)增強工作士氣以培育一個團結一致的工作團隊。

在香港而非在中國[編纂]

董事認為，聯交所較中國更合適[編纂]，理由如下：

- (i) 證券交易所的買賣活躍程度乃評定[編纂]後進行二級市場集資活動的難易程度的主要指標之一。鑑於香港的證券市場具有高流通量，董事認為，就我們於未來的進一步擴展而言香港的證券市場將更易於進行二級市場集資(倘需要)。
- (ii) 香港的證券市場非常國際化且在全球金融市場中發展成熟，於香港上市的公司擁有足夠的企業資本及資金。

較易在資本市場籌集資金以作未來業務發展

儘管於往績記錄期間本集團有能力利用內部產生的資金以及銀行借款維持業務，我們計劃尋求股權融資，此舉較向銀行或金融機構進行債權融資更有利於現金流，因為嚴重依賴債務融資會令本集團承擔更高的利率及財務成本固有風險。倘我們繼續以債務融資為業務擴展提供資金，本集團的財務表現及資金流動性可能會受本金及利息付款負面影響。

[編纂]將讓我們得以透過資本市場籌集資金，並將協助我們的未來業務發展及提升我們的競爭力。我們將可在[編纂]後利用第二市場籌集資金作未來擴展用途，並在需要時透過發行股權及／債務證券集資。我們將會在[編纂]後繼續獲取若干金額的銀行融資，

未來計劃及[編纂]

同時進行股權融資，董事相信，倘我們為一間擁有經擴大資本架構的[編纂][編纂]，我們在與銀行及融資機構進行磋商時將處於更有利位置。透過籌集資金加強我們的財務狀況，我們在與供應商及分包商就條款進行磋商時亦將擁有更高議價能力。因此，董事相信，使用股權融資將可避免在進行債務融資時一般會伴隨而來的高利率風險，增加我們未來的財務成本。

維持本集團長期增長及增強我們的競爭力

乘著中國的造紙毛毯銷量、銷售價值、出口量及出口價值的預期增長，董事相信，[編纂]對本集團的長期增長策略而言屬至關重要，因為此舉將會加強我們的競爭力、捕捉更多商機、為我們提供額外途徑以在長期籌集資金以及最終為我們的業務建立穩固的基礎。

提升我們於業務持份者之間的企業形象、品牌知名度及競爭力

董事相信，[編纂]將可提升我們於業務持份者之間（如客戶及供應商）的企業形象及品牌知名度。我們相信，[編纂]將加強我們的內部監控及企業管治措施，繼而刺激我們的客戶及供應商對我們的信心並吸引潛在的新客戶以及優質供應商。

增強工作士氣以培育一個團結一致的工作團隊

為有效實施我們的業務策略，董事相信，[編纂]地位可讓我們更有效挽留現有的營運或行政人員。我們相信，與[編纂]集團比較，我們的人員將對彼等與我們之間的僱傭關係感到更為穩定而有保障，繼而提升彼等的工作士氣。反之，團結一致的工作團隊將可改善我們的服務質素並完善我們的日常營運，有助我們的長期發展。

倘上述[編纂]用途出現重大轉變，我們將發表公告。

未來計劃及[編纂]

基準及假設

業務策略的實施計劃由我們的董事基於下列主要基準及假設設定：

- (i) 於中國及本集團任何成員公司開展業務及提供或將提供服務的任何其他地區的現有政治、法律、財政或經濟狀況不會發生任何重大變動；
- (ii) 於中國及本集團任何成員公司經營業務或將經營業務或註冊成立所在的任何其他地區的稅基或稅率及關稅不會發生任何重大變動；
- (iii) 本集團將擁有充足財務資源以應付業務目標之有關期間的規劃資本及業務發展需要；
- (iv) [編纂]將根據本文件「[編纂]的架構及條件」一節按其所述方式完成；
- (v) 我們的董事及主要高級管理層將持續參與我們現有及未來發展且我們將能夠挽留主要管理人員；
- (vi) 我們於需要時能招募新員工；
- (vii) 執行本文件所述各項實施計劃對資金的要求將不會與董事估計的金額有差異；
- (viii) 我們將可於往績記錄期間繼續以過往經營業務大致相同的方式經營業務，我們亦將會無間斷地執行其實施計劃；及
- (ix) 我們將不會受到本文件「風險因素」一節載列的風險因素的重大不利影響。我們的業務計劃的成功實施受多項因素影響，包括充足資金、經濟狀況、我們維持現有競爭優勢的能力、與客戶的關係以及代替者與市場新進入者的威脅。

此等基準及假設本質上受多項不確定性、可變因素及不能預見的因素影響，尤其受本文件「風險因素」一節載列的風險因素影響。無法保證我們的計劃將按預期時間表實現或本集團業務目標能否達成。