

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。本節內容僅為概要，並未包括可能對閣下而言屬重要的所有資料，且應與本文件全文一併閱讀，以確保其完整性。閣下於決定[編纂][編纂]前，務請閱讀整份文件。

任何[編纂]均存在風險。與[編纂][編纂]有關的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂][編纂]前應細閱該節。

概覽

我們是一家生產及銷售水泥外加劑、混凝土外加劑及其相關上游原材料的精細化工材料供應商。憑藉我們的研發努力及能力，我們亦向客戶提供與我們提供的產品有關的技術支持。根據弗若斯特沙利文的資料，按2023財年水泥外加劑銷量及收入計，我們在中國排名首位，市場份額分別約為28.3%及32.3%（具體而言，按2023財年水泥助磨劑¹銷量及收入計，我們在中國排名首位，市場份額分別約為34.6%及34.1%）。2023財年，我們的混凝土外加劑銷量約佔中國混凝土外加劑總銷量的0.8%，而2023財年我們的混凝土外加劑收入約佔中國混凝土外加劑總收入的0.6%。2023財年，我們的醇胺產品銷量約佔中國醇胺產品總銷量的4.7%，而2023財年我們的醇胺產品收入約佔中國醇胺產品總收入的3.9%。2023財年，我們的聚醚單體銷量約佔中國聚醚單體總銷量的0.9%，而2023財年我們的聚醚單體收入約佔中國聚醚單體總收入的1.0%。我們由《財富》中國500強企業海螺集團（於2024年名列第135位）成立，作為具有水泥及混凝土行業節能、減排、降碳、增效全產業能力的骨幹企業，致力於開拓精細化工材料市場。

我們的歷史可追溯至2018年，當時我們的前身公司成立，且隨後通過於2018年收購山東宏藝（現稱臨沂海螺）及其子公司（即貴州海螺）以及於同年另行收購眉山海螺及襄陽海螺（通過我們的前身公司與湖北鑫統領訂立的合作協議促成）開啟其水泥及混凝土外加劑行業的生產業務。在該等收購前，山東宏藝及鑫統領集團與我們的控股股東以及其子公司及聯繫人並無任何業務關係。

1 水泥助磨劑是水泥外加劑的主要類型。水泥助磨劑的產量約佔中國2023財年水泥外加劑總產量的81.8%。

概 要

於往績記錄期間，我們主要在中國銷售水泥外加劑及混凝土外加劑以及其相關過程中間體，即醇胺產品、聚醚單體及聚羧酸母液。水泥及混凝土外加劑的相關過程中間體亦可作為生產水泥及混凝土外加劑的原材料。於2024年6月30日，我們主要使用「**CONCH**」及「

於2021財年、2022財年、2023財年及2024年六個月，我們自水泥外加劑及其相關在製中間產品獲得的收入分別為人民幣1,449.6百萬元、人民幣1,357.8百萬元、人民幣1,427.7百萬元及人民幣618.4百萬元，分別佔相同年度／期間我們總收入的94.3%、73.8%、59.6%及56.0%。於2021財年、2022財年、2023財年及2024年六個月，我們自混凝土外加劑及其相關在製中間產品獲得的收入分別為人民幣84.8百萬元、人民幣460.4百萬元、人民幣962.5百萬元及人民幣482.7百萬元，分別佔相同年度／期間我們總收入的5.5%、25.1%、40.2%及43.7%。

我們全國佈局，在中國的不同地點擁有11個生產工廠。我們的生產工廠均擁有自身的技術團隊及銷售團隊。我們的生產工廠分佈在浙江省寧波市、山東省臨沂市、廣西壯族自治區貴港市、貴州省黔南布依族苗族自治州、四川省眉山市、安徽省銅陵市、湖北省襄陽市、陝西省咸陽市、青海省海東市、雲南省昆明市及遼寧省葫蘆島市，於最後實際可行日期，總建築面積達123,950.22平方米。

我們的研發工作集中於開發新產品及新應用以及改良生產技術，以提升產品組合的多元化及提高生產效率，從而推動我們業務的增長。我們的研發工作備受廣泛認可，並為我們帶來了多個獎項及表彰。尤其是，在2022年，我們獲國務院國有企業改革領導小組授予「科改示範企業」。此外，在2022年，我們獲中國建築材料企業管理協會授予「2022中國創新建材企業100強」、「2022中國最具成長性建材企業100強」及「2022中國和諧建材企業」三項稱號。

我們的優勢

我們相信，以下優勢使我們取得成功，並使我們在競爭對手中脫穎而出：

- 中國領先的集研發、生產、銷售及技術支持於一體的水泥外加劑供應商。
- 持續的研發努力使我們在行業中保持領先地位。

概 要

- 與上下游合作夥伴建立穩定的合作關係，有效降低生產成本，保障供應，實現業務增長。
- 生產工藝先進及成熟，質量控制程序嚴格，滿足客戶的獨特需求，保證卓越的產品質量和可靠的信譽。
- 經驗豐富的管理團隊，具有遠見卓識的領導力及出色的執行能力。

我們的未來策略

我們計劃繼續增加我們在水泥外加劑行業和混凝土外加劑行業的市場份額。為實現我們的目標，我們計劃採取以下策略：

- 優化本集團的產能，同時有效擴大我們在中國及若干海外國家的地理覆蓋範圍，以鞏固我們作為中國領先的精細化工材料供應商之一的地位。
- 夯實研發能力，豐富我們的產品組合。
- 加強環保生產工廠建設，提高生產效率，促進節能減排，實現長期可持續發展。
- 進行策略收購，設立合資公司，擴展產業鏈佈局和提升競爭力。

業務模式

於往績記錄期間，我們主要在中國銷售水泥外加劑及混凝土外加劑以及其較少的相關過程中間體，即醇胺產品、聚醚單體及聚羧酸母液。

概 要

下表載列我們按地理區域劃分的收入明細及往績記錄期間每個地區產生的收入佔我們收入的百分比：

	2021財年		2022財年		2023財年		2023年六個月		2024年六個月	
	人民幣 百萬元	佔總收入 的百分比	人民幣 百萬元	佔總收入 的百分比	人民幣 百萬元	佔總收入 的百分比	人民幣 百萬元 (未經 審核)	佔總收入 的百分比	人民幣 百萬元	佔總收入 的百分比
中國										
東部.....	751.7	49.0	1,079.9	58.8	1,409.4	58.7	631.5	61.0	606.1	54.9
西部.....	281.5	18.3	260.3	14.1	313.0	13.1	142.8	13.8	158.1	14.3
南部.....	189.7	12.3	213.6	11.6	282.0	11.8	104.7	10.1	146.3	13.3
北部.....	82.2	5.3	83.2	4.5	97.4	4.1	38.1	3.7	56.1	5.1
中部.....	232.4	15.1	202.6	11.0	293.7	12.3	118.4	11.4	136.5	12.4
西南亞.....	—	—	—	—	—	—	—	—	0.3	0.0
總計.....	<u>1,537.5</u>	<u>100.0</u>	<u>1,839.6</u>	<u>100.0</u>	<u>2,395.5</u>	<u>100.0</u>	<u>1,035.3</u>	<u>100.0</u>	<u>1,103.4</u>	<u>100.0</u>

附註：東部包括山東省、安徽省、浙江省、江蘇省、上海市、福建省、河北省、北京市、天津市、江西省及海南省。

西部包括雲南省、貴州省、四川省、重慶市、西藏自治區及甘肅省。

南部包括廣東省及廣西壯族自治區。

北部包括山西省、青海省、新疆維吾爾自治區、寧夏省、陝西省、遼寧省、吉林省、黑龍江省及內蒙古自治區。

中部包括湖南省、湖北省及河南省。

我們的目標客戶主要包括自身擁有水泥及混凝土攪拌廠的水泥及混凝土生產商、水泥及混凝土外加劑生產商以及從事我們產品貿易的公司。我們的運營流程載列如下：



我們的產品

我們的產品主要包括(i)各種類型的水泥外加劑及混凝土外加劑；(ii)水泥外加劑的在製中間產品(即醇胺)；及(iii)混凝土外加劑的在製中間產品(即聚醚單體及聚羧酸母液)。我們的產品主要應用於水泥及混凝土生產工藝，旨在改善水泥及混凝土的生產工藝，提高整體質量、性能及功能(如耐久性及流動性)，並降低生產過程中的能耗，從而提高水泥及混凝土生產商的經濟效益。特別是，我們的水泥外加劑能夠提高水泥的易磨性，從而加快生產效率，增加水泥產量。我們的混凝土外加劑可通過減少混凝土生產過程中的用水量來提高混凝土的穩定性及耐久性，從而可提高混凝土的質量。有關外加劑產品如何取得上述業績的詳情，請參閱本文件「業務 — 我們的產品」。

概 要

產品

我們的產品主要包括水泥外加劑及混凝土外加劑，以及其相應的過程中間體，即醇胺產品、聚醚單體及聚羧酸母液。下表載列我們於往績記錄期間按產品類型劃分的銷量、平均售價、毛利及毛利率及收入的分析：

	2021財年						2022財年						2023財年						2024年六個月											
	估總收			平均售			估總收			平均售			估總收			平均售			估總收			平均售								
	收入	佔總 收入百 分比	入的百 分比	銷量	價	毛	銷量	價	毛	銷量	價	毛	銷量	價	毛	銷量	價	毛	銷量	價	毛	銷量	價	毛						
																									利率	利率	利率	利率	利率	利率
	人民幣 百萬元	%	人民幣 百萬元	千噸	人民幣元 每噸	人民幣 百萬元	%	人民幣 百萬元	千噸	人民幣元 每噸	人民幣 百萬元	%	人民幣 百萬元	千噸	人民幣元 每噸	人民幣 百萬元	%	人民幣 百萬元	千噸	人民幣元 每噸	人民幣 百萬元	%	人民幣 百萬元	千噸	人民幣元 每噸	人民幣 百萬元	%			
水泥外加劑及過程中間體																														
水泥外加劑	90.6	62.6	3,044.8	299.7	31.1	916.5	49.8	256	3,569.8	325.7	35.5	930.2	38.8	274	3,390.4	375.8	40.4	422.4	40.8	123	3,446.1	163.2	38.6	411.2	126	3,352.3	177.3	45.1		
— 聯勝客戶	803.6	52.2	3,853.1	263.0	32.7	731.7	39.7	216	3,387.4	267.2	36.5	730.3	30.4	226	3,244.8	307.8	42.1	372.2	31.6	100	3,355.6	134.8	41.2	320.4	102	3,143.8	140.8	44.0		
— 第三方客戶	150.0	10.4	4,522.8	36.7	23.1	184.8	10.1	40	4,537.2	58.5	31.7	199.9	8.4	48	4,054.9	68.0	34.0	95.2	9.2	23	4,142.1	28.4	29.9	90.8	24	3,713.3	36.5	40.2		
醇胺產品	487.0	31.7	9,997.0	17.5	3.6	441.3	24.0	56	7,811.0	18.2	4.1	497.5	20.8	71	7,032.3	18.8	3.8	208.5	20.1	29	7,140.3	8.8	4.2	207.2	18.8	33	6,340.0	7.8	3.7	
— 聯勝客戶	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
— 第三方客戶	487.0	31.7	9,997.0	17.5	3.6	441.3	24.0	56	7,811.0	18.2	4.1	497.5	20.8	71	7,032.3	18.8	3.8	208.5	20.1	29	7,140.3	8.8	4.2	206.5	18.6	33	6,341.6	7.7	3.7	
	1,493.6	94.3	310	4,087.6	317.2	21.9	1,357.8	73.8	312	4,334.7	343.9	25.3	1,427.7	59.6	345	4,137.0	394.6	27.6	630.9	60.9	152	4,156.9	172.0	27.3	618.4	159	3,887.0	185.1	29.9	
混凝土外加劑及過程中間體																														
混凝土外加劑	71.9	4.7	1,601.9	18.1	25.1	97.4	5.3	69	1,411.8	14.9	15.3	153.3	6.4	124	1,231.6	29.8	19.4	61.8	6.0	50	1,253.0	9.0	14.6	91.5	8.3	77	1,197.8	12.7	13.9	
— 聯勝客戶	46.4	2.9	29	1,678.2	14.7	31.8	43.9	2.4	28	1,553.1	11.7	26.8	47.3	1.8	40	1,192.4	9.9	20.8	18.9	1.8	15	1,278.6	4.1	21.4	28.2	2.6	25	1,134.8	4.1	14.4
— 第三方客戶	25.5	1.8	17	1,479.3	3.4	12.9	53.5	2.9	41	1,326.0	3.2	5.9	106.0	4.6	84	1,250.0	19.9	18.8	42.9	4.1	35	1,242.0	4.9	11.5	63.3	5.7	52	1,238.2	8.6	13.6

概 要

向關聯方客戶及第三方客戶銷售的毛利及毛利率

與一般標準化的過程中間產品不同，我們的外加劑產品在銷售予客戶之前需要進行配製，以確保其符合特定的性能要求，並能有效地用於建設項目。與我們的第三方客戶相比，我們的關聯方客戶一般有更特定的要求，因此他們的產品需要更特定的配方，以確保對其交付的產品質量。然而，需要注意的是，我們的產品配方水平及配方類型對我們的價格及利潤率產生影響，而且價格及利潤率亦受到其他因素的影響，如市場競爭、交貨距離、採購量、交貨時間及客戶情況。因此，配方水平並非影響我們價格及利潤率的唯一決定因素。

水泥外加劑

儘管我們向關聯方客戶的銷售乃按一般商業條款進行及按公平基準定價，我們向關聯方客戶銷售的毛利率高於我們向第三方客戶銷售的毛利率。於2021財年、2022財年、2023財年及2024年六個月，我們向關聯方客戶銷售的毛利率分別為32.7%、36.5%、42.1%及44.0%；而於相應年度／期間，我們向第三方客戶銷售的毛利率分別為23.1%、31.7%、34.0%及40.2%。我們向關聯方客戶銷售的毛利較高主要是由於關聯方客戶對產品質量要求較高，及提供下文所述的長途送貨服務及配套服務等增值服務。根據弗若斯特沙利文的資料，(i) 本集團於往績記錄期間向關聯方客戶及第三方客戶銷售的毛利率均屬於行業範疇；及(ii) 來自關聯方客戶的毛利率與來自第三方客戶的毛利率之間存在差異合乎商業常理。於往績記錄期間，關聯方客戶與第三方客戶之間的毛利率差異的主要原因如下：

- (i) 作為水泥行業的龍頭企業，我們的關聯方客戶通常需要外加劑供應商能夠提供全國範圍內的大批量訂單、必需的技術要求和及時的技術支持，以及能夠滿足他們於全國範圍內的生產需求。因此，參與該等客戶合同公開招標的許多競爭對手都具備必要的規模、大量的技術人員及全國性的覆蓋面，因此且據我們所知，該等競爭對手的價格範圍通常高於以低價競爭為主的小規模外加劑生產商的報價。因此，當參與關聯方客戶合同的公開招標時，我們通常會設定一個較高的價格範圍，以便在不影響成功獲得合同的可能性的情況下，最大限度地提高我們可能獲得的收益。

概 要

- (ii) 為維持業務可持續發展，並通過多元化及擴大我們的客戶群以擴大我們於中國水泥行業的市場份額，於往績記錄期間，我們向第三方客戶提供較低價格，以爭取更多客戶。我們與許多第三方客戶的關係通常更加當地化，即我們與彼等的當地子公司簽訂合同。現階段，我們通常不會滿足第三方客戶的全國性需求（即使其中部分客戶的業務遍及全國）。對於可能在全國範圍內開展業務而我們並未滿足其全國性需求的少數第三方客戶，彼等可能已建立其自身的供應商網絡。隨著我們與該等客戶的業務關係日趨成熟，我們或許能夠滿足該等第三方客戶的全國性需求。因此，考慮到我們無需向該等第三方客戶提供全國範圍的支持，且為能與其他小規模水泥外加劑供應商競爭，我們通常為第三方客戶提供更具競爭力的價格。
- (iii) 由於(i)關聯方客戶佈局全國，可能需要跨省交付產品，而第三方客戶通常為省內交付，關聯方客戶產生的運輸成本更高，進而使我們能夠收取更高的售價，以反映更高的運輸成本（其為我們總銷售成本的成本組成部分之一；而每噸運輸成本並無如售價般增加，因為長途送貨有機會透過路線規劃提高運輸效率，從而我們可獲得更高的毛利率，提供長途送貨服務是我們的增值服務之一，這使我們能夠收取較高的毛利率）；(ii)我們會為關聯方客戶提供增值服務，包括提供配套設施（如提供及維護可縮短交付時間及維持材料穩定性及確保向關聯方客戶穩定供應材料的流量泵、流量計量系統、液位計及配有自動流量系統的不銹鋼儲罐），提供該等服務使我們能夠收取更高的售價並進一步提升我們的毛利率，乃由於儘管向關聯方客戶提供了額外服務，但每噸材料成本並未大幅增加，因為上述配套設施成本並無計入銷售成本；(iii)相較於第三方客戶，關聯方客戶一般有更特定的要求（如使用我們的水泥助磨劑後的活性成分含量及水泥強度），因此他們的產品需要更特定的配方，以確保對其交付的產品質量，因為(a)其終端客戶一般要求質量較好的產品，該等產品可廣泛用於鐵路、公路及機場等國家大型基礎設施建設項目以及城市房地產開發，而第三方客戶的水泥產品只能用於民用建築及材料要求低的建築物；及(b)同時也為了提升其品牌形象，從而吸引更多客戶向其購買水泥產品；及(iv)為拓展第三方客戶群體，我們已向第三方客戶提供較低價格，因此我們對關聯方客戶的平均售價及毛利率均高於第三方客戶。

混凝土外加劑

於2021財年、2022財年、2023財年及2024年六個月，我們向關聯方客戶銷售的毛利率分別為31.8%、26.8%、20.8%及14.4%；而於相應年度／期間，我們向第三方客戶銷售的毛利率

概 要

分別為12.9%、5.9%、18.8%及13.6%。於往績記錄期間，向關聯方客戶銷售的毛利率高於向第三方客戶銷售的毛利率，主要由於我們向第三方客戶提供更具競爭力的價格，以擴大我們的市場份額及開發新客戶。向關聯方客戶銷售的毛利率由2023年六個月的21.4%降至2024年六個月的14.4%，主要由於關聯方A擴展至商品混凝土領域令對其作出的銷售增加。有關關聯方A與關聯方B之間的毛利率差異，請參閱本文件「財務資料 — 毛利及毛利率 — 按客戶類型劃分的毛利及毛利率 — 混凝土外加劑」。

於2022財年，向第三方客戶銷售的毛利率低於2021財年及2023財年，乃主要由於銅陵生產工廠及貴港生產工廠於2021年底開始運營及寧波生產工廠於2022年開始運營，由於銷量較低，且部分成本(如折舊及攤銷以及員工成本)屬固定性質，導致每噸成本較高。向第三方客戶銷售的毛利率隨後於2023財年有所增加，乃主要由於上述生產工廠的銷量增加，令單位生產成本下降。向第三方客戶銷售的毛利率由2023年六個月的11.5%上升至2024年六個月的13.6%，乃主要由於於往績記錄期間投產的若干生產工廠的產量增加，導致每噸成本下降(原因為折舊及攤銷以及員工成本等部分成本屬固定性質)。

有關我們向關聯方客戶及第三方客戶銷售的毛利率，請參閱本文件「財務資料 — 毛利及毛利率 — 按客戶類型劃分的毛利及毛利率」。

定價

我們產品的價格通常參考市場需求、預期市場趨勢、歷史銷售數據及我們競爭對手的產品價格經計及各種因素後釐定，主要包括原材料價格、人工成本、運輸成本、客戶經營所在地理區域的市場前景、客戶要求的產品規格及利潤率。

生產工廠及產能

於最後實際可行日期，我們在中國各地設有11個生產水泥及混凝土外加劑以及其相關過程中間體的生產工廠。

於最後實際可行日期，我們分別擁有21條、23條、16條、5條及46條生產水泥外加劑、混凝土外加劑、醇胺產品、聚醚單體及聚羧酸母液的生產線。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務 — 生產 — 生產工廠及產能」。

概 要

下表載列我們於往績記錄期間的各生產工廠的最大年度／半年度產能、實際產量及利用率：

	2021財年			2022財年			2023財年			2024年六個月		
	最大 年產 能 ⁽¹⁾	實際 產量	利用 率 ⁽²⁾	最大 年產 能 ⁽¹⁾	實際 產量	利用 率 ⁽²⁾	最大 年產 能 ⁽¹⁾	實際 產量	利用 率 ⁽²⁾	最大 半年度 產能 ⁽¹⁾	實際 產量	利用 率 ⁽²⁾
	千噸	千噸	%	千噸	千噸	%	千噸	千噸	%	千噸	千噸	%
水泥外加劑	373	257	68.0	592	258	43.6	762	276	36.3	393	128	32.6
醇胺產品	100	97	97.0	224	107	47.8	313	117	37.3	158	57	36.1
混凝土外加劑	58	41	70.7	387	61	15.8	586	108	18.3	314	66	21.0
聚醚單體	不適用	不適用	不適用	119	72	61.5	204	157	77.2	102	75	73.5
聚羧酸母液	38	12	31.6	257	26	10.1	411	59	14.3	215	44	20.5

附註：

- (1) 最大年度／半年度產能乃按照我們生產線的最高每小時產量乘以各自的每天工作時數和每個年度／期間工作天數計算。有關我們生產線的最高每小時產量、各生產工廠的平均工作天數及時數的詳情，請參閱「業務 — 生產 — 平均利用率」。
- (2) 利用率乃以實際產量除以最大年度／半年度產能，再乘以100%來計算。

競爭格局

根據弗若斯特沙利文的資料，中國水泥外加劑市場高度集中。截至2023年12月31日，中國前五大水泥助磨劑供應商約佔中國水泥助磨劑總銷售量的49.6%。下表載列2023財年我們在中國水泥外加劑市場的排名及市場份額（按產品銷售量計算）：

按以下各項的銷售量計算	市場份額	排名
中國		
水泥外加劑	28.3%	第一
水泥助磨劑 ⁽¹⁾	34.6%	第一
醇胺產品 ⁽²⁾	4.7%	不適用 ⁽³⁾

概 要

附註：

- (1) 2023財年，水泥助磨劑的產量約佔中國水泥外加劑總產量的81.8%。
- (2) 2023財年，水泥外加劑生產所用醇胺產品的產量約佔中國水泥外加劑生產所用原材料總產量的40%。
- (3) 我們於該方面的排名在前十名之外。

儘管自2019年至2023年，中國水泥生產的市場規模已有所萎縮，複合年增長率為-3.5%，但由於(i)市場整合；(ii)我們在水泥外加劑行業的領先地位；及(iii)我們的業務策略，其詳情載於本節「我們的未來策略」，我們在中國水泥外加劑市場擴大市場份額的能力相對不受影響。

根據弗若斯特沙利文的資料，混凝土外加劑市場參與者眾多，中國約有4,000家混凝土外加劑供應商，市場相對分散。近年來，高性能混凝土減水劑的市場規模因其性能而不斷增加，且未來有望在進一步增加。下表載列2023財年我們在中國混凝土外加劑市場的排名及市場份額(按產品銷售量計算)：

按以下各項的銷售量計算	市場份額	排名
中國		
混凝土外加劑	0.8%	不適用 ⁽¹⁾
高性能混凝土減水劑 ⁽²⁾	1.3%	不適用 ⁽¹⁾
聚醚單體 ⁽³⁾	0.9%	不適用 ⁽¹⁾
聚羧酸母液 ⁽⁴⁾	1.7%	不適用 ⁽¹⁾

附註：

- (1) 我們於該方面的排名在前十名之外。
- (2) 2023財年，高性能混凝土減水劑的產量約佔中國混凝土外加劑總產量的60.2%。
- (3) 2023財年，混凝土外加劑生產所用聚醚單體的產量約佔中國混凝土外加劑生產所用原材料總產量的60%。
- (4) 以聚醚單體為原料生產的聚羧酸母液經過物理復配用於生產高性能混凝土減水劑。

概 要

儘管由於房地產行業經濟低迷，中國該行業整體呈現負增長，導致混凝土外加劑產量及消費量下降，本公司銷量仍能錄得增長，乃由於(i)於往績記錄期間，我們的混凝土外加劑年度／半年度產能因新生產工廠投產而擴大，進而擴大了本集團的地域覆蓋範圍；(ii)本集團一直憑藉我們的品牌形象及聲譽擴大客戶基礎並與戰略客戶建立穩定關係，因此，儘管房地產行業經濟低迷，本集團於往績記錄期間仍能保持營業額增長；(iii)根據弗若斯特沙利文的資料，為擴大市場份額，本集團對第三方客戶採取更具競爭力的定價策略，而業內同行的平均售價於往績記錄期間保持相對穩定或略有下降；及(iv)本集團於2018年才開始從事混凝土外加劑生產業務，產能基礎較低，與業內同行相比進入行業較晚，因此具有更廣闊的發展空間。根據弗若斯特沙利文的資料，我們業內同行從事該行業的時間較長，產能及業務規模遠高於本集團，因而彼等更容易受到2023財年房地產行業經濟低迷的影響。

近年來，中國的水泥及混凝土外加劑市場呈現市場整合趨勢。自2018年至2023年，水泥外加劑生產商的數量由約300家減少至200家，而混凝土外加劑生產商的數量由4,500家減少至4,000家。根據弗若斯特沙利文的資料，出現這種市場整合趨勢的主要原因如下：

- (i) **越來越多的人傾向於選擇踐行環保慣例的水泥及混凝土外加劑生產商。**部分中小型水泥及混凝土外加劑生產商的生產設施無法證明其有能力符合環保要求，已逐漸被市場淘汰；
- (ii) **對水泥及混凝土外加劑功能及質量的需求。**水泥及混凝土外加劑生產商需要不斷改進生產技術，以滿足市場需求。部分生產技術不強的中小型水泥及混凝土外加劑生產商無法滿足下游客戶日益增長的需求，已逐漸被市場淘汰。下游客戶更青睞生產規模大、技術成熟的水泥及混凝土外加劑生產商，原因為該等生產商能夠提供穩定的產品供應，並能根據客戶的具體要求量身定製產品配方；及

概 要

- (iii) **小型企業的盈利能力下降。**由於市場競爭加劇，部分中小型水泥及混凝土外加劑生產商在規模、生產技術、產品質量、原材料供應等方面並無優勢，只能以較低的價格進行競爭，這削弱了其盈利能力及競爭力。

大型水泥及混凝土外加劑生產商一直致力於採取有效的方法提高其競爭優勢及擴大其市場份額，主要通過以下措施：

- (i) 嚴格遵守環保要求，優化生產工藝，從而降低能源消耗及污染物排放；
- (ii) 擴大生產規模，確保充足而穩定的產品供應；
- (iii) 與上下游合作夥伴建立穩定的合作關係，以降低成本、確保穩定的客戶需求及提高品牌知名度；
- (iv) 不斷改進生產技術，以確保產品質量及性能及滿足下游客戶的定製化要求；
- (v) 收購能夠幫助該等大型水泥及混凝土外加劑生產商實現戰略發展目標的規模較小的公司以及在大型水泥及混凝土外加劑生產商尚未充分開發其銷售網絡的地區有市場影響力的公司；及
- (vi) 擴大業務運營至醇胺產品及聚醚單體等上游原材料生產，確保水泥及混凝土外加劑生產所用原材料的成本優勢和穩定供應。

客戶

我們的客戶主要為擁有自己的水泥及混凝土攪拌廠的水泥及混凝土生產商、水泥及混凝土外加劑生產商或水泥及混凝土相關產品的貿易公司。於往績記錄期間各年度／期間，我們自向貿易公司銷售產生的收入分別為人民幣104.5百萬元、人民幣194.2百萬元、人民幣320.2百萬元及人民幣153.4百萬元，分別佔總收入的6.8%、13.7%、13.4%及13.9%。

於往績記錄期間各年度／期間，我們來自五大客戶的收入分別約為人民幣1,028.4百萬元、人民幣997.7百萬元、人民幣1,188.6百萬元及人民幣490.1百萬元，分別佔相應年度／期間我們總收入的約66.8%、54.3%、49.7%及44.4%，而於往績記錄期間各年度／期間，我們來自最

概 要

大客戶海螺水泥集團的收入分別約為人民幣807.9百萬元、人民幣765.1百萬元、人民幣762.4百萬元及人民幣338.6百萬元，分別佔相應年度／期間我們總收入的約52.5%、41.6%、31.8%及30.7%。

我們與最大客戶的關係

海螺水泥集團是我們於往績記錄期間各年度／期間的最大客戶。於最後實際可行日期，海螺水泥集團由我們的控股股東之一海螺集團持有約36.4%。其主要從事水泥、商品熟料、骨料及混凝土的生產及銷售。按銷售計，海螺水泥集團是中國最大的水泥生產商之一。自2018年以來，我們一直為海螺水泥集團的外加劑產品供應商。根據市場慣例，本公司(最初由海螺集團成立，以挖掘精細化工材料市場，作為水泥及混凝土行業全產業鏈的重點企業)支持其整體發展。鑒於我們與海螺水泥集團的穩固緊密關係、我們對海螺水泥集團業務營運的深刻了解以及海螺水泥集團與我們在合作中所取得的商業利益，我們的董事認為，我們與海螺水泥集團一直擁有並將繼續擁有互補的關係，且於可預見未來，該關係不太可能發生任何重大不利變動或終止。我們的董事認為，由於以下原因，我們將能夠控制依賴風險，我們於往績記錄期間向海螺水泥集團作出的重大銷售不會對我們的業務營運或財務表現產生不利影響：(i)海螺水泥集團與我們之間已建立互惠互補的關係；(ii)海螺水泥集團有穩定增長前景；(iii)我們與海螺水泥集團的協議乃按一般商業條款經公平磋商釐定；(iv)我們擁有多樣化的客戶基礎，且於往績記錄期間對其他客戶的銷售穩定增加；(v)我們是我們主要客戶的重要業務合作夥伴；及(vi)我們擁有完善有效的企業管治架構，這使我們能夠獨立於海螺水泥集團運營。有關我們與海螺水泥的關係，請參閱本文件「業務 — 客戶、銷售及營銷 — 我們與最大客戶的關係」及「與控股股東的關係 — 與海螺水泥集團的關係」。

控股股東及關連交易

鑒於，於[編纂]完成後(假設(i)於最後實際可行日期至[編纂]期間並無股權變動；及(ii)[編纂]未獲行使)，海螺科創將持有本公司已發行股本總額的約[編纂]%。於最後實際可行日期，海螺科創由海螺集團全資擁有，而海螺集團則由安徽投資集團及獨立第三方燕湖海創分別持有51%及49%，安徽投資集團由安徽省人民政府國有資產監督管理委員會全資擁有。因此，海螺科創、海螺集團及安徽投資集團將在緊隨[編纂]完成後組成一組於上市規則項下的控股股東。

概 要

於最後實際可行日期，除本文件所披露者外，控股股東及彼等各自的緊密聯繫人均未於與本公司業務直接或間接構成或可能構成競爭的任何業務中擁有任何權益。為確保日後不會存在競爭，海螺科創及海螺集團[已訂立]以本公司為受益人的不競爭契據。詳情請參閱本文件「與控股股東的關係 — 不競爭契據」。

我們已訂立於[編纂]後將構成上市規則第14A章項下持續關連交易的若干交易。詳情請參閱本文件「持續關連交易」。

供應商

生產我們產品所用的主要原材料為環氧乙烷、環氧丙烷及乙醇胺(包括一乙醇胺、二乙醇胺及三乙醇胺)。於往績記錄期間，我們自中國的供應商採購該等原材料。於往績記錄期間，我們的原材料成本(為銷售成本的最大組成部分)分別約為人民幣1,084.9百萬元、人民幣1,339.6百萬元、人民幣1,759.1百萬元及人民幣807.8百萬元，分別佔相應年度／期間總銷售成本的約90.5%、90.8%、90.8%及90.3%。我們從我們認可的中國供應商名單中選擇供應商，截至2024年6月30日，該名單上有超過300家供應商。下表載列於所示年度／期間我們按性質劃分的銷售成本明細：

	2021財年		2022財年		2023財年		2023年六個月		2024年六個月	
	人民幣		人民幣		人民幣		人民幣		人民幣	
	百萬元	%	百萬元	%	百萬元	%	百萬元	%	百萬元	%
	(未經審核)									
原材料成本	1,084.9	90.5	1,339.6	90.8	1,759.1	90.8	754.1	89.3	807.8	90.3
運輸成本	83.6	7.0	62.0	4.2	74.4	3.8	41.7	4.9	37.9	4.2
員工成本	17.1	1.4	30.3	2.1	36.9	1.9	17.6	2.1	15.7	1.8
折舊及攤銷	8.2	0.7	30.8	2.1	47.7	2.5	23.1	2.7	24.3	2.7
公用事業服務	2.5	0.2	11.2	0.8	16.4	0.8	6.7	0.8	6.3	0.7
其他	3.0	0.2	2.0	0.0	1.8	0.2	1.2	0.2	2.3	0.3
總計	<u>1,199.3</u>	<u>100.0</u>	<u>1,475.9</u>	<u>100.0</u>	<u>1,936.3</u>	<u>100.0</u>	<u>844.4</u>	<u>100.0</u>	<u>894.3</u>	<u>100.0</u>

於往績記錄期間各年度／期間，我們向五大供應商的採購額分別約為人民幣539.3百萬元、人民幣882.1百萬元、人民幣1,296.6百萬元及人民幣654.5百萬元，分別佔相應年度／期間總採購額的約30.2%、49.0%、64.5%及69.8%，而於往績記錄期間各年度／期間，我們向最

概 要

大供應商的採購額分別約為人民幣211.4百萬元、人民幣509.5百萬元、人民幣916.2百萬元及人民幣495.1百萬元，分別佔相應年度／期間總採購額的約11.8%、28.3%、45.6%及52.8%。由於我們於2022財年開始向最大供應商採購環氧乙烷用於生產混凝土外加劑，我們自最大供應商的採購總額於往績記錄期間穩步增加，且隨著我們混凝土外加劑業務的增長，我們自最大供應商購買的環氧乙烷亦有所增加。

概 要

財務資料

綜合損益及其他全面收益表的節選資料

下表載列我們於往績記錄期間的綜合損益及其他全面收益表的節選資料：

	2021財年	2022財年	2023財年	2023年 六個月	2024年 六個月
	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元 (未經審核)	人民幣 百萬元
收入.....	1,537.5	1,839.6	2,395.5	1,035.5	1,103.4
銷售成本	(1,199.3)	(1,475.9)	(1,936.3)	(844.4)	(894.3)
毛利.....	338.2	363.7	459.2	191.1	209.1
其他淨收益	10.9	6.3	13.6	5.0	11.1
分銷成本	(33.1)	(45.1)	(55.0)	(25.4)	(27.3)
行政開支	(119.1)	(141.5)	(157.1)	(75.1)	(77.0)
研發成本	(39.1)	(39.9)	(45.8)	(21.2)	(29.4)
貿易應收款項減值虧損 撥回／(撥備)	2.6	(10.1)	(14.6)	0.0	(2.0)
經營所得溢利	160.4	133.4	200.3	74.4	84.5
融資成本	(10.1)	(23.7)	(30.3)	(15.8)	(13.7)
除稅前溢利	150.3	109.7	170.0	58.6	70.8
所得稅.....	(23.4)	(17.3)	(26.1)	(10.9)	(10.6)
年／期內溢利	<u>126.9</u>	<u>92.4</u>	<u>143.9</u>	<u>47.7</u>	<u>60.2</u>
以下應佔年／期內溢利：					
本公司權益股東.....	129.7	75.9	116.9	38.3	52.7
非控股權益	(2.8)	16.5	27.0	9.4	7.5
年／期內溢利	<u>126.9</u>	<u>92.4</u>	<u>143.9</u>	<u>47.7</u>	<u>60.2</u>

我們的年內溢利由2021財年的人民幣126.9百萬元減少27.2%至2022財年的人民幣92.4百萬元，乃主要由於(i)(a)因行政人員的數量增加導致員工成本增加；及(b)業務規模擴大導致其他開支增加，導致行政開支增加；(ii)主要因平均貸款及借款增加導致融資成本增加；及(iii)

概 要

因銷售人員的數量增加導致分銷成本增加。我們的年內溢利由2022財年的人民幣92.4百萬元增加55.7%至2023財年的人民幣143.9百萬元，乃主要由於以下各項導致水泥外加劑及混凝土外加劑以及其加工中間體的銷售額增加：(i)聚醚單體生產的全年影響；(ii)新生產工廠於往績記錄期間投產擴大了我們的地理覆蓋範圍，觸及到更多客戶。我們的期內溢利由2023年六個月的人民幣47.7百萬元增加人民幣12.5百萬元或26.2%至2024年六個月的人民幣60.2百萬元，乃主要由於混凝土外加劑及聚羧酸母液的銷售額增加，原因為(i)我們獲得新客戶訂單；及(ii)關聯方A擴展至商品混凝土領域。

綜合財務狀況表的節選資料

下表載列我們於所示日期的流動資產、流動負債、非流動資產及非流動負債的節選資料：

	於12月31日			於6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
	人民幣百萬元	人民幣百萬元	人民幣百萬元	人民幣百萬元
非流動資產	1,033.4	1,255.9	1,263.4	1,257.5
流動資產				
存貨	52.9	118.6	102.9	135.9
貿易及其他應收款項	359.8	632.8	813.1	878.7
受限制銀行存款	0.1	—	—	—
現金及現金等價物	214.3	131.8	166.1	143.5
	<u>627.1</u>	<u>883.2</u>	<u>1,082.1</u>	<u>1,158.1</u>
流動負債				
貸款及借款	312.0	712.1	701.6	736.5
貿易及其他應付款項	313.2	343.2	369.4	349.7
合同負債	2.5	11.4	13.5	18.6
租賃負債	1.7	1.7	1.8	1.7
應付所得稅	5.4	6.9	12.3	15.0
	<u>634.8</u>	<u>1,075.3</u>	<u>1,098.6</u>	<u>1,121.5</u>
流動(負債)/資產淨額	<u>(7.7)</u>	<u>(192.1)</u>	<u>(16.5)</u>	<u>36.6</u>
非流動負債	465.3	417.3	298.4	285.4
資產淨值	<u>560.4</u>	<u>646.5</u>	<u>948.5</u>	<u>1,008.7</u>
非控股權益	<u>29.1</u>	<u>55.5</u>	<u>83.5</u>	<u>91.0</u>

概 要

流動(負債)／資產淨額

我們的流動負債淨額由2021年12月31日的人民幣7.7百萬元增加至2022年12月31日的人民幣192.1百萬元，乃主要由於(i)為營運需要貸款及借款增加人民幣400.1百萬元；(ii)現金及現金等價物減少人民幣82.5百萬元；及(iii)貿易及其他應付款項增加人民幣30.0百萬元，主要因為(a)興建生產工廠的應付建築及設備款項增加；及(b)由於若干生產工廠於2022年開始運營，購買原材料的貿易應付款項及應付票據增加，部分被(i)主要由於推出新產品(即聚醚單體)後收入增加導致的貿易及其他應收款項增加人民幣273.0百萬元；及(ii)由於(a)我們於2022年開始運營三個生產工廠；及(b)自2022年6月起我們生產新產品(即聚醚單體)導致的存貨增加人民幣65.7百萬元所抵銷。

我們的流動負債淨額由2022年12月31日的人民幣192.1百萬元減少至2023年12月31日的人民幣16.5百萬元，乃主要由於(i)主要由於(a)我們於2022年6月推出新產品(即聚醚單體)後收入增加；及(b)新生產工廠擴大了我們的地理覆蓋範圍，其投產後客戶數量增加導致的貿易及其他應收款項增加人民幣180.3百萬元；及(ii)現金及現金等價物增加人民幣34.3百萬元，部分被主要由於貿易應付款項及應付票據因原材料需求增加(乃因銷量增加)而增加導致的貿易及其他應付款項增加人民幣26.2百萬元所抵銷。

我們於2024年6月30日錄得流動資產淨值人民幣36.6百萬元，而於2023年12月31日則錄得流動負債淨額人民幣16.5百萬元，乃主要由於(i)貿易及其他應收款項增加人民幣65.6百萬元，主要由於(a)自發行日期起計六個月內到期的票據增加；(b)預計銷售增長而採購原材料導致按金及預付款項增加；及(c)就[編纂]產生的成本的預付款項增加；及(ii)就葫蘆島生產工廠的生產需求採購原材料及預計銷售增長而儲備存貨導致存貨增加人民幣33.0百萬元，部分被(i)現金及現金等價物減少人民幣22.6百萬元；及(ii)滿足我們營運需求的貸款及借款增加人民幣34.9百萬元所抵銷。

資產淨值

我們的資產淨值由2021年12月31日的人民幣560.4百萬元增加至2022年12月31日的人民幣646.5百萬元，主要由於年內產生溢利人民幣92.4百萬元，部分被溢利分派人民幣23.5百萬元所抵銷。我們的資產淨值進一步增加至2023年12月31日的人民幣948.5百萬元，乃主要由於(i)向新股東發行普通股人民幣202.9百萬元；及(ii)年內產生溢利人民幣143.9百萬元，部分被(i)溢利分派人民幣29.8百萬元；及(ii)視作分派人民幣15.5百萬元所抵銷。我們的資產淨值由2023年12月31日的人民幣948.5百萬元增加至2024年6月30日的人民幣1,008.7百萬元，主要由於期內產生溢利人民幣60.2百萬元。

概 要

綜合現金流量表的節選資料

下表載列我們於往績記錄期間的現金流量表的節選資料：

	2021財年	2022財年	2023財年	2023年六個月	2024年六個月
	人民幣百萬元	人民幣百萬元	人民幣百萬元	人民幣百萬元	人民幣百萬元
				(未經審核)	
經營所得／(所用)現金	290.0	(97.3)	187.1	73.1	44.4
已付所得稅	(27.5)	(25.0)	(23.4)	(10.3)	(13.7)
經營活動所得／(所用)現金淨額.....	262.5	(122.3)	163.7	62.8	30.7
投資活動所用現金淨額	(577.2)	(272.7)	(91.5)	(70.8)	(42.9)
融資活動所得／(所用)現金淨額.....	428.2	312.4	(37.8)	44.9	(10.3)
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	113.5	(82.6)	34.4	36.9	(22.5)
年／期初現金及現金等價物.....	100.8	214.3	131.7	131.7	166.0
年／期末現金及現金等價物.....	<u>214.3</u>	<u>131.7</u>	<u>166.1</u>	<u>168.6</u>	<u>143.5</u>

於2022財年，我們經營活動所用現金淨額為人民幣122.3百萬元，主要包括營運資金變動前經營活動所得現金淨額人民幣180.1百萬元、營運資金負變動人民幣277.4百萬元及已付所得稅人民幣25.0百萬元。我們營運資金變動前經營活動所得現金淨額歸因於除稅前溢利人民幣109.6百萬元，並就非現金項目作出調整，主要包括(i)自有物業、廠房及設備折舊人民幣39.4百萬元；及(ii)融資成本人民幣23.7百萬元。與營運資金變動有關的淨現金流出主要歸因於(i)貿易及其他應收款項增加人民幣265.4百萬元；及(ii)存貨增加人民幣65.7百萬元，部分被貿易及其他應付款項增加人民幣40.2百萬元所抵銷。

於2023財年，我們經營活動所得現金淨額為人民幣163.7百萬元，主要包括營運資金變動前經營活動所得現金淨額人民幣269.7百萬元、營運資金負變動人民幣82.6百萬元及已付所得稅人民幣23.4百萬元。

於2023財年，我們營運資金變動前經營活動所得現金淨額歸因於除稅前溢利人民幣170.0百萬元，並就非現金項目作出調整，主要包括(i)自有物業、廠房及設備折舊人民幣61.0百萬元；及(ii)融資成本人民幣30.3百萬元。

概 要

於2023財年，與營運資金變動有關的淨現金流出主要歸因於貿易及其他應收款項增加人民幣175.9百萬元，部分被(i)貿易及其他應付款項增加人民幣48.7百萬元；及(ii)存貨增加人民幣15.7百萬元所抵銷。

於2024年六個月，我們經營活動所得現金淨額為人民幣30.7百萬元，主要包括營運資金變動前經營活動所得現金淨額人民幣121.1百萬元、營運資金負變動人民幣76.7百萬元及已付所得稅人民幣13.7百萬元。我們營運資金變動前經營活動所得現金淨額歸因於除稅前溢利人民幣70.8百萬元，並就非現金項目作出調整，主要包括(i)自有物業、廠房及設備折舊人民幣31.7百萬元；及(ii)融資成本人民幣13.7百萬元。與營運資金變動有關的淨現金流出主要歸因於(i)貿易及其他應收款項增加人民幣61.5百萬元；及(ii)存貨增加人民幣33.0百萬元。

主要財務比率

下表列示於各所示日期我們的主要財務比率：

	2021財年	2022財年	2023財年	2024年 六個月
毛利率(%) ⁽¹⁾	22.0	19.8	19.2	19.0
淨利潤率(%) ⁽²⁾	8.3	5.0	6.0	5.5
股本回報率(%) ⁽³⁾	24.6	15.3	18.0	12.3 ⁽¹⁰⁾
總資產回報率(%) ⁽⁴⁾	9.5	4.9	6.4	5.1 ⁽¹⁰⁾
利息覆蓋率(倍) ⁽⁵⁾	22.2	6.0	7.0	6.1
	於12月31日			於6月30日
	2021年	2022年	2023年	2024年
流動比率(倍) ⁽⁶⁾	1.0	0.8	1.0	1.0
速動比率(倍) ⁽⁷⁾	0.9	0.7	0.9	0.9
資產負債比率(%) ⁽⁸⁾	134.4	170.7	99.9	95.0
淨債務對權益比率(%) ⁽⁹⁾	96.1	150.4	82.4	80.8

附註：

- (1) 毛利率乃按相應年度／期間的毛利除以收入計算。有關毛利率的更多詳情，請參閱「財務資料—過往經營業績回顧」。
- (2) 淨利潤率乃按年／期內溢利除以相應年度／期間的收入計算。有關淨利潤率的更多詳情，請參閱「財務資料—過往經營業績回顧」。

概 要

- (3) 股本回報率乃按年／期內溢利除以權益總額期初及期末結餘的算術平均值再乘以100%計算。
- (4) 總資產回報率乃按相應年度／期間的淨溢利除以資產總值期初及期末結餘的算術平均值再乘以100%計算。
- (5) 利息覆蓋率乃按相應年度／期間的除稅項及利息前溢利除以利息再乘以100%計算。
- (6) 流動比率乃按於相應日期的流動資產總額除以相應日期的流動負債總額計算。
- (7) 速動比率乃按於相應日期的流動資產總額(扣除存貨)再除以相應日期的流動負債總額計算。
- (8) 資產負債比率乃按於相應日期的計息債項總額(即貸款及借款總額)除以相應日期的權益總額再乘以100%計算。
- (9) 淨債務對權益比率乃按於相應日期的淨債務(即貸款及借款總額減去現金及現金等價物)除以相應日期的權益總額計算。
- (10) 2024年六個月的年化比率使用期內溢利乘以2計算。

淨利率

我們的淨利率由2021財年的8.3%減少至2022財年的5.0%，乃由於(i)我們於2022年6月開始銷售聚醚單體，產生毛損率2.9%；及(ii)由於(a)已售產品售價隨市場價格下降而下降；及(b)為擴大市場份額及開發新客戶，向第三方客戶提供更具競爭力的價格，導致混凝土外加劑的毛利率下降導致的毛利率下降。我們的淨利率於2022財年及2023財年保持相對穩定，分別為5.0%及6.0%。我們的淨利率由2023年六個月的4.6%增加至2024年六個月的5.5%，主要是由於(i)原材料價格下降，而對關聯方A及大多數第三方客戶的售價於合同期間大體屬固定，導致水泥外加劑毛利率提升；及(ii)若干子公司的稅率變動對期初遞延稅項結餘的影響導致有效稅率下降。

資產負債比率

我們的資產負債比率由2021財年的134.4%增至2022財年的170.7%，主要是由於貸款及借款的增加幅度超過權益總額的增加幅度。我們的資產負債比率隨後減少至2023財年的99.9%，主要是由於權益總額以及現金及現金等價物增加以及貸款及借款減少。我們的資產負債比率進一步減少至2024年六個月的95.0%，主要是由於權益總額增加。

概 要

[編纂]統計數據

下表所列所有統計數據均假設[編纂]未獲行使：

	基於最低指示性[編纂] [編纂]港元 計算	基於最高指示性[編纂] [編纂]港元 計算
股份[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
未經審核[編纂]經調整每股有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) [編纂]乃基於緊隨[編纂]完成後預期將予發行的[編纂]股股份計算。
- (2) 未經審核[編纂]經調整每股有形資產淨值乃經作出「附錄二 — 未經審核[編纂]財務資料 — A 未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值報表」所述調整，並基於[編纂]股已發行股份(假設[編纂]已於[編纂]完成)計算得出。未經審核[編纂]經調整每股綜合有形資產淨值已於2024年9月12日按1.00港元兌人民幣0.91332元的匯率換算為港元。

[編纂]開支

假設[編纂]為每股[編纂](即指示性[編纂]每股[編纂]至[編纂]的中位數)，與[編纂]有關的估計[編纂]總額(包括所有[編纂]的[編纂]佣金)為人民幣[編纂]百萬元(相當於[編纂]百萬[編纂])，佔[編纂]估計[編纂]的約[編纂](假設[編纂]未獲行使)。

於往績記錄期間，我們產生[編纂][編纂]百萬元(相當於[編纂])，其中[編纂](相當於[編纂])已於損益扣除，而[編纂](相當於[編纂])直接歸因於股份發行，預期將於[編纂]完成後入賬列作自權益扣減。我們預計將產生額外[編纂][編纂](相當於[編纂])，其中估計[編纂](相當於[編纂])將於損益扣除，而[編纂](相當於[編纂])直接歸因於股份發行，將於成功[編纂]後根據相關會計準則入賬列作自權益扣減。

概 要

[編纂]包括(i)[編纂]相關開支，包括[編纂]佣金[編纂](相當於[編纂])；及(ii)非[編纂]相關開支[編纂](相當於[編纂])，包括(a)法律顧問及申報會計師的費用及開支[編纂](相當於[編纂])；及(b)其他費用及開支[編纂](相當於[編纂])。

上述[編纂]為於最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考，實際金額可能有別於該估計。

[編纂]用途

假設[編纂]未獲行使及[編纂]為每股股份[編纂]港元(即本文件所列[編纂]每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，我們估計我們將自[編纂]獲得[編纂](經扣除[編纂]及我們就[編纂]應付的費用及估計開支)約為[編纂]百萬港元。根據我們的業務策略，我們擬按以下方式動用[編纂]：

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於優化我們的產能，同時有效擴大我們在中國及若干海外國家的地理覆蓋範圍。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於實施營銷計劃。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於投放更多資源進行研發活動。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於償還部分銀行貸款。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於收購或成立合資公司。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作營運資金和其他一般企業用途。

由於若干發展中國家對水泥及混凝土外加劑的需求的預期增長，我們擬在烏茲別克斯坦及印度尼西亞建立業務。由於烏茲別克斯坦及印度尼西亞基礎設施建設及建築業的發展，對水泥、混凝土及其他建築材料的需求將繼續增長，這進而將轉化為對水泥外加劑產品及混凝土外加劑產品的需求。進一步詳情，請參閱本文件「業務 — 我們的未來策略 — 優化本

概 要

集團的產能，同時有效擴大我們在中國及若干海外國家的地理覆蓋範圍，以鞏固我們作為中國領先的精細化工材料供應商之一的地位」。

我們擬於往績記錄期間後推出一種新產品，即碳酸乙烯酯，以擴充我們的產品組合。碳酸乙烯酯是新能源電池電解液溶劑的主要成分。碳酸乙烯酯的生產需要大量環氧乙烷，而環氧乙烷是我們生產混凝土外加劑的原材料。我們計劃充分利用環氧乙烷這一原材料，將其轉化為碳酸乙烯酯，作為新能源電池電解液溶劑的主要成分。進一步詳情，請參閱本文件「業務——我們的未來策略——夯實研發能力，豐富我們的產品組合」。

股息及股息政策

於2021財年、2022財年及2023財年，我們宣派及派付的股息分別為人民幣49.4百萬元、人民幣23.5百萬元及人民幣29.8百萬元。於2024年六個月，概無宣派或派付股息。

宣派股息須由董事會酌情決定並獲我們股東的批准。經計及我們的運營以及盈利、資本需求以及盈餘、整體財務狀況、現金流量、合同限制、資本開支以及未來發展需求、股東權益以及董事當時可能認為相關的其他因素後，我們的董事可建議於未來派付股息。任何宣派及派付以及股息的金額將須遵守我們的章程文件以及中國公司法，包括我們股東的批准。根據適用法律法規，我們的股息政策如下：(i)倘本公司資產負債比率（實體層面）低於50%，我們每年將向股東分派不少於上市後我們可供分派溢利60%的股息；(ii)倘本公司資產負債比率（實體層面）介於50%至70%之間，我們每年將向股東分派不少於上市後我們可供分派溢利40%的股息；及(iii)倘本公司資產負債比率（實體層面）超過70%，我們每年將向股東分派不少於[編纂]後我們可供分派溢利30%的股息。儘管我們有該股息政策，我們的董事會仍可酌情建議擬分派股息的金額，且擬分派股息的實際金額須經股東批准。因此，任何未來宣派的股息可能或未必能反映我們股息的歷史宣派。

在任何特定年度未作分派的任何可供分派溢利將被保留，並可用於隨後年度的分派。倘將溢利作為股息分派，這部分溢利將不可再投資於我們的業務。

概 要

法律訴訟及不合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無本集團成員公司牽涉任何重大訴訟、索賠或仲裁，且據我們董事所知，概無針對本集團成員公司的待決或潛在訴訟、索賠或仲裁，以致或會對我們的財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除本文件「業務 — 法律不合規及訴訟 — 不合規」及「業務 — 物業」所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何董事認為會單獨或共同對本集團整體經營或財務產生重大影響的不合規事件。

風險因素

我們的業務及運營涉及若干風險及不確定因素，當中許多並非我們可控制。該等風險可以大致分類為：(i)與我們業務有關的風險；(ii)與我們行業有關的風險；(iii)與在中國開展業務有關的風險；及(iv)與[編纂]有關的風險。由於不同[編纂]於釐定風險重大性時可能有不同的解釋及標準，故潛在[編纂]於決定[編纂][編纂]前，應細閱本文件「風險因素」整個章節。我們可能面臨的部分主要風險包括：

- 我們與海螺水泥集團的業務關係對我們的運營至關重要。倘目前海螺水泥集團與我們之間的安排發生任何變化，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。
- 我們的銷售取決於中國經濟以及水泥及混凝土行業，中國經濟的顯著放緩可能會對應用我們產品的水泥及混凝土產品的需求產生不利影響，因此水泥及混凝土行業的任何波動均可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生不利影響。
- 我們可能無法將毛利率維持在往績記錄期間錄得的水平。
- 由於我們主要向中國的水泥及混凝土生產商銷售產品，而水泥及混凝土主要應用於基礎設施建設及房地產行業，因此我們的銷售受中國基礎設施建設及房地產行業發展的影響。基礎設施建設及房地產行業的任何不利發展均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生負面影響。

概 要

- 我們可能無法按可接受的價格獲得穩定供應的原材料，這將對我們的運營及財務狀況產生不利影響。
- 我們可能無法在市場上維持競爭力。
- 我們的生產及運營須符合廣泛的環保法律及法規，該等法律及法規的合規成本日後可能會增加。

近期發展及無重大不利變動

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的業務營運保持穩定，同期我們的業務並無重大變動，直至最後實際可行日期，我們的行業、市場或監管環境整體保持穩定。

根據我們的未經審核管理賬目，我們截至2024年7月31日止一個月的收入較2023年同期減少約11.8%，主要是由於主要原材料的採購成本較2023年同期有所下降，導致我們的整體平均售價下降。

根據我們的未經審核管理賬目，我們截至2024年7月31日止一個月的毛利率較2023年同期上升約7.9%，原因為水泥外加劑的原材料採購成本較2023年同期下降，且其下降幅度超出水泥外加劑平均售價的下降幅度，導致水泥外加劑的毛利率上升。

我們截至2024年7月31日止一個月的銷量較2023年同期輕微增加約3.8%，主要是由於混凝土外加劑的銷量增加，這主要歸功於昆明生產工廠及葫蘆島生產工廠分別於2023年及2024年投產，導致混凝土外加劑的採購訂單有所增加。

無重大不利變動

董事確認，自2024年6月30日起直至本文件日期，我們的財務或貿易狀況或前景概無重大不利變動，且並無發生可能對本文件附錄一會計師報告所載2021財年、2022財年、2023財年及2024年六個月綜合財務報表所示資料產生重大影響的任何事件。

自2020年初以來，中國及世界若干國家爆發COVID-19新型冠狀病毒。為盡力控制COVID-19的爆發，中國政府不時對中國多個城市實施定期限制措施，直至2023年初（「COVID-19期間」）。我們董事認為COVID-19於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並未對我們的生產、業務營運及財務表現產生任何重大不利影響。利用旨在反映全國性生產佈局的生產工廠網絡的產能，我們能夠有效地管理因政府政策而造成的臨時停產及滿足客戶

概 要

的需求。具體而言，於2020年初，湖北省政府採取控制措施以應對COVID-19疫情，導致襄陽生產工廠臨時停產約50天。為確保我們運營的持續性並完成客戶訂單，我們進行了必要的調整，將原本由襄陽生產工廠承接的銷售訂單轉至臨沂及貴州生產工廠。因此，我們並未因COVID-19期間的生產中斷而導致客戶流失或未完成訂單。於往績記錄期間，我們並未因COVID-19疫情而遭遇任何停產。於COVID-19期間，除襄陽生產工廠的上述臨時停產外，我們的其他生產工廠並未再出現任何生產中斷或暫停的情況。

謹請仔細閱讀整份文件，並鄭重提醒潛在[編纂]不應倚賴報章所載或其他傳媒報導有關我們及／或[編纂]的任何資料，當中部分資料未必與本文件所載資料一致。