

## 概要

本概要旨在向閣下概述本售股章程所載之資料。由於此乃概要，故未必載列閣下認為重要之全部資料。閣下決定投資配售股份前應先閱讀整份文件。

投資於創業板上市之公司須承擔較大風險，投資配售股份獨有之風險載於「創業板之特色」及「風險因素」兩節，閣下於決定投資配售股份前應先細閱該兩節。

### 緒言

本集團主要為鋼材業供應鏈內之參與者提供貿易及其他增值服務。本集團之傳統鋼材貿易業務始於一九九四年，由本公司最大股東萬順昌集團創立。過往，本集團一直以透過電話、圖文傳真及私人探訪，為其客戶採購鋼材產品及安排增值服務。增值服務包括協助客戶進行存貨管理及物流安排。鑑於業內競爭日趨激烈，不少競爭對手開始採用最新科技提高其生產力及利潤。在此情況下，iSteelAsia.com 網站於一九九九年十二月推出。iSteelAsia.com 網站提供互聯網平台，為買家採購鋼材產品及賣家出售鋼材產品提供另一個渠道，並於網上提供鋼材業之資料及一系列增值服務，例如保險及貿易融資。於二零零零年二月十日，亞洲鋼鐵註冊成立，目的為收購萬順昌之傳統貿易業務及負責 iSteelAsia.com 網址之運作。本公司所有服務(包括附屬公司之服務)主要照顧鋼材業客戶之需要。

### 優勢

董事相信本集團之競爭優勢如下：

#### 對鋼材業有深刻認識

本集團之管理人員對鋼材業有豐富知識及廣泛之人脈關係，尤以於全球最大產鋼及耗鋼地區——亞太區為然。董事相信，其管理人員於協助本集團制定及執行策略及於日後擴充業務方面乃極為寶貴之人材。尤其是，本集團主席兼執行董事亦為萬順昌集團之主席兼執行董事，萬順昌集團於鋼材業有30年以上之經驗。此外，董事相信，本集團最大股東萬順昌之市場聲譽將為本集團帶來其他商機。

### 盡佔網上貿易平台之先機

於 iSteelAsia.com 網站推出前，鋼材業缺乏專為亞太地區而設之鋼材產品網上交易平台。於成立以亞太地區為中心之首個鋼材業雙語（英文及中文）縱向入門網站而躋身於名牌之列並取得先聲奪人之勢後，董事相信，本集團定可於全球最大產鋼及耗鋼地區——亞太地區享有優勢。

### 根基穩固之創立會員

根基穩固之鋼廠、貿易商、加工中心及最終用戶均有可能成為創立會員。董事相信，創立會員之聲譽及市場地位將會提供流動資金、有助 iSteelAsia.com 成功及鼓勵業內其他參與者成為公司會員。

### 內容全面之網站

董事相信，由於 iSteelAsia.com 可提供更多增值服務，故可為鋼廠、貿易商、加工中心及最終用戶提供一站式解決方案。除英文外，其內容亦以中文簡體字展示，並有計劃將內容翻譯為日文及韓文，董事相信，將會受到於亞太地區經營之業內人士廣泛歡迎。

## 策略

董事已制定以下之業務策略：

### 重視客戶關係管理

作為鋼材業供應鏈之中介公司，提供優質服務以便利其客戶採購及取得鋼材產品，乃本集團業務之重點。因此，本集團已確定客戶關係管理為其最主要策略。董事相信，明白各客戶所需、制定解決方案及提供服務渠道以應付此等需求非常重要。為進一步擴展本集團之業務，本公司將設立分公司，並招攬當地之專業人才，與該地區之鋼廠、貿易商、加工中心及最終用戶建立客戶關係。客戶關係管理部門將會成立以服務會員及了解彼等之需要。另外亦已委任一名國際管理顧問，就（其中包括）鋼材業之客戶關係管理提供意見。

### 建立具實力之品牌

本集團將透過以客戶為主之活動，藉推廣其解決方案及服務建立具實力之品牌。傳統貿易業務將與其客戶緊密合作，以提供彼等需要之專門服務及解決方案。此外，本集團將繼續鼓勵其現有客戶使用其 iSteelAsia.com 之貿易平台進行鋼材貿易活動。iSteelAsia.com 正透過巡迴推介、簡報會、傳媒進行市場推動活動，塑造一個可信、可靠及中立之市場形象。本集團正邀請根基穩固之鋼材企業成為創立會員，以建立具實力之品牌。此外，本集團有意聘請 Scient 協助 iSteelAsia.com 開發其電子商貿業務。

#### 與策略性夥伴建立關係以擴充增值服務

董事有意與高質素內容供應商成立聯盟及向鋼材業分析員取得研究報告，以充實 iSteelAsia.com 之內容。此外，亦將透過 iSteelAsia.com 網站提供其他增值服務，包括提供付款情況追蹤服務、網上商業對商業銀行融資、航運信息及預定倉位、第三者驗貨服務、貨物保險及物流支援服務。董事亦有意加強用戶介面，以改善處理效率及減輕人手處理定單之成本。

#### 為亞洲區本土鋼材市場設立國家專設網站

董事有意融匯其意念及技術切合亞太地區國家所需，設立國家專設網站以迎合當地鋼材貿易，從而善用 iSteelAsia.com 作為首個以亞太地區為主之鋼材業網上貿易平台之成就。本集團之策略為與當地合夥人成立合營公司，以開發及經營該等網站，並積極參與該等合營公司的管理工作。

#### 業務目標表

鑑於鋼材業之規模、互聯網越來越受歡迎，而鋼材業之供應鏈效率向來甚低，董事相信以互聯網為基礎之鋼材市場縱向入門網站具有重大潛力。儘管本集團之傳統鋼材貿易業務佔本集團於有關期間之全部營業額，惟董事預料本集團未來大部份之增長潛力將來自以互聯網為基礎之業務。

董事之目標為將 iSteelAsia.com 建立成亞太地區鋼材業之主要商業對商業縱向入門網站，擁有數目龐大之買家及賣家，彼等透過 iSteelAsia.com 貿易平台進行交易之比例持續增加。儘管董事有意初步專注於亞太地區之跨境交易，惟彼等亦有意尋求商機，將亞洲鋼鐵之概念及科技融匯亞洲當地之鋼材市場，使 iSteelAsia.com 成為全球鋼材業聲明顯赫、消息靈通及流動之貿易平台。

董事認為 iSteelAsia.com 已順利完成第一階段。此階段主要包括在鋼材業內佔一席位及推出 iSteelAsia.com。於第二階段，董事將專注於(i)客戶關係管理、(ii)建立具實力之品牌、(iii)與策略性夥伴建立關係以拓展增值服務及(iv)為亞洲當地之鋼材市場建立國家專設網站。

儘管董事相信 iSteelAsia.com 具備可行之業務模式，但鋼材業之縱向入門網站為相對嶄新之商業對商業電子商貿業務概念。此外，iSteelAsia.com 之業務現時增長迅速，而市場內存在多項競爭。雖然本集團之管理隊伍將分析市場發展列為優先項目，並已

聘用國際顧問公司協助制定策略，惟並不能保證市場內之競爭不會改變業務環境，致使本集團之業務目標變為不切實際或不可行。

擴充及收購策略為本集團日後增長計劃之重要一環。透過合併、收購、合作安排、策略性結盟、換股及合營公司，本集團將繼續尋求合適之有意投資者及業務夥伴。董事現時正評估若干業務機會。然而，評估工作及與相關人士進行有關磋商仍僅屬初步階段，並不能保證任何該等磋商將會完成。

根據本集團之業務計劃，由於董事相信，所有傳統鋼材貿易客戶將需一段時間方可過渡至網上鋼材貿易環境，本集團之傳統鋼材貿易業務將與其互聯網業務相輔相成。自二零零零四月一日起至二零零三年三月三十一日止期間，傳統鋼材貿易業務將側重於以華南地區仍未準備轉用網上貿易（由於技術所限及／或由於其要求極為特別），但對專門增值服務有持續需求之客戶合作。此外，將繼續在其他地區開拓市場。本集團之傳統鋼材業務將繼續集中於銷售價格及利潤均較高之鋼材產品以及開拓新增值服務，以提高利潤率，並視乎市場之需求，或會推出新產品／服務。傳統鋼材貿易業務之主要目標客戶仍為華南及澳門之最終用戶、經銷商及零售商。本集團將繼續致力以更優質之客戶為目標。傳統鋼材貿易業務之市場推廣活動主要將仍由僱員以電話聯絡及到廠訪談進行。

本集團網上鋼材貿易平台 [iSteelAsia.com](http://iSteelAsia.com) 之整體業務目標為，成為亞太地區鋼材業之主要商業對商業縱向入門網站。為達致此目標，本集團已訂立四個主要業務目標：

- 市場研究：繼續制定及完善其業務策略，並研究於個別國家（主要為位於亞太地區之國家）設立業務之可能性。
- 網站發展：藉簡化工作流程、核心貿易特點及／或加強現有功能以改進 [iSteelAsia.com](http://iSteelAsia.com)。引進新特點例如個人化網站介面、業務通訊及／或鋼材分析報告。整合增值服務及研究為 [iSteelAsia.com](http://iSteelAsia.com) 之網站收購其他內容之可行性。
- 市場推廣活動：善用 [iSteelAsia.com](http://iSteelAsia.com) 作為亞洲首個鋼材業專用縱向入門網站之優勢。藉記者招待會、定期會議、會議及私人探訪從業人士為品牌建立國際知名度。與供應鏈不同參與者組成策略性聯盟。

- 資源調配：增加其總辦事處及地區辦事處之高級管理人員、技術人員及市場擴廣人員。

請參閱下文「業務目標表」一節有關上述主要業務目標之詳情。

### 營業記錄

本集團於有關期間之經審核合併業績乃按本集團現有架構於有關期間<sup>(1)</sup>一直存在之基準編製，並摘自本售股章程附錄一之會計師報告，其概要如下：

	截至三月三十一日止年度		截至 一九九九年 十二月三十一日 止九個月
	一九九八年	一九九九年	千港元
	千港元	千港元	千港元
營業額 (附註1)	102,322	115,651	128,096
經營溢利	2,449	3,299	1,267
除稅前溢利	2,460	3,299	1,330
稅項	(248)	(276)	(1,019)
股東應佔溢利	2,212	3,023	311
股息 (附註2)	6,800	—	—
每股盈利 — 基本 (附註3)	0.17仙	0.24仙	0.02仙

附註：

- (1) 於有關期間，營業額主要包括萬順昌集團為唯一供應商之商品銷售，以及向萬順昌集團提供採購服務所賺取之佣金。
- (2) VSC (Far East) Limited 於截至一九九八年三月三十一日止年度宣派6,800,000港元之股息予其當時之股東，該等股息已於截至一九九九年三月三十一日止年度派付。該等股息由本集團以內部資源支付。於一九九九年十二月三十一日後，VSC (Far East) Limited 宣派中期股息9,000,000港元予其當時之股東，該股息已於二零零零年三月三十一日派付。
- (3) 每股盈利乃按本集團截至一九九八年及一九九九年三月三十一日止兩個年度及截至一九九九年十二月三十一日止九個月之除稅後合併溢利及年內／期內資本化發行後已發行合共1,280,000,000股股份計算。

## 其他資料

按照公司條例附表三第31段(經證券及期貨事務監察委員會於一九九九年十月二十二日發出之豁免通知修訂)及創業板上市規則第7.03(1)條及11.10條,本公司須於會計師報告載入截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年之財務業績。證券及期貨事務監察委員會已豁免嚴格遵守公司條例附表三第31段,而聯交所亦已豁免嚴格遵守創業板上市規則第7.03(1)條及11.10條。董事確認,彼等已對本集團履行充份之盡職審查,確保本集團之財務狀況自一九九九年十二月三十一日起直至本售股章程日期前概無重大不利變動,亦無發生任何對本售股章程附錄一所載會計師報告所述之資料有重大影響之事宜。

## 配售之理由及所得款項用途

董事相信,配售所得款項淨額將加強本集團之資金基礎及為本集團提供實踐業務目標之所需資金。

假設超額分配權及BNP百富勤購股權不獲行使,估計配售所得款項淨額(經扣除本公司應就配售支付之包銷費用及估計開支)將約為88,400,000港元。董事現擬動用上述所得款項淨額作如下用途:

- 約31,000,000港元用以收購增值資訊及服務供應商之權益(將佔該數額約50%)、注資啟業及持續運作之成本(將佔該數額約35%)及開發某個國家專設網站(將佔該數額約15%);
- 約15,500,000港元用以聘用外間顧問及/或融資內部活動,以進行市場研究以制定、修正及完善其業務策略,調查於其他地區開設業務之可能性,以及向本集團就客戶關係管理及就本集團網站之發展及加強提供意見;
- 約26,400,000港元用以進行市場推廣及宣傳活動,從而為iSteelAsia.com建立具實力之品牌及推廣其網上貿易平台(包括培訓計劃、直接郵遞及新聞訊息)之優點;及
- 約15,500,000港元用以收購本集團網站所需內容。

由於本集團之傳統貿易業務之發展已達到相當成熟之階段,故並無特別分配所得款項淨額予該業務。

倘超額分配權及 BNP 百富勤購股權獲悉數行使，則本公司將可收取額外所得款項淨額約18,100,000港元，連同估計配售所得款項淨額將合共約106,500,000港元。董事擬將該額外所得款項約5,900,000港元用於與其他增值服務供應商組成聯盟，餘額約12,200,000港元作一般營運資金。

倘本集團部份業務計劃未能按計劃完成或進行，董事將審慎評估本集團當時之需要及其他相關因素及情況，而在其認為資金調配乃符合本公司及其股東整體利益之前提下，可能會重新將該筆所得款項淨額之一部份調配到本集團之其他業務計劃、新項目及／或投資機會及／或將該筆資金持作短期存款。倘所得款項用途與上文所述有任何重大偏差，本公司將就此作出公佈。

倘發行配售股份(超額分配權股份除外)所得款項淨額毋須即時撥作上述用途，董事現擬將該筆所得款項淨額存入香港持牌銀行作短期存款。

董事相信，預先配售及配售所得款項將不足以融資上文所述本集團計劃於二零零二年三月三十一日前進行之計劃業務。董事預期，本集團應能透過多個渠道，包括(但不限於)在國際及本地資本市場、銀行及內部資源或透過同時進行上述活動籌集得額外經費。倘未能取得額外資金，本集團或須縮減上文所述計劃業務之規模。

## 截至二零零零年三月三十一日止年度之虧損估計

本集團除稅後但未計非經常項目前之估計合併虧損(附註1) ... 不多於7,000,000港元

備考全面攤薄後之每股估計虧損(附註2) ..... 0.48仙

## 配售統計數字

市值(附註3) ..... 1,568,000,000港元

經調整每股有形資產淨值(附註4) ..... 10仙

### 附註：

- (1) 計算本集團截至二零零零年三月三十一日止年度除稅後但未計非經常項目前之估計合併虧損之基準載於本售股章程附錄二。就董事所知，截至二零零零年三月三十一日止年度並無亦不大可能出現任何非經常項目。
- (2) 備考全面攤薄後之每股虧損乃根據本集團截至二零零零年三月三十一日止年度除稅後但未計非經常項目前之估計合併虧損(假設本公司自一九九九年四月一日起上市)及該年度已發行股份之總數1,452,000,000股計算，惟並無計及因行使BNP百富勤購股權及超額分配權或根據購股權計劃授出之任何購股權而可能配發及發行之任何股份，或本公司根據本售股章程附錄五「本公司之股東決議案」一段所述配發及發行或購回股份之一般授權或其他原因而配發及發行或購回之股份。
- (3) 市值乃根據發行價每股1.08港元計算，惟並無計及因行使超額分配權及BNP百富勤購股權而可能配發及發行之股份。
- (4) 每股經調整有形資產淨值，乃在作出本售股章程「財務資料」一節「經調整有形資產淨值」一段所述之調整後，根據本售股章程所述已發行及將發行股份合共1,452,000,000股計算，惟並無計及因行使BNP百富勤購股權及超額分配權或根據購股權計劃授出之任何購股權而可能須予配發及發行之任何股份，或本公司根據本售股章程附錄五「本公司之股東決議案」一段所述配發及發行或購回股份之一般授權或其他原因而可能配發及發行或購回之股份。

## 風險因素

儘管本集團之傳統鋼材貿易業務佔本集團於有關期間之全部營業額，惟董事預料本集團未來之增長潛力將大部份來自以互聯網為基礎之業務。由於互聯網鋼材貿易／拍賣／採購為相對新穎之業務模式，故此本公司證券涉及較高之風險。有意投資者應仔細參閱本售股章程「創業板之特色」及「風險因素」兩節。部份與本公司證券有關之風險大



致可分類為(i)與本集團有關之風險；(ii)與電子商貿有關之風險；(iii)與亞太區有關之風險；(iv)與中國有關之風險及(v)與配售有關之風險。

**與本集團有關之風險**

- 依賴鋼材業
- 依賴不明朗之市場
- 網上鋼材貿易平台經營歷史尚短
- 經營虧損
- 依賴外間供應商
- 依賴策略性夥伴
- 本集團可能需為於其網站提取之資料承擔責任
- 未能繼續招攬會員
- 外匯及壞賬風險
- 競爭
- 管理增長
- 日後資金需求
- 依賴同時出任其他公司主要行政人員之主要行政人員
- 若干主要僱員為新加入管理層
- 依賴主要客戶及萬順昌集團
- 所得款項用途可能偏離現有計劃
- 股息
- 公元二千年電腦問題

**與電子商貿有關之風險**

- 科技日新月異
- 依賴網絡基本設施
- 保密工作

- 政府規例
- 經網絡傳播資訊可能承擔之責任

#### 與亞太區有關之風險

- 經濟及政治考慮因素
- 有關亞太區互聯網之監管法例

#### 與中國有關之風險

- 總論
- 經濟及政治考慮因素
- 法律制度

#### 與配售有關之風險

- 攤薄
- 前瞻性聲明
- 其他市場之發展

有關上述風險之其他詳情，請參閱本售股章程「風險因素」一節。

發售股份只會根據本售股章程所載之資料及所作出之陳述提呈發售。任何人士不得就配售提供本售股章程所載者以外之資料或陳述，而本售股章程所載者以外之資料或陳述亦不得視作已獲本公司、包銷商、任何彼等各自之董事或參與配售之任何其他人士授權而予以依賴。