

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告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告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。



RUIXIN INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED

瑞鑫國際集團有限公司

(於百慕達註冊成立之有限公司)

(股份代號：724)

二零二三年年報之 補充公告及更新

瑞鑫國際集團有限公司(「本公司」)董事(「董事」)會(「董事會」)謹此提供補充資料，以補充本公司截至二零二三年十二月三十一日止年度的年報(「二零二三年年報」)。除另有指明外，本文所用詞彙與二零二三年年報所界定者具有相同涵義。

毛損及存貨減值

截至二零二三年十二月三十一日止年度，已確認存貨撇減撥備約12,900,000港元，其中(i)因長期老化及儲存而產生瑕疵，導致產品過時及無法按計劃出售而確認減值約6,900,000港元(「存貨(i)」)；及(ii)因預先購買其後過時的指定產品而確認減值約6,000,000港元(「存貨(ii)」)。

存貨(i)

於二零二一財年第四季度，若干客戶因對存貨(i)有興趣而接洽我們，本集團為抓住兩年抗擊Covid-19疫情後中國經濟復甦的機會而進行採購。客戶一般要求快速交付乃行業規範，因此，本集團在當時並無收到任何具體訂單的情況下訂購了存貨(i)。然而，從Covid-19疫情中實現復甦不如預期的迅速，且價格正隨著先進產品的出現而下降，存貨(i)於二零二二財年獲重新評估，於審核可變現淨值後，計提減值約2,200,000港元。該存貨於二零二三財年獲進一步重新評估，評估結果為存貨(i)的規格無法滿足客戶的需求，加上行業進步，市場上有更便宜且設計更好的替代品可用，因此計提進一步減值約6,900,000港元。

存貨(ii)

存貨(ii)乃由一名與本集團有超過15年的長期業務關係的客戶要求提供。該客戶於提交採購訂單之前，通常會向本集團提供說明其未來感興趣的商品的預測。收到有關預測後，本集團會為該客戶尋找合適的商品。由於該預測涉及並無廣泛使用的商品，並非所有製造商—供應商通常會生產有關商品，本集團最終向一家貿易商—供應商採購該等指定商品。

由於與該客戶的長期合作關係，電子業務分部的董事根據其過往的經驗及預期，於收到正式採購訂單之前按照該客戶的預測數量進行訂購。但僅完成預測量的六分之一，儘管反覆要求，卻並無收到該客戶的進一步採購訂單，因為其表示最終終端客戶已改變生產計劃。由於其規格及型號在市場上不受歡迎且並無廣泛使用，因此可能找不到潛在客戶。儘管該等存貨在市場上不常見，但管理層認為，生產類似消費品的部分客戶會需要該等存貨。為謹慎起見，該等滯銷品已根據後續銷售的最新發票價格及當前市場報價按可變現淨值減值。就非定制產品而言，本集團於接獲來自客戶的採購訂單之前下訂單為常規做法。日後，本集團於備貨前對客戶預測的有效性及準確性進行評估時需要格外謹慎。

我們將對後續銷售的最新發票價格及當前市場報價進行審查，以釐定減值金額。我們並無進行獨立估值，減值金額乃參考後續銷售的最新發票價格、當前市場報價及管理層的經驗予以釐定，與二零二三年年報規定的會計政策一致。鑒於僅有極少部分的存貨隨後於截至二零二三年十二月三十一日止年度後售出，且於年末之後收到一名客戶承購存貨餘額的報價，管理層同意，將該差額作為減值虧損計入財務報表乃屬公平合理。該減值為獨立事件。

本集團的主要產品及業務模式

本集團主要從事電子及電氣零件及組件的貿易。我們的主要產品包括二極管，比如開關、肖基特、齊納、TVS、整流器、晶體管及溝槽mosfet。所有該等產品均為成熟及充分開發的產品，進入壁壘低，價格競爭激烈。該業務目前的業務模式可分為兩大類：

- **定制項目買賣模式**

- 當本集團透過代理或客戶收到新產品要求時，本集團將對所需規格進行初步審核；
- 本集團隨後將與合適的供應商（即組裝廠）協調以提供全方位服務：採購合適的晶圓，組裝成最終產品，以便進行測試及包裝；
- 對供應商的選擇將基於其生產過程的可靠性及靈活性、產品的價格及質量。通常，該過程將耗時約2至12週，視乎晶圓的可用性而定；
- 本集團將協調所有訂約方：組裝廠、代理（如適用）、客戶以及技術及營銷團隊，為新產品進行詳細的可行性研究，以進行原型試製及向客戶報價以供批准；
- 一旦所有事項獲批准及同意，將開始批量生產；
- 否則，該項目將被視為失敗，我們將不會獲得來自客戶的訂單；
- 當貨品交付予本集團時，我們將會檢查貨品的數量及質量；及
- 產品將交付予客戶。

- **非定制項目買賣模式**

- 營銷團隊將根據從客戶興趣、客戶預測及銷售代理獲得的資料預測市場趨勢及客戶要求的產品；
- 根據產品的可靠性及靈活性、價格及質量以及產品的交貨提前時間，為預測的項目選擇合適的供應商；

- 當貨品交付予本集團時，在備貨之前檢查數量及質量，通常會保留約1至2個月的存貨；
- 根據客戶的預測，我們有時會保留最多4至6個月的存貨，或向我們的供應商發出持續訂單；
- 向客戶推銷貨品並等待客戶的採購訂單；及
- 根據客戶的採購訂單對貨品進行重新包裝及銷售。

業務發展計劃

電子元器件市場目前的市場趨勢專注於市場收益驅動因素「MOSFET」、金屬氧化物半導體場域效應晶體管，為需要快速回應時間、低功耗及高交換速度應用的理想元器件。該產品廣泛應用於電動車及太陽能業務。為應對此市場勢頭及本集團電子及電氣元器件業務面臨的問題，本集團擬將其業務方向轉向SiC及GaN MOSFET。

由於本集團為該產品分部的後來者，為快速發展業務，業務顧問建議，擁有適當的銷售渠道以接觸潛在客戶及現有客戶乃至關重要，包括選擇優質代理、設立區域辦事處，以便在產品開發中更好且及時地回應客戶。顧問亦建議設立製造工廠，以簡化產品供應鏈及提升本集團的設計及開發能力。

本集團已開始對業務計劃進行初步評估。為啟動該新產品類別，需要至少9至12個月的時間通過獨立設計公司開發約10個MOSFET晶圓設計面罩（項目），並需要數百萬美元的注資。尚未考慮設立製造工廠。此外，上述成本及時間表並無計及項目最終未獲客戶批准或要求的風險。於本公告日期，本集團就當前的業務而言尚不合資格作為客戶的供應商，且由於需要大量投資，尚未開始開發新業務。本集團目前無意停止目前的業務且將嘗試開拓新客戶。

本集團的主要客戶

本集團的最大客戶為一家電子消費產品製造商，其由我們的代理轉介。儘管其對總收入的貢獻由二零二二財年的69.8%增加至二零二三財年的91.2%，惟絕對金額由約134,500,000港元減少至約67,500,000港元。該客戶乃透過韓國代理介紹。由於全球經濟環境疲軟、全球關稅保護問題、利率上升及行業快速進步及發展，本集團於二零二三財年產生的總收入大幅減少61.6%。部分其他客戶亦因行業競爭激烈而流失，本集團自二零二一年起成為其客戶的全面貿易商供應商，因為本集團的機器及設備已使用超過10年，且當時已過時而並無足夠注資以進行升級。

本集團的技術優勢主要依賴行業中最基本的發電組件，在估計的市場趨勢中擁有先進的產品（上文業務計劃所述），這不僅涉及財務能力，亦關乎技術專長。如今，客戶預期在產品開發及產品交付方面實現較短交貨週期，彼等傾向於與製造商供應商合作，以在產品開發方面獲得更接近及更快的反應，此嚴重降低作為貿易商供應商的競爭力。我們亦獲韓國代理告知，部分製造商巨頭已表示彼等將開始採購在中國境外生產的零件。即使有進一步注資，為本集團在中國境外設立生產廠房的理念將更為困難及複雜。

由於上述原因，二零二四財年對本集團而言會非常艱難，本集團財務狀況不佳進一步影響了本集團客戶對本集團的電子及電氣零件及組件業務的形象及信心。儘管電子業務分部的董事盡最大努力滿足現有及潛在客戶，但截至本公告日期，儘管反復向客戶提出請求，卻幾乎未有收到銷售訂單。此外，誠如二零二三年年報所披露，本公司一直在越南尋求及探索商機，以改善本集團的前景，此舉可能為本集團的新業務吸引新客戶。

不發表意見

於截至二零二三年十二月三十一日止整個年度，本公司財務顧問一直就建議股權籌資招攬多名潛在投資者，並與其中數名人士進行實質性討論。就各潛在投資者而言，本公司財務顧問與潛在投資者正在磋商一項獨特的籌資計劃。然而，概無潛在投資者表示有興趣，且部分潛在投資者有意於刊發本公司截至二零二三年十二月三十一日止年度的年報後予以重新考慮。於本公告日期，本公司的財務顧問正與其中一名潛在投資者就建議股權籌資進行討論。

於二零二三年十二月三十一日，應付李先生款項為可換股票據約136,500,000港元及股東貸款約28,800,000港元，而應付本公司主席款項為應付薪酬約7,600,000港元。上述合共約172,900,000港元，佔負債總額（約187,700,000港元）約92.1%。

李先生已向本公司表示，彼無意轉換尚未行使的可換股票據。本公司已向李先生作出查詢，而李先生已確認，彼目前無意轉換尚未行使的可換股票據。此外，票據持有人已簽署日期為二零二四年四月二十四日的承諾函，彼將不會要求本公司於到期時贖回尚未行使的可換股票據及償還股東貸款而導致本公司資不抵債。

承董事會命
瑞鑫國際集團有限公司
主席
李揚

香港，二零二四年五月二十九日

於本公告日期，董事會包括執行董事李揚女士（主席）、黃漢水先生及楊俊杰先生；以及獨立非執行董事何志輝先生、張掘先生及梁家鈿先生。