

主席報告書

董事會主席致股東的信

本信也致公司的潛在投資者、員工、客戶、朋友。

受首鋼集團有限公司（以下簡稱「首鋼集團」）推薦和董事會選舉，我於2018年1月6日起正式擔任首長國際企業有限公司（以下簡稱「首長國際」或「公司」）董事會主席（首鋼集團控股後的第七任主席），對公司的關注和支持在2017年便已經開始。

首鋼集團始建於1919年，是一家跨行業、跨地區、跨所有制、跨國經營的綜合性企業集團，資產總額約6,000億元（若無特別標註，本信中的貨幣單位均為港幣）。百年首鋼積澱了豐厚歷史文化底蘊，承載著共和國工業發展記憶，始終是中國工業企業改革的一面旗幟。今日之首鋼集團勇於創新、穩步改革，正在通過打造全新的資本運營平台實現鋼鐵和城市綜合服務兩大主導產業的協同發展，將為首長國際的發展提供強大支持。

回顧歷史，自首鋼集團聯合長江實業在1992年收購首長國際之後，首長國際一直是首鋼集團在香港的旗艦上市公司，肩負著首鋼集團的殷切期待。26年間在廣大投資人的支持下，市值最高曾經超過288億元，年度利潤曾經超過14億元，可以說首長國際的歷史被打上了鮮明的時代烙印，既有銳進，也有遺憾。

今日之首長國際將再次擔當起時代之使命，致力成為在港上市公司中城市綜合服務板塊的傑出代表；致力成為跨越經濟週期、現金流良好、運營穩定健康的上市企業；致力為股東創造最大價值，讓投資人獲得豐厚的收益；致力成為讓廣大員工獲益，在為企業付出之時，毫無後顧之憂的最佳僱主。今天，一切業已開始。

今年的報告，我不想對本年度的業績進行簡單的描述，也不想停留在對公司的簡單的重新定位。我將就如何重新規劃並落實公司願景，從四個部分向各位股東進行系統的報告。

主席報告書

第一分公司復盤

我將深入分析公司現狀，為大家清晰展現2017年12月31日此時點的公司3D影像（若無特別標明，本信中數據均以此時點為基準）。

一、 審慎計算後淨資產僅略高於市值，資產結構初步實現優化

為了更加簡潔明瞭地呈現公司的資產構成，我給大家呈現下表：

單位：百萬元

| 淨資產構成 | 賬面價值 |
|-----------------|-----------------|
| 在香港地區持有之現金及銀行存款 | 1,230 |
| 首鋼資源（上市） | 4,634（含商譽1,048） |
| 首長寶佳（上市） | 439 |
| 首中投資 | 240（含商譽44） |
| 京冀資本 | 287（含商譽54） |
| 吉布森承購合同 | 132 |
| 其他 | 63 |
| 淨資產合計 | 7,025 |

我們經審計的淨資產70.25億元，截至2018年3月28日的最新市值41.3億元，從這個角度看市淨率僅約為0.59倍。我願以更嚴謹的態度和更挑剔眼光去分析公司淨資產，其中涵蓋首鋼福山資源集團有限公司（「首鋼資源」）、首中投資管理有限公司（「首中投資」）和京冀協同發展示範區（唐山）基金管理有限公司（「京冀資本」）收購形成的商譽，也涵蓋了持有聯營上市公司賬面價值高於市值24.45億，如果減去這兩項後，剩餘淨資產是44.82億，則我們的市淨率為0.92倍。

主席報告書

第一部分公司復盤（續）

一、 審慎計算後淨資產僅略高於市值，資產結構初步實現優化（續）

我們目前淨資產結構的形成有如下原因：

（一）在大股東首鋼集團的支持下，剝離虧損資產。2016年底，公司將總債務約為190.5億元的秦皇島業務（淨資產為負48.48億元）以1元的對價出售給首鋼集團之全資附屬公司。資產負債率從115%驟降至19.5%，財務狀況回復健康水平。在此過程中，大股東首鋼集團基於對所有股東負責的態度，在我們危難之際，做出了最大的努力，支持了首長國際的轉型和發展。

（二）聯營公司首鋼資源和首長寶佳集團有限公司（「首長寶佳」）的股權佔淨資產比例較大。我們曾以鋼鐵為主業，為了向鋼鐵上游產業延展，從2009年起逐步收購首鋼資源股份，目前持有首鋼資源27.61%的股份，此筆投資在公司淨資產構成中佔比最大，賬面價值達46.34億元（包含10.48億元商譽）。雖然我們所持首鋼資源股票份額對應市值為24.59億元，低於賬面值，但首鋼資源的財務狀況穩健，負債很少，擁有約50億元現金儲備。我們相信若有合適投資機會，充足的現金儲備能為提升首鋼資源價值提供助力。同時，充裕的現金儲備亦使首鋼資源能夠維持較高的分紅率，過去十餘年間分紅率達78.73%，我們已累計獲得首鋼資源股利分配約17.6億元。

我們持有首長寶佳35.71%的股權，賬面價值4.39億元，所持股票份額對應市值為1.69億元。首長寶佳主業為汽車輪胎用鋼簾線、切割鋼絲的生產及銷售。目前擁有兩個鋼簾線生產基地，設計年產能20萬噸。由於處於週期性行業、財務成本高和折舊攤銷大，再加上現金流管理水平有較大提升空間，造成了首長寶佳過去數年間的經常性虧損，就此，首長寶佳董事會在1月30日調整了管理層團隊，相信首長寶佳能夠在新的經營團隊領導下走出困境，為股東創造業績，我們將持續對主要財務指標保持關注。

主席報告書

第一部分公司復盤（續）

一、 審慎計算後淨資產僅略高於市值，資產結構初步實現優化（續）

（三）注入新主營業務資產。2017年12月公司成功收購了京冀資本和首中投資控股權，將業務拓展至國內的私募基金管理及停車設施投資運營業務，其中京冀資本2017年經審計的總資產為2.70億元，首中投資2017年經審計的總資產為4.68億元。

（四）良好的現金儲備。2017年11月完成了一供一供股，集資淨額約20億元，此外，通過子公司京冀資本還可動用其管理的120億元可投資金，這些可用現金是產業轉型發展的重要保障。

二、 扭虧為盈，收入散亂，創利不足

公司2017年扭虧為盈，由持續五年的巨額虧損，轉為盈利港幣5,729萬元，在此詳析背後的主要原因：

（一） 盈利依賴首鋼資源，主要得益於煤炭行情轉好

2017年的利潤主要來源於首鋼資源。首鋼資源本年度銷售約93.2萬噸原煤及207.3萬噸精煤，綜合營業額為34.72億元，較同期上升91.8%。原煤每噸不含稅售價為人民幣585元，而精煤為人民幣1,185元，分別較去年同期上升72.1%及80.4%。受煤炭價格提升的利好影響，首鋼資源股東應佔溢利急增至10.81億元，為公司帶來利潤貢獻2.73億元。首鋼資源將按照66%進行利潤分配，公司可得到現金分紅2億元。

主席報告書

第一部分公司復盤（續）

二、扭虧為盈，收入散亂，創利不足（續）

（二）礦石貿易營業額激增，利潤率下降

鐵礦石貿易貢獻了38億元的營業額，較上年同期上升269.4%，但激增的貿易量並未帶來可觀的利潤，毛利僅為529萬元，毛利率遠低於去年同期水平。毛利率下降，一方面歸因於澳大利亞庫蘭島礦受到自然災害，與吉布森之間的承購協議暫時無法執行；另一方面也歸因於公司不具備在市場上獲取最好資源的能力，內部管理尚有提升的空間。在扣除管理費用後，貿易業務僅維持收支平衡。

此外，出於審慎原則，我們對貿易承購協議合同計提虧損撥備及對所涉及超過9個月的應收賬款2,525萬元進行計提，導致貿易虧損擴大至0.99億元。公司管理團隊及業務負責人正在全力追繳應收賬款，相信在2018年會有積極正面結果。

（三）新主營業務蓄勢待發

子公司首中投資的停車設施投資運營和子公司京冀資本的基金管理業務於2017年12月完成交割，故其資產負債表已併入首長國際。我們也清楚意識到，停車設施投資營運和基金管理業務尚在發展初期，無法即時全面改善公司的收入和利潤結構。首中投資現已實際擁有的車位經營權每年可帶來約2億元的收入；京冀資本現已管理的基金，持續帶來每年0.6億元的穩定收入。因行業特點，新主營業務利潤率相對較高，待停車和基金管理業務規模迅速放大時，可較快為公司積累利潤。

主席報告書

第二部分 轉型發展

自2016年12月剝離鋼鐵業務資產後，我們一直在尋找合適的併購標的進行主業轉型。合適的併購標的應符合以下三個標準：(1)有能夠跨越週期的現金流；(2)合理的價格和穩定狀態下良好的派息率；(3)處於足夠大的市場並具有持續健康的增長。我們在2017年的新業務收購嚴格遵守上述原則。在股東們的支持下，也完成了20億港幣的新股公開發售融資，為新的主營業務發展儲備了充裕資金。

目前，我們正在積極發展新收購業務，使其成為業績的重要基石。經營層預期，2018年公司管理車位數量將達5萬個、基金管理規模將超200億元，利潤結構將發生較大改變，力爭停車和基金管理業務貢獻的利潤超過聯營公司貢獻的利潤。展望2020年，屆時停車業務收入將超過20億元。我深知實現上述目標殊為不易，但我也相信在運營團隊和全體員工的共同努力下，新業務的探索曙光初現、前景光明。

下面的篇幅，我向大家匯報公司發展戰略的實施路徑：

一、 全面推動停車設施投資運營

「停車難、停車亂」是目前中國大中型城市治理的痛點，因而停車產業前景也被普遍看好。據統計，北京的汽車保有量為548萬，備案停車位總數193萬，平均每2.84輛車有一個車位；上海的汽車保有量為322萬，備案停車位總數60萬，平均每5.37輛車有一個車位；深圳的汽車保有量為324萬，備案停車位總數111萬，平均每2.92輛車有一個車位¹。相比之下，同期巴黎和香港每車位服務車輛數為0.74和0.93輛。可見停車位缺口數量巨大，而且這種情況不僅存在於一線城市。

¹ 《2016年停車行業發展白皮書》

主席報告書

第二部分 轉型發展（續）

一、 全面推動停車設施投資運營（續）

我們將大力發展停車設施投資運營，秉持著「重點城市、核心位置、優質車位」的原則，聚焦於機場、醫院、商場、寫字樓、路側等細分市場，尋找高質量、高收益的運營項目，我們已實際管理或收購車位數**9,634**個，其中包括：首都新機場停車樓、上海虹橋機場**P1**停車樓、北京中日友好醫院停車樓、成都高新區公共服務停車場等。

2015年以來，在國家各項停車利好政策的助力下，我們在國內率先提出停車綜合體產品，經過兩年多的實踐，已在規劃設計、投融資、建設和運營管理方面積累了豐富的經驗。公司的停車綜合體產品相比地面停車場容車率最高可提高至**5**倍以上；能充分利用城市「邊角地」、「夾心地」，最大化的挖掘土地價值；還具有開發難度小、施工週期短、運營成本低等特點，最快可在**6**個月內完成施工建設。

我們將積極推廣停車綜合體模式，一攬子滿足停車及關聯服務需求，提升產業鏈價值空間；積極擁抱互聯網發展潮流，構建包含車位預約、車位共享、車位導航、電子支付、線上線下互動在內的智慧停車生態體系，致力於「智慧停車，服務生活」。停車設施智能化改造，運營服務效能優化，植入充電樁和便民服務，基於城市空氣質量的動態定價機制等方式，提升城市靜態交通運行效率，改善用戶體驗，構建「人•車•生活」的綠色生態體系，讓城市生活更美好。在北京的多個區域，我們聯合屬地政府推出「移動互聯共享停車」產品，有效改善了區域交通和環境，提高了市民生活質量。

主席報告書

第二部分 轉型發展（續）

一、 全面推動停車設施投資運營（續）

公司亦會持續關注海外優質停車運營公司及製造企業，積極尋求併購投資機會，拓展停車市場。過去一年，公司海外團隊持續在北美、西歐接觸潛在標的，目前針對某標的，已與賣方已進入價格談判階段。如果價格低至可收購區間，我們將提請股東大會審議，反之則於年內終止該標的談判。海外併購將會給我們帶來飛躍式的發展，但我們亦深知海外併購中常伴有相當大的風險，不管收購成功與否，期間從海外優秀同行企業中所學習到理念及經驗既可用於國內市場拓展，亦可為再接再勵繼續尋找其他可為股東創造價值的收購標的而積累經驗。

我們始終保持開放心態，積極尋求與國內重點區域的優秀停車運營公司及行業互聯網企業合作，實現共同發展、互利共贏。共同獲取項目、共同投資、深度的股權合作都是我們可接受的選項。停車設施投資運營並非贏家通吃的行業，相信五年之內，中國將有超過5家模式創新、規模領先、可持續發展的卓越企業，持續為廣大客戶提供遠遠超過今天的優質服務。我們也相信，中國最好的5家理所當然地進入世界的前十位，按照現在的世界前十位的停車行業公司的標準來看，收入規模至少超過百億元。

二、 基金管理業務收益長期穩定，可與其他業務實現良性互動

基金管理的力量和源泉來自於投資人的支持，公司已實際管理14隻基金，搭建基金規模超過180億元，現所管理基金的投資人包括中國農業銀行、招商銀行、中國人壽等大型金融機構和北京市、河北省、吉林省、四川省等多省市政府的基金投資機構。

主席報告書

第二部分 轉型發展 (續)

二、 基金管理業務收益長期穩定，可與其他業務實現良性互動 (續)

投資方向重點聚焦在停車設施上，也會涉及園區舊改和醫院等。在停車領域，公司所管理基金在創造利潤的同時，也有效支撐了停車業務的發展，是較有特色和競爭力的商業模式；在園區舊改領域，公司所管理的基金現階段主要聚焦於服務「新首鋼高端產業綜合服務區」的開發。這是北京市城區內極少的大規模、聯片開發的區域，位於長安街沿線最西端，佔地面積8.63平方公里已成為城市復興新地標，也將成為奧林匹克運動城市發展的典範以及世界遺產再利用、工業區復興的典範。我們已就園區發展與美國鐵獅門、中集集團形成戰略合作關係，並積極探討設立園區開發基金的可行性。

我們亦會參與優質的股權投資項目，去年發起設立專項基金投資於無錫藥明康德新藥開發股份有限公司，該公司是國內醫藥研發外包服務機構（英文簡稱「CRO」）的巨頭，全球排名第11位，其已於2017年7月4日向中國證監會提請上市申請。若成功上市，我們有望獲得較豐厚的超額收益。

我們堅持為基金投資人創造長期穩定收益，基金管理費率雖低於行業水平，短期內降低了公司收入，但我們更多關注在基金退出期時較高的超額收益，這樣對公司長期發展有利，也更有利基金投資人獲益。

三、 縮減礦石貿易規模，保持穩定利潤

在注入新業務後，亦基於貿易業務的現狀，我們決定嚴控礦石交易風險，逐步減少礦石貿易收入、縮減礦石交易量，計劃在2018年，將控制礦石貿易營業額在一定合理範圍內，並提升礦石貿易毛利率。

主席報告書

第二部分 轉型發展（續）

四、 引入戰略投資人

2017年12月19日，首鋼基金購得約17.9億股公司股票，約佔當下公司股本的9.45%；2018年3月26日，公司成功完成向中集集團發售約10.5億新股，約佔當下公司股本的5.53%；

戰略股東的進入，對公司業務發展、治理水平的提升及風險管理的優化都有巨大的幫助。在今後一段時期，伴隨著業務的快速擴張及獲利能力的增強，我們還將一定程度擴大股本，引入戰略投資人，在業務達到平衡狀態後，將嚴格控制股本擴張，積極提升企業價值、經營收益、派息率，也不排除通過股份回購等方式減少股本。

我們將致力為全體股東創造更大的價值。

第三部分 團隊成員

團隊建設對公司發展至關重要，是完成業績和創造價值的保障。

本人曾就職於北京市發展和改革委、中國證監會。2011年2月加入首鋼集團，參與創辦了北京首鋼基金有限公司及前身北京京西創業投資基金管理有限公司。過去七年來，在團隊努力之下，首鋼基金規模從人民幣10億提升至人民幣480億。2017年初，受首鋼集團委派開展香港上市公司的相關工作，並於2018年1月擔任首長國際董事會主席。

李少峰先生，現任公司董事會副主席。他在香港資本市場已近20年，幾乎經歷了「首長系」多家上市公司在港發展的全過程，對「首長系」飽含深情。在首長國際主業轉型階段作出了巨大努力，他還兼任首鋼資源董事總經理。在資本運作方面，他有著豐富的經驗，其專業意見對我尤為重要。

主席報告書

第三部分 團隊成員（續）

梁衡義先生，現任公司董事總經理。他亦參與創辦了首鋼基金，與我共事多年。在基礎設施領域經驗豐富，具有極強的拓展能力，曾主導了北京地鐵4號線在內的多個軌道交通項目投資。在停車產業和基金管理方面，其卓越管理業績已經得到反覆驗證，本年度公司併購的兩家子公司中，京冀資本由其創辦，並擔任董事長，亦擔任首中投資總裁。他是管理學博士及產業經濟學博士後，善於深入思考能很快抓住事物的基本規律，並轉換為快速的行動。相信在他的帶領下，公司業務定會穩健、快速成長。

舒洪先生，長期擔任公司副董事總經理，其在貿易領域有著豐富的市場經驗，加入公司後，一直主管公司貿易業務。在公司艱難時期，他忠誠於企業，在諸多困難之下，帶領團隊發展貿易業務；在轉型階段，他亦能顧全大局，調整業務收入規模，處理歷史遺留問題，尋求貿易業務新的發展路徑。

李晨松先生，現任公司副總經理，負責併購業務。加入公司之前，他負責首鋼基金海外併購業務，過去一年參與了多個跨境停車場收購項目，在巴黎、紐約深入研究了停車對智慧交通、市民生活的影響，對停車及相關領域投資及收購有很多深刻獨到見解。他亦充滿熱情和敬業精神，曾主導投資了多個在境內外具有影響力的企業。

吉維崢先生，現任公司總經理助理，負責公司市場開發事業部工作。他性格與人為善、聰明勤奮，有著豐富的商業開發經驗，他在市場拓展上的表現優異，更能完成客戶所賦予之使命。區域市場拓展壓力巨大，只有內心強大之人才能做好。

主席報告書

第三部分 團隊成員（續）

李娜女士，現任公司總經理助理，負責公司運營系統事業部的工作，她有近10年停車行業經驗，總能創造條件完成公司之使命。亦是她帶領團隊在多年前的創新，讓公司看到停車行業之巨大機會。未來，隨著車場的增多，系統運營至關重要，她心細如髮，專注於促使公司提升效率，讓客戶體驗不斷提升，享受更優的停車服務。

許可先生，現任公司總經理助理，負責公司結構融資部工作，他此前長期在大型金融機構工作，與許多大中型金融機構有著深厚的淵源，同時熟練於各類融資結構的搭建技術，他的加入將極大提升我們的資金使用效率。

張軍先生，現任首中投資常務副總經理，協助梁衡義先生開展停車領域相關工作。他曾長期在政府部門工作，有豐富的經驗及良好的社會關係。加入首中投資後，在組織建設上沉著穩重，在市場拓展上充滿活力，在員工管理上嚴格但有真情關懷。相信首中投資可以為公司貢獻越來越多的現金及利潤。

賈婷婷女士，現任京冀資本常務副總經理。她亦參加了首鋼基金的創立，是首鋼基金的第一位員工。她在基金募集和管理等方面有豐富的經驗和良好的業績。她也致力於投後服務，通過她及團隊的努力不斷為投資人創造佳績。作為兩個孩子的母親，她的敬業精神也非常讓人欽佩。

主席報告書

第三部分 團隊成員（續）

公司邀請了林燕女士、孟子揚先生和梁婉慈女士擔負公司支撐條線重要崗位負責人，林燕女士擔任財務部負責人，此前她長期在國際知名的會計事務所工作，通曉內地會計準則和香港會計準則，嚴謹專業，財務管理水平較高，潛力巨大；孟子揚先生擔任董事會辦公室主任和風險管理總監一職，此前孟先生長期在國內知名律師事務所工作，他會協助我開展公司資本運作相關工作，並組建專門團隊深入一線，進行積極的風險管理，確保股東利益得到最大之保障；梁婉慈女士自2018年3月29日將擔任公司秘書，她開朗、謙和、坦誠及敬業，此前在這一領域已有逾20年的工作經驗，她將致力於提升公司治理水平。

目前，公司共有182人，受篇幅的限制無法全部介紹，在今後每年的報告中我都將選擇3到5位一線員工向大家介紹。

受公司全體股東之委派，團隊有機會為公司效力，唯有盡心盡力、說到做到，方能實現股東之最大收益，創造團隊之最大價值。創新是自下而上的，公司的活力來自於團隊的創造。我們亦有義務讓員工獲得良好之保障及成長。在此，我也廣邀各界優秀人才加盟公司。

第四部分 業務挑戰

發展過程中必然會遇到一些挑戰，需要未雨綢繆，做好應對：

一、 停車業務拓展速度過慢或過快

停車業務本身盈利性較好，但現在中國內地之停車業務更多停留在劃片收費、勞務輸出的初級模式上，行業集中度很低，僅北京一地就有超過3,000家停車管理公司，規模化運營沒有先例可循。在複雜多變的場景下，如何能夠走出「碎片化」市場是最大的挑戰。

未來五年是停車行業重要機遇期，行業集中度將不斷提高，如果不能夠快速發展、提升市場份額，無法在行業中繼續立足。因此，必須保證車位經營權數量每年超過100%增長速度，再靠商業模式以及盈利模式的不斷「進化」，真正構建起我們自身的護城河，方能在「叢林」中生存下來。

主席報告書

第四部分業務挑戰（續）

一、 停車業務拓展速度過慢或過快（續）

反之，機遇之下，只單純追求規模和短期收益，盲目擴張、盲目投資，不掌握企業發展之節奏。在資源拓展上投入的精力遠大於產品設計的精力，忽略客戶的需求，不提升運營效率，企業必然是空有規模的「虛胖」，最終還是會遭到市場的殘酷淘汰。

企業發展的根本來源於對產品的打磨和對客戶的服務，因此我們需在商業實踐中及時驗證產品屬性、不斷專研客戶服務、勇敢破除行業通病及短板，成為行業內各方面都領先的企業。

二、 宏觀判斷有誤

我們聚焦在停車設施運營和基金管理，基本判斷在於，目前中國內地的房地產等大類資產價格存在相當泡沫，投資收益率持續下降、分紅率較低，我們不應簡單地以過去判斷未來，認為漲的永遠會漲，必須對「可持續性」保持重點關注。反觀停車行業的投資收益率、分紅率和可持續性處在良性水平，如果判斷正確，借助公司現有資源及團隊，我們有機會打造出這一細分行業的優秀企業，但如果我們判斷錯誤，房地產等大類資產價格繼續上漲，那麼在諸多投資資產組合中，停車設施不能算作高收益的品種，而屬於穩健的品種。

在我們開展停車業務的過程中，得到了各級政府的大力支持，包括參與設立基金和推薦投資項目，我們希望為中國內地城市升級更新和廣大市民作出更多的貢獻。行業的健康發展離不開全國及屬地政策的引導與支持，各地政府在制定停車行業政策時，也要面對來自方方面面的壓力，我們深知市場化政策的推出是一個中長期的過程，不會一蹴而就。

主席報告書

第四部分業務挑戰（續）

三、 聯營上市公司的業績波動

首鋼資源的主營業務屬於強週期行業，煤炭價格持續波動，如何在煤炭景氣高點，能夠獲取更多的利潤，並促使首鋼資源向公司分紅；在煤炭景氣低點，如何能夠提升效率，確保首長國際不被商譽減值帶來重大影響。就這些問題，我們將積極行使股東權利，與首鋼資源董事會充分溝通，支持他們作出有利於全體股東切身利益的建設性決策。

首長寶佳處在困難階段，作為大股東，我們會支持首長寶佳的業務開展，並將建議首長寶佳董事會力爭在2018年內保持自由現金流為正，並提升收益率達到行業平均較好水平，扭虧為盈，為股東創造利潤。

致謝

在此，我要由衷感謝首鋼集團的大力支持，首長國際轉型過程中，如前所述，集團的主要領導和負責同事為首長國際的發展殫精竭慮，首鋼集團給予了巨大的支持，真金白銀地向上市公司「輸血」。

由衷感謝支持我們的戰略投資人，相逢於未時，在轉型發展的起步階段，投出了信任票，定不相負；由衷感謝管理層、全體員工及家人，大家的辛勞付出支撐著公司的發展、承載百年首鋼的光榮與夢想。

也要由衷感謝首長國際全體股東的殷切期待，首長國際這些年不容易，相信股東們更不容易，你們的堅守就是首長國際信心基石。

最後我還要由衷感謝我們的客戶及朋友，創新之路上，似易實難，在你們的堅定支持和包容體諒下，我們才有機會在新的業務領域中具有如此廣闊的施展空間。

二零一八年三月二十八日

趙天暘