
未來計劃及前景

我們的業務目標

我們的業務目標旨在(i)成為中國領先的軟床專家(包括床墊及軟床)；(ii)擴展我們的床墊於海外市場的銷售覆蓋範圍；及(iii)繼續致力發展床墊及軟床業務，務求將賽菲婭品牌發展成為中國床墊及軟床市場的領先品牌。我們一貫相信，擴大我們的國內市場佔有率並提升品牌知名度乃我們床墊及軟床業務成功的關鍵。

就擴大我們的市場佔有率而言，管理層認為，我們應將重點放在相對未開發的東北地區。有鑒於此，本集團計劃於天津設立生產基地。新生產設備佔用的樓面面積將達約5,000至6,000平方米。憑藉此擴張，本集團將增加產能及擴闊零售範圍。我們亦將透過設立我們的自營專賣店並與我們的專賣零售商訂立正式分銷協議擴張我們的零售網絡。

就提升品牌知名度而言，我們將委聘品牌設計顧問及參加展覽會。我們計劃於研發投放更多資源及雇用其他設計師進一步加強我們的產品設計。此外，我們現正計劃透過參加展覽會擴展我們的主要海外網絡。

業務策略

有關我們的業務策略的討論詳情，請參閱本招股章程「業務」一節「策略」一段。

實施計劃

鑒於上述我們的業務目標，我們已制訂下列業務計劃並於下文所載的時間段內實施有關策略。投資者須注意，擬訂的實施計劃乃以目前的經濟狀況及下文「基準及假設」一段所載的假設為基準，而其本身受不明朗及未能預測的因素所限，尤其是於本招股章程「風險因素」一節內所述的風險因素。因此，概不保證集團的業務將按照估計的時間範圍內落實及我們的未來計劃將會完全實現。

未來計劃及前景

最後可行日期至二零一四年三月三十一日的期間

把握我們的床墊業務的增長機會	透過中國展覽會提升我們的品牌知名度	加強產品設計及開發	拓展我們在中國的影響力	一般營運資金
無	參加中國展覽會	無	(a) 與我們的專賣零售商訂立分銷安排並與彼等共同宣傳我們的品牌形象及產品 (b) 物色適當地點，其後興建新生產設施並取得有關牌照及批准	營運資金

配售所得款項淨額擬作投資金額：

無	無	無	3.0百萬港元	1.3百萬港元
---	---	---	---------	---------

二零一四年四月一日至二零一四年九月三十日的期間

把握我們的床墊業務的增長機會	透過中國展覽會提升我們的品牌知名度	加強產品設計及開發	拓展我們在中國的影響力	一般營運資金
參加海外展覽會	無	生產設計、研發及聘用新設計師	(a) 與我們的專賣零售商訂立分銷安排並與彼等共同宣傳我們的品牌形象及產品 (b) 完成興建生產設施	無

配售所得款項淨額擬作投資金額：

0.8百萬港元	無	0.6百萬港元	2.1百萬港元	無
---------	---	---------	---------	---

未來計劃及前景

二零一四年十月一日至二零一五年三月三十一日的期間

把握我們的床墊業務的增長機會	透過中國展覽會提升我們的品牌知名度	加強產品設計及開發	拓展我們在中國的影響力	一般營運資金
參加海外展覽會	參加中國展覽會	生產設計、研發及聘用新設計師	與我們的專賣零售商訂立分銷安排並與彼等共同宣傳我們的品牌形象及產品	無

配售所得款項淨額擬作投資金額：

0.8百萬港元	無	0.6百萬港元	0.5百萬港元	無
---------	---	---------	---------	---

二零一五年四月一日至二零一五年九月三十日的期間

把握我們的床墊業務的增長機會	透過中國展覽會提升我們的品牌知名度	加強產品設計及開發	拓展我們在中國的影響力	一般營運資金
參加海外展覽會	無	生產設計、研發及聘用新設計師	與我們的專賣零售商訂立分銷安排並與彼等共同宣傳我們的品牌形象及產品	無

配售所得款項淨額擬作投資金額：

0.8百萬港元	無	0.6百萬港元	0.5百萬港元	無
---------	---	---------	---------	---

二零一五年十月一日至二零一六年三月三十一日的期間

把握我們的床墊業務的增長機會	透過中國展覽會提升我們的品牌知名度	加強產品設計及開發	拓展我們在中國的影響力	一般營運資金
參加海外展覽會	參加中國展覽會	生產設計、研發及聘用新設計師	與我們的專賣零售商訂立分銷安排並與彼等共同宣傳我們的品牌形象及產品	無

配售所得款項淨額擬作投資金額：

0.8百萬港元	無	0.6百萬港元	0.5百萬港元	無
---------	---	---------	---------	---

未來計劃及前景

截至二零一三年三月三十一日止兩個年度，軟床及床墊的使用率分別約為94%及99%。透過推出兩個自營專賣店及與我們的專賣零售商訂立的分銷安排擴展我們的國內銷售網絡後，預期我們客戶的潛在需求有所增長，故我們擬於華北興建生產廠房，此舉不僅將增加我們的產能，亦將減少我們客戶的運輸成本。假設新生產廠房經營商盡全力生產，預期產能將約為50,000張床墊及8,000張軟床。新生產廠房預期佔用樓面面積約5,000至6,000平方米，並配備：

- 4台彈簧卷簧機；
- 3個內置彈簧部件；
- 2張室內裝潢分層長椅；
- 6台縫紉機；
- 2台切割機；
- 2台海綿切割機；及
- 2台打邊機。

該設備將配備73名僱員，並歸類為如下：—

職能	僱員人數
生產管理	6
銷售	5
生產	48
質量控制	2
倉庫	3
包裝	4
叉車司機	2
安全檢查	2
一般管理	1

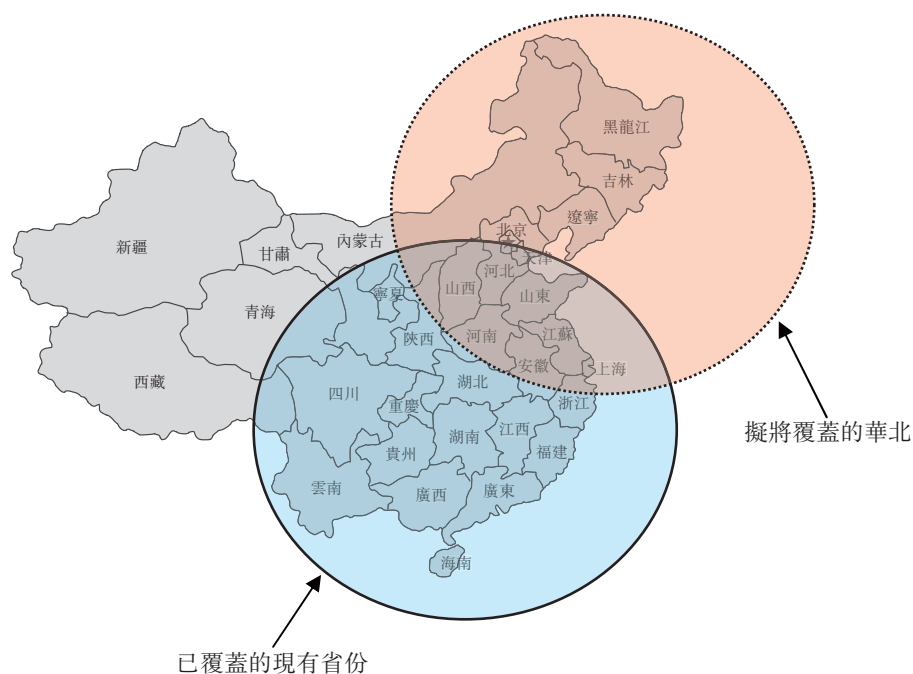
我們計劃透過上市所得款項投放4.6百萬港元作為資本開支，以建立我們於天津的新生產廠房，其中1.0百萬港元將用作收購機器的初步建立成本及3.6百萬港元將於二零一四年九月三十日結束前用作購買廠房及機器。除將產生的資本開支外，董事估計於截至二零一四年及二零一五年三月三十一日止年度營運華北新生產廠房將產生的經營成本及擴張國內零售網絡的開支將分別約為3.0百萬港元及8.9百萬港元。根據我們床墊及軟床於截至二零一八年三月三十一日止五個年度的使用率將分別介乎22%至32%及25%至45%的範圍內，本集團建議投資新生產廠房的投資回收期將約為四年。我們的董事謹此強調，有關投資回收期僅供參考，而最終結果可能受影響，視乎變量的變化而定。

未來計劃及前景

於最後可行日期，我們已完成生產廠房的佈局設計及已確定將予採購的機器型號，惟於物色項目位置時尚未承諾任何開支，生產廠房預期於二零一四曆年第三季度竣工。

為進一步擴展我們於中國的零售網絡，我們於二零一三年三月在東莞及廣州開始經營一家自營專賣店，以銷售我們的軟床產品。我們亦計劃於二零一四年三月三十一日前與我們的專賣零售商訂立分銷安排。

董事認為，此為策略性舉措，旨在提升我們的產能以及我們的產品於華北周邊地區的市場範圍（詳情見以下地圖）。華北周邊地區存有巨大的軟床產品市場。根據中研普華的資料，華北地區一直缺乏軟床供應，且需求分佔中國軟床市場總需求約55%，其複合年度增長率於二零一三年至二零一七年約34.8%。另外，中國床墊市場需求約70%乃來自華北地區，總需求於二零一三年至二零一七年預期按複合年度增長率約3.0%增加。有關詳情，請參閱本招股章程「行業概覽」一節。



未來計劃及前景

我們正在物色項目地點作為我們的新生產設施。然而，廣東家夢與天津發達造紙有限公司（「天津發達」，一家透過使用回收硬板紙主要從事生產紙板的私營企業並為第三方）於二零一二年七月及二零一三年一月訂立無法律約束力的諒解備忘錄，以租賃天津生產廠房的生產設施。該諒解備忘錄已分別於二零一二年十月及二零一三年七月到期。於二零一三年七月，廣東家夢與天津發達訂立新的諒解備忘錄。倘我們未能於預期內物色到其他潛在生產廠房，我們將會考慮向天津發達租賃生產廠房。諒解備忘錄的主要條款如下：—

面積：	建築面積約 5,000 至 6,000 平方米
指涉事項：	生產設施
期限：	自租賃起計為期五年
租金費用：	每平方米人民幣 13 元 / 月
免租期：	一個月
租賃合同：	於訂立諒解備忘錄日期起計六個月內簽訂

現時，我們於我們的增城生產基地運營。過往運輸成本限制我們覆蓋的地區範圍。利用於天津的新生產廠房，與從我們的增城生產基地提取產品相比，預期我們的客戶將會能夠節省運輸成本。因此，於新生產廠房投產後，我們預期我們的國內客戶數量將會大幅提升。於二零一三年四月一日至二零一三年七月三十一日期間，我們與 70 間國內零售商進行交易。我們的董事估計到二零一四年十二月三十一日將會有 100 家新國內零售商，其中 87 家預期位於華北地區，包括天津、江蘇、山東及安徽。

基準及假設

我們的董事乃根據以下基準及假設制定其業務目標：

- (i) 中國、香港或我們於其間經營業務或在其他方面對我們的業務而言屬重要的任何其他國家或地區現有政治、法律、財政、市場或經濟狀況不會出現任何重大變化；
- (ii) 中國、香港或我們於其間經營業務或我們與其訂有安排或協議的任何其他國家或地區之法律、法規或規定不會出現可能對我們的業務或經營產生重大不利變動的任何變化；
- (iii) 我們經營所處行業形勢或我們提供我們服務所處的市況不會出現任何重大變動；

未來計劃及前景

- (iv) 本招股章程所載本集團經營計劃不會出現任何重大延遲；
- (v) 本集團經營活動不會受到勞動力短缺及糾紛或不受其管理層控制的任何其他因素(如政府行為)的不利影響；
- (vi) 我們的業務經營相關的現行通脹率、利率或匯率不會出現任何重大變化；
- (vii) 中國、香港或我們於其間經營業務的任何國家或地區適用於本集團的稅制及相關稅基或稅率或關稅不會出現任何重大變化；
- (viii) 我們取得牌照及許可證的有效性將不會出現任何變動；
- (ix) 我們的經營不會因任何不可抗力事件或不受我們的董事控制的不可預見因素或任何不可預見原因而受到重大影響或遭中斷；
- (x) 假設預測乃計及我們的董事及主要高級管理層的持續參與本集團的經營業務後予以編製。另外，假設我們於預測所覆蓋期間內將會能夠挽留我們的主要管理層及人才；及
- (xi) 我們將不會因本招股章程「風險因素」一節所載述的風險因素而蒙受重大不利影響。

所得款項用途

我們的董事擬將動用配售所得款項淨額，以撥付本集團的資本開支及業務擴張，並鞏固本集團的資本基礎及改善本集團的整體財務狀況。根據配售所得款項淨額於扣除包銷費及相關開支後，估計分別達約13.5百萬港元。包銷費及相關開支將會由本公司支付，現時預計約21.0百萬港元，佔配售下募集總金額約60.9%。我們的董事現時擬將計劃動用相關所得款項淨額如下：

未來計劃及前景

於最後可行日期至二零一六年三月三十一日期間所得款項淨額的擬定用途分析如下：

	最後可行日期至 二零一四年 三月三十一日 (百萬港元)	截至 二零一四年 九月三十日 止六個月 (百萬港元)	截至 二零一五年 三月三十一日 止六個月 (百萬港元)	截至 二零一五年 九月三十日 止六個月 (百萬港元)	截至 二零一六年 三月三十一日 止六個月 (百萬港元)	合計 (百萬港元)
把握我們床墊業務的增長機會						
參與海外展覽會	—	0.8	0.8	0.8	0.8	3.2
強化產品設計及開發						
生產設計、研發及聘用新設計師	—	0.6	0.6	0.6	0.6	2.4
擴大我們於中國的影響力						
與我們的專賣零售商 訂立分銷安排並與彼等一同 推廣我們的品牌形象及產品	—	0.5	0.5	0.5	0.5	2.0
興建新生產設施	3.0	1.6	—	—	—	4.6
一般營運資金	1.3	—	—	—	—	1.3
合計	4.3	3.5	1.9	1.9	1.9	13.5

倘配售所得款項淨額並無即時用於上述用途，則我們的董事現時有計劃將相關所得款項淨額存入香港持牌銀行及／或金融機構的計息銀行賬戶。

我們的董事認為，配售所得款項淨額連同本集團的內部資源將會足以撥付本集團所實施的業務計劃（詳情見本節「實施計劃」一段）。投資者應留意，本集團業務計劃的任何部分可能因各類因素而不會根據上述時間表進行。就此而言，我們的董事將會審慎評估事態並會將所得款項持作短期存款直至相關業務計劃落實為止。