
概 要

本概要旨在讓閣下總覽本[編纂]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。任何投資均涉及風險。部分為投資配售股份獨有之風險載於本[編纂]「風險因素」。閣下於決定投資配售股份前應細閱該節。

業務概覽

我們為一間於香港經營的燈飾及設計師品牌家具及配件產品零售連鎖公司。我們提供眾多的不同設計產品選擇，價格範疇多樣，以迎合社會各界不同客戶群的需求。我們將自身的市場定位設定為品牌營運商以及優質燈飾及設計師品牌家具產品的品牌導向零售商。我們現時為逾30家國際燈飾及家具產品品牌及設計師品牌的香港指定或授權分銷商。產品由常見產品(如天花板燈)到國際上最著名的品牌及設計師品牌的燈具不等，其中主要包括ARTEMIDE、KARTELL及TOM DIXON。

我們透過策略性地設於香港有利位置的零售店網絡分銷我們的產品。於最後實際可行日期，我們於香港擁有共17間零售店。根據Ipsos報告，按收益及零售商店數目計，我們於二零一三年為香港最大的燈飾專營零售商，在市場上分佔燈飾產品零售行業總收益約12.1%。

我們的業務模式

業務程序

我們的業務程序可分析成包括以下主要步驟：

I. 品牌選擇

我們尋求新的品牌組合，並挑選我們判定為具有良好潛力的品牌，所依據的準則為其聲譽及專業形象；其產品展現的品質及設計能力；及新品牌與我們的策略性方向配合。

II. 產品選擇

我們從新加入品牌的各項產品中挑選我們已評估為可能受到本地市場歡迎的特定產品。

III. 供應商採購

就我們已測試並評估將獲得正面市場反應的該等產品而言，我們進而作出商業規模訂單。我們直接自多個外國供應商及製造商，連同本地及中國的供應商採購所選擇的產品。

IV. 商品零售

我們透過我們的零售連鎖網絡銷售特定商品，以於展示並售予客戶。

概 要

零售網絡

根據Ipsos報告，我們擁有香港其中一個覆蓋最廣泛的燈飾產品零售連鎖網絡。於最後實際可行日期，我們經營共17間零售商店，總樓面面積約為28,513平方呎。下表載列我們的零售網絡區域分佈的分析：

	<u>區內零售商店數目</u>	<u>概約總樓面面積</u> (平方呎)
香港島摩理臣山道	9	22,042
香港島灣仔	3	1,200
九龍旺角	2	2,635
新界沙田	3	2,636

聚集零售業務方式

我們戰略性地將9家零售商店(合共17間零售商店)設於灣仔摩理臣山道的鄰近位置，其時加上其他於灣仔摩理臣山道的同行競爭對手所擁有的燈飾產品零售商店，產生凝聚效應，以推廣該區成為燈飾產品的主要據點，從而使該區的顧客人流及銷售力提高，並使我們從中得益。

自家商標的零售店品牌

我們各零售商店由自家商標的零售店品牌指定。我們的主要商標為E LIGHTING，其次為其他附屬商標，即E DESIGN、E COLLECTION、MANHATTAN、EUROLUX、METROPOLIS及ELEMENT LIGHTING DESING等。我們已為我們的零售商店設計不同的獨特銷售主題，以提升其特有的市場定位。

照明電器產品及燈具

我們的照明電器產品及燈具範圍包含下列類型：

- 高級國際品牌燈具
- 主要源自歐洲的優質裝飾燈具
- 一般燈飾及照明電器產品
- 大型吊燈及水晶燈
- 天花風扇燈
- LED燈泡
- 開關掣及面板

概 要

有關我們代理的各個產品類別的詳情，請參閱本[編纂]「業務—我們的產品」一節。

設計師品牌家具及配件產品

我們的設計師品牌家具及配件產品主要包括來自意大利KARTELL(其為全球知名品牌)的產品，如設計師椅桌以及多種可作多元用途的組裝製品。我們亦代理精選的TOM DIXON及其他意大利品牌家具產品。

客戶

我們的客戶來自社會各階層的獨立人士，且我們並不以任何特定的性別、年齡或收入範圍的客戶群為目標。於往績記錄期間，五大客戶均為獨立第三方，向該等客戶的銷售合共佔我們的營業額不足5%。

供應商

我們的供應商包括位於意大利、德國及英國等海外國家的國際品牌擁有人及設計師品牌，以及若干香港及中國製造商。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止兩個年度，本集團五大供應商均為獨立第三方，且我們與該等主要供應商有2至10年的業務關係。該五大供應商的背景詳情載列於本[編纂]第135至137頁「業務—向供應商進行採購」一段。

競爭優勢

我們相信，我們的成功主要歸因於以下競爭優勢：

- 我們擁有香港其中一個覆蓋最廣泛的燈飾及設計師品牌產品的零售連鎖網絡，大大推動我們的銷售能力。
- 我們已成功建立獨特的市場定位—於香港擁有豐富的優質燈飾及設計師家具產品知識的專家。
- 我們擁有卓越的品牌管理專業知識，並可展示及完美呈現我們的品牌。
- 我們於產品多元性、存貨供應及負擔能力方面具有卓越的表現，並能較我們的競爭對手為客戶提供更為全面的產品種類。
- 我們為加入香港市場的國際品牌的合作夥伴的選擇。
- 我們已與主要品牌供應商建立長期的合作關係，使我們緊貼彼等產品的最新趨勢及新興的市場趨勢。
- 我們擁有精通商業、經驗豐富的管理團隊，此並不常見於我們的競爭對手中。

概 要

股東資料

緊隨資本化發行及配售(但不計及行使發行量調整權或根據購股權計劃可能授出的任何購股權)完成後，Time Prestige將於我們的股份中擁有以下數目及比例的權益，且將被視為我們的控股股東：

控股股東	持有股份數目	佔已發行股本 權益百分比
Time Prestige (由許先生全資擁有)	[編纂]	[編纂]

緊隨資本化發行及配售(但不計及行使發行量調整權或根據購股權計劃可能授出的任何購股權)完成後，除Time Prestige外，Star Adventure將於我們的股份中擁有以下數目及比例的權益，並將被視為我們的主要股東：

主要股東	所持股份數目	佔已發行股本 權益百分比
Star Adventure (由許國釗先生全資擁有)	[編纂]	[編纂]

許先生及許國釗先生均為我們的執行董事。許國釗先生亦為本公司主席。許先生為本公司的行政總裁。許國釗先生為許先生的胞弟。

根據購股權計劃，購股權或授予合資格人士(包括董事)，以認購合共不超過於批准購股權計劃日期的已發行股份總數10%股份。行使該等購股權將會導致攤薄其他股東的所有權百分比，並會因發行後發行在外的股份數目增加而導致其他股東應佔每股股份的盈利及每股股份的資產淨值遭相應攤薄。

該等控股股東將繼續控制我們30%以上的股份，而不論全部或部份行使發售量調整權及購股權計劃下授出的任何購股權，或兩者皆獲行使。

控股股東確認，其概無持有或經營直接或間接與我們業務構成競爭或可能構成競爭的任何業務。

財務資料概要

下表為截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止兩個年度的本集團合併業績概要，其摘錄自本[編纂]附錄一所載的會計師報告並應一併參閱。

合併全面收益表

	截至三月三十一日止年度			
	二零一三年		二零一四年	
	千港元	佔收益 百分比	千港元	佔收益 百分比
收益	68,779	100.0%	79,158	100.0%
毛利	39,914	58.0%	47,183	59.6%
經營溢利	10,622	15.4%	7,524	9.5%
年度溢利	9,055	13.2%	5,857	7.4%

概 要

合併財務狀況表

	於三月三十一日	
	二零一三年	二零一四年
	千港元	千港元
流動資產	18,027	25,703
非流動資產	5,838	6,829
流動負債	8,621	11,431
流動資產淨值	9,406	14,272
資產淨值	15,244	21,101

我們截至二零一四年三月三十一日止年度的純利約為5,900,000港元，而截至二零一三年三月三十一日止年度則約為9,100,000港元。我們認為經調整溢利錄得約35.2%的跌幅乃主要由於(i)現時香港家居裝飾產品的營商環境因物業市場成交量低迷而漸趨困難，令我們的收益較難取得增長以及我們的連鎖零售業務的每間零售店舖銷售量普遍下跌；另一方面，香港物業市場的價格水平居高不下，加上我們於往績記錄期間開設更多零售店舖及以更高的租金重續現有零售店舖的租約，使我們的租金成本持續上升；(ii)我們於年內開設的若干零售店舖正處於開業的初期階段，並未達到其全面銷售能力，使我們更難達到較理想的營運業績；(iii)產生上市費用約2,800,000港元。

我們的收益由截至二零一三年三月三十一日止年度的約68,800,000港元增加至截至二零一四年三月三十一日止年度的約79,200,000港元，升幅約為15.1%。該增加乃主要歸因於我們於新界沙田零售區的銷售收益因我們於二零一二年十一月於此零售區開設零售樓面面積達1,204平方呎的燈飾店而錄得明顯增長。此燈飾店於截至二零一三年三月三十一日止年度營運約四個月，而於截至二零一四年三月三十一日止年度則營運整整十二個月，使銷售收益貢獻相應大幅增加。另外，約於二零一一年九月，我們於此零售區開設首間KARTELL單一品牌家具店。由於此店舖的業務於截至二零一四年三月三十一日止年度持續增長，我們錄得持續增長的銷售收益。由於此店舖的業務逐漸穩定，我們透過於店內陳列更高比例的較高價大型家具以擴大產品類型及收益來源。由於此等零售店舖位於新界其中一個最大型的傢俬購物中心，且位置優越，人流較多及顧客的人均購買力較高，故我們位於新界沙田的零售區於往績記錄期間的收益貢獻顯著上升。

於二零一二年八月，我們於香港島摩理臣山道進一步開設燈飾及家具旗艦店，整層專售KARTELL產品。截至二零一三年三月三十一日止年度，該燈飾店已營業約八個月，而於截至二零一四年三月三十一日止年度則營運整整十二個月，使該年度的收益貢獻相應增加。截至二零一四年三月三十一日止年度，我們於香港多個地區增設三間新燈飾產品零售店舖，包括位於九龍半島的一間旗艦店。零售連鎖網絡的擴充支持我們的銷售能力及進一步有助我們取得銷售收益增長。

概 要

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們的毛利率分別為58.0%及59.6%。我們認為毛利率上升主要由於我們近年將更多資源投放於積極分析店舖的產品組合方面，以應付瞬息萬變的市場環境，包括提升我們專注於高質素的高價歐洲品牌產品及LED產品（整體導致溢利率上升）。我們認為我們的市場策略有助提升我們的業務組合，長遠而言將使我們可於近期銷量減少的市場環境中取得增長，並使客戶逐步由非品牌產品轉向品牌產品。

於二零一三年及二零一四年三月三十一日，我們分別錄得約9,400,000港元及14,300,000港元的流動資產淨值。流動資產淨值於整個往績記錄期間增加主要反映(i)存貨增加以配合我們的經擴大銷售能力，此乃由於我們開設更多零售店舖，增加高價商品的比例，以及調整採購模式，使我們得以普遍延遲向若干主要供應商償還款項；(ii)來自新店開業的額外租賃按金及上市開支預付款項的貿易及其他應收款項增加；及(iii)我們的業務錄得盈利令現金及現金等值項目增加。有關我們於往績記錄期間的財務表現及財務資料的進一步資料，請參閱本[編纂]「財務資料」一節。

按主要產品類別劃分的收益

下表載列我們於往績記錄期間按產品類別劃分的收益：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一四年
	千港元	千港元
銷售燈飾產品	63,139	71,276
銷售家具及配件產品	5,640	7,882
合計	<u>68,779</u>	<u>79,158</u>

於整段往績記錄期間，燈飾產品銷售額佔我們銷售收益總額的主要部分。

按主要地域零售區劃分的收益及毛利率

下表載列我們位於下述地點的各個主要零售區於往績記錄期間的銷售收益及毛利率明細：(i)我們集中於香港島摩理臣山道的店舖；(ii)香港島灣仔；(iii)九龍旺角；及(iv)新界沙田：

	截至三月三十一日止年度					
	二零一三年			二零一四年		
	千港元	%	毛利率	千港元	%	毛利率
於香港島摩理臣山道的						
集中地	53,989	78.5%	58.3%	49,669	62.7%	60.5%
香港島灣仔駱克道	3,023	4.4%	58.5%	6,744	8.5%	56.6%
九龍旺角	4,471	6.5%	57.7%	7,106	9.0%	55.9%
新界沙田	7,296	10.6%	55.9%	15,639	19.8%	59.9%
合計	<u>68,779</u>	<u>100.0%</u>		<u>79,158</u>	<u>100%</u>	

概 要

於整段往績記錄期間，我們位於摩理臣山道的零售區繼續佔我們收益總額的最大部分。然而，由於我們於近年發展其他零售區，特別是我們位於新界沙田的零售區，摩理臣山道零售區應佔銷售收益總額的百分比整體下跌。

主要營運及財務比率

下表為於往績記錄期間主要營運及財務比率概要：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一四年
	千港元	千港元
零售店的平均數目	12.1	14.6
各零售店的平均年度銷售收益	5,684	5,422
毛利率	58.0%	59.6%
純利率	13.2%	7.4%
總資產回報率	37.9%	18.0%
權益回報率	84.5%	32.2%
	於三月三十一日	
	二零一三年	二零一四年
	千港元	千港元
流動比率	2.1	2.2
資產負債比率	零	零

上市開支對我們的財務表現的影響

誠如本[編纂]第190頁「進行配售的原因及所得款項用途—所得款項用途」一段所載，按配售價每股[編纂]港元計算，並假設發售量調整權不獲行使，將因上市產生的估計開支約為15,800,000港元。上市開支指發行新股份及將股份於創業板上市所產生的費用及成本。根據相關會計準則，僅直接來自發行新股份的遞增成本入賬為自權益賬扣除。上市直接應佔成本於產生時記錄於損益。發行新股份及上市所產生的若干成本乃按配售項下發行的新股份數目對於上市完成後已發行股份總數的百分比配發。由於配售項下將予發行的新股份數目佔上市完成後已發行股份總數的[編纂]，則不能清晰分類的上市開支會按25：75的比例計入股權及全面收益表。因此，被視為根據上市建議發行新股份直接產生的增量成本約5,500,000港元將於上市完成後自權益扣除；及被視為與上市相關的成本約10,300,000港元將於本集團的合併全面收益表扣除。上市開支由本集團根據相關會計準則按配售項下將予發行的新股份總數及上市後股份總數進行分配。

於截至二零一三年三月三十一日止年度，概無產生及記錄任何上市開支，乃由於我們僅於二零一三年中開始就相關服務產生開支。約2,800,000港元的上市開支已自本集團截至二零一四年三月三十一日止年度的合併全面收益表扣除，而餘下的7,500,000港元將於截至二零一五年三月三十一日止年度扣除。因此，我們截至二零一五年三月三十一日止年度的純利或會遠較截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度的純利為低。就此而言，我們可能於上市後在適當時候刊發盈利預警公告。

概 要

近期發展及財務表現

我們近期的財務表現受到香港住宅物業交投量下降所負面影響。香港住宅物業的交投量及銷售價值由二零一零年高峰時期約135,800宗及5,606億港元減少至二零一三年約50,700宗及2,989億港元，相當於交投量大幅減少62.7%。董事認為，香港政府所推出的一系列遏抑過熱樓價的降溫措施已令香港住宅物業的交投量下降。根據截至二零一四年七月三十一日止四個月的未經審核財務資料，本集團的銷售收益及盈利能力均錄得下跌。與截至二零一四年三月三十一日止年度的每月平均銷售收益相比，我們於截至二零一四年七月三十一日止四個月的每月平均銷售收益明顯下跌。我們認為銷售收益及盈利能力下跌主要是由於有關期間香港的住宅物業交投量下跌及零售市場環境欠佳的累計影響所致。銷售收益的跌幅主要來自我們位於摩理臣山道及駱克道的零售區域。我們明白香港島的物業市場於有關期間最受香港政府所推出的降溫措施影響。由於銷售收益下跌，加上產生上市開支，我們於截至二零一四年七月三十一日止四個月的盈利能力有所下跌。

然而，有跡象顯示此等負面影響已趨穩定及並未進一步惡化。根據土地註冊處最新公佈的住宅物業統計數字，香港住宅物業於二零一四第二季的交投量約為16,000個單位，較二零一四第一季高出約48.4%。住宅物業的交投量於二零一四年第二季回升獲一手住宅物業供應增加及香港政府放寬對物業交易所實施的雙倍印花稅的條件所支持。此外，香港於二零一四年七月的住宅物業交易量約達78,000宗，較二零一四年六月高約30.7%及較二零一三年七月高約95.5%。因此，香港物業市場的新造按揭宗數亦明顯上升。另外，董事並無注意到香港政府正進一步草擬可能對本集團的業務造成負面影響的新樓市政策。然而，由於包括照明家電在內的家居裝飾產品的銷售傾向滯後於樓市活動，我們可能僅能在二零一四年五月後的月份完全體現住宅物業交投量反彈的正面影響。鑒於上述原因及本[編纂]「財務資料」一節「本集團業務的可持續性」一段所提及的因素，董事對銷售收益將於截至二零一五年三月三十一日止年度的餘下月份內重拾增長感到樂觀，我們期望銷售收益及盈利能力將於可預見未來回到較正常的水平。

除前述者外，根據截至二零一四年七月三十一日止四個月的未經審核財務資料，本集團的財務表現於往績記錄期間後並無任何重大不利變動。

截至二零一五年三月三十一日止年度的營運業績淨額如本節前段「概要—上市開支對我們的財務表現的影響」所述，預期因非經常性上市開支而遭受不利影響。除前述者外，於往績記錄期間後，我們的財務表現概無受到任何重大不利影響。

除收取約400,000港元的部份上市開支為開支外，於截至二零一四年七月三十一日止四個月的合併全面收益表中，概無任何其他重大非經常性項目。

概 要

未來計劃及前景

我們的業務目標乃為整合我們的定位，成為香港優質燈飾及設計師品牌家具及配件產品的成功品牌經理人，並成為香港客戶購買該等產品的不二選擇，並同時透過開設更多零售商店爭取不斷膨脹的市場份額。我們旨在藉著採用下列所載的業務策略達至我們的業務目標：

1. 主要透過於香港開設新零售商店進一步擴展我們的零售樓面面積，以進一步提升我們的銷售能力及把握不斷增加的市場份額；
2. 加強我們的市場策略定位；
3. 進一步利用我們的品牌管理專業知識以發掘及代理具有潛力的新晉國際品牌及設計師品牌；
4. 作出適當的定位以掌握發展蓬勃的LED市場；及
5. 加強我們的物流管理，包括於香港獲得額外的倉儲設施。

我們預計，配售所得款項淨額以及由我們營運產生的現金流量的內部資源足以為我們實施未來計劃提供資金。

進行配售的原因及所得款項用途

進行配售乃為增加我們的資本基礎並為我們提供額外的資金以實施上述未來計劃及業務策略。此外，我們預期上市將為本集團及股東帶來以下額外利益：

1. 為未來增長進入資本市場；
2. 協助本集團定位為香港優質、創新及設計品牌的燈飾及設計師品牌家具的不二選擇；及
3. 提升本集團營運的透明度。

我們認為配售所得款項淨額對於我們的未來計劃及業務策略撥資而言至關重要。按照配售價每股配售股份[編纂]港元(即配售價每股配售股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，假設發售量調整權未獲行使，我們預計配售所得款項淨額(經扣除包銷費用及我們就配售應付的估計開支約[15,800,000]港元後)將約為[編纂]港元。目前擬將所得款項淨額於最後實際可行日期至二零一七年三月三十一日作以下用途：

	由最後實際 可行日期至 二零一五年 三月三十一日 (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)	截至 二零一六年 九月三十日止 六個月 (百萬港元)	截至 二零一七年 三月三十一日 止六個月 (百萬港元)	總計
擴充LED專門店的零售樓面 面積	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴充燈飾店的零售樓面面積	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴充燈飾及家具店的零售樓面 面積	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營銷及推廣自家品牌	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
加強物流管理	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

概 要

約[編纂]港元的餘額將用作營運資金及其他公司用途。進一步詳情請參閱本[編纂]第189至192頁「進行配售的原因及所得款項用途」一節。

配售統計數據

	根據配售價 每股[編纂]港元計算	根據配售價 每股[編纂]港元計算
股份市值(附註1)	[編纂]	[編纂]
每股未經審核備考經調整合併 有形資產淨值(附註2)	[編纂]	[編纂]

附註：

- (1) 股份市值乃按預期將於緊隨資本化發行及配售完成後將予發行的[編纂]股股份計算
- (2) 每股未經審核備考經調整合併有形資產淨值乃經作出本[編纂]附錄二「未經審核備考財務資料」一節所述的調整後得出，並以緊隨資本化發行及配售完成後將予發行[編纂]股股份為基準。

股息及股息政策

宣派及支付任何股息的決定須由董事會推薦建議及由股東批准。實際宣派及支付股息的金額將亦視乎盈利及現金流、財務狀況、資金要求、投資要求及董事視為有關之其他因素而定。任何宣派及支付以及股息金額亦受限於組織章程細則及公司法。

重大不利變動

除上文「概要—近期發展及財務表現」及本[編纂]其他部份所披露資料外，我們的董事確認，自二零一四年三月三十一日(即本集團最近期的經審核合併財務報表的編製日期)及直至最後實際可行日期，我們的財務及貿易狀況並無重大不利變動。

我們的董事認為，於二零一四年三月三十一日後及直至最後實際可行日期，(i)香港燈飾及設計師品牌行業及相關市場以及監管環境；及(ii)我們的具體業務經營並無出現任何重大不利變動。

風險因素

我們相信，我們的業務涉及若干風險及不確定因素，當中若干乃非我們所能控制。該等風險大致分為與本集團、我們的行業、於香港進行業務及配售有關的風險，其中相對重大的風險包括(i)本集團依賴主要管理層人員；(ii)未能於租約到期時為我們的零售店重續我們現有全部租約；(iii)未能維持穩定及充足的存貨供應；(iv)實行未來計劃的不確定性；(v)單一零售物業內的單一品牌；及(vi)競爭。

以上及其他風險因素的詳情載列於本[編纂]「風險因素」一節。閣下於決定投資我們的股份前，務請考慮載列於本[編纂]的風險因素。

過往違規事件

有關本集團重大違規事件及防止該等事件於日後發生的措施的詳情，請參閱本[編纂]「業務—監管及法律合規」一節。

控股股東已向我們作出涵蓋所有有關違規事件的彌償保證。有關彌償承諾的進一步詳情，請參閱本[編纂]附錄四內「其他資料—稅項及其他彌償保證」一段。