

---

## 財務資料

---

閣下應將本節與本[編纂]附錄一會計師報告所載我們的經審核合併財務報表(包括有關附註)一併閱讀。我們的財務報表乃根據香港財務報告準則編製。閣下應細閱整份會計師報告，而不應僅依賴本節所載資料。

以下討論及分析包含若干前瞻性陳述，反映目前對未來事項及財務表現的看法。該等陳述乃基於我們根據我們的經驗及對歷史趨勢、現時狀況及預期未來事態發展的理解以及我們認為在若干情況下屬合適的其他因素所作的假設及分析。然而，實際結果及事態發展會否如我們所預期及預測一般，則受多項我們不能控制的風險及不明朗因素的影響。閣下應參閱本[編纂]「風險因素」一節以了解其他資料。

### 概覽

我們主要於香港從事燈飾及家具產品的零售分銷。本集團銷售的產品包括一系列的燈飾及燈具、設計師品牌家具及其他國際品牌裝飾物。我們目前於香港各區開設共17間零售商店以向客戶銷售產品。此等零售商店策略性地位於主要零售區：(i)香港島灣仔摩理臣山道；(ii)香港島灣仔駱克道；(iii)九龍旺角；及(iv)新界沙田。根據Ipsos報告，按收益及零售商店數目計算，我們於二零一三年為香港最大型的燈飾專營零售商，佔整個燈飾產品零售業收益市場份額約12.1%。

香港為我們的主要市場。來自香港市場的收益基本上佔我們於組成往績記錄期間的各個財政年度的全部收益收入。

於組成往績記錄期間的各個財政年度，來自銷售燈飾產品的收益佔我們總收益約90%。

## 財務資料

### 過往合併財務資料概要

#### 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
營業額	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%

#### 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

為說明本集團營運的盈利能力，於達致以下載列的經調整年度溢利時已剔除若干非經常性收益及開支項目。

	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
年度溢利	9,055	5,857
加：上市開支	—	2,758
處置物業、廠房及設備的虧損	—	71
<b>經調整年度溢利</b>	<b>9,055</b>	<b>8,686</b>

儘管本集團於截至二零一四年三月三十一日止年度總銷售收益錄得整體增長，我們於截至二零一四年三月三十一日止年度的純利(主要撇除上市開支的影響)約為8,700,000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

---

## 財務資料

---

港元，錄得約4.4%的跌幅。我們主要透過開設新零售商店以擴充我們的零售連鎖網絡，於截至二零一四年三月三十一日止年度使本集團的銷售收益能錄得增長。此外，如本節下文「營運業績主要組成部份的討論及分析—主要地域零售區的可資比較銷售額」一段所強調，對於旺角及沙田零售區域的現有店舖，透過增加同一店舖之生意，我們的銷售收益按年錄得增長。儘管如上文所述，物業市場成交量低迷導致現時香港家居裝飾產品的營商環境更趨困難，令我們的收益較難以足夠快比率取得增長以追上日益增長的租金及雜費。尤其灣仔摩理臣山道的集中零售區（佔我們整體收益基礎超過60%）的每間零售商店銷售量整體下跌；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商店及以更高的租金重續現有零售商店的租約，使我們的租金成本持續上升。另外，我們於截至二零一四年三月三十一日止年度開設的若干零售商店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。

### 編製基準

本公司為根據公司法於開曼群島註冊成立的獲豁免有限責任公司。透過公司重組（詳情於本[編纂]「歷史、重組及公司架構—重組」分節內說明），本公司已成為現時組成本集團的公司的控股公司。

於整段往績記錄期間，本公司及其附屬公司一直受我們的控股股東許先生共同控制。由於許先生於重組前及重組後擁有或控制本集團，因此彼持續承擔風險及取得利益，故重組被視為共同控制項下的實體及業務重組。於重組前及重組後，本集團之管理層亦無出現變動，而本集團之最終擁有人亦維持不變。因此，就本報告而言，本集團之財務資料已使用合併會計準則按合併基準編製，猶如集團架構在重組完成於整段往績記錄期間一直存在。本集團之財務資料已按照香港會計師公會所頒佈的核數指引第3.340條「售股章程與申報會計師」的原則編製。

往績記錄期間的合併全面收益表、合併權益變動表及合併現金流量表已經編製，當中包括組成本集團的公司的業績、權益變動及現金流，猶如目前的集團架構於整段往績記錄期間或自其各自的收購或註冊成立／成立日期（以較短期

---

## 財務資料

---

間為準)起已經存在。本集團於二零一三年及二零一四年三月三十一日的合併財務狀況表已編製以呈列本集團的業務狀況，猶如現行架構於此等日期或自其各自的收購或註冊成立／成立日期(以較短期間為準)起已經存在。

### 影響營運業績的因素

我們的董事認為，以下為影響我們的業務及過往財務業績且可能亦會影響其未來財務業績的主要因素。

#### 香港—我們經營連鎖零售業務的主要市場—的經濟情況

由於我們為以一般大眾客戶為目標客戶群的家居燈飾及家具產品連鎖零售企業，我們的營運業績直接受香港整體經濟所影響。根據Ipsos報告，於二零一一年至二零一三年，香港的人均本地生產總值錄得持續增長。然而，由於受二零一一年爆發的歐債危機及中國經濟於二零一一年及二零一二年放緩的陰霾籠罩，二零一二年的增長率放緩至僅約為1.5%。本地生產總值增長率由二零一二年的約1.5%上升至二零一三年的約3.0%，主要由於環球經濟前景改善，包括歐洲財務狀況漸趨穩定、中國的刺激措施的正面影響及全球貿易有所改善。

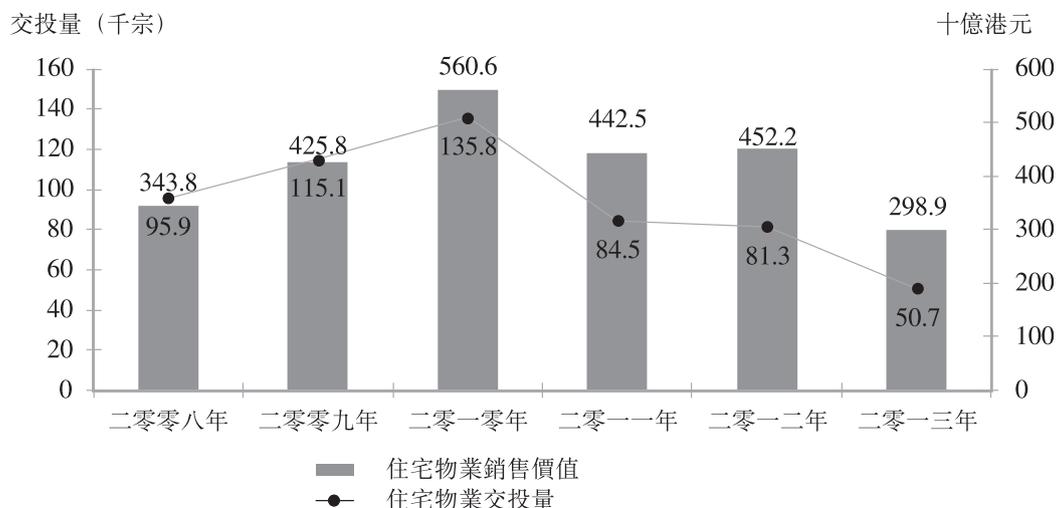
我們相信，本地生產總值增長率的增長刺激私人消費開支及零售銷售額，於往績記錄期間為我們的財務表現帶來正面影響。然而，由於零售店舖的租金開支佔我們銷售開支的重要部份，經濟增長及隨之而上升的市場租金可能使本集團的租金開支增加及為我們的財務業績帶來負面影響。

#### 整體市場氣氛及物業市場環境

我們相信，我們的大部份燈飾產品乃售予進行家居裝修的住戶。因此，我們的業績很大程度上受香港整體物業市場影響。根據Ipsos報告，住戶數目由二零零八年的約2,279千戶增加至二零一三年的約2,415千戶。在此等家庭當中，香港高收入家庭的增長率高於平均增長率。我們認為，住戶數目(包括高收入家庭)增加對我們於往績記錄期間的財務表現有正面的影響。

## 財務資料

然而，住戶數目的有利增加很大程度上被物業市場整體交投量下跌所抵銷。下圖載列二零零八年至二零一三年的香港住宅物業總交投量：



資料來源：土地註冊處

香港住宅物業的交投量及銷售價值分別由二零一零年高峰期的約135,800宗及5,606億港元下跌至二零一三年的約50,700宗及2,989億港元，交投量大跌62.7%。

於二零一二年十月及二零一三年二月，為壓抑過熱的樓價，香港政府推出一系列的降溫措施，包括加重印花稅，針對公司及非香港永久性居民購買物業，防止物業價格投機。香港政府已暗示該等措施將於可見未來繼續推行。儘管政府推出降溫措施的主要目的乃壓抑樓價，由於加重印花稅，該等措施亦可能打擊新或二手住宅單位的購買。

根據二零一四年的最新數字，香港住宅物業於二零一四年第二季的交投量約為16,000個單位，較二零一四年第一季高出約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所支持。此外，香港於二零一四年七月及八月的住宅物業總交投量約達14,000宗，較二零一三年七月及八月增加約89.4%。因此，香港物業市場的新造按揭宗數亦明顯上升。

## 財務資料

儘管住宅物業交投量出現回升的跡象，但我們認為現時香港物業市場樓價居高不下的情況，或會繼續使我們的連鎖零售業務面對充滿挑戰的營商環境。整體家居裝飾產品市場需求可能隨住宅物業市場的交投數目下跌而減少，特別是我們的燈飾及家具產品。為適應市場環境的轉變，近年，我們已調整我們的零售市場策略，包括積極分析店舖的產品組合，以將業務重心更集中於優質的高價品牌產品及LED產品。我們認為此等措施能提升我們的業務組合，並使我們能於生意下降以及客戶由非品牌產品逐漸轉為追求品牌產品的市場環境下取得增長。

### 擴充零售連鎖網絡

我們的收益及盈利能力直接受到我們擴充零售連鎖網絡影響。於往績記錄期間，我們繼續透過於香港開設更多的零售店舖擴大我們的零售樓面面積，以加強我們的銷售能力。下表呈列於往績記錄期間及其後至最後實際可行日期零售店舖增加及關閉的分析：

	截至		截至		於往績記錄 期間後新開/ (結束)	於最後實際 可行日期
	二零一三年 三月三十一日 於往績記錄期 間開始時	二零一四年 三月三十一日 止年度新開/ (結束)	二零一四年 三月三十一日 止年度新開/ (結束)	二零一三年 三月三十一日 止年度新開/ (結束)		
<b>香港島</b>						
— 燈飾店	5	—	(1)	—	—	4
— 燈飾及家具綜合店	2	1	—	1	—	4
— LED專門店	1	2	1	—	—	4
<b>九龍半島</b>						
— 燈飾店	1	—	—	—	—	1
— 燈飾及家具綜合店	—	—	1	—	—	1
— LED專門店	—	—	—	—	—	—
<b>新界</b>						
— 燈飾店	—	1	—	—	—	1
— 燈飾及家具綜合店	1	—	—	—	—	1
— LED專門店	—	—	1	—	—	1
<b>總計</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>—</b>	<b>17</b>

## 財務資料

於往績記錄期間，平均零售店舖數目及每間零售店舖的平均銷售收益載列如下：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一四年
零售店舖平均數目	12.1	14.6
	千港元	千港元
每間零售店舖平均年度銷售收益	5,684	5,422

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，每間零售店舖的平均年度銷售收益分別約為5,700,000港元及5,400,000港元，跌幅約為5.3%。每間零售店舖的平均年度銷售收益於往績記錄期間下跌是由於香港的家居裝飾產品營商環境因物業市場交投量低迷而越趨困難，導致我們的連鎖零售業務的每間零售店舖的銷量相對較低。

### 產品組合及整合

我們相信，我們的盈利能力部份取決於我們是否能就市場環境轉變及客戶偏好調整產品組合，而各零售地區的市場環境及客戶偏好均有所不同，亦可能隨時間轉變或演變。我們提供一系列的照明電器及設計師品牌家具產品予消費者選擇。產品的售價介乎數十元至數萬元，這視乎若干因素，包括商品性質、品牌、產品設計及消費者需求。我們調整零售商店內提供的商品組合，以應付市場需求的轉變。

近年，為適應市場環境的轉變，我們積極調整產品組合以增加優質的高價歐洲品牌產品及LED產品比例。於二零一一年，我們引進多個歐洲品牌（如國際頂尖專業燈具品牌ARTEMIDE及著名設計師品牌TOM DIXON）。我們憑藉代理大量國際品牌，混合及綜合出售點的各品牌，根據我們對消費者人口及零售店舖位置的消費模式評估，為我們的個別零售專門店找出最吸引的組合。我們認為長遠而言，此等措施將提升我們的策略性市場定位及使我們能於不斷轉變的市場環境中維持盈利。

## 財務資料

儘管市場環境充滿挑戰，我們認為，我們積極進行店舖分析及商品組合的有利轉變使我們能維持盈利。特別是我們位於摩理臣山道的最重要零售區域，其佔整段往績記錄期間不少於60%的銷售收益，儘管現時的營商環境更趨困難，我們仍能維持整體毛利率。然而，市場環境及客戶偏好可能會隨時間轉變或演變，這可能令我們現有的產品組合及系列過時並將為我們帶來新挑戰。我們未必能回應此等新市場變化。

### 每項交易的平均客戶消費

每項交易的平均客戶消費為客戶於我們的店舖消費金額的指標。每項交易的平均客戶消費以於整段有關期間來自所有營運中零售店舖的總收益除以該期間的交易總數計算。每項交易的平均客戶消費可能受眾多因素影響，包括我們的商品組合及價格以及零售位置的客戶消費力。

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一四年
	港元	港元
每項交易的平均客戶消費		
— 照明電器產品及燈具	3,261	3,629
— 設計師品牌家具及配件	5,906	6,148

每宗燈飾產品銷售交易的平均客戶消費由截至二零一三年三月三十一日止年度的約3,261港元增加至截至二零一四年三月三十一日止年度的約3,629港元，升幅約為11.3%。

我們認為，每項燈飾產品銷售交易的平均客戶消費上升主要是由於(i)我們調整零售市場策略，包括積極分析我們的產品組合及令業務重心更集中於優質的高價歐洲品牌產品，以適應不停變化的市場環境；(ii)我們增加LED產品的銷售，而LED產品的價格一般較白熾光源的價格為高；及(iii)我們分別位於香港島及新界的燈飾旗艦店的業務自近年成立以來錄得持續增長。我們認為此等新零售店舖位於整體具較高人均消費力的地區，而我們亦相應地於此等新零售商店的存貨組合提供較高比例的高價產品，因而相應整體提高每宗交易的平均客戶消費。

---

## 財務資料

---

每宗家具及配件產品銷售交易的平均客戶消費由截至二零一三年三月三十一日止年度的約5,906港元增加至截至二零一四年三月三十一日止年度的約6,148港元，升幅為4.1%。

截至二零一二年三月三十一日止年度的期間內，我們開設我們的第一間KARTELL單一品牌家具店。由於此家具店的業務由設立初期階段不停增長及逐漸為市場所接受，我們於店內提供更高價值的商品，每宗交易的平均顧客消費亦相應增加。

### 銷售成本

銷售成本主要指向我們的供應商購入商品以透過我們的零售連鎖店網絡轉售的採購成本。我們採購的所有產品均為製成品。銷售成本佔我們營運成本及間接費用中的最大部份，並對我們的溢利率有直接及重大的影響。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們的銷售成本分別為約28,900,000港元及32,000,000港元，分別佔同年銷售收益的約42.0%及40.4%。我們認為銷售成本的增加與往績記錄期間的業務量及銷售營業額的增長趨勢一致，以及我們的銷售成本佔銷售收益比率整體下跌主要是由於我們於近年致力積極分析店舖及調整產品組合以提升我們的產品組合（當中整體溢利率較高的商品所佔比例較高），藉以應付不斷轉變的市場環境。

我們從位於多個海外國家的供應商及彼等於香港的代表辦事處採購我們的商品。從海外供應商直接採購的金額主要以美元、歐元及人民幣計價。我們按每張訂單的方式進行採購，並概無與我們的供應商訂立任何長期供應合約。因此，倘供應商更改產品的標價，這對我們的溢利率造成直接影響。由於我們若干主要供應商對不同的分銷商實行統一的定價政策，我們僅能有限度將採購成本的任何增幅轉嫁予客戶。

## 財務資料

下表呈列於往績記錄期間按交易貨幣分類的採購概約百分比分析：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一四年
港元	63%	57%
人民幣	13%	8%
美元	15%	19%
歐元	9%	16%

我們認為歐元於往績記錄期間的波動幅度相對不大，升幅平穩，匯率於往績記錄期間末較期初上升約4%。因此，我們向歐洲供應商採購的銷售成本整體上升。由於人民幣於截至二零一四年三月三十一日止年度最後一季出現較大跌幅，倘人民幣於可預見未來維持現有水平，可望為我們的銷售成本帶來溫和的有利影響。美元與港元掛鈎，而港元為我們的功能貨幣，因此貨幣波動並未對我們的銷售成本造成明顯影響。

有關我們的供應商及銷售成本的進一步詳情，請參閱本[編纂]「業務—採購及供應商—向供應商進行採購」一段。

### 租金開支

租金開支為我們業務營運其中一項主要成本。於最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業，我們乃以經營租賃的形式獲得及使用所有經營場所，包括零售店舖、辦公室物業及倉庫設施。所有此等物業的租約的租賃期一般為兩年或三年。下表載列於往績記錄期間我們的經營場所的租金開支分析：

	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	%
以下者的租金開支：				
— 辦公室物業及倉庫設施	1,143	8.2%	1,404	7.6%
— 零售店舖	12,761	91.8%	17,102	92.4%
總計	13,904	100.0%	18,506	100.0%

## 財務資料

租金開支由截至二零一三年三月三十一日止年度的約13,900,000港元增加至截至二零一四年三月三十一日止年度的約18,500,000港元，升幅約為33.1%。租金開支上升是因為我們於截至二零一三年三月三十一日止年度增設合共四間零售店舖。由於在上述期間僅就該等店舖支付數個月的租金，而於截至二零一四年三月三十一日止年度則由於該等店舖開始首年全年營運而支付整整十二個月的租金。我們於截至二零一四年三月三十一日止年度增設合共三間零售店舖並開始相關新租約，令我們的租金開支進一步增加。此外，我們若干現有店舖的實際月租亦於往績記錄期間重續租約後上調約25%。以下載列我們於往績記錄期間的租金開支佔銷售營業額百分比分析：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一四年
租金開支佔銷售營業額百分比	20.2%	23.4%

於截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們的租金開支分別佔我們銷售營業額約20.2%及23.4%。租金開支佔銷售營業額百分比於整段往績記錄期間上升，主要是由於物業市場成交量低迷導致現時香港家居裝飾產品的營商環境更趨困難，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。另外，我們於截至二零一四年三月三十一日止年度開設合共三間新零售店舖，而若干該等新零售店舖於有關年度正處於開業的初期階段。該等店舖的銷量未達到全面銷售能力，因此租金開支不合比例地高於銷售收益，而此導致我們難以透過達到較有利的租金開支佔銷售營業額比率以進一步提高營運效率。

## 財務資料

我們的銷售能力與零售店舖所佔的樓面面積有直接的關係。於截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，零售店舖的租金(構成租賃成本的主要部份)分別佔總租金開支的約91.8%及92.4%。以下載列於往績記錄期間的平均零售店舖數目及我們的零售店舖所佔用的實際總樓面面積：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一四年
零售店舖平均數目	12.1	14.6
我們的零售店舖所佔用的實際總樓面面積 (平方呎)	21,265	24,928

於整段往績記錄期間，我們的零售店舖所佔用的實際總樓面面積整體增加，乃由於我們的零售連鎖網絡因我們於截至二零一四年三月三十一日止年度在香港多個地區開設合共三間新零售店舖而持續擴張。

以下載列於往績記錄期間我們的零售店舖的平均年度營業額及每平方呎樓面面積的平均租金開支：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一四年
	港元	港元
零售店舖的每平方呎樓面面積平均年度 營業額	3,234	3,175
每平方呎樓面面積的實際年度租金	600	686

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，每平方呎零售樓面面積的平均年度營業額分別約為3,234港元及3,175港元，跌幅約為1.8%。如上文所論述，由於物業市場成交量低迷導致香港家居裝飾產品的營商環境更趨困難，導致我們連鎖零售業務的每間零售店舖銷售額整體下跌，故每平方呎零售樓面面積的平均年度營業額於往績記錄期間有所下跌。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，每平方呎樓面面積的實際年度租金分別約為600港元及686港元，升幅約為14.3%。實際年度租金上升主要由於我們升級產品組合的品牌形象，增加著重世界品牌產品及LED產品，特別為我們近年在較優越位置開設並符合我們經升級的品牌形象的新店而挑選，例如新界的Home Square，其為香港最大型一站式家居裝飾產品購物中心之一。由於該等優越位置的租金一般較我們若干其他現有店舖的租金為高，我們

---

## 財務資料

---

每平方呎樓面面積的實際年度租金有所上升。此外，我們若干現有店舖的實際月租於往績記錄期間重續租約後上調約25%，進一步推高往績記錄期間內的每平方呎樓面面積實際年度租金。

隨着我們擴充業務，經擴大的零售店舖樓面面積將為我們日後租金開支的基礎。因此，預期零售連鎖網絡的持續擴展將令我們日後的租賃成本上升。鑒於近年香港的租金開支呈現整體上升趨勢，我們或未能以商業上可接受的條款及條件重續現有租賃安排，或我們或須以較高的租金重續此等租約。倘租金開支於日後大幅上升，將令我們的營運成本增加，並可能會對我們的盈利能力造成重大不利影響。

### 員工成本

我們的零售連鎖店的營運依靠聘請及挽留有經驗的售貨員以與顧客作日常交流。另外，我們依賴我們經驗豐富的管理團隊管理我們的業務營運。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們的員工成本(包括董事酬金)包括工資及薪金，強積金供款及僱員福利費用，金額分別約為10,400,000港元及12,100,000港元，分別佔相關年度銷售收益的約15.2%及15.3%。

由於我們擴充業務營運，我們預期將增聘員工及我們的員工成本將持續增加。我們認為最低工資的未來變動對我們業務影響有限，此乃由於最低工資主要適用於低收入的工人，而我們大部份員工的薪金均高於最低工資。儘管如此，零售業內勞工市場對具備合適經驗的員工的競爭或會推高工資水平，以及因而推高我們聘請及挽留員工的有關成本，這可能會影響我們的營運業績。

### 主要會計政策及估計

財務報表已根據香港財務報告準則編製，香港財務報告準則要求我們作出會影響相關會計政策的應用的判斷、估計及假設，以及採用若干主要會計估計。我們所使用的方法、估計及判斷或對我們的營運業績造成重大影響。部份會計政策要求我們作出複雜且主觀的判斷，通常是由於需對本質上不明確的事

---

## 財務資料

---

宜作出估計所致。以下為符合香港財務報告準則的會計政策概要，我們認為該等會計政策對呈列我們的財務業績甚為重要，且涉及需對本質上不明確的事宜的影響作出估計及判斷。我們亦採用我們認為屬重大會計政策的其他政策，有關詳情載於本[編纂]附錄一會計師報告附註3。

### 收益確認

收益乃於經濟利益可能流入本集團及收益能可靠計量時確認。貨品銷售的收益於所有權的重大風險及回報已轉移至顧客時確認，前提是本集團對所售貨品不再維持與所有權相關的管理權，亦不再擁有實際控制權。實際上，我們用作確認收益的會計政策要求我們於向客戶交付貨物時（而非按發票日期）確認收益，而由於將貨物實際送到客戶的地址涉及滯後時間，因此發票日期一般為較早的日期。一般而言，由於客戶需時驗收而令收益延後確認的情況並不嚴重。

### 物業、廠房及設備折舊

物業、廠房及設備按其估計可使用年期使用直線法折舊，以將其成本或估值（扣除預計剩餘價值）撇銷。於各報告期末均會檢討可使用年期、剩餘價值及折舊方法，並於有需要時作出調整。有關可使用年期如下：

租賃物業裝修	4年或按租期（以較短者為準）
家具、裝置及設備	5年

於往績記錄期前，就家具、裝置及設備的空調系統及租賃物業裝修而言，我們於呈列財務報表時分別採用10年至25年的估計可使用年期。在呈列本[編纂]附錄一的會計師報告時，我們重新估計上述時期此等資產的估計可使用年期，並認為經修訂的會計估計能更準確地反映我們的業務情況。會計估計的修訂對我們於往績記錄期間的財務業績並無重大影響，且我們並不預期於可見將來會對會計估計作進一步的變動。

倘資產的賬面值高於其估計可收回金額，資產即時撇減至其可收回金額。估計可收回金額的評估以業務主要資產的認知價值及市場上大致相似的資產的重置成本作計量。

---

## 財務資料

---

### 金融資產減值虧損

我們於各申報期末評估金融資產有否出現減值之客觀跡象。倘有客觀證據顯示減值基於初步確認資產後發生的一件或多件事件，而有關事件對金融資產估計未來現金流量之影響能夠可靠計量，則金融資產將出現減值。減值證據可能包括債務人面對重大財政困難；違反合約，如未能償還或拖欠利息或本金；因債務人面對財政困難而向其授予寬限；及債務人有可能破產或進行其他財務重組。

就貸款及應收款項（構成我們金融資產的主要部份）而言，當有客觀證據證明資產已減值，減值虧損則會在損益賬確認，並按資產賬面值及按原實際利率貼現之估計日後現金流量現值之差額計算。金融資產的賬面值透過使用撥備賬予以扣減。倘金融資產的任何部份被釐定為不可收回時，則於有關金融資產的撥備賬內作出撇銷。

倘資產之可收回金額增加在客觀上與確認減值後發生之事件相關，則減值虧損會於隨後期間撥回，惟該資產於撥回減值當日之賬面值不得超過倘並無確認減值應得出之攤銷成本。

### 存貨

存貨初步按成本確認，其後按成本與可變現淨值兩者中的較低者入賬。成本包括所有採購成本、轉換成本及使存貨達至目前地點及狀態而產生的其他成本。成本使用先進先出法計算。可變現淨值指於一般業務過程中的估計售價減去進行銷售所需的估計成本。

我們於各財政期末根據有關存貨之型號近期銷售表現、我們對相關顧客購物行為特性方面的經驗及我們對產品型號是否貼近目前市場趨勢的評估審查及識別任何過時存貨的問題。

- 對於暢銷及穩定、以及設計推出少於兩年及近期銷量理想的產品型號被視為符合目前時尚的產品型號，而除非我們注意到其他反映出現滯銷問題的因素，否則一般不會作出撥備。

## 財務資料

- 對於偶爾及間歇銷售、以及推出超過兩年的產品型號，我們就個別案例情況評估是否存在滯銷情況。倘該產品型號的近期銷售表現理想，我們一般不會作出撥備。就設計推出超過兩年，且最近銷售表現不理想的產品型號，我們一般作出全面撥備。

### 撥備及或然負債

當我們因過往事件須負上法律或推定責任而可能導致流出經濟利益，且該經濟利益能夠合理估計時，將會就未能確定時間或金額之負債確認撥備。該等負債的例子包括過去銷售交易產生的有關產品索償及負債。

倘需要流出經濟利益的可能性不存在，或該金額未能可靠估計，則該責任將披露為或然負債，惟流出經濟利益之機會極微則除外。僅以發生或不發生一項或多項日後事件方可確定是否存在之可能責任，亦會披露為或然負債，除非流出經濟利益之機會極微則作別論。

### 營運業績概要

下列為於往績記錄期間我們的合併業績的概要，摘錄自載於本[編纂]附錄一的會計師報告。

	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
營業額	68,779	79,158
銷售成本	<u>(28,865)</u>	<u>(31,975)</u>
毛利	39,914	47,183
銷售及分銷開支	(24,031)	(29,559)
行政及其他開支	<u>(5,261)</u>	<u>(10,100)</u>
除所得稅開支前溢利	10,622	7,524
所得稅開支	<u>(1,567)</u>	<u>(1,667)</u>
本公司擁有人應佔年內溢利及全面收益總額	<u>9,055</u>	<u>5,857</u>

## 財務資料

### 營運業績主要組成部份的討論及分析

#### 營業額

營業額為已向顧客銷售貨品之發票金額。下表載列於往績記錄期間按產品類別分類的收益：

	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
照明電器產品銷售額	63,139	71,276
設計師品牌家具及裝飾銷售額	<u>5,640</u>	<u>7,882</u>
總計	<u>68,779</u>	<u>79,158</u>

來自燈飾產品銷售的收益由截至二零一三年三月三十一日止年度的約63,100,000港元增加至截至二零一四年三月三十一日止年度的約71,200,000港元，上升約12.8%。該增加乃主要由於我們於二零一二年十一月於新界沙田零售區開設零售樓面面積達1,204平方呎的燈飾店，令我們於此零售區的銷售收益貢獻顯著增長。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地增加。由於此等零售店舖位於新界其中一個最大型的家具購物中心，且位置優越，人流較多及顧客的人均購買力較強，故新界沙田零售區於往績記錄期間的收益貢獻明顯上升。另外，於截至二零一四年三月三十一日止年度，我們於香港各地區另外開設三間新燈飾產品零售店舖，包括位於九龍半島的旗艦店。連鎖零售網絡的擴展鞏固我們的銷售能力及進一步推動銷售收益的增長。

來自設計師品牌家具及裝飾產品的銷售收益由截至二零一三年三月三十一日止年度的約5,600,000港元增加至截至二零一四年三月三十一日止年度的約7,900,000港元，增加約41.1%。該增加主要歸因於二零一一年九月前後開設我們的首間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，銷售收益持續增加。此外，由於此店舖的業務已通過新開張階段及逐漸穩定，我們於店舖內擺設更多較高價值的大型家具以擴充產

## 財務資料

品類別及收益來源。於二零一二年七月，我們於香港島摩理臣山道再開設燈飾及家具旗艦店，全部樓面面積均用作專售KARTELL產品。截至二零一三年三月三十一日止年度，此燈飾及家具店舖已營業約八個月，而於截至二零一四年三月三十一日止年度營運整整十二個月，使該年度銷售收益相應增加。

### 按主要地域零售區劃分的收益

下表載列我們於往績記錄期間的主要零售區的銷售收益明細：(i)我們集中於香港島灣仔摩理臣山道的店舖；(ii)香港島灣仔駱克道；(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	%	千港元	%
香港島灣仔摩理臣山道	53,989	78.5%	49,669	62.7%
香港島灣仔駱克道	3,023	4.4%	6,744	8.5%
九龍旺角	4,471	6.5%	7,106	9.0%
新界沙田	7,296	10.6%	15,639	19.8%
總計	<u>68,779</u>	<u>100.0%</u>	<u>79,158</u>	<u>100.0%</u>

於整段往績記錄期間，我們位於摩理臣山道的零售區仍為最重要的零售區域及分別佔截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度來自所有區域的收益總額的約78.5%及62.7%。於整段往績記錄期間，隨著我們擴充及將業務多元化發展至其他新發展零售區，特別是位於新界沙田的零售區，我們位於摩理臣山道的零售區的重要性逐步降低，並由此零售區應佔的銷售比例整體下降可見。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們於摩理臣山道的零售區分別錄得約54,000,000港元及約49,700,000港元的收益，減少約8.0%。我們於截至二零一三年三月三十一日止年度於此零售區開設兩間新店舖，包括一間位於香港島的新燈飾旗艦店。因此，儘管我們於往績記錄期間擴充於此零售區的實際零售樓面面積，惟由於目前的營商環境困難，此零售區的銷售收益有所下降，香港樓市交投量下降對香港島的新住宅樓宇的影響最巨大，亦因此對香港島包括照明電器在內的家居產品的銷售影響最大。由於我們於摩理臣山道的

---

## 財務資料

---

集中零售區位於香港島及主要服務香港島的客戶，我們在於相關年度提高我們的銷售收益方面整體上遭遇較大困難。此外，關閉我們於摩理臣山道的其中一間零售店亦縮減我們於該區錄得的收益。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們位於灣仔駱克道的零售區分別錄得約3,000,000港元及約6,700,000港元的收益，增加約123.3%。此零售區銷售收益顯著增加的原因主要由於我們於二零一三年一月於此零售區開設新的LED專門店，然而，由於中間的農曆新年假期，因此於截至二零一三年三月三十一日止年度僅營運兩個月，而於截至二零一四年三月三十一日止年度則營運整個年度，而銷售收益亦相應大幅增加。此外，與此零售區的另外兩間現有店舖相比，我們認為此新LED專門店位置較佳及人流更多，進一步推動此零售區的整體銷售收益增長。我們於二零一三年八月於此零售區開設另一間新的LED專門店，並於截至二零一四年三月三十一日止年度為此零售區的收益增長帶來進一步貢獻。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們位於九龍旺角的零售區錄得分別約4,500,000港元及約7,100,000港元的收益，增加約57.8%。旺角零售區為我們較新發展的零售區，過往的收益貢獻相對較少，而與我們的其他零售區相比，我們於該區的市場佔有率相對較低。我們自二零一三年起開始投放更多資源於此區。我們認為，銷售收益增長主要由於(i)鑒於此區的競爭加劇，以及預期將於此零售區開設九龍區的旗艦燈飾店，我們重新評估於此區的市場定位，並調整我們的產品組合，以令我們與競爭對手的分別更加顯著，其中包括在此零售區出售歐洲品牌供應商的精選產品，例如MANTRA及ARTEMIDE，我們估計這些產品應較受此零售區的客戶歡迎；及(ii)於二零一三年九月，我們於此零售區開設九龍半島的新燈飾及設計師品牌家具旗艦店。我們擴充於此零售區的零售樓面面積提高了我們的銷售能力及令我們於此零售區的銷售收益有所增加。鑒於此零售區的業務擴充，我們擬於可見將來投放更多資源於此零售區。

我們於新界沙田的零售區為我們的整體收益增長的主要來源，收益由截至二零一三年三月三十一日止年度的約7,300,000港元增加至截至二零一四年三月三十一日止年度的約15,600,000港元，增加約113.7%。我們認為，沙田的零售區在所有零售區之中取得最顯著的業務增長，原因為(i)我們於此零售區的零售店

---

## 財務資料

---

舖位於新界最大的家居用品購物商場，而此優越位置一般擁有較高顧客流量及較高的顧客人均購買力；(ii)我們於二零一二年十一月前後於此零售區開設新界區的旗艦燈飾店。根據我們對於此優越地點的消費者表現的評估，我們在此旗艦燈飾店內增加銷售售價較高的LED及高檔照明電器產品的比例。於截至二零一三年三月三十一日止年度，此旗艦燈飾店僅營業約四個月，而於截至二零一四年三月三十一日止年度則營業整整十二個月，而銷售收益貢獻亦相應顯著增加；及(iii)我們於二零一一年九月於此零售區開設我們的首家KARTELL單一品牌家具店舖，而隨此店舖的業務於截至二零一四年三月三十一日止年度繼續增長，我們的銷售收益亦相應增加。此外，隨著此店舖的業務漸趨穩定，我們透過於此店舖銷售更多價值較高的大型家具以擴大我們的產品範圍，從而進一步擴闊我們的收益來源；及(iv)有別於其他主要或專門銷售燈飾產品的店舖，我們的KARTELL單一品牌店舖主要銷售家具產品，由於商品性質的差別，這些產品的每項交易平均顧客消費一般較燈飾產品高。如本節前段「影響營運業績的因素—每項交易平均顧客消費」一段的分析部份所述，截至二零一四年三月三十一日止年度，燈飾產品及家具產品的每項交易平均顧客消費分別為3,629港元及6,148港元。家具產品的每項交易平均顧客消費數目較燈飾產品高約69.4%。由於我們位於新界沙田的兩個零售店舖的其中一間主要集中於家具業務，而此店舖實際上於截至二零一四年三月三十一日止整個年度一直營運，來自此零售區的收益增加高於一般比例。於二零一四年三月，我們於此零售區開設新的PANASONIC LED概念店，該店舖既作為進行銷售的零售店，亦為展示我們的PANASONIC LED燈飾產品的陳列室。然而，於往績記錄期間來自此新店的收益貢獻微乎其微，原因為此店於截至二零一四年三月三十一日止年度營業少於一個月。

## 財務資料

### 主要地域零售區的可資比較銷售額

我們的盈利能力部份受我們成功增加現有零售店鋪收益的能力所影響。因此，可資比較零售店鋪銷售額能提供零售店鋪於各期間表現的重要比較，原因為有關銷售額並不計及開設新零售店鋪所帶來的增長。我們界定可資比較零售店鋪的基準為於整段比較期間內一直開業的零售店鋪。在作出比較時撇除開設新店的影響。下表載列各主要地域零售區的可資比較零售銷售額明細。

	可資比較零售店鋪數目	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
香港島灣仔摩理臣山道	7	49,628	43,199
香港島灣仔駱克道	1	2,527	1,888
九龍旺角	1	4,471	5,017
新界沙田	1	4,188	6,013
總計		<u>60,814</u>	<u>56,117</u>

我們於摩理臣山道及駱克道的零售區域(合共佔所有零售區域可資比較銷售總額不少於80%)於往績記錄期間可資比較零售銷售額錄得下跌的主要原因為零售銷售量下降所致。我們認為，銷售量整體下跌主要歸因於物業市場低成交量而使香港家居燈飾及家具產品的業務環境漸趨困難，從而令我們的連鎖零售業務的銷量下跌。另外，就市場環境的變更，近年，我們調整我們的零售市場策略，以集中於高質素、高價的歐洲品牌產品及LED產品。由於此等貨品一般價錢較高，大眾較難負擔此等產品及因此使我們的整體銷售量下跌。儘管我們的銷售量下降，我們認為我們的市場策略可提升我們的業務組合，在長遠而言，可使我們於生意減少及客戶逐漸由非品牌產品轉為追求有品牌產品的近期市場環境下取得增長。

我們於摩理臣山道的零售區繼續佔我們於整段往績記錄期間的總收益的最高份額。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，此零售區的可資比較零售銷售額分別約為49,600,000港元及43,200,000港元。截至二零一四年三月三十一日止年度的可資比較零售銷售額與截至二零一三年三月三十一日止年度相比下跌約12.9%，主要由於如上文所述香港現時的家居燈飾及家具產品的業務環境漸趨困難所致。隨著香港政府於二零一三年二月推出一系列的降溫措施遏

---

## 財務資料

---

抑過熱樓價，於截至二零一四年三月三十一日止年度，香港物業市場的住宅物業交易量顯著下跌。據我們了解，現時艱難的營商環境對香港島新住宅樓宇的影響最巨大，因此在香港島包括照明電器在內的家居產品的銷售產品影響最大，而由於我們於摩理臣山道的零售區位於香港島，故此零售區的燈飾產品的銷售受到顯著影響，我們認為，此同時歸因於裝修家居的公眾客戶，以及據我們所知承接建築工程以建設新住宅樓宇的示範單位的商業客戶。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們於灣仔駱克道的零售區的可資比較零售銷售額分別為約2,500,000港元及1,900,000港元，跌幅約為24.0%，為同年所有零售區之中跌幅最大的地區。我們認為，此零售區的可資比較零售銷售額下跌主要由於前述香港的家居燈飾及家具產品的營商環境於截至二零一四年三月三十一日止年度漸趨困難。截至二零一四年三月三十一日止年度的數個月份，於此零售區進行比較的現有店舖進行裝修，因此暫停營業，進一步令可資比較零售銷售額整體下跌。此外，我們於二零一三年一月於此零售區開設LED專門店，並投放更多資源發展新店，導致此零售區的現有店舖的可資比較銷售額因應下降。儘管如此，據我們的評估，此新LED專門店位於客戶人流相對較高的更佳地段，故具備較大市場潛力，因此，我們認為我們投放於發展新LED專門店的努力將為此零售區帶來長遠利益。如本節上段「營運業績主要組成部分的討論及分析—按主要地域零售區劃分的收益」一段所述，此LED專門店自二零一三年一月開張以來所帶來的收益貢獻不斷增加，在將此LED專門店的收益貢獻計入我們於灣仔駱克道的零售區的收益後，此零售區的銷售收益實際上錄得整體增長。

---

## 財務資料

---

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們於九龍旺角的零售區的可資比較零售銷售額分別約為4,500,000港元及5,000,000港元。我們於此零售區錄得的收益相對較少，此乃由於如前所述，此零售區為我們相對較新發展的零售區，與其他零售區相比，我們於此零售區的市場佔有率相對較低及競爭優勢相對較弱。與截至二零一三年三月三十一日止年度相比，我們於截至二零一四年三月三十一日止年度的可資比較零售額增加約11.1%，主要如前文所討論，因應區內競爭加劇，以及預期即將於此零售區開設九龍區的旗艦燈飾店，我們重新評估我們於區內的市場定位，並調整我們的產品組合，以令我們與競爭對手的分別更加顯著，其中包括在此零售區出售歐洲品牌供應商的精選產品，我們估計這些產品應較受此零售區的客戶歡迎。

就我們於新界沙田的零售區而言，我們於截至二零一二年三月三十一日止年度中期期間於此零售區開設首間KARTELL單一品牌家具店舖。因此，截至二零一三年三月三十一日止年度為包括此零售區完整12個月營運的首個年度，而所呈列兩個年度的可資比較零售銷售額，乃完全來自我們首間KARTELL單一品牌店舖，而我們其時於此零售區並無其他零售店舖。此零售區的可資比較零售銷售額由截至二零一三年三月三十一日止年度的約4,200,000港元增加至截至二零一四年三月三十一日止年度的約6,000,000港元，顯著增加42.8%，此乃由於如前所述，我們的首間KARTELL單一品牌店舖於相關比較年度已較最初的開業階段變得更趨成熟，並繼續增長及接近其最高零售能力，以及我們透過提高店舖內價格較高的大型家具的比例，以擴充我們的產品範圍及收益來源。

## 財務資料

### 銷售成本

我們的銷售成本主要為在我們的零售連鎖網絡中，從我們的供應商採購貨品以作轉售的貨品的發票金額，以及該等採購及進行銷售產生的直接成本，例如採購運輸費用及就客戶的燈飾安裝服務已付若干外判第三方的費用。下表載列按主要地域零售區劃分，我們於往績記錄期間的銷售成本：

	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	%
香港島摩理臣山道	22,504	78.0%	19,639	61.4%
香港島灣仔駱克道	1,254	4.3%	2,929	9.2%
九龍旺角	1,892	6.6%	3,136	9.8%
新界沙田	3,215	11.1%	6,271	19.6%
合計	<u>28,865</u>	<u>100%</u>	<u>31,975</u>	<u>100%</u>

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們的整體銷售成本分別約為28,900,000港元及32,000,000港元。截至二零一四年三月三十一日止年度，除香港島摩理臣山道的零售區外，所有其他零售區的銷售成本與往年相比亦錄得整體上升，主要由於生意上升。就摩理臣山道以外的所有零售區域而言，由於新零售店舖的開幕，實際零售樓面面積於截至二零一四年三月三十一日止年度增加。誠如本節「影響營運業績的因素—擴充零售連鎖網絡」一段所述，零售店舖的平均數目由截至二零一三年三月三十一日止年度的約12.1間店舖增加至截至二零一四年三月三十一日止年度的約14.6間店舖。銷售網絡及實際零售樓面面積的擴張，鞏固我們的銷售能力及使營業額增加。

就摩理臣山道的零售區域而言，相比截至二零一三年三月三十一日止年度，截至二零一四年三月三十一日止年度的銷售成本下跌約12.7%，此乃由於此零售區域的業務量較低，如上文所述，主因為香港的家居燈飾及家具產品的營商環境因物業市場交投量低迷而越趨困難。我們認為，此零售區域的銷售成本的下跌一般與該相關年度銷售收益下跌約8.0%一致。我們認為，相比銷售收益，此零售區域的銷售成本錄得超過一般跌幅的主要原因為我們積極分析店舖的產品組合，使我們的業務集中於高品質、高價品牌產品及溢利率較高的LED

## 財務資料

產品以適應不斷轉變的市場環境。截至二零一四年三月三十一日止年度，我們於摩理臣山道的零售區佔我們的總銷售成本約61.4%，而截至二零一三年三月三十一日止年度則約為78.0%。摩理臣山道的銷售成本比例顯著下跌，主要由於其他零售區域的發展及擴展的攤薄作用，特別是沙田。

就駱克道及旺角的零售區域而言，銷售成本於截至二零一四年三月三十一日止年度的增加乃主要由於新零售店舖開幕而導致銷售收益增加所致。我們認為，此等零售區域銷售成本的增加一般與相關年度此等零售區域的銷售收益增長一致。

在所有的零售區域中，我們位於沙田的零售區所錄得的銷售成本升幅最為顯著，升幅約為95.1%，此乃由於我們分別於二零一一年九月及二零一二年十一月於此零售區開設首間KARTELL單一品牌家具店及新界區的旗艦燈飾店。如上文所述，於截至二零一四年三月三十一日止年度的有關年度，此等店舖乃首次作全年營運或從最初的開業階段繼續增長及達至完整的零售銷售能力。此等因素導致我們於沙田零售區域的生意顯著上升，使此零售區域的銷售成本顯著上升。鑒於上述相同原因，沙田零售區的銷售成本比例由截至二零一三年三月三十一日止年度的約11.1%增加至截至二零一四年三月三十一日止年度的約19.6%，此乃由於在所有零售區中，此零售區的擴展最為顯著。

下表載列按性質劃分我們於往績記錄期間的銷售成本：

	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
商品採購成本	25,946	29,145
運輸成本	881	889
安裝服務費用	1,966	1,896
雜項費用	<u>72</u>	<u>45</u>
合計	<u>28,865</u>	<u>31,975</u>

## 財務資料

商品採購成本於截至二零一四年三月三十一日止年度較截至二零一三年三月三十一日止年度增加約12.3%，主要由於生意增加所致。我們認為，商品採購成本的增加與我們於相關年度約15.1%的收益增長一致。

儘管銷售營業額增加，計入銷售成本的運輸成本於截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度仍然處於相若水平，原因是於年內，我們從中國擁有生產設施的生產商的採購比例增加。由於從中國採購的運輸費用一般較歐洲及其他海外國家為低，運輸成本並非按照銷售營業額的增長比例增加。

儘管營業額增加，計入銷售成本的安裝服務費用於截至二零一四年三月三十一日止年度下跌，此乃由於全球及著名品牌燈飾產品以及家具產品的銷售比例於年內增加。就相同的銷售發票金額而言，由於全球及著名品牌燈飾產品的每項產品的單位售價一般較高，其一般的交易數目及客戶的安裝要求較少。就家具產品而言，其最初一般不須要安裝服務。

### 主要地域零售區的毛利及毛利率

下表載列我們於往績記錄期間的主要零售區的毛利及毛利率明細：(i) 香港島灣仔摩理臣山道；(ii) 香港島灣仔駱克道；(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
香港島灣仔摩理臣山道	31,485	58.3%	30,030	60.5%
香港島灣仔駱克道	1,769	58.5%	3,815	56.6%
九龍旺角	2,579	57.7%	3,970	55.9%
新界沙田	<u>4,081</u>	55.9%	<u>9,368</u>	59.9%
總計	<u>39,914</u>		<u>47,183</u>	

附註：毛利率以各年度的毛利除以收益，再乘以100%計算。

---

## 財務資料

---

截至二零一四年三月三十一日止年度，摩理臣山道的零售區的毛利約為30,000,000港元，相比截至二零一三年三月三十一日止年度的約31,500,000港元下跌約4.8%。儘管我們於摩理臣山道的實際零售樓面面積於往績記錄期間有所增加，惟此零售區域的毛利錄得下跌。我們認為，毛利下跌乃由於裝修家居的公眾客戶及(就我們所知)承辦新屋苑示範單位的商業客戶的燈飾產品銷售減少所致，此乃由於(如前文所討論)香港樓市的住宅物業成交量於相關期間顯著下降。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們於摩理臣山道的零售區的毛利率分別約為58.3%及60.5%。我們認為，毛利率的增長主要由於我們積極為位於此零售區的零售店舖分析產品組合。於最後實際可行日期，我們於此零售區的現有零售店舖合共為九間。由於摩理臣山道為我們貢獻最多收益的零售區，我們已因應市場環境的變化，投放更多資源以積極分析此零售區的店舖的產品組合，其中包括更集中於溢利率一般較高的優質及高價的歐洲品牌產品及LED產品。此外，此零售區鄰近豪宅區，我們相信此零售區的客戶較願意付款購買高價產品。因此，我們提高於此零售區的若干店舖的高檔燈飾產品比例。該等高檔產品包括我們近年開始進行商業銷售的ARTEMIDE及若干其他世界品牌的燈飾，此等新品牌的溢利貢獻於往績記錄期間更加明顯。因此，儘管照明電器的當前營商環境困難，此零售區於往績記錄期間依然錄得毛利率增長。

於截至二零一四年三月三十一日止年度，我們位於駱克道及旺角的零售區分別錄得約3,800,000港元及4,000,000港元的毛利，而於截至二零一三年三月三十一日止年度則分別錄得約1,800,000港元及2,600,000港元的毛利。駱克道及旺角的零售區因擴大實際零售樓面面積而錄得毛利貢獻增長，此乃由於我們在往績記錄期間於此等零售區開設額外零售店舖。我們認為，此等零售區的毛利增長與此等零售區的零售銷售額增加一致。於兩個零售區中，駱克道零售區域的毛利增長的幅度較為顯著，主要由於我們在二零一三年一月於此零售區開設新LED專門店舖，其於截至二零一四年三月三十一日止年度首次全年營運及其毛利貢

---

## 財務資料

---

獻相應地顯著增加。另外，與位於此零售區域的其餘兩間現有店舖相比，我們認為，此新LED專門店位於較優越的位置，顧客人流相對較多，使此零售區的整體銷售收益及相應地毛利貢獻進一步增長。詳情請參閱本節上文「營運業績主要組成部分的討論及分析—按主要地域零售區劃分的收益」一段。

截至二零一四年三月三十一日止年度，駱克道及旺角零售區的毛利率分別約為56.6%及55.9%，相比於截至二零一三年三月三十一日止年度於相同零售區所獲取的毛利率分別約為58.5%及57.7%。儘管毛利貢獻增加，駱克道及旺角零售區於往績記錄期間錄得毛利率下跌約2%，對此，我們認為此乃於正常商業波動之內。就我們於駱克道的零售區而言，我們於二零一三年八月開設新零售店舖，而於其開業時，我們向客戶提供銷售折扣以對市場反應作出測試及調整，故令毛利率輕微下跌。旺角零售區過往只銷售燈飾產品。於二零一三年九月，我們在此零售區開設九龍區的新燈飾及設計師品牌家具旗艦店，而此店舖亦售賣家具產品。由於家具產品銷售的毛利率一般較燈飾產品低，此零售區所錄得的毛利率整體下跌。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們於新界沙田的零售區分別錄得約4,100,000港元及9,400,000港元的毛利。毛利貢獻大幅上升約5,300,000港元或增加約129.3%，主要由於(i)我們的首間KARTELL單一品牌家具店舖的業務及產品種類於截至二零一四年三月三十一日止年度於此零售區繼續增長，我們錄得銷售收益及相應地毛利貢獻的增長；(ii)我們於二零一二年十一月於此零售區開設新界區的旗艦燈飾店。此旗艦燈飾店於截至二零一三年三月三十一日止年度營業約四個月，而於截至二零一四年三月三十一日止年度則完整營業12個月，從而令銷售收益及毛利貢獻顯著增加；及(iii)此旗艦燈飾店位於新界其中一個最大型專售家居裝飾產品的商場，及根據我們對此優越位置的顧客行為的評估，我們於此旗艦燈飾店提供更高比例的LED及售價及毛利率較高的照明電器產品，故進一步增加來自此零售區的整體毛利金額。詳情請參閱本節上文「營運業績主要組成部分的討論及分析—按主要地域零售區劃分的收益」及「營運業績主要組成部分的討論及分析—主要地域零售區的可資比較銷售額」一段。截至二零一四年三月三十一日止年度，此零售區的毛利率約為59.9%，而於截至二零一三年三月三十一日止年度則約為55.9%。在所有零售區中，於往績記錄期間，毛利率增長最顯著的區域為沙田零售區，主要原因是有別於我們於此零售區所設立的首間店舖KARTELL單一品牌店舖（主要售賣家具產品），我們於此零售區所開設的新旗艦燈飾店只售賣LED及其他燈飾產品。鑒於商品性質

## 財務資料

不同，LED及其他燈飾產品的毛利率一般明顯較高。因此，當我們於截至二零一三年三月三十一日止年度於此零售區開設旗艦燈飾店時，而其帶來的溢利貢獻的比例日益提高，此零售區的整體溢利率因此旗艦燈飾店的溢利貢獻而有所提高。

下表載列我們於往績記錄期間的各主要零售區的經扣除有關零售地區的直接應佔租金開支及員工薪酬後的毛利及毛利率明細：

	截至三月三十一日止年度			
	二零一三年		二零一四年	
	千港元 (附註)	經扣除後 毛利率 %	千港元 (附註)	經扣除後 毛利率 %
香港島灣仔摩理臣山道	16,028	29.7%	14,014	28.4%
香港灣仔駱克道	708	23.4%	1,150	17.1%
九龍旺角	948	21.2%	977	13.8%
新界沙田	<u>2,106</u>	28.9%	<u>5,943</u>	38.1%
總計	<u>19,790</u>		<u>22,084</u>	

附註：代表將各零售區的毛利扣除相關零售區的直接應佔租金開支及員工薪酬後各零售區的盈利能力。

儘管於往績記錄期間我們的摩理臣山道零售區的毛利率(經扣除租金開支及員工薪酬前)有所增長，該零售區經扣除租金開支及員工薪酬後的毛利率由截至二零一三年三月三十一日止年度約29.7%下跌至截至二零一四年三月三十一日止年度約28.4%，主要由於重續位於該零售區內的現有店舖的租約時租金上漲所致。由於在往績記錄期間我們的摩理臣山道零售區的銷售營業額錄得下降，生

---

## 財務資料

---

意減少加上租金不斷上升，導致該零售區經扣除租金開支及員工薪酬後的毛利率下降。就我們於摩理臣山道以外的其他零售區而言，我們認為經扣除租金開支及員工薪酬後的毛利率波幅一般與各零售區的扣除前的毛利率波幅一致，詳細解釋載於下文。

於所有零售區當中，經扣除租金開支及員工薪酬後，我們位於旺角的零售區的盈利能力跌幅最為顯著（與此零售區於截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度的扣除前毛利率分別約為57.7%及55.9%比較）。此乃歸因於零售區的常見消費者行為，該零售區中有較高比例的銷售來自零售價較低的商品項目，因我們理解到與我們若干其他零售區比較，此零售區的顧客中有相對較高比例來自較低收入群。因此，我們一般於此零售區從每元已產生的租賃成本中賺得較低溢利。

我們位於沙田的零售區反映盈利能力（經扣除租金開支及員工薪酬後，與此零售區於截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度的扣除前毛利率分別約55.9%及59.9%比較）下跌幅度最低，因為該零售區所有零售商店均位於商場，而由於位置優越，顧客的人均購買力普遍較高，該零售區的零售商店增加售價及毛利率較高的LED及高檔照明電器產品的比例，因此使我們從每元已產生租金中賺得較高溢利。

截至二零一三年三月三十一日止年度，我們分別位於摩理臣山道及駱克道的零售區各有一間零售商店於扣除租金開支及員工薪酬後錄得虧蝕。錄得虧蝕主要由於該兩間零售商店均為於年內新開張，並處於開業的初期階段，需時建立銷售量以達到盈虧平衡。

截至二零一四年三月三十一日止年度，我們位於駱克道的零售區有一間零售商店及位於摩理臣山道的零售區有兩間零售商店於扣除租金開支及員工薪酬後錄得虧蝕。位於駱克道的零售商店錄得虧蝕主要由於該等零售商店為於年內新開張，並處於開業的初期階段，需時建立銷售量。就位於摩理臣山道的零售區而言，一間已結業的零售商店錄得虧蝕。該已結業的零售商店早前主要銷售KARTELL產品，而我們關閉該零售商店，因為於截至二零一三年三月三十一日止去年度，我們於摩理臣山道的同一零售區開設一間擁有更大樓面面積的新零售商店，而該新零售商店更有整個樓面面積被指定為銷售KARTELL產品。由於該已結業的零售商店業務漸漸被淘汰，我們相應投放較少資源於其業務發展，因而於較後日子錄得虧損。於截至二零一四年三月三十一日止年度，位於摩理臣山道的零售區另一間錄得虧損的零售商店與於截至二零一三年三月三十一日止年度該零售區錄得虧損的零售商店為同一店舖。於截至二零一四年三月三十一日止年度，我們重新指定並翻新該店為香港的PANASONIC LED概念店。該零

## 財務資料

售商店錄得虧損因其具有雙重功能，同時兼用作銷售的零售商店及用作陳列 PANASONIC LED燈飾產品的陳列室，並因而比我們其他專門作產品銷售的零售商店產生較低銷售收益。此外，該零售商店翻新期間停止業務，因此並沒有產生銷售收益，亦是該零售商店於截至二零一四年三月三十一日止年度錄得虧損的原因。

### 按主要產品類別劃分的收益

下表載列我們的(i)燈飾產品—全球及著名品牌；(ii)燈飾產品—非全球及普通品牌；(iii)商業燈飾設備及配件；及(iv)設計師品牌家具及配件產品的產品分類各自的銷售收益明細：

#### 按主要產品類別劃分的收益(附註)

	截至二零一三年 三月三十一日止年度				截至二零一四年 三月三十一日止年度			
	銷售收益	%	毛利	毛利率	銷售收益	%	毛利	毛利率
	千港元		千港元		千港元		千港元	
燈飾產品—全球及著名品牌	36,411	52.9%	20,909	57.4%	46,004	58.1%	27,870	60.6%
燈飾產品—非全球及普通品牌	11,275	16.4%	5,055	44.8%	11,120	14.0%	5,487	49.3%
商業燈飾設備及配件	15,453	22.5%	11,064	71.6%	14,152	17.9%	9,680	68.4%
設計師品牌家具及配件產品	5,640	8.2%	2,886	51.2%	7,882	10.0%	4,146	52.6%
合計	<u>68,779</u>	100.0%	<u>39,914</u>		<u>79,158</u>	100.0%	<u>47,183</u>	

附註： 前述分類乃基於董事按照彼等對燈飾及家具產品的市況的認識及理解而作出的判斷。首兩項產品分類「燈飾產品—全球及著名品牌」及「燈飾產品—非全球及普通品牌」主要包括一般作住宅用途之照明電器。我們的董事於前述產品分類採用之準則主要包括我們董事對相關產品品牌於全球市場所知的狀況及位置以及品牌產品的一般定價水平之評估。第三類「商業燈飾設備及配件」主要包括一般用作商業及非住宅用途之照明電器。第四類「設計師品牌家具及配件產品」因與照明用途無關而與上述三類有所不同。

於上述分析中，分類為「燈飾產品—全球及著名品牌」的產品主要包括本[編纂]「業務—我們的產品」分節中「高級國際品牌燈具」之產品分類。本[編纂]「業

---

## 財務資料

---

務」一節內分類為此產品組別之其他產品類別包括「主要源自歐洲的優質裝飾燈具」、「天花風扇燈」以及若干「LED燈泡」及我們的董事判斷為全球及知名品牌地位之「開關掣及面板」。

於上述分析中，分類為「燈飾產品—非全球及普通品牌」之產品主要包括本[編纂]「業務—我們的產品」分節中「現代燈飾設備」及「大型吊燈及水晶燈」之產品分類。儘管大型吊燈及水晶燈的水晶部份可能採購自具有全球及知名品牌地位之製造商，但鑒於大型吊燈及水晶燈之主支架可能採購自非全球及普通品牌之製造商，故我們的董事將該等照明產品納入此分類。

於上述分析中，分類為「商業燈飾設備及配件」之產品主要與本[編纂]「業務—我們的產品」分節內之「商業及建築燈飾設備及配件」之產品分類一致。本[編纂]「業務」一節及分類為此產品組別之其他產品類別包括若干我們的董事判斷為全球及知名品牌以外之「LED燈泡」及「開關掣及面板」。

於上述分析中，分類為「設計師品牌家具及配件產品」之產品主要與本[編纂]「業務—我們的產品」分節內之「設計師品牌家具及配件產品」之產品分類一致。

各相關產品分類之一般價格範圍請參閱本[編纂]「業務—我們的產品」分節。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，全球及著名品牌燈飾產品的銷售額分別約為36,400,000港元及46,000,000港元。於整個往績記錄期間，按照我們近年所推行因應市況轉變而將業務集中於優質貴價品牌產品的零售市場策略，全球及著名品牌燈飾產品的銷售比例有所提高。隨著我們於近年代理多個全球及著名燈飾品牌，來自全球及著名品牌的燈飾產品銷售的比例整體增加，特別是我們於二零一二年開始代理的NOOVO，該產品的銷售營業額錄得顯著增長，於相關年度增加超過一倍。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，全球及著名品牌的燈飾產品的毛利率分別約為57.4%及60.6%。我們認為，全球及著名品牌燈飾產品的毛利率整體增長乃歸因於我們積極進行分析

---

## 財務資料

---

以增加我們溢利率較高的高檔燈飾的銷售比例。此外，由於NOOVO品牌燈飾產品的數個型號乃於中國製造，其毛利率相比相同產品類別的若干其他品牌為高，因此NOOVO品牌燈飾產品的銷售的顯著增長亦令我們的全球及著名品牌燈飾產品銷售的毛利率整體上升。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，非全球及普通品牌燈飾產品的銷售額分別約為11,300,000港元及11,100,000港元。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，非全球及普通品牌燈飾產品的銷售佔我們的總銷售營業額的約16.4%及14.0%。隨著我們的全球及著名品牌燈飾產品的銷售增加，我們的非全球及普通品牌燈飾產品的銷售在我們的整體產品組合中所佔比例亦相應下降。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，非全球及普通品牌燈飾產品的毛利率分別約為44.8%及49.3%。我們認為，非全球及普通品牌燈飾產品的毛利率的整體增長來由於我們近年調整零售市場策略，加強集中於高價品牌燈飾產品。隨著我們透過代理高檔全球品牌以提升我們的整體品牌組合，我們認為市場組合提升令我們可就非全球及普通品牌燈飾產品採取更積極的定價策略。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，商業燈飾設備及配件的銷售分別約為15,500,000港元及14,200,000港元。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，商業燈飾設備及配件的毛利率分別約為71.6%及68.4%。截至二零一四年三月三十一日止年度，商業燈飾設備及配件的銷售收益貢獻及毛利率顯著下跌主要由於隨著香港政府於二零一二年十月及二零一三年二月推出一系列的降溫措施遏抑過熱樓價，該等產品在商業客戶中的銷售額下跌，這些客戶包括在其營業地點安裝該等燈飾的客戶，以及承接新屋苑示範單位建築工程的承包商。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，設計師品牌家具及配件的銷售額分別約為5,600,000港元及7,900,000港元。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，設計師品牌家具及配件的銷售分別佔我們的總銷售營業額的約8.2%及10.0%。此等家具及配件產品的銷售主要為KARTELL設計師品牌，其構成我們所代理的主要設計師品牌家具產品。於截至二零一四年三月三十一日止年度，由於我們的KARTELL單一品牌家具店舖的業務持續增長，以及如前所述，我們於二零一二年七月於摩理臣山道開設零售店舖，並撥出店舖整個樓面面積專售KARTELL產品，故我們的設計師品牌家具及配件的銷售比例有所增加。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們的設計師品牌家具及配件的毛利率分別約為51.2%及52.6%。我們認為，該等產品於整段往

## 財務資料

續記錄期間的毛利率維持於相對穩定的水平，而毛利率的輕微增長乃由於隨著我們的KARTELL零售店舖的業務愈趨穩定，我們透過提高店舖內價格較高的大型家具的比例以擴充我們的產品範圍，而部份該等產品的溢利率亦較高。

以下分析我們於往績記錄期間代理的主要全球及著名品牌在燈飾及家具產品銷售方面的收益貢獻：

### 按主要全球及著名品牌劃分的收益

	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	%
NOOVO	4,140	9.8%	9,855	18.3%
KARTELL	5,762	13.7%	8,164	15.2%
ARTEMIDE	7,456	17.7%	6,625	12.3%
MANTRA	5,029	12.0%	4,512	8.4%
PANASONIC	1,337	3.2%	2,851	5.3%
MEGAMAN	2,165	5.1%	2,135	3.9%
TOM DIXON	3,144	7.5%	1,992	3.7%
其他品牌(附註)	13,018	31.0%	17,752	32.9%
	<u>42,051</u>	<u>100.0%</u>	<u>53,886</u>	<u>100.0%</u>

附註： 在上文「其他品牌」類別中包括約13至17個品牌，我們認為該等品牌與以上所列的最重要全球及著名品牌相比對本集團的重要性較低。

### 銷售及分銷開支

	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	%
經營租賃租金付款	12,761	53.1%	17,102	57.8%
員工成本	7,291	30.3%	7,554	25.5%
電子付款費用	1,002	4.2%	1,170	4.0%
折舊	672	2.8%	990	3.4%
其他(附註)	2,305	9.6%	2,743	9.3%
合計	<u>24,031</u>	<u>100%</u>	<u>29,559</u>	<u>100%</u>

---

## 財務資料

---

附註：其他主要包括公用事業開支、差餉、管理費及雜費。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，銷售及分銷開支約為24,000,000港元及29,600,000港元，分別佔銷售收益約34.9%及37.3%。銷售及分銷開支主要包括零售店舖的租金及相關開支、員工成本(包括薪金及售貨員銷售佣金)、電子付款費用及折舊。除基本薪金外，售貨員的銷售佣金按表現額外計算。

於截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，零售店舖的經營租賃租金付款佔我們的總租金開支的主要部份，分別佔我們的銷售及分銷開支的約53.1%及57.8%。

截至二零一四年三月三十一日止年度的銷售及分銷開支較截至二零一三年三月三十一日止年度增加約5,600,000港元或23.3%，主要由於我們於截至二零一四年三月三十一日止年度開設三間新的零售店舖而令租金開支增加約4,300,000港元，以及於續租現有店舖時租金上升所致。薪金及銷售佣金增加乃由於聘用更多銷售員工以主要應付新店舖的營運以及因銷售營業額水平上升而令所付的銷售佣金增加。薪金及銷售佣金的增加比例較營業額的增長比例低，主要由於我們鑒於更困難的營業環境而削減銷售員的酌情花紅。銷售及分銷開支的增加比例較營業額的增長比例高，主要由於物業市場交易量低令營商環境更加困難，從而令截至二零一四年三月三十一日止年度的每間零售店的銷量下降，令我們難以增加我們的收益，惟隨著我們的零售網絡擴充，我們須為不斷增加的零售店舖支付固定的月租。具體而言，就佔我們所有零售區中最高份額營業額的摩理臣山道零售區而言，於截至二零一四年三月三十一日止年度，我們錄得銷售收益下滑，然而，由於我們已訂立租約，因此我們實際上無法透過磋商取得較低租金。此外，若干新開設的店舖仍處於初期開業階段，仍需時間積累銷量，因此阻礙我們透過取得更有利的銷售及分銷開支佔銷售營業額百分比的比率，以提高我們的營運效率。

## 財務資料

### 行政及其他開支

	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	%
經營租賃租金付款	1,143	21.7%	1,404	13.9%
員工成本(包括董事)	3,166	60.2%	4,544	45.0%
折舊	22	0.4%	203	2.0%
上市開支	—	0.0%	2,758	27.3%
其他(附註)	930	17.7%	1,191	11.8%
總計	<u>5,261</u>	<u>100.0%</u>	<u>10,100</u>	<u>100.0%</u>

附註：其他主要包括審核費用、樓宇管理費用、水電費及雜費。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，行政及其他開支分別約為5,300,000港元及10,100,000港元，約佔總收益約7.6%及12.8%。行政及其他開支主要包括辦公室物業及倉庫設施租金，而員工成本包括行政人員的薪金及董事報酬。於截至二零一四年三月三十一日止年度亦產生約2,800,000港元的上市開支。

截至二零一四年三月三十一日止年度，行政及其他開支較截至二零一三年三月三十一日止年度增加約4,800,000港元或90.6%，主要由於(i)租金開支增加約300,000港元，主要由於我們於過往年間內搬遷至新辦公室物業及以較高的租金租用整整12個月，包括截至二零一四年三月三十一日止年度；(ii)由於我們聘用更多高級管理層以加強我們的營運而令員工成本增加約1,300,000港元；及(iii)產生上市開支約2,800,000港元，此開支在過往年度並未產生。

---

## 財務資料

---

### 所得稅開支

於往績記錄期間，我們的應課稅溢利已按16.5%的適用所得稅率繳納香港利得稅。由於不可抵扣的開支、稅項折舊減免及來自過往年度的稅項虧損以抵銷稅項開支等因素，營運產生實際稅率與16.5%的適用所得稅率不同。下列為於往績記錄期間的實際稅率。

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一四年
實際稅率	14.8%	22.2%

截至二零一三年三月三十一日止年度，14.8%的實際稅率低於適用所得稅率16.5%，主要由於過往年度稅項超額撥備及計算折舊減免的會計準則與稅項計算準則不一致。此等影響佔我們於相關年度的稅項開支的約200,000港元。

截至二零一四年三月三十一日止年度，22.2%的實際稅率高於適用所得稅率16.5%，此乃歸因於在收益表扣除約2,800,000港元的不可扣除上市開支。此影響佔我們於相關年度的稅項開支的約500,000港元。

除本[編纂]「業務 — 監管及法律合規」分節所披露者外，董事確認，於往績記錄期間，本集團已支付所有相關稅款及並未涉及任何糾紛或稅務問題。

### 流動資金及財務資源

現金的主要用途為滿足營運資金需求及資金開支需要，主要用作零售連鎖網絡擴張。於往績記錄期間，我們所使用的現金主要來自我們的零售連鎖營運的現金及許先生墊付的資金。於二零一四年三月三十一日，我們的現金及現金等價物約為4,100,000港元，並無抵押、留置權及其他產權負擔。

營運資金需求主要包括採購成本、員工成本、經營租賃費用及開設新零售店舖涉及的資本投資。展望未來，我們的董事預期我們將以來自零售連鎖營運的現金及配售的所得款項淨額應付我們日後的營運及擴充計劃的營運資本需求或流動資金。我們目前並無計劃取得任何銀行融資。

## 財務資料

倘我們經歷業務環境轉變或其他發展，我們日後可能需要額外的現金資源。倘我們尋找及有意尋求投資、收購及其他類似的合作機會，我們日後亦可能需要額外的現金資源。倘我們的現有現金資源不足以應付我們的需要，我們可能尋求取得信貸融資，或出售或發行股本證券，此可能對股東造成攤薄。融資可能受到金融市場波動及信貸緊縮影響，而當我們需要額外的現金資源時，我們可得的融資金額或相關條款可能並非我們所能接受或我們可能完全無法取得融資。

下表為截至所示日期止期間現金流量表的簡明概要：

	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
經營活動所得現金淨額	3,079	4,640
投資活動所用現金淨額	(2,242)	(992)
融資活動所用現金淨額	<u>(517)</u>	<u>(3,095)</u>
現金及現金等價物增加淨額	320	553
年初現金及現金等價物	<u>3,214</u>	<u>3,534</u>
年終現金及現金等價物	<u><u>3,534</u></u>	<u><u>4,087</u></u>

### 來自經營活動的現金流

於往績記錄期間，我們的經營活動所得現金流入主要來自我們連鎖零售業務所產生的收入，而經營業務的現金流出主要為商品採購、經營租賃費用及員工成本。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，經營活動所得現金淨額分別約為3,100,000港元及4,600,000港元。經營活動所得現金淨額反映我們的除所得稅開支前溢利，並就以下者作調整：(i)非現金項目，主要包括物業、廠房及設備的折舊；(ii)營運資金變動的影響，主要包括存貨、貿易及其他應收款項、貿易及其他應付款項；及(iii)與營運活動無關的項目(主要為上市開支)。

---

## 財務資料

---

截至二零一三年三月三十一日止年度，經營活動所得現金約為3,100,000港元，包括經營活動所得現金約5,000,000港元，扣除已付所得稅約1,900,000港元。經營活動所得現金包括營運資金變動前的營運現金流量約11,300,000港元及營運資金變動負調整淨額約6,300,000港元。營運資金變動負調整淨額主要反映：(i)有關就開設新店採購產品的存貨增加約5,400,000港元；及(ii)開設新店舖額外繳付租賃按金使貿易及其他應收款項增加約2,000,000港元；及(iii)與就開設新店採購產品有關的貿易及其他應付款項增加約1,100,000港元。

截至二零一四年三月三十一日止年度，經營活動所得現金約為4,600,000港元，包括經營所得現金約6,900,000港元，其被約2,300,000港元的已付所得稅所抵銷。經營活動所得現金包括營運資金變動前的營運現金流量約11,500,000港元及營運資金變動負調整淨額約4,600,000港元。營運資金變動負調整淨額主要反映：(i)有關就開設新店採購產品的存貨增加5,400,000港元及產品組合的調整以及採購模式的其他變動(如本節下文「財務狀況表節選項目分析—存貨」一段所論述)；及(ii)貿易及其他應收款項的流動部份因已付額外租賃按金、上市開支預付款項、為籌備新店開業進行的裝修工程以及若干商務客戶延遲還款而增加約1,500,000港元；及(iii)貿易及其他應付款項增加約2,300,000港元，其與我們經擴充的營運增加採購存貨、調整產品組合及採購模式的其他變動有關。營運活動所得現金淨額於截至二零一三年三月三十一日止年度至截至二零一四年三月三十一日止年度錄得增長，主要由於採購模式變動導致於往績記錄期間完結時普遍延遲向若干主要供應商支付未付結餘。

### 投資活動所用現金淨額

投資活動所用現金淨額主要反映購買物業、廠房及設備。截至二零一三年及二零一四年三月三十一止年度，投資活動所用現金淨額分別約為2,200,000港元及1,000,000港元，主要就我們零售店舖的租賃物業裝修及電腦設備而產生。截至二零一三年三月三十一日止年度的投資活動所用現金淨額較龐大，原因為我們於該年開設較多新店(於單一年度合共開設四間新零售店舖，包括於香港島及新界各開設一間旗艦店)。

---

## 財務資料

---

### 融資活動所用現金淨額

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們的融資活動所用現金淨額分別約為500,000港元及3,100,000港元。截至二零一三年三月三十一日止年度的融資活動所用現金淨額主要反映我們償還應付控股股東許先生的款項。截至最後實際可行日期，應付一名控股股東的款項已全數償還，我們預期於可見將來不會出現相同融資性質的現金流出。截至二零一四年三月三十一日止年度的融資活動所用現金淨額主要反映我們支付上市開支。

### 資本開支

我們透過經營租約而非透過收購獲得我們所有業務場所(包括零售店舖、辦公室物業及倉庫設施)的使用權。因此我們於整段往績記錄期間一直能控制我們的資本開支。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們分別約為2,200,000港元及1,000,000港元的資本開支主要包括購置物業、廠房及設備。我們主要以營運所得內部資源為我們的資本開支提供資金。

## 財務資料

### 營運資金

於二零一三年三月三十一日、二零一四年三月三十一日及二零一四年七月三十一日，我們分別擁有約9,400,000港元、14,300,000港元及15,300,000港元的流動資產淨值。下表載列我們於所示日期的流動資產及負債：

	於三月三十一日		於二零一四年
	二零一三年	二零一四年	七月三十一日
	千港元	千港元	千港元
<b>流動資產</b>			
存貨	12,139	17,516	16,007
貿易及其他應收款項	2,192	3,451	5,452
可收回稅項	162	649	649
現金及銀行結餘	3,534	4,087	4,454
	<u>18,027</u>	<u>25,703</u>	<u>26,562</u>
<b>流動負債</b>			
貿易及其他應付款項	4,989	7,626	7,184
應付一名控股股東款項	3,013	3,124	3,102
即期稅項負債	619	681	995
	<u>8,621</u>	<u>11,431</u>	<u>11,281</u>
<b>流動資產淨值</b>	<u>9,406</u>	<u>14,272</u>	<u>15,281</u>

流動資產淨值於二零一三年三月三十一日至二零一四年三月三十一日有所增加，主要反映(i)增加存貨以配合我們因我們於年內增設三間零售店舖，以及因調整我們的產品組合以提高高價商品項目的比例而擴充的銷售能力。採購模式的此等及其他變動於本節下文「財務狀況表節選項目分析—存貨」一段論述；(ii)來自為開設新店而作出的額外租賃按金及預付上市開支的貿易及其他應收款項增加；及(iii)因我們的營運產生利潤令現金及現金等價物增加。此等影響部份被貿易及其他應付款項因增加採購存貨而增加以及採購模式改變令普遍延遲向若干主要供應商付款所抵銷。

流動資產淨值於二零一四年三月三十一日至二零一四年七月三十一日增加主要反映(i)來自因以較高租金重續我們的倉庫設施的租約產生的額外租賃按金及預付上市開支的貿易及其他應收款項增加；及(ii)因我們的營運產生溢利而增

## 財務資料

加的現金及現金等價物。該等影響部份被與就有關期間產生的應課稅利潤有關的即期稅項負債增加所抵銷。

### 財務狀況表節選項目分析

#### 租賃按金的非流動資產

租賃按金的非流動資產指該等用作支付租賃使用辦公室物業、零售店舖及倉庫設施的租賃按金部份，而其將於下列相關所示日期起計12個月後到期。下列為於所示日期的租賃按金賬面值：

	於三月三十一日	
	二零一三年	二零一四年
	千港元	千港元
租賃按金，非流動部份	<u>3,317</u>	<u>4,391</u>

於二零一三年及二零一四年三月三十一日，我們租賃按金的非流動資產結餘分別約為3,300,000港元及4,400,000港元。結餘增加主要由於使用我們的經營場所的新經營租約生效，其包括合共三間於截至二零一四年三月三十一日止年度開設的新零售店舖（包括位於九龍的旗艦店），以及於重續若干現有零售店舖的租約後就每月固定租金升幅約25%支付額外租賃按金所致。

#### 貿易及其他應收款項

貿易及其他應收款項包括貿易應收款項、按金及其他應收款項及預付款項。下表載列於所示日期的貿易及其他應收款項：

	於三月三十一日	
	二零一三年	二零一四年
	千港元	千港元
貿易應收款項	607	775
按金及其他應收款項	4,870	5,922
預付款項	<u>32</u>	<u>1,145</u>
	5,509	7,842
減：非流動 — 租賃按金	<u>(3,317)</u>	<u>(4,391)</u>
	<u>2,192</u>	<u>3,451</u>

## 財務資料

於二零一三年及二零一四年三月三十一日，貿易應收款項分別約為600,000港元及800,000港元。大部份住宅燈飾產品的零售顧客於銷售點以現金或信用卡繳付銷售發票價值全額。因此，我們的貿易應收款項主要與商務客戶（包括建築師及建築承包商）的銷售有關，我們一般向此等顧客提供最多30日的信貸期。

貿易應付款項於二零一三年三月三十一日至二零一四年三月三十一日輕微增加，乃由於截至二零一四年三月三十一日止年度最後一季向商務客戶進行較多信貸銷售。由於此等產品的客戶為建築師及建築承包商且彼等的承包活動多可引進最終物業用戶，加上香港物業市場交投量出現回升跡象，故年內最後一季的銷售相對較為理想。大部份相關應收款項仍未超出可作付款的信貸期。各往績記錄期間的貿易應收款項與許多客戶有關，最高個人應收款項餘額不超過60,000港元，金額並不重大。因此，我們認為我們並無有關收回貿易應收款項的重大風險。

下表載列截至該等日期及所示期間的已逾期但未減值貿易應收款項及應收款項周轉日數的賬齡分析：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一四年
已逾期但未減值的款項	373	359
貿易應收款項周轉日數(附註)	2.2	3.2

(千港元，除周轉日數外)

附註：貿易應收款項周轉日數乃將年內的平均未收回貿易應收款項除以年內營業額，再乘以365日計算得出。

於二零一三年及二零一四年三月三十一日，已逾期但未減值的貿易應收款項分別約為400,000港元。所有已逾期但未減值的款項均為應收多名近期並無違約記錄的獨立第三方客戶的款項。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們的貿易應收款項周轉日數分別約為2.2天及3.2天。我們認為貿易應收款項周轉日數增幅並不重大。我們於整段往績記錄期間的貿易應收款項周轉日數遠低於我們給予大部份商業客戶的30日信貸期，此乃由於我們大部份的銷售均為現金銷售或信用卡付款銷售而非授予信貸的銷售。

截至二零一四年七月三十一日，於二零一四年三月三十一日的貿易應收款項中的約700,000港元或貿易應收款項中的約89.2%已獲清償。於往績記錄期間，我們並無遭嚴重拖欠支付貿易及非貿易應收款項。

## 財務資料

於二零一三及二零一四年三月三十一日，按金及其他應收款項分別約為4,900,000港元及5,900,000港元，主要包括租金及公用事業按金、向信用卡中心支付的按金、就購買商品預付供應商的按金等。二零一四年三月三十一日的結餘增加主要反映我們的租賃按金因開設新店而增加及於重續現有租賃協議後的租金增幅。

於二零一四年三月三十一日的預付款項約為1,100,000港元，主要包括約900,000港元的預付上市開支以及預付供應商的採購款項。預付上市開支將於未來財政期間自收益表扣除或於完成上市後自權益中扣減。於二零一三年三月三十一日的預付款項為零，原因是當時尚未開展上市的籌備工作。

### 存貨

我們的存貨主要包括我們從供應商採購以於整個連鎖零售網絡轉售的商品。下表載列於所示日期的存貨結餘及存貨周轉日數：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一四年
	(千港元，周轉日數除外)	
商品項目存貨	12,139	17,516
存貨周轉日數(附註)	119.4	169.3

附註：存貨周轉日數乃將年內平均逾期存貨結餘除以年內銷售成本再乘以365日計算得出。

我們於二零一三年及二零一四年三月三十一日的存貨分別約為12,100,000港元及17,500,000港元。於二零一四年三月三十一日的存貨較二零一三年三月三十一日增加約44.6%，存貨周轉日數亦有所增加，主要原因如下：

- (i) 截至二零一四年三月三十一日止年度，我們增設三間新零售店舖，包括於九龍半島開設一間總樓面面積為2,348平方呎的旗艦燈飾及家具店。我們於二零一四年五月底增設一間樓面面積達2,000平方呎的零售店舖。為應付經擴充的營運規模及預期將有新店開幕，我們囤積貨倉存貨，令存貨明顯增加，有關存貨乃作商品銷售及於該等新零售店舖作陳列之用。根據我們專注於優質品牌燈飾產品的策略方向，我們已於該等新店及若干其他現有店舖陳列較高比例的全球知名品牌的LED及照明電

---

## 財務資料

---

器產品(此等產品的每件商品項目的價值一般較高)。此外，由於二零一四年較早放中國農曆新年假期，由於生產周轉時間較長，若干中國製產品的供應商提前交付我們於假期前發出的採購訂單及我們於二零一四年三月三十一日前已收取貨品，從而進一步令我們的存貨上升。我們估計，此等因素共同導致我們的存貨結餘增加約2,800,000港元；

- (ii) 鑒於家具產品銷售額增長，我們已經於囤積的存貨總額中增加設計師品牌家具產品項目的比例。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，家具產品銷售額分別佔總銷售營業額的約8.2%及10.0%。由於商品性質不同，每件家具產品的價值一般較燈飾產品為高，此導致我們的整體存貨結餘明顯增加。此外，於截至二零一四年三月三十一日止年度內，我們的設計師品牌家具產品的主要供應商KARTELL向我們提供大量採購折扣。因此，我們提高KARTELL採購訂單的貨幣結餘以享有大量採購折扣優惠，而此等採購訂單中的若干相關存貨於二零一四年三月三十一日仍未出售。另外，於二零一四年三月三十一日，仍在運送的KARTELL產品約為700,000港元，根據採購條款，貨品的所有權被視為已轉移至我們，並相應地計入我們於二零一四年三月三十一日的存貨中。我們估計，此等因素共同導致我們的存貨結餘增加約1,600,000港元；
- (iii) 於年內，我們增加香港PANASONIC授權代理商推出的約20個PANASONIC LED設計型號的庫存。由於新LED產品設計需要較長的時間於市場上建立客戶群，故於二零一四年三月三十一日仍有較高比例的庫存未能售出。儘管如上文所述，我們認為維持庫存鞏固我們作為PANASONIC LED產品主要香港分銷商的地位，並為我們帶來長遠利益。我們於二零一四年三月開設第二間PANASONIC LED概念店，並因就此新店舖囤積PANASONIC LED產品而令存貨進一步上升。我們估計，此等因素共同令我們的存貨結餘增加約1,000,000港元。

## 財務資料

下表說明二零一三年及二零一四年三月三十一日的存貨賬齡分析。

	於三月三十一日	
	二零一三年	二零一四年
	千港元	千港元
1至30日	817	3,404
31至90日	1,790	2,589
91至182日	3,478	3,656
183至365日	3,941	5,165
一年至兩年	1,236	1,299
兩年至三年	282	775
超過三年	<u>595</u>	<u>628</u>
	12,139	17,516
減值	<u>—</u>	<u>—</u>
	<u>12,139</u>	<u>17,516</u>

截至二零一四年七月三十一日，截至二零一四年三月三十一日的存貨結餘中的約7,300,000港元或41.7%已出售。

我們的政策為定期檢討產品的其後出售及市場價格來評估減值及分辨個別的陳舊項目，且以賬齡狀況為參考。我們作出存貨減值以調整估計可變現價值低於其時賬面值的滯銷存貨的價值。有關撥備政策的詳情載於本節「主要會計政策及估計」分節。於上述各報告日期，我們並無發現須作出減值的重大存貨項目。

截至二零一四年三月三十一日的存貨結餘約為17,500,000港元，包括各存貨項目的最高賬面值不超過300,000港元的多款不同類型及型號。

就截至二零一四年三月三十一日賬齡超過兩年的存貨而言，若干該等項目為我們的零售店舖的陳列品，因此，我們認為其賬齡較一般為長乃為正常。就餘下賬齡超過兩年的存貨項目而言，其分佈於多種型號，而單一型號所涉及的最高結餘不超過40,000港元。因此，我們認為不存在集中的陳舊存貨風險。我們認為，任何特定型號可能產生的陳舊項目可透過以合理折扣價將此型號推出市面而處理，此舉可令我們避免蒙受損失。

## 財務資料

鑒於計入存貨中的項目類型多樣及單一產品項目佔整體存貨的影響甚微，故我們認為不會囤積存貨。

### 貿易及其他應付款項

貿易及其他應付款項包括貿易應付款項、預收款項、應計費用及其他應付款項。下表載列於指示日期的貿易及其他應付款項：

	於三月三十一日	
	二零一三年	二零一四年
	千港元	千港元
貿易應付款項	2,061	4,597
預收款項	1,182	723
應計費用及其他應付款項	<u>1,746</u>	<u>2,306</u>
	<u>4,989</u>	<u>7,626</u>

貿易應付款項主要包括就購買商品應付供應商的款項。下表載列於所示報告期間貿易應付款項的周轉日數：

	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一四年
貿易應付款項周轉日數(附註)	25.4	38.0

附註：貿易應付款項周轉日數乃將年內平均未付貿易應付款項結餘除以年內銷售成本，再乘以365日計算得出。

於二零一三年及二零一四年三月三十一日，貿易應付款項分別約為2,100,000港元及4,600,000港元。貿易應付款項於二零一三年三月三十一日至二零一四年三月三十一日增加主要由於(i)我們為應付因開設新零售店舖而擴充的營運規模而增加採購商品。由於若干店舖陳列較高比例的優質燈飾產品(價格一般較高)，我們的貿易應付款項因而顯著增加；(ii)中國農曆新年假期前的採購訂單提前交付，此導致須於年末確認相關貿易應付款項；(iii)延遲向KARTELL設計師品牌償還款項，此乃由於此供應商於年初向我們提供60日的信貸期，代替過往預付款項的做法。由於KARTELL為我們的主要家具產品供應商，此對貿易應付款項增加的影響尤為明顯；及(iv)於二零一四年三月三十一日確認運送中的KARTELL產品的貿易應付款項。

## 財務資料

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們錄得的貿易應付款項周轉日數為25.4日及38.0日。此等貿易應付款項周轉日數反映我們一般獲供應商提供最多30日至60日的信貸期。截至二零一四年三月三十一日止年度的貿易應付款項周轉日數上升主要由於貿易應付款項年末結餘如上文所闡釋般增加。

下表載列於所示日期的貿易應付款項賬齡分析：

	於三月三十一日	
	二零一三年	二零一四年
	千港元	千港元
0至30日	1,335	2,712
31至60日	427	409
61至90日	244	302
超過90日	55	1,174
	<u>2,061</u>	<u>4,597</u>

截至二零一四年三月三十一日賬齡超過60日的貿易應付款項中的400,000港元已逾期。

截至二零一四年七月三十一日，於二零一四年三月三十一日的貿易應付款項中的約2,200,000港元或約48.9%的貿易應付款項已經清償。於二零一四年三月三十一日在往績記錄期間結束後仍未清償的貿易應付款項主要涉及將於較後時間到期歸還的180日貿易信貸期。於往績記錄期間，我們並無嚴重拖欠支付貿易及非貿易應付款項。

於二零一三年及二零一四年三月三十一日，預收款項分別約為1,200,000港元及700,000港元，為來自客戶的銷售發票所得款項（貨品有待運送至客戶指定的地址）。根據我們的會計政策，此等款項僅於貨品交付至客戶後方會確認為銷售收益。我們認為，預收款項於二零一三年三月三十一日至二零一四年三月三十一日出現的變動屬一般業務波動，並與截至二零一四年三月三十一日止年度由客戶自行運送的銷售增加有關。

於二零一三年及二零一四年三月三十一日，應計費用及其他應付款項分別約為1,700,000港元及2,300,000港元，指就員工薪金、審核及專業費用及其它日常雜費產生的開支的應付欠款。我們認為，應計費用及其他應付款項增加與我們的營運規模擴充整體相符，包括我們的員工薪酬增加令應計薪金金額上升。

## 財務資料

### 應付一名控股股東款項

於所示日期我們應付一名控股股東的款項如下：

	於三月三十一日	
	二零一三年	二零一四年
	千港元	千港元
應付一名控股股東款項	<u>3,013</u>	<u>3,124</u>

應付一名控股股東款項為許先生向本集團墊付的業務資金。早前，大部份現金銷售所得款項用作抵償應付一名控股股東款項。進一步詳情載列於本[編纂]「業務－銷售及市場營銷－現金管理」一段。於最後實際可行日期，所有結欠的應付控股股東款項已償還及所有該等向控股股東償還現金的交易經已終止。

### 債務

#### 應付一名控股股東款項

我們於往績記錄期間的債務包括應付一名控股股東款項。下表載列於所示日期所涉及的款項：

	於三月三十一日	
	二零一三年	二零一四年
	千港元	千港元
應付一名控股股東款項	<u>3,013</u>	<u>3,124</u>

該等款項應付許先生及為無抵押、免息及按要求償還。

於二零一三年及二零一四年三月三十一日，應付一名控股股東款項結餘分別約為3,000,000港元及3,100,000港元。該金額為許先生墊付以為我們的日常營運撥資的資金。於截至二零一四年三月三十一日止年度應付一名控股股東款項的結餘變動淨額乃由於年內再次獲得墊款(減以我們的零售店舖的現金銷售額所得的款項作出的還款)所致。有關結算安排(定義見指定段落)的詳情，請參閱本[編纂]「業務－銷售及市場營銷－現金管理」一段。

---

## 財務資料

---

於二零一四年七月三十一日（即本[編纂]日期前就本債務聲明而言的最後實際可行日期）營業時間結束時，我們應付一名控股股東的款項約為3,100,000港元。該款項乃應付許先生及為無抵押、免息及按要求償還。

### 債務證券

於二零一四年七月三十一日（即本[編纂]日期前就本債務聲明而言的最後實際可行日期）營業時間結束時，我們並無已發行在外或已授權或另行設立但未發行的債務證券。

### 或然負債

於二零一四年七月三十一日（即本[編纂]日期前就本債務聲明而言的最後實際可行日期）營業時間結束時，我們並無任何重大或然負債。

### 免責聲明

除以上所述或於本招股章另行披露者外，董事確認，於二零一四年七月三十一日（即本[編纂]日期前就本債務聲明而言的最後實際可行日期）營業時間結束時，本集團並無任何未償還的已發行或同意發行的借貸資本、銀行透支、貸款或其他同類債務、承兌負債或可接納信貸、債權證、按揭、質押、租購承擔、擔保或其他重大或然負債。

除上文所述者或另行披露者外，我們的董事確認自二零一四年七月三十一日起，我們的債務、資本承擔及或然負債概無任何重大變動。

## 財務資料

### 經營租賃承擔

我們的合同承擔主要有關不可撤銷經營租賃協議下的辦公室物業、零售店舖及倉庫租賃。租賃協議的年期介乎兩至三年，及若干租賃安排可於租期結束時以業主同意的市價重續。下表載列根據不可撤銷經營租賃的未來最低租金付款總額：

	截至三月三十一日	
	二零一三年	二零一四年
	千港元	千港元
到期償還：		
— 一年內	13,022	17,758
— 一至五年內	12,589	11,135
	<u>25,611</u>	<u>28,893</u>

除以上所述外，根據相關零售店舖產生的每月收益的若干百分比，我們其中三間零售店舖被要求支付額外經營租賃租金。由於此等額外應付租金並非固定，有關此等額外應付租金的經營租賃承擔並無包含於上述分析內。

經營租賃承擔由二零一三年三月三十一日的約25,600,000港元增加至二零一四年三月三十一日的約28,900,000港元，增幅約12.9%。該增加主要由於與使用我們於截至二零一四年三月三十一日止年度新開的零售店舖（包括位於九龍半島的一間旗艦店）物業有關的新經營租約開始生效，以及於重續若干現有零售店舖的租約後的每月固定租金增加約25%。

### 或然負債

於呈交本[編纂]附錄一所載的會計師報告時，我們於往績記錄期間及於最後實際可行日期概無尚未計提撥備的重大或然負債。

### 資產負債表以外交易

於往績記錄期間，我們概無訂立任何重大資產負債表以外交易或安排。

## 財務資料

### 關連方交易

就於本[編纂]載列的關連方交易而言，董事認為該等交易以一般商業條款進行。有關關連方交易的其他詳情，請參閱本[編纂]附錄一會計師報告內「關連方交易」一節。

### 物業權益

於最後實際可行日期，我們以經營租賃使用我們全部辦公室物業、零售商店及倉庫等物業，有關詳情載列於本[編纂]「業務—租賃物業」分節。

### 可供分派儲備

本公司於二零一三年十一月二十九日於開曼群島註冊成立。於二零一四年三月三十一日，本公司概無可供分派予股東的儲備。

### 主要財務比率分析

下表載列我們於所示日期的若干主要財務比率：

	於三月三十一日	
	二零一三年	二零一四年
流動比率(附註1)	2.1	2.2
速動比率(附註2)	0.7	0.7
資產負債比率(附註3)	零	零
債務對權益比率(附註4)	(23.2)%	(19.4)%
	截至三月三十一日止年度	
	二零一三年	二零一四年
毛利率(附註5)	58.0%	59.6%
純利率(附註6)	13.2%	7.4%
總資產回報率(附註7)	37.9%	18.0%
權益回報率(附註8)	84.5%	32.2%
利息覆蓋率(附註9)	不適用	不適用

附註：

(1) 流動比率乃按總流動資產除以總流動負債計算。

---

## 財務資料

---

- (2) 速動比率乃按流動資產減存貨除以流動負債計算。
- (3) 資產負債比率乃按債務總額除以本公司擁有人應佔權益總額再乘以100%計算。債務總額的定義為包括所有並非於日常業務過程中產生的借款及應付款項。為免生疑問，債務總額不包括應付一名控股股東款項。
- (4) 債務對權益比率乃按債務總額減現金及銀行結餘除以權益總額計算。為免生疑問，債務總額不包括應付控股股東款項。
- (5) 毛利率乃按各年度毛利除以收益再乘以100%計算。
- (6) 純利率乃按各年度本公司擁有人應佔溢利除以收益再乘以100%計算。
- (7) 總資產回報率相等於各年度本公司擁有人應佔純利除以資產總值再乘以100%。
- (8) 權益回報率乃按年內溢利除以年內平均發行在外權益總額計算。
- (9) 利息覆蓋率乃按除利息及稅項前溢利除以財務成本計算。

### 流動比率

我們的流動比率於二零一三年及二零一四年三月三十一日約為2.1倍及2.2倍。我們於兩個年度的流動比率相若，僅有輕微變動，此乃由於相當大部份營運所得現金乃保留作存貨及銀行等結餘的流動資產項目，而非投資或分派作股息，且該等用於計算流動比率的流動資產及流動負債於往績記錄期間基本上同時增長。

### 速動比率

於二零一三年及二零一四年三月三十一日，我們的速動比率均為約0.7倍。我們的速動比率實際上並無變動，原因是來自我們獲利業務的相當大部份現金流入淨額主要投資於存貨，而該等存貨並不計入速動比率的計算中以及用於計算速動比率的餘下流動資產及流動負債於往績記錄期間基本上同時增長。

### 資產負債比率

於二零一三年及二零一四年三月三十一日，我們的資產負債比率均為零，原因為我們以內部產生的資金及一名控股股東的墊款為我們的營運撥資，且於整段往績記錄期間並無籌募任何外部債務融資。

---

## 財務資料

---

### 債務對權益比率

於二零一三年及二零一四年三月三十一日，我們的債務對權益比率分別約為(23.2)%及(19.4)%。由於我們的現金儲備隨業務產生利潤而增加，且我們於往績記錄期間概無籌措任何外部債務融資，故我們錄得淨現金對權益狀況，令債務對權益比率為負數。我們認為，債務對權益比率於截至二零一四年三月三十一日止年度上升是由於我們為開設新店所投入的資本開支減少令為有關年度保留的現金增加。

### 毛利率

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們的毛利率分別約為58.0%及59.6%。我們認為，毛利率於截至二零一四年三月三十一日止年度上升主要由於我們積極進行有關產品組合的店舖分析，其中包括更加集中於優質及高價的歐洲品牌產品及LED產品，以及我們於新界沙田的零售區的燈飾業務錄得增長。

### 純利率

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們的純利率分別約為13.2%及7.4%。純利率於截至二零一四年三月三十一日止年度下跌主要由於(i)產生上市開支約2,800,000港元；(ii)於年內開設新零售店令租金開支上升，以及我們若干現有零售商店於續租後的租金上升；及(iii)員工成本增加所致。

### 總資產回報率

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們的總資產回報率分別約為37.9%及18.0%。鑒於上述原因，截至二零一四年三月三十一日止年度的總資產回報率跌幅乃與純利率的跌幅一致。與純利率相比，總資產回報率的下跌幅度較快，反映由過往年度業務高速增長的階段漸趨穩定及放緩，變為更可持續發展的水平。

### 權益回報率

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們的權益回報率分別約為84.5%及32.2%。鑒於上述原因，權益回報率於截至二零一四年三月三十一日止年度的跌幅與純利率的跌幅一致。與純利率相比，權益回報率的下跌幅度較快。

## 財務資料

度較快，此乃由於我們於過往年度將大部份營運所得溢利分派作股息，因此我們於往績記錄期間初期的平均權益結餘不合比例地偏低，使我們的權益回報率較過往年度的正常水平為高。

### 利息覆蓋率

由於我們於往績記錄期間的唯一一項融資為來自一名控股股東的免息墊款，故我們於截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度的利息覆蓋率並不適用。

### 敏感度分析

以下為我們每宗銷售交易的平均客戶開銷及連鎖零售業務營運的主要營運成本(包括銷售成本、經營租賃付款及員工成本)的假設性波動對本集團於組成往績記錄期間的年度的除所得稅開支前溢利及損益的影響敏感度分析。敏感度分析乃於所有其他假設維持不變的情況下參考有關每宗銷售交易的平均客戶開銷、銷售成本、經營租賃付款及員工成本的假設的過往變動而作出。

	百分比 上升/ (下降)	截至三月三十一日止年度			
		二零一三年		二零一四年	
		除所得稅 開支前溢利	年度溢利	除所得稅 開支前溢利	年度溢利
		(減少)/ 增加	(減少)/ 增加	(減少)/ 增加	(減少)/ 增加
		千港元	千港元	千港元	千港元
每宗銷售交易的平均客戶開銷	11.5% (11.5)%	7,910 (7,910)	6,605 (6,605)	9,103 (9,103)	7,601 (7,601)
銷售成本	11.0% (11.0)%	(3,175) 3,175	(2,651) 2,651	(3,517) 3,517	(2,937) 2,937
經營租賃付款	45.0% (45.0)%	(6,257) 6,257	(5,225) 5,225	(8,328) 8,328	(6,954) 6,954
員工成本	16.5% (16.5)%	(1,721) 1,721	(1,437) 1,437	(1,996) 1,996	(1,667) 1,667

### 每宗銷售交易的平均客戶開銷

客戶開銷模式改變及因此出現的每宗銷售交易的平均客戶開銷波動將影響我們連鎖零售業務所產生的收益。就我們燈飾產品銷售而言，截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，每宗銷售交易的平均客戶開銷分別約為

---

## 財務資料

---

3,261 港元及 3,629 港元。就我們家具產品銷售而言，截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，每宗銷售交易的平均客戶開銷分別約為 5,906 港元及 6,148 港元。

以上敏感度分析說明每宗銷售交易的平均客戶開銷的假設性波動對我們於往績記錄期間的除所得稅開支前溢利及年度溢利的影響。截至二零一四年三月三十一日止年度，每宗燈飾產品銷售及家具產品銷售交易的平均客戶開銷較截至二零一三年三月三十一日止年度分別增加約 11.3% 及 4.1%。因此，於呈列上述敏感度分析時，往績記錄期間各年每宗銷售交易的平均客戶開銷變動已假設為 11.5% (與過往最高變動比率相若)。

### 銷售成本

銷售成本主要指購買商品的採購成本，並為我們營運成本及日常開支的最大部份。銷售成本波動對溢利率有直接且重大影響。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，銷售成本分別約為 28,900,000 港元及 32,000,000 港元。

上述敏感度分析說明銷售成本的假設性波動對我們於往績記錄期間的除所得稅開支前溢利及年度溢利的影響。截至二零一四年三月三十一日止年度，銷售成本較截至二零一三年三月三十一日止年度上升約 10.7%。因此，於呈列上述敏感度分析時，往績記錄期間各年的銷售成本變動已假設為 11% (與過往最高變動比率相若)。

### 經營租賃付款

於最後實際可行日期，我們以經營租賃使用我們全部營業場所(包括零售商店、辦公室物業及倉庫設施)。我們的租賃一般為期兩至三年。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，我們的經營租賃租金付款分別約為 13,900,000 港元及 18,500,000 港元。

有見及香港零售物業當前的租金趨勢，我們可能無法按我們從商業角度而言可接納的條款及條件重續現有租賃安排或我們可能須按更高昂的租金重續有關租賃，從而增加我們的經營成本。我們的連鎖零售網絡持續擴張亦會增加我們日後的租金成本。

---

## 財務資料

---

上述敏感度分析說明經營租賃付款的假設性波動對我們於往績記錄期間的除所得稅開支前溢利及年度溢利的影響。我們於往績記錄期間重續若干營業場所的相關租賃協議，每月固定租金上升約10%至45%不等。因此，於呈列上述敏感度分析時，往績記錄期間各年的經營租賃付款變動已假設為45%（即過往最高變動比率）。

### 員工成本

我們連鎖零售營運依賴聘請及挽留富經驗的售貨員與客戶進行日常交流。此外，我們依靠富經驗的管理層團隊管理我們的業務營運。由於經營業務擴張，我們預期聘請更多員工，而我們的員工成本將繼續上升。於勞工市場爭相招攬具合適零售業經驗的員工亦可能提高薪金水平，令聘請及挽留員工的成本相應上升，從而影響我們的營運業績。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，員工成本（包括董事酬金）包括工資及薪金、公積金供款，僱員福利開支，金額分別約為10,400,000港元及12,100,000港元，分別佔相應年度的銷售收益約15.1%及15.3%。

上述敏感度分析說明員工成本的假設性波動對我們於往績記錄期間的除所得稅開支前溢利及年度溢利的影響。截至二零一四年三月三十一日止年度，員工成本較截至二零一三年三月三十一日止年度上升約16.3%。因此，於呈列上述敏感度分析時，往績記錄期間各年的員工成本變動已假設為16.5%（與過往最高變動比率相若）。

### 營運資金充足性

董事認為，經考慮本集團目前可用的財務資源，其中包括營運現金流量及配售的預期所得款項，本集團擁有充足的營運資金應付目前的營運資金需求，即自本[編纂]日期起計至少未來12個月的需求。

### 股息政策

本集團現時旗下公司於往績記錄期間及直至最後實際可行日期為止，概無向其當時各自的股東宣派及派付股息。

## 財務資料

於完成配售後，僅當董事宣派股息時，股東方有權收取股息。此外，任何財政年度末期股息將須待股東批准。

任何未來股息的派付及金額將由董事酌情決定，並將視乎未來的營運及盈利、資金需求及盈餘、整體財務狀況及董事視為有關之其他因素而定。由於該等因素及股息派付由董事會酌情決定，而董事會保留權利變更其股息派付計劃，故無法保證於未來宣派及派付任何特定股息金額或根本不會派付任何股息。

### 未經審核備考經調整有形資產淨值

以下我們的經調整有形資產淨值報表乃按創業板上市規則第7.31條及按下列基準編製，僅供說明用途，並載於此以說明配售對我們於二零一四年三月三十一日的合併有形資產淨值的影響，猶如配售已於該日發生。

未經審核備考經調整有形資產淨值僅為說明用途而編製，且由於其假設性質使然，倘配售已於二零一四年三月三十一日或任何未來日期完成，其可能無法切實反映我們的財政狀況。其乃根據會計師報告（其全文載於本[編纂]附錄一）所載本集團於二零一四年三月三十一日的合併資產淨值而編製，並經下述調整。

	於二零一四年三月三十一日本公司擁有人應佔本集團經審核合併有形資產淨值 (附註1)	配售的估計所得款項淨額 (附註2)	本公司擁有人應佔未經審核備考經調整合併有形資產淨值 (附註3)	本公司擁有人應佔每股未經審核備考經調整合併有形資產淨值 (附註3)
	千港元	千港元	千港元	港元
根據配售價 每股[編纂]港元計算	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>
根據配售價 每股[編纂]港元計算	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>

---

## 財務資料

---

附註：

- (1) 於二零一四年三月三十一日的本公司擁有人應佔經審核合併有形資產淨值乃摘錄自會計師報告，而其乃基於二零一四年三月三十一日的本公司擁有人應佔本集團經審核合併資產淨值21,101,000港元。
- (2) 配售的估計所得款項淨額乃基於[編纂]股配售股份及分別為每股股份[編纂]港元及每股股份[編纂]港元的配售價，並經扣除本公司應付的包銷費用及其他相關開支。並未計及本公司可能根據配發、發行或購回股份的一般授權（詳情載於本[編纂]附錄四）或另行配發、發行或購回的任何股份。
- (3) 每股未經審核備考經調整合併有形資產淨值乃根據緊隨完成配售後已發行[編纂]股股份計算得出。其並未計及本公司可能根據配發、發行或購回股份的一般授權（詳情載於本[編纂]附錄四）或另行配發、發行或購回的任何股份。
- (4) 概無作出將反映本集團於二零一四年三月三十一日後之任何貿易業績或訂立的其他交易的調整。

### 有關市場風險的定量及定性披露

#### (a) 外匯風險

我們進行以外幣計值的若干購買交易，因此面對匯率波動帶來的風險。我們現時並無外幣對沖政策。然而，管理層會監管外匯風險，必要時會考慮對沖重大外幣風險。

我們主要面對歐元、美元及人民幣兌港元的外匯波動風險。

由於港元與美元掛鈎，管理層認為，該兩種貨幣之間對本集團概無構成重大外匯風險。

於組成往績記錄期間各年度年底時，我們以歐元及人民幣計值的應付貿易款項微不足道。董事認為，我們就歐元及人民幣兌換率變動的溢利波幅將不會有重大變動。因此，概無進行敏感度分析。

#### (b) 信貸風險

信貸風險包括對手方違約及風險集中而引致的風險。我們並無重大信貸風險，此乃由於我們的大部份零售銷售以現金或信用卡結付。就信貸銷售而言，我們僅與與本集團有良好交易記錄的公司客戶進行信貸交易。我們已制訂政策控制及監察相關信貸風險。此等信貸評估集中於客戶過往支付到期款項的記錄

---

## 財務資料

---

及目前的付款能力，並考慮到客戶以及客戶營運的經濟環境的特定賬戶資料。董事認為，由於我們主要與和本集團有良好交易記錄的客戶交易，故本集團概無重大信貸風險。我們持續對信貸風險進行密切監察。

租賃按金的信貸風險被認定為較低，原因是能藉抵銷租金付款以予收回。

我們的現金及現金等價物的信貸風險有限，原因是對手方是信譽良好的銀行。

### (c) 流動資金風險

流動資金風險乃與本集團未能履行其與以現金或其他金融資產清償的金融負債相關責任的風險有關。本集團於清償貿易及其他應付款項及應付一名控股股東款項方面以及現金流量管理方面承受流動資金風險。所有經營實體的現金管理實行中央處理，包括籌集資金以應付預期現金需求。我們的目標是維持充足的現金儲備，以應付其短期及較長期的流動資金需求。

於二零一三年及二零一四年三月三十一日，我們的金融負債將按要求或於一年內到期償還。本集團已貫徹應用流動資金政策，並認為該等政策可有效管理流動資金風險。

### (d) 公平值

於二零一三年及二零一四年三月三十一日，本集團之金融資產及負債之公平值與其賬面值並無重大差異，此乃由於該等金融工具屬即時到期或屬短期內到期性質。

## 本集團業務的可持續性

我們近期的財務表現受到香港目前的樓市環境的負面影響，自香港政府於二零一三年二月推出多項遏抑過熱樓價的降溫措施起，樓價居高不下，而交投量大幅下降。因此，我們相信，按個別店舖基準計算，我們的燈飾產品的銷售下降，其中包括向進行家居裝修的公眾客戶進行的銷售，以及向據我們所知承接新屋苑示範單位建築工程的承包商進行的銷售。我們認為，香港樓宇價格目

---

## 財務資料

---

前居高不下及交投量大幅下降的情況可能繼續令連鎖零售業務面對具挑戰性的營商環境。儘管如上文所述，董事對燈飾業的未來前景仍抱持正面態度，並相信本集團的業務於可見未來將繼續持續發展。

### 我們已證明我們有能力在目前困難的營商環境中令業務增長

儘管香港目前的營商環境困難，我們仍能令業務持續增長。於整段往績記錄期間，我們的營業額及毛利率均隨時間錄得增長。有關我們於往績記錄期間的財務業績的詳情，請參閱本[編纂]附錄一所載的會計師報告。我們認為，我們的業務得以持續增長，乃主要由於我們近年致力積極進行店舖分析及調整我們的產品組合，從而提升我們的產品組合，提高溢利率一般較高的商品的比例以配合市場環境的轉變。我們的董事認為，我們過去已證明我們有能力在目前困難的營商環境中茁壯成長及蓬勃發展。經考慮來自上市所得款項的預期注資，我們的董事相信，我們往績超卓的業務模式將繼續為我們帶來市場競爭優勢，從而令我們的業務隨時間茁壯成長及蓬勃發展。我們認為，我們的純利(主要撇除上市開支的影響)錄得約4.9%經調整溢利跌幅，乃主要由於物業市場的成交量低迷導致香港家居裝飾產品現時的營商環境更為困難，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。另外，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(如上文所述)。儘管營商環境挑戰重重，我們仍然有利可圖，並已準備就緒，以於整體營商環境改善、物業市場交投量回升及預期零售店舖隨著時間增長至達到其全面銷售能力時進一步提高我們的業績淨額。

### 董事認為我們的業務銷量應不會進一步惡化

儘管近日遏抑過熱樓價的政策措施令我們的業務量下降，惟董事認為，由於住屋及照明為基本的生活需要，因此我們的銷量應不會進一步縮減。根據土地註冊處編製的統計數字，香港樓市於二零一三年的交投量為超過10年來的最低記錄。根據Ipsos報告，於二零零八年至二零一三年，香港的燈飾產品的總零售銷售價值的複合年增長率約為5.4%，並預期由於房屋供應的預期增長，於二

---

## 財務資料

---

零一四年至二零一七年的銷售增長將會加快，詳情載列於本[編纂]「行業概覽—香港燈飾產品零售業—香港燈飾產品的零售銷售額」。

較高收入家庭的數目增加、對較高生活水平的追求及新私人屋苑單位新增加為支持燈飾行業增長的因素。最新的二零一三年至二零一四年施政報告指出將於未來10年不斷增加土地供應至大約470,000個單位。該土地供應的增加將正面刺激住宅樓市的增長，從而令香港的燈飾產品的零售銷售額獲得提高。

董事認為，香港政府就遏抑過熱樓價所推出的一系列降溫措施可能令香港住宅物業的交投量下降。然而，有跡象顯示此等負面影響已開始穩定及並未進一步惡化。根據土地註冊處最新公佈的統計數字，香港住宅物業於二零一四年第二季的交投量約為16,000個單位，較二零一四年第一季高出約48.4%。根據Ipsos報告，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及八月的住宅物業總交易量約達14,000個單位，較二零一三年七月及八月增加約89.4%。加上一手住宅物業供應自二零一四年第二季開始上升，住宅物業成交數目預期將進一步改善。此外，董事並未留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。

根據Ipsos報告，另一項支持燈飾業增長的因素為由於市場上的LED產品及設計師燈飾產品銷售增加，因此燈飾產品的零售價將會上升。估計至二零二零年前，節能燈飾產品的銷售將佔香港燈飾市場超過一半。我們的董事相信，我們在品牌燈飾產品的獨特品牌管理專業知識以及在LED燈飾產品方面的策略性地位將為我們帶來優勢，令我們日後可把握市場機會及發展業務。

---

## 財務資料

---

### 我們在過往未進軍的香港零售區擁有龐大的市場增長潛力

根據Ipsos報告，於二零一三年，我們為香港最大型的燈飾專營零售商，總燈飾產品零售收益的市場佔有率約為12.1%。由於香港未被我們奪得及可開發的市場份額佔市場份額超過87%，董事認為我們的業務日後仍有龐大的增長空間。目前，我們的業務只限於我們於(i)灣仔摩理臣山道；(ii)灣仔駱克道；(iii)九龍旺角；及(iv)新界沙田的四個現有零售區。我們已於香港初步物色若干未於我們發展而我們評估為可能適合實施我們業務模式的地區(如荃灣)。我們擬於這些過往並未發展業務的零售區建立新的零售樓面面積，而絕大部份的上市所得款項將投放於此用途。

董事相信，本集團擁有優質及創新的設計師品牌燈飾及設計師品牌家具產品組合，可提升整體生活質素。除了可能擴充我們的現有零售區(特別是九龍旺角及新界沙田)的零售樓面面積外，我們預期上市所得款項將用於在我們過往並未發展業務的零售區建立零售樓面面積。我們擬複製我們往績卓越的業務模式至新的零售區。隨著我們透過於此區建立零售樓面面積以進軍這些過往未發展業務的地區，我們預期可透過我們為該區帶來的領先市場組合、產品之可得性及創新性在該區揭起話題及吸引注目。由於該等未進軍的零售區為我們並無市場佔有率的新地區，因此我們預期此等地區的增長潛力將遠高於現有的零售區。我們的董事相信，我們作為香港最大型的燈飾專營零售商的市場地位，以及我們於LED燈飾產品的戰略性定位預期會為我們帶來優勢，令我們可進軍未發展業務的零售區。

我們已在新界沙田的零售區顯示我們擴充零售網絡的方式的可行性。我們大概於二零一一年九月於沙田開設我們的首間零售店舖，而此零售區在不足三年間一直增至成為我們按收益貢獻計算的第二大零售區，並於截至二零一四年三月三十一日止年度佔我們的總銷售收益約19.8%。鑒於我們過去成功擴充零售網絡，董事認為，我們日後亦將可於新的零售區發展我們的業務。

---

## 財務資料

---

### 董事相信我們將能夠繼續維持穩健的毛利率

於整段往績記錄期間，儘管由於目前的營商環境困難而令整體生意下降，我們仍然能夠維持穩健的毛利率。我們於截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度的毛利率分別為58.0%及59.6%。我們認為，盈利能力整體改善的原因為我們近年致力進行店舖分析及調整我們的產品組合，從而令我們提升產品組合，提高溢利率一般較高的商品的比例。

儘管香港物業市場近期的交投量下降，香港住宅物業的價格普遍仍然居高不下。住宅樓宇價格居高不下意味著新單位的燈飾裝修成本僅佔業主的整體住宅投資成本相當少的部份。因此，儘管優質的品牌燈飾產品的價格較高，但我們的董事相信將會有愈來愈多的市民大眾傾向花費於優質的燈飾產品以提高其生活水平，而目前客戶的喜好逐漸由非品牌轉為品牌燈飾產品的市場趨勢可能於可見將來持續。

董事相信，我們目前更加集中於溢利率一般較高的全球品牌優質燈飾產品以及LED產品的業務策略能夠令我們適應市況轉變，以照顧中上游市場分部。此外，隨著我們搜羅更多新加入的全球品牌以提升我們的整體市場組合，我們亦透過令客戶更鍾情於我們本身的商標及提高彼等對我們的商標的信心，藉此鞏固我們就其他一般燈具及照明電器產品維持較高價格的能力。因此，我們的董事相信，我們將能夠於可見未來維持穩健的毛利率。

### 我們擁有可管理的營運成本架構及有能力應付我們的財務及資本承擔

我們擁有可管理的營運成本架構，而大部份成本組成項目為可預測的。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，經營租賃租金佔我們的營運成本的最重要部份，分別合共佔我們的營運成本（不包括銷售成本）約47.5%及46.7%。此包括我們的辦公室、貨倉設施及不同的零售店舖的月租。我們的財務及資本承擔主要包括經營租賃下的租金付款，相關租約將於二零一四年十月十五日至二零一七年四月三十日分階段到期。

---

## 財務資料

---

透過訂立大部份為期兩至三年的租約，我們實際上已鎖定涉及經營租賃付款的最重大現金流出的重要部份，並令我們在可見將來免受任何不可預測的租金升幅影響。儘管政府近日遏抑樓價的政策可能對我們的業務造成負面影響，該等政策可能於日後令租金下降，從而將透過削減我們在經營租賃付款項下的最重大營運成本而令我們受惠。除經營租賃外，我們亦有少數我們不作出巨額推定或合約賠償即不可終止的財務及資本承擔。於往績記錄期間，我們的業務繼續獲利，而我們能夠覆蓋所有營運開支。董事相信，我們將繼續能夠應付我們的到期財務及資本承擔。

### 我們相信我們能繼續應付牽涉在未來計劃中的盈虧平衡期

我們的未來計劃及業務策略涉及進一步擴充零售樓面面積。我們預期，我們的新零售店達到盈虧平衡的時間將相對容易應付。如本[編纂]「業務—我們的策略及未來前景—我們將於香港擴充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」一段所討論，根據我們近年開設新零售店的經驗，我們預期新零售店平均需要約三個月才可達到盈虧平衡狀況，從而令新零售店可產生足夠的銷售收益以彌補其經常性營運成本。董事相信，經考慮上市所得款項預期將擴大我們的股本，我們擁有充足的財務資源以輕易渡過我們日後擴充零售樓面面積的初步開業階段。

### 我們數目龐大的零售店及廣闊的客戶基礎將令我們免於損失大量收益來源

根據Ipsos報告，按照收益及零售店數目計算，於二零一三年，我們為香港最大型的燈飾專營零售商。於二零一三年，我們擁有合共15間零售店舖，遠多於合共擁有7間零售店的第二大香港燈飾零售商。截至最後實際可行日期，我們的零售店舖數目已增加至合共17間，位於香港多個地區。我們日後將我們的零售樓面面積擴大至12,000平方呎的擴充計劃將擴大我們的零售網絡。有別於營運規模相對較少的業內競爭對手，數目龐大的零售店舖令我們不會因業績欠佳而被迫關閉單一的零售店舖。我們認為，我們廣闊的零售網絡令我們擁有較同業競爭對手強大的能力以控制單一店舖所產生的任何可預見虧損。

---

## 財務資料

---

此外，我們的客戶為普羅大眾，我們並未針對任何特定性別、年齡或收入範圍的客戶群，我們不會因失去任何主要客戶而蒙受任何重大收益損失。於組成我們的往績記錄期間的各個年度，我們的五大客戶合共佔我們的相關年度的收益的5%以下，而概無五大客戶佔我們的總銷售收益的主要部份。上市將提高我們作為上市公司的知名度，並透過令本集團的現有零售樓面面積大幅擴充至過往未發展業務的區域，從而提高本集團及我們的產品的知名度。董事預計，隨著香港更多市民注意到本集團及其相關全球品牌及優質產品的存在，將使本集團成為客戶在香港選購優質及創新的設計師品牌燈飾及設計師品牌家具的不二之選，而此預期將進一步擴大我們的大眾客戶基礎。我們廣泛的客戶群令我們免於因失去一名或數名主要客戶而蒙受巨大的收益損失。

### 根據創業板上市規則第十七章作出披露

我們的董事已確認，於最後實際可行日期，彼等並不知悉將導致須遵守創業板上市規則第17.15至17.21條項下之披露規定的任何情況。

### 概無重大不利變動

我們的董事確認，直至本[編纂]日期，本集團的財務或貿易狀況或前景自二零一四年三月三十一日（即本集團最近期的經審核財務報表的編製日期）以來並無重大不利變動，及自二零一四年三月三十一日以來並無發生對會計師報告所示的資料造成重大影響的事件。