

## 概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料概要。由於僅為概要，因此並無載列所有可能對閣下而言屬重要的資料。閣下在決定投資於[編纂]前，務請細閱文件全文。任何投資均涉及風險。有關投資[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資於[編纂]前，務請細閱該節內容。

## 概覽

我們供應家居用品已逾15年，總部設於香港。我們主要從事廣泛類別家居用品的設計、開發及生產管理，於中國及香港均設有業務，並已建起多元化的全球客戶群，包括國際品牌擁有人及持牌人、連鎖超市及知名百貨公司。下表載列往績期間起直至最後可行日期，我們的部分主要客戶：

客戶名稱	背景	我們所供應的家居用品	我們與客戶開展業務的年份
Kahler Design A/S	丹麥一間於一九九零年創立的陶瓷產品品牌擁有人	家居裝飾	二零一零年
客戶B	一間於倫敦證券交易所上市從事家居裝修行業的跨國公司的附屬公司，其集團擁有近1,200間門店，遍及歐洲十個國家	浴室配件	二零一零年
客戶C	英國一間跨國連鎖超市的採購辦事處及附屬公司，該公司的股份於倫敦證券交易所上市，其集團於亞洲及歐洲逾十個國家營運近6,500間門店	家居裝飾及浴室配件	二零一三年

於往績期間，我們的家居用品出口至海外，貨運地超過25個國家，包括英國、丹麥、德國、澳洲、法國、波蘭、意大利及美國。於往績期間，歐洲為我們主要貨運地，就我們售予客戶的家居用品貨運地而言，佔我們的收益分別約89.5%及83.8%。有關按運貨目的地劃分的收益明細，請參閱本文件「業務 — 客戶」一段。截至二零一七年三月三十一日止兩個年度各年，我們的收益分別約為85.7百萬港元及65.2百萬港元，而我們的純利則分別約為9.3百萬港元及10.3百萬港元。

## 我們的業務

### 業務模式

我們主要為國際品牌擁有人及持牌人、連鎖超市及知名百貨公司以其各自自有品牌名稱設計、開發及供應家居用品。於往績期間，我們為整個產品生產工序委聘第三方工廠，彼等均位於中國。我們銷售予客戶的產品主要由我們的資深產品設計及開發團隊根據自行創作或客戶的整體概念或規格設計。客戶有時或會提供彼等的產品設計以供我們開發產品。下圖說明我們的主要業務模式：



## 概 要

於二零一六年八月，我們亦以「SATU BROWN」品牌，展開自家品牌產品的營銷及銷售。我們的「SATU BROWN」產品主要為家居裝飾，大部分由我們設計及開發及透過第三方電子商務平台出售。

### 產品

我們已建立包括多種多樣家居用品的產品組合，兼備各式設計、風格及色調，可大體分類為三個主要類別，即家居裝飾、浴室配件及廚具及餐具。於往績期間，我們成功推出逾60個系列的家居用品，合共包括逾1,500件家居用品，備有不同的顏色、尺寸、形狀及特質。下表列載我們於所示年度以產品類別劃分的收益、毛利及毛利率：

	截至三月三十一日止年度							
	二零一六年				二零一七年			
	收益	%	毛利	毛利率	收益	%	毛利	毛利率
	千港元		千港元		千港元		千港元	
家居裝飾	56,793	66.3	15,796	27.8	31,983	49.0	11,583	36.2
浴室配件	25,472	29.7	10,976	43.1	29,020	44.5	12,393	42.7
廚具及餐具	2,505	2.9	563	22.5	1,852	2.8	613	33.1
其他 <sup>(附註)</sup>	899	1.1	309	34.4	2,369	3.7	1,143	48.2
	<u>85,669</u>	<u>100.0</u>	<u>27,644</u>	32.3	<u>65,224</u>	<u>100.0</u>	<u>25,732</u>	39.5

附註：其他主要指小型家居用品，包括雨傘、電子眼鏡及磁板拼圖遊戲。

本集團於往績期間的收益減少主要由於銷售家居裝飾產品所得收益減少，而有關收益減少乃主要因向Kahler Design A/S及客戶A所作銷售減少所致。於截至二零一七年三月三十一日止年度，自Kahler Design A/S收到有關家居裝飾產品的兩個家居用品系列的銷售訂單減少，乃由於其預期受歡迎程度下降以至銷售減少，令來自Kahler Design A/S的收益由截至二零一六年三月三十一日止年度約31.2百萬港元減少至截至二零一七年三月三十一日止年度約15.8百萬港元。客戶A乃從事為忠誠計劃提供產品營銷支援業務的品牌持牌人，於截至二零一七年三月三十一日止年度向我們採購的家居裝飾產品較少，因為彼等於截至二零一六年三月三十一日止年度採購的產品乃用作年內營銷活動的禮品及獎品，令來自客戶A的收益由截至二零一六年三月三十一日止年度約18.8百萬港元減少至截至二零一七年三月三十一日止年度約72,000港元。

## 概 要

儘管本集團的毛利率於往績期間有所上升，但其毛利減少，原因是平均售價增加的影響未能完全抵銷收益下跌的影響，而平均成本於往績期間則維持相對穩定。本集團於截至二零一七年三月三十一日止兩個年度的毛利率分別為約32.3%及39.5%。有關增加乃主要由於(i)本集團於截至二零一六年三月三十一日止年度就向Kahler Design A/S所作的若干銷售接受相對較低的毛利率，因為彼等按大額採購量作出多份採購訂單，及(ii)本集團於截至二零一七年三月三十一日止年度就向客戶C所作的銷售錄得較高的毛利率，因為彼等委聘本集團進行新產品設計及開發。

### 客戶

經過多年營運，我們已建立多元化的全球客戶群，主要包括國際品牌擁有人及持牌人、連鎖超市及知名百貨公司。截至二零一七年三月三十一日止兩個年度各年，我們向五大客戶所作銷售總額分別佔我們收益約83.7%及65.0%。我們最大客戶於同期分別佔我們收益約36.4%及24.3%。於最後可行日期，我們與五大客戶的業務關係年期介乎約兩年至十年以上。我們透過在估計採購成本上加上某一利潤百分比定價，而估計採購成本則主要包括第三方工廠的報價，當中會考慮訂單量、我們附加的價值(例如產品設計及開發)以及設計的複雜程度等主要因素。

### 第三方工廠

我們委聘第三方工廠進行生產工序，此舉讓我們可集中核心能力於設計及產品開發，並有效管理成本及優化生產流程，並於整個生產過程採納嚴格的質量保證程序，因而毋須犧牲質量。截至二零一七年三月三十一日止兩個年度各年，我們五大第三方工廠的採購成本分別佔總家居用品成本約96.6%及92.1%，而最大第三方工廠的採購成本則分別佔總家居用品成本約61.4%及71.4%。我們已與第三方工廠建立介乎約一年至超過六年的業務關係。

### 耗材供應商

耗材供應商主要包括配件及包裝材料供應商。截至二零一七年三月三十一日止兩個年度，耗材成本分別達約2.4百萬港元及1.5百萬港元。

### 競爭優勢

董事相信我們擁有以下主要優勢：

- 我們與主要客戶(國際品牌擁有人及持牌人、連鎖超市及知名百貨公司)已建立穩健的關係；
- 我們擁有強大及穩固的產品設計及開發能力；
- 我們採用精簡的營業模式，使我們能夠有效地管理成本；
- 我們擁有嚴格的質量保證系統；及
- 我們擁有一支經驗豐富及專注投入的管理團隊，彼等的行業經驗深厚。

有關競爭優勢的更多詳情，請參閱本文件「業務 — 競爭優勢」一段。

## 概 要

### 業務策略

我們擬進一步增加在全球家居用品行業的據點及市場份額，以及強化我們的競爭優勢。為實現該等目標，我們將採取以下計劃及策略：

- 擴闊現有客戶基礎、增加在現有目標市場的市場份額及拓展至新市場；
- 提升設計及開發能力；
- 加強品牌認可度及知名度及推廣企業名聲；及
- 增強我們的質量保證系統。

有關業務策略的更多詳情，請參閱本文件「業務 — 業務策略」一段。

### 競爭形勢

根據行業報告，中國家居用品出口市場分散，競爭激烈，市場上約有一萬名參與者。綜合家居用品公司(即本公司所屬類別)對家居用品市場具備深刻認識(包括客戶偏好及發展趨勢)。綜合家居用品公司數量相對較小，但通常服務對設計及質量有更高要求的客戶，並以更高的銷售價格提供產品。有關競爭格局的更多詳情，請參閱本文件「行業概覽 — 中國家居用品出口行業的競爭格局」及「業務 — 競爭」各段。

### 財務資料概要

下表列載所示期間的節選財務資料。更多詳情請參閱本文件附錄一的會計師報告。

#### 綜合損益及其他全面收益表概要

	截至三月三十一日止年度	
	二零一六年	二零一七年
	千港元	千港元
收益	85,669	65,224
毛利	27,644	25,732
除稅前溢利	11,196	12,699
年內溢利	9,306	10,336
年內全面收益總額	9,303	10,317
以下各方應佔：		
— 本公司擁有人	9,428	10,321
— 非控股權益	(125)	(4)
	<u>9,303</u>	<u>10,317</u>

## 概 要

### 綜合財務狀況表概要

	於三月三十一日	
	二零一六年 千港元	二零一七年 千港元
非流動資產	878	810
流動資產	20,410	28,694
流動負債	8,214	6,113
流動資產淨值	12,196	22,581

### 綜合現金流量表概要

	截至三月三十一日止年度	
	二零一六年 千港元	二零一七年 千港元
營運資金變動前經營溢利	<u>11,555</u>	<u>13,060</u>
經營活動所得現金淨額	5,860	5,262
投資活動(所用)/所得現金淨額	(941)	181
融資活動所用現金淨額	(1,007)	(1,218)
匯率變動的影響	<u>(3)</u>	<u>(19)</u>
現金及現金等價物增加淨額	3,909	4,206
於年初的現金及現金等價物	<u>1,055</u>	<u>4,964</u>
於年末的現金及現金等價物	<u><u>4,964</u></u>	<u><u>9,170</u></u>

### 主要財務比率

下表列載本集團於往績期間的主要財務比率。有關詳情請參閱本文件「財務資料—經選定主要財務比率」一段。

	截至三月三十一日止年度	
	二零一六年	二零一七年
毛利率	32.3%	39.5%
純利率	10.9%	15.8%
總資產回報率	43.7%	35.0%
權益回報率	71.2%	44.2%
利息償付比率	156.5倍	454.5倍

  

	於三月三十一日	
	二零一六年	二零一七年
流動比率	2.5倍	4.7倍
速動比率	2.5倍	4.5倍
負債資本比率	21.3%	6.7%

## 概 要

純利率由截至二零一六年三月三十一日止年度的約10.9%增至截至二零一七年三月三十一日止年度的約15.8%，此乃由於(i)毛利率由截至二零一六年三月三十一日止年度約32.3%增加至截至二零一七年三月三十一日止年度約39.5%；(ii)銷售及分銷開支減少約4.7百萬港元；及(iii)截至二零一七年三月三十一日止年度行政及其他經營開支增加約1.6百萬港元的綜合影響。

權益回報率從截至二零一六年三月三十一日止年度的約71.2%，減至截至二零一七年三月三十一日止年度的約44.2%，主要因為權益的增幅較溢利的增幅為大。股本增加的唯一原因是於截至二零一七年三月三十一日止年度確認溢利約10.3百萬港元。

利息償付比率由截至二零一六年三月三十一日止年度的156.5倍增加至截至二零一七年三月三十一日止年度的454.5倍。有關增加主要由於利息開支減少，減少原因是往績期間已償還銀行借款。

流動比率從二零一六年三月三十一日的2.5倍增至二零一七年三月三十一日的4.7倍，主要由於較高水平的流動資產淨值狀況。財務狀況有所改善，主要因為貿易應收款項增加約74.0%及銀行及現金結餘增加約84.7%，主要因為截至二零一七年三月三十一日止年度的經營所得現金流入淨額，及所有其他活動並無錄得重大現金流出。

### 近期發展及並無重大不利變動

於往績期間後及直至最後可行日期，我們的經營模式、收益架構及成本架構並無任何重大變動。根據截至二零一七年八月三十一日止五個月的未經審核綜合管理賬目，本集團的收益為約31.1百萬港元，而於二零一六年同期則為約26.1百萬港元，增幅達約19.2%。有關增幅主要由於(i)來自客戶B及客戶C的銷售訂單分別增加約92.5%及20.8%；及(ii)期內透過第三方電商平台所作銷售增加約2.1百萬港元。於往績期間後及截至最後可行日期，截至二零一七年八月三十一日止五個月的總收益及截至最後可行日期的手頭銷售訂單為約50.7百萬港元，當中約45.8百萬港元來自經常性客戶，約2.8百萬港元來自8名新客戶及約2.1百萬港元來自透過第三方電商平台進行的銷售。考慮到上述情況及就董事所深知，於往績期間的銷售減少不會繼續發生。本集團於截至二零一七年八月三十一日止五個月的毛利較二零一六年同期增加約10.1%。然而，本集團於截至二零一七年八月三十一日止五個月的毛利率約34.2%低於二零一六年同期的毛利率約37.0%，主要由於本集團於期內向客戶B就其採購量增加提供相對較低價格所致。上述財務資料已由申報會計師遵照香港會計師公會頒佈的《香港審閱應聘服務準則》第2410號「由實體的獨立核數師對中期財務資料的審閱」審閱。

由於屬非經常性質的[編纂]總額約13.2百萬港元預期將於截至二零一八年三月三十一日止年度的綜合損益及其他全面收益表內確認為開支，我們預計將就截至二零一八年三月三十一日止年度產生虧損淨額。由於截至二零一八年三月三十一日止年度

## 概 要

的[編纂]付款，預期將於有關期間產生經營活動現金流出淨額。有關開支的更多詳情請見本節「[編纂]」一段。於[編纂]後未來十二個月預期將錄得經營活動現金流入淨額。本集團於二零一七年八月三十一日的未經審核流動資產淨值為約22.7百萬港元，包括銀行及現金結餘約8.8百萬港元。經計及本集團的財務資源，董事認為，我們擁有充足的營運資金可滿足其於本文件日期起計未來至少十二個月的現時需求。除屬非經常性質的[編纂]外，董事確認直至本文件日期，我們的財務或經營狀況或前景自二零一七年三月三十一日（即本集團最近期經審核綜合財務報表的編製日期）以來並無發生重大不利變動，且自二零一七年三月三十一日以來亦無發生任何會對本文件附錄一所載會計師報告中所示資料造成重大影響的事件。

### [編纂]

估計[編纂]主要包括[編纂]的法律及專業費用。本集團預計[編纂]總額（為非經常性質）將為約[編纂]港元（基於指示性[編纂]範圍的中位數及[編纂]並無行使）。於[編纂]總額[編纂]港元中，本集團產生約[編纂]港元於截至二零一七年三月三十一日止年度的綜合損益及其他全面收益表內確認為開支。倘[編纂]完成，本集團預計將進一步產生[編纂]約[編纂]港元（基於指示性[編纂]範圍的中位數及[編纂]並無行使），其將於截至二零一八年三月三十一日止年度的綜合損益及其他全面收益表內確認為開支，及約[編纂]港元將於[編纂]時資本化。董事謹知會股東及潛在投資者，本集團於截至二零一八年三月三十一日止年度的財務表現及經營業績將因[編纂]估計開支而受重大影響。有關[編纂]為現時估計，僅供參考，而將於本集團截至二零一八年三月三十一日止年度的損益賬內扣除的最終款項以及將自本集團股本扣除的款項可能有變動。

### [編纂]用途

假定[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數），我們估計扣除[編纂]費用及佣金和我們就[編纂]估計應付的開支後，在不計及[編纂]獲行使的情況下，我們將從[編纂]接獲[編纂]約[編纂]港元。我們擬將[編纂][編纂]淨額用於以下用途：

- 約[編纂]港元（佔[編纂]約[編纂]%）用於擴闊現有客戶基礎、增加我們在現有目標市場的市場份額及擴展至新市場，其中約[編纂]港元用於翻新中國的現有辦事處及展覽廳及約[編纂]港元用於在歐洲及美國各自設立一間聯絡辦事處。

## 概 要

董事認為有關於歐洲及美國成立聯絡辦事處的稅務影響有限，因為聯絡辦事處將以獨立法定實體形式成立及將不會產生收入；

- 約[編纂]港元(佔[編纂]約[編纂]%)用於提高品牌知名度及認可度以及增強企業聲譽，其中約[編纂]港元用於營銷工作(包括於不同的媒體投放廣告及參與展銷會及推廣活動)；約[編纂]港元用於設立我們自家電子商務平台及約[編纂]港元用於加強銷售及營銷團隊能力；
- 約[編纂]港元(佔[編纂]約[編纂]%)用於加強設計及開發能力，其中約[編纂]港元用於升級現有設計軟件及購買新的設計軟件，以及購置頂尖設計硬件；約[編纂]港元用於擴大設計及開發團隊及約[編纂]港元用於為設計師提供培訓及贊助；
- 約[編纂]港元(佔[編纂]約[編纂]%)用於加強品質保證能力，其中約[編纂]港元用於通過租賃我們於往績期間最大的第三方工廠若干區域，在該工廠場地內設立一間質量控制實驗室，以協助質控及產品測試程序。設立質量控制實驗室的預期資本開支總額為約[編纂]港元(不包括租賃付款約[編纂]港元)，將全數由[編纂]支付。倘成立有關實驗室的實際資本開支超出[編纂]約[編纂]港元，我們將動用內部產生的資金。設立質量控制實驗室亦牽涉到實驗室設立費用及就進行質量控制測試購買設備，包括金屬元素、色調、耐久度及穩定性。約[編纂]港元用於擴大質量保證團隊及約[編纂]港元用於為質控人員提供培訓；及
- 餘下約[編纂]港元(佔[編纂]約[編纂]%)款項將用於為營運資金及其他一般公司用途提供資金。

倘[編纂]設於指示性[編纂]範圍的上限或下限，或[編纂]獲行使，則[編纂][編纂]將按照上文所披露的比例動用。

有關未來計劃及[編纂]用途的更多詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

## 概 要

### [編纂]<sup>(1)</sup>

	根據[編纂] 每股股份 [編纂]港元	根據[編纂] 每股股份 [編纂]港元
股份的市值 <sup>(2)</sup>	[編纂]港元	[編纂]港元
每股未經審核[編纂]經調整有形資產淨值 <sup>(3)(4)</sup>	[編纂]港元	[編纂]港元

#### 附註：

- (1) 本表格所有統計數字乃假設[編纂]並無行使。
- (2) 市值乃根據緊隨[編纂]完成後預計將予發行[編纂]股份計算得出，不計及[編纂]或根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可予配發及發行或本公司根據本文件附錄六所指就配發及發行或購回股份的一般授權而可予配發及發行或購回的任何股份。
- (3) 未經審核[編纂]經調整本公司擁有人應佔每股有形資產淨值基於本文件「股本」一節所載已發行及未發行[編纂]股股份計算得出，當中假設[編纂]已於二零一七年三月三十一日完成，但不計及於[編纂]或根據購股權計劃可能授出的購股權獲行使後可能配發及發行的任何股份或本公司根據配發及發行或購回股份的一般授權可能配發及發行或購回的任何股份(見本文件「附錄四—法定及一般資料」所述)。
- (4) 本公司擁有人應佔的未經審核[編纂]經調整有形資產淨值並無計及於二零一七年九月二十一日由逸丰實業香港宣派及將於[編纂]前結付的股息7.0百萬港元。倘計及該股息，則本公司擁有人應佔每股未經審核[編纂]經調整有形資產淨值將分別為[編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元)及[編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元)。

### 股息

於往績期間並無宣派任何股息。於二零一七年九月二十一日，逸丰實業香港宣派股息7.0百萬港元(源自內部資源)及將於[編纂]前結付。宣派、支付日後股息及股息金額將由董事會酌情決定，並將視乎我們的財務業績、股東權益、整體業務狀況、策略及未來擴展需要、我們的資金需要及可動用資金情況、對本公司流動資金及財務狀況可能造成的影響以及董事會可能視為有關的其他因素而定。本集團並無固定股息政策或預先釐定派息比率。

### 風險因素

我們的業務涉及若干風險，當中有某些是我們無法控制的。該等風險大致可分為：  
(i)與我們業務有關的風險；(ii)與我們行業有關的風險；(iii)與在香港經營業務有關的

## 概 要

風險；(iv)與在中國經營業務有關的風險；(v)與[編纂]有關的風險；及(vi)與本文件中所作聲明有關的風險。我們面對的主要風險計有(其中包括)以下各項：

- 五大客戶佔我們收益的重大份額。一旦向此等客戶作出的銷售減少，而我們未能覓得及向新客戶取得訂單，則將對我們的業務、經營業績及財務表現造成重大不利影響；
- 本集團頗為依賴歐洲市場；
- 我們依賴第三方工廠生產我們的產品。倘我們與彼等的關係變差或其生產營運出現任何中斷，或我們的客戶對其產品不滿意，則我們的營運及財務狀況或受到重大不利影響；及
- 未能確保產品品質可能影響我們的業務。

更多詳情請參閱本文件「風險因素」一節。

### 與俄羅斯及突尼西亞客戶的業務活動

於往績期間，我們有向俄羅斯及突尼西亞的客戶作出銷售，惟該等國家的個人及若干活動可能受國際制裁。截至二零一七年三月三十一日止兩個年度各年，對俄羅斯及突尼西亞客戶的銷售所產生收益總額分別為約1.0百萬港元及0.5百萬港元，分別佔同年總收益約1.2%及0.8%。

制裁法律顧問告知，本集團、聯交所、香港結算、香港結算代理人、我們股東或潛在投資者因為本集團於往績期間向俄羅斯及突尼西亞客戶進行銷售而面臨的受制裁風險極微。

我們確認，除本文件「業務」一節所披露者外，本集團於往績期間及直至最後可行日期並無與任何受美國、聯合國、歐盟及澳洲制裁的國家、政府、實體或人士進行任何業務活動。

董事確認，於最後可行日期，我們並不知悉我們將就於往績期間向俄羅斯及突尼西亞客戶作出銷售而面臨任何制裁。

有關我們於該等國家的營運及業務活動的詳情，請參閱本文件「業務 — 客戶 — 與俄羅斯及突尼西亞客戶的業務活動」一節。

### 控股股東

緊隨[編纂]及[編纂]完成後，余先生透過其投資控股公司Hearthfire將實益擁有本公司[編纂]%之已發行股本(並未計及任何因[編纂]及根據購股權計劃可能授出的購股權獲行使而可能配發及發行的股份)，故余先生及Hearthfire為我們的控股股東。