
未來計劃及所得款項用途

業務戰略及未來計劃

我們的目標是鞏固我們作為美容產品製造商及化妝袋解決方案提供商的地位，直至其可補足本集團美容產品的製造及銷售，並利用我們的競爭優勢擴大我們的營運規模及增加溢利。我們計劃通過以下方式實現這一目標：(i)提高我們的生產力及產能；(ii)擴建我們的香港總部以配合業務擴充；及(iii)進行推廣及營銷活動(如參與本地及全球美容展覽)以改善我們的品牌並增加對客戶的曝光度。

基準及假設

董事在編製由最後實際可行日期至二零一九年十二月三十一日的未來計劃時已採納以下主要假設：

- (a) 香港及中國或本集團任何成員公司經營業務或將經營業務或銷售產品的任何其他地方的現有政治、法律、財政、社會或經濟狀況將無重大變動；
- (b) 本集團將擁有足夠財務資源以滿足業務目標相關期間的計劃資本開支及業務發展需求；
- (c) 香港及中國或本集團任何成員公司進行經營或將進行經營的任何其他地方的稅基或稅率將無重大變動；
- (d) 香港及中國或其他會對本集團所經營業務造成重大影響的地方的法律或法規將無重大變動；
- (e) 本集團與現有戰略及業務夥伴的業務關係將無重大變動；
- (f) 本集團與主要客戶及供應商的業務關係將無重大變動；
- (g) 本集團將能按與其於往績記錄期間大致相同的經營方式繼續經營業務，且本集團亦將能在營運或業務目標未有受到任何方式不利干擾的情況下實施其發展計劃；
- (h) 本集團將能夠留聘管理層及主要營運部門的主要員工；
- (i) 「一實施計劃」所概述各計劃成就所需資金將無重大變動；

未來計劃及所得款項用途

- (j) 本集團將不會受「風險因素」所載風險因素的重大影響；及
- (k) [編纂]將根據「[編纂]的架構及條件」所述完成。

以下載列我們的業務戰略及未來計劃：

(1) 提高我們的生產力及產能

(i) 背景

於最後實際可行日期，我們的美容產品於一芙化妝品廠房內部生產。於往績記錄期間，我們向寶馬(本公司關連人士)租賃一芙化妝品廠房作我們的生產廠房、倉庫及辦公室之用，總建築面積約為6,000平方米。於往績記錄期間，我們的美容產品主要以兩件或以上產品包裝而成的季節性禮品套裝，或以季節性單項美容產品出售，專注於假日及節日期間銷售，另外少部分美容產品以日常使用的非季節性單項產品出售。

(ii) 我們實行開發及銷售更多不僅為滿足假日及節日需要，更可全年使用的非季節性單項美容產品戰略的原因（「戰略」）

由於我們過往的銷售重點為專注於假期及節日期間銷售更多美容產品禮品套裝，因此我們的銷售額可能因客戶於特定年份的營銷計劃及預算而逐年波動。季節性禮品套裝及單項美容產品的產品生命週期較短，例如其只可持續一個特定節日，因此我們需要為不同節日設計新產品，所以客戶採購單一般為非經常性。另一方面，非季節性單項美容產品為日常使用而設計，有關產品可供全年購買，並鎖定每日使用美容產品的重複性購買終端客戶為目標客戶。因此非季節性單項美容產品的產品生命週期較季節性禮品套裝及單項美容產品長，且性質上其銷售較容易回流。因此，我們相信我們的戰略能加強我們作為知名美容產品製造商的地位，並能為我們(i)帶來更穩定且可回流的收入；及(ii)吸引更多美容產品品牌擁有人客戶。因此，我們的銷售亦將較少受季節影響。

美容產品禮品套裝零售市場僅為美容產品零售市場中的一個小分支，根據弗若斯特沙利文報告，於二零一六年，其於美國及中國分別佔美容產品零售市場銷售值約6.8%及4.4%。因此，我們的戰略能使我們於美國及中國更大的美容產品零售市場增加我們的曝光率。此外，根據弗若斯特沙利文報告，美國及中

未來計劃及所得款項用途

國美容產品零售市場(包括禮品套裝分部)亦預期在未來五年進一步增長。透過實行我們的戰略，我們不僅能夠繼續抓緊禮品套裝及單項美容產品的消費市場，而且從長遠來看，我們亦將能夠於不斷增長的整體美容產品零售市場增加曝光率。

(iii) 製造非季節性單項美容產品需具備更高行業標準

根據弗若斯特沙利文報告，由於產品質量必須在整個產品生命週期中保持，故產品質量一致性對於製造全年銷售的非季節性單項美容產品至關重要。因此，製造非季節性單項美容產品與製造旨在於假日及節日銷售的季節性禮品套裝與非季節性單項美容產品相比需具有較高精準度的機器及系統。再者，根據弗若斯特沙利文報告，精準度為評估製造美容產品的機械及系統表現的關鍵指標，且與最終產品的品質有關。

一般而言，精準度需求或會因產品類型、產品複雜程度、每輪生產品質／數量及特定機器及生產系統的運行時間有所不同。例如，非季節性單項美容產品通常大量及多張訂單生產。因此，該類別的美容產品一般由具備高精準度的機械及系統製造，務求於大量生產時盡量減少品質問題、確認產出(例如色調)一致，以及盡量減少產出有缺陷產品及造成浪費。

由於非季節性單項美容產品的設計供重覆每日使用，故確保各訂單產出一致非常重要。例如，終端客戶會預期每次購買的同款粉底或唇彩色調及美容效果一致。任何微細偏差均可使客戶對美容產品質素的看法變得負面，亦可能使客戶打消再次購買該美容產品的念頭。相反，季節性美容產品一般目標為假日及節日銷售且一般僅於一個季度生產，產量遠低於可整年銷售的非季節性單項美容產品。因此，確保季節性產品各訂單的產出須為一致(即各訂單的季節性美容產品均有所不同)的要求甚少。

因此，董事認為，與季節性單項美容產品客戶相比，非季節性單項美容產品的客戶於挑選美容產品製造商時將有較嚴格的評估標準。

未來計劃及所得款項用途

(iv) 升級生產設施的主要原因—有迫切需要透過升級生產設施提升生產能力，以維持競爭力，並配合我們的戰略

雖然本集團於二零一六年按收益計在中國美容產品製造市場名列第五，但二零一六年中國五大同業公司的市場份額合共約為4%，並無同業公司主導市場。於中國美容產品製造市場高度分散，而且競爭激烈。誠如「行業概覽」所披露，本集團所面對的最大危機及挑戰是中國高端美容產品製造市場份額由具強大研發能力及雄厚財務實力的國際製造商佔據，因此正如我們許多同業一樣，本集團專注於持續改善品質控制及產能對於與市場與時俱進及保持競爭力絕對重要。雖然，不論我們於旺季是否需要額外產能及旺季長短，有關問題均可能與設立新一芙化妝品廠房的需要如何迫切沒有直接連繫。但是董事認為負責任的管理層應實行合適戰略，以於任何快速變化的市場環境保持競爭力，包括美容產品製造市場瞬息萬變的潮流、持續變化的客戶品味及更高的質量要求。

根據弗若斯特沙利文報告，美容產品品質的行業要求越來越高，預期於短期內仍將繼續提升。由於一芙化妝品廠房於過往10年並未進行大型升級工程，因此多數現有機器及設備已超過其預計可使用年期。該等機器及設備的效率及自動化水平較低，故較自動化水平較高的生產程序容易出錯。此外，一芙化妝品廠房有部分合理磨損並需要裝修及／或升級。我們須升級生產廠房以吸引新客戶（尤其是國際知名的美容產品品牌擁有人），否則其將限制本集團擴闊客戶群及業務規模的能力。

再者，一芙化妝品廠房先後於二零零六年及二零零八年取得ISO 9001及GMPC資格證。隨著GMPC及ISO監管規定及標準越來越嚴格，董事相信為超過10年前規定而設計的一芙化妝品廠房基建及設施可能不久即未能應付提升後的標準及規定。

因此，有鑒於生產廠房近乎陳舊，董事認為，倘不及時升級生產廠房，一芙化妝品廠房製造的美容產品品質將於短期內無法符合行業標準，及我們的生產效率將繼續下降，使我們將無法於美容產品製造市場保持競爭力。最壞情況

未來計劃及所得款項用途

是，一芙化妝品廠房於可見未來甚或無法滿足季節性禮品套裝現有客戶所預期的要求、標準及需求，進而流失現有客戶。

另外，根據弗若斯特沙利文報告，中國的美容產品製造商預期於短期內將升級彼等的生產廠房及設備以滿足越來越高的化妝品行業標準。因此，董事預期本集團的同業競爭對手亦將升級彼等的生產廠房，故此，升級生產廠房以便與行業標準看齊並保持我們的競爭力而言實屬必要。

此外，由於一芙化妝品廠房大部分機器及設備的機齡已超過10年，故其技術已不合時宜，且可能無法支持大量製造供日常使用的非季節性單項美容產品所需的精準度。由於生產線並非完全自動化，許多程序均以人手處理及監察。例如濕粉彩妝品的烘乾程序以人手計時及控制溫度，程序間半成品轉移亦以人手進行。因此，生產程序較自動化程度較高的生產程序容易出現人為錯誤及精準度低。

務須注意，儘管一芙化妝品廠房現正生產非季節性單項美容產品，其產量有限。雖然截至二零一七年四月三十日止四個月，銷售非季節性單項美容產品收益較二零一六年同期增加約28.6%，但非季節性單項美容產品銷量其實由截至二零一七年四月三十日止四個月的約2,160,000件輕微下跌至二零一六年同期的約2,221,000件。此乃由於一芙化妝品廠房現有機器的低效率及精準度限制我們可生產的非季節性單項美容產品數量。鑒於有關限制，我們的銷售團隊嘗試選擇平均售價較高的銷售訂單。為補足一芙化妝品廠房現有機器的低效率及精準度，我們需要動用更多人力以監察生產程序及維護機器。然而，此舉僅為臨時措拖，無法應付大量生產。

基於上述，董事認為，倘無法以所需先進機器、系統及基礎建設升級生產廠房，將對實行我們的戰略，吸引及招攬非季節性美容單項產品新客戶以及取得彼等的訂單構成一大限制。因此，升級生產廠房的需要迫在眉睫。

未來計劃及所得款項用途

(v) 升級生產設施的次要原因—提高產能以突破一芙化妝品廠房的限制，以持續及不間斷產出非季節性單項美容產品及長期發展

(a) 一芙化妝品廠房有限的樓面面積及於旺季的高使用率為一芙化妝品廠房的限制

根據二零一五年、二零一六年及截至二零一七年四月三十日止四個月平均每月產量，一芙化妝品廠房生產線的使用率並無達至最高，且於非旺季期間並未充分利用。然而，於往績記錄期間的旺季，一芙化妝品廠房錄得高使用率，有關使用率(i)於二零一五年就彩妝品(粉質配方)、洗護用品(液態配方)及洗護用品(乳劑類配方)方面超過100%；及(ii)於二零一六年，彩妝品(粉質配方)及洗護用品(液態配方)方面超過100%。於往績記錄期間，旺季時的高使用率主要由於我們調整工時並按需要委聘服務供應商以達成我們的生產需要，而於一芙化妝品廠房中的工時調整僅是為了在短期內提高產能而採取的臨時應急措施。此外，樓面面積為旺季時的另一個限制。董事確認，一芙化妝品廠房的樓面面積不足以支持我們全部現有機器同時運作。

董事認為，由於非季節性單項美容產品客戶預期於整年內定期每月下達及完成訂單，故該等客戶將預期我們的生產廠房每月不間斷產出數量穩定的美容產品。為達到有關預期，生產廠房需有足夠緩衝能力以承接該等於旺季所缺乏的訂單。有鑒於上述，加上一芙化妝品廠房空間較小而不足以於旺季承接額外訂單，使我們將無法於旺季時生產非季節性美容單項產品的所需數量，故一芙化妝品廠房生產線於旺季期間的高使用率將成為我們取得非季節性單項美容產品客戶訂單的另一限制。因此，儘管生產特定美容產品類別的旺季較短，惟董事認為，無法持續每月生產美容產品將對我們取得更多非季節性單項美容產品客戶訂單造成阻礙。

未來計劃及所得款項用途

(b) 因客戶主導的下單及交付時間表導致一芙化妝品廠房無法平均分配生產

再者，根據弗若斯特沙利文報告，美容產品製造市場競爭激烈，而美容產品製造商一般無法控制彼等客戶各自下單及交付期限的時間表及頻率。有鑒於美容產品製造市場的分散性質，無法配合客戶擬訂的下單及交付時間表可能導致美容產品製造商流失有關客戶。因此，下單及交付時間表由客戶主導。若干客戶可能甚至要求按緊急或短時間基準交付訂單。由於生產頻率視乎客戶的下訂及交付時間表作出，故於其他非旺季期間更平均分配一芙化妝品廠房生產美容產品屬不切實際。

(c) 為長期擴張增加產能

如下文「一(vi)設立新一芙化妝品廠房而非升級一芙化妝品廠房的理由」所闡釋，由於若干監管及技術限制，在不影響生產的情況下對我們的生產設施作任何重大改動並不可行，故不時擴展產能並不切實際。因此，在設計新一芙化妝品廠房的產能時，管理層已考慮應付長遠(即最少10年)擴張經營業務及增加產量的需要。因此，儘管一芙化妝品廠房淡季時的使用率不高，惟新一芙化妝品廠房的產能仍然遠高於一芙化妝品廠房。

(vi) 設立新一芙化妝品廠房而非升級一芙化妝品廠房的理由

以下闡釋我們設立新一芙化妝品廠房而非升級及擴展一芙化妝品廠房的理由：

(a) 批准規定—監管限制

不同於其他不受監管行業，中國的美容產品行業為受監管行業，須遵守國家食品藥品監督管理總局於二零一五年十二月十五日頒布的《國家食品藥品監督管理總局關於化妝品生產許可有關事項的公告》，須於生產美容產品前取得化妝品生產許可證。申請化妝品生產許可證時，我們須根據《化妝品生產許可工作規範》的規定，呈交有關(其中包括)生產流程及設備、生產線及其各自的環境情況、工程及裝修(包括工程材料、通風及消

未來計劃及所得款項用途

毒設施)的資料以供國家食品藥品監督管理總局的地方當局批准。於申請時，呈交予地方當局以供批准的有關資料倘有任何重大修改，則須重新向有關當局取得批准。例如，生產廠房的搬遷或重大升級須向地方當局申請批准。

(b) 清潔生產要求—實際限制

我們須監管環境狀況，包括但不限於生產線的空氣狀況、細菌水平、塵土污染及通風，並須根據《化妝品生產許可工作規範》就若干生產程序維持清潔生產線。有鑒於清潔生產的規定，以下為升級一芙化妝品廠房而不完全終止生產屬不可行的理由：

- (i) 由於我們的生產線鄰近，我們不可能為升級而終止某一生產線的生產並繼續進行其他生產線的生產，或升級部分生產線並繼續進行餘下生產線的生產，否則將產生裝修工程塵土及泥沙污染其他生產線的高風險，而我們將無法符合有關清潔生產標準；及
- (ii) 我們的機器與一芙化妝品廠房的基礎建設一體成形，例如，部分大型乳化攪拌機為兩層樓高且安裝位置橫跨兩層樓。此外，部分機器與固定於整個工廠建築物天花板的管道相連。移除若干機器會損壞建築物的基礎結構，例如地板、牆壁、天花板等。倘須升級一芙化妝品廠房的有關機器，則除替換機器外，我們亦將須重建／重置有關基礎建設(包括所有管道、樓面、牆壁、天花板等)以完成全部升級。

(c) 生產基礎建設—實際限制

為符合前述日益提高的品質及相關生產標準規定的行業要求，除有關機器外，一芙化妝品廠房的生產基礎建設(包括但不限於牆內管道系統、清潔生產房裝修的標準、環境保護基礎建設及消防基礎建設)標準將須進行重大升級。有關生產基礎建設的升級勢必導致完全中斷我們的生產活

未來計劃及所得款項用途

動。有鑒於升級生產基礎建設的重要性，部分[編纂]所得款項淨額已預留用作新一芙化妝品廠房的整體裝修成本。

(d) **結論—升級一芙化妝品廠房在商業上並不可行**

誠如上述所闡釋，下訂及交付期限的時間很大程度上由客戶主導，本集團只有少量彈性調整生產時程，使生產於整個年度內可較平均分配或將有關生產重新分配至非旺季期間。裝修及升級一芙化妝品廠房將耗時，而於如上文所釋生產將完全終止的有關期間，我們將無法處理任何客戶訂單。此外，一芙化妝品廠房基礎建設及生產線等任何變動亦須取得國家食品藥品監督管理總局的地方當局批准，而我們可能無法於獲授有關批准（我們無法控制此時間）前重新開始生產。因此，董事認為，升級一芙化妝品廠房對本集團而言在商業上並不可行，而設立新一芙化妝品廠房將可以最少干擾營運產生的方式達成戰略及未來計劃。

(vii) **透過設立新一芙化妝品廠房實行我們的戰略**

設立新一芙化妝品廠房時，我們旨在提高電腦化、自動化及精準度水平，從而改善生產管理及效率，方法為(i)推行新系統；(ii)購買新機器及設備及升級基礎設施；及(iii)吸引及招聘多名人才。

由於我們於往績記錄期間一直開發及製造非季節性單項美容產品並產生約75.7百萬港元的總收益，故董事認為，我們擁有開發及製造該等產品的專業知識及技術。董事確認，非季節性單項美容產品、季節性禮品套裝及單項美容產品的生產過程大致相同，而主要差異在於非季節性單項美容產品於生產過程中需具有較高精準度，如於製造過程中添加材料的時間及數量／重量以及溫度、壓力及攪拌速度等。董事相信，藉由於新一芙化妝品廠房推行新生產執行系統以及下文詳列的管理工程師以及技術員的加入，我們將可提高非季節性單項美容產品生產程序所需的精準度，並大量生產該等美容產品。

再者，我們相信透過升級生產廠房將能夠更好地控制生產及更快地應對市場趨勢。由於我們認為具有足夠生產力及產能的製造商將能夠享有規模經濟效益並在市場上更成功地競爭，故擴展亦將促進長遠業務發展。此外，憑藉經升

未來計劃及所得款項用途

級的生產廠房，我們相信將可滿足具備較高標準及規格的客戶要求，進而擴闊我們的客戶群。由於進行此項擴展計劃，我們預期收益亦會相應增加。

(a) 推行新系統

我們認為，為提高並確保我們美容產品質量的一致性 & 提高我們的生產效率，於生產廠房提高電腦化、自動化及精準度水平乃屬必要。我們正推行使用條形碼系統，該系統有助我們加強生產過程的管理及存貨控制。我們亦推行防誤系統，該系統旨在消除生產過程中的人為失誤。透過應用上述電腦系統，預期生產中使用的每項物品均會附有一個條形碼，使電腦系統能夠檢查生產所需的相關數量，並附有一個連接至系統的電子秤，確保產品經精確測重並僅可按預設重量進行至下一個生產步驟。此外，我們亦會使用一個獨立的條形碼識別每項進入倉庫的物品（包括進廠原材料、在製品及製成品），以更好地追蹤及檢索進出倉庫的產品。我們於倉庫的各存貨空間亦將設有條碼，可讓我們立即監測倉庫的存貨水平。此外，我們將會實施生產執行系統，當中生產指示將由電腦控制。透過這種生產執行系統，我們可以精確監測並管控 (i) 每種成分於製程中透過電腦控制閥添加的時間及數量／重量；及 (ii) 製程中的溫度、壓力及攪拌速度，並收集實時生產數據作日後參考及提升產品品質之用。我們認為，推行前述系統將使我們的生產及存貨控制更精確高效。故此，預期我們的生產週期將會縮短。

此外，董事瞭解新生產執行系統供應商已向中國另一間製造商提供類似產品，該製造商向列入二零一七年50大最有價值化妝品品牌 (top 50 most valuable cosmetic brands of 2017) (根據一間品牌估值公司 Brand Finance) 的品牌供貨。因此，董事有信心安裝有關新生產執行系統及新一美化妝品廠房開始正式商業營運後，本集團的製造標準將可達到上述50大最有價值化妝品品牌的要求。

未來計劃及所得款項用途

(b) 購買新機器、設備及系統以及升級基礎設施

我們亦計劃購買新機器、設備及系統，部分新機器、設備及系統將提高我們的自動化水平，按數量及類型載列如下：

種類	數量
壓粉機	13
生產執行系統	1
流水線	31
乳化攪拌機	6
灌裝機	15
貼膠機	5
唇膏生產線	3
液體攪拌機	17
打粉機	6
篩分機	1

新一芙化妝品廠房的基礎設施將參考ISO9001及GMPC資格證的工廠要求標準進行裝修，並將安裝新的通風系統及建立生產潔淨車間，涵蓋原料測重以至成品包裝等範疇，從而降低產生受污染程度，以通過我們的質控及客戶標準。預期提升生產廠房自動化水平將可減少人手需要以及人為失誤機會。

(c) 吸引及招聘多名人才

為進一步實行上述的業務戰略及目標，我們將向現有僱員提供培訓，使彼等有效地操作新機器及熟悉新系統。為有效整合生產廠房，我們致力重新調動一芙化妝品廠房的部分員工至新一芙化妝品廠房，以善用彼等的美容產品生產專業知識及技術，培訓新員工加快學習進程，以便提高管理生產過程及適應初期緩慢起始階段的效率。我們亦將招聘多名在操作新系統以及新機器及設備方面經驗豐富的員工。我們預期招聘生產管理工程師

未來計劃及所得款項用途

及技術人員等員工，以監察生產執行系統，確保於生產過程中正確推行該系統並維護新系統。

我們預期上述招聘將有助新一芙化妝品廠房順利啟用。

(d) 監管批准

據中國法律顧問告知，就裝修及設立新一芙化妝品廠房而言，本集團須取得環境保護及火災防治的必要批准、於汕頭市金平房屋管理所登記相關租賃協議，並更新中華人民共和國化妝品生產許可證及廣東省污染物排放許可證。

據中國法律顧問告知，根據相關法律及法規，倘已提交所有必要申請文件，一芙化妝品於取得上述批准、許可及登記方面並無法律障礙，而估計時間為提交必要申請文件後20至60日內。

(e) 估計成本

以下載列有關新一芙化妝品廠房裝修及設立的估計資本開支：

	<u>千港元</u>
● 整體裝修成本	11,529
● 攪拌生產線	8,063
● 灌裝生產線	7,244
● 倉庫	751
● 消防安全	1,028
● 環境保護	1,038
● 辦事處	1,542
● 實驗室	<u>1,317</u>
總計	<u><u>32,512</u></u>

估計成本預期將由內部資金及[編纂]所得款項淨額分別撥支約8.2百萬港元及約[編纂]港元。

未來計劃及所得款項用途

(f) 估計產能

預期新一芙化妝品廠房的新機器的估計每月產能將會如下：

類別	估計每月產能(噸)
彩妝品(蠟質配方)	39.9
彩妝品(粉質配方)	11.3
洗護用品(液態配方)	275.2
洗護用品(乳劑類配方)	139.2

我們預期新一芙化妝品廠房分別將配有20及19條美容產品攪拌及灌裝生產線的新機器。

(g) 使用率

要本公司準確估計產量的潛在增長及新一芙化妝品廠房全面使用其產能的預期時間表並不可行。例如，預期新一芙化妝品廠房商業營運時，我們的美容產品組合將與一芙化妝品廠房不同。此乃由於落實我們的戰略以生產更多非季節性美容產品及我們能夠承接更多訂單。由於美容產品的佔比各有不同，根據上述對不同產品組合的說明，我們無法準確轉換預測收益增長至產量，亦無法對我們過往產量應用增長率，以準確估計新一芙化妝品廠房的未來使用率。

儘管如此，董事認為新一芙化妝品廠房將有足夠銷售需求。其實，過往本集團因一芙化妝品廠房的產能限制而一直失去商機。例如，本集團十大客戶之一，客戶I(於洛杉磯成立的化妝品公司，現時為世界頂尖美容產品集團之一，經營超過30個美容產品品牌，業務遍佈世界140個國家，其母公司於巴黎證券交易所上市)與本集團已有約五年業務關係，曾與我們於彼等的美國辦事處會面，並詢問本集團的產能，而我們明白其為彼等決定是否向我們進一步下美容產品採購訂單的標準之一。然而，由於一芙化妝品廠房的現有產能不足以符合彼等的預期，本集團無法獲取更多商機。

未來計劃及所得款項用途

另外，設立新廠房需要長遠規劃。要準確預測本集團銷售的增長率及產量頗為困難，而我們相信擁有緩衝產能將使我們作更好準備抓緊出現的機會，以及避免再次失去商機。此外，預期具有[編纂]地位將使我們獲得更多機會，並可使我們的客戶群更趨多樣化，使銷售進一步增長。因此，新一芙化妝品廠房設計已考慮額外產能，以應付任何潛在未來增長。

再者，新一芙化妝品廠房基建的資本投資及設立成本（即整體裝修成本、倉庫、防火安全、環境保護、辦公室及實驗室）為約17.2百萬港元，佔新一芙化妝品廠房資本開支總額的約53%。鑒於設立新一芙化妝品廠房的有關裝修及設立成本屬固定，董事認為設計產能更高的生產廠房是經濟上明智的決定，從而分攤有關固定成本及盡量擴大新一芙化妝品廠房的成本效益。

董事認為新一芙化妝品廠房是否能獲全面使用並非本集團決定設立新一芙化妝品廠房及如何設計新一芙化妝品廠房產能的唯一因素。董事已評估擴張計劃的整體財務影響，並權衡下列考慮因素(i)預期收支平衡及回本期短（誠如下文「(l)收支平衡及回本分析」所詳述）；(ii)過往由於一芙化妝品廠房的產量限制失去商機；(iii)設立新一芙化妝品廠房的固定裝修及設立成本（誠如下文「(k)設立新一芙化妝品廠房的財務影響」所詳述）及(iv)如日後再次需要設立另一座新廠房，則需要長期計劃及投入額外管理資源，因此尋求更高水平產能符合本集團長期擴張的利益。

(h) 對非季節性單項美容產品的需求

於二零一七年七月，我們與五大客戶之一的客戶C訂立供應框架協議（「供應框架協議」），旨在與其建立長遠合作關係，以支持本集團於設立新一芙化妝品廠房後的未來發展。供應框架協議的主要條款載列如下：

主要事項	新一芙化妝品廠房開始正式商業營運後，客戶C須向我們購買其可能不時下訂的產品數量
------	---

未來計劃及所得款項用途

年期	由簽署供應框架協議當日起一直生效，除非或直至任一訂約方隨時向另一方發出不少於三個月書面通知而予以終止（「年期」）
產品類別	美容產品
採購訂單	於年期內，客戶C可向我們下達訂單，列明（其中包括）產品的價格、付款方法、數量、質量、描述及規格以及運送條款及交付時間
預期購買金額	無，僅列明不具約束力的預期購買金額
定價政策	無
信貸及付款條款	電匯；裝運後75日支付
終止條款	<p>倘發生下列情況（其中包括），任一訂約方可向另一方發出書面通知，以終止供應框架協議：</p> <ul style="list-style-type: none">(i) 另一方持續或嚴重違反供應框架協議任何條文；(ii) 產權負擔人接管或接受方接受另一方的任何物業或資產；(iii) 另一方與其債權人進行任何自願性安排或須遵守遺產管理令；(iv) 另一方被清盤；或(v) 另一方停止或擬停止進行業務。

未來計劃及所得款項用途

儘管供應框架協議並不代表客戶C就購買我們的美容產品作出具約束力的承諾或責任，董事預期客戶C將因為供應框架協議及美容產品行業普遍趨向上升的需求下達額外採購訂單。經計及上述，以及客戶C已於截至二零一七年十二月三十一日止十二個月向我們下達非季節性單項美容產品訂單，董事預期非季節性單項美容產品的需求將可支持因新一芙化妝品廠房而提高的產能。

(i) 租賃新生產廠房

自二零一六年十二月一日，我們向寶馬租賃新一芙化妝品廠房物業1，該廠房臨近一芙化妝品廠房，總建築面積約4,420平方米，目前正進行裝修。我們亦已向寶馬租賃毗鄰新一芙化妝品廠房物業1的新一芙化妝品廠房物業2，建築面積約11,220平方米，租賃期自二零一七年十一月一日起生效。新一芙化妝品廠房物業1將設立為新一芙化妝品廠房一期（「新一芙化妝品廠房一期」），而新一芙化妝品廠房物業2將設立為新一芙化妝品廠房二期（「新一芙化妝品廠房二期」），連同新一芙化妝品廠房一期統稱「新一芙化妝品廠房」。有關上述租賃的進一步詳情請參閱「關連交易—非豁免持續關連交易」。由於裝修及設立新一芙化妝品廠房，一芙化妝品廠房及新一芙化妝品廠房的總建築面積將增至約22,000平方米。於最後實際可行日期，新一芙化妝品廠房一期仍在進行裝修及在籌建中。

(j) 新一芙化妝品廠房的預期時間表及納入本集團現有業務

完成新一芙化妝品廠房裝修及設立不同階段、新一芙化妝品廠房開始試產及正式開始商業營運的預期時間表如下：

新一芙化妝品廠房 階段	裝修及設立工作完成	開始試產	正式開始商業營運
第一期	二零一七年第四季	二零一八年第一季	二零一八年第二季
第二期	二零一八年第二季	二零一八年第三季	二零一八年第四季

未來計劃及所得款項用途

新一芙化妝品廠房預期將分成兩期開業。新一芙化妝品廠房一期已自二零一六年十二月一日起進行裝修，預期將於二零一八年第一季進行試產，而新一芙化妝品廠房二期預期於二零一七年十一月開展裝修工程，並預期於二零一八年第三季試產。

試產預期需時約兩個月，期間我們預期測試及微調我們的生產線設備。待董事滿意試產結果，新一芙化妝品廠房將正式開展商業營運。

鑒於我們一芙化妝品廠房的廠房空間有限，故董事確認，並非全部現有機器均可納入上述廠房空間以同時運作。過往，我們一般會不時於生產線插入及／或移除若干機器，以組裝合適的生產線，從而生產相關產品。由於新一芙化妝品廠房擁有較大廠房空間，故預期於一芙化妝品廠房的六台打粉機、三台液體攪拌機及八台乳化攪拌機（其大多為金屬容器，具有仍可使用的機械攪拌設備）將可遷移及納入新一芙化妝品廠房。新零件將會安裝到有關攪拌機，使其可以升級並與新生產執行系統相容，務求同時運作，從而發揮我們最大產能及提升生產效率。

誠如「業務—我們的生產廠房—機器及設備」所載，於最後實際可行日期，我們的主要機器及設備的加權平均剩餘使用年期均約兩年或更少。因此，預期於新一芙化妝品廠房開始營運且產能自足後，我們將逐步於中期未來淘汰一芙化妝品廠房。在此之前，預期一芙化妝品廠房將繼續作備用，以處理我們部分現有客戶或質量要求較低的新客戶的採購訂單，而預期新一芙化妝品廠房將處理我們部分現有客戶的訂單（包括但不限於為日常使用而設計的非季節性單項美容產品來自質量要求較高的潛在新客戶的訂單），並於旺季的長期擴張提供額外生產能力。預期新一芙化妝品廠房將逐步接手所有來自我們客戶的訂單，且我們的所有生產要求將由新一芙化妝品廠房滿足。通過戰略性地於一芙化妝品廠房的毗鄰地區設立新一芙化妝品廠房，我們將可集中資源及節省成本。有鑒於一芙化妝品廠房近乎陳舊，其僅產生少量固定成本及管理費，故董事認為，保留一芙化妝品廠房作備用將不會對本集團造成財政負擔。

未來計劃及所得款項用途

(k) 本集團於設立新一芙化妝品廠房後的財務表現

於設立新一芙化妝品廠房時，董事預期由於所需資本開支較高(估計合共約為32.5百萬港元)，故此本集團的流動資金直至二零一八年十二月三十一日前可能受到不利影響。

本集團的經營開支(如材料成本、直接勞力成本、折舊開支、租金開支及公用事業開支)預期於新一芙化妝品廠房開始營運後增加。董事預期本集團由新一芙化妝品廠房製造的美容產品的毛利率於扣除原材料及存貨成本及直接勞力成本等銷售成本後，將最少與一芙化妝品廠房截至二零一六年十二月三十一日止年度者相近，即約36%(經計及本集團的業務模式概無改變)，而我們預期新一芙化妝品廠房增強後的生產效益(即電腦化、自動化及精準水平上升)將節省潛在成本。如「關連交易」中所披露，我們預期本集團於截至二零一九年十二月三十一日止三個年度錄得有關新一芙化妝品廠房的公用事業及租金開支總數分別不超過1.1百萬港元、4.3百萬港元及4.3百萬港元。我們預計，銷售及行政開支以及其他員工成本等其他經營開支不會明顯上升，這與新一芙化妝品廠房有直接關係，原因為戰略上其將與一芙化妝品廠房位置相近，因此可共享一芙化妝品廠房的現有資源。預期新一芙化妝品廠房於各階段正式開展商業營運的同時將開始錄得折舊，並將根據有關資產的可使用年期以直線法應用於新一芙化妝品廠房的剩餘價值。預期於截至二零一八年十二月三十一日止年度，新一芙化妝品廠房的折舊開支根據估計總資本開支約32.5百萬港元，估計合共將約為1.1百萬港元。

本集團預期將需時吸引新客戶及為新一芙化妝品廠房取得足夠銷售訂單。因此，倘於新一芙化妝品廠房開始商業營運初期，銷售額不足以覆蓋前述經營開支的增幅，則本集團的財務表現或會受不利影響。

然而，董事認為，經考慮本集團可取得的財務資源(包括手頭現金及現金等價物、經營現金流量及[編纂]的預期所得款項)，預期本集團將有充足財務資源撥支資本開支及新一芙化妝品廠房的營運。於新一芙化妝品廠房的初步開發階段後，董事預期銷售額將逐步增加，而新一芙化妝品廠房預期會逐步產生溢利及現金流入，從而加強本集團的盈利能力及流動資金。

未來計劃及所得款項用途

(1) 收支平衡及回本分析

於新一芙化妝品廠房開始營運且產能自足後，本集團將逐步於中期未來淘汰一芙化妝品廠房。預期新一芙化妝品廠房將逐步接手所有來自我們客戶的訂單，且我們的所有生產要求將由新一芙化妝品廠房滿足。僅就收支平衡分析而言，董事假設於二零一八年十二月三十一日止年度，本集團20%的美容產品訂單將由新一芙化妝品廠房加工、於截至二零一九年十二月三十一日止年度，本集團50%的美容產品訂單將由新一芙化妝品廠房加工及於截至二零二零年十二月三十一日止年度，本集團100%的美容產品訂單將由新一芙化妝品廠房加工。

董事預期於新一芙化妝品廠房正式商業營運開始及成功[編纂]後，本集團將於中國美容產品製造市場更具競爭力，且將可於二零一九年開始（即當新一芙化妝品廠房的兩個階段均處於商業營運）達到約10%的成長率，其稍微落後於弗若斯特沙利文所估計截至二零二一年止五個年度的中國美容產品製造市場的增長規模（即複合年增長率11.9%）。董事認為新一芙化妝品廠房經提高的生產力及產能可達到有關增長率。根據弗若斯特沙利文報告，中國美容產品製造市場的競爭高度分散，十大領先參與者於二零一六年以收益計僅佔市場約4.6%。本集團於二零一六年的市場份額僅佔約0.2%。由生產力及產能提高，董事有信心本集團將更具競爭力及可取得更多市場份額，從而達到滿意的增長率。因此，本集團於往績記錄期間的過往財務表現並不反映我們日後的增長潛力。

根據上述假設，新一芙化妝品廠房預期可於新一芙化妝品廠房第一期正式開始商業營運後一年內達到收支平衡（即新一芙化妝品廠房所貢獻收益相等於新一芙化妝品廠房產生的營運開支），而銷售美容產品產生的年度收益約為116.8百萬港元。回本期（即新一芙化妝品廠房所貢獻收益相等於

未來計劃及所得款項用途

新一芙化妝品廠房產生的資本開支及營運開支的所須時間)將少於三年，而銷售美容產品產生的年度收益約為141.4百萬港元。

(2) 擴充香港總部以配合業務擴充

為配合我們的增長及戰略，我們將擴充香港辦公室空間及招聘更多人員。我們計劃於香港觀塘租賃新辦公室，預期該辦公室面積為目前香港辦公室的兩倍。我們將招聘一名營運董事總經理，監督本集團於銷售活動、生產管理及後勤辦公室整統籌工作方面的營運情況。招聘董事總經理乃為配合營運擴充及實行我們的戰略。於最後實際可行日期，董事已就董事總經理職位的空缺聯絡招聘代理，然而，我們尚未識別任何董事總經理的合適人選。現時計劃董事總經理於二零一七年第四季前後入職，以為新一芙化妝品廠房一期的開展營運作準備。以下載列我們甄選董事總經理的標準：

- 擁有市場營銷、工商管理及／或相關專業的學士學位(擁有行政工商管理或工商管理碩士學位的人選優先考慮)；
- 於製造或貿易行業的高級管理職位擁有逾15年經驗，於具聲譽及／或香港上市公司(尤其是設計、開發、製造及銷售非季節性單項美容產品的公司)有穩定工作經驗者為佳；
- 擁有豐富銷售及營銷運作經驗；
- 熟悉香港及中國製造公司的業務營運、貿易常規及監管環境；及
- 熟悉具規模商業組織的公司目標設定、業務戰略制定及有效計劃的執行。

董事相信，我們可於開發及銷售非季節性單項美容產品、制定及執行銷售及推廣計劃、生產管理以及於[編纂]後整合本集團內不同部門各方面借助董事總經理的經驗及專業知識。此外，董事預期董事總經理亦將為本集團引入新客戶。

此外，由於我們計劃多元化客戶群及展開更多推廣及營銷活動，我們需要更多人手及銷售支持，故我們將就此招聘大約一名高級銷售經理及兩名高級銷售人員。

未來計劃及所得款項用途

我們將招聘一名內部審核職員以設立內部審核職能，並招募大約三名財務及行政員工為後勤辦公室提供支援，並於[編纂]後支援我們的額外合規及財務報告要求。

(3) 推廣及營銷活動

[編纂]後，鑒於我們的戰略及擴充計劃，我們擬參與在香港（如「亞太區美容展」）、中國（如「中國美容博覽會」及「國際奢侈品包裝展」）、美國（如「美國拉斯維加斯美容美髮展」）及杜拜（如「中東（杜拜）國際美容美髮展」）舉辦的展覽，以放眼全球，提升本集團及其產品的品牌知名度及市場地位。參與該等展覽將產生的成本包括展位的租金及裝潢成本、員工薪金及其他雜項開支（包括樣品籌備費及差旅費）。

我們業務的可持續性

基於下述理由，董事認為我們的業務可持續且我們戰略的前景亮麗，而[編纂]將進一步推動業務增長：

- (i) 雖然截至二零一六年十二月三十一日止年度，收益及銷量較截至二零一五年十二月三十一日止年度、及二零一七年四月三十日止四個月較二零一六年同期有所減少，惟本集團美容產品及化妝袋的毛利率於截至二零一六年十二月三十一日止年度同告上升，而截至二零一七年四月三十日止四個月的美容產品的毛利率亦較二零一六年同期有所上升。特別是，截至二零一六年十二月三十一日止年度，美容產品銷售收益較截至二零一五年十二月三十一日止年度增加約7.7%。截至二零一七年四月三十日止四個月的美容產品銷售收益亦較截至二零一六年四月三十日止四個月上升約10.0%。
- (ii) 如產品每件售價中位價所示，我們產品的每件中位售價實際上並未大幅降低。事實上，於二零一六年，彩妝品的每件中位價與二零一五年相比上升，而香氛及洗護用品的每件售價則保持穩定，僅化妝袋每件售價些微降低。截至二零一七年四月三十日止四個月的彩妝品及化妝袋平均售價較二零一六年同期有所上升，香氛及洗護用品的每件中位售價保持穩定。再者，藉由根據相關銷量區分美容產品及化妝袋的收益，我們注意到已售美容產品的每件平均收益分別自二零一五年約10.3港元增加至二零一六年11.6港元，及自截至二零一六及二零一七年四月三十日止四個月約5.1港元增加

未來計劃及所得款項用途

至6.3港元。已售化妝袋的每件平均收益則於二零一五年及二零一六年則維持穩定，分別約為10.6港元及10.1港元，惟分別於截至二零一六年及二零一七年四月三十日止四個月由約7.9港元增加至13.0港元。

- (iii) 非季節性單項美容產品的目標客戶包括我們的現有客戶，亦包括新客戶。我們致力於物色更多下達購買非季節性單項美容產品訂單的客戶，務求取得更多經常性訂單，使新一美化妝品廠房的產量及使用率可於整個年度內更平均分布。在將現有客戶作為銷售非季節性單項美容產品的目標時，我們認為我們能夠自己建立業務關係的現有客戶開闢新收益來源，以實行戰略。

- (iv) 由於管理層的銷售重點及戰略轉移至美容產品（尤其非季節單項美容產品），而本公司實行戰略，加上(i)於最後實際可行日期，我們於截至二零一七年十二月三十一日止年度就非季節性單項美容產品向合共10名現有客戶（於最後實際可行日期與我們有平均逾三年關係）完成銷售美容產品及取得美容產品訂單，金額合共約53.9百萬港元；(ii)於往績記錄期間，10名現有客戶中的3名客戶已向我們同時下達季節性美容產品及非季節性單項美容產品的訂單；(iii)10名現有客戶中的3名客戶為我們於往績記錄期間的五大客戶；及(iv)已完成銷售及已取得訂單的總金額已超過我們截至二零一六年十二月三十一日止財政年度整年非季節性單項美容產品所產生的收益總額，並較截至二零一六年十二月三十一日止整個財務年度來自有關產品的收益增長約100.8%。因此，董事深信，本集團業務前景樂觀且可持續。於最後實際可行日期，於往績記錄期間後接獲的非季節性單項美容產品訂單均來自現有客戶。

未來計劃及所得款項用途

下表載列我們於截至二零一七年十二月三十一日止年度及最後實際可行日期按產品類型劃分的美容產品已完成銷售及已取得訂單：

	截至二零一七年 四月三十日止四個月的 已完成銷售		於截至二零一七年 十二月三十一日止八個月期間 交付的已取得訂單	
	千港元	%	千港元	%
非季節性單項美容產品	12,367	90.3	41,544	42.2
季節性單項美容產品	—	—	—	—
禮品套裝(附註)	1,322	9.7	56,815	57.8
總計	<u>13,689</u>	<u>100.0</u>	<u>98,359</u>	<u>100.0</u>

附註：禮品套裝指季節性美容產品禮品套裝。

- (v) 行業顧問弗若斯特沙利文告知，儘管與於二零一一年至二零一六年五個年度複合年增長率3.3%相比，預期美國美容產品零售銷售值於二零一七年至二零二一年五個年度將錄得複合年增長率2.6%，增長率有所下降，惟由於美國美容產品零售銷售值預期持續增長，故其對美國美容產品市場的整體增長仍抱持樂觀態度。弗若斯特沙利文告知，美國美容產品的零售銷售值增長輕微放緩主要由於零售行業整體增長減少，以及美國美容產品市場漸趨成熟所致。然而，弗若斯特沙利文表示，美國美容產品零售行業的營商環境並無任何重大不利變動，且預期直至二零二一年，不會有任何重大變動，而增長率預期降低絕不代表行業不景。
- (vi) 儘管根據弗若斯特沙利文報告，預期於美國的美容產品(包括單項產品項目及禮品套裝)零售銷售值增長率於二零一七年至二零二一年與二零一一年至二零一六年相比有所降低，惟基於我們僅佔該市場小部分份額，因此該市場增長的溫和增加已能對我們的業務增長有重大貢獻。此外，由於過往我們較專注於禮品套裝市場，而該市場僅佔整體美容產品市場少於10%，故此我們相信，我們日後將藉由銷售更多非季節性單項美容產品，擴大於美國整體美容產品市場的份額。
- (vii) 隨著管理層的銷售重點持續轉至美容產品及涉足非季節性單項美容產品市場，預期本集團將可擴闊其客戶組合，從而提高收益增長。此外，開發及

未來計劃及所得款項用途

銷售更多非季節性單項美容產品的計劃將可使本集團於更具規模的美國及中國美容產品零售市場提升曝光度，吸引更多美容產品品牌擁有人以擴闊其客戶基礎，並產生更多不受限於季節性因素的穩定經常性收入來源。

(viii) 我們亦與潛在新客戶進行磋商，當中包括大型德國及美國零售商、全球知名點對點供應鏈解決方案供應商以及領先時裝及配飾的品牌擁有人。根據與潛在新客戶的磋商，我們預期日後下達的部分訂單(如有)將屬非季節性單項美容產品，這可配合我們的業務戰略。

(ix) 就推廣非季節性單項美容產品而言，本集團的目標不僅為新客戶，亦包括向我們下訂美容產品禮品套裝的現有客戶。董事認為，憑藉我們與有關現有客戶的穩定業務關係，其將可作為本集團於非季節性單項美容產品市場增加曝光度的踏腳石，加上新一芙化妝品廠房的較高產能，將可落實我們的戰略。儘管於最後實際可行日期，非季節性單項美容產品的潛在新客戶尚未與我們簽立正式協議或向我們確認訂單，惟董事認為，現有生產廠房及來自現有客戶未來計劃的非季節性單項美容產品擁有足夠需求。有鑒於非季節性單項美容產品已完成銷售及已自現有客戶取得於截至二零一七年十二月三十一日止年度交付的訂單加總約為53.9百萬港元，已超過截至二零一六年十二月三十一日止財政年度整年銷售非季節性單項美容產品的總收益約26.8百萬港元，顯示董事推銷非季節性單項美容產品的努力成功且有效。放眼未來，董事將繼續向潛在新客戶及現有客戶推銷非季節性單項美容產品，進一步提升我們品牌於非季節性單項美容產品市場的知名度，並於有關市場獲取更多訂單。

於二零一七年七月，我們與客戶C訂立供應框架協議，而董事預期客戶C將因為供應框架協議下達額外採購訂單。進一步詳情請參閱上述「(1)提高我們的生產力及產能—(vii)透過設立新一芙化妝品廠房實行我們的戰略—(h)對非季節性單項美容產品的需求」。

(x) 此外，本集團創辦人兼執行董事柯枏先生已成功引領本集團由銷售布袋及禮盒包裝轉型為設計、開發、製造及銷售美容產品，由製造單一類別美容產品逐步轉型為製造全方位美容產品(涵蓋季節性及非季節性單項美容產品)。董事相信，柯枏先生及我們的管理團隊(多數已加入本集團逾20年)

未來計劃及所得款項用途

可憑藉彼等的行業經驗及網絡，於尋求非季節性單項美容產品的新客戶時，提供市場上知名美容產品製造商無法給予客戶的增值服務。擬招聘於設計、開發、製造及銷售非季節性單項美容產品公司有經驗的董事總經理預期亦將補足現有管理團隊的實力。無論如何，為使我們可以更高品質要求吸引潛在新客戶，董事認為，最重要是首先升級生產廠房，使我們可達致有關潛在新客戶的更高要求。

- (xi) 有見於本集團吸引新客戶能力的往績，加上新一芙化妝品廠房正式開始商業運作後帶來更加電腦化、自動化及精準的生產程序，故經考慮建議擴展計劃，預期往後我們將可吸引新客戶並取得足夠採購訂單以支持我們的營運。

進行[編纂]及[編纂]的理由

進行[編纂]的商業理由

董事相信，[編纂]對本集團的長遠增長具有戰略重要性，原因為長遠而言將有助提升品牌知名度、增強競爭力、多元化及擴大客戶群、捕捉更多商機，以及為我們集資提供額外途徑。

董事認為[編纂]將提升本集團的企業形象及聲譽，並進一步鞏固我們在美容產品行業的市場地位。[編纂]地位將有助向現有及潛在客戶及供應商宣傳本集團，並提升我們對於公眾及商業夥伴的企業形象及信譽。董事尤其認為，國際知名美容產品品牌擁有人偏好與具備嚴格企業管治常規及制定明確內部監控機制的公眾公司進行交易。作為上市實體，客戶及供應商對我們的產品品質、財務實力及信譽以及營運及財務報告透明度會更有信心。[編纂]後，我們亦將增強內部監控及企業管治常規。該等措施均會增強我們的競爭力，幫助維持及擴大我們的市場份額，從而提升業務表現及增長以及增加對股東的財務回報。

未來計劃及所得款項用途

[編纂]將有助增強員工信心及提高我們招聘、激勵及挽留關鍵管理人員的能力。[編纂]將使我們能夠向員工提供股權激勵計劃，有關計劃與彼等於本集團業務的表現更直接相關。因此，憑藉與為股東創造價值的目標一致的任何獎勵計劃，我們更有能力激勵員工。

本公司將能夠在[編纂]後於更大的股東群中分散擁有權風險，此舉對我們繼續擴展業務十分重要。作為[編纂]的一部分，控股股東並無出售任何股份，且目前無意出售其於[編纂]後持有的任何股份，長遠而言擬與投資者共享本集團的增長。

[編纂]後，我們將進入資本市場，通過發行股本及債務證券為我們提供未來集資的額外途徑，以供長遠業務發展之用。股本融資並不涉及經常性利息開支，而融資過程通常較與銀行磋商借款更為簡單快捷，因此將使本集團得以及時回應市場狀況及商機。此外，董事相信，[編纂]地位將使我們於獲取具備相對較優惠條款的銀行融資方面享有優勢。因此，[編纂]將為我們提供更大靈活性以撥支營運。

於往績記錄期間，本集團的資本需求相對保守，原因是我們於過往10年並無進行一芙化妝品廠房的大型升級工程。然而，鑒於我們提升生產力及產能的戰略，我們將就更大的營運規模產生更大的資本需求(包括資本開支及營運資金)。倘我們就增長目的耗盡所有手頭現金，則會對本集團的現金流量造成不必要的財政負擔。

董事認為，使用股本融資相比債務融資為較佳的替代方案，原因為私人公司的銀行借款融資成本通常相對較高，而銀行一般會要求股東提供擔保以取得銀行借款。因此，僅依賴銀行借款以撥支營運需求將增加我們的開支，並對小部分股東造成重大財政負擔。此舉嚴重防礙我們的業務發展及擴充。董事認為，維持不同融資來源的組合及合適的債務股本比率符合本集團的利益。

我們的資金需求及進行[編纂]的理由

儘管於二零一七年四月三十日，我們的現金及現金等價物約為31.6百萬港元，相較於[編纂]估計所得款項淨額約[編纂]港元(按指示性[編纂]範圍的中位數[編纂])，看似水平較高，惟董事認為有必要維持較高的流動性水平，以滿足我們購買原材料現金流出需求及生產成本。應注意，本集團於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度各年的過往銷售成本超過100.0百萬港元，即理論上的平均每月銷售成

未來計劃及所得款項用途

本超過8.3百萬港元。我們亦預期由於[編纂]將有助提升本集團的企業形象及聲譽，我們將能吸引更多客戶下單，從而增加我們相關額外生產成本的營運資本需求。此外，於往績記錄期間，由於受美容產品銷售的季節性質所影響，過往每月銷售成本曾經大幅波動，其通常於第三季度較高。鑒於本集團的旺季一般於每年第三季度開始，以二零一六年為例，撇除截至二零一六年四月三十日止四個月（即淡季）的銷售成本，截至二零一六年十二月三十一日止八個月的銷售成本約為88.8百萬港元，即理論上平均每月銷售成本約為11.1百萬港元。再者，儘管生產週期僅為60至90日，惟本集團於二零一七年四月三十日的貿易應收款項高於貿易應付款項，故董事預期貿易應收款項的週轉天數將較往績記錄期間所示趨勢長，且概無保證本集團未來現金流出可與未來現金流入的時機吻合。考慮到上述現金流出要求，及本集團於二零一七年七月三十一日現金及現金等價物餘額約為13.9百萬港元，董事認為，於使用[編纂]所得款項淨額撥付我們的發展計劃時，必須以更審慎態度管理現金及維持我們現有手頭現金以支持我們日常營運的營運資金需求。

此外，本集團於往績記錄期間及直至最後實際可行日期所取得的銀行融資為短期透支及貿易融資。董事認為，該等銀行融資並不合適作為提供工廠擴張及升級的長期財務援助。此外，董事從銀行瞭解到，其將僅於[編纂]前於使用重大資產作為抵押品及有控股股東個人擔保的情況下，方就工廠擴張及升級向本集團提供長期銀行融資。由於本集團概無重大固定資產可作為抵押品，控股股東將須質押彼等的自有私人物業以取得該等銀行融資，而該情況將對控股股東造成重大財務負擔。董事認為，健全、具規模且具聲望的企業不應倚重其股東的財務資源作為其營運及發展計劃的資金來源。因此，董事認為確實有需要尋求[編纂]，以為長遠業務發展的未來籌資尋求額外途徑，並透過[編纂]為本集團的擴張計劃集資。

儘管於二零一七年四月三十日的現金及現金等價物看似處於高水平，然而董事認為其須保持相對高水平的流動資金以滿足本集團現金流出需求，原因如下：(a)根據管理賬目，我們於二零一七年七月三十一日的現金及現金等價物僅約13.9百萬港元；(b)我們有意分配[編纂]所得款項淨額約[編纂]%(即[編纂]港元)予擴建生產廠房(包括升級生產硬體、設施及基礎建設)。
[編纂]所得款項淨額僅涵蓋部分生產廠

未來計劃及所得款項用途

房擴建成本，其總額約為32.5百萬港元。本集團的開發計劃亦包括擴建香港總部及參與本地及國際展覽，其額外需要約[編纂]港元，因此，於二零一七年七月三十一日的[編纂]開支及手頭現金均不足以涵蓋整個擴張計劃的總成本約[編纂]港元；(c)目前營運資金僅足以配合現時營運水平，而於新一芙化妝品廠房開展營運後，營運成本預期將隨營運規模擴大而增加，因此，營運資金需求亦將相應增加；及(d)新一芙化妝品廠房累積銷量以涵蓋其固定成本及管理費用需時，故此，於我們可取得足夠銷量產生理想現金流入前，我們須就該等成本維持適當水平現金。

總括而言，[編纂]將有助增強本集團的競爭力，為我們提供靈活性撥支營運，使我們得以迅速應對商機，從競爭對手中脫穎而出，從而處於更佳位置捕捉商機及鞏固我們於美容產品行業的市場地位。因此，董事認為進行[編纂]屬合理商業舉動。

所得款項用途

董事認為[編纂]所得款項淨額對本集團業務戰略融資十分重要。我們董事估計[編纂]所得款項淨額(扣除本集團估計應付有關[編纂]開支)按[編纂]每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數)計算將約為[編纂]百萬港元。現時，所得款項淨額擬用於以下用途：

- 約[編纂]港元，相當於所得款項淨額約[編纂]%，將用於升級生產硬件、設施及基礎建設，當中約[編纂]港元將用於為新一芙化妝品廠房進行裝修，而約[編纂]港元將用作購買新機器及設備。
- 約[編纂]港元，相當於所得款項淨額約[編纂]%，將用於擴充香港總部，當中約[編纂]港元、[編纂]港元及[編纂]港元分別用作薪金、租金及行政開支，而約[編纂]港元將用於為新辦事處進行裝修。
- 約[編纂]港元，相當於所得款項淨額約[編纂]%，將用於參與本地及全球展覽。
- 約[編纂]港元，相當於所得款項淨額約[編纂]%，將用作額外營運資金及其他一般公司用途。

未 來 計 劃 及 所 得 款 項 用 途

我們目前擬將[編纂]所得款項淨額應用如下：

	自最後實際 可行日期起 至二零一七 年十二月三 十一日止	截至二零一 八年六月三 十日止六個 月	截至二零一 八年十二月 三十一日止 六個月	截至二零一 九年六月三 十日止六個 月	截至二零一 九年十二月 三十一日止 六個月	總計	佔所得款項 淨額概約 百分比
	(千港元)	(千港元)	(千港元)	(千港元)	(千港元)	(千港元)	%
升級生產硬件、設施 及基礎建設	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴充香港總部 參與本地及全球 展覽	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
一般營運資金	[編纂]	[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]	[編纂]

倘[編纂]定為每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的上限），則[編纂]所得款項淨額將增至約[編纂]港元。

倘[編纂]定為每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的下限），則[編纂]所得款項淨額將減至約[編纂]港元。

實施計劃

根據上述業務目標，本集團直至二零一九年十二月三十一日各六個月期間的實施計劃載列如下。

自最後實際可行日期起至二零一七年十二月三十一日止期間

用途	活動
升級生產硬件、設施及基礎 建設	<ul style="list-style-type: none"> 為新一芙化妝品廠房進行裝修 購置、安裝及測試大約1套生產執行系統、2台液體攪拌機、3台乳化攪拌機、1台貼膠機及1台篩分機
擴充香港總部	<ul style="list-style-type: none"> 聘用約1名營運總經理、1名資深銷售經理及1名內部審核人員以配合香港總部業務擴充之事宜

未來計劃及所得款項用途

用途

活動

參與本地及全球展覽

- 一般參與1項香港展覽

截至二零一八年六月三十日止六個月

用途

活動

升級生產硬件、設施及基礎建設

- 為新一芙化妝品廠房二期進行裝修
- 試運行新一芙化妝品廠房一期
- 購置、安裝及測試1台灌裝機、3台乳化攪拌機、6台打粉機及10台液體攪拌機
- 新一芙化妝品廠房一期正式開展商業營運

擴充香港總部

- 租用及裝修面積約為目前辦事處兩倍的新辦事處
- 將因新香港總部租金及公用事業開支而產生成本
- 將因先前期間擴充應付3名增聘員工及於搬遷至新辦事處後招聘約2名資深銷售人員及4名財務及行政人員的薪酬而產生成本

參與本地及國際展覽

- 一般參與約2項中國展覽及1項海外展覽

未來計劃及所得款項用途

截至二零一八年十二月三十一日止六個月

用途	活動
升級生產硬件、設施及基礎建設	<ul style="list-style-type: none">購置、安裝及測試約3條唇膏生產線、4台貼膠機、5台液體攪拌機、13台壓粉機、14台灌裝機及31條輸送帶試運行新一芙化妝品廠房二期新一芙化妝品廠房二期正式開展商業營運
擴充香港總部	<ul style="list-style-type: none">將因新香港總部租金及公用事業開支而產生成本將因先前期間擴充應付8名增聘員工的薪酬而產生成本
參與本地及國際展覽	<ul style="list-style-type: none">一般參與約1項香港展覽及1項海外展覽

截至二零一九年六月三十日止六個月

用途	活動
擴充香港總部	<ul style="list-style-type: none">將因新香港總部租金及公用事業開支而產生成本將因先前期間擴充應付7名增聘員工的薪酬而產生成本
參與本地及國際展覽	<ul style="list-style-type: none">一般參與約2項中國展覽及1項海外展覽

未來計劃及所得款項用途

截至二零一九年十二月三十一日止六個月

用途	活動
擴充香港總部	<ul style="list-style-type: none">● 將因新香港總部租金及公用事業開支而產生成本● 將因先前期間擴展應付7名增聘員工的薪酬而產生成本
參與本地及國際展覽	<ul style="list-style-type: none">● 一般參與1項香港展覽及1項海外展覽

董事認為，[編纂]所得款項淨額連同本集團的內部資源將足以為「一實施計劃」所載本集團實施的業務計劃提供資金。

投資者務須注意，實施計劃乃根據「一基準及假設」所提述的基準及假設制定。該等基準及假設本質上受諸多不確定因素及不可預測因素影響，尤其是「風險因素」所載風險因素。因此，概不保證我們的業務計劃將按照預期時間框架落實，或我們的未來計劃將可實現。

在此情況下，董事將審慎評估情況，並將於香港獲授權銀行及／或金融機構持有資金作短期存款，直至相關業務計劃落實。本公司將於上述所得款項用途出現任何重大變動時刊發適當公告。