

概要及摘要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，故並未包括所有對閣下而言可能屬重要的資料，且應與本文件全文一併閱讀，以確保其完整性。閣下在決定投資[編纂]之前，應閱讀整本文件。

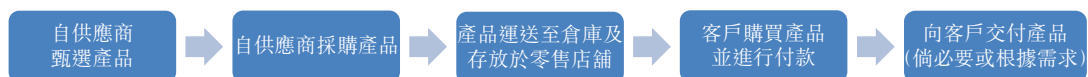
任何[編纂]投資均涉及風險。投資[編纂]所涉及的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]之前，應細閱該節內容。本節所採用的各詞彙於本文件「釋義」及「技術詞彙」章節內有所界定。

我們的商業模式

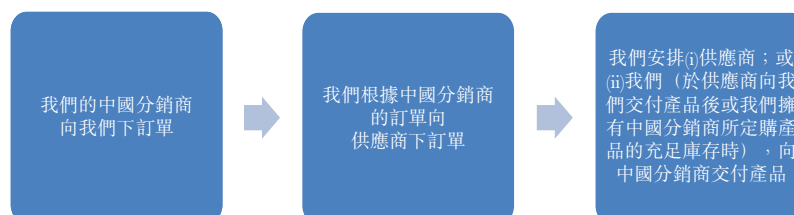
總部位於香港並以「TREE」品牌經營業務，我們從事(i)銷售及分銷家具及家居配飾；(ii)寄售銷售（即於本集團零售店舖內銷售獨立第三方寄售的產品）；(iii)分銷及許可使用我們的知識產權；(iv)提供設計及諮詢服務；及(v)於我們的旗艦店內經營TREE Café。我們提供多種(i)家具，包括桌椅、收納解決方案、沙發及床；及(ii)家居配飾，包括廚房用品、床及浴室相關產品、罐子、靠墊、床墊、器具及籃子。根據歐睿報告，我們經營業務所在的香港的生活家具及家居市場為香港整個家具及家居市場之細分市場，按2016年零售額計佔香港整個家具及家居市場的約11.3%。根據歐睿報告，按2016年香港生活家具及家居市場零售額計，我們位居第二，擁有約4.7%的市場份額。

我們於截至2015年3月31日止年度開始向客戶提供設計及諮詢服務，提供設計及採購解決方案等服務以滿足客戶的特定要求。此外，我們於2015年及2017年分別開始許可我們的中國分銷商使用我們的商標及知識產權在中國北京及海南省分銷我們的產品，並收取固定金額的不可退還年度分銷及許可權費。我們進一步根據北美許可協議許可American Tree使用我們的商標及知識產權，按American Tree已收或應收總代價公允價值的1%收取年度許可權費。

以下為我們直接銷售的流程圖：



下列流程圖說明我們分銷銷售的一般程序：



概要及摘要

以下為我們於往績記錄期間按經營分部劃分的收益明細：

	截至3月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	收益 千港元	佔總收益 之百分比 %	收益 千港元	佔總收益 之百分比 %	收益 千港元	佔總收益 之百分比 %
銷售及分銷產品						
銷售產品	59,359	91.0	75,089	91.7	70,373	91.0
寄售銷售佣金收入	349	0.5	359	0.4	271	0.4
小計	59,708	91.5	75,448	92.1	70,644	91.4
分銷及許可權費收入	–	–	1,800	2.2	2,720	3.5
食品及飲料收入	4,766	7.3	4,629	5.7	3,852	5.0
諮詢收入	778	1.2	–	–	100	0.1
總計	65,252	100.0	81,877	100.0	77,316	100.0

我們的零售及分銷網絡

於最後實際可行日期，我們的零售及分銷網絡包括五間店舖，其中三間（即我們的旗艦店、西貢店及沙田店）由我們自營，餘下兩間由我們的中國分銷商於中國北京及海南省經營。於往績記錄期間，我們總收益的逾80%源自我們的旗艦店。我們亦於旗艦店經營TREE Café，提供種類繁多之飲品及茶點。

下表載列於往績記錄期間我們按直接銷售及分銷銷售劃分的家具及家居配飾銷售明細：

	截至3月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	收益 千港元	佔銷售家具 及家居配飾 總收益 之百分比 %	收益 千港元	佔銷售家具 及家居配飾 總收益 之百分比 %	收益 千港元	佔銷售家具 及家居配飾 總收益 之百分比 %
直接銷售	59,359	100.0	71,381	95.1	67,970	96.6
分銷銷售	–	–	3,708	4.9	2,403	3.4
總計	59,359	100.0	75,089	100.0	70,373	100.0

概要及摘要

我們的產品及定價政策

我們的產品組合大致分類為：

- (i) **家具**：通常為桌椅、收納解決方案、沙發及床；及
- (ii) **家居配飾**：通常為廚房用品、床及浴室相關產品、罐子、靠墊、床墊、器具及籃子。

下表載列於往績記錄期間銷售我們的家具及家居配飾產生的收益按產品類別劃分之明細：

	截至3月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	收益	佔銷售家具 及家居配飾 總收益 之百分比	收益	佔銷售家具 及家居配飾 總收益 之百分比	收益	佔銷售家具 及家居配飾 總收益 之百分比
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
家具						
桌椅	21,461	36.2	25,215	33.6	25,318	36.0
收納解決方案	17,426	29.4	21,022	28.0	21,411	30.4
床及沙發	11,743	19.8	16,995	22.6	14,587	20.7
其他	918	1.5	2,106	2.8	1,230	1.7
小計	51,548	86.8	65,338	87.0	62,546	88.9
家居配飾	7,811	13.2	9,751	13.0	7,827	11.1
總計	59,359	100.0	75,089	100.0	70,373	100.0

我們於釐定產品的零售價格時採納成本加成政策，基於多種因素，如類似產品的市價、採購成本、我們的營運成本及日常開支、我們產品的受歡迎程度、存貨週轉率及季節性。我們於釐定產品價格時，亦會考慮外部因素（包括市場競爭情況及香港整體經濟前景）。

我們的中國分銷商及American Tree

我們已就分銷我們的產品與世蒼訂立框架分銷協議，自2015年7月1日起生效，據此，我們銷售產品予中國分銷商以供其於中國北京進行獨家分銷，並有權收取2.4百萬港元之不可退還年度分銷費用。我們的中國分銷商亦須每年向我們採購總額最低為2.4百萬港元之產品。於2017年1月27日，我們與中國分銷商訂立第二份補充分銷協議，以將獲許可分銷範圍擴大至包括中國海南省。根據第二份補充分銷協議，不可退還年度分銷費用由2.4百萬港元增加至3.2百萬港元。世蒼通過一木北京分別於2016年3月及2017年2月於中國北京朝陽區開設其第一間零售店舖（內設咖啡廳）及第二間零售店舖（內未設咖啡廳）。於2017年2月，我們的中國分銷商通過三亞君萊於中國海南省開設一間零售店舖。據我們的中國分銷商告知，彼等於2017年5月獲通知，其第一間零售店舖的位置受到中國政府對該店舖所在地塊的政策變動的影響，業主要求彼等搬出其第一間零售店舖。因此，我們的中國分銷商於2017年5月關閉其第一間零售店舖（包括咖啡廳）。於最後實際可行日期，我們的中國分銷商分別於中國北京及海南省擁有兩間零售店舖。有關我們與中國分銷商的關係及對其管理的更多資料，請參閱「業務一分銷及許可」一節。

概要及摘要

我們於2015年6月1日與American Tree訂立北美許可協議並於2016年12月16日訂立補充北美許可契據，向American Tree授出一項可於美國及加拿大使用本集團若干商標及知識產權的獨家許可，期限為自[編纂]開始為期三年。根據北美許可協議，我們有權基於American Tree的收益收取許可權費。於往績記錄期間，由於American Tree並未開始零售業務，我們並未收到來自American Tree的許可權費收益。

我們的客戶

由於業務性質使然，我們大多數客戶為於我們的零售店內採購產品的零售客戶。通常，我們不與客戶訂立長期合約。截至2017年3月31日止三個年度，自我們五大客戶產生的收益分別約佔我們總收益的3.7%、10.0%及8.8%，我們最大客戶所貢獻收益分別約佔我們總收益的1.2%、6.7%及6.6%。

於往績記錄期間，我們的五大客戶包括：(i)光顧我們零售店並購買我們產品的零售客戶及企業客戶；(ii) American Tree，一間由Haslock女士實益擁有且主要於美國及加拿大從事家具及家居配飾零售業務的公司，該公司採購我們的產品；(iii)世蒼（我們的中國分銷商），其根據框架分銷協議向我們採購產品並向我們支付不可退還年度分銷費用；及(iv)Wild Orchid Marine Hotel Resort, Inc.（一間度假酒店），Nigel Blake Wakley先生（Haslock女士的配偶）為其股東，我們向其提供諮詢、設計、採購服務以及我們的產品。American Tree乃我們截至2015年3月31日止年度之第三大客戶，總交易額約為0.4百萬港元，約佔我們總收益的0.7%。世蒼乃我們截至2017年3月31日止兩個年度之最大客戶，總交易額約為5.5百萬港元及5.1百萬港元，分別約佔我們總收益的6.7%及6.6%。Wild Orchid乃我們截至2016年3月31日止兩個年度的最大客戶及第二大客戶，交易額分別約為0.8百萬港元及1.2百萬港元，分別約佔我們總收益的1.2%及1.4%。

我們的供應商

於往績記錄期間，我們的主要供應商包括主要從事家具製造及批發的公司。我們從位於不同地區（如東南亞、印度尼西亞、中國及香港）的供應商處採購產品。我們的採購及運輸部門負責採購產品。

我們一般不與供應商訂立長期協議。截至2017年3月31日止三個年度，我們向五大供應商作出的採購額分別約佔我們總採購額的56.4%、69.1%及66.4%。截至2017年3月31日止三個年度，向我們最大供應商作出的採購額分別約佔我們總採購額的20.6%、24.5%及22.9%。

主要風險因素

潛在投資者在就[編纂]作出任何投資決定前，務請仔細閱讀本文件「風險因素」一節。我們的經營涉及一定的風險，其中相對重大的風險包括：

- 我們於截至2017年3月31日止年度的收益較截至2016年3月31日止年度有所下降，且我們的銷售額未必會增長且可能下降；
- 我們並無客戶的任何長期採購承諾，且銷售額或會因客戶品味及喜好轉變而減少；

概要及摘要

- 我們可能無法成功將銷售網絡擴大至香港的新地點或透過線上平台擴大我們的銷售網絡；
- 任何不利申索、負面媒體炒作、虛假謠言或其他負面宣傳可能會影響我們的品牌聲譽；
- 我們可能無法充分保護我們的知識產權，該情況可能損害我們的品牌及業務；
- 中國分銷商、American Tree及第三方未能保護我們的知識產權可能會影響我們的聲譽及業務；
- 我們的分銷業務倚賴中國分銷商，且我們對其經營方式的控制力有限；
- 我們可能無法成功與我們的中國分銷商續簽分銷協議；
- 我們的成功倚賴於董事及高級管理層持續提供服務；及
- 我們可能無法發現產品的質量問題，及我們會因不良或不安全產品面臨產品責任申索及訴訟的風險。

我們的競爭優勢

我們相信，下列競爭優勢（詳情載於本文件「業務－我們的競爭優勢」一節）有助於我們取得成功：

- 我們的品牌及市場推廣優勢；
- 我們擁有可持續採購各種產品的成熟採購團隊；
- 我們旗艦店的購物中心體驗；及
- 由董事總經理Babington女士帶領的富有經驗的管理團隊。

我們的業務策略

我們的目標為透過獲取更大的香港市場份額來維持我們於生活家具及家居市場的競爭力及鞏固我們的地位。我們致力於執行以下策略以實現我們的目標（詳情載於本文件「業務－我們的業務策略」一節）：

- 透過設立新的零售店及推出電商平台戰略性擴大銷售網絡鞏固我們的市場地位；
- 透過採用更先進的POS系統提升營運效率；
- 提升並加強我們的品牌形象及知名度；
- 改善我們的設計及諮詢服務；及
- 擴充我們的分銷網絡。

歷史不合規事件

以下載列於往績記錄期間我們就適用法律及法規的若干不合規事件概要：

- (i) 我們延遲向公司註冊處提交若干文件；及
- (ii) 我們於TREE Café提供非一次性的餐具及塑料餐盤且我們桌椅的擺放位置未遠離TREE Café，因此我們可能被認為配製食品出售供人在店內消費，違反香港法例第132X章食物業規例第31(1)條。

有關詳情，請參閱「業務－訴訟及法律合規－不合規事宜」一節。

概要及摘要

訴訟及法律合規

董事確認，除上述披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已於所有重大方面遵守與我們業務有關之相關法律及法規，及概無任何嚴重違反或違背適用於本集團之法律及法規而對我們的整體業務或財務狀況造成重大不利影響。

我們的控股股東作出之彌償保證

我們的控股股東已訂立彌償契據，就（其中包括）本公司及／或任何附屬公司因本集團任何成員公司違反或未遵守或指稱未遵守任何司法權區之任何適用法律、規則或法規或因[編纂]前違反我們的租約而可能承受、遭受、產生由香港或任何適用司法權區之任何監管機構或法院可能施加之一切損害、虧損、申索、罰款及處罰、收費、費用、成本、利息及開支（包括所有法律成本及開支），連同一切合理成本及其他負債共同及個別向本集團作出彌償保證。有關詳情，請參閱本文件「附錄四 – E.其他資料 – 1.稅項及其他彌償保證」一節。

主要財務及營運數據

下表列示於往績記錄期間之部分歷史財務資料及主要營運數據。截至2015年、2016年及2017年3月31日及截至該等日期止年度之財務資料摘自於本文件附錄一所載會計師報告中載列之經審核綜合財務報表（包括隨附附註）並應與之一併閱覽。

綜合全面收益表摘要

	截至3月31日止年度		
	2015年 千港元	2016年 千港元	2017年 千港元
收益	65,252	81,877	77,316
銷售成本	(20,959)	(27,029)	(26,303)
毛利	44,293	54,848	51,013
其他收入	77	272	286
銷售及市場推廣開支	(27,472)	(30,148)	(32,806)
行政開支	(8,532)	(10,940)	(12,118)
[編纂]相關開支	–	(1,289)	(10,066)
以股份為基礎的薪酬開支	–	(2,487)	(2,331)
財務成本	(157)	(165)	(140)
除所得稅前溢利／(虧損)	8,209	10,091	(6,162)
所得稅開支	(1,419)	(2,297)	(986)
本公司權益持有人 應佔年內溢利／(虧損) 及全面收益／(虧損)總額	6,790	7,794	(7,148)

概要及摘要

毛利及毛利率摘要

	截至3月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	毛利 千港元	毛利率 %	毛利 千港元	毛利率 %	毛利 千港元	毛利率 %
銷售家具及家居配飾						
直接銷售	40,091	67.5	47,919	67.1	44,548	65.5
分銷銷售	—	—	1,917	51.7	1,259	52.4
小計	40,091	67.5	49,836	66.4	45,807	65.1
分銷及許可權費收入	—	—	1,800	100.0	2,720	100.0
食品及飲料收入	3,075	64.5	2,853	61.6	2,115	54.9
佣金收入	349	100.0	359	100.0	271	100.0
諮詢收入	778	100.0	—	—	100	100.0
總計	44,293	67.9	54,848	67.0	51,013	66.0

於截至2017年3月31日止三個年度，我們的毛利分別約為44.3百萬港元、54.8百萬港元及51.0百萬港元，毛利率分別約為67.9%、67.0%及66.0%。

我們銷售家具及家居配飾的毛利率由2015財政年度的約67.5%減少至2016財政年度的約66.4%，主要由於：(i)自2015年11月開始分銷銷售較直接銷售毛利率為低；及(ii)作為擴大收益的市場推廣策略的一部分，家居配飾的銷量因平均售價下降而增加。鑒於中國分銷商根據分銷協議承擔於中國北京分銷我們產品的全部營運開支，我們以較低的毛利率向中國分銷商銷售我們的產品。董事相信，由於貨品成本增加及貫徹作為我們客戶服務的一部分的市場推廣策略向客戶提供輔食飲料，我們銷售食品及飲料的毛利率由2015財政年度的約64.5%減少至2016財政年度的約61.6%，並進一步降低至2017財政年度的約54.9%。

我們銷售家具及家居配飾的毛利率由2016財政年度的約66.4%減至2017財政年度的約65.1%，乃主要由於2017財政年度我們所出售家具的收益減少及銷售成本增加所致。然而，我們分銷銷售的毛利率卻由2016財政年度的約51.7%略增至2017財政年度的約52.4%。

概要及摘要

綜合財務狀況表摘要

	於3月31日		
	2015年 千港元	2016年 千港元	2017年 千港元
流動資產	28,348	38,222	24,439
流動負債	10,844	11,478	18,479
流動資產淨額	<u>17,504</u>	<u>26,744</u>	<u>5,960</u>

綜合現金流量表摘要

	截至3月31日止年度		
	2015年 千港元	2016年 千港元	2017年 千港元
營運資金變動前之			
經營溢利／(虧損)	9,431	13,606	(2,463)
經營活動所得現金淨額	7,158	7,622	1,960
投資活動所用現金淨額	(9,090)	(3,696)	(1,792)
融資活動所得／(所用) 現金淨額	2,461	(1,364)	(5,336)
現金及現金等價物增加／(減少) 淨額	529	2,562	(5,168)
年初現金及現金等價物	2,256	2,785	5,347
年末現金及現金等價物	<u>2,785</u>	<u>5,347</u>	<u>179</u>

主要財務比率

	截至3月31日止年度／於3月31日		
	2015年	2016年	2017年
除利息及稅項前淨溢利率(%)	12.8	12.5	淨虧損
淨溢利率(%)	10.4	9.5	淨虧損
總資產回報率(%)	21.1	18.1	不適用
權益回報率(%)	31.9	24.7	不適用
利息償付率(倍)	53.3	62.2	不適用
流動比率(倍)	2.6	3.3	1.3
速動比率(倍)	1.7	2.4	0.8
資產負債比率(%)	20.5	10.9	66.5
淨債務對權益比率(%)	7.4	現金淨額	44.5

有關該等比率之進一步資料，請參閱本文件「財務資料－主要財務比率」一節。

概要及摘要

按產品類別劃分之所售物品數目及平均售價

	截至3月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	平均售價 ⁽¹⁾	出售數量 ⁽²⁾	平均售價 ⁽¹⁾	出售數量 ⁽²⁾	平均售價 ⁽¹⁾	出售數量 ⁽²⁾
	港元	(概約)	港元	(概約)	港元	(概約)
家具	5,114	9,900	5,269	12,000	5,239	11,700
桌椅	3,700	5,800	3,820	6,600	4,015	6,300
收納解決方案	5,809	3,000	5,532	3,800	5,353	4,000
沙發及床	10,675	1,100	10,622	1,600	10,419	1,400
家居配飾	420	18,600	415	23,500	450	17,400

附註：

- (1) 按總收益除出售數量計算
- (2) 經董事確認，基於摘自我們POS系統的資料

競爭環境

根據歐睿報告，我們經營業務的香港生活家具及家居市場為整個家具及家居業之細分市場。歐睿估計，於2016年，香港該行業有40至50家經營企業，及大約有63家生活家具及家居門店。於2016年，生活家具及家居門店之零售額達約1,362百萬港元。

我們營運所在的市場高度分散且競爭激烈，而各零售商中並無具備顯著競爭能力的龍頭公司。生活家具及家居行業的准入門檻低，新進入企業並無面臨太大阻力。詳情請參閱本文件「行業概覽－香港生活家具及家居公司的競爭環境概覽」一節。

[編纂]

董事認為，本集團截至2018年3月31日止年度的財務業績預期受（其中包括）與[編纂]有關的[編纂]（在本質上屬非經常性）的不利影響。有關[編纂]開支（包括[編纂]）預期約為[編纂]百萬港元（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元），其中(i)約[編纂]百萬港元直接與根據[編纂]發行[編纂]相關，預期將入賬列為權益扣減；及(ii)餘額約[編纂]百萬港元預期於綜合全面收益表內呈列，其中約[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元分別於2016財政年度及2017財政年度支銷，而其他款項約[編纂]百萬港元預期於往績記錄期間及[編纂]後期間予以確認。

概要及摘要

股息

本集團現時並無股息政策或任何固定派息率，因而可能以現金或董事認為合適的其他方式分派股息。派付股息及任何股息金額將由董事酌情決定，並將視乎本集團的未來業務及盈利、資本需求及盈餘、整體財務狀況、合約限制以及董事認為相關的其他因素而定。於2015財政年度及2016財政年度，本集團未宣派或派付任何股息。於2016年6月30日，我們宣派截至2016年6月30日止期間的中期股息，以抵銷應收譽頂之款項約10.4百萬港元。於2016年11月30日，我們進一步宣派截至2016年11月30日止期間的中期股息5百萬港元，已於2016年12月15日派付。

[編纂]之理由

董事認為，[編纂]將有助於實施本文件「業務－我們的業務策略」一節所述的業務策略。我們的董事認為，[編纂]所得款項淨額將為本集團提供財務資源，以實現有關業務策略，進而促進我們於香港的地域覆蓋擴張，進一步加強我們的市場地位，擴大我們在香港生活家具及家居市場的市場份額。尤其是，我們的董事認為，[編纂]的商業理由為 (i) 本集團可憑藉將業務職能授予我們的高級管理層及[編纂]所得款項進行擴張；(ii) 透過擴大我們的零售網絡，本集團可利用久負盛名的品牌、現時市況及經驗豐富的管理團隊；(iii) 我們的董事預期，[編纂]所得款項及充足的需求可保證我們零售網絡的擴張；(iv) 成功[編纂]使本集團能夠從資本市場獲得擴張計劃所需的資金，而不會對我們的財務狀況造成負面影響；及 (v) 本集團可享受公開上市公司地位所帶來的各種商業利益。有關詳情，請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途－[編纂]的理由及所得款項用途」一節。

概要及摘要

未來計劃及所得款項用途

基於每股[編纂][編纂]港元（即[編纂]的中位數）的[編纂]，經扣除本公司自[編纂]所得款項總額中已付及應付的估計[編纂]及[編纂]約[編纂]百萬港元後，[編纂]所得款項淨額估計約為[編纂]百萬港元。

我們擬以下列方式應用上述[編纂]所得款項淨額：

	自最後實際 可行日期至 2018年 3月31日 千港元	截至 2018年 9月30日 止六個月 千港元	截至 2019年 3月31日 止六個月 千港元	截至 2019年 9月30日 止六個月 千港元	截至 2020年 3月31日 止六個月 千港元	總計 千港元
擴大我們的銷售網絡 提升並加強品牌 形象及知名度	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
加強設計及諮詢服務	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
提升營運效率	[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]
	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>

[編纂]的統計數據

	基於[編纂]	
	每股[編纂] [編纂]港元	每股[編纂] [編纂]港元
我們股份的市值 (附註1)	[編纂]	[編纂]
本集團每股未經審核經調整 有形資產淨值 (附註2)	[編纂]	[編纂]

附註：

1. 股份市值的計算乃基於緊隨[編纂]及[編纂]完成後已發行及預期將予發行之[編纂]股股份。
2. 每股未經審核備考經調整有形資產淨值乃根據[編纂]股股份（即緊隨[編纂]及[編纂]完成後預期將予發行的普通股數目）計算。並無計及（因行使購股權計劃項下可能授出的任何購股權而可能配發及發行的股份或）本公司根據授予董事的一般授權可能配發及發行或購回的任何股份。

概要及摘要

股東資料

緊隨[編纂]及[編纂]完成後（不計及因行使購股權計劃項下可能授出的購股權而可能配發及發行的任何股份），譽頂將擁有本公司65.1%的權益，而譽頂由唐先生（我們的主席兼非執行董事）全資擁有。由於譽頂及唐先生將直接或間接有權行使或控制行使緊隨[編纂]後本公司股東大會30%或以上的投票權，故根據創業板上市規則，譽頂及唐先生均將被視為控股股東。各控股股東確認，彼等各自概無於與本集團業務直接或間接構成競爭或可能構成競爭的業務（不包括本集團業務）中擁有任何權益。有關控股股東持股架構之詳情，請參閱本文件「歷史、發展及重組－重組」及「與控股股東的關係」章節。

[編纂]投資

根據買賣協議，譽頂於2015年6月1日簽立認購期權契據，向Haslock女士或其代名人授出認購期權，以於[編纂]前向譽頂購買大樹有限公司或其控股公司2%的普通股，代價為1,300,000港元。於2016年8月10日，Haslock女士行使認購期權，促使Savvy（由Haslock女士全資擁有）按代價1,300,000港元向譽頂收購本公司2%的已發行股本。於同日，譽頂向Savvy轉讓兩股股份（即本公司當時已發行股本的2%），轉讓代價已按抵銷之方式處理，並已不可撤銷地結算。於上述轉讓完成後，Savvy擁有本公司2%的權益。

此外，為表彰Babington女士（我們的行政總裁、執行董事兼董事總經理）對我們業務的增長及擴張所作出的寶貴貢獻，大樹有限公司、譽頂與Babington女士於2015年6月1日簽訂獎勵股份契據，據此，譽頂同意將大樹有限公司或其控股公司5%的普通股轉讓予Babington女士或其代名人，代價為1港元。根據獎勵股份契據，於2016年8月10日，譽頂向Rothley（由Babington女士全資擁有）轉讓五股股份（即本公司當時已發行股本的5%），代價為1港元並於同日予以支付。於上述轉讓完成後，Rothley擁有本公司5%的權益。獎勵股份契據項下擬定的所有權利，包括認沽期權及隨售權將於[編纂]後自動失效。

有關[編纂]投資的詳情，請參閱本文件「歷史、發展及重組－[編纂]投資」一節。

往績記錄期間後之近期發展及無重大不利變動

於往績記錄期間後及直至最後實際可行日期，除下文所述者外，董事確認我們的商業模式、收益結構及成本結構並無發生重大變動。我們的主要業務仍包括銷售及分銷家具及家居配飾、分銷及許可使用知識產權、提供設計及諮詢服務及於我們的旗艦店內經營TREE Café。

概要及摘要

我們的中國分銷商分別於2016年3月和2017年2月在中國北京朝陽區開設其第一間零售店舖（內設咖啡廳）和第二間零售店舖（內未設咖啡廳）。於2017年2月，我們的中國分銷商通過三亞君萊在中國海南省開設一間零售店舖。據我們的中國分銷商告知，彼等於2017年5月獲通知，其第一間零售店舖的位置受到中國政府對該店舖所在地塊的政策變動的影響，業主要求彼等搬出其第一間零售店舖。因此，我們的中國分銷商於2017年5月關閉其第一間零售店舖（包括咖啡廳）。於最後實際可行日期，我們的中國分銷商分別於中國北京及海南省經營兩家零售店舖。

基於未經審核財務資料，我們旗艦店和西貢店於截至2017年5月31日止兩個月的零售額較2016年同期有所下降，另外，蘇豪店（於2016年7月停止營業）無任何銷售額。儘管旗艦店及西貢店的銷售額有所減少，但我們錄得同期總零售額有所增加，此乃主要由於我們沙田店的表現。我們的董事認為，我們旗艦店和西貢店的銷售額乃受到香港整體零售市場的影響，及我們西貢店的客戶光顧我們的沙田店乃為擴大選擇及獲取新店開張折扣。

有意投資者須留意，基於最後實際可行日期的相關資料，董事預期於截至2018年3月31日止年度錄得淨虧損，乃由於本集團截至2018年3月31日止年度的財務表現預期將因(i)與[編纂]相關之非經常性開支；及(ii)譽頂根據獎勵股份契據授予Babington女士的獎勵股份及認沽期權所產生的以股份為基礎的薪酬開支而受到重大不利影響。有意投資者須特別注意，本集團截至2018年3月31日止年度的財務表現可能因上述開支而與過往財政年度不具可比性。

董事確認，除上文所披露者外，直至最後實際可行日期，我們的財務或貿易狀況或前景自2017年3月31日以來無重大不利變動，且自2017年3月31日以來概無發生嚴重影響本文件附錄一會計師報告綜合財務報表所載資料之事項，惟本文件另行披露者除外。