

未來計劃及所得款項用途

業務目標及策略

我們的業務目標在於透過獲取更大的香港市場份額維持我們在家具及家居行業的競爭力及鞏固我們的地位。有關我們業務策略之詳情，請參閱本文件「業務－我們的業務策略」一節。

實施計劃

為實現業務目標及策略，我們已於最後實際可行日期起至2020年3月31日止各六個月期間採納本集團的實施計劃。

投資者務請注意，以下實施計劃乃根據本節「基準及主要假設」一段所述的基準及假設而制定。該等基準及假設本身均取決於多項不確定及難以預測的因素，尤其是本文件「風險因素」一節所述的風險因素。概不保證我們的計劃將能根據我們的預期時間表得以落實或我們的目標將能實現。儘管各事項的實際過程均可能遭遇不可預見的變化及波動，我們將盡最大努力預測各種變化，同時容許靈活實施下列計劃。

以下載列我們實施計劃的關鍵條款概要：

自最後實際可行日期至2018年3月31日止期間

| 業務策略 | 所得款項用途 | 實施計劃 |
|-----------|-------------|-------------------------|
| 擴大我們的銷售網絡 | 3,000,000港元 | 租賃新零售店以擴大我們的地域覆蓋 |
| | 1,200,000港元 | 對新零售店進行租賃裝修以提升我們客戶的購物體驗 |
| | 500,000港元 | 作為新零售店的租金及公共設施按金 |

未來計劃及所得款項用途

| 業務策略 | 所得款項用途 | 實施計劃 |
|---------------|-------------|--------------------------------------|
| 提升並加強品牌形象及知名度 | 270,000港元 | 招聘視覺陳列師以加強我們零售店的視覺陳列 |
| | 270,000港元 | 招聘培訓師，面向全體銷售專員設計及實施培訓計劃，以提高彼等的客戶服務技巧 |
| | 150,000港元 | 作為新店舖開張的市場推廣開支以提升我們的品牌認知度 |
| 加強設計及諮詢服務 | 350,000港元 | 招聘項目經理以擴大我們的非零售銷售及分銷網絡 |
| | 270,000港元 | 招聘室內設計師以向客戶提供諮詢意見 |
| 提升營運效率 | 1,000,000港元 | 購入及集成新的POS系統以更好地進行銷售及存貨管理 |
| | 1,000,000港元 | 添置新的送貨卡車以適應我們的擴張 |

未來計劃及所得款項用途

截至2018年9月30日止六個月

| 業務策略 | 所得款項用途 | 實施計劃 |
|-----------|-------------|--|
| 擴大我們的銷售網絡 | 3,000,000港元 | 租賃新零售店以擴大我們的地域覆蓋 |
| | 1,200,000港元 | 對新零售店進行租賃裝修以提升我們客戶的購物體驗 |
| | 500,000港元 | 作為新零售店的租金及公共設施按金 |
| | 500,000港元 | 翻新及升級旗艦店以增加我們的零售空間，展示更多產品，並提升我們客戶的購物體驗 |
| | 500,000港元 | 建立電商平台以提供全面的購物體驗並多元化我們的銷售渠道 |
| | 420,000港元 | 為電商平台招聘員工以適應我們於線上銷售的擴張 |
| | 900,000港元 | 租賃新的倉庫以應對我們新零售店及線上銷售產生的對我們產品需求的增加 |

未來計劃及所得款項用途

| 業務策略 | 所得款項用途 | 實施計劃 |
|---------------|-------------|--------------------------------------|
| 提升並加強品牌形象及知名度 | 270,000港元 | 招聘視覺陳列師以加強我們零售店的視覺陳列 |
| | 270,000港元 | 招聘培訓師，面向全體銷售專員設計及實施培訓計劃，以提高彼等的客戶服務技巧 |
| | 150,000港元 | 作為新店舖開張的市場推廣開支以提升我們的品牌認知度 |
| 加強設計及諮詢服務 | 350,000港元 | 招聘項目經理以擴大我們的非零售銷售及分銷網絡 |
| | 270,000港元 | 招聘室內設計師以向客戶提供諮詢意見 |
| 提升營運效率 | 1,000,000港元 | 對新總辦事處進行租賃裝修以適應擴張導致的職員人數的增加 |
| | 500,000港元 | 作為新總辦事處的租金及公共設施按金 |

未來計劃及所得款項用途

截至2019年3月31日止六個月

| 業務策略 | 所得款項用途 | 實施計劃 |
|---------------|-------------|--------------------------------------|
| 擴大我們的銷售網絡 | 3,000,000港元 | 租賃新零售店以擴大我們的地域覆蓋 |
| | 1,200,000港元 | 對新零售店進行租賃裝修以提升客戶的購物體驗 |
| | 500,000港元 | 作為新零售店的租金及公共設施按金 |
| | 500,000港元 | 翻新及升級旗艦店以增加我們的零售空間，展示更多產品，並提升客戶的購物體驗 |
| | 420,000港元 | 為電商平台招聘員工以適應我們於線上銷售的擴張 |
| | 900,000港元 | 租賃新的倉庫以應對我們新零售店及線上銷售產生的對我們產品需求的增加 |
| 提升並加強品牌形象及知名度 | 270,000港元 | 招聘視覺陳列師以加強我們零售店的視覺陳列 |
| | 270,000港元 | 招聘培訓師，面向全體銷售專員設計及實施培訓計劃，以提高彼等的客戶服務技巧 |
| | 150,000港元 | 作為新店鋪開張的市場推廣開支以提升我們的品牌認知度 |
| 加強設計及諮詢服務 | 350,000港元 | 招聘項目經理以擴大我們的非零售銷售及分銷網絡 |
| | 270,000港元 | 招聘室內設計師以向客戶提供諮詢意見 |
| 提升營運效率 | 500,000港元 | 添置新的送貨卡車以適應我們的擴張 |

未來計劃及所得款項用途

截至2019年9月30日止六個月

| 業務策略 | 所得款項用途 | 實施計劃 |
|---------------|-----------|--------------------------------------|
| 擴大我們的銷售網絡 | 420,000港元 | 為電商平台招聘員工以適應我們於線上銷售的擴張 |
| | 900,000港元 | 租賃新的倉庫以應對我們新零售店及線上銷售產生的對我們產品需求的增加 |
| 提升並加強品牌形象及知名度 | 270,000港元 | 招聘視覺陳列師以加強我們零售店的視覺陳列 |
| | 270,000港元 | 招聘培訓師，面向全體銷售專員設計及實施培訓計劃，以提高彼等的客戶服務技巧 |
| | 150,000港元 | 作為新店鋪開張的市場推廣開支以提升我們的品牌認知度 |
| 加強設計及諮詢服務 | 350,000港元 | 招聘項目經理以擴大我們的非零售銷售及分銷網絡 |
| | 270,000港元 | 招聘室內設計師以向客戶提供諮詢意見 |

未來計劃及所得款項用途

[編纂]的理由及所得款項用途

董事認為，誠如本文件「業務－我們的業務策略」一節所述，[編纂]將促進我們業務策略的實施。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該等業務策略，從而促進我們擴大在香港的地理覆蓋範圍、進一步增強我們的市場地位並擴大我們在香港生活家具及家居市場的市場份額。我們計劃將絕大部分[編纂]所得款項淨額用於擴大我們的零售網絡（透過於2020年3月前開設三間新零售店）。尤其是，我們的董事認為[編纂]的商業理由如下：

本集團可憑藉將業務職能授予我們的高級管理層及利用[編纂]所得款項進行擴張

於過往十年，鑒於(i)本集團經營業務僅約十年；(ii)創立「TREE」品牌需要時間；(iii)本集團建立營運模式須投入時間，包括用於採購、庫存及資金週期的時間；(iv)因過早草率地擴張而導致產品及服務品質下降的風險；及(v)本集團當時可用的人力資源有限，我們並未積極擴張。我們亦受營運能力制約。Babington女士於2010年2月加盟本集團後，我們開始透過於2011年開設西貢店擴大我們的零售網絡。於2015年6月招聘Virginia Katherine Seymour女士負責監督我們的市場推廣及採購部門職能後，Haslock女士及Babington女士可更多地專注於業務擴張。憑藉充足的人力及[編纂]所得款項，我們現時能以比過往更快的速度擴張。

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

自開始營業數年以來，我們的收益及溢利均實現整體增長，我們已樹立品牌形象並已構建經營模式。同時，鑒於生活及家居市場的准入門檻較低，且不同零售商之間的競爭激烈，因此根據歐睿報告，我們的董事認為，倘我們僅專注於經營現有零售店，可能將無法保持現有的市場地位。在現有的競爭環境下，為保持並進一步擴大我們的市場份額，董事認為我們需主動擴大我們零售網絡的地理覆蓋範圍以提高品牌及產品的知名度。否則，我們目前的市場份額將受到競爭對手的搶食。

目前，我們僅在香港島及新界經營三間零售店（即旗艦店、西貢店及沙田店），尚未在九龍經營任何零售店，且大部分收益均來自旗艦店。建議利用[編纂]所得款項擴大我們的零售網絡不僅可使我們進軍九龍的生活家具及家居市場，亦可降低我們對旗艦店的依賴。

未來計劃及所得款項用途

我們的董事認為，透過利用[編纂]所得款項擴大我們的零售網絡，可令本集團利用久負盛名的品牌、現時市況及經驗豐富的管理團隊（自營運以來已建立）。

我們董事預期，[編纂]所得款項及充足的需求可保證我們零售網絡的擴張

我們董事認為，鑒於下文所述的香港生活家具及家居市場以及物業市場的歷史增長以及歷史表現及前景，建議利用[編纂]所得款項擴大我們的零售網絡可使我們於未來充分利用對我們產品的潛在需求：

(i) 本集團收益及溢利的歷史增長

自開始營業數年以來，我們的收益及溢利均實現增長。誠如歐睿報告所述，該增長一般高於2012年至2016年期間香港生活家具及家居行業實際零售額的增長（即複合年增長率為0.8%）以及平均每月薪金及勞動收入的增長（即複合年增長率為3.6%）。我們的董事將該增長歸因於對我們產品不斷增長的需求。

(ii) 門店數目及實際零售額的歷史增長

根據歐睿報告，儘管2012年至2016年期間家具及家居門店數目減少，我們營運所在的生活家具及家居門店的數目由2012年的62家小幅增至2016年的63家。此外，香港生活家具及家居行業的實際零售額由2012年的約1,285百萬港元增至2016年的約1,362百萬港元，複合年增長率約為0.8%。

(iii) 實際零售額的預期增長

儘管預計未來數年生活家具及家居的門店數目將會略有減少，歐睿預期香港生活家具及家居行業的實際零售額將由2017年的約1,383百萬港元增至2021年的約1,489百萬港元，複合年增長率約為1.9%，高於2012年至2016年的歷史增長。

(iv) 住宅物業的持續供應

根據歐睿報告，落成的私人住宅物業總數由2012年的10,149個增至2016年的14,595個，複合年增長率約為9.5%。預期於2017年將增至17,930個。此外，香港永

未來計劃及所得款項用途

久性住所單位的數量由2012年9月30日的約2.6百萬個增至2016年9月30日的約2.8百萬個，增幅約為4.4%，而複合年增長率約為1.1%。以上均表明私人住宅物業供應穩步增長。

根據歐睿報告，儘管香港私人住宅物業市場的買賣協議數量於2012年至2016年期間總體有所下降，但平均交易價格及私人住宅價格指數與同期相比出現上漲，複合年增長率分別約為8.9%及8.5%。董事將住宅物業價格的上漲歸因於香港住宅物業的需求旺盛。隨著市場可供出售的新住宅物業增多，董事預計這種旺盛需求將被新增供應消化，進而將推動對家具及家居的需求。

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不利影響

於[編纂]前，我們經營業務的資金主要來自內部產生的現金及銀行借貸。我們的董事認為，我們零售網絡的進一步擴張需要大量的資本和啟動成本，例如租賃按金及店舖翻新費用，而現有的內部資源及銀行融資不足為其提供資金。由於我們並無充足固定資產可作抵押或質押，故我們難以按商業上可行條款從銀行獲得足以為有意義的業務擴張撥付資金的債務融資。於2017年5月31日，我們擁有銀行結餘及現金約2.8百萬港元以及銀行融資總額約10.8百萬港元，其中，7.8百萬港元已被動用。我們的董事認為，[編纂]所得款項將為本集團業務的規模擴張提供所需資金。[編纂]可使我們進入資本市場，並在[編纂]及後期階段為未來增長提供融資機遇。此外，我們的董事認為，就進一步債務融資而言，即使我們能夠獲得該等融資，此舉亦不可取，乃由於債務融資就其性質而言須償還且為暫時性融資。額外的利息開支亦將限制我們的現金流並提高資產負債水平。我們的董事認為，為我們的擴張積累充足的資金或將極為耗時，而我們恐將無法及時應對不斷變化的行業環境。利用內部產生的資金以供擴張亦不可取，乃由於此舉或會使本集團面臨較高流動資金風險。

本集團可享受公開[編纂]地位所帶來的各種商業利益

董事認為在聯交所公開[編纂]地位將會(i)提升我們的企業形象以及吸引戰略投資者及業務合夥人（包括海外市場的潛在分銷商）的能力；(ii)提高我們品牌及產品的知名度並加強我們品牌的國際認知度及聲譽；(iii)提高本集團潛在及現有客戶、供應商及員工的信心並加強與我們權益持有人的關係；(iv)為本公司提供範圍更廣的股東基礎，從而有可能為我們的股份交易創造流通性更強的市場；(v)可令本集團透過實施購股權計劃進一步激勵我們的員工；及(vi)進一步增強我們的內部控制及企業管治。

未來計劃及所得款項用途

基於[編纂]每股[編纂][編纂]港元（即[編纂]的中位數），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：

- (i) 估計所得款項淨額總額的約63.7%或約[編纂]港元，將用於透過下列方式擴大我們的銷售網絡：
 - (a) 2020年3月之前，開設三間新零售店（一間位於新界、一間位於中環以及一間位於九龍）。我們計劃在中環開設一間零售店，旨在利用我們蘇豪店（於2016年7月停止營業）建立起的客戶基礎及聲譽。目前，我們於九龍區並無經營任何零售店，但董事相信，利用[編纂]所得款項，我們能夠深入九龍區的生活家具及家居市場；
 - (b) 翻新我們的旗艦店，將我們目前位於鴨脷洲新海怡廣場的總辦事處搬遷至新地點，並將該地區改造成零售購物空間，以增加我們旗艦店的零售空間，從而展示更多產品並提升客戶的購物體驗；
 - (c) 推出與付款賣家及我們的存貨系統全面結合的電商平台，提供全方位的購物體驗，從產品瀏覽到結賬服務，迎合線上客戶的需求。董事相信，電商平台將有助於多元化我們的銷售渠道，符合市場趨勢，且有助於與其他已建立的電商平台進行競爭；及
 - (d) 租賃新的存儲倉庫以適應上文(a)、(b)及(c)所述的擴張計劃，特別是董事預測線上客戶通常較實體店客戶期望更短的交付時間；
- (ii) 估計所得款項淨額總額的約9.0%或約[編纂]，將用於透過下列方式提升並加強品牌形象及知名度：
 - (a) 僱用設計師作為內部視覺陳列師，負責加強及規範所有零售店的視覺陳列，以及籌備市場推廣素材；

未來計劃及所得款項用途

- (b) 招聘一名專門從事銷售及客戶服務的培訓師，為全體銷售專員設計及實施培訓計劃，以提高彼等的客戶服務技巧，從而加強我們的品牌形象。培訓師亦將於購物樓層為客戶提供客戶服務；及
 - (c) 市場推廣活動（包括社會媒體營銷、刊登廣告及舉辦公關活動），特別是使公眾對我們所規劃的新的零售店及線上商店產生認知度；
- (iii) 估計所得款項淨額總額的約8.1%或約[編纂]，將用於透過僱用下列人士改善我們的設計及諮詢服務及分銷銷售工作：
- (a) 一名項目經理，按項目基準向企業客戶擴大我們的非零售銷售，並確認潛在分銷商，以在香港境外推廣我們的產品以及管理並鞏固與我們現有客戶的關係；及
 - (b) 一名室內設計師，透過向零售及公司客戶提供諮詢意見擴大我們的增值服務；
- (iv) 估計所得款項淨額總額的約13.0%或約[編纂]，將用於透過下列方式提升營運效率：
- (a) 安裝新的集成POS系統，以將（其中包括）我們的零售店、倉庫、會計系統以及我們所規劃的電商平台連接起來，以更好的管理銷售及存貨；
 - (b) 用新的送貨卡車替換現有送貨卡車，並為物流及交付新購買兩輛送貨卡車，以適應我們的擴張；及
 - (c) 租賃及搬進新的總辦事處以容納我們的新增員工，因為我們目前位於鴨脷洲新海怡廣場的總辦事處已趨於飽和。該辦公室預計將位於中環周圍區域，以保持與我們店舖位置的合理距離；及
- (v) 估計所得款項淨額總額的約6.2%或[編纂]，將用於一般營運資金以增加我們的流動資金。

未來計劃及所得款項用途

於最後實際可行日期至2020年3月31日止期間，本集團以[編纂]方式發售[編纂]所得款項淨額將用作以下用途：

| | 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 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| 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> |

誠如上文「[編纂]的理由及所得款項用途」一段所述，憑藉品牌、目前市場地位和經驗豐富的管理團隊等優勢，我們計劃在2020年3月之前開設三間新零售店，以充分利用我們產品的潛在需求。就未來數年將開設的各新零售店而言，我們計劃將[編纂]所得款項中(i)3百萬港元用於租賃新零售店；(ii)1.2百萬港元用於新零售店租賃裝修；及(iii)0.5百萬港元用於支付新零售店的租金及公共設施按金。董事預期，本集團就各新零售店將產生年度員工成本約1.2百萬港元。然而，有意投資者須注意，由於不可預期的事件及情況時有發生，新零售店將產生的實際成本可能與上文所述預期成本存在差異，且差異可能屬重大。

倘[編纂]按指示性[編纂]範圍的高位數或低位數設定，則經分別扣除我們應付有關[編纂]的估計包銷[編纂]及[編纂]後，[編纂]所得款項淨額將增加約[編纂]至約[編纂]或減少約[編纂]至約[編纂]。本集團擬根據上文披露之百分比使用所得款項淨額，無論該等股份按指示性[編纂]高位數或低位數定價。董事認為，考慮到本集團的內部資源及經營現金流量可為本集團原定至2020年3月31日的未來計劃提供充足資金，倘[編纂]按指示性[編纂]的低位數定價，則對我們的建議擴大計劃並無重大影響。

未來計劃及所得款項用途

倘所得款項淨額毋需即刻用於上述用途，且在適用法律及法規允許的情況下，董事擬將所得款項淨額存至香港法定金融機構及／或持牌銀行作短期活期存款。

倘未來計劃的任何部分未能如期落實或進行，我們將審慎評估狀況並可能重新將擬定資金分配至我們的其他未來計劃及／或將所得款項存於香港持牌銀行及／或金融機構之短期計息存款賬戶內，只要我們認為符合本公司及股東之整體最佳利益。倘董事決定於[編纂]後將[編纂]所得款項淨額分配至本集團之業務計劃及／或新的項目（本文件內所披露者除外），我們將遵照創業板上市規則發表公告以告知股東及投資者有關變動。

基準及主要假設

我們於編製截至2020年3月31日的未來計劃時已採納以下主要假設：

- 香港及任何其他地區（本集團任何成員公司開展或將開展業務所在地區）的現有政治、法律、財政、市場或經濟狀況將不會出現重大不利變動；
- 香港的稅項及關稅的基準或稅率將不會出現重大變動；
- 我們於業務目標相關期間內將有充足財務資源以滿足計劃所需資金及業務發展的需求；
- [編纂]將根據及按本文件「[編纂]的架構及條件」一節所述者完成；
- 董事及主要高級管理層將繼續參與我們現時及未來的發展，且我們將能留聘主要管理人員；
- 在有需要時，我們將能招聘更多主要管理人員及員工；
- 我們能挽留我們的客戶及供應商；
- 現行法律及法規或其他與本集團有關之政府政策或本集團經營所在地區之政治、經濟或市場狀況將不會出現重大變動；

未來計劃及所得款項用途

- 適用於本集團業務之稅基（如通脹率、利率及匯率）或稅率將不會出現重大變動；
- 概無發生會對本集團業務或營運造成重大干擾之任何災難，包括自然、政治或其他災難；
- 本文件「風險因素」一節所載的風險因素將不會對我們造成重大不利影響；及
- 我們將能以與我們於往績記錄期間之營運方式大致相同之方式繼續營運，且亦能開展我們的實施計劃，而不會受到任何干擾，令我們的營運及業務目標遭受任何不利影響。