

## 概 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，故並不包括對閣下而言可能屬重要的所有資料，並須與本文件全文一併閱讀，以保證其完整性。閣下在決定投資[編纂]前，務須閱讀本文件全文(包括我們的財務報表及其附註)。任何投資均涉及風險。有關投資[編纂]的若干特定風險，均載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]前，務須細閱該節。本節使用的各詞彙均具有「釋義」及「詞彙」所界定的涵義。

### 概覽

我們是以「怡園酒莊」為品牌，位於山西屢獲殊榮且歷史悠久的葡萄酒生產商。自一九九七年創辦以來，我們一直致力釀製優質、物超所值的葡萄酒以滿足客戶的廣泛口味及價格偏好。於往績記錄期間，我們近乎全部葡萄酒產品均在中國銷售，最大銷售地點為我們的總部所在地山西，我們在山西所產生的收益平均佔我們的總收益約59.7%，而根據弗若斯特沙利文報告，按二零一六年的零售收益計，我們為山西最大的葡萄酒生產商，佔市場份額約14.9%。

根據弗若斯特沙利文報告，於整個中國葡萄酒市場中，就零售收益而言，我們於二零一六年為排名第16的本地葡萄酒生產商。

### 葡萄酒產品

我們的葡萄酒產品組合主要包括紅酒，並可大致分為(1)高端葡萄酒組合，包括零售價介乎每750毫升瓶裝人民幣199元至人民幣598元的中高端葡萄酒產品，以高管客戶及企業客戶為目標客戶，及(2)入門葡萄酒組合，零售價較經濟實惠，每750毫升瓶裝為人民幣125元或以下，迎合追求價格相宜的大眾市場。於往績記錄期間，高端葡萄酒組合與入門葡萄酒組合之間的葡萄酒產品組合各有不同，而我們根據市場環境及客戶需求對其作出調整。為迎合客戶的口味及喜好，我們亦會不時(1)釀製白葡萄酒及起泡酒以及季節限定及特調紅酒，及(2)進口少量海外釀製的葡萄酒。有關詳情，請參閱「業務－我們的葡萄酒產品組合」。

我們的「怡園酒莊」葡萄酒產品榮獲多個行業獎項及嘉許。在我們的主要銷售市場山西，我們獲山西省工商行政管理局評選為「山西頂級品牌」。我們亦於二零一七年榮獲《La Revue du Vin de France》(中文版)金獎及「最物超所值」獎項，而我們的葡萄酒產品深受中國及香港品酒師歡迎，於多間跨國豪華連鎖酒店均有供應。有關詳情，請參閱「業務－我們的葡萄酒產品組合－獎項及嘉許」。

下表顯示我們於往績記錄期間的高端、入門及其他葡萄酒組合的主要經營及財務數據：

	二零一五年			二零一六年			二零一七年					
	收益	數量	平均售價	收益	數量	平均售價	收益	數量	平均售價			
	人民幣千元	%	千瓶	人民幣元/瓶	人民幣千元	%	千瓶	人民幣元/瓶	人民幣千元	%	千瓶	人民幣元/瓶
入門葡萄酒組合	22,098	32.3	827	26.7	23,074	43.2	852	27.1	24,687	35.1	863	28.6
高端葡萄酒組合	44,881	65.6	403	111.5	29,559	55.4	231	128.0	44,256	62.9	311	142.3
其他	1,457	2.1	37	39.7	734	1.4	8	88.6	1,441	2.0	28	50.7
	<b>68,436</b>	<b>100.0</b>	<b>1,267</b>	54.0	<b>53,367</b>	<b>100.0</b>	<b>1,091</b>	48.9	<b>70,384</b>	<b>100.0</b>	<b>1,202</b>	58.5

## 概 要

### 葡萄種植、原材料及供應商

我們的主要原材料為葡萄，無論是自種或向毗鄰寧夏葡萄園外購，均為中國栽種葡萄最著名的地區之一。於往績記錄期間，我們在山西酒莊及寧夏酒莊栽種自種葡萄，兩個酒莊的總佔地面積分別約為**480,488.53**平方米及**731,333.33**平方米。於二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，按加權平均數計，我們的自種葡萄佔釀酒所用葡萄總量**61.5%**（分別為於二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年各年總量的**100%**、**71.2%**及**40.6%**）。於往績記錄期間，為寧夏採購的外購葡萄加權平均佔我們釀酒所用的葡萄數量**38.5%**，而於二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年各年度分別佔總量零、**28.8%**及**59.4%**。我們的其他原材料包括基酒、葡萄汁（就獨特葡萄酒配方而言各項均屬必要）、酵母及添加劑，以及包裝材料（如木塞、酒瓶、酒蓋及包裝盒）。於二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，我們所用材料的成本分別佔我們的銷售成本約**27.2%**、**27.4%**及**25.0%**。

我們不再營運寧夏酒莊並於二零一八年[編纂][出售]寧夏酒莊地塊，因此，自二零一八年釀酒季開始，山西將成為我們自種葡萄的唯一來源。

我們的主要供應商主要為我們提供原材料及包裝材料。於二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，我們的五大供應商（按採購額計）分別佔約**48.1%**、**45.5%**及**59.0%**。於往績記錄期間，我們亦委託食品加工廠將我們於寧夏採收的自種葡萄於運送至山西釀酒廠前壓碎，主要為避免腐爛及降低運輸成本。

### 釀酒工序及廠房

我們的釀酒工序詳情載於「業務－釀酒工序」，主要包括葡萄除梗、壓碎、冷浸、發酵、勾兌及（僅就高端葡萄酒組合而言）陳釀。一般而言，我們的高端葡萄酒組合的生產週期平均需時**16至18**個月，而入門葡萄酒組合的生產週期平均需時七至十個月。

我們的葡萄酒產品主要於山西釀酒廠釀製，其建築面積約為**29,064.27**平方米，並於最後可行日期擁有**125**個釀酒罐。釀酒廠房的容量及使用狀況主要由釀酒罐的供應所驅動，其於各年的整個或部分釀酒季節中可能被處於發酵工序中的在製品或上一年份的半成品葡萄酒佔用（視乎個別葡萄種類及葡萄酒配方而定）。就二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年的釀酒季節而言，罐及桶的估計佔用率分別為約**95.2%**、**80.6%**及**75.8%**。我們認為，我們整體上充分利用山西釀酒廠並需要新釀酒廠房以實現未來增長。有關詳情，請參閱「業務－釀酒廠房」。

---

## 概 要

---

於往績記錄期間，我們於寧夏開始建造新釀酒廠。寧夏被視為過去數年間中國最享負盛名的葡萄酒生產地區之一，為我們的葡萄酒產品提供大量銷售及推廣的機會，並擁有供應充裕的外購葡萄以維持寧夏釀酒廠的額外釀酒能力。總佔地面積約**72,800**平方米並擁有**75**個釀酒罐連同二期的寧夏釀酒廠，預期將提高我們的釀酒能力及運作效率，並增加我們於中國葡萄酒市場的曝光率及品牌知名度，以及帶來新的銷售渠道和機會。寧夏釀酒廠(總建築面積約為**8,600**平方米及配備**41**個釀酒罐)第一期建設於二零一七年十二月完工，且預期於二零一八年葡萄採收季節後全面投入營運。二期(將由大部分[編纂][編纂]撥付)預期於二零二零年底前投入營運。有關寧夏釀酒廠預期帶來的商業利益詳情，請參閱「業務－業務策略」。

## 概 要

### 銷售及分銷

由13名分銷商組成的分銷商網絡為我們的主要銷售渠道，我們的葡萄酒產品主要以批發或零售方式售往中國，同時亦售往香港及其他國際市場。於往績記錄期間，我們透過獨家分銷商山西加佳主要在山西銷售我們葡萄酒產品的收益平均約**61.8%**，而我們與山西加佳已建立超過**12**年的長期業務關係。我們認為，我們並無過分依賴山西加佳，因為我們的業務關係屬互利、友好及可持續。有關進一步詳情，請參閱「業務－銷售及分銷－分銷商－與分銷商的關係」。除山西外，我們在中國的其他主要銷售市場為福建、浙江、河南、湖南及廣東省。我們的其他銷售渠道為**(1)**透過京東及天貓等第三方營運的大型中國線上虛域進行線上銷售，及**(2)**直接向主要承接個人、企業及商業活動的終端用戶進行銷售。於整個往績記錄期間，向分銷商作出銷售仍為我們的主要銷售渠道及於財務報表中分銷商作為我們的客戶入賬。

下表顯示於往績記錄期間各銷售渠道的收益貢獻：

	二零一五財年				二零一六財年				二零一七財年			
	收益		數量	平均售價	收益		數量	平均售價	收益		數量	平均售價
	人民幣千元	%	千瓶	人民幣 元/瓶	人民幣千元	%	千瓶	人民幣 千元/瓶	人民幣千元	%	千瓶	人民幣 元/瓶
分銷商.....	49,190	71.9	1,077	45.7	52,144	97.7	1,080	48.3	63,133	89.7	1,135	55.6
線上客戶.....	-	-	-	-	-	-	-	-	3,169	4.5	15	210.0
向終端用戶直銷.....	19,246	28.1	190	101.5	1,223	2.3	11	109.5	4,082	5.8	52	78.7
	<b>68,436</b>	<b>100.0</b>	<b>1,267</b>	54.0	<b>53,367</b>	<b>100.0</b>	<b>1,091</b>	48.9	<b>70,384</b>	<b>100.0</b>	<b>1,202</b>	58.5

### 客戶

客戶可大致分為**(1)**與我們有買賣方關係的分銷商，**(2)**線上客戶，及**(3)**直銷終端用戶。於二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年，五大客戶(按收益劃分)分別佔收益約**90.8%**、**97.3%**及**86.5%**，且大部分為分銷商。

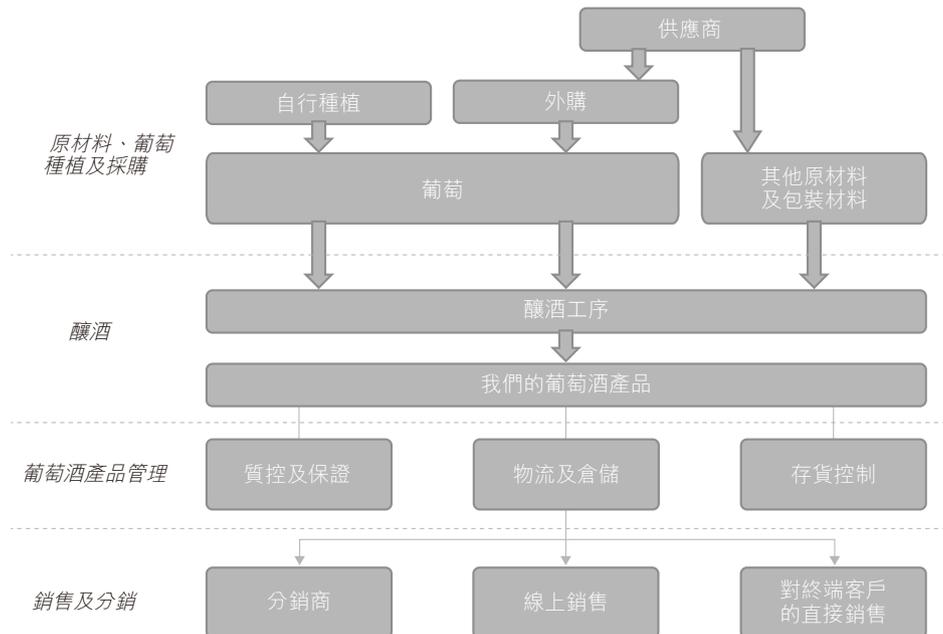
主要客戶中，山西加佳(我們於山西的唯一及獨家分銷商)於二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年分別佔收益約**48.6%**、**70.6%**及**66.4%**，並於整個往績記錄期間(按收益劃分)為我們的單一最大客戶。我們與山西加佳已擁有逾**12**年的互利、友好及可持續關係，而我們集中於該公司的銷售可追溯至我們的起源地及主營地山西。我們認為，我們並無過分依賴山西加佳。有關進一步詳情，請參閱「業務－銷售及分銷－分銷商」。於往績記錄期間的其他主要客戶中，福州驪園曾為由執行董事兼控股股東陳女士於二零一六年十二月前全資擁有的獨立第三方，以及廈門萄福為我們於二零一七年二月自陳女士收購的線上銷售實體。有關進一步詳情，請參閱「業務－銷售及分銷」。

## 概 要

由於我們一般就各地理銷售點指定的分銷商不超過一名，故我們於各有關銷售點的銷售在一定程度上依賴各分銷商。

### 業務模式

下圖概述我們的上述主要業務模式：



### 競爭優勢

我們認為，我們擁有多項競爭優勢，使我們的業務從競爭對手中脫穎而出，包括：(1) 屢獲殊榮的「怡園酒莊」品牌及優質葡萄酒產品使我們在中國享有較高知名度及公眾認知；(2) 多元化葡萄酒產品組合迎合客戶廣泛的定價喜好；(3) 於山西及寧夏的戰略部署令我們擁有垂直整合生產鏈及增長能力；(4) 可靠的分銷商網絡及不斷提升的線上銷售能力有助提升我們的銷售表現；(5) 堅持不懈的創新及靈活營銷工作將繼續提升我們的品牌形象；及(6) 管理層及技術團隊幹勁十足，於國際釀酒業務擁有豐富經驗並承擔風險。

### 業務策略

我們擬在中國葡萄酒市場內持續穩固市場地位，並不斷提高對不同客戶群及喜好的市場滲透力。為實現增長、改善財務表現及維持可持續發展的銷售渠道，我們擬運用以下策略：(1) 提高新寧夏釀酒廠的釀酒能力；(2) 多元化我們的葡萄酒產品組合並優化產品組合的市場反應，以滿足客戶的喜好並實現市場份額增長；(3) 提升「怡園酒莊」品牌知名度以拓寬客戶群；及(4) 透過優化分銷模式並拓展線上銷售能力拓闊產品覆蓋範圍。

## 概 要

### 行業格局及對我們歷史財務表現的影響

根據弗若斯特沙利文報告，於二零一二年至二零一四年期間，中國葡萄酒市場在銷量及銷售收益方面均有所下降，複合年增長率為負數，分別為**10.9%**及**6.1%**，乃主要由於中國的節儉運動限制酒精飲料奢侈開支所致。該等運動對我們的高端葡萄酒組合(通常利潤率較高且曾為我們的業務重心)的銷售業績及我們的整體財務表現產生極為負面的影響。根據我們的未經審核管理賬目，於截至二零一二年至二零一四年十二月三十一日止財政年度，我們的收益、銷量、毛利及純利分別以負複合年增長率約**26.1%**、**20.9%**、**31.2%**及**46.2%**下降。董事認為，與整個中國葡萄酒市場的業內同行相對(根據弗若斯特沙利文報告，於二零一二年至二零一四年，就銷量及銷售價值錄得負複合年增長率分別**10.9%**及**6.1%**)，我們就應對中國政府節儉運動負面影響所付出的努力並不十分有效。此乃歸因於董事在二零一二年對高端葡萄酒組合持續受歡迎的願景。由於我們一般提前一年計劃葡萄種植組成及制定釀酒計劃，故我們的存貨水平主要由二零一二年至二零一四年的高端葡萄酒組合組成，該等存貨水平並不符合中國政府節儉運動項下的客戶需求。

其後我們一直響應中國政府的節儉運動，措施如下：**(1)**自二零一四年起調整我們的葡萄酒產品組合，並日益重視我們的入門葡萄酒組合，導致我們實際銷量及收益的貢獻較過往年度有所增加，**(2)**優化我們的釀酒及營運過程，及**(3)**調整分銷商網絡的組成及商業條款，而該等舉措均可讓我們能更好地控制整個生產鏈及銷售渠道。加上自二零一五年以來中國葡萄酒市場的持續復甦，我們能穩定二零一五財年的財務業績並自二零一四年起實現收益及溢利增長。

### 二零一五財年至二零一六財年呈財務下滑趨勢

我們於往績記錄期間的財務業績呈下降趨勢，且收益及溢利於二零一五財年至二零一六財年期間分別下降約**21.9%**及**38.6%**。該下降主要歸因於二零一五財年的非經常性銷售活動的平均售價較往常高，包括**(1)**向執行董事兼控股股東陳女士的父親作出直銷約人民幣**2.4**百萬元以作其個人之用，及**(2)**為迎合相關終端用戶的業務及企業活動而向獨立第三方進行的兩次直接批量銷售約人民幣**15.2**百萬元。其中一名獨立直接終端用戶是陳女士的父親相識逾十年的業務友好熟人，而另一名用戶自二零一二年起一直為我們的客戶。向獨立終端用戶作出的兩次直接批量銷售包括**(1)**怡園珍藏系列葡萄酒(高端葡萄酒組合中的葡萄酒系列)**60,600**瓶，單位價格為每瓶人民幣**150**元(連稅)，用作私人活動；及**(2)**怡園珍藏系列葡萄酒(高端葡萄酒組合中的葡萄酒系列)**108,900**瓶，單位價格為每瓶人民幣**80**元(連稅)，用作向物業銷售活動賓客贈送的禮品。於往績記錄期間，與怡園珍藏系列葡萄酒的平均零售價每瓶人民幣**199**元相比，我們向直接終端用戶提供的售價乃經公平磋商，按個別情況釐定，因應我們與相關直接

---

## 概 要

---

終端用戶的關係、我們現行的營運及存貨水平及最重要的是銷售量而異。一般而言，我們向終端用戶作出的直接銷售較分銷商的主要銷售渠道產生更高利潤率，原因為我們毋須承受分銷商及／或二級分銷商徵收的差價。除該等銷售活動外，我們於二零一五財年的收益及毛利將分別約為人民幣50.8百萬元及人民幣25.3百萬元。該等銷售活動因其性質使然，並無於二零一六財年以相若規模重現，且如不計及該等銷售活動，我們透過主要分銷商銷售渠道獲得的收益按備考基準計實際上呈溫和上升趨勢。根據我們於二零一七財年的經審核財務業績財，我們的收益再次穩步增長，且我們目前預期，我們的經營業績於[編纂]後將繼續好轉。有關我們為提升業務及財務表現而制定的策略，請參閱「業務－業務策略」。投資者務請細閱載於第28至29頁有關財務業績的風險因素。我們於往績記錄期間的財務表現的詳細分析載於「財務資料」。

## 概 要

### 近期發展、展望及前景

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們完成寧夏釀酒廠一期建設，並將於取得中國法律項下規定的所需批准及／或證書後開展試行釀酒營運，且已持續逐步適度擴充我們的葡萄酒產品組合，提高銷售業績。我們亦正與中國可擴展的「線上至線下」葡萄酒及烈酒零售商磋商銷售安排。該銷售安排預期將橫跨多方面，從線上銷售（我們據此獲提供線上平台）到中國超過[700]個銷售點的零售銷售（據此我們與新零售商有買賣關係）。我們認為，潛在銷售安排將不會對我們不久將來的業務模式及成本架構造成重大變動，乃由於(1)新「線上」部分的業務模式及成本架構將與我們現有線上銷售渠道透過第三方營運的線上銷售虛域進行銷售相若，(2)實體零售地點的新「線下」部分的業務模式及成本架構將與我們分銷商的現有主要銷售渠道相若（並將就此計入），且採用的零售定價指引與我們現有的分銷商所提供者類似，(3)我們目前無意透過該新銷售安排大幅擴展葡萄酒產品的銷售，原因為我們每次都會謹慎開拓新銷售渠道，及(4)我們透過該新銷售安排進行的現有擴展計劃將限於一個新葡萄酒系列，即「慶春酒」，該系列主要為慶祝二零一八年的農曆新年而釀製。此外，於二零一六年加入的新分銷商亦已開始向國際連鎖經營的會員制俱樂部進行分銷，該俱樂部於中國營運18間俱樂部。為修正若干土地使用權的缺陷及寧夏酒莊地塊不合規的土地使用情況，於二零一八年[編纂]，我們不再營運寧夏酒莊並向控股股東陳女士[出售]寧夏酒莊地塊。因此，我們於寧夏不再栽培或收穫葡萄且山西酒莊將自二零一八年釀酒季節起，成為我們唯一的自種葡萄來源。我們董事目前的意向為以於我們的山西酒莊所種植葡萄及增加寧夏的外購葡萄作為寧夏酒莊的替代。董事有信心此將不會導致我們的業務模式及經營活動有任何重大阻礙。彼等的依據請見「業務－原物料－葡萄」。

根據弗若斯特沙利文報告，預測中國葡萄酒消費逐步從政府節儉運動影響中恢復，且隨著中國人口增長、城市化加深、生活水平提高及飲用葡萄酒人數不斷增加，中國葡萄酒消費於二零一六年至二零二一年按6.8%的複合年增長率增長。此外，葡萄酒生產商（例如本公司）可提供更多經濟實惠且物超所值的葡萄酒產品，而中國公眾逐漸趨向在家庭及社交聚會（而非職場）上飲葡萄酒。我們預期，寧夏釀酒廠提高的釀酒能力及隨之而來的附帶商業利益，以及提升品牌及產品知名度、擴充葡萄酒產品組合及提高銷售能力的業務策略，均有助我們發掘該等市場機遇。由於中國葡萄酒市場分散，具有超過1,000名葡萄酒生產商，並面臨進口葡萄酒不斷帶來的挑戰，我們預期[編纂]後未來將會逐步溫和增長。潛在[編纂]應注意，(1)我們預期於二零一八財年的綜合損益表中計入一次過[編纂]開支約[編纂]作行政開支；及(2)我們預期於[編纂]後每年產生董事酬金約1.7百萬港元，而我們於二零一七財年僅產生董事酬金約人民幣0.6百萬元。

---

## 概 要

---

董事已確認，除上文所披露者外及直至最後可行日期，自二零一七年十二月三十一日(即編製最近期經審核財務資料的日期)以來，我們的財務或貿易狀況或前景並無重大不利變動，且自二零一七年十二月三十一日以來，並無發生任何事件可能對本文件附錄一所載會計師報告內所示的資料造成其他重大影響。

### 風險因素摘要

我們的業務所涉及的若干風險載於「風險因素」。潛在投資者在決定投資[編纂]前應閱覽「風險因素」整個章節。部分主要風險因素包括：(1)我們依賴山西為我們的主要市場，(2)我們依賴我們於山西的唯一及獨家分銷商山西加佳以獲得絕大部分收益，(3)我們極其依賴我們的分銷模式以產生絕大部分收益，(4)二零一五財年的非經常性銷

## 概 要

售活動，於往績記錄期間的剩餘期間及直至最後可行日期，並無以可資比較的規模再次發生，亦非本集團的未來財務表現指標，(5)本集團的財務表現於往績記錄期間有所惡化；及(6)我們的業務及財務表現已經及可能因政府節儉運動對中國葡萄酒行業所產生的不明朗因素而受到不利影響。

### 股東資料

緊隨[編纂]完成後(但不計及根據[編纂]及購股權計劃項下可能授出的任何購股權獲行使而可能配發及發行的任何股份)，Macmillan Equity將於我們已發行股份總數中擁有約[編纂]%的權益。Macmillan Equity由執行董事、董事會主席兼行政總裁陳女士實益全資擁有。Macmillan Equity將繼續控制我們已發行股本30%以上，因此，根據創業板上市規則，Macmillan Equity及陳女士將被視為本公司控股股東。於最後可行日期，我們的控股股東之一陳女士於美國註冊成立的一間公司間接擁有50%股權，該公司於美國加利福尼亞經營一座葡萄園。該公司餘下50%股權由獨立第三方持有。鑒於美國的葡萄園業務維持在初級階段且與本集團業務有明確地理劃分等情況，董事認為本集團與陳女士於美國的業務之間並無直接或間接競爭。

於最後可行日期，我們其中一名控股股東陳女士間接於福建德熙酒業有限公司(「福建德熙」)擁有20%股權，而福建德熙的20%股權由我們其中一名主要股東王女士間接持有，餘下60%股權由陳女士及王女士的聯繫人持有。王女士為於中國註冊成立的有限公司，主要於中國從事威士忌、松子酒及白蘭地貿易業務(「福建業務」)。自二零一七年十二月以來，陳女士未曾且預期將不會參與福建德熙的日常管理。就董事所深知，於最後可行日期，福建德熙尚未投入營運，且於往績記錄期間並無自銷售任何酒類產品產生任何收益。此外，就董事所深知，福建德熙擬專注於中國買賣酒類產品，且日後無意於中國或其他生產或銷售任何葡萄酒產品。鑒於(i)福建德熙的業務重心與本集團完全不同；及(ii)福建德熙於最後可行日期尚未投入營運，亦無產生任何收益，故董事認為，本集團業務與福建業務有明確區分。此外，本集團的利益進一步受到不競爭契據的保障。我們[亦已有條件地採納]購股權計劃。有關進一步詳情，請參閱「與控股股東的關係」及「附錄五—法定及一般資料—F.購股權計劃」。

## 概 要

### 財務資料及營運數據概要

#### 綜合損益表概要

	二零一五 財年	二零一六 財年	二零一七 財年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
收益 .....	68,436	53,367	70,384
銷售成本.....	(28,871)	(25,703)	(36,294)
毛利 .....	39,565	27,664	34,090
其他收入及收益淨額.....	2,708	957	2,038
銷售及分銷開支.....	(1,348)	(1,260)	(3,456)
行政開支.....	(10,049)	(9,719)	(23,227)
其他開支及虧損.....	(3,040)	(78)	(214)
融資成本淨額.....	(1,228)	(623)	(572)
除稅前溢利.....	26,608	16,941	8,659
所得稅開支.....	(8,250)	(5,656)	(7,545)
本年度溢利及本公司 擁有人應佔溢利.....	<u>18,358</u>	<u>11,285</u>	<u>1,114</u>
非香港財務報告準則計量 —就以下各項調整： 於採收日期農產品公平值變動 所產生的未變現虧損／(收益)(附註) .....	<u>(3,013)</u>	<u>249</u>	<u>(884)</u>
非香港財務報告準則計量—本年度／ 期間溢利及本公司擁有人應佔溢利(不包括於採收 日期農產品公平值 變動所產生的未變現虧損／(收益)) (附註) .....	<u>15,345</u>	<u>11,534</u>	<u>230</u>
非香港財務報告準則計量—本年度／ 期間溢利及本公司擁有人應佔溢利 (不包括[編纂]開支)(附註) .....	<u>18,358</u>	<u>11,285</u>	<u>12,183</u>

下表載列我們於所示期間按性質劃分的銷售成本明細：

## 概 要

	二零一五 財年 人民幣千元	二零一六 財年 人民幣千元	二零一七年 財年 人民幣千元
所用材料成本.....	7,849	7,036	9,074
種植成本.....	2,073	771	2,950
折舊.....	9,117	7,734	10,337
員工成本.....	3,276	3,457	4,368
水電費.....	1,012	1,025	2,101
其他.....	669	734	1,613
	24,026	20,757	30,443
消費稅及附加稅.....	6,298	5,117	6,497
生物資產的公平值(收益)/虧損.....	(1,453)	289	(835)
於銷售葡萄酒後撥回的公平值(收益)/虧損 ..	—	(460)	189
	28,871	25,703	36,294

附註：於往績記錄期間，「本年度溢利及本公司擁有人應佔溢利(不包括[編纂]開支)」及「本年度溢利及本公司擁有人應佔溢利(不包裝於採收日期農產品公平值變動產生的未變現虧損/(收益))」項目並非根據香港財務報告準則界定。使用「本年度溢利及本公司擁有人應佔溢利(不包括[編纂]開支)」及「本年度溢利及本公司擁有人應佔溢利(不包裝於採收日期農產品公平值變動產生的未變現虧損/(收益))」作為分析或示範工具存在重大限制，原因是其並不包括於往績記錄期間可能影響我們虧損或收益淨額的所有項目。



## 概 要

### 綜合財務狀況表概要

	於十二月三十一日		
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產.....	100,592	92,831	99,195
流動資產.....	173,257	203,850	129,624
非流動負債.....	10,398	35,793	9,688
流動負債.....	152,901	146,393	15,071
流動資產淨值.....	20,356	57,457	114,553
權益總額.....	110,550	114,495	204,060

### 綜合現金流量表概要

	二零一五	二零一六	二零一七
	財年	財年	財年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動所得現金淨額.....	26,162	16,775	45,473
投資活動所得／(所用)現金淨額.....	(193)	872	(14,264)
融資活動所得／(所用)現金淨額.....	(24,573)	11,092	(48,261)
現金及現金等價物增加／(減少)淨額.....	1,396	28,739	(17,052)
年初現金及現金等價物.....	21,142	22,567	51,367
外匯匯率變動影響淨額.....	29	61	(2,163)
年末現金及現金等價物.....	<u>22,567</u>	<u>51,367</u>	<u>32,152</u>
營運資金變動前經營活動產生的 現金流及已付稅項.....	<u>34,720</u>	<u>28,756</u>	<u>17,261</u>

### 主要財務比率

	二零一五財年	二零一六財年	二零一七財年
毛利率(%) <sup>(1)</sup> .....	57.8	51.8	48.4
純利率(%).....	26.8	21.1	1.6
經調整純利率 (不包括[編纂]開支)(%)(附註).....	26.8	21.1	17.3
股本回報率(%).....	16.6	9.9	0.5
總資產回報率(%).....	6.7	3.8	0.5
流動比率.....	1.1	1.4	8.6
速動比率.....	0.6	0.8	3.5
資產負債比率(%) <sup>(2)</sup> .....	不適用	22.7	不適用
淨債務與權益比率.....	不適用	現金淨額	不適用

附註：經調整純利率乃按年內純利(不包括[編纂]開支)除以收益計算。

## 概 要

附註：

1. 毛利率由二零一五財年的**57.8%**減少至二零一六財年的**51.8%**，主要由於二零一五財年所進行若干非經常性葡萄酒產品銷售活動的平均售價較高。毛利率於二零一七財年進一步減少至**48.4%**，主要由於出售葡萄酒的單位成本增加並由較高毛利率的產品銷售增長部分抵銷。
2. 資產負債比率乃按外部計息借貸總額除以總權益再乘以**100%**計算。

有關計算及波動分析的詳情，請參閱「財務資料—主要財務比率」。

### [編纂]的理由

我們計劃主要利用聯交所創業板[編纂]發行人的身份及[編纂][編纂]繼續擴大我們的業務。擴大的方式主要為設立寧夏釀酒廠並於二零二零年底前實現其全部釀酒功能。預期寧夏釀酒廠將於營運的各層面(包括釀酒工序、品牌形象及葡萄酒產品知名度、銷售能力、供應及採購)為我們帶來一系列商業利益及其他附帶利益。設立寧夏釀酒廠屬資本密集型性質，我們認為，[編纂][編纂]加上創業板[編纂]發行人的附帶利益預期將使我們在財務成本負擔相對較小的情況下在營運及業務上處於更佳位置以實現寧夏釀酒廠帶來的商業利益。詳細討論請參閱「業務—業務策略」。

## 概 要

我們的[編纂]亦預期與政府節儉行動進行後中國葡萄酒市場的復甦一致。寧夏釀酒廠(我們預期將其打造為釀酒能力更強及葡萄酒產品範圍更廣的釀酒廠)的額外基礎設施將使我們能夠及時捕捉中國葡萄酒市場的未來增長機會。寧夏釀酒廠釀造的額外葡萄酒產品預期將售往主要銷售市場以外的中國其他地區、香港及其他國際市場，我們預期於[編纂]後以額外的財務資源以及經提升的品牌及產品形象打入該等市場。

我們目前估計寧夏釀酒廠的投資總額將約為人民幣69.1百萬元，其中已產生約人民幣39.6百萬元就一期建設工程動用我們的內部資源，而其他產生約人民幣29.5百萬元將就二期建設工程動用自[編纂]的[編纂]以及我們的內部資源。我們目前預期於二零一八財年進一步產生(1)計入行政開支的[編纂]開支約[編纂]；及(2)[編纂]前將宣派及償付人民幣[10.0]百萬元作為股息。鑒於該等開支，儘管我們的現金及現金等價物於二零一七年十二月三十一日約為人民幣32.2百萬元，但董事認為，[編纂]的[編纂]將為我們提供重要額外資金以資助新寧夏釀酒廠的建設及初步釀酒工作以及營銷活動，而不會產生過度沉重的財務成本，同時保持低水平的槓桿率及整體營運的盈利能力。

於長遠未來，[編纂]預期將進一步提升我們的內部監控及企業管治常規，使我們的營運穩定有效。[編纂]不僅使我們可從[編纂]獲取額外資本，亦使我們能夠進軍次級資本市場包括債務及股本平台，以致我們能夠進一步擴張。進一步詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。

### [編纂]

倘不計及[編纂]，假設[編纂]為每股[編纂][編纂](即指示性[編纂]範圍每股[編纂][編纂]至[編纂]的中位數)，[編纂][編纂]總額估計約為[編纂](相當於[編纂]，而經扣除[編纂]費用及本公司就此已付或應付的預計開支後，[編纂][編纂]淨額估計約為[編纂](相當於[編纂])。我們現擬將有關[編纂]淨額用作以下用途：(i)約[編纂](或約[編纂]%的[編纂]淨額)用於寧夏釀酒廠二期建造工程；(ii)約[編纂](或約[編纂]%的[編纂]淨額)用於購買寧夏釀酒廠二期的廠房及設備；(iii)約[編纂](或約[編纂]%的[編纂]淨額)用於寧夏釀酒廠的寧夏釀酒廠一期初步生產成本；(iv)約[編纂](或約[編纂]%的[編纂]淨額)用於營銷及推廣開支；及(v)約[編纂](或約[編纂]%的[編纂]淨額)用作一般營運資金。進一步詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。

## 概 要

### [編纂]統計數據

下表顯示[編纂]的發售統計數據(假設[編纂]及[編纂]已完成及[編纂]股股份均已發行，且並無計及因行使任何[編纂]及根據購股權計劃可能授出的任何購股權而可能發行的任何股份)：

	基於[編纂]每股 [編纂] [編纂]	基於[編纂]每股 [編纂] [編纂]
股份市值(附註1).....	[編纂]	[編纂]
每股未經審核[編纂]經調整 綜合有形資產淨值(附註2).....	[編纂]	[編纂]

附註：

- (1) 市值乃根據預期將於緊隨[編纂]及[編纂]完成後發行的[編纂]股股份(不計及因行使任何[編纂]及根據購股權計劃可能授出的任何購股權而可能發行的任何股份)計算。
- (2) 本公司的未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值並無計及本公司於二零一八年[編纂]宣派的特別股息人民幣[10.0]百萬元，預期將於[編纂]前支付予我們當時的股東。特別股息已計及每股未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值分別為[編纂](假設[編纂]每股[編纂])及[編纂](假設[編纂]每股[編纂])。有關所使用假設及計算方法的進一步詳情，請參閱「附錄二—未經審核[編纂]財務資料」。

## 概 要

### 股息

於往績記錄期間，本公司於二零一五財年、二零一六財年及二零一七財年向其當時股東宣派及派付的股息分別為零、零及人民幣20.7百萬元。於最後可行日期，該股息已自我們的內部資源撥付並以現金全數結清。於二零一八年[編纂]，我們已宣派股息總額為人民幣[10.0]百萬元，將於[編纂]前動用我們的內部資源以現金向當時股東派付。除上文披露者外，我們並無計劃於[編纂]前派付或宣派任何股息。我們無意於[編纂]後釐定任何預期派息比率，並於[編纂]後按實際財務表現派付股息。

派付股息的建議須由董事會全權酌情決定，而[編纂]後宣派的任何年度末期股息則須經股東批准。本集團並無任何股息政策。經考慮本集團的營運、盈利、財務狀況、現金需求及可用性、資本開支及未來發展所需，以及當時可能視作有關的其他因素後，董事日後或會建議派付股息。任何股息的宣派及派付以及股息金額均須符合我們的章程文件及公司法的規定，包括須經股東批准。

### [編纂]開支

根據指示性[編纂]範圍中位數計算的估計[編纂]開支總額約為[編纂](相當於約[編纂])。於往績記錄期間，我們於二零一七財年產生[編纂]開支約[編纂]，並已於綜合損益表確認為行政開支。預期約[編纂]將確認為截至二零一八年一月一日至[編纂]日期止期間的行政開支，而約[編纂]預期將確認為權益減額。潛在投資者務請注意，我們於二零一八財年的純利可能受到一次性[編纂]開支的重大不利影響。

### 法律合規

寧夏酒莊地塊涵蓋寧夏酒莊，受若干土地使用權缺陷規限及不符合若干中國法律法規。為全面修正該等缺陷，我們不再營運寧夏酒莊並向我們控股股東陳女士[出售]寧夏酒莊地塊。我們的中國法律顧問向我們確認在出售事項完成後，我們不再需要就該等缺陷承擔任何法律責任。我們已採取若干內部監控程序以防止日後發生及/或再次發生不合規事件。有關進一步詳情，請參閱「業務—物業—土地使用權及土地用途缺陷」及「業務—法律、合規及內部監控」。

### 物業估值

獨立物業估值師艾華迪評估諮詢有限公司評估本集團於二零一八年二月二十八日在山西持有及佔有的部分物業權益(包括山西釀酒廠及山西酒莊的土地及物業)，並認為該等估物業於該日期的市值約為人民幣53.2百萬元。其函件全文、估值概要及估值證書載於本文件附錄三。