

未來計劃及前景

董事認為，日後浴霸在中國之需求將繼續增長。由於中國中產階級消費者對產品之負擔能力趨升，加上城鎮及鄉村地區對產品之接受程度逐漸提高，預期浴霸之目標消費客戶基礎將會擴大。在中國，消費者可支配收入增加，亦有帶動對更舒適的生活模式和較高檔次產品需求之效果。此情況促使中國消費者已經接受浴霸為家庭必備之設施（可全年無間斷地為多個目的而採用），取代了昔日視為奢侈品並只能於冷天作加熱用途之傳統觀念。

董事認為，除浴霸外，消費者也會不斷追求其他優質家居產品（包括排氣扇及其他家用電器）。因此，本集團擬憑藉其**奧普**品牌之優勢，設計、製造和經銷其他優質家用電器從而照顧中國消費者日新月異之需要。此外，董事認為本集團在中國身居領導地位及擁有廣受認定的名牌，將有能力為其產品繼續建立海外市場。

維持品牌名稱管理

董事認為，品牌管理對本集團成功十分關鍵。自奧普電器成立以來，本集團已成功建立了其**奧普**三合一浴霸作為優質、安全可靠產品之聲譽。本集團十分強調**奧普**品牌和本集團企業形象的推廣及宣傳，並且成為本集團一項重要競爭優勢，協助本集團在中國浴霸行業建立市場領導地位。

於二零零五年九月，武漢市中級人民法院經考慮（其中包括）本集團之聲譽和本集團產品之市場佔有率後，把**奧普**認定為「中國馳名商標」。這項榮耀彰顯本集團品牌名稱深受消費者愛戴和其高知名度。

本集團已成功定位為一家品牌營運商，這從**奧普**品牌見稱於其優質和高效率服務之卓越品牌、其市場領導地位和產品安全可靠已經可見一斑。本集團擬於全中國建立其品牌知名度，以(i)擴大其在中國其他地區之市場地位，亦即董事預計具有增長潛力之地區，包括中國二線城市和農村地區，及(ii)為二零零六年推出之**奧普**1+N浴頂進行促銷。本集團將繼續發揮其在提供優質產品和高效率客戶服務方面的優勢，並會透過電視廣告和參與貿易展銷會為**奧普**品牌、其企業形象和產品進行宣傳。

建立一座新生產廠房

董事對本集團之業務前景感到樂觀，原因是中國人民的生活水準正不斷改善。本集團努力提升其產能，以應付其產品在中國市場之預期需求增長。本集團亦擬於二零零八年至二零零九年在杭州經濟技術開發區設立擁有六條新裝配線之新生產廠房，其建築面積約為80,000平方米，用作生產奧普1+N浴頂、奧普三合一浴霸及本集團其他新產品。新生產廠房將包括一個生產車間、一個陳列室、一個用作其他家用電器產品開發的研究中心、一個物流中心及一座辦公大樓。本集團有意以股份發售之所得款項撥付新生產廠房之樓宇及收購土地所須之資金。本集團已就收購一幅位於杭州經濟技術開發區，總地盤面積約53,333平方米之土地而分別於二零零五年五月十日及二零零六年八月一日與中國地方政府機關簽訂兩份文件。本公司之中國法律顧問表示，該兩份文件並不具備法律約束力，而除非及直至該幅土地透過公開拍賣出售並且隨後與有關政府部門訂立正式土地使用權轉讓協議，否則將不會進行所建議之土地轉讓，亦對各訂約方不具約束力。截至最後實際可行日期，尚未舉行公開拍賣，而本集團與賣方（應為中國杭州的杭州市國土資源局或其轄下機關）亦無訂立正式的土地使用權轉讓協議。因此，收購土地的最終代價及付款安排尚未確定。董事估計建議之土地收購應可於二零零七年六月完成，代價不少於每平方米約人民幣250元，將由本公司收取之股份發售所得款項淨額融資。倘該收購未能於二零零七年底前完成，董事將繼續尋找合適土地及／或考慮租用生產廠房。該座新生產廠房最終將成為本集團之總部，董事相信該項拓展計劃將提升本集團在中國家用電器行業之競爭力。

增強和擴大本集團在中國之營銷網絡

截至最後實際可行日期，本集團於中國擁有八家分公司及23個營銷中心，覆蓋約22個省份或自治區之主要城市及四個直轄市。為了進一步拓展中國家用電器市場及繼續提高本集團之市場份額，本集團有意透過(1)設立自營商店；及(2)以特許權經營方式建立零售連鎖店；及(3)增加銷售點數目（尤其是中國的二線城市），以增強及進一步建立其營銷網絡。

董事認為，在中國，生活水準正不斷提高，因此亦會增加對浴室附屬用品之需求。有鑒於此，本集團對中國的浴室附屬用品連鎖店之業務前景感到樂觀。

未來計劃

根據中國商務部先後於二零零五年四月及二零零五年十二月頒佈之《外商投資商業領域管理辦法》及《商業特許經營管理辦法》之規定，本集團近期已取得新營業執照，讓奧普電器能夠從事零售業務；本集團亦有意就經營特許權業務提出執照申請，以能讓其建立透過特許權經營的零售連鎖店。

截至最後實際可行日期，本集團於杭州已擁有及經營一家商店。本集團有意於未來五年在中國主要城市設立總共約20家商店，以此作為其垂直擴展計劃的一部分。此外，為了降低本集團之業務風險及加快建立本集團之連鎖店，本集團亦將建立以特許權方式經營的連鎖店。本集團擬於未來五年建立共約100家以特許權方式經營的商店，進一步覆蓋中國其他主要城市。截至最後實際可行日期，本集團並無授出與其產品銷售有關之任何特許權。董事之計劃是日後以特許權經營方式擁有或經營之連鎖店，將主力銷售本集團之新產品例如**奧普1+N**浴頂（須提供設計及安裝等貼身服務）；而本集團之經銷商則主要負責經銷**奧普**三合一浴霸。董事亦有意於未來五年透過其城市代理商及經銷商建立約500個新銷售點，及把若干現有銷售點改成為本集團之特許權經營商店。

增強產品開發能力

董事相信，強大的產品開發實力是家用電器行業致勝關鍵之一，對本集團維持於中國浴霸行業之市場領導地位，並增加以其**奧普**品牌經銷的其他旗下產品之市場份額非常重要。為開發出富創意之家用電器，本集團擬透過設立其本身的研究開發中心及一個快速成型中心加強本集團之產品開發能力，該等中心均具備電腦輔助技術及設備，以配合新款浴霸及排氣扇之設計開發工作。本集團亦有意於二零零七年及二零零八年額外招聘約60位具備相關技術及專門技能之研發專業人員。本集團亦將委聘多家大學及專業組織或與彼等合作，藉以開發新產品或本集團於產品開發過程中將要應用到之新技術。隨著產品開發能力增強，本集團有意進一步拓展其產品組合，並且提升產品質素和功能。

改善及提升資訊及管理系統

為改善本集團之內部控制，本集團計劃設立中央資訊及管理系統，包括生產信息、物流信息及信息安全。

進行股份發售之理由及所得款項用途

董事有意動用本公司將收取之股份發售所得款項淨額撥付本集團資本開支及業務擴張所須之資金、增強本集團之資本基礎及改善其財政狀況。

假設並無行使超額配股權並假設發售價定為每股發售股份1.08港元（即指定發售價範圍每股發售股份0.93港元及1.23港元之中位數），發行新股份之所得款項淨額（扣除估計開支後）估計合共約為162,800,000港元。本集團擬按下列方式動用所得款項淨額：

- 約22,000,000港元用作品牌名稱管理，包括約16,500,000港元在未來五年用作電視廣告及5,500,000港元用作其他宣傳活動，例如貿易展銷會及展覽；
- 約79,100,000港元用作在中國杭州經濟技術開發區建立擁有六條裝配線之新生產廠房和擴大現有產能，包括約52,200,000港元用作建築成本、11,700,000港元用作收購土地、9,700,000港元用作修整生產廠房及5,500,000港元用作購置機器和設備；
- 約23,600,000港元用作提升和擴大本集團營銷網絡所須之資金，包括約9,500,000港元用作建立本集團的連鎖店、6,900,000港元用作宣傳其特許權連鎖店及7,200,000港元用作本集團銷售點之市場推廣；
- 約31,100,000港元用作增強產品開發能力，包括約15,200,000港元用作開發新產品、約7,700,000港元用作招聘研究開發職員及8,200,000港元用作與大學及專業組織合作；及
- 約7,000,000港元用作改善及提升管理及信息系統。

倘若每股發售股份之發售價定為最高之1.23港元，本公司將額外獲得所得款項淨額約24,900,000港元。董事擬把所籌集之額外所得款項淨額其中約5,000,000港元用作興建新生產廠房；約3,600,000港元用作撥付增強和擴大本集團在中國之營銷網絡、約9,800,000港元用作撥付增強產品開發能力及其餘6,500,000港元用作本集團之額外營運資金。倘若每股發售股份之發售價定為最低之0.93港元，

未來計劃

所得款項淨額將減少約24,900,000港元。於該等情況下，董事擬減少撥付約16,500,000港元於本集團品牌管理；減少撥付約7,200,000港元於增強和擴大本集團在中國之營銷網絡及減少撥付約1,200,000港元於增強產品開發能力。

倘若全部行使超額配股權，根據發售價每股發售股份1.08港元（即指定發售價範圍每股發售股份0.93港元及1.23港元之中位數）計算，本集團將額外獲得所得款項淨額約32,200,000港元。董事擬動用額外所得款項淨額約5,000,000港元用作興建新生產廠房；約3,600,000港元用作撥付增強和擴大本集團之營銷網絡；約9,800,000港元用作撥付增強產品開發能力及其餘13,800,000港元用作本集團之額外營運資金。

倘若本公司分佔股份發售之所得款項淨額並未即時用作上述用途，董事現擬把該等款項存放在香港或中國之持牌銀行作為短期計息存款。