

## 未來計劃及[編纂]

### 業務目標及策略

我們透過採取以下策略，旨在擴展業務以維持及鞏固市場地位：

- 進一步擴展我們的銷售及營銷網絡；
- 進一步擴展我們的產品組合及品牌組合；
- 強化我們的品牌認知度；及
- 繼續留用及招募人才以支持未來增長。

有關我們的目標及策略的詳情，請參閱本文件「業務—業務策略」各段。

我們的美國及新加坡傢俬銷售分部的擴展計劃，包括(i)採購新產品及不同規格的產品；(ii)加大銷售及營銷力度，以進一步提升品牌忠誠度、聲譽及品牌認知度；及(iii)儲存將要採購的新產品，整體而言為連貫並配合三年期業務計劃，以把握美國及新加坡的市場商機。由於每項子計劃相互關連，因此本公司實施部分子計劃或選擇性實施子計劃，根本不可行。董事相信，倘本公司並無採購足夠新產品，則減少擴大儲存已採購產品的必要性。此外，董事亦相信，倘本集團未能採購足夠新產品，則未必能享有若干規模經濟，導致未必能取得銷售及營銷工作的成效。三年期增長計劃亦以市場分析為本，而實施計劃須本集團作出承擔及提供財務資源。董事認為，擴展計劃的資金需求應以整體考慮，而非僅以首12個月所需的資金作評估。因此，董事相信，計劃任何階段的融資中斷均可能阻礙本集團業務增長，且之前投入的資源無法發揮最大的效用。

### 未來計劃

基於(i)獲得客戶認可及增加新產品銷售訂單所需時間(計及由採購新產品至收到收益止的預期時差約六個月)；(ii)開設新銷售點的收支平衡期為九至12個月；及(iii)確認加大銷售及營銷力度對本集團業務的影響所需時間，於短時間內分配所有[編纂]並預期擴展計劃能夠立即實現並產生全部回報，根本不切實際(尤其是，考慮到本集團的業務性質及行業慣例)。我們認為，釐定資金需求是否真正迫切不能僅考慮所有[編纂]是否在短時間內分配，而不考慮不同發行人的業務性質、行業環境及實現擴展計劃所需的時間的不同。此外，如下文闡述，計劃產生實質回報前，可能產生大量現金流出。

## 未來計劃及[編纂]

由於美國電子商務市場增長強勁，且本集團在新加坡的市場地位及知名度足以進一步推動業務擴展及目前市場份額增加的協同效應，我們認為此為實施擴展計劃以把握當前市場商機的最佳時機，故本集團的擴展計劃有即時迫切的資金需求。

基於迫切的資金需求，我們認為，與僅透過(i)內部資源；(ii)債務融資；及(iii)自然增長產生的現金(並不絕對保證)集資比較，股權融資為最合適的集資方式。

儘管於2019年2月28日有現金及現金等價物約16.2百萬新加坡元及於2019年2月28日有尚未動用銀行融資6.6百萬新加坡元，根據截至2018年12月31日止年度產生的開支，預期各財政年度的非銷售相關的現金流出(包括銷售及分銷開支，以及行政開支，惟不包括銷售佣金、折舊及攤銷，以及壞賬撥備及滯銷存貨撥備)約21.9百萬新加坡元。同時，預計本集團須於上市前或緊隨[編纂]後結付以下約9.1百萬新加坡元的款項，包括：(i)截至2017年12月31日止年度宣派的股息約3.2百萬新加坡元；(ii) Buylateral Singapore於資本分派(於2018年6月6日生效)後應付其股東4.2百萬新加坡元；(iii)應付 Nobel Design Singapore 款項約1.4百萬新加坡元；及(iv)於2019年1月開設新銷售點，導致2019年2月至2019年5月期間經營現金流出約0.3百萬新加坡元。計及上述現金流出，本集團餘下現金結餘將僅約7.1百萬新加坡元。

因此，儘管我們於2019年2月28日有現金及現金等價物以及尚未動用的銀行融資，倘不計及任何業務經營所得款項及[編纂][編纂]淨額，該等非銷售相關的現金流出將導致我們處於負現金狀況。此外，本集團於獲得高合約金額的特別項目時，一般須於收取任何進度付款前向供應商下達大量傢俬的訂單。由於特別項目的毛利率一般較美國傢俬銷售分部的毛利率更高，且此業務分部的毛利率於截至2017年12月31日止年度至截至2018年12月31日止年度維持穩定，本集團於每次交付後向客戶開出發票及收取進度付款，而收取付款期一般約一個月，鑑於過往增長，本集團須保有充足的流動性緩衝資金以投標特別項目、承接該等龐大的特別項目及把握該領域的市場商機。在業務增長推動下，本集團旨在日後承接更多龐大的特別項目。尤其於最後實際可行日期，本集團已向少數特別項目的潛在客戶提交報價，並等候其回覆，合約金額超過1百萬新加坡元。

## 未來計劃及[編纂]

於開展擴展計劃時，2019年第二季實施未來計劃附帶的開支總額約[編纂][編纂]新加坡元及2019年第三季及第四季的其他擴展開支約[編纂][編纂]新加坡元(包括參與貿易展、提升品牌知名度，以及分別在美國及新加坡開設新銷售點的開支，且有關開支在同一年內不會收回)在我們能於2020年自有關計劃獲得大部分收益前產生，而計及美國傢俬銷售分部新產品的庫存周轉需時約六個月，2020年上半年在美國銷售的該等產品只會產生少量的銷售所得款項。

正如上文所述，基於於2019年2月28日本集團的現金及現金等價物約16.2百萬新加坡元，而於上市前或緊隨[編纂]後將產生的預計現金流出總額約9.1百萬新加坡元，餘下的現金結餘約7.1百萬新加坡元(並無計及經營活動產生的現金流入)足以作為本集團的營運資金儲備緩衝以應付約一個月的經營現金流出，並預留部分流動性緩衝資金以承接龐大特別項目(並無計及經營活動產生的現金流入)。

因此，計及上述現金流出，預期每月經營現金流量將因開設新銷售點而增加，並可能於產生實際回報前在業務計劃的初始階段產生大量現金流出，倘本集團以內部資源為擴展計劃撥資，則會為本集團於美國的現有業務發展的流動資金狀況增加壓力，並限制本集團承接龐大特別項目及銷售點的大額訂單的能力，從而阻礙本集團日後於新加坡的發展及盈利能力。此外，本集團餘下財務資源並不足以為擴展計劃撥資。

由於我們須維持足夠流動資金作靈活調動以在客戶未能及時結付任何銷售款項情況下盡量降低任何流動資金風險，並應付採購訂單付款連同結付經營開支與收取銷售款項的時差，董事認為本集團確切需要資金。[編纂]為撥付未來業務擴展及營銷計劃的重要資金基礎，並能維持充足的流動資金。此外，預期[編纂]不但可令我們從[編纂]獲得額外資金，亦可在債務及股本平台的二級資本市場獲得資金，從而進一步擴展及把握未來美國及新加坡傢俬銷售市場持續增長趨勢帶來的機遇。

經計及於2017年於聯交所[編纂]集資額、滬港通及深港通的潛在廣泛股東基礎及集資渠道、香港股市的交投量及於聯交所上市的公司於二級市場籌集的股本資金的主要統計數據、香港股市的市值規模及其更大的市場活動，董事認為香港聯交所為一個更好的[編纂]平台，可為我們的業務擴展計劃提供資金，並令本公司於日後有需要時更有效地進行二次集資。此外，我們相信[編纂]對本集團的業務發展策略有利，並符

## 未來計劃及[編纂]

合本集團及股東的整體利益。有關在香港[編纂]的理由詳情，請參閱本文件「歷史、發展及重組—過往於新交所上市及[編纂]理由—[編纂]理由」一段。

經對比[編纂]集資及取得額外銀行借款，董事認為，經計及可籌集的潛在資金金額、集資時間、日後利率上升導致債務融資成本上升的可能性、本集團並無[編纂]地位而可能就債務融資被施加的嚴格抵押品要求，以及就本集團相對輕資產的性質而言，難以符合有關抵押品要求，[編纂]相比僅依賴債務融資更有效。倘本集團仍然為私人公司，本集團難以動用銀行借款以實施未來計劃。本集團成為私人公司後，我們尋求借款及自銀行取得其他融資時，受限於更嚴格的融資要求。本集團尋求透過其他融資方式集資，惟因銀行實施嚴格的融資要求及擔保要求而卻步。即使本集團試圖獲得新的信貸額度，亦可能需要提供大量資產作為抵押品。董事相信，本集團憑藉[編纂]地位，可更靈活結合股權融資及債務融資，而非僅依賴銀行借款，可讓本集團在需要時於資本市場取得更廣泛的融資來源，並盡可能有效實現擴展計劃，而毋須在任何收緊信貸控制或市場狀況變動的情況下面臨不確定的金融風險。董事相信，[編纂]前動用銀行借款效益不高，原因為概不保證本集團能獲得足夠債務融資。本集團可能須(a)提供大量或額外抵押品；(b)以銀行賬戶中的現金存款作質押，會限制可用現金的使用，導致影響流動資金狀況，並減少本集團透過借款可動用的資金金額；及/或(c)向控股股東取得公司或個人擔保，以按更有利的商業條款取得債務融資代替股權融資，原因為銀行通常向私人公司借貸人施加更嚴格的抵押品要求。由於我們主要從事傢俬銷售及提供室內設計服務，經計及可用作抵押品的固定資產價值將有限，且本集團可能沒有足夠的能力籌集足夠資金以為實施未來計劃撥資。此外，倘未來計劃依賴借款的方式集資，銀行可能會要求本集團在經濟衰退或本集團業務惡化的情況下提早還款或提供更多抵押品，則會影響本集團實施未來計劃的靈活性。有關本集團選擇[編纂]而非僅以債務融資集資的原因詳情，請參閱本文件「歷史、發展及重組—過往於新交所上市及[編纂]理由—與債務融資相比，股權融資的優勢」一段。

此外，我們認為，倘未來計劃以自然增長產生的現金(並不絕對保證)撥資，則概不保證未來計劃的可持續性。由於本集團美國傢俬分部過往強勁的增長趨勢、行業的蓬勃發展及為主要電子商務平台的客戶不斷增加，以及本集團有空間增加在美國的銷售(基於我們目前在五大客戶(為大型網上平台)中佔有較小的市場份額)，預期本集團可透過分別於2019年、2020年及2021年以[編纂]淨額及內部資源撥資推出不少於200個、

## 未來計劃及[編纂]

320個及140個庫存單位以增加產品種類，增加在美國的銷售。假設並無庫存單位自本集團的產品列表中移除，本集團將分別於2019年、2020年及2021年銷售該等總數不少於200個、520個及660個新庫存單位。由於2019年預期銷售現有產品及上述200個庫存單位產品產生的所得款項將用作補充現有產品及該200個庫存單位產品，以於2020年往後保持該等產品的庫存水平，部分[編纂][編纂]除採購將繼續出售的現有產品以及將於2019年推出的200個庫存單位外，亦將分配至支持採購自2020年開始推出的320個庫存單位的計劃。預期於2021年，情況不變。

因此，我們認為本集團目前[編纂]集資屬必要及有所裨益，可加快實施2019年、2020年及2021年的未來計劃。倘本集團僅依賴銀行借款或在不[編纂]下為未來計劃撥資，由於本集團將於2019年產生一定程度的借款，於2020年之後，銀行可能收緊向本集團就實施計劃提供資金的融資要求或借款金額，可能擾亂我們的未來計劃。即使銀行願意於2020年之後提供借款，本集團須償還部分於2019年已產生的借款，並同時因新借款(如上文所述)而提高資產負債比率，將阻礙本集團把握市場商機的能力。

為了追求長遠發展，我們認為，[編纂]集資的需求對實施本公司的擴展計劃以把握美國及新加坡的現有市場增長，屬迫切必要，股權集資為適當的集資方法，且籌集的資金將為本公司的長期可持續增長提供強大動力。

有關未來計劃的詳細討論，請參閱本文件「業務—業務策略」一段。

### [編纂]

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，並假設[編纂]並未獲行使，我們估計[編纂][編纂]淨額總額(已扣除我們就[編纂]應支付的[編纂]費用及估計開支)將約[編纂][編纂]港元(相當於約[編纂][編纂]新加坡元)。我們目前擬按以下方式動用[編纂][編纂]淨額：

- (i) 約[編纂]%或[編纂][編纂]港元將用作擴展我們於美國的美國傢俬銷售分部；
- (a) 約[編纂]%或[編纂][編纂]港元將用於採購產品以增加現有產品的存貨並推出更多新產品以擴大我們的產品組合，當中約[編纂][編纂]港元將用於

## 未來計劃及 [編纂]

新產品，而約 [編纂] [編纂] 港元將用於現有產品。我們根據銷售業績及不久將來的市場趨勢計劃豐富現有品牌下已推向市場的產品，及其他廣受美國市場歡迎的產品。 [編纂] [編纂] 港元當中，約 [編纂] [編纂] 港元、 [編纂] [編纂] 港元及 [編纂] [編纂] 港元擬分別於截至2021年12月31日止三個年度使用。根據灼識諮詢報告，傢俬網上銷售總值於2017年至2022年期間將按複合年均增長率約12.4%持續穩定增長。我們相信通過豐富產品種類，我們將能夠把握美國傢俬銷售分部的增長趨勢及增加我們的市場份額；

- (b) 約 [編纂] % 或 [編纂] [編纂] 港元將用於加大銷售及營銷力度，以進一步提升品牌忠誠度、聲譽及品牌認知度。我們計劃加強營銷力度，包括預備及更新將於客戶網站刊登的現有及新產品的照片，以及參與貿易展的相關開支。 [編纂] [編纂] 港元當中，約 [編纂] [編纂] 港元、 [編纂] [編纂] 港元及 [編纂] [編纂] 港元擬分別於截至2021年12月31日止三個年度使用；
  - (c) 約 [編纂] % 或 [編纂] [編纂] 港元將用作儲存將要採購的新產品。我們將於美國聘請現時或額外的訂單處理服務供應商，以為我們的產品提供儲存服務。於往績記錄期間，除我們的自營倉庫外，我們使用由美國不同第三方服務供應商營運的訂單處理服務。我們計劃繼續聘用現有處理服務供應商，為庫存提供額外儲存空間。倘現有處理服務供應商日後無法滿足我們的營運需求(如儲存空間不足)，我們可能會聘用額外處理服務供應商提供類似處理服務。當我們聘用新處理服務供應商，我們將考慮倉庫地點、大小、將提供的處理服務的類型及質素以及相關成本。於最後實際可行日期，我們在繼續聘用現有處理服務供應商方面並無遇到任何困難，亦預期不會聘用額外處理服務供應商。我們相信繼續外判儲存及訂單處理程序安排予該等訂單處理服務供應商，我們可更專注於美國的銷售及營銷，以及規避我們預期未來的銷售量增加時涉及的倉庫管理有關的經營風險；
- (ii) 約 [編纂] % 或 [編纂] [編纂] 港元將用作擴展我們於新加坡的傢俬銷售業務；
- (a) 約 [編纂] % 或 [編纂] [編纂] 港元將用作支付於新加坡以品牌「OM」及「Lifestorey」新開設的兩個銷售點的部分租賃開支、經常性開支(包括招聘不少於20名

## 未來計劃及[編纂]

額外員工的開支)及資本支出，餘額則由本集團內部資源撥付。「OM」銷售點預期於2019年第四季於新加坡中區開業，而「Lifestorey」銷售點預期於2020年第四季進駐新加坡西區。預期各新銷售點面積約10,000平方呎。我們相信兩個新開設的銷售點將提升我們現時於新加坡的影響力及更好的為潛在客戶服務；

下表載列擴展兩個新設銷售點約[編纂][編纂]港元的[編纂]用途分析：

	將動用的 [編纂]淨額 <hr style="width: 100%; border: 0.5px solid black;"/> (百萬港元)
租賃開支 .....	[編纂]
經常性開支(包括招聘不少於20名額外員工 (包括兩名銷售經理、八名銷售人員及 十名其他支援人員)的開支) .....	[編纂]
資本支出 .....	[編纂]
 (b) 約[編纂]%或[編纂][編纂]港元擬用作為我們新設的銷售點採購存貨。所有將予採購的存貨將為新產品。我們計劃豐富我們現有品牌及未來發掘的其他新品牌的產品來源，以迎合不斷變化的市場趨勢及客戶的喜好；	
 (c) 約[編纂]%或[編纂][編纂]港元擬用作提高我們品牌的知名度，其中包括品牌打造活動，如數碼營銷、產品發佈會、媒體報導，以及於雜誌、報章、網站投放廣告，特別是我們計劃開設的新銷售點；	
 (d) 約[編纂]%或[編纂][編纂]港元將用作擴建我們於新加坡的倉庫。我們計劃租賃位於將開設的新銷售點附近佔地約20,000平方呎的新倉庫，以應付因開設新銷售點而增加的產品需求；及	

(iii) 約[編纂]%或[編纂][編纂]港元將用作本集團的營運資金。

## 未來計劃及[編纂]

下表載列上述計劃[編纂]用途的詳細分析，惟不包括一般營運資金約[編纂][編纂]港元：

	截至12月31日止年度 將動用的[編纂]淨額		
	2019年 (百萬港元)	2020年 (百萬港元)	2021年 (百萬港元)
<b>就美國傢俬銷售分部而言：</b>			
—採購存貨 .....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
—加大銷售及營銷力度，以進一步提升品牌忠誠度、聲譽及品牌認知度.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
—儲存將要採購的新產品.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
<b>就傢俬銷售分部而言：</b>			
—支付將於新加坡分別以品牌「OM」及「Lifestorey」新開設的兩個銷售點的租賃按金、經常性開支、租賃開支及資本支出 .....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
—為我們新開設的銷售點採購存貨 .....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
—提高我們品牌的知名度，其中包括品牌打造活動.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
—擴建我們於新加坡的倉庫.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
<b>小計 .....</b>	<b>[編纂]</b>	<b>[編纂]</b>	<b>[編纂]</b>

倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的上限，即每股股份[編纂]港元，則[編纂][編纂]淨額將增加約[編纂][編纂]港元。我們擬將額外[編纂]淨額按比例用於上述用途。倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的下限，即每股股份[編纂]港元，則[編纂][編纂]淨額將減少約[編纂][編纂]港元。倘我們行使[編纂]，將最終[編纂]定為每股[編纂][編纂]港元，則估計[編纂][編纂]淨額將進一步額外減少約[編纂][編纂]港元。我們擬按比例調減分配用於上述用途的[編纂]淨額。

## 未來計劃及[編纂]

倘[編纂]獲悉數行使，我們估計我們就[編纂]該等額外股份收取的額外[編纂]淨額於扣除就此應付的[編纂]費用及估計開支後，將約(i)[編纂][編纂]港元(假設[編纂]定於指示性[編纂]範圍的上限，即每股股份[編纂]港元)；(ii)[編纂][編纂]港元(假設[編纂]定於指示性[編纂]範圍的中位數，即每股股份[編纂]港元)；及(iii)[編纂][編纂]港元(假設[編纂]定於指示性[編纂]範圍的下限，即每股股份[編纂]港元)。我們因行使[編纂]而收取的任何額外[編纂]亦將按比例分配至上述業務目標及未來計劃。

我們將承擔我們就發行新股份而應付的[編纂]佣金、證監會交易徵費及聯交所交易費，以及任何有關[編纂]的適用費用。

倘[編纂]淨額並未即時用於上述用途，在適用法例及規例許可的情況下，我們擬將[編纂]淨額存入香港的認可金融機構及／或持牌銀行作短期存款。

倘上述[編纂]有重大變動，我們將發出適當公告。