

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料之概覽。由於僅為概要，故並不包含所有可能對閣下而言屬重要之資料，應連同本文件全文一併閱讀，以確保其完整性。本集團的網站www.smcelectric.com.hk所載之資料並不構成本文件之一部分。在決定投資於[編纂]前，閣下務請閱讀包括本文件各附錄之整份文件。任何投資均涉及風險。投資於[編纂]之若干特定風險於本文件「風險因素」一節概述。閣下決定投資於[編纂]前，務請細閱該節。

業務概覽

本集團從事(i)製造及出售電動工具以及(ii)採購及出售電風扇。本集團的總部設於香港，而製造業務則位於中國。本集團出售各種產品，包括風扇、工作燈、吸塵機及其他電動工具。

產品類型	二零一七年財政年度			二零一八年財政年度			二零一九年財政年度		
	千港元	千港元	%	千港元	千港元	%	千港元	千港元	%
無線風扇	7,819		3.1	27,439		10.3	46,053		16.6
電風扇	110,641		44.1	100,609		37.8	94,476		34.0
風扇 (附註1)		118,460	47.2		128,048	48.1		140,529	50.6
吸塵機		64,102	25.5		75,411	28.4		82,606	29.7
工作燈		59,718	23.8		54,333	20.4		49,997	18.0
其他 (附註2)		8,702	3.5		8,264	3.1		4,842	1.7
總計		250,982	100.0		266,056	100.0		277,974	100.0

附註：

1. 風扇包括電風扇及無線風扇。
2. 其他包括助聽器。

本集團出售的產品大致可分為(i)以彼等各自的品牌出售電動工具及電風扇予海外客戶及(ii)以本集團自有品牌「SMC」出售電風扇予本地及海外市場。就向各個品牌擁有人銷售而言，本集團於美國為美國客戶（一家財富500公司）的兩個品牌製造無線風扇、工作燈及吸塵機。同時，本集團以本集團的「SMC」品牌採購及出售不同種類的電風扇，包括吊扇、掛牆扇、座地扇及樓底扇，並售予主要以亞洲、非洲及大洋洲為基地的分銷商及零售商。本集團亦以客戶A（一家財富世界500公司）的品牌出售電風扇予客戶A。

下表載列本集團於往績記錄期間按以下項目劃分的收益：(i)產品品牌；(ii)業務模式；及(iii)地理位置：

品牌	二零一七年財政年度		二零一八年財政年度		二零一九年財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
非SMC	193,424	77.1	220,292	82.8	224,169	80.6
SMC	57,558	22.9	45,764	17.2	53,805	19.4
總計	250,982	100.0	266,056	100.0	277,974	100.0

概 要

本集團主要為美國客戶製造產品，而主要以本集團自有「SMC」品牌及以客戶A的品牌出售的產品乃自身為製造商的本集團供應商採購，並隨後售予本集團不同客戶。

	二零一七年財政年度		二零一八年財政年度		二零一九年財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
業務模式						
製造業務	140,341	55.9	165,447	62.2	183,400	66.0
採購及出售電風扇	110,641	44.1	100,609	37.8	94,574	34.0
總計	250,982	100.0	266,056	100.0	277,974	100.0

本集團的歷史可追溯至一九五零年代。自此，其於香港開發、營銷及出售自有「SMC」品牌電風扇，並將其產品行銷至美洲、歐洲、大洋洲、非洲及亞洲其他地方等地區，進一步拓展其電風扇市場至海外。於二零零三年，應本集團以美國為基地的客戶的要求，開始製造及出售電動工具。

	二零一七年財政年度		二零一八年財政年度		二零一九年財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
地理位置						
美洲	124,954	49.8	145,286	54.6	159,605	57.4
大洋洲	59,907	23.8	63,771	23.9	50,195	18.1
亞洲	45,671	18.2	33,740	12.7	43,076	15.5
歐洲	9,789	3.9	12,204	4.6	11,131	4.0
非洲	10,661	4.3	11,055	4.2	13,967	5.0
總計	250,982	100.0	266,056	100.0	277,974	100.0

附註：

上表提供本集團來自外部客戶收益的分析，乃根據貨品交付的地點或貨品交付作繼續分銷予分銷商客戶的分銷商地點而釐定。

以本集團自有「SMC」品牌出售的電風扇主要售予亞洲、非洲及大洋洲的分銷商及零售商，該等分銷商及零售商隨後會將電風扇出售予其他零售商及終端客戶。此外，大部分電動工具會銷售至美洲。於二零一九年十二月三十一日，本集團於全球不同地方有172名分銷商及零售商。本集團亦直接出售其電風扇予香港終端客戶。

下表載列於往績記錄期間，透過銷售本集團「SMC」電風扇予分銷商及零售商以及銷售非「SMC」產品予各個品牌擁有人所產生的收益：

	二零一七年財政年度		二零一八年財政年度		二零一九年財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
客戶類別						
分銷商	53,856	21.5	42,034	15.8	50,106	18.0
零售商及獨立客戶	3,702	1.4	3,730	1.4	3,699	1.4
小計	57,558	22.9	45,764	17.2	53,805	19.4
銷售予各個品牌擁有人	193,424	77.1	220,292	82.8	224,169	80.6
總計	250,982	100.0	266,056	100.0	277,974	100.0

概 要

董事相信，此業務模式為本集團維持及擴展銷售其「SMC」產品往海外市場而不會產生龐大成本的有效方法。

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年財政年度，本集團的收益分別約為251.0百萬港元、266.1百萬港元及278.0百萬港元，而其純利則分別約為31.2百萬港元、34.6百萬港元及45.4百萬港元。美國市場及澳洲市場均為本集團的主要出口市場。對美國市場的銷售分別佔本集團於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年財政年度各年度的收益的約38.0%、37.6%及38.6%。對澳洲市場的銷售分別佔本集團於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年財政年度各年度的收益的約21.7%、21.1%及15.6%。

業務模式

本集團主要向美國製造及出售多種電動工具(包括無線風扇、工作燈、吸塵機及其他電動工具)，以及為客戶A及以本集團自有品牌「SMC」採購及出售電風扇。

本集團選擇製造售予其美國客戶的電動工具，原因是客戶要求的質量標準相對較為嚴謹，且產品的生產過程需要相對較高水平的技術難度。然而，由於本集團電風扇的設計及生產已成熟穩定，本集團已將生產流程外判予其身為製造商的供應商，協助生產該等電風扇。

製造操作流程

本集團根據客戶的要求開發、製造及出售電動工具。本集團自二零零三年起一直為美國客戶生產及出售電動工具。根據製造操作流程，客戶會向本集團提供彼等意欲訂購的電動工具類別的一般概念或生產的具體要求，諸如符合特定質量標準的要求或有害物料的規限。本集團會隨即就客戶的選擇開發客製原型。客戶會在決定產品設計及規格後發出訂單。接獲銷售訂單後，本集團會開始以客戶自有品牌製造產品。

電風扇的採購及出售

根據採購及出售電風扇，電風扇以本集團的自有品牌「SMC」出售至亞洲及非洲市場，並以客戶A的品牌為客戶A出售至澳洲市場。本集團將「SMC」品牌及客戶A的品牌電風扇的生產均外判予中國的供應商。就以「SMC」品牌出售的電風扇而言，客戶會向本集團提供彼等願意購買風扇的指示性價格範圍，而本集團會提供包括不同功能的電風扇型號，同時維持一定的溢利率水平或彼等意欲訂購的特定電風扇型號。當客戶確定電風扇訂單，生產將外判予本集團的供應商。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年財政年度，本集團電風扇的平均售價維持穩定，分別約為每台電風扇181.0港元、每台電風扇192.6港元及每台電風扇188.4港元，而銷量則分別約為587,000台、504,000台及482,000台。往績記錄期間銷售量減少主要是於二零一八年財政年度「SMC」品牌產品的客戶及於二零一九年財政年度客戶A的採購訂單減少所致。

生產設施及流程

本集團的製造設施位於中國廣東省佛山市順德區，乃自蜆華多媒體順德租賃。進一步詳情請參閱本文件「業務－物業」一節及「關連交易－蜆華多媒體順德與廣東蜆殼家電的租賃協議及管理費協議」一節。於二零一九年十二月三十一日，本集團經營1條無線風扇生產線、2條工作燈生產線、1條吸塵機生產線及1條其他電動工具生產線。於二零一九年十二月三十一日，該等生產設施的佔地面積合共約為3,666平方米，設

概 要

計年產能約為163,000台無線風扇、1,053,000台工作燈、249,000台吸塵機及249,000件其他電動工具。本集團的電動工具生產線均配備(其中包括)表面安裝系統及焊接機。

下表載列本集團各個產品類型於往績記錄期間的設計產能、實際產量及使用率：

	二零一七年 財政年度	二零一八年 財政年度	二零一九年 財政年度
無線風扇			
- 設計產能(台)	69,200	149,760	163,280
- 實際產量(台)	30,301	110,451	200,962
- 使用率	43.8%	73.8%	123.1%
- 每個項目平均售價(港元)	258.0	248.4	229.2
工作燈			
- 設計產能(台)	1,053,269	1,053,269	1,053,269
- 實際產量(台)	900,508	792,100	783,102
- 使用率	85.5%	75.2%	74.4%
- 每個項目平均售價(港元)	34.5	43.1	45.7
吸塵機			
- 設計產能(台)	249,600	249,600	249,600
- 實際產量(台)	222,369	274,110	333,964
- 使用率	89.1%	109.8%	133.8%
- 每個項目平均售價(港元)	288.3	275.1	247.4
其他電動工具			
- 設計產能(台)	208,000	249,600	249,600
- 實際產量(台)	102,800	85,728	40,272
- 使用率	49.4%	34.3%	16.1%
- 每個項目平均售價(港元)	84.7	96.4	120.2

本集團於二零一九年財政年度獲得更多無線風扇及吸塵機的訂單，其主要歸因於(i)在二零一九年財政年度美國客戶訂購了額外型號的無線風扇；及(ii)美國客戶在二零一九年財政年度相對大幅增加一種特定型號的吸塵機訂單。無線風扇及吸塵機的平均售價於往績記錄期間下跌，主要乃由下列各項所致：(i)吸塵機價格於二零一九年財政年度整體下跌；(ii)較低價格型號顯著增加；及(iii)美國客戶於二零一九年財政年度下達的較高價格型號減少。由於美國客戶要求本集團以零部件而非完整產品的形式出售其工作燈，每個項目的售價於年內下跌，因此二零一七年財政年度工作燈的平均售價較低。

本集團於二零一九年財政年度獲得的其他電動工具訂單減少，主要歸因於客戶B對其他電動工具型號的訂單減少。其他電動工具的平均售價由二零一八年財政年度每件約96.4港元上升至二零一九年財政年度每件約120.2港元，這主要歸因於客戶B於二零一九年財政年度下達的較低價格型號訂單大幅減少所致。

供應商

本集團所有供應商均位於香港或中國境內。向供應商作出的付款主要透過匯款方式以港元、美元或人民幣作出。供應商通常向本集團提供最多達120天的信貸期，自彼等收到貨物之日計起。於往績記錄期間，本集團自供應商採購原材料及製成品時並無遇見任何重大困難。

為降低本集團對任何單一供應商的依賴，本集團通常就主要原材料保留超過一名供應商。

概 要

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年財政年度，向蜆華(本集團持有的合資企業實體、供應商及亦為客戶)採購分別佔本集團總採購約24.4%、22.8%及17.2%、向華夏(本集團於二零一八年十一月出售的合資企業實體、本集團供應商及亦為客戶)採購分別佔本集團總採購約2.0%、2.7%及1.0%，而向五大供應商採購合共分別佔本集團總採購約54.0%、48.8%及52.6%。出售華夏19.0%股權的理由為本集團認為，過往華夏並無為本集團提供任何回報，且董事有意將資源集中於本集團的營運上。由於投資成本已於本集團的財務報表中撇銷，董事認為，出售華夏19.0%股權對本集團的業務及財務表現並無重大影響。於往績記錄期間內的五大供應商主要為電風扇、模具及塑膠產品以及開關的供應商。

除蜆華外，於往績記錄期間，本集團的五大供應商全部均為獨立第三方。有關蜆華的進一步詳情，請參閱本文件「歷史、重組及企業架構－企業發展－蜆華」一節。

客戶

本集團根據其製造營運出售的產品的終端客戶主要為海外客戶，此類客戶對電動工具的質量及功能性有更大要求。本集團產品的客戶主要為美國若干最大電動工具品牌擁有人。

本集團自二零零八年協助客戶A的品牌的電風扇採購及銷售該等風扇。由於澳洲對該等風扇的需求大，且基於品牌的信譽，故銷售該等風扇至澳洲。本集團就自有「SMC」品牌旗下出售的電風扇聘用身為製造商的供應商，為本集團製造不同的電風扇型號，而本集團主要銷售予亞洲、非洲及大洋洲地區的客戶，部分則售予香港客戶。

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年財政年度，向本集團五大客戶銷售的金額合共分別約為205.2百萬港元、235.1百萬港元及240.9百萬港元，分別佔本集團總收益的約81.8%、88.4%及86.6%。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年財政年度，向最大客戶美國客戶銷售的金額分別約為131.6百萬港元、157.1百萬港元及178.5百萬港元，分別佔本集團總收益的約52.4%、59.1%及64.2%。有關本集團與美國客戶的進一步詳情，請參閱本文件「業務－客戶」一節。

營銷

董事相信，本集團品牌的品牌知名度及認受程度對其成功至關重要。本集團主要透過代理、分銷商及零售商以及透過其銷售及營銷員工對其SMC產品進行營銷活動。

競爭

本集團的競爭對手主要為以中國為基地的電動工具製造商。根據益普索報告，中國電動工具製造業被認為是成熟但分散，有大量公司從事本行業，於二零一八年，約有24,200家電子機械及設備製造商。本集團主要在產品質量、增值服務及與供應商及客戶的關係方面與該等以中國為基地的電動工具製造商競爭。董事相信，本集團的競爭優勢(詳情載於本節「競爭優勢」分節)使本集團自其競爭對手中脫穎而出。

有關中國個別產品製造業的競爭格局及本集團於其中的市場份額的詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東(據董事所知擁有超過5%已發行股份者)於往績記錄期間內及直至最後實際可行日期為止於本集團任何競爭對手中擁有任何權益。

概 要

競爭優勢

董事相信，下列競爭優勢一直為本集團取得成功的關鍵因素，將有助其維持市場地位及把握目標市場的預期未來增長，包括(i)於中國電動工具及電風扇出口業有悠久歷史；(ii)嚴格質量監控；(iii)與聲譽良好的海外客戶建立關係；(iv)與客戶及可靠供應商的緊密關係；(v)具成本效益的生產運營；及(vi)經驗豐富的專業管理團隊。進一步詳情請參閱本文件「業務－競爭優勢」一節。

業務策略

本集團擬通過實施以下業務策略，維持及進一步鞏固其在電風扇及電動工具出口行業的地位及擴大其業務範圍：

- 改善本集團的日常營運效率
- 透過縱向整合(包括投資生產直流電動機、電池組及LED燈製造流程)，策略性拓展本集團產能
- 投放資源至新產品及應用上
- 設立電子商貿銷售功能以改善本集團銷售網絡的觸及範圍

控股股東

緊隨[編纂]及[編纂]完成後(惟並無計入因行使根據購股權計劃可能授出的任何購股權後可予配發及發行的任何股份)，蜆壳控股將於本公司的已發行股本中實益擁有[編纂]權益，並有權於本公司股東大會行使或控制行使[編纂]或以上的投票權。蜆壳控股由Red Dynasty擁有[編纂]權益。而後者則由翁先生全資擁有。

合併財務資料概要

以下於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年財政年度的合併財務資料概要應與載於本文件附錄一的會計師報告，連同隨附附註一併閱讀。有關會計師報告及附註乃根據香港財務報告準則編製。

	二零一七年 財政年度 千港元	二零一八年 財政年度 千港元	二零一九年 財政年度 千港元
收益	250,982	266,056	277,974
收益成本	(179,927)	(185,317)	(190,515)
毛利	71,055	80,739	87,459
其他收入	3,040	4,848	5,390
其他收益或虧損	(1,250)	1,404	1,628
銷售及分銷開支	(4,078)	(3,005)	(3,359)
行政及其他經營開支	(29,491)	(32,711)	(24,368)
金融資產(減值虧損)/減值虧損撥回	-	(444)	53
[編纂] 融資成本	[編纂] (400)	[編纂] (713)	[編纂] (649)
除所得稅前溢利	38,876	44,778	57,007
所得稅開支	(7,670)	(10,150)	(11,640)
年內溢利	31,206	34,628	45,367

概 要

按業務分部計算，於二零一七年財政年度及二零一八年財政年度，收益增加主要由來自非「SMC」品牌分部的收益增加約26.9百萬港元所推動。該增幅主要由於美國客戶的無線風扇及吸塵機採購訂單增加，令生產及銷量上升，但被美國客戶的工作燈採購訂單減少所部分抵銷。來自「SMC」品牌的收益減少約11.8百萬港元，乃由於客戶的電風扇銷售訂單減少所致。於二零一九年財政年度，收益增加主要由非「SMC」品牌分部收益增加至二零一九年財政年度的約224.2百萬港元所推動。有關增幅主要由於無線風扇及吸塵機的銷售增加，令產量及銷量增加所致。「SMC」品牌的收益亦由二零一八年財政年度約45.8百萬港元增加至二零一九年財政年度約53.8百萬港元。

下表載列於所示期間產品的毛利及毛利率以及佔總毛利的百分比：

品牌	二零一七年財政年度		二零一八年財政年度		二零一九年財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
非SMC	54,657	28.3	66,909	30.4	71,308	31.8
SMC	16,398	28.5	13,830	30.2	16,151	30.0
	<u>71,055</u>	28.3	<u>80,739</u>	30.3	<u>87,459</u>	31.5

按業務分部計算，於二零一七年財政年度及二零一八年財政年度，毛利增加主要由非「SMC」分部的毛利增加約12.2百萬港元所推動。該增幅與來自非「SMC」品牌的銷售增加一致。非「SMC」品牌的毛利率維持穩定，於二零一八年財政年度約為30.4%。於二零一八年財政年度及二零一九年財政年度，毛利增加主要由非「SMC」品牌毛利增加約4.4百萬港元所推動。有關增幅與非「SMC」分部銷售增加一致。非「SMC」品牌的毛利率增加至二零一九年財政年度的約31.8%，此乃主要由於(i)本集團就部分原材料取得大額購買折扣；(ii)人民幣兌港元之匯率下跌，導致本集團期內銷售成本減少。

有關於往績記錄期間本集團出售的產品的毛利及毛利率以及佔總毛利的百分比波動的詳細分析，請參閱本文件「財務資料」一節「營運業績的主要組成部分」分節。

合併財務狀況表概要

	於十二月三十一日		
	二零一七年 千港元	二零一八年 千港元	二零一九年 千港元
流動資產	156,947	201,081	261,435
流動負債	65,704	69,867	89,090
流動資產淨值	<u>91,243</u>	<u>131,214</u>	<u>172,345</u>
非流動資產	3,286	4,323	7,488
非流動負債	2	584	—
資產／權益淨值	<u>94,527</u>	<u>134,953</u>	<u>179,833</u>

於二零一七年十二月三十一日、二零一八年十二月三十一日及二零一九年十二月三十一日，本集團的資產淨值分別約為94.5百萬港元、135.0百萬港元及179.8百萬港元。總權益於往績記錄期間增加主要由於累計保留盈利所致。

概 要

合併現金流量表概要

	二零一七年 財政年度 千港元	二零一八年 財政年度 千港元	二零一九年 財政年度 千港元
營運資金變動前之經營現金流量	39,668	46,534	59,873
營運資金變動	(42,492)	(37,796)	(45,605)
已付所得稅	(371)	(2,648)	(2,444)
經營活動(所用)／所得現金淨額	(3,195)	6,090	11,824
投資活動所用現金淨額	(266)	(469)	(1,887)
融資活動所得／(所用)現金淨額(附註)	1,893	(1,856)	2,489
現金及現金等價物(減少)／增加淨額	(1,568)	3,765	12,426
年初現金及現金等價物	4,672	3,122	6,889
外幣匯率變動對現金及現金等價物的影響	18	2	(24)
年末現金及現金等價物	3,122	6,889	19,291

附註：其包括截至二零一九年十二月三十一日止三個年度銀行借款及應付最終控股公司款項之已付利息以及支付租賃負債中的利息部分分別約0.4百萬港元、0.7百萬港元及0.6百萬港元。

於二零一七年財政年度，本集團錄得經營活動現金流出淨額約3.2百萬港元，主要由於(i)應收貿易款項、其他應收款項、按金及預付款項隨著收益增加而增加約23.6百萬港元；及(ii)應收一間同系附屬公司款項主要因電器分部營運產生的溢利而增加約19.2百萬港元。重組後，於二零一九年財政年度，電器分部於二零一八年十二月三十一日的貿易應收款項仍透過蜆壳多媒體貿易及蜆壳多媒體香港結付。因此，應收本集團同系附屬公司款項於二零一九年財政年度增加。本集團自二零一九年一月一日起產生的貿易應收款項可由本集團自行收取，而就董事所深知，由於本集團此後將自客戶直接收取相關結付，本集團的現金流量狀況正不斷改善。為了將來維持穩健的經營現金流，本集團將持續參考現金流量表、現金流量預測、管理賬戶及其他管理報告以及本集團客戶的付款情況(包括對本集團賬戶進行定期審核)以密切監控現金流量狀況。如有需要，本集團將動用其未動用的銀行融資以滿足其現金流出需求。有關本集團合併現金流量表的詳細分析，請參閱本文件「財務資料」一節「流動性及資本資源」分節。

主要財務比率

	截至十二月三十一日止年度／ 於十二月三十一日		
	二零一七年	二零一八年	二零一九年
毛利率	28.3%	30.3%	31.5%
純利率	12.4%	13.0%	16.3%
股本回報率	33.0%	25.7%	25.2%
總資產回報率	19.5%	16.9%	16.9%
流動比率	2.4倍	2.9倍	2.9倍
速動比率	2.2倍	2.7倍	2.8倍
資產負債比率(附註)	25.9%	9.4%	9.8%
淨債項股權比率	22.6%	6.0%	1.0%
利息保障比率	98.2倍	63.8倍	88.8倍

附註：

資產負債比率乃以相關年度末計息負債除以總權益再乘以100%計算。

概 要

有關計算主要財務比率的進一步資料，請參閱本文件「財務資料—主要財務比率」一節。

往績記錄期間後的最新發展

於往績記錄期間後及直至最後實際可行日期，本集團已持續集中製造及銷售電動工具，並採購及銷售電風扇。就董事所知，於往績記錄期間後，本集團所在行業的營運維持相對穩定。

於重組完成後，本集團可自行獨立進行業務活動。因此，其後並無就蜆壳控股及多媒體集團向本集團提供總辦事處及行政支援所適用的進一步轉徵費用。董事預期，本集團的行政及其他營運開支將於截至二零一九年十二月三十一日止財政年度減少。

於最後實際可行日期，本集團出口至美國的吸塵機列於需徵收關稅的產品清單內，而於美中兩國政府於二零二零年一月十五日訂立第一階段協議後，對無線風扇及工作燈的擬議關稅已無限期暫停。就董事經作出合理查詢後所深知，直至最後實際可行日期，由於下列理由，最近中美之間的貿易戰對本集團的財務狀況、經營業績和增長前景沒有且預期將不會有任何重大不利影響：(i)於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，儘管貿易戰持續，美國客戶向本集團提供顯示指示訂單的連續12個月預測，而美國客戶根據預測向本集團採購，甚至有時會超出有關金額；(ii)於最後實際可行日期，本集團概無客戶因貿易戰而取消任何訂單；(iii)為達到若干高質標準，加上於往績記錄期間，本集團的產品不良率於允許值內；(iv)與美國客戶的長久業務關係；(v)本集團自美國客戶獲得更多訂單中，顯示本集團出售的產品的受歡迎程度；(vi)本集團以船上交貨形式將產品運送至美國客戶，毋須負責支付任何關稅；及(vii)儘管本集團的大部分製造業務銷售來自美國客戶，但有非以美國為目的地的市場，例如歐洲、東南亞及其他地方，從而避免了對本集團的產品徵收關稅。

基於以上所述，董事認為，於最後實際可行日期，貿易戰對本集團並無造成重大財務及／或營運影響。董事進一步確認，於最後實際可行日期，美國客戶未在與本集團的例會上表示由於貿易戰持續而減少或取消訂單，且美國客戶在往績記錄期間後仍繼續向本集團採購產品，而本集團將不會直接或間接自願承擔部分或全部美國客戶應付的關稅，以維持競爭力。

COVID-19對本集團財務狀況的影響

董事確認，於最後實際可行日期，概無本集團僱員感染COVID-19，而截至目前COVID-19並無對本集團營運構成重大影響。根據本集團工廠所在之地方政府辦公室作出之公告，有關地區的業務暫停期間將延長至二零二零年二月九日。本集團之廠房已於二零二零年二月十五日重啟運作，且截至最後實際可行日期，並無本集團客戶因COVID-19而取消任何訂單。就董事所深知、盡悉及確信，本集團產品將根據協定之時間表交付予客戶。於最後實際可行日期，所有僱員已回到各自的工作地點，而所有生產線已重啟。就董事所深知、盡悉及確信，本集團大部分主要供應商已於二零二零年二月十一日重啟運作。董事進一步確認，於最後實際可行日期，供應商於交付方面並無重大延誤。假設出現本集團供應商於交付上出現延誤的情況，儘管本集團並無重大存貨，董事認為，由於本集團一般會就其主要原材料保留超過一名供應商，而且本集團大部份主要供應商已於二零二零年二月十一日重啟運作，因此有關延誤交付將不會造成重大影響。為應對COVID-19，本集團已實施與衛生及安全有關的措施，例如(i)備有足夠數量的口罩及手套；(ii)備存本集團僱員之旅遊及健康紀錄；(iii)為任何不適僱員設有隔離區域；及(iv)每日進行消毒。

概 要

董事預計，近期爆發的COVID-19疫情在短期內對本集團的財務狀況有一定程度的影響。由於COVID-19疫情的爆發可能導致全球經濟下滑，或會導致全球宏觀經濟形勢發生不利變化或經濟下滑，對消費者信心及購買行為產生負面影響。由於歐洲部分國家(例如意大利、西班牙、法國、德國及英國)、美國、加拿大魁北克省及澳洲已採取臨時性的全面停業措施、城市封鎖及／或限制市民留在家中(必要職務除外)，可能導致該等地區的經濟活動及私人消費支出減少。因此，本集團客戶的業務可能會因部分終端客戶的需求下降而萎縮，導致本集團的產品需求下降。

儘管預期COVID-19會對本集團的營運及財務狀況帶來短期影響，惟董事目前預期COVID-19不會對本集團業務長遠可見將來的可持續性造成重大不利影響，原因如下：

- (i) 本集團於中國的業務已於二零二零年二月底前恢復全面運作；
- (ii) 於最後實際可行日期，本集團的客戶概無因COVID-19而取消任何訂單；
- (iii) 於往績記錄期後及直至最後實際可行日期，本集團並無停止於香港的業務；
- (iv) 於二零二零年四月中旬，若干歐洲國家已開始放寬若干經濟限制；
- (v) 本集團為美國客戶供應的產品主要為電動工具，而根據益普索報告，該等工具可在DIY市場中得到利用，幫助進行諸如扭螺絲、鑽孔及打磨等工作。DIY市場中的家庭用戶亦會使用電動工具進行翻新及改善工程，例如房屋維修及保養。由於人們留在家中的時間增加，可能在一定程度上維持對家裝產品的需求。因此，董事認為，鑒於客戶可以不同的方式(即例如透過不同的電子商貿平台)購買電動工具，並由於留家時間增加而仍可進行DIY工程，因此各國實施社交限制可能不會對電動工具的需求產生重大影響；
- (vi) 於往績記錄期間後及直至最後實際可行日期，本集團並無遇到任何重大的供應鏈出現任何嚴重中斷的情況；及
- (vii) 於最後實際可行日期，各國實施的旅行禁令一般集中於限制旅客跨國旅行，而並非限制貨物運輸。

此外，於二零二零年三月三十一日，本集團的銀行借款約為13.9百萬港元，以及本集團的貸款人並無根據銀行借款協議的任何條款向本集團提出違約申索，而於最後實際可行日期，本集團並無失去主要客戶，且本集團在接獲本集團客戶不時發出的訂單後，仍能繼續履行其於所有現有合約項下的責任。董事並不知悉本集團提供產品的能力出現任何重大延誤或本集團客戶因我們未能滿足本集團客戶的要求而施加懲罰或終止現有合約。

董事認為，儘管預期COVID-19會對本集團的營運及財務狀況帶來短期影響，但本集團在COVID-19疫情持續爆發的情況下依循其擴張計劃乃屬可行。此外，本集團的擴張計劃大部分涉及垂直整合現有產品的生產線以提高本集團的盈利能力，董事認為，儘管COVID-19疫情產生短期影響，但市場需求仍足以支持本集團的擴張計劃。本集團不大可能將[編纂]用於本集團的擴張計劃以外的其他用途。

概 要

儘管本集團在中國的營運受到影響，這可能於短期內對本集團於中國的收益構成負面影響，因此董事預期截至二零二零年十二月三十一日止年度之溢利可能減少。然而，董事認為其不會對本集團的整體營運及財務狀況構成重大影響。儘管如此，倘COVID-19疫情持續，而本集團在中國的營運完全中斷，且除該不太可能的極端情況外，本集團自二零二零年四月中旬起無法維持其於中國及香港的營運，董事估計本集團於二零二零年三月三十一日的現有現金及現金等價物及貿易應收款項足以維持本集團至少隨後十二個月的財務穩健性，而毋須動用任何[編纂][編纂]，以結算其於二零二零年三月三十一日的估計每月固定成本（包括租金及員工成本）、應付貿易款項及未償還銀行借款的融資成本。

有關本集團的業務因COVID-19的影響而被迫長期暫停的此一最壞情況的主要假設包括：(i)本集團自二零二零年四月中旬起將因營運暫停而不會產生任何收入；(ii)須繼續支付員工及租賃相關付款（包括辦公室及工廠租金）；(iii)為維持本集團最低限度的營運，將產生最低限度的營運及行政開支；(iv)香港政府將向香港的僱主提供已宣佈的僱員津貼計劃，且本集團將能成功取得相關津貼；(v)擴張計劃在此情況下延遲實行；(vi)將不會進一步向其股東融資；(vii)本集團將能夠悉數動用其現有銀行信貸；(viii)本集團將能夠成功緩繳本集團香港附屬公司於二零二零年／二零二一年課稅年度的暫繳稅；及(ix)於此情況下將不會宣派及派付股息。

基於上述相同參數，但假設本集團能夠獲得[編纂]並按「未來計劃及[編纂]」一節所述執行其未來計劃，董事估計本集團將能夠於隨後18個月內維持其財務活力。

進一步詳情，請參閱本文件第31頁及第34頁分別有關貿易戰及COVID-19之風險，以及本文件「業務－客戶－貿易戰」之章節。

董事確認並無重大不利變動

董事確認彼等已進行充分的盡職調查，以確保直至本文件日期，除[編纂]對截至二零二零年十二月三十一日止年度的純利造成的影響及視作分派對淨資產的影響外，財務狀況或前景自二零一九年十二月三十一日（即編製本公司最新合併經審核財務業績的日期）起並無重大不利變動，且自二零一九年十二月三十一日起，亦無事件將會對本文件附錄一所載會計師報告所呈列的資料造成重大影響。

[編纂]

董事估計與[編纂]有關的[編纂]成本（包括[編纂]費用）總額約為[編纂]百萬港元，佔[編纂][編纂]總額約[編纂]，當中(i)約[編纂]百萬港元的款項直接與[編纂]事宜有關；(ii)於往績記錄期間，約[編纂]百萬港元的款項已計入本集團損益賬；及(iii)預計將產生約[編纂]百萬港元並將其計入截至二零二零年十二月三十一日止年度的收益表，且上述款項將由本集團及[編纂]分別按[編纂]及[編纂]分擔。就上述直接與[編纂]事宜有關的[編纂]百萬港元而言，約[編纂]預期於[編纂]後以本集團的權益扣項入賬，而餘下[編纂]則預期將由[編纂]承擔。此外，將由[編纂]承擔的約[編纂]百萬港元款項預期將於[編纂]後確認為[編纂]出資，並自[編纂]收取。由於本集團向[編纂]收取的償付的會計處理方法不能用於直接抵銷本集團於損益賬中確認的[編纂]款項，本集團已於損益賬中全數確認[編纂]，並另行確認於[編纂]後的[編纂]出資，並收取相關償付款項。與[編纂]有關的開支屬一次性及非經常性性質。董事會謹此知會股東及潛在[編纂]，本集團截至二零二零年十二月三十一日止年度的財務表現及營運業績將受與[編纂]有關的估計開支影響。

概 要

[編纂]

[編纂]與[編纂]有關的[編纂]費總額將由本集團及[編纂]分別按[編纂]及[編纂]分擔。按[編纂]為[編纂]港元計算，董事估計，本集團自[編纂]獲得的[編纂]（經扣除[編纂]費、經紀佣金、聯交所交易費及證監會交易徵費）將約為[編纂]百萬港元。董事目前擬將有關[編纂]作下列用途：

- [編纂]約[編纂]或約[編纂]百萬港元將用作改善本集團日常營運效率；
- (i)[編纂]約[編纂]或約[編纂]百萬港元及(ii)約[編纂]百萬港元之本集團內部資源將用作策略性拓展本集團的產能；及
- [編纂]約[編纂]或約[編纂]百萬港元用於投放資源至新產品及應用上。

此外，本集團擬運用約[編纂]百萬港元之內部資源，以設立電子商貿銷售功能，從而改善本集團銷售網絡的觸及範圍。

進一步詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

股息

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，組成本集團之公司概無已付或已宣派之股息。

視作分派

於二零二零年二月，本集團向本集團當時的股東進行視作分派，金額約[編纂]港元。此視作分派以應收一家同系附屬公司款項的相關經常賬內的相等金額抵銷。經計及本集團可得財務資源及[編纂]的[編纂]，董事認為，視作分派並無導致對本集團的財務及流動資金狀況有重大不利影響。

電器業務私有化

誠如中國海外發展有限公司（「中國海外發展」）、蜆壳電器工業及Red Dynasty日期為二零零九年九月二十九日的聯合公告所披露，將電器業務私有化前，除電器業務外，蜆壳電器工業亦於中國從事物業投資及開發。同時，蜆壳電器工業於中國不同城市持有多個物業，作投資、開發及銷售之用（「餘下業務」）。中國海外發展為中國領先物業發展及投資公司，並同時從事其他物業相關業務，例如物業管理及建築設計。中國海外發展擬憑藉其於房地產投資及開發專業知識，於中國發展餘下業務，而彼等無意發展電器業務。因此，為符合蜆壳電器工業股東的整體利益，Red Dynasty作出自願無條件現金收購建議，收購蜆壳控股的全部普通股（「Privateco收購建議」）。於Privateco收購建議完成後，蜆壳控股持有電器業務，自此，電器業務由蜆壳控股營運。

蜆壳控股於節能元件有限公司的控股權益

於最後實際可行日期，蜆壳控股擁有節能元件有限公司（其股份於聯交所上市）的58.65%權益。蜆壳控股為節能元件有限公司控股股東。

除上述者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，組成本集團的公司並無已付或已宣派股息。根據公司法及本公司的組織章程大綱及細則，透過股東大會，本公司可宣派任何貨幣的股息，惟概不得宣派超過董事建議金額的股息。本集團的細則規定，股息可自本公司的溢利（已變現或未變現）或以任何撥自溢利而董事認為不再需要的任何儲備宣派及派付。於通過普通決議案後，股息亦可自股份溢價賬或根據公司法為此目的批准的任何其他資金或賬目作出宣派及派付。

概 要

本集團目前擬於[編纂]後採納一般年度股息政策，按年度基準宣派及支付介乎任何特定財政年度賺取的可分派溢利20至40%的股息。董事會可全權酌情決定是否建議派付任何年度的股息。該酌情權受限於適用法律及法規（包括公司法）及本集團的細則，亦須經股東批准。概不保證將於每年或任何年度宣派或分派有關金額或任何金額的股息。

[編纂]統計數字

下表載列[編纂]項下的統計數字。

	根據[編纂]每股 股份[編纂]港元 計算
[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]港元
本集團[編纂]合併有形 資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元
本集團[編纂]每股股份 合併有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元

附註：

- 1 [編纂]按[編纂]完成後預期將有[編纂]股已發行股份計算。
- 2 本集團[編纂]合併有形資產淨值及本集團[編纂]每股股份合併有形資產淨值並無計入於二零二零年二月向本集團當時股東進行視作分派約[編纂]港元（「該分派」），其以應收一間同系附屬公司相關當期賬目內的相等金額抵銷。經計及該分派及猶如該分派已於二零一九年十二月三十一日發生，按每股[編纂][編纂]港元的[編纂]計算，本集團的[編纂]合併有形資產淨值下跌至[編纂]港元。

風險因素

本集團的業務營運涉及若干風險，其中多項風險超出本集團的控制。本文件「風險因素」一節所載的任何因素可能限制本集團成功執行其策略的能力。董事相信，可能對本集團產生重大不利影響的主要風險包括：(i)美國及中國之間的貿易戰可能令本集團由中國的生產基地出口至美國的產品須繳付高昂關稅，因而令本集團的銷量、盈利能力及經營業績受到不利影響；(ii)本集團大部分收益依賴兩名客戶（即美國客戶及客戶A）；(iii)本集團極依賴美國市場及澳洲市場，因此美國或澳洲經濟及監管情況，以及該等國家的環球貿易政策的任何變動，或美國或澳洲客戶業務策略的變動，可能對本集團業務構成不利影響；(iv)美國、歐洲聯盟、聯合國、澳洲及其他相關制裁機關對本集團營運及銷售所及國家實施不斷演變的經濟制裁，可對本集團造成不利影響；及(v)本集團易受日後美元及若干其他貨幣間匯率波動所影響。

法律合規

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已嚴格遵照中國及香港的相關法律及法規進行其營運並進行其業務。