

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於本章節僅為概要，故此未必載有所有可能對閣下屬重要的資料。閣下於決定[編纂]前應細閱本文件全部內容。任何[編纂]均涉及風險。有關[編纂]的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下決定[編纂]前應細閱該章節。本概要所用各個詞彙受本文件「釋義」一節界定。

概覽

我們主要按ODM模式從事設計、開發及製造個人護理及生活時尚電器。我們的客戶主要為國際品牌，其產品主打美國、日本及歐洲市場。我們提供各式各樣的個人護理時尚電器，可大致分類為三個主要類別，即美髮系列、修毛系列及美容系列。我們尤其專攻以高端市場為主要目標市場的美髮系列風筒。其次，我們亦與客戶共同設計及開發及銷售若干生活時尚電器，例如電熨斗及麵包機。我們於一九八八年開業，於業內累積逾三十年經驗。根據行業報告，以二零一九年中國出口收益計，我們為第三大個人護理電器OEM/ODM服務供應商。於業績紀錄期，本集團的收益分別約為269.2百萬港元、312.2百萬港元及362.1百萬港元，其中大部分來自美髮系列，分別佔總收益約66.4%、74.4%及82.6%。

概 要

我們的競爭優勢

我們認為下列競爭優勢讓我們取得成功：(i)我們於個人護理電器行業有強大的覆蓋面，營運歷史悠久，專攻美髮產品；(ii)我們具有雄厚的設計及研發實力，能夠為客戶開發得獎產品，並與客戶建立穩固關係；(iii)我們擁有嚴格的品質控制系統，可讓我們製造優質產品及維持市場聲譽；(iv)我們強大的生產能力讓我們可向客戶提供各種各樣的產品；及(v)我們有強大及經驗豐富的管理團隊全心投入。有關我們的優勢的其他詳情，請參閱本文件「業務—我們的競爭優勢」一節。

我們的業務策略

我們實踐下列策略，擬進一步在全球個人護理及生活時尚電器行業增加據點及擴大市場份額：(i)擴張及升級我們的生產設施以提升生產能力；(ii)提升我們的產品設計及工程能力；(iii)引入自家品牌「iHA」旗下的新產品；(iv)於全球市場(包括中國市場)加強銷售及營銷工作；及(v)升級我們的資訊科技系統及設計輔助軟件。有關我們的業務策略的其他詳情，請參閱本文件「業務—我們的業務策略」一節。

設計、研究及開發

我們致力於產品設計及開發。我們的研發活動主要包括與客戶共同設計及開發，而我們亦進行自主設計及開發。於業績紀錄期，我們與客戶共同開發了18款、十款及12款新產品。於最後可行日期，我們於中國擁有32項電器設計、創新及技術方面的專利。於業績紀錄期，我們與客戶共同設計及開發的部分美髮產品已獲得美國及日本多家生活時尚雜誌及網站(如《The Knot Magazine》、《Allure》、《GetNavi》及《Home Appliances Watch》)所頒發的獎項，表彰其美觀設計及功能。就自主設計及開發而言，產品概念的創造建基於市場研究，主要宗旨為開發自家品牌「iHA」的全新個人護理及生活時尚電器產品，以拓展客戶基礎(即OBM客戶)及提升盈利能力。目前，我們正研發智能坐便器蓋板，其為一款生活時尚電器產品。該新產品預期將於二零二二財政年度上半年推出。有關我們於業績紀錄期的研發成果的詳情，請參閱本文件「業務—設計、研究及開發—研發成果」一節。

概 要

生產

我們的生產廠房位於中國深圳。於最後可行日期，生產廠房的總建築面積約為44,278.7平方米，座落於一幅佔地面積約29,978.5平方米的土地。生產廠房包括十五座樓宇及配備各種生產機器。於業績紀錄期，本集團購置分別約17.1百萬港元、8.5百萬港元及11.9百萬港元的新機器及設備。有關我們的生產廠房、生產程序、生產線及機器的進一步詳情，請參閱本文件「業務 — 生產程序」、「業務 — 生產廠房」及「業務 — 生產線及機器」各節。

客戶

我們經營業務多年，已經建立強大的全球客戶組合，主要包括國際品牌擁有人。於業績紀錄期，來自日本、美國及歐洲市場的銷售額為約258.3百萬港元、298.3百萬港元及345.2百萬港元的銷售，分別佔總收益的約95.9%、95.5%及95.4%。

於業績紀錄期，本集團向五大客戶的銷售分別佔收益約92.6%、96.1%及98.5%。具體而言，於業績紀錄期，本集團向最大客戶T3的銷售則分別佔收益約40.1%、53.4%及55.0%。儘管客戶如此集中，董事認為客戶集中將不會對本集團構成重大風險，原因如下：(i)與T3相互依賴；(ii)持續拓展本集團的ODM業務；及(iii)發展OBM業務以擴展客戶基礎及提升盈利能力。有關我們客戶的其他詳情，請參閱本文件「業務 — 客戶」一節。有關客戶集中的其他資料，請參閱本文件「業務 — 客戶 — 客戶集中」一節。

概 要

供應商及分包商

主要原材料主要包括電氣部件、金屬材料、膠粒及噴油物料。我們向多名供應商採購原材料。我們供應商的生產設施主要位於深圳及東莞，鄰近我們的深圳工廠。我們遵循一套嚴格的標準來挑選供應商，並只會向已列入內部預先核准供應商名單的供應商採購。於最後可行日期，我們的認可供應商名單中有682名供應商。於業績紀錄期，五大供應商及分包商應佔採購額分別佔總採購額約26.2%、27.2%及30.8%，而最大供應商應佔採購額分別佔總採購額約5.8%、7.2%及7.6%。有關我們的供應商的其他資料，請參閱本文件「業務—原材料及供應商—主要供應商」一節。

於業績紀錄期，我們已委聘屬獨立第三方的分包商負責並非我們專業範疇的部分生產程序，包括模具生產、新產品手板製作、金屬零件生產、塗噴溶劑型油漆及電鍍工作。於業績紀錄期，我們的分包成本分別佔我們的總銷售成本約3.1%、3.8%及6.7%。有關我們的分包商的其他資料，請參閱本文件「業務—分包商」一節。

市場及競爭

中國個人護理電器OEM/ODM市場相對分散，前十位公司佔據約17.5%的市場份額。於二零一九年，按出口收益計，本集團佔中國個人護理電器OEM/ODM市場總量的約1.3%，於該市場排名第三。我們大部分收益來自於業績紀錄期向美國、日本及歐洲市場所作銷售。未來，客戶對本集團個人護理電器的需求將主要受美國、日本及歐洲市場的需求及表現影響。有關全球及中國個人護理電器及其OEM/ODM市場分析、我們所在行業的競爭格局及市場定位的詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

概 要

財務資料概要

下表列載於所示年度的選定財務資料。其他詳情請參閱本文件附錄一所載會計師報告。

綜合全面收益表概要

	二零一八 財政年度 千港元	二零一九 財政年度 千港元	二零二零 財政年度 千港元
收益	269,223	312,239	362,094
毛利	66,061	85,052	108,798
經營溢利	37,153	42,711	55,262
除稅前溢利	37,168	42,726	55,082
年內溢利	30,157	33,823	43,356
年內全面收益總額	32,283	31,446	41,221

於業績紀錄期總收益持續增加乃主要由於個人護理電器分部的美髮系列產品銷量持續增長。

概 要

收益

下表列載於所示年度基於本集團產品交付的地點，按產品類別及地理位置劃分的收益明細：

	二零一八財政年度		二零一九財政年度		二零二零財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
日本						
— 美髮系列	76,939	28.5	75,779	24.2	107,236	29.6
— 修毛系列	5,556	2.1	4,904	1.6	4,640	1.3
— 美容系列	2,222	0.8	1,753	0.6	1,206	0.3
— 生活時尚電器	12,300	4.6	9,749	3.1	5,769	1.6
— 其他 ^(附註1)	790	0.3	350	0.1	281	0.1
	<u>97,807</u>	<u>36.3</u>	<u>92,535</u>	<u>29.6</u>	<u>119,132</u>	<u>32.9</u>
美國						
— 美髮系列	79,653	29.6	136,489	43.8	186,475	51.5
— 修毛系列	11,190	4.1	9,107	2.9	4,585	1.3
— 其他 ^(附註1)	6,336	2.4	6,696	2.1	5,305	1.5
	<u>97,179</u>	<u>36.1</u>	<u>152,292</u>	<u>48.8</u>	<u>196,365</u>	<u>54.3</u>
歐洲						
— 美髮系列	17,241	6.4	13,337	4.3	2,799	0.8
— 修毛系列	44,877	16.7	38,860	12.4	26,946	7.4
— 其他 ^(附註1)	1,228	0.4	1,231	0.4	2	0.0 ^(附註)
	<u>63,346</u>	<u>23.5</u>	<u>53,428</u>	<u>17.1</u>	<u>29,747</u>	<u>8.2</u>
其他地區 ^(附註2)						
— 美髮系列	5,003	1.9	6,684	2.1	2,686	0.7
— 美容系列	—	—	—	—	92	0.0 ^(附註)
— 其他 ^(附註1)	5,888	2.2	7,300	2.4	14,072	3.9
	<u>10,891</u>	<u>4.1</u>	<u>13,984</u>	<u>4.5</u>	<u>16,850</u>	<u>4.6</u>
總計	<u>269,223</u>	<u>100.0</u>	<u>312,239</u>	<u>100.0</u>	<u>362,094</u>	<u>100.0</u>

附註1：其他主要指銷售模具和工具及備件。

附註2：其他地區主要包括澳洲、加拿大、中國及其他亞太區國家。

附註3：計算得出的百分比少於0.1%。

概 要

於業績紀錄期，日本及美國市場合共為我們的收益帶來最大貢獻。於業績紀錄期，日本及美國市場的總收益貢獻為約195.0百萬港元、244.8百萬港元及315.5百萬港元，分別佔總收益的約72.4%、78.4%及87.2%。具體而言，來自美國市場的收益由二零一八財政年度至二零二零財政年度大幅增加，主要由於美髮系列產品的需求增加(主要來自T3)。就日本市場而言，收益於二零一九財政年度減少，乃主要由於向我們的客戶(包括夏普)銷售美髮產品有所減少。收益於二零二零財政年度增加主要由於向客戶M銷售美髮產品增加所致。

此外，於業績紀錄期，歐洲市場分別貢獻收益約63.3百萬港元、53.4百萬港元及29.7百萬港元。由二零一八財政年度至二零二零財政年度自歐洲市場所得的收益減少，主要由於以下產品需求下降的綜合影響：(i)修毛系列(主要來自客戶集團A)，原因為自二零一八年七月起我們提供的最高銷售回扣率減少；及(ii)美髮系列(主要來自T3)。於二零一八財政年度及二零一九財政年度在歐洲向T3的銷售遠高於二零二零財政年度，主要由於就T3與一個國際品牌的合作銷售若干高售價定制直髮器，其銷售訂單屬單次性質。

毛利及毛利率

下表列載於所示年度基於本集團交付產品的地點，按產品類別及地理位置劃分的毛利及毛利率明細：

	二零一八財政年度		二零一九財政年度		二零二零財政年度	
	毛利 千港元	毛利率 %	毛利 千港元	毛利率 %	毛利 千港元	毛利率 %
日本						
—美髮系列	16,822	21.9	19,435	25.6	32,442	30.3
—修毛系列	1,976	35.6	1,822	37.2	1,682	36.3
—美容系列	1,152	51.8	871	49.7	632	52.4
—生活時尚電器	2,248	18.3	2,271	23.3	1,092	18.9
—其他 ^(附註1)	504	63.8	182	52.0	94	33.5
	<u>22,702</u>	<u>23.2</u>	<u>24,581</u>	<u>26.6</u>	<u>35,942</u>	<u>30.2</u>
美國						
—美髮系列	17,830	22.4	34,094	25.0	51,155	27.4
—修毛系列	1,842	16.5	2,507	27.5	1,930	42.1
—其他 ^(附註1)	2,084	32.9	1,617	24.1	1,482	27.9
	<u>21,756</u>	<u>22.4</u>	<u>38,218</u>	<u>25.1</u>	<u>54,567</u>	<u>27.8</u>

概 要

	二零一八財政年度		二零一九財政年度		二零二零財政年度	
	毛利 千港元	毛利率 %	毛利 千港元	毛利率 %	毛利 千港元	毛利率 %
歐洲						
— 美髮系列	5,467	31.7	4,533	34.0	953	34.0
— 修毛系列	12,541	27.9	12,833	33.0	11,313	42.0
— 其他 ^(附註1)	346	28.2	409	33.2	1	50.0
	<u>18,354</u>	<u>29.0</u>	<u>17,775</u>	<u>33.3</u>	<u>12,267</u>	<u>41.2</u>
其他地區 ^(附註2)						
— 美髮系列	1,845	36.9	2,412	36.1	1,258	46.8
— 美容系列	—	—	—	—	50	54.3
— 其他 ^(附註1)	1,404	23.8	2,066	28.3	4,714	33.5
	<u>3,249</u>	<u>29.8</u>	<u>4,478</u>	<u>32.0</u>	<u>6,022</u>	<u>35.7</u>
總計	<u><u>66,061</u></u>	<u><u>24.5</u></u>	<u><u>85,052</u></u>	<u><u>27.2</u></u>	<u><u>108,798</u></u>	<u><u>30.0</u></u>

附註1：其他(按產品類別劃分)主要指銷售模具和工具及備件。

附註2：其他地區主要包括澳洲、加拿大、中國及其他亞太區國家。

整體毛利率由二零一八財政年度約24.5%增加至二零一九財政年度約27.2%，主要由於我們銷售數款毛利率較高的新型號直髮器。整體毛利率其後進一步增加至約30.0%，乃主要由於直接材料成本下降，此乃由於(i)供應商就批量購買製造T3產品所用的原材料提出降價；及(ii)人民幣兌港元貶值，而我們大部分原材料均採購自中國。

於業績紀錄期，日本及美國市場合共貢獻本集團大部分毛利。日本市場與美國市場的整體毛利率相若，原因為該兩個市場的主要產品美髮系列在該兩個地區均錄得相若的毛利率。於二零一八財政年度及二零一九財政年度，修毛系列在日本市場的毛利率整體上高於美國市場，乃主要由於銷售予日本小泉的修毛產品所得的毛利率相對較銷售予美國Sunbeam集團為高。於二零二零財政年度，我們於美國市場的修毛系列的毛利率大幅增加，乃主要由於以下綜合影響(i)向Sunbeam集團銷售毛利率相對較低的產品有所減少，原因為未能就若干產品的價格取得共識，以致業務合作營運終止；及(ii)向客戶集團A銷售較高毛利率的產品所佔比例增加。

儘管歐洲市場產生的毛利較美國及日本市場為低，但我們於業績紀錄期錄得的毛利率較高。具體而言，銷往歐洲市場的美髮系列在所有主要地區當中產生的毛利率為最高，乃主要由於其平均售價相對較我們向其他地區銷售的美髮系列產品為高。

概 要

銷量及平均售價

下表列載於所示年度按主要產品類別劃分的銷量及平均售價：

	二零一八財政年度		二零一九財政年度		二零二零財政年度	
	銷量 千件	平均售價 港元	銷量 千件	平均售價 港元	銷量 千件	平均售價 港元
個人護理電器						
—美髮系列	1,106.2	161.7	1,461.6	158.9	1,735.7	172.4
—修毛系列	1,635.4	37.7	1,430.5	37.0	1,086.8	33.3
—美容系列	12.0	185.2	11.9	147.3	8.5	152.7
生活時尚電器	50.5	243.6	44.3	220.1	17.1	337.4

美髮系列的平均售價於二零一八財政年度為約161.7港元，並於二零一九財政年度維持穩定於約158.9港元，然後增至二零二零財政年度的約172.4港元，主要原因是向客戶M銷售若干新型號風筒約34.8百萬港元，其於二零二零財政年度的每件平均售價超過400港元。

於業績紀錄期，美容系列的平均售價由二零一八財政年度的約185.2港元減至二零一九財政年度的約147.3港元，主要由於銷售予小泉的售價較低產品增加。美容系列的銷量從二零一九財政年度的約11.9千件下降至二零二零財政年度的約九千件，主要由於特定型號的美容產品的交付略有延遲(主要因COVID-19所致)，導致銷售予在日本的小泉的銷量下降。相關交付延遲已由本集團與小泉相互協定順延及並無施加罰則。相關產品其後已於二零二零年四月交付。

於業績紀錄期，在所有產品類別中，生活時尚電器的平均售價最高，乃主要由於麵包機的單價相對較高。麵包機的單價高乃主要由於原材料、零件及部件及直接勞工所致的高生產成本。於二零一八財政年度至二零一九財政年度期間，生活時尚電器的銷量及平均售價均告下跌，主要由於二零一八財政年度預定向兩名客戶交付較多麵包機及乾碗機。此外，於二零一八財政年度至二零一九財政年度期間，由於此兩款產品乃本集團於業績紀錄期的生活時尚電器中售價最高及第二高，其銷量減少亦導致本集團生活時尚電器的平均售價下降。銷量由二零一九財政年度的約44.3千件減少至二零二零財政年度的約17.1千件，主要由於向日本客戶銷售電熨斗及乾碗機減少。然而，有關減少被平均售價由二零一九財政年度的約220.1港元增加至二零二零財政年度的約337.4港元所部分抵銷，乃主要由於我們向Tiger Corp銷售的麵包機增加，其平均售價相對較高。

概 要

有關我們於業績紀錄期的收益、毛利、毛利率、銷量及平均售價波動的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料—經營業績回顧」一節。

經營溢利、除稅前溢利及年內溢利

二零一九財政年度的經營溢利、除稅前溢利及年內溢利較二零一八財政年度有所增加，乃主要由於(i)個人護理電器分部貢獻的毛利因引進數款毛利率相對較高的新型號直髮器而有所增加，惟被(ii)員工成本及[編纂]增加導致的行政開支增加；及(iii)研發活動增多導致的應佔研發開支增加部分抵銷。

與二零一九財政年度相比，二零二零財政年度的經營溢利、除稅前溢利及年內溢利進一步增加，此乃主要由於T3及客戶M的需求增加導致個人護理電器分部毛利增長所致，惟被主要因[編纂]增加導致的行政開支增加所部分抵銷。

綜合資產負債表概要

	於三月三十一日		
	二零一八年 千港元	二零一九年 千港元	二零二零年 千港元
非流動資產	106,754	114,070	120,846
流動資產	171,134	130,409	149,414
流動負債	63,494	50,471	74,713
流動資產淨值	107,640	79,938	74,701
資產淨值	212,817	191,263	192,484

與二零一九年三月三十一日相比，二零二零年三月三十一日的流動資產淨額下跌約5.2百萬港元或6.6%，主要因以下各項的綜合影響所致：(i)支付股息約40.0百萬港元；(ii)貿易應付款項增加約10.5百萬港元，原因為若干中國供應商受COVID-19疫情影響而須暫停營運，繼而延誤結付；(iii)應計及其他應付款項增加約6.8百萬港元，原因為應計員工成本及預收客戶款項增加；主要被以下各項抵銷(iv)年內純利約43.4百萬港元；及(v)已抵押銀行存款增加約5.0百萬港元。

於二零一九年三月三十一日，我們的流動資產淨值較二零一八年三月三十一日減少約27.7百萬港元或25.7%，主要由於以下各項的綜合影響所致：(i)股息付款約53.0百萬港元；(ii)貿易應收款項減少約12.7百萬港元，因客戶的結付增加；(iii)其他應收款項、

概 要

按金及預付款項減少約10.6百萬港元，因可收回增值稅退稅；(iv)存貨減少約5.3百萬港元，因二零一九財政年度初交付若干重大銷售訂單，惟被以下項目部分抵銷；(v)年內純利約33.8百萬港元；及(vi)貿易應付款項減少約15.8百萬港元，因我們的結付增加。

於二零一九年三月三十一日，我們的資產淨值較二零一八年三月三十一日減少約21.6百萬港元或10.1%，乃主要由於(i)派付股息53.0百萬港元；惟被(ii)截至二零一九年三月三十一日止年度錄得純利約33.8百萬港元部分抵銷。

概 要

綜合現金流量表概要

	二零一八 財政年度 千港元	二零一九 財政年度 千港元	二零二零 財政年度 千港元
營運資金變動前的經營現金流量	43,805	51,171	66,948
營運資金變動	(16,951)	15,216	22,681
已收利息	15	15	65
已付得稅	(13,029)	(7,759)	(8,142)
經營活動所得現金淨額	13,840	58,643	81,552
投資活動所用現金淨額	(28,412)	(36,970)	(25,320)
融資活動所用現金淨額	(441)	(25,438)	(45,498)
年初現金及現金等價物	64,782	49,679	45,847
年末現金及現金等價物	49,679	45,847	56,420

於業績紀錄期，經營活動所得現金淨額為受到貿易應收款項、其他應收款項、按金及預付款項以及貿易應付款項變動所調整的除稅前溢利的綜合結果。投資活動所用現金淨額主要來自購買物業、廠房及設備以及向一名最終股東作出墊款。於二零一九財政年度及二零二零財政年度，融資活動所用現金淨額主要來自已付股息。

主要財務比率

下表列載本集團於業績紀錄期的主要財務比率。詳情請參閱本文件「財務資料 — 主要財務比率」一節。

	二零一八 財政年度	二零一九 財政年度	二零二零 財政年度
毛利率(%)	24.5	27.2	30.0
純利率(%)	11.2	10.8	12.0
資產回報率(%)	10.9	13.8	16.0
權益回報率(%)	14.2	17.7	22.5
利息保障(倍)	不適用	不適用	225.6

	於三月三十一日		
	二零一八年	二零一九年	二零二零年
流動比率(倍)	2.7	2.6	2.0
速動比率(倍)	2.0	1.9	1.5
資產負債比率(%)	不適用	不適用	2.1
淨債務對權益比率(%)	不適用	不適用	淨現金狀況

概 要

股息

本公司並無股息政策或任何預定派息率。我們會按現金或董事會認為合適的其他方法分派股息。任何末期股息宣派須遵守適用法律及法規(包括公司法)及細則，其亦須經股東批准。董事會日後可能建議分派股息，當中計及經營業績、財務狀況、營運需求、資本需求、股東權益、未來發展需求及董事會可能認為屬相關的任何其他狀況。

於二零一九財政年度，本集團的一間附屬公司宣派股息約53.0百萬港元，其中(i)約8.4百萬港元由應收一名關聯方及一名最終股東的款項抵銷；(ii)約20.0百萬港元由墊付一名最終股東的款項抵銷；及(iii)約24.6百萬港元以現金結付。

於二零二零財政年度，本公司宣派金額約40.0百萬港元的股息，已於二零二零年二月十四日以現金悉數支付。

法律及合規

於業績紀錄期，我們曾經未能完全符合法律及法規。具體而言，我們未有(i)獲得若干或全部深圳工廠建築物的規劃許可證、施工許可證及建設工程竣工驗收證書；(ii)提供充分社會保險；及(iii)向相關住房公積金當局登記作出足額住房公積金供款。

深圳工廠的業權缺陷

深圳工廠(我們在該廠進行所有生產工序)建築於深圳光明新區兩塊集體擁有的建設用地之上，該土地根據租賃協議向石圍經濟合作社租賃，至二零四三年十二月三十一日到期。由於深圳工廠建築物建於屬集體建設用地性質的租賃土地上，且未經相關規劃及地政機關根據《中華人民共和國土地管理法(2019修正)》及《中華人民共和國城鄉規劃法》批准而興建，我們無法取得規劃許可證、施工許可證及建設工程竣工驗收證書，因此無法取得若干或全部深圳工廠建築物的所有權證。此外，我們可能被迫搬離及/或拆除深圳工廠建築物。針對上述業權缺陷，董事確認，15幢深圳工廠建築物中有11幢屬合資格遺留建築，其符合深圳市人民代表大會常務委員會就加快處理深圳非法建築物決定自二零零九年六月二日起生效及於二零一九年九月五日修訂的條件。此外，深圳市人民政府於二零一八年九月四日發佈並自二零一八年十月十日起生效的該等辦法已規定為營業用途或便利設施而領取遺留建築產權證的詳細修正程序。

概 要

作為糾正此類不合規事件的修正措施的一部分，於最後可行日期，我們已就11幢合資格遺留建築中的六幢建築物提出申請，因為我們高度重視該六幢與核心生產相關的建築物設施及員工宿舍，包括主要生產廠房、金屬零件及噴漆生產車間，以及四幢員工宿舍。在提出申請後，於最後可行日期，我們尚未收到地方當局有關繼續進行合資格遺留建築修正程序的任何通知。我們未提出申請的餘下五幢合資格遺留建築(包括總建築面積不足800平方米的配電設施)，對我們的營運並不重要。根據與當地有關主管部門的訪談結果及中國法律顧問的建議，地方當局命令本集團遷出或拆除深圳工廠建築物的風險很低。

此外，我們已採取補救措施，以防止將來發生違規事件並確保持續合規。有關此類不合規事件的更多詳情，請參閱本文件「業務—法律及合規—不合規事件」一節。

重建深圳土地

根據深圳市規劃和自然資源局發出有關開發公明將石地區的法定圖則，深圳政府計劃興建(其中包括)一條新道路，即碧石路，其將貫穿深圳工廠廠址。具體而言，碧石路主要影響到我們生產主樓的最外圍區域，以及一間正在使用的倉庫的主要部分。有關重建碧石路的更多詳情，請參閱本文件「業務—物業—中國—重建深圳土地—開發碧石路」一節。

此外，深圳土地業主石圍經濟合作社已於二零一五年通過一項股東決議案，落實一項重建計劃，以深圳土地作為計劃的一部分(「**重建計劃**」)。有關石圍經濟合作社的重建計劃的更多詳情，請參閱本文件「業務—物業—中國—重建深圳土地—擬定重建計劃」一節。

鑒於建設已規劃道路及重建計劃的潛在影響，我們已有搬遷至中國惠州的後備計劃，在當地我們已與一名獨立第三方訂立預租合同。更多詳情請參閱本文件「業務—物業—中國—後備計劃—搬遷至惠州地塊」一段。

中美貿易戰

額外美國關稅的背景及發展

近年來，美國普遍主張對貿易施加更大限制，並對進口到美國的商品(特別是來自中國的商品)大幅度增加關稅，而最近已採取措施限制中國進口產品貿易。

概 要

於二零一八年七月六日，美國開始對年貿易額約340億美元的進口中國產品（「**清單1**」）徵收25%額外關稅，待公眾評論程序過後對年貿易額約160億美元的進口中國產品（「**清單2**」）徵收25%額外關稅。加徵關稅所針對清單1及清單2上的產品包括機械、電視、醫療設備、飛機零件及電池。有關清單2的額外美國關稅於二零一八年八月二十三日生效。

鑒於中國隨後對美國商品徵收關稅的反制回應，美國擬作出進一步行動，方式是對年貿易額約2,000億美元來自中國的產品（「**清單3**」）徵收更高關稅，包括消費品、化學及建築材料、紡織品、工具、食品及農產品、商業電子設備，以及車輛／動車零件等類別。美國於二零一八年九月二十四日開始對清單3中價值約2,000億美元的中國進口產品徵收10%額外關稅，並威脅會於二零一九年一月一日將額外關稅上調至25%。經過短時間休戰及中美之間一連串不成功的貿易談判，於二零一九年五月十日，美國將清單3中的中國進口貨品的額外關稅從10%上調至25%。

中美之間在二零一九年六月及七月的另一輪貿易談判失敗後，於二零一九年八月二十日，美國宣佈將對剩餘約3,000億美元的中國進口貨品（「**清單4**」）徵收10%額外關稅，幾乎涵蓋所有當時未被加徵關稅的中國進口產品。其中部分產品的額外關稅擬於二零一九年九月一日開始徵收（「**清單4A**」），其餘則於二零一九年十二月十五日開始徵收（「**清單4B**」）。於二零一九年八月三十日，美國將清單4上的中國進口貨品的額外關稅從10%上調至15%。清單4A中的中國進口貨品的15%額外關稅於二零一九年九月一日生效。於二零一九年九月三日，美國啟動將清單1、清單2及清單3的中國進口貨品的額外關稅稅率由25%上調至30%的提案（預定於二零一九年十月一日實施）的公眾評論程序。中美於二零一九年十月恢復高層級貿易談判。隨著兩國於貿易談判中取得進展，美國已暫緩將清單1、清單2及清單3的中國進口商品的額外關稅稅率從25%上調至30%。

儘管美國於中美貿易戰過程中對中國進口貨品徵收額外關稅，惟美國貿易代表辦公室（「**美國貿易代表辦公室**」）已建立排除程序，讓美國利害關係方就合資格中國產品申請豁免額外關稅。清單1、2、3及4A所列產品的排除程序已結束，截至二零二零年七月二十三日總共授出37份豁免清單。

自二零一九年十月以來，中美已於貿易談判取得進一步進展。於二零一九年十二月十三日，中國及美國宣報達成第一階段貿易協議，據此，清單4B項下中國進口貨品的額外15%關稅可能暫停，直至另行通知為止，而於二零一九年九月一日生效的清單4A項下中國進口貨品的額外15%關稅可能減至7.5%。於二零二零年一月十五日，中國與美國簽署《中華人民共和國政府和美利堅合眾國政府經濟貿易協議》（「**第一階段貿易協議**」）。就訂立第一階段貿易協議而言，美國暫停上述對清單4B上中國進口貨品的關稅，

概 要

直至另行通知為止，並將清單4A的額外關稅自二零二零年二月十四日起降低至7.5%。於最後可行日期，美國及中國仍然信守第一階段貿易協議。於第一階段貿易協議的當前框架下，我們為T3製造的產品屬於清單4B範圍內，故將不會受美國額外關稅所影響。

美國進口關稅對我們產品的影響

於業績紀錄期，交付目的地為美國的產品佔總收益分別約36.1%、48.8%及54.3%。於業績紀錄期，T3為我們最大客戶，佔美國市場所產生的總收益分別約85.7%、93.6%及97.5%。有關於最後可行日期美國關稅對我們產品的影響的進一步詳情，請參閱本文件「業務—中美貿易戰對我們業務的影響—美國進口關稅對我們產品的影響」一節。

負責美國額外關稅的一方

誠如美國法律的法律顧問所告知，美國進口關稅的付款責任由貨品的進口人負責。由於我們以FOB安排將產品出售及運送至美國，我們並非將產品進口至美國的一方，我們無須負責在美國司法權區內的清關，亦無須為進口至美國的貨品繳付任何進口關稅。然而，客戶作為進口貨品至美國的一方，可能會因關稅問題，將產生的額外成本轉嫁至我們。

額外美國關稅對我們業務的影響

於業績紀錄期，我們以美國為付運目的地的產品銷售分別佔總收益約36.1%、48.8%及54.3%。該等清單3、清單4A或清單4B項下的產品須被徵收額外美國關稅。具體而言，清單4B項下我們向T3銷售的產品須被徵收額外關稅，相當於屬清單3、清單4A或清單4B範圍及以美國為付運目的地的產品所產生的收益分別約85.1%、93.5%及97.4%。據T3所確認，其已就本集團售予彼的合資格中國產品按美國貿易代表辦公室設立的豁免程序申請額外美國關稅豁免，惟並未獲授任何豁免。於業績紀錄期，於美國銷售予T3的產品須(i)就清單3分別繳付額外美國關稅約514,000港元、74,000港元及135,000港元，佔總收益約0.2%、0.02%及0.04%；及(ii)就清單4B分別繳付約82.7百萬港元、142.4百萬港元及191.3百萬港元額外美國關稅，佔總收益約30.7%、45.6%及52.8%。誠如董事所確認，於業績紀錄期及直至最後可行日期，我們並未被要求降低須繳納美國額外關稅的產品的售價，或負擔客戶須負擔的任何有關關稅。就我們於清單4B項下(已暫緩的15%額外關稅)於美國向T3銷售的產品及於清單3項下(25%額外關稅)出售予彼等的少量備用零件而言，董事認為，該等產品的需求及平均售價將不會受重大不利影響。有關董事所考慮因素的進一步詳情，請參閱本文件「業務—中美貿易戰對我們業務的影響—額外美國關稅對我們業務的影響」一節。

概 要

我們負擔全部額外美國關稅對本集團收益及溢利的敏感度分析

以下呈列倘我們負擔全部適用於我們的產品的額外美國關稅，而所有其他因素維持不變的情況下，對我們年內收益及溢利的假設性影響：

	二零一八 財政年度 千港元	二零一九 財政年度 千港元	二零二零 財政年度 千港元
收益	269,223	312,239	362,094
年內溢利	30,157	33,823	43,356

假設我們負擔全部額外美國關稅

收益影響	16,022	23,317	29,157
年內溢利影響	13,378	19,470	24,346

應急計劃

考慮到上文所述，董事認為沒有迫切需要於本文件日期制定應急計劃。然而，董事認為倘清單4B的額外美國關稅生效或清單3及清單4A中的關稅提高，儘管有上文「美國進口關稅對我們的影響」各段所述措施，仍不能保證我們的業務將不會受到關稅的重大不利影響。隨著貿易戰的升級，中美之間貿易業務的格局將不可避免地受到重大不利影響，我們的競爭對手會遇到類似情況，而本集團亦不例外。請參閱本文件「風險因素 — 與業務及行業有關的風險 — 貿易限制及潛在新關稅可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」一節。有關本集團可能採取的緩解措施的詳情，請參閱本文件「業務 — 中美貿易戰對我們業務的影響 — 應急計劃」一節。

概 要

近期發展及概無重大不利變動

經審慎周詳考慮後，董事確認，自二零二零年三月三十一日以來及直至本文件日期，我們的財務或經營狀況或前景並無重大不利變動，且自二零二零年三月三十一日以來並無發生將對附錄一會計師報告所載資料造成重大影響的事件。

COVID-19疫情爆發對本集團的影響

自二零一九年十二月下旬中國湖北省武漢市錄得COVID-19首宗病例以來，COVID-19於全球疫情爆發（「疫情爆發」），於二零二零年六月三十日，在中國造成4,648人死亡及於全球造成503,862人死亡。該疫情爆發已經導致商業活動嚴重中斷，因此影響到全球經濟。

為應對疫情爆發，中國政府已採取措施，包括防止該疾病持續傳播。深圳工廠遵照政府指示於二零二零年二月三日至十八日暫停營運。我們亦已制定並實施防疫措施，包括但不限於準備足夠的防疫物料，例如口罩、消毒劑及手套，並確保個人的衛生及防護，監測員工的體溫及個人健康狀況。

根據疫情爆發的當前情況，董事已從三個方面評估其對本集團的影響：(i)銷售及客戶；(ii)採購及供應商；及(iii)生產，皆為本集團的主要職能。

- (i) **銷售及客戶**：我們一直與主要客戶保持緊密聯繫，以了解疫情爆發對彼等及其對我們產品的需求有何影響。根據與主要客戶的溝通，彼等在大流行期間仍有經營業務。就我們的大客戶T3而言，我接獲其要求於二零二一財政年度將若干價值約37.0百萬港元的採購訂單推遲幾個月，但概無要求取消或減少任何訂單。於為數約37.0百萬港元的若干推遲交付採購訂單中，約16.5百萬港元已於二零二一財政年度第一季度期間交付，而分別約15.6百萬港元、3.2百萬港元及1.7百萬港元預計於二零二一財政年度第二季度、第三季度及第四季度交付。就客戶M、夏普、客戶集團A及小泉而言，我們並無收到其要求因疫情爆發而推遲或取消主要訂單或重新協商付款條件的任何要求。

疫情爆發不可避免地影響到全球經濟，董事預期，於二零二一財政年度，客戶下達採購訂單時將更為審慎。根據T3提供的預測以及我們董事的估計，於二零二一財政年度，T3對我們產品的估計年度需求為約187.2百萬港元，較二零二零財政年度銷售予T3的年度銷售額微降約5.9%。就客戶M而言，與他們共

概 要

同設計及開發的風筒及美容護理設備已分別於二零一九年九月及二零二零年四月推出。根據客戶M提供的已確定銷售訂單及初步預測，並據董事作出的估計，於二零二一財政年度我們向客戶M的銷售額預計約為70.9百萬港元，較二零二零財政年度向客戶M的年度銷售額增加約71.0%。就其他主要客戶而言，基於該等客戶提供的最新銷售預測，我們預計疫情爆發不會導致銷售額大幅下降。

我們亦已就深圳工廠從二零二零年二月三日至十八日暫時停工與主要客戶進行溝通。主要客戶已知悉，由於疫情爆發，我們向他們交付產品或會有所延遲。特別是，我們的大客戶T3已向我們確認，他們並無計劃將任何與我們正在進行的合作轉移予其他供應商。因此，董事認為，由於我們延遲向客戶交付產品而對本集團造成的潛在財務損失及對客戶的長期關係造成的影響並不重大。

- (ii) **採購及供應商**：於業績紀錄期，主要供應商主要位於廣東省，包括深圳、東莞及佛山。於最後可行日期，概無主要供應商立足於或其原材料主要源自湖北省或被封鎖城市。儘管疫情爆發使主要供應商於二零二零年二月上中旬暫時停止營運，但全部供應商自二零二零年二月中下旬以來均已恢復營運。基於上文所述，我們的原材料供應並未受疫情爆發造成負面影響，且於業績紀錄期及直至最後可行日期保持正常。
- (iii) **生產**：深圳工廠自二零二零年二月十九日恢復營運後一直正常運作。本集團已安排於二零二零年三月採取較緊湊的生產計劃，以彌補深圳廠房於二零二零年二月停產所損失的時間，並產生成本約人民幣1.6百萬元，主要為臨時工人的工資。倘由於大流行而進一步暫時停工，我們計劃安排更緊湊的生產時間表，並加班以減少停工對我們生產活動的影響。為彌補生產活動停工而進行超時工作所產生的員工成本，以及因停工而造成的潛在收益損失，將取決於停工期的長短。

此外，我們將密切監控疫情爆發對員工的影響。於二零二零年二月十九日恢復經營當日，我們約260名員工在疫情爆發期間曾到訪湖北省或其他被封鎖城市或省份或若干特定疫區且不獲允許返回深圳，或當他們返回深圳時被強制隔離，或由於政府已實施交通管制措施故返回深圳時遇到困難。因此，我們於

概 要

二零二零年二月及三月透過職業介紹代理分別聘用93及296名臨時工人支援勞動力。於最後可行日期，全部僱員已返回深圳工廠及復工。董事確認，於最後可行日期，疫情爆發並未對我們的員工造成重大不利影響。然而，我們已向職業介紹代理確認，他們已預留足夠數量的工人(來自中國各個省份，包括河南及貴州)，以填補我們的勞動力空缺。

應對疫情爆發潛在影響的應急計劃

除上文所述者外，如疫情爆發於二零二一財政年度變得更嚴重，並導致(i)深圳工廠再次停運；(ii)對我們的現有員工造成重大負面影響及(iii)對供應商造成重大負面影響，董事亦已制定若干應急計劃：

- (i) **倘大流行疫情惡化，我們或將面臨暫停營運的風險，而本集團可能無法履行原定在停工期間生產的客戶訂單。**於最後可行日期，手頭上的製成品可滿足約9.9百萬港元的客戶銷售訂單。倘深圳工廠須暫停營運，在停工期間，我們可能無法履行客戶訂單。儘管我們與主要客戶訂立的總採購協議的不可抗力條款或能保護本集團免受不履行訂單的財務索償，惟我們仍積極就疫情爆發對我們生產的影響與客戶保持溝通，以致力維繫客戶關係。誠如我們從主要客戶得悉，他們已知悉疫情爆發可能會延遲我們向他們交付產品的時間，並表示理解COVID-19疫情爆發導致潛在的產品交付延遲乃超出雙方控制範圍。特別是，主要客戶T3已向我們確認，他們並無計劃將任何與我們正在進行的合作轉移予其他供應商。因此，董事相信，儘管在工廠停工期間可能造成收益損失，我們仍將努力在恢復營運後履行此類採購訂單。考慮到(i)我們與客戶的長期穩定關係；(ii)我們的產品開發能力，包括我們所持有的已開發產品模具；(iii)我們產品的成本及質量，董事認為，由於我們延遲向客戶交付產品而對本集團造成的潛在財務損失及對客戶的長期關係造成的影響並不重大。
- (ii) **人力資源的充足性可能會受到政府封城政策的不利影響。**為應對疫情爆發，城市可能會被封鎖以限制人流，及中國若干地區或會實施交通管制措施。由於中國尚未完全控制疫症，倘我們的工人感染COVID-19，則可能會被強制隔離。該等狀況可能對本集團在尋覓充足人力資源方面造成巨大壓力。然而，我們已向職業介紹代理確認，他們的工人來自中國各個省份(包括河南及貴州)，且已預留足夠工人以補充我們的勞動力空缺。
- (iii) **供應商或會受到疫情影響而暫停營運，且無法向我們供應原材料。**董事確認，我們已物色替代供應商，以使我們能夠減輕現有供應商暫停營運時原材料供

概 要

應短缺的風險。然而，基於我們可能需要在廣東省以外採購原材料，董事預期原材料成本將增加約2%至5%，增幅主要歸因於物流成本增加。

倘疫情爆發惡化並導致深圳工廠長期停工，董事將考慮採取應急計劃，將我們的工廠遷往越南。於二零二零年六月三十日，我們擁有現金及現金等價物為約51.1百萬港元，及流動資產(主要包括貿易應收款項)約59.5百萬港元。此外，假設[編纂]為[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍中位數及並無行使[編纂]，我們估計[編纂]總額(於扣除[編纂]及我們就[編纂]應付的估計開支後)將為約[編纂]港元。我們目前擬將[編纂]的約[編纂]港元或約[編纂]%用作本集團一般營運資金。經計及我們的現金及現金等價物、流動資產及指定用作一般營運資金的[編纂][編纂]約[編纂]港元，我們相信本集團將能夠維持至少22個月的財務健全，前提是(i)我們的業務自二零二零年七月一日起已完全暫停；(ii)將不會派發股息；(iii)本集團將於貿易應收款項及銀行借款到期時結付該等款項；(iv)擴展計劃將暫停；(v)應收貿易款項將根據過往結算方式及審慎的估計進行結算；及(vi)本集團將招致最低營運開支，例如員工成本及一般開支。考慮到本集團在維持財務健全的持續時間，董事目前無意將[編纂]的[編纂]用於其他目的，例如在業務暫停期間支付固定成本。

基於上述假設，並在建議的[編纂]未能成功完成的情況下，我們預計本集團在至少21個月內將繼續保持財務健全。

除上述與潛在疫情爆發有關的應急計劃外，我們亦於深圳工廠實施嚴格措施，以防止在工廠中感染COVID-19，而我們從地方當局官員得悉，該等措施為地方當局所接受。因此，董事認為，本集團採取的上述衛生措施可有效防控COVID-19傳染，並保障員工的職業健康及安全。詳情請參閱本文件「業務—COVID-19疫情爆發對本集團的影響」一節。

儘管疫情爆發，我們仍可藉著執行嚴緊措施以盡量減低其對深圳廠房營運的影響。舉例而言，我們安排較緊湊的生產計劃以彌補深圳廠房停產造成的時間損失。此外，我們亦聘請臨時工人以補充人手不足，原因為若干僱員難以返回深圳或我們的廠房工作。計及所產生相關成本，該等所採取措施對本集團的財務表現並無重大不利影響。具體而言，最大客戶T3已要求延後上述產品的交付及預期T3的估計年度需求由二零二零財政年度的約199.0百萬港元減少約5.9%至二零二一財政年度的約187.2百萬港元，主要由於疫情爆發中致。然而，有關延後訂單已重新安排於二零二一財政年度之內交付。

概 要

此外，T3的二零二一財政年度需求減少的影響預期被向客戶M的銷售的預期增加所抵銷，其由二零二零財政年度的約41.5百萬港元增加至二零二一財政年度的約70.9百萬港元，此乃基於從客戶M接獲的已確認訂單金額及其提供的初步估計得出。除本節所披露者外，董事確認，根據上述原因及據其全悉，於業績紀錄期及截至最後可行日期，疫情爆發對本集團營運及財務表現並無任何重大不利影響。倘疫情爆發持續或在未來變得更加嚴重，中國政府有可能再次暫停所有企業的營運，或客戶有可能延遲銷售訂單的交付，導致對財務業績造成重大不利影響。詳情請參閱本文件「風險因素 — 與在香港及中國經營業務有關的風險 — 疫情爆發任何無法控制的嚴重傳染病，可能會對我們的經營業績造成不利影響」。

其他近期發展

於業績紀錄期後，根據本集團截至二零二零年六月三十日止三個月的未經審計綜合財務資料，總收益與二零二零財政年度同期的總收益相若。於二零二零年六月三十日，我們從一家銀行取得銀行融資約52.0百萬港元，其中約48.5百萬港元未獲動用。我們擬動用該等融資作一般營運資金，包括採購原材料，以支持我們受客戶需求日增所推動的業務。董事預計我們二零二一財政年度的淨利潤(扣除[編纂])可能低於二零二零財政年度的淨利潤(扣除[編纂])，此乃主要由於預期[編纂]後將招致額外合規成本導致行政支(扣除[編纂])增加。

概 要

此外，以下為我們的部分近期發展：

- (a) **來自客戶M的銷售訂單**：於業績紀錄期及直至最後可行日期，我們收到來自客戶M的二零二一財政年度已確認銷售訂單約41.3百萬港元。已確認銷售訂單與分別於二零一九年九月及二零二零年四月推出的風筒及美容設備有關。再者，根據客戶M提供的已確定銷售訂單及初步預測，並據董事作出的估計，於二零二一財政年度我們向客戶M的銷售額預計約為70.9百萬港元。鑒於客戶M使客戶組合進一步改善，董事認為本集團具備優越條件吸納新客戶及新採購訂單。
- (b) **現有客戶需求日益增加**：於二零一八財政年度，我們在美國的其中一名主要客戶T3自二零一八財政年度第三季度起發展新分銷渠道。該新分銷渠道的發展已大幅提高T3對我們產品的需求，而T3所貢獻的收益由二零一八財政年度的約107.8百萬港元增加至二零一九財政年度的166.6百萬港元，並進一步增加至二零二零財政年度的199.0百萬港元。根據T3提供的預測以及我們董事的估計，於二零二一財政年度，T3向我們作出的預計採購額將不少於約187.2百萬港元。

[編纂]

有關[編纂]的[編纂]總額(基於本文件所述[編纂]範圍中位數及假設不會行使[編纂])主要包括已付或應付專業人士的費用及[編纂]，預計將為約[編纂]港元(佔[編纂]約[編纂]%)，其中(i)約[編纂]港元預計將根據相關財務報告準則於完成[編纂]後撥充資本及自權益中扣除；及(ii)約[編纂]港元預計將於損益中確認為開支。就於損益中扣除或將扣除的總額而言，約[編纂]港元已於業績紀錄期自損益中扣除，及餘下[編纂]港元預計將於業績紀錄期後自損益中扣除。


概 要

風險因素

我們在[編纂]的業務涉及如本文件「風險因素」一節所載的若干風險。閣下於決定[編纂]股份前，應仔細閱讀該節全部內容。我們所面臨的部分主要風險包括：(i)貿易限制及潛在新關稅可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響；(ii)我們可能無法在越南成功實施應急計劃；(iii)由於我們的深圳工廠出現業權缺陷，深圳工廠或須搬遷；如惠州地塊的預出租人未能將所協定的廠房騰空交出，並倘若我們未能及時物色其他生產設施，我們或會因遷移深圳工廠的營運而蒙受損失；(iv)我們大部分收益來自T3，故與T3的業務減少或流失或會對我們的業務造成不利影響；(v)疫情爆發任何無法控制的嚴重傳染病可能會對我們的經營業績造成不利影響；(vi)本集團十分依賴美國、日本及歐洲市場，且我們須承受產品在海外銷售的風險；及(vii)我們的銷售可能因應客戶喜好轉變和影響客戶消費模式的其他宏觀經濟因素影響。其他詳情請參閱本文件「風險因素」一節。

[編纂]

假設[編纂]為[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍中位數)及並無行使[編纂]，我們估計[編纂](於扣除[編纂]及我們就[編纂]應付的估計開支後)合共將為約[編纂]港元。我們目前擬按以下方式應用[編纂]：

- 約[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%將用於擴充及升級生產設施以提升我們的生產能力；
- 約[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%將用於提升我們的研究及工程能力；
- 約[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%將用於引入採用自家品牌「」的新產品；
- 約[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%將用於加強我們在全球市場(包括中國市場)銷售及營銷工作；
- 約[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%將用於升級資訊科技系統及協助設計的軟件；及
- 約[編纂]港元或[編纂]約[編纂]%將用作本集團一般營運資金。

概 要

其他詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

[編纂]統計數據

	根據最低 [編纂]每股 [編纂] [編纂]港元	根據最高 [編纂]每股 [編纂] [編纂]港元
股份[編纂](附註1)	[編纂]港元	[編纂]港元
[編纂](附註2)	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- [編纂]乃根據緊隨[編纂]及[編纂]完成後預期已發行[編纂]股股份計算。其並無計及因[編纂]獲行使或根據購股權計劃可能授出的購股權獲行使而可能配發及發行的任何股份。
- 有關[編纂]的計算，請參閱本文件「附錄二—未經審計備考財務資料」一節。其並無計及因[編纂]獲行使或根據購股權計劃可能授出的購股權獲行使而可能配發及發行的任何股份。

控股股東

緊隨[編纂]及[編纂]完成後(並無計及因[編纂]及根據購股權計劃可能授出的購股權獲行使而可能配發及發行的任何股份)，Ace Champion及永金將分別擁有本公司的已發行股本的[編纂]%及[編纂]%。Ace Champion為李舒野先生全資擁有的公司，而永金為薛可雲女士全資擁有的公司。由於李舒野先生及薛可雲女士各自分別透過Ace Champion及永金控制本集團逾30%的投票權，彼等為我們的控股股東(定義見上市規則)。儘管持有股權，薛可雲女士並未亦無參與本集團營運的日常管理，僅為間接投資者。儘管李舒野先生與薛可雲女士之間並無一致行動協議，且薛可雲女士透過永金對本集團有獨立投票權，薛可雲女士確認，彼不曾亦不會主動嘗試對本集團的日常營運及管理決定行使任何控制或投票權或施以任何影響，且彼無意擔任本公司或本集團的董事，因為薛可雲女士依賴李舒野先生進行本集團業務營運的整體監督、管理及執行。薛可雲女士現正於一間建築顧問公司擔任高級項目經理。根據上文所述，李舒野先生被視為在本集團的管理及業務方向上具有全面控制權。有關李舒野先生及薛可雲女士的背景，請分別參閱本文件「董事及高級管理層」及「與控股股東的關係」兩節。