

未來計劃

本集團旨在成為中國在生產規模及產品品質方面數一數二的電器製造商，並以客戶稱心滿意為宗旨，致力與客戶維持長遠的雙贏關係。為配合以上目標，本集團竭力在貫徹高品質的原則下，為新舊客戶提供林林總總的創新或度身訂造產品。

自二零零四年十二月三十一日（即本集團最近經審核賬目的編製日期）以來，本集團繼續專注提供高檔或新開發的電子美髮產品，而這類產品普遍在髮型屋及家庭使用（尤以歐洲市場）。為此，本集團不斷推出新款髮型設計工具。根據至今接獲的銷售訂單，除非出現無法預料的不利情況，否則董事對短期內本集團的財政及貿易前景依然樂觀。

為達到以上目標，本集團制訂下列業務策略：

- **擴充生產量及生產能力**

為配合本集團的業務擴充計劃，本集團計劃改善及擴充現有生產設施，以便進一步配合增長及發展需要，尤以本集團計劃於(i)東莞建福廠及／或(ii)東莞家利來廠（可能搬遷至鄰近一幅約6,390平方米的土地或由本集團決定的其他地點）添置及安裝新設備，藉以提升其整體生產量。

為求取得更理想的規模經濟效益，藉此加強產品在市場上的競爭力，本集團亦會制訂有效的管理控制或重新策劃生產過程，務求在新生產設備投入運作後，盡量提升生產效率及改善現有產品的質素。

- **滲透及進一步擴展至新舊地區市場**

本集團計劃借助現有的跨國客戶基礎，與更多海外客戶建立業務關係，以期擴闊本集團的客戶基礎及本集團產品的市場覆蓋範圍。

未來計劃及所得款項用途

至於滲透至美國及中國等本集團新興及發展中市場，以及進一步擴展至本集團現有歐洲市場方面，本集團擬透過增聘銷售及市場推廣人員，為本集團招攬潛在客戶，加強銷售方面的工作。

- **市場推廣及宣傳集團本身品牌的產品**

為了充分發揮本集團工程、研究及開發隊伍的產品開發能力，並加強本集團的長遠發展潛力，董事有意積極發展及爭取OBM業務，以本身品牌「家利來」製造及出售本集團的產品。

往績期過後，本集團已收購家利來集團，並傾向透過家利來集團製造及銷售更多本身的OBM產品。本集團計劃視乎市場狀況，為其OBM產品推出多項合適的市場推廣及宣傳活動。

- **加強工程、研究及開發能力**

董事預期具備強大的產品開發能力，是本集團不斷推出新系列創新產品的關鍵。

就此而言，本集團計劃招聘更多工程師，進一步加強產品開發能力。有賴更強的工程、研究及開發隊伍陣容，本集團將處於更有利位置，致力增加為ODM及OBM客戶提供的產品款式及系列。

- **為產品建立多項知識產權**

董事認為本集團成功的關鍵某程度上建基於能否成功為產品設計註冊知識產權及切實保護其知識產權。

為配合本集團產品系列及目標市場的擴充，董事計劃投放更多資源為新產品及在新市場建立多項知識產權。本集團擬在歐洲、美國及中國等多個目標市場，為更多產品設計、商標及生產技術知識取得專利權或註冊。

未來計劃及所得款項用途

- 透過策略性聯盟、合營企業、收購事項及／或合作安排拓展業務

為了實現本集團成為中國數一數二電器製造商的目標，董事或會不時爭取機會與合適的海外或本地電器同業建立策略性聯盟、合營企業、進行收購事項及／或合作安排，藉此拓展本集團的業務。

董事相信，本集團如上文所述與同業（例如電器製造商或品牌擁有人／特許權持有人）建立任何適合的措施，可結合雙方的實力、經驗及業務連繫，在有關的目標市場為本集團帶來協同效益，有助本集團鞏固在電器行業的地位。

所得款項用途

售股建議將會為本集團提供所需資金，滿足其發展所需。根據發售價0.55港元計算，售股建議的所得款項淨額（經扣除本公司就售股建議應付的包銷費用及其他相關開支後）估計約為34,000,000港元。預期售股建議的所得款項淨額將撥作以下用途：

- 約29,000,000港元用作擴充本集團的生產量及生產能力（其中約20,000,000港元將撥作興建新廠房，另約9,000,000港元則撥作購買新機器）；
- 約2,000,000港元用作滲透及進一步擴展至美國及中國等新舊地區市場（包括市場推廣及宣傳本集團本身品牌的產品）；
- 約2,000,000港元用作加強本集團的工程、研究及開發能力（包括為產品建立多項知識產權）；及
- 餘款約1,000,000港元撥作本集團的額外一般營運資金（例如購買原材料及支付開支等）。

倘售股建議的所得款項淨額毋須即時撥作上述用途，董事目前計劃將該等所得款項淨額存入香港持牌銀行及認可財務機構作短期附息存款。