



# 歐化國際有限公司

## Ulferts International Limited

### 公司簡介

#### 三條主要業務線

#### 零售

銷售超過50個傢俬品牌，當中包括國際品牌如 himolla、Gamma、MIDJ、egoitaliano、La-Z-Boy、MALERBA 及 miniforms

全方位銷售渠道包涵實體店舖(於2024年3月31日：24個銷售點)和線上平台



egoitaliano

L A Z B O Y



#### 傢俬店



銷售眾多高級品牌的傢俬產品，旨在針對高端客戶群

(1個銷售點)



[www.ulferts.com.hk](http://www.ulferts.com.hk)

(3個銷售點)



[www.ulferts.com.hk](http://www.ulferts.com.hk)



銷售眾多不同品牌的傢俬產品，旨在針對中至中高端客戶群

(5個銷售點)



[www.athome.com.hk](http://www.athome.com.hk)



銷售傢俬產品，旨在針對中端客戶群

#### 床褥及床上用品專營店



斯林百蘭



英國特級護脊床褥

銷售著名英國品牌 - 「斯林百蘭」旨在針對高端客戶群，「富豪」旨在針對中端客戶群

(6個銷售點)



[www.slumberland.com.hk](http://www.slumberland.com.hk)



銷售「歐化寶」的產品，旨在針對中端客戶群

(9個銷售點)



[www.ulfenbo.com.hk](http://www.ulfenbo.com.hk)

#### 批發



透過逾100家經銷商批發其自家品牌「歐化寶」之床褥、梳化及床上用品



透過逾100家經銷商批發「斯林百蘭」及「富豪」床褥及床上用品

#### 工程項目



為企業顧客主要提供之服務涵蓋規劃與設計、採購訂製傢俱至最終安裝



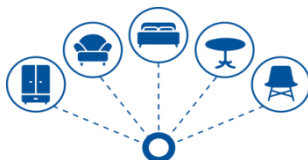


## 競爭優勢

### 核心競爭力



具策略性的零售地點



多元化的產品組合



全方位銷售渠道



大量存貨



強大的品牌認知度



優質的顧客服務

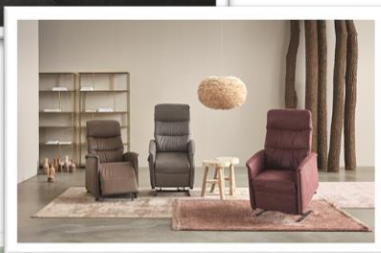
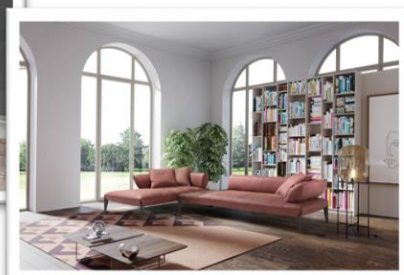
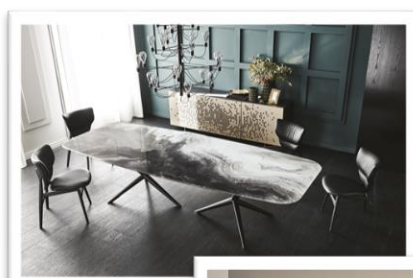


專業的管理團隊

### 多元化的產品組合



- 提供各種不同款式的傢俱產品，其產品可分為客廳、飯廳、臥室和工作間類別
- 從歐洲和亞洲的不同供應商進口
- 「歐化傢俬尊尚店」提供訂製的優質及豪華傢俱





歐化國際有限公司  
Ulferts International Limited

## 競爭優勢

### 多元化的產品組合

at·home



Slumberland

斯林百蘭

Vono 富豪  
英國特級護脊床褥



Ulfenbo® 歐化寶



### 優質顧客購物體驗



「歐化傢俬尊尚店」及「歐化傢俬」陳列室面積寬敞，能展出其種類繁多之產品，讓顧客能親身觸摸及感受傢俱實物



以專用的室內設計營造和諧及有如置身家居般之舒適感覺



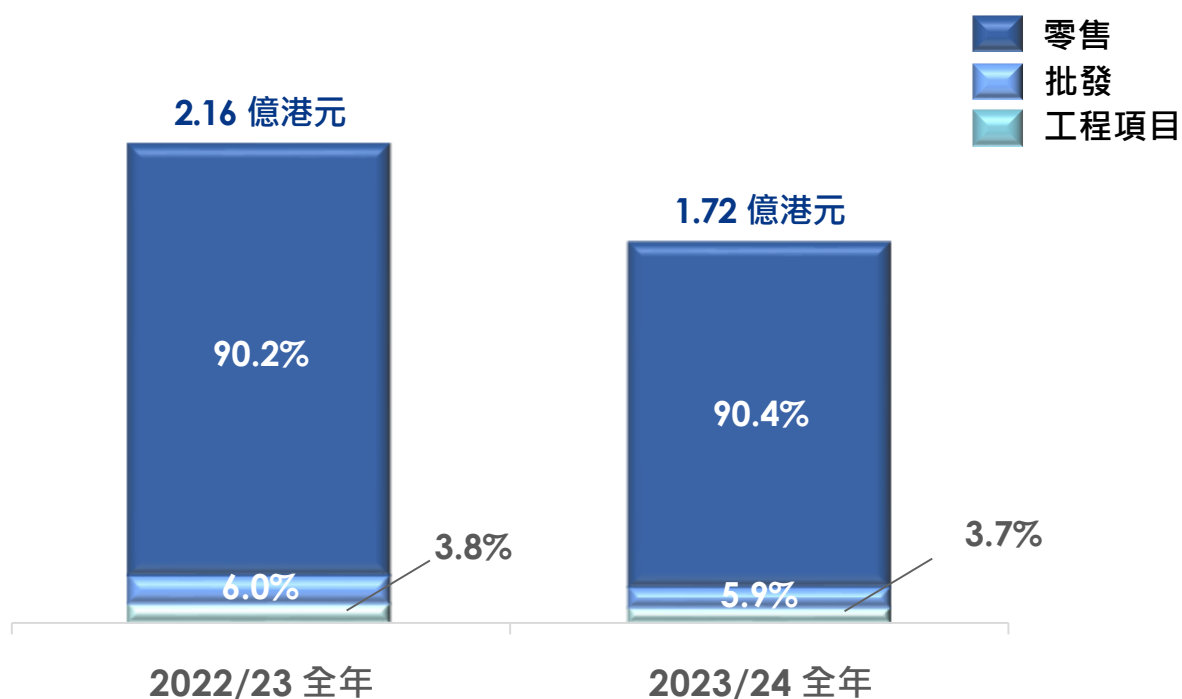


## 財務概覽

### 財務回顧

千港元	截至3月31日止年度	
	2022/23 全年	2023/24 全年
收入	216,148	171,638
零售	195,018	155,146
批發及工程項目	21,130	16,492
毛利	133,184	99,659
淨(虧損)/溢利	(21,017)	(25,006)
每股基本(虧損)/盈利	(2.63) 港仙	(3.13) 港仙

### 總收入明細表





## 財務概覽

### 零售收入分佈 (按零售線)

	2022/23 全年		2023/24 全年	
	(千港元)	佔比 (%)	(千港元)	佔比 (%)
零售總收入	195,018	100.0	<b>155,146</b>	<b>100.0</b>
歐化傢俬 / 歐化傢俬尊尚店	109,960	56.4	<b>77,971</b>	<b>50.3</b>
斯林百蘭 / 歐化寶	48,174	24.7	<b>41,918</b>	<b>27.0</b>
at · home	36,884	18.9	<b>35,257</b>	<b>22.7</b>

### 成本分析

	2022/23 全年	2023/24 全年
總收入佔比 (%)		
店鋪租金成本	33.1%	<b>39.8%</b>
店鋪及物流員工成本	14.5%	<b>17.6%</b>
辦公室員工成本	8.1%	<b>9.2%</b>
廣告及宣傳費用	3.7%	<b>3.2%</b>

### 主要資產負債表項目

	截至2023年 3月31日止	截至2024年 3月31日止
手頭現金及定期存款 (千港元)	62,059	<b>43,358</b>
銀行借款 (千港元)	無	無
負債比率 (負債 / 總權益)	零	零
存貨 (千港元)	43,639	<b>41,127</b>
存貨周轉 (天數)	192	<b>209</b>



## 零售網絡

### 全方位零售銷售渠道

於2024年3月31日總銷售點數目：24



歐化傢俬 尊尚店

面積：21,700 平方呎

- 1) 紅磡漆咸道北 275號



面積：≈ 5,240-16,750 平方呎

- 1) 天后栢景臺
- 2) 九龍灣德福廣場
- 3) 沙田 HomeSquare



面積：≈ 420-2,150 平方呎

- 1) 油塘大本型
- 2) 旺角始創中心
- 3) 九龍灣淘大商場
- 4) 北角健威坊
- 5) 荃灣愉景新城
- 6) 沙田禾輦廣場
- 7) 將軍澳新都城中心
- 8) 屯門新都商場 #
- 9) \* 深水埗西九龍中心先施



面積：≈ 2,330-10,750 平方呎

- 1) 銅鑼灣 Fashion Walk
- 2) 九龍灣 MegaBox
- 3) 荃灣愉景新城
- 4) 沙田 HomeSquare
- 5) 將軍澳康城



斯林百蘭

面積：≈ 180-850 平方呎

- 1) \*\* 九龍灣德福廣場
- 2) \* 銅鑼灣崇光百貨
- 3) \* 上環永安百貨
- 4) \* 佐敦永安百貨
- 5) \* 尖東永安百貨
- 6) \* 深水埗西九龍中心先施

\* 代表於百貨公司設置之銷售專櫃

\*\* 代表店中店

# 於2023/24年度下半年開業





## 未來策略

### 中期展望

通過市場細分化提升市場曝光

高端



通過提供名貴的傢俬產品及至尊產品，致力於鞏固其於該領域之市場地位

中端



繼續設立專營店或百貨公司專櫃以擴大市場份額

為尊貴英國品牌 **Slumberland 斯林百蘭** 之獨家代理，擴闊床褥市場的客戶群及市場佔有率

針對 **at.home** 及 **Uiflenbo 歐化寶** 產品進行品牌建設活動

繼續謹慎尋求店舖擴充、優化網上銷售平台，以及監察現有銷售點之表現

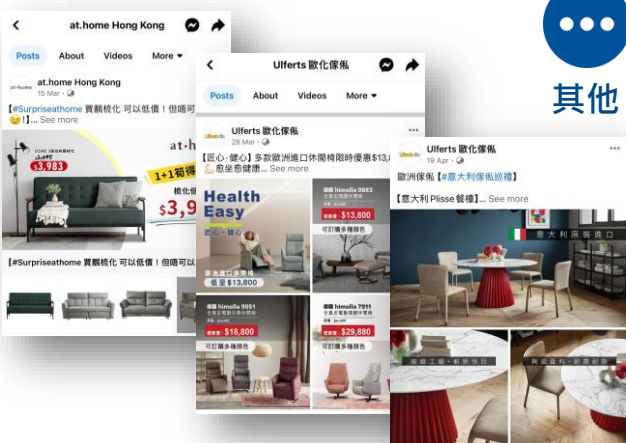
### 多元化市場推廣策略



- 社交媒體互動
- 印刷廣告
- 網上廣告
- 戶外廣告牌
- 限定展覽



社交媒體



其他

特別推廣

- 與亞洲萬里通、銀行及其他知名機構進行聯合促銷活動及獎賞計劃
- 定期折扣如季節銷售、年度銷售及清貨銷售活動

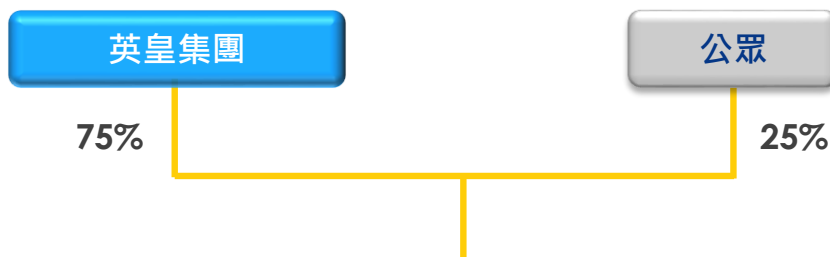




歐化國際有限公司  
Uiferts International Limited

## 未來策略

### 股權架構



歐化國際有限公司  
Uiferts International Limited

### 獎項



企業大獎2023 – 卓越生活品味傢俬品牌  
香港經濟日報



2023 No.1 最優質傢俬品牌  
2023 No.1 最優質床褥品牌  
頭條日報



Excellent  
ESG Recognition Scheme  
傑出環境、社會及企業管治  
表現嘉許計劃

2022-2023傑出環境、社會及管治表現嘉許計劃 –  
傑出ESG企業  
香港經濟日報



智富品牌及企業大獎2023 – 尊尚生活品味傢俬品牌  
智富雜誌



at·home

組別服務領袖季度獎 – 傢俱及居室用品組別 (2023年4-6月)  
香港零售管理協會優質服務計劃

### 投資者關係聯絡

陸文靜 (Anna Luk)  
集團投資者關係總監  
直線: (852) 2835 6783  
電郵: [annaluk@emperorgroup.com](mailto:annaluk@emperorgroup.com)

區雪瑩 (Janice Au)  
集團投資者關係經理  
直線: (852) 2835 6799  
電郵: [janiceau@emperorgroup.com](mailto:janiceau@emperorgroup.com)