

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公佈的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公佈全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

本公佈僅供參考，並不構成收購、購買或認購本公司股份或其他證券的邀請或要約。



Shunten International (Holdings) Limited

順騰國際(控股)有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：932)

補充公佈

須予披露交易：

收購AGGRESSIVE RESOURCES LIMITED 43.05%已發行股本 涉及根據一般授權發行代價股份

茲提述本公司日期為二零二一年八月十二日及二零二一年八月三十一日的公佈(「該等公佈」)，內容有關收購21,525股Aggressive Resources Limited股份(「收購事項」)。除非另有註明，否則本公佈所用詞彙具有該等公佈界定的相同涵義。

本公司謹此提述供下列有關收購事項的補充資料。

代價基準

誠如該等公佈所披露，代價乃經參考(其中包括)估值後釐定，而本公司認為估值屬公平合理，乃由於(i)估值師為本公司聘用的獨立專業人士；(ii)估值師擁有進行估值的必要資格，並且在進行類似估值方面具備足夠經驗；(iii)估值師所進行工作的範圍適合是次委聘；及(iv)董事會已仔細審查估值師採用的估值假設及方法，以及用於計算加權平均資本成本(「加權平均資本成本」)的可資比較公司之選擇標準，並認為上述各項均屬公平合理。董事會認為，估值師在編製估值時已適當考慮目標公司於二零二零年的最低利潤約360,000港元。

估值採用的假設及方法

估值採用收入法計算目標集團全部股權的市值。根據此方法的原則，可透過於目標集團的資產年期內，將會收到的經濟利益的現值來計量股權價值，藉此估算未來經濟利益，並將該等利益折現至現值，而使用的折現率須配合變現該等利益涉及的所有風險。估值師根據收入法中的現金流折現法進行估值。

使用現金流折現法時，會估計所有未來現金流並將其折現至現值。所使用折現率乃經選定可資比較公司的所需回報率，涉及一份業務範圍與目標集團主要活動類似，且於香港及納斯達克上市的所有公司的詳盡名單。估值採用加權平均資本成本釐定折現率，就折現目標集團業務相關的未來預期現金流而言，使用該折現率可謂恰當。

估值師在估值中作出以下假設：

- 目標集團經營所在地區目前的金融、經濟、稅務、市場及政治狀況將沒有重大變化。
- 通脹率及利率較估值日期的現行利率而言將沒有重大變化。
- 合資格管理層、主要人員及技術人員將繼續留效，支援目標集團的持續營運。

- 獲提供有關目標集團的資料屬真實準確。
- 營運資金的週轉日數及百分率乃根據目標集團在過去兩個財政年度(即二零一九年及二零二零年)的實際比率及百分比之平均值計算得出。
- 計算加權平均資本成本時亦採納與香港有關的基本假設，如無風險利率、長期債務成本及市場風險溢價。

估值師亦已考慮目標集團預期根據已簽署具約束力長期銷售合約取得的收益，以及私營公司股票缺乏市場流通性的折讓。

經考慮上述因素後，本公司認為估值誠屬公平合理，因此為釐定代價的可靠參考資料。

此外，目標集團擁有多個香港知名保健品品牌，包括但不限於「濟公堂」及「月兔牌」，以及「香港老牌 — 保胃丹」、「名古屋 — 牛皮の癬」及「濟公堂 — 五鞭海狗丸」等暢銷產品。根據賣方提供的資料，目標集團於二零一八年及二零一九年分別錄得約11,000,000港元及約4,500,000港元的溢利。據賣方表示，二零一九年出現跌勢，乃主要由於香港發生社會運動，打擊零售業營商環境及拖累零售市道所致。於二零二零年，儘管目標集團僅錄得溢利約360,000港元，但據董事會瞭解，溢利急跌的主因是市道受COVID-19疫情重創而呈現疲態，屬特殊情況，未能反映其正常表現。董事會因此認為，只著眼於目標集團於二零二零年單一年度的業績並不合適，亦應考慮其他因素，如：(i)目標集團的過往表現；(ii)目標集團的估計品牌及產品；(iii)展圖生物就供應保健及美容產品所訂立具約束力的長期銷售合約(於二零二一年七月一日至二零二二年十二月三十一日期間生效)；以及(iv)收購事項可締造協同效應，為本集團產品增闊銷售渠道及市場。

鑒於近月來社會環境及疫情趨於穩定，零售市道好轉，加上展圖生物訂立的具約束力的長期銷售合約載有保證採購總額，董事會深信二零二一年目標集團的溢利將有大幅改善，因此代價屬公平合理。

建議收購事項的理由及裨益

目前，本集團大部分產品在香港其中一間最大的保健及美容產品零售連鎖店（「現有零售連鎖店」）的門店內以貨架式產品分銷。倘若本集團與現有零售連鎖店的關係因任何原因受到不利影響，導致現有零售連鎖店限制或停止在其店內銷售本集團的產品，本集團將需要尋求其他渠道向公眾客戶銷售其產品。為分散依賴現有零售連鎖店的風險，本集團正積極物色可銷售其產品的其他渠道。

由於目標集團目前通過家品零售連鎖店（為香港、澳門及新加坡知名家品及消費品零售連鎖店，在香港擁有約360家門店）的店舖分銷其保健品及產品，管理層認為，收購事項為本集團提供良好的平台，通過與目標公司的業務合作，為銷售其現有保健品增闢新銷售渠道及新市場（如澳門及新加坡）。

在收購事項前，本公司管理層已考慮尋求其他銷售渠道，包括家品零售連鎖店本身。然而，為建立新銷售渠道，本公司將需要花費額外時間及資源與潛在銷售渠道的代表進行磋商，或會延遲產品在新市場推出的時間。因此，本公司管理層認為，收購事項屬可行途徑，可以更符合成本效益的方式擴展本集團的銷售渠道。

本公司管理層已根據從估值師所得的估值報告結果，考慮了潛在的業務發展機遇，以及收購事項可為本集團現有業務帶來的協同效益。本公司管理層相信，與新業務渠道的潛在合作利益，將為本集團增添收益動力，加上省卻建立新分銷渠道的時間及資源，將大於收購事項的成本。因此，董事認為，收購事項屬公平合理，並符合本公司及股東的整體利益。

此外，董事會認為，建議收購事項為本集團提供良好的平台，與家品零售連鎖店建立合作及分銷關係。目標集團一直與家品零售連鎖店有所聯繫，以透過一併納入其現有及／或新健康產品與本集團產品，擴大其在家品零售連鎖店門店的分銷產品種類。據本公司了解，於本公佈日期，家品零售連鎖店對合作／分銷邀請的回應非常積極，因為家品零售連鎖店認為「御藥堂」品牌可以增強其目前提供的健康產品組合，而擴大健康產品組合亦符合家品零售連鎖店的業務策略，亦即擴展家品以外的產品組合。於本公佈日期，各方尚未訂立具約束力的協議或諒解備忘錄，而本集團與家品零售連鎖店目前正就合作模式及條款進行詳細討論，然後方會訂立協議或備忘錄。

承董事會命
順騰國際(控股)有限公司
執行董事
王西華

香港，二零二一年九月三日

於本公佈日期，執行董事為王西華先生及賴偉林先生；以及獨立非執行董事為梁鈞濤先生、譚健業先生及梁文龍先生。