

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告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不就因本公告全部或任何部分內容所產生或因依賴內容而引致的任何損失承擔任何責任。



信基沙溪集團股份有限公司

XINJI SHAXI GROUP CO., LTD

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：3603)

全球發售所得款項淨額用途修改 及業務更新

可參考(i) 2019年10月25日信基沙溪集團股份有限公司(「本公司」，本公司及其附屬公司，「集團」)關於全球發行所得款項淨額(「所得款項淨額」)的使用的招股書(「招股書」)；(ii)於2020年4月20日公佈的截至2019年12月31日年度公司年度報告(「年度報告」)，涉及自上市日起至2019年12月31日的所得款項淨額的使用情況；(iii)本公司於2020年2月26日就新型冠狀病毒(COVID-19)(「COVID-19」)爆發對集團租戶(「租戶」)減免租金和管理費的自願公告(「自願公告」)。除另有規定外，本公告中使用的大寫術語應與招股書和年度報告中定義的含義相同。

所得款項的計劃用途

扣除公司就此次全球發行支付的承銷佣金及費用後，所得款項淨額約為人民幣2.172億元。如之前招股書中題為「未來計劃及所得款項用途」一節及年度報告所披露的，所得款項淨額最初打算由集團用於下列目的(根據最終定價和實際收到的所得款項淨額按比例調整)：

- (i) 約人民幣5,670萬元，約佔所得款項淨額的26.1%，擬用於償還集團銀行借款，以支付集團商城的建築費用及銷售和行銷費用；及
- (ii) 約人民幣1.605億元，約佔所得款項淨額的73.9%，計劃用於中國成都一座新商城(「成都項目」)、鄭州一座新商城(「鄭州項目」)和福州一座新商城(「福州項目」、成都項目及鄭州項目，「新項目」)的項目開發，以配合集團的業務擴展。

自上市日期起至2020年6月30日，本集團已動用約人民幣2,550萬元，佔所得款項淨額的11.7%，償還本集團銀行借款，以支付其商城的建築費用及銷售和行銷費用。截至2020年6月30日，約有人民幣1.917億元，約佔淨收益的88.3%，仍未得到利用（「未利用的所得款項淨額」）。

所得款項用途修改

於本公告標題為「改變所得款項淨額使用的理由和好處」的段落中所述的原因，董事會決議改變未利用的所得款項淨額的使用情況如下：

- (i) 重新將原分配給新項目的所得款項淨額約人民幣2,720萬元，約佔所得款項淨額的12.5%部分，用於補充集團的一般營運資本（「營運資本的重分配」）及
- (ii) 重新將原分配給新項目的所得款項淨額約人民幣8,000萬元，約佔所得款項淨額的36.8%部分，用於開發位於中國廣州的一座新購物商城，（「廣州項目的重分配」及營運資本的重分配，「重分配」）。

截至2020年6月30日所得款項淨額的使用情況和重新分配後未使用的所得款項淨額的使用情況如下：

	原計劃 使用金額 (RMB百萬元)	截至 2020年 6月30日 已使用 金額 (RMB百萬元)	截止 2020年 6月30日 未使用 金額 (RMB百萬元)	重新分配 後的未使用 金額 (RMB百萬元)	重新分配 後的未使用 金額計劃 使用時間
(i) 償還集團銀行借款，以支付其商城的建築費用以及銷售和行銷費用	56.7	25.5	31.2	31.2	至2020年
(ii) 發展新項目					
a) 成都項目	63.8	-	63.8	-	
b) 鄭州項目	40.8	-	40.8	22.5	至2023年
c) 福州項目	55.9	-	55.9	30.8	至2023年
d) 廣州項目	-	-	-	80.0	至2020年
(iii) 一般營運資本	-	-	-	27.2	至2020年
	<u>217.2</u>	<u>25.5</u>	<u>191.7</u>	<u>191.7</u>	

註：上表中所列總額與總額之間的任何差異都是由於四捨五入。除上述重新分配外，所得款項淨額的使用沒有其他變化。

改變所得款項淨額使用的理由和好處

COVID-19對集團的影響

由於COVID-19的持續爆發，世界各國採取了各種封鎖措施，以遏制COVID-19的擴散，這導致了世界各地市場、生產和供應鏈的中斷。隨著世界各地許多國家實施的旅行限制、檢疫措施和暫停工作措施，全球酒店業、餐飲業和旅遊業受到了以下嚴重影響，這對租戶的盈利能力產生不利影響，進而對集團的財務業績產生不利影響。

1、 酒店用品外貿需求減少且出口受阻

隨著各國的封鎖及檢疫措施，全球酒店業、旅遊業、餐飲業被衝擊得支離破碎，不少知名酒店、餐飲等機構關門停業，集團作為該產業生態鏈的成員，業務同樣受到了巨大的衝擊。據董事們所瞭解，部分市場主要分佈在國外的租戶，收入下降嚴重，出現了經營困難。

2、 租戶對新項目下發展的商城沒有足夠信心

據董事們所瞭解，商戶境外的訂單數量直線下降，甚至出現不要訂金直接退單的現象。面對不斷變化的經營環境和貿易及財務前景，原本有意通過租用新項目下發展的商城來拓展業務的租戶，在這樣一個前所未有的挑戰時期，無法再承諾這樣的擴張。

3、 商鋪的出租率下降

由於上述新冠肺炎疫情對商戶業務的負面影響，部分租戶提前終止了租賃，導致我們商城的出租率下降。截至2020年5月31日，集團商城整體出租率約82%（2019年12月31日：87%），較2019年12月31日下降約5%，預計下半年仍將繼續下滑。其中較2019年12月31日，集團旗下兩家核心商城：信基沙溪酒店用品博覽城及信基豪泰酒店用品城預計2020年下半年出租率將分別減少約6%及11%。

4、 公司業務發展計劃受到不利影響

公司在上市之前，制定了發展新項目的詳細業務計劃。但由於COVID-19疫情的爆發，公司業務發展計劃受到不利影響。除了上述租戶不願將業務擴展至新項目下的商城，以及商城的出租率下降外，我們的營運資本狀況受到負面影響，我們集團的營運及財務風險也有所增加，因為(i)我們必須減少租戶應付的部分租金及管理費，以恢復他們的商業信心；(ii)我們沒有解僱僱員，以顯示社會責任，確保僱員的就業及生計。

鑒於COVID-19帶來的影響，並考慮了與重新分配有關的下列因素，董事會決定改變未利用所得款項淨額的使用：

I. 減輕COVID-19造成的業務影響的暫時性租賃優惠

如自願公告所述，COVID-19爆發後，免除和減少租戶2020年2月及3月的部分租金和管理費，積極承擔社會責任。然而，目前仍不能確定該疫情將在多長時間內繼續影響租戶的業務活動為了支持租戶的發展，集團將陸續推出一系列安商扶商的政策，豁免或減少租戶應付的租金(「安排」)，如：(i)信基沙溪酒店用品博覽城、信基豪泰酒店用品城及信基大石家私城對租戶2020年5月至10月月租金打九折；(ii)針對續租意願不強烈及疫情期間新拓展的租戶，瀋陽信基沙溪國際家居用品博覽中心將單位每月租金下降約每平方人民幣40元，作為鼓勵這些租戶簽訂租約的動力；(iii)針對疫情期間租賃的新租戶，瀋陽信基沙溪酒店用品博覽城將首個合同期內(第1及第2年)的租金全免；(iv)針對2020年新入駐的商戶，信基沙溪酒店用品博覽城、信基豪泰酒店用品城及信基大石家私城對租戶提供1至4個月免租期；(v)針對知名品牌租戶，信基大石家私城將每月租金單價下降每平方人民幣10元，期限一年；信基豪泰酒店用品城則取消了這部分租戶2020年的租金遞增；及(vi)針對部分受地鐵施工影響的租戶，信基沙溪酒店用品博覽城將其2020年3月至12月租金單價下調至每平方人民幣50元。

基於目前情況，預計(i)自願公告中所述安排及(ii)上述安排將導致2020年本集團現金流入減少不超過人民幣2,400萬元。鑒於本集團營運現金流的減少，本集團有必要增加營運資金以維持其業務運作。

II. 吸引潛在租戶及保持現有租戶的措施

如前所述，由於部分租戶在租約到期前終止租約，我們今年的出租率下降了。為了減輕COVID-19的影響，與租戶共同克服困難，並吸引新租戶，集團打算採取一些政策，包括但不限於，對2020年12月31日前續簽租約的租戶和新租戶：(一)給予一次性推廣費八折優惠；或(二)一年內分4期支付推廣費的選擇。雖然出租率的下降預計將使集團2020年的現金流入減少約人民幣1,930萬元，但集團將實施上述政策，以減輕租戶的壓力，提高商城的出租率。這些政策的實施必然會減少集團未來的現金流，集團必須增加其一般周轉資金，以提高其流動性。

III. 向現有租客提供的信貸期增加

集團注意到，自2020年2月21日集團商城恢復營業以來，租戶的付款週期有所減緩。由於大多數租戶是流動性有限的中小企業，COVID-19給他們的現金流帶來了巨大的負擔。董事會正在考慮採取更寬鬆的信貸政策及延長租戶的信貸期，如針對2020年2月至6月欠繳租金的商戶，根據實際情況給予其多6至12個月的信貸期。由於這種政策可能會減少集團的經營現金流，因此集團必須儲備更高水準的營運資本，以維持業務運作。

IV. 推遲鄭州項目及福州項目

為了減輕COVID-19對集團營運的影響，並考慮到以下詳細提及的廣州項目的好處及集團需要一般營運資金來維持其業務運作，董事會認為，原本計劃於2021年7月開始的鄭州項目和福州項目，應推遲運行。特別是考慮到：

- (i) 我們時刻關注著鄭州和福州項目下的兩個商城，通過溝通，瞭解到兩個商城的業務也受到COVID-19疫情嚴重影響。與我們相似，為了應對商城的出租率下降，兩個商城的經營方為租戶提供了免租及租賃優惠政策，導致了運營資金短缺；

- (ii) 經我們瞭解自中國複產復工以來，鄭州和福州的酒店用品行業和廣州比較，恢復更慢；及
- (iii) 原本表示有興趣通過租用鄭州、福州等項目下的購物商城來擴大業務的租戶，不能再承諾此類擴張。

考慮到目前疫情期間的業務環境和集團自身運營情況，我們認為，鄭州和福州項目的風險狀況已經發生了變化，在COVID-19爆發後，推遲項目更為謹慎。在等待鄭州和福州酒店用品行業復蘇的同時，本集團將繼續觀察鄭州和福州市場，以及鄭州和福州項目下的商城的運營情況。

V. COVID-19對成都項目的影響

為按照招股書載明的所得款項淨額使用計劃執行成都項目，集團自2019年11月對相關場地進行了準備工作。儘管如此，在考慮了COVID-19爆發的影響之後，董事會認為，成都項目的執行和投資回報將受到以下因素的阻礙：

(i) 疫情阻礙了成都項目進展

自集團上市以來，集團一直積極籌備成都項目。2019年11月15日，本公司組織商戶到成都項目下的商城（「成都商城」）考察，並和成都商城的物業持有人（「成都物業持有人」）進行商務談判，集團及成都物業持有人看好成都市場，力爭通過成都項目，合作打造西南最大的酒店用品城，並簽署了戰略合作協定。2019年12月，集團對成都項目進行進一步的盡職考察，為2020年開展成都項目做好準備。

2020年1月，由於COVID-19疫情爆發，中國廣東省和四川省啟動疫情一級響應，商業活動全部停止。由此導致集團及成都物業持有人不能現場辦公，特別是我們的裝修設計人員不能現場開展工作。同時疫情造成成都項目的商戶和業主經營困難，項目退鋪現象嚴重，現有商戶與業主方之間引發出一系列的債權債務糾紛，造成了成都項目無法按照之前設想的預期推動。

(ii) 成都商城出租率低於預期

由於新冠肺炎疫情的爆發，截至本公告發佈之日，成都商城的出租率預計不超過30%。由於原本表示有興趣通過租用成都項目下的購物商城來擴大業務的租戶，不能再承諾此類擴張。我們預計2020年成都商城的出租率估計約25%，由此導致成都項目將虧損。

此外，成都項目的發展戰略要求集團承擔前期的裝修費用，並提供免租期，以吸引潛在租戶，這將給集團的流動性帶來額外負擔。

綜合以上原因，董事會決定已不宜繼續成都項目，避免造成集團經營損失。

VI. 廣州項目的好處

(i) 廣州項目的概況

廣州項目位於中國廣東省廣州市白雲區夏花一路2號，該物業目前是一家以酒店用品經營為主，以家居建材經營為輔的商城（「廣州商城」）。廣州商城可出租面積約88,070平方米。根據我們在2020年6月獲得的資訊，廣州商城目前的出租率約為40.1%。廣州商城的租戶主要經營酒店用品和家居建材，如玻璃製品、布草、不銹鋼製品、咖啡設備、傢俱及廚具、建築陶瓷、衛浴等。

我們計劃在2020年底之前，通過收購廣州商城的項目公司50%以上的股權，開始與廣州商城的擁有人合作，為期18年，從2020年到2038年。經廣州項目初步談判評估，集團擬支付代價約人民幣8,000萬元。該公司將利用未使用的所得款項淨額作為收購投資款。

(ii) 選擇廣州項目的理由

(a) 廣州項目是公司鞏固和發展廣州業務的戰略

董事們認為，廣州是中國酒店用品生產和分銷最重要的地區，鞏固廣州酒店用品市場的地位對集團來說至關重要。新的優質的廣州項目的開發，將鞏固和提升集團的市場份額和品牌影響力，使集團保持行業領先地位。

目前，廣州只有兩家大型專業酒店用品商城在運營，分別是信基沙溪酒店用品博覽城和信基豪泰酒店用品城，剩下的均為中小型的傳統批發商城。廣州項目為集團在廣州開發一個獨特高端、情景化的酒店用品商城提供了絕佳的市場機會。

(b) 粵港澳大灣區市場前景廣闊

據中國經濟體制改革研究會副會長，國民經濟研究所所長樊綱預測，2016年粵港澳大灣區人口約為6,800萬，預計到2050年，粵港澳大灣區人口規模將達到有1.2億到1.4億。隨著區域人口規模的極速增加，董事們認為超級城市群發展的紅利將極大促進粵港澳大灣區及周邊區域酒店用品的市場需求。

(c) 疫情下的市場機遇

2019年下半年，集團的競爭對手之一，以酒店用品批發為業務核心的、經營面積約78,500平方米的廣州南天酒店用品市場已拆除以及其他小的競爭對手面臨城市升級改造，如面積約50,000平方米的廣州新沙五金塑膠城將於2020年下半年開始拆遷，市場的酒店用品商家沒有找到合適的場所繼續經營。我們集團將努力為廣州項目吸引這些需要搬遷安置的品牌商家。

同時，據董事們所了解，雖然我們的核心租戶不願意外省拓展業務，但願意強化在廣州的商業地位。通過共用廣告資源、員工和倉庫，我們的租戶可以有效地降低運營成本，擴大在廣州的業務。

(iii) 廣州項目的競爭優勢

(a) 地理位置優越，商業發達，交通便利

商城緊鄰廣州白雲機場、廣州火車站，地鐵2、3號線、華南快速幹線，機場高速等城市交通主脈。項目周邊集聚了三一文創城、安華匯、白雲匯、廈茅石材廣場、匯萊石材城等大型購物廣場，組成了以酒店用品、家居建材、五金機電、咖啡飲品、裝飾石材等業態為主的市場集群。

(b) 區域倉儲物流優勢

白雲區位於廣州的北邊，貨物商品北上的必經通道。廣州70%以上的倉儲、物流分撥都是在白雲區完成的。項目5公里範圍，雲集了聯成貨運市場、八方物流園、安發物流園、白雲湖物流園、天智物流園、萬集貨運市場等，滿足貨物進出、庫存、分揀、包裝、配送等物流服務，大大降低商戶的物流運作成本。

(c) 商城高端的內外環境

廣州項目作為一個四層的大型的現代化商城，已經經營多年，與廣州傳統的批發市場相比，這個現代化的商城，非常適合打造成為一個高端上檔次、空間舒適、情景消費、配套完善的集團現有旗下商城的高端及升級版本。

近年來，隨著體驗消費的擴張，綜合購物中心引入了更多創新的零售、休閒、娛樂形式。我們努力抓住這種趨勢，吸引和維護客戶。我們計劃將廣州商城設立為「信基沙溪全球酒店用品採購中心」，這將是我們現有商城的升級版，以為客戶提供更好的購物環境。

(d) 展望廣州項目

在目前商城出租率為40.1%的情況下，集團希望通過優化租戶組合，提高出租率，主要表現在：(i)提供租金優惠政策和信基沙溪行業龍頭品牌吸引力，吸引廣州南天酒店用品市場、廣州新沙五金塑膠城的優質品牌租戶；(ii)利用中國酒店用品協會和本公司全國品牌廠商資源，吸引優質潛在租戶；及(iii)通過全球酒店用品電商直播中心打造立體推廣、總部辦公、技能培訓、工程設計等新功能增值服務配套，吸引優質品牌商戶。綜上所述，集團認為自市場復甦之後，出租率可以有很大的提升，集團預計廣州項目開始運營後，該項目將在2年內實現盈虧平衡及5至6年內實現目標回收期。

董事會的意見

董事會認為，加強集團的流動性對於應對COVID-19帶來的影響和挑戰至關重要。為此，集團將需要更多的周轉資金。基於集團及全體股東的利益，為加強資金使用效率和效益，對募集資金金額的使用進行適當調整，以更好地滿足集團當前的經濟形勢和業務需求。這也將使集團能夠以更有利和更有效的方式分配其財務資源，以便為廣州項目抓住潛在的商業機會。因此，董事會認為(i)重新分配所得款項淨額更有利於集團的運作需要；(ii)改變所得款項淨額的使用是公平和合理的，使集團能夠更有效和靈活地滿足其財務需要。(iii)儘管重新分配了所得款項淨額用於發展廣州項目，但廣州項目的業務發展方向仍與招股書中《前景》披露的集團的業務戰略一致。(iv)上述重新分配符合本公司及全體股東的利益，不會對本集團現有業務及運營產生任何重大不利影響；(v)廣州項目將進一步鞏固集團在行業中的領先地位。董事們將持續評估所得款項淨額的使用計劃，並在必要時修訂或修改這些計劃，以減少COVID-19的影響，努力提高集團的經營業績。

董事會確認，除本公告披露外，本集團沒有(i)招股書中描述的主要業務的重大變更，以及(ii)所得款項淨額用途的其他變更。

承董事會命
信基沙溪集團股份有限公司
張漢泉
主席

中國，廣州，2020年7月6日

於本公告日期，董事會包括主席兼執行董事張漢泉先生；執行董事梅佐挺先生，張偉新先生及靳春雁女士；非執行董事余學聰先生、吳建勛先生及林烈先生；及獨立非執行董事劉娥平博士、陳士勝先生、譚鎮山先生及鄭德琨先生。