



# 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60個傢俬品牌，當中包括國際品牌如 himolla、Gamma、MIDJ、egoitaliano、La-Z-Boy、MALERBA 及 miniforms



egoitaliano

L A Z B O Y

全方位銷售渠道涵蓋實體店舖(於2026年3月31日：21個銷售點)和線上平台



#### 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)

(2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

(4個銷售點)



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

at home

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

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

(8個銷售點)



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



(6個銷售點)

銷售「歐化寶」的產品，旨在針對中端客戶群



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

#### 批發



透過逾100個銷售點批發其自家品牌「歐化寶」之床褥



透過逾100個銷售點批發「斯林百蘭」及「Vono 富豪」床褥

#### 工程項目



為企業顧客主要提供規劃設計、採購訂製傢俬及最終安裝之服務



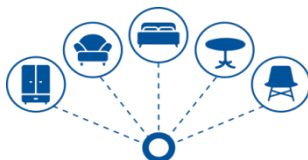


## 競爭優勢

### 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

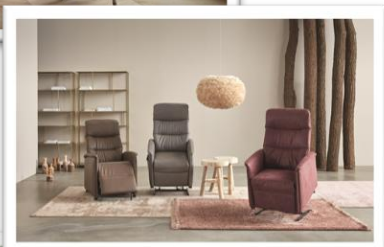


專業的管理團隊

### 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



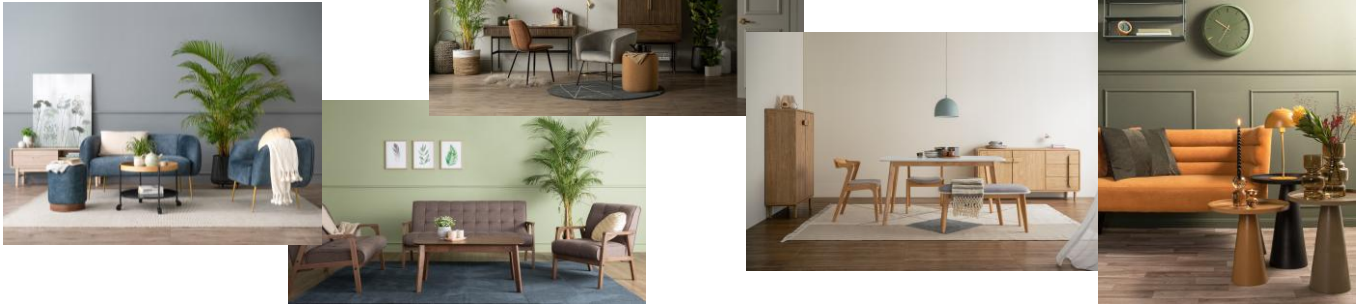


歐化國際有限公司  
Uiferts International Limited

## 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



Uiflenbo® 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猶如置身家居般之舒適感覺





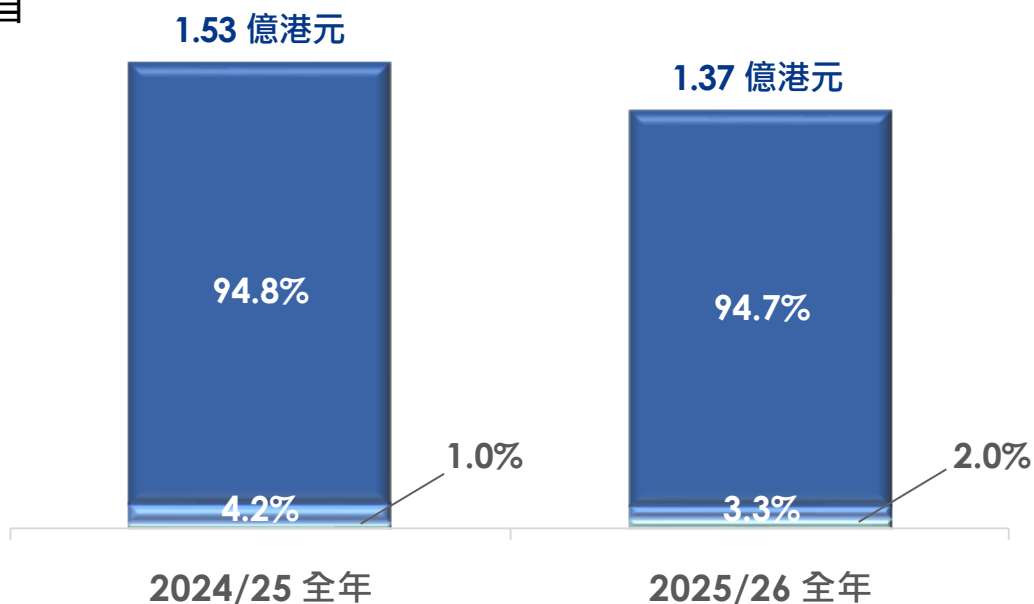
## 財務概覽

### 財務回顧

千港元	截至3月31日止年度	
	2024/25 全年	2025/26 全年
收入	153,021	137,170
零售	145,075	129,850
批發及工程項目	7,946	7,320
毛利	88,304	77,341
淨(虧損)	(41,018)	(1,722)
每股基本(虧損)	(5.13) 港仙	(0.22) 港仙

### 總收入明細表

-  零售
-  批發
-  工程項目





## 財務概覽

### 零售收入分佈 (按零售線)

	2024/25 全年		2025/26 全年	
	(千港元)	佔比 (%)	(千港元)	佔比 (%)
零售總收入	145,075	100.0	<b>129,850</b>	<b>100.0</b>
歐化傢俬 / 歐化傢俬尊尚店	70,794	48.8	<b>55,677</b>	<b>42.9</b>
at · home	37,556	25.9	<b>37,166</b>	<b>28.6</b>
斯林百蘭 / 歐化寶	36,725	25.3	<b>37,007</b>	<b>28.5</b>

### 成本分析

	2024/25 全年	2025/26 全年
總收入佔比 (%)		
店鋪及物流員工成本	16.9%	<b>17.8%</b>
店鋪租金成本	22.1%	<b>17.6%</b>
辦公室員工成本	9.4%	<b>8.2%</b>
廣告及宣傳費用	3.3%	<b>3.4%</b>

### 主要資產負債表項目

	截至2025年 3月31日止	截至2026年 3月31日止
手頭現金及定期存款 (千港元)	27,268	<b>21,720</b>
銀行借款 (千港元)	無	<b>無</b>
負債比率 (負債/總權益)	零	<b>零</b>
存貨 (千港元)	30,230	<b>24,176</b>
存貨周轉 (天數)	170	<b>147</b>



## 零售網絡

全方位零售銷售渠道

於2026年3月31日總銷售點數目：21



歐化傢俬 尊尚店

- 1) 紅磡漆咸道北 275號



- 1) 天后栢景臺
- 2) 沙田 HomeSquare



- 1) 油塘大本型
- 2) 旺角始創中心
- 3) 沙田禾輦廣場
- 4) 將軍澳新都城中心
- 5) 屯門新都商場
- 6) \* 旺角先施



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



斯林百蘭

- 1) 沙田 HomeSquare
- 2) \* 銅鑼灣崇光百貨
- 3) \* 啟德崇光百貨
- 4) \* 上環永安百貨
- 5) \* 佐敦永安百貨
- 6) \* 尖東永安百貨
- 7) \* 荃灣 AEON
- 8) \* 鯪魚涌康怡 AEON

\* 代表於百貨公司設置之銷售專櫃



## 未來策略

### 中期展望

通過市場細分化提升市場曝光

高端



斯林百蘭

通過提供優質的傢俬及至尊產品，致力鞏固其市場地位

中端



透過提升其產品之性價比以擴大市場份額

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提升市場佔有率

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

繼續謹慎尋求擴充銷售網絡、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

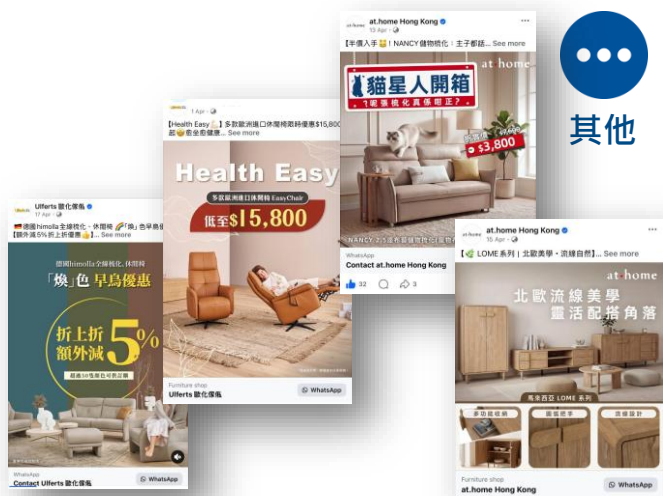


- 社交媒體互動
- 印刷廣告
- 網上廣告
- 戶外廣告牌
- 限定展銷



宣傳

社交媒體



其他



特別推廣

與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

## 其他資訊

### 股權架構



### 獎項



at•home

全年最佳服務零售商 2025 – 傢俱及居室用品組別  
香港零售管理協會優質服務計劃



Uiferts 歐化 傢俬

組別服務領袖獎 – 傢俱及居室用品組別 (2026年1至3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)

