
業 務

概覽

我們是位於香港的一站式綜合室內設計及裝修解決方案提供商。我們認為，我們的成功很大程度建基於我們在香港室內設計及裝修工程以及項目管理方面的豐富經驗及產品組合。我們的服務大致可分為(i)設計及裝修及(ii)純設計。

自一九九九年成立以來，我們一直專注於香港的寫字樓細分市場。我們預期，通過鞏固我們的寫字樓業務分部以及尋求及開拓商業及住宅業務分部的機遇，我們的業務將會持續增長。於往績記錄期間，我們的所有收入均來自於香港的客戶，其中約36.5%與我們已有逾五年之業務關係。我們的創辦人及執行董事邱先生及施女士於室內設計及項目管理方面擁有逾20年經驗，因此我們相信能夠維持我們於過去多年來建立的市場競爭優勢。於往績記錄期間，我們獲授的的大部分項目均由經常性客戶授予或轉介。我們認為客戶忠誠度對我們的業務發展至關重要。

我們向客戶提供包括空間規劃、設計、裝修及項目管理等全面的解決方案建議，幫助客戶明確其需求，並向客戶提供美觀吸引的解決方案。此外，我們在設計時亦會重視兼顧方案的功能性及實用性。我們十分重視並在實踐中積極培養與材料供應商及分包商之間的關係以及客戶與我們團隊之間的關係，堅持緊密和諧的團隊合作精神，強調良好的溝通，共同打造高效出色的設計和裝修解決方案及創造互利共贏的商機。我們亦為客戶提供優質的維修及售後服務，與客戶維持穩固及持續的關係。

我們的團隊擅於聆聽及深入了解客戶的需求及願望。在提供服務時，我們在構思到執行直到各項目的完成及後續跟進工作整個過程與客戶保持密切合作，以專業的素質及負責任的態度提供滿足客戶所有要求及期望的設計及裝修服務，盡可能為客戶實現順利、省心、方便的設計及裝修過程。

截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度，本集團的收入分別約為51.2百萬港元及84.5百萬港元。按項目數量計，截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度，不包括有關維修及售後服務之項目，我們分別有合共37個及49個已完工項目。於二零一五年十二月三十一日，我們有三個進行中項目及一個於二零一五年十二月獲授予但於二零一六年動工的項目(不包括有關維修及售後服務之項目)。於二零一五年十二月三十一日後及直至最後實際可行日期，本公司訂立六個新項目(不包括有關維修及售後服務之項目)。於上述合共十個項目中，於最後實際可行日期，兩個項目已完工，六個項目仍在進行中及兩個項目尚未動工。

業 務

競爭優勢

我們認為，我們的競爭優勢將使我們能維持作為香港一間活躍的室內設計及裝修解決方案提供商的地位。董事認為我們具備下列競爭優勢：

我們於室內設計及裝修行業的寫字樓分部擁有悠久的經營歷史及良好的聲譽

我們的歷史可追溯至一九九九年，利駿設計正式註冊成立，開始從事寫字樓領域業務。其後，我們逐步擴展至商業及住宅分部，但重心仍為寫字樓領域。我們認為，管理層在室內設計及裝修行業寫字樓領域的長期從業經驗，令客戶對我們按時、優質地完成工程的能力充滿信心。此外，我們在寫字樓分部業已建立的聲譽亦推助我們在近年來逐步涉足的商業及住宅分部的發展。

董事認為，我們具備出色的往績及及時向客戶交付滿意的工程的能力。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，除有關維修及售後服務之項目外，我們已完成合共86個項目，其中73個、9個及4個項目分別分類為寫字樓、住宅及商業項目。

我們與客戶(主要包括私人公司及上市公司之聯營公司)建立穩固及長久的客戶關係

我們已與客戶(主要包括私人公司及上市公司之聯營公司，均為獨立第三方)建立穩固及長久的業務關係。於往績記錄期間，我們獲授的項目大部分是來自我們的經常性客戶或其引薦的客戶。透過銷售及市場推廣團隊與客戶培養及維持緊密的關係，可確保本集團能獲悉任何潛在的業務機會。於往績記錄期間，我們的約36.5%客戶已與我們建立逾五年的業務關係，其中部分客戶乃由我們的現有客戶轉介，而彼等屬同一集團。

此外，我們認為，與客戶維持緊密的關係讓我們能更好地了解客戶的需求及喜好，以令我們的設計團隊成熟、自信地向客戶展示方案。另外，我們與香港規模較大的公司維持穩固關係將為本集團提供穩定的收入來源。

業 務

某些客戶於獲我們提供設計及裝修管理服務後將繼續委聘我們進行維修及售後服務。我們認為，向客戶提供維修及售後服務乃獲得客戶忠誠度及挽留客戶的關鍵。客戶忠誠度能夠提升我們的企業及品牌形象，所帶來的利益有助我們的業務更上一層樓。部分設計及裝修項目的經常性客戶乃源自我們透過向彼等提供維修及售後服務與彼等維持持續關係。

有關我們客戶的進一步資料載於本文件「業務—客戶」一段。

我們與優質材料供應商及分包商建立深厚及穩定的關係

我們已與供應商(包括材料供應商及分包商，均為獨立第三方)建立深厚及緊密的關係。我們向名列認可供應商名單的供應商採購及購買部分材料及服務，該等供應商均擁有向我們提供優質裝修材料及／或服務的往績。我們的大多數主要供應商均為於各自領域擁有豐富經驗的從業公司。於最後實際可行日期，我們有逾14名認可材料供應商及逾66名認可分包商，當中許多已與我們建立逾八年的關係。

董事認為，採用分包安排可以節省專門經營一家公司負責提供裝修、3D繪圖、裝修及廢物處理等服務的相關資本投資及經營成本，讓我們可以將資源集中於概念設計、銷售及市場推廣、客戶服務及項目管理等方面。

有關我們供應商的進一步資料載於本文件「業務—供應商」一段。

我們提供一站式綜合設計及裝修服務

我們的服務始於獲客戶委聘之前，我們的銷售及市場推廣團隊會先了解客戶的需求及要求並制定一個初步的設計方案。透過提供初步設計方案的形式，向客戶推介創新的設計及理念，幫助其選擇最佳的方案。獲正式委聘後，我們的項目團隊將負責每日監控項目，確保項目順利進行，在客戶預期時間表內完成。在整個過程中，我們的設計團隊和銷售及市場推廣團隊亦會與項目團隊及客戶密切合作，及時了解客戶的最新要求，以盡可能達到最理想的結果。儘管我們的裝修工程是由客戶指定承包商或我們的認可分包商或大廈管理處選擇的分包商進行，但我們會確保項目團隊定期向客戶匯報項目的狀態及該等分包商

業 務

完成的工程狀態。我們的服務會持續至項目完成之後，我們為客戶提供維修及售後服務。

我們擁有經驗豐富及專業的管理層團隊並向僱員提供優質培訓

我們的管理層於香港室內設計及裝修行業擁有豐富的經驗。我們的創辦人及執行董事邱先生及施女士於室內設計及項目管理方面擁有逾20年經驗。董事及高級管理層互相配合，確保我們能提出具價格競爭力且有充足直接利潤的方案。

我們亦非常重視僱員的培訓及提升。我們為特定僱員提供培訓計劃，確保彼等具備勝任我們室內設計及裝修業務的必要工作技能及技術知識。我們相信，上述努力可提升本集團的整體效率及凝聚力，並有助我們挽留及擢升優秀僱員。培訓項目主要是針對職業安全及提升設計技能等特定領域的培訓。

業務策略

我們旨在鞏固我們作為一站式綜合室內設計及裝修解決方案提供商的地位。為達到這一目的，我們擬重點實施下文所載之業務策略。有關我們實施計劃之詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

我們計劃招聘高質素人才及提升公司在資訊系統及設計軟件方面的實力

為了招攬新客戶及擴展業務，我們計劃招聘高質素人才，以吸納更多業務。我們注重管理質量、行業知識及互動銷售並將其視為我們發展策略的關鍵因素，且我們將持續致力於全面培訓及發展經驗豐富、恪盡職守的團隊以實現目標。本集團認為，高素質人才乃本集團成功之根本。本集團計劃僱用更多管理、設計、裝修、財務及銷售及市場推廣等方面的高質素人才，以提升我們的服務標準及質量。為實現這一目標，我們將定期為僱員組織以設計、管理及銷售及市場推廣為主題的內部培訓及研討會，以支持本集團的未來發展。我們亦擬透過提供具競爭力的薪酬福利（包括獎金計劃、表現獎勵、公司旅遊、教育及醫療津貼及培訓補貼）來吸引高質素的銷售及市場推廣人才。

業 務

除了寫字樓業務外，我們計劃擴充住宅及零售業務。董事相信，憑藉我們於寫字樓分部之成功經驗，我們可將我們的技術專業知識擴展至其他業務，而為應對有關擴展，我們將聘用於住宅及零售分部方面具有經驗之人員並向現有僱員提供培訓，以捕捉該等分部的商機。

我們亦計劃升級資訊系統及設計軟件，以進一步增強本集團提供優質設計服務之能力以及提升財務分析及成本控制的效率及準確性。有關計劃將包括購置會計系統以完善我們的財務分析，以及購置最新設計軟件以提高我們的設計質量及能力。

就此而言，我們將於最後實際可行日期直至二零一八年六月三十日（包括該日）止期間內動用[編纂]其中合共約13.4百萬港元。

我們計劃發展新業務類別及有選擇地尋求業務合作及／或收購公司

憑藉我們於提供自行設計家用傢俬方面的經驗，我們亦計劃將業務擴展至傢俬業務，以鞏固我們的業務並增加收入及節約成本的機會。透過將業務擴展至涵蓋家用傢俬及辦公傢俬，我們可以向客戶提供定制、全面及一體化的室內設計及裝修解決方案。我們預期上述業務擴張將確保我們可以取得裝修服務所需的傢俬。此外，我們亦可能吸引為彼等客戶採購傢俬的室內設計師等潛在目標客戶。我們計劃投資於辦公家具業務，並挽留辦公家具業務的現有管理層，以利用彼等的專業知識及技能拓展業務。就家用傢俬業務而言，我們計劃透過我們的設計團隊創立及打造我們自身的家用傢俬品牌，以讓委聘我們進行設計及裝修或純設計項目的客戶使用及購買。為確保我們自身的家用傢俬具備高品質及高標準，我們將利用我們與認可名單上的家用傢俬分包商的穩固關係，以採購我們自身的家用傢俬。董事認為，我們將獲得更多業務及提升我們設計及裝修項目的直接利潤。

就此而言，我們將於最後實際可行日期直至二零一八年六月三十日（包括該日）止期間內動用[編纂]其中合共約11.9百萬港元。

我們計劃擴展市場覆蓋範圍

為了應對我們預期的業務增長，我們將進一步擴大及／或搬遷我們於香港的辦公室。我們計劃於香港或九龍其中一區開設另一間辦公室，以便客戶召開會議及進行討論，另一方面亦將提高我們項目團隊到達項目地點之效率。

業 務

董事知悉許多大型企業均已於上海設立其總部或代表辦事處，並有意於香港設立分支機構，因此，我們計劃於該地區開拓及捕捉有關機會並將於二零一七年六月三十日前於上海成立代表辦事處，以於推廣我們的品牌。於設立後，代表辦事處將擔當聯絡點角色，以更好地與有意於香港設立或翻新辦事處的潛在客戶保持溝通。有意委聘我們的潛在客戶預期將透過去於香港的實體委聘我們於香港的營運附屬公司。我們的中國法律顧問認為，除於中國就設立代表辦事處所須的牌照及審批外，此安排毋須任何特定牌照及審批。我們預期，於實施有關計劃後我們的業務模式不會有任何重大變動。

我們亦計劃通過參與設計相關之國際或地區協會及通過參與室內設計展會及比賽擴展我們的行業網絡覆蓋範圍。擴展行業網絡有助於我們增加接觸潛在客戶的機會。董事相信，通過加入行業組織，我們將能夠加強與客戶的溝通及聯繫。

就此而言，我們將於最後實際可行日期直至二零一八年六月三十日（包括該日）止期間內動用[編纂]其中合共約9.5百萬港元。

我們計劃於香港獲取具規模的設計及裝修項目

我們計劃於香港獲取具規模的設計及裝修項目，這可能需要為新項目支付動工成本，例如預付分包費用及材料成本。我們計劃透過專注於香港具規模的新項目，以增加我們於室內裝修行業的市場份額。我們認為追尋此機會有助於我們提升競爭力及進一步獲取業務機會以獲取具規模的項目，以滿足本集團的預期增長。

就此而言，我們將於最後實際可行日期直至二零一八年六月三十日（包括該日）止期間內動用[編纂]其中合共約6.0百萬港元。

我們將繼續通過提高市場推廣成效及品牌知名度發展並提升我們的市場地位

隨著香港對一站式室內設計及裝修解決方案提供商的需求不斷增加，我們認為，透過吸引新客戶及挽留現有客戶擴大客戶基礎對我們持續增長及發展以保持及鞏固我們於香港室內設計及裝修行業的市場地位而言至關重要。

業 務

憑藉我們堅實的往績記錄，我們擬於香港積極尋求業務機遇並透過以下方式提高市場推廣成效：(i)開展各項市場推廣及廣告活動以宣傳本公司；(ii)透過設計及製作公司宣傳冊及市場推廣材料進行宣傳，以建立企業形象；及(iii)參加國際展會以進一步推廣我們的品牌。

鑒於我們並無與客戶訂立任何長期合約，董事相信我們的市場推廣實力對維護及鞏固客戶基礎至關重要。

就此而言，我們將於最後實際可行日期直至二零一八年六月三十日(包括該日)止期間內動用[編纂]其中合共約4.3百萬港元。

有關執行本集團上述業務策略的進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

業務概覽

我們是一家香港的一站式綜合室內設計及裝修解決方案提供商。我們的服務主要包括設計及裝修以及整體項目管理。各項服務的簡要說明如下：

設計 我們的設計服務涉及室內設計創作，室內設計創作運用我們的創新及創意概念進行，並嚴格遵守客戶的規格及要求，通常以專業或3D繪圖、設計圖則及初步設計及設計展示計劃書形式呈現。我們將部分3D繪圖分包予名列我們的獲認可繪圖分包商名單中的繪圖分包商。專業繪圖通常包括天花佈置設計、電氣圖設計及立面圖設計，並可視乎項目要求而加入其他類型的設計規劃。於受聘前，我們通常會就初步設計與客戶進行互動討論及作出改進，並最終轉換成展示設計供客戶定稿。董事認為，我們提供的服務旨在結合藝術及實用性元素，按照客戶的習慣喜好設計實用多功能的室內空間。我們擁有技術精湛及經驗豐富的室內設計師，彼等可遵照監管及法律要求設計出實用安全的室內環境，特別是滿足空間使用者的需要。有關我們設計流程的進一步詳情，載於本文件「業務—營運程序—設計階段」一段。

業 務

裝修 我們的裝修管理服務涉及統籌個人能力，通過有效及高效利用可用資源實現室內設計以及使室內空間滿足每名客戶界定之用途，從而完成目的及目標。我們的所有裝修工程均分包予分包商，彼等乃客戶指定的承包商或名列我們獲認可名單中的裝修分包商或大廈管理層選擇的分包商。分包的裝修工程通常包括木工、大理泥水工、家具生產及安裝、間隔工程、天花工作、玻璃工作、電工、管道及排水工作、鋼工、廢物處理工作及泥水。該等分包商將供應或安排供應相關裝修材料以完成工程。於某些情況下，我們將直接安排供應地氈、瓷磚、紡織品、燈具及五金等材料予我們的裝修分包商。有關我們裝修工程分包的進一步詳情，載於「業務—供應商—分包商」一段。

我們的服務大致可分為：(i)設計及裝修及(ii)純設計。除提供該等核心服務外，我們亦提供滿足客戶不時之不同需求的維修及售後服務。對於我們每一個項目，我們亦負責整體項目管理。我們的項目管理服務涉及協調流程、聯絡、規劃、組織及控制時間、質量、資源、程序及方案以透過解決日常問題的方式確保我們的整體服務符合客戶預期以及項目進展及時順利。

我們不同項目的合約金額有所不同。截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度，我們來自服務的總收入分別為約51.2百萬港元及84.5百萬港元。於往績記錄期間內我們所進行的項目數量及各項目確認的收入金額明細載於下表：

	所進行的的		已確認收入總額	
	項目數量	%	千港元	%
設計及裝修／純設計				
少於1百萬港元	54	14.7	23,215	17.1
1百萬港元至3百萬港元	21	5.7	38,038	28.0
3百萬港元以上	14	3.8	68,055	50.2
維修及售後服務	278	75.8	6,362	4.7
總收入	367	100.0	135,670	100.0

業 務

下表載列於往績記錄期間內本集團施工中及已竣工的項目數量(不包括有關維修及售後服務之項目)變動詳情：

於二零一四年一月一日的施工中項目數量	19
年內動工的新項目數量	27
於二零一四年十二月三十一日的施工中及已竣工項目數量	46
年內已竣工項目數量	(37)
於二零一四年十二月三十一日的施工中項目數量	9
於二零一五年一月一日的施工中項目數量	9
年內動工的新項目數量	43
於二零一五年十二月三十一日的施工中及已竣工項目數量	52
年內已竣工項目數量	(49)
於二零一五年十二月三十一日的施工中項目數量	3

我們的項目

於往績記錄期間，我們共進行89個項目(不包括有關維修及售後服務之項目)。計算項目之數目時，於往績記錄期間有關同一項目地點之全部合約按合併基準計算。截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度，不包括有關維修及售後服務之項目，我們分別共有37個及49個已完工項目。於往績記錄期間，我們的大部分項目均位於香港，惟我們三名香港客戶委聘我們於中國及台灣的地盤提供設計工作或設計工作及材料採購服務除外。於截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度，上述項目創造的收入分別為約3.1百萬港元及2.9百萬港元。

下表載列於往績記錄期間按項目類型劃分之項目數目及其產生之收入(不包括有關維修及售後服務之項目)：

	截至十二月三十一日止年度							
	二零一四年				二零一五年			
	項目數目	%	千港元	%	項目數目	%	千港元	%
<i>公司(附註1)</i>								
—寫字樓	41	89.1	41,757	86.7	41	78.8	56,257	69.3
—商用	—	—	—	—	4	78.7	18,180	22.4
<i>私人(附註2)</i>								
—住宅	5	10.9	6,379	13.3	7	13.5	6,734	8.3
總計(附註3)	46	100.0	48,136	100.0	52	100.0	81,171	100.0

業 務

附註：

- (1) 公司項目主要包括公司客戶為公司用途而授予的項目。
- (2) 私人項目主要包括我們的個人客戶或透過指定公司實體為私人用途而授予的高檔住宅公寓項目。
- (3) 於二零一四年十二月三十一日，未完工項目為9個，並於二零一五年完工。

根據我們提供服務的地點的性質，我們可以將項目分為寫字樓、商用及住宅類別。儘管上述各分部的操作流程大致相同，但我們深知各類項目之間存在不同特點，並需要我們發揮不同的專業能力。

就寫字樓項目而言，我們為淨實用面積為3,000平方呎至187,000平方呎的不同級別寫字樓提供服務。作為服務的一部分，我們亦為寫字樓項目採購各式各樣的辦公家具。董事認為，我們的成功乃建基於我們對辦公家具的專業能力及技術水平，其可令設計的整體質素大幅提升。

商用項目與其他類型項目不同，我們可能會為商業樓宇設計外立面。我們完成的商用項目包括大型購物中心為淨實用面積為29,000平方呎及知名的零售商店。

就住宅項目而言，我們主要面向淨實用面積為800平方呎至2,800平方呎的高附加值物業。我們一般為客戶設計及定制家具，以配合我們的整體室內設計。

我們於往績記錄期內所承接的項目的規模、複雜程度及地點各有不同，故此各項目的期限會因完成項目所需的時間而不同。我們項目的開始時間將參照(i)我們的客戶回簽我們的報價之日期；(ii)我們的客戶簽訂委任書之日期；或(iii)向建築管理公司提交申請的日期(以較早者為準)確定。我們參考我們的項目管理人員定期編製反映項目已竣工的項目進度報告後將項目視為已竣工。我們會根據協定的報價中所載之條款於不同階段向客戶發出賬單。末期款項(通常為我們合約金額的約5-10%)被我們視為保證金，通常將於竣工后一至三個月左右結清。就我們提供缺陷責任期的項目而言，保證金將於缺陷責任期結束後結清。有關缺陷責任期的其他詳情載於本文件「業務—營運程序—售後階段」一段。

業 務

在建項目

於二零一五年十二月三十一日，我們有三個進行中項目及一個於二零一五年十二月獲授予但於二零一六年動工的項目（不包括有關維修及售後服務之項目）。於二零一五年十二月三十一日後及直至最後實際可行日期，本公司訂立六個新項目（不包括有關維修及售後服務之項目）。於上述合共十個項目中，於最後實際可行日期，兩個項目已完工，六個項目仍在進行中及兩個項目尚未動工。董事估計，所有該等進行中項目將於截至二零一六年十二月三十一日止年度完工。下表載列於二零一五年十二月三十一日進行中及於二零一五年十二月三十一日後直至最後實際可行日期期間訂立的項目（不包括有關維修及售後服務之項目）之詳情：

項目名稱	項目類型	總合約金額	預期於二零一六年 確認直至		總合約金額 中已確認的 實際收入 概約百分比
			直至二零一五年 十二月三十一日 已確認的 實際收入	二零一五年 十二月三十一日 之未完成合約 金額	
		千港元	千港元	千港元	
項目 A	設計及裝修 — 寫字樓	498	448	50	90.0%
項目 B	設計及裝修 — 寫字樓	9,067	5,926	3,141	65.4%
項目 C	設計及裝修 — 住宅	4,391	720	3,671	16.4%
項目 D	設計及裝修 — 寫字樓	604	—	604	0%
(附註1)					
項目 E	設計及裝修 — 寫字樓	1,451	—	1,451	0%
項目 F	設計及裝修 — 寫字樓	2,505	—	2,505	0%
項目 G	設計及裝修 — 寫字樓	380	—	380	0%
項目 H	設計及裝修 — 商用	5,150	—	5,150	0%
項目 I	設計及裝修 — 住宅	3,000	—	3,000	0%
(附註2)					
項目 J	設計及裝修 — 寫字樓	10,344	—	10,344	0%
(附註2)					
總額		<u>37,390</u>	<u>7,094</u>	<u>30,296</u>	

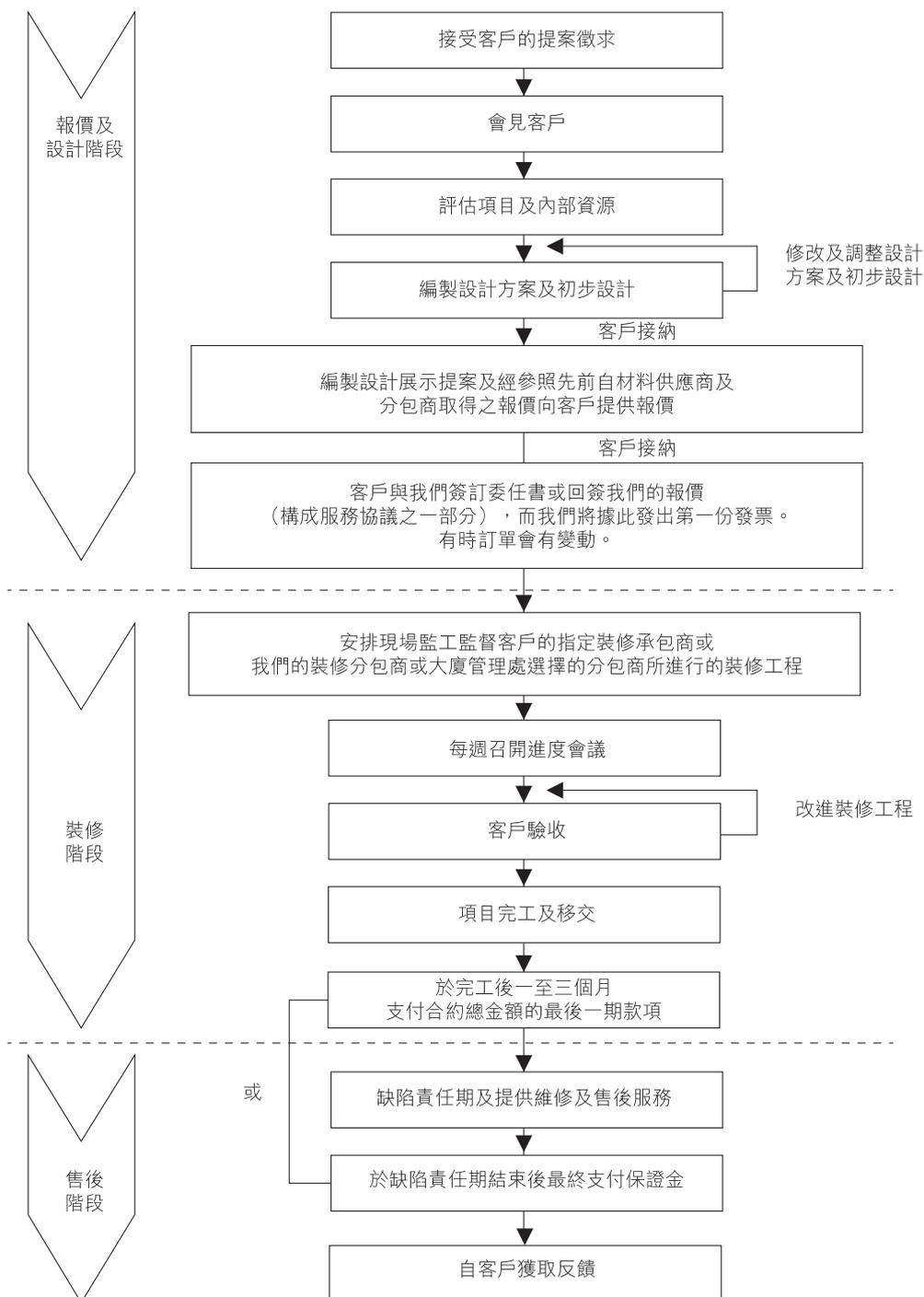
附註：

- (1) 於二零一五年獲授予但於二零一六年方動工的項目。
- (2) 於最後實際可行日期，二零一六年獲授予但尚未動工的項目。

業 務

營運程序

就我們的設計及裝修項目而言，項目期限一般約為3至12個月，取決於項目的規模、複雜程度及地點。就我們的設計項目而言，由於該等項目於接受設計時便屬完成，故期限一般較短。我們的一般營運程序概述如下：



業 務

報價及設計階段

接受提案徵求後進行會面

我們一般以口頭或書面形式接獲客戶的提案徵求，其後一般會與客戶安排現場會面，討論工程範圍、時間安排及概念設計。會見過程中，我們的設計以及銷售及市場推廣團隊將更好地了解客戶的需求及預期，並能夠提供整體意見，以確保我們客戶的想法能夠轉化為可實現的概念設計。

項目及內部資源評估

於全面了解客戶的要求後，我們的管理團隊將考慮多種主要因素以評估潛在項目，該等因素包括我們與我們客戶的關係、客戶的背景及情況、項目的性質及時間。倘我們認為上述因素符合本集團的財務利益及能力，我們將編製建議設計方案及初步設計並提交予我們的客戶。

設計方案及初步設計以及設計展示提案

我們的設計方案及初步設計將闡明(i)設計方案及初步設計屬本公司財產，未經書面允許不可使用；及(ii)設計方案及初步設計的尺寸未必準確，有待核證。設計方案及初步設計主要包括專業及3D設計圖以及展示板。在某些情況下，我們將委聘繪圖分包商開展部分3D繪圖工作，而我們的設計團隊將持續密切地進行把控，確保3D繪圖貼合客戶的要求及預期。我們通常會與客戶進行意見交流，並對設計進行修改及調整，直至設計為客戶接納為止。就設計及裝修項目而言，我們的項目團隊亦會參與本階段，以確保裝修工程實施並無產生重大問題。客戶接納我們的設計方案及初步設計後，我們將編製設計展示提案。設計展示提案一般包含專業及3D設計圖、設計方案及展示板及我們的報價，通常包括合約總額、將會進行的工程的明細說明、項目地點、擬定時間表、建議支付時間表及建議缺陷責任期(如有)。展示板通常包括擬定使用的材料，其類型包括石料、鋼材、木料、大理石材料及布料。我們的設計展示提案有效期通常為設計展示提案發出並獲管理層批准日期起計14日或30日。有關我們供應商的進一步資料，載於本文件「業務—供應商」一段。

業 務

委聘及第一批發票

倘我們的客戶決定進行項目，須簽訂委聘函件或回簽我們的報價（構成服務協議之一部分），當中載明(i)本集團獲委聘提供設計或設計及裝修服務；(ii)本集團可代其協調項目有關各方開展工作；及(iii)本集團可代表客戶將任何必要設計呈遞至相關項目所在的管理辦事處。接獲委聘函件或我們的報價獲我們的客戶接納及回簽後，我們將就合約金額的首期款發出發票。根據協定條款及於收取首期款後，我們將進入裝修階段。就設計項目而言，客戶確認及接納我們的設計後，項目即為完成。

工程變更通知單

儘管我們有關服務的報價內載明將會進行的工程的定價，對設計作出修改而影響整體定價乃常見之事。協定定價的任何變動均需要由客戶批准及簽署的書面工程變更通知單。工程變更通知單之費用乃根據我們的成本加成定價政策計算。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與客戶之間並無有關工程變更通知單的任何重大糾紛。有關我們客戶的進一步資料載於本文件「業務—客戶」一段。

裝修階段

項目管理

於該階段，我們將於移交時接管物業並記錄所有發現的缺陷。我們將從我們的項目管理團隊中指派現場監理，常駐現場以監督由客戶指定的裝修承包商或我們的裝修分包商或大廈管理處選擇的分包商進行裝修工程。在若干情況下，倘由本集團選擇的裝修分包商進行工程，我們將直接安排我們認可的材料供應商名單中的材料供應商將地毯、瓷磚、布料、燈具及五金等裝修材料交付至現場，而在其他若干情況下，我們的裝修分包商將自彼等各自之材料供應商採購。我們的項目管理團隊及分包商會召開週進度會議以追蹤項目進度並識別及解決任何問題。尤其是，我們將於週進度會議上討論各類報告，如質量管理控制報告、安全控制報告、室內空氣質量報告及每週進度報告報告等。我們會邀請客戶參與週進度會議及現場檢驗。我們會根據協定的報價中所載之條款於不同階段向客戶發出賬單。儘管設計已獲客戶接納，但設計過程會持續演進貫穿整個項目，且於裝修階段，我們可能會不斷收到客戶對設計的大量意見，而我們將於各個方面完善設計以令客戶滿意。我們的項目管理人員將編製項目進度報告及我們根據此報告釐定項目竣工時間。倘於移交時發現

業 務

任何缺陷，我們通常會編製一份移交缺陷清單並促使我們的裝修分包商（倘裝修分包商乃由我們選擇）修正缺陷且不收取額外費用。倘分包商並非由我們選擇，我們將代表客戶與客戶的指定裝修分包商或大廈管理處選擇的分包商（視情況而定）溝通，以確保缺陷得以修正，而保證金通常將於項目完成後一至三個月左右結清。

售後階段

缺陷責任期

倘我們的裝修分包商進行裝修工程，我們通常提供三至十二個月的缺陷責任期，於該期間，我們對並非由我們的客戶造成的任何缺陷提供免費修正。我們的客服人員（為我們銷售及市場推廣團隊的一員）負責跟進缺陷責任期內任何有關缺陷的事項，並與我們的項目團隊進行協調以促使我們的裝修分包商於缺陷責任期內修正有關缺陷，而不會令我們或客戶產生額外成本。保證金將於缺陷責任期結束後結清。缺陷責任期屆滿後，我們可能會應要求按協定的費用為客戶提供或促使其他方提供維護服務。我們亦收集客戶的口頭及書面的反饋以持續改進及提高我們的服務。

客戶服務對我們及我們的業務成功一直至關重要。為使我們從競爭對手中脫穎而出及提高客戶的滿意度，我們的客服人員在項目竣工後仍與客戶保持緊密聯繫。我們的董事認為，完善的維修及售後服務將鞏固我們與客戶的關係，從而透過現有客戶的口碑建立客戶忠誠度及拓闊我們的現有客戶基礎。

客戶

於往績記錄期內，我們向客戶提供服務的項目可分為以下類別：(i)公司項目—公司客戶為公司用途而委聘進行的項目；及(ii)私人項目—主要為個人客戶或透過指定企業實體為私人用途而直接委聘進行的高價值住宅項目。我們並無與客戶訂立任何長期合約，而是按逐個項目基準訂立合約。

業 務

於截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度，來自客戶屬上市公司及彼等聯營公司的收入分別約為18.9百萬港元及30.4百萬港元，分別佔該兩個年度所確認實際收入的約36.9%及36.0%。

五大客戶

截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度，本集團按訂約方劃分的五大客戶分別佔我們總收入的約36.6%及45.0%，而按訂約方劃分的最大客戶分別佔我們總收入約的9.2%及18.2%。

下表載列本集團於往績記錄期間按訂約方劃分的五大客戶。

截至二零一四年十二月三十一日止年度

排名	客戶名稱	業務性質	項目類型	建立業務 關係日期	已確認收入 (千港元)	佔總收入%
1.	客戶 A	零售	設計及裝修— 寫字樓	二零一四年	[4,695]	[9.2]
2.	客戶 B	諮詢	設計及裝修— 寫字樓	二零零二年	[3,941]	[7.7]
3.	客戶 C	零售	設計及裝修— 寫字樓	二零一零年	[3,615]	[7.1]
4.	客戶 D	零售	設計及裝修— 寫字樓	二零一三年	[3,261]	[6.4]
5.	客戶 E	零售	設計及裝修— 寫字樓	二零一四年	3,176	[6.2]
我們五大客戶貢獻的收入總額					<u>[18,688]</u>	<u>[36.6]</u>

業 務

截至二零一五年十二月三十一日止年度

排名	客戶名稱	業務性質	項目類型	建立業務 關係日期	已確認收入 (千港元)	佔總收入%
1.	客戶 F	零售	設計及裝修 — 商用	二零一四年	[15,380]	[18.2]
2.	客戶 G (附註)	零售	設計及裝修 — 寫字樓	二零一零年	[6,306]	[7.5]
3.	客戶 H	保險	設計及裝修 — 寫字樓	二零一五年	[5,926]	[7.0]
4.	客戶 I (附註)	零售	設計及裝修 — 寫字樓	二零一零年	[5,402]	[6.4]
5.	客戶 J	零售	設計及裝修 — 寫字樓	二零一五年	[4,948]	[5.9]
我們五大客戶貢獻的收入總額					<u>[37,962]</u>	<u>45.0</u>

附註：客戶 G、客戶 I 及另一名非五大客戶為關連公司。彼等的總收入倘合併計算將為約 14.5 百萬港元，佔總收入的約 17.2%，且將於截至二零一五年十二月三十一日止年度的圖表中位列第二。

於往績記錄期間，概無董事或其緊密聯繫人或擁有本公司已發行股本 5% 或以上的任何股東在任何上述五大客戶或集團客戶中擁有任何權益。於往績記錄期間，我們的所有五大客戶均為獨立第三方。

此外，據董事所深知，部分與本集團訂立合約的訂約方與香港上市公司有關聯。董事認為，我們的客戶就不同項目利用獨立公司實體與我們訂立合約屬行業交易慣例。

於往績記錄期間，我們與客戶維持良好關係，且與客戶之間並無出現任何重大糾紛。此外，於往績記錄期間，我們並無收到任何重大的客戶投訴。

與我們客戶合約之主要條款

我們服務合約的一般條款基於我們與客戶的協商而可能有所不同，惟其將一般基於我們標準格式的合約。

業 務

視乎特定客戶信貸風險，我們一般不向客戶授出信貸期。向我們的客戶支付的款項通常以支票作出。我們的管理層及負責人員會定期對客戶的付款記錄及逾期付款情況(如有)進行檢閱。我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無有關不支付貿易應收款項的通告及跡象，亦毋須對貿易應收款項作出撥備。

與我們客戶訂立的合約之主要條款大體相似及概述如下：

服務範圍、位置及合約期

我們的報價將列明將進行之工程、項目地點及預期完工時間表之詳細明細。我們亦可能於若干情況下(例如變更訂單或需要進行額外工作)在我們的報價中訂明預期完工時間表將會延期。一般而言，我們的設計及裝修工程合約持續約三至十二個月(除缺陷責任期外)，具體視乎項目的複雜程度及位置而定，而就我們的設計項目合約而言，由於我們並不參與裝修工程，故時限一般會較短。

缺陷責任期

倘我們的裝修分包商進行裝修工程，我們的報價通常提供缺陷責任期(一般由移交日期起計介乎三至十二個月不等)，於該期間本集團須處理項目完成後的任何缺陷。我們的裝修分包商向本集團提供的缺陷責任期與我們就各項目向客戶提供的缺陷責任期相同，因此我們能委聘我們的裝修分包商件糾正缺陷，而於缺陷責任期內並無產生額外成本。

應收費用、按金及支付條款

我們的報價將載列我們的應收費用(包括費用調整的情況)及支付條款。我們的客戶通常須於工程開始前支付首付款，即總合約金額約30%的按金，該等按金將用於結算完工後的總合約金額。我們的應收費用以港元確定。定價的任何增加或調整(乃常見之事)須發出書面工程變更通知單以待客戶批准及簽署。工程變更通知單的條款一般包括服務範圍、應收費用、地盤位置及支付條款。我們通常會同意在項目的不同階段據此支付服務費用的進度款安排。項目的不同階段一般按完工百分比或工程若干階段的完成訂明。本公司將末期款項視作保證金，該款項通常將於竣工後一至三個月左右(倘並無缺陷責任期)或於我們選擇的裝修分包商所負責項目的缺陷責任期結束後結清。

業 務

履約保證

於客戶要求之若干情況下，我們將以履約保證之方式提供擔保，據此，保證人（即銀行或保險公司）將就我們的客戶承受的任何損失作出金額最多為合約總額約10%的賠付及賠償，此可能由本集團支持。履約保證將於項目竣工後不再有效及屆滿。於往績記錄期間，我們的控股股東已就若干履約保證提供定期存款及／或彌償保證。有關詳情請參閱本文件「與控股股東的關係 — 獨立於我們的控股股東 — 財務獨立」一段。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無客戶提出履約保證。

供應商

我們的供應商大致分類為(i)材料供應商及(ii)分包商。我們的最大供應商分別佔我們於截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度各年之分包及材料成本約12.6%及13.0%。截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度，我們的五大供應商分別佔我們分包及材料成本約32.0%及31.0%，且均位於香港。下文載列於往績記錄期間按我們五大供應商劃分的本集團分包及材料成本明細：

截至二零一四年十二月三十一日止年度

排名	供應商名稱	所提供的 材料／服務	建立業務 關係的日期	分包及 材料成本 (千港元)	佔總分包及 材料成本 百分比
1.	供應商A	木工服務	二零零八年	[4,464]	[12.6]
2.	供應商B	天花板服務	二零零零年	[2,137]	[6.0]
3.	供應商C	電器工程服務	二零零零年	[2,041]	[5.8]
4.	供應商D	泥水工服務	二零零二年	[1,467]	[4.1]
5.	供應商E	廢料處理服務	二零零九年	[1,230]	[3.5]
已付我們五大供應商的款項總額				<u>11,339</u>	<u>[32.0]</u>

業 務

截至二零一五年十二月三十一日止年度

排名	供應商名稱	所提供的 材料／服務	建立業務 關係的日期	分包及 材料成本 (千港元)	佔總分包及 材料成本 百分比(%)
1.	供應商A	木工服務	二零零八年	[7,209]	[13.0]
2.	供應商F	各種分包服務	二零一五年	[3,320]	[6.0]
3.	供應商B	天花板服務	二零零零年	[2,597]	[4.7]
4.	供應商G	空調服務	二零零二年	[2,078]	[3.7]
5.	供應商D	廢料處理服務	二零零二年	[1,976]	[3.6]
已付我們五大供應商的款項總額				[17,180]	[31.0]

於最後實際可行日期，概無董事或其緊密聯繫人或擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東在我們的五大供應商中擁有任何權益。

材料供應商

我們直接自我們的材料供應商採購若干裝修材料。我們通常採購的裝修材料類型包括燈具、地毯、瓷磚、牆紙、五金及紡織品。我們並無與我們的材料供應商訂立任何長期供應協議，且僅於需要時採購裝修材料。自我們成立初期起，我們已經建立了曾與其合作的材料供應商一覽表，而且一直與有關供應商保持良好關係。我們不會依賴任何一名特定材料供應商，原因是每個設計均可能與別不同，需要不同類型的材料來滿足我們的需要。我們的董事認為，由於我們所有主要材料均有多名可選材料供應商，故我們不會倚賴任何材料供應商。我們一般不會就採購裝修材料訂立任何正式協議。

於往績記錄期間，我們所有材料供應商均為獨立第三方。於最後實際可行日期，我們有14名已認可為提供裝修材料的材料供應商，當中大部分已與我們有八年以上合作關係。如有任何新的材料供應商，我們將委聘彼等執行小訂單以評估彼等的材料是否符合我們的具體項目要求。

於往績記錄期間，我們並無與材料供應商產生任何糾紛，在採購材料方面亦並無遇上任何重大困難，我們不曾因材料供應商的裝修材料交付嚴重延誤而導致對我們的項目造成重大中斷。

業 務

地板和裝嵌傢俬及木工用木材是我們的設計中常用的一種裝修材料。董事並不知悉本集團獲供應的任何材料來自非法渠道。

分包商

我們的大部分分包工程為3D繪圖工作、木工、大理泥水工、家具安裝及生產、間隔工程、天花工程、玻璃工作、電工、管道及排水工作、鋼工、廢物處理工作及泥水工。我們的董事認為，透過採納分包業務模式，我們能夠維持較低的經常性項目固定成本，且能夠在需要時倚賴他人的既有專業知識及技能，更有效地管理我們的項目。儘管我們向客戶提供裝修服務，但我們的僱員並不直接從事提供任何現場實施服務，該等工作乃外包予將由客戶直接委聘的承包商，或從我們的認可分包商名單中選擇的分包商或大廈管理處指定的分包商（亦將由客戶直接委聘）。倘由本集團選擇分包商，我們的裝修分包商亦會負責供應或安排供應裝修工作中需要使用的若干裝修材料。大多數情況下，我們的裝修分包商向我們提交的報價包括材料及服務價格。據董事所深知，此報價方式乃室內設計及裝修行業慣例。就若干裝修材料而言，我們會利用我們的關係網採購及購置需購買的裝修材料並交付至工程現場供我們的裝修分包商處理。

於往績記錄期間，我們的所有分包商均為獨立第三方。於最後實際可行日期，我們有66名認可分包商，我們可從中選擇分包商開展各種繪圖及裝修工作。名列我們的認可供應商名單的多名分包商已與我們合作八年以上，且已與我們建立穩固及良好的工作關係，此有助於與分包商有效溝通，確保彼等按質按時完成工程。在決定是否將一名分包商列入我們的認可分包商名單時，董事會考慮其工程質量、過往表現、信譽、定價競爭力及效率。我們定期評估分包商的表現並相應更新認可分包商名單。如有任何新分包商，我們將委聘彼等執行小工程以評估彼等的服務是否符合我們的具體項目要求。我們的客戶亦可選擇其指定的承包商或大廈管理處可選擇其指定的分包商，在此兩種情況下，分包商將由客戶直接委聘。

於往績記錄期間，我們與分包商並無產生任何糾紛，在物色分包商承接我們的項目工程上亦並無遇到任何重大困難。我們要求裝修分包商仔細核對工人的身份證文件，以確保我們所負責的地盤並無僱用非法勞工。我們的員工亦將核對現場工人的身份證文件，以防止我們的裝修分包商僱用非法勞工。於往績記錄期間，我們所負責的地盤並無發現僱用非法勞工的情況。

業 務

董事認為，能靈活委聘分包商進行我們項目中的選定工程，使我們可以靈活的方式更好地管理人力及更好地利用我們撥配予不同項目的自有內部資源。

分包商並非我們的僱員或代理人，且我們並非分包商與其僱員之間所訂立僱傭安排的訂約方。

與分包商之主要合約條款

與分包商所訂合約的主要條款概述如下：

服務範圍、位置及合約期

我們與分包商之間的合約一般申明地盤位置及服務範圍，其中可能包括服務及將使用材料的詳情，並須符合各報價中所列之規格。

保險及缺陷責任期

我們的合約通常會要求分包商投購及維持一切所需保險，包括但不限於全險及第三方責任險以及僱員賠償險及提供缺陷責任期。缺陷責任期一般為自完工之日起計三至十二個月及要求我們的裝修分包商須處理項目完工後的任何缺陷。我們的裝修分包商提供的缺陷責任期一般與我們根據各報價向客戶提供的缺陷責任期相匹配，因此我們的裝修分包商將於缺陷責任期內承擔與修葺裝修工程相關的任何缺陷的任何成本。

應收費用、預付款項及支付條款

我們的合約會列明分包商應收費用（包括可予調整的情形）及支付條款。就具規模的項目而言，我們可能會於開工前支付若干動工成本，如預付分包商費用及材料成本，其中預付款項將於工程完工時用於結算總費用。應收分包費用以港元計值。

我們的分包商授出的信用期一般為自發票日期起計30天。我們一般以支票向分包商付款。

遵守法律及法規

我們的合約規定分包商須於任何時間遵守使用法律、法例及其他法律規定，包括但不限於適用於僱用勞工的法律。

業 務

定價

我們的項目定價乃基於我們的估計時間及成本。於為我們的項目釐定合適的價格時，我們會根據與客戶的過往交易及項目規模、複雜程度及規格、我們的能力、項目週期、基於我們的材料供應商及分包商定期所報費用計算的估計項目成本（主要包括分包及材料成本）、我們過往就同類項目收取的費用、當前市場費用水平及競爭情況等多項其他因素考慮客戶可接受的服務價格範圍。於若干情況下，我們會向客戶提供折扣，通常不超過總合約金額的10%。截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度，我們的直接利潤（界定為收入減分包及材料成本）分別約為30.7%及34.3%。有關詳情請參閱本文件「財務資料—經營業績主要組成部分的討論及分析—直接利潤」一段。

有關敏感度分析之詳情載於本文件「財務資料—影響我們的經營業績及財務狀況之主要因素—假設敏感度分析」一段。

銷售及市場推廣

我們採取直銷策略。我們的大多數客戶為經常性客戶或由我們現有或過往客戶引薦之客戶。我們認為，向客戶提供維修及售後服務乃獲得客戶忠誠度及挽留客戶的關鍵。客戶忠誠度能夠提升我們的企業及品牌形象，所帶來的利益有助我們的業務更上一層樓。我們亦進行電話推銷以從先前未與我們接觸的潛在客戶處招攬業務。自一九九九年成立以來，我們主要專注及專業發展香港寫字樓細分市場。我們與若干知名專業服務及投資管理公司維持長期關係，該等公司將委聘我們承接或向我們推介項目。

作為我們公司策略的一部分，我們計劃建立我們的品牌並加強市場推廣力度，以進一步提高我們的市場份額。我們公司策略的詳情載於本文件「業務—業務策略」一段。

於往績記錄期間，我們的市場推廣開支微不足道。

季節性

本集團的收入不受季節性影響。

存貨控制

本集團並無囤積任何存貨供未來項目使用。裝修材料按逐個項目基準採購及使用並將於下單時交付至工地。

業 務

質素控制

董事相信，我們對服務及為客戶採購的材料質素的管理是本集團業務營運的重要部分。為確保我們的服務及為客戶採購的材料的質素，我們已執行以下程序：

- (a) 設計：設計通常是每個項目的靈魂。為確保我們的設計質素達到標準，我們的設計團隊將持續對繪圖分包商的工作進行審核及發表意見，以確保細節設計達到客戶的規格及預期。
- (b) 採購：作為我們服務的一部分，我們向我們的認可材料供應商採購了大量裝修材料供我們的項目使用。為確保採購的裝修材料的質素，我們會於交付時檢查所有裝修材料。我們會拒收不符合我們標準或規格的裝修材料，而我們的銷售及市場推廣團隊將負責與我們的材料供應商聯絡。應客戶的要求，我們亦將於必要時安排進行材料檢測。
- (c) 分包商：本集團備有認可分包商名單，我們曾與大部分供應商合作逾八年。我們項目的分包商將為客戶的指定承包商（將由客戶直接委聘），或由本集團從獲我們對其服務質素有深入了解及體驗的獲認可分包商名單中選擇或大廈管理處指定的分包商（亦將由客戶直接委聘）。
- (d) 項目管理：我們的設計及銷售及市場推廣團隊從項目開始時監督所有項目，我們的項目管理團隊亦會於獲客戶委聘時參與項目。我們的項目管理團隊會與有關各方及客戶進行每週例會以確保彼等均對項目進度有充分認識及了解。此外，我們的項目管理人員通常會在施工現場監督裝修分包商施工，以確保所有工程均符合客戶批准的設計及其他要求。

競爭

根據Euromonitor報告，香港寫字樓室內設計服務市場高度分散且充滿競爭性，約有1,000間室內設計公司提供寫字樓室內設計服務。該分散市場反映室內設計行業缺乏准入門檻，開設室內設計公司不需要太多資金，且必要時某些工作可外判予分包商。隨著競爭的加劇，香港寫字樓室內設計公司不斷於中國大陸尋求項目以產生更高的收入。然而，近年來，中國大陸市場湧現許多新的寫字樓室內設計公司，該等公司可提供更廉價及具競爭力質量的服務。此外，中國大陸之寫字樓室內設計公司亦不斷進軍香港市場，市場競爭更趨激烈。由於准入門檻低，許多新的寫字樓室內設計業務正湧入香港市場。然而，業務的成功建立及取得長期成功是困難的，原因為該行業主要看重信譽及良好的往績記錄，因此挽留舊客戶及吸引新客戶以穩定

業 務

客戶基礎具有挑戰性。香港寫字樓室內設計公司致力於透過價格、設計美學及所提供服務的效率等方面使自己與競爭對手有所區分，從而在競爭高度激烈的市場中脫穎而出。

董事相信，憑藉本文件「業務—競爭優勢」一段所載本集團的競爭優勢，我們已從競爭對手中脫穎而出。多年來，本集團一直致力於在創造優質且符合客戶需求之室內設計方面建立專業市場地位。本公司認為，我們的項目管理團隊及客戶服務團隊共同促成我們與客戶良好關係的成功建立。然而，在一個許多競爭對手較本集團擁有更優技術、資金及市場資源，可能有新客戶進入市場及客戶偏好可能變幻莫測的競爭激烈行業，本集團無法保證其會在未來保持競爭力。

環境問題

室內設計及裝修業可能會對環境造成無可避免的影響，原因是我們的服務可能會因我們需要改變現有的建築材料以便裝修分包商進行裝修服務而間接產生廢料。這可能涉及處置建築廢料，該等廢料必須於指定廢物處置設施進行處置。我們將處置廢料的相關工作外判予分包商，而我們於報價及設計階段向客戶發出的施工方案已計入所涉及的費用。

董事確認，於往績記錄期間直至最後實際可行日期，本集團於香港並無發生任何環境不合規情況。

有關環保法例及規例的進一步資料，請參閱本文件「監管概覽」一節。我們已就我們於往績記錄期間內所進行的項目取得一切所需的環保相關許可證和批准（如適用）。

社會責任

本公司承諾肩負起社會責任，並致力在環境保護、員工管理及發展以及職工健康與安全等多方面制定及執行可持續的良好企業政策。

健康與安全

本集團致力為僱員及可能受我們項目影響的其他人士提供一個安全健康的工作環境。我們的僱員並無從事提供任何裝修工作，我們僱員在須前往施工現場開會、實地造訪及檢查項目進度時面對主要工作安全風險。我們向僱員強調嚴格遵守安全要求對確保他們本身或為項目施工的其他人員不會發生意外至關重要。

業 務

我們所有的裝修工程均由客戶的指定裝修承包商或我們的裝修分包商或大廈管理處選擇的分包商（在各自領域取得認證的合資格或專業人士）進行，如電工、辦公或家用家具工人、木工、大理泥水工、泥水工、管道及排水工作及鋼鐵工人。因此，我們會竭盡所能要求承接我們項目的裝修分包商遵守所有安全法例、規則、規例、措施及程序以及所有安全規定，以遵從所有與其工程相關的現行法令，我們亦會定期檢查我們裝修分包商的資格及許可證。

於往績記錄期間，我們並無就違反適用的健康與安全法例及規例而被任何有關當局提出檢控。

於往績記錄期間，我們所負責的地盤並無任何嚴重傷害及死亡事故記錄。董事認為，本集團已於有需要時購買充分的第三方責任保險。

保險

本集團所承接的所有項目一般受我們投購的全險（亦涵蓋第三方責任）保障。這類保單一般於項目的整段合約期間延續適用。我們亦根據香港法例及規例為僱員購買僱員補償保險。儘管我們毋須根據相關法律投購裝修承包商僱員的僱員補償保險，但我們亦一般須維持及執行裝修分包商的承包商全險及第三方保險。根據我們的定價政策，該等保險成本包含於向客戶提供的報價中。董事確認，上述保險保障範圍就我們的業務營運而言屬充足並符合行業慣例。

知識產權

於最後實際可行日期，本集團於香港擁有一項註冊商標及兩項域名，且目前正於香港申請註冊另一商標。

我們知識產權的詳情載於本文件附錄四「本集團之知識產權」一段。一般而言，所有由我們項目產生的設計均屬本集團的財產。

於最後實際可行日期，我們並不知悉任何侵犯我們知識產權的情況，董事亦認為我們已採取一切合理措施防止我們的知識產權受到任何侵犯。於最後實際可行日期，我們亦不知悉有關侵犯任何第三方知識產權的針對我們或我們的任何附屬公司的尚未了結或威脅發起的申索。

業 務

物業

於最後實際可行日期，本集團並無擁有任何物業，並租用一處物業供本集團使用。於最後實際可行日期，我們於香港租用以下物業：

地址	用途	概約總面積 (平方呎)	租賃屆滿日期
香港鰂魚涌 船塢里10至12號 長華工業大廈2B室	寫字樓／工作室	5,500	二零一七年 九月十五日

截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度，我們的物業租金及差餉開支以及樓宇管理費分別為約0.64百萬港元及0.67百萬港元。於往績記錄期間，我們在租約續期方面並無遇到任何困難。

僱員及僱員福利

於二零一四年及二零一五年十二月三十一日及最後實際可行日期，本集團分別聘用[19]名、[21]名及[23]名僱員。於最後實際可行日期，我們聘用兩名兼職僱員，其餘僱員均為居於香港的全職僱員。下表載列於最後實際可行日期按職能角色劃分的員工人數：

職能	僱員人數
董事	3
設計	5
項目	3
財務及行政	6
銷售及市場推廣	5
運營	1
總計	<u>23</u>

我們的管理層與僱員保持良好的關係及合作，且預期日後仍會保持融洽。董事認為，我們向僱員提供的工作環境及福利幫助我們建立了良好的員工關係及有效挽留僱員。於往績記錄期間，我們並無發生對我們的業務或經營業績有重大影響的任何罷工或與員工的勞工糾紛。

業 務

本集團擬盡力吸引及挽留適當及合適的人員為本集團服務。本集團會定期進行人力資源評估及釐定是否需要增聘人手，以配合我們的業務發展。我們主要在公開市場、透過內部推薦及招聘代理招聘僱員。於截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度，我們的支付予招聘代理的轉介費分別約為23,000港元及38,000港元。

為鼓勵我們的僱員透過進修不斷提升自我，我們向僱員提供與彼等於本集團現任職位相關的在職培訓。此外，我們亦為僱員提供有關安全意識及提升設計技能的培訓。我們視僱員為我們的資產，積極投入資源以使彼等為我們的發展做出更大貢獻。

截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度，應付我們僱員的薪酬（包括袍金、薪金、退休福利計劃供款及其他福利）分別約為6.4百萬港元及7.2百萬港元。我們根據資歷、職責、貢獻及經驗年限等因素釐定僱員之薪酬。薪酬政策的重要原則是為僱員提供具市場競爭力的薪酬。我們定期進行僱員考評以評估彼等之表現。

本公司已有條件採納購股權計劃，據此可向合資格人士授出購股權以購入股份。董事認為，購股權計劃將有助於我們招募及挽留優秀的管理人員及僱員。購股權計劃的主要條款概述載於本文件附錄四「購股權計劃」一段。

牌照及許可

除本文件「監管概覽」一節所披露者外，除就於有關地區開展業務所須的一般牌照及許可外，本集團毋須就於香港開展業務取得特定牌照。於最後實際可行日期，本集團已取得於香港經營業務所必需的所有重要牌照、許可及證書。

法律訴訟

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及對本集團經營或財務狀況產生重大不利影響的任何訴訟、申索、行政訴訟或仲裁。

法律合規及風險管理

董事確認，除下文披露的不合規事項外，我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期已在所有重要方面遵守香港所有適用法律及法規。

業 務

未遵守佔用許可及租賃協議規定的許可用途

不合規事項	不合規理由	法律後果及可能面臨的最高罰款及其他財務責任	糾正措施
<p>香港鰂魚涌10-12號船塢里祥華工業大廈2B室(「香港租賃物業」)被我們用作辦公室(設計工作室)用途(「建議用途」)。佔用許可證上指定的許可用途為2個車間作非住宅用途，且租賃協議限定承租人不得將該物業用作除輕型工業性事業以外的其他用途。</p> <p>因此，建議用途違反佔用許可證及租賃協議的規定。</p>	<p>[違規並非蓄意導致，主要由於在關鍵時間未能及時獲得專業意見。]</p>	<p>違反相關佔用許可證訂明的香港租賃物業許可用途的後果為，利駿設計、邱先生及施女士(為利駿設計董事)因違反香港法例第123章《建築物條例》第25(2)條而可能面臨最高50,000港元罰款及最長1年監禁。</p> <p>違反租賃協議的後果為，香港租賃物業的業主有權就物業重新訂約並終止現有租賃協議。倘違約導致業主蒙受任何損失，香港租賃物業的業主亦有權選擇沒收按金。</p> <p>根據香港法律顧問的意見，不合規事項並不重大，及因不合規被起訴的可能性較低。</p>	<p>於往績記錄期間及直至最後實際可行日期(i)我們並無因違反香港法例第123章《建築物條例》第25(2)條而遭到任何政府部門處罰；及(ii)我們並未接到香港租賃物業的業主任何通知表示其有意行使權利終止租賃協議及就香港租賃物業重新訂約。</p> <p>倘我們(i)接到香港租賃物業的業主通知其將行使權利終止租賃協議及就香港租賃物業重新訂約，我們將搬遷辦公室至其他地點。在此情況下，我們將諮詢外部香港法律顧問意見，以確保遵守適用的法律及法規以及相關文件。</p> <p>根據我們香港法律顧問的意見，董事認為，不合規事項並不重大，及因不合規被起訴的可能性較低。董事相信，有關香港租賃物業的不合規事項並無亦將不會對我們的財務或經營造成嚴重影響。</p>

業 務

有關公司條例的不合規事項

不合規事項	不合規理由	法律後果及可能面臨的最高罰款及其他財務責任	糾正措施
利駿設計未能根據前公司條例的第111(1)條的規定，於註冊成立日期起計18個月內召開股東週年大會，並自成立日期起至二零零九年期間未能召開任何股東週年大會。	並非故意違反，乃由於未能及時及於關鍵時刻獲得專業意見。	違反於規定時間限制之內召開股東週年大會的規定的後果為利駿設計、利駿設計的董事邱先生及施女士可能會被處以最高50,000港元的罰款，如持續違反，則會被處以按日計算的罰款300港元。 根據香港法律顧問的意見，不合規事項並不重大，由於不合規事項受到檢控的風險極小。	於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，利駿設計並未收到公司註冊處的任何通知，表明其須就違反支付任何潛在罰款。 香港法律顧問表示，由於根據公司(清盤及雜項條文)條例第351A條及/或公司條例第900條，不合規事項的時效已過，故對本公司、董事及/或行政人員處以潛在罰款的可能性極低。因此，不再構成違反前公司條例的第111(1)條。
利駿設計未能根據前公司條例第122條於股東週年大會提呈於股東週年大會日期前九個月內編製的自註冊成立日期起至二零零九年的經審核賬目。	違反導致註冊日期起至二零零九年期間並無召開股東週年大會。	違反有關於股東週年大會提呈財務報表規定的後果為利駿設計的董事邱先生及施女士可能會因未能採取合理措施符合法規被處以最高300,000港元的罰款，或因故意不採取合理措施符合法規而被處以300,000港元的罰款及監禁12個月	香港法律顧問表示，由於違反事項發生於三年前，根據公司(清盤及雜項條文)條例第351A條及/或公司條例第900條，不合規事項的時效已過，故本公司、董事及/或行政人員不會面臨因自註冊成立日期起至二零零九年未能於股東週年大會提呈財務報表而被處以潛在罰款而被提出檢控的風險。 本集團已委任吳捷陞先生為本集團的公司秘書，監督本集團的一切秘書事宜，並督促本公司於未來遵守公司條例。

業 務

於最後實際可行日期，本集團及董事概無因上述不合規事項被起訴或接到任何就物業重新訂約通知或面臨任何罰款。我們的控股股東Legend Investments、邱先生及施女士均已簽立以本集團為受益人的彌償契據，其中包括共同及個別就本集團因上述違約而可能蒙受的一切直接損失及損害向本集團提供悉數及實際性彌償。本集團並無於財務報表中就違約事件可能造成的罰款作任何撥備。

預防日後再發生不合規事件的內部監控措施

我們認為，上述不合規事項對我們的經營而言並非重大，不會嚴重影響我們的業務及經營業績。董事認為，我們已採取一切合理措施設立恰當的內部監控系統以防範日後發生不合規事項。

具體而言，為防止再度發生上述不合規事項，我們將採取以下措施：

- 所有租賃協議將經財務及管理團隊審閱，並在事先諮詢外部法律顧問的法律意見後方簽訂或修改任何租賃協議條款。我們的合規主任負責確保我們訂立的所有租賃協議遵守相關香港法律及法規；
- 董事及高級管理層接受由我們香港法律顧問開展的培訓課程，以學習關於聯交所[編纂]公司董事的持續責任及職責方面的知識；及
- 本公司已委任執行董事兼行政總裁邱先生為合規主任，以監督我們的合規事宜。邱先生之資歷及經驗詳情載於本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。

董事會清楚其對本集團企業管治的職責，包括但不限於檢討及監控本集團的政策及慣例符合法定及監管規定。執行董事兼行政總裁兼合規主任邱先生亦已參與獨立內部監控顧問就我們的內部監控系統進行的評核流程，並監督該內部監控顧問提供的意見的實施情況。本公司高級管理層人員陳卓謙先生亦負責監督本公司的內部監控系統。本公司秘吳捷陞先生為香港特許秘書公會及英國特許秘書及行政人員公

業 務

會會員，將向邱先生報告並協助其監管合規事宜。所有董事及高級管理層人員將參與持續專業發展及內部培訓，發展並更新其知識及技能，包括但不限於在適用及適當時就法定及監管規定變動或更新尋求法律意見。董事認為上述安排能夠確保本集團於日後符合法定及監管規定。

董事及獨家保薦人之觀點

經考慮上文所述，董事及獨家保薦人認為，上述不合規事件並不會影響創業板上市規則第5.01及5.02條所指的執行董事適切性，或創業板上市規則第11.06條所指的本公司[編纂]適切性，亦不會構成有關疑問。

企業管治措施

本集團已採取以下措施以保證持續遵守各項適用法律法規：

- (a) 我們已於二零一六年一月委聘內部監控顧問負責檢討本集團的內部監控系統及程序。我們將根據彼等之檢討及推薦建議採取措施及政策改進我們的內部監控系統。
- (b) 董事及高級管理層已參加培訓課程，了解適用的香港法律法規概要。我們將繼續安排外聘顧問及／或其他合適的認可機構提供各種培訓，以加強董事對適用的香港法例的認知；
- (c) 本公司已委聘吳捷陞先生作為我們的公司秘書，負責本集團的日常合規事宜；
- (d) 本公司已成立審核委員會負責檢討內部監控系統及程序，以遵守創業板上市規則的規定；及
- (e) 本公司已委任建泉融資有限公司作為我們的合規顧問，以就遵守創業板上市規則的合規事宜提供意見。

董事認為，本集團採納的內部監控措施足以有效大幅降低日後不符合香港法律及監管規定的風險。