
概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，故並未載有所有對閣下而言或屬重要之資料。閣下在決定投資[編纂]前，應細閱整份文件。任何投資均涉及風險。投資[編纂]所涉及之若干特定風險載列於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]前，應細閱該節。

概覽

我們是位於香港的室內設計及裝修解決方案提供商，裝修工程由我們指定的分包商進行。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。在多數情況下，我們的指定分包商亦將負責供應或採購以供應將於裝修工程中使用的若干裝修材料。

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。於往績記錄期間，本集團收入主要來自於香港提供室內設計及裝修管理服務。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，我們有三個在建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12個新項目(不包括有關維修及售後服務之項目)。於上述16個項目中，於最後實際可行日期，八個項目已完工，四個項目仍在進行中及四個項目尚未動工。

業務

我們的服務

自一九九九年成立以來，我們一直專注及專業發展香港寫字樓業務分部。我們預期，透過(i)市場營銷及招聘高質素人才進一步增強我們的寫字樓業務分部；(ii)擴展業務至涵蓋家用傢俬及辦公傢具；及(iii)尋求及進一步拓展商用及住宅業務分部，我們的業務將會持續增長。

概 要

下表按業務分部呈列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按客戶類型劃分的收入明細及佔收入總額的百分比：

| | 截至十二月三十一日止年度 | | | |
|------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| | 二零一四年 | % | 二零一五年 | % |
| | 千港元 | | 千港元 | |
| 設計及裝修／純設計 | | | | |
| <i>(附註1)</i> | | | | |
| 企業 (附註2) | | | | |
| — 寫字樓 | 41,757 | 81.6 | 56,257 | 66.6 |
| — 商用 | — | — | 18,180 | 21.5 |
| 私人 (附註3) | | | | |
| — 住宅 | 6,380 | 12.5 | 6,734 | 8.0 |
| 維修及售後服務 | <u>3,021</u> | <u>5.9</u> | <u>3,341</u> | <u>3.9</u> |
| 總計 | <u>51,158</u> | <u>100.0</u> | <u>84,512</u> | <u>100.0</u> |

附註：

- (1) 截至二零一四年十二月三十一日及二零一五年十二月三十一日止年度，來自純設計項目的收入分別為約0.4百萬港元及4.1百萬港元。由於該等金額對有關年度收入總額的貢獻不大，故並無呈列設計及裝修及純設計之明細。
- (2) 企業項目主要包括公司客戶為公司用途而授予的項目。
- (3) 私人項目主要包括我們的個人客戶直接透過指定公司實體為私人用途而授予的高檔住宅項目。

我們的創辦人及執行董事邱先生及施女士均於室內設計及項目管理方面擁有逾20年經驗。由於邱先生及施女士於過去20年於業內積累的知識、經驗及關係，我們相信能夠維持我們於過去多年來在其他市場參與者中建立的市場競爭優勢。於往績記錄期間，我們獲授的大部分項目（就收入而言）均由經常性客戶授予。經常性客戶為於過往年度已委聘我們進行合約工程及於往績記錄期間再度委聘我們進行其他合約工程的客戶。於往績記錄期間的各年度，我們有14名經常性客戶（不包括有關維修及售後服務之客戶），其分別共同貢獻本集團於截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度收入的約40%及30%。我們認為客戶忠誠度對我們的業務至關重要。

概 要

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，及由於缺乏有用的資料以釐定寫字樓室內設計業務分部的香港五大室內設計公司的收入，故無法獲得排名及市場份額。

客戶

於往績記錄期間，我們按項目為基準向客戶提供服務，項目大致可分為公司項目及私人項目。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。於往績記錄期間，我們的全部收入均來自位於香港的客戶，其中約36.5%與我們已有逾五年之業務關係。於往績記錄期間，我們的大部分項目均位於香港，惟除了我們三名香港客戶委聘我們就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。

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收入總額的約36.6%及45.0%，而按訂約方劃分的最大客戶分別佔我們收入總額約的9.2%及18.2%。我們已於本文件「業務—客戶—客戶的背景資料」一段中載入於往績記錄期間的五大客戶的背景資料。

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。

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(均位於香港)分別佔我們分包及材料成本約32.0%及31.0%。

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。董事認為，由於我們所有主要裝修材料均有多名可

概 要

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。有意列入我們供應商名單的材料供應商須填妥及交回指定的登記申請表連同彼等的工商登記證及業務範圍清單副本。成為我們認可的材料供應商，我們將考慮以下標準：(i)彼等及時交付所需質量貨品及服務的能力及意願；(ii)價格及信貸條款的合理性；及(iii)若干工程領域的必要執照。此外，就任何新的材料供應商，我們將委聘彼等執行小訂單以預估彼等的材料是否符合我們的具體項目要求。

分包商

我們的大部分分包工程為3D繪圖工作、木工、雲石工、傢俬生產及安裝、間隔工程、天花工程、玻璃工作、電工、管道及排水工作、鋼工、廢料處理工作及泥水工。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其他方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管理服務，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選擇的指定承包商，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的指定分包商。倘由本集團選擇裝修分包商，該等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，我們的裝修分包商所報的費用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。

本公司亦已採取內部監控措施以確保我們的分包商質量。有意列入我們認可分包商名單的分包商須填妥及交回指定的登記申請表。成為我們認可的分包商，我們

概 要

將考慮以下標準：(i)彼等及時交付所需質量貨品及服務的能力及意願；(ii)價格及信貸條款的合理性；及(iii)資質及能力，包括但不限於具備必要的執照、許可證或證書及遵守所有適用的法律、法規以及進行裝修工程的其他規定。我們定期評估分包商的表現及我們的認可分包商名單將會定期檢討及更新。就任何新的分包商而言，我們將委聘彼等執行小工程以預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。

在建項目

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及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 | 合約金額 千港元 | 預期 於二零一六年 確認於 | | 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 千港元 | 二零一五年 十二月三十一日 之未完成合約 金額 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 (附註1) | 設計及裝修 — 寫字樓 | 604 | — | 604 | 0% |
| 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 | 2,770 | — | 2,770 | 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 | 5,548 | — | 5,548 | 0% |
| 項目 I | 設計及裝修 — 住宅 | 3,000 | — | 3,000 | 0% |
| 項目 J | 設計及裝修 — 寫字樓 | 11,789 | — | 11,789 | 0% |
| 項目 K | 設計及裝修 — 寫字樓 | 1,178 | — | 1,178 | 0% |
| 項目 L | 設計及裝修 — 寫字樓 | 3,500 | — | 3,500 | 0% |
| 項目 M (附註2) | 設計及裝修 — 住宅 | 11,854 | — | 11,854 | 0% |
| 項目 N (附註2) | 設計及裝修 — 寫字樓 | 1,743 | — | 1,743 | 0% |
| 項目 O (附註2) | 設計及裝修 — 商用 | 3,490 | — | 3,490 | 0% |
| 項目 P (附註2) | 設計及裝修 — 寫字樓 | 3,628 | — | 3,628 | 0% |
| 總額 | | 64,891 | 7,094 | 57,797 | |

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) 二零一六年獲授予但於最後實際可行日期尚未動工的項目。

概 要

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，我們會向經常性客戶或良好聲譽的公司客戶（即例如本地連鎖或國際零售品牌）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）率分別約為30.7%及34.3%。

銷售及市場營銷

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向過往未與我們接觸的潛在客戶招攬業務。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業務分部。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。

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（裝修工程由我們指定的分包商進行）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業務分部擁有悠久的經營歷史及良好的聲譽
- 我們與客戶（主要包括私人公司及上市公司之聯營公司）建立緊密及穩定的關係
- 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

概 要

業務策略

我們旨在鞏固我們作為室內設計及裝修解決方案提供商(裝修工程由我們指定的分包商進行)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：

- 我們計劃於管理、設計、項目管理、財務以及銷售及市場營銷等方面招聘高質素人才以提升我們的服務標準及質素。我們亦計劃亦提升公司在資訊系統及設計軟件方面的實力，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
- 我們計劃透過將核心業務擴展至涵蓋設計及生產可移動傢俬(包括家用傢俬及辦公傢具)拓展新業務類別及有選擇地尋求業務合作及／或收購公司
- 我們計劃透過擴大或搬遷我們於香港的辦公室及成立上海代表處擴展市場覆蓋範圍
- 我們計劃於香港獲取較大規模的設計及裝修項目以及增加我們於室內設計行業的市場份額
- 我們將通過吸引新客戶及挽留現有客戶擴大我們的客戶基礎以提高市場營銷成效及品牌知名度，從而繼續發展並提升我們的市場地位。我們擬透過(i)開展各項市場營銷及廣告活動以宣傳本公司；及(ii)透過設計及製作公司宣傳冊及市場營銷材料進行宣傳以建立企業形象，提高市場營銷成效

主要風險因素

我們認為我們的營運涉及若干風險，當中部分風險並非我們所能控制。有關我們所面對風險的詳情載於本文件「風險因素」一節。下文載列董事認為屬重大的部分風險：

- 未能取得新合約或會對我們的財務表現造成重大影響
- 在經營業務方面我們倚重我們的管理層團隊
- 我們倚賴我們通過按時提供室內設計解決方案而成功滿足客戶及終端用戶偏好的能力
- 我們倚賴項目管理人員的表現

概 要

- 我們依賴分供應商(大致可分為材料供應商及分包商)完成若干項目，並面臨該等供應商不履約、延遲履約或表現不佳而產生的風險。亦不保證該等供應商將能夠繼續以我們可接受的費用向我們提供服務

該等風險並非盡列可影響股份價值的重大風險。於決定是否投資於股份前，閣下務請仔細考慮本文件載列的全部資料，尤其應評估本文件「風險因素」一節所載的特定風險。

財務表現概要

下文為截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日止年度之合併財務資料概要，應與本文件附錄一之經審核合併財務資料(包括隨附附註)及本文件「財務資料」一節一併閱讀。我們的合併財務資料乃根據香港財務報告準則編製。

合併全面收益表概要

| | 截至十二月三十一日止年度 | |
|------------------|--------------|--------|
| | 二零一四年 | 二零一五年 |
| | 千港元 | 千港元 |
| 收入 | 51,158 | 84,512 |
| 經營溢利 | 7,031 | 18,172 |
| 本公司擁有人應佔年內溢利 | 5,907 | 15,294 |
| 本公司擁有人應佔年內全面收益總額 | 5,907 | 15,294 |

合併資產負債表概要

| | 於十二月三十一日 | |
|---------|----------|--------|
| | 二零一四年 | 二零一五年 |
| | 千港元 | 千港元 |
| 非流動資產總值 | 1,626 | 1,389 |
| 流動資產總值 | 27,517 | 39,757 |
| 流動負債總額 | 21,384 | 23,592 |
| 權益淨額 | 7,759 | 17,553 |

概 要

合併現金流量表概要

| | 截至十二月三十一日止年度 | |
|-------------------|--------------|---------|
| | 二零一四年 | 二零一五年 |
| | 千港元 | 千港元 |
| 營運資金變動前經營溢利 | 7,275 | 18,430 |
| 經營活動所產生現金淨額 | 6,915 | 2,391 |
| 投資活動(所用)／所產生現金淨額 | (3,672) | 3,607 |
| 融資活動(所用)現金淨額 | (5,717) | (3,295) |
| 現金及現金等價物(減少)／增加淨額 | (2,474) | 2,703 |
| 年初的現金及現金等價物 | 12,466 | 9,992 |
| 年末的現金及現金等價物 | 9,992 | 12,695 |

主要財務比率

| | 截至十二月三十一日止年度 | |
|-----------------------|--------------|-------|
| | 二零一四年 | 二零一五年 |
| 直接利潤率 ⁽¹⁾ | 31% | 34% |
| 淨利潤率 ⁽²⁾ | 12% | 18% |
| 經營利潤率 ⁽³⁾ | 14% | 22% |
| 流動比率 ⁽⁴⁾ | 1.29 | 1.69 |
| 速動比率 ⁽⁵⁾ | 1.29 | 1.69 |
| 資產負債比率 ⁽⁶⁾ | 不適用 | 不適用 |
| 負債權益比率 ⁽⁷⁾ | 不適用 | 不適用 |
| 總資產回報率 ⁽⁸⁾ | 20% | 37% |
| 總權益回報率 ⁽⁹⁾ | 76% | 87% |

附註：

1. 直接利潤率等於年內收入減分包及材料成本，再除以年內收入，乘以100%。
2. 淨利潤率等於本公司擁有人應佔年內溢利除以年內收入，乘以100%。
3. 經營利潤率等於年內經營溢利除以年內收入，乘以100%。
4. 流動比率等於各報告期末流動資產總值除以流動負債總額。
5. 速動比率等於各報告期末流動資產總值減存貨除以流動負債總額(本集團於二零一四年十二月三十一日及二零一五年十二月三十一日並無任何存貨)。
6. 資產負債比率等於各報告期末計息負債除以總權益。
7. 負債權益比率等於各報告期末負債淨額(扣除現金及現金等價物的所有借貸)除以總權益。
8. 總資產回報率等於本公司擁有人應佔年內溢利除以年末總資產結餘乘以100%。
9. 總權益回報率等於本公司擁有人應佔年內溢利除以年末總權益結餘乘以100%。

概 要

我們的設計及裝修業務之成本結構之特徵為各項目均產生分包及材料成本，其主要視項目規模及項目類型而不同，該等成本平均佔我們收益之約70%。直接利潤（按收益減分包及材料成本計算）率乃我們財務表現之主要指標。直接利潤率由截至二零一四年十二月三十一日止年度之約31%增加至截至二零一五年十二月三十一日止年度之約34%，主要由於下列各項的綜合影響所致：

- (i) 我們的商用項目於二零一五年的直接利潤率較高，為約48.9%，此乃歸功於就商用物業及純設計項目所需獨特及創新的設計收取的溢價，該等項目賺取的直接利潤率達100%，而二零一四年並無商用項目；
- (ii) 住宅項目於二零一五年的直接利潤率增加，為約38.5%（二零一四年：18.4%），此乃主要由於二零一五年因改進項目管理而節省的成本及若干住宅項目就獨特及創新的設計收取的溢價；及
- (iii) 上述第(i)及(ii)項之影響部分抵銷了我們的寫字樓項目於二零一五年所賺取直接利潤率由二零一四年的32.0%率減少至約28.2%之影響，而此乃由於(a)若干於二零一四年前已完成的寫字樓項目之收入乃於二零一四年賺取，但因缺陷彌補工程乃由分包商進行，該等收入並未產生成本；(b)若干寫字樓項目於二零一四年賺取的直接利潤減少，原因是提供折扣或有客戶指定的分包商參與其中；及(c)若干寫字樓項目於二零一五年因獨特及創新的設計賺取較高直接利潤之淨影響。

有關不同客戶分部直接利潤率的詳細分析，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」一段。

截至二零一五年十二月三十一日止年度，淨利潤率及經營利潤率分別由截至二零一四年十二月三十一日止年度的約12%及14%增加至約18%及22%，主要由於二零一五年直接利潤率增長而其影響部分被其他開支增加抵銷。

截至二零一五年十二月三十一日止年度，總資產回報率及總權益回報率分別由截至二零一四年十二月三十一日止年度的約20%及76%增加至約37%及87%，主要由於二零一五年淨溢利增加。

[編纂]及往績記錄期間後的最新進展

[編纂]的估計開支主要包括與[編纂]有關的法律及專業費用、佣金以及證監會交易徵費及聯交所交易費。假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（為本文件所載[編纂]範圍的中位數），[編纂]的估計[編纂]約為[編纂]港元，並無計入截至二零一五年

概 要

十二月三十一日止年度的合併全面收益表，其中[編纂][編纂]港元計入截至二零一六年四月三十日止四個月的合併全面收益表，約[編纂][編纂]港元預計將計入截至二零一六年十二月三十一日止年度其餘月份的合併全面收益表，約[編纂][編纂]港元預計將資本化為遞延開支並根據有關的會計準則於[編纂]完成時於權益中扣除。

有鑒於此，準投資者務請垂注，[編纂]的非經常性開支將對本集團截至二零一六年十二月三十一日止年度的財務業績產生重大不利影響。準投資者須特別注意，由於存在上述開支，本集團於截至二零一六年十二月三十一日止年度的淨溢利可能會較上一財政年度為低。董事謹此強調，上述[編纂]的數額為目前的估計，僅供參考，而將於截至二零一六年十二月三十一日止年度的合併全面收益表中確認的最終數額會因估計及假設的變動而有所調整。

於二零一五年十二月三十一日，我們有三個在建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12個新項目(不包括有關維修及售後服務之項目)。於上述16個項目中，於最後實際可行日期，八個項目已完工，四個項目仍在進行中及四個項目尚未動工。於二零一五年十二月三十一日在建或已訂約但尚未動工及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期間訂立的項目(不包括有關維修及售後服務之項目)的總合約金額約為[編纂][編纂]港元，其中約[編纂][編纂]港元於截至二零一五年十二月三十一日確認為收入。董事估計，所有該等在建項目將於截至二零一六年十二月三十一日止年度完工，且預計將於截至二零一六年十二月三十一日止年度確認約[編纂][編纂]港元的合約金額。本集團於香港獲取新合約並無遇到任何困難。

據我們所知，自二零一五年十二月三十一日起至最後實際可行日期，我們經營所在行業的總體經濟及市場狀況並無任何會對我們的業務經營及財務狀況構成重大不利影響的重大變動。

除上文所述外，董事確認，自二零一五年十二月三十一日(本集團最新經審核合併財務資料的編製日期)直至本文件日期，我們的財務或貿易狀況並無重大變動。

概 要

本集團業務的可持續性

我們認為香港經濟及物業市場的近期下行對所有業務領域構成充滿挑戰的營商環境。儘管市場下行，我們繼續獲得客戶授予合約。於往績記錄期間，我們多數待建項目積累於每年三月之後興建，而我們於二零一四年、二零一五年及二零一六年一月一日至五月十九日期間獲客戶授予的項目（不包括有關維修及售後服務之項目）的總合約金額分別約為2.7百萬港元、28.7百萬港元及40.3百萬港元，呈現增長趨勢。根據Euromonitor報告，儘管現時經濟狀況堪憂，香港寫字樓室內設計服務行業的整體前景仍光明。受經濟下行影響，公司紛紛尋求以改建寫字樓（提高空間利用率或甚至縮小辦公室）等方法減省成本。董事認為，有關經濟狀況不但不會對本集團的業務構成負面影響，反而會有益於室內設計行業。儘管選擇改建或搬遷其寫字樓的公司會產生成本，董事認為，該等成本很可能為一次性開支，及更高效利用寫字樓空間及更低廉的寫字樓租金等長遠效益將很有可能驅動公司進行有關寫字樓改建及／或搬遷。根據董事的了解，由於客戶計劃寫字樓改建及／或縮小以及計劃將其寫字樓從灣仔、鰂魚涌及北角等租金較高的地區搬遷至九龍灣、尖沙咀及長沙灣，本集團已獲客戶委聘就翻新其寫字樓提供設計服務。因此，董事對室內設計行業的未來前景抱持積極樂觀態度，並相信本集團業務將在可見將來保持可持續增長。有關本集團業務的可持續性之進一步詳情，請參閱本文件「財務資料—本集團業務的可持續性」一段。

股東資料

於[編纂]及[編纂]完成後（不計及根據購股權計劃可能授出的購股權獲行使後可能發行的任何股份），Legend Investments將擁有本公司全部已發行股本的[編纂]。Legend Investments由本集團創辦人兼執行董事邱先生及施女士分別擁有80%及20%權益。有關進一步詳情，閣下可參閱本文件「歷史、重組及集團架構」一節。

股息

本公司目前並無股息政策且可以現金方式或透過董事認為合適的其他方式分派股息。宣派及派付任何股息的決策須經董事酌情批准。此外，財政年度之任何末期股息須經股東批准。

概 要

未來計劃

下表列示我們擬就擴張至可移動傢俬業務分部進行之投資的明細：

| | 自最後實際可行 日期至 二零一六年 十二月三十一日 (港元) | 截至 二零一七年 六月三十日 止六個月 (港元) | 截至 二零一七年 十二月三十一 日止六個月 (港元) | 截至 二零一八年 六月三十日止 六個月 (港元) | 總計 (港元) |
|---------------------|--|--------------------------------------|--|--------------------------------------|--------------------------|
| 擴張至可移動傢俬業務分部 | | | | | |
| 一 家用傢俬業務明細 | | | | | |
| 如下： | 300,000 | 3,610,000 | 1,220,000 | 1,281,000 | 6,411,000 |
| — 展覽廳／工作室租賃 | — | 450,000 | 450,000 | 472,500 | 1,372,500 |
| — 翻新 | — | 2,000,000 | — | — | 2,000,000 |
| — 傢俬樣板 | — | 500,000 | 110,000 | 115,500 | 725,500 |
| — 員工成本／勞工成本 | — | 600,000 | 600,000 | 630,000 | 1,830,000 |
| — 經營開支 | — | 60,000 | 60,000 | 63,000 | 183,000 |
| — 雜費(酬酢、推廣、 差旅等) | 300,000 | — | — | — | 300,000 |
| 一 辦公傢俬業務明細 | | | | | |
| 如下： | 500,000 | 5,000,000 | — | — | 5,500,000 |
| — 投資／收購 | — | 5,000,000 | — | — | 5,000,000 |
| — 雜費(酬酢、推廣、 差旅等) | 500,000 | — | — | — | 500,000 |
| 總計 | <u>800,000</u> | <u>8,610,000</u> | <u>1,220,000</u> | <u>1,281,000</u> | <u>11,911,000</u> |

概 要

[編纂][編纂]

董事認為，[編纂][編纂]對撥資以落實本集團的業務策略甚為重要。有關我們的公司策略及業務計劃的詳情載於本文件「未來計劃及[編纂]一實施計劃」一段。董事根據[編纂]每股[編纂][編纂]港元(即[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數，湊整至最接近仙位)，估計[編纂][編纂](經扣除本集團就[編纂]應付的估計開支)將約為[編纂]港元。現時[編纂]的擬定用途如下：

| | 自最後 實際可行日期至 二零一六年 十二月三十一日 (千港元) | 截至 二零一七年 六月三十日 止六個月 (千港元) | 截至 二零一七年 十二月三十一日 止六個月 (千港元) | 截至 二零一八年 六月三十日 止六個月 (千港元) | 總計 (千港元) | 佔所得款項 總淨額之概約 百分比 |
|--|---|---------------------------------------|---|---------------------------------------|-------------|------------------------|
| 招聘高質素人才及提升公司實力 發展新業務類別及為潛在業務合作 及/或收購公司撥資 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| 擴展市場覆蓋範圍 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| 獲取較大規模的設計及裝修項目 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| 提高市場營銷成效及品牌知名度 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| 一般營運資金 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| 總計 | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] | [編纂] |

有關進一步詳情，閣下可參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一進行[編纂]的理由及[編纂]用途」一段。

[編纂]統計數字

| | 基於[編纂] [編纂]港元 | 基於[編纂] [編纂]港元 |
|------|------------------|------------------|
| [編纂] | [編纂] | [編纂] |
| [編纂] | [編纂] | [編纂] |

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，亦可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，須與本網上預覽資料集封面「警告」一節一併閱覽。

概 要

附註：

- (1) 市值乃根據緊隨[編纂]及資本化完成後已發行[編纂]百萬股股份計算。
- (2) 每股未經審核備考有形資產淨值包括本文件「財務資料—A. 未經審核備考經調整有形資產淨值報表」一段所述之調整，並根據緊隨[編纂]及[編纂]完成後已發行[編纂][編纂]股份按[編纂]每股[編纂][編纂]港元及[編纂]港元計算。