

---

## 業 務

---

### 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。

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，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)尋求及進一步拓展住宅及商用業務分部，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%的客戶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。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。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。

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。此透過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達致。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。在交付高標準優質的服務時，我們確保在構思到執行直到各項目的完成及後續跟進工作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管理服務，盡可能為客戶實現順利、省心、方便的設計及裝修過程。

---

## 業 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。

### 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，我們逐步擴展至商用及住宅分部，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用及住宅分部的發展。於往績記錄期間，我們獲授的大部分商用及住宅項目乃由經常性客戶轉介予我們。我們致力與所有分類的客戶（其將就住宅室內設計及裝修管理服務向彼等家族或朋友推薦我們）維持緊密關係。鑒於我們之前於往績記錄期間完工的九個住宅及四個商用項目，我們認為我們具備所需的專業知識及項目管理能力以承接住宅及商用分類的項目。

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94個項目，其中81個、九個及四個項目分別分類為寫字樓、住宅及商用項目。

---

## 業 務

---

### 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，我們獲授的大部分項目乃由經常性客戶授予或轉介予我們。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)，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。其分別合共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%。透過銷售及市場營銷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。

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。

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緊密及穩定的關係

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，當中許多已與我們建立逾八年的關係)建立緊密及穩定的工作關係。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14名認可材料供應商及66名認可分包商。

---

## 業 務

---

董事認為，採用分包安排可以節省專門經營一間公司負責提供3D繪圖、裝修及廢料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、銷售及市場營銷、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各自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。培訓計劃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。有關我們實施計劃之詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」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元素，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。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、項目管理、財務及銷售及市場營銷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、項目管理及銷售及市場營銷為主題的內部培訓及研討會。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

---

## 業 務

---

司旅遊、教育、醫療津貼及培訓補貼)來吸引高質素的銷售及市場營銷人才。

除專注寫字樓業務分部外，我們計劃進一步拓展商用及住宅業務分部。董事相信，憑藉我們於寫字樓分部之成功經驗，我們可透過聘用於商用及住宅分部方面具有經驗之人員及向現有僱員提供培訓，以將我們的技術專業知識擴展至其他分部及應對有關擴展。

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][編纂]其中合共約[編纂]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

憑藉我們於提供設計及生產裝嵌傢俬方面的經驗，我們計劃將業務擴展至可移動傢俬業務，以鞏固我們的業務並增加更多溢利的機會。透過將我們的核心業務擴展至涵蓋設計及生產可移動傢俬，我們可以向客戶提供定制、全面及綜合的室內設計及裝修解決方案。

## 業 務

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)
<b>擴張至可移動傢俬業務分部</b>					
<b>一 家用傢俬業務明細</b>					
如下：	<b>300,000</b>	<b>3,610,000</b>	<b>1,220,000</b>	<b>1,281,000</b>	<b>6,411,000</b>
— 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
<b>一 辦公傢俬業務明細</b>					
如下：	<b>500,000</b>	<b>5,000,000</b>	—	—	<b>5,500,000</b>
— 投資／收購	—	5,000,000	—	—	5,000,000
— 雜費(酬酢、推廣、 差旅等)	500,000	—	—	—	500,000
<b>總計</b>	<b>800,000</b>	<b>8,610,000</b>	<b>1,220,000</b>	<b>1,281,000</b>	<b>11,911,000</b>

有關詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

就此而言，我們計劃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][編纂]其中合共約[編纂]港元。於最後實際可行日期，我們並無物色到合適的收購目標。

### 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。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，以推廣我們的品牌。於設立後，代表辦事處將

---

## 業 務

---

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其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普遍需要的牌照及審批外，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。

我們亦計劃通過加入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、提高曝光度及作間接非正式宣傳。於往績記錄期間，兩名執行董事已就類似目的加入其他協會。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以及增加接觸潛在客戶的機會。就董事所知，加入行業組織無需符合任何標準。

就此而言，我們計劃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][編纂]其中合共約[編纂]港元。

### 我們計劃於香港獲取較大規模的設計及裝修項目

我們計劃於香港獲取較大規模的設計及裝修項目，這可能需要為新項目支付啟動成本，例如預付分包費用及材料成本。我們計劃透過專注於香港較大規模的新項目（合約金額介乎1,000,000港元至3,000,000港元），以增加我們於室內裝修行業的市場份額。我們認為尋求有關機遇有助於我們提升競爭力及進一步把握業務機會以獲取較大規模的項目，以滿足本集團的預期增長。

就此而言，我們計劃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][編纂]所得款項其中合共約[編纂]港元。

### 我們將繼續通過提高市場營銷成效及品牌知名度發展並提升我們的市場地位

隨著香港對室內設計及裝修解決方案提供商的需求日益殷切，我們認為，透過吸引新客戶及挽留現有客戶擴大客戶基礎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對我們持續增長及發展而言至關重要。

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營銷成效：(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。我們擬參加國際展會以

---

## 業 務

---

獲取靈感及洞察最新設計概念及趨勢，並可將其與客戶分享，從而展示我們的專業知識及緊貼最新設計概念的渴求。我們相信此將有助提升我們的企業形象。

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營銷實力對維護及鞏固客戶基礎至關重要。

就此而言，我們計劃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][編纂]所得款項其中合共約[編纂]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]」一節。

### 業務概覽

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，著重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—報價及設計階段」一段。



---

## 業 務

---

裝修 我們的裝修管理服務涉及通過有效及高效利用可用資源統籌個人能力。我們的所有裝修工程均分包予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、雲石工、傢俬生產及安裝、間隔工程、天花工作、玻璃工作、電工、管道及排水工作、鋼工、廢料處理工作及泥水工。該等裝修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。除本集團財務及行政員工外，我們的全體員工負責管理及協調整個項目的不同方面(例如設計、項目管理、銷售及市場營銷以及客戶服務)。此外，由於本集團的所有裝修服務分包予分包商，故本集團的項目管理人員毋須長駐現場。

## 業 務

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，我們來自服務的收入總額分別為約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 項目數量		已確認收入總額	
		%	千港元	%
<b>設計及裝修／純設計</b>				
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	<u>14</u>	<u>3.8</u>	<u>68,055</u>	<u>50.2</u>
<b>維修及售後服務</b>	<u>278</u>	<u>75.8</u>	<u>6,362</u>	<u>4.7</u>
<b>收入總額</b>	<u><u>367</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>135,670</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

下表載列於往績記錄期間內本集團在建及已完工的項目數量(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在建項目數量	19
年內動工的新項目數量	<u>27</u>
於二零一四年十二月三十一日的在建及已完工項目數量	46
年內已完工項目數量	<u>(37)</u>
於二零一四年十二月三十一日的在建項目數量	<u><u>9</u></u>
於二零一五年一月一日的在建項目數量	9
年內動工的新項目數量	<u>43</u>
於二零一五年十二月三十一日的在建及已完工項目數量	52
年內已完工項目數量	<u>(49)</u>
於二零一五年十二月三十一日的在建項目數量	<u><u>3</u></u>

### 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

## 業 務

分項目均位於香港，惟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>								
一寫字樓	41	89.1	41,757	86.7	41	78.8	56,257	69.3
一商用	—	—	—	—	4	7.7	18,180	22.4
<i>私人(附註2)</i>								
一住宅	5	10.9	6,379	13.3	7	13.5	6,734	8.3
<b>總計(附註3)</b>	<b>46</b>	<b>100.0</b>	<b>48,136</b>	<b>100.0</b>	<b>52</b>	<b>100.0</b>	<b>81,171</b>	<b>100.0</b>

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直接或透過指定公司實體為私人用途而授予的高檔住宅項目。
- (3) 於二零一四年十二月三十一日，未完工項目為九個，並於二零一五年完工。

根據我們獲委聘提供服務的地盤的性質，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雷同，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約3,000平方呎至149,600平方呎的不同級別寫字樓提供服務。

商用項目與其他類型項目不同，我們可能會為商用樓宇設計外立面。我們完成的商用項目包括淨實用面積合共為約29,000平方呎的大型購物中心及知名的零售商店。

就住宅項目而言，我們主要面向淨實用面積為約800平方呎至2,300平方呎的高檔物業。

---

## 業 務

---

我們一般將傢俬分為兩類：(i) 裝嵌傢俬—物業已安裝或附設的不可移動傢俬及(ii) 可移動傢俬—並未於物業安裝或附設的傢俬。作為我們設計及裝修服務之一部分，我們亦將為我們的項目設計及採購廣泛的定制裝嵌傢俬，以符合整體設計及客戶要求。我們不會從事可移動傢俬(為標準設計)的設計，而通常僅協助採購。於室內設計及裝修項目中，客戶可能要求裝嵌及可移動傢俬，例如為更高效利用角落空間，定制特殊尺寸及高度的裝嵌櫃檯以符合設計方案以及就較大開闊空間定制標準可移動櫃檯。於決定裝嵌或可移動傢俬或兩者時，客戶可考慮彼等預算、特殊需求及設計要求。董事認為我們的成功乃建基於我們於定制裝嵌傢俬的專業知識及技術技能，其能夠大大提高設計的整體質素。

於往績記錄期間，我們的商用及住宅項目與寫字樓項目在合約價值範圍、期限及盈利能力方面均有所差異。合約價值範圍方面，寫字樓項目的合約價值範圍大於住宅項目。商用項目方面，我們於往績記錄期間完成了四個商用項目，其中僅一個為設計及裝修項目(而非純設計)，由於該項目涉及一個淨實用面積合共約29,000平方呎的大型商場(如上文所述)，其合約價值相對較高。然而，由於本集團憑藉獨特的設計作品，可向商用及住宅項目收取溢價，故商用及住宅項目每項裝修工作的單價一般高於寫字樓項目。與此相似，盈利能力方面，於往績記錄期間，我們自商用及住宅項目獲取的利潤普遍高於寫字樓項目，由於上文所述的理由，商用及住宅項目的盈利能力大致雷同。於截至二零一四年十二月三十一日止年度的已完工住宅項目的直接利潤大幅低於截至二零一五年十二月三十一日止年度，此乃由於本文件「財務資料—經營業績主要組成部分的討論及分析—截至二零一四年十二月三十一日止年度與截至二零一五年十二月三十一日止年度的比較—直接利潤—住宅」一段所載的事件所致。倘並無發生該事件，董事認為上述比較仍然準確。於往績記錄期間，我們住宅項目的項目期限普遍較長，此乃由於聘請我們從事住宅項目的客戶一般於項目設計及選取所用特定材料方面投入更多時間。總體而言，於往績記錄期間，我們的商用及住宅項目於服務範圍、成本結構、現金流要求及風險特徵方面與寫字樓項目並無差異。

鑒於我們之前於往績記錄期間完工的九個住宅及四個商用項目，董事認為我們已展現所需的專業知識及項目管理能力以承接住宅及商用分類的項目。

---

## 業 務

---

總體而言，我們於往績記錄期間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完工的項目進度報告後將項目視為已完工。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，通常將於項目完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，保證金可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。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，且預計將確認約57.8百萬港元的合約金額。有關本集團業務的可持續性資料，請參閱本文件「財務資料—本集團業務的可持續性」一段。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	合約金額	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	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 (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	

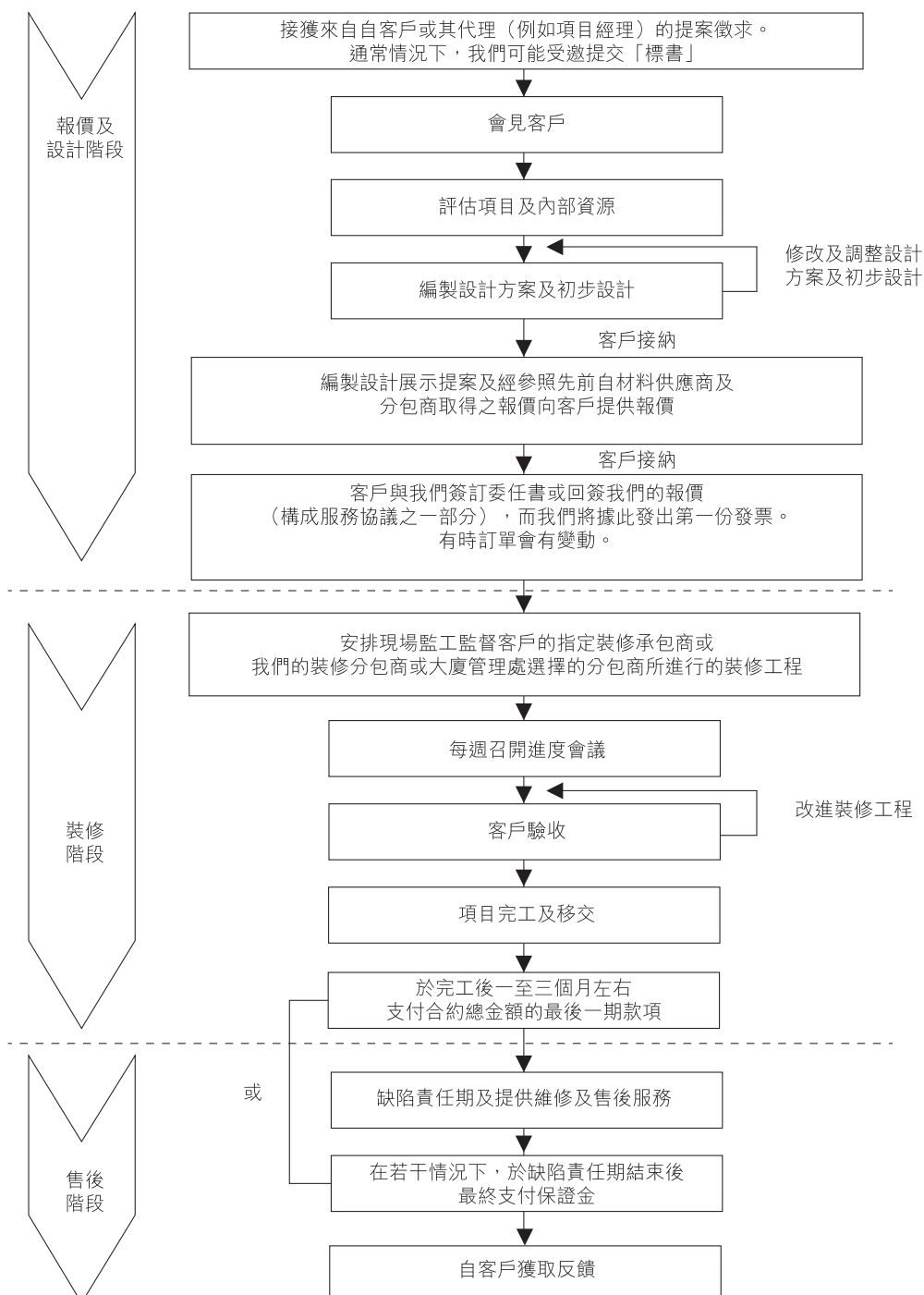
附註：

- (1) 於二零一五年獲授予但於二零一六年方動工的項目。
- (2) 於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。

## 業 務

### 營運程序

就我們的設計及裝修項目而言，項目期限一般約為三至十二個月，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

我們一般會接獲來自客戶或彼等之代理(如項目經理人)的口頭或書面提案徵求。提案徵求僅是由我們潛在客戶進行的簡單流程，旨在要求我們向彼等提供進行若干服務的提案。本公司並無主動尋求向公開招標項目投標的機會。於往績記錄期間，僅有幾宗交易乃客戶向本公司「邀標」。除上述幾宗交易外，本集團透過由本集團客戶(或彼等之代理(如項目經理人))發出的提案徵求流程取得項目。

一般而言，於接獲上述提案徵求後，我們會安排與客戶會面，以討論工程範圍、時間表及概念設計。於會面過程中，我們的設計團隊及銷售與市場營銷團隊將深入了解客戶的需求及期望，並可以提供總體意見，以確保客戶的理念可轉化為實際可行的概念設計。

我們的客戶可能會另外要求由不同或單獨的法人實體分別提供有關(i)設計及(ii)裝修管理服務的提案(「安排」)。於往績記錄期間，有一名客戶提出上述要求，董事認為，合併利駿一可令本集團於日後滿足該特殊要求。該客戶希望並指示必須由單獨的法人實體訂立有關裝修工程的協議。董事謹此強調，安排旨在符合該客戶(為一間擁有設計師、規劃師、工程師、顧問及技術專家並提供專業服務的全球性公司的附屬公司)的內部指引。據該客戶告知，其內部指引規定大型項目的設計及裝修服務須分兩個獨立階段進行，而就該兩個階段的各階段而言，該客戶將分開要求提供提案並與不同實體簽署相關合約以確保公平評估定價及服務質素。透過獲取展示該客戶代表的職銜及職位的名片，以及我們通過彼等的辦公電郵地址及電話與彼等溝通，我們可評估該客戶代表的授權情況。

根據該客戶的要求，我們已向該客戶聲明，利駿設計及利駿項目為聯營公司。該客戶認可該關係且知悉本集團有獨立分部進行設計及裝修工程並邀請利駿設計及利駿項目就設計及裝修服務分別提供提案。基於我們對該客戶的了解，安排並無違反該客戶的內部指引，相反，安排乃該客戶為符合有關內部指引而提出。於日後，



---

## 業 務

---

倘有要求提供設計及裝修服務的獨立提案，我們將於提交提案時向相關客戶聲明該兩項提交均由本集團作出。

根據香港法律顧問的意見，該客戶所作的安排並無違反香港任何適用法例，尤其是防止賄賂條例（「防止賄賂條例」）第7條及競爭條例第一行為守則，基準如下：

### 防止賄賂條例

- 本集團及客戶不會被視為防止賄賂條例項下之「公共機構」；
- 並無證據（包括本集團承接項目的途徑）顯示或預示安排將會涉及或可能已涉及：
  - (i) 本集團向任何其他人士提供任何利益以誘使該人士放棄或已放棄承接我們客戶的室內設計服務項目；或
  - (ii) 本集團向任何其他人士提供任何利益以誘使該人士放棄或已放棄承接我們客戶的裝修工程項目。
- 本集團僅通過邀請潛在客戶考慮報價的方式獲取項目，倘潛在客戶接受報價，即會與我們確認；及
- 根據 *HKSAR v Chan Wai Yip and Others (2010) 13 HKCFAR 842* 案件的判決第77項解釋（該案件中，全體法官一致裁定駁回原告的起訴），非常任法官梅師賢爵士對防止賄賂條例第7條的解釋為「防止賄賂條例第7條因其效力存疑而尚未於香港實施。」；

### 競爭條例第一行為守則

- 由於圍標屬競爭條例項下第一行為守則所禁止的反競爭行為之一，因此競爭條例可能適用；
- 如競標者於回覆投標邀請時私下協定競標策略，即屬圍標。競標者之間相互決定中標者，並為實現該結果而操縱競標流程；及
- 我們的客戶希望並指示必須由本集團旗下一間單獨的附屬公司就裝修工程訂立協議。根據競爭條例所界定的圍標，並無證據顯示或預示本集團安排或試圖安排為本集團取得裝修工程項目。本集團僅遵守客戶的要求及依照本集團與客戶

---

## 業 務

---

自主訂立合約之原則，於集團企業架構許可的範圍內，以本集團的名義承接有關裝修工程。

根據香港法律顧問的意見，安排並無違反任何香港適用法例，而本公司並無透過公開投標參與任何招標，亦無就取得項目向第三方支付任何回扣或佣金，安排及本集團向僱員支付銷售佣金的付款(進一步詳情於本文件「業務—銷售及市場營銷」一段討論)並不涉及任何圍標行為。我們將於必要時進一步尋求法律意見，並確保安排(倘獲本集團同意)將按全面遵守適用法律、法規、守則及指引的方式進行。

### 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。設計展示提案按我們自身的格式出具，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(通常包括合約金額)、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，例如石料、鋼材、木料、大理石材料及布料的類型。我們的設計展示提案有效期通常為發出日期起計14日或30日。

---

## 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管理服務；(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。

### 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完工時間。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（為我們銷售及市場營銷團隊的一員）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。於若干情況下，保證金將於缺陷責任期結束後結清。於往績記錄期間，於本集團項目的缺陷責任期內概無發現任何重大缺陷。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及售後服務。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完工後仍與客戶保持緊密聯繫。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的約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	項目類型	建立業務 關係年份	已確認收入 (千港元)	佔收入 總額%
1.	客戶A	設計及裝修—寫字樓	二零一四年	4,695	9.2
2.	皓天財經集團有限公司	設計及裝修—寫字樓	二零零二年	3,941	7.7
3.	客戶C	設計及裝修—寫字樓	二零一零年	3,615	7.1
4.	客戶D	設計及裝修—寫字樓	二零一三年	3,261	6.4
5.	客戶E	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				18,688	36.6

#### 截至二零一五年十二月三十一日止年度

排名	客戶名稱	項目類型	建立業務 關係年份	已確認收入 (千港元)	佔收入 總額%
1.	樓上有限公司	設計及裝修—商用	二零一四年	15,380	18.2
2.	客戶G(附註)	設計及裝修—寫字樓	二零一零年	6,306	7.5
3.	客戶H	設計及裝修—寫字樓	二零一五年	5,926	7.0
4.	客戶I(附註)	設計及裝修—寫字樓	二零一零年	5,402	6.4
5.	香港凱康控股有限公司	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				37,962	45.0

## 業 務

下表載列本集團截至二零一五年十二月三十一日止年度按訂約組別公司劃分的五大客戶。本集團截至二零一四年十二月三十一日止年度按訂約組別公司劃分的五大客戶與上文載列的按訂約方劃分的五大客戶相同。

排名	客戶名稱	項目類型	建立業務 關係日期	已確認收入 (千港元)	佔收入 總額%
1.	樓上有限公司	設計及裝修—商用	二零一四年	15,380	18.2
2.	集團J(附註)	設計及裝修—寫字樓	二零一零年	14,507	17.2
3.	客戶H	設計及裝修—寫字樓	二零一五年	5,926	7.0
4.	香港凱康控股有限公司	設計及裝修—寫字樓	二零一五年	4,948	5.9
5.	客戶K	設計及裝修—寫字樓	二零一五年	3,057	3.6
我們五大客戶貢獻的收入總額				<u>43,818</u>	<u>51.9</u>

附註：集團J包括客戶G、客戶I及其他非五大客戶，彼等互為關連公司。集團J截至二零一四年十二月三十一日止年度確認的收入達約17,000港元。

### 客戶的背景資料

#### 客戶A

客戶A為手機及平板電腦、數碼相機、移動通訊設備及其他配件等各種資訊科技產品的本地零售商。根據客戶網站可得的資料，截至二零一六年四月，其於香港、九龍及新界設有超過25間店鋪。我們已獲委聘為其新寫字樓進行室內設計、裝修工程及整體項目管理。

#### 皓天財經集團有限公司

皓天財經集團有限公司為於聯交所公開交易的公共關係顧問公司，主要從事提供公共關係服務、投資者關係服務及財經印刷服務。除於財經公共關係服務擁有20年經驗外，皓天財經集團有限公司亦提供綜合A+H股份企業服務(包括併購、首次公開募股、債券發行及重組)。我們已獲委聘為其新寫字樓進行室內設計、裝修工程及整體項目管理。

#### 客戶C

客戶C於一九八八年成立，為設計、生產、分銷及銷售高檔珠寶、鐘錶、皮具、文具、服裝及飾品的奢侈品集團。客戶C的母公司於瑞士證券交易所及約翰奈斯堡證券交易所公開交易。我們已獲委聘為其工作室進行室內設計、裝修工程及整體項目管理。

---

## 業 務

---

### 客戶D

客戶D為於一八九九年創立的全球頂尖品牌休閒服裝、鞋履及飾品集團的附屬公司，擁有逾30種品牌。母公司（總部位於美利堅合眾國）於紐約證券交易所公開交易。該集團的業務及品牌分為五大類，包括戶外運動服飾、牛仔服飾、工裝服飾、休閒服飾及時尚服飾品牌。我們已獲委聘為其工作室進行室內設計、裝修工程及整體項目管理。

### 客戶E

客戶E為一間本地精品珠寶出口商，向全球批發商、零售商、連鎖店出口優質精品珠寶產品（包括鑽飾、金飾及銀飾）。其客戶來自世界各地，包括中東、東南亞、歐洲、美利堅合眾國及加拿大。我們已獲委聘為其新寫字樓進行室內設計、裝修工程及整體項目管理。

### 樓上有限公司

樓上有限公司於一九九八年註冊成立，其經營樓上舖並以自創超市形式售賣多元化產品，例如燕窩、冬蟲夏草、海參乾鮑、其他海味及中藥滋補品、各種其他日本、韓國及國際產品。此外，樓上有限公司於香港自設食品工場，生產一系列即食產品。我們已獲委聘為其購物中心進行室內設計及裝修工程。

### 客戶G

客戶G是香港的壓縮機出口商。客戶G的母公司於東京證券交易所公開交易，為日經225及東京股價指數的成分股，並於名古屋證券交易所進行二次上市。客戶G、客戶I及另一名非五大客戶為關連公司。我們已獲委聘為其寫字樓進行室內設計及裝修工程。

### 客戶H

客戶H為依法成立的公司，旨在透過就商業及政治事件造成的拒付風險向香港出口商提供保險保障，從而促進及支持出口貿易。客戶H的經營須遵守香港出口信用保險局條例所載的規定，並須制定政策以確保有足夠收入以支付可妥善計入其收益賬的全部開支。其為防止賄賂條例項下的「公共機構」。我們已獲委聘為其寫字樓進行室內設計、裝修工程及整體項目管理。

### 客戶I

客戶I主要從事電子及家用電器零售業務。客戶I的母公司於東京證券交易所公開交易，為日經225及東京股價指數的成分股，並於名古屋證券交易所進行二次上

---

## 業 務

---

市。客戶I、客戶G及另一名非五大客戶為關連公司。我們已獲委聘為其寫字樓進行室內設計、裝修工程及整體項目管理。

### 香港凱康控股有限公司

香港凱康控股有限公司為專門向香港及中國的醫療提供商營銷及分銷產品的集團公司。香港凱康控股有限公司服務於醫藥及科研實驗領域。其銷售的主要產品類別為自動診斷系統以及化學及免疫分析試劑、過氧化氫生物消毒設備及服務、瓊脂傾注系統、酶聯免疫吸附測定系統、組織培養系統及耗材、生物安全工作櫃、有管道及無管道通風櫃及層流系統等各種氣流系統、螺旋板及計算系統、微好氧及厭氧工作站、體外受精系統及試劑、殯儀及殯葬用品等及一般實驗裝置及耗材。我們已獲委聘為其寫字樓進行室內設計、裝修工程及整體項目管理。

### 客戶K

客戶K是專注於房地產服務的專業服務及投資管理公司，為客戶持有、佔用及投資房地產實現增值。客戶K的母公司於紐約證券交易所公開交易。客戶K在該地區的16個國家擁有92間分公司，擁有逾33,000名僱員。我們已獲委聘為客戶K的其中一名客戶進行大廈大堂的室內設計及裝修工程。

除客戶G與客戶I互為關連公司外，其他客戶概無關連。

### 本集團與樓上有限公司的關係

於二零一四年樓上有限公司首次作出提案徵求時，本集團充分展示其提供高質量設計、項目管理及客戶服務的能力，因此於二零一五年，本集團成功自樓上有限公司獲得一項商業項目。於二零一四年，樓上有限公司於香港貿易發展局網站閱覽我們的簡介後聯繫我們，索取我們的宣傳冊及市場營銷材料並參觀我們的寫字樓以進一步了解我們的經營及行業經驗。對結果感到滿意後，其邀請本集團參與有關翻新大堂的提案徵求。儘管本集團由於缺乏翻新大堂的經驗而未能獲得該項目，但於整個提案徵求的過程中，本集團成功令樓上有限公司注意到本集團的設計、項目管理及客戶服務的質素，給樓上有限公司留下了良好印象。

樓上有限公司於二零一四年首次作出提案徵求時，已注意到本集團高質量的設計及本集團提供裝修管理服務的能力，其後於二零一五年，其邀請本集團參與另一個大型購物中心項目的提案徵求。樓上有限公司最初要求我們提供設計提案，而於接獲我們的設計後，我們的設計成功令樓上有限公司留下深刻的印象，於是其進一步要求我們亦提供裝修管理服務提案。董事認為，我們的成功主要是由於我們提供高質量設計及裝修管理服務的能力以及及時交付客戶滿意的工作的能力。樓上有限公司已委聘一名獨立合資格測量師審閱項目的報價並與我們取得聯繫。獨立合資格



---

## 業 務

---

測量師審閱及評估報價（其於當中參考了類似規模及質量的項目的市場費率的數據庫並計及所需設計及裝修材料質量）後，授予我們項目。我們的報價與市場費率可資比較且由我們與樓上有限公司經公平磋商釐定。董事確認，我們有能力於日後取得類似規模及利潤率的商業項目，原因是於二零一六年，我們已提交三份其他商業提案，其中一個項目的合約金額約為18.5百萬港元。於最後實際可行日期，我們已自同一名客戶獲得兩項合約金額合共約為9.0百萬港元的商業項目。

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，於往績記錄期間，部分與本集團訂立合約的訂約方與證券交易所上市公司有關連。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。

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。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

---

## 業 務

---

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。我們通常會同意按項目的不同階段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，該款項通常將於完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。

### 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。履約保證將於項目完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。

## 業 務

### 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%。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 關係的年份	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				11,339	32.0

#### 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 關係的年份	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	泥水工服務	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

---

## 業 務

---

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。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，故我們不會過份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。

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、雲石工、傢具安裝及生產、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參與任何現場施工，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。

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，我們透過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。

---

## 業 務

---

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。

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，並須符合我們與客戶協定的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。可予調整的情形一般由於應我們及／或客戶的要求，分包商所進行的工程範圍變動而引致。董事確認我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無出現任何重大成本超支。就較大規模的項目而言，我們可能須於彼等開工前支付若干啟動成本，如預付分包及材料成本，其中預付款項將於彼等工程完工時用於結算總費用。應收分包費用以港元計價。

---

## 業 務

---

我們的分包商授出的信貸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

根據香港法律顧問的意見，我們的合約規定，分包商應隨時遵守一切適用法律、法規及其他法律要求，且分包商有義務及根據合約有責任按照適用法律及法規取得必要的牌照。本公司不大可能由於無法取得有關牌照而承擔任何責任。倘分包商在進行裝修工程時無法遵守適用法律、法規及其他法律要求，本公司擁有下列追索權，其中包括：(i)就分包商違反合約提起法律訴訟，並要求賠償損失；(ii)於分包商違反取得必要牌照的規定條款時，根據合約的終止條款終止合約；及(iii)根據合約的彌償保證條款要求分包商提供補償。

### 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聲譽卓著的公司客戶(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%。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—截至二零一四年十二月三十一日止年度與截至二零一五年十二月三十一日止年度的比較—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。

### 銷售及市場營銷

我們採取直銷策略。於往績記錄期間，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轉介之客戶。於往績記錄期間，我們獲授的若干商用及住宅項目乃由現有客戶或董事個人聯繫或透過香港貿易發展局網站轉介予我們。我們能夠與

---

## 業 務

---

所有行業的客戶（其將就住宅室內設計及裝修服務向彼等的朋友推薦我們）維持緊密的關係。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。就若干客戶而言，我們亦須於彼等決定是否授予我們合約前經歷彼等的挑選程序。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營銷力度，以進一步提高我們的市場份額。我們亦為銷售及市場營銷員工設立佣金計劃以進一步激勵及獎勵員工，進而激勵彼等吸納更多業務機會。根據香港法律顧問的意見，按照本公司與僱員訂立的合約，本公司支付予僱員的佣金完全屬合法。本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，我們的市場營銷開支微不足道。董事認為，銷售及市場營銷對吸引更多潛在客戶的提案徵求至關重要。有關本公司工作流程的詳情，請參閱本文件「業務—營運程序」一節。

### 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。

### 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。



---

## 業 務

---

- (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營銷團隊將負責與我們的材料供應商聯絡。我們亦會應客戶的要求於必要時安排進行材料檢測。
- (c) 分包：本集團備有認可分包商名單，其中大部分與我們合作逾八年。我們項目的分包商為客戶指定的承包商（將由客戶直接委聘），抑或由本集團從獲我們對其服務質素有充分了解及經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：我們的設計團隊及銷售及市場營銷團隊從項目開始起監督所有項目，我們的項目管理團隊於獲客戶委聘後參與項目。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。市場格局分散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大額資金，且必要時某些工作可外判予分包商。隨著競爭加劇，眾多香港寫字樓室內設計公司轉戰中國市場尋找項目以提高收入。近年來，中國市場湧現許多新的寫字樓室內設計公司，提供更廉價及具競爭力質量的服務。此外，由於准入門檻較低，中國的寫字樓室內設計公司亦不斷進軍香港市場，令市場競爭更趨激烈。然而，成功建立業務並取得長期成功並不容易，因為在行業立足主要依靠信譽及良好的往績，挽留舊客戶及吸引新客戶、建立穩定的客戶群並非易事。香港寫字樓室內設計公司致力於價格、設計的美觀及提供服務的效率等方面力壓競爭對手，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，本集團一直致力在專業提供優質且符合客戶需求之室內設計方面建立市場地位。本公司認為，在我們的項目管理團隊及銷售及市場

---

## 業 務

---

營銷團隊的共同努力下，我們已成功與客戶建立良好的關係。然而，在一個可能存在競爭對手較本集團擁有更優技術、資金及市場資源及客戶偏好可能變幻莫測的競爭激烈的行業內，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因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，於往績記錄期間及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事項。

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，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和健康的工作環境。我們的僱員並無從事提供任何裝修工作，我們僱員面對的主要工作安全風險是在須前往施工現場開會、實地造訪及檢查項目進度時面對的風險。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。

我們所有的裝修工程均由客戶的指定裝修分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，如電工、家用傢俬及辦公傢具工人、木工、雲石工、泥水工、管道及排水工及鋼工）進行。因此，我

---

## 業 務

---

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，並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，我們負責的地盤並無發生任何嚴重傷害及死亡事故。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。有關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。此外，我們一般須為我們的裝修分包商維持及投購承包商全險及第三方保險，惟根據相關法律毋須為我們的裝修承包商僱員投購僱員補償保險。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項商標。

我們知識產權的詳情載於本文件附錄四「8.本集團的知識產權」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	概約面積 (平方呎)	租賃屆滿日期
香港 九龍觀塘 鴻圖道83號 東瀛遊廣場35樓A室	寫字樓	2,620	二零一八年 四月二十四日

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[編纂]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28名僱員。於最後實際可行日期，我們聘用一名兼職僱員，其餘僱員為全職僱員，全部均居於香港。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	6
設計	5
項目	4
財務及行政	6
銷售及市場營銷	6
運營	1
總計	28

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勞動糾紛。

---

## 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33,000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可購買股份的購股權。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「13.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，除就於香港開展業務所須的一般牌照外，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

過往不合規事項的因由	不合規理由	法律後果(包括可能面臨的最高罰款及其他財務責任)	糾正措施
<p>香港鰂魚涌船塢里10-12號祥華工業大廈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兩間工作室作非住用用途，且租賃協議限定承租人不得將該物業用作除經營輕工業業務以外的其他用途。</p> <p>因此，建議用途可能違反佔用許可證及租賃協議的規定。</p>	<p>違規並非有意之為，而是由於當時未有及時獲得專業意見。</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、利駿設計的董事邱先生及施女士(因違反香港法例第123章建築物條例(「建築物條例」)第25(2)條而可能面臨最高50,000港元罰款及最長一年監禁。</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金錢損失，香港租賃物業的業主亦有權選擇沒收按金。</p> <p>如建築物條例第2條所界定，「住用」就綜合用途建築物的某部分而言，指為供居住而建或擬供居住的部分；「住用建築物」指為居住用途而建或擬作居住用途的建築物，而「住用用途」一詞亦須據此解釋。因此，「非住用用途」指擬供任何人士作居住用途以外的任何其他用途。根據香港法律顧問的意見，(1)建議用途顯然並非擬作任何人士的共同居住用途，因此其顯然並非建築物條例第2條所界定的作居住的住用用途；及(2)建議用途是否合資格作「工作室」仍有爭議，而爭議之理據為建議用途涉及人工作業而不是作為工廠，建議用途與牛津英語詞典所界定的「工作室」之涵義相符，而法院在源成興有限公司與海通電腦商標實業有限公司(未呈報)(高等法院民事訴訟一九九三年第10291宗，一九九四年七月七日)的案件中已將此考慮在內。有鑒於此，法院不大可能裁決建議用途違反佔用許可項下獲准用作工作室的規定。</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)我們並無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>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。</p>

---

## 業 務

---

<u>過往不合規事項的因由</u>	<u>不合規理由</u>	<u>法律後果(包括可能面臨的最高罰款及其他財務責任)</u>	<u>糾正措施</u>
		<p>此外，建議用途亦不太可能被界定為經營輕工業業務，因此違反租賃協議的規定。儘管建議用途可能不被視為經營輕工業業務，但此並不意味著建議用途將被視為作居住用途。</p> <p>根據香港法律顧問的意見，不合規事項並不重大，及因不合規事項被起訴的可能性較低。</p>	

為糾正於[編纂]前的違反佔用許可證及租賃協議事項，本公司已於二零一六年四月二十一日簽署租賃協議並於二零一六年五月三十日搬遷至新寫字樓。香港租賃物業的月租為93,000港元，而新租約的月租為100,000港元，租金相差不大。董事認為搬遷成本甚微。本集團亦已考慮所有專業意見以確保新租約的建議用途符合所有相關法律及法規。基於以上所述，董事預計，搬遷新寫字樓並不會造成任何潛在的業務中斷或收入損失。

## 業 務

### 有關公司條例的不合規事項

過往不合規事項的因由	不合規理由	法律後果(包括可能面臨的最高罰款及其他財務責任)	糾正措施
利駿設計未有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個月內舉行股東週年大會，並自註冊成立日期起至二零零九年期間未有舉行任何股東週年大會(「股東週年大會」)。	違規並非有意之為，而是由於當時未有及時獲得專業意見。	違反於規定時間限制之內舉行股東週年大會的後果為利駿設計、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，則會被處以罰款最高每日300港元。  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。	於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，利駿設計並無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，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，因違約而被檢控的實際時效已過，故因有關不合規事項對本公司、董事及/或高級人員處以潛在罰款的可能性極低。
利駿設計未有根據前公司條例第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。	不合規事項乃由於自註冊成立日期起至二零零九年期間並無舉行股東週年大會。	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有採取合理措施以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以符合法規而被處以300,000港元的罰款及監禁12個月	香港法律顧問表示，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，由於違反事項發生於三年前及因違約而被檢控的實際時效已過，故本公司、董事及/或高級人員不會面臨因自註冊成立日期至二零零九年期間未有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反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不合規事項可能造成的罰款作任何撥備。

### 預防日後再發生不合規事項的內部監控措施

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再發生不合規事項。

具體而言，為防止再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經營團隊審閱，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；
- 財務總監陳卓謙先生(擁有專業會計資格)將幫助確保於日後妥善批准財務報表；
- 已委任新任公司秘書吳捷陞先生，以確保於日後妥善舉行股東週年大會；
- 董事及高級管理層已接受由我們香港法律顧問開展的培訓課程，以學習關於聯交所上市公司董事的持續責任及職責方面的知識。我們亦將繼續安排由外部顧問及／或其他適當的認可機構提供的培訓。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務—企業管治措施」一段；
- 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；

---

## 業 務

---

- 本集團已制定行為守則，當中載有關於利益衝突、監控、處理及報告不當行為之指引，報告不當行為之程序已獲管理層批准建立；及
- 本集團已制定及採納舉報指引以闡述報告欺詐或有關道德行為問題的流程。此外，已設立報告不當行為之電郵賬戶。

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有關遵守法定及監管規定的政策及常規。執行董事、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建議的落實情況。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。公司秘書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加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(i)香港租賃物業的租約乃由本公司於開始申請[編纂]前訂立，當時並無獲得專業意見；(ii)於知悉建議用途不符合佔用許可證及租賃協議所訂明的許可使用後，本公司已決定另尋替代物業，並指示估值公司物色合適的替代辦公物業，還向其香港法律顧問獲取適當的法律意見以及向適當的合資格人士獲取其他專業意見，以確保新租約的建議用途符合所有相關法律法規及租賃協議；(iii)本集團已採納多項內部監控措施，防止未來發生任何上述不合規事項；及(iv)本公司已於二零一六年四月二十一日就辦公物業訂立租賃協議並於二零一六年五月三十日搬遷至新寫字樓，且已考慮所有專業意見，以確保新租約的建議用途符合所有相關法律法規，董事及獨家保薦人認為不合規事項將不會影響或令創業板上市規則第5.01條及5.02條項下的董事適當性或創業板上市規則第11.06條項下本公司上市的適當性產生任何疑問。

---

## 業 務

---

### 內部監控

於籌備[編纂]的過程中，本公司已聘請獨立第三方顧問（「內部監控顧問」）檢討財務申報的內部監控以及載於本文件「業務—法律合規及風險管理」一段的不合規事項（「不合規事項」）。除不合規事項外，內部監控顧問識別的重要缺陷（「重要缺陷」）包括：(i)董事會及其轄下委員會運作相關文件的規範化；(ii)制定監控及申報關連方交易及內幕消息之政策及程序；及(iii)規範相關政策及程序，並加強於實體層面的控制、銷售、採購、人力資源、現金管理、稅務申報、財務報告及資訊科技一般控制方面的內部監控。

誠如本文件「業務—預防日後再發生不合規事項的內部監控措施」一段所載，本公司已採納若干措施（「措施」），防止再發生不合規事項。此外，內部監控顧問就重要缺陷作出的相關推薦建議包括：(i)須按規定制定董事會及其轄下委員會的職權範圍；(ii)建立識別關連及關連方的機制並存置最新的清單，以查察相關交易；及(iii)須就下列方面制定正式的政策，包括客戶接納流程，分包商及供應商篩選與評估流程，員工招聘、評估及終止僱傭流程，小額現金開支申報流程以及加強資訊科技一般管控（包括數據備份及用戶賬戶維護）。

於二零一六年三月十一日、二零一六年四月四日及二零一六年四月八日，內部監控顧問進行跟進檢查（「跟進檢查」），檢查本公司就解決重要缺陷實行的措施及補救行動的情況。本公司已就重要缺陷採取措施及內部監控措施，而除委任必要的董事（預期本公司將於[編纂]前完成）之外，內部監控顧問於跟進檢查中並無提出任何其他推薦意見。

此外，本集團已採取以下內部監控政策及程序，以避免發生違反競爭條例（香港法例第619章）（「競爭條例」）及防止賄賂條例的圍標／串通等反競爭行為及行賄：

- 安排相關組織（如香港廉政公署）及法律專業人士為本集團管理層及僱員提供適當的培訓，以提高彼等對反競爭行為／行賄之影響及後果的認識並確保符合競爭條例及防止賄賂條例。本集團亦已制定有效的舉報政策，以最大限度降低員工在工作環境中作出欺詐行為、刑事罪行或不當行為的風險；

---

## 業 務

---

- 設立內部指引及檢查表以協助本集團加強對競爭條例(尤其是第一行為守則)之理解，同時協助本集團查察可能顯示發生反競爭行為之跡象。檢查表項目包括僱員於業務過程中不得出現的行為，以確保符合競爭條例；
- 本集團將不時檢討業務常規、商業合約及安排，以評估是否所有條文均符合法律規定並確保我們的員工均保留有關高風險決定及合約的書面記錄，如記錄任何價格調整的原因。本集團管理層亦將確保各項決定乃獨立作出而並無與競爭對手進行商討；
- 本集團亦已制定有關反賄賂的內部指引及檢查表，以協助我們加深對防止賄賂條例之了解。我們的行為守則亦載列有關提供／接受禮物及招待的指引及程序。所有僱員均應保留所接受或提供招待或禮物的書面記錄，且有關記錄須由管理層審閱；
- 我們的內部監控政策及行為守則均清晰列明規定並向全體員工公佈。此外，我們對貪污及詐騙行為採取零容忍的態度；
- 我們的合規顧問將不時更新指引及檢查表以確保與不時之法律變動保持一致。本集團亦將於不確定某一特定行為或行動是否符合法律時尋求法律意見；及
- 管理團隊將針對違規行為進行日常及突擊檢查，以確保僱員遵守所有既定指引、規則及程序。

### 企業管治措施

本集團亦已採取以下措施以保確保證持續遵守各項適用法律法規：

- (a) 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(例如擁有相關專業知識的律師、會計師及測量師及／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。將向董事及高級管理層提供的有關培訓將特別側重本公司及僱員於有關舉行股東週年大會的要求、程序及重要性及根據創業板上市規則及公司條例編製財務報告方面的持續責任及職責、本集團業務過程中可能

---

## 業 務

---

產生的土地使用限制及其他法律事宜。管理團隊將確保員工具備充足的有關持續責任的經驗及知識以防止再次發生不合規事項。此外，我們在搬遷前已委聘專業測量師對物業進行檢查及已考慮所有專業意見以確保新租約的建議用途符合所有相關法律及法規，以防止再次發生不合規事項；

- (b) 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；
- (c) 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
- (d) 本公司已委任[編纂]作為我們的[編纂]，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。