

業 務

我們的業務概覽

本集團創辦於1996年，專門製造及銷售辦公傢具。我們向中國國內市場銷售辦公傢具產品，而我們的銷售額大部分來自四川省、重慶市、西藏自治區及雲南省。我們的客戶主要為中國政府部門、金融機構(國有及私人)以及其他國有及私人企業。

我們產品的整個生產過程在我們位於成都市溫江區的生產設施進行。我們的生產設施包括七棟樓宇，總面積約33,218.98平方米。我們亦於成都市高新區擁有一間銷售辦事處及於重慶市擁有一間分公司。用於生產我們產品的主要原材料包括(其中包括)木板(如中等密度纖維板)、皮革及布料、五金、玻璃及化學物質(如膠水及油漆)，所有該等原材料乃採購自中國國內供應商。

截至2015年12月31日止年度，按合併基準，我們的收入約人民幣86.9百萬元，即較截至2014年12月31日止年度約人民幣76.7百萬元增加了約人民幣10.1百萬元(或增加13.2%)。

截至2016年8月31日止八個月的收入約人民幣72.2百萬元，即較截至2015年8月31日止八個月約人民幣66.2百萬元增加了約人民幣6.0百萬元(或增加9.1%)。

我們的競爭優勢

我們業務上的成功歸功於我們的以下競爭優勢：

我們的產品質量獲中國政府及國際認證組織認可

我們的大部份產品以「**青田**」品牌推廣及銷售。本集團力求為客戶提供及供應高質量辦公傢具及董事認為，本集團為四川省認可及具信譽的辦公傢具供應商。根據弗若斯特沙利文報告，於2015年，四川青田按收入計以3.8%市場份額在四川省中高端辦公傢具製造及供應商中排名第5。我們產品的質量經我們多年來獲得的無數獎項所證明，特別是：

- (i) 於2015年，四川青田分別被四川省經濟和信息化委員會及成都市扶持名優產品領導小組認證為四川省及成都市的優質產品供應推薦企業。此外，四川青田被四川省政府採購指南編委會及四川招投標網授予四川政府採購誠信供應商名銜；及

業 務

- (ii) 於2014年，四川青田獲成都市傢具行業商會頒發「最受用戶信賴辦公傢具品牌」及獲傢具行業商會頒發「質量、品牌、服務AAA級企業」。我們亦已取得ISO9001:2008證明。

有關本集團已取得獎項的進一步詳情，請參閱本節「獎項及榮譽」一段。

我們的董事將上述榮譽歸功於我們通過實施各項質量控制措施，對產品質量的格外重視。於最後實際可行日期，我們的質量控制團隊有五名員工，以便監控由採購原材料至檢測製成品的生產過程及產品質量。有關我們質量控制措施的進一步詳情，請參閱本文件本節「質量控制」一段。

我們提供定製辦公傢具及售後客戶服務

我們具備針對客戶需要及要求生產辦公傢具的能力。就同類辦公傢具而言，不同客戶對設計及性能的要求可能有所不同。我們能夠根據客戶的特殊設計及／或要求生產辦公傢具。

為改善客戶對我們產品的體驗，我們的銷售部門設有售後服務團隊，於最後實際可行日期有14名員工，負責跟進客戶查詢並向客戶提供維護及維修服務。就該等售後服務而言，我們的政策規定(i)有嚴重質量問題的產品必須予以記錄及向管理層報告；(ii)售後服務團隊會在一個工作日內回應維護要求；及(iii)倘客戶在自用時損壞產品而非產品有缺陷，我們會以一定費用為彼等提供維護及維修服務。

有關我們售後服務的更多詳情，請參閱本文件本節「業務運作—售後服務、產品退貨及處理投訴」一段。

我們在與中國政府部門及主要金融機構交涉方面擁有豐富的經驗及知識

我們的客戶包括中國政府部門及主要金融機構。有關進一步詳情，請參閱本文件本節「客戶」一段。董事認為，我們應對該等中國政府部門及中國主要金融機構的經驗能提升我們的品牌形象，轉而有助我們的營銷及銷售工作。特別是，憑藉該等經驗，我們在奪得競標項目及／或取得銷售訂單方面的競爭力得以提升。

業 務

我們擁有經驗豐富的管理團隊

我們擁有經驗豐富的管理團隊，由具備多年傢具行業經驗的成員組成。我們的團隊由我們的執行董事兼四川青田創辦人之一易先生領導。易先生擁有逾19年的製造及銷售辦公傢具業務經驗。彼負責監督本集團的運營及策略規劃。梁先生為另一名執行董事，擁有逾19年的傢具行業經驗及負責領導及監督我們產品的生產。董事認為，我們的高級管理層於辦公傢具製造行業的知識及經驗對本集團於過往數年的發展及迄今所取得的成功業務中扮演重要角色。我們的董事相信，於業績記錄期間，本集團的財務業績有賴於董事及高級管理層團隊的能力及經驗。有關董事及高級管理層的更多詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

我們的業務策略

在2014年之前，四川青田並無任何特定業務策略。四川青田決定會否參與辦公傢具投標的主要準則為成功中標的可能性，而非該等投標可產生的利潤率或收益。於2013年年末左右，四川青田的管理層審閱四川青田的業務，並不信納其表現，包括但不限於其於2013年的毛利率約14.5%。由於2013年錄得的低毛利率，自2014年初，四川青田透過要求員工主要參與預期毛利率多於20%的招標，改變業務策略，集中參與中高端辦公傢具供應的投標，以促進增長及提高盈利能力。業務策略的變更在2014年12月馬先生(透過智昇香港)收購四川青田而導致控制權變更前發生，因此並非受控制權變更所導致。馬先生在變更控制權後確認上述新策略。策略更改後，辦公傢具仍是我們的主要產品。雖然我們的現有客戶可能下達訂單購買不同規格的辦公傢具，因此不同訂單的毛利率各有不同，但我們傾向於接受來自擁有高毛利率的新客戶及現有客戶的訂單。同樣地，我們參與擁有高毛利率的現有及新客戶邀請的招標。因此，於業績記錄期間，我們主要產品的平均售價普遍有所增加。四川青田集團的毛利率亦由2013年的約14.5%增加至2014年的25.0%，並進一步增加至2015年及截至2016年8月31日止八個月的約28.0%。

我們現時的目標是透過於生產過程實施嚴格質量控制政策及運營管理，向客戶提供優質產品及卓越服務。

為達成我們的目標，以保障我們的聲譽及品牌，我們採取以下業務策略：

洞察市場趨勢及相應調整我們的策略

我們的業務策略之一為應對和適應辦公傢具行業的市場趨勢。董事認為，能夠根據瞬息萬變的市場狀況進行調整對本集團至關重要。董事認為，中國經濟發展及客戶的喜好轉變(如對整合科技與辦公傢具的要求)等因素會影響不同類型辦

業 務

公傢具的市場需求。為應對該等市場趨勢，例如，本集團近期生產供電力設備充電的內置插座的沙發。我們的董事將致力於盡力與市場趨勢保持一致，並繼續於必要時調整本集團的業務策略以滿足市場需要。

改造及翻新我們的展廳

我們於成都生產設施擁有一間展廳。為保持市場競爭力，我們擬改造及翻新展廳，為訪客及潛在客戶提供改進的視覺體驗，有助更好地管理其期望以及增加其整體滿意度。尤其是，我們擬增加專屬空間，將作為辦公室樣板展示其內部不同的設計及傢具佈置。董事認為，此舉可提高我們產品的吸引力及產生更加良好的品牌印象。

擴大中國市場份額

於最後實際可行日期，我們的銷售辦事處乃位於成都市及重慶市，共有70名員工。我們計劃擴大我們在中國的市場份額並尋求擴張至適當的區域。我們正在檢視的目標地區包括江蘇省、廣東省及北京市以及中國的西北地區其他地點，例如甘肅省、新疆省、青海省及寧夏回族自治區。為擴張我們的地域範圍及向該等市場滲透，我們擬就產品分銷及銷售訂立分銷及代理安排以拓寬地域覆蓋及於該等區域接觸新客戶。為此，我們擬為銷售部門增聘一名新成員專門管理上述分銷及代理安排。

購買新機器及設備

根據弗若斯特沙利文報告：

- (i) 本集團面對來自四川省分散的辦公傢具市場中其他中高端辦公傢具製造商的競爭，而隨著該行業步向行業生命週期的成熟階段，相關競爭將可能導致市場於未來數年整合；及
- (ii) 辦公傢具市場的增長現時主要由中國城鎮化以及中國客戶的可支配收入水平提高導致的消費升級(即客戶願意購買技術更加創新及/或所用原材料、功能表現、設計及耐用性方面更優質的辦公傢具)所帶動。

因此，為保持於中高端辦公傢具行業的競爭力(特別是於競爭性招標中投標時)，我們的董事認為，確保我們有能力生產滿足客戶要求及需求的高質量傢具以緊貼

業 務

行業趨勢並從中獲利對我們而言屬重要。為此，我們計劃為我們的生產基地購買新機器及設備，從而將：

- (i) 在生產過程及涉及的技術方面有更廣泛的功能，能夠使用更先進的生產技術生產更多類型的產品，從而能夠應付設計師及終端客戶日益嚴格的要求。

特別是，該等機器及設備將使我們能夠生產「流麗」及富現代感的傢具，比起現有機器及設備生產的傢具，其外觀更為時尚，質量更高。能夠緊貼市場趨勢對我們而言屬重要。

- (ii) 更加靈活、有效，並能夠應付技術要求嚴格的中高端辦公傢具生產過程。例如，部分機器及設備能夠：
 - (a) 完成數個過往須於不同機器進行的生產過程，將簡化生產過程；
 - (b) 透過機械自動化減少上漆過程中油漆量的流失，並改善工作環境；
 - (c) 同時加工不同類型及大小的木板以提高效率；或
 - (d) 更精確地進行生產過程，有助提升我們的產品在木材表面均勻性、木紋清晰度及鑽孔、連接點準確度以及部件等方面的質量。
- (iii) 能夠減低與老化機器及設備有關的維修成本。儘管機器及設備已通過妥善保養而保持良好狀況，且預期壽命較我們會計政策所估計的可使用年期長，但預期該等機器及設備的維修成本將不可避免地隨時間而增加。

我們的董事認為，由於新機器及設備將有助我們滿足客戶對質量及產品體驗的更高期望，購買新機器及設備將有助我們緊貼技術發展，並於中高端辦公傢具製造業保持競爭力(特別是參與屬我們重要收入來源的競爭性招標時)。此舉對我們擴大中國市場份額及客戶基礎的計劃而言亦屬重要。

我們已物色到我們擬購買的目標機器及設備，但我們計劃僅於以下工作完成後方會進行有關購買：(i)與我們現有市場及潛在目標市場有關的詳細市場研究(在

業 務

市場趨勢以及客戶喜好及需要等方面)；及(ii)重組我們生產設施的佈局；及(iii)為引入新機器及設備而對員工進行必要的重新安排及培訓。

預期相關購買將於2017年開始進行。新機器及設備的購買成本估計約為人民幣13.5百萬元。該等新機器及設備的每年折舊開支及維修成本估計分別約為人民幣1.3百萬元及人民幣31,000元。

業務模式

我們於中國國內市場製造及銷售辦公傢具，而我們的銷售額大部分來自四川省、重慶市、西藏自治區及雲南省。我們的產品大致上可按使用的主要原材料分類為兩類：

- (i) 木製硬質傢具(包括書桌、文件櫃及茶几)；及
- (ii) 軟體傢具(包括沙發及座椅)。

以下載列於業績記錄期間我們根據產品分類劃分按合併基準的收入明細：

	截至12月31日止年度				截至8月31日止八個月			
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審核)	%	人民幣千元	%
木製硬質傢具	51,653	67.3	56,205	64.7	42,089	63.6	47,286	65.5
軟體傢具	24,423	31.8	29,822	34.3	23,362	35.3	24,810	34.3
其他(附註)	661	0.9	835	1.0	755	1.1	124	0.2
合計	<u>76,737</u>	<u>100.0</u>	<u>86,862</u>	<u>100.0</u>	<u>66,206</u>	<u>100.0</u>	<u>72,220</u>	<u>100.0</u>

附註：其他包括本集團收取的安裝服務費及與我們的產品的維護及/或維修有關的售後服務費。更多詳情請參閱本節「業務運作—售後服務、產品退貨及處理投訴」一段。

業 務

於業績記錄期間，我們的客戶主要為中國政府部門、金融機構(國有及私人)以及其他國有及私人企業。該等客戶乃由分別位於成都市及重慶市高新區銷售辦事處的銷售團隊(於業績記錄期間由38名員工組成)(透過招標及其他銷售工作)爭取及尋得。以下載列於業績記錄期間我們銷售辦事處產生按合併基準的收入明細：

	截至12月31日止年度				截至8月31日止八個月			
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
成都銷售辦事處	67,160	87.5	78,155	90.0	61,999	93.6	66,693	92.3
重慶銷售辦事處	9,577	12.5	8,707	10.0	4,207	6.4	5,527	7.7
合計	<u>76,737</u>	<u>100.0</u>	<u>86,862</u>	<u>100.0</u>	<u>66,206</u>	<u>100.0</u>	<u>72,220</u>	<u>100.0</u>

以下載列於業績記錄期間我們按客戶地區劃分的按合併基準的收入明細：

	截至12月31日止年度				截至8月31日止八個月			
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	收入	佔總收入 百分比	收入	佔總收入 百分比	收入	佔總收入 百分比	收入	佔總收入 百分比
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
四川省	42,850	55.8	51,927	59.8	40,607	61.3	28,344	39.3
重慶市	15,898	20.7	15,125	17.4	10,118	15.3	9,435	13.1
雲南省	7,253	9.5	4,991	5.7	4,703	7.1	6,099	8.4
貴州省	1,134	1.5	6,049	7.0	5,354	8.1	1,911	2.7
西藏自治區	6,859	8.9	3,990	4.6	3,705	5.6	9,129	12.6
廣東省	—	—	1,081	1.2	382	0.6	8,682	12.0
其他(附註)	2,743	3.6	3,699	4.3	1,337	2.0	8,620	11.9
合計	<u>76,737</u>	<u>100.0</u>	<u>86,862</u>	<u>100.0</u>	<u>66,206</u>	<u>100.0</u>	<u>72,220</u>	<u>100.0</u>

附註： 其他指位於中國其他省份及城市的客戶。

業 務

我們的客戶主要透過參與客戶的投標過程或直接銷售作出採購。下表為於業績記錄期間我們按合併基準透過該等採購產生的收入明細(不包括來自安裝服務費及售後服務費的收入)：

客戶來源	截至12月31日止年度				截至8月31日止八個月			
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	收入	佔總收入 百分比	收入	佔總收入 百分比	收入	佔總收入 百分比	收入	佔總收入 百分比
人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元 (未經審核)	%	人民幣千元	%	
投標								
—機密	31,518	41.1	32,565	37.5	22,747	34.3	18,536	25.7
—公開	29,706	38.7	39,842	45.9	34,938	52.8	35,241	48.8
小計	61,224	79.8	72,407	83.4	57,685	87.1	53,777	74.5
直接銷售(附註1)	14,852	19.3	13,620	15.6	7,766	11.8	18,319	25.3
其他(附註2)	661	0.9	835	1.0	755	1.1	124	0.2
合計	<u>76,737</u>	<u>100.0</u>	<u>86,862</u>	<u>100.0</u>	<u>66,206</u>	<u>100.0</u>	<u>72,220</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 計算直接銷售產生的收入時扣除通過投標獲得的合約或銷售訂單需求。
2. 其他包括本集團收取的安裝服務費及與我們產品維護及/或維修有關的售後服務費。進一步資料請參閱本文件「業務—業務運作—售後服務、產品退貨及處理投訴」一節。

(i) 招標

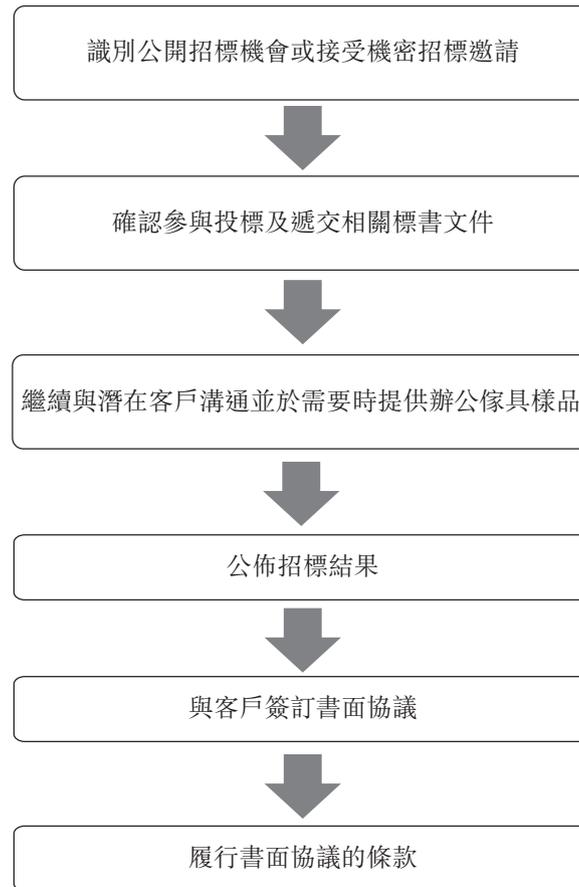
我們的部分客戶(包括中國政府部門、金融機構及中國國有企業)或會通過招標或投標程序採購及購置辦公傢具。我們通常參與兩種招標，分別為公開招標(開放予任何有意供應商)(「公開招標」)及邀請招標(僅邀請選定的供應商進行招標)(「機密招標」)。

我們的銷售部門負責根據相關客戶可能規定的招標程序準備及提交標書(包括公開招標及機密招標)並採取進一步行動。招標文件一般會載有與本集團有關的公司資料、報價及產品規格、生產設施及設備詳情、質量承諾及相關客戶可能要求的其他資料。

一旦中標，我們將與客戶根據招標文件所載條款正式確定供應條款以訂立書面協議，並隨後根據書面協議的條款開始生產產品。

業 務

以下說明招標的一般過程：



- *識別公開招標機會或接受機密招標邀請*：我們或會參與公開或機密招標。我們的銷售部門負責識別任何新公開招標機會，該等機會可能刊發在中國政府部門的多個網站及報章等其他媒體來源。倘客戶採取向有限數量的供應商寄發招標邀請函，我們亦可能不時獲邀請參與機密招標。
- *確認參與及遞交標書文件*：我們將評估我們可參與的公開或機密招標機會，並決定參與招標與否。一旦決定就招標競標，我們的銷售部門將按照潛在客戶指定的程序及要求準備投標的全部所需文件。

在招標過程中，我們的銷售部門會確保潛在客戶能有效向我們提出要求及／或聯繫我們的途徑，從而及時向潛在客戶提供更多評估標書所需的更多資料或樣品。

業 務

- **公佈招標結果及簽訂協議：**倘我們中標，我們將以書面協議正式確立供應條款。簽署有關書面協議(及支付初始按金，如適用)後，產品規格將轉交生產部門按照招標及書面協議條款開始生產及交付產品。

針對若干擁有多家分公司的金融機構，其採購辦事處可能會與我們簽訂框架協議，載列供應的主要條款。獨立分公司可能會就採購傢具產品按個別需要與我們個別簽訂協議。

由於各招標的要求及規格可能有所不同，我們並無使用標準格式的供應協議，而各協議的條款(包括報價、保修期、付款方式、時間安排及違約後果)則視乎投標條款或與客戶的磋商。部分協議可能會規定客戶保留合約總額的部分支付款項作為質量保證按金直至質保期屆滿為止，質量保證按金一般為合約總額的5%，惟在極有限情況可能為合約總額的10%。

(ii) 直接銷售

我們的部分客戶向銷售部門直接下達採購訂單。該等客戶的採購過程未必需要通過投標，特別是彼等並非大量下訂及／或相關訂單的規模不算重大時。我們的銷售部門一般會接納任何規模的訂單。

我們的做法為與客戶就購買傢具訂立書面協議，載明主要條款，包括產品、單價、付款計劃、交付安排及質量保證。協議的條款因情況而異。一般條款詳述如下：

- **付款計劃：**客戶各自的付款計劃乃按個別情況與客戶協商及議定；在部分情況下，客戶可能須於簽訂協議時支付部分合約總額作為按金，而餘下款項將於客戶滿意我們的產品交付及組裝後分別支付；此外，透過競標訂立的部分協議可能規定客戶保留部分合約總額作為質量保證按金(一般為合約總額的5%，惟在極有限情況為合約總額的10%)，並於質保期(平均為約1.6年)屆滿後付款。
- **交付及組裝：**我們按要求向客戶交付產品並提供組裝服務。
- **產品保修期：**產品保修期為我們產品交付後由我們負責自費為相關產品的所有缺陷進行維修工作的期間。座椅及其他產品的產品保修期均有所不同；截

業 務

至2014年12月31日止年度，我們的產品保修期介乎一至十五年，截至2015年12月31日止年度則介乎一至十年及截至2016年8月31日止八個月介乎一至十年。

- **質量保證：**質保期為我們產品交付或接收後，客戶有權預扣該等產品合約應付款項的部分金額直至有關期間屆滿之期間。我們亦提供售後服務；有關進一步詳情，請參閱下文「售後服務、產品退貨及處理投訴」一節。

營 銷

我們不依賴於針對零售市場或普通大眾的積極營銷或廣告，乃由於我們的主要客戶為機構或企業客戶，董事相信彼等的採購決定乃基於辦公傢具供應商的可靠性及能力。董事認為，我們與現有客戶的關係以及我們在傢具行業的專業知識、經驗及聲譽為我們獲得客戶訂單的寶貴特質。就招標而言，我們的銷售部門負責通過多個媒體頻道識別新的招標機會。有關招標更多詳情，請參閱本節「招標」一段。

我們的銷售部門負責維持現有客戶關係。本集團力求向客戶提供優質可靠的產品以促進長期關係 — 為此目的，我們的銷售部門負責確保客戶滿意我們的服務及與現有客戶保持有效的溝通渠道，供客戶向我們提供反饋。為鼓勵我們的銷售部門員工向潛在客戶取得訂單，根據我們採納的獎勵計劃，銷售人員在達到銷售目標(按訂單價值)後將會獲得報酬。

季 節 性

由於辦公傢具的需求通常保持穩定，故董事確認我們的整體銷售並無重大季節性波動。

業 務

客戶

我們的客戶主要包括中國政府部門、金融機構(國有或私人)以及其他國有及私人企業。下表載列於業績記錄期間我們按客戶類型劃分按合併基準的收入明細：

客戶類型	截至12月31日止年度				截至8月31日止八個月			
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	估總收入		估總收入		估總收入		估總收入	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
人民幣		人民幣		人民幣		人民幣		
千元	%	千元	%	千元	%	千元	%	
					(未經審核)			
中國政府部門	10,253	13.4	9,411	10.8	4,902	7.4	3,792	5.3
金融機構								
— 國有	33,615	43.8	37,232	42.9	31,555	47.7	29,244	40.5
— 私人	5,143	6.7	1,684	1.9	1,064	1.6	907	1.2
其他實體								
— 國有	13,774	17.9	20,485	23.6	17,268	26.1	8,928	12.4
— 私人	13,952	18.2	18,050	20.8	11,417	17.2	29,349	40.6
合計	<u>76,737</u>	<u>100.0</u>	<u>86,862</u>	<u>100.0</u>	<u>66,206</u>	<u>100.0</u>	<u>72,220</u>	<u>100.0</u>

我們的客戶主要為以中國為基地的機構及企業，而我們的產品僅在中國境內銷售。我們並無出口任何產品到境外。就地理位置而言，我們的產品主要在中國西南部地區出售，如本節「業務模式」一段所示。截至2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年8月31日止八個月，我們向五大客戶的銷售按合併基準分別約佔我們總收入的46.0%、48.0%及57.1%，而我們向最大客戶的銷售分別約佔26.4%、29.7%及35.8%。

業 務

我們主要提供辦公傢具及五大客戶可能要求的若干其他非辦公傢具。有關於業績記錄期間我們五大客戶的詳情，包括其業務類型及性質、所在地、與我們合作的時間、對我們收入的貢獻(以百分比計)，按合併基準列於下表：

截至2014年12月31日止年度

客戶名稱	類型及業務	所在地	佔我們 收入的 概約百分比	於最後實際 可行日期 合作關係的 年數(概約)
客戶A	一間於上海證券交易所及香港聯交所上市的中資銀行，於中國提供綜合金融服務，向廣大客戶提供各種公司及零售銀行產品及服務，開展金融市場業務及資產管理業務及從事投資銀行、基金管理、金融租賃及人壽保險活動	中國不同地點 ¹	26.4	7
客戶B	一間於深圳證券交易所上市的中資銀行，向遍佈中國的公司及個人客戶提供金融服務及從事公司銀行業務、零售銀行業務、銀行間基金、投資銀行業務及小企業融資活動	中國不同地點 ²	8.2	4.2
客戶C	一間於上海證券交易所及香港聯交所上市的中資銀行，於中國從事公司銀行業務、私人銀行業務、資本業務、資產管理、融資租賃及其他活動	中國不同地點 ³	5.7	7
客戶D	一間於香港聯交所上市的中資銀行，提供商業銀行服務及向個人及企業提供金融服務，包括存款、貸款、結算、貨幣買賣、金融及政府債券以及信用卡服務	中國不同地點 ⁴	3.1	5.5
客戶E	一間中國政府檢察分支機構，負責刑事案件處理及起訴、公共安全及行政訴訟等事務	西藏自治區	2.4	2.3

業 務

截至2015年12月31日止年度

客戶名稱	類型及業務	所在地	佔我們收入的概約百分比	於最後實際可行日期合作關係的年數(概約)
客戶A	見上文	中國不同地點 ¹	29.7	7
客戶F	一間國有電力公司，從事提供水利及水電項目建設服務、商業企業管理及監督、提供國內及國際工程及技術顧問服務及進行一般承包業務	四川省	6.4	1.3
客戶B	見上文	中國不同地點 ²	4.7	4.2
客戶D	見上文	中國不同地點 ⁴	4.1	5.5
客戶G	一間溫泉營運商，提供招待服務	四川省	3.2	2.3

截至2016年8月31日止八個月

客戶名稱	類型及業務	所在地	佔我們收入的概約百分比	於最後實際可行日期合作關係的年數(概約)
客戶A	見上文	中國不同地點 ¹	35.8	7
客戶H	一間從事室內設計、傢具加工及產品(例如傢具、電訊設備、電子設備、文具及其他金屬產品)銷售的公司 ⁵	北京市	7.0	0.5

業 務

客戶名稱	類型及業務	所在地	佔我們收入的概約百分比	於最後實際可行日期合作關係的年數(概約)
客戶 I	一間傢具公司，從事生產、銷售(及售後服務)及維修傢具及相關部件、銷售傢具生產原材料以及貨物進出口 ⁵	中國不同地點	6.1	2
客戶 J	一間從事城市發展及建設的國有公司	重慶市	4.5	0.4
客戶 K	一間從事房地產中介服務的公司	廣東省	3.7	0.3

附註：

1. 該名客戶可能透過其位於中國(包括西藏自治區、貴州省、雲南省、四川省及重慶市)的各分公司訂購我們的產品。
2. 該名客戶可能透過其位於中國(包括西安市及重慶市)的各分公司訂購我們的產品。
3. 該名客戶可能透過其位於中國(包括四川省、南寧市及德陽市)的各分公司訂購我們的產品。
4. 該名客戶可能透過其位於中國(包括成都市及重慶市)的各分公司訂購我們的產品。
5. 該客戶可能向我們訂購傢具產品以滿足其客戶訂單。

儘管我們已經與客戶 A 維持長期關係向其分公司供應產品，但為減少依賴客戶 A 及避免客戶 A 減少向我們的產品訂單時對我們表現造成重大影響，我們致力擴展業務及市場份額，以接觸於我們目前未有重大份額的地區之新客戶。

截至2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年8月31日止八個月，我們的五大客戶為獨立第三方。董事確認，於業績記錄期間，概無董事、其各自任何緊密聯繫人或任何股東(據董事所知，於及直至最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上)直接或間接於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

業 務

信貸期及付款方式

付款期

董事確認，與客戶訂單有關的付款期乃按個別情況與客戶磋商釐定。我們一般要求於指定期間內或於交付、組裝(如需要)、檢測及驗收產品後的特定日期向我們分期支付合約總額，惟我們可能允許客戶預扣部分合約總額(一般為合約總額的5%，除於非常有限的情況下則可能為合約總額的10%)作為質量保證按金，該按金將於質保期屆滿後支付。截至2014年及2015年12月31日止年度各年以及截至2016年8月31日止八個月，質保期介乎約一個月至八年(平均約為1.6年)。董事認為，且弗若期特沙利文同意，本集團針對質量保證按金的政策符合行業慣例。在部分情況下，我們可能會要求客戶在簽訂協議後支付一部分合約總額作為初始按金。應付我們的款項通常由客戶以銀行轉賬方式償付。

信貸期

授予客戶的信貸期乃經我們評估客戶的背景(包括已知的財務狀況及聲譽)、信貸記錄、現有業務關係長短、未來業務前景以及相關訂單的合約規模後，按與客戶的商業磋商及雙方同意釐定。我們可能會策略性地延長若干主要客戶的信貸期，以促進長期業務關係及支持彼等在招標指定的需要(例如彼等的內部付款政策及時間表)。招標文件或銷售人員可能向潛在客戶授出的信貸期必須先經財務經理批准；倘客戶要求較長信貸期，要求的原因及批准較長信貸期時進行的評估將記錄在案。

董事認為，且弗若斯特沙利文同意，本集團的信貸政策符合行業慣例。

信貸期限

雖然合約總額的若干金額可能於交付產品前支付，截至2014年及2015年12月31日止年度各年以及截至2016年8月31日止八個月，我們就交付、組裝(如需要)及驗收產品(「驗收日」)後未付合約總額授予客戶的信貸期分別介乎3至365天及3至180天。在若干情況下，所授出的信貸期允許於驗收日後分數次支付未付金額，而驗收日起計365天反映應付之未付金額的最後一次付款日期。

截至2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年8月31日止八個月，我們授予客戶的信貸期平均期限分別約為34.2天、34.8天及24.4天。有關於業績記錄期間貿易應收款項週轉天數的詳情，請參閱本文件「財務資料 — 主要財務比率」一節「貿易應收款項週轉天數」一段。

業 務

逾期結餘

我們持續檢討及監管逾期結餘及應收款項結餘，而我們的財務部門會撰寫定期貿易及票據應收款項賬齡報告供高級管理層審閱，提醒彼等有關逾期結餘。為減少逾期結逾的情況，我們的銷售團隊將與客戶溝通並於付款日期前提醒彼等付款金額。財務經理及銷售部門會注意逾期90天的貿易應收款項結餘，因此我們的銷售人員會聯繫相關客戶盡快償付逾期結餘。

我們按個別情況對有問題的貿易應收款項進行評估，而被視為不可收回的貿易應收款項將作為壞賬註銷。於對未償付貿易應收款項的可收回性進行評估時，我們的管理層將考慮交易金額、過往付款記錄、信譽、我們與相關客戶的關係及是否存在協定付款時間表及我們收回未償付款項的可能性。我們的政策規定不得向過往未能於協定付款期間償付款項的客戶供應產品，惟彼等能夠提供足夠擔保的情況除外。

產品

我們從事製造及銷售辦公傢具，並根據客戶規格及要求定制傢具。我們的辦公傢具產品大致可分類為：

- **木製硬質傢具：**一般以木板(如三聚氰胺面板及中等密度纖維板)生產，我們的木製硬質傢具產品包括會議桌、行政桌、辦公及電腦桌、工作台及屏風、接待桌、茶几、檔案櫃及用櫃以及其他客戶可能按辦公室設置要求的其他木製硬質辦公傢具(例如演講台、衣櫃、茶水間傢具及酒架)。該等產品可能為木皮及／或塗漆；及
- **軟體傢具：**一般以海綿、布料及皮革面料生產，我們的軟體傢具包括沙發以及行政椅及辦公椅。

根據我們部分客戶(如教育機構及酒店)的業務性質，我們亦製造及銷售該等客戶可能要求的若干非辦公傢具(包括茶水間及酒吧傢具或床頭桌)，連同彼等訂購的辦公傢具。向該等客戶銷售並不會對我們的收入產生重大貢獻；於業績記錄期間，向教育機構及酒店的總銷售(包括辦公及非辦公傢具)佔截至2014年及2015年12月31日止年度各年以及截至2016年8月31日止八個月整體收入少於7%。

業 務

下圖為我們製造及銷售的部分辦公傢具的例子：

木製硬質傢具



辦公及電腦桌



會議桌



檔案櫃及其他用櫃



茶几



茶水間傢具



工作台及屏風

業 務

軟體傢具



沙發



辦公椅



行政椅

業 務

定價

由於我們按照客戶的需求及需要製造及銷售產品，我們的大部分產品一般並非標準定價，並通常與客戶直接磋商釐定產品價格。

我們採用成本加成政策釐定產品價格，據此將相關產品的估計銷售成本加上利潤。估計產品的銷售成本時，我們考慮到多個因素，例如原材料成本及生產成本（經計入訂單數量、產品規格以及預計將涉及的人力及公用事業成本）。

我們的銷售部門可以酌情磋商協議或競取標書而導致協定價格達到較低預計利潤率。行使有關酌情權時，我們的銷售部門將考慮多個因素，如相關客戶過往作出的採購頻次、相關訂單或招標規模以及獲得未來訂單及／或與相關客戶建立關係的前景。

我們設定產品價格時，亦會考慮外部因素，如通脹、市場狀況及競爭者的定價。客戶訂單的最終價格須經銷售部門的銷售主管批准。

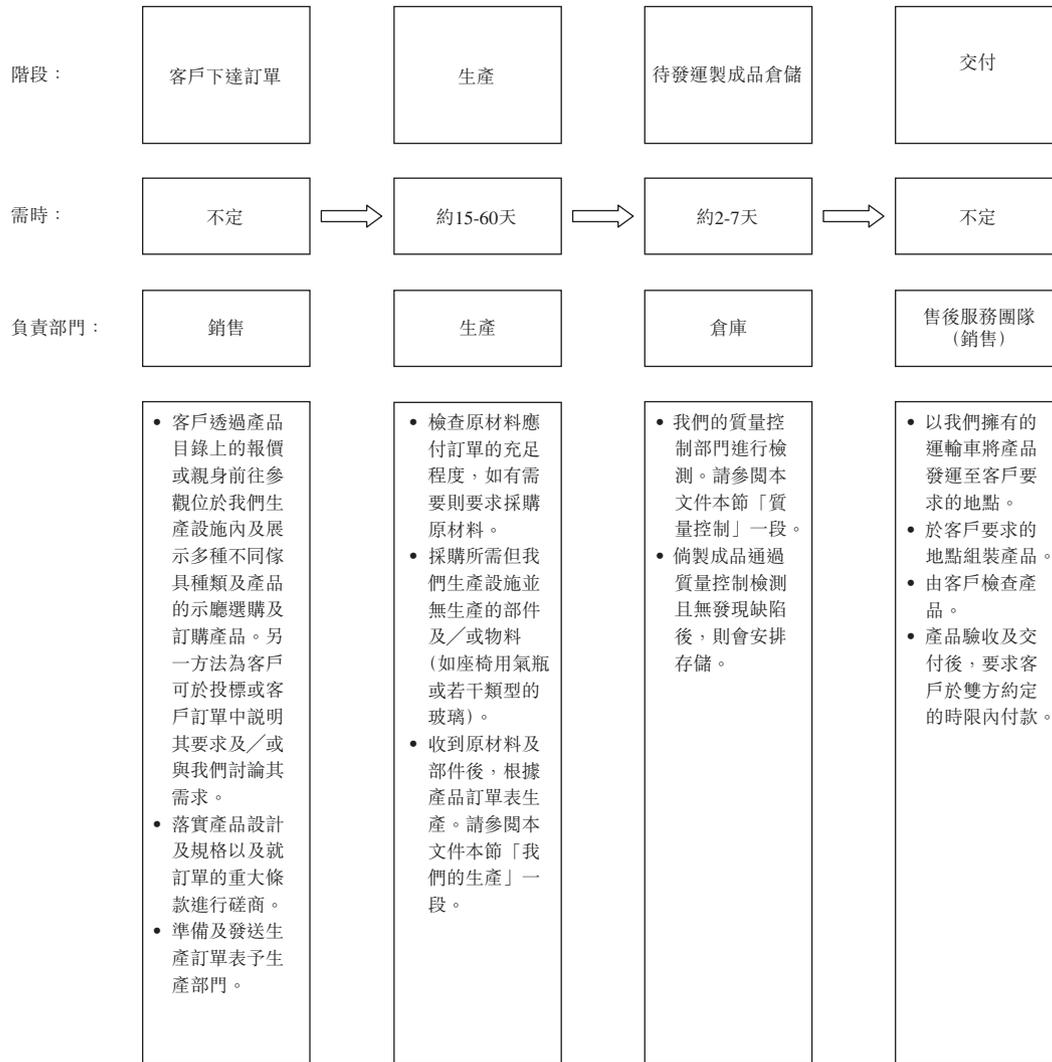
下表載列我們主要產品的價格範圍：

	價格範圍					
	截至2014年止年度		截至2015年止年度		截至2016年8月31日	
	最高	最低	最高	最低	最高	最低
	(人民幣元)	(人民幣元)	(人民幣元)	(人民幣元)	(人民幣元)	(人民幣元)
木製硬質傢具						
書桌	23,088.00	400.00	27,140.00	592.80	15,640.85	650.00
茶几	4,500.00	980.00	4,100.00	980.00	4,514.00	600.00
文件櫃	32,000.00	489.06	21,900.00	490.00	18,900.00	650.00
軟體傢具						
沙發	32,752.10	950.00	37,500.00	1,000.00	47,840.00	1,300.00
座椅	14,140.00	280.00	12,850.00	280.00	15,260.00	280.00

業 務

業務運作

我們的業務運作可分為四個主要階段，即(i)客戶下達訂單；(ii)生產；(iii)存儲製成品；及(iv)交付。本集團的一般業務模式如下所示：



業 務

售後服務、產品退貨及處理投訴

我們一般會向客戶提供產品保修。於產品保修期內，我們負責自費整改所有產品缺陷。於業績記錄期間，截至2014年12月31日止年度，我們的產品保修期介乎一至十五年，截至2015年12月31日止年度則介乎一至十年及截至2016年8月31日止八個月介乎一至十年。董事認為，且弗若斯特沙利文同意，本集團針對產品保修期的政策符合行業慣例。

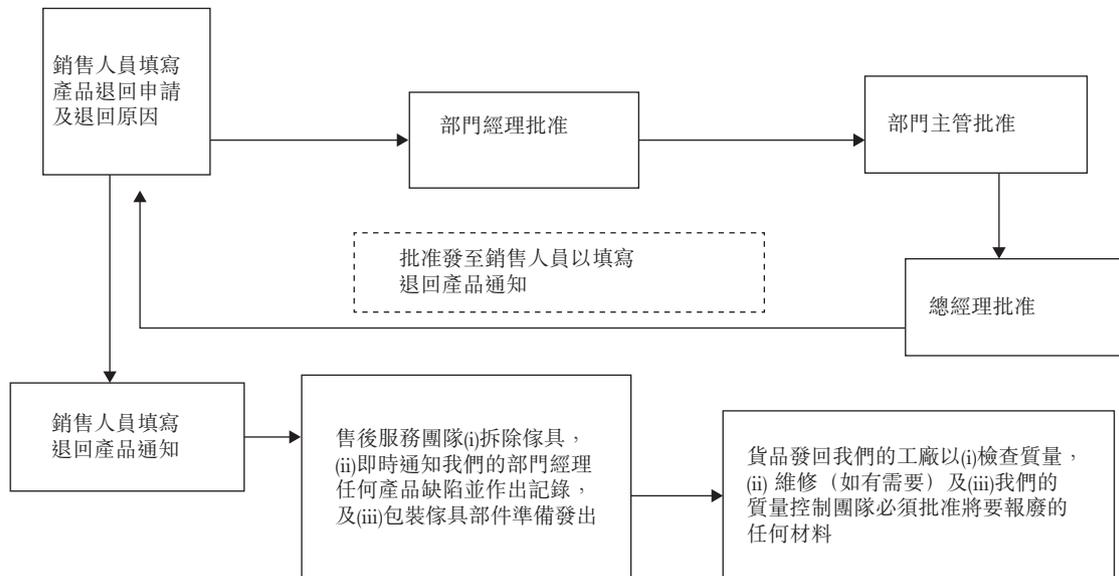
根據我們的質量控制系統，我們的質量控制員工會對製成品進行抽樣檢查，確保符合客戶訂單內的指定要求。儘管如此，倘我們的客戶發現我們的產品存在任何問題或缺陷，我們通常對該等產品提供免費退貨換貨或維修服務。我們銷售部門下屬的售後服務團隊亦須遵守我們客戶服務政策的以下規定：

- 必須記錄有缺陷產品的詳情，及必須記錄並向我們的總經理報告有嚴重質量問題的產品；
- 我們的售後服務團隊通常在一個工作日內回應維護要求；
- 倘因客戶本身使用損壞的產品，我們將基於所提供的服務及／或所需的材料向其收費；
- 我們的售後服務團隊進行客戶滿意度調查；及
- 對於任何客戶可能提出的任何投訴，我們已採納處理投訴的政策，據此在處理投訴時將採取以下程序：
 - 客戶親身向前線人員提出或以書面提出的投訴將記錄在案並轉介相關部門的相關負責人(例如產品因生產出錯而出現缺陷時，則負責人為生產部門主管)；
 - 相關部門的相關負責人將審閱投訴性質(即是否因例如產品缺陷、員工態度或經營或行政問題而接獲投訴)，並進行必要調查，以確定相關事實與投訴有關；有必要時，可聯絡及要求相關員工就事件提交書面報告；
 - 經調查後，相關部門的相關負責人會按投訴性質及情況擬定跟進行動。跟進行動可能包括提供免費退貨、換貨或維修服務或視乎投訴性質作出的其他適當解決方案。有必要時可諮詢高級管理層。跟進行動的詳情會以書面形式記錄，由高級管理層不時審閱；

業 務

- 倘屬重大索償(例如涉及大型訂單的任何嚴重質量問題、或重要客戶提出投訴、或涉及訴訟威脅的投訴)或倘索償的原因為我們營運或系統的重大故障，相關部門的相關負責人可上報高級管理層。為進一步處理相關投訴，有必要時高級管理層可能會考慮採取新措施，以防範日後再次出現類似投訴；及
- 適當時可能會聯絡相關客戶，跟進客戶對我們採取的補救行動滿意與否，或客戶認為我們需要採取的進一步行動。

我們設有產品退回政策，據此我們的銷售人員必須發出申請，其中記錄每名客戶的產品退回詳情，包括退回原因，而該申請須由我們的總經理批准。以下流程圖為產品退回程序的概要：



各部門均須嚴格遵守上述程序。我們要求相關部門釐定產品退回的原因。更多資料，請參閱本節「質量控制」一段。

我們的董事確認，於業績記錄期間及最後實際可行日期，(i)我們沒有進行任何大規模的產品召回或因我們的產品缺陷而須提供重大數量的退回；(ii)除本文件中披露的訴訟程序，我們僅收到在我們的日常業務過程中有關我們產品的不時之客戶投訴和反饋，我們的董事認為，對我們的業務及營運沒有重大不利影響；及(iii)我們沒有收到任何重大產品保修索賠，對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。因此，我們在業績記錄期間並無在我們的賬戶中作出任何有關潛在保修索賠的撥備。

業 務

於最後實際可行日期，就客戶銷售訂單已向客戶交付並仍在產品保修期內的產品數量約為人民幣366.6百萬元。由於(i)我們通常自行進行維修工作，因此不會就聘請承包商進行維修工程產生重大額外費用或開支；及(ii)上述銷售金額已計及我們的利潤率，我們就產品保修索賠實際承擔的金額將低於上述銷售金額。

我們的董事相信本集團對客戶承擔產品保修索賠的風險相對較低，原因是：

- (i) 根據我們的客戶服務政策，我們的售後服務團隊將檢查任何有缺陷的產品，而本公司相關部門將徹底調查缺陷原因。如果產品被客戶自行損壞，我們將根據所提供的服務及／或所需材料向他們收取維護費；
- (ii) 我們在生產過程的不同階段實施質量控制措施(從收到原材料到倉儲及存儲製成品)以盡量減少產品缺陷的出現。所有製成品亦須經我們的質量控制人員進行抽樣檢測，以符合客戶要求；
- (iii) 我們的客戶在接收交付予彼等的產品前通常提供檢測製成品的機會；及
- (iv) 我們於業績記錄期間未收到任何由於質量缺陷導致重大產品保修索賠而須進行重大產品退回，大規模產品召回或重大保修索賠。

生產

我們的生產基地

我們的生產設施位於中國成都市，包括一處七棟樓宇的工業綜合體(包括我們的總公司)，總建築面積為33,218.98平方米。

我們的生產團隊共有100名員工，全體經過我們培訓以履行生產過程中的指定工作。生產過程由我們的生產部門主管監督，以確保生產過程中的每一個階段均能有效率地進行，並確保所生產的產品符合客戶指定訂單在一致性、外觀、精確度及規格方面的質量及要求。

業 務

我們的生產流程

以下流程圖載列(i)木製硬質傢具；及(ii)軟體傢具的一般生產流程。

(i) 木製硬質傢具



採購原材料

我們自供應商採購原材料(如三聚氰胺面板、中密度防火板或其他種類的木板)。



切割

板材用帶有傾斜鋸片的曲線鋸進行切割。



三聚氰胺面板：

表面噴漆：



加工

板材通過加工被進一步切割為適當尺寸及弧度。



熱壓

木單板在使用熱壓機器以高溫及高壓壓入芯板前使用粘合劑，以便在加熱時粘合劑會加固及粘合單板。

業 務



封 邊

板材兩邊塗抹膠水，封邊機進行覆膜，形成光滑邊緣。



鑽 孔

根據所需規格，用六排多軸鑽鑽孔作為連接點。



打 磨

三聚氰胺面板毋須進行打磨。

原木表面被打磨以形成統一光滑的表面。

業 務



製備底架及拋光

底漆用於板材表面以填充木材表面的任何坑窪或凹陷。表面經進一步拋光及修補以清除任何坑窪及壓痕（如必要）。



上漆及風乾

表面一經拋光，板材將被送至漆房噴漆及弄乾。



清潔

清洗掉產品表面多餘的膠水。



業 務



檢 驗 及 包 裝

我們的員工對(其中包括)傢具部件的結構及色調進行檢驗。

我們隨後將傢具部件打包裝箱。

業 務

(ii) 軟體傢具



採購

我們自供應商採購原材料，例如海綿、皮革及布料。



切割海綿

沙發或座椅的填充採用切割成適用尺寸的海綿製造。



裁剪及車縫織物

沙發或座椅的表面用不同紡織材料(包括裁剪成適用尺寸的皮革及布料)製造。



製造沙發框架

沙發框架用硬雜木製造，我們將彈簧及鬆緊帶安裝於底部。

業 務



製造襯墊

海綿塞入織物外套製成沙發(左)及座椅(右)的襯墊。然後將織物縫好。



組裝及清潔

對沙發(左)及座椅(右)的不同部件進行組裝及清潔。例如，辦公座椅的支腿及轉輪在這一階段被加入及安裝至其主體。



包裝

我們的員工按傢具部件的規格對其進行檢查，並進行包裝以作交付。

業 務

機器及設備

於最後實際可行日期，我們的生產設施配備多種機器及設備，用於不同生產階段。我們的主要機器及設備(全部均由我們全資擁有)主要用於將木材剪切成適當尺寸、噴漆、封邊及鑽孔。下表載列於最後實際可行日期我們的主要機器(採購價格在人民幣50,000元及以上)及相關細節：

設備	單位數量	年期 (年)	剩餘可使用 年期(概約) 附註 (年)
尺寸剪切			
電子開料鋸	1	7	3
推台鋸	4	7	3
精密裁板鋸	1	6	4
刨花機	1	6	4
原木多片鋸	1	2	8
封邊			
封邊機	1	7	3
熱壓機	1	4	6
自動封邊機	1	6	4
鑽孔			
六排多軸鑽	1	6	4
噴漆			
噴漆烤漆設備	1	5	5
面漆房設備	1	3	7
其他			
拼板機	1	2	8
雙砂架砂光機	1	2	8

附註：我們機器及設備的可使用年期預期達到10年，此貫徹了並於我們有關折舊的會計政策中有所反映。

董事認為，我們的老舊機器及設備不會對我們的生產效率及成本造成重大影響，原因是其持續獲妥善存儲，狀態完好。此外，我們的機器及設備自首次啟用以來並未以最大產能運作。故此，董事預期我們的機器及設備將較我們有關折舊的會計政策下的估計可使用年期(達到10年)具有更長的實際使用壽命。此外，我們的生產部門須根據我們的維護政策在我們的機器運行之前、之中及之後進行例行檢查及清潔。我們存置機器所進行的任何維護及維修工程記錄。我們的董事確認目前並無更換主要機器或

業 務

設備的計劃，以及我們不會僅因為根據我們的會計政策被全數折舊(屬與資產成本配置相關的會計概念)而替換一台設備或機器。只要處於正常工作狀態，我們可能繼續使用已折舊的機器及設備。

我們的產能

由於我們的辦公傢具產品乃基於我們客戶的規格而定制及量身定做(即我們並大量生產標準化產品)，我們的產量及生產速度(無法以客觀或標準化方法衡量)並非取決於我們主要機器或生產設施的用工率，而是取決於我們的工人生產產品的效率及所用的時間。因此，(i)不可能就我們主要機器及生產設施的用工率提供指示性或有意義的分析；及(ii)基於我們熟練工人在為客戶製造生產及組裝傢具時所用的時間以衡量我們於業績記錄期間的產能將會更加準確。

下表載列我們產能的用工率，乃基於比較以下項目而計算得出：(i)我們的工人於業績記錄期間在我們生產程序的關鍵區域所生產的實際生產數量；及(ii)基於業績記錄期間於生產過程中的相關潛在擁塞區域能夠安排的最大工人數量得出的估計最大產能：

	截至2014年12月31日			截至2015年12月31日			截至2016年8月31日		
	止年度		估計 最大 產能	止年度		估計 最大 產能	止八個月		估計 最大 產能
	實際 產量 (附註1) (千件)	用工率 (附註2) (%)		實際 產量 (附註1) (千件)	用工率 (附註2) (%)		實際 產量 (附註1) (千件)	用工率 (附註2) (%)	
木製硬質傢具	59.94	40%	149.85	50.03	50%	100.06	37.28	48.5%	76.87
軟體傢具	44.89	50%	89.78	37.63	50%	75.26	23.72	48.2%	49.21

附註：

1. 實際年產量指於有關期間實際生產的產品約數。
2. 一般而言，鑽孔(就製造木製硬質傢具而言)及部件組裝(就軟體傢具而言)為生產過程中的潛在擁塞區域及生產我們產品的必要勞動密集型工序。用工率乃按有關年度內每名工人於該等代表工序花費的小時除以每名工人本能夠於該等代表工序花費的最高小時計算得出。於截至2014年12月31日止年度指派至木製硬質傢具及軟體傢具各自的生產程序工作的工人平均數量分別為四人及兩人，而於截至2015年12月31日止年度及截至2016年8月31日止八個月則分別為五人及兩人。每名工人花費的最高小時指每名工人一班(即8小時)內在相關生產程序中本能夠花費的小時乘以每日兩班(即我們的董事認為我們的機器為保持於良好的工作狀態而應運作的最大班次數量)。
3. 估計最大產能乃根據有關期間的實際產能除以用工率釐定，因此於業績記錄期間有所變化。

業 務

如上表所示，截至2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年8月31日止八個月，我們主要機器的估計用工率分別40%、50%及48.5%用於木製硬質傢具，而分別50%、50%及48.2%用於軟體傢具。我們主要機器的用工率維持低水平，主要乃由於(i)我們的員工每天僅需要工作一個班次(儘管有需要時彼等可能須超時工作兩個班次)；及(ii)我們旨在盡量將我們主要機器的損耗減至最低。

此外，如上表所示，截至2015年12月31日止財政年度的實際產量較截至2014年12月31日止財政年度有所減少。此乃主要由於以下原因：

- (a) 為滿足我們客戶更加細緻的需要及要求，生產產品存在複雜性，使我們的生產效率下降。其中，截至2015年12月31日止財政年度的十大客戶中有兩名為訂單複雜的新客戶。因此所涉及的生產過程更加耗時，因為更多人力參與其中及/或需要對機器進行技術調整，儘管所生產產品數量可能減少；及
- (b) 我們的若干機器於截至2015年12月31日止財政年度的一段時間內接受維修，因而對生產造成干擾。

質量控制

由於我們致力成為中國備受信賴兼聲譽良好的中高端辦公傢具供應商，我們認為我們所生產並供應予客戶的產品的質量至關重要。為降低提供不合標準或有缺陷的產品或不符合我們客戶所指定要求的產品的風險，我們已實施若干質量控制措施。

我們的質量控制部門於最後實際可行日期由一支五人團隊組成，負責我們產品的質量控制。為確保我們產品的質量，我們生產過程中的不同階段將進行以下載於我們質量控制政策的程序：

- **驗收原材料**：對新進原材料進行檢測，並就有關檢測存置書面記錄及備註。我們的日常營運(生產)部門將獲告知就新進原材料識別的任何缺陷，以對供應商作出跟進；
- **生產過程**：我們為每一批生產的首次組裝傢具項目進行檢測，並於整個生產過程進行每次換班約一至兩次的隨機現場檢查。在生產成品後將進行進一步檢測。質量控制部門的主管亦將不時對加工的產品或傢具組件的質量進行抽樣檢測及評估；及

業 務

- 倉儲及存儲：在製成品送往倉庫存放前進行進一步抽樣檢測，以確保製成品規格(其中包括顏色、結構及大小)符合客戶於生產表格內註明的要求。

質量控制過程中識別的任何不合標準或有缺陷的產品或未符合客戶要求的產品，將不會存儲或交付予客戶，但將由質量控制部門另行處理及記錄。在此情況下，質量控制部門將考慮及決定相關殘次品應當如何處理及／或處置，一般而言，此涉及有關物料或產品可否作其他用途、維修或廢棄的決策。質量控制部門亦將檢查有關缺陷的原因，並作相應後續行動。質量控制團隊將在必要時就有關缺陷告知生產團隊，列明缺陷或與客戶要求的偏差，以為相關客戶生產替代產品。

質量認證

ISO 認證證書

我們的質量管理體系已獲授ISO9001：2008認證證書，而我們的環境管理體系已獲授ISO14001：2004認證證書。

OHSAS 認證證書

四川青田已獲中國質量認證中心及國際認證網就與我們的板式辦公傢具設計、生產及有關管理活動相關的職業健康及安全管理系統授予OHSAS 18001：2007認證證書。

中國環境標誌產品認證證書

我們的木製辦公傢具已達到CQC51-381001-2009「環保傢具」認證證書的規定。認證證書乃基於產品類型的測試及生產設施的初步檢測及頒發認證證書後的檢測。

中國環保產品認證證書

我們的辦公桌、會議桌、茶几及(布面)沙發亦已符合中國環境保護部制定的HJ/T 303-2006的規定。

業 務

採購、原材料及供應商

我們從中國的供應商採購原材料以在有必要時符合我們的生產要求及／或在有需要時符合客戶的要求。原材料的採購由我們的日常營運(生產)部門進行，於最後實際可行日期，該部門由六名員工組成。

截至2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年8月31日止八個月按合併基準的原材料成本分別約為人民幣44.6百萬元、人民幣43.1百萬元及人民幣42.9百萬元，分別佔我們銷售成本約77.5%、69.0%及81.9%。

主要原材料

本集團生產產品所用的主要原材料包括木板(如中等密度纖維板)、皮革、布料、五金、玻璃及化學物質(如膠水及油漆)。我們採購的主要原材料為木板，而我們主要於四川省採購木板。

木板為本集團使用的主要原材料，而採購木板的成本為我們銷售成本中的最大項目，截至2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年8月31日止八個月按合併基準分別佔我們總銷售成本約51.8%、45.0%及55.4%。有關我們原材料的銷售成本，請參閱本文件「財務資料—合併／綜合損益及其他全面收益表主要成分的描述及分析」一節。

我們的日常營運(生產)部門負責採購原材料，監控原材料價格走勢，並對比不同供應商的價格。

董事確認，我們因原材料成本上升而可能產生的額外銷售成本將(盡可能根據與客戶協定的銷售條款)透過提高我們的產品價格以轉嫁予客戶。

有關原材料成本如何影響我們除稅前溢利之分析，請參閱本文件「財務資料—影響本集團經營業績的關鍵因素」一節。

業 務

供應商

我們所有原材料供應商均位於中國。

我們存有一份選定供應商名單，我們向該等供應商採購原材料。在供應商獲批准納入名單前，我們會審閱其公司背景(包括彼等已取得的認可、資格及許可證)、產品定價以及供應條款及條件。特別是，為確保本集團所採購的木質原材料為合法取得，我們會向每名供應商獲取《全國工業產品生產許可證》及／或《木竹材經營加工許可證》以及其他憑據的副本並進行檢查。倘許可證的有效性存在任何問題，或擔心木質原材料並非合法取得，我們可進行進一步的盡職調查或避免將相關供應商納入我們的名單。此外，我們的質量控制及生產部門會基於獲提供樣本對各供應商的產品進行質量評估。將供應商加入至名單前，須獲得我們的日常營運(生產)部門主管正式批准。

選定供應商名單將於每年年底予以審閱。該審閱涉及有關彼等在定價，產品質量、效能、可靠性、準時交付產品的能力以及技術能力方面是否仍然符合我們要求及標準的評估。未能符合我們要求及標準的任何供應商將在名單上除名。此外，我們亦將不時評估潛在新供應商以確保我們的成本效益及協助新產品開發。

我們與供應商訂立具法律約束力的書面協議，載有各類原材料的數量、價格及質量規格。有關進一步詳情，請參閱下文「我們的供應合約」一段。鑒於(i)誠如中國法律顧問所告知，中國木材產品供應商須根據相關中國法律及法規取得《全國工業產品生產許可證》及／或《木竹材經營加工許可證》，而彼等已確認，我們的木材產品主要供應商已取得相關許可證；(ii)誠如內部控制顧問所告知，我們的內部控制系統在供應商管理政策及程序方面的系統設計概無重大缺陷；及(iii)我們已嚴格實施所採納的供應商管理政策及程序並僅向合資格供應商進行採購，我們的董事認為，且獨家保薦人同意，我們確保所採購的木質原材料為合法生產的政策在所有重大方面概無重大缺陷。

截至2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年8月31日止八個月，按合併基準計算，我們向五大供應商採購的原材料及商品分別約為人民幣44.9百萬元、人民幣27.3百萬元及人民幣20.7百萬元，分別約佔我們原材料及商品總採購額的57.0%、61.0%及65.9%，而我們向最大供應商的採購分別約為人民幣20.8百萬元、人民幣16.3百萬元及人民幣16.2百萬元，分別約佔我們同期原材料採購總額的26.4%、36.3%及51.4%。於業績記錄期間，我們主要向作為生產商的供應商採購。

業 務

以下載列截至2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年8月31日止八個月與我們五大供應商有關的資料：

截至2014年12月31日止年度

供應商名稱	業務	地點	本集團採購的主要產品	佔我們總採購額的概約百分比	於最後實際可行日期的業務關係年數(約數)
供應商A	一間於深圳證券交易所上市的集團的附屬公司，從事製造、加工及批發木材，包括刨花板、中等密度纖維板及三聚氰胺面板	四川省	纖維板	26.4%	6
供應商B	一間從事木製傢具製造及銷售以及傢具部件的公司	四川省	硬木傢具 ^(附註1)	12.0%	6.5
供應商C	一間於上海證券交易所上市的公司，從事製造木板，包括三聚氰胺面板及纖維板及樹木種植	四川省	纖維板	11.4%	6.5
供應商D	一間從事中密度防火板生產及銷售的私人公司	四川省	纖維板	5.6%	3.7
供應商E	一間從事皮具加工及銷售的私人公司	四川省	沙發皮革	1.6%	3

附註1：此包括(其中包括)沙發框架及座椅組件及裝飾。

業 務

截至2015年12月31日止年度

供應商名稱	類別	地點	本集團採購的主要產品	佔我們總採購額的概約百分比	於最後實際可行日期業務關係年數(約數)
供應商C	見上文	四川省	纖維板	36.3%	6.5
供應商A	見上文	四川省	纖維板	18.5%	6
供應商F	一間於深圳證券交易所上市的集團的附屬公司，從事人工皮革產品、PVC產品及裝修材料製造及銷售	四川省	人造革	2.2%	7.3
供應商G	一間從事纖維板銷售及加工以及樹木種植的私人公司	四川省	纖維板	2.2%	1.7
供應商H ^(附註2)	一間從事銷售木製品、建築材料及油漆的私人公司	四川省	噴漆產品	1.8%	3.6

截至2016年8月31日止八個月

供應商名稱	業務	地點	本集團採購的主要產品	佔我們總採購額的概約百分比	於最後實際可行日期合作關係的年數(概約)
供應商C	見上文	四川省	纖維板	51.4	6.5
供應商A	見上文	四川省	纖維板	6.2	6
供應商I	一間從事三聚氰胺表面產品製造及銷售的私人公司	四川省	三聚氰胺面板	3.6	5.7
供應商E	見上文	四川省	沙發皮革	2.4	3
供應商J ^(附註2)	一間從事鋼材及其他金屬材料批發的私人公司	四川省	焊管	2.3	4.5

附註2：此供應商為供應予我們的產品的貿易商。

業 務

我們的供應合約

於最後實際可行日期，我們並無與任何供應商簽訂任何長期供應合約。我們簽訂的合約為：(i)就我們需要大量採購主要原材料的年度採購合約；該等合約的續約須經我們日常營運(生產)部門的審閱；及(ii)就我們不時採購主要原材料的獨立採購合約。董事認為，與長期供應合約相比，簽訂該等合約讓我們對市場狀況轉變的反應變得更為積極及於有需要轉換供應商時保持靈活性。此外，董事經考慮到我們擁有選定供應商清單及中國原材料供應商的龐大數量後認為，我們就原材料供應商所面對的集中風險很低。

董事確認，直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何有關向供應商採購原材料方面的重大問題。

我們供應商可能授出的信貸期乃基於與我們供應商的商業磋商及共同協定。按此基準，我們向供應商作出的大部分採購有最多四個月(如有指明)的信貸期，而我們通過銀行轉賬的方式償付向供應商作出的採購。

截至2014年及2015年12月31日止年度各年以及截至2016年8月31日止八個月，我們的五大供應商均為獨立第三方。我們的董事確認，於業績記錄期間，概無我們的董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東(於最後實際可行日期，就我們的董事所知，其擁有本公司5%以上股本)直接或間接於我們的任何五大供應商中擁有任何權益。

存貨

我們的存貨包括原材料、在製品及製成品。我們已採納載有若干流程管理我們存貨水平的存貨政策，概述如下：

- 就各項主要原材料制定最低存貨水平，以便倉庫部門於若干原材料數量達至最低存貨水平時知會日常營運(生產)部門，並隨後進行進一步採購；

業 務

- 就相同原材料的不同類別及規格所設定的最低存貨水平各有不同。舉例而言，「9 x 1220 x 2440」及「E1最高質量」等級的中等密度纖維板之最低存貨水平為360件，而「4.8 x 1220 x 2440」及「E1最高質量」等級則為600件。以下為我們部分主要原材料的最低存貨水平範圍：

原材料	數量
中等密度纖維板	141-1,050 件
三聚氰胺面板	75-300 件
透明基底塗料	240 公斤
直釘	60-144 箱
海綿	30-900 件

- 所有採購的原材料在入庫存儲前須由質檢部予以檢查，有關檢查及存儲的原材料數量將予以書面記錄；
- 生產部門從倉庫領用原材料時需填寫表格，倉庫部門記錄出庫原材料的詳情；申請表須經日常營運(生產)部門批准；
- 在財務部門監督下，倉庫部門進行月度樣本檢查及年度盤點以確保存貨水平與有關記錄相一致。我們會跟進任何差異及告知財務部門，以確保記錄於賬目的存貨水平正確；及
- 倉庫部門將在質量控制部門檢查製成品後安排存儲。我們會書面記錄製成品的詳情(包括客戶名稱及產品規格)。

競爭

根據弗若斯特沙利文報告，2015年四川省的傢具製造商總數約為4,000至4,300家，且市場高度分散。該等傢具製造商中，超過1,000家從事生產辦公傢具，而大部分製造商均面向大眾市場。

我們的全資附屬公司四川青田被歸類為中高端辦公傢具製造商。於2015年，四川中高端辦公傢具製造商的總收入達人民幣23億元，而五大製造商合共佔有關收入的25%。四川青田位列五大製造商第五位，佔所有中高端辦公傢具製造商產生的總收入3.8%。董事認為，我們面臨來自國內辦公傢具製造商的競爭，一般集中於價格、質量、可靠性及及時交付產品方面。

業 務

辦公傢具製造行業存在若干主要進入壁壘，包括：

- 高水平初始及營運投資，乃由於建立能滿足目標客戶預期標準的產品生產系統需要相關投資；
- 資金以支持租買土地、設備、僱用員工、質量及系統控制及應付採購優質原材料產生的持續性支出；
- 可影響客戶選擇的聲譽及往績記錄；及
- 產品的質量及環保性(因客戶日益重視產品的環保性)。

進一步資料，請參閱本文件「行業概覽—競爭格局」一節。

獎項及認可

本集團已獲得不同中國機構及政府部門的多個獎項及認可。下表載列近年來我們獲得的部份獎項或認可的概要：

獲獎年度	獎項／認可	頒發機構／政府部門
2015年	「四川青田的辦公傢具」被列入四川省地方名優產品推薦目錄	四川省經濟和信息化委員會
2015年	「四川青田的辦公、學校及酒店傢具」被列入成都市地方名優產品推薦目錄	成都市扶持名優產品領導小組
2015年	四川政府採購誠信供應商	四川省政府採購指南編委會、四川招投標網
2014年	最受用戶信賴辦公傢具品牌	成都市傢具行業商會
2014年	質量、品牌、服務AAA級企業	傢具行業商會
2013年及2014年	最具影響力辦公傢具品牌	傢具行業商會

業 務

獲獎年度	獎項／認可	頒發機構／政府部門
2013年	四川辦公傢具十強品牌	四川省傢具行業商會
2013年	「四川青田的辦公、學校及酒店傢具」被列入成都市地方名優產品推薦目錄	四川省經濟和信息化委員會
2013年	四川省著名商標證書	四川省工商行政管理局
2012年	四川省省級辦公傢具政府採購定點協議供應商	四川省政府採購中心
2012年	政府採購辦公傢具最具競爭力企業	成都市傢具行業商會
2012年	成都市辦公傢具行業質量誠信公約示範企業	成都市傢具行業商會
2012年	成都市著名商標證書	成都市工商行政管理局
2011年	成都市政府採購傢具定點	成都市政府採購服務中心
2011年	辦公傢具製造五強	四川省傢具行業2011年度品牌一評選活動組委會
2011年	政府採購辦公傢具重點推薦企業	成都市傢具行業商會

業 務

獲獎年度	獎項／認可	頒發機構／政府部門
2011年	創優創品牌模範企業獎	四川省傢具行業2011年度品牌 — 評選活動組委會

保險

本集團購買之財產保險主要涵蓋生產設施、辦公設備及傢具、存貨及機器和設備以及送貨卡車。我們的董事相信，計及我們的業務規模及類型，我們的保單覆蓋範圍足以應付與我們營運有關的重大風險，我們的保單覆蓋範圍基本符合行業慣例。我們的董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無根據本集團保單提出任何保險索償。

我們並無就有關產品缺陷的索償為我們的業務投保。為降低產品責任索償的風險，本集團已於生產過程中各個階段採取質量控制措施以確保製成品的優良質素。請參閱本文件本節「質量控制」一段。董事認為，購買產品責任險並非行業慣例，因為現行中國法律並無有關規定。我們的董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無任何第三方針對我們作出與我們所生產或銷售產品有關的重大投訴或索償。

員工

於最後實際可行日期，本集團擁有243名員工，其中211名位於成都市，而32名位於重慶市。董事認為，我們的僱員為我們最寶貴的資產之一，且為本集團的成功作出了應有的貢獻。以下載列於最後實際可行日期按職能劃分我們僱員的明細：

職能	僱員人數
管理層	5
行政	26
人力資源	3
財務(成都及重慶)	
— 財務部門主管	1
— 重慶財務團隊	4
— 財務及統計團隊	4

業 務

職能	僱員人數
銷售(成都及重慶)	
— 銷售部門主管	1
— 銷售團隊	38
— 存貨團隊	6
— 產品規格專員	8
— 售後服務團隊	14
— 成都後勤	3
生產	
— 生產部門主管	1
— 木製硬質傢具生產線	71
— 軟體傢具生產線	22
— 生產過程規劃團隊	3
— 存貨水平控制團隊	3
日常營運(生產)	6
質量控制	5
倉庫	19
總計：	243

截至2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年8月31日止八個月，按合併基準我們分別產生員工成本(包括董事薪酬)人民幣8.6百萬元、人民幣10.2百萬元及人民幣7.2百萬元。

根據我們的人力資源政策，各職位申請人須於獲聘前提交書面申請，出席與我的人力資源員工的面談，並進行能力評估。人力資源經理將審閱各申請人的職位申請，並在作出僱傭決策前考慮工作經驗及教育背景等因素。所有成功獲聘的申請人須通過其合約中訂定的試用期，期間相關監管人員將評估其工作表現。

除下文本節「訴訟」一段所披露的事宜外，我們的董事確認我們已遵守所有適用的中國勞動法律及法規。

本集團與員工的關係

董事認為，本集團與僱員保持良好的工作關係。於最後實際可行日期，我們於成都市設有工會，其主要目的為保障我們員工的權益。其亦旨在協助我們的全資營運附屬公司四川青田按適用中國條例及法規為我們的員工安排使用福利及獎勵基金。於業績記錄期間，本集團與其員工並無發生任何重大勞動糾紛。

業 務

僱員福利

社保基金

根據《中華人民共和國社會保險法》，我們須為我們的中國員工作出社保基金供款。於業績記錄期間，我們作出的社保基金供款達至約人民幣4.9百萬元。

誠如我們的中國法律顧問所告知，根據本集團的確認及本集團提供的付款記錄，於業績記錄期間，本集團已根據當地法律及法規作出全額社保基金供款，以及於最後實際可行日期並無拖欠供款。

住房公積金

根據《住房公積金管理條例》，我們亦須為我們的僱員繳付住房公積金。然而，四川青田直至2015年12月前並無根據適用中國法律及法規於規定時限內為其所有僱員於相關住房公積金部門登記或作出足夠的住房公積金供款。我們收到來自有權參與住房公積金僱員的豁免函，聲明彼等同意自願豁免及放棄彼等應享有本集團供款的住房公積金權利。該等合資格僱員亦同意放棄彼等未來就住房公積金對本集團提出任何潛在索賠的權利。

我們的中國法律顧問確認，從2015年12月起及直至最後實際可行日期，四川青田為其於中國的僱員作出住房公積金供款，符合有關中國法律及法規。

環境保護、健康及職業安全

環境保護

我們於成都市進行所有生產營運，並受中國環境保護法律及法規載列的環保責任所規限。適用於我們的法律及法規包括《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國水污染防治法》、《中華人民共和國大氣污染防治法》、《中華人民共和國環境噪聲污染防治法》、《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》、《建設項目環境保護管理條例》及《排污費徵收使用管理條例》。有關進一步詳情，請參閱「中國監管概覽」一節「環境保護」一段。

業 務

我們的生產過程中產生的主要污染物包括油漆和有機廢物，就此我們已聘請廢物處置單位進行收集及處理。於業績記錄期間，我們遵守適用中國環境法律、法規及規例加工及／或處置該等廢物，於截至2014年及2015年12月31日止年度各年以及截至2016年8月31日止八個月按合併基準分別產生成本約人民幣40,000元、人民幣5,100元及人民幣10,000元。

我們亦已安裝中央吸塵及淨化系統處理生產過程可能產生的塵埃。

我們的董事確認，我們並無收到中國政府部門及機關、當地居民及非政府組織聲稱我們存在環境問題的任何投訴，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的營運並無因環境事宜而被中斷。誠如我們的中國法律顧問所告知，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已根據適用的環保法律及法規取得所有必要牌照及許可，且並無牽涉任何環境相關投訴、事故或傷亡。

健康及職業安全

本集團在健康及職業安全方面受多項中國法律及法規之規限，包括《中華人民共和國安全生產法》。有關進一步詳情，請參閱本文件「中國監管概覽」一節。

我們非常重視僱員的工作健康及安全，並已為我們的僱員建立內部工作場所安全指引，以解決與我們的工作環境相關的潛在職業健康及安全風險。為防止工作相關的事務及使生產安全、事故及應急措施標準化，我們已採納安全生產及事故應急方案，為我們在生產過程中可能發生的各種事故制定應對措施，如機器造成的傷害、電擊、化學中毒及火災等。此外，我們每年為我們的工人提供職業安全方面的培訓，而我們的僱員須強制出席有關培訓。另外，於我們的生產過程中，我們向工人提供防護服、手套及面罩。有關生產安全及工作場所事故的提醒亦已張貼於我們生產設施周圍的顯眼位置。

無重大事故

我們的董事確認，於業績記錄期間，於我們的生產設施並無產生嚴重或重大的工作相關傷亡事故。我們的董事確認，於最後實際可行日期，並無任何有關機構就我們違反適用的安全及健康法律或法規對我們提出訴訟。誠如我們的中國法律顧問所告知，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面已遵守所有相關的中國健康及安全法律、法規及規例。

業 務

物業

自有物業

誠如我們的中國法律顧問所確認，於最後實際可行日期，我們於中國持有下列土地使用權及房屋所有權：

編號	地址	所有權	描述及年期	用途	留置權
1	中國四川省成都市溫江區天府鎮新華路808號	於最後實際可行日期，我們擁有土地於2061年到期的土地使用權及其上蓋之7座樓宇的建築物所有權。	該物業包括地盤面積約49,881.39平方米的一幅地塊及其上蓋於2015年11月20日取得建築物所有權的7座樓宇。該等樓宇擁有總建築面積約33,218.98平方米。	生產設施、辦公室、飯堂及員工宿舍以及配套用途	物業的土地使用權和部分建築物所有權受限於以中信銀行成都分行為受益人的抵押。

租賃物業

誠如我們的中國法律顧問確認，於最後實際可行日期，我們從獨立第三方租賃以下中國物業：

編號	地址	承租人	描述及年期	用途	期限
成都市					
1.	中國四川省成都市高新區天都鎮(Tiandu Town)天仁路222號3樓103室	四川青田	該物業包括於2005年左右竣工的一座6層高寫字樓中的一個辦公單位。該物業擁有可出租總面積約1,456.64平方米。該物業乃根據兩份租賃協議租賃。	辦公室	2012年8月10日至2020年8月31日 2015年8月10日至2020年6月31日
重慶市					
1.	中國重慶市渝中區大溪溝街2號華信大廈1層及2層	四川青田(重慶分公司)	該物業包括於2000年竣工的多個辦公單位。該物業擁有可出租總面積約1,599.95平方米。該物業乃根據一份租賃協議租賃。	辦公室	2014年4月1日至2018年3月31日
2.	中國重慶市江北區寸灘港安一路26號	四川青田(重慶分公司)	該物業包括於2008年竣工的一個單層倉庫。該物業擁有可出租面積約1,200平方米。	倉儲	2016年9月15日至2017年9月14日

業 務

物業估值

於最後實際可行日期，本集團於成都市擁有一處物業作為生產基地，及於成都市及重慶市租賃物業作為銷售辦事處及倉庫。獨立物業估值師仲量聯行企業評估及諮詢有限公司已評估我們的物業。有關我們物業的更多資料及物業估值報告全文，請參閱本文件「附錄三一估值報告」。

知識產權

於最後實際可行日期對本集團的業務營運而言屬重要的知識產權載於本文件附錄五「本集團的知識產權」一段。概括而言，本集團：

- (i) 為已於香港知識產權署註冊的商標(第6、20及37類)的擁有人；
- (ii) 為已於中國商標局(「中國商標局」)註冊第6、20及37類商標(「我們擁有的中國青田商標」)的擁有人；
- (iii) 已於國家知識財產權局註冊三項專利設計(分別與文件櫃、會議桌及書桌有關)；及
- (iv) 已註冊域名：qtbj.com。

有關我們於中國已註冊商標的進一步資料

根據《中華人民共和國商標法》，向中國商標局註冊特定類別的商標擁有人具獨家權利以該註冊類別下指定的用途使用該商標。目前共有45類商標可供申請註冊。就以下允准用途而言，我們擁有的中國青田商標作為第6、20及37類商標向中國商標局註冊：

類別	允准用途
6	金屬柱；金屬支架；傢具金屬小腳輪；金屬合頁；金屬門把手；傢具用金屬附件；金屬傢具部件；保險櫃；鍍銀建築或傢具構件；金屬鉸鏈
20	傢具；金屬傢具；辦公傢具；床墊；沙發；軟木工藝品；傢具門；桌面；傢具非金屬部件；非金屬窗戶附件

業 務

類別	允准用途
----	------

37	傢具製造(修理)；傢具修復；傢具保養
----	--------------------

建築施工監督；室內裝潢；廚房設備的安裝和修理；皮革保養、清洗和修補

我們擁有的中國青田商標先前由四川青田前股東控制的中國註冊成立公司成都青田傢具實業有限公司(「成都青田」)註冊，惟我們已分別於2010年及2013年就本集團的業務及營運向成都青田收購該等商標。然而，於最後實際可行日期，於以下種類(其允准用途性質上有別於我們擁有的中國青田商標)使用已註冊商標 **青田** 的權利由以下人士保留：

- 成都青田

類別	允准用途
----	------

39	運輸；拖運；拖車；空中運輸；租車；倉庫出租；信件投遞；觀光旅遊；管道運輸
----	--------------------------------------

40	磨光；鍍銀；織物漂白；木器製作；吹制玻璃器皿；燒制陶器；服裝製作；分色；藝術品裝框
----	---

42	版權管理；材料測試；建築學；服裝設計；計算機軟件設計；藝術品鑒定；書畫刻印藝術設計
----	---

- 成都青田家私有限公司(一間於中國註冊成立並由四川青田前股東控制的公司)(「成都公司」)

類別	允准用途
----	------

19	木材；半成品木材；膠合板；貼面板；地板(木)；鋪地木材；樹脂複合板；鑲花地板；木屑板；制模用木材
----	--

業 務

類別	允准用途
24	裝飾織品；紡織織物；挂毯和刺繡用帆布；裝飾用布；紡織品壁掛；絲織美術品；床單；被單；傢具遮蓋物；桌布(非紙制)
35	廣告代理；戶外廣告；商業評估；商業組織諮詢；市場分析；組織商業或廣告展覽；商業詢價；進出口代理；替他人採購(替其他企業購買商品或服務)；替他人推銷

成都青田及成都公司從事製造及銷售非辦公一般傢具、沙發、木製品、擺設、辦公用品及燈具，及彼等(i)現時並非主要亦無意圖或計劃從事製造及銷售辦公傢具及；(ii)其目標客戶購買傢具作家居用途而非辦公用途，與本集團目標客戶不同。我們的董事認為，由於我們的產品及目標市場有重大差異，本集團業務與成都青田及成都公司各自的業務並不嚴重重疊。成都青田及成都公司已各自：(i)已向本集團承諾將不會使用青田商標作生產及銷售傢具產品用途；(ii)已確認本集團現時使用的青田商標並無侵犯彼等的知識產權，因此承諾不會就有關用途向我們提出任何申索或訴訟；及(iii)已確認彼等並不知悉本集團就使用青田商標而對彼等之知識產權造成任何實際或潛在侵權，及彼等並無任何意圖向我們提出任何申索或訴訟。

我們的董事確認：(i)我們擁有的中國青田商標對本集團的業務營運而言屬充份；及(ii)我們於本集團業務營運方面毋須使用第19、24、35、39、40及42類的商標(與我們的業務無關)。

誠如我們的中國法律顧問所告知，儘管成都青田及成都公司已於其他類別註冊使用相同商標，倘本集團按現時註冊類別下的指定允准用途使用青田商標(包括生產及銷售傢具)，本集團仍不會侵犯第三方的知識產權。

我們認為，因成都青田及成都公司使用相同或相似商標而使本集團受到與該等公司的產品或業務相關的負面形象影響的風險較低，原因如下：

- (i) 成都青田及成都公司的實際業務與本集團主要業務並不重疊；

業 務

- (ii) 成都青田及成都公司向中國商標局註冊持有的青田商標的類別及允准用途與我們擁有的中國青田商標具有不同性質；及
- (iii) 成都青田及成都公司各自己承諾不會將青田商標用於製造或銷售傢具產品。

我們的董事已確認，當我們意識到關於成都青田和成都公司日後的任何負面商譽，並有理由提出本公司的投資者和市場消費者可能會對相關資料是否涉及本集團感到困惑時，則(i)我們將作出適當的公告、新聞稿及／或廣告告知市場相關事件是否與本集團有關；及(ii)董事會和高級管理層將因應不同的負面商譽討論本集團可能採取的進一步行動，以保護我們的品牌形象和聲譽。

基於上述原因，我們的董事認為本集團持有本集團們業務營運所需的知識產權，而該等業務營運將不會因第三方於其他類別使用青田商標而受到限制或影響。

牌照及許可證

誠如我們的中國法律顧問所告知，我們已取得我們進行中國業務所需的全部牌照、許可證、批准及證書，而有關牌照、許可證、批准及證書確實存在並有效。於最後實際可行日期，我們的牌照及許可證詳情如下：

相關牌照／許可證	授出日期	屆滿日期	是否需要 續期	續期狀況 (如適用)
《營業執照》(四川青田)	2016年4月14日	不適用	否	不適用
《中華人民共和國台港澳 僑投資企業批准證書》	2014年12月8日	不適用	否	不適用
《排污許可證》	2014年9月1日	2019年9月1日	是	不適用

業 務

相關牌照／許可證	授出日期	屆滿日期	是否需要 續期	續期狀況 (如適用)
《木竹材經營加工許可證》	2015年3月25日	2017年12月31日	是	不適用
《場(廠)內專用機動車輛 監督檢驗報告》	2016年2月29日	2017年2月17日	是	不適用
《營業執照》(重慶分公司)	2016年1月26日	不適用	否	不適用
《營業執照》(成都頤事順達)	2016年5月5日	不適用	否	不適用

有關更多資料，請參閱本文件「中國監管概覽」一節。

訴訟

我們可能會不時面臨日常業務過程中產生的法律、仲裁及行政訴訟。以下載列於業績記錄期間及直至最後實際可行日期我們涉及的訴訟程序概要：

- 本集團為一宗合約糾紛的訴訟中的被告(「**1號索償**」)。於2013年10月22日，原告為我們的客戶，以本集團未能根據合約交付產品為理由向廣元市利州區人民法院(「**利州區法院**」)提出訴訟。原告要求本集團根據原告與本集團所訂立的銷售協議作出若干付款，索償損失合共人民幣258,416元。本集團向利州區法院提出反索償。於2013年11月25日，利州區法院判決並責令我們向原告支付合共人民幣258,416元(「**判決**」)。本集團其後於2013年12月10日向四川省廣元市中級人民法院(「**廣元中級法院**」)就有關判決提出上訴。廣元中級法院於2014年8月14日維持判決。於2014年9月24日，廣元市人民法院發出執行裁定書，據此人民幣267,368元被凍結，並從我們的銀行賬戶中扣除(「**處決金額**」)。本集

業 務

團再次申請上訴，四川省高級人民法院（「四川高級法院」）於2014年12月16日決定再審案件。於2015年11月30日，四川高級法院裁決重審案件，並責令我們向原告支付合共人民幣172,228元及人民幣13,604元訴訟費用（「重審金額」），2016年3月31日，處決金額與重審金額之間的差額扣除訴訟費及執行費後已退回至本集團銀行賬戶。至此，該案件（1號索償）已經全部執行完畢。

- 本集團為一宗合約糾紛的訴訟中的被告，該訴訟有關原告（為我們的客戶）與本集團簽訂銷售協議（「協議」）（「2號索償」）。於2014年5月20日，原告以本集團提供不合標準的產品及於交付及組裝產品方面出現延誤因而違反協議為理由向成都市青羊區人民法院（「青羊區法院」）提出訴訟。原告要求本集團(i)繼續履行協議，更換不符合協議所載規格的產品，並根據協議交付未交付之產品；(ii)支付人民幣800,000元作為原告蒙受經濟損失的補償；(iii)就違反合約支付損害賠償每日人民幣5,000元；及(iv)就有意交付不合標準的產品支付損害賠償人民幣203,696元。本集團向青羊區法院提出反索償。於2015年8月6日，青羊區法院判原告勝訴，並責令本集團向原告交付及更換產品；而原告則向本集團支付人民幣140,000元作為代價。本集團對判決提出異議，其後於2016年1月21日向成都市中級人民法院（「成都中級法院」）就判決提出上訴（「上訴」）。於最後實際可行日期尚未結案，亦未進行上訴聆訊。

由於(1)1號索償的判決金額佔本集團截至2015年12月31日止年度的純利（不計及非經常性[編纂]開支）少於2.6%，而就2號索償而言，基於青羊區法院的判決，本集團僅被判令交付及更換產品；及(2)控股股東就訴訟引致的任何損失／索償（如有）向我們提供彌償保證，因此董事認為，該等訴訟個別或整體不會對我們的業務營運、財務狀況或聲譽產生任何重大不利影響。

於最後實際可行日期，除上文所披露者外，董事確認本集團並無面臨會對我們的業務營運、財務狀況或聲譽造成重大不利影響的任何重大訴訟、仲裁或索償。

不合規

我們的董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無對本集團及其業務整體而言屬重大且涉及本集團任何成員公司的不合規事宜。

業 務

企業管治及合規

我們的控股股東已與本集團訂立彌償契據，以共同及個別就(其中包括)本公司及／或我們的任何附屬公司因本集團任何成員公司違反或未遵守或被指稱未遵守任何司法權區的任何適用法律、法規或規例而可能承受、遭受、招致或被香港、中國或任何適用司法權區的任何監管機構或法院施加的所有損害、損失、索賠、可能實施的罰款及罰金、收費、費用、成本、利息及開支(包括所有訴訟費用及開支)，連同所有合理成本及其他負債彌償本集團。

為免潛在違規而實施措施

為不斷提升我們的企業管治及防止未來違規事件發生，我們有意採取或已採取以下措施：

- (1) 我們的董事已於2016年4月26日接受由我們香港法律顧問提供有關適用於上市發行人的香港適用法律及法規(包括創業板上市規則)的培訓；
- (2) 我們的董事及高級管理層將不時獲提供合適及充足且與本集團業務經營適用法律及監管規定及與相關法律及法規發展的任何最新情況有關的培訓(於有需要時由外部諮詢人士及顧問提供協助)；
- (3) 本集團將聘請中國法律顧問就與本集團總體有關的中國法律及監管合規事宜定期向本集團提供意見；
- (4) 我們將不時就適用於本集團業務營運的法律及監管規定，向我們的高級管理層及僱員提供我們的最新政策以及充足培訓(於有需要時由外部諮詢人士及顧問提供協助)及／或更新；
- (5) 我們將建立內部報告系統，便於我們的僱員向管理層報告潛在問題，而合規人員將確保本集團遵守所有相關法律及法規；
- (6) 我們已委任梁玉宜女士為我們的公司秘書。有關梁女士的簡歷資料詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。我們的董事相信，本公司將能夠在遵守適用法律及財務報告規定方面使之發揮其專業知識及經驗；
- (7) 我們將委任康宏資本香港有限公司為我們的合規顧問，自[編纂]日期起生效，以就繼續遵守創業板上市規則及與香港上市發行人相關的適用證券法律及法規向我們提出意見；

業 務

- (8) 我們已成立由三名獨立非執行董事組成的審核委員會，作為我們提高企業管治的措施。審核委員會的主要職責為向我們的董事提供對本集團財務報告程序、內部控制及風險管理系統的有效性的獨立審核，履行我們董事分配的其他職責及責任。我們的審核委員會可能(如需要)(i)委任獨立內部控制顧問以協助審核內部控制系統作財務報告；及／或(ii)委聘合資格風險管理專家就風險管理事宜提出意見；及
- (9) 我們可能考慮委任外部香港法律顧問就有關符合創業板上市規則及適用香港法律及法規事宜向我們提供意見(如有需要)。

內部控制顧問的審核

董事會負責建立我們的內部控制系統及定期審視其有效性。我們已建立制定及維持我們內部控制系統的程序，其範圍涵蓋企業管治、營運、管理及財務方面。董事相信我們的內部控制系統就全面性、可行性及有效性而言均屬充分。

為籌備[編纂]，我們已委聘一間獨立的業務諮詢及內部核數公司(「內部控制顧問」)以開展我們的內部控制系統的評估，並檢討(其中包括)我們對業務營運、財務、人力資源及資訊科技風險的管理，檢討及跟進加強內部控制措施後的成效。內部控制顧問已於2015年12月開展工作。

根據內部控制顧問的檢討及建議，本集團已採取措施及政策以改善其內部控制系統、防止發生不合規事件及確保遵守創業板上市規則及相關中國及香港法律。在內部控制顧問於2016年3月開展檢討後，彼等並無識別我們內部控制系統有任何重大缺陷。誠如我們的董事所確認，我們已於或將於[編纂]之前全面實施所有有關本集團過往違規事件及內部控制系統出現任何缺陷的補救措施。

基於上述理由，董事認為，本集團已採取合理步驟建立內部控制系統及程序以加強對員工及管理層的控制。

財務及風險管理

風險管理

我們於策略性及營運規劃、日常管理及決策過程中意識到對風險管理的需求。我們亦致力管理及儘可能透過識別、分析、評估及減輕可能影響我們一直以來營運效率及效益或妨礙實現業務目標之風險以便將風險水平降到最低。

業 務

我們已建立一套風險管理政策及措施以識別、評估及管理我們經營中產生的風險。本公司所識別的風險大致上分為業務風險、合規風險、經營風險、信貸及其他風險。所有該等風險可能因本集團之經營不時產生。

我們的風險管理政策的主要特點包括以下：

- (i) 我們已採取質量控制及監督措施及程序以確保向我們的客戶提供優質產品及服務。有關進一步詳情，請參閱「業務—質量控制」一節；
- (ii) 我們已建立內部工作場所安全指引及對我們的僱員進行定期培訓，以解決與我們的工作環境相關的潛在職業健康及安全風險。有關詳情，請參閱「業務—環境保護、健康及職業安全」一節「健康及職業安全」一段；
- (iii) 我們的人力資源部門負責監察僱員遵守我們內部規則及手冊的情況，以確保我們遵守相關監管要求及適用法律，從而降低我們的風險；及
- (iv) 我們的監察主任負責協助及協調我們的風險管理程序。

信貸風險管理

本集團的信貸風險主要來自貿易及其他應收款項，包括供應合約商定之信貸條款以及可能允許預扣質量保證按金至保質期屆滿之付款條款所產生者。為管理我們的信貸風險，本集團已採取以下政策及程序：

- (i) 每月對具有信貸之客戶進行持續的個別評估。該等評估集中於客戶過往於賬款到期時的還款記錄及目前的還款能力，並考慮客戶的特定資料(包括已知的財務狀況及聲譽、信貸紀錄、業務關係年期及相關訂單的合約規模)；
- (ii) 我們的財務部門撰寫月度貿易及票據應收款項賬齡報告供高級管理層審閱，提醒彼等有關逾期結餘；
- (iii) 我們的財務經理以及銷售部門會注意結餘逾期超過三個月的債務人，其後我們的銷售人員將與相關客戶聯絡，以求盡快清償到期結餘。
- (iv) 我們不會接受結餘逾期超過6個月的債務人發出的訂單，直至未償付的逾期結餘獲清償為止；
- (v) 有未支付歷史的客戶下發訂單可能需要提供抵押品；及

業 務

- (vi) 倘未償還逾期結餘並無於要求時清償，我們的高級管理層將就獲垂注有關事宜採取進一步行動(例如可能發出法定要求索償書或起訴)。

鑒於(i)我們的主要客戶包括中國政府部門、國有金融機構及其他國有企業，其財務狀況穩健；(ii)我們於業績記錄期間向客戶收回逾期貿易應收款項時並無重大困難或持續的流動資金問題；(iii)誠如內部控制顧問所告知，本集團財務管理及信貸風險管理的政策及程序的內部控制系統設計並無重大缺陷；及(iv)我們已嚴格執行上述已採納的政策及程序，獨家保薦人同意董事意見，認為上述政策在所有重大方面充分及有效減低我們的信貸風險。

與本公司有關之風險詳情，請參閱本文件「風險因素」一節。

董事已確認於業績記錄期間，除本文件所披露者外，概無出現重大營運失誤及相信我們的風險管理系統屬充分及有效。

財務管理

我們認可管理本集團流動資金及減低營運及財務風險的重要性。我們已採取以下內部控制政策及程序作為我們財務管理的一部分：

- (i) 管理我們的營運資金狀況：
- (a) 定期編製現金流量預測，從而(a)提高資金使用的效率，並協助管理層評估我們及時償還到期債務的能力；及(b)持續預測未來數月的預期現金收入及現金支出；
 - (b) 基於我們的年度及月度預算密切監察收入及應收款項以及開支(包括原材料及勞工成本等經營開支)，並進行分析以評估修改預算的必要性。預算的任何調整(包括加入任何特別建議支出)均須經四川青田的總經理批准；
 - (c) 本集團訂有最低現金流動資金門檻(現時定為人民幣2.0百萬元現金或現金等價物)，即足以應付我們日常營運中的固定成本的金額。現金結餘必須一直保持於最低現金流動資金門檻，而倘我們的現金結餘低於該門檻，我們的財務部門須及時向四川青田的總經理匯報以作出進一步行動(載於下文(d)分段)；及

業 務

- (d) 為確保我們一直有足夠營運資金，我們於必要時可：
- (I) 加快收回貿易應收款項(通過(其中包括)向我們的銷售部門施壓以跟進未收回付款；採取積極措施鼓勵客戶結清分期及保證金付款；與客戶進行磋商及／或加快組裝程序以提早交付貨物及結清貿易應收款項等)；
 - (II) 在不對我們的聲譽造成負面影響的前提下與供應商磋商以延期支付貿易應付款項；及
 - (III) 向保持良好關係的金融機構及放債人進行債務融資。
- (ii) 本集團所有資金必須存入經我們的行政總裁核准的本公司銀行賬戶；
- (iii) 每月編製銀行對賬單，並交予我們的財務經理審閱，以確保所有銀行交易準確無誤；
- (iv) 所有銀行借款及其條款均於管理層會議討論，而競標及合適銀行提出的要約則於提交相關申請前經董事會批准後予以討論；及
- (v) 所有公司印章均由負責相關職能的指定人員保存。

誠如內部控制顧問所告知，本集團財務管理的政策及程序的內部控制系統設計並無重大缺陷，而我們已嚴格執行上述已採納的政策及程序。故此，獨家保薦人同意董事意見，認為上述政策在所有重大方面充分及有效減低我們的財務管理風險。