
目標集團之業務

概覽

目標集團於一九九五年成立，主要業務為向物業提供室內設計服務，包括私人住宅、公司辦公室、服務式公寓、酒店、住宅會所、示範單位及售樓處。於最後實際可行日期，目標集團為一間信譽卓著的香港知名室內設計公司，連同高級管理層團隊，擁有一支由逾60名專業設計師組成的團隊，彼等均具備2至30年以上的相關經驗。目標集團於香港室內設計行業積逾20年經驗，曾為跨國公司及香港上市公司等50多名客戶提供服務。於往績記錄期間，目標集團已開展逾210個項目，為不同功用及樣式的物業及房屋提供室內設計服務。於最後實際可行日期，目標集團擁有98個進行中或即將開展的項目，合約總額約為300.4百萬港元。

根據弗若斯特沙利文報告，室內設計行業高度分散，有逾1,000家本地及國際市場競爭者。目標集團就其於物業發展過程（包括設計階段及項目執行階段）中提供的定製及整體室內設計服務獲得高度認可。目標集團的收入源自根據目標集團客戶之要求提供量身定製的室內設計方案，當中包括設計理念及方案、準備概念色板、建立繪圖工作及平面圖及立體透視圖。目標集團亦負責監察項目之執行進度及協調裝修工程，以確保按構想落實設計方案。有關目標集團營運之詳情，請參閱本文件「目標集團之業務－營運流程」一節。

於往績記錄期間，目標集團逾60%的收入來自香港住宅項目。截至二零一七年、二零一八年及二零一九年三月三十一日止三個年度各年以及截至二零一九年六月三十日止三個月，目標集團所產生的總收入分別約為68.1百萬港元、61.8百萬港元、69.8百萬港元及16.3百萬港元，而毛利則分別約為41.7百萬港元、35.2百萬港元、41.3百萬港元及9.1百萬港元。於往績記錄期間，目標集團作出收入貢獻之項目的平均合約規模介乎約0.4百萬港元至12.4百萬港元。

目標集團之業務

下表載列於往績記錄期間按項目類別劃分的項目數量及所產生的收入：

項目類型	平均 項目期限 (附註2) (月)	截至三月三十一日止年度									截至六月三十日止三個月					
		二零一七年			二零一八年			二零一九年			二零一八年			二零一九年		
		項目 數量	已確認 收入	%	項目 數量	已確認 收入	%	項目 數量	已確認 收入	%	項目 數量	已確認 收入	%	項目 數量	已確認 收入	%
		(千港元)	(千港元)		(千港元)	(千港元)		(千港元)	(千港元)		(千港元)	(千港元)		(千港元)	(千港元)	
住宅(附註1)	35	53	47,271	69	66	46,665	76	71	53,820	77	53	12,274	71	63	11,987	74
商業(附註1)	20	16	10,115	15	17	8,925	14	13	6,884	10	12	2,491	15	5	1,369	8
示範單位、 售樓處/展銷廳 及其他	9	30	10,706	16	26	6,250	10	30	9,106	13	9	2,446	14	29	2,928	18
總計		99	68,092	100	109	61,840	100	114	69,810	100	74	17,211	100	97	16,284	100

附註：

- 住宅項目主要為私人住宅及住宅會所的室內設計項目，而商業項目主要指酒店、辦公室、餐廳、書店及電影院的室內設計項目。
- 平均項目期限計及(i)於往績記錄期間已竣工項目的實際項目期限；及(ii)進行中項目的估計平均項目期限(基於項目的估計竣工日期)。

目標集團之業務

於往績記錄期間，目標集團主要受企業客戶委聘提供室內設計服務，截至二零一七年、二零一八年及二零一九年三月三十一日止三個年度各年以及截至二零一九年六月三十日止三個月分別佔總收入的約87%、98%、96%及98%。其餘約13%、2%、4%及2%收入乃來自個人客戶，彼等不時委聘目標集團提供私人住宅室內設計服務。目標集團的企業客戶主要為香港物業發展商及香港上市公司。於往績記錄期間，按目標集團客戶性質劃分的收入明細列示如下：

物業發展商與非物業發展商比較

客戶性質	於往績 記錄期間 作出收入 貢獻的 客戶數量		於往績 記錄期間 開展項目 數量						截至三月三十一日止年度				截至六月三十日止三個月			
	客戶數量	數量	二零一七年		二零一八年		二零一九年		二零一八年		二零一九年					
			千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%				
			(未經審核)													
物業發展商	32	177	57,194	84	55,921	90	63,745	91	16,415	95	15,718	97				
非物業發展商	25	37	10,898	16	5,919	10	6,065	9	796	5	566	3				
總計	57	214	68,092	100	61,840	100	69,810	100	17,211	100	16,284	100				

目標集團之業務

香港／海外上市公司與非上市公司／個人比較

客戶性質	於往績 記錄期間 作出收入 貢獻的 客戶數量	於往績 記錄期間 開展項目 數量	截至三月三十一日止年度						截至六月三十日止三個月			
			二零一七年		二零一八年		二零一九年		二零一八年		二零一九年	
			千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
			(未經審核)									
香港／海外上市												
公司	27	144	47,785	70	47,420	77	55,848	80	14,235	83	14,054	86
非上市公司／個人	30	70	20,307	30	14,420	23	13,962	20	2,976	17	2,230	14
總計	57	214	68,092	100	61,840	100	69,810	100	17,211	100	16,284	100

企業客戶與個人客戶比較

客戶性質	於往績 記錄期間 作出收入 貢獻的 客戶數量	於往績 記錄期間 開展項目 數量	截至三月三十一日止年度						截至六月三十日止三個月			
			二零一七年		二零一八年		二零一九年		二零一八年		二零一九年	
			千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
			(未經審核)									
企業客戶	45	201	59,392	87	60,350	98	66,643	96	16,641	97	15,952	98
個人客戶 (附註1)	12	13	8,700	13	1,490	2	3,167	4	570	3	332	2
總計	57	214	68,092	100	61,840	100	69,810	100	17,211	100	16,284	100

附註：

- 個人客戶包括委聘目標集團提供私人住宅室內設計服務的自然人士及法人實體。

目標集團之業務

儘管目標集團於往績記錄期間開展的大部分項目均與位於香港的物業有關，但部分客戶或會委聘目標集團從事位於香港境外的項目。下表載列於往績記錄期間按物業地理位置劃分的項目數量及所產生的收入：

	截至三月三十一日止年度									截至六月三十日止三個月					
	二零一七年			二零一八年			二零一九年			二零一八年			二零一九年		
	項目 數量	已確認 收入	%	項目 數量	已確認 收入	%	項目 數量	已確認 收入	%	項目 數量	已確認 收入	%	項目 數量	已確認 收入	%
	(千港元)			(千港元)			(千港元)			(千港元)			(千港元)		
	(未經審核)														
香港	80	55,708	81.9	89	51,069	82.6	97	61,513	88.1	59	14,089	81.9	86	15,487	95.1
中國及澳門	11	6,557	9.6	8	4,469	7.2	6	1,501	2.2	5	858	5.0	5	167	1.0
其他(附註1)	8	5,827	8.5	12	6,302	10.2	11	6,796	9.7	10	2,264	13.1	6	630	3.9
總計	99	68,092	100.0	109	61,840	100.0	114	69,810	100.0	74	17,211	100.0	97	16,284	100.0

附註：

1. 其他包括斯里蘭卡、馬來西亞、菲律賓、日本及泰國。

目標公司董事認為，目標集團能夠了解客戶的需求及將靈感理念轉化為具有功能性及美學訴求的富有創見的方案，從而贏得客戶的信任及欣賞，並使目標集團成為香港室內設計行業聲譽良好的參與者之一。目標公司董事認為，目標集團於室內設計行業保持競爭力的關鍵因素包括(i)保有及發展一支專業設計師團隊的能力，彼等可持續為客戶提供革新及創新方案；(ii)目標集團於室內設計行業的聲譽；(iii)從可製作及安裝符合客戶標準的設計的工藝商處覓得設計產品及定製材料的關係網絡；(iv)維持穩定及長期的客戶關係；(v)擁有具備良好往績記錄而經驗豐富的管理團隊；及(vi)監察及協調由客戶所委聘的承建商及時落實設計方案的能力。有關目標集團競爭優勢的詳情，請參閱本文件「目標集團之業務－競爭優勢」一節。

目標集團之業務

由於目標集團之業務以項目為基準，合約金額因項目而異。下表載列於往績記錄期間按合約金額劃分的目標集團開展的項目數量：

	截至三月三十一日止年度									截至六月三十日止三個月					
	二零一七年			二零一八年			二零一九年			二零一八年			二零一九年		
	項目 數量	總合約 金額 (千港元)	已確認 收入 (千港元)	項目 數量	總合約 金額 (千港元)	已確認 收入 (千港元)	項目 數量	總合約 金額 (千港元)	已確認 收入 (千港元)	項目 數量	總合約 金額 (千港元)	已確認 收入 (千港元)	項目 數量	總合約 金額 (千港元)	已確認 收入 (千港元)
低於1百萬港元	47	20,630	10,787	45	17,708	7,694	46	19,548	9,436	20	9,790	2,725	33	14,126	2,446
1百萬港元至 10百萬港元	49	163,014	49,681	61	209,769	48,228	64	239,393	51,824	51	196,054	11,565	60	219,542	11,789
高於10百萬港元	3	34,530	7,624	3	34,530	5,918	4	49,177	8,550	3	34,530	2,921	4	49,607	2,049
	99	218,174	68,092	109	262,007	61,840	114	308,118	69,810	74	240,374	17,211	97	283,275	16,284

業務

目標集團為一間提供定製及整體室內設計的香港公司。根據香港室內設計協會，室內設計專業主要(i)識別、研究及有創意地解決與室內環境功能及品質有關的問題；(ii)利用室內工程施工方面的專業知識、建築方法及組成、建築條例、設備、材料及傢俱的專業知識，而執行室內設計服務，包括策劃、設計分析、空間規劃、美學及巡視施工現場；及(iii)編製與室內設計有關的圖紙及文件，以提高生活質素，保障健康、安全及公共福利。作為一間扎根香港20多年發展成熟的室內設計公司，目標集團致力提供融合人類與生態的設計方案，並採用旨在發展持久及引人注目的當代設計之方法。

目標集團提供的室內設計服務包括室內環境概念設計，以支持使用室內空間人士的功能、美學及文化訴求。目標集團設計師結合創意、技術及材料知識而創作設計，旨在提供滿足客戶及室內空間最終用戶需求的方案。目標集團交付的設計圖紙可製成正式的設計介紹以向客戶展示，令彼等能更好地了解設計中將予使用的布料及材料的質地及顏色。視乎合約所協定的工作範圍，目標集團可協助物色可製作營造氛圍並兼具功能性及實用性之設計產品及定製材料的工藝商。目標集團或亦可能負責監察項目的執行進度，以確保客戶直接委聘的承建商及工藝商所供應的裝修工程及物料符合標準，按設想落實其設計。有關目標集團營運之詳情，請參閱本文件「目標集團之業務－營運流程」一節。

目標集團之業務

下表載列於往績記錄期間在建及已完工項目的變動情況：

於二零一六年四月一日進行中項目的數量	44
年內待落實項目數量的淨變動(附註)	–
年內開展新項目的數量	55
於二零一七年三月三十一日進行中及已完工項目的數量	99
年內已完工項目的數量	(35)
於二零一七年三月三十一日進行中項目的數量	64
於二零一七年四月一日進行中項目的數量	64
年內待落實項目數量的淨變動(附註)	(1)
年內開展新項目的數量	46
於二零一八年三月三十一日進行中及已完工項目的數量	109
年內已完工項目的數量	(42)
於二零一八年三月三十一日進行中項目的數量	67
於二零一八年四月一日進行中項目的數量	67
年內待落實項目數量的淨變動(附註)	(1)
年內開展新項目的數量	48
於二零一九年三月三十一日進行中及已完工項目的數量	114
年內已完工項目的數量	(38)
於二零一九年三月三十一日進行中項目的數量	76
於二零一九年四月一日進行中項目的數量	76
期內待落實項目數量的淨變動(附註)	–
期內開展新項目的數量	21
於二零一九年六月三十日進行中及已完工項目的數量	97
期內已完工項目的數量	(6)
於二零一九年六月三十日進行中項目的數量	91

附註：

為說明於往績記錄期間各年度／期間對目標集團總收入作出貢獻的項目數量，年／期內並無產生收入的項目被視為待落實項目，而其於各年度／期間未被計入進行中項目。當項目所產生之收入於各年度／期間確認時，待落實項目將恢復為進行中項目。待落實項目主要指目標集團已提供設計服務而目標集團客戶委聘的承建商所承接的裝修工程處於待決或擱置狀態的項目。

目標集團之業務

於往績記錄期間的重大項目

截至二零一七年三月三十一日止年度

客戶	項目類型	物業位置	於截至 二零一七年 三月三十一日 止年度確認 的收入 (千港元)	佔總收入 百分比
1. 客戶A	住宅	香港	3,648	5.4
2. 客戶A	商業	香港	3,450	5.1
3. 客戶F	住宅	香港	3,000	4.4
4. 客戶A	住宅	香港	2,800	4.1
5. 客戶C	商業	馬來西亞	2,562	3.8

截至二零一八年三月三十一日止年度

客戶	項目類型	物業位置	於截至 二零一八年 三月三十一日 止年度確認 的收入 (千港元)	佔總收入 百分比
1. 客戶G	住宅	香港	3,267	5.3
2. 客戶A	住宅	香港	2,520	4.1
3. 客戶A	商業	香港	2,185	3.5
4. 客戶A	住宅	香港	2,090	3.4
5. 一間香港上市公司	住宅	香港	1,950	3.2

目標集團之業務

截至二零一九年三月三十一日止年度

客戶	項目類型	物業位置	於截至 二零一九年 三月三十一日 止年度確認 的收入 (千港元)	佔總收入 百分比
1. 客戶A	住宅	香港	4,378	6.3
2. 客戶A	商業	香港	4,255	6.1
3. 客戶A	住宅	香港	3,960	5.7
4. 客戶A	住宅	香港	3,198	4.6
5. 一間香港上市公司	住宅	香港	2,806	4.0

截至二零一九年六月三十日止三個月

客戶	項目類型	物業位置	於截至 二零一九年 六月三十日 止三個月確認 的收入 (千港元)	佔總收入 百分比
1. 客戶A	商業	香港	1,086	6.7
2. 客戶A	住宅	香港	896	5.5
3. 客戶A	住宅	香港	727	4.5
4. 客戶J	住宅	香港	672	4.1
5. 客戶G	住宅	香港	653	4.0

目標集團之業務

待完成項目

下表載列預期就截至二零二零年三月三十一日止年度確認的收入，乃來自於二零一九年六月三十日的現有合約（截至二零一九年六月三十日止取得的合約）以及於最後實際可行日期已開展或已取得但尚未開展的新合約（於二零一九年六月三十日之後及截至最後實際可行日期取得的合約）：

項目類型	預期就 二零一九年 七月一日至 二零二零年 三月三十一日 止 期間將從 於二零一九年 六月三十日 的 現有合約 確認 的收入 (千港元)	預期就 二零一九年 七月一日至 二零二零年 三月三十一日 止 期間將從 新合約 確認 的收入 (千港元)	預期於截至 二零二零年 三月三十一日 止 年度後將從 於二零一九年 六月三十日 的 現有合約 確認 的收入 (千港元)	預期於截至 二零二零年 三月三十一日 止 年度後將從 新合約 確認 的收入 (千港元)
	住宅(附註)	41,438	4,196	68,559
商業(附註)	3,310	-	2,318	-
示範單位、 售樓處/展銷廳及其他	10,464	-	2,017	-
總計	<u>55,212</u>	<u>4,196</u>	<u>72,894</u>	<u>8,830</u>

附註：住宅項目主要指私人住宅及住宅會所的室內設計項目，而商業項目主要指酒店及辦公室的室內設計項目。

目標集團的設計理念

目標集團的理念是清晰、嚴謹，具有同理心及敏感性。目標集團的設計須智慧、理性及真實，從概念的萌發至項目的落實亦須貫徹一致。「回歸現實」是目標集團品牌BTR命名的靈感來源，蘊含回歸簡約清晰的基本設計精神。目標集團的設計不妥協於稍縱即逝的流行趨勢。相反，目標集團力求創造持久永恆、精緻細膩的傑作，為室內空間營造經久不衰的氛圍，實現情景交融。

目標集團之業務

競爭優勢

目標公司董事認為目標集團擁有以下競爭優勢：

可交付優質作品的專業設計師團隊

於往績記錄期間，目標集團於二零一七年、二零一八年及二零一九年三月三十一日以及二零一九年六月三十日分別有一支由53名、65名、64名及60名專業設計師另加目標集團的高級管理層組成的團隊。目標公司董事認為，目標集團過往之成功歸因於其設計師團隊持續向客戶提供創新及富有創造力方案的能力。於最後實際可行日期，目標集團的設計師已積累2至30年以上室內設計行業經驗。目標集團的設計師擁有在目標集團所承接不同類型項目及整個室內設計過程（涵蓋設計階段及項目執行階段）中提供優質作品的知識及技能。

在室內設計行業樹立的良好聲譽

自一九九五年起，目標集團一直於香港提供室內設計服務。於往績記錄期間，目標集團已完成合共121個項目，總合約金額約為120.9百萬港元。目標集團認為，目標集團於往績記錄期間所開展項目當中逾60%一般來自具逾五年業務關係的客戶，印證其良好的往績記錄及滿足客戶需求的能力，這有助於樹立目標集團在室內設計行業的良好聲譽。目標集團因其能夠承接多種類型的項目（包括住宅、商業、示範單位、售樓處及展銷廳）及提供符合客戶要求的優質設計而受到高度認可。目標公司董事認為，目標集團持續提供的優質服務已逐步樹立目標集團在業界的聲譽。

強大穩定的優質工藝商網絡

目標集團與提供傢俱、裝飾照明、藝術品及其他裝飾用品等設計產品的工藝商建立緊密關係。儘管目標集團在進行室內設計工作時一般不會訂約提供設計產品，且工藝商並非目標集團的供應商，但目標集團會視乎合約所協定的工作範圍，協助客戶自工藝商物色設計產品及定製材料，該等工藝商可生產及安裝符合客戶標準的設計。目標公司董事認為，目標集團與生產符合目標集團設計方案所需外觀、氛圍及功能的優質產品的工藝商保持密切關係至關重要。

目標集團之業務

穩定及長期的客戶關係

目標集團與其主要客戶（主要為香港物業發展商及香港上市公司）已建立穩定及長期的業務關係。於往績記錄期間，目標集團所承接項目主要由經常性客戶授予或轉介。憑藉目標集團在業內的良好往績記錄及聲譽，目標集團可隨時知曉客戶即將推出的項目並及時了解最新市場發展趨勢及機遇。於往績記錄期間，截至二零一七年、二零一八年及二零一九年三月三十一日止三個年度各年以及截至二零一九年六月三十日止三個月，一般與目標集團擁有逾五年業務關係的客戶分別佔總收入的約73%、66%、65%及66%。

為了向客戶提供獨特且量身定製的室內設計方案，目標公司董事認為，與客戶維持密切關係可令目標集團更好地了解客戶需求及偏好，並提供符合客戶項目主題的設計方案。此外，與香港規模龐大的物業發展商及公司的穩定關係確保目標集團有穩定的收入來源。

強大、經驗豐富及擁有良好往績記錄的管理團隊

目標集團由擁有豐富室內設計行業經驗的管理團隊領導。候任執行董事陳先生於室內設計行業累積逾30年經驗，曾參與多個規模龐大的香港物業項目。目標集團管理團隊深厚的行業知識及豐富的項目管理經驗提升了執行項目的效益及效率，多年來這令目標集團在客戶當中樹立聲譽及信任並取得多項合約。管理團隊在提供優質作品方面的良好往績記錄亦令目標集團能夠抓住商機並挽留對業務發展至關重要的人才。有關候任董事及高級管理層資格及經驗的詳情載於本文件「經重組集團之董事及高級管理層」一節。

有效及高效地監察及協調承建商的能力

於往績記錄期間，目標集團一般從事提供定製及整體室內設計服務，涵蓋設計階段及項目執行階段。為確保按構想落實目標集團所提供的設計方案，客戶一般要求目標集團監察項目的執行進度並協調承建商進行裝修工程。儘管目標集團並無委聘承建商，而目標集團毋須對承建商所進行工程承擔責任，但客戶向目標集團所作進度付款可能受承建商表現的影響。承建商延遲完成及交付工程可能會延誤推出物業項目的進度，進而對目標集團的聲譽造成負面影響。鑒於項目延誤造成的負面影響，目標集團致力於有效及高效地監察承建商及與承建商協調，確保根據客戶的時間表

目標集團之業務

及時完成項目。於往績記錄期間，經考慮客戶所提供的嚴格時間表，目標集團在指定時間表內交付可由承建商製作的合適設計。目標公司董事認為，目標集團及時交付優質設計作品的的能力受到客戶高度讚賞。

業務策略

目標集團的目標是實現可持續增長並進一步鞏固其在香港室內設計行業的整體競爭力及業務增長。為此，目標公司董事計劃利用目標集團的競爭優勢繼續把握機遇，並實施以下策略：

保持及鞏固在香港的市場地位

根據弗若斯特沙利文報告，香港室內設計服務市場於二零一三年至二零一八年期間按7.5%的複合年增長率持續擴張，乃由於住宅供應量增加、中國企業大量湧入及智慧家居興起所致。此外，鑑於加快住宅發展的政策，預期於二零一九年至二零二三年期間，香港室內設計服務的需求將按8.2%的複合年增長率增長。尤其是，預期於二零一九年至二零二三年期間，住宅分部的複合年增長率將為9.6%，而商業分部則緊隨其後，為6.4%。

為滿足客戶日益增長的需求，目標集團將繼續透過提升室內設計服務加強其市場地位。目標集團將隨時了解最新市場發展趨勢及客戶偏好，從而為目標集團的設計提供新靈感並提升服務質素。根據弗若斯特沙利文報告，由於室內設計行業高度分散，擁有逾1,000家國內及國際的市場參與者，意味著市場份額分散，故目標集團將繼續利用其在室內設計行業的經驗進一步開拓香港的市場潛力。目標集團擬透過擴大市場推廣力度增進與現有及新客戶的關係，以加強其業務發展能力。目標集團計劃透過業務轉介及其他業務網絡聯絡現有客戶及潛在目標客戶，增加拜訪彼等的次數。目標公司董事認為，經常與客戶接觸令目標集團能夠把握市場脈搏及客戶不斷轉變的偏好，這對於維持及鞏固客戶基礎至關重要。

提高品牌知名度及加強營銷力度

目標集團擬推廣其「BTR」品牌。除提高服務質素外，目標公司董事認為品牌認知度可透過以下各項得到進一步提升：(i)參與有關室內設計的行業展覽及會議；(ii)編製公司手冊及市場推廣材料；(iii)透過多種營銷平台進行廣告宣傳及安排進行媒體報導；及(iv)尋求新客戶。目標公司董事認為目標集團可透過加強公共關係及市場推廣工作逐步提升其形象及公眾知名度。

目標集團之業務

繼續招聘人才及加強內部培訓以支持未來增長

目標公司董事認為，目標集團過去的成功歸功於其設計師團隊持續向客戶提供創新及創意方案的能力。為緊跟業務擴張及尋求提高工作質量，目標集團一直在努力擴大其專業設計師團隊。於往績記錄期間，目標集團在二零一七年、二零一八年及二零一九年三月三十一日以及二零一九年六月三十日分別聘有一支由53名、65名、64名及60名專業設計師組成的團隊。目標集團認為高素質的設計師及後勤人員是其取得成功及實現未來增長的關鍵因素。目標集團計劃招聘管理、設計、財務及項目管理方面的人才。為擴充設計團隊，目標集團計劃增聘專業設計師，以滿足其業務擴展需要。在設計技巧、操作技能及監督技巧方面對員工進行持續的內部培訓，對於提升目標集團堅實的服務標準及質素而言至關重要。目標集團將為員工舉辦內部培訓及研討會以及贊助其員工參加設計博覽會以持續獲得提升。

市場及競爭

於往績記錄期間，目標集團逾98%的收入來自提供室內設計及執行服務。經考慮該等項目主要由香港物業發展商授予，目標公司董事認為，對目標集團提供的室內設計服務的需求與香港物業市場大致相符。誠如本文件附錄一「行業概覽」一節所披露，由於(其中包括)(i)增加私營及公營住房供應的利好政策；(ii)穩定的住房需求；及(iii)持續的城市更新及重建，預期香港的物業市場將於未來數年繼續增長。二零一三年至二零一八年，香港室內設計服務市場的總收入亦按7.5%的複合年增長率增長。定位豪華住宅物業的市場趨勢進一步推動香港室內設計服務的需求。

有關目標集團營運所處行業的競爭格局的進一步資料，請參閱本文件附錄一「行業概覽」一節。

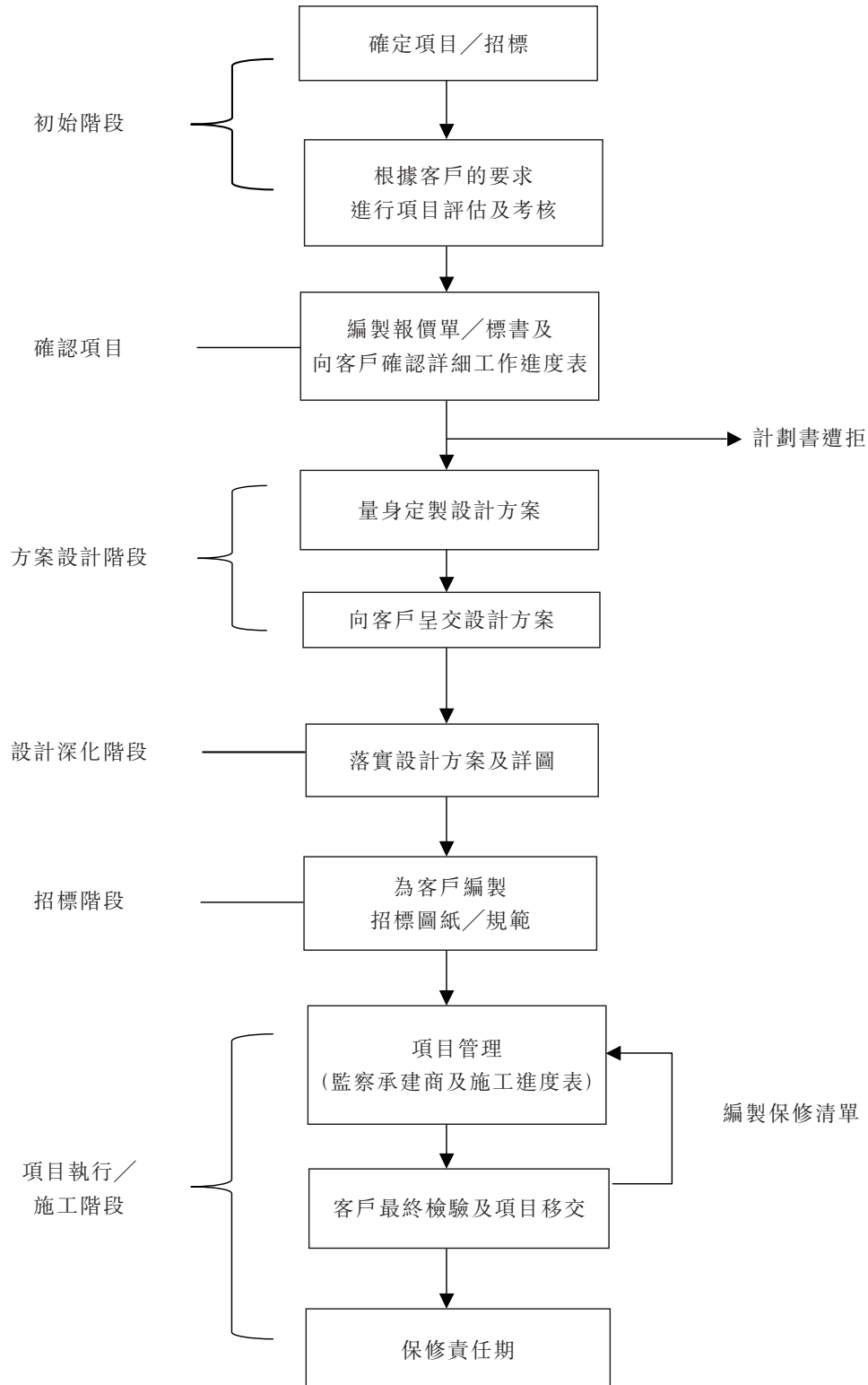
室內設計服務

目標集團為向大部分位於香港的物業提供室內設計服務的室內設計公司，包括私人住宅、公司辦公室、服務式公寓、酒店、住宅會所、示範單位及售樓處。整個設計過程涵蓋(i)設計階段；及(ii)項目執行階段。設計階段可進一步分為：(i)方案設計階段(制定設計方案)；(ii)設計深化階段(製作詳圖及規範)；及(iii)招標階段(修改圖紙並就選擇工藝商及招標談判向客戶提供意見)。於完成圖紙設計後，目標集團將進入項目執行階段，期間，目標集團將監督項目執行過程，以確保根據圖紙及規範妥為執行設計方案，並滿足客戶需求。

目標集團之業務

營運流程

視乎項目的複雜程度，目標集團的一般營運流程（通常須一至三年完成）概述如下：



目標集團之業務

初始階段

確定項目／招標

目標集團主要透過客戶轉介、經常性客戶徵求報價單或招標等方式確定潛在項目。目標集團可透過客戶提出的口頭或書面要求知悉潛在項目或商機。目標集團亦與客戶保持穩定關係及緊密聯繫，以了解最新市場發展及機遇。

項目評估及考核

目標集團管理層團隊經考慮以下主要因素後決定尋求何種項目，包括(i)與客戶的關係；(ii)物業的目標用戶；(iii)項目地點；(iv)項目性質；(v)項目的時間表及複雜程度；及(vi)目標集團的可用資源情況。倘該項目被視為適合目標集團，則將向客戶作出正式報價或投標。

編製報價單／標書

目標集團一般會獲取潛在項目的背景資料，包括(i)物業的目標用戶；(ii)市場定位；(iii)設計主題；(iv)性質及規模；及(v)時間表。目標集團亦可應邀參加新項目的啟動會議，向潛在客戶呈交先前的作品集。目標集團編製的報價單／標書通常載有將予進行設計工作的細目說明、合約價格、付款條款及其他標準條款及條件。報價單一般根據估計項目時間成本加差價率並經考慮目標集團過去所承接類似項目的定價制定。有關目標集團定價策略的詳情，請參閱本文件「目標集團之業務—定價策略」一節。

目標集團編製的報價單／標書將獲客戶接納或遭其拒絕。於往績記錄期間，目標集團於截至二零一七年、二零一八年及二零一九年三月三十一日止三個年度各年以及截至二零一九年六月三十日止三個月之中標率分別為55%、45%、51%及47%。目標公司董事認為，鑒於管理層於決定跟進哪個項目前已審慎評估各潛在項目，目標集團於往績記錄期間取得的中標率令人滿意。目標公司董事認為，有效的項目評價及評估可確保目標集團跟進與公司風格及實力相匹配的適當項目。目標集團認為，進行合適項目可提升項目設計團隊的表現，因而達到更高的客戶滿意度。

目標集團之業務

方案設計階段

量身定製設計方案及向客戶呈交設計方案

一旦客戶授予項目，目標集團將指派一個設計團隊，一般包括：(i)兩名室內設計師，負責設計方案及圖紙；(ii)兩名立體透視圖繪圖師，負責立體透視圖；(iii)一名物料管理員，負責挑選材料及布料；及(iv)一名團隊總監，監督並管理項目。目標集團一般會收到一份項目平面圖，以確定擬制定設計方案的內部空間。負責項目的設計團隊將參與會議及實地拜訪客戶，以商討及制定符合物業主題、美感及客戶偏好的設計靈感。概念設計靈感來源於其他類似項目甚或是可喚起情感共鳴的圖像／圖片。在整個設計過程中需要與客戶密切溝通，以形成雙方互相同意的方向，最終形成後續階段的詳細設計。目標集團的設計團隊將向客戶呈交設計方案，通常為平面圖及／或立體透視圖、平面圖及立面圖。目標集團將就空間的內飾、色彩方案及美學理念進行設計。簡報通常包含初步設計、視覺圖像及材料樣本，例如擬採用的石材、金屬、木材、大理石及布料類型。

目標集團負責向客戶提供室內設計服務，並不參與有關物業結構元素的任何工作（根據建築物條例應由負責的認可人士／註冊專業人士進行）。因此，目標集團毋須就提供室內設計服務而根據香港任何建築物法例及規例登記或受其引致的任何法律責任規限。有關對目標集團之業務而言屬重大的規則及規例詳情，請參閱本文件附錄二「監管概覽」一節。

設計深化階段

落實設計方案及詳圖

與客戶反覆討論並修改及完善設計方案後，各方將就設計概念達成一致，然後開始制定詳圖。目標集團將物色提供符合設計主題及概念的傢俱、燈飾、裝飾物品、各種配飾及藝術品等物品的工藝商。目標集團將編製詳圖（當中載有標明牆壁及隔板位置的尺寸線、經測量適合室內空間的傢俱及其他重要物品的佈局以及材料及布料的用料規範）以供招標及施工。

於往績記錄期間，目標集團透過其自有內部專業設計師製作大部分設計圖紙。截至二零一七年、二零一八年及二零一九年三月三十一日止三個年度各年以及截至二零一九年六月三十日止三個月，分包成本分別佔服務成本的1.2%、2.6%、3.9%及12.5%。

目標集團之業務

招標階段

為客戶編製招標圖紙／文件

視乎合約訂明的工作範圍，目標集團會協助向工藝商收集報價，其訂明設計產品以及定製材料的價格、交付時間及數量，以供客戶考慮。客戶通常採用目標集團在設計深化階段為承建商招標而編製的設計方案。目標集團可根據客戶的要求修訂設計方案及規範，以達成招標談判的目的。目標集團將就甄選生產及安裝符合客戶標準之設計的工藝商協助客戶並向其提供意見。

項目管理／施工階段

監察承建商及施工進度表以及項目移交

儘管客戶直接委聘承建商及工藝商，但目標集團或會參與監督整個執行過程，以確保裝修工程嚴格遵守設計方案並以符合客戶要求且優質及時的方式完成。目標集團將進行現場檢查，以確保根據圖紙及規範妥為執行設計方案。目標集團亦將視乎需要參加現場協調會議，討論在落實設計方案的過程中遇到的問題。儘管設計方案已獲客戶接納，但設計過程是一個不斷演變的過程，期間客戶將就設計提出若干意見，而目標集團將完善設計各個方面以令彼等滿意。

於施工完成後，目標集團及客戶將進行最終全面檢查。倘若發現任何缺陷，將編製保修清單供承建商修正有關缺陷，而目標集團負責監察承建商對有關缺陷的整改情況。於客戶滿意後，目標集團將獲客戶驗收及確認服務，其後項目屬實際完成，而物業將移交予客戶。

保修責任期

一些客戶或會於合約中載入保修責任期保護條款，並要求目標集團協調及向承建商提供必要的圖紙及資料，以於保修責任期整改缺陷。目標集團亦須監督相關整改工程及協助客戶檢驗工程。於往績記錄期間，目標集團承接的項目的保修責任期一般介乎約6至12個月。

目標集團之業務

客戶

目標集團客戶的特點

於往績記錄期間，目標集團的客戶主要為香港物業發展商及上市公司，其委聘目標集團就私人住宅、公司辦公室、服務式公寓、酒店、住宅會所、示範單位及售樓處等物業提供室內設計服務。目標集團於截至二零一七年、二零一八年及二零一九年三月三十一日止三個年度各年以及截至二零一九年六月三十日止三個月分別向合共39名、34名、34名及32名客戶提供服務。目標公司董事認為，由於目標集團能夠提供升華物業內部空間的優質設計，客戶或會選擇目標集團提供室內設計服務。

最大客戶

截至二零一七年、二零一八年及二零一九年三月三十一日止三個年度各年以及截至二零一九年六月三十日止三個月，最大客戶佔目標集團總收入的百分比分別約為31%、24%、35%及37%，而五大客戶佔目標集團總收入的百分比則分別約為58%、51%、56%及66%。

下表載列目標集團按主要客戶劃分的收入明細：

截至二零一七年三月三十一日止年度：

排名	客戶	收入 千港元	佔總收入 的百分比 %
1	客戶A	21,265	31
2	客戶C	7,203	12
3	客戶B	4,813	7
4	客戶D	3,006	4
5	客戶F	3,000	4
	五大客戶合計	39,287	58
	所有其他客戶	28,805	42
	總收入	68,092	100

目標集團之業務

截至二零一八年三月三十一日止年度：

排名	客戶	收入 千港元	佔總收入 的百分比 %
1	客戶A	14,746	24
2	客戶G	4,810	8
3	客戶C	4,532	7
4	客戶B	4,021	6
5	客戶E	3,488	6
	五大客戶合計	31,597	51
	所有其他客戶	30,243	49
	總收入	61,840	100

截至二零一九年三月三十一日止年度：

排名	客戶	收入 千港元	佔總收入 的百分比 %
1	客戶A	23,942	35
2	客戶J	4,300	6
3	客戶H	4,160	6
4	客戶E	3,594	5
5	客戶B	2,844	4
	五大客戶合計	38,840	56
	所有其他客戶	30,970	44
	總收入	69,810	100

截至二零一九年六月三十日止三個月：

排名	客戶	收入 千港元	佔總收入 的百分比 %
1	客戶A	6,091	37
2	客戶H	1,628	10
3	客戶J	1,218	8
4	客戶B	1,051	6
5	客戶K	752	5
	五大客戶合計	10,740	66
	所有其他客戶	5,544	34
	總收入	16,284	100

目標集團之業務

下表載列上表所述目標集團最大客戶的背景資料：

客戶	目標集團 所提供服務	客戶的 主要業務	目標集團 提供服務的 物業位置	業務 關係 年數	付款條款 及信貸期
客戶A	室內設計服務	物業發展	香港	13	以支票付款， 於接獲發票後即時 到期至30天信貸期
客戶B	室內設計服務	物業發展	香港	6	以支票付款， 30至45天信貸期
客戶C	室內設計服務	物業發展	香港、中國、 斯里蘭卡、 菲律賓及 馬來西亞	12	以銀行轉賬/ 支票付款，於接獲 發票後即時到期 至45天信貸期
客戶D	室內設計服務	物業發展	香港	7	以銀行轉賬/ 支票付款， 30至45天信貸期
客戶E	室內設計服務	酒店營運	菲律賓	9	以銀行轉賬付款， 於接獲發票後即時 到期至30天信貸期
客戶F	室內設計服務	個人	香港	3	以支票付款， 於接獲發票後即時 到期至30天信貸期
客戶G	室內設計服務	物業發展	香港	8	以支票付款， 於接獲發票後即時到 期至60天信貸期
客戶H	室內設計服務	物業發展	香港	9	以支票付款， 30至60天信貸期
客戶J	室內設計服務	物業發展	香港	3	以支票付款， 30至45天信貸期
客戶K	室內設計服務	物業發展	香港	2	以支票付款， 21至30天信貸期

於最後實際可行日期，概無董事、候任董事、彼等的聯繫人及擁有超過5%股份的任何股東或目標公司持有超過其5%股份的任何股東於往績記錄期間於目標集團的五大客戶中任何一家擁有任何權益。

目標集團之業務

最大客戶簡介

客戶A乃一間於聯交所主板上市的藍籌公司。客戶A乃主要從事物業發展，同時業務跨越不同領域(包括電訊、酒店營運、交通基礎設施及物流)的綜合企業。於最後實際可行日期，客戶A市值超過3,100億港元。

客戶B乃一間於聯交所主板上市的公司。客戶B乃主要從事物業發展，同時業務跨越不同領域(包括酒店營運、物流及通訊以及媒體娛樂)的綜合企業。於最後實際可行日期，客戶B的市值超過900億港元。

客戶C乃一間於聯交所主板上市的公司間接控股公司。客戶C的上述上市附屬公司乃主要從事物業發展，同時業務跨越不同領域(包括酒店營運、綜合物流及國際貨運代理)的綜合企業，於最後實際可行日期，其市值超過300億港元。

客戶D乃一間香港集團公司的控股公司，主要從事物業發展。客戶D乃一間於香港擁有約60年業務歷史的綜合企業，活躍於物業建設、物業融資、酒店營運及航運業。

客戶E乃一間於菲律賓證券交易所有限公司上市的公司。客戶E的核心業務乃寫字樓及零售租賃及住宅開發。客戶E乃客戶C的聯繫人。於最後實際可行日期，客戶E的市值約為160億菲律賓比索(相當於約20億港元)。

客戶F為一名個人。

客戶G乃一間於聯交所主板上市的藍籌公司。客戶G乃主要從事物業發展，同時業務跨越不同領域(包括百貨商店、道路營運、商用飛機租賃、集裝箱處理及電訊以及媒體業務)的綜合企業。於最後實際可行日期，客戶G的市值超過900億港元。

客戶H乃一間於聯交所主板上市的藍籌公司。客戶H乃主要從事物業發展及投資，同時業務跨越酒店營運、百貨商店營運及金融服務的綜合企業。於最後實際可行日期，客戶H的市值超過1,700億港元。

客戶J乃一間於聯交所主板上市的公司，主要從事物業發展及旅遊款待以及物業投資及管理。於最後實際可行日期，客戶J的市值超過60億港元。

客戶K為一間於聯交所主板上市的公司，主要在中國及香港從事物業發展，亦於中國從事收費公路業務。於最後實際可行日期，客戶K的市值超過90億港元。

目標集團之業務

客戶集中

於截至二零一七年、二零一八年及二零一九年三月三十一日止三個年度各年以及截至二零一九年六月三十日止三個月，目標集團五大客戶產生的收入分別約佔總收入的58%、51%、56%及66%。除客戶F(為個人客戶)外，於往績記錄期間的所有其他主要客戶為物業發展商或酒店所有人。目標公司董事認為，該等客戶集中對專注於在香港服務企業客戶的室內設計公司而言並不罕見，經計及下述因素後，該業務模式被視作可持續：

1. 香港物業市場被少數知名物業發展商主導

目標集團主要從事室內設計行業的企業領域，為大多數位於香港的物業及房屋提供服務。因此，目標集團之業務將受香港物業市場(由少數知名物業發展商(包括目標集團的最重要客戶)主導)的重大影響。

2. 與物業發展商穩定及良好的業務關係

目標集團於室內設計行業擁有逾20年良好往績。目標公司董事認為，目標集團已透過持續提供符合客戶需求的高質素設計服務建立起品牌名稱及聲譽。於最後實際可行日期，目標集團與其多數主要客戶(彼等為物業發展商或酒店所有人)擁有逾五年業務關係，該等長期關係預期將於未來繼續。

3. 目標集團擁有穩固的客戶基礎

儘管於往績記錄期間，目標集團總收入的50%以上來自五大客戶，於截至二零一七年、二零一八年及二零一九年三月三十一日止年度各年以及截至二零一九年六月三十日止三個月，其餘收入由34名、29名、29名及27名客戶貢獻，包括跨國公司及香港上市公司。目標公司董事認為，目標集團擁有專業知識承接有關各類物業及房屋的室內設計項目，並於業內保持競爭力。

4. 目標集團客戶的相互及互補性依賴

儘管室內設計行業高度分散且競爭激烈，鑑於各個公司提供的室內設計服務本身具主觀性且對客戶而言具獨特性，客戶不易就一項特定工程尋找室內設計公司的完美替代者。根據弗若斯特沙利文報告，室內設計行業的主要進入壁壘為(i)行業經驗；(ii)與行業參與者的關係；及(iii)聲譽及信譽，該等因素均需要時間及持續努力，一旦建立起該等壁壘，將在客戶中創造不可輕易替代的信任及依賴。目標集團因其為各項目定製的當代設計而受到其部分主要客戶的高度認可，因此為目標集團與客戶之間創造出獨有聯繫。

目標集團之業務

報價及／或合約的主要條款

一般而言，目標集團將於報價及／或單獨的合約由客戶與目標集團妥為簽署之後開始其服務，報價及／或單獨的合約載列的詳情包括將予進行的工程的細節描述、合約價格、支付條款以及其他標準條款及條件。典型報價及／或合約的主要條款的概要載列如下：

(i) 工作性質、範疇及地點

對指定處所及物業將予進行的工作（一般涵蓋設計階段及項目執行階段）的性質及範疇。設計階段的工作範疇通常包括裝修設計、空間規劃、傢私佈局、裝飾建議、概念指導、搭配藝術品、配件及手工藝品選擇、就室內設計工程協助招標及協調。項目執行階段的工作範疇一般包括定期進行現場監督及視察，以監察裝修工程及出席協調會議。報價及／或合約亦詳細載列各設計階段所需的交付成果。

(ii) 費用及付款條款

客戶應付的費用乃根據項目進度支付。根據載於報價及／或合約中的付款時間表，應於指定工作完成後支付協定比例的費用。於往績記錄期間，付款期一般介乎自客戶收到發票日期起計零至120日。

若干項目或亦包括以下條款：

(iii) 指定設計團隊

一些客戶或會指定目標集團的關鍵人員作為設計團隊的成員，以負責有關項目。設計團隊關鍵人員的變動須經事先批准，須提交新成員的履歷及／或其他支持文件予客戶以供批准。

(iv) 保修責任期

一些客戶或會於合約中載入保修責任期保護性條款，並要求目標集團協調及向承建商提供必要的圖紙及資料，以於保修責任期整改缺陷。目標集團亦須監督相關整改工程及協助客戶檢驗工程。於往績記錄期間，目標集團承接的項目的保修責任期一般介乎約6至12個月。

目標集團之業務

信貸政策

目標集團與客戶的信貸期一般介乎零至120日。目標集團力求控制其未償還應收款項。目標集團高級管理層審閱逾期結餘，並按個別基準進行評估，經考慮客戶的一般付款慣例及付款記錄、目標集團與客戶的關係及整體經濟環境後採取適當跟進行動。

截至二零一七年、二零一八年及二零一九年三月三十一日止三個年度各年以及截至二零一九年六月三十日止三個月，平均貿易應收款項週轉日數分別約為78.0日、170.4日、122.2日及70.4日。

季節性

目標公司董事認為，目標集團經營所處行業並無表現出任何重大的季節性。

銷售及市場推廣

目標集團採取與現有客戶群聯繫及業務轉介的直銷策略。合約主要透過陳先生多年來建立的商業網絡及商業人脈以及經常性客戶轉介取得。目標集團主要專注向企業客戶提供服務，包括基本上為位於香港的私人住宅、公司辦公室、服務式公寓、酒店、住宅會所、示範單位及售樓處等物業。目標公司董事認為，目標集團多年來樹立之聲譽及向客戶提供優質服務之良好往績記錄獲得客戶信任及欣賞，這促使目標集團之業務持續增長。

定價策略

項目的合約價乃根據目標集團的估計項目時間成本加差價率計算。於釐定適當的加價時，目標集團會考慮客戶可接受的服務價格範圍，該範圍乃基於過往與客戶的交易及若干其他因素(包括項目規模、複雜程度及規格、目標集團的產能、項目持續時間、估計項目時間成本、類似項目的歷史收費、市場現行收費水平及競爭條件)得出。於編製報價單／標書時，目標公司董事將在設定可賺取的利潤率與具競爭力定價之間取得平衡以取得合約，從而實現業務的可持續增長。於往績記錄期間，目標集團並無任何重大虧損項目。

目標集團之業務

供應商及分包商

由於業務性質所致，目標集團並無任何材料供應商。於往績記錄期間，目標集團的服務成本主要包括項目直接應佔的員工成本。目標集團透過其自有內部專業設計師製作大部分設計圖紙。截至二零一七年、二零一八年及二零一九年三月三十一日止三個年度各年以及截至二零一九年六月三十日止三個月，分包成本分別佔目標集團服務成本約1.2%、2.6%、3.9%及12.5%。根據具體的項目進度及目標集團可用人力，目標集團或會委聘製圖分包商以進行其項目。目標集團已與其選定的大部分製圖分包商建立1至8年的長久業務關係。

質量控制

目標公司董事認為，服務質素管理對目標集團的營運而言至關重要。為確保室內設計服務的質素，目標集團已執行以下程序：

1. 設計：設計是目標集團的核心交付成果。為確保設計質素，目標集團的設計團隊將與客戶保持密切溝通以確保具體設計符合客戶的規格及期望。一個典型項目的設計團隊將由一名團隊領導帶領的5名團隊成員組成，團隊領導在整個設計過程中定期審閱及評論設計方案。
2. 項目管理：目標集團負責監察及協調承建商，以便及時落實設計方案。設計團隊會定期聯絡客戶，確保彼等全面知悉及了解項目的進度。目標集團會進行現場視察，以確保按照經客戶批准的設計及客戶要求開展所有工程。任何可能出現的事宜均會立即提請目標集團管理層注意。
3. 設計產品與定製材料：目標集團可協助物色可提供優質設計產品及定製材料的工藝商。為確保設計所用裝修物品及安裝材料的質量，目標集團會對到貨的所有裝修物品及安裝材料進行檢查。不合標準的裝修物品及安裝材料將被拒收。

環保事宜

室內設計行業由於需要更改現有建築材料以便實施安裝及裝飾服務，故可能會間接產生廢物，從而可能會不可避免地影響環境。這可能涉及處置建築廢物，而建築廢物的處置須在指定的廢物處置設施中進行。

目標公司董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，目標集團在香港未曾涉及任何環境不合規事宜。

目標集團之業務

有關環保法例及規例的進一步資料，請參閱本文件附錄二「監管概覽」一節。

健康與安全

目標集團致力為員工及可能受目標集團項目影響的其他人士提供安全而健康的工作環境。目標集團的僱員並無從事提供任何建設工程，僱員所面臨的任何主要工作安全風險出現在彼等對項目進行現場視察之時。目標集團向其僱員強調，嚴格遵守安全規定對確保避免彼等或參與該等項目的其他人士發生意外事故而言至關重要。

於往績記錄期間，概無任何有關部門針對目標集團提起有關違反適用的健康與安全法例或規例的檢控。於往績記錄期間，目標集團所負責的地盤並無錄得任何重大傷亡事故。目標公司董事認為，目標集團已於必要情況下投購充足的第三方責任險。

保險

目標集團根據香港法例及規例為其僱員投購僱員補償保險。目標集團亦投購專業彌償保險，以防範因履行室內設計服務而產生的任何民事責任、索償及損失。目標集團就截至二零一七年、二零一八年及二零一九年三月三十一日止三個年度各年以及截至二零一九年六月三十日止三個月所支付的保險款項分別約為0.5百萬港元、0.6百萬港元、0.6百萬港元及0.1百萬港元。目標公司董事確認，上述投保範圍就業務營運而言乃屬足夠並符合行業規範。

目標集團之業務

僱員

按職能劃分的僱員人數

於二零一七年、二零一八年及二零一九年三月三十一日、二零一九年六月三十日以及最後實際可行日期，目標集團分別擁有合共64、79、81、77及75名僱員。目標集團的所有僱員均駐於香港。

以下載列按職能劃分的僱員人數：

	於三月三十一日			於二零一九年 六月三十日	於最後實際 可行日期
	二零一七年	二零一八年	二零一九年		
管理	3	3	5	5	5
設計	53	65	64	60	58
會計及財務、 人力資源、 行政、資訊 科技及其他	7	9	9	9	9
項目管理	1	2	3	3	3
總計	64	79	81	77	75

與僱員的關係

目標公司董事認為，目標集團與其僱員一直維持著良好的關係。目標公司董事確認，目標集團一直遵守香港所有適用的勞工法例及規例。

目標公司董事確認，於往績記錄期間，目標集團未曾遭遇任何與僱員的重大問題或因勞資糾紛而中斷營運的情況，亦無在挽留經驗豐富的員工或技能嫻熟的人員方面遭遇任何困難。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，僱員並無組建工會。

培訓及招聘政策

目標集團擬盡其最大努力吸引及挽留適當及合適的人員為目標集團服務。目標集團主要通過公開市場及內部推介以及／或在報紙及／或在線網站上刊登職位空缺廣告招募僱員。目標集團會持續評估可用的人力資源，並會釐定是否須增聘人員配合目標集團之業務發展。目標集團不時舉辦內部培訓、研討會及設計博覽會提高設計師的知識及專業水準。

目標集團之業務

薪酬政策

目標集團根據香港適用的僱用法例，與目標集團的每位僱員分別訂立僱傭合約。

目標集團向其僱員提供具吸引力的薪酬待遇，有關薪酬待遇包括基本薪金、花紅及其他現金津貼或補貼。目標集團主要根據每名僱員的資格、相關經驗、職位及資歷釐定其薪金。目標集團會根據每名僱員的表現，在加薪、花紅及晉升方面進行年度檢討。

物業

於最後實際可行日期，目標集團並無擁有任何物業，惟在香港租有下列重要物業供其業務營運之用，有關詳情載列如下：

位置	總樓面面積 (概約平方呎) (附註)	租賃主要條款	用途
香港九龍創業街15號萬泰利廣場15層之辦公室A、B、C、D、E、F及G及香港九龍創業街15號萬泰利廣場3層之私人停車位第9、10及11號	11,905	自二零一八年一月一日至二零一九年十二月三十一日(包括首尾兩日)每月租金348,000港元	辦公室及停車場

附註：總樓面面積由房地產代理提供。

於往績記錄期間，目標集團在租賃續新時並無遭遇任何困難。詳情請參閱本文件「過往關連交易」一節。

目標集團之業務

知識產權

商標

截至最後實際可行日期，目標集團已於香港及中國分別註冊五個及一個商標。有關該等商標的詳情，載於本文件附錄七「目標集團的知識產權」一段。

域名

截至最後實際可行日期，目標集團已於香港註冊兩個域名，即btrworkshop.com及btr.com.hk。有關該等域名的詳情，載於本文件附錄七「目標集團的知識產權」一段。

牌照及許可證

目標集團於香港開展的業務概無任何特定的持牌規定，惟通常情況下就在香港開展該等業務所規定者除外。於最後實際可行日期，目標集團已就其於香港經營業務獲得所需的所有重大牌照、許可證及證書。於往績記錄期間，目標集團已於物業所在的中國、澳門、斯里蘭卡、馬來西亞、菲律賓、日本及泰國承接部分項目。誠如目標公司董事所確認，承接該等海外物業的項目並無特定持牌／許可證規定。由於目標集團並無於該等司法權區設立任何海外固定場所，故目標集團毋須就該等項目繳納海外所得稅。

不合規事宜

目標公司董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，目標集團並無嚴重違反香港任何適用的法律及法規，導致將對目標集團的營運及財務狀況產生重大影響。

研發

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，目標集團並無從事任何研發活動。

訴訟及申索

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，目標集團的成員公司概無牽涉任何針對第三方的重大訴訟、仲裁或申索，且目標集團並不知悉存在任何由第三方針對目標集團任何成員公司提出的將對目標集團的經營業績或財務狀況造成重大不利影響的懸而未決或面臨威脅的訴訟、仲裁或申索。

目標集團之業務

風險管理及內部控制

對沖

截至最後實際可行日期，目標集團並無採取任何對沖策略或政策。於往績記錄期間，雖然目標集團的若干銷售以人民幣及日元結算，但目標集團以人民幣及日元結算的銷售金額甚微。

目標集團現時並無有關外幣交易、資產及負債的外幣對沖政策。目標集團密切監察其面對的外幣風險，並將於有需要時考慮對沖重大外幣風險。

內部控制檢討

目標集團已委聘獨立內部控制顧問（先前曾受聘為多間於聯交所上市的公司的內部控制審閱項目提供服務，其工作團隊包括來自香港會計師公會、內部審計師協會及信息系統審計與控制協會的成員）對目標集團的內部控制系統（包括財務、營運、合規及風險管理等方面）的充足性及有效性進行詳細評估，以（其中包括）提升目標集團的企業管治。

目標集團的風險管理及內部控制系統以及程序乃為滿足其特定的業務需求以及盡量降低所面臨的風險而設計。目標集團已採納不同的內部指引，連同書面政策及程序，以監察及減少有關其業務的風險影響、控制其日常業務營運、改善企業管治及確保遵守適用的法律法規。目標集團候任董事及高級管理層負責識別及分析與目標集團的營運相關的風險，編製風險消滅計劃、評估及報告其有效性。為確保風險管理及內部控制政策妥善執行，目標集團亦採用多種措施，包括但不限於以下各項：

- 已透過採用一套內部控制手冊及政策（涵蓋企業管治、風險管理、營運及法律事務）改善現有的內部控制框架；
- 大有融資有限公司將會於完成後獲委任為本公司合規顧問，有關其進一步資料載於本文件「經重組集團之董事及高級管理層－合規顧問」一節；
- 候任董事已接受由本公司香港法例反收購方面的法律顧問就公開上市公司董事根據香港適用法律的持續義務、職責及責任開展的培訓；
- 目標集團將定期評估及監督內部控制手冊及政策的實施情況；及
- 目標集團將為其員工提供必要的內部培訓，內容有關內部控制及企業管治程序。

於二零一八年六月，獨立內部控制顧問進行跟進檢討。獨立內部控制顧問認為其並無發現目標集團的內部控制設計存在任何重大缺陷。