

概 要

概覽

本集團主要為國內外市場設計、製造及批發各種住宅家具產品（大部分為木製家具及床墊）。憑藉其家具設計及品牌管理的強大能力，本集團亦透過向其他家具製造商授出使用其本身品牌及產品設計的非專屬權利收取許可費。

本集團的住宅家具產品主要分類為古典家具系列及現代家具系列，面向中高價位消費者。古典家具系列品牌產品一般形體較大、手工精巧及精雕細琢。以下品牌的產品分類為古典家具系列：

品牌名稱	目標市場分部	建議零售價範圍 (約人民幣／套 (附註))
 John Sanyo 尊典家具 尊典 (自製)	[追求宏大及豪華設計的 成熟中高價位消費者]	[20,000 – 76,000]
 Mansueto 時代新貴 (自製)	[鐘愛西班牙風格古典家具的 中高價位消費者]	[19,000 – 26,000]
 CLASSIC sanroy 聖路易 聖路易 (根據許可安排製造)	[追求豪華家具產品的 高價位消費者]	[30,000 – 40,000]


概 要

現代家具系列產品以簡單及時尚設計配以簡潔的裝飾，面向年輕的中價位消費者，彼等追求時尚、實用及經濟實惠的住宅家具。以下品牌的產品分類為現代家具系列：

品牌名稱	目標市場分部	建議零售價範圍 (約人民幣／套 (附註))
 品至 (自製)	[時尚的中價位消費者]	[9,000 – 15,000]
 世紀葵花 (自製)	[偏愛意大利風格現代家具 的時尚中價位消費者]	[7,000 – 12,000]
 歐瑞 (根據許可安排製造)	[時尚年輕的中價位消費者]	[5,000 – 13,000]

附註： 一整套家具包括一張床、兩個床頭櫃、一個衣櫃及一個梳妝檯。

本集團使用其品牌「德加」來推廣其製造的品牌床墊。本集團的所有床墊僅用於出口。

品牌名稱	目標市場分部	建議零售價範圍 (約港元／張)
 德加 (自製)	[中價位消費者]	[900 – 4,000]

概 要

下表載列往績記錄期間本集團按業務活動及品牌名稱劃分的營業額：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零六年		二零零七年		二零零八年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
國內銷售						
尊典	74,921	20.3	106,120	21.5	128,588	24.1
品至	52,764	14.3	48,976	9.9	54,273	10.2
世紀葵花	20,745	5.6	55,926	11.4	51,844	9.7
時代新貴	—	—	—	—	19,382	3.6
	148,430	40.2	211,022	42.8	254,087	47.6
出口						
有品牌						
— 尊典	—	—	36,336	7.4	49,101	9.2
— 品至	45,959	12.4	38,003	7.7	34,583	6.5
床墊	50,393	13.6	58,748	11.9	51,665	9.7
無品牌	97,445	26.4	120,651	24.5	125,963	23.5
	193,797	52.4	253,738	51.5	261,312	48.9
許可費						
歐瑞	19,754	5.3	23,829	4.9	17,546	3.3
時代新貴	—	—	3,141	0.6	—	—
聖路易	1,347	0.4	939	0.2	1,401	0.2
世紀葵花	6,298	1.7	—	—	—	—
	27,399	7.4	27,909	5.7	18,947	3.5
合計	369,626	100.0	492,669	100.0	534,346	100.0

於往績記錄期間，對五大客戶的銷售額分別約佔本集團總營業額的32.6%、32.3%及[29.8]%，而最大客戶對本集團總營業額的銷售貢獻分別為10.9%、11.2%及8.5%。於往績記錄期間，本集團五大客戶包括住宅家具零售商、進口商以及建築承包商。

概 要

國內銷售

於往績記錄期間，本集團在中國並無經營任何零售店舖及依賴國內經銷商以向終端消費者推廣其家具產品。於最後可行日期，本集團與[511]家地方家具經銷商訂立合約，向中國終端消費者推廣其品牌家具產品。逾[75%]的該等經銷商以獨資形式經營，各自在本集團許可的相關地區經營一至兩家店舖。於最後可行日期，該[511]家地方家具經銷商經營逾600家專賣店，涵蓋中國[22]個省、[4]個直轄市及[4]個自治區。本集團與該等經銷商進行業務往來的時間約介乎1至14年不等。董事確認，於往績記錄期間，董事、股東（彼等就董事所知於最後可行日期持有本公司5%或以上已發行股本）及本集團高級管理層或彼等各自的聯繫人士概無於本集團經銷商中擁有任何權益。

下表載列截至二零零六年、二零零七年及二零零八年十二月三十一日在中國的經銷商及專賣店總數，以及於往績記錄期間各專賣店的年平均營業額：

	十二月三十一日		
	二零零六年	二零零七年	二零零八年
經銷商數目	348	435	[471]
專賣店數目	380	482	[565]
專賣店年均營業額 (千港元)	390.6	437.8	[449.7]

本集團與各經銷商之間的業務關係透過分銷框架協議制約，該協議的標準年期為一年，屆滿後經雙方同意可予續期。有關分銷框架協議之詳情，請參閱本文件「業務」一節「銷售及分銷」一段「分銷框架協議」分段。

外銷

於往績記錄期間，本集團參加了一些在中國及歐洲舉辦的家具交易展銷會及展覽會。該等展會的參展商一般包括各類家具製造商以及家具買家，如海外採購公司、家具進口商及零售商。多年來，本集團能夠透過參加交易展銷會及展覽會與眾多海外客戶建立業務關係。於往績記錄期間，本集團的海外客戶主要為家具零售商及進口商。

概 要

於往績記錄期間，本集團五大客戶主要為海外市場的家具零售商及進口商。於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，本集團分別與超過170、140及90個海外客戶就出口業務訂立合約。下表載列往績記錄期間本集團按地區劃分的出口營業額：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零六年		二零零七年		二零零八年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
亞洲 (附註1)	127,850	66.0	172,942	68.2	176,896	67.7
歐洲 (附註2)	24,817	12.8	32,287	12.7	35,370	13.5
其他 (附註3)	41,130	21.2	48,509	19.1	49,046	18.8
合計	193,797	100.0	253,738	100.0	261,312	100.0

附註：

1. 亞洲主要指日本、台灣、中東及東南亞。
2. 歐洲主要指瑞典、意大利、西班牙及德國。
3. 其他主要指美國、加拿大、安哥拉及象牙海岸。

於最後可行日期，本集團與其海外客戶進行業務往來的平均時間介乎[1]至[15]年不等。董事確認，於往績記錄期間，董事、股東（彼等就董事所知於最後可行日期持有本公司5%或以上已發行股本）及本集團高級管理層或彼等各自的聯繫人士概無於本集團任何海外客戶中擁有任何權益。

許可

除傳統家具製造及銷售業務外，本集團亦向被許可方授出非專屬權利，允許其在中國使用本集團若干產品名稱及產品設計。於往績記錄期間，本集團的許可費收入分別為約27,400,000港元、27,900,000港元及[18,900,000]港元。根據許可協議，本集團在許可安排下負責在全國進行產品促銷活動，以提升許可產品的市場形象及品牌知名度。有關許可協議之詳情，請參閱本文件「業務」一節「許可安排」一段「許可協議」分段。

被許可方的客戶主要為中國家具經銷商。於最後可行日期，本集團與被許可方進行業務往來的時間介乎於[1]至[13]年不等。董事確認，於往績記錄期間，董事、股東（彼等就董事所知於最後可行日期持有本公司5%或以上已發行股本）及本集團高級管理層或彼等各自的聯繫人士概無於該等家具製造商中擁有任何權益。

概 要

採購及外包

於往績記錄期間，本集團分別擁有逾[270]名、[250]名及[180]名供應商，其五大供應商包括原材料供應商及從事若干家具外包製造的合約製造商。於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，向本集團五大供應商作出的採購額合共分別佔本集團總採購額的約27.7%、41.5%及49.8%，及向本集團最大供應商作出的採購額分別佔本集團總採購額的約9.7%、14.6%及14.4%。

除向其原材料供應商採購外，本集團亦在其產能幾近飽和時通過外包生產若干設計簡單及裝飾較少的家具產品方式向合約製造商購買製成品。於往績記錄期間，本集團在中國分別委任16、11及[7]家合約製造商處理外包製造事宜。董事確認，於往績記錄期間，董事、股東（彼等就董事所知於最後可行日期持有本公司5%或以上已發行股本），及本集團高級管理層或彼等各自的聯繫人士概無於任何原材料供應商及合約製造商中擁有任何權益。

生產設施

本集團的家具生產設施位於中國廣東省深圳市及東莞市。有關本集團生產設施之詳情，請參閱本文件「業務」一節「生產」一段「生產設施」分段。

為提升其現代家具系列及「中國印」家具產品（預期將於[二零一零年]推出）的產能，本集團現時正在第一幅龍崗土地（其於二零零七年六月購得）上興建新生產設施深圳興利生產基地。本集團已計劃投資約人民幣[121,200,000]元（或約136,000,000港元）開發深圳興利生產基地。

深圳興利生產基地建設項目的總樓面面積約為38,869平方米，預期於二零零九年六月完成建設。本集團預期於二零零九年八月開始試產，並於二零零九年十一月展開全面生產。全面生產後，該等位於深圳興利生產基地的新生產設施預期將提供約31,800套家具的年產能。由於新生產基地將擴大本集團的產能並使其得以承接大型訂單以在中國家具行業的擴張中贏得商機，因此董事認為，拓展本集團的生產基地將對本集團的盈利能力產生積極影響。

概 要

本集團所有權

於往績記錄期間，本集團控股股東發生變動。自其於二零零四年四月註冊成立起至二零零四年十一月，本公司始終由四名創辦人或其各自之投資公司共同控制。於二零零四年八月，創辦人的投資工具與兩儀控股有限公司的全資附屬公司Talent Sino Holdings Limited訂立協議，由後者收購本公司經擴大已發行股本的約51.52%。於二零零六年七月，方勳先生（彼當時持有兩儀控股有限公司約2.7%的權益）透過其投資公司Triple Express向Talent Sino Holdings Limited收購該公司於本公司的全部權益連同本公司應付Talent Sino Holdings Limited的股東貸款。

儘管本公司的控股股東在兩儀控股有限公司於二零零六年七月將其於本公司的全部權益出售予方勳先生時發生變動，但本集團的管理及業務運營於整個往績記錄期間未受影響，並始終保持穩定。在兩儀控股有限公司作為本公司控股股東期間，本集團的管理及日常經營完全由創辦人掌控。兩儀控股有限公司提名的董事概無擔任任何管理職務或參與本公司日常經營，而彼等之董事職務僅反映各自於本公司的主要控股權。兩儀控股有限公司只委派一會計師，彼僅協助本公司監管本集團自二零零四年十一月起至二零零六年七月期間的財務報告。與兩儀控股有限公司一樣，方勳先生視其收購本公司權益為一項投資，並無意參與其管理。方勳先生自二零零六年七月起一直擔任董事，並提名其兒子方仁宙先生為董事會成員。方勳先生於二零零九年[五月二十九日]辭任董事。[於〔●〕前]，重新調整後的董事會包括兩名執行董事宋先生及張先生，一名非執行董事方仁宙先生及三名獨立非執行董事。

不合規事宜

本集團由於在往績記錄期間擴展迅速，不慎未能遵守中國及香港若干法律、規則及法規。本集團於往績記錄期間的違規事項概列如下：

- (i) 深圳興利及東莞興展家具於開始營運前未能就其生產設施獲得環保驗收批文；
- (ii) 深圳興利、深圳興利尊典及東莞興展家具並無按時作出住房公積金供款及東莞興展家具並無作出僱員社會保險供款；

概 要

- (iii) 延遲根據公司條例及商業註冊條例對本公司附屬公司進行備案；及
- (iv) Hing Lee Furniture未能於規定期限內通知香港稅務局其稅務責任。

有關該等不合規事項及本集團為糾正該等事項所採取的補救措施的進一步詳情，請參閱[本文件「業務」一節「合規及訴訟」一段]。董事相信，由於本集團已採取補救措施，該等不合規事件概不會對本集團的營運造成任何重大不利影響。

此外，有鑒於發生上述不合規事件，於二零零八年十二月，本集團建立合規部門，由首席財務官擔任主管，人員包括一名合資格會計師及一名內部審核經理，以確保本集團的經營遵守適用法律、規則及法規，加強其現有內部控制架構，就企業管治推薦最佳常規，並報告內部控制缺陷及不時的補救計劃。

彌償保證

根據彌償保證契據，創辦人及其各自的投資公司已共同及個別地同意並向本公司（為其本身及作為本集團其他成員公司的受託人）承諾，彼將就因在〔●〕或之前未能、延遲或未完全遵守上述公司或監管規定而本集團及其各成員公司可能直接或間接產生、承受或應計的所有申索、賠償、罰金、處罰、損失、付款、負債、成本及開支（本集團已於其賬目內撥備者除外）而向本集團及其各成員公司作出全額彌償並隨時保障彼等及彼等每一位獲得全額彌償。

概 要

競爭優勢

董事認為，本集團的競爭優勢在於以下領域：

- 致力於產品設計與開發以及創新
- 全面的產品系列
- 深入人心及強有力的品牌名稱
- 龐大的分銷網絡
- 與經銷商的穩固長期關係
- 富有經驗及能幹的管理團隊

策略

董事認為，中國的住宅家具行業前景光明。為進一步擴展其業務，本集團擬採納下列策略：

- 增強品牌認知度及提升公司形象

本集團擬增強公眾對其品牌尤其是「尊典」、「歐瑞」、「品至」及「中國印」的認知，同時透過應用多方位的廣告策略提升公司形象。

- 增強設計與開發能力及擴充產品種類

本集團計劃於二零一零年過運用先進的設計技術及設備及從國內領先的設計學院招募四至五位設計人員增強其設計與開發能力及向其設計與開發員工提供持續培訓。本集團亦計劃建立一個測試中心，用於測試新設計產品、生產用原材料及製成品。

- 增強中國的市場滲透

董事認為，中國的住宅家具行業具有龐大的增長潛力。因此，本集團將加強於營銷活動及客戶服務支援，以提升其市場滲透及擴大本集團品牌產品在中國的分銷網絡。

概 要

- 增加產能及透過配置新生產設備提高生產效率

有鑑於住宅家具行業的持續增長，本集團已計劃及時以節約成本的方式增加產能。

- 以增值型收購策略帶動增長

為進一步擴展業務，本集團或會與中國公司進行策略聯盟、合營或合併收購。

近期全球金融危機

近期全球經濟危機已對世界經濟造成不利影響，亦導致全球信貸緊縮。隨著世界經濟的惡化，各種商品包括消費品的需求可能下降，從而亦可能影響對本集團家具產品的需求。倘經濟衰退持續，本集團的業務營運及財務表現可能受不利影響。於二零零九年首個季度，本集團國內銷售額、出口銷售額及許可收入較二零零八年同期分別減少約[15.1]％、[12.8]％及[14.6]％。

此外，在信貸緊縮環境下，銀行可能改變現時可供本集團動用的銀行貸款或銀行融資的條款。於最後可行日期，本集團擁有銀行融資人民幣70,000,000元，其中人民幣[12,000,000]元尚未提取。儘管本集團貸款銀行自二零零八年十月起提高對本集團的貸款利率，但鑑於中國人民銀行自二零零八年九月起調低貸款利率，本集團貸款成本預計不會提高。

截至最後可行日期，本集團尚未遇到任何降價、取消訂單的要求、任何客戶及供應商方面的破產或違約行為，亦未自其主要往來銀行收到有關可能撤回銀行融資、提前支付未償借款的任何通知或增加抵押借款的質押品的要求。

然而，董事注意到，由於全球經濟放緩，商品價格總體下降，導致主要原料（如中密度纖維板、金屬製品、油漆及棉料）價格及運輸成本亦有所下降。於二零零九年首個季度，本集團主要原材料的平均價及運輸成本分別較二零零八年同期下降約[7.1]％及[18.9]％。董事相信，這將允許本集團在必要時更具靈活性調整產品售價（如需）以便保持競爭力。

概 要

董事相信中國房地產市場的狀況將對本集團來年國內銷售及許可業務的增長產生主要影響。彼等認為中國政府實施的多項經濟刺激政策會最終恢復市場信心並提振中國物業市場的成交量，進而增加家具產品的需求。董事相信本集團的國內銷售及其許可業務將從中國物業市場的復甦中受益。此外，本集團已計劃於中國二線與三線城市（如廣東省汕尾市及清遠市、黑龍江省齊齊哈爾市以及福建省福安市）開發新市場，以擴大於中國的分銷網絡。

出口銷售方面，董事相信非洲及中東國家（根據國際貨幣基金組織預計，該等地區二零零九年的本地生產總值將錄得增長）將繼續於未來年度為本集團提供新業務機會。董事亦注意到美國及歐洲的政府機關亦公佈了一系列旨在扶持大型機構、穩定市場及重建信心的措施，據國際貨幣基金組織預計，二零一零年起全球經濟將逐步復甦。董事預期本集團出口銷售將自世界經濟復甦中獲益。

基於上文所述，本集團於未來短期的表現不會因當前疲弱的經濟環境而嚴重受損。董事預計本集團未來計劃將按原計劃繼續施行。進一步詳情請參閱本文件「未來計劃」一節。

概 要

風險因素

董事認為本集團的業務須面對若干風險因素，而該等風險可大致分為以下類別：(i)與本集團有關的風險；(ii)與行業有關的風險；(iii)與中國有關的風險；及(iv)與股份有關的風險，有關詳情載於本文件「風險因素」一節。以下為上述風險的概要：

與本集團有關的風險

- 本集團依賴於其主要客戶
- 許可業務對本集團的盈利能力至關重要
- 倘被許可方嚴重漏報其與客戶之銷售額，則本集團的許可費收入或被其被許可方操縱
- 本集團經銷商所提供銷售服務的質量對本集團的品牌建設努力至關重要
- 本集團並無採取任何措施監管其海外客戶的服務質量
- 本集團承受其客戶的信貸風險
- 本集團的經銷商可能彼等之間進行價格競爭及互相蠶食市場
- 被許可方所生產的產品質量未能完全受本集團控制
- 本集團並無與其被許可方的客戶訂有任何合約關係，亦無監控彼等的銷售業務
- 本集團依賴於其主要供應商及合約製造商
- 本集團依賴於其主要管理人員
- 無法保證本集團的持續增長
- 本集團有未能遵守中國有關僱員社會保險及住房公積金供款之記錄
- 本集團有未登記租賃協議記錄
- 本集團有未能遵守香港監管規定的記錄
- 本集團有未能符合《稅務條例》的記錄
- 深圳興利及深圳興利尊典或須支付往績記錄期間的額外所得稅
- 本集團新設立的內部控制體系尚未得以充分認可
- 原材料價格提高或原材料供應短缺可能對本集團的盈利能力產生不利影響
- 本集團依賴於其商標及其他知識產權
- 本集團或會受產品責任索償及有限保險範圍影響
- [• 延遲建設深圳興利尊典生產基地可能對本集團的經營產生不利影響]
- 本集團的自置物業不可轉讓予第三方

概 要

- 本集團可能無法就擔保其現有銀行融資的一項承諾履行責任
- 本集團業務受季節性因素影響
- 本集團未來計劃未必能如期實行

與行業有關的風險

- 本集團面臨來自競爭品牌的競爭
- 中國調低一般進口關稅或會進一步加劇市場競爭
- 住宅家具市場潮流的轉變可能會影響本集團的業務
- 有關出口銷售的反傾銷稅可能會影響本集團的業務
- 近期全球金融動蕩及經濟衰退可能對本集團產生不利影響

與中國有關的風險

- 經濟及政治考慮因素
- 法律及監管考慮因素
- 外匯匯率風險

與股份有關的風險

- 不應過度依賴前瞻性陳述
- 過往所派付的股息未必反映日後派付股息金額或本集團日後的股息政策
- 不應過度依賴本文件所載行業資料及統計數據

概 要

營運記錄

以下為本集團於往績記錄期間的經審核綜合業績概要。本概要摘錄自本文件附錄一所載的會計師報告，且須與該報告一併閱讀。

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零六年 千港元	二零零七年 千港元	二零零八年 千港元
收益	369,626	492,669	534,346
銷售成本	<u>(299,526)</u>	<u>(396,438)</u>	<u>(433,344)</u>
毛利	70,100	96,231	101,002
其他收益 (附註)	2,304	1,962	1,989
銷售及分銷開支	(18,441)	(27,453)	35,533
行政開支	<u>(22,594)</u>	<u>(28,490)</u>	<u>(33,348)</u>
經營活動所得溢利	31,369	42,250	34,110
財務費用	<u>(481)</u>	<u>(18)</u>	<u>(70)</u>
除稅前溢利	30,888	42,232	34,040
稅項	<u>(2,137)</u>	<u>(1,803)</u>	<u>(3,251)</u>
年內溢利	<u><u>28,751</u></u>	<u><u>40,429</u></u>	<u><u>30,789</u></u>
下列人士應佔：			
本公司股權持有人	28,103	40,192	30,746
少數股東權益	<u>648</u>	<u>237</u>	<u>43</u>
年內溢利	<u><u>28,751</u></u>	<u><u>40,429</u></u>	<u><u>30,789</u></u>
股息	<u><u>—</u></u>	<u><u>17,276</u></u>	<u><u>3,971</u></u>

附註：其他投入指利息收入、出售按公平值計入損益的股權投資的收益、股息收入、匯兌收入、利息收入、本公司控股公司提供的免息貸款及雜項收入。

概 要

股息政策

截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，本集團已分別支付股息零港元、約17,300,000港元及[4,000,000]港元，股息派付率分別為零、約42.7%及[12.9]%。所有上述股息均由本集團內部資源以現金方式撥付。本集團擬於〔●〕後將股息派付率維持在約[●]%。然而，實際股息派付率由董事經考慮本集團的盈利能力及現金狀況後全權酌情釐定。無論如何，本集團的過往股息分派記錄不應作為釐定本集團日後可能宣派或支付股息的參考或基準。