

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

業務概覽

本集團主要從事(i)設計、製造及分銷主要以天然木材製成、極富中國傳統文化特色和創藝性的小型木飾品；(ii)主要在中國經營特許加盟店網絡；(iii)在香港經營零售店直接銷售本集團產品；以及(iv)製造及銷售高檔家居飾品和中式家具。本集團的產品主要分為四大類別，即(i)木梳或角質梳，如彩繪梳、草木染梳及雕刻木梳；(ii)袋裝木製鏡子，如彩繪鏡及鏤空鏡；(iii)其他木製(飾)品及裝飾品，如香珠手鏈、鏈墜、髮夾、髮簪及按摩工具；及(iv)供送禮用途的不同主題組合禮盒，內有多款本集團產品。本集團的產品大多以「譚木匠」品牌出售。

本集團於二零零六年至二零零九年分別榮登中文版《福布斯》雜誌*中國最具潛力企業排行榜*第66位、第92位、第130位及第173位，並獲*中國連鎖經營協會*頒授二零零五年度*中國最具成長力獎*及二零零六至二零零七年度*中國零售業十大優秀特許加盟品牌*。此外，本集團於二零零七年三月獲重慶創意產業發展辦公室認可為*重慶重要創意企業*之一。

本集團已透過其特許加盟計劃在中國建立龐大分銷網絡，根據特許加盟計劃，本集團的特許加盟商向本集團採購產品，然後在其自行經營的特許加盟店售予零售客戶。於最後實際可行日期，本集團在中國設有[853]間特許加盟店，並於新加坡及馬來西亞分別設有兩間特許加盟店，於美國設有一間特許加盟店。特許加盟商於開設特許加盟店時，須向本集團支付不可退還的一次性加盟費。本集團的特許加盟商大多屬中國個體營運商，而本集團對其特許加盟商的不當行為及濫用本集團品牌並無控制權。根據本集團與特許加盟商訂立的特許加盟協議，特許加盟商須單獨承擔本身不當行為(包括將本集團的產品轉售予非最終客戶的人士)及／或濫用本集團品牌的責任，本集團有權就因特許加盟商該等不當行為／濫用本集團品牌而導致的任何損失索償。此外，鑒於特許加盟店由特許加盟商擁有及控制，根據特許加盟協議，特許加盟商可自願定期向本集團遞交有關其銷售及存貨水平的報告，而本集團在此方面對其特許加盟商並無控制權。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零九年六月三十日止六個月，本集團對特許加盟商銷售的產品分別佔本集團營業額約94.2%、91.3%、87.9%及88.3%。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零九年六月三十日止六個月，對其他直接客戶的產品銷售分別佔本集團營業額約4.2%、7.4%、11.3%及10.6%。直接客戶銷售主要指(i)公司實體或地方政府部門特別向本集團購買大批產品，作為送贈其客戶／員工或其公司宴會及／或贊助用途；及(ii)對批發商／分銷商的銷售。於營業記錄期，加盟費分別佔本集團營業額約1.6%、1.3%、0.8%及1.1%。截至二零零六年十二月三十一日止年度至截至二零零七年十二月三十一日止年度，本集團營業額由約人民幣95,400,000元增加至約人民幣123,200,000元，繼而於截至二零零八年十二

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

月三十一日止年度下跌至約人民幣108,700,000元。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度及截至二零零九年六月三十日止六個月，其純利分別為人民幣36,800,000元、人民幣41,500,000元、人民幣25,900,000元及人民幣21,300,000元；商店數目則由二零零六年十二月三十一日的524間增加至二零零八年十二月三十一日的720間。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零九年六月三十日止六個月，本集團的毛利率分別約為59.8%、60.0%、56.2%及58.9%，而本集團的純利率則分別約為38.6%、33.7%、23.8%及32.7%。截至二零零八年十二月三十一日止年度，本集團表現(包括營業額、純利、毛利率及純利率)受(i)二零零八年五月中國四川省發生大地震，而本集團的特許加盟商於當地擁有龐大業務，尤其是，本集團須延期約一星期才向四川省特許加盟商付運貨品，而本集團六名特許加盟商因地震而停業，其中三名特許加盟商分別於二零零八年五月、七月及十月恢復正常運作，兩名特許加盟商於二零零八年六月恢復正常運作，於最後實際可行日期另一名特許加盟商則尚未復業；及(ii)環球金融海嘯拖累各地經濟陷入衰退，兩者均打擊其潛在顧客的整體購買意欲。截至二零零九年六月三十日止六個月，本集團的營業額及盈利能力已大致回復至正常水平，與二零零七年表現相若。無法保證市場對本集團產品的需求可維持強勁，亦無法保證本集團的營業額、商店數目、毛利率及增長不會下跌。就董事所知及所信，於最後實際可行日期，本集團並無及將不會因為二零零八年五月中國四川省地震導致的傷亡損失、違約而可能遭受其僱員／供應商／客戶提出索償，本集團並無遭遇任何潛在銀行融資撤回、應銀行要求提早清償未償還貸款、接獲銀行要求增加有抵押借貸的抵押金額、取消訂單或任何客戶及／或供應商破產或拖欠款項的情況。

本集團計劃開設有別於現有的特許加盟店的新銳店，新銳店擁有現代化裝飾的外觀，加上傳統的中國文化特色，而新銳店的規模將比現有的特許加盟店大。新銳店將以銷售一系列高檔梳子、鏡子、組合禮盒及小飾品為主，預期該等產品的價格將高於現有特許加盟店出售的產品價格。有關新銳店的其他詳情載於本文件「未來計劃及前景」一節「不斷拓展銷售網絡和開設新銳店」一段。董事現時計劃，該等新銳店將由特許加盟商經營。董事預期，於二零一零年底前，由特許加盟商在中國開設及經營的新銳店總數將約為60間。海外市場方面，董事預期將於二零一零年底前開設合共約25間由本集團經營的新國際店。由於有關產品以較高收入客戶群作為目標，無法保證本集團可於二零一零年底前開設60間新銳店及25間國際店，並如其特許加盟業務般取得成功。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

下表載列截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零零九年六月三十日止六個月本集團按產品類別分類的營業額分析：

按產品類別分類的營業額

	截至十二月三十一日止年度						截至二零零九年	
	二零零六年		二零零七年		二零零八年		六月三十日止六個月	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
分銷及銷售小型飾品								
梳子	38,003	39.8	47,036	38.2	44,292	40.8	25,308	38.8
鏡子	3,174	3.3	4,230	3.4	2,568	2.4	1,137	1.8
其他飾品(附註)	6,071	6.4	11,909	9.7	6,404	5.9	3,665	5.6
組合禮盒	46,592	48.9	58,381	47.4	54,544	50.1	34,369	52.7
	93,840	98.4	121,556	98.7	107,808	99.2	64,479	98.9
加盟費收入	1,558	1.6	1,613	1.3	848	0.8	738	1.1
	95,398	100.0	123,169	100.0	108,656	100.0	65,217	100.0

附註：其他飾品包括小型家居飾品及家具。

於二零零七年一月，本集團開設首間時尚工藝品商店，該商店屬本集團自行經營的旗艦店，店內陳列及銷售本集團所有產品，包括梳子、鏡子、組合禮盒、高檔家居飾品以及由本集團委聘第三方生產的傳統中式家具，以作轉售。

於營業記錄期，本集團利用其萬州廠房的生產設施製造產品。萬州廠房的總建築樓面面積約為25,395.37平方米，主要包括三幢工廠大樓，供大規模生產木梳及鏡子及為本集團承包商製造的其他飾品進行加工，以及一幢用作辦事處及陳列室的大樓。為提高本集團的生產能力及應付其未來策略發展需要，本集團已購入一個位於其現有生產工場對面，面積約118英畝的生產工場。

本集團憑藉其於中國強大的品牌知名度、龐大的特許加盟商網絡及覆蓋範圍，以及設計、開發與研究能力爭取小型木工藝飾品市場佔有率。本集團新設計及新產品開發工作在中國重慶的設計及開發中心進行。

概 要

本集團致力於將中國傳統文化與現代時尚設計及先進技術完美結合，以實現「藝術生活」的理念。憑藉其在小型木製飾品設計、製造及分銷方面的專業知識，本集團矢志提升小型木製飾品的品質和文化價值，為市場帶來引人注目的新面貌。自本集團於一九九七年成立以來，本集團已成功在市場推出逾2,000款設計，本集團在木工藝品設計及開發方面取得的成就可從其獲得的獎項及成功註冊的大批專利獲得明證。

企業文化

企業文化即主導一間公司的員工態度和行為、信念和價值的風氣。董事認識到，恰當的企業文化有助促進團隊合作、提高員工士氣、強化本集團品牌形象以及為其長期經濟表現帶來正面刺激作用。自一九九七年成立以來，本集團努力建立本身的企業文化，本集團冀奉行經營原則，成為木製飾品行業品牌領袖。

本集團致力為傳統木製飾品注入具吸引力概念，透過揉合中國工藝及本身企業文化在產品之上，為木製飾品增值。本集團根據下列指導原則經營業務：(i)注重「誠實、勞動及快樂」的企業價值觀；(ii)回饋社會；及(iii)宣揚中國傳統工藝文化。

企業價值

本集團的企業價值為「誠實、勞動、快樂」。

誠實： 本集團強調誠實與廉潔。本集團視其供應商、特許加盟商及員工為合作夥伴，並強調信譽。本集團經常教導員工及特許加盟商對顧客誠實的重要性。董事認為誠實是贏取客戶信任的最佳方法之一，亦能建立客戶對本集團的擁戴。

勞動： 董事認為每個人(包括殘疾人士)都應該勤奮工作，以及獲得受聘機會。本集團主要製造部門自強木業逾半數員工為不同類別的殘疾人士。本集團鼓勵員工透過分享及在職訓練力爭上游、出類拔萃。董事深信，本集團所付努力整體而言將會惠及其員工、本集團與社會。

快樂： 透過秉持誠實及勞動的價值，本集團銳意提供可靠的產品及優質服務，在滿足其客戶的需要同時，亦能給予其特許加盟商、員工及本集團工作上的滿足感。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

回饋社會

本集團致力為其股東增加財富之餘，董事亦以回饋社會作為其使命宗旨。本集團聘用不少殘疾人士，為他們提供實際工作培訓及就業機會，協助他們投身就業市場，更重要的是可協助殘疾人士自立，不再依賴社會福利。本集團在培訓員工方面充滿熱誠，鼓勵他們進步及追求卓越，這從本集團的品牌享負盛名，以及獲獎無數可以獲得明證。本集團希望向社會證明殘疾人士有能力製造出不比健全人士遜色的產品。

宣揚中國傳統工藝品文化

本集團在經營業務的同時致力宣揚中國傳統工藝文化。董事認為，本集團能夠藉著其產品及其文化宣揚中國傳統工藝文化，乃本集團成功因素之一，亦是本集團經營業務的其中一項宗旨。本集團將中國傳統文化及創意設計結合在小木飾品之中，為產品增值，並為本身帶來競爭優勢。本集團專門從事以木料製作結合傳統工藝特色(如精緻雕刻及簡樸自然美感)與當代設計於一身的產品。

為了突顯本集團的企業文化和中國傳統文化，本集團要求旗下所有特許加盟店採取統一設計，而櫥窗擺設設計奉行簡約，裝飾以木料為主，充分展示中國傳統文化以及本公司「我善治木」的標記，從而提升公眾對本集團品牌的認識。

本集團主要優勢

1. 穩固的市場地位

董事相信，本集團透過特許加盟計劃以及於小型木製飾品行業進行品牌建設，已令其「譚木匠」品牌享負盛名。本集團獲獨立第三方中國連鎖經營協會頒授二零零五年最具成長力獎。於二零零四年，「譚木匠」獲獨立第三方中國社會調查所頒授中國公認名牌產品標準。本集團於二零零六年至二零零九年分別榮登中文版《福布斯》雜誌中國最具潛力企業排行榜第66位、第92位、第130位及第173位。此外，本集團獲獨立第三方中國連鎖經營協會頒發二零零七至二零零八年度中國零售業十大優秀特許加盟品牌。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

於二零零六年六月，本集團的「譚木匠」品牌獲國家工商行政管理局商標局頒發中國馳名商標。據董事所知，根據《中華人民共和國商標法》第14條，認定馳名商標應當考慮下列因素：(i)相關公眾對該商標的知曉程度；(ii)該商標使用的持續時間；(iii)該商標的任何宣傳工作的持續時間、規模和地理範圍；(iv)該商標作為馳名商標受保護的記錄；及(v)該商標馳名的其他因素。董事相信，該等榮譽是對本集團品牌知名度、消費者滿意度及忠誠度的肯定，進而增強本集團將業務擴大至全世界的信心及加強本集團成為全球市場中國著名品牌的願景。

2. 龐大銷售網絡、商店位置優越

本集團透過推行特許加盟計劃在中國建立起龐大的分銷網絡，本集團擁有由特許加盟商營運的卓越特許加盟店網絡。本集團於一九九八年在中國四川省成都開設其首間特許加盟店。於最後實際可行日期，本集團旗下[853]間特許加盟店廣泛分佈於中國各地，遍及[31]個省與自治區以及300多個城市。此外，本集團在新加坡及馬來西亞分別設有兩間特許加盟店，於美國設有一間特許加盟店。本集團產品在眾多交通便捷的零售區及商業區設有銷售點，這有助建立其於中國客戶心中的品牌形象和提高市場滲透率。

董事相信，商店選址策略乃本集團特許加盟計劃取得成功的關鍵因素之一。在授出特許經營權之前，本集團會對擬開設的特許加盟店所處位置作出全面評估，(其中包括)當地的商業和經濟活動、人口和教育、消費者習性及購買力、競爭及投資能力。目前，本集團的大部分特許加盟店坐落於有關城市的交通便捷的購物區及商業區。

3. 專業管理團隊

本集團主席兼行政總裁譚先生於小型木製飾品行業擁有逾15年經驗。譚先生在中國木製飾品行業的經驗及對該行業的深厚認識成為本集團取得成功的重要競爭優勢。

董事相信，本集團有一支穩健而經驗豐富的管理團隊，其穩固的特許加盟業務引領本集團超越競爭對手。為確保本集團旗下連鎖特許加盟店的服務質素及形象貫徹一致，本集團會向每名特許加盟商派發一本指導特許加盟店經營的手冊，其中載有對經營特許加盟店非常重要的方針和程序。該等方針和程序可幫助特許加盟商培訓員工及確定彼等的職責範圍。本集團亦開設一條24小時免費服務熱線，以處理客戶及特許加盟商的查詢。透過對特

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

許加盟商的各種培訓及教育，本集團鼓勵特許加盟商各盡所長，致力維持本集團在中國小型木製飾品行業的領導地位。本集團管理層亦致力追求產品質素，這從譚木匠於二零零四年三月獲得ISO9001:2000證書便可證明。譚先生於二零零三年獲中國人事部及中國殘疾人聯合會頒發全國自強模範獎項，並獲中國連鎖經營協會頒發2005中國特許企業優秀管理者，足以證明本集團管理層的成就。

4. 強大的設計及開發能力

董事相信本集團擁有設計及開發各種富有中國傳統特色小飾品(主要以木材製造)的競爭優勢。本集團產品憑藉其簡約而精緻的自然風格，多年來贏取不少獎項。

除設計及開發隊伍的[15]名成員外，本集團透過不同獎勵計劃鼓勵其他員工參與設計及開發新產品。[本集團亦透過舉辦不同論壇及活動，向外徵集具吸引力的設計。此外，為擴大日後產品種類，本集團以合約方式聘用歐洲設計師(獨立第三方)提供精巧新穎設計。於最後實際可行日期，本集團成功向市場推出超過[2,000]款產品。

為提高本集團產品的吸引力，本集團為各組合禮盒特設主題，內附手冊介紹有關產品的主題、特色、保養及存放方法。

為進一步加強其研究及開發能力，本集團已在萬州廠房成立一個技術中心，其中一項研究項目為研究在溫度驟變的情況下穩定木材尺寸與木材常見的褪色問題。於二零零五年，本集團的技術中心獲重慶市政府授予「省級技術中心」的殊榮。儘管現行中國法律法規並無規定須提出有關申請，本集團的技術中心正計劃申請國家級技術中心的殊榮，有待中央政府的批准。獲授予國家級技術中心殊榮，本集團進口若干類別技術及教學相關儀器時可享有若干稅項豁免。憑此殊榮，該中心亦可獲中國政府資助擴大發展規模。董事認為，大批專利獲國家商標註冊機關批准註冊，足以證明本集團在木工藝品設計及創新方面的成就。於最後實際可行日期，本集團已註冊合共[63]項專利，並已申請註冊另外[11]項專利。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

5. 成功的市場推廣策略

董事認為，本集團的市場推廣策略亦為其成功因素之一。

本集團的市場推廣策略著重利用不同的渠道來建立其品牌形象。本集團會不定期自行印製手冊及小冊子，然後在特許加盟店向顧客派發，提供有關本集團動向、產品以及健康生活要素的消息，以作為宣傳材料。董事相信透過派發該等手冊及小冊子，可增進公眾人士對本集團的認識，而顧客亦可深入了解本集團文化、產品特色以及使用本集團產品的好處。本集團分享員工及特許加盟商的感受和故事，並宣揚中國傳統工藝品以及提供若干小型木製飾品的起源及發展等資料。此外，在聖誕節、中秋節、農曆新年、情人節及母親節等節日還會舉辦推廣活動來吸引最終客戶的注意。本集團的設計小組負責監督創意設計及製作圖像原稿推廣其品牌。本集團亦在全國電視上發布廣告來吸引廣大觀眾。

董事相信引人注目的櫥窗陳列亦為本集團成功宣傳其品牌的關鍵。因此，本集團要求所有特許加盟店要有統一風格的櫥窗陳列及佈置。

6. 已確立的企業文化和價值觀

本集團的宗旨是成為歷史悠久的知名企業。董事相信，企業文化是本集團的核心價值。「誠實、勞動及快樂」代表本集團相信其管理層、僱員及特許加盟商均希望成為誠實的人，努力工作及享受生活樂趣。本集團的企業文化和價值觀通過其負責任和開明的管理理念得到體現。本集團透過一系列刊物，如「我善治木－譚木匠的88個經營秘訣」和小冊子及手冊傳對外達其企業文化及價值觀。

董事相信，本集團透過其核心文化及價值觀，矢志改進傳統手工藝品、引領其邁向現代化的熱誠、本集團對特許加盟商及顧客賓至如歸的態度，加上其對研發小型木製飾品設計的不懈努力，已取得成就。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

營業紀錄

下表概述本集團截至二零零八年十二月三十一日止三個財政年度各年及截至二零零九年六月三十日止六個月的合併經審核業績，該等業績乃按本文件附錄一會計師報告「編製基準」一節所載的編製基準而編製，此概要應連同會計師報告一併閱讀。

	附註	截至十二月三十一日止年度			截至六月三十日 止六個月	
		二零零六年 人民幣千元	二零零七年 人民幣千元	二零零八年 人民幣千元	二零零八年 人民幣千元	二零零九年 人民幣千元 (未經審核)
營業額	1	95,398	123,169	108,656	53,082	65,217
銷售成本		(38,370)	(49,277)	(47,629)	(22,130)	(26,808)
毛利		57,028	73,892	61,027	30,952	38,409
其他收益及收入淨額		8,689	11,547	11,990	4,374	11,087
行政開支		(15,673)	(18,587)	(17,684)	(8,991)	(9,849)
銷售及分銷開支		(8,807)	(15,084)	(16,626)	(8,190)	(9,264)
其他經營開支		(1,184)	(1,989)	(4,191)	(2,126)	(2,423)
融資成本		(688)	(1,447)	(2,331)	(945)	(1,315)
除稅前溢利		39,365	48,332	32,185	15,074	26,645
所得稅		(2,528)	(6,866)	(6,311)	(3,456)	(5,318)
年度溢利		<u>36,837</u>	<u>41,466</u>	<u>25,874</u>	<u>11,618</u>	<u>21,327</u>
以下人士應佔						
本公司權益股東		36,976	41,515	25,874	11,618	21,327
少數股東權益		(139)	(49)	—	—	—
		<u>36,837</u>	<u>41,466</u>	<u>25,874</u>	<u>11,618</u>	<u>21,327</u>
股息	2	<u>16,000</u>	<u>30,000</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>15,000</u>

附註：

- 營業額指售予客戶貨品減增值稅及銷售稅、退貨及折扣和加盟費收入後的發票淨值。
- 截至二零零六年十二月三十一日止年度支付的股息，乃譚木匠及譚木匠（英屬處女群島）在重組前向彼等當時股東支付的股息。本公司亦於二零零七年及二零零九年向其當時股東支付股息。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

未來計劃及前景

董事冀將本集團的「譚木匠」品牌建立為一個源遠流長、家傳戶曉的百年品牌，而本集團則在木工藝飾品行業與家居飾品行業盛久不衰。為實現本集團的目標，本集團將憑藉其專業知識及競爭優勢開展下列計劃，務求令業務及收益持續增長：

1. 不斷拓展銷售網絡和升級現有專賣店(簡稱「新銳店」或「升級店」)

憑藉本集團已建立的「譚木匠」品牌聲譽，董事計劃鞏固其於中國市場的地位，並透過擴展特許加盟店網絡以「譚木匠」之名將業務伸展至海外市場。於最後實際可行日期，本集團在中國設有853間特許加盟店，並於新加坡及馬來西亞分別設有兩間特許加盟店、於美國設有一間特許加盟店。本集團亦在香港以「譚木匠」之名開設四間海外自營店。

董事擬憑藉本集團的銷售增長及其品牌「譚木匠」於中國的聲譽推出新銳店。新銳店在裝修上將有別於現有的特許加盟店，並擁有現代化裝飾的外觀，加上傳統的中國文化特色，而新銳店的面積將比現有特許加盟店大。新銳店將以銷售一系列富現代感及時尚設計和主要由天然木材製造的高檔梳子、鏡子、組合禮盒及小飾品為主。這些新設計的產品將以「譚木匠」品牌出售。鑒於將在新銳店出售的產品設計精美，預期其價格將高於現有特許加盟店出售的產品，而該等新銳店主要針對擁有較高購買力的高收入組別客戶。

董事現時計劃，該等新銳店將由特許加盟商經營。截至最後實際可行日期，本集團尚未開設任何新銳店。董事計劃在中國的大城市(如重慶、北京和上海)開設該等商店。有興趣經營新銳店的現有特許加盟商須另行開設新店舖，不可重新裝修／翻新其現有店舖。董事預期，於二零一零年底前，由特許加盟商在中國開設及經營的新銳店總數將約為60間。海外市場方面，董事預期將於二零一零年底前開設合共約25間由本集團經營的新國際店。

多年來，本集團不斷努力在中國打造和保持其「譚木匠」品牌。董事認為品牌聲譽對本集團的成功至關重要，故必須加強市場推廣力度以提升品牌形象，從而維持本集團在中國的市場地位。為此目的，本集團計劃進一步提升其「譚木匠」的品牌形象及推廣其新銳店，以便提高本集團在中國的公眾知名度。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

2. 在中國開設高檔家居飾品店及建立旗艦店(暫命名「Tan's」)

隨著中國生活水平及經濟環境的改善，董事相信越來越多人將尋求更高質素的生活，因而使優質時尚產品(如設計美觀吸引的水果盤、花瓶、相框和燭台等高檔時尚家居飾品)的需求不斷增加。

為拓展和涉足中國的高檔家居飾品市場，本集團開始開設多間高檔家居飾品店，並以「Tan's」命名。該等商店的建築樓面面積由約50平方米至100平方米不等，專門出售和推銷「Tan's」品牌的高檔家居飾品及裝飾品。於最後實際可行日期，本集團已在中國重慶開設4間Tan's商店。此外，本集團已委任多名歐洲設計師設計一系列高檔家居飾品。高檔家居飾品主要以木材製造，配以水晶、不銹鋼、瓷器及皮革等精選副材料。新產品的設計富時代感且具現代風格。

本集團已委任一間歐洲設計公司設計該等高檔家居飾品店的外觀及內部裝潢，而該等商店將有富時代感的主題特色。董事計劃，該等高檔家居飾品店將設於上海及北京等大城市的高級商場內。該等高檔家居飾品的對象是追求高級生活水平及要求優質時尚產品的高收入客戶。為把握即將舉行的二零一零年上海世界博覽會可能帶來的商機，董事計劃於二零一一年底前在上海和北京等中國大城市開設約30間「Tan's」商店。鑒於經營高檔家居飾品店所需資本投資相當高昂，特許加盟商未必能夠負擔，加上本集團冀掌握市場對其木製家居飾品產品的反應，董事目前計劃「Tan's」商店將由本集團經營。

本集團已委任專業設計師設計「Tan's」的標誌及商標，而本集團現正在多個地區(包括香港及美國)註冊「Tan's」商標。隨著海外銷售網絡擴大，董事計劃將「Tan's」品牌建立為國際知名木製家居飾品品牌之一。

3. 開設時尚工藝品商店(簡稱「譚木匠手工館」)

為擴闊本集團的銷售渠道和進一步推廣其品牌，本集團計劃在中國各大城市投資開設時尚工藝品商店。於最後實際可行日期，本集團已先後於二零零七年一月及四月開設兩間時尚工藝品商店，每間佔用建築樓面面積逾600平方米。董事計劃在中國不同地區開設時尚工藝品商店作為本集團在不同地區的旗艦店及陳列室。每間時尚工藝品商店的面積將約為800平方米，分為多個陳列區，包括本集團歷史的展覽館、手工藝品工作坊、文化及商務中心、藝術表演台和休閒區等。該等大型商店將展示及出售「譚木匠」及「Tan's」品牌的本集團

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

大部分產品，包括梳子、鏡子、組合禮盒及高檔家居飾品以及由本集團委任的第三方採購的傳統中國風格家具，以作轉售。董事認為，特許加盟計劃將繼續擔當本集團的主要銷售渠道，但本集團將會在各大城市自行經營旗艦店。董事計劃於二零一零年底前再開設約3間時尚工藝品商店。此外，為進一步加強對本集團經營的旗艦店的管理，董事擬增聘零售業專家負責管理本集團經營的旗艦店。

與本節上文「在中國開設高檔家居飾品店及建立「Tan's」新品牌」分段所披露以「Tan's」命名的高檔家居飾品店比較，「Tan's」商店主要銷售「Tan's」品牌命名的本集團高檔家居飾品，其建築樓面面積由約50平方米至100平方米不等，而時尚工藝品商店則指由本集團經營的大型商店。該等大型商店出售及陳列本集團的所有產品，而一般佔用較大面積（600平方米以上）。

4. 進一步提高設計及產品開發能力及提高經營效率

董事相信，本集團的設計及產品開發能力為其主要優勢之一。為進一步加強本集團的創新能力，本集團計劃加大設計及產品開發的投資，並與國內及海外知名設計公司及開發公司合作，改良及創新本集團的產品及包裝。此外，本集團亦計劃購置新生產設備及在木工藝品及高檔家居飾品生產方面應用新製造技術，該等技術有別於現有產品目前採用的技術，特別是梳子及鏡子的製造技術。董事預期，該等新設備及技術將可改進本集團產品的質量及外觀。

為促進營運效率和提高數目龐大的特許加盟店的管理水平，本集團自行開發一套銷售點系統，得以井然有序地掌握特許加盟商的銷售和存貨情況。為更有效調配本集團資源，本集團計劃將銷售點系統與即將安裝的企業資源規劃系統結合。本集團在成功安裝企業資源規劃系統後，預期可透過有系統的資料庫了解特許加盟店的銷售和存貨以及本集團的存貨、銷售、採購和生產記錄情況，更有效地規劃其生產、銷售、配送及原材料採購。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

5. 興建家居飾品生產基地

為拓展和涉足高檔家居飾品市場，本集團成立重慶美裕，其業務範圍包括製造、加工及銷售以木製為主的家居產品或飾品。重慶美裕處於試產階段，目前在萬州廠房進行有限度生產。此外，為配合本集團的拓展計劃和應付新生產基地所需，本集團將購置和安裝新型先進設備和機器，以擴充和提升家居飾品的生產設施。

6. 擴充銷售網絡及銷售支援服務

董事計劃擴充本集團在中國的銷售及市場營銷網絡，以緊握市場機遇。本集團目前擬增聘5至8名銷售人員組成一支銷售隊伍，致力爭取企業客戶的大宗訂單，以及建立網上採購及銷售平台出售產品。

風險因素

董事相信，本集團的業務與營運受若干風險因素影響，可分為(i)與所得款項淨額的用途有關的風險；(ii)與本集團業務及營運有關的風險；(iii)與行業有關的風險；(iv)與中國有關的風險；及(v)與●有關的風險，有關風險概述如下：

與所得款項淨額的用途有關的風險

- 開設時尚工藝品商店、高檔家居飾品店及新銳店
- 將本集團的產品組合擴展至高檔家居飾品以及興建新製造設施
- 在海外市場建立銷售網絡經驗有限

與本集團業務及營運有關的風險

- 依賴主要管理人員
- 特許加盟商退貨
- 給予社會福利企業的稅務優惠
- 從本公司中國附屬公司收取的股息或其全球收入、本公司應付海外股東的股息及出售股份所得收益，或須繳納新頒佈中國稅法項下稅項
- 股息分派受到局限

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

- 保持盈利及增長的能力
- 經常性收入基礎不穩
- 全球金融市場最近出現重大衰退及波動，對全球經濟產生負面影響，因而可能對本公司的業務經營構成不利影響
- 原材料成本波動
- 本集團的產能利用率波動
- 依賴特許加盟店
- 本集團對其特許加盟商的銷售及存貨資料並無控制權，故該等資料未必準確，且難以控制特許加盟商的表現
- 本集團的銷售增加或代表特許加盟店的存貨水平上升，並非反映基本銷售上升
- 特許加盟商可能違反須貫徹執行本集團產品定價政策的合約責任
- 本集團對特許加盟商的不當行為及濫用其品牌並無控制權
- 特許持有人的不當行為及濫用本集團品牌
- 依賴獨立分包商及承包商
- 萬州廠房及中國重慶市萬州區邊家村八組物業並無房屋所有權證
- 或須向中國政府相關部門償還本文件附錄三第3號物業最低標準價與購買價的差額及相關社會保障統籌費
- 未經登記租賃
- 本集團目前佔用的其中一項租賃物業的業權並不清晰
- 單一生產廠房
- 季節性因素
- 股息政策

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

概 要

- 向中國營運附屬公司收取股息的限制
- 潛在產品責任
- 競爭
- 貨幣兌換及匯率風險
- 二零零八年五月中國四川省地震對本集團營運的影響

與行業有關的風險

- 侵犯知識產權
- 經濟前景不明朗

與中國有關的風險

- 政治及社會考慮因素
- 經濟及法律考慮因素

其他風險因素

- 股東在本公司的權益日後或會遭攤薄