

業 務

概 覽

我們為室內設計解決方案的供應商，以及我們的大多數客戶為於全球各地擁有零售店鋪的國際高端消費品及高端時尚品牌。根據Frost & Sullivan報告，按收入計，我們為二零一五年最大的高端消費品零售室內設計香港公司。我們為遍佈全球不同地區的客戶提供服務，包括香港、中國、美國、歐洲、中東及其他亞洲國家。我們為客戶提供定制及整體室內設計解決方案，其中涵蓋的服務範圍廣泛，包括金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造、室內解決方案以及設計及項目諮詢。根據各個單獨項目中客戶的特定需求及要求，我們會單獨或與其他服務一起向客戶提供各項該等服務。於往績記錄期間，我們的金屬、玻璃及木製品及傢俱、以及幕牆由我們供應商生產，而裝潢工程則由我們分承建商或當地承建商開展。

截至二零一三年、二零一四年及二零一五年六月三十日止三年以及截至二零一六年四月三十日止十個月，我們的收入分別為123.8百萬港元、113.8百萬港元、130.6百萬港元及100.8百萬港元，自二零一三年六月三十日至二零一五年六月三十日的複合年增長率約為2.7%。截至二零一三年、二零一四年及二零一五年六月三十日止三年以及截至二零一六年四月三十日止十個月，我們的毛利分別為33.4百萬港元、37.0百萬港元、44.2百萬港元及35.7百萬港元，自二零一三年六月三十日至二零一五年六月三十日的複合年增長率約為15.1%。

於往績記錄期間，我們於67個城市完成合共725個項目，其中位於香港、歐洲、亞洲(香港除外)及美洲的項目分別佔我們已完成項目的57.2%、14.8%、22.5%及4.3%。下表載列根據客戶地理位置劃分的項目明細：

	截至六月三十日止年度			截至 四月三十日 止十個月
	二零一三年	二零一四年	二零一五年	二零一六年
亞洲				
— 香港	117	131	100	67
— 中國	—	5	1	3
— 其他地區	49	24	22	59
小計	166	160	123	129
歐洲	25	26	27	29
中東	1	2	—	6
美洲	4	15	6	6
總計	196	203	156	170

業 務

下表載列我們於往績記錄期間已完成的項目數量及四種主要類別的室內設計服務的平均合約金額：

	截至六月三十日止年度				截至四月三十日止			
	二零一三年		二零一四年		二零一五年		二零一六年	
	已完成項 目數量	平均合約 金額 (千港元)	已完成項 目數量	平均合約 金額 (千港元)	已完成項 目數量	平均合約 金額 (千港元)	已完成項 目數量	平均合約 金額 (千港元)
金屬、玻璃及木製品 及傢俱供應	172	223	162	400	117	495	113	592
幕牆設計及製造	3	5,384	3	2,782	4	1,706	6	3,122
室內解決方案	18	3,841	37	1,101	33	1,962	42	352
設計及項目諮詢	3	12	1	5	2	550	9	43
總計	<u>196</u>	<u>631</u>	<u>203</u>	<u>561</u>	<u>156</u>	<u>837</u>	<u>170</u>	<u>593</u>

由於我們的業務營運以項目為基準，項目的合約金額各不相同。於往績記錄期間，我們室內解決方案的平均合約金額有所減少，由截至二零一三年六月三十日止年度的3.8百萬港元減至截至二零一六年四月三十日止十個月的0.4百萬港元。整體的減少主要由於較小型項目數量及該類別合約金額的減少。此外，截至二零一六年四月三十日止十個月，我們的策略更加關注金屬、玻璃及木製品及傢俱供應，此令室內解決方案項目的平均合約金額於本期間進一步減少。

截至二零一六年四月三十日止十個月，我們室內解決方案項目的平均合約金額低於我們金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及幕牆開發及製造項目的平均合約金額。儘管我們的室內解決方案分部亦涵蓋金屬、玻璃及木製品、傢俱以及幕牆的供應及安裝，但是期內我們的室內解決方案項目主要為小型項目，因此我們專注於並分配更多資源至金屬、玻璃及木製品及傢俱供應項目。此舉繼而令我們金屬、玻璃及木製品及傢俱供應項目的平均合約金額增加。此外，期內我們為其中一名主要客戶完成一個位於澳門的幕牆開發及製造分部的大型項目，合約總額達5.6百萬港元，此令我們幕牆開發及製造項目的平均合約金額大幅增加。

業 務

下表載列所示期間我們的收入(按地區)：

	二零一三年		截至六月三十日止年度 二零一四年		二零一五年		截至四月三十日止十個月 二零一五年		二零一六年	
	千港元	佔收入 百分比	千港元	佔收入 百分比	千港元	佔收入 百分比	千港元 (未經審核)	佔收入 百分比	千港元	佔收入 百分比
亞洲										
— 香港	81,917	66.2%	52,040	45.7%	66,753	51.1%	61,965	54.3%	17,993	17.8%
— 中國	6,517	5.3%	5,946	5.2%	4,933	3.8%	3,118	2.7%	6,004	6.0%
— 其他地區	19,804	15.9%	17,577	15.5%	24,747	19.0%	22,649	19.9%	25,925	25.7%
小計	108,238	87.4%	75,563	66.4%	96,433	73.9%	87,732	76.9%	49,922	49.5%
歐洲	10,709	8.7%	23,834	20.9%	31,137	23.8%	23,347	20.5%	44,666	44.3%
中東	519	0.4%	4,163	3.7%	—	0.0%	—	0.0%	—	0.0%
美洲	4,301	3.5%	10,238	9.0%	3,008	2.3%	3,008	2.6%	6,249	6.2%
總計	123,767	100.0%	113,798	100.0%	130,578	100.0%	114,087	100.0%	100,837	100.0%

於最後實際可行日期，我們目前正在進行的項目合共為37個項目。大部分該等項目位於歐洲及香港，合約總額約為35.9百萬港元。

我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期的已確認收入及新合約的總價值以及我們於相關期間內年／期初及年／期末的儲備金額載列如下表：

	截至六月三十日止年度			截至	自二零一六年
	二零一三年 千港元	二零一四年 千港元	二零一五年 千港元	四月三十日 止十個月 二零一六年 千港元	五月一日起 至最後實際 可行日期 千港元
儲備的年／期初價值	24,169	35,339	17,749	18,229	17,208
新合約的總價值 ⁽¹⁾	134,937	96,208	131,058	99,816	53,983
已確認總收入 ⁽²⁾	(123,767)	(113,798)	(130,578)	(100,837)	(36,516)
儲備的年／期末價值 ⁽³⁾	35,339	17,749	18,229	17,208	34,675

一金屬、玻璃及木製品 及傢俱供應

儲備價值(千港元)	20,617	10,647	10,430	17,208	18,539
項目開始期間	二零一三年 四月至六月	二零一四年 四月至六月	二零一五年 四月至六月	二零一六年 一月至三月	二零一六年 三月至八月
項目完成期間	二零一三年 七月至九月	二零一四年 七月至九月	二零一五年 七月至九月	二零一六年 五月至六月	二零一六年 八月至十月

業 務

	截至六月三十日止年度			截至	自二零一六年
	二零一三年	二零一四年	二零一五年	四月三十日	五月一日起
	千港元	千港元	千港元	止十個月	至最後實際
				二零一六年	可行日期
				千港元	千港元
一幕牆開發及製造					
儲備價值(千港元)	2,547	1,013	7,799	—	—
項目開始期間	二零一三年	二零一四年	二零一五年	不適用	不適用
	四月至五月	五月	四月		
項目完成期間	二零一三年	二零一四年	二零一五年	不適用	不適用
	七月至八月	八月	七月至八月		
一室內解決方案					
儲備價值(千港元)	12,175	6,089	—	—	15,996
項目開始期間	二零一三年	二零一四年	不適用	不適用	二零一六年
	四月至六月	四月至六月			五月至八月
項目完成期間	二零一三年	二零一四年	不適用	不適用	二零一六年
	七月至十月	七月至九月			八月至十月
一設計及項目諮詢					
儲備價值(千港元)	—	—	—	—	140
項目開始期間	不適用	不適用	不適用	不適用	二零一六年
					三月
項目完成期間	不適用	不適用	不適用	不適用	二零一六年
					十月

附註：

- (1) 新合約的總價值指於所示相關年度或期間我們承接的新合約之總價值。
- (2) 已確認收入指於所示相關年度或期間已確認的部分估計收入總額。
- (3) 儲備的年／期末價值指未就於所示相關年末或期末尚未全面完工的項目確認之部分估計收入總額。

業 務

競爭優勢

我們相信我們具有以下競爭優勢：

高端消費品品牌定制室內設計解決方案

我們相信，相較其他室內設計公司，我們的主要競爭優勢在於定制設計解決方案方面的良好聲譽。我們提供的服務包括金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造、室內解決方案以及設計及項目諮詢。我們的客戶可根據其特定需要，選擇聘請我們提供我們的單一或整體服務。儘管室內設計市場競爭激烈，我們相信，僅有有限的室內設計公司能夠向其客戶提供全方位的服務。根據Frost & Sullivan報告，儘管室內設計行業存在大量的室內設計公司，然而其中大部分提供的室內設計服務範圍有限。因此，我們能夠提供綜合室內設計服務的能力成為我們的競爭優勢。憑藉我們的服務方式，我們能夠在設計及創意團隊及項目諮詢團隊間完美協調，令我們能夠將不同客戶的品牌理念完全轉換為其店鋪的獨特設計。

我們對於細節及質量的敏銳把握幫助我們提供超越客戶需求的服務。例如，由於我們的許多客戶為高端珠寶品牌商，因此擁有將特定燈光設置及參數融入我們的定制展示櫃、牆面玻璃展示櫃及幕牆展示以突出或襯托所展示珠寶及手錶的技能及經驗對我們至關重要。不同類型的鑽石、貴金屬及翡翠呈現於眼前時，相關色溫、調節射燈光束的角度及位置尤其具有挑戰性。這需要高精確度及豐富經驗才能展示珠寶及手錶所鑲嵌每塊寶石的光澤及鮮豔色彩。

我們提供創新設計概念的能力令我們能夠根據客戶的設計需求提供創造性的解決方案，包括各種安全及安保考慮。例如，我們以往曾在客戶的產品展區使用煙及特殊光照以模仿舞動的火焰。我們的經驗範圍不僅擴展到適用的當地消防安全及環境法規，亦包括針對特定客戶的獨特安保規格及防盜措施。我們亦能夠就生產其具有特殊防爆及防彈特性的特殊珠寶展示櫃的材料類型向客戶提供建議。就我們的長期客戶格拉夫珠寶而言，我們已經與其總部開展合作研發展示櫃，該展示櫃安裝了一種獨特的防爆玻璃，而這種玻璃已經過嚴格的國際標準測試及認證。我們相信該等定制室內設計的設計及技術能力對我們的持續成功作出貢獻。

我們擁有提供優質服務及產品的良好聲譽

鑑於我們的大部分客戶為高端消費品及高端時尚品牌商，我們的客戶對服務及產品質量要求較高。專賣店的設計、傢俱及幕牆質量必須符合品牌的形象及季度理念，而且最重要的是確保全球範圍內所有品牌商店均使用相同的形象。我們的設計及創意團隊在國際設計標準及把握市場變化趨勢方面擁有豐富經驗，這有助於我們提供高質量創新設計解決方案的能力。我們的設計及創意團隊成員平均擁有八年的行業經驗，

業 務

且大部分已獲得室內設計專業的學士或商級文憑。我們對於細節的專注及對優質服務標準的堅守，幫助我們贏得知名客戶的信任，包括從高端時尚品牌到高端珠寶及手錶品牌，彼等聘用我們承接其於香港及全球旗艦店的設計及幕牆開發工程。

我們為我們主要客戶店內傢俱的全球供應商

作為重點關注高端消費品品牌的室內設計行業主要參與者，我們對品質的重視幫助我們克服該特定行業較高的進入門檻，多年來已贏得客戶的信任。作為對我們優質服務及創新設計的認可，我們自二零零三年及二零零九年以來，分別為客戶CT(法國一個高端珠寶及鐘錶品牌)及格拉夫珠寶開發及生產全球店內傢俱及展示櫃。為了成為我們客戶店內傢俱的全球供應商，我們必須經過嚴格的審批程序。例如，我們必須經過多個設計階段審核以及樣辦確認，以成為客戶CT的環球傢俱供應商。我們相信，我們提供頂級服務及產品的能力將繼續提升我們作為高端客戶頂級室內設計師的聲譽及提高我們的地位。

我們與全球客戶建立長期穩固的合作關係

我們已經與全球主要客戶建立長期的合作關係。於二零一二年客戶A在香港的第一家店開幕時，我們與客戶A建立合作關係。自二零零九年起，我們已經與格拉夫珠寶及尚美建立業務關係，向其環球的零售專賣店提供室內設計服務及產品。就我們五大客戶而言，我們已經於往績記錄期間與其建立平均超過五年的業務關係。

此外，通過我們與部分世界知名高端消費品品牌的多年合作，我們能夠直接與其總部或擁有人緊密合作。此令我們能夠與客戶建立長期信任及合作關係，並更好地理解客戶的期望。此亦令我們通過與其區域性辦事處的合作逐步與總部進行接觸，並最終成為其環球零售店鋪的指定室內設計服務供應商。當這些高端消費品品牌商決定在新城市或地點進行拓展時，彼等會繼續委聘我們，而不是委聘當地的室內設計公司，因為我們已展示我們提供優質服務及產品的能力。因此，這帶給我們較其他當地及境外室內設計公司更具競爭力的寶貴優勢。我們相信我們與客戶的長期關係能夠保證我們日後業務的穩定及持續增長。

於高端消費品品牌室內設計項目方面的良好往績記錄令我們在尋求新的項目機遇方面具競爭優勢

我們相信，我們與國際高端消費品品牌的長期關係令我們在尋求全球新的機遇方面具有競爭優勢，因為我們的客戶希望室內設計公司能夠提供高質量及標誌性的設計，以向其零售專賣店的顧客傳達其品牌形象。自二零一三年六月三十日至二零一五年六月三十日，我們的毛利及收入增長的複合年增長率分別為15.1%及2.7%。由於與客戶的

業 務

現有穩固業務關係及市場聲譽，通過我們的客戶向其姊妹品牌的推薦以及在高端消費品行業的口碑，我們的客戶基礎不斷發展壯大。

創新及定制設計解決方案

創新為我們的核心專注點，已經深深地滲透到我們的企業文化中。我們相信，我們頂尖的設計解決方案表明我們能夠走在行業的最前沿，而這與創新、品質及獨特性密切相關。我們能夠抓住客戶的概念性想法，將其反映在我們的设计解決方案中，其後將其轉化成實際的裝飾及產品。我們的設計師及技術人員對行業的廣泛接觸，令我們能夠利用我們的豐富經驗，針對客戶不同的需求及規格要求提供有效及定制的解決方案。對我們的每個項目而言，我們的设计解決方案經過量身定制，以滿足客戶的特定需求及特殊性能要求。此外，我們於創意設計解決方案的專業知識及我們於全球各地不同項目的豐富工作經驗，幫助我們在考慮若干材料的當地使用限制時，能夠利用替代材料達到同樣設計效果。例如，出於若干國家的消防安全考慮，使用木材作為生產材料須通過嚴格的審批程序。我們能夠通過使用金屬及開發金屬、玻璃及木製品、展示櫃及傢俱獨特塗層以達到與木質器具相同的視覺效果，向格拉夫珠寶提供創造性的解決方案。我們亦重新建造客戶CT的店內傢俱，並將一系列新的創新特性，如纖維光學照明系統及高科技電子門鎖安保系統融入其零售店的整體美感及設計。我們擁有一支強勁的設計師及技術人員團隊，並且通過其在工程方面的不斷努力及創新，我們能夠向知名客戶提供始終如一的優質及定制設計解決方案。

我們服務團隊的成本效益及協同作用

我們的室內設計解決方案策略，確保我們能夠以及時及具成本效益的方式積極處理客戶的設計顧慮及解決任何設計問題。我們各支服務團隊(包括我們的设计及創意團隊、項目諮詢團隊及業務發展團隊)互相協同合作，令我們能夠對客戶的需求變動或修改要求作出及時反應。

憑藉該等協同合作，我們亦能夠在设计、材料採購及生產各階段實施成本控制措施，而仍維持滿足客戶要求的高標準及品質。對每個項目而言，我們的设计及創意團隊、項目諮詢團隊及業務發展團隊都有一筆根據項目費用計算的預算，彼等必須而且也能嚴格遵守預算，從而控制我們的成本並不斷維持各個項目的毛利率。

我們的業務遍佈全球各地，有助降低區域經濟衰退對我們的影響

我們的優質及專業服務已經贏得全球大量高端消費品品牌的充分信任。我們能夠伴隨客戶的業務增長，向其環球零售店提供服務。根據Frost & Sullivan報告，儘管近期經濟下行，全球對高端消費品的需求在二零二零年之前仍將維持整體增長趨勢。此外，為了更新品牌的季度形象，高端消費品店通常每兩到六個月翻新其零售專賣店的室內

業 務

設計或將其店鋪遷至不同地區，以把握不同富裕客戶群體的銷售機遇。客戶對我們的長期信任及信心，令我們不僅受益於其全球業務發展計劃，亦受益於其調整策略。例如，由於我們與客戶的緊密關係，我們不斷受委聘向彼等作為擴張或搬遷計劃一部分的新開店鋪提供服務。再者，我們相信我們充分多元化的全球佈局降低了我們對特定地理區域客戶的依賴以及受區域經濟下行的影響。於往績記錄期間，儘管全球經濟近年來存在不穩定性，尤其是歐元區國家，然而我們的財務表現良好，表明我們的財務表現穩健及業務模式具有優勢。

我們經驗豐富、富有遠見及兢兢業業的管理團隊及創新設計及創意團隊

我們的管理團隊由我們的主席、行政總裁兼執行董事李先生領導，彼於室內設計行業擁有逾25年經驗，是多個國際室內設計師協會的專業成員。我們的執行董事梁伯然先生於銷售及業務發展方面擁有逾17年經驗，為我們與高端客戶維持穩固業務關係的關鍵。我們的首席財務總監兼執行董事劉敬樂先生於會計、審計及企業財務方面擁有逾25年的經驗，負責監督本集團的財務運營。有關我們管理層團隊的資歷及專業經驗詳情，請參閱「董事及高級管理層」一節。

我們的設計及創意團隊由我們的設計項目總監曾錦鴻先生領導，彼擁有逾25年的行業經驗，在帶領我們向客戶提供創新的解決方案及提高我們的全球聲譽方面扮演重要角色。我們相信，我們管理層團隊在室內設計行業及全球市場的豐富經驗及深厚知識以及彼等在尋求新業務機遇及增強我們國際形象方面的能力，將繼續推動我們的業務增長。

業務策略

我們致力進一步增強我們作為高端室內設計解決方案領先供應商之一的地位。我們擬繼續提供定制室內設計解決方案，使我們的客戶能夠將其設計概念轉化成其零售專賣店的室內佈局。我們計劃通過以下策略實現我們的目標：

繼續加強我們與現有客戶的穩固關係及開拓全球新市場

我們相信，我們與全球現有高端客戶的長期穩固及成功的合作關係為我們的創新及高質量服務提供重要證明。我們將繼續關注與國際高端消費品品牌的合作，利用我們現有的穩固合作關係，尋求與客戶副品牌合作的新機遇。例如，我們正在與現有高端時尚客戶客戶A探討與其配飾系列及其他新業務的合作機會。此外，全球大多數知

業 務

名高端消費品品牌歸屬數家主要高端消費品企業集團，如路易•威登集團、歷峰集團及開雲集團。通過我們的以往經驗以及與高端消費品企業集團內多家品牌的聯繫，我們將繼續尋求與該等高端消費品品牌企業集團內其他品牌新的合作機會。

此外，憑藉我們持續的創新設計解決方案及技術投入，我們致力獲得百貨公司及購物中心的大型項目。例如，我們受倫敦一家歷史悠久及知名的高端百貨公司委聘，我們將改造其店內多層自動扶梯金屬外掛板設計。該項目已於二零一六年二月已開展，預期於二零一六年六月完工。

壯大我們設計及創意團隊及建立研發中心

人力資源及人才對我們的創意業務尤為重要。我們的設計及創意團隊目前擁有七名成員，由我們的設計項目總監曾錦鴻先生領導，其具備超過25年的行業經驗。於二零一六年年底之前，我們致力將團隊規模擴大至8名設計師及技術人員。我們致力招募更多精英及經驗豐富的設計師，令我們能夠承接更大規模的項目。我們亦致力招募在不同創意媒體方面擁有更豐富經驗的設計師，幫助我們豐富日後的服務選擇。我們將繼續投資於人力資源，並且我們相信，團隊的壯大能夠進一步增強創新能力，以滿足客戶日益複雜的需求以及充分發揮我們的業務潛力。

我們將繼續努力增強我們的創新能力和研發能力。因此，我們擬於香港成立一個研發中心，構建一支由四名工程師組成的專職團隊。該中心將作為一個中心樞紐，從事產品及材料應用測試、開發新技術及設計原型首版以及構建特殊燈飾及安保系統。

成立銷售及市場推廣團隊以及境外辦事處，以進一步發展本地及境外市場

我們相信，我們與大量知名品牌的緊密合作關係為我們的優質服務及創新設計解決方案提供重要憑證。為進一步佔領市場份額以及擴大我們的客戶基礎，我們擬成立專門的銷售及市場推廣團隊，該團隊將負責直接與我們新老客戶聯繫。此外，我們將擴大我們的銷售隊伍並直接開展針對香港及境外潛在客戶的市場推廣工作，以尋求新的商業機會。尤其是，我們計劃從我們現有客戶的副品牌及產品線以及同一高端消費品集團的其他品牌中挖掘商業機會。此外，隨著我們銷售及市場推廣團隊的壯大，我們將可邁進新的市場行業，如高端酒店及高端百貨商店，並且擴大我們的客戶群。

由於我們於現有市場的往績記錄強勁，我們計劃利用我們目前與主要境外市場客戶的業務關係，在米蘭、北京、紐約及東京設立附屬公司，以此作為第一步。這些附屬公司將作為我們境外客戶的主要聯絡點，從而縮小我們與目標客戶的距離。我們相信，這將進一步鞏固我們與客戶總部級別之間的關係，從而便於我們境外項目的聯絡。此外，這將令我們對供應商的選擇增多以及跟上新趨勢、科技和材料的最新發展。因此，

業 務

成立該等境外附屬公司不會改變本集團的核心業務模式及服務範圍。作為第二步，根據當地就業市場及人才情況，我們計劃在境外設立當地項目及設計團隊，以更好地向境外客戶提供全方位的解決方案。

尋求合適的收購及合作機會

為鞏固我們作為高端室內設計解決方案供應商的領先市場地位，我們計劃通過內部增長以及戰略性收購及合作擴展我們的業務。我們計劃有選擇性地投資或與其他行業參與者建立戰略合作關係，以進一步拓寬我們的整體專業知識及資源。我們將僅收購或投資我們認為對我們現有的業務具互補潛力的公司。在作出收購或投資決定之前，我們將仔細考慮我們的選擇並且進行盡職調查。於最後實際可行日期，我們尚未確認任何具體的收購目標或就任何收購進行磋商。

我們的服務及產品

我們提供四種主要類別的室內設計服務，我們可根據各個項目客戶的特定需求單獨或與其他服務一起向客戶提供服務。我們的主要客戶為享譽全球的高端消費品及高端時尚品牌商，我們已與這些客戶建立長期的合作關係。我們為客戶提供定制及整體室內設計服務，包括金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造、室內解決方案以及設計及項目諮詢。

下表概述於往績記錄期間我們就客戶店鋪位置向客戶提供的服務及產品：

服務及產品	客戶店鋪位置		
	香港	亞洲國家 (除香港外)	境外 (除亞洲國家外)
金屬、玻璃及木製品及 傢俱供應 ^{附註1}	✓	✓	✓
幕牆開發及製造 ^{附註1}	—	—	✓
室內解決方案			
— 室內裝潢建設	✓	✓	—
		(委聘當地 承建商)	
— 金屬、玻璃及木製品 及傢俱供應 ^{附註1}	✓	✓	—
— 幕牆開發及製造 ^{附註1}	✓	✓	—
設計及項目諮詢	—	✓	✓

附註：

1. 所提供的金屬、玻璃及木製品、傢俱及預製幕牆實質上為銷售貨品。

業 務

目前我們僱用有28名僱員，其中主要包括室內設計師及項目經理。我們並不從事製造及室內裝潢工程工作。於往績記錄期間，我們的金屬、玻璃及木製品、傢俱以及幕牆由我們供應商生產，而裝潢工程則由我們分承建商或當地承建商開展。

金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及幕牆開發及製造服務

就我們的金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及幕牆開發及製造服務而言，我們將在考慮客戶現有的設計材料以及客戶向我們提出的任何規格後，提供金屬、玻璃及木製品、傢俱或幕牆的設計概念圖紙。基於我們的專業知識及行業經驗，我們亦會在考慮當地安全法規及安全問題等因素後，向客戶提供設計及合適材料的建議。於取得我們客戶的確認之後，我們的供應商將基於我們的設計生產金屬、玻璃及木製品、傢俱或者幕牆。我們會在整個生產流程中，對我們供應商提供的產品實施嚴格的品質監控。有關我們品質監控措施的詳情，請參閱「業務—品質監控及保修—品質監控」一節。

此外，於往績記錄期間，我們從供應商的工廠運輸／出口製成品至境外，從而提供金屬、玻璃及木製品及傢俱，以及幕牆開發及製造，該等製成品於交付後確認為銷售貨品。

室內解決方案

我們向我們在香港及其他亞洲國家的客戶提供室內設計解決方案。該等服務包括室內裝潢建設服務、金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及幕牆開發及製造服務。

於往績記錄期間，我們作為香港相關項目的總承建商提供裝潢建設服務。就其他亞洲國家而言，我們會委聘當地裝潢承建商就相關項目向我們的客戶提供裝潢建設服務。於往績記錄期間，我們並無提供任何境外裝潢建設服務。

就我們的室內裝潢建設相關的工作而言，一旦報價獲確認，我們將與客戶進行初步設計面談以確定整體設計概念，之後將實施初始現場勘察及現場佈線以制定更詳盡的計劃。我們可能需根據項目需求採購多種材料。我們基於客戶的規格要求為各個項目甄選材料，這通常受成本或質量所驅動。待客戶同意所建議材料規格及類型後，我們方會進行材料採購。一旦獲得客戶同意，我們將就所同意的材料規格、交付時間及支付條款向所甄選的材料供應商發出採購訂單。

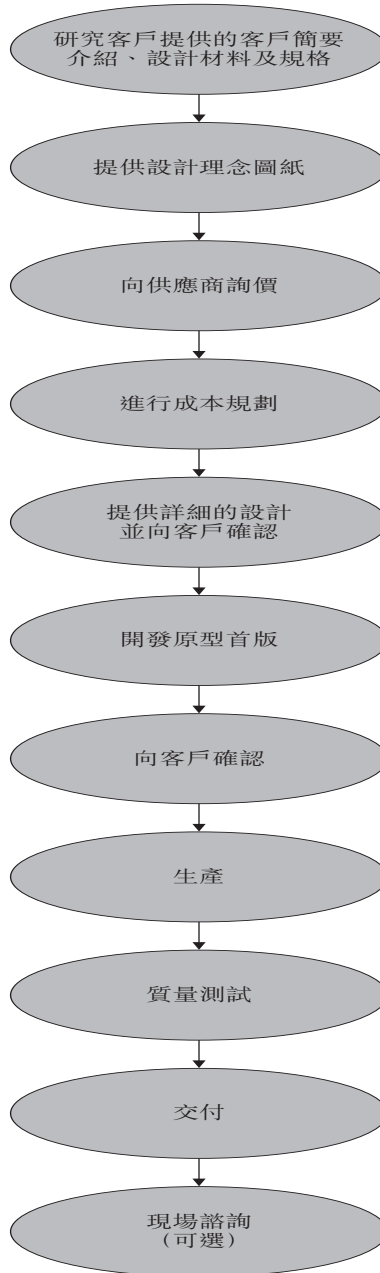
設計及項目諮詢

就我們的設計及項目諮詢項目而言，我們能夠基於客戶的概念向客戶提供室內設計建議或根據客戶的要求形成概念。一旦我們接獲此類項目，我們的設計團隊隨後將進行現場勘察並為設計的室內佈局制定計劃，提供多個設計選擇同時突出每個選擇的利弊供我們客戶考慮。

業 務

供說明用途，經營四類業務分部的主要步驟概述如下：

金屬、玻璃及木製品及傢俱供應



客戶經常聘請我們設計及提供金屬、玻璃及木製品及傢俱，以襯托室內佈局的整體美學和概念要素。這僅指易緯國際銷售金屬、玻璃及木製品及傢俱予我們的本地及境外客戶，並不包括提供其他服務。本集團提供的金屬、玻璃及木製品及傢俱由我們的供應商生產，彼等的工廠位於中國，最終產品配送至客戶指定地點。我們的供應商根據固定的費用接受委託，費用按個別項目基準、經考慮所需數量、產品複雜度、材料及勞工成本等因素後釐定。

業 務

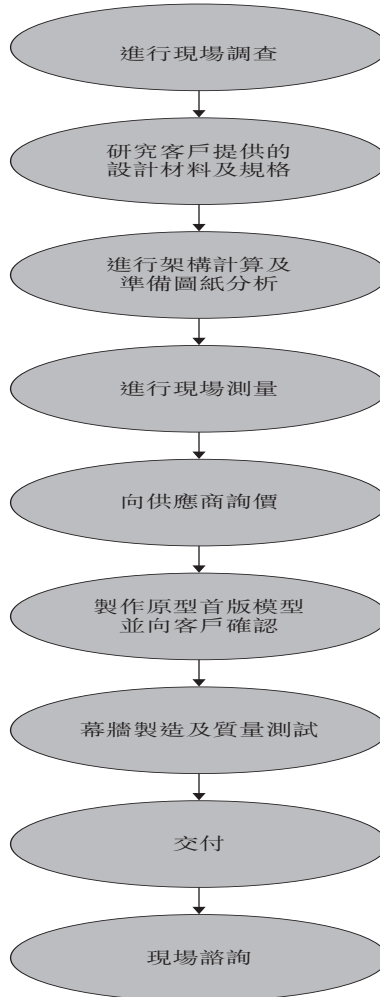
作為第一步，我們將考慮整體設計概念及可利用空間後繪製傢俱設計圖。此外，在考慮製造金屬、玻璃及木製品和傢俱所用材料時將參考任何環境或監管要求及規格。此後，將進行詳細的製作設計，並且製作樣辦作為原型首版以供測試及進一步修改。一旦我們獲得客戶同意，我們將委託我們的供應商在其生產設施製造金屬、玻璃及木製品及傢俱。所生產的金屬、玻璃及木製品及傢俱必須符合我們客戶所規定的特定規格。經過安全測試及質量監控評估達標後，最終產品將打包運送至我們客戶的店鋪位置。我們的團隊將根據需要連同客戶一起進行現場檢收，我們的客戶將另行僱傭當地工人安裝金屬、玻璃及木製品及傢俱。最後，我們將進行現場檢測及調試以確保安裝及裝配適當。我們金屬、玻璃及木製品及傢俱供應項目的持續時間通常為五至八週。

以下圖片展示我們向客戶提供的金屬、玻璃及木製品及傢俱案例：



業 務

幕牆開發及製造



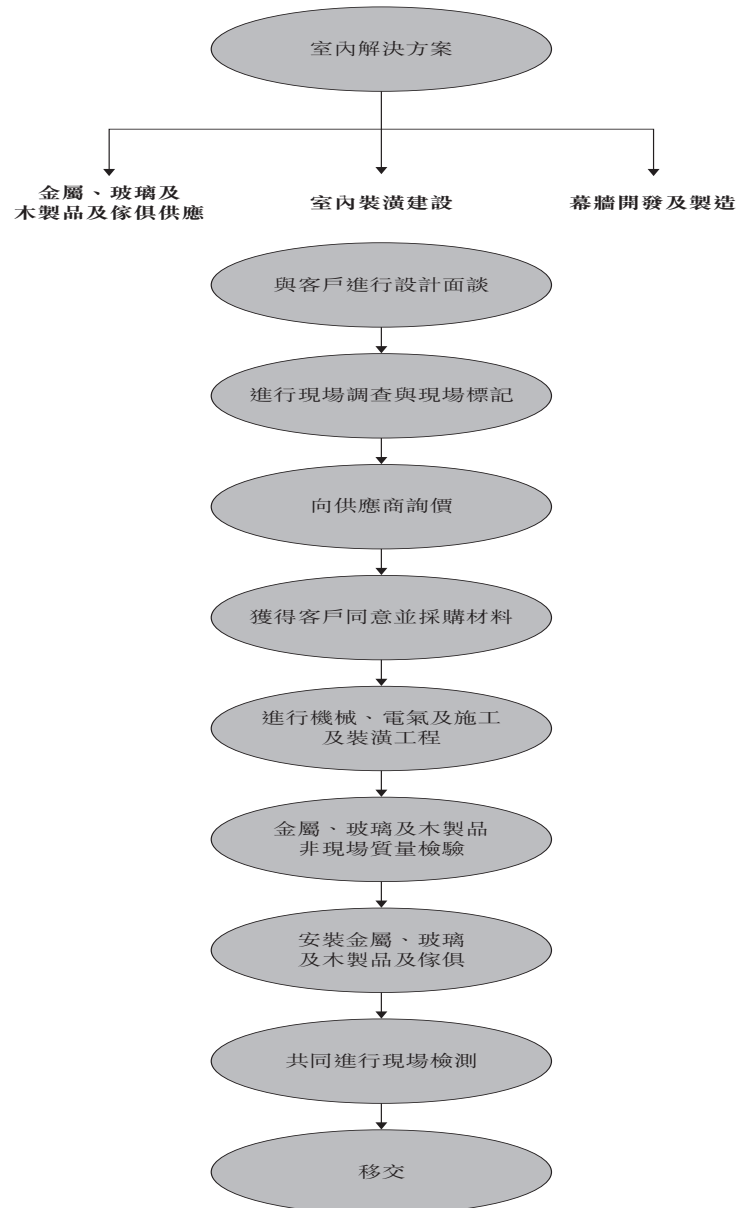
我們現時僅對境外項目提供幕牆開發及製造服務。幕牆指店鋪外牆或店面。本分部僅與向境外項目提供的幕牆開發及製造有關。

一旦我們接獲幕牆開發及製造項目，我們的設計團隊將會為我們客戶所要求的幕牆開展結構計算及繪製藍圖。我們之後將進行現場測量以核實分析及在適當時作出修改。我們製造幕牆採用的材料主要包括金屬、玻璃及大理石。我們將委託我們的供應商製造幕牆。我們新的供應商須經受嚴格的資格預審過程，這個過程通常涉及眾多考慮因素，如供應商質量監控流程、生產設施、聲譽及報價。在幕牆製造及裝配前，我們會對擬交付予供應商工廠以供生產的材料及生產方法進行質量評估。我們將會製作原型首版樣辦並在獲得客戶確認之後，根據設計圖紙製造及安裝幕牆。我們製造的現成產品隨後將直接在工作現場安裝。幕牆預製令我們可密切控制其質量，亦對減少組裝階段所需的額外修改工作有所幫助。我們團隊將根據需要進行現場勘察及連同客戶一

業 務

起進行監督，並由當地工人安裝幕牆。最後，將進行現場檢測及調試以確保適當安裝及裝配。我們幕牆開發項目的持續時間通常為十至二十二週。

室內解決方案



作為定制室內設計解決方案供應商，我們有能力向香港及其他亞洲國家的客戶提供定制服務以滿足他們的要求。有關服務不僅包括金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及幕牆開發及製造，亦包括向我們客戶提供室內裝潢建設服務及金屬、玻璃及木製品、傢俱及幕牆安裝。

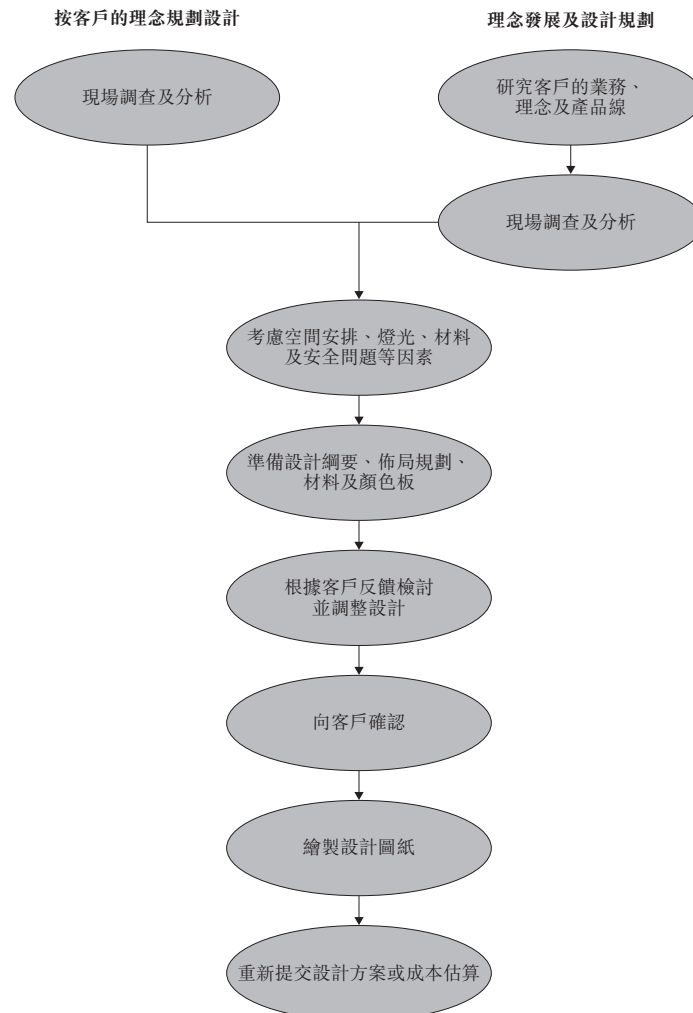
我們根據室內解決方案服務提供的金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及幕牆開發及製造服務根據上述相同的主要步驟開展。就我們的室內裝潢建設相關的工程而言，

業 務

一旦報價獲確認，我們將與客戶進行初步設計面談以確定整體設計概念，之後將實施初始現場勘察及現場佈線以制定更詳盡的計劃。我們可能需根據項目需求採購多種材料。我們基於客戶的規格要求為各個項目甄選材料，這通常受成本或質量所驅動。所建議材料待其規格及類型獲客戶同意後方會進行材料採購。一旦獲得客戶同意，我們將就所同意的材料規格、交付時間及支付條款向所甄選的材料供應商發出採購訂單。

於往績記錄期間，我們已作為香港相關項目的總承建商提供室內裝潢建設服務。就其他亞洲國家而言，我們會委聘當地室內裝潢承建商就相關項目向我們的客戶提供室內裝潢建設服務。在建設階段，室內裝潢工程將由我們的分承建商或當地承建商負責開展。我們的督導員將在現場負責質量核實及檢查，以確保我們的項目按計劃進行。下一步將會安裝本公司提供的所有金屬、玻璃及木製品、傢俱及幕牆。實際竣工將以客戶的工地檢查及移交為準。我們室內解決方案項目的持續時間通常為六至十二週。

設計及項目諮詢



業 務

就我們的設計及項目諮詢項目而言，我們能夠基於客戶的概念向客戶提供室內設計建議或根據客戶的要求形成概念。

一旦我們接獲此類項目，我們將成立專門的項目諮詢團隊並且與客戶開始討論以了解其特定的需求或概念。我們的設計團隊隨後將進行現場勘察並為設計的室內佈局制定計劃，提供多個設計選擇同時突出每個選擇的利弊供我們客戶考慮。我們的設計亦涵蓋機械及供電規劃領域，以及傢俱、裝飾及其他設備器具的佈局。我們的設計團隊利用先進的電腦軟件協助其完成技術圖紙及3D模擬圖。在重新提交最終的設計方案及成本估計前，我們將持續與客戶進行討論並在需要時修改計劃以滿足其特定需求。我們旨在結合我們設計師的創意及技術知識向我們客戶交付一份安全、實用、具吸引力及具創意的設計方案。我們的設計與項目諮詢項目的持續時間通常為六至十二個月。以下圖片顯示我們向客戶提供的設計方案案例：



業 務

我們的全球項目

我們的全球佈局

儘管我們是香港一間小規模室內設計公司，但由於我們不斷強調創新和為客戶提供創意設計解決方案，自我們經營初期以來，我們已能夠承接複雜及獨特的項目。例如，於二零零一年，我們受客戶GG委聘建設其於香港廣東道旗艦店的室外幕牆，為其當時全球店舖中最長的室外幕牆。於二零零三年和二零零九年，我們成功通過嚴格的審批過程階段，分別成為客戶CT及格拉夫珠寶的環球傢俱供應商。有關我們重要業務里程碑的詳情，請參閱「歷史及重組 — 歷史及發展 — 我們的業務里程碑」一節。憑藉我們客戶的全球零售店平台，我們能夠在短期內在全球大多數城市建立我們的業務。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已在67個城市完成項目。各有關項目與我們所提供的四個類別室內設計服務的一項或多項服務有關。下表顯示相關期間內我們已經完成項目的全球主要位置：

業 務



業 務

我們的客戶

我們的主要客戶為於全球範圍內設有零售專賣店之全球高端消費品及高端時尚品牌商。於往績記錄期間，就我們五大客戶而言，我們已與其建立平均五年以上的業務關係。於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年六月三十日止三個年度及截至二零一六年四月三十日止十個月，來自我們五大客戶(按品牌名稱)的收入分別約佔本集團總收入的73.7%、72.2%、77.8%及89.3%，同期，來自我們最大客戶(按品牌名稱)的收入分別約佔本集團總收入的21.6%、27.2%、34.1%及56.5%。截至二零一三年、二零一四年及二零一五年六月三十日止三年、截至二零一六年四月三十日止十個月及自二零一六年五月一日起至最後實際可行日期，我們的客戶總數目分別為三十、二十六、三十四、三十六及十七名，其中有二、五、六、五及二名為同期我們的新客戶。截至二零一三年、二零一四年及二零一五年六月三十日止三年、截至二零一六年四月三十日止十個月及自二零一六年五月一日起至最後實際可行日期，我們的新客戶所佔的收入分別為約7.1%、2.9%、6.7%、4.8%及10.6%。

根據Frost & Sullivan報告，大部分知名高端消費品品牌屬於少數高端消費品企業集團，而室內設計行業高度分散。因此，對於這些其客戶主要關注高端消費品及高端時尚品牌的室內設計解決方案供應商而言，他們的客戶基礎通常相對集中乃行業常態，尤其是當這些品牌在某一特定年份推出新的設計概念或市場推廣活動時，需要大規模的翻新及店鋪改善工作。

由於我們的業務營運以項目為基準，本集團與客戶之間並無簽訂長期合約屬業內正常情況。我們通常按項目基礎向客戶提供報價以供確認。然而，我們已與主要客戶建立平均五年以上的長期合作關係，我們繼續取得熟客及現有客戶的新業務機會。因此，於往績記錄期間，除我們其中一名主要客戶的一個項目外，本集團並無參與任何項目投標程序。該名客戶的店鋪位於香港國際機場，而提供招標以取得項目為香港國際機場規定的，並非我們的客戶所規定。除上文所披露者外，於往績記錄期間，本集團毋須參與任何投標程序以取得新項目。

為了利用我們與主要外國市場客戶的現有業務合作關係，我們計劃於若干境外城市成立附屬公司。有關我們境外計劃之進一步詳情，請參閱「一 業務策略 — 成立銷售及市場推廣團隊以及境外辦事處，以進一步發展本地及境外市場」及「未來計劃及所得款項用途」兩節。於往績記錄期間，我們五大客戶(按品牌名稱)的資料載列如下(排名不分先後)：

格拉夫珠寶

格拉夫珠寶乃於一九六零年在英國創辦的跨國珠寶品牌，在全球擁有50多家店鋪，專營高端及超高端珠寶及手錶設計、製造及零售分銷，以及採購、切割及磨光未加工的鑽石。自二零零九年我們為格拉夫珠寶的零售店鋪提供珠寶展示櫃及傢俱時開始建立業務關係。於二零一四年，我們為格拉夫珠寶完成一個完整的店面理念，並隨後為

業 務

其在全球範圍內所有店鋪安裝多彩的銅的店面裝飾。自二零零九年起，我們已成為其全球店鋪及專賣店的店鋪傢俱供應商。於往績記錄期間，我們已為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造以及室內解決方案。

客戶 A

客戶 A 是於一九九二年在英國創辦的高端時尚品牌，為法國高端消費品集團的一間集團成員公司。憑藉其時尚品牌，其設計、製造及分銷男女高級時裝以及成衣及配飾。客戶 A 通過全球直營店及經銷店（包括位於紐約、倫敦、米蘭、洛杉磯及北京的旗艦店）以及通過領先的百貨商店及專賣店在全球 50 多個國家開展業務。自二零一二年我們受聘為其於香港發展零售店鋪時開始建立業務關係。於往績記錄期間，我們已為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造以及室內解決方案。

客戶 V

客戶 V 為創辦於一七五五年的知名手錶製造商以及瑞士高端消費品集團的一間集團成員公司，於全球首府城市擁有超過 50 間專賣店。自二零一一年我們受僱為其於澳門的首間零售店提供服務時建立業務關係。於往績記錄期間，我們已為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及室內解決方案。

理查德·米勒

理查德·米勒乃於一九九九年在瑞士創立的高端手錶製造商。自二零一一年我們受僱為其香港最大的店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱時建立業務關係。於往績記錄期間，我們已為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及室內解決方案。

尚美

尚美乃為於一七八零年在法國創立的高端珠寶商及手錶製造商以及一間法國集團公司的集團成員公司。其已在全球範圍內擁有超過 80 間店，這些店鋪位於歐洲、中東、日本及亞太地區的主要首府城市及大城市。自二零零九年我們受僱參與其於香港國際機場的項目時開始建立業務關係。於往績記錄期間，我們已為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造以及室內解決方案。

客戶 D

客戶 D 為於一九六零年在香港創辦的跨國高端消費品旅遊零售商以及一間法國集團公司的集團成員公司。客戶 D 現時於全球擁有最大的高端消費品旅遊零售店網絡，其擁有 420 個主要機場以及主要商業區店鋪銷售點。自二零零四年我們受僱為其於香港一間店鋪提供室內解決方案時建立業務關係。於往績記錄期間，我們已為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及室內解決方案。

業 務

百年靈

百年靈為創建於一八八四年的瑞士高端手錶製造商，被譽為技術手錶及計時腕錶專家。其在包括歐洲、北美及南美、中東、日本及亞太地區的全球範圍內擁有超過40間專賣店。自二零一二年我們受僱參與其在北京的項目時開始建立業務關係。於往績記錄期間，我們已為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造以及室內解決方案。

蘭蔻

蘭蔻為一個創立於一九三五年的法國高端化妝品、護膚品及香水品牌以及一間法國化妝品集團的成員公司，其店鋪遍布全球160多個國家。自二零一五年我們受僱為其於美國的店鋪提供精品店傢俱時建立業務關係。於往績記錄期間，我們已經為其提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應。

客戶B

客戶B為創辦於一八五八年的法國高端珠寶商及手錶製造商，並為法國高端消費品集團的一間集團成員公司，並於全球擁有70多間店鋪及分銷店。自二零零四年我們受僱開發其全球精品店理念時建立業務關係。於往績記錄期間，我們已經為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及室內解決方案。

客戶T

客戶T為於一八三七年創立的一間紐約珠寶商及專業零售商。其在全球擁有300多間店鋪，提供的商品包括各種珠寶以及手錶、純銀製品、瓷製品、水晶飾品、文具、香水及配飾。自二零一零年我們受僱為其店鋪開發活動式裝置時建立業務關係。於往績記錄期間，我們已經為其提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應。

於往績記錄期間，我們客戶並非我們的關連人士，而我們的董事或其各自緊密聯繫人(定義見[編纂])或我們董事所知悉擁有超過我們已發行股本5%的任何股東概無於我們五大客戶中擁有任何權益。此外，於往績記錄期間概無重大投訴或重大延誤事件發生。

業 務

於截至二零一三年六月三十日止年度，我們的五大客戶(按品牌名稱)以及按地區劃分的收入貢獻詳情載列如下：

排名	客戶	所佔銷售		所提供服務	合作時長			
		銷售金額 千港元	總額百分比					
1	客戶1	26,709	21.6%	為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造以及室內解決方案	五年			
2	客戶2	25,115	20.3%	為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造以及室內解決方案	一年			
3	客戶3	18,269	14.8%	為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及室內解決方案	一年			
4	客戶4	12,305	9.9%	為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應及室內解決方案	九年			
5	客戶5	8,728	7.1%	為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及室內解決方案	八年			
	總計	<u>91,126</u>	<u>73.7%</u>					
排名	客戶	亞洲一 香港 千港元	亞洲一 中國 千港元	亞洲一 其他地區 千港元	歐洲 千港元	中東 千港元	美洲 千港元	銷售 總額 千港元
1	客戶1	11,058	31	11,373	4,247	—	—	26,709
2	客戶2	25,115	—	—	—	—	—	25,115
3	客戶3	7,314	2,587	3,304	1,078	—	3,986	18,269
4	客戶4	9,941	—	17	2,347	—	—	12,305
5	客戶5	8,728	—	—	—	—	—	8,728
		<u>62,156</u>	<u>2,618</u>	<u>14,694</u>	<u>7,672</u>	<u>—</u>	<u>3,986</u>	<u>91,126</u>

業 務

於截至二零一四年六月三十日止年度，我們的五大客戶(按品牌名稱)以及按地區劃分的收入貢獻詳情載列如下：

排名	客戶	所佔銷售		所提供服務	合作時長			
		銷售金額 千港元	總額百分比					
1	客戶1	30,945	27.2%	為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造以及室內解決方案	六年			
2	客戶3	26,963	23.7%	為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造以及室內解決方案	兩年			
3	客戶2	9,283	8.2%	為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造以及室內解決方案	兩年			
4	客戶6	8,223	7.2%	為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造以及室內解決方案	四年			
5	客戶5	6,681	5.9%	為其零售店鋪提供室內解決方案	九年			
	總計	<u>82,095</u>	<u>72.2%</u>					
排名	客戶	亞洲一 香港 千港元	亞洲一 中國 千港元	亞洲一 其他地區 千港元	歐洲 千港元	中東 千港元	美洲 千港元	銷售 總額 千港元
1	客戶1	8,189	1,543	6,821	14,392	—	—	30,945
2	客戶3	8,747	2,223	3,849	473	1,578	10,093	26,963
3	客戶2	5,326	—	1,040	2,917	—	—	9,283
4	客戶6	2,951	—	2,055	632	2,585	—	8,223
5	客戶5	6,681	—	—	—	—	—	6,681
		<u>31,894</u>	<u>3,766</u>	<u>13,765</u>	<u>18,414</u>	<u>4,163</u>	<u>10,093</u>	<u>82,095</u>

業 務

於截至二零一五年六月三十日止年度，我們的五大客戶(按品牌名稱)以及按地區劃分的收入貢獻詳情載列如下：

排名	客戶	銷售金額 千港元	所佔銷售		所提供服務	合作時長
			銷售金額	總額百分比		
1	客戶3	44,592	34.1%		為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及室內解決方案	三年
2	客戶1	36,743	28.1%		為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造以及室內解決方案	七年
3	客戶6	8,410	6.4%		為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及室內解決方案	五年
4	客戶7	6,498	5.0%		為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及室內解決方案	五年
5	客戶8	5,532	4.2%		為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應	三年
	總計	<u>101,775</u>	<u>77.8%</u>			

排名	客戶	亞洲			歐洲	中東	美洲	銷售 總額 千港元
		香港 千港元	中國 千港元	其他地區 千港元				
1	客戶3	12,505	4,232	13,761	11,266	—	2,828	44,592
2	客戶1	17,790	210	2,729	16,014	—	—	36,743
3	客戶6	7,727	—	683	—	—	—	8,410
4	客戶7	6,498	—	—	—	—	—	6,498
5	客戶8	<u>3,733</u>	—	<u>1,799</u>	—	—	—	<u>5,532</u>
		<u>48,253</u>	<u>4,442</u>	<u>18,972</u>	<u>27,280</u>	—	<u>2,828</u>	<u>101,775</u>

業 務

於截至二零一六年四月三十日止十個月，我們的五大客戶(按品牌名稱)以及按地區劃分的收入貢獻詳情載列如下：

排名	客戶	銷售金額 千港元	所佔銷售		所提供服務	合作時長
			銷售金額	總額百分比		
1	客戶1	56,950	56.5%		為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造以及室內解決方案	八年
2	客戶3	13,735	13.6%		為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及室內解決方案	四年
3	客戶6	9,370	9.3%		為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應、幕牆開發及製造以及室內解決方案	六年
4	客戶9	6,358	6.3%		為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應以及室內解決方案	三年
5	客戶10	3,596	3.6%		為其零售店鋪提供金屬、玻璃及木製品及傢俱供應	一年
	總計	<u>90,009</u>	<u>89.3%</u>			

排名	客戶	亞洲一	亞洲一	亞洲一	歐洲	中東	美洲	銷售 總額 千港元
		香港 千港元	中國 千港元	其他地區 千港元				
1	客戶1	2,989	2,927	16,491	34,543	—	—	56,950
2	客戶3	416	1,806	2,448	6,412	—	2,653	13,735
3	客戶6	6,987	—	936	1,447	—	—	9,370
4	客戶9	643	6	5,709	—	—	—	6,358
5	客戶10	—	—	—	—	—	3,596	3,596
		<u>11,035</u>	<u>4,739</u>	<u>25,584</u>	<u>42,402</u>	<u>—</u>	<u>6,249</u>	<u>90,009</u>

業 務

為了更新品牌的季度形象，高端消費品店鋪通常每兩到六個月翻新其零售精品店的室內設計或將其店鋪遷至不同地區，以把握不同富裕客戶群體的銷售機遇。下表載列我們於往績記錄期間自(i)翻新我們客戶的現有店鋪；(ii)開設新店鋪；(iii)店鋪搬遷；及(iv)其他原因產生的收入之明細。

	截至六月止年度			截至
	二零一三年	二零一四年	二零一五年	四月三十日
	千港元	千港元	千港元	止十個月
開設新店鋪	111,862	100,623	106,141	75,236
翻新現有店鋪	10,590	10,701	8,843	3,007
店鋪搬遷	—	1,240	14,581	21,940
其他 ^{附註1}	1,315	1,234	1,013	654
總計	<u>123,767</u>	<u>113,798</u>	<u>130,578</u>	<u>100,837</u>

附註：

1. 其他包括維修及養護、傢俱配件供應。

報價的主要條款

一旦我們受客戶指示提供服務，我們將會準備報價，當中載列多項主要合約條款供客戶審閱及批准。一旦報價獲確認，我們將據此開始提供我們的服務。我們報價的主要條款概要載列如下：

- **服務範圍及費用細分：**我們的服務範圍及費用細分詳情包括我們將予提供的幕牆開發及製造、金屬、玻璃及木製品及傢俱以及室內解決方案的單價及總價，以及有關包裝及處理、物流安排的其他費用以及我們現場調查、現場勘查及諮詢的費用。
- **幕牆、金屬、玻璃及木製品及傢俱的詳情：**包括我們產品的數量、規格、生產材料、飾面及任何其他特徵，例如包括特別的燈光照明系統、金屬或玻璃成分。
- **付款安排及生產安排：**與我們客戶之間的付款安排因項目的性質、規模及時間跨度而異。我們的客戶一般須在確認報價之後支付一定百分比的總合約價格作為抵押金，之後支付進度付款，並在若干情況下，支付5%至10%的工程保證金。有關付款安排的詳情，請參閱「信貸管理」一節。
- **責任備忘：**由第三方提供的產品及服務的責任將明確剝離。

業 務

定價

我們採用成本加成定價的模式。一般於釐定適當的溢價時，我們會考慮基於我們以往交易客戶可接受的服務費範圍及多個其他因素，如項目規模、複雜程度及特定規格(無論是否包括新設計及生產)、預計所需人力、項目持續期、材料成本及分包成本。我們亦參考此前類似項目所收取的費用及現時市場收費水平。透過將我們的成本維持於可管理水平，我們務求將我們的服務費定於具競爭力收費水平的同時保持我們的盈利能力。

我們的供應商及分承建商

我們業務經營採用的主要材料包括金屬、玻璃、燈飾及木製傢俱，該等材料於截至二零一三年、二零一四年及二零一五年六月三十日止三個年度以及截至二零一六年四月三十日止十個月分別佔我們的直接總成本的約65.1%、65.6%、64.9%及85.7%。截至二零一三年、二零一四年及二零一五年六月三十日止三個年度以及截至二零一六年四月三十日止十個月，從我們最大的供應商採購的成本分別佔我們總成本的約23.2%、32.5%、25.8%及38.4%。截至二零一三年、二零一四年及二零一五年六月三十日止三個年度以及截至二零一六年四月三十日止十個月，從我們五大供應商採購的成本分別佔我們總成本的約46.3%、55.0%、49.3%及55.9%。

於最後實際可行日期，就我們的項目而言，我們擁有超過50名供應商及分承建商可供選擇。我們的管理層會就材料的質量、定價及生產時間表以及所提供的服務，以持續基準對該等供應商進行檢討及更新。我們的供應商及分承建商大多位於香港、澳門及中國。

我們的供應商及分承建商主要為我們提供(i)室內裝潢服務；(ii)金屬、玻璃及木製品及傢俱供應；及(iii)幕牆開發及製造服務。我們於香港的室內裝潢服務分承建商通常提供包括電工、木工及器械工作的建設服務。除小型工程承建商須就特定種類的建築工程進行登記外，我們於香港的室內裝潢服務分承建商毋須就提供的服務持有任何特定牌照。我們的供應商為我們的金屬、玻璃及木製品及傢俱產品及幕牆開發及製造提供加工及製造服務。為保證我們的產品及服務質量，我們通常採購供應商所使用的若干主要原材料，方便其根據我們的設計及指示用於生產我們的產品。有關我們的服務及產品詳情，請參閱「我們的服務及產品」一節。

我們通常不與我們的供應商和分承建商訂立長期合約，而我們的訂單根據項目時間表按照需要基準作出。我們已與我們的五大供應商及分承建商建立平均六年以上的長期合作關係。多年來，我們一直與彼等緊密合作並維持良好合作關係。我們的董事認為，由於我們全部的主要材料及服務均擁有替代來源，因此我們並無過分倚賴我們任何的供應商或分承建商。於往績記錄期間，我們並無遇到任何採購材料或服務上的重大困難，亦無面臨任何供應商及分承建商交付材料或服務供應上的重大延遲而導致我們的任何項目受到重大阻礙。

業 務

截至二零一三年六月三十日止年度，我們五大供應商及分承建商的詳情載列如下：

排名	供應商／ 分承建商	採購金額 千港元	佔總採購 金額的百分比	所提供 產品／服務	合作時間
1	供應商YK	20,981	23.2%	金屬	超過8年
2	宏大設計工程	7,897	8.7%	木製傢俱	超過12年
3	分承建商D	5,039	5.6%	室內裝潢	3年
4	分承建商A	4,259	4.7%	室內裝潢	超過6年
5	供應商YW	3,685	4.1%	玻璃	超過7年
	總計	<u>41,861</u>	<u>46.3%</u>		

截至二零一四年六月三十日止年度，我們五大供應商及分承建商的詳情載列如下：

排名	供應商／ 分承建商	採購金額 千港元	佔總採購 金額的百分比	所提供 產品／服務	合作時間
1	供應商YK	24,923	32.5%	金屬	超過8年
2	宏大設計工程	8,212	10.7%	木製傢俱	超過12年
3	供應商YW	4,537	5.9%	玻璃	超過7年
4	供應商C	2,632	3.4%	燈飾	6年
5	分承建商LS	1,903	2.5%	室內裝潢	超過6年
	總計	<u>42,207</u>	<u>55.0%</u>		

業 務

截至二零一五年六月三十日止年度，我們五大供應商及分承建商的詳情載列如下：

排名	供應商／ 分承建商	採購金額 千港元	佔總採購 金額的百分比	所提供 產品／服務	合作時間
1	供應商 YK	22,309	25.8%	金屬	超過 8 年
2	宏大設計工程	7,634	8.8%	木製傢俱	超過 12 年
3	供應商 YW	4,613	5.4%	玻璃	超過 7 年
4	供應商 C	4,576	5.3%	燈飾	6 年
5	供應商 P	3,431	4.0%	金屬	超過 2 年
	總計	<u>42,563</u>	<u>49.3%</u>		

截至二零一六年四月三十日止十個月，我們五大供應商及分承建商的詳情載列如下：

排名	供應商／ 分承建商	採購金額 千港元	佔總採購 金額的百分比	所提供 產品／服務	合作時間
1	供應商 YK	25,037	38.4%	金屬	超過 8 年
2	供應商 C	3,455	5.3%	燈飾	6 年
3	宏大設計工程	3,025	4.6%	木製傢俱	超過 12 年
4	供應商 P	2,471	3.8%	金屬	超過 2 年
5	供應商 YW	2,464	3.8%	玻璃	超過 7 年
	總計	<u>36,452</u>	<u>55.9%</u>		

宏大設計工程

宏大設計工程為一間基於香港的公司，在深圳擁有製造設施，我們自二零零三年起與該公司開始合作。於往績記錄期間，該公司為我們木製品的主要供應商。我們的主席李先生持有宏大設計工程約 33.3% 的股份。因此，宏大設計工程為本集團的關連人士，而我們的交易於[編纂]後將構成持續關連交易。有關我們與宏大設計工程的持續關連交易詳情，請參閱「關連交易」一節。

除上文所披露者外，於往績記錄期間，我們的供應商概無為我們的關連人士，且我們的董事或彼等各自的密切聯繫人(定義見[編纂])或任何據我們的董事所知持有我們已發行股本 5% 以上的股東概無於我們的五大供應商中擁有任何權益。

業 務

銷售及市場推廣

於最後實際可行日期，我們的業務發展團隊擁有兩名員工(包括我們管理團隊的一名員工)且由我們的主席李先生及執行董事梁伯然先生領導，梁先生擁有超過17年的相關經驗。我們的業務發展團隊主要負責設定短期或長期的業務目標、與客戶建立關係、識別業務機會及維護最新市場資訊。彼等亦負責與我們的客戶保持聯絡及收集客戶反饋。

我們的主席李先生領導本集團不同部門的員工協助本公司品牌及業務的市場推廣及宣傳。通過李先生的人脈以及我們於行業內的聲譽及豐富經驗，我們已累積了大量知名客戶，該等客戶定期聘請我們參與其新項目。由於我們的品質受客戶高度認可，我們亦不時接獲來自我們的現有客戶、承建商、供應商乃至其他行業人士的轉介業務。作為我們業務策略的一部分，我們擬建立一支專業的銷售及市場推廣團隊，進一步滲透本地及境外市場。進一步詳情，請參閱「一業務策略」一節。

品質監控及保修

品質監控

我們相信，我們的產品及服務品質不僅為我們成功的關鍵，亦對我們未來前景至關重要。我們嚴格監督我們的產品及服務，以確保其達到我們的高質量標準：

- 對於我們的幕牆開發及製造服務，我們聘請註冊結構工程師針對我們的設計特色進行結構計算及交叉檢查，確保該設計遵守當地機關的規定。
- 對於我們供應商提供的金屬、玻璃及木製品及傢俱生產服務，我們與彼等維持定期聯繫，確保其充分理解我們的要求。我們亦進行嚴格的品質監控，確保產品根據我們設計的確切尺寸、顏色、飾面及防火性能生產。
- 對於我們的設計及項目諮詢服務，現場督導員現時於現場確保工程的完成與設計圖紙一致。
- 對於我們承建商提供的室內裝潢服務，我們每個項目均有指定的監工及安全主任，彼等於整個工程期均會在現場監督承建商的服務品質。

業 務

憑藉我們頂尖的內部品質監控程序，我們已接獲就我們的品質保證項目及管理制
度頒發的國際證書。我們已滿足的主要測試標準之概要及我們已接獲的證書載列於下
表：

證書	說明	接獲日期	最新有效期
ISO 9001	關於我們在傢俱製造及設計方 面的品質管理制度的證書	二零零四年	二零一六年八月十七日 至二零一八年 九月十五日
ISO14001	關於我們在室內裝潢服務及金 屬、玻璃及木製品傢俱的設計及 項目諮詢方面的品質管理制度 的證書	二零一四年	二零一四年七月二十日 至二零一七年 七月十九日

保修

我們通常對我們的金屬、玻璃及木製品及傢俱供應服務提供三至六個月的保修期，
提供因正常磨損造成損壞的零部件。對於我們於香港的室內解決方案項目，我們通常
提供六至十二個月的工程問題責任期，當出現產品相關問題時，會進行現場視察並提
供解決方案。於往績記錄期間，倘我們供應商提供的材料及產品存在缺陷，則此等材
料及產品將由我們供應商進行替換。就本公司的分承建商提供的室內裝潢建設服務，
任何缺陷將由相關分承建商進行修補。自二零一六年四月以來，與我們供應商及分承
建商達成的大部分報價已包括一項標準的背對背缺陷責任條款，該項條款通常覆蓋六
至十二個月期間。

於往績記錄期間，我們並無面臨任何來自我們客戶並對本公司造成重大不利影響
的保修索賠，且並無產生任何保修開支。

業 務

信貸管理

客戶根據項目進度分期支付我們的服務費用。我們根據業務關係、信用記錄及現時市況釐定客戶的信貸期。於往績記錄期間，我們根據下列時間表收取服務費用：

服務	階段			工程
	確認報價	交付產品後	完成安裝	保證金 ⁽²⁾
金屬、玻璃及木製品 及傢俱供應 ⁽¹⁾	30%–60%	40%–70%	—	—
幕牆開發及製造 ⁽¹⁾	40%–60%	30%–40%	0%–25%	5%
				整改工程 完工／工程
	確認報價	進度款項 ⁽³⁾	實際完工	保證金 ⁽²⁾
室內解決方案	40%–70%	20%–40%	10%–40%	5%–10%
			重新提交 設計方案 之後	工程 保證金 ⁽²⁾
設計及項目諮詢	45%–50%	40%–50%	5%–10%	0%–5%

附註：

- (1) 對於任何額外訂單，費用主要為一次性支付，或於確認報價後支付50%並於完成後支付50%。
- (2) 作為行業慣例，部分費用可由我們的客戶作為工程保證金扣留，該金額將於任何保修或工程問題責任期屆滿後發放，而該保修或工程問題責任期通常持續三至十二個月。
- (3) 進度款項於項目週期一半時支付。

於往績記錄期間，我們的服務費以銀行轉賬或支票的形式作出及結清，並主要以港元及偶爾以美元計值。我們的會計及財務團隊主要負責於項目各個階段到期應付時編制我們的發票，同時監督我們的應收賬目的償付狀態。倘若出現逾期未付餘款，則我們的會計及財務團隊將聯繫我們的客戶，尋求即時償付逾期未付餘款。

業 務

我們已於往績記錄期間作出壞賬撥備，進一步詳情請參閱「財務資料 — 特定財務狀況表項目的討論」一節。

我們的供應商通常授予我們平均三十至九十天的信貸期，而我們的室內裝潢服務分承建商並未向我們提供信貸期。於往績記錄期間，除向一名客戶授予六十天信貸期外，我們並無向其他客戶授予信貸期。

存貨管理及物流

我們各個單獨項目所須的材料根據需要採購。另外，該等材料一經採購，則直接交付予我們的金屬、玻璃及木製品及傢俱供應商生產。

我們的物流安排主要由我們的客戶指定及支付其費用。一旦我們的產品準備就緒可供交付或付運，我們將為客戶安排物流並準備作海關清關用的付運文件。

研發

作為高端消費品及高端時尚品牌室內設計行業的主要參與者，我們致力於研發以及創新以保持我們的競爭優勢。我們的研發活動由我們的項目諮詢團隊及業務發展團隊監督。憑藉專注特定研究，我們的設計及創意團隊及項目諮詢團隊的成員亦參與整個過程。我們擬拓展我們的團隊並於香港設立研發中心，以達至更廣的研究成果。有關詳情，請參閱「我們的策略」一節。我們現行專注的研發活動載列如下：

- 令硬件及現貨產品的運用及成本效益最大化；
- 通過使用節能產品設計燈飾系統以完善及突出我們客戶的產品；
- 設計安全性能高、穩定性強以及使用壽命長的替代材料及成品；及
- 改善我們的幕牆開發及製造及安裝方法。

主要牌照

我們根據建築物條例登記為註冊小型工程承建商(公司)，而我們擁有開展若干登記為二級A類(改裝及加建工程)及三級的小型工程的資格。該牌照可令我們就(其中包括)空調支撐結構、拆除建築項目及維修結構單元開展小型工程。易緯國際有限公司為該牌照的登記人，而該牌照有效期為二零一五年六月九日至二零一八年六月二十五日。

業 務

市場及競爭

據Frost & Sullivan報告，香港整體室內設計市場較為分散，存在大量規模從小型到中型不等的室內設計公司，提供設計或建築服務的範圍有限。特別是，具備為高端消費品及高端時尚品牌提供整體設計解決方案的室內設計市場的進入門檻更高。高端消費品品牌尋求既能提供高品質產品及服務以及創新設計，同時又能根據其需要提供一站式解決方案的室內設計公司。我們相信，我們極佳的聲譽、市場知識及提供定制整體解決方案的能力乃我們成功及保持競爭優勢的關鍵。有關室內設計行業狀況的進一步詳情，請參閱「行業概覽」一節。

物業

於最後實際可行日期，我們並無持有任何不動產。於最後實際可行日期，我們租賃的物業之地址、概約總建築面積及租期載列如下：

地址	用途	概約		月租
		總建築面積	租期	
香港英皇道625號 12樓1205室	寫字樓	1,878平方英尺	二零一五年十一月十二日 至二零一八年 十一月十一日	57,280港元 ⁽¹⁾
香港英皇道625號 15樓1505室	寫字樓	2,471平方英尺	二零一三年十月一日至 二零一六年九月三十日 二零一六年十月一日至 二零一八年 十一月十一日	69,188港元 ⁽²⁾ 77,840港元 ⁽³⁾
深圳市觀瀾街道 人民路富民大廈 5樓523室 ⁽⁵⁾	寫字樓	47.35平方米	二零一五年八月一日至 二零一七年 七月三十一日	人民幣1,657元 ⁽⁴⁾

附註：

- (1) 月租未計空調及管理費，即每月9,770港元(可予調整)。
- (2) 月租未計空調及管理費，即每月12,355港元(可予調整)。
- (3) 月租未計空調及管理費，即每月12,850港元(可予調整)。

業 務

- (4) 月租包含管理費。
- (5) 業主未能提供我們所租賃寫字樓的有效建築所有權證書。根據我們中國法律顧問北京市競天公誠律師事務所的意見，倘出現有關土地所有權的任何爭議，我們的租賃可能受到挑戰並視為無效。我們在北京市競天公誠律師事務所確認後認為，由於該物業主要租賃用途為寫字樓，倘真的發生有關事件，我們能在較短通知期內找到替代寫字樓，並不會對我們的業務過程產生任何重大影響。

僱員

人力資源及人才對我們創意業務尤為重要。我們為僱員提供具有吸引力的薪金待遇、保險福利、培訓機會及具備晉升機會的明確職業發展道路。於最後實際可行日期，我們合共擁有28名僱員，該等僱員均居於香港。於最後實際可行日期，我們的僱員按職能劃分之明細載列如下表：

	於最後 實際可行日期
管理人員	4
人力資源及行政	3
會計及財務	4
設計及創意團隊	7
業務發展	2
項目諮詢	8
	<hr/>
總計	<u>28</u>

業 務

作為我們業務拓展的一部分及為籌備[編纂]，本公司僱員總人數於往績記錄期間整體增加。我們認為，我們於往績記錄期間內的整體人力資源穩定。於往績記錄期間，若干僱員的離職並無對本公司造成重大影響，因為我們能招攬新僱員加入我們，從而不會阻礙我們的日常營運。下表載列我們於往績記錄期間多支團隊的總人數增加及僱員流失的情況：

	截至六月三十日止年度			截至	於 最後實際 可行日期	總人數 增加的 原因 ^{附註}
	二零一三年	二零一四年	二零一五年	四月三十日 止十個月 ／於 四月三十日 二零一六年		
管理層						
僱員數目	3	3	3	4	4	1,4
僱員流失率 ⁱ	0	0	0	0	0	
人力資源及行政管理						
僱員數目	2	1	1	3	3	2,4,6
僱員流失率 ⁱ	50%	0	0	33%	0	
會計及財務						
僱員數目	1	1	1	4	4	1,4
僱員流失率 ⁱ	0	0	0	0	0	
設計及創意團隊						
僱員數目	4	4	5	7	7	3,4
僱員流失率 ⁱ	25%	0	0	57% ⁱⁱ	0	
業務發展						
僱員數目	2	2	2	2	2	1,4
僱員流失率 ⁱ	0	0	0	0	0	
項目諮詢						
僱員數目	7	7	7	8	8	1,3,4,5
僱員流失率 ⁱ	0	14%	0	0	0	
僱員總數	19	18	19	28	28	

附註：

- i 僱員流失率按於期末期內離職的僱員總數除以集團僱員總數計算。
- ii 四名僱員於期內離職，主要因為(i)解僱三名未通過試用期的初級職員；及(ii)一名室內設計師因其個人原因辭職。

業 務

1. 由於提升在籌備上市過程中的財務及內部監控
2. 由於提升我們的資訊技術系統，包括構建內聯網平台、重建我們網站及建立新的會計系統
3. 由於客戶項目的需求
4. 由於我們的內部增長及拓展
5. 由於進一步提升我們向客戶提供的服務品質
6. 由於辭退一名實習生

保險

我們於香港的全部室內解決方案項目受我們投保的承建商全險保險所保障。該保單通常延伸至整個合約期，包括有關項目完成後之工程問題責任期。我們亦已根據香港法律及法規為我們的僱員購買僱員補償保險。有關詳情，請參閱「監管概覽」一節。於往績記錄期間，我們概無就我們所投購的保險作出任何重大申索。我們的董事確認，上述保險涵蓋範圍對於我們的業務營運而言為足夠，並符合行業慣例。

工程安全及環境事宜

我們相信，我們於執行項目時盡可能對環境負責尤為重要。我們在香港的分承建商所提供的室內裝潢建設服務受若干環境保護相關的法律及法規所規限。有關詳情，請參閱「監管概覽」一節。於往績記錄期間，我們於香港的分承建商提供的室內裝潢服務遵循所有環境保護相關的適用法律及法規，並已取得所有所需之許可證及批文(如適用)。

對於我們在香港的各個室內解決方案項目，我們有一位經香港勞工處批准的合資格安全監工於現場監督安全狀況。我們會盡力要求我們的分承建商遵守所有安全法例、規則、規例、措施及程序，以及根據涉及其工程之所有現時成文法則之安全要求。於往績記錄期間，項目現場概無錄得任何重大損傷或致命意外。

知識產權

我們已於香港申請註冊若干商標。有關詳情，請參閱本文件附錄五「— 有關業務的其他資料— 本集團的知識產權」一節。我們目前並無持有任何其他知識產權。

業 務

黎巴嫩及俄羅斯的業務活動

美國及其他司法權區或組織，包括歐盟、聯合國及澳洲對受制裁國家實施全面或廣泛的經濟制裁。於往績記錄期間，我們向客戶提供傢俱，而有關係傢俱最終交付予黎巴嫩及俄羅斯(受限於禁止與出現在美國財政部海外資產控制辦公室頒發的特定國民與禁止往來人員名單或歐盟、聯合國或澳洲頒發的其他限制方名單中人士交易的若干國際制裁)。出售傢俱予俄羅斯及黎巴嫩所產生的總收益額分別佔截至二零一五年六月三十日止三個年度各年及截至二零一六年四月三十日止十個月總收入的約0.1%、0.1%、4.6%及零。

誠如我們的國際制裁法律的法律顧問霍金路偉事務所建議，基於彼等進行的以下程序，我們於往績記錄期間交付至黎巴嫩及俄羅斯的產品並無顯示國際制裁法適用於本集團或任何人士或實體，包括本集團的投資者、我們的股東、聯交所、香港結算及香港結算代理人：

- (a) 審閱我們提供的證明於往績記錄期間交付我們的產品至黎巴嫩及俄羅斯的文件；
- (b) 收到我們提供的本集團或我們任何聯屬公司並無於往績記錄期間在或與屬國際制裁目標的任何其他國家或人士進行任何業務交易的書面確認書；及
- (c) 根據受國際制裁的人士及組織名單審閱於往績記錄期間已經銷售產品的客戶名單，並確認我們的客戶概無列於有關名單。

就有關於往績記錄期間交付我們的產品至黎巴嫩及俄羅斯而言，我們並無知悉我們將會受到任何制裁。概無合約方出現在美國財政部海外資產控制辦公室頒發的特定國民與禁止往來人員名單或歐盟、聯合國或澳洲頒發的其他限制方名單，因此不會被視為受制裁目標。此外，我們的銷售並無涉及目前受美國、歐盟、聯合國或澳洲特別制裁規限的行業或部門，因此，根據有關制裁法律及法規不被視為受禁止活動。我們的董事承諾不會訂立令本集團、或任何人士或實體，包括本集團的投資者、股東、聯交所、香港結算或香港結算代理人面臨制裁風險的有關制裁法律及法規禁止的活動。我們的董事預期上市後，本集團對黎巴嫩及俄羅斯的銷售不會大幅增加或減少。

我們的承諾及內部監控程序

我們向聯交所承諾，我們將不會使用[編纂]所得款項及通過聯交所籌集的任何其他資金，直接或間接為受美國、歐盟、聯合國或澳洲制裁的任何受制裁國家或任何其他政府、個人或實體(包括但不限於屬任何美國財政部海外資產控制辦公室執行制裁

業 務

目標的任何政府、個人或實體)進行或以彼等為受益人的活動或業務提供資金或融通。此外，我們承諾日後不會訂立會導致我們、聯交所、香港結算、香港結算代理人或我們的股東及投資者違反或成為美國、歐盟、聯合國或澳洲制裁法律目標的業務。此外，我們向聯交所承諾，我們無論如何都不會動用來自股份發售的所得款項或任何其他透過聯交所籌集的資金(「款項」)直接或間接為任何受制裁國家的項目或業務或為此提供資金或融通。如果我們認為本集團於受制裁國家或與受制裁人士訂立的交易會令本集團或我們的股東及投資者面臨被制裁的風險，我們亦將分別在聯交所及本集團網站作出披露，及在我們的年度報告或中期報告披露我們監督我們在受制裁國家及與受制裁人士進行面臨制裁風險的業務努力、未來業務的狀況(如有)及我們與受制裁國家及與受制裁人士有關的未來業務意向。如果我們違反對聯交所的有關承諾，我們的股份可能存在聯交所退市的風險。

我們將持續監督及評估我們的業務及採取措施保護本集團及我們股東的利益。以下措施於截至本文件日期已經全面實施：

- 我們已設立並保留一個獨立的銀行賬戶，指定為僅用於儲存與調配款項；
- 為進一步加強我們現有內部風險管理職能，我們的董事會已經成立風險管理委員會。有關委員會成員包括幸正權先生、蘇智恒先生及劉敬樂先生，及彼等的職責包括(其中包括)監督我們面臨的制裁法律風險及我們實施的有關內部監控程序。我們的風險管理委員會至少每年召開兩次會議以監督我們面臨的制裁法律風險；
- 我們於決定是否應當在受制裁國家及與受制裁人士開展任何業務機會之前，將評估制裁風險。根據我們的內部監控程序，風險管理委員會須審閱及批准來自受制裁國家及與受制裁人士的客戶或潛在客戶所有相關的業務交易文件。尤其是，風險管理委員會將審閱與合約對手方有關的資料(如身份及業務性質)連同業務交易文件草案。風險管理委員會將針對美國、歐盟、聯合國或澳洲頒發的受限制方及國家的各種名單(包括但不限於公開可得任何美國財政部海外資產控制辦公室執行制裁目標的名單的任何政府、個人或實體)檢查對手方，及釐定對手方是否為位於受制裁國家的人士或受制裁人士或由該人士擁有或控制。如果識別發現任何潛在制裁風險，我們將尋求擁有國際制裁法律事宜專業知識及經驗的有聲望的外部國際法律顧問意見；

業 務

- 為了確保我們遵守對聯交所的該等承諾，我們的董事將繼續監督[編纂]所得款項及通過聯交所籌集的任何其他資金的用途，以確保有關資金將不會直接或間接用於與受制裁國家或受制裁人士的活動或業務或以該等受制裁國家或受制裁人士為受益人的活動或業務提供資金或融通；
- 風險管理委員會將定期審閱我們有關制裁法律事宜的內部監控政策及程序。當風險管理委員會認為必要時，我們將聘請在制裁法律事宜擁有必要專業知識及經驗的外部國際法律顧問提供推薦及建議意見；及
- 如必要，外部國際法律顧問將向我們的董事、我們的高級管理層及其他相關人員提供有關制裁法律的培訓項目，以協助彼等評估我們日常營運的潛在制裁風險。我們的外部國際法律顧問將向我們的董事、高級管理層及其他相關人員提供目前受制裁國家及受制裁人士的名單，而彼等將通過我們國內業務及境外辦事處及分支宣傳該等資料。

為監督我們面臨的制裁風險及確保遵守對聯交所的承諾，我們已採納內部監控措施，包括上文所述的措施。就上文所載的內部監控而言，在進行有關盡職調查後及在全面執行及實施該等措施的情況下，獨家保薦人認為該等措施將提供合理充分及有效的框架，以協助本集團識別及監督有關制裁法律的任何重大風險。我們的董事認為該等措施將提供合理充分及有效的框架，以協助我們識別及監督有關制裁法律的任何重大風險。

法律程序及合規情況

法律程序及違規事宜

於往績記錄期內及截至最後實際可行日期，我們概無牽涉可對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽造成重大不利影響的任何實際或待決的法律、仲裁或行政程序(包括任何破產或接管程序)或不合規事宜。我們已經制定內部監控系統以及程序，以確保我們持續遵守監管規定。然而，我們或會不時成為於我們的日常業務過程產生之各種法律、仲裁或行政程序的一方。

業 務

內部監控

我們的內部監控系統及程序專門用以滿足我們的特定業務需求及令我們面臨的風險最小化。我們已採用不同的內部指引以及書面政策及程序，以監督及減少與我們業務相關之風險的影響，以及監控我們的日常業務營運。為確保充分實施我們的風險管理及內部控制政策，我們亦已持續採取各種措施，載列如下：

- 我們已聘請潘偉雄風險管理有限公司為我們的內部監控顧問，就我們的內部監控政策進行內部監控檢討；
- 我們已通過採納一系列內部監控手冊及政策改善現有內部監控框架，該等手冊及政策包括企業管治、風險管理、經營及法律事宜；
- 我們將通過定期審核及視察，評估及監督有關部門及本集團旗下各公司對我們內部監控手冊及政策的實施情況；及
- 我們將於適當時為員工提供內部培訓，令其遵循內部監控及企業管治程序。

我們將持續監督及改善我們的管理程序，確保該等內部監控的高效運營符合我們的業務增長及良好的企業管治慣例。