

業 務

概覽

我們主要在中國從事生產沙發及沙發套，具備設計、生產、銷售及市場推廣一體化營運模式。根據歐睿報告，按2015年的向美出口額計，我們為中國前三大軟體沙發生產商之一。我們的產品通常被冠以「Morris Holdings Limited」及「Morris Zou」兩個品牌銷售。我們主要向美國市場的客戶出口「Morris Holdings Limited」品牌的沙發，並透過中國浙江省的直營店在國內銷售「Morris Zou」品牌的沙發及木製家具產品。我們透過自行設計沙發及其他家具產品，使我們在業內脫穎而出。我們售予客戶的大部份沙發及家具產品由我們的海寧研發中心設計，我們亦聘用一名經驗豐富的獨立美國沙發設計師協助我們進行產品設計。

我們主要向海外市場（包括美國、加拿大、英國、澳大利亞、愛爾蘭及韓國）銷售「Morris Holdings Limited」品牌的各種沙發，包括非功能沙發及功能沙發（不論是否有智能家居功能）以及沙發套。我們的沙發客戶包括美國一些大型家具零售連鎖店及零售倉儲俱樂部。我們的沙發主要針對海外消費者，該等消費者對沙發的質量及功能性有更大需求。為滿足消費者的偏好，我們的沙發配有智能家居功能，如音頻功能、按摩功能、飲料冷卻功能、藍牙及USB接口。

自2014年起，我們在中國設計、生產、營銷及銷售我們「Morris Zou」品牌下的沙發及木製家具產品。我們「Morris Zou」品牌下的沙發及木製家具產品的目標客戶為中國的消費者，該等消費者對家具的質量及功能性有更廣及更大需求，且喜好歐式設計。

我們的海寧研發中心於最後實際可行日期包括40多名員工，負責構思、設計及開發新型及創新沙發及其他家具產品以及識別美國的新趨勢和客戶偏好及中國家具市場。

為進一步支持銷售及營銷職能，我們已在美國僱用一名獨立代理及一家獨立諮詢公司，以協助銷售及營銷我們的「Morris Holdings Limited」品牌沙發及擴闊我們於美國的業務。除銷售及營銷職能外，該代理及諮詢公司亦協助提供售後服務，包括收集客戶及消費者的反饋、處理產品退回事宜及投訴。該代理及諮詢公司亦與我們的海寧研發中心交流，以協助釐定最新的季節性主題、顏色、外觀、功能及使用的材料以及識別美國市場的新趨勢及變動。在該代理及諮詢公司的支持下，我們自2010年起透過設立展廳的方式參加於美國北卡羅來納州高點市舉辦的高點家具展，以於美國推廣及營銷「Morris Holdings Limited」品牌的沙發。高點家具展是由高點市場管理局於美國北卡羅來納州高點市舉辦的家具行業展銷會。

業 務

我們的生產設施位於中國浙江省海寧市。於最後實際可行日期，我們經營15條沙發生產線、25條沙發套生產線及1條其他家具產品生產線。於最後實際可行日期，我們的中國生產設施佔地面積合共約為99,529平方米，每年可生產約892,000件沙發、1,613,000件沙發套及11,000件其他家具產品。為擴大產能，我們正在籌備於柬埔寨的西哈努克港經濟特區建設生產設施。柬埔寨設施預計將配備5條沙發生產線及9條沙發套生產線，估計年產能約為95,000件沙發及145,000件沙發套。9條沙發套生產線中，6條將用於生產組裝我們自身沙發的沙發套，而剩餘3條將用於生產將直接售予客戶的沙發套。待柬埔寨生產設施於2017年全面投產後，我們沙發及沙發套的產能估計將較截至2015年12月31日止年度分別增加約10.7%及9.0%。

截至2013年、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，我們的收入分別約為人民幣984.0百萬元、人民幣824.7百萬元、人民幣926.5百萬元及人民幣581.6百萬元，而我們的淨利潤則分別約為人民幣33.5百萬元、人民幣24.4百萬元、人民幣83.1百萬元及人民幣40.1百萬元。美國市場為我們的主要出口市場。截至2013年、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，美國市場的銷售收入佔我們收入的90%以上。我們擬繼續透過擴大銷售及分銷網絡、提高柬埔寨設施的產能及加大銷售和營銷力度，利用我們的競爭優勢提升我們「Morris Holdings Limited」及「Morris Zou」品牌的品牌知名度及市場認可度。

我們的競爭優勢

我們認為，下列競爭優勢一直為我們取得成功的關鍵因素，將有助我們維持我們的市場地位及把握目標市場的預期未來增長。

在中國沙發出口行業的市場領先地位

我們是在中國沙發出口行業處於領先地位且歷史悠久的沙發及沙發套生產商之一。根據歐睿報告，按2015年的向美出口額計，我們為中國前三大軟體沙發生產商之一，市場份額約為3.6%。因此，我們相信我們可充分利用海外家具市場（尤其是美國市場）的增長機遇。

業 務

根據歐睿報告，美國為中國最大的軟體沙發出口市場。於2011年至2015年期間，對美軟體沙發出口額佔中國軟體沙發出口總額的30%左右。中國對美軟體沙發出口額由2011年的約2,537.7百萬美元增加至2015年的3,400.0百萬美元，複合年增長率約為7.6%。由於美國經濟的整體改善及房地產市場回暖，加上新屋開工隨著美國可支配收入的不斷提高而增加，2013年至2015年間美國消費品及沙發的零售銷售額持續增長。我們於美國市場的定位使得我們可自美國經濟及家具市場的增長中獲利。

我們與若干美國大客戶（包括多名美國最大的家具零售連鎖店及零售倉儲俱樂部）維持長期業務關係。我們認為，憑藉與客戶建立的長期關係，加上我們一直致力於向美國出口沙發，我們將從生產及向美國出口沙發及沙發套的同類中國競爭對手中脫穎而出。

集設計、研發、生產以及銷售及營銷職能為一體的綜合業務模式

我們集設計、研發、生產以及銷售及營銷最關鍵功能為一體的綜合商業模式是我們持續取得成功的關鍵。業務模式由純粹的OEM模式發展為(i)OEM；(ii)ODM（涵蓋設計及生產沙發）；及(iii)OBM（涵蓋在國內及國際市場上設計、生產、營銷及銷售自有品牌的沙發）相結合的業務模式。我們相信，我們的綜合業務模式使我們從純粹的OEM沙發生產商中脫穎而出。

透過我們的綜合業務模式，我們能夠通過控制價值鏈的關鍵要素（包括對我們的營運而言屬重要的設計、銷售及營銷以及打造品牌等因素）來構建我們的競爭實力。於最後實際可行日期，我們擁有自身的設計團隊，包括駐於中國海寧總部的逾40名員工，其中多名員工在設計方面擁有10多年經驗。於往績記錄期間，我們的大部分產品均為在無外聘設計師協助的情況下自行設計。為配合我們的設計能力，我們已聘請一名在美國家具行業擁有10多年經驗的資深美國沙發設計師，為我們提供反映美國沙發市場上最新市場趨勢及顧客喜好的概念產品設計。概念產品設計將轉交予我們的海寧研發中心考慮、落實及最終生產沙發。

於往績記錄期間，我們與我們的大多數客戶擁有直接聯繫。作為進一步支持我們銷售及營銷功能的方式，我們亦聘請一名代理及一家諮詢公司，協助我們營銷及推廣我們的沙發以及為客戶及最終消費者提供售後服務，例如獲得我們沙發的客戶及消費者反饋。相關反饋將有助於我們釐定最新的季節性主題、顏色、外觀、功能及沙發使用的材料以及確定美國市場的新趨勢及變動。

業 務

強大及創新的設計及研發團隊

我們相信，強大及創新的設計及研發團隊是我們可持續發展及成功的關鍵。於2003年，我們建立海寧研發中心，該研發中心於同年獲浙江省經濟貿易委員會認定為浙江省企業技術中心。我們的海寧研發中心負責開發新類別沙發及其他家具產品及其零部件，以及尋找方法來提高及改善現有產品的功能。透過充分利用我們的設計、研究及開發能力，我們能夠不斷構思、設計及開發出順應市場趨勢及滿足客戶需求的新型及創新型沙發及其他家具產品。於最後實際可行日期，我們的海寧研發中心擁有40多名員工，其中多名高級人員在設計、研究及開發沙發及其他家具產品方面擁有逾10年經驗。平均而言，他們在本集團工作近九年。自2003年建立海寧研發中心以來，通過持續的研發投資，我們已取得多項成就，包括獲得由浙江省科學技術廳、浙江省財政廳、浙江省國家稅務局、浙江省地方稅務局於2014年10月27日授予的高新技術企業認證及註冊多項專利。於最後實際可行日期，我們擁有25項沙發生產授權專利。自2016年1月1日起直至最後實際可行日期，我們的6項研發項目已獲浙江省經濟和信息化委員會批准為及15項研發項目已獲浙江省科學技術廳批准為省級研發項目。有關進一步詳情，請參閱本節「產品設計、研究及開發」分節。

我們委聘的美國設計師已協助我們在美國物色及確定符合我們的美國消費者喜好的當季主題、顏色、外觀、功能及我們的沙發將用到的材料。加上相關沙發的客戶反饋以及我們參與展銷會及展覽獲得的市場調查結果，海寧研發中心能夠了解及迎合消費者的喜好。

大規模及具成本效應的生產運營

我們在中國浙江省海寧市擁有大規模的沙發生產設施。於2016年8月31日，我們在中國浙江省海寧市擁有三個生產設施。這些生產設施的佔地面積合共約為99,529平方米，配有15條沙發生產線、25條沙發套生產線及1條其他家具產品生產線。於最後實際可行日期，我們的年產能分別約為892,000件沙發、1,613,000件沙發套及11,000件其他家具產品。

業 務

我們相信，我們的大規模運營可使我們維持具高度競爭力的成本結構，原因在於我們將能夠在我們的業務過程中從規模經濟、成本效益及營運效率中獲益。我們在木材、皮革、布料及海綿等原材料方面的集中採購制度使得我們具備更強的議價能力，從而可獲得更優惠的原材料價格。此外，我們系統化的生產工藝有助於減少生產階段的代價高昂錯誤的可能性以及製成品的返修率及返工率，從而減少損耗。我們亦制定詳細的質量控制體系以控制生產流程中的每一道工序及確保產品質量，詳情載於本節「質量控制系統」分節。我們亦相信，我們的大規模運營模式使我們有實力及生產能力及時提供產品，這對我們的客戶至關重要，從而對我們的持久成功亦至關重要。

經驗豐富的專業管理團隊

我們的主席、行政總裁及控股股東鄒先生為生產及出口沙發至海外市場方面贏得殊榮的企業家。鄒先生在中國沙發生產及出口行業擁有超過15年經驗，而這在領導我們識別市場趨勢及把握商業機會方面起着至關重要的作用。經過10多年的努力，鄒先生成功將本集團打造成為中國前三大軟體沙發生產商之一（按2015年中國向美國出口額計）。鄒先生將繼續指導我們的戰略發展方向及我們的原材料採購策略。

我們的高級管理團隊擁有豐富的行業經驗，涵蓋原材料採購、生產、員工培訓及開發、會計、銷售及營銷、財務管理及企業管治等各個領域。我們相信，我們管理團隊豐富而全面的互補經驗可提升我們交付優質產品、為客戶提供高素質服務的能力，從而有助於實現我們的業務目標。

我們的業務策略

我們計劃透過實施以下業務策略，維持及進一步鞏固我們在軟體沙發出口行業的地位及擴大我們的業務範圍：

進一步擴大我們的銷售及營銷網絡

我們計劃透過雙管齊下的策略（即提高海外家具市場的覆蓋率以及擴大及鞏固我們在中國的銷售網絡）進一步擴大我們的銷售及營銷網絡。我們旨在通過以下主要策略實現上述目標：

*繼續擴大我們在海外沙發市場的覆蓋率：*我們將透過繼續鞏固與客戶的現有業務關係及與潛在客戶建立新業務關係，將我們的業務網絡進一步拓展至澳大利亞、歐洲及加拿大等地區，藉此進一步提高我們作為中國對美沙發出口市場領導者的競爭優勢，為此，我們已聘請並將繼續在美國聘請一家諮詢公司及一名銷售代理，專門就本

業 務

集團在美國市場將予採用的銷售及營銷策略以及活動向我們提供建議。我們已將我們的銷售及營銷團隊由2013年的11人擴展至最後實際可行日期的22人。展望未來，我們將繼續加大出口業務的銷售力度，且委聘更多美國銷售代理協助我們擴大美國銷售網絡，並確保我們在美國有充足的人力實行我們的銷售及營銷策略。我們計劃於截至2017年、2018年、2019年及2020年12月31日止年度各年招聘不少於六名美國銷售代理及七名銷售人員。

*擴大及鞏固我們在中國的網絡：*鑒於中國經濟日益繁榮、城市化進程不斷加快及消費者支出不斷增加，我們將繼續進軍中國國內家具市場。我們目前在中國擁有兩家直營店。我們計劃透過建立內部銷售及營銷團隊、在長江三角洲地區開設旗艦店及設立電商平台以擴大及鞏固我們於中國的銷售網絡。我們計劃於截至2017年及2018年12月31日止年度各年招聘不少於十五名銷售及營銷員工，負責制定銷售策略及銷售計劃、組織營銷及推廣活動以及監督直營店的員工執行銷售活動。

提高於柬埔寨的產能及降低生產成本

於最後實際可行日期，我們的所有生產設施均位於中國浙江省。為支持我們的擴張策略及降低我們的整體生產成本，我們目前正在籌備於柬埔寨建設生產設施。柬埔寨生產設施的總投資成本估計約為人民幣56.8百萬元。我們預期，該生產設施將於2017年上半年開始運營，並配有5條沙發生產線及9條沙發套生產線。待柬埔寨生產設施的生產線於2017年全面投產後，沙發及沙發套的年產能預期將分別增加約10.7%及9.0%。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的生產設施及流程－柬埔寨的新生產設施」分節及本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

此外，我們將採取以下策略降低我們的生產成本：

- 優化生產工藝，如改進家具設計及降低生產損耗；
- 繼續監控我們的原材料採購，並增加大宗採購量及採取集中採購制度；及
- 進一步投資開發ERP系統以有助於我們評估生產績效、設計及落實生產程序，從而提高我們的運營效益。

業 務

繼續提高我們在家具市場的品牌認可度

我們的董事認為，品牌知名度及認可度對我們的成功至關重要。我們將繼續透過電視、報刊、雜誌、網絡及參加貿易展等各種渠道，提升我們於家具市場的品牌認可度，從而增加我們品牌對現有及潛在客戶的展示程度，並透過營銷及推廣我們現有的自有品牌家具加大我們的市場推廣力度及開發我們的設計能力。為此，我們擬透過下列活動及措施，進一步鞏固我們的「Morris Holdings Limited」及「Morris Zou」品牌：

營銷及推廣。我們擬透過電視、報刊、雜誌及網絡等各種媒體推廣，進行各種營銷活動。我們亦將繼續在《今日家具》上推廣本集團及我們的產品。《今日家具》是有關美國家具行業的商業報刊，定期提供家具及床上用品零售店、量販店、經銷商、高管及供應商的新聞及研究。此外，我們計劃擴大我們在美國北卡羅來納州高點家具展的展廳面積，並參加中國、美國及其他海外市場的更多展覽及陳列活動（如美國一年舉辦兩次的拉斯維加斯家具展）。

選擇性建立戰略聯盟及進行收購。我們擬有選擇地建立戰略聯盟，並收購極負盛名的家具品牌，以擴闊我們的銷售網絡及提高我們品牌及產品的知名度。我們認為，透過與其他家具品牌建立戰略聯盟或對其進行收購，我們將能夠擴大產品組合，並可自該品牌享有的市場聲譽中獲利。我們的管理層將根據戰略性收購對象的聲譽及產品組合，以及為本集團及利益相關者創造價值的能力，審慎評估任何可能不時出現的收購、投資或戰略合作機會。於最後實際可行日期，我們尚未就任何戰略聯盟或收購事項訂立任何具約束力的口頭或書面承諾。

我們的業務模式

我們是中國領先的沙發及沙發套生產商之一，根據歐睿報告，按2015年向美國出口額計，我們位居中國軟體沙發生產商三強之列。我們透過OEM、ODM及OBM業務模式設計、生產及銷售各種沙發、沙發套及其他家具產品。

我們的OEM業務操作流程

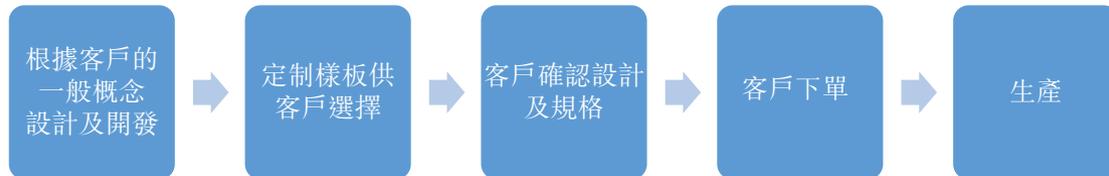
我們根據OEM客戶提供的設計及規格生產沙發套。我們的銷售部在收到客戶樣板後與生產部詳細溝通產品標準及規格。我們會將我們的對等樣板提交予客戶確認。在客戶確認對等樣板及發出訂單後，我們將開始生產。下圖說明我們的OEM業務操作流程：



業 務

我們的ODM業務操作流程

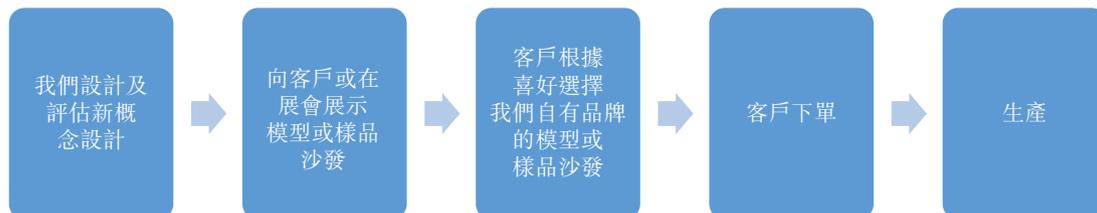
我們根據客戶的要求設計、開發、生產及銷售沙發。在ODM模式下，客戶向我們提供他們想要的沙發類型的一般概念或具體生產要求，如滿足特定的質量標準或有害物質限制規定。我們的海寧研發中心將設計及開發定制樣板供客戶選擇。ODM客戶將在確定產品設計及規格後下發訂單。收到銷售訂單後，我們開始生產客戶自有品牌的沙發。下圖說明ODM業務操作流程：



OBM業務操作流程

憑藉在提供OEM及ODM服務方面多年累積的知識及市場資源，我們於2013年開始開發我們自有品牌的沙發。在我們的OBM業務模式下，沙發主要以我們的自有品牌「Morris Holdings Limited」及「Morris Zou」銷售。我們在我們的海寧研發中心設計、研究及開發我們自有品牌的沙發。我們亦聘用一位美國設計師，不時以素描及圖紙方式向我們提供反映美國沙發市場最新市場趨勢及消費偏好的沙發的新概念設計。我們會在海寧辦事處的展廳或各種展會（如美國北卡羅來納州的「高點家具展」展廳）上向客戶或潛在客戶展示具有新概念設計的模型或樣品沙發或材料色板。參觀展廳的客戶或潛在客戶可選擇及訂購我們的沙發。就出口至海外市場的自有品牌沙發而言，我們在收到銷售訂單後開始生產我們自有品牌的沙發。

下圖說明OBM業務操作流程：



業 務

我們的產品及品牌

我們的產品可分類為(i)沙發、(ii)沙發套及(iii)其他家具產品。下表載列截至2013年、2014年及2015年12月31日止年度以及截至2015年及2016年8月31日止八個月按產品類型劃分的收入：

產品類型	截至12月31日止年度						截至8月31日止八個月			
	2013年		2014年		2015年		2015年		2016年	
	人民幣千元	%								
	(未經審核)									
沙發	556,985	56.6	540,258	65.5	666,733	72.0	374,319	66.2	472,515	81.3
沙發套	379,327	38.5	253,032	30.7	226,482	24.4	172,151	30.5	104,848	18.0
其他(附註)	47,714	4.9	31,385	3.8	33,256	3.6	18,488	3.3	4,203	0.7
總計	<u>984,026</u>	<u>100.0</u>	<u>824,675</u>	<u>100.0</u>	<u>926,471</u>	<u>100.0</u>	<u>564,958</u>	<u>100.0</u>	<u>581,566</u>	<u>100.0</u>

附註：截至2013年12月31日止年度，其他家具產品主要包括海寧蒙努皮革製品有限公司（由本集團於2015年1月12日出售）所加工的皮革產品。截至2014年及2015年12月31日止年度，其他家具產品主要包括(i)皮革產品及(ii)木製家具產品。截至2016年8月31日止八個月，其他家具產品主要包括皮製及木製家具產品。

我們主要向美國、加拿大、英國、澳大利亞、愛爾蘭及韓國等海外市場銷售我們的產品，其中美國是我們的主要出口市場。截至2013年、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，美國市場的銷售收入佔我們收入的90%以上。

我們的產品通常以兩個品牌（即「Morris Holdings Limited」及「Morris Zou」）銷售。我們主要向美國市場的客戶出口「Morris Holdings Limited」品牌的沙發，以及在中國國內銷售「Morris Zou」品牌的沙發及其他家具產品。

沙發

我們的沙發通常分類為非功能沙發及功能沙發。我們的部份沙發（不論為非功能或功能）配有若干智能家居特性，以將技術與傳統沙發設計相結合。相關智能家居特性包括音頻、按摩、飲料冷卻功能、藍牙及USB接口。我們的沙發主要針對海外消費者，該等客戶對沙發的質量及功能性有更大需求。為滿足不同消費者的偏好，我們的沙發按各種尺寸、設計、顏色及樣式生產以及以各種材料（如皮革、人造皮革或織物）裝飾。我們向海外市場銷售「Morris Holdings Limited」品牌的沙發，並在國內銷售「Morris Zou」品牌的沙發。

業 務

非功能沙發

我們的非功能沙發按多種配置（如一座至三座）或按不同模塊生產以便靈活安排及組合。



功能沙發

我們的功能沙發具有收納腳椅、轉動、搖擺、滑動、震動及斜倚等功能。我們的功能沙發亦具備多種配置（一座至三座），亦可按不同模塊銷售供消費者自由組合。



截至2013年、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，我們每套沙發的平均售價分別約為人民幣1,035元、人民幣1,200元、人民幣1,256元及人民幣1,203元。

業 務

沙發套

沙發套為沙發的重要組成部份，於沙發組裝時用於包裹沙發。於往績記錄期間，我們以OEM形式為客戶生產沙發套。我們根據客戶提供的沙發套訂單及規格生產沙發套。我們根據客戶訂單生產皮革、布料及人造皮革沙發套。截至2013年、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，每件沙發套的平均售價分別約為人民幣325元、人民幣331元、人民幣624元及人民幣627元。

其他家具產品

除沙發外，我們亦設計、生產及在位於中國浙江省海寧市及嘉興市兩家直營店銷售其他家具產品。該等家具產品為木質家具產品（如櫃子、桌子、床及椅子），通常設計及適合在客廳、餐廳、臥室及書房使用。大部份家具產品按歐式風格設計，目標客戶為中國消費者，我們相信此等消費者對家具的外觀、風格、質量及功能擁有更高的需求。我們在中國銷售「Morris Zou」品牌的其他家具產品。



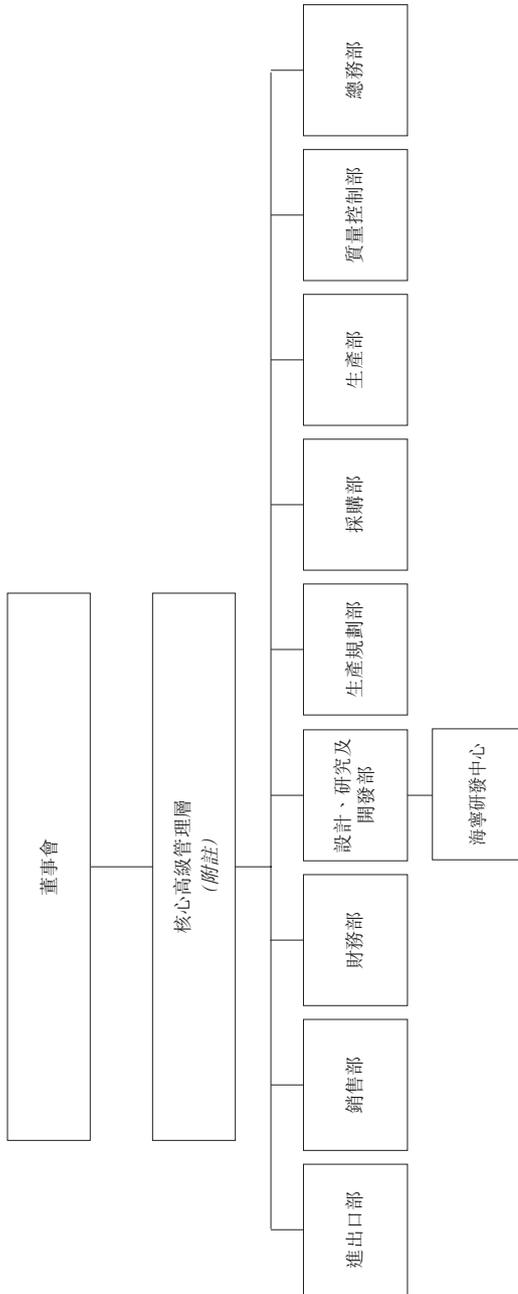
其他家具產品的售價通常因產品類型的不同而有較大差異。截至2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年8月31日止八個月，我們其他家具產品的售價分別介乎約人民幣2,500元至人民幣55,000元、約人民幣1,000元至人民幣111,000元及約人民幣85元至人民幣27,747元。

我們的管理架構

我們的董事認為我們擁有穩定的管理架構，可有效監督、指導及支持我們的經營。

業 務

下列組織結構圖顯示本集團於最後實際可行日期的管理架構。



附註：核心高級管理層由四名執行董事組成，負責本集團的整體業務開發及經營。

業 務

整體管理

業務及經營的整體管理工作由我們的核心高級管理層進行。我們的核心高級管理層負責全面管理組織架構、運營管理及監督業務的各個方面，如本集團的財務規劃、管理人員招聘及營銷策略。

進出口部

我們的進出口部負責處理採購訂單及與銷售部及生產規劃部聯絡。

銷售部

我們的銷售部主要負責(i)與現有及潛在客戶聯絡、(ii)提供售後服務及向生產規劃部提供客戶反饋、(iii)處理客戶的要求、請求及投訴、(iv)營銷及推廣「Morris Holdings Limited」及「Morris Zou」品牌及(v)就銷售、售後服務、營銷及產品設計相關事宜與我們在美國的代理及諮詢公司及美國設計師合作。

財務部

我們的財務部負責維護會計系統及處理財務及會計相關事宜。

設計、研究及開發部

我們的海寧研發中心（為我們的設計、研究及開發團隊）負責構思、設計及開發新型及創新沙發及其他家具產品，以及協助我們識別美國市場的新趨勢和消費者偏好。

生產規劃部

我們的生產規劃部負責根據採購訂單規劃生產進度。我們的生產規劃部接到進出口部的採購訂單後會處理訂單，並通知進出口部產品生產的時間。

採購部

我們的採購部負責採購原材料及控制存貨水平。

業 務

生產部

我們的生產部負責日常生產。

質量控制部

我們的質量控制部負責進行整體質量檢驗及測試程序，以監控質量控制系統。

總務部

我們的總務部負責為本集團提供行政支持。

產品設計、研究及開發

整體而言，我們生產的沙發套由客戶設計。相比之下，我們生產的沙發及其他家具產品由我們的海寧研發中心自行設計或在我們美國設計師的協助下設計。

我們相信我們強大的設計、研究及開發能力將有助於鞏固我們在中國沙發出口市場的市場地位。於最後實際可行日期，我們的海寧研發中心擁有40多名員工，該等員工均派駐於中國浙江省海寧市。該等員工在沙發生產行業擁有豐富經驗，其中多名高級人員在設計、研究及開發沙發及其他家具產品方面擁有逾10年經驗。

設計沙發

我們的海寧研發中心負責審查及評估我們或我們的美國設計師所設計的每個新概念沙發是否具有市場前景及是否受客戶歡迎。倘我們的海寧研發中心在審查及評估後認為可以使用概念設計生產實際可銷售的產品，則會對各項規格（如顏色、尺寸及其他功能）繪制詳細圖紙，以供生產實際模型或樣品沙發。相關模型或樣品沙發將在位於中國浙江省海寧市總辦事處的展廳或各種展會（如美國北卡羅來納州的高點家具展廳）上向客戶或潛在客戶展示。參觀展廳的客戶或潛在客戶可進行樣品選擇及訂購我們的沙發。倘潛在或現有客戶要求，我們亦向其交付沙發樣品。

業 務

當客戶對沙發的規格提出特殊要求時，倘我們同意作出任何變動，則須向客戶遞交根據新規格修改後的圖紙。一旦客戶確認設計，採購訂單將轉交予我們的生產規劃部進行生產。

我們的銷售及營銷團隊負責透過我們的美國代理及諮詢公司收集客戶反饋。我們的銷售部將匯總及向我們的海寧研發中心轉交相關客戶反饋，其可幫助釐定最新的季節性主題、顏色、尺寸、功能及所用材料，以及識別沙發行業的新趨勢及變動，以進一步改善我們的產品。此外，我們已制定詳細的研發政策，訂明在各個研發階段的內部規則。根據該政策，我們的銷售部負責收集市場資料及我們的產品或我們競爭對手類似產品的市場反饋，並制定產品發展方案，且須於我們海寧研發中心實施該等方案前，進行審核及評估。

我們已於2014年8月1日與我們的美國設計師（一名獨立第三方）訂立設計服務協議。設計服務協議的主要條款載列如下：

服務範圍	設計師將根據本集團的實際需求提供家具設計計劃。
知識產權的擁有權	除非另有協定，(i)設計師在設計過程中創作的設計、圖紙及圖像及(ii)相關創意及創作的知識產權應歸本集團所有。
服務期限	五年（並無續約條款）。

服務費由／將主要由雙方根據已接納設計服務項目的數目以及設計的複雜程度釐定。

業 務

其他家具產品的設計

我們的海寧研發中心通常負責繪製其他家具產品的詳細圖紙，該等圖紙須不時反映中國最新的市場趨勢及客戶喜好。我們的生產規劃部將安排生產。我們直營店的客戶在就指定產品下發訂單時亦可提出特殊要求，如喜好的呎碼及外觀。

研究及開發

我們的海寧研發中心亦負責開發新類別沙發及其他家具產品及其零部件，以及尋找方法來提高及改善現有產品的功能。

於最後實際可行日期，我們擁有25項沙發生產授權專利。有關我們知識產權的詳情，請參閱本節「知識產權」分節及本文件附錄四。自2016年1月1日起直至最後實際可行日期，我們的6項研發項目已獲浙江省經濟和信息化委員會批准為及15項研發項目已獲浙江省科學技術廳批准為省級研發項目。

截至2013年、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，我們的研發項目產生的開支分別約為人民幣8.0百萬元、人民幣9.1百萬元、人民幣22.8百萬元及人民幣28.2百萬元，於損益賬列作開支。

我們的生產設施及流程

生產設施

我們的生產設施位於中國浙江省海寧市，乃自慕容中國租賃。進一步詳情，請參閱本文件本節「物業」分節及「關連交易」一節「非豁免持續關連交易－租賃協議」分節。於最後實際可行日期，我們經營15條沙發生產線、25條沙發套生產線及1條其他家具產品生產線。於最後實際可行日期，該等生產設施的佔地面積合共約為99,529平方米，每年可生產約892,000件沙發、1,613,000件沙發套及11,000件其他家具產品。我們的每條沙發生產線均配備（其中包括）縫紉機、海綿立切機、海綿添充機及真空壓縮機。我們的每條沙發套生產線均配備（其中包括）標準縫紉機、雙針縫紉機、電推剪及CAD繪圖儀。我們的其他家具產品生產線均配備（其中包括）同步縫紉機、多軸鑽床、裁板機、三維刻模機／雕刻機及三位掃描儀。

業 務

下表載列於往績記錄期間各個產品類型的設計產能、實際產量及利用率：

	截至12月31日止年度			截至8月31日止八個月	
	2013年	2014年	2015年	2015年	2016年
	件數	件數	件數	件數	件數
	千件	千件	千件	千件	千件
	(附註3)	(附註3)	(附註3)	(附註3)	(附註3)
沙發					
－設計產能 (附註1)	806	806	892	595	595
－實際產量	603	523	664	418	429
－利用率 (附註2)	74.8%	64.9%	74.4%	70.2%	72.0%
沙發套					
－設計產能 (附註1)	2,177	1,712	1,613	1,075	1,075
－實際產量	1,805	1,345	1,271	794	644
－利用率 (附註2)	82.9%	78.6%	78.8%	73.9%	59.9%
其他家具產品					
－設計產能 (附註1)	8	11	11	7	7
－實際產量	5	8	9	6	6
－利用率 (附註2)	66.1%	73.8%	81.1%	79.8%	81.0%

附註：

- 1 設計產能按照每日設計產能乘以該年度／期間的計劃生產天數（28天×該年度／期間月數）計算。
- 2 利用率按照該年度／期間的實際產量除以該年度／期間的設計產能計算。
- 3 本表格所載的沙發套數量乃按已售單座沙發及沙發套數量計算（例如一套三座沙發按三件沙發計）。

我們於截至2016年8月31日止八個月的沙發及沙發套的設計產能與截至2015年8月31日止八個月的沙發及沙發套的設計產能相同。我們於截至2015年12月31日止年度的沙發設計產能較截至2014年12月31日止年度上升約10.7%，主要是由於我們在2015年新增2條沙發生產線。我們於截至2014年12月31日止年度的沙發套設計產能較截至2013年12月31日止年度下降約21.4%，主要是由於2014年沙發套的生產線減少。我們於2015年進一步減少沙發套生產線，導致沙發套的設計產能進一步下滑。

業 務

沙發生產設施的利用率由截至2013年12月31日止年度的約74.8%下降至截至2014年12月31日止年度的約64.9%，主要是由於將產品組合轉向高利潤率的產品，導致2014年沙發的實際產量下滑。沙發生產設施的利用率由截至2014年12月31日止年度的約64.9%上升至截至2015年12月31日止年度的約74.4%，主要是由於2015年銷售的沙發數量增加，導致該年度沙發的實際產量上升。沙發生產設施的利用率保持相對穩定，即於截至2016年8月31日止八個月約為72.0%，而於截至2015年8月31日止八個月約為70.2%。沙發套生產設施的利用率由截至2013年12月31日止年度的約82.9%下降至截至2014年12月31日止年度的約78.6%，主要是由於我們將業務重點由生產沙發套轉為生產沙發，導致2014年沙發套的實際產量下滑。沙發套生產設施的利用率保持穩定，即於截至2014年12月31日止年度約為78.6%，而於截至2015年12月31日止年度約為78.8%。沙發套生產設施的利用率由截至2015年8月31日止八個月的約73.9%降至截至2016年8月31日止八個月的約59.9%，乃主要由於為大大提高OBM沙發的生產，管理層調整業務策略以減少沙發套訂單量所致。截至2013年、2014年及2015年12月31日止年度各年，其他家具產品生產設施的利用率逐年上升，主要是由於我們於2014年在海寧市及於2015年在嘉興市設立直營店以擴大我們在中國的產品銷量，導致其他家具產品的實際產量上升。其他家具產品的生產設施利用率保持穩定，即截至2016年8月31日止八個月約為81.0%，而截至2015年8月31日止八個月約為79.8%。

維修及保養

我們定期維修及維護我們的設備或機器。於最後實際可行日期，我們總務部下的維修團隊包括13名員工，負責根據工作頻率及週期，對我們的生產設備進行每日、每周及每月檢查及例行日常清潔和維護。設備生產商於保修期內亦提供設備維護服務。我們的主要機器及設備的平均使用壽命約為五年。我們的設備不再正常運轉後將被替換。

於往績記錄期間，我們並無由於設備或機器故障而導致我們的生產流程出現任何重大或長期中斷。

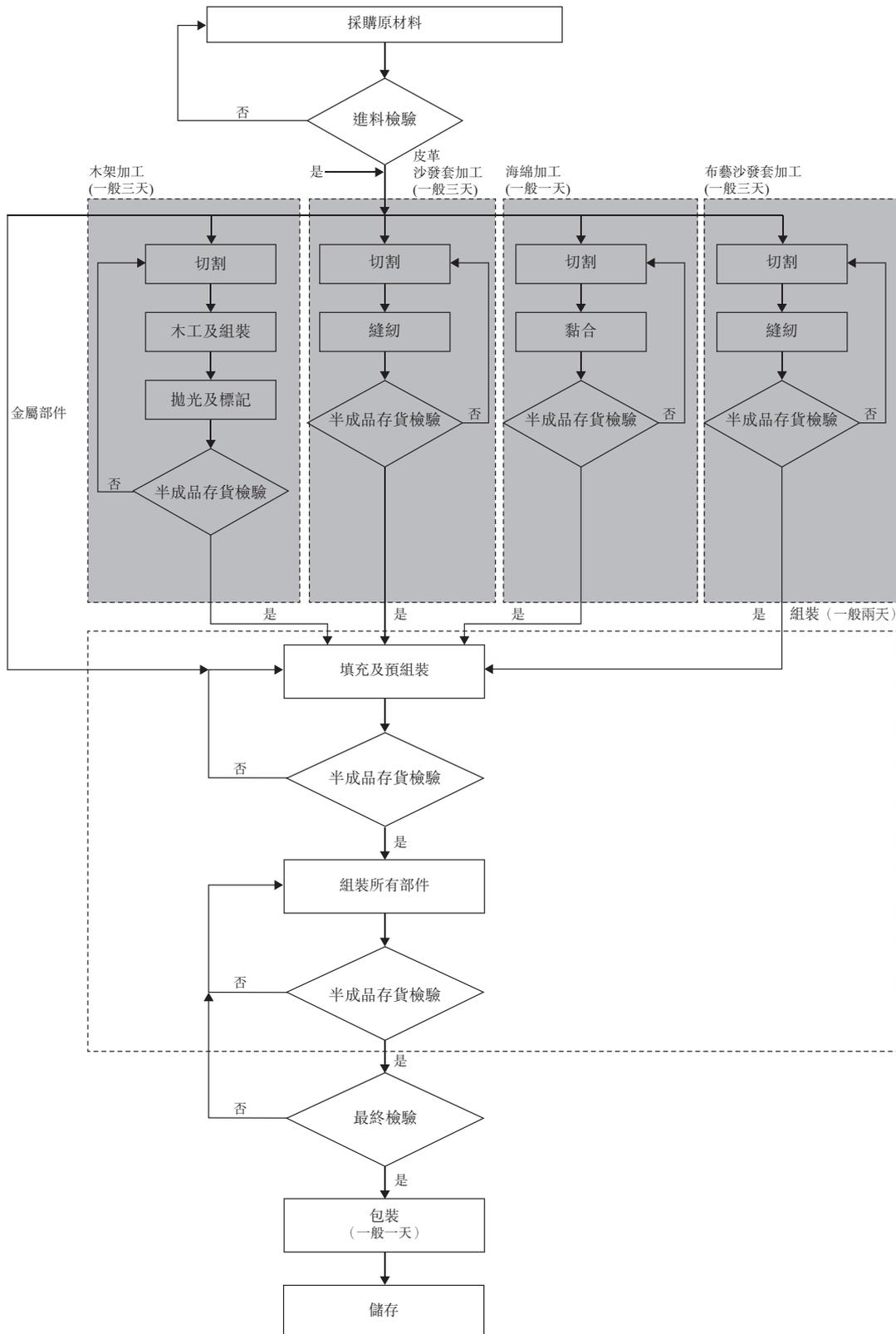
生產流程

沙發、沙發套及其他家具產品的生產均為定制化的過程，涉及大量的技術及工藝。

業 務

沙發的生產流程

我們的沙發生產流程載於下圖：



業 務

我們沙發的各主要生產步驟概述如下：

木材加工

- **切割** — 我們向中國當地供應商採購木材。我們將根據訂單規格檢查交付木材的類型及數量。我們將對木材進行測量及標記，隨後使用台鋸或帶鋸將木材切割成不同的形狀。
- **木工及組裝** — 使用木工工具及設備（如釘子、螺絲、彈簧及膠水）將木塊組裝成木質框架。
- **拋光及標記** — 使用砂光機將組裝好的木質框架打磨，隨後在框架上標記出生產及採購訂單號，並按順序存放。

皮革沙發套加工

- **切割** — 皮革材料主要用作生產沙發內飾。我們採購的所有皮革須經我們的質量控制團隊一般目測及手工檢測以識別瑕疵。通過皮革檢驗及測試後，繪制皮革以進行切割，其中涉及在皮革上繪制不同尺寸及形狀以便切割，確保盡可能準確地繪制理想的尺寸以充分利用皮革。此工序可通過手工或打標機完成。打標機可使員工能夠更快更準確地計算精確位置，以最大限度地利用每塊皮革，從而盡可能地減少在生產過程中的皮革浪費。在皮革染色過程中，倘原始皮革染色不均勻，則需要進行手工繪制。皮革經繪制後，用切割機器手工切割成理想形狀及尺寸。
- **縫紉** — 皮革切割成所需的形狀及尺寸後，由我們的技工使用工業用縫紉機將多塊碎片縫在一起。該等縫紉機一般用於縫紉汽車裝飾材料，縫合牢固，較傳統縫紉機準確且速度更快。

海綿加工

- **切割** — 海綿主要用作減震或沙發填充物。我們主要向中國當地供應商採購海綿。海綿送抵我們的生產設施時，通常由質量控制團隊對海綿進行目測，以確認規格及數量正確。檢查後，我們將海綿切割成沙發不同部份用作減震及填充的理想形狀及尺寸。海綿使用手工機器進行切割。

業 務

- **黏合** — 切割後，多塊海綿將按照沙發的設計形狀（如頂層、坐墊及沙發扶手）黏合在一起。

布藝沙發套加工

- **切割** — 與皮革加工相似，布藝沙發套（主要用作沙發內飾）的生產從檢測所採購的布料開始。我們採購的所有布料須經我們的質量控制團隊一般目測、手工檢測並進行若干其他測試。詳情請參閱本節「質量控制系統」分節。布料其後按特定要求切割成所需的形狀及尺寸。
- **縫紉** — 布料切割成所需的形狀及尺寸後，會使用縫紉機將多塊碎片縫在一起。

我們的質量控制團隊對在製品的所有步驟進行目測及手工檢測，以確保加工品及半成品符合規格。通過質量檢驗的半成品將進行組裝。詳情請參閱本節「質量控制系統」分節。

組裝

- **填充及預組裝** — 我們擁有兩個站點，分別組裝木質框架及海綿填充物。在木質框架站，我們使用彈簧、松緊帶及紙板組裝木頭，組成沙發架。其後，我們將海綿製造的襯墊填充至半製成沙發內。在兩次預組裝工序完成後，我們將木質框架與海綿填充物組裝在一起。
- **組裝所有部件** — 經過上述預組裝工序，我們進行全面組裝，包括將配件裝入木質框架、正確安裝座墊、靠墊、抱枕及木架。

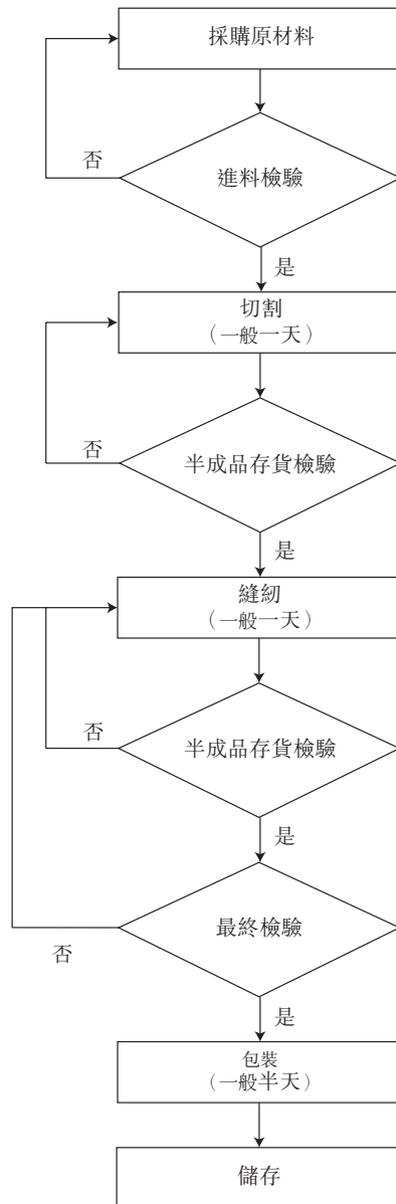
我們對我們的產品進行半成品檢驗，以評估產品的安全性、結構的完整性及設計和顏色規格的符合性，以確保產品滿足客戶的要求以及符合我們標準手冊所指定的標準。

倘成品通過半成品檢驗，包括尺寸、標準、樣品、構造及功能，則會對產品進行最終檢測，以在包裝前發現任何瑕疵。最終檢測用於檢查產品工藝、切口、縫合、縫紉、每英寸針腳數、針線過度纖細及縫紉精度。倘發現任何瑕疵，產品將返回相關站點返工及再加工。

業 務

沙發套的生產流程

我們沙發套產品的生產流程主要涉及以下工序：



切割

我們主要向中國供應商採購生產沙發套所用的皮革、人造皮革及布料。我們採購的所有皮革及布料須經我們的質量控制團隊一般目測、手工檢測以及進行若干其他測試。通過檢測及測試後，繪制皮革及布料以進行切割，其中涉及在皮革及布料上為切割繪制不同尺寸及形狀。皮革及布料經繪制後，會由機器切割成理想形狀及尺寸以便縫紉。

業 務

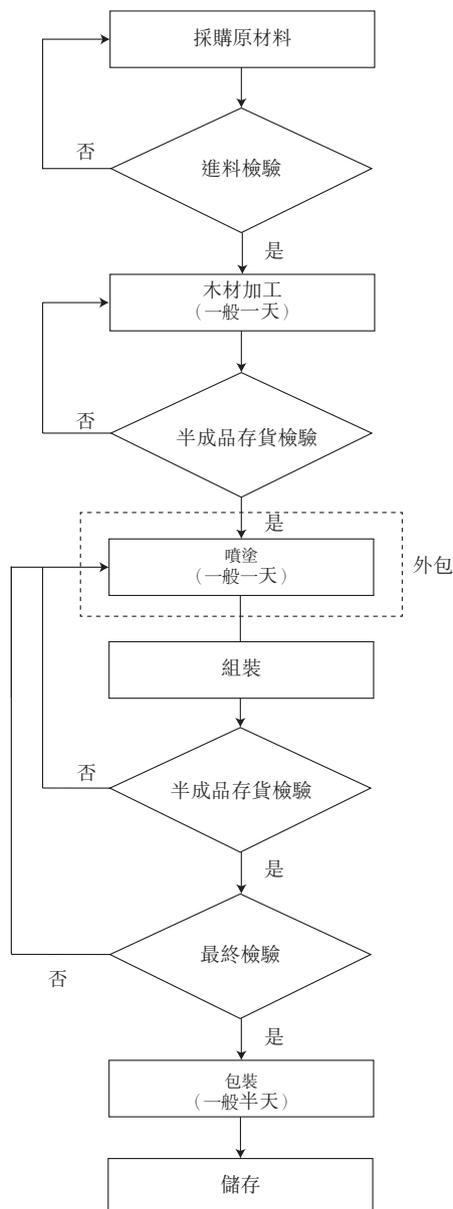
縫紉

皮革及布料切割成所需的形狀及尺寸後，會在縫紉站由我們的技工使用縫紉機將多塊碎片縫在一起。該等皮革及布料碎片將縫製成多種沙發套產品。

我們的質量控制團隊對沙發套成品進行進料檢驗、半成品存貨檢驗及最終檢驗。最終檢驗包括對工藝、切口、縫合、每英寸針腳數、針線過度纖細及縫紉精度進行檢查。倘沙發套產品可通過質量檢驗，則可進行包裝。檢驗過程詳情請參閱本節「質量控制系統」分節。

其他家具產品的生產流程

我們其他家具產品的生產流程主要涉及以下工序：



業 務

木材加工

我們向中國當地供應商採購木材，並根據訂單規格對木材進行檢查。我們將對木材進行測量及標記，隨後使用台鋸或帶鋸將木材切割成不同的形狀。使用工具及設備（如釘子、螺絲、彈簧及膠水）將木塊組裝成木質框架。最後，使用砂光機將組裝好的木質框架打磨平整，並作出標記及按順序存放。

噴塗及噴漆

經過木材加工後，處理後的木材及家具部件須進行顏色噴塗及噴漆。自2015年9月以來，我們一直將我們的半成品的噴塗及噴漆程序外包予一名獨立第三方。我們與獨立第三方訂立的加工協議載有相互協定的加工費用及工作範圍。

截至2015年12月31日止年度，向上述獨立第三方支付款項約為人民幣97,000元。該費用通常於該獨立第三方向我們開具發票後一個月內支付。我們會委派質量控制部員工進行抽樣測試。

組裝

透過固定及黏合，我們在木頭內楔入彈簧扣、蓋螺母及金屬部件組裝木塊，以製成家具框架。

我們對家具產品的質量進行手工檢測及目測，包括結構的完整性及規格的符合性。倘家具產品通過質量控制，我們會將該等產品進行包裝及交付。詳情請參閱本節「質量控制系統」分節。

柬埔寨的新生產設施

為配合我們的業務擴張，尤其是，我們經考慮以下因素：

- (i) 根據歐睿報告，美國經濟自經濟衰退後一直穩步增長，且美國的宏觀經濟環境正逐步改善；
- (ii) 根據歐睿報告，2016年至2020年的美國零售軟體沙發市場預期將會持續增加。同期美國軟體沙發的零售額預期將按約4.8%的複合年增長率增長；

業 務

- (iii) 我們計劃透過擴大海外家具市場的滲透率以及擴大及鞏固我們的中國網絡進一步擴大我們的銷售及營銷網絡；
- (iv) 截至2015年12月31日止年度，沙發、沙發套及其他家具產品的產能利用率超過70%。尤其是，於往績記錄期間，4月、5月、6月、11月及12月（我們的生產旺季）的利用率已超過90%。目前的產能將於旺季達致飽和狀態。進一步詳情，請參閱本節「我們的生產設施及流程－生產設施」分節；及
- (v) 在柬埔寨的整體營運成本（包括但不限於建築成本及勞工成本）低於中國。尤其是，柬埔寨目前的最低工資遠低於中國工人目前的最低工資。

我們於柬埔寨的估計運營規模

我們已為我們在柬埔寨的生產設施進行詳細的可行性研究，據此，我們計劃設計及興建一個額外沙發套及沙發年產能分別約為145,000件及95,000件的新生產設施。我們目前正在興建該生產設施，預期將於2016年12月完工，並於2017年上半年開始商業生產。

業 務

假設(i)我們的柬埔寨設施將按與中國現有生產設施於截至2015年12月31日止年度的相同產能利用率運營；及(ii)我們的柬埔寨設施生產的產品將按與我們於截至2015年12月31日止年度的相同平均售價銷售，下表列示我們的柬埔寨設施於開始運營後的估計產能、產量及收入：

	中國生產設施	柬埔寨設施	柬埔寨佔 總數的百分比
產能 (千件) (附註2)			
沙發套	1,613	145	8.2%
沙發	892	95	9.6%
產量 (千件) (附註2)			
沙發套	1,271	114 (附註1)	8.2%
沙發	664	71 (附註1)	9.6%
收入 (人民幣千元)			
沙發套	226,482	16,294 (附註1)	6.7%
沙發	666,733	71,012 (附註1)	9.6%

附註：

1. 我們柬埔寨設施的沙發套及沙發的產量乃按我們的中國現有生產設施於截至2015年12月31日止年度的設計產能乘以利用率得出。然而，在114,000件沙發套中，71,000件沙發套將用於沙發生產。因此，沙發套及沙發的估計收入（使用我們於截至2015年12月31日止年度的相同平均售價計算）將分別約為人民幣16.3百萬元及人民幣71.0百萬元。
2. 本表格所載的沙發套數量乃按已售單座沙發及沙發套數量計算（例如一套三座沙發按三件沙發計）。

待設備建設及安裝完成及柬埔寨工廠開始運營後，我們的非流動資產估計將約為人民幣46.7百萬元，相當於我們於2016年8月31日的非流動資產總額約人民幣52.5百萬元的88%以上，我們於2016年8月31日的非流動資產總額（不包括柬埔寨業務的在建工程）的213%以上以及工程竣工、設備安裝完成後我們估計經擴大非流動資產總額的79%以上。

我們的可行性研究涉及（其中包括）生產規模、估計建設成本、財務影響及原材料和能源的主要來源。就新生產設施的選址而言，我們已考慮若干因素，包括但不限

業 務

於天氣、發生地震及其他自然災害的可能性、現場施工質量、交通便利性、水、電和通訊系統是否充足以及其他公用設施的可用性。於最後實際可行日期，我們已在柬埔寨西哈努克港經濟特區確定我們新生產設施的具體位置。經考慮西哈努克港經濟特區擁有相對低廉的勞工成本及有利的政府政策（如稅收優惠政策），我們認為，在西哈努克港經濟特區設立新生產設施符合本公司的利益。儘管如此，我們可能面臨與柬埔寨擴張計劃相關的各種潛在風險，例如勞資糾紛及政治動蕩。有關詳情，請參閱本文件「風險因素」一節「有關在柬埔寨運營業務的風險」分節。

建設規模及成本

新生產設施已於2013年動工，並預期於2016年12月完工。沙發套及沙發的預計年產能分別約為145,000件及95,000件。就該擴張計劃而言，我們擬投資合共約人民幣56.8百萬元，其將自[編纂]的部分[編纂]、內部營運資金及銀行借款撥付。

預計成本的明細載列如下：

開支類別	於2016年	估計額外	總計
	8月31日 的賬面值 (人民幣千元)	投資額 (人民幣千元)	
樓宇建設	30,681	773	31,454
機器及設備	2,309	5,500	7,809
租賃土地	7,585	—	7,585
營運資金及其他開支	—	10,000	10,000
總計	<u>40,575</u>	<u>16,273</u>	<u>56,848</u>

回報期指透過淨利潤收回初始設立成本所需的時間，假設收入隨着整體業務增長而增加，以及整個經營期間市場需求波動、市場膨脹、新材料成本及勞動力開支增加將不會對新生產設施的業務及經營業績產生重大影響，回報期預計將為竣工後的約7.3年。

業 務

施工時間表

我們預計施工階段將在2016年12月完工。設備訂單將於2017年第一季度下發，設備將於2017年第一季度至2017年第二季度交付及安裝。同時，我們將自2017年第二季度起為新生產設施的員工提供培訓。我們的新生產設施預計將於2017年上半年開始試運行，並於2018年全面開工。

我們將不時根據沙發套及沙發的市場需求、我們新生產設施的建設計劃及與我們的生產工序相關的技術發展，重新評估預計銷量及資本開支。我們擬於鄰近動工時重新評估新生產設施的建設實施計劃，並可於必要時調整建設計劃及我們的經營規模。

管理及營運計劃

柬埔寨生產設施將作為我們於中國的核心生產設施的補充生產基地。該生產設施主要根據我們生產規劃部的指示生產及交付產品，包括但不限於所生產的產品類型、數量及規格、生產排期及船運排期。

管理及控制

Masia Industries將設立其自身的生產、質量控制、倉儲、財務及行政部門，以方便其於柬埔寨的營運。我們於中國海寧的總部將對我們於柬埔寨營運的整體管理進行監督及監察。在我們於柬埔寨運營的第一年，我們將從我們的中國設施指派一名總經理及兩名副總經理駐扎柬埔寨，以監督我們柬埔寨設施的採購、生產及日常運營。該等總經理隨後將每年輪流監督柬埔寨的運營。此外，我們的高級管理層將每年定期進行實地檢查。

為加強本集團管理層與柬埔寨業務間的溝通及進而更有效地監控及監督本集團於柬埔寨的投資，本公司聘請精通柬埔寨官方語言高棉語的黃煥華女士（「黃女士」）擔任本集團於柬埔寨的區域經理，任期自柬埔寨業務開始營運之日起計。彼每週將直接向本集團管理層匯報。黃女士畢業於廣西民族大學，持有高棉語學士學位，精通高棉語及漢語。彼已於柬埔寨工作逾八年，且在行政管理及人力資源事務方面具有經驗。彼亦熟知柬埔寨政府政策。

業 務

此外，所有有關本集團柬埔寨業務的重要文件均以高棉語書寫，將翻譯為中文及／或英文，以提高管理透明度。此外，於[編纂]後，本公司將委聘一家合資格諮詢公司，以就柬埔寨的政治、社會、投資及宏觀經濟風險開展年度審閱，並將相關審閱報告載入本公司的年報。

銷售、購買及集團內交易

Masia Industries將直接自柬埔寨當地供應商購買大部份原材料並自行付款。Masia Industries將從我們的中國附屬公司採購若干原材料（如面料及海綿）。我們的中國附屬公司將就售予Masia Industries的該等原材料遵循本集團採納的現有轉讓定價安排。有關本集團轉讓定價安排的詳情，請參閱本節「營銷－轉讓定價」分節。此外，Masia Industries將向美星國際貿易（香港）銷售製成品，以出口予我們的客戶。美星國際貿易（香港）將就自Masia Industries採購的產品向Masia Industries作出付款。資金流將與上文集團間交易的流向一致。有關我們於柬埔寨的業務及資產的估計規模，請參閱上文本節「我們的生產設施及流程－我們於柬埔寨的估計運營規模」分節以了解更多詳情。Masia Industries將採納嚴格的內部控制政策以保護我們於柬埔寨的運營、資產及資金。有關更多詳情，請參閱下文本節「內部控制」分節。據我們的柬埔寨法律顧問告知，根據柬埔寨投資法的法律修正案，外商投資者享有非歧視待遇（土地所有權除外），特別是，彼等受到柬埔寨政府的國有化政策所保障，這可能對其於柬埔寨的私人財產產生不利影響。該法律亦禁止柬埔寨政府釐定合資格投資項目投資活動的產品價格。Masia Industries作為一家在柬埔寨發展理事會及商務部登記并就其合資格投資項目獲授最終登記證書的投資公司，合資格享有柬埔寨法律的上述保護。

我們計劃就我們於柬埔寨的營運作出轉讓定價安排。柬埔寨並無制定具體的轉讓定價法規。儘管如此，柬埔寨稅務總局通常採用經合組織轉讓定價指引評估關連方交易。於最後實際可行日期，我們並無釐定於柬埔寨營運的轉讓定價安排詳情。我們將遵守經合組織轉讓定價指引，並經諮詢我們的稅務顧問後方實施我們於柬埔寨的轉讓定價安排。

法律合規

Masia Industries將委聘柬埔寨法律顧問作為其於柬埔寨的法律顧問處理營運中的法律事務並於[編纂]後向政府機構遞交相關文件，以確保遵守柬埔寨的法律法規。

業 務

儘管柬埔寨證券及交易委員會並未與證監會簽訂任何監管合作協議或諒解備忘錄，且其並非國際證券事務監察委員會組織(IOSCO)成員或IOSCO多邊諒解備忘錄的簽署方，本公司及我們的董事（於[編纂]後受證券及期貨條例以及香港其他適用法律法規規管）須根據法律要求向證監會提供有關Masia Industries及本公司於柬埔寨投資的所有資料，而該等資料就其調查本公司事務而言實屬必要。

勞工培訓及質量控制

於柬埔寨的營運前期，本集團計劃選派若干經驗豐富的員工到柬埔寨，培訓當地勞工並管理柬埔寨的營運。該安排預計於短期內會增加若干經營及行政開支。

就質量控制而言，本集團計劃將我們的中國生產設施當前所採納的質量控制政策應用於柬埔寨的新生產設施。為確保於柬埔寨實施質量控制程序，我們將選派相關經驗豐富的員工監督質量控制程序的應用及實施情況。

外幣

在柬埔寨，用於支付政府部門稅款、水電費及辦公費用的貨幣為瑞爾。然而，在柬埔寨的大部分其他經營開支以美元支付。由於Masia Industries的主要銷售及採購以及營運成本預計將以美元（與Masia Industries的功能貨幣相同）計值，故潛在貨幣風險並不重大。

財務及審核

Masia Industries將聘請柬埔寨當地的會計及財務職員編製其賬冊及記錄。賬冊及記錄將存置於Masia Industries辦事處。此外，Masia Industries每月將向本公司呈報其財務情況。該等財務及公司記錄亦將同步上載於本公司創建的網上數據庫。該等賬簿及記錄的訪問權限將僅授予負責Masia Industries財務申報的會計職員、本集團的首席財務官及其他相關人員。因此，本集團管理層將能夠全面、及時查閱該等賬冊及記錄，以隨時檢查。本公司將聘請於柬埔寨擁有聯屬人士之核數師對Masia Industries進行審核，並向本公司核數師呈報審核結果。因此，我們將能夠查閱Masia Industries的賬冊及記錄以履行我們的管理及監管職責，並可就任何監管查詢及調查及時提供相關資料及文件。

業 務

內部控制

Masia Industries將採納本集團現時採納的相同內部控制政策及程序。Masia Industries將安裝ERP系統以更好地監控及方便其日常經營。Masia Industries將根據員工的職責及職位授出分級權利，員工訪問內部文件的權限亦有所不同。此外，Masia Industries將制定嚴格的政策及程序控制其資金轉讓及貨幣交易。例如，就金額超過100,000港元的資金轉讓或其他貨幣交易而言，須獲得本集團財務部的授權及審批。就金額超過250,000港元的資金轉讓或其他貨幣交易而言，須獲得我們執行董事的授權及審批。相關文件（如發票、採購訂單及初始合約）須遞交予總部審批及備案。

就本集團於柬埔寨投資相關的高腐敗風險而言，本公司正根據世界銀行頒佈的世界銀行集團誠信合規指引概要制定及實施誠信合規政策，其包含多個機構及實體共同認可為良好管治及反欺詐反腐敗常規的準則、原則及組成部分並符合柬埔寨反腐敗法。我們的董事認為，該等誠信合規政策可於本集團的柬埔寨設施開始運營之前獲制定。若干主要措施如下：

- (i) 審查具有任何決策權或能夠影響業務業績的僱員，包括管理層及董事會成員，以確定彼等是否曾於柬埔寨從事有關欺詐、貪污、共謀或脅迫活動的不當行為。
- (ii) 於公務人員辭任或退休後，倘有關活動或僱傭與該等公務人員於其任期內擔任或監管的職能存在直接關係，或彼等曾經或繼續能透過該等職能實施重大影響力，對該等公務人員及與彼等相聯或相關的實體及人士實施僱傭或其他薪酬安排限制。
- (iii) 監控禮品、招待、娛樂、差旅或其他開支並就其設立相關流程，以確保其合理性；不得對業務交易結果產生不利影響，或透過其他方式產生不當利益。
- (iv) 必須於日常業務過程中適當記錄向或由Masia Industries及其任何僱員作出的所有付款。
- (v) 與業務夥伴訂立關係之前，持續開展適當記錄且基於風險的盡職調查（包括確定任何實益擁有人或並無記錄在案的其他受益人），以及避免與已知或合理懷疑從事有關欺詐、貪污、共謀或脅迫活動的任何不當行為的承包商、供應商及其他業務夥伴交易。

業 務

- (vi) 確保就有關業務夥伴提供的合法服務或商品而向其支付的任何薪酬均屬適當、合理，並透過正當渠道支付。
- (vii) 監督所有合約（本集團成員公司為其訂約方）的執行情況，以確保（倘合理）於執行過程中概無有關欺詐、貪污、共謀或脅迫活動的不當行為。
- (viii) 告知Masias Industries的所有人員，彼等有責任及時報告有關Masias Industries誠信合規政策的任何問題（無論有關彼等自身行為或其他人士的行為）。尤其是，為在上級領導的指示或壓力下不願違反政策的人士以及願意舉報本集團內發生的違反政策情況的人士提供溝通渠道（包括保密渠道）及保護。
- (ix) 倘確定存在有關欺詐、貪污、共謀或脅迫活動的任何不當行為，採取合理措施及適當糾正行動應對，並預防進一步或類似不當行為以及其他違反政策的行為，包括但不限於向柬埔寨相關部門報告。

黃女士亦將獲委任為Masias Industries的誠信合規專員，任期自本公司的柬埔寨業務開始營運之日起計。彼將直接向本集團管理層報告有關本公司誠信合規政策的合規情況。相關情況（如有）亦將於本公司[編纂]後供股東參考而刊發的中報及年報中披露。有關黃女士履歷的進一步詳情，請參閱本節「柬埔寨的新生產設施－管理及營運計劃－管理及控制」分節。我們將繼續尋求適當候選人加入本公司以監察合規事宜。倘於彼等首次實施以及其後營運及任職期間，我們能夠找到更為適合的人選監督及監控誠信合規政策的遵守情況，我們將以該人士取代或替代黃女士，以確保相關政策的高效運營及持續改進。

柬埔寨生產線的應急計劃

倘出現本公司於柬埔寨設施的運作受到嚴重干擾的稀有事件（如沒收生產設施及資產），為降低對本集團財務表現及運營的影響，本公司已制定應急計劃，據此，柬埔寨的生產線將遷至中國。我們已與慕容中國訂立具法律約束力的諒解備忘錄（「諒解備忘錄」），據此，我們有權（而非責任）參考我們的生產需要後釐定與慕容中國訂立正式租賃協議的時間，並要求慕容中國將位於中國浙江省海寧市隆興路120號總建築面積不

業 務

少於9,543平方米的一幅土地（「後備廠房」）的空置管有權於我們向慕容中國發出書面通知要求交付後備廠房的空置管有權後兩周內交付予我們。

後備廠房的面積乃由我們經參照我們的生產需求後釐定。後備廠房必須取得所有必要證書，並已遵守一切相關標準及安全法規。倘我們被迫遷移我們位於柬埔寨的工廠，我們可行使我們於諒解備忘錄項下的權利，以便我們可將柬埔寨的營運遷往後備廠房。

我們估計將柬埔寨的營運遷往後備廠房的成本約為人民幣6.0百萬元，其中包括採購及安裝新設備成本、物流費用及裝修後備廠房的資本開支。

後備廠房概覽

後備廠房位於中國浙江省海寧市隆興路120號。後備廠房所在區域的總建築面積約40,226平方米作工業用途。於最後實際可行日期，儘管後備廠房所在的部分區域租予本集團作生產廠房及辦公室（詳情載於本節「物業」分節），但仍有12,660平方米未被佔用。根據諒解備忘錄，慕容中國未經我們事先書面同意不得將後備廠房租予其他方。

據我們的中國法律顧問告知，慕容中國擁有後備廠房的合法業權，並有權將後備廠房租予我們，且諒解備忘錄屬有效、強制及具法律約束力。由於後備廠房總建築面積合共約為9,543平方米，董事認為，後備廠房有充足空間以安置我們於柬埔寨的主要營運。

倘慕容中國因任何原因無法根據諒解備忘錄將後備廠房租予我們，慕容中國根據諒解備忘錄有責任於相若地點為我們物色合適廠房。有關廠房必須取得所有必要證書，並已遵守一切相關標準及安全法規，而其規模及用途必須與後備廠房者相若。

據董事所深知，經與物業代理作出周詳查詢後，後備廠房鄰近地區內存在面積及租金相若的其他可替代生產設施（後備廠房除外）可作長期租賃。

業 務

搬遷安排

倘我們被迫遷出柬埔寨，我們將要求慕容中國根據諒解備忘錄就後備廠房即時與我們訂立正式租賃協議。於慕容中國提供後備廠房的空置管有權前，我們將按可快捷搬遷的基準就生產設備及裝置（如有）以及原材料及在建工程的搬運作出安排，我們亦須就提供搬遷所需支援與物流公司聯繫。同時，我們將就提供新生產設備及機械而向第三方供應商採購。我們將柬埔寨的全部業務遷至後備廠房預計須時兩週，並須額外兩週安裝及測試生產線及裝修廠房。我們預期生產業務將於實際進行搬遷當日起計四週內全面恢復。

就說明用途而言，倘我們被迫終止於柬埔寨的業務並假設柬埔寨設施於有關事件發生時按2015年本集團同等利用率進行運作，生產時間的最高虧損將為四週，合共為(i)本集團書面通知慕容中國要求交付後備廠房的空置管有權及完成實際搬遷兩週；及(ii)於實際搬遷後，安裝及設置生產線以及裝修廠房兩週。因此，我們估計產量虧損最高將約為70,680件沙發及114,260件沙發套。

根據我們截至2015年12月31日止年度的沙發及沙發套的平均售價，70,680件沙發及114,260件沙發套的產量虧損將產生約人民幣8.9百萬元收入虧損。然而，我們的董事認為，收入的實際損失將遠低於人民幣8.9百萬元，乃由於：(i)我們於中國的產能尚未獲完全利用，且於柬埔寨的營運終止前，我們能夠提高中國生產設施的利用率，以進一步降低產量損失；及(ii)我們會將部分生產訂單（如需要）外包予第三方加工，以避免出現產品未能交付的狀況。有關於往績記錄期間我們中國生產設施的最高產能及利用率的資料，請參閱本節「我們的生產設施及流程－生產設施」分節。此外，客戶可能因我們的產品交付延誤或未能交付產品而向我們索償，我們因而蒙受損失。

業 務

董事意見

憑藉諒解備忘錄，我們可將於柬埔寨的全部運作搬遷至後備廠房。經計及：

- (i) 本公司將投購風險保單，以減少我們可能因於柬埔寨投資的任何潛在虧損而遭受的損失（有關詳情載於本節「保險」分節），以便任何營業額虧損及因柬埔寨的政治、法律及營商環境出現重大不利變動所導致的搬遷而產生的任何開支將由該等保險承保，且倘該保單不足以彌補我們所遭受的損失，我們的控股股東承諾將就因此而引致的所有損失、罰金或開支作出彌償並就此賠償本集團各成員公司；
- (ii) 我們的所有客戶直接向美星國際貿易（香港）下發採購訂單，故本集團自客戶接收採購訂單的能力不會受到影響；及
- (iii) 於搬遷期間，本集團於中國的產能將盡量加以利用，以應對柬埔寨設施產能受損的情況，及我們將部分訂單外包予第三方（如需要），

我們的董事亦認為，本集團的運營及營業額不會受到搬遷的重大影響。

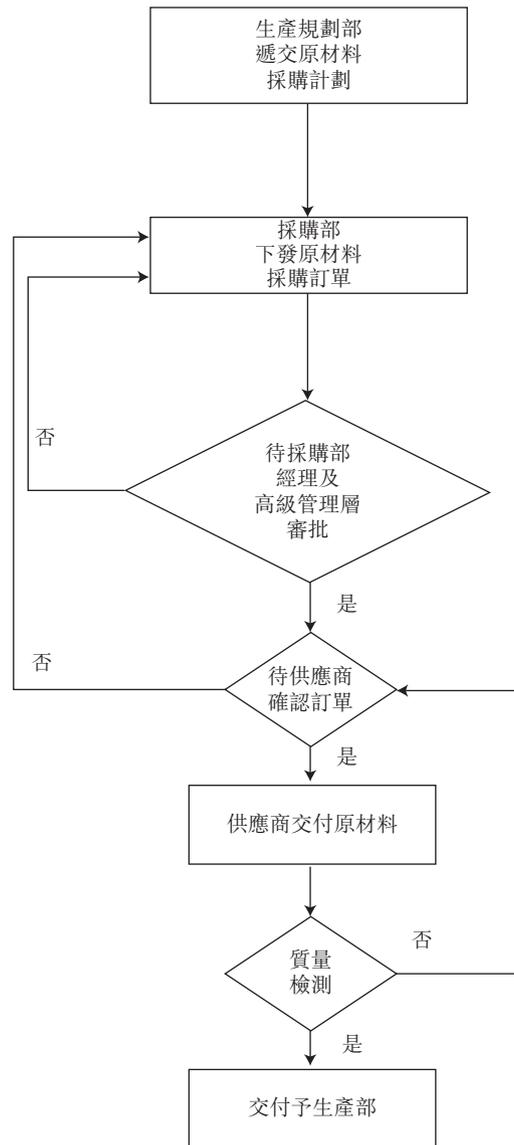
原材料及供應商

原材料

我們生產沙發及沙發套所用的原材料主要包括皮革、人造皮革、布料、木材、海綿、金屬部件及其他部件。我們主要使用木材生產其他家具產品。於往績記錄期間，我們的大部份原材料乃自中國的第三方供應商採購，少量原材料（即藍濕皮）乃自巴西採購。據我們的中國法律顧問告知，我們向巴西採購藍濕皮符合中國所有適用法律及法規。

業 務

我們採用集中採購制度採購主要原材料，該制度使我們具備更強的議價能力，從而可獲得更優惠的價格。



於往績記錄期間，我們並無就原材料的價格波動進行任何對沖活動。為盡量降低原材料價格波動的風險，我們在向客戶提供報價時會考慮的因素包括：(i)所耗原材料成本及勞工成本；(ii)匯率；及(iii)市價。於往績記錄期間，我們並無遭遇任何原材料短缺或原材料質量問題，繼而對我們的營運造成重大影響。關於我們的原材料及直接勞工成本的假設變動對我們於往績記錄期間內除稅前溢利及年內溢利的影響的敏感度分析，請參閱本文件「財務資料」一節「損益表主要組成部份」分節。

業 務

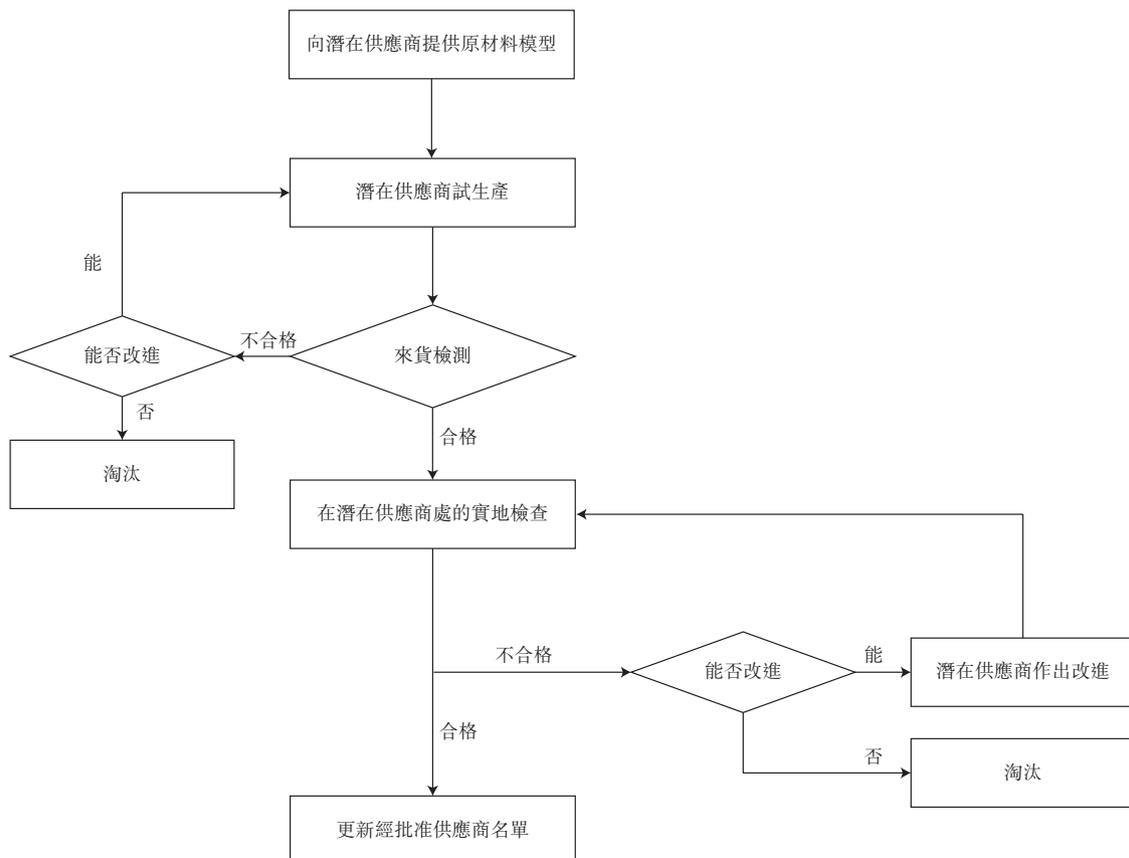
截至2013年、2014年及2015年12月31日止年度以及截至2016年8月31日止八個月，原材料成本分別約為人民幣598.0百萬元、人民幣471.6百萬元、人民幣552.1百萬元及人民幣309.9百萬元，分別佔我們銷售成本的約75.9%、72.3%、78.1%及74.9%。

供應商

除位於巴西的藍濕皮供應商外，我們的所有供應商均位於中國境內。向我們中國供應商作出的付款主要透過銀行轉賬或銀行承兌票據方式以人民幣支付，而向我們巴西供應商作出的付款則以信用證方式以美元支付。我們的供應商通常向我們提供30日至180日的信貸期，自彼等收到貨物之日計起。於往績記錄期間，我們自供應商採購原材料時並無遇見任何重大困難。

本集團制定有嚴格的供應商甄選程序。於往績記錄期間，我們存置一份經批准的供應商名單，該等供應商一般位於中國及巴西。我們根據定價、質量、信譽、產品是否符合安全及／或環境標準、交付準時性、生產能力及所提供的服務甄選供應商。我們每年會對經批准的供應商名單進行審核。新的原材料供應商篩選流程主要涉及以下階段：

新供應商篩選流程



業 務

為降低我們對任何單一供應商的倚賴，我們通常就主要原材料留存一名以上供應商。

截至2013年、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，我們向單一最大供應商的採購額分別佔我們採購總額的約19.2%、11.0%、8.7%及25.7%，而我們向我們五大供應商的採購額則合共分別佔我們採購總額的約33.1%、28.8%、29.4%及56.9%。我們於往績記錄期間的五大供應商主要供應皮革、人造皮革、布料、海綿、電子零件及金屬部件。

下表載列我們五大供應商於往績記錄期間的詳情：

截至2013年12月31日止年度

	人民幣千元	%
供應商A	124,303	19.2
供應商B	26,315	4.1
供應商C	23,960	3.7
供應商D	19,670	3.1
供應商E	19,027	3.0
五大供應商總額	213,275	33.1
其他供應商	431,390	66.9
採購總額	<u>644,665</u>	<u>100.0</u>

截至2014年12月31日止年度

	人民幣千元	%
供應商A	55,904	11.0
供應商C	35,331	6.9
供應商D	23,227	4.6
供應商F	17,449	3.4
供應商G	14,730	2.9
五大供應商總額	146,641	28.8
其他供應商	362,392	71.2
採購總額	<u>509,033</u>	<u>100.0</u>

業 務

截至2015年12月31日止年度

	人民幣千元	%
供應商H	48,604	8.7
供應商C	34,798	6.3
供應商A	30,078	5.4
供應商D	25,278	4.6
供應商I	24,193	4.4
五大供應商總額	162,951	29.4
其他供應商	391,506	70.6
採購總額	<u>554,457</u>	<u>100.0</u>

截至2016年8月31日止八個月

	人民幣千元	%
供應商J	105,815	25.7
慕容中國	55,379	13.4
供應商C	38,943	9.5
供應商D	19,055	4.6
供應商K	15,228	3.7
五大供應商總額	234,420	56.9
其他供應商	177,401	43.1
採購總額	<u>411,821</u>	<u>100.0</u>

業 務

下表列載於往績記錄期間，我們五大供應商的背景資料：

供應商	所供應的主要材料	背景及主要業務性質	位置	於2016年8月31日與本集團維系業務關係之年期	信貸期
供應商A	藍濕皮	私營公司，其業務範圍包括生產藍濕皮及其他皮革產品	巴西	4年	90日
供應商B	布料	私營公司，其業務範圍包括生產紡織布料、沙發布料、人造皮革及其他布料產品	中國	5年	90日
供應商C	金屬部件	私營公司，其業務範圍包括銷售及加工自行車零件、摩托車零件、通風設備部件及硬件	中國	10年	90日
供應商D	人造皮革	私營公司，其業務範圍包括批發及零售皮革及紡織品	中國	4年	90日
供應商E	金屬部件	私營公司，其業務範圍包括生產沙發的金屬框架	中國	9年	90日
供應商F	海綿	私營公司，其業務範圍包括生產及加工聚氨酯軟泡沫塑料	中國	4年	90日
供應商G	布料	私營公司，其業務範圍包括加工特殊紡織成品及生產皮革產品	中國	2年	90日
供應商H	藍濕皮	一家業務範圍包括生產藍濕皮及其他皮革產品的公司	巴西	2年	90日

業 務

供應商	所供應的主要材料	背景及主要業務性質	位置	於2016年8月31日與本集團維系業務關係之年期	信貸期
供應商I	藍濕皮	私營公司，其業務範圍包括進出口皮革及其衍生產品	巴西	4年	90日
慕容中國	皮革	私營公司，其業務範圍包括研發、設計及銷售家具、服裝、皮革、針織品、配飾以及批發、零售及買賣 (附註)	中國	不適用	90日
供應商J	皮革	私營公司，其業務範圍包括生產及銷售豬皮、牛皮、羊皮及相關產品、皮革化工、皮革生產設備及汽車零配件	中國	1年	60日
供應商K	電子零件	私營公司，其業務範圍包括生產及銷售電子元件及進出口各種產品及技術	中國	2年	60日

附註：業務轉讓完成後，慕容中國不再從事家具相關業務。

於往績記錄期間，除慕容中國外，我們的五大供應商均為獨立第三方。就董事所盡悉，於往績記錄期間，除擁有慕容中國85%股權的鄒先生外，我們的董事、彼等各自的緊密聯繫人或據董事所知擁有我們已發行股份5%以上的任何股東概無於我們的任何五大供應商中擁有任何權益。

截至2016年8月31日止八個月內，我們自慕容中國採購約人民幣48.2百萬元的加工皮革及約人民幣7.2百萬元的沙發。慕容中國擁有的沙發已於2015年12月31日運往出口港口，以及隨後於2016年1月出售予美星國際貿易（香港），以便出口予客戶。該等批次的約人民幣48.2百萬元的皮革由慕容中國委聘的獨立製革公司自存貨加工而成，而該等存貨被視作由慕容中國於2015年12月31日分派予鄒先生及鄔女士。於該等批次的皮革被視作分派予鄒先生及鄔女士後，我們會從慕容中國採購該等皮革，主要是由於(i)該等皮革乃按照客戶所要求的規格進行加工，因而僅可用於生產客戶預訂的指定產品，否則將

業 務

會報廢；及(ii)於2015年12月31日，該等皮革由藍濕皮加工而成，以用於生產沙發套及沙發。因此，慕容中國當時無法向我們出售同樣的皮革。此外，該等皮革無法直接分配予我們，惟獲中國海關批准除外。採購價及與慕容中國的訂單條款由各方經參考第三方供應商採購可資比較類型的皮革而提供的報價後公平磋商釐定，且不遜於現行市價。我們的董事認為該等訂單條款為一般商業條款，屬公平合理。自2016年6月起，我們不再自慕容中國採購皮革，日後亦將不會自慕容中國採購皮革。我們的中國法律顧問亦已確認上述自慕容中國採購皮革符合所有中國法律法規，包括有關海關的法律法規。慕容中國就向本集團銷售的該等加工皮革及沙發錄得毛利約人民幣5.4百萬元。

存貨控制及管理

我們積極監管存貨，包括原材料、在製品及製成品。我們已採取各種措施維持適當的存貨水平。自2016年1月1日起，我們採用ERP系統協助我們規劃及管理我們的存貨控制，可產生實時庫存信息，並為我們的管理團隊提供清晰的庫存數據。物流部門將密切監控我們的存貨，包括存貨水平、年限及週轉速度。我們亦每月、每半年及每年盤點我們的庫存，盤點時間由我們的生產部及財務部協商後釐定。

就皮革及布料而言，我們通常在收到客戶的確定採購訂單後，立即下發採購訂單，此乃由於這些原材料的採購週期相對較長。就木材、海綿及若干金屬部件而言，我們在計劃生產日期前一週左右下發採購訂單。我們亦存儲若干金屬部件（如螺釘及螺母），確保存貨保持在我們認為足夠供一個月左右的生產水平。

於2013年、2014年及2015年12月31日及於2016年8月31日，我們的存貨結餘分別約為人民幣216.3百萬元、人民幣258.5百萬元、人民幣200.8百萬元及人民幣302.0百萬元，而截至2013年、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，我們的平均存貨周轉天數則分別約為89.2天、132.9天、118.6天及145.9天。更多資料，請參閱本文件「財務資料」一節「流動資產淨值－存貨分析」分節。

我們根據我們的會計政策計提撥備。截至2013年、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，我們分別就陳舊及積壓存貨計提撥備約人民幣3.7百萬元、人民幣2.5百萬元、人民幣2.7百萬元及人民幣0.6百萬元。

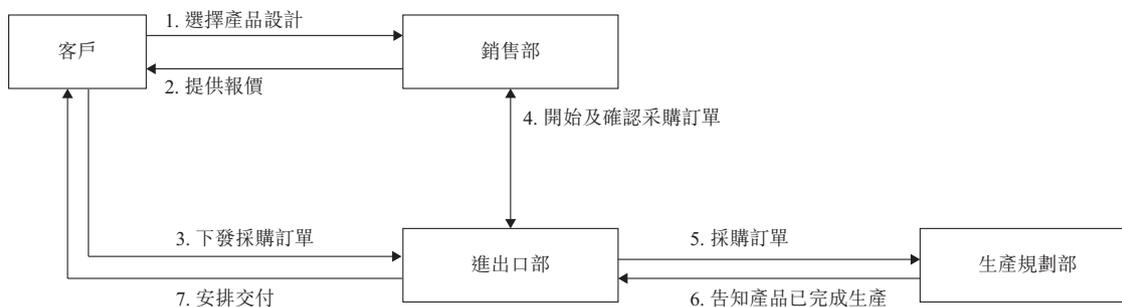
業 務

銷售

我們直接通過銷售部銷售產品，並與我們美國的諮詢公司及代理合作，協助我們於美國銷售及營銷沙發。

銷售流程

以下流程圖載列我們的主要銷售程序：



銷售流程中的各主要步驟說明如下：

提供報價及接收採購訂單

我們的銷售部就產品設計及定價與客戶聯繫。我們的生產規劃部負責生產樣品及提供生產成本估算。我們的銷售部將向客戶提供專門模型對應的報價。我們的客戶可與我們商談價格，而最終報價將在銷售部經理批准後送呈客戶。一旦確定產品價格後，客戶將向我們的進出口部下達正式採購訂單。

開始及確認採購訂單

我們的進出口部與銷售部保持聯絡，以確認採購訂單詳情，並確保定價、型號、材料及其他項目均準確。我們的進出口部隨後將採購訂單轉發予生產規劃部安排生產。

處理採購訂單

我們的生產規劃部將(i)處理採購訂單，及(ii)告知進出口部採購訂單已準備就緒。我們的生產規劃部將根據採購訂單規劃其生產進度表及進行生產。

業 務

安排交付及結算

於完成生產後，我們的生產規劃部將通知進出口部，而進出口部進而將安排向客戶交付成品。我們的進出口部必須(i)密切跟進航運日程安排，確保成品准時交付予客戶，(ii)向客戶提供通關所需的文件，(iii)（就出口保險目的）向我們的客戶發送發票，及(iv)跟進客戶結算發票。

我們在美國的諮詢公司及代理

美星國際貿易（香港）於2014年8月1日分別與美國一名代理及一家諮詢公司訂立諮詢服務協議及品牌推廣服務協議。該等協議由美星國際貿易（香港）訂立，並由本公司於2016年1月1日訂立的大致類似的協議取代。該諮詢公司由該名代理全資擁有。諮詢公司及代理均為獨立第三方。由於服務範圍不同，我們與彼等分開訂立協議。

諮詢服務協議的主要條款如下：

- | | |
|-------------|---|
| 目的 | 我們的諮詢公司將協助本集團在美國銷售我們的產品。 |
| 服務範圍 | <ul style="list-style-type: none">• 通過收集美國家具市場的數據及調查美國消費需求，進行市場格局分析；• 監管市場競爭環境及提供策略性銷售建議；• 為在美國銷售我們的產品提供適當的銷售及營銷策略；及• 提供有關在美國銷售我們的產品的其他諮詢服務。 |
| 服務期限 | 五年（並無續約條款）。 |
| 支付條款 | 本集團須支付諮詢費及所引致的相關開支。 |

服務費用乃根據（其中包括）實際銷售及營銷費用、產生的開支及本集團所評估的服務表現而釐定。

業 務

本集團與我們的美國代理訂立的品牌推廣服務協議的主要條款如下：

目的	我們的代理將協助我們(i)在美國樹立本集團及沙發的良好形象；及(ii)打造及提升我們的品牌價值及知名度，從而提高我們產品在美國的銷量。
服務範圍	<ul style="list-style-type: none">• 制定品牌的年度推廣計劃及品牌營銷；• 實施品牌推廣計劃、季度重點推廣項目及季度宣傳策略；• 調查目標客戶的生活習慣及更新美國家具市場的競爭格局，以制定詳細的媒體策略實施計劃；• 安排調查材料及會議文件；及• 就我們於美國出售的產品提供售後服務。
服務期限	五年（並無續約條款）。
支付條款	本集團須於產生品牌推廣費、第三方費用及其他開支時支付該等費用。

該等費用乃根據（其中包括）就品牌推廣產生的實際費用及開支以及本集團所評估的服務表現而釐定。

營銷

我們認為，我們的品牌知名度及認可度對我們的成功至關重要。我們透過多種渠道（如參加貿易展會、媒體營銷活動及我們的銷售及營銷員工）開展諸多營銷活動。此外，我們在美國的諮詢公司及代理，將協助我們建立品牌及品牌銷售與營銷。

貿易展會

我們定期參加高點家具展貿易展會推廣我們的沙發以及開發新客戶。參加貿易展會乃我們向現有及潛在海外客戶營銷的主要模式。我們自2010年起一直為美國北卡羅

業 務

來納州高點家具展的常客，該家具展於每年四月及十月舉行。根據公開發佈的資料，高點家具展每半年吸引逾75,000名國際訪客。該等貿易展會通常可吸引多數國際採購公司、家具進口商及零售商，有助於我們於全球範圍內向潛在客戶營銷我們的產品。我們定期於高點家具展設立展廳，幫助我們與身為該等展會定期訪客的零售商建立關係。

媒體營銷活動

為提高我們於美國的品牌知名度，我們定期於《今日家具》上進行廣告宣傳。《今日家具》是有關美國家具行業的商業報刊，提供家具及床上用品零售店、量販店、經銷商、高管及供應商的新聞及研究。

銷售及營銷員工

於最後實際可行日期，我們的銷售部擁有超過20名員工，專門負責我們產品的銷售及營銷。該等員工亦與我們在美國的諮詢公司及代理合作，協助我們於美國銷售及營銷沙發。我們的銷售部員工與客戶定期舉行會議，以獲得我們產品的採購訂單、令客戶知悉我們的產品供應及獲得客戶反饋。該等定期會議亦有助於我們深入了解客戶需求及市場變化。

轉讓定價

截至2015年12月31日止三個年度，海寧格林家具、海寧慕容世家家居、海寧慕容國際及浙江阿波羅皮革製品（統稱為「慕容工廠」）生產沙發套及沙發並將其售予慕容中國家具部門，並隨後透過美星國際貿易（香港）（自其於2014年1月14日註冊成立以來）進一步銷售予海外客戶。另一方面，於2015年12月31日業務轉讓完成後，慕容工廠生產沙發套及沙發並將其售予美星國際貿易（香港），以進一步銷售予海外客戶。

根據本集團稅務顧問就轉讓定價事宜編製的轉讓定價分析，慕容工廠可定義為於往績記錄期間及直至最後實際可行日期承擔有限風險的合約生產商。交易淨利率法及完全成本加成率（「完全成本加成率」）被分別選作慕容工廠生產交易最合適的轉讓定價方法及利潤率指標。根據所進行的基準分析，慕容工廠的利潤率為符合／超過可資比較獨立生產商於往績記錄期間所賺得的完全成本加成率的2012年至2014年加權平均四分位差範圍。另一方面，美星國際貿易（香港）就於往績記錄期間的買賣活動維持合理

業 務

的回報。就中國及香港轉讓定價而言，轉讓定價安排符合公平磋商原則。此外，本集團與轉讓定價有關的合規事宜由我們的稅務顧問處理。基於上文所述，本集團的稅務顧問認為本集團的轉讓定價安排符合相關轉讓定價法律及法規。有關分析乃根據經合組織轉讓定價指南以及現行中國轉讓定價規則（即國稅發2009第2號，或第2號文）及香港轉讓定價規則（即稅務局釋義及執行指引第46號）進行。

我們亦已採納下列措施以確保持續遵守相關轉讓定價法律及法規：

- 我們的首席財務官會審查本集團旗下公司與相關公司之間的各项交易的價格合理性，並將相關交易定價與獨立第三方的定價作比較，以定期監察我們的轉讓定價風險，首席財務官亦會更新我們的政策以符合相關法律及法規；
- 我們將編製、備存及提供第2號文所規定的同期關連方交易文件；
- 我們的稅務顧問就相關轉讓定價法律及法規的更新定期向高級管理層提供培訓；及
- 所有申報文件在遞交予相關稅務部門前須由我們的兩名執行董事審閱。

保修及售後服務

我們為沙發各部件、布料及材料的生產及材料瑕疵提供一年有限保修期。該保修期記於及列於各沙發所帶的保修卡上。保修涉及保修期內沙發的瑕疵部件，在保修期內如我們獲知產品出現瑕疵，我們負責維修或更換瑕疵部件，費用由我們承擔。然而，我們的保修不包括：(i)因一般居住使用以外的因素或並非產品所擬定任何用途（如租賃或買賣）所導致的任何情況；(ii)錯誤或不當維修或保養引致的任何情況；及(iii)誤用、濫用、過失、事故或運輸損傷引起的損害。倘我們釐定沙發可修復，我們將向客戶交付相關五金配件，並安排為客戶維修。根據保修卡，保修期到期後，我們不會負責維修的人工成本。此外，我們不會承擔任何沙發的包裝費用或與交易商或客戶往來的運輸費用。

倘我們釐定申報的瑕疵不可修復，我們會從客戶就該沙發支付予我們的總金額中抵銷相關成本。倘瑕疵由皮革、布料或任何具體部件引致，我們或會根據相關供應協議尋求供應商的賠償。於2013年、2014年及2015年12月31日以及2016年8月31日，我

業 務

們提供的產品保修費用分別約為人民幣2.9百萬元、人民幣3.6百萬元、人民幣5.3百萬元及人民幣3.8百萬元。所提供保修費用數額乃根據銷量以及維修及退貨過往記錄而估算。

我們亦向客戶提供售後服務，如退貨及技術支持。此外，我們在美國的一名代理根據本節「銷售」分節所詳述的品牌推廣服務協議於美國提供我們所售產品的售後服務。代理與我們的客戶擁有直接聯繫，乃我們銷售部與客戶之間的溝通渠道。於收到客戶投訴後，代理將通知我們有關投訴，並擔任我們及客戶之間的聯絡橋樑，以找出解決方案，直至解決投訴問題。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到有關產品質量或因其引致的任何重大糾紛。由於退貨數量微不足道，故於往績記錄期間，毋須作出退貨撥備。

客戶

我們沙發的終端客戶主要為海外客戶，此類客戶對沙發的質量及功能性有更大需求。我們沙發的客戶主要為美國的若干最大家具零售連鎖店及零售倉儲俱樂部。我們主要向美國的家具生產商及零售商銷售沙發套。我們生產的其他家具產品則透過我們於海寧市及嘉興市的直營店出售予中國國內消費者。

就向海外市場的客戶銷售沙發及沙發套而言，我們主要使用FOB（離岸價）及貨到付款支付。根據所議定的條款，一旦我們已出口貨物或客戶收到貨物，我們向客戶提供30至90日的平均信貸期。彼等一般以美元透過電匯結算發票。就於中國銷售沙發及國內銷售的其他家具產品而言，我們的消費者通常以人民幣現金支付。

於往績記錄期間，我們與主要客戶的關係相對穩定，於最後實際可行日期介乎3至14年，自留比率高。截至2013年、2014年及2015年12月31日止年度各年，分別約84.8%、96.7%及87.9%的客戶為重複購買客戶。我們透過參加貿易展會及媒體營銷活動招攬新客戶。我們於美國的諮詢公司亦將協助我們招攬新客戶。詳情請參閱本節「營銷」分節。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與我們的客戶並無任何重大糾紛。

截至2013年、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，向我們五大客戶銷售的金額合共分別為約人民幣659.1百萬元、人民幣556.5百萬元、人民幣630.3百萬元及人民幣367.0百萬元，分別佔我們收入的約66.9%、67.5%、

業 務

68.1%及63.1%。截至2013年、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，向我們最大客戶銷售的金額分別為約人民幣221.8百萬元、人民幣178.4百萬元、人民幣202.5百萬元及人民幣132.8百萬元，分別佔我們收入的約22.5%、21.6%、21.9%及22.8%。

下表載列往績記錄期間我們五大客戶的詳情：

客戶	背景	地點	截至12月31日止年度						截至2016年8月31日止八個月		於2016年8月31日與本集團維係業務關係之年期		信貨條款
			2013年 估我們 收入的 概約 百分比	排名	2014年 估我們 收入的 概約 百分比	排名	2015年 估我們 收入的 概約 百分比	排名	估我們 收入的 概約 百分比	排名	信貨期		
客戶A	一家從事生產、營銷、進口、分銷及零售裝飾家具產品的公眾公司	主要在美國及加拿大	22.5%	1	21.6%	1	21.9%	1	15.9%	2	14年	30日	貨到付款 ／離岸 (附註2)
客戶B	一家從事經營家具零售連鎖店的私營公司	主要在美國及加拿大	13.6%	2	7.2%	4	(附註1)	(附註1)	(附註1)	(附註1)	9年	60日	離岸
客戶C	一家經營會員零售倉儲俱樂部的公眾公司的附屬公司	主要在美國	13.1%	3	15.4%	3	15.7%	3	22.8%	1	4年	90日	離岸
客戶D	一家從事經營家具零售連鎖店的私營公司	主要在美國	10.5%	4	6.5%	5	5.7%	4	(附註1)	(附註1)	6年	45日	離岸
Jennifer Convertibles, Inc.	一家從事經營家具零售商店的私營公司	主要在美國	7.2%	5	(附註1)	(附註1)	(附註1)	(附註1)	(附註1)	(附註1)	7年	90日	到岸 (附註2)
客戶E	一家從事經營會儲式會員店的公眾公司	主要在美國	(附註1)	(附註1)	16.8%	2	19.5%	2	(附註1)	(附註1)	4年	45日	貨到付款
客戶F	一家從事經營家具及床上用品零售店的私營公司	主要在美國	(附註1)	(附註1)	(附註1)	(附註1)	5.3%	5	8.0%	4	7年	45日	貨到付款
客戶G	一家從事經營家具零售商店的私營公司	主要在美國	(附註1)	(附註1)	(附註1)	(附註1)	(附註1)	(附註1)	6.0%	5	5年	15日	離岸
客戶H	一間從事出口貿易的香港上市公司的附屬公司	主要在新加坡	(附註1)	(附註1)	(附註1)	(附註1)	(附註1)	(附註1)	10.4%	3	3年	60日	離岸

附註：

1. 此表格僅分別呈列我們五大客戶於截至2015年12月31日止三個年度及截至2016年8月31日止八個月的數據及排名。
2. 截至2015年12月31日止三個年度，授予的信貨期為離岸。

業 務

除鄒先生（其擁有慕容中國85%的股權，而慕容中國全資擁有Jennifer Convertibles, Inc.（我們於往績紀錄期間的五大客戶之一））外，概無董事或彼等各自的緊密聯繫人或就董事所知擁有我們已發行股份5%以上的任何股東，於往績記錄期間內及截至最後實際可行日期於本集團任何五大客戶中擁有任何權益。

定價策略

在考慮釐定價格的多種因素（包括下列因素）時，我們採取成本加成定價法：

- 原材料成本及生產成本（包括直接勞工成本及間接成本）；
- 預期利潤率；
- 產品功能及質量；
- 所涉及的研發成本；及
- 我們競爭對手設定的同類產品價格。

產品生命週期及季節性

我們的沙發及其他家具產品一般為耐用消費品。根據歐睿報告，就向美國出口產品而言，由於夏季天氣炎熱及客戶的休假習慣，七月至九月一般為淡季。十月至一月為沙發出口旺季，此乃由於多數重要假日季節亦為最大的購物季節。就中國國內家具銷售而言，每年四月至十二月為家具銷售旺季，此乃由於婚禮、新房裝潢及搬遷通常於該等期間進行。春節及冬季來臨後的第一季度銷售量通常最低。

競爭

家具行業屬成熟行業，高度分散且競爭激烈。根據歐睿報告，眾多中國家具製造商將其產品出口至海外市場。家具出口行業的主要准入門檻為品牌塑造、客戶資源、設計及研發以及工藝與生產技術。

業 務

我們的競爭對手主要為中國的沙發製造商。根據歐睿報告，於2011年至2015年期間，就出口額而言，出口至美國的軟體沙發約佔中國軟體沙發出口總額的30%。我們主要在產品質量、信譽、知識、產品研究、開發及設計技能、價格、產品範圍、交付及客戶服務方面與中國的沙發製造商競爭。我們的董事認為，我們的競爭優勢（其詳情載於本節「我們的競爭優勢」分節內）令我們自競爭者中脫穎而出。

根據歐睿報告，就2015年的對美出口額而言，我們乃中國三大軟體沙發生產商之一，約佔3.6%的市場份額。請參閱本文件「行業概覽」一節，了解更多競爭格局的詳情。

於往績記錄期間及於最後實際可行日期，我們的董事、彼等各自的緊密聯繫人或據董事所知擁有我們已發行股本5%以上的任何股東概無於我們任何競爭對手中擁有任何權益。

質量控制系統

我們致力於控制產品質量，並實行各種質量檢測及測試程序，包括（其中包括）於沙發、沙發套及其他家具產品生產過程的不同階段進行隨機抽樣。

於最後實際可行日期，我們的質量控制部擁有逾120名員工，由其中一名執行董事曾金先生領導。我們質量監控團隊的若干高級人員於質量監控及軟體沙發市場擁有逾十年經驗。我們的質量控制部負責監控質量控制系統及確保我們的產品質量符合我們的標準及我們客戶的要求。我們於四個主要階段開展本集團生產流程的質量監控系統，以符合本集團的質量標準，載列如下。

選擇及使用經批准供應商

我們的質量保證流程首先須確保我們使用合格的原材料。我們已存置一份經我們採購部編製並經生產部及質量控制部協助的經批准供應商名單。有關新供應商篩選流程的詳情，請參閱本節「原材料及供應商－供應商」分節。

業 務

進貨檢驗

於原材料採購階段，進廠的原材料須於生產前按隨機抽樣基準接受詳細質量分析。我們採購的所有皮革及布料均須接受一般目測及手工檢測。我們亦用生產設施對皮革及布料開展測試，以釐定以下項目：

- 色差 — 於不同波長的光束下對皮革及布料的顏色進行測試；
- 拉伸強度 — 皮革及布料於撕裂前可承受的最大壓力；及
- 耐磨性 — 皮革及布料抗持續磨損的性能。

我們對檢查程序留存一份標準報告，僅通過我們質量控制測試的原材料會輸入我們的庫存記錄及存入倉庫。未能通過質量控制測試的材料將呈報予我們的採購部及質量控制部，隨後退回至供應商進行更換或退款。

存入倉庫的原材料將根據其供應商名稱、規格、數量及盤存日期被仔細貼上標籤及分類。我們在內部實驗室檢測該等原材料，並將未通過檢測的原材料退還予供應商，且該等原材料不會用於生產。

生產過程中檢測

於生產過程中，我們於生產過程的多個階段按隨機抽樣基準開展過程中質量控制檢測。相關詳情請參閱本節「原材料及供應商 — 原材料」分節。任何異常的偏差均可被及時發現、調查及糾正。

我們已制定一份標準手冊並分發予所有僱員，以確保生產過程符合我們的指定規範及標準。未能符合質量標準的半成品將自生產過程中移除，並退回至相關生產車間返工或重新加工。

對於每種新產品，我們將生產半成品部件及一個製成品作為樣本。海寧研發中心、質量控制部及銷售部的成員將於生產過程中對相關產品的半成品部件及製成品的樣本質量進行檢查。有關檢查流程的詳情，請參閱本節「原材料及供應商 — 原材料」分節。

業 務

終檢

於生產過程完成後且於產品包裝及交付予客戶前，我們的質量控制部將負責對所有產品進行終檢，以評估產品安全、結構完整以及是否符合設計及顏色規格，確保產品符合規格及標準手冊所規定的標準。倘產品存在質量瑕疵，我們的質量控制團隊將向生產部提交一份有關跟進措施（包括返工及再加工）的報告。

環境事宜

我們須遵守我們業務營運所在地區的環保法律及法規。更多詳情請參閱本文件「監管概覽」一節。

我們認為保護環境十分重要，並承諾要完全遵守中國環保法律及法規的一切適用規定。我們的中國法律顧問已確認，我們已遵守相關環保法律及法規。倘我們未能遵守現行或未來的法律及法規，我們將會被處以罰款、被責令暫停營業或終止營運。於往績記錄期間，我們並無收到客戶或任何其他人士有關任何環保事宜的任何投訴，且我們並無發生生產活動造成的任何重大環保事故。同期，我們並無因違反環保法律或法規而受到行政制裁或處罰。截至2013年、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，我們為遵守適用的環保法律及法規而產生的費用總額分別約為人民幣1.2百萬元、人民幣1.2百萬元、人民幣0.3百萬元及人民幣0.1百萬元。我們預期，於截至2016年12月31日止年度，有關遵守適用的環保法律及法規的年度費用將約為人民幣0.2百萬元。

職業、健康與安全

我們的營運受到地方安全生產部的監管及監督。倘我們未能遵守現行或未來的法律及法規，我們將會被處以罰款、被責令暫停業務或終止營運。

我們已制定安全生產政策及程序，以確保我們的營運符合適用的安全生產法律及法規以及客戶的嚴格規定。我們的安全生產政策載列安全生產相關問題內部檢查的一般原則及程序。我們為在生產廠房工作的僱員提供充足的安全設備。此外，我們為僱員提供安全生產相關教育，以增強其安全工作意識。我們的僱員在生產過程的每一步均須遵守操作指南。據我們的中國法律顧問確認，於往績記錄期間，我們已於所有重大方面遵守中國的適用安全生產相關法規。我們的董事確認，於往績記錄期間，本集團並無發生任何安全生產相關事故或收到任何投訴，繼而對我們的業務運營產生重大不利影響。

業 務

於往績記錄期間內，我們並無因工死亡或受傷事故，亦無任何人身傷害或財產損失方面的索賠或向僱員支付相關賠償。

僱員

於最後實際可行日期，我們擁有1,900多名全職僱員。大多數全職僱員駐於我們於中國的辦公室及工廠。下表載列按職能劃分的全職僱員明細：

僱員類型	僱員人數
生產	1,616
質量控制	125
研發	41
採購及物流	11
銷售	22
一般行政	86
總計	1,901

我們的員工成本包括員工薪金、社會保險、住房補貼及其他福利。截至2013年、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，我們產生的員工成本分別約為人民幣137.1百萬元、人民幣131.2百萬元、人民幣110.4百萬元及人民幣82.2百萬元。

我們認為，我們的成功在很大程度上有賴於僱員提供一貫、優質及可靠的服務。為提高及鞏固僱員的知識、技能水平及經驗，我們非常重視僱員培訓。我們定期為各營運職能部門提供現場培訓，包括新入職員工的入門培訓、技術培訓、專業及管理培訓。

我們與僱員單獨訂立的僱傭合同，涵蓋範圍包括工資、僱員福利及終止僱傭的理由等。我們已設計一套評核系統以評估僱員的工作表現。這套系統作為我們決定僱員能否獲得加薪、花紅或升職的依據。我們大部份的員工均從內部培訓及晉升，我們相信這將帶來更大的員工穩定性和忠誠度。

於最後實際可行日期，我們於中國海寧設有一個工會。我們的僱員自願加入工會。於2016年8月31日，工會有逾1,480名成員。於往績記錄期間，我們在招聘僱員方面並無遇到任何重大困難，亦無遇到任何重大員工賠償或勞動糾紛。我們認為我們與僱員保持良好關係。

業 務

根據中國勞動法律及法規，我們須為全體僱員向指定政府機關繳付多項法定僱員福利，包括社會保險及住房公積金供款。截至2013年、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，本集團所繳付的社會保險及住房公積金供款分別約為人民幣9.7百萬元、人民幣10.0百萬元、人民幣7.1百萬元及人民幣6.1百萬元。於2016年8月31日，我們就社會保險及住房公積金作出的撥備未償還結餘合共約人民幣25.4百萬元。該等撥備於計及因中國法律及法規項下的國家規定與我們經營所在的地方規定及慣例（前者較後者嚴格）之間的差額而未付的法定僱員福利後作出。於最後實際可行日期，我們並未就欠付的法定僱員福利接獲相關政府機關發出的任何有關罰款或其他事項的通知。根據相關政府機關發出的確認書，(i)於往績記錄期間概無對本集團成員公司施加行政處罰；及(ii)政府機關將不會要求我們支付與中國法律及法規項下的國家規定相比的付款差額，亦無對我們施加行政處罰。我們獲我們的中國法律顧問告知，就確認書所指事宜而言，發出確認書的地方政府機關為監察我們業務的主管機關，且相關地方政府機關為發出有關確認書的主管機關。基於上文所述，我們相信我們因未有繳足社會保險及住房公積金付款而將被相關政府機關施加處罰的機會甚低。此外，我們的控股股東已承諾對由此產生的任何罰款或本公司蒙受的任何損失（如有）向本集團作出彌償，且其自願放棄向本公司追償的權利。我們的中國法律顧問已確認，我們的控股股東出具的上述承諾合法有效，且具有法律約束力。

根據相關法律及法規，為悉數繳納社會保險及住房公積金，我們已就須按相關法律及法規所訂明的標準繳納社會保險及住房公積金與僱員進行交流及開展教育。我們已自2016年6月起根據相關中國法律及法規為逾800名僱員作出社會保險及住房公積金的全額供款。相關政府部門將於每月的第15天自動扣除供款。然而，根據相關中國法律及法規，儘管與員工不斷溝通後，部分員工仍拒絕為社會保險及住房公積金賬戶全額供款，乃由於其對社會福利計劃的不同接受水平及其認為可能無法自住房公積金供款中獲益。因此，於最後實際可行日期，我們仍未能對此部分員工悉數供款。我們將就社會保險及住房公積金供款的重要性與我們的僱員持續溝通並對其進行教育，一旦該等員工同意，我們將對其進行悉數供款。我們將於本文件及本公司於[編纂]後的年報內披露該事項的進展。

業 務

我們於2017年上半年在柬埔寨開始營運後，亦將根據柬埔寨適用法律及法規為我們於柬埔寨的僱員提供全國社會保障基金供款，包括職業風險保險和醫療保險。

主要資格及牌照

據中國法律顧問告知，我們已取得在中國營運所需的一切有關牌照、許可證及批文。

知識產權

我們擁有多項生產沙發相關技術的專利。於最後實際可行日期，我們擁有一個含有25項授權專利的組合。

於最後實際可行日期，本集團已(i)於香港註冊五項商標及(ii)於香港註冊一項域名（即www.morrisholdings.com.hk），其對於我們的業務至關重要。

於最後實際可行日期，本集團正申請於美國註冊商標「」。董事相信，倘我們未能在美國註冊有關商標或取得有關商標的任何權益，其對本集團的業務並無任何重大影響。

根據業務轉讓協議，慕容中國同意向本公司、海寧格林家具、浙江阿波羅皮革製品、海寧慕容世家家居、海寧慕容國際及美星國際貿易（香港）授出獨家使用其所有家具部門相關商標的權利。慕容中國於2015年12月31日就向海寧格林家具轉讓12項商標與海寧格林家具訂立商標轉讓協議，並已於2016年2月26日向國家工商行政管理總局商標局提交有關轉讓的申請。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄四中「B.知識產權」分節。我們的中國法律顧問確認，商標轉讓協議已經生效，且轉讓該等商標並無法律障礙。由於在中國完成商標轉讓手續通常需耗時約一至兩年，慕容中國（作為許可人）於2015年12月31日與本集團的上述附屬公司（作為被許可人）另行訂立商標許可協議，授出於該日起至商標轉讓完成止期間免專利權費且獨家使用該等商標的權利。於最後實際可行日期，根據商標轉讓協議，在12個將轉讓予我們的商標中，有兩個已被註銷。有關進一步詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

除本文件披露的專利、商標及域名外，本公司業務及盈利能力並無倚重任何商標、專利或其他知識產權。

業 務

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司董事確認，彼等並不知悉(i)本公司侵犯知識產權；(ii)本公司與任何第三方之間涉及任何知識產權的任何糾紛或訴訟；及(iii)任何第三方侵犯本公司知識產權。

保險

我們投購保單以防範風險及意外事件。投保範圍會根據我們的風險評估而評定。保險的成本會根據每年的保險和再保險市場索償的歷史和條件而波動。於最後實際可行日期，我們已購買的保險擁有（其中包括）以下類別。我們已為我們的設施及存貨投購全面的財產險。我們亦購買產品責任保險、信用保險及車輛保險。我們定期從國內和國際的多家保險公司購買保險，並審查我們的保險計劃。

目前市場上涵蓋我們業務可能產生損失的保單在數量和種類方面均有限制。根據我們認為的中國市場慣例，我們的生產設施沒有投保業務中斷險來涵蓋業務中斷所造成的利潤損失。

我們的董事認為，本集團的保單足以覆蓋我們的業務經營且與中國的一般行業慣例一致。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無作出任何重大保險索賠。

本公司亦將於不遲於[編纂]前於實際可行情況下盡快投購風險保單，以對沖於柬埔寨面臨的國家風險及減少可能因於柬埔寨投資的任何潛在虧損而遭受的損失。本公司已獲得若干保險公司的報價，目前正與其磋商詳細條款。保單將涵蓋由以下事項造成的全部損失：

- (i) 柬埔寨政府或根據其命令頒佈的徵收法令或一系列徵收法令違反國際法律並持續180天（「等待期」），包括但不限於根據柬埔寨政府的法律、命令或行政裁決沒收、國有化、徵用及扣押我們的資產，藉此(a)有效地剝奪我們於Masia Industries的全部或部分權益；(b)有效地阻止或限制（透過金融、監管或其他措施）我們的柬埔寨業務及導致我們的柬埔寨業務全面停止運營；(c)有效地剝奪我們於柬埔寨的全部或部分動產或有形財產；或(d)有效地阻止我們實際控制構成Masia Industries的股息或溢利或出售所得款項的柬埔寨資金；

業 務

- (ii) 潛在暴力，即於柬埔寨發生的主要為實現某種政治目的的暴力行為或一系列暴力行為，例如宣戰或不宣而戰、國家或國際武裝敵對行動、內戰、革命、暴動、內亂、暴亂、恐怖主義、叛亂、罷工或破壞，全面及直接導致(a)我們在柬埔寨的動產或有形財產損壞、毀壞或永久損失；或(b)由於上述損壞、毀壞或永久損失，我們於柬埔寨的基本業務連續365天停止運營；
- (iii) 選擇性歧視行為，即柬埔寨政府專門針對我們制定的任何法律、命令、法令、法規或進口／出口限制，其(a)明確阻止我們柬埔寨業務的運營；或(b)依法禁止我們在等待期內分享於Masia Industries所有權中的基本利益；
- (iv) 強制性放棄法令，即於柬埔寨發生暴力行為或一系列暴力行為，例如宣戰或不宣而戰、國家或國際武裝敵對行動、內戰、革命、暴動、內亂、恐怖主義或破壞，導致(a)我們在柬埔寨開展業務遭遇不合理的危險或無法在不會對我們的基本人員造成人身傷害的情況下在柬埔寨開展業務；(b)在等待期內繼續不間斷存在；及(c)導致我們的柬埔寨業務全面停止運營；及
- (v) 強制剝離法令，即投保人所屬國家的政府實施的任何法律、命令、法令、法規、指示或限制，其(a)要求我們出讓我們於Masia Industries的股權；或(b)依法阻止我們分享於Masia Industries所有權中的利益，導致我們於柬埔寨的業務在等待期內全面停止運營。

為使保單生效，通常須花費少於四週的時間完成投保程序。我們認為，相關保單足以覆蓋本集團於柬埔寨的業務運營及對沖本集團於柬埔寨面臨的國家風險，且該保險公司的違約風險甚微。

物業

於最後實際可行日期，除柬埔寨的一個在建項目外，我們並無任何物業。根據上市規則第5章及公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條有關公司（清盤及雜項條文）條例附表三第II部第34(2)段的規定，其要求一份有關我們於土地及建築物的所有權益的估值報告，原因為於2016年8月31日，我們的物業權益賬面值少於綜合資產總額的15%。

業 務

於最後實際可行日期，我們在中國浙江省海寧市及嘉興市共租賃五幢物業、柬埔寨租賃一幢物業以及香港租賃一幢物業，合共租賃總建築面積約為162,097.6平方米，分別用作生產廠房、辦公室、倉庫、員工宿舍及直銷店。出租人有權出租該等場所。

下表載列我們租賃的物業概要：

	地址及位置概況	物業用途	租賃面積 (平方米)	租約屆滿日期
1.	中國浙江省海寧市 隆興路120號	生產廠房及辦公室	40,226.1	2026年1月1日
2.	中國浙江省海寧市 海昌街道雙聯路115號	生產廠房及辦公室	19,990.4	2026年1月1日
3.	中國浙江省海寧市 海寧經濟開發區 由拳路500號	生產廠房及辦公室	39,312.0	2026年1月1日
4.	中國浙江省海寧市 海寧經濟開發區 由拳路500號	生產廠房及辦公室	1,000.0	2026年1月1日

業 務

地址及位置概況	物業用途	租賃面積 (平方米)	租約屆滿日期
5. 柬埔寨西哈努克港 經濟特區 (附註)	生產廠房、倉庫及員 工宿舍	59,782.0	2063年9月18日
6. 中國浙江省嘉興市 桐鄉大道錦霞路口 一樓1018及1016C號、 四樓4026-4027號、 五樓5025-5027號	直營店	1,556.0	2017年9月30日
7. 香港皇后大道中99號 中環中心67樓 6707室	辦公室	231.1	2019年7月31日

附註：於2013年8月，慕容中國就租賃位於柬埔寨的物業與西哈努克港經濟特區有限公司訂立租賃協議。於2016年3月，本集團附屬公司Masia Industries與慕容中國及西哈努克港經濟特區有限公司就慕容中國轉讓該租約的相關權利予Masia Industries而訂立有關轉讓永久租約權利的合約，該合約自轉讓日期（即Masia Industries註冊成立日期）起生效。該物業現被Masia Industries用作生產廠房、倉庫及員工宿舍。

法律訴訟

於最後實際可行日期，概無尚未了結或本集團或我們的任何董事面臨威脅且可能會對本集團的財務狀況或經營業績造成重大不利影響的訴訟、仲裁或行政程序。我們或會不時牽涉日常業務過程中引起的各項法律、仲裁或行政程序。

業 務

法律合規

董事確認，除下文數段所披露者外，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團在營運及經營業務方面嚴格遵守中國、香港及柬埔寨相關法律及法規。

不合規詳情	條例的 相關章節	不合規原因	估計 罰款／處罰	補救措施
Masia Industries的股 份於發行時並 未繳足。	柬埔寨《商業 企業法》第146 條規定。	該疏忽乃由於 (i)因大部分文 件、信函及法 律法規均以高 棉語編寫，而 導致鄒先生、 陳國華先生及 沈志東先生不 熟悉當地語言 及法律法規； 及(ii)協助我 們編製及提交 相關文件的當 地代理不慎疏 忽，未向我們 解釋相關法律 法規及不合規 的後果。	儘管並無關於 未能遵守柬埔 寨《商業企業 法》第146條 的具體處罰規 定，根據柬埔 寨《商業企業 法》第291條， 倘此項違反行 為導致Masia Industries觸犯 法例，Masia Industries的董 事或會被處以 最多10,000,000 里耳（相等於 約19,392港元） 的罰款及／或 最長6個月監 禁。根據柬埔 寨政府的現行 慣例，很少作 出該等處罰。 就我們的柬埔 寨法律顧問 目前所知及所 悉，彼等並不 知悉商務部已 施加有關制裁 的任何情形。 此外，倘因資 金短缺觸犯法 例，董事可能 亦須向第三方 申索人支付賠 償金。	於2014年4月30日 至2014年5月21日 期間，美星國際 貿易（香港）（為 及代表慕容中國）向 Masia Industries支 付合共1,548,450 美元，而於2014 年8月14日至2016 年3月17日期間， 美星國際貿易（香 港）（為及代表美 亞投資）向Masia Industries支付合共 3,468,634美元。 Masia Industries 的註冊股本於 2016年3月17日獲 繳足。於2016年 3月29日，Masia Industries免除美星 國際貿易（香港） 的多餘款項17,084 美元。

業 務

不合規詳情	條例的 相關章節	不合規原因	估計 罰款／處罰	補救措施
<p>鄒先生、陳國華先生及沈志東先生(附註)在遞交予柬埔寨商務部及西哈努克港經濟特區政府的日期為2014年5月23日的公司章程內宣稱，Masia Industries的全部註冊資本已存放於一家銀行。</p> <p>註冊股本直至2016年3月17日尚未向Masia Industries繳足。</p>	<p>柬埔寨《商業企業法》第290條規定。</p>	<p>該疏忽乃由於(i)因大部分文件、信函及法律法規均以高棉語編寫，而導致鄒先生、陳國華先生及沈志東先生不熟悉當地語言及法律法規；及(ii)協助我們編製及提交相關文件的當地代理不慎疏忽，未向我們解釋相關法律法規及不合規的後果。</p>	<p>鄒先生、陳國華先生及沈志東先生因違反該項規定或會被處以最多10,000,000里耳(相當於約19,392港元)的罰款。監禁處罰的最長期限為6個月。據我們的柬埔寨法律顧問告知，經考慮違規情況、性質及原因，柬埔寨法律顧問認為遭檢控的可能性甚微，乃由於(1)商業企業法律中概無賦予或向商務部訂明具體程序以調查付款是否於發行股份前悉數作出的條文；及(2)就柬埔寨法律顧問所知及所悉，彼等並無知悉商務部就以上違規對董事施加制裁的任何情況。</p>	<p>於2014年4月30日至2014年5月21日期間，美星國際貿易(香港)(為及代表慕容中國)向Masia Industries支付合共1,548,450美元，而於2014年8月14日至2016年3月17日期間，美星國際貿易(香港)(為及代表美亞投資)向Masia Industries支付合共3,468,634美元。然而，支付該款項後，亦須於2014年向商務部作出初步申報。Masia Industries的註冊股本於2016年3月17日獲繳足。於2016年3月29日，Masia Industries免除美星國際貿易(香港)的多餘款項17,084美元。</p>

附註：沈志東先生為海寧格林家具、浙江阿波羅皮革製品及海寧慕容世家家居的監事及Masia Industries的董事。彼獨立於本集團的股東、董事及高級管理層。彼於物業開發、建築開發及買賣方面擁有豐富經驗，使其能夠監督柬埔寨生產設施的籌備工作。因此，彼獲委任為Masia Industries的董事。

業 務

經計及(i)違規事宜的發生乃主要由於過往不熟悉柬埔寨當地語言、柬埔寨相關法律及法規所致，鄒先生及陳國華先生通過(a)參加我們柬埔寨法律顧問就有關我們於柬埔寨經營的法律法規開展的培訓，包括企業於柬埔寨註冊及授權的流程及與該流程有關的主要法律；有關於柬埔寨經營業務的主要問題；柬埔寨法律項下董事及高級職員責任的概述、柬埔寨反腐法律概述及有關我們產品生產及出口的法律法規概述；及(b)獲取及學習我們柬埔寨法律顧問所編製及提供且當中載列柬埔寨投資流程及監管制度概述的柬埔寨法律、稅務及投資指引(2014年)等方式加強對柬埔寨相關法律法規的認識及了解；(ii)違規事宜的發生為無心之失，且並無涉及鄒先生及陳國華先生不誠實或欺詐行為；(iii)鄒先生及陳國華先生得知該等違規事宜後立即作出及時反應以糾正違規事項；(iv)鄒先生、陳國華先生及Masia Industries於往績記錄期間及直至最後實際可行日期止並無就錯誤聲明遭受任何罰款或懲罰；(v)鄒先生及陳國華先生知悉根據上市規則作為上市發行人董事的要求及責任，並已承諾遵守及符合所有相關規則及法規；(vi)我們已開始於中國及／或柬埔寨招聘精通中文及高棉語的新僱員，以協助我們的董事翻譯以高棉語書寫的文件、於柬埔寨的運營及與柬埔寨相關政府機關溝通及(vii)已聘用我們的柬埔寨法律顧問於[編纂]後繼續提供法律意見以確保遵守柬埔寨相關法律法規。此外，鄒先生及陳國華先生將就任何有關柬埔寨法律法規的問題提前諮詢我們的柬埔寨法律顧問。獨家保薦人贊同董事的觀點，即根據上市規則第3.08及3.09條，上述違規事宜將不會影響鄒先生及陳國華先生作為董事的能力及誠信。

內部監控

為確保日後於不同營運範疇符合適用法律及法規以及有關政策，我們已採納以下措施：

- (i) 董事已參加由我們的香港法律顧問就公司條例、公司(清盤及雜項條文)條例、證券及期貨條例及上市規則下公眾上市公司董事的持續義務、職責及責任舉辦的培訓，且董事已完全知悉彼等作為香港上市公司董事的職責及責任。我們將繼續對由我們不時聘用的法律顧問及／或任何適當認證機構提供的各種培訓作出安排，以向董事提供相關法律及法規的最新信息；

業 務

- (ii) 我們的董事及高級管理層已參加我們的柬埔寨法律顧問就有關我們於柬埔寨經營的法律法規開展的培訓，包括企業於柬埔寨註冊及授權的流程及與該流程有關的主要法律；有關於柬埔寨經營業務的主要問題；柬埔寨法律項下董事及高級職員責任的概述、柬埔寨反腐法律概述及有關我們產品生產及出口的法律法規概述；
- (iii) 我們的董事及高級管理層已獲取及學習我們柬埔寨法律顧問所編製且當中載列柬埔寨投資流程及監管制度概述的柬埔寨法律、稅務及投資指引（2014年）；
- (iv) 我們已根據上市規則第3A.19條委任國金證券（香港）有限公司擔任合規顧問，確保（其中包括）我們在遵守上市規則及所有其他適用法例、規則、守則及指引方面獲得適當的指引及建議；
- (v) 於2016年3月18日委聘李愛麗女士為本公司的公司秘書，彼將負責處理公司秘書事宜，包括本集團遵守公司條例的情況。李女士負責審查所有相關公司文件，以在香港公司註冊處存檔；及
- (vi) 已委聘我們的柬埔寨法律顧問於[編纂]後繼續提供法律意見及有關監管與合規主題的定期培訓，確保我們持續遵守柬埔寨相關法律法規。本集團將就 Masia Industries符合柬埔寨法律的情況提前向我們的柬埔寨法律顧問諮詢柬埔寨法律。

經考慮(i)導致上述不合規事件的事宜及情況；(ii)針對該等事件採取的加強內部控制措施，我們的董事及獨家保薦人認為加強內部控制措施在該等情況下屬足夠和有效，且不會影響我們的董事於上市規則第3.08及3.09條下的適合性。