

業 務

概覽

本公司於1997年創立，為一家屢獲殊榮的國際知名室內設計服務及室內陳設服務供應商，以香港為總部並於中國深圳、廣州、北京、上海及成都設有辦公室。於最後可行日期，根據過往的營運，我們已與逾380名室內設計師及軟裝設計師合力完成多個知名的獲獎項目，包括杜拜亞特蘭蒂斯棕櫚酒店的元餐廳、Mango Tree餐廳及澳門新葡京酒店的8餐廳等海外項目；香港W酒店的星宴、四季酒店的稻菊日本餐廳、大快活、美心MX、yoo Residence II及迎海等香港項目；以及上海古北壹號、南京九間堂、蘇州棠北淺山別墅及深圳灣I號等中國項目。根據弗若斯特沙利文報告，按2017財年的收入計算，我們在中國及香港室內設計及陳設服務業內並無提供任何裝修服務的室內設計服務供應商中位居第二，佔市場份額的0.18%。我們在中國、香港及海外備受推崇，並以於中國及香港承接以高端市場為對象的住宅、私人住宅及酒店及餐飲項目知著。

於2014年，我們成為江河集團旗下的一部分，以從江河集團成熟的品牌和業務網絡中享有協同效應。江河集團亦為一間中國多品牌企業，總部設於北京，致力通過提供環保建築與建設以及醫療保健服務，促進環境健康及人類福祉。目前，其主要業務為(i)於香港、澳門及中國提供裝修服務、於香港及中國改建與加建及建築工程及製造、採購及分銷室內陳設材料業務；(ii)於中國提供幕牆研究、設計、生產及施工以及相關諮詢服務；及(iii)於澳洲及中國提供醫療保健及醫療服務。

我們的創始人梁志天先生是一位知名建築師、室內及產品設計師。梁先生曾於2015年榮獲Andrew Martin國際室內設計大獎的全球年度大獎，並自2000年起共14次獲Andrew Martin國際室內設計大獎評為全球著名室內設計師之一。彼亦於2017年獲INTERNI評選為50大最具影響力人物之一，並於2015年獲《福布斯》中國評選為最具影響力設計師30強之一。於2017年，梁先生亦是中國胡潤研究院發佈的《2017胡潤室內設計師洞察》中國最具影響力室內設計師20大之一。

業 務

於營業紀錄期間，我們於成本、功能及美感之間取得最佳平衡，透過提供優質室內設計服務改善終端用戶的生活質素。於構思概念後，我們透過提供項目技術文件及施工監督工作，協助客戶實現我們的設計概念。於2015財年、2016財年及2017財年各年，我們逾80.0%的收入來自提供室內設計服務。

於營業紀錄期間，我們亦向委聘我們提供室內設計服務的客戶提供室內陳設服務，協助彼等利用傢具、裝置及飾品粉飾功能空間，從而最佳地展示及完善我們的室內設計。我們的部分室內陳設服務最初為室內設計服務下提供的增值服務。鑑於其市場潛力，管理層決定投放資源發展室內陳設服務，並於2015年6月正式引入成為我們其中一種主要服務類型、註冊成立梁志天生活藝術及正式組織軟裝設計團隊成為獨立業務經營單位。於2015財年、2016財年及2017財年，我們的收入中分別有4.1%、7.8%及16.3%來自提供室內陳設服務。其餘收入（佔2015財年、2016財年及2017財年各年收入不多於1.0%）則來自提供產品設計服務。

於營業紀錄期間，我們擁有逾390家客戶，包括物業發展商、獨立私人客戶、餐廳營運商、酒店開發商及營運商、知名傢具及生活產品品牌及其他私人企業。我們主要從事四類室內設計服務及室內陳設服務項目：(i)住宅項目，如樣板房、售樓處、交樓標準及會所；(ii)私人住宅項目，如公寓、頂層複式單位及別墅；(iii)酒店及餐飲項目，如餐廳、酒店、服務式公寓及商場；及(iv)商業項目，如辦公室物業。於2015財年、2016財年及2017財年各年，我們逾70.0%的總收入來自住宅項目。

業 務

下表載列我們於營業紀錄期間按服務種類、項目及地理位置劃分的收入及合同數量明細：

	2015財年			2016財年			2017財年		
	合同數量	已確認收入 千港元	佔總收入的百分比	合同數量	已確認收入 千港元	佔總收入的百分比	合同數量	已確認收入 千港元	佔總收入的百分比
室內設計服務項目									
中國									
住宅項目	183	142,117	56.9	241	191,116	60.0	338	219,130	50.4
私人住宅項目	7	5,458	2.2	21	11,116	3.5	23	25,022	5.8
酒店及餐飲項目	23	17,947	7.2	55	16,819	5.3	66	28,992	6.6
商業項目	7	3,525	1.4	35	10,852	3.4	61	21,230	4.9
其他 (附註1)	5	8,326	3.3	30	8,539	2.7	22	9,675	2.2
香港									
住宅項目	36	31,274	12.5	44	27,257	8.5	36	19,976	4.6
私人住宅項目	10	7,510	3.0	10	1,210	0.4	10	10,752	2.5
酒店及餐飲項目	14	6,802	2.7	14	5,948	1.8	12	3,471	0.8
商業項目	3	839	0.3	3	1,564	0.5	7	2,218	0.5
其他 (附註1)	—	—	—	2	814	0.3	—	—	—
其他 (附註2)									
住宅項目	11	6,478	2.6	4	472	0.2	5	5,980	1.4
私人住宅項目	3	1,309	0.5	3	4,185	1.3	2	86	0.0
酒店及餐飲項目	5	4,611	1.9	3	11,165	3.5	9	12,858	3.0
商業項目	1	2,671	1.1	1	676	0.2	2	1,088	0.2
其他 (附註1)	—	—	—	1	400	0.1	—	—	—
室內陳設服務項目 (附註3)									
中國									
住宅項目	49	7,009	2.8	128	20,081	6.3	214	62,859	14.5
私人住宅項目	—	—	—	1	55	0.0	6	1,210	0.3
酒店及餐飲項目	5	341	0.1	6	533	0.2	18	1,622	0.4
商業項目	1	32	0.0	2	180	0.1	9	1,178	0.3
其他 (附註4)	6	410	0.2	7	1,471	0.4	4	1,951	0.4
香港									
住宅項目	9	917	0.4	15	1,717	0.6	17	186	0.0
私人住宅項目	4	286	0.1	5	87	0.0	5	51	0.0
酒店及餐飲項目	4	178	0.1	5	177	0.1	8	828	0.2
商業項目	—	—	—	2	97	0.0	1	50	0.0
其他 (附註4)	4	707	0.3	4	205	0.1	—	—	—
其他 (附註2)									
住宅項目	—	—	—	1	136	0.0	2	443	0.1
私人住宅項目	—	—	—	—	—	—	—	—	—
酒店及餐飲項目	—	—	—	1	54	0.0	1	245	0.1
商業項目	—	—	—	—	—	—	1	77	0.0
其他 (附註3)	1	329	0.1	—	—	—	—	—	—
產品設計服務項目									
中國	—	—	—	2	462	0.1	5	1,976	0.4
香港	1	200	0.1	—	—	—	—	—	—
其他	4	589	0.2	4	1,220	0.4	6	1,668	0.4
	<u>396</u>	<u>249,865</u>	<u>100.0</u>	<u>650</u>	<u>318,608</u>	<u>100.0</u>	<u>890</u>	<u>434,822</u>	<u>100.0</u>

業 務

附註：

1. 於營業紀錄期間，其他室內設計服務項目包括綜合項目、教育機構項目及醫療護理項目。
2. 於營業紀錄期間，其他地理位置為加拿大、德國、意大利、日本、澳門、馬來西亞、蒙古、緬甸、菲律賓、卡塔爾、沙特阿拉伯、新加坡、瑞士、台灣、泰國、阿拉伯聯合酋長國及英國。
3. 於2015財年、2016財年及2017財年，分別有40份、116份及234份合同涉及同時提供室內設計服務及室內陳設服務。於2015財年、2016財年及2017財年，合同總數分別為356份、534份及656份。
4. 於營業紀錄期間，其他室內陳設服務項目包括綜合項目以及採購、供應、安裝及／或佈置無法按照物業發展類型分類的傢具、裝置及飾品。

競爭優勢

董事相信我們具備以下的競爭優勢：

我們為屢獲殊榮的室內設計服務及室內陳設服務供應商，在中國、香港及海外均為國際知名的品牌。

本集團由梁先生於1997年創立，並一直以本身的品牌「梁志天設計師」及「SLD」在中國及香港營運。我們相信，憑藉豐富的設計經驗及聲譽，我們已於行內成為強大的領導品牌。

根據弗若斯特沙利文報告，按2017財年的收入計算，我們在中國及香港室內設計及陳設服務業內並無提供任何裝修服務的室內設計服務供應商中位居第二，佔市場份額的0.18%。於過去20年，我們的室內設計及陳設於行內備受推崇，並獲頒多個獎項。我們在美國室內設計雜誌公佈的2018全球百大室內設計師事務所排名研究報告中的住宅範疇位列第一，並於亞洲及全球室內設計公司中位列第二位及第21位。根據過往的營運，我們已完成多個知名的獲獎項目，包括杜拜亞特蘭蒂斯棕櫚酒店的元餐廳、Mango Tree餐廳及澳門新葡京酒店的8餐廳等海外項目；香港W酒店的星宴、四季酒店的稻菊日本餐廳、大快活、美心MX、yoo Residence II及迎海等香港項目；以及上海的古北壹號、南京九間堂、蘇州棠北淺山別墅及深圳灣I號等中國項目。有關我們所獲獎項的進一步資料，請參閱本節「獎項及認證」。

業 務

董事認為，行內對我們品牌的肯定對公司的發展及增長至關重要，因為這是客戶對我們的質素及服務所提供的信心保證。董事亦認為，行內對公司品牌的肯定提高了我們在市場的知名度，與現有及潛在客戶維持緊密的關係，同時也有助吸納人才，進一步提升我們的服務質素及競爭力。

我們擁有卓越且經驗豐富的设计及軟裝設計團隊。

我們的創始人及聲譽顯赫的室內設計師梁先生主要負責本集團品牌建設、市場開發及策略規劃以及重點項目的創意設計。自1997年成立以來，彼一直積極參與我們主要營運附屬公司的業務營運。梁先生是一位知名建築師、室內及產品設計師。梁先生曾於2015年榮獲Andrew Martin國際室內設計大獎的全球年度大獎，並自2000年以來共14次獲「Andrew Martin國際室內設計大獎」評為全球頂尖室內設計師之一。彼亦於2017年獲INTERNI評選為年度50大最具影響力人物之一及於2015年獲《福布斯》中國評選為最具影響力設計師30強之一。於2017年，梁先生亦是中國胡潤研究院發佈的《2017胡潤室內設計師洞察》中國20位最具影響力室內設計師之一。於營業紀錄期間，我們透過梁先生取得五份合同、三份合同及四份合同，總合同金額分別為6.1百萬港元、6.7百萬港元及6.0百萬港元。於營業紀錄期間，梁先生亦直接參與49份合同、42份合同及22份合同的創意設計，總合同金額分別為134.5百萬港元、128.6百萬港元及79.1百萬港元。彼於該等項目參與之創意設計工作包括投入可交付產品及出席項目會議、方案匯報及市場推廣活動。於2015財年、2016財年及2017財年，梁先生曾參與創意設計工作的項目貢獻了79.5百萬港元、104.0百萬港元及84.7百萬港元，分別佔我們總收入的31.8%、32.7%及19.5%。有關梁先生履歷的其他詳情，請參閱「董事及高級管理層」。

除梁先生外，我們於最後可行日期於中國及香港設駐逾20組設計及軟裝設計團隊，其中有逾380名室內設計師及軟裝設計師。每一支室內設計及軟裝設計團隊均由逾25名室內設計師及軟裝設計師領導，彼等具備設計總監及高級軟裝設計師或更高級職銜，且於最後可行日期在室內設計及陳設服務業方面擁有6至逾17年經驗。因此，我們的室內設計及軟裝設計團隊有能力獨立處理各類項目，並交付符合內部設計標準及規格的優質設計及陳設。

業 務

此外，我們正透過招聘及內部培訓，物色有才華、富經驗的室內設計師及軟裝設計師。轉介是我們其中一種招聘渠道。我們透過（其中包括）獎學金計劃及僱員（彼等令我們更好地評估候選人的背景資料），經由轉介形式物色及聘用設計院校的畢業生人才及資深的室內設計師和軟裝設計師。我們會提供入職及在職培訓，以確保彼等熟知我們的內部設計標準及規格，並提供室內設計及陳設的培訓機會，以便僱員了解任何新市場趨勢及科技。董事相信，我們旗下的優秀設計及軟裝設計團隊有助吸引及維持潛在及現有客戶、交付獲行內高度稱譽的設計及陳設，並深受客戶認可。

我們透過採納完善的設計質量內部監控制度提供優質的服務。

我們相信，我們一直以來備受客戶和室內設計及陳設服務業的其他市場參與者認同，部分乃由於屬下室內設計師及軟裝設計師所提供具穩定質量的室內設計與陳設服務，而這在很大程度上可歸功於我們的設計質量內部監控制度。

我們認為嚴密及有系統的管理方法有助持續交付優質的設計及陳設。故此，梁先生及我們的首席創意總監已為室內設計師及軟裝設計師制定內部設計參考資料。該等設計參考資料及指引包括不同室內空間及環境的設計解決方案及插圖，以及最新設計趨勢、風格及可用材料和技巧的最新資料。我們亦已制定並實施一套規管室內設計及陳設的可交付產品（例如平面圖、圖像板、電腦成像、樣板、立體圖及工作詳情）的標準及規格。該等可交付產品的標準及規格載列（其中包括）載入不同文件的內容及詳盡程度以及樣本的標籤要求。指定的設計管理及支援團隊也會不時發掘嶄新的設計概念或風格，並將其融入我們的項目中。

我們已採納雙重內部監控制度，以監督內部標準及規格。首席創意總監、設計總監及屬下設計管理及支援團隊負責（其中包括）監督每支設計及軟裝設計團隊就每個項目製作的設計及陳設；而項目總監及項目管理及支援團隊則負責在工作量評估、賬單事宜、項目管理、合同問題及客戶關係等方面監督每支設計團隊。該制度使我們的室內設計師及軟裝設計師能更有效地專注製作優質的設計。

業 務

我們的中國及香港業務已取得ISO9001:2008認證，從而肯定了我們的質量管理體系。於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們並無因服務質素而遭客戶提出任何重大索償或投訴。董事認為，我們提供優質的室內設計及陳設服務的能力使我們較競爭對手擁有更大的競爭優勢。

我們有效且高效地執行項目，以滿足客戶要求。

除了我們悠久的營運歷史、聲譽及殊榮，董事認為我們在與客戶維持及維繫業務關係方面持續取得成功，是由於我們能夠有效且高效地向每名客戶提供理想的項目體驗。於2015財年、2016財年及2017財年，我們分別有87.3%、71.5%及70.4%的收入來自經常性客戶。

於最後可行日期，我們在中國及香港設有超過20支設計及軟裝設計團隊，其中有逾380名室內設計師及軟裝設計師。我們的設計及軟裝設計團隊與設計管理及支援團隊和項目管理及支援團隊緊密合作，藉此了解及滿足客戶的要求及高效地交付室內設計及軟裝設計。我們的設計管理及支援團隊確保依照客戶的預期交付優質的室內設計及軟裝設計，而我們的項目管理及支援團隊能擔當項目管理的角色，使我們能妥善顧及客戶的不同需求。由於室內設計師及軟裝設計師團隊為我們提供充分支援，而彼等能於短時間內被靈活分派以承擔臨時工作或項目，故此不可預見事宜（如工作量突然增加或項目時間表延長）對我們交付優質服務造成的影響微乎其微。此外，憑藉於深圳、廣州、北京、上海及成都設立辦公室，我們能夠以及時及具成本效益的方式，更好地促進及回應來自中國不同地區不斷轉變的客戶需求。我們在當地設立的據點及網絡亦使我們能夠更容易地接觸潛在及現有客戶，從而互相建立關係。

我們擁有穩固而經驗豐富的管理團隊。

我們認為，管理團隊的知識及穩定性乃我們取得成功並能夠把握更多商機的基礎。

業 務

我們由多名高管人員帶領，其中包括(i)執行董事兼首席執行官蕭文熙先生，彼於建築與室內設計及陳設服務行業以及建築行業擁有逾26年經驗；(ii)執行董事兼首席財務官葉珏鴻先生，彼於會計及財務管理方面擁有逾10年經驗；(iii)執行董事丁春亞先生，彼為中國建築裝飾協會設計委員會副主任委員；及(iv)執行董事裘慧芬女士，彼於本集團擁有逾10年工作經驗。

我們的部分高級管理層成員於室內設計及陳設服務行業擁有逾10年經驗。尤其是，我們的創始人梁先生是一位知名建築師、室內及產品設計師，於室內設計及陳設服務以及建築行業擁有逾30年經驗，並自我們成立以來一直積極參與我們的業務營運。我們的部分高級管理層成員於會計與財務管理方面擁有逾7年經驗。有關董事及高級管理層的履歷詳情，請參閱「董事及高級管理層」。

我們在中國及香港擁有穩固的客戶群。

於營業紀錄期間，我們已服務逾390名客戶，包括知名酒店營運商及發展商（例如Shangri-la Hotels Pte Ltd.）以及中國及香港的上市物業發展商（例如嘉華地產有限公司、仁恒置地集團有限公司、中駿置業控股有限公司及雅居樂集團控股有限公司）。於2015財年、2016財年及2017財年各年，我們逾70.0%的總收入乃來自物業發展商，而於營業紀錄期間，我們的五大客戶均為物業發展商。

我們大部分收入來自經常性客戶，分別佔2015財年、2016財年及2017財年總收入的87.3%、71.5%及70.4%。於2017財年，我們與五大客戶維持介乎3年至11年的業務關係。有關客戶的詳情，請參閱本節「我們的客戶」。

我們相信，透過與客戶維持緊密的關係，我們可更了解客戶的需求及偏好。此外，我們與中國及香港物業發展商維持穩固關係的能力提升我們的企業形象，並為本集團提供穩定的收入來源。

業 務

業務策略

為達致可持續業務增長及提升競爭力，我們擬採用下列業務策略：

我們將進一步加強室內設計服務。

根據弗若斯特沙利文報告，室內設計及陳設服務市場非常分散，且競爭十分激烈，按收入計最大的市場參與者佔2017財年中國及香港總市場份額少於0.5%。於2017財年，住宅分類分別佔中國及香港室內設計及陳設服務市場的市場份額少於5%。此外，集中於長者、醫療保健及環境的專業室內設計服務已被識別為不斷增長的市場潛力之一。因此，董事相信，市場仍有龐大發展潛力，讓本集團透過進軍新市場分類進一步擴大市場份額。

於營業紀錄期間，我們能夠擴大並把握市場需求，而提供室內設計服務所得收入及毛利分別錄得50.9%及66.8%的顯著增長。董事相信，我們僅在擁有足夠合資格及兼具才華的室內設計師時方可持續增長勢頭，並獲得及承接更多項目，同時確保持續交付優質的產品。因此，聘請額外人才對我們的擴充計劃及業務可持續性而言屬關鍵及必要。為了於現有目標市場及新市場分類中承接更多室內設計服務項目，我們需要擴大現有設計團隊及建立我們的專業能力。

- 擴展我們的現有設計團隊：憑藉於中國按相對較低的員工成本而聘用的優質室內設計師，我們擬擴充旗下於北京及上海的現有業務。除招聘室內設計師外，我們亦將會增聘高級管理層人員。
- 發展專業能力：我們將利用與專業分包顧問合作的經驗及江河集團於建築與建設及醫療保健服務的業務網絡，首先透過與分包顧問（在長者、醫療保健及環境等方面具備專業設計的專業知識）建立我們的專業能力。長遠而言，我們擬聘用具備特定技能及經驗的室內設計師，並培養我們的室內設計師。於最後可行日期，我們已委聘一名顧問，以就長者護理及醫療保健的專業設計項目提供意見。

業 務

- 擴充我們的總部及辦公室：為滿足香港辦公室預期整體人手增加，我們需要透過於同一幢辦公大樓租用高達1,100平方米的更大物業，藉以擴展總部。為應付中國人手增加，我們亦將需要為北京及上海的業務租賃及設立更大的辦公室物業，總建築面積分別約為500平方米及1,600平方米。於最後可行日期，儘管我們並未就擴展計劃物色到任何北京辦公室物業，惟我們已就上海辦公室（即中國物業P）及香港辦公室（即香港物業B）各自訂立租賃協議，並分別已於2017年10月及2017年12月生效。詳情請參閱本節「物業」。

基於我們成功把握市場需求的彪炳往績、現有服務產生的潛在協同效益及透過及時推行上述擴展計劃從新市場分部獲得的額外收入，我們相信我們將能夠繼續在室內設計及陳設服務行業實現增長及持續發展。

我們將進一步發展室內陳設服務。

我們的部分室內陳設服務最初為室內設計服務提供的增值服務。鑒於其市場潛力，管理層決定投放資源發展室內陳設服務。於註冊成立梁志天生活藝術及當軟裝設計團隊正式成為獨立業務經營單位時，室內陳設服務已於2015年6月正式成為我們其中一項主要服務類型。於營業紀錄期間，分別為4.1%、7.8%及16.3%的總收入來自我們的室內陳設服務，而收入及毛利分別錄得592.5%及77.5%的顯著增長。我們留意到我們能夠向客戶提供一站式服務的優勢以及客戶對於住宅可隨時入伙時所需的傢具、裝置及飾品的自然需求，我們計劃投放更多資源進一步發展室內陳設服務、進行更多室內陳設服務項目，並優先選擇合同金額較大的大型項目。

特別是，根據弗若斯特沙利文報告，近年中國及香港新落成住宅發展項目中的精裝住宅具有增長趨勢。在此概念下，新住宅發展項目可於市場上定位為可隨時入伙的精裝住宅。作為室內設計服務及室內陳設服務供應商，我們可能會獲物業發展商或經物業發展商推薦或認可的終端用戶委聘提供多個裝飾方案供住宅發展項目的獨立私人客戶選擇。倘選定特定方案，我們將負責為住宅進行室內陳設。於最後可行日期，我們在此等概念下獲一座屋苑的23名終端用戶授予24份為精裝住宅進行室內陳設服務的合同。

業 務

為把握上述的日後機遇並持續增長勢頭，我們擬致力將資源用於加強室內陳設服務的各項作業流程，包括陳設、採購、倉儲及物流以至市場推廣：

- 擴展我們的現有軟裝設計團隊：我們計劃增聘室內軟裝設計師，包括高級管理人員。
- 擴大及豐富傢俱、裝置及飾品產品目錄：於營業紀錄期間，傢俱、裝置及飾品一般於客戶確認委聘我們及收取彼等付款時按背對背基準進行採購。為優化工作週期及確保傢俱、裝置及飾品目錄不受冗長的準備期等因素所限制，預料會批量採購存貨。因此，我們的財務狀況將需加強，以支持預計增加的採購活動，尤其是供應商普遍會要求預付款項或按金。由於該等付款很可能會於任何委聘或向客戶收取費用前作出，現金流出將無可避免，繼而將影響我們發展室內陳設服務的能力。因此，[編纂]所得款項淨額亦將會用於加強我們可獲得的財務資源，以及為我們承接需預先採購存貨的大型室內陳設服務項目提供靈活性。我們亦將增聘採購人員及存貨及物流管理人員，以支持我們的採購活動。
- 加強市場推廣力度：我們將投放更多資源參與及舉辦更多展覽、為潛在客戶生產模板模型以及透過（其中包括）出版作品專集及雜誌的專欄寫作獲得媒體曝光。

我們將進一步發展產品設計服務。

由於產品設計服務被視為與室內設計服務及室內陳設服務相輔相成，我們將聘請更多產品設計師，並投放更多資源研發產品設計的最新技術、技巧及趨勢。我們的產品設計服務將與室內設計服務及室內陳設服務並行發展，從而把握交叉銷售機遇。

業 務

我們將透過選擇性併購取得增長。

董事認為，我們營運所在的市場分散，故此可透過收購擴充及增強業務以獲得大量機遇。由於中國的生活水平及城鎮化比率不斷上升，故此仍為我們的主要市場之一。因此，我們計劃選擇性地於中國收購一至兩家小型室內設計及陳設服務公司，該等公司(i)擁有強大的室內設計及軟裝設計團隊，且具備進行中國項目及不同類別的室內設計及陳設服務項目的經驗；(ii)有能力獨立進行盈利業務；及(iii)一般可與我們的設計及營運價值相輔相成。

於最後可行日期，我們並未物色到任何潛在收購對象或就任何收購展開磋商。

我們計劃改善資訊科技系統。

我們擬分配更多資源用作保養及發展旗下資訊科技系統。有關現有資訊科技系統的進一步詳情，請參閱本節「資訊科技」。由於旗下業務持續發展，我們需提升營運效率以達致有效的成本控制。因此，除維持現有系統外，我們計劃投資於企業資源規劃系統以精簡及自動化日常營運流程和購置全新電腦及伺服器以升級現有硬件。

我們將繼續提升品牌知名度。

我們相信，品牌及聲譽對我們的增長至關重要，並將加強我們的未來發展。我們將繼續專注於展現室內設計服務及室內陳設服務供應商貫徹的品牌形象。我們相信，展示過往項目是我們其中一項宣傳手法，亦提升了我們的品牌知名度。董事相信，本集團及我們所在行業的形象及公眾認知將透過[編纂]大幅提升，並將為本集團日後擴充及發展奠定基礎。展望未來，我們將持續實行現有的公關及市場推廣策略，並會向贊助活動投放更多資源、參與更多行業展覽及論壇，並透過（其中包括）報章採訪及參與媒體節目以獲得媒體曝光。

有關我們分配[編纂]所得款項淨額的詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途」。

業 務

業務模式

根據客戶的具體要求，我們為其提供三大類服務。三大類服務各自的簡要說明如下：

室內設計服務：我們的室內設計服務一般包括：開發及交付概念設計、深化設計及項目技術文件，後續為施工監督工作。

於營業紀錄期間，我們室內設計服務所佔的大部分收入來自服務費用，其一般為按照付款時間表應付的固定費用，並已參考我們的主要工作階段（例如概念設計、深化設計、項目技術文件及施工監督工作）後釐定。

室內設計工序的進一步詳情載列於本節「營運流程」內。

室內陳設服務：我們的室內陳設服務一般包括：(i)進一步深化及交付概念設計及深化設計，以粉飾室內設計服務打造的功能空間；及(ii)採購、供應、安裝及／或佈置傢具、裝置及飾品。

我們的部分室內陳設服務最初為室內設計服務下提供的增值服務。鑒於其市場潛力，管理層決定投放資源發展室內陳設服務。於註冊成立梁志天生活藝術及當組織軟裝設計團隊正式成為獨立業務經營單位時，室內陳設服務已於2015年6月正式成為我們其中一項主要服務類型。於營業紀錄期間，我們室內陳設服務應佔的收入來自兩個組成部分（即服務費用及傢具、裝置及飾品的供貨收入）。服務費用一般為按照付款時間表應付的固定費用，並已參考我們的主要工作階段（例如概念設計及深化設計）後釐定，而我們一般要求客戶於採購傢具、裝置及飾品前支付部分協定的固定費用，並依照傢具、裝置及飾品的交付及安裝時間表支付餘下款項。

業 務

於營業紀錄期間，我們的室內陳設服務項目一般由委聘我們提供室內設計服務的客戶所授予。

室內陳設工序的進一步詳情載列於本節「營運流程」內。

產品設計服務：我們的產品設計服務包括：開發及交付設計概念及設計意向圖以及建議有關產品所使用的材料、顏色及質地。我們並不會參與製造工序。

於營業紀錄期間，我們產品設計服務應佔的收入來自固定的應付服務費用，有關費用乃參考工作階段及客戶通常每季或每半年應付的版權費後釐定。

業 務

於2015財年、2016財年及2017財年，我們分別共有356份、534份及656份合同。下表載列我們於營業紀錄期間按服務種類劃分的收入及我們產生收入的持續進行及已完成合同數量的細目：

	2015財年			2016財年			2017財年		
	合同數量	已確認收入 千港元	%	合同數量	已確認收入 千港元	%	合同數量	已確認收入 千港元	%
室內設計服務									
截至年末已完成的合同	81	19,680	7.9	167	21,842	6.9	190	14,708	3.4
於年末持續進行的合同	227	219,187	87.7	300	270,291	84.8	403	345,770	79.5
室內陳設服務									
截至年末已完成的合同 (附註1)	25	2,471	1.0	44	7,227	2.3	99	54,244	12.5
於年末持續進行的合同 (附註2)	58	7,738	3.1	133	17,566	5.5	187	16,456	3.8
產品設計服務									
截至年末已完成的合同	1	200	0.1	-	-	-	-	-	-
於年末持續進行的合同	4	589	0.2	6	1,682	0.5	11	3,644	0.8
	396	249,865	100.0	650	318,608	100.0	890	434,822	100.0
減：涉及同時提供室內設計服務及 室內陳設服務的合同數量 (附註1及2)									
	(40)			(116)			(234)		
合同總數	356			534			656		

附註：

- 於2015財年、2016財年及2017財年，分別有2、4及55項已完成的合同涉及同時提供室內設計服務及室內陳設服務。
- 於2015年、2016年及2017年12月31日，分別有38、112及179項持續進行的合同涉及同時提供室內設計服務及室內陳設服務。

業 務

我們的主要項目

於營業紀錄期間，我們已就提供室內設計服務、室內陳設服務及產品設計服務完成合共546份合同。

室內設計服務及室內陳設服務項目^(附註1)的四大類別的簡要說明如下：

分類	主要客戶類別	設計及／ 或陳設空間	期限 ^(附註2)
住宅項目	物業發展商 樓宇承建商	－ 樣板房 － 售樓處 － 交樓標準 － 會所 － 住宅大樓的公共空間	304至483日
私人住宅項目	獨立私人客戶 私人企業	－ 公寓 － 頂層複式單位 － 別墅	58至892日
酒店及餐飲項目	餐廳營運商 酒店營運商及 發展商 物業發展商 私人企業	－ 連鎖餐廳 － 個別餐廳 － 酒店 － 服務式公寓 － 零售店舖 － 商場 － 美容健康中心	43至374日
商業項目	私人企業 物業發展商	－ 辦公室物業 － 辦公大樓的公共空間	332至906日

附註：

1. 其他項目包括綜合項目、教育機構項目、醫療護理項目及不能以物業發展類型進行分類的項目，例如產品設計服務項目以及室內陳設服務中的採購、供應、安裝及／或佈置傢具、裝置及飾品。
2. 我們於營業紀錄期間內所承接項目的規格、複雜程度及地點各有不同，而客戶可於不同階段（從物業項目的規劃階段以至臨近竣工階段）委聘我們。故此，各項目的期限可能大相逕庭。我們項目的開始時間乃參照正式合同的日期或客戶就委聘我們回簽書面確認書的日期而定。當我們已根據合同完成項目（屆時我們將出具一張最終發票），項目將被視為已竣工。

業 務

下表概述本集團於相關年度所獲授的四大類室內設計服務及室內陳設服務項目的合同金額：

	總合同金額		
	2015財年	2016財年	2017財年
	千港元	千港元	千港元
室內設計服務項目			
住宅項目 (附註)			
1.9百萬港元或以上的合同金額	178,288	182,820	202,508
1.9百萬港元以下的合同金額	38,692	94,642	81,214
私人住宅項目 (附註)			
2.5百萬港元或以上的合同金額	13,822	24,075	55,476
2.5百萬港元以下的合同金額	7,432	4,448	9,221
酒店及餐飲項目 (附註)			
1.2百萬港元或以上的合同金額	11,682	43,891	38,780
1.2百萬港元以下的合同金額	6,696	4,650	10,042
商業項目 (附註)			
0.7百萬港元或以上的合同金額	4,892	7,645	20,822
0.7百萬港元以下的合同金額	1,543	480	8,034

業 務

	總合同金額		
	2015財年 千港元	2016財年 千港元	2017財年 千港元
室內陳設服務項目			
住宅項目 (附註)			
0.7百萬港元或以上的合同金額	71,402	46,138	45,320
0.7百萬港元以下的合同金額	13,899	18,900	18,793
私人住宅項目 (附註)			
0.3百萬港元或以上的合同金額	—	—	2,885
0.3百萬港元以下的合同金額	355	485	405
酒店及餐飲項目 (附註)			
0.3百萬港元或以上的合同金額	360	1,146	2,344
0.3百萬港元以下的合同金額	834	627	1,785
商業項目 (附註)			
0.1百萬港元或以上的合同金額	—	398	2,086
0.1百萬港元以下的合同金額	30	116	217

附註：各項合同金額指本集團於營業紀錄期間所獲授的某一特定類別項目的平均合同金額。

業 務

下表載列於營業紀錄期間旗下室內設計服務及室內陳設服務合同（附註1）的變動（包括非產生收入合同）：

	2015財年	2016財年	2017財年
	千港元	千港元	千港元
年初合同金額	305,245	334,041	407,471
加：年內所獲授新合同的合同金額（附註2）	354,094	455,084	523,494
減：年內確認收入（附註3）	(249,076)	(316,926)	(431,178)
減：本集團作出的採購（附註4）	(32,367)	(46,426)	(8,687)
減：因服務範圍改變而修訂的合同金額（附註5）	(45,334)	(21,765)	(74,564)
加：匯兌差額	1,479	3,463	6,061
年末合同金額（附註5）	334,041	407,471	422,597

附註：

- 於營業紀錄期間，2015財年僅完成了一份產品設計服務合同。因此，產品設計服務合同的變動並無計入上表。年內確認收入亦不包括來自產品設計服務的收入。
- 於2016年9月，我們收購港源設計的大多數權益，而港源設計成為我們的非全資附屬公司。詳情請參閱「歷史、發展及重組－企業發展－我們的附屬公司－港源設計」。於2016財年，年內所獲授新合同的合同金額20.1百萬港元指於收購時港源設計所佔的合同金額及於收購後港源設計所獲授新合同的合同金額。
- 年內確認的收入乃來自於年末持續進行及已完成的室內設計服務及室內陳設服務合同。
- 於2015財年、2016財年及2017財年，本集團就室內陳設服務的傢具、裝置及飾品的採購、供應、安裝及／或佈置作出採購。
- 於2015年、2016年及2017年12月31日的合同金額中，56.0百萬港元、104.8百萬港元及58.7百萬港元分別來自已暫停的項目，主要由於我們無法控制的原因（例如市況轉變及項目重新定位導致客戶提出暫緩項目或延遲協定時間表）所致。倘協定時間表延誤1年以上或經客戶通知後，合同將告暫停。

於2017年12月31日的已暫停合同中，於最後可行日期已收回相應的應收客戶合同工程款項為零，6.4百萬港元仍尚未收回，其中3.2百萬港元已被視為不可收回而作出撥備。餘下尚未收回的應收客戶合同工程款項3.2百萬港元在考慮客戶的良好信譽、過往結算記錄及我們與客戶持續進行的和解磋商後被視為可收回。於最後可行日期，我們並無終止於2017年12月31日的已暫停合同。

於2017財年，因服務範圍改變而修訂的合同金額大幅上升，主要由於本集團經評估最近期項目狀況後終止的已暫停項目的數目增加所致。

有關相關風險因素，請參閱「風險因素－與我們業務有關的風險－我們的服務費或會因合同暫停或終止而得不到全數付款」。

業 務

	2015財年	2016財年	2017財年
年初室內設計服務及室內陳設服務合同數量	264	359	581
加：年內所獲授新合同的合同數量	236	491	454
減：年內已完成的合同數量 (附註1)	(141)	(269)	(359)
年末室內設計服務及室內陳設服務合同數量 (附註2)	359	581	676

附註：

1. 於已完成合同中，35份、58份及70份合同主要分別為(i)儘管根據合同於過往年度完成項目工程，惟僅於相關年度方獲正式批准為已完成的合同；及(ii)於過往年度停工後於相關年度獲中止的合同。
2. 於持續進行合同中，74份、148份及86份合同主要為(i)於相關年度已暫停的合同；及(ii)於簽立室內陳設服務合同等後並未於相關年度開展工程的合同，工程一般於較後階段展開。

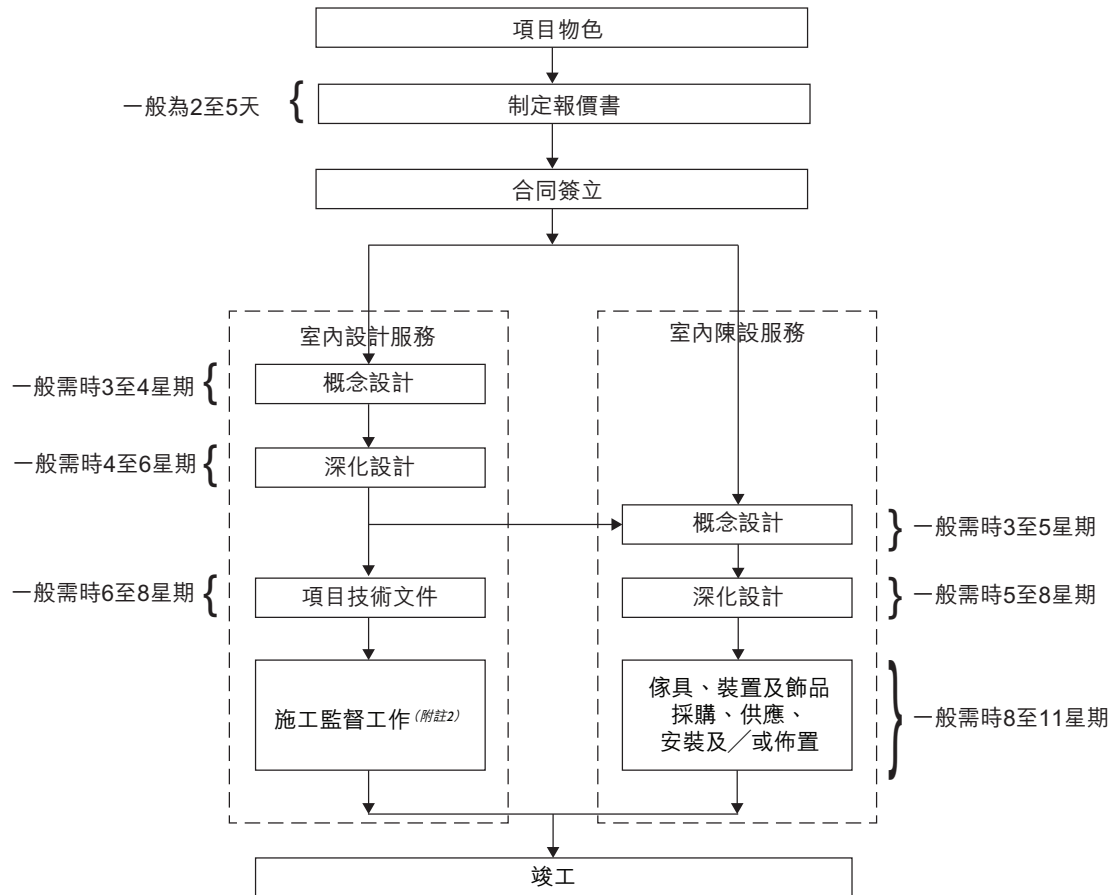
下表載列我們分別於2017年12月31日及於最後可行日期的持續進行及新合同概要：

	2018財年	於2017年 12月31日後及直至 最後可行日期	
	於2017年 12月31日預期 自持續進行合同 確認的其餘收入 千港元	預期自本集團 所訂立的65份 新合同確認的收入 千港元	總計 千港元
室內設計服務	147,309	57,236	204,545
室內陳設服務	25,550	22,105	47,655
產品設計服務	2,821	244	3,065
	175,680	79,585	255,265

業 務

營運流程

以下圖表及主要階段說明一般住宅項目^(附註1)中(i)室內設計服務；及(ii)室內陳設服務的整體營運及時間表：



附註：

1. 於2015財年、2016財年及2017財年，我們逾70.0%的收入來自住宅項目。
2. 由於我們可能於不同階段獲客戶委聘進行住宅項目（從物業項目的初步規劃階段以至臨近竣工階段），我們的施工監督期變化很大，於營業紀錄期間一般介乎3個月至18個月。

業 務

項目物色

我們的項目主要透過(i)經常性客戶；(ii)轉介；及(iii)新客戶直接要求提案而取得。

於營業紀錄期間，我們透過江河集團公司推行的內部轉介安排取得四份原合同總金額為人民幣11.6百萬元。根據該安排，於營業紀錄期間，我們已就該四份合同的轉介向北京承達創建建築裝飾工程有限公司（本集團的關連人士）支付0.2百萬港元。有關內部轉介安排乃由江河集團公司推行，以鼓勵江河集團成員公司之間的業務轉介。倘本集團在[編纂]後根據有關安排與任何關連人士訂立任何合同，我們在進行有關交易時將須遵守上市規則第14A章項下的相關規定。

於最後可行日期，我們亦已與商務顧問訂立協議，以於中國推廣我們的服務。商務顧問將於我們成功獲授項目時才會收取佣金。佣金乃按合同金額的若干百分比計算。於最後可行日期，我們已與中國一家地產代理公司就其於一座指定屋苑推廣我們的服務而訂立獨家銷售代理協議。我們會向該銷售代理支付按照獲授合同金額計算的佣金（扣除稅項）及若干表現花紅。該協議將於2018年6月屆滿。於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們已付該等商務顧問及銷售代理的佣金為1.0百萬港元。就董事所知及所悉，於最後可行日期，所有商務顧問及銷售代理均為獨立第三方。

我們於評估項目潛質時一般會考慮的因素包括將予提供的服務範圍、工作計劃以及項目的性質、地點、規模、複雜程度及市場定位。

制定報價書

我們於物色任何潛在項目時，屬下的商務團隊負責制定報價書，供我們的管理層批核。為作報價，我們會搜集有關潛在項目的資料，例如目標終端用戶、市場定位、設計風格及項目性質與規模。報價書一般根據(i)為不同項目及服務類別制定的參考單價；及(ii)設計面積釐定，並按工作範圍及總量、客戶身份及我們與客戶的關係、客戶於相關時間授予的合同數目及市況等各種因素作出調整。有關我們定價政策的詳情，請參閱本節「銷售及市場推廣—定價政策」。

業 務

我們偶爾或會應要求為潛在客戶提供過往的作品專集作為參考。

合同簽立

當潛在客戶同意報價書，商務團隊將擬備合同。於營業紀錄期間，我們與客戶所訂立的合同通常按我們的標準格式編製，有關合同的主要條款載列如下：

- | | | |
|------|---|--|
| 合同年期 | : | 我們通常遵循合同所載列依照某一階段或可交付產品一般所需時間釐定的協定時間表。有關營業紀錄期間我們項目的一般期限，請參閱本節「業務模式 – 我們的主要項目」。 |
| 服務費用 | : | 視乎所涉及的總體變化，倘實際設計範圍及面積有別於合同所述的規格，我們的收費可予調整或維持不變。 |
| 付款 | : | 我們的客戶須根據項目進行過程中所執行的主要工作階段，向我們分期付款（即室內設計服務的概念設計、深化設計、項目技術文件及施工監督工作）。 |
| 修改圖紙 | : | 倘對客戶先前已批准的圖紙及文件作重大調整，訂約方須訂立一份獨立的委聘或補充協議，列明合理費用及交付時間表。 |

業 務

- 項目暫停或延誤 : 客戶須於任何項目暫停前事先發出書面通知。
- 倘未有接獲有關書面通知或該項目不能於發出通知後的指定期間內恢復，我們可單方面終止有關委聘。倘項目於其後恢復，則須重新商議新委聘。
- 終止 : 倘客戶單方面終止委聘，須向我們事先發出書面通知，且客戶須支付我們迄今完成的工作，而之前支付的一切款項均不予退還。
- 倘我們單方面終止委聘，我們須退還客戶支付的任何按金並承擔賠償責任。
- 賠償 : 任何一方應付的賠償金額不得高於合同總額。
- 我們設計的版權及 : 我們設計的版權將仍為客戶及／或我們的財產，視乎所有權 有關委聘的協商而定。

我們將於接獲經客戶加簽的合同後開展項目。在某些情況下，我們或須於簽立正式合同前展開工作。在此等情況下，我們的客戶一般將需就委聘預先向我們提供一份載有服務費用、付款方式及設計範圍的確認書。

經考慮項目地點、團隊能力、團隊所進行現有項目的進度及時間表以及項目的預期展開日期後，項目總監會將室內設計服務項目指派予一支設計團隊，並將由一支或多支分隊進一步處理有關項目。設計團隊一般由7至20名室內設計師組成，並由一名設計總監帶領。視乎項目的性質、規模或複雜性而定，及／或應設計總監要求，或會指派一名項目經理協助設計團隊以（其中包括）管理及協調項目進度及合同事宜。

藝術董事會將室內陳設服務項目指派予軟裝設計團隊，而有關團隊一般由3至10名室內軟裝設計師組成及由一名副藝術董事或高級軟裝設計師帶領。

業 務

室內設計服務

概念設計

經客戶委聘後，我們的設計總監將帶頭展開項目，並取得有關項目的詳細資料。該等資料一般包括總發展平面圖、建築、結構及機電施工圖、項目範圍、設計簡要、市場定位、預算及工作計劃。

一般而言，我們基本上需要3至4星期預備及向客戶交付以下可交付產品：

- 初步界定室內空間的功能區劃、將於該等區域內進行的活動以及主要傢具佈置的平面圖；
- 表達整體設計方向的概念圖像及意境圖片；及
- 主要室內空間初步材料建議的圖像及照片。

深化設計

我們的設計團隊將於概念設計獲客戶批准後展開深化設計。

一般而言，我們基本上需要四至六星期預備及向客戶交付以下可交付產品：

- 經優化的平面圖，包括建議地板飾面、天花反向圖及主要室內空間的透視圖或立面圖；
- 傢具平面圖；
- 已挑選的主要裝飾材料樣板；及
- 裝飾燈具、固定裝置及已挑選傢具的圖片。

業 務

項目技術文件

客戶接納深化設計後，我們將進一步詳細地制定設計，以確保可於施工階段妥為交付設計。一般而言，我們將須與客戶委聘的其他顧問或我們委聘的其他分包顧問協調，藉以編製項目技術文件。舉例而言，我們將與機電顧問協調假天花的高度、設備位置、管道及排水佈局。地板飾面圖案、照明電掣及插頭的位置、板材大小、連接細節及接合細節等詳情將在用於施工的項目技術文件內準確地按合適比例載列有關尺寸。我們亦將就所有用料、裝置及飾面編製規格，並列明對確保工程質素及日後查察被視為必要的任何其他要求。

一般而言，我們需要6至8星期預備及向客戶交付以下可交付產品：

- 標註尺寸的平面圖、天花圖、剖面圖、立面圖及詳細圖則；
- 傢具平面圖；
- 飾面、五金器具、衛浴潔具、材料、裝飾燈具、地毯、窗簾及傢具的時間表及規格；及
- 妥為標示及標記的所有用料及飾面的樣本。

客戶或會使用項目技術文件以委聘承包商。

於營業紀錄期間及於2016年9月收購港源設計前，我們並未提供任何涉及由我們編製或須向相關中國政府機關交付任何施工文件並取得正式提呈及審批的室內設計服務。我們所委聘的第三方分包顧問或客戶所委聘的承包商已於必要時根據可交付產品編製該等施工文件，並將其交付予相關中國政府機關，以作正式提呈及審批之用。

業 務

於最後可行日期，港源設計為中國工程設計資質證書中的建築裝飾工程設計專項甲級的持有人。於收購港源設計後，我們的服務已擴展至涵蓋編製及交付向相關中國政府機關作正式提呈的施工文件。於2016財年，我們須於緊隨收購事項後在108份合同（全部歸屬於港源設計）中提供該等服務。

施工監督工作

我們並無提供裝修服務。我們可能偶爾應客戶的要求，推薦數名裝修承包商。

我們主要負責視察客戶委聘的承包商所進行的施工工程，並根據項目文件審核承包商提交的文件包括施工圖、材料樣本及模板作監督。我們亦會回應承包商在施工期間提出的任何疑問。我們的監督旨在確保承包商能按照項目技術文件執行項目。除非客戶特別要求，否則我們一般不會對客戶委聘的承包商行使直接控制權，亦不會對整體項目的監督及管理（如及時完成施工工程）負責。

在此階段，我們或會繼續接獲客戶就設計提出的意見，倘需要，我們將需修訂或優化我們的設計。我們偶爾或須在實地檢查後向客戶提交實地檢查報告。

室內陳設服務

概念設計

倘我們亦獲委聘提供室內陳設服務，我們一般需要3至5星期根據室內設計服務的深化設計作籌備及交付概念設計。概念設計通常載有主要傢具、裝置及飾品的初步平面圖、表達整體設計方向的概念圖像及意境圖片、工作計劃及初步成本估算。

深化設計

我們一般需要5至8星期籌備及向客戶交付深化設計。深化設計通常載有各個室內空間的傢具、裝置及飾品清單、詳細的裝飾平面圖、主要傢具、裝置及飾品的室內空間立面圖、詳盡的成本估算及工作計劃。

業 務

傢具、裝置及飾品的採購、供應、安裝及／或佈置

透過建立海外及本地的傢具、裝置及飾品供應商網絡，我們能為客戶採購及供應多款傢具、裝置及飾品。此外，應客戶要求，我們或會獲委聘提供服務，以協助彼等安裝及佈置傢具、裝置及飾品，從而於深化設計獲批准後確保我們的裝飾概念得以充分實踐。於訂購經客戶批核的傢具、裝置及飾品清單的任何傢具、裝置及飾品前，我們一般要求供應商向我們提供報價，當中列明價格及交付時間。就部分我們認為一般可應用於室內設計及陳設的傢具、裝置及飾品而言，我們已於客戶確認訂單前作出採購。該等傢具、裝置及飾品已成為我們的傢具、裝置及飾品目錄的一部分。

一般情況下，我們委聘的供應商或第三方運輸服務供應商將會負責於合同內訂明的協定期間內將傢具、裝置及飾品交付至指定地點。

當全部傢具、裝置及飾品均到達有關地點後，我們將展開安裝及佈置程序。於客戶檢查有關傢具、裝置及飾品後，客戶將向我們提供一份確認書。

竣工

於我們根據合同完成工作後（屆時(i)我們將發出最終發票；及(ii)項目剩餘收入將同時全數確認），項目會視作已告完成。

質量控制

我們的質量控制團隊由首席創意總監、設計總監、兩名項目總監、設計管理及支援團隊和項目管理及支援團隊組成。除於近期獲晉升的設計總監外，我們的首席創意總監及兩名項目總監亦為高級管理層成員。有關彼等的履歷詳情，請參閱「董事及高級管理層」。

我們已制定一套完善的設計質量內部監控制度，涵蓋我們業務營運的關鍵領域，由室內設計師及軟裝設計師的招聘及在職培訓以至我們項目進行期間的監察工作。

我們大部分的室內設計師及軟裝設計師為主修室內設計及／或軟裝設計的畢業生。設計師於獲聘後將會獲提供有關我們內部標準及規格的入職及在職培訓。該等新入職僱員的表現將由設計總監、副藝術董事及高級軟裝設計師評估，彼等將決定新入職僱員是否通過其試用期。

業 務

自2014年起，我們已採納雙重的內部監控制度，以確保我們的服務質素。我們的首席創意總監、設計總監與設計管理及支援團隊負責（其中包括）監督每支設計及軟裝設計團隊就每個項目製作的設計，而我們的項目總監和項目管理及支援團隊則負責在工作量評估、賬單事宜、項目管理、合同事宜及客戶關係等方面監督每支設計團隊。

我們屬下室內設計師及軟裝設計師在每個室內設計及陳設可交付產品（例如平面圖、圖像板、電腦成像、樣板、立體圖及工作詳情）中均須採納梁先生及首席創意總監制訂的內部標準及規格（如納入不同技術文件中的內容及詳盡程度、樣本的標籤要求以及基本工作範圍）。我們亦會為屬下室內設計師及軟裝設計師安排在職培訓及項目分享會，內容有關（其中包括）不同室內空間及環境的設計解決方案及插圖，以及最新設計趨勢、風格及可用材料和技巧。

於向客戶提交可交付產品前，屬下設計及軟裝設計團隊須分別透過其室內設計的設計總監，以及室內軟裝設計的高級軟裝設計師、副藝術董事及藝術董事，向我們的首席創意總監及設計總監提交各個關鍵階段的可交付產品，以供審批。

我們中國及香港的業務已自2016年5月起取得提供室內設計及項目管理服務所適用的質量管理體系ISO9001:2008認證。有關詳情請參閱本節「獎項及認證」。

銷售及市場推廣

於營業紀錄期間，我們的主要客戶及項目主要分別為物業發展商及住宅項目。我們以專門承接視高端市場為對象的住宅、私人住宅及酒店項目知著。

因此，統一的品牌形象及清晰的市場定位和知名度有助我們發展業務。我們擁有一支傳訊團隊，透過（其中包括）策劃多種營銷方法及促進外部通訊，致力推廣及提升品牌及企業形象。此外，市場推廣團隊亦已於2015年成立負責市場數據分析以及制定和執行銷售及市場推廣策略。

業 務

我們會定期參與中國、香港及海外的室內設計及陳設機構所舉辦與行業有關的論壇、活動及比賽，例如香港設計中心所舉辦的設計營商周、國際室內建築師／設計師聯盟認可及推廣的廣州設計周及中國文化部與北京市人民政府舉辦的北京設計周，以促進與媒體及行業的關係。我們的傳訊團隊亦會不時安排指定項目詳情的新聞發佈、撰寫專欄或媒體專訪等公關活動，以維持傳媒關係及品牌曝光率。我們將刊發及分派作品專集予媒體及客戶，並於客戶要求時，透過就為個別項目編撰宣傳資料及協辦媒體宣傳活動，為屬下設計及軟裝設計團隊提供支援。我們亦已委聘第三方市場推廣機構，制定我們的公關及市場推廣策略。

我們的管理層會不時評估品牌及市場推廣策略。於2015財年、2016財年及2017財年，有關品牌及市場推廣活動的開支分別佔總收入的0.5%、0.6%及0.9%。

定價政策

於營業紀錄期間，我們的收入主要來自(i)提供室內設計服務的服務費用；(ii)提供室內陳設服務的服務費用與室內陳設服務下供應傢具、裝置及飾品收入的總和；及(iii)提供產品設計服務的服務費用與其後使用我們設計的版權費的總和，而我們總收入大部分來自我們所收取的服務費用。

我們室內設計服務及室內陳設服務的服務費用乃按個別基準釐定，經參考(i)為不同項目及服務類別制定的參考單價；及(ii)設計面積，並按工作範圍及總量、客戶身份及我們與客戶的關係、相關時間客戶授予我們的合同數目及市況等因素作出調整。參考單價已考慮到我們的目標利潤率、歷來沿用的服務費用及預期的設計工作及目標市場。一般而言，私人住宅項目的單價最高，其次為住宅項目，符合我們的市場定位及以高端市場為對象的住宅、私人住宅及酒店項目的策略。由於商業項目的設計要求相對較簡單，因此其單價一般最低。我們的管理層會定期審閱參考單價以確保服務費用具競爭力，並保持我們的盈利能力。

業 務

我們根據有關供應傢具、裝置及飾品的協議一次性費用向客戶收取費用。協議一次性費用不得調整，已考慮（其中包括）項目的預計採購金額、差旅費用及目標利潤率。我們亦可不時代表客戶採購傢具、裝置及飾品，而客戶須向我們支付有關項目的實際採購成本。

我們產品設計服務的服務費用乃按個別基準釐定，並會參考（其中包括）(i)所涉產品；(ii)客戶要求；(iii)設計工作的複雜性；(iv)客戶的身份及與我們的關係。版權費一般為我們所設計產品應佔銷售金額的某個百分比，並考慮了產品定價及銷售安排等其他因素。

於營業紀錄期間，我們亦已就提供室內設計服務收取版權費，總額為0.6百萬港元。有關詳情請參閱本節「我們的客戶－長期協議」。

信貸政策

我們的管理層負責制定我們的信貸政策，而會計團隊則負責不時執行及監察應收款項的結算。

客戶的信貸質素評估會參考多項因素進行，包括其企業背景、聲譽、財務狀況及行業表現。一般而言，我們不會向客戶授出任何信貸期。然而，某些個別客戶的信貸期乃按個別基準考慮（如適用）。就新客戶或與我們並無長期業務關係的客戶而言，我們一般要求該等客戶於項目開展時預付首期款項。餘額其後會主要按照項目進度開出賬單分期支付。為盡量降低信貸風險，我們會定期評估客戶的信貸質素。

於2015年、2016年及2017年12月31日，我們的貿易應收款項分別為22.6百萬港元、38.1百萬港元及49.0百萬港元。有關信貸政策的詳情，請參閱「財務資料－綜合財務狀況表選定項目的說明－貿易及其他應收款項」。

業 務

我們的客戶

我們的客戶一般包括物業發展商、獨立私人客戶、餐廳營運商、酒店開發及營運商、知名傢具及生活產品品牌及其他私人企業。我們服務的客戶逾390名，我們於營業紀錄期間每個財政年度由物業發展商貢獻的收入超過70.0%。於2015財年、2016財年及2017財年，我們的五大客戶分別佔總收入的27.8%、19.5%及26.8%。客戶以人民幣、港元及美元向我們支付款項，並主要以銀行轉賬方式進行。

董事確認，概無董事、彼等的緊密聯繫人或於最後可行日期擁有本公司股本5%以上的股東於五大客戶中擁有任何權益。董事進一步確認，我們於營業紀錄期間的主要客戶均非我們於營業紀錄期間的供應商。

長期協議

於2013年4月，我們與英國一家住宅及酒店設計公司（「英國公司」）訂立長期協議，據此，英國公司須盡力尋找適合我們及／或梁先生提供室內設計服務的房地產發展項目（「該等項目」）。根據為期10年的協議，我們須提供室內設計服務，（其中包括）創造有關多戶共住發展項目室內設計及軟裝設計的四種設計概念、構思及風格，並許可英國公司在為該等項目的相關參與團隊作市場推廣時使用上述設計概念、「梁志天」的名稱、圖像或任何其他類似型像。本集團有權在每季收取版權費，有關費用乃參考該等項目應佔及英國公司就其服務向其僱主收取的實際淨收入金額的某個百分比。協議項下亦訂有轉介機制，英國公司可據此根據其向我們轉介超出協議範圍的項目所得收入的某個百分比收取介紹費，反之亦然。為完成協議項下的安排，梁先生向英國公司提供擔保，據此，彼擔保（其中包括）將與本集團合作以交付上述服務予英國公司。詳情請參閱本文件「關連交易」。英國公司為一家於業內聲譽顯赫及知名的品牌，以與

業 務

全球知名及聲譽卓著的室內設計師合作著稱。董事認為，此合作不但肯定了我們的市場地位，亦使我們可利用英國公司之聲譽進一步提升我們自有品牌於市場的知名度。基於該理解，英國公司與本集團因此按公平基準進行磋商及最終同意協議的條款（包括由梁先生提供擔保）。根據協議，倘梁先生不再於本集團任職，英國公司有權向我們發出書面通知即時終止協議。於營業紀錄期間，該協議應佔收入合共為0.6百萬港元，且我們並無向該客戶支付或從該客戶收取任何介紹費。

截至最後可行日期，我們與一名中國物業發展商及一名中國樓宇承建商訂立兩份長期非獨家合作框架協議，據此，訂約方將同意室內設計服務及室內陳設服務不同項目類別的單價、付款方式及工作範疇和規格。其中一項框架協議的有效期為五年，而另一項協議的有效期則為一年。除室內設計服務及室內陳設服務外，我們亦已就提供產品設計服務與客戶訂立一份長期非獨家合作框架協議，當中載有訂約方的一般責任及安排。根據該等協議，客戶並無作出最低承諾。

除因上文所披露的牌權費安排及該等協議而屬經常性質的產品設計服務合同外，於營業紀錄期間，我們並無訂立任何具有法律約束力且須於指定期間內履行最低承諾的獨家長期協議。

我們的供應商

我們的供應商一般包括傢具、裝置及飾品的貿易商、專業分包顧問、知名室內設計師及其他配套支援服務供應商。我們就室內陳設服務向傢具、裝置及飾品貿易商採購及購買多種傢具、裝置及飾品。鑒於對專業化的需求及按客戶要求，我們亦不時會與知名室內設計師合作及委聘分包顧問專門設計我們室內設計服務項目的專業燈飾、標誌、機電及建築。為提高成本效益及專注於我們的核心營運流程，我們亦委聘分包商為我們提供配套服務，例如三維效果圖繪製服務。

與知名室內設計師合作

於營業紀錄期間，我們透過梁志天國際旗下的第二級品牌「SLX」與知名室內設計師合作，提供室內設計服務。

業 務

我們與選定的知名室內設計師訂立長期合作框架協議，以規管於營業紀錄期間訂約方的整體責任、各訂約方的名稱、形象使用以及工作成果的版權及擁有權。該等框架協議的合同年期介乎一至三年不等，並可自動重續。一般而言，於訂立規管個別項目的獨立正式協議後，知名室內設計師將會負責制訂及交付設計概念，而我們將會負責與客戶及任何第三方顧問聯絡，並提供項目技術文件及施工監督工作服務。知名室內設計師將按背對背基準收取其服務費用。我們僅於收取客戶的相應款項後方會向知名室內設計師付款。我們不會向知名室內設計師提供任何最低承諾（就合同金額或收入而言），而知名室內設計師並無責任承接我們安排轉介的所有項目。

委聘分包顧問

我們挑選分包顧問時會參考多項因素，包括(i)經驗，例如彼等的聲譽、曾參與承接的工作及項目案例；(ii)過往受本集團委聘下的表現；(iii)所擁有的相關資格；(iv)彼等的服務費用；及(v)彼等的服務質素等。認可的供應商及分包顧問名單由本集團存置。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的供應商—供應商的甄選與評估」。

我們按個別項目基準委聘分包顧問。分包服務協議一般會載列設計面積、服務範圍、服務費用及付款方法。我們一向奉行分包顧問應多元化、彼等的價格具競爭力及與提供較高質素服務的分包顧問維持穩定業務關係的政策。

業 務

委聘分包商

於營業紀錄期間，為確保服務質素，我們就提供三維效果圖繪製服務與分包商（包括供應商）訂立四份長期服務協議。每份長期服務協議的固定年期介乎一年至三年，並訂有目標分包費用介乎人民幣1.1百萬元至人民幣8.0百萬元。根據該等協議，我們應參考該等長期協議所載的協定單價報價，為每份工單訂立獨立協議。分包商亦須優先考慮委聘本集團進行工程。於最後可行日期，經董事確認，分包商均為獨立第三方。

一般而言，無論工程是否由我們的室內設計師、獲委聘的知名室內設計師、分包顧問或分包商進行，我們仍須對客戶負責。自分包商獲委聘為我們項目提供顧問服務之時起，我們將會不時監察及檢討彼等的工作，而且有關工作事先須經我們評估及批核。

於營業紀錄期間，我們支付予知名室內設計師、分包商及分包顧問的費用分別佔採購額及分包費用的17.6%、28.0%及50.9%。

我們的主要供應商

於2015財年、2016財年及2017財年，我們的五大供應商分別佔我們總採購額及分包費用的63.3%、49.3%及39.1%。我們的主要供應商位於中國、香港及意大利。我們以人民幣、港元及歐元及主要透過銀行轉賬及支票向供應商付款。於營業紀錄期間，我們的主要供應商一般要求預付貨款。

業 務

下表載列按於營業紀錄期間應佔總採購額及分包費用劃分的五大供應商簡介：

2015財年

我們的供應商	與我們 開展業務 關係的年度	供應商的背景資料	向我們提供的 服務／貨品	總採購額 及分包費用 千港元	佔總 採購額 及分包費用 百分比 %
供應商A	2011年	一家於中國成立且業務覆蓋廣州的私人公司，主要從事設計及裝飾品零售	傢具、裝置及飾品	14,654	38.7
供應商B	2015年	一家於中國成立且業務覆蓋中國市場的私人公司，主要從事傢具零售	傢具、裝置及飾品	3,129	8.3
供應商C	2012年	一家於中國成立且業務覆蓋廣州的私人公司，主要從事藝術品零售	傢具、裝置及飾品	2,279	6.0
供應商D	2015年	一家於香港註冊成立且業務覆蓋香港的私人公司，主要從事家用傢具零售	傢具、裝置及飾品	2,258	6.0
供應商E	2014年	一家於中國成立且業務覆蓋廣州的私人公司，主要從事製造、批發及設計師傢具零售	傢具、裝置及飾品	1,631	4.3

業 務

2016財年

我們的供應商	與我們 開展業務 關係的年度	供應商的背景資料	向我們提供的 服務／貨品	總採購額 及分包費用 千港元	佔總 採購額 及分包費用 百分比 %
供應商A	2011年	一家於中國成立且業務覆蓋廣州的私人公司，主要從事設計及裝飾品零售	傢具、裝置及飾品	12,635	26.8
供應商F	2015年	一家於香港註冊成立且業務覆蓋香港的私人公司，主要從事傢具零售	傢具、裝置及飾品	4,854	10.3
供應商B	2015年	一家於中國成立且業務覆蓋中國市場的私人公司，主要從事傢具零售	傢具、裝置及飾品	2,271	4.8
供應商G	2015年	一家於意大利成立且業務覆蓋意大利的私人公司，主要從事傢具及相關產品零售	傢具、裝置及飾品	2,197	4.7
供應商H	2015年	一家於香港註冊成立且業務覆蓋香港的私人公司，主要從事貿易及批發燈具產品	傢具、裝置及飾品	1,272	2.7

業 務

2017財年

我們的供應商	與我們 開展業務 關係的年度	供應商的背景資料	向我們提供的 服務／貨品	總採購額 及分包費用 千港元	佔總
					採購額 及分包費用 百分比 %
供應商A	2011年	一家於中國成立且業務覆蓋廣州的私人公司，主要從事設計及裝飾品零售	傢具、裝置及飾品	10,158	13.8
供應商F	2015年	一家於香港註冊成立且業務覆蓋香港的私人公司，主要從事傢具零售	傢具、裝置及飾品	7,316	9.9
供應商I	2015年	一家於中國成立且業務覆蓋中國市場的私人公司，主要從事提供建築工程諮詢服務	建築工程諮詢服務	5,665	7.7
供應商J	2017年	一家於中國成立且業務覆蓋中國市場的私人公司，主要從事提供三維效果圖繪製服務	三維效果圖繪製服務	3,050	4.1
供應商E	2014年	一家於中國成立且業務覆蓋廣州的私人公司，主要從事製造、批發及設計師傢具零售	傢具、裝置及飾品	2,627	3.6

董事確認，概無董事、彼等的緊密聯繫人或於最後可行日期擁有本公司股本5%以上的股東於五大供應商中擁有任何權益。

供應商的甄選與評估

我們根據（其中包括）價格及付款條款、供應商的產品或服務質素、應變能力及可靠度甄選供應商。本集團已設有認可供應商及分包顧問名單，並會按年審閱認可供應商及分包顧問的

業 務

表現。未能符合我們質量標準的供應商或分包顧問會從名單中除名。新供應商或分包顧問於彼等獲准加入認可供應商及分包顧問名單前，我們會對彼等進行審查及背景調查（如索取公司文件）。

供應商合同的一般條款

合同條款一般載列於銷售訂單或合同，一般會包括(i)服務種類及範圍或商品種類及型號；(ii)合同金額；(iii)付款方法；及(iv)交付及貯存安排。

長期協議

於最後可行日期，我們與八家居家及生活產品供應商（其中六家亦獲委聘為我們的商務顧問）訂立合作框架協議，據此，該等供應商已同意就彼等的產品及銷售相關服務向我們提供若干折扣。我們亦有權就每次向該等供應商成功轉介的中國項目交易收取轉介費。根據若干協議，倘年度銷售金額達到某一協定的水平（不論是我們或我們轉介的第三方達致），我們將享有更多分紅。於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們的轉介費達65,000港元。除所披露者外，於營業紀錄期間，我們並無訂立任何具有法律約束力且須於指定期間內履行最低承諾的獨家長期協議。

存貨

我們的存貨主要包括我們認為一般應用於室內設計及陳設的傢具、裝置及飾品。於2015年、2016年及2017年12月31日，存貨結餘分別佔流動資產總額的0.4%、0.7%及0.4%。

我們會監察下達的訂單並檢查購入項目，以於驗收前確認型號及數量。我們其後會輸入數據（如項目型號、數量及收訖日期）至企業資源規劃系統，並會相應地更新存貨數據。於每月末，我們透過核對入貨記錄數據及資訊科技管理系統的交付票據核證存貨。有關存貨政策的詳情，請參閱「財務資料－綜合財務狀況表選定項目的說明－存貨」。

業 務

僱員

於最後可行日期，本集團在香港及中國分別聘有146及348名全職僱員（不包括執行董事及高級管理層）。下表提供按職責劃分的僱員明細：

職責	僱員人數
執行董事及高級管理層	11
<i>香港</i>	
室內設計師	68
室內軟裝設計師	9
設計管理及支援	8
項目管理及支援	16
傳訊及市場推廣	9
採購及物流	3
商務	6
財務及會計	9
人力資源及行政	12
資訊科技	6
<i>中國</i>	
室內設計師	246
室內軟裝設計師	49
項目管理及支援	8
傳訊及市場推廣	7
商務	7
財務及會計	13
人力資源及行政	14
資訊科技	4
總計	<u><u>505</u></u>

於2015財年、2016財年及2017財年，我們的總員工成本（包括董事薪酬）分別為138.2百萬港元、140.8百萬港元及169.7百萬港元，分別佔我們總收入的55.3%、44.2%及39.0%。

作為我們的創始人、高級管理層及最負盛名的室內設計師（彼負責品牌建設、市場開發、策略規劃以及我們主要項目的創意設計），2015財年、2016財年及2017財年支付予梁先生的薪酬（包括基本薪金、津貼及其他福利、酌情花紅及退休福利計劃供款）分別為5.6百萬港

業 務

元、7.4百萬港元及10.2百萬港元。董事認為，經考慮(i)梁先生作為創始人及高級管理層對本集團作出的貢獻；(ii)彼作為室內設計師參與項目的直接執行；及(iii)彼於業內的經驗及良好聲譽，梁先生的薪酬與彼的經驗、聲譽及於本集團日常營運的實際參與相稱。高級管理層（包括梁先生）的薪酬待遇由董事會經考慮高級管理層的貢獻、於本集團的資歷、本集團的整體薪酬調整（如有）及市場競爭者的薪酬待遇後每年進行檢討。於[編纂]後，董事及高級管理層的薪酬待遇將由薪酬委員會檢討及釐定。

除公開招聘外，我們其中一個招聘渠道為轉介。我們透過獎學金計劃及我們的僱員（彼等向我們提供相對可靠的人選的背景資料），經由轉介形式物色及聘用畢業生人才及資深的室內設計師和軟裝設計師。我們僱員的薪酬待遇包括基本薪金及酌情花紅。

我們會為僱員提供在職培訓，而有關培訓一般側重於內部室內設計標準及規格以及市場及技術動態。梁志天（深圳）、梁志天（北京）及梁志天生活藝術（深圳）已為其各自的廣州及／或北京分公司設立／加入工會，保障彼等僱員的合法權利及代表該等僱員在勞工事宜方面的權益。

為加強選定僱員的穩定性及歸屬感，我們於2014年11月26日採納「三年忠誠獎勵計劃」及「股份掛鈎分紅及換股計劃」。擁有副設計總監或更高級職銜的僱員合資格參與「三年忠誠獎勵計劃」，而已參與「三年忠誠獎勵計劃」的設計總監或更高級職銜的僱員則有權參與「股份掛鈎分紅及換股計劃」。進一步詳情請參閱「歷史、發展及重組－三年忠誠獎勵計劃、換股計劃及清算方案」。

於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們並無與僱員發生任何重大糾紛或因勞資糾紛致令業務中斷，且我們於聘請及挽留僱員方面亦無遇到任何困難。

業 務

誠如中國法律顧問所告知，於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們已在所有重大方面遵守適用的中國勞工法律及法規。除本節「合規」所披露的事項外，董事亦確認，我們已在所有重大方面遵守香港有關僱員的適用法律及法規。

資訊科技

我們已為業務經營實施（其中包括）以下資訊科技系統：

- 財務控制管理系統，其中屬下室內設計師及軟裝設計師將抽時間就每個項目進行人力資源及成本分析；
- 檔案及圖像管理系統，用於有關旗下項目的所有檔案、圖像及資料的數據庫；及
- 客戶關係管理系統，以記錄我們的合同及客戶資料。

第三方資訊科技服務供應商亦於營業紀錄期間內獲委聘提供資訊科技系統支援服務。於2015財年、2016財年及2017財年，我們產生1.1百萬港元、1.3百萬港元及3.1百萬港元的資訊科技相關支出。

誠如董事所確認，於營業紀錄期間內並無發生任何系統或網絡突然故障，而令我們的營運遭受重大干擾。

物業

於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們並無擁有任何物業。

業 務

於最後可行日期，我們向獨立第三方（租賃中國物業M除外）分別租賃及獲其授權使用13項中國物業及三項香港物業和三個停車位，主要租賃詳情載列如下：

	地點	租期及屆滿時間	總建築面積 (平方米)	用途
香港物業A	香港九龍灣	自2017年5月1日至 2020年4月30日	1,771.9	• 我們的總部
香港物業B	香港九龍灣	由2017年12月1日至 2020年4月30日	1,121.5 ^(附註1)	• 香港辦公室
香港物業C	香港九龍灣	自2016年7月10日至 2018年7月9日	86.7	• 倉庫及配套辦公室
中國物業D	中國深圳	自2017年5月15日至 2019年5月14日	58.5	• 梁志天(深圳)的辦公室
中國物業E	中國廣州	自2017年7月1日至 2020年6月30日	635.3	• 梁志天(北京)廣州分公司的 辦公室
中國物業F	中國北京	自2017年7月1日至 2018年6月30日	74.0	• 梁志天生活藝術(深圳)北 京分公司的辦公室
中國物業G	中國廣州	自2018年3月19日至 2019年3月18日	16.0	• 天天生活(廣州)的辦公室
中國物業H ^(附註2)	中國成都	自2017年10月16日至 2018年10月15日	260.9	• 梁志天(深圳)成都分公司的 辦公室 • 梁志天(北京)成都分公司的 辦公室

業 務

	地點	租期及屆滿時間	總建築面積 (平方米)	用途
中國物業I	中國北京	自2016年9月18日至 2018年12月31日	423.3	• 梁志天(北京)的辦公室
中國物業J	中國北京	自2018年3月5日至 2019年3月4日	96.1	• 員工宿舍
中國物業K ^(附註3)	中國上海	自2012年4月1日至 2018年3月31日	564.8	• 梁志天(北京)上海分公司的 辦公室
中國物業L	中國北京	自2016年9月18日至 2018年12月31日	60.0	• 梁志天(深圳)北京分公司的 辦公室
中國物業M ^(附註4)	中國北京	自2017年10月1日至 2020年9月30日	1,870.0	• 港源設計的辦公室
中國物業N	中國廣州	自2017年7月7日至 2021年5月4日	455.7	• 梁志天生活藝術(深圳)廣 州分公司的辦公室
中國物業O	中國北京	自2017年8月1日至 2018年7月31日	45.2	• 梁志天生活藝術(深圳)北 京分公司的辦公室
中國物業P ^(附註3)	中國上海	自2017年10月20日至 2022年10月19日	1,605.8	• 梁志天(北京)上海分公司的 辦公室

附註：

1. 香港物業B的可租賃面積為1,121.5平方米。
2. 於最後可行日期，我們已根據一項租賃協議租賃兩個獨立單位。
3. 倘有充裕時間讓我們的上海辦公室搬遷到本節「業務策略」所述的中國物業P，中國物業K的租約可能於屆滿前予以終止。
4. 中國物業M由港源裝飾(本公司的一名關連人士)向我們租賃。有關詳情請參閱「關連交易」。

業 務

就中國物業E、中國物業G及中國物業N而言，相關文件以證明彼等向我們進行租賃的權利並未向我們提供房屋所有權證或其他文件以證明彼等向我們進行租賃的權利；就中國物業D、中國物業E、中國物業F、中國物業G、中國物業H、中國物業I、中國物業J、中國物業K、中國物業L、中國物業M、中國物業N、中國物業O及中國物業P而言，我們尚未向相關中國部門完成相關租賃協議的登記手續。

根據《中華人民共和國物權法》及《商品房屋租賃管理辦法》，倘出租人並未取得有效房屋所有權證，我們或會於繼續租賃該等物業時遇上困難，並可能須搬遷。然而，倘我們須遷出該等物業，我們在物色作辦公室用途的物業時並不會遇上任何重大的實際困難，故此董事認為上述事宜對我們業務及財務狀況的影響甚微。此外，誠如中國法律顧問所告知，根據相關司法詮釋，未對租賃協議進行登記將不會影響該等租賃協議的有效性，惟我們或會遭受相關中國部門施加的處罰或罰金。根據《商品房屋租賃管理辦法》，主管部門可命令租賃協議的訂約方於限定時間內就任何未對租賃協議進行登記的行為作出改正，否則，倘延遲作出有關改正，則可能施加少於人民幣1,000元（就個人而言）或多於人民幣1,000元及少於人民幣10,000元（就機構而言）的罰金。於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們並無因未對該等租賃協議進行登記而遭受相關房屋管理部門施加任何處罰或罰金。

於最後可行日期，除本文件所披露者外，其餘中國物業的出租人均已提供相關房屋所有權證，且我們已向相關中國部門完成相關租賃協議的登記手續。中國法律顧問認為，該等租賃屬有效且對各方均有法律約束力。

有關與我們租賃物業相關的風險詳情，請參閱「風險因素—與我們業務有關的風險—我們面對有關租賃物業的若干風險。」。

於最後可行日期，我們並無賬面值佔資產總值15%或以上的單一物業，在此基礎上，我們毋須按照上市規則第5.01B條規定於本文件內載列任何估值報告。根據香港法例第32L章《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免就公司（清盤及雜項條文）

業 務

條例附表三第34(2)段遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條的規定，當中規定須就我們於土地或樓宇的全部權益載列估值報告。

知識產權

我們一般擁有或與客戶共同擁有於項目進行期間製作的設計、圖紙及圖表。

為保障我們的商號名稱及品牌形象，本集團已於中國及香港註冊不同類別的商標。有關重大知識產權的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「B.有關我們業務的其他資料－2.我們的重要知識產權」。

獎項及認證

下表載列我們於過去10年獲得的主要獎項：

年份	獎項	頒發機關或機構
2018年	在住宅項目範疇位列第一位的室內設計公司	美國室內設計雜誌刊發的「2018全球百大室內設計師事務所排名研究報告」
	在亞洲及全球排名榜位列第二位及第21位的室內設計公司	美國室內設計雜誌刊發的「2018全球百大室內設計師事務所排名研究報告」
2017年	亞洲最具影響力設計大獎	2017年年度設計師獎
	「住宅範疇」第1位室內設計事務所	《中國室內設計》(Interior Design China)雜誌刊發的「中國室內設計企業2017百強排行榜」
	總排名第2位室內設計事務所	
	「零售範疇」第4位室內設計事務所	
	「酒店及餐飲範疇」第5位室內設計事務所	
	在住宅項目範疇位列第一位的室內設計公司	美國室內設計雜誌刊發的「2017全球百大室內設計師事務所排名研究報告」

業 務

年份	獎項	頒發機關或機構
	在亞洲及全球排名榜位列第三位及第30位的室內設計公司	美國室內設計雜誌刊發的「2017全球百大室內設計師事務所排名研究報告」
	中國100名最具影響力的建築、設計精英	《Architectural Digest》雜誌刊發的「AD100中國榜單」
	iF設計獎（室內建築組別—住宅—中國上海古北壹號）	iF國際論壇設計
2016年	在住宅項目範疇位列第一位的室內設計公司	美國室內設計雜誌刊發的「2016全球百大室內設計師事務所排名研究報告」
	在亞洲及全球排名榜位列第三位及第30位的室內設計公司	美國室內設計雜誌刊發的「2016全球百大室內設計師事務所排名研究報告」
	iF設計獎（室內建築組別—住宅—中國南京九間堂別墅）	iF國際論壇設計
2015年	中國100名最具影響力的建築、設計精英	《Architectural Digest》雜誌刊發的「AD100中國榜單」
	金獎（室內設計—住宅類—中國上海古北壹號）	美國IDA國際設計大獎
	大獎（酒吧及餐廳組別—杜拜棕櫚島亞特蘭蒂斯度假酒店元餐廳）	FX國際室內設計大獎
2014年	大獎（香港yoo Residence II）	國際室內設計協會籌辦的室內設計比賽
	金獎（墨硯）	香港設計中心籌辦的亞洲最具影響力設計獎
	中國十強室內設計機構	中國室內裝飾協會

業 務

年份	獎項	頒發機關或機構
	年度室內設計大獎（休閒娛樂組別－杜拜棕櫚島亞特蘭蒂斯度假酒店元餐廳）	中東商業室內設計大獎
2013年	最優秀餐廳組別（香港田舍家）	國際室內設計協會籌辦的亞太地區最佳設計獎
2011年	金獎／香港之最（住宅組別－香港喇沙利道1號）	香港設計師協會籌辦的HKDA環球設計大獎
2008年	大獎（香港鰂魚涌美心MX）	國際室內設計協會籌辦的室內設計比賽
2007年	iF中國設計大獎（室內設計組別－香港諾富特東薈城酒店）	iF國際論壇設計

下表載列我們於最後可行日期所獲的主要認證：

獲獎單位	認證	範圍	頒發機關	有效期
SLDL 梁志天（北京） 梁志天（深圳）	ISO 9001:2008	提供室內設計及 項目管理服務	環信認證有限公司	自2016年5月30日起 直至2018年9月14日止
SLDL 梁志天（北京） 梁志天（深圳）	ISO 14001:2004	提供室內設計及 項目管理服務	環信認證有限公司	自2016年5月30日起 直至2018年9月14日止

業 務

資格、牌照及許可證

我們需要取得若干資格、牌照及許可證，方能於中國經營業務。進一步詳情請參閱「監管概覽」。下表載列於最後可行日期對我們業務經營而言屬重大的若干資格、牌照及許可證詳情：

資格／牌照／許可證	簽發機關	獲發牌機構	有效期
對外貿易經營者備案登記表證明	深圳市南山區經濟促進局	梁志天生活藝術（深圳）	不適用
工程設計資質證書	中華人民共和國 住房和城鄉建設部	港源設計	自2015年4月16 日至2020年4 月16日

誠如中國法律顧問所告知，除上述登記外，於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們的中國附屬公司毋須就於中國經營業務取得任何其他行業指定資格、牌照及許可證。

董事確認，除披露者外，於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們的香港附屬公司毋須取得就於香港經營業務具關鍵性的任何行業指定資格、牌照及許可證。

我們的管理層會定期檢討業務慣例，以確保遵守所有發牌要求及成功重續我們的資格、牌照及許可證。據董事作出合理查詢後所知及所信，於最後可行日期，在重續我們的資格、牌照或許可證方面並無遇到任何重大法律障礙，亦無存在任何情況將致令該等資格、牌照或許可證遭到撤回或撤銷。

業 務

職業健康、工作安全及環境保護

董事認為，我們營運所在的室內設計及陳設服務業不會特別容易受到職業危害及環境污染的影響。

我們已制定若干工作安全措施，確保遵守中國及香港適用的法律和法規。舉例而言，我們屬下需於香港建築地盤進行視察的所有室內設計師均已取得建築業安全訓練證明書，該證明書證明彼等修讀獲香港政府轄下勞工處認可的職業健康及安全訓練課程。

為提倡環境意識及確保遵守適用環境法律法規，我們已於2016年5月取得有關環境管理體系標準的ISO14001:2004認證，適用於我們中國及香港業務提供室內設計及項目管理服務。

董事認為，於營業紀錄期間，就遵守有關職業健康、工作安全及環境保護的適用法律及法規所承擔的年度費用不大，且預期往後就有關合規承擔的費用亦不大。

誠如中國法律顧問所告知及董事確認，於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們已在所有重大方面遵守有關職業健康、工作安全及環境保護的所有中國及香港（如適用）適用法律及法規，且並無就此遭受任何重大索賠或處罰。於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們在業務經營中並無涉及任何重大意外或死亡事故。

社會責任

我們致力培育年青室內設計師。為配合我們履行社會責任，我們於2008年設立梁志天遊學獎學金。此獎學金計劃旨在培育香港及中國年青室內設計師。來自中國及香港大專院校的獲選人可獲發獎學金作為遊學費用。候選人亦會選擇性獲提供在本集團實習的機會。

保險

我們就（其中包括）業務中斷、公眾責任、僱員賠償及醫療與差旅投購一般保險。於營業紀錄期間內，我們亦投購了專業彌償保險單。此外，本集團須遵守中國社會保險制度，並須為

業 務

中國僱員作出以下五個範疇的保險供款，包括基本養老保險、基本醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險。

於2015財年、2016財年及2017財年，我們的保費總額分別為9.7百萬港元、10.2百萬港元及10.6百萬港元。於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們不曾作出任何重大保險索償亦不曾遭受任何重大保險索償。董事相信，我們的投保範圍屬充分及適當，並符合行業規範。我們將繼續檢討及評估風險組合，並對我們的投保範圍作出必要及適當的調整。

競爭

中國及香港的室內設計及陳設服務業非常分散，且競爭十分激烈，按收入計最大的市場參與者佔2017財年中國及香港總市場份額少於0.5%。由於進入門檻較低且並無具體法規，市場參與者會視乎其規模及資源採用不同的業務模式來提供服務（包括室內設計及陳設服務、整體諮詢服務及施工工程）。我們主要在提供富有創意、高質量及全方位室內設計及陳設服務的能力、品牌知名度及客戶網絡方面競爭。有關詳情請參閱「行業概覽」。

法律訴訟

據董事所知，於最後可行日期，本集團成員公司或董事均無涉及於任何重大訴訟、仲裁或申索，而董事亦不知悉本集團或任何董事有任何未決或面臨的重大訴訟、仲裁或申索，且董事認為可能對我們的財務狀況或經營業績構成重大不利影響。

合規

除下文所披露者外，董事確認，於營業紀錄期間及直至最後可行日期，本集團已就其業務活動及營運在各重大方面遵守所有中國及香港適用法律及法規。

業 務

違反《稅務條例》

於營業紀錄期間，本集團由於無心之失違反了《稅務條例》。有關過往不合規事件的詳情於下表載列：

附屬公司名稱	《稅務條例》 相關條文	不合規事件	不合規事件 的原因	補救措施	法律後果及最高刑罰
SLDL、梁志天 生活藝術、 梁志天酒店及 天天生活	第52(4)條	於營業紀錄期間未有向稅務局（「稅務局」）呈交有關合共249名僱員的通知書（IR56E表格）（由僱主填報有關其僱員開始受僱的通知書），直至2016年11月為止。	負責監管僱員記錄的人力資源及行政職員並不知悉有關法律及法規。	於2017年1月致電稅務局一般查詢熱線向稅務局作出查詢後，本公司被告知（其中包括）由於已交回相關僱主填報的薪酬及退休金報稅表（IR56B表格），因而毋須交回尚未提交的IR56E表格。	誠如法律顧問所告知，根據《稅務條例》第80(1)(c)條，任何人士在未有合理辯解的情況下未能遵守第52(4)條的規定，即屬犯罪，最高可判處罰款10,000港元，且法庭可命令該名被定罪的人士在指明的時間內作出其不曾遵辦的作為。
				儘管如此，我們已安排為該249名僱員存檔所有IR56E表格。	
				本集團已於指定時限內就2016年11月起開始受僱的所有本集團僱員向稅務局正式存檔所有IR56E表格，且並無再度發生任何同類的不合規事件。	經考慮（其中包括）(i)由於已向稅務局正式存檔各財政年度的IR56B表格，故此並無任何本集團將予支付的少收稅項金額；(ii)在我們的電話查詢過程中稅務局的立場，法律顧問告知，有關不合規事件被起訴的機會甚微，即使被提出任何起訴，最高刑罰將不會適用，而一旦被成功定罪（如有），有關不合規事件可能被判處的刑罰將為合共554,000港元。

業 務

Eagle Vision、江河集團公司、江河源、劉先生、富女士及梁先生彌償保證

Eagle Vision、江河集團公司、江河源、劉先生及富女士已簽立彌償契據，且梁先生已簽立以本公司（為其自身及作為受託人代表我們各附屬公司）為受益人的SL彌償契據，以就本集團因（其中包括）上述於[編纂]或之前發生的不合規情況將產生或蒙受的罰金、結算付款及任何相關費用及開支提供彌償。有關彌償契據及SL彌償契據的進一步詳情載於本文件附錄四「F.其他資料 – I.遺產稅、稅項及其他彌償保證」。

內部監控及風險管理

董事會負責建立內部監控制度，並檢討其有效性。根據適用法律及法規，我們已建立內部監控制度，涵蓋企業管治、營運、管理、法律事宜、財務及審計等多個領域。我們相信，我們的內部監控制度在全面性、實用性及有效性方面已屬充足。

於籌備[編纂]時，我們委聘了一名內部監控顧問對我們的內部監控制度進行評估，並已實施該名內部監控顧問提出的若干意見及建議，以改善及加強我們的內部監控制度。

為加強我們的內部監控及確保於[編纂]後的未來日子遵守適用的法律及法規（包括上市規則），並避免再度發生本節「合規 – 違反《稅務條例》」所披露的過往不合規事件，我們已採納下列的額外內部監控措施：

- (1) 董事會將持續監察、評估及檢討我們的內部監控制度，以確保遵守適用的法律及監管規定，並將適當地調整、完善及加強我們的內部監控制度；
- (2) 執行董事兼首席財務官葉珽鴻先生將負責監察我們的整體內部監控制度，並將擔任法律、監管及財務申報事宜的主要協調人。於收到有關法律、監管及財務申報合規事宜的任何查詢或報告後，葉珽鴻先生將調查有關事項，並在認為需要或合適的情況下向專業顧問尋求意見、指引及推薦建議，然後向董事會匯報。有關葉珽鴻先生的資歷及經驗的進一步資料，見「董事及高級管理層」；

業 務

- (3) 我們將於[編纂]後委任東興證券為我們的合規顧問，以就有關遵守上市規則的事宜向本集團提供意見；
- (4) 我們將不時向董事、高級管理層成員及相關僱員提供有關我們業務營運所適用法律及監管規定的培訓及更新資料；
- (5) 如有需要，我們或會考慮委任外聘中國法律顧問，以就有關遵守適用中國法律及法規的事宜向我們提供意見；及
- (6) 如有需要，我們或會考慮委任外聘香港法律顧問，以就有關遵守上市規則以及適用香港法律及法規的事宜向我們提供意見。

此外，我們已採納及實施外匯政策，以減低外幣風險。我們為涉及外幣的結算及付款制定程序及保存記錄，而外幣風險則交由我們的財務及會計部經理監察。我們的財務及會計部經理須每月向我們的首席財務官提交外匯分析報告及外幣現金餘額報告作評估及審批。倘發現相關外幣匯率出現重大波動，亦應立即通知我們的首席財務官以便採取補救行動（如需要）。

有關我們外幣風險的詳情，請參閱「財務資料」。

董事的意見

基於上文所述，董事認為，上文所披露的不合規事件乃無心之失，不涉及任何欺詐或不誠實的成份，且我們已採取一切合理措施確立適當的內部監控制度，防止日後出現不遵從相關法律及法規的情況，且該等不合規事件並無且預期不會對我們的財務狀況及經營業績造成任何重大影響。另外，鑒於下列各項：

- (i) 由於發生該等事件，董事均謹記及留意或會導致任何不合規情況的任何事宜；
- (ii) 自實行經加強內部監控措施起及直至最後可行日期，董事確認，除上文所披露的不合規事件外，本集團並無涉及違反任何適用規則及規例；及

業 務

- (iii) 董事知悉根據上市規則作為上市發行人董事的要求及責任，並已承諾遵循及遵守所有相關規則及規例，

董事認為，本公司已採取合理步驟確立內部監控制度及程序，藉以加強工作及監察層面的監控環境，而本集團所採納的經加強內部監控措施均屬充分及有效。