

概要及摘要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於本節屬概要，故並無載列對閣下而言可能屬重要的所有資料，且應與本文件全文一併閱讀，以確保其完整性。附錄亦構成本文件的部分內容，閣下於決定投資我們的[編纂]前，務請細閱本文件全文連同附錄。凡投資均涉及風險。投資我們的[編纂]的部分特定風險載於「風險因素」。閣下決定投資[編纂]前，務請細閱該節。

概覽

我們為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，總部設於香港，並於中國深圳、廣州、北京、上海及成都設有辦公室。我們在中國、香港及海外備受推崇，並以在中國及香港承接的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2015財年、2016財年及2017財年各年，我們總收入逾70.0%均來自住宅項目。

我們於1997年由梁先生創立，經過20年的業務營運後已發展成為最大型的室內設計集團之一，於中國及香港擁有逾500名僱員。此外，2014年，我們成為江河集團旗下的一部分。江河集團為一間中國多品牌企業，致力通過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。本公司的[編纂]構成由江河集團公司（一家在上海證券交易所上市的公司）將本集團所持有的若干資產及業務分拆。

梁先生為我們的創始人及主要股東。儘管梁先生並非我們的董事之一，但彼為我們附屬公司的董事，主要負責本集團的品牌建設、市場開發及策略規劃以及我們主要項目的創意設計。於營業紀錄期間，若干合同乃透過梁先生取得，而梁先生會主要為設計成果提供寶貴意見，並監督內部標準及規格以控制質量。

我們在美國室內設計雜誌發佈的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之中位列第二位及第21位。

我們的業務模式

於營業紀錄期間，我們尋求於成本、功能及美學之間取得最佳平衡，透過提供優質的室內設計服務改善終端用戶的生活質素。於完成設計構思後，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。

概要及摘要

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，協助彼等利用家具、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項主要服務類型，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、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	-	-	-

概要及摘要

	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4)	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
	396	249,865	100.0	650	318,608	100.0	890	434,822	100.0

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。
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無法按照物業發展類型分類的家具、裝置及飾品的採購、供應、安裝及／或佈置。

概要及摘要

下表載列於所示期間按經營分部劃分的毛利及毛利率明細：

	2015財年		2016財年		2017財年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
室內設計服務	119,261	49.9	168,652	57.7	198,947	55.2
室內陳設服務	6,906	67.6	10,271	41.4	12,256	17.3
產品設計服務	470	59.6	1,509	89.7	1,862	51.1
總計	<u>126,637</u>	50.7	<u>180,432</u>	56.6	<u>213,065</u>	49.0

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。我們於評估項目的潛質時一般會考慮的因素包括將予提供的服務範圍、工作計劃及地點、規模、複雜程度及市場定位。我們物色潛在項目後，一般會編製報價書，該報價書會根據(i)為不同項目及服務類別制定的參考單價；及(ii)設計面積，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我們的合同數目及當時市況等因素制定。參考單價已考慮到我們的目標利潤、歷來沿用的服務費用及所預計的設計工作。

我們的室內設計服務一般涵蓋(i)概念設計；(ii)深化設計；及(iii)項目技術文件，有關程序全部均涉及提供不同的設計成果，例如平面圖、意向圖片、效果圖、物料樣板、標注尺寸的平面圖及設計細部。在客戶委聘承包商後，我們負責檢查及審查客戶委聘的承包商所進行的施工工程。視乎委聘條款而定，我們的室內陳設服務或會涉及：(i)概念設計；(ii)深化設計；及(iii)家具、裝置及飾品的採購、供貨安裝及／或佈置。

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

概要及摘要

競爭格局

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%。中國及香港的室內設計及陳設服務行業非常分散，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」。

我們的客戶

於營業紀錄期間，我們擁有逾390家客戶，其中包括物業發展商、獨立私人客戶、餐廳營運商、酒店開發及營運商、知名家具及家居產品品牌及其他私人企業。於2015財年、2016財年及2017財年，我們的五大客戶分別佔總收入27.8%、19.5%及26.8%。有關詳情請參閱「業務－我們的客戶」。

我們的供應商及分包顧問

於營業紀錄期間，我們的供應商包括家具、裝置及飾品貿易商、專業分包顧問（專門設計專業燈飾、標誌、機電及建築）、知名室內設計師（鑒於專業化的需求及客戶對室內設計服務項目的要求與其合作）及其他配套服務供應商（為提高成本效益）。於2015財年、2016財年及2017財年，我們的五大供應商分別佔總採購額及分包費用的63.3%、49.3%及39.1%。有關詳情請參閱「業務－我們的供應商」。

我們的競爭優勢

董事相信我們具備以下的競爭優勢：(i)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；(ii)擁有卓越且經驗豐富的設計及軟裝設計團隊；(iii)透過採納完善的設計質量內部監控制度提供優質的服務；(iv)能有效且高效地執行項目，以滿足客戶要求；(v)擁有穩固而且經驗豐富的管理團隊；及(vi)在中國及香港擁有穩固的客戶群。有關詳情請參閱「業務－競爭優勢」。

概要及摘要

我們的業務策略

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：(i)進一步加強室內設計服務；(ii)進一步發展室內陳設服務；(iii)進一步發展產品設計服務；(iv)透過選擇性併購取得增長；(v)改善資訊科技系統；及(vi)繼續進一步提升品牌知名度。有關詳情請參閱「業務－業務策略」。

過往不合規事件

於營業紀錄期間，本集團曾有未能遵守《稅務條例》的情況。有關詳情請參閱「業務－合規－違反《稅務條例》」。

節選營運數據

	2015財年	2016財年	2017財年
年內所獲授新合同的合同金額 ^(附註1) (千港元)	354,094	455,084	523,494
年末合同金額 ^(附註2) (千港元)	334,041	407,471	422,597

附註：

- 於2016年9月，我們收購港源設計的大多數權益，同時使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20.1百萬港元為收購港源設計時應佔的合同金額及於收購港源設計後所獲授新合同的合同金額。
- 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。

概要及摘要

節選財務及營運資料概要

綜合損益及其他全面收益表概要

	2015財年 千港元	2016財年 千港元	2017財年 千港元
收入	249,865	318,608	434,822
銷售成本	<u>(123,228)</u>	<u>(138,176)</u>	<u>(221,757)</u>
毛利	126,637	180,432	213,065
其他收益及虧損	(6,136)	(6,576)	(1,888)
其他收入	5,304	2,882	1,926
管理費用	(80,711)	(84,459)	(102,806)
[編纂]	—	[編纂]	[編纂]
融資成本	<u>—</u>	<u>(194)</u>	<u>(149)</u>
除稅前利潤	45,094	79,531	101,322
所得稅開支	<u>(11,898)</u>	<u>(19,376)</u>	<u>(27,763)</u>
年內利潤	<u><u>33,196</u></u>	<u><u>60,155</u></u>	<u><u>73,559</u></u>

2015財年收入相對較低的主因源於中國房地產市場放緩令項目進度受延，以致項目需要更長時間才能完成，導致2015財年在中國進行室內設計服務的住宅項目持續進行及已完成合同數量較低。2015財年收入由249.9百萬港元增加至2017財年的434.8百萬港元，複合年增長率為31.9%，增幅主要原因為中國房地產市場於營業紀錄期間穩健增長，致令我們於主要市場中國的服務需求持續大幅增加。此外，室內陳設服務獲正式引入成為我們其中一種主要服務類型，並於營業紀錄期間拓展，帶動2016財年收入上升，並於2017財年進一步大幅增長。

概要及摘要

綜合財務狀況表概要

	於12月31日		
	2015年 千港元	2016年 千港元	2017年 千港元
非流動資產	29,793	28,240	34,500
流動資產	209,233	271,675	340,627
非流動負債	1,802	695	151
流動負債	102,154	118,314	167,826
流動資產淨額	107,079	153,361	172,801
權益總額	135,070	180,906	207,150

綜合現金流量表概要

	2015財年	2016財年	2017財年
	千港元	千港元	千港元
經營活動產生的淨現金	34,901	76,376	62,218
投資活動（使用）／產生的淨現金	(19,956)	16,766	(19,307)
融資活動使用的淨現金	<u>(23,410)</u>	<u>(29,622)</u>	<u>(19,067)</u>
現金及現金等價物的 淨（減少）／增加	(8,465)	63,520	23,844
年初現金及現金等價物	72,076	63,420	126,337
匯率變動的影響	<u>(191)</u>	<u>(603)</u>	<u>4,729</u>
年末現金及現金等價物	<u><u>63,420</u></u>	<u><u>126,337</u></u>	<u><u>154,910</u></u>

概要及摘要

主要財務比率

	於12月31日		
	2015年／ 2015財年	2016年／ 2016財年	2017年／ 2017財年
毛利率(%)	50.7	56.6	49.0
淨利率(%)	13.3	18.9	16.9
股本回報率(%)	24.0	38.1	37.9
總資產回報率(%)	14.9	22.3	21.8
利息保障倍數	不適用	411.5	680.0
流動比率	2.0	2.3	2.0
速動比率	2.0	2.3	2.0
負債率(%)	0.7	2.8	3.9
淨債務權益比率	淨現金	淨現金	淨現金

於營業紀錄期間，我們毛利率的波動主因為服務的收入組合的變動，該等服務貢獻的毛利率各異，視乎所從事項目的類型、範圍、複雜性及規模以及競爭對手收取的現行市價等多種因素而定。整體毛利主要來自室內設計服務。室內設計服務於2015財年毛利率較低，主要由於2015財年中國住宅項目週期延長所致。受2015年中國房地產市場放緩所影響，我們的客戶批准項目進度的各個階段需花費更多時間，以致我們產生額外成本，從而降低毛利率。室內設計服務毛利率改善則主要受自2016財年營運效率提高所帶動。2017財年的毛利率下降，主要由於因我們的服務涉及更多供應家具、裝置及飾品而帶來相對較低毛利率，導致室內陳設服務的毛利率下降所致。由於我們於2015財年開展供應家具、裝置及飾品業務，故此2015財年該業務錄得相對較高的毛利率，隨著我們參與更多較大型項目，其後年度的毛利率均告趨向正常。

於2015財年、2016財年及2017財年，我們分別錄得淨利率13.3%、18.9%及16.9%。2015財年的淨利率較低，乃主要由於因提供的室內設計服務減少而導致毛利率下降、員工開支因忠誠獎勵計劃及換股計劃而有所上升以及2015財年的平均員工人數增加所致。2016財年的淨利率有所改善，乃主要由於毛利率增加及營運效率提高所致。於2017財年，淨利率下降，主要受到2017財年毛利率下降的負面影響。

概要及摘要

我們的控股股東

緊隨[編纂]及[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使及不計及於行使根據[編纂]購股權計劃所授出或根據購股權計劃可能授出的任何購股權後可能發行的任何股份），本公司將由Eagle Vision實益擁有[編纂]%。於最後可行日期，Eagle Vision為分別由Health Capital（由港源香港全資實益擁有的公司，港源香港則由港源裝飾全資實益擁有，港源裝飾則為江河創展實益擁有約68.75%的公司，而江河創展則由江河集團公司全資實益擁有）、Gloryeild Enterprises（由承達集團全資實益擁有的公司，承達集團由Reach Glory實益擁有約69.50%，而Reach Glory則由香港江河全資實益擁有）及Peacemark Enterprises（由香港江河全資實益擁有的公司）實益擁有約28.57%、28.57%及42.86%的公司。

於最後可行日期，香港江河由江河集團公司全資實益擁有，而江河集團公司分別由（其中包括）劉先生及江河源實益擁有約25.07%及約27.35%，而江河源分別由劉先生及其配偶富女士實益擁有85%及15%。

由於Health Capital、Gloryeild Enterprises及Peacemark Enterprises透過Eagle Vision持有彼等的權益而限制彼等對本公司行使直接控制權的能力，故彼等被推定為本公司的一組控股股東。因此，就上市規則而言，Eagle Vision、Gloryeild Enterprises、承達集團、Reach Glory、Health Capital、港源香港、港源裝飾、江河創展、江河集團公司、江河源、Peacemark Enterprises、香港江河、劉先生及富女士被視為一組控股股東。進一步詳情請參閱「與控股股東及創始人的關係」。

此外，鑒於彼等擁有我們股份的30%權益，直至緊接[編纂]及[編纂]完成前，梁先生及Sino Panda亦將被視為我們的控股股東。除上市規則第10.07(1)(a)條的規定外，梁先生及Sino Panda已各自向本公司自願作出進一步禁售承諾。詳情見「與控股股東及創始人的關係－梁先生及Sino Panda不競爭契據及禁售承諾－禁售承諾」。

概要及摘要

[編纂]購股權計劃

於2018年6月11日，我們已有條件採納[編纂]購股權計劃。於最後可行日期，本公司有合共[編纂]份尚未行使購股權（佔本公司緊隨[編纂]及[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使及不計及於行使根據[編纂]購股權計劃所授出或根據購股權計劃可能授出的任何購股權後可能發行的任何股份）的已發行股本[編纂]%），分別授予16名人士（為董事、本集團高級管理層、僱員、顧問及其他貢獻者）。假設根據[編纂]購股權計劃所授出的全部購股權獲悉數行使，對股東股權及每股盈利的攤薄影響將約為[編纂]%。有關進一步詳情，請參閱附錄四「D. [編纂]購股權計劃」。

近期發展

自2017年12月31日起，我們的業務模式維持不變，而收入及成本架構亦維持穩定。自2017年12月31日起及直至最後可行日期，我們已(i)訂立164份新合同，總合同金額為272.0百萬港元；及(ii)接獲278項查詢，估計總合同金額為780.1百萬港元。

除本節「近期發展」所披露者外，董事確認，自2017年12月31日起及直至本文件日期，(i)市場狀況或我們營運所在的行業及環境並無任何會對我們的財務或經營狀況構成重大不利影響的重大不利變動；(ii)本集團的貿易及財務狀況或前景並無重大不利變動；及(iii)並無發生可對載於附錄一的會計師報告所示資料構成重大不利影響的事件。

[編纂]

[編纂]指[編纂]及[編纂]所產生的專業費用、[編纂]佣金、證監會交易徵費及聯交所交易費。假設每股[編纂]的[編纂]為[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數）及[編纂]並無獲行使，則[編纂]總額估計將為[編纂]港元，其中[編纂]港元直接因發行新股份所致，並將當作我們的權益扣減入賬，而餘下的[編纂]港元已經或將會反映於我們的綜合損益及其他全面收益表。[編纂][編纂]港元預期將於營業紀錄期間後及[編纂]後的綜合損益及其他全面收益表內確認。誠如2018財年的綜合全面收益表所反映，我們預期該等開支不會對經營業績構成重大影響。

概要及摘要

所得款項用途

於任何[編纂]獲行使前及假設[編纂]為每股[編纂]港元（即建議[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），估計[編纂][編纂]（經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]費用及估計總開支後）將為[編纂]百萬港元。我們擬將有關所得款項淨額用於下列用途：

- [編纂]港元（或我們的估計所得款項總淨額的[編纂]%）用於加強我們的室內設計服務及發展專業；
- [編纂]港元（或我們的估計所得款項總淨額的[編纂]%）用於進一步發展我們的室內陳設服務；
- [編纂]港元（或我們的估計所得款項總淨額的[編纂]%）用於透過選擇性併購取得增長；
- [編纂]港元（或我們的估計所得款項總淨額的[編纂]%）用於改善我們的資訊科技系統；
- [編纂]港元（或我們的估計所得款項總淨額的[編纂]%）用於償還現有銀行借貸；
- [編纂]港元（或我們的估計所得款項總淨額的[編纂]%）用於提升我們的品牌知名度；
- [編纂]港元（或我們的估計所得款項總淨額的[編纂]%）用於進一步發展我們的產品設計服務；及
- 剩餘款項將用作營運資金及其他一般企業用途。

股利

於營業紀錄期間，已分別於2015財年、2016財年及2017財年宣派股利36.6百萬港元、17.4百萬港元及100.0百萬港元。於最後可行日期，所有該等股利已悉數結清。派付股利的建議須由董事會全權酌情決定，而[編纂]後宣派的任何年度末期股利則須經股東批准。董事認為，一般而言，本公司將會宣派的任何未來股利金額將視乎經營業績、營運資金、現金狀況、資本需求、相關法例條文及董事其時可能全權酌情認為相關的其他因素而定。未來股利派付亦將視乎自我們的中國附屬公司收取的股利之可用性而定，這同時須受相關中國法律及法規所規限。本集團並無任何股利政策。進一步詳情請參閱「財務資料－股利」。

概要及摘要

[編纂]統計數據

股份市值 ^(附註1)	:	[編纂]港元（按[編纂]每股[編纂]港元計算）至 [編纂]港元（按[編纂]每股[編纂]港元計算）
每股股份未經審核備考經調整 有形資產淨值 ^(附註2)	:	[編纂]港元（按[編纂]每股[編纂]港元計算）；及 [編纂]港元（按[編纂]每股[編纂]港元計算）

附註：

1. 市值基於緊隨[編纂]及[編纂]完成後預期將予發行的[編纂]股股份計算。
2. 每股股份未經審核備考經調整有形資產淨值乃經作出「附錄二 – 未經審核備考財務資料 – A.本公司擁有人應佔未經審核備考經調整綜合有形資產淨值報表」所述的調整後得出，並基於緊隨[編纂]完成後按[編纂]已發行的[編纂]股股份計算。

風險因素

我們的業務面臨多種風險，包括但不限於與本身業務及行業、在中國經營業務及[編纂]有關的風險。由於不同投資者對風險的重大程度的定義可能有不同的詮釋及標準，閣下於決定投資[編纂]前，務須細閱「風險因素」全節。我們面臨的若干主要風險包括：(i)我們高度依賴中國市場；(ii)我們的品牌與梁先生息息相關；(iii)我們高度依賴旗下的室內設計師及軟裝設計師；(iv)我們在經營業務方面倚重旗下的管理層團隊；及(v)負面公眾形象或業務聲譽受損可能會對我們的業務造成潛在不利影響。

閣下應細閱整份文件，並鄭重謹請閣下不應依賴報章所載或透過媒體所宣傳有關我們及／或[編纂]的任何資料，當中若干資料或與本文件所載資料並不相符。