

與控股股東的關係

控股股東

緊隨[編纂]及[編纂]完成後(並無計及因根據[編纂]可能授出的任何購股權獲行使而將予發行的任何股份)，本公司由Nobel Design (BVI)擁有[編纂]，而Nobel Design (BVI)由阮先生及Wee女士分別持有67%及33%。阮先生及Wee女士透過一間共同投資控股公司(即Nobel Design (BVI))持有彼等權益而能直接控制本公司，且Nobel Design (BVI)有權於本公司股東大會上行使30%或以上的投票權，根據上市規則，Nobel Design (BVI)、阮先生及Wee女士被視為一組控股股東。

Nobel Design (BVI)為一家於2018年3月28日於英屬處女群島註冊成立的投資控股公司，其唯一資產為本公司股份。有關阮先生及Wee女士的背景，請參閱本文件「董事及高級管理層－董事」一段。

控股股東、高先生、聖勞斯及本集團

於往績記錄期間及直至本文件日期，本集團管理層的影響概無任何重大變動。阮先生及Wee女士自1995年起已一同出任Nobel Design Singapore董事。長久以來，彼等已建立長期業務關係並共同投資及管理Nobel Design Singapore、其附屬公司及聯營公司逾20年。於董事會會議及股東大會作出決策的過程中，阮先生及Wee女士高度互信及緊密聯繫並進行討論以就該等決策建立共識。於2017年1月1日，阮先生及Wee女士共同為Nobel Design Singapore的單一最大股東群，以及自2017年5月1日起(及收購(定義見上文)後)，彼等進一步成為Nobel Design Singapore的單一最大控股股東群。此後，根據重組(更詳盡描述載於本文件「歷史、發展及重組－重組」一段)，阮先生、Wee女士及Nobel Design (BVI)成為我們的控股股東。

於2009年3月25日及2011年3月22日，高先生及聖勞斯分別擁有Nobel Design Singapore約0.64%及4.43%股權權益。僅就財務考慮而言，高先生及聖勞斯，連同阮先生及Wee女士決定設立Grand Slam，僅處理收購的行政事宜。儘管高先生及聖勞斯重組前透過Grand Slam與阮先生及Wee女士擁有Nobel Design Singapore的權益，但該等股東絕對無意透過設立Grand Slam以鞏固於Nobel Design Singapore的控制權及絕對無意透過Grand Slam持有彼等的權益以限制彼等直接控制Nobel Design Singapore的能力。概無協議、安排、諒解或任何「建立共識過程」要求高先生及聖勞斯於獲委任為董事後於董事會作出與阮先生及Wee女士相同的投票決策。

與控股股東的關係

此外，高先生及聖勞斯確認，(a)視彼等於Nobel Design Singapore的投資為被動投資；(b)無意透過Grand Slam於[編纂]後鞏固控制權及限制彼等的投票權；(c)絕對無意參與本公司的管理，因此，高先生獲委任為非執行董事；及(d)於往績記錄期間無法對Nobel Design Singapore集團的董事會及管理層施以重大影響(而阮先生及Wee女士能夠)。此外，重組後，高先生及聖勞斯將各自獨立持有其各自於本公司的權益，進一步顯示其能夠獨立行使其股東權利。因此，高先生及聖勞斯並非與阮先生及Wee女士為一組控股股東。高先生亦同意於[編纂]後不會獲調任為執行董事。

因此，董事相信，即使高先生及聖勞斯不參與，阮先生及Wee女士共同能(a)透過彼等的所持股份有效控制本集團；及(b)於往績記錄期間對本集團的董事會及管理層施以重大影響。

劃分業務

本集團主要於美國從事傢俬網上銷售、於新加坡從事傢俬銷售，以及於新加坡、馬來西亞及汶萊從事室內設計。

控股股東阮先生及Wee女士亦擁有Nobel Design Singapore 60%間接權益，而Nobel Design Singapore若干附屬公司及／或聯營公司於新加坡及英國從事物業發展業務以及於美國從事物業投資業務，就[編纂]而言，該等業務並不納入本集團(即「除外業務」)。Nobel Design Singapore餘下的40%間接權益由高先生及聖勞斯(各為主要股東)分別透過Grand Slam以同等比例持有。

鑑於本集團業務與除外業務性質不同、營運獨立且與除外業務分離，董事認為，除外業務與我們的業務之間有明確界線。因此，董事預期除外業務與本集團將不會出現任何直接或間接重疊或競爭。為精簡業務及企業架構，除外業務並未注入本集團，原因為董事認為，該等業務既非我們業務的一部分，亦不符合鞏固傢俬銷售及室內設計行業市場地位的策略。

Wee女士的配偶Tan Thiam Siew先生(「Tan先生」)於新加坡從事傢俬零售業務(「Tan先生的業務」)。於最後實際可行日期，Tan先生於Tan先生的業務擁有約16.67%權益，餘下權益由三名人士持有，均為獨立第三方。Tan先生為Tan先生的業務的控股實體的董事會三名成員之一。

與控股股東的關係

儘管本集團及Tan先生的業務均於新加坡從事傢俬零售，並經考慮下文段落所述的因素，董事認為Tan先生的業務與我們的業務之間，(i)業務規模、範疇、地區所及之處及業務模式截然不同；(ii)業務目標有明確分野；(iii)鑒於新加坡傢俬銷售及零售市場的性質及分部，且我們的傢俬銷售分部及Tan先生的業務的目標有明確分野，故並無競爭；(iv)管理、業務或財務經營並無重疊；及(v)鑒於我們的傢俬銷售業務及Tan先生的業務有明確分野，且Tan先生及Wee女士各自分別於Tan先生的業務及我們的業務中擔任的角色並無重疊，故Tan先生及Wee女士之間並無利益衝突。因此，Tan先生於Tan先生的業務擁有的權益對本公司不依賴Tan先生的業務，獨立開展業務的能力並不會造成任何影響。

i. Tan先生的業務與我們整體業務之間的規模、範疇、地區所及之處及業務模式截然不同

就規模、範疇、地區所及之處及業務模式而言，我們整體業務與Tan先生的業務截然不同，亦遠較其廣泛。下文概述我們的業務與Tan先生的業務之間按業務分部劃分的重大差異：

- (a) 根據灼識諮詢報告，美國傢俬銷售業務分部的入門門檻高，我們於往績記錄期間的大部分收益由此產生，而Tan先生的業務並不在此分部經營；
- (b) 鑒於我們於室內設計方面累積35年經驗，加上敏銳的美感觸覺，Tan先生的業務亦無法提供任何類似我們能提供的室內設計服務的服務；及
- (c) 我們的新加坡傢俬銷售分部包括銷售點及特別項目的傢俬零售。我們於收到要求後向主要為企業客戶(包括商業或住宅物業發展商或管理商、室內設計師及若干與特別項目相關的高資產淨值的獨立客戶)提供傢俬項目採購及銷售、諮詢服務及定製傢俬提案，此為我們業務的另一方面，而Tan先生的業務並無涉足有關方面。此外，就位置方面，根據灼識諮詢報告，Tan先生的業務於新加坡經營的零售點所處位置較遠離新加坡中心商業地區。相反，我們的銷售點位置便利，較靠近中心商業地區，以便目標客戶到訪。因此，基於灼識諮詢報告指出中高端傢俬零售商通常於新加坡中心或附近地區開設陳列室以吸引消費能力較高的客戶，進一步說明我們的零售業務與Tan先生的業務之間的差別。

與控股股東的關係

ii. 業務目標分野

就我們的銷售點的品牌「Marquis」、「OM」及「Lifestorey」的新加坡傢俬銷售而言，各品牌提供滿足特定客戶喜好的傢俬產品，且不同品牌的銷售點各有自己的設計。

傢俬品牌「Marquis」提供多個進口第三方品牌各式奢華設計師及定製傢俬，主要採購自歐洲，以高端市場個人品味鮮明的客戶為目標。由於董事認為Tan先生的業務僅以其單一自有品牌專注於新加坡大眾市場的傢俬銷售，故董事認為「Marquis」與Tan先生的業務並無重疊，Tan先生的業務的詳情載於下文。

截至2017年12月31日止年度，品牌「OM」及「Lifestorey」的傢俬銷售錄得收益約8.3百萬新加坡元(佔截至2017年12月31日止年度收益總額約8.3%)，專注銷售中高端傢俬產品。然而，Tan先生的業務僅從事傢俬零售，以新加坡大眾市場為目標，且其產品售價較我們的相若產品低。因此，本集團及Tan先生的業務提供的產品的價格明顯不同。Tan先生進一步確認，於2017年，Tan先生的業務錄得收益約30百萬新加坡元。

除上述的Tan先生的業務及我們的產品的價格差異外，品牌「OM」及「Lifestorey」的傢俬銷售及Tan先生的業務可根據下列因素進一步區分及劃分：

- (a) 目標客戶：品牌「OM」以年輕中產客戶為目標，其偏好活潑、色彩鮮艷及美觀的家居裝飾風格，而品牌「Lifestorey」以中產客戶群為目標。然而，Tan先生的業務以大眾市場客戶為目標，其注重價格，通常尋找價格更相宜且實用的傢俬產品，較少考慮美感及設計。我們的客戶包括室內設計師轉介的客戶，而Tan先生的業務並無有關客戶。
- (b) 品牌：我們透過於銷售點及廣告媒體展示第三方品牌傢俬的歐洲設計師的照片及個人資料推廣有關設計師，並透過於銷售點及廣告媒體使用「意大利製造」的標語提高歐洲品牌知名度。Tan先生的業務提供折扣價促銷產品。
- (c) 產品規格：我們自歐洲及美國進口傢俬，而Tan先生的業務全部傢俬產品自中國及馬來西亞進口。

與控股股東的關係

- (d) 於銷售點展示產品：我們的產品按主題及室內模型展示，讓客戶看見產品的特定擺設，而我們的第三方品牌傢俬則按設計師系列展示，Tan先生的業務按產品類別展示傢俬。
- (e) 網上購物網站：「OM」及「Lifestorey」的網站提供網上購物，而Tan先生的業務並無提供網上購物。

鑒於上文所述及實際上本集團目前並無意進入新加坡大眾市場，董事認為Tan先生的業務及我們的業務截然不同，有明確分野。此外，由於美國傢俬銷售分部持續蓬勃發展，品牌「OM」及「Lifestorey」的新加坡傢俬銷售收益比重由截至2016年12月31日止年度約10.0%穩步下跌至截至2017年12月31日止年度8.3%，並進一步下跌至截至2018年12月31日止年度6.8%。

此外，董事認為傢俬市場為以客為本的市場。我們認為傢俬消費者對價格、風格、設計及規格有其自己的喜好，且將根據其品味及購買力自能滿足其需求的零售商選擇傢俬。鑒於前述目標客戶、價格、美感風格及品牌形象等差異，灼識諮詢及董事認為，本集團以中高端傢俬市場為目標(即中高端傢俬零售商)，而Tan先生的業務以低端傢俬市場為目標(即低端傢俬零售商)，且本集團的傢俬銷售業務及Tan先生的業務截然不同。

iii. 新加坡傢俬銷售及零售市場的性質

根據灼識諮詢報告，按產品售價計，新加坡整體傢俬零售市場由大眾及中高端傢俬零售商組成。按收入總額計，於2017年，獨立及企業客戶於新加坡傢俬零售的市場規模約1,780.6百萬新加坡元，市場參與者共約1,498名。於2017年，以中高端市場為目標的品牌「OM」及「Lifestorey」的傢俬銷售的銷售收益達8.3百萬新加坡元。另一方面，於2017年，專注於大眾市場的Tan先生的業務的銷售收益達約30百萬新加坡元。Tan先生的業務及本集團為新加坡高度分散的傢俬零售業中眾多傢俬零售商中其中兩名，目標市場截然不同，且兩者於該行業中所佔有的市場份額有限。灼識諮詢進一步確認，新加坡傢俬零售業各分部(如本文件「行業概覽」一節中的「新加坡傢俬零售商分類」一段所述)各有明顯分野。

鑒於(a)新加坡傢俬零售市場高度分散的特徵；(b)品牌「OM」及「Lifestorey」的傢俬銷售業務及Tan先生的業務所佔有的市場份額有限，以及Tan先生的業務與我們的業務並非互相競爭，且僅為新加坡高度分散的傢俬零售業中眾多傢俬零售商中其中兩名，

與控股股東的關係

目標市場截然不同；及(c)上述Tan先生的業務與品牌「OM」及「Lifestorey」的傢俬銷售業務截然不同，有明確分野，董事深信品牌「OM」及「Lifestorey」的傢俬銷售業務與Tan先生的業務之間並無競爭。

iv. 管理、業務或財務經營並無重疊

Tan先生的業務自2003年開展以來，Wee女士並無參與Tan先生的業務，且Tan先生並無參與本集團的業務。兩項業務共存超過15年，且董事確認本集團的內部監控、財務、會計、財政管理、採購、銷售及營銷、行政、資訊科技、法律及合規職能完全獨立，完全不依賴Tan先生的業務的相關職能。多年來，本集團獨立開展業務，不依賴Tan先生及Tan先生的業務，且兩者於管理、業務或財務經營上並無重疊。就供應源而言，根據灼識諮詢，於2017年，中國有超過6,000名傢俬製造商，馬來西亞有超過2,000間傢俬廠。因此，董事認為供應商數量供過於求。此外，董事確認我們有獨立供應商來源，且我們的磋商過程不涉及Tan先生及Tan先生的業務。於往績記錄期間，我們與Tan先生及／或Tan先生的業務之間概無關連交易。鑒於上文所述，董事認為Tan先生的業務過往不會且將來亦不會影響我們獨立經營，不依賴Tan先生及Tan先生的業務的能力。

v. 並無利益衝突

Tan先生為Tan先生的業務的少數股東(擁有權益約16.67%)，並為Tan先生的業務的控股實體的三名董事之一。因此，彼於股東層面及董事會並無控制權。此外，Tan先生於Tan先生的業務主要負責監督採購及物流職能。因此，董事認為Tan先生及Wee女士各自分別於Tan先生的業務及我們的業務中擔任的角色並無重疊。董事進一步確認多年來本集團及Wee女士各自概無與Tan先生及Tan先生的業務之間出現利益衝突。鑒於上文所述，以及控股股東之一Wee女士為保障本公司權益提供的不競爭契據，董事認為(a) Wee女士提供的不競爭承諾及下文所述的企業管治措施足以保障本集團及股東的權益；及(b) Tan先生及Wee女士並無利益衝突。

除本節上文所披露者外，董事確認於最後實際可行日期，概無控股股東、主要股東、董事及其各自聯繫人於任何與本集團業務有直接或間接競爭或可能競爭，且根據上市規則第8.10條須作出披露的業務中擁有權益。

與控股股東的關係

獨立於控股股東

經考慮以下因素後，董事確信，於[編纂]後，本集團有能力不依靠控股股東或其各自的聯繫人進行業務：

管理獨立

本集團的管理及經營決策由董事會及高級管理層團隊作出。董事會由八名董事組成，當中包括三名執行董事、兩名非執行董事及三名獨立非執行董事。

於最後實際可行日期，阮先生及Wee女士於除外業務的若干成員公司擔任董事職務，惟彼等並無參與除外業務的日常運作。由於有良好的管理團隊負責該等公司的日常運作，故除不時出席除外業務成員公司的董事會會議外，阮先生及Wee女士預期日後並不會投放大量時間管理除外業務。[編纂]後，預期彼等將投放絕大部分的工作時間於本集團的經營上。

倘阮先生或Wee女士任何一位須缺席關於可能與除外業務產生利益衝突的事宜的任何董事會會議，其他董事將有足夠專業知識及經驗全面考慮任何該等事宜。儘管阮先生及Wee女士擔任除外業務若干成員公司的董事職務，董事(包括獨立非執行董事)認為董事會能夠全職管理我們的業務。

各董事均已知悉其作為董事的受信責任，即要求(其中包括)其須為本公司的利益及最佳利益行事，且不容許其董事職責與其個人利益之間出現任何衝突。倘本集團與董事或彼等各自的聯繫人將訂立的任何交易存在潛在利益衝突，利益相關董事須就有關交易於本公司相關董事會會議上放棄投票，並不得計入法定人數。

董事亦認為，整體董事會能投放足夠時間管理本集團業務。此外，獨立非執行董事將於董事會決策過程提出獨立判斷並提供公正意見，以保障股東權益。

此外，董事會由獨立於控股股東及其聯繫人，且長期效力本集團的高級管理層團隊支援，彼等擁有相關管理技能及行業知識以負責管理日常營運。彼等於本集團所從事的行業擁有豐富經驗，並將能夠作出符合本集團最佳利益的業務決策。有關彼等的管理經驗詳情，請參閱本文件「董事與高級管理層」一節。

與控股股東的關係

就此，董事認為儘管(a)控股股東之一阮先生亦為執行董事及行政總裁；及(b)控股股東之一Wee女士亦為執行董事及營運總監，本集團仍能夠獨立管理。

經營獨立

本集團已建立其本身的組織架構，由個別部門組成，且各自具有特定的職責範疇。詳情請參閱本文件「業務－僱員及員工培訓」一段。本集團亦已建立一系列內部監控措施，以促進業務有效營運。儘管控股股東持有控股權益，但本公司可全權作出所有決策，並獨立經營業務。

財務獨立

本集團擁有本身財務管理及內部監控系統，於財務方面能不依賴控股股東，獨立經營。我們一直並將根據業務所需作出財務決策。我們擁有本身的銀行賬戶、自行作稅務登記並聘用足夠數量的財務會計人員。於[編纂]完成後，(a)所有應付款項或應收款項；及(b)控股股東向本公司或本公司向控股股東提供的所有擔保，將悉數結清或解除。

計及本集團的內部資源、銀行融資、經營活動產生的現金淨額及[編纂]估計[編纂]淨額，董事相信本集團將有足夠營運資金，以滿足本文件刊發日期後至少12個月的需求，並將能夠自外部來源取得融資，而毋須依賴控股股東或其各自聯繫人。我們有信心，[編纂]後，本集團能夠(按個別獨立情況的基準)自金融機構取得信貸融資。於往績記錄期間，Nobel Design Singapore及本集團的若干附屬公司為Nobel Design Singapore及本集團獲授的共用銀行融資合共5,083,000新加坡元中所有已動用的金額共同及個別地承擔責任。Nobel Design Singapore於往績記錄期間並未動用共用銀行融資。於最後實際可行日期，本集團已獲借貸銀行原則上書面同意於[編纂]後將該等銀行融資轉撥至本集團。

除上文所披露者外，董事確認[編纂]後，本集團並無任何財務資助，包括應付控股股東及其聯繫人款項、控股股東及其聯繫人向本集團提供貸款或擔保。

基於上文所述，董事認為本集團不依賴控股股東及其各自聯繫人，獨立經營。

與控股股東的關係

防止與Tan先生的業務出現任何潛在利益衝突的企業管治措施

董事明白管理納入良好企業管治因素有利保障股東權益的重要性。例如，本公司已採納並將實施下列有關管理本集團與Tan先生的業務之間出現的實際或潛在利益衝突的企業管治措施：

- a) 獨立非執行董事將負責就任何涉及與Tan先生的業務之間出現實際或潛在利益衝突的事宜作出決定，並已獲授權作出決定，而任何擁有實益權益或涉及利益衝突的董事將避席；
- b) 倘本集團與Tan先生的業務於經營出現利益衝突，則任何被視為於特定事宜或有關事宜中擁有權益的董事須向董事會披露其權益。根據組織章程細則，倘董事於有關事宜中擁有重大權益，其不得出席任何審議有關事宜或就有關事宜作出決定的會議、不得於批准有關事宜的董事會決議案中投票，亦不得計入相關董事會會議的法定人數；
- c) 董事須確保倘知悉任何涉及Tan先生的業務的實質衝突或潛在衝突，則須於切實可行的情況下儘快向獨立非執行董事報告，且將舉行董事會會議(Wee女士避席)以審閱及評估有關事宜的影響及風險，並將監察任何重大違規業務活動；
- d) 各董事已接受董事培訓，有關培訓載列並向其解釋其為本集團董事的受信責任(包括但不限於董事須於切實可行的情況下儘快向董事會披露任何潛在利益衝突的責任)；及
- e) 獨立非執行董事亦將每年審閱有關所實施的內部監控措施是否有效避免與Tan先生的業務出現任何實際或潛在利益衝突，並將有權於其認為有必要時，自外部人士尋求獨立專業建議，費用由本公司承擔。年度審閱的基準及結果將於本公司年報披露。

不競爭承諾

為確保我們及控股股東的活動不存在潛在競爭，Nobel Design (BVI)、阮先生及Wee女士各自於2019年3月29日以本公司(為其本身及不時作為其附屬公司的受託人及代表)為受益人訂立不競爭契據，據此，各控股股東共同及個別不可撤回及無條件地向我們承諾及契諾，各控股股東將不會及將促使其各自聯繫人將不會：

與控股股東的關係

- (a) 直接或間接進行、參與對我們現有業務或本集團任何成員公司的主要業務構成競爭或可能構成競爭的任何業務或於其擁有權益，或從事或收購有關業務，或從中持有任何權利或權益，或以其他方式參與有關業務，或在我們於日後可能進行的業務與我們競爭（「受限制業務」），惟以下情況除外：(i) 持有從事任何受限制業務的香港上市公司的已發行股份5%或以下；或(ii) 控制有關公司的董事會不超過10%或以上；及
- (b) 採取直接或間接行動，包括但不限於招攬本集團任何成員公司的客戶、供應商、董事或員工，干擾或中斷本集團任何成員公司的業務。

此外，各控股股東已共同及個別不可撤回及無條件地承諾及契諾，倘任何控股股東或其各自聯繫人獲提供任何新商機（「商機」），而商機會或可能會直接或間接與受限制業務構成競爭，其將向我們轉介有關受限制業務，並提供所需資料，以讓我們評估有關商機是否可取。

有關本公司是否從事受限制業務的決定，須待獨立非執行董事批准，方可作實。倘獨立非執行董事已審閱並拒絕投資、參與、從事及／或與第三方經營任何受限制業務的商機，控股股東及／或其聯繫人其後可投資、參與、從事或經營該受限制業務，惟須保證控股股東其後投資的主要條款不優於其向本公司所披露者。

倘本公司決定並要約與任何控股股東及／或其聯繫人投資、參與、從事及／或經營任何受限制業務，有關控股股東及／或其聯繫人可與本公司投資、參與、從事及／或經營該受限制業務。倘本公司與控股股東及／或其聯繫人合作，本公司將遵守上市規則規定。

各控股股東進一步承諾及契諾，其將向我們提供所有所需資料以執行上述不競爭承諾。

各控股股東亦已聲明及保證，除本文件所披露外，其及其任何聯繫人目前概無直接或間接從事受限制業務（經本集團另行從事者除外）或於其中擁有任何權益。

與控股股東的關係

控股股東的不競爭承諾將於以下日期失效：(a)撤回[編纂]當日；或(b)控股股東不再為本公司的控股股東(不時定義見上市規則)當日。

企業管治措施

根據不競爭契據規定，控股股東及其聯繫人不會與我們競爭。各控股股東已確認其完全明白其為股東的整體利益行事的責任。董事相信現行的企業管治措施足以管理現有及潛在的利益衝突。為進一步避免出現潛在利益衝突，我們已實施以下措施：

- (a) 控股股東將會立即向我們提供我們不時合理要求的資料，以確保控股股東遵守／執行其根據不競爭契據須承擔的責任；
- (b) 獨立非執行董事將每年審閱控股股東遵守不競爭契據的情況；
- (c) 控股股東承諾提供對獨立非執行董事進行年度審閱及執行不競爭契據方面屬必要的一切資料；
- (d) 我們將於年報或透過刊發公告向公眾披露有關獨立非執行董事就不競爭契據的遵守及執行情況進行審閱後作出的決定；
- (e) 控股股東承諾，倘出現任何實際或潛在利益衝突，其將於本公司任何股東大會上放棄投票，且不計入法定人數；
- (f) 控股股東將根據企業管治報告中的自願披露原則，就遵守其於不競爭契據所作的承諾發表年度聲明，以供載入年報；
- (g) 控股股東將向我們就其違反於不競爭契據所作的任何聲明、保證或承諾造成的虧損、負債、損失、成本、費用及開支全數實質作出彌償；及
- (h) 我們已委任西證(香港)融資有限公司為合規顧問，就遵守上市規則及適用法律向我們提供專業建議及指引。