

業 務

概覽

本集團主要為國內外市場設計、製造及批發各種住宅家具產品（大部分為木製家具及床墊）。憑藉其家具設計及品牌管理的強大能力，本集團亦透過向其他家具製造商授出使用其本身品牌及產品設計的非專屬權利收取許可費。

本集團的住宅家具產品主要分類為古典家具系列及現代家具系列，面向中高價位消費者。古典家具系列品牌產品一般形體較大、手工精巧及精雕細琢。以下品牌的產品分類為古典家具系列：

品牌名稱	目標市場分部	建議零售價範圍 (約人民幣／套 (附註))
 John Stan 尊典家具 尊典 (自製)	[追求宏大及豪華設計的 成熟中高價位消費者]	[20,000-76,000]
 Mural 時代新貴 (自製)	[鐘愛西班牙風格古典家具的 中高價位消費者]	[19,000-26,000]
 CLASSE sanroy 300-52 聖路易 (根據許可安排製造)	[追求豪華家具產品的 高價位消費者]	[30,000-40,000]


業 務

現代家具系列產品以簡單及時尚設計配以簡潔的裝飾，面向年輕的中價位消費者，彼等追求時尚、實用及經濟實惠的住宅家具。以下品牌的產品分類為現代家具系列：

品牌名稱	目標市場分部	建議零售價範圍 (約人民幣／套 (附註))
 品至 (自製)	[時尚的中價位消費者]	[9,000-15,000]
 世紀葵花 (自製)	[偏愛意大利風格現代家具 的時尚中價位消費者]	[7,000-12,000]
 歐瑞 (根據許可安排製造)	[時尚年輕的中價位消費者]	[5,000-13,000]

附註：一整套家具包括一張床、兩個床頭櫃、一個衣櫃及一個梳妝檯。

本集團使用其品牌「德加」來推廣其製造的品牌床墊。本集團的所有床墊僅用於出口。

品牌名稱	目標市場分部	建議零售價範圍 (約港元／張)
 德加 (自製)	[中價位消費者]	[900-4,000]

業 務

下表載列往績記錄期間本集團按業務活動及品牌名稱劃分的營業額：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零六年		二零零七年		二零零八年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
國內銷售						
尊典	74,921	20.3	106,120	21.5	128,588	24.1
品至	52,764	14.3	48,976	9.9	54,273	10.2
世紀葵花	20,745	5.6	55,926	11.4	51,844	9.7
時代新貴	—	—	—	—	19,382	3.6
	148,430	40.2	211,022	42.8	254,087	47.6
出口						
品牌產品						
— 尊典	—	—	36,336	7.4	49,101	9.2
— 品至	45,959	12.4	38,003	7.7	34,583	6.5
床墊	50,393	13.6	58,748	11.9	51,665	9.7
無品牌	97,445	26.4	120,651	24.5	125,963	23.5
	193,797	52.4	253,738	51.5	261,312	48.9
許可						
歐瑞	19,754	5.3	23,829	4.9	17,546	3.3
時代新貴	—	—	3,141	0.6	—	—
聖路易	1,347	0.4	939	0.2	1,401	0.2
世紀葵花	6,298	1.7	—	—	—	—
	27,399	7.4	27,909	5.7	18,947	3.5
合計	369,626	100.0	492,669	100.0	534,346	100.0

於往績記錄期間，對五大客戶的銷售額分別約佔本集團總營業額的32.6%、32.3%及[29.8]%，而最大客戶對本集團總營業額的銷售貢獻分別為[10.9]%、[11.2]%及[8.5]%。於往績記錄期間，本集團五大客戶包括住宅家具零售商、進口商以及建築承包商。

業 務

國內銷售

於往績記錄期間，本集團並無經營任何零售店舖及依賴國內經銷商以向中國終端消費者推廣其家具產品。於最後可行日期，本集團與約[511]家地方家具經銷商訂立合約，向中國終端消費者推廣其品牌家具產品。逾[75]%的該等經銷商以獨資形式經營，各自在本集團許可的相關地區經營一至兩家店舖。於最後可行日期，該[511]家地方家具經銷商經營逾600家專賣店，涵蓋中國[22]個省、[4]個直轄市及[4]個自治區。本集團與該等經銷商進行業務往來的時間約介乎[1]至[14]年不等。董事確認，於往績記錄期間，董事、股東（彼等就董事所知於最後可行日期持有本公司5%或以上已發行股本）及本集團高級管理層或彼等各自的聯繫人士概無於本集團經銷商中擁有任何權益。

下表載列截至二零零六年、二零零七年及二零零八年十二月三十一日在中國的經銷商及專賣店總數，以及於往績記錄期間各專賣店的年平均營業額：

	於十二月三十一日		
	二零零六年	二零零七年	二零零八年
經銷商數目	348	435	[471]
專賣店數目	380	482	[565]
專賣店年均營業額 (千港元)	390.6	437.8	[449.7]

本集團與各經銷商之間的業務關係透過分銷框架協議制約，該協議的標準年期為一年，屆滿後經雙方同意可予續期。有關分銷框架協議之詳情，請參閱本節下文「銷售及分銷」一段「分銷框架協議」分段。

外銷

在往績記錄期間本集團參加了一些在中國及歐洲舉辦的家具交易展銷會及展覽會。該等展會的參展商一般包括各類家具製造商以及家具買家，如海外採購公司、家具進口商及零售商。多年來，本集團能夠透過參加交易展銷會及展覽會與眾多海外客戶建立業務關係。於往績記錄期間，本集團的海外客戶主要為家具零售商及進口商。於往績記錄期間，本集團五大客戶主要為海外市場的家具零售商及進口商。於截至二

業 務

零零八年十二月三十一日止三個年度，本集團分別與超過[170]、[140]及[90]個海外客戶就出口業務進行交易。下表載列往績記錄期間本集團按地區劃分的出口營業額：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零六年		二零零七年		二零零八年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
亞洲 (附註1)	127,850	66.0	172,942	68.2	176,896	67.7
歐洲 (附註2)	24,817	12.8	32,287	12.7	35,370	13.5
其他 (附註3)	41,130	21.2	48,509	19.1	49,046	18.8
合計	193,797	100.0	253,738	100.0	261,312	100.0

附註：

1. 亞洲主要指日本、台灣、中東及東南亞。
2. 歐洲主要指瑞典、意大利、西班牙及德國。
3. 其他主要指美國、加拿大、安哥拉及象牙海岸。

於往績記錄期間，本集團與其海外客戶進行業務往來的平均時間介乎[1]至[15]年不等。董事確認，於往績記錄期間，董事、股東（彼等就董事所知於最後可行日期持有本公司5%或以上已發行股本）及本集團高級管理層或彼等各自的聯繫人士概無於本集團任何海外客戶中擁有任何權益。

許可

除傳統家具製造及銷售業務外，本集團亦向被許可方授出非專屬權利，允許其在中國使用本集團若干產品名稱及產品設計。於往績記錄期間，本集團的許可費收入分別為約27,400,000港元，27,900,000港元及[18,900,000]港元。根據許可協議，本集團負責在全國進行產品促銷活動，以提升許可產品的市場形象及品牌知名度。有關許可協議之詳情，請參閱本節下文「許可安排」一段「許可協議」分段。

被許可方的客戶主要為中國家具經銷商。於最後可行日期，本集團與被許可方進行業務往來的時間介乎[1]至[13]年不等。董事確認，於往績記錄期間，董事、股東（彼等就董事所知於最後可行日期持有本公司5%或以上已發行股本）及本集團高級管理層或彼等各自的聯繫人士概無於該等家具製造商中擁有任何權益。

業 務

採購及外包

於往績記錄期間，本集團分別擁有逾[270]名、[250]名及[180]名供應商，其五大供應商包括原材料供應商及從事若干家具產品外包製造的合約製造商。於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，向本集團五大供應商作出的採購額合共分別佔本集團總採購額的約[27.7]％、[41.5]％及[49.8]％，及向本集團最大供應商作出的採購額分別佔本集團總採購額的約[9.7]％、[14.6]％及[14.4]％。

除向其原材料供應商採購外，本集團亦在其產能幾近飽和時通過外包生產若干設計簡單及裝飾極少的家具產品方式向合約製造商購買製成品。於往績記錄期間，本集團在中國分別委任16、11及〔7〕家合約製造商處理外包製造事宜。董事確認，於往績記錄期間，董事、股東（彼等就董事所知於最後可行日期持有本公司5%或以上已發行股本）及本集團高級管理層或彼等各自的聯繫人士概無於任何原材料供應商及合約製造商中擁有任何權益。

生產設施

本集團的家具生產設施位於中國廣東省深圳市及東莞市。有關本集團生產設施之詳情，請參閱本文件「業務」一節「生產」一段「生產設施」分段。

為提升其現代家具系列及「中國印」家具產品（預期將於[二零一零年]推出）的產能，本集團現時正在第一幅龍崗土地（其於二零零七年六月購得）上興建新生產設施深圳興利生產基地。本集團已計劃投資約人民幣[121,200,000]元（或約136,000,000港元）開發深圳興利生產基地。

深圳興利生產基地建設項目的總樓面面積約為38,869平方米，預期於二零零九年六月完成建設。本集團預期於二零零九年八月開始試產，並於二零零九年十一月展開全面生產。全面生產後，該等位於深圳興利生產基地的新生產設施預期將提供約31,800套家具的年產能。由於新生產基地將擴大本集團的產能並使其在中國家具行業的擴張中贏得商機，因此董事認為，深圳興利生產基地的完工將對本集團的盈利能力產生積極影響。

業 務

本集團所有權

於往績記錄期間，本集團控股股東發生變動。自其於二零零四年四月註冊成立起至二零零四年十一月，本公司始終由四名創辦人或其各自之投資公司共同控制。於二零零四年八月，創辦人的投資公司與兩儀控股有限公司的全資附屬公司Talent Sino Holdings Limited訂立協議，由後者收購本公司經擴大已發行股本的約51.52%。於二零零六年七月，方勳先生（彼當時持有兩儀控股有限公司約2.7%的權益）透過其投資公司Triple Express向Talent Sino Holdings Limited收購該公司於本公司的全部權益連同本公司應付Talent Sino Holdings Limited的股東貸款。

儘管本公司的控股股東在兩儀控股有限公司於二零零六年七月將其於本公司的全部權益出售予方勳先生時發生變動，但本集團的管理及業務運營於整個往績記錄期間未受影響，並始終保持穩定。在兩儀控股有限公司作為本公司控股股東期間，本集團的管理及日常經營完全由創辦人掌控。兩儀控股有限公司提名的董事概無擔任任何管理職務或參與本公司日常經營，而彼等之董事職務僅反映各自於本公司的主要控股權。兩儀控股有限公司只委派一會計師，彼僅協助本公司監管本集團自二零零四年十一月起至二零零六年七月期間的財務報告。與兩儀控股有限公司一樣，方勳先生視其收購本公司權益為一項投資，並無意參與其管理。方勳先生自二零零六年七月起一直擔任董事，並提名其兒子方仁宙先生為董事會成員。方勳先生於二零零九年[五月二十九日]辭任董事。於〔●〕[前]，重新調整後的董事會包括兩名執行董事宋先生及張先生，一名非執行董事方仁宙先生及三名獨立非執行董事。

不合規事宜

本集團由於在往績記錄期間擴展迅速，不慎未能遵守中國及香港若干法律、規則及法規。本集團於往績記錄期間的違規事項概列如下：

- (i) 深圳興利及東莞興展家具於開始營運前未能就其生產設施獲得環保驗收批文；
- (ii) 深圳興利、深圳興利尊典及東莞興展家具並無按時作出住房公積金供款及東莞興展家具並無作出僱員社會保險供款；

業 務

(iii) 延遲根據公司條例及商業註冊條例對本公司附屬公司進行備案；及

(iv) Hing Lee Furniture 未能於規定期限內通知香港稅務局其稅務責任。

有關該等不合規事項及本集團為防止上述違規事項再度發生所採取措施的進一步詳情，請參閱[本文件「業務」一節「合規及訴訟」一段]。董事相信，由於本集團已採取補救措施，該等不合規事件概不會對本集團的營運造成任何重大不利影響。

此外，有鑒於發生上述不合規事件，於二零零八年十二月，本集團成立合規部門，由首席財務官擔任主管，人員包括一名合資格會計師及一名內部審核經理，以確保本集團的經營遵守適用法律、規則及法規，加強其現有內部控制架構，就企業管治推薦最佳常規，並報告內部控制缺陷及不時的補救計劃。

彌償保證

根據彌償保證契據，創辦人及其各自的投資公司已共同及個別地同意並向本公司（為其本身及作為本集團其他成員公司的受託人）承諾，彼將就因在〔●〕當日或之前未能、延遲或未完全遵守上述公司或監管規定而本集團及其各成員公司可能直接或間接產生、承受或應計的所有申索、賠償、罰金、處罰、損失、付款、負債、成本及開支（本集團已於其賬目內撥備者除外）而向本集團及其各成員公司作出全額彌償並隨時保障彼等及彼等每一位獲得全額彌償。

業 務

競爭優勢

董事認為，本集團的競爭優勢在於其致力於產品設計與開發及創新、全面的產品系列、深入人心及強有力的品牌名稱、與經銷商的穩固長期關係、富有經驗及能幹的管理團隊。董事認為本集團擁有如下競爭優勢：

- **致力於產品設計與開發以及創新**

本集團尤其重視創造新穎的設計及開發新產品以維持其競爭優勢。本集團已建立強大的設計與開發部，部門領導為本集團創辦人及高級管理層成員之一的黃先生，彼在住宅家具行業積逾[20]年經驗。於最後可行日期，本集團的設計與開發部有[43]名僱員。本集團產品設計與開發過程可大致分為四個階段：(i)市場評估；(ii)產品開發與設計；(iii)製造可行性；及(iv)市場回饋。設計與開發部設立指定的設計團隊負責各古典家具系列及現代家具系列。設計與開發部要求其團隊定期在中國每年三月及八月舉辦的行業展覽會上推出家具新品設計並全年推出經改良產品。除開發新產品外，設計與開發部就功能、顏色或原材料及配件的使用，考慮最新的趨勢及客戶反饋，更改現有產品的設計及規格、增加新的特色、使用其他材料或顏色，從而改進現有產品。為盡量減低專利註冊成本，本集團將僅註冊本集團產品最常用及具有較高市場潛力的設計。於最後可行日期，本集團為[6]項專利產品設計的登記擁有人。於往績記錄期間，本集團的產品設計與開發部平均每年持續推出約[350]種新產品或經改良產品。本集團的設計與開發部所開發的產品已贏得多項業內產品設計大獎，譬如二零零六年獲深圳市家具行業協會頒發「第十九屆深圳國際家具展覽會民用書房家具系列金獎」及於二零零六年獲中華全國工商業聯合會家具裝飾業商會頒發「中國十大家具品牌（2005-2006）— 尊典，歐瑞系列產品」。於二零零八年八月，本集團亦獲中華全國工商業聯合會家具裝飾業商會頒發「中國十大家具品牌— 尊典，歐瑞（2007-2008）」。

業 務

- 全面的產品系列

本集團提供全面的優質高檔住宅家具產品。本集團的住宅家具產品主要分類為古典及現代系列，供臥房、客廳、飯廳及家居辦公室使用，涵蓋中高價位的消費者。為進一步令其產品種類多元化及擴大其在國內外市場的市場份額，本集團在二零零八年初以「中國印」為品牌預展一款全新的家具產品。〔董事擬將「中國印」品牌作為「帶有中國傳統家具風格的當代意大利設計」向中國及海外市場的高價位消費者推廣。〕

- 深入人心及強有力的品牌名稱

本集團現時擁有若干的品牌，董事認為其中「尊典」、「歐瑞」及「品至」等品牌在中國尤其深入人心及廣受歡迎。於最後可行日期，本集團為[36]項商標的擁有人。本集團兩個品牌「尊典」及「歐瑞」於二零零六年獲中華全國工商業聯合會家具裝飾業商會頒發「中國十大家具品牌（2005-2006）－尊典，歐瑞系列產品」。本集團亦因其對中國木製住宅家具行業的貢獻而獲嘉獎，於二零零四年獲深圳市家具行業協會頒發「突出貢獻獎」，並於二零零五年獲廣東省家具商會頒發「2000-2004年度廣東省優秀家具出口企業」證書。於二零零八年八月，本集團亦獲中華全國工商業聯合會家具裝飾業商會頒發「中國十大家具品牌－尊典，歐瑞（2007-2008）」。

- 龐大的分銷網絡

本集團的住宅家具產品乃透過中國的龐大分銷網絡推廣。於最後可行日期，本集團已與[511]家經銷商訂約，彼等經營逾[600]家專賣店，形成一個涵蓋中國[22]個省、[4]個直轄市及[4]個自治區的龐大分銷網絡。此外，本集團的住宅家具產品亦出口至[多個海外國家，主要為亞洲及歐洲]。

業 務

- **與經銷商的穩固長期關係**

過往年度，本集團已通過提供全面的優質新穎住宅家具產品及提供售後服務支援（其中包括提供內部及現場員工培訓、及時的市場資訊及店面設計顧問意見）與其經銷商建立牢固及緊密的工作關係。於往績記錄期間，對五大經銷商的銷售額共佔本集團營業額約[8.8]％、[5.5]％及[7.2]％，佔本集團國內銷售額約[22.0]％、[14.3]％及[15.2]％。

本集團截至二零零八年十二月三十一日止年度的五大經銷商已與本集團維持介乎2至8年的業務關係。與主要經銷商的長期關係乃本集團成功擴大其中國市場份額的關鍵。

- **富有經驗及能幹的管理團隊**

本集團業務所取得的發展及成功乃歸因於其擁有一支具備豐富家具行業知識及經驗且能幹的管理團隊。該管理團隊由創辦人之一兼執行董事宋先生統領，彼在住宅家具行業積逾[15]年經驗，對帶領本集團成長功不可沒。此外，另三位創辦人張先生、陳先生及黃先生亦各在住宅家具行業積逾[15]年、[15]年及[20]年經驗。骨幹管理人員的行內知識與熱誠投入乃本集團業務成功的關鍵。

策略

董事認為，中國的住宅家具行業前景光明。為進一步擴展其業務，本集團擬採納下列策略：

- **增強品牌認知度及提升公司形象**

中國的家具行業主要由中小型企業組成。中國家具行業有大約50,000家企業，但無明顯的品牌統馭市場。在此種經營環境下，董事認為消費者對本集團品牌的認知及認可對本集團的成功及發展至關重要。本公司擬增強公眾對其品牌尤其是「尊典」、「歐瑞」、「品至」及「中國印」的認知，同時透過應用多方位的廣告策略提升公司形象。本集團將繼續透過在中國的各種

業 務

媒體渠道（包括廣告牌、巴士及巴士站、雜誌、貿易刊物及新聞通訊）發佈廣告來提升其企業形象及品牌。此外，本集團將透過寄發產品手冊及參加貿易展覽在中國加強推廣其「中國印」產品。

- **增強設計與開發能力及擴充產品種類**

本集團擬透過運用先進的設計技術及設備增強其設計與開發能力。本集團亦擬於二零一零年前從國內領先的設計學院額外招募四至五位設計人員及向其設計與開發員工提供持續培訓。培訓包括：(i)由資深設計師進行的有關本集團產品的產品知識及特性的內部培訓；(ii)邀請知名家具設計及開發專家開設專業課程，內容包括材料選用、顏色、最新產品發展及技術應用；及(iii)派出設計人員參加中國及海外的家具貿易展以獲取國際家具潮流及發展的第一手知識。本集團亦擬聘請國際知名家具設計師擔任其顧問。本集團的目標為集中其設計與開發努力於擴大產品種類及創造具備新穎設計的優質產品，以滿足消費者多變的口味。此外，本集團擬於二零一零年在深圳興利生產基地設立測試中心。該測試中心將裝配新機器，及配備兩名具有家具相關質量控制經驗的僱員，用於測試新設計產品、生產用原材料及製成品。本集團計劃於二零一零年九月前後對測試中心進行試運行及自二零一零年十月起進行日常運營。

- **增強中國的市場滲透**

董事認為，中國的住宅家具行業具有龐大的增長潛力。因此，本集團計劃加強營銷活動及客戶服務支援，以提升其市場滲透及擴大本集團品牌家具產品在中國的分銷網絡。本集團將繼續其現行慣例，為現有經銷商提供銷售及市場推廣技巧及客戶服務方面的培訓，並為主要經銷商就店舖設計及零售門店的產品陳列舉辦講座。本集團擬舉辦由內部資深銷售人員及業內專家主持的培訓及講座。同時，透過與經銷商建立緊密聯繫，本集團將可

業 務

取得市場資訊及消費偏好的最新情報並可採取適當措施以滿足消費者品味及偏好。本集團將依賴上述策略以保持其競爭地位，連同上文「增強品牌認知度及提升公司形象」分段所述於市場推廣及廣告活動方面的大量資源投入，董事對本集團提高其市場份額及吸引新客戶充滿信心。

- **增加產能及透過配置新生產設備提高生產效率**

有鑑於住宅家具行業的持續增長，本集團已計劃及時以節約成本的方式增加產能。本集團已購買第一幅龍崗土地及第二幅龍崗土地，擬建造新的生產設施。此外，本集團擬透過在深圳興利生產基地新建生產設施內配置新生產設備提高生產效率。本集團已向國內及海外供應商訂購先進的木工機器。

- **以增值型收購策略帶動增長**

為進一步擴展業務，本集團或會與中國境內公司進行策略聯盟、合營或合併及收購。本集團將根據有關公司的銷售網絡、產品組合、產品質量及服務以及產能不能夠與本集團現有業務或發展計劃互補的原則，選擇聯盟或合營夥伴或合併或收購目標。此外，由於中國的家具市場屬分散的市場，董事認為將會有整合機會。

業 務

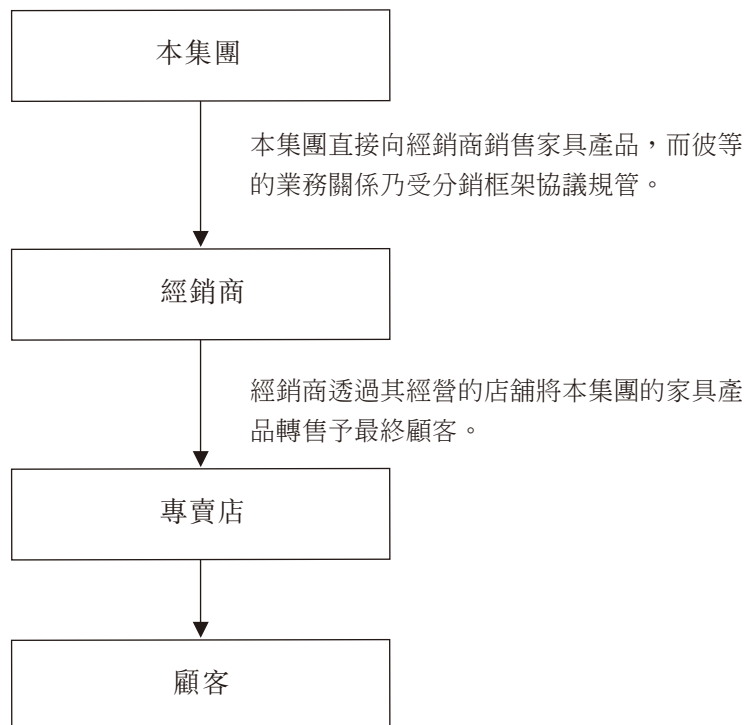
銷售及分銷

分銷網絡

本集團已建立廣泛分銷網絡，在中國推廣其產品並與超過[90]家海外客戶建立長期關係。本集團製造的品牌木製家具產品乃透過第三方經銷商經營的專賣店在中國分銷。於往績記錄期間，本集團於中國分別與[348]、[435]及[471]家經銷商訂有合約。於最後可行日期，本集團已與中國[511]家經銷商訂立合約。本集團品牌及無品牌木製家具及床墊產品乃由其海外客戶（包括家具進口商、零售商及批發商）在國外推廣。中國經銷商及海外客戶均被視為本集團最終客戶。本集團自身並不擁有或經營任何專賣店，因董事相信，透過其由經銷商經營的廣泛分銷網絡，本集團可以更快速度滲透中國的大眾市場。

下圖說明本集團進行內銷時本集團、經銷商及最終客戶的關係：

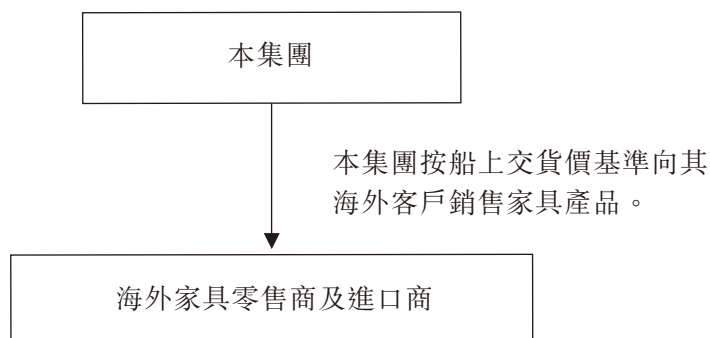
國內市場



業 務

下圖說明本集團進行外銷時與其海外客戶的關係：

出口市場



國內銷售

於最後可行日期，本集團與[511]家當地家具經銷商訂約，彼等營運超過600家專賣店在中國向終端用戶推廣本集團品牌住宅家具產品。所有經銷商均為住宅家具零售商，專賣店由彼等經營。經銷商通常位於專賣店所在的城市。

經銷商選擇

於選擇經銷商時，本集團根據下列各項基準評估潛在經銷商是否適合：(i)經銷商是否擁有足夠財務資源（約需人民幣[500,000]元），以支付開設零售店舖的初期租賃按金及裝修費用，以及為其初始營運向本集團購買足夠家具產品；(ii)本集團對經銷商進行背景調查時所獲得的對有關經銷商聲譽及誠信的反饋；及(iii)其於管理及經營家具零售店的有關經驗（並非強制性規定）。

下表載列於二零零六年、二零零七年及二零零八年十二月三十一日中國經銷商及專賣店的總數以及於往績記錄期間每間專賣店的年均營業額：

	於十二月三十一日		
	二零零六年	二零零七年	二零零八年
經銷商數目	348	435	[471]
專賣店數目	380	482	[565]
每間專賣店的平均 年度營業額 (千港元)	390.6	437.8	[449.7]

業 務

本集團並未規定各經銷商經營店舖數目，亦無政策限定經銷商僅經營一家專賣店。然而，本集團的政策為確保一間專賣店附近概無其他專賣店經營，以避免競爭。在釐定有關經銷商經營店舖的數目之前，董事會主要考慮經銷商的經驗及信用情況。

儘管分銷框架協議並無特別規定，但經銷商亦須於開設任何新專賣店前事先取得本集團的口頭批准。在開設新店期間，經銷商與本集團的銷售人員密切合作，本集團員工會告知經銷商如何選擇店址，為經銷商提供店面佈局設計，指引並同意經銷商使用本集團的相關品牌名稱為其專賣店命名。各專賣店的名稱一般以其經營所在的城市的名稱開首，緊接該店舖所銷售產品的品牌名稱。本集團規定銷售本集團古典系列家具的各專賣店舖樓面面積須不低於200平方米，及銷售現代系列家具的樓面面積須不低於120平方米。

下表載列於截至二零零六年、二零零七年及二零零八年十二月三十一日止三個年度的經銷商數目變動：

	於十二月三十一日		
	二零零六年	二零零七年	二零零八年
年初的經銷商數目	431	348	435
未獲委任的現有經銷商數目	(99)	(5)	(19)
新委任的經銷商數目	<u>16</u>	<u>92</u>	<u>55</u>
年末的經銷商數目	<u><u>348</u></u>	<u><u>435</u></u>	<u><u>471</u></u>

[深圳興利尊典接管深圳大豪的原有業務後，為於國內市場進一步推廣其產品，董事採取下述措施將其經銷商重新歸類，因而經銷商及專賣店的數量於二零零六年有所減少。]

於二零零六年，本集團就每間專賣店的最低建築面積制定上述有關政策。因此，本集團並無在協議於二零零六年屆滿時與該等不符合最低建築面積規定的經銷商續訂分銷框架協議。自二零零六年初開始，本集團停止在國內市場銷售其床墊產品，在本集團與約30家專門銷售本集團床墊產品的經銷商訂立的分銷框架協議到期時，本集團並未續訂該等協議。於二零零七年，本集團透過[中國中央電視台]廣告節目、路邊廣告

業 務

牌、貿易刊物及報章以及參加交易會及展覽等渠道開展多項推廣活動。因此，於二零零七年及二零零八年，有新的經銷商受聘在國內市場推廣本集團產品。

於最後可行日期，經營1家專賣店的經銷商有[434]家，經營2家專賣店的經銷商有[62]家，經營3家專賣店的經銷商有[13]家，而經營4家專賣店的經銷商有[2]家。

董事確認，就彼等所知，截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年，於最後可行日期持有本公司已發行股本的5%或以上的股東，以及本集團高級管理層或彼等各自的任何聯繫人士概無於本集團的任何經銷商或專賣店中擁有任何權益。

分銷框架協議

本集團與各經銷商的關係乃透過分銷框架協議監管，分銷框架協議的標準期限為一年及於期限屆滿時經雙方協定可重續。本集團於重續與經銷商的分銷框架協議時主要考慮其過往信譽。

根據分銷框架協議，本集團須：

- (i) 提供有關店面設計、佈局指導及銷售培訓的建議；
- (ii) 派遣指定銷售人員協助經銷商推廣本集團產品；
- (iii) 更換品質有缺陷的產品；
- (iv) 就任何價格調整向經銷商發出至少15天的通知；及
- (v) 承諾按相同價格向所有經銷商銷售產品，

而經銷商須：

- (a) 在本集團批准的區域內經營；
- (b) 根據本集團提供的意見裝飾店舖；
- (c) 不得在店舖內銷售非本集團製造及批准的產品；及
- (d) 承諾對與本集團經營及產品有關的資料保密。

業 務

根據分銷框架協議，倘本集團的產品出現質量問題，於保修期內本集團須無條件更換有關零部件。然而，倘產品屬經銷商所損壞，本集團僅會在經銷商承擔成本的條件下更換有關零部件。分銷框架協議並未規定經銷商有權根據分銷框架協議內本集團向經銷商或終端消費者提供有關產品責任或質量保證的其他條件或其他條款退還本集團產品。於往績記錄期間，經銷商的銷售退貨分別約為[200,000]港元、[300,000]港元及[500,000]港元。根據中國有關法律及法規，消費者可就因彼等所購買產品的缺陷對其所造成的任何人身傷害或其他損害向銷售商或製造商提出申索。截至最後可行日期，[本集團並無收到經銷商或終端客戶就許可權下的產品責任向其提出的任何申索。]分銷框架協議內並無載有條款賦予本集團權利就本集團發起的銷售及市場推廣活動或本集團所提供的任何其他支持服務而向其經銷商收取任何費用。分銷框架協議亦載有將產品付運至中國廣東省內地點的運輸費規定。就廣東省外地區而言，有關經銷商須自行安排從本集團工廠至店舖的產品運輸。董事確認本集團並無與經銷商就銷售激勵及回扣及倉儲安排訂立任何安排。本集團於經銷商或其各自代理簽收交貨單時確認收入。

據中國法律顧問告知，倘分銷框架協議一方違反協議條款，則該違約方須承擔違約責任[及非違約方有權向違約方申索賠償]。倘雙方均出現違約，則彼等須根據實際情況承擔各自的違約責任。此外，倘任何經銷商違反有關分銷框架協議的主要條款，如未能承擔保密責任及出售假冒產品，本集團有權單方面終止分銷框架協議，並向相關經銷商提出損失申索。董事確認，本集團或任何經銷商並無違反分銷框架協議主要條款，於往績記錄期間，本集團概無[於到期日前]終止任何分銷框架協議。

向國內經銷商提供售後支持

本集團採用積極的售後支持策略。本集團銷售人員定期視察各專賣店以確保彼等乃按分銷框架協議條款經營。於最後可行日期，本集團國內銷售部僱用[42]名銷售人員，銷售人員分為六個團隊。各團隊由一名區域銷售經理主管，專門負責監控銷售活動，向同一地區內的指定經銷商及彼等各自的專賣店爭取訂單，並提供售後服務。由於全國的經銷商及專賣店的數額龐大，董事認為建立及維護一個與該等經銷商及專賣店相聯繫並賴以監察其銷售活動的電子系統在人力及成本方面將大大增加本集團的負擔。因而各團隊須每兩個月對經銷商及彼等各自的專賣店進行一次拜訪，相關銷售人

業 務

員亦須定期透過電話向經銷商爭取補充訂單及收集有關專賣店的銷售表現及本集團家具產品的銷售表現及客戶對在經銷商店鋪銷售的本集團產品的意見。銷售人員不會記錄通過電話收集的專賣店任何銷售信息，惟在向經銷商爭取補充訂單時使用該等數據作為評估本集團家具產品銷情的一般參考。董事確認，於往績記錄期間，概無於該等專賣店工作的人員受僱於本集團。

為在全國範圍內建立統一主題及品牌形象，本集團向專賣店運營商提供：

- 有關陳列本集團品牌產品的指引及佈局；
- 旨在將專賣店的經營及物流達至標準化的經營手冊；及
- 旨在加強專賣店員工的銷售技巧及對產品的理解的培訓及指導手冊。

下圖顯示專賣店在中國的地理分佈。



附註：上圖相關省、市、自治區所示數字乃該區於最後可行日期的專賣店數量。

業 務

外銷

為擴大本集團在中國市場以外的業務，本集團亦透過出口品牌及無品牌木製家具及床墊產品到海外國家（主要在亞洲、歐洲、北美及非洲），積極開發海外市場。

與內銷不同，本集團並無就其外銷委聘任何海外經銷商。透過參與在中國及海外舉辦的各個交易會及展覽會，本集團得以瞭解全球不同地區的市場需求，提高本集團品牌及產品設計在國際上的曝光率，及與海外家具進口商、批發商、零售商及供應商建立並保持良好關係。本集團擁有外銷市場推廣團隊，負責統籌參與該類交易會及展覽會，包括中國廣州國際家俱博覽會、深圳國際家具展覽會、科隆國際家具展(Imm Cologne)、意大利米蘭家具展(Salone Internationale Del Mobile Di Milano)及德國漢諾威國際木工機械展覽會(Ligna Hannover)。

此外，本集團努力透過讓不同功能部門緊密協作及時處理客戶訂單，得以培育出以客戶為中心的企業文化。所有該等因素均有助本集團建立堅實的海外客戶基礎。於往績記錄期間本集團開闢的新市場包括於二零零六年的[安哥拉]、[剛果]、[沙特阿拉伯]、[比利時]及[瑞典]，於二零零七年的[阿曼]及[越南]以及於二零零八年的[泰國]及[哈薩克斯坦]。於往績記錄期間，本集團的海外客戶分別位於約[49]、[57]及[49]個國家。

下表載列於往績記錄期間本集團按地區劃分的外銷詳情：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零六年		二零零七年		二零零八年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
亞洲 (附註1)	127,850	66.0	172,942	68.2	176,896	67.7
歐洲 (附註2)	24,817	12.8	32,287	12.7	35,370	13.5
其他 (附註3)	41,130	21.2	48,509	19.1	49,046	18.8
總計	193,797	100.0	253,738	100.0	261,312	100.0

附註：

1. 亞洲主要指日本、台灣、中東及東南亞。
2. 歐洲主要指瑞典、意大利、西班牙及德國。
3. 其他主要指美國、加拿大、安哥拉及象牙海岸。

業 務

本集團的海外客戶主要包括家具零售商及進口商。就董事所深知，本集團海外客戶的目標客戶為家具零售商（就家具進口商及批發商而言）及終端客戶（就家具零售商而言）。於往績記錄期間，與本集團有業務往來的海外客戶分別達超過[170]、[140]及[90]家。於二零零六年，為求擴大出口業務，本集團與多個新海外客戶發展業務關係，且並未要求最低訂單規模。由於向小型客戶出售產品經濟效益不高，伴隨出口業務持續擴充，本集團終止向小型客戶出售產品，而專注於擴大與餘下客戶的交易量，並大幅削減於二零零七年及二零零八年與本集團有業務交易的海外客戶的數目。

下表載列於往績記錄期間三個年度各年本集團海外客戶所下銷售訂單的平均數量及規模：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零六年	二零零七年	二零零八年
每個海外客戶的			
銷售訂單年均數量 (概約)	5	6	8
銷售訂單的平均規模			
(概約千港元)	205.5	298.2	352.6

董事確認，於最後可行日期，概無任何董事、股東（就董事所知）持有5%或以上本公司已發行股本，及於往績記錄期間，本集團高級管理層或任何彼等各自聯繫人士概無於本集團的任何海外客戶擁有任何權益。

接受海外客戶訂單時，本集團會(i)評估其符合所規定工藝的能力；(ii)確認本集團或合約製造商的產能是否足以應付該等訂單；及(iii)規定最低訂單值為[20,000]港元。本集團並無與其海外客戶訂立任何形式的分銷安排。與本集團海外客戶進行的交易均按個別交易基準進行。產品定價須經本集團與各海外客戶間公平磋商釐定。董事確認本集團並無與海外客戶就商品退貨政策、銷售激勵及回扣、產品責任、擔保條款及倉儲安排訂立任何安排或與任何海外終端客戶就任何產品保證訂立任何安排。若干主要海外客戶有時會於付運前造訪本集團生產基地以檢查產品質量。本集團並無於其出口市場購買任何產品責任險。對此，董事確認海外客戶須承擔產品責任。董事明白，海外市場的最終消費者提出的任何產品責任索償由有關海外客戶在當地解決。然而，本集團無法保證該等最終消費者不會就產品責任索償提出以本集團為被告的任何訴訟。此外，倘有關海外客戶可證明導致產品責任索償的產品質量缺陷乃因本集團過

業 務

失所致，則有關海外客戶可向本集團提出索償。截至最後可行日期，[本集團並無自海外客戶或終端客戶收到任何有關產品責任的申索。]董事亦確認於往績記錄期間海外客戶未曾向本集團退貨。

本集團待貨品裝船後出具提貨單時確認對海外客戶的銷售收入。本集團按船上交貨價基準向其海外客戶作出銷售。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，倘本集團出口產品的國家存在任何貿易限制如徵收反傾銷稅、關稅及配額稅，由有關海外客戶支付該等費用。於往績記錄期間，據董事所知，於本集團出口產品的海外市場中，僅美國對自中國進口的木製臥室家具產品按介乎[7.24%至32.23%]的稅率範圍徵收反傾銷稅。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，本集團被美國徵收反傾銷稅的出口銷售約為16,800,000港元、21,000,000港元及13,700,000港元，分別約佔本集團出口銷售的8.7%、8.3%及5.2%。

客戶

本集團客戶主要為國內家具零售商及海外市場的家具批發商、進口商及零售商。

就其許可業務而言，本集團將許可權的被許可方是在中國的家具製造商。

於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，對本集團單一最大客戶的銷售額分別約佔其營業額的[10.9] %、[11.2] %及[8.5] %，而對本集團五大客戶的銷售總額分別約佔其營業額的[32.6] %、[32.3] %及29.8 %。於往績記錄期間，該五大客戶與本集團維持的業務關係由[1]年至[15]年不等。

下表列示於往績記錄期間五大客戶的背景及地點：

截至二零零六年十二月三十一日止年度的五大客戶

客戶	地點	背景
最大客戶	日本	家具零售商
第二大客戶	中東及印度	家具零售商
第三大客戶	中國	家具零售商
第四大客戶	台灣	家具進口商
第五大客戶	美國	家具零售商

業 務

截至二零零七年十二月三十一日止年度的五大客戶

客戶	地點	主要業務
最大客戶	台灣	家具進口商
第二大客戶	日本	家具零售商
第三大客戶	美國	家具零售商
第四大客戶	中國	家具零售商
第五大客戶	中東及印度	家具零售商

截至二零零八年十二月三十一日止年度的五大客戶

客戶	地點	主要業務
最大客戶	日本	家具零售商
第二大客戶	中東及印度	家具零售商
第三大客戶	台灣	家具進口商
第四大客戶	美國	家具零售商
第五大客戶	卡塔爾	建築承包商

董事已確認，就彼等所知，於最後可行日期，彼等及其各自的聯繫人士以及股東概無持有5%或以上本公司已發行股本，且於往績記錄期間，亦無於本集團的任何五大客戶中擁有任何權益。

信貸期

本集團根據客戶類別授出信貸期。

對於國內銷售，全部新客戶須於發出訂單時支付現金。對現有客戶而言，根據本集團對其信譽的評估，本集團一般要求於交付產品時支付部份款項，而餘款須於30至60天信貸期內支付。信貸限額的實際數額及信貸期的條款乃根據有關客戶與本集團保持業務關係的時間長短、過往信貸情況、採購訂單規模、過往銷售表現及過往收款情況釐定。於往績紀錄期間，本集團向本地客戶所授信貸限額的概約範圍為人民幣[10,000]元至人民幣[1,000,000]元，本地客戶的付款方式為銀行轉賬或現金支付。

對於許可安排下被許可方的應付許可費，本集團向被許可方授出為期60天的標準信貸期。

對於出口銷售，所有客戶（除向若干老客戶提供30至90天的信貸期外）均需於下發採購訂單時預付現金按金連同或開立信用證予本集團。

業 務

授予各經銷商及海外客戶的信貸條款及限額由本公司行政總裁審批，並由本集團高級管理人員定期審核。本集團可根據不斷變化的市況及行業慣例不時修訂信貸條款。本集團的首席財務官監察未收貿易應收賬款，並指示銷售及營銷部跟進任何逾期未付貿易應收賬款的付款狀況。

根據對其貿易應收賬款的定期檢討，本集團採納呆賬特定減值撥備政策。本集團在釐定逾期未收賬款減值的金額時，會考慮客戶的付款歷史、訂單方式及與本集團的業務關係長短。

下表載列截至二零零八年十二月三十一日止三個年度的呆賬減值及貿易應收賬款的週轉期：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零六年	二零零七年	二零零八年
年內作出的呆賬減值／ (撥回) (千港元)	[4,441]	[(913)]	1,509
貿易應收賬款週轉期 (附註) (天數)	[60]	[41]	25

附註：貿易應收賬款週轉期相等於該年度期初及期末的貿易應收賬款結餘平均數除以該年度的收入數額，再乘以365。

季節性

於往績記錄期間，本集團一般於四月、八月、九月、十月及十二月取得較高國內銷售額。本集團於上述月份的銷售額分別約佔往績記錄期間國內銷售總額的[57.5] %、[49.3] %及[48.8] %。董事認為該等月份的較高銷售額是由於於在夏季及五月、十月及中國新年假期購物旺季消費者有較強的消費意慾所致。

於往績記錄期間，本集團亦一般於三月至四月及八月至九月及十二月錄得較高海外市場銷售額。於該等期間錄得的銷售總額分別約佔於往績記錄期間的海外市場銷售總額的[51.5] %、[47.6] %及[46.5] %。董事認為，較高銷售額主要由於夏季及聖誕節及新年休假旺季帶動購買力所致。

業 務

於往績記錄期間，二月通常被視作國內外市場的最淡銷售季節。作為回應季節性銷售額減少的對策及鑑於銷售轉淡期間恰好是中國農曆新年，本集團安排其大部分僱員於該期間休假，從而縮減其營運規模。於該淡季期間，本集團專注於產品開發、銷售人員培訓、拜訪客戶及聯絡新客戶。

許可安排

憑藉本集團強大的家具設計及品牌管理能力，本集團自二零零四年起先向家具經銷商，其後向家具製造商授出在彼等所營銷的家具產品中使用其若干品牌及家具產品設計的權利。透過與被許可方訂立許可安排，本集團在傳統製造及銷售業務獲得收入外，亦能獲得其他收入來源。此外，本集團亦可透過被許可方的分銷網絡提升本身品牌的品牌認知度。董事認為，此種授出許可權的業務模式使本集團能夠持續拓展其收入而不會受產能及營運資金約束。

截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，本集團賺取的許可費分別約為[27,400,000]港元、[27,900,000]港元及[18,900,000]港元，分別佔本集團營業額約[7.4]%、[5.7]%及[3.5]%。於截至二零零六年及二零零七年十二月三十一日止兩個年度，本集團於中國與九間國內家具經銷商（彼等亦為本集團的內銷經銷商）訂立合約，並授予該九間經銷商許可權在其銷售網絡營銷家具產品時使用本集團若干品牌及產品設計。就許可權項下的家具產品而言，該等經銷商須向本集團指定的製造商下製造訂單。根據與經銷商訂立的許可協議，經銷商須根據其向指定家具製造商所訂製家具產品（但不限於經銷商向其客戶銷售的產品）數量向本集團支付許可費用。二零零七年末，本集團與該等經銷商所訂許可協議的兩年期限到期，本集團未與上述九家家具經銷商續訂許可協議。反之，本集團於中國與四家國內家具製造商訂立許可協議，其中[兩]間亦為本集團合約製造商。該等被許可方均為獨立第三方。由於該四家被許可方均位於本公司的國內附屬公司的臨近地區，故董事認為本集團可更方便地與該等被許可方溝通及進行品質檢查。該四家被許可方並無其自有分銷網絡。彼等向其各自客戶銷售產品，且該等客戶主要為國內家具零售商。就董事所知，該等被許可方的少數客戶（即家具零售商）亦為本集團的經銷商。然而，本集團並無發現其任何經銷商於往績記錄期間在同一店舖內同時銷售本集團的品牌產品及許可產品。

業 務

被許可方應付的許可費用乃基於許可權項下家具產品的發票價值，按一定百分比計算。用於計算家具產品的發票金額的單價乃經本集團與被許可方經公平磋商，並經考慮本集團在產品設計及品牌建設產生的成本及潛在生產成本後預先確定。倘被許可方按與預定價格不同的價格向客戶出售產品，許可費用會按實際發票金額計算。[據董事所悉，截至最後可行日期，概無任何被許可方按與本集團預定價格所不同之價格向客戶出售其產品。]

於往績記錄期間的被許可方種類及許可品牌載列如下：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零六年	二零零七年	二零零八年
被許可方種類	經銷商	經銷商	製造商
許可品牌	歐瑞、 聖路易、 世紀葵花	歐瑞、 聖路易、 時代新貴	歐瑞、 聖路易

甄選被許可方

於最後可行日期，本集團與四名被許可方有許可安排，彼等均為在中國境內經營業務的家具製造商。本集團根據若干標準甄選被許可方，其中包括但不限於以下各項：

- 於木製家具產品生產領域的經營歷史；
- 產能、及時交付產品的能力、以及產品品質保證的標準及技術；
- 生產區建築面積不少於4,000平方米；
- 管理能力、聲譽及誠信；及
- 財務資源。

於最後可行日期，本集團已與該等被許可方維持業務關係約[1]至[13]年。本集團與被許可方的客戶並無合約關係，或對由彼等所擁有店舖的經營亦無擁有任何控制權。董事相信，許可產品的目標市場或風格基本上與本集團生產及銷售的品牌產品並不雷同，而本集團品牌產品的經銷商與被許可方之間應不會有任何重大產品競爭或同業競爭行為。

業 務

董事已確認，就彼等所知，於最後可行日期，彼等及彼等各自的聯繫人士以及股東概無持有本公司已發行股本的5%或以上，且於往績記錄期間亦無於本集團的任何被許可方中擁有任何權益。

許可協議

根據本集團與各被許可方訂立的許可協議，本集團(i)就使用其若干品牌名稱及產品設計向被許可方授出非獨家權利；及(ii)負責全國範圍內品牌推廣活動以提升所製造產品的市場形象及品牌認知度，同時被許可方須(a)就其根據許可製造及銷售的家具產品向本集團支付許可費；(b)如發現市場上存在任何銷售假冒許可產品或以任何形式侵害許可產品相關知識產權的侵權行為，即向本集團反映；及(c)確保根據許可權製造的產品的質量符合於許可協議期間本集團要求的標準。各許可協議固定為期兩年及可於到期時經雙方議定續期。倘任何被許可方違反有關許可協議的任何主要條款或被發現以嚴重影響本集團形象的方式行事，本集團可單方面終止協議及保留索償或要求賠償損失的權利。於往績記錄期間，董事確認，本集團或其任何被許可方概無違反各有關許可協議的條款，及概無任何許可協議在有效期內被本集團終止。

根據與家具製造商訂立的現有許可安排，本集團並無向被許可方的或其客戶提供任何銷售激勵、產品責任及擔保條款以及倉儲安排或向終端消費者提供任何產品保證。根據中國有關法律及法規，消費者可就因彼等所購買產品的缺陷對其所造成的任何人身傷害或其他損害向銷售商或製造商提出申索，因此，根據中國法律顧問的意見，董事認為本集團將不會因產品責任遭到任何申索。截至最後可行日期，[本集團並無收到終端客戶就根據許可安排製造的產品的產品責任向其提出的任何申索。]

對被許可方的管理

為保持許可製造產品的品質及標準，本集團會調派生產部門及品質保證部門的員工到被許可方的生產設施，監察生產過程並進行產品品質檢驗。彼等亦會進入被許可方倉庫，對製成品的品質進行抽查。倘製成品未達到規定的品質標準，本集團可要求被許可方採取必要的補救措施，從市場上回收缺陷產品，或單方面終止許可協議。董事確認，於往績記錄期間，概無許可製造產品從市場上被回收，惟更換若干次要零部件除外。

業 務

本集團的企業資源規劃系統與被許可方企業資源規劃系統相連接。本集團能夠即時接入被許可方管理信息系統，如被許可方客戶發出的採購訂單、被許可方的生產情況、銷售及完成情況。在就許可費向被許可方簽發發票之前，本集團會計人員將會按月度基準對被許可方發出的送貨單據與從被許可方企業資源規劃系統獲取的數據進行檢驗核對。此外，本集團每月向被許可方發出確認，以保證應收許可費月底餘額的正確性。

本集團已在中國註冊或已申請註冊許可項下品牌產品的所有商標及品牌名稱。於往績記錄期間，本集團並未遇到任何有關許可項下商標及品牌名稱侵犯知識產權的事件。


品牌及產品

品牌產品



本集團尋求透過培育強勁的品牌認知度及開發全面的產品設計，以使其住宅家具產品從競爭對手中脫穎而出。由於銳意成為中國乃至海外市場的一家領先住宅家具供應商，本集團一直投入大量資源建立及增強其品牌組合。

本集團的住宅家具產品主要分為古典家具系列及現代家具系列，面向中高價位的消費者。

屬古典家具系列的品牌產品，一般形體較大，手工精巧及精雕細琢。由於設計別緻、做工精良，古典家具系列的產品主要面向擁有消費能力及鍾愛高貴豪華設計的中高價位消費者。本集團分類為古典家具系列的品牌包括「尊典」、「時代新貴」及「聖路易」，其中「尊典」及「時代新貴」，用作推廣本集團自製產品，而「聖路易」則用作推廣由第三方家具製造商根據許可安排所製造的產品。

品牌名稱	特點	家居位置	目標市場分部	建議零售價範圍 (約人民幣/套 (附註))
 尊典 (自製)	<ul style="list-style-type: none">高檔木製及軟體家具做工精細的歐洲古典豪華風格	<ul style="list-style-type: none">臥房客廳飯廳家居辦公室	[追求宏大及豪華設計的經驗豐富的中高價位消費者]	[20,000 – 76,000]

業 務

品牌名稱	特點	家居位置	目標市場分部	建議零售價範圍 (約人民幣/套 (附註))
 時代新貴 (自製)	<ul style="list-style-type: none"> 簡單古典家具 西班牙風格 	<ul style="list-style-type: none"> 臥房 客廳 飯廳 	[鐘愛西班牙風格古典家具的中高價位消費者]	[19,000 – 26,000]
 聖路易 (根據許可安排製造)	<ul style="list-style-type: none"> 實木家具 傳統手工藝與現代生產技術的結合 	<ul style="list-style-type: none"> 臥房 客廳 飯廳 	[追求豪華家具產品的高價位消費者]	[30,000 – 40,000]


現代家具系列的產品以簡單潮流的設計及少用裝飾見長，面向年輕的中價位消費者，彼等追求時尚、實用及經濟實惠的住宅家具。本集團歸類為現代家具系列的品牌包括「品至」、「世紀葵花」及「歐瑞」，其中「品至」及「世紀葵花」用作推廣本集團自製產品，而「歐瑞」則用作推廣由第三方家具製造商根據許可安排所製造的產品。

品牌名稱	特點	家居位置	目標市場分部	建議零售價範圍 (約人民幣/套 (附註))
 品至 (自製)	<ul style="list-style-type: none"> 新現代 簡單、新潮及多功能 	<ul style="list-style-type: none"> 臥房 客廳 飯廳 家居辦公室 	[時尚的中價位消費者]	[9,000 – 15,000]
 世紀葵花 (自製)	<ul style="list-style-type: none"> 品質及舒適兼備的意大利風格 色彩鮮艷有活力 可組合和搭配以適合個人風格 	<ul style="list-style-type: none"> 臥房 客廳 飯廳 家居辦公室 	[偏愛意大利風格的現代家具的時尚中價位消費者]	[7,000 – 12,000]
 歐瑞 (根據許可安排製造)	<ul style="list-style-type: none"> 專為居住在市區的年輕一代、兒童及現代家庭設計的清新風格家具系列 設計摩登、潮流及雅緻 可組合和搭配以適合年輕一代的個性 	<ul style="list-style-type: none"> 臥房 客廳 飯廳 家居辦公室 兒童工作室 	[時尚年輕的中價位消費者]	[5,000 – 13,000]

附註：一整套家具包括一張床、二個床頭櫃、一個衣櫃及一個梳妝檯。

業 務

本集團使用其品牌「德加」來推廣其製造的品牌床墊。本集團的所有床墊僅用於出口。

品牌名稱	特點	家居位置	目標市場分部	建議零售價範圍 (約港元/張)
 德加 (自製)	<ul style="list-style-type: none"> 迎合偏好軟臥墊或硬臥墊的人士 給予脊柱良好的支撐 	<ul style="list-style-type: none"> 臥房 	[中價位消費者]	[900 - 4,000]


下表概述於往績記錄期間本集團品牌及無品牌產品的營業額貢獻：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零六年		二零零七年		二零零八年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
尊典	74,921	20.3	142,456	28.9	[177,689]	[33.3]
品至	98,723	26.7	86,980	17.6	[88,856]	[16.7]
歐瑞	19,754	5.3	23,829	4.9	[17,546]	[3.3]
世紀葵花	27,043	7.3	55,925	11.4	[51,844]	[9.7]
時代新貴	–	–	3,141	0.6	[19,382]	[3.6]
聖路易	1,347	0.4	939	0.2	[1,401]	[0.2]
床墊	50,393	13.6	58,748	11.9	[51,665]	[9.7]
無品牌	97,445	26.4	120,651	24.5	[125,963]	[23.5]
合計	369,626	100.0	492,669	100.0	[534,346]	[100.0]

為進一步令其產品種類多元化及擴大其在中國及海外市場的市場份額，本集團每年都推出新產品或現有產品的升級版本。本集團根據對設計、定價及市場接受程度的市場反饋，修改並改進設計以確保新產品能夠滿足消費者的品味及偏好。

本集團以「中國印」為品牌於二零零八年三月在中國深圳舉辦的深圳國際家具博覽會及於二零零八年四月在意大利米蘭舉辦的國際設計週試推一款新產品。「中國印」品牌的產品乃為中國及海外市場的高價位消費者而設計。〔董事擬將「中國印」品牌作為「帶有中國傳統家具風格的當代意大利設計」而進行推廣。〕

業 務

品牌名稱	特點	家居位置	目標市場分部
 中國印	<ul style="list-style-type: none">• 高檔木製家具• 帶有中國傳統家具風格的當代意大利設計	<ul style="list-style-type: none">• 客廳• 飯廳• 家居辦公室• 臥房	成熟及高價位消費者

無品牌產品

除出口其品牌家具產品外，應海外客戶的要求，本集團亦按其自有產品設計或海外客戶提供的產品設計為海外客戶生產無品牌家具產品。在若干情況下，海外客戶提供的產品設計造型獨特，要求本集團定製生產流程。定製生產流程可能需廣泛使用若干顏色或特殊工藝或被磨壓成特殊形狀（為該特定產品固有特色）的底板，而根據產品設計在生產流程的某個階段亦可能需要較長的生產交貨期。

本集團通常會參考包括直接勞工成本、經常費用、原材料成本、設計複雜程度及預期毛利率等在內的眾多因素為外銷的品牌及無品牌產品釐定價格。本集團並不就其品牌或無品牌產品向海外客戶提供任何零售指導價。

設計與開發

董事認為，強大的產品設計及開發能力乃本集團的競爭優勢之一。因此，本集團致力於創造新穎的設計及開發新產品藉以超越競爭對手，同時迎合消費者不斷轉變的品味。本集團設計與開發部所開發的產品已贏得多項業內產品設計大獎，譬如二零零六年獲深圳市家具行業協會頒發「第十九屆深圳國際家具展覽會民用書房家具系列金獎」及二零零六年獲中華全國工商業聯合會家具裝飾業商會頒發「中國十大家具品牌（2005-2006）— 尊典，歐瑞系列產品」。於二零零八年八月，本集團亦獲中華全國工商業聯合會家具裝飾業商會頒發「中國十大家具品牌— 尊典，歐瑞（2007-2008）」。

業 務

本集團設計與開發部的領導為本集團創辦人及高級管理層成員之一的黃先生，彼在家具行業積逾[20]年經驗。於最後可行日期，本集團設計與開發部有[43]名僱員，其中[34]人擁有高等教育學歷（其中[6]人專修家具設計），此外，21人擁有5年以上相關產品設計及開發經驗。本集團定期派遣設計與開發部的僱員參加國內及國際交易展覽會學習，以及由內部高級設計師及外部專家提供培訓以使彼等掌握最新的市場發展趨勢及產品開發技術。本集團的設計及開發成本主要由內部僱員成本及按個別項目支付予受聘的外部設計公司的費用構成。於往績記錄期間，支付予開發與設計部員工的僱員成本分別約為1,270,000港元、1,760,000港元及2,046,000港元，及支付予相關外聘設計公司的成本分別約為779,000港元、755,000港元及[2,544,000]港元。於二零零八年，支付予相關外聘設計公司的成本大幅增加乃主要由於向一間位於意大利米蘭的獨立設計公司，即「May Day Design」支付176,000歐元（約1,900,000港元）所致。有關詳情請參閱下文「May Day Design」分段。設計及開發成本乃於成本產生年度支銷。本集團主要透過控制設計及開發部的人數來監控設計及開發成本。所有該等開支（包括薪資）於產生年度的損益賬內支銷。

本集團定期在中國每年三月及八月舉辦的行業展覽會上推出每季的家具新品設計並在中國全年推出現有產品的升級版本。設計與開發部設立指定的設計團隊負責各古典家具系列及現代家具系列產品的設計與開發。

設計與開發部的員工在產品設計與開發過程中與銷售及市場推廣部、生產部及採購部密切合作。產品設計與開發過程每六個月進行一次，可大致分為四個階段：(i)市場評估；(ii)開發新設計；(iii)製造可行性；及(iv)市場反饋。

(i) 市場評估

設計與開發部的員工與銷售及市場推廣部密切合作，以把握消費者的最新偏好、市場發展及銷售策略。彼等亦參加國內及國際的貿易展覽及展銷會以獲得有關市場潮流的第一手資訊。於本階段，計設部門提出包括產品形象、預期的目標客戶、產品定價、生產過程及原材料選擇在內的產品概念設計。完成本階段通常需耗時約二至三週。

業 務

(ii) 開發新設計

根據市場評估結果，設計與開發部開始構思新產品的詳細概念輪廓及藍圖，新產品可能是一項嶄新設計，亦可能是對現有款式的改良。本集團致力了解家具行業瞬息萬變的最新潮流，以便本集團能更好地掌握及滿足目標消費者的預期及偏好。完成本階段通常需耗時約二至三週。

(iii) 製造可行性

構思出初步的設計藍圖後，本集團會研究根據該藍圖製造產品的可行性。設計與開發部會與生產部就生產新產品的模型討論該設計及有關規格。然後對該模型進行檢驗及檢測，確定是否符合有關產品的國家安全規定。模型如有任何瑕疵或不足，將會予以糾正。當通過所有的有關測試後，方會開始試產。製成品及生產流程將由設計與開發部、銷售與市場推廣部及生產部予以檢討，以評估新產品的市場前景及進行批量生產的可行性。完成本階段通常需耗時約一至二個月。

(iv) 市場反饋

本集團向關鍵客戶試推其新設計模型。本集團亦在家具展覽會或行業展覽會上展示該等新設計，以取得市場對設計、定價及市場接受程度的反饋。根據該等回應，本集團會修改及改良設計，以確保新產品能夠滿足消費者的品味及偏好。一旦落實設計，本集團會開始銷售及市場推廣活動使新產品受到特別注意。收到客戶訂單後，本集團會開始批量生產。完成本階段通常需耗時約兩個月。

深圳景初

本集團自[二零零四年]以來亦已與其他設計公司就產品設計項目進行合作或委託。本集團已聘請深圳景初支持其產品設計能力。深圳景初乃於二零零零年由黃先生與中南林業科技大學（前稱中南林學院）教授及著名家具設計專家胡景初先生（一位獨立第三方）創辦。深圳景初主要從事設計家具及裝飾產品以及提供企業形象顧問、室內設計及裝飾以及軟件開發服務。往績記錄期間，本集團曾委託深圳景初設計若

業 務

千古典及現代系列家具，本集團就設計服務向深圳景初支付的年度總費用分別約為[613,000]港元、[355,000]港元及[915,000]港元。黃先生於二零零九年一月出售其於深圳景初的全部權益。有關本集團與深圳景初之間的交易的進一步詳情，請參閱本節下文「與深圳景初的交易」一段。

May Day Design

鑑於傳統中式家具日益流行，本集團於二零零七年十月聘請May Day Design並與其訂立一項協議（經二零零八年十一月修訂及補充）以設計開發一款新產品，並在歐洲市場以「中國印」品牌進行推廣。May Day Design（一位獨立第三方）是一家總部位於意大利米蘭的專業的產品設計諮詢公司。其公司網站為www.maydaydesign.it。本集團選擇聘請May Day Design乃因為其家具設計能力、知識及貼近歐洲市場。（董事擬將「中國印」品牌作為「帶有中國傳統家具風格的當代意大利設計」進行推廣。）根據與May Day Design訂立的協議，本集團已按項目基準分四期向May Day Design支付176,000歐元（約[1,900,000]港元）以換取May Day Design的服務，包括(i)市場研究；(ii)品牌策略；(iii)品牌設計；(iv)[於二零零八年及二零零九年在深圳、上海及米蘭進行產品推廣；](v)物色分銷渠道；及(vi)國際市場開發。根據與May Day Design訂立的協議，May Day Design已保證對項目成果保密，並已承諾對與不屬公開域名內容且彼等於開發項目過程中可能獲悉的商業及研發秘密及策略有關的資料保密。在與May Day Design的協議中並未約定具體委任期限，惟根據上述協議所述，該項目預期將於二零零九年九月前完成。上述款項已於二零零八年七月悉數繳付。

本集團已於二零零八年三月在中國及於二零零八年六月在意大利申請註冊「中國印」品牌。[根據與May Day Design協議的條款，本集團將為由本集團提出產品構想的所有產品的知識產權的擁有人，而May Day Design將為其本身獨家開發的有關產品的知識產權的擁有人。在後一種情況下，本集團將按本集團與May Day Design進一步議定的費率向May Day Design支付專利權使用費，[董事預期專利權使用費不會超過售價的5%]。本集團有意在歐洲市場銷售產品時使用May Day Design的專有設計。本集團將開發及設計獨立系列的「中國印」產品供國內市場銷售。]

除於二零零七年十月與May Day Design訂立的協議（經二零零八年十一月修訂及補充）外，董事確認，May Day Design於過去或目前與本集團、其主要股東、董事、高級管理層及彼等各自的聯繫人士均無任何關係。

業 務

營銷及推廣

本集團的營銷及促銷策略旨在提升其企業形象及提高客戶對本集團品牌家具產品的認知度。

打造品牌

總體而言，中國家具市場極為分散，市場內有為數眾多的家具零售連鎖店、批發商及獨立零售商，而無明顯的行業主導企業。董事認為強大的品牌打造能力已為本集團的成功奠定堅實基礎。本集團專注在六個方面打造品牌：品牌認知度、定價、產品品質、產品系列、客戶服務及舒適度。〔該六個方面的核心理念為「負得起的奢華」家具，即本集團期望可促使消費者很快認知其品牌的理念。〕〔董事亦制訂打造品牌過程，當中包括對所有專賣店實施標準佈局及規定設計指引。〕

本集團的主要產品以「尊典」、「歐瑞」及「品至」品牌銷售，每個品牌代表著不同設計風格，旨在迎合不同價位及喜好的客戶。本集團亦創立「中國印」等新品牌，以滿足富裕消費者不斷轉變的品味及喜好。本集團產品多元化策略旨在擴大產品範圍，從而適應不同市場分部。

銷售及市場推廣活動

本集團銷售及營銷部定期聯絡現有經銷商，旨在與彼等保持良好業務關係，使本集團得以更好地瞭解客戶要求及利用該等關係推銷新產品。於對客戶進行拜訪時，本集團的銷售職員將(i)向經銷商介紹本集團的最新發展及產品資料；(ii)確保專賣店按本集團的店舖設計及佈局指引以及經營手冊進行經營，以向消費者提供統一化的購物體驗；(iii)收集市場及銷售資料；(iv)提供最新市場資訊；及(v)收集客戶對本集團產品的反饋。此外，銷售職員亦採取積極措施物色潛在經銷商以推銷其產品。

多層次廣告宣傳策略

本集團透過國內報章、電視台（例如中國中央電視台等全國性媒體）、廣告牌、貿易刊物及新聞稿等多種渠道實施多層次廣告宣傳策略。董事相信該等廣告宣傳活動能夠傳達至本集團目標客戶。本集團亦建立了企業網站（www.hingleegroup.com），用於提供有關本集團及其各產品系列的詳盡資料。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年，本集團分別撥付約[850,000]港元、[6,811,000]港元及[5,460,000]港元用於廣告宣傳。

業 務

參加商品交易會及展覽會

為在〔顏色、物料及款式〕方面緊貼最新家具潮流，近年來本集團定期參加(i)國內的商品交易會及展覽會（如中國每年三月及八月舉行的深圳國際家具展覽會及每年三月舉行的中國廣州國際家俱博覽會）；及(ii)國際貿易展覽會（如科隆國際家具展覽會、米蘭國際家具展及東京國際家具展覽會）。在該等交易會及展覽會中，本集團推廣其新家具產品以獲得銷售訂單。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年，本集團分別支出[83,000港元]、[5,893,000港元]及[10,344,000港元]用於參加多個交易會及展覽會。

銷售及營銷部

銷售及營銷部負責本集團品牌及無品牌產品的銷售、分銷、營銷及推廣活動。於二零零六年、二零零七年及二零零八年十二月三十一日，本集團的銷售及營銷部分別擁有[47]、[49]及[55]名銷售人員。本集團將各銷售人員銷售業績約0.2%發給有關銷售人員作為獎金，有關款項將於本集團收訖銷售款項後方予支付。本集團銷售及營銷部由三個分部組成，即古典家具分部、現代家具分部及出口分部，其詳情載列如下：

分部	於最後 可行日期的 銷售人員人數	職能	於最後 可行日期 營銷的品牌
古典家具分部	[25]	制訂及執行國內 古典家具系列 產品的銷售及 營銷策略	「尊典」、 「時代新貴」及 「聖路易」

業 務

分部	於最後 可行日期 銷售人員人數	職能	於最後 可行日期 營銷的品牌
現代家具分部	[16]	制訂及執行國內 現代家具系列 產品的銷售及 營銷策略	「品至」、 「世紀葵花」及 「歐瑞」
出口分部	[14]	處理本集團品牌及 無品牌木製家具及 床墊產品的 出口相關業務	「德加」、 「尊典」及 「品至」

中國市場

古典家具分部及現代家具分部側重在中國推銷本集團的品牌木製家具。彼等負責制訂及執行其各自品牌產品在中國的銷售及營銷策略。

該兩個分部業務合共覆蓋[22]個省、[4]個直轄市及[4]個自治區。該等分部會選派一名銷售人員負責指定區域的銷售業務。作為本集團客戶至上企業文化的一部分，銷售人員在彼等各自銷售地區就有關本集團產品的一切事宜發揮首個聯絡點的作用。銷售人員經常到其指定銷售地區拜訪客戶，以瞭解彼等的需求，推銷本集團產品，告知彼等本集團的最新銷售及營銷策略及爭取獲得重新進貨訂單。彼等亦對當地客戶的品味及喜好進行市場調查，以建立本集團的營銷及產品開發資料庫。本集團使用該資料庫為中國市場制訂產品設計及營銷策略。銷售及營銷部人員就客戶的訂單及產品規格與生產部進行密切溝通，並與生產部及採購部合作以確保準時完成客戶訂單。

業 務

海外市場

出口部負責本集團的品牌及無品牌家具及床墊產品在海外市場的所有銷售相關活動。出口部的銷售及營銷人員負責與生產部及採購部進行溝通，以確保準時完成客戶訂單。本集團出口部積極參加國內外舉辦的貿易展銷會及展覽會，以向潛在客戶推銷本集團產品及收集有關產品潮流的最新市場資訊。

定價

本集團為其品牌家具產品的定價乃參考眾多因素釐定，當中包括直接勞工成本、經常費用、運輸費用、原材料成本、設計複雜性、競爭對手的定價、潛在市場需求及預期利潤率等。本集團亦提供定價指引，向專賣店提供銷售每種品牌產品的建議價格範圍，但鑑於經銷商的經營成本架構各不相同，彼等可全權酌情釐定其各自商店的最終零售價格。就許可安排而言，被許可方須按本集團釐定的價格銷售彼等於許可權限下製造的家具產品予其客戶。該等價格清單並不構成許可協議的部份，及許可協議亦並無載有對任何未遵守價格清單的行為進行處罰的條款。為避免經銷商與被許可方銷售的產品之間出現任何價格競爭及市場同業競爭，本集團將根據許可權及分銷框架協議銷售的產品差異化為不同的風格及目標市場。下表載列本集團品牌產品的風格及目標市場概要。

	風格及目標 市場分部	中間價 (人民幣／套)	所用材料類型
自製品牌產品			
尊典	追求堂皇及豪華設計的 複雜家具的中高價位 成熟消費者	[48,000]	1. 中密度纖維板及實木 配件 (樺木、山毛櫸 木、橡木及杉木) 2. 貼面板：櫻木

業 務

風格及目標		中間價 (人民幣／套)	所用材料類型
市場分部			
時代新貴	鐘愛西班牙風格的 古典家具的中高價位 消費者	[22,500]	1. 中密度纖維板 2. 貼面板：山毛櫸木
品至	偏好傳統風格的 現代家具產品的 中價位消費者	[12,000]	1. 中密度纖維板 2. 貼面板：柚木
世紀葵花	追求意大利風格的 現代家具的時尚 中等價位消費者	[9,500]	1. 中密度纖維板 2. 具有防火表面的木材
許可品牌產品			
歐瑞	偏好簡約設計 現代家具的年輕 中價位消費者	[9,000]	1. 中密度纖維板 2. 防火紙木板
聖路易	追求豪華家具產品的 高價位消費者	[35,000]	1. 中密度纖維板 2. 實木家具配件 (樺木)

於往績記錄期間，本集團並未遇到被許可方按不同於本集團定價的價格向其客戶銷售彼等製造的許可產品的情況。海外銷售方面，本集團一般會參考直接勞工成本、經常費用、原材料成本、設計複雜程度及預期利潤率等若干因素後對其品牌及無品牌產品定價。本集團並無就其品牌及無品牌產品向海外客戶提供任何零售指導價。

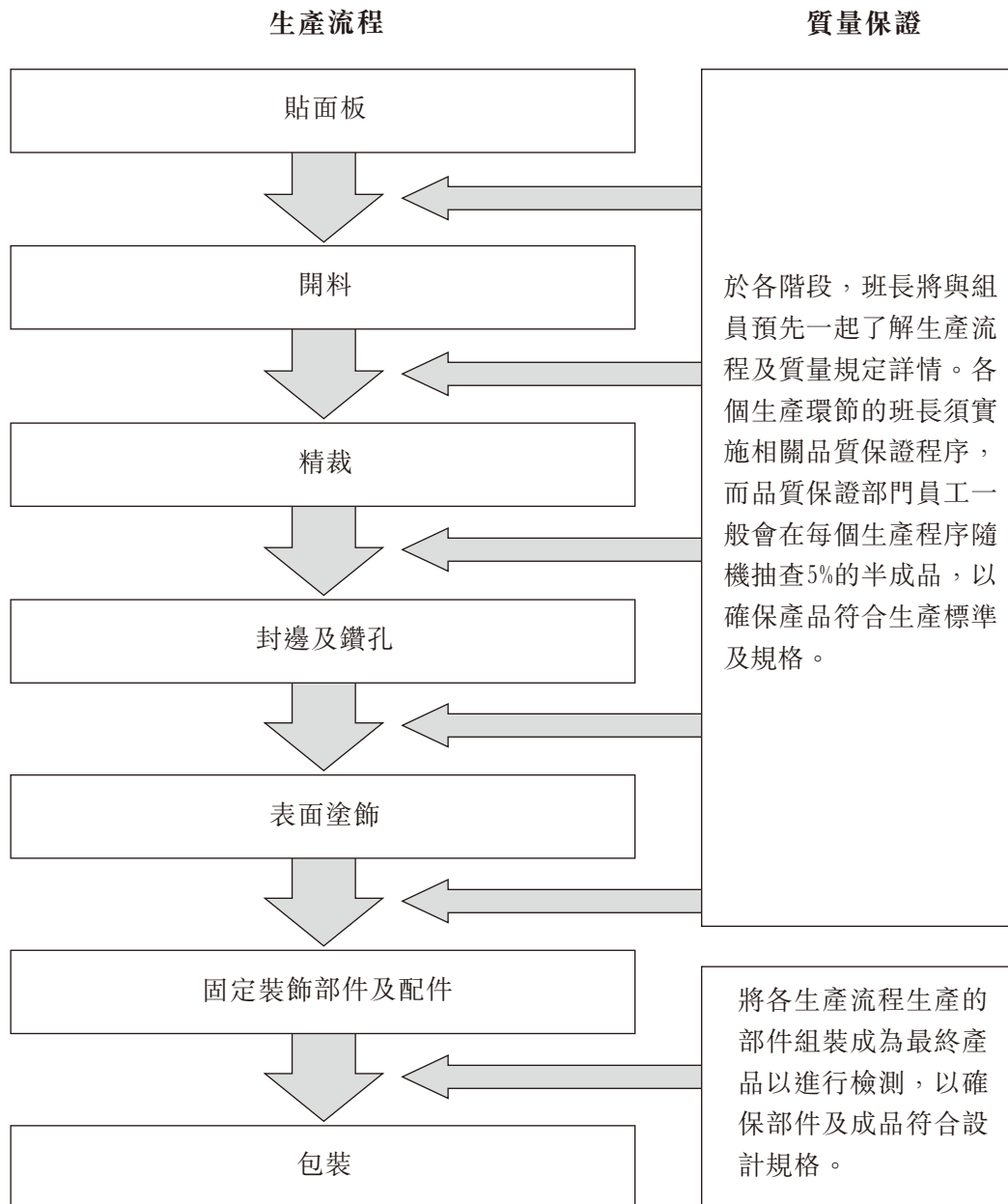
業 務

生產

生產流程

本集團的住宅家具產品包括木製家具及床墊。生產(i)木製家具；及(ii)床墊所採用的基本生產流程概述如下：

(i) 木製家具



業 務

貼面板

底板根據設計規格貼上面板。面板須平滑無縫地貼在底板上。本生產流程一般需約[2]個小時完成。(附註)



貼面板

開料

貼上面板的板件被加工成生產家具部件所需的規格，以供進一步精加工。長度和寬度的誤差允許在1毫米內。本生產流程一般需約[6]個小時完成。(附註)



開料

業 務

精裁

開料後的部件經過進一步精細加工，產生細緻紋理。對於彎曲或圓形部件，在精裁過程中須使用精密模具，以確保達到準確均勻的效果。長度和寬度的誤差允許在1毫米內。本生產流程一般需約[4]個小時完成。(附註)



精裁



彎曲部件封邊



細磨

業 務

封邊及鑽孔

木製部件的各條邊會用面板或PVC片封好以產生裝飾效果。在部件上鑽孔用作組裝用途。各條邊須平滑無縫地封好。鑽孔的位置和深度誤差允許在0.5毫米內。本生產流程一般需約[6]個小時完成。(附註)



封邊



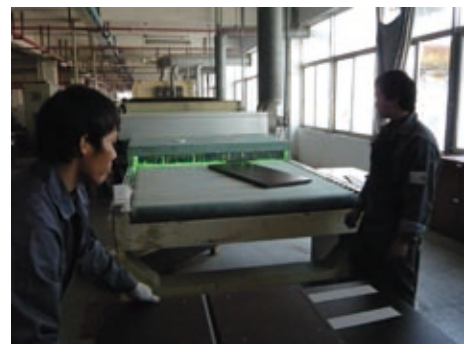
鑽孔

表面塗飾

經封邊及鑽孔的部件會進行打磨以產生平滑表面。該等部件隨後會噴上一層透明漆以填平任何凹痕或縫隙(倘有需要)。打磨及噴上一層透明漆後，該等部件再經過多次噴漆以產生所需顏色。深圳興利工廠安裝有全自動紫外線輥塗加工線處理各油漆部件。該加工線能用紫外線光在[10]分鐘內在部件兩面輥塗及烘乾塗料。塗層須平滑，表面顏色須平均分佈。本生產流程一般需約[24]個小時完成。(附註)



表面噴塗



紫外線輥塗生產線

業 務

固定裝飾部件及配件

裝飾部件及配件（如門拉手、把手、玻璃）安裝在已加工部件上。裝飾部件及配件須穩固地安裝在部件上。本生產流程一般需約[1.5]個小時完成。（附註）



固定裝飾部件及配件

包裝

符合質保要求的完工部件會作平整包裝，以待付運。本生產流程一般需約[1.5]個小時完成。（附註）

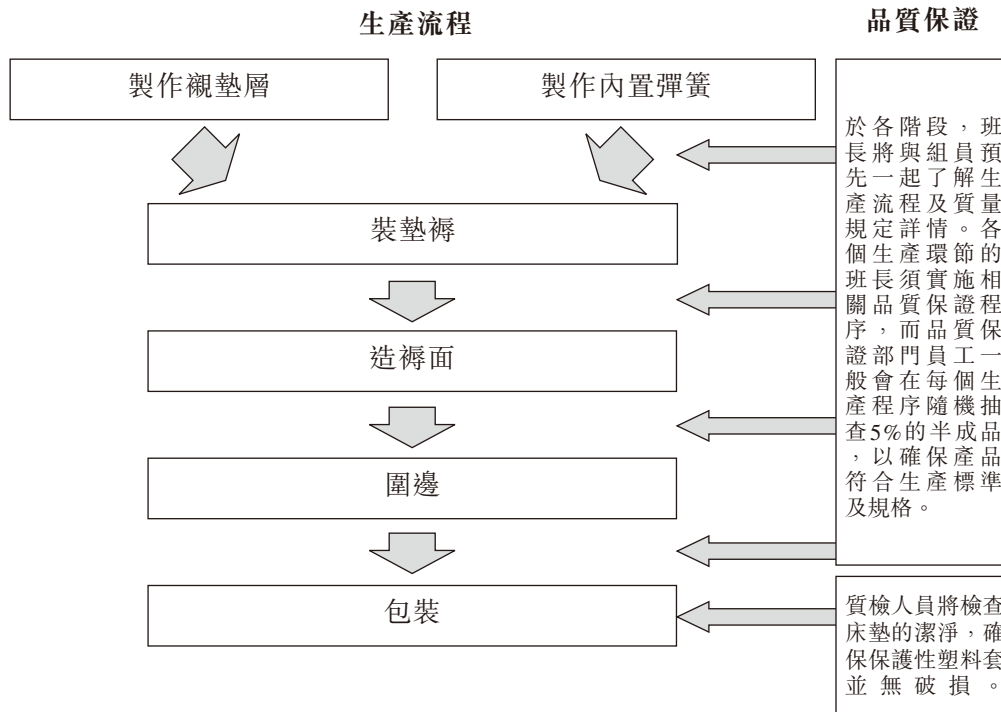


包裝

附註：該生產交貨期乃按生產50件產品為基準計算。經計及原材料的可獲得性及生產計劃，完成一份採購訂單的生產流程一般需約30至40天。

業 務

(ii) 床墊



製作襯墊層

襯墊層由襯墊層機製成。製成的襯墊層裁切成所需尺寸。襯墊層須潔淨、大小合適。成品須具備統一的厚度和平坦的表面。本流程一般需約[10]分鐘完成。(附註)



製作襯墊層

業 務

製作內置彈簧

將鋼絲繞成彈簧。

彈簧按橫直行列均勻排好及以鋼絲圈聯結成內置彈簧。

綁接鋼絲纏繞在內置彈簧的上下兩端。彈簧須大小類似並以鋼絲圈牢固連接。彈簧須均勻放置形成平坦的內置彈簧。本流程一般需約[40]分鐘完成。(附註)



製作內置彈簧

裝墊褥

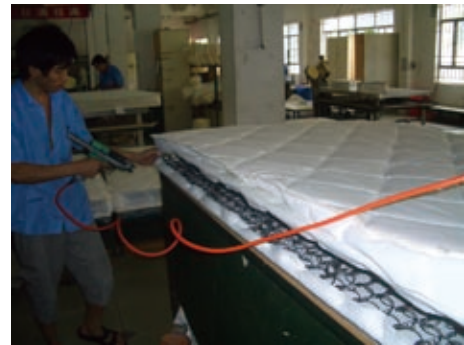
用沖釘機將襯墊層固定在內置彈簧的表面。裝墊褥須潔淨並牢固安裝於內置彈簧上。視乎產品規格，沖釘機須以15至20厘米之間隔分開。本流程一般需約[10]分鐘完成。(附註)



裝墊褥

造褥面

用裝釘機將面層裝飾織物固定在墊褥面上。所用外層須符合產品規格、潔淨、大小合適。外層須牢固安裝在墊褥上。本流程一般需約[10]分鐘完成。(附註)



造褥面

業 務

圍邊

用縫紉機將包邊織帶縫到半完工床墊的各條邊上。半完工床墊的各條邊須無縫地縫好。本流程一般需約[10]分鐘完成。(附註)



圍邊

包裝

已完工床墊經質檢人員檢查後裝入保護性塑料套及存放於倉庫以待付運。本流程一般需約[10]分鐘完成。(附註)



包裝

附註：該生產交貨期乃按生產一件產品為基準計算。經計及原材料的可獲得性及生產計劃，完成一份購買訂單的生產流程一般需約7天。

業 務

生產設施

現時，本集團的所有生產設施皆位於中國廣東省深圳及東莞。床墊乃於東莞興展家具的生產設施生產，而歸類為古典家具及現代家具系列的木製家具則分別於深圳興利尊典及深圳興利的生產設施生產。下表載列本集團各生產設施的主要資料：

附屬公司名稱	地點	製造的產品	於最後 可行日期 全職僱員 人數	生產設施概約 樓面面積 (不包括 露天場所) (平方米)
深圳興利尊典	本文件附錄三內的估值 報告所述的第3至8項 物業位於中國深圳龍崗區	古典家具	[509]	[20,175]
深圳興利	本文件附錄三內的估值 報告所述的第9及10項 物業位於中國深圳龍崗區	現代家具	[488]	[26,229]
東莞興展家具	本文件附錄三內的估值 報告所述的第11項物業 位於中國廣東省東莞	床墊	[154]	[6,091]

業 務

下表載列本集團各生產設施於往績記錄期間的概約年產能、實際年產量及利用率：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零六年	二零零七年	二零零八年
深圳興利尊典			
概約年產能 (套) ¹	5,200	7,700	[9,060]
實際年產量 (套)	4,600	7,050	[8,260]
利用率(%) ²	88.5	91.6	[91.2]
深圳興利			
概約年產能 (套) ¹	11,650	11,800	[11,800]
實際年產量 (套)	10,500	10,800	[9,200]
利用率(%) ²	90.1	91.5	[78.0]
東莞興展家具			
概約年產能 (張) ¹	85,000	106,000	[106,000]
實際年產量 (張)	75,200	97,000	[70,000]
利用率(%) ²	88.5	91.5	[66.0]

附註：

1. 年產能乃參考生產設施在正常運營環境下的機器及勞動力的最大產能而釐定。
2. 利用率按實際年產量與概約年產能的比率計算。

於往績記錄期間，深圳興利尊典的生產設施利用率保持穩定，維持在約88.5%至91.2%。於截至二零零七年十二月三十一日止兩個年度，深圳興利的生產設施利用率分別為約90.1%及91.5%。然而，於截至二零零八年十二月三十一日止年度，該利用率降至78.0%。利用率降低乃由於深圳興利缺少所需生產設施而將「品至」品牌的「K系列」產品生產外包予合約製造商所致。「K系列」外包產品的價值約為[19,000,000]港元。就東莞興展家具的生產設施的利用率而言，於截至二零零七年十二月三十一日止兩個年度，其利用率穩定保持在約88.5%至91.5%。於截至二零零八年十二月三十一日止年度，由於上一年度生產床墊所用原材料（尤其是海綿及鋼絲）的價格上漲，東莞興展家具調高本集團床墊產品的售價以抵銷增加的成本。價格調整卻導致銷售訂單減少。隨著床墊銷售額的下降，東莞興展家具的生產設施於二零零八年的利用率下降至約66.0%。

業 務

拓展計劃

於二零零七年六月二十九日，本集團以總代價約46,800,000港元在中國深圳龍崗區龍崗工業區坑梓鎮收購兩幅土地（即第一幅龍崗土地及第二幅龍崗土地），以建造新生產設施（即深圳興利生產基地及深圳興利尊典生產基地）。

由於深圳興利的生產設施於二零零六年及二零零七年的運轉率超過90%及深圳興利目前租用以安置其生產設施的物業已無額外空間作進一步擴展，為拓展本集團的業務及籌備新產品（尤其「中國印」品牌名下的產品）的上市，本集團已於二零零七年收購第一幅龍崗土地，將其現由深圳興利經營的生產業務遷移至其產能更高的新生產廠房進行。

本集團計劃投資約人民幣[121,200,000]元（約[136,000,000]港元）開發深圳興利生產基地，其中：

- 約人民幣[22,600,000]元（約[24,200,000]港元）於二零零七年七月已支付，用於收購第一幅龍崗土地的土地使用權；
- 約人民幣[77,800,000]元（約[88,200,000]港元）用作深圳興利生產基地的建造成本，其中約人民幣[66,500,000]元（約[75,500,000]港元）已於最後可行日期前支付，餘額約人民幣[11,300,000]元（約[12,700,000]港元）預期於二零零九年九月之前全數支付；
- 約人民幣[17,800,000]元（約[20,200,000]港元）用於收購機器及設備，其中約人民幣[1,800,000]元（約[2,000,000]港元）已於最後可行日期前支付，餘額約人民幣[16,000,000]元（約[18,200,000]港元）預期於二零零九年六月或之前全數支付；及
- 約人民幣[3,000,000]元（約[3,400,000]港元）為保證金，預期於深圳興利生產基地建造工程完成一年之後支付予建築公司。

於最後可行日期，建造深圳興利生產基地的總承擔約為[19,000,000]港元。本集團已委託Schuler Business Solutions AG為深圳興利生產基地進行總體設計。以德國為根基的Schuler Business Solutions AG為一間專門從事木工及家具行業的獨立廠房設計顧問公司。於最後可行日期，本集團已投資約[101,700,000]港元興建深圳興利生產基

業 務

地，並預計該項目將於二零零九年六月竣工。本集團預計該基地將於二零零九年八月開始試產及於二零零九年十一月全面投產。於全面投產後，本集團預計深圳興利生產基地將提供約31,800套家具的年產能。

本集團亦計劃於[二零一一年年中前後]，將其現由深圳興利尊典經營的生產業務遷移至深圳興利尊典生產基地進行。本集團擬利用深圳興利尊典生產基地作為其古典家具系列生產設施之場地，並把本集團目前位於中國深圳一個租賃物業內的辦公室、員工宿舍及食堂遷移至該處。預計深圳興利尊典生產基地的年產能約為[30,000]套家具產品。董事擬於二零一零年年初制訂深圳興利尊典生產基地的詳細建設計劃。

外包

本集團將若干設計簡單及裝飾較少的家具產品外判予合約製造商生產。本集團亦於其產能接近飽和時將其產品的生產外包。

於往績記錄期間，本集團於中國分別聘請[16]名、[11]名及[7]名合約製造商，該等合約製造商與本集團有[1]至[13]年不等的業務合作關係。於最後可行日期，本集團於中國聘用[7]名合約製造商。下表載列按營業額計，由該等合約製造商所製造及由本集團銷售的產品所佔的比例。

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零六年	二零零七年	二零零八年
產品品牌			
尊典	0%	15.0%	[23.0]%
品至	26.0%	35.0%	[55.2]%
世紀葵花	40.0%	84.0%	[42.9]%
無品牌	84.0%	72.0%	[82.4]%

業 務

甄選合約製造商

本公司依據若干標準（包括其營運歷史、生產成本、產品品質、聲譽、價格、管理能力、生產樓面面積規模、工人人數及遵守本集團生產時間表的能力）甄選其合約製造商。合約製造商須擁有不少於[一]年的營運歷史及不少於4,000平方米的生產樓面面積以及超過200名工人的員工隊伍，然而，本集團不會於委聘未來合約製造商時對其規定任何財務要求（如資本金額、經營溢利等）。本集團於委聘任何合約製造商之前，準製造商須生產樣品，以證明其達到本集團標準的能力。

生產外包框架協議

根據生產外包框架協議，本集團向合約製造商提供詳細的產品設計、規格及原材料要求，各合約製造商須簽訂保密協議保證不會向外人透露該等保密資料。董事確認，於往績記錄期間，本集團並無發生任何合約製造商違反保密協議的事宜。

本集團應付合約製造商的外包款額乃基於本集團與合約製造商按個別訂單基準議定的報價釐定，本集團就此獲授為期30天的信貸期。報價表亦訂明外包產品須付運至本集團倉庫的時間表。倘延期付運導致本集團蒙受銷售損失，則相關合約製造商須賠償本集團的損失。董事確認，本集團並無經歷合約製造商於付運外包產品時出現重大延誤而導致本集團蒙受損失或招致申索的事件。

本集團與該等合約製造商訂立生產外包框架協議，期限不超過兩年。

質量保證

根據生產外包框架協議，本集團的生產人員及質檢人員會向合約製造商提供現場培訓。此外，合約製造商既可使用本集團採購部所採購的主要原材料，亦可從本集團指定的供應商或其他供應商自行採購，惟原材料須符合本集團的規定。

業 務

合約製造商所生產的產品須符合中國相關政府以及中國及海外市場（倘適用）行業標準或符合本集團與該等合約製造商議定的該等其他質量標準。

合約製造商所生產的產品須經本集團的質量檢驗，而合約製造商負責修正本集團所識別的相關產品質量缺陷。如售予本集團客戶的任何產品其後發現存有缺陷，則相關合約製造商將負責進行修正，相關費用由合約製造商自行承擔。框架協議亦規定倘本集團同意代為修正，則相關費用將從本集團應付合約製造商的有關購買支付款項中扣除。

[在每次付運前，本集團的質檢人員會進行現場視察及抽查約5%製成品，以確保合約製造商所生產的產品符合本集團規定的質量標準及設計規格。]

於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，向合約製造商採購的總額為約[107,700,000]港元、[141,700,000]港元及[180,700,000]港元，分別佔本集團銷售成本總額約[36.0]%、[35.8]%及[41.7]%。董事已確認，於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年，彼等及彼等各自之聯繫人士以及據董事所知，於最後可行日期持有本公司已發行股本5%或以上的股東，概無於本集團的任何合約製造商中擁有任何權益。

品質保證

董事認為，完善的品質控制體系是本集團取得成功的重要因素之一。本集團已建立嚴格的品質保證體系以確保其產品符合所要求的品質及安全標準。作為對本集團生產流程品質的認可，其附屬公司深圳興利於二零零八年一月就其有關木製家具設計、製造及銷售的質量體系的确立與應用獲授ISO9001:2000證書，有效期至二零一一年一月；而深圳興利尊典於二零零七年[二]月獲授ISO9001:2000證書，該證書有效期至二零一零年二月，適用於有關家具設計及製造的質量體系的建立及應用。此外，深圳興利與深圳興利尊典均已按照中國國家質量監督檢驗檢疫總局頒佈的規定於當地出入境檢驗檢疫局註冊登記，因此合資格從事木製家具產品出口。為符合註冊登記資格，深圳興利與深圳興利尊典必須符合地方當局對生產加工、質量控制、倉儲及物流各環節所施行的質量標準及規定。此外，本集團所聘用供外判製造出口木製家具的合約製造

業 務

商亦已於深圳當局註冊登記。董事確認，於往績記錄期間，上述本集團及其合約製造商所取得的登記從未被暫停或撤銷。有關本集團須遵守的中國產品質量法律、規則及法規的詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

本集團已於生產過程中的各主要環節採取嚴格的品質保證程序，並對合約製造商及被許可方實施品質保證程序以確保彼等以本集團品牌製造的產品均符合國內市場及海外市場的有關質量標準。詳情請參閱下文「內部生產流程實施的品質保證程序」及「對合約製造商及被許可方實施的品質保證程序」兩分段。得益於該等嚴格的品質保證程序，於往績記錄期間，本集團客戶因缺陷而退貨的貨品數量並不重大。於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，本集團國內銷售因品質問題產生的退貨金額分別約為[200,000]港元、[300,000]港元及[500,000]港元，而外銷概無產品退貨記錄。除上述者外，董事確認本集團於往績記錄期間並無任何其他退貨（包括由合約製造商生產的產品）或產品投訴。

於往績記錄期間，除深圳興利因其於二零零六年九月製造的一批32個床頭櫃甲醛排放超標而被處以人民幣3,800元的罰款外，本公司中國附屬公司概無因違反中華人民共和國產品質量法而受到任何處罰。該不合規事宜乃屬獨立事件。本集團曾對有關床頭櫃案所用的中密度纖維板進行抽樣檢查，並無發現[違規現象]。然而，在深圳市質量技術監督局龍崗分局進行的定期檢查中發現床頭櫃案甲醛排放量超標。由於該等產品概無出售予終端客戶，本集團將該等產品自相關兩家經銷商全部召回，概無出售予終端客戶。召回產品所涉金額微不足道。此次事件後，本集團已終止與所涉供應商的業務關係，並加強其僅向認可供應商採購原材料的集中式採購體制。本集團要求主要原材料（如中密度纖維板、塗料、金屬部件及棉料）的任何新供應商向其提供有關所供應原材料質量的獨立認證文件，或由本集團將該等新供應商所供應的原材料送往獨立專業機構進行檢測，方會將該等新供應商接納為認可供應商。此外，本集團將抽樣檢查比率由3%增至5%。董事確認，除上文所披露者外，本集團過往概無召回任何產品，或因產品質量問題而遭到任何索償。

業 務

除確保其品質保證能力達到有關政府機構就上文所述的註冊登記而實施的標準外，本集團同樣強調其品質保證程序符合其海外客戶所規定的質量安全標準。海外客戶通常基於（其中包括）其產品品質保證的標準和技術來選擇供應商。與本集團合作前，有意向的主要海外客戶通常會與本集團的生產和質檢人員進行現場訪談，以評估本集團能否符合有關出口市場的質量要求。海外客戶有時會要求本集團提供樣品，以確保本集團所生產的家具產品能夠符合其質量安全要求。本集團來自發達國家（如歐盟和美國）的主要海外客戶，會定期對本集團的運作進行現場檢查，以確保本集團的質量控制標準持續符合其要求。

此外，根據中華人民共和國國家質量監督檢驗檢疫總局的規定，各木製家具生產企業在向海外出口產品時必須嚴格遵守各進口國所施加的技術要求及質量標準。對於各批出口貨物，本集團須於向負責產品質量抽樣檢查的地方出入境檢驗檢疫局申請批文後，方可在各地方海關機構辦理通關手續。董事確認，於往績記錄期間，本集團或其木製家具合約製造商在申請出口批文時從未遇到遭拒絕的情形。而在進口國倘有需要就遵守產品質量和安全標準申報在有關地方當局作必要備案，則本集團的海外客戶一般會負責處理該等事宜。

本集團的品質保證部門會對本集團製造的產品進行品質檢查，並監管內部生產流程的每個環節的品質保證實施情況。此外，本集團亦對認可合約製造商及被許可方所製造的產品進行定期品質檢查。

本集團的家具產品以設計、手工和時尚飾條見稱。董事認為為確保本集團產品品質，本集團需要藉質檢人員的經驗識別出有瑕疵的家具製成品。截至最後可行日期，品質保證部有員工[23]人。儘管本集團的質檢人員並無持有任何有關木製家具或床墊質量保證的專業資格，惟其中[9]人在家具行業擁有逾[10]年經驗，其餘擁有[1]至[8]年不等的家具行業從業經驗。

業 務

內部生產流程實施的品質保證程序

本集團就其與以下各項相關的生產流程實施下列品質保證程序：

(a) 甄選供應商

本集團僅向認可供應商採購原材料。認可供應商的甄選標準包括價格、原材料品質及售後服務質量、供貨及交貨的穩定性、準時交付原材料的能力、在供應有關原材料方面擁有最少一年經驗、最低訂單金額要求及聲望。〔在成為認可供應商之前，每名新原材料（如中密度纖維板、油漆、五金配件及海綿）供應商須向本集團提供所供應原材料的獨立質量認證，否則本集團會將該等新供應商提供的原材料送交獨立專業人士檢測，確定是否符合有關標準以及相關規則及規例。〕本集團已成立品質保證小組以甄選供應商。

(b) 入倉品質保證

入倉原材料須接受品質保證小組成員的抽樣檢查，以確保原材料乃由認可供應商供應及該等原材料的品質、等級及數量符合訂單規格。不符合本集團所規定的規格及品質標準的原材料將退回有關供應商。

(c) 流程內品質保證

本集團會在整個生產流程中實施流程內品質保證措施，以確保缺陷半成品不會進入到生產流程的下一環節。各個生產環節的班長須實施相關品質保證程序，而品質保證部門會對半成品及製成品進行抽檢，以確保符合本集團的品質保證標準。本集團的質檢人員一般會在每個生產程序隨機抽查5%的半成品，以確保產品符合生產標準及規格。如發現任何瑕疵或缺陷，質檢人員將再隨機抽樣檢查另外5%部件，如再發現任何缺陷，則會對整批半成配件或產品進行品質保證檢查。視乎問題嚴重性及問題類型，任何未能通過品質檢查的項目將被丟棄或重新處理。

業 務

(d) 最後品質保證

對製成品進行最後品質檢查，以確保符合本集團的品質保證標準、設計及規格。通過最後品質檢查的產品會儲存至倉庫，等待交付予客戶。至於本集團的木製家具產品，在包裝付運前，質檢人員會抽樣進行家具配件裝配，以測試各個部件的適配性，從而確保部件及成品符合設計規範。

(e) 出倉品質保證

於交付予客戶前，品質保證部門的成員會進行品質抽檢，以確保將予交付的產品在儲存期間未遭損壞。

對合約製造商及被許可方實施的品質保證程序

本集團的質檢人員向合約製造商提供現場培訓，以確保彼等了解本集團的品質保證要求。於每次付運前，質檢人員隨機抽樣檢查5%製成品，以確保產品符合本集團的品質標準。

本集團質檢人員也會被調派至被許可方的生產地點，根據調派安排，本集團將向四名被許可方各派遣一名資深質檢人員，且該等質檢人員須接受無固定期限的輪流調派。調派至被許可方生產設施的質檢人員會就生產程序及品質控制對被許可方的員工進行培訓、指導及監督，以確保被許可方生產設施所實施的品質保證程序符合本集團的標準。

向專賣店及被許可方提供的營運指南

本集團向專賣店營運商及被許可方提供詳細的指引，當中載明本集團對彼等店舖的佈局及裝飾的要求、所售產品的市場推廣及廣告資料、推薦客戶服務指示及建議定價政策，以確保統一的品牌形象。

業 務

採購

本集團生產家具產品所用的主要原材料包括中密度纖維板、金屬製品及塗料。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，原材料成本分別約為[157,500,000]港元、[210,700,000]港元及[199,200,000]港元，分別約佔本集團總銷售成本[52.6] %、[53.1] %及[46.0] %。

於往績記錄期間，中密度纖維板的成本分別約佔本集團原材料成本總額的[36.2] %、[40.1] %及[42.0] %。本集團使用不同厚度的中密度纖維板。下表載列本集團於二零零六年、二零零七年及二零零八年所使用的中密度纖維板主要種類的平均採購價：

中密度纖維板的厚度	二零零六年 約人民幣／塊*	二零零七年 約人民幣／塊*	二零零八年 約人民幣／塊*
18毫米	[89.0]	[97.5]	[92.8]
25毫米	[127.3]	[142.0]	[136.0]

* 每塊的尺寸為1.22米乘以2.44米。

於往績記錄期間，本集團概無與原材料供應商訂立任何長期供應協議，反之，本集團與其主要原材料供應商訂立規管原材料供應主要條款的框架協議。各原材料採購訂單的價格、質量及付送時間均按個別交易基準與相關供應商議定。[本集團根據生產需要採購原材料，及通常維持一個月的存貨水平。本集團採購部負責監察原材料的價格波動，及依賴大規模採購以盡量減小該等波動的影響。]

於往績記錄期間，所有原材料均於中國採購。原材料採購款按現金或記賬方式以人民幣結付，信貸期介乎[30]天至[90]天不等。於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，本集團貿易應付賬款的週轉天數分別約為[70]天、[68]天及[54]天。

本集團的供應商包括原材料供應商及合約製造商（本集團將若干家具產品的生產外判予合約製造商）。於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，本集團向五大供應商作出的採購額合共分別佔本集團採購總額約[27.7] %、[41.5] %及[49.8] %，而本集團向最大供應商作出的採購額則分別佔本集團同期採購總額約[9.7] %、[14.6] %及[14.4] %。於往績記錄期間，本集團的五大供應商主要為提供包括中密度纖維板的原材

業 務

料供應商及合約製造商。於最後可行日期，本集團已與彼等維持有約[3]年至[13]年不等的關係。於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年，本集團於採購原材料方面並無經歷任何困難。鑑於本集團用於製造住宅家具產品的大多數原材料均為一般可獲得的商品，且本集團已與其供應商建立了長期的關係，故董事預期，本集團日後不會在向其現有供應商採購原材料上或必要時另尋替代供應商上遇到任何困難。

董事已確認，於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年，彼等及彼等各自之聯繫人士以及據董事所知於最後可行日期持有本公司已發行股本5%或以上的股東，概無於本集團的任何五大供應商中擁有任何權益。

存貨控制

本集團存貨包括原材料（主要為中密度纖維板、金屬製品及塗料）、在製品及製成品。主要原材料及製成品的存貨水平乃根據客戶訂單水平、產能及可用營運資本釐定。本集團透過其企業資源規劃系統監控存貨水平，該系統集實時存貨管理、生產管理、材料要求規劃及採購管理模塊於一體。當倉庫的存貨水平低於最適宜水平時便會發出報告，以顯示需補充原材料。一般而言，本集團的關鍵原材料會維持約一個月的存貨，以滿足生產要求，並會根據過往銷售額及預計客戶訂單量調整其製成品存貨水平。此外，本集團每季會對存貨水平進行實物盤點，以核對企業資源規劃系統所顯示的記錄及釐定是否須對任何有缺陷的存貨項目做出撥備。於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，本集團的存貨週轉期分別為約[50]天、[45]天及[52]天。

存貨乃按以加權平均基準計算的成本與扣除任何陳舊或滯銷產品所作正式減值後的可變現淨值中的較低者計值。本集團會每季檢討存貨賬齡，並一般會根據本集團政策為任何陳舊或滯銷產品作出減值。

業 務

以下載列於往績記錄期間存貨價值的減值金額：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零六年 千港元	二零零七年 千港元	二零零八年 千港元
存貨價值減值	[2,000]	[501]	2,165

知識產權

董事將本集團的成功部份歸功於本集團所開發及擁有的商標及其他知識產權，包括設計專利。於最後可行日期，本集團(i)擁有[29]個於中國註冊的商標及[7]個於香港註冊的商標；及(ii)已在中國及意大利分別申請註冊[10]個及[1]個商標。本集團於最後可行日期所擁有商標的有效期限詳情請參閱本文件附錄五「知識產權」分節。

於最後可行日期，本集團(i)擁有[6]項專利；及(ii)已在中國申請註冊[34]項與本集團住宅家具產品的若干產品設計有關的專利。本集團於最後可行日期所擁有專利的有效期限詳情請參閱本文件附錄五「知識產權」分節。

於最後可行日期，本集團為域名www.hingleegroup.com的註冊人。

[倘本集團的知識產權的申請註冊被拒絕或回絕，則本集團或會考慮採用其他商標推廣其產品及／或在生產中使用其他設計。此外，申請遭拒將不會阻礙本集團在生產中利用該等商標及設計，除非此舉構成對任何第三方知識產權的侵犯。因此，即使有任何商標或專利註冊申請被拒絕或回絕，董事認為本集團的營運及財務狀況將不會受到任何重大影響。]

董事確認，於往績記錄期間，彼等並無知悉任何本集團侵犯知識產權事件或有關本集團與任何第三方產生的知識產權糾紛，且本集團於往績記錄期間並未遇到任何第三方侵犯其知識產權的事件。

業 務

於往績記錄期間，本集團於中國的四項商標申請及一項專利申請起初遭有關監管機構拒絕註冊。在該四項於註冊申請階段曾遭中華人民共和國國家工商行政管理總局商標局拒絕註冊的商標申請中，有三項最終獲商標評審委員會批准，並已獲得中華人民共和國國家工商行政管理總局商標局頒發註冊證明。剩餘一項遭拒商標申請乃與「智逗星」品牌有關，該商標遭拒絕註冊的原因為其與先前註冊的一項商標相似。按「智逗星」品牌設計的所有產品後併入「歐瑞」品牌。另一方面，專利申請遭拒乃由於此項申請存在若干固有技術缺陷。[遭拒後，本集團已於二零零七年十月停止在生產中使用該項申請的有關設計。][於往績記錄期間及截至最後可行日期，本集團概無接獲任何第三方有關宣稱本集團侵犯知識產權的通知。]

[本集團正申請在意大利註冊「中國印」品牌。]根據本集團自意大利法律顧問獲得的法律意見，一般情況下，預計註冊手續的完成自備案日期起需三至四年時間。本集團已獲該意大利法律顧問告知有關註冊申請遭拒的風險極低。然而，意大利商標與專利局頒發註冊證並不意味著有關商標即為有效，此乃由於根據法律規定有關商標的獨創性尚未經上述部門檢測，有關商標的獨創性可能最終遭受法律訴訟，但意大利法律顧問認為該等風險極低。

據中國法律顧問告知，就本集團於中國的未決商標註冊申請而言，由於完成註冊程序所需的時間視乎中華人民共和國國家工商行政管理總局商標局審查及批准程序，故無法確定其完成時間。據中國法律顧問告知，中華人民共和國國家工商行政管理總局商標局將檢查有關商標是否易於辨別、易於區分及其是否與任何其他人士獲得的先前權利衝突。待通過中華人民共和國國家工商行政管理總局商標局檢查後，中國法律顧問告知，本集團獲得註冊該等商標的批准將不會有任何法律障礙。

業 務

然而，據中國法律顧問告知，就本集團於中國的未決專利註冊申請而言，由於完成註冊程序所需的時間視乎中華人民共和國國家知識產權局審查及批准程序，故無法確定其完成時間。中國法律顧問亦告知，有關設計一定不能與備案日期前已於國內外出版物上公開披露或已在國內公開使用的任何設計相同或類似，且一定不能與任何其他人士的任何先前權利衝突。待中華人民共和國國家知識產權局就上述事項、本集團根據中華人民共和國專利法規定進行申請程序的合規狀況檢查且支付申請涉及的有關費用後，中國法律顧問告知，本集團獲得註冊該等專利的批准將不會有任何法律障礙。

由於本集團的成功部份取決於其知識產權，故本集團已申請並將繼續於主要使用該等知識產權的司法權區對其申請註冊。本集團亦盡力監察並阻止以其品牌銷售假冒產品。根據本集團與其經銷商之間的分銷框架協議，經銷商不得於其專賣店內銷售任何假冒產品，而且根據協議彼等亦須向本集團反饋彼等所察覺的有關銷售假冒產品的情況。[根據本集團與其被許可方訂立的許可協議，被許可方有義務於彼等發現任何潛在侵犯本集團的權利或任何未授權使用許可協議規定的品牌時通知本集團。此外，倘本集團的銷售人員於定期拜訪專賣店及其臨近區域時發現任何假冒的本集團產品及品牌，彼等須向本集團報告，以供參考。本集團依賴其銷售人員、經銷商及被許可方向本集團反饋其他門店或其他經銷商未根據與本集團訂立的協議而銷售假冒產品。]

有關本集團知識產權的進一步詳情載於本文件附錄[五]「知識產權」分節。

業 務

物業

自置物業

第一幅龍崗土地

於二零零七年六月二十九日，深圳興利與深圳市國土資源和房產管理局就以總代價人民幣22,593,085元（約[24,215,525]港元）收購地盤面積約為43,817平方米的第一幅龍崗土地訂立一份土地使用權出讓合同。據中國法律顧問告知，於有關土地使用權出讓合同項下的應付代價已於二零零七年七月二日清償。於二零零七年九月二十日，本集團獲得該土地的土地使用權，為期50年，於二零五七年六月二十八日屆滿。根據現有建造計劃，本集團擬在第一幅龍崗土地上建造總樓面面積約為38,869平方米的深圳興利生產基地，以供遷入本集團位於中國深圳的一處租賃物業（即本文件附錄三估值報告所述的第[9]項物業）的現代家具系列產品生產設施，及設立「中國印」產品生產設施。本集團已委託Schuler Business Solutions AG負責生產設施的整體設計。Schuler Business Solutions AG（獨立第三方）位於德國，為專業從事木工及家具行業的工廠設計諮詢公司。

深圳興利生產基地的建設已於二零零八年[六]月動工，並預期於二零零九年[六]月完工。[於最後可行日期，深圳興利生產基地的工廠樓宇及宿舍樓上部結構已完工，目前正在進行內部裝修及安裝樓宇服務系統。]中國法律顧問已告知，本集團已就在第一幅龍崗土地上建造生產設施(i)於二零零八年三月十二日及十三日取得深圳市建設工程規劃許可證；及(ii)於二零零八年五月二十一日取得中華人民共和國建築工程施工許可證，並已遵照有關法律、規則及條例及根據土地使用權出讓合同的相關條款動工。本集團預期將於二零零九年[八]月進行試生產並於二零零九年[十一]月全面投產。深圳興利生產基地的年產能預計約為[31,800]套家具產品。據中國法律顧問告知，倘深圳興利未能於二零零九年六月二十八日或之前完成在第一幅龍崗土地上的施工，則須按其根據有關土地使用權出讓合同所支付的代價繳納規定比例的罰金，相關標準如下：(i)延期不超過六個月按5%繳納罰金；(ii)延期六個月但不超過一年按10%繳納罰金；及(iii)延期一年但不超過兩年按15%繳納罰金。董事估計，倘於第一幅龍崗土地上的建設

業 務

延期不超過兩年，本集團就此可能被要求繳納最多約人民幣[3,390,000]元的罰金。中國法律顧問亦已告知，倘深圳興利於所規定的期限後兩年內仍未完成在第一幅龍崗土地上的建設，相關土地局有權在不作出任何賠償的情況下收回土地。[創辦人及彼等各自的投資公司已同意就本集團可能因延期建設深圳興利生產基地而遭致的所有罰款做出賠償。]

第二幅龍崗土地

於二零零七年六月二十九日，深圳興利尊典與深圳市國土資源和房產管理局就收購地盤面積約為41,066平方米的第二幅龍崗土地訂立一份土地使用權出讓合同，代價為人民幣21,094,404元（約[22,609,212]港元）。據中國法律顧問告知，於有關土地使用權出讓合同項下之應付代價已於二零零七年十月二十六日清償。於二零零八年一月三十日，本集團獲得該土地的土地使用權，為期50年，於二零五七年六月二十八日屆滿。本集團擬建造深圳興利尊典生產基地以[設立其古典家具系列生產設施]，及供遷入本集團位於中國深圳的一處現有租賃物業（即本文件附錄三估值報告所述的第[9]項物業）的辦公室、員工宿舍及食堂。深圳興利尊典生產基地的年生產能力預計約為[30,000]套家具產品。

根據有關第二幅龍崗土地的土地使用權出讓合同，本集團應於二零零八年六月二十九日前在該幅土地上動工及於簽訂該協議後兩年內完工。本集團已向深圳市國土資源和房產管理局提出申請，而管理局已同意將開工日期延展至二零零八年十月二十六日及將完成日期延展至二零零九年十月二十六日。據中國法律顧問告知，深圳興利尊典生產基地建設已於二零零八年七月動工。根據中國法律顧問的意見，本集團已(i)於二零零八年三月十三日取得有關在第二幅龍崗土地上建造總樓面面積為34,443.96平方米的生產設施的深圳市建設工程規劃許可證；及(ii)於二零零八年六月二十七日取得中華人民共和國建築工程施工許可證（據此本集團獲准開始將於第二幅龍崗土地上建造廠房樓宇的基礎工程），並已遵照有關法律、規則及條例及根據土地使用權出讓合同的相關條款動工。董事已確認，由於通往第二幅龍崗土地的道路尚不可用，有待有關部門（包括深圳市龍崗區建設局、深圳市龍崗區城市管理行政執法局及深圳市龍崗區工程質量監督檢驗站）對週邊公路工程發出檢驗批文，因此深圳興利尊典生產基地的建設工程已於二零零九年一月上述地基工程完工後暫停。據中國法律顧問告知，尚未獲得週邊公路工程的檢驗批文並不會影響本集團於第二幅龍崗土地的權

業 務

利，但由於直至該檢驗批文授出後，通往第二幅龍崗土地的道路方可使用，因此深圳興利尊典無法繼續其於第二幅龍崗土地的建設工程。[董事認為，考慮到本集團可能(i)繼續沿用其現有古典家具系列生產設施；(ii)於深圳地區內委聘第三方分包商；及(iii)於必要時租賃額外物業，概因董事預期於深圳覓得適合之物業並無任何困難，故尚未獲得週邊公路工程的檢驗批文並不會影響本集團的擴張計劃。]據中國法律顧問告知，倘深圳興利尊典於二零零九年十月二十六日或之前未完成於第二幅龍崗土地上的建設，則須按其根據有關土地使用權出讓合同所支付的代價繳納規定比例的罰金，相關標準如下：(i)延期不超過六個月按5%繳納罰金；(ii)延期六個月但不超過一年按10%繳納罰金；及(iii)延期一年但不超過兩年按15%繳納罰金。董事估計，倘於第二幅龍崗土地上的建設延期不超過兩年，本集團就此可能被要求繳納最多約人民幣[3,160,000]元的罰金。中國法律顧問亦已告知，倘深圳興利尊典於所規定的期限後兩年內仍未完成在第二幅龍崗土地上的建設，相關土地局有權在不支付任何賠償的情況下收回土地。[創辦人及彼等各自的投資公司已同意就本集團可能因延期建設深圳興利尊典生產基地而遭致的所有罰款做出賠償。][經考慮週邊公路工程最新完工狀況及授出公路工程檢驗批文通常所要求的期限，]本集團目前預期深圳興利尊典生產基地將於二零一零年六月前後恢復建設，並[於二零一一年中期前後]完工。中國法律顧問已拜訪相關土地局，瞭解到深圳興利尊典可於相關部門授出週邊公路工程的檢驗批文後申請延後建設完工日期。中國法律顧問認為，倘工程延誤乃因有關公路工程未能按期完工所致，則本集團獲准延期完工一般不會存在任何法律阻礙。

根據中國法律顧問的意見，因本集團已獲得深圳市建設用地規劃許可證及有關第一幅龍崗土地及第二幅龍崗土地各自的房屋所有權證，及就有關土地使用權出讓合同項下的應付代價已全數償付，本集團擁有第一幅龍崗土地及第二幅龍崗土地的土地使用權，均為期50年及於二零五七年六月二十八日屆滿，作工業用途。中國法律顧問進一步告知，授出該地塊的土地使用權合同的一項條件是，該兩幅土地的土地使用權不得轉讓或出租。因此，估值師並無賦予該土地任何商業價值。亦請參閱本文件「風

業 務

險因素」一節「本集團的自置物業不可轉讓予第三方」一段。然而，據中國法律顧問告知，本集團為第一幅龍崗土地及第二幅龍崗土地的土地使用權的合法業主，因而上述物業的不可轉讓性不會影響本集團於該等物業的權利。

租賃物業

於最後可行日期，本集團已於中國租賃[9]處物業，主要用作生產設施、辦公室、倉庫及員工宿舍。此外，本集團於香港租賃一處物業用作辦公室。所有該等物業均租自獨立第三方。

關於本集團於中國的一處租賃物業（即本文件附錄三物業估值報告所述的第[10]項物業），相關出租人並未提供可證明其合法擁有該等物業的業權文件。該物業位於中國深圳及被本集團用作倉儲用途。根據中國法律顧問，由於相關出租人並未向本集團提供相關業權文件，故彼等向本集團出租該物業的合法權利有待商榷。因此，中國法律顧問無法就該物業的租賃協議是否有效及合法出具意見。據中國法律顧問告知，出租人尚未提供登記所需的相關業權文件，因此導致向相關物業租賃行政管理部門登記租賃協議延誤。據中國法律顧問亦告知，有關出租人應對其未登記租賃協議負責，因此，深圳興利將不會遭受任何行政處罰。然而，概無法保證本集團使用及佔用該物業的權利日後不會受到質疑。然而，由於該物業作非生產用途，故董事認為該物業對本集團業務及營運並非至關重要。董事認為，倘本集團須搬離該項物業，本集團可輕易地在附近找到可資比較物業。董事目前估計該搬遷成本將約為人民幣[400,000]元，及完成搬遷所需時間約為一周，並預計不會於搬離上述物業過程中導致本集團營運出現任何重大中斷或溢利虧損。本集團現擬於完成建築工程（預期於[二零零九年六月]）後將該倉庫搬遷至深圳興利生產基地。有關深圳興利生產基地的更多詳情，請參閱上文「自置物業」分段。據中國法律顧問告知，根據本集團與出租人於二零零八年十月九日訂立的補充合同，本集團可（其中包括）於租賃合同日期（即二零零八年六月一日）起滿一年後透過向出租人發出一個月事先通知或支付一個月租金作為待通知金的方式終止有關該物業的租賃合同。創辦人及彼等各自的投資公司已同意就未登記租賃協議可能產生的所有索償、損失、成本、開支及罰款對本集團作出賠償。

業 務

此外，於最後可行日期，本集團位於中國深圳的一處租賃物業（即本文件附錄三物業估值報告所述的第[9]項物業）的租賃協議並未在相關物業租賃管理部門登記。據中國法律顧問告知，出租人尚未提供登記所需的相關業權文件，因此導致向相關物業租賃行政管理部門登記延誤。該物業已出租予深圳興利，用以安置其現代家具產品生產設施及作其他用途（包括辦公室、員工宿舍及餐廳）。截至二零零八年十二月三十一日止年度，該等家具產品生產設施的年產能約為[11,800]套。於往績記錄期間，安置於該租賃物業的生產設施所貢獻的營業額約佔本集團營業額的[34.9]％、[32.9]％及[29.9]％，其貢獻的溢利分別佔本集團溢利的零、零及約[18.0]％。

據中國法律顧問表示，有關上述租賃物業的租賃協議乃可依法執行，而未辦理登記不會影響該協議的有效性。據中國法律顧問告知，深圳興利已分別於二零零八年三月一日及二零零八年九月一日書面要求出租人於相關物業租賃管理部門登記租賃協議。據中國法律顧問進一步告知，有關出租人應對其未登記租賃協議負責，因此，深圳興利將不會遭受任何行政處罰。然而，倘現時業主出售該物業，則該物業的後續業主有權要求深圳興利遷出該物業，因此概無保證本集團使用及佔用該租賃物業的權利日後不會因未登記相關租賃協議而遭干預。本集團計劃於深圳興利生產基地竣工（預期竣工時間為[二零零九年六月]）後將深圳興利現有生產設施搬遷至深圳興利生產基地；及於深圳興利尊典生產基地竣工（預期竣工時間為[二零一一年年中前後]）後將非生產性設施搬遷至深圳興利尊典生產基地。有關深圳興利生產基地及深圳興利尊典生產基地的進一步資料，請參閱上文「自置物業」分段。儘管位於該租賃物業的生產設施向本集團貢獻的溢利的百分比由截至二零零七年十二月三十一日止兩個年度的零增至截至二零零八年十二月三十一日止年度約[18.0]％，但鑑於(i)本集團於深圳興利生產基地完工（預計[於二零零九年六月]完工）後將上述生產設施遷移至深圳興利生產基地；(ii)倘本集團須搬離該租賃物業，則董事(a)預期按相若租金於深圳覓得可資比較物業並無任何困難；(b)目前預期搬遷成本將為約[人民幣1,400,000元]，完成搬遷所需時間將約為[兩]個星期；(c)估計搬遷造成的溢利損失將為約人民幣[200,000]元；及(d)相信目前於該物業進行的生產流程可分包予位於深圳地區的第三方分包商（包括本集團目前委聘的合約製造商），及(iii)若因未登記租賃協議而須自該物業遷出，則本集團有權向

業 務

出租人索取賠償，董事認為，該物業對本集團營運而言並非至關重要。據中國法律顧問進一步告知，出租人已同意就因未登記有關租賃協議而令本集團可能遭受的任何處罰所引致的一切損失補償深圳興利。

預期深圳興利的生產設施將於[二零零九年九]月搬遷至深圳興利生產基地。[由於本集團計劃分若干階段逐步將生產設施搬遷至新生產地點，並將籌備於搬遷期間在現有廠房及位於深圳興利生產基地的新廠房同時營運，故此董事預期搬遷至深圳興利生產基地不會對本集團生產造成任何重大中斷。董事相信，該等措施將有效確保搬遷期間的正常生產活動。]本集團將於上述搬遷完成後終止有關該物業的現有租約。據中國法律顧問告知，根據本集團與出租人於二零零八年十月九日訂立的補充協議，本集團可（其中包括）透過事先向出租人發出一個月的通知或支付一個月的代通知性租金的方式終止有關該物業的租賃協議。然而，創辦人及其各自的投資公司已同意，倘相關出租人所付賠償金不足以彌補本集團因相關租賃協議未登記所產生的相關成本，則其將就本集團遷離該租賃物業所產生的一切索償、損失、成本、開支及罰款作出賠償。

[董事已確認，截至最後可行日期，並未發現任何有關本集團使用上述兩處租賃物業而引發的爭議。本集團已採納一項內部政策，在租賃外部業主的物業時，準業主須於磋商階段及簽訂租賃協議前出示租賃物業相關的所有必要業權文件，業主須於簽訂租賃協議後短期內進行租賃協議登記。所有經登記的租賃協議須於本集團的合規部門存檔。]

有關本集團物業權益的詳情載於本文件附錄[三]。

業 務

獎項及認同

本集團以其齊全的產品種類，上乘的產品質量、強大的產品開發能力及品牌知名度卓立於其競爭對手之間。於過往年度，本集團曾獲多個地區、國家、國際及行業協會授予或頒發眾多獎項及證書，作為對本集團的行業地位及產品質量的認可。下表載列本集團獲授的若干主要獎項及證書：

授出年度	獎項或認證的名稱	頒授機構
二零零四年三月	第十四屆深圳國際家具展覽會 客廳家具系列亞軍	深圳市家具行業協會
二零零四年八月	第十五屆深圳國際家具展覽會 歐洲古典家具系列優秀產品	深圳市家具行業協會
二零零四年十二月	突出貢獻獎	深圳市家具行業協會
二零零五年一月	2000-2004年度廣東省 優秀家具出口企業	廣東省家具商會
二零零五年三月	第十六屆深圳國際家具展覽會 現代版式臥室家具系列金獎	深圳市家具行業協會
二零零六年八月	第十九屆深圳國際家具展覽會 民用書房家具系列金獎	深圳市家具行業協會

業 務

授出年度	獎項或認證的名稱	頒授機構
二零零六年十二月	中國十大家具品牌 (2005-2006) – 尊典、 歐瑞系列產品	中華全國工商業 聯合會家具 裝飾業商會
二零零七年二月	ISO 9001: 2000 (深圳興利尊典)	SGS United Kingdom Limited
二零零七年八月	第二十一屆深圳國際家具展覽會 古典臥室家具系列銅獎	深圳市家具行業協會
二零零八年一月	ISO 9001: 2000 (深圳興利)	摩迪國際認證 有限公司
二零零八年八月	中國十大家具品牌 – 尊典、 歐瑞 (2007-2008)	中華全國工商業 聯合會家具 裝飾業商會
二零零八年八月	質量環保產品認證證書	中國質量認證中心

頒授機構之背景

1. 深圳市家具行業協會成立於一九八六年，為於深圳市民政局正式登記的非牟利組織。深圳市家具行業協會的使命是服務家具行業參與者的市場推廣及技術需求以及協助家具行業參與者與有關政府部門溝通。深圳市家具行業協會擁有逾[500]家會員，包括家具製造商及原料及家具配件供應商。本公司兩間附屬公司深圳興利及深圳興利尊典現時均為深圳市家具行業協會的會員。創辦人之一黃先生自二零零四年起一直擔任深圳市家具行業協會的會長。會長由深圳市家具行業協會會員選舉產生，並非全職職位。深圳市家具行業協會僱用全職職員管理其日常運作，由協會秘書監管。於往績記錄期間，本集團獲得由深圳市家具行業協會頒發的數個獎項。董事確認，頒發予本集團該等獎項乃由獨立於黃先生、本公司的主要股東、董事、高級管理層及彼等各自的聯繫人士的評委組決定。此外，深圳市家具行業協會曾積極協助本集團從地方土地管理局獲得第一幅龍崗土地及第二幅

業 務

龍崗土地。在支付第二幅龍崗土地的土地使用權地價時，深圳市家具行業協會曾於二零零七年安排協會一家會員（其為獨立第三方，其擬與本集團共同開發上述土地）向本集團提供無息短期墊款人民幣22,000,000元（相等於約[23,600,000]港元）。本集團同意在上述土地業權文件上將該會員加為共同擁有人，但最終未能成功。本集團自有關政府部門了解到，由於上述土地的使用權被限制轉讓，故此舉將被視為所有權變更。因此，本集團與該會員共同開發第二幅龍崗土地的計劃被取消，本集團亦因此於二零零八年七月全數返還短期墊款。董事確認，上述獨立第三方未因向本集團提供墊款而獲利。除上文披露者外，深圳市家具行業協會現時或過去均與本集團、其主要股東、董事、高級管理層及彼等各自的聯繫人士之間概無其他業務關係。

2. 廣東省家具商會為非牟利組織，在廣東省民政廳獲正式登記，受廣東省民政廳及廣東省工商業聯合會監管及指導。其擁有逾[200]家會員，包括家具設計及裝飾業界參與者、家具製造商及原材料供應商。
3. 中華全國工商業聯合會家具裝飾業商會為一家非牟利組織，於二零零二年八月獲中華全國工商業聯合會正式批准，受中華全國工商業聯合會監管及指導。其擁有約[10,000]個成員，包括家具製造商、家具設計及裝飾公司、櫥櫃公司、浴室配件公司、地板材料公司及家具配件供應商。其使命是向成員提供技術、管理、法律及財務顧問服務，組織成員參加貿易論壇及家具博覽會以及與香港及世界其他地區的家俱協會進行交流。
4. SGS United Kingdom Limited成立於一八七八年，為一家總部設於英國的獨立組織，專門提供檢驗、驗證、檢測及認證服務。其已通過英國認證服務中心（英國政府認可的唯一非盈利國家認證機構）資質鑒定，可簽發認證。深圳興利尊典所獲ISO 9001:2000認證於二零零七年二月九日至二零一零年二月八日三年期間有效。SGS United Kingdom Limited會進行年度巡訪。根據SGS United Kingdom Limited實務守則，證書直至屆滿日期一直有效，除非巡視顯示管理系統及／或

業 務

產品不符合認證要求。倘若未滿足認證規定，其認證將被撤銷。於二零零七年及二零零八年度，深圳興利尊典已符合年度巡訪標準。於往績記錄期間及截至最後可行日期，深圳興利尊典所獲ISO 9001:2000認證一直有效。

5. 摩迪國際認證成立於一九八七年，為一個總部設於英國的獨立組織，專門提供專業認證及登記服務，並提供ISO 9000及ISO 14001兩類認證服務。其已通過英國認證服務中心（獲英國政府認可的唯一非牟利國家認證機構）資質鑒定，可簽發認證。

ISO 9001:2000標準乃基於八項原則（包括以客為本、領導作用、全員參與、過程處理法、系統管理法、持續改進、基於事實的決策法及與供應商互惠關係）。深圳興利所獲ISO 9001: 2000認證於二零零八年一月二十二日至二零一一年一月二十一日三年期間有效。摩迪國際認證會於三年內每個年度末進行年度巡訪，並在ISO 9001: 2000證書上加蓋年度覆核印章，以顯示管理系統及／或產品已符合認證要求。深圳興利已符合年度巡訪標準，並於二零零八年度獲在證書上加蓋年度覆核印章。於往績記錄期間及截至最後可行日期，深圳興利所獲ISO 9001: 2000認證一直有效。

6. 中國質量認證中心乃由中華人民共和國國家質量監督檢驗檢疫總局及中國國家認證認可監督管理委員會正式批准成立，隸屬於中國檢驗認證集團，負責對中國進口貨物的法定檢驗。其服務範圍包括根據授權承擔中國強制認證工作、提供認證培訓服務及簽發ISO9001及ISO14001證書。深圳興利及深圳興利尊典所獲質量環保產品認證證書均於二零零八年八月十五日至二零一一年八月十五日三年期間有效。根據中國質量認證中心家具質量環保認證實務守則，每年會實施年度巡訪。倘若不符合認證規定，其認證將被撤銷。於往績記錄期間及截至最後可行日期，深圳興利及深圳興利尊典所獲質量環保產品認證證書一直有效。

業 務

根據中國質量認證中心網站所刊登資料，環保產品認證證書之評估標準乃基於若干由政府部門發佈之法律、規則及條例，如GB 18580-2001《室內裝飾裝修材料人造板及其製品中甲醛釋放限量》、GB 18581-2001《室內裝飾裝修材料溶劑型木器塗料中有害物質限量》、GB 18583-2001《室內裝飾裝修材料膠黏劑中有害物質限量》、GB 18584-2001《室內裝飾裝修材料木家具中有害物質限量》、GB 5296.6-2004《消費品使用說明第6部份：家具》。

於有效期內，本集團已獲認證概無被吊銷或終止。

競爭

中國的住宅家具行業競爭激烈，且主要由中小型市場參與者構成。由於進入住宅家具行業的門檻不高，因此無明顯佔據市場主導地位的品牌。本集團面臨來自其他大中型住宅家具製造商及供應商的競爭，尤其是那些擁有穩固的自創品牌及強大設計能力的競爭者。董事認為競爭激烈主要體現在市場參與者數目愈來愈多及消費者對家具價格、設計、款式及產品品質的要求及期望愈來愈高。

董事將本集團的成功歸功於其獲有效推廣的品牌名稱、廣泛的產品設計、全面的產品組合及較高的產品質量標準。憑藉該等優勢，董事相信本集團將能維持超越競爭對手的競爭優勢，進而使本集團成為中國及海外市場的領先住宅家具供應商。

保險

本集團已為其物業（包括辦公室物業、生產設施、存貨及其他主要資產）購買保險，涵蓋因自然災害或於本集團營運過程中發生的事故而產生的經濟損失或損害，以及工傷保險，涵蓋本集團員工因工傷產生的治療和經濟賠償。

業 務

此外，本集團並無購買任何其他保險，例如，與本集團產品及以本集團授權品牌製造的產品的第三方責任或產品責任有關的保險。[本集團現時無意於〔●〕後就產品責任風險購買保險，此乃]由於按業行慣例家具公司不投購產品責任險，且根據中國法律，產品責任險不具強制性。本集團原材料採購和生產採用嚴格的質量保證政策，並於每個生產階段進行質量控制檢測。此外，本集團向其被許可方及合約製造商提供詳細的產品設計規格，並進行現場生產培訓及檢測。本集團被許可方和合約製造商生產的產品須接受本集團進行的質量保證檢測（如本節上文「質量保證」一段所述）。[於往績記錄期間，本集團概無接獲客戶於產品責任方面的任何申索。]

[經考慮並獲中國法律顧問確認，本集團已根據中國規則及法規購買規定保險且其投保範圍符合行業慣例，]董事相信本集團上述現有保單及投保範圍足以涵蓋本集團其資產、人力資源及業務營運可能遭受的損失或損壞而可能面臨的風險。本集團不時審閱其保單及覆蓋範圍，並於有需要時作出調整。於往績記錄期間，本集團並無遭受任何重大保險索償。

合規及訴訟

除於本文件中披露者外，於最後可行日期及往績記錄期間，本集團概無涉及任何重大訴訟、仲裁或索償，及本集團或任何董事亦無任何尚未了結或面臨威脅的訴訟、仲裁或索償，而可能對本集團經營業績或財務狀況造成重大不利影響。

遵守環保法律、規則及法規

本公司中國附屬公司（即深圳興利、深圳興利尊典及東莞興展家具）的營運及業務須遵守中國環境法律、規則及法規，包括《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國環境影響評價法》、《中華人民共和國環境噪聲污染防治法》、《建設項目竣工環境保護驗收管理辦法》及《建設項目環境保護管理條例》。就於往績記錄期間，本公司中國附屬公司深圳興利、深圳興利尊典及東莞興展家具在開始對相關物業施工前均

業 務

已佔用作為生產設施之物業而言，環境影響評估取得有關當局的批准，惟在其開始營運前尚未取得環保驗收批文。根據中國法律顧問告知，為獲得環保驗收批文，申請人須提供相關物業的有效業權文件或經登記租賃協議。由於深圳興利及東莞興展家具的相關租賃協議並無在相關物業租賃管理機關登記，故深圳興利及東莞興展家具無法申請環保驗收批文。關於深圳興利尊典未能獲得環保驗收批文，中國法律顧問拜訪當地環保機關並獲悉，由於深圳興利尊典所取得的環境影響評估並無規定須進行環保驗收檢查，故深圳興利尊典毋須申請環保驗收批文。據中國法律顧問告知，根據建設項目竣工環境保護驗收管理辦法，開始運營前未獲得環保驗收批文的企業或須交納最高人民幣100,000元的罰金及／或可能遭責令暫停運營。截至最後可行日期，深圳興利尊典及東莞興展家具均未自有關當局收到任何有關其未獲相關環保驗收批文之通知。然而，深圳興利曾因其在開始運營前未完成廢水處理設施的建造而於二零零四年三月被處罰金人民幣10,000元，並被責令暫停運營。深圳興利已採取補救措施，興建污水處理設施過濾廢水中所含污染物等。除去深圳興利在興建污水處理設施中購買若干建築材料所產生的成本約人民幣[34,000]元外，本集團並無因自深圳興利的整改工程及暫停運營而遭受任何重大財務損失。此外，據中國法律顧問告知，深圳興利已繳納上文所述罰金人民幣10,000元，現已恢復正常運營。

中國法律顧問已拜訪深圳當地相關環保機關並獲悉，由於深圳興利因無法就相關物業提供有效業權文件而未能申請到環保驗收批文，及深圳興利運營可能導致的污染狀況並不嚴重，故有關機關並無嚴格要求深圳興利於開始運營前申請環保驗收檢查。中國法律顧問亦自相關環保部門獲悉，鑑於深圳興利現已恢復日常運營，並處於有關當局的持續監管之下，故深圳興利毋須就其生產設施取得環保驗收批文。經考慮(i)深圳興利如上文所述於二零零四年三月被處罰金人民幣10,000元及被責令暫停運營後已

業 務

採取補救措施，及已獲相關環保機關允許恢復運營而現正處正常運營；及(ii)相關環保機關已表示其不會要求深圳興利為其生產設施申請環保驗收批文後，中國法律顧問認為，深圳興利不會因未獲環保驗收批文而遭受處罰。

中國法律顧問亦拜訪東莞當地環保機關並獲悉，由於東莞興展家具因未於有關時間交出有關物業的登記租賃協議而未能合資格申請環保驗收批文，而相關環保機關認為東莞興展家具運營可能導致的污染相對較低，故東莞興展家具獲准開始運營。據中國法律顧問告知，東莞興展家具未曾遭受任何與環保問題相關的處罰。中國法律顧問亦告知，東莞當地環保機關已於二零零七年十月發佈通知，允許在開始運營前尚未取得環保驗收批文的企業申請該批文，惟該等企業的運營須被認為排放較少的污染物。中國法律顧問已確認，東莞興展家具已申請環保驗收批文，並已於二零零九年三月獲當地環保機關頒發申請受理通知。據中國法律顧問告知，彼等並不知悉東莞興展家具取得該環保驗收批文有任何法律障礙，此乃基於：(i)東莞興展家具確認其已安裝必要環保設施，以符合中國相關環保法律、規則及法規；(ii)東莞興展家具已接受相關環保部門的持續監督，及自其開始運營以來未曾遭受任何與環保事宜有關的處罰，並獲頒發《環保守法證明》；及(iii)根據當地環保部門於二零零九年五月二十日發出的書面確認，當地環保部門的官員已於二零零九年四月八日對東莞興展家具的環保設施進行現場調查，現正處理批核有關環保設施。中國法律顧問亦進一步告知，倘東莞興展家具無法取得環保驗收批文以符合有關環保部門的要求，且未能於指定時間內對任何已確定瑕疵進行整改，東莞興展家具或將遭受最高人民幣100,000元的罰款及／或被責令暫停經營。此外，據中國法律顧問所告知，東莞興展家具已取得由當地環保機關（據中國法律顧問所告知，其為頒發有關證明的合適主管機構）頒發的環保守法證明。該證

業 務

明載明東莞興展家具自其成立起至二零零九年三月獲發證明期間始終遵守環保規定。中國法律顧問認為，由於東莞興展家具已取得環保守法證明，且相關環保機關已受理東莞興展家具的環保驗收批文申請，故東莞興展家具不會因在開始運營前未取得環保驗收批文而受到處罰。

至於深圳興利尊典，中國法律顧問認為，由於深圳興利尊典毋須申請環保驗收批文，而有關的環保機關已向深圳興利尊典簽發《環保守法證明》(詳情載於下文)，故深圳興利尊典已遵守中國的環保規定。此外，中國法律顧問不知悉相關環保機關會給予深圳興利尊典任何處罰。

此外，據中國法律顧問所告知，深圳興利及深圳興利尊典均已取得由相關環保機關(據中國法律顧問所告知，其為頒發有關證明的合適主管機構)頒發的環保守法證明。該證明載明其各自分別於二零零八年五月及二零零九年三月獲發該證明前三年期間始終遵守環保規定。於二零零八年八月，深圳興利及深圳興利尊典均已獲授由中國質量認證中心頒發的質量環保產品認證證書。

本集團製造家具產品及床墊對環境產生的主要影響包括排放污水、向空气中排放灰塵及產生噪音污染。為符合有關中國環境保護法律、規則及法例，本集團已(i)建造污水處理設施用於回收所排放的廢水；(ii)安裝中央吸塵系統用於收集生產過程中產生的灰塵及木屑；(iii)為生產機器安裝抗噪音污染裝置，降低生產過程中產生的噪音水平；(iv)裝配全自動紫外線噴漆加工線，該加工線有助減低噴漆過程中產生的空氣污染及廢水排放；及(v)與一家廢水處理公司訂立安排，每月收集殘留污水及與一家固體廢物處理公司訂立安排，每日收集本集團生產設施的固體廢物作進一步處理。

除本集團採取的上述措施外，本集團將繼續透過(i)每年定期向本集團僱員提供有關環境保護培訓；及(ii)在規定時間內按規定建檔來監控及改進其營運，以求確保於目前及未來符合有關中國環境法律、規則及法規。本集團已成立安全監管部門負責制定及實施環保及生產安全合規措施及定期向本集團僱員提供生產安全培訓。[該部門由

業 務

[五]位成員組成，該部門主管於環保及生產安全方面擁有逾[七]年經驗及已修完[環境管理系統內部審核員資格]課程，該課程中包括環保及生產安全及質量管理。]本集團已委任其中一名執行董事張先生全責監控該新生產廠房的建造進度，及保證該新生產廠房符合中國有關環境保護法律、規則及法規。張先生亦須每兩個月向董事會及合規部門提交書面建造進度報告及該等生產廠房的環境合規情況。深圳興利生產基地及深圳興利尊典生產基地將採取相似的措施及使用與本集團目前使用的生產設施相同型號的裝置及設備，以減少生產對環境的影響及遵守有關環保規定。

截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，遵守有關中國環境保護法律、規則及法則產生的成本分別約為人民幣[216,000]元、人民幣[236,000]元及人民幣[291,000]元。董事認為，截至二零零九年十二月三十一日止年度將產生的成本將不會大幅增加。

除上文所述深圳興利及東莞興展家具未能取得相關環保驗收批文外，董事確認，於往績記錄期間，本公司的中國附屬公司均無涉及違反中國環保法律、規則或法規的任何其他不合規行為，亦毋須就此支付任何罰款及受到懲罰。經考慮(i)於實施上述措施後，並無發生由本集團導致的重大環境污染事件；(ii)深圳興利及深圳興利尊典均已取得由相關主管環保機關頒發的環保守法證明，其中表明其各自分別於二零零八年五月及二零零九年三月獲發該證明前三年期間始終遵守環保規定及東莞興展家具已取得由當地主管環保機關頒發的環保守法證明，其中表明東莞興展家具自其成立起至二零零九年三月獲發證明期間始終遵守環保規定；及(iii)於二零零八年八月，深圳興利及深圳興利尊典亦獲授中國品質認證中心頒發的品質環保產品認證證書。董事認為目前的環保措施已足以確保本集團遵守有關法律、規則及法規。

業 務

中國法律顧問亦已確認，除上文所述深圳興利及東莞與展家具未能取得相關環保驗收批文及深圳興利於二零零四年三月遭受相關部門人民幣10,000元的罰款外，(i)本集團已在所有重大方面全面遵守有關中國環境保護法律、規則及法規；(ii)並無發生由本集團導致的重大環境污染事件；及(iii)本集團並無就環保事宜被任何有關中國環保機關施以重大處罰、罰款或任何形式的制裁。

遵守安全法律、規則及法規

本集團須遵守包括《中華人民共和國安全生產法》(為規範安全生產監管與管理的主要中國法律)在內的與生產安全相關的中國法律、規則及法規。本集團定期向僱員提供生產安全培訓，以提高僱員安全意識。本集團向每位僱員提供有關設備與機械操作的生產安全手冊。本集團已成立安全監管部門負責制定及實施環保及生產安全合規措施及定期向本集團僱員提供生產安全培訓。負責生產安全及生產安全培訓的僱員已完成由地方安全生產監管機構所組織的生產安全專業培訓。董事認為，於往績記錄期間，在中國的生產中並未發生任何[重大]事故，亦無違背或違反任何與生產安全的相關法律、規則及法規。上述生產安全措施已足以確保本集團遵守相關法律、規則及法規。於未來，本集團仍將繼續其現有慣例，為其僱員提供培訓，以加強彼等對於生產安全的意識，從而最大限度地降低發生生產事故的風險。

截至二零零八年十二月三十一日止三個年度，就遵守與生產安全相關的中國法律、規則及法規產生的成本分別約為人民幣[45,000]元、人民幣[48,000]元及人民幣70,000元。董事認為截至二零零九年十二月三十一日止年度，該項成本的金額將不會有重大變動。

業 務

違規項目	集團公司名稱	違規詳情 (有關期間)	違規理由	糾正行動	潛在最高處罰/罰款 (或實際處罰/罰款)	潛在處罰/罰款 (或實際處罰/罰款)
(2) 未能遵守中國社會福利法規	深圳興利及興利專典	二零一九年三月一日起至二零一九年三月三十一日止，並未作出住房公積金供款。	中國各地有關規定。據中國法律顧問告知，當地有關規定。	中國法律顧問已與興利專典及興利專典當地的法律顧問諮詢，並已通知興利專典及興利專典當地的法律顧問，要求興利專典及興利專典當地的法律顧問採取行動，以確保興利專典及興利專典當地的法律顧問遵守當地有關規定。	若自收到有關部門發出的繳費通知起，未於指定期限內支付最高金額，則除未支付最高金額外，本集團[概無]收到有關部門發出的任何通知、催告或政令，要求其就未支付款項作出付款。]	積條 公理 管 管 金 例
	東莞興具	二零一九年一月一日起至二零一九年一月三十一日止，並未作出住房公積金供款。	中國法律顧問告知，興具當地的法律顧問已與興具當地的法律顧問諮詢，並已通知興具當地的法律顧問，要求興具當地的法律顧問採取行動，以確保興具當地的法律顧問遵守當地有關規定。	據中國法律顧問告知，興具當地的法律顧問已與興具當地的法律顧問諮詢，並已通知興具當地的法律顧問，要求興具當地的法律顧問採取行動，以確保興具當地的法律顧問遵守當地有關規定。	倘自收到有關部門發出的繳費通知起，未於指定期限內支付最高金額，則除未支付最高金額外，本集團[概無]收到有關部門發出的任何通知、催告或政令，要求其就未支付款項作出付款。]	險繳暫 保報理 會申管法 社費納行
	東莞興具	二零一九年一月一日起至二零一九年一月三十一日止，並未作出住房公積金供款。	中國法律顧問告知，興具當地的法律顧問已與興具當地的法律顧問諮詢，並已通知興具當地的法律顧問，要求興具當地的法律顧問採取行動，以確保興具當地的法律顧問遵守當地有關規定。	據中國法律顧問告知，興具當地的法律顧問已與興具當地的法律顧問諮詢，並已通知興具當地的法律顧問，要求興具當地的法律顧問採取行動，以確保興具當地的法律顧問遵守當地有關規定。	倘自收到有關部門發出的繳費通知起，未於指定期限內支付最高金額，則除未支付最高金額外，本集團[概無]收到有關部門發出的任何通知、催告或政令，要求其就未支付款項作出付款。]	
	東莞興具	二零一九年一月一日起至二零一九年一月三十一日止，並未作出住房公積金供款。	中國法律顧問告知，興具當地的法律顧問已與興具當地的法律顧問諮詢，並已通知興具當地的法律顧問，要求興具當地的法律顧問採取行動，以確保興具當地的法律顧問遵守當地有關規定。	據中國法律顧問告知，興具當地的法律顧問已與興具當地的法律顧問諮詢，並已通知興具當地的法律顧問，要求興具當地的法律顧問採取行動，以確保興具當地的法律顧問遵守當地有關規定。	倘自收到有關部門發出的繳費通知起，未於指定期限內支付最高金額，則除未支付最高金額外，本集團[概無]收到有關部門發出的任何通知、催告或政令，要求其就未支付款項作出付款。]	
	東莞興具	二零一九年一月一日起至二零一九年一月三十一日止，並未作出住房公積金供款。	中國法律顧問告知，興具當地的法律顧問已與興具當地的法律顧問諮詢，並已通知興具當地的法律顧問，要求興具當地的法律顧問採取行動，以確保興具當地的法律顧問遵守當地有關規定。	據中國法律顧問告知，興具當地的法律顧問已與興具當地的法律顧問諮詢，並已通知興具當地的法律顧問，要求興具當地的法律顧問採取行動，以確保興具當地的法律顧問遵守當地有關規定。	倘自收到有關部門發出的繳費通知起，未於指定期限內支付最高金額，則除未支付最高金額外，本集團[概無]收到有關部門發出的任何通知、催告或政令，要求其就未支付款項作出付款。]	

業 務

違規項目	集團公司名稱	違規詳情 (有關期間)	違規理由	糾正行動	潛在最高 處罰／罰款 (或實際處罰／ 罰款)	潛在處罰／ 罰款的基準 (或實際處罰／ 罰款)
(3) 違反例 公司商條 業註冊 例	Hing Lee Furniture Group Limited	秘書及辭職事宜(於二零二一年一月至三月期間)及二零二一年三月至六月期間)提交備案違反公司條例的相關條文。	於二零二一年一月至三月期間，本集團董事會及高級管理人員將本集團的財務及會計資料提交備案，其後經審核及發現其財務及會計資料存在重大錯誤，故本集團已於二零二一年三月向香港會計師公會提交備案，並已於二零二一年三月向香港會計師公會提交備案。	本集團已計算截至二零二一年一月三十一日止的住戶公積金供款總額為約148,000元，並於其後向住戶發出通知，要求其在二零二一年一月三十一日前繳付住戶公積金供款。	最高 處罰／罰款 (或實際處罰／ 罰款)	公積金 管理 條例 東莞市 住戶 公積金 繳存 管理 辦法
(3) 違反例 公司商條 業註冊 例	Hing Lee Furniture Group Limited	秘書及辭職事宜(於二零二一年一月至三月期間)及二零二一年三月至六月期間)提交備案違反公司條例的相關條文。	於二零二一年一月至三月期間，本集團董事會及高級管理人員將本集團的財務及會計資料提交備案，其後經審核及發現其財務及會計資料存在重大錯誤，故本集團已於二零二一年三月向香港會計師公會提交備案，並已於二零二一年三月向香港會計師公會提交備案。	本集團已計算截至二零二一年一月三十一日止的住戶公積金供款總額為約148,000元，並於其後向住戶發出通知，要求其在二零二一年一月三十一日前繳付住戶公積金供款。	最高 處罰／罰款 (或實際處罰／ 罰款)	公積金 管理 條例 東莞市 住戶 公積金 繳存 管理 辦法
(3) 違反例 公司商條 業註冊 例	Hing Lee Furniture Group Limited	秘書及辭職事宜(於二零二一年一月至三月期間)及二零二一年三月至六月期間)提交備案違反公司條例的相關條文。	於二零二一年一月至三月期間，本集團董事會及高級管理人員將本集團的財務及會計資料提交備案，其後經審核及發現其財務及會計資料存在重大錯誤，故本集團已於二零二一年三月向香港會計師公會提交備案，並已於二零二一年三月向香港會計師公會提交備案。	本集團已計算截至二零二一年一月三十一日止的住戶公積金供款總額為約148,000元，並於其後向住戶發出通知，要求其在二零二一年一月三十一日前繳付住戶公積金供款。	最高 處罰／罰款 (或實際處罰／ 罰款)	公積金 管理 條例 東莞市 住戶 公積金 繳存 管理 辦法
(3) 違反例 公司商條 業註冊 例	Hing Lee Furniture Group Limited	秘書及辭職事宜(於二零二一年一月至三月期間)及二零二一年三月至六月期間)提交備案違反公司條例的相關條文。	於二零二一年一月至三月期間，本集團董事會及高級管理人員將本集團的財務及會計資料提交備案，其後經審核及發現其財務及會計資料存在重大錯誤，故本集團已於二零二一年三月向香港會計師公會提交備案，並已於二零二一年三月向香港會計師公會提交備案。	本集團已計算截至二零二一年一月三十一日止的住戶公積金供款總額為約148,000元，並於其後向住戶發出通知，要求其在二零二一年一月三十一日前繳付住戶公積金供款。	最高 處罰／罰款 (或實際處罰／ 罰款)	公積金 管理 條例 東莞市 住戶 公積金 繳存 管理 辦法

業 務

違規詳情 (有關期間)	集團公司名稱	最高 處罰／罰款 (或實際處罰／ 罰款)	潛在處罰／ 罰款的基準 (或實際處罰／ 罰款)
<p>違規理由</p> <p>自二零零五年至二零零六年，本集團財務及會計部門主管已更換三次。由於財務會計人員缺乏持續性，故提交該案。</p>	<p>Hing Lee Furniture</p>	<p>糾正行動</p> <p>已於二零零八年十月三日提交註冊申請。</p>	<p>於二零零九年二月十七日的法庭聆訊中，Hing Lee Furniture 被處以罰款 2,064,000 港元及賠償 5,436,000 港元。總額 7,500 港元已於二零零九年二月二十三日正式支付。</p>
<p>違規詳情</p> <p>未能根據公司條例第 XI 章於一個月內申請註冊(於二零零五年十月至二零零八年十月期間)。</p>	<p>商業註冊條例</p>	<p>根據本公司獲得的律師意見，倘有任何人士未能及時申請商業註冊，則屬違法行為並將被處以 5,000 港元的罰款及一年監禁。Hing Lee Furniture 的秘書、經理或任何董事(包括創辦入)亦須對此項違規負責。</p>	<p>商業註冊條例</p>
<p>未能根據商業註冊條例於開始營業後一個月內申請註冊(於二零零五年五月至二零零八年十月期間)。</p>	<p>已於二零零八年十月十三日申請商業註冊且商業註冊證書已頒發予 Hing Lee Furniture。</p>	<p>根據本公司法律顧問於二零零八年九月十七日向商業註冊處一位工作人員口頭諮詢，倘若一間公司稍後主動作出商業註冊申請將不會受到任何處罰，但須支付過往年份的商業註冊費用。據該工作人員告知，到目前為止並無任何人因未能獲得商業註冊而被判監禁。Hing Lee Furniture 已於二零零八年十月十三日支付自其開始營業以來過往年度商業註冊費用。截至最後可行日期，本集團[並無被檢控或收到任何有關該不合規事項的檢控通知。]</p>	<p>根據《商業登記條例》，不可於違法之日起六個月內進行該條例所述的訴訟。</p>

業 務

違規項目	集團公司名稱	違規詳情 (有關期間)	違規理由	糾正行動	潛在最高 處罰／罰款 (或實際處罰／ 罰款)	潛在處罰／ 罰款的基準 (或實際處罰／ 罰款)
(4) 違反稅務條例	Hing Lee Furniture	未能於二零零五／二零零六年度至二零零七／二零零八年度評稅年度規定期限內通知稅務局其應繳稅項。	於二零零五年四月，因本集團收購聯興利家具以處理出口貿易業務，其開始在香港招募會計專業人士以負責財務及會計部。然而，於自二零零五年至二零零六年底期間，如以上第(3)項所述，本集團經歷了財務及會計部相當高的僱員更替，財務及會計部主管更換三次。由於Hing Lee Furniture (一間於英屬處女群島註冊成立的公司) 所進行的出口貿易業務被認為是離岸業務而毋須繳納香港稅項以及財務及會計部的僱員缺少連續性，故Hing Lee Furniture 未能在規定期限內知會稅務局其應課稅事項。在二零零七年十一月前後審定二零零六年賬目時，Hing Lee Furniture意識到其可能須繳納香港稅項。然而，其並不確定有關風險之範圍。本集團首席財務官已就該事宜與Hing Lee Furniture的核數師進行初步討論。於二零零八年三月，Hing Lee Furniture接洽一間稅務會計師事務所。該所兩位負責人均為專業合資格會計師，專門提供包括遵守香港稅務法例規定及與稅務局之間的稅務糾紛等服務。於二零零八年六月，Hing Lee Furniture正式聘用該稅務會計師。	糾正行動 Hing Lee Furniture已委任稅務會計師協助其向稅務局提交文檔。Hing Lee Furniture已主動知會稅務局其於該三個評稅年度的應付稅額，並於二零零八年十月將其於有關年度的賬目呈交稅務局且於二零零八年十二月呈交於上述評稅年度的利得稅申報表。二零零九年一月，稅務局就二零零五／二零零六年度、二零零六／二零零七年度及二零零七／二零零八年度發出要求繳納最終稅項評估，合共應付稅項分別為408,867港元、1,499,863港元及720,582港元。該等款項已於二零零九年三月三日根據稅務局的付款計劃支付。	根據稅務條例，任何人無合理辯解不通知稅務局其應繳稅項即屬犯罪，可處以第3級罰款(即罰款10,000港元)及就此少徵收稅款的三倍罰款。概無任何人士須承擔責任，除非於相關評稅年度或評審終止後六年內就有關犯罪行為提出申訴。稅務局亦可徵收最多為相當於少徵收稅款三倍的額外稅項，而不提出起訴，且現時並無明確規定稅務局可能根據《稅務條例》對Hing Lee Furniture徵收額外稅項的時期。	根據稅務條例，任何人無合理辯解不通知稅務局其應繳稅項即屬犯罪，可處以第3級罰款(即罰款10,000港元)及就此少徵收稅款的三倍罰款。概無任何人士須承擔責任，除非於相關評稅年度或評審終止後六年內就有關犯罪行為提出申訴。稅務局亦可徵收最多為相當於少徵收稅款三倍的額外稅項，而不提出起訴，且現時並無明確規定稅務局可能根據《稅務條例》對Hing Lee Furniture徵收額外稅項的時期。
				Hing Lee Furniture已獲告知該三個評稅年度的估計少徵稅項總額約為[2,660,752]港元。據稅務會計師告知，按照慣例，稅務局訂有一項處罰政策，在施加處罰時，應視乎漏報或少報收入或溢利的性質、合作或披露的程度以及違規的時間長短而定。Hing Lee Furniture亦獲稅務會計師進一步告知，由於其已主動向稅務局披露，本公司很可能根據稅務局「主動悉數披露」的條款，被處以最高金額為未徵收稅項45%的罰款。根據稅務會計師的建議，已就附加稅項或罰款作出金額[2,660,752]港元之撥備，其佔估計少徵稅項的100%，已計入其賬戶。截至最後可行日期，本集團[概無收到有關部門發出的任何通知、催告或政令，要求其就上述罰款作出付款。]	Hing Lee Furniture已獲告知該三個評稅年度的估計少徵稅項總額約為[2,660,752]港元。據稅務會計師告知，按照慣例，稅務局訂有一項處罰政策，在施加處罰時，應視乎漏報或少報收入或溢利的性質、合作或披露的程度以及違規的時間長短而定。Hing Lee Furniture亦獲稅務會計師進一步告知，由於其已主動向稅務局披露，本公司很可能根據稅務局「主動悉數披露」的條款，被處以最高金額為未徵收稅項45%的罰款。根據稅務會計師的建議，已就附加稅項或罰款作出金額[2,660,752]港元之撥備，其佔估計少徵稅項的100%，已計入其賬戶。截至最後可行日期，本集團[概無收到有關部門發出的任何通知、催告或政令，要求其就上述罰款作出付款。]	

業 務

鑑於已出現上述不合規事項，於二零零八年十二月，本集團已成立一個合規部門，該部門由首席財務官領導，成員包括一位合資格會計師及一位內審經理（畢業於廣東省外貿學院，獲會計學學位，擁有逾[25]年財務管理經驗及逾[5]年內審經驗），旨在確保本集團的營運符合各種適用法律、規則及法規、加強其現有內部控制結構、就企業管治事宜推薦最佳常規及不時匯報內部控制缺陷並提供補救方案。合規部門直接向董事會報告。獨立非執行董事將按季度基準指派其一名成員（即江興琪先生）審核合規部門的營運，並向董事會匯報任何經確定缺陷及建議董事會採取適當糾正措施。

於過往年度營運期間，本集團已編製及實施多種有關[現金管理、財務報告、銷售及市場推廣、產品定價、應收款項管理、原材料採購、存貨控制、固定資產收購、經營預算控制、重大合約審批及員工招聘]的內部控制政策及程序。合規部門已適當將該等政策及程序與其他企業管治常規綜合及編製為合規手冊。該手冊已於二零零八年年底之前派發予各部門主管，且合規部門已於[二零零九年一月初]與各部門主管檢討該手冊。此外，本集團已採取下列措施防止上述不合規事宜再度發生：

在中國

a. 不遵守環保法律、規則及法規

執行董事之一張先生全權負責監控深圳興利生產基地及深圳興利尊典生產基地的建設進度及確保該等新廠房符合中國有關環保法律、規則及法規。張先生亦須就該等新廠房的建設及環保合規情況每兩個月向董事會及合規部門提交書面進度報告。有關物業的詳情，請參閱本節上文「物業」一段「自置物業」分段。

此外，根據已頒佈的政策，對於租賃自第三方業主的物業，準業主須於磋商階段及租賃協議簽署前提供與租賃物業有關的一切必要的業權文件，業主須於簽署後短期內登記租賃協議，以便申請環保驗收批文。所有經登記的租賃協議須於本集團的合規部門存檔。

業 務

b. 不遵守中國僱員社會福利供款法規

本集團已指派一名中國財務及會計部的成員處理計算、報告及支付本公司附屬公司在中國的有關社會福利及住房公積金供款。合規部門已根據有關法律、規則及法規就如何計算供款款項頒佈書面指引。於付款前，該名被指派的財務及會計人員的計算結果將由合規部門進行核實及清算。

在香港

c. 未能遵守公司條例及業務登記條例

合資格會計師將負責確保本公司於香港的所有附屬公司均根據公司條例及業務登記條例全面遵守年度報告規定。首席財務官已編製一份有關本公司於香港的附屬公司根據適用的法律、規則及法規需要進行存檔的存檔清單。合資格會計師每季須向首席財務官報告已完成的清單。[董事認為，所規定的存檔乃屬常規及簡單任務，因此按每季基準進行報告應屬足夠。]

d. 未能遵守《稅務條例》

首席財務官將負責確保本公司所有於香港經營業務的附屬公司全面遵守《稅務條例》規定。首席財務官亦獲授權於需要時尋求外部專業意見及協助。此外，董事會亦將委聘一位外部稅項會計師，以斷定該等附屬公司是否全面遵守《稅務條例》規定。本集團已聘用上述稅務會計師協助其於二零零八／二零零九年及二零零九／二零一零年評稅年度，向稅務局提交文檔備案。

業 務

為防止本集團今後發生違反法律、規則及法規的事宜，董事已採取或將採取下列步驟及措施，以進一步增強本集團的企業管治常規及內部控制程序的有效性：

1. [●]前，董事已參加由本公司法律顧問就股份在聯交所上市的公司的董事於上市規則下的持續責任及職責而開展的培訓課；
2. [●]前，執行董事已參加由[●]就上市發行人及其董事於上市規則以及收購守則下的持續責任及職責而開展的培訓課；
3. [●]前，董事已收到及審閱由本公司法律顧問編製的詳細備忘錄，當中載列上市後須予遵守的上市規則、一般香港上市公司法例規定及董事的責任；
4. [●]前，本集團已聘用一位額外合資格會計師，以在香港處理上市公司合規事宜及與首席財務官成立合規部門以監控本集團所有合規及企業管治事宜。合規部門有權接觸外部專業人員，如本集團不時挽留的香港及中國合規顧問、外部法律顧問、稅務會計師及核數師等。合規部門將就所發現的任何不合規事宜向董事會報告，並就任何企業管治事宜向董事會推薦最佳常規；
5. 已制訂的書面政策規定(i)價值1,000,000港元以上的經常性業務相關合約；及(ii)價值500,000港元以上的非經常性業務相關合約，除須經有關部門主管批准外，在交予董事簽署前還須經合規部門審閱及批准；
6. 成立由[所有]獨立非執行董事組成的審核委員會，獨立非執行董事的職責包括檢討內部控制系統及遵守有關會計、財務及上市規則規定的程序。審核委員會已採納遵守上市規則附錄14所載的企業管治常規的書面職權範圍。審核委員會將於審慎周詳查詢後在緊隨[●]後其兩個財政年度各年的年報中披露其對本公司合規及內部控制相關事宜的主要意見；

業 務

7. [●]後，本公司將委聘由審核委員會釐定的內部控制檢討顧問專業人員或其他專業顧問，以對與財務報告、根據上市規則及公司條例作出的披露及風險管理有關的內部控制系統及程序進行評估。有關評估的重大發現連同任何建議整改措施將刊登在[●]後本公司兩個財政年度各年的年報中；及
8. 執行董事已向[●]承諾於[●]後兩年內每年將參加五個小時與企業管治有關的外部持續培訓課程。

除上述未遵守稅務條例、公司條例及商業登記條例的若干事項外，於最後可行日期，本集團的任何成員公司均未牽涉任何會對本集團整體財務狀況及經營業績造成重大不利影響的訴訟、仲裁或索償，及據董事所悉，本集團的任何成員公司概無尚未了結或面臨威脅的訟訴、仲裁或索償。

除上文及本文件「風險因素」一節所披露的各項違規事宜外，據本公司法律顧問告知，於往績記錄期間，本集團已根據其營運所在司法權區的適用法律、規則及法規就其營運獲得所有必要的許可證、牌照及批文。

根據本公司獲得的法律意見，於往績記錄期間，本公司的香港營運附屬公司興利（中國）及Hing Lee Furniture根據香港法律毋須就其於香港的業務經營取得監管機構的許可、證書及牌照（商業登記條例所規定者除外），而其在香港的業務運營並非香港法律所禁止。興利（中國）及Hing Lee Furniture已按商業登記條例正式登記。

[董事確認，除上文及本文件「風險因素」一節所披露者外，於往績記錄期間，本集團於所有重大方面均已遵守其營運所在司法權區的所有有關法律、規則及法規。][中國法律顧問亦確認，除本文件所披露者外，彼等並不知悉深圳興利、深圳興利尊典及東莞興展家具於往績記錄期間在中國於任何重大方面有違反任何有關法律、規則及法規的行為。]

業 務

彌償保證

根據彌償保證契據（即本文件附錄五「重大合約概要」分節第(ix)段所述的文件），創辦人及其各自的投資公司（即King Right Holdings Limited、United Sino Limited、Golden Sunday Limited及Top Right Trading Limited）（統稱「彌償保證人」）向本公司（為其本身及作為本集團其他成員公司的受託人）作出共同及個別彌償保證，內容涉及（其中包括）以下事項：

- (i) 本集團任何成員公司因在〔●〕成為無條件當日（「生效日期」）或之前轉讓財產而應支付的遺產稅；
- (ii) 本集團任何成員公司因在生效日期或之前所賺取、應計或收取的任何收入、溢利或收益，所訂立的任何交易或所發生的任何事件、事宜或情況而應承擔的任何稅項負債；
- (iii) 本集團任何成員公司因在生效日期或之前未能、延遲或未完全遵守公司條例、商業登記條例、稅務條例下的公司或監管規定或違反其中任何條文而可能直接或間接產生、承受或應計的任何開支、付款、款項、支銷、費用、要求、申索、賠償、損失、成本、收費、負債、罰金、處罰及稅項（統稱「成本」）；
- (iv) 本集團任何成員公司因在生效日期或之前由於本集團任何成員公司因本集團任何成員公司業務而遭受任何訴訟、仲裁或其他法律程序或調查而可能直接或間接產生、承受或應計的任何成本；
- (v) 本集團任何成員公司因下列事項而可能直接或間接產生、承受或應計的任何成本：
 - (a) 深圳興利、深圳興利尊典及東莞興展家具（統稱「中國附屬公司」及個別稱為「中國附屬公司」）在生效日期或之前違反、未能遵守或延遲遵守中國的任何法規；
 - (b) 任何中國附屬公司在生效日期或之前違反、未能設立或延遲設立或向中國法例規定須由有關附屬公司為其各自僱員或任何僱員利益而投保或作出供款的各類保險、基金、供款，或未能或延遲向該等保險、基金、供款等繳納供款；

業 務

- (c) 任何中國附屬公司在生效日期或之前違反、未能登記或延遲登記或未登記以承租人身份就位於中國的任何租賃物業所訂立或宣稱將訂立的任何租賃協議或安排；
- (d) 任何中國附屬公司在生效日期或之前以承租人身份就位於中國的任何租賃物業所訂立或宣稱將訂立的任何租賃協議或安排（包括但不限於有關搬遷或拆遷有關中國附屬公司至新址的任何或全部費用）因出租人或自稱的出租人缺少向有關中國附屬公司出租有關物業或訂立有關租賃協議或安排的權限、授權或能力而被終止或視為無效；
- (e) 深圳興利尊典生產基地的建造出現任何違約、不成功或延遲或不遵守或違反日期為二零零七年六月二十九日的深圳市土地使用權出讓合同（深地合字（2007）第5057號）的任何條款或條件，包括但不限於中國政府部門收回有關土地；
- (f) 深圳興利生產基地的建設出現任何違約、事故或延遲或未遵守或違反日期為二零零七年六月二十九日的深圳市土地使用權出讓合同（深地合字（2007）第5058號）的任何條款或條件，包括但不限於中國政府部門收回有關土地；
- (g) 任何中國附屬公司根據該中國附屬公司與Sharp Motion在生效日期或之前所訂立或擬訂立的任何許可協議或安排使用任何知識產權；及
- (h) 本集團任何成員公司因上述任何事項而遭受申索。

業 務

然而，在下列情況下，彌償保證人概不會就彌償保證契據承擔任何責任：

- (i) 該等任何稅項及稅項申索僅限於：
 - (a) 已於本文件附錄一所載本集團經審核綜合賬目內就該等稅項作出撥備或儲備；
 - (b) 本集團任何成員公司就其自二零零八年十二月三十一日之後開始且至生效日期結束的會計期間應付的該等稅項或負債，除非有關稅項或負債若非因本集團任何成員公司在未經彌償保證人事先書面同意或協定或默許情況下的若干行為或遺漏或自願訂立的交易而不會產生，但下列情況（其中責任限制仍然適用）除外：
 - (1) 在二零零八年十二月三十一日之後於日常業務過程中或於收購或出售資本資產的日常過程中進行或生效的行為、遺漏或交易；或
 - (2) 根據在二零零八年十二月三十一日或之前作出的具有法律約束力的承擔進行、生效或訂立的行為、遺漏或交易；
 - (c) 於生效日期後，因任何法例或詮釋或慣例出現任何具追溯效力的變動而徵稅所引致或產生的有關稅項申索，或於該日期後因具追溯效力的稅率上調而引致或增加的有關稅項申索；或
 - (d) 已於本文件附錄一所載的本集團經審核綜合賬目中就稅項作出任何撥備或儲備，而該等撥備或儲備最終被確定為屬超額撥備或超額儲備，在此情況下彌償保證人對該等稅項的責任（如有）須以有關超額撥備或儲備為限作出扣減，但根據本段用於扣減彌償保證人稅務責任的任何有關撥備或儲備的款額，不得用於其後產生的任何責任，在此情況下彌償保證人須向本集團各成員公司就因該項責任而引致的任何負債、損失或損害作出彌償保證。

業 務

- (ii) 上文第(iii)至(v)段所載的彌償保證僅限於：
- (a) 已於本文件附錄一所載的本集團經審核綜合賬目內就該等負債作出撥備或儲備；或
 - (b) 上文第(iii)至(v)段所述的的任何費用乃由於在生效日期後任何有關當局對適用法例或詮釋或其執行作出任何具追溯效力的改變而產生或招致或因該等追溯性的改變而產生或增加。

與控股股東的關係

緊隨〔●〕完成後，本公司控股股東方勳先生將透過Triple Express實際持有本公司已發行股本約〔●〕%。根據上市規則第8.10條，方勳先生並無於與本集團業務構成競爭或可能構成競爭的任何業務中擁有任何權益。除方仁宙先生（為非執行董事及方勳先生之子）外，概無董事被認為與Triple Express、方勳先生及彼等各自之聯繫人士有關連。董事已確認彼等或彼等各自之聯繫人士概無從事任何直接或間接與本集團業務構成競爭或可能構成競爭的業務。

管理層、財務及營運獨立性

董事認為本集團將可在營運上及財務上獨立於控股股東經營業務。

管理層獨立性

董事會包括兩名執行董事、一名非執行董事及三名獨立非執行董事。據董事會確認，本集團一直由本集團創辦人及高級管理層團隊管理。方仁宙先生僅作為控股股東在董事會的代表而獲委任，彼並無擔任任何執行職務，且並不參與本集團任何日常營運。因此，董事會乃獨立於Triple Express、方勳先生及彼等各自之聯繫人士運作。

財務獨立性

於往績記錄期間及直至最後可行日期，方勳先生、Triple Express或任何彼等各自之聯繫人士概無就本集團任何成員公司的任何銀行或其他借款或負債提供任何擔保或抵押。故本集團在財務上獨立於控股股東。

業 務

營運獨立性

本集團擁有獨立員工隊伍執行採購、製造、銷售及市場推廣功能，且本集團並無與Triple Express、方勳先生或任何彼等各自之聯繫人士分享其經營團隊。本集團擁有獨立的供應商及客戶來源，並已建立一套內部控制體系使業務有效經營。於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團與控股股東並無任何共同／共享的設施／資源，且概無任何本集團作為一方而Triple Express、方勳先生或任何彼等各自之聯繫人士作為另一方之業務交易。董事認為本集團的營運並不依賴Triple Express、方勳先生或任何彼等各自之聯繫人士。

基於上述原因，董事認為於〔●〕後，本集團有能力獨立於控股股東及其聯繫人士經營其業務。

不競爭承諾

根據不競爭契據，[Triple Express]、[方勳先生]、[宋先生]、[張先生]、[陳先生]及[黃先生]（各自及統稱為「契諾承諾人」）均已不可撤回地向本公司（代表其自身及作為其附屬公司之受託人）承諾及契諾，其不會直接或間接、單獨或與任何其他人士一道或代表或為任何其他人士利益作出以下行動，並將促使由彼等控制的實體或公司（本集團除外）不會作出以下行動：

- (a) 招攬、干預或設法招引任何據其所知不時或於緊接該等招攬、干預或招引日期前兩年任何時間一直為本集團客戶、供應商或僱員之任何人士、商號、公司或組織以進行任何「受限制業務」（定義見下文）；
- (b) 直接或間接在中國、歐洲、亞洲[及本集團任何成員公司不時有業務進行的任何其他國家]從事設計、製造、銷售、營銷木製住宅家具及床墊，及／或該等業務的任何加盟或許可業務（「受限制業務」），或於該等業務擁有權益或以其他方式涉及該等業務；

業 務

- (c) 由彼或其所控制的實體或公司（本集團除外）招攬聘用，或在任何時間聘用或促使聘用任何人士，而該人士在緊接該招攬或聘用日期前兩年內任何時間曾經或正在擔任本集團的董事、經理、僱員或顧問職位，正掌握或可能掌握有關本集團所進行受限制業務的任何機密資料或商業秘密；
- (d) 利用其作為股東或本集團任何成員公司董事的身份而獲悉的本集團業務資料與本公司業務進行競爭；及
- (e) 直接或間接招攬或游說任何已與本集團訂立交易或正就受限制業務與本集團商談的人士中止與本集團交易，或減少該人士與本集團正常交易的業務數量。

根據不競爭契據，各契諾承諾人亦已保證，其不會及促使其所控制的實體或公司不會接受其所獲提供或所知悉與受限制業務有關的任何業務機會（「業務機會」），而無論有關業務機會是否已被介紹予本集團並／或遭其拒絕。

雖有上述承諾，契諾承諾人不受限制進行下列事項：

- (a) 持有任何直接或間接從事或涉及受限制業務的公司的證券或於其中擁有權益，惟(i)該等證券須於認可證券交易所上市；(ii)所持證券數量不超過該公司已發行股本的10%；(iii)有關契諾承諾人並非該公司的單一最大股東；及(iv)有關契諾承諾人並無控制該公司的董事會；
- (b) 持有本集團任何成員公司的任何證券；及
- (c) 從事或履行有利本集團任何成員公司的任何責任、服務或行動。

契諾承諾人於不競爭契據項下的責任將於出現下列情況（以較早者為準）時終止及失去效力：

- (a) (i)就方勳先生及Triple Express而言，其不再擔任本公司控股股東當日；及(ii)就創辦人而言，該契諾承諾人持有本公司股本不足本公司全部已發行股本的[1]%當日或不再於本集團擔任任何董事職位當日（以較後者為準）；
- (b) 股份撤銷或撤回〔●〕當日（為免存疑，不包括股份因任何原因〔●〕的情況）；或

業 務

(c) 本集團終止從事受限制業務當日。

倘任何獨立非執行董事知悉任何契諾承諾人違反不競爭契據，則獨立非執行董事（代表本公司）有權在不損害本公司任何其他權利或補救措施的情況下要求該契諾承諾人採取適當措施補救違諾行為。各契諾承諾人已同意並承諾遵照及促使其控制的公司或實體遵照大多數獨立非執行董事的指示採取迅速及有效的行動，並在情況許可下盡快糾正及補救任何該等不當行為。

本公司將於其年報內或通過公佈（倘董事會認為適合）披露經獨立非執行董事審閱而就有關遵守及／或執行不競爭契諾的事項（如有）而作出的決定。

各契諾承諾人亦已向本公司承諾不時按本公司及／或獨立非執行董事的要求提供該等有關其遵守不競爭契諾的資料，並就遵守不競爭契諾的行為向本公司發出年度確認書，及根據上市規則規定（若有）就與本集團或本集團任何成員公司發生競爭或其遵守不競爭契據發表聲明。

與深圳景初的交易

黃先生為本公司若干附屬公司的董事及 Top Right Trading Limited 的唯一實益擁有人，於〔●〕時，Top Right Trading Limited 將持有本公司已發行股本約[8.60]%權益。

深圳景初於二零零零年五月由黃先生及獨立第三方胡景初先生創立，當時分別由黃先生及胡景初先生擁有60%及40%權益。胡景初先生為中南林業科技大學（前稱中南林學院）的教授及著名家具設計專家。於二零零八年一月，深圳景初的股權發生變更，由黃先生擁有80%，由獨立第三方劉永飛先生擁有15%及由胡景初先生擁有5%。於二零零九年一月，黃先生出售其於深圳景初的全部權益，於最後可行日期，深圳景初為胡景初先生及另兩名獨立第三方擁有。除本集團與深圳景初之間的交易外，胡景初先生與本集團及其關連人士概無任何其他業務聯繫。儘管黃先生曾投資深圳景初，但其從未參與深圳景初的日常營運。

業 務

聘用深圳景初的理由

本集團主要從事多种住宅家具產品（包括木製家具及床墊）的設計、製造及銷售。深圳景初主要從事(i)家具及裝飾產品設計；(ii)企業形象顧問；(iii)室內設計及裝潢；及(iv)軟件開發。當本集團內部產品設計及開發團隊都忙於處理其各自的項目時，深圳景初方獲臨時聘用。董事認為，聘用深圳景初將為本集團節省設立及保留大量內部產品設計及開發人員的開支，並帶來新的創意和技術。因此，本集團產品設計及開發部可專注於現有產品開發項目。[鑒於其創辦人胡景初先生擁有家具設計專長，深圳景初已獲本集團聘用。胡先生乃中南林業科技大學家具設計及製造專業的教授。根據胡先生於家具設計領域的專長及知識，董事決定聘用深圳景初為深圳興利自二零零四年起及深圳興利尊典自二零零六年起提供設計服務。]

二零零九年設計協議（日期為二零零九年一月二日）

[根據二零零九年設計協議，應付予深圳景初的服務費乃按下列形式支付：(i)固定設計費（就深圳興利而言：每件產品每次製圖為人民幣2,000元；就深圳興利尊典而言，每件產品每次製圖為人民幣1,000元）；加(ii)於協議日期起計三年期間內，按深圳興利及深圳興利尊典出售深圳景初設計產品所獲發票金額的若干比例計算的佣金。由深圳興利支付的佣金按2%（就內銷產品而言）或1.5%（就出口產品而言）的比例計算，而由深圳興利尊典支付的佣金則按1.5%（不論內銷或出口）的比例計算。]

鑑於黃先生已於二零零九年一月出售其於深圳景初的全部權益，根據上市規則，〔●〕後本集團與深圳景初間進行的交易不再構成本公司持續關連交易。

根據過往設計協議仍需支付的佣金

[深圳興利及深圳興利尊典分別自二零零四年及二零零六年起委託深圳景初提供設計服務。儘管二零零九年設計協議前的協議已全部到期，截至最後可行日期，於下列協議的各自年內深圳景初仍將有權自其設計的產品銷售額中收取佣金：

1. 分別於二零零七年一月一日及二零零八年一月一日與深圳興利所訂立兩份為期一年的協議（經日期為二零零八年九月二十四日的補充協議補充）；及

業 務

2. 於二零零八年一月一日與深圳興利尊典所訂立一份為期一年的協議（經日期為二零零八年九月二十四日的補充協議補充）。

根據上述協議應付深圳景初的服務費數額按固定設計費及深圳興利及深圳興利尊典（視情況而定）於上述過往協議各自日期起三年期間銷售深圳景初所設計產品的發票金額的某個百分比計算。就上述深圳興利與深圳景初訂立的協議而言，固定設計費為每件產品每次製圖為人民幣2,000元，而深圳興利應付的佣金則不超過2%（視乎有關產品的價格而定）。根據上文所述由深圳興利尊典與深圳景初訂立的協議，固定設計費為每件產品每次製圖為人民幣1,000元，而深圳興利尊典應付的佣金則按1.5%收取。除上述二零零九年設計協議及過往協議外，深圳景初與本集團並無訂有本集團仍須支付服務費或佣金的任何其他協議。

於截至二零零八年十二月三十一日止三個財政年度各年，本集團就深圳景初所提供設計服務而向深圳景初支付的服務費年度總金額分別約為613,000港元、355,000港元及[916,000]港元。

知識產權

根據二零零九年設計協議及上述過往協議的條款，深圳景初所提供的設計一旦獲深圳興利或深圳興利尊典採用，其知識產權則歸屬予深圳興利或深圳興利尊典（視情況而定）。深圳景初亦被禁止以任何理由根據二零零九年設計協議及上述過往協議條款從事有關該設計的任何其他交易。倘本集團遭侵權，其可訴諸法律解決該事件。

[董事（包括獨立非執行董事）認為，根據二零零九年設計協議及過往協議進行及發生的交易乃於本集團一般及日常業務過程中按一般商業條款訂立，屬公平合理且符合本集團及股東之整體利益。]