

業 務

概覽

我們主要經營三類業務，即(i)家具及家居配飾銷售；(ii)家具及家居配飾租賃；及(iii)商業解決方案，通常涉及商業或住宅物業(如酒店、服務式公寓及樣板房)的設計、裝潢及佈置。就家具及家居配飾銷售業務而言，客戶一般為普通民眾、地產開發商、室內設計師及企業客戶。就租賃業務而言，客戶包括個人、地產開發商、將員工遷往我們經營所處地點的跨國公司及金融機構。就商業解決方案而言，我們主要向地產開發商、一般企業及酒店管理公司、服務式公寓或酒店運營商提供服務。

歷經30多年的努力擴張及發展，根據Ipsos報告，按銷售額計，2016年我們在香港家具及家居配飾行業位居第五，佔約1.5%的市場份額。自2004年起，我們以現有品牌Indigo營運。除香港市場外，我們亦已在中國及阿聯酋成立附屬公司，在相應地區開展業務。

下表載列於往績記錄期間我們按業務類型及地區劃分的收益情況：

按業務類型劃分

	截至12月31日止年度			
	2016年		2017年	
		佔總收益 的概約百分比		佔總收益 的概約百分比
	千港元	%	千港元	%
家具及家居配飾銷售	175,117	71.6	190,497	68.4
家具及家居配飾租賃	33,399	13.7	28,280	10.1
商業解決方案	35,925	14.7	59,851	21.5
合計	244,441	100	278,628	100

業 務

按業務所在地區劃分

	截至12月31日止年度			
	2016年		2017年	
	佔總收益 的百分比		佔總收益 的百分比	
	千港元	%	千港元	%
香港	152,319	62.3	182,695	65.6
中國	33,324	13.6	37,703	13.5
阿聯酋	58,798	24.1	58,230	20.9
合計	<u>244,441</u>	<u>100</u>	<u>278,628</u>	<u>100</u>

於最後實際可行日期，我們分別在香港、中國及阿聯酋經營八家、一家及一家零售店，店舖面積介乎1,078平方英尺至12,590平方英尺之間。我們計劃於2020年年底前再新開合共五家零售店，其中香港一家、中國三家、中東一家。我們亦通過線上店舖進行銷售。我們出售的家具及家居配飾種類繁多，包括沙發、餐桌、床等大件物品以及靠墊、餐具、蠟燭等家居配飾。除經營我們自己的零售店外，我們亦向一名獨立第三方授出特許經營權，允許其在沙特阿拉伯經營四家零售店，自2017年起計，為期5年，據此，該特許加盟商獲授權使用我們的Indigo品牌，而我們將在5年期內向特許加盟商提供定期及季節性產品目錄，並幫助特許加盟商進行採購。

我們的家具租賃業務使客戶可以靈活佈置其物業。客戶可選擇租賃幾件或全套家具。客戶可按其意願選擇租期，短至一個月，也可長達24個月。對於與我們的家具租賃合約租期介乎12至24個月的客戶而言，於租期結束時，彼等可選擇歸還租賃物品或按至少相當於有關物品一個月租金的預先協定價格購買部分或全部租賃物品。於往績記錄期間，我們已訂立的家具租賃合約的租期由一個月至二十四個月不等，我們就每份合約應收的月租金低於1,000港元或介於1,000港元至122,500港元之間。

除銷售及租賃業務外，我們在酒店或住宅物業設計、裝潢及佈置方面亦擁有良好往績。我們為業主提供成套解決方案，所提供的服務從我們的內部設計師設計的情緒板開始，直至交付裝潢充分的物業，其中的家具及家居配飾均由我們為客戶尋找、採購及安裝。在若干情況下，我們會由地產開發商委聘，向置業人士提供定製家具及全套家具。

業 務

我們提供商業解決方案服務的物業類型包括位於香港、澳門、迪拜、悉尼等地區的五星級酒店、阿聯酋一間主要航空公司航空機組人員的員工宿舍、多層住宅開發物業、大嶼山一個低層豪華私人住宅物業項目以及位於香港及中國的服務式公寓及樣板房。

我們的競爭優勢

我們相信，以下所載優勢是我們取得成功的關鍵所在。我們將繼續發揮此等優勢，以期日後發展及壯大我們的業務。

悠久的經營史及品牌知名度

本集團成立於1979年，初時為一家本地家具零售商。於2004年開始以*Indigo*品牌進行經營。憑藉逾三十年的經營史，我們在經營家具及家居配飾零售、租賃及商業解決方案業務方面積累了豐富的知識及經驗，該等知識及經驗對我們的擴張至關重要。在香港的成功亦為我們拓展香港以外的業務奠定了堅實的基礎。2006年，我們開始在迪拜經營業務。2014年，我們進駐中國。根據Ipsos報告，按銷售收益計，2016年我們在香港家具及家居配飾行業中排名第五。於最後實際可行日期，我們在香港、中國及阿聯酋分別經營八家、一家及一家零售店。我們相信，我們的成功部分歸功於我們的品牌知名度，歷年來我們榮獲多個獎項，有關詳情請參閱本節「獎項及認可」一段。

為保持品牌知名度及與客戶的聯繫，我們通過多種渠道有選擇性地進行營銷活動。除於生活時尚雜誌及特定路線小巴上刊登廣告外，我們亦通過Facebook、Instagram及微信等互聯網社交媒體進行廣告宣傳，以便定期快速高效地更新內容或圖片。我們亦為地方及區域雜誌期刊提供評論文章。同時，我們還將室內設計師確定為我們產品的主要客戶群，並建立了室內設計師專用註冊系統，在向我們登記其詳細業務情況後，彼等在購買物品時可享受折扣。

提供符合潮流趨勢的各類產品，滿足客戶偏好

我們相信，家具及家居配飾亦應如時尚般符合潮流趨勢。為向客戶展示我們所設計的時尚產品，我們每年編製兩本「lookbook」產品目錄，分為春夏季及秋冬季。因季節不同，Lookbook展示的家具及家居配飾在設計、材料及質地、色彩、圖案方面亦各有不同。在集思

業 務

廣議創造每一季Lookbook的概念或基調或主題時，我們時刻牢記目標客戶群的人口特徵及特點。我們定期向目標客戶介紹符合潮流趨勢的時尚家具及家居配飾，爭取吸引回頭客。

我們採購與買辦部的同事會不時參加國內外的家具及家居配飾商品交易會或展會，與供應商見面，及時了解行業、市場及新產品的發展趨勢。彼等亦同我們的形象與風格設計部同事以及董事長兼執行董事McLennan先生密切配合，以挑選及研發符合客戶偏好及市場趨勢的產品。因此，我們相信，採購與買辦部對擬推出的產品具有透徹的了解，能夠滿足我們眼光獨道的客戶需求，故彼等可按具競爭力的價格採購恰當風格的質優產品。我們相信，提供符合潮流趨勢的產品有助於擴大我們的客戶群及我們的市場份額。

我們提供種類繁多的符合潮流趨勢的生活家具及家居配飾，到訪我們店舖或委聘我們提供服務的客戶可以最大限度地節省佈置家居或物業的時間及精力。強大的買辦團隊是我們達到預期結果的基礎。採購主管負責我們的採購與買辦部，彼擁有逾十年的採購經驗，於2014年加盟我們。

經驗豐富、克盡職守的管理團隊

我們擁有一支經驗豐富、克盡職守的管理團隊。我們的執行董事及高級管理層於本集團平均服務時間達十年。執行董事可分享我們的業務成果，故彼等的利益與我們一致。管理團隊堅持不懈的盡責服務，使本集團能夠持續不斷地以長遠眼光客觀地制定並執行我們的業務策略。

我們的執行董事及高級管理層亦均具備在本集團履行職務所需的相關知識及經驗。有關我們管理團隊的資歷及經驗的進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層」一節。

良好的酒店項目往績

商業解決方案業務對我們收入的貢獻重大，我們相信這使我們有別於其他家具及家居配飾零售商。

業 務

我們參與的項目類型多種多樣，從特定單個住宅單位到擁有逾250間客房的五星級酒店的設計、裝潢及佈置。我們亦是香港一家大型地產開發商的選定合作夥伴，為購房人士提供全套家具。除擁有處理不同類型房地產的經驗及在不同國家經營的經驗外，我們亦為客戶提供靈活的選擇，彼等可聘請我們提供家具服務(服務方式依客戶選擇可通過租賃安排或出售進行)或聘請我們提供成套方案(根此我們將負責從初始設計到最終實物安裝的整個家居佈置過程)。有關本集團參與的酒店項目的進一步詳情，請參閱本節「產品及服務」一段。

向客戶提供定製服務

我們認為，特定物業的審美風格、裝飾或裝潢純屬個人喜好。於受委聘提供商業解決方案時，我們會向客戶提供我們向第三方採購並經精心揀選的系列家具及家居配飾，我們亦有自己的內部設計師，可根據客戶的個人喜好或要求為其定製家具及家居配飾。我們自己設計的家具及家居配飾可作為採購自第三方的產品的補充，並可為客戶節省物業裝潢佈置的成本及時間。

我們向零售客戶提供設計諮詢服務，並提供家居裝潢風格建議。在我們提供設計諮詢服務的零售店，零售客戶不僅可獲取各類家具的資訊，亦可獲得有關家具及家居配飾、空間設計及軟裝家具以及如何按個人喜好將各件家具巧妙組合以打造時尚家居風格的建議。

與供應商的長期關係

我們的成功亦歸功於連續可靠的家具及家居配飾供應。我們的五大供應商及製造商與我們的合作年限平均約為6年。長期的業務關係使我們能夠成功地與部分供應商談判，在香港向我們獨家供應家具及家居配飾。與供應商及製造商的長期合作關係亦提高了我們採購的效率並確保了質量控制程序的有效性，原因是彼等在處理我們的訂單方面已積累大量經驗。

業 務

我們尚未與供應商及製造合作夥伴訂立長期供應或製造協議。我們發現未訂立有關協議並不會成為我們的劣勢，反而有利我們專注於我們的核心業務。

與主要企業客戶建立穩固關係

於往績記錄期間，我們的五大客戶大多為企業客戶，彼等主要為大型房地產開發商或多元化物業組合的業主。該等主要客戶就於香港或其他地區的房地產開發不時投標競得或購買土地，此可為我們帶來商機。我們與若干主要客戶建立的關係達10年以上。有關詳情，請參閱本節「客戶」一段。我們與該等客戶的穩固業務關係有助我們了解其業務需求及要求，從而提高與彼等的日常溝通效率。我們相信在爭取這些客戶的業務時上述因素能讓我們處於優勢地位。

我們的業務策略

我們的願景是立足優勢提高在香港的競爭力和市場份額，並進一步擴大海外業務。為此，我們將實施以下策略。

擴張零售網點

截至最後實際可行日期，我們在香港、中國及阿聯酋分別有八家、一家及一家零售店，店舖面積介乎1,078平方英尺至12,590平方英尺之間。我們計劃到2020年底再新開五家零售店，其中香港一家、中國三家、阿聯酋一家。在中國的三家新店中，有一家位於上海，兩家位於北京。

我們計劃將[編纂][編纂]中的[編纂]用於擴張零售網點，其中用於在中國及阿聯酋擴張的金額分別約為[編纂]及[編纂]。

最近於香港開業的堅道及沙田零售店實現收支平衡^(註1)和投資回報^(註2)的時間分別約為1至2個月及27至28個月。在阿聯酋實現收支平衡和投資回報的相應時間分別為1個月和11個月，在中國分別為7個月和23個月。我們於上海零售店的收支平衡期較其他區域為長，是由於四層老式建築物裝修的難度較大。因此，本集團就該零售店產生了更高的開辦費用。截至最後實際可行日期，香港零售網點中最新開設的一家零售店位於香港堅道，於2014年開業。

業 務

我們預期新開店舖實現收支平衡和投資回報的時間將與以上時間相若，但每家店舖的業績受多種因素影響，如地點、開業時間以及整體經濟狀況等，以上實現收支平衡和投資回報的平均時間可能不足以預示未來新開店舖的情況。

我們亦會增加庫存以支持經擴張後的零售網點業務。

附註：

1. 收支平衡期界定為零售店自開業的月份以來，其首度錄得正經營現金流入所需的期間。
2. 投資回報期界定為零售店自開業以來取得的累計經營現金流入可全面補足裝修及家具以及裝飾成本所需的期間。

進一步發展線上店舖及提升資訊科技能力

我們通過兩大平台進行線上銷售，即以我們的域名經營的線上店舖以及一家天貓虛擬店，天貓乃為一名獨立第三方經營的高人氣線上零售平台。截至2016年及2017年12月31日止年度我們線上店舖及天貓虛擬店的銷售額分別約為4.6百萬港元及9.2百萬港元，2016年至2017年的年增長率約為99.5%。我們認為線上店舖及天貓虛擬店不會對實體零售店構成競爭，反而會為我們的客戶創建一個從「線上到線下」的購物模式。

我們預期線上平台的銷售將持續增長，我們擬對現有線上店舖添加更多互動功能，從而挖掘相關市場潛力。我們亦打算為我們的線上店舖推出一款手機應用程式，並聘請數字媒體專家來完善我們在網絡或數字平台上的整體形象。

為支持我們的整體擴張及線上銷售，我們亦通過在倉庫及物流方面採用射頻識別技術加強我們的整體資訊科技基礎建設。

我們打算將[編纂][編纂]中約[編纂]用於拓展線上業務及提升我們的資訊科技能力。

除了計劃加強倉庫及物流方面的射頻識別技術外，我們目前正引進數據分析功能並升級ERP系統，充分整合經強化的倉庫及物流功能、新智能技術以及完善的線上服務綜合功能。

業 務

提升我們店舖的室內設計諮詢服務

目前我們在香港新海怡廣場和沙田、上海及迪拜的零售店都配有設計顧問提供設計諮詢服務。我們的設計顧問能夠向潛在客戶展示其家居應如何進行裝潢及佈置及就配飾、空間設計及軟裝家具提供建議。因此，來到我們零售店的顧客不僅可以親身欣賞、觸摸和感受我們的家具和家居配飾，還可以通過可視圖像看到其家居可以裝潢成什麼樣子，此舉有助客戶作出選擇，提高我們的銷售成功率。

我們計劃招募更多設計顧問為客戶提供服務，在我們的香港、迪拜和北京的新零售店亦引進類似的設計諮詢服務。預計我們將支出約[編纂]增聘更多設計師，以提升店舖的室內設計諮詢服務能力，該筆開支將以[編纂][編纂]撥付。

進一步增加兒童家具產品種類

我們有專門為兒童定製的產品線，即Indigo Kids系列。截至2016年和2017年12月31日止年度，該產品線產生之收益分別約為11.2百萬港元和8.9百萬港元。

為了給兒童及父母提供安全而有趣的生活方案，我們計劃引入更多樣化的兒童家具產品供選擇，我們將開設一家「店中店」來展示這一類兒童家具，從而方便父母的購物過程。我們相信更加豐富的產品選擇和更為便利的購物體驗一定可以提升兒童家具未來的銷售額。

有關我們[編纂][編纂]的使用計劃及其實施計劃的更多詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

業 務

我們的業務模式

我們主要經營以下三類業務：(i)家具及家居配飾銷售；(ii)家具及家居配飾租賃；(iii)商業解決方案，通常涉及商業或住宅物業(如酒店、服務式公寓及樣板房)的設計、裝潢及佈置。我們的收益從截至2016年12月31日止年度的約244.4百萬港元增長約14.0%，至2017年12月31日年度的約278.6百萬港元。下表載列於往績記錄期間按業務分類的收益明細：

	截至12月31日止年度			
	2016年		2017年	
		佔總收益 的概約百分比		佔總收益 的概約百分比
	千港元	%	千港元	%
家具及家居配飾銷售	175,117	71.6	190,497	68.4
家具及家居配飾租賃	33,399	13.7	28,280	10.1
商業解決方案	35,925	14.7	59,851	21.5
合計	244,441	100	278,628	100

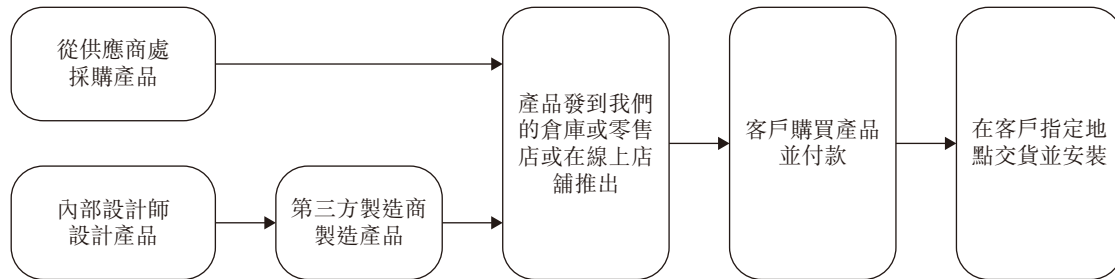
除香港市場外，我們亦已在中國及阿聯酋成立附屬公司，以在相應地區開展業務。下表載列於往績記錄期間按地區分類的收益明細：

	截至12月31日止年度			
	2016年		2017年	
		佔總收益 的概約百分比		佔總收益 的概約百分比
	千港元	%	千港元	%
香港	152,319	62.3	182,695	65.6
中國	33,324	13.6	37,703	13.5
阿聯酋	58,798	24.1	58,230	20.9
合計	244,441	100	278,628	100

業 務

銷售家具及家居配飾

我們通過以下三種方式銷售家具及家居配飾：(i)向到訪我們零售店的客戶零售；(ii)我們的企業銷售團隊從企業客戶處招攬採購訂單；及(iii)線上店舖銷售。我們的家具及家居配飾銷售業務的整體流程圖如下：



我們的家具及家居配飾銷售業務始於1979年，當時我們在香港開設了第一家零售店。截至最後實際可行日期，我們在香港有八家零售店，在中國及阿聯酋各有一家零售店。

下表載列於往績記錄期間香港、中國及阿聯酋業務各自對家具及家居配飾銷售業務銷售額貢獻的明細：

	截至12月31日止年度			
	2016年		2017年	
		估家具及家居配飾銷售的概約百分比		估家具及家居配飾銷售的概約百分比
	千港元	%	千港元	%
香港	116,404	66.4	139,011	73.0
中國	12,566	7.2	14,039	7.4
阿聯酋	46,147	26.4	37,447	19.6
總計	<u>175,117</u>	<u>100</u>	<u>190,497</u>	<u>100</u>

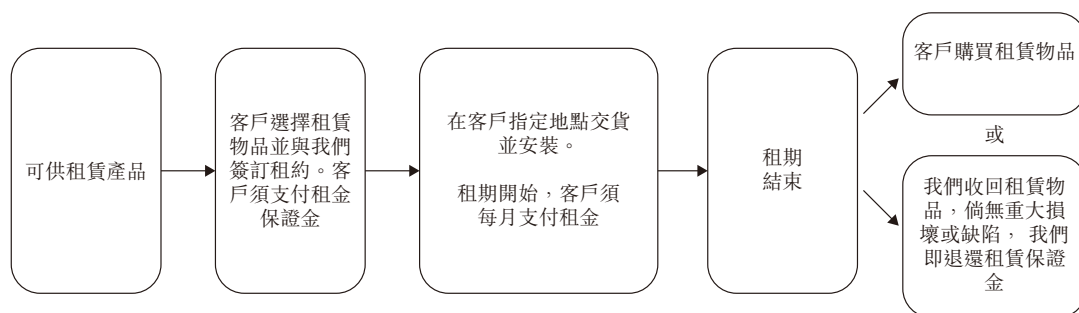
對於企業銷售，我們的企業銷售團隊成員會不時拜訪我們的企業客戶，藉以了解客戶的需求，根據客戶業務目標、預算及時間安排提供度身定制的解決方案。我們的企業客戶包括房地產開發商、服務式公寓及酒店運營商。對於典型的樣板房風格設計項目，我們的形象與風格設計部員工將發揮關鍵作用，根據客戶的期望要求妥當設計裝潢樣板房。截至2016年及2017年12月31日止年度，企業銷售所產生的收益分別約為50.0百萬港元及53.6百萬港元。

業 務

個人或企業客戶亦可通過我們的線上店鋪直接下訂單，在線上店鋪產品被分為不同類別，方便客戶查看，線上店鋪上也發佈了最新產品目錄和單個產品的圖片。截至2016年及2017年12月31日止年度，線上店鋪產生之收益約為4.6百萬港元及9.2百萬港元，分別佔家具及家居配飾銷售收益的約2.6%和4.8%。

租賃家具及家居配飾

我們向客戶出租家具及家居配飾，每月收取租金作為回報。家具及家居配飾租賃業務的整體流程圖概述如下：



選擇我們租賃服務的客戶租賃家具時可挑選幾樣物品，亦可選擇全套家居產品，租期最短一個月，最長24個月。短期租賃的客戶只能從指定用於租賃的產品系列中選擇物品。長期租賃客戶可以從我們的所有零售庫存中選擇物品。

我們於往績記錄期間訂立的租賃合約概況如下：

租賃期限 ^(附註)	截至12月31日止年度			
	2016年		2017年	
	合約數目	每份合約之 平均合約價值 (港元)	合約數目	每份合約之 平均合約價值 (港元)
少於6個月.....	789	12,855	694	10,243
6個月至不足12個月.....	39	134,579	36	101,733
12個月或以上.....	72	193,822	41	249,595
總計.....	<u>900</u>		<u>771</u>	

業 務

附註：

在不考慮延長租賃期限或買斷的情況下，租賃期限被視為合約的原始期限。倘客戶選擇行使延期或買斷的權利，則需與我們另行訂立協議。

我們於2017年12月31日尚未到期的家具租賃合約概況如下：

租賃期限	合約編號	於2017年12月31日	剩餘租期範圍
		之剩餘合約價值 (千港元)	
少於6個月.....	62	8,085.3	0至5個月
6個月至不足12個月.....	38	4,427.2	6至11個月
12個月或以上.....	32	3,090.8	12至23個月

我們要求客戶書面確認彼等已接受交付及安裝時的狀況，而我們的租賃合約規定，除合理磨損外，客戶應保持租賃物品處於良好狀況。我們要求客戶支付相當於三個月租金的租賃保證金。除合理磨損外，倘租賃物品並無重大損壞或缺陷，租賃保證金將於租期結束時退還予客戶。

租賃協議亦會載列下列條款：

- 延長租期的通知期及租金支付；
- 送貨費用及須上下樓梯搬運沉重物件的情況下收取的額外費用；
- 逾期租金或拒付支票涉及的違約利息；
- 我們於發出合理的事前通知後檢查租賃物品的權利；及
- 客戶有義務防止租賃物品損壞或損毀。

租賃協議中亦明確規定，租賃物品按其現狀交付；倘客戶在物品送達後兩個工作日內未發出通知，則所交付物品將推定為處於完好狀態，而客戶將被視為已接受所交付租賃物品的狀況。使用家具及家居配飾租賃服務的客戶不得將租賃物品搬離租賃協議中所指定的地點。

業 務

於租期結束時，我們的客戶可選擇歸還租賃物品，而長期租賃合約客戶還可選擇按相當於有關物品一個月租金的價格購買部分或全部租賃物品。於截至2016年及2017年12月31日止年度，該買斷選擇權帶來的銷售收益分別約為1.7百萬港元及1.1百萬港元。

於往績記錄期間，除就一份租賃合約沒收一筆約12,000港元的租賃保證金之外，我們並未因租賃物品的歸還狀況遭遇任何糾紛，亦並無扣除、扣留或沒收任何租賃保證金。

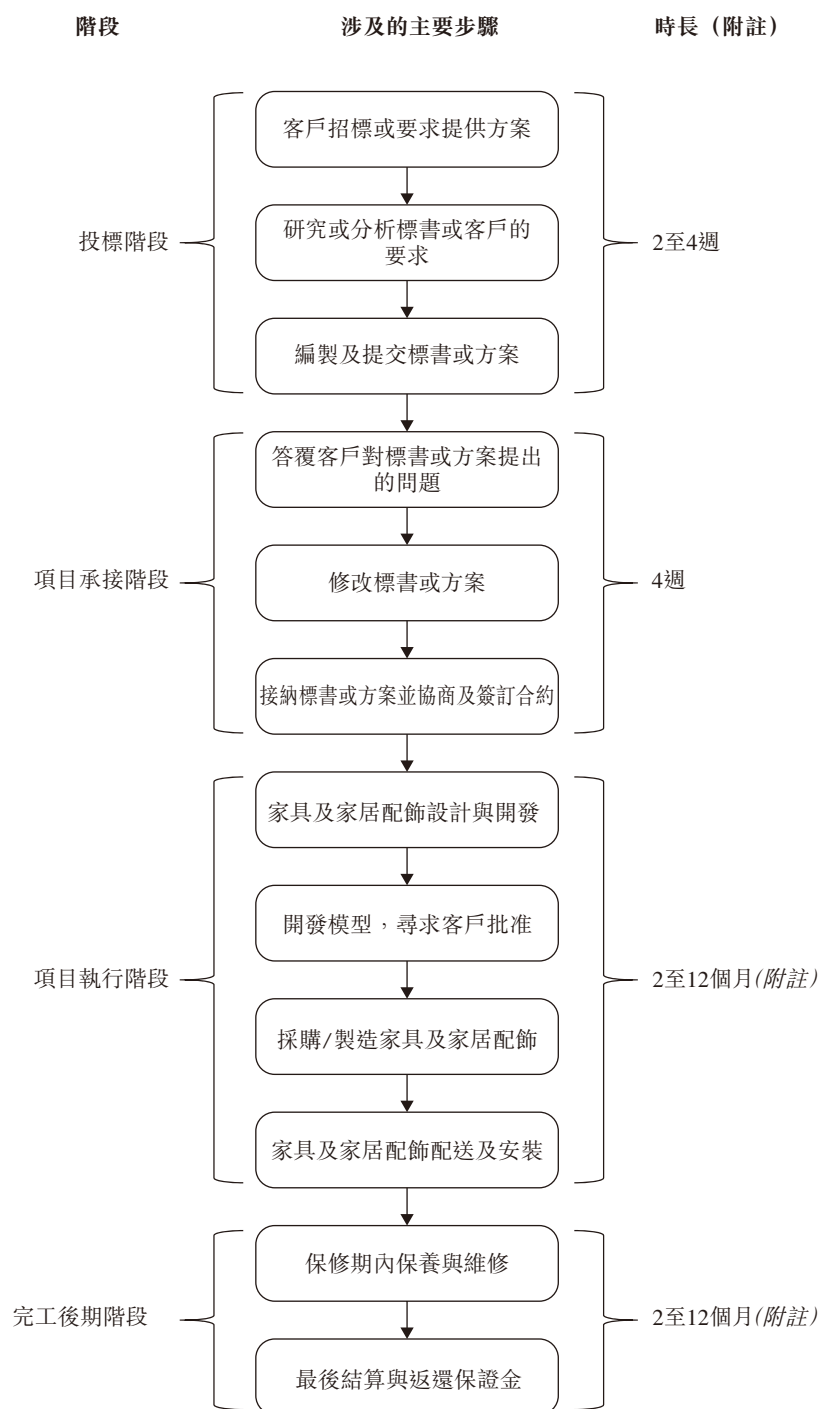
使用我們租賃服務的客戶包括我們提供租賃服務所處地點的物業開發商、外籍人士及將員工遷往我們經營所在地的跨國集團。同時，包括物流及搬家公司以及房產中介在內的第三方亦會為我們轉介客戶。在若干情況下，於第三方轉介的家具租賃業務落實時，我們會向第三方支付佣金，金額逐次商定。截至2016年及2017年12月31日止年度，我們支付的中介佣金分別約為1.1百萬港元及612,000港元。

商業解決方案

我們於酒店及住宅物業設計、裝潢及佈置方面擁有專業知識及良好往績。我們為業主提供成套解決方案，所提供的服務從我們的內部設計師的設計的情緒板開始，直至交付裝潢充分的物業，其中的家具及家居配飾均由我們為客戶尋找、採購及安裝。在若干情況下，我們會由地產開發商委聘，向置業人士提供定製家具及全套家具。

業 務

通常，我們的成套房屋商業解決方案業務涉及以下關鍵階段：



附註：

不同項目實際所需時間可能不同，且若干項目或毋需任何保修，亦不要求繳納保證金。

業 務

我們提供商業解決方案實際上是扮演解決方案提供商的角色，擔任客戶物業設計裝潢事宜之主要聯絡人。

對於商業解決方案項目，我們所需提供的服務因個案而異。例如，如僅受託提供成套家具，我們的主要服務將是根據物業項目的結構佈局設計家具，並協調相關家具的製造、交付及組裝，期間我們的設計師、質控人員及項目團隊都將參與進來。

對於成套商業解決方案項目，則可能需要我們的設計師設計情緒板、佈局及挑選家具，家具設計師設計及開發定製家具，質控人員負責確保將予提供的家具質量，而項目協調員負責整體項目管理。我們一般不承接客戶物業的結構工程，但在迪拜我們委聘外部承建商建造結構工程，兼為客戶協調工期與施工標準。

因商業解決方案業務涉及的服務種類繁多，我們按個案釐定費用，並綜合考慮諸多因素，包括擬提供服務的類別、相關物業伙數、項目的複雜程度、項目持續時間、支付給第三方的費用(如採購及製造成本)、我們與客戶的關係以及我們的項目利潤率目標。

1. 投標階段

收到提供方案的要求或投標邀請後，我們項目部的員工將與我們的高級管理層詳細研究有關要求。進行詳細的成本分析後，我們將編製及提交方案或標書。方案或標書一般分為以下部分：(i)項目或服務；(ii)主要聘用條款；(iii)支付條款；(iv)項目時間表；及(v)交付成果。

2. 項目承接階段

客戶在審閱我們的方案或標書後，或會提出疑問，而我們將應要求提供更多資料，這或會引致對原始方案及標書的修改。倘客戶接受我們的方案或標書，雙方將訂立具約束力的合約，當中將載有(其中包括)我們將提供的服務範圍、合約金額、交付時間表、支付條款及保修條款(如適用)。

業 務

合約金額通常分期進行結算。我們將要求客戶於簽約時或簽約後不久即支付第一筆分期付款。視乎商務談判的情況，我們或會被要求通過向指定銀行賬戶存入一定數額的款項（提取受限）作為某種形式的履約擔保。

下表載列我們於往績記錄期間提交的方案或標書的數目及成功率：

	截至12月31日止年度	
	2016年	2017年
提交方案或標書的數目	117	143
競標成功的方案或標書的數目	85	81
成功率 ^(附註)	73%	57%

附註：成功率的計算方法是將年度中選標書數目除以同期提交方案或標書的數目。

下表載列往績記錄期間我們商業解決方案業務未完成項目貨幣價值的變動情況：

	千港元
於2016年1月1日手頭未完成項目價值	7,784
於截至2016年12月31日止年度的新項目價值	71,060
於截至2016年12月31日止年度的已確認項目價值	(35,923)
匯率調整	(92)
於2016年12月31日未完成並結轉至2017年1月1日的手頭項目價值 ..	42,829
於截至2017年12月31日止年度的新項目價值	48,564
於截至2017年12月31日止年度的已確認項目價值	(59,852)
匯率調整	(75)
於2017年12月31日手頭未完成項目價值	31,466
項目完工率 ^(附註)	
於截至2016年12月31日止年度	46%
於截至2017年12月31日止年度	65%

附註：項目完工率按年內已計費項目總價值除以項目總金額計算。項目總金額指年／期內結轉的未完成項目價值加新項目價值。

業 務

下表載列於2017年12月31日手頭未完成項目價值及預期將於截至2018年12月31日止年度確認的收益金額：

	千港元
於2017年12月31日未完成項目價值.....	31,466
將於截至2018年12月31日止年度確認的估計價值.....	23,966

3. 項目執行階段

我們將安排一名項目經理負責各個項目並協調整個執行過程。我們將部署擁有不同專業知識的員工，通常包括室內設計(倘需要)、家具設計、項目協調、質量控制、物流及採購等專業知識的員工，實現我們在所簽訂的合約中承諾的效果。通常情況下，我們會為客戶創建一個模型，供其確認家具設計，確認後，我們將採購或製造設計、裝潢及佈置客戶物業所需的物品。

我們的質控經理於執行過程扮演重要角色。於任何貨品出運前，彼等將親自前往相關生產設施現場，進行抽樣檢查，尤其是使用大理石、鏡子或玻璃等高風險材料或貨品本身具有較高價值的產品時。當家具及其他材料到達客戶物業所在的目的地時，我們亦會進行質量檢查。我們通常會在發貨後要求客戶進一步支付貨款。

最後的安裝工程將於相關物業內進行，我們或會聘請外部承包商進行此項工作。安裝工程完成後，客戶應支付最後一筆分期付款。

4. 項目完工階段

項目涉及大量物業且歷時數年，我們或會被要求提供不同期限的保修期，期間須有償或無償協助業主替換或維修受損或有缺陷的物品。業主或會扣留一部分保證金，並於保修期屆滿後退還予我們。

除上述酒店項目外，我們亦受地產開發商委聘，向置業人士提供定製家具及全套家具。我們將向地產開發商收取設計費，並根據彼等開發的不同公寓類型的獨特結構佈局設計多種多樣的家具。

業 務

地產開發商可製作及向潛在置業人士派發家具目錄及風格效果圖冊。有興趣的置業人士可訂購一系列精選的全套家具。接獲訂單後，我們將會安排配送(如有庫存)及安裝或聯絡製造商進行生產。

產品及服務

我們提供多種產品用於出售或出租，包括大件物品如桌椅、沙發、床及儲物櫃(用於存儲靠墊、廚具及餐具等小件物品)等。於若干情況下，由於我們與供應商已建立起長期穩定的業務關係，故能夠與某些供應商達成協定，在香港或其他市場向我們獨家供應家具及家居配飾。

我們專門為兒童开辟了特別產品線，以期於該市場佔據一席之地。安全性及趣味性是設計及採購這一系列產品的主要考慮因素。為兒童設計的產品一般都帶有結實的把手、摒除尖角或銳邊，色彩鮮艷。我們的兒童家具系列亦符合英國及／或歐盟的安全標準，主要針對3歲至10歲年齡段的兒童。於往績記錄期間，兒童系列產品銷售收益分別為約11.2百萬港元及8.9百萬港元，約佔我們總收益的6.4%及4.7%。

除向第三方供應商採購的家具及家居配飾外，我們亦提供自主設計的家具或帶有我們自己標籤的家具。

我們的產品採購自或產自海外(包括中國、越南及印度)。

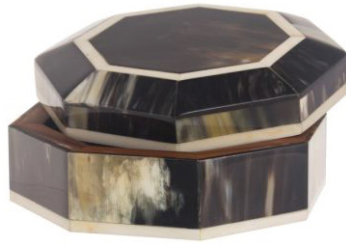
我們提供的產品展示如下：

家具



業 務

配飾



兒童產品



就我們的商業解決方案業務而言，我們受多家酒店業主、房地產開發商及各大航空公司委聘，為其設計、裝潢及佈置不同類型的物業，包括五星級酒店、員工宿舍、低層私家豪宅、服務式公寓及樣板房等。

我們完成的若干酒店項目的圖片及詳情載列如下：



物業類型	:	總部位於迪拜的一家阿聯酋國家航空公司的員工宿舍
地點	:	阿聯酋迪拜
年度	:	2017年
服務範圍	:	為超過650間員工宿舍採購及定製家具及飾件

業 務



物業類型：酒店及服務式公寓
地點：香港銅鑼灣
年度：2017年
服務範圍：為酒店及服務式公寓建築提供全套設計服務(包括不同房間及公寓佈局、電梯及服務區域、以及入口、大廳及接待區域的設計)



物業類型：低層獨棟豪宅
地點：香港大嶼山
年度：2017年
服務範圍：樣板房裝潢，為置業人士提供家具組合



物業類型：住宅物業
地點：香港西九龍區
年度：2017年
服務範圍：為不同佈局的戶型進行家具定製設計及提供家具組合



物業類型：服務式公寓
地點：中國上海
年度：2017年
服務範圍：家具、配件及設備的整體重新設計及佈局，並提供模型。管理家具設備承包商、採購必要材料並監督家具及飾件製造和安裝

過往，由我們進行設計或佈置的其他物業包括賭場、餐廳及私立醫院等。

業 務

我們的零售網絡及運營

於往績記錄期間，我們共經營十一家零售店，其中八家位於香港，一家位於中國，兩家位於阿聯酋。於往績記錄期間，各零售店的家具及家居配飾銷售收益明細載列如下：

	截至12月31日止年度			
	2016年		2017年	
		佔零售店 所貢獻收益的 概約百分比		佔零售店 所貢獻收益的 概約百分比
	千港元	%	千港元	%
香港				
新海怡廣場.....	32,982	27.6	35,107	28.2
新海怡廣場(折扣店).....	4,133	3.5	4,829	3.9
數碼港.....	4,687	3.9	4,201	3.4
數碼港(兒童館).....	1,611	1.3	1,233	1.0
堅道.....	6,638	5.5	6,640	5.3
太子大廈(附註1).....	15,274	12.8	14,948	12.0
沙田.....	14,620	12.2	16,657	13.4
淺水灣.....	5,462	4.6	4,844	3.9
小計.....	85,407	71.4	88,459	71.1
中國.....	9,000	7.5	11,559	9.3
阿聯酋				
Sheikh Zayed Road.....	24,314	20.3	24,400	19.6
Yas Mall(附註2).....	990	0.8	—	—
小計.....	25,304	21.1	24,400	19.6
總計.....	119,711	100	124,418	100

附註：

1. 於往績記錄期間，位於太子大廈的臨時概念店於2016年1月至2月期間及2016年10月至2017年4月期間產生的收益亦計算在內。
2. 於往績記錄期間，位於阿聯酋阿布扎比的Yas Mall零售店已於2016年6月關閉。

於往績記錄期間，我們關停一家位於阿聯酋阿布扎比的店舖。我們關停上述店舖的原因是客流量不足且業績欠佳。我們就關停該店舖產生1.8百萬港元的開支，包括提前終止租賃的業主補償款、營業執照註銷費用、外包運輸費用以及存貨處置及復原相關場所所產生的費用。於往績記錄期間，我們概無在中國及香港新開或關停任何店舖；於往績記錄期結束後直至最後實際可行日期，亦無新開或關停任何店舖。

業 務

於最後實際可行日期，運營中的十家零售店的進一步詳情載列如下：

地點	地址	租期	概約面積(平方英尺)
(1)香港	鴨脷洲利榮街2號新海 怡廣場6樓1-6號舖	2016年10月1日至 2019年9月30日	12,590
(2)香港	半山區堅道63-69號 慧源閣地下B2號舖	2017年4月1日至 2020年3月31日	2,150
(3)香港	淺水灣淺水灣道109號 影灣園地下G111- 112號	2016年10月7日至 2019年10月6日	1,078
(4)香港	新界沙田鄉事會路138 號2樓206-207號舖	2016年4月1日至 2018年3月31日	2,868
(5)香港	薄扶林 ¹ 數碼港道100 號數碼港商場3樓 316-317號舖 ^(附註)	2016年8月1日至 2019年7月31日	4,758
(6)香港	鴨脷洲利榮街2號 新海怡廣場10樓 1004-1005號舖	1004號舖： 2017年4月2日至 2018年6月5日 1005號舖： 2016年6月6日至 2018年6月5日	2,726
(7)香港	中環遮打道10號 太子大廈2樓 221-224號舖	2015年10月1日至 2018年9月30日	1,871

業 務

地點	地址	租期	概約面積(平方英尺)
(8)中國上海	中國上海徐匯區安福路第185-187號	2013年9月15日至 2021年9月14日	4,058
(9)阿聯酋	Sheikh Zayed Road, Safa Park interchange (Jumeirah side)	2017年5月1日至 2018年4月30日	7,506

附註：該地點可為數碼港及數碼港(兒童館)提供毗鄰及相連的店舖。

於往績記錄期間，我們零售店的租金開支分別為約21.8百萬港元及21.0百萬港元。於最後實際可行日期，運營中的十家零售店中有五家乃根據或然租金安排租賃、其餘五家乃根據固定租金安排租賃。

選址及新店開業

我們謹慎選擇新零售店的地址，並按照以下流程擴張零售店：

(i) 選址

我們的董事及高級管理層在為新零售店選址時會考慮下列因素：

地點－我們會考慮通達性及交通狀況；

鄰近地區的市場潛力－我們會綜合考慮鄰近地區的現住人口及計劃中的物業開發項目，以把握市場潛力；

曝光率－我們會考慮建議地址對提升我們的品牌曝光率及知名度有多大幫助；

人口統計數據－我們會考慮建議地址的人口統計數據，如收入水平、教育程度及購買力；

業 務

競爭—我們會考慮鄰近地區可能與我們構成競爭的現有及未來開設的家具及家居用品店，亦會考慮建議地址與我們現有零售店的距離，以避免內部銷售競爭。

(ii) 現場考察、分析及批准

我們的高級管理層將親自前往潛在新地址進行現場考察、調查鄰近地區及與其他租戶或店主交談。其後，倘我們對某個地址確實有意，我們將進行財務分析，計算租金費用、開店成本、員工成本、收益預測、估計每月收支平衡點及投資回報期。倘我們認為於相關地點開設新店具商業可行性，我們的高級管理層將批准該新地址。

(iii) 租約磋商及簽署

我們將與業主磋商新零售店的租賃條款。於磋商租金時，我們將考慮租約到期時租金的潛在漲幅、可資比較地點的租金、強制性樓宇管理費或市場推廣費以及相關物業在周邊區域的規模等因素。一般而言及視乎與房東的磋商情況而定，我們要求兩年至五年的初始租賃期及一個月的免租裝修期。

此外，於訂立新零售店的租約之前，我們將進行盡職調查，調查程序包括聘請第三方對目標物業進行產權調查(調查內容包括佔用許可證等項目，以確保符合物業用途)、調查業主背景、調查是否存在現有修葺令或缺陷，並視察樓宇情況。

(iv) 零售店的設計及裝修

新零售店地址一經批准，我們將通過我們自己的室內設計團隊及形象與風格設計團隊著手初步佈局。設計階段預期持續約兩到四周。佈局設計完成後，我們將外聘合適的裝修承包商開始裝修。預期裝修需要三到八周。裝修期間，我們將同時申請新零售店所有必需的牌照。

(v) 人員配置

裝修期間我們將計劃新店的人員配置，考慮所需人數、彼等各自的職位及職責、經驗水平、招聘及培訓時間表以及薪酬結構。我們將向新零售店調配現時經驗豐富的員工。向新店派遣新人員之前，我們將安排現有資深員工對新人進行培訓。

業 務

(vi) 採購及其他籌備工作

新零售店啟動之前，我們的高級管理層將決定我們計劃展示的產品類別。根據該計劃，我們根據需要將庫存運至新零售店。此外，我們將在新零售店安裝及設立POS系統，以跟蹤初始庫存以及後續銷量變動。

(vii) 試運營及正式開業

上步驟完成後將經歷約兩到四周的試運營期，在此期間我們將對新零售店的運作、系統及設備進行試運行。倘我們的董事及高級管理層於評估新零售店的業績及運營情況後感到滿意，我們將正式開業。

根據我們的經驗，從選址到新零售店正式開業大約需要六到十二周。

零售店的現金管理

由於我們的客戶可以選擇通過支付現金結算，我們已採納現金管理政策，以確保經授權收取現金及妥善處理現金。根據我們的政策，各零售店收到的現金存放於各店的錢櫃(限制存取)。除另有要求外，我們通常每週將現金存入銀行或轉給會計部。我們已設定錢櫃或保險箱允許存放的最大現金金額，超過該金額就必須存入銀行，同時亦設定了留作備用款的金額。此外，每次收取客戶現金時銷售點系統錄入相關記錄，且會計團隊定期將該等記錄與銀行進行對賬。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何現金挪用行為。

線上業務

我們通過兩大平台進行線上銷售，即以我們的域名經營的線上店鋪以及一家天貓虛擬店，天貓乃為一名獨立第三方經營的高人氣線上零售平台。進入我們線上店鋪及天貓虛擬店的客戶可挑選商品並於線上付款。我們的線上店鋪將處理銷售訂單並安排寄送服務，或由客戶於指定自助快遞柜或店面自提。

業 務

特許經營

為探索通過特許經營實現擴張的可能性，我們於2017年6月14日與一名獨立第三方訂立特許經營協議，授權其於沙特阿拉伯經營四家零售店及一家線上店舖，為期五年，自2017年開始。

根據該特許經營安排，特許加盟商負責特許零售店的選址、融資、合規、人員配置及經營，而我們將協助特許加盟商採購所出售的家具及家居配飾。

根據該特許經營協議，我們有權就每一家開業的特許零售店收取固定的開店費，且我們還有權每月根據特許零售店每月總營業額的議定百分比收取一筆特許權使用費。特許加盟商亦已向我們承諾年最低採購額，且倘未達到該採購額度，特許加盟商須向我們補償差額。該特許零售店於2017年12月開業，於截至2017年12月31日止年度確認的特許經營收入約為2.9百萬港元。

我們可根據特許經營協議的相關條文監督特許加盟商的經營，包括但不限於：

業務策略

- 特許加盟商須編製各年度商業計劃或每年根據上一份商業計劃提供更新後的版本，並交予我們審批，我們有權結合當地市況合理認為適當的業務目標納入商業計劃；
- 我們將與香港或其他地區的特許加盟商進行至少一次正式業務回顧，並就特許零售店的業績進行討論；
- 我們每年將開展兩次季前產品回顧，特許加盟商須參與相關回顧。

經營事宜

- 特許加盟商應將其年度營銷計劃交予我們預審；
- 特許加盟商應保持其特許零售店、裝置、裝飾及店內使用的其他物品符合我們不時作出的規定，並且遵守我們的配色、陳列及設計要求；

業 務

- 特許加盟商應制定並實施我們不時提供及更新的經營手冊中指明的培訓方案，且應確保其所有僱員於特許零售店正式上崗前獲得足夠的培訓；
- 特許加盟商應購買、安裝、維護及運行我們所建議的IT及會計系統，並可與我們的自有系統兼容，由此我們可隨時了解特許零售店的銷售活動及存貨變動等經營有關事項；

財務及審核事宜

- 特許加盟商須向我們提供以下資料：
 - (i) 按日提供銷售報告；
 - (ii) 按周提供產品庫存資料及倉庫位置；
 - (iii) 次月首十個工作日內須提供上月管理賬目；
 - (iv) 按季度提供相關損益賬、資產負債表及現金流量表；
- 特許加盟商須於年末後60日內提供已核證經審核總營業額；
- 於特許經營期間及其後六年內，我們及我們的核數師將可查閱特許加盟商的賬冊及記錄，並有權取得其副本。

不競爭事宜

- 特許加盟商在特許經營期內不得從事、涉及與特許零售店的業務相似的或存在競爭的任何業務，或於任何該等業務中擁有權益；特許加盟商亦須確保其董事、高級主管、最終實益擁有人及聯屬人士遵守相同的不競爭承諾；
- 倘轉讓股份或發行新股將導致特許加盟商控制權的變動，特許加盟商不得轉讓其自身的股份或發行新股份。

就產品質量管控而言，由於特許加盟商必須向我們採購產品，因此，我們能夠確保特許零售店所出售的產品質量與我們自有商店所銷售的產品相同。

業 務

直至最後實際可行日期，並無出現與特許經營協議的履行或特許零售店的經營相關的任何主要或重大糾紛。

於決定開設自營零售店或是授權第三方以我們的品牌經營店舖時，我們綜合考量了諸多因素。我們將評估當地市場及客戶群與我們自營店舖所在地的相似度。倘我們對新的當地市場並不熟悉，我們將選擇通過授權特許經營，擴大我們的業務範圍，且通過特許安排與本地合作夥伴合作將降低我們的風險。此外，經營自營零售店要求我們於設立公司、員工招募、物流及庫存等方面進行投資。

我們計劃於尚無實體零售店的地區向第三方授出特許經營權。我們預期未來新授出的特許經營權將在很大程度上遵照我們於沙特阿拉伯授出特許經營權時所採用的條款及條件。於授出特許經營權之前，我們將要求潛在特許加盟商向我們提交一份商業計劃，其中包含有關市場、競爭環境、增長潛力以及我們的品牌Indigo的切入點的分析。僅當我們認為於建議市場開設零售店具有商業前景時，我們才會授出特許經營權。我們亦將要求特許加盟商使用我們主辦的網站及計算機銷售網點及庫存管理系統來經營線上店舖，以便我們支持及控制彼等之經營。

為避免我們的特許加盟商之間的不必要內部競爭，我們承諾，倘於某個區域的特許加盟商能夠達到議定的銷售目標，我們將不會於該國家或城市授出其他特許經營權。

採購

我們向客戶提供的家具及家居配飾產品不僅種類豐富多樣，亦走在潮流前端，這是我們的優勢之一。為了保持這種優勢，我們投入大量的時間及資源，用於收集及構想未來幾季擬推出產品的理念，且我們通常一年發佈兩期家具產品目錄，我們稱之為lookbook，春夏季及秋冬季各一期。

我們的董事長兼執行董事McLennan先生在亞洲擁有超過24年的項目管理及設計經驗，擅長構思擬推產品系列的總體理念。為了能夠很好地把握未來趨勢，McLennan先生不時參加家具及家居配飾交易會，從而可與設計師或供應商對話。其亦不斷地從書本、雜誌及旅行經驗中吸收理念，以保持與市場同步。

業 務

整個流程始於「情緒板」，McLennan先生將下一季節擬推出產品的特點、設計、理念或概念都匯集在情緒板上。隨後，根據從本集團收集到的意見對情緒板的內容進行微調。

然後，我們的形象與風格設計主管以及採購與買辦部將設計產品細節，如顏色、材料、圖案等。彼等亦將審查庫存產品的種類及決定擬採購的產品。隨後高級管理層將根據相關年度的收益目標設定下一季節的採購預算。

之後，我們的採購與買辦部將自相關供應商採購及取得樣品。我們還將要求內部團隊設計及開發新產品，再聘請第三方製造商進行生產。在批量採購或發出生產訂單之前，我們將向供應商或製造商索取樣品或樣板。香港、中國及阿聯酋地區的主要人員將審查樣品或樣板，對產品的市場潛力作出估計，在此基礎上本集團將決定產品的採購量。同時，我們的應季產品目錄lookbook的拍攝及印刷亦將開始。

我們向供應商或製造商下訂單，且通常我們須於交貨或裝運前結清全部貨款。

年內，我們亦將在管理層設定的預算內定期補充採購計劃。

銷售及營銷

我們致力於提升我們的品牌知名度，並已投入資源開展廣告及其他促銷活動。我們於香港總部制定營銷策略，我們有三名營銷經理，分別於香港、中國及阿聯酋負責執行營銷策略。於往績記錄期間，我們的廣告及促銷費用分別約為7.3百萬港元及8.6百萬港元，分別佔同期收益的3.0%及3.1%。

業 務

我們通過不同的營銷活動及渠道推銷我們的品牌及產品，詳情如下：

(i) 平面廣告

於往績記錄期間，我們於潛在客戶所在地區的公共交通工具上投放了平面廣告，我們亦於選定的生活類雜誌或室內設計或裝飾的出版物上投放平面廣告。

(ii) 網絡營銷

我們亦依託Facebook、Instagram及微信等互聯網及社交媒體平台推廣我們自身及我們的產品。該等電子渠道為便捷營銷渠道，可快速有效地定期更新發佈內容或圖片。

(iii) 季節性發佈活動

在發佈產品目錄lookbook的同時，我們每年組織兩次產品發佈會，邀請客戶、室內設計師及媒體代表參加，介紹我們當季即將推出的最新產品。我們相信定期舉行主題營銷活動能保持我們的媒體曝光率及吸引客戶對我們最新產品的興趣。我們亦於節假日在購物商場內設立臨時概念店，向潛在客戶展示我們的產品。

(iv) 室內設計師特別購買折扣

我們亦將室內設計師群體確定為主要客戶群，並建立了室內設計師專用註冊系統，在向我們登記其詳細業務信息後，彼等可於採購時享受折扣。我們向室內設計師提供我們的產品目錄lookbook，供彼等了解我們的最新產品。

我們每年有兩次大型銷售活動，通常為新年銷售及8月的夏季銷售。

除我們自營的線上店鋪外，在中國我們亦通過天貓虛擬店促銷及銷售產品。天貓虛擬店不會對我們於中國的自營線上店鋪或實體零售店構成競爭。相反，由於天貓在中國的普及度很高，我們的虛擬店有助於我們接觸更多潛在中國客戶。作為一種營銷策略，天貓虛擬店產品的折扣或會比我們的自營零售店或線上店鋪更大，但通常數量有限。我們按天貓虛擬店的銷售收益的一定百分比向天貓支付佣金。

業 務

我們的企業銷售團隊會主動拜訪我們的企業客戶，向其提供富有創意的室內設計方案，助企業客戶達成業務目標、預算及計劃。

就租賃業務而言，除我們的自營業務外，我們亦為一家總部位於美國的大型家具租賃公司在香港及阿聯酋的家具租賃業務合作夥伴。於香港及阿聯酋的夥伴關係須接受年審。我們將根據租賃合約期限的長短向上述美國家具租賃公司支付佣金。

定價政策與信貸控制

定價

我們採用成本加成法確定產品的零售價，並綜合考慮各種因素，其中包括：

- (i) 我們的目標毛利率及淨利潤率；
- (ii) 從供應商採買的採購成本／製造商的製造成本；
- (iii) 產品的市場需求；及
- (iv) 產品的存貨周轉率。

對於寄售產品和品牌產品，我們按寄售人或供應商指定的價格出售，除此以外，我們不受任何價格限制，可以自由決定產品的價格。視乎具體情況，我們或會考慮將採購成本的上漲部分轉嫁予客戶。

就租賃業務而言，我們通常根據相關租賃家具零售價格的特定百分比釐定月租金。

商業解決方案業務涉及項目性質多樣，因此我們在參考多方面因素的基礎上個別定價。進一步詳情，請參閱本節「我們的業務模式－商業解決方案」一段。

信貸政策

我們不允許個人客戶賒購商品，當場提貨的客戶必須全額付款。

業 務

我們一般給予企業客戶(如地產開發商)零至30天的賒賬期。信貸期限經商業談判後確定，我們亦會考慮客戶的信用記錄及我們與客戶的業務關係。

我們的零售及家具租賃客戶一般採用現金、信用卡、支票或銀行轉賬的方式以港元或當地貨幣支付貨款。我們的商業解決方案客戶則採用銀行轉賬的方式以美元或港元或當地貨幣支付費用。

質量控制及客戶投訴處理

我們注重質量控制，質量控制流程從供應商甄選階段就開始。我們的大部分產品均採購自與我們有長期業務關係的供應商。當我們考慮向潛在的新供應商進貨時，我們會要求其提供樣品，並評估其產品質量。我們亦會向業內人士查詢新供應商的信譽及現場檢查供應商的製造設施。我們的一貫做法是初始建立業務關係時，向新供應商採購少量的貨品，直至其達致我們質量及服務方面的要求。

我們在裝運前或裝運后進行質量檢查。如果產品涉及大理石、鏡子或玻璃等高危材料或產品本身價值較高，我們的質控經理通常將在裝運前親赴生產工廠現場進行抽樣檢查。產品運至倉庫后，我們亦會進行質量檢查。任何質量問題或與規格不符的情況將予以書面記錄並附上照片；如必要，我們可能要求更換或向供應商索賠。

對於兒童家具，我們會要求供應商提供其產品符合英國及／或歐洲安全標準的證明文件。

上述質量控制流程亦適用於定制家具、為商業解決方案客戶採購的家具和家居配飾以及我們為出租而購買的家具。

在零售店售出的產品，我們會要求客戶在提貨前仔細檢查產品。我們提供送貨上門及安裝服務時，同樣會要求客戶檢查家具及書面確認收貨。除非屬例外情形，客戶不可退回已購商品，且退款須經我們的零售總監及財務總監批准。如果退回的商品未拆封且可重新銷售，則我們將在七天內更換相同商品。

業 務

出於對自身聲譽及產品質量的重視，我們制定了書面政策來指導零售店的一線員工如何處理客戶諮詢或投訴。一線員工亦會向總部匯報諮詢或投訴的情況，如有必要，我們的高級管理人員會參與處理這些問題。

由於不參與產品製造過程，我們一般不提供產品保修，但如果供應商或製造商有向我們提供保修，則我們會為客戶提供背對背保修。對於商業解決方案業務，我們可能會按客戶要求提供不同時限的保修期，在保修期內我們須協助客戶更換或修理受損或有缺陷的產品，是否收取費用視情況而定。客戶可扣留一筆保證金，在保修期屆滿時退還給我們。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因質量或安全問題而發生重大退貨或產品召回事件，亦無收到客戶針對產品提出任何的重大索賠要求或投訴。

庫存管理

我們的庫存主要包括家具及家居配飾。截至最後實際可行日期，我們租用兩間倉庫以儲存我們的存貨，其中一間位於香港，一間位於阿聯酋。此外，我們於中國深圳及上海使用獨立第三方提供的三項倉儲服務。

根據我們的庫存政策，我們一般將庫存維持在足以向客戶供應至少六個月量產品的水平。我們根據過往銷售記錄、市場狀況及消費者需求設定庫存水平。

我們採用電腦化的集中庫存管理系統，可實時追蹤庫存狀況。我們的集中庫存管理系統與各間零售店安裝的銷售網點系統連接，每間零售店的每筆交易所產生的存貨變動均會記錄在系統。進入我們倉庫或零售店的每件商品均會貼上條形碼，以便於在庫存管理系統上按地區或產品種類追蹤庫存水平。我們每兩個星期進行一次庫存水平分析，從而識別滯銷存貨或存貨水平過高的情況。高級管理層將就此數據與業務部門進行討論以制定銷售方案(如打折或調整零售價)以清理滯銷及陳舊存貨。管理層會每月審閱過往銷售量、未來計劃銷售量並決定補貨採購的具體數量。

業 務

我們制定有書面的庫存政策，管理層利用其經驗及判斷，根據庫齡分析及基於過往銷售模式及其他因素(如受損及缺陷產品)作出的預期產品未來售出可能性之預測，定期審閱存貨的賬面值。根據此項審閱，如果存貨的賬面值低於估計的可變現淨值，則會減記存貨。

於截至2016年及2017年12月31日止年度，商品的平均存貨周轉天數分別為157天及133天。於往績記錄期間，我們於截至2016年及2017年12月31日止年度為滯銷存貨分別作出1.2百萬港元及1.4百萬港元的存貨撥備及調整。

物流

我們的供應商或製造商通常要求船上交貨(通常簡寫為「FOB」)的貨運安排，據此，彼等負責將產品運至貨運港口及裝載產品，而我們負責安排海運，將產品運送至香港或我們的倉庫所在港口。我們就此等物流安排委聘第三方船運代理及運輸公司。

當須向客戶配送產品或將產品從倉庫運送至零售店時，我們會選擇我們於香港及阿聯酋的內部配送團隊及偉發興業等公司提供的外部配送服務。如有必要，例如在清倉銷售期間，我們將委聘第三方運輸公司負責配送服務。就於中國的業務營運而言，我們會聘請外部服務商提供配送服務。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未遭遇產品配送的任何重大中斷或延誤。

供應商

於往績記錄期間，我們的主要供應商為從事家具及家居配飾製造或批發的公司。我們向中國、越南及印度等不同地區的供應商或製造商採購產品。一般情況下，我們不會與供應商訂立長期協議。我們的採購訂單通常明確訂明我們採購事項的主要條款(包括價格及支付條款)。我們於一般及日常業務過程中亦會委聘若干配套服務(如貨運公司)提供商。

業 務

我們主要根據以下標準選擇家具及配飾的供應商：

- 質量；
- 價格；
- 業界聲譽；
- 生產設計能力及獨特性(如適用)；
- 產品設計能力；及
- 訂單交貨期及最低訂購數量。

我們向供應商下達的採購訂單將載明有關產品、數量、單價、貨運安排、交付時間、支付條款及(如適用)保修期的情況。

一般情況下，我們的供應商不會授予我們信貸條款。根據FOB基準，我們通常須在裝貨前向供應家具及配飾的主要供應商支付保證金及／或全額結清採購款。我們通常以銀行轉賬方式結付主要供應商的貨款。

我們亦使用外部配送服務，且已與外部配送服務提供商訂立服務協議，當中載明預先協定的收費表及服務標準，但並未規定我們須支付的最低費用額度。於往績記錄期間，我們委聘偉發興業(一家與McLennan先生有關連的公司)提供送貨服務。有關本集團與McLennan先生擁有權益的這家公司之間的過往交易額及日後交易之商業條款的詳情，請參閱本文件「關連交易－獲豁免的持續關連交易－公司銷售送貨服務合約」一節。

於截至2016年及2017年12月31日止年度，向五大供應商採購的總額分別約佔我們商品成本及外包成本總額的28.3%及34%。於截至2016年及2017年12月31日止年度，向最大供應商採購的總額分別約佔我們商品成本及外包成本總額的7.5%及11.8%。董事認為，由於我們定期審查庫存水平及通常與供應商保持為期三個月的滾動補貨方案，且我們並無倚賴任何特定供應商，故供應商集中風險較低。於往績記錄期間，我們在採購方面並未遇到任何重大困難，在供應商交貨方面亦未遇到任何重大延誤而致使我們業務遭遇重大中斷的情況。

業 務

於往績記錄期間，五大供應商與我們的合作年限介乎一至十年。

以下載列截至2016年及2017年12月31日止年度各年我們的五大供應商向我們供應家具的詳情：

截至2016年12月31日止年度

排名	供應商名稱	業務性質	所在地區	合作關係年限	採購額 千港元	佔商品 成本及 外包成本 總額的 概約百分比
1	供應商A	家具製造商	中國	5	6,845	7.5%
2	供應商B	家具製造商	中國	10	5,669	6.2%
3	供應商C	家具製造商	中國	9	4,770	5.2%
4	供應商D	家具製造商	中國	5	4,347	4.8%
5	供應商E	設計及分銷 家居配飾	香港	4	4,232	4.6%

截至2017年12月31日止年度

排名	供應商名稱	業務性質	所在地區	合作關係年限	採購額 千港元	佔商品 成本及 外包成本 總額的 概約百分比
1	供應商A	家具製造商	中國	5	13,146	11.8%
2	供應商B	家具製造商	中國	10	9,502	8.6%
3	供應商E	設計及分銷 家居配飾	香港	4	6,756	6.1%
4	供應商D	家具製造商	中國	5	4,857	4.4%
5	供應商F	家具製造商	中國	1	3,427	3.1%

董事確認，就向供應商採購而言，我們不受產品原產地或產品擬出售國家適用於我們的任何法律及規例所規限，惟於以色列製造的產品不得於阿聯酋出售。

於往績記錄期間，我們的五大供應商均為獨立第三方。董事確認，於往績記錄期間，董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東(就董事所知，於最後實際可行日期，持有本公司5%以上股本者)概無直接或間接持有我們五大供應商的任何權益。於往績記錄期間，我們的供應商中概無我們的五大客戶。

業 務

客戶

我們的客戶大部分為零售客戶，即在我們零售店購買產品的普通民眾。通常情況下，我們不會與零售客戶訂立長期合約，我們的銷售條款及條件載於商業發票的附註上。就家具租賃服務而言，客戶為物業開發商、外籍人士及將員工遷往我們經營所處地點的企業客戶。我們的租賃協議將列明擬出租商品、出租期限、應付租金、付款安排以及押金及其退還規定。就商業解決方案而言，客戶包括地產開發商、酒店業主及個人。商業解決方案合約的主要條款通常包括擬提供服務的範圍、客戶要求、合約價格及付款條款、交付時間及(如需)保修或售後服務。

於截至2016年及2017年12月31日止年度，來自我們五大客戶的收益分別為約37.6百萬港元及72.2百萬港元，約佔我們總收益的15.4%及25.9%；於同期，來自本集團最大客戶的收益分別為約9.2百萬港元及27.0百萬港元，約佔我們總收益的3.8%及9.7%。

於往績記錄期間，我們五大客戶為委聘我們提供商業解決方案的企業客戶以及向我們購買家具及室內設計服務的一名個人客戶。

業 務

截至2016年及2017年12月31日止年度，我們五大客戶的詳情分別如下：

截至2016年12月31日止年度

排名	客戶名稱	客戶業務性質	合作關係年限	於往績記錄期間 提供的服務或產品	收益 千港元	佔總收益的 概約百分比
1.	客戶A	物業開發	6	樣板房設計	9,169 (附註)	3.8
2.	客戶B	航線經營	12	員工宿舍的佈置	7,665	3.1
3.	客戶C	物業開發	10	向置業人士提供全套 家具	7,578 (附註)	3.1
4.	客戶D	不適用 (阿聯酋個人)	1	住宅物業裝修及提供 家具及家居配飾	7,279	3.0
5.	客戶E	物業投資及開發	1	服務式公寓的佈置	5,874 (附註)	2.4

截至2017年12月31日止年度

排名	客戶名稱	客戶業務性質	合作關係年限	於往績記錄期間 提供的服務或產品	收益 千港元	佔總收益的 概約百分比
1.	客戶C	物業開發	10	向置業人士提供全套 家具	27,020 (附註)	9.7
2.	客戶F	物業投資及開發	1	提供家具、裝置及家 居配飾	17,300	6.2
3.	客戶B	航線經營	12	員工宿舍的佈置	13,560 (附註)	4.9
4.	客戶G	物業開發	8	就香港當地現場樣板 房提供全套家具的 設計、供應及安裝	7,313 (附註)	2.6
5.	客戶A	物業開發	6	樣板房設計	7,017 (附註)	2.5

附註：收益包括來自同一集團下相關公司產生的收益。

業 務

於往績記錄期間，我們五大客戶的簡介資料載列如下：

客戶A

客戶A為香港一家企業集團旗下本地主要地產發展商的分支機構，該集團擁有50多年的經營歷史。其業務為開發住宅、商廈、商場及工業大廈作銷售或租賃用途，並經營酒店。我們與客戶A的業務關係始於2011年，彼時我們受委聘提供一套Indigo租賃樣板房並將其搬遷至一間頂層豪華公寓。於往績記錄期間，我們受委聘於香港提供樣板房設計服務。

客戶B

客戶B為阿聯酋的國家航空公司，擁有230余架飛機，在全球逾80個國家設有航班，航線覆蓋150多個目的地。我們於2006年開始與客戶B建立業務關係，彼時我們受委聘提供員工宿舍裝潢及管理服務。於2016年，我們獲授一份三年期主合約，據此我們為該航空公司機組人員宿舍的[●]套公寓提供室內裝潢。於往績記錄期間，我們根據上述主合約繼續提供服務，並於此期間完成2幢公寓大樓合共超過650套公寓的佈置。

客戶C

客戶C是香港一家主要的地產發展集團的旗下公司，於1972年上市，現為香港最大的地產發展公司之一。其致力興建優質住宅、寫字樓及商場，客戶C所屬的母公司集團擁有僱員逾37,000名。我們與客戶C的業務關係始於2008年，彼時我們受委聘提供高端住宅樣板房家具租賃服務。於往績記錄期間，我們已受僱於香港提供家具組合。

客戶D

客戶D為阿聯酋個人，並為一名獨立第三方。因在迪拜翻新及銷售家具及家居配飾，我們與客戶D於2016年開始建立業務關係。

業 務

客戶E

客戶E自八十年代起投資或發展各類住宅物業、豪宅及商廈，在上海亦有投資物業。我們與永光地產發展有限公司的業務關係始於2016年，彼時我們受委聘進行軟裝家具的採購、配送、組裝及佈置並管理整套流程。於往績記錄期間，我們受委聘於中國上海為服務式公寓提供佈置服務。

客戶F

客戶F是上市集團的旗下公司，該集團擁有多元化的物業組合，包括位於全球多個地區的住宅、酒店、賭場及寫字樓。我們與嘉華地產(集團)有限公司的業務關係始於2016年，彼時我們受委聘為彼等之住宅物業開發提供軟裝家具。於往績記錄期間，我們受委聘於中國採購、組裝及佈置服務式公寓的家具及家居配飾。

客戶G

客戶G是香港主要的上市地產發展商之一的旗下公司，核心業務為發展物業作銷售及投資。物業種類包括住宅、寫字樓、工業大廈及商場。客戶G所屬集團於香港、中國及新加坡的發展項目總數超過200個，按地積比率計算之總樓面面積超過7,650萬平方英尺。我們與信和置業有限公司的業務關係始於2010年，彼時我們受委聘向我們的一名客戶的房屋提供及安裝完整的家具及家居配飾組合。於往績記錄期間，我們受委聘於香港提供現場樣板房家具的設計、供應及安裝。

董事確認，董事及彼等各自的緊密聯繫人或任何股東(就董事所知於最後實際可行日期持有本公司5%以上股本者)於往績記錄期間概無直接或間接持有我們五大客戶的任何權益。於往績記錄期間，我們的客戶中概無我們的五大供應商。

業 務

物業

於最後實際可行日期，我們並無擁有任何房地產。除本節「我們的零售網絡及營運」段落所述零售店以外，我們的倉庫及辦事處亦為租賃物業。下表載列我們租賃的倉庫及辦事處的詳情：

所在地區	地址	物業用途	租期／服務期	概約面積(平方英尺)
(1) 香港	香港數碼港道100號 數碼港2座12樓 1202-1204單位	辦公	2016年5月14日至 2019年5月13日	6,168
(2) 香港	香港鴨脷洲利南道 111號10樓D、E、 F、G單位、11樓 整層及12樓B單位	倉庫	2017年5月15日至 2020年5月14日	70,441
(3) 香港	香港鴨脷洲利南道 111號13樓E、 G單位	倉庫	2015年9月15日至 2018年9月14日	11,281
(4) 迪拜	Office 120, Oasis Centre, 3rd Floor, Plot No. 354-378 Al Quoz 1, Sheikh Zayed Road, Dubai, UAE	辦公	2017年10月1日至 2018年3月31日	1,706
(5) 迪拜	Shed Unit 03 on Plot 364-203 (B144), Al Quoz Industrial Area, Dubai	倉庫	2017年5月15日至 2018年5月14日	7,500
(6) 迪拜	Shed Unit 06 on Plot 364-203 (B144), Al Quoz Industrial Area, Dubai	倉庫	2017年6月15日至 2018年6月14日	4,500
(7) 迪拜	Shed Unit 09 on Plot 364-203 (B144), Al Quoz Industrial Area, Dubai	倉庫	2017年1月1日至 2017年12月31日	5,500

業 務

我們亦使用獨立第三方根據書面服務協議提供的倉儲服務，據此，深圳及上海的服務提供商向我們提供儲存貨的倉庫以及其他輔助倉儲管理服務(如存貨變動記錄及運輸服務)。於往績記錄期間，我們就辦事處、倉庫及零售店向倉儲及配套服務提供商支付的租金及服務費所產生的開支總額分別為40.2百萬港元及40.8百萬港元。

我們在淺水灣的零售店所在場所有一間閣樓，用於展示兒童產品。董事確認該閣樓自我們從房東處接手該場所時已存在。然而，相關租約亦未指明或提及存在該閣樓。因此，我們能否佔用及使用該閣樓可能存在不確定性。倘房東因任何原因要拆除該閣樓，淺水灣零售店的經營將會受到影響。董事認為，此情況並不會對本集團整體造成任何重大影響。

我們在上海的零售店所在場所的准許用途為教育用途。根據我們的中國法律顧問的意見，相關政府機關可要求我們搬離，在此情況下我們將須搬遷我們在上海的零售營業場所至新址。根據向當地地產代理商所作查詢，董事認為在鄰近區域覓得規模相似及月租相若的新址並無重大障礙。我們預計完成整個搬遷過程(即從物色合適地點至上海零售店重新開業)將需三個月左右。我們預期上述搬遷過程將花費約1.0百萬港元，而董事認為費用並不重大。

我們在數碼港的總部的租約包含我們在現有租期屆滿後可續租三年的選擇權，但我們並沒有在香港土地註冊處辦理有關租約的登記，故續租選擇權可能無法針對第三方強制執行。然而，董事認為，我們搬遷至另一與我們現時寫字樓相若的辦公場所不會有困難。

研發

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無從事任何研發活動，亦無產生任何研發費用。

業 務

競爭

香港為我們的主營市場。根據Ipsos報告，2016年香港家具及家居配飾零售商共計1,140家，前五大商家佔據了總市場份額的約39.7%。香港市場發展成熟，2012年至2016年的複合年增長率約為1.8%，而於相同期間租金的複合年增長率約為5.8%。因此，我們認為香港的經營環境充滿挑戰。有關香港市場競爭格局的進一步詳情及中國及阿聯酋市場的詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

獎項及榮譽

本集團獲得的獎項及榮譽如下：

年份	獎項	頒發單位
2010年	最佳室內設計及家居裝飾公司	squarefoot.com.hk
2013年	最佳家居裝飾－讀者之選大獎	The List Magazine
2013年-2017年	最佳家居風格及室內設計店	Southside Magazine
2015年	最受歡迎家居裝飾店	Sassy Mama Hong Kong
2015年	最佳家居配飾店	That's Magazine
2016年	連續15年優質商戶	香港旅遊發展局
2016年	年度最佳家居裝飾店	That's Magazine
2017年	年度最佳家居裝飾店	That's Magazine
2017年	卓越精品店－讀者之選大獎	City Weekend
2017年	Metro 2017最佳創意獎－ 最具策略性活動	都市日報
2017年	年度最佳家居用品店-2017年金獎	Mother Baby & Child

業 務

保險

於最後實際可行日期，我們於香港的投保範圍涵蓋工廠機器、設備、固定裝置、配飾及存貨等項目的財產全險、經營場所營業中斷引致的營運成本增加保險、金錢及個人意外保險(包括因盜竊或盜竊未遂導致的金錢損失或保險箱損壞)、有關因意外事故而對第三方造成傷害或對第三方財物造成損壞產生之法律責任的公眾責任險、有關香港法例第282章《僱員補償條例》項下僱主責任的僱員補償保險，以及僱員醫療保險。

此外，截至最後實際可行日期，我們亦為我們的車輛投購車輛保險，並投購有關地面下陷或坍塌直接造成之損失或損害的重大損失保險以及有關廣告橫幅的公眾責任險。我們亦為經空運、海運或陸運運送至香港的產品按每貨櫃標準投購保險。

在中國及阿聯酋，我們均已投購多個險種及險別的保險，包括醫療保險、僱員責任或僱員補償保險、財產險、公眾責任險及第三方責任險。

我們亦為McLennan先生與Fitzpatrick女士投購壽險，保單持有人與受益人均為Indigo HK。另外，我們還為員工的商務旅行提供旅行保險。

董事認為本集團投購的保險範圍對我們的業務營運而言屬充分，並符合一般行業慣例。由於董事認為購置產品責任險並非一般行業慣例，故本集團並無投購任何產品責任險。有關產品責任的風險，請參閱本文件「風險因素－我們或無法檢測到我們產品的質量問題，且我們面臨因缺陷產品或不安全產品引起的產品責任申索及訴訟風險」一節。董事確認，於往績記錄期間，我們並未收到有關產品責任的任何索償。董事將不時檢討我們的保險政策及投保範圍，以確保隨著我們的業務增長，我們的投保範圍仍保持適當。我們將就針對董事的法律訴訟投購適當的保險，相關保險將於[編纂]後生效。

業 務

截至2016年及2017年12月31日止年度，我們支付的保險費用分別約為880,000港元及762,000港元。

知識產權

我們認為我們的商標對我們的業務非常重要，因我們的商標使客戶能夠將我們的業務與競爭對手區分開來。於最後實際可行日期，我們於香港、中國及阿聯酋分別擁有一個、三個及四個註冊商標。有關我們的知識產權的詳情載於本文件附錄四「B.有關本集團業務的進一步資料－2.知識產權－(i)商標」一節。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，董事確認，概無針對我們的有關侵犯第三方知識產權的待決或潛在申索，我們亦無針對任何第三方提出侵犯知識產權的申索。有關我們知識產權的更多風險詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們或無法充分保護我們的知識產權且我們產品的或會存在複製品」一節。

僱員

於最後實際可行日期，本集團於香港、中國及阿聯酋擁有193名僱員。我們可不時在零售店之間輪換部分員工。董事認為我們的員工乃本集團最具價值的資產之一，對本集團獲得成功貢獻良多。

業 務

於最後實際可行日期，本集團僱員的分類如下：

職能	僱員人數
財務	8
採購及買辦.....	11
企業銷售.....	18
內部設計.....	9
電子商務.....	3
人力資源及行政.....	7
資訊科技.....	3
管理	5
市場營銷.....	8
項目管理.....	8
零售	61
供應鏈及運營.....	6
形象與風格設計	7
倉儲	39
總計	193

193名僱員中，132名、23名及38名僱員分別位於香港、中國及阿聯酋。193名僱員中的兩名以合約或兼職形式僱用，餘下191名為全職長期員工。

董事確認於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無發生任何罷工事件且我們與僱員之間亦無發生任何重大勞資糾紛。我們尚未成立任何工會組織且董事相信我們與僱員之間保持著良好的工作關係。

招聘與培訓

我們基於多項因素招聘僱員，如工作經驗、溝通技巧、語言能力、對崗位的認識及資歷。我們可透過投放招聘廣告或委聘招聘代理招聘僱員。我們通常按照招聘代理推薦的候選人首年年薪的一定百分比向招聘代理支付費用。一經僱用，我們將向新員工提供一份我們的員工手冊副本，其中涵蓋我們的零售店及倉庫的內部規則、僱傭政策及內部審查制度等方面。

業 務

對於我們認為對我們的業務有價值的外部進修課程，我們視具體情況為僱員報銷課程費用，從而為僱員進修提供資助。例如，僱員可參加英文或內部設計課程。

薪酬

我們僱員的薪酬待遇通常包括薪金及花紅。於截至2016年及2017年12月31日止年度，我們分別產生僱員福利開支(包括董事薪酬)約62.5百萬港元及68.1百萬港元。我們不時審核僱員的表現並於釐定酌情績效獎金、薪金調整及晉升評估時參考相關表現審核結果，藉以吸引及挽留有才幹的僱員。

環境、健康及職業安全

我們在運營過程中非常重視僱員的健康及安全。我們的員工手冊就處理工作場所及發生火災時出現的事故及傷害作出指引。

我們已制訂事故處理政策及申索流程。根據我們的政策，任何受工傷的僱員須將傷情即時通知各自部門經理。我們的安全措施包括在零售店及倉庫配備滅火器及急救箱，供僱員使用。為便於我們監控工傷情況，我們保存有一份員工工傷記錄。有關我們因工傷事件而面臨訴訟的進一步詳情，請參閱本節「訴訟及合規－訴訟」一段。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的零售店或倉庫並無發生重大事故。

董事確認，於往績記錄期間，我們並無遭受任何重大環境申索、訴訟、處罰或紀律處分。

業 務

訴訟及合規

適用於本集團經營的主要法律法規概要載列於本文件「監管概覽」一節。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，董事確認我們於所有重大方面已遵守有關我們業務的相關法律及法規，且並無嚴重違反或觸犯適用於本集團的法律及法規致使對我們的業務或財務狀況整體造成重大不利影響。

訴訟

除下文所披露者外，於最後實際可行日期，董事確認本集團成員公司概無牽涉任何重大訴訟、申索或仲裁，亦無任何待決或威脅本集團任何成員公司的重大訴訟、申索或仲裁。此外，董事確認，於最後實際可行日期，概無董事牽涉任何重大訴訟、仲裁或行政程序。

截至最後實際可行日期，我們為一宗由僱員提起的訴訟的被告，根據該僱員向法院提交的相關文件，其在受僱期間受傷。該宗訴訟由保險公司推薦的法律顧問處理。董事認為人身傷害申索及僱員補償申索在本行業並不罕見，我們已為我們的僱員提供工傷保險，且我們並無因此產生任何重大責任。董事認為本集團購買的保險已覆蓋大部分僱員補償申索，且並預期不會對本集團的經營產生重大不利影響。有關我們保險政策的進一步詳情，請參閱本節「保險」段落。

經計及(i)上述相關保險的覆蓋範圍；及(ii)本文件附錄四「E.其他資料－1.稅項及其他彌償保證」一節所述控股股東作出的彌償，本集團並無於財務報表內就上述未決申索計提撥備。

業 務

合 規

於往績記錄期間，我們有關適用法律法規的若干不合規事件導致我們受到處罰，該等不合規事件載列如下：

違反企業所得稅法及其實施細則

因邱高中國及因邱閣上海不慎違反中國企業所得稅法及其實施細則的若干部分。下表概述因邱高中國及因邱閣上海於往績記錄期間及直至最後實際可行日期違反中國企業所得稅法及其實施細則規定的違規情況：

所涉集團 成員公司	不合規事件詳情	不合規原因	已採取的補救措施	法律後果及 最高潛在處罰	防止日後違反及 確保持續合規的措施
(i) 因邱高中國	未能按時繳納 2016年1月1 日至2016年 1月31日期 間的稅費	該項不合規是由於未及時 向稅務結算銀行賬戶 存入足額資金所致	根據日期為2016年2月26 日的完稅憑證所示，因 邱高中國已就2016年1 月1日至2016年1月31日 期間的增值稅、城市維 護建設稅、教育稅及城 市教育稅分別支付逾期 罰款人民幣113.04元、 人民幣7.91元、人民 幣3.39元及人民幣2.26 元。 我們已要求代因邱高中 國辦理納稅申報的稅務 代理每月事先提醒向因 邱高中國的財務人員， 以便其向稅務結算賬戶 存入足額稅款。	根據中國有關行政處罰的 法例，納稅人不會因同 一違法行為再次遭受行 政處罰。因此，我們的 中國法律顧問認為，由 於我們已就2016年1月1 日至2016年1月31日期間 的納稅延誤支付逾期罰 款，再次遭受處罰的可 能性微乎其微。 因此，上述不合規事項 對我們的營運並無任何 重大不利影響。	我們將向員工提供稅務 相關事項法律法規培 訓，藉以提高員工的 稅務合規意識。 此外，為確保納稅資 金充足，我們的營運 經理將不時監控銀行 賬戶。

業 務

所涉集團 成員公司	不合规事件詳情	不合规原因	已採取的補救措施	法律後果及 最高潛在處罰	防止日後違反及 確保持續合规的措施
(ii) 因邸閣上海	未能按時繳納 2017年1月1 日至2017年 1月31日期 間的稅費	該項不合规是由於在因邸閣上海於2017年1月向稅務局提交作核證用途的相關發票並要求退還進項稅額後，我們的一名供應商不當地向因邸閣上海開據的兩份增值稅發票作廢。 因邸閣上海後於2017年3月接稅務局通知，獲悉因該名供應商已將相關發票作廢，涉及上述兩份增值稅發票的進項稅退稅失效。 上述兩份增值稅發票作廢乃因該供應商與處理稅務申報的相關稅務代理溝通有誤所致。	根據日期為2017年3月6日的電子支付憑證所示，因邸閣上海已就2017年1月1日至2017年1月31日期間的增值稅及城市維護建設稅支付人民幣39.44元及人民幣2.76元罰款。	根據中國有關行政處罰的法例，納稅人不會因同一違法行為再次遭受行政處罰。因此，我們的中國法律顧問認為，由於我們已就2017年1月1日至2017年1月31日期間的納稅延誤支付逾期罰款，再次遭受處罰的可能性微乎其微。 因此，上述不合规事項對我們的營運並無任何重大不利影響。	我們將向員工提供稅務相關事項法律法規培訓，藉以提高員工的稅務合规意識。

業 務

所涉集團 成員公司	不合規事件詳情	不合規原因	已採取的補救措施	法律後果及 最高潛在處罰	防止日後違反及 確保持續合規的措施
(iii) 因邸高中國	就家具租賃收入支付的增值稅因採用6%的稅率而非17%的稅率而造成繳付不足	經外部會計服務公司的不當建議，我們按照6%的稅率繳納家具租賃收入增值稅，而非17%的稅率，原因為該會計服務公司誤將家具租賃視為一項服務。	我們已向稅務局申報應按17%增值稅率納稅的原申報不足的家私收入，並已向稅務局補交人民幣31,156.61元。 稅務局並未對我們施加處罰，我們認為該項增值稅繳付不足的違規行為已獲糾正。	根據稅收徵收管理辦法，倘納稅人未能於限期內繳稅，稅務機關除要求納稅人在指定時限前繳稅外，還應自未付稅款的首日起按遲交稅款金額的0.05%按日計徵罰款。倘納稅人未能於限期內繳付，稅務機關可按應付稅款的50%比例至其五倍範圍徵收罰款。	自2017年12月起，我們於申報增值稅時已按照17%的增值稅率計算家具租賃收入的稅費。 自2018年1月起，我們已按照17%的增值稅率開據家具租賃增值稅發票。 我們將向員工提供稅務事項相關法律法規的培訓，藉以提高員工的稅務合規意識。

Indigo Dubai在迪拜開展其業務範圍以外的家具租賃業務

所涉集團 成員公司	不合規事件詳情	不合規原因	已採取的補救措施	法律後果及 最高潛在處罰	防止日後違反及 確保持續合規的措施
(iv) Indigo Dubai	Indigo Dubai開展家具租賃業務，但其經營執照並未涵蓋該業務活動	Indigo Dubai無意忽略了Indigo Dubai經營執照中業務活動範圍的限制	Indigo Dubai將於新合約安排生效後，申請在其經營執照中增加家具租賃業務	Indigo Dubai可能面臨金額2,000阿聯酋迪拉姆的罰款。倘上述處罰執行後，Indigo Dubai仍未實施補救措施，可能面臨最高100,000阿聯酋迪拉姆的罰款，且其經營執照可能被吊銷。	本集團將於需要開始任何新業務活動時尋求法律建議

業 務

董事確認，除上文所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團在各重大方面均遵守適用於本集團的法律法規。

預防日後不合規及改進企業管治的內部控制措施

為維持有效的內部控制系統，我們於2017年7月委聘天職香港內控及風險管理有限公司（「**內部控制顧問**」）獨立檢討內部控制及對本集團的內部控制系統進行後續檢討，包括但不限於企業管治、經營、管理、人力資源及財務等領域。

基於內部控制顧問的檢討及推薦建議，本集團已採取措施及政策改進我們的內部控制系統，防止不合規事件及確保我們符合**[編纂]**及相關監管規定（包括企業管治合規）。於完成後續檢討後，內部控制顧問並無發現我們的內部控制系統存在任何重大缺陷。我們已經或將會於**[編纂]**前全面實施所有補救措施以整改本集團之前的任何不合規情況及內部控制系統中的任何缺陷。

我們已採取其他內部控制措施，改善企業管治及內部控制，以確保持續遵守適用法律法規。本集團已採納或擬採納以下措施：

- (i) 董事已參加本公司香港法律顧問舉辦的培訓，內容有關股份於聯交所上市公司的董事之持續義務及職責；
- (ii) 本公司已委任符致榮先生為我們的公司秘書。符先生將就本集團的法律、監管及財務申報合規事項擔任本集團與董事會之間的主要溝通渠道，以及擔任監察整體內部控制程序的主要協調人。於收到有關法律、監管及財務申報合規事項的任何查詢或報告後，公司秘書將調查有關事項，並在認為合適的情況下向專業顧問尋求意見、指引及推薦建議，然後向本集團相關成員公司及／或董事會匯報。有關符先生的資格及經驗詳情，載於本文件「董事及高級管理層」一節；
- (iii) 本集團已委任Filspatrick女士為我們的合規主任。合規主任的職能包括以下各項：(a)就實施程序提供意見，以確保本集團遵守**[編纂]**以及適用於本集團的其他

業 務

相關法律法規；(b)日常實施及監控內部控制系統；(c)監督風險管理和實施風險管理政策及程序；及(d)迅速有效回應聯交所向彼發出的所有查詢；

- (iv) 本公司已委任浩德融資有限公司為本集團的合規顧問，以於[編纂]後根據[編纂]第6A.19條規定就合規事宜向本集團提供意見；
- (v) 本集團將成立審核委員會，並根據[編纂]附錄15訂立書面職權範圍，以檢討內部控制系統及程序，符合[編纂]、公司條例以及其他適用法律、規則及法規的規定；及
- (vi) 本公司擬於適當情況下委任外部香港法律顧問，就遵守[編纂]以及適用香港法律、規則及法規事宜向我們提供意見，並不時為我們提供有關上述法規的改動的最新情況，以確定我們的經營及內部控制系統是否須要作任何變更。對於我們於中國及阿聯酋的經營，我們將於必要時尋求相關專業意見。

在我們有關香港法律的外部法律顧問、合規顧問、公司秘書及合規主任的協助下，我們致力於確保本集團的經營遵守有關我們業務經營的適用法律、規則及法規。

董事及獨家保薦人的意見

董事認為(i)不合規事件無關於董事的品行，且由於該等事件並無涉及董事的任何欺詐或欺瞞行為，其並未導致對彼等的誠信產生任何重大擔憂；及(ii)我們已採取一切合理措施，建立妥善之內部控制系統，以防日後出現不遵守相關法律法規之情況。

董事信納而獨家保薦人亦認同，經慮及本集團為避免再次出現不合規事件所制訂的內部控制措施，及於本文件披露的預防性措施，我們已制訂充足有效的內部控制措施，且上述不合規事件並不影響董事根據[編纂]第5.01、5.02及11.07條適合擔任董事以及本公司根據[編纂]第11.06條進行適合[編纂]之情況，理由如下：

- (i) 如上文所述，我們已採取措施改善我們的內部控制及企業管治制度；

業 務

- (ii) 上述不合規事件之發生並無涉及董事不誠實或欺詐成份；
- (iii) 由於控股股東已各自作出以本集團為受益人的彌償保證，以彌償本集團因於[編纂]日期或之前發生的任何不合規事件所產生的(其中包括)一切損失、負債、損害賠償、成本、索償及開支，故預期不合規事件將不會對我們及我們的董事產生任何重大不利影響；
- (iv) 由於發生上述不合規事件，董事確認，彼等知悉可能導致任何不合規行為之任何事件，並對此保持審慎態度，且彼等已制定措施防止再次發生上文所披露之不合規事件，並認為該等措施屬充足及有效；及
- (v) 董事知悉彼等作為上市發行人董事根據[編纂]應履行之責任及義務，並已承諾遵守及符合所有相關法律、規則及規例。

內部控制及風險管理

董事負責制定及實施風險管理政策以應對我們或會面臨的與我們經營相關的各種潛在風險，包括經營風險、信貸風險及市場風險。有關我們業務的主要風險載列於本文件「風險因素」一節。下文載列我們就若干特定風險採取的風險管理措施：

經營風險

產品交貨延誤風險—由於我們的產品大部分在其他國家或國內採購，我們面臨產品交付延誤風險，或會影響我們的銷售。有鑒於此，我們與供應商保持定期溝通，以便我們了解交貨延誤的可能性，且我們亦監控我們所委聘的貨運代理的表現。同時，我們定期監控我們的銷售數據及存貨水平，且我們一般保持董事認為足以應對六個月業務經營的存貨水平並在必要時調整存貨水平。

流失關鍵人員—我們的執行董事將確保我們擁有業務經營所需適當且充足的員工，以確保任何特定人員的流失對我們的經營的影響有限。

市場風險

由於我們的部分業務屬零售性質，我們面臨香港、中國及阿聯酋經濟、政策及社會狀況變動相關的市場風險。任何地方或全球性經濟低迷均會對我們的產品需求造成不利影響。

業 務

董事定期監測市場狀況並調整我們的定價及推廣策略。

持續風險管理

根據我們的風險管理政策，董事負責檢討及更新我們的風險管理政策，包括：

- 每一個財政年度至少召開兩次會議，討論當前風險及本集團或會面臨的任何其他新風險；
- 每年檢討風險管理政策及作出必要更新；
- 甄別各類風險並制定相應風險管理政策；
- 評估並優先處理已確認的風險；
- 持續監察及管理本集團或會面臨的風險，並評估我們的風險承受水平；
- 確保落實及執行風險響應措施；及
- 成立由獨立非執行董事(即Kim Moelholm先生、張綺玲女士及Roderick Donald Nichol先生)組成的審核委員會。審核委員會將檢討及監督我們的財務申報及內部控制系統。有關委員會成員的資質及經驗，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

控股股東作出的彌償保證

我們的控股股東已訂立彌償保證契據，按共同及個別基準就(其中包括)本公司及／或我們的任何附屬公司可能因本集團任何成員公司於[編纂]日期(或之前)違反或未遵守任何司法權區的任何適用法律、規則或法規或違反我們的租約，而可能承擔、蒙受、引致或被香港或任何司法權區的任何監管機關或法院施加的所有損害賠償、損失、申索、罰款及處罰、收費、費用、成本、利息及開支(包括所有訴訟費及開支)連同所有合理成本及其他負債向本集團提供彌償。詳情請參閱本文件附錄四「E.其他資料 — 1.稅項及其他彌償保證」一節。