

業 務

概覽

本集團本部位於中國江西省，主要從事根據原始設備製造商基準製造及批發服裝。本集團的原始設備製造商產品主要銷售予國內進出口公司及海外貿易公司作出口，而本集團並不知悉最終客戶的身份。據董事所深知，本集團售予國內進出口公司及海外貿易公司的部份產品乃出口至南美、中東及歐洲的發展中國家。原始設備製造商產品的設計、規格及標籤均由本集團的客戶提供。然而，本集團自行於中國採購所有布料及配件等主要原材料。本集團亦從事製造及批發本集團設計的產品予國內分銷商在中國銷售。於二零零八年三月，本集團於中國江西省萬年縣設有批發分銷點，以「e號倉庫」品牌營銷及銷售本集團設計的產品。本集團供國內銷售的產品對象為平均年收入少於人民幣25,000元的低收入組別客戶。於二零零八年三月前，本集團向國內分銷商內銷的本集團設計產品並無附貼任何於中國註冊的商標或附有任何品牌。大部份本集團的原始設備製造商產品及本集團設計的產品為低端服裝，平均售價介乎約人民幣8元至人民幣55元。

本集團產品可大致分類為棉質及運動外套、運動服及休閒服、長褲以及童裝。下表為於往績期間按產品類型劃分的銷售額：

產品類型	截至十二月三十一日止年度				截至二零零九年三月三十一日	
	二零零七年		二零零八年		止三個月	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
棉質及運動外套	55,727	52.1	88,131	61.1	21,198	59.7
運動服及休閒服	45,365	42.4	39,777	27.6	8,768	24.7
長褲	146	0.2	2,357	1.6	1,457	4.1
童裝	2,704	2.5	11,951	8.3	3,299	9.3
其他(附註)	2,986	2.8	1,948	1.4	778	2.2
總計	106,928	100.0	144,164	100.0	35,500	100.0

附註：其他包括背心、裙及睡衣。

業 務

下表為於往績期間按銷售途徑劃分的銷售額：

銷售途徑	截至十二月三十一日止年度				截至二零零九年三月三十一日	
	二零零七年		二零零八年		止三個月	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
售予國內進出口公司及 海外貿易公司作出口	106,777	99.9	138,570	96.1	33,529	94.4
售予本地分銷商或透過本公司 位於萬年縣的批發分銷點作 國內銷售	151	0.1	5,594	3.9	1,971	5.6
總計	<u>106,928</u>	<u>100.0</u>	<u>144,164</u>	<u>100.0</u>	<u>35,500</u>	<u>100.0</u>

根據本公司中國法律顧問的意見，我們已就於中國的業務經營向適當規管機關取得一切所需執照、批准及許可，並已遵守有關環境保護、福利供款及安全事宜的所有相關法律法規。

競爭優勢

我們相信本公司迄今的成功及未來增長的潛力歸因於多項優勢的結合，包括以下各項：

製造成本控制得宜

本集團生產設施位於有策略優勢的江西省萬年縣，當地人力資源及土地成本相對中國沿岸城市較低。除較低的成本外，本集團依仗管理團隊對服裝業務的經驗，一直能夠準時及在預算成本內完成訂單。

業 務

本集團產品質素始終如一

本集團已於整個生產過程設立品質控制程序，以保證本集團產品質素始終如一。本集團會檢查原材料及製成品，不合客戶指定規格的均會被退回。由於本集團的員工按件發薪，而交付的產品必須符合我們規定的品質水平，本公司董事認為此政策為推動員工保持高質素水平的重要因素。

有盈利的往績

於往績期間本集團的業務一直錄得盈利，產生正現金流。本集團所需營運資金很大部份來自本身業務產生的內部資金，因而能夠減輕在營運方面對外界融資的需求。

持續的客戶關係

本集團與主要客戶建立並維持持久的關係。本集團截至二零零八年十二月三十一日止年度與五大客戶已建立業務關係逾兩年。董事相信這點有助本集團的成功。彼等亦將與客戶的持久關係歸因產品質素、於指定時間內完成訂單的能力以及產品具競爭力的定價。

經驗豐富的管理團隊

本公司擁有一支經驗豐富的管理團隊，其成員專注於不同業務範疇，並擁有豐富的營運經驗及行業知識。本公司執行董事蔡水泳先生及蔡水平先生在業務管理及服裝業方面分別擁有逾14年及8年經驗。本公司的管理團隊在扭轉逆況方面亦有良好往績。本集團三間營運附屬公司在蔡水泳先生及蔡水平先生（即控股股東）於二零零六年透過蔡氏國際作出收購前，均在虧損的情況下營運。憑藉豐富的營運經驗及行業知識，本公司現時的管理團隊擁有強勁的銷售及市場推廣能力，本公司的控股股東於二零零六年作出收購後令收益大幅增加。蔡水泳先生亦成功向本集團介紹數名新客戶，其中三名新客戶於往績期間成為本集團三大客戶，分別佔往績期間總營業額的97.9%、80.8%及79.5%。為減低間接費用及改善生產效能，現時的管理團隊亦已採取若干措施，其中包括將三隊管理團隊合併為一隊核心團隊，以管理本公司三間營運附屬公司的銷售及生產。於

業 務

此架構下，本公司的銷售自二零零六年的收購事項後大幅增長，而營運開支則大幅減少。因此，本集團於往績期間獲得盈利。本公司相信，管理團隊在服裝業的豐富經驗及實力對本集團業務發展十分重要。

生產

生產設施及能力

於●，本集團於中國江西省萬年縣共營運三個生產設施。本集團生產設施主要來自本集團於二零零六年收購的三間中國營運附屬公司。本集團生產設施的詳情及使用率概述於下表：

生產設施名稱	設立年份	地點	於二零零九年		截至	截至	截至
			三月三十一日	三月三十一日	十二月三十一日	十二月三十一日	十二月三十一日
			的僱員概約	的概約總	止年度	止年度估計	止年度
			人數	樓面面積	概約產量	最高產量	概約使用率
				(平方米)	(件)	(件)	
萬年興紡織	二零零五年	萬年縣	495	4,575.96	2,367,380	2,496,000	95%
協豐紡織	二零零四年	萬年縣	296	3,828.77	1,283,154	1,497,600	86%
祥雲纖維	二零零五年	萬年縣	446	3,908.63	1,571,028	2,246,400	70%
			1,237		5,221,562	6,240,000	84%

附註：

- 估計最高年產量乃按生產設備數目乘以其每日最高產量再乘每年的最多工作天數計算。
- 為擴充本集團的生產能力，協豐紡織的生產線已於二零零九年一月由江西省萬年縣湖雲鄉遷移至江西省萬年縣豐收工業園。位於江西省萬年縣湖雲鄉的生產設施總樓面面積約為2,154.60平方米，目前暫停生產，並將於二零一零年下半年運用內部資源改善該設施的生產設備，工程完成後重新投產。由於生產線已遷移，而產能由二零零八年的估計最高年產量1,497,600件擴充至二零零九年約1,797,120件，本公司董事認為，於重新投產前將不會對本公司業務造成任何影響。

本集團向江西泓峰紡織有限公司（一間由泓峰國際控股有限公司全資擁有的公司）租用協豐紡織生產設施所在的廠房，而泓峰國際控股有限公司由蔡水泳先生擁有50%及由蔡水平先生擁有50%。租賃年期為3年，由二零零九年一月開始，於二零一一年十二月三十一日屆滿。整段租賃期間的租金為每年人民幣144,000元。於現有

業 務

租賃協議屆滿後，協豐紡織有權按所獲的相同條款將租賃續期三年。董事認為，本公司可在不產生大量資本開支的情況下從關連人士取得長期租賃。

協豐紡織與江西泓峰紡織有限公司之間達成的租賃已於相關機關正式登記。據本公司之獨立估值師●稱，協豐紡織的生產設施位於數幅土地上，根據中國法律顧問的意見，已取得正式土地使用權證及房屋所有權證。經考慮向江西泓峰紡織有限公司收購租賃物業將涉及巨大成本，本公司董事認為，按正常商業條款從本公司的關連人士租賃物業從商業而言對本集團有利。租賃安排詳情載列於●「關連交易」一節內。

如協豐紡織有需要遷離江西泓峰紡織有限公司出租的廠房，董事認為鑑於本公司勞工密集的業務性質及萬年縣充裕的可用土地及廠房，本公司將作好準備，可進行搬遷安排，而不會在萬年縣另覓廠房繼續協豐紡織的業務方面遇上重大困難。董事估算從物色適當廠房至完成搬遷協豐紡織的生產線所需時間約一個月，而估算搬遷成本及利潤損失將不會超過人民幣100,000元。根據董事的意見，如無發生不可預見的情況，即使本公司被強制撤離廠房，亦不會對本公司營運及業務造成任何重大干擾。

萬年興紡織及祥雲纖維的生產設施（隨附為●附錄三的物業估值報告內所載的第1及第2號物業）位於本集團擁有的土地（已取得正式土地使用權證及房屋所有權證）上。本公司擁有或租賃的物業詳情載於隨附為●附錄三的物業估值報告內。

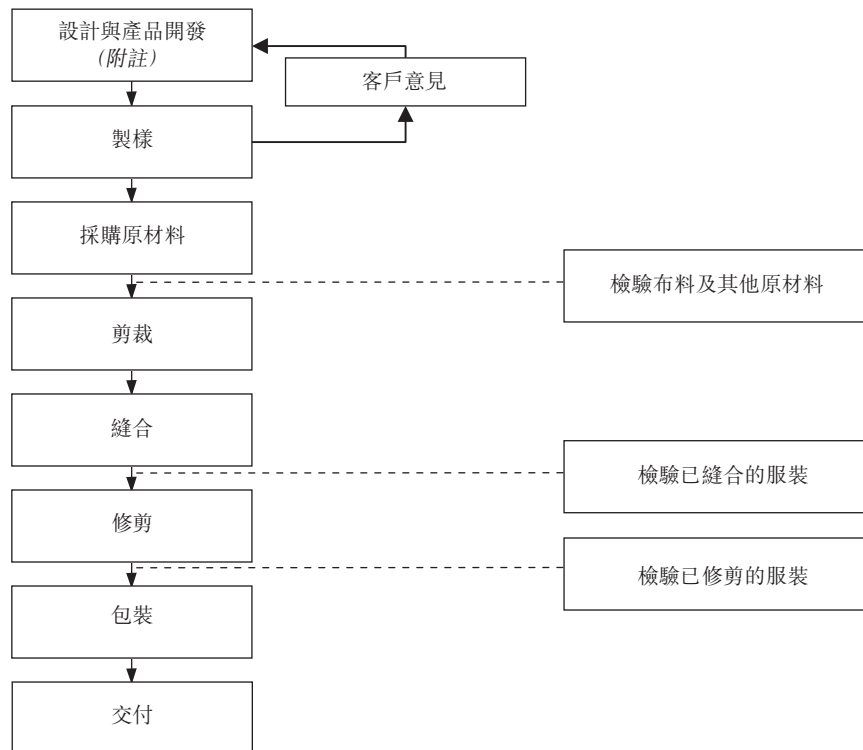
於往績期間，本集團的生產設施未有經歷任何重大機械故障或設備失效而導致生產嚴重中斷。

生產過程

由於本集團客戶持續要求更短的交貨時間，因此我們於往績期間一直重視透過生產過程推進效能。本集團員工分為小隊，而每隊負責服裝生產的某一程序。服裝的生產過程細分為多個小工序。生產組主管然後會將這些工序分配給員工小隊，較耗時的工序將獲配較多員工。因此，本集團的生產效能可透過實行上述過程大幅提升。

業 務

以下流程表列示本集團服裝的主要生產過程：



附註：本集團原始設備製造商產品的設計與產品開發由本集團的原始設備製造商客戶提供。

品質控制

本公司相信，為客戶生產高質素產品的能力對維持本集團客戶關係至為重要。於二零零九年三月三十一日，本集團有約53名職員負責在生產過程中進行常規檢驗及抽樣檢查，以確保本集團產品的質量達致我們規定的水平及符合客戶指定規格。從檢查原材料品質開始至最後檢驗製成服裝，生產過程中每一主要步驟均進行檢驗。所有製成品須於包裝及交付至客戶之前接受最後檢驗。

本集團於整個採購及生產過程中已實施詳細工作程序及監控機制，因此僱員可清晰瞭解其工作範圍及質量規定。於生產過程中，本集團部分主要客戶會派代表到本集團生產設施，監察生產過程及檢驗產品。

業 務

銷售及營銷

銷售及市場策略

本集團本部位於中國江西省，主要從事根據原始設備製造商基準製造及批發服裝。本集團的原始設備製造商產品主要銷售予國內進出口公司及海外貿易公司作出口。本集團亦從事製造及批發本集團設計的產品予國內分銷商在中國銷售。於二零零八年三月，本集團於中國江西省萬年縣設有批發分銷點，以「e號倉庫」品牌營銷及銷售本集團設計的產品。據董事所深知，本集團大部份最終客戶屬居於二級城市及郊區的收入組別，每年平均收入少於人民幣25,000元。大部份本集團的原始設備製造商產品及本集團設計的事業的售價介乎約人民幣8元至人民幣55元，視乎不時推出的推廣優惠而定。下表載列本集團各類型產品的價格範圍：

產品類型	價格範圍 人民幣元
棉質及運動外套	15 至 45
運動服及休閒服	8 至 35
長褲	40 至 55
童裝	15 至 35
其他(附註)	10 至 30

附註：其他包括背心、裙及睡衣。

本集團製造及售予國內進出口公司及海外貿易公司的原始設備製造商產品均附貼由本集團客戶提供的品牌。本集團已於二零零八年十月在中國申請註冊「e號倉庫」為本集團商標，註冊正在進行中。然而，本集團自二零零八年三月起在買賣及營銷本集團服裝產品時，一直使用「e號倉庫」作為本集團品牌。於二零零八年三月前，本集團向國內分銷商內銷的本集團設計產品並無附貼任何於中國註冊的商標或附有任何品牌。於二零零九年六月，本集團從獨立第三方獲得商標「珍珠泉」ZHENZHOUQUAN。本集團計劃透過建立及發展新取得的商標，將業務擴展至針對農村家庭中低至中收入組別的批發。

一般而言，本公司於進行品控檢驗及交付產品後不允許客戶退貨。由於本公司的員工按件計算薪金而任何不符合本公司規定品質標準的生產中服裝將需重做，本公司在生產過程中僅記錄極低比率的不合格產品。於往績期間，董事估計，不合格產品的比率低於合共實際產量的0.1%。

本公司服裝如交付本公司的國內進出口公司客戶，本公司客戶一般會自行安排將貨品從本公司工廠運往其指定位置，費用自理。對於本公司的國內經銷商客戶及海外貿易公司客戶，本公司一般通過第三方物流供應商自費交付服裝。於往績期

業 務

間，本公司僱用第三方物流供應商的開支約為人民幣2,000元、人民幣74,000元及人民幣31,000元。上述送貨外判安排使本公司可減少資本投資並精簡業務營運。

本集團位於福建省泉州市的銷售部主要負責招攬客戶訂單、銷售及推廣、採購原材料、製造樣板及與本集團於江西省的生產設施聯絡生產事宜。本集團營業代表不時探訪客戶，以招攬新訂單及維繫客戶關係。本集團會邀請客戶參觀位於福建省泉州市的銷售部陳列室，欣賞本集團陳列的最新設計產品，以及參觀位於中國江西省萬年縣的生產設施，從而加深對本集團生產能力及品質控制措施的瞭解。於二零零九年三月三十一日，本集團有8名職員負責進行該等銷售及營銷職能。

本集團的市場策略為生產定價具競爭力的優質產品。本集團產品可大致分類為棉質及運動外套、運動服及休閒服、長褲以及童裝。下表為於往績期間按產品類型劃分的銷售額：

產品類型	截至十二月三十一日止年度				截至二零零九年三月三十一日	
	二零零七年		二零零八年		止三個月	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
棉質及運動外套	55,727	52.1	88,131	61.1	21,198	59.7
運動服及休閒服	45,365	42.4	39,777	27.6	8,768	24.7
長褲	146	0.2	2,357	1.6	1,457	4.1
童裝	2,704	2.5	11,951	8.3	3,299	9.3
其他(附註)	2,986	2.8	1,948	1.4	778	2.2
總計	106,928	100.0	144,164	100.0	35,500	100.0

附註：其他包括背心、裙及睡衣。

業 務

下表載列於往績期間按銷售途徑劃分的銷售額：

銷售途徑	截至十二月三十一日止年度				截至二零零九年三月三十一日	
	二零零七年		二零零八年		止三個月	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
售予國內進出口公司及 海外貿易公司作出口	106,777	99.9	138,570	96.1	33,529	94.4
售予本地分銷商或透過本公司 位於萬年縣的批發分銷點作 國內銷售	151	0.1	5,594	3.9	1,971	5.6
總計	<u>106,928</u>	<u>100.0</u>	<u>144,164</u>	<u>100.0</u>	<u>35,500</u>	<u>100.0</u>

客戶

本集團主要客戶為位於中國的進出口公司以及香港與海外的服裝貿易公司。於往績期間，國內註冊進出口公司及海外(包括香港)貿易公司銷售分別約為人民幣106,800,000元、人民幣138,600,000元及人民幣33,500,000元，佔本集團總銷售額99.9%、96.1%及94.4%，餘額為本集團於中國向當地分銷商及零售商的銷售。本集團所有現有客戶為獨立第三方。

一般而言，本集團的國內進出口公司客戶及海外貿易公司客戶向本集團提出指定的產品規格，如原材料種類、設計、顏色、尺碼、交付日期及所需數量。此外，我們亦邀請客戶參觀本集團位於中國福建省泉州的銷售部陳列室，欣賞本集團最新設計的產品，並按該處陳列的設計下單。在客戶下單前，本集團將根據本集團的估算生產成本與客戶洽商價錢。

本集團與主要客戶訂立的原始設備製造商客戶合同均屬標準格式，據此，數量及交付日期等商業條款乃由雙方按每宗交易議定。本集團的進出口公司客戶會自行負責運輸費用，並有權實地檢查貨品。另外，每份原始設備製造商合同均訂明，倘議定的訂金未能按時支付，合同即告終止而毋須另行通知。

業 務

董事相信，保留及吸引客戶的主要因素乃本公司的產品質素、有效率的營運及可靠的交貨期。截至二零零八年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零零九年三月三十一日止三個月，本集團五大客戶的總銷售額分別佔總營業額99.1%、87.1%及85.7%，而最大戶客的銷售分別佔總營業額52.7%、39.8%及50.0%。本集團五大客戶均為國內進出口公司及海外貿易公司。據董事所知，於往績期間，一名獨立第三方分別控制其中兩名五大客戶的100%及35%股權，銷售總額約為人民幣48,300,000元、59,100,000元及人民幣10,500,000元，佔本集團營業額約45.2%、41.0%及29.5%。

本集團與主要客戶建立並一直維持業務關係。本集團與截至二零零八年十二月三十一日止年度的五大客戶已建立業務關係逾兩年。與此同時，本集團將透過參與紡織及服裝展覽以及於該等場合的轉介繼續物色新客戶，從而讓本集團客戶可多元化，以及讓本集團的業務可配合已計劃的擴充生產能力而擴展。

據本公司所悉，概無董事、其各自的聯繫人或股東(據董事所知為擁有5%以上的本公司或任何本公司附屬公司已發行股本者)於往績期間於本集團五大客戶中擁有任何權益。

定價政策及付款方式

本集團按個別情況與各客戶磋商訂單價格。價格乃根據多項因素釐定，包括估算生產成本、生產過程的複雜程度、訂單大小、交貨時間及本集團就運送產品的責任範圍。一般而言，本公司相信按此基準為本集團產品定價，一般能夠使本集團產品以理想的利潤率出售。

於往績期間，本集團約97.9%、89.0%及85.1%的銷售以人民幣計值，而僅有2.1%、11.0%及14.9%的銷售以美元計值。本集團客戶通常透過銀行轉賬或匯款支付本集團應收賬款。

本集團採納信貸管控政策，信貸期長短及信貸限額根據本集團對客戶信貸能力的評估而定。本集團給予客戶的信貸期一般介乎90天至180天。

本集團銷售及營銷部的職員負責於貨款到期時監察收款及跟進客戶。本集團不時檢討客戶所欠應收賬款的可收回性，在銷售及營銷部門的主管經諮詢營業代表的

業 務

意見後，如認為賬款可能無法收回，會就應收賬款作出特定呆壞賬撥備。於往績期間，本集團並無就呆壞賬作出撥備。

下表載列分別於二零零七年十二月三十一日、二零零八年十二月三十一日及二零零九年三月三十一日本集團應收賬款的賬齡分析：

本集團應收賬款的賬齡	於十二月三十一日		於二零零九年
	二零零七年	二零零八年	三月三十一日
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
0至90天	[5,613]	[15,650]	[22,045]
91至180天	[518]	[775]	[3,409]
181至365天	[38]	[780]	[65]
逾365天	[-]	[44]	[-]
總計	<u>[6,169]</u>	<u>[17,249]</u>	<u>[25,519]</u>

採購及供應商

原材料

本集團使用的主要原材料包括不同種類的布料及標籤、章飾、拉鍊及鈕扣等配件。本集團透過位於泉州的銷售部主要在中國採購布料及其他原材料。截至二零零八年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零零九年三月三十一日止三個月原材料成本分別佔本集團總生產成本約84.0%、84.1%及83.9%。

本集團一般持有若干數量的基本原材料存貨。於二零零七年及二零零八年十二月三十一日以及二零零九年三月三十一日，原材料存貨分別為人民幣1,600,000元、人民幣94,000元及人民幣909,000元。原材料亦可於客戶提出及確認訂單以及當確定訂單數量後才購買。本集團於採購原材料及配件方面從未經歷任何重大困難，而董事預期於可見將來亦不會出現任何重大困難，原因是本集團所需的主要原材料全部可從多個不同供應商購買。

供應商

截至二零零八年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零零九年三月三十一日止三個月，向本集團五大供應商採購的總額分別佔總採購額54.6%、55.9%及77.7%，而向最大供應商的採購分別佔總採購額14.8%、15.6%及22.7%。

業 務

為在物色注重品質及具成本效益的供應商方面保持靈活性，及避免過份依賴任何供應商，本集團與供應商並無任何長期合約。由於區內有大量原材料供應商，董事並不察覺有任何因素可於未來引致原材料短缺。

本集團一般於確認訂單後向供應商支付30%按金，其餘70%於交付後一個月內付清。於往績期間，從供應商採購的所有原材料均以人民幣計值，而本公司透過銀行轉賬付清貨款。

據本公司所悉，概無董事、其各自的聯繫人或股東（據董事所知為擁有5%以上的本公司或任何本公司附屬公司已發行股本者）於往績期間於任何本公司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、在製品及製成品。於二零零七年十二月三十一日、二零零八年十二月三十一日及二零零九年三月三十一日，本集團存貨分別約為人民幣11,600,000元、人民幣14,200,000元及人民幣4,800,000元。為將陳廢存貨發生的情況減至最低，本集團為產品實施存貨控制程序，包括每三個月進行存貨盤點。產品存貨盤點由本集團財務部門透過人手點算進行，職員須填寫存貨盤點清單。於往績期間，本集團並無就陳廢存貨作出任何撥備。

存貨的具體變動根據已確立程序記錄。所購物資經檢驗批准後方可入庫，並發出入庫單。存貨記錄根據經核准收貨單更新。只有附有妥為核准的交貨單的製成品方可交付客戶。陳廢或過時存貨亦根據已確立程序識別。

存貨記錄及存貨盤點結果由高級管理層審閱，以決定銷售工作的重點及是否需為存貨作出撥備。

產品開發

為維持本集團產品的品質，於新設計的產品開始大量生產前，本公司技術組會製作樣板，以測試是否符合某些客戶規定的設計規格及多項安全標準。本集團產品亦於整個生產過程中接受檢驗，以確保高品質及標準。於●，本公司技術組有4名成員。

業 務

競爭

本集團面對從事相同或類似業務的國內及海外生產商及供應商的競爭。本公司董事相信，服裝業的競爭特色為質量要求高及交貨期準，而價格要極具競爭力。董事認為，基於行業性質，營運並不複雜而設立生產設施的財務要求也不高，因此服裝業的入行門檻非常低。然而，董事認為新加入者的管理層需要在理解及符合客戶要求方面具有深入知識及經驗。

雖然本集團面對國內及海外生產商及供應商的競爭，我們相信憑藉載述於本節「本集團競爭優勢」一段的競爭優勢，本集團的業務具備良好條件，可持續在服裝製造業中取得成功。

環境保護

由於本公司的主要業務為服裝製造及批發，而製造過程並不涉及可能產生環境污染的布料漂染或其他程序，董事認為，本公司的生產並無及將不會排放任何污染物、有毒氣體、污水或工業廢料。

本集團有責任遵從有關服裝業的中國環境保護法律及法規。於往績期間，本集團從未因違反中國環境保護法律及法規而須支付任何罰款及罰金。

福利供款

董事確認，根據本集團的中國營運附屬公司所在地萬年縣的當地規例，本集團獲許可按自願基準繳納社會保險供款。為逐步參與社會保險計劃，在與當地相關機構討論後，自二零零八年七月起，本集團參與退休金計劃，而自二零零九年七月起，本集團參與由地方政府機關根據中國國家及地方法律及法規執行的社會保險計劃下的工傷保險、生育保險、住房公積金、失業保險及醫療保險。截至二零零七年、二零零八年十二月三十一日止年度及截至二零零九年三月三十一日止三個月，本集團就該等社會保險計劃下的退休金計劃作出的供款總額分別約為零、人民幣1,730,000元及人民幣740,000元。

為確保完全符合社會保險計劃，我們已委派人力資源工作人員及會計人員分別記錄人事變動及每月計算各社會保險計劃的供款。此外，董事將審閱內部程序並定

業 務

期與有關地方當局聯絡，以確保根據所有有關規定作出各社會保險計劃的供款。

根據相關規定，董事估計倘本集團被要求就全部六類社會保險計劃作出供款，於往績期間，未支付金額將分別共約人民幣4,600,000元、人民幣4,000,000元及人民幣600,000元。本集團並無就於往績期間的社會保險供款額不足作出撥備，原因為本集團接獲萬年縣的負責地方政府當局的確認書，確認本集團所有於中國營運中的附屬公司均毋須補回供款額不足且毋須繳交任何罰款。於●，有關方面並無對本集團於中國營運中的附屬公司採取任何行動。因此，董事認為過去繳款不足將不會對本集團造成任何不利的業務或財務影響。

此外，蔡水泳先生及蔡水平先生已同意，就上市前的社會保險不足供款所引致本集團於往績期間並未就此作出撥備而招致的任何損失、責任或損害，向本集團作賠償保證。

安全事宜

本公司已確立程序，為本集團員工提供安全及健康的工作環境，包括訂立工作安全守則。

於往績期間，本集團並無有關員工安全的重大事故及意外，亦未有違反有關工作安全及健康問題的適用法律及規例的情況。

知識產權

本集團以「e號倉庫」作為品牌在中國營銷本集團的批發業務，並已於二零零八年十月在中國申請註冊該品牌為本集團商標，而於●，註冊手續正在辦理中。

於二零零九年六月，本集團已按代價人民幣15,000元，從獨立第三方取得商標「珍珠泉」ZHENZHUQUAN，而本集團已遞交商標申請文件予中國國家工商行政管理總局商標局，轉讓手續正在進行中。

根據中國法律顧問的意見，一般而言，在中國完成商標登記手續需要約2至3年，而在中國完成商標轉讓的登記手續則需要約4至6個月。商標申請及商標轉讓目前均由中國國家工商行政管理總局商標局處理，本集團預期商標申請的登記手續應

業 務

於二零一一年完成，而商標轉讓應於二零零九年底之前完成。根據中國法律顧問的進一步意見，彼等並無發現該登記存有任何障礙。

本集團知識產權的詳情載列於●附錄五「知識產權」一段。

產品責任

經計及中國服裝行業的一般慣例以及可在中國購得的保險產品，我們目前並無購買任何產品責任保險。本集團在中國法律方面的法律顧問確認，根據中國法律，並無任何強制規定要求公司須購買中國產品責任保險。

董事確認，於往績期間並無有關產品責任的申索或付款。

稅項

根據本集團三間中國營運附屬公司的相關監管稅務局透過日期均為二零零九年五月四日的確認書確認，本集團三間中國營運附屬公司並無違反任何中國的相關稅務規則及規例，亦無被負責監管的中國稅務局懲罰。根據本公司中國法律顧問的意見，該等監管稅務局乃監督本集團三間中國營運附屬公司的稅務狀況的正式監管稅務機構，並有權發出以上確認書。

法律訴訟

盡本公司所知，本公司並不知悉可對本集團財政狀況或經營業績造成重大不利影響的任何審理中或本公司或其任何董事面臨威脅的任何訴訟或仲裁程序。

與董事的競爭

各董事及彼等之聯繫人已確認，其並無於與本集團業務競爭或可能構成競爭的業務中擁有任何權益，與本集團亦無任何利益衝突。

蔡水平先生及蔡水泳先生（作為本公司的管理層股東及主要股東（「契約承諾人」））已向我們承諾，根據彼等各自訂立的不競爭契據，自上市日期起，只要股份仍於創業板上市及蔡水平先生或蔡水泳先生仍為本公司主要股東（定義見●）或管理層股東（定義見●），彼等均不會及將不會從事與本集團競爭的任何業務。彼等亦將各自促使本身之聯繫人或其直接或間接擁有權益以致可在股東大會行使或控制行使30%或以上的投票權或可控制董事會大多數成員的組成的公司（「受控實體」）並非及

業 務

不會從事與本集團競爭的任何業務，惟持有(獨立及／或與彼等各自的聯繫人)於●上市之任何公司不多於5%股權除外。由於江西泓峰紡織有限公司分別由蔡水平先生及蔡水泳先生各自間接擁有50%股權，故其為受控實體，而於其仍為受控實體的期間，蔡水平先生及蔡水泳先生將各自促使其不會從事與本集團競爭的任何業務。

倘出現可能與本集團業務構成競爭的商機，我們須有權優先接納有關機會。我們僅可於取得所有獨立非執行董事批准後，方可行使優先接納權。契約承諾人(或彼等各自的聯繫人)僅在我們選擇不行使優先接納權時方可參與該業務。

此外，為保障獨立股東的權益，我們將採納以下有關執行不競爭契據的安排：

1. 獨立非執行董事將每年審閱有關各方對不競爭契據的遵守情況；
2. 契約承諾人將於年度報告中提供有關遵守不競爭契據的年度確認及為獨立非執行董事所作的審閱提供所需的資料；及
3. 我們將於年度報告中或以公佈的方式，披露獨立非執行董事所找到有關執行不競爭契據的情況(如有)及所審閱事宜的決定。

為達致最佳的企業管治，如本集團與任何董事將訂立的交易會產生潛在利益衝突，擁有利益的董事將放棄出席實質會議，亦不會於本公司有關該交易的相關董事會會議上投票，且將不會計算為法定人數，除非彼等經其他無利益董事特別邀請出席及參與則除外，惟仍須遵守有關投票及計算為相關決議案的法定人數的上述限制。

業 務

獨立於控股股東

管理獨立及營運獨立

雖然控股股東將於●完成後保留本公司控股權益，但本集團業務的營運管理將由本公司董事及高級管理層負責。本公司董事會由五名董事組成，即兩名執行董事及三名獨立非執行董事。獨立非執行董事佔董事會的多數。此外，本公司高級管理人員(除蔡家搏先生及蔡淑燕女士外)亦獨立於控股股東及彼等各自之聯繫人。

於●，本集團租用由控股股東擁有的江西泓峰紡織有限公司所佔用的工廠。考慮到從控股股東收購租賃物業或自獨立第三方收購任何適用物業將會涉及巨大成本，董事認為，本集團繼續該租賃安排從商業上對本集團有利。此外，根據有關租賃協議進行的交易乃按並將繼續按公平原則基準，根據正常商業條款進行，對控股股東而言，條款並不優於獨立第三方獲得的條款。因此，董事認為，與控股股東的租賃安排是對本集團業務計劃的提升，而非倚賴控股股東。

除以上披露者外，本公司一直並無以任何重大方式依賴控股股東以進行製造及批發服裝的業務營運。

財政獨立

董事確認，從財務角度看，彼等有能力獨立於控股股東進行營運。董事亦確認，由控股股東或彼等各自之聯繫人為本集團利益提供的所有貸款及／或擔保，將於上市後償還或解除。經考慮上述各點，董事相信，彼等於上市後能夠獨立於控股股東及彼等各自之聯繫人以經營本集團業務。

蔡水平先生出售服裝公司

蔡水平先生及其家屬於二零零九年五月出售彼等於晉江水平及泉州永春(兩者均曾從事服裝業務)的權益。

晉江水平於二零零一年四月十一日於中國註冊成立為一間國內有限責任公司，其從事成衣(包括外套、風衣、夾克、西裝及運動裝)製造，並曾由蔡水平先生擁有50%及由蔡家搏先生(蔡水平先生的兒子)擁有50%。於二零零九年五月，蔡水平先生按代價人民幣2,500,000元轉讓其於晉江水平的50%權益予獨立第三方，蔡家搏先生亦按代價人民幣2,500,000元轉讓其於晉江水平的50%權益予獨立第三方。代價乃經參考蔡水平先生及蔡家搏先生各自提供的晉江水平註冊資本人民幣2,500,000元

業 務

後釐定。於上述轉讓前，晉江水平的已繳註冊資本為人民幣5,000,000元，擁有佔地4,000平方米的生產設施及約170名員工。晉江水平的主要市場包括中東、歐洲、美洲及南美洲。蔡水平先生曾為晉江水平的●兼董事，並負責其管理。

泉州永春於二零零四年六月二十九日於中國註冊成立為外商獨資企業，為由香港水平全資擁有。香港水平曾由蔡水平先生擁有50%及由孫美鴿女士(蔡水平先生的妻子)擁有50%。泉州永春從事布料、服裝、配件及鞋類的製造，香港水平則為一間投資控股公司，其唯一的重大資產為於泉州永春的100%權益。於二零零九年五月，孫美鴿女士按代價500,000港元轉讓其於香港水平的50%權益予獨立第三方，蔡水平先生亦按代價500,000港元轉讓其於香港水平的50%權益予獨立第三方。代價乃經參考香港水平的全部已發行股本1,000,000港元及由香港水平出資的泉州永春的已繳資本總額1,000,000港元後釐定。於進行以上轉讓時，泉州永春的已繳註冊資本為1,000,000港元。泉州永春擁有約150名員工，產品主要經國內進出口公司出口。蔡水平先生曾為泉州永春的●兼董事，並負責其管理。

於往績期間及截至●止的期間，本集團與晉江水平、泉州永春及香港水平均無進行任何交易。

根據蔡水平先生告知，蔡水平先生及其家屬出售於晉江水平及泉州永春的權益而不將該等權益注入本集團的原因如下：

1. 晉江水平及泉州永春於過去兩年的盈利並非十分可觀。就晉江水平而言，其於截至二零零八年十二月三十一日止兩年分別錄得純利約人民幣68,000元及人民幣55,000元；而就泉州永春而言，其於截至二零零八年十二月三十一日止兩年分別錄得純利約人民幣210,000元及人民幣102,000元。截至二零零八年十二月三十一日止兩年，於營運資金變動前由晉江水平及泉州永春產生的營運活動所得總現金流量分別約為人民幣400,000元及人民幣300,000元。因此，透過出售晉江水平及泉州永春，蔡水平先生可集中其時間及精力於我們的業務。
2. 晉江水平及泉州永春的營運均完全獨立於本集團，而除蔡水平先生及蔡家搏先生外，晉江水平及泉州永春與本集團的管理人員並無重疊。蔡水平先生確認，彼曾負責晉江水平及泉州永春的管理，然而彼並無參與本集團的日常營運。蔡家搏先生確認，作為我們的高級管理團隊成員之一，彼並無

業 務

參與晉江水平及泉州永春的日常營運。因此，董事認為，儘管晉江水平及泉州永春亦從事服裝業務，兩者的管理及營運與本集團完全不同，亦獨立於本集團。