

---

## 概 要

---

本概要旨在向閣下提供本招股章程所載資料之概覽。由於此為概要，故並無載有可能對閣下而言屬重要之所有資料。閣下於決定投資於配售股份前須閱讀整份招股章程。

相比於主板上市之公司，投資於創業板上市之公司所涉及之風險可能更大。投資於配售股份之若干特定風險載於本招股章程「風險因素」一節。閣下於決定投資於配售股份前須仔細閱讀該節。

### 概覽

本集團為一家於香港成立之服裝製造商及出口商，其主要業務為以原設備製造方式進行各種內衣以及其他服裝產品之製造及分銷。本集團製造業務乃透過高高製衣廠進行。該加工廠乃根據本集團與加工方於一九九九年六月二十四日訂立之加工協議而成立。根據合約安排，本集團所從事之加工貿易乃由加工方負責製造營運，而加工方為獨立第三者，並使用由本集團所擁有及供應之所有原材料、配件、機械及設備與包裝材料。製造及品質控制程序在本集團管理層高度參與及控制的緊密監督下進行。此外，本集團亦在高高製衣廠日常營運中為其職員及管理人員提供指引、監察及培訓。因此，本集團對加工方承擔製造工序之主要範疇取得完全控制，包括(但不限於)原材料採購、製造、品質控制、倉庫及產品付運。

本集團製造及銷售之內衣主要針對男性，產品組合包括三角短褲、平腳短內褲、便服及浴衣，款式、裁剪、材料及色彩豐富多樣，以滿足眾多客戶之不同偏好。本集團有關其內衣之主要客戶包括具有本身設計師品牌商標之歐洲服裝製造商，如Kappahl、Next、Topman、Burton及Brothers。

本集團製造及銷售之其他服裝產品包括(i)男女休閒服，包括運動衫、T恤衫、夾克衫及運動服，及(ii)嬰兒及兒童裝，產品組合包括T恤衫、夾克衫、開襟羊毛衫、短襯褲、裙子、睡衣、帽子、圍兜及毛毯。本集團休閒服及嬰兒及兒童裝之若干主要客戶服裝製造商包括Kappahl、Ginkana及ORSAY等知名歐洲品牌。本集團之服裝產品一般以棉或針織棉混紡面料製造，並根據其客戶之訂單及具體規定裁剪。該等具體規定乃(其中包括)有關商標選擇、面料選擇、調色、輔料使用、為面料染上圖案、編織或印花以及包裝設計等方面。

## 概 要

自本集團成立以來，本集團並無擁有任何自有品牌以用作推廣內衣或其他服務產品。本集團有意在上市後就內衣及其他服裝產品建立其自己的品牌，行銷全中國。為配合發展上述路線圖，本集團亦擬建立自己的面料設計及開發團隊，以增進持續之設計及開發能力。本集團之業務目標詳情已載於本招股章程「業務目標聲明」一節內。隨著本集團擴展至中國市場，意味本集團邁向一個全新商業領域，本集團無法保證冒險進入中國零售業務將會成功，且未來計劃能否將會按照估計之時間框架如期進行或實現。在此等情況下，本公司可能會據此擴大或縮小其未來計劃及改變所得款項淨額用途之分配。本集團不能確保按照本招股章程所述之執行計劃應用所得款項淨額。倘若所得款項用途發生任何重大改變，則本集團之業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。有關本集團推動未來計劃所涉及之風險乃載於本招股章程「風險因素」一節「本集團實施之未來計劃可能不會如期進行」一段。

一般而言，本集團主要向兩類客戶銷售其內衣及其他服裝產品，即(i)直接客戶，其為歐洲服裝製造商及／或進口商；及(ii)香港之貿易公司。歐洲服裝製造商一般有其各自之品牌或品牌組合，銷售及分銷予彼等各自遍及歐盟國家之連鎖店、獨立批發商、零售商及／或其他百貨商場。另一方面，香港之貿易公司一般向中國之製造商採購服裝產品，重新分銷或銷售予彼等各自於歐盟國家之客戶。

於最後可行日期，本所有製造之服裝乃以自有品牌銷售，行銷超過六個歐盟國家，客戶超過15名。董事相信，本集團之服裝產品乃全部銷往海外，並最終分銷予位於眾多歐盟國家之零售商。

下表載列本集團於往績期間內按產品劃分之營業額分析：

|        | 截至十二月三十一日止年度   |              |                |              | 截至五月三十一日止五個月  |              |               |               |
|--------|----------------|--------------|----------------|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
|        | 二零零八年          |              | 二零零九年          |              | 二零零九年         |              | 二零一零年         |               |
|        | 千港元            | %            | 千港元            | %            | 千港元           | %            | 千港元           | %             |
| 內衣     | 65,566         | 50.7         | 69,497         | 53.9         | 24,734        | 54.8         | 21,396        | 52.3          |
| 休閒服    | 38,088         | 29.5         | 41,789         | 32.4         | 16,370        | 36.2         | 17,082        | 41.8          |
| 嬰兒及兒童裝 | 25,591         | 19.8         | 17,662         | 13.7         | 4,062         | 9.0          | 2,425         | 5.9           |
| 總營業額   | <b>129,245</b> | <b>100.0</b> | <b>128,948</b> | <b>100.0</b> | <b>45,166</b> | <b>100.0</b> | <b>40,903</b> | <b>100.00</b> |

於截至二零零九年十二月三十一日止兩個年度、截至二零零九年五月三十一日止五個月及截至二零一零年五月三十一日止五個月，本集團之主要收入流來自內衣之製造及銷售，分別佔本集團總營業額約50.7%、53.9%、54.8%及52.3%。考慮到國際男裝業之穩定增長及男性正日趨具有時尚意識，董事預期，內衣需求將繼續增長，這將促進本集團所供應內衣之未來發展。

## 概 要

於截至二零零九年十二月三十一日止兩個年度、截至二零零九年五月三十一日止五個月及截至二零一零年五月三十一日止五個月，製造及銷售嬰兒及兒童裝之收益分別佔本集團總營業額約19.8%、13.7%、9.0%及5.9%。由於嬰兒及兒童裝之製造工序較為複雜，本集團減低對銷售嬰兒及兒童裝之注視，從而令有關銷售額從二零零八年約25,600,000港元下降至二零零九年之約17,700,000港元，下降約31.0%。經考慮嬰兒及兒童裝在往績期間之銷售表現，董事認為嬰兒及兒童裝將不會成為本集團未來業務之重要部份，但本集團將承接製造工序較簡單但利潤率相對較高之嬰兒及兒童裝訂單，藉以將本集團現有產能換取最充份的回報。然而，本集團將繼續維持嬰兒及兒童裝之供應在切合本集團現有客戶需求之水平。

下表載列本集團於往績期間內按其出口及香港市場地區劃分之營業額分析：

|             | 截至十二月三十一日止年度   |              |                |              | 截至五月三十一日止五個月  |              |               |              |
|-------------|----------------|--------------|----------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
|             | 二零零八年          |              | 二零零九年          |              | 二零零九年         |              | 二零一零年         |              |
|             | 千港元            | %            | 千港元            | %            | 千港元           | %            | 千港元           | %            |
|             | (未經審核)         |              |                |              |               |              |               |              |
| 瑞典          | 65,554         | 50.7         | 62,745         | 48.6         | 24,205        | 53.6         | 20,436        | 50.0         |
| 英國          | 27,545         | 21.3         | 25,193         | 19.5         | 7,017         | 15.5         | 5,963         | 14.6         |
| 西班牙         | 12,452         | 9.6          | 8,847          | 6.9          | 948           | 2.1          | 619           | 1.5          |
| 德國          | 604            | 0.5          | 5,508          | 4.3          | 3,128         | 6.9          | 5,281         | 12.9         |
| 中國          | 23,090         | 17.9         | 26,016         | 20.2         | 9,699         | 21.5         | 8,205         | 20.0         |
| 其他          | -              | -            | 639            | 0.5          | 169           | 0.4          | 399           | 1.0          |
| <b>總營業額</b> | <b>129,245</b> | <b>100.0</b> | <b>128,948</b> | <b>100.0</b> | <b>45,166</b> | <b>100.0</b> | <b>40,903</b> | <b>100.0</b> |

本集團之內衣及其他服裝產品之主要市場為瑞典、英國、西班牙及德國，合共分別佔本集團於截至二零零九年十二月三十一日止兩個年度、截至二零零九年五月三十一日止五個月及截至二零一零年五月三十一日止五個月總營業額約82.1%、79.3%、78.2%及79.0%。

為確保持續符合本集團之內衣及其他服裝產品所出口歐盟國家之適用特別規定及有關國家之健康及安全規定，本集團於其整個生產過程中採取全面質量控制程序。於往績期間內，本集團製造之內衣及其他服裝並無銷售退貨。自二零零七年七月至二零零九年九月止期間，本集團獲其主要客戶授予合共五項批文，以證明本集團作為各客戶認可之供應商。本集團獲授證書之詳情載於本招股章程「業務」一節「質量控制」一段內。

---

## 概 要

---

為了保護其客戶所擁有之服裝產品之設計及圖案，本集團已答應其客戶於收到客戶採購訂單之日起十二個月內不向第三方或一般公眾（本集團分包商除外），披露與有關客戶所擁有服裝產品之設計或圖案有關之任何資料。本集團並未與其客戶就有關不披露協議簽訂任何書面協議。為加強執行有關協議，對於會接觸到有關資料之員工，本集團會限制其向其他服裝製造商或一般公眾披露該等資料。

本集團在中國及香港採購其所有主要原材料，如面料及其他配飾。於往績期間內，本集團有不少於80名原材料供應商及處理若干半成品之外判製造工序之分包商，包括刺繡、染色、壓邊及印花服務等外判製造工序。由於該等工序需要本集團所缺乏之若干產能，故本集團必須將等工序外判予外部承包商。

截至二零零九年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，高高製衣廠根據加工協議之年產能約為9,500,000件服裝。截至二零零九年十二月三十一日止兩個年度，高高製衣廠之年產能利用率分別超過90%及90%。於往績期間內，本集團向加工方支付之加工費金額分別達約28,100,000港元、約28,300,000港元及約12,000,000港元，包括租賃加工廠、勞務及用於生產用途之公用服務成本。機器及設備之所有權仍歸屬於本集團，且於加工協議終止或屆滿後須歸還予本集團。

獲中國法律顧問告知，除如本招股章程「風險因素」一節「未有遵守住房公積金」一段所披露無向住房公積金登記及作出供款外，根據加工協議而成立之高高製衣廠及其生產設施已就其於中國之業務營運從適當監管部門獲得所有必需之執照、批文及許可證，並符合有關環境保護、社保及稅務事項之所有相關法律及法規。加工協議之詳情載於本招股章程「業務」一節「生產」一段「加工協議」分段內。

本集團之加工廠高高製衣廠位於中國廣東省惠州市之一處租賃工業建築群內，包括一幢5層高及一幢4層高之工業大廈、員工大廈、員工宿舍及其他附設大廈，總建築面積約為4,433.7平方米，連同一幅地盤面積約3,000平方米未佔用土地。於二零一零年七月三十一日，本集團於香港及中國合共有6名長期制全職員工，而高高製衣廠有超過1,060名全職員工承擔本集團之製造業務。本集團之行政、財務、銷售及市場推廣功能均在其自置的總建築面積約122.8平方米的香港總辦事處進行。香港總辦事處亦有助於緊貼最新市場資訊及國際流行趨勢。

### 業務目標

本集團擬為其製造內衣及其他服裝之經常性業務撥充資本，同時於選定之產品市場進一步拓展業務，特別是增強其內衣及其他服裝產品於中國市場的市場形象，董事認為該等產品具有前途光明之潛力。同時歐盟國家在不久將仍為本集團其他服裝之主要市場，本集團計劃於中國尋求商機，以加強其市場份額。

### 業務策略

本集團計劃動員龐大力量以獲取中國市場份額。本集團計劃於未來實施之關鍵策略性倡議行動如下：

#### 於中國境內開發新市場

本集團之目標在於憑藉其於歐盟市場獲取之經驗，進一步拓展於中國市場之市場曝光率，以吸引中國市場內之新客戶，董事相信，中國乃擁有巨大潛力的市場，得利於其快速經濟增長及日益增長之富裕客戶基礎漸露頭角，希望消費本集團製造及銷售之內衣及其他服裝產品。

董事目前擬：

- 透過於中國開設特許經營店或零售商店構建分銷網絡

於往績期間，本集團並無營運任何分銷網絡或將其內衣及其他服裝產品銷售予中國消費者。經考慮若干因素，包括(i)本集團於製造及銷售服裝產品至海外市場所累積經驗；(ii)於中國成立及營運零售業務之進入門檻相對低；(iii)本集團行政總裁高玉堂先生過去十年於中國之市場接觸面，這令其能夠瞭解中國零售市場及消費者之喜好；(iv)參加於中國舉行之服裝展覽會，這使本集團能夠緊貼中國最新市場趨勢；及(v)努力招聘擁有執行及營運零售業務(特別是存貨管理、銷售及市場推廣、廣告及宣傳及零售店舖管理)之相關經驗之適當員工，本集團有信心將能夠獲得於中國設立其分銷網絡之能力。

本集團擬逐步在中國設立特許經營店或零售商店。董事計劃於早期階段在中國廣東省啟動設立分銷網絡，其後將其複製到中國其他城市或省份。於最後可行日期，已向位於惠州市之百貨商店作出初步查詢，以確認有關地方是否合適作為本集團特許經營店之一。已獲得目標特許經營店之有關資料以作研究。於查詢後，現時並無就租賃特許經營店進行任何磋商。此外，

---

## 概 要

---

有關將於特許經營店內銷售之產品範圍、特許經營店之燈光設計及整體形象之各項研究已經開展。本集團計劃於二零一一年開設額外三間特許經營店或零售商店及於二零一二年開設其他兩間特許經營店或零售商店。

- *在中國發展及／或收購品牌及促進品牌認知*

董事相信，為其內衣及其他服裝產品樹立品牌知名度終將推動本集團於中國之形象，從而增加本集團所製造其他服裝產品之銷量。董事擬開發其自有品牌，可完善本集團現有產品系列之形象。董事擬製造及以其自身開發之品牌或向獨立第三方收購之品牌僅向中國消費者銷售內衣及其他服裝產品。於最後可行日期，董事無意製造及以其自有品牌向海外消費者銷售本集團之產品。本集團將按原設備製造商基準以生產模式維持其海外業務。

除向中國商標局提交本集團將開發之商標進行所需註冊外，董事亦考慮就適當之收購機會開拓中國市場，如向中國之其他服裝製造商收購若干成名品牌。董事相信，有關收購將可使本集團直接向中國大眾市場推廣及銷售相關品牌下之內衣及其他服裝產品，並可避免從頭構建品牌所需時間及資金。本集團已在選擇將予收購之產品品牌方面闡述若干標準，包括(i)定價；(ii)品牌歷史發展；(iii)聲譽水平及品牌競爭力；及(iv)與本集團現有內衣及其他服裝產品形象之互補水平。

根據上述標準，本集團正在辨認合適收購的中國品牌，惟目前尚未鎖定任何合適的品牌作挑選。董事相信，本集團之策略將有助於在中國樹立品牌形象並增加品牌認知及市場份額。

### 發展面料設計及開發團隊

於往績期間，本集團之內衣及其他服裝產品一般按照客戶訂單及按原設備製造商基準之規格製造。董事認為，在中國建設分銷網絡後，有必要開發及加強以其自有品牌於市場推廣之內衣及其他服裝產品之面料設計。為保持與中國現行趨勢及生活方式一致，董事相信，為持續及開發能力成立本集團自身之面料設計及開發團隊對維持其在製造業之競爭優勢及地位而言實屬重要。

於中國之面料設計及開發團隊將致力於為內衣及其他服裝產品之客戶開發具有創造性及創新性設計之面料。設計及開發團隊亦將負責在面料選擇、顏色配置、樣式、印染及刺繡方面蒐集有關市場趨勢及客戶偏好之最新資料。

透過加強本集團面料設計及開發能力，董事相信本集團將能夠(i)為其歐盟國家之現有客戶提供經常更新之面料設計；(ii)加強及推動其現有客戶之忠誠度；(iii)吸引新層面之中國客戶；及(iv)增加本集團內衣及其他服裝產品之銷售額。

於最後可行日期，本集團正物色在面料及樣式設計方面擁有相關經驗及資質之合適員工。此外，已針對產品種類及各自之樣式設計進行可行性研究。

### 擴大產量及提高效率

於往績期間，本集團採取審慎之方法，以高效及有效之方式使用其生產設施及管理其存貨。董事擬維持現有產能，直至二零一零年底為止。本集團將就在中國廣東省惠州市成立特許經營店及零售商店進行可行性研究，包括分析二零一零年下半年獲選地區之市場需求、成本及銷售預測。於二零一一年上半年在中國廣東省惠州市成立特許經營店或零售商店後，董事亦將密切監控對本集團內衣及其他服裝產品之市場反響。

董事將監督首間特許經營店或零售商店之銷售業績，並於二零一一年上半年就本集團之產能釐定擴展之規模。董事現擬定及計劃，本集團將透過於中國廣東省惠州市發展新的生產設施擴大其產能。在預期為切合未來中國服裝市場需求而日益增長之產能及來自國外客戶對製造原設備製造產品日益增長之需求時，本集團擬分別於二零一一年上半年及二零一二年上半年透過租賃更多生產用地及購買額外生產機器及設備擴大其產能。

---

## 概 要

---

於二零一一年上半年，本集團擬透過於中國廣東省惠州租賃8,000平方呎之生產用地增加產能。本集團預計有關產能將達每日生產3,000件服裝產品。為配合有關決策，本集團將訂購機器及設備，總成本約為900,000港元。

為配合擴展計劃，本集團擬在二零一二年上半年於中國廣東省惠州市租賃20,000平方呎之生產用地。本集團預計有關產能將達每日生產9,000件服裝產品。本集團將訂購機器及設備，總成本約為1,600,000港元。

董事認為，由於新產能會令本集團獲得由擴大中國市場帶來之增長機會，因此產能增加會對本集團之盈利能力產生積極影響。由於本集團已計劃於截至二零一一年六月三十日止六個月在中國成立本集團旗幟之外商獨資附屬公司以在將來開展國內銷售，於二零一一年上半年及二零一二年上半年，該新成立之附屬公司亦將用作擴大產能之工具。憑藉根據加工協議進行逾十年之製造經營業務，董事對本集團及管理層經已具備成立其中國自有生產設施所需之技術及經驗充滿信心。

### 競爭實力

雖然以中國為生產基地之服裝製造商競爭激烈，然而董事將本集團之過往成功及未來增長之潛力歸因於下列主要因素：

#### 與主要及知名客戶已建立穩固關係

經過多年經營，本集團已與其內衣及其他服裝產品之主要客戶建立起穩固而緊密的工作關係。董事相信，本集團取得成功之因素之一乃從其位於歐盟國家之主要客戶獲得業務並與彼等維持長期關係之能力，該等客戶擁有歐盟國家知名設計師品牌商標。

於最後可行日期，本集團與五大客戶之業務關係介乎2年至12年。此等長期穩定關係源於本集團之高質量產品得到認可，以及在交貨時間緊迫且生產週期短的情況下仍及時完成客戶訂單。董事相信，該等關係有助於維持其客戶之忠誠度，並增強客戶之許諾，從而向本集團下達更多訂單。按照行業慣例，本公司並無獲得其客戶穩定訂單之長期合同。

---

## 概 要

---

下表概述本集團與其於往績期間內五大客戶之關係及結算方法。

本集團於截至二零零八年十二月三十一日止年度之五大客戶

| 客戶名稱                      | 所採購產品             | 與本集團<br>關係之持續<br>時間，超過 | 結算方法 |
|---------------------------|-------------------|------------------------|------|
| KappAhl AB                | 內衣／休閒服／嬰兒<br>及兒童裝 | 5年                     | 電匯   |
| Arcadia Group Brands Ltd. | 內衣／休閒服            | 12年                    | 電匯   |
| Ginkana S.A.              | 嬰兒及兒童裝            | 5年                     | 信用證  |
| French Affairs Ltd.       | 內衣                | 12年                    | 支票   |
| 卓正有限公司 (附註)               | 內衣／嬰兒及兒童裝         | 3年                     | 支票   |

附註：卓正有限公司為一間香港貿易公司並為本集團於二零零八年之客戶。董事相信該公司已於二零零八年下半年結業，而應付予本集團之款項已於二零零八年十一月全部償還。

本集團於截至二零零九年十二月三十一日止年度之五大客戶

| 客戶名稱                      | 所採購產品             | 與本集團<br>關係之持續<br>時間，超過 | 結算方法 |
|---------------------------|-------------------|------------------------|------|
| KappAhl AB                | 內衣／休閒服／嬰兒<br>及兒童裝 | 5年                     | 電匯   |
| Arcadia Group Brands Ltd. | 內衣／休閒服            | 12年                    | 電匯   |
| French Affairs Ltd.       | 內衣                | 12年                    | 支票   |
| JC Aktiebolag             | 內衣／休閒服            | 2年                     | 電匯   |
| Ginkana S.A.              | 嬰兒及兒童裝            | 5年                     | 信用證  |

---

## 概 要

---

本集團於截至二零一零年五月三十一日止五個月之五大客戶

| 客戶名稱                      | 所採購產品             | 與本集團<br>關係之持續<br>時間，超過 | 結算方法 |
|---------------------------|-------------------|------------------------|------|
| KappAhl AB                | 內衣／休閒服／嬰兒<br>及兒童裝 | 5年                     | 電匯   |
| Arcadia Group Brands Ltd. | 內衣／休閒服            | 12年                    | 電匯   |
| ORSAY                     | 休閒服               | 2年                     | 電匯   |
| French Affairs Ltd.       | 內衣                | 12年                    | 支票   |
| JC Aktiebolag             | 內衣／休閒服            | 2年                     | 電匯   |

根據兩份由Datamonitor編撰之產業報告，KappAhl AB及JC Aktiebolag為瑞典零售市場之主要市場參與者，而Arcadia Group Brands Ltd.為英國零售市場之主要市場參與者。有關該三間公司於彼等各自市場之競爭狀況詳情載於本招股章程「行業概覽」一節「主要歐盟出口國家之市況」一段內。

董事認為，維持該等關係之關鍵在於參考不斷變化之市場趨勢了解客戶之需求及其所關切。此舉令本集團不僅為其客戶提供製造能力，亦提供適當之增值服務，包括(但不限於)對客戶之內衣面料設計提出建議、根據客戶提供之設計理念要求採購面料及其他輔料、以及提供供應鏈相關服務幫助削減採購成本並因此增強彼等於市場上之競爭力。本集團透過電子郵件與海外客戶保持定期交流及／或定期拜訪彼等於香港之代辦處。該等交流及拜訪不僅為本集團提供了解其客戶需求之機會，亦可令本集團保持與彼等之緊密工作關係。

憑藉本集團與其客戶所建立之關係，董事相信，該等關係令本集團從其客戶獲得內衣及其他服裝產品之穩定訂單，並在市場好轉及低迷時期保持生產的高度可調能力。

### 以品質、穩定及可靠知名

本集團著重其產品質量，透過實施全面質量控制系統，保持其競爭優勢。於最後可行日期，高高製衣廠質量控制部門有十二名員工。本集團於整個生產過程中建立起嚴格質量控制程序，以確保本集團之內衣及其他服裝產品質量按一貫、可靠及高質量標準製造。自原材料採購、生產直至最終檢查的製造工序各個階段均實施質量控制程序，並由高高製衣廠之質量控制員工把關。高高製衣廠的質量控制部門須向本集團管理層提交報告，當生產過程中發現產品或半成品之任何重大缺陷時進行檢討，並定期與本集團管理層舉行會議，以便檢討審閱進一步加強質量之可行性。根據定期工廠檢查後從本集團主要客戶獲得之積極反饋，董事相信，全面之質量控制程序以及於製造工序各階段建立嚴格之標準，實乃本集團成功最關鍵因素，並為本集團相較於其他服裝製造商之優勢。該等優勢令本集團可滿足歐盟國家之服裝質量要求。

鑒於往績期間內並無錄得任何銷售退貨及主要客戶投訴，本集團已獲得由其主要客戶授予合共五項批文，以證明本集團作為獲各客戶認可之供應商。有關該等批文之詳情參閱本招股章程「業務」一節「質量控制」一段內。董事相信，本集團秉承高質量及可靠性之承諾，有助增強其客戶認可及信賴，從而為本集團帶來更多訂單。

### 與供應商及分包商建立之良好關係

經過多年經營，本集團與滿足本集團標準要求之供應商（尤其是面料供應商）建立穩固及緊密之工作關係。董事認為，為確保本集團內衣及其他服裝產品之最佳質素，在製造過程中使用之面料必須按持續及合格標準供應。截至二零零九年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，本集團從香港及中國不少於80名供應商採購其原材料。於最後可行日期，本集團與其五大供應商之業務關係介乎五至十年。

本集團外判若干製造工序（如面料處理，包括染色、印花、褪光及刺繡縫紉）予分包商，以支援本集團不具備之若干生產能力。截至二零零九年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月，本集團於中國分別有約17名、18名及17名分包商。董事相信，由於部份製造工序已外判予其分包商，本集團可集中精力於其他領域，如市場推廣、製造及質量控制，並削減該等設備之資本投資需求及營運成本。

---

## 概 要

---

本集團並無穩定訂單之長期合約，且並未與任何供應商或分包商就採購訂立任何長期或獨家協議或安排。董事相信，由於本集團與彼等一直維持良好夥伴關係，因此本集團無須與客戶或供應商訂立任何長期協議。

### 本集團及其經驗豐富之管理層團隊之專業技術知識

本集團之業務增長及成功，乃由於其經驗豐富及專注之管理層團隊擁有對服裝製造業的廣博知識。由高玉堂先生及廖女士領導之管理層團隊於業內擁有超過30年營運經驗，尤其是管理、銷售及市場推廣、生產及客戶服務領域。董事相信，經驗豐富之管理層團隊能令本集團抓住市場機遇並規劃及推動完備的業務策略，同時對市場狀況變化及時作出反應。

### 營業記錄

以下為本集團截至二零零九年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一零年五月三十一日止五個月之財務資料概要。該概要摘錄自本招股章程附錄一所載之會計師報告，並須與本招股章程附錄一所載之會計師報告所包含之財務資料(包括其附註)一併閱讀。財務資料乃根據香港財務報告準則編製。該概要乃假設本集團現有架構於整個回顧期間已一直存在而編製。

## 概 要

### 合併全面收益表

|                                | 截至十二月三十一日<br>止年度 |               | 截至五月三十一日<br>止五個月       |              |
|--------------------------------|------------------|---------------|------------------------|--------------|
|                                | 二零零八年<br>千港元     | 二零零九年<br>千港元  | 二零零九年<br>千港元<br>(未經審核) | 二零一零年<br>千港元 |
| 營業額                            | 129,245          | 128,948       | 45,166                 | 40,903       |
| 銷售成本                           | (115,217)        | (107,877)     | (37,058)               | (33,879)     |
| 毛利                             | 14,028           | 21,071        | 8,108                  | 7,024        |
| 其他收入及收益淨額                      | 257              | 445           | 186                    | 1,255        |
| 銷售及分銷開支                        | (2,696)          | (4,456)       | (1,543)                | (1,784)      |
| 行政開支                           | (3,957)          | (5,482)       | (1,632)                | (2,110)      |
| 經營溢利                           | 7,632            | 11,578        | 5,119                  | 4,385        |
| 財務成本                           | (168)            | (584)         | (260)                  | (115)        |
| 除稅前溢利                          | 7,464            | 10,994        | 4,859                  | 4,270        |
| 稅項                             | (1,551)          | (883)         | (469)                  | (252)        |
| 本公司擁有人應佔<br>年度／期間溢利及<br>全面收益總額 | <u>5,913</u>     | <u>10,111</u> | <u>4,390</u>           | <u>4,018</u> |
| 每股盈利<br>基本及攤薄 (港元)             | <u>0.010</u>     | <u>0.018</u>  | <u>0.008</u>           | <u>0.007</u> |

於往績期間內，本集團錄得營業額下降，從二零零八年之約129,200,000港元下降至二零零九年之約128,900,000港元，略為下降約0.23%。然而，本集團毛利增長約50.2%，從二零零八年約14,000,000港元增加至二零零九年約21,100,000港元。該等增長大部份乃由於面料供應商降價，從而導致銷售成本降低所致。就董事會所深悉及確信，面料出現降價，大部份歸因於面料供應商分別受惠於中國政府於二零零八年十一月及二零零九年四月給予之出口退稅增加。此外，於相應期間內，銷售成本下跌及毛利率增加亦由於本集團向其客戶收取較高之價格所致。全球金融危機在二零零八年底出現之後，大量中國服裝製造商承受到巨大壓力，並紛紛於二零零九年內歇業，導致本集團客戶昔日可在市場上依靠之穩定可靠服裝供應商減少。於此情況下，本集團客戶願意向本集團付出更高之代價，以避免彼等在中國可採購之服裝供應中斷。

---

## 概 要

---

本集團營業額由截至二零零九年五月三十一日止五個月之約45,200,000港元下跌至截至二零一零年五月三十一日止五個月之約40,900,000港元，跌幅約9.4%。營業額下跌約9.4%。營業額下跌主要源自服務製造業之季節性因素。本集團在同期所接受銷售訂單收目由約360張減少至約310張。本集團繼續自客戶接受毛利率較高的銷售訂單。鑑於歐洲經濟環境放緩，本集團客戶趨向採購以相對較便宜面料製作而成的較便宜產品。為了在客戶需要與維持毛利在合理水平的本集團宗旨兩者當中取得平衡，本集團採用較便宜面料以降低生產成本，其後則可削減本集團服裝產品售價，向客戶報價。於截至二零零九年五月三十一日五個月至截至二零一零年五月三十一日止五個月期間，雖則本集團在中國製造部門的勞工成本及生產開銷持續上升，惟本集團在期內因為營業額減少及應用較便宜面料，故銷售成本得以減少。因此，本集團毛利由截至二零零九年五月三十一日止五個月之約8,100,000港元，減少約13.4%，至截至二零一零年五月三十一日止五個月之約7,000,000港元。由於銷售額的下降速度比銷售成本的下降速度較快，故毛利率引致下降。本集團毛利由截至二零零九年五月三十一日止五個月之約18.0%，減少至截至二零一零年五月三十一日止五個月之約17.2%。

### 進行配售事項之理由及所得款項用途

董事相信，股份於聯交所上市將提高本集團形象，配售事項所得款項淨額將加強本集團之財務狀況並使本集團得以實施於本招股章程「業務目標聲明」一節所載之業務計劃。此外，於創業板公開上市之地位將使本集團進入可進行未來企業融資活動之資本市場，以協助未來業務發展及增強其競爭力。

根據每股配售股份0.23港元之配售價，新股配售所得款項總額估計約為27,300,000港元，配售事項所得款項淨額(扣除有關配售事項之包銷費用及本公司應付開支後)估計約為22,000,000港元。本公司目前擬將配售事項所得款項淨額用於下列用途：

- 其中約10,000,000港元用於發展自有品牌及／或收購中國服裝製造商之現有品牌。為了達到目的，本集團將開發其自有商標設計及成立收購分析隊伍以尋找及評估具潛質目標品牌；
- 其中約3,500,000港元用於透過包括廣告、公共關係及點對銷售宣傳等多種渠道進行推廣活動以加強品牌認知；
- 其中約500,000港元用於發展面料設計及開發團隊以設計新的面料印染供本集團內衣及其他服裝產品使用；
- 其中約3,500,000港元用於在中國廣東省惠州市設立首間特許經營店及零售商店，並在廣東省或其他省份之主要城市設立其他特許經營店及零售商店；

## 概 要

- 其中約2,500,000港元用於擴大本集團產量；及
- 其中約2,000,000港元用於本集團營運資本。

概括而言，本集團於最後可行日期至截至二零一二年十二月三十一日止六個月期間業務計劃之實施將獲投資如下：

|              | 自最後<br>可行日期至<br>二零一零年<br>十二月<br>三十一日<br>(百萬港元) | 截至<br>二零一一年<br>六月<br>三十日<br>止六個月<br>(百萬港元) | 截至<br>二零一一年<br>十二月<br>三十一日<br>止六個月<br>(百萬港元) | 截至<br>二零一二年<br>六月<br>三十日<br>止六個月<br>(百萬港元) | 截至<br>二零一二年<br>十二月<br>三十一日<br>止六個月<br>(百萬港元) | 總計<br>(百萬港元) |
|--------------|--|--|--|--|--|--------------|
| 發展自有品牌或收購品牌  | -  | -  | -  | 4  | 6  | 10           |
| 促進品牌認知       | -  | -  | -  | 1.5  | 2.0  | 3.5          |
| 組建面料設計及開發團隊  | -  | -  | -  | 0.5  | -  | 0.5          |
| 成立特許經營店或零售商店 | -  | 0.5  | 1.0  | 1.0  | 1.0  | 3.5          |
| 擴大產量         | -  | 0.9  | -  | 1.6  | -  | 2.5          |

經中國法律顧問告知，高高製衣廠並未由高製衣設立為外商投資企業，因此有高製衣並非高高製衣廠之股東。因此，配售所得款項不可直接用於高高製衣廠之投資。因此，中國法律顧問認為，現有中國法律及法規與配售所得款項如何應用之情況並無關連。然而，倘若有高製衣設立一間外商投資企業，則配售所得款項可用於該外商投資企業之註冊資金或投資之總額。

尚未立即用於上述用途之發行新股所得款項淨額，董事目前打算將該等所得款項淨額以短期計息存款存於香港持牌銀行。

董事相信，發行新股所得款項淨額將足夠本招股章程中披露之未來計劃進行融資。倘若本集團不能為實施未來計劃獲取充足資金，董事將審慎評估本集團之需要，並考慮本公司可能調整資源分配至上述範疇(倘適用)之所有其他相關因素及情況。此外，未來計劃會因應市況、消費者動向及本集團可用財務資源等因素向上或下調整規模。倘若對上述配售事項所得款項之用途作出任何重大修訂，本公司將透過聯交所網站發表公佈。

---

## 概 要

---

### 賣方提呈出售股份

賣方根據配售事項按配售價提呈出售股份予以發售。賣方發售待售股份所得之款項總額約為12,500,000港元。

### 配售統計數字

截至二零零九年十二月三十一日止年度

股東應佔日常業務經審核合併純利 ..... 10,100,000港元

截至二零零九年十二月三十一日止年度

未經審核備考每股基本盈利(附註1) ..... 0.018港元

配售價 ..... 每股0.23港元

按配售價之市值(附註2) ..... 159,200,000港元

未經審核備考市盈率(附註3) ..... 12.8倍

根據配售價計算之未經審核備考經調整

合併每股有形資產淨值(附註4) ..... 0.06港元

附註：

1. 未經審核備考每股基本盈利乃按截至二零零九年十二月三十一日止年度股東應佔日常業務經審核合併純利除以合共692,000,000股股份計算(假設於本招股章程日期已發行之股份及根據配售事項將予發行之該等股份自二零一零年十一月二十五日(星期四)起已上市,及並無計及於整個年度內可能將予發行之任何股份或因行使根據購股權計劃可能授出之任何購股權而可能將予發行之任何股份或本公司根據本招股章程「股本」一節所述之配發及發行或購回股份之一般授權可能配發及發行或購回之任何股份)。
2. 股份之市值乃根據已發行資本692,000,000股股份(即於本招股章程刊發日期已發行之股份數目與根據配售事項及資本化發行將予發行之股份數目之總和)計算。
3. 按備考基準之市盈率乃根據截至二零零九年十二月三十一日止年度之未經審核備考每股基本盈利0.018港元及各自配售價每股配售股份0.23港元計算。
4. 未經審核備考經調整每股有形資產淨值乃於作出本招股章程「財務資料」一節「未經審核備考經調整有形資產淨值」分節所述之調整後以緊隨配售事項及資本化發行完成後之692,000,000股已發行股份為基準而達致。其並不計及因行使根據購股權計劃可能授出之任何購股權而可能將予配發或發行之任何股份或本公司根據本招股章程「股本」一節所述之配發及發行或購回股份之一般授權而可能配發或發行或購回之任何股份。

### 股息政策

本集團於截至二零零八年十二月三十一日止年度並未宣派任何股息。截至二零零九年十二月三十一日止年度，本集團宣派股息15,000,000港元。上述所有股息均以來自本集團內部資源之現金支付。

本公司於上市後並無任何預定之派息率。未來股息之宣派將視乎董事之決定，並將取決於(其中包括)盈利、財務狀況、現金需求及可得性，以及董事可能認為有關之任何其他因素。分派任何財政年度之股息須待股東批准後，方可作實。儘管如此，本集團過往之派息記錄不得用作釐定本集團日後可能宣派或派付之股息水平之參考或基準。

本公司乃於二零一零年二月二十四日註冊成立，除與重組有關之交易外，自其註冊成立以來，並無進行任何業務。因此，於最後可行日期並無儲備可分派予股東。

### 風險因素

任何投資均附帶有風險。有關投資於配售股份之特定風險已載於本招股章程「風險因素」一節。務請閣下詳細閱覽有關章節，始作出有關配售股份之投資決定。

董事認為，本集團之經營業務受若干風險因素影響，該等因素可分為(i)有關所得款項用途之風險；(ii)有關本集團之風險；(iii)有關行業之風險；(iv)有關中國之風險；及(v)有關配售事項之風險。其中若干因素概述如下：

#### 有關所得款項用途之風險

- 本集團未來於中國實施之計劃或未能如期進行
- 延遲及可能改變所得款項淨額之應用

#### 有關本集團之風險

- 將其過去之經驗用於中國之新的業務
- 缺乏於中國經營分銷網絡或零售市場之經驗
- 本集團盈利能力之可持續性
- 依賴歐盟市場
- 根據加工協議生產
- 依賴本集團銷售重大部份之少數客戶
- 依賴關鍵行政人員及人士
- 貿易及其他應收款項之信貸風險
- 原材料之價格波動
- 依賴主要第三方供應商及分包商
- 與新力進集團業務之可能競爭

- 租賃協議未登記註冊
- 未獲授權租賃物業
- 違反政府租契及入伙紙之用戶條款
- 未有遵守住房公積金
- 中國勞工成本之增加
- 季節性及時機因素
- 承擔產品責任或個人損害索償之風險
- 貨幣兌換及匯率
- 商標及其他知識產權之可能侵害
- 貿易及其他因素可能影響中國出口商
- 不能獲取額外融資
- 紅利政策

### 有關行業之風險

- 競爭
- 不可確定之全球經濟及政治前景
- 服裝行業及環境責任之狀況變動
- 統計數據

### 有關中國之風險

- 政治及經濟考慮因素
- 法律及其他監管改革及司法環境

### 有關配售事項之風險

- 股份以前並無公開市場
- 股份之流通量及市價
- 攤薄效應
- 前瞻性陳述

有關該風險之詳細討論，請參閱本招股章程「風險因素」一節。