

業務目標

本集團擬利用為其製造內衣及其他服裝之經常性業務，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佔有率，董事認為新的中國市場對相關產品而言具有優厚潛力。歐盟國家在不久將來仍為本集團其他服裝主要市場之同時，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取得之經驗，透過吸引中國之新客戶，進一步拓展於區內之市場曝光率。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以及出現日益增長之富裕客戶基礎，願意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，本集團並無於中國經營任何分銷網絡及向客戶推廣其內衣及其他服裝產品。考慮到若干理由，包括(i)本集團在製造及銷售服裝產品方面積累之經驗；(ii)在中國設立及經營零售業務相對較低之進入門檻；(iii)本集團執行總裁高玉堂先生於過去十年在中國之市場體驗，使彼能夠對中國零售市場及客戶偏好有所理解；(iv)參加於中國舉辦之服裝展會，從而讓本集團緊隨中國最新之市場走向；及(v)為開展及經營零售業務而進行招募擁有相關經驗(特別是存貨管理、銷售及市場推廣、廣告及推廣以及零售商店管理方面)適合員工之工作，本集團有信心將能夠獲得在中國建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。董事計劃初期在中國廣東省構建分銷網絡，其後擴散至中國其他城市或省份。於最後可行日期，本集團已向位於惠州市一家百貨商店作出初步查詢，以確定在上址開設本集團其中一間特許經營店之合適程度。本集團已獲取目標特許經營店之相關資料以作研究。當前並無進行租賃特許經營店之磋商。此外，針對特許

業務目標聲明

經營店將予出售之各類服裝產品、燈光設計及整體外觀展開多項研究。本集團計劃於二零一一年開設三家特許經營店或零售商店，及於二零一二年開設兩家其他特許經營店或零售商店。

於二零零零年，中國政府修訂相關法律及法規，移除對外資企業所生產之產品國內銷售比例之限制。然而，對加工及裝配安排下所生產商品國內銷售之外資企業限制仍然存在。本集團為了在中國當地市場銷售其服裝產品，計劃於二零一零年第四季度成立本集團旗下一家外商獨資附屬公司，以在將來進行國內銷售。

誠如中國法律顧問建議，計劃於中國成立一間本集團旗下一外商獨資附屬公司以銷售服裝產品將符合中國相關法律及法規。本集團就國內銷售於中國成立一間外商投資公司，受《中華人民共和國外資企業法》、《中華人民共和國外資企業法實施細則》及《中華人民共和國公司法》監管。根據《指導外商投資方向規定》、《外商投資產業指導目錄(2007年修訂)》及中國法律顧問向深圳市科技工貿和信息化委員會作出的查詢，服裝零售及特許經營業務不在外商「禁止」經營業務之列，外國投資者也無須通過設立中外合資、中外合作公司等方式經營服務零售及特許經營業務。因此，本集團通過設立外商獨資公司在中國從事零售銷售業務並無法律障礙。根據中國法律顧問之估計，就上述相關用途而言，本集團通常需要約三至六個月時間在中國成立一間外商投資公司。

- *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。董事擬向中國消費者僅以其自身開發之品牌或向獨立第三方收購之品牌銷售內衣及其他服裝產品。於最後可行日期，董事無意向海外消費者製造及銷售本集團之自有品牌產品。本集團將按原設備製造商基準之生產模式維持其海外業務。

業務目標聲明

除向中國商標局提交本集團開發商標註冊之必要申請外，董事亦考慮探索中國市場以物色適當之收購機會，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制訂若干標準，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程度。

根據上述標準，本集團正在辨認可供收購的合適中國品牌，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，在中國設立分銷網絡後，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。為保持與中國流行趨勢及生活品味並駕齊驅，董事相信，為持續設計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創意及創新設計之面料。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)加強及提升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，本集團正在物色在面料及樣式設計方面擁有相關經驗及資格之合適員工。此外，本集團正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針，以有效率及有效之方式使用生產設施及管理存貨。董事擬直至二零一零年底維持現有產能。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

業務目標聲明

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，董事亦將密切監察市場對本集團內衣及其他服裝產品之反響。

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規模。董事現有意及計劃，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。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，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以擴大產能。

於二零一一年上半年，本集團擬透過於中國廣東省惠州市租賃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。

為配合本集團之擴充計劃，本集團擬於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拓展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二零一零年六月三十日止六個月在中國成立本集團旗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擔當擴大產能之角色。憑藉根據加工協議進行逾十年之製造經營業務，董事深信對本集團及管理層經已具備在中國成立其自有生產設施所需之技術及經驗。

執行計劃

本集團已制定下列業務計劃以於下文所載時段內實施有關策略。本集團乃基於下文「業務計劃之基準及關鍵假設」一段所載之若干基準及假設執行計劃。本集團管理層已計劃以極其審慎之方式執行業務計劃，於業務計劃後期加大資金投入。雖然本集團管理層精通服裝行業，但在有關業務投入大量資金之前，將花費相對較長時間熟悉中國服裝市場之零售市場運作。

業務目標聲明

本集團計劃於二零一一年上半年成立其第一間特許經營店或零售商店。本集團計劃耗時約十二個月熟悉中國零售市場之業務走向(包括消費者偏好及零售市場營運)。採納審慎之方針可使本集團得以確保本集團之業務發展處於正確之方向或為本集團提供充足之時間進一步調整本集團服裝產品不同類別之重點。同時，本集團將能夠檢討及調整其短期、中期及長期策略發展。於有關熟悉期後，本集團將開始加快其業務發展之步伐，於二零一一年下半年成立第二家及第三家特許經營店或零售商店。此後，本集團將於接下來數年中在中國不同繁榮地區成立更多特許經營店或零售商店。

為應對上述情況，將於二零一一年上半年就供應中國國內銷售所需之服裝產品成立一家小型生產工廠。將於二零一一年上半年及二零一二年上半年開始進一步擴大產能，以切合其後年度銷售額之預期增長。

透過成立第一家特許經營店或零售商店熟悉零售市場後，於二零一一年全年，本集團將進行針對品牌之可能收購及／或開發自有品牌之市場調查及詳細可行性研究。本集團將於二零一二年開始收購品牌及開發其自有品牌。隨着開發新業務取得令人滿意之業績，本集團將進行適當之推廣活動以支持推出新的自有品牌及／或收購品牌。

鑒於本集團於動態市場營運，受宏觀經濟環境及不同市場之消費偏好之急速變化所影響，所有因素均難以預測或不在本集團控制之中，下文所載計劃僅反映本集團當前意願，並會在將來根據市場狀況之變化作出調整。不能確保本集團之業務計劃將按照估計之時間框架實現及本集團之業務計劃能否達成。

業務目標聲明

1. 自最後可行日期起至二零二零年十二月三十一日止期間

開發及／或收購品牌

- 根據自香港貿易發展局及中國商標局經營之網站蒐集之資料對有關在中國開發及收購品牌之監管架構作出初步調查

開發自有品牌

- 開發商標設計並準備註冊文件

收購品牌

- 成立收購分析團隊以研究及評估潛在目標品牌
- 蒐集市場數據並分析目標品牌以下方面(i)發展歷史、(ii)聲譽及競爭力、(iii)與本集團現有產品形象互補之水平及(iv)增長勢頭及銷售表現

成立設計及開發團隊

- 對中國職業市場狀況作出初步調查及進行職業分析及編製職責說明
- 對成立本集團內部設計及開發團隊進行可行性研究

業務目標聲明

開發分銷渠道

- 根據自目標地點及互聯網蒐集之資料研究中國之市場偏好及趨勢及對目標地點進行之初步評估
- 編製有關於中國廣東省惠州市開設特許經營店及零售商店之可行性報告(包括分析經挑選地區之市場需求、成本及銷量預測)
- 對有關在中國設立零售業務之經營狀況(包括營運慣例)、監管架構及稅務事宜,作出初步調查
- 確定於中國廣東省惠州市開設特許經營店及零售商店之潛在地點並與出租人建立初步聯繫
- 規劃本集團於中國廣東省惠州市之第一家特許經營店或零售商店,包括獲取所有必要牌照、確定合適物業、租賃磋商及準備員工招募計劃
- 向銷售團隊就產品知識、客戶服務及溝通技巧提供及組織培訓

擴大產能

- 維持現有產能
- 參照新銷售渠道之預期銷售增長決定擴大產能之規模

業務目標聲明

2. 自二零一一年一月一日起至二零一一年六月三十日止六個月期間

開發及／或收購品牌

開發自有品牌

- 就註冊商標或品牌向中國國家工商行政管理總局商標局提交申請
- 透過為各目標市場設立財務目標及銷售目標規劃品牌推廣計劃及制定適當市場推廣及銷售策略

收購品牌

- 與目標之潛在賣家建立初步聯繫
- 獲得建議報價及賣家提供之目標品牌之進一步資料

成立設計及開發團隊

- 成立本集團旗下外商獨資企業，以透過於中國之零售業務進行國內銷售
- 成立內衣產品的內部設計及開發團隊
- 招募具備面料設計及開發經驗之員工
- 開始內部設計及開發活動

開發分銷渠道

- 於本集團在中國廣東省惠州市之第一家特許經營店或零售商店推出及推廣其製造的產品系列
- 加強本集團之企業形象，改善於中國廣東省惠州市之現有特許經營店或零售商店內之商品展示
- 根據銷售表現評估銷售團隊之表現及招募額外人員(如有需要)
- 評估第一家特許經營店或零售商店之表現及修訂業務計劃(如有需要)
- 更新中國市場狀況資料，包括根據自當地市場及互聯網所蒐集資料得出之市場需求及貿易法規
- 於廣東省及／或其他省份確定更多開設特許經營店或零售商店之合適地點
- 招聘具有零售業務經驗之市場推廣員工

擴大產能

- 參照新銷售渠道之預期銷售增長評估現有營運能力及未來計劃
- 租賃製造場地及建立一家小型工廠以應對於中國之銷售

業務目標聲明

3. 自二零一一年七月一日起至二零一一年十二月三十一日止六個月期間

開發及／或收購品牌

開發自有品牌

- 考慮運用多種渠道促進產品推出及建立品牌形象，如廣告、公共關係、對點銷售推廣
- 透過多種市場推廣渠道實施品牌推廣活動，以增加銷售額

收購品牌

- 進行品牌分析，包括(i)客戶分析(如客戶動機及市場區間)；(ii)競爭分析(如品牌識別、其優缺點及市場定位)
- 進行定量分析以確保收購事項能於當前及未來期間為本集團產生充足之投資回報
- 倘建議報價及品牌分析可行，則委任專業人士審議品牌名稱以確保商標之明晰業權以及確認市場上對品牌名稱可能造成侵害之範圍
- 就向中國其他製造商收購品牌與中國潛在賣方論價及磋商

成立設計及開發團隊

- 繼續為製造本集團內衣及其他服裝產品設計新的面料印染
- 評估設計及開發團隊之表現
- 評定投資於設計及開發團隊之資源的適當性並規劃長期研發管理策略
- 繼續自上一期間之設計及開發活動
- 改善本集團內部設計及開發團隊之設計能力

業務目標聲明

開發分銷渠道

- 為成立本集團其他特許經營店或零售商店在中國廣東省釐定其他潛在地點並與出租人建立初步聯繫
- 安排對中國廣東省目標地點之實地考察
- 於中國廣東省成立本集團第二家及第三家特許經營店或零售商店，包括取得所有必要執照、確定合適物業、租賃磋商及準備員工招聘計劃
- 於本集團在中國廣東省之每家特許經營店或零售商店推出及推廣其製造的產品系列
- 加強本集團之企業形象，改善現有特許經營店或零售商店內之商品展示
- 評估銷售團隊之表現及招募額外人員(如有需要)
- 根據銷售額及相關客戶之回饋信息評估位於中國廣東省之特許經營店或零售商店之表現及修訂業務計劃(如有需要)
- 更新中國市場狀況資料，包括根據自當地市場及互聯網所蒐集資料得出之市場需求及貿易法規
- 在中國其他省份確定更多開設特許經營店或零售商店之合適地點

擴大產能

- 擴大小型工廠現有產能以應對於中國擴大銷售
- 為製造服裝產品安裝新的設備及機器
- 為製造服裝產品增加生產人員

業務目標聲明

4. 自二零一二年一月一日起至二零一二年六月三十日止六個月期間

開發及／或收購品牌

開發自有品牌

- 繼續自上一期間起透過多種市場推廣渠道實施的品牌推廣活動

收購品牌

- 尋求收購中國之品牌以擴大於中國之銷售

成立設計及開發團隊

- 繼續自上一期間起之設計及開發活動
- 加強設計及開發團隊、客戶及市場推廣人員之協調，以探索最新市場及產品趨勢
- 評估投資於設計及開發部門之資源的適當性，修訂長期研發管理策略(如有需要)
- 在協調客戶、市場推廣人員以探索最新市場及產品趨勢方面增加資源
- 增加設計及開發應用之設備(如有需要)
- 根據於中國之銷售表現透過招聘額外員工擴大設計及開發團隊

業務目標聲明

開發分銷渠道

- 研究其他省份之市場趨勢及透過安排對其他省份之進一步考察與潛在特許經營店或零售商店建立初步聯繫
- 於中國其他省份成立本集團第四家特許經營店或零售商店，包括設立銷售代表、租賃及裝修店舖及招募銷售人員
- 於本集團在中國之每家特許經營店或零售商店推出及推廣其製造的產品系列
- 加強本集團之企業形象、改善現有特許經營店或零售商店內之商品展示
- 評估銷售團隊之表現及招募額外人員(如有需要)
- 評估位所有特許經營店或零售商店之表現及修訂業務計劃(如有需要)
- 更新中國市場狀況資料，包括根據自當地市場、互聯網及零售商店所蒐集資料得出之市場需求及貿易法規
- 在其他省份確定更多開設特許經營店或零售商店之合適地點

擴大產能

就上述分銷渠道來源所產生的新需求，進一步增加安裝新的設備及機器製造服裝產品

業務目標聲明

5. 自二零一二年七月一日起至二零一二年十二月三十一日止六個月期間

開發及／或收購品牌

開發自有品牌

- 繼續自上一期間起透過多種市場推廣渠道實施的品牌推廣活動

收購品牌

- 收購額外中國品牌以在中國提供全面3類(內衣、嬰兒及兒童裝及休閒服)產品
- 評估品牌推廣活動之表現是否達到預期目標
- 根據推廣結果修訂相關目標及策略

成立設計及開發團隊

- 繼續自上一期間起之設計及開發活動
- 評估及改善本集團內部設計及開發團隊之設計能力
- 透過在中國招聘額外員工擴大設計及開發團隊(如有需要)

開發分銷渠道

- 於中國其他省份成立本集團第五家特許經營店或零售商店，包括設立銷售代表、租賃及裝修店舖及招募銷售人員
- 於本集團在中國之每家特許經營店或零售商店推出及推廣其製造的產品系列
- 加強本集團之企業形象，改善現有特許經營店或零售商店內之商品展示
- 評估銷售團隊之表現及招募額外人員(如有需要)
- 評估位所有特許經營店或零售商店之表現及修訂業務計劃(如有需要)
- 更新中國市場狀況資料，包括根據自當地市場、互聯網及本集團對其特許經營店或零售商店之相關地點所作之商業考察蒐集之資料得出之市場需求及貿易法規
- 在其他主要省份確定更多開設特許經營店或零售商店之合適地點

擴大產能

- 繼續評估產能以應對業務增長

業務計劃之基準及關鍵假設

上述本集團之業務目標乃基於以下基準及假設：

一般假設

1. 本集團並無受香港、中國或本集團進行業務或進出口其貨品或採購供應品之任何國家之現有政府政策或政治、法律(包括法律或法規或條例之變動)、財政或經濟狀況之任何變動所重大及／或不利影響。
2. 本集團並無受香港或本集團經營或註冊成立或成立之任何其他地區之稅基或稅率變動所重大及／或不利影響。
3. 本集團並無受任何現行適用利率或匯率之任何變動所重大及／或不利影響。

特定假設

1. 本集團並無受本招股章程「風險因素」一節載列之任何風險因素所重大及／或不利影響。
2. 任何指定期間所陳述之業務目標基準為本集團鑑於市況變動、市場對特定產品之反應及本集團是否於過往期間成功達致其所述之業務目標等因素而不時須予以修訂或調整。本集團亦已假設，在達致任何指定期間所述業務目標方面並無遭遇任何重大延遲。

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日後可進行企業融資活動之資本市場，以協助未來業務發展及加強競爭力。

業務目標聲明

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／或向中國服裝製造商收購現有品牌。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；
- 其中約2,500,000港元用於擴大本集團產量；及
- 其中約2,000,000港元用於本集團額外營運資本。

鑒於(i)董事於服裝製造業擁有大量經驗；(ii)高玉堂先生在過去十年在中國投入大量工作時間，使彼能夠對中國客戶偏好及零售市場產生深度認知；(iii)董事認為，中國零售業務進入門檻相對較低，且成立有關業務無須任何特別專門技術或科技資源；及(iv)將招募相關及有經驗僱員協助推動零售業務及其日常運作，保薦人已檢閱本節所載之執行計劃，並得出與董事意見一致之結論，未來計劃屬合理且營運資金足以執行有關未來計劃。

業務目標聲明

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如下撥資：

	自最後 可行日期至 二零一零年 十二月 三十一日 (百萬港元)	截至 二零一一年 六月 三十日 止六個月 (百萬港元)	截至 二零一一年 十二月 三十一日 止六個月 (百萬港元)	截至 二零一二年 六月 三十日 止六個月 (百萬港元)	截至 二零一二年 十二月 三十一日 止六個月 (百萬港元)	總計 (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
成立特許經營店及零售商店	-	0.5	1.0	1.0	1.0	3.5
擴大產量	-	0.9	-	1.6	-	2.5

誠如中國法律顧問知會，高高製衣廠並未由有高製衣設立為外商投資企業，這意味著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作投資於高高製衣廠。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總額。

尚未即對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撥資本招股章程中披露之未來計劃。倘若本集團不能獲取充足資金實施未來計劃，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，未來計劃可能因應市場狀況、消費趨勢及本集團可用財務資源等因素擴大或縮小。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。

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。