

業 務

概覽

本集團的收入主要源自於其兩個業務部門下製造及銷售純羊絨服裝及其他服裝產品：(i)原設備製造業務分部，承擔產品設計及開發、原材料採購、製造及產品質量控制管理(「原設備製造業務」)及(ii)服裝零售業務分部，透過於香港完善的零售網絡以本集團的專屬商標「Casimira」及「Les Ailes」承擔設計、採購、製造、市場推廣及零售純羊絨服裝及其他服裝產品以及配飾(「零售業務」)。於截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，本集團的大部分收入產生自其原設備製造業務，分別約佔94.2%及90.3%。以下載列本集團於往績記錄期間按業務分部劃分的營業額分析。

	截至二零一三年 三月三十一日止年度		截至二零一四年 三月三十一日止年度	
	千港元	%	千港元	%
原設備製造業務	352,358	94.2	343,387	90.3
零售業務	<u>21,729</u>	<u>5.8</u>	<u>37,058</u>	<u>9.7</u>
總收入	<u>374,087</u>	<u>100.0</u>	<u>380,445</u>	<u>100.0</u>

附註：於往績記錄期間，原設備製造業務應佔的營業額全部以美元計值，而零售業務的營業額全部以港元計值。

本集團的總部位於香港，負責經營其核心業務職能，包括行政、財務、設計及開發、銷售及營銷、以及運營一間為原設備製造客戶開設的展示廳。總部充作原設備製造客戶的主要聯絡點以及本集團所有戰略管理及職能運作的中心。

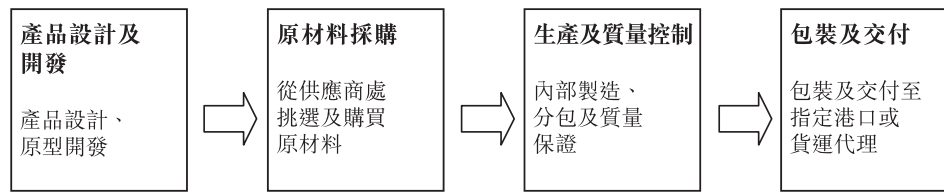
本集團的製造流程主要在其兩個生產廠房一均位於中國的惠州廠房及贛州廠房進行。贛州廠房主要進行洗水前工序，包括編織、縫合及挑撞。惠州廠房進行整個的生產流程，包括編織、縫合、挑撞、洗水、熨燙及包裝。為實現生產優化及滿足本集團客戶不斷增加及隨季節性波動的需求，本集團會按具體情況，將若干製造工序外包予中國的獨立分包商。於截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，本集團的估計年生產能力(不包括外包產能)分別約為1,647,000件及1,647,000件服裝。

本集團的業務模式

原設備製造業務

本集團為其原設備製造客戶生產多種休閒時尚及商務休閒針織服裝產品，包括賣給女士、男士及兒童的毛衣、無袖套衫、開衫及套頭衫。數年來，本集團已開發出一套獨特的生產技術，以達到贏得客戶忠誠的純羊絨服裝質量、外觀、質地及價格水平。本集團的主要製造產能包括編織、配料粗縫、縫合及挑撞、預熨、洗水、熨燙及測量以及貼標籤及掛吊牌。除純羊絨產品外，本集團亦採用混紡羊絨、美利奴羊毛、亞麻及棉製造服裝。本集團於其原設備製造業務下提供的服務主要包括原材料採購、製造、質量保證及控制及包裝及交付。作為本集團輔助增值服務的一部分，本集團亦按照客戶要求為彼等提供產品設計和開發服務，而無需額外費用。雖然本集團可能需要向客戶展示其設計創意，但該等客戶亦可能展示彼等本身的設計靈感，並指示本集團直接採納該等設計或進行修改以適合生產。

下圖闡釋原設備製造業務的業務模式：



以下載列本集團截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度按其原設備製造客戶地理位置劃分的營業額分析：

營業額	截至二零一三年 三月三十一日止年度		截至二零一四年 三月三十一日止年度	
	千港元	%	千港元	%
美國	344,448	97.8	315,840	92.0
歐洲	1,813	0.5	17,868	5.2
其他司法權區 (附註)	6,097	1.7	9,679	2.8
總計	352,358	100.0	343,387	100.0

附註：其他司法權區包括香港、加拿大及墨西哥。

業 務

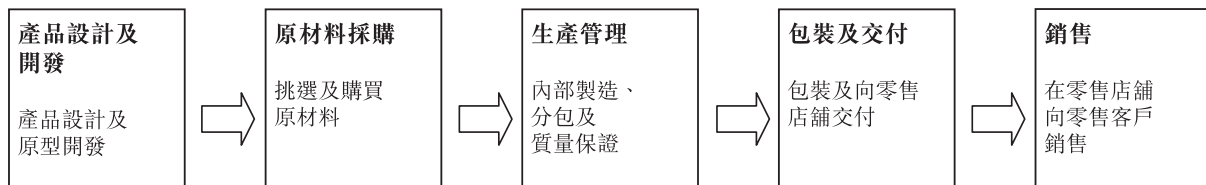
按總營業額計，本集團五大客戶均為其原設備製造業務的客戶，於最後可行日期，本集團已與彼等建立1至8年以上的業務關係。本集團的最大客戶為客戶J，為一名總部位於美國的國際知名時裝品牌擁有者。根據行業慣例，本集團的主要客戶均未訂立長期合約。截至最後可行日期，本集團已與客戶J維持超過8年的業務關係。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，自本集團五大客戶產生的營業額合計分別約佔本集團總營業額的92.7%及84.1%。客戶J分別佔其同期總收益的約89.2%及72.5%。

零售業務

為進軍香港零售市場，及作為本集團擴展其原設備製造業務的多元化策略，本集團利用其行業知識及技術能力，為對預算敏感的消費者供應價格實惠的羊絨服裝，成功立足於本地時裝零售市場。於二零零九年，本集團開設其首間位於香港鰂魚涌康怡廣場的AEON店的零售店舖，以本集團的專屬商標「Casimira」及「Les Ailes」銷售多款價格實惠的優質服裝。於最後可行日期，本集團擁有12間零售店舖，包括六間專櫃店及六間專賣店，分佈於香港、九龍及新界的11個社區。

於零售業務下，本集團設計、製造、推廣及透過於香港的零售店舖網絡零售女士及男士純羊絨服裝及其他服裝及配飾。下圖闡釋本集團零售業務的業務模式：



競爭優勢

本集團相信，下列競爭優勢為其成功作出貢獻：

工藝能力及服務於頂尖國際品牌擁有者的能力

本集團純羊絨服裝(尤其是開衫及毛衣)的精緻工藝於其客戶中享有盛譽。數年來，本集團已開發及優化其製造流程以生產質地鬆軟及外觀精美的純羊絨服裝。董事認為由於對高品質羊絨服裝的持續需求，卓越質量令本集團得以獲取客戶持續的訂單。

於最後可行日期，本集團已與其主要原設備製造客戶建立1至8年以上的業務關係，其中部分為總部位於美國及歐洲並擁有知名設計師品牌的國際服裝品牌擁有者及全國百貨商店。董事認為本集團過往的成功部分建立於其服務該等全球知名服裝公司的豐富經驗基礎之上。在實踐過程中，本集團已具備敏銳觸角及管理技能，足以滿足具要求的客戶標準及要求，透過提供可靠及一致的優質與合時的產品，令其能夠提供一站式解決方案。董事亦認為本集團與其主要原設備製造客戶穩固的業務關係亦由於本集團具備其他重要優勢，包括(i)其優質的成品，乃由於本集團全面的質量保證及控制程序及(ii)其從修改客戶設計構思到原創內部設計及按季度展示新的系列樣品的設計及開發能力。鑑於上述優勢及增值質量，本集團已獲得其主要客戶信賴，並獲得純羊絨針織服裝及其他產品類型的訂單，從而得以於經濟狀況不斷變化及季節性需求波動中維持其生產規模。

全面的質量控制措施以確保產品的高質量

由於本集團的主要客戶為國際知名服裝公司，彼等對本集團產品開展嚴格及全面的質量保證審查，因此產品質量是本集團生產流程各個環節的重中之重。為確保遵守所有適用標準及客戶規格，本集團已採納全面的質量保證及控制措施，包括由獨立實驗室對紗線進行的測試程序。在生產流程的每個階段後，本集團的在線質量控制人員對在製品及成品進行在綫檢驗。就分包的流程而言，選擇分包商的主要考慮因素之一是他們的質量控制能力。

於二零零九年，惠嘉織造獲得ISO 9001:2008資格認證。透過維持較高的產品質量標準，本集團相信其將繼續贏得其客戶的信任及信心，進而可能推動產品銷量上升。於多年營運過程中，本集團一直交付可靠及品質如一之產品，且本集團最大的客戶一直持續向本集團訂下訂單。於往績記錄期間，本集團並無遭遇任何重大產品退貨或收到客戶有關產品質量問題的任何重大投訴。於最後可行日期，本集團的質量控制及保證部門包括六名質量控制檢驗員，彼等由本集團產品質量控制及保證部門主管陳慧清女士領導。有關本集團質量控制措施的進一步詳情，請參閱本節「質量控制」一段，有關陳慧清女士的資格，請參閱本招股章程「董事、高級管理層及員工」一節。

增值產品設計及開發能力

董事認為本集團於產品設計支持及開發的輔助增值服務將繼續為其業務增長提供支持及補充本集團的原設備製造業務及零售業務。於最後可行日期，本集團擁有一支由四名成員組成的設計及開發團隊，為本集團的原設備製造客戶及零售業務提供服務。本集團透過與其客戶的緊密合作及利用及培養對國際時尚潮流的敏銳認識及與其客戶的有效溝通，管理其設計及開發能力。憑藉此優勢，本集團設計師會主動觀察國際及國內的市場趨勢及消費者喜好，確保本集團能響應該等趨勢及喜好。

管理團隊的專業知識為本集團業務提供多種優勢

本集團由一支擁有豐富行業知識的精幹管理團隊領導，該團隊已為本集團過往的成功作出巨大貢獻，董事預期將推動本集團的業務進一步增長。本集團的執行管理團隊(包括創始家族成員楊詩傑先生及楊詩恒先生)憑藉多年的行業經驗，已與客戶、分包商及供應商建立穩固的關係。該等穩固的關係網絡已為本集團業務帶來多種優勢。例如，在產能管理方面，本集團可與其主要原設備製造客戶協商調整生產計劃，以在一段固定的時間內達致訂單優化分佈、從而實現產能利用最大化。此外，管理團隊的專業知識及商業敏感度已令本集團制定完善的業務策略、評估及管理風險、預測客戶喜好的變化以及在市場機遇出現時把握市場機遇。董事認為，管理團隊擁有的領導能力、獻身精神及資格足以維持本集團的業務並確保其持續取得增長。

處於擴展香港零售時裝市場的有利地位

自二零零九年起，作為業務發展計劃的一部分，本集團已透過發展其零售業務，於香港服裝零售市場站穩腳跟。於最後可行日期，本集團的銷售網絡包括合共6間專櫃店及6間專賣店，專門主要銷售本集團自有品牌的系列服裝。董事認為成立其零售業務主要受到本集團的產品設計能力以及穩健的製造平台的支持。此外，憑藉管理層於香港時裝市場多年的經驗，管理層已對當地消費者人口結構及行為，包括其需求、消費模式以及預算敏感度等進行了詳細的觀察，已積累必要的市場知識，令本集團能夠制定適合的業務計劃及策略，以進一步發展其零售業務。

零售業務最大限度地利用淡季的產能

零售業務與原設備製造業務在一年的不同時間達致頂峰，令本集團可充分利用其產能。由於原設備製造業務主要需要於六月或七月付運以滿足秋季需求及於九月或十月交付以滿足感恩節及聖誕節銷售，本集團的產能於十月之後的月份降低。本集團可充分利用該等「淡季」時間為零售業務生產服裝，從而優化其生產設施的使用，減少低產量期間及閒置勞動力，並提高其投資回報。請參閱「業務—季節性」及「財務資料—季節性」一節了解有關本集團受到的季節性影響的詳情。

本集團的主要業務推動力

董事認為，展望未來，本集團的業務將繼續受到內外部因素的推動：

- (i) **利基市場消費者需求**—經濟下滑可能促使消費者及企業減少預算及尋找更便宜的產品。衣服及其他服裝產品亦不例外。然而，由於本集團的產品專門針對擁有相對較高的消費能力及喜愛奢華羊絨服裝的消費者利基市場，本集團於過往全球經濟下滑期間的銷售表現相對未受影響。根據Ipsos的報告，美國羊絨服裝的總零售銷售價值從二零零九年至二零一三年的複合年增長率約為6.4%。於二零一三年至二零一八年，該增長預期將保持上升勢頭。中國的羊絨服裝出口價值於二零零九年至二零一三年亦呈現大幅增長，複合年增長率約為8.6%。基於該等數據，董事認為，羊絨服裝利基市場的歷史及預測增長趨勢過往並將繼續為本集團重要的業務推動力。

- (ii) **管理專才及人力資源**—衣服及服裝行業較為分散，擁有大量市場參與者，但無一參與者的實力強大到足以主導市場。因此，對於大多數參與者而言，單單成本效率及生產力並不足以生存。本集團的競爭優勢在於其專注於質量及設計、生產技術及高增值產品。該等因素進而需要卓著的管理領導力及對普遍低技能的工人進行足夠的特定行業培訓。在於本集團經營歷史中已積累豐富技能、行業聯繫、專業知識及生產技術的重要管理成員的領導下，本集團可在所有領域取得持續成功，包括培養專業及受過良好教育的勞動力，以實現較高的生產力，能夠尋找及維持新的業務關係，為未來業務計劃制定戰略，探尋更多的利基市場以提高競爭力及致力於實現生產技術現代化以實現創新。

業務目標及策略

本集團的主要業務目標是進一步提升其於原設備製造市場的地位及透過建立其自有的知名品牌鞏固其零售業務。本集團擬透過實施以下策略實現其業務目標：

升級及擴展本集團的生產設施

董事認為，產品質量一直是並將繼續成為本集團兩個業務分部取得成功的關鍵理由。為實現本集團擴展其原設備製造業務的計劃，本集團擬購買更多電腦化編織機。截至二零一四年三月三十一日止年度，廠房的使用率約為90.9%。董事相信，透過購買30台新的電腦化編織機，本集團每年生產的服裝數量將增加約237,600件，預期本集團現有產能增加約14.4%。產能的提高亦意味著需僱用更多工人並維持較大的原材料庫存規模。董事認為，產能增加將從規模經濟方面帶來額外的成本節省優勢，並使本集團能夠滿足其產品的額外需求，進一步擴大本集團的銷售及市場覆蓋範圍。隨著產品提升，本集團預期將改善其生產效率、利用率及降低其其生產成本。

本集團原設備製造業務的市場推廣及宣傳

為實現原設備製造客戶的多元化及吸引更多的原設備製造客戶，本集團擬參加更多的國際貿易展以宣傳其產品及服務。拉斯維加斯的Magic Show及杜塞爾多夫服裝展等國際貿易展將為本集團提供接觸海外潛在客戶及提升本集團形象及產品質量的機會。這將有助本集團鞏固其作為主要羊絨服裝製造商的形象。

開設及擴展零售店舖

雖然本集團將繼續專注於其原設備製造業務，但其計劃擴展及鞏固其零售分部，以實現其收入來源多元化及改善其財務表現。於最後可行日期，本集團於香港、九龍及新界的11個社區內擁有6間專櫃店及6間專賣店。為擴展本集團於更多香港社區的影響力，本集團擬於2年內增設17間專櫃店及6間專賣店。該等店舖計劃設於香港人流量較大的購物商場或人口高度密集的住宅區的購物商場。此外，本集團亦正研究於受遊客喜愛地區的購物商場開設店舖的可行性。根據店舖位置，其所售服裝的價格及種類將依照客戶需求進行調整。此外，本集團亦將升級企業資源規劃系統，以加強管理層獲取及監控零售網絡每日營運的統計數據。董事相信，本集團努力拓展零售網絡的舉措將提高客戶對本集團服裝產品的認識及改善其銷售及財務表現。請參閱本節「零售銷售及分銷網絡」一段了解有關本集團零售網絡的進一步詳情。

於香港宣傳及推廣「Casimira」品牌

本集團計劃透過多種媒體渠道，包括電視、電台、公共汽車廣告、印刷媒體及產品目錄，於香港推廣其「Casimira」品牌。本集團相信，隨著開設更多的店舖，成功的市場推廣策略將有助進一步提高其零售銷售。董事認為，強大的品牌形象將令本公司對其羊絨服裝進行更有利的定價，從而可能實現更高的利潤率。

有關本集團上述業務策略實施的詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節。

本集團的產品

本集團為其客戶製造製成品及通過嚴格遵守嚴格的國際安全標準以及其客戶的規格及要求持續注重其產品質量。

本集團原設備製造及零售業務部門的產品組合包括一系列針織服裝及配飾（包括毛衣、開衫、圍巾、鞋子及襯衫）。本集團產品可分為兩個主要產品類別，即(i)純羊絨服裝及(ii)其他服裝。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，純羊絨服裝銷售分別約為總營業額的77.5%及65.0%。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度各年，本集團的銷量分別約為1.39百萬件及1.64百萬件，本集團產品於各期間的單位售價分別介乎60港元至2,700港元及60港元至1,800港元(對於原設備製造產品而言)及分別介乎約40港元至6,990港元及30港元至6,990港元(對於零售產品而言)。與此同時，同期的平均售價分別為268.9港元及227.5港元(對於原設備製造產品而言)及分別為218.2港元及248.7港元(對於零售產品而言)。原設備製造產品的平均售價於二零一四年下降，乃由於出售的其他服裝數量成比例增加，而其他服裝的平均售價普遍低於純羊絨服裝。(1)

純羊絨服裝

純羊絨服裝包括含有100%純羊絨纖維的服裝及配飾，並於本集團原設備製造及零售客戶中以其在質地、顏色種類、主要成份、手感及外觀方面的出色表現而享譽盛名。董事認為，本集團的純羊絨服裝之所以擁有與眾不同的品質，是因為本集團採用了全面的質量保證及監控系統，並於經過數年的技術技能實驗後採納了若干獨特的加工流程。下列為本集團於往績記錄期間所出售的純羊絨服裝類別內若干產品的圖片：



附註：

- (1) 作為減少對主要客戶依賴的舉措的一部分，於往績記錄期間，本集團致力於從新的原設備製造客戶及除其主要客戶以外的現有客戶獲得更多的銷售。該等客戶的訂單整體的純羊絨服裝較少，導致二零一四年純羊絨服裝的銷量成比例減少。

其他服裝

除純羊絨服裝以外，本集團亦生產各種由不同毛線、亞麻線及棉線製成的優質女裝、男裝及童裝以及配飾(包括套頭衫、背心、開衫、圍巾及披肩)。以下載列本集團於往績記錄期間銷售的若干其他服裝類別產品的圖片：



下表載列了截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度本集團按產品類別的營業額分析：

	截至二零一三年 三月三十一日止年度		截至二零一四年 三月三十一日止年度	
	千港元	%	千港元	%
純羊絨服裝	289,983	77.5	247,191	65.0
其他服裝	<u>78,367</u>	<u>21.0</u>	<u>128,511</u>	<u>33.8</u>
營業額(不包括原型銷售)	368,350	98.5	375,702	98.8
原型銷售 <small>(附註)</small>	<u>5,737</u>	<u>1.5</u>	<u>4,743</u>	<u>1.2</u>
總計	<u><u>374,087</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>380,445</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

業 務

本集團產品(包括純羊絨服裝及其他服裝)主要針對女性。於往績記錄期間，本集團所銷售的全部產品90%以上為女裝，如下列本集團營業額明細所示：

	截至二零一三年 三月三十一日止年度		截至二零一四年 三月三十一日止年度	
	千港元	%	千港元	%
女裝	355,863	95.1	358,652	94.4
男裝	11,409	3.1	16,163	4.2
童裝	1,078	0.3	887	0.2
營業額(不包括原型銷售)	368,350	98.5	375,702	98.8
原型銷售 ^(附註)	5,737	1.5	4,743	1.2
總計	374,087	100.0	380,445	100.0

附註： 原型為本集團按其原設備製造客戶要求生產的服裝樣品，本集團就此收取少量費用。原型包括純羊絨服裝及其他服裝以及包括女士、男士及兒童服裝。

以下載列截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度本集團按原設備製造業務及零售業務的產品類型劃分的營業額明細。

	截至二零一三年 三月三十一日止年度		截至二零一四年 三月三十一日止年度	
	千港元	%	千港元	%
原設備製造業務				
— 純羊絨服裝	276,344	78.4	224,076	65.2
— 其他服裝	70,277	20.0	114,568	33.4
收益(不包括原型銷售)	346,621	98.4	338,644	98.6
原型銷售 ^(附註)	5,737	1.6	4,743	1.4
原設備製造業務的總收益	352,358	100.0	343,387	100.0
零售業務				
— 純羊絨服裝	13,639	62.8	23,115	62.4
— 其他服裝	8,090	37.2	13,943	37.6
零售業務的總收益	21,729	100.0	37,058	100.0
總計	374,087		380,445	

附註：

- 於往績記錄期間，原設備製造業務應佔的營業額全部以美元計值，零售業務的營業額全部以港元計值。

2. 原型為本集團按其原設備製造客戶要求生產的服裝樣品，本集團就此收取少量費用。原型包括純羊絨服裝及其他服裝以及包括女士、男士及兒童服裝。

按品牌劃分的產品

於零售業務方面，本集團的產品以專屬商標「*Casimira*」及「*Les Ailes*」出售。

「*Casimira*」商標向當地消費者提供價格合理的休閒及商務休閒女裝及男裝，主要為以純羊絨、混紡羊絨、羊毛、亞麻及棉製成的成衣（包括毛衣、開衫及牛仔褲），以及作為系列服裝補充的其他配飾。「*Les Ailes*」商標針對成熟及高端消費者，專注於職業裝，例如面向男性消費者的扣領襯衫、夾克及長褲。本集團「*Casimira*」及「*Les Ailes*」商標下的部分產品樣本載列如下：

Casimira



Les Ailes



業 務

銷量

以下載列於截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度各產品類別(不包括原型銷售(附註))的總銷售量：

	截至二零一三年 三月三十一日止年度		截至二零一四年 三月三十一日止年度	
	已售件數	%	已售件數	%
純羊絨服裝	642,681	46.3	592,723	36.2
其他服裝	<u>746,097</u>	<u>53.7</u>	<u>1,045,144</u>	<u>63.8</u>
總計	<u>1,388,778</u>	<u>100.0</u>	<u>1,637,867</u>	<u>100.0</u>

附註：原型銷售包括原設備製造業務下出售的純羊絨服裝及其他服裝。

	截至二零一三年 三月三十一日止年度		截至二零一四年 三月三十一日止年度	
	已售件數	%	已售件數	%
女裝	1,307,138	94.1	1,554,931	94.9
男裝	76,612	5.5	79,020	4.8
童裝	<u>5,028</u>	<u>0.4</u>	<u>3,916</u>	<u>0.3</u>
總計	<u>1,388,778</u>	<u>100.0</u>	<u>1,637,867</u>	<u>100.0</u>

季節性

時裝市場表現一般受季節性因素影響。鑑於羊絨產品的特性，考慮到產品付運及備存所需的前置時間，本集團在每年較寒冷季節及節日期間錄得較高的營業額。原設備製造業務的營業額一般於六月至十月達到頂峰，主要受到符合美國秋季季節性氣候變化的羊絨產品，配送時間及付運計劃以及感恩節及聖誕節假期期間客戶需求增加的影響。零售業務的營業額於十月至次年二月達到頂峰，一般受到香港冬季季節性氣候變化以及聖誕節及中國農曆新年假期期間客戶需求增加的影響。

業 務

下表載列往績記錄期間本集團按季度劃分的營業額情況：

原設備製造業務

	截至二零一三年 三月三十一日止年度		截至二零一四年 三月三十一日止年度	
	千港元	佔營業額 百分比	千港元	佔營業額 百分比
第1季度(四至六月)	96,223	27.3	86,380	25.2
第2季度(七月至九月)	109,688	31.1	109,638	31.9
第3季度(十月至十二月)	86,630	24.6	92,820	27.0
第4季度(一月至三月)	<u>59,817</u>	<u>17.0</u>	<u>54,549</u>	<u>15.9</u>
總計	<u>352,358</u>	<u>100.0</u>	<u>343,387</u>	<u>100.0</u>

零售業務

	截至二零一三年 三月三十一日止年度		截至二零一四年 三月三十一日止年度	
	千港元	佔營業額 百分比	千港元	佔營業額 百分比
第1季度(四至六月)	3,133	14.4	5,155	13.9
第2季度(七月至九月)	2,609	12.0	4,381	11.8
第3季度(十月至十二月)	7,057	32.5	12,032	32.5
第4季度(一月至三月)	<u>8,930</u>	<u>41.1</u>	<u>15,490</u>	<u>41.8</u>
總計	<u>21,729</u>	<u>100.0</u>	<u>37,058</u>	<u>100.0</u>

定價

原設備製造業務下出售的產品通常以成本加成法為基準定價。此外，還需考慮其他因素，包括原設備製造客戶的私有品牌的聲譽、產品規格的複雜性、原材料成本、訂貨量、前置時間以及處理訂單所需的勞工成本。本集團向其客戶作出的報價反映原材料成本、其他生產成本及加成。

對於零售業務，在每個季度開始時召開定價會議，以討論本集團的零售定價策略。通常會考慮的因素包括生產成本、預期毛利率及客戶消費能力及喜好。為提高競爭力，本集團會不時根據以下因素推出打折及其他促銷優惠活動：(i)市場對現時產品的反應；(ii)特定產品的存貨水平；及(iii)預期當地經濟環境、市場趨勢、顧客品味及喜好。

業 務

價格範圍及毛利率

下表載列說明截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度原設備製造業務及零售業務下純羊絨服裝、其他服裝以及「Casimira」品牌及「Les Ailes」品牌項下的產品的價格範圍：

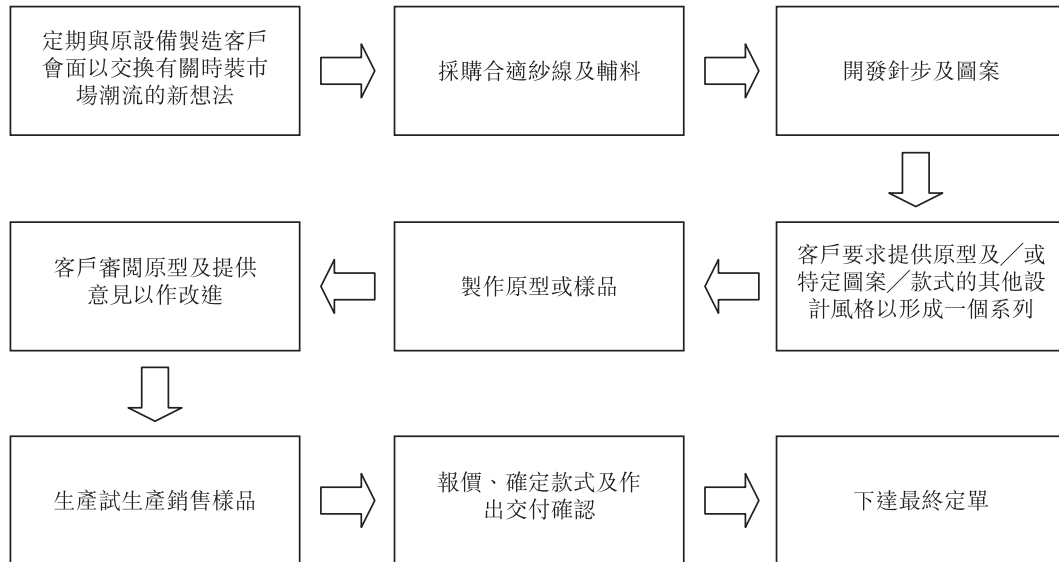
	截至二零一三年 三月三十一日止年度	截至二零一四年 三月三十一日止年度
	港元	港元
按產品類型劃分		
純羊絨服裝(原設備製造業務)	90(無簷小便帽)至2,700(毛衣)	60(無簷小便帽)至1,800(羊毛衫)
其他服裝(原設備製造業務)	60(棉毛衫)至1,200(毛衣)	60(圍巾)至1,000(羊毛衫)
純羊絨服裝(零售業務)	250(毛衣)至2,300(毛衣)	150(羊毛衫)至2,499(毛衣)
其他服裝(零售業務)	40(內衣)至6,990(夾克)	30(內衣)至6,990(夾克)
按品牌劃分		
Casimira	40(內衣)至6,990(夾克)	30(內衣)至6,990(夾克)
Les Ailes	450(襯衫)至4,490(西服)	499(襯衫)至4,490(西服)

下表載列對本集團截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度出售的不同產品的毛利率的說明：

	截至二零一三年 三月三十一日止年度	截至二零一四年 三月三十一日止年度
純羊絨服裝	20.2%	23.3%
其他服裝	12.3%	10.7%

產品設計及開發

作為本集團附加增值服務的一部分，本集團按原設備製造客戶的要求為彼等提供產品設計及開發服務，不收取額外費用。本集團產品設計及開發團隊專注於研究時尚趨勢及時尚消費者迅速變化的品味。該團隊已為本集團原設備製造客戶及其自有品牌產品開發出新的設計、新的紗線混紡及編織花紋。以下工作流程圖概述了本集團原設備製造業務的產品設計及開發階段的任務：



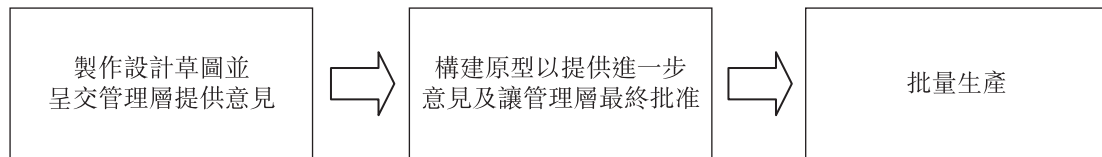
原設備製造業務模式方面，產品設計及開發團隊定期與原設備製造客戶溝通交流，以展示他們最新的設計構思及對未來一季流行走勢的預測。儘管如此，但原設備製造客戶可能間或展示他們自身的設計創意，本集團可能直接採納或更改該等創新以適應生產。每個季節，團隊會到原設備製造客戶的總部參加生產前會議，於會議上該團隊將會向原設備製造客戶展示服裝樣品及編織圖案樣板。

業 務

根據與原設備製造客戶的意見及喜好交流，該團隊將就系列服裝合適的原材料進行研究並開始就預期設計的開發開始落實必要的基礎工作。該等基礎工作包括質地、顏色、剪裁、細節設計及編織圖案等開發工作。在新系列的細節達成一致後，原設備製造客戶可要求團隊生產新設計的初步原型以作進一步討論。一旦原設備製造客戶批准初步原型，團隊將製作更為細緻的生產前原型(被稱為試生產樣品)，以供客戶於發出採購定單及批量生產開始前提供進一步意見並最終批准。

就零售業務而言，本集團產品設計及開發團隊通常於每年設計兩個系列的針織服裝產品(春／夏及秋／冬)。純羊絨服裝為本集團的標誌性產品，全年面向零售客戶提供(冬季及假期供應更為充足)。其他服裝通常僅於春夏季供應量較大。本集團的內部設計團隊經常通過研究全球時尚潮流及尋找新的紗線混紡及編織圖案尋求靈感。初步設計草圖將展示給管理層，以根據目標受眾的適宜性及適銷性批准或修改。在新的時裝系列的所有初步細節獲管理層批准後，將會製作新設計的原型。由管理層作最後批准後，方會開始批量生產。董事確認，於零售業務下，本集團並無使用其原設備製造客戶所採用的設計。

下列工作流程圖顯示本集團零售業務的產品設計及開發階段的任務：



截至最後可行日期，本集團擁有4名內部設計師，從事為本集團的零售業務設計服裝系列，該等設計師曾於知名時裝公司積累8年至23年的設計經驗。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，設計及開發活動產生的開支分別約為648,000港元及876,000港元，主要來自(i)設計及開發人員的薪金；(ii)研究資料；(iii)參加貿易展覽及時裝秀差旅開支；及(iv)樣品成本。

銷售、分銷及市場推廣

於最後可行日期，本集團擁有56名僱員負責本集團的銷售及市場推廣活動。

原設備製造業務方面，銷售及市場推廣部門主要負責物色及接洽潛在的新原設備製造客戶，處理現有客戶的查詢，及跟進客戶訂單及向原設備製造業務付運。為維持現有的客戶關係及開拓新的潛在客戶，銷售及市場推廣團隊定期拜訪主要位於美國的現有客戶。銷售及市場推廣團隊將與原設備製造客戶舉行會議，以了解彼等最近的喜好、展示本集團的產品設計或邀請彼等參觀本集團於中國的生產設施及／或位於本集團香港主要營業地點的陳列室。

零售業務方面，該團隊負責監督本集團零售銷售點的日常經營。該部門定期舉行會議，以討論各零售店舖的業績及制定定價及促銷策略。該部門亦負責為零售人員提供培訓課程及負責各零售店舖的現金及庫存管理工作。

原設備製造銷售安排

原設備製造業務方面，製成品通常按「香港離岸價」付運，即產品抵達位於香港的指定裝運港或貨運代理時，產品所附帶的所有權及風險被轉移至客戶，而此時本集團會確認銷售額。雖然原設備製造客戶可修改付款方式，但通常以信用證進行支付。倘開立了付款期限，則本集團一般會授予客戶介乎30天至60天的信貸期。為了確保將本集團的信貸風險減至最低，本集團會定期檢討各位客戶尚未結清的應收款項。於往績記錄期間，本集團並無任何重大壞賬。

零售銷售及分銷網絡

於最後可行日期，本集團的零售業務擁有12間零售店舖，包括6間專櫃店及6間專賣店，分佈於香港、九龍及新界的11個社區。此外，本集團或會不時在百貨店及大型購物商場設置快閃店或臨時舖位，打折出售反季節的庫存產品。於決定開設新的零售店舖時，本集團將考慮所有因素，包括租金、商場人流、商場的目標顧客、商場的形像及聲譽、交通及是否方便到達及基於人流的估計銷售。

業 務

下表載列本集團零售店舖的位置、類型、規模及於往績記錄期間各自的營業額及溢利／(虧損)：

地點	店舖類型(9)	總建築面積 (平方米)	二零一三年		二零一四年	
			營業額 (千港元)	溢利／ (虧損)(1)	營業額 (千港元)	溢利／ (虧損)(1)
鯽魚涌康怡廣場AEON	專櫃店	592	6,235	762	5,716	660
北角新都城大廈(3)	專櫃店	350	1,485	(64)	2,337	261
銅鑼灣Sincere寶榮大廈店(5)	專櫃店	383	—	—	1,682	151
紅磡黃埔花園AEON	專櫃店	404	4,320	649	3,700	628
油塘大本型(3)	專賣店	624	913	(120)	1,975	15
尖沙咀栢麗大道(3)	專賣店	683	2,852	(539)	7,506	388
佐敦恆豐中心(3)	專賣店	620	754	20	2,854	187
荃灣千色店(3)	專櫃店	271	1,199	(35)	2,439	185
屯門屯門市廣場AEON(3)	專櫃店	798	229	51	4,977	391
天水圍頌富廣場(5)	專賣店	237	—	—	784	177
九龍灣Mega Box 吉之島(6)	專櫃店	427	893	(285)	92	(15)
Sincere中環店(3), (6)	專櫃店	150	1,862	12	761	(25)
Sincere荃灣店(3), (6), (7)	專櫃店	280	118	(16)	—	—
尖沙咀加連威大廈(4)	專賣店	950	789	(233)	—	—
Jusco荃灣店(3), (4), (7)	快閃店	911	80	(62)	—	—
旺角新世界廣場Sincere (5), (6), (7)	快閃店	100	—	—	447	158
上環李寶椿大廈Sincere (5), (6), (7)	快閃店	100	—	—	924	286
其他(2)			—	—	864	336
雜項成本(8)			—	(4,614)	—	(4,107)
總計：			21,729	(4,474)	37,058	(324)

附註：

- (1) 各店舖的溢利／(虧損)乃經扣除各店舖所售貨品成本、租賃開支、銷售人員薪金及其他直接開支後達致。
- (2) 其他包括於本集團的展示廳及商場門店作出的銷售。
- (3) 該等店舖乃於截至二零一三年三月三十一日止財政年度開設。

業 務

- (4) 該等店舖已於截至二零一三年三月三十一日止財政年度關閉。
- (5) 該等店舖乃於截至二零一四年三月三十一日止財政年度開設。
- (6) 該等店舖已於截至二零一四年三月三十一日止財政年度關閉。
- (7) 於財政年度內開設及關閉的店舖中包括根據短期租約經營的季節性店舖。
- (8) 雜項成本包括廣告開支及銷售及市場推廣部門員工(彼等負責本集團的整體零售及市場推廣活動等)的薪金。
- (9) 請參閱本招股章程「釋義」一節，了解有關本集團所經營的各種類型店舖的說明。

下表載列於往績記錄期間本集團的零售店舖數量變化：

店舖數量	截至二零一三年 三月三十一日 止年度	截至二零一四年 三月三十一日 止年度
於財政年度初	4	11
於財政年度期間開設	9	4
於財政年度期間關閉	(2)	(5)
於財政年度期間淨增加／(減少)	7	(1)
於財政年度末	11	10

於二零一二年四月一日起至二零一四年三月三十一日止期間，本集團的零售店舖數目由4間增至10間，以把握本集團產品不斷增加的需求。一般而言，零售店舖的租期介乎1至3年。然而，鑑於本集團產品的季節性，若干零售店舖於旺季以短期租約開設，並在旺季結束後關閉。

董事認為，本集團的零售店舖的回本期(收回初步開設成本所需的時間)約為18.0個月。與此同時，本集團的新零售店舖的預期盈虧平衡期(零售店舖產生的銷售額等於其扣除稅項及折舊後的經營成本所需的時間)及預期現金收支平衡期(零售店舖產生的銷售額等於其扣除稅項後但未計折舊的經營成本所需的時間)分別約為1至5個月及1至3個月。上述分析乃基於對(i)初始開設成本(由本集團現有零售店舖的過往翻新成本水平及計入通脹而估計所得)、(ii)收入(由本集團與新零售店舖所在地點具有類似規模、位置及人流量的現有零售店舖的過往收入水平及本集團對新零售店舖所在地點的人流量調查估計所得)及(iii)經營成本(由產品的過往成本水平、具有類似規模、地點及人流量的現有零售店舖的租賃開支及各新零售店舖的預期銷售員

業 務

工數量及薪金估計所得)的估計。於往績記錄期間，本集團於截至二零一四年三月三十一日止兩個完整年度僅經營2間零售店舖。本集團零售店舖的同店銷售增長率(基於該兩間零售店舖於往績記錄期間每間零售店舖平均收入的增長率計算)約為-10.8%。儘管零售業務於截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度分別錄得虧損約4.5百萬港元及0.3百萬港元，惟本集團擬擴展其零售業務，理由如下：

- (i) 零售業務能夠使本集團實現收入來源多元化，降低其對主要原設備製造客戶的依賴及分散整體業務營運風險；
- (ii) 由於零售業務的收入一般於十月至次年二月達到頂峰，該等收入可降低原設備製造業務收入的季節性模式，該等收入一般於六月至十月達到頂峰；
- (iii) 本集團可充分利用原設備製造業務的淡季生產零售業務下出售的服裝，從而優化生產設施的使用，減少低產量期間及閒置工人，並提高投資回報；
- (iv) 與專賣店不同的是，專櫃店及快閃店的開設成本較低，且現有百貨商店內翻新較少及租約靈活。因此，回本期較短，令本集團能夠開設更多的店舖或於無法盈利時或於淡季月份關閉該等店舖；
- (v) 零售業務將提高本集團品牌名稱的社會知名度及於香港的公司形象；及
- (vi) 儘管零售業務於往績記錄期間遭遇整體虧損，但大多數店舖各自均錄得盈利豐厚的業績(經扣除負責本集團零售銷售及市場推廣活動等的市場推廣部門的廣告開支及員工薪金等雜項開支後)。透過開設更多的零售店舖，本集團預期將可獲得規模經濟效益，而固定雜項開支可分攤至更多的店舖。

董事預期，開設額外的零售店舖可能會對本公司的業務經營、財務表現和風險狀況造成下列影響：

- **整體收入模式**：零售業務產生的收入增加預期構成本集團整體收入基礎的較大部分。

業 務

- **成本結構**：租賃開支預期成為本集團整體已售貨物成本的較大部分。
- **員工成本**：由於本集團將聘用更多的員工支持其零售網絡的增長，本集團與薪金及銷售佣金相關的成本將因此而增加。
- **利潤率**：鑑於零售業務所售貨物的毛利率增加（截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度的毛利率分別為24.4%及28.9%，而原設備製造業務於同期的毛利率分別為17.7%及17.5%），本集團整體的毛利率預期將增加。長期而言，本集團整體的淨利潤率預期將因建立更多的零售店舖而有所提高，主要由於來自本集團零售業務擴展的收入及相關溢利增幅預期將快於現有零售業務所產生的相對固定的雜項成本的增幅，例如隨著擴張取得進展可由更多零售店舖分擔的廣告開支、行政、營銷、店舖規劃及管理員工的薪金。
- **現金流量狀況**：現金流量將更為穩健，因為零售業務的交易於銷售點以現金或信用咭結算，收款週期短於原設備製造業務。
- **風險狀況**：由於本集團產生自零售業務的收入日益增加，其有關原設備製造客戶集中度的現有風險預期將降低，從而令本集團整體的風險狀況更加均衡。

由於本集團認為，地點是決定零售店舖成功與否的一個主要因素，在開設每間新的零售店舖前，銷售及市場推廣團隊將會觀察有關地點及周邊的零售環境。本集團於釐定新零售店舖的地點時考慮的部分主要因素如下：

- 租金成本；
- 目標客戶組合：位於住宅區附近的中層家庭百貨商店或購物廣場，目標消費群為看重優質時裝且對成本敏感的消費者；
- 估計行人流量；
- 目標客戶是否方便到達；
- 地理覆蓋範圍；及
- 店舖規模。

本集團的銷售及市場推廣部門負責店址挑選流程，包括評估、視察及批准各零售店舖的位置，之後方進行開發。於挑選流程中，該團隊亦會考慮本集團的資本開支承擔及估計的投資回報。本集團在挑選每個店址時會從戰略上進行考慮，以期提高零售業務的市場滲透率、吸引競爭對手的客戶及避免攤薄本集團現有零售店舖的消費者人流。在物色到合適的地點後，本集團將為物業訂立租賃協議，根據本集團的主題設計對物業進行翻新，設立店舖陳列品及設備，及作出安排以配備必要的員工。

零售業務的現金及財務管理

本集團已開發一個內部的企業資源規劃系統，以記錄、處理及管理其零售網絡的零售店銷售數據。企業資源規劃系統包括一台收銀機(由手提電腦、收銀櫃、收據打印機及條碼掃描器組成)及一套信用咭處理系統。企業資源規劃系統亦可處理如銷售、退貨、換貨、促銷及打折等基於顧客的功能。各零售店舖的電腦均已安裝企業資源規劃系統，從而能自動運算日常交易、跟蹤存貨水平及追縱各種產品的銷售狀況。該系統讓銷售及市場推廣部門的管理人員能檢索附有在各間店舖所售產品類型明細的產品銷售收入詳細報告及令管理層能持續監控各店舖的業績，以估計隨後的銷量及所需存貨。

本集團旗下專賣店的銷售於客戶以現金或信用咭購買時入賬。本集團已採納嚴格的內部監控程序，以處理所有專賣店的銷售及現金，包括：

- 每日對企業資源規劃系統所記錄並列示為不同支付方式(即現金或信用咭)的銷售金額進行對賬；
- 店員將以電郵方式向本集團的財務部門發送載有當日銷售及支付詳情的日結報告；
- 當日所收取的所有現金須保存於保險箱內，並於現金金額達到指定水平時存入指定的銀行賬戶；
- 本集團的財務部門將對所存入的現金及其他支付方式與(i)企業資源規劃系統及(ii)日結報告所記錄的銷售額進行複查，以確保正確無誤。

本集團的專櫃店銷售所得款項首先由有關專櫃店所在百貨店所營運的銷售櫃位收取。結餘其後將由百貨店每月與本集團結清。付款一般於扣除協定收費(通常為

總收入的一定百分比)後從百貨店向我們匯款。於最後可行日期，董事確認本集團未曾就向相關百貨店收取專櫃店的銷售所得款項而面對任何重大糾紛。

品牌推廣

為提升品牌知名度，本集團為其系列服裝製作產品目錄，可於零售店舖獲取。於往績記錄期間，本集團亦於公共汽車、雜誌以及電台及電視上刊登多種廣告。展望未來，本集團擬透過繼續在更廣泛範圍內開展現有的廣告活動，提高其市場推廣力度。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，本集團的市場推廣及促銷方面的開支分別約為940,000港元及702,000港元，分別約佔零售業中總銷售額的4.3%及1.9%。

於二零一三年，本集團建立其在線零售店舖(www.casimira.com.hk)，以進一步提高其品牌知名度、提升其聲譽，以及提供在線平台以向該等可能不會光顧其零售店舖的潛在零售客戶展示其產品。由於在線平台仍處於試運行階段，於往績記錄期間，本集團並無開展任何在線銷售。

本集團的客戶

本集團的原設備製造業務客戶包括總部位於美國及歐洲的知名及國際公認服裝公司。於往績記錄期間，本集團的客戶群分別包括13名及23名客戶，五大客戶分別佔總收入的約92.7%及84.1%。由於董事認為，小客戶群的管理有助於更優化經營及降低日常開支，過往本集團專注於為特定的經常性客戶群提供服務。然而，董事亦確認，現有客戶對本集團產品的需求最終將達到限制，彼等於近幾年已決定進一步實現本集團客戶群的多元化。此外，董事亦知悉，擴大客戶群有望緩解本集團與客戶集中度有關的風險。

本集團一般不會與其原設備製造客戶訂立長期協議。本集團與其客戶的交易將透過客戶向本集團下達採購訂單的方式進行。該安排為本集團於產能管理方面提供更大的靈活性，令其易於應對時裝業快速變化的趨勢及其原材料的價格波動。亦更有利於本集團盡量降低原材料存貨及優化資源配置，以最具成本效益的方式滿足其客戶需求及預期。本集團通常透過本集團原設備製造客戶聘用的採購代理就採購訂單的條款與其原設備製造客戶聯絡。於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無遭遇原設備製造客戶取消訂單或任何重大違約。

零售業務的客戶為香港的零售消費者，彼等喜愛集舒適、功能性、靈活搭配及性價比於一體的休閒或商務休閒風格的羊絨服裝。自本集團的零售店舖（於最後可行日期包括6間專櫃店及6間專賣店）購買產品的消費者須於購買時付款，並有權於購買後7日內退換產品。

挑選原設備製造客戶

為維持本集團作為優質羊絨針織服裝製造商在原設備製造市場的聲譽，本集團會根據以下因素審慎挑選其原設備製造客戶：價格水平，彼等是否十分符合本集團的業務原則及價值觀（一般而言，不會犧牲質量以換取數量）及彼等的生產需求是否可由本集團的生產力及產能所容納。

典型原設備製造銷售交易的主要條款

於有關原設備製造產品的典型銷售交易，原設備製造客戶將首先向本集團發出一份採購訂單，而本集團將向其發出一份銷售訂單。典型的原設備製造採購及銷售訂單載有下列主要條款：

- (i) **產品說明**：對產品的簡要說明，包括服裝種類、風格、所需的原材料、顏色及尺寸等。
- (ii) **訂單詳情**：每個顏色及型號需要製造的件數、單價及總金額。
- (iii) **支付條款**：支付貨幣、信貸期及支付方式。本集團一般允許30至60日的信貸期。另外，本集團亦接受獲認可金融機構發行的信用證及通過電匯方式提前付款。
- (iv) **交付詳情**：付運日期通常為採購訂單日期起計60至120日。交付條款通常為「香港離岸價」（常稱為「香港離岸價」），意味著貨品在達到香港港口或指定的貨運代理時，貨品所附帶的所有權及風險將由本集團轉移至客戶。根據該交付條款，本集團負責貨品抵達港口或貨運代理的運輸成本，而客戶支付海運費用、保險、卸貨費及由中轉站至最後目的地的運費。
- (vi) **產品遭拒或退貨**：貨物須接受客戶代表或其代理的檢驗及檢測。不合格產品、出貨數量低於或超過訂購數量、未按照樣品生產或採購訂單未指明的

貨物均可能被退回予本集團，費用由本集團承擔。按照客戶的意願，拒收或退回的貨物或出貨量可能須由本集團退款、修補或替換，費用由本集團承擔。

- (vii) **保證**：本集團一般會保證及證明按照任何採購訂單付運的貨物適宜及安全用於製造的用途，且貨物已根據原產國及收貨國家的適用法律及法規生產、包裝及貼標籤。

社會責任合規規定

本集團的主要客戶要求本集團承諾履行社會責任及遵守適用道德標準及其經營業務所在司法權區的勞動法。所涉及的指引性原則或行為準則一般包括禁止使用童工及強迫勞工、工作場所健康及安全、工作時數、報酬、福利及工資、反對歧視、騷擾及虐待的協議、尊重環境及動物福利及遵循適用法律及法規。由於各該等客戶的企業政策為按照該等標準開展其業務，倘本集團違反該等標準，則該等客戶可能終止與本集團開展業務。董事已確認，於往績記錄期間直至最後可行日期，本集團一直遵守該等協定，並已通過其客戶要求的所有客戶審核。董事亦確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無因其客戶就該等協定或本集團所製造並出售予其客戶的產品而提起的投訴、申索或法律行動而引致任何重大責任或承擔任何重大開支。為確保持續遵守該等規定，本集團已委任本集團內部控制主管田嘉玲女士及本集團產品質量控制及保證部門主管陳慧清女士監察所有相關內部控制措施的實施，包括提供員工培訓、開展定期視察及員工訪談。有關田嘉玲女士及陳慧清女士的資歷，請參閱本招股章程「董事、高級管理層及員工」一節。展望未來，本集團將委聘美國機構及世界上縫製產品行業最大的獨立廠房社會合規認證項目國際社會責任認證組織（「國際社會責任認證組織」）前往本集團的生產設施及對其製造工序開展定期視察。

五大客戶

於往績記錄期間，本集團以總營業額計的五大客戶為原設備製造客戶，而截至最後可行日期，本集團與該五大客戶已維持一至八年以上的業務關係。該五大客戶之中有美國國際知名時尚品牌擁有人，亦有總部位於美國及歐洲的全國零售連鎖百貨店。本集團各五大客戶均為獨立第三方，且彼等亦並非本集團的供應商。

業 務

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，本集團五大客戶所產生總營業額佔本集團總營業額分別約為92.7%及84.1%。截至二零一三年三月三十一日及二零一四年三月三十一日止年度向客戶J作出的銷售所產生的毛利率分別為18.0%及18.7%，而截至二零一三年三月三十一日及二零一四年三月三十一日止年度向除客戶J以外的其他五大客戶作出的銷售所產生的毛利率分別為12.0%及12.5%。最大客戶客戶J佔本集團於同期的總收入分別約為89.2%及72.5%。有關客戶J的更多資料，請參閱本節「關於本集團最大客戶—客戶J」一段。

於往績記錄期間，概無董事、彼等的聯繫人士或任何擁有本公司股本超過5%的股東(就董事所知)，於本集團任何五大客戶中擁有任何權益。

下文載列於往績記錄期間本集團五大客戶的基本資料：

截至二零一三年三月三十一日止財政年度：

客戶	主要業務	地點	於最後 可行日期 建立業務 關係的年數	信貸期	支付方式	千港元	佔總營業額 百分比
客戶J	零售男裝、女裝及 童裝及配飾	美國	8年以上	30至60天	信用證及 銀行匯票	333,857	89.2
客戶S	零售男士及女士時裝	美國	5	30至60天	電匯	5,462	1.5
客戶T	折扣零售男裝、女裝及 童裝及配飾	英國	4	30至60天	信用證及 電匯	3,544	0.9
客戶E	服裝出口	香港	5	30至60天	支票	3,150	0.8
客戶R	零售男裝及女裝及配飾	加拿大	5	30至60天	信用證及 電匯	1,044	0.3
五大客戶合計						347,057	92.7
其他客戶						27,030	7.3
總計						374,087	100.0

業 務

截至二零一四年三月三十一日止財政年度：

客戶	主要業務	地點	於最後 可行日期 建立業務 關係的年數	信貸期	支付方式	千港元	佔總營業額 百分比
客戶J	零售男裝、女裝及 童裝及配飾	美國	8年以上	30至60天	信用證及 銀行匯票	275,987	72.5
客戶N	零售男裝、女裝及 童裝及配飾及鞋類	美國	1	30至60天	開放式 經常賬戶	19,502	5.1
客戶T	折扣零售男裝、女裝及 童裝及配飾	英國	4	30至60天	信用證及 電匯	10,150	2.7
客戶M	零售男裝、女裝及童裝 及配飾	美國	3	30至60天	信用證	8,592	2.3
客戶E	服裝出口	香港	5	30至60天	支票	<u>5,822</u>	<u>1.5</u>
五大客戶合計						320,053	84.1
其他客戶						<u>60,392</u>	<u>15.9</u>
總計						<u>380,445</u>	<u>100.0</u>

關於本集團最大客戶 — 客戶J

客戶J為國際知名的多渠道服裝及配飾零售商，於美國、歐洲及香港擁有零售區位及郵購及在線訂購的銷售渠道。於服裝組合中，純羊絨服裝是本集團出售予客戶J的一個標誌性產品類別。本集團已與客戶J建立超過8年的業務關係。

客戶J與本集團的交易乃透過客戶J於香港的代理進行。與本集團其他原設備製造客戶的安排一致，本集團並未與客戶J訂立長期協議。然而，本集團與客戶J不時訂立個別採購訂單。本集團按照客戶J提供或批准的設計、草圖、規格、樣品

及／或技術說明製造服裝並須遵守客戶J指定的驗收質量限制(「AQL」)標準(通常為AQL 2.5)。客戶J下達的採購訂單付款一般以信用證的方式結清。

基於客戶J的預計訂單，客戶J可能要求本集團以客戶J與指定供應商(例如供應商A及供應商B)預先釐定的協定價格，直接向該等供應商採購獨特混紡及／或顏色的紗線。通常，倘於滿足客戶J所有的預期訂單後本集團的存貨結餘中仍有過剩的羊絨紗線，或倘客戶J最終下達的訂單少於預期，致使所採購的部分紗線並未完全消耗，本集團可將剩餘紗線用於其他原設備製造客戶的訂單或生產於零售業務下銷售的商品，且董事確認，使用該等剩餘紗線無需取得客戶J同意。同時，本集團可要求客戶J就未使用紗線的全部價值提供退款。儘管該退款機制並無載列於採購訂單或任何協議之中，惟此乃客戶J及本集團接受的做法，及由本集團就未使用紗線的全部價值向客戶J出具的收款通知及客戶J於結算該等收款通知時作出付款的書面證明支持，且自該退款機制實施以來，本集團能夠獲得客戶J就未使用紗線的全部價值作出的退款。由於客戶J一直能遵守該補償安排，董事認為客戶J將繼續遵循該安排，於日後按本集團的要求退還按客戶J的要求購買而未使用的紗線價值。就此而言，董事亦確認，本集團與客戶J之間的交易並非分包安排。有關本集團針對客戶J採取的定價策略，本集團採納成本加成定價模式(與其他客戶的定價策略相似)，據此向客戶J作出的報價反映紗線成本及其他生產成本連同加成。根據現有安排，本集團或須直接從客戶J指定的供應商購買紗線，本集團承擔所有原材料成本，而本集團與客戶J之間的交易按交易收益(即記錄總銷售金額及相關的銷售成本並於資產負債表確認存貨)而非分包安排(即記錄淨銷售金額(分包收益)且不會於資產負債表確認存貨)入賬。

本集團與客戶J的典型採購訂單的其他主要條款包括下列各項：

- i. **產品規格、合約價值及生產期**：將予生產的產品規格，包括經批准的原型、風格、顏色、尺寸及數量，均於客戶J發出的採購訂單中載列。合約價值及生產期亦載於採購訂單中。

- ii. **支付條款**—如上所述，客戶J向本集團的付款一般以信用證結算。
- iii. **交付要求**—客戶J將於採購訂單訂明預期交付日期，一般為自採購訂單日期起計60至120日。客戶J規定的交付條款通常為「香港離岸價」。
- iv. **產品退換**—客戶J保留權利派遣其代表至本集團的生產設施，以進行中期及最終驗貨及產品測試。不符合客戶J的規格或未按照原型生產的貨物可能被拒收及退回至本集團，並須由本集團退款、修補或更換，費用由本集團承擔。

與本集團其他主要客戶一樣，本集團須遵守客戶J於其採購計劃中的社會責任協定，當中載列有關道德標準指引性原則，例如嚴禁僱用童工及強迫勞工，健康及安全、工作時數、工資及福利、騷擾及虐待以及歧視。客戶J可能隨機視察本集團的製造設施，並規定本集團須允許客戶J的代表走訪設施及獲得所需的資料。倘其供應商未能遵守協定，則客戶J保留權利終止與其任何供應商的業務關係。董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無接到客戶J有關嚴重違反其協定的任何投訴。董事亦確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無因客戶J就有關協定或所生產並出售予客戶J的產品而提起的投訴、申索或法律行動而引致任何重大責任或承擔任何重大開支。為確保持續遵守該等協定，本集團已委任本集團內部控制主管田嘉玲女士及本集團產品質量控制及保證部門主管陳慧清女士監察相關內部控制措施的實施，包括提供員工培訓、開展定期視察及員工訪談。有關田嘉玲女士及陳慧清女士的資歷詳情，請參閱本招股章程「董事、高級管理層及員工」一節項下的「高級管理層」。此外，本集團亦將委聘國際社會責任認證組織前往本集團的生產設施及對其製造工序開展定期視察。有關國際社會責任認證組織的更多詳情，請參閱招股章程本節「社會責任合規規定」一段。

經參考多間亦從事原設備製造服裝製造業務的香港上市公司，董事認為，對於中國服裝製造行業的原設備製造商而言，嚴重依賴一名或兩名主要客戶為行業慣例。此外，董事相信，本集團已成為客戶J的重要業務夥伴，並擬繼續與客戶J保持業務關係，由於發展新的客戶基礎，客戶J的訂單應佔的本集團營業額於往績記錄期間錄得顯著下降。

減少對主要客戶的依賴

本集團深知，降低其對主要客戶的依賴是實現可持續長期增長的關鍵。在此方面，本集團已降低其對主要原設備製造客戶，尤其是客戶J的依賴。於最後可行日期，本集團已就於二零一四年四月至二零一四年十一月交付／將交付的服裝從客戶N獲得約53.9百萬港元的採購訂單。這個數字優於客戶N於截至二零一四年三月三十一日止財政年度同月份約14.5百萬港元的採購訂單，以及截至二零一四年三月三十一日止財政年度全年合共約19.5百萬港元的採購訂單。

董事認為，本集團對客戶J的依賴並無達到會影響本集團上市合適性的極端情況，且其能夠降低對客戶J的依賴，理由如下：

- (i) **業務模式及收入可持續性：**本集團主要從事原設備製造業務，為其原設備製造客戶生產多種針織服裝產品，而羊絨服裝為其特色產品。憑藉已累積豐富的經驗及技術，董事認為，本集團生產的羊絨服裝質量及精加工與歐洲羊絨服裝生產商的产品相若，令本集團能夠在設定價格時獲得溢價。因此，本集團的客戶主要包括要求服裝具有高質量的美國或歐洲零售商，例如客戶J和客戶N。鑑於預期美國客戶對高質量羊絨服裝的需求將增加，董事認為，許多時裝品牌擁有者及／或零售商可能成為本集團的潛在客戶。憑藉本集團多年發展所必需的經驗、技能、行業聯繫、生產設施及專業知識，董事認為，本集團於物色及與要求成品具備較高質量而無需支付大幅溢價的新原設備製造客戶建立關係方面不會遇到困難。

此外，自二零零九年以來，本集團開始經營零售業務，儘管零售業務應佔營業額於往績記錄期間低於10%，惟管理層已積累新的技能及經驗，將協助本集團擴展此業務分部，通過充分利用廠房的非旺季生產期間進一步降低本集團對其主要客戶的依賴。

- (ii) **與客戶J相互依賴的關係**：鑑於已與客戶J維持超過8年的業務往來，董事相信，客戶J與本集團已形成有效及互惠的工作關係，當中存在共同及互補的依賴。例如，截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止兩個年度各年，就客戶J購買的毛衣總銷售價值而言，本集團為客戶J的第二大供應商。董事相信，此乃由於本集團持續專注於生產高質量的商品及為其重要客戶提供細緻周到服務。儘管本集團擬於未來降低對客戶J的依賴，惟本集團將致力於維持其與該客戶的業務關係。
- (iii) **降低依賴程度**：本集團作出巨大努力，通過擴展其營銷網絡降低對客戶J的依賴。因此，其對客戶J的依賴於整個往績記錄期間減少，截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止兩個年度，客戶J應佔本集團收入由89.2%降至72.5%。由於本集團努力獲得新的原設備製造客戶，原設備製造客戶數目由截至二零一三年三月三十一日止年度的13名增加至截至二零一四年三月三十一日止年度的23名，其中包括客戶N，一間總部位於美國的全國性零售連鎖百貨商店。自二零一二年四月一日至最後可行日期，本集團已獲得20位新客戶（「新客戶」）。於20位新客戶中，6位由本集團於截至二零一三年三月三十一日止年度獲得，11位由本集團於截至二零一四年三月三十一日止年度獲得及3位於二零一四年四月一日至最後可行日期獲得。從二零一四年四月一日起至最後可行日期，18位客戶向本集團下達訂單，其中15位為現有客戶及3位為新客戶。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止兩個年度，該等新客戶貢獻的毛利分別約為0.7百萬港元及7.6百萬港元，分別佔本集團於同期毛利總額約1.0%及10.8%。為進一步將其重心從美國市場轉移，本集團已從歐洲獲得更多的原設備製造業務，於截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止兩個年度，歐洲原設備製造客戶應佔營業額由0.5%增加至5.2%。最後，本集團開始經營零售業務，截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止兩個年度產生的銷售分別佔本集團總營業額的5.8%及9.7%，為本集團在原設備製造市場以外開闢了新的收入來源。

業 務

下表表明了本集團發展新原設備製造客戶的能力：

	於各期間下 達訂單的現 有客戶數目	於各期間 獲得的新客 戶數目	已下達訂單 的總客戶 數目	來自新客戶 的收入 (千港元)	新客戶應佔 本集團總收 入百分比
截至二零一三年 三月三十一日止年度	7	6	13	3,933	1.1%
截至二零一四年 三月三十一日止年度	12	11	23	41,375	10.9%
截至二零一四年 七月三十一日 四個月(未經審核)	14	3	17	26,888	18.8%

本集團已計劃將部分配售所得款項分配用於發展新的原設備製造客戶關係及擴展其零售業務。有關詳情載於「未來計劃及所得款項用途」一節。鑑於本集團於降低對主要客戶依賴方面取得的快速進展，董事預測本集團於持續擴大其客戶基礎及於日後轉移其收入來源將不會遭遇任何困難。

- (iv) **行業格局**：本集團於羊絨製造市場處於有利地位。根據本集團委託編製的 Ipsos 報告，本集團位居二零一三年中國十大羊絨服裝製造商首位。於經營歷史中，本集團已建立可靠、高品質產品及熱忱客戶服務的良好聲譽，董事認為，本集團已做好充分準備吸納新客戶及開拓原設備製造及零售市場的新業務機會。

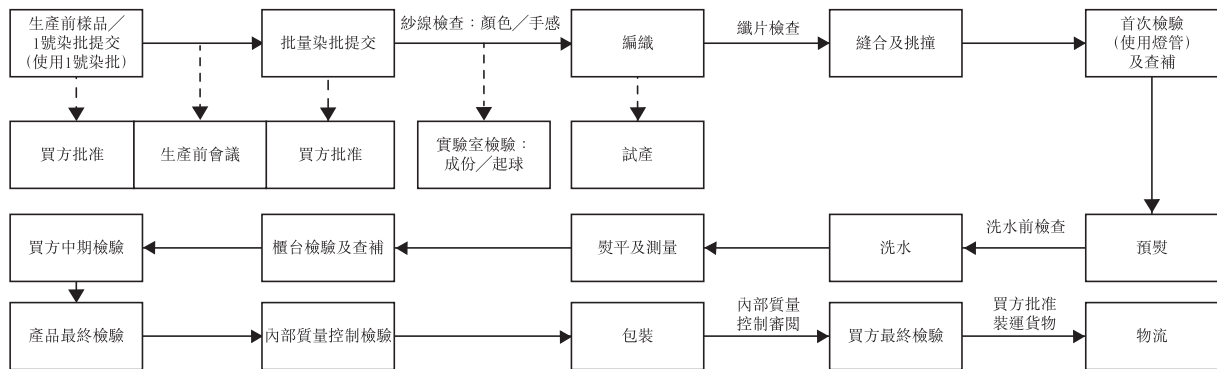
根據 Ipsos 報告，美國(本集團的最大出口市場)羊絨服裝總零售銷售額從二零零九年至二零一三年的複合年增長率約為 6.4%，遠高於當地經濟的實際國內生產總值約 1.2%。於二零一三年至二零一八年，該增長預期將保持上升勢頭。於中國，羊絨服裝的出口價值由二零零九年的約 3,805 百萬港元增

加至二零一三年的約5,301百萬港元，複合年增長率約為8.6%。於二零一三年，本集團向美國出口的100%純羊絨服裝約為218.6百萬港元，佔中國至美國的羊絨服裝總出口價值約14.8%。有鑑於此，董事認為，本集團擁有大量的市場機會，可進一步發展其客戶基礎及解除對客戶J的依賴。

- (v) **可轉移技能**：本集團的製造設施並非專門為僅滿足客戶J或其他五大客戶而設立。於本集團無法獲得客戶J或其任何主要客戶的新訂單該極不可能發生的情況下，本集團將能夠通過迅速分配其產能，為其他現有客戶及新客戶提供服務。董事認為，只要本集團有充足的產能，現有製造及生產設施、僱員技能及生產技能可迅速轉移，以服務其他潛在的新客戶及滿足彼等的需求，尤其是考慮到本集團所提供的廣泛製造服務，包含原材料採購、設計、原型、多技能的製造流程、質量保證及包裝。基於過往經驗，董事估計，完成服務新客戶訂單的準備工作將花費約兩週時間，且不會產生因本集團須重置或改變其產能以服務新客戶訂單的重大成本。服務新客戶的準備工作一般包括調整質量程序以符合個別客戶的要求，與新客戶的員工合作及建立電腦系統以推進及監控生產流程，不會因此產生重大成本。

生產流程

下圖列示本集團生產流程所涉及的主要程序：



1. 生產前樣品製作及採購訂單確認

生產流程的第一步需要本集團的內部設計團隊與原設備製造客戶或其代理會面，並確定生產訂單的所有細節。客戶通常會要求該團隊製作出擬定設計的生產前

樣品或原型，以提供意見及批准。本集團與客戶將會召開生產前會議，檢討原型及提出任何額外意見。經過一輪或多輪原型修改後，客戶會作出最終批准，之後才進行實際生產。

客戶在確認所有生產細節後，包括技術性的產品規格（如針法、原材料、顏色、打板裁剪、標籤及配飾等）、生產時間表、付運細節及報價，將會發出最終確定的大宗訂單。

2. 量產前準備

在進行批量生產前，本集團須進行標準的技術準備工作，包括(i)制定技術規格範本；及(ii)購買及準備原材料。

根據經客戶確認的技術規格，生產團隊將編製一份「技術規格範本」—即涵括有關生產訂單每項細節的精確指令的主文件。全體生產員工在整個批量生產過程中須參考該範本中所記載的訊息（例如編織機操作人員須根據技術規格範本所載的指令對電腦化編織機進行設置及編程）。

然後，將會訂購、購買所需的紗線及進行實驗室檢測、稱重，並進行上蠟以提高其耐久性，從而使其在生產過程中不易被拉斷。隨後的洗水工序會將成品服裝上的蠟清洗乾淨。批量生產即可開始。生產針織服裝的主要程序為：編織、配料粗縫、縫合及挑撞、預熨、洗水、熨平及測量、貼標籤、包裝及各主要程序完成後的所有相應質量保證檢驗。

3. 編織

在全部準備工作完成後，員工將根據技術規格範本對編織機進行編程及開始編織工序。於最後可行日期，本集團擁有約208台電腦化編織機，均位於本集團的惠州廠房及贛州廠房。本集團亦擁有約42台手動的手搖紡織機，主要用於製作少量的原型。於完成編織工序後，每匹針織布料（或「織片」）由本集團的質量檢驗員對其完整性、韌性及不規則性進行檢驗後移至下一工作台。

4. 配料粗縫

針織服裝產品一般由針織成衣衣身、配飾及其他配料(例如衣領、袖邊及衣袋)組成。在負責員工檢驗過織片後，下一步要求配料搭配團隊對每件針織服裝產品所需的配料進行搭配。例如，倘最終產品為羊毛衫，配料搭配部門將根據客戶的規格及要求取得與該羊毛衫搭配所需的配料、衣袋及衣領。所需的所有配料將轉至縫合部門，以縫合成針織服裝產品。

5. 縫合及挑撞

當前幅、後幅、衣袖及全部配料由編織部門和配料搭配部門準備妥當，並已經過質量保證檢查後，生產人員將借助手動的縫合機進行縫合程序，將所有該等編織部分縫合於一起。

按照若干客戶的要求，本集團進行手工縫製，以將織片縫接成一件平整的成品，並無明顯的縫合痕跡或織片間縫隙。織片縫合在一起後，服裝已初步成形。質量保證團隊其後將檢查產品是否完整及無誤。

然後，挑撞員工將手工縫合配料之間細微的接合位。該手工工序需要挑撞員工具備技術及經驗，且不能由電腦化的機器完成。此程序亦令本集團的工藝與部分競爭對手的產品區別開來。所有經過挑撞的服裝將經過一輪質量檢驗，服裝將放置於燈管之上進行仔細檢查。任何有缺陷的服裝均將從生產線上移除，留待查補。

6. 預熨(如需要)

隨後，服裝(尤其是使用較細的紗線及而因此須更小心處理的服裝)進行首輪熨平，以穩定形狀。熨燙可以手動方式及/或依靠電腦化的壓床完成。於手動熨燙中，服裝於預先定制的不同型號規格的木板上平展。需要達到出色外觀及高品質外觀的服裝由電腦化的壓平機器熨燙。

7. 洗水

洗水可以保證成品服裝的清潔及柔軟性，以及清除在生產過程中布料上沾染的機械潤滑油、蠟質殘留物及其他污物。純羊絨服裝使用本集團自有的特殊混合洗滌劑處理後變得格外柔軟，這是本集團的羊絨服裝的一項顯著特徵。於最後可行日

期，我們擁有合共11台洗衣機及16台烘乾機。具體而言，本集團使用電腦代的定形機器，固定服裝的形狀，從而改善其外觀及耐用性。服裝在清洗及甩乾後，將轉移以進行熨燙。

8. 熨燙及測量

於經過第二輪的熨燙後，將對服裝進行人工測量，以確保最終的尺寸不會受到布料收縮的影響。經過熨燙及測量的服裝將移交予縫紉台，以進行櫃檯檢驗及最後的查補工作。

9. 貼標籤及掛吊牌

原設備製造客戶提供的標籤其後將被縫製在服裝上。標有紡織品詳情及銷售詳細(例如，價格及尺碼)的吊牌亦系掛於服裝上。這一步亦會完成各種清潔工作，例如清除多餘的紗線線頭。列為次級標準工藝水平的服裝將從生產線上移除。

10. 客戶中期檢驗及本集團最終檢驗

於此階段，客戶的代表或會對成品進行現場抽樣檢查。同時，本集團將會進行最後階段的檢驗，以對全部成品進行細緻入微的交叉檢查。倘若發現不合格且可以補救或修改，則將立即進行修補工作。

11. 包裝及客戶的最後檢驗

成品須仔細包裝，以確保其排列有序及所貼標籤標有正確的款式、型號、顏色等資料及交付資料。此時，在貨品交付前，原設備製造客戶將會指派其自有的質量檢驗員至本集團的生產廠房進行最後的質量檢查。倘成品符合客戶的所有要求，客戶的代表或代理將會發出檢驗證書，表明產品可作付運。

12. 交付

本集團將會安排將包裝好的產品交付至其原設備製造客戶的指定裝貨港口或指定貨運代理或本集團零售業務於香港的倉庫。

生產設施

除直接從第三方製造商購買的小部分產品外，本集團的產品均於自有的惠州廠房及贛州廠房生產。惠州廠房位於中國內地廣東省中部的惠州市，總地盤面積約20,059平方米。惠州廠房的物業包括儲存原材料的倉庫、用於各生產階段的機器、員工宿舍及設計團隊、生產規則及行政人員的辦公大樓。於最後可行日期，惠州廠房擁有449名僱員。

贛州廠房位於中國內地江西省南部的贛州市，總地盤面積約23,469平方米。贛州廠房包含與惠州廠房相似的生產設施—從倉庫至與洗水前所有製造工序階段的生產機器，但運營規模小於惠州廠房。由贛州溢升完成至洗水前階段的在製品透過溢升出口至泰亞及／或樂亞集團。惠嘉織造透過盈天管理從泰亞及／或樂亞集團進口在製品以作進一步加工。於最後可行日期，贛州廠房擁用136名僱員。

機器及設備

本集團擁有及於生產過程中所使用的主要生產機器為電腦化編織系統。大部分機器由本集團於二零零六年及二零零七年自德國購買，各台機器均擁有約10年的使用壽命。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，本集團購置機器及設備的費用分別約為0.7百萬港元及1.0百萬港元。於往績記錄期間，本集團並無租賃任何機器或設備。本集團對其機器及設備進行定期維護，包括檢查正常磨損、注入潤滑劑、記錄機器配置、調整設置以及照管配件。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，所產生的維護成本分別約為1.1百萬港元及2.2百萬港元。於往績記錄期間，本集團並無因設備維護不足而出現任何重大業務運營中斷。

業 務

惠州廠房及贛州廠房均全面配備有電腦化及數字化控制的生產機器以及人工操作的機器。下表載列於最後可行日期各廠房擁有的主要機器及各自的賬面值：

機器類型	惠州廠房		贛州廠房	
	數量	於最後 可行日期的 賬面值	數量	於最後 可行日期的 賬面值
		港元		港元
電腦繪圖系統	6	—	—	—
手織機	42	4,568	—	—
電腦化編織系統	145	7,688,821	63	5,903,111
縫合機	325	53,022	337	81,458
洗水系統	8	117,088	3	28,128
烘乾機	13	—	3	10,914
壓平機器	6	131,714	—	—
電腦化熨燙系統	10	41,980	—	—
總計	555	8,037,193	406	6,023,611

附註：無賬面值的機器已悉數折舊。

下表載列本集團生產機器及設備的年期：

	生產機器及 設備的台數
2年以內	119
2至4年	6
4至6年	90
6至8年	439
8年以上	307

為滿足本集團預期的業務增長及其客戶需求，本集團計劃擴大其生產設施並增加生產員工數量。進一步詳情，請參閱本節「業務策略—升級及擴展本集團的生產設施」一段。

生產產能及規劃

本集團根據預測採購訂單量進行整體的生產規劃，並根據實際獲得的訂單進行詳細的生產規劃。本集團定期檢討及調整其生產計劃，以確保所有製成品均可準確按照客戶需求交付。以下載列廠房於往績記錄期間的總生產產能：

截至三月三十一日止年度	估計年度生產 產能(在製品/ 服裝件數	概約產出量	概約利用率
	(千)	(千)	(%)
二零一三年	1,647	1,248	75.8
二零一四年	1,647	1,497	90.9

分包

若干工作流程可能外包予第三方分包商(位於中國的獨立廠房)，以實現本集團生產優化。於下列情況下，本集團可能將部分製造工序外包予分包商：

- (i) 本集團產能不足(最有可能出現在本集團財政年度的第二季度)；及／或
- (ii) 本集團並無擁有合適的機器或熟練工人執行某些生產工藝(如刺繡)。

董事認為外包安排有助於優化生產流程，並使本集團能夠成功應對旺季的生產需求，而無需影響客戶採購訂單及滿意度。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，本集團產生的分包費用分別約為14.3百萬港元及39.3百萬港元，約佔本集團總製造成本的4.8%及12.4%及分別佔本集團總銷售成本約4.7%及12.7%。

本集團五大分包商

本集團擁有廣泛而穩定的第三方分包商網絡。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，本集團分別僱用10名及15名主要分包商。所有該等分包商均位於廣東省且均為獨立第三方。鑑於廣東省擁有眾多服裝製造商，董事認為，可輕鬆

業 務

找到具備類似產能及生產質量的替代分包商。截至最後可行日期，本集團與五大分包商(均為獨立第三方)的業務關係介於一至七年不等。

下表載列了五大分包商的進一步資料及於往績記錄期間，彼等各自所佔總分包成本之百分比：

截至二零一三年三月三十一日止年度本集團五大分包商：

分包商名稱	所提供分包服務類型	截至最後	
		可行日期已建立業務關係的年數	佔本集團總分包成本的百分比
分包商A	縫紉、修剪及縫合	3	40.0
分包商B	縫紉、修剪及縫合	3	12.4
分包商C	縫紉、修剪及縫合	7	11.9
分包商D	縫紉、修剪及縫合	5	11.7
分包商E	縫紉、修剪及縫合	2	2.5

截至二零一四年三月三十一日止年度本集團五大分包商：

分包商名稱	所提供分包服務類型	截至最後	
		可行日期已建立業務關係的年數	佔本集團總分包成本的百分比
分包商A	縫紉、修剪及縫合	3	46.1
分包商B	縫紉、修剪及縫合	3	15.6
分包商D	縫紉、修剪及縫合	7	9.2
分包商F	縫紉、修剪及縫合	1	3.5
分包商G	印刷	5	1.6

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，本集團五大分包商應佔本集團的分包成本分別約為11.2百萬港元及29.9百萬港元，分別約佔本集團各年度總分包成本的78.5%及76.0%。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，本集團最大分包商應佔本集團的總分包成本分別約佔本集團總分包成本之40.0%及46.1%。

於往績記錄期間，概無於緊接配售完成後擁有本公司已發行股本5%以上之董事、彼等各自之聯繫人士或股東於本集團任何五大分包商中擁有任何權益。

分包商的甄選

本集團根據分包商的技術能力、服務往績記錄、可靠性及服務質量、價格、生產產能、以具有精確度及質量的生產滿足生產計劃的能力來評估及挑選分包商。在向分包商下達採購訂單前，本集團通常會比較不同分包商的報價。本集團將會選擇能在信貸條款、支付方式及前置時間方面提供最有利條款的分包商。分包費用一般按公平原則及正常商業條款協商。

分包工作的質量控制

生產過程前及期間，本集團與其分包商保持頻繁溝通，以確保傳達清晰的指示及了解客戶的規格。此外，本集團保留對所有分包商交付產品開展質量檢查的權利，以確保符合本集團的必要生產標準。例如，由分包商完成的所有編織織片在交送至本集團自有的生產廠房作進一步加工前須接受磅片過程。關於磅片過程的詳情，請參閱本節「質量控制－質量控制程序」一段。據董事於作出一切合理查詢後所知、所悉及所信，本集團的分包商已獲得為本集團開展生產所需的許可及執照。於往績記錄期間，本集團並無因分包商生產出任何不合格產品而遭遇任何重大不利後果。

典型分包交易中的主要條款

於往績記錄期間，本集團已與其分包商訂立多項分包協議。協議持續時間及其項下的責任範圍取決於所需製造的產品。分包費用可能按各個訂單的生產規格、估計生產時間及加工勞動成本釐定。一般而言，估計分包成本乃參考勞工成本乘以估計的完工所需小時數計算。於往績記錄期間，本集團分包商授予的信貸期通常約為60天。若產品損壞或不符合標準，分包商須立即重新加工所分配的工作或根據所浪費原材料的價值對本集團作出賠償。

於往績記錄期間，本集團與任何分包商並無發生任何重大衝突或糾紛。董事認為本集團及其分包商在缺乏任何正式長期協議的情況下一直維持著良好的業務關係。鑑於江西省及廣東省擁有大量的生產廠房，本集團預計在未來獲得分包方上並不存在任何重大困難。

原材料採購

於往績記錄期間，所購買以用於本集團製造過程中的原材料包括純羊絨、混紡羊絨、美利奴羊毛、亞麻及棉紗線。零售業務方面，本集團的採購團隊亦採購一定數量由中國第三方製造商生產的服裝成品（主要為男式服裝及配飾，包括夾克、扣領襯衫及鞋子）。

下表載列截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度本集團材料或產品的採購類型明細：

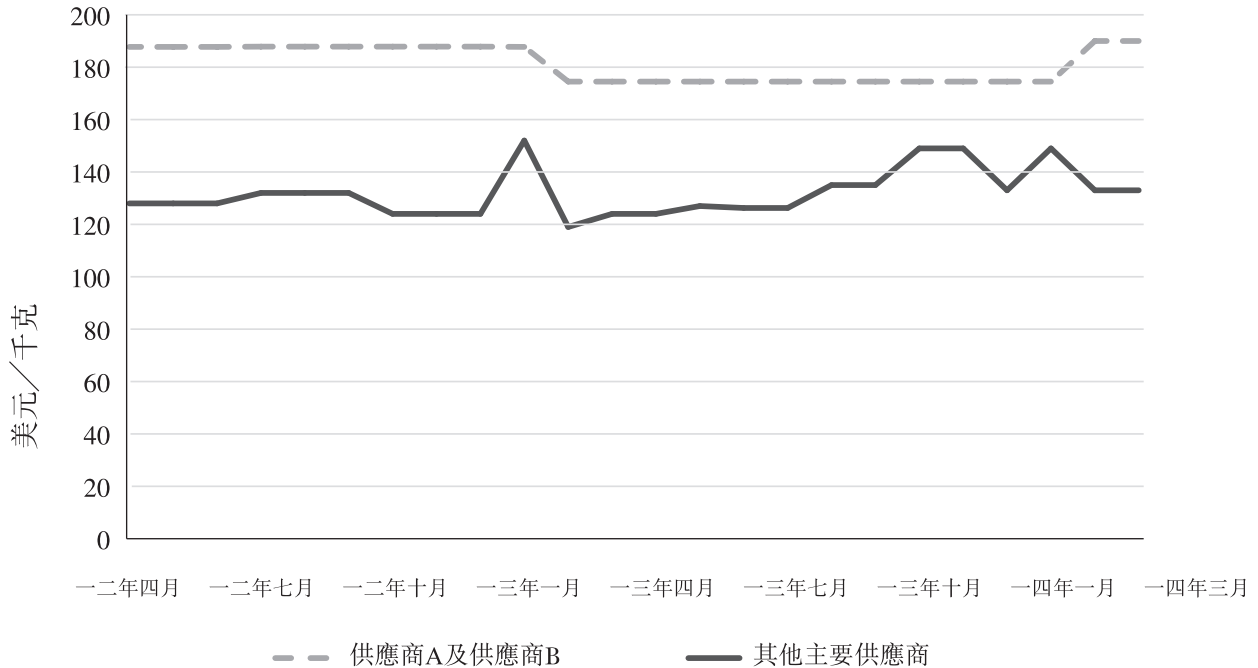
	截至二零一三年 三月三十一日止年度		截至二零一四年 三月三十一日止年度	
	千港元	%	千港元	%
純羊絨紗線	186,324	82.0	178,332	74.0
其他原材料、由第三方製造商 生產的服裝成品及配飾產品	<u>40,991</u>	<u>18.0</u>	<u>62,792</u>	<u>26.0</u>
總計	<u>227,315</u>	<u>100.0</u>	<u>241,124</u>	<u>100.0</u>

純羊絨紗線是本集團生產所用的採購量最大的原材料。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，本集團分別以約186.3百萬港元及178.3百萬港元採購約124.2噸及132.3噸的純羊絨紗線，分別佔總原材料採購的約82.0%及74.0%。

業 務

本集團的羊絨紗線單位成本於往績記錄期間出現一定的波動，惟向供應商A及B購買者除外，該等羊絨紗線的價格乃由該等供應商與客戶J預先釐定，且一貫高於本集團自其他主要供應商購買的羊絨價格。董事認為，本集團於往績記錄期間的羊絨紗線單位成本為羊絨市場價格變動的普通組成部分。下圖載列本集團於往績記錄期間自(i)供應商A及B及(ii)本集團其他主要供應商購買的羊絨紗線的平均成本：

本集團購買的羊絨紗線的平均單價



除純羊絨紗線外，本集團亦採購其他原材料，包括混紡羊絨及其他類型的紗線，例如棉、美利奴羊毛、亞麻及萊卡，以及其他配飾，例如鈕扣、拉鍊、串珠、粘膠、包裝材料及標籤。截至二零一四年三月三十一日止兩個年度，棉的總成本分別為5.7百萬港元及3.7百萬港元，分別僅佔同期本集團原材料總成本的2.4%及1.6%。因此董事認為，棉花價格上升對本集團財務表現的潛在影響微不足道。本集團亦直接向其他服裝供應商購買服裝成品及配飾，以於本集團的零售業務下轉售。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，其他原材料及服裝成品及配飾產品的採購分別為41.0百萬港元及62.8百萬港元，分別佔原材料總採購成本的18.0%及26.0%。

於截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，本集團約94.5%及93.9%的採購成本乃以美元支付，約2.6%及3.0%以人民幣支付及約2.9%及3.1%以港元支付。

因此，本集團的財務表現將受到純羊絨紗線成本市場波動，本集團純羊絨紗線平均成本的假設性波動對本集團溢利產生影響之敏感度分析載於本節「敏感度分析」一段。於往績記錄期間，本集團所有採購成本均以信用證進行結算，且其供應商並無提供任何採購回扣。

供應商的甄選

本集團挑選供應商時乃基於多項標準，包括但不限於彼等與本集團的業務關係及歷史、聲譽、其產品質量、可靠性及服務往績記錄、交貨時間及定價。供應商的選擇並非總是由本集團決定。本集團的原設備製造客戶可能就某份生產訂單特別指定一位或多位供應商。例如，供應商A及供應商B為客戶J的兩位指定供應商。

五大供應商

於往績記錄期間，本集團向20名及36名主要供應商購買原材料，大部分供應商位於意大利及中國。於最後可行日期，本集團與其五大供應商維持一至七年以上的業務關係。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，向本集團五大供應商作出的總購買額分別佔本集團總採購成本的約89.4%及85.5%，而向本集團最大供應商作出的總購買額分別佔本集團總採購成本的約68.5%及54.3%。

本集團各五大供應商均為獨立第三方，且彼等亦非本集團的客戶。

業 務

下表載列五大供應商的背景資料及於往績記錄期間彼等各自佔本集團的採購百分比：

截至二零一三年三月三十一日止年度：

供應商名稱	主要業務	地點	本集團所採購產品類型	截至最後可行日期已建立業務關係的年數	本集團供應商所提供之典型信貸期	付款方式	總購買額 (千港元)	佔本集團總購買額的百分比
供應商A	專門從事高端奢華羊絨及羊毛產品的服裝公司	意大利	羊絨	7	30天至60天	信用證／銀行匯票	155,625	68.5%
供應商B	羊絨及羊毛製造商	意大利	羊絨	7	30天至60天	信用證／電匯	19,234	8.5%
供應商C	羊絨及羊毛製造商	中國	羊絨及羊毛	5	30天至60天	信用證／電匯	10,259	4.5%
供應商D	精紡羊毛紗線製造商及分銷商	中國	羊毛	5	30天至60天	信用證／電匯	9,276	4.1%
供應商E	羊絨、羊毛、亞麻紗線、織物及服裝製造商	中國	羊絨及羊毛	2	30天至60天	信用證／電匯	8,552	3.8%
五大供應商合計							202,946	89.4
其他供應商							24,369	10.6
總計							227,315	100.0

截至二零一四年三月三十一日止年度：

供應商名稱	主要業務	地點	本集團所採購產品類型	截至最後可行日期已建立業務關係的年數	本集團供應商所提供之典型信貸期	付款方式	總購買額 (千港元)	佔本集團總購買額的百分比
供應商A	專門從事高端奢華羊絨及羊毛產品的服裝公司	意大利	羊絨	7	30天至60天	信用證／銀行匯票	130,832	54.3%
供應商E	羊絨、羊毛、亞麻紗線、織物及服裝製造商	中國	羊絨及羊毛	2	30天至60天	信用證／電匯	26,937	11.2%
供應商D	精紡羊毛紗線製造商及分銷商	中國	羊毛	5	30天至60天	信用證／電匯	23,295	9.7%
供應商B	羊絨及羊毛製造商	意大利	羊絨	7	30天至60天	信用證／電匯	19,187	8.0%
供應商F	羊絨、混紡紗線及針織服裝製造商	中國	羊絨及羊毛	1	30天至60天	信用證／電匯	5,655	2.3%
五大供應商合計							205,906	85.5
其他供應商							35,218	14.5
總計							241,124	100.0

於往績記錄期間，概無董事、彼等各自之聯繫人士或任何股東（據董事所知擁有5%以上之本公司股本）於本集團任何五大供應商中擁有任何權益。

典型採購交易中的主要條款

本集團所採用的原材料的價格主要受市場供需狀況影響，並在一定程度上受相關政府政策影響。鑑於本集團經營所在省份擁有大量供應商，且本集團擁有強大的供應商網絡，董事認為按照行業慣例與供應商訂立任何長期採購協議並無必要或實際可行。

與此相反，於典型購買交易中，本集團將向供應商發出一份採購訂單（以購買原材料或製成品）。典型採購訂單包含下列主要條款：

- (i) **產品說明**：產品的簡要描述，包括原材料、紗線的技術規格、數量及顏色；對於製成品，則為服裝類型、款式、所需的主要材料、顏色及尺寸。
- (ii) **訂單詳情**：所需的數量；對於原材料而言，各類紗線的碼數、組成成分及顏色等；及對於製成品而言，款式及產品型號、各種顏色及／或尺寸的件數。亦須訂明單價及總金額。
- (iii) **支付條款**：付款一般透過信用證方式作出，及本集團通常以電匯結清款項，信貸期通常為30至60日。
- (iv) **交付詳情**：本集團通常要求其供應商將貨品交付至其中一個廠房或指定的貨運代理，費用由供應商承擔。

根據採購訂單，產品供應商或原材料供應商須對因品質低劣及／或與規格不一致而引致的所有索償負責。本集團保留權利就任何未達致其滿意的任何付運扣留部分付款。

有關本集團的最大供應商（供應商A）及主要供應商（供應商B）

供應商A及供應商B均為總部位於意大利的國際著名羊絨紗線及織物生產商。供應商A亦為高檔服裝及配飾製造商及供應商。

本集團與供應商A及供應商B已建立超過7年的業務關係。由於彼等為客戶J的指定羊絨紗線供應商，客戶J不時要求本集團按客戶J分別與供應商A及供應商B事先釐定的價格，向供應商A及供應商B採購客戶J規定顏色及規格的羊絨紗線。根據該採購安排，存貨的所有權、風險及回報於紗線交付時轉移至本集團，而本集團承受與該等材料有關的若干風險，包括發生可能對該等存貨造成損害的任何事故所造成的損失。此外，本集團承受存貨管理成本，例如交付成本及與呆滯及受損存貨項目有關的成本。根據香港會計準則第18號—收入，本集團面臨與銷售貨品及採購原材料有關的重大風險和回報。因此，與客戶J進行的交易入賬列為貿易收入，其中，向客戶J作出的銷售額按總額入賬列為收入，而相關銷售成本於本集團的合併收益表確認。於往績記錄期間，根據該採購安排採購的原材料於合併財務狀況表確認為存貨。本集團向供應商A及供應商B發出的採購訂單條款與本集團向其他供應商發出的典型採購訂單的條款並無重大差異。因此，董事認為，向供應商A及供應商B的採購金額波動很大程度上與客戶J應佔本集團的營業額金額變動一致。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，向供應商A作出的採購總額分別約為155.6百萬港元及130.8百萬港元。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，向提供相似紗線的其他供應商作出的採購總額分別約為30.7百萬港元及47.5百萬港元。與此同時，截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，本集團與供應商A有關的銷售成本分別為152.6百萬港元及111.1百萬港元，分別佔本集團於相關期間總銷售成本的49.8%及35.9%。截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，本集團與提供類似紗線的其他供應商有關的銷售成本分別為43.8百萬港元及55.2百萬港元，分別佔本集團於相關期間總銷售成本的14.3%及17.8%。

本集團用於生產的羊絨紗線可按與供應商A及供應商B所提供者類似的條款及質量輕鬆從其他供應商獲得。除為生產客戶J的訂單而向供應商A及供應商B購買的紗線外，本集團可自由選擇其本身的供應商。於挑選過程中，本集團將取得多名供應商的報價，並根據上述標準作出最終決定。

截至二零一四年三月三十一日止兩個年度，本集團分別向合共4名及5名位於意大利及中國的供應商採購純羊絨紗線。誠如上表所提到，供應商A應佔往績記錄期間的總購買額由68.5%降低至54.3%，主要由於本集團積極尋求從可按相似質量及可比較條款提供優質羊絨紗線的其他供應商採購。經過與構成龐大網絡的羊絨供應商的多年合作，本集團已與該等供應商建立密切的業務關係。因此，本集團於往績記

錄期間並未於採購羊絨紗線遭遇任何困難。董事亦預期不會發生可能妨礙本集團按與供應商A所提供者相似或可能更有利的條款及質量購買羊絨紗線的情況。

原材料及勞動力價格波動

直接勞工成本約佔本集團總製造成本的10%。倘若勞動力成本上升，本集團可能將增加的成本轉嫁予客戶。倘若原材料價格上升，可能發生以下情形：(1)原設備製造業務方面，客戶可能承擔上升的成本或使用更為廉價的混紡紗線以維持支付予本集團的價格不變，或(2)零售業務方面，本集團亦可能採用較廉價的混紡紗線或根據地區、人口及客戶消費能力及模式於其零售網絡範圍內調整價格策略。

羊絨紗線為本集團生產的主要原材料，佔本集團製成品成本的大部分。透過普遍採用成本加成定價模式作為其定價政策，本集團能夠將羊絨紗線及其他原材料增加的任何成本轉嫁至其客戶，並以加成的形式保持目標毛利率。當客戶向本集團發出採購訂單指示時，本集團將根據客戶的規格尋找合適的紗線(客戶J的情況除外，彼將指定本集團向特定供應商按預先釐定的價格購買紗線)。隨後，本集團將提交反映紗線成本及其他生產成本連同加成(於往績記錄期間介乎7.5%至29.3%)的報價，以供客戶確認，基於該等算術運算，羊絨紗線的成本波動將一直反映於報價中，從而令紗線增加的任何成本將一直於開始生產前獲客戶確認及接受。倘價格大幅增加，本集團可能建議客戶考慮使用混紡羊絨(非純羊絨)及其他替代材料，以降低生產成本。於該等情況下亦採用成本加成模式對產品進行定價。於任何情況下，本集團僅會於報價中的所有要素均獲客戶接受方會繼續與其開展交易。

存貨控制

原材料存貨控制

本集團生產過程採購及使用的大部分原材料為純羊絨紗線，羊絨是一種受市場價格波動影響的相對較昂貴的原材料，截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，平均約佔總製造成本的66.4%及52.6%。除羊絨外，本集團亦需採購各種其他原材料以供用於其生產。原材料存貨存儲於惠州廠房及贛州廠房的倉庫內。

為避免過度採購及浪費，本集團採用一項倉庫存貨控制政策，使本集團盡量降低採購及存貨管理成本，以及最大程度提高對市場價格波動的適應能力。於二零一三年及二零一四年三月三十一日，本集團原設備製造業務的原材料存貨總值為25.2百萬港元及39.3百萬港元。存貨水平提高乃由於本集團於二零一三年十一月實行成本節省措施，在價格優惠時購買過量的原材料所致。該等材料部分按本集團的一名原設備製造客戶的要求購買，彼已於二零一四年下達生產訂單，但希望利用當時的原材料價格優勢。餘下部分乃由本集團根據二零一四年第一季度計劃生產的零售產品購買。

本集團的原設備製造客戶可規定其規格及用於其產品的紗線混合及其他配飾。獨立實驗室對交付的每批原材料進行實驗室測試，以確保成份符合所有必要的標準。本集團保留向供應商退回缺陷材料的權利。本集團將存置存貨記錄，以便儲存及檢索原材料。本集團的採購部門監控原材料的供應及儲存，包括紗線及配飾，以保證有足夠的原材料供應用於生產。該部門亦負責監控倉庫的濕度及溫度，以確保存置的紗線處於最佳狀態。憑藉存貨記錄，本集團能夠檢索及方便有效地使用倉庫的原材料。採購部門在向供應商下達任何採購訂單前亦將檢查倉庫的紗線類型及數量。為盡量減少原材料浪費，本集團要求其供應商交付滿足各生產訂單所需的精確數量的紗線。於往績記錄期間，本集團並無遭遇任何重大原材料供應短缺或延誤。

本集團會在客戶確定訂單後下達原材料的採購訂單。倘在客戶的訂單完成後仍留有過剩的紗線或原材料，本集團將(i)獲得更多的銷售訂單，以用盡該等過剩的紗線或原材料；及(ii)將該等過剩的紗線用於零售業務的針織服裝生產。

董事認為，本集團的存貨控制政策支持本集團營運資本的有效使用以及最大限度地減少存貨報廢風險。本集團於各報告日期檢討其存貨，並就陳舊、滯銷及減值項目作出減值撥備。存貨初步按成本確認，隨後按成本與可變現淨值之間的較低者列賬。成本採用加權平均法計算。本集團主要根據預期未來市場狀況及估計售價估計存貨的可變現淨值。倘可變現淨值低於賬面值，本集團計提減值撥備。於往績記錄期間，本集團並無就陳舊或呆滯原材料存貨作出任何撥備。於往績記錄期間，原設備製造業務就原材料作出的撥備分別為約3.6百萬港元及1.4百萬港元，而並無就零售業務作出任何撥備。

零售業務存貨

本集團已實行監控及控制零售網絡的銷售表現及存貨水平的政策。透過本集團的企業資源規劃系統，零售業務的管理人員可監控零售存貨，包括存貨水平、庫齡及構成。基於所收集的資料，管理層可通過補貨熱賣單品及移除不太受歡迎的貨品，或根據網絡中不同的客戶需求水平，透過將產品轉移至不同的零售店舖，調整存貨水平。收集的資料亦可讓本集團的管理層理解客戶的喜好，以便該等喜好更好地反映在本集團於隨後季度的產品中。

為進一步降低存貨過時的風險，本集團將根據預期的可銷售性，定期監控其庫齡較高的零售存貨。一般而言，庫齡達到一年以上的存貨將透過季末店舖銷售或百貨商場內的快閃店以折扣價出售。本集團不時清點實際存貨，以發現過時或破損的零售貨物及確保企業資源規劃系統中記錄的庫存水平屬準確。

敏感度分析

原材料成本

純羊絨紗線為本集團製造產品所用的主要原材料。下列敏感度分析闡釋了本集團的純羊絨(為本集團於往績記錄期間用於生產的重要材料)平均成本的假設性波動影響。假設性波動率設為4%及7%，相當於並超過了於往績記錄期間本集團的純羊絨平均單位成本按年最大波幅，因此就該敏感度分析而言屬合理：

僅供說明之用，下列敏感度分析闡釋了羊絨平均成本出現假設性波動的情況下，本集團溢利可能出現的變動：

<u>所使用的純羊絨紗線平均成本假設性波動</u>	<u>+4%</u>	<u>+7%</u>	<u>-4%</u>	<u>-7%</u>
	(千港元)	(千港元)	(千港元)	(千港元)
除稅前溢利變動				
截至二零一三年三月三十一日止年度	(7,441)	(14,416)	7,441	14,416
截至二零一四年三月三十一日止年度	(6,299)	(12,204)	6,299	12,204
除稅後溢利變動				
截至二零一三年三月三十一日止年度	(6,213)	(12,038)	6,213	12,038
截至二零一四年三月三十一日止年度	(5,259)	(10,190)	5,259	10,190

業 務

勞工成本

下列敏感度分析闡釋了本集團於往績記錄期間平均勞工成本的假設性波動對本集團於往績記錄期間的溢利的影響。假設性波動率設為12%至14%，相當於並超過了於往績記錄期間本集團平均勞工成本按年最大波幅，因此就此敏感度分析而言屬合理：

平均勞工成本假設性波動	+12%	+14%	-12%	-14%
	(千港元)	(千港元)	(千港元)	(千港元)
除稅前溢利變動				
截至二零一三年三月三十一日止年度	(3,419)	(3,989)	3,419	3,989
截至二零一四年三月三十一日止年度	(3,838)	(4,478)	3,838	4,478
除稅後溢利變動				
截至二零一三年三月三十一日止年度	(2,564)	(2,992)	2,564	2,992
截至二零一四年三月三十一日止年度	(2,879)	(3,359)	2,879	3,359

質量控制

本集團十分重視其質量控制。於二零零九年，惠嘉織造通過申請獲得ISO 9001:2008資格認證。於最後可行日期，本集團擁有六名質量控制檢驗員，由產品質量控制及保證部門主管陳慧清女士領導，彼等負責中期及最終產品檢驗程序。有關陳慧清女士的經驗及資歷載於本招股章程「董事、高級管理層及員工」一節。本集團根據合格質量標準對其廠房製造的在製品及製成品以及由第三方分包商供應的可交付產品進行質量檢查，該行業標準規定在特定樣本數量下被認為可接受的不合格貨品最高百分比的統計量度方法。

原材料質量保證

董事認為優質原材料的穩定供應是本集團成功的關鍵。

原材料(紗線)在到達本集團的生產廠房後立即由質量控制員工進行檢驗。紗線在紗線支數(或隔距)、起球現象，顏色及耐洗度以及成分方面經過實驗室的測試，以確保與客戶的規格準確相符合。不符合客戶指定要求的原材料會退回予供應商。本集團亦就配料及配飾進行質量檢驗，例如檢查可發現的缺陷及是否符合本集團的規格。有賴於本集團的質量控制程序，本集團並無於採購的原材料中發現任何重大缺陷，亦無於原材料供應及交付方面遭遇任何重大延遲。

於往績記錄期間，概無發生因供應中斷而須向其原設備製造客戶支付賠償的事件。

分包工作質量保證

關於本集團對分包工作的質量控制措施，請參閱本節「分包工作的質量控制」一段。

質量控制程序

本集團已採用下列質量控制及保證程序，以確保其製成品符合客戶規定的高標準。

責任範圍	工作說明
磅片	確保編織過程中並無重大紗線損失或浪費，員工將編織的織片重量與送入編織機的紗線總重量進行對比。
編織服裝檢查	全面檢查所有編織織片及樣本的韌性及針數。
縫合部分檢查	由於縫合是最複雜的程序之一，要求技巧熟練的人員完成，進行質量檢查旨在確保織片及配料平滑準確縫接。
挑撞部分檢查	檢查挑撞部分的完整性及整潔度。服裝殘留的多餘紗線將會被清除。
半成品檢查	員工檢查所有半成品是否(i)完成所有生產流程及(ii)存在不可挽回的瑕疵。
洗水後的服裝檢查	檢查經過洗水及烘乾的服裝以確保不含污垢及油脂。
熨燙後測量	經過洗水及熨燙後，服裝尺寸可能會由於縮水而稍微改變。員工會測量服裝以確保全部符合必要測量標準，尤其是衣領、袖子、袖子、肩寬、胸圍及後幅。
最後檢查	製成品將由檢查員工進行仔細檢查，員工對所有服裝反複檢查後再進行包裝。在此環節中，本集團的主要客戶可能會指派其本身的質量保證員工到惠州廠房開展質量檢查。

由原設備製造客戶進行的質量檢驗

本集團的原設備製造客戶或會指派彼等的代表或獨立檢驗機構對本集團製造的製成品進行現場質量檢查。在包裝付運前，成品會按照抽樣基準，根據特定原設備製造客戶的質量標準進行檢查。一般而言，製成品會按照AQL標準進行質量控制，並參考服裝行業所採用的標準化AQL表格進行檢驗。AQL標準指在隨機抽樣檢驗過程中認為可接受的瑕疵數量上限。倘製成品符合規格及適用的質量標準，本集團將獲發一張檢驗證明書，表明產品可作付運。倘製成品不符合所規定的標準，則本集團將會立即修改產品及重新安排付運。在生產截止時間及預算限制的規限下，延遲的付運有時可能以空運方式進行。

未能達到該等標準將使客戶有權退換貨物。於往績記錄期間，概無發生客戶因質量缺陷而退回本集團產品的事件。

市場及競爭

誠如本招股章程「行業概覽」一節所披露，中國的羊絨服裝製造行業適度集中，於二零一三年，有超過約3,200位製造商，但十大製造商佔該行業的總銷售收益約55.4%。中國的大部分羊絨服裝製造商為外國時尚品牌擁有者的原設備製造商，並無自己的品牌。董事認為，通過生產符合美國主要時裝標籤規定的高品質羊絨服裝，並自二零零九年於香港建立其自有的零售品牌，本集團已成功與其他中國製造商相區別。於二零一三年，香港羊絨時裝零售市場擁有22位羊絨服裝零售商，五大零售商佔該市場的總零售收益約58.0%。在香港，許多零售商都會出售羊絨服裝，但僅其中少數專營該類服裝。透過於全年提供價格實惠的羊絨服裝以吸引對預算敏感的消費者，本集團已成功建立其作為香港知名的高品質羊絨服裝供應商的地位。

不合規事件

下表概述本集團於往績記錄期間及直至最後可行日期的不合規事件：

與中國法律法規有關的不合規事件

過往不合規事件	不合規原因	補救措施	本集團相關成員公司或其董事所面臨的法律後果及潛在的最高處罰/罰款	為防止再次發生而採取的控制措施
1 惠嘉織造未在指定時間內就二零一一年九月及二零一二年三月兩個期間作出稅項申報。於二零一二年六月，惠嘉織造被處以罰款人民幣300元。於二零一三年五月，惠嘉織造被處以罰款人民幣300元。	該疏忽並非有意為之，而主要是由於無心之失及欠缺對相關規定的了解，具體而言，是由於惠嘉織造無意疏忽於財務期間內為惠嘉織造作出稅項申報的存檔截止日期。	惠嘉織造已於定期限內通過作出稅項申報及支付所有罰款(合共人民幣600元)進行整改。	根據《中華人民共和國稅收徵收管理法》，惠嘉織造被處以稅務罰款。 據中國法律顧問告知，該等不合規事件性質輕微，而惠嘉織造的相關董事將不會根據適用中國法律及法規受到任何監禁處罰。	(1) 本集團附屬公司的所有稅務檔案及稅項合規相關事宜將由本集團的財務總監及公司秘書王樂民先生(彼為香港執業會計師)進行監督。 (2) 本集團已促使中國附屬公司及本集團財務團隊定期召開季度會議，以加強本集團與附屬公司員工的交流，以確保本集團財務總監及時了解任何稅項申報或報告截止日期或稅務局的其他要求。
				(3) 本集團將向本集團財務團隊定期提供培訓及有關適用稅項法律法規的最新資訊。

本集團相關成員公司或其董事所面臨的法律後果及潛在的最高處罰／罰款	為防止再次發生而採取的控制措施
<p>2 惠嘉織造的鍋爐排放的空氣污染超過過排許可證規定的標準。於二零一三年七月，惠州市環保局發現本集團的鍋爐排放的廢氣中的粉塵濃度超過標準1.6倍。惠嘉織造被勒令即時整改，並被處以罰款人民幣10,000元。於二零一三年十月，該機關發現鍋爐的粉塵及氮氧化物水平分別超過限額2.5倍及0.3倍，惠嘉織造被勒令進行整改，並被處以罰款人民幣40,000元。於二零一三年十一月，該機關發現二氧化硫水平超過限額1.3倍。惠嘉織造被勒令進行整改，並被處以罰款人民幣20,000元。</p> <p>惠嘉織造的污水處理設施並未正常運行，即污水處理罐的菌膜不足，導致靚氧細菌的沉澱結果不理想，導致污水處理的效率較低。於二零一二年六月，惠嘉織造被勒令進行整改，並被處以罰款人民幣22,116元。</p> <p>於二零一三年十二月，惠州市環保局發現污水處理系統中的氧含量要求及五日生化需氧量分別超過限額0.1倍及0.3倍。惠嘉織造被勒令進行整改，而並無被處以罰款。</p>	<p>(1) 本集團已指派本集團生產主管張涯悅女士負責惠州廠房的環保事宜，並確保將向相關員工就環保法律法規提供適當的培訓以確保妥為合規。</p> <p>(2) 本集團已加強員工培訓並對負責污水處理設施的員工及彼等遵守本集團有關污水排放水平的標準的情況進行監督。</p> <p>(3) 惠嘉織造就污水處理設施的有效性進行定期檢查及測試，以確保符合規定的標準。</p>
<p>該不合規事件主要是由於疏忽及欠缺對相關規定的了解。</p> <p>最初，本集團採用回收／廢棄的木料作為鍋爐的燃料。當本集團鍋爐排放的廢氣中的粉塵濃度於二零一三年七月超過標準1.6倍時，本集團曾嘗試透過利用普通木材補救該問題，但意外的是，這導致於二零一三年十月再度出現違規。本集團隨後嘗試透過使用鋸屑降低污染程度，導致於二零一三年十一月，本集團發現及使用符合環保標準的環保燃料芯塊，降低微粒排放，最終解決多個排放問題。於二零一四年七月，本集團完全停止使用鍋爐，並自此依賴電力供電。</p> <p>此外，負責操作惠州廠房的鍋爐房設施的技師並未嚴格遵守責任經理就空氣污染物的指引。此外，該技師並未接受過有關鍋爐排放物的教育。</p>	<p>惠嘉織造已於規定截止日期內進行整改及支付所有罰款。</p> <p>惠嘉織造自二零一零年二月八日至二零一二年二月二十八日有效的排放物許可證。惠嘉織造已取得惠州市環保局及惠州仲愷高新技術產業開發分局日期為二零一四年六月二十日的書面確認，據此，中國法律顧問認為，簽發當局為監督惠嘉織造遵守環保法律的主管當局，且除本表所載列的不合規事件外，自二零一零年十月以來，惠嘉織造並未造成其他不合規事件，亦無任何重大污染事件。</p> <p>為減少鍋爐排放的粉塵微粒，本集團獲得建議，由木柴作為燃料轉為利用鋸屑，以降低微粒及氮氧化物的水平。於二零一零年一月，本集團尋求通過將燃料更改為符合環境標準的環保燃料芯塊補救該問題。</p>
<p>本集團相關成員公司或其董事所面臨的法律後果及潛在的最高處罰／罰款</p>	<p>根據《廣東省環境保護條例》及《中華人民共和國水污染防治法》，惠嘉織造被勒令糾正不合規行為並被處以環境罰款。</p> <p>根據當地環保部門於二零一四年六月二十日發出的確證書，惠州環保局已確認，惠嘉織造已取得環境批准手續及取得排放污染物的許可證。然而，值得注意的是，自二零一零年十月一日起至二零一零年十一月十日，有關詳情載於本表，而惠嘉織造已對不合規事件進行相應的補救，且於上述期間消除若干規定的限制外，並無任何重大污染或不合規事件；惠州仲愷高新技術產業開發區環保分局亦確認，惠嘉織造於收到有關通知後已於規定期限內進行整改及支付所有罰款。</p>

過往不合规事件	不合规原因	補救措施	本集團相關成員公司或其董事所面臨的法律後果及潛在的最高處罰/罰款	為防止再次發生而採取的控制措施
	<p>當時負責惠州廠房的污水處理設施的技師亦未嚴格遵照負責經理有關管理及維護污水處理設施及控制水污染物排放水平的指示。</p>	<p>自二零一四年七月起，惠嘉織造已停止使用鍋爐，目前轉為購買當地電力公司的電力進行生產。透過僅使用電力產生的蒸汽熨燙衣服，於二零一四年七月用於熨燙的蒸汽產生成本較二零一三年相應月份相對減少19.2%，而董事認為，轉用電力對本集團整體的生產成本並無重大影響。惠州市環保局已確認本集團能夠遵守相關規定。</p>	<p>據中國法律顧問告知，該等不合规事件性質輕微，而惠嘉織造的相關董事將不會根據適用中國法律及法規受到任何監禁處罰。</p>	
		<p>為整改污水處理設施，本集團於收到處罰通知後已立即增加污水處理罐中的親氧細菌。此外，本集團已於二零一二年八月購買及安裝水循環設備，以將污水重新導回水池進行第二輪處理，從而維持污水處理罐中的菌膜於合適水平。</p>		
		<p>緊接收到惠州市環保局的整改通知後，本集團已調整污水處理系統，將水循環量控制在規定限額內，以確保氧含量及生化需氧量將不會超過法定限額。</p>		

過往不合规事件	不合规原因	補救措施	本集團相關成員公司或其董事所面臨的法律後果及潛在的最高處罰／罰款	為防止再次發生而採取的控制措施
<p>3 自二零零五年五月初起，惠嘉織造並未就用作鍋爐房的一幢建築物取得業權證明書。</p>	<p>該不合规事件主要是由於疏忽及欠缺對相關規定的了解。此外，由於鍋爐房的建築面積相對較小，且為配套建築物，惠嘉織造當時負責建築項目的執行人員並不知悉鍋爐房亦受限於樓宇及建設工程的法律規定。</p>	<p>董事認為，該無業權證明書的物業對惠嘉織造的營運並不重要，且惠嘉織造已停止使用鍋爐，並計劃於二零一四年十月獲取政府部門批准(預期於二零一四年十月獲取)後將鍋爐房拆除。本集團的中國法律顧問認為，惠嘉織造的業務將不會受到該不合规事件的不利影響。</p> <p>控股股東已訂立彌償保證契據，以就本集團可能因該不合规事件遭致的所有損失及負債作出補償。</p>	<p>根據《建設工程質量管理條例》，惠嘉織造或會被相關主管部門勒令於規定期限內糾正違規行為，及被處以最高為樓宇構築物的工程合約付款4%的罰款，即最高金額約為人民幣11,700元。</p> <p>截至最後可行日期，本集團並無遭受任何罰款或處罰。</p> <p>據中國法律顧問告知，該等不合规事件性質輕微，而惠嘉織造的相關董事將不會根據適用中國法律及法規受到任何監禁處罰。</p>	<p>(1) 本集團已採納下文「旨」在防止日後發生不合规事件及改善企業管治的措施」一段所載的內部控制措施以加強內部管理，並已與其中國管理人員及相關員工溝通，以確保已取得所需的所</p> <p>(2) 於進行新的建設項目或其他樓宇維修工程時，倘有任何有關樓宇安全問題，本集團將在外</p> <p>實施嚴格格的協助下，以確保日後遵守相關的中國法律法規規定。</p>

過往不合规事件	不合規原因	補救措施	本集團相關成員公司或其董事所面臨的法律後果及潛在的最高處罰/罰款	為防止再次發生而採取的控制措施
<p>5 於二零一四年前，惠嘉織造及贛州溢升未及時在相關住房公積金管理處進行登記及繳納住房公積金。</p>	<p>該不合規事件主要是由於疏忽及欠缺對中國地方或社會情況及僱員程度有所差異，因此，本集團並未有為及代表其僱員繳付若干過往的住房公積金。</p>	<p>惠嘉織造及贛州溢升已自二零一四年三月三十一日止年度起為其全部僱員繳納住房公積金。本集團就截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度處於相關住房公積金當局對不合規事件施加行政處罰的兩年法定時限內贛州溢升分別作出撥備人民幣1.5百萬元及人民幣1.4百萬元，包括估計罰款分別約人民幣50,000元及人民幣50,000元。</p>	<p>根據《住房公積金管理條例》，相關當局或勒令惠嘉織造及贛州溢升於規定期限內在相關住房公積金管理處進行僱員登記。倘惠嘉織造及贛州溢升未能在規定期限內進行登記，則或會被處以人民幣10,000元至人民幣50,000元的罰款。</p> <p>住房公積金管理局亦會勒令惠嘉織造及贛州溢升在規定期限內支付尚未繳付的住房公積金。倘彼等未能在規定期限內如此行事，住房公積金管理局或會向相關中國法院申請付款令。</p> <p>截至最後可行日期，本集團並無遭受任何罰款或處罰。</p> <p>中國法律顧問告知，該等不合規事件性質輕微，而惠嘉織造及贛州溢升的相關董事將不會根據適用中國法律及法規受到任何監禁處罰。</p>	<p>(1) 惠嘉織造及贛州溢升的財務部門已自二零一四年前起每月檢查供款付款情況，並根據僱員的實際工資扣留僱員供款，並直接向相關基金作出供款。財務部門將向本集團的合規主任楊詩傑先生提供季度報告，彼負責監督住房公積金的合規情況；及</p> <p>(2) 本集團於中國附屬公司的人力資源團隊已自二零一四年五月起就有關僱員支付等部分的住房公積金的規定加強與新聘僱員的溝通。</p> <p>(3) 本集團將委聘外部法律顧問將就住房公積金法律及法規及更新向財務部門定期提供定期合規培訓。</p>
<p>於二零一四年前，惠嘉織造及贛州溢升未及時在相關住房公積金管理處進行登記及繳納住房公積金。</p>	<p>該不合規事件主要是由於疏忽及欠缺對中國地方或社會情況及僱員程度有所差異，因此，本集團並未有為及代表其僱員繳付若干過往的住房公積金。</p>	<p>惠嘉織造及贛州溢升已自二零一四年三月三十一日止年度起為其全部僱員繳納住房公積金。本集團就截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度處於相關住房公積金當局對不合規事件施加行政處罰的兩年法定時限內贛州溢升分別作出撥備人民幣1.5百萬元及人民幣1.4百萬元，包括估計罰款分別約人民幣50,000元及人民幣50,000元。</p>	<p>根據《住房公積金管理條例》，相關當局或勒令惠嘉織造及贛州溢升於規定期限內在相關住房公積金管理處進行僱員登記。倘惠嘉織造及贛州溢升未能在規定期限內進行登記，則或會被處以人民幣10,000元至人民幣50,000元的罰款。</p> <p>住房公積金管理局亦會勒令惠嘉織造及贛州溢升在規定期限內支付尚未繳付的住房公積金。倘彼等未能在規定期限內如此行事，住房公積金管理局或會向相關中國法院申請付款令。</p> <p>截至最後可行日期，本集團並無遭受任何罰款或處罰。</p> <p>中國法律顧問告知，該等不合規事件性質輕微，而惠嘉織造及贛州溢升的相關董事將不會根據適用中國法律及法規受到任何監禁處罰。</p>	<p>(1) 惠嘉織造及贛州溢升的財務部門已自二零一四年前起每月檢查供款付款情況，並根據僱員的實際工資扣留僱員供款，並直接向相關基金作出供款。財務部門將向本集團的合規主任楊詩傑先生提供季度報告，彼負責監督住房公積金的合規情況；及</p> <p>(2) 本集團於中國附屬公司的人力資源團隊已自二零一四年五月起就有關僱員支付等部分的住房公積金的規定加強與新聘僱員的溝通。</p> <p>(3) 本集團將委聘外部法律顧問將就住房公積金法律及法規及更新向財務部門定期提供定期合規培訓。</p>

有關公司條例的不合規事件

過往不合規事件	不合規原因	補救措施	本集團相關成員公司或其董事所面臨的法律後果及潛在的最高處罰/罰款	為防止再次發生而採取的控制措施
<p>1. 所有香港附屬公司於二零零二年至二零零九年、二零一二年及二零一三年期間未能根據前公司條例第122條(對應為公司條例第429條、第431條及第610條)向其各自的股東週年大會呈交彼等編製日期為不超過相關股東週年大會日期前九個月當日的經審核損益賬目及資產負債表。</p>	<p>該疏忽並非有意為之，而是由公司秘書服務供應商無意疏忽而未遵守前公司條例第122條(對應為公司條例第429條、第431條及第610條)所造成。</p>	<p>部分香港附屬公司的部分經審核損益賬目已早交予未經法院延長的規定期間後於二零零五年、二零一零年及二零一三年舉行的股東週年大會。</p> <p>升輝及溢升正在落實其各自於二零一三年的損益賬目及資產負債表，並將於二零一四年九月舉行的股東週年大會上呈交該等賬目及報表。</p>	<p>未能有意採取所有合理步驟確保遵守此責任的各該等公司及彼等各自的董事將於判決時被處以最高300,000港元的罰款及12個月監禁。於最後可行日期概無作出任何判決。</p> <p>就該等不合規情況對香港附屬公司進行檢舉已失時效，因該等違規發生於三年多以前，惟升輝及溢升於最後可行日期前過去三年的不合規事件並未失時效外。</p> <p>倘被判決，升輝及溢升極不可能被處以最高處罰/罰款及判處監禁。</p> <p>於最後可行日期概無被處以任何罰款。</p>	<p>本集團已採取下文「旨在防止日後發生不合規事件及改善企業管治的措施」一段所述內部控制措施，以防止再次發生該等不合規事件。</p>

有關公司條例的不合規事件

過往不合規事件	不合規原因	補救措施	本集團相關成員公司或其董事所面臨的法律後果及潛在的最高處罰／罰款	為防止再次發生而採取的控制措施
<p>2. 所有香港附屬公司於二零零一年至二零零三年、二零零五年至二零零九年及二零一二年至二零一三年的若干期間未能於前公司條例第111條(對應為公司召開其各自的股東週年大會)。</p>	<p>該疏忽是由公司秘書服務供應商無意疏忽而未遵守前公司條例第111條(對應為公司條例第610條)所造成。</p>	<p>對於升輝及溢升於最後可行日期前過去三年而未失時效的不合規事件，升輝及溢升於二零一一年、二零一二年及二零一三年召開股東週年大會。</p>	<p>未能採取所有合理步驟確保遵守此責任的各該等公司及彼等各自的董事將於判決時被處以最高50,000港元的罰款。於最後可行日期概無作出任何判決。</p> <p>就該等不合規情況對香港附屬公司進行檢舉已失時效，因該等違規發生於三年多以前，惟升輝及溢升於最後可行日期前過去三年的不合規事件並未失時效除外。</p> <p>倘被判決，升輝及溢升極不可能被處於最高處罰／罰款及判處監禁。</p> <p>於最後可行日期概無被處以任何罰款。</p>	<p>本集團已採取下文「旨在防止日後發生不合規事件及改善企業管治的措施」一段所述內部控制措施，以防止再次發生該等不合規事件。</p>

過往不合规事件	不合规原因	補救措施	本集團相關成員公司或其董事所面臨的法律後果及潛在的最高處罰／罰款	為防止再次發生而採取的控制措施
<p>3. 所有香港附屬公司(除溢升外)於二零零一年至二零零三年若干期間未能於前公司條例第109條(對應為公司條例第662條及第664條)規定的期間內向香港公司註冊處提交年度報表。</p>	<p>該疏忽是由公司秘書服務供應商無意疏忽而未遵守前公司條例第109條(對應為公司條例第662條及第664條)所造成。</p>	<p>隨後已於規定期限後於二零零二年及二零零三年向公司註冊處提交相關的年度報表。</p>	<p>未能採取所有合理步驟確保遵守此責任的各該等公司及彼等各自的高級職員將於判決時被處以最高50,000港元的罰款,如持續失責,則將被處以每日最高失責罰款700港元。於最後可行日期概無作出任何判決。</p> <p>於最後可行日期概無被處以任何罰款。</p> <p>就該等不合规情況的檢舉已失時效,因該等違規發生於三年多以前。</p>	<p>本集團已採取下文「旨在防止日後發生不合规事件」及改善企業管治的措施,一段所述內部控制措施,以防止再次發生該等不合规事件。</p>
<p>4. 所有香港附屬公司(除盈天管理外)於二零零二年至二零零五年、二零零九年及二零一零年的若干期間未能於前公司條例第107條(對應為前公司條例第664條)規定的期間內向香港公司註冊處提交的年度報表載明若干詳情。</p>	<p>該疏忽是由本公司秘書服務供應商無意疏忽而未遵守前公司條例第109條(對應為公司條例第664條)所造成。</p>	<p>根據前公司條例第351A條(對應為公司條例第900條)的限制,該等不合规事件已失時效。因此,無需採取補救行動。</p>	<p>未能採取所有合理步驟確保遵守此責任的各該等公司及彼等各自的高級職員將於判決時分別被處以最高50,000港元的罰款及(如持續失責)每日最高失責罰款700港元。於最後可行日期概無作出任何判決。</p> <p>於最後可行日期概無被處以任何罰款。</p> <p>就該等不合规情況的檢舉已失時效,因該等違規發生於三年多以前。</p>	<p>本集團已採取下文「旨在防止日後發生不合规事件」及改善企業管治的措施,一段所述內部控制措施,以防止再次發生該等不合规事件。</p>

過往不合规事件	不合规原因	補救措施	本集團相關成員公司或其董事所面臨的法律後果及潛在的最高處罰/罰款	為防止再次發生而採取的控制措施
<p>5. 所有香港附屬公司於二零零零年至二零零三年、二零零五年、二零零六年、二零零九年及二零一零一年的若干期間未能(i)根據前公司條例第119條(對應為公司條例第481條及第618條)於其會議記錄簿存置其董事會會議及/或股東大會的部分會議記錄,及(ii)根據前公司條例第119A條(對應為公司條例第619條)於其註冊辦事處、編製簿冊完成的辦事處或其與部分其他人士安排代表其任何製簿冊的辦事處存置包含其任何股東大會、任何董事會會議或其任何經理會議程序記錄的簿冊。</p>	<p>該遺漏是由公司秘書服務供應商無意疏忽而未遵守前公司條例第119條(對應為公司條例第481條及第618條)及前公司條例第119A條(對應為公司條例第619條)所造成。</p>	<p>根據公司條例附表11第108(2)條,各該等公司無須存置二零零三年之前的股東週年大會會議記錄、書面決議案或董事會會議記錄。</p> <p>於任何情況下,根據前公司條例第351A條(對應前公司條例第900條)的三年限制期,該不合规事件發生於二零零三年之後,已失時效。因此,無需採取補救行動。</p>	<p>未能採取所有合理步驟確保遵守下列規定項下責任的各該等公司及彼等各自的高級職員:</p> <p>(i) 前公司條例第119條(對應為公司條例第481條及第618條),將分別被處以最高罰款10,000港元及(如持續失責)最高每日失責罰款300港元;及</p> <p>(ii) 前公司條例第119A條(對應為公司條例第619條),將分別被處以最高罰款10,000港元及(如持續失責)最高每日失責罰款700港元。</p>	<p>本集團已採取下文「旨在防止日後發生不合规事件及改善企業管治的措施」一段所述內部控制措施,以防止再次發生該等不合规事件。</p>
			<p>於最後可行日期概無被處以任何罰款。</p>	<p>就該等不合规情況的檢舉已失時效,因相關違規發生於三年多以前。</p>

於最後可行日期，公司註冊處尚未就涉及上述不合規事件的本集團任何香港附屬公司採取任何行動或處以任何罰款。

於發現上述不合規事件後，本公司已委聘顧問就上述對前公司條例的不合規事件出具法律意見。

顧問已向本公司作出下列意見：

- (a) 除升輝及溢升於最後可行日期前三年內未遵守前公司條例第111條(對應為公司條例第610條)及前公司條例第122條(對應為公司條例第429條、第431條及第610條)的情況外，根據前公司條例第351A條(對應為公司條例第900條)檢舉上述不合規事件已失時效，因為相關違規發生於三年多以前。香港法院最近已表明，向法院申請糾正並無必要，且因並無檢舉風險，故不得就於申請前三年前已到期的違規情況提請法院。
- (b) 倘就上述未失時效的不合規事件對升輝及溢升進行判決，包括未遵守前公司條例第111條(對應為公司條例第610條)及前公司條例第122條(對應為公司條例第429條、第431條及第610條)，對升輝及溢升及彼等各自的董事／高級職員處以最高處罰／罰款及監禁的可能性極低，乃由於該等違規就嚴重性而言極為微弱；及
 - (i) 升輝及溢升及彼等的董事屬首次違規；
 - (ii) 該等違規事件乃由升輝及溢升各自聘用的外部公司秘書無意疏忽所造成；
 - (iii) 升輝及溢升的董事及／或高級職員現已知悉前公司條例及公司條例的規定；
 - (iv) 升輝及溢升作為公司，無法處以監禁；及
 - (v) 升輝及溢升已採取若干補救措施。

- (c) 倘升輝及溢升因未遵守前公司條例第111條(對應為公司條例第610條)而遭到檢舉及判決，估計該地區對升輝及溢升及其各董事各自處以每宗違規3,000港元的罰款並不合理；及
- (d) 倘升輝及溢升因未遵守前公司條例第122條(對應為公司條例第429條、第431條及第610條)而遭到檢舉及判決，難以就可能處以的罰款作出合理估計，乃由於公司註冊處網站上並無就該等違規情況進行檢舉及處以罰款的統計數據。

基於以上所述，董事認為被處以罰款的可能性不大，且上述不合規事件將不會對本集團的財務報表產生重大財務影響。因此本集團並未就上述不合規事件於財務報表中作出任何撥備。

就中國及香港相關不合規事件，控股股東已以本集團為受益人訂立一份彌償契據，據此，彼等同意就於配售成為無條件當日或之前與未遵守、延誤或未完全遵守公司或監管規定(包括上述中國及香港不合規事件)或任何適用法律、法規或規例相關的任何成本(包括但不限於法律及其他專業成本)、支出、開支、付款、款項、支銷、費用、罰款、要求、索償、債務、處罰、損失及損害賠償向本集團作出彌償，惟須受彌償契據的條款及條件所規限。

旨在防止日後發生不合規事件及改善企業管治的措施

為防止日後發生任何不合規事件及為籌備上市，本集團已聘用內部控制顧問(一名獨立第三方及一間為公眾及私人公司提供審核、稅務、諮詢及財務顧問服務的國際專業服務公司)(「內部控制顧問」)就協定的範圍進行檢討，範圍涵括對財務申報、收益、開支、存貨、人力資源、現金及司庫、一般電腦控制及轉讓定價的企業及附屬公司控制及業務程序控制。經內部控制顧問建議，本集團已採納及實施下列企業管治及內部控制措施，以強化內部控制制度及確保遵守各項適用法律法規(包括創業板上市規則)：

- 指派一名行政部職員，進行稅務、社會保險及住房公積金的計算、申報、管理及實際付款工作；

- 指派財務總監王樂民先生審批上述行政部職員的工作。
- 本公司的公司秘書王樂民先生及楊詩傑先生將負責按年檢討及更新合規政策及程序，確保合規政策及程序緊貼最新監管規定；
- 為新獲委任的董事、公司秘書或財務總監安排就職培訓，以討論及研究相關監管規定，了解董事於相關法律及法規下的職責及職務；
- 本公司現任董事已出席由本公司的香港法律顧問提供的董事培訓課程，以討論及研究相關監管規定，了解董事於相關法律及法規下的職責及職務；
- 本集團已委任天財資本，擔任其於上市後的合規顧問，以根據創業板上市規則就合規事項向本集團提供意見，並將委聘外部顧問及其他顧問(倘需要)；
- 本集團財務總監兼本公司的公司秘書王樂民先生獲指派確保遵守公司條例下的所有法定存檔及規定；
- 如有任何不合規或潛在不合規事項，本集團所有管理層成員及員工，須從速告知及／或知會本集團內部規章協調主任、董事、合規主任或法律顧問；及
- 本集團將不時為管理層成員及員工舉辦會議及講座，以討論及研究適用於本集團業務營運的監管規定及最新資訊。

董事及保薦人的意見

董事認為，不合規事件並不會影響創業板上市規則第5.01條、5.02條及11.07條所指的執行董事適切性，或創業板上市規則第11.06條所指的本公司上市適切性，而本集團採納的多項內部控制措施屬充份及有效，此乃由於考慮到(i)本集團已採取上述措施，以避免再次發生不合規事件；(ii)自採取有關措施以來，再無發生不合規事件；(iii)不合規事件並非蓄意引起，亦無涉及執行董事的任何欺詐行為，且並無對執行董事的誠信構成任何疑問。

經考慮上述各項及經審閱內部控制措施及審閱內部控制顧問的調查結果後，保薦人贊同董事的意見，認為(a)本集團採取的各項內部控制措施屬充份及有效；(b)根據創業板上市規則第5.01條及5.02條，執行董事具備與上市發行人董事職務相稱的能力水平；(c)上述不合規事項並不會影響創業板上市規則第5.01條、5.02條及11.07條所指的董事適切性，以及創業板上市規則第11.06條所指的本公司上市適切性；(d)不合規事項並無涉及董事不誠實；及(e)上述不合規事項並無對本集團帶來重大的財務及營運影響。

內部控制

除本節「不合規事件」一段所披露本集團實施的若干內部控制措施外，董事已採取進一步措施，以改進本集團的企業管治程序及內部控制制度，旨在確保本集團於董事會及管理層層面具備適當的制衡，以盡量降低日後違規事件發生的可能性。

內部控制顧問已編製一份致本集團的內部控制評估報告，內容乃有關實際掉調查結果及就上述流程及程序改善內部控制的推薦意見(「內部控制評估報告」)，並於二零一四年六月進行內部控制審閱後提供予本集團。內部控制顧問提供的主要調查結果、建議及補救狀態詳情載列如下：

內部控制檢討結果	建議及補救狀態
<ul style="list-style-type: none">● 缺乏書面的分包管理政策及程序	<ul style="list-style-type: none">● 本集團已制定有關分包商管理的正式政策及程序，包括分包商挑選標準及定期評估供應商的表現
<ul style="list-style-type: none">● 存貨盤點管理政策及程序不完善	<ul style="list-style-type: none">● 本集團已制定完善的政策及程序以規管存貨盤點管理，包括抽樣方法。將定期盤點包括原材料及製成品在內的物品。

業 務

內部控制檢討結果

建議及補救狀態

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">● 整個招聘流程缺乏適當的文件
● 缺乏有關勞動法律及法規合規監控的政策及程序
● 固定資產主文件管理的政策及程序以及固定資產的質量檢查及驗收流程管理不完善
● 缺乏業務應變計劃及災難復原計劃 | <ul style="list-style-type: none">● 人力資源部門已編製及存置員工申請表及招聘理由、職務及職責以及招聘職位要求的文件。
● 本集團已制定勞動法律及法規合規監控的政策及程序。
● 本集團已為所有重要固定資產管理流程制定政策及程序及存置文檔。
● 本集團已制定業務應變計劃及災難復原計劃。 |
|---|--|

根據內部控制顧問提供的調查結果及建議，本集團已規範各領域的若干書面政策及程序，並已於最後可行日期全面實施強化的內部控制措施。此外，內部控制顧問已於二零一四年八月對上述糾正措施開展跟蹤檢查，而基於本集團所提供的資料，並無發現任何重大例外情況。保薦人亦已取得及審閱本集團制定的該等書面政策及程序，並確認本集團已實施內部控制顧問建議的措施以糾正於內部控制評估報告所識別出的不足之處，並信納本集團強化的內部控制措施足夠及有效。

此外，儘管不合規事件乃無意犯下，無任何欺詐之處，亦非有意為之，惟執行董事承認，該等不合規事件可能是由於彼等失察所致。為持續改善其企業管治及內部控制，本集團擬採納或已採納下列措施：

- (a) 審核委員會負責監管本集團的財務申報及內部控制程序，亦將於上市後定期審閱遵守中國及香港法律的情況。審核委員會將透過下列方式履行其監管職責：
 - (i) 檢討本集團的內部控制及法律合規；

- (ii) 與管理層討論內部控制制度，以確保管理層已履行其職責建立有效的內部控制制度；
 - (iii) 應董事會的委派或主動就有關內部控制事宜的重要調查結果及管理層對調查結果的回應進行研究；
- (b) 本集團將考慮每年外聘獨立顧問，以對本集團內部控制制度的充分性及有效性進行持續評估，及為需要改進的領域建議行動計劃；
- (c) 本集團已指定執行董事楊詩傑先生為合規主任，以協助董事會不時評估及管理與本集團業務營運有關的風險，以確保妥為遵守中國及香港法律、法規及規例。此外，本集團於二零一四年九月成立法律合規委員會（「**法律合規委員會**」），以協助本集團監察本集團遵守與本集團營運有關的法律及法規的情況以及本集團監管合規程序及系統的充足性及有效性。法律合規委員會包括(i)執行董事及合規顧問楊詩傑先生、(ii)公司秘書王樂民先生(iii)獨立非執行董事陳銘燊先生及(iv)獨立非執行董事陳志強先生。請參閱本招股章程「董事、高級管理層及員工」一段，了解有關法律合規委員會成員的資歷及經驗的進一步詳情。

法律合規委員會將：

- 審閱本集團監管合規程序及系統的有效性，這將涉及所有重大程序，包括營運及合規程序及風險管理職能，並考慮本集團監管合規職能的資源、員工資歷及經驗、培訓計劃及預算的充足性；
- 就監察本集團的企業管治職能向審核委員會提供意見，包括(i)制定及審閱本集團的企業管治政策及常規，並按季度向審核委員會提供建議；(ii)審閱及監控董事及高級管理層的培訓及持續專業發展；(iii)審閱及監控本集團遵守法律及監管規定的政策及常規；(iv)制定及審閱適用於僱員及董事的行為守則及合規手冊；及(v)審閱本集團遵守創業板上市規則附錄15所載企業管治守則及於企業管治報告披露；

- 立即向審核委員會報告任何實際或疑似不合規問題，委聘外部專業顧問，例如律師及會計師，並準備建議，以供審核委員會考慮，以進一步呈交董事會考慮是否合適；及
 - 審閱獲審核委員會採納的內部控制措施的有效性，並(在專業人員的協助下)不時提供有關本集團業務的適用法律更新。
- (d) 本集團將透過委聘外部法律顧問持續不時為董事、高級管理層及員工提供有關本集團經營的法律及監管規定的年度培訓。
- (e) 本集團亦將委聘內部控制顧問評估及向法律合規委員會報告本集團是否已實施充分及有效的內部控制及財務報告制度。每年將向法律合規委員會提交一份報告以供審閱。

基於以上所述，董事認為，本集團的企業管治及內部控制政策就確保持續實質性遵守相關法律及法規而言屬充分。我們的管理層日後將會在必要時委聘法律顧問及／或其他獨立專業人士以提供建議。

轉讓定價安排

於往績記錄期間，本集團主要透過樂亞集團及泰亞有限公司(統稱「香港交易附屬公司」)進行原設備製造業務銷售及分銷活動。當收到來自其原設備製造客戶的採購訂單時，本集團會將其原設備製造客戶的採購訂單或生產指引傳達至惠嘉織造及贛州溢升以進行生產。惠嘉織造及贛州溢升製造的所有製成品均將售予香港貿易附屬公司，以銷售予原設備製造客戶。

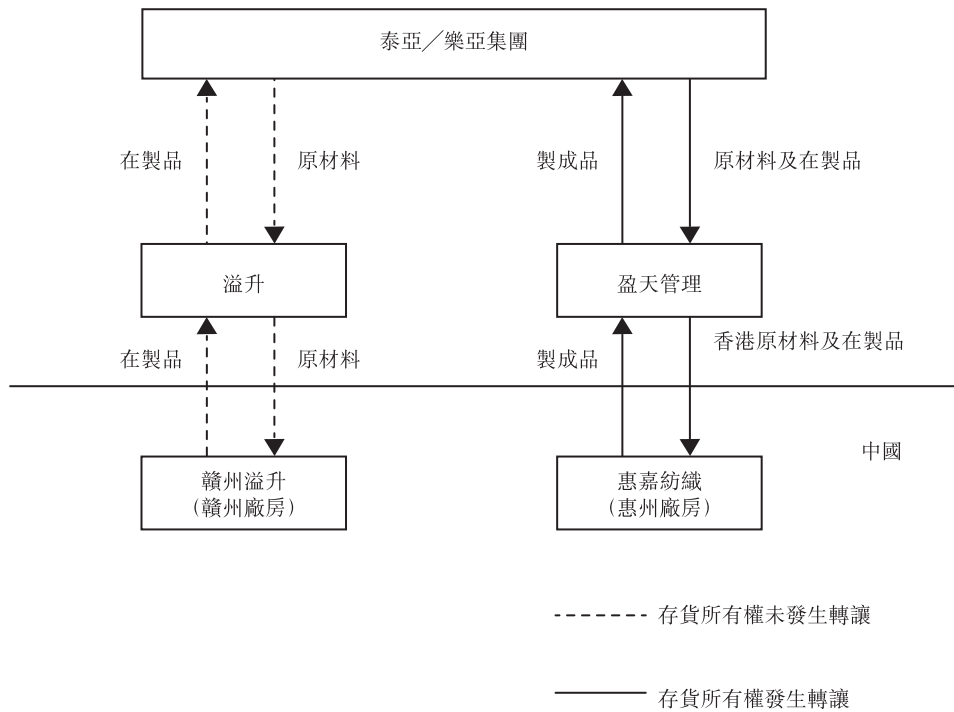
來料加工安排

本集團於贛州溢升根據來料加工安排進行洗水前程序，包括編製、縫合及挑撞，據此贛州溢升通過溢升收取從泰亞及／或樂亞集團進口的原材料及於其贛州廠房生產洗水前貨品。於生產後，贛州廠房根據來料加工安排，按經參考生產所涉及的僱員數目及於生產中所產生的效用成本釐定的加工費，向溢升出口洗水前貨品。來料加工安排下的存貨所有權並無轉移。

進料加工安排

惠嘉織造根據進料加工安排進行整個生產，據此惠嘉織造通過盈天管理從泰亞及／或樂亞集團購買及引進原材料及在製品，隨後惠嘉織造於生產後，通過盈天管理將製成品賣回至泰亞及／或樂亞集團。因此，於進料加工安排下，原材料、在製品及製成品的所有權均發生轉移。根據該安排，惠嘉織造透過盈天管理向泰亞及／或樂亞集團收取內部銷售保證金，而該保證金乃於公平協商後經參考與類似交易相若的市價而釐定。

詳述本集團所採用的來料加工安排及進料加工安排的圖表載列如下：



商業理由

泰亞及樂亞集團為行政中樞，負責本集團的銷售及市場推廣，包括獲取及管理客戶訂單及向溢升及盈天管理分派銷售訂單。溢升及盈天管理負責監控整體的生產及交付產品的物流安排。董事認為，該等戰略安排將提升管理效率及降低本集團銷售及市場推廣及生產職能於本集團任何單一實體的集中度。

稅務影響

根據《中華人民共和國企業所得稅法》及其實施條例《中華人民共和國企業所得稅法實施條例》以及《特別納稅調整實施辦法(試行)》，有關(其中包括)受同一第三方直接或間接控制的企業之間的購買、出售及轉讓產品的交易被視為關連方交易。鑑於香港貿易附屬公司、惠嘉織造及贛州溢升為本公司的間接全資附屬公司，該等有關方之間的交易被視為關連方交易。

此外，根據該等法律及法規，任何涉及關連方交易的企業須(i)提交年度關聯業務往來報告表及(ii)(倘交易金額超過若干限值)應稅務機關要求編製、存置及提交同期資料。

業 務

下表載列來料加工安排與進料加工安排的主要分別：

	贛州溢升採用的來料加工安排	惠嘉織造採用的進料加工安排
關稅	只要所出產的製品用作出口，進口材料獲豁免關稅。	只要所出產的製品用作出口，進口材料獲豁免關稅。
增值稅	(i) 贛州溢升的分包收入無須繳付增值稅；及 (ii) 已付的中國增值稅不得予以抵銷。	(i) 惠嘉織造的出口銷售無須繳付增值稅；及 (ii) 已付的中國增值稅可與國內銷售(如有)抵銷。如無國內銷售，可予退還。
企業所得稅	贛州溢升的應課稅溢利按實際基準繳付企業所得稅。	惠嘉織造的應課稅溢利按實際基準繳付企業所得稅。

根據中國稅務，轉讓定價法律及法規(如載於《中華人民共和國企業所得稅法》)、其實施條例以及《特別納稅調整實施辦法(試行)》通常應用於轉讓定價分析。有關本集團的中國公司釐定轉讓定價基準的相關詳情，請參閱本招股章程「業務—轉讓定價安排」一節。

本公司認為稅務局對稅務條例的第20(2)及61A節作出調整的可能性極低，原因是，於日常及一般商業過程中，本集團內部的交易乃按照公平交易進行及並無試圖授予本集團內部任何一方任何稅項優惠。就稅務局頒佈的稅務條例釋義及執行指引第45號—因轉讓定價或利潤再分配調整而享有的雙重徵稅豁免(「稅務條例釋義及執行指引第45號」)，本公司認為稅務條例釋義及執行指引第45號的重點是關於稅務局根據雙重徵稅協定的轉讓定價或利潤再分配調整而授予雙重徵稅豁免的看法及做法。由於本集團並無產生任何的稅務或經歷稅務機關的利潤再分配調整，因此稅務條例釋義及執行指引第45號與本集團的情況不相關。

香港貿易附屬公司並無於香港以外地區開展任何生產經營活動。因此，其溢利應按利得稅全面徵稅，概無任何分攤且稅務條例釋義及執行指引第21號並不適用。

於往績記錄期間，並無重大應收增值稅不可收回。

本集團並無參考稅務局於二零一二年三月頒佈的稅務條例釋義及執行指引第48號(「稅務條例釋義及執行指引第48號」)，申請香港與中國之間訂立的雙邊預約定價安排(「預約定價安排」)。稅務條例釋義及執行指引第48號為尋求預約定價安排的企業提供指引，有關預約定價安排為自願安排，其為釐定聯營企業間於指定期限內所進行交易的轉讓定價確定了一套適當標準。

本集團並無申請且目前無意申請預約定價安排程序。稅務條例釋義及執行指引第48號規定，達成預約定價安排的暫定時限為自接納正式申請起計18個月，而如出現所涉稅務部門之間長期磋商的情況，則可能耗時更長。鑑於本集團的營運規模、對申請作出定案所需時間的不確定性(由於引入市場的時間相對較短)、長期僱用專業人士的成本高昂以及申請過程中涉及的管理人員時間及資源，董事認為不宜作出有關申請。此外，由於預約定價安排程序屬自願性質，故董事認為，不進行預約定價安排申請料應不會使本集團出現任何後果。

惠嘉織造及贛州溢升自二零零七年開始與香港貿易附屬公司開展交易，彼等已就於二零零八年至二零一三年作出年度關聯業務往來報告表的相關存檔。由於惠嘉織造及贛州溢升的年度關連方交易金額均未超過上限，彼等獲豁免編製同期資料。然而，根據《國家稅務總局關於強化跨境關聯交易監控和調查的通知》(國稅函[2009]363號)，贛州溢升於二零零九年至二零一二年一直產生虧損，須就二零零九年至二零一二年編製及提交同期資料，而不論其是否基於上述上限規定獲豁免。

根據中國法律顧問意見，贛州市章貢區國家稅務局(「贛州稅務局」)實施的規則並不包括《國家稅務總局關於強化跨境關聯交易監控和調查的通知》(國稅函[2009]363號)。此外，贛州稅務局於二零一三年十月十八日發出章貢國稅通[2013]第010019號《稅務事項通知書》，要求贛州溢升基於獨立交易原則開展應付稅項自評，

導致於二零零八年一月一日至二零一二年十二月三十一日期間評得額外稅項人民幣401,100.41元(「額外稅項」)及逾期罰款人民幣4,412.1元。因此，中國法律顧問認為，贛州稅務局或不會要求贛州溢升提交二零零九年至二零一二年期間的同期資料。額外稅項於L & A International Holdings Inc.(建議集團重組前本集團的控股公司)截至二零一三年三月三十一日止年度的綜合財務報表中計提撥備，並於截至二零一四年三月三十一日止年度悉數繳付。

於二零一四年一月十七日，本公司已委聘一名稅務顧問就贛州溢升或惠嘉織造及本集團香港附屬公司截至二零一三年三月三十一日止年度的加工安排(「待審閱交易」)開展分析(「TP分析」)。就TP分析而言，該稅務顧問基於下列程序計算贛州溢升及惠嘉製造的資產回報範圍：

- (i) 了解贛州溢升及惠嘉織造採取的經營及職能模式；
- (ii) 了解所採用的轉讓定價方式以釐定待審閱交易的定價；
- (iii) 獲得贛州溢升及惠嘉織造的財務報表及其他相關會計資料、納稅申報記錄；
- (iv) 基於待審閱交易的性質及特徵，分析贛州溢升及惠嘉織造的職能及風險，並識別獨立的可資比較公司以開展經濟分析(「經濟分析」)；及
- (v) 基於經濟分析，計算截至二零一三年三月三十一日止年度待審閱交易符合獨立交易原則的資產回報合理範圍。

本公司已比較贛州溢升及惠嘉織造自二零一三年四月一日起至二零一三年十二月三十一日期間的資產回報與TP分析計算的資產回報合理範圍，並認為，L & A International Holdings Inc.截至二零一三年三月三十一日及二零一四年三月三十一日止年度的綜合財務報表無需作出額外的轉讓定價撥備。

自二零一四年一月起，本集團已採用基於TP分析計算得出的資產回報範圍釐定的公司間定價。因此，管理層認為，公司間定價按獨立交易原則作出，而L & A International Holdings Inc.截至二零一四年三月三十一日止年度的綜合財務報表無需作出額外的轉讓定價撥備。

L & A International Holdings Inc. 截至二零一四年三月三十一日止兩個年度各年的綜合財務報表(已考慮上述所得稅撥備)，申報會計師編製本招股章程附錄一所披露的會計師報告。有關進一步詳情，請參閱本招股章程附錄一所載申報會計師的意見。

根據中國法律顧問意見，惠嘉織造未能於二零零七年提交其年度關聯業務往來報告表，及贛州溢升未能於二零零七年提交其年度關聯業務往來報告表將令本集團面臨最高人民幣50,000元的罰款及須按相關稅務機關的要求糾正存檔。然而，中國法律顧問已與惠州市仲愷高新技術產業開發區國家稅務局陳江稅務分局(「惠州稅務局」)及贛州稅務局進行討論，並已獲得兩個稅務機關的確認，彼等並不知悉惠嘉織造及贛州溢升分別存在任何不一致之處、糾紛或不合規事件。

除上述惠嘉織造及贛州溢升於二零零七年提交其年度關聯業務往來報告表及上述對贛州溢升徵收的額外稅項外，董事確認惠嘉織造及贛州溢升已提交(i)相關法律及法規規定的年度關聯業務往來報告表；(ii)惠嘉織造及贛州溢升及彼等的關連方一直遵守獨立交易原則，故無須對各自的財務報表作出調整；(iii)惠嘉織造及贛州溢升及彼等的關連方應不會被勒令支付任何尚未繳付的稅項、利息及費用；及(iv)惠嘉織造及贛州溢升並無或需因有關中國稅務法律及法規的不合規事件而被處以任何額外處罰，包括(但不限於)有關轉讓定價的中國法律及法規。





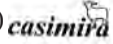
本集團已採納有關監控本集團轉讓定價安排的書面政策及程序。定價一般按成本加成基準釐定，該基準將會每年或於需要時進行檢討。該定價將由本集團的財務總監經計及獨立交易原則及與本集團旗下各公司的管理層談論後審閱及批准。本集團旗下各公司採購部門的人員負責根據訂明的價格備製該等公司間訂單。對於公司間買賣交易，付運部門的人員將負責檢查有關定價是否符合本集團的定價政策。會計部門的人員負責確認有關定價的有效性。任何偏離標準定價的情況均將由本集團財務總監進行審批。根據稅務顧問進行的審閱，其發現關連方交易所採用的轉讓定價方法為業界常見及常用的方法。

本集團已採取下列措施以確保持續遵循香港及中國的相關轉讓定價法律及法規：

- 監測本集團的轉讓定價安排已確保遵循獨立交易原則。
- 於各報告期間末，本集團進行公司間結餘及交易對賬，以確保不存在重大差異。
- 倘發現任何新的關連方或新的關聯業務往來，董事知會本公司財務總監。倘注意到任何變動，本公司的財務總監將更新關連方及關聯業務往來名單。
- 中國附屬公司的財務經理編製關聯業務往來報告表。本集團的財務總監審閱上述報告表中的資料，並將其與會計系統中的資料比較，以識別不合常規情況，隨後提交至中國稅務機關。所有報告表均由中國附屬公司的財務經理妥善存檔及存置。
- 本集團的財務總監將每月監控關聯業務往來金額，以釐定年度金額是否將超過豁免向中國稅務機關提交同期資料的相關限值。

於最後可行日期，董事並不知悉中國或香港任何稅務機關就本集團開展的轉讓定價程序進行任何問詢、審核或調查。據董事告知，於編製財務資料時，董事已審閱及評估本集團有關集團內公司間服務的轉讓定價安排，並認為，儘管本集團面臨轉讓定價風險，但本集團有理由抗辯潛在質詢。請參閱本招股章程「風險因素」一節下「稅務機關可質疑本集團就應課稅收入之分配，或會使其整體稅務責任上升」，了解中國或香港稅務機關可能質疑本集團轉讓定價立場的情況。

知識產權

於最後可行日期，本集團已註冊八個商標，包括本集團計劃開發及推廣的(i) Casimira及(ii)  及 。此外，於最後可行日期，本集團已註冊以下域名：LNA.COM.HK、CASIMIRA.COM.HK及casimira.com.cn。除此之外，本集團正於香港申請註冊兩個商標，分別為(i)  及  及(ii) 。有關該等註冊的詳情載於本招股章程附錄五「知識產權」一段。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團概無侵犯任何其他第三方的知識產權，從而將對本集團的營運及財務狀況造成重大不利影響。於最後可行日期，本集團或其任何附屬公司概無面臨有關侵犯由第三方擁有的任何知識產權的任何待決或構成威脅的申索。

保險

本集團就儲存於其物業的原材料存貨、在製品及製成品的損失或損毀風險購置保險。保險亦涵蓋於香港及中國之間以及於中國各省份之間運輸的存貨。本集團亦每年就購買海運貨物保險，以保障其原材料及製成品的付運。

本集團亦就於香港的辦公物業的損失或重大損毀涉及的風險、其於中國的資產（包括寫字樓及廠房，以及寫字樓及廠房中安裝的機器及設備）的損失或損毀涉及的風險。此外，本集團已於中國作出社會保險保單供款及於香港購買僱員賠償保險。

經考慮服裝製造及零售行業的一般慣例，董事認為，鑑於本集團產品的性質，潛在產品責任索償的風險相對較低。因此本集團並無為其產品購買產品責任險。截至最後可行日期，本集團並不知悉針對本集團的任何實際或構成威脅的產品責任索償。

董事認為，本集團購買的保單承保範圍對本集團的營運而言屬足夠，並與行業慣例一致。於最後可行日期，本集團並無作出，亦無面臨任何重大保險索賠。

環境保護

本集團須受中國的國家和地方環保法律法規規限，該等法律法規管制眾多環保事宜，包括空氣污染、噪音排放及廢水及垃圾處理。本集團已於惠州廠房及贛州廠房安裝污水處理設施，以控制污水排放。

於往績記錄期間，惠嘉織造多次未能遵守若干環保法規，並被勒令支付罰款及採取糾正措施。該等不合規事件的進一步詳情載於本節「不合規事件」各段。除上述外，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無因違反適用環保法律法規而被處以罰款。

截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度，本集團就遵守適用環保法律法規所產生的成本分別約為672,000港元及319,000港元，乃主要來自排污費及購買環保產品的成本。

健康及工作安全

本集團透過於其員工手冊中載列安全規則制度，致力於確保其生產員工在安全及健康的工作環境中工作。本集團會定期舉行職業安全培訓，以增強僱員的上述安全問題的認識。此外，本集團會定期對廠房進行監察，以監控及確保僱員遵守安全規則及機器維護。於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團的生產員工概無嚴重違反工作安全規則。

為保障員工在工傷或患上職業性疾病的情況下獲醫治及金錢賠償的權利，本集團已制定程序應對於廠房發生的工傷事故及職業病個案。倘員工因工傷事故而受傷，或確診患上職業病，則本集團將根據本集團的程序，代表受傷或患病的員工向當地社保部門申請賠償。本集團將協助有關社保部門核實意外詳情及評估有關員工的狀況。賠償款項將自社保部門管理的職業性傷害保險基金撥付，而本集團亦可能會根據本集團政策，為受傷或患病的員工提供津貼。倘員工其後傷病痊癒，本集團亦會於考慮該員工的意向及健康狀況後，安排該員工擔任本集團內的適當崗位。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無遭致涉及僱員受僱期間的重大安全事故，且本集團已於各重大方面遵守適用的健康及安全法律法規。

業 務

僱員

按職能及地區劃分的僱員數目

本集團從自由市場招募或委任員工。於最後可行日期，本集團共有664名全職員工。下表載列於最後可行日期按地區及營運區域劃分的僱員數目分析。

	香港	惠嘉織造	贛州溢升
管理及行政	7	2	2
會計及財務	6	4	3
銷售及市場推廣(原設備製造業務)	15	0	0
銷售及市場推廣(零售業務)	41	0	0
生產	0	430	126
產品設計及開發	4	0	0
質量控制	0	6	0
其他	6	7	5
總計	79	449	136

董事確認，於往績記錄期間，本集團並未因罷工、勞資糾紛或勞工行動而與員工發生任何重大問題或導致其業務營運中斷，亦無於招聘及挽留經驗豐富的員工和技術人員方面遭遇任何困難。於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團僱員並未成立工會。

董事認為，本集團與其各自的員工保持良好關係。董事確認本集團已遵守所有適用的中國勞動法律法規。

培訓及招聘政策

本集團擬竭力吸納及留聘合適及適當人員服務本集團。本集團按持續基準評估現有人力資源，並將釐定是否有需要增聘人手，應付本集團業務發展。

本集團為其僱員提供不同種類的培訓。本集團向新入職僱員提供培訓，講解本集團內部守則，以及提高僱員的安全意識。此外，本集團向現職僱員提供培訓，內

容有關涉及質量控制標準、職業安全以及確保本集團業務資料的機密性等方面事宜的集團政策，以提高彼等的意識。透過有關培訓，本集團有意培養僱員工作安全的意識，以及提升有關僱員責任的技術技巧。

薪酬政策

本集團僱員獲提供的薪酬待遇包括薪金、酌情花紅、強制性退休金及其他現金補貼，按照各僱員的職務、資歷、經驗及工作年限而有所不同。

產品退貨、質保及責任

本集團面臨潛在產品責任索償。根據一般產品責任法律原則，銷售鏈的各方人士（即由生產商至零售商及當中的各方人士）須就消費者聲稱被所購買的產品造成的傷害對消費者負責。雖然基於便利及由於最終用戶通常僅知悉零售商，而並不了解銷售鏈的其他方，故消費者一般只控告零售商，惟本集團仍有可能因最終用戶聲稱被所購買的本集團產品造成的傷害而面對潛在產品責任索償。

本集團的產品主要售予美國及歐洲的海外市場，而該等市場有關產品責任的法律概念通常被認為相對成熟。儘管本集團認為，考慮到本集團產品的性質，潛在的產品責任索償風險相對較低，但本集團為其製造或採購的產品提供一般的質量保證。作為一般政策，本集團須承擔任何產品退回至本集團的費用。取決於各個案例的具體情況，本集團或會向客戶退款，或修補或更換瑕疵品。

同樣作為一般政策，倘本集團收到最終消費者對有瑕疵產品的投訴，本集團將進行調查，以確定出現瑕疵的原因，倘任何第三方供應商或製造商存在過錯，則本集團將會向彼等要求賠償。否則，本集團將會承擔因該等有瑕疵產品投訴而產生的費用。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並不知悉針對本集團的任何實際或構成威脅的產品責任索償。於往績記錄期間，本集團的原設備製造業務及零售業務均無遭致任何產品召回或任何重大客戶投訴。

雖然本集團認為潛在產品責任索償的風險相對較微少，但本集團已就原材料、半成品及製成品實施嚴格的質量控制程序，以避免任何潛在質量問題或因本集團產品造成傷害而導致任何潛在產品責任索償。本集團為第三方原料供應商所提供的原

料、在廠房生產的在製品和製成品，以及由第三方分包商所提供的交付品，根據合格質量標準進行質量檢查，該行業標準規定在特定樣本數量下被認為可接受的不合格產品最高百分比的統計量度方法。

零售業務方面，本集團已就其產品退貨制定政策。一般而言，所有零售客戶均可於購買後7日內交換或退回不合格產品。倘產品於出售時發現存在問題，與換貨有關的所有費用及開支將由本集團承擔。

董事確認，於往績期間及於最後可行日期，並無出現重大產品召回、針對本集團產品的重大投訴或任何金額重大的銷售退貨。

有關本集團可能面臨的潛在產品責任風險，請參閱本招股章程「風險因素」一節「與本集團及其業務有關的風險」一段。

物業權益

租賃物業

於最後可行日期，本集團於香港共有15項租賃物業，其中3項用作辦公物業用途，餘下用作本集團的零售店舖。三處辦公物業乃由楊先生、Kitwise Limited及Parkerson Trading Limited租賃予本集團，彼等均為本公司的關連人士。有關租賃的詳情，請參閱本招股章程「關連交易」一節「豁免持續關連交易」各段。

自有物業

於最後可行日期，本集團(i)於香港擁有一個停車位，(ii)於中國惠州擁有惠州廠房，包括兩幅建有車間、配電房及宿舍樓宇的土地，以及(iii)贛州廠房，包括一幅建有車間、辦公大樓及宿舍大樓的土地。於最後可行日期，本集團未就建於惠州廠房地盤上的一間鍋爐房獲授業權證明書，進一步詳情載於本節「不合規事件」一段。未獲授業權證明書的原因是鍋爐房的總建築面積相對較小，且鍋爐房為配套構築物，較易重置。中國法律顧問已確認，上述構築物無法合法出售或獲銀行接納為按揭的抵押品。倘構築物的所有權並無缺陷，則本公司須支付的土地成本或租金並無差別。董事相信，該鍋爐房對本集團的營運並不重要，且本集團已停止使用鍋爐，並計劃將鍋爐房拆除。中國法律顧問認為，本集團的業務將不會受到該不合規事件的不利影響。

有關本集團物業權益的進一步詳情，請參閱本招股章程附錄三「物業估值報告」。

法律合規、牌照及許可證

董事確認，於最後可行日期，除本節「不合規事件」一段所披露者外，本集團已於各重大方面遵守其業務營運所在司法權區的所有適用法律法規，且於往績期間已取得並更新其於香港及中國的業務營運所必需的一切許可證、批文及牌照。

訴訟

於最後可行日期，本集團成員公司概無牽涉任何實際或潛在的重大訴訟、索償或仲裁，且董事概不知悉存在任何未決或對本集團任何成員公司或任何董事構成威脅之重大訴訟、索償或仲裁，以致於可能對本集團的業務、財務狀況、經營業績或名譽造成重大不利影響。

於最後可行日期，本集團並無知悉(i)本集團侵犯第三方所擁有的任何知識產權，或(ii)任何第三方侵犯本集團所擁有的任何知識產權，本集團亦不知悉有任何就第三方的任何知識產權的侵權行為而針對本集團或其任何附屬公司提起的未決或面臨的申索。