

未來計劃及所得款項用途

業務策略

本集團就香港、中國及澳門的擴充計劃進行可行性研究。於進行可行性研究時，我們已考慮(其中包括)以下主要因素：(i)於截至二零一五年十二月三十一日止年度，按零售營業額計，本公司為香港功能內衣市場兩大業者之一，擁有領先的市場地位；(ii)香港、中國及澳門的潛在市場增長率；(iii)本集團產品的客戶喜愛及市場接受程度；(iv)本集團的財務資源；及(v)本集團的產能，而我們已參考可行性研究結果來規劃我們的擴充計劃。為達致「業務－業務策略」所述的業務目標，我們計劃將[編纂]所獲的所得款項用作以下用途：(a)繼續鞏固我們在香港市場的領導地位，以及擴大香港及中國的零售網絡，並擴展至澳門；(b)進一步增強品牌知名度及名聲；(c)提高產能及產品開發能力；(d)提升營運效益；及(e)營運資金及其他一般公司用途。

實施計劃

於[編纂]至二零一九年三月三十一日止期間，我們將盡力達成以下重要事件，而各項事件的預定完成時間乃基於「一基準及假設」所載的若干基準及假設釐定。

由[編纂]至二零一七年三月三十一日止期間

業務策略

實施計劃

擴充零售網絡

- 於香港開設三間零售店、於澳門開設一間零售店及於中國開設一間零售店，包括一次性翻新、租賃按金及存貨。
- 於香港、中國及澳門為新零售店增聘10名銷售人員。

進一步增強品牌知名度及名聲

- 加深營銷力度，其中包括於報章、雜誌、社交媒體、網站及廣告板投放更多廣告。

提高產能及產品開發實力

- 分配資源，以於中國設立新廠房及倉庫。
- 成立一支團隊與香港執業脊醫協會合作，改良我們內衣產品的功能。

提升營運效益

- 升級我們的POS系統，包括收貨成本分配、存貨報告、銷售報告等功能

未來計劃及所得款項用途

業務策略

實施計劃

- 提升零售店的貴賓(VIP)信貸功能，包括信貸累計及未到期預付套票等修訂。
- 購買軟件牌照，包括財務、供應鏈管理及生產模組，協助香港業務的採購、生產、存倉功能。

截至二零一七年九月三十日止六個月

業務策略

實施計劃

擴充零售網絡

- 於香港開設一間零售店、於澳門開設一間零售店及於中國開設兩間零售店，包括一筆過翻新、租金按金及庫存。
- 為香港、中國及澳門的新零售店增聘八名銷售人員。

進一步增強品牌知名度及名聲

- 繼續加深營銷力度，其中包括於雜誌、社交媒體、網站及廣告板投放更多廣告。

提高產能及產品開發能力

- 於中國設立新廠房及倉庫，包括翻新、採購裁剪及縫紉機器、租金按金、招聘約50名生產工人及其他雜項成本。
- 增聘兩名產品設計人員，加強研發能力。
- 繼續與香港執業脊醫協會合作，改良我們內衣產品的功能。

提升營運效益

- 為新零售店購買經提升POS模組。
- 購買軟件牌照，包括財務、供應鏈管理及生產模組，協助中國業務的採購、生產、存倉功能。

未來計劃及所得款項用途

業務策略

實施計劃

- 整合資訊科技系統。
- 升級資訊科技硬件，例如同伺服器、電腦、打印機及掃描器。

截至二零一八年三月三十一日止六個月

業務策略

實施計劃

擴充零售網絡

- 於香港開設一間零售店、於澳門開設一間零售店及於中國開設兩間零售店，包括一次性翻新、租賃按金及存貨。
- 為新零售店於香港、中國及澳門增聘八名銷售人員及挽留新受聘的銷售人員。

進一步增強品牌知名度及名聲

- 加深營銷力度，其中包括於雜誌、社交媒體、網站及廣告板投放更多廣告。

提高產能及產品開發能力

- 於截至二零一七年九月三十日止六個月，挽留任生產工人及產品設計人員，繼續加強生產及研發能力。
- 繼續與香港執業脊醫協會合作，改良我們內衣產品的功能。

提升營運效益

- 為新零售店購買經提升POS模組。
- 維持及升級軟件，包括財務、供應鏈管理及生產模組。
- 繼續整合資訊科技系統及升級資訊科技硬件，例如同伺服器、電腦、打印機及掃描器。

未來計劃及所得款項用途

截至二零一八年九月三十日止六個月

業務策略

實施計劃

擴充零售網絡

- 於香港開設一間零售店及於中國開設三間零售店，包括一次性翻新、租賃按金及存貨。
- 為新零售店於香港及中國增聘八名銷售人員及挽留新受聘的銷售人員。

進一步增強品牌知名度及名聲

- 加深營銷力度，其中包括於雜誌、社交媒體、網站及廣告板投放更多廣告。

提高產能及產品開發能力

- 於截至二零一七年九月三十日止六個月，挽留任生產工人及產品設計人員，繼續加強生產及研發能力。
- 繼續與香港執業脊醫協會合作，改良我們內衣產品的功能。

提升營運效益

- 為新零售店購買經提升POS模組。
- 維持及升級軟件，包括財務、供應鏈管理及生產模組。
- 繼續整合資訊科技系統及升級資訊科技硬件，例如何伺服器、電腦、打印機及掃描器。

未來計劃及所得款項用途

截至二零一九年三月三十一日止六個月

業務策略

實施計劃

擴充零售網絡

- 於中國開設三間零售店，包括一次性翻新、租賃按金及存貨。
- 為新零售店於中國增聘六名銷售人員及挽留新受聘的銷售人員。

進一步增強品牌知名度及名聲

- 繼續加深營銷力度，其中包括於報章、雜誌、社交媒體、網站及廣告板投放更多廣告。

提高產能及產品開發能力

- 於截至二零一七年九月三十日止六個月，挽留任生產工人及產品設計人員，繼續加強生產及研發能力。
- 繼續與香港執業脊醫協會合作，改良我們內衣產品的功能。

提升營運效益

- 為新零售店購買經提升POS模組。
- 維持及升級軟件，包括財務、供應鏈管理及生產模組。
- 繼續整合資訊科技系統及升級資訊科技硬件，例如何伺服器、電腦、打印機及掃描器。

未來計劃及所得款項用途

有關本集團擴張零售網絡的未來計劃詳情

下文列載新零售店的更多詳情：

新零售店的地點： 香港(六間零售店)：旺角、將軍澳、鑽石山、銅鑼灣、尖沙咀、大埔

中國(11間零售店)：深圳三間、上海兩間、廣州三間、北京兩間及杭州一間

澳門(三間零售店)：本集團尚未決定確切地點

新零售店的建築面積： 香港：總建築面積約為3,000平方呎

中國：總建築面積約為1,000平方米

澳門：總建築面積約為1,500平方呎

時間及預算資本開支： 自[編纂]起直至截至二零一九年三月三十一日止六個月約為[編纂]港元

資金來源： [編纂]所得款項用途及內部資源

預計收支平衡期(附註)： 香港：約6個月
中國：約12個月
澳門：約6個月

預計投資回本期(附註)： 香港：約1.8個月
中國：約15.4個月
澳門：約1.9個月

附註： 預計投資回本期與預計收支平衡期有出入乃由於各計算方法專注的項目不同。投資回報計算著重於覆蓋開設零售店所需投資額期間的相關現金流。收支平衡點為自開始營業起至累計純利與開設零售店的投資成本持平的月份數目。

香港及澳門零售店的投資回本期較短乃由於在香港、中國及澳門開設零售店的初始固定成本相若，董事預期中國的品牌知名度有限，來自中國零售店的初始現金流入將不會很大。另一方面，董事估計香港及澳門零售店的每月經營開支較中國高，故中國零售店的收支平衡期較其投資回本期短，另一方面，香港及澳門零售店的收支平衡期較其投資回本期長。

未來計劃及所得款項用途

所需相關監管批准： 除了商業登記條例(香港法例第310章)項下的有效商業登記證外，董事確認，我們毋須為本集團於香港經營零售店取得任何行業相關執照、許可、授權、資格或批准。

根據我們的中國法律顧問，須透過向相關商業部門及登記部門申請取得商業牌照。

本集團將就擴張至澳門適時尋求法律意見。

有關本集團增加產能及產品發展能力的未來計劃詳情

下文列載新廠房及倉庫的更多詳情：

新廠房的計劃產能： 約303,000件，其中包括約189,000件胸圍、20,250件塑型內衣及93,750件托胸背心及內褲。

將購買的機器數量及類型： 約176部縫紉機、14部配套設備、20部倉庫維修設備及10部裁剪機。

將生產的產品類型： 胸圍、塑型內衣、托胸背心及內褲。

時間及預算資本開支： 截至二零一七年九月三十日止六個月約[編纂]港元。

資金來源： [編纂]所得款項用途及內部資源。

所需相關監管批准： 根據我們的中國法律顧問，須透過向相關商業部門及登記部門申請取得商業牌照。

本集團的管理計劃

本集團將繼續與我們深圳廠房及香港廠房的現有供應商合作，以採購主要原材料，用於中國的新廠房，並確保所有供應商均符合我們的評估標準。此外，為監控生產質

未來計劃及所得款項用途

素及確保產品達致所有客戶標準及規格，我們擬於中國新廠房實施與我們深圳廠房及香港廠房現時採納者一樣的嚴格質量控制系統。

隨著我們在社交媒體及網上視頻分享平台的營銷活動取得成功，推動我們截至二零一六年三月三十一日止年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月的銷售增加，我們計劃於香港及中國秉持有關營銷策略，繼續集中精力發展該等媒體平台。

我們計劃委聘營銷顧問，集中負責香港、中國及澳門的功能內衣市場，以求與最新的市場趨勢齊頭並進。為有效管理新零售店，我們亦計劃增聘兩名銷售經理以監管我們於中國的銷售人員。彼等會定期向董事及香港的高級管理團隊匯報情況。由於香港與澳門相鄰，故我們的香港銷售經理亦會管理澳門零售店。此外，為了有效整合生產廠房，我們有意將深圳廠房的部分工人轉移至新廠房，以利用彼等於設計及生產功能內衣方面的專業技能及知識並培訓新工人加快學習過程，藉此更高效地管理生產過程及調整初始階段較慢的起步過程。

出於策略目的，通過將新廠房地點定於鄰近深圳廠房及我們於多個大城市的零售店，我們將能夠集中聚合資源及長期節省成本，同時擴展業務以惠及香港、中國及澳門其他地區的潛在客戶。

於執行擴充計劃時，董事預期本集團於[編纂]至二零一七年三月三十一日期間的財務表現及流動性可能受到負面影響，乃主要由於所需的資本開支較高。於初步資本開支後，董事預期，基於擴充計劃，本集團的盈利能力及流動性將會增強並預期本集團將產生溢利及現金流入。

基準及假設

潛在投資者務請注意，我們達致業務目標取決於以下一般及特定假設：

- 香港、中國及澳門或本集團任何成員公司經營業務或將經營業務所在的任何其他地區的現行政治、法制、財政、社會或經濟狀況將不會有重大變動；
- 香港、中國或澳門或本集團任何成員公司經營或將經營業務所在的任何其他地區的稅基或稅率將不會有重大變動；
- 香港、中國或澳門或其他地區的法例或法規將不會有任何對本集團所經營業務構成重大影響的重大變動；

未來計劃及所得款項用途

- 我們與主要供應商的業務關係將不會有重大變動；
- 「實施計劃」所列各計劃任務所需資金將不會有任何重大變動；
- [編纂]將根據及如「[編纂]的架構及條件」所述完成；
- 我們將不會受到「風險因素」所載風險因素的重大影響；及
- 我們將擁有充裕財務資源以滿足業務目標有關期間的計劃資本支出及業務發展需求。

進行[編纂]的原因及所得款項用途

本公司擬透過[編纂]集資，以促使實施「業務—業務策略」所載的業務策略。[編纂]的所得款項淨額將為本集團提供財務資源，以達致有關業務策略，從而進一步鞏固我們的市場地位及擴大我們的市場份額。具體而言，我們計劃於香港、中國及澳門進一步擴大零售網絡。雖然根據未經審核管理賬目，我們於二零一六年七月三十一日及二零一六年十一月三十日分別擁有銀行結餘及現金約8.9百萬港元及約36.4百萬港元及控股股東將於[編纂]前結付應收董事及關連方款項約35.9百萬港元，董事明白需要更多資本以擴充業務，以維持其於香港的女性功能內衣市場的領先地位。此外，我們認為[編纂]將有助本集團維持較低水平的負債比率，從而有利於本集團及股東整體利益，並提高我們的資本結構。董事認為使用股本融資相比債務融資為較佳方案，因為股本融資可免除債務融資相關利率風險，因而使本集團面對日後財務成本增加的風險。

未來計劃及所得款項用途

董事進一步認為[編纂]將：

- 提供平台予本集團進入資本市場，以在有需要時透過發行股份及債務證券進行未來二級市場集資，而有關財務成本乃相對上低於計息銀行貸款，亦可在必要時提供資金來源用作本集團進一步擴展計劃(不包括本文件所述的未來計劃)。此外，在取得銀行融資方面，上市實體一般比私營實體較易及以較低成本取得；
- 提高本集團市場名聲及品牌知名度。根據弗若斯特沙利文報告，按截至二零一五年十二月三十一日止年度的零售營業額計算，本集團於香港功能內衣市場排名第二。董事認為[編纂]地位可提高企業形象及增加公眾及潛在業務夥伴的信任，及幫助本集團獲得更多媒體曝光率以拓展中國零售市場。此舉將加強我們的競爭力及有助於擴大我們於行業的市場份額；
- 增強內部監控及企業管治常規，及增加我們營運及財務報告的透明度。董事認為[編纂]地位將有助於向現有及潛在供應商和客戶宣傳本集團，亦可增加客戶及供應商對我們產品質素的信心，從而吸引潛在客戶；
- 擴大股東基礎及增加股份的流通性，相較之下股份於[編纂]前由私人持有，故流通性有限。控股股東不會銷售任何股份作為[編纂]一部分，且目前無意於[編纂]後出售其持有的任何股份。此外，為展示彼等對本集團長遠發展的承諾，各控股股東自願向聯交所作出承諾，於根據創業板上市規則第13.16A條承諾屆滿當日起計後續12個月，彼將繼續擔任我們的控股股東。詳情請參閱「包銷—禁售承諾」；及
- 可讓本公司向僱員提供以股本為基礎的獎勵計劃(如購股權計劃)，獎勵與彼等於本集團業務的表現直接掛鈎。因此，本公司將透過獎勵計劃更有利地推動僱員，而計劃完成符合為股東創造價值的目標。董事相信，此舉亦將提高我們招聘、鼓勵及挽留主要管理人員的能力，從而迅速有效地捕捉任何可能出現的商機。

雖然[編纂]開支金額佔[編纂]所得款項總額大部分，惟董事認為有關比例屬合理，且基於上述裨益，董事認為，從長遠來看，[編纂]對我們有利。

未來計劃及所得款項用途

我們估計我們自[編纂]將收取之所得款項淨額(經扣除包銷佣金及本公司應付的相關開支合共約[編纂]港元後)將約為[編纂]港元(假設[編纂]為每股[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數)。我們擬按以下方式應用[編纂]：

- 約[編纂]港元，即[編纂]所得款項淨額約[編纂]，將用作擴充零售網絡(包含與租金按金及開支、購買存貨、店舖翻新、銷售員工薪金及銷售經理薪金有關的成本)；
- 約[編纂]港元，即[編纂]所得款項淨額約[編纂]，將用作進一步增強品牌知名度及名聲(包含與於社交媒體、網站、廣告板、報章及雜誌投放廣告有關的成本)；
- 約[編纂]港元，即[編纂]所得款項淨額約[編纂]，將用作增強產能及產品開發能力(包含與廠房及倉庫的固定資產成本、租金按金及翻新、工人及設計師薪金有關的成本)；
- 約[編纂]港元，即[編纂]所得款項淨額約[編纂]，將用作提升營運效益(包含與提升零售店POS系統及VIP信貸功能、安裝新電腦化系統以提升現有廠房及新中國廠房的採購、生產及存倉功能、連接香港與中國的POS系統、升級伺服器及為零售店購買新電腦有關的成本)；及
- 約[編纂]港元，即[編纂]所得款項淨額約[編纂]，將用作本集團一般營運資金。

未來計劃及所得款項用途

於[編纂]後但二零一九年三月三十一日前，就各項業務策略動用所得款項(基於[編纂]價每股[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍中位數)的詳盡明細如下：

擴大零售網絡

	香港	澳門	中國	總計
新開設的零售店數目	6	3	11	20
	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元
租金按金	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
購買存貨	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂] ^(附註1)
店舖翻新	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
銷售員工薪金	[編纂] ^(附註2)	[編纂] ^(附註2)	[編纂] ^(附註2)	[編纂] ^(附註3)
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

附註：

1. 存貨採購乃根據以下假設計算：(i)每間零售店將維持約5,200單位的存貨，即參照本集團各零售店目前之最低存貨水平；及(ii)每單位存貨的平均成本約為100港元。
2. 香港及澳門之銷售員工薪金乃根據本集團於香港銷售員工之平均基本月薪計算，而中國之銷售員工薪金乃根據二零一六年深圳法定最低工資計算。
3. 香港及澳門之銷售員工薪金乃由[編纂]所得款項淨額全面撥資，而中國三分之二銷售員工之薪金將由[編纂]所得款項淨額撥資，中國銷售員工薪金餘下三分之一及銷售經理之薪金總額將由我們的內部資源撥資。

未來計劃及所得款項用途

進一步增強品牌知名度及名聲

百萬港元

於社交媒體、網站、廣告板、報章及雜誌等投放廣告

[編纂]

增強產能及產品開發能力

百萬港元

廠房及倉庫的固定資產成本、租金按金及翻新

[編纂]

工人薪金

[編纂]

設計師薪金

[編纂]

總計

[編纂]

提升營運效益

百萬港元

提升零售店的POS系統及VIP信貸功能

[編纂]

安裝新電腦化系統，以提升現有廠房及新中國廠房的採購、

生產及存倉功能

[編纂]

連接香港及中國的POS系統

[編纂]

升級伺服器

[編纂]

為零售店購買新電腦

[編纂]

總計

[編纂]

所有上述就執行業務策略的成本僅指部分所需成本總額。為全面執行業務策略，本集團所需成本總額將部分以[編纂]所得款項及部分以本集團內部資源撥付。

倘最終[編纂]定為指示性[編纂]範圍的最高價格或最低價格，則我們自[編纂]收取的所得款項淨額將相應增加或減少約11.7百萬港元。在此情況下，無論[編纂]釐定為指示性[編纂]範圍的最高價格或最低價格，所得款項淨額均將按上文所披露的相同比例撥作相關用途。

倘未來計劃的任何部分並未實現或按計劃進行，我們將審慎評估有關情況，及可能重新分配擬定資金至我們的其他未來計劃及／或將所得款項作短期計息存款存放於中國或香港持牌銀行及／或金融機構，只要我們認為符合本公司及我們股東的整體最

未來計劃及所得款項用途

佳利益。倘我們的董事決定於[編纂]後分[編纂]售所得款項淨額至業務計劃及／或本集團的新項目，而非如本文件所披露，我們將遵照創業板上市規則刊發公告，通知我們的股東及投資者有關變動。

根據當前估計，我們的董事預期[編纂]所得款項淨額約為[編纂]港元(按[編纂]每股[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數計算)，於最後可行日期的現金及現金等價物以及預計運營產生的現金流，將足夠本公司實施截至二零一九年三月三十一日的未來計劃。

總括而言，實施自[編纂]起至二零一九年三月三十一日止期間的未來計劃所需的資金將以下表所載的[編纂]所得款項淨額(按[編纂]每股[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數計算)提供：

	由[編纂] 至二零一七年 三月三十一日 (百萬港元)	截至以下日期止六個月				總計 (百萬港元)
		二零一七年 九月三十日 (百萬港元)	二零一八年 三月三十一日 (百萬港元)	二零一八年 九月三十日 (百萬港元)	二零一九年 三月三十一日 (百萬港元)	
擴充零售網絡	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
進一步增強品牌知名度及名聲	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
提高產能及產品開發能力	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
提升營運效益	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金及其他一般公司用途	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]