

業 務

業務概覽

我們是一家中國功能性針織面料供應商。我們的產品主要直接銷往(i)內衣及服裝品牌擁有人；(ii)採購代理；及(iii)成衣製造商。我們藉由我們的產品創新能力設計功能性針織面料，採購主要由人造纖維及紗線組成的原材料，並委聘第三方工廠進行紡紗、針織及染色等生產工序，以向我們的客戶直接銷售功能性針織面料。為使我們的收益來源多元化並創造交叉銷售的機會，我們亦向身為內衣及服裝品牌擁有人的客戶銷售由我們的功能性針織面料製成的服裝。截至2015年12月31日止年度、截至2016年12月31日止年度及截至2017年12月31日止年度，功能性針織面料及服裝的銷售額分別佔我們總收益約97.4%及0.2%、約87.3%及3.0%以及約88.6%及10.2%。

我們已與主要內衣及服裝品牌擁有人（如北京愛慕、博尼、安莉芳及北京小護士）以及採購代理（如伊藤忠，其向內衣及服裝品牌擁有人及成衣製造商客戶進行銷售）建立業務關係。我們優質的功能性產品輔以我們卓越的服務，贏得了客戶忠誠度及市場聲譽。下表載列於往績記錄期間按客戶類型劃分的收益細目：

客戶類型	2015年		截至12月31日止年度 2016年		2017年	
	千港元	佔總收益 的百分比	千港元	佔總收益 的百分比	千港元	佔總收益 的百分比
內衣及服裝品牌擁有人	50,224	78.3	43,330	54.0	82,935	66.2
採購代理	9,786	15.3	30,698	38.3	34,618	27.6
成衣製造商	4,094	6.4	6,222	7.7	7,722	6.2
總計	<u>64,104</u>	<u>100.0</u>	<u>80,250</u>	<u>100.0</u>	<u>125,275</u>	<u>100.0</u>

我們的產品具有不同的特征，如有彈性、護膚、抗菌、速乾及控濕。我們供應的功能性針織面料分為兩大類，即(i)保暖面料；及(ii)散熱面料。於往績記錄期間，截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度保暖面料於我們功能性針織面料總銷售額的佔比分別為約91.0%、93.7%及91.5%。

根據我們的業務模式，我們聘請第三方工廠加工我們的產品。我們採用嚴格的質量控制措施，我們在生產過程中密切監察該等工廠。我們參照我們規定的標準化技術監察清單來監控彼等的生產過程，並在使用我們的專利針織及染色方法時向針織工廠及染色工廠提供指導。

業 務

我們的總部位於中國廣東省東莞市，並於香港、北京及上海設立三個辦事處，所選地點旨在覆蓋華北、華中及華南市場。我們策略性的選址使我們能與我們的客戶加強合作及維持緊密關係。帶領我們的高級管理層團隊久經歷練、盡職盡責，成員均具有豐富的行業經驗，並為我們的發展作出了寶貴貢獻。我們大部分的高級管理層成員在紡織業內均具有驕人的往績記錄。

憑藉我們的研發能力，我們力圖不時推出新產品及通過添加特定功能及特色改良我們的現有產品。於最後可行日期，我們的研發團隊由17名熟練的技術人員組成，彼等定期開發在質地、款式及規格等方面各具特色的各種功能性針織面料，以順應市場趨勢及滿足客戶要求。另一方面，我們的研發團隊亦與我們的主要供應商（為紡織行業的主要原材料供應商）緊密合作，並就產品及技術開發以及技術培訓與東華大學合作。過去數年，我們因研發方面的努力贏得多項認可及獎項，且亦於2016年11月獲認可為高新技術企業。於最後可行日期，我們在中國於功能性針織面料以及生產及染色工序方面擁有八項註冊專利，且八項專利註冊申請正在辦理中。八項註冊專利中，六項為發明專利，其餘兩項為實用新型專利。有關進一步詳情，請參閱本節「知識產權」一段。我們相信，憑藉我們強大的研究、開發及技術能力，我們將能進一步擴大我們的產品種類，提高我們的產品質量，並加強及保持與客戶的合作。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的收益分別約為64.1百萬港元、80.3百萬港元及125.3百萬港元。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的溢利分別約為12.1百萬港元、18.5百萬港元及20.2百萬港元。

業 務

競爭優勢

我們將自身的成功歸功於以下主要競爭優勢：

我們已與主要且信譽良好的內衣及服裝品牌擁有人（即我們的直接客戶）以及採購代理建立業務關係

我們已與包括北京愛慕、博尼、安莉芳及北京小護士在內的主要內衣及服裝品牌擁有人，以及伊藤忠等採購代理建立關係。自2014年或2015年起，北京愛慕、伊藤忠及博尼等主要客戶（均為獨立第三方）成為我們的客戶。截至2016年12月31日止年度，向北京愛慕、伊藤忠及博尼的銷售額分別約佔我們總收益的25.5%、16.8%及10.5%。安莉芳於2017年成為我們的客戶，截至2017年12月31日止年度，其銷售額約佔我們總收益的7.4%。於往績記錄期間後及直至最後可行日期，源自以前未向我們作出過採購的新客戶的收益為約0.2百萬港元。該等新客戶主要包括內衣及服裝品牌擁有人、採購代理及若干成衣製造商。我們優質的功能性產品輔以我們卓越的服務，贏得客戶忠誠度及市場聲譽。我們一直與該等客戶緊密合作，採納嚴格的品質控制措施以確保產品的質量及功能符合客戶需求。我們與信譽超卓的客戶合作，使我們能夠獲得市場資訊並緊貼創新紡織面料的最新趨勢及需求。

我們擁有強勁的產品創新能力，且戰略性地專注於功能性針織面料

我們的成功及成長在很大程度上取決於提升現有產品及開發新產品以滿足客戶需求的能力。我們在研發方面傾注大量資源。於最後可行日期，我們擁有一支由17名嫻熟技術人員組成的研發團隊，彼等大部分持有大學學歷，且我們的研發團隊中有11名成員持有紡織工程的相關文憑及有關專業資歷，彼等致力於我們的功能性針織面料的創新。除我們自身的研發努力外，我們與第三方合作以進行產品開發及創新。於往績記錄期間，我們與我們的主要原材料供應商之一東洋紡緊密合作以開發創新型功能性材料及應用解決方案。該等緊密關係效果顯著，令我們從眾多競爭對手中脫穎而出，並為我們帶來研發方面的競爭優勢。自2014年10月以來，我們亦就產品及技術開發以及技術培訓與東華大學展開合作。

業 務

於過往年間，我們曾因研發方面的努力贏得多項認可及獎項。於2015年7月，我們獲中國紡織工業聯合會、中國紡織信息中心及國家紡織產品開發中心認證為國家功能性針織產品開發基地。於2015年12月，我們榮獲中國針織工業協會頒發中國針織行業科技貢獻獎（2011年至2015年），並於2016年11月獲認可為高新技術企業。於最後可行日期，我們在中國於功能性針織面料以及生產及染色工序方面擁有八項註冊專利，且八項專利註冊申請正在辦理中。八項註冊專利中，六項為於2014年、2015年及2017年註冊的發明專利，而餘下兩項為於2015年及2017年註冊的實用新型專利。

我們供應的功能性針織面料分為兩大類，即(i)保暖面料；及(ii)散熱面料。我們在研發方面的努力和能力使我們能夠提供各式各樣具有不同特徵的功能性針織面料（例如具有彈性、護膚、抗菌、速乾和控濕的特性）。我們相信，我們豐富的產品種類以及我們開發新產品的能力可使我們快速響應不斷變化的市場需求。於2017年12月31日，我們的產品組合包括約1,500項產品，均是由內部開發不同構成、成分、功能、顏色以至針織及染色工序上有所差別的功能性針織面料（主要為內衣用保暖面料），該等產品已通過所有產品測試及試產並在市場推出以向客戶銷售。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，本集團分別推出488項、371項及452項新產品。我們相信，我們的產品種類使我們能夠根據客戶需求的變化有效地調整產品和技術，從而更好地服務現有客戶並招攬新客戶。憑藉我們強大的研發和技術實力，我們將能夠進一步擴大我們的產品種類，提高產品質量，並加強及保持與客戶的合作。

業 務

我們採用精簡的業務模式，令我們得以有效管理成本

我們為一家中國功能性針織面料供應商。我們專注於自身功能性針織面料產品設計的創新以及產品與生產技術的改良及原材料採購的改進，以確保我們產品的質量，亦注重與客戶建立並維持關係，同時我們聘請第三方工廠開展生產工序，並對其整個生產工序實施嚴格的質量控制措施。董事認為此舉可促使我們透過有效的成本管理令回報最大化，並使我們具備以下優勢：

- (a) 透過外包生產工序，我們不會在購置生產機器方面產生過多的資本開支，亦不會就彼等的維修及保養方面產生過多費用。無需儲存生產機器，且於淡季期間機器及設備亦不會遭拆除或閒置。此舉亦使我們得以節省租金及公用設施費用、員工成本以及為大量勞動力維持社會福利的成本。
- (b) 協助我們優化生產流程，並使我們能在不影響客戶採購訂單或質量的情況下滿足旺季的生產需求。此外，我們可受益於第三方工廠各自領域專長的優勢。
- (c) 根據灼識諮詢報告，隨著針對工業環境污染的更嚴格規例的出台，紡織業製造商的合規義務以及運營成本預計將會增加。外包生產工序使我們能夠節省為取得第三方工廠所需具備的相關證書或所需批文而可能產生的合規成本。
- (d) 根據灼識諮詢報告，以生產為主的針織面料供應商在按照客戶要求設計新面料方面一般能力有限或欠缺，且按此類業務模式經營的針織面料供應商往往產生相對較低的利潤率。透過外包生產工序，我們可將資源集中於面料設計、生產技術開發、原材料採購、質量控制以及客戶銷售及服務方面。

業 務

我們採納嚴格的質量保證及控制措施，以確保我們的產品質量

我們相信，優異的產品質量對於我們在紡織業的成功至關重要，並已助我們建立了忠實的客戶群。為了保持優異的產品質量，我們的質量控制和生產控制小組負責確保原材料、在各個生產工序階段由第三方工廠生產的產品以及我們最終產品達到質量標準。為了確保我們的產品始終保持高品質，我們提供標準化的技術核查表，其向該等工廠作出了有關具體技術要求和指導的規定。在執行已規劃好的生產計劃時，我們生產控制團隊的工作人員進駐該等工廠進行現場檢查，作出生產指示並提供指導，監督生產工序，協調好各工廠的日常工作，並對所發現的缺陷立即進行糾正。更多詳情請參閱本節「質量控制」一段。我們相信我們始終保持高品質的產品提升了我們客戶的忠誠度，並將繼續提高我們的聲譽。

我們擁有一支經驗豐富、盡職盡責、行業經驗廣泛的高級管理層團隊

帶領我們的高級管理層團隊經驗豐富、盡職盡責、具備豐富的營運專業知識並深入瞭解紡織行業。本集團的領導者為本公司主席兼執行董事黃先生及本公司行政總裁兼執行董事奚先生，彼等分別擁有逾18年及20年的紡織行業不同領域的管理及營運經驗。進一步詳情請參閱「董事、高級管理層及僱員」一節。我們相信，一支經驗豐富的高級管理層團隊能為我們的業務開發及未來的發展作出貢獻。

業務策略

我們的主要策略及未來計劃為：

重視功能性針織面料，繼續改善及拓寬我們的產品種類

我們計劃投入更大的力度及資源以提高我們於中國的市場滲透率，尤其是大多數現有客戶所關注的內衣及服裝市場。根據灼識諮詢報告，在內衣生產中功能性針織面料的使用率增長保持相對穩定並預計將會持續增長。終端客戶及成衣製造商對功能性面料產品的需求有望驅動未來增長。展望未來，藉著下遊行業的增長，中國的內衣功能性針織面料銷售額預期至2022年前將達人民幣15,041.3百萬元，2018年至2022年的複合年增長率為9.3%。

業 務

我們的功能性針織面料可分為兩大類：保溫面料及散熱面料。於往績記錄期間，我們大部分收益來源於銷售具備保溫功能的功能性針織面料。展望未來，我們擬進一步開發內衣功能性針織面料並加大具備散熱功能的功能性針織面料（我們認為具有擴張空間）的銷售力度。

由於針織面料特質眾多，包括穿着緊身服飾身體可自由活動、易於打理、具有彈性、具柔軟貼身，服裝產品中愈來愈多地採用針織面料。此外，傳統上採用梭織面料的服裝產品中應用針織面料的趨勢日益流行，我們預計於更多種類服裝中採用針織面料具有增長空間。根據灼識諮詢報告，由於消費者日益偏向健康的生活方式及參與更多的體育活動，運動服近年來呈現快速增長的態勢；及因中國的一孩政策落幕、居民薪金上漲，且在服裝的消費更多，童裝及孕婦裝近年亦見高增長。我們具有控濕、保暖及抗菌功能的面料可用於生產運動服，而具有抗菌功能的面料可進一步用於生產童裝，至於彈性面料可用於生產孕婦裝。為了充分利用我們的功能性針織面料所提供的不同功能，除內衣市場外，我們擬透過改善及增加在運動服、童裝及孕婦裝方面的功能性針織面料產品種類，與新客戶建立關係並提高現有客戶的銷售額，從而提高市場份額。於最後可行日期，我們擁有14個項目，其中預計將於2018年及2019年前後推出約189項新產品。該等項目正處於籌劃階段且主要為開發控濕、保暖及彈性功能方面的面料，以用於生產內衣、運動服、童裝及孕婦裝。有關產品多元化計劃的詳情，請參閱本文件「業務－研究及發展－我們的內部研發部門」分節。

為支持此策略，我們計劃增強產品開發能力。有關進一步詳情，請參閱本節「業務策略－提高我們的創新能力並增加研發及產品檢測資源」一段。

透過加強我們的銷售力度提高我們於中國的市場覆蓋率

作為一家中國功能性針織面料供應商，為增加市場份額，我們計劃透過擴大我們在北京及上海的現有業務擴大銷售網絡，並加強銷售及營銷力度以及我們的客戶服務，從而提升市場聲譽、客戶忠誠度及獲得新的客戶關係。

業 務

(i) 擴大我們於北京及上海的現有業務

我們目前於北京和上海的業務相對較少。於最後可行日期，北京辦事處佔地面積約130.8平方米及有六名員工，包括專注於銷售我們的功能性針織面料的三名銷售主管、兩名設計師及專注於銷售服裝的一名銷售主管，而上海辦事處佔地面積約為114.8平方米及有三名員工。於往績記錄期間及直至最後可行日期，北京及上海辦事處的員工負責通過定期拜訪客戶及與區域內客戶聯繫以及管理該等客戶應收賬目的收回情況以維護客戶關係。由於我們的若干主要客戶位於北京及上海，我們的許多潛在客戶的總部亦設於該等城市，因此我們擬擴大在北京及上海的現有業務，以進一步支持我們在該等地區的銷售工作。

於上市後，我們計劃於2019年第四季度將北京及上海辦事處搬遷至更大的物業，估計每間辦事處面積約為400平方米，以便容納更多的員工，並在每間辦事處設立會議室及一間面料展覽室。我們擬於面料展覽室展示一系列功能性針織面料及以我們的面料生產的服裝樣品。我們擬分別在北京及上海的各辦事處增聘及挽留五名員工，包括銷售及市場推廣主管、會計及行政以及其他員工，以更好地管理與現有客戶的關係及於該等城市積極尋求新商機。預計擴大北京及上海辦事處的運營將增強我們於該兩個城市的地位，透過時常拜訪現有客戶及積極接洽潛在客戶，以及可安排更多人力開發新客源，預期將增加收入來源及帶動業務增長。

本集團擬動用約[編纂]百萬港元用於(i)在北京及上海租用及裝修新銷售辦事處以及為各銷售辦事處購置辦公設備及汽車（約[編纂]百萬港元）及(ii)為新開的銷售辦事處招聘及挽留10名員工（約[編纂]百萬港元）。將產生的估計金額將悉數透過[編纂]撥資。

業 務

(ii) 透過參與商展、行業展會及社交活動開展市場推廣活動

我們鼓勵我們的銷售團隊參與商展、行業展會及社交活動並熟悉行業發展趨勢以及新材料的持續研發情況。在推出新產品前，我們會全面研究其潛在市場及產品應用，以確保其符合我們的質量及環保標準。我們計劃密切關注客戶需求的發展並相應調整生產技術及方法，為滿足客戶的新需求作好部署。此外，我們計劃參加更多中國的商展、行業展覽及社交活動，拜訪相關行業參與者以進一步推廣產品和提升我們的認可度及聲譽，並通過廣告推廣本集團。我們擬於總部增聘及挽留三名銷售及市場推廣主管。透過該等活動，我們期望提升我們在紡織行業的認可度並擴大銷售範圍以吸納新客戶。

本集團擬動用約[編纂]百萬港元用於(i)自2018年下半年起，透過參加中國的商展、行業展覽及社交活動進行市場推廣活動（約[編纂]百萬港元）；(ii)自2018年第二季度起，於行業刊物上投放廣告（約[編纂]百萬港元）；及(iii)自2018年下半年起，招聘及挽留三名銷售及市場推廣主管（約[編纂]百萬港元）。將產生的估計金額將悉數透過[編纂]撥資。

提高我們的創新能力並增加研發及產品檢測資源

我們一直緊貼國內及國際紡織市場的趨勢，不斷進行功能性針織面料新產品的研發。於最後可行日期，我們的研發團隊由17名嫻熟技術人員組成，我們的內部研發設施主要包括纖維、紗線及面料的物理及化學特性檢測設備，而我們利用第三方工廠的生產設施進行產品開發及試產。於該等工廠開展產品開發受到眾多限制，尤其在生產旺季。為繼續進行產品創新，以期擴大我們的產品種類、改善生產程序及工藝以及取得更高的研發效益，我們認為，研發能力對我們業務的持續增長至關重要。就研發重心而言，我們擬(a)改善具備散熱功能的功能性針織面料，我們認為其具有提升空間；(b)擴大用於運動服、童裝及孕婦裝的功能性針織面料的產品種類；及(c)探索在功能性針織面料的量產中使用從植物提取的天然染料。

業 務

(i) 提升我們的研發資源

為此，我們擬設立新的研發中心，配有用於針織、染色及整染的內部設施（包括乾燥及平整工序用的經編機及低浴比染色機），從而能夠更好地控制產品開發環境及工藝，而無需依賴第三方工廠進行產品開發及試產。預計將在位於廣東省東莞市或鄰近地區且配有適宜廢水處理設施的工業園設立該新研發中心。選擇該研發中心地點的標準如下：(a)該工業園可提供廢水處理設施；(b)鄰近我們目前聘用的第三方工廠，方便我們的研發人員及我們的生產控制和質量控制人員進行溝通，以促進正在開發的產品的試產及檢測並縮短解決任何生產相關查詢和問題的回應時間；及(c)靠近我們的東莞總部，以於我們現有產品檢測設施對開發中產品進行檢測並方便管理。經計及安裝經編機及染色機以及其他工作空間的佔地後，新研發中心的面積估計約為2,000平方米，預計將在2018年第四季度開放。

我們擬在有關新研發及產品測試工廠增聘10名研發技術人員。根據灼識諮詢報告，2018年至2022年間，中國運動服、童裝及孕婦裝用的功能性針織面料的銷售額預期將分別按13.7%、4.9%及11.1%的複合年增長率增加。作為我們業務策略的一部分，我們擬透過改良及拓寬運動服、童裝及孕婦裝用的功能性針織面料的產品種類來開發及開拓新客戶，同時提高向現有客戶的銷售額。我們的董事認為，強勁的產品創新能力是我們的一項核心競爭力，而現有的研發團隊不足以支撐上述產品開發計劃。我們亦計劃開發具散熱功能的專利產品（此前我們從未註冊任何專利），以獲得行業及市場認可，彼等均需更為嚴苛的質量標準，因此產品開發及測試需要額外的研究人員，如紗線工程師、面料設計師及產品工程師。我們亦需要額外的技術員操作將採購的新經編機及測試機械（作為我們未來策略的一部分），旨在為本集團配備生產更高質量及精度的功能性針織面料的能力及增加測試效率及結果的精確度。除開發新產品之外，我們的研發團隊亦負責持續改進現有產品以應對不斷轉變的市場趨勢及客戶需求。為確保透過及時及不斷升級現有產品迅速響應市場趨勢，以及確保充足能力開發具有不同功能的新產品、應用以及工藝（如提升童裝及毛巾舒適度的棉質產品，以及用於內衣的具有精緻外觀的半光澤面料），本集團需要擴大研發團隊。

業 務

本集團擬動用約[編纂]百萬港元增加研發資源，其中(i)約[編纂]百萬港元將用於購買新機器，包括經編機及染色機；(ii)約[編纂]百萬港元將用於租賃及裝修新研發中心和購買辦公設備；及(iii)約[編纂]百萬港元將用於招聘及挽留十名研發技術人員。將產生的估計金額將悉數透過[編纂]撥資。

(ii) 升級產品檢測設施、擴展檢測中心及與研究機構和大學合作

此外，我們擬於2019年第一季度升級現有的檢測設施及擴大東莞總部的產品檢測中心，該等設備將用於檢測原材料、半成品、量產產品以及研發團隊製作的產品原型的化學及物理性質。將予購買的測試機器的功能將涵蓋新的測試領域，如服裝添加物的安全性測試、拉鏈測試、強度測試、疲勞測試、磨損及起球測試等。將予購買的新測試機械預期將使本集團具備生產更高質量及精密度面料的能力，並提高測試效率及結果準確性，從而捕獲更高端面料的市場趨勢。新測試機械將安置於新測試中心，此乃本集團升級產品測試設施及擴展現有測試中心的未來計劃的一部分。具備更高效率及結果準確性的新測試機械有望提升我們的研發能力。現有測試機器均位於我們的物理實驗室及化學實驗室，且於最後可行日期，現有測試機器的平均剩餘使用年期約為五年。由於本集團力求通過擴大本集團的研發能力而不時推出新產品及提升我們現有產品的特色功能及特性，故我們的董事認為其符合本集團投資於測試（為研發以及質量控制的重要組成部分）的業務策略。

我們鼓勵研發人員參加東華大學等外部研究機構提供的培訓。此外，我們還會與研究機構合作持續開展研究並為檢測人員提供更多的培訓，以保持我們開發新產品的能力。

業 務

本集團擬動用約[編纂]百萬港元，其中(i)約[編纂]百萬港元用於租用及裝修檢測中心以及購置辦公設備；(ii)約[編纂]百萬港元用於購置測試機器，如弧光耐光測試機及強度測試機；(iii)約[編纂]百萬港元用於招聘及挽留十名產品檢測人員；及(iv)約[編纂]百萬港元用於就研究及產品檢測人員培訓與研究機構及大學展開合作。將產生的估計金額將悉數透過[編纂]撥資。

新研發中心成立及完成產品檢測設備更新後，我們將具備廣泛的研發能力用於新產品開發、提升生產程序及工藝以及產品檢測。

隨著研發功能的提升，我們相信多樣化的產品組合可令我們滿足下游使用者不斷增加的需求，且我們預期每年將推出的新產品將不會少於過往年度。進一步詳情，請參閱本節「研究及發展」一段。

加強我們的資訊科技基礎設施

我們相信，有效的資訊科技系統對於有效管理及成功開發業務至關重要。我們現時的資訊系統主要為財務申報及董事監察本集團財務表現的財會系統。為適應在中國的擴張，更好地管理我們的不同辦事處及第三方工廠的生產線，我們擬投資資訊科技以優化運營及提高整體效率。為實現這一點，我們將開發企業資源規劃系統。我們擬在2018年第四季度於香港、東莞、北京及上海的所有辦事處建立企業資源規劃系統，並擴展至四家第三方工廠。透過設立企業資源規劃系統，我們不僅可管理及審閱客戶的訂單狀況及監察第三方工廠的生產狀況以及存貨變動，亦可為我們的產品發展規劃、採購程序以及人力資源功能提供便利。因此，我們能更好地控制資訊以及銷售、成本及存貨記錄，且能更有效及準確地管理客戶及供應商關係從而增加我們的營運效率以實現更好的利潤率。

建立及維護企業資源規劃系統將產生的估計金額約[編纂]百萬港元，將悉數透過[編纂]所得款項淨額撥資。

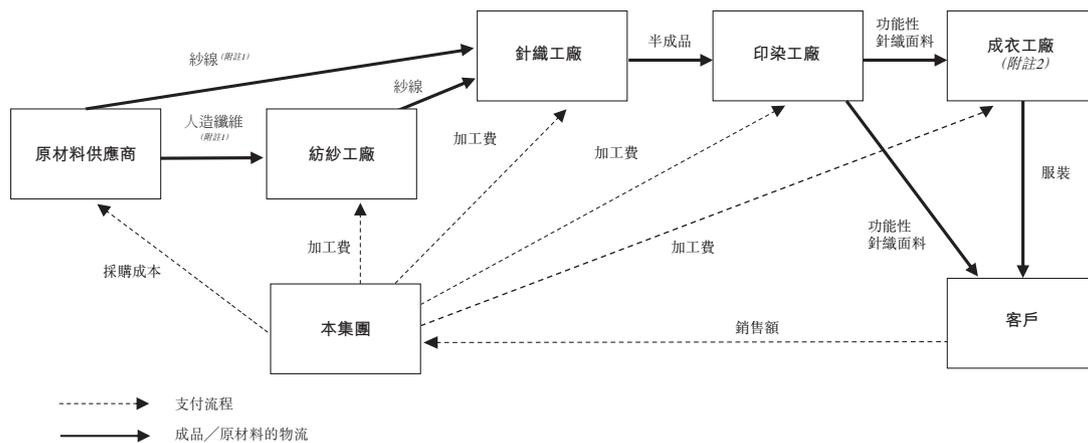
業 務

我們的業務模式

憑藉我們的產品創新能力，我們設計功能性針織面料，自日本及中國的原材料供應商直接採購人造纖維及紗線，並聘用第三方工廠開展生產加工（包括紡紗、針織及印染）以向客戶直接銷售功能性針織面料。我們的客戶包括北京愛慕、博尼、安莉芳及北京小護士等主要內衣及服裝品牌擁有人、伊藤忠等採購代理以及成衣製造商。我們就紡紗、針織及染色工廠提供的服務向該等工廠支付加工費。我們採取嚴格的質量控制措施，並在生產過程的每個階段密切監察該等工廠。為擴大我們的收益來源及創造交叉銷售的機會，我們亦向我們的內衣及服裝品牌擁有人客戶銷售使用我們功能性針織面料的服裝。我們聘請成衣工廠將功能性針織面料加工成服裝，並向其支付加工費，以換取服務。

於往績記錄期間，我們的收益主要來自向我們客戶銷售功能性針織面料。我們亦有小部分的收益源自向我們的客戶銷售服裝、紗線及人造纖維。

下圖簡述我們的業務營運流程：



附註：

- (1) 我們一般向紡紗工廠提供我們自日本（我們於當地已建立穩固關係）原材料供應商直接採購的人造纖維以進行紡紗工序。在其他情況下，我們直接自中國紡紗工廠採購紗線。
- (2) 按客戶要求，我們亦設計及出售服裝，而服裝的製造工序則外包予第三方成衣工廠。

業 務

我們的產品

我們的收益主要源自銷售(i)功能性針織面料；及(ii)服裝。下表載列於往績記錄期間本集團按產品類別劃分的收益明細：

	2015年		截至12月31日止年度 2016年		2017年	
	千港元	佔總收益 的百分比	千港元	佔總收益 的百分比	千港元	佔總收益 的百分比
功能性針織面料	62,466	97.4	70,034	87.3	110,961	88.6
服裝	137	0.2	2,446	3.0	12,760	10.2
其他 ^(附註)	1,501	2.4	7,770	9.7	1,554	1.2
總計	<u>64,104</u>	<u>100.0</u>	<u>80,250</u>	<u>100.0</u>	<u>125,275</u>	<u>100.0</u>

附註：其他指銷售由本集團採購的人造纖維及與人造纖維一併加工的紗線。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們向珠海兆天貿易銷售的人造纖維及紗線分別約為0.7百萬港元、7.3百萬港元及零。我們向珠海兆天貿易的銷售受其需求推動，而自2017年1月起，由於彼等計劃放緩業務，我們已停止向珠海兆天貿易銷售。有關珠海兆天貿易的描述，請參閱「業務－客戶、銷售及市場推廣－我們的客戶」分節。

我們提供的功能性針織面料分為兩大類，即(i)保暖面料；及(ii)散熱面料。由於我們在研發方面的努力及能力，通過綜合不同的纖維混合物及使用不同的針織方法，我們能夠提供一系列具備不同特點的功能性針織面料，如具有彈性、護膚、抗菌、速乾及控濕性能。我們使用具備調溫及控濕等特殊功能的人造纖維生產不同功能的面料。例如，我們使用東洋紡的若干專利纖維，該等纖維(i)能迅速產生熱量及吸收水分，與現有短纖維僅保持熱量但不對身體產生熱量不同；(ii)在腈綸纖維中加入銀離子，以實現除菌、安全及耐用的效果；及(iii)與超細材料混合以取得柔軟的質地。我們通過在面料中嵌入不同的功能性特性為我們功能性針織面料增值。我們在策略上專注於售價更高且利潤率更高的功能性針織面料。

業 務

下表載列於往績記錄期間我們的功能性針織面料的收益及銷量明細：

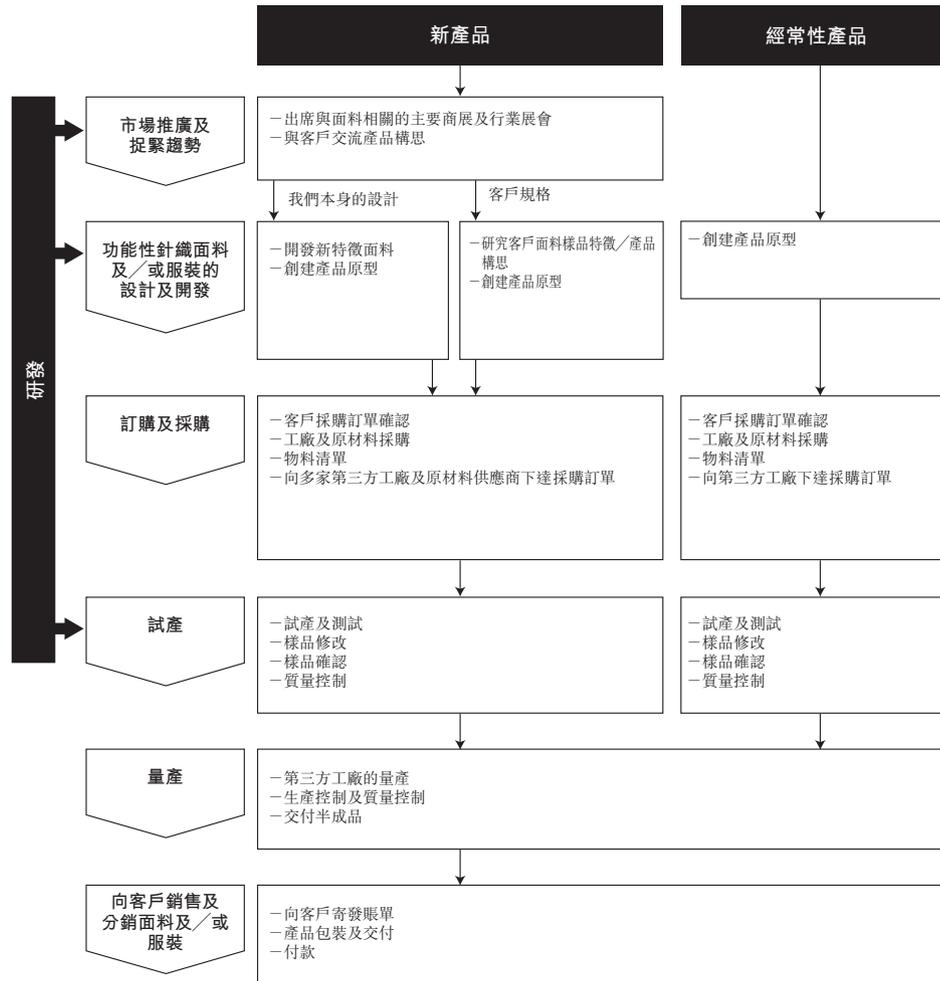
	2015年		截至12月31日止年度			2016年		2017年	
	佔功能性 針織面料 銷售額的		銷量 千克	佔功能性 針織面料 銷售額的		銷量 千克	佔功能性 針織面料 銷售額的		銷量 千克
收益 千港元	百分比	收益 千港元		百分比	收益 千港元		百分比		
功能性針織面料									
保暖面料	56,851	91.0	396,266	65,621	93.7	461,838	101,498	91.5	706,818
散熱面料	5,615	9.0	40,799	4,413	6.3	38,224	9,463	8.5	132,637
總計	<u>62,466</u>	<u>100.0</u>	<u>437,065</u>	<u>70,034</u>	<u>100.0</u>	<u>500,062</u>	<u>110,961</u>	<u>100.0</u>	<u>839,455</u>

為擴大我們的收益來源及創造交叉銷售的機會，我們亦向我們的內衣及服裝品牌擁有人客戶銷售使用我們功能性針織面料的服裝。

業 務

我們的作業流程

下圖展示我們業務的主要流程：



強大的研究、開發及技術實力是我們在紡織業穩佔一席之位的競爭優勢之一。我們根據「市場推廣及捉緊趨勢」、「功能性針織面料及/或服裝的設計及開發」及「試產」等業務模式流程進行大部分研發工作，更多詳情於下文闡述。

業 務

市場推廣及捉緊趨勢

於2017年12月31日，本集團擁有一支由23名員工組成的銷售團隊，負責開展市場推廣活動及招攬新客戶。就現有客戶而言，我們的銷售團隊會定期拜訪客戶以宣傳我們的新產品及獲取彼等對我們產品的反饋意見。就潛在客戶而言，我們的銷售團隊負責於客戶就我們的產品作出詢問時聯絡客戶。我們的銷售團隊亦透過刊登廣告以及參加貿易展覽會及行業展覽宣傳我們的產品，從而增強我們的市場知名度。有關進一步詳情，請參閱本節「市場推廣及宣傳」一段。我們的董事認為，我們已與主要客戶建立有效的溝通及合作渠道，以及時分享市場資訊。

功能性針織面料及／或服裝的設計及開發

我們的董事認為，產品創新為我們成功的關鍵因素之一。我們的研發團隊負責制定及改善生產技術及收集市場資訊。就銷售功能性針織面料而言，我們的研發團隊積極開發在質地、款式及功能等方面具有新特色的面料以順應市場趨勢。我們的客戶偶爾或會提供樣品面料並要求本集團開發具有類似特色的面料。我們的研發團隊基於我們的客戶提供的面料樣品或初步產品概念就產品規格與客戶合作。經計及功能、外觀及設計趨勢等因素，我們將該概念轉化為具有獨特的不同原材料成分的面料設計，惟須經多次評估及修改。

我們指示第三方工廠生產產品原型。我們提供產品原型以供客戶確認。我們亦根據客戶的要求作出調整。

就服裝銷售而言，我們的客戶從我們的產品組合中選擇服裝將使用的功能性針織面料。憑藉我們在功能性針織面料方面的深厚知識，我們通過向客戶解釋面料的不同特點及功能協助彼等從我們的產品組合中挑選面料。我們的設計師基於即將來臨的時尚趨勢及客戶的規格向我們的客戶提供靈感及推薦新產品設計。彼等就色調、面料類別及款式修改產品設計及規格。我們亦向客戶提供成衣工廠生產的樣品，供其確認。

業 務

訂購及採購

我們的銷售團隊經獲取管理層團隊的批准後向客戶提供報價。當產品原型及報價獲得客戶同意時，客戶將於產品原型上簽字，產品原型由客戶及我們分別保存，並於我們的質量控制檢查中，與最終產品作比較。產品原型未獲客戶簽字則不會簽訂任何銷售協議。

收到我們客戶的訂單後，我們的銷售主管將審閱訂單並與客戶確認產品規格及交付日期。我們亦將落實物料清單，隨後發往我們的採購團隊，以檢查存貨及採購必要的原材料，並聯繫第三方工廠。我們一般向紡紗工廠提供我們從日本（我們於當地已建立穩固關係）原材料供應商直接採購的人造纖維進行紡紗工序。在其他情況下，我們直接向中國紡紗工廠採購紗線。

試產

我們的功能性針織面料的生產一般涉及三道主要工序，即(i)紡紗；(ii)針織；及(iii)染色，以上工序均由第三方工廠負責。就生產服裝而言，我們主要使用本身的功能性針織面料及按我們的設計外包生產工序予成衣工廠。於交付客戶訂單時，我們一般負責管理及監控該等工廠的生產工序，向該等工廠提供監督及指導，以確保符合客戶要求。

為標準化生產工序及確保我們產品的一貫高品質，我們的生產控制團隊制定標準化的技術核查表，當中載列產品規格（如原材料、顏色及重量）、涉及的特定技術、運作特定機器的速度及時間。標準化的技術核查表及我們客戶批准的產品原型連同我們的指示及規格均提供予第三方工廠以作作業指引。彼等亦制定將於各紡紗、針織、染色及／或成衣工廠進行的工序流程。

於試產期間，我們抽樣檢查成紗，並送至我們的內部實驗室以就該等紗線樣品的成分、強度及功能進行測試。因染色為一道複雜的工序，需要高精度及高級技術專業知識，故我們於開始量產前會向客戶提供至少一批染色樣品予以確認。所生產的樣品根據客戶回饋及測試結果而調整及改良。

業 務

量產

我們的生產控制及質量控制團隊與第三方工廠緊密合作，並監察彼等的生產工序。我們的員工會駐扎於或定期拜訪該等工廠，經參照我們標準化的技術核查表以監察生產工序並向彼等提供指導。例如，於針織及染色工序中，我們的生產控制人員會指導針織及染色工廠使用我們的專利方法。我們的生產控制人員負責檢查及監察生產工序，目的在於糾正於生產工序中可能出現的任何潛在問題以及優化生產工序以提高生產效率。

(a) 紡紗工廠

我們就紡紗工序向紡紗工廠提供我們自原材料供應商直接採購的人造纖維。我們就其紡紗服務支付加工費。紡紗工廠亦採用彼等應我們的指示採購的其他類別人造纖維及天然纖維，而我們向紡紗工廠支付採購紗線的採購成本。我們於量產後就成紗進行檢查。

一經發現任何不合標準或有缺陷的紗線，我們會安排向紡紗工廠退貨。紡紗工廠負責將半成品運送至針織工廠。一般而言，完成紡紗工序需時大約45天至60天。

(b) 針織工廠

紡紗工廠負責將紗線交付予針織工廠，後者會在我們的指導下開展針織工序。一經發現任何不合標準或有缺陷的面料，我們會安排扣減支付予針織工廠的加工費。一般而言，完成針織工序需時大約兩至五個星期。

(c) 染色工廠

染色工廠負責自針織工廠收取面料半成品。染色工廠根據我們的要求將坯布染成不同顏色。我們就其染色服務支付加工費。倘我們發現任何不合標準或有缺陷的面料，將相應地扣減應付予染色工廠的加工費。一般而言，完成染色工序需時大約一個月。

業 務

(d) 成衣工廠

成衣工廠負責依照我們的設計生產主要由我們的功能性針織面料製成的服裝。我們向成衣工廠支付加工服務費。一般而言，完成生產工序需時約一至一個半個月，視乎將予加工服裝的種類及數量而定。

向客戶銷售及分銷面料

產品經我們檢驗合格後，染色工廠負責我們功能性針織面料的包裝並安排交付給我們的客戶，成本由我們承擔。成衣工廠負責服裝產品的包裝並安排交付給我們的客戶，成本由我們承擔。

客戶、銷售及市場推廣

我們的客戶

作為中國的一家功能性針織面料供應商，我們的銷售方式為直接向客戶銷售。我們的客戶可分為三個主要類別，即(i)內衣及服裝品牌擁有人；(ii)採購代理；及(iii)成衣製造商。下表載列於往績記錄期間我們按客戶類別劃分的收益明細：—

客戶類別	2015年		截至12月31日止年度 2016年		2017年	
	千港元	佔總收益 的百分比	千港元	佔總收益 的百分比	千港元	佔總收益 的百分比
內衣及服裝品牌擁有人	50,224	78.3	43,330	54.0	82,935	66.2
採購代理	9,786	15.3	30,698	38.3	34,618	27.6
成衣製造商	4,094	6.4	6,222	7.7	7,722	6.2
總計	<u>64,104</u>	<u>100.0</u>	<u>80,250</u>	<u>100.0</u>	<u>125,275</u>	<u>100.0</u>

附註：據董事所深知，銷售予內衣及服裝品牌擁有人客戶的銷售額於2016年下跌，主要因為我們的最大客戶於往績記錄期間因客戶改變業務策略（即於2016年推出較少的保暖內衣產品）而對保暖面料的需求減少所致。

業 務

我們已與主要內衣及服裝品牌擁有人（如我們的直接客戶北京愛慕、博尼、安莉芳及北京小護士）及採購代理（如伊藤忠，其向其客戶如內衣及服裝品牌擁有人及成衣製造商出售）建立關係。

於最後可行日期，我們並未與主要客戶訂立長期銷售協議。

我們於2016年年末已與安莉芳中國訂立一份框架協議，其主要條款載列如下：

協議日期：	2016年12月
期限：	終止前一直有效
產品規格：	單獨的採購訂單將提供產品規格、技術要求及說明
訂單數量：	訂單數量將於採購訂單內訂明。協議內並無載列最低採購金額或數量
質量保證及退貨：	我們須維修或更換缺陷產品，費用由我們自行承擔
知識產權：	產品不得侵犯其他第三方的知識產權
交付：	我們承擔交付成本
包裝：	產品應根據安莉芳中國訂明的標準包裝
終止：	倘(i)我們未能履行框架協議、採購訂單或相關附件包含的條款及條件；(ii)我們已破產或進入清算程序或已提呈破產申請；或(iii)在未獲得安莉芳中國的事先書面同意的情況下，我們分配或轉讓框架協議項下的全部或部分權利及義務予第三方，則框架協議將以書面方式終止

業 務

我們與客戶就銷售我們的產品訂立單獨的採購訂單，其中一般包含如產品規格、原材料成分、顏色、重量、單價、合約金額、交付日期及付款期等條款。付款主要以銀行轉賬及銀行承兌匯票的方式結算。我們通常向主要客戶提供介乎30天至90天的信貸期。我們要求若干客戶於確認訂單後預付銷售額的30%。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，本集團分別共接洽45名、47名及80名客戶。於2015年，我們有三名前一年與我們有過交易的經常性客戶，且各自產生的收益約佔年度總收益的14.8%。於2016年，我們有15名經常性客戶，且各自產生的收益佔年度總收益的93.1%。於2017年，我們有26名經常性客戶，且各自產生的收益佔年度總收益的66.2%。下表說明於往績記錄期間客戶數目變動的詳情：—

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
於1月1日的客戶數目 <small>(附註1)</small>	4	45	47
加：年內新客戶數目 <small>(附註2)</small>	42	32	54
減：年內未與我們進行交易的客戶數目	<u>(1)</u>	<u>(30)</u>	<u>(21)</u>
年末客戶數目	<u>45</u>	<u>47</u>	<u>80</u>

附註1： 該數字表示緊接所述年度前與本集團進行交易的客戶數目。

附註2： 該數字表示從未與本集團進行交易的新客戶數目。

業 務

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們接洽了13間、19間及12間採購代理。本集團單獨與採購代理磋商及訂立銷售協議。董事確認，我們的銷售以向客戶直銷的方式進行，而本集團與內衣及服裝品牌擁有人客戶及採購代理並無就我們向採購代理進行銷售訂立任何安排。誠如灼識諮詢所告知，內衣及服裝品牌擁有人自不同渠道（如面料供應商及採購代理）購買功能性針織面料等材料乃屬行業慣例，而其可能具備不同商業團隊採購不同產品或業務線所需面料。董事亦確認我們的內衣及服裝品牌擁有人客戶可向我們採購或透過彼等的採購代理採購，視乎價格、產品質素、交付安排、信貸條款及其他策略考慮。本集團對採購代理的客戶的身份、採購代理提供的報價或彼等間的磋商並不知悉。此外，因(i)我們直接與採購代理訂立合約，且不受採購代理與彼等客戶間的任何條款及條件所規限；(ii)根據合約條款及本集團的會計政策，我們的銷售於交付產品時確認；及(iii)相應的應收賬款由採購代理根據合約協定的信貸期直接結算，採購代理承擔貨品的所有風險及回報且我們不受採購代理與彼等客戶間的條款及條件所規限。採購代理通常會支付彼等採購訂單的若干比例款項作為預付款，增加自該等採購代理的銷售額可增強我們的營運現金流。我們與伊藤忠等採購代理直接訂立銷售協議。我們與伊藤忠訂立的銷售協議年期為兩年。伊藤忠須於訂單確認後30天內透過銀行轉賬方式向我們支付合約價格的30%作為預付款。我們向伊藤忠提供六個月的保質期，於此期間我們負責整改產品缺陷。我們與我們的採購代理客戶訂立個別採購訂單，訂單通常包含如產品規格、數量、單價、總合約金額、包裝要求及付款期等條款。

業 務

下表載列於往績記錄期間來自我們的五大客戶的收益明細：

截至2015年12月31日止年度

客戶	成立／註冊 成立地點	業務性質	銷售的主要產品	開始業務 關係年份	一般信貸期／ 支付方式	收益	
						千港元	佔收益的 百分比
北京愛慕	中國	內衣及服裝品牌 擁有人	功能性針織面料	2015年	信貸期60天；通過銀行轉賬支付	39,231	61.2
客戶A	中國	內衣及服裝品牌 擁有人	功能性針織面料	2015年	信貸期60天；通過銀行轉賬支付	8,502	13.3
伊藤忠	中國	採購代理	功能性針織面料	2014年	確認訂單後預付銷售額的30%； 信貸期30天；通過銀行轉賬支付	5,929	9.2
中山利生製衣	中國	成衣製造商	功能性針織面料	2014年	信貸期90天；通過銀行轉賬支付	1,986	3.1
珠海兆天貿易	中國	採購代理	人造纖維及 功能性針織面料	2012年	信貸期30天；通過銀行轉賬支付	1,557	2.4
源自五大客戶的總收益						<u>57,205</u>	<u>89.2</u>

業 務

截至2016年12月31日止年度

客戶	成立／註冊 成立地點	業務性質	銷售的主要產品	開始業務 關係年份	一般信貸期／ 支付方式	收益	
						千港元	佔收益的 百分比
北京愛慕	中國	內衣及服裝品牌 擁有人	功能性針織面料 及服裝	2015年	信貸期60天；通過銀行轉賬支付	20,477	25.5
伊藤忠	中國	採購代理	功能性針織面料	2014年	確認訂單後預付銷售額的30%； 信貸期30天；通過銀行轉賬支付	13,451	16.8
博尼	中國	內衣及服裝品牌 擁有人	功能性針織面料	2015年	確認訂單後預付銷售額的30%； 信貸期30天；通過銀行轉賬支付	8,454	10.5
珠海兆天貿易	中國	採購代理	紗線、人造纖維及 功能性針織面料	2012年	信貸期30天；通過銀行轉賬支付	7,563	9.4
客戶A	中國	內衣及服裝品牌 擁有人	功能性針織面料	2015年	信貸期介乎60至90天； 通過銀行轉賬支付	7,210	9.0
源自五大客戶的總收益						<u>57,155</u>	<u>71.2</u>

業 務

截至2017年12月31日止年度

客戶	成立／註冊 成立地點	業務性質	銷售的主要產品	開始業務 關係年份	一般信貸期／支付方式	收益	
						千港元	佔收益的 百分比
北京愛慕	中國	內衣及服裝品牌 擁有人	功能性針織面料及 服裝	2015年	信貸期60天；通過銀行轉賬支付	28,684	22.9
伊藤忠	中國	採購代理	功能性針織面料	2014年	確認訂單後預付銷售額的30%； 信貸期30天；通過銀行轉賬支付	26,254	21.0
客戶B	香港	內衣及服裝品牌 擁有人	功能性針織面料及 服裝	2015年	信貸期30天；通過銀行轉賬支付	13,095	10.5
安莉芳	中國	內衣及服裝品牌 擁有人	功能性針織面料	2017年	信貸期60天；通過銀行轉賬支付	9,218	7.4
北京小護士	中國	內衣及服裝品牌 擁有人	功能性針織面料	2014年	信貸期30天；通過銀行轉賬支付	5,894	4.7
源自五大客戶的總收益						<u>83,145</u>	<u>66.5</u>

北京愛慕於1981年於中國註冊成立，主要從事內衣產品銷售，於中國擁有15間分部辦事處。其擁有一系列內衣及服裝品牌，如愛慕女士、愛慕先生、愛慕兒童、MODELAB及蘭卡文。該等品牌主要專注於中國市場。其亦將產品銷往美國。本集團於紡織行業展會中與北京愛慕建立起我們的業務關係。

業 務

客戶A為於2007年成立的內衣及服裝品牌擁有人，並於深圳證券交易所上市。其於汕頭、江西及武漢擁有自有工廠及辦事處。其於中國擁有眾多內衣及服裝品牌。本集團於紡織行業展會中與客戶A建立起業務關係並透過拜訪其辦事處向其介紹我們的產品。面向客戶A的銷售額指以下各項的總和：(i)面向客戶A的銷售額及(ii)面向客戶A的三家全資附屬公司：附屬公司A、附屬公司B及附屬公司C的銷售額，於往績記錄期間，該三家附屬公司亦是我們的直接客戶。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們面向客戶A的銷售額分別約14,000港元、0.7百萬港元及0.2百萬港元，分別佔相應年度收益約0.02%、1.0%及0.2%。我們面向附屬公司A的銷售額分別約6.5百萬港元、5.0百萬港元及1.9百萬港元，分別佔相應年度收益約10.2%、6.2%及1.5%。面向附屬公司B的銷售額分別約2.0百萬港元、1.6百萬港元及0.6百萬港元，分別佔相應年度收益約3.0%、1.9%及0.5%。面向附屬公司C的銷售額分別為零、零及約12,000港元，分別佔相應年度收益零、零及約0.01%。

博尼為於2001年於中國成立的股份有限公司，主要從事生產及銷售其浙江自有工廠生產的內衣產品。其產品主要使用自有品牌（即博尼）銷售且其亦為國際內衣及服裝品牌擁有人的OEM及ODM供應商。其產品同時銷往國內市場及出口至美國、加拿大及澳洲等西方國家。本集團於紡織行業展會中與博尼建立起我們的業務關係。

伊藤忠於1998年於中國成立，為一家於東京證券交易所上市的公司的全資附屬公司。其主要從事紡織品貿易，包括纖維、面料及其他紡織產品。本集團於2014年透過拜訪伊藤忠之辦事處向其介紹我們的產品而與其建立業務往來並開始業務關係。

中山利生製衣主要從事服裝生產及銷售，且由黃先生間接擁有三分之一及由黃先生的父親擁有三分之二。進一步詳情，請參閱本文件「與控股股東之間的關係－運營獨立」分節。我們的董事進一步確認，本集團已自2017年1月1日開始的財政年度終止上述交易。

業 務

珠海兆天貿易主要從事面料銷售且當時由黃先生的叔叔擁有60%及由我們的執行董事奚先生擁有40%。奚先生已於2016年11月辭去其於珠海兆天貿易的董事及法人代表職位，並於2017年3月將其於珠海兆天貿易的40%股權售予一名獨立第三方。據董事所深知，因黃先生的叔叔計劃退休，珠海兆天貿易自2017年1月1日起並未簽訂新訂單，並將於履行及結算現有訂單後繼續減少業務。

客戶B於1983年在香港註冊成立，主要從事內衣及服裝生產及銷售。其擁有自有內衣及服裝品牌。本集團於2015年與客戶B建立業務關係。向客戶B的銷售額指截至2017年12月31日止年度向其全資附屬公司（即附屬公司D及附屬公司E，為本集團的直接客戶）的總銷售額。截至2017年12月31日止年度，向附屬公司D及附屬公司E的銷售額分別約為6.1百萬港元及7.0百萬港元，佔收益約4.9%及5.6%。

安莉芳為於中國的內衣及服裝品牌擁有人。通過供應商的推薦，我們已與其兩間間接全資附屬公司建立業務關係，包括安莉芳中國及安莉芳山東。安莉芳中國及安莉芳山東主要專注於中國市場製造及銷售內衣產品並擁有自有內衣及服裝品牌。向安莉芳的銷售額指向安莉芳中國及安莉芳山東的總銷售額。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們向安莉芳中國的銷售額為零、零及約4.2百萬港元，分別佔相應年度收益的零、零及約3.3%。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們向安莉芳山東的銷售額為零、零及約5.1百萬港元，分別佔相應年度收益的零、零及約4.0%。

北京小護士於2005年在中國成立，主要從事內衣產品生產及銷售。其主要專注於中國市場並於中國擁有自有內衣及服裝品牌。本集團通過紡織行業展會與其建立業務關係。

客戶集中

於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，五大客戶貢獻的總收益分別佔我們的收益約89.2%、71.2%及66.5%。同年，最大客戶貢獻的收益分別佔我們的收益約61.2%、25.5%及22.9%。

業 務

儘管我們於往績記錄期間主要客戶較為集中，董事認為鑒於以下因素，本集團的業務可持續發展：

- **客戶基礎擴張：**本集團本身擁有市場推廣能力來獲取新客戶。於2017年12月31日，我們的銷售團隊由23名僱員組成，負責開展市場推廣活動及招攬客戶。我們亦計劃投入更多資源用於加強銷售力度，包括擴展我們在北京及上海的當前業務營運，通過設立面料及服裝樣品展覽室、招募更多銷售及市場推廣員工，及藉參加商展及行業展會而開展更多市場推廣活動以增加我們的市場知名度及擴大客源。截至2017年12月31日止年度，我們獲得包括安莉芳在內的54位新客戶且該等新客戶產生的收益約佔年內總收益33.8%。於往績記錄期間後及直至最後可行日期，源自以前未向我們作出過採購的新客戶的收益為約0.7百萬港元。該等新客戶主要包括內衣及服裝品牌擁有人、採購代理及若干服裝製造商。有關我們業務策略的詳情，請參閱「業務－透過加強我們的銷售力度提高我們於中國的市場覆蓋率」一段。
- **產品多元化及業務模式的適應性：**董事認為本集團可管理特定客戶或客戶群的信賴度。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，本集團分別與45名、47名及80名客戶進行交易。作為我們業務策略一部分，我們有意通過改良及拓寬運動服、童裝及孕婦裝所用功能性針織面料的產品種類來發展及探索新客戶，同時提高現有客戶的銷售額。預期擴張後的產品組合將令我們的收入來源多元化。於最後可行日期，我們擁有14個項目，其中預計將於2018年及2019年前後推出約189項新產品。該等項目處於計劃階段且主要為開發控濕、保暖及彈性功能方面的面料，以用於生產內衣以及運動服、童裝及孕婦裝。有關產品多元化計劃的詳情，請參閱「業務－研究及發展－我們的內部研發部門」一節。此外，為創造交叉銷售的機會，我們亦向客戶（內衣及服裝品牌擁有人）銷售由我們的功能性針織面料製成的服裝。

業 務

- **市場需求上漲**：根據灼識諮詢報告，功能性針織面料於中國的銷售額將按9.7%的複合年增長率增加，由2018年約人民幣30,511.3百萬元增加至2022年約人民幣44,114.4百萬元。尤其是，得益於其舒適度及增值功能，內衣功能性針織面料的銷售額於近年來錄得快速增長。預期截至2022年中國內衣功能性針織面料的銷售額將達到人民幣15,041.3百萬元，2018年至2022年複合年增長率將為9.3%。預期終端客戶及服裝製造商對功能性面料產品的需求可能推動未來增長。行業的擴張為本集團帶來更多商機，加上我們實施的業務策略，預期日後收益及盈利能力均會增加。
- **降低依賴度**：來自五大客戶（不包括珠海兆天貿易及中山利生製衣）的收益由截至2015年12月31日止年度約83.7%下降約21.9%至截至2016年12月31日止年度約61.8%。透過實施本集團的策略以擴大產品種類以及得益於加大銷售力度，預測本集團將可拓寬客源及進一步減少對單一主要客戶的依賴度。尤其是，本集團的客源已拓寬且截至2017年12月31日止年度的五大客戶中的三名，並不屬於截至2016年12月31日止年度我們的五大客戶，證明了本集團透過維護現有客戶實現可持續增長卻又不對彼等過度依賴，同時拓寬新的優質客源的能力。
- **行業格局由少數參與者主導**：根據灼識諮詢報告，中國內衣市場充斥著約3,000個品牌，僅1%的品牌（即30個品牌）錄得超過人民幣100百萬元的銷售收益，及前十大參與者合共佔2017年市場份額約11%。然而，由於大部分內衣提供商主要供應並不採用功能性針織面料的中低端產品，內衣行業的功能性針織面料客戶相對集中。因此，功能性針織面料供應商通常專注於少數主要客戶並與彼等建立穩定關係。於往績記錄期間，大多數我們的主要客戶（包括北京愛慕、博尼及安莉芳）為內衣行業的主要及知名內衣及服裝品牌擁有人。根據灼識諮詢報告，截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的五大客戶包含兩名、三名及四名內衣及服裝品牌擁有人，合共佔各年度使用功能性針織面料的內衣市場的逾10.0%份額。

業 務

- **依賴為相互及互補**：我們與主要客戶維持穩定業務關係，而我們的董事認為，彼等以具有類似提供高品質功能性針織面料的能力並了解彼等採購要求的其他供應商取代我們實屬困難且並非商業可行。據董事所深知，北京愛慕、博尼、客戶B及安莉芳（即我們於往績記錄期間的五大客戶）向本集團採購面料的成本分別佔彼等於各年度採購類似產品總成本的50%或以上。因此我們於往績記錄期間為該等客戶的主要供應商。

- **與現有客戶的穩定及可持續的關係**：董事相信主要客戶（不包括珠海兆天貿易及中山利生製衣）將繼續自本集團採購且我們於與該等客戶保持業務關係方面並無重大困難：
 - (i) 截至2016年及2017年12月31日止年度，本集團的收益由約80.3百萬港元增加約56.0%至約125.3百萬港元；

 - (ii) 本集團認為訂立長期銷售協議可能要求採購訂單承諾及／或價格妥協及因此或限制本集團的業務發展。據灼識諮詢告知，就銷售針織面料訂立長期捆綁協議並非業內常見市場慣例；及

 - (iii) 本集團與我們的主要客戶維持穩定關係。北京愛慕及伊藤忠於整個往績記錄期間為本集團的主要客戶。

除上文披露者外，經我們董事確認，於往績記錄期間，就我們董事所深知，概無我們董事、彼等各自之緊密聯繫人或擁有我們股本超過5%的任何股東於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

業 務

市場推廣及宣傳

於2017年12月31日，我們的銷售團隊由23名僱員組成，負責市場推廣活動及招攬新客戶。

我們的主要市場推廣策略為注重產品品質並持續尋求方法，以滿足客戶對產品不斷變化的要求。我們的銷售團隊與重要客戶之間保持頻繁的人員接觸，以及時地服務他們的需求。我們的銷售團隊會定期舉行會議，討論產品種類、行業趨勢以及新客戶及現有客戶的最新要求，從而幫助我們更好地理解客戶的需求。我們亦會分別透過廣告、社交媒體、互聯網搜索引擎優化、業務引介、參與貿易展銷及行業展會（如每年在上海舉辦的中國國際紡織面料及輔料博覽會）來推廣我們的產品，以加強我們的市場地位，拓展我們的潛在客戶基礎。

季節性效應

我們的銷售受到季節性效應的影響。根據我們的銷售趨勢得知，因秋冬季對面料及服裝產品的需求往往較高，我們通常於下半年向客戶交付產品並錄得較高的銷售額。紡織業作為服裝行業的上遊行業，需要盡早開工，為生產、物流以及市場推廣安排預留時間。我們每年三月至五月會收到大量面料訂單，以供客戶進一步準備服裝生產而我們於交付產品後確認收益。

定價策略

我們通常會為客戶採用成本加成的定價策略，並計及一系列因素，包括原材料成本、加工費、研發成本、員工成本以及估計利潤率，而價格均以人民幣報價。我們的面料單位售價按千克收費，而服裝價格則按件數收費。價格乃與各客戶按個別基準協商。因我們採取成本加成定價策略，我們通常能夠將任何增加的生產成本轉嫁至我們的客戶，且任何有關增加將不會對我們的盈利能力產生重大影響。

業 務

售後服務、退貨以及保質期

我們並無任何退貨政策。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無發生任何重大退貨事件。我們一般為產品提供10天的保質期。我們的銷售主管亦負責在下單過程與客戶聯繫，並在交付後密切聯絡客戶，以確保我們知悉任何質量問題。倘我們的客戶在此期間對任何產品有不滿，我們銷售主管將與客戶溝通解決有關問題。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並未接獲我們客戶就我們產品質量的任何重大投訴及申索。

第三方工廠及原材料供應商

第三方工廠

於往績記錄期間，我們將生產工序外包予逾40家第三方工廠，該等工廠均位於中國。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的加工費分別約為18.1百萬港元、21.3百萬港元及39.3百萬港元，分別佔銷售總成本約44.1%、47.4%及48.8%。

我們依據各種因素（如地理位置、生產能力、產品原型的結果及質量、工廠是否已獲得所需的牌照及許可以及其質量控制標準）挑選第三方工廠。只有符合我們嚴格要求者方有資格成為我們認可的工廠。於往績記錄期間，第三方工廠的加工費乃按一般商業條款釐定，我們一般擁有交貨後30至60天的信貸期。我們向第三方工廠採購加工服務的條款載於我們每次下達的採購訂單。我們的採購訂單一般載有數量、每件加工費、總採購額、信貸條款及付款方式等條款。我們參考市況、生產能力及各工廠承接流程的複雜程度與該等工廠磋商我們應付的加工費。於最後可行日期，我們已與五

業 務

家工廠訂立加工協議且截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，該等工廠應佔加工費分別約為3.4百萬港元、2.5百萬港元及20.5百萬港元。根據我們中國法律顧問的意見，加工協議具有效力、法律約束力及可強制執行，主要條款如下：

- 合約期限：兩年。
- 提供將要加工的原材料／產品：確認各訂單後，我們應在60個工作日內向工廠提供原材料或半成品進行加工。該等工廠負責安全存放原材料或半成品且不得將其用於其他用途。
- 產品質量：我們有權按客戶的規格、市場需求及國家或行業標準檢查半成品或成品質量。第三方工廠應糾正任何有缺陷的產品並確保產品符合我們的規格，並對任何有缺陷的產品所造成的全部損失承擔責任。
- 質保期：生產工序完成後60天，在此期間我們有權抽樣檢查並確保產品符合我們的質量要求。
- 牌照及許可：第三方工廠保證彼等擁有有效及必要的牌照及許可，包括擁有污染物排放許可、相關ISO或質量認證及完成環境保護程序。
- 知識產權及商業機密：第三方工廠應對知識產權及商業機密進行保密，未經我們授權的情況下不得使用或披露該等知識產權及商業機密。
- 續期：雙方應在協議屆滿前30天內協商協議續期。我們較其他第三方有權優先重續協議。
- 終止：協議應在以下情況下終止：(i)發生任何不可抗力事件；(ii)期限屆滿且協議不予續期；(iii)根據適用法律及法規協議應予終止；(iv)任何一方造成重大違約；(v)經雙方一致同意；(vi)任何一方喪失締約能力；及(vii)雙方同意的其他情況。

業 務

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無與任何該等工廠產生任何重大問題或爭議，我們的產品生產概無出現任何中斷、短缺或延誤或運送過程令產品損毀從而對我們的營運及財務狀況產生重大不利影響。

原材料供應商

為了保持優質、具成本效益及穩定的原材料供應，我們生產功能性針織面料所用的人造纖維及紗線分別直接採購自日本的原材料供應商及中國紡紗廠。我們一般向紡紗工廠提供我們從日本（我們於當地已建立業務關係）原材料供應商直接採購的人造纖維進行紡紗工序。在其他情況下，我們直接向中國紡紗工廠採購紗線。我們絕大部分採購均以美元、人民幣及日圓計值。

人造纖維主要由腈綸纖維、銅氨絲纖維及莫比綸組成，其完全由石化產品等合成材料製成。纖維的質量及物理特性直接影響我們功能性針織面料的特徵及功能。由於人造纖維的物理特性易於控制，可用人造纖維製成具有各種增值功能的面料。於往績記錄期間，我們亦透過紡紗工廠從其他信譽良好的原材料供應商採購其他類別的人造纖維及天然纖維。

我們按持續採購週期進行運作。截至2015年、2016年及2017年12月31日，我們分別錄得19天、17天及34天的存貨週轉天數。我們的採購團隊密切監察原材料的存貨水平以及市場價格，以減低價格波動風險。倘就特定訂單定製或採購原材料，我們在收到客戶的採購訂單後採購該等原材料，我們按個別基準進行採購，具體取決於所訂購面料的類型及規格。

在選擇原材料供應商時，我們主要考慮彼等的產品質量。倘原材料供應商的產品符合我們的規格，我們還會考慮若干其他因素，如(i)客戶對所訂購面料類型的要求；(ii)交貨期；(iii)彼等是否擁有必要的牌照及認證並已達到相關行業標準且符合法律及法規規定；及(iv)定價。

業 務

於2016年1月，我們已與東洋紡（往績記錄期間我們主要的原材料供應商）訂立長期合作協議，以確保東洋紡穩定供應優質原材料。長期合作協議的年期為五年。本集團有權於採購EXLAN品牌纖維時較東洋紡之其他中國客戶享有優先權。東洋紡亦已同意於長期合作協議年期內按照我們的要求每年供應不少於最低500,000千克EXLAN品牌纖維。我們並無任何最低採購額的承諾，且協議並無載列任何重續及終止條款。於往績記錄期間，我們的董事並不知悉任何違反協議的情況。我們按照一般商業條款向我們的原材料供應商下達個別採購訂單，訂單一般包含產品規格、數量、單價、總合約金額、交付地點及支付條款等條款。我們的原材料供應商通常向我們授予0天至90天的信貸期。我們通常透過銀行匯款及信用證結款。

於往績記錄期間，我們向三家原材料供應商直接採購人造纖維及向62家原材料供應商採購紗線。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，向原材料供應商採購人造纖維的總成本分別約為14.3百萬港元、15.9百萬港元及8.7百萬港元，分別佔相同年度我們銷售總成本約34.8%、35.3%及10.8%。根據灼識諮詢報告，由於人造纖維價格與原油價格相關，人造纖維價格在某種程度上隨著原油價格的波動而波動。

於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並無與我們的任何原材料供應商產生任何重大問題或爭議，我們的原材料供應亦無出現任何中斷、短缺或延誤從而對我們的營運及財務狀況產生重大不利影響。董事亦確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們未訂立任何安排以對沖我們的外幣交易及／或原材料價格波動。

業 務

供應商集中

下表載列於往績記錄期間我們向五大供應商的採購額及向其支付的加工費明細。

截至2015年12月31日止年度

供應商	成立／註冊 成立地	業務性質	採購的主要產品／ 承接的生產工序	開始業務 關係年份	一般信貸期／支付方式	採購額及加工費	
						千港元	佔採購額及 加工費百分比
東洋紡	日本	纖維供應商	採購腈綸纖維	2011年	提單日期後90天的信用證； 以信用證支付	11,415	29.8
東莞富達染廠有限公司	中國	染色工廠	提供染色服務	2014年	信貸期60天；通過銀行轉賬支付	7,366	19.3
無錫天合紡織 ^(附註)	中國	紡紗工廠	採購紗線	2015年	信貸期30天；通過銀行轉賬支付	1,693	4.4
GSI	日本	纖維供應商	採購銅氨絲纖維	2011年	交付前通過銀行轉賬支付	1,569	4.1
供應商A	中國	紡紗工廠	採購紗線	2014年	交付後通過銀行轉賬支付	1,372	3.6
來自五大供應商的總採購額及加工費						<u>23,415</u>	<u>61.2</u>

附註：我們已自2016年4月起停止自無錫天合紡織採購紗線。無錫天合紡織為珠海兆天貿易的一家附屬公司，珠海兆天貿易當時由黃先生的叔叔擁有60%及由我們的執行董事奚先生擁有40%。奚先生已於2016年11月辭去其於珠海兆天貿易的董事及法人代表職位，並於2017年3月將其於珠海兆天貿易的40%股權售予一名獨立第三方。無錫天合紡織已於2017年6月12日註銷登記。

業 務

截至2016年12月31日止年度

供應商	成立／註冊 成立地	業務性質	採購的主要產品／ 承接的生產工序	開始業務 關係年份	一般信貸期／支付方式	採購額及加工費	
						千港元	佔採購額及 加工費百分比
東洋紡	日本	纖維供應商	採購腈綸纖維	2011年	提單日期後90天的信用證； 以信用證支付	14,133	33.6
東莞富達染廠有限公司	中國	染色工廠	提供染色服務	2014年	信貸期60天；通過銀行轉賬支付	9,014	21.4
山東聯潤新材料科技有限公司	中國	紡紗工廠	提供紡紗服務	2015年	信貸期30天；通過銀行轉賬支付	2,812	6.7
德州華源生態科技有限公司	中國	紡紗工廠	採購紗線	2014年	信貸期30天；通過銀行轉賬支付	1,181	2.8
供應商A	中國	紡紗工廠	採購紗線	2014年	交付後通過銀行轉賬支付	972	2.3
來自五大供應商的總採購額及加工費						<u>28,112</u>	<u>66.8</u>

業 務

截至2017年12月31日止年度

供應商	成立／註冊 成立地	業務性質	採購的主要產品／ 承接的生產工序	開始業務 關係年份	一般信貸期／支付方式	採購額及加工費	
						千港元	佔採購額及 加工費百分比
陵縣恒豐紡織品有限公司	中國	紡紗工廠	提供紡紗服務及 採購紗線	2012年	信貸期30天；通過銀行轉賬支付	17,955	21.7
東莞世麗紡織有限公司	中國	染色工廠	提供染色服務	2017年	信貸期60天；通過銀行轉賬支付	16,735	20.3
山東聯潤新材料科技有限公司	中國	紡紗工廠	採購紗線	2015年	信貸期30天；通過銀行轉賬支付	9,520	11.5
東洋紡	日本	纖維供應商	採購腈綸纖維	2011年	提單日期後90天的信用證； 以信用證支付	7,551	9.1
德州華源生態科技有限公司	中國	紡紗工廠	採購紗線	2014年	信貸期30天；通過銀行轉賬支付	3,638	4.4
來自五大供應商的總採購額及加工費						<u>55,399</u>	<u>67.1</u>

除上文所披露者外，董事確認，於往績記錄期間概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或（就董事所深知）擁有我們股本5%以上權益的任何股東於我們的五大供應商中擁有任何權益。

業 務

我們主要向東洋紡直接採購原材料。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，本集團向東洋紡總採購約391,000千克、663,000千克及431,000千克EXLAN品牌纖維，總金額約為11.4百萬港元、14.1百萬港元及7.6百萬港元，佔往績記錄期間我們原材料總成本約59.6%、77.2%及22.9%。儘管供應商集中，鑒於對東洋紡的依賴程度，我們的董事認為以下因素應會有助於我們業務的持續性：

- **降低依賴度**：東洋紡於截至2015年及2016年12月31日止各年度均為我們最大的供應商，並於截至2017年12月31日止年度成為我們的第四大供應商。此乃由於我們持續擴展我們的產品種類並直接從紡紗工廠採購由其他人造纖維製造的紗線所致。截至2017年12月31日止年度，售予客戶的更多功能性針織面料以非東洋紡合成纖維生產，導致腈綸纖維的採購成本佔銷售總成本的比例下降及東洋紡於截至2017年12月31日止年度作為我們最大供應商的排名降低。該等合成纖維由紡紗廠直接用於加工紗線，然後供應予本集團。紗線成本從截至2016年12月31日止年度佔銷售總成本的5.4%上升至2017年同期的30.3%。截至2017年12月31日止年度，非東洋紡人造纖維生產的產品出售予主要客戶，如安莉芳、北京小護士、伊藤忠及客戶A。經我們的董事確認，截至2017年12月31日止年度出售予客戶的產品組合的變動主要受不同客戶業務及市場推廣策略的需求而推動，而其業務及市場推廣策略因應市況不時變動。
- **維持穩定關係乃行業慣例**：根據灼識諮詢報告，纖維供應商及原材料供應商維繫穩定關係以控制原材料質量、縮減核證供應商的時間及通過批量採購降低原材料成本，此乃行業慣例。
- **因關係穩固而可於未來維持收益的能力**：我們已與東洋紡建立並維持穩定關係。我們於2016年1月與東洋紡訂立一份長期合作協議。長期合作協議的年期為五年。儘管長期合作協議為非獨家性，本集團有權於採購EXLAN品牌纖維時較中國其他客戶享有優先權。根據我們的要求，東洋紡同意於長期合作協議年期內每年供應不少於最低量500,000千克EXLAN品牌纖維。EXLAN品牌纖維為自2011年我們與東洋紡開始業務關係以來唯一向東洋紡採購的纖維。進一步詳情，請參閱本節「第三方工廠及原材料供應商—原材料供應商」一段。

業 務

- **依賴為相互及互補**：我們認為由於東洋紡希望擴大在中國的市場份額，故存在相互依賴。東洋紡確認彼等於往績記錄期間及直至最後可行日期，在中國的內衣市場僅向我們供應EXLAN品牌纖維。我們擬與東洋紡維持相對長期的合作關係，其對我們的業務可持續性具有積極影響。鑒於2011年12月以來我們與東洋紡的穩固關係，東洋紡在短期內物色具備類似規模、能力及市場地位的其他功能性針織面料供應商替換我們並不合乎商業利益。據我們的董事所知，截至最後可行日期，東洋紡並無任何在中國內衣市場委聘其他業務夥伴的計劃。董事確認，我們與東洋紡保持良好的業務關係，預期於可預見將來將繼續與東洋紡保持穩固的業務關係。

董事認為我們功能性針織面料的高質量及強勁的產品創新能力輔以我們的卓越服務贏得客戶的忠誠度及市場聲譽。我們使用東洋紡的專利纖維生產產品僅為促使我們的主要客戶採購我們的產品的原因之一。於2017年12月31日，於我們約1,500種產品組成的產品組合中，約38.6%的產品含有東洋紡的纖維，而我們的其餘產品含有超過10種纖維的不同組合。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，產品的銷售包含東洋紡的專利纖維，分別佔相同年度我們總收益約67.6%、55.0%及66.8%。根據灼識諮詢報告，東洋紡為世界頂尖功能性針織面料供應商之一，並受下游客戶廣為認可及歡迎。東洋紡的面料為高品質並具多種適用於內衣及運動服的功能，如保暖、控濕、除味及除菌等。然而，我們產品的質量不僅取決於用於生產的纖維，亦取決於生產過程中使用的方法以實現增值功能。通常而言，我們使用各種不同類型的纖維的組合用於生產我們的功能性針織面料，其通常包括三至六種纖維，包括腈綸纖維、再生纖維、聚酯纖維及棉。我們向客戶介紹產品時，我們會解釋產品的質地、型號及功能以及所使用的原材料的種類及／或品牌。然而，儘管我們的主要客戶可能於採購訂單中指定我們向彼等供應的功能性針織面料的不同構成成分，如腈綸纖維或其他種類的人造纖維，我們的主要客戶概無特別要求我們使用東洋紡的纖維。

業 務

- **尋找替換供應商的能力**：因我們並未綁定僅可向東洋紡作出採購，故我們可靈活地遴選供應商。根據灼識諮詢報告，於2017年6月，中國腈綸纖維供應商約有100家，彼等於市場上大量供應有關材料。我們亦自不同纖維供應商獲得報價及董事確認市場上有可供替換的供應商可按相似條款、價格及數量供應腈綸纖維及人造纖維。根據灼識諮詢報告，中國內衣行業的主導者包括若干我們的主要客戶，彼等主要使用四家供應商（包括東洋紡）提供的質量相若的腈綸纖維生產彼等的產品，彼等均為知名的大型外資企業。中國總共約有10家供應商可提供功能及質量相若的腈綸纖維。董事認為，我們能於市場採購質量相若的腈綸纖維或其他原材料，且我們按照可資比較價格向備選原材料供應商採購原材料不會出現任何實際困難。

客戶與供應商重疊

於往績記錄期間，客戶C（我們於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度的最大供應商東洋紡的全資附屬公司）向我們採購功能性針織面料，而我們則向東洋紡採購人造纖維。東洋紡主要從事薄膜及功能性聚合物、行業用材料、醫療保健、紡織及貿易等各業務板塊，而客戶B則充當採購機構。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們向客戶C作出的功能性針織面料銷售額分別約為0.5百萬港元、2.1百萬港元及0.1百萬港元，佔相同年度收益約0.7%、2.6%及0.1%。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們向客戶C銷售產品所得毛利分別約為0.1百萬港元、0.8百萬港元及0.06百萬港元。來自東洋紡的採購額分別約為11.4百萬港元、14.1百萬港元及7.6百萬港元，佔相同年度銷售總成本約27.9%、31.4%及9.4%。

於截至2015年及2016年12月31日止年度各年，珠海兆天貿易（我們五大客戶之一）向我們採購人造纖維、紗線及功能性針織面料，而我們向無錫天合紡織（珠海兆天貿易的一家全資擁有附屬公司）採購紗線。無錫天合紡織曾是一家紡紗工廠，而珠海兆天貿易則為採購代理。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們向珠海兆天貿易銷售功能性針織面料的銷售額分別為約1.6百萬港元、7.6百萬港元及零，佔相同年度收益約2.4%、9.4%及零。

業 務

於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，來自向珠海兆天貿易銷售產品所得的毛利分別約為0.2百萬港元、3.0百萬港元及零。自2017年1月起，我們已停止向珠海兆天貿易銷售產品。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們向無錫天合紡織的採購額分別約為1.6百萬港元、34,000港元及零，佔我們於相同年度總採購額約2.6%、0.04%及零。我們向無錫天合紡織採購的紗線與我們向珠海兆天貿易供應的紗線為不同性質，因向無錫天合紡織採購的紗線用於生產散熱面料而向珠海兆天貿易供應的紗線為採購自東洋紡的腈綸纖維，用於生產保暖面料。

董事確認，我們向客戶C所作銷售及向東洋紡所作採購，以及我們向珠海兆天貿易的銷售及向無錫天合紡織所作採購的主要條款的相關商議乃獨立分開，有關銷售與採購之間並不存在關連，亦非互為條件。我們與客戶C、東洋紡、無錫天合紡織及珠海兆天貿易訂立的交易條款與其他客戶及供應商的交易條款相若，董事認為其乃屬一般商業條款。董事確認，於往績記錄期間，我們向東洋紡購買的人造纖維其後並未售予客戶C，反之亦然，而我們向無錫天合紡織採購的紗線並無隨後出售予珠海兆天貿易，反之亦然。

於最後可行日期，珠海兆天貿易由黃先生的叔叔及獨立第三方分別擁有60%及40%，而無錫天合紡織已於2017年6月12日註銷登記。據董事所知及所信，東洋紡及客戶C乃本集團的獨立第三方。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，董事、彼等各自的緊密聯繫人或據董事所深知，擁有我們已發行股本5%以上的任何股東概無於客戶C或東洋紡中持有任何權益。除上文所披露者外，據董事所深知，於往績記錄期間，概無我們的供應商亦為我們的主要客戶。

質量控制

於2017年12月31日，我們有25名質量控制人員。我們的質量控制團隊由在紡織業（包括質量控制範疇）擁有豐富經驗的經理帶領，彼熟知紡織行業的質量標準，負責制定質量控制標準，並確保為客戶提供可靠優質的面料。

業 務

我們相信，我們的產品因其質量而在紡織行業獲廣泛認可。於2016年5月，我們已獲OEKO-Tex標準100認證，以認可我們的產品達致嬰幼兒產品人類生態要求。OEKO-Tex標準100認證作為全球統一的測試及認證體系廣泛應用於紡織行業，其可測試在不同生產階段紡織原材料、半成品及製成品中的有害物質。通過嚴格測試及檢驗程序並提供可核實質量保證的產品獲准將OEKO-Tex標籤張貼於產品上。我們已聘請國家針織產品質量監控檢驗中心對我們的產品進行檢測。結果表明，我們的產品符合各類國家產品標準的要求。

我們已於以下各階段執行嚴格的質量控制標準：

- (1) 原材料採購質量控制：我們主要根據產品質量挑選我們的原材料供應商。為確保來料符合我們的質量標準，我們不時審閱原材料供應商的表現。
- (2) 有關我們第三方工廠的產出質量控制：我們的質量控制團隊的員工，於每次紡紗、針織及染色工序後檢查所有半成品及成品。具體的書面技術要求及指導載於我們給予彼等的標準化技術檢查清單，且該等工廠須遵守適用的技術要求。我們亦向該等工廠提供已獲客戶批准的產品原型，以確保符合客戶的要求。

我們在我們的生產工序中採用試產，根據該機制我們要求第三方工廠在量產前提供其產品樣品。例如，我們收集成品紗線樣品，並送到我們的內部實驗室進行紗線樣品的成分、強度及功能檢測。我們亦至少向我們的客戶提供一批染色樣品，供其確認。

此外，我們員工亦會進駐該等工廠的生產車間或進行定期走訪，以提供現場指導以及檢查半成品及成品。發現任何缺陷都會立即補救。

於往績記錄期間，我們概無自客戶收到任何有關產品質量的重大申索或投訴，且我們質量控制系統概無出現任何故障從而對我們的業務營運產生重大不利影響。

業 務

競爭

根據灼識諮詢報告，功能性針織面料市場高度分散，為數眾多的市場參與者集中在山東、浙江及廣東省。我們的董事認為，功能性針織面料市場競爭激烈，本集團與在產品範圍、定價、產品研發方面同我們類似的其他市場參與者競爭。由於市場高度分散，我們或面臨中國或其他國家的現有市場參與者及新進入者的激烈競爭。進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－我們營運所在行業充滿競爭，而未能贏得競爭會對我們的業務產生重大不利影響」。

儘管功能性針織面料市場的競爭日趨激烈，憑藉我們強大的產品設計及開發能力以及與主要纖維供應商的穩固關係，我們認為，與競爭對手相比，我們具備競爭優勢。有關我們所屬行業的競爭格局的詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

健康、工作安全以及環境事宜

我們受到有關勞工、安全以及工作相關的事件的中國法律及法規的規限。我們已經為在第三方製造商的生產工廠工作的員工制定安全指南。

我們的董事確認於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並未遭遇過對我們的經營造成重大不利影響的事故或投訴，亦無有關個人或財產損毀的重大意外或申索。

正如中國法律顧問所建議，於往績記錄期間，我們在所有重要方面均遵守中國工作場所安全法規規定。

我們委聘第三方工廠開展生產工序。就我們的董事所知，該等工廠已取得所需的環境批文以從事彼等的生產程序，並一直在各重大方面遵守中國有關環境法律及規例。誠如我們的中國顧問所告知，我們對該等工廠任何不遵規事件無需負責或並無責任。

業 務

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們一直遵守有關環保的適用法律法規，且並無被有關當局因不遵守有關環保法律法規而加以處罰或施予罰款。我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無發生任何有關破壞環境的事件或投訴或申索而對我們造成重大影響。於往績記錄期間，我們並無出現因遵守適用環境法律、法規及規例而產生重大開支。

存貨控制

我們委聘第三方工廠生產我們的功能性針織面料及服裝。因此，我們並無設置倉庫。我們的存貨（包括所有原材料及半成品）均儲存在該等工廠。

待客戶確認訂單後我們方採購原材料，令我們更好管理存貨量，更清楚某一特定訂單所需求的原材料，因此，可將原材料短缺或過剩的機率降至最低。

於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，本集團的存貨週轉天數分別為19天、17天及34天。有關詳情，請參閱「財務資料－合併財務狀況表各项目的分析－存貨」一節。

知識產權

我們會依賴一套法律法規（包括專利及商標法）以保護我們的知識產權。我們已採取措施及制度以保護我們的知識產權及防止任何不當使用或將我們的知識產權洩露予外界。我們的員工需要簽署不披露協議，該協議禁止將我們的自主知識產權披露予第三方。本集團的所有僱員須遵守我們的員工守則及工作守則規定，其中規定所有的機密資料（包括所有來自我們客戶的資料、公司設計及生產工序資料）不得洩露予任何第三方，且所有有關資料應妥當保管及僱員不得於未經授權的情況下，複製或將有關資料攜帶出公司物業。根據保密協議，研發員工於彼等僱傭年期內創造的所有發明、技術、機密資料的知識產權屬於本集團。我們亦已指定專門的團隊管理並處理我們的商標及專利，以保護我們的權利免受侵犯。於生產功能性針織面料的過程中，我

業 務

們已實施安全措施以監控任何不當處理我們專利生產工序的情況。我們委聘第三方工廠進行生產工序時，我們的員工駐點或定期走訪該等工廠以監督生產過程並確保安全措施已妥為實施，以監督任何不當處理及防止彼等洩露。此外，我們委聘不同的第三方工廠以分別進行紡紗、針織及染色各工藝，以降低不當使用及洩露我們專利生產工序的風險。就需要動用第三方工廠的生產設施的產品開發及試產而言，彼等受提供監督及指導的生產控制及質量控制團隊的管理及監察，以確保安全措施妥為實施以保持機密性。所有我們委聘的第三方工廠需遵守知識產權的使用及妥當的安全措施以保護機密資料。我們亦與第三方工廠訂立具嚴格條款的加工協議以確保我們知識產權的機密性。

於最後可行日期，我們為八項功能性針織面料以及生產及染色工序專利的註冊擁有人，而且我們在中國提交的八項專利註冊申請正在進行中。於同日，我們於中國亦為八個商標的註冊擁有人。請查閱本節「法定及一般資料— 8.知識產權」一節，以了解更多詳情。

於往績記錄期間，據董事所深知，我們並未侵犯或受到指控侵犯任何由第三方所擁有的知識產權，而且我們亦未面臨任何重大知識產權索賠或涉及任何重大的知識產權爭議。

研究及發展

紡織行業在時尚潮流以及對新材料及面料等方面持續發生著迅速的變化。我們作出巨大投入，進行產品創新，開展市場研究，以開發滿足市場需求的功能性針織面料。在某些情形中，客戶可能會要求具有特定功能或規格的面料。經計及功能、外觀及設計趨勢等因素，我們將該概念轉化為具有獨特的不同成分組合的面料設計，惟須經多次評估及修改。於往績記錄期間，研發活動開支根據適用會計標準被確認為一項開支。

業 務

我們的內部研發部門

我們十分注重研發功能，著重將我們的研發投入用於開發新產品以及應用新的材料及生產技術。我們的研發團隊注重開發具有更多功能的面料，從而提升產品品質。我們的研發團隊積極研發創新產品，並與我們的生產控制及質量控制團隊緊密合作。偶爾，我們的客戶或會提供樣品面料並要求本集團開發具有類似特色的面料。於最後可行日期，我們的研發團隊由17名技術嫺熟人員組成，包括(i)五名經理及副經理，負責監督及向研發團隊提供意見及技術培訓；(ii)10名專家及設計師，負責分析技術因素及設計，調整我們功能性針織面料的成分及特點以及與主要原材料供應商、第三方工廠及外部機構緊密合作，以設計及完善我們的功能性針織面料及(iii)兩名主管，負責與我們的銷售、質量控制及生產控制團隊溝通，以了解客戶的規格及生產過程中出現的技術問題。我們研發團隊的大部分成員接受過高等教育，11名成員已經獲得了紡織工程及相關領域的相關文憑。於2017年12月31日，我們的產品組合由約1,500種產品組成，代表了內部開發的功能性針織面料的不同類型，彼等已通過所有產品測試及試產並在市場推出以向客戶銷售。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，本集團已分別推出488項、371項及452項新產品。新產品在構成、成分、功能、顏色以及針織及染色工藝方面有所區別，且功能各異，如吸水及水分散失較強、耐熱、質地較為柔軟以及彈性及伸展度較好的產品。

我們的研發團隊能夠通過改變原材料的構成製造不同物理性質（如拉伸性、隔熱及吸水性）的布料。目前，我們擁有內部設備及設施供研究及產品測試之用，包括：(i) 配備實驗室設備的物理實驗室，以測試纖維、紗線及面料的特性，例如產品的重量、強度、彈性、密度、顏色持久性、起毛及縮水度；及(ii) 裝配專門測量我們產品原材料、半成品及量產的染色及化學添加劑、顏料及pH值等有害物質的化學實驗室，而我們同時有內部設施供研究產品測試之用，我們並無生產設施，因此，我們應用我們的團隊研發的不同針織及染色技術在第三方工廠的生產設施進行產品開發及試生產。樣品生產中的針織及染色工藝由我們的研發團隊監督及管理，第三方工廠僅透過提供樣品生產中的針織及染色工藝所需的生產設施參與。於第三方工廠生產的樣品將被送

業 務

往我們的研發團隊，而我們的研發團隊將評估產品，並對產品作出必要的改進，以確保面料擁有預期功能。於往績記錄期間，我們向第三方工廠就產品開發及試產分別支付約82,000港元、273,000港元及457,000港元。

除了我們內部的研發投入，我們與第三方合作，以進行產品研發及創新。我們就創新功能性物料及應用解決方案與主要供應商（為紡織業的主要原材料供應商）緊密合作。

於最後可行日期，我們擁有14個項目，其中預計將於2018年及2019年前後推出約189項新產品。該等項目仍處於計劃階段且主要與開發具濕度調節、保暖及彈性功能的面料有關，以用於生產內衣、童裝、休閒裝及孕婦裝。下表載列開發中的主要項目及彼等之詳情：

主要項目	商業應用	狀態
開發具速乾及 抗菌特性的椰殼 纖維產品	椰殼面料的多孔結構 能迅速吸收水分，並具有 抗異味及抗菌特性， 用於童裝及內衣	處於可行性 研究進程中
開發包含銅離子 具抗菌特性的 功能性面料	具抗菌特質的面料， 用於童裝及內褲	處於可行性 研究進程中
開發具保暖功能的 木棉面料	使用化學添加劑較少且具 保暖特性的有色面料，用於童裝	處於可行性 研究進程中
開發半光澤面料 並提升外觀	單絲有光尼龍絲，用於內衣	可行性研究已 完成，項目技 術及經濟上可 行。尚待開展 測試程序

業 務

我們與東華大學之間的合作

自2014年10月起，我們在產品及技術發展及技術培訓方面與東華大學保持合作。於2014年10月8日，我們與東華大學簽訂初步為期三年的合作協議。根據該協議，東華大學將向我們提供紡織行業最新的市場資訊。彼亦將與我們就所選新技術及產品進行研究，相關的知識產權將由我們與東華大學共同擁有，並由我們於商業相關方面獨家使用。誠如我們的中國法律顧問所告知，根據有關中國法律法規，合作協議為有效、具法律約束力及可予執行。

以下載列我們與東華大學的合作協議之主要條款：

協議的日期及年期	2014年10月8日，初步為期三年
東華大學的權利及義務	<ul style="list-style-type: none">• 向本集團提供新產品及研發技術，並提交研發項目的預算以供本集團批准• 協助本集團實施有關新產品的市場推廣計劃• 向本集團提供新產品及技術的最新動態• 為本集團員工提供培訓及教育
本集團的權利及義務	<ul style="list-style-type: none">• 提供場所、原材料、設備及員工以開展研發項目• 通過提供啟動資金的形式承擔研發成本

業 務

- | | |
|-----------|---|
| 成本分配安排 | <ul style="list-style-type: none">• 本集團投資人民幣1.0百萬元作為研發的啟動資金並由雙方各派一名人員管理。使用有關資金須遵守本集團設立的指引並須經本集團批准• 使用資金須每年向本集團報告且本集團有權審核 |
| 研發成果的知識產權 | <ul style="list-style-type: none">• 開發的任何產品的知識產權由雙方共同擁有• 就本協議項下開發的產品，本集團有權獨家使用並獲取商業利益 |
| 終止及重續 | 每三年自動重續，除非任意一方提出任何反對。倘任何一方有意修訂協議條款或終止協議，該訂約方應於協議到期前三個月提出 |

於往績記錄期間及直至最後可行日期，根據與東華大學的合作協議我們未開發任何新產品或技術。

於2015年7月，我們獲中國紡織工業聯合會、中國紡織信息中心及國家紡織產品開發中心認證為國家功能性針織產品開發基地。於2015年12月，我們榮獲中國針織工業協會頒發中國針織行業科技貢獻獎（2011年至2015年），並於2016年11月獲認可為高新技術企業。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的研發開支（包括員工開支及研發項目開支）約為2.4百萬港元、4.0百萬港元及7.1百萬港元，分別佔截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度總收益約3.7%、5.0%及5.7%。所有上述金額為開支項。我們擬增強我們的研發資源，主要通過建立一個新研發中心及為研發中心購買新設備。有關本集團將採取的研發活動的未來計劃的詳情，請參閱「業務策略—提高我們的創新能力並增加研發及產品檢測資源」分節。預期增加的研發開支包括員工成本、折舊及預期將伴隨我們業務擴張而增加的其他雜項。預期我們的內部研發團隊開

業 務

發的新產品，透過推廣、廣告及參與商展及行業展會，將需一段時間以提升於我們目標客戶的知名度。短期而言，本集團將投入[編纂]所得款項中約[編纂]百萬港元以建立新研發中心，且大部分將用於資本開支（包括購買機械及裝潢開支）。隨著我們不時推出新產品及於中國的市場覆蓋範圍的擴大，以及根據灼識諮詢報告，內衣、運動服、孕婦裝以及童裝用功能性針織面料需求的日後增長，董事認為年度研發開支的增加將被中長期收益的增加所抵銷，並可令本集團提升及擴大產品種類及於日後提升我們的盈利能力。

保險

我們為車輛及員工補償購買保險，以防止風險。我們根據有關中國法律法規為僱員繳納社會保險，包括基本養老保險、基本醫療保險、工傷保險、生育保險及失業保險。我們就火災、水災及其他自然災害可能對我們的辦事處造成的潛在損失或損害投購保險。我們為我們採購及供應予第三方工廠進行生產工序的原材料投購財產險。我們亦為需要出差的部分僱員購買差旅保險。我們並未對我們的產品投保。據中國法律顧問告知，中國法律法規並未強制購買產品保險。

我們相信我們的保險範圍足夠覆蓋我們的經營，而且符合行業慣例。於最後可行日期，我們並未作出，亦未遭受任何重大保險索賠。

業 務

我們的物業

於最後可行日期，我們就位於東莞、香港、北京及上海的六處物業簽訂了六項租賃，主要用作我們的辦公室及研發中心。下表載列我們於最後可行日期租賃的物業概要：

租賃物業的地址	概約 建築面積	物業用途	租賃到期日
香港			
1. 香港灣仔告士打道181至 185號中怡大廈10樓1006室	827.0平方呎	辦公室	2018年12月31日
東莞			
2. 中國廣東省東莞市南城區 黃金路1號天安數碼城A1棟 4樓15/17單元	729.5平方米	辦公室	2020年10月31日
3. 中國廣東省東莞市南城區 黃金路1號天安數碼城A1棟 4樓19單元	311.4平方米	辦公室及研發中心	2020年10月31日
4. 中國廣東省東莞市南城區黃金路1 號天安數碼城A1棟4樓23單元	169.4平方米	辦公室及研發中心	2019年3月4日
北京			
5. 中國北京朝陽區望京西路48號 金隅國際5棟7樓706室	130.8平方米	辦公室	2018年6月15日
上海			
6. 中國上海普陀區真北路915號 綠州中環中心1608室	114.8平方米	辦公室	2020年4月25日

附註：於往績記錄期間，我們就位於中國廣東省東莞市南城白馬區梅園路9號巷6號的物業訂立租賃，租賃面積為260.0平方米，主要用作員工宿舍，租賃於2017年1月31日終止。

業 務

根據租賃協議，北京及上海的辦公室租金按季度支付，在其他情況下，租金按月支付。下表載列所示年度內有關租賃的租賃開支的明細：—

	2015年		截至12月31日止年度 2016年		2017年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
租賃開支項：						
– 辦公室	881	93.1	952	92.3	1,111	81.8
– 員工宿舍	65	6.9	79	7.7	248	18.2
總計	<u>946</u>	<u>100.0</u>	<u>1,031</u>	<u>100.0</u>	<u>1,359</u>	<u>100.0</u>

下文載列有關我們租賃物業的若干不足之處：

於最後可行日期，由於有關業主不合作及租賃物業的性質，與我們在中國承租的物業相關的租約中有五項尚未在中國有關政府機關登記。倘我們未能根據商品房屋租賃管理辦法完成在當地房屋機關登記租賃事宜，當地機關可要求我們在指定時限內登記，若我們未能完成則罰款人民幣1,000元至人民幣10,000元。就我們董事所知悉，未登記的租約租金概無任何差別。誠如中國法律顧問的告知，與我們在中國承租的物業相關五份租賃協議為有效及可強制執行。

於最後可行日期，因為我們沒有單一物業的賬面價值佔總資產的15%或以上，基於此，我們無需按照GEM上市規則第8.01A條的規定在本文件中載入任何估值報告。根據香港法例第32L章公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條的規定，本文件豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例內第342(1)(b)節有關公司（清盤及雜項條文）條例附表三內第34(2)段的規定，其中要求就我們於地塊或樓宇中的權益提供估值報告。

業 務

執照及許可證

於往績記錄期間及於最後可行日期，我們已經為我們的業務經營獲得所有重要、必需的執照、批文以及許可證。於往績記錄期間，我們在續訂營業執照時並未遇到任何重大困難，而且我們的董事預期在續訂該等執照時不會遇到任何重大困難。作為品質控制程序的一部分，我們會檢查並確認第三方工廠擁有全部重要、必需的執照、許可證以及批文，方會聘用他們。於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們在保持或續訂相關許可證及批文的時候並未遇到且預期不會出現任何困難。

員工

按職能劃分的員工人數

於2017年12月31日，我們共有92名員工，其中四名位於香港，其餘員工則位於中國內地。下表載列於2017年12月31日按職能劃分的全職員工人數：

職能	員工人數
執行董事	3
銷售	23
採購	3
研發	19
生產控制	13
品質控制	25
財務	4
人力資源及行政	2
總計	<u>92</u>

與員工的關係

我們的董事相信我們與員工保持著良好的關係。於往績記錄期間，我們與員工之間並未遇到過任何重大問題或勞動爭議。

業 務

培訓及招募政策

本集團計劃盡最大努力以吸納適合的人才為本集團服務。本集團會按照持續基準評估可行的人力資源，然後將確定是否需要額外的人員應對我們的業務發展。所有新員工需要參加入門課程，以確保他們掌握了履行職責所需的必要技能。本集團還會就技術知識、行業知識以及操作技能等領域定期向我們的員工提供培訓。另外，我們與外部機構合作，以組織往日本（我們的部分主要原材料供應商所在地）參觀考察，以便僱員學習企業文化及客服技巧。

獎項及認可

我們的產品質量及研發投入榮獲眾多獎項及認可。下表載列了我們近期獲得的主要獎項及認可：

授出日期	獎項／認可	頒發部門
2016年12月	2016年自由裁針織服裝行業標準制定工作主要起草單位	全國紡織品標準化技術委員會 針織品分會
2016年11月	高新技術企業	廣東省科學技術廳、廣東省財政廳、廣東省國家稅務局及廣東省地方稅務局
2016年9月	2017/2018秋冬中國流行面料入圍企業	中國紡織信息中心及國家紡織產品開發中心
2016年5月	OEKO-Tex標準100	TESTEX AG、瑞士紡織測試機構(Swiss Textile Testing Institute)

業 務

授出日期	獎項／認可	頒發部門
2015年12月	中國針織行業科技貢獻獎 (2011年至2015年)	中國針織工業協會
2015年7月	國家功能性針織產品開發基地	中國紡織工業聯合會、中國紡織信息中心及國家紡織產品開發中心
2015年1月	2014年熱濕舒適性針織內衣行業標準制定工作主要起草單位	全國紡織品標準化技術委員會針織品分會

法律合規

不合規事件	不合規理由	相關法律及法規以及法律後果	加強內部管控舉措
於往績記錄期間，廣東兆天紡織、聯兆紡織及幻天並未對部分員工的住房公積金作出充足供款。	該違反並非故意，乃負責員工的無心疏忽及在關鍵時刻欠缺及時且專業的意見。	正如中國法律顧問所告知，如果僱主未能根據住房公積金管理條例支付住房公積金，則監管部門會命令在規定時間內支付供款。如果仍未支付，主管部門可以向人民法院申請強制執行。	正如中國法律顧問所告知，自2017年4月起，我們在重大方面均遵守與社會保險及住房公積金相關規定，並且根據住房公積金條例繳納住房公積金。 我們在往績記錄期間已經就未繳納的住房公積金合計作出171,377港元的撥備。我們的董事認為該撥備足以彌補有關未繳納住房公積金的責任。

業 務

不合規事件	不合規理由	相關法律及法規以及法律後果	加強內部管控舉措
			<p>此外，我們的控股股東已經承諾根據彌償保證契據的條款及條件為我們彌補因為未能遵守社會保險及住房公積相關的法律、條例或法規而遭受的損失及罰金。</p> <p>我們已就遵守住房公積金規定實施內部管控政策。請參閱本節「內部管控」一節。</p> <p>自(i)最後可行日期，我們尚未收到主管部門要求我們繳納逾期社會保險金及住房公積金的要求或命令；(ii)我們的中國法律顧問認為本集團由於上述不合規事件而面臨處罰的可能性較低；以及(iii)鑒於已採取的修正措施，我們的董事認為該等過往不合規事件不會且將不會對我們造成任何重大財務或營運影響。</p>

法律程序

於最後可行日期，我們並不知悉針對我們、我們的任何附屬公司或任何董事的任何當前、未了決或有威脅的，對我們的財務狀況、經營業績或聲譽產生重大不利影響的訴訟、仲裁程序或行政程序。

業 務

內部管控

董事會意識到良好企業管治的重要性，並致力透過各種方法予以改善。我們於2016年12月與一名獨立內部控制顧問信永方略風險管理有限公司（「內部控制顧問」）訂立委聘書，以審查我們的內部控制系統。委聘範圍主要包括：(i)在公司層面及業務經營層面對我們的內部控制進行審查；(ii)報告主要風險及經營低效之處；(iii)評估是否已妥為存置及妥為簽署政策及經營流程文件；(iv)建議改善措施；(v)與董事及高級管理層溝通，以報告審查結論及建議；及(vi)進行跟進審查並報告結論。

於2016年12月完成內部控制審查後，內部控制顧問識別一系列發現，主要關於住房公積金供款的不合規事件及若干我們的正式政策及程序不夠詳細，不足以反映我們的運營、風險管理及內部控制常規。我們已實施內部控制顧問建議的所有內部控制改善措施（包括改善相關政策及常規）。我們亦採取以下全部特定措施，以防任何不合規事件再次發生：

- (i) 我們已委任耀盛資本有限公司為上市後的合規顧問，以就持續遵守GEM上市規則及其他適用香港證券法律法規提供建議；
- (ii) 我們將委聘香港及中國法律顧問，以就香港及中國法律法規向本集團提供建議；及
- (iii) 就本節「不合規事件」一段披露的住房公積金供款的過往不合規事件而言，我們的人力資源部門負責定期檢討有關我們住房公積金供款的付款憑單。我們的副總經理及人力資源總監李彥敏先生負責每月編製僱員薪資及住房公積金供款付款匯總統計表，該表須由人力資源部門主管及管理團隊共同審批。住房公積金供款金額應依據住房公積金管理條例計算，以確保遵守相關中國法律法規。我們的財務部門須根據經批准付款匯總表於月底向僱員支付薪資。

業 務

- (iv) 作為改善企業管制的一部分，我們亦已成立由獨立非執行董事組成的審核委員會。審核委員會的主要職責是向董事提供本集團財務報告流程、內部控制及風險管理體系有效性的獨立審查，監督審計流程並履行董事分配的其他職責及責任。

內部控制顧問已於2017年3月對內部控制制度（包括不合規事件）進行跟進審查，概無發現任何重大瑕疵。

基於上文，我們的董事認為上文披露的不合規事件屬疏忽大意而沒有涉及欺詐或不誠信成分，我們已經採取一切合理步驟，以建立一個適當的內部控制系統防止在未來違反有關法律法規，有關違規事件並未亦預期不會對我們的財務狀況和經營業績造成重大影響。我們的董事認為，本公司已採取合理步驟建立內部控制系統及程序，以提升控制環境，且本集團採取的加強內部控制措施充足及有效。