

業務概覽

本集團於中國從事優質棉紗及床品製造及分銷。儘管本集團過往專注於棉紗業務，有關業務於截至二零零七年十二月三十一日止年度分別佔本集團收益及可報告分部除稅前溢利之84.0%及96.9%，本集團已成功發展及擴大本集團之床品業務，其於截至二零零九年十二月三十一日止年度分別佔本集團收益及可報告分部除稅前溢利之45.6%及78.8%，而棉紗業務則繼續為本集團之整體業務提供穩定現金流及純利。

根據Euromonitor所進行市場調查，於二零零九年，細支及高支棉紗行業五大公司佔總市場份額2.6%，而排名第一之公司則佔總市場份額1.3%，按細支及高支綿紗銷售價值計，本集團為中國第四大紗線製造商，佔總市場份額0.2%。根據中國棉紡織行業協會所發出日期為二零零九年五月十一日及二零零九年十月十五日之兩份確認，就生產規模而言，本集團為中國十大棉紗製造商之一，亦是中國少數有能力製造高支棉紗之大型製造商之一。本集團「泰豐」品牌精梳棉紗於二零零七年九月獲中國國家質量監督檢驗檢疫總局頒授中國名牌產品稱譽。

本集團之棉紗生產業務以細支及高支棉紗（即分別為29至60支及60支以上）為重點。細支棉紗最常用於棉紡織業，而高支棉紗則通常用於生產較優質棉紡織品。隨著中國生活水平不斷提升，本集團相信較高支棉紗之需求將會增加。本集團目前有逾450,000個紗錠用於棉紗生產。截至二零零九年十二月三十一日止年度，本集團棉紗收益中超過90%來自銷售細支及高支棉紗。本集團提供逾120種各式各樣之棉紗產品。除棉紗支數外，本集團憑藉棉紗之其他特點包括混紡纖維、精梳及無結令本集團棉紗產品從市場其他棉紗產品中脫穎而出。本集團之棉紗銷售予中國及海外布料製造商。

本集團於二零零三年以床品分銷商之身分開展本集團之床品業務。根據Euromonitor所進行市場調查，於二零零九年，按零售價值計，五大床品企業佔中國床品市場總市場份額約6.8%，而排名第一之企業則佔總市場份額1.8%，本集團為中國第八大床品製造商，佔總市場份額0.4%。根據中國家用紡織品行業協會所發出日期為二零零八年十一月七日之認證，本集團亦於二零零七年獲確認為中國其中一間具領導地位之家用紡織品生產商。本集團床品之「泰豐」品牌亦於二零零九年四月獲中國工商行政管理總局商標局認可為馳名商標。

本集團床品大部分於中國以本集團「泰豐」品牌作為品牌床品出售，而小部分則作為貼牌床品行銷海外。本集團亦於二零零八年七月取得相關特許經營權後，以「IBENA」品牌出售小部分本集團床品。進一步詳情請參閱本招股章程「—銷售及市場推廣—床品—

「IBENA」品牌」一節。自二零零八年起，本集團一直專注於在中國國內銷售本集團品牌床品，以鞏固本集團於中國床品市場之地位。本集團大部分品牌床品透過分銷商於中國出售。本集團董事相信，分銷商主要以大額基準向彼等之公司客戶銷售本集團之產品。本集團並無擁有或直接管理本集團床品分銷商之銷售網絡，包括零售店舖及專櫃。本集團亦於本集團直接經營之零售店舖及專櫃營銷本集團品牌床品。本集團按策略選取沃爾瑪、銀座百貨、利群集團及大潤發等知名連鎖店及百貨店開設由本集團直接經營之專櫃。於二零零九年十二月底，本集團與康佰訂立合作協議，康佰為中國著名健康床品連鎖管理公司，於中國有逾2,000間加盟店。

根據合作協議，(1)本集團擬於二零一零年第二季前將本集團「泰豐」品牌床品運送至100間指定康佰店舖試賣，並於同年第三季增至300間，而最終為於二零一一年前於康佰加盟網內所有店舖出售；(2)本集團將為康佰健康床品系列非功能部件之指定製造商及供應商；及(3)本集團與康佰將於床品市場共同開發新產品及新品牌名稱，並共同享有新開發品牌名稱及有關商標帶來之好處。

本集團董事相信，憑藉康佰之銷售網絡，與康佰合作將有利本集團之品牌建立及發展，並可透過為康佰店舖生產指定產品支持本集團床品之需求。於最後可行日期，本集團銷售網絡包括47名分銷商及18個由部分本集團分銷商經營之零售店舖或專櫃，以及本集團直接經營之4間零售店舖及115個於連鎖店及百貨店開設之專櫃。本集團廣闊之銷售網絡覆蓋中國19個省份及直轄市。此外，若干知名海外家用紡織品零售商向本集團之海外分銷商客戶採購本集團之貼牌床品。就本集團直接出口銷售予海外客戶之本集團棉紗及床品而言，本集團董事確認(i)遵守中國相關出口法律及規例乃本集團之責任；及(ii)本集團客戶安排海外國家之清關，因此確保遵守海外國家相關入口法例及規例乃彼等之責任。根據本集團中國法律顧問之意見，就彼等所知悉，山東泰豐並無違反任何適用之中國相關出入口法例及規例。

為滿足本集團床品之需求，本集團目前有超過400台縫紉機，於往績記錄期間每年生產超過1,000,000件／套床品。本集團提供超過1,000款床品，按產品功能、種類、顏色、款式及尺碼等分類。本集團於紡紗業之專業知識，使本集團能以具備不同功能特質之特別物料(如天絲及莫代爾纖維)混紡出新布料，藉以增加本集團床品之功能特質，從而迎合客戶對床品不斷改變之需求。本集團在棉紗及床品生產方面具備強大研發能力，加上穩定及龐大之供應網絡，本集團得以建立全面業務鏈，為本集團帶來協同效益及使本集團較其競爭對手更為突出。

業 務

本集團位於山東省，其為中國最大產棉省份之一，亦為棉紡織品主要產地，極具策略優勢。憑藉本集團所處策略位置，本集團可以更省時及符合成本效益之方法採購原材料及出售本集團製成品。本集團之生產基地位於山東省萊蕪市，總建築面積逾230,000平方米，設有六個棉紗車間及一個床品車間。

於過往數年，本集團收益及盈利能力大幅增長。本集團之收益由截至二零零七年十二月三十一日止年度人民幣934,300,000元增加至截至二零零九年十二月三十一日止年度人民幣1,354,100,000元，複合年增長率為20.4%。於同期，本集團除稅前溢利由截至二零零七年十二月三十一日止年度人民幣123,800,000元增加至截至二零零九年十二月三十一日止年度人民幣307,100,000元，複合年增長率為57.5%。

下表載列本集團於往績記錄期間內按產品劃分之收益：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零七年		二零零八年		二零零九年	
	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%
棉紗	785,226	84.0	785,862	74.3	736,938	54.4
床品						
貼牌床品	135,425	14.5	65,195	6.2	96,614	7.2
品牌床品	13,647	1.5	206,467	19.5	520,516	38.4
小計	<u>149,072</u>	<u>16.0</u>	<u>271,662</u>	<u>25.7</u>	<u>617,130</u>	<u>45.6</u>
總收益	<u><u>934,298</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>1,057,524</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>1,354,068</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

於二零零八年，本集團將床品業務重心由貼牌床品轉移至品牌床品，而本集團品牌床品於截至二零零九年十二月三十一日止年度之銷售額亦上升152.1%，主要由銷量上升105.9%所帶動，主要反映本集團成功擴展分銷渠道之地域覆蓋，由二零零七年十二月三十一日於3個省份及直轄市有6名分銷商擴展至二零零九年十二月三十一日於15個省份及直轄市有45名分銷商及16間由本集團分銷商經營之零售店舖或專櫃，以及位於連鎖店及百貨店內由本集團直接經營之4間零售店及78個零售專櫃，本集團品牌床品之平均售價上升22.6%。就貼牌床品而言，銷售額增加主要由於銷量增加44.3%，反映本集團貼牌床品之市場需求上升。有關往績記錄期間財務表現變動之進一步詳情，請參閱本招股章程「財務資料」一節。

競爭優勢

本集團相信本身具備下列競爭優勢可壯大本集團業務：

憑藉龐大分銷網絡提升本集團床品於中國之銷售

本集團於中國設有龐大分銷網絡推廣本集團床品。於最後可行日期，本集團大部分品牌床品銷售予47名分銷商，彼等部分於中國合共經營18間零售店舖或專櫃。本集團並無擁有或直接管理本集團床品分銷商之銷售網絡，包括零售店舖及專櫃。就本集團董事所知悉，本集團床品分銷商為於中國及海外從事家用紡織品買賣及分銷之本地實體。本集團董事相信，分銷商主要以大額基準向彼等之公司客戶銷售本集團之產品。本集團會根據分銷商之經驗及於地方市場之網絡以及於床品零售方面之營銷知識選擇分銷商。為加強與本集團分銷商之關係及透過管理彼等之銷售業務提升本集團產品之銷售額，本集團與分銷商訂立合作協議，讓彼等於指定地區獨家銷售本集團產品。本集團亦會為分銷商提供支援，如不斷提供本集團產品設計之最新資料、店舖及專櫃裝飾財務資助、員工培訓以及推廣及廣告，藉以提升彼等之銷售表現。本集團相信，該業務模式能提升本集團分銷商提供優質客戶服務及積極推銷本集團品牌床品之動力，從而擴大本集團之市場份額。於往績記錄期間，尤其於截至二零零八年及二零零九年十二月三十一日止兩個年度，本集團床品分部之收益增長歸功於分銷商數目以及該等分銷商經營之零售店舖及專櫃規模及數目迅速增加。

本集團餘下品牌床品則透過本集團直接經營之零售店舖及專櫃同樣以獨家方式出售。於最後可行日期，本集團於連鎖店及百貨店設有4間直接經營零售店舖及115個直接經營專櫃。本集團按策略選取包括沃爾瑪、銀座百貨、利群集團及大潤發等知名連鎖店及百貨店開設由本集團直接經營之專櫃。於最後可行日期，本集團之銷售網絡覆蓋中國19個省份及直轄市。本集團本地床品銷售部負責管理本集團中國多個地區之床品銷售。本集團國內床品銷售部門可按職能細分為四個部門：市場推廣分部、物流分部、銷售分部及研發分部。市場推廣分部負責監察床品市場之發展、保持及開拓市場，以及進行宣傳及廣告活動。物流分部負責準時向由本集團直接經營之零售店舖及專櫃分發及交付床品。銷售分部負責管理銷售網絡，包括分銷商之管理以及經營本集團直接經營之零售店舖及專櫃。研發分部負責設計及開發床品。

本集團相信能繼續透過與分銷商建立之強大分銷網絡提升本集團床品之銷售額。該關係將可讓本集團於相對較短之時間內，以最少起始投資打入中國多個地區之床品市場。

強大分銷網絡及管理系統亦為本集團將新產品推出市場及以新品牌進一步擴展本集團業務之平台。因此，本集團相信，現有之強大分銷網絡及管理系統為本集團提供競爭優勢，讓本集團可將業務進一步擴展及多元化至床品零售業務。

業務規模足以生產優質產品並受惠於規模經濟帶來之協同效益

根據Euromonitor所進行市場調查，於二零零九年，按細支紗及高支紗之銷售價值計，本集團為中國第四大紗線製造商。本集團之業務規模讓本集團可享受規模經濟帶來之協同效益。根據中國棉紡織行業協會所發出日期為二零零九年五月十一日及二零零九年十月十五日之兩份確認，就生產規模而言，本集團為中國十大棉紗製造商之一。此外，本集團目前有超過450,000個紗錠，每年可生產超過30,000噸棉紗。根據Euromonitor所進行市場調查，於二零零九年，按零售價值計，本集團為中國第八大床品製造商。本集團目前有超過400台縫紉機，每年可生產超過1,000,000件／套床品。

本集團除擁有龐大產能外，本集團亦有能力生產高質棉紗及床品。本集團亦為中國少數能生產高支棉紗之大規模製造商之一。根據日期為二零零八年十一月七日之證書，本集團獲中國家用紡織品行業協會確認為於二零零七年中國家用紡織品製造商中名列前茅。本集團之生產優勢及於紡紗方面之專業知識確保本集團能採用新材料滿足消費者對於床品之要求。本集團運用其對以具備不同功能特性之特別材料混紡棉紗之專業知識增加本集團床品之功能特性。

再者，本集團已為本集團布料供應建立穩定網絡，並已建立龐大分銷網絡銷售本集團產品。本集團之業務規模使本集團於就原材料磋商具競爭力價格時具備更大議價能力，令本集團得以降低單位生產成本。因此，本集團為產品釐定具競爭力之價格時更具彈性。再者，基於本集團之業務規模，投資先進設備及機器提升本集團技術能力，藉以繼續生產高質素產品對本集團而言更符合經濟效益。本集團相信，本集團業務規模讓本集團可受惠於整合業務產生之協同效益，使本集團能自競爭對手中脫穎而出。

產品組合全面，以高附加值產品為策略重點

本集團提供各式各樣之棉紗及床品，以滿足客戶之不同規格要求。憑藉本集團之生產規模、技術知識及先進生產設施，本集團有策略地專注於售價及利潤較高之高附加值產品。本集團為棉紗產品增值乃由於本集團嚴謹控制用作生產棉紗之原棉之品質、維持棉紗之高質量，以及生產具增值特質之棉紗，如精梳棉紗、混紡纖維紗及具備不同功能特性之棉紗。本集團運用強大之產品設計能力為本集團床品增值。

本集團目前提供逾120種棉紗產品，具備不同額外功能特性，包括不同支數之純棉紗以至採用混紡纖維、精梳及無結等先進生產專業技術製成之棉紗。例如，本集團有能力生產高支棉紗，以及天絲纖維、莫代爾纖維及竹纖維等混紡纖維紗。本集團超過80%之棉紗銷售產生自棉紡業最常用之細支棉紗（即29至60支之棉紗）及能生產可加入所需額外功能特性之較優質棉紡織產品之高支棉紗（即60支以上之棉紗）。隨著中國生活水平持續提升，本集團相信對高支棉紗之需求亦將上升。

本集團亦生產超過1,000款不同種類之床品，並以產品種類、顏色、款式及尺碼等分類。本集團與分銷商緊密合作，緊貼市場走勢及客戶喜好。例如，本集團分銷商會應本集團要求提交其銷售報告，供本集團進行市場分析，藉以更新本集團產品設計及為本集團之全面產品中不同種類之床品製訂生產計劃。本集團專注於生產高質素床品，並因應不停轉變之市場需求定期更新本集團產品設計。本集團相信，本集團產品種類全面，讓本集團能為現有客戶提供更佳服務，並可吸引新客戶。再者，由於有策略地專注於高附加值產品及產品設計，本集團相信，本集團之盈利能力將隨著中國之收入水平及購買力持續上升而增加。

強大研發能力及生產專業知識

本集團之研發工作專注於研發新產品及於本集團生產過程中應用新物料及生產技術生產高質素產品。本集團投入大量資源進行研發。於二零零九年十二月三十一日，本集團設有由102名員工組成之團隊專責研發及產品設計工作。此外，本集團已設立配備特定測試實驗室之技術中心。除本集團內部研發工作外，本集團亦會就產品及技術發展及技術培訓與第三方合作。為進一步加強本集團之研發能力，本集團已於二零零九年十二月於本集團總部興建新研發及展覽中心（「研發展覽中心」）。本集團在研發方面所付出努力獲多方嘉許及獎勵。例如，以「泰豐」品牌行銷之床品於國內之比賽及會議中獲頒多個產品設計獎項。本集團於二零零四年十二月獲山東省經濟貿易委員會嘉許為技術中心，肯定本集團之研發能力。

本集團採用先進設備及機器生產本集團之產品。本集團部分生產設備及機器乃進口自海外著名紡織機械製造商。本集團為員工提供適當培訓，使彼等具備操作有關設備及機器所需技能。本集團相信，憑藉本集團強大研發及技術能力，本集團將可進一步擴展產品種類、提高產品質素及提升生產效率。

著名品牌及強大客戶基礎

自本集團成立以來，憑藉其持續生產優質產品及產品種類包羅萬有，本集團已於紡織業建立具知名度之品牌。由於本集團品牌值得信賴，本集團已建立強大客戶基礎。例如，主板上市公司天虹紡織集團有限公司之集團公司為本集團棉紗客戶，佔本集團截至二零零九年十二月三十一日止年度來自棉紗銷售之收益約0.1%。多個著名海外家用紡織品零售商亦向本集團海外分銷商客戶採購本集團貼牌產品。此外，本集團亦以本身之「泰豐」品牌銷售本集團床品，對準一般家紡市場。於二零零八年，本集團亦推出特許經營之「IBENA」品牌，作為本集團專攻高端床品市場之床品品牌。本集團相信，該等品牌讓本集團區分針對不同客戶群之目標市場。本集團之「泰豐」品牌於二零零九年四月獲中國工商行政管理局商標局認可為馳名商標。

為確保產品質素，本集團整個生產工序均實行嚴謹品質控制。就棉紗生產工序而言，棉紗採用GB/T398-93國內標準及國際認可之Uster標準作為本集團生產品質指標。本集團之品質控制系統榮獲多項嘉許，而本集團產品亦獲得多項品質認證。例如，於二零零五年十月，本集團棉紗產品獲山東名牌產品認證。於二零零六年十二月，本集團床品獲山東名牌產品認證。於二零零六年，本集團獲山東省人民政府頒發山東省質量管理獎。於二零零七年三月，本集團在生產方面獲得ISO 9001:2000品質管理證書。於二零零七年九月，「泰豐」品牌精梳棉紗獲中國國家質量監督檢驗檢疫總局嘉許為中國名牌產品。於二零零七年十二月，「泰豐」品牌床品獲得產品質量免檢證書。本集團相信，本集團具備知名度之品牌、聲譽及市場地位將繼續有助本集團推出及銷售本集團品牌產品、吸引新優質客戶及於新商機出現時及時把握機會。

經驗豐富、穩定一致及全情投入之管理團隊

由劉慶平先生領導之本集團高級管理團隊具備豐富紡織業經驗及業內知識。劉慶平先生為本集團之創辦人及主席，並為執行董事，於紡織業擁有逾20年經驗，並曾獲多項嘉許及殊榮。高級管理團隊之其他成員包括李登祥先生、劉純衛先生、亓同麗女士、鄒生忠先生、黃啟閣先生、楊玉國先生、鄒生成先生、耿振生先生及耿雁翎女士，彼等大部分均具備逾20年紡織業經驗，並自本集團成立以來一直於本集團任職。彼等對本集團全情投入，使本集團之高級管理團隊穩定一致。有關管理團隊之個人履歷及相關業內經驗進一步詳情，請參閱本招股章程「董事、高級管理層及員工」一節。本集團相信，經驗豐富、穩定一致及全情投入之管理團隊將對本集團日後增長帶來重大貢獻。

業務策略

本集團之主要策略及未來計劃為：

提升床品銷售業務及加強建立品牌

於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，本集團品牌產品之銷售額分別佔床品業務銷售額9.2%、76.0%及84.3%，或分別佔本集團總收益1.5%、19.5%及38.4%。品牌床品利潤一般較高。此外，中國之購買力持續上升，因此，消費者日益注重品牌，故本集團計劃繼續擴大本集團品牌床品之銷售。

擴展銷售網絡及建立資訊系統

本集團擬增加以獨家形式銷售本集團床品之零售店舖及專櫃數目，藉以擴展及優化銷售網絡。本集團計劃擴展銷售網絡，於二零一一年年底前開設500間零售店舖及專櫃售賣本集團品牌床品，當中包括約11間直接經營零售店舖、189個直接經營零售專櫃以及300間由本集團床品分銷商經營之零售店舖及專櫃。於最後可行日期，根據本集團擴展計劃，本集團已開設40間新零售門市，包37個直接經營零售專櫃及3間由本集團床品分銷商經營之零售店舖／專櫃。除此以外，本集團於二零零九年十二月底與康佰訂立合作協議，康佰為中國著名健康床品連鎖管理公司，於中國擁有逾2,000間加盟店，本集團相信此舉將能進一步擴展本集團之銷售網絡。本集團不會參與康佰加盟店之營運。除於本集團現有銷售網絡已覆蓋之中國省份及直轄市增設零售店舖及專櫃外，本集團將會把銷售網絡伸展至董事相信客戶基礎增長快速之新地區。開設各新直接經營零售店舖之估計開支介乎約人民幣930,000元至人民幣1,100,000元之間，包括裝修成本、零售店舖租金、存貨及售貨員薪金。就開設各新直接經營零售專櫃之估計開支介乎約人民幣120,000元至人民幣190,000元之間，包括裝修成本、售貨員薪金、存貨及零售專櫃入場費。本集團床品分銷商經營之每間零售店舖／專櫃之估計開支約為人民幣60,000元，主要包括給予分銷商之資助。

業 務

下表載列於二零一零年及二零一一年各季度有關本集團直接經營零售店舖、直接經營零售專櫃及由本集團床品分銷商經營之零售店舖／專櫃之數目及位置之計劃：

	數目	地點
將於二零一零年開設之 直接經營零售店舖：		
第一季度	0	
第二季度	2	遼寧、河北
第三季度	2	湖北、浙江
第四季度	2	山東、陝西
將於二零一一年開設之 直接經營零售店舖：		
第一季度	0	
第二季度	1	湖北
第三季度	1	遼寧
第四季度	3	山東、山西、江蘇
合 共	11	

業 務

數目 地點

將於二零一零年開設之
直接經營零售專櫃：

第一季度	2 山東、安徽
第二季度	41 山東、遼寧、黑龍江、江蘇、浙江、安徽、福建、江西、湖南、湖北、廣東、廣西、四川、陝西、甘肅、北京、天津、重慶、上海、河北、河南、山西、吉林、寧夏
第三季度	21 山東、河北、河南、內蒙古、遼寧、黑龍江、江蘇、浙江、福建、湖南、廣東、天津、重慶、上海、山西、吉林、湖北、甘肅
第四季度	30 山東、河北、河南、遼寧、黑龍江、江蘇、浙江、安徽、福建、江西、湖北、廣東、廣西、貴州、陝西、北京、天津、上海、山西、吉林、四川、海南、甘肅、青海、新疆、重慶

將於二零一一年開設之
直接經營零售專櫃：

第一季度	2 河北、遼寧
第二季度	28 山東、河北、河南、山西、遼寧、吉林、黑龍江、江蘇、浙江、安徽、福建、江西、湖南、四川、北京
第三季度	39 山東、河北、河南、山西、內蒙古、遼寧、吉林、黑龍江、江蘇、浙江、安徽、福建、江西、湖南、湖北、廣東、四川、陝西、北京、天津
第四季度	26 山東、河北、河南、山西、內蒙古、遼寧、吉林、黑龍江、江蘇、浙江、安徽、湖南、湖北、四川、北京

合共 189

業 務

	數目	地點
<p>將於二零一零年開設由 本集團床品分銷商經營 之零售店舖／專櫃：</p>		
第一季度	8	山東、河北、遼寧、黑龍江、安徽、湖南、四川、北京
第二季度	35	山東、河北、河南、山西、內蒙古、遼寧、吉林、黑龍江、 江蘇、浙江、安徽、福建、江西、湖南、湖北、廣東、 廣西、四川、貴州、寧夏、新疆、北京、天津、重慶、上海
第三季度	32	山東、河北、河南、山西、遼寧、吉林、黑龍江、江蘇、浙江、 安徽、湖南、湖北、廣東、廣西、四川、陝西、甘肅、寧夏、 北京、天津、重慶
第四季度	25	山東、河南、遼寧、吉林、黑龍江、江蘇、浙江、安徽、福建、 江西、湖南、湖北、廣東、四川、貴州、甘肅、青海、北京、 上海
<p>將於二零一一年開設由 本集團床品分銷商經營 之零售店舖／專櫃：</p>		
第一季度	6	河北、遼寧、黑龍江、安徽、湖南、四川
第二季度	65	山東、河北、河南、山西、內蒙古、遼寧、吉林、黑龍江、 江蘇、浙江、安徽、福建、江西、湖南、湖北、廣東、 廣西、四川、貴州、海南、陝西、甘肅、寧夏、新疆
第三季度	67	山東、河北、河南、山西、內蒙古、遼寧、吉林、黑龍江、 江蘇、浙江、安徽、福建、江西、湖南、湖北、廣東、 廣西、四川、貴州、海南、陝西、甘肅、青海、寧夏、新疆
第四季度	62	山東、河北、河南、山西、遼寧、吉林、黑龍江、江蘇、浙江、 安徽、福建、江西、湖南、湖北、廣東、廣西、四川、貴州、 海南、陝西、甘肅、寧夏
合共	<u><u>300</u></u>	

為更有效協調及管理本集團擴大後之床品業務，本集團計劃為銷售網絡設立資訊系統，本集團相信此舉將可大幅改善本集團之零售銷售業務，包括交貨時間表及存貨管理。本集團將於成立500間店舖及專櫃之時或於二零一零年年底前（兩者之較早者）就監控、檢查及控制本集團在中國之品牌床品銷售網絡進行內部控制檢討，而檢討結果將載於本公司二零一零年年報內。

增強品牌建立及管理

本集團擬透過加強銷售及推廣活動，加強及提升本集團品牌於床品市場之知名度。除銷售人員主動聯絡潛在客戶外，本集團亦會透過各種途徑向本集團國內及國際客戶推廣本集團產品及品牌，例如參加展覽及貿易博覽會；透過網站、電視及廣告牌進行宣傳。本集團新研發展覽中心連同本集團直接經營之零售店舖及專櫃，亦為本集團產品提供額外展示空間。

本集團將借助本集團「泰豐」品牌之成功經驗，繼續把「泰豐」品牌打造為主打中高檔床品市場客戶之本地領先床品品牌。本集團亦尋求將特許經營之「IBENA」品牌打造為主打高檔床品市場客戶之國際領先床品品牌。此外，本集團將於日後繼續發掘發展及推出新品牌之機會。

本集團計劃動用新發行所得款項其中約345,500,000港元（或人民幣304,000,000元）提升本集團銷售業務及本集團床品業務之品牌建立工作。

為發展及加強本集團國內床品銷售，於二零零九年十二月，本集團委聘一名獨立第三方中國市場推廣顧問公司上海襲人營銷諮詢有限公司（「顧問」）於多方面就本集團銷售及市場推廣提供顧問服務。根據顧問協議，據董事所深知，顧問之管理團隊成員均具備10年以上家紡產品銷售及市場推廣業之經驗。彼等過往曾為中國若干著名家紡產品品牌提供顧問服務，以迅速建立及維持彼等之品牌訂價系統及產品開發系統。

與顧問的顧問協議主要條款載列如下：

- (i) 角色及責任：顧問須就本集團之品牌策略規劃及推廣、優化本集團產品架構、市場分析、提升店舖形象、加強分銷商之管理及於銷售及市場推廣方面之培訓提供顧問服務。本集團有責任向顧問披露本集團銷售（培訓）目標相關之系統，以及擬定達到目標之日期。本集團亦須向顧問披露所有相關業務之真實狀況，以確保本集團之計劃得以順利實行。顧問須每月向本集團提供培訓目標及計劃，而本集團須就此於一星期內作出回覆。
- (ii) 服務費：本集團已於簽訂顧問協議時初步向顧問支付人民幣300,000元。持續應付予顧問之服務費固定為每月人民幣100,000元，另加相當於相關月份較去年相同月份本集團於中國之品牌床品之直接銷售額增加款項之1.5%之佣金。於中國直接銷售品牌床品指透過本集團於中國直接經營之零售店舖及專櫃銷售本集團品牌床品，包括本集團現有「泰豐」品牌及「IBENA」品牌床品，以及本集團於日後自行或與第三方開發之其他新床品或品牌名稱，惟不包括根據與康佰訂立之

合作協議作出之任何銷售，包括於康佰店舖銷售「泰豐」品牌或與康佰共同開發之其他品牌之床品。考慮到顧問對於中國進行銷售及市場推廣之背景及專業知識、顧問向床品業其他市場參與者提供顧問服務之經驗，以及本公司於鞏固及擴展本集團床品銷售以保證業務穩定增長之需要，本集團董事確認，向顧問支付之佣金已參考顧問向其他床品公司提供類似顧問服務之收費標準協定，屬公平合理，且符合本公司及其股東之整體利益。

- (iii) 服務期：顧問協議之年期由二零零九年十二月二十八日起至二零一二年十二月三十一日止。
- (iv) 保密性：雙方均需對於實行顧問協議期間取得之所有機密資料（包括（但不限於）營運技術、銷售比率、銷售路線、市場推廣及培訓方面）保密。
- (v) 終止：顧問協議可由任何一方訂約方在發生不可抗力事件時終止。倘顧問之負責人員未能履行彼等於顧問協議項下之責任，本集團亦有權終止顧問協議。

自接受委聘起，顧問已向本集團僱員提供培訓、整合本集團產品架構、統一本集團陳列室之佈置及包裝系列，並審核本集團多個部門之責任。

增強產品設計及品質控制能力

為管理及繼續擴大本集團床品業務，本集團擬加強本集團於產品設計方面之實力。本集團將繼續開發及推出新產品，以迎合市場要求，並吸引更廣大消費者。為此，本集團計劃推行新電腦化設計系統及配套設施。本集團亦將繼續利用其銷售網絡緊貼中國境內各個市場不同目標客戶群之現時市場走勢及客戶喜好。

此外，不斷加強本集團對其產品及生產過程之品質控制，對本集團而言尤為重要。本集團計劃購買更先進之儀器裝置進行本集團之檢查及測試程序。

本集團計劃動用新發行所得款項其中約23,000,000港元（或人民幣20,200,000元）增強本集團之產品設計及品質控制能力。

擴展及提升產能並專注於高增值產品

為鞏固於棉紡織品市場之地位，本集團相信，本集團有必要進一步改良生產工序及提升產能。

業 務

由於預期擴大本集團品牌產品銷售之策略將令床品銷售上升，故本集團計劃提升床品產能。本集團擬於二零一一年前購入約500台新縫紉機以擴充生產線。本集團預期新生產設施將使本集團產能增加逾100%。

本集團計劃動用新發行所得款項其中約170,500,000港元（或人民幣150,000,000元）擴展及提升產能。

產品

本集團同時生產棉紗及床品。下表載列於往績記錄期間本集團按產品種類及地區劃分之收益分析：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零七年		二零零八年		二零零九年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
棉紗						
中國	736,474	78.8	705,620	66.7	732,908	54.1
海外						
日本及馬來西亞	1,072	0.1	7,703	0.7	306	0.0
香港	34,858	3.7	51,355	4.9	3,584	0.3
歐洲	12,700	1.4	20,622	2.0	—	—
其他	122	0.0	562	0.0	140	0.0
小計	48,752	5.2	80,242	7.6	4,030	0.3
小計	785,226	84.0	785,862	74.3	736,938	54.4
床品						
貼牌床品						
中國						
向泰豐紡織集團銷售貼牌床品	89,233	9.5	216	0.0	2,212	0.2
海外						
澳洲	19,205	2.1	10,114	1.0	10,254	0.8
歐洲	519	0.0	6,690	0.6	2,387	0.2
美國及巴西	24,804	2.7	44,962	4.3	77,193	5.7
其他	1,664	0.2	3,213	0.3	4,568	0.3
小計	135,425	14.5	65,195	6.2	96,614	7.2
品牌床品						
中國						
直接銷售						
透過直接經營零售店舖及專櫃銷售品牌床品	11,118	1.2	5,898	0.5	11,441	0.8
分銷銷售	2,529	0.3	200,569	19.0	509,075	37.6
小計	13,647	1.5	206,467	19.5	520,516	38.4
小計	149,072	16.0	271,662	25.7	617,130	45.6
總計	934,298	100.0	1,057,524	100.0	1,354,068	100.0

業 務

本集團床品包括品牌床品及貼牌床品。本集團現時透過本集團直接經營之零售店舖及專櫃或本集團分銷商銷售本集團「泰豐」品牌床品，並透過本集團直接經營之零售店舖及專櫃銷售特許經營之「IBENA」品牌。本集團所有品牌床品均向本地分銷商及客戶銷售。本集團之貼牌床品會銷售予本集團之海外分銷商客戶，而若干海外著名家用紡織品零售商則向該等海外分銷商客戶採購本集團之產品（入賬列作海外銷售），貼牌床品亦會向泰豐紡織集團銷售（入賬列作中國直接銷售）。本集團全部貼牌床品均附有本集團客戶指定之品牌。

於二零零八年，本集團將床品業務重心由貼牌床品轉移至品牌床品，而本集團品牌床品之銷售額亦上升152.1%，主要由銷量上升105.9%所帶動，主要反映本集團成功擴展分銷渠道之地域覆蓋，由二零零七年十二月三十一日於3個省份及直轄市有6名分銷商擴展至二零零九年十二月三十一日於15個省份及直轄市有45名分銷商，以及本集團品牌床品之平均售價上升22.4%。就貼牌床品而言，銷售額上升主要由於銷量增加44.3%所致，主要反映本集團將重心轉移至品牌床品之內地銷售，而貼牌床品之平均售價上升2.7%，則主要反映客戶需求轉變導致產品種類之差異。有關往績記錄期間財務表現變動之進一步詳情，請參閱本招股章程「財務資料」。

本集團於中國之直接銷售即透過本集團直接經營之零售店舖及專櫃向於中國之客戶銷售品牌床品，以及向泰豐紡織集團銷售貼牌床品，有關貼牌床品其後絕大部分均出口至海外。本集團於中國之直接銷售於二零零八年大幅下跌，主要原因為二零零八年透過本集團分銷商銷售之本集團品牌床品所佔百分比較透過本集團直接經營之零售店舖及專櫃銷售者高，而於二零零八年向海外客戶銷售之貼牌床品乃本集團直接作出而非透過泰豐紡織集團作出。

本集團於中國之分銷銷售即透過分銷商向於中國之客戶銷售品牌床品。本集團董事相信，分銷商主要以大額基準向彼等之公司客戶銷售本集團之產品。於往績記錄期間，本集團於中國之分銷銷售大幅增加，主要反映本集團成功拓展本集團分銷渠道之地域覆蓋面，及本集團分銷商擴展其所經營銷售網絡之能力提升。

棉紗

本集團自成立起即從事棉紗生產。棉紗為製造布料之主要物料。所製造布料之質量取決於所採用紗線之質量。高級紡織品需採用高質布料，因此亦需要使用高質紗線。所製造布料及紡織品之功能特性亦同樣取決於所採用紗線之功能特性。

本集團可提供逾120種各式各樣之棉紗。本集團棉紗生產業務重點生產支數介乎29至60支之細支棉紗。細支棉紗是棉紡織業最常用之棉紗類別。本集團亦生產高支棉紗（支數

超過60支)。截至二零零九年十二月三十一日止年度，本集團棉紗收益中超過90%來自銷售細支或高支棉紗。隨著生活質素不斷提高，本集團相信用作生產更優質棉紡織品之較高支數棉紗之需求將會增加。除棉紗支數外，本集團亦根據其他特點區分棉紗，如混紡纖維紗(如天絲及莫代爾棉紗)、精梳及無結棉紗，有關特點改善了紗線之功能特質，從而提升紡織品之素質。總括而言，棉紗之邊際利潤會隨著棉紗支數增加而提升，而附有增值特點之棉紗之邊際利潤亦會較高。



床品

本集團於二零零三年以床品分銷商之身分開展本集團之床品業務。大部分本集團床品以本集團「泰豐」品牌在中國銷售，而小部分則以貼牌床品行銷海外。本集團亦於二零零八年七月取得相關特許經營權後，以「IBENA」品牌出售小部分本集團床品。自二零零八年起，本集團一直專注於在中國國內銷售本集團品牌床品，以鞏固本集團於中國品牌床品市場之地位。本集團主要透過分銷商於中國推銷本集團之品牌床品。本集團亦於本集團直接經營之零售店舖及專櫃營銷本集團品牌床品。本集團按策略選取沃爾瑪、銀座百貨、利群集團及大潤發等連鎖店及百貨店開設由本集團直接經營之專櫃。

於二零零九年十二月底，本集團與康佰訂立合作協議，康佰為中國著名健康床品連鎖管理公司，於中國有逾2,000間加盟店。於合作協議日期，就董事所深知，康佰為由若干獨立人士持有之國內公司。根據創業板上市公司金望控股有限公司(股份代號：8190)（「金望」）所發出日期為二零一零年二月二十四日之公布，金望其中一間全資附屬公司與康佰其中一名股東訂立買賣協議，以收購(其中包括)康佰於康佰之67%股權。於二零一零年三月十九日，金望宣佈已完成是項交易。根據可公開取得之資料，於最後可行日期，本集團其中一名主要股東黃全先生(透過彼控制之實體)被視為於金望164,500,000股股份(相當於6.26%)中擁有權益。除本招股章程披露者外，本集團董事確認，誠如金望日期為二零一零年四月三十日之公布(為可取得有關金望之最新近公開資料)所披露，本公司、其股東、董事、高級管理層及聯繫人士均獨立於金望主要股東及康佰之股東。根據康佰之公司網站

(當中內容並非本招股章程之其中部分)，康佰之店舖遍布中國不同省份，如河北、內蒙古、山西、安徽、山東、江蘇、浙江、湖南、湖北、河南、江西、黑龍江、吉林、遼寧、廣東、廣西、福建、海南、四川、重慶、雲南、貴州、西藏、陝西、甘肅、青海、寧夏、新疆，以及北京、天津及上海直轄市。

就本集團董事所了解，康佰於其店舖售賣之產品均以其自身品牌出售。於本集團「泰豐」品牌床品於康佰店舖推出作分銷後，康佰將同時出售其自身品牌及本集團品牌產品。根據本集團與康佰之合作協議，本集團將與康佰共同開發新品牌名稱進軍床品市場。康佰專注於功能性及保健產品，包括功能床墊、被、被套、功能羽絨被、功能枕頭、功能床架、保健產品(如護腰腰帶、護膝、護脊背心、護肘及功能健康內衣)，以及其他保健產品(如空氣清新劑及功能鞋墊等)。

根據合作協議，(1)本集團擬於二零一零年第二季前將本集團「泰豐」品牌床品運送至100間指定康佰店舖試賣，並於同年第三季增至300間店舖，而最終為於二零一一年前於康佰加盟網內所有店舖出售；(2)本集團將成為康佰健康床品系列非功能部件之指定製造商及供應商；及(3)本集團與康佰將於床品市場共同開發新產品及新品牌名稱，並共同享有新開發品牌及有關商標之所得好處。本集團董事確認，就共同開發新產品而言，合作協議之訂約各方之意向為，本公司將負責研發新產品，並於成功開發後製造有關產品，而康佰將負責透過其分銷網絡銷售新產品。就合作協議項下所開發之新品牌名稱及相關商標之擁有權而言，儘管本集團已就共同開發及共同享有新開發品牌名稱及商標產生之好處之意向與康佰取得初步共識，於本集團訂立進一步正式協議前，本集團仍正就此與康佰進行磋商。倘本集團與康佰就合作達成任何進一步協議，本集團將作出進一步公布。根據合作協議，於最後可行日期，本集團尚未開發，且並不預期於不久將來開發任何新產品或品牌名稱／商標。本集團董事確認，本集團將根據將予簽訂之進一步正式協議及中國適用法例及規例，解決關於任何新開發產品及品牌名稱／商標造成之任何紛爭及索償。當進一步正式協議就此簽定後，本公司將立即作出公布。此外，與康佰訂立之合作協議之其他主要條款載列如下：

(i) 本公司之權利、責任及義務：

- 本集團承諾每年向康佰之銷售及技術人員提供一次培訓；培訓時間及地點將由本集團安排；

- 本集團將以電話、傳真或電郵解決康佰提出之技術問題；
- 本集團將協助康佰進行市場宣傳推廣，並為其產品建立良好聲譽；
- 本集團將準備及檢驗將供應予康佰之床品，讓有關產品趕及當期潮流款式及承諾確保產品完整及優質，且替換任何瑕疵產品而毋須額外費用。

(ii) 康佰之權利、責任及義務：

- 康佰將就本集團供應之產品於協定時間內向本集團付款；
- 康佰將協助本集團進行市場推廣，並為本集團產品建立良好聲譽；
- 康佰將負責處理本地用家之售後服務及技術支援。

與康佰訂立之合作協議並無訂明下列各項：

- 本集團應付予康佰之任何費用、佣金及開支，反之亦然；
- 任何最低供應或採購規定；
- 本集團統一定價政策；及
- 終止條款及各方可採取之補救方法。

康佰與本集團之合作協議顯示本集團合作計劃之框架。根據合作協議，本集團正在完成載有特定協議條款與康佰之進一步協議。根據本集團中國法律顧問之意見，合作協議已由有關各方正式簽立，並構成可依法對各方執行之有效及合法協議。

本集團將於康佰店舖以寄賣安排之方式出售本集團「泰豐」品牌床品，收益將於最終客戶於康佰店舖購買本集團產品時確認。倘本集團為康佰床品系列非功能部件之製造商及供應商，收益將於向康佰交付貨品時確認。就本公司與康佰共同開發之產品而言，收益預期於向客戶進行銷售時獲確認。然而，合作協議中並無訂明本公司獲委任為康佰製造商及供應商以及本公司與康佰合作發展之詳細條款。根據合作協議，本集團獲委任為康佰床品系列非功能部分之製造商及供應商以及本公司與康佰共同開發新產品及新品牌名稱預期不會於截至二零一零年十二月三十一日止年度產生任何收益。康佰與本集團訂立之合作協議

之進一步詳情，請參閱本招股章程「風險因素 — 本集團與康佰之合作仍處於初步階段，且不保證與康佰之合作協議之日後表現」一節。

本集團相信，透過與康佰合作市場推廣及宣傳，本集團將可加強其品牌名稱。另一方面，康佰將可受惠於本集團於生產床品之優勢。此外，康佰店舖將可讓其產品組合更多元化，而本集團則可擴展其銷售網絡。本集團董事相信，憑藉康佰之銷售網絡，與康佰合作將有利建立及發展本集團之品牌，並可透過為康佰店舖生產指定產品為本集團床品之需求帶來支持。本集團董事認為，由於康佰及本集團各自之產品性質不同，且能互相補足，故本集團「泰豐」品牌床品與康佰保健床品系列並無任何潛在競爭。康佰從事銷售功能保健產品，而非從事製造或銷售非功能性床品，如本集團生產之床單或紡織項目。康佰專門製造功能性產品，與本集團非功能性床品(如床單)之生產之製造規模、技術、經驗、低生產成本、品質及規模經濟無法相比。另一方面，康佰銷售之主要產品，如其功能床墊、被或枕頭需連同床單一併使用，因此，雙方產品乃互相補足。合作讓康佰擴大其產品組合，並為其及其加盟店舖賺取額外銷售佣金。另一方面，本集團可自利用康佰現有全國網絡，透過於康佰加盟店舖寄賣本集團床品，迅速大幅增加市場滲透力。本集團董事認為，此合作可為雙方帶來雙贏局面。

於最後可行日期，本集團銷售網絡包括47名分銷商及18間由部分本集團分銷商經營之零售店舖或專櫃，以及本集團直接經營之4間零售店舖及115個於連鎖店及百貨店開設之專櫃。就本集團董事所知悉，本集團床品分銷商為於中國及海外從事家用紡織品買賣及分銷之國內實體。本集團董事相信，分銷商主要以大額基準向彼等之公司客戶銷售本集團之產品。所有由本集團直接經營之零售店舖及專櫃均以獨家形式銷售本集團產品。本集團廣闊之銷售網絡覆蓋中國19個省份及直轄市。此外，若干知名海外家用紡織品直接零售商向本集團之海外分銷商客戶採購本集團之貼牌床品。就本集團直接出口銷售予海外客戶之本集團棉紗及床品而言，本集團董事確認(i)遵守中國相關出口法律及規例乃本集團之責任；及(ii)本集團客戶安排海外國家之清關，因此確保遵守海外國家相關入口法例及規例乃彼等之責任。根據本集團中國法律顧問之意見，就彼等所知悉，山東泰豐並無違反任何適用之中國相關出入口法例及規例。

本集團之床品包括單件床單、床單、枕頭、枕套、被單、被褥及被套，以及該等產品之套裝。本集團生產超過1,000款床品，按產品種類、顏色、款式及尺碼等分類。本集團生產床品所用布料包括印花布、提花布、貢緞棉布、絲棉混紡布及天絲棉混紡布，該等布料可為床品提供不同特性。為迎合市場需要及客戶特定要求，本集團之品牌床品由內部設計師以不同主題設計。



銷售及市場推廣

棉紗

於二零零九年十二月三十一日，本集團有22名職員負責發掘新客戶及維繫棉紗銷售方面之現有客戶。本集團之棉紗會於國內及海外出售。於往績記錄期間，本集團之出口國家及地區包括香港、日本、馬來西亞、歐洲及美國。於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，本集團棉紗之國內銷售額分別為人民幣736,500,000元、人民幣705,600,000元及人民幣732,900,000元，分別佔本集團總收益78.8%、66.7%及54.1%。於相同期間，本集團棉紗之出口銷售額分別為人民幣48,800,000元、人民幣80,200,000元及人民幣4,000,000元，分別佔本集團總收益約5.2%、7.6%及0.3%。

為管理本集團於中國之銷售網絡，本集團將中國棉紗市場分為五個主要區域：分別為華北及中國東北地區、中國西南及西北地區、華東地區、華中地區及華南地區。本集團之棉紗客戶主要為布料製造商，包括主板上市公司天虹紡織集團有限公司之集團公司。

床品

於二零零九年十二月三十一日，本集團有116名職員負責床品銷售。大部分本集團床品於中國以本集團「泰豐」品牌出售為品牌床品，而小部分則以貼牌床品行銷海外。本集團亦於二零零八年七月取得相關特許經營權後以「IBENA」品牌出售小部分本集團床品。截至二零零九年十二月三十一日止年度，本集團之品牌床品及貼牌床品銷售額分別佔床品銷售所產生總收益84.3%及15.7%。自二零零八年起，本集團一直專注於透過本集團分銷商以及本集團直接經營之零售店舖及專櫃於國內銷售本集團品牌床品。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，本集團床品之國內銷售額為人民幣102,900,000元、人民幣206,700,000元及人民幣522,700,000元，分別相當於本集團總收益11.0%、19.5%及38.6%。於相同期間內，本集團床品出口銷售額達人民幣46,200,000元、人民幣65,000,000元及人民幣94,400,000元，分別相當於本集團總收益約5.0%、6.2%及7.0%。

於中國之銷售網絡

本集團內地床品銷售部門可按職能細分為四個部門：市場推廣分部、物流分部、銷售分部及研發分部。市場推廣分部負責監察床品市場之發展、保持及開拓市場，以及進行宣傳及廣告活動。物流分部負責準時向由本集團直接經營之零售店舖及專櫃分發及交付床品。銷售分部負責管理銷售網絡，包括分銷商之管理以及經營本集團直接經營之零售店舖及專櫃。研發分部負責設計及開發床品。

本集團將中國床品市場分為九個地區：山東地區、中國東北地區、中國西北地區、中國西南地區、華中地區、華東地區、北京地區、華北地區及華南地區。本集團品牌床品大部分均銷售予床品分銷商，當中部分亦經營零售店舖及專櫃銷售本集團產品。餘下之本集團品牌床品則透過本集團直接經營之零售店舖及專櫃出售。本集團按策略選取包括沃爾瑪、銀座百貨、利群集團及大潤發等知名連鎖店及百貨店開設由本集團直接經營之專櫃。於二零零九年十二月底，本集團與康佰訂立合作協議，康佰為中國著名健康床品連鎖管理公司，於中國有逾2,000間加盟店。根據合作協議，(1)本集團擬於二零一零年第二季前將本集團「泰豐」品牌床品送至100間指定康佰店舖試賣，並於同年第三季增至300間，而最終為於二零一一年前於康佰加盟網內所有店舖出售；(2)本集團將為康佰健康床品系列非功能部件之指定製造商及供應商；及(3)本集團與康佰將於床品市場共同開發

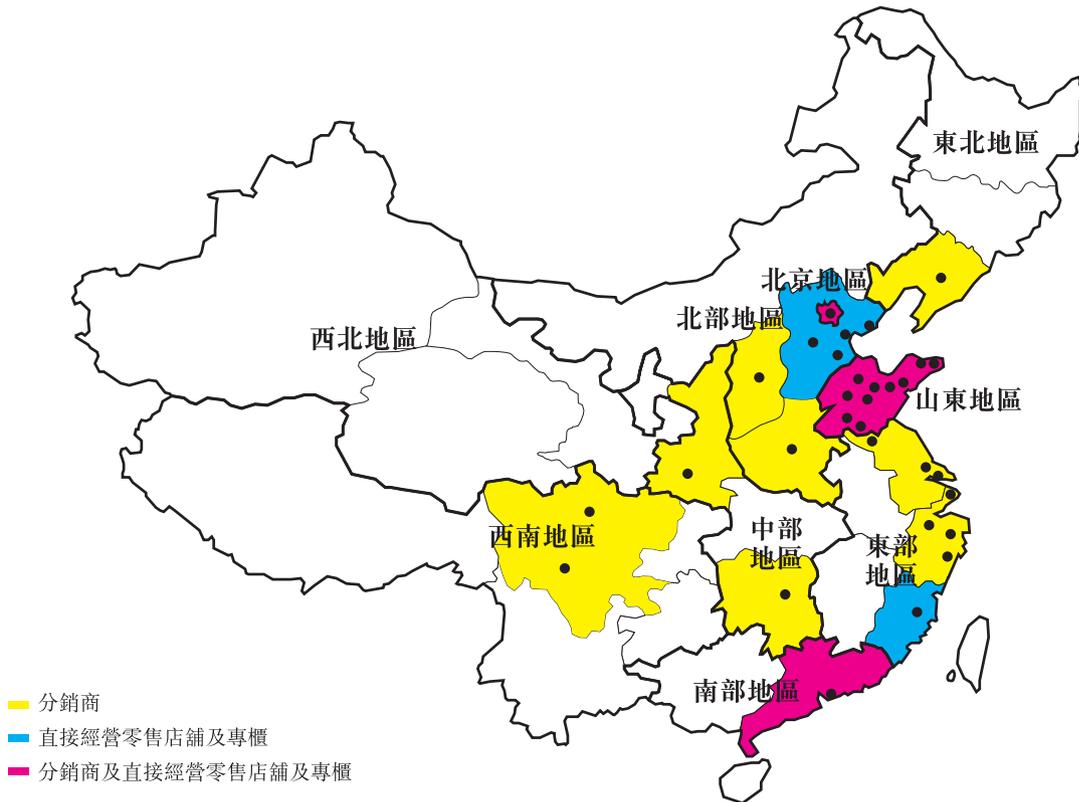
業 務

新產品及新品牌名稱。本集團董事相信，憑藉康佰之銷售網絡，與康佰合作將有利本集團之品牌建立及發展，並可透過為康佰店舖生產指定產品支持本集團床品之需求。於最後可行日期，本集團於中國之床品銷售網絡包括47名床品分銷商及合共18間由上述部分分銷商經營之零售店舖或專櫃，以及本集團直接經營之4間零售店舖及115個設於連鎖店及百貨店之專櫃。就本集團董事所知悉，本集團床品分銷商為主要向公司客戶按大額基準於中國及海外從事家用紡織品買賣及分銷之本地實體。於最後可行日期，本集團之銷售網絡覆蓋中國19個省份及直轄市。

本集團零售店舖及專櫃均為床品專賣店及於連鎖店及百貨店內之專櫃。所有零售店舖及專櫃均由本集團直接經營，以獨家方式銷售本集團產品。本集團4間直接經營之零售店舖全部位於山東省，主要用作建立品牌。該等直接經營之零售店舖乃用以展示本集團之最新床品系列、提升品牌於當地市場之形象，以及作為本集團測試市場反應之平台，可直接獲得消費者之反饋。

業 務

下列地圖及圖表顯示本集團床品於最後可行日期在中國之銷售網絡。



地區	直接經營零售店舖及專櫃			分銷商 (分銷商經營之零售店舖及專櫃)		
	二零零八年十二月	二零零九年十二月	最後可行日期	二零零八年十二月	二零零九年十二月	最後可行日期
北京地區		7	14	2	2	2
山東地區	4	67	79	16(7)	20(11)	26(15)
東北地區			10	1	1	1
北部地區		3	3	1(1)	2(2)	2(2)
西北地區						
中部地區			1	3	3	3
東部地區		1	8	10(1)	11(2)	8
南部地區		4	4	1	1	2
西南地區				3	4(1)	3(1)
合計	4	82	119	37(9)	45(16)	47(18)

銷售管理

本集團已採納下列措施管理本集團直接經營之零售店舖及專櫃：

- 所有本集團直接經營之零售店舖及專櫃每日向本集團銷售部門提供本集團床品之銷售報告，協助本集團產品之市場研究，而銷售部門則每星期向本集團財務部門提供綜合銷售報告，以協助進行銷售會計處理及管理存貨及應收款項。
- 所有本集團直接經營之零售店舖須每日將銷售所得款項存入本集團指定之銀行賬戶，而本集團直接經營之零售專櫃所在之零售門市會集中收取專櫃之銷售所得款項，並於每月月底發出稅務發票。
- 本集團財務部指派專門人員每月對所有直接經營之零售店舖及專櫃進行盤點，以根據會計記錄核對存貨數量，評估是否有任何存貨損壞，並根據銷量核對銷售所得款項。本集團財務部人員向本集團高級管理人員報告盤點記錄，並由高級管理人員抽查該等記錄。
- 本集團根據店舖面積及季節轉變為其直接經營之零售店舖及專櫃設定最合適存貨水平。所有直接經營之零售店舖及專櫃須就此不時調整彼等之存貨水平。

本集團已採納下列措施管理本集團床品分銷商：

- 本集團各床品分銷商均須與本集團訂立標準合作協議，以規管其權利及責任。
- 本集團分銷商須應要求提交彼等之銷售報告，以協助本集團進行產品市場分析。本集團分銷商開設新店舖及專櫃前須先取得本集團批准。本集團分銷商訂貨時須列明床品種類及數量，並事先將款項存入本集團賬戶，本集團方會安排交付本集團產品。為保持良好業務關係，本集團向部分訂購大量床品之分銷商給予介乎30至90日之信貸期。
- 本集團之銷售人員會不時巡訪床品分銷商經營之零售店舖及專櫃，以查核店舖及專櫃裝飾及陳設、評估銷售表現以及存貨水平，並就銷售管理提供必要協助。

為更有效協調及管理本集團擴展後之床品業務，本集團計劃就銷售網絡實行資訊系統。本集團直接經營及由本集團床品分銷商經營之零售店舖及專櫃將與本集團之銷售網絡資訊平台連接。本集團將可取得更多零售店舖及專櫃之最新銷售情況，如收取銷售所

得款項、定價及彼等銷售業務其他詳情，並以此進行相關分析、補充存貨、調整價格、產品款式及存貨水平以及舉辦宣傳活動。

為發展及加強本集團國內床品銷售，於二零零九年十二月，本集團委聘一間中國市場推廣顧問公司於多方面就本集團銷售及市場推廣提供顧問服務。

分銷商

於最後可行日期，本集團於中國有47名床品分銷商及合共18間由本集團部分分銷商經營之零售店舖及專櫃。就本集團董事所知悉，本集團床品分銷商為於中國及海外從事家用紡織品買賣及分銷之本地實體。本集團董事相信，分銷商主要以大額基準向彼等之公司客戶銷售本集團之產品。隨著本集團專注發展品牌床品之國內銷售，大部分本集團床品分銷商自二零零八年起與本集團展開業務關係。本集團透過同業互薦、參加展覽及貿易博覽會；於電視或互聯網之廣告及本集團銷售人員之推廣等不同渠道物色其床品分銷商。本集團銷售人員不時與分銷商交流，以通知彼等有關本集團最新產品及發展之資料。本集團全部床品分銷商均為獨立第三方。本集團並無擁有或管理銷售網絡，包括本集團床品分銷商之零售店舖及專櫃。於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，分銷商所佔銷售額分別為人民幣2,500,000元、人民幣200,600,000元及人民幣509,100,000元，相當於本集團總收益0.3%、19.0%及37.6%。由於本集團並無對分銷商實施完善信貸檢查政策，倘本集團倚賴該等分銷商之業務，而倘彼等無法就本集團產品付款，或會令本集團遇上潛在信貸風險。部分本集團分銷商成立之時間較短，而部分僅與本集團有短時間之業務往來。此可能令人關注到是否全部本集團分銷商日後均會繼續維持或加強彼等各自現時與本集團之業務水平，或本集團是否能達到現時預計之分銷銷售水平。本集團董事不能隨時查閱本集團分銷商之完整財務及營運資料，而本集團董事亦無法取得有關資料。儘管本集團不斷分析本集團分銷商之信貸風險狀況，包括於評估本集團客戶（包括分銷商）時顧及業務往來時間之長短、第三方或政府引薦或介紹、本集團與該等客戶交易之經驗、市場信譽、本集團商業判斷及還款記錄等因素，並監察本集團業務及信貸風險，惟倘本集團任何主要分銷商遭遇任何財務困難，本集團與該等分銷商之業務及能否清償結欠本集團之款項可能遭受不利影響。儘管並無向本集團分銷商作出完善信貸檢查政策可能存在風險，截至目前為止，本集團並未因此蒙受任何重大損失或壞賬。然而，該等分銷商減少訂單，亦可能對本集團之經營業績及盈利水平構成不利影響。

本集團根據若干其認為對經營銷售網絡屬重要之因素選擇分銷商。要成為本集團分銷商，候選人必須具備分銷管理及經營零售店舖及專櫃之相關經驗，以及有足夠財務資源及能力於其獲指定地區發展及經營銷售網絡。

本集團已與床品分銷商訂立合作協議。與本集團分銷商訂立之大部分合作協議約於二零零八年年中訂立，一般有效至二零零九年年底，為期約1.5年。本集團已重續於二零零九年年底屆滿之大部分合作協議，除其中四名分銷商之合作協議並無重續外，餘下分銷商均續期約一年。與本集團分銷商訂立之合作協議之主要條款如下：

(i) 權利及責任：

- 本集團給予分銷商可於其獲指派之地區以獨家方式銷售本集團品牌產品之權利。本集團亦會為分銷商提供支援，如不斷提供本集團產品設計之最新資料、粉飾店舖及專櫃之財務補助、員工培訓以及宣傳廣告，藉以提升彼等之銷售表現。
- 根據合作協議，本集團分銷商須以全國統一價格銷售本集團之品牌床品。實際上，儘管本集團向本集團分銷商提出應以建議標準價格售賣本集團床品，本集團董事相信，若干本集團分銷商（包括五大分銷商）會就建議標準價格作出調整，並就彼等之銷售業務自行釐定價格。對本集團建議之標準價格作出調整乃違反本集團與分銷商訂立之合作協議。由於本集團之分銷網絡處於發展起步階段，本集團並無嚴格執行合作協議項下之統一價格政策。董事亦相信，本公司不向該等分銷商採取法律行動符合本集團之最佳利益，原因為有關行動會影響本集團之聲譽及與本集團分銷商之關係，並因而影響彼等與本集團合作之意願。隨著本集團之議價能力及銷售管理提升，本集團董事預期將根據合作協議收緊對本集團分銷商及彼等之銷售業務之控制。除於本招股章程風險因素—「本集團依賴第三方分銷商於中國銷售本集團之床品及推廣本集團品牌，惟本集團對該等分銷商的控制未必足夠」所披露者外，由於本集團參考向本集團分銷商進行銷售之售價而非分銷商對其客戶銷售售價確認本集團之收益，分銷商就合作協議項下之統一價格作出調整並不影響本集團之收益。
- 本集團分銷商開設新店舖及專櫃前須先取得本集團批准。本集團分銷商訂貨時須列明床品種類及數量，並事先將款項存入集團賬戶，以便本集團安排交付產品。為保持良好業務關係，本集團向部分訂購大量床品之分銷商給予介乎30至90日之信貸期。本集團分銷商須應要求提交彼等之銷售報告供本集團進行市場分析。本集團一般要求分銷商每季提交銷售報告。

(ii) 最低購貨要求：現時與本集團分銷商簽訂之合作協議並無訂明最低購貨要求。

- (iii) 終止條件：倘於合作協議期間出現不可抗力事件，合作協議可在取得訂約各方共識予以終止。
- (iv) 重續協議：本集團分銷商有優先權重續彼等之合作協議，惟須於合約屆滿前60日內向本集團發出事先書面通知，並於合約到期前30日內完成有關重續程序。

除非屬質素問題，本集團分銷商不得退貨。為提高銷售額及提升本集團與分銷商所訂立合約條款之競爭力，本集團准許本集團分銷商經營之零售店舖及專櫃可於交貨後起計三個月內及其後分別退換相當於最初購買款項最多50%及15%之貨物，但不得退貨，而退換之貨品須為無損壞。於二零零七年並無退換貨品，而截至二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度之退換貨品款項為人民幣213,000元及人民幣47,000元，分別佔同期本集團向分銷商之銷售額0.1%及少於0.1%。於往績記錄期間，本集團並無就所退換貨品作出任何減值。本集團董事認為，退換貨品為中國床品業之正常行業慣例。

除上文披露者外，本集團董事確認，於往績記錄期間，本集團並無遇到本集團床品分銷商嚴重偏離本集團政策之情況。本集團計劃擴展本集團銷售網絡，於二零一一年年底前有500間零售店舖及專櫃（包括由本集團床品分銷商經營之300間零售店舖及專櫃）。為更有效協調及管理本集團擴展後之床品業務，本集團計劃為銷售網絡推行資訊系統，本集團相信此舉將可大大改善本集團之零售業務，改善範圍包括運貨時間及存貨管理。隨著本集團銷售網絡擴大、床品分銷經驗累積及啟用資訊管理系統，本集團相信本集團在與床品分銷商之交易中將會有更佳議價能力，並可提升管理本集團分銷商之效率及效益。

海外銷售

除將貼牌床品直接銷售予泰豐紡織集團供其隨後轉售及出口外，本集團亦將小部分貼牌床品銷售予海外客戶，佔本集團於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度之總收益5.0%、6.2%及7.0%。本集團向海外分銷商客戶出售本集團貼牌床品，而多個著名海外家紡零售商則向本集團之海外分銷商客戶採購本集團之產品。

「TAIFENG」商標

「TAIFENG」商標已於二零零三年向中國國家工商行政管理總局轄下商標局登記，並於二零零九年獲確認為中國馳名商標。到目前為止，山東泰豐從未因侵犯第三方知識產權而引致任何爭議或罰款。根據本集團中國法律顧問，倘本集團根據適用之中國法律及規例使用「TAIFENG」商標，應不會出現侵犯第三方知識產權之風險。

「IBENA」品牌

本集團自IBENA上海獲授「IBENA」品牌之特許權，自二零零八年七月一日起計為期五年。IBENA上海獲德國公司IBENA TEXTILWERKE GMBH（「IBENA」品牌之註冊持有人）向本集團授出「IBENA」品牌之特許權。根據IBENA戰略合作協議書，本集團獲授予於中國（包括香港及澳門）就本集團床品使用「IBENA」品牌之獨家權利。本集團董事確認，IBENA上海透過互聯網認識本集團，並就於中國發展「IBENA」品牌之合作可能性聯絡本集團。經過多次磋商後，本集團與IBENA上海訂立IBENA戰略合作協議書，於中國分銷「IBENA」品牌產品。

於二零零八年七月本集團取得IBENA特許權後，「IBENA」品牌產品銷售額佔二零零八年及二零零九年本集團床品年度銷售額分別約0.1%及0.3%。本集團以「IBENA」品牌推廣本集團之高檔床品，藉此以品牌區分本集團不同目標客戶之不同市場。

IBENA戰略合作協議書之主要條款載列如下：

- (i) 角色及責任：IBENA上海授予山東泰豐特許權，以於中國（包括香港及澳門）使用及推廣「IBENA」商標以及以「IBENA」品牌製造、銷售及推廣相關床品。山東泰豐有責任防止「IBENA」商標於中國被任何第三方非法使用。山東泰豐於使用、製造、推廣及銷售「IBENA」品牌或「IBENA」品牌產品前須取得IBENA上海之書面批准。
- (ii) 特許權費用：山東泰豐首三年應付之特許權費用為「IBENA」品牌產品年度銷售發票額5.0%，而餘下年期則為8.0%。
- (iii) IBENA戰略合作協議書並無訂明成本／溢利攤分安排。
- (iv) 終止：倘出現以下情況，IBENA戰略合作協議書可予終止：
 - (1) 其中一方自願清盤或面對清盤訴訟，且有關情況於一個月內未能解決；
 - (2) 山東泰豐未能達成下列年度銷售目標之50%：

年份	年度銷售目標 (人民幣百萬元)
二零零八年七月一日至二零零九年六月三十日	5.0
二零零九年七月一日至二零一零年六月三十日	10.0
二零一零年七月一日至二零一一年六月三十日	20.0
二零一一年七月一日至二零一二年六月三十日	28.0
二零一二年七月一日至二零一三年六月三十日	30.0

- (3) 山東泰豐提供之財務報告所載銷售數字出現嚴重錯誤，且並無向IBENA上海妥為支付特許權費用；
 - (4) 山東泰豐結欠IBENA上海之任何款項逾期六個月；
 - (5) 山東泰豐因任何未獲授權製造或銷售侵犯IBENA上海之知識產權；
 - (6) IBENA上海於IBENA戰略合作協議書期內向任何第三方授予山東泰豐享有之獨家特許權；或
 - (7) 出現與IBENA上海根據IBENA戰略合作協議書授權產品類近之侵權產品，並因而對「IBENA」品牌產品於中國之銷售造成重大不利影響。
- (v) 罰款：違約方須支付人民幣1,000,000元之罰款。

儘管山東泰豐未能達致IBENA戰略合作協議書所訂明於二零零八年七月一日至二零零九年六月三十日止年度之銷售目標，IBENA上海已於二零零九年十月九日同意豁免該年度之年度銷售目標，且不會終止IBENA戰略合作協議書，故有關協議將繼續生效。

有關終止IBENA戰略合作協議書之風險之進一步詳情，請參閱本招股章程「風險因素—本集團在中國使用「IBENA」品牌之特許權可能遭終止」。

物流

本集團並無設立任何送貨隊伍或車隊。本集團將中國本地之運輸外判予第三方物流服務供應商。本集團委聘獨立運輸營運商安排產品及進口物料之鐵路及海路運輸。透過上述安排，本集團能降低於物流方面之資本投資，並消除因寄失貨物而須承擔責任之風險。

客戶

就棉紗而言，於二零零九年十二月三十一日，本集團有超過200個棉紗客戶。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，向本集團五大棉紗客戶之銷售額分別佔本集團總收益43.6%、28.7%及21.2%，而向最大棉紗客戶之銷售額則分別佔本集團總收益29.2%、18.6%及15.7%。

就床品而言，本集團直接向中國分銷商及零售客戶銷售本集團之品牌床品以及向海外分銷商客戶銷售本集團之貼牌床品，於二零零九年十二月三十一日，本集團有約45間床品分銷商，在中國銷售本集團之品牌床品。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，向本集團五大床品客戶之銷售額分別佔本集團總收益14.1%、17.8%及34.9%，而向最大床品客戶之銷售額則分別佔本集團總收益9.6%、5.5%及13.2%。

由於本集團並無對客戶實施完善信貸檢查政策，倘本集團倚賴該等分銷商之業務，而彼等無法就本集團產品付款，或會令本集團面對潛在信貸風險。部分本集團客戶成立之時間較短，而部分僅與本集團有短時間之業務往來。此可能令人關注到全部本集團客戶日後會否繼續維持或加強彼等各自現時與本集團之業務水平。本集團客戶之完整財務及營運資料並非經常可供董事查閱，而本集團董事亦無法取得有關資料。儘管本集團不斷分析本集團客戶之信貸風險狀況，惟倘本集團任何主要客戶遭遇任何財務困難，本集團與該等客戶之業務及能否清償結欠本集團之款項可能遭受不利影響，因此本集團更強調包括於評估本集團客戶(包括分銷商)時計及業務往來時間之長短、第三方或政府推薦或介紹、本集團與該等客戶交易之經驗、市場信譽、本集團商業判斷及還款記錄等因素，並監察本集團業務及信貸風險。儘管並無向本集團客戶作出完善信貸檢查政策可能存在風險，截至目前為止，本集團並未因此蒙受任何重大損失或壞賬。然而，該等分銷商減少訂單，亦可能對本集團之經營業績及盈利能力構成不利影響。

泰豐紡織集團為本集團截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度之最大棉紗客戶，並為截至二零零七年十二月三十一日止年度(但並非於二零零八年及二零零九年)之最大床品客戶，分別佔截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度本集團總收益38.7%、18.6%及15.9%。進一步詳情請參閱本招股章程「關連交易及豁免」一節。

於最後可行日期，董事、彼等各自之聯繫人士或任何就董事所知擁有本集團已發行股本5%以上之股東，均概無於五大棉紗或床品客戶中擁有任何權益。

市場推廣

本集團透過以下銷售及營銷手法銷售本集團產品：

直接銷售及市場推廣活動

本集團通過行業聯盟轉介及聯繫行業聯盟其他成員接觸目標客戶。本集團直接向客戶推銷產品，並與彼等接洽以取得訂單。本集團銷售及市場推廣員工與客戶緊密合作，務求瞭解彼等之需求，方法包括定期到訪客戶之辦事處，以聽取彼等對本集團產品質量及包裝方面之回應，以及如何提升本集團服務之資料。

宣傳及廣告

本集團通過網站、電視及戶外廣告牌等渠道作廣告宣傳。本集團亦通過電郵及分發產品樣本及小冊子向目標客戶宣傳本集團產品。上述行動有助向最終客戶宣傳本集團之產品，以及提升彼等對本集團產品之認知。本集團設有陳列室展示新設計及產品。本集團新研發展覽中心連同本集團四間直接經營之零售店舖(濟南1間、青島1間及萊蕪2間)，亦為本集團產品提供額外陳列空間。

參加展覽及交易會

本集團參加多項本地或國際展覽及交易會，如美國全球家紡展覽會，德國法蘭克福國際家用及室內紡織品展覽會，以及中國廣交會及中國針織棉品交易會。

本集團之銷售及市場推廣開支與廣告費、銷售佣金及展覽開支相關，於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，本集團之銷售及市場推廣開支分別為人民幣200,000元、人民幣500,000元及人民幣1,200,000元。

定價及付款條款

定價及客戶政策

本集團根據多項因素定價，包括當前市況、原材料價格、生產成本、間接成本及各銷售訂單之細節，讓本集團可因應市況轉變迅速作出回應，並具備更大靈活彈性將額外成本轉嫁予本集團客戶。於考慮接納潛在客戶（包括泰豐紡織集團）之訂單時，除所提供之價格及其他條款外，本集團亦會考慮彼等之財務狀況、信用狀況及市場聲譽、過往業務關係以及本集團應付訂單之產能。

向客戶提供之付款條款

除本集團零售業務之現金銷售外，本集團一般平均給予客戶30至90日之信貸期。信貸期之長短取決於多項因素，如客戶之財政狀況、業務規模及過往付款記錄。所有信貸條款均須經高級管理層批准。接納新客戶前，本集團會評估潛在客戶之信貸質素，並按對該等客戶過往信貸記錄釐定其信貸限額。為減低本集團信貸風險，本集團管理層已委派小組負責釐定信貸限額、信貸批核及進行其他監督程序，以確保採取適當跟進行動收回過期債項。此外，本集團會於各報告期間結算日審閱個別貿易債項之可收回金額，確保已就不可收回之金額作出足夠減值虧損。

於往績記錄期間，本集團在向客戶收款方面並無任何重大困難。本集團於二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日之應收賬款分別為人民幣65,700,000元、人民幣112,700,000元及人民幣184,800,000元。本集團作出之應收賬款之撥備乃按可收回性之評估及本集團管理層經參考以實際利率貼現之日後現金流量現值作出之判斷作出。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，因無法收回而撇銷之金額分別為人民幣100,000元、人民幣300,000元及人民幣400,000元。

於往績記錄期間，於來自銷售床品及棉紗之現金收入分別佔本集團截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度之總收益1.05%及0.51%、0.86%及0.47%，以及0.71%及0.64%。此外，本集團銷售主要透過中國之銀行結算。根據本集團中國法律顧問之意見，根據中國反洗錢法，於中國之全部財務機構須遵守（包括但不限於）成立及改

善客戶辨別系統、客戶辨別及交易記錄保存系統、大額交易及可疑交易報告系統之要求，以履行彼等之反洗錢責任。因此，本集團董事認為，本集團業務並無面對重大之洗錢活動風險。

採購

原材料

於二零零九年十二月三十一日，本集團有7名員工負責採購原材料及補給品。本集團之原材料包括用作生產棉紗之原棉及用作生產床品之布料。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，本集團之原材料成本佔本集團總銷售成本76.9%、74.4%及75.4%。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，原棉成本分別佔本集團原材料成本總額79.0%、74.8%及60.4%。於相同期間內，布料成本分別佔本集團原材料成本總額21.0%、25.2%及39.6%。此外，於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，棉紗生產之原材料成本分別佔本集團棉紗銷售成本74.7%、71.5%及67.5%。於相同期間內，床品生產之原材料成本分別佔本集團床品銷售成本86.9%、84.5%及92.0%。

本集團之棉紗生產會採用國內及海外棉花。就國內之棉花而言，本集團主要採購自山東省及新疆自治區，該兩個地區均為中國主要產棉省份。就海外棉花而言，本集團主要採購自美國及澳洲。於棉紗生產方面，為生產混紡纖維紗，本集團亦會購入天絲、莫代爾纖維、竹纖維、滌綸及粘膠纖維等其他纖維。

本集團主要自江蘇省及山東省採購布料，本集團沒有任何海外布料供應商。本集團用於生產床品之布料包括印花布、提花布、貢緞棉布、絲棉混紡布料及天絲棉混紡布料。本集團根據床品之產品設計採購布料。本集團會向供應商提供如物料、顏色及圖案等規格，亦會就生產床品採購填充料、標籤及包裝物料等附屬部件。

供應商

由於穩定之優質原材料供應對本集團業務極為重要，本集團會小心根據潛在供應商（包括泰豐紡織集團）之規模、信譽及產品質量以及其準時交付優質原材料之能力評估彼等是否合適。由於優質原料可提高產品質量之穩定性，為確保獲供應原材料品質良好，本集團已制定嚴格管理程序及規則，以監管與供應商進行之交易。

就本集團原棉供應（包括該等購自泰豐紡織集團之原棉）而言，本集團一般會大批購入，以獲得較優惠價格。因此，本集團按估計未來原棉需要預先訂購常用原棉。本集團相信此舉有助控制銷售成本。國內採購方面，於作出訂單後，本集團於山東省內採購原棉需時介乎一至五日；而於山東省外採購則為七至十五日不等。至於海外採購，由裝船

付運至交貨需時約一個月。就本集團布料供應商(包括該等購自泰豐紡織集團之布料)而言,本集團根據客戶購買本集團產品之訂單數量及規格決定所需布料。

本集團會不時與供應商簽訂意向書,以確保獲優先供應原材料。為保持選擇權及定價方面之彈性,除最近與數名全球棉花供應商簽訂框架供應協議外,本集團一般不會與供應商訂立任何長期供應合約。因此,本集團可自由向數間供應商採購原材料。本集團相信有關安排可確保本集團可以最理想價格採購最優質原材料。

於往績記錄期間,本集團概無因原材料短缺引致任何重大生產中斷。鑑於本集團供應網絡龐大,本集團認為,倘供應突然中斷或終止與任何一間主要供應商進行業務往來,本集團仍可獲穩定供應,而原材料成本亦不會大幅增加。棉花為可隨時於中國或向海外供應商採購之商品,故若任何一間棉花供應商停止向本集團供應棉花,本集團仍可從其他供應來源取得棉花供應。

本集團供應商一般要求貨到付款。部分供應商一般接納一個月至三個月信用期之信用狀。然而,自二零零九年十月起,原材料價格出現相對大幅度之增長,而董事預期於現時市場環境下增長趨勢將加劇。為減低原材料成本,本公司與部分其主要供應商訂立需要作出預付款項之購買合約,以鎖定原材料價格,減低生產成本。為迎合現時市場環境下本公司需要,已訂立設有預付款項條款之購買合約。有關安排屬暫時性,且本公司之採購模式並無變動。本公司自二零一零年一月起並無訂立之任何需要作出預付款項購買合約。國內購貨主要以人民幣計值及結算,而海外購入貨品則主要以美元計值及結算。

就原棉而言,於二零零九年十二月三十一日,本集團有約21間原棉供應商。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度,向本集團五大原棉供應商之採購額分別佔本集團總原材料採購額42.9%、59.6%及44.1%,而向最大原棉供應商之採購額則分別佔總原材料採購額24.3%、30.8%及27.3%。

就布料而言,於二零零九年十二月三十一日,本集團有超過10間布料供應商。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度,向本集團五大布料供應商之採購額分別佔本集團總原材料採購額17.9%、18.9%及29.7%,而向最大布料供應商之採購額則分別佔總原材料採購額15.0%、5.6%及9.9%。

泰豐紡織集團為本集團截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度之最大原棉供應商,並為截至二零零七年及二零零八年十二月三十一日止年度(但並非截至二零零九年十二月三十一日止年度)之最大布料供應商,分別佔截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度本集團總原材料採購額39.3%、36.4%及29.3%。進一步詳情請參閱本招股章程「關連交易及豁免」一節。

業 務

於最後可行日期，本集團董事、彼等各自之聯繫人士或任何據本集團董事所知擁有本集團已發行股本超逾5%之股東，概無於任何五大原棉或布料供應商中擁有權益。

燃料及公用服務

本集團之主要燃料及公用設施需求為電力、蒸汽及水。蒸汽用於在冬天時維持生產過程中最佳溫度及濕度。本集團亦於熨燙本集團床品之過程中使用蒸汽。水在生產過程中用作冷卻。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，本集團之燃料及公用服務成本分別佔本集團總銷售成本8.3%、9.2%及8.9%。於往績記錄期間，本集團之營運並無因電力、蒸汽或用水暫停供應而出現任何嚴重中斷。

於往績記錄期間，本集團電力及蒸汽由泰豐紡織集團提供。泰豐紡織集團為其本身生產及山東泰豐供電。泰豐紡織集團亦向位於本集團所在之萊蕪市高新科技開發區之製造企業供應發電時產生之蒸汽。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度，向泰豐紡織集團支付之公用服務開支款項分別為人民幣76,500,000元、人民幣81,700,000元及人民幣58,500,000元。由於地方政府政策基於環境考慮以大型發電機組取代小型機組，泰豐紡織集團已於二零零九年七月底停止其發電廠之運作。因此，本集團已與其他獨立第三方簽訂供應協議，於泰豐紡織集團之發電廠終止運作後購買電力及蒸汽。因此，本集團預期於泰豐紡織集團之發電廠關閉後，在購買電力及蒸汽方面不會遇到任何困難。本集團向屬獨立第三方之本地供水商購水。

生產

本集團於六間棉紗車間及一間床品車間進行生產業務，該等車間全部由主管生產之副總經理直接管轄，而該副總經理亦同時管轄生產設備組及安全組。於二零零九年十二月三十一日，本集團之生產隊伍共有4,559名全職員工，包括該等本集團自地方勞工站獲得之員工。進一步詳情請參閱本招股章程「董事、高級管理層及員工—僱員」一節。

於每年年底，本集團會根據生產車間之估計年度產能協調及制訂下年度之生產計劃。本集團會根據客戶訂單為各生產車間編製每月生產計劃。主管生產之集團副總經理負責確保於生產過程中推行生產計劃及作出適當調整。

生產設施

本集團之六間棉紗車間及一間床品車間全部位於中國山東省萊蕪市。本集團之萊蕪市生產基地之總樓面面積逾230,000平方米，設有倉庫、辦公室大樓、宿舍及其他配套設施。本集團之生產機器包括清花機、梳棉機、紡紗機、精梳機、自動絡筒機、縫紉機及繡花機。本集團自海外紡織機械製造商入口部分生產機器。本集團為員工提供適當培訓，以便彼等具備操作有關機器所需技能。現時，本集團擁有超過450,000個生產棉紗之紗錠以及超過400台生產床品之縫紉機。

生產過程

本集團產品之生產過程所涉及基本步驟如下：

棉紗



清花

將一捆壓成一團之棉花打鬆成小棉簇，並去除污物及外來物。其後，將已疏鬆之清潔棉簇製成適合進行梳棉之棉層。



梳棉

梳棉工序將棉層分梳成獨立纖維，經清除細小雜質及短纖維後，按長度排好，並平均分布，再將纖維重新排列成網狀之熟條。



併條

併條工序令纖維更平行，並將多條生條棉併合成一熟條。此為提升紗線均勻度之混合工序。



精梳

精梳工序將纖維平排，並清除長絨棉間之短纖維及雜質，使經精梳後之纖維更均勻及適合作進一步加工。



粗紗

粗紗工序縮小熟條之大小，並增加纖維之平行度，再將其撚合以適合進行細紗。



細紗

細紗將纖維進一步拉長撚細，束紡成連綿不斷之紗線。



自絡

紗線經自動絡筒機進行絡筒，以增加其於卷裝之長度，並控制其品質及去除雜質瑕疵。

業 務

床 品



裁剪

將布料剪開並檢查其質素，再以電動剪裁機進行剪裁後送往進行繡花工序或縫製工序。



繡花

繡花以電腦繡花機採用數碼繡花軟件製作。



縫製

整個縫製過程以流水作業形式進行，每名縫製工人僅須進行若干彼專責之縫製過程，以改善效率及維持產品質素。於整個縫製過程中，品質控制員工均會對半製成品進行抽樣檢查，以監察產品質素。



熨燙



摺疊



包裝

隨後，床品會熨燙、摺疊及包裝，以供儲存或付運。

業 務

產能及使用率

棉紗

棉紗產能很大程度上取決於紗錠之數目。下文載列往績記錄期間本集團棉紗生產之使用率。

	紗錠數目 (個)	設計產能 ⁽¹⁾	產量 ⁽²⁾ (噸)		使用率 ⁽³⁾ (%)
			實際	經換算	
截至二零零七年 十二月三十一日止年度	349,920	121,872	30,526	119,138	97.8
截至二零零八年 十二月三十一日止年度	473,760 ⁽⁴⁾	132,744 ⁽⁴⁾	31,720	130,669	98.4
截至二零零九年 十二月三十一日止年度	473,760	165,004	31,530	118,910	72.1

附註：

(1) 設計產能指本集團環錠紡紗錠之產能，其乃按下列基準及假設得出：

- (i) 相關生產設施僅生產20支棉紗；及
- (ii) 計及本集團特定維修時間表後，生產設施每年運作358日、每日24小時。

生產設施之產能可能受其他因素影響，如同步於不同生產階段使用多種機器，以及操作機器之員工之技巧。

- (2) 實際產量指於各所列期間生產棉紗之實際數目，並包括不同支數之棉紗（取決於顧客之要求及規格）。不同支數棉紗之產量乃按20支棉紗之相應產量換算，乃作比較用途。
- (3) 使用率乃以經換算產量除設計產能得出。由於設計產能乃根據若干假設釐定，而作比較用途之經換算產量並不代表實際產量，故上文所載本集團使用率僅供參考用途，且於相關假設不同時亦會有所改變。
- (4) 於二零零八年十月，山東泰豐進一步向泰豐紡織集團收購有關棉紗生產之資產。進一步詳情請參閱本招股章程「歷史、重組及集團架構 — 業務發展 — 棉紗業務」一節。

業 務

床品

床品之產能很大程度上取決於縫紉機之數目及種類。下文載列往績記錄期間本集團床品生產之使用率。

	設計產能 ⁽¹⁾ (千件／套)	產量 ⁽²⁾ (千件／套)		使用率 ⁽³⁾ (%)
		實際	經換算	
截至二零零七年 十二月三十一日止年度	2,137	1,894	1,263	59.1
截至二零零八年 十二月三十一日止年度	2,137	1,598	1,895	88.7
截至二零零九年 十二月三十一日止年度	3,205 ⁽⁴⁾	2,469	3,060	95.5

附註：

(1) 設計產能指本集團平縫機之產能，其乃按下列基準及假設得出：

- (i) 相關生產設施僅生產供海外銷售之一般規格四件裝床品套裝；
- (ii) 相關生產設施每天可生產16套供海外銷售之一般規格四件裝床品套裝；及
- (iii) 計及週末、公眾假期及本集團特定維修及運作時間表後，相關生產設施每日運作一班八小時，每年運作312日。

生產設施之產能可能受其他因素影響，如同時使用不同生產階段需使用之多種機器，以及操作機器員工之技巧。

- (2) 實際產量指每年生產之實際床品數目，該數目計入不同種類及規格之床品，包括單件床品及由不同件數床品組合而成之床品套裝。為進行比較，不同產品類別及規格之床品產量換算為供海外銷售之一般規格四件裝床品之相應產量。
- (3) 使用率乃以經換算產量除設計產能得出。由於設計產能乃根據若干假設釐定，而作比較用途之經換算產量並不代表實際產量，故上文所載本集團使用率僅供參考用途及可於相關假設不同時作出變更。
- (4) 由於二零零九年下半年運作生產設施之床品生產工人每日運作兩班，每班八小時，令供海外銷售之一般規格四件裝床品套裝數目由每日16套增加至24套，設計產能於二零零九年增加約50%。

品質控制

本集團認為，產品質素優良及穩定乃本集團成功之主要原因之一。本集團認為，品質控制乃業務之重要一環。棉紗生產程序方面，本集團使用適用之中國GB/T398-93及國際Uster標準作品質基準。於若干情況下，購買本集團棉紗之部分客戶亦會指定本集團採用有關標準。GB/T398-93為中國原色棉紗產品之品質標準，而Uster標準為全球市場用作買賣指定質素紡織品時常用之標準。本集團已於所有業務方面實施全面品質控制系統。

本集團之品質控制系統已獲得認證，其產品亦獲頒多項品質證書。於二零零六年，本集團獲山東省人民政府頒發山東省質量管理獎。於二零零七年三月，本集團在生產方面獲頒ISO 9001:2000品質管理證書。進一步詳情請參閱本招股章程「業務 — 獎項及認可」分節。儘管可能存在產品召回、出現瑕疵或遭索償之風險，往績記錄期間，本集團截至目前並無遭遇任何此等事件，亦並無因上述事件產生任何大額成本或算定損害賠償。

購買原材料

本集團確認購買原棉訂單前會先進行抽樣測試，以確保所購買之原棉品質符合本集團所需規格。在布料採購方面，向本集團布料供應商發出之購貨單會列載詳細規格。購入之原材料於檢查後方會貯存於本集團倉庫供日後使用。不合規格之原材料將退回供應商或以折扣價購入。

生產

本集團各個棉紗車間均設有產品測試實驗室，用於本集團就半製成品及製成品進行全面品質測試，確保本集團產品符合客戶所需規格。於整個生產過程中，本集團生產員工負責測試及檢定半製成品之質量。製成品於送往倉庫儲存前會先進行檢查。彼等亦會編製日常品質測試報告，以確保半製成品及製成品之品質控制穩定。

儲存存貨

本集團已制定合適之倉庫管理規則，其涵蓋材料存入、提出、貯存、交付及運輸等各方面，以確保本集團存貨得到適當管理及控制。本集團每月進行定期檢查及抽樣檢查，以確保符合本集團倉庫管理規則。

機器及設備管理

本集團工程師定期每月或更頻密檢查及保養機器及設備，以確保本集團機器及設備維持最佳性能。

銷售

本集團之銷售人員負責收集客戶意見及處理客戶投訴。本集團會評估有關回應，藉此改善品質控制程序。

員工之品質意識及獎懲制度

本集團為員工提供培訓及進行持續評估。為提高員工對品質控制之意識，本集團已實施獎懲制度，按本集團內部品質控制指引頒發獎金或懲以罰金。

研發

本集團之研發主要集中於發展新產品及應用新物料及生產技術。於棉紗方面，本集團之研發則集中於開發較高支數棉紗及新混紡纖維紗，以及改善紗線品質。至於床品方面，本集團之研發集中於開發注重功能及環保之產品及產品設計。

於二零零九年十二月三十一日，本集團之研發及產品設計隊伍共有102名員工。本集團亦聘有來自外部研究學院及工業組織之技術專家(包括一名中國工程院之院士)，以就改善技術及工序提供指引以及釐定研發方針。為集中進行研發活動及提升其質素，本集團已成立一所技術中心，當中設有棉花測試分析實驗室以及恆溫恆濕實驗室、產品開發核心試驗室及布料設計室。為鼓勵內部研發，本集團設有獎勵制度，就成功開發新產品、產品設計及改善生產程序並使其更具經濟效益等研發成果作出獎勵。

為進一步加強本集團研發，本集團已於二零零九年十二月於本集團萊蕪生產基地興建研發展覽中心。樓宇總建築面積為3,568平方米。研發展覽中心總發展成本為人民幣6,900,000元。

本集團亦在研發上與外界人士合作。於二零零五年十月，本集團與復旦大學就僱員培訓、技術結果測試及商業化，以及技術支援及諮詢簽訂框架協議。協議將於二零一零年十月二十九日屆滿，而本集團將於其屆滿時考慮重續合約。至目前為止，本集團已憑藉經驗豐富之復旦教授於視察本集團生產設施及於會議上提供之技術支援及建議改善生產管理。本集團亦於二零零九年二月十五日與西安工程大學訂立合作協議，以發展新產品及培訓技術員工。本集團之合作預期將會繼續，而合作協議現時並無期限。至目前為止，本集團僱員已透過本集團與西安工程大學之合作進行多項培訓，包括國際貿易、紡織設計、財務管理及品質管理等科目。

於二零零四年十二月，本集團獲山東省經濟貿易委員會認可為技術中心，認定本集團之研發能力。以「泰豐」品牌出售之床品由本集團內部產品設計師設計，曾於國內比賽及會議中獲多個產品設計獎項。進一步詳情請參閱本招股章程「業務 — 獎項及認可」分節。

本集團於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度之研發開支分別為人民幣14,300,000元、人民幣9,600,000元及人民幣5,200,000元。

競爭

本集團經營之行業競爭十分激烈。就於國內銷售棉紗及床品而言，本集團主要面對中國業內大型公司之直接競爭。就出口至海外市場之棉紗及床品而言，本集團相信，本集團同時面對來自國內及國外製造商之競爭，該等製造商包括多家規模比本集團更大及財務資源比本集團更豐厚之製造商。儘管本集團於日後可能面對來自新參與者之競爭，本集團相信，高資本要求、不斷提高之技術要求及與客戶關係之重要性將成為新競爭者加入行業之重大障礙。

知識產權

本集團之知識產權主要包括商標(包括特許商標之特許使用權)及用作銷售及營銷本集團產品之域名。進一步詳情請參閱本招股章程附錄七「法定及一般資料 — 有關業務之進一步資料 — B.本集團之知識產權」分節。

據本集團所知，本集團於往績記錄期間概無任何知識產權遭嚴重侵犯，並相信本集團已作出所有合理措施防止知識產權遭侵犯，以及避免因本集團供應商侵犯第三方知識產權引致任何損失。於最後可行日期，據本集團所知，本集團或其任何附屬公司概無就侵犯第三方擁有之任何知識產權面對任何待決或面臨之索償。

於二零零七年六月十八日，山東泰豐與泰豐紡織集團訂立商標轉讓協議，據此，山東泰豐同意以代價人民幣5,500,000元(根據中國資產估值師行就該商標進行之獨立估值釐訂)，將其「TAIFENG」商標轉讓予泰豐紡織集團。於當時，地方政府鼓勵將「泰豐」品牌註冊為「中國著名品牌」，藉以推廣當地產業。因此，山東泰豐將「TAIFENG」商標轉讓予泰豐紡織集團，並借用泰豐紡織集團及其前身萊蕪市紡織廠之悠久經營歷史申請註冊。根據商標轉讓協議，泰豐紡織集團同意以無償形式授予山東泰豐使用「TAIFENG」商標之特許權。

根據日期為二零零九年六月五日之另一份商標轉讓協議，泰豐紡織集團同意以代價人民幣6,900,000元(按中國資產估值師行發表之估值報告釐訂)，將「TAIFENG」商標轉回山東泰豐。泰豐紡織集團亦同意以無償形式向山東泰豐轉讓另一個「TAIFENG」商標。於最後可行日期，轉讓申請已於二零一零年一月十三日獲中國工商行政管理總局商標局批

業 務

准。泰豐紡織集團同意於商標轉讓完成後不再使用任何「TAIFENG」商標。由於泰豐紡織集團不再從事棉紗業務，山東泰豐向泰豐紡織集團購回「TAIFENG」商標。董事亦確認，就彼等所深知，泰豐紡織集團過去並無於其棉紗生產以外業務採用「TAIFENG」商標，乃由於在布料採用商標或品牌名稱並非行業慣例，特別是泰豐紡織集團生產之主要布料坯布需要於使用或出售製成品前額外加工。坯布毋須採用品牌名稱或商標。根據日期為二零零九年七月三日之特許協議，泰豐紡織集團同意向山東泰豐授出特許權，於商標轉讓完成後以無償代價使用兩個「TAIFENG」商標。特許協議亦訂明(i)泰豐紡織集團將不會或允許任何第三方使用「TAIFENG」商標；及(ii)山東泰豐有權停止第三方侵犯「TAIFENG」商標。進一步詳情請參閱本招股章程「關連交易及豁免」一節。

本公司中國法律顧問表示，根據特許協議及適用之中國商標法例及規例，於特許協議期間內，倘有任何侵犯「TAIFENG」商標之情況，山東泰豐可能要求泰豐紡織集團採取法律行動或其他措施以遏止該等侵權行為，而倘泰豐紡織集團未能於一個合理期間內停止該等侵權行為，山東泰豐作為使用「TAIFENG」商標之獨家經營商可能自行採取法律行動及追討賠償。

獎項及認可

本集團於過去曾獲多個獎項。有關本集團業務或產品之部分獎項及認證如下。

獎項／認證	頒發機構／評審機構	獲獎年度	詳情
<i>品質控制</i>			
ISO 9001:2000質量管理體系認證	中國質量認證中心	自二零零七年三月十四日獲頒 (目前證書有效期至 二零一二年四月二日)	紗線及床品業務
ISO 14001:2004環境管理體系認證	中國質量認證中心	自二零零二年九月二十三日獲頒 (目前證書有效期至 二零一二年三月二十九日)	紗線及床品業務
GB/T 28001-2001職業健康安全管理体系認證	中國質量認證中心	自二零零二年十二月三十一日獲頒 (目前證書有效期至 二零一二年三月二十九日)	紗線及床品業務

業 務

獎項／認證	頒發機構／評審機構	獲獎年度	詳情
山東省質量管理獎	山東省人民政府	二零零六年十二月	企業質量管理體系
技術能力			
山東省認定企業技術中心	山東省經濟貿易委員會	二零零四年十二月	企業技術體系
產品			
第二屆中國家紡時尚產品暨設計大獎賽「亞光盃」 — 優秀獎(設計類)	中國家用紡織品行業協會	二零零七年十月	各種床品設計
中國名牌產品	中華人民共和國國家質量監督檢驗檢疫總局	二零零七年九月	「泰豐」品牌精梳棉紗
山東省「魯泰·格蕾芬盃」 面料設計大賽面料實物類獎項	山東省紡織工業辦公室	二零零七年四月	各種床品設計
山東名牌產品	山東省名牌戰略推進委員會 山東省質量技術監督局	二零零六年十二月 至二零零九年十二月	「泰豐」品牌床品
山東省著名商標	山東省工商行政管理局	二零零六年十一月 至二零零九年十一月	「泰豐」品牌床品
馳名商標	中國工商管理總局商標局	二零零九年四月二十四日	「泰豐」品牌床品

物業

自有物業

於二零一零年三月三十一日(即就本招股章程進行物業估值之日期),本集團擁有一幅地盤面積為124,703平方米之土地之土地使用權,該土地上建有22幢樓宇及多個配套構建物,用作生產、貯存、辦公室、住宅、研究、展覽及配套設施。該等樓宇之總樓面面積為79,160平方米。除二零零九年十二月落成總樓面面積約3,568平方米之一幢樓宇外,本集團已就上述土地及樓宇取得國有土地使用權證及房屋所有權證。前述樓宇用作研發展覽中心。考慮到所述樓宇之用途及面積,本集團董事認為所述樓宇對本集團業務並非必要。現正申請相關房屋所有權證,本集團預期將於二零一零年底取得,而根據本集團中國法律顧問,根據於二零一零年三月十一日自萊蕪市房地產管理局取得之確認函,本集團於取得房屋所有權證將無法律障礙。

租賃物業

於二零一零年三月三十一日,本集團租用八項物業,供本集團於中國進行商業活動及經營業務。

生產

本集團向泰豐紡織集團租用兩項位於萊蕪市高新科技開發區之物業。第一項物業包括兩幅總地盤面積為44,512.82平方米之土地的一部分,以及三幢工業樓宇及其他構建物,總租賃面積為47,088.69平方米。該等設施主要用於本集團之生產。根據日期為二零零九年五月二十二日之租賃協議,物業租賃予山東泰豐,租期由租賃協議日期起至二零二九年五月二十一日屆滿,為期二十年,月租人民幣350,000元(不包括水費、電費及燃氣費以及其他開支)。租金可於租約三年後按當時市場水平調整。泰豐紡織集團正就上述樓宇申請相關房屋所有權證。

山東泰豐已接獲萊蕪市房地產管理局發出之確認函,確認(i)泰豐紡織集團正就欠缺業權證明物業申領相關業權證明,並無遇上法律障礙;及(ii)山東泰豐於取得租賃物業之業權證明前有恰當法律權利使用租賃物業。本集團中國法律顧問認為,萊蕪房地產管理局作為註冊機關,有權確認其司法管轄權範圍內的租賃物業的法定地位。鑒於上述原因,本集團董事認為被強制遷離欠缺業權物業之風險很低。

第二項物業包括兩幅總地盤面積為159,552.9平方米之土地,及16幢總樓面面積為108,458.57平方米之樓宇,乃主要用於本集團之生產。根據日期為二零零九年五月二十二

業 務

日之租賃協議，物業租賃予山東泰豐，租期由租賃協議日期起至二零二九年五月二十一日屆滿，為期二十年，月租人民幣775,000元（不包括水費、電費及燃氣費以及其他開支）。租金可於租約三年後按當時市場比率調整。

根據租賃協議，山東泰豐有權以現行租賃協議所載相同或不遜於其之條款，延長各項租約二十年。山東泰豐亦有選擇權購買租賃物業。選擇權之行使價乃根據獨立估值釐定之當時市價釐訂。山東泰豐可於租賃協議之租期內隨時行使選擇權。

其他

本集團租用六項其他物業，租賃面積合共為1,409平方米，作商業及其他用途。本集團主要將該等租賃物業用作本集團零售店舖、倉庫及辦公室。除其中一項乃向泰豐紡織集團租用外，全部該等物業乃向獨立第三方租賃。根據日期為二零零八年七月九日之租賃協議，山東泰豐向泰豐紡織集團租賃一項位於萊蕪之物業作為其零售店舖，總面積為120平方米，租期由二零零八年七月十日起至二零一一年七月十日屆滿，為期三年，年租人民幣30,000元。

進一步詳情請參閱本招股章程「關連交易及豁免」。

租賃登記

除位於萊蕪市及上海之租賃物業外，本集團已就上述租賃物業所有租約，向相關地方機關辦理登記手續。根據萊蕪市房地產管理局所發出日期為二零零九年五月二十二日之說明函件，前述部門並未就租約進行登記手續，而租約未獲登記將不會影響租約之法定性及有效性。誠如前述部門確認，山東泰豐不會就未有辦理登記手續而被罰款。按本集團中國法律顧問表示，未辦理租約登記手續不會對相關租賃協議之合法性及有效性構成影響。

本集團物業之進一步詳情載於本招股章程附錄四。

保險

本集團已就物業及汽車、僱員賠償以及貨物運送途中之風險購買保險。

根據中國法例，本集團毋須購買產品責任保險。按中國慣例，本集團並無就所售產品之產品責任購買任何保險，本集團董事確認，本集團從未遇上有關本集團產品之任何重大第三方責任索償。

環保

本集團相信，本集團之生產過程並無產生任何對環境有重大不良影響之危害。鑑於本集團所製產品之成份，其產生之廢料排放、噪音、水質或空氣污染甚微。本集團認為其生產並無涉及生產任何布料或漂染工序，故毋須進行污水處理。

根據萊蕪市環保局於二零一零年一月二十五日之確認函，於最近三年，(i) 本集團唯一於中國從事製造業務之附屬公司山東泰豐已遵守國家及地方環保法律、規例及政策。山東泰豐之經營活動及廢料排放已遵守國家及地方法律、規例及標準之規定；及(ii) 山東泰豐並無就違反環保法例及規例遭罰款，亦無任何情況導致山東泰豐違反環保法例及規例。

基於上文所述，本集團相信，於往績記錄期間，本集團營運已符合適用之環保法律及規例。進一步詳情請參閱本招股章程附錄六「中國相關法律及法規概要」一節。

由於本集團於生產過程並無產生大量廢料，本集團董事並不預期日後環境法規事宜可能導致本集團產生大量額外開支。

法律訴訟

於最後可行日期，據本集團所知，並無任何針對本集團、其任何附屬公司或任何董事，可對本集團財務狀況或經營業績造成重大不利影響之現有、尚未了結或面臨之訴訟、仲裁程序或行政程序。