

業 務

概覽

本集團乃發展完善的採購管理集團，且具備經營一站式服務業務模式之產能。本集團為其客戶提供全面服務，覆蓋服裝產品之完整供應鏈。本集團為客戶採購服裝產品並向彼等提供全方位採購管理服務及專業技術，包括產品設計及產品開發、樣品制作、產品供應、採購、內部生產、外判、物流、付運以及海外銷售能力。

本集團為主要位於美國、加拿大、英國、墨西哥、日本及中國之直接客戶採購各式各樣的服裝產品。本集團直接客戶大多數為海外品牌擁有人／經營者、超級賣場、百貨商場及連鎖超市。本集團亦為進口商客戶採購服裝產品。

按本集團客戶分類之收入分析如下：

	截至三月三十一日止年度					
	二零零八年		二零零九年		二零一零年	
	(千港元)	概約 百分比	(千港元)	概約 百分比	(千港元)	概約 百分比
品牌擁有人／經營者	461,343	32.2%	468,252	36.5%	461,001	51.5%
超級賣場	61,781	4.3%	81,239	6.3%	93,863	10.5%
百貨商場	103,899	7.3%	84,247	6.6%	66,101	7.4%
連鎖超市	19,818	1.4%	54,656	4.2%	18,468	2.1%
進口商	743,254	51.9%	570,023	44.4%	221,671	24.8%
其他	40,795	2.9%	25,851	2.0%	33,247	3.7%
總計	1,430,890	100.0%	1,284,268	100.0%	894,351	100.0%

截至二零一零年三月三十一日止三個年度，本集團向最大客戶美國進口商作出之銷售額分別約達530,400,000港元、478,200,000港元及137,200,000港元，分別佔該三個年度本集團總收入約37.1%、37.2%及15.3%。

本集團向進口商作出之銷售額由截至二零零八年三月三十一日止年度約743,200,000港元減少約173,200,000港元至截至二零零九年三月三十一日止年度約570,000,000港元，主要原因為(i)本集團最大客戶美國進口商減少向其主要客戶(一家超級賣場)作出銷售，導致本集團向該美國進口商作出之銷售有所減少(約佔減幅之30.1%)；及(ii)本集團決定停止約旦(美國豁免該地之進口稅)生產設施之生產，從而減少向若干美國進口商作出銷售(約佔減幅之25.5%)。截至二零一零年三月三十一日止年度，本集團向進口商作出之銷售額由截至二零零九年三月三十一日止年度約570,000,000港元減少至約221,700,000港元，主要由於本集團最大客戶之主要客戶(一家超級賣場)改組而導致該超級賣場客戶之訂單減少，使得向本集團最大客戶之銷售減少

業 務

(約佔減幅之97.9%)。改組指該超級賣場採購及經銷部門辦事處遷址及相應人員變動，且吾等明白本集團客戶(即美國進口商)需要投入更多時間及精力與其客戶的新採購及銷售部門重新建立業務關係。據本集團客戶告知，其超級賣場客戶之改組經已完成。本集團董事認為本集團美國進口商主要客戶的改組影響已大致於本集團截至二零一零年三月三十一日止年度之業績中反映，且預期本集團向美國進口商銷售之銷售額不會因此再大幅下降。本集團董事確認，由二零一零年三月三十一日起至最後可行日期為止，並無有關不支付本集團應收貿易賬款之通知及指示，亦毋需就本集團之存貨及應收貿易賬款作出撥備。此外，根據本集團截至二零一零年七月三十一日止四個月之未經審核管理賬目，本集團錄得營業額約328,100,000港元，與去年同期相若。上述未經審核收入數字未必可作為二零一一年全年業績指標。誠如本文件「風險因素」一節所述，本集團之業務及財務表現可能受多項因素影響。

本集團於美國、中國、香港及澳門設有辦事處，並於加拿大設有代表，以提供銷售支持及／或客戶服務，旨在提升本集團向客戶提供採購管理服務之質素及效率。

根據本集團客戶地點之收入分析如下：

	截至三月三十一日止年度					
	二零零八年		二零零九年		二零一零年	
	概約 (千港元)	百分比	概約 (千港元)	百分比	概約 (千港元)	百分比
美國	1,006,864	70.4%	814,752	63.4%	513,484	57.4%
加拿大	150,220	10.5%	153,469	12.0%	148,815	16.6%
中國	116,778	8.1%	92,512	7.2%	95,356	10.7%
其他	157,028	11.0%	223,535	17.4%	136,696	15.3%
總計	1,430,890	100.0%	1,284,268	100.0%	894,351	100.0%

美國為本集團之首要市場，分別佔本集團截至二零一零年三月三十一日止三個年度收入之約70.4%、63.4%及57.4%。

本集團收入由截至二零零八年三月三十一日止年度之1,430,900,000港元減少10.2% (即約146,600,000港元) 至截至二零零九年三月三十一日止年度之1,284,300,000港元。收入減少主要歸因於本集團決定停止約旦(美國豁免該地之進口稅)生產設施之生產；約旦之生產設施主要負責本集團於美國市場客戶(包括往績紀錄期間本集團五大客戶之一)之訂單。本集團之約旦工廠的生產員工主要來自孟加拉及中國，員工成本偏高，出於成本效益理由，本集團決定關閉約旦工廠。此舉導致對往績紀錄期間本集團五大客戶之一之銷售額由截至二零零八年三月三十一日止年度約157,500,000港元減少約83,800,000港元至截至二零零九年三月三十一日止

業 務

年度約73,700,000港元。此外，因本集團最大客戶美國進口商減少向其主要客戶（一家超級賣場）作出銷售，導致本集團對該美國進口商之銷售額由截至二零零八年三月三十一日止年度約530,400,000港元減少至截至二零零九年三月三十一日止年度約478,200,000港元。此外，由於全球經濟下滑、次級按揭貸款危機、投資銀行受挫、房價下跌及信貸收緊環境令美國經濟於二零零八年中出現衰退，消費開支萎縮及本集團美國市場之若干客戶訂單於截至二零零九年三月三十一日止年度亦有所減少。

本集團收入由截至二零零九年三月三十一日止年度約1,284,300,000港元減少約30.4%（即約389,900,000港元）至截至二零一零年三月三十一日止年度約894,400,000港元。本集團董事認為，減少主要歸因於對本集團最大客戶美國進口商之銷售額由截至二零零九年三月三十一日止年度約478,200,000港元，減少約341,000,000港元至截至二零一零年三月三十一日止年度約137,200,000港元。減少主要由於進口商之主要客戶（一家超級賣場）改組而導致該超級賣場客戶之訂單減少，與本集團產品質量無關。改組指該超級賣場採購及經銷部門辦事處遷址及相應人員變動，且吾等明白本集團客戶（即美國進口商）需要投入更多時間及精力與其客戶的新採購及銷售部門重新建立業務關係。據本集團客戶告知，其超級賣場客戶改組經已完成。本集團董事認為本集團美國進口商主要客戶的改組影響已大致於本集團截至二零一零年三月三十一日止年度之業績中反映，且預期本集團向美國進口商銷售之銷售額不會因此再大幅下降。

本集團董事確認，由二零一零年三月三十一日起至最後可行日期為止，並無有關不支付本集團應收貿易賬款之通知及指示，亦毋需就本集團之存貨及應收貿易賬款作出撥備。此外，根據本集團截至二零一零年七月三十一日止四個月之未經審核管理賬目，本集團錄得營業額約328,100,000港元，與去年同期相若。上述未經審核收入數字未必可作為二零一一年全年業績指標。誠如本文件「風險因素」一節所述，本集團之業務及財務表現可能受多項因素影響。本集團董事相信，為管理主要客戶減少購買之風險而可採納之措施包括增加本集團的產品種類及使我們的客戶群更多樣化。

本集團於中國及印尼均設有內部生產廠房，並在分佈廣泛、發展成熟之分包製造商網絡支持下具備外判生產能力，可滿足本集團客戶定製訂單之需求。因此，本集團可向客戶提供各式各樣服裝產品。本集團現時僅製造裁剪針織品及針織成型毛衣。

本集團外判生產及選擇分包製造商之決定取決於多項標準，包括：(i)成本及定價；(ii)要求的質量標準；(iii)分包製造商的能力及產能；(iv)選擇特定分包製造商是否能為本集團客戶帶來稅務優惠。本集團客戶所在國政府徵收之關稅稅率或會根據服裝產品之來源而不同，且本集團之部分分包製造商位於可享受較低關稅稅率之地區；(v)生產國家多元化需要；及(vi)分包製

業 務

造商財務狀況。根據本集團客戶對產品及製造過程之要求，若干客戶可能指定特定布料及／或配飾供應商，或要求整個製造過程在本集團之內部生產設施進行。於往績紀錄期間及截至最後可行日期，概無本公司客戶要求外判其產品之整個製造過程予彼等指定之分包製造商。截至二零一零年三月三十一日止三個年度，外判產品成本及支付予本公司分包製造商之加工費分別約為903,900,000港元、850,600,000港元及515,800,000港元，分別佔該三年期間之本公司銷售成本總額約73.3%、75.8%及70.1%。

本集團分包製造商集中於以下地點：

	二零零八年		截至三月三十一日止年度			
	交易量 (百萬港元)	百分比	二零零九年		二零一零年	
			交易量 (百萬港元)	百分比	交易量 (百萬港元)	百分比
中國	310	34.3	322	37.9	364	70.7
柬埔寨	44	4.9	67	7.9	46	8.9
馬達加斯加	126	14.0	166	19.5	23	4.5
越南	33	3.7	77	9.1	13	2.5
香港	86	9.5	12	1.4	9	1.7
澳門	188	20.8	101	11.9	1	0.2
孟加拉	4	0.4	13	1.5	3	0.6
其他	112	12.4	92	10.8	56	10.9
總計	903	100.0	850	100.0	515	100.0

本集團亦向冠華集團採購原材料，以確保本集團自服裝供應鏈最上游開始入手，從而令本集團可為客戶提供全方位的採購管理服務。本集團向冠華集團採購之進一步詳情載於本文件「持續關連交易」及「與冠華集團之關係」各節。

本集團中國工廠，即於往績紀錄期間本集團最大的生產工廠(以產量計)，配備有先進的電腦化機器，已採納「及時」生產體系，生產的服裝產品具有時尚精細的風格、圖案及設計。本集團印尼工廠以傳統的服裝製造體系運營，生產款式簡約且經典的服裝。

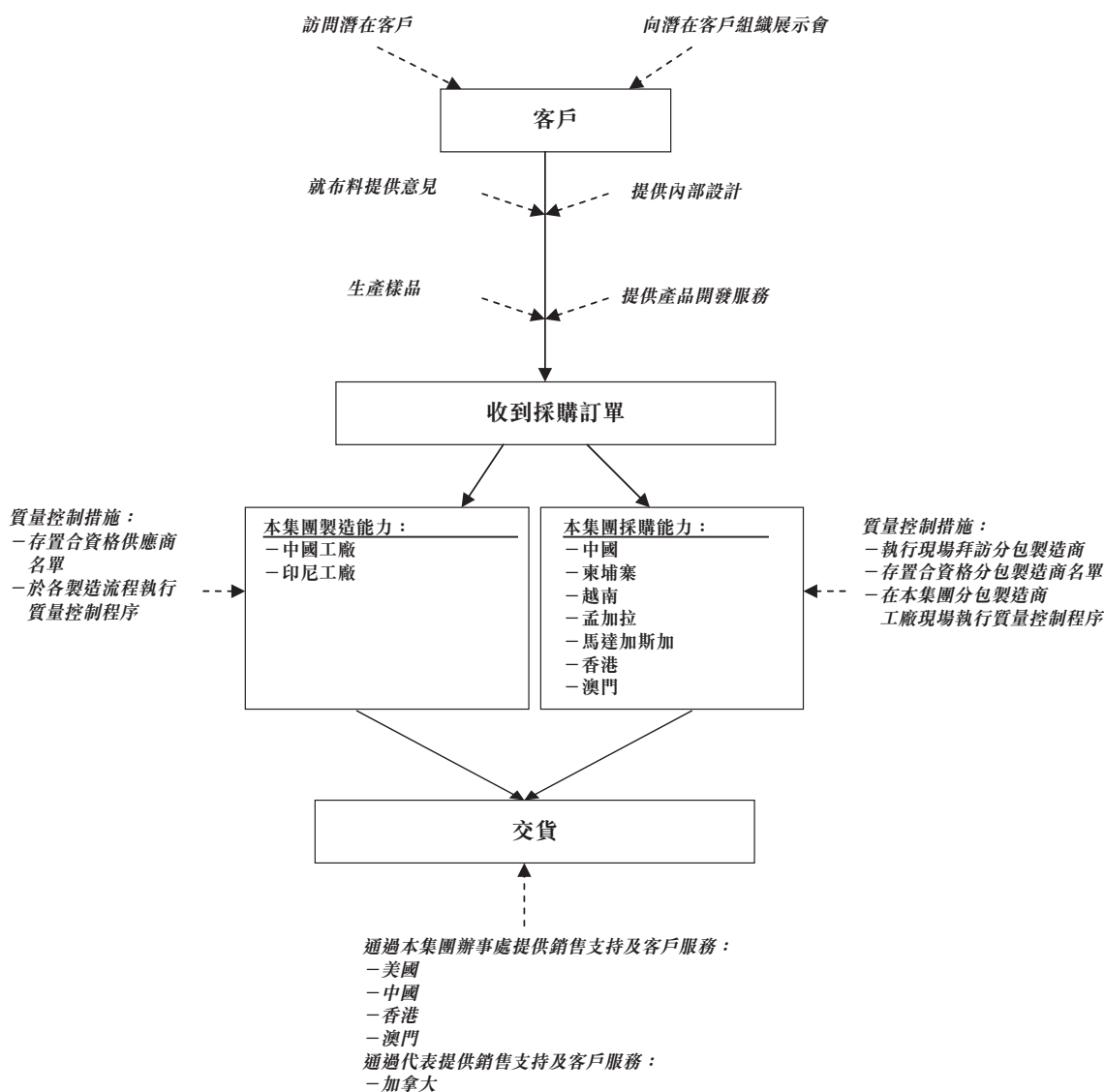
本集團擁有內部設計及開發團隊，隨時瞭解最新流行趨勢、任何新款布料概念及／或生產技巧。本集團設計及開發團隊內部自身建有樣品車間，聘有約77名員工，可在較短研製週期內生產樣品及自主設計。本集團亦向客戶提供增值服務，如開發樣品及設計、製造生產程序複雜且工藝更精湛之服裝產品，以及於短時間內付運服裝產品。

業務

本集團一貫堅持高質量標準。本集團之質量監控程序由原料採購階段開始及對製造過程之各階段進行多種檢驗。本集團須於整個製造過程編製質量報告。就本集團之分包製造商而言，本集團擁有一支由10名僱員組成的質量保證及監控團隊，通過在本集團分包製造商工廠進行實地質量檢查及測試程序，於製造過程不同階段監管本集團分包製造商之表現。

業務模式

下圖闡釋了本集團的一站式服務業務模式：



業 務

競爭優勢

本集團認為，本集團迄今之成功及日後長期增長之潛力乃歸功於下列優勢：

一站式服務業務模式

本集團一站式服務業務模式整合了服裝產品的全部供應鏈功能，包括內部生產、產品供應、採購、外判、產品設計、產品開發、樣品制作、物流、交貨及海外銷售能力。

本集團於中國及印尼擁有內部生產設施以及由本集團分佈廣泛、發展成熟的分包製造商支援的外判生產能力，故與將整個製造流程外判予獨立分包商之本集團若干競爭對手有所不同。利用本集團內部生產設施，本集團可於較短研製周期內生產產品，並可靈活調整生產時間及產量。本集團亦可即時調整產品供應，從而應對客戶之特定要求及市場需求。此外，本集團的外判能力使本集團以更靈活分配資源，而將資本承擔降至最低。本集團亦可利用分包製造商的專業技術、知識及設備，令本集團產能並不局限於本集團之自有生產設施。

本集團認為，一站式服務業務模式可提供高度營運靈活性，賦予本集團可持續競爭優勢，使本集團迎合瞬息萬變之市場狀況及需求，以及改善本集團之能力以滿足客戶之需求。本集團亦認為，憑藉高效生產及採購管理能力，本集團可透過具成本效益之方式向其客戶提供及時服務。

強大之設計及開發能力

本集團之設計及開發優勢令本集團可拓闊本集團產品供應，包括最新款產品。本集團定期組織到世界各地採購樣品，獲取服裝產品樣品之第一手資料，從而保持與世界潮流趨勢同步及規劃未來設計。本集團參觀不同國家及地方之百貨商場及時裝店，以確定當地最新款式及布料趨勢，以便分析客戶喜好。本集團設計及開發團隊內部自設樣品車間，聘有約77名員工，以生產樣品及內部設計。本集團之車間每周產能為1,000件樣品，而現有廣泛的樣品可為本集團客戶提供更多產品選擇以滿足彼等之需求。憑藉本集團之內部樣品車間，本集團可於收到客戶草案後24小時左右為客戶開發樣品不僅改善了為客戶開發樣品之交貨期，並可及時為客戶提供服務。此外，在冠華集團支援下，本集團可

業 務

高效採購樣品製作所需之原材料。本集團之布料採購能力亦使本集團可於早期有效地為客戶開發服裝產品。本集團透過參與客戶訂單製造過程之產品開發階段，鞏固與客戶之關係及確保本集團之產品質量符合客戶要求。

本集團採購團隊有118名成員擁有豐富服裝生產及技術知識。憑藉強大設計及開發能力，本集團不時就布料使用向客戶對布料之使用給出建議或提供內部設計樣品。

多樣高質量的產品組合

本集團已對原材料採購及檢驗、各生產過程以及對本集團之分包製造商建立起嚴格的質量監控程序。本集團對原材料及各生產過程進行檢驗及測試；及本集團亦會聘用第三方檢驗機構對本集團產品進行質量監控檢驗。

本集團亦擁有一支質量保證及監控團隊，以監管本集團分包製造商之表現。該團隊包括10名員工，彼等將前往本集團分包製造商之工廠，對製造過程不同階段進行現場質量監控檢驗及測試程序，以確保本集團產品之質量。

本集團亦與客戶緊密合作改善及確保產品質量。於往績紀錄期間，產品索償總價值較本集團收入相比並不重大。

本集團中國工廠已採用「及時」生產系統（「及時系統」，為一高效且節省勞動力的生產系統），以確保生產線某一特定製造環節僅會接收到所需要的物料及貨品。根據及時系統，本集團之工人沿生產線分為多個工作站，每一工作站按服裝產品所需的特定生產工序分類。每一工作站的每名工人僅負責該生產工序所需的特定步驟。當一件半成品的生產工序完成時，相關貨品傳送至生產線的下個工作站，以完成下一生產工序。由於半成品乃於完成特定生產工序後少量而非批量傳至下個生產工序，因此亦可減少各生產工序之製造延遲時間。於該等過程均可對半成品進行質量控制程序，也可輕易高效地發現錯誤。

業 務

本集團已培訓工人熟悉各生產工序所需之眾多步驟，以便透過分配工人於生產線之不同生產工序作業以適應生產需要，進一步提高及時系統的運作效率。工人的工資乃根據由其團隊生產之成品服裝之件數計算，從而更能激勵工人有效完成成品。

憑藉本集團自有生產能力、高效之生產系統以及本集團建立之分包製造商網絡具備之製造優勢，本集團向客戶提供全套服裝產品，包括裁剪針織品、針織成型毛衣及紡織品，包括女士、男士及兒童針織品、毛衣、POLO衫、T恤衫、運動服、襯衫、短褲、夾克及內衣。

憑藉本集團之生產及採購能力及嚴格之質量控制程序，本集團可向客戶提供多樣及高質量之產品組合，以迎合彼等日新月異之需求或要求。本集團與客戶維持密切長期關係。截至二零一零年三月三十一日止三個年度所有本集團五大客戶均已採購本集團產品逾四年，其中若干客戶已與本集團維繫逾十年業務關係。

經驗豐富之管理團隊

本集團核心管理團隊由本集團主席兼行政總裁蔡先生領導，蔡先生於一九九八年起一直從事服裝產品貿易。此種經驗促進了彼對服裝生產及採購業之知識及瞭解，為本集團日後發展奠定基礎。本集團管理團隊(包括本集團執行董事吳子安先生及劉國華先生)擁有豐富營運經驗及行業知識。本集團管理層員工(包括吳子綸先生)於本集團或於服裝行業工作平均13年。本集團認為，本集團管理團隊對服裝行業之深刻瞭解可使本集團有效應對不斷變化之市況之各種挑戰。

穩固的客戶基礎及開發新客戶以及提供竭誠客戶服務之能力

本集團擁有穩固的客戶基礎，主要由海外品牌所有者／運營者、超級賣場、百貨商場及連鎖超市組成。本集團亦為進口商客戶採購服裝產品。

本集團提供高質量產品及服務，與客戶維持密切長期關係。本集團擁有生產能力及採購能力可滿足客戶需求。截至二零一零年三月三十一日止三個年度本集團五大客戶均已採購本集團產品逾四年，其中若干客戶與本集團維繫十餘年業務關係。

業 務

除與本集團維繫長期關係之穩固客戶基礎外，本集團亦能利用一站式服務業務模式及能力有效獲得及開發新客戶。於往績紀錄期間，本集團之收入主要產生自美國、加拿大、英國、墨西哥、日本及中國，及於往績紀錄期間，每年總收入半數以上之收入來自於美國客戶。本集團已於美國、中國、香港及澳門設立辦事處並於加拿大設有代表，以提供銷售支持及／或客戶服務，從而提高本集團向客戶提供之採購管理服務之質量及效率。

此外，本集團為美國及加拿大客戶提供進口服務安排。根據該等安排，本集團客戶所需之產品由本集團安排送貨上門至客戶指定地點，費用按生產、運輸、適當關稅及稅項的總成本計算，而客戶毋須花費額外時間及成本。

本集團認為，海外辦事處網絡及竭誠的客戶服務使本集團從眾多競爭對手脫穎而出，並可提升本集團之聲譽及改善與客戶之關係。

業務策略

本集團主要業務策略為：

提升製造產能

為向本集團客戶提供更高效及時的服務，從而進一步提升本集團之競爭能力及盈利能力，本集團有意進一步提升本集團製造產能，擴充本集團生產產能，增加印花及刺繡等其他流程以進一步實現垂直整合，及升級本集團生產設備及購置環保節能設備，進一步提升效率及節約成本。倘有適合目標出現，本集團亦可能收購現有服裝廠或與其他業務夥伴訂立合營或其他合作形式。

尤其是，本集團旨在擴充本集團製造產能，滿足擁有知名品牌的主要客戶的預期需求。

現有生產設備將予升級以提高效率。本集團亦致力於物色可提升本集團生產效率及產能、縮短交貨時間及削減勞動成本及能耗的其他新生產設備。本集團亦計劃發展有關印花及刺繡的內部生產。

預期產能增長並不意味取代分包製造商。本集團預期，本公司內部生產設施及分包製造商之銷售額均會增長。預期產能增長將用於應付經常要求使用本公司內部生產設施之客戶較複雜／嚴格的生產要求，或更為緊湊的交付期。該生產形式可帶來更高毛利率。

業 務

本集團認為，規劃的擴充、升級及垂直整合以及策略合併、收購及業務合作將為提升本集團日後之產能及盈利能力奠定基礎。

鞏固及擴充客戶基礎

本集團計劃改善促銷及推廣活動，進一步打造本集團聲譽，改善與本集團現有客戶的業務及發掘新業務機會。本集團將開發更多中國及海外潛在客戶。

本集團現擬為設計開發團隊增聘僱員，擴充樣品車間及擴大在美國的銷售辦事處，以便在全球範圍內採購更多新產品，為客戶開發更多服裝樣品滿足其需求，及可向本集團現有客戶提供更佳服務及產品並吸引更多潛在客戶。本集團將與現有客戶密切合作，向彼等提供更佳及更多個性化服務，進一步鞏固本集團與彼等之關係。

拓展零售市場

夢仕臣

隨著中國經濟的增長，國內服裝零售市場不斷迅速發展；本集團擬透過進軍中國零售市場建立多元化業務模式。本集團擬於中國的大型連鎖超市銷售「Monstons夢仕臣」品牌內衣及家居服裝產品，定位於大眾市場。本集團按委託銷售基準向該等大型連鎖超市供應「Monstons夢仕臣」品牌產品，為本集團提供了一個測試市場對本集團產品需求的有效低風險途徑。本集團品牌「Monstons夢仕臣」旗下產品將視乎產品生產過程複雜程度及本集團的產能向外部製造商採購或由本集團現有之生產設施製造。本集團目前利用自有生產設施製造款式簡單之產品（例如緊身褲），而款式較複雜的產品（例如保暖衫）則外判。由於本集團可(i)善用現有產能製造本集團「Monstons夢仕臣」品牌產品；或(ii)向其他分包製造商採購產品；及(iii)按委託銷售基準向大型連鎖超市銷售「Monstons夢仕臣」品牌產品而毋須投資建立零售渠道，本集團認為推出該等產品的初期資金投入不大。本公司董事認為，中國內衣及家居服裝市場之准入門檻相對較低，因為該等市場一般比較分散，且未受若干供應商壟斷。此外，由於季節性並非該市場之主要影響因素，陳舊庫存並不多見。本集團認為，在中國銷售及開發「Monstons夢仕臣」產品可提升本集團目標服裝採購客戶對本集團的客戶認知度。本集團認為，客戶對本集團認知度的提升及本集團

業 務

現有中國知名品牌的往績業務紀錄將有利於本集團進一步擴充國內服裝採購客戶基礎。然而，推出「Monstons夢仕臣」品牌產品並不代表本集團業務重心轉變，而是透過進軍中國零售市場建立多元化業務模式的途徑。於往績紀錄期間，本集團並無銷售「Monstons夢仕臣」牌內衣及家居服裝產品的收入。

就本集團董事所深知，於最後可行日期，概無本集團客戶於中國從事品牌內衣及家居服裝產品銷售。

本集團計劃通過與大型連鎖超市合作，於二零一一年及二零一二年將「Monstons夢仕臣」品牌零售網絡分別拓展至國內200個及300個銷售點。本集團已自二零一零年七月起接獲該等大型連鎖超市之「Monstons夢仕臣」品牌產品訂單，產品將按委託銷售基準進行銷售，有關產品已於二零一零年九月起在中國大型連鎖超市之約200家銷售點開始零售。本集團認為我們可受惠於與大型連鎖超市之委託銷售合作及利用彼等之現有全國網絡增加市場滲透，而毋須親自管理零售系統，使本集團較內衣及家居服裝市場之零售競爭對手更勝一籌。供應商一般需授予大型連鎖超市之較長信貸期亦使委託銷售對本集團若干財務資源較弱之競爭對手吸引力較低。鑑於市場上潛在合作伙伴比比皆是，故本集團並不依賴單一大型連鎖超市。本集團董事預期本集團「Monstons夢仕臣」品牌產品之溢利率將高於本集團之服裝採購客戶業務，且本集團預期以●、銷售該等產品所得現金流及本集團內部資源撥付「Monstons夢仕臣」品牌之擴展計劃。

teelocker

本集團分別於二零一零年七月二十九日及二零一零年九月八日，與池上、盧智恆先生、賴馥生先生及林志峰先生(統稱「轉讓人」)訂立諒解備忘錄及業務轉讓協議(「業務轉讓協議」)，內容有關收購池上若干資產(「業務資產」)之70%實際權益。業務資產包括(其中包括)池上之知識產權(包括商標及域名)、與其設計師及業務夥伴訂立之合約、存貨及可供出售存貨及商譽。於收購完成後，業務資產擬由天榮投資有限公司(屆時將由本集團持有70%權益，其餘30%權益將由池上的現有股東及董事盧智恆先生、賴馥生先生及林志峰先生按相等比例持有)運營。天榮投資有限公司之業績將自成立生效之日起計入合併全面收益表。預期本集團將可控制該公司之大部分董事會成員。

池上為一間於二零零七年七月二十日在香港註冊成立之公司，由獨立第三方盧智恆先生、賴馥生先生及林志峰先生擁有。截至最後可行日期，彼等分別擁有33.34%、33.33%及33.33%權益。於最後可行日期，盧智恆先生、賴馥生先生及林志峰先生亦為池

業 務

上的董事。池上以「teelocker」名義經營，主要從事服裝產品生產與銷售，設立網上平臺招募設計師及銷售成衣產品。其亦按委託及直接銷售基準於香港、台灣及中國等多個地區的百貨商場、零售商店及不同銷售點銷售其產品（「teelocker業務」）。

池上現需資本投資以發展其業務營運，本集團認為池上的業務具市場潛力。因此，本集團擬收購其部份業務並注資以促進其業務發展。本集團董事認為，建議收購池上的業務資產將使本集團的業務模式更多樣化，並有助本集團進軍香港、台灣及中國的零售市場。

根據業務轉讓協議，收購業務資產70%權益之代價為1,200,000港元，將以現金結清。經協定代價之60%將於業務轉讓協議完成（現預期為二零一零年底）當日支付及代價之40%將於業務轉讓協議完成一週年屆滿後第五個營業日或之前支付。本集團擬使用內部資源撥付代價。

根據業務轉讓協議，（其中包括）各轉讓人已同意向本集團作出若干不競爭承諾，據此（其中包括），於業務轉讓協議完成後一年內，未經本集團事先書面同意，各轉讓人不會(i)就teelocker業務招攬或干擾池上之客戶或僱員；(ii)進行或從事將與teelocker業務競爭之任何業務或活動；或(iii)使用「teelocker」或任何其他商標或類似「teelocker」之標誌或自稱為從事或與teelocker業務有關連之人士。

與品牌擁有人或進口商合作成立合營企業

本集團計劃與定位於中國年輕人市場的休閒服飾品牌合作，從而將本集團業務多元化發展至中國零售市場。於最後可行日期，本公司曾考慮若干合作機會，惟並無就其進軍中國零售市場之計劃落實與任何合營企業伙伴合作。此外，本集團可能與美國進口商組建合營公司，以提升本集團及該等進口商之市場份額。本公司董事認為，透過進軍零售市場及與進口商合作，本集團可以更好地理解客戶需求及要求，亦可進一步改善本集團的綜合業務模式及客戶基礎。

業 務

主要產品

本集團向客戶提供全方位的產品，包括裁剪針織品、針織成型毛衣及紡織品，此類產品包括女士、男士及兒童針織品、毛衣、POLO衫、T恤衫、運動服、襯衫、短褲、夾克及內衣。由於成衣產品之毛利率並非取決於其所屬產品種類，而是由生產程序複雜程度以及所需工藝水平決定，因此裁剪、針織成型以及紡織品各類產品的毛利率各有不同。本集團亦向客戶銷售其他什物，如帽子、圍巾及手袋，此類貨品主要售予中國超級賣場及連鎖超市。

除為客戶採購服裝產品外，本集團已開發及現正在中國大型連鎖超市推出「Monstons夢仕臣」品牌內衣及家居服裝產品，定位於大眾市場。本集團之「Monstons夢仕臣」品牌產品將從外部製造商採購或由本集團自有生產設施製造。本集團擬將推出品牌產品作為本集團多元化業務模式進軍中國零售市場以及提升本集團在中國客戶中知名度的策略之一。

獎勵及認證

下表載列本集團獲得之主要獎勵及認證：

頒獎年度	獎勵	頒獎機構
二零零七年	供應商進步獎	森馬集團有限公司
二零零七年	成長夥伴 — 慶祝傑出服務、創新及 高質量產品的共同願景	西爾斯
二零零九年	零八年度奧運支持獎	李寧(中國)體育用品有限公司
二零零九年	頂級供應商獎	Forever 21
二零一零年	二零零九年度新會區工商 聯系統優秀會員	新會區工商業聯合會江門市新會總商會

業 務

生產

根據生產工序，成衣產品可廣泛分類為三類，即裁剪針織品、針織成型毛衣及紡織品。本集團現僅生產裁剪針織品及針織成型毛衣。

截至二零二零年三月三十一日止財政年度，本集團總銷售成本中分別約29.9%源自本集團內部生產團隊製造服裝產品，而本集團總銷售成本之餘下約70.1%源自由本集團分包製造商。本集團外判生產及選擇分包製造商之決定取決於不同的標準，包括：(i)成本及定價；(ii)要求的質量標準；(iii)分包製造商的能力及產能；(iv)於選擇特定分包製造商時是否享有任何稅務優惠。本集團客戶所在國政府徵收之關稅稅率或會根據服裝產品之來源而不同，且本集團之部分分包製造商位於可享受較低關稅稅率之地區；(v)生產國家多元化需要；及(vi)分包製造商之財務狀況。根據本集團客戶對產品及製造過程之不同要求，若干客戶可能指定特定布料及／或配飾供應商，或要求整個製造過程在本公司之生產設施進行。於往績紀錄期間及截至最後可行日期，概無本公司客戶要求外判產品整個製造過程予彼等指定之分包製造商。截至二零二零年三月三十一日止三個年度，外判產品成本及支付予本公司分包製造商之加工費分別約為903,900,000港元、850,600,000港元及515,800,000港元，分別佔該三年期間之本公司銷售成本總額約73.3%、75.8%及70.1%。

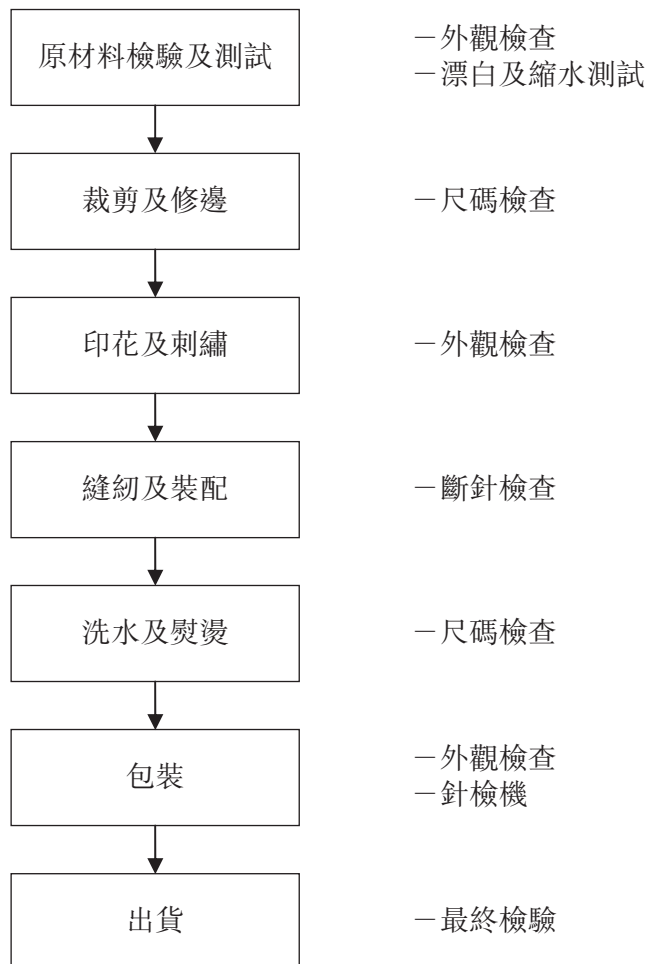
本集團裁剪針織品製造流程分為七大階段：(i)原材料檢驗及測試；(ii)裁剪及修邊；(iii)印花及刺繡；(iv)縫紉及裝配；(v)洗水及熨燙；(vi)包裝；及(vii)出貨。本集團可能聘用第三方分包製造商印花及刺繡，以利用彼等之專業技術、知識及設備處理客戶要求之特定設計或規格之。

本集團針織成型毛衣製造流程分為七大階段：(i)原材料檢驗及測試；(ii)織片；(iii)縫接及平整；(iv)洗水及熨燙；(v)縫製標籤；(vi)包裝；及(vii)出貨。

業 務

裁剪針織品

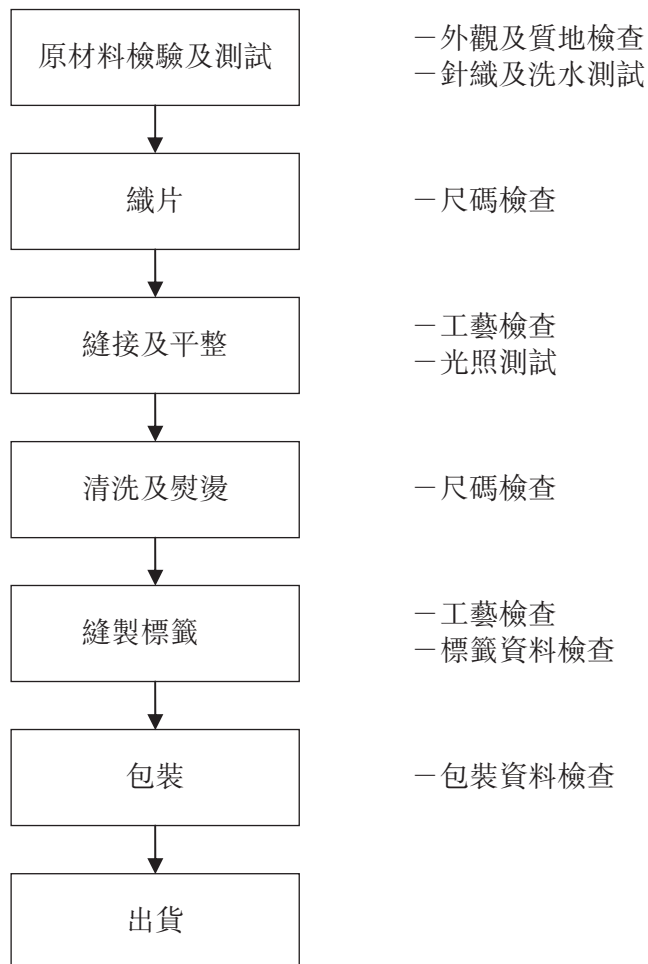
下圖闡釋了本集團裁剪針織品製造流程之主要階段：



業 務

針織成型毛衣

下圖闡釋了本集團針織成型毛衣製造流程之主要階段：



製造設施

本集團製造設施包括本集團中國工廠及印尼工廠。於截至二零一零年三月三十一日止財政年度，本集團總銷售成本中約29.9%產生於本集團自有產能的製造服裝產品，其中約15.6%及14.3%分別源自本集團中國工廠及印尼工廠之生產。

業 務

本集團中國工廠

本集團中國工廠由江門工廠營運。該工廠位於中國廣東省江門市，建築面積約37,392平方米。本集團中國工廠按照及時系統營運，每年產能約6,800,000件裁剪針織品及約247,100件針織成型毛衣。本集團中國工廠生產新穎複雜款式、圖案及設計的服裝產品。

於最後可行日期，本集團中國工廠共有30條生產線，約1,309名僱員。本集團亦已在中國工廠安裝無線射頻識別系統以便本集團僱員能以刷紀錄卡的方式紀錄每個產品的每個生產工序的完成。本集團生產團隊實時監控製造流程的每個階段，並可估計每個生產工序所需時間，使得本集團中國工廠能維持較高生產效率。在中國工廠，每箱服裝成品將貼上條形碼，以便成品或存貨的管理可有序進行。

下表載列本集團中國工廠使用的主要機器設備：

生產工序	主要機器	主要功能
裁割 (裁割及縫紉)	格柏自動裁割系統 格柏自動拉布系統	自動裁割布料
印花 (裁割及縫紉)	自動印花機	布料印花
刺繡 (裁割及縫紉)	八台電腦化刺繡機器	採用多種款式刺繡布料
縫紉 (裁割及縫紉)	吊掛系統	沿工作台傳送半成品， 實時電子紀錄及監控
織片 (針織成型)	24台橫編針織機	使用數碼技術編織複雜款式
包裝 (裁割及縫紉)	針檢機	檢測成衣中的斷針或其他金屬碎片

業 務

本集團印尼工廠

本集團印尼工廠於二零零五年九月成立，位於印尼三寶瓏本集團租賃物業，建築面積約13,485.08平方米。本集團印尼工廠採用傳統的「執紮」生產系統，每年產能約4,680,000件服裝產品，目前已接近最大產能。共有31條生產線，每條生產線約22名工人。該工廠主要生產簡約經典款式的服裝產品，如POLO衫。

本集團印尼工廠配有多種自動製造設備，包括一套自動門襟縫製機、一套自動袖口腳口捲邊機及兩套電腦化拉布機。自動機器的使用改善了本集團生產的質量及效率，降低了涉及的勞工成本。於最後可行日期，本集團印尼工廠共有約1,160名僱員。下表載列本集團印尼工廠使用之主要機器設備：

生產工序	主要機器設備	主要功能
縫紉	自動袖口腳口捲邊機	縫合袖口及褲腳
縫紉	自動門襟縫製機	縫合領口
裁割	電腦化拉布機	拉伸布料

下表載列本集團服裝製造設施之年產能及相關資料：

截至三月三十一日止年度
二零零八年 二零零九年 二零一零年

中國工廠

年產能(千件)(附註1)	[6,800]	[6,800]	[7,047] (附註2)
實際每年產量(千件)(附註1)	[6,015]	[6,430]	[6,223]
平均利用率(概約百分比)	[88.5]	[94.6]	[88.3]

印尼工廠

年產能(千件)(附註3)	[7,200]	[6,000] (附註4)	[4,680] (附註5)
實際每年產量(千件)(附註3)	[6,339]	[5,564]	[4,026]
平均利用率(概約百分比)	[88.0]	[92.7]	[86.0] (附註6)

業 務

附註：

1. 中國工廠之產能乃以每月26天為基準計算，而該等數據乃根據工廠之機器規格、歷史數據及本集團信賴之其他資料估計。產能亦隨所需服裝產品款式而變化。就生產較複雜之服裝產品而言，本集團中國工廠截至二零零八年及二零零九年三月三十一日止年度之年度產能均約為6,800,000件，以及截至二零一零年三月三十一日止年度之年度產能約為7,047,100件。
2. 截至二零一零年三月三十一日止年度之產能增加乃由於新針織成形部門之新增年產能約247,100件針織毛衫。
3. 印尼工廠之產能乃以每月20天為基準計算，而該等數據乃根據工廠之機器規格、歷史數據及本公司信賴之其他資料而估計。產能亦隨所需服裝產品之款式而變化。就基本服裝產品(如圓領T恤衫)而言，截至二零零八年及二零零九年三月三十一日止年度之估計年度產能分別約為7,200,000件及6,000,000件。因此，實際每月產量可能有別於估計產能。
4. 截至二零零九年三月三十一日止年度之產能減少乃由於本集團印尼工廠生產線之數量於二零零九年由34條減少至30條。
5. 鑑於本集團印尼工廠已從生產圓領T恤衫等基本服裝產品轉型至生產連帽套頭衫及拉鏈套頭衫等較複雜之服裝產品，計及生產該等較複雜之服裝產品後，本集團印尼工廠之經修訂年度產能預期約為4,680,000件。
6. 因此，本集團印尼工廠截至二零一零年三月三十一日止年度按經修訂基準之平均利用率約為86.0%。

本集團認為其目前之製造設施具備成本競爭力。同時，本集團亦持續改進製造設施及生產線，以擴大工廠之生產力及效率。

於往績紀錄期間，本集團之機器設備並無出現任何重大故障。

業 務

第三方外判

本集團擁有廣闊、成熟及業務關係良好的分包製造商網絡，可提供系列齊全之成衣產品。本集團之客戶對本集團產品之要求不盡相同及／或各具特色，包括產品種類及系列、複雜款式或設計、或獨特色彩、造型或功能，因此亦可能需要不同產能及專門技術。若干客戶可能根據對產品及製造過程之要求，指定特定布料及／或配飾供應商，或要求整個製造過程在本公司之生產設施進行。於往績紀錄期間及截至最後可行日期，概無本公司客戶要求將其產品的整個製造過程外判予彼等指定之分包製造商。本集團根據分包製造商之能力及產能，以及彼等工作之質量選擇分包製造商。本集團並無與該等分包製造商訂立長期協議，惟以單獨訂單維持靈活合作關係，並按固定價格收取成衣採購成本。分包製造商通常根據本集團之指示，經航運將製成品運往客戶指定之碼頭，而本集團將不再進行處理。貨品之所有權將於到岸後即時轉移予本集團客戶。本集團平均享有分包製造商授予之30至60天之信貸期。

本集團擁有由10名僱員組成之質量保證及控制團隊，以監管本集團分包製造商之表現。該質量保證及控制團隊之成員在生產流程各個不同階段，親於本集團分包製造商工廠執行實地質量檢查及測試程序，以確保本集團分包製造商產品之質量。

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年三月三十一日止三個年度，獲本集團批准之分包製造商數量分別約為39家、44家及33家；除加美外，所有本集團之分包製造商均為獨立第三方。本集團之現有分包製造商部份位於中國、柬埔寨、馬達加斯加及越南。本集團與分包製造商一直維持良好穩定關係。就截至二零一零年三月三十一日止三個年度本集團五大分包製造商而言，本集團與彼等平均維繫約六年業務關係，其中若干分包製造商已與本集團合作達十年。

於往績紀錄期間，本集團為客戶所採購之成衣產品約26.7%、24.2%及29.9%乃於本集團自有生產設施生產，及約73.3%、75.8%及70.1%乃採購自本集團之分包製造商。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年三月三十一日止三個年度，本集團就外判予分包製造商產生之成本分別約為903,900,000港元、850,600,000港元及515,800,000港元，分別佔本集團銷售成本總額約73.3%、75.8%及70.1%。

本集團董事認為，鑑於分包製造商比比皆是，本集團現有或潛在分包製造商報價須維持競爭力方可保持競爭力。此外，本集團董事認為我們與該等分包製造商之關係屬互惠互利。基於上述理由，本集團董事認為並無流失大部分分包製造商之重大風險，及倘一家特定分包製造

業 務

商不再向本集團提供分包服務或一家特定分包製造商之產品質量低劣或外判費用高企，本集團亦能另選別家以代替該分包製造商。

本集團客戶可能繞過本集團直接向本集團分包製造商發出成衣產品訂單，從而可能對本集團盈利能力及財務業績造成不利影響。然而，於往績紀錄期間，就本集團董事所深知、盡悉及確信，概無本集團客戶繞過本集團直接向本集團分包製造商發出成衣產品訂單。與本集團若干僅從事製造之分包製造商相比，本集團可向客戶提供服裝產品供應鏈之全方位服務。本集團之生產能力使本集團於僅可為客戶製造之若干分包製造商中脫穎而出。由於客戶可能需要本集團之一站式服務業務模式提供的全方位服裝採購服務，本集團認為不存在大部分客戶轉向本集團之分包製造商直接下達訂單之重大風險。

原材料、採購材料及供應商

本集團自有生產方面

生產本集團產品所用之主要原材料為布料。本集團已採納一項挑選原材料供應商的內部政策。

一般情況下，本集團根據內部所編製之合資格供應商名單採購原材料。然而，本集團若干客戶可能要求本集團向彼等提名之供應商採購布料。在此情況下，本集團將向本集團客戶提名之供應商採購指定材料。

鑑於本集團之許多主要供應商向本集團供貨多年，本集團與該等供應商已建立穩固之關係。多名於往績紀錄期間之本集團五大供應商向本集團供應原材料達三至六年。基於本集團與許多主要供應商之穩定關係，本集團認為，該等供應商通常優先為本集團供貨，且本集團於往績紀錄期間並無經歷任何供應商於供貨時出現重大拖延情況。

本集團外判安排方面

本集團另一類供應商為其分包製造商，其為本集團供應外判業務之成衣產品。

本集團之採購團隊成員會不時前往潛在分包製造商之工廠進行實地考查，以確保工廠之基本架構及設施符合本集團之要求。為釐定一家工廠是否合資格成為本集團其中一家供應商，定價、產品質量、過往業績、產能及支付條款等主要因素均會列入考慮範圍內。

業 務

就本集團之外判安排而言，本集團由兩名僱員組成之合規團隊會往本集團潛在分包製造商之工廠及生產設施進行實地考查，並為該等分包製造商填妥一份「工廠評估」表格，以評估其工廠是否能夠滿足本集團客戶之通常合規要求。與此同時，本集團會要求該等分包製造商按客戶對產品之要求提供報價以釐定所報價格是否符合本集團客戶所能接納之價格範圍。倘所有要求均獲滿足及來自本集團客戶之相關訂單已落實，本集團將應客戶要求對該工廠執行正式工廠審核。本集團之合規團隊將與本集團客戶之合規團隊或本集團客戶委聘之第三方審核公司共同進行審核。符合所有適用之質量審核規定及程序之供應商將成為本集團之合資格分包製造商。本集團之分包製造商將負責採購相關原材料。就本集團董事所知，本集團分包製造商所使用之原材料乃由彼等自行向供應商(包括冠華集團)採購(最終客戶指定原材料來源的情況除外)。本集團根據審核結果及所獲信息編製合資格分包製造商之內部名單。

本集團之供應商包括原料供應商以及本集團產品製造流程外判對象分包製造商。於截至二零零八年、二零零九年及二零一零年三月三十一日止年度各年，向本集團五大供應商之採購額分別達約455,500,000港元、512,800,000港元及253,000,000港元，分別佔本集團銷售成本總額約36.9%、45.7%及34.4%。於該等期間內，向本集團最大供應商之採購額分別達約156,700,000港元、213,300,000港元及69,800,000港元，分別佔本集團於二零零八年、二零零九年及二零一零年之銷售成本總額約12.7%、19.0%及9.5%。本集團平均享有供應商授予之30至60天之信貸期。

本集團向本集團關連方採購若干原材料，其詳情載列於本文件「持續關連交易」一節。於往績紀錄期間，冠華集團及加美為本集團五大供應商。除冠華集團及加美外，於往績期間，本集團董事、本集團主要行政人員或擁有本集團5%以上本集團已發行股本或任何附屬公司之任何人士(就本集團所知)或任何彼等各自聯繫人士概無於本集團任何五大供應商中擁有任何權益。

質量控制及保證

本集團認為其對質量控制的承諾乃是其成功的關鍵。

內部生產設施

本集團質量控制程序始於原材料採購階段，此時本集團僱員會在確認收到原材料前檢查所送交的原材料的質量。布料(本集團之主要原材料)會透過目視外觀檢驗進行隨機檢查，主要集中在布料是否有殘破。檢驗報告乃根據布料脫色及縮水的程度編製。其他原材料經過傳統查看，其品質可輕易透過目視外觀檢查確保原材料符合本集團質量標準。

業 務

在本集團裁剪針織品之製造流程的每個階段，半成品要進行外觀檢查，只有合格的半成品才允許進入下一生產工序。於裁割階段會進行尺碼檢查。於縫紉階段，各生產線的監管人員負責檢查每件服裝產品是否存在斷針。當本集團產品完工時，須檢查每件產品的尺碼及長度。於熨燙階段，會再次檢查尺碼以確保本集團產品符合本集團質量要求。於包裝階段，本集團的質量保證人員對輔助包裝材料如價格標籤及洗水唛進行外觀檢查，確保恰當附在正確的產品上，每件產品均須放進針檢機進行最終檢查，確保服裝產品上不留有任何斷針。最後，尺碼及數量會進行隨機最終檢驗。於出貨前，本集團每箱產品將放入裝運探測器，確保箱子內不含任何針頭。本集團若干客戶可能會對本集團產品自行進行質量控制檢查，編製相關檢驗報告。

於本集團針織成型毛衣之製造過程中，將檢查原材料之外觀及質地，並將對原材料進行簡單針織及清洗測試。於織片階段將完成尺碼檢查。於縫接及平整階段將進行工藝檢查及光照測試。於洗水及熨燙階段，本集團將再次檢查尺碼。工藝檢查及標籤資料檢查將於縫製標籤階段進行。於包裝階段，本集團將再次檢查標籤及包裝物品資料之準確性。

於本集團整個生產工序會編製各種報告，包括針織面料質檢報告、零件檢驗報告、裁割檢驗報告、刺繡及印花檢驗報告、尺碼檢驗報告及最終檢驗報告。

若干品牌客戶會要求本集團遵守其內部質量控制標準，該等標準可能高於本集團通常實施的質量控制標準。該等客戶將自行安排僱員赴本集團工廠監控本集團產品的製造流程。若干品牌客戶已建立專門認可的製造體系，供彼等之供應商工廠遵守。

根據江門市新會區質量技術監督局作出之確認，本集團主要產品均符合相關產品質量規則及規例，及於二零一零年五月十四日，本集團概無因違反任何產品質量法或條例而遭罰款。

分包製造商

就分包製造商而言，本集團設有由10名僱員組成的質量保證及控制團隊，以監督本集團分包製造商之表現。該質量保證及監控團隊之成員於製造過程不同階段在本集團分包製造商工廠進行實地質量檢查及測試程序，以確保本集團產品質量。

業 務

迄今為止，本集團尚未收到本集團客戶或其他人士有關可能對本集團業務或與本集團客戶之關係造成重大不利影響之社會、衛生或安全法規方面關於本集團產品質量之任何重大投訴。於往績紀錄期間，本集團並無對本集團之分包製造商提出重大索償。

設計及開發

於二零一零年三月三十一日，本集團設計及開發團隊包括96名經驗豐富的成員。本集團定期在全球範圍組織抽樣採購差旅以獲得第一手服裝樣品，從而與全球時裝趨勢保持同步。本集團拜訪不同國家地區各種百貨商店及時裝店，體驗當地最新款式及布料潮流。本集團設計及開發團隊內部自設的樣品車間，聘有約77名員工負責服裝產品的內部設計，及向本集團客戶提供設計及產品研發服務。本集團的車間每周產能約為1,000件樣品，而現有的廣泛樣品可為本集團客戶提供更多產品選擇以滿足彼等之需求。本集團樣品車間改善本集團為客戶生產樣品的交貨期。此外，在冠華集團的支援下，本集團可高效採購樣品製作所需的原料。本集團參與客戶訂單製造流程的產品開發階段鞏固了與客戶的關係，並確保本集團產品的質量符合客戶需求。

本集團客戶有時會提供若干產品所需規格之技術方案，供本集團開發樣品。此時本集團將遵循該等規格安排製造樣品。利用本集團內部樣品車間，本集團可於收到客戶規格24小時左右為本集團客戶開發樣品。於樣品開發期間，本集團不時向客戶提供改進設計的建議。本集團與客戶密切合作確保產品質量及本集團設計及開發團隊在開發符合質量標準的過程中發揮了重要作用。

銷售及推廣

客戶

本集團客戶大多數均為中國及海外的品牌所有者／經營者、超級賣場、百貨商場、連鎖超市以及進口商。本集團亦為進口商客戶採購服裝產品。本集團為客戶採購的服裝產品範圍廣泛，包括裁剪針織品、針織成型毛衣及紡織品，此類產品包括女士、男士及兒童針織品、毛衣、POLO衫、T恤衫、運動服、襯衫、短褲、夾克及內衣。於往績期間，本集團收入主要來自美國、加拿大、英國、墨西哥、日本及中國，及於往績紀錄期間，每年總收入半數以上之收入來自於美國客戶。本集團為客戶採購的產品須受反傾銷調查，然而，於往績紀錄期間，本集團採購的產品並未受到任何反傾銷調查或措施。據本集團董事所知，於二零零八年共有35宗紡織品及衣物產品(本集團為客戶採購的服裝產品亦屬此類別)之反傾銷調查，當中並無任何調查

業 務

與服裝產品有關。據本集團董事理解，倘進口產品之出口價低於其正常價值(與產品於出口國之本地市場價格比較計算)及倘該「傾銷進口」對進口國之國內行業構成損害，世界貿易組織成員國可申請實施反傾銷措施。本集團董事認為為客戶採購的產品之出口價為該等產品在其製造國家的市價，因此，該等產品被列為「傾銷進口」的風險不高。此外，本集團董事亦認為美國及歐洲之製衣業已不如以前般蓬勃，進口服裝產品被視為對彼等之國內市場構成損害的可能性不大。因此，本集團董事認為本集團為客戶採購的產品遭受反傾銷調查或措施的可能性非常低。

本集團已與客戶發展及維持良好業務關係；於往績期間，在本集團十大客戶當中，本集團與彼等平均擁有逾五年業務關係。於往績期間，本集團與最大客戶擁有逾12年業務關係。

本集團擁有敬業的銷售團隊，經常聯繫本集團客戶，以促進本集團對客戶需求的瞭解及改善對客戶需求的回應，確保及時提供客戶服務。於二零一零年三月三十一日，本集團負責銷售服務的採購團隊由約113名僱員組成。

於截至二零一零年三月三十一日止三個年度，本集團向往績紀錄期間五大客戶作出之銷售額分別約為877,600,000港元、786,000,000港元及448,800,000港元，分別佔該三個年度總收入約61.3%、61.2%及50.2%。於往績紀錄期間，向本集團最大客戶作出之銷售額分別約為530,400,000港元、478,200,000港元及137,200,000港元，分別佔本集團總收入約37.1%、37.2%及15.3%。於往績期間，本公司董事、彼等各自聯繫人士或就本公司董事所知之現有股東均未於本集團任何五大客戶中擁有任何權益。

本集團客戶在交付產品時開具發票。一般情況下，本集團根據客戶的財務實力、業務規模、信貸歷史及過往銷售業績，向客戶提供介乎30至60天的信貸期。所有信貸期限均須獲得本集團高級管理層批准。本集團管理層及負責銷售的僱員定期對到期未付款的客戶進行審閱。截至二零零八年、二零零九年及二零一零年三月三十一日止年度應收款項之已確認減值虧損分別約800,000港元、600,000港元及800,000港元，已分別於二零零八年、二零零九年及二零一零年三月三十一日予以確認。

銷售

於二零一零年三月三十一日，本集團銷售團隊包括約35名僱員，根據本集團客戶的地理位置分組。本集團已於美國、中國、香港及澳門設立辦事處並於加拿大設立代表處，以提供銷售支持及／或客戶服務，從而提高本集團向客戶提供之採購管理服務之質量及效率。此外，對於美國及加拿大客戶，本集團透過於美國成立之附屬公司Top Value Inc.向彼等提供進口服務安排。

業 務

根據該等安排，本集團客戶所需之產品由本集團安排送貨上門至客戶指定地點，費用按生產、運輸、適當關稅及稅項的總成本計算，而客戶毋須花費額外時間及成本。該等銷售安排受到本集團美國客戶歡迎。

一般情況下，本集團透過定期訪問服裝品牌擁有人之辦事處不時與彼等探討合作機會之方式，從而自本集團客戶獲取銷售訂單。本集團與潛在客戶組織展示會，向彼等介紹本公司、本集團產品、服務及競爭優勢。本集團亦根據潛在客戶之要求規格開發樣品供其考慮。於收到本集團潛在客戶之積極反饋或確認後，本集團將進一步跟進。在獲得工廠或分包製造商的相關估計後，本集團將為該等客戶提供費用報價供其考慮。當客戶下採購訂單並經確認後，本集團銷售團隊主管將分派推銷僱員監控該訂單的生產過程。該等僱員將作為本集團客戶與工廠或分包製造商之間的協調人。主要跟進工作包括多種批准程序，如色卡批准及大貨布料批准、樣品試穿、產前樣品批准、印花及刺繡批准以及進行布料及服裝測試。線上檢驗、出貨前檢驗及最終檢驗亦將於交貨前進行。本集團船務團隊將監控成品的船運安排及交貨。

本集團認為，本集團成功之關鍵在於向客戶提供及時優質服務之能力以及信譽，而本集團對向客戶提供之服務品質及支援極其重視。本集團之銷售團隊向客戶提供盡心盡力之售後服務並處理來自現有客戶之小額索償或輕微投訴。本集團管理層將負責處理現有客戶之較重大的索償或投訴。如有必要重新處理訂單，本集團之銷售員工將就與生產及物流團隊進行協調。於往績紀錄期間，本集團客戶並無向本集團提出重大索償或投訴。

營銷及推廣

本集團之營銷及推廣活動乃由本集團之採購團隊進行。本集團之採購團隊成員一般定期拜訪現有客戶，以與客戶維持密切關係。借助於本集團之內部設計及開發團隊，本集團可向客戶提供有關使用布料等推薦建議之最新資料。透過定期拜訪及與客戶之溝通，本集團可更好瞭解彼等之需求及獲取彼等反饋意見，以改善本集團之產品及服務，進而提升本集團開發及拓展客戶基礎之能力。

本集團不時與潛在客戶組織推介會以向彼等介紹本公司、本集團之產品、服務及競爭優勢。直接推廣及與潛在客戶之討論提升了彼等對本集團之瞭解，並有助本集團於機遇產生時進一步向彼等拓展業務。

業 務

競爭

本集團直接客戶大多數為海外品牌擁有人／經營者、超級賣場、百貨商場及連鎖超市，本集團亦為進口商客戶採購服裝產品。本集團製造裁剪針織品及針織成型毛衣，包括女士、男士及兒童針織品、毛衣、POLO衫、T恤衫、運動服、襯衫、短褲、夾克及內衣。本集團亦於中國市場開發本集團的「Monstons夢仕臣」品牌產品。就本集團董事所知，於最後可行日期，概無本集團客戶於中國從事品牌內衣及家居服裝產品銷售。因此，本集團現正生產之品牌產品與本集團現有客戶之產品應不會存在任何競爭。

於服裝行業，市場對手主要於(其中包括)產品質量、價格、提供及時服務及履行送貨承諾之能力等方面進行競爭。本集團面臨來自中國服裝工廠及服裝採購公司及國際對手之競爭。與本集團向客戶提供的產品及服務有關的價格競爭是本集團面對的主要競爭因素。為降低成本，本集團已聘用中國、柬埔寨、馬達加斯加及越南的分包製造商。本集團之競爭對手可能擁有較多資源提升彼等之製造能力及生產過程或由於業務歷史悠久而與彼等之客戶已建立良好關係。然而，作為擁有製造能力之服裝採購管理集團，憑藉本集團之一站式服務業務模式以及與本集團布料供應商冠華之關係，本集團能夠以及時與成本效益方式為客戶提供服裝產品及採購管理服務。憑藉豐富的推銷經驗以及嚴格的質量監控，本集團可為客戶提供優質產品與服務，其中包括為知名品牌製造時尚成衣。

本集團以服務及產品之質量及可靠性為競爭基礎。由於本集團之顧客為國內外馳名品牌，因此本集團必須向彼等提供優質服務與產品。優質服務包括提供及時服務之可靠性、履行配送承諾及快速靈活滿足顧客需求。本集團致力透過向客戶提供廣泛產品，包括裁剪針織品、針織成型毛衣及紡織品，此類產品包括女士、男士及兒童針織品、毛衣、POLO衫、T恤衫、運動服、襯衫、短褲、夾克及內衣，從而提高其競爭地位。

環境問題

中國

中國並無任何特別適用於中國服裝生產商之環保法律或法規。一般而言，本集團須遵守於一九八九年十二月二十六日生效之《中華人民共和國環境保護法》(「環境保護法」)。據此，本集團須建立環保制度，採取有效措施，以防止因生產、建造工程或其他活動造成污染。根據環境保護法，倘項目建設可能對環境造成任何污染，則須進行環境影響評估，以決定將須採取之預防補救措施，並須取得相關環境保護行政當局之批文。排放污染物之企業須向相關環境保護行政部門申報及登記有關排放物事宜。排放污染物超過國家或地方所定排放標準之企業，須負責繳納超標準排污費，並清除及控制污染。視乎污染情況及程度，相關環境保護行政部門會

業 務

對違反環境保護法之人士或企業處以不同處罰。處罰包括發出警告通知、罰款、責令期限內整改、發出責令重新安裝恢復使用遭擅自拆除或閒置之環保設施、發出停產或停業及關閉企業責令、對負責人施予行政制裁或進行調查以及裁定刑事責任。另外，倘污染損害他人，須對受害人作出民事賠償。

此外，基於本集團所生產產品之成份，甚少造成空氣污染。於往績紀錄期間，本集團花費在污水處理上的費用為約人民幣215,000元，用於在本集團中國工廠鋪設污水管道及設施，以便冠華集團提供污水處理服務。於往績紀錄期間，本集團之污水由冠華集團處理，而有關安排將構成本公司之持續關連交易。由於自二零零九年十一月十九日(即向本集團轉讓江門工廠40%權益完成之日期)起，冠華集團一直為本集團無償提供污水處理服務，本集團董事預期，本集團日後將不會就污水處理產生任何重大費用。有關交易之進一步詳情於本文件「持續關連交易」一節披露。江門市新會區羅坑鎮環境保護辦公室已確認，本集團自成立江門工廠起至二零一零年四月二十九日止已遵守環境保護法及其他相關規則及條例。本集團中國法律顧問表示，江門市新會區羅坑鎮環境保護辦公室僅可確認，江門工廠自成立起至二零一零年四月二十九日已遵守環境保護法。福之源上海與福之源深圳(於中國成立之餘下集團公司)自成立起從未從事任何建設項目，且彼等之實際業務營運並不會造成製造企業所帶來的環境污染。本集團並無取得福之源上海與福之源深圳各自遵守環境保護法之有關確認。本集團獲中國法律顧問告知，福之源上海與福之源深圳已確認自成立起一直遵守中國環境法律及法規，概無因違反中國相關法律及法規而遭受任何行政處罰。於最後可行日期，本集團概無因違反任何環境法律或法規而遭受行政制裁、罰款或刑罰。根據有關環境保護法律及法規之規定，本集團已採用先進技術及設備以防止及減少污染。本集團已就排放污染物向相關環境保護行政部門申報及登記，並取得污染物排放許可證。

業 務

印尼

誠如本集團印尼法律顧問告知，印尼並無任何適用於服裝生產商之與環保責任有關之特別法律或法規。一般而言，本集團須遵守二零零九年第32號有關環境保護及管理之法律（「印尼環境保護法」）。

印尼環境保護法鼓勵企業領取環境許可證，此乃簽發營業執照之要求。除有關環境保護及管理之預防措施以外，任何實體亦須對該等從事對污染及／或破壞環境具潛在高風險業務之實體進行特定環境審核。於往績紀錄期間，本集團已遵守印尼環境法，且於最後可行日期，本集團概無因違反任何印尼環境法律或法規而遭受行政制裁、罰款或處罰。

存貨控制

本集團致力減低原材料及製成品之過剩存貨，同時繼續配合本集團客戶之供應及送貨要求。根據本集團現有業務模式，本集團並無一般存貨撥備政策。本集團一般採用「預售訂單」慣例，即於購買有關原材料及開始投產前與客戶確認購貨訂單。本集團密切留意存貨，包括存貨水平及存貨期。本集團之政策為根據預期未來銷售及存貨期定期檢討陳舊存貨，以進一步減低陳舊存貨囤積風險。本集團亦不時點貨以分辨陳舊或受損產品。倘市況未達管理層之預測水平，而本集團之未用存貨存放時間較本集團預期時間長，本集團將按個別項目基準考慮是否需作出特殊撥備，倘若干存貨成本高於相應估計可變現淨值，本集團將就有關存貨作出撥備。截至二零零八年三月三十一日止年度就存貨確認減值虧損，原因為一批成品過期超過一年，並於隨後折價出售。截至二零零九年及二零一零年三月三十一日止年度，本集團並無對存貨作出特定撥備，因為二零零九年及二零一零年三月三十一日之所有期末存貨隨後均以高於成本之價格消耗或出售。

法律訴訟

於二零一零年二月五日，江門工廠獲裁決漏繳增值稅人民幣455,565.57元，被江門市新會區國家稅務局頒令支付未繳稅款人民幣455,565.57元及罰款人民幣227,782.79元。根據江門市新會區國家稅務局發出之確認，上述未繳稅款及罰款已悉數償付。本集團中國法律顧問表示，本公司不會因該事件遭受任何強制執行措施。江門工廠漏繳增值稅乃由於對相關稅收法規有所誤解。為防止同類事件再次發生，本集團已採取以下措施：(i)如存有任何疑問，將就稅項待遇諮詢相關稅務機關；及(ii)對本集團員工進行相關法律法規涵義與適用方面的培訓。

業 務

本集團於日常業務中可能不時牽涉訴訟或其他法律程序。本集團現時並不知悉任何向本集團提出之現存或待決重大法律或行政程序。本集團亦無涉及與其產品設計／開發及生產有關之任何知識產權爭議或索償。

物業

本集團自置物業

於最後可行日期，本集團於香港擁有一處物業及五個停車位以及於約旦擁有一處物業。香港之物業用作本集團於香港之總部。本集團於約旦之物業現時乃出租予一名獨立第三方並由彼用作生產及辦公室。

本集團亦擁有三幅總地盤面積約65,677平方米土地之土地使用證，當中(i)面積約50,092平方米土地為本集團自身使用，在該幅土地上建有本集團中國工廠，包括七幢樓宇及多個配套建築物，供本集團於中國之業務活動及營運之用。該等樓宇之總建築面積約為37,392平方米；及(ii)面積約15,585平方米土地為出租予冠華集團，其進一步詳情於本文件「持續關連交易」一節內披露。本集團中國法律顧問確認，於最後可行日期，本集團已就本集團於中國的物業取得所有必要土地使用權證及房屋所有權證。此外，江門工廠確認本集團擁有的土地上興建的部份樓宇乃由冠華集團建造，而該等樓宇所有權並不歸本集團，本集團中國法律顧問認為上述樓宇的所有權不會影響本集團於該等土地的權益，而江門工廠進一步確認上述樓宇的所有權並不影響本集團運營。有關本集團物業詳情載於本文件附錄三。

本集團租賃物業

於最後可行日期，為支援本集團之業務活動及營運，本集團租賃(i)中國之四處物業；(ii)美國之一處物業；(iii)印尼之四處物業；及(iv)澳門之一處物業，總建築面積約為16,723.37平方米。本集團租賃物業用作辦公室、工廠、車間、倉庫或員工宿舍，以及深圳之物業亦充作本集團之樣品車間。本集團全部租賃均與獨立第三方訂立，現正根據各租賃協議內所述用途使用該等租賃物業。有關本集團佔用之樓宇或單位及租賃條款之進一步詳情載於本文件附錄三。

保險

本集團就位於中國及印尼之辦公室、生產設施及存貨投購保險。本集團亦就有關事故產生之第三方人身傷害及財產損失投購公眾責任保險。就本集團之當地貨運服務而言，本集團就交通事故投購保險。本集團亦就有關本集團向客戶運輸產品之貨物運輸損失投購海上保險。本集團為所有產品之產品責任購買保險。若干美國及加拿大之客戶特別要求本集團將彼等列為本集團產品責任保單之受保實體，使彼等有權就損失直接向保險公司索償。

業 務

本集團按中國社會保障法規規定為本集團之僱員提供社會保險，包括養老、失業、疾病、工傷及生育保險，本集團董事認為，投保範圍就本集團之營運而言屬足夠。於最後可行日期，本集團並無遭受任何本集團認為重大之保險索償。就江門工廠而言，江門市新會區勞動和社會保障局羅坑管理所(據本集團中國法律顧問告知之主管監管機關)確認，於二零一零年四月二十九日，本集團已遵守有關社會保險之相關法規。就福之源上海而言，普陀區社會保險事業管理中心(據本集團中國法律顧問告知之主管監管機關)已確認，本集團已參加養老保險制度且截至二零一零年四月(即緊接發出該確認前之月份)，並無根據該計劃之未付款項。本集團亦已按相關司法權區之法律或法規規定，為印尼、美國及其他本集團設立辦事處所在地區之僱員投購保險。

誠如本集團印尼法律顧問告知，於印尼之所有公司均須為其僱員參與社會保險計劃。PT. Victory Apparel Semarang為其僱員提供社會保險計劃，並已結付其投保計劃項下之所有年度責任金。除上述者外，公司並無義務參與其他保險計劃。然而，PT. Victory Apparel Semarang仍對其租賃之樓宇、機器及存貨投保一切險。

僱員

截至二零一零年三月三十一日止三個年度，本集團分別聘用3,936名、2,941名及2,667名員工(包括本集團僱員及合約人員)，其中602名、109名及1名分別為透過獨立第三方職業介紹所聘用之合約人員。下表載列於二零一零年八月三十一日按職能劃分之本集團僱員分析：

職能	僱員人數
推銷	118
— 銷售、營銷及業務開發	29
— 業務支持	89
生產及物流	2,153
— 生產	2,125
— 運輸	28
質量保證及監控	106
行政、財務及人力資源	152
其他	160
— 設計及開發	94
— 其他支持	64
總計	2,689

業 務

截至二零零八年、二零零九年及二零一零年三月三十一日止三個年度，本集團總員工成本分別為約136,000,000港元、102,000,000港元及93,000,000港元，分別佔本集團於相應期間總收入約9.5%、7.9%及10.4%。本集團管理層參與評估本集團員工表現及進行薪酬檢討。本集團嚴格遵守工資及工時等法定僱傭標準及客戶要求，並維持適當之內部準則及工場慣例。

本集團與員工維持良好工作關係。董事認為，本集團為僱員提供之工作環境及福利均有助建立良好之員工關係及挽留員工。於最後可行日期，本集團與員工之間並無發生對本集團業務造成重大影響之任何罷工或任何糾紛。

中國

本集團根據中國法例及法規對社會保障計劃作出供款。根據江門市新會區勞動和社會保障局羅坑管理所(據本集團中國法律顧問告知之主管監管機關)發出之確認，本集團已遵守中國勞工法律及法規。

根據於一九九九年四月三日生效之住房公積金管理條例，中國公司須於當地之住房公積金管理中心進行住房公積金登記，並於銀行為其僱員開立住房公積金賬戶。違反有關上述登記及開立賬戶規定之公司，須於限定時間內處理。倘公司未能於限定時間內處理，其將被處以介乎人民幣10,000元至人民幣50,000元之罰款。倘公司未能於限定時間內繳足住房公積金，住房公積金管理中心將命令該公司於若干時期內作出供款，倘該公司仍未作出供款，則住房公積金管理中心可向法院申請強制執行。

根據上海市公積金管理中心普陀區管理部於二零一零年五月十四日作出之確認，福之源上海於二零零七年七月開立住房公積金賬戶並向公積金供款直至二零一零年四月，即緊接作出是次確認前之月份。

然而，江門工廠及福源深圳並未於有關當局登記，並未於銀行開立住房公積金賬戶及未就住房公積金作出供款。由於僱員接受的住房公積金系統水平不同及若干僱員並不常住江門或深圳等因素，江門工廠及福源深圳未向住房公積金作出供款。於二零一零年四月三十日，江門工廠未就住房公積金作出之供款金額達約人民幣4,000,000元加可能應付最高罰款人民幣50,000元，此乃江門工廠未付供款所引致之最高潛在責任。於二零一零年二月一日(即自其首次僱用員工起第一個整月)起至二零一零年四月三十日止期間，福源深圳所須供款金額約為人民幣12,800元，加可能應付最高罰款人民幣50,000元，此乃福源深圳未支付供款所引致之最高潛在責任。

業 務

冠華集團之成員公司Rocwide Limited於二零零六年收購江門工廠60%股權；本集團於二零零九年收購江門工廠餘下40%股權，並於二零一零年收購Rocwide Limited。由二零一零年四月七日起，江門工廠成為本公司之全資附屬公司。由於本集團自其成立直至所述各自股權轉讓期間並非江門工廠之股東，江門工廠之過往股東承諾，倘江門工廠須向住房公積金作出供款，彼等將根據彼等在任股東期間及彼等各自之控股比率按比例作出供款。此外，本集團控股股東已向本集團就未支付供款所引致之最高潛在責任作出彌償。不計及過往股東之承諾，倘根據相關最高潛在責任進行住房公積金供款，則本集團截至二零一零年三月三十一日止三個年度各年之綜合稅前溢利將分別下降約1.15%、0.86%及1.12%，且本集團於二零一零年三月三十一日之綜合資產淨值將下降約[0.07]%。

於二零一零年六月二十三日召開的一次會議上，新會區住房公積金管理中心(此方面之主管機關)官員告知，江門市江門工廠只須在中心收到相關僱員投訴時為其僱員支付未支付的住房公積金供款；根據該官員，截至該會議日期止，中心並無收到江門工廠僱員任何投訴。基於上文所述，江門工廠目前無須支付其未支付的住房公積金供款。並無取得中心發出之任何確認書。

於二零一零年二月一日(即自其首次僱用員工起第一個整月)起至二零一零年四月三十日止期間，福源深圳所須供款金額約為人民幣12,800元，加可能應付最高罰款人民幣50,000元，此乃福源深圳未支付供款所引起之最高潛在責任。根據其於二零一零年九月八日向深圳市社會保險基金管理局(有關主管機關)作出查詢之結果，本集團中國法律顧問告知，儘管住房公積金管理條例於一九九九年四月三日生效，現時位於深圳之公司仍毋須強制性繳存住房公積金，因此，福源深圳就未繳付住房公積金負法律責任之可能性較小。概無取得該局發出之任何確認書。

倘根據任何日後頒佈之中國法律及法規，江門工廠及福源深圳須於有關當局登記、於銀行開立住房公積金賬戶、向住房公積金作出供款及／或支付其未付的住房公積金供款，則本集團將確保完全遵守有關中國法律及法規。

誠如本文件「風險因素」一節所披露，勞動法於二零零八年一月一日起在中國生效。本集團自勞動法生效以來一直遵守有關規定。於往績紀錄期間，本集團江門工廠之直接勞動成本僅佔有關期間本集團銷售總額之約2.1%、2.3%及3.4%。鑑於江門工廠直接勞動成本所佔比例微不足道，本集團董事認為，本集團之財務狀況及營運於往績紀錄期間並未受勞動法重大影響且預期於未來亦不會有重大影響。

業 務

本集團董事亦知悉近期若干中國之工廠為員工加薪，惟本集團並未提高中國工廠員工之薪酬。

印尼

於印尼之所有公司須向主管機構提交有關公司性質、僱用關係、勞動保護及工作空缺之報告。彼等須於成立、重新營業或重新分配後不遲於30天內提交報告。隨後，彼等須向主管機構提交年度報告。據當地主管機構日期為二零零九年十月二日之函件所確認，PT. Victory Apparel Semarang已履行其註冊編號為02440/08/DNT.Smg/05之責任。

所有僱用外籍勞工之公司均須為每名外籍勞工取得外籍工作許可證(「IMTA」)。PT. Victory Apparel Semarang已履行該責任，為其全部11名外籍勞工取得IMTA。

職業安全

為確保本集團之生產設施符合適用安全標準，本集團已設立防火安全守則及生產安全守則等多項廠房安全守則(當中載明須遵守之必需要求及程序)，以防止生產設施發生意外。於投產前，本集團所有生產設施均須經過全面測試。全部生產設施操作員須於接受培訓後，方獲准操作設施。本集團提供有關安全及衛生標準之培訓課程。於往績紀錄期間，本集團並無因生產設施故障而導致生產嚴重或長期中斷，且本集團並無於生產過程中發生任何重大意外。本集團並不知悉於本集團之製造過程中產生任何有害物質導致人身損傷。於最後可行日期，本集團之生產設施已符合一切有關安全之適用法律、法規及標準。

生產安全事項

於往績紀錄期間，本集團已於所有重大方面遵守所有適用生產安全法律。本集團一直並將繼續致力於及採取必要措施確保本集團僱員安全。有關措施包括確保本集團之設備於設計、安裝、使用及維護方面符合國家及行業標準、向僱員提供職業安全教育及培訓以加強彼等之安全事項意識、向本集團僱員提供適當之防護裝備並要求彼等正確佩戴該等裝備。根據由江門市新會區羅坑鎮安全監督管理辦公室於二零一零年四月二十九日發出之確認，自二零一零年四月二十九日成立起，本集團於江門工廠之業務於所有重大方面均符合現行適用生產安全法律。

誠如本集團印尼法律顧問告知，印尼維護生產安全之責任由有關勞動安全之一九七零年第1號法律(「印尼勞動安全法」)所監管，該法律於二零一零年一月十二日頒佈並生效。印尼勞動安全法律要求，所有印尼公司之董事須為其僱員提供勞動安全指引及設施。

業 務

本集團深知生產安全程序之迫切性，因此本集團於印尼工廠成立安全及健康勞動委員會 (*Panitia Pembina Keselamatan dan Kesehatan Kerja*)，此乃三寶壟勞工服務總局(Head Office of the Semarang Manpower and Transmigration Service)於二零零七年九月三日立法規定。為維持良好之生產安全方式，PT. Victory Apparel Semarang亦與其他方落實火災責任及預防。

本集團亦為其印尼工廠之僱員提供健康服務，此乃當地機構於二零零九年十二月九日起立法規定。

知識產權

於最後可行日期，本集團於中國擁有三項註冊商標之權利及九個註冊域名，該等商標及域名用於本集團業務。本集團知識產權之進一步詳情載於本文件附錄五「本集團之知識產權」一段。

於其他公司之投資

於最後可行日期，除本文所披露者外，本集團並無投資於任何其他公司。