

概覽

吾等為成衣供應鏈管理商，於一九九一年開業。吾等為梭織服裝(例如襯衣、褲子、牛仔褲及外套)提供成衣供應鏈管理服務。吾等之成衣供應鏈管理服務包括原材料採購及物色第三方製造商、樣板製作、產品設計及開發、生產管理、商品採購、品質控制、物流管理及社會合規監控服務。吾等之客戶主要包括美國家傳戶曉、聲名卓著之專賣店(包括Cato Corporation(以美國為基地之女裝零售商)及位於美國銷售各式產品(包括專門針對年輕消費者之服裝)之零售商、折扣店(包括Target Corporation(以美國為基地之大型折扣店營運商))及百貨店(包括以美國為基地，以收入計屬美國五大零售商，在紐約設有旗艦店之一些最大型百貨店營運商)。

本集團為一站式解決方案供應商，為客戶提供各類服務，以滿足彼等於成衣供應鏈之需要。為盡量減少製造及勞工成本，自二零一二年四月，吾等終止在來料加工廠內部生產成衣產品，並將勞動密集型生產功能外判予多名主要位於柬埔寨、孟加拉及中國之第三方製造商，藉此集中資源為客戶提供成衣供應鏈管理服務。

在往績記錄期內，吾等一般透過兩種主要方式獲取訂單：(i)直接與現有客戶或潛在客戶總部之代表聯絡，並獲取彼等之訂單或(ii)直接與現有客戶委聘之相關採購代理商聯絡，再從該等客戶總部之代表獲取訂單。

吾等在每個主要時裝季節之初(春／夏季或秋／冬季)及間或會向客戶展示吾等開發的產品設計及適用原材料。若客戶表示其希望向吾等下訂單，並且已完成設計希望吾等替其採購的成衣產品，該客戶便會向吾等提供產品的整套技術規格。吾等之商品採購部及其他相關部門的員工其後將與客戶的產品設計團隊會面，討論整套技術規格，而吾等將就成衣產品組合提供建議。若客戶本身並未有任何產品設計，吾等之產品設計及開發部會與客戶會面，討論其對希望向吾等採購的成衣產品的要求，吾等亦會向該客戶提供研發服務及建議之產品設計。

釐定產品設計後，吾等商品採購部的員工其後將與客戶商討，按客戶對產品設計及所需原材料的要求制訂出商品採購計劃。吾等將根據所釐定的產品設計，於吾等位於中國深圳及／或柬埔寨金邊的辦房製作產品樣板，並將之交付予客戶參考。此後，吾等將向客戶提供成衣產品的初步報價，以及成衣產品之估計付運時間表。吾等亦會完善產品樣板之版型、風格及功能，以使其符合客戶之要求及規格。若客戶滿意並批准產品樣板，並確認所需成衣產品的數量，吾等將與客戶敲定成衣產品的價格。客戶其後將就其所需的成衣產品向吾等下訂單，而吾等將據此委聘位於柬埔寨、孟加拉或中國之第三方製造商生產有關成衣產品。吾等或吾等(代表第三方製造商)或第三方製造商將向原材料供應商採購迎合客戶

要求的原材料。吾等之生產及品質控制部員工會向第三方製造商提供技術支援，並會於生產過程的各個階段對成衣半成品進行中期檢驗，再於生產過程結束後、製成品付運至客戶指定的倉庫或貨運點之前，對成衣製成品進行最終檢驗。

吾等認為，吾等在成衣供應鏈的每個環節及整個流程中發揮不可或缺的作用，並高度參與其中。

吾等曾獲多名客戶頒發獎項，包括優秀合作夥伴獎、卓越銷售及毛利表現獎及卓越業績獎等。

競爭優勢

董事認為，本集團具有以下競爭優勢：

成衣供應鏈管理服務一站式解決方案供應商

吾等為一站式梭織服裝解決方案供應商，為客戶提供成衣供應鏈管理服務。透過委聘吾等為成衣供應鏈管理商，客戶可指望吾等於整個成衣供應鏈滿足其需要。吾等之董事認為，這對客戶而言更具成本效益及有效率，因為客戶無需就成衣供應鏈之各環節所須之服務分別委聘服務供應商，這是更需時及成本更高的做法。由於吾等大多數之執行董事在成衣業(包括涉及成衣供應鏈中每一步驟的各個方面，包括採購原材料及成衣生產)擁有廣泛經驗，能了解客戶需要，以及知道如何透過提供成衣供應鏈管理服務滿足該等需要。吾等之成衣供應鏈管理服務包括原材料採購及物色第三方製造商、樣板製作、產品設計及開發、生產管理、商品採購、品質監控、物流管理及社會合規監控服務。

基於吾等布料部員工對布料之認識以及吾等與原材料供應商建立的商業關係，吾等能夠以對客戶具成本效益的方式從原材料供應商採購品質可接受之原材料。吾等產品設計及研發部或商品採購部之員工會基於任何客戶要求(包括其成衣產品之目標價格)、流行趨勢、消費者喜好以及第三方製造商生產成衣產品之效率，主動向客戶提供可用於生產成衣產品之布料及其他原材料種類之建議。倘客戶認為供應商擬定之某原材料價格(不論該供應商是否由該客戶指定)過高，或倘未能立即提供某原材料，則吾等可向客戶建議其他供應商(從吾等680間原材料供應商之豐富組合中篩選(於最後實際可行日期))，供其考慮及批准。

憑藉吾等產品設計及研發部員工之卓越才幹及技能，吾等能夠向客戶提供具時尚風格之產品設計，以滿足客戶之需要，或向客戶提供設計靈感。吾等亦能夠基於客戶偏好的產品設計製造樣板。

基於吾等商品採購部員工對吾等委聘之第三方製造商所在地之廣泛認識，以及吾等與柬埔寨、孟加拉和中國的第三方製造商交涉之經驗，吾等一直能夠以對客戶具成本效益及有效率之方式分配客戶訂單予第三方製造商。此外，由於吾等之第三方製造商位於不同國家，可將個別國家因公眾假期工廠關閉或工人罷工而令客戶訂單生產中斷之影響降至最低，因董事相信，吾等可將該客戶訂單分配至並無該事件之其他國家之第三方製造商。此舉可幫助吾等確保客戶訂單可予及時交付。

由於吾等已無運作或控制任何內部生產設施，吾等能夠降低製造及勞工成本，並且在由第三方製造商生產成衣產品上享有一定程度的靈活性。例如，客戶訂單數量有所增加時，吾等可以將訂單分配予吾等之第三方製造商網絡中的更多第三方製造商，而不會為本集團產生生產或與生產相關的勞工成本；且倘客戶訂單數量下跌（例如由於天氣狀況出現預期之外的變化），吾等之溢利將不會受到與生產相關的成本影響（包括與生產相關的勞動成本）。由於吾等自二零一二年四月已終止在來料加工廠內部生產成衣產品，吾等能夠集中資源作為一站式成衣供應鏈管理服務供應商，為客戶提供服務。

利用ERP系統有效監控成衣供應鏈管理服務之提供

吾等研發出一套自有專屬之ERP系統，藉此可有效監控成衣供應鏈管理服務。吾等之ERP系統為營運不可或缺之一部分，有助吾等營運及整合各業務職能，提升溝通及資訊流程。

吾等確認，隨著本集團成長，ERP系統亦須不斷完善。吾等設有一個團隊，專門負責每季監控ERP系統，並在必要時作出改進，以改善ERP系統之功能及與吾等之業務營運之相關性。憑藉ERP系統，吾等不僅可管理及審閱客戶之現有訂單狀態，亦可統一管理及審閱吾等在成衣供應鏈管理服務方面有關客戶訂單歷史之數據；該中央系統上之財務數據亦供吾等每個辦事處之各個部門使用，而非各個部門各自使用不可與其他系統交流之軟件程式。

吾等之ERP系統乃運用於整個成衣供應鏈管理流程中。每個環節均以ERP系統記錄，以便管理層及員工可隨時查閱有關本集團業務營運之資料。藉此，吾等管理人員可查閱每名客戶訂單之進度報告，亦可查詢已完成訂單之按月報告，及未完成訂單及未付發票之狀況，以及成衣供應鏈之每個環節是否已按相關規定時間安排完成。因此，吾等能及時回應客戶對其各自訂單狀況的查詢。吾等相信，提升客戶使用成衣供應鏈管理服務的經驗至關重要。ERP系統之另一作用是能比較系統內之資料，如供應商之往績記錄、不同訂單之交付時間、第三方製造商按時達成訂單之效率及可靠性以及客戶反饋等。吾等相信，管理層藉此可在成本估計、交付時間以及供應商及第三方製造商之甄選方面作出更知情決定，以便吾等可為客戶提供更有效之成衣供應鏈管理服務。此外，吾等願意與客戶共享有關供應

商表現之往績之資訊，客戶因而能獲悉供應商表現水平之最新資料。吾等相信，透過不斷提升吾等之資訊系統，將提高吾等之營運及盈利能力。

嚴格之品質保證及控制措施

吾等採用嚴格之品質保證及控制措施，確保能為客戶採購高質素之成衣產品。本集團成衣供應鏈之每個重要環節均有品質控制員工參與：檢查發送給客戶考慮之樣板、驗收供應商提供之原材料、在第三方製造商之廠房內現場對生產流程上每個重要環節進行檢查及評估，以及在製成品付運至客戶指定倉庫或裝運點前驗收成衣製成品。進行該等驗收、檢查及評估乃為確保生產成衣產品所用之原材料及成衣製成品完全符合客戶之要求及任何適用於成衣產品之標準。

於最後實際可行日期，本集團生產及品質控制部門由27名分駐香港、柬埔寨、孟加拉及中國深圳的員工組成，該部門由品質控制經理吳浩清先生領導，其在成衣業(包括品質控制領域)擁有超過25年經驗，負責監督本集團營運的品質控制。本集團生產及品質控制部門熟諳適用於成衣產品及生產成衣產品所採購原材料之最新品質標準(如驗收品質標準及織物四分制評分法)。驗收品質標準指在隨機抽樣驗收過程中認為可接受之瑕疵數量上限。織物四分制評分法指按肉眼檢查布料之基準對織物進行評分之程序。吾等在委聘之第三方製造商所在之每個地點均派駐有品質控制員工。本集團之品質控制員工與第三方製造商合作緊密，以監控生產流程之每個環節。

鑒於向供應商採購以生產成衣產品之原材料(尤其是布料)質素以及第三方製造商所採用之品質控制標準及措施對成衣製成品之質素至關重要，吾等對布料供應商及第三方製造商均進行詳細評估。吾等根據彼等於成衣業之經驗、聲譽、技術能力、財力、產能、品質控制效益、職業操守及遵守成衣產品適用標準之記錄，評估及甄選布料供應商及第三方製造商。

建立客戶信任及信心對吾等而言至關重要。吾等相信，本集團為客戶採購之成衣產品質素具有高標準，將使吾等維持客戶之信任及信心。

管理團隊具有豐富之業內經驗

本集團管理團隊擁有豐富之業內專長及經驗。執行管理人員包括廖英賢先生、鄭先生、廖頌棠先生、余先生及高先生。廖英賢先生、鄭先生及余先生均於成衣業擁有逾25年經驗。高先生則擁有逾17年會計及審計經驗。廖頌棠先生擁有約10年項目管理經驗及逾三年成衣業經驗。高級經理張鎮剛先生及盧秀英女士均擁有逾20年成衣業經驗。憑藉該等管理人員於成衣業之深入知識及豐富經驗，本集團之執行董事及高級管理層可制定可持續業務策略，預測時尚潮流之變化，評估及管理風險，並把握利潤豐厚之市場機遇。吾等相信，

本集團之執行董事及高級管理層擁有足以管理及維持本集團業務之經驗、資歷、承擔及領導技能，可確保本集團業務持續發展及增長。

業務策略

吾等旨在於成衣供應鏈管理服務市場中維持增長，同時提升整體競爭力及市場份額。吾等擬透過以下主要業務策略實現吾等之目標：

擴大產品種類，進一步滿足客戶所需，同時吸引新客戶

為向客戶提供更全面之服務方案，進一步滿足客戶所需，同時吸引新客戶，吾等擬擴闊現有之梭織服裝產品系列，並擴大產品種類以覆蓋裁製針織服裝。為提高本集團於裁製針織服裝市場之份額，董事認為，吾等需進一步發展裁製針織服裝之產品設計能力，同時拓展供應商基礎以涵蓋更多生產裁製針織服裝所用原材料之供應商。在本集團經驗豐富之產品設計及研發部門之幫助下，吾等擬利用其技能發展一系列適於各式人群穿著之裁製針織服裝(包括上衣及下裝)。董事相信，透過擴大吾等提供之產品品種以包括裁製針織服裝，吾等將能為可能從事銷售裁製針織服裝予終端消費者的現有客戶及潛在新客戶提供裁製針織服裝。吾等亦將能提升成衣市場之佔有率，尤其是男女冬裝成衣市場。

此外，憑藉本集團於柬埔寨及孟加拉之第三方製造商網絡、與該等第三方製造商交易之經驗，以及提供能夠滿足客戶需要之成衣供應鏈管理服務之能力，吾等擬吸引中國市場之新客戶，該等新客戶一向只在中國(除此之外別無其他地方)委聘製造商生產產品，且目前可能是就成衣供應鏈中每個步驟所需之服務單獨委聘不同服務供應商，而非聘用一站式成衣供應鏈管理商。

進一步提升資訊科技系統及ERP系統

吾等計劃持續提升吾等之ERP系統，由專門團隊負責監控本集團之ERP系統，並在必要時作出改進，以改善ERP系統之功能及與本集團業務營運之相關性。

吾等透過自行研發之ERP系統有效監控成衣供應鏈管理服務之提供。由於本集團業務持續擴展，為不斷提升成衣供應鏈管理服務之效率及效益，吾等擬作以下投資來提升ERP系統：(i)升級吾等所用之軟件；(ii)提升ERP系統之若干功能，如有關每份訂單之成本控制及進度監控等；及(iii)開發移動應用程式等新功能，透過各種便攜式電子設備增加進入ERP系統之途徑，以便本集團員工或客戶可於辦公室以外隨時監控訂單進度。該新移動應用程式將主要供本集團員工使用，以便更好地管理獲指派訂單，而吾等亦計劃讓客戶能夠透過該移動應用程式在吾等之ERP系統上跟蹤訂單。

董事明白時間對客戶之重要性，故吾等擬進一步提升ERP系統之物流管理模塊，以縮減

客戶之交付時間。董事相信，縮減交付時間將有助本集團提供之服務從競爭對手中脫穎而出。

擴大第三方製造商之地區

於往績記錄期，吾等委聘之第三方製造商每年平均有32家，主要位於柬埔寨、孟加拉及中國。吾等目前正在探索在越南及印尼委聘第三方製造商之可能性。截至最後實際可行日期，吾等向越南及印尼之第三方製造商僅發出極少量試購訂單，以評估該等成衣產品之質素及特質。截至最後實際可行日期，吾等並無正式委聘越南或印尼之任何第三方製造商。此外，吾等將不時探索在其他整體成本(包括製造成本)偏低且成衣業商家可獲授政府資助之國家委聘第三方製造商之可能性，幫助減少成衣產品的生產成本，從而令成衣產品價格對客戶更具吸引力。董事相信，擴大第三方製造商之地區後，吾等將可為客戶提供更多成衣產品生產地之選擇。吾等亦將在選擇合適之第三方製造商方面享有更大靈活性。由於不同國家之節假日各有不同，擴大本集團第三方製造商之地區亦將有助確保因某個國家公眾假日期間關閉生產設施而令客戶訂單生產中斷之影響降至最低，因吾等可將該客戶訂單分配至並無該公眾假日之其他國家之第三方製造商。於評估是否委聘新第三方製造商時，吾等將會考慮若干因素，包括該第三方製造商在成衣業之經驗、聲譽、技術能力、財力、產能、效率、品質控制效益、職業操守及遵守成衣產品適用標準之記錄。

進一步發展設計研發能力

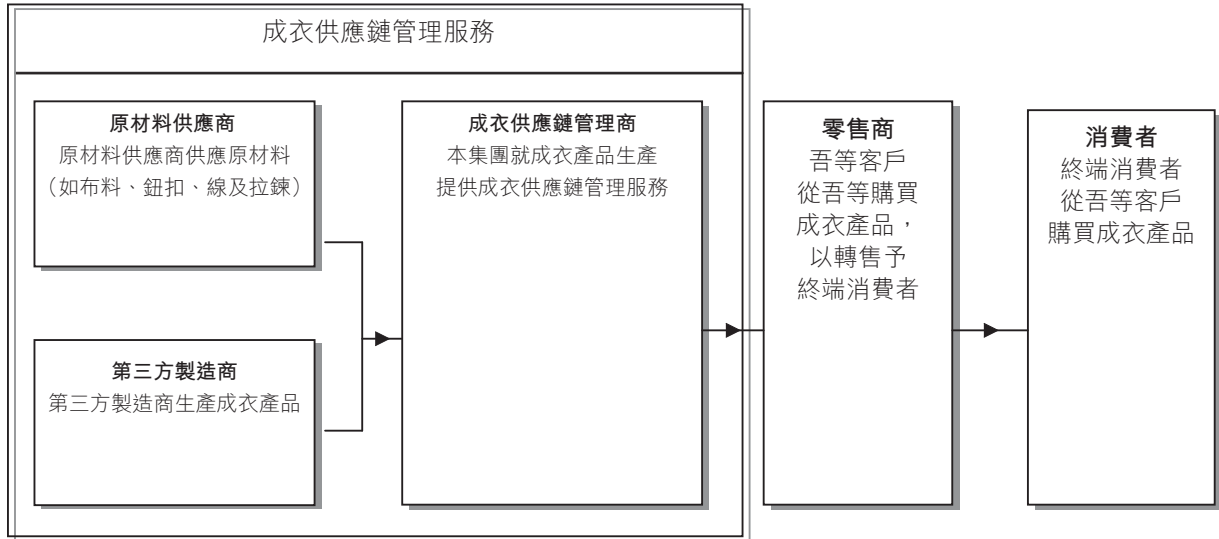
吾等認為，本集團產品設計及研發部門之豐富經驗及深厚業內知識乃本集團業務之關鍵。為進一步提升吾等之設計研發能力，吾等擬額外招聘具有所需經驗及能力之員工，為成衣產品及可增加產品系列之新研發產品設計及研發升級產品造型。此外，吾等亦計劃為產品設計及研發部門之員工提供相關培訓，以進一步提高其產品設計技能。

成衣供應鏈管理服務

本集團為一站式解決方案供應商，為客戶提供各類服務，以滿足彼等於成衣供應鏈之需要。本集團之成衣供應鏈管理服務包括原材料採購及物色第三方製造商、樣板製作、產品設計及開發、生產管理、商品採購、品質控制、物流管理及社會合規監控服務。為盡量減少製造及勞工成本，本集團自二零一二年四月起終止在來料加工廠內部生產成衣產品，將勞動密集型生產功能外判予主要位於柬埔寨、孟加拉及中國之若干第三方製造商。藉此，本集團可集中資源為客戶提供成衣供應鏈管理服務。

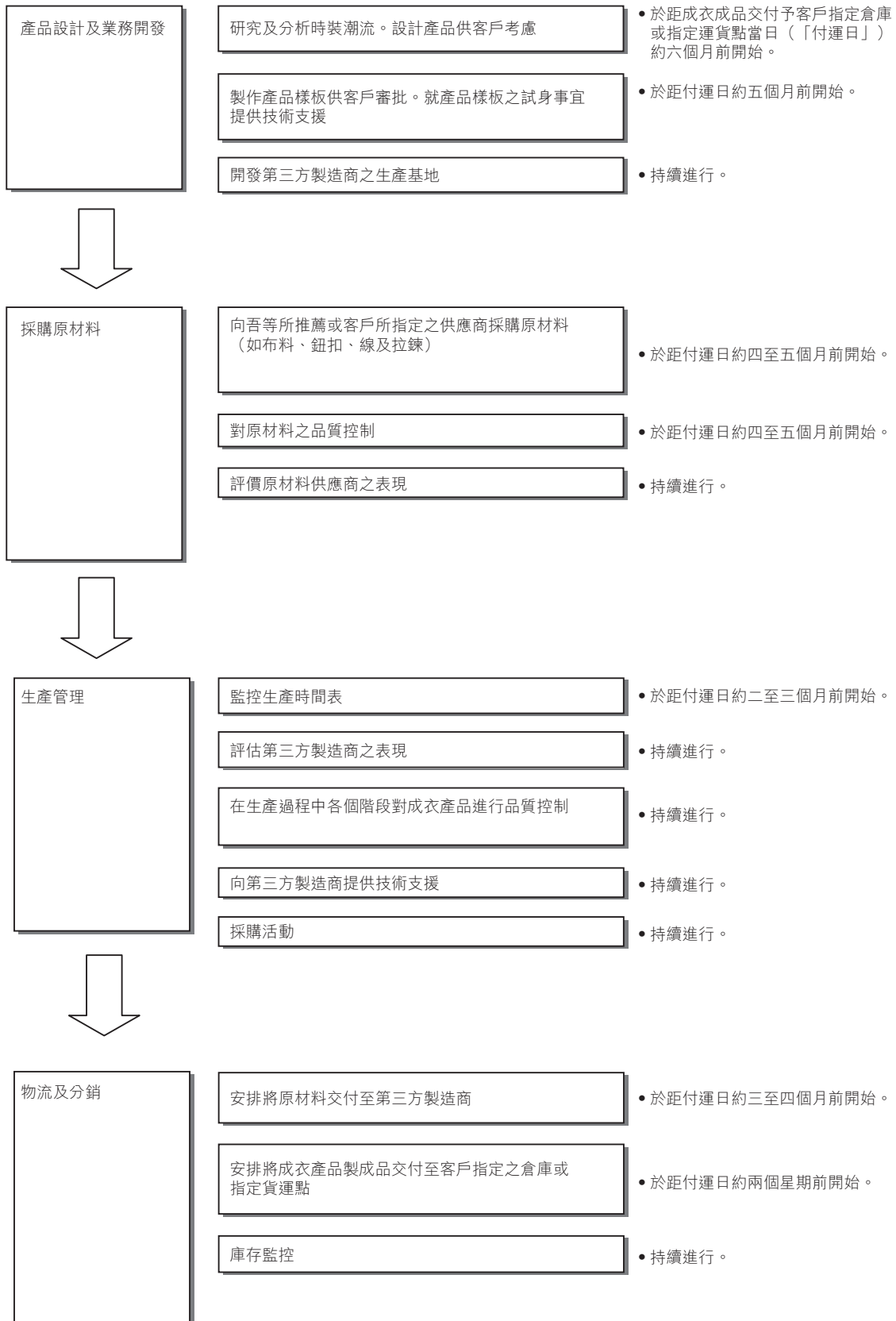
業務模式

下表說明本集團提供成衣供應鏈管理服務之業務模式：



業 務

下表說明吾等提供成衣供應鏈管理服務所涉及之營運流程：



獲取訂單

於往績記錄期，吾等一般透過兩種主要方式獲取訂單：(i)直接與現有客戶或潛在客戶總部之代表聯絡，並獲取彼等之訂單；或(ii)直接與客戶委聘之相關採購代理商聯絡，再透過該等客戶總部之代表接受訂單。

吾等會對任何潛在新客戶作詳細評估，根據其信用評級報告、轉介及公開資料進行詳盡之信用分析。之後吾等根據該信用分析結果為該名新客戶設定信用限額。如有關於(i)某客戶信用狀況之消息或(ii)其還款記錄變壞，則會按需檢討現有客戶之信用狀況及限額。由於在往績記錄期內並無發生此等事件，故毋須進行此等檢討。

產品設計及研發

吾等於二零零四年設立研發部，其後於二零一三年將該部門重組及重新命名為產品設計及研發部門。本集團之設計研發部門負責研究及分析潮流趨勢及生產技術、分析市場情報及客戶情況、研究生產成衣產品所用之原材料以及設計成衣產品。該部門主管為龍兆輝先生(創作總監)，其擁有10年以上成衣業經驗。本集團產品設計及研發部門之員工均在研發及設計春夏及秋冬梭織服裝(部分包含裁製針織服裝所製之組成部份)、研發及設計樣板、研究及分析時尚潮流及風格、分析各種原材料之特徵資料以及用於成衣產品之各種類型布料之混用及搭配方面擁有豐富經驗。於最後實際可行日期，本集團之產品設計及研發部門由11名駐香港及中國深圳之員工組成。

憑藉本集團產品設計及研發部員工之強大才幹及技能，吾等一直能夠為客戶提供包含時尚潮流及風格元素之產品設計。吾等亦可根據客戶偏好之產品設計為客戶生產樣板。本集團產品設計及研發部門透過參加各地時裝活動及服裝貿易展覽，緊貼最新時尚潮流及風格，汲取尖端行業知識，評估各種風格之時尚度，尤其是在本集團大部份客戶之所在地美國。此舉有助吾等瞭解向本集團客戶購買成衣產品之終端消費者之喜好，從而能夠設計出迎合客戶需求乃至終端消費者需求之成衣產品。本集團在紐約之美國顧問會出席美國時裝活動，並向吾等提供當地最新時尚潮流風格之資訊，此舉有助吾等時刻緊貼本集團大部份客戶所在地——美國之最新時裝業情況。本集團產品設計及研發部及商品採購部員工到海外公幹期間，會到訪本集團客戶及其競爭者之商舖收集彼等之市場資訊。此外，吾等亦向一間時尚趨勢預測機構訂購服務，專為未來流行趨勢、符合業界標準之CAD設計工具以及採購、產品設計及行銷等成衣供應鏈管理體系各方面之業內情報提供預測服務。該等服務有助吾等預測未來流行趨勢，對未來產品之風格及潮流作出更知情決定。

此外，吾等憑藉吾等之研發能力探索出不同的生產方法，藉此可以更低成本生產吾等為客戶採購之成衣產品。基於吾等在二零一二年四月終止在來料加工廠內部生產成衣產品

之前對服裝製造業之經驗，吾等將各生產方法之技術知識與客戶分享，讓彼等選擇最具成本效益之生產方法。透過降低生產成本，吾等可為客戶提供更吸引的產品價格。

截至二零一三年十二月三十一日止三個年度，吾等所產生之產品設計及研發成本分別約為1,300,000港元、900,000港元及1,000,000港元。

採購原材料

吾等或吾等(代表第三方製造商)或第三方製造商會向吾等推薦或客戶指定之供應商採購合適之原材料(如布料、鈕扣、線及拉鏈)。

在吾等於來料加工廠生產成衣產品至二零一二年四月終止進行內部生產期間，吾等自行直接向供應商採購用於內部生產分配至來料加工廠之成衣產品之訂單之原材料。在此情況下，吾等直接向有關供應商支付原材料款項。

就分配予柬埔寨、孟加拉及中國之第三方製造商之訂單，一般而言第三方製造商會自行向供應商直接採購原材料，這使吾等得以將用於採購原材料之開支減至最低。在第三方製造商向供應商直接採購原材料之情況下，第三方製造商將自行直接向有關供應商支付原材料款項。倘一客戶之特定訂單需要大量之原材料，而第三方供應商沒有財務資源購買該等原材料，則吾等將(代表第三方製造商)購買所需原材料。在由吾等(代表第三方製造商)向供應商採購原材料之情況，吾等會直接向有關供應商支付原材料款項，然後(i)有關原材料的總費用會從吾等就分配予第三方製造商之有關訂單而應向該第三方製造商支付之分包費總金額中扣除，或(ii)該第三方製造商會就購買原材料向吾等開出信用證，在此情況下，原材料的總額並不會從吾等應向第三方製造商支付之分包費總金額中扣除。董事確認，吾等於二零一零年六月開始就代表第三方製造商採購之原材料付款。

根據Ipsos編製之行業研究報告，成衣供應鏈管理服務供應商(i)代表第三方製造商採購原材料；及(ii)其後從分包費用中扣除原材料成本之慣例符合行業標準。

於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年，因本集團代其採購原材料，第三方製造商欠付本集團之最高尚未償還餘款分別約為77,000,000港元、79,000,000港元及65,000,000港元。考慮到(i)吾等代表第三方製造商支付之原材料成本金額可以扣除應付第三方分包商之分包費金額之方式全數結清；(ii)於最後實際可行日期，於二零一三年十二月三十一日之餘款中有約94.2%已於隨後結清；及(iii)於二零一一年及二零一二年十二月三十一日之尚未償還餘款於其後已全數結清，吾等認為本集團所面對之相關風險微不足道。

業 務

董事確認，吾等於往績記錄期內代其支付所採購原材料成本之第三方製造商並非主要由本集團提供資助，因吾等僅代其直接向原材料供應商支付所採購原材料之費用，有關資金不可用於第三方製造商之任何其他業務營運。董事進一步確認，就吾等所知，吾等於往績記錄期內代其支付所採購原材料成本之第三方製造商並非向吾等提供專屬分包服務。

為確保吾等代表第三方製造商採購原材料之總成本可予全數收回，吾等僅會同意代表與吾等有業務關係之第三方製造商採購原材料，而有關原材料之總成本須低於應向該第三方製造商預期支付之分包費之估計總額。此舉使吾等在並未獲第三方製造商發出信用證之情況下，可從分包費中全數扣減原材料總成本，而不會使吾等蒙受財務損失（若第三方製造商向吾等發出信用證，則不會產生收回相應原材料成本之風險）。本公司執行董事兼財務總監高先生負責核准吾等就原材料成本所付之款項。評估第三方製造商之信貸風險時，吾等會(i)考慮吾等與現有第三方製造商之間過往的交往及貿易記錄，(ii)就第三方製造商之營運進行定期實地考察，並在考察時檢查該第三方製造商之薪酬記錄，旨在分辨是否出現任何異常或財務困難之跡象，及(iii)與第三方製造商進行磋商，以更了解彼等之業務運作。

於往績記錄期，從分包費用中扣除原材料成本之安排主要適用於柬埔寨、中國及孟加拉之第三方製造商。就與孟加拉第三方製造商之大部分交易而言，吾等於往績記錄期內代其採購原材料之第三方製造商乃向吾等簽發信用證，而非扣減分包費。

根據本集團與適用上述安排之香港、中國及柬埔寨之第三方製造商（「**香港、中國及柬埔寨之相關第三方製造商**」）訂立之協議，有關條款受中國法律監管。吾等之中國法律顧問指出，根據吾等與香港、中國及柬埔寨之相關第三方製造商於往績記錄期訂立之有關分包協議，吾等有權扣減代彼等採購原材料之成本。董事確認，該等協議各訂約方共同協定，該等協議應由中國法律監管。吾等亦確認，吾等乃按法律顧問所編製之文件編製該等協議，當中載有包括監管法律條款之一般條款及條件，其中規定中國法律為監管法律。董事確認，吾等與香港、中國及柬埔寨之相關第三方製造商已按情況逐項商討有關協議之條款。於簽署有關協議前，吾等已（且吾等相信香港、中國及柬埔寨之相關第三方製造商亦已）詳細審閱有關協議，包括考慮監管法律條款。

根據本集團與適用上述安排之孟加拉第三方製造商（「**孟加拉之相關第三方製造商**」）訂立之協議，有關條款受孟加拉法律監管。吾等之孟加拉法律顧問指出，根據吾等與孟加拉之相關第三方製造商於往績記錄期訂立之有關分包協議，吾等有權扣減代彼等採購原材料之成本。

就分配予孟加拉之第三方製造商之訂單而言，吾等偶或自行直接向供應商採購原材料。在此情況下，吾等直接向有關供應商支付原材料款項。

於往績記錄期，生產本集團為客戶採購之成衣產品所用之原材料(包括布料、鈕扣、線及拉鍊)主要採購自位於中國及香港之供應商。董事確認，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期止，概無有關該等原材料供應來源之合法性之問題。吾等不與供應商訂立長期原材料供應協議，而是根據客戶向吾等發出之訂單，以採購訂單方式向供應商下訂單，並提供具體之採購安排(包括定價)。採購布料之付款通常以信用證結算，有時則以電匯方式結付。採購鈕扣及線等附屬原材料之付款通常以支票結算。吾等一般享有最高30天之信貸期以向供應商結付款項。

於評估生產客戶訂單之成衣產品的原材料供應商時，吾等會按以下基準從680間原材料供應商組合(於最後實際可行日期)中仔細篩選合適者：(i)若干標準及評估準則，包括彼等之經驗及背景，以及彼等供應原材料之質素及價格；及(ii)客戶對所用布料及附屬原材料之類型以及成衣產品所用設計及裁剪之要求。客戶會不時指定某供應商為彼等之成衣產品生產若干所需原材料，在此等情況下，有關客戶將會直接與其指定供應商磋商原材料價格。於吾等委聘或向客戶建議任何新原材料供應商前，彼等將須首先符合本集團之內部品質控制要求。

本集團產品設計及研發部門或商品採購部之員工會主動就任何客戶要求(包括其有關成衣產品之目標價格)、流行趨勢、消費者喜好以及第三方製造商生產成衣產品之效率，向客戶建議生產成衣產品而可能使用之布料及其他種類之原材料。倘客戶認為供應商擬定之某原材料價格過高，或倘未能提供某項原材料，則吾等可向客戶建議其他供應商(從吾等680間原材料供應商之豐富組合中篩選(於最後實際可行日期))，供其考慮及批准。

所採購之原材料(i)由供應商直接交付予相關第三方製造商(在此情況下，交付所產生之運輸成本由供應商承擔)或(ii)首先由供應商運至本集團於香港之儲存設施或於中國深圳之倉庫，經合併後再交付至第三方製造商，以降低運輸成本(在此情況下，供應商僅負責將原材料運至本集團於香港之儲存設施或(視乎情況而定)於中國深圳之倉庫所產生之運輸成本，而吾等將負責由此等儲存設施或(視乎情況而定)倉庫運送原材料至第三方製造商所產生之運輸成本)。

倘吾等或吾等(代表第三方製造商)向供應商採購原材料，本集團品質控制員工將會就原材料之質素在有關供應商處進行現場查驗，並出具查驗報告，詳述有關查驗之結果。該報告將提供予吾等之商品採購部。倘第三方製造商向供應商採購原材料，則將由第三方製

造商自行查驗原材料質素，並出具查驗報告，詳述有關查驗之結果，並將該報告提供予吾等之商品採購部。只有通過查驗之原材料方可交付予有關第三方製造商。

董事確認，於往績記錄期內，供應商向吾等供應原材料並無出現任何重大延誤或短缺，吾等與供應商亦無有關原材料供應之任何重大爭議，以致對本集團財務業績或業務營運造成任何重大不利影響。

生產管理

吾等並無大力參與成衣產品生產之實際流程，自二零一二年四月，吾等終止在來料加工廠內部生產成衣產品，並將勞動密集型生產功能外判予主要位於柬埔寨、孟加拉及中國之多名第三方製造商。因此，在成衣產品生產流程方面，吾等主要管理及監控成衣產品之整體生產流程。本集團為一站式解決方案供應商，為客戶提供各類服務，以滿足彼等於成衣供應鏈之需要。本集團透過以下部門提供生產管理服務：

- 布料部 — 負責採購布料及查驗及評估布料之品質；
- 行政部屬下之社會合規小組 — 負責監察第三方製造商，以確保彼等按照客戶規定之任何標準以及所有適用法律及法規運作；
- 商品採購部 — 負責協調吾等向客戶提供之成衣供應鏈管理服務，包括採購原材料及與客戶溝通；
- 生產及品質控制部 — 負責甄選及管理合適之第三方製造商、監督第三方製造商之表現，以及在生產流程之各個環節查驗所有成衣產品，並安排有瑕疵之成衣產品之維修或退貨；及
- 物流部 — 負責協調運輸原材料至第三方製造商，製備有關將成衣產品運至客戶指定倉庫或指定裝運點之相關文件，並將該等文件提交予客戶。

吾等在每個主要時裝季節之初(春／夏季或秋／冬季)及間或會向客戶展示吾等開發的產品設計及適用原材料。若客戶表示其希望向吾等下訂單，並且已完成設計希望吾等替其採購的成衣產品，該客戶便會向吾等提供產品的整套技術規格。吾等之商品採購部及其他相關部門的員工其後將與客戶的產品設計團隊會面，討論整套技術規格，而吾等將就成衣產品組合提供建議。若客戶本身並未有任何產品設計，吾等之產品設計及開發部會與客戶會面，討論其對希望向吾等採購的成衣產品的要求，吾等亦會向該客戶提供研發服務及建議之產品設計。

釐定產品設計後，吾等商品採購部的員工其後將與客戶商討，按客戶對產品設計及所需原材料的要求制訂出商品採購計劃。吾等將根據所釐定的產品設計，於吾等位於中國深圳及／或柬埔寨金邊的辦房製作產品樣板，並將之交付予客戶參考。此後，吾等將向客戶提供成衣產品的初步報價，以及成衣產品之估計付運時間表。吾等亦會完善產品樣板之版型、風格及功能，以使其符合客戶之要求及規格。若客戶滿意並批准產品樣板，並確認所需成衣產品的數量，吾等將與客戶敲定成衣產品的價格。客戶其後將就其所需的成衣產品向吾等下訂單，而吾等將據此委聘位於柬埔寨、孟加拉或中國之第三方製造商生產有關成衣產品。吾等或吾等(代表第三方製造商)或第三方製造商將向原材料供應商採購迎合客戶要求的原材料。吾等之生產及品質控制部員工會向第三方製造商提供技術支援，並會於生產過程的各個階段對成衣半成品進行中期檢驗，再於生產過程結束後、製成品付運至客戶指定的倉庫或貨運點之前，對成衣製成品進行最終檢驗。

吾等認為，吾等在成衣供應鏈的每個環節及整個流程中發揮不可或缺的作用，並高度參與其中。

從製作產品設計之初步階段至客戶發出訂單，一般平均間隔兩個月，而從客戶發出訂單至完成批量生產及付運，一般間隔四個月。

內部生產

於截至二零一二年十二月三十一日止兩個年度各年，本集團銷售之成衣產品部份由中國深圳之來料加工廠生產。董事認為，該等生產活動屬於吾等之內部生產能力。(有關來料加工廠之進一步詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構 — 企業發展 — 本集團於中國之附屬公司 — 來料加工廠」)。

自二零一二年四月起，吾等終止在來料加工廠內部生產成衣產品，而吾等亦將勞動密集型生產功能外判予主要位於中國、柬埔寨及孟加拉之多名第三方製造商。將成衣產品生產外判予第三方製造商後，吾等可減少生產及勞工成本。由於吾等不再營運或控制任何內部生產設施，因此吾等在由第三方製造商生產成衣產品方面擁有一定程度之靈活性。例如，當客戶訂單數量增加時，吾等可將訂單分配予本集團第三方製造商網絡中之更多第三方製造商，而本集團無需產生生產或生產相關之勞工成本；倘客戶訂單數量減少時，本集團溢利不會受到製造相關成本(包括製造相關之勞工成本)之影響。

於截至二零一二年十二月三十一日止兩個年度各年，由來料加工廠生產之成衣產品數量分別約為634,000件及177,000件，佔該兩個年度內所生產之成衣產品總數(包括由第三方製造商及來料加工廠生產之成衣產品)分別約5.3%及2.2%。

第三方製造商

於往績記錄期內，吾等不斷將成衣產品生產外判予主要位於柬埔寨、孟加拉及中國之第三方製造商，以集中資源提供成衣供應鏈管理服務。於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年，由第三方製造商生產之成衣產品數量佔同期吾等為客戶採購之成衣產品總數分別約為95.0%、97.8%及100.0%。

於往績記錄期內，吾等平均每年委聘32家第三方製造商。每家第三方製造商均已獲吾等及其生產成衣產品之相關客戶認可。第三方製造商從事成衣產品生產業務。吾等與吾等之五大第三方製造商之業務關係平均達八年。

吾等擁有分散的第三方製造商基礎，使吾等在決定聘用任何第三方製造商為客戶生產成衣產品時，得以從多個第三方製造商中選擇。這使吾等得以管理吾等應付予第三方製造商之分包費用，例如倘一個地區之第三方製造商費用上由於勞工成本上漲而上升，吾等可以向勞工成本較低之地區之其他第三方製造商分配較多訂單。吾等之董事認為，這使吾等得以向客戶提供符合成本效益之成衣供應鏈管理服務。

下表載列按生產所在地之地域劃分之本集團為客戶採購之成衣產品之明細，截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年：

| 第三方製造商生產所在地之地域 | 截至十二月三十一日止年度 | | | | | |
|---------------------|-------------------------|---|-------------------------|---|-------------------------|---|
| | 二零一一年 | | 二零一二年 | | 二零一三年 | |
| | 為客戶採購之 成衣產品數目 (千) | 佔為客戶 採購之成衣 產品總數 之百分比 (%) (附註2) | 為客戶採購之 成衣產品數目 (千) | 佔為客戶 採購之成衣 產品總數 之百分比 (%) (附註2) | 為客戶採購之 成衣產品數目 (千) | 佔為客戶 採購之成衣 產品總數 之百分比 (%) (附註2) |
| 孟加拉 | 2,131 | 18.0 | 1,084 | 13.7 | 1,402 | 15.7 |
| 柬埔寨 | 5,231 | 44.1 | 4,159 | 52.8 | 3,981 | 44.5 |
| 中國 | 4,506 | 38.0 | 2,641 | 33.5 | 3,548 | 39.7 |
| 香港 ^(附註1) | — | — | — | — | 8 | 0.1 |
| 總計 | 11,868 | 100.0 | 7,884 | 100.0 | 8,939 | 100.0 |

附註：

- (1) 該7,909項成衣產品於香港製造，並由吾等採購，以配合某客戶之一次性特別要求(該次採購成衣產品並非主要業務營運之一部分)。
- (2) 由於四捨五入關係，百分比一欄內之數據不一定能加總為100%。

從本集團現有第三方製造商網絡中評估及甄選第三方製造商為客戶生產成衣產品時，吾等會考慮各種因素，如第三方製造商於成衣業之經驗、聲譽、技術能力、財力、員工資源、效率、品質控制效益、職業操守以及遵守成衣產品適用標準之記錄等。吾等於分配客戶訂單予第三方製造商前，通常會先從數個第三方製造商取得報價比較，再根據其先前所

生產貨品之質素、技術能力及報價選出最合適之第三方製造商。吾等通常會與第三方製造商磋商各項委聘條款，包括總生產成本、付款條款及交付方式和時間。

吾等於中國、柬埔寨及孟加拉委聘第三方製造商之條款及條件通常會於吾等就生產成衣產品所發出之訂單中訂定。此外，吾等亦會與中國、柬埔寨及孟加拉之若干第三方製造商訂立協議。根據協議或發出之訂單(視乎情況而定)，一般而言，彼等會自行購買所需原材料，亦會由吾等或吾等(代表第三方製造商)購買所需原材料(有關進一步詳情，請參閱「一成衣供應鏈管理服務—採購原材料」)。第三方製造商可將有關生產程序之若干附屬工程分包予其他製造商，前提是須事先取得吾等之書面同意。

在無約束基準下，吾等會就本集團擬為客戶採購之成衣產品之生產跟第三方製造商預留其部分產能，並盡最大努力確保能充分利用該等比例之產能用於生產此等成衣產品。

由於成衣業之潮流風格及趨勢瞬息多變，吾等依照成衣供應鏈管理行業之慣例，並無與第三方製造商訂立任何長期協議。吾等與第三方製造商訂立之協議一般為期三年。根據吾等與第三方製造商所訂立之協議或(視乎情況而定)發出之訂單，吾等通常以電匯或信用證與彼等結付應付賬款。

吾等一般享有最高30天之信貸期以向第三方製造商結付款項。作為本集團進一步鞏固與第三方製造商業務關係之其中一項策略，吾等一般於驗收成衣製成品並將其運至客戶指定倉庫或指定裝運點後，吾等會向第三方製造商支付全額分包費；該付款一般是於吾等收到客戶付款前便會作出，並不取決於吾等是否收到客戶就有關成衣產品之付款。此付款安排讓第三方製造商可先從吾等獲得分包費，而毋須等待客戶向吾等支付成衣產品款項，這有助確保第三方製造商有更多現金用以營運。(有關該付款安排所涉及風險之詳情，請參閱「風險因素—有關本集團業務之風險—吾等通常在收取客戶付款前向供應商及第三方製造商支付全額成本，並安排向客戶付貨。倘日後未能收回客戶之大量付款，可能對吾等之財務狀況及經營業績產生不利影響。」)

吾等採納及實行書面指引及政策，規管吾等挑選新第三方製造商及監督現有第三方製造商持續表現之程序。具體而言，吾等制定該社會合規計劃，旨在引導及幫助第三方製造商之營運合乎有關工資及員工福利、健康安全標準、環境保護及品牌保護等事宜之所有適用法例及法規，以及符合SA 8000標準之規定。吾等要求全部第三方製造商遵守上述社會合規計劃。

於評估是否委聘新第三方製造商以生產客戶所需成衣產品時，吾等將會考慮若干因素：包括該第三方製造商之產能、技術能力及遵例記錄、該第三方製造商所在國家之適用勞工法例以及其所採用之品質標準。在若干情況下，客戶亦可能指定一名外部獨立質檢員對第三方製造商進行現場檢驗。

於分配任何客戶訂單予新第三方製造商前，本集團行政部屬下社會合規組亦將對第三方製造商之生產設施進行現場檢驗，檢查其生產及技術能力，視察生產設施之工作條件，從而確保生產設施符合有關客戶訂定之任何生產標準、任何適用之業界標準及自行制定之社會合規計劃之規定。吾等僅會分配客戶訂單予通過吾等及該客戶查驗(如有)之新第三方製造商。吾等亦會要求新委聘之第三方製造商生產前期樣板供吾等檢驗(該等樣板之訂單將視為試購訂單)。若吾等滿意該等前期樣板之質素，將會向該第三方製造商發出大宗訂單，為有關客戶批量生產成衣產品。

吾等在委聘生產成衣產品之第三方製造商之生產廠房均有派駐品質控制員工。本集團之品質控制員工與第三方製造商緊密合作，對生產流程之每個環節加以控制，並就生產細節及產品質素向第三方製造商提供建議，使成衣製成品保持一貫之高品質。在生產流程之各個環節，吾等會對成衣半成品進行檢驗，而對成衣製成品之最終檢驗將於生產流程完成之後、付運至客戶指定倉庫或指定裝運點之前進行。

吾等已採納並實行下列已於自設之社會合規計劃內列明之措施，以監督及確保第三方製造商持續遵守吾等之企業社會責任標準及SA 8000標準之規定：

- (i) 吾等排期於新第三方製造商通過首次審核或現有第三方製造商通過最近一次審核九個月或一年後進行年度審核；
- (ii) 若審核結果顯示第三方製造商在某特定事項中不合規，吾等會採取跟進行動，強制第三方製造商遵守相關標準及規定。舉例而言：
 - 若有第三方製造商被發現使用童工或在並無所須法定許可證或執照下營運，而此違返情況未有即時糾正，吾等會(i) (若屬新第三方製造商)考慮不再向該第三方製造商安排任何訂單或(ii) (若屬現有第三方製造商)考慮終止與該第三方製造商之全部商業交易；及
 - 若該第三方製造商並無確切實行措施以保障僱員健康及安全，吾等會提議若干補救措施，使第三方製造商可藉此改善其營運或設施；
- (iii) 吾等安排時間進行跟進審核，查核及確定補救措施已全部實行；及
- (iv) 若在跟進審核期間發現，並非全部補救措施均獲實行，吾等之行政部屬下社會合規組會繼續向第三方製造商提供意見，協助其遵守全部適用之補救措施。

若美國客戶之訂單獲安排予第三方製造商，而該第三方製造商持續違反有關標準及規定，根據吾等與美國客戶訂立之相關協議，或會使本集團產生若干彌償責任。

就本公司所知，第三方製造商於往績記錄期內及截至最後實際可行日期為止，並無重大違反社會企業責任標準及SA 8000標準之規定。

董事確認，於往績記錄期內，吾等與第三方製造商聯絡有關交付製成品之事宜時並無任何重大延誤或任何有關交付製成品之爭議，第三方製造商所生產之任何瑕疵成衣產品亦無產生任何重大不利影響。

往績記錄期內，吾等與多名第三方製造商訂立貸款協議。吾等給予該第三方製造商之貸款無抵押、不計息，且須於一年內償還，惟(a)一筆為數100,000美元(相當於約780,000港元)之款項須於二零一七年六月三十日償還；及(b)一筆為數60,000美元(相當於約470,000港元)之款項須由獨立於本集團之人士給予擔保。於二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日，貸款總額分別約為59,000港元、2,200,000港元及1,700,000港元，佔總資產約0.02%、0.87%及1.01%。全部尚未償還結欠已於二零一四年四月全數償還。往績記錄期後，吾等並無與第三方製造商訂立任何貸款協議，現時亦無意於上市後進行此事。吾等並無因該等協議享受折扣或優先預訂產能等直接利益。

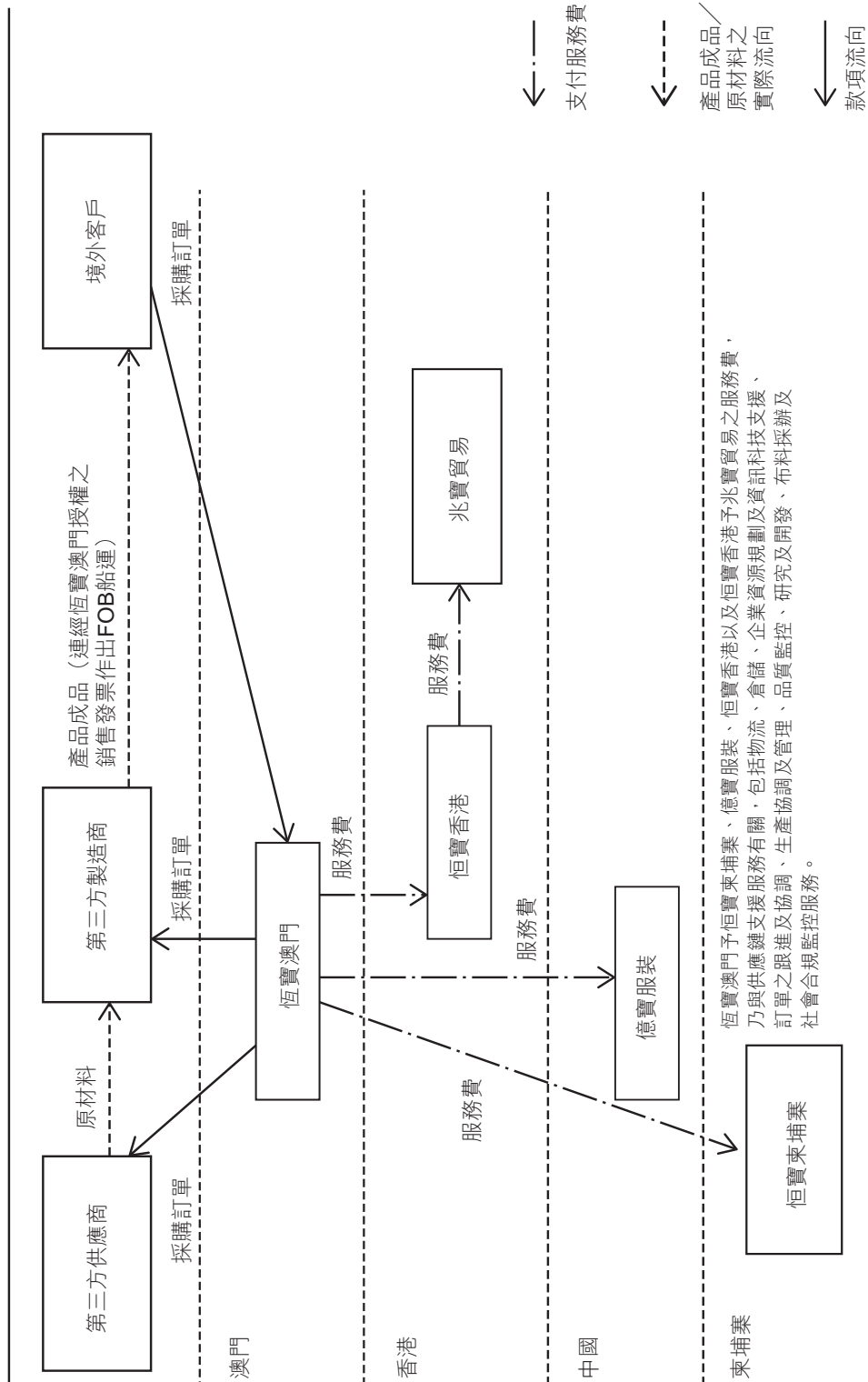
就吾等所知，吾等於二零零一年五月開始向第三方製造商提供貸款。自此以後，吾等與七名第三方製造商訂立九份貸款協議，其中三份為計息貸款。董事確認，該等貸款乃按第三方製造商之要求提供。

就吾等所知，吾等於往績記錄期內提供貸款之第三方製造商並非主要由吾等提供資助，原因如下：(i)董事從相關第三方製造商獲悉，有關貸款乃以上述方式使用，且董事相信，向該等第三方製造商提供貸款，令其可提升達至社會合規標準及工廠審核要求之可信度，進而令本集團之成衣供應鏈管理服務獲益；及(ii)於往績記錄期，吾等與三名第三方製造商訂立四份貸款協議，吾等根據上述每份貸款協議提供之貸款金額均介乎10,000美元至100,000美元之間。該等貸款之所有未償還餘額已於二零一四年四月悉數償還。董事認為，貸款金額與一間生產工廠之整體營運相比並不大。董事亦確認，就吾等所知，吾等於往績記錄期內提供貸款之第三方製造商並非向吾等提供專屬分包服務。

在根據向第三方製造商作出之貸款有欠付本集團款項之期間，或會有第三方製造商拖欠償還欠付本集團貸款中任何金額之風險。鑑於貸款總額並不重大之事實，與上述融資有關之風險微不足道。除此風險外，董事確認再無其他風險乃與本集團於上述期間向第三方製造商提供之貸款有關。董事認為，考慮到向第三方製造商提供之貸款金額(與本集團於往績記錄期內之財務狀況相比並不重大，有關風險微不足道，對本集團截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年之財務狀況並無重大不利影響。由於就吾等借予該等第三方製造商貸款之全部尚未償還餘款已獲全數償還，董事認為吾等於最後實際可行日期並無就此面臨任何信用風險。

原材料及成品之主要物流流向

下圖顯示原材料及成品之主要物流流向，以及於往績記錄期內在本集團之成品及業務安排。



定價策略

當產品設計獲最終確定，產品樣板獲客戶認可後，本集團會與客戶協定成衣產品價格。本集團其後會與客戶訂立個別大宗訂單，此後一般不得再調整價格。因此，倘若其後本集團向供應商所採購之原材料價格或第三方製造商生產之成衣製成品價格有任何變動，或第三方製造商收取之分包費用出現任何改變，則可能影響本集團之經營業績。

本集團根據成衣產品之估計成本(包括吾等產品設計及研發之估計成本以及第三方製造商將就成衣產品生產收取之估計分包費)及／或該成衣產品之建議商品價格去分別釐定每份訂單之成衣產品價格。吾等根據多個因素估算第三方製造商收取之分包費，該等因素包括訂單數量、交付時間、生產流程所涉及之步驟數目、該等步驟之複雜程度、擬採購原材料之估計成本(吾等估算時已考慮原材料價格之任何預期波動)，以及會向彼等收取之估計利潤。此外，於釐定成衣產品之最終價格前，吾等亦會考慮有關訂單之規模、產品種類(如成衣產品是襯衣或褲子)、吾等與有關客戶之關係以及按客戶要求交付成衣產品之時間等其他因素。

採購政策

以下載列根據吾等採購政策就採購原材料所採取步驟之一般程序：

- 1) 在吾等收到客戶之指示性訂單後，商品採購人員將會自公眾來源收集有關原材料價格最新趨勢及商品指數之資料，然後將有關資料交予商品採購經理由其審閱；
- 2) 商品採購經理隨後會評估該資料，並擬定相關原材料之估計單價，然後再與供應商磋商(客戶有時可能要求吾等向該客戶指定之某特定供應商採購原材料)；
- 3) 商品採購經理將根據與供應商磋商之結果研究銷售相關之成衣產品可否達致合理毛利；
- 4) 與供應商磋商之結果及相關原材料之估計單價將交予執行董事供其考慮及批准；及
- 5) 執行董事隨後會釐定相關原材料之理想最終單價及擬採購原材料之數量。

倘吾等預期原材料價格將會上升，吾等會大批購入原材料以避免其後的原材料購買成本上升。倘吾等預期原材料價格將會下跌，則吾等會分批購入原材料，以從原材料價格的下跌趨勢中得益。

客戶

吾等之客戶主要包括美國家傳戶曉、聲名卓著之專賣店(包括Cato Corporation(以美國為基地之女裝零售商)及位於美國專門向年輕消費者銷售各式產品(包括服裝)之零售商)、折扣店(包括Target Corporation(以美國為基地之大型折扣店營運商))及百貨店(包括以美國為基地,以收入計屬美國五大零售商,在紐約設有旗艦店之一些最大型百貨店營運商)。吾等已與五大客戶維持六至十四年的業務關係。

吾等於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年擁有分別為23、19及15名客戶。儘管客戶數目在往績記錄期內一直減少,這主要是由於本集團採取將資源集中於董事認為更具價值或預期將重複產生相對大額毛利之客戶之戰略性決策。本集團之經常往來客戶(即於以往任何一年曾向本集團發出訂單者)總數之比例於往績記錄期持續增長。於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年,經常往來客戶佔同期客戶總數分別約為69.6%、84.2%及86.7%。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年之十大客戶中有七名客戶於往績記錄期內仍分別為本集團十大客戶之一。此乃本集團採取集中維持重要經常往來客戶群策略之結果。董事相信這策略有利於本集團,由於從該經常往來客戶群獲得之大宗訂單將讓本集團從規模經濟中獲益,而這規模經濟是吾等僅從大量客戶獲取小額訂單所無法實現。此外,雖然客戶數量於往績記錄期有所減少,但吾等於往績記錄期之毛利率卻持續增長,這亦顯示本集團上述策略已取得成功。

吾等根據預期可獲得之客戶預計訂單數量及規模或過往之交易額決定是否與該客戶建立業務關係。本集團部分客戶一般於每年末季提供來年之購貨量預測(包括每個時裝季(如春/夏季及秋/冬季)所需之成衣產品數量估計)。該等購貨量預測不具法律約束力及僅就本集團客戶每時裝季所需之成衣產品數量提供指標。

吾等一般不與客戶訂立長期協議。吾等與客戶之交易是透過客戶向吾等發出採購訂單來完成。

吾等已與其中一名客戶(其為位於美國的百貨公司營運商)訂立一項長期賣方協議。該協議規定管限本集團與該客戶之間交易之一般條款及條件,按照美國法律顧問之意見,該等條款及條件在美國聯邦法律及德克薩斯州法律下為有效及可強制執行。條款內並無向該客戶訂明最低承擔購買額,亦未有訂明任何價格調整條文。該客戶向吾等下之有關購貨訂單訂定定價及信貸條款。該協議之顯著條款如下:

- **協議期及續訂:** 協議維持有效,直至任何一方終止協議為止。
- **終止:** 任何一方藉給予不少於30日的事先書面通知終止協議(該通知必須指明終止的生效日期)。
- **發票:** 每次裝運成衣產品予該客戶,均須附隨由吾等發出之客戶滿意格式之發票。

- **保險：**有關吾等為該客戶採購之成衣產品，吾等須取得並維持該等成衣產品交付予該客戶後5年期間之有關該等成衣產品之身體傷害及每項財產損毀事故責任之產品責任保險，每保險年度總計不少於2,000,000美元。
- **退貨：**瑕疵成衣產品可退回給吾等以(a)退款(按有關購買價)，(b)維修或(c)換貨，費用均由吾等負責。此外，瑕疵成衣產品亦可由該客戶維修並由吾等支付相關費用。

吾等一般授予客戶最高75天之信貸期，而客戶一般須以電匯或信用證結付與吾等之賬款結餘。吾等於釐定授予新客戶之信貸期時，通常會考慮新客戶之營運規模以及根據公開資料及業內情報所得之該客戶整體情況。於往績記錄期，本集團就為客戶採購之成衣產品向彼等收取之價格並無任何重大變動。

吾等使用部分客戶所設計之電子數據交換系統收取其採購訂單、呈交貨運文件及包裝資料。

截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年，本集團向五大客戶之銷售額佔總收入分別約88.7%、84.9%及84.8%。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年，本集團向最大客戶之銷售額佔總收入分別約28.8%、33.8%及29.3%。

為了降低吾等對五大客戶之依賴，吾等擬透過聯絡吾等希望向其取得新訂單之潛在新客戶之代表，從而取得新客戶之訂單。吾等亦擬指示吾等駐紐約之美國顧問協助吾等收集潛在美國新客戶之市場資訊(基於有關資訊吾等將決定是否接觸有關潛在美國新客戶)，以及發展與潛在美國新客戶之關係，以期拓展吾等之美國客戶群。此外，吾等擬出席更多時裝活動，吾等之董事相信，這將使吾等得以向潛在新客戶推廣本集團及其成衣供應鏈管理服務，同時與彼等發展新業務關係。

吾等亦打算透過增設裁製針織服裝產品，以及開發更多融入吸引終端消費者之新奇概念或意念之新產品設計，以拓展及多樣發展吾等提供的產品系列，希望裁製針織服裝及新產品設計幫助吾等吸引新客戶。此外，吾等亦打算透過委聘有能力生產吾等擬提供之新成衣產品之第三方製造商，從而將吾等之第三方製造商選擇多元化。

截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年，概無董事或彼等之聯繫人士或任何股東(就董事所知擁有本公司5.0%以上已發行股本者)於本集團任何五大客戶擁有任何權益。董事確認，於往績記錄期之本集團五大客戶均為獨立第三方。

業 務

下表載列截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年按吾等為客戶採購之成衣產品最終付運目的地之地理位置分析之本集團收入明細：

| 成衣產品最終付運目的地 | 截至十二月三十一日止年度 | | | | | |
|--------------------|----------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| | 二零一一年 | | 二零一二年 | | 二零一三年 | |
| | 千港元 | % | 千港元 | % | 千港元 | % |
| 美國 | 606,583 | 91.0 | 418,900 | 90.4 | 491,639 | 88.6 |
| 加拿大 | 20,780 | 3.1 | 15,082 | 3.3 | 19,896 | 3.6 |
| 荷蘭 | 18,178 | 2.7 | 9,066 | 2.0 | 11,485 | 2.1 |
| 香港 | 9,368 | 1.4 | 5,646 | 1.2 | 3,623 | 0.7 |
| 英國 | 2,164 | 0.3 | 8,180 | 1.8 | 13,858 | 2.5 |
| 其他 ^(附註) | 9,666 | 1.5 | 6,694 | 1.3 | 14,088 | 2.5 |
| 總計 | 666,739 | 100.0 | 463,568 | 100.0 | 554,589 | 100.0 |

附註：於往績記錄期，吾等為客戶採購之成衣產品之最終付運目的地包括(但不限於)澳洲、巴西、中國、柬埔寨、印尼、日本、韓國、墨西哥、台灣、新加坡、泰國、西班牙、法國、德國、土耳其及阿拉伯聯合酋長國。

於往績記錄期內，超過88%收入來自運往美國之成衣產品。適用於業務之美國法律及法規詳情見「法規一 美國監管要求」。吾等之美國法律顧問認為：

- 根據美國貿易法，美國海關與邊境保護局一般會先尋求以登記進口商(登記進口商通常為吾等之美國客戶)作為主要負責遵守美國貿易法之一方。於最後實際可行日期，吾等通常未獲考慮為登記進口商。然而，根據美國貿易法，成衣供應鏈內並非登記進口商之人士(如本集團或第三方製造商)或須負責，視乎既有事實及情況而定；
- 根據美國產品安全及責任法例，美國執法當局要求美國零售商或進口商為遵守有關法律之主要責任方。然而，適用法律要求有關美國零售商或進口商驗證供應鏈內其他人士(如海外供應商或製造商或本地分銷商)亦須遵守適用之美國產品安全及責任法例。因為美國買家不能在不遵例之情況下銷售貨品，所以通常訂約要求海外人士遵守有關法律；及
- 適用之美國知識產權法例方面，若本集團為相關知識產權之創立方，本集團應負責遵守有關法律。

根據吾等與部分美國客戶之間的協議，吾等已立約同意確保已遵守美國貿易法、產品安全及責任法例及知識產權法例。此外，根據吾等與部分美國客戶之間的協議，吾等同意就有關吾等為美國客戶採購之成衣產品之違反貿易法例、產品缺陷或侵犯知識產權等問題向有關美國客戶提供彌償保證。就此而言，吾等已採納及實行下列措施，以監察及確保持續遵守美國貿易法例、產品安全及責任法例，以及知識產權法例：

- 吾等已按照美國客戶(作為註冊進口商)之指示，指派員工檢查吾等所建立並交予美國客戶之文件(如發票及裝箱單)是否準確完整，以協助客戶遵守美國貿易法例，且吾等亦保留相應之適當記錄；

- 吾等於社會合規計劃內列明，吾等之員工不得向被發現使用童工之第三方製造商發出訂單，吾等亦會就勞工及安全方面問題，突擊檢查第三方製造商；
- 若擔心吾等可能會產招致美國貿易法例下之法律責任，吾等將尋求法律意見，並指示法律顧問在需要時為員工舉辦培訓；
- 吾等實施內部質量監控體系，確保吾等為客戶採購的產品符合併遵守彼等所要求的規格，包括按客戶規格製作樣板供客戶審查、接受訂單前獲客戶審批產品樣板、為第三方製造商訂立在製造產品時需要遵守之書面規定，吾等亦將要求員工就吾等為客戶採購之產品參與相關培訓，以符合併遵守彼等不時之規格；
- 吾等已與設計員工訂立不披露協議，協議載有處理商業秘密之方式，吾等與第三方製造商訂立之協議亦包含性質相同之條文；及
- 吾等並無在美國就為客戶採購之產品使用吾等之商標，吾等在使用或處理附有客戶商標之產品前，將徵求客戶批准。

退貨政策

本集團就為客戶採購之成衣產品提供若干質素保證。本集團就提供予客戶之瑕疵貨品之退貨政策通常以吾等與客戶所訂立之協議為依據。退貨成本一般須由吾等負責。視乎有關協議之條款，退回產品後吾等或會退款予客戶或就瑕疵產品提供維修或換貨。

於往績記錄期，吾等並無退貨事故及有約47宗成衣產品責任索償事故，有關該等事故之費用合共約為2,300,000港元。產生上述產品責任索償之情況包括一系列產品及包裝缺陷，如發現霉點、圖型不正確、質素缺陷及外包裝不正確。除一名客戶(彼於往績記錄期內並非五大客戶)外，於往績記錄期內作出產品責任索償之全部客戶在作出申索後仍繼續向本集團發出訂單。董事相信，該一名客戶並無繼續向本集團發出訂單，此乃由於該第三方製造商之所在地區並不符合其商業計劃。

當吾等之客戶接獲終端消費者有關瑕疵產品之投訴時，客戶會(i)將該終端消費者轉介至吾等，由吾等直接與其協商，並在必要時作出和解；或(ii)直接與該終端消費者協商，並在必要時作出和解，然後從應付予吾等之款項中扣除和解金額。當吾等接獲有關瑕疵產品之投訴時，吾等通常會先進行調查，以確定瑕疵原因，如為第三方製造商之過錯，吾等或會向彼等尋求賠償。如並非彼等過錯，吾等一般會負責有關瑕疵產品投訴所產生之費用。根據吾等與部分美國客戶之間的協議，本集團同意就產品責任申索所產生之損失或負債向該等美國客戶作出彌償保證，故此，大致上已承擔吾等為美國客戶採購之成衣產品之產品責任風險。

供應商

吾等之供應商包括(i)為本集團客戶生產成衣產品之第三方製造商及(ii)原材料(如布料、鈕扣、線及拉鍊)供應商。吾等與五大供應商之合作已超過三年。於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年，吾等分別委聘37、32及27名第三方製造商及約185、175及145名原材料供應商。有關吾等委聘原材料供應商及第三方製造商所依據之主要條款及條件(包括付款條款)之詳情，請分別參閱「一成衣供應鏈管理服務 — 採購原材料」及「一成衣供應鏈管理服務 — 第三方製造商」。

於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年，本集團五大供應商(包括第三方製造商)佔本集團銷售成本總額分別約59.9%、58.8%及65.0%。於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年，本集團最大供應商(為第三方製造商)佔本集團銷售成本總額分別約22.1%、13.8%及15.9%。

截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年，概無董事或彼等之聯繫人士或任何股東(就董事所知擁有本公司5.0%以上已發行股本者)於本集團任何五大供應商擁有任何權益。董事確認，於往績記錄期之本集團五大供應商均為獨立第三方。

品質控制

生產及品質控制部

截至最後實際可行日期，吾等之生產及品質控制部由27名駐香港、柬埔寨、孟加拉及中國深圳之員工組成。該部門由品質控制經理吳浩清先生領導，其在成衣業(包括品質控制領域)擁有超過25年經驗，負責監督本集團營運中的品質控制。吳先生負責制訂吾等擬為客戶採購之成衣產品應達到之品質控制標準，以及為第三方製造商員工提供培訓。吾等設有當地生產及品質控制部，由負責原材料品質控制之員工，以及負責產品樣板、成衣半成品及成衣製成品品質控制之員工組成。下表列示截至最後實際可行日期各相關辦事處負責品質控制之員工人數：

| 辦事處 | 相關辦事處之 品質控制主管 | 專業資質及經驗 | 生產及品質控制部 員工人數 |
|-------|------------------|--|------------------|
| 香港及澳門 | 吳浩清 | 彼於成衣品質控制領域擁有超過25年經驗。 | 6名 |
| 孟加拉 | Abdul Rabban | 彼於品質控制領域擁有超過10年經驗。 | 4名 |
| 中國深圳 | 黃彩銀 | 彼於品質控制領域擁有超過10年經驗。彼自二零一一年六月起成為工廠認證最終檢驗審核員(Factory Certified Auditor for Final Inspection)。 | 5名 |
| 柬埔寨 | 許偉傑 | 彼於品質控制領域擁有超過兩年經驗，並於本集團工作超過八年。 | 12名 |

從產前階段一直到第三方製造商完成製成品，吾等對本集團擬為客戶採購之成衣產品維持一套全面之品質控制計劃。吾等之宗旨不僅是維持，亦在於提升吾等之品質控制程序，以實現(i)削減成本及(ii)減低本集團擬為客戶採購之成衣產品瑕疵率及損耗水平之目標。

布料品質控制

吾等沿用一布料部手冊，其中載述吾等之品質控制過程，不同團隊之角色及責任，不同測試之參數，以及不同布料之要求，以供吾等之品質控制及商品採購部員工依循。

吾等之商品採購團隊或布料團隊將向布料供應商發出布料要求。布料供應商將先生產一小批布料樣板及樣布，以初步釐定是否能夠符合特定顏色及其他具體要求。此後，布料供應商將就提供之樣布，向吾等提供一份內部測試報告，詳細說明布料特徵、原產地詳情、紗線詳情、拉力及撕裂強度以及其他物理特性等，吾等則為客戶製作樣板。然後，待訂單獲客戶確認後，吾等會向布料供應商發出訂單。一般將派遣吾等布料品質控制員工進行實地訪問。在訪問期間，吾等之品質控制員工將透過觸摸、外觀檢驗、重量、布料結構或圖案、布料設計、紗線粗細、性能整理及最終使用情況等檢查布匹。吾等採用四分制檢查布匹以及評級布匹之瑕疵。吾等之布料部手冊清晰列出接受付運所須之分數、不同瑕疵之罰分、樣本數量以及計分方程式。吾等要求布料團隊人員僅在受檢布匹達到四分制下的可接受分數方可接受布匹。

倘布匹獲接受可供付運，吾等將指示布料供應商安排將布料交付予第三方製造商。吾等要求布料供應商在付運前將裝箱單發送予吾等。收訖布料後，第三方製造商將對布料進行彼等之檢測，並將測試結果發送予吾等之品質控制員工。倘吾等在此階段滿意布料符合吾等之品質標準，則將指示第三方製造商開始製造成衣產品。

輔料品質控制

商品採購部對成衣產品使用之其他主要元件：線、襯布及鈕扣進行下一個品質控制環節。吾等僅接受紗線支數及強度合適之線供成衣產品使用。吾等基於強度、色變、耐用性及洗滌牛仔布對線之影響進行測試。此外，吾等會檢查確保成衣產品中不存在線圈或者斷線。對於襯布，吾等會進行包括粘合測試在內之內部測試，確保即使是批量訂單，襯布之粘合強度仍然夠強。對於鈕扣，吾等會進行拉規測試，確保鈕扣已牢固地縫合於成衣產品上。對於上述三類輔料，吾等歡迎供應商提供其測試報告，但吾等無論如何會進行內部測試。

服裝生產品質控制

成衣產品生產品質控制首先從評估潛在第三方製造商之生產設施開始。如有關第三方製造商之生產設施存在任何不足，則須在吾等下訂單前糾正或改良至吾等滿意之水平。吾等之後會製作產品樣板並開展對縫紉操作之「最佳時間研究」，以找出有效達致相關訂單理想產量之可行途徑，並釐定生產方法。吾等舉行產前會議，確保所有相關方均明白須以品質控制為重心。於測試產品樣板時，吾等會在生產過程中之各個階段採用不同之檢驗方法對產品樣板進行檢驗。之後，吾等會對洗滌項目進行測試，並於必要時調整洗滌程序。隨後，吾等會檢驗熨燙對產品樣板之影響以及檢驗樣板包裝。第三方製造商開始製造成衣產品後，吾等之商品採購品質控制員工將安排由客戶指定之獨立化驗所測試第一批製成品。吾等之商品採購品質控制員工將亦透過觸摸及外觀檢驗檢查成衣產品。倘成衣產品在此階段未能通過品質控制測試，吾等正常情況下將與客戶溝通讓其考慮不合格的原因：倘不合格的屬品質問題，如染色牢固度低，則客戶一般將要求改進，如增加染色牢固度特性，然

後再進行相同品質控制測試。倘吾等在此階段滿意布料符合吾等之品質標準，吾等將指示第三方製造商繼續製造客戶訂單之剩餘部分，而吾等之生產團隊將編製及發送裝箱單予客戶。製成品樣本將進行兩項最終測試。成衣製成品之品質控制檢驗由吾等內部之品質控制員工或由客戶委聘之獨立外部檢驗員進行。吾等對成衣製成品之品質控制乃基於AQL標準進行，並根據服裝行業採用之標準化AQL表進行產品檢驗。AQL標準是指在一項檢驗之隨機取樣中能被認為可以接受之瑕疵數目上限。根據AQL標準進行成衣產品檢驗時，成衣產品樣板乃視產品總數採集。使用該樣板規模，吾等確定存在瑕疵之產品數目並與列有可接受瑕疵水平之AQL表作對比。該品質控制系統允許在第三方製造商生產之一定數目成衣產品中，存在數目相對較少之細小瑕疵，並基於吾等相信第三方製造商不大可能生產出零瑕疵成衣產品。

推廣及促銷

儘管吾等並無指定之推廣部，但鼓勵全體董事及所有部門主管推廣及促銷吾等擬為客戶採購之成衣產品。吾等整體上並未投資於廣告服務，亦未對商品採購部提供招攬新客戶之獎勵。相反，吾等將資源投向鞏固與現有客戶之關係，並推出為潛在客戶製作產品樣板等獎勵。吾等相信，該方法已令吾等受益匪淺，多年來，吾等一直能擴大客戶網，而且憑藉良好之口碑與可靠之服務與其中一些客戶建立長期關係。

資訊系統

吾等已開發自有之ERP系統，藉以有效監測及控制吾等之服裝供應鏈管理服務之各個環節，從與客戶研討產品設計構思之初步階段到向客戶提供有關最新時裝趨勢及風格之意見及建議、製作產品樣板供客戶參考、客戶批准產品樣板、客戶下單、釐定所需原材料之價格及數量以及向客戶各自之指定倉庫或指定貨運點交付成衣產品。透過有效監測及控制服裝供應鏈管理服務，吾等能有效滿足客戶需求。

吾等之ERP系統於整個服裝供應鏈管理流程中貫徹使用。每個流程階段均於吾等之ERP系統記錄，以便管理團隊及員工隨時了解有關吾等業務營運之信息。從整個服裝供應鏈管理流程到交付成衣製成品期間，吾等之ERP系統設有多個檢查點，規定訂單必須獲得高級員工授權方可流向下一階段。該等檢查點令吾等得以控制服裝供應鏈管理流程及財務數據。

檢查點設於服裝供應鏈管理流程之關鍵階段，任何該等階段出錯均會對吾等之利潤率造成不利影響。該等階段包括批准產品樣板、批准實驗測試結果、向第三方製造商交付布料及輔料時進行檢查、生產啟動日期及貨運日期。各階段完成後必須於ERP系統記錄，之後方可向相關客戶出具發票。吾等相信，此舉有助吾等確保完成各階段及對此予以記錄。

物流

於往績記錄期內，生產本集團為客戶採購之成衣產品所用之原材料(包括布料、鈕扣、線及拉鍊)主要採購自位於中國及香港之供應商。吾等或吾等(代表第三方製造商)或第三方製造商會向供應商採購合適原材料以滿足客戶需求。採購之原材料(i)由供應商直接交付予相關第三方製造商(在該情況下，交付所產生之運輸成本由供應商承擔)或(ii)首先由供應商運至吾等位於香港之儲存設施或位於中國深圳之倉庫，整合後再交付予第三方製造商以減低運輸成本(在該情況下，供應商僅負責向吾等位於香港之儲存設施或(視乎情況而定)位於中國深圳之倉庫交付原材料所產生之運輸成本，而吾等將負責自此等儲存設施或(視乎情況而定)倉庫向第三方製造商交付原材料所產生之運輸成本)。成衣製成品按照客戶規格包裝並由第三方製造商運往客戶指定之倉庫或指定貨運點。成衣製成品之交付成本計入成衣製成品採購價內由客戶支付。

存貨控制

吾等之業務模型無須吾等維持較高之存貨水平。於往績記錄期內，吾等之存貨包括生產成衣產品所使用之原材料(包括布料及輔料(如鈕扣及線))、在製品及製成品。(有關該等原材料、在製品及製成品之進一步詳情，請參閱「財務資料 — 主要會計政策及估計 — 存貨」。)

於往績記錄期內，吾等於香港租用了一個儲存設施。截至二零一二年十二月三十一日止兩個年度及直至二零一三年一月三十一日，吾等於中國深圳佔用一間倉庫。

於往績記錄期內，吾等位於香港之儲存設施用於儲存輔料(如鈕扣及線)等原材料。該等原材料由吾等自供應物色及採購，並首先由供應商運至香港之儲存設施，整合後再交付予第三方製造商。

截至二零一二年十二月三十一日止兩個年度及直至二零一三年一月三十一日，吾等位於中國深圳之倉庫用於儲存吾等自供應物色及採購之輔料(如鈕扣及線)及布料等原材料。該等原材料是交付予位於中國之來料加工廠或第三方製造商。

吾等僅於獲客戶確認彼等有意向吾等下訂單後，方會採購絕大部分原材料，藉此得以管理存貨水平。此舉有助吾等更全面地了解個別訂單所需之原材料數量，因此原材料短缺或過量之風險較低。吾等透過自身之ERP系統盡量減少耗損，藉此管理及控制存貨水平及賬齡。

截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年，吾等之平均存貨周轉天數分別為36天、53天及73天。

競爭

根據委託業界專家編製並於「行業概覽」進一步披露之報告，二零一三年中國估計有516家服裝供應鏈管理商。該數目較二零零八年之估計280家有所增加。吾等認為，吾等主要面

業 務

臨來自其他可能具有不同競爭優勢之地區服裝供應鏈管理商之競爭。吾等之董事認為，吾等之競爭優勢在於吾等之聲譽、品質保證、深得客戶信任、廣泛之第三方製造商網絡，以及吾等有效管理服裝供應鏈之卓著往績。

董事認為，本集團亦與徵募及使用網上平台(如商業對商業之商務平台)之成衣供應鏈服務供應商及已進行垂直整合以包括設計、物流及其他服務之製造商競爭。董事相信，吾等及其服務組合對尋求藉著與有信用並有能力提供靈活、優良及綜合服務之成衣供應鏈管理商協調及建立長期及可持續關係，以整合客戶群及簡化採購功能之客戶而言較具吸引力。

吾等之董事認為，服裝供應鏈管理服務是具有增長潛力之領域，且隨著越來越多國際服裝零售商及品牌擁有人或代理竭力從亞洲較低之製造成本中受惠，日後市場將吸引眾多新競爭者進入。吾等之董事相信，憑藉吾等於服裝行業之經驗及專業知識、吾等與多個國家之第三方製造商建立之深厚關係以及吾等與廣大客戶建立之信任，吾等在與現有及新競爭者之競爭中處於有利地位。

僱員

截至最後實際可行日期，吾等於全球僱用254名全職僱員。下表列示吾等截至最後實際可行日期按辦事處及部門劃分之僱員明細：

香港辦事處

| <u>部門</u> | <u>僱員人數</u> |
|-----------|-------------|
| 一般管理 | 5名 |
| 財務 | 7名 |
| 人力資源及行政 | 6名 |
| 資訊科技 | 2名 |
| 商品採購 | 10名 |
| 產品設計及開發 | 5名 |
| 生產及品質控制 | 4名 |
| 辦房 | 1名 |
| 船務 | 4名 |
| 總計 | 44名 |

澳門辦事處

| <u>部門</u> | <u>僱員人數</u> |
|-----------|-------------|
| 財務及行政 | 2名 |
| 一般管理 | 2名 |
| 生產及品質控制 | 2名 |
| 總計 | 6名 |

業 務

深圳辦事處

| 部門 | 僱員人數 |
|---------|------|
| 布料 | 9名 |
| 財務 | 5名 |
| 人力資源及行政 | 11名 |
| 資訊科技 | 4名 |
| 商品採購 | 46名 |
| 產品設計及開發 | 6名 |
| 生產及品質控制 | 5名 |
| 辦房 | 66名 |
| 船務 | 6名 |
| 倉庫 | 1名 |
| 總計 | 159名 |

柬埔寨辦事處

| 部門 | 僱員人數 |
|---------|------|
| 財務及行政 | 5名 |
| 人力資源 | 1名 |
| 資訊科技 | 1名 |
| 商品採購 | 9名 |
| 生產及品質控制 | 12名 |
| 辦房 | 7名 |
| 船務 | 1名 |
| 倉庫 | 2名 |
| 總計 | 38名 |

孟加拉辦事處

| 部門 | 僱員人數 |
|---------|------|
| 財務及行政 | 1名 |
| 商品採購 | 2名 |
| 生產及品質控制 | 4名 |
| 總計 | 7名 |

吾等之僱員薪酬方案包括薪金及年假。吾等一般為吾等之僱員提供意外保險及必要之旅遊保險。吾等一般為僱員參與法定退休供款計劃、醫療、生育、失業及／或工傷保險計劃。

為協助達成吾等之業務目標，吾等招募能從客戶角度出發、富有創新精神及高效之高技能創新專才。吾等不時向員工提供職業安全教育及培訓，以提高彼等之安全意識，亦向生產及品質控制部之員工提供成衣產品品質培訓。為鼓勵僱員增強技能，吾等為若干合資格僱員提供在職培訓津貼。


董事確認，於往績記錄期內吾等並無任何重大僱員糾紛，吾等就在營運招聘適用員工方面並無遭遇困難，亦無遭遇任何罷工、勞資糾紛或工業行動，並可能對吾等之業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

勞工安全

根據中國國家及地方健康安全法律法規，吾等須向僱員提供安全之工作環境，包括提供足夠之防護衣物及工具、提供職業安全教育及培訓以及設有專門之安全管理人員。吾等亦定期對中國深圳辦房之設備進行檢測與維護檢查，以確保其設計、安裝及使用符合適用之國家及行業標準。

於往績記錄期內及截至最後實際可行日期，概無僱員於僱用過程中牽涉任何重大事故，且吾等已於所有重大方面遵守適用之國家及地方健康安全法律法規。中國相關部門並無就未遵守中國任何健康安全法律或法規之意外事件向吾等施加任何處罰或罰款。

知識產權

於最後實際可行日期，吾等於香港擁有一項註冊商標(即)，該商標於二零零四年十一月四日在香港商標註冊處註冊於類別25及35下，到期日為二零一四年十一月三日。吾等擬於二零一四年六月申請重續有關商標之註冊。此外，截至最後實際可行日期，吾等已註冊下列域名：www.hanbo.com、www.hanbo-mco.com及www.hanbo.com.hk。

有關吾等之知識產權之進一步詳情，請參閱本招股章程附錄四中「B.有關吾等業務之進一步資料 — 2.本集團之知識產權」。

於最後實際可行日期，吾等並不知悉(i)吾等對任何第三方擁有之任何知識產權或(ii)任何第三方對本集團擁有之任何知識產權有任何重大侵權行為。董事確認，截至最後實際可行日期，吾等並不知悉本集團任何成員公司因侵犯第三方擁有之任何知識產權而有任何未決申索或遭威脅提出申索。

物業

自置物業

截至最後實際可行日期，吾等擁有位於香港九龍新蒲崗雙喜街2號同德工業大廈9樓A鋪之一項物業，用作辦公用途。

租賃物業

於最後實際可行日期，吾等於香港、中國、澳門、柬埔寨及孟加拉合共租賃10項物業，吾等將此等物業用作辦公或僱員宿舍用途。吾等辦公室之租期一般為一年至四年不等。宿舍之租期一般為一年。

董事確認，吾等當前之所有租賃均參考現行市價及／或其他因素按公平基準磋商。除於「一不合規事件」中披露者外，截至最後實際可行日期，吾等已在所有重大方面遵守有關吾等之租賃物業之一切適用法律。

環保事宜

吾等須遵守中國國家及地方環保法律法規。該等法律法規規管廣泛之環保事宜，包括空氣污染、噪聲排放以及水及廢物排放。於截至二零一二年十二月三十一日止兩個年度各年，吾等為客戶採購之部分成衣產品乃於中國深圳來料加工廠內部生產，但吾等已自二零一二年四月起終止在來料加工廠內部生產成衣產品。吾等現時將生產環節外包予多個第三方製造商，中國深圳之辦房僅用於製作產品樣板供客戶參考。董事確認，過往之內部生產及現時製作產品樣板並無造成任何工業廢水或廢氣或固體廢物排放。因此，吾等並無面臨任何環保風險，並已遵守所有適用之中國環保法律法規。

於往績記錄期內及截至最後實際可行日期，吾等並無因違反於吾等營運中之附屬公司所在國家適用之環保法律法規而遭受罰款。董事確認，彼等並未知悉吾等委聘之第三方製造商有任何違反環保法律或法規之情況。截至二零一三年十二月三十一日止年度，吾等就遵守適用環保法律法規之費用約人民幣30,000元，包括取得環保批准之費用。

保險

吾等為旗下香港營運投購保險，涵蓋辦公室保險、財產保險、團體意外險、團體旅遊險及火險。

吾等為旗下柬埔寨營運投購涵蓋團體健康之保險。

吾等為運輸原材料至第三方製造商之每一項貨運投購海上貨物運輸險。

吾等為因使用吾等為客戶採購之成衣產品招致人身傷害而可能產生之申索投購產品責任險，最低金額介乎500,000美元至2,000,000美元。

吾等認為，吾等投購之保險類別對吾等之營運而言屬充足並符合行業慣例。截至最後實際可行日期，吾等並無提出或遭提出任何重大保險申索。

獎項

吾等曾就成衣供應鏈管理服務獲頒下列獎項：

| 獎項／證書 | 年份 | 頒發機構 |
|---|-----------------|---|
| • 卓越業績獎 (Outstanding Performance Award) | 二零零零年／ 二零零三年 | 一家大型知名美國百貨店，銷售各類產品，包括成衣產品、鞋類、配飾、床上用品、傢俱、美容產品及家居用品 |
| • 卓越銷售及毛利表現獎 (Outstanding Sales and Gross Profit Performance Award) | 二零零六年 | 一家大型知名美國百貨店，銷售各類產品，包括成衣產品、化妝品、電子產品、鞋類、傢俱及家居用品 |
| • 道德採辦承擔獎 (Award of Commitment of Ethical Sourcing) | 二零零六年 | 一家美國零售專賣店，銷售私人品牌、精緻、隨意到正式成衣產品、內衣、配飾及其他非衣服禮品產品 |
| • 卓越銷售、利潤及品質表現獎 (Outstanding Sales, Margin & Quality Performance Award) | 二零零七年 | 一家大型知名美國百貨店，銷售各類產品，包括成衣產品、化妝品、電子產品、鞋類、傢俱及家居用品 |
| • 優秀合作夥伴獎 (Partner Award of Excellence) | 二零零七年 | Target Corporation |
| • 優秀供應商獎 (Supplier Award of Excellence) | 二零零八年／ 二零零九年 | Target Corporation |
| • 卓越銷售表現獎 (Outstanding Sales Performance Award) | 二零零八年 | 一家大型知名美國百貨店，銷售各類產品，包括成衣產品、化妝品、電子產品、鞋類、傢俱及家居用品 |

執照及許可證

按照吾等有關中國、澳門、柬埔寨、孟加拉及香港法律之法律顧問之意見，吾等已分別就吾等於中國、澳門、柬埔寨、孟加拉及香港之營運向相關政府機構取得全部重大必須之執照、許可證或批文。

法律程序

於往績記錄期，吾等涉及一宗正在進行的訴訟中，其詳情載列如下：

| 申索之性質 | 申索之詳情 | 狀況 | 申索總額 |
|--------------------------|--|--|-------------------------|
| 一家布料供應商提出一項違約申索，恒寶香港為被告人 | 原告人提出要求支付11張未付發票的申索，其中10張發票於二零零六年以及1張於二零零九年發出。 | 吾等於二零一二年七月十四日送交存檔一份抗辯書，而原告人於二零一二年八月十四日送交存檔一份答覆書。審前覆核已於二零一四年四月三日進行，案件的審訊則編定於二零一四年七月九至十四日進行聆訊。 | 申索金額約為303,000美元連同利息及訟費。 |

該申索乃因為恒寶香港未能結付上述發票(有關發票下之貨幣被指交付予恒寶香港)，被指違反合約而產生。

吾等認為，上述發票下之貨品由吾等收取。恒寶香港於有關法律程序之抗辯書申明，大部分發票以恒寶香港過往就所供應貨品(其後發覺有缺陷)向布料供應商作出之付款抵銷，其餘發票方面，恒寶香港並無責任支付發票或布料供應商須承擔有關發票下有缺陷貨品之成本。

依據彌償保證契據，各控股股東已同意就本集團任何成員公司於上市日期前任何作為、不履約、遺漏或其他情況而發出及／或產生及／或引起針對本集團任何成員公司的任何訴訟、仲裁及／或法律程序而使本集團招致或蒙受之任何費用、支出、申索、負債、罰款、損失或損害，包括上文披露之訴訟，共同及個別向本集團作出彌償。彌償保證契據之其他詳情，請參閱本招股章程附錄四「F. 其他資料 — 1. 彌償契據」。由於吾等現時擬抗辯此案，故本集團之財務報表並無就由此引起之本集團負債(如有)作出撥備。

於最後實際可行日期，除上文披露者外，吾等並不知悉任何針對本集團或本集團董事的重大訴訟、仲裁或申索，且據董事所知悉，亦無任何針對本集團或本集團董事或由其提起的尚未了結或面臨威脅之重大訴訟、仲裁或申索，會令吾等之經營業績或財務狀況受到重大不利影響。

不合規事件

於往績記錄期，吾等未有遵守若干適用法律法規，概述如下：

| 序號 | 不合規事件 | 相關法律法規及最高處罰 | 發生不合規之理由 | 糾正行動 | 對本集團的影響 |
|----|--|---|---|---|---|
| 1. | <p>香港 在二零七年恒寶 零週大會上 東零一年零 股週大會上 向二零一年 別東週大會 之向二零一 經分別此等 之審核公司 後更新內會 之最早於相 期前九個月 此情況違反 條例第122條。</p> | <p>不遵守舊公司條例 第122條之最高處罰 為：未有採取所有合 理步驟以遵守該條之罰 款300,000港元及監 禁12個月。</p> | <p>由於相關公司依賴 秘書及會計師之 外聘服務而委任 此等供應商，有 就舊公司條例下 持續公司要求向 關公司作出適當 議，以致出現疏 況下遺漏。</p> | <p>二零一四年三月 二十七日向香港 法院作出命令，延 尋求法庭作出命 長恒寶香港、兆 及佳寶之相關財 務報表之法定期 限。</p> <p>二零一四年八月 十三日將進行聆 訊(「聆訊」)。於 聆訊之後，仍有 等法院之判決或 其他指令(視乎情 況而定)。吾等將 在中期及／或年度 報告(視乎情況而 定)中披露有關狀 況。</p> <p>吾等已為遵守股 東大會及呈交賬目 規定而實施一套內 部監控政策。請參 閱「不合規事件— 內部監控措施」。</p> <p>由於彌償保證契據 已保障不合規情況 ，故本集團之財務報 表並未就因不遵守 舊公司條例第122 條所引起之本集團 負債(如有)作出撥 備。</p> | <p>有關不合規整體而 對本集團並無重大 不利影響，董事獲悉 合理而言，因非常事 件可能批准有關申 請。</p> <p>按上述申請之法律 顧問(「法律顧問 (香港大律師)羅蔚 山女士(合理解而有 關申請，並可能由 其董事比較而遭檢 控，任何相關違反之 原因乃是有關違反之 技術性且就嚴重性而 言屬輕微，並有證據 證明各公司僅有一年 發生違反情況，有關 違反而發生，董事已 採取所有合理步驟以 遵守第122條，並且並 無對當時相關股東造 成損害。</p> <p>儘管有上文所述，法 律顧問認為任何刑罰 (提出檢控)不太可能 ，被徵收的任何罰款 很有可憐之處(由於存 在可減輕處罰之因素) ，並且判處乃屬極不 可能(由於並無證據 顯示董事故意選擇不 遵守第122條之要求)。</p> |

| 序號 | 不合規事件 | 相關法律法規及最高處罰 | 發生不合規之理由 | 糾正行動 | 對本集團的影響 |
|----|---|--|---|---|---|
| 2. | <p>中國 吾等於往績記錄中並無按法規要求為僱員作社會公積金及住房公積金供款。</p> | <p>根據中國《社會保險法》(「社會保險法」)，吾等須參與由當地相關政府機關組織之相關社會保險供款計劃。吾等須為吾等僱員之社會保險費全數供款，包括養老、醫療、失業、工傷及生育保险(如適用)。</p> | <p>在往績記錄期內，吾等之部分僱員不願意就其自身部分供款，吾等則未按法例規定之實際工資作出供款，而是按當地最低工資作出供款。</p> | <p>於二零一四年三月二十五日，吾等接獲深圳社會保障局所發出之確認函，確認並無就吾等於二零一二年八月一日(開立相關社會保險賬戶當日)至二零一四年二月二十八日期間違反社會基金法律法規而被處以行政處罰。</p> | <p>對本集團並無重大不利影響，基於已於二零一四年一月以來遵守社會保險之相關規定，並自二零一三年七月以來遵守住房公積金之相關規定。</p> |
| | | <p>自二零一一年七月一日以來，就於二零一一年七月一日後發生之事件，根據社會保險法，社會保障當局有權令社會保險主支處所欠社會保險，並處以0.05%遲繳費用及一筆罰金，金額為所欠社會保險所欠之三倍不等。</p> | | <p>於二零一四年三月二十五日，吾等接獲深圳住房公積金管理中心所發出之確認書，確認吾等於二零一二年五月至二零一四年三月未就違反住房公積金法律法規而被處以刑罰。</p> | |
| | | <p>根據《住房公積金管理條例》，吾等須於主管住房公積金管理中心進行登記及為僱員向住房公積金作出供款。</p> | | <p>吾等自二零一四年一月以來遵守社會保險之相關法規，並自二零一三年七月以來遵守住房公積金之相關法規。</p> | |
| | | <p>根據本集團之中國法律顧問之意見，深圳住房公積金管理中心有權及合資格發出上述確認書。本集團之中國法律顧問為，有關確認書不會受</p> | | | |

對本集團的影響

糾正行動

發生不合規之理由

相關法律法規及最高處罰

不合規事件

序號

到較高相關的質疑或撤銷。本集團董事已評估，截至二零一三年十二月三十一日未付社會保險及住房公積金之供款金額分別為約2,100,000港元及1,400,000港元。截至最後實際可行日期，本集團並未收到相關政府機關之任何命令或要求，要求本集團支付未付社會保險及住房公積金款項。

吾等已為遵守社會保險基金及住房公積金的規定而實施一套內部監控政策。請參閱「不合規事件——內部監控措施」。

雖彌償保證契據保障不合規情況，但為審慎起見，本集團之財務報表已就未付供款作出全數撥備。本集團董事認為，此等撥備之金額充足，本集團之財務報表並未作出其他撥備。

| | | | | | |
|--------------|---|--|---|--|---|
| <p>3. 序號</p> | <p>不合規事件 於最後實際可行日期，有關吾等物業之租賃協議未向中國相關政府機關登記。</p> | <p>相關法律法規及最高處罰 根據深圳經濟特區之法規(深圳經濟特區房屋租賃條例)第52條，獲租賃之物業必須予以登記，而違法之承租人須被處以罰款，金額等同租賃協議內協定租金總額之10.0%。</p> | <p>發生不合規之理由 登記租賃協議須向相關機關呈交業主及租戶之若干文件(包括其身份證明文件)，因此，辦理登記須得到不在吾等控制下之業主或租戶之合作。</p> | <p>糾正行動 吾等已盡力透過主動聯繫業主以提供登記所需之文件，從而糾正不合規事件。</p> | <p>對本集團的影響 即使吾等被命令支付租金總額之10.0%，對本集團亦無重大不利影響，由於每項所述租賃之租金總額低。</p> |
| | | <p>本集團之中國法律顧問給予吾等之意見是，未登記租賃不會影響租賃協議之合法性。於往後或強制執行，吾等並未記錄任何相關命令若遭任限期內登記有關租賃期議。</p> | | <p>吾等已為遵守吾等於中國所租賃物業的規定而實施一套內部監控政策。請參閱「內部監控事件——內部監控措施」。</p> | |
| | | | | | <p>由於彌償保證契據已保障不合規情況，故本集團之財務報表並未就因不遵守登記規定所引起之本集團負債(如有)作出撥備。</p> |

| 序號 | 不合規事件 | 相關法律法規及最高處罰 | 發生不合規之理由 | 糾正行動 | 對本集團的影響 |
|----|--|---|--------------------------------------|---|---|
| 4. | <p><u>孟加拉</u> 吾等尚未完成將恆寶孟加拉股份有限公司及商號登記處(Registrar of Joint Stock Companies and Firms Bangladesh, [RJSC])註冊。</p> | <p>根據相關孟加拉法例，於孟加拉境外開設主要營業地點後一個月內向RJSC註冊。有關法例規定，違反此規定會被處以一次罰款1000孟加拉塔卡(約13美元)及就持續違法每日罰款500孟加拉塔卡(約6美元)。</p> | <p>吾等不熟悉相關註冊要求，印象中聯絡辦事處無須遵守登記規定。</p> | <p>得悉不合規後，吾等主動啟動尋求向RJSC註冊之程序。註冊已於二零一四年四月二十四日完成。</p> <p>吾等尋求法律意見，了解到通常不會處以罰款，違反事項通常於提出申請後獲RJSC豁免。</p> <p>吾等已為遵守孟加拉之公司註冊規定而實施一套內部監控政策。請參閱「—不合規事件—內部監控措施」。</p> | <p>即使吾等被下令支付罰款，由於罰款金額很低，對本集團並無重大不利影響。</p> |
| | | | | <p>由於彌償保證契據已保障不合規情況，故本集團之財務報表並未就此引起之本集團負債(如有)作出撥備。</p> | |

內部監控措施

為確保未來合規，吾等已採取其他內部監控措施以改善吾等企業管治及內部監控，從而確保持續遵守適用法例、規則及法規，詳情如下：

1. 吾等已於二零一四年六月設立合規委員會，由兩名執行董事及三名獨立非執行董事組成，彼等為高立誠先生、鍾國斌先生、吳明遠先生、黎建強先生，並由廖頌棠先生擔任主席，監督全部監管及賬目相關之法規事宜以及企業管治要求。合規委員會之主要職能包括(但不限於)檢討遵守董事會所規定、憲章文件所載，或上市規則或其他適用法律、法規、規則或守則所施加之任何要求、指引或法規之政策及實務，並向董事會提出建議；並確保已有恰當監管體系以確保遵守相關內部監控體系、程序及政策；以及監督在遵受風險管理準則方面保持高水平之計劃之實行情況。
2. 為進一步確保吾等遵守相關法定要求，吾等將委聘外界專業顧問(如授權人員、公司秘書服務供應商、顧問行、核數師及外界法律顧問)，就遵守不時適用於本集團之法定要求(包括公司條例、中國及孟加拉)法律法規及上市規則)提供專業意見，避免重複任何類似之不遵守公司條例情況。
3. 吾等已根據上市規則第3A.19條於二零一四年三月委聘華富嘉洛為上市時之合規顧問，就法規事宜向本公司提出意見。
4. 董事於二零一四年三月按適用法律、規則及法規(包括但不限於上市規則及公司條例)規定，出席香港法律顧問就(其中包括)持續義務、一般企業管治規定、聯交所上市公司董事之職責及責任而組織之培訓。董事已就彼等對上市規則及其他適用法律法規項下之職責之理解提供書面確認。
5. 吾等將定期向董事、高級管理層及僱員提供有關適用於本集團不時之業務營運之法律法規要求之培訓、發展課程及／或最新資料。
6. 吾等將不時聘請外界法律顧問，就本集團之法律事項尋求法律意見。
7. 吾等已於二零一四年三月採取以下有關遵從公司條例規定之書面程序：
 - (i) 服務吾等之合規委員會之執行董事高先生將與董事會緊密合作監督本集團之合規事宜，以確保遵從公司條例之有關條文。高先生加入本集團約10年並且熟悉吾等之運作。彼為執業會計師(CPA)及特許財務策劃師(CFP)。有關高先生

之個人簡介，請參閱「董事及高級管理層 — 董事 — 執行董事」。彼已出席由香港法律顧問進行有關(其中包括)公司條例項下提交賬目以供省覽之法定要求之培訓課程；及

- (ii) 將編製並不時更新一份清單，以記錄全部香港附屬公司之詳情，如註冊成立日期、最近一次股東週年大會日期及經審核賬目日期。該清單將由高先生審核。公司秘書及高先生將一直監察下屆股東週年大會之日期。舉行下屆股東週年大會限期最少兩個月前，吾等公司秘書須聯絡公司秘書服務供應商，及通知吾等會計經理聯絡相關核數師，以確保有足夠時間編製經審核賬目並在股東週年大會前呈交。
8. 吾等已於二零一四年三月採取以下有關遵從社會保障基金及住房公積金規定之內部監控措施：
- (i) 吾等已指派辦公室及合規經理黃鷹先生負責確保吾等遵從相關中國法律法規下為僱員作出社會保險基金及住房公積金供款之規定。黃鷹先生加入本集團超過十年，在中國參與人力資源職能；及
 - (ii) 為確保日後及時就社會保險基金及住房公積金作出供款，吾等之財務部將每月檢查基於實際薪金之供款付款、基於實際薪金預扣僱員供款賬目，並直接入賬至相關基金。
9. 吾等已於二零一四年三月採取以下有關遵守吾等中國租賃物業規定之書面程序：
- (i) 所有租契或租賃協議將在部門主管監督下由辦公室及合規經理黃鷹先生審核，以確保(其中包括)在可行的範圍內，所有租契或租賃協議均在遵從相關法律法規之情況下註冊；及
 - (ii) 如需要，將委聘外界法律顧問提供專業意見；及
10. 吾等已於二零一四年三月採取以下有關遵守RJSC規定之內部監控措施：
- (i) 吾等已聘請孟加拉律師行，就吾等業務之法律及遵例問題提供意見；及
 - (ii) 吾等已採取政策，當中載列一般遵例過程，吾等在決定在其他地方開設新辦事處時必須遵守。

控股股東作出彌償

依據彌償保證契據，各控股股東已同意就上市日期前任何違反或不遵守法律、規則或法規所引起之本集團招致或蒙受之任何費用、支出、申索、負債、罰款、損失或損害，包

括於「一 不合規事件」中披露之所有該等不合規事件，共同及各別向本集團作出彌償。彌償保證契據之其他詳情，請參閱本招股章程附錄四「F.其他資料 — 1.彌償契據」。

本集團董事確信控股股東有充足財政資源履行其義務，即根據彌償保證契據就前述不合規向本集團作出彌償。

董事及保薦人之看法

考慮到(i)董事獲悉，就與舊公司條例有關之不合規事件，合理而言法院非常可能批准有關申請；(ii)吾等接獲深圳社會保障局所及深圳住房公積金管理中心發出之確認書，指吾等毋須為未付之社會保險基金及住房公積金作出供款；(iii)因未登記兩個中國物業之租賃而可能向吾等作出之處罰不會對本集團之營運及財務狀況造成重大影響；(iv)於最後實際可行日期，未有任何針對吾等或任何本集團任何附屬公司董事之檢控，彼等亦無須繳付任何與不合規事件有關之罰款；(v)吾等已實施如「一 不合規事件 — 內部監控措施」所論述之足夠及有效之內部監控措施；及(vi)本集團各控股股東已為不合規事件向本集團作出彌償保證，本集團董事認為，不合規事件預期不會對本集團及其董事有重大不利影響。保薦人贊同本集團董事之看法。

過往不合規事件主要因為董事之不慎疏忽或過去對相應司法權區之相關法律法規缺乏全面理解所致。考慮到(i)過往不合規事件預期不會對本集團及其董事有重大不利影響；(ii)經董事確認，上文所披露之不合規事件並非故意且純屬不慎，且不涉及本集團董事不誠實或作出欺詐；(iii)上述不合規事件之法定後果及處罰並不重大；(iv)本公司已採取「一 不合規事件」中所論述之補救行動以糾正過往不合規事件；及(v)本公司已採取多項內部監控措施，確保未來遵守上述法律法規，董事及保薦人認為：(a)該等不合規事件並不構成根據上市規則第3.08條及第3.09條影響到董事稱職程度及根據上市規則第8.04條影響到本公司適合上市程度之重大不利因素；及(b)因應上文所述弱點而採取之措施屬足夠及有效，可加強本集團之內部監控。