

業 務

概 覽

我們是全球領先的貼身內衣公司，透過IDM業務模式，為全球領先的品牌創新、設計與製造一系列的貼身內衣和功能性運動類產品。根據弗若斯特沙利文報告，按2014年的產量統計，我們的IDM業務模式為我們的成功奠定了基礎，使我們成為全球最大的胸圍製造商。我們提供多種貼身內衣產品，包括胸圍、運動胸圍、胸杯、內褲以及塑身衣，功能性運動類產品則包括運動鞋、無縫黏合功能性運動服裝及可穿戴相關運動產品。

不同於我們行業中傳統OEM或ODM供應商只擅長或專注產品開發製造中部分環節的業務模式，我們能夠向客戶提供從產品概念構思、原料及技術研發、功能規格設計，到生產製造高附加價值及整合的IDM服務，善於研發並綜合多個領域的創新技術、設備及材料，從而使IDM業務模式不斷實現產品工藝、結構、功能設計上的突破，創造出滿足消費者需求的創新產品，並推動行業的發展來突顯本公司。我們相信IDM模式讓我們的競爭優勢在行業價值鏈中最前端即已顯示出來，因此讓我們成為價值創造者，也令我們成為行業中推動開發新產品與突破性技術工藝的引擎。

我們身為IDM公司，不僅是我們客戶的重要供應商，也是他們的產品研發合作夥伴。我們的客戶包括許多全球領先品牌公司。在內衣產品方面，我們的主要客戶包括由LBrands擁有的Victoria's Secret；由Hanes Brands擁有的Bali及Maidenform；及由PVH擁有的Calvin Klein及Warner's。在運動類產品方面，我們的主要客戶包括VSX；由adidas Group擁有的adidas及Reebok；由Under Armour擁有的Under Armour；及由Hanes Brands擁有的Champion。我們與大部分的內衣品牌客戶都有超過十年的合作關係，其中，與LBrands長達15年的合作關係令雙方實現雙贏，我們是其全球最大的內衣供應商之一，也是其從概念構思到產品設計及開發、直至最終交付高品質產品的緊密合作夥伴。

我們相信我們強大的研發實力是成功建立及維持公司處於全球領先地位的關鍵。我們側重研發產品功能，除關注全球不同領域的技術工藝革新潮流，也研究整合產業上下游資源，以實現與上下游合作夥伴的共贏。根據弗若斯特沙利文報告，現今內衣行業中許多已經成為主流工藝或被廣泛應用的技術，都是由我們開發或在行業中首次推行，我們並與全球各大知名領先內衣品牌合作開發了許多產品。憑藉在內衣行業積累的創新及研發能力、專長與核心技術，我們得以跨越多個行業、跨產品線開發、把握並實現創意構想，成功及有戰略性地進行產品類別的拓展，我們的產品已從內衣行業拓展到了功能性運動類產品，包括運動鞋、無縫黏合功能性運動服裝及可穿戴相關運動產品。

我們計劃持續擴充產品組合，鞏固並加強與品牌客戶的合作夥伴關係。另外，我們亦計劃通過戰略性多區域的產能佈局，以擴大產能繼續把握增長機會。我們現正在位

業 務

於越南海防市的VSIP設立再多兩間廠房。並另有計劃於2016年在越南海防市的VSIP開始興建另一間廠房，同時在越南海陽省以及中國江蘇省蘇州市吳江區興建新的廠房。這些廠房的建立將使公司的產能在未來幾年內持續增加，以支持公司業務的高速發展。

得益於IDM模式所帶來的競爭優勢以及我們經驗豐富、勇於創新且積極進取的管理團隊，我們於往績記錄期間實現重大收入及溢利增長。我們的收入自2013財年的港幣2,903.3百萬元，增至2014財年的港幣3,803.0百萬元，並進一步上升至2015財年的港幣4,192.0百萬元，相當於2013財年至2015財年的複合年增長率約為20.2%。我們的經調整溢利自2013財年的港幣112.7百萬元，增至2014財年的港幣208.3百萬元，並進一步上升至2015財年的港幣335.2百萬元，相當於2013財年至2015財年的複合年增長率約為72.4%。

我們的競爭優勢

我們認為下列競爭優勢使我們從同行公司中脫穎而出，幫助我們獲得成功，並將繼續能使我們提高市場份額、把握未來增長機會：

我們是全球最大的胸圍製造公司，憑藉自身的創新優勢，已迅速成長為引領行業趨勢的IDM公司

我們是全球領先的貼身內衣公司，透過IDM業務模式，為全球領先的品牌創新、設計與製造一系列的貼身內衣和功能性運動類產品。根據弗若斯特沙利文報告，按2014年的產量統計，我們的IDM業務模式奠定了我們的成功，使我們成為全球最大的胸圍製造商。我們提供多種貼身內衣產品，包括胸圍、運動胸圍、胸杯、內褲以及塑身衣，功能性運動類產品則包括運動鞋、無縫黏合功能性運動服裝及可穿戴相關運動產品。

我們能向我們的客戶提供從產品概念構思、原料及技術研發、功能規格設計，到生產製造高附加價值及綜合的IDM服務，善於研發並綜合多個領域的創新技術、設備及材料，從而使IDM業務模式不斷實現產品工藝上的突破，創造出滿足消費者需求的創新產品，並推動行業的發展。我們相信IDM業務模式讓我們的競爭優勢在行業價值鏈中最前端即已顯示出來，因此讓我們成為價值創造者，也令我們成為行業中推動開發新產品與突破性技術工藝的引擎。

業 務

我們的IDM業務模式使我們能夠：

- 致力於開發具突破性的產品，成為業內潮流趨勢的締造者；
- 側重研發產品功能，除關注全球不同領域的技術工藝革新潮流，也研究整合產業上下游資源；
- 為品牌客戶提供高增值及綜合的服務；
- 依靠強大的研發能力及運用橫跨多個行業的技術，成功拓展產品類別；及
- 持續率先推出對行業有深遠影響的新技術並不斷強化知識產權組合，提供我們極大的競爭優勢，為競爭對手製造入行門檻。

我們在2011年獲深圳市政府頒發深圳市市級研究開發中心(技術中心)、並於同年獲CNAS頒發國家實驗室認可證書，以及在2007年獲深圳市政府選為深圳市高新技術企業。

由於不斷為行業帶來技術突破和創新的產品，我們獲得2014德國reddot大獎，並於2010年獲得美國內衣協會頒發Femmy Award。由於我們傑出的創新及研發能力，我們在2006年榮獲DHL與(香港南華早報)聯合授予傑出企業獎。此外，我們並多次獲得客戶表彰，在2011年榮獲Under Armour頒發Apparel Rookie 年度獎項，以及在2012年及2014年獲得PVH頒發PVH 產品創新獎項。

超前的創新及研發實力，使我們不斷推出熱銷產品

我們堅持「創新將帶給我們更多機會，而更多機會將讓我們與客戶一起成長」的核心經營理念。我們採用的IDM業務模式使我們具有跨行業、跨產品線創意構想的能力，整合產業上下游方面的資源和全面介入產業鏈各層面的核心研發環節，以及側重研發產品功能，因此能為我們的客戶開發具突破性的產品，是業內的領先者。

根據弗若斯特沙利文報告，內衣行業中許多目前已經成為主流工藝或被廣泛應用的技術，都是由我們開發或在行業中首次推行，包括電腦模具設計／電腦模具加工技術、3D無縫包邊工藝、熱熔粘合技術、注塑技術及3D列印技術。該等技術能有效解決傳統生產過程經常遇到的問題、提升胸圍的外觀及提高舒適度或改善傳統製造方法，並為我們跨行業創新的重要里程碑。

業 務

此外，我們一方面與貼身內衣行業內的知名供應商，包括井上、超盈及互太，合作開發新物料；另一方面，為求開發出突破性的功能性物料，我們亦與全球知名化工公司如(漢高及藍星)其他原材料供應商合作開發具創意的功能性物料及應用解決方案。部分合作開發的物料供我們獨家使用，有力促進我們的產品與同行拉開差距。

- **井上**。在2013年，我們與日本井上合作開發AIR foam。本身重量較一般海棉輕約70%，既可提供全面支撐，但又不增加多餘重量。
- **漢高**。在2011年，我們與漢高聯合開發將HM-388熱熔膠水應用於貼身內衣產品生產過程的解決方案。HM-388熱熔膠水具高彈性及透氣度、極度柔軟及高抗變黃能力等優點。有效取代傳統溶劑型膠水並較為環保。
- **超盈**。在2009年，我們與超盈聯合開發用於無縫胸圍的100%氨綸布料。此布料具有非常高的延伸性、無縫緊貼身體，有效取代傳統彈性橡根。
- **藍星**。在2012年，我們與藍星有機硅有限公司合作研發用於胸杯內的硅膠。此物料格外柔軟且舒適，提供天然皮膚般質感。

倚靠強大的研發能力以及多個領域技術的綜合運用，我們能夠不斷推出更符合消費者需求的創新產品，並與全球各大知名領先品牌合作開發了以下主要產品：

- **Warner's的Unbelievable系列**。是我們研發無鋼圈胸圍，用3D立體膠片代替鋼圈，進一步提高了消費者穿著的舒適性。
- **Maidenform的Comfort Devotion系列**。2012年，我們利用超軟海棉和磨毛布兩種材料為Maidenform開發舒適性極高的Comfort Devotion系列，一直暢銷至今。
- **Under Armour的Speedform運動跑鞋系列**。2011年，我們與Under Armour合作研發Speedform運動跑鞋系列，在製造工藝、產品外觀及改良舒適度上均極具創意，自2013年推出以來成為最暢銷的鞋款之一。
- **Reebok的CrossFit運動胸圍及服裝系列**。自2013年，我們利用無縫粘合以及絲網印刷的技術，為Reebok開發出一系列的無縫緊身功能性運動服，具有吸濕排汗、舒適貼身、高延展性等特性。

業 務

在強調技術研發和產品創新的同時，我們也非常注重保護我們的知識產權。截止到最後實際可行的日期，我們共獲得85項專利(包括美國的26項、中國的21項和其他國家和地區的38項)，以及32項待批的專利申請。我們的專利主要以發明和實用新型為主。我們相信，強大的知識產權組合使我們能夠保持我們市場領先的地位。

與全球領先品牌及優質客戶的戰略合作，是我們成功的重要基石

我們為包括多家全球領先品牌擁有人在內的廣泛客戶群體設計、開發並製造貼身內衣以及功能性運動類產品。由於我們長期致力於創新研發，不斷開發能夠滿足消費者需求的高附加值產品，有力推動了我們客戶銷售額的增長，從而令我們及我們的優質客戶實現雙贏，鞏固彼此的合作關係。根據弗若斯特沙利文報告，美國、英國以及日本貼身內衣市場的領先品牌擁有人，包括LBrands、Hanes Brands、PVH、Marks & Spencer PLC及Wacoal Holding Corp.。該等公司都是我們的客戶。尤其是，根據弗若斯特沙利文報告，依據2014年的零售額，在美國貼身內衣市場，我們的客戶的市場份額合計有40.5%。

我們的主要客戶包括：

- **貼身內衣品牌**：由LBrands擁有的Victoria's Secret；由Hanes Brands擁有的Bali及Maidenform；與由PVH擁有的Calvin Klein及Warner's。
- **運動類產品品牌**：VSX；由adidas Group擁有的adidas及Reebok；由Under Armour擁有的Under Armour；及由Hanes Brands擁有的Champion。

我們與我們的大部分主要貼身內衣品牌客戶都有超過十年的合作關係，其中，與LBrands長達15年的合作關係令雙方實現雙贏。我們是LBrands全球最大的內衣供應商之一，也是其從構思設計到產品設計開發、直至最終交付高品質產品的緊密合作夥伴。我們為LBrands提供了設計及製造產品的高增值及整合解決方案，包括產品的結構、功能、原料、工藝等研發解決方案，推薦優質原料供應商已成為我們合作過程中的一環。多年以來，LBrands的許多暢銷款式都由我們研發。

在運動類品牌中，雖然我們起步只有短短幾年，但憑藉我們強大的創新研發優勢，我們已經和部分國際知名運動品牌建立了穩定的合作關係。其中，我們與Under Armour的合作尤為緊密。我們與Under Armour合作研發Speedform系列運動跑鞋在製造工藝、產品外觀及改良舒適度上均極具創意，自推出以來，該等跑鞋一直受市場高度追捧。

業 務

由於我們謹慎地選擇客戶和專注產品創新從而使客戶與我們取得了共同增長的雙贏局面。我們的關鍵客戶的業務這些年一直持續穩健增長，因此也帶動我們持續成長。根據我們的經驗，當我們的客戶在產品種類上做橫向拓展時，往往選擇與我們合作。我們團隊的創新能力以及成熟的生產工藝亦得到Under Armour的充分認可，使我們的合作也從運動鞋拓展至可穿戴相關運動產品。此外，我們與領先品牌公司的合作關係進一步增強了我們產品功能及性能設計和研發方面的技能和經驗，因而加強了我們的競爭力。我們認為這樣的互惠共贏關係將持續增強我們的市場影響力，同時提升我們的全球競爭地位。

我們的創新與研發能力，使我們成功地將產品線延伸到功能性運動類產品

作為一家IDM公司，我們憑藉在貼身內衣行業中積累的全方面的創新及研發能力和核心技術，我們的產品組合已由貼身內衣拓展至運動胸圍，並進一步擴展至功能性運動類產品，例如運動鞋、無縫黏合功能性運動服裝及可穿戴相關運動產品。

我們推出運動胸圍是我們擴充產品組合的一個重要里程碑。隨著消費者對於高品質運動胸圍的需求逐年提高，我們憑藉在內衣行業中對於貼身穿著舒適性、功能性的深入理解，在2011年，我們為客戶開發出多種創新的運動胸圍。此外，我們成功打入規模龐大的運動鞋市場。在運動鞋市場上反響熱烈的Under Armour Speedform系列跑鞋是我們擴充產品組合所取得的另一個成果。另外，我們還與可穿戴電子設備商合作，開始了我們在可穿戴相關運動產品領域的業務合作。請見下表關於我們擴充產品組合方面的成就。功能性運動產品的圖片，請參閱下文「我們的產品」。

產品	品牌	系列	技術/重要性
運動胸圍	adidas	Running Bra Workout Bra	adidas主打系列產品
運動鞋	Under Armour	Speedform	首家利用3D開模技術生產無縫足跟的製鞋企業，不經過任何縫合且一體成型，使每對跑鞋的合腳性和舒適性達到最大

業 務

產品	品牌	系列	技術/重要性
功能性無縫運動服裝...	Reebok	CrossFit	無縫緊身功能性運動服，具有吸濕排汗、舒適貼身、高延展性等特性
可穿戴相關運動產品...	Under Armour	運動心跳帶及T恤	配備測量運動心跳率監測裝置的橡根帶及T恤

我們擁有高效、及時的生產控制和供應鏈管理系統

我們擁有一體化的生產控制和供應鏈管理系統，能夠緊密監控生產流程中的各個重要環節，使我們能夠更好地控制效率、品質及成本，並賦予我們必要的靈活性，從而可以應對不斷變化的市場趨勢和客戶需求。

- 生產控制系統：
 - 我們依託先進的資訊技術平台，運用SAP企業資源規劃系統、Fast React生產控制系統、RFID系統及GSD系統等，從訂單接收、生產計劃管理、產能分析、WIP線上製品監控乃至出貨均通過以上資訊化系統，因而能針對庫存水平、生產能力、以及品質控制進行有效監控、分析和管理的。
 - 我們正大力推動精益生產(Lean-Manufacturing)模式，標準化生產流程及縮短內部交貨時間，以大幅提升生產效率，並縮短庫存週期，從而使我們能夠快速地應對客戶需求的變化。
 - 我們已經形成了一套完整的品質管理體系(即RFT系統)，從原材料測試、生產製造、包裝、運輸再到存儲，覆蓋操作流程的各個環節，旨在確保達到客戶最高品質標準要求。
- 供應鏈管理系統：

多年來，我們與眾多全球知名的供應商建立了密切及穩定的合作關係，從而確保維持穩定的原材料供應。我們將與供應商達致雙方共同增長的合作關係及更具競爭力作為我們的重要策略。

- 我們派駐品質控制代表在原料運送到廠前選擇性到供應商處檢驗原料，充分利用我們QI聯檢體系，透過檢驗環節的推前管理，達到快速解決問題的目的。

業 務

- 我們會定期評估供應商在原材料品質及交貨期上的表現，從而建立高品質的快速反應供應鏈體系。

我們擁有經驗豐富、勇於創新、積極進取且具有創業及研發精神和出色過往業績的專業管理團隊

我們擁有一支經驗豐富及勇於創新的管理團隊，團隊成員具備積極進取的精神、豐富的經營經驗以及深厚的行業知識。我們的主席以及創辦人洪先生擁有超過16年的行業經驗，並於2007年榮獲香港工業總會頒發「香港青年工業家獎」。洪先生致力於科技創新，並帶領本集團在內衣界首推電腦開模以及諸多首創技術。他的創新意識和開闊的視野使公司成為引領行業趨勢的創新設計製造商，而我們的IDM業務模式也成為企業發展的核心競爭力。我們的技術開發總經理黃國賢先生及研發設計總監劉震強先生各自擁有超過16年內衣行業工作經驗。黃先生發明許多產品，其中包括一體熱壓成型的無縫一片式胸圍，在技術研發方面擁有豐富經驗。

我們的高級管理層團隊成員平均擁有約15年的行業經驗，並且絕大部分已在公司工作超過十年為公司的發展作出了巨大貢獻。多年的磨合，讓大家有著共同的經營理念。在公司內，我們的管理層培育了追求創新的企業文化，並帶領我們迅速發展成為全球最大的胸圍製造公司。我們的管理層仍在持續推動創新，並帶領我們在運動類產品的行業裡邁向成功。我們管理團隊中的人才大部分都是來自於公司內部的培養和提升，因此具有較高的穩定性、凝聚力和忠誠度。此外，我們注重人才隊伍的激勵、培養和儲備。我們的產品設計及研發團隊成員大部分來自於我們長期合作的幾所國內高等院校，並且由基層做起，其中若干團隊成員已成為我們團隊中的核心成員。我們相信，我們高級管理團隊及產品設計研發團隊成員的行業知識及經驗是我們取得成功的關鍵因素。我們相信在管理層的帶領下，未來我們將繼續為股東創造價值，實現可持續的增長。

業 務

我們的業務策略

我們的目標是繼續增強我們作為貼身內衣IDM公司的全球領先地位，並成為全球功能性運動類產品行業內的領先企業之一。我們希望通過下列戰略實現該等目標：

鞏固並增強技術創新的核心競爭力

我們將繼續投入大量資源進行跨行業、跨產品線的技術創新及開發工作，以持續推出突破性的技術與產品，鞏固並加強與品牌客戶的合作夥伴關係。我們計劃採用下列措施：

- *培養和招募人才*。我們計劃提供更好的訓練來培養我們研發團隊，同時也會通過與高校的合作培養更多經驗豐富的研發人員及聘請國際人才，以壯大我們的研發團隊。
- *加強與原材料供應商的合作關係*。我們將加強與供應商的合作關係，與供應商共同開發具有創新性的原材料，用於生產新穎的高品質產品，以拉開與同行的差距並不斷提高技術壁壘。
- *增加投資新型設施*。為保持我們在行業中的競爭優勢，我們會不斷研發或向供應商購買電腦設計系統和新型設備，我們相信，其一方面可以提高生產效率，另一方面有助我們開發出更多可滿足消費者需求的產品。同時，我們也會對現有生產設備進行升級以提高生產效率並適應不同產品類型的生產要求。
- *保護知識產權*。我們將繼續在開發新技術及獲得專利方面進行投資。我們還計劃通過對知識產權及專利技術的嚴格保護鞏固我們的競爭優勢。

持續擴張內衣業務

我們將繼續拓展我們的內衣業務，強化我們在內衣市場的領先地位。我們計劃採取下列措施：

- *加強現有產品的競爭力*。我們將繼續深化與現有品牌合作夥伴的密切合作，持續用創新的產品幫助客戶實現銷售收入增長，同時增加我們產品在現有客戶產品線中的份額。

業 務

- *配合客戶的擴張計劃。*我們將繼續配合客戶的地域市場及／或品牌擴張計劃。我們將協助客戶為新的地域市場開發新產品，並協助客戶開發多樣化產品以建立或維持其多品牌策略，以獲得不同細分市場的增長機會。
- *加強交付高增值及整合服務能力。*我們將不斷加強研發及生產創新、高品質產品和快速交貨等方面的高增值及整合服務能力，從而加強與現有品牌合作夥伴的關係。

進一步擴大我們的產品組合

我們計劃利用在內衣行業的經驗及市場領先地位，向功能性運動類產品領域(包括運動鞋、無縫黏合功能性運動服裝以及可穿戴相關運動產品)進行擴張。我們相信這樣既可以幫助公司實現持續增長，又可以通過多樣化產品種類擴大客戶群體。我們計劃採用下列措施：

- *運動鞋。*我們將繼續提高運動鞋的銷售額在收入中所佔的比重。與一般的運動鞋代工廠不同，憑藉我們長期在內衣領域累積的創新能力以及成熟的生產工藝，我們將著重於開發及製造更貼合足部及高舒適度的無縫功能性運動鞋。
- *無縫黏合功能性運動服裝。*我們將持續用我們在內衣研發領域積累的技術和開發理念為我們運動類客戶開發出更具舒適性的功能型運動服裝，從而拓展我們在這個領域的業務。
- *可穿戴相關運動產品。*可穿戴電子技術日益流行。如何將可穿戴電子設備完美的融合在日常衣物中，已成為一個具有挑戰性的行業趨勢。我們相信，我們運用長期專研貼身產品積累的技術，可以讓我們更好地把握這一流行趨勢。我們目前已與少數主要客戶開始可穿戴相關運動產品的開發。為因應可穿戴運動產品的高增長潛力，我們計劃與前沿的高科技產業公司加強合作，結合彼此在電子領域以及內衣研發領域積累的技術，共同開發高技術含量且貼身、舒適的可穿戴相關運動產品。

業 務

多區域的產能佈局

我們計劃通過戰略性多區域的產能佈局，以達到擴大產能，繼續把握增長機會、提高市場份額，並通過新的廠區推行更完善的資訊技術平台系統以及更高效率的生產模式，提高生產效率並將庫存減至最少。此外，不同的區域設廠可分散我們的風險。除現有廠房外，我們計劃興建下列廠房：

- **越南海防市廠區：**我們現在正在位於越南海防市的VSIP設立額外兩間廠房。我們計劃於兩間廠房生產胸圍、運動胸圍、胸杯及無縫黏合功能性運動服裝。我們亦計劃於2016年在越南海防市的VSIP開始興建另一間生產廠房。我們預期三間位於越南海防市的廠房將分別在2016年第一季、2016年第三季及2018年投產。
- **越南海陽省廠區：**我們還計劃在位於越南海陽省的VSIP興建另一間廠房，計劃生產運動鞋。該廠房預計在2017年投產。
- **中國江蘇省蘇州市吳江廠區：**為把握中國市場的增長機會，我們計劃在中國江蘇省蘇州市之國家級開發區吳江經濟技術開發區興建另一間廠房。我們已於2014年8月與國家級開發區吳江經濟技術開發區管理委員會訂立諒解備忘錄，擬收購一幅總面積為377畝的土地，供我們使用，年期為50年。擬收購土地的地盤面積須由雙方進一步磋商及確認。

這些廠區的建立將使我們的產能在未來的幾年內持續增加，以配合公司業務的高速發展。

於最後可行日期，我們尚未物色到任何特定收購目標。

業 務

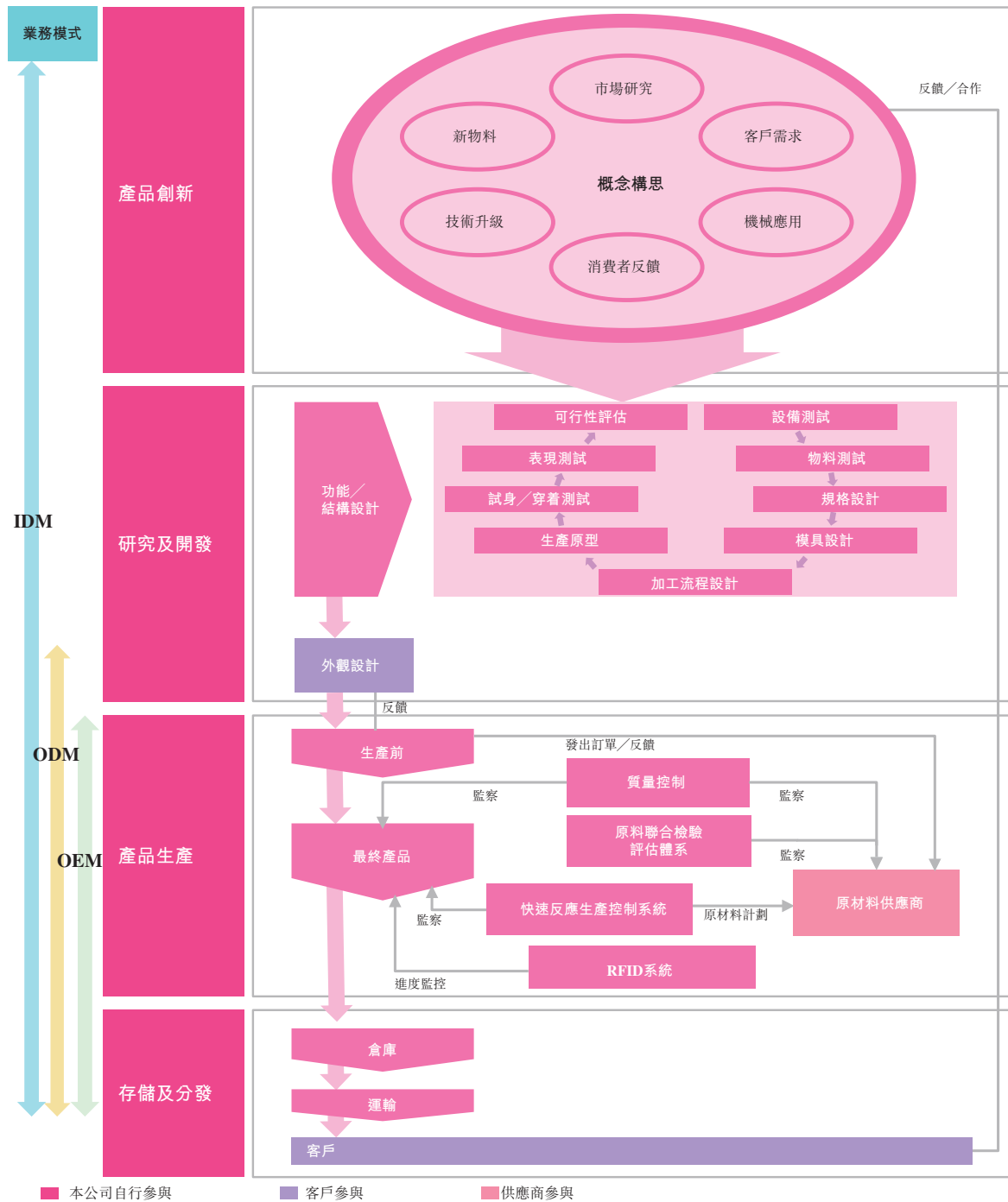
我們的業務模式

我們是全球領先的貼身內衣公司，透過IDM業務模式為全球領先的品牌創新、設計與製造一系列的貼身內衣和功能性運動類產品。根據弗若斯特沙利文報告，按2014年的產量統計，我們的IDM業務模式推動我們加速發展，使我們成為全球最大的胸圍製造商。我們提供多種貼身內衣產品，包括胸圍、運動胸圍、胸杯、內褲以及塑身衣，功能性運動類產品則包括運動鞋、無縫黏合功能性運動服裝及可穿戴相關運動產品。

我們為國際知名貼身內衣及運動產品品牌提供高增值及整合設計及製造解決方案。不同於我們行業中傳統OEM或ODM供應商只擅長或專注產品開發製造中部分環節的業務模式，我們的IDM業務模式是從產品概念構思開始，關注整體產業鏈的各個重要環節，善於研發並綜合多個領域的創新技術、設備及材料，從而不斷實現產品工藝、結構、功能設計上的突破，創造出滿足消費者需求的創新產品，並推動行業的發展。我們相信IDM模式讓我們的競爭優勢在行業價值鏈中最前端即已顯示出來，因此讓我們成為價值創造者，也令我們成為行業中推動開發新產品與突破性技術工藝的引擎。

業務

下圖顯示我們的業務模式以及我們在行業價值鏈中所提供的服務：



業 務

作為一名創新設計製造商，我們憑藉在內衣生產過程中積累的全方面的創新及研發能力及核心技術，我們得以跨行業、跨產品線開發、把握並實現創意構想，成功有戰略性地進行產品類別的拓展。我們的產品已從內衣行業拓展到運動胸圍，再進一步拓展到功能性運動類產品，包括運動鞋、無縫黏合功能性運動服裝及可穿戴相關運動產品，如下圖所示。



我們為擁有強大的設計、研發能力並向客戶提供增值服務而自豪。我們是國際知名及擁有龐大消費群的貼身內衣及運動品牌的重要產品研發夥伴及供應商，該等品牌在內衣行業，包括由LBrands擁有的Victoria's Secret；由Hanes Brands擁有的Bali及Maidenform；由PVH擁有的Calvin Klein及Warner's；在運動產品行業，包括VSX；由adidas Group擁有的adidas及Reebok；及由Under Armour擁有的Under Armour；及由Hanes Brands擁有的Champion。詳情請參閱下文「—產品功能及性能設計、研究及開發」及「—銷售及市場推廣—客戶」兩節。

我們的產品

我們的產品可分為三個類別：(1)胸圍及貼身內衣，包括胸圍、運動胸圍、內褲、塑身衣及其他；(2)胸杯及其他模壓產品；及(3)功能性運動類產品，包括運動鞋、無縫黏合功能性運動服裝及可穿戴相關運動產品。

業 務

下表載列我們於所示期間按產品類別劃分的收入明細，各類別均以總收入的絕對金額及百分比列示。

	2013財年		2014財年		2015財年	
	港幣千元	(%)	港幣千元	(%)	港幣千元	(%)
胸圍及貼身內衣	2,029,924	69.9	2,857,426	75.1	2,941,077	70.2
胸杯及其他						
模壓產品	833,530	28.7	796,694	21.0	774,793	18.5
功能性運動類產品	39,819	1.4	148,851	3.9	476,139	11.3
總計	2,903,273	100.0	3,802,971	100.0	4,192,009	100.0

於2015財年，就我們主要產品(胸圍及貼身內衣、胸杯及其他模壓產品及功能性運動類產品)向客戶收取的價格範圍分別為每件港幣40至80元、港幣6至30元及港幣80至220元。我們產品的銷售很少受季節性波動所影響。

胸圍及貼身內衣


我們的胸圍及貼身內衣產品類別主要包括胸圍、運動胸圍、內褲、塑身衣及其他。

胸圍

下表載列我們若干的胸圍產品。

產品	主要客戶	特徵	推出年份	圖片
Victoria's Secret 的 T恤胸圍	LBrands	<ul style="list-style-type: none"> 光滑、性感及於薄身衣物下不可見 	2014年	
WARNER'S Unbelievable Unwire	PVH	<ul style="list-style-type: none"> 內置注塑膠片代替鋼圈，舒適度大大提升 	2013年	

業 務

產品	主要客戶	特徵	推出年份	圖片
Comfort Devotion (Demi)	Maidenform	<ul style="list-style-type: none"> 透過使用特殊的磨毛技術及在海棉配合下使面料變軟，大大提升胸圍貼身穿著時的舒適度 	2012年	

運動胸圍


憑藉我們於過去十五年來生產貼身內衣所累積對貼身內衣的舒適度及功能要求的知識，以及我們多年積累的工藝、材料、產品結構等技術基礎，我們於2011年成功為客戶開發多款對於運動胸圍行業而言甚具創意的運動胸圍。

根據經驗，我們的傳統貼身內衣行業優質客戶決定擴展其運動胸圍業務時，一般會首先選擇與我們合作，因而給我們帶來重大商機。至於之前未曾與我們合作的該等運動品牌，經考慮我們產品開發專注貼身衣服舒適度，功能性要求的往績記錄以及我們於生產胸圍過程中所積累的技术優勢後，更願意與我們合作。

下表載列我們若干的運動胸圍產品。

產品	主要客戶	特徵	推出年份	圖片
Victoria's Secret的 Incredible運動胸圍	LBrands	<ul style="list-style-type: none"> 最大支撐A至DDD尺碼、設有軟墊肩帶及下圍橡根帶令每次移動時均舒適、鋼圈位的軟墊材質 	2011年	
Armour Bra	Under Armour	<ul style="list-style-type: none"> 無縫技術可消除因摩擦而產生的痛楚 可移除式的胸杯杯墊，不僅提供支撐性並專門為不同尺碼及性能而設計 	2011年	

業 務


產品	主要客戶	特徵	推出年份	圖片
Running Bra	adidas	<ul style="list-style-type: none"> 具有高度支撐性能的胸杯，對於不同尺寸有不同的設計特徵，而較大尺碼則使用塑膠材質支撐 	2013年	

胸杯及其他模壓產品


胸杯為直接影響胸圍功能及舒適度的主要部分。除製成品(即胸圍)外，我們亦開發、製造及銷售胸杯予其他貼身內衣製造商，由其轉售予貼身內衣品牌公司。我們的其他模壓產品主要包括功能性運動鞋的模壓鞋面。模壓鞋面為無縫、包邊、多功能及有效提升鞋及相關產品的外觀及舒適度。該業務為我們近年來的業務重點。

功能性運動類產品

我們有能力利用內衣製造業方面的現有專業知識擴展至鄰近產品範疇及為運動產品行業帶來突破性創新的元素。我們於2011年開始設計及製造功能性運動類產品。我們的功能性運動類產品包括運動鞋、功能性無縫運動服及可穿戴相關運動產品。下表載列我們若干的功能性運動類產品。

產品	主要客戶	特徵	推出年份	圖片
SpeedForm	Under Armour	<ul style="list-style-type: none"> 符合人體工學的鞋面及無縫後跟，提供優越的支撐及合腳的性能 超聲波接縫技術提供皮膚般觸感且鞋面透氣耐用 	2013年	

業 務

產品	主要客戶	特徵	推出年份	圖片
CrossFit	Reebok	<ul style="list-style-type: none">• 分等級的輕量壓縮• 抗菌及快速排汗• 黏合的背部拼接	2013年	

展望未來，我們計劃憑藉經驗及於貼身內衣行業市場的領導地位，進一步擴充我們於運動產品業務的產品供應範圍，致使我們業務得以繼續增長，並透過多元化發展產品組合擴展我們的客戶基礎及加深與客戶的關係。

產品功能及性能設計、研究及開發

概覽

我們非常重視創新及研發，因為我們相信這是我們競爭力、增長及發展的基石。我們相信，我們專注於產品功能及性能設計、研究及開發乃是我們過去和未來成功的關鍵。我們的IDM業務模式在產品功能及性能設計及研發方面已為我們創造了以下關鍵競爭優勢：

- **跨行業創新。**我們致力開發突破性產品，是業內的領先者。我們具備跨行業及跨產品線產生、把握及實現構想及發展技術的能力。我們的運動鞋產品就是我們在跨行業、跨產品線研發成功的有力證明。我們相信我們強大的設計及研發實力是成功建立及保持全球領先地位的關鍵。
- **領先的功能設計實力。**我們專注於優化產品功能，且我們有效地將新產品功能及性能設計商業化。因此，我們相信，我們已成為我們領先品牌客戶的重要產品開發合作夥伴。我們專注於研發原材料、功能性及舒適性，因此我們的產品能滿足消費者高質素及多元化的要求。

業 務

- 整合產業上下游資源。除與客戶就產品開發進行緊密合作外，我們亦密切關注多個領域的技術工藝革新趨勢，整合產業價值鏈上下游資源以及參與各層面的核心研發環節。我們與貼身內衣行業的知名供應商包括井上、互太紡織以及超盈合作開發新原材料；同時，與全球知名的化工企業包括漢高及藍星等其他原材料供應商合作開發具創意的功能性物料及應用解決方案，部分合作開發的物料供我們獨家使用，有力促進我們的產品與同行拉開差距。詳情見「一供應商與原材料」。

我們策略性地專注設計及開發我們認為具高增長潛力的高增值產品。我們定期與客戶交流，主動向彼等展示我們最近期的創新產品。詳情見下文「一設計、研究及開發過程」。我們於2013、2014及2015財年的研究及開發成本分別為港幣96.4百萬元、港幣110.1百萬元及港幣125.8百萬元，佔我們同期總收入3.3%、2.9%及3.0%。在研究及開發的投資主要包括我們研究人員的薪金及福利。我們計劃繼續投資於產品功能及性能設計、研究及開發，並專注創新，以保持競爭力。

內部產品功能及性能設計、研究及開發實力

於最後可行日期，我們的產品設計、研究及開發部門有約900名員工，致力產品開發及提升技術。我們為各主要客戶安排專責的產品設計、研究及開發團隊。我們相信，這一安排保證我們更專注於各品牌，同時保障各品牌客戶的商業秘密及其他知識產權的保密性。我們的設計、研究及開發部門由我們的研發設計總監主管，彼於內衣行業積逾16年經驗，主導開發多項具創意的內衣產品。我們產品設計、研究及開發團隊的部分成員均從與我們長期合作專注於設計及製造業的大學或學院招聘。彼等從我們公司的入門級職位起步，在本公司完善的人才發展及晉升制度中踏上光明的事業前程。這些員工當中有部分已成為我們團隊的核心成員。我們擁有完善的內部晉升制度以培養人才，且我們致力積極建立人才儲備以於日後保持我們在行業的領先研發能力。

胸杯開模是生產胸圍的重要環節。我們相信，良好的電腦數控銑床及經驗豐富的胸圍模具設計師對確保模具質量及符合胸杯規格是必不可少的。於最後可行日期，我們有79台電腦數控銑床，且根據弗若斯特沙利文報告，超越全球大部分其他胸圍製造

業 務

商。我們相信，經驗豐富的胸圍模具設計師能夠調整電腦數控銑床參數以確保產品精確度及品質。於最後可行日期，我們的內部設計、研究及開發部門由約50位胸圍模具設計師組成，平均為我們工作達8年。彼等對產品有深入了解，並已積累廣泛合用的技能。因此，我們擁有行業內強大的製模能力。此外，我們多年來已累積豐富的產品開發數據庫，使我們能夠更有效地開發新技術和產品。

根據弗若斯特沙利文報告，中國當今內衣行業中許多已經成為主流工藝或被廣泛應用的技術都是由我們開發或在行業中首次推行。

- 1999年，我們引進電腦模具設計和加工的技術，有效地解決了傳統手工加工方式中的不精準、效率低、次品多的問題，更可以實現快速放碼。上述技術現已成為中、高端內衣製造的主流工藝。
- 2003年，我們與兩間歐洲供應商合作開發內衣製造的無縫包邊工藝，有效優化產品外觀及提高舒適度，現成為行業流行的一種加工工藝。
- 2004年，我們創先引進熱熔粘合的技術，較傳統工藝更環保、高效、低耗及透氣。該項高端技術也被行業內定位為製造高端產品的公司廣泛運用。
- 近幾年來，我們又引進了注塑技術、3D列印等技術。這些都是內衣行業中領先的跨行業的技術改革。

我們內部進行大部分研究及開發活動。我們亦與品牌客戶及原料供應商合作，開發新產品、原材料或技術。根據我們與品牌客戶達成的安排，我們保留開發專利及其他知識產權的所有權利。我們亦保留自主開發專利及其他知識產權的權利。此外，根據我們與供應商達成的安排，我們擁有採用共同開發原材料生產若干種類產品的獨家權利。

我們在2011年獲深圳市政府頒發深圳市市級研究開發中心(技術中心)、在2011年獲CNAS頒發國家實驗室認可證書，以及在2007年獲深圳市政府選為深圳市高新技術企業。

由於不斷為行業帶來技術突破和創新產品，我們於2014年獲得德國reddot大獎，並於2010年獲得美國內衣協會頒發Femmy Award。由於我們傑出的創新及研發能力，我

業 務

們在2006年榮獲DHL與SCMP(香港南華早報)聯合授予傑出企業獎。此外，我們多次獲得客戶表彰。我們在2011年榮獲Under Armour頒發Apparel Rookie年度獎項，以及在2012年及2014年獲得PVH頒發PVH產品創新獎。

於最後可行日期，我們於全球擁有85個專利。詳情請參閱「知識產權」一節。我們相信，於該85個專利中，12個對我們成就而言至關重要。下表載列我們主要專利的詳情。

專利名稱	描述	司法權區	專利期限	專利編號
胸圍(Brassiere)	一片式無縫做法的胸圍， 美觀舒適	美國	2023年1月21日	7,179,150
胸圍背翼(Back wing for brassiere)	運用100%氨綸的全新材料 到背翼中，並通過超聲 波焊接處理邊緣，背翼 更加平滑，且具有更好的 彈性、更堅固、更耐用、 更輕的特點，確保穿戴者的 舒適性和支撐性	中國 美國	2020年4月16日 2030年7月7日	ZL 201020164100.5 8,221,188
胸圍支撐結構和 具有該支撐 結構的胸圍	在胸圍的單杯中使用改進的 支撐結構支撐部件，其形狀 符合穿戴者的下側曲線，並 提供了增強的乳房支撐 且使穿戴者更舒服貼身	中國 日本 香港	2021年2月24日 2021年11月15日 2019年10月27日	ZL 201120050955.X 3173285 1153345
胸圍(Brassieres)	運用超聲波拼接實現杯位內 不同物料組合，不同罩杯 區域不同的手感	美國	2031年11月21日	8,388,406
軟墊胸圍(Cushioned Brassiere)	減緩鋼圈對身體的壓力， 增強著身舒適度	日本 美國 香港	2020年6月14日 2030年8月21日 2020年8月7日	3162257 8,419,503 1179461

業 務

專利名稱	描述	司法權區	專利期限	專利編號
胸杯組件和包含這種胸杯的胸圍	使用凝膠襯墊的罩杯，保持自然感	美國	2032年11月3日	8,956,199
鞋類(Footwear)	新型的鞋類物品採用模壓鞋面。鞋面具有無縫的內表面，通過超聲波及無縫拼接完成。穿起來輕巧舒適，外觀整潔	中國	2021年8月29日	ZL 201120318319.0

設計、研究及開發過程

我們就一項新產品的研究及開發過程一般需時4至12個星期，視乎產品或技術的性質而定。我們一般負責產品功能及特質的設計、研究及開發，而我們的品牌客戶一般負責產品的外觀設計。

我們對於新產品或技術的研究及開發過程一般如下。

構思產生

我們的產品設計、研究及開發部門會定期組織跨部門的集體創思會，充分收集市場流行趨勢、原材料、加工工藝、製造技術、設備、消費者需求等諸方面的最新資訊，而圍繞這些最新資訊，我們可以找到多方位的產品研發切入點，或對現有產品進行性能上的提升，或產生一個全新的產品創意。

可行性分析

產品設計、研究及開發部門進一步分析於意念產生過程中產生的初步設計概念，以確認產品開發項目，其後將分派予各項目團隊進一步開發。我們擁有樣品開發團隊，各專門負責胸圍、胸杯、運動胸圍、運動服、塑身衣，內褲及運動鞋的產品系列。各項目團隊通常由一名項目主管領導，並由一名項目經理、一名設計師、一名物料開發人員、一名模具設計師及其他支援成員組成。各項目團隊會於開發較早階段進行初步可行性分析，我們亦結合初步產品開發項目與各產品類別的內部盈利目標，以計算成本及估計價格。

業 務

產品策劃、產品工程及全面測試

項目團隊根據包括產品特徵、結構、功能、花紋、顏色及基調、服裝類型和裝飾風格在內的詳盡產品設計開始產品策劃及產品工程。我們的內部實驗室亦於生產產品前進行原材料、半成品及原型的各項性能測試。所有產品於被視為成熟及可推出銷售前，均須經各項嚴格的試身及穿着測試以及性能測試。我們擁有我們開發的產品原型的所有權。我們的產品設計、研究及開發部門亦對每個項目進行項目風險評估。

產品測試中心

我們配置行業一流的檢測設備及聘請專業第三方，專門針對服裝及紡織品的物性、化學和穿著性能檢測、環境試驗以及有害物質的管控。我們的中央實驗室始終堅持「科學公正、滿意高效」的質量方針，為產品質量做好全面保障。我們的中央實驗室已獲得中央合格評定國家認可委員會及如LBrands等全球知名的品牌公司的認證。

招攬訂單

我們與客戶之間都有定期互訪，並於此期間向客戶介紹產品樣本及招攬來年季度訂單。

發出訂單

在客戶發出初步訂單後及於啟動生產項目前，我們的產品設計、研究及開發部門及營銷團隊與客戶聯繫，並優化產品樣本及確定產品規格，如尺寸範圍及其他產品細節。我們以該等訂單及預訂單確定我們的生產計劃及原材料採購。

試產

在新產品正式進入車間生產前，工業工程部門和技術部門會對新產品依照批量工藝流程、使用批量物料進行小批量的試產，主要目的在於提前發現生產中有可能出現的問題，同時優化生產流程，確保批量生產的高效率。試產同樣要經過全套的各項產品性能測試，包括原料、半成品及成品，對於批量品質是一種有效的保障。

業 務

焦點及里程碑

我們能夠不斷在市場成功推出有影響力、引領潮流的新產品，主要歸功於我們致力創新。在我們的設計、研究及開發過程中，我們考慮多種因素，包括產品功能、消費者的穿著體驗、原材料、未來市場趨勢，客戶需求及反饋意見以及工程技術。尤其是，我們竭力提升產品功能、盡量提高產品的貼身度和舒適度、改良模具的設計能力及開發新功能原材料。我們專注於研究及開發原材料、結構、功能及舒適度，因此我們的產品能夠迎合消費者高質素及多元化的要求。

我們不斷推出新技術及產品並將其推出市場，引領行業的技術進步及突破，同時影響行業趨勢。我們擁有此等技術的多項獨家專利。這使我們與具有行業領導地位的品牌建立及保持合作夥伴關係，具有顯著競爭優勢，亦是我們業務成功的關鍵。

下表載列自我們成立以來的研究及開發工作的里程碑。

年份	重要事件
1999年	引進電腦輔助模具設計技術
2000年	推出內置油袋的凝膠胸杯
2001年	推出彈力胸杯
2002年	引進手推技術
2003年	引進3D包邊技術
2004年	引進熱熔粘合技術
2005年	推出彈力舒適胸杯
2006年	一體成型無縫一件圍
2007年	推出遮點薄杯
2008年	推出記憶胸杯
2009年	推出可增大尺碼的胸杯
2010年	推出鋼圈軟墊系列
2011年	推出運動胸圍
2012年	推出膠片鋼圈胸圍
2013年	推出無縫黏合功能性運動鞋
2014年	推出T恤胸圍

銷售及市場推廣

我們直接透過我們的內部銷售及市場推廣人員進行產品銷售及市場推廣。我們的市場營銷力度主要基於我們的研究及開發能力及為客戶提供增值服務的能力，以及我們主要管理人員的已有專業能力、彼等於業內的參與度及該等管理人員與業內現有及潛在客戶建立的聯繫。我們的客戶對產品設計的複雜性、生產銷售、速度及可靠交付

業 務

方面要求甚高。多年來，我們不斷滿足及超越客戶高質素及複雜的要求的能力讓我們與客戶建立了穩固的關係，並吸引及挽留領先國際知名品牌公司成為客戶。此外，我們定期造訪客戶，以介紹我們的最新技術及產品，並收集資料、解答提問及提供售後支援。

我們大部分品牌客戶乃位於海外市場。同時，我們亦出售胸杯給其他胸圍生產廠商，而我們大部分客戶均為品牌貼身內衣及運動用品公司。於最後可行日期，我們有超過100名客戶，涵蓋超過18個品牌。於同日，我們有約100名的銷售及市場推廣人員。他們對於行業有多年的認知，能夠及時回應客戶的需求，並及時傳遞客戶信息給不同的部門，藉以提供更好的服務給我們的客戶。

我們於2013、2014及2015財年的銷售及市場推廣成本分別為港幣74.4百萬元、港幣76.0百萬元及港幣79.3百萬元，分別佔我們同期總收入2.6%、2.0%及1.9%。

地區分部

我們根據客戶總部所處地區劃分收入。於往績記錄期間，我們收入中有絕大部分乃來自美國的客戶。下表載列於所示期間我們按地區劃分的收入分析，包括收入金額以及佔所有收入的百分比。*

	2013財年		2014財年		2015財年	
	港幣千元	%	港幣千元	%	港幣千元	%
美國	1,839,750	63.4	2,689,681	70.7	2,955,768	70.5
歐洲	185,020	6.4	224,897	5.9	384,770	9.2
香港	426,243	14.7	427,044	11.2	353,169	8.4
中國	159,959	5.5	173,611	4.6	170,013	4.1
日本	50,671	1.7	113,001	3.0	128,384	3.1
南亞 ⁽¹⁾	128,252	4.4	89,358	2.4	72,402	1.7
東南亞 ⁽²⁾	94,293	3.2	50,784	1.3	70,566	1.7
其他國家/地區 ⁽³⁾	19,085	0.7	34,595	0.9	56,937	1.3
總收入	2,903,273	100.0	3,802,971	100.0	4,192,009	100.0

附註：

(1) 包括孟加拉、斯里蘭卡及印度。

(2) 包括馬來西亞、印度尼西亞、新加坡、菲律賓、越南及泰國。

(3) 包括台灣、土耳其、澳洲、哥倫比亞及其他。

* 由客戶將產品運送至世界各地。

客戶

我們一直作為我們主要客戶的重要產品研發夥伴及供應商。我們的大部分客戶均為國際公認且具有龐大消費群的貼身內衣及運動產品品牌。我們的客戶包括：

- **貼身內衣品牌**：由LBrands擁有的Victoria's Secret；由Hanes Brands擁有的Bali及Maidenform；與由PVH擁有的Calvin Klein及Warner's。

業 務

- 運動產品品牌：VSX；由 adidas Group 擁有的 adidas 及 Reebok；由 Under Armour 擁有的 Under Armour；及由 Hanes Brands 擁有的 Champion。



當選擇客戶時，我們考慮及評估多項因素，包括其品牌定位、增長潛力及創新要求。我們的戰略專注於我們相信有較高增長潛力及需要更多增值服務的中高端品牌。我們相信，我們能夠物色並與合適的合作夥伴合作乃是我們快速增長和成功的關鍵。

於2013、2014及2015財年，我們最大的客戶LBrands分別佔我們的總收入32.2%、35.0%及30.0%，而與我們五大客戶的銷售額分別佔我們的總收入68.4%、71.3%及68.6%。請參閱「風險因素—與我們行業及業務有關的風險—我們的五大客戶佔我們於2015財年總收入的68.6%，我們對其中任何一方進行的任何銷售量減少均會造成我們業務及財務業績的重大不利影響。

於往績記錄期間，儘管我們大部分的收入來自少數客戶，惟多年來我們與主要客戶建立互惠互補的關係。我們不僅是主要客戶的供應商，同時更是他們重要的產品研發夥伴。因此，我們相信於未來將繼續受惠於全球貼身內衣及運動產品行業具吸引力的增長機遇。隨著我們不斷集中於創新及開發能滿足消費者需求的高增值產品，我們素來能夠提高客戶的銷售額，從而為我們的優質客戶及我們本身創造一個雙贏局面，以及加強與他們的合作關係。

業 務

大部份的主要貼身內衣品牌客戶與我們已合作超過十年。我們特別受益於美國最大內衣零售商LBrands與我們長達15年的合作關係。我們是LBrands全球最大貼身內衣供應商之一，也是由概念衍生到產品研發及最終交付高品質產品的緊密合作夥伴。我們向該品牌提供包括產品結構、功能、原材料及工藝研發的設計及製造產品的高增值及綜合解決方案。為LBrands推薦優質的原材料供應商為我們合作過程中的一環。多年來，其許多暢銷款式都來自我們的合作研發。

受我們綜合創新及研發能力以及於生產貼身內衣累積的核心技術所支持，我們已擴充並將持續擴充我們的生產線為功能性運動產品，我們相信透過擴大產品組合能夠持續增長業務及擴展客戶基礎。雖然我們進入運動產品行業只有四年，但憑藉我們的強大創新以及研究及開發能力，我們已經與部分國際知名品牌建立起穩定的關係。特別是，我們與美國運動品牌Under Armour之間牢固的關係。我們於2013年與Under Armour共同開發Speedform運動鞋。於2014年，該產品獲德國reddot大獎，並因為其獨有的性能廣受市場追捧。

概無我們的董事或彼等各自之聯繫人士或其他股東(就我們董事所信持有多於5%已發行股份之人士)於往績記錄期間及截至最後可行日期於本集團五大客戶中擁有任何權益。

於往績記錄期間及截至最後可行日期止，我們並無與我們的客戶發生任何重大糾紛。

採購、付款和其他安排

我們並無與任何客戶訂立任何長期合約。客戶採購是以採購訂單為基礎，客戶通常於6到12個月前發出預測訂單，以及通常於每月發出確認採購訂單。我們一般向客戶授出30至120日的信貸期。客戶一般以銀行電匯或信用證方式來償付貿易應付賬款。

定價策略

我們的策略為集中開發及銷售能讓我們獲較高溢利的中至高端產品，令我們能賺取較高的差價。我們收取的價格乃根據與客戶的商議而異。我們的產品價格一般參考各種因素釐定，包括生產成本、預期溢利率以及產品零售價的市場分析，亦計及設計及製造的複雜性以及預期銷售水平等其他重要因素。

業 務

生產

生產廠房

我們所有產品均在生產廠房自主生產，並無將生產外包予第三方生產商。我們相信此等安排能讓我們對專有知識及其他知識產權提供更大的保護，以及累積為發揮生產效率所需的知識及專材。

我們目前於中國深圳經營一座設施作生產廠房、倉庫及辦公室用途，目前佔地約230,000平方米，總建築面積325,456.22平方米。該設施於1998年開始運作。我們的深圳設施於最後可行日期由26幢生產樓宇組成。

我們一般會為各客戶分配不同的生產區域。客戶生產區域的面積範圍各異，較小的或只佔生產廠房的一部分，較大的生產區域有甚至佔地一整幢樓。生產區的分隔部分按客戶指示實行，旨在保障其產品及生產過程的專有性。在通常情況下，對於擁有大型專屬生產區域的客戶，安排其員工於駐守此等生產大樓以實行監督、技術、質量控制及監測產能職能，以生產其產品。我們一般安排專責高級生產員工獨家為該客戶工作。

生產過程

我們擁有一體化生產控制及供應鏈管理系統，當中透過我們密切監察生產過程各主要環節。我們已簡化及標準化的生產過程，採用自動化技術來優化生產過程及效率。我們產品的生產週期乃因應所生產的產品及客戶具體要求而異。一般情況下，生產胸圍需要60-90日，生產胸杯及其他模壓產品需要30-60日，而生產運動鞋則需要90-100日。

我們正實施精益生產模式以優化生產過程及縮短內部交貨時間，旨在發揮生產效率及盡量減少庫存，從而使我們對不斷變化的客戶需求而迅速作出反應。精益生產模式主要有以下優點：

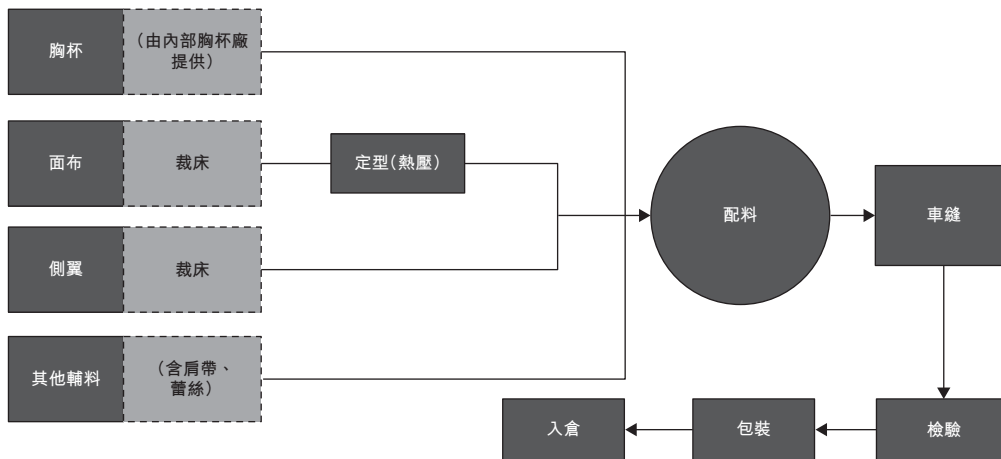
- **減少成本。**透過分析生產流程與更高效利用各種資料，我們得以去除在生產過程中的浪費，減少人力、物料、時間之消耗，達到減少生產成本之目的。
- **降低庫存。**透過實施精益生產，我們得以改良生產計劃，並減少每個生產過程中的庫存，從而提高存貨周轉率。

業 務

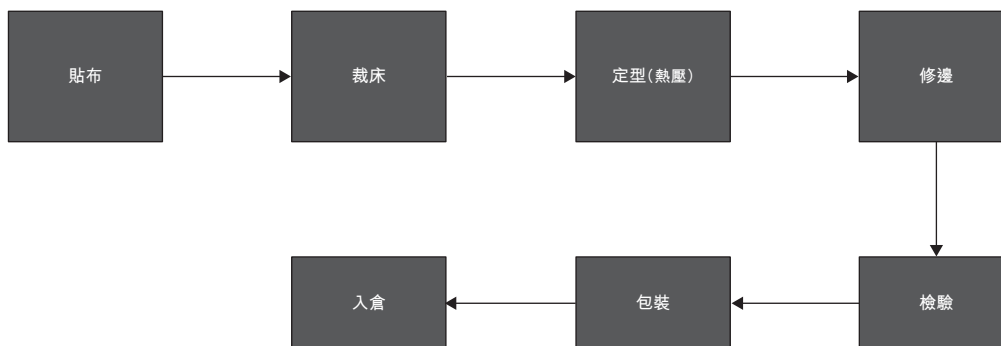
- 縮短生產流程。透過分析生產過程中工序之交付時間，我們去除當中所有低效或無意義之環節，進行流程優化整合，以達到縮短訂單交期的目的。
- 提升生產效率。透過分析每一道生產工序之標準工時，我們能夠平衡裝配線工序，進一步優化資源分配，並提升生產效率及產能。
- 減少浪費。透過標準化生產流程，以及引入交通燈品質監控系統與RFID系統，我們得以分析生產車間損耗資料、改善工藝流程，並降低產品不良率，從而達致一次性成功(Right at the first time)及減少生產過程中之損耗。

下圖概述我們各主要產品在生產過程中的各個關鍵步驟。

胸圍

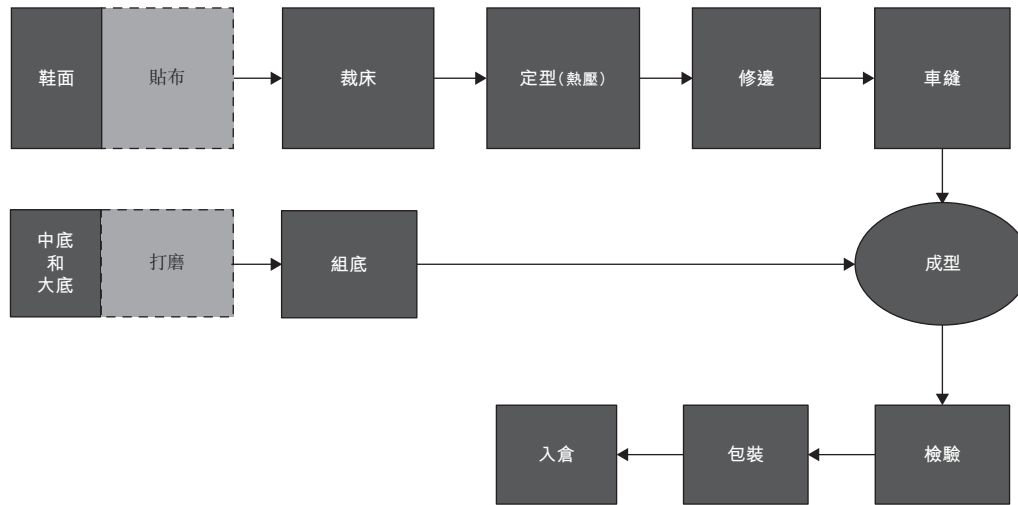


胸杯及其他模壓產品



業 務

運動鞋



生產能力及使用率

截至最後可行日期，我們的深圳設施共有393條生產線(367條用於胸圍及貼身內衣及26條用於功能性運動類產品)，以及約2,300台模壓機用於胸杯及其他相關製模產品。儘管我們的生產樓宇均以滿足特定客戶及產品線需求量身定制，但在若干情況下我們亦可重新調校機器及生產線，以配合其他產品的生產，從而使我們可應付未能預期或突然有變的產量。

我們已於往績記錄期間保持穩定的高使用率。下表載列深圳廠房於所示期間各產品類別按所生產產品數目及使用率計算的年度產能概要。

產品類別	2013財年		2014財年		2015財年	
	產能 (件/對)	使用率 (%)	產能 (件/對)	使用率 (%)	產能 (件/對)	使用率 (%)
胸圍及貼身內衣	40,700,000	88	51,600,000	90	58,700,000	90
胸杯及其他						
模壓產品	106,000,000	90	117,000,000	89	128,000,000	91
功能性運動類產品	670,000	89	1,590,000	87	3,700,000	90

(1) 使用率的計算是將有關年度的實際產量除以有關年度的實際計劃產能(按年度化基準)。

業 務

設備保養

用於生產廠房的主要生產機器及設備包括模壓機、熱熔膠機、3D無縫包邊機、超聲波加工機、熱壓機、縫紉機及各種試驗機，全部均隨時可從不同供應商購買，而所有生產設備均由我們所擁有。我們定期監察生產機器和設備及將其升級，藉此將生產效率最大化。於最後可行日期，我們主要生產機器及設備的平均使用年期約為7.7年。

我們已實施全面的設施及設備保養系統，包括定期停機保養及維修以及定期檢查設施及設備。此舉使我們能以最佳水平運行生產線。我們按季度對生產設備進行日常清潔及保養，以延長其可使用年期。我們的全面保養系統可協助我們繼續保持營運效率及高質量控制標準。於往績記錄期間，我們未曾因設備或機器故障而出現任何重大或長期生產流程中斷。

擴產計劃

為令我們的業務增長，我們計劃於多個地區興建更多生產廠房以擴大產能。下表載列與我們新廠房有關的若干資料。

生產廠房	主要產品	年度計劃產能	估計 資本開支	預計時間表
越南海防市 (越南第一間廠房)	胸圍及貼身內衣	約45,600,000件	港幣450百萬元	212條生產線， 預計於2016年 第一季投入運作。
越南海防市 (越南第二間廠房)	胸杯及其他模壓產品	約96,000,000雙	港幣400百萬元	24條生產線及 約2,000部製模機， 預計於2016年 第三季投入運作。
	功能性運動類 產品	約3,600,000件		
越南海陽省 (越南第三間廠房)	運動鞋	計劃中	計劃中	預期於2017年 投入運作。
越南海防市 (越南第四間廠房)	胸圍及貼身內衣	計劃中	計劃中	預期於2018年 投入運作。
	功能性運動產品			

業 務

此外，為把握中國市場的增長機會，我們計劃在中國江蘇省蘇州市之國家級開發區吳江經濟技術開發區興建廠房。我們已於2014年8月與國家級開發區吳江經濟技術開發區管理委員會訂立諒解備忘錄，擬收購一幅總面積為377畝土地，供我們使用，年期為50年。擬收購土地地塊的地盤面積須由雙方進一步協商及確認。

此等額外生產廠房將擴大我們的產能，以配合我們未來業務需求。再者，我們計劃部署一個更穩健的生產計劃系統，包括在該等新設施上全面推行精益生產模式，以優化生產效率及盡量減少庫存。

供應商及原材料

我們生產使用的主要材料包括布料、海棉、膠水及配件。我們一般與具信譽的大型供應商合作，以獲得我們在生產過程中使用的主要原料。我們小心挑選供應商，並要求彼等滿足特定評估及考核標準。在我們聘用新供應商前，我們的供應鏈部門會評估供應商的各個方面，包括其滿足客戶需求的能力、生產能力及創新能力。我們非常重視供應商提供特定材料以及滿足我們特定研究及開發需求的能力。

此外，部分客戶向我們授權生產其產品時要求使用指定原材料供應商，但就功能性原材料通常不會指定原材料供應商。

我們多年來已與主要供應商建立了穩定關係。大部份主要供應商已經與我們合作超過七年。協助供應商取得進步及達致雙方共同增長的合作關係是我們的核心理念之一。我們與貼身內衣行業的知名供應商共同開發新物料。與此同時，我們與舉世聞名的化工企業包括藍星及漢高等其他原材料供應商合作開發具創意的功能性物料及應用解決方案。該等原材料有部份更只會向我們獨家供應。此等合作使我們的產品能有效地從競爭對手中脫穎而出。

下文載列我們與供應商的主要共同合作項目。

- **井上**。在2013年與日本井上合作開發AIR foam，利用在我們的胸杯產品上，本身重量較一般海棉輕約70%。可做出全新柔軟輕量的胸杯，達到更加的輕著體驗。既可提供全面支撐，但又不增加多餘重量。
- **漢高**。在2011年與德國膠水供應商漢高聯合開發將HM-388熱熔膠水應用於貼身內衣產品產生過程中層壓工藝的解決方案。HM-388熱熔膠水為定制

業 務

貼合產品，其性能是針對我們貼合的材料開發，具高彈性、透氣、手感柔軟和抗黃能力等各方面優勢。配合我們正大力開發的塑身衣和運動服，效果更為明顯。此熱熔膠有以上優勢，更有效代替一般工廠所用的溶劑型膠水，整個生產流程更環保和低污染。

- **超盈**。在2009年與超盈紡織有限公司開發100%氨綸布料，配合我們的貼合技術，用於我們的無縫內衣上。100%氨綸布料主要用於一些有高彈性的位置上，其具有非常高的延伸性和回復能力。在內衣及塑身衣上具有很好作用，更取代一般的彈性橡根，使產品有更貼身，鬆緊適中，並且著身無痕的效果。
- **藍星**。在2012年與藍星有機硅有限公司合作研發用於我們胸杯內的硅膠。這類硅膠原本用於醫療保健行業，但我們看中它皮膚般的觸感，所以嘗試把這材料放在胸杯中間，令穿著時額外柔軟舒適。

我們一般不會訂立長期供應協議。我們的原材料採購乃按採購訂單進行，我們會於向供應商發送的各份採購訂單上列明產品的類型、單價、數量、交貨時間及其他項目。我們一般從相關客戶收到訂單後向供應商發出採購訂單。供應商給予我們的付款條款乃取決於多項因素，包括我們與供應商的關係及交易數額大小。供應商一般向我們提供30至75日的信貸期，而我們一般以銀行轉賬或銀行票據結算應付賬款。運費一般由供應商承擔。

我們的供應商大部份位於中國境外地區。我們大部分採購的原材料均以美元計價。於最後可行日期，我們並無進行任何對沖交易，以減低我們承擔的外幣匯率風險。我們密切監察供應商所提供所有原材料的品質，以確保所有原材料均符合客戶的嚴格要求。我們安排品質監控人員到供應商廠房，於向我們交付原材料前進行現場檢查。我們根據各項因素定期評估供應商，包括原材料質量及滿足我們交付時間的能力，並通知我們的客戶有關該等未能通過審查的供應商。此外，我們已經為原材料執行其他質量控制措施，詳情見「品質監控－原材料」。於往績記錄期間，我們並無與供應商發生重大糾紛。

於往績記錄期間，我們主要原材料(包括滌綸、尼龍及氨綸)的價格有所波動。為盡量減少承擔原材料價格的波動，我們會與客戶商議以提高產品的銷售價格，以反映原材料價格的變動。此外，我們已經對原材料採購採取一系列減省成本措施以減輕原材料價格上漲的影響。此等措施包括優化生產程序，務求監控原材料的使用及與供應商合作發展具成本效益的功能性原材料。我們於往績記錄期間並無遭遇任何原材料短缺或原材料質量問題，而對我們營運造成重大影響。

業 務

於2013、2014及2015財年，從我們五大供應商採購合共分別佔我們採購總額約45.4%、46.9%及46.4%，而我們最大供應商於同期則分別佔我們採購總額15.7%、15.4%及15.0%。我們相信，我們與主要供應商已建立良好工作關係。請參閱「風險因素—與我們行業及業務有關的風險—我們依賴優質原材料的穩定及充足供應，而該等原材料受價格波動及其他風險影響。」

概無董事或彼等各自的聯繫人士或任何股東(據董事所知悉擁有已發行股份5%以上者)於往績記錄期間及截至最後可行日期止在本集團任何五大供應商中擁有任何權益。

質量控制

我們於業務的所有方面均強調質量控制。由尋找原材料、生產、包裝及庫存倉儲以至銷售及交付，我們均嚴格控制我們營運的質素。為監控生產質量並確保我們的產品符合我們的客戶及我們本身的所有標準及規格，我們已於我們的生產過程中實施各項質量控制檢驗。

我們為產品的質量管理設立質量監控中心並投入大量資源。我們的質量監控中心直接向總部匯報，並由三個部門組成：技術部門、質量監控部門及實驗室／產品檢驗中心。截至最後可行日期，我們的質量監控中心聘有32名管理人員，包括一名質控總監及八名高級經理及23名部門經理。我們的質量監控總監掌管質量監控中心的日常管理。該質量監控總監於質量監控及成衣行業擁有逾十年經驗。技術部門負責制定質量監控準則。質量監控部門專責實施質量監控準則及處理客戶投訴。此外，我們的實驗室負責就原材料及產品的檢驗及規格設定程序。

我們實施內部質量控制系統以對整個製造流程進行多項檢查。我們須按適用於我們客戶銷售產品所在司法權區的美國、歐盟及國際產品安全、受限制及危害物料的法律及法規遵守特定指引，例如REACH、SVHC及RoHS。我們已全面遵守客戶嚴格的質量控制要求。

我們於原材料付運時、生產中、倉儲前及交付予客戶前均會進行檢驗。

我們所有產品檢驗的安全標準均以相關國家標準及行業標準為基準，例如GB18401-2010(國家紡織產品基本安全技術規範)，並會因應該等國家及行業標準的任何變動更新。此外，我們已於2011年獲CNAS頒發國家實驗室認可證書。

業 務

另外，我們亦參與草擬三套有關貼身內衣製造的紡織行業標準，該等標準已獲相關政府機關審批。該等標準有助貼身內衣製造商確保產品質量。

原材料

我們僅向已通過我們的質量及可靠性評估的供應商採購原材料。我們要求原材料供應商向我們提供Oeko-tex標準100證書，並每年更新以確保原材料的質量。我們所有的供應商均為獨立第三方。我們會安排負責質量控制的員工，於供應商的生產廠房在交付原材料之前進行實地檢驗。我們基於一系列因素定期評估我們的供應商，包括原材料質量及達到我們交付時間表的能力。我們在合資格供應商供應的原材料交付時對其進行隨機抽檢或我們不會進行任何檢驗，以確保優質、低成本及迅捷的供應鏈。我們於內部實驗室檢測原材料，將無法通過檢驗的原材料退還，而有關材料將不會用於生產。

生產

我們在生產產品時嚴格遵守客戶高質素及多元化的要求及規格以及所有相關行業標準，包括國家標準及我們的內部質量標準。我們透過我們的RFT系統對關鍵控制點進行質量檢測，以確保生產流程運作正常。我們的客戶亦透過其現場工作人員檢驗產品質量。當製成品交付予我們的倉庫時，我們檢測每批製成品的質量及性能，以確保該等製成品符合我們客戶多元化的要求。此外，我們於交付產品前對每批製成品進行抽樣檢查。

運輸

我們的包裝部門確保於交付產品前得以維持高水平的包裝標準。我們銷售產品給客戶通常採取FOB香港的國際貿易條款。我們自有運貨卡車或聘請專業物流服務供應商將我們的產品運送至香港港口交付予客戶，由客戶自行負責運達香港之後的運輸及保險。我們在我們所有的運貨卡車以及物流服務供應商的貨運卡車上都上裝有GPS，得以在運輸期間追蹤我們產品的位置，並就所有產品在路運過程中的風險購買保險。

保養及售後服務

我們的內部政策規定所有客戶反饋一經收取須立即處理。所有的客戶反饋均轉交負責指定客戶的相關銷售團隊並由其與客戶個別協商解決有關反饋。

業 務

我們並無就產品提供任何書面保證。我們一般按個別情況與客戶磋商以解決產品的品質問題，且視乎磋商的結果，客戶或會向我們退回有關違規產品，而我們可能免費更換有關產品。我們並無制訂任何保用條款。於往績記錄期間，我們並無產生任何保用開支。

由於我們實施嚴格的品質控制政策，於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並無因重大產品質量問題而(i)收到中國政府或其他監管機構的產品召回令或其它懲罰或罰款，或(ii)自客戶收到任何重大產品退貨要求或重大投訴。

存貨控制

我們已採取多項措施管理存貨，務求減低存貨過剩的情況及所持存貨的貨齡。我們相信，我們已成功將存貨維持在適當水平，並將繼續致力優化存貨管理控制。我們的存貨政策旨在維持審慎的存貨水平。

我們使用SAP系統以協助我們規劃及管理存貨。我們的存貨系統軟件可產生實時存貨資料，並向管理團隊提供清晰明確的存貨數據。我們的供應鏈部門適時監控存貨，包括存貨水平、存貨貨齡、存貨組成及存貨周轉率。我們亦會定期進行貨物盤點。

我們現正實施精益生產模式，藉以優化我們的生產流程及縮短供應商交貨時間，務求將我們的生產效率最大化並將我們的存貨水平最小化，以便我們快速應對瞬息萬變的客戶需求。

原材料

為避免積存大量原材料存貨，我們一般僅在接獲客戶的已確認購貨訂單後，方會發出訂購原材料的訂單。此外，我們計算採購訂單所需的原材料交付時間時乃與客戶所要求交付日期協調，從而將生產前將原材料貯存的時間減至最短。我們的SAP系統處理與原材料採購有關的資料，包括供應商資料及採購記錄，並實時追蹤原材料存貨水平。我們貯存少量若干輔助物料，包括紙箱及膠袋等包裝材料，惟此等物料成本甚微。

業 務

客戶產品

僅於我們將製成品貯存以待向客戶付運時方有製成品存貨。我們的SAP系統實時追蹤製成品存貨水平及付運行程。於2013、2014及2015財年，我們的存貨周轉日數分別為82日、67日及64日。

信息科技系統

我們致力達致高標準的營運管理，並已擁有強大的信息技術能力。我們頂尖的信息技術平台無縫集成SAP企業資源規劃系統、Fast React生產控制系統、RFID系統、GSD系統、QI系統及PLM系統。信息技術系統讓我們可迅速、高效、實時地檢索及分析營運數據及資料，包括採購、銷售、存貨、物流、生產、客戶數據及資料以及財務數據及資料。我們使用信息技術系統規劃及管理生產、預算、人力資源、存貨控制、零售管理及財務呈報，藉此改善我們的營運效率。以下為我們頂尖的信息技術平台的摘要：

- **SAP系統**：SAP系統是一種企業資源規劃系統，管理分四大模組：訂單處理、物料採購控制、倉庫管理及財務管理；
- **Fast React生產控制系統**：此乃一套訂單排期計劃系統，讓生產計劃部門能及時監察工廠產能負荷，訂單排期狀況及生產排期計劃。
- **RFID系統**：此系統按實時基準記錄各生產線的生產進度，採用無線射頻識別技術，將生產相關的數據(包括生產量、時間及勞動力)傳送至數據庫，以確保準確計算工人報酬及提高生產效率。與Fast React系統相配套，此系統可確保按時出貨準確率。
- **GSD系統**：此系統為我們提供科學方法，以量化製造方法、時間及成本，使我們可利用國際標準作為指引，準確地計算工時，其目的是提升標準工時管理及加強與客戶的合作關係。
- **QI系統**：該系統完全由我們自主開發，有助增強我們與供應商的合作關係。我們根據該系統為質量控制人員安排於供應商向我們交付前在供應商的設施中對原材料選擇性地進行實地檢查，並通過系統將檢查結果傳輸共用。
- **PLM系統**：此系統讓我們可高效率且低成本地管理產品生命週期。我們的研發部門利用該系統管理產品的整個生命週期，包括原材料、樣板打樣、選料、製作工藝、生產計劃、生產進度及產品出售等。

業 務

我們擬繼續更新我們的信息技術基礎設施，以進一步整合我們現有的系統並進一步改善我們的營運效率。

風險管理

管理層已制定並實行風險管理政策，以解決我們營運中出現的各項潛在風險，包括策略風險、營運風險、財務風險及法律風險。我們的風險管理政策載列有關程序，以識別、分析、分類、減緩及監控各項風險。董事會負責監督整體風險管理，及每年度評估和更新我們的風險管理政策。我們的風險管理政策亦載列我們營運中所出現風險的分級。

競爭

根據弗若斯特沙利文報告，按2014年的產量統計，我們是全球最大的胸圍製造商。然而，我們身處於一個高度競爭及分散的行業經營業務。我們與全球各式各樣的貼身內衣製造公司競爭。根據弗若斯特沙利文報告，就2014年產量而言，全球胸圍製造業首四位之參與者僅佔3.5%市場份額。根據同一報告，進入全球貼身內衣製造行業之主要門檻包括強大的研究及開發能力、領先的生產技術、高效的供應鏈管理系統、熟練的人力資源及資本資源。

根據弗若斯特沙利文報告，我們已是IDM領域的領導者。根據同一報告，貼身內衣IDM市場的主要進入門檻包括：複雜的供應網絡、市場洞悉、行業知識、長遠客戶關係、高額の研發開支及勞工成本以及專業人才。

此外，根據弗若斯特沙利文報告，全球運動鞋製造業及中國運動鞋製造業已經並將繼續迅速增長。與其他國家的運動鞋製造業相比，中國運動鞋製造商佔有若干競爭優勢，包括具備更大規模的經濟體及雄厚的設計及創新實力。

我們基於技術、專業知識、產品供應的範圍、產品質量、客戶認可程度及行業聲譽等方面與全球貼身內衣製造業以及全球運動鞋製造業的主要競爭者進行競爭。

物業

本公司於中國及越南擁有若干業務營運相關物業。該等物業乃用於上市規則第5.01(2)條所界定的非物業業務，主要包括用作生產廠房、倉庫、研發中心、辦公室及宿舍。

業 務

根據公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本文件就公司(清盤及雜項條文)條例附表3第34(2)段獲豁免遵從公司(清盤及雜項條文)第342(1)(b)條的規定，該規定要求本集團須就其所有土地及樓宇權益作出估值報告，原因為於2015年3月31日，我們概無持有或租賃賬面值超過匯總資產總值15%或以上的物業。

自置物業

於最後可行日期，我們(根據與深圳市公明玉律股份合作公司(曾稱為「寶安區公明鎮玉律經濟發展公司」)簽署合作開發土地協議的方式)持有總地盤面積約35,101平方米位於深圳市光明新區玉律村的三幅土地。我們在此三幅土地上興建了總建築面積22,665.57平方米的三幢樓宇(「**自建物業**」)，其中包括一幢總建築面積8,795.11平方米的研發中心，兩幢總建築面積合計13,870.46平方米的員工宿舍。此外，於最後可行日期，我們擁有16套位於深圳市南山區及寶安區的物業單位，總建築面積約1,826.31平方米，用作員工宿舍。前述自置物業中，16個單位已由我們向恒生銀行(中國)有限公司深圳分行作出抵押，作為信貸融資的擔保。

誠如我們的中國法律顧問所告知，我們已就自建物業取得消防驗收備案且我們已取得上述16套物業單位的相關證書及/或許可證，且合法擁有及佔用上述16套物業單位。我們並無擁有三幅土地及自建物業的相關證書及/或許可證。有關詳情，見本文件「—深圳光明物業」一節。

租賃物業

於最後可行日期，我們在中國境內訂立28份租賃協議，涉及總建築面積425,499.45平方米。其中，生產廠房、倉庫及辦公室總建築面積325,456.22平方米。餘下100,043.23平方米為宿舍、餐廳或其他配套設施的面積。該等樓宇均位於深圳市光明新區公明街道，出租方為深圳市公明玉律股份合作公司及不同個體。

除我們向深圳公明玉律股份合作公司租賃建築總面積為48,646.6平方米的物業外，該等物業的出租人並無擁有業權相關的證書及/或許可證。見本文件「—深圳光明物業」一節。

於最後可行日期，我們向VSIP Hai Phong Co., Ltd租賃位於越南海防市VSIP, Thuy Nguyen District, Dinh Vu- Cat Hai Economic Zone約152,889平方米的土地。我們正在該等土地上建造生產廠房，倉庫，辦公室及研發中心，估計總面積為171,300平方米。有關的進一步詳情，見「目前在建物業」一節。該等土地的租賃將於2058年12月11日屆滿。

業 務

於最後可行日期，VSIP Hai Phong Co., Ltd 確認正為我們租賃的幾幅土地辦理土地使用權證的手續，並已提呈所有須申請文件。我們的越南法律顧問進一步建議，本集團(作為承租人)並無法規義務就使用我們租賃的土地或於該土地上經營業務而取得土地使用權證。並無具備有關證書將不會影響我們於該土地上使用或經營業務合約的權利。根據相關越南法律所規定，我們與VSIP Hai Phong Co., Ltd的租賃已獲公證人公證，其書面確認有關租賃符合越南法律。基於上述，我們的越南法律顧問確認，(i)根據越南法律須授權公證人辦事處提供有關確認，作為公證過程的一部分；及(ii)有關租賃均符合越南法律。

我們已協定向VSIP Hai Phong Co., Ltd及VSIP Hai Duong Co., Ltd租賃總面積為約221,614平方米的另外二幅土地並已支付10%按金。我們正在編製相關文案備檔及辦理其他行政程序，預期租賃協議將於2016年第一季度簽立。

目前在建物業

於最後可行日期，我們在越南有在建工程，預計建築總成本為約港幣330百萬元，其中約港幣233百萬元已獲動用。施工成本預期透過營運所得的現金流量及／或我們的信貸融資項下的借款募集資金。工程預期於2015年第四季度完成，而餘下工程款項須於同期繳付。

我們的越南法律顧問已確認，於最後可行日期，我們所有在建物業均已於越南取得必需的建設批文及許可。

除上述所披露者外，我們概無持有或租賃任何存在重大產權負擔、環境問題、訴訟、違約或瑕疵的物業。

請參閱以下我們物業的概要：

物業描述	物業用途	面積(平方米)	物業的描述
中國：			
深圳市光明新區玉律	土地	35,101.00	持有土地
	研發中心；	8,795.11	自有樓宇
	員工宿舍	13,870.46	
深圳市南山區及寶安區	員工宿舍	1,826.31	自有單位

業 務

物業描述	物業用途	面積(平方米)	物業的描述
深圳市光明新區玉律	宿舍；飯堂或 其他附帶設施	100,043.23	租賃樓宇
深圳市光明新區玉律	生產廠房、倉庫及 辦公室	325,456.22	租賃樓宇
越南：			
越南海防市	土地	152,889.00	租賃土地
	生產廠房、倉庫、 辦公室及研發 中心	171,300.00	在建樓宇
越南海陽省及海防市	土地	221,614.00	土地協定於2016年 第一季度前租用， 已付10%租賃價值

深圳光明物業

概覽

我們的中國法律顧問告知，無按照《中華人民共和國城市房地產管理法》的規定擁有土地使用權證書，及按照根據《中華人民共和國城鄉規劃法》和《中華人民共和國建築法》的規定取得規劃及建設許可證、建設工程規劃許可證及建築工程施工許可證的任何物業均會被視為違法建築，無法申請房屋所有權證。

於最後可行日期，我們在中國境內的自建物業及租賃物業的總建築面積為448,165.02平方米。我們的中國法律顧問告知，除我們向深圳市公明玉律股份合作公司租用的48,646.6平方米物業外，我們及相關出租人並無就該等物業擁有所需的所有權證及／或許可證。該等物業均位於深圳市光明新區公明街道玉律社區，建築總面積為399,518.42平方米（「**深圳光明物業**」）。深圳光明物業包括總建築面積為285,604.73平方米的生產廠房，倉庫，辦公室，研發中心（「**深圳光明業務**」），以及總建築面積為113,913.69平方米的其他輔助設施。於最後可行日期，位於深圳光明業務的生產廠房用於生產胸圍及貼身內衣、胸杯及其他模壓產品以及其他功能性運動類產品，預計年生產量為76.5百萬件胸圍及貼身內衣、130百萬件杯墊及其他模壓產品及4.6百萬件功能性運動類產品。預計2013、2014及2015財年深圳光明業務所得收入分別為港幣2,415.5百萬元、港幣3,247.7百萬元及港幣3,580.0百萬元，而該等概數將相當於我們於各期間總收入的約83.2%、85.4%及85.4%。

業 務

就歷史遺留違法建築採取／將採取的補救措施

我們的中國法律顧問告知，深圳光明物業中約226,652.42平方米的建築物符合歷史遺留違法建築資格。該等屬於歷史遺留違法建築的深圳光明物業已經根據《處理決定》及其他相關法規向分區政府機關進行了申報。有關中國農村城市化歷史遺留違法建築、《處理決定》及確認該業權的相關政府措施的詳情，見本文件「規管概覽－關於處理農村城市化歷史遺留違法建築的法律及法規」一節。然而，由於深圳光明物業並未包含在深圳市政府指定的先導計劃地區內，故我們及深圳光明物業的出租方尚無法按照《試點辦法》就申請屬於歷史遺留違法建築的深圳光明物業的房屋所有權證採取進一步行動。

《處理決定》及《試點辦法》並不涉及2009年5月27日後所建造的任何非法建築。因此，2009年5月27日後所建造且不具備必需的證書或／或許可證的任何物業並不被視為歷史遺留違法建築（「非歷史遺留違法建築」）。誠如我們中國法律顧問所告知，預期深圳政府將逐步繼續出台相關措施或方案，管理非法建築。然而，於最後可行日期，深圳政府並無頒佈有關確定非歷史遺留違法建築權屬問題的安排及程序的明確措施。誠如我們中國法律顧問所告知，約172,866.00平方米的深圳光明物業屬非歷史遺留違法建築且該等物業並非由我們擁有。因此，就深圳光明物業非歷史遺留違法建築的所有權缺失採取糾正行動超出我們的控制範圍。

我們中國法律顧問在於2015年3月13日與深圳市規劃和國土資源委員會光明管理局（「**深圳國土委員會**」）進行訪談的基礎上確認，(i)深圳光明物業並不屬《處理決定》中規定需要被拆除或沒收的範疇，及(ii)由於深圳國土委員會未收到過任何有關機關發出的有關拆除或沒收深圳光明物業的任何要求，故深圳光明建築被拆除和沒收的風險甚微。誠如中國法律顧問所告知，深圳國土委員會是認定及處理違法建築相關問題的政府主管機關。

根據我們中國法律顧問於2015年3月13日與深圳市光明新區公明辦事處（「**公明辦事處**」）以及深圳市光明新區公明辦事處玉律居民委員會（「**玉律居民委員會**」）進行的訪談確認，(i)深圳光明物業並不屬於《處理決定》中規定需要被拆除或沒收的範疇，(ii)預期深圳光明物業並未列入五年期間（「**排除期間**」）內的拆除計劃或城市更新計劃，及(iii)深圳光明物業被拆除和沒收的風險甚微，原因是公明辦事處及玉律居民委員會從未自任何政府機關收到過任何要求拆除或沒收該等物業的文件及要求。

業 務

我們接獲公明辦事處及玉律居民委員會於2015年4月8日出具的確認函，確認：(i) 深圳光明物業歷史遺留違法建築已根據深圳相關規例向主管部門作出相關文件存檔，相關政府機關正在處理有關申請；(ii) 預期相關政府機關將出台政策，管理非歷史遺留違法建築，包括深圳光明物業非歷史遺留違法建築；(iii) 深圳光明物業未被列入光明區的任何拆除及重建計劃中；及(iv) 玉律居民委員會承諾，排除期間不會對深圳光明物業進行拆遷。誠如中國法律顧問所告知，公明辦事處是接納深圳光明物業歷史遺留違法建築報告的主管政府機關。

我們亦收到深圳國土委員會發出的日期為2015年5月14日的確認函，確認深圳光明物業歷史遺留違法建築(i) 並無於現有土地徵用或轉讓記錄中被提述；(ii) 並無納入光明區任何城市重建規劃方案；及(iii) 與任何深圳城市規劃項目相違背。

出租人的承諾

於最後可行日期，深圳光明物業出租人與我們之間就租賃深圳光明物業的業權概無任何糾紛、訴訟或其他分歧，且訂約各方均無違反租賃深圳光明物業有關的租賃協議。此外，於最後可行日期，政府並無就租賃深圳光明物業的租賃或業權進行任何調查或施加任何處罰。

深圳光明物業的出租人已向我們發出日期為2015年6月的承諾函件(「**出租人承諾**」)，據此，出租人保證：(i) 彼等不會採取任何行動要求我們於相關租賃協議的年期遷出深圳光明物業；(ii) 我們有重續三年期租賃協議的選擇權；(iii) 我們在深圳光明物業存在業權缺失的情況下可選擇不支付任何罰款或賠償而提前終止相關租賃協議；及(iv) 彼等將根據深圳市政府推出的措施或方案，採取所有可行補救措施，以及時糾正出租的深圳光明物業的歷史遺留及非歷史遺留違法建築業權不完整。

出租人進一步確認，彼等已就相關歷史遺留違法建築物提交必要備案，且政府機關正在處理有關申請。

根據出租人承諾，出租人進一步向我們承諾，倘租賃深圳光明物業的歷史遺留及非歷史遺留違法建築須被拆除、沒收或被實行其他措施而導致無法履行租賃協議或對

業 務

該等物業的日常使用造成不利影響，則出租人將補償我們因有關所有權缺失所蒙受的全部損失、負債及開支。

有關深圳光明物業的潛在風險

誠如我們中國法律顧問所告知，有關深圳光明物業的潛在風險載列於下文。鑒於本集團並無接獲政府機關任何清空深圳光明物業的提議及根據本公司採取的補救措施以及上文所提述與相關政府機關進行的訪談及自相關政府機關收到確認函，我們的中國法律顧問認為，深圳光明物業被拆除或沒收的風險甚微，且我們可繼續使用深圳光明物業。

1. 無效及不可執行租賃

我們中國法律顧問告知，深圳光明物業存在因出租人並不擁有相關證書及／或許可證而導致其租賃被中國有關政府機關視為無效或不可執行的潛在風險。

於最後可行日期，出租人與我們之間就深圳光明物業的業權並無任何糾紛、訴訟或其他分歧。我們中國法律顧問告知，由於於最後可行日期，訂約各方均未就深圳光明物業違反租賃協議，及政府機關並無就租賃深圳光明物業的租賃或業權進行任何調查或施加任何處罰，因此深圳光明物業的租賃被視為無效及不可執行的風險甚微。

2. 被迫遷出深圳光明物業

由於(i)光明新區公明辦事處已向有關政府機關諮詢並確認，深圳光明物業未被列入任何拆除及重建計劃中；(ii)自開始佔有或使用深圳光明物業後及截至最後可行日期，本集團未收到政府部門有關我們佔有和使用深圳光明物業的權利的任何質疑或遷出有關物業的任何通知；及(iii)玉律居民委員會承諾，排除期間不會對深圳光明物業進行拆遷，我們的中國法律顧問認為，我們被迫遷出深圳光明物業的可能性甚微。

然而，我們因權屬瑕疵而可能面臨被迫遷出深圳光明物業的潛在風險。

業 務

3. 作為深圳光明物業擁有人或佔用人的權利受到不利影響

根據中國有關法律及法規，由於欠缺房屋所有權證，故我們作為深圳光明物業擁有人或佔用人的權利(例如轉讓或租賃土地及樓宇及／或以土地及樓宇進行按揭貸款的權利)可能受到不利影響。

4. 罰款或行政處罰

我們擁有的深圳光明物業

根據中華人民共和國城鄉規劃法，本集團可能就自建物業被處以工程造價10%之罰款，即約港幣2,607,093元。

根據中華人民共和國建築法、中華人民共和國建築工程施工許可管理辦法和建設工程質量管理條例，本集團可能就自置物業被處以最多工程合同價款2%之罰款，即約港幣521,419元。

我們租賃的深圳光明物業

我們的中國法律顧問告知，倘中國法院將深圳光明物業租賃視為無效及不可強制執行，則本集團毋須承擔任何罰款或行政處罰。

董事認為深圳光明物業在業權方面的瑕疵在個別及整體上對我們的業務實屬重要。然而，根據上述中國法律顧問的意見以及董事對此事項的瞭解，董事認為，我們因光明新區拆除或重建計劃而須遷出深圳光明物業的可能性甚微，在業權方面的瑕疵並不會對本集團構成任何重大及不利影響。因此，我們並無作出任何撥備且我們擬繼續使用及租賃深圳光明物業，直至有關租約於2019年10月屆滿為止。我們將定期評估有關法律及法規的最新發展，並採取董事認為適當的行動。

因屬歷史遺留或非歷史遺留違法建築而無法取得物業的相關許可證及證書在深圳市非常普遍，故深圳光明物業缺失相關許可證及證書不會導致租金下跌。根據我們的經驗，深圳市具備相關許可證及證書的物業不會導致出租人收取的租金有任何重大溢價。

為確保各生產廠房的業務連續性及降低深圳光明物業有關歷史遺留違法建築及／或非歷史遺留違法建築拆除及沒收的潛在風險，我們已實施應急搬遷計劃。有關進一步詳情，請參閱下文。

業 務

深圳光明物業的後備搬遷計劃

儘管我們認為被迫遷出及遷離深圳光明物業的可能性甚微，但我們已與[三]家獨立第三方(即深圳市屹海達投資有限公司、深圳市宏發投資集團有限公司及深圳市華宏信通科技有限公司(即「**備用廠房業主**」，統稱為「**該等備用廠房業主**」))分別訂立四份具法律約束力的協議(即「**預租協議**」，統稱為「**該等預租協議**」)，作為我們的應急搬遷計劃的一部分。

根據該等預租協議，於2016年12月31日或之前，我們有權利但無義務要求該等備用廠房業主設定該等預租的起始日期及在15天內與我們訂立正式租賃協議，以租賃任何或所有位於深圳市：

- (i) 寶安區西鄉街道黃麻布社區勒竹角居民小組鴻業工業園；
- (ii) 光明區公明街道根玉路與南明路交匯處宏奧工業園；
- (iii) 光明區石岩鎮塘頭村宏發科技工業園；及
- (iv) 光明區公明街道根玉路與南明路交匯處華宏信通工業園，

總建築面積為317,193.21平方米(即「**後備廠房**」，統稱為「**該等後備廠房**」)。

倘於2016年12月31日或之前並無訂立正式租賃協議，我們有權選擇將上述預租協議續期三年。

該等備用廠房概覽

該等備用廠房分別位於距離深圳光明物業約10公里、4公里、4公里及4公里外。於最後可行日期，雖然該等部分該等備用廠房已被第三方佔用，但該等備用廠房業主確認，彼等將於簽訂正式租賃協議當日起計三個月內為我們提供空置該等備用廠房。

據我們的中國法律顧問告知，該等備用廠房業主擁有合法業權並可出租後備廠房，而該等預租協議屬合法、有效並具法律約束力。基於(i)該等備用廠房總建築面積合共為317,193.21平方米；及(ii)深圳光明業務的總建築面積合共為285,604.73平方米，我們的董事認為，該等備用廠房擁有足夠大的空間，可以容納深圳光明業務。就我們的董事所深知，尚有與其規模及租金相若且鄰近深圳光明物業的其他替代生產廠房(該等備用廠房除外)可供長期租賃。

業 務

與該等備用廠房業主訂立的預租協議的主要條款

四份預租協議的主要條款主要概述如下：

- 期限：** 自預租協議日期起至2016年12月31日(包括當日)止。若未能於2016年12月31日或之前訂立正式租賃協議，則有權選擇將該等預租協議期限順延三年。
- 主體事項：** 我們須於2016年12月31日前或我們與該等備用廠房業主以書面約定的任何其他日期前書面通知該等備用廠房業主，確定租賃起始時間，且須自相關書面通知日期起計15日內與該等備用廠房業主簽訂正式租賃協議。該等備用廠房業主有義務於我們簽訂正式租賃協議的日期起三個月內為我們提供空置該等備用廠房，每份正式租賃協議為期五年。
- 租金額：** 該等備用廠房第一年的租金合共為每月約人民幣6.52百萬元(相當於約港幣8.15百萬元)。從第二年開始，租金在上一年租金基礎上遞增8%。
- 押金：** 該等備用廠房押金總額為人民幣430,000元(相當於約港幣537,500元)，由本公司於2015年4月簽署相關預租協議後支付。
- 補償：** 若該等備用廠房業主未能按預租協議約定提供空置該等備用廠房，該等備用廠房業主有義務為我們搜尋替代廠房並承擔因而產生的全部額外費用，並須向我們返還雙倍押金。所涉風險詳情，見本文件「風險因素－與本集團行業及業務有關的風險－我們現有生產廠房的任何中斷可能減少或限制銷售並對我們的業務造成重大及不利影響」一節。

業 務

深圳光明業務的後備搬遷時間表

於任何遷移過程中，為避免對生產構成重大干擾，我們的生產單位和生產線可分階段遷移至該等備用廠房。鑑於(i)深圳光明業務僅距離該等備用廠房不多於4至10公里；及(ii)我們的大部分機器及設備重量相對較輕，每次經車輛自深圳光明業務運送機器及設備至該等備用廠房可於25分鐘內的車程完成。估計於各階段遷移設備約需六個營業日（「**搬遷期間**」），其中拆卸深圳光明業務設備及轉移至該等備用廠房耗時三個營業日。生產單位安裝與調試另需時三個營業日。因此，我們預期深圳光明業務可於實際搬遷開始當日起計90個營業日內全面恢復生產。

該等備用廠房僱員充足

於最後可行日期，深圳光明業務擁有約20,000名僱員，其中大部分僱員為熟練技術工種，由於深圳光明業務鄰近該等備用廠房，根據我們與僱員的溝通，我們相信，不願搬遷至該等備用廠房的僱員人數有限。倘有部分僱員不願搬遷至該等備用廠房，根據我們的過往經驗，我們相信，招聘該等備用廠房新僱員方面將不會有任何困難，而彼等的職位僅需七個整日培訓。

我們估計，於深圳光明業務約20,000名僱員中，約2,000名僱員視為核心僱員。核心僱員主要包括中高層管理人員以及生產線的主管。基於我們與該等僱員的溝通，我們相信，倘搬遷確實發生，該等大多數人將繼續於本公司就職。

估計後備搬遷計劃費用

我們估計，倘該搬遷費用將自內部資源撥付，將深圳光明物業搬遷至該等備用廠房的費用將約為港幣19.3百萬元。

業 務

下表載列搬遷估計成本明細：

	深圳光明業務至 該等備用廠房 (港幣百萬元)
有關機器、生產線及辦公設備的搬遷及測試開支.....	17.7
培訓及招聘.....	0.3
擴建餐廳.....	0.8
搬遷保險.....	0.5
總搬遷費用.....	19.3

生產因搬遷而致停止的估計損失

我們的中國法律顧問告知，就政府機關的行政慣例而言，我們將可能獲授約三至六個月的合理期間安排搬遷。因此，我們相信，我們有足夠時間就搬遷及執行搬遷深圳光明業務部署必要準備。

鑒於深圳光明業務將分階段移動，收入損失(如有)僅會因該等組別生產單位於整個搬遷期間停產而產生。一旦於深圳光明物業發生生產中斷，估計損失如下：

深圳光明業務平均日營業額估計約為港幣14.2百萬元，乃按其於2015財年的總營業額約港幣42億元除以295個工作日[(即每星期六個工作日乘以52個星期減去12個公眾假期日及中國新年額外五日假期)]計算。按此基準，各階段生產單位的日營業額估計約為港幣1.2百萬元，搬遷期間的最大收入損失約為港幣108百萬元。在這一情況下，截至2015財年，潛在收入損失將僅佔本集團總收入約2.5%，而董事相信該收入損失將不會對本集團財務表現造成任何重大及不利影響。

概無重大生產中斷

我們的越南廠房將於2016年第一季開始生產，而有關建議年度產能載於本文件「業務－生產－擴產計劃」一節。萬一我們被迫從深圳光明業務遷出，我們的越南廠房將具備足夠產能以滿足深圳光明業務於搬遷過程中的生產需求，我們預期不會發生任何重大生產中斷，亦不會對本集團業務造成重大及不利影響。

業 務

彌償

就深圳光明物業而言，若該等物業因所有權缺失而須被拆除、涉及任何糾紛或對該等物業的日常使用造成不利影響，我們的控股股東已承諾，倘該等物業出租人未能向我們作出悉數賠償，則彼等將獲就此產生的所有損失、罰款或開支向本集團各成員公司作出彌償。

內部監控措施

就租賃及購買物業而言，為防止日後佔用產權瑕疵物業的情況再現，本公司已就甄選及批准租賃及購買物業設立有關政策。有關政策已把我們將予採納明確的內部監控措施界定如下：

- (i) 委派高級管理層姚加甦先生處理租賃及購置物業的整體事宜，並監察相關業主的登記程序。
- (ii) 規定於租賃及購買物業時使用申請表及審批表，以及取得管理層批准。
- (iii) 就處理租賃事宜設立合規核對表。合規核對表包括租賃程序的時間表、將對業主進行的盡職審查程序及將向業主取得／審查的文件。
- (iv) 內部或外部法律專家參與對相關業主進行的盡職審查，以確認物業所有權，並協助本公司確認向業主所取得文件的有效性。
- (v) 高級管理層姚加甦先生監察有問題物業的所有權有效性及／或租賃登記，向我們的首席財務官姚嘉駿先生報告，彼獲委派監督於本集團層面上的相關合規事宜。姚嘉駿先生將定期向董事會報告。
- (vi) 董事會將以審慎態度審查未來物業，尤其是相關物業的性質、指定用途及相關所有權。

業 務

此外，為防止將來再現任何上述不合規事宜，已設計並實施下列實體層面的監控措施：

- (i) 為確保本集團遵守法律、法規及規則，高級管理層姚加甦先生負責監察日常合規的相關事宜。姚加甦先生將向首席財務官姚嘉駿先生定期報告，姚嘉駿先生獲委派監管本集團合規相關事宜。姚嘉駿先生將就合規相關事宜向董事會報告，並獲授權於認為適當或需要時取得專業援助及外部專業顧問的建議。
- (ii) 於上市後，將成立審核委員會以確保適當的內部監控，並根據上市規則附錄十四訂明書面職權範圍，以檢討我們的內部監控及風險管理系統和監察我們內部審核功能的有效性。本公司的內部審核功能將定期監察主要管制及規程，以便向管理層及董事會確保內部監控系統發揮擬定功能。
- (iii) 獨立內部審核顧問將由本公司委聘，以便每年對本集團的重大內部控制措施進行定期審查。將予委任的獨立內部監控顧問應為一間專業公司，專注於企業管制、內部審核及內部控制檢討服務，且擁有為上市公司提供內部監控檢討服務的相關經驗。

此外，我們已委任國泰君安國際自上市當日起作為我們的合規顧問，以就持續遵守上市規則及香港其他適用證券法例及法規提供意見。

本公司已採取一切合理措施根據我們的內部監控顧問作出的推薦建立適當的內部控制系統，而董事認為，實行上文概述的內部監控措施可預防過往所指出的違規事件再次發生。因此，董事認為，經加強的內部監控措施屬充分及有效，而獨家保薦人，於考慮內部監控顧問的意見及與本公司管理層討論後，並無合理理由反對董事的前述意見。

業 務

知識產權

我們依靠多項商標、商業秘密及其他知識產權的法例，以及與我們僱員、供應商、客戶及其他人士訂立的保密協議，以保障我們的產品設計、商業秘密及其他知識產權。於最後可行日期，我們於中國擁有[95]項註冊商標、於香港擁有16項註冊商標及於其他國家擁有38項註冊商標。於同日，我們亦分別於其他國家及地區擁有[4]項待批商標申請。此外，於最後可行日期，我們擁有合共獲發85項專利(包括於美國、中國、香港、台灣、日本、歐洲以及其他國家及地區分別擁有26項、21項、11項、7項、8項、11項及1項專利)及32項待批專利申請(包括於中國、美國以及其他國家及地區分別有14項、9項及9項專利待批申請)。於同日，我們擁有26個域名。

有關我們的知識產權組合的詳情，請參閱「附錄四—法定及一般資料—B.有關我們業務的進一步資料—2.本集團的重大知識產權」。

於最後可行日期，我們並無因侵犯知識產權而遭受任何第三方控告，而我們並不知悉有任何有關知識產權而向我們展開具威脅性的重大法律訴訟或索償。此外，儘管我們已盡最大努力，我們未能確保第三方不會侵犯或不正當使用我們的知識產權，或我們不會因侵犯知識產權而遭受控告。請參閱「風險因素—與我們的行業及業務有關的風險因素—我們的知識產權對成功至關重要。如未能保護該等知識產權可能會對我們的競爭能力產生重大及不利影響」。

保險

我們一直有足夠的投保，以保障我們受到風險及意外事件的影響。我們已為我們的設施、設備及存貨(包括原材料及製成品)進行財產投保。我們亦購買產品責任保險、關鍵人壽險、業務中斷保險及車輛保險。此外，我們亦有參與政府資助的社會保障計劃，包括退休金、失業保險、生育保險、工傷保險、醫療保險及住房基金。董事認為，本集團的投保充足及與中國行業慣例一致。於往績記錄期間及截至最後可行日期止，我們並無接獲重大保險索賠。

業 務

僱員

於2015年3月31日以及最後可行日期，我們分別擁有19,539及約20,000名全職僱員。我們大部分僱員位於中國廣東省。於2015年3月31日按職能劃分的僱員明細載列如下。

	僱員數目	佔總數百分比 (%)
高級行政人員	59	0.3
產品設計、研究及開發	934	4.8
銷售及市場推廣	100	0.5
供應鏈管理.....	359	1.8
生產	15,815	81
品質監控.....	1,385	7.1
資訊技術.....	104	0.5
人力資源及行政人員	711	3.6
會計及財務.....	72	0.4
總計	19,539⁽¹⁾	100.0

⁽¹⁾ 數字不包括兼職僱員。

我們認為，我們的成功在很大程度上有賴僱員提供一致、優質及可靠的服務。為吸引、保留及提高僱員的知識、技能水平及質素，我們非常注重僱員培訓。我們定期為各營運職能提供實地培訓，包括新入職員工的入門培訓、技術培訓、專業及管理培訓、團隊建立及溝通培訓。此外，我們贊助合資格僱員報讀其他非實地管理及技術培訓課程。我們設有管理實習生計劃，並會於每年聘請攻讀特定學科兼具備卓越管理潛力的大學畢業生。

我們與僱員單獨訂立的僱傭合約，涵蓋範圍包括工資、僱員福利、工作地點的安全及衛生條件以及終止僱傭的理由等。我們已設計一套評核系統以評估僱員的工作表現。這套系統作為我們決定僱員能否獲得加薪、花紅或晉升的依據。我們團隊中大部份的技術人員均從內部培訓及晉升，帶來更大的員工穩定性和忠誠度。

我們並不使用任何勞務派遣公司。我們根據所營運各地方司法轄區的法規向多項僱員福利計劃供款。該等安排涵蓋的僱員福利包括中國法律及法規規定的僱員福利，以及為增加產量的獎勵、住宿、膳食及交通津貼。我們根據相關中國法律及法規為僱員提供社會保險，此包涵蓋養老保險、醫療保險、失業保險、人身傷害保險及生育保險(如適用)及住房基金。

業 務

於最後可行日期，我們於中國深圳設有一個工會。我們在招聘僱員方面並無遇到任何重大困難，亦無遇到任何重大員工賠償或員工糾紛。我們認為我們與僱員保持良好關係。

環境事宜

我們受中國環境法律及法規所規限，包括中國環境保護法。該等法律及法規規管範圍廣泛的環境事宜，包括空氣污染、噪音以及污水及廢物排放。我們認為保護環境攸關重要，並在我們業務營運中執行措施，以確保我們遵守中國環境法律及法規的所有適用規定。

我們相信，我們的生產工序並無產生會對環境造成重大及不利影響的危害情況，而本集團的環保措施足以符合所有適用目前地方及全國法規。

RMIA Shenzhen及RM Shenzhen受中國環境法律及法規所規限。由於我們已遵照適用的環境保護法律及法規向相關環境保護部門完成相關申報及／或登記程序，並自有關機關取得批文，故我們的中國法律顧問已確認我們符合相關環境保護法律及法規。我們的業務受到地方環境部門的規管。倘我們未能遵守現行或未來的法律及法規，我們將遭受罰款、暫停業務或終止營運。

於往績記錄期間，我們未有就環境保護問題接獲客戶或任何其他人士作出的任何投訴，且我們並無經歷任何因生產活動而引起重大環境事件。同期，我們未有因違反環境法律或法規而遭受行政制裁或處罰。截至2013、2014及2015財年，我們因遵守適用環境條例及法規的年度成本分別合共港幣1.3百萬元、港幣1.6百萬元及港幣1.5百萬元。我們預期於2016財年就遵守適用環境條例及法規的年度成本約為港幣1.7百萬元。

職業、健康及安全

我們的營運受中國勞動相關規例所規限，亦須接受地方工作安全機關的監察。倘我們未能遵守現行或未來法律或規例，我們將遭受罰款、暫停業務或終止營運。我們已制定工作安全政策及程序，以確保我們的營運符合適用的工作安全法律及法規。

據我們的中國法律顧問確認，RMIA Shenzhen和RM Shenzhen受中國勞動法律及法規所規限。我們概無因違反勞動法律及法規而被處以行政罰款的記錄。

業 務

於往績記錄期間，我們未有在生產過程經歷任何重大意外。

法律訴訟

於最後可行日期，概無尚未了結或本集團或任何董事面臨威脅且可能會對本集團的財務狀況及經營業績造成重大及不利影響的任何訴訟、仲裁或行政法律程序。我們可能不時涉及在一般日常業務引起的不同法律、仲裁或行政法律程序。

執照、監管批准及合規

經我們的中國法律顧問所告知，董事確認於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們於各重大方面均已遵守所有相關中國法例及法規，並就於中國經營從有關監管機構已取得所有必需執照、批准及許可，惟於本章節「物業」及「監管違規事件」所披露者除外。

監管違規事件

我們若干香港附屬公司未有遵照前公司條例第122條及／或公司條例第429條的規定，舉行股東週年大會及／或自會計參考期間結束之日起九個月內相關股東大會舉行日提交經審核賬目。請參閱下文我們附屬公司涉及的有關不合規事宜及有關期間的詳情：

附屬公司	涉及期間
RMIG HK	2006年、2009年、2010年
Honour First HK	2006年、2009年至2011年
RMI Vietnam HK	2007年、2009年至2011年、2014年、2015年

上述不合規事件屬無意及因負責監督秘書事宜的行政人員疏忽所致。於有關期間，上述附屬公司依賴外界服務供應商提供的公司秘書服務以處理該等事宜。於最後可行日期，上述附屬公司已採取步驟，透過編製所有有關期間的經審核財賬目並呈交其後的股東大會通過及批准，以糾正有關不合規事宜。

我們已就附屬公司及其各自董事將被起訴罪行的可能性向香港大律師Leung Waikung, Richard先生(「法律顧問」)尋求法律意見。據法律顧問告知，有關不合規事宜的最高刑罰為罰款港幣300,000元及監禁12個月。經考慮一切相關事實後，就嚴重性而言，該等不合規事宜屬非常輕微的違規行為，而就上述不合規事宜被檢控的機會不高。即

業 務

使在極不可能定罪的情況，被施加最高刑罰的可能性將是微乎其微；且可能被判處的罰款也會大幅低於最高罰款額。由於不合規事宜並非蓄意觸犯，對上述附屬公司的任何董事施加任何監禁刑罰的可能性不大。

為避免日後再發生類似的不合規事宜，我們已採取額外的措施，改善我們的企業管治及內部監控，以確保全面遵守適用的法律及法規。董事將指派我們的公司秘書(a)監督香港附屬公司遵守監管規定；(b)與本集團外聘的專業顧問緊密合作；及(c)緊貼有關監管規定，確保我們香港的附屬公司遵守相關監管規定。此外，控股股東已與本集團及向本集團訂立彌償保證契約，就於上市日期或之前發生的上述不合規事宜，我們所產生或蒙受的金錢罰款、償付款項及任何相關成本及開支作出彌償。

董事認為，我們已採取一切合理行動，按照內部監控顧問的建議建立正規的內部監控系統，以防範違規事件日後再次發生。而獨家保薦人，於考慮內部監控顧問的意見及與本公司管理層討論後，並無合理理由反對董事的前述意見。

此外，考慮到上述違規事宜及經加強的內部監控措施，獨家保薦人並不知悉有任何事宜將導致董事根據上市規則第3.08及3.09條的規定而不適宜擔任上市公司董事，或導致本公司根據上市規則第8.04條不適宜上市。