

## 業 務

### 概覽

本集團於一九九三年成立，是一家服務國際服裝品牌的編織服裝製造商。我們生產多元化的男裝、女裝及童裝，產品可分為四大類別：(i)外衣(外套、大衣及西裝外套)；(ii)下裝(長褲、短褲及半截裙)；(iii)上衣(恤衫、襯衣及背心上衣)；及(iv)其他(如連身裙及套裝)。本集團的客戶主要包括總部設於美國及若干歐洲國家(如英國及西班牙)的國際服裝品牌，其產品遠銷全球各地。本集團營運逾廿三載，致力向客戶提供優質服裝產品。我們旨在為客戶提供講究做工及剪裁的優質服裝產品。憑藉在製衣業的豐富經驗，以及全力達致產品組合多元化的目標，我們最近把握新機遇開拓業務和擴闊客戶基礎。於截至二零一七年三月三十一日止年度，我們打入商務制服市場，向一間美國航空公司供應空中服務員制服。

在往績紀錄期間大部分時間內，本集團把產品的生產工序均外判予第三方廠房。我們與有關第三方廠房維持長期業務關係，與其緊密合作以保持產品品質一致，並在生產程序的不同階段向彼等提供指引。為增加營運的靈活性及加強產品品質管控，我們於二零一七年一月、二零一七年二月及二零一七年三月收購(i)志威、(ii)Chiefway(PVT)及(iii)Katunayake工廠。自此，我們的產品將首先分配予我們的生產廠房進行。就有關該等收購的進一步詳情，請參閱本文件「歷史、發展及重組－主要收購事項」一節。然而，我們仍可能不時把生產工序外判予第三方廠房以彌補製造產能的不足。有關進一步詳情，請參閱本節「生產管理」一段。

截至二零一五年、二零一六年、二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，本集團的收益分別約為462.7百萬港元、556.1百萬港元、671.0百萬港元及336.3百萬港元。同期，本集團的銷售訂單數量分別約為2.3百萬件、2.9百萬件、3.8百萬件及2.1百萬件。截至二零一五年、二零一六年、二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，我們的溢利及全面收益總額分別約為14.3百萬港元、26.2百萬港元、31.1百萬港元及0.3百萬港元。下表載列截至二零一五年、二零一六年、二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年九月三十日止六個月按產品類別劃分的收益明細：

	截至三月三十一日止年度						截至九月三十日止六個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		二零一六年		二零一七年	
	估總收益 千港元	百分比	估總收益 千港元	百分比	估總收益 千港元	百分比	估總收益 千港元	百分比	估總收益 千港元	百分比
外衣	177,511	38.4	194,394	35.0	239,662	35.7	189,418	46.0	135,461	40.3
下裝	187,475	40.5	233,266	41.9	280,000	41.7	139,353	33.9	121,524	36.1
上衣	35,918	7.8	43,092	7.7	33,459	5.0	19,003	4.6	14,121	4.2
其他 <sup>(附註)</sup>	61,836	13.3	85,361	15.4	117,834	17.6	63,719	15.5	65,197	19.4
總收益	<u>462,740</u>	<u>100.0</u>	<u>556,113</u>	<u>100.0</u>	<u>670,955</u>	<u>100.0</u>	<u>411,493</u>	<u>100.0</u>	<u>336,303</u>	<u>100.0</u>

附註：其他包括連身裙、套裝、禮服、頸巾、連身衣及背心外套。

## 業 務

展望未來，董事確認我們將繼續秉持既定的商業原則，為客戶提供優質服裝產品，著重品質、做工及剪裁，並相信在堅守上述商業原則的前提下，我們將達致業務持續增長並為股東締造長期價值。

### 我們的競爭優勢

董事相信，下列優勢奠定我們成功的基礎，讓我們從競爭對手中脫穎而出。我們的競爭優勢包括：

#### 生產多元化服裝產品的能力

根據本集團的悠久經營歷史，我們可根據客戶的需求及要求生產多種產品。我們生產多種男裝、女裝及童裝產品，當中包括外套、大衣、襯衣、連身裙、套裝、短裙等等。董事認為我們多年來已在服裝業取得豐富經驗，而該等經驗可讓我們在近年擴展我們的生產組合。截至二零一七年三月三十一日止年度，我們接獲一間美國航空公司的空中服務員制服的製造訂單，因此我們的生產組合得以擴展並可迎合商業制服市場。

我們相信擴展產品供應種類的能力可讓本集團得以擴展我們的客戶基礎，其將有利於我們作進一步擴展，並帶來長遠增長。

#### 與國際服裝品牌客戶建立長期關係

本集團大部分客戶為總部設於美國及若干歐洲國家(如英國及西班牙)的國際服裝品牌。於最後可行日期，我們與客戶維持業務關係達兩至19年。其中，本集團與客戶A(最大客戶)的業務關係始於一九九零年代。董事相信我們一絲不苟的做工及剪裁以及我們多年來一直維持產品品質、交付及在整體上回應客戶需要的能力的卓越表現為與客戶的穩固長期合作關係的基石。

此外，董事認為，我們與主要客戶已建立緊密關係，彼等對我們的表現的信賴有助我們在全世界各地吸納與現有客戶具相若知名度及市場定位的新客戶。

## 業 務

### 與第三方廠房建立長期關係

由於服裝產品的市場需求有旺淡季之分，因此董事認為本集團需要確保於整個年度可在我們自身的生產廠房以外取得可靠的產能來源。我們傾向與生產質素穩定的第三方廠房維持穩固關係，以免我們的營運及生產不時面臨任何延誤。於最後可行日期，本集團與主要第三方廠房維持約二至五年的業務關係。我們並無與任何第三方廠房訂立任何長期協議，此乃由於業務一般以個別訂單基準方式營運。董事確認，於往績紀錄期間及直至最後可行日期，本集團與第三方廠房並無因產品缺陷或就有關原材料的其他品質問題引致重大意見分歧。

第三方廠房已徹底了解我們對做工的要求以及剪裁與成品的品質標準，而憑藉與彼等的良好關係，我們相信本集團可提升適合我們市場定位的取材能力並為客戶提高價值。

### 嚴謹的品質保證及監控措施

我們已採取嚴謹的品質保證及監控措施，以確保我們的產品質素均可符合客戶的標準。在生產工序的各個主要階段，我們的技術及品質保證部門會到自有生產廠房及第三方廠房的生產廠房進行現場檢驗、檢查及評估。該等檢驗、檢查及評估旨在確保產品符合客戶的要求及／或其他適用標準及要求。

於最後可行日期，技術及品質保證部門共有357名僱員，分別來自香港、中國及斯里蘭卡的生產廠房。技術及品質保證部門完全掌握最新的品質標準，包括AQL標準及安全標準（適用於服裝產品及用於生產的原材料）。我們與第三方廠房緊密合作，從樣板製作階段至生產前會議，以至線上檢測，持續監控品質，並於付運前進行最後檢測。我們積極參與質量保證過程，時刻確保有充份、適當、具效益及效率的品質監控及保證措施。

董事認為我們的首要重任是贏取客戶的信任和信心，並相信採納嚴謹的管控標準及措施，能夠維持客戶對我們的信任及信心。

## 業 務

### 我們位於中國及斯里蘭卡的生產廠房具備地緣優勢

於二零一七年初，我們購入三間生產廠房。其中之一位於中國廣東省番禺。我們認為番禺工廠的地點優越並有利經營及便於招攬高技術工人為我們生產服裝產品，而且可作為本集團的主要技術、樣板製作及生產開發中心。其鄰近我們位於香港的採購部門讓我們能夠有效迅速回應客戶的需要。

董事進一步認為斯里蘭卡的生產廠房(位於Katunayake及Meegoda)較我們的競爭者具備競爭優勢(即英語會話能力、豐富成衣製造經驗及斯里蘭卡鄰近美國及英國航線的地理位置)。受惠於就生產本集團一般較高價格的產品而言相對低廉的勞工成本及斯里蘭卡的地緣優勢，我們相信將能夠降低營運成本並加強盈利能力。

### 經驗豐富的管理團隊往績超卓

我們穩定的管理團隊由經驗豐富的行政人員組成，部分成員在製衣及／或相關行業累積逾20年經驗。此等行政人員當中部分已於本集團任職介乎約三年至15年以上。其中，執行董事王女士於製衣業工作超過20年，在本集團的增長及發展中擔當領導角色。

多年來，管理團隊在製衣業積累淵博知識，並已與主要市場參與者建立穩固關係。憑藉彼等廣博的經驗及願景，幫助我們預測市場走勢，並於近年實現增長。

董事認為，資深的管理團隊將繼續引領我們在製衣業的業務發展。有關管理層團隊經驗之進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

## 業 務

### 我們的業務策略

我們旨在實現可持續增長，並進一步強化整體競爭力及製衣業的市場定位。我們擬憑藉本集團的競爭優勢及採取以下主要業務策略實現目標：

#### 與現有客戶建立長期關係及擴闊本集團的客戶基礎

董事認為，為使令業務可自更穩定的客戶組合取得穩步增長，我們希望可擴闊客戶基礎以減低對最大客戶的依賴。截至二零一五年、二零一六年、二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，我們自客戶A(最大客戶)產生的收益分別約為442.4百萬港元、531.2百萬港元、465.5百萬港元及179.9百萬港元，佔同期總收益分別約95.6%、95.5%、69.4%及53.5%。儘管如此，董事認為對客戶A的依賴並不會令我們不適宜[編纂]。有關進一步詳情，請參閱本節「對主要客戶的依賴」一段。

為擴闊客戶基礎及減低對客戶A的依賴，我們計劃透過多個渠道(包括開設更主動的銷售職能，如聘請銷售人員或銷售代理以開發美國以外的不同市場及經現有客戶及供應商轉介客戶)積極與潛在客戶接洽業務機遇，從而擴展客戶基礎。我們致力透過行內人脈及同業尋找潛在客戶。在我們持續為潛在客戶提供樣板製作服務的同時，亦更進一步為奢華服裝品牌提供專門縫製室及配備安全的輔料貯存，並已挑選專責生產管理團隊以更切合潛在客戶的要求。

董事認為，我們擴闊客戶基礎的工作取得極大進展，已於截至二零一七年三月三十一日止年度成功取得三名新客戶的訂單。截至二零一七年九月三十日止六個月，收益為約336.3百萬港元，其中約138.8百萬港元及3.8百萬港元來自新客戶客戶G及客戶H，佔總收益的約41.3%及1.1%。於最後可行日期，就截至二零一八年九月三十日止七個月已確認來自全部客戶的訂單約為295.0百萬港元，其中約85.5百萬港元及20.2百萬港元來自客戶G及客戶H，分別佔已確認訂單總額約29.0%及6.8%。董事估計，來自此等新客戶的訂單預期將於截至二零一八年三月三十一日止年度大幅增加。

## 業 務

### 本集團生產廠房進一步升級及提升效益

於最後可行日期，我們營運三間生產廠房，即番禺工廠、Meegoda工廠及Katunayake工廠，總樓面面積約為19,998平方米。

董事相信，提高我們的產能將可提供節省外判成本的機會及有效控制整體質素及交付。截至二零一七年九月三十日止六個月，本集團的總銷量約為2.1百萬件，而番禺工廠、Meegoda工廠及Katunayake工廠的產量則分別約為0.24百萬件、0.16百萬件及0.23百萬件，僅佔總銷量約11.8%、7.5%及11.0%。因此，為將外判工序轉為自行生產以進一步鞏固作為製造商的地位，我們計劃擴充生產廠房如下：

- (i) 購入額外機器供生產廠房使用：根據我們取得的初步報價，我們估計為三條額外外衣縫製生產線及兩條額外長褲縫製生產線購置新機器及設備的資本開支將約為7.5百萬港元。下表載列額外機器及設備的詳情，以及其估計資本開支：

主要機器及設備	數量	估計資本開支 (千港元)
粘合機	3	2,100
剪裁機	25	334
縫紉機	145	1,237
袋口踏邊機	10	2,000
熨台及熨斗	32	346
其他特定機器	25	1,503
總計	240	7,520

- (ii) 升級現有剪裁部門的機器及設備以配合計劃產量增加。我們擬動用約2.2百萬港元升級現有機器及設備；及
- (iii) 繼續擴展及翻新生產廠房：於最後可行日期，Katunayake工廠佔用一幅面積達五畝的土地，租賃期為50年。我們可能於現有廠房興建一幢新大樓，以裝設五條額外縫

## 業 務

紉生產線：(i)三條為外衣及外套；及(ii)兩條為長褲、短褲及短裙，以擴大產能。我們擬動用約10.0百萬港元興建新建築物(包括必要基礎建設)。

### 繼續物色策略性收購、投資及結盟機遇，以把握其他潛在市場機遇

我們已積極尋求其他業務的策略性收購及投資機遇，包括擴展銷售網絡、達致更大協同效應及分散業務風險的機遇，以配合我們的業務發展。舉例而言，(i)在斯里蘭卡(我們已在當地設立營運總部及管理團隊)收購額外廠房將為我們分擔費用，並降低單位生產成本；(ii)在中國北部或西部設廠，可受惠於充足的勞工供應及相對低廉的成本，與勞動成本高昂及勞動力緊絀的南華市場構成互補；及(iii)當我們成為優質服裝產品更可靠靈活且更具成本競爭力的供應商，有能力支援進一步發展時，收購服裝品牌。為此，我們正物色從事該等業務的優質及具備發展潛力企業，探討投資或合作的機遇，藉此將開展新業務相關的風險降至最低。我們普遍根據行業經驗物色收購機遇及投資對象。客戶、供應商或競爭對手亦可能就潛在交易機遇與我們接洽。

除透過自然增長計劃發展業務外，我們亦計劃以合理公允價格選擇性收購或投資於產品組合具吸引力的服裝品牌。我們認為收購服裝品牌將使我們得以有效地直接進軍服裝零售市場，並支持我們擴展服裝行業網絡的策略。

我們尋求潛在收購機會，並根據我們的行業經驗及以下選擇標準挑選潛在目標：

- (i) 目標地理位置：我們計劃主要在美國找尋收購目標，這與我們為總部設在美國的國際服裝品牌提供服裝生產服務的優勢一致；
- (ii) 市場定位：我們尋找定位於中高端機織時尚服裝市場的公司；
- (iii) 管理團隊：我們老練的管理團隊具備相關經驗及專業知識，並在服裝零售市場擁有良好聲譽，計劃尋找潛在的收購目標；

## 業 務

- (iv) 經營規模：我們將尋找中小規模的潛在目標，專注於機織時尚服裝銷售，並利用我們的生產能力、市場地位及其他資源為未來的成長提供潛力；及
- (v) 財務狀況及盈利能力：我們將考慮潛在目標的財務狀況及盈利能力，並核實其於過往年度的財務業績是否有上升趨勢。我們計劃尋求年收益超過100.0百萬港元為本集團帶來增量利潤的收購目標。

戰略上，一旦我們確定收購目標，我們將計劃透過以下方式收購或投資服裝品牌：(i)合併或收購(收購服裝品牌的多數股權)；(ii)投資(收購服裝品牌少數股權)或(iii)透過與服裝品牌開展業務合作成立合資公司。收購及／或投資或與潛在目標形成業務合作所需資金在很大程度上取決於收購目標或投資公司的規模。

董事認為，收購服裝品牌的計劃屬可行，原因如下：(i)本集團無意參加服裝品牌的日常管理。因此，我們將尋找老練及忠誠的管理團隊(擁有相關經驗及專業知識，並於被收購後可繼續參與日常管理)的潛在目標；及(ii)執行董事及非執行董事，即王女士、鍾國偉先生及蔡先生，在服裝業積累了豐富的經驗，並與零售服裝品牌合作多年。彼等的行業及業務經驗將有助於收購後本集團與服裝品牌管理層的合作。

此外，董事認為，建議收購將符合我們的歷史及未來的商業策略，因為收購將為我們提供以下裨益：(i)通過梳理本集團的管理、生產能力及服裝品牌的現有銷售渠道進行垂直整合產生的成本及收入協同效應；及(ii)通過向終端用戶、分銷商或零售商等客戶創收來擴大本集團業務。我們預期，與透過我們的有機增長相比，從收購中獲得有關潛在利益將更加快速，因為服裝品牌經已運作，品牌已經建立。

我們亦相信，客戶不會認為我們或會收購的成衣品牌將與其業務競爭，因(i)我們或會收購的服裝品牌只屬小型品牌，而我們現有的客戶大多為規模達數以十億美元計的大型企業；及(ii)成衣製造商開發或收購成衣品牌為業內普遍慣例。因此，董事相信我們或會收購的品牌將不會與我們的客戶形成競爭。



## 業 務

於最後可行日期，本集團正在尋找潛在收購目標。我們尚未確定任何收購目標，亦無參與任何正式談判或與任何潛在目標簽署任何協議。

### 進一步提升資訊科技系統

作為本集團未來增長及擴展一部分，我們擬實施一個服裝ERP系統，以協調Chiefway International與番禺工廠、Meegoda工廠及Katunayake工廠，並將負責以下功能：

- (i) 處理訂單－於資料庫記錄及管理我們的銷售訂單；
- (ii) 材料記賬－分辨各服裝產品所用的材料以作成本計算及報價；
- (iii) 所需材料計劃－計算生產每張訂單所需的布料及輔料並得以就原材料採購發出訂單；
- (iv) 生產計劃及控制－監管分配予不同生產設施的訂單並將其最大化，以確保完全利用我們的自有生產廠房同時符合交付要求；
- (v) 接收材料及存貨管理－記錄已向存貨系統發出的訂單所接收的材料以及追蹤向生產車間發出的材料；
- (vi) 生產－監察各銷售訂單由裁剪至縫製、修飾、包裝及轉為製成品的生產流程；及
- (vii) 貨運及發出發票－就各銷售單據製作已付運貨物的貨運文件及發票以比較計算已送往生產車間之材料與已付運之產品。

董事認為，推行服裝ERP系統將加強本集團營運的整體效率。

### 業務模式

現時，我們為客戶提供一站式製衣解決方案，自有的生產廠房設於中國及斯里蘭卡。我們製造一系列男裝、女裝及童裝梭織服裝，包括外衣、下裝、上衣及其他。於收購生產廠房前，我們將所有生產工序外判予第三方廠房，並密切監控其生產量及產品質素，收購志威(其營運番禺工廠)後，我們開始自行生產，旨在穩固我們作為奢侈品製造商的定位。番禺工廠作為本集團的

## 業 務

技術及產品開發中心。繼收購志威後，我們分別進一步收購Chiefway (PVT)及Katunayake工廠。董事認為，於斯里蘭卡進行收購為一個旨在建立一個製造基地的策略性行動，斯里蘭卡製造基地的生產成本相對較中國生產成本低廉，且較其他東南亞國家(如越南、柬埔寨、泰國及印尼)更具競爭力。

儘管上述收購事項可能會對我們的業務模式構成變動，董事認為收購事項對向客戶提供製衣服務的營運流程並無造成重大變動。我們負責的所有主要營運職能於收購事項後(如與客戶磋商、採購材料、質量保證及管理原材料及製成品物流等)維持不變。有關業務模式變動的進一步詳情，請參閱本節「3. 生產管理」一段。

我們的產品是根據客戶的規格及設計所製造。我們自設專職於布料及輔料採購的團隊，為客戶提供建議或可資比較材料的替代品，且價格一般具競爭力。此外，我們亦會向客戶所推薦的供應商採購材料。於客戶批核樣板後，我們根據服裝產品的複雜程度及廠房的產能將採購訂單分配至相關生產廠房及／或第三方廠房。按要求方式包裝後的製成品會由廠房交付至客戶指定的承攬商及／或我們於香港的倉庫。我們亦已制訂嚴謹的品質監控及保證制度，以及一套內部品質標準(其有關標準涵蓋樣板製作、原材料採購、工廠營運及最終檢查)。

## 業 務

下圖說明製衣服務所涉及的營運流程：

01

### 產品引入及開發：

- 製作產品樣板以供客戶批核
- 與客戶保持溝通，並對產品樣板的製造及剪裁提供技術支援
- 從客戶取得訂單，連同設計及規格



02

### 原材料採購：

- 向建議採用的供應商或客戶所推薦的供應商採購原材料（如布料、配飾、皮革及飾品等）
- 管理物料貨運物流



03

### 生產管理：

- 於自營生產廠房進行生產或將生產外判予第三方廠房（視訂單性質及我們的產能而定）
- 監察生產進度
- 於生產工序的各個階段進行品質監控



04

### 物流及分銷：

- 協調及監察貨運進度
- 安排將製成品交付至客戶指定的承攬商



## 業 務

### 1. 產品引入及開發

產品引入程序包括(i)產品開發、(ii)樣板製作及(iii)原材料採購。在接獲客戶查詢後，於客戶實際向我們下達訂單前，我們將按照客戶的設計及規格製作樣板。該階段我們會與客戶進行多輪討論，以最終決定樣板。我們會確保樣板可在批量生產時按具成本效益的方式進行複製。待客戶對樣板產品滿意並同意批准後，我們將與客戶落實採購訂單的詳情，通常包括數量、價格、產品規格及交付安排。其後，客戶將於根據上述細節向我們下達訂單。截至二零一五年、二零一六年、二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，樣板製作產生之成本分別約為5.3百萬港元、7.2百萬港元、6.7百萬港元及4.9百萬港元。

我們的技術部門一般負責為客戶製作樣板及於製作樣板及批量貨物時達到我們客戶的技術要求，包括縮放紙樣及放碼樣式、計算布料用量及於需要時就生產程序提供意見。於製作樣板時，技術部門與採購部門保持溝通，並基於(其中包括)(i)依循客戶的設計、(ii)外觀及剪裁及(iii)批量生產的合適程度，以對樣板作出微調。此外，技術部門亦配有服裝專用軟件及其他設施以協助進行樣板製作。於最後可行日期，技術部門由合共約190名位於香港、中國及斯里蘭卡僱員組成。

### 產品

我們的服裝產品可大致分為四類，即(i)外衣、(ii)下裝、(iii)上衣及(iv)其他產品如連身裙、套裝、禮服、頸巾、連身衣及背心外套。於往績記錄期間，絕大部分的收益乃來自下裝銷售，分別約為187.5百萬港元、233.3百萬港元及280.0百萬港元，分別佔相關期間總收益約40.5%、41.9%及41.7%。截至二零一七年九月三十日止六個月，絕大部分收益來自外衣銷售，金額約為135.5百萬港元，佔總收益約40.3%。下表載列本集團於往績記錄期間按產品類別劃分的收益明細：

	截至三月三十一日止年度						截至九月三十日止六個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		二零一六年		二零一七年	
	估總收益 千港元	百分比	估總收益 千港元	百分比	估總收益 千港元	百分比	估總收益 千港元	百分比	估總收益 千港元	百分比
外衣	177,511	38.4	194,394	35.0	239,662	35.7	189,418	46.0	135,461	40.3
下裝	187,475	40.5	233,266	41.9	280,000	41.7	139,353	33.9	121,524	36.1
上衣	35,918	7.8	43,092	7.7	33,459	5.0	19,003	4.6	14,121	4.2
其他	61,836	13.3	85,361	15.4	117,834	17.6	63,719	15.5	65,197	19.4
總收益	<u>462,740</u>	<u>100.0</u>	<u>556,113</u>	<u>100.0</u>	<u>670,955</u>	<u>100.0</u>	<u>411,493</u>	<u>100.0</u>	<u>336,303</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

### (i) 外衣

外衣產品主要包括外套、大衣及西裝外套，主要由羊毛及羊毛混紡製成。我們的部分外衣產品圖片載列如下：



## 業 務

### (ii) 下裝

下裝產品主要包括長褲、短褲及短裙，主要由棉、羊毛及棉混紡製成。我們的部分下裝產品圖片載列如下：



## 業 務

### (iii) 上衣

上衣產品主要包括恤衫、襯衣及背心上衣，主要由棉花、聚酯、三乙酸酯及天絲製成。我們的部分上衣產品圖片載列如下：



## 業 務

### (iv) 其他產品

其他產品主要包括連身裙、套裝、禮服、頸巾、連身衣及背心外套，主要由棉、羊毛及羊毛混紡製成。部分其他產品圖片載列如下：





## 業 務

### 銷量

於往績記錄期間，本集團的銷量約為2.3百萬件、2.9百萬件、3.8百萬件及2.1百萬件成衣。下表載列於往績記錄期間各產品類別的總銷量：

	截至三月三十一日止年度						截至九月三十日止六個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		二零一六年		二零一七年	
	佔總收益		佔總收益		佔總收益		佔總收益		佔總收益	
	(千件)	百分比	(千件)	百分比	(千件)	百分比	(千件)	百分比	(千件)	百分比
外衣	414	18.1	441	15.3	566	14.7	409	21.5	384	18.6
上衣	1,353	59.1	1,721	60.0	2,538	66.0	1,094	57.5	1,248	60.3
下裝	272	11.9	364	12.7	178	4.6	97	5.1	94	4.5
其他	249	10.9	348	12.0	564	14.7	304	15.9	344	16.6
總銷量	<u>2,288</u>	<u>100.0</u>	<u>2,874</u>	<u>100.0</u>	<u>3,846</u>	<u>100.0</u>	<u>1,904</u>	<u>100.0</u>	<u>2,070</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

### 平均售價

下表載列於往績記錄期間各產品類別項下每件產品的平均售價：

	截至三月三十一日止年度						截至九月三十日止六個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		二零一六年		二零一七年	
	每件平均售價		每件平均售價		每件平均售價		每件平均售價		每件平均售價	
	價格範圍 (附註)	價格範圍 (附註)	價格範圍 (附註)	價格範圍 (附註)	價格範圍 (附註)	價格範圍 (附註)	價格範圍 (附註)	價格範圍 (附註)	價格範圍 (附註)	價格範圍 (附註)
	港元	港元	港元	港元	港元	港元	港元	港元	港元	港元
外衣	104.6-4,134.6	428.8	108.9-6,237.2	440.5	106.7-3,799.7	423.2	156.1-3,799.7	463.1	141.4-1,956.7	352.8
下裝	53.5-1,412.1	138.5	53.5-9,555.8	135.6	50.4-3,037.4	110.3	37.2-3,037.4	127.4	37.2-3,225.8	97.4
上衣	62.8-5,487.0	132.2	61.2-5,080.1	118.3	63.5-3,350.2	187.6	88.1-3,350.2	195.9	80.4-606.4	150.2
其他	99.2-2,766.8	248.2	102.3-1,633.7	245.7	93.0-2,005.7	209.4	102.0-2,005.7	209.6	96.0-1,803.1	189.5
平均售價總額		<u>202.2</u>		<u>193.5</u>		<u>174.5</u>		<u>216.2</u>		<u>162.5</u>

### 銷售營銷流程

客戶釐定新一季採購計劃後(連同產品明細，如產品描述、草圖、產品風格、顏色、尺寸、數量等)，將與我們接洽索取成本報價單，並通常要求我們提交附有估計成本明細(即原材料成本、估計CMP成本等)的成本報價單。我們向客戶提交成本報價單後，將與客戶進行多輪磋商，以訂出雙方同意的售價。

本集團一般釐定各產品的售價主要取決於(其中包括)(i)產品設計及生產的複雜程度；(ii)訂單數量；(iii)客戶的技術要求；(iv)原材料成本；(v)我們自身的生產廠房或第三方廠房所報CMP成本；及(vi)我們擬賺取的利潤率。因此，產品的平均售價可能有顯著差別。

## 業 務

### 2. 採購原材料

本集團的營銷及輔料採購部門負責(i)按服務訂單的要求採購原材料；(ii)向供應商取得報價及與其進行磋商；及(iii)就原材料發出訂單。於最後可行日期，我們的營銷及輔料採購部門合共由位於香港、中國及斯里蘭卡約97名僱員組成。一般而言，我們名單上的推薦供應商或第三方廠房會向我們所建議或客戶所推薦的供應商採購合適的原材料，例如布料、襯裡材料及鈕扣。根據產品最終設計及規格要求，我們會請供應商提供原材料樣板及報價。隨後，我們會按成本加成基準向客戶提供初步報價。一般而言，我們會於客戶確認訂單及客戶對我們所生產的樣板表示滿意後方向我們的供應商下達訂單。其後，原材料將會按生產分配交付至生產廠房。

於往績記錄期大部分期間，我們將生產程序外判予第三方廠房。本集團通常會決定是否向第三方廠房提供原材料以供生產之用或要求第三方廠房就生產自行採購及／或購買原材料（須視乎第三方廠房屬CMP及／或FOB）。

有關供應商的進一步詳情，請參閱本節「供應商」一段。

### 原材料

服裝產品生產過程中所用的主要原材料包括布料及裡襯。我們所使用的布料主要包含棉毛材料。我們可能亦會購買配件，如鈕扣、拉鏈、包裝材料、品牌標籤、吊牌及其他配件。於往績記錄期間，我們向不同的供應商購買該等材料，大部分位於香港及中國，而若干客戶指定的供應商則主要位於歐洲。下表載列於往績記錄期間的原材料成本明細：

	截至三月三十一日止年度						截至九月三十日止六個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		二零一六年		二零一七年	
	估	估	估	估	估	估	估	估	估	
	總原材料	總原材料	總原材料	總原材料	總原材料	總原材料	總原材料	總原材料	總原材料	
	成本之	成本之	成本之	成本之	成本之	成本之	成本之	成本之	成本之	
	千港元	百分比	千港元	百分比	千港元	百分比	千港元	百分比	千港元	百分比
布料	49,290	72.4	103,128	70.2	143,202	73.9	97,996	75.0	65,739	72.5
輔料	10,959	16.1	23,981	16.3	23,260	12.0	14,643	11.2	8,994	9.9
裡襯	7,833	11.5	19,852	13.5	27,312	14.1	17,964	13.8	15,915	17.6
總計	<u>68,082</u>	<u>100.0</u>	<u>146,961</u>	<u>100.0</u>	<u>193,774</u>	<u>100.0</u>	<u>130,603</u>	<u>100.0</u>	<u>90,648</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

截至二零一五年、二零一六年、二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，我們的布料採購佔原材料成本的絕大部分，分別佔約72.4%、70.2%、73.9%及72.5%。根據益普索報告，本集團一般所使用的原材料價格曾於往績記錄期間出現波動。於釐定服裝產品價格時，我們將原材料成本波動考慮在內。由於我們已採用而客戶亦預期我們採用成本加成定價模式（此模式可反映現時的原材料成本），故我們並未採取任何其他策略以降低可能面臨的原材料價格波動風險。有關原材料價格波動相關風險的進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們業務相關的風險－價格波動以及原材料的供應情況及品質可能會對我們或供應商的生產構成影響，繼而增加我們的成本」一節。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並未出現任何與原材料有關且對營運構成重大不利影響的原材料短缺及／或品質問題。

### 3. 生產管理

我們為客戶提供服裝產品一站式製造服務。於營運生產廠房前，我們將所有生產程序外判予第三方廠房。於二零一七年一月收購志威後，我們於番禺工廠開展內部服裝產品生產。於收購志威後，我們收購Chiefway (PVT)及Katunayake工廠。有關收購的進一步詳情，請參閱本文件「歷史、發展及重組－主要收購事項」一節。儘管我們已購入自有生產廠房，但仍會繼續於年內將生產程序外判予第三方廠房，以補我們製造產能的不足。

於收購事項前，於往績記錄大部分期間，志威及Chiefway Group Limited為我們的主要供應商，而三大工廠則僅為本集團服務，向我們提供生產服務。於客戶確認採購訂單後，我們將分配生產訂單予第三方廠房，包括三大工廠。我們將就彼等提供的生產服務繳付分包費用及／或製成品成本。有關採購的進一步詳情，請參閱本節「2. 原材料採購」一段。

於上述收購事項後，生產管理的營運流程維持不變。於客戶確認採購訂單後，我們的採購部門會將該等訂單的細節寄發予所有有關部門以制訂生產計劃。隨後，我們會將生產訂單分配予番禺工廠、Meegoda工廠、Katunayake工廠及其他第三方廠房。訂單的分配主要視乎產品性質、各廠房相關CMP成本及／或FOB成本、以及其產能。在生產過程中，我們亦將確保第三方廠房所

## 業 務

生產服裝產品的品質，並已在其中安插我們的品質控制人員。我們密切監控第三方廠房的表現，透過於生產過程各階段進行檢驗，以進行品質監控。

我們的生產部門負責(i)為生產廠房制訂生產計劃；(ii)將生產訂單分配予我們的生產廠房及／或第三方廠房；(iii)確保布料及輔料及時供應以滿足訂單交付；(iv)生產我們的服裝產品；及(v)於生產過程中作出適當調整。於最後可行日期，我們的生產部門合共由位於香港、中國及斯里蘭卡約1,236名僱員組成。我們根據採購部門編製的銷售訂單預算制訂總生產規劃，並定期檢討及調整生產計劃，確保所有的服裝產品製成品按客戶交付日期交付。我們通常將接獲訂單至付運製成品之間的生產交貨時間控制於介乎約三至四個月。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們的生產過程並未出現任何重大延遲，亦無因我們生產的服裝產品出現瑕疵而造成任何重大不利後果。

### 訂單分配

在收購三大工廠後，當本集團接獲客戶的採購訂單時，我們首先根據產品的要求及規格，將生產訂單分配給三大工廠。充分利用三大工廠後，我們會再將生產訂單分配給CMP或FOB第三方工廠（即供應商A、C、D及K）。此外，本集團的生產訂單更多基於以下因素（而非外判條款）分配給工廠：

- (i) 工廠的縫紉技術水平；
- (ii) 產量及生產成本：三大工廠及第三方工廠完成較大訂單的生產速度及生產成本；
- (iii) 產能利用率：由於全年本集團的生產訂單並非均勻分佈，各工廠的產能需求亦將發生變化。倘工廠A的產能不再可用，可能最適合工廠A的訂單則可能需要重新分配給工廠B；
- (iv) 訂單規模：不同的工廠有不同的最小訂單量（例如最大的最小訂單量是供應商A，理想需求為3,000件及以上，而番禺工廠可以處理約200至600件的小訂單量）；

## 業 務

- (v) 物流：歐洲以外，本集團面料及輔料的主要供應商在中國。對於小訂單量，上百件服裝產品的運輸材料的物流成本及運輸時間可能不適合離岸生產；及
- (vi) 客戶要求：根據董事過往經驗，服裝品牌越強大及高端，客戶對生產其服裝產品的工廠的需求或偏好則更具體。

因此，向生產工廠分配各客戶訂單取決於上述標準，且很少單獨以成本判斷。除成本以外，在所有方面條件平等的兩種選擇下，方選成本。

### 生產廠房

本集團總部位於香港九龍新蒲崗匯達商業中心18-20樓，於該處進行的核心業務活動包括行政管理、客戶開發、銷售及採購、技術、質量保證及物流。

我們目前營運三間生產廠房，分別為番禺工廠、Meegoda工廠及Katunayake工廠，分別位於中國廣東省番禺及斯里蘭卡Meegoda及Katunayake。

下表載列我們三間生產廠房的詳情：

	概約 總樓面面積 (平方米)	業務	於最後 可行日期 員工數目
番禺工廠 (附註1)	11,616	<ul style="list-style-type: none"><li>製造高檔服裝產品</li><li>總接單量較小</li><li>作為展示工廠</li></ul>	541
Meegoda工廠 (附註2)	1,322	<ul style="list-style-type: none"><li>主要製造下裝及上衣</li><li>一般處理訂貨量較高的訂單</li></ul>	348
Katunayake工廠 (附註3)	7,060	<ul style="list-style-type: none"><li>主要製造外衣、下裝、上衣及其他</li><li>一般處理訂貨量較高的訂單</li></ul>	903

附註：

- (1) 據董事所盡知及確信，番禺工廠自設立以來並無為本集團以外的任何第三方客戶提供服務。

## 業 務

- (2) 據董事所盡知及確信，Meegoda工廠自二零一六年以來並無為本集團以外的任何第三方客戶提供服務。
- (3) 據董事所盡知及確信，Katunayake工廠自二零一六年以來並無為本集團以外的任何第三方客戶提供服務。

根據我們的中國法律顧問及斯里蘭卡法律顧問的意見，我們已為我們的生產廠房所進行的生產活動取得所有所需相關及有效的牌照、許可證及證書。投資管理委員會已於日期為二零一七年九月十四之函件內向Chiefway Katunayake確認，根據Chiefway Katunayake對Chiefway Lanka進行之收購及鑑於Chiefway Katunayake正在營運當中(即用作製衣之相同處所於過往亦曾由Chiefway Katunayake用作相同業務用途)，故由Chiefway Lanka持有之環境保護牌照乃適用於Chiefway Katunayake。由投資管理委員會以該函件形式告知，Chiefway Katunayake現時已就以Chiefway Lanka之名申請且已屆滿之牌照取得環境保護牌照。誠如斯里蘭卡法律顧問所告知，(i) 投資管理委員會為就有關獲許可企業視乎條款及條件而出具環境保護牌照之合資格機構，而因此，投資管理委員會有權更改該等條款及條件致使以一間企業之名出具之牌照可適用於另一企業。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們所有生產廠房並無因設備故障或失靈、電力不足、缺乏保養、自然災害、勞資糾紛或工業事故而導致生產受到任何重大干擾。

### 產能及使用率

由於我們的產品種類多樣、若干生產為廠房指定的屬性及鑒於部分生產訂單將外判予第三方工廠，董事認為，難以就本集團所生產的之各類不同產品的產能作出估測。

### 生產工序

我們已制定標準化操作程序，藉此密切監察製造工序的各個重要階段，確保生產過程維持一致及可達到標準。我們使用電腦化技術，以改善縮放紙樣、放碼樣式、裁剪效率及布料消耗。我們的生產工序主要包括裁剪、縫製、加工潤飾、整熨及包裝。每件產品所需生產時間視乎產品的設計及複雜程度。一般生產週期時間由取得原材料至生產製成品需時三個月以內。

## 業 務

以下流程圖說明產品的主要採購生產步驟：



附註：以上每個階段所需的時間僅基於董事估計的最佳時間及過往經驗，而各階段所用的實際時間會視乎(其中包括)產品設計的複雜程度、訂單貨量及生產所用的原材料、我們生產工廠及第三方工廠的產能以及生產所用布料物流及原材料供應。



## 業 務

### (i) 量產前準備

於量產開始前，本集團會進行若干技術準備工作，比如(i)理解客戶提供的工藝單；(ii)取得測試報告的材料及服裝樣板；(iii)檢查我們的生產廠房及第三方廠房的產能；及(iv)就生產樣板取得客戶的批准。

技術及生產部門進行生產前會議及為廠房制定訂單說明，其載列服裝所有規格，通常包括服裝產品的圖樣、設計、標籤、包裝規格以及最重要的服裝產品製造／縫製特別指示或提示(如有)。我們的生產員工繼而將根據指示及／或工藝單載列的資料釐定生產流程。我們會搜尋要求使用的原材料來源並採購。於完成所有準本工作後，生產部門可開始生產工序。

### (ii) 紙樣及放碼

當對獲批樣板的調整完成後，我們的廠房的技術部門會開始以專門電腦軟件根據大小比例將獲批紙樣縮放為不同大小並進行放碼。電腦化的放碼設計亦可經技術精湛的僱員以人手調整以將放碼的效率提升至最高並盡量減少布料消耗。此乃訂單第二次經過此放碼設計程序；第一次為於成本報價階段的用布量估計。

### (iii) 拉布、剪裁及捆綁

於剪裁室，布料被放置於長形裁床並按電腦化放碼設計指示的長度展開，而層數乃按訂單量、布料種類及所用剪裁工具而定。沿紙樣的劃線裁剪布料並製作服裝產品的不同部分，其後將已裁布料按大小及顏色捆綁，而每捆布料均為一個特定大小。

### (iv) 縫紉及線上檢查

此乃服裝製造最重要的關鍵核心工序，此工序將服裝產品的不同部分縫合。衣車操作員的技術水平須經過長時間培訓而獲得，並往往決定製成品的手工及質素。為確保可及早發現縫紉過程中的任何瑕疵，我們於各縫紉線中均會進行線上及線尾檢查。

## 業 務

### (v) 修邊及整熨

縫紉完成後，服裝產品會送至完工區域以進行修邊、剪線頭及整熨。

### (vi) 掛上標籤

此為於服裝產品上加上價錢標籤、尺寸標籤和護理標籤等的工序。

### (vii) 最後檢查及包裝

最後檢查為一個檢查服裝產品不同部分的目視質素及是否符合客戶規格的關鍵步驟。此外，服裝產品亦會經過一個金屬探測器以確保服裝產品並無被不經意遺留的細針。其後，成衣會被放置於塑膠袋中，整理並摺疊於客戶指定的若干尺寸及箱體強度的紙箱內。

### (viii) 調動貨物以作出口

裝有成衣的紙箱會按各客戶的訂單編排並以整箱貨或拼箱貨(以貨車)交付至客戶指定的貨運代理。

## 機器及設備

我們的生產廠房配備各類及其及設備以供不同生產階段使用。我們擁有及用於生產工序的主要及其及設備包括建材桌及剪裁設備、粘合機、縫紉機、鈕門機、袋口踏邊機、熨燙及壓裝設備。該等機器絕大多數最終採購自日本及中國，估計使用年限介乎約5至10年。於最後可行日期，我們主要生產及其及設備的年齡介乎約1至13年。下表載列於最後實際可行日期主要機器及設備之平均年齡及剩餘使用壽命：

主要機器及設備類型	平均年齡(年)	剩餘使用壽命(年)
縫紉機	8	3
熨斗	5	1
面料檢測及繞圈裝置	10	4
其他	6	3

## 業 務

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們的生產並無因機器、設備或其他設施故障而出現任何重大或長時間中斷或延誤。

### 維修及保養

我們就主要機器及設備採取嚴格的維修及保養程序。於最後可行日期，我們於各生產廠房設有內部保養團隊，負責進行定期檢查，並視乎操作密度及週期對生產設備進行日常清潔及保養。我們存置詳盡的機器及設備的保養及維修記錄。我們的設備製造商亦於相關保修期內提供設備保養服務，通常為一年內。倘設備無法正常運作時，我們將更換設備。

於往績記錄期及直至最後可行日期，董事確認，我們的營運概無因設備保養不足或壞損而蒙受重大干擾。

### 分包生產

#### i. 第三方廠房

於往績記錄期間，我們將服裝產品外判予主要位於菲律賓、中國河南省及廣東省以及斯里蘭卡的第三方廠房。自開始營運三大工廠以來，我們已縮減外包安排規模。截至二零一五年、二零一六年、二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，第三方廠房生產之服裝產品數量分別佔總產量約100.0%、100.0%、81.0%及67.2%。

一般而言，第三方廠房根據(i)FOB條款，確認為製成品之成本；或(ii)CMP條款，確認為分包開支。倘採購訂單遵照FOB條款，則第三方廠房將直接向供應商採購及購買所需原材料。倘採購訂單遵照CMP條款，則本集團將為第三方廠房採購及購買所需原材料，其已確認為原材料成本。截至二零一五年、二零一六年、二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，(i)我們的原材料成本分別約為68.1百萬港元、147.0百萬港元、193.8百萬港元及90.6百萬港元；(ii)我們的製成品成本分別約為271.2百萬港元、197.3百萬港元、236.7百萬港元及130.8百萬港元；及(iii)我們的分包費用分別約為48.8百萬港元、110.0百萬港元、116.1百萬港元及11.4百萬港元。由於我們自營生產廠房，預期未來分包費用將持續減少。儘管如此，我們將保留若干外包安排，以應對客戶的季節性需求及補充自身產能。

## 業 務

相對FOB條款，本集團計劃減少按CMP條款作出外判安排。然而，由於生產訂單是根據多項因素而非單以外判條款分配予廠房，故此舉屬預期日後因應如產品組合將發生的事情的描述聲明，而非策略性意願聲明。

有關訂單分配的進一步詳情，請參閱本節「3.生產管理－訂單分配」一段。儘管外判安排的有關變動可能對本集團的銷售成本部分構成變動，惟對本集團銷售成本並無構成整體影響。

本集團銷售成本變動取決於各種產品的銷售比例，而非其外判安排。我們支付的原材料成本或成品成本取決於產品要求及規格，而將不受外判安排影響。

倘本集團於任何特定年度向CMP第三方廠房較FOB第三方廠房分配較多生產訂單，將僅導致原材料成本下降及成品成本上升，而對本集團的成本及利潤率將不會構成整體影響。

這一說明亦可從本集團於往績記錄期間的毛利率所闡述，分別約為16.1%、18.3%、16.1%及17.2%。本集團的毛利率於往績記錄期間維持相對穩定。毛利率變動大致受本集團不同種類產品的銷售組合及其市場定價能力所影響。因此，董事認為，CMP與FOB採購條款的變動對本集團的成本及利潤率將不會帶來系統性變動。有關本集團毛利率及銷售成本的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－合併損益及其他全面收益表內特定項目概述－毛利及毛利率」及「財務資料－合併損益及其他全面收益表內特定項目概述－銷售成本」各節。

此外，三大工廠將不受外判安排所影響。收購三大工廠後，本集團擬在採取任何形式的外判前，先動用自有廠房的產能。本集團的外判安排變動將僅限於第三方廠房，而與三大工廠的安排將維持不變。因此，三大工廠大致不受外判安排的任何變動所影響。

截至二零一五年、二零一六年、二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，我們分別聘用七名、六名、九名及七名第三方廠房。我們與第三方廠房維持穩定的業務關係，其中部分已同我們合作逾三年。董事確認，我們就尋找第三方廠房並未經歷任何重大困難，及我們並無預見未來會有面臨該等困難。

### ii. 篩選第三方廠房

於評估及篩選第三方廠房時，我們會考慮各類因素，比如第三方廠房於製衣業之經驗、聲譽、技術能力、財務力量、生產資源、效率、品質監控效率、準確完成生產時間表的能力以及是否符合法例、客戶要求的社會及環境標準。因此，第三方廠房必須經我們批准，亦可能須經客戶批准（視情況而定）。以FOB條款或CMP條款銷售的工廠，乃按其財務資源或其進行購買及維持一

## 業 務

定水準的布料及飾邊庫存的能力決定。因此，在我們將生產訂單分配給第三方工廠之前，我們知悉第三方工廠的外判條款。例如，在往績記錄期間，三大工廠和供應商K乃按CMP條款，而其他第三方工廠則按FOB條款。

於向第三方廠房下達客戶訂單前，我們通常收取若干其他第三方廠房的報價以供比較，並將根據過往產品質素、技術能力、遵守訂單交付日期的能力及價格篩選出最合適的廠房。由於訂單一般乃按訂單基準下達，我們並未與任何第三方廠房訂立長期分包協議。我們聘用第三方廠房的條款及條件通常根據我們下達的購買訂單制訂，一般包括生產規格、訂單量、每件產品的單價、付款條款及運輸日期。購買訂單亦載述第三方廠房是否須按FOB條款自行購買所需原材料，或我們按CMP條款為其購買所需原材料。我們一般通過電匯、支票或信用證方式與彼等結算貿易應付款項，且信貸期介乎零至60日。

### *iii. 監控及監督第三方廠房*

我們採納並實施書面指導及政策，持續監控第三方廠房的表現。我們對第三方廠房為我們生產的服裝產品實施密切品質監控，確保符合客戶要求及規格。我們再第三方廠房的生產廠房派駐品質監控人員。我們的品質監控人員與第三方廠房緊密合作，監控生產工序各階段，嚴格遵循產品質素要求，保證服裝產品品質良好且穩定。亦在生產工序不同階段對服裝半成品進行檢驗，亦在入袋及裝箱並交付予客戶指定倉庫或指定運輸點前對製成品進行最終檢驗。

我們採納下列措施以監控及確保第三方廠房持續遵守客戶的社會企業責任標準：

- (i) 於現有第三方廠房通過其最新審核後六個月，我們安排而我們的客戶進行年度或中期審核；
- (ii) 倘年度及／或中期審核結果顯示，第三方廠房在特定事宜中出現不合規情況，則第三方廠房會採取後續措施促使其遵守有關標準及要求；及
- (iii) 我們安排而我們的客戶進行後續審核，以檢查及確保所有整改措施已落實。

## 業 務

於往績記錄期間及直至最後可行日期，第三方廠房概無嚴重違反客戶之社會企業責任標準。董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們與第三方廠房就有關成品交付對接時並無出現任何重大延遲或任何糾紛，或第三方廠房生產之服裝產品瑕疵造成任何重大不利後果。

### 4. 物流及分銷

於往績記錄期間，服裝產品生產所用原材料主要來自香港、中國及歐洲供應商。有關進一步詳情，請參閱本節「原材料採購」一段。所採購之原材料由供應商運送至(i)有關第三方廠房之生產設施；或(ii)我們位於香港的倉庫及／或自有生產工廠。該等運輸所產生之交通運輸成本通常由本集團承擔。

我們或第三方廠房生產之成品將根據客戶規格包裝，並直接交付予客戶指定貨運代理或指定倉庫。我們或第三方廠房生產之成品的運輸成本由我們承擔，或包括在支付予第三方廠房的成品購買價內。我們內部擁有物流部門以安排成品自生產廠房的交付工作，並管理有關儲存及服裝產品動向的物流程序。於最後可行日期，物流部門於香港、中國及斯里蘭卡共約有54名僱員。

所有服裝產品乃按客戶購買訂單及第三方廠房與我們訂立之生產訂單內制訂的離岸價條款交付予客戶。根據離岸價條款，當我們客戶的指定貨運代理已收取我們的產品後，我們概不承擔任何產品損壞風險。於彼等收訖我們的產品或我們向彼等交付產品後，產品的風險及法定所有權轉嫁於客戶。董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們的產品交付並無出現任何重大虧損。

### 存貨監控

我們未維持高存貨量，因所有服裝產品乃根據經客戶確認的購買訂單訂購，並直接由我們及／或由第三方廠房交付予客戶。我們通常於客戶確認訂單後發出原材料購買訂單。我們不會根據估計需求購買任何原材料，我們購買的數量乃經過我們的技術及採購部門計算後所得。如此，我們能更為精準地把控對單一訂單所需原材料數量，因此原材料短缺或剩餘的可能性較低。於往績記錄期間，存貨包括原材料、用於服裝產品生產的消耗品、在製品及製成品。有關進一步詳

## 業 務

情，請參閱本文件「財務資料－合併財務狀況表主要組成部分之描述－存貨」一節。截至二零一五年、二零一六年、二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，我們的平均存貨周轉天數分別為14.3天、20.1天、22.9天及30.6天。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們概無出現所需原材料或消耗品短缺。

### 品質監控

我們相信，交付具質素的服裝產品是我們取得成功的重要因素之一。因此，我們已推行全面的品質監控制度，以維持我們的競爭優勢。於產品生產及完成階段，成品由品質監控部門及客戶檢驗，以確保符合相關標準及要求。

質量監控部門負責確保我們遵守客戶制定的所有內部政策及品質標準。於最後可行日期，香港、中國及斯里蘭卡品質監控部門約有共167名僱員。

我們已從原材料採購至包裝的生產工序中實施下列品質監控措施：

### 原材料來源的品質監控

我們通常向品質及可靠性評估達標的供應商採購原材料。我們根據一系列因素定期評估供應商的表現，包括其原材料質素及滿足交貨時間表的能力。有關進一步詳情，請參閱本節「供應商」一段。為確保生產工序中所使用的原材料符合客戶要求的標準及規格，我們將不時傳達相關標準及要求予供應商。我們於供應商交付原材料時對來料進行抽樣檢驗。我們檢驗原材料並退還未能通過檢驗的原材料，因為該等材料將不會用於生產。

### 布料的品質監控

一般而言，我們的營銷部會將布料要求發送予供應商。供應商將首先生產或取得小部分或碼數的布料，用以釐定能否滿足指定顏色、重量、織法及其他特定要求。倘客戶確認訂單，我們將向供應商訂購布料。我們檢驗布料，並根據四分制評分法評定布料瑕疵。我們的內部手冊清楚列明(i)接納付運所需分數；(ii)不同瑕疵的處罰分數；(iii)樣品數量；及(iv)計分公式。經檢驗布料須達到四分制評分法的最低接納評分，我們方會接納布料。

## 業 務

### 生產工序中的品質監控

為確保產品符合要求規格及質素標準，我們於生產工序各階段進行多項檢驗及抽樣檢查。成品接受多項品質測試、最終檢驗及驗針。該等不同檢驗及檢查貫穿生產工序，有助確保產品符合客戶規格，達到質量標準及無可見瑕疵。

下表載列本集團於生產工序中進行的品質監控及核證程序：

職責範圍	工作概述
經縫紉部位檢驗	進行品質檢驗以確保布料及飾邊拼接平滑無誤。
手工縫製部分檢驗	檢驗手工縫製部分是可否完整整潔。遺留在服裝產品上的多餘布料將移除。
半成品檢驗	員工檢驗所有半成品以檢查(i)所有生產工序的完成度；(ii)服裝半成品是否根據客戶規格製造；及(iii)該等半成品是否存在不可修補的瑕疵。
服裝產品洗濯檢查	檢驗洗水及可烘乾服裝產品以確保無污漬及油漬。
尺寸檢查	經洗燙後，服裝產品尺寸可能受影響或因縮水而略微改變。品質監控員工測量服裝尺寸，以確保其符合指定尺寸(具體而言，即工藝單詳述的衣領、袖長、袖口、肩寬、胸寬、背寬及衣服的其他部分)。
最終檢查	於包裝及／入庫作出口付運前以抽樣檢查方式詳細檢驗成品。



## 業 務

### 成品品質監控

於生產工序完成後，成品將轉移至抽樣測試及檢驗的獨立區域，於交付前確保服裝產品達到客戶規格及要求。未符合要求的產品將予以修改。一般情況下，成品的品質監控乃根據AQL標準，檢驗則參考製衣業所使用的標準AQL表格進行。AQL標準指在若干大量服裝製成品的隨機抽樣中可接受之瑕疵數目上限。倘成品達到規格及適用品質標準，則其可予付運。任何未能達到所需標準的成品則須返工或棄置。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，(i)本集團並無接獲因產品瑕疵而提出的重大索償；(ii)我們與客戶及供應商並無重大糾紛；及(iii)我們的品質監控系統並無出現任何失誤而對業務經營造成重大不利影響。

### 社會責任合規要求

我們的客戶通常要求我們致力履行社會責任及遵守其若干道德及社會責任要求。有關要求通常包括健康與安全標準、工時、補償、福利及工資以及反對使用童工的條文。客戶的企業政策為與供應商進行業務時遵守該等標準，倘我們未能遵守該等要求，客戶可能終止與我們的業務往來。

儘管客戶要求可能各有不同，下文載列我們生產廠房的操守守則的若干一般合規要求：

- (i) 遵守所有適用法例、規則及條例，包括(但不限於)有關童工、歧視、騷擾及虐待、工資及福利、工時、健康及安全、結社自由、海關及保安、環保標準及廠房保安；
- (ii) 確保用於生產的原材料的貨源及處理均遵照客戶要求；
- (iii) 遵守個別客戶列明的條款及條件，包括(但不限於)禁止本集團出售、轉讓或以其他方式處理該客戶於市場上的任何服裝產品；及
- (iv) 嚴格對客戶的任何及所有機密及獨家資料及／或數據保密，包括但不限於客戶的貿易秘密、技術知識、發明、程序、產品、產品意念、草圖、規格及設計等。

## 業 務

根據主要客戶的相關行為守則，主要客戶對我們的生產廠房進行實地檢查，以確保遵守彼等各自的行為守則。實地檢查後，客戶會發出書面表現報告，列出本集團遵守的社會責任。一般而言，倘我們重覆違反任何操守守則，則客戶有權終止或取消任何及／或全部採購訂單。與我們有業務關係的客戶當中，大部分客戶已對我們、我們的生產廠房及第三方廠房進行定期審查。於審查過程中，該等客戶將獲提供彼等所要求有關業務、營運、健康與安全問題、僱員相關資料及其他資料(包括工資單)。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團及第三方廠房已通過客戶所進行的全部定期審查。我們並無收到客戶任何有關本集團及第三方廠房遵守其社會責任要求的重大投訴、索賠或法律訴訟。為確保持續遵守該等社會責任要求，我們將密切注視及協助生產廠房及第三方廠房了解及遵守客戶的道德及社會合規標準。董事預測將不會因任何該等事件而對合規要求產生任何不利影響。

### 退貨、保證及責任

我們並無就服裝產品實施一個正式的退貨或保證政策。倘出現關於退貨問題，則我們可能與客戶就個別問題進行磋商以處理該問題。倘我們被客戶要求退回服裝產品而該等產品乃由第三方廠房生產，我們將進行調查以確認瑕疵成因及改善我們的程序並實施改正措施，如瑕疵乃因第三方廠房過失而引起，則我們將向第三方廠房索償。否則，我們一般會承擔該瑕疵產品投訴所產生的成本。

根據我們與若干客戶的安排，本集團同意就產品責任索償而招致的損失或責任向客戶進行彌償，因此，我們已預定就我們為此等客戶所採購及／或生產之服裝產品承擔產品責任風險。就有關我們可能面對的潛在產品責任風險，請參閱本文件「風險因素－產品責任及產品回收可能對本集團的業績或營運構成不利影響」一節。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期為止，我們並無面對任何實際或具威脅的重大產品責任索償，而我們並無經歷任何產品回收或任何主要客戶就我們的產品向我們作出的投訴。於往績記錄期間，我們並無產生任何保證開支。

### 銷售及營銷

我們的銷售部門主要負責與現有及潛在客戶建立及維持有效溝通。具體而言，彼等負責接觸新客戶、維持與現有客戶的關係、處理客戶查詢及跟進訂單及付運情況。於最後可行日期，我

## 業 務

們的銷售部門約有共90名僱員，彼等來自香港、中國及斯里蘭卡。我們備有銷售隊伍專門處理個別客戶的查詢。我們的銷售部門定期接觸我們的現有客戶並自客戶收集有關我們產品的反饋。

於往績記錄期間，我們並無投資於任何營銷計劃，亦無任何種類的營銷活動以吸引新客戶。取而代之，我們集中透過為了解客戶的要求、發展趨勢及方向而對現有客戶進行定期探訪，以維持與彼等的關係。我們透過自我們成立起已合作客戶的轉介以接取新客戶的訂單。我們已建立客戶網，當中一部分已與我們建立長期合作關係。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的客戶」一段。

### 我們的客戶

#### 我們的客戶

大部分我們的客戶為總部設於若干歐美(如英國及西班牙)的國際成衣品牌，彼等於全球銷售其產品。於最後可行日期，本集團與我們的五大客戶已維持約兩年至19年不等的業務關係。於二零一五年、二零一六年及二零一七年三月三十一日、二零一七年九月三十日及最後可行日期，分別有七名、六名、七名、七名及七名客戶為本集團收益作出貢獻。

### 我們的市場

於往績記錄期間，大部分本集團的成衣產品乃向美國市場出售，其分別佔我們的總銷售約96.6%、98.2%、94.7%及93.4%。本集團的服裝產品亦於香港、英國、西班牙及加拿大出售。下表載列往績記錄期間按地區劃分(按照本集團產品出售的地點)的本集團收益明細：

	截至三月三十一日止年度						截至九月三十日止六個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		二零一六年		二零一七年	
	估總收益 千港元	百分比	估總收益 千港元	百分比	估總收益 千港元	百分比	估總收益 千港元	百分比	估總收益 千港元	百分比
美國	446,913	96.6	546,321	98.2	635,603	94.7	393,439	95.6	314,216	93.4
其他 <sup>(附註)</sup>	15,827	3.4	9,792	1.8	35,352	5.3	18,054	4.4	22,087	6.6
總收益	<u>462,740</u>	<u>100.0</u>	<u>556,113</u>	<u>100.0</u>	<u>670,955</u>	<u>100.0</u>	<u>411,493</u>	<u>100.0</u>	<u>336,303</u>	<u>100.0</u>

附註：其他主要包括香港、英國、西班牙及加拿大

## 業 務

### 五大客戶

下表載列往績記錄期間本集團的五大客戶的資料：

截至二零一五年三月三十一日止年度：

客戶	地點	向本集團 採購的主要 產品類別	信貸期 (日)	結算方式	建立業務 關係日期	收益總額 (千港元)	佔本集團 總收益 百分比 (%)
客戶A	美國	服裝產品	60	應收款項融資	一九九九年	442,351	95.6
客戶B	美國	服裝產品	45	電匯	二零一四年	11,110	2.4
The J. Peterman Company LLC	美國	服裝產品	60	電匯	二零一二年	4,114	0.9
客戶D	美國	服裝產品	不適用	電匯	二零一二年	4,037	0.9
客戶E	美國	服裝產品	30	電匯	二零一二年	605	0.1
五大客戶						462,217	99.9
其他						523	0.1
總計						<u>462,740</u>	<u>100.0</u>

截至二零一六年三月三十一日止年度：

客戶	地點	向本集團 採購的主要 產品類別	信貸期 (日)	結算方式	建立業務 關係日期	收益總額 (千港元)	佔本集團 總收益 百分比 (%) (附註)
客戶A	美國	服裝產品	60	應收款項融資	一九九九年	531,124	95.51
The J. Peterman Company LLC	美國	服裝產品	60	電匯	二零一二年	12,921	2.32
客戶B	美國	服裝產品	45	電匯	二零一四年	9,054	1.63
客戶F	西班牙	服裝產品	90	電匯	二零一五年	2,731	0.49
客戶D	美國	服裝產品	不適用	電匯	二零一二年	156	0.03
五大客戶						555,986	99.98
其他						127	0.02
總計						<u>556,113</u>	<u>100.00</u>

## 業 務

截至二零一七年三月三十一日止年度：

客戶	地點	向本集團 採購的主要 產品類別	信貸期 (日)	結算方式	建立業務 關係日期	收益總額 (千港元)	佔本集團 總收益 百分比 (%) (附註)
客戶A	美國	服裝產品	60	應收款項融資	一九九九年	465,458	69.37
客戶G	美國	服裝產品	60	電匯	二零一五年	186,749	27.83
The J. Peterman Company LLC	美國	服裝產品	60	電匯	二零一二年	16,574	2.47
客戶B	美國	服裝產品	45	應收款項融資	二零一四年	1,123	0.17
客戶H	英國	服裝產品	45	電匯	二零一六年	834	0.12
五大客戶						670,738	99.96
其他						217	0.04
總計						<u>670,955</u>	<u>100.00</u>

截至二零一七年九月三十日止六個月：

客戶	地點	向本集團 採購的主要 產品類別	信貸期 (日)	結算方式	建立業務 關係日期	收益總額 (千港元)	佔本集團 總收益 百分比 (%) (附註)
客戶A	美國	服裝產品	60	應收款項融資	一九九九年	179,890	53.5
客戶G	美國	服裝產品	60	電匯	二零一五年	138,797	41.3
The J. Peterman Company LLC	美國	服裝產品	60	電匯	二零一二年	10,020	3.0
客戶H	英國	服裝產品	45	電匯	二零一六年	3,758	1.1
客戶B	美國	服裝產品	45	應收款項融資	二零一四年	3,211	1.0
五大客戶						335,676	99.8
其他						627	0.2
總計						<u>336,303</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

附註：為免生疑，截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止年度之概約百分比已四捨五入至兩個小數位。

我們的五大客戶分別佔截至二零一五年、二零一六年、二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年九月三十日止六個月總收益的約99.9%、100.0%、100.0%及99.8%，而我們的最大客戶客戶A佔我們於同期總收益約95.6%、95.51%、69.37%及53.5%。於最後可行日期，除本文件所披露者外，盡董事所悉，於往績記錄期間，概無我們的董事、彼等之緊密連繫人或任何股東擁有我們股本5%以上或於我們的任何客戶中擁有任何權益。於往績記錄期間，概無客戶為我們的供應商。

本集團並無與我們的客戶訂立長期協議，而我們的董事相信此與成衣行業的慣常做法一致。就進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們業務相關的風險－我們並無與客戶訂立任何長期協議，致令我們面臨收益不穩及潛在波動的風險」一節。

一般而言，我們的客戶會向我們下達訂單。客戶與我們的一般訂單的正常條約及要求概括如下：

- (i) 各產品的產品詳情、訂購數量及單價；
- (ii) 信貸期：我們一般授出零至90天不等的信貸期；及
- (iii) 交付詳情：一般交付條款為FOB，據此，我們負責將貨物運送至客戶指定交付運輸港口及其裝卸成本，而我們的客戶負責將貨物自抵埗港口運送至終點站及其裝卸成本。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期為止，我們並無與客戶出現任何重大糾紛，我們亦無接獲客戶的重大申索或投訴。

### 關連客戶

#### ***C.F.L. Enterprise***

C.F.L. Enterprise於一九七八年九月二十九日在香港註冊成立，由我們的非執行董事蔡先生與一名第三方以同等股權共同擁有。C.F.L. Enterprise從事向客戶提供成衣供應鏈管理解決方案。我們與C.F.L. Enterprise已維持約四年的業務關係。

## 業 務

於往績記錄期間，我們向C.F.L. Enterprise出售成衣產品。截至二零一五年、二零一六年、二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，產生自銷售予C.F.L. Enterprise的收益分別約為0.4百萬港元、0.1百萬港元、0.06百萬港元及0.04百萬港元，分別佔相關期間總收益約0.09%、0.02%、0.01%及0.01%。董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期為止，(i)我們與C.F.L. Enterprise的交易條款與均為獨立第三方的其他客戶的交易條款相近；(ii)交易條款乃經公平磋商後及按正常商業條款釐定；及(iii)交易乃於日常及正常業務過程中進行。就進一步詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。

### 與主要客戶的關係

#### 本集團的最大客戶－客戶A

##### 客戶A的背景

我們的最大客戶－客戶A為一間總部設於美國的國際服裝品牌，其於世界各地經營實體門店及網上商店。該公司設計、推廣及銷售各式女裝、男裝及童裝衣物及飾品系列。本集團已與客戶A建立逾19年業務關係。

##### 與客戶A的合約安排

按照與客戶的一貫安排及服裝製造業的慣例，本集團並無與客戶A訂立任何長期協議。而客戶A會不時向我們下達採購訂單。本集團根據設計、規格、樣板及／或客戶A批准的技術說明製造服裝產品。我們的管理團隊定期與客戶A會晤並每年到訪其美國總部約一次或兩次，以討論產品開發和制定生產計劃，從而配合客戶A在下一年度／季度的產品上市策略及其預期銷售額。我們制訂生產計劃時，通常會參考客戶A根據下一年度／季度的估計銷售額而訂出的材料、採購及產能計劃。

根據客戶A的預期訂單，客戶A可要求本集團按客戶A與提名供應商預先確定的協定價格直接向該等供應商採購獨特調配及／或顏色的面料。根據現有安排，本集團為客戶A承擔所有原材料成本，而我們須直接向其指定供應商購買原材料。

## 業 務

本集團與客戶A之間的一般採購訂單將載列以下條款及規格：

- i. 產品規格、訂單數量及產品單價；
- ii. 付款條款：客戶A向本集團支付的款項一般以客戶A提供的信貸融資方式結算；
- iii. 信貸條款：客戶A向本集團支付的款項一般信貸期為60天；及
- iv. 交貨要求－客戶A將於採購訂單上指定預期交貨日期，通常為下達採購訂單日期起五至七個月之間。客戶A所要求的交貨條款通常為裝運港船上交貨。

本集團必須遵守客戶A在供應商採購計劃中制訂的社會責任合規協定，當中列明有關道德標準的指導原則，如禁止使用童工及強迫勞工、健康及安全、工時、工資及福利、騷擾及虐待以及歧視。就進一步詳情，請參閱本節「社會責任合規要求」一段。客戶A可對本集團的製造設施進行隨機檢查及年度審核，並要求本集團授出許可以讓客戶A的代表進入我們的設施及取得任何所需資料。董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團已通過客戶A的所有年度審核，並未收到客戶A有關任何重大不遵守協定的投訴。董事亦確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無因客戶A就有關協定或本集團為客戶A製造及銷售的產品提出的投訴、索償或法律訴訟而產生任何重大責任或承擔任何巨額費用。為確保持續遵守這些規定，我們的執行董事蕭翊銘先生負責我們的生產營運，以及本集團的相關內部控制措施，包括提供員工培訓，進行定期檢查及檢討。

此外，董事相信本集團已成為客戶A的重要業務合作夥伴，我們擬於未來維持客戶A的業務關係。



## 業 務

### 對客戶A依賴

於往績記錄期間，產生自銷售予客戶A的收益分別約為442.4百萬港元、531.2百萬港元、465.5百萬港元及179.9百萬港元，分別佔有關期間本集團總收益約95.6%、95.5%、69.4%及53.5%。就客戶集中風險的進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－本集團嚴重依賴客戶A，而向客戶A的銷量的任何下降會嚴重影響我們的業務、財務狀況及未來營運」一節。

本集團一直與著名品牌、擁有良好聲譽及信用度較高的客戶進行業務。董事認為此舉有助提高我們的整體業務表現。透過此過程，我們已與客戶A發展穩定的關係。

儘管我們於往績記錄期間對客戶A的依賴程度較高，董事認為我們將有能力控制對依賴的風險，而我們對客戶A的依賴將不會對我們的業務營運及財務表現造成不利影響，且不會對本集團的[編纂]合適程度的造成影響，理由如下：

(i) *重要的商業夥伴並互惠互利*

本集團與客戶A已維持逾18年的業務關係。此讓我們熟知客戶A的要求及產品規格，為本集團提供競爭優勢以持續取得客戶A的訂單。董事認為，來自客戶A的持續訂單可證明本集團與客戶A已建立相互了解、信任及順暢溝通及運作。董事認為，客戶A為重要的商業夥伴並相信我們已與其建立策略關係並就產品及服務質素方面達至互惠互利。

(ii) *減低對客戶A的依賴程度*

客戶A應佔的收益百分比自截至二零一五年三月三十一日止年度的約95.6%稍微下降至截至二零一六年三月三十一日止年度的約95.5%，其後再下降至截至二零一七年三月三十一日止年度的約69.4%，並進一步下降至截至二零一七年九月三十日止六個月的約53.5%。就我們自二零一六年起新客戶向我們下達訂單的增加趨勢而言，董事預期於未來我們對客戶A的依賴可能會進一步下降，此乃經考慮本集團的以下策略：於(i)多元化客戶基礎；(ii)製造業務擴展；及(iii)銷售計劃及銷售工作以開發新客戶。

## 業 務

### (iii) 客戶基礎多元化及取得新客戶的能力

董事認為，我們已就減少對客戶A的依賴進行大量工作，包括透過開拓與新客戶合作的商機。為擴闊我們的客戶基礎，直至最後可行日期，我們已就截至二零一八年九月三十日止七個月分別自客戶G及客戶H取得約85.5百萬港元及20.2百萬港元的訂單。截至二零一七年九月三十日止六個月，我們的收益約為336.3百萬港元，其中約156.4百萬港元乃來自客戶A以外之客戶，佔總收益約46.5%。新客戶下達訂單的增加比例展示我們於與新客戶發展關係以減少對客戶A的依賴而作出的努力。

憑藉本集團的往績記錄及於成衣市場的經驗，我們將繼續透過提升我們的聲譽以及與潛在客戶建立初步接觸以擴展我們的客戶基礎。就本集團減少對客戶A的依賴的進展，董事不預期本集團於繼續擴展客戶基礎及於未來轉移我們的收入來源方面會面對任何困難。董事認為，憑藉我們的新客戶下達的訂單數量增加，預期我們對客戶A的依賴可於截至二零一八年三月三十一日止年度進一步減少。

### (iv) 可轉移技術

本集團的生產廠房並非專為向客戶A或我們的五大客戶提供服務而設。倘本集團未能自客戶A或其任何主要客戶取得新訂單(儘管不大可能發生)，本集團將有能力盡快透過產能分配而向其他現有客戶及新客戶提供服務。董事認為，現有生產廠房、僱員技能及生產技術可隨時轉移以向其他潛在新客戶提供服務及滿足彼等的需求，前提為本集團擁有足夠產能。

## 定價策略

本集團就營運採取成本加成定價策略。我們的成衣產品分別根據以下基準視乎個別訂單定價：(i)產品設計的複雜程度；(ii)訂單貨量；(iii)估計生產成本；(iv)原材料成本；(v)由第三方廠房製造的成衣製成品價格；及(vi)我們收費的估計加價幅度。由於原材料成本於我們向客戶報價時固定於供應商的水平，因此原材料成本的任何波動或變動不會對我們造成直接影響。

## 業 務

### 季節性

截至二零一五年、二零一六年及二零一七年三月三十一日止年度，本集團的經營業績受成衣產品的季節性波動影響。一般而言，季節性浮動直接來自每年感恩節及聖誕節假期期間消費者支出的增長。因此，我們於七月至九月期間的銷量一般較高，因我們所生產的大部分成衣產品（如大衣及外套）多為售價較高的秋／冬季衣服。

截至二零一五年、二零一六年及二零一七年三月三十一日止年度，我們於七月至九月期間的收益分別約為199.0百萬港元、231.1百萬港元及283.1百萬港元，佔相關期間總收益約43.0%、41.5%及42.2%。自二零一七年起，成衣產品的季節性波動已趨於平穩，主要由於我們致力擴闊客戶基礎，引致產品供應種類有所變化。我們於七月至九月期間的銷量下降，此乃由於客戶A的秋季銷量減少。受惠於向客戶G出售的航空制服，我們的銷量反而於二零一七年十月至二零一八年三月期間上升。鑒於產品供應種類變動及客戶基礎擴闊，董事預期慣常的季節性影響將有所減低，因航空公司推出或添補制服時，未必有固定模式。

### 我們的供應商

我們的供應商主要包括(i)第三方廠房，其為我們的客戶生產成衣產品及(ii)供應我們就生產成衣產品所需材料及消耗品的供應商。本集團與我們的五大供應商維持穩定及緊密的關係，為期約一年至四年不等。

#### (i) 第三方廠房

於往績記錄期間中大部分時間，本集團的成衣產品均由第三方廠房生產。於最後可行日期，我們的第三方廠房主要位於中國及菲律賓。就與第三方廠房安排的進一步詳情，請參閱本節「分包製造」一段。

於往績記錄期間，我們的外判費用約為48.8百萬港元、110.0百萬港元、116.1百萬港元及11.4百萬港元，分別佔總銷售成本的12.6%、24.3%、20.6%及4.1%。我們的製成品成本約為271.2百萬港元、197.3百萬港元、236.7百萬港元及130.8百萬港元，分別佔總銷售成本的69.9%、43.4%、42.1%及47.0%。就製成品成本及分包費用的假設變動對除所得稅開支前溢利影響的敏感度分析的進一步資料，請參閱本文件「財務資料－影響財務狀況及經營業績的主要因素－我們監控銷售成本及經營開支的能力－敏感度分析」一節。

## 業 務

### (ii) 原材料供應商

用作我們生產的主要原材料主要包含布料，當中包括棉、羊毛、棉混紡及羊毛混紡等等。於往績記錄期間，我們的主要原材料供應商位於中國及若干歐洲國家。除布料外，所購買的其他原材料包括裡襯、鈕扣、拉鏈、包裝材料、品牌標籤、吊牌及其他飾品。就與我們的原材料供應商安排的進一步詳情，請參閱本節「採購原材料」一段。

於往績記錄期間，原材料成本約為68.1百萬港元、147.0百萬港元、193.8百萬港元及90.6百萬港元，分別佔總銷售成本的17.5%、32.3%、34.4%及32.5%。就原材料成本假設變動對除所得稅開支前溢利的影響的敏感度分析的進一步資料，請參閱本文件「財務資料－影響財務狀況及經營業績的主要因素－我們監控銷售成本及經營開支的能力－敏感度分析」一節。

### 五大供應商

下表載列本集團往績記錄期間五大供應商的資料：

截至二零一五年三月三十一日止年度：

供應商	地點	向本集團 出售的主要 產品類別	信貸期 (日)	建立業務 關係日期	購入總額 (千港元)	佔本集團 總採購額 百分比 (%)
供應商A	菲律賓	成衣產品	45	二零一三年	190,525	30.0
志威	中國	成衣產品	-	二零一三年	42,498	6.7
供應商C	中國	成衣產品	45	二零一三年	36,250	5.7
供應商D	中國	成衣產品	-	二零一四年	7,000	1.1
供應商E	中國	成衣產品	60	二零一四年	6,437	1.0
五大供應商					282,710	44.5
其他					351,402	55.5
總計					634,112	100.0

## 業 務

截至二零一六年三月三十一日止年度：

供應商	地點	向本集團 出售的主要 產品類別	信貸期 (日)	建立業務 關係日期	購入總額 (千港元)	佔本集團 總採購額 百分比 (%)
供應商A	菲律賓	成衣產品	45	二零一三年	143,221	15.5
志威	中國	成衣產品	-	二零一三年	71,852	7.8
Chiefway Group						
Limited	香港	成衣產品	-	二零一五年	30,065	3.3
供應商G	意大利	布料	-	二零一三年	23,986	2.6
供應商H	香港	布料	30	二零一三年	14,329	1.6
五大供應商					283,453	30.8
其他					639,695	69.2
總計					923,148	100.0

截至二零一七年三月三十一日止年度：

供應商	地點	向本集團 出售的主要 產品類別	信貸期 (日)	建立業務 關係日期	購入總額 (千港元)	佔本集團 總採購額 百分比 (%)
供應商A	菲律賓	成衣產品	60	二零一三年	182,730	22.3
志威	中國	成衣產品	-	二零一三年	57,406	7.0
Chiefway Group						
Limited	香港	成衣產品	-	二零一五年	41,965	5.1
供應商E	中國	成衣產品	-	二零一四年	24,424	3.0
供應商I	中國	成衣產品	30	二零一六年	23,244	2.8
五大供應商					329,769	40.2
其他					490,008	59.8
總計					819,777	100.0

## 業 務

截至二零一七年九月三十日止六個月：

供應商	地點	向本集團 出售的主要 產品類別	信貸期 (日)	建立業務 關係日期	購入總額 (千港元)	佔本集團 總採購額 百分比 (%)
供應商A	菲律賓	成衣產品	60	二零一三年	95,619	23.1
供應商J	摩洛哥	成衣產品	-	二零一六年	28,724	6.9
供應商E	中國	成衣產品	-	二零一四年	19,845	4.8
供應商K	中國	成衣產品	-	二零一四年	13,620	3.3
供應商L	香港	成衣產品	-	二零一三年	12,996	3.1
五大供應商					170,804	41.2
其他					244,011	58.8
總計					<u>414,815</u>	<u>100.0</u>

我們的五大供應商於截至二零一五年、二零一六年、二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年九月三十日止六個月分別佔總採購額約44.5%、30.8%、40.2%及41.2%，而我們的最大供應商供應商A於相關期間佔總採購額的約30.0%、15.5%、22.3%及23.1%。於最後可行日期，除本文件所披露者外，盡董事所悉，於往績記錄期間，概無董事、彼等之緊密聯繫人或任何股東擁有我們股本的5%以上或擁有任何供應商的任何權益。於往績記錄期間，概無供應商為我們的客戶。

本集團並無與我們的供應商訂立任何長期協議，而董事相信此乃與成衣業的慣常做法一致。就進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們業務相關的風險－我們並無與第三方廠房訂立任何長期協議，而任何與第三方廠房的關係或其生產營運中斷會對我們的業務造成不利影響」一節。一般而言，我們會向供應商下達訂單。下文載列典型採購交易的一般條款：

- (i) 產品描述：(i)就購買原材料而言，原材料種類簡介、數量及顏色；及(ii)就完成品而言，產品種類簡介、樣式、所需主要材料、顏色及大小；
- (ii) 訂購數量及各產品的單價；
- (iii) 信貸期：我們一般向供應商提供零至90天的信貸期；

## 業 務

- (iv) 交付詳情：(i)就購買原材料而言，我們一般要求我們的原材料供應商交付原材料予第三方廠房生產設施的就近港口或本集團的倉庫；及(ii)就完成品而言，我們一般要求我們的第三方廠房直接交付完成品予客戶的指定承攬商。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無面臨來自供應商就所需原材料供應的任何不正常嚴重短缺。我們亦無面臨來自第三方廠房就交付其成品並可導致本集團遭受任何損失或索償的任何嚴重延誤。

### 關連供應商

#### 志威

志威於二零零七年二月五日在中國註冊成立。收購志威前，其由我們的非執行董事蔡先生及一名關連方王先生（為王女士之胞弟）以相等股權擁有。就收購的進一步詳情，請參閱本文件「歷史、發展及重組－主要收購事項」一節。

於往績記錄期間，我們外判若干服裝產品的生產程序予志威。志威按CMP條款向我們收費，並確認為分包費用。截至二零一五年、二零一六年及二零一七年三月三十一日止年度，我們向志威支付的分包費用分別約為42.5百萬港元、71.9百萬港元及57.4百萬港元，分別佔我們的總銷售成本約11.0%、15.8%及10.2%。已付志威的分包費用乃按(i)我們過去為客戶製造同類或相同風格產品的經驗；及(ii)我們就客戶所要求品質水平的市價估計而釐定。我們亦將根據為客戶提供的成本報價單與志威商討費用。有關向客戶銷售營銷流程的進一步資料，請參閱本節「1. 產品引入及開發－銷售營銷流程」一段。董事確認，於收購前，(i)與志威的交易條款與均為獨立第三方的其他供應商的交易條款相近；(ii)交易條款乃經公平磋商後及按正常商業條款釐定；及(iii)交易乃於日常及正常業務過程中進行。

我們已於二零一七年一月十九日依法收購志威，而其負責為我們進行生產。因此，本集團已不再向志威支付任何費用。

## 業 務

### **Chiefway Group Limited**

Chiefway Group Limited於二零一四年三月三十一日在香港註冊成立，並由我們的執行董事蕭翊銘先生全資擁有。其主要從事服裝生產廠房採購。我們與Chiefway Group Limited擁有約兩年的業務關係。

於Chiefway Group Limited接獲本集團的訂單時，視乎產品種類，其將分配訂單予Meegoda廠房及Katunayake廠房進行生產。Chiefway Group Limited其後將按CMP條款向我們收費，該費用即確認為分包費用。截至二零一五年、二零一六年、二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，我們向Chiefway Group Limited支付的分包費用分別約為零、30.1百萬港元、42.0百萬港元及零，分別佔總銷售成本約零、7.7%、7.5%及零。已付Chiefway Group Limited的分包費用乃按(i)我們過去為客戶製造同類或相同風格服裝產品的經驗；及(ii)我們就客戶所要求品質水平的市價估計而釐定。我們亦將根據為客戶提供的成本報價單與Chiefway Group Limited商討費用。有關向客戶銷售營銷流程的進一步資料，請參閱本節「1. 產品引入及開發－銷售營銷流程」一段。董事確認，(i)與Chiefway Group Limited的交易條款與均為獨立第三方的其他供應商的交易條款相近；(ii)交易條款乃經公平磋商後及按正常商業條款釐定；及(iii)交易乃於日常及正常業務過程中進行。我們收購Meegoda工廠及Katunayake工廠後，我們直接將大部分自有訂單交予Meegoda工廠及Katunayake工廠。自此起，我們終止與Chiefway Group Limited的安排。

此外，我們的執行董事蕭翊銘先生已確認，(i) Chiefway Group Limited已於二零一七年四月一日終止營運；及(ii)並無擁有可與本集團進行任何競爭的業務。有關進一步詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。

### **轉讓定價安排**

於往績記錄期間大部分時間，本集團主要透過Sterling Apparel及Chiefway International營運。Sterling Apparel及Chiefway International為本集團的主要營運實體，與海外客戶進行交涉及就該等銷售控制定價決定，而志威、Chiefway (PVT)及Chiefway Katunayake則負責我們的生產部分。接獲客戶的訂單後，Sterling Apparel及Chiefway International將訂單首先分配予志威、Chiefway (PVT)及Chiefway Katunayake以製造我們的服裝產品。所有由志威、Chiefway (PVT)及Chiefway Katunayake製造的製成品隨後均售予Sterling Apparel及Chiefway International以向客戶作接續銷售。我們的大部分製成品以FOB基準出口，並將運送予我們於香港的客戶指定的貨



## 業 務

運承攬商或客戶指定的就近港口。此等集團內交易均被視為志威、Chiefway (PVT)及Chiefway Katunayake向Sterling Apparel及Chiefway International進行銷售，而售價相對於當地市場的市價為基礎釐定。董事確認，相關集團內交易乃按正常商業條款進行。

本集團進行轉讓定價安排旨在確定志威、Chiefway(PVT)及Chiefway Katunayake將可自其向Sterling Apparel及Chiefway International進行銷售並透過於其生產成本之上合理標價以產生足夠現金。於營運番禺工廠、Meegoda工廠及Katunayake工廠前，我們並無訂立任何轉讓定價活動。於三大工廠開始營運後，我們委聘一名稅務顧問（「**稅務顧問**」）以就於截至二零一七年三月三十一日止年度(i) Sterling Apparel及本集團相關附屬公司；及(ii) Chiefway International及本集團相關附屬公司之間安排進行分析。

我們的稅務顧問已就於截至二零一七年三月三十一日止年度(i) Sterling Apparel及志威；及(ii) Chiefway International與志威之間的轉讓定價安排進行檢討。我們的稅務顧問根據可資比較公司建立的資料計算合理範圍。本集團採納稅務顧問的合理計算範圍，並將密切監控轉讓定價安排是否符合平等原則。

考慮到本文件「監管概覽」一節所載的有關稅務的相關法例及規定，董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期為止，本集團並不知悉對香港及相關司法權區就相關稅務法例及規定在任何方面的任何不合規情況。此外，鑒於本集團已適時在報稅時向稅務機關報告我們的香港附屬公司與中國及斯里蘭卡附屬公司之間的關連方交易，故本集團並不知悉就轉讓定價報稅規定在任何方面的任何不合規情況。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無面臨與相關稅務機關的任何未解決所得稅問題或糾紛。

我們已採納內部控制措施以確保一直符合香港、中國及斯里蘭卡的相關稅務法例及規定，包括(i)諮詢我們的稅務顧問意見並檢討轉讓定價安排是否已跟隨公平原則；(ii)制定及實施稅務相關事宜的內部控制政策；及(iii)指派我們的合規部門定期收集相關稅務法例及規定的更新資料。

## 市場及競爭

根據益普索報告，製衣業存在競爭，且充斥大量不同營運規模的市場參與者。我們在全球

## 業 務

各地與各具不同競爭優勢的製衣公司競爭。此外，由於亞洲國家製衣業的入行門檻相對較高，因為(i)對初始資本承擔較高；及(ii)較難聘請熟練勞工。

然而，由於本集團定位為一間主要吸納國際服裝品牌的編織服裝製造商，我們認為我們並無面對主要針對大規模大眾市場的製造商的競爭。同時，本集團已與若干國際服裝品牌建立長期關係，而該等國際服裝品牌所採納的品質標準通常較迎合大眾市場的其他服裝品牌為高。因此，其他大眾市場製造商在服裝市場的客戶定位方面難以與本集團匹敵。

有關本集團經營所在行業競爭格局的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

### 外匯波動

於往績記錄期間，向客戶的銷售主要以美元計值，而銷售成本則以港元、人民幣、盧比及美元計值。因此，我們面臨匯率風險。於往績記錄期間，本集團已分別錄得外匯虧損約0.1百萬港元以及外匯收益約0.1百萬港元、0.3百萬港元及0.3百萬港元。有關匯率風險的進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－我們面臨匯兌風險」一節。

本集團的收益主要以美元計值。由於港元與美元掛鈎，故我們並不預期美元兌港元的匯率出現任何重大波動。為將匯兌風險降至最低，我們密切監察美元、人民幣及盧比的匯率波動。儘管我們目前並無進行任何對沖活動，惟我們將不時監察外匯市場，以考慮日後是否有此需要。

### 知識產權

於最後可行日期，我們在香港已申請一項註冊商標，並持有四個註冊域名。有關相關註冊的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－B.有關本集團業務的進一步資料－2.知識產權」一段。

於最後可行日期，概無任何第三方就侵犯知識產權而對本集團申索，而我們並不知悉任何有關知識產權而向我們提出具威脅性的重大法律訴訟或索賠。此外，儘管我們已竭盡所能，惟我們未能確保第三方將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被控告。

## 業 務

### 牌照及許可證

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團已就其於香港、中國及斯里蘭卡經營分別取得所有重大必要牌照、批准及許可證。

### 獎項及認可

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們榮獲多個獎項及證書，對我們的成就予以肯定，其中包括(但不限於)下列主要獎項及證書：

年份	獎項	頒授機構／機關
二零一四年	番禺區和諧勞動關係企業	廣州市番禺區人力資源和社會保障局 廣州市番禺區總工會 廣州市番禺區工商業聯合會 廣州市番禺區廠商會
二零一三年、 二零一五年及 二零一六年	安全生產先進單位	中共石樓鎮委員會 石樓鎮人民政府
二零一一年及 二零一三年	廣州市質量誠信承諾單位	廣州市質量協會
二零一零年	單位會員	廣州市質量協會

## 業 務

### 僱員

於最後可行日期，我們於香港、中國及斯里蘭卡僱用1,896名全職僱員。下表載列於最後可行日期按地理位置及部門劃分的僱員明細：

#### 香港

部門	僱員人數
財務及行政	26
合規	1
物流	8
採購	44
技術	11
品質監控	7
輔料採購	7
總計	<u>104</u>

#### 中國廣東省番禺

部門	僱員人數
財務及行政	55
物流	18
生產	294
採購	38
技術	113
品質監控	23
總計	<u>541</u>

## 業 務

### 斯里蘭卡Meegoda

部門	僱員人數
財務及行政	7
合規	1
物流	8
生產	256
採購	1
技術	9
品質監控	47
其他	19
<b>總計</b>	<b>348</b>

### 斯里蘭卡Katunayake

部門	僱員人數
財務及行政	21
合規	2
物流	20
生產	686
採購	7
技術	57
品質監控	90
其他	20
<b>總計</b>	<b>903</b>

## 業 務

### 招聘

我們一般透過網上招聘、獵頭及網上轉介招聘員工。我們旨在聘請及留聘適當及適合的員工為本集團服務。本集團持續評估當前人力資源，以確定是否需要增聘人手應付業務發展。

我們已與僱員訂立僱傭合約，當中載列(其中包括)僱員薪酬、僱員福利、保密責任以及終止聘用理由。與僱員訂立的該等合約乃取決於僱員工作所在地而根據香港、中國及斯里蘭卡的適用僱傭法律訂明。此等僱傭合約並無固定年期，或倘訂有固定年期，則年期一般最多為三年，其後我們將根據績效評核作出續約評估。

僱員並無透過工會或以集體談判方式就其僱傭條款進行磋商。董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，(i)我們並無為僱員設立任何工會；(ii)我們於該期間並無面臨任何罷工、與僱員出現任何重大問題或嚴重干擾經營的其他重大勞資糾紛；及(iii)我們並無在招聘富有經驗或技巧熟練員工方面面臨任何困難而將會對業務、財務狀況或經營業績構成重大影響。

### 薪酬政策及培訓

向僱員提供的薪酬待遇包括薪金、花紅及其他現金津貼或補助。本集團根據每名僱員的資格、相關經驗、職位及資歷釐定僱員薪酬。本集團根據每名僱員的績效每年進行薪酬調升、花紅及晉升檢討。

我們已按香港及斯里蘭卡適用的勞動及社會福利法律及法規所規定為香港及斯里蘭卡僱員作出一切法定供款，並已於各重大方面遵守有關法律及法規。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們已為中國僱員作出社會保障金(包括養老保險、醫療保險、工傷保險、失業補險及生育保險)及住房公積金供款，惟不包括本節「法律訴訟及合規性」一段所披露的案例。截至二零一五年、二零一六年、二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，總僱員成本(包括董事酬金、工資、薪金及其他福利)分別約為36.1百萬港元、42.5百萬港元、62.5百萬港元及66.3百萬港元。

## 業 務

我們向新僱員提供在職培訓，並按年評審彼等之績效。我們認為，該等措施有利於推進僱員的工作激勵環境。

### 保險

本集團投保範圍涵蓋存放於自置物業的服裝產品包括原材料、在製品及製成品。我們亦按年購買海上貨物保險，以保障原材料及製成品的付運風險。

我們的投保範圍涵蓋辦事處的重大損失或損毀風險，以及香港僱員的僱員職場健康與安全、差旅及醫療保險。本集團投保範圍亦涵蓋中國的資產損失或損毀風險，包括但不限於辦公室及工廠大樓，以及機器及設備安裝威脅。

此外，我們已投購產品責任保險，涵蓋有關業務的服裝產品所引致的責任。於最後可行日期，本集團並無得悉任何對本集團提出的任何實際或威脅性產品責任。有關與產品責任索償的進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－產品責任及產品回收可能對本集團的業績或營運構成不利影響」一節。我們亦已為王女士投購非上市主要管理層保單。

董事認為保單範圍足以應付本集團目前的營運狀況及符合行業慣例。於往績記錄期間，本集團並未有任何涉及營運事故引致的任何索償或責任或遇到任何重大的生產中斷或產品責任意外。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，董事確認並無發生火警、爆炸、泄漏、腐蝕、污染或其他不可預料或危險事故，引致個人傷亡、財物損失、環境破壞或業務中斷，從而對我們構成重大影響。

## 業 務

### 物業

#### 自置物業

於最後可行日期，我們在香港及斯里蘭卡擁有三處物業。下表載列有關我們自置物業的若干資料概要：

編號	地址	概約總樓面面積 (平方米)	用途
1.	香港九龍新蒲崗大有街32號泰力工業中心 21樓第12號車間	122.3	車間
2.	香港九龍新蒲崗大有街32號泰力工業中心 21樓第13號車間	149.2	車間
3.	No. 549 Artigala Road, Meegoda, Sri Lanka	1322.2	車間

#### 出租物業

於最後可行日期，我們在香港、中國及斯里蘭卡租用五處物業。下表載列我們的租賃物業若干資料概要：

編號	地址	概約總樓面 面積 (平方米)	租約主要條款	用途
1.	香港九龍新蒲崗雙喜街9號匯達商業中心18 樓及3樓第P310-P311號停車位 (附註1)	603 (附註1)	月租金125,000港元及 租期三年	辦公室
2.	香港九龍新蒲崗雙喜街9號匯達商業中心19 樓及3樓第P312-P313號停車位 (附註1)	603 (附註1)	月租金125,000港元及 租期三年	辦公室



## 業 務

編號	地址	概約總樓面		用途
		面積	租約主要條款	
		(平方米)		
3.	香港九龍新蒲崗雙喜街9號匯達商業中心20樓及3樓第P314-P315號停車位 (附註1)	603 (附註1)	月租金125,000港元及 租期三年	辦公室
4.	中國廣東省番禺石樓鎮松山路潮田工業區	11,616	月租金人民幣264,174元及 自二零一七年十二月一日 起年租金增長5%以及 租期直至二零二一年 十一月三十日	工廠
5.	Ring Road 3, Phase 2, EPZ, Katunayake, Sri Lanka	7060	年租金23,300美元及租期 直至二零六七年三月 三十一日	工廠

### 附註：

1. 該物業的總樓面面積約為603平方米，不包括停車位面積。

於二零一七年九月三十日，本集團自置及租賃物業的賬面值佔本集團資產總值15%以下。因此，就於本文件載入物業估值報告而言，我們獲豁免遵守上市規則第5.01A及5.01B條的規定以及公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條的規定(有關公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段)。

## 環境保護

本集團須遵守中國及斯里蘭卡的國家及地方環境法律及法規，管轄範圍包括多方面的環境問題，例如空氣污染、噪音及污水與廢物排放。有關法律及法規的進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽－中國法律法規－G. 環境保護」及「監管概覽－斯里蘭卡法律法規－3.《國家環境法》(一九八零年第47號)」一節。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無被相關環保機關處以任何重大處罰或罰款。據我們的中國法律顧問及斯里蘭卡法律顧問告知，就彼等所深知，番禺工廠、Meegoda工廠

## 業 務

及Katunayake工廠於最後可行日期在所有重大方面均遵守中國及斯里蘭卡有關環境保護的適用法律及法規。

### 職業健康及安全事宜

我們須遵守中國及斯里蘭卡的有關生產安全法律及法規。有關法律及法規的進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽－斯里蘭卡法律法規－6.勞工法律法規」一節。我們十分重視職業健康及安全。我們已訂立安全指引及營運手冊，當中載有生產過程的安全措施。我們也為僱員提供工作安全的訓練課程，確保所有員工注意安全程序及政策，包括安全管理、緊急情況及適當操作及使用設備與機械的指引。

本集團採取及實施下列職業健康及安全程序與措施：(i)為僱員提供職業安全方面的指引及程序以及工作指示；(ii)對電梯、重型起重機等設備及設施進行例行檢查，並從市監管機構獲得安全檢查證書；及(iii)定期為員工提供職業安全教育培訓，提高安全生產意識。

我們的中國及斯里蘭卡法律顧問認為，就彼等所深知及確信，於最後可行日期，番禺工廠、Meegoda工廠及Katunayake工廠一直遵守中國及斯里蘭卡的相關生產安全法律及法規。

董事確認於往績記錄期間及直至最後可行日期，(i)本集團並無接獲有關人身傷害或財物損毀之重大索償；(ii)我們並無任何工作安全相關事故或投訴，以致嚴重不利影響我們的業務營運；以及(iii)我們在香港、中國及斯里蘭卡未有嚴重違反職業健康及工作安全的適用法律及法規。

### 法律訴訟及合規性

我們可能不時涉及在正常業務期間發生的法律、仲裁或行政訴訟。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們及董事並非及不曾為任何重大法律、仲裁或行政訴訟的其中一方，且並無察覺任何針對或任何董事而可能對業務或財政狀況有重大不利影響的待決或威脅的法律、仲裁或行政訴訟。

## 業 務

除本段下文所披露者外，董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們沒有出現任何重大或系統性違反法律或法規的情況，無論是在香港、中國或斯里蘭卡，而這些情況整體來說會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。根據我們的中國法律顧問及斯里蘭卡法律顧問所告知，據彼等所深知及確信，除本文件所披露者外，各自自成立以來及直至最後可行日期，志威、Chiefway (PVT)、Chiefway Lanka及Chiefway Katunayake並無涉及任何重大不合規事件、索償、訴訟或法律程序。此外，我們於往績記錄期間及直至最後可行日期在重大方面符合香港、中國及斯里蘭卡的相關法律及法規。下表載列於往績記錄期間直至最後可行日期就相關法律及法規之重大或系統性違規事項，以及就有關事項採取之修正行動：

序號	違規事項	違規原因	包括潛在最高處罰在內的法律後果及其他金融負債	補救措施
1	<p><b>社會保險基金</b></p> <p>於往績記錄期間，志威並未根據中國相關法律法規為部分僱員足額繳納社會保險基金。於往績記錄期間，產生的結欠款項總額約為人民幣1.7百萬元。</p>	<p>是項不合規事宜乃由於有關員工不熟悉相關法規而導致的無心之失。</p>	<p>根據《中華人民共和國社會保險法》項下之社會保險費徵繳暫行條例及其他相關中國法規，就於二零一一年七月一日（即《中華人民共和國社會保險法》生效日期）前未繳社會保險供款而言，相關政府機關可要求欠付中國法律法規要求的社會保險供款的公司於指定期限內繳付未繳社會保險費；倘該公司未能按此行事，有關機關可自拖欠日期起按未繳款項每日費率0.2%向該公司徵收額外逾期罰款。就於二零一一年七月一日後的未繳社會保險供款而言，相關政府機關可要求該公司於指定期限內繳納未繳供款，自拖欠日期起按未繳供款每日費率0.05%繳納額外逾期罰款；倘該公司未能按此行事，則相關政府機關可向該公司按介乎未繳納供款總額一至三倍徵收罰款。</p>	<p>我們確認，志威自二零一七年七月起已為全體僱員足額繳納社會保險基金。我們的中國法律顧問認為，志威或須按要求於指定期限內支付未繳納社會保險費及逾期罰款。倘收到相關社會保障機關的通告及要求後，志威於指定期限內足額支付未繳納的社會保險費及逾期罰款，則相關社會保障機關向志威處以行政罰款的的可能性較低。</p> <p>於最後可行日期，志威並無收到相關政府機關的有關通告及要求。</p> <p>自知悉上述違規事項後，我們已採取一切必要措施，透過孫納內部監控程序避免可能出現的社會保險供款計算誤差，以確保足額繳付社會保險基金，措施包括(i)人力資源經理有責任每年向法律顧問尋求法律建議，以確保計算準確；(ii)已指派資深人力資源人員處理社會保險基金相關事宜；(iii)應付社會保險款項的計算須由人力資源經理每月作出審閱；(iv)總務經理將每年審閱社會保險基金供款是否合規；及(v)我們將保留中國法律顧問以就社會保險基金向人力資源部門提供建議及年度培訓，藉此掌握相關法律及法規的最新動態。</p>
				<p>控股股東亦已同意就上述違規事項產生之申索、費用、開支及損失作出彌償。有關更多詳情請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。</p>

## 業 務

序號	違規事項	違規原因	包括潛在最高處罰在內的法律後果及其他金融負債	補救措施
2	<p><b>住房公積金</b></p> <p>根據中國《住房公積金管理條例》及其他有關法規，我們需向僱員提供住房基金及住房福利。於往績記錄期間，我們的中國附屬公司志威並無為僱員足額繳納住房公積金供款。於往績記錄期間，產生的未償還款項總額約為人民幣0.7百萬元。</p> <p>於二零一七年六月，廣州市住房公積金管理中心向志威發出三份決定書，責令限期內為三名僱員補交未繳納住房公積金供款合共人民幣14,989元。</p> <p>於二零一七年九月，廣州市住房公積金管理中心發出兩份核查通知書，責令志威核查有否為兩名僱員足額繳納分別於二零一三年三月或二零一五年七月前的住房公積金供款。志威其後為該兩名僱員繳納未償還住房公積金合共人民幣24,352元。</p> <p>於二零一八年二月，廣州市住房公積金管理中心發出兩份核查通知書，指令志威核查是否已於二零一三年三月前向其兩名僱員作出足夠住房公積金供款。志威及後就該兩名僱員支付未繳住房公積金合共人民幣17,599元。</p>	<p>是項不合規事宜乃由於有關員工不熟悉相關法規而導致的無心之失。</p>	<p>根據中國相關法規，相關政府機關可能要求我們於指定期限內繳納未繳供款，且倘我們未能於指定期限內繳納有關款項，則相關政府機關可能就強制支付該款項向中國法院申請強制執行裁定書。</p>	<p>我們確認，志威已自二零一七年七月起為全體僱員足額繳納住房公積金供款。我們的中國法律顧問認為，志威可能須於日後在指定期限內支付未繳住房公積金。倘相關政府主管部門責令志威於指定期限內支付未繳住房公積金，而志威未能支付，則相關政府主管部門可能向法院申請強制令強制其支付未繳款項。</p> <p>於最後可行日期，除三項要求志威為三名僱員補交未繳住房公積金供款的責令及兩項要求志威為兩名僱員查核住房公積金未償還款項的通知外，志威並無收到相關政府機關的有關通告及要求。</p> <p>自知悉上述違規事項後，我們已採取一切必要措施，透過採納內部監控程序，以確保足額繳納住房公積金，並避免該等違規事項再次發生，措施包括(i)人力資源經理有責任每年向法律顧問尋求法律建議，以確保準確計算須繳納的住房公積金；(ii)已委派資深人力資源人員處理住房公積金相關事宜；(iii)應付住房公積金的計算須由人力資源經理每月審閱；(iv)總務經理將每年審閱住房公積金供款是否合規；及(v)我們將保留中國法律顧問以就住房公積金向住房公積金部門提供建議及年度培訓，藉此掌握相關法例及法規的最新動態。</p> <p>控股股東亦已同意就上述違規事項產生之申索、費用、開支及損失作出彌償。有關更多詳情請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。</p>

## 業 務

序號	違規事項	違規原因	包括潛在最高處罰在內的法律後果及其他金融負債	補救措施
3	<p><b>租賃登記</b></p> <p>根據《商品房屋租賃管理辦法》，有關國有土地上物業的租賃協議須於簽訂後30日內向相關機關登記。於往續記錄期間，本公司中國附屬公司志威訂立一項租賃協議，但未於當地機關登記。該租賃協議項下之租用物業用作廠房建築。</p>	<p>由於登記租賃協議須將出租人若干文件交予有關機關，租賃登記須由出租人配合，而此超出我們的控制範圍。</p>	<p>根據《商品房屋租賃管理辦法》，相關政府機關可能要求我們於期限內向主管部門登記，倘我們未能登記，則須就每份未登記租賃協議繳納最多為人民幣10,000元之罰款。</p>	<p>於最後可行日期，我們並未就未登記租賃協議收到任何整改指令或處以任何罰款。我們確認，我們將繼續與出租人磋商以完成登記程序。</p>
				<p>董事認為，此違規事項對本集團之營運及財務狀況並無重大不利影響。</p>

## 業 務

### 控股股東作出的彌償保證

控股股東訂立彌償保證契據，據此，根據彌償保證契據的條款及條件，控股股東已同意就(其中包括)本集團於[編纂]或之前的任何不合規事件導致的任何索償、訴訟及法律責任向本集團作出彌償保證，包括(但不限於)(i)未能為僱員作出足夠的社會保險費及住房公積金供款；及(ii)未有登記的租賃。有關彌償保證契據的進一步詳情，請參閱本文件「附註四—法定及一般資料—E.其他資料—1.稅項及其他彌償保證」一節。

### 風險管理、企業管治及內部監控

董事會負責監督並確保本集團維持穩健有效的內部監控及風險管理系統，藉以時刻保障股東的投資和本集團的資產。管理層已識別出與經營相關的若干風險，詳情載於本文件「風險因素—與我們業務相關的風險」一節。我們已相應採納風險管理政策，其規範風險評估程序、風險影響規模及風險管理程序，以識別、評估及管理經營產生的風險。

為籌備[編纂]，我們已僱用一間外聘內部監控諮詢公司，以審視我們的內部監控，當中涵蓋(i)實體層面監控與業務流程監控；及(ii)向本公司呈報事實調查結果，並就上述流程及程序的內部監控提供改善方法建議。為進一步改善企業管治並防止再次發生不合規事件，我們採納或擬採納下列措施：

- (i) 我們已委聘豐盛融資有限公司於[編纂]後擔任合規顧問，以就上市規則項下相關規則向我們提供意見；
- (ii) 我們將不時向董事及高級管理層提供適用於本集團業務經營的法律及監管規定培訓；
- (iii) 我們已指派董事會監督及監察過往不符合內部監控政策的糾正措施。其中，董事會負責監督下列糾正不合規事件的措施，並防止類似事件發生：
  - 有關社會保險費及住房公積金的不合規事件，(i)(如需要)我們將就社會保險及住房公積金尋求中國法律顧問的法律意見；及(ii)每年為人力資源部提供有關社會保險及住房公積金的培訓；

## 業 務

- (iv) 我們已委任三名獨立非執行董事，以確保於董事會決策過程中有效行使獨立判斷，並向董事會及股東提供獨立意見；
- (v) 審核委員會已告成立，藉以檢討內部監控系統及符合上市規則規定的合規程序。

### 董事及獨家保薦人的意見

根據中國法律顧問就上述不合規事件的意見及鑑於控股股東作出彌償保證，董事認為，有關上述不合規事件的潛在法律責任或處罰將不會對本集團的經營或財政構成任何重大不利影響。

經評估上文「風險管理、企業管治及內部監控」一段所載涵蓋主要業務範疇的經提升內部監控措施後，董事認為且保薦人同意，我們已於各重大方面制定足夠內部監控程序及政策，防止日後發生不合規事件。

董事認為且獨家保薦人同意，經考慮下列各項後，我們過往的不合規事件對我們的董事根據上市規則第3.08及3.09條擔任[編纂]董事職務的合適性或本公司根據上市規則第8.04條[編纂]的合適性並無影響：

- (i) 不合規事件實屬無心之失，並無涉及董事任何不誠實或欺詐行為，亦不會對董事的誠信存疑；
- (ii) 已採取補救措施，並(如適用)將於切實可行的情況下盡快實行，以糾正不合規事件；
- (iii) 據中國法律顧問所告知不合規事件的性質及潛在影響；及
- (iv) 內部監控系統已涵蓋主要業務範疇，並由本集團管理層有效監督。