

未來計劃及 [編纂]

未來計劃

有關我們未來計劃的詳情，請參閱本文件「業務－業務策略」一節。

[編纂]

倘 [編纂] 並無獲行使，假設 [編纂] 為每股 [編纂] [編纂] 港元 (即本文件所述 [編纂] 範圍的中間價)，我們估計將從 [編纂] 收取的 [編纂] 淨額約 [編纂] 港元 (經扣除有關 [編纂] 的 [編纂] 費用及佣金及其他估計開支)。

倘 [編纂] 獲悉數行使，假設 [編纂] 為每股 [編纂] [編纂] 港元 (即本文件所述 [編纂] 範圍的中間價)，我們將從 [編纂] 收取額外 [編纂] 淨額約 [編纂] 港元。

倘 [編纂] 定為每股 [編纂] [編纂] 港元 (即本文件所述 [編纂] 範圍的上限)，我們將 (i) 從 [編纂] 收取額外 [編纂] 淨額約 [編纂] 港元 (假設 [編纂] 並無獲行使)；及 (ii) 從 [編纂] 收取額外 [編纂] 淨額約 [編纂] 港元 (假設 [編纂] 獲悉數行使)。

倘 [編纂] 定為每股 [編纂] [編纂] 港元 (即本文件所述 [編纂] 範圍的下限)，我們從 [編纂] 收取的 [編纂] 淨額將 (i) 減少約 [編纂] 港元 (假設 [編纂] 並無獲行使)；及 (ii) 減少約 [編纂] 港元 (假設 [編纂] 獲悉數行使)。

假設 [編纂] 無獲行使，並假設 [編纂] 為每股 [編纂] [編纂] 港元 (即本文件所述 [編纂] 範圍的中間價)，我們擬將 [編纂] [編纂] 淨額用於下列用途：

- [編纂] [編纂] 淨額約 [編纂] % (約 [編纂] 港元) 用以透過設立第二間生產設施提高產能，其中：
 - [編纂] [編纂] 淨額約 [編纂] % (約 [編纂] 港元) 用於為第二間生產設施收購土地；
 - [編纂] [編纂] 淨額約 [編纂] % (約 [編纂] 港元) 用於興建第二間生產設施；

未來計劃及 [編纂]

- [編纂] [編纂] 淨額約 [編纂] % (約 [編纂] 港元) 用於為第二間生產設施購置機械及設備；
- [編纂] [編纂] 淨額約 [編纂] % (約 [編纂] 港元) 用作第二間生產設施員工的勞工成本及相關培訓成本；及
- [編纂] [編纂] 淨額約 [編纂] % (約 [編纂] 港元) 用作第二間生產設施的其他雜項費用。

有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－生產擴充計劃」。

- [編纂] [編纂] 淨額約 [編纂] % (約 [編纂] 港元) 用於償還部分定期貸款及循環貸款。定期貸款年利率為香港最優惠利率減 3%，並將於二零二六年八月到期。循環貸款年利率介乎香港最優惠利率減 2% 至香港最優惠利率減 1.5%，並將由提取日期起計每三個月到期。
- [編纂] [編纂] 淨額約 [編纂] % (約 [編纂] 港元) 用於在美國設立銷售辦事處，其中：
 - [編纂] [編纂] 淨額約 [編纂] % (約 [編纂] 港元) 用於為美國銷售辦事處招聘四名員工；
 - [編纂] [編纂] 淨額約 [編纂] % (約 [編纂] 港元) 用於作美國銷售辦事處的初步設立成本；及
 - [編纂] [編纂] 淨額約 [編纂] % (約 [編纂] 港元) 用於作美國銷售辦事處的租金。
- [編纂] [編纂] 淨額約 [編纂] % (約 [編纂] 港元) 用作營運資金及一般企業用途。

我們估計 [編纂] 將從出售 [編纂] 獲得的 [編纂] 淨額 (假設 [編纂] 為每股 [編纂] [編纂] 港元 (即本文件所述 [編纂] 範圍的中間價)) 將約為 [編纂] 港元 (經扣除 [編纂] 費用及佣金並假設 [編纂] 並無獲行使)。我們將不會收到 [編纂] [編纂] 的任何部分。

倘 [編纂] 定於高於或低於建議 [編纂] 範圍的中間價，上述 [編纂] [編纂] 淨額的分配將會按比例調整。

未來計劃及 [編纂]

倘 [編纂] 獲悉數行使，我們擬按上述比例，將 [編纂] 額外 [編纂] 淨額用於上述用途。

倘 [編纂] [編纂] 淨額毋須立即用於上述用途，且在適用法律法規許可的情況下，我們擬將 [編纂] [編纂] 淨額持作短期活期存款及／或貨幣市場工具。倘上述建議 [編纂] 有任何變動，我們將會刊發適當公告。

進行 [編纂] 及 [編纂] 的原因

董事相信進行 [編纂] 及 [編纂] 的商業理由如下：

(a) 有利於我們業務策略的實施

我們相信進行 [編纂] 及 [編纂] 將有利於我們實施以下業務策略，以擴大產能並鞏固及擴闊客戶群：

(i) 興建新生產設施

如上文所披露，我們計劃將 [編纂] [編纂] 淨額約 [編纂] % 用以透過設立第二間生產設施提高產能。於設立第二間生產設施後，我們將繼續向控股股東租賃物業（我們現有生產設施及員工宿舍所在之處），且擴大後的產能將接近現時產能的兩倍。由於以下原因，董事認為生產擴充計劃對未來的增長是必要的：

- (A) 於整個往績記錄期，現有生產設施一直保持高使用率，詳情載於本文件「業務－生產設施及產能」一節。新生產設施預期於截至二零二一年三月三十一日止年度投入生產後，基於對我們產品需求的最佳估計，我們估計，截至二零二二年三月三十一日止年度現有生產設施及新生產設施的使用率將分別達約 100% 及超過 30%。我們的銷量預期由截至二零一八年三月三十一日止年度約 790,600 件增至截至二零二二年三月三十一日止年度逾 1,200,000 件及收益預期將相應增加約 67.9%，就本公司而言屬重大增長。就向我們的最大地區分部美國銷售伴娘裙而言，預期銷量將由截至二零一八年三月三十一日止年度的約 400,000 件增至截至二

未來計劃及 [編纂]

- 零二二年三月三十一日止年度的約639,000件及於我們的新生產設施投入生產後基於我們的預計使用率按銷量計的市場份額相應由約7.1%增加至約10.6%，假設按截至二零二二年三月三十一日止年度與截至二零一八年三月三十一日止年度比較，(i)伴娘裙、婚紗及特別場合服的產品組合的銷量將維持相同；(ii)向美國銷售伴娘裙的銷量比例維持相同；及(iii)向美國銷售伴娘裙的平均售價將維持相同；
- (B) 於往績記錄期，有限的產能抑制了我們佔領額外市場份額的能力，因為(aa)有來自11名客戶(包括四名現有客戶及七名潛在客戶)的若干銷售訂單，由於產能限制，我們不得不予以拒絕。倘接受該等訂單，截至二零一八年三月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年三月三十一日止年度，該等訂單本可貢獻或將貢獻額外收益分別約4.2百萬港元、4.7百萬港元、18.3百萬港元及45.5百萬港元；(bb)我們並無投入大量資源以吸引新客戶購買伴娘裙及婚紗，因為於往績記錄期，鑑於產能有限，我們轉移了更多資源以增加特別場合服的銷售；及(cc)截至二零一八年三月三十一日止三個年度，我們並無足夠能力分別接受三、五及六個額外的伴娘裙及婚紗緊急訂單(於往績記錄期需較短的生產交貨時間)，儘管該等緊急訂單價值對本集團而言相對甚微；及
- (C) 雖然我們於往績記錄期將產品生產工序的不同生產步驟外判予分包商，以補充我們的有限產能，值得注意的是，於往績記錄期並無將生產工序的第一及最終步驟(即面料裁剪、最後修整、最終質量檢查、縫紉針檢測及包裝)進行外判。董事認為該做法對於確保我們的產品質量是必不可少的，且為我們業務模式的一個組成部分。我們堅持於生產設施完成生產工序的第一及最終步驟，因為(aa)我們能夠控制面料的使用，我們相信這是產品成本的關鍵。此外，面料的浪費亦會對訂單的利潤率產生影響；(bb)面料裁剪(產品生產的第一步)為產品奠定基礎及質量，且任何式樣的錯誤或不準確會導致最終產品與客戶的產品規格及質量標準不相符；(cc)最後修整、最終質量檢查、縫紉針檢測及包裝(產品生產的最終生產步驟)為關鍵的質量控制步驟。於該等最終步驟中，我們有最後機會可以在交付產品予客戶前再次確保產品符合客戶的標準。於二零一八年九月三十日，生產工序的第一及最終步驟，以及其他不能外判的非生產相關職能(即倉庫以及產品設計及開發部門)，佔據現有生產設施建築面積的70%以上。董事亦相信對本集團而言，於生產設施維持部分其他生產工序(包括刺繡及珠繡、打褶、縫製及手工製造)屬必

未來計劃及 [編纂]

要，以適應更複雜的服裝生產及／或分包商無法在我們要求的具體時限內完成訂單的情況。鑑於我們已充分利用現有生產設施的工作空間，因此無法擴大生產工序第一及最終步驟的產能，故我們於未來接收更多訂單的能力取決於產能擴充計劃。

董事相信，基於以下幾點我們的產品將有足夠的需求以支持生產擴充計劃：

- (A) 過往我們對客戶訂單的拒絕表明我們有能力增加對客戶的銷售；
- (B) 我們相信，基於產品銷量於往績記錄期的顯著增長，由截至二零一六年三月三十一日止年度至截至二零一七年三月三十一日止年度增長約 25.6%、由截至二零一七年三月三十一日止年度至截至二零一八年三月三十一日止年度增長約 42.6% 以及由截至二零一七年九月三十日止六個月至截至二零一八年九月三十日止六個月增長約 88.2%，我們將繼續實現產品的銷量增長。尤其是，特別場合服的銷量由截至二零一七年三月三十一日止年度至截至二零一八年三月三十一日止年度增長約 173.6%、以及由截至二零一七年九月三十日止六個月至截至二零一八年九月三十日止六個月增長約 232.5%；
- (C) 基於我們與主要客戶的持續溝通，涉及討論彼等的業務計劃及於未來幾年對我們產品的需求，我們相信對我們產品的需求將於未來幾年繼續增加。上述對我們產品需求的增加以下列各項為證：
- 在手但並未交付的訂單總值由二零一七年四月一日的約 41.5 百萬港元增加至二零一八年四月一日的約 48.4 百萬港元，增加約 16.6%；
 - 自客戶處收到並接受的新訂單總值由截至二零一七年十二月三十一日止九個月的約 148.5 百萬港元增加至截至二零一八年十二月三十一日止九個月的約 177.9 百萬港元，增加約 19.8%。新訂單價值的有關增加主要由於我們按現時產能從客戶收取及接納的特別場合服新訂單價值增加。有關往績記錄期內特別場合服銷售增加理由的詳情，請參閱本文件「財務資料－綜合損益表若干組成部分的說明－收益－按產品類別劃分的收益－特別場合服」一節；
 - 在手但並未交付的訂單總值由二零一七年十二月三十一日的約 36.7 百萬港元增加至二零一八年十二月三十一日的約 45.2 百萬港元，增加約 23.2%；

未來計劃及 [編纂]

- 我們來自若干主要客戶的收益增加。例如，(i) 截至二零一六年、二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度客戶 B 應佔我們的收益分別由 20.7 百萬港元增加至 22.9 百萬港元及 61.3 百萬港元，並分別於截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月由 34.0 百萬港元增加至 80.0 百萬港元；及 (ii) 截至二零一六年、二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度客戶 D 應佔我們的收益由約 30,000 港元增加至 7.0 百萬港元及 16.9 百萬港元，並分別於截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月由 9.3 百萬港元增加至 10.2 百萬港元；
- (D) 截至最後實際可行日期，我們正與五名新潛在客戶洽商新業務機遇。該等新客戶包括 (i) 一家於 Global Exchange Market of Euronext Dublin 上市的領先歐洲百貨商店，其設立逾 90 家百貨商店，並發售眾多產品，包括家具及小機件、食品及時裝（當中包括派對裙、晚禮裙及特別場合服等大量女性服飾），我們已收到金額約 80,000 美元（預期將確認為我們截至二零一九年三月三十一日止年度的收益）的伴娘裙訂單，並已交付製成品及提供二零一九年秋季新款伴娘裙的照片；(ii) 一家極具聲望、於德國設立總部的國際品牌，其已於歐洲成立過百連鎖時裝商店，提供多元產品組合，包括經典婚紗及特別場合服，我們已收到金額約 0.2 百萬美元（預期將確認為我們截至二零二零年三月三十一日止年度的收益）的伴娘裙訂單及我們預期就訂單製造更多伴娘裙樣本；(iii) 一家以西班牙加泰隆尼亞為基地的大型婚禮公司，其設有五個專注於婚紗的品牌及三個專注於酒會裙的品牌，並於世界主要時裝（如巴黎、紐約、杜拜、墨西哥、東京及柏林）都會設立逾 40 家商店，我們已提供婚紗及特別場合服的樣本；(iv) 一家跨國奢侈時裝集團，其以奢侈品市場及中產為目標，設有不同品牌及多條產品線，包括配件、鞋類、手錶、珠寶、男性及女性成衣、眼鏡及全線香水產品，並於美國、加拿大、拉丁美洲、歐洲、中東、非洲及亞洲（包括紐約、比華利山、芝加哥、倫敦、米蘭、巴黎、慕尼黑、東京及香港等世界部分最尊貴城市）設立逾 4,500 家零售商店及百貨商店，我們已提供特別場合服的樣本；及 (v) 一家知名國際設計師品牌，專注於尊貴、優質且精緻的婚紗及婚禮裙，其分別於亞洲、美國及歐洲設立約六間、五間及七間婚禮服旗艦店，我們已提供婚紗樣本；
- (E) 我們相信，通過在美國設立銷售辦事處，鞏固及擴闊客戶群的業務策略將使我們能夠發掘國際品牌時裝公司作為目標客戶的機會；

未來計劃及 [編纂]

- (F) 根據 Ipsos 報告，儘管美國及歐洲市場的婚紗及伴娘裙整體零售額自二零一八年至二零二一年預期分別按複合年增長率 2.6% 及 1.0% 溫和增長，就收益而言，我們於伴娘裙製造行業的市場份額在二零一七年僅為約 2.9%。我們相信，儘管我們是中國最大伴娘裙製造商，但鑑於我們經營所在行業分散加上市場份額較低，我們可通過把握現有需求提高市場份額，而非依賴於婚紗及伴娘裙的零售增長率；及
- (G) 我們計劃透過參與時裝展、時裝表演及貿易峰會、網絡推廣、在美國設立銷售辦事處及於美國僱用營銷人員幫助我們獲得目標客戶的聯繫資料來強化營銷，獲取額外的市場份額。

基於成本效益分析，我們相信，我們為設立第二間生產設施購買而非租賃物業更具成本效益。進一步詳情，請參閱本文件「業務－生產擴充計劃」一節。

(ii) 在美國設立銷售辦事處

如上文所披露，我們計劃將 [編纂] [編纂] 淨額約 [編纂] % 用於在美國設立銷售辦事處。於往績記錄期，超過 85% 的收益來自於對美國的銷售，對我們而言，美國在未來仍是一個重要的市場。自一九九三年開始業務以來，我們無需任何海外銷售辦事處而得以於美國擴展業務，多年來客戶對服務質量的要求提高，我們相信，我們的規模已發展至有資格設立美國辦事處，以實現進一步的增長。以我們目前的經營範圍及規模，基於現有主要客戶的需求，我們能夠維持業務。這可通過作為若干伴娘裙客戶（其中三名為我們於往績記錄期的五大客戶，且於最後實際可行日期與我們的關係已保持平均超過 12 年）的獨家供應商證明。然而，我們相信，為進一步擴張美國市場業務及利用我們已與領先品牌時裝公司建立的營業記錄，在美國設立銷售辦事處於我們而言屬必要。

我們相信，擬在美國設立的銷售辦事處可以進一步鞏固與現有客戶的關係及吸引尚未與我們建立業務關係的新客戶。

美國銷售辦事處擬為精裝修場地，我們可以向現有客戶及新客戶展示最新的內部設計、產品樣本、面料及生產產品所需的其他物料。我們相信，該場地不僅可以增強我們爭取新訂單的競爭力，亦可提升我們在客戶中的企業形象及知名度。

未來計劃及 [編纂]

於往績記錄期，客戶不時到訪我們於中國及香港的展示廳參觀最新設計及產品樣本。董事相信，該等客戶到訪展示廳使我們更高效地展示產品樣本並討論任何設計修改。通過於美國建立一個有類似功能的業務點，董事相信銷售辦事處可作為美國客戶的直接渠道，以更便利地及時聯繫我們，該辦事處提高了客戶參觀產品的積極性，從而提高我們吸引新客戶的可能性以及提升對現有客戶的服務質量。根據 Ipsos 報告，國際品牌時裝公司作為我們的目標客戶，傾向於優先考慮在美國擁有業務點的公司，並予以機會。因此，擁有美國業務點使我們更有可能從新的國際品牌時裝公司獲得採購訂單。

此外，擁有美國銷售辦事處，我們將能夠親自於銷售辦事處向現有及潛在客戶展示產品，而非向彼等郵寄樣本。該等直接面對面討論可以幫助產品得到更積極的推廣，促進產品設計及開發上與客戶更緊密的合作，從而縮短與客戶討論整體設計的過程。

我們相信，利用銀行借款為上述擴充計劃提供資金並非商業可行辦法，因為我們已與三家商業銀行接洽，尋求銀行貸款融資以資助新生產設施建設，彼等均拒絕我們的請求，我們相信這是由於我們無法向該等銀行提供資產作為銀行貸款的抵押所致。此外，鑑於我們於有關建設方面無營業記錄，我們認為，多家商業銀行將不願意向我們提供銀行貸款以建設新生產設施。於二零一八年十一月三十日授予我們的銀行融資大部分僅可用作我們的營運資金但不可作資本開支。

(b) 為我們提供平台進入資本市場進行未來二次募資

我們過往透過銀行借款及內部資源為我們的業務營運撥付資金。由於擴大業務營運，我們的銀行借款結餘由二零一六年三月三十一日的 25.3 百萬港元增至二零一八年九月三十日的 59.4 百萬港元。所產生的融資成本亦由截至二零一六年三月三十一日止年度的 1.0 百萬港元增至截至二零一八年三月三十一日的 1.8 百萬港元，並由截至二零一七年九月三十日止六個月的 0.9 百萬港元增至截至二零一八年九月三十日止六個月的 1.3 百萬港元。

董事相信，透過發行股份及債務證券，[編纂] 為我們提供平台進入資本市場進行未來二次募資，且必要時為未來實施業務策略提供資金來源。此外，公眾實體較私人實體通常更容易獲得銀行融資。

未來計劃及 [編纂]

(c) 透過 [編纂] 增強我們的市場競爭力

預期 [編纂] 將擴大我們的品牌知名度及提升企業形象，而這有助於吸引更多客戶。我們計劃進一步鞏固及擴闊美國客戶群，我們相信潛在客戶傾向於優先選擇擁有公開上市地位及良好聲譽的公司。我們亦相信，[編纂] 地位亦將提高我們的信譽，令我們於磋商條款時的議價能力得到提升，並使我們能夠獲得供應商給予更優惠的條款。

(d) 公開上市地位產生的其他商業裨益

我們相信透過 [編纂]，內部控制及企業管治實踐將會進一步增強。與 [編纂] 前私人持有的股份有限的流通性相比，獲得 [編纂] 地位後，股份將於聯交所進行自由買賣，[編纂] 將增強股份的流通性。