

## 歷史、重組及集團架構

### 本集團架構及歷史

#### 概覽

本集團的歷史可追溯至一九八九年，當時我們的創辦人黃先生及李先生眼見中國市場的潛在商機及顧客對包袋的需求不斷提升，故於香港註冊成立我們首間主要營運附屬公司植華製造廠，以從事包袋買賣業務。

鄭先生及馮先生其後各自收購植華製造廠15%股權。於一九九六年十月，Berg先生與植華製造廠訂立合作協議，以管理本集團於歐洲的業務，並於其後加入本集團，於一九九七年獲委任為植華製造廠歐洲辦事處的董事總經理，其後於二零零二年再獲委任為植華製造廠的董事。於一九九七年，李先生出售其於本集團的所有權益，不再於本集團持有任何股權或擔任任何職位。於二零零五年，Berg先生認購GPL香港25%權益，開始擁有本集團的權益，並獲委任為本集團行政總裁。於二零零七年，彼透過向GHL英屬處女群島間接收購GHL香港25%權益進一步收購本集團的權益。於二零一五年，因重組及黃先生退出，Berg先生透過其全資公司Berg Group於GPG擁有67%權益，取得本集團控股權益，而優立(當時由鄭先生全資擁有)及Easy Achiever(當時由馮先生全資擁有)於GPG分別擁有23%及10%權益。其後，黃先生不再於本集團擁有任何權益。於二零一七年，Berg先生分別向鄭先生及馮先生收購優立及Easy Achiever。之後，鄭先生及馮先生不再於本集團擁有任何權益，但仍保留擔任本集團董事的職務。

Henriksen先生於二零零五年加入本集團擔任BBM APS董事會成員。於二零零五年，Henriksen先生透過其全資公司RHS於BBM APS擁有40%權益，而RHS其後於二零一零年將該等權益轉讓予GPL APS。於二零一零年，Henriksen先生透過向植華製造廠收購GPL香港20%權益而於GPL香港擁有權益，並透過間接認購GPL APS 20%權益而於GPL APS擁有權益。於二零一七年，Henriksen先生向RHS轉讓彼於GPL香港的20%權益，作為重組的一部分。作為GPL APS的董事總經理，Henriksen先生負責監管本集團的特許經營及分銷以及OBM業務。彼管理本集團與現有特許商的關係，並不斷物色新特許經營權及新客戶。

本公司於二零一八年二月八日在開曼群島註冊成立。於重組完成後，本公司於二零一八年十月十二日成為本集團的控股公司。自植華製造廠註冊成立以來，本集團累積近三十年經驗，已發展成為主要從事多元化產品組合設計、開發、製造及銷售的知名背包與行李箱製造商兼出口商之一。

## 歷史、重組及集團架構

### 主要里程碑

以下為本集團的主要里程碑：

- |       |  |
|-------|--|
| 一九八九年 | 於香港註冊成立我們的首間主要營運附屬公司植華製造廠。   |
| 二零零四年 | GP1為於中國廣東省深圳平湖設立我們首間生產廠房而成立，以發展OEM業務。  |
| 二零零四年 | 我們透過就設計、生產及分銷書包及其他相關配件產品訂立許可協議，與特許商B(為一間互鎖膠磚製造商)建立業務關係。  |
| 二零零四年 | GP2註冊成立，乃為於中國江西省贛州成立新生產廠房。   |
| 二零零五年 | GPE於丹麥註冊成立，負責歐洲市場的銷售聯絡及發展ODM業務。  |
| 二零一零年 | 我們透過就設計、生產及分銷包袋、行李箱及其他相關配件產品訂立許可協議，與特許商A(為一間領先的建築及採礦設備製造商)建立業務關係。  |
| 二零一二年 | 我們透過推出自家 <i>Ellehammer</i> 品牌，開始發展OBM業務。   |
| 二零一六年 | 我們將深圳的生產廠房由平湖搬遷至我們深圳工廠的現有工廠物業，而深圳工廠亦為我們的全球開發及供應鏈中心。  |
| 二零一七年 | 我們與特許商B訂立新許可協議，據此，特許品牌類別擴展至行李箱產品，且獲授權地區覆蓋率擴展至包括中國在內。<br><br>我們就生產包袋、行李袋、手提箱、行李箱、背包、錢包、筆盒及午餐盒與特許商C(為音樂主題全球連鎖餐廳)建立業務關係 |

## 歷史、重組及集團架構

### 我們的附屬公司

下表概述於最後可行日期我們的附屬公司及其主要業務活動：

公司名稱	註冊成立		主要業務活動
	地點	註冊成立日期	
GHL英屬處女群島	英屬處女群島	二零零五年六月九日	投資控股
GHL香港	香港	二零零五年十二月十六日	投資控股
植華製造廠	香港	一九八九年七月十一日	製造及買賣手袋及行李箱
裕利高發展	香港	一九九六年六月六日	無業務營運
植華製造廠(香港)	香港	二零零四年七月三十日	投資控股
GP1	中國	二零零四年九月二十日	製造手袋與行李箱
GPC	中國	二零一一年二月二十八日	買賣手袋及行李箱及就手袋及行李箱提供產品開發及供應鏈服務
GP2	中國	二零零四年八月二十五日	製造包袋及行李箱
GPE	丹麥	二零零五年十二月十六日	買賣包袋及行李箱
Tignum	丹麥	二零零四年九月二十二日	我們丹麥辦公室物業的承租人
GPL香港	香港	二零零四年十一月十二日	特許及品牌業務
GPL APS	丹麥	二零零六年一月一日	特許及品牌業務
BBM APS	丹麥	二零零三年十二月十二日	分銷特許及品牌產品
BBM GMBH	德國	二零零一年六月二十日	分銷特許及品牌產品
GPL深圳	中國	二零一八年十月十六日	特許及品牌業務

## 歷史、重組及集團架構

### 本集團於往績記錄期間前及於往績記錄期間內的重大股權變動

#### (i) 黃先生退出

於往績記錄期間開始前，黃先生與董事就本集團的管理及未來發展產生分歧。就董事所深知，黃先生一直希望以家族業務形式管理本集團，而其家族成員應參與本集團大部分業務營運。儘管董事尊重黃先生以家族業務形式經營本集團業務的意願，並理解經營家族業務在一定程度上可於本集團主要僱員之間建立更緊密關係，惟董事相信，當家庭成員大量參與本集團運作，而僱員乃根據其與本集團股東的關係而非其資歷及相關工作經驗聘用，會更難以加強本集團的企業管治及內部監控。董事亦相信，具備穩健企業管治及內部監控的業務對與其特許商建立長期的商業關係(特別是國際知名品牌特許商)、吸引及留聘僱員及提高本集團聲譽而言至關重要。董事認為，家族業務的形象並不符合本集團的業務策略及未來發展。

此外，董事與黃先生就本集團透過炒賣活動(例如在香港炒賣物業)為股東帶來最佳回報持不同意見。儘管香港的樓價在過去10年急升，炒賣物業或可為股東帶來可觀的回報，惟董事相信，有關炒賣活動或妨礙本集團的經營現金流量。倘物業市場轉差，則本集團的業務營運及財務狀況將會受到重大不利影響。

鑒於本集團管理層之間持續出現意見分歧不利本集團發展，而黃先生有意發展其個人包袋及行李箱分銷業務，故於往績記錄期間開始前，黃先生、Berg先生、鄭先生及馮先生之間已就黃先生的退出開始討論。

本集團的當時股東已決定重組股權，透過將黃先生於本集團的權益轉讓予當時現有股東，以落實黃先生的退出。因此，股東各自的投資控股公司之間已訂立日期為二零一五年三月二十七日的買賣契據(「退出協議」)，以落實上述討論及共識。

當時，GHL香港由GHL英屬處女群島及T. Berg Holdings(由Berg先生全資擁有的公司)分別擁有75%及25%權益，而GHL英屬處女群島由Manree Group(當時由黃先生全資擁有的公司)及Rodwin Group(當時由鄭先生及馮先生以相同股份擁有的公司)分別擁有54%及46%權益。由於重組及退出協議於二零一五年四月



## 歷史、重組及集團架構

款票據的條款支付其所涉及的任何款項者，可能導致以Manree Group (作為賣方) 為受益人所擁有的平等留置權賦予Manree Group於行使該等留置權後收回GHL英屬處女群島的54股股份的權利。直至承兌票據及遞延代價貸款票據未獲GPG支付而行使相關留置權的權利後，該留置權方會影響GPG (作為買方) 對GHL英屬處女群島的54股股份的控制權或擁有權。由於根據彼等各自條款，GPG從未拖欠承兌票據及遞延代價貸款票據的付款，且承兌票據及遞延代價貸款票據已分別於二零一七年一月二十五日及二零一七年十月十三日獲清償，故Manree Group從未對GPG行使留置權。據上文所述，轉換GHL英屬處女群島全部已發行股本54%已於二零一五年四月十六日完成。該收購的目的為使轉讓GHL英屬處女群島落實，以促使重組及黃先生的退出，而Berg先生因而於轉讓在二零一五年四月十六日完成後取得本集團的控股權益。於上述轉讓後，黃先生不再持有本集團任何權益。

### (ii) 解散文華用品

文華用品為於二零零八年二月二十五日在香港註冊成立的有限公司。文華用品已於二零一六年七月二十二日透過撤銷註冊解散，原因為其自註冊成立以來並無任何業務營運。緊接其解散前，文華用品由GHL香港全資擁有。

### (iii) 解散GPP

GPP為於一九九六年十月二十二日在香港註冊成立的有限公司。GPP已於二零一七年一月六日透過撤銷註冊解散，原因為其自註冊成立以來並無任何業務營運。緊接其解散前，GPP由GHL香港全資擁有。

### (iv) GPC出售於供應商A的16.67%股權

供應商A是於二零一一年六月十七日在中國成立的有限公司，並由一名獨立自然人(「Tang先生」)及一間於中國成立的獨立有限公司(「Fujian Youshang」)於成立當日分別擁有70%及30%，註冊資本為人民幣5.0百萬元。於二零一二年六月，GPC以代價人民幣1.0百萬元向供應商A認購16.67%的股權，而供應商A的註冊資本增至人民幣6.0百萬元。供應商A隨後於截至二零一二年六月由Tang先生、Fujian Youshang及GPC分別擁有58.33%、25.0%及16.67%權益。於二零一七年三月十五日，Tang先生以代價人民幣1.0百萬元(根據經參考供應商A的實繳註冊資本後所進行的討論及磋商而釐定)向GPC收購供應商A的16.67%股權。代價人民幣450,000元於二零一七年三月二十八日以現金償付。代價人民幣100,000元於二零一七年九月二十日以現金償付。餘下代價人民幣450,000元於二零一七年十二月二十九日以現金償付。上述股份轉讓後，本集團不再擁有供應商A的任何權益，而供應商A由Tang先生及Fujian Youshang分別擁有75%及25%權益。

## 歷史、重組及集團架構

除於供應商A持有的75%股權外，Tang先生亦為供應商A的法定代表、執行董事兼總經理。Tang先生亦於若干在中國成立的公司持有股權以及擔任董事及高級管理層職位，該等公司的主要業務包括製造玩具及商品以及進出口貨品業務。該等公司的註冊資本介乎人民幣5.0百萬元至人民幣10.0百萬元。

Fujian Youshang為一間於二零零五年十月十三日在中國成立的有限公司，註冊資本為人民幣5.0百萬元。Fujian Youshang由兩名獨立自然人分別擁有70%及30%權益，而彼等亦分別為其監事及執行董事。Fujian Youshang主要從事成衣及鞋履貿易業務。

供應商A為我們於往績記錄期間最大的供應商之一，其為位於中國的行李箱、運動用品、文具及旅行用品製造商。我們最初收購供應商A的16.67%股權，目的為投資其供應商的業務，希望透過取得背包及其他種類包袋以及行李箱的供應以於我們的業務中創造協同效應，此乃由於我們擬持有供應商A的若干股權，以確保供應商A優先滿足我們的採購訂單，而非其他客戶的訂單。我們自二零一二年投資前已與供應商A建立業務關係。於我們在二零一二年六月投資於供應商A前，我們自供應商A的採購額約為4.2百萬港元，而該金額於截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度分別增加至約20.0百萬港元及36.3百萬港元，其後，於往績記錄期間，供應商A成為我們的主要供應商之一。由於我們無意從收購供應商A本身的股權中獲取投資回報，故董事相信，就投資於供應商A以取得供應來源而言，收購及出售我們於供應商A的權益的代價人民幣1.0百萬元(根據經參考供應商A的註冊繳足資本後所進行的討論及磋商而釐定)屬公平合理的金額。根據供應商A向我們提供的管理賬目，截至二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，供應商A分別產生收益約人民幣68.0百萬元及人民幣91.5百萬元，毛利分別約人民幣7.2百萬元及人民幣8.8百萬元，以及純利分別約人民幣2.4百萬元及人民幣0.9百萬元。根據有關資料，截至二零一五年及二零一六年十二月三十一日止年度，估計本集團向供應商A的採購額分別佔供應商A收益的56.5%及45.7%。我們其後出售於供應商A的所有權益，原因是我們認為有關投資不再於我們的業務中創造任何協同效益，此乃由於供應商A的管理層已決定進一步增加其註冊繳足資本，並逐步轉移其戰略重心及產能，以應對來自公營領域的採購訂單。鑒於供應商A的戰略改變至集中於公營領域的商機，加上我們從供應商A

## 歷史、重組及集團架構

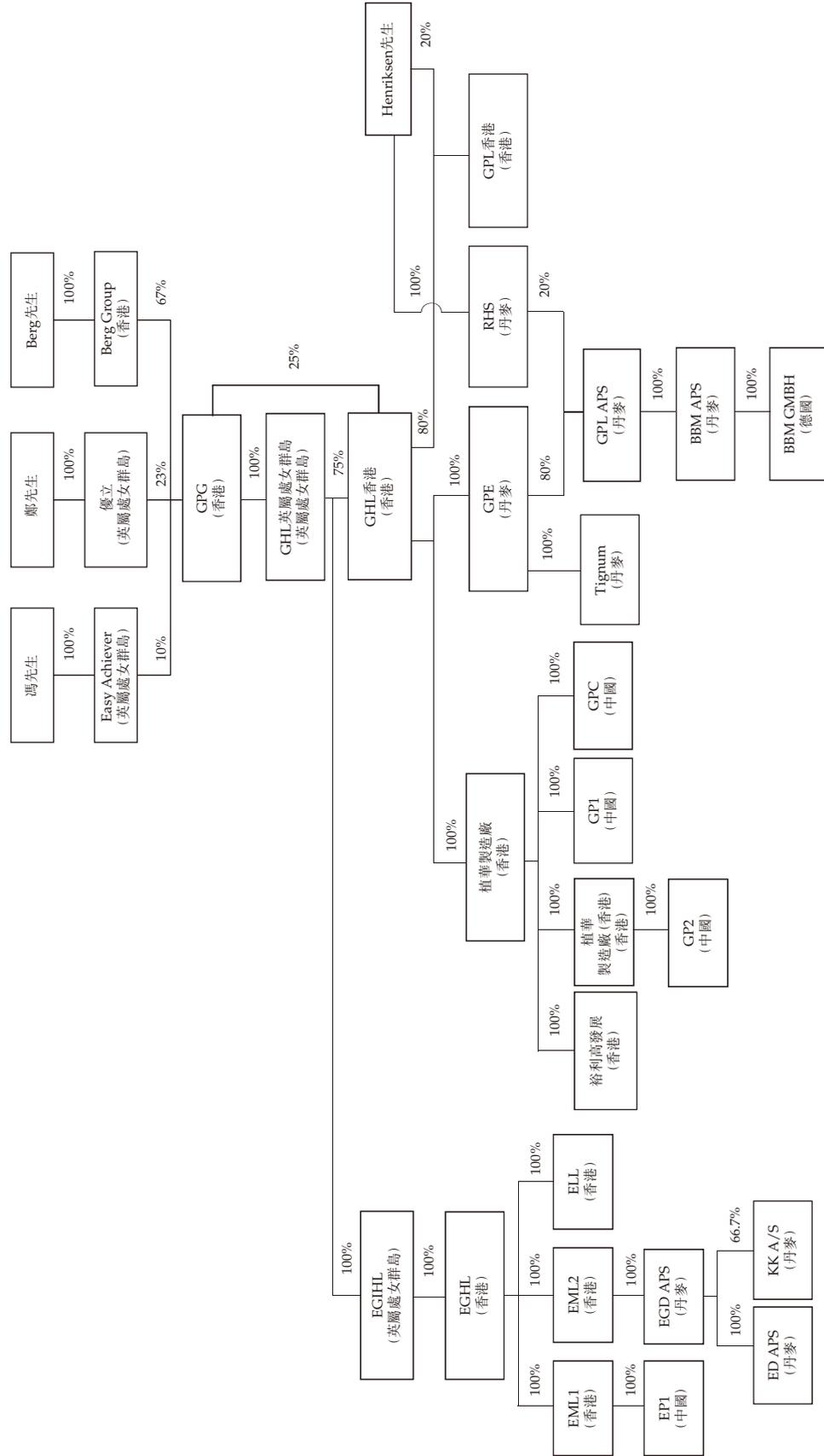
撤資後，供應商A或未能滿足我們的採購訂單，故自我們出售於供應商A的股權以來，董事一直向其他供應商尋找替代供應來源。因此，我們向供應商A的採購量由截至二零一六年十二月三十一日止年度約41.8百萬港元大幅減少至截至二零一七年十二月三十一日止年度約27.7百萬港元，其中約23.9百萬港元為我們於二零一七年三月出售我們的股權後向供應商A的採購額。截至二零一八年十二月三十一日止年度，我們向供應商A的採購額進一步減少至約24.9百萬港元。董事相信，向供應商A的採購額將因該戰略重心改變而繼續下跌。有關我們向供應商A採購的詳情，請參閱本文件「業務—我們的供應商—主要供應商」一節。

據董事作出一切合理查詢後所深知及確信，(i)除上文所載我們過往於供應商A所持有的股權及我們於日常業務過程中向供應商A作出的採購外，供應商A、Tang先生、Fujian Youshang以及其董事及最終股東過往及現時與本公司、創辦人、附屬公司、董事、股東、高級管理層或彼等各自的任何聯繫人並無任何關係；及(ii)於往績記錄期間，董事並不知悉供應商A於其業務中在所有重大方面違反任何適用法律及法規，或牽涉任何重大違規事件、申索、訴訟或法律程序(不論實際或潛在)。

## 歷史、重組及集團架構

### 重組

下圖載列本集團於緊接重組前的公司及股權架構：



## 歷史、重組及集團架構

### (i) Berg先生收購優立的全部已發行股本

於二零一七年十月十七日，Berg先生以代價8,710,000港元(根據已作預先協定調整的優立資產淨值公平估值釐定)向鄭先生收購優立的100股股份(相當於優立全部已發行股本)。轉讓優立全部已發行股本已於二零一七年十月十七日完成。代價約2.4百萬港元於二零一七年九月三十日由Berg先生承擔鄭先生欠付GPG的相同金額的貸款償付。代價2.0百萬港元乃透過抵銷鄭先生應付Berg先生的相同金額償付。代價1.0百萬港元於二零一七年十月四日以現金償付。代價40,000港元於二零一七年十一月二日以現金償付。代價40,000港元於二零一七年十二月十九日以現金償付。代價1.0百萬港元於二零一八年一月九日以現金償付。代價40,000港元於二零一八年一月十二日以現金償付。代價40,000港元於二零一八年二月五日以現金償付。代價40,000港元於二零一八年三月一日以現金償付。代價40,000港元及餘下代價約2.1百萬港元於二零一八年三月二十六日以現金償付。上述股份轉讓後，優立由Berg先生全資擁有。

### (ii) Berg先生收購Easy Achiever的全部已發行股本

於二零一七年十月十七日，Berg先生以代價3,790,000港元(根據已作預先協定調整的Easy Achiever資產淨值公平估值釐定)向馮先生收購Easy Achiever的100股股份(相當於Easy Achiever全部已發行股本)。轉讓Easy Achiever全部已發行股本已於二零一七年十月十七日完成。代價約2.5百萬港元於二零一七年九月三十日由Berg先生承擔馮先生欠付GPG的相同金額的貸款償付。代價1.0百萬港元於二零一七年十月四日以現金償付。餘下代價約0.2百萬港元於二零一八年三月二十六日以現金償付。上述股份轉讓後，Easy Achiever由Berg先生全資擁有。

### (iii) GHL英屬處女群島出售Elements集團

於二零一七年十月十九日，Group One以象徵式代價1美元向GHL英屬處女群島收購EGIHL的一股股份(相當於EGIHL全部已發行股本)。上述股份轉讓後，本集團不再於Elements集團擁有任何權益。EGIHL為Elements集團的控股公司，而Elements集團主要從事製造及銷售廚房相關產品。由於Elements集團的主要業務不符合本集團業務，故被排除在本集團之外。進一步詳情載於本文件「與控股股東的關係—除外業務」一節。

## 歷史、重組及集團架構

### (iv) GHL英屬處女群島收購GHL香港全部已發行股本的25%

於二零一七年十月二十八日，GHL英屬處女群島以代價35,160,000港元(根據GHL英屬處女群島的資產淨值釐定)向GPG收購GHL香港的1,250,000股股份(相當於GHL香港全部已發行股本的25%)。代價於同日透過結算應收GPG款項的方式結清。上述股份轉讓後，GHL香港由GHL英屬處女群島全資擁有。

### (v) [編纂]收購GHL英屬處女群島全部已發行股本的16%

於二零一七年十月三十日，[編纂]以代價14.4百萬港元(根據GHL英屬處女群島的公平值釐定)向GPG收購GHL英屬處女群島的16股股份(相當於GHL英屬處女群島全部已發行股本的16%)。代價12.0百萬港元於二零一七年十月四日以現金償付。餘下代價2.4百萬港元於二零一七年十月三十一日以現金償付。上述股份轉讓後，GHL英屬處女群島由GPG及[編纂]分別擁有84%及16%。

### (vi) RHS收購GPL香港全部已發行股本的20%

於二零一七年十一月二十九日，RHS以代價6,503,226丹麥克朗(根據GPL香港的公平值釐定)向Henriksen先生收購GPL香港的20股股份(相當於GPL香港全部已發行股本的20%)。代價於同日透過RHS以相同金額向Henriksen先生發行債務憑證的方式結清。上述股份轉讓後，GPL香港由GHL香港及RHS分別擁有80%及20%。

### (vii) 本公司的註冊成立

本公司於二零一八年二月八日在開曼群島註冊成立為有限公司，以作為本集團的控股公司。於其註冊成立日期，一股已繳足認購人股份獲配發及發行予初始認購人(為一名獨立第三方)。同日，該股認購人股份轉讓予GPG。

## 歷史、重組及集團架構

### (viii) GPG收購GPL香港全部已發行股本的20%及GPL APS全部已發行股本的20%

於二零一八年十月九日，GPG向RHS收購GPL香港的20股股份（相當於GPL香港全部已發行股本的20%）及GPL APS的651,562股股份（相當於GPL APS全部已發行股本的20%）。作為上述收購的代價，GPG的111股股份獲配發及發行予RHS，並入賬列作繳足。

進行上述收購、配發及發行後，GPG由Berg Group、優立、Easy Achiever及RHS分別擁有約60.3%、20.7%、9.0%及10.0%。

### (ix) GHL香港收購GPL香港全部已發行股本的20%

於二零一八年十月十日，GHL香港以代價13.5百萬港元向GPG收購GPL香港的20股股份（相當於GPL香港全部已發行股本的20%）。該代價於同日透過結算應收GPG款項的方式結清。上述股份轉讓後，GPL香港由GHL香港全資擁有。

### (x) GPL香港收購GPL APS全部已發行股本的20%

於二零一八年十月十二日，GPL香港分別向GPE及GPG收購GPL APS的2,606,250股股份及651,562股股份（分別相當於GPL APS全部已發行股本的80%及20%），代價分別為8.2百萬港元及1,460,000港元。該等代價於同日分別透過結算應收GPE及GPG款項的方式結清。上述股份轉讓後，GPL APS由GPL香港全資擁有。

### (xi) 本公司收購GHL英屬處女群島的全部已發行股本

於二零一八年十月十二日，本公司分別從GPG及[編纂]收購GHL英屬處女群島的84股股份及16股股份（分別相當於GHL英屬處女群島全部已發行股本的84%及16%）。鑒於上述收購，(i) 7,435股股份、1,600股股份及964股股份分別獲配發及發行予GPG、[編纂]及Berg Group（按GPG指示），並入賬列作繳足；及(ii) GPG的4,845股股份、2,108股股份、917股股份及1,019股股份分別獲配發及發行予Berg Group、優立、Easy Achiever及RHS，並入賬列作繳足。

進行上述收購、配發及發行後，(i) GHL英屬處女群島由本公司全資擁有；(ii) 本公司由GPG、[編纂]及Berg Group分別擁有約74.4%、16%及9.6%；及(iii) GPG由Berg Group、優立、Easy Achiever及RHS分別擁有約55.2%、23.4%、10.2%及11.3%。

### (xii) 成立GPL深圳

GPL深圳是為我們在中國的特許及品牌業務而於二零一八年十月十六日在中國成立的有限公司。自其成立日期起，GPL深圳由GPL香港全資擁有。

經董事確認，於最後可行日期，本集團各成員公司概無尚未行使的購股權、認股權證及／或可換股債券。

基於上文所述以及經我們的(i)中國法律顧問及(ii)丹麥及德國法律顧問所告知，我們已獲得有關重組及[編纂]所需的一切批准。

## 歷史、重組及集團架構

### 與植華品牌亞洲訂立商業安排

#### 成立植華品牌亞洲

根據退出協議，我們的創辦人之一黃先生出售彼於本集團的全部權益（「出售事項」），並自願退出本集團，以發展其自身的包袋及行李箱分銷業務。有關詳情，請參閱本節「本集團於往績記錄期間前及於往績記錄期間內的重重大股權變動—(i)黃先生退出」一段。

植華品牌亞洲為於二零一四年十二月十日在香港註冊成立的公司，並為黃先生成立的公司，以於彼退出本集團後發展其包袋及行李箱分銷業務。植華品牌亞洲主要於亞太地區從事包袋及行李箱分銷業務。經考慮我們與黃先生的關係及彼多年來作為本集團創辦人所建立的分銷網絡，我們與植華品牌亞洲訂立以下業務安排。

#### 於若干國家／地區分銷產品的優先購買權

根據退出協議，於出售事項後五年期間內，倘我們成為任何於退出協議所訂明國家／地區註冊的新商標的註冊持有人，則我們須向植華品牌亞洲授出優先購買權，以按非獨家基準於該等所訂明國家／地區內分銷我們根據有關新商標所生產的任何產品。

#### 與植華品牌亞洲訂立退出協議的附屬協議

黃先生透過植華品牌亞洲與本集團訂立退出協議的若干附屬協議。該等協議包括(i)三項合作及分銷協議，就該等特許商的品牌產品委任植華品牌亞洲為分銷商（於協議所訂明若干國家／地區按非獨家基準及於協議所訂明若干國家／地區按獨家基準），前提是我們須維持與若干特許商的特許權；(ii)轉讓契據及合作協議，據此，我們轉讓與自有*Ellehammer*品牌有關的商標系列（於中國、南韓及日本以GPL香港的名義註冊）及就我們自有*Ellehammer*品牌於協議所訂明若干國家／地區註冊商標的權利（於協議中規定的中國、南韓、日本及其他國家／地區以下統稱為「亞太地區」），而根據與客戶B所訂立的分銷安排，植華品牌亞洲將有權收取客戶B就協議所訂明售予該等國家／地區的品牌產品向我們支付的50%特許

## 歷史、重組及集團架構

費；及(iii)名稱特許協議，據此，我們向植華品牌亞洲授出非獨家特許權，以就植華品牌亞洲的名稱「植華品牌(亞洲)有限公司」免費使用「植華」商標，為期99年，植華品牌亞洲透過採用我們相信已於背包及行李箱行業佔一席之地的名稱，從而進一步加強我們的分銷網絡。鑒於本集團管理層之間持續出現意見分歧不利本集團的穩健發展，故該等安排乃根據退出協議項下的部分條款訂立，以促成黃先生的退出，而條款經本集團與黃先生就本集團整體利益真誠磋商得出。該等安排認同黃先生為本集團創辦人之一，亦確保我們業務與黃先生業務之間的協同效應延續。儘管植華品牌亞洲於二零一四年十二月方註冊成立，且於往績記錄期間並無對我們的收益作出重大貢獻，惟董事相信，一旦植華品牌亞洲的銷售額漸入佳境，黃先生於包袋及行李箱行業的經驗將推動我們的業務發展。

### 來自黃先生的潛在競爭

退出協議規定，黃先生及其聯屬人士自退出協議完成起計24個月期間或上文所詳述植華品牌亞洲享有植華品牌亞洲與本集團所訂立附屬協議下任何權利的期間(以較長者為準)內任何時間(「受限制期間」)，不得：(i)進行以下業務：(a)為客戶(包括線上客戶)製造(包括分包有關製造工作)產品；(b)為客戶(包括線上客戶)設計產品；及(c)製造(包括分包有關製造工作)產品，並銷售(包括線上銷售)該等產品予分銷商及零售商；及(ii)與於退出協議完成日期或於緊接有關完成日期前24個月期間的任何時間為本集團客戶的任何人士進行交易；及(iii)招徠於退出協議完成日期或於緊接有關完成日期前24個月期間的任何時間為本集團客戶的任何人士。因此，植華品牌亞洲與本集團業務並無構成直接或間接競爭。

董事認為，來自黃先生的潛在競爭(如有)將微乎其微，原因為：

- (i) 受限制期間涵蓋自退出協議完成起計24個月期間及植華品牌亞洲享有附屬協議下權利期間(以較長者為準)。附屬協議一般於共同協定或本集團植華品牌亞洲其中一方違反協議的情況下方可予以終止。因此，只要附屬協議仍然生效，黃先生及植華品牌亞洲將繼續受退出協議下的不競爭條文約束。
- (ii) 黃先生無意終止附屬協議。黃先生自願退出本集團以發展其個人包袋及行李箱分銷業務。本集團與植華品牌亞洲訂立附屬協議以延續業務

## 歷史、重組及集團架構

協同效應。就下列原因而言，附屬協議對本集團及黃先生均有利。如果黃先生有意及有信心成立與本集團競爭的業務，彼不會與我們磋商及訂立附屬協議，以擔任本集團分銷商及與本集團延續業務協同效應。

- (iii) 本集團的實力有賴我們的全球許可策略以及與國際知名品牌特許商緊密而長期的關係。Berg先生及Henriksen先生分別於一九九七年及二零零五年加入本集團後，彼等多年來一直與國際知名品牌特許商建立緊密而長期的關係。Berg先生及Henriksen先生在黃先生退出前後一直是品牌特許商與本集團之間的唯一聯繫人。考慮到不競爭條文限制黃先生與我們的品牌特許商交易，加上品牌特許商與Berg先生及Henriksen先生緊密而長期的關係，黃先生能夠與我們的品牌特許商開展或建立業務關係的可能性極低。
- (iv) 具體而言，我們分別與特許商A及特許商B建立逾7年及13年關係。自於二零一零年及二零零四年分別與兩名特許商開始合作以來，與彼等的許可協議一直不間斷地重續。本集團與特許商A的許可協議直至二零二一年十二月方會屆滿，而與特許商B的包袋許可協議及行李箱許可協議則分別直至二零二零年十二月及二零二三年十二月方會屆滿。於附屬協議生效時，黃先生在並無與品牌特許商溝通的情況下與其訂立特許協議的可能性極低，而黃先生並無Berg先生及Henriksen先生多年來所建立與品牌特許商的聯繫方式及溝通渠道。即使黃先生在受限期間後開始與品牌特許商建立聯繫，黃先生可能需要數年時間建立與本集團規模相若的業務與我們競爭。
- (v) 本集團及植華品牌亞洲的業務有賴不同層面的行業價值鏈。我們以OEM、ODM及OBM的業務模式經營，具備設計及製造能力，為客戶提供自有標籤產品及品牌產品，並擁有龐大及多元化的品牌產品國際銷售網絡。我們在中國有自家生產設施，包括深圳工廠及江西工廠。我們在歐洲亦有建立多年的自家國際設計及發展團隊，具備強大設計能力及相關知識，以滿足客戶要求。相反，根據本集團與黃先生之間的業務安排，植華品牌亞洲擔任我們的分銷商之一。因此，我們的業務經營規模及業務模式與黃先生並不相同。
- (vi) 為與我們競爭，黃先生須作出巨額投資，以設置生產設施，且其規模可處理來自全球客戶的大量採購訂單，同時與本集團一樣符合彼等的

## 歷史、重組及集團架構

要求。彼將需多年時間，方可令植華品牌亞洲建立對本集團客戶具吸引力的彪炳往績記錄。黃先生亦須設立國際設計團隊為全球客戶提供設計解決方案。就本集團的全球特許業務而言，黃先生須與其他國際品牌建立關係以與我們的特許商競爭。有關關係以及國際銷售隊伍的支持、廣泛的國際分銷網絡及物流設施需要多年時間方可建立。在缺乏我們現有高級管理層成員(特別是Berg先生及Henriksen先生)的努力、本集團在過去幾年建立的客戶基礎及銷售網絡以及我們在香港、丹麥及中國建立的業務架構的情況下，儘管黃先生在該行業經驗豐富，惟彼發展可與我們競爭的業務的可能性極低。

- (vii) 根據董事的理解，自二零一五年以來，植華品牌亞洲並無製造團隊，且未曾進行任何製造業務。其更專注於產品分銷，而非製造。因此，植華品牌亞洲將於受限制期間後建立與我們競爭的業務的可能性不大。

### 與植華品牌亞洲訂立業務安排的商業理據及預期裨益

董事認為，我們與植華品牌亞洲的業務安排乃經商業考慮進行真誠磋商訂立，符合本集團利益，原因如下：

### 管理層成員間持續出現分歧會對本集團發展不利

誠如本節「本集團於往績記錄期間前及於往績記錄期間內的重重大股權變動—(i)黃先生退出」一段所載，黃先生與董事就本集團的管理及未來發展出現分歧，因此離開本集團自願發展其個人背包及行李箱分銷業務。本集團管理層成員間持續出現分歧會對本集團發展不利。因此，董事與黃先生磋商未來方向至為重要。無論如何，於該關鍵時間維持現狀不符合本集團利益。最終，黃先生選擇出售彼於本集團的股份以自行建立背包及行李箱分銷業務。所訂立附屬協議為退出協議條款的一部分。

### 可創造持續的業務協同效益

黃先生為本集團創辦人之一。由於黃先生有意自行建立分銷業務，按董事所瞭解，董事認為附屬協議可於本集團與黃先生新業務間創造能持續的業務協

## 歷史、重組及集團架構

同效應。在業務安排下，植華品牌亞洲為我們分銷商之一。憑藉黃先生於該行業的經驗，彼於附屬協議所訂明多個地區推介我們的產品將拓展本集團既有的分銷網絡。

### 已制定為管理來自黃先生潛在競爭的措施

誠如本節「與植華品牌亞洲訂立業務安排—來自黃先生的潛在競爭」一段所討論，董事認為來自黃先生的潛在競爭(倘有)將為微乎其微。退出協議項下載有不競爭條款，確保於受限制期間，限制黃先生參與(特別是)為客戶製造及設計產品的業務。黃先生亦不能招攬本集團客戶及行政或管理職位的僱員。因此，於受限制期間，黃先生將不能直接或間接建立與我們業務活動構成競爭的任何業務。因此，如上文所闡釋，彼的新業務位於與本集團業務有別的行業價值鏈層面。

黃先生極有可能將建立與本集團相互競爭的業務。誠如上文所闡釋，黃先生無意終止附屬協議，原因為該等協議推動彼現時的分銷業務發展，同時對我們有利。因此，只要附屬協議生效，受限制期間將持續。假設附屬協議因任何理由而予以終止及黃先生不再受不競爭條文所約束，由於上述原因，來自黃先生的任何潛在競爭(倘有)將被視為微乎其微。

### 轉讓*Ellehammer*商標及註冊*Ellehammer*商標的權利對本集團有利

轉讓*Ellehammer*商標及在亞太地區註冊*Ellehammer*商標的權利對本集團有利及符合本集團的整體利益。於訂約各方討論黃先生退出的關鍵時間，(i) *Ellehammer*產品分銷主要集中於歐洲市場；(ii) *Ellehammer*產品於亞太地區的分銷尚未發展，我們亦無意自行積極拓展該等市場；(iii)按董事所瞭解，由於黃先生有興趣通過植華品牌亞洲發展亞太地區市場，我們可借助黃先生作為本集團創辦人之一的行內經驗發展亞太地區市場，為*Ellehammer*品牌建立良好聲譽；(iv)截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，*Ellehammer*產品在亞太地區通過客戶B的總銷售額分別為零、4.7百萬港元及零，而除客戶B外，於往績記錄期間*Ellehammer*產品在亞太地區並無任何其他銷售；倘黃先生最終滲透至該等市場，客戶B將能夠提高*Ellehammer*產品在亞太地區的銷售，而客戶B就於亞太地區分銷*Ellehammer*產品支付予本集團及植華品牌亞洲的特許費將增加；及(v)植華品牌亞洲向我們採購*Ellehammer*產品的採購額亦會增加。因此，根據我

## 歷史、重組及集團架構

們與植華品牌亞洲的安排，*Ellehammer* 產品銷售將有潛力上升。故此我們可利用植華品牌亞洲的努力成果，滲透至我們無意自行發展的潛在市場。因此，儘管植華品牌亞洲專注於產品分銷，轉讓*Ellehammer* 商標及在亞太地區註冊*Ellehammer* 商標的權利符合本集團利益。即使黃先生未能滲透至該等亞太地區市場，但基於我們無意自行積極發展亞太地區市場，轉讓*Ellehammer* 商標及在亞太地區註冊*Ellehammer* 商標的權利予植華品牌亞洲不會對我們的業務營運及財務狀況造成重大不利影響。

### ***Ellehammer* 商標用途受控制，*Ellehammer* 品牌承擔的聲譽風險甚微**

根據本集團與植華品牌亞洲訂立的轉讓協議，(i) 植華品牌亞洲須確保 *Ellehammer* 商標的定位及品牌推廣於世界各地一致，旨在為本集團及自身創造價值；(ii) 植華品牌亞洲須確保在亞太地區使用 *Ellehammer* 商標時，遵循所有有關市場營銷、包裝、標籤、儲存及於亞太地區內銷售 *Ellehammer* 產品不時生效的當地法律要求；(iii) 為確保我們供應的 *Ellehammer* 產品遵循亞太地區內當地有關標籤、市場營銷及其他適用法律要求，植華品牌亞洲亦須就此提供一切必要資料；及(iv) 就有關於亞太地區範圍內銷售 *Ellehammer* 品牌產品而言，植華品牌亞洲須投購及維持適合的產品責任險。此外，董事相信黃先生並無理由損害 *Ellehammer* 品牌的商譽，令彼及本集團的業務受損。因此，因管理及質量控制不善而對 *Ellehammer* 品牌造成商譽受損的聲譽風險(倘有)甚微。截至最後可行日期，董事確認，有關授予植華品牌亞洲使用的 *Ellehammer* 商標並無發現任何不尋常之處。

### **授予植華品牌亞洲本集團「植華」商標特許權可加強分銷網絡**

於黃先生退出時，我們為私人公司集團，並無以「植華」品牌銷售任何產品。「植華」商標所附商譽僅存在於本集團的OEM及ODM業務，而根據退出協議項下的不競爭條文，植華品牌亞洲被限制參與該等業務。根據名稱特許權協議，當業務涉及包袋分銷及採購，植華品牌亞洲方可使用「植華」商標作為公司名稱，獨家特許予植華品牌亞洲的「植華」商標貨幣價值並不重大。因此，董事認為該等安排對我們的業務營運及財務狀況不會造成重大不利影響。相反，由於我們相信植華品牌亞洲採納的名稱已於背包及行李箱行業分銷業務中穩佔一席，故此授予植華品牌亞洲「植華」商標特許權有潛力加強我們的分銷網絡。

## 歷史、重組及集團架構

### 「植華」商標用途受控制，本集團承擔的聲譽風險甚微

董事認為，我們因向植華品牌亞洲授出「植華」商標特許權而面臨的聲譽風險(如有)甚微，此乃鑒於：

- (i) 植華品牌亞洲得就其分銷的產品採用「植華」商標。根據名稱特許權協議，植華品牌亞洲僅可就其包袋分銷及採購業務採用「植華」商標作為公司名稱，故植華品牌亞洲被限制於其產品上採用「植華」商標為品牌名稱。董事確認，彼等並不知悉植華品牌亞洲已於其任何產品採用「植華」商標並違反名稱特許權協議，惟根據名稱特許權協議使用商標為其公司名稱則除外。
- (ii) 儘管我們並無以「植華」品牌銷售任何產品，並認為「植華」商標所附商譽僅存在於本集團的OEM及ODM業務，惟根據名稱特許權協議，我們保留為全球任何貨品及服務註冊「植華」商標的獨家權利。植華品牌亞洲在取得我們的事先書面同意前，被禁止於全球任何司法權區註冊或聲稱註冊我們的「植華」商標，亦不得妨礙本集團於全球任何司法權區註冊我們的「植華」商標。
- (iii) 我們明確持有「植華」商標所附商譽及聲譽。根據名稱特許權協議，「植華」商標的所有權益(包括任何未來商標註冊)及於全球與商標有關的所有商譽及聲譽(包括因植華品牌亞洲使用「植華品牌(亞洲)有限公司」的名稱所產生的任何聲譽及商譽)為本集團擁有及完全屬於本集團。
- (iv) 植華品牌亞洲使用我們的「植華」商標須受到限制。根據名稱特許權協議，受限於下列各項及待下列各項獲達成後，植華品牌亞洲方可使用「植華品牌(亞洲)有限公司」的名稱：(a)植華品牌亞洲未曾或未能進行任何行動或事宜，藉此令全球任何地方與商標有關的真確性、強制性或聲譽或商譽可能受到影響；及(b)植華品牌亞洲及其聯屬公司未曾進行任何不符合我們就「植華」商標的擁有權的行動。因此，植華品牌亞洲進行任何損害「植華」商標所附聲譽的行動會被視為違反名稱特許權協議，而我們有權終止協議，有關詳情於下文詳述。

## 歷史、重組及集團架構

- (v) 我們有權於植華品牌亞洲違反任何上述事宜後或植華品牌亞洲無力償債後終止名稱特許權協議。名稱特許權協議項下的終止條文規定，倘植華品牌亞洲(a)嚴重違反名稱特許權協議且無法補救，或能補救但未於14日內通知我們進行補救；或(b)無力償債、不再進行其業務、已委任接管人、清盤人、破產管理人、管理人、受託人或其他類似的高級職員管理其全部或部分資產，或進行買賣盤或通過其清盤決議案，或倘下達有關方面的任何行政指令，或如果其以其債權人為受益人制定安排或轉讓，或倘植華品牌亞洲於全球任何地方發生任何上述提到的任何相似事件，則我們可即時終止協議。
- (vi) 植華品牌亞洲使用我們的「植華」商標須遵守彌償條文。根據名稱特許權協議，植華品牌亞洲須就與使用「植華」商標有關、或根據或參考「植華」商標製造、使用、銷售或以其他方式處理植華品牌亞洲的背包分銷及採購業務有關所蒙受或產生的所有索償、負債、損失、破壞、成本和開支(包括法律費用)對我們及本集團所有成員公司作出彌償。
- (vii) 隨著我們與植華品牌亞洲訂立其他附屬協議，黃先生無意終止名稱特許權協議，原因為植華品牌亞洲正擔任本集團的分銷商，並與本集團創造持續的業務協同效應。鑒於植華品牌亞洲因採取商業行動而造成的任何潛在損害或會觸發名稱特許權協議下的終止條款，並賦予我們權利終止特許權，故黃先生亦無意損害「植華」商標所附聲譽及商譽。此外，憑藉黃先生於該行業的經驗及作為本集團的創始人之一，董事認為，植華品牌亞洲於其正常業務過程中所採取的任何商業行動並不會對「植華」商標的聲譽構成潛在損害。董事確認，截至最後可行日期，就植華品牌亞洲使用「植華」商標而言，概無發現任何不尋常之處。

## 歷史、重組及集團架構

### 我們受惠於植華品牌亞洲的潛在收益

本集團與黃先生業務間預期創造的業務協同效益已獲審慎監察及量化。一如我們其他分銷商，植華品牌亞洲須編撰一份營銷計劃，當中載列有關銷售額預測、宣傳、營銷、分銷計劃與安排、零售價格水平、市場分析及銷售策略的詳細資料。倘植華品牌亞洲按照其營銷計劃行事，我們將因植華品牌亞洲產生的潛在收益及植華品牌亞洲於亞太地區建立的*Ellehammer*品牌所附聲譽與商譽而受惠。

### [編纂]

於二零一七年十月三日，GPG與[編纂]訂立股份購買協議，據此，[編纂]同意收購GHL英屬處女群島16股股份，佔GHL英屬處女群島全部已發行股本的16%，代價為14.4百萬港元，有關代價由GPG與[編纂]經參考GHL英屬處女群島資產淨值公平磋商後達成。代價12.0百萬港元於二零一七年十月四日以現金償付。餘下代價2.4百萬港元以現金償付，而[編纂]於二零一七年十月三十一日完成，據此，GHL英屬處女群島由GPG及[編纂]分別擁有84%及16%權益。

### [編纂]的背景

Favourable Outcome Limited為一間於一九九九年九月十六日在英屬處女群島註冊成立的有限公司，由蔡先生及譚先生分別擁有70%及30%權益。

蔡先生為私人投資者，於資本市場擁有逾七年經驗。彼為立高控股有限公司(股份代號：8472，其已發行股份自二零一六年八月至二零一八年八月於聯交所上市)的前任非執行董事。彼負責就該上市集團在企業、業務及營運策略方面的業務發展機遇及戰略規劃提供意見。

譚先生為私人投資者及企業家，於製造及營銷電子零部件及電子消費品方面擁有逾30年經驗。自一九九二年至二零一五年止，彼為權智(國際)有限公司(股份代號：601，其已發行股份於聯交所上市)的執行董事兼董事總經理。彼亦為該上市集團的創辦人之一，負責該上市集團產品的整體營銷及銷售策略。

## 歷史、重組及集團架構

Berg先生於二零一七年五月透過社交活動認識譚先生及蔡先生。當時，譚先生及蔡先生表達彼等投資於製造界別的興趣。於二零一七年五月至九月期間，Berg先生、蔡先生及譚先生會面數次，期間，Berg先生進一步介紹背包及行李箱製造業的市場趨勢及商機、本集團的業務活動、產品、業務模式及前景。經計及(i)譚先生於製造行業的經驗以及為本集團就業務營運及戰略發展提供意見；及(ii)蔡先生於資本市場、業務發展及戰略規劃方面的經驗，於二零一七年十月三日，Berg先生透過GPG與[編纂]訂立[編纂]。

下表概述有關[編纂]的進一步詳情：

[編纂]的名稱	Favourable Outcome Limited
[編纂]的日期	二零一七年十月三日
已付代價金額	14.4百萬港元
代價支付日期	二零一七年十月三十一日
[編纂]於資本化發行後持有的股份數目	[編纂]
[編纂]支付的每股成本 (經計及資本化發行)	[編纂]港元
較[編纂]的折讓 (經計及資本化發行)	[編纂]
[編纂]完成後於GHL英屬處女群島的股權	[編纂]

## 歷史、重組及集團架構

[編纂]及重組完成後於  
本公司的股權

[編纂]

[編纂]後於本公司的  
股權

[編纂]

本集團的[編纂]

不適用，原因為[編纂]向GPG收購GHL英屬處女群島而作[編纂]投資

[編纂]將為本集團帶來  
的戰略效益

蔡先生及譚先生將能夠將彼等的業務網絡引入本集團

禁售及公眾持股量

[編纂]持有的股份不受任何禁售安排所規限並將計入本公司的公眾持股量，將不會與當時已發行股份享有同等權益，且將於聯交所[編纂]。

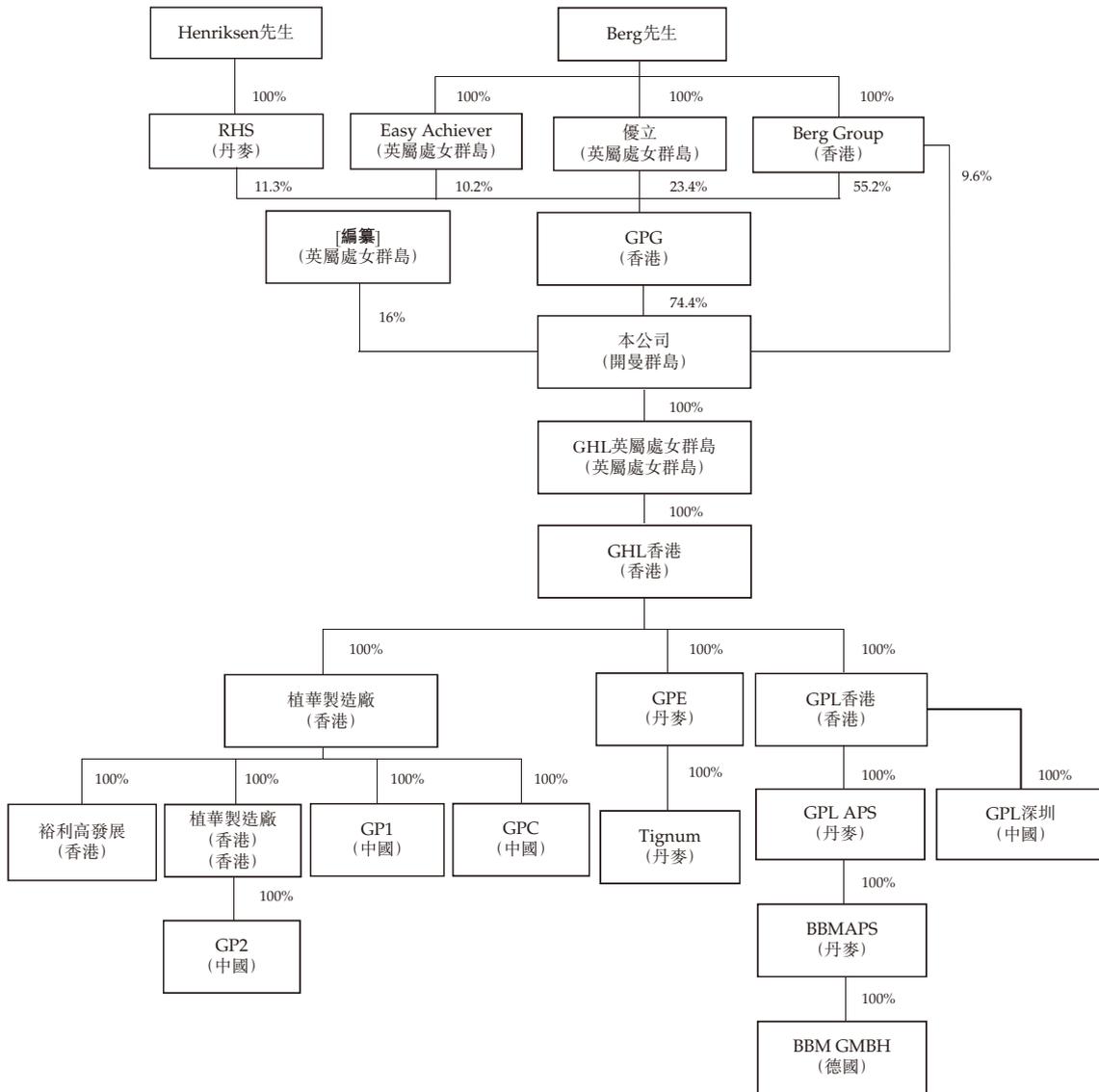
概無就[編纂]向[編纂]投資者授出任何特別權利。

除[編纂]外，據董事作出一切合理查詢後所深知、全悉及確信，於最後可行日期，[編纂]過往或現時概無與本公司、其附屬公司、股東、董事或高級管理層以及彼等各自的任何緊密聯繫人有任何關係或訂有任何協議、安排或諒解，且屬獨立第三方。

董事及獨家保薦人確認，彼等認為根據相關文件，[編纂]按正常商業條款訂立且遵守聯交所發出的指引信HKEx-GL29-12、HKEx-GL44-12及HKEx-GL43-12。

## 歷史、重組及集團架構

下圖載列本集團於緊隨重組完成後但於資本化發行及[編纂]完成前的公司及股權架構：



## 歷史、重組及集團架構

下圖載列本集團於緊隨資本化發行及[編纂]（並無計及因行使[編纂]及根據購股權計劃可能授出的任何購股權可予發行的任何股份）完成後的公司及股權架構：

