

[編纂]

[編纂]理由

多年來，我們已從受制於高昂成本開支及淡季產能利用不足的傳統服裝加工商發展成為多產品服裝供應鏈解決方案提供商，具有強大的產品開發能力，在加工地點、生產週期及訂單量方面為客戶提供多方面的靈活性。我們不斷改善的財務表現顯示，於往績記錄期，我們於產品開發方面培養技術知識的業務策略亦已開始取得成果。同時，我們已將傳統機織襯衫專業知識擴展至其他服裝類別，其中外套錄得顯著增長。展望未來，我們擬通過收購及整合在二零一八年合共佔我們總收益約3.2%的軟織品、針織品、運動休閒服及牛仔裝（分別於二零一四年、二零一七年、二零一八年及二零一八年向客戶推出）等服裝品類方面擁有技術知識及優質客戶的企業，以加速我們的業務擴展。

儘管自二零零零年代末以來線上零售越來越普遍，但於電子化方面服裝供應鏈行業遠落後於其下游B2C價值鏈。這與服裝加工行業高度分散的性質共同導致了服裝供應鏈在加工商的能力及服務質量方面的信息不透明，尤其是對於新服裝品牌而言。同時，隨著社交媒體的影響力增強，消費者對定製化程度更高的商品的偏好致使快速發展的網絡原生品牌及平台及以利基客戶為中心的新興品牌繁榮發展。該市場趨勢推動了對更短生產週期及更小規模生產運行的需求並在加工過程中加大了對虛擬取樣及3D設計等技術的應用。為此，我們順勢而為，(i)採用多樣的業務模式，以支持網絡原生品牌及平台；(ii)於二零一八年第三季度對我們的B2B平台進行初步測試；及(iii)向我們的現有線下業務模式介紹虛擬裁樣及3D設計，以進一步提供產品上市速度。

獲得[編纂][編纂]淨額後，我們將會更好地配備資源，在機遇期中引領潮流，同時維持健康的資本結構，以確保我們業務的可持續性。因此，我們經考慮上述因素後尋求[編纂]，理由如下：

(i) 及時把握收購機會並加快其他服裝產品類別開發

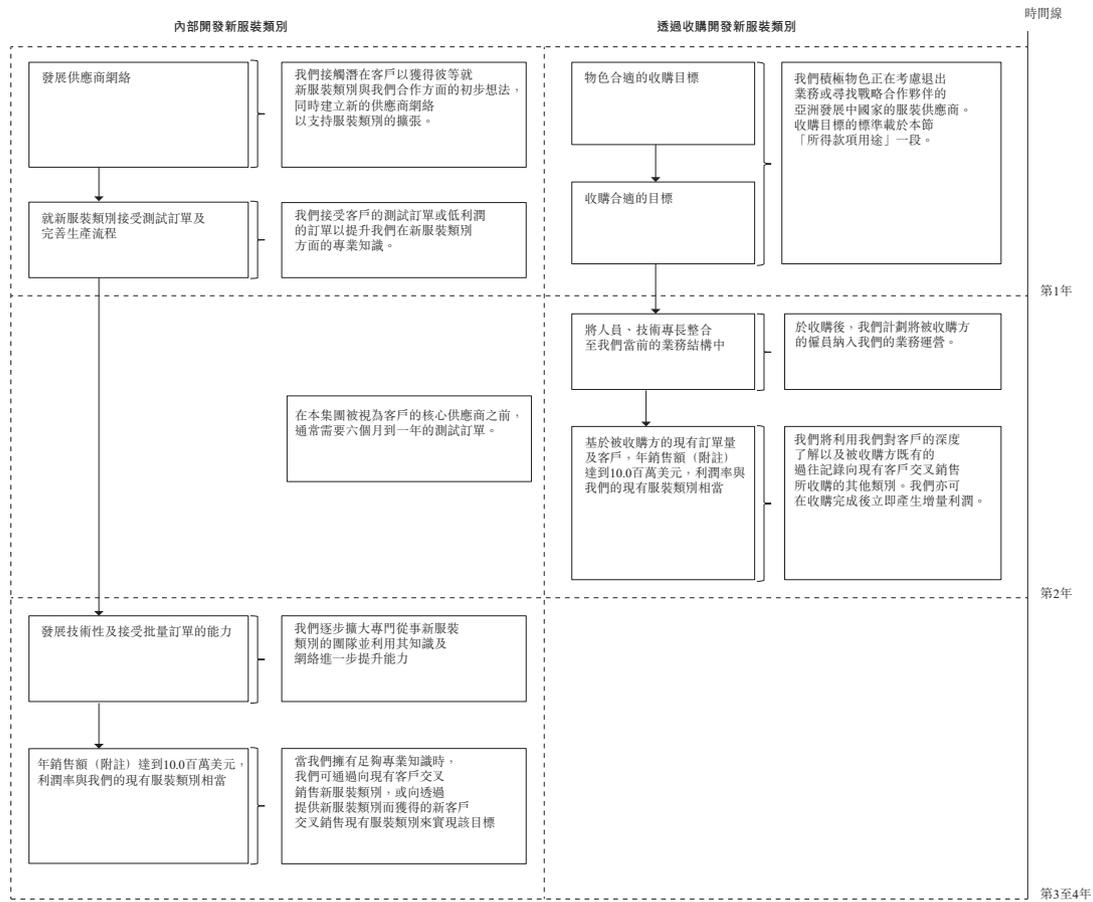
於往績記錄期間，我們在內部開發技術知識方面的努力雖取得進展，但仍無法滿足我們的服裝類別組合有效擴展的需要，而儘管我們的內部技術開發中心在開發我們經驗不足的服裝類別原型時能夠利用其現有知識，但該等服裝類別的內部開發通常涉及的試驗及錯誤比我們的專業領域（如襯衫及定製）更多。與專注於相關服裝類別的

[編 纂]

市場參與者相比，較長的產品開發時間進而會削弱我們的競爭力。另外，我們的客戶（特別是高端品牌）於篩選各產品類別的供應商時會特別著重專業知識及專門知識。於往績記錄期，我們一直在有機地開發銷量有限及二零一八年收益貢獻約3.2%的新服裝品類。我們於額外產品類別的往績記錄（通過擴展專業知識）有限，致使我們作為有關產品供應商的吸引力不高，我們通過更具競爭力的價格以作抵銷。同樣，鑒於(i)我們尚未向合約加工商提供大批量產品以利用規模經濟；及(ii)由於與該等其他產品類別關係短暫，我們被有關合約加工商收取較高的單位成本，因此規模經濟水平較低，故我們與新供應商的議價能力有限。因此，具競爭力的價格及較高的單位成本共同拉低了截至二零一八年十二月三十一日止三個年度運動休閒服、針織品、軟織品及牛仔裝的整體毛利率，使其遠低於我們的主要產品類別。董事觀察到，其他產品類別的毛利率於截至二零一九年四月三十日止四個月升至約21.2%，是由於憑藉於往績記錄期內與該等現有客戶建立的穩固關係及信譽獲得一次性訂單。詳情請參閱本文件「財務資料」一節「5.3毛利及毛利率」一段。

由於(i)被收購方專業知識將縮短我們的產品開發時間，從而提升我們的競爭力；及(ii)被收購方的過往記錄將增強我們的議價能力，並提高有關其他服裝類別的利潤率，我們相信收購擁有現有知識的業務將是日後加強我們經驗不足的高潛力服裝種類（例如運動休閒服、針織品、軟織品及牛仔裝）的技術知識最有效的方式。誠如弗若斯特沙利文所強調，從二零一九年到二零二三年，運動休閒服、針織品、軟織品及牛仔裝的全球服裝產值預計將按約5.2%的複合年增長率增長，而行業平均水平為4.3%。根據弗若斯特沙利文的資料，為把握該等服裝類別的增長，收購被視為一種更有效的手段及業內常見的方式。我們根據過往經驗以及與行業協會及同行的討論，在下文列出收購與內部開發在開發成熟的服裝產品類別中的時間線比較：

[編纂]



附註：

於釐定10.0百萬美元年銷售額為成熟的服裝產品類別門檻時，我們已考慮：

- (i) 成熟的服裝產品類別須對本集團的銷售及盈利能力作出有意義貢獻；
- (ii) 本集團現時經營規模及預期未來兩年增長；及
- (iii) 成熟的服裝產品類別須擁有充足數量以促進合約加工商達致規模經濟(如下文所闡述)，並因此減少邊際生產成本及產生可與我們主要服裝產品類別可資比較的毛利率。

10.0百萬美元亦為收購目標年收益規定下限(如本節「未來計劃」一段所詳述)。

雖然有機開發服裝類別通常需要三至四年，且本集團於二零一四年首次向我們的客戶提供軟織品，但銷量及由此產生的收益於初始年度對本集團而言非屬重大。此乃由於(i)當時我們的管理層專注於將我們的業務模式從自營製造模式轉型為多元化模式，其已成為我們的競爭優勢之一，如本文件「業務」一節下「II. 競爭優勢」一段所

[編 纂]

述；及(ii)本集團有限的往績記錄及技術經驗限制了我們在行業同業激烈競爭中有意義地開發為該等新類別的能力，該等行業同業在整體服裝行業的該等受歡迎類別中擁有更多經驗，自二零一四年以來該等類別的收益貢獻相對較小。於二零一六年中期完成該轉型後，本集團調整我們在擴展服裝類別組合方面的工作力度並於二零一六年年底成立一個軟織品專家團隊。有關工作力度透過於整個往績記錄期后期軟織品穩定增長所得的收益及毛利率的改善而在其後年度的業績中得到充分反映。本集團亦已於二零一七年涉足針織品以擴展其多種服裝類別供應能力。作為本集團擴展較早的其他類別，軟織品及針織品在其他服裝類別中為最大的收益貢獻者，截至二零一九年四月三十日止四個月分別約佔「其他」下收益的77.9%及12.3%（然而，這與其他成熟產品類別相比並不被認為是意義重大或成熟的擴展）。鑒於與其他兩種類別相比所取得的有關進展，我們的董事擬優先考慮這兩個類別同時透過收購推動其其他服裝產品類別的發展，有關其詳情載於本節「未來計劃」一段。

我們尋求在其各自專業領域擁有強大技術知識的目標，以補充我們現有的服裝類別組合。我們致力即刻利用該等目標公司的技術知識，以更好地服務於通常屬於多品類品牌／平台的現有客戶，並將被收購方的員工整合到我們現有的運營架構中，以便我們的管理層及僱員能夠通過與該等人員合作，深入了解該等新服裝產品類別。如此，我們預期將在此等新服裝產品類別方面加快積累提供服務的必要專業知識，同時緊隨完成收購後從被收購方現有客戶組合產生收入。此外，根據我們於二零零七年收購TTL Manufacturing Limited的經驗，我們可將被收購方既有往績記錄與我們的整體服務進行整合以向之前有意在其他服裝類別上與我們合作且偏好類別廣泛的客戶證明我們的技術能力及激發客戶的信心，並憑藉我們的現有客戶關係爭取透過交叉銷售向現有新客戶銷售其他服裝類別。同時，我們可於收購後立即向被收購方的前現有客戶交叉銷售現有服裝類別，彼等可能提供多種類別產品，因為根據弗若斯特沙利文的資料，眾多服裝公司具備多種產品類別。簡而言之，我們能為現有多類別客戶（較我們現有可供應更廣泛的服裝產品類別）提供較佳服務，同時在其他服裝類別實現高速增長。

[編 纂]

通過收購，專業知識、熟練人手以及目標的現有客戶將即時為我們所用，藉此我們將能(i)對內促進專業知識積累及簡化業務流程和成本結構；及(ii)對外從客戶及合約加工商視角加強我們於該等服裝品類中的市場地位。

對內，我們通過收購將能利用所獲專業知識、熟練人手及其現有客戶，增強我們在新服裝品類的技術實力，從而降低我們的產品開發成本。此外，整合經營功能（如行政人員成本、資訊科技相關開支、會計及金融相關開支及租賃開支）可實現成本協同效益。我們亦將微調激勵制度，據此，服裝產品主管的薪酬待遇將與彼等各自專業領域的銷售及盈利能力掛鉤。

對外，我們通過收購能獲得額外服裝品類中目標的現有客戶的銷量，進而有助於我們(i)獲得市場認可，具備專業知識處理這些新的服裝品類；及(ii)實現規模經濟（每個合約製造商的總量較高，通過將所得訂單與該等額外服裝類別中相似服裝產品的有機開發訂單匯總），以便我們的合約製造商能以較低的單位成本生產，從而降低我們的合約製造商收取的生產成本（及我們的銷售成本及客戶的轉嫁成本）。同時，利用通過收購在新服裝品類獲得的認可專長（相對於依託我們的經驗於至少三年期間通過有機開發逐步累積者），現有及額外服裝品類的交叉銷售機會（例如(i)當我們的現有襯衫客戶認可我們在軟織品領域的專長並決定與我們合作生產軟織品時；或(ii)當爭取的軟織品客戶選擇與我們合作生產襯衫時）亦會提升本集團整體銷量及盈利能力，並因此改善整體協同效應。從長遠來看，憑藉該等新產品類別的更多技術知識，我們可參考最新時尚趨勢，與客戶及供應商合作開發混合產品，如彈力牛仔布、運動休閒套裝或其他產品。總而言之，正如弗若斯特沙利文所強調，通過收購而非內部開發是開發新服裝產品類別更為有效的方式。通過收購，公司可及時通過交叉銷售滲透其現有市場，實現規模經濟及增加協同效應。

鑒於上述情況，再加上全球服裝供應鏈行業整合的背景以及我們對本節下文所述使用債務融資的評估，任何旨在加快我們業務擴展並在極有前途的其他服裝類別中建立有意義和有競爭力的業務的收購，必須由外部資源提供資金，以免讓我們面臨不必要的流動性風險，且我們認為股權融資總的來說是收購的首選方式，因為其更容易獲得且限制更少。

[編纂]

(ii) [編纂]地位提供的信譽及透明度將使我們在潛在被收購方面前處於更有利的地位

如本文件「業務」一節「III.業務策略」一段所述，我們的潛在目標群體包括亞洲發展中國家眾多的家族式服裝加工商，彼等憑藉多年經驗在各自專業領域積累了深厚技術知識，但現在缺乏繼任者。我們相信作為[編纂]公司的聲望及透明度將提高我們作為潛在買方的信譽，並提高賣方對未來我們管理他們的業務的經營經驗方式及其他持股人（例如長期客戶及僱員）的信心。

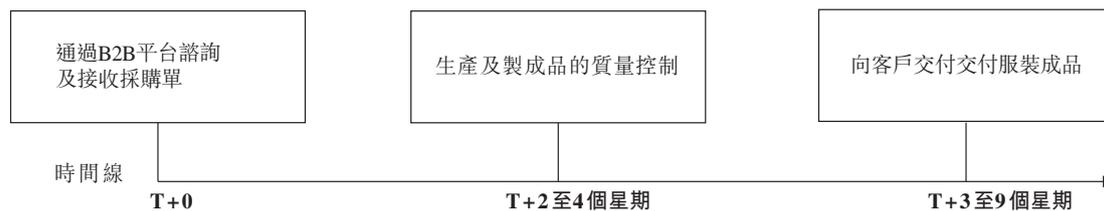
(iii) 支持我們開發專有技術平台的額外資金

如上所述，隨著近年來利基客戶佔據相當大的市場份額，服裝行業的新興品牌繁榮發展。根據我們為許多新興品牌發展提供支持的經驗，由於最初幾年的訂單量較小，而知名服裝加工供應商偏好大訂單，故該等品牌通常較少接觸該等供應商。鑒於此，於二零一八年第三季度，我們已開始在B2B平台進行初步測試，以發展該等有服務缺口的企業家群體，這也符合我們作出的帶領在服裝供應鏈中電子化發展的承諾。B2B平台於第一階段利用3D設計及預設的材料，無需設計及原型工序流程，可直接進入生產，從而讓本集團(i)廣撒網，搜尋更多商機（不論是尋找個性服裝產品的個人客戶，還是高潛力新興品牌），從長期擴大我們的客戶群；(ii)容納具有前瞻性的現有網絡原生客戶（佔我們二零一八年收益的45.0%以上）及採用3D設計等創新技術；及(iii)為現有客戶提供更有效的訂單處理機制。因此，如上所述，我們預計提高現有客戶的客戶滲透率及從長期擴大我們的客戶群，進一步支持我們的業務策略，詳情載於本文件「業務」一節下「III.業務策略」一段。

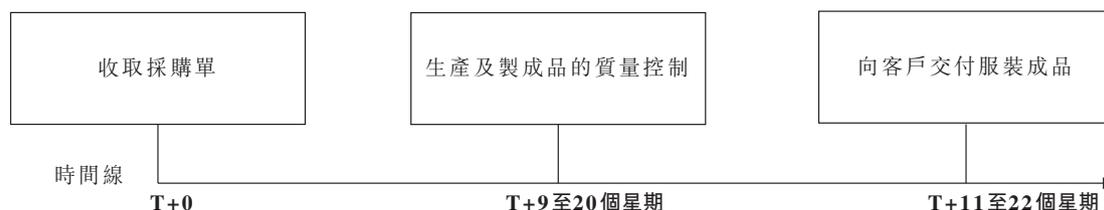
此外，與本文件「業務」一節「V.我們的業務營運」一段所披露的現有業務流程相比，預期B2B平台(i)會將我們批量生產的一般業務營運流程（由收取採購單至交付為止）的生產交貨期由約11至22個星期縮短至三至九個星期；及(ii)減少業務營運涉及的人工作業。我們於下文載列B2B平台下的一般業務流程及本集團的一般業務營運，用於說明：

[編 纂]

B2B平台的生產交貨期



一般業務營運的生產交貨期



在我們現有的運營結構下，從銷售及採購、產品開發及設計、生產管理及分銷到財務部門的約9名僱員將參與整個流程，每個採購訂單的參與程度不同，而當B2B平台與我們的新ERP系統整合後，由於其自動化操作流程（從3D定製、數據輸入、織物裁剪到生產過程控制），其在全面運營時僅涉及一名僱員提供必要的客戶服務。鑒於上述情況，當B2B平台更具規模時，本集團在尋求業務擴張時可減少對人力的依賴，從而降低成本。基於董事的最佳估計，參考銷售及採購、產品開發及設計、生產管理及分銷及財務部門的該等員工成本預計節省，及銷售及分銷開支（例如產品開發開支及行政開支（例如旅遊及娛樂開支））的節省，與二零一八年現有運營流程下約6.9%相比，當通過B2B平台處理訂單時，B2B平台下的除稅前溢利率預計為約15.0%。考慮到在B2B平台增加訂單量所需的時間，盈利能力將可能於二零二零年實現，但於二零二一年將在更大的程度上實現盈利能力。

同時，我們設想該B2B平台將作為本集團與新興品牌間的起點，並將於新興品牌商業潛力證明我們有關投資合理時向彼等分派指定客戶經理。根據弗若斯特沙利文的資料，B2B平台雖然因下遊服裝行業的數字化而具有較高增長潛力，但在亞洲服務供

[編纂]

應鏈解決方案提供商中尚未得到廣泛應用。因此，先發者將能夠在服務供應鏈行業利用技術進步及數字化的影響。為此，我們擬使用[編纂]淨額的[編纂]以加速該平台的開發，以獲得先行者的優勢。更多詳情，請參閱本節「[編纂]」一段。

(iv) 支持我們的業務電子化的額外資金

我們努力通過增強加工地點、生產週期及訂單量的靈活性及追求電子化以簡化我們的業務運營來維持我們的競爭力。目前，我們的運營系統及會計系統是獨立的，且將業務運營數據轉化為財務數據時涉及重複的人工操作。在這方面，我們擬購買新ERP系統，有助我們的業務運營電子化，基於董事的最佳估計，隨著業務擴充，與本公司繼續使用現有ERP系統的情況相比，估計於二零二零年及二零二一年將分別節省約1.6百萬港元及1.7百萬港元的員工成本。憑藉此ERP系統，我們能全面整合業務經營與財務職能，以提高業務效率，為管理層監控業務運營提供更好的可見性。此舉能促進管理層之間建立更好的決策過程（財務分析能更高效地進行，因為在新ERP系統下業務運營數據能夠實時轉化為財務數據）且能幫助監事及時向下屬提供反饋。新的ERP系統亦將透過與B2B運營系統整合的方式補充我們的B2B平台。通過整合，我們B2B平台的財務及運營數據將與ERP系統相關連，有助於我們以更高效的方式提前規劃原材料及產能分配，這在我們的B2B平台成為具規模平台時對我們的業務增長至關重要。該項整合亦能提升我們B2B平台的自動化水平及成本效益。

(v) 使我們的投資者群體多元化，獲得更高的股份流動性並解鎖本集團的真正價值

我們從聯交所主板上市的其他服裝供應鏈解決方案提供商獲悉，彼等受惠於上市地位，可面向更廣泛的投資者群體。[編纂]將為我們的股份[編纂]帶來額外的流動性並為其創造市場。

此外，更廣泛及更多元化的投資者群體將有助我們實現本集團的真正價值，從而提升本集團在可能不熟悉我們業務的潛在客戶或新興品牌之間的可視性及認知度。憑藉這樣的曝光度，我們相信我們的業務策略能更好地傳遞予新客戶和潛在客戶。

[編 纂]

股權融資與債務融資的比較

鑒於上述資金需求，我們的董事已權衡股權融資相比債務融資的優勢，並認為股權融資總的來說是首選方式，原因如下：

- 銀行借款儘管成本低於股權融資，但按項目融資基準而言其限制較多且靈活性較低。銀行借款需要對本集團財務實力進行繁瑣的評估、目標公司的估值、限制性契約及潛在貸方強加的其他要求。該等程序通常耗時較長及可能無法及時促成收購，這可能會損害本集團作為收購方的競爭力，而[編纂]的[編纂]淨額將為本集團提供靈活性及隨時可用的資源，以不時抓住合適的收購機會。同時，就對B2B平台的投資而言，董事認為該投資是一項提升本集團長期競爭力的策略性行動。由於本集團是服裝供應鏈解決方案行業中建立B2B網絡的先行者之一且並無任何先例可供本集團的銀行家參考，本集團可能無法以有利條款獲得債務融資或無法獲得足夠的融資以支持B2B平台的發展；

- 如本文件「業務」一節「III. 業務策略」一段所詳述，有關收購可能帶來的任何生產基地將被分拆出去，故任何關收購的貸款申請不大可能單獨評估，並可能需要提供額外的安慰（如房地產質押或我們的控制股東授出個人擔保）。然而，於二零一九年四月三十日，本集團的非流動資產價值僅約為1.8百萬美元，其中約0.8百萬美元、0.4百萬美元及0.3百萬美元分別為使用權資產、電腦設備及租賃物業裝修，而這不大可能作為抵押。因此，本集團可能無法獲得足夠資金為實施本集團的未來計劃（如本文件「業務」一節「III. 業務策略」一段所詳述）提供資金。此外，本集團於二零一九年七月三十一日的未動用銀行融資約為22.1百萬美元，約20.1百萬美元為根據相關貸款條款及條件不得用於撥付擴充計劃的貿易及保理融資及約2.0百萬美元為屬短期性質（鑒於我們的實施計劃由二零一九年至二零二一年僅可於最長六個月期間內提取）的透支及循環貸款，並須視乎市場上是否存在相對應資金。故此，董事認為，循環貸款不宜用於撥付長期投資；及

[編 纂]

- 儘管將產生的一次性[編纂]開支預期會高於相同募集資金數額按當前利率計算的利息開支，但我們的董事注意到一個月利息的香港銀行同業拆息由往績記錄期初的約0.2%穩步升至往績記錄期末約2.1%，顯示利息成本的上升趨勢。[編纂]為本集團提供額外選擇，可在未來利率高於可承受水平或銀行開始收緊融資需求時，進行進一步股權融資，從而賦予本集團在必要時執行擴張計劃的靈活性。

我們想強調服裝供應鏈行業屬營運資金密集型，債務人或債權人周轉天數的微小變化將對本集團的營運資金需求產生重大影響。例如，向原材料供應商支付與自客戶收收款項間的時間差視乎與客戶及原材料供應商的信用條款以及實際結算日期而定，介乎四至28個星期。我們需要做好準備及為我們的營運資金需求預留足夠的資源，並通過經濟周期維持我們的業務。儘管經營活動所得現金流入淨額約為4.9百萬美元，本集團於二零一八年動用及償還超過21.2百萬美元銀行借款以支持營運資金需求，而營運資金需求乃來自於收到客戶付款之前為購買原材料及支付合約加工商提供資金。儘管於二零一九年七月三十一日有(i)約22.1百萬美元的未動用銀行融資；及(ii)約6.8百萬美元的現金及銀行結餘（留作日常業務經營之用及結算於二零一八年宣派的股息），我們於二零一九年四月三十日的資產負債比率約為52.9%，仍略高於其他於聯交所上市的同業公司（介乎0%至30.2%）。倘我們如本節「[編纂]」一段所述通過進一步債務融資支持擴張計劃，我們或會陷入不穩定的財務狀況。考慮到(i)及時獲得債務融資的限制因素；(ii)資產基礎不足以抵押獲得充足的債務融資以為我們的擴張計劃提供資金；(iii)不斷上漲的利息成本；及(iv)通過股權籌集進一步融資的靈活性，股權融資較債務融資為首選手段，以支持本集團在必要時的擴張計劃。

未來計劃

根據本文件「業務」一節中的「III.業務策略」一段所載的策略，我們擬加強現有優勢（在加工地點、生產週期及訂單量方面具有靈活性），並擴展我們的類別組合，以迎合我們客戶的需求。

[編纂]

[編纂]

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]（即指示性[編纂]範圍的中位數），我們預計我們將收取[編纂][編纂]淨額（扣除(i)[編纂]在[編纂]中[編纂]的[編纂]淨額；及(ii)我們就[編纂]將承擔的[編纂]費用及估計開支後）約[編纂]（相當於約[編纂]）。[編纂]將負責[編纂]應付的[編纂]佣金及在[編纂]中[編纂][編纂]相關的任何適用[編纂]。董事擬將[編纂][編纂]淨額用作以下用途：

將動用的[編纂] [編纂]淨額的目的	將動用的[編纂] [編纂]總額		將動用的 [編纂][編纂] 淨額百分比
	百萬港元	百萬美元	
(i) 透過收購擴展至新的服裝種類	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(ii) 關於B2B線上平台的資本投資	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(iii) 關於數字化的資本投資	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(iv) 償還現有的債務	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(v) 一般營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]

我們[編纂][編纂]淨額擬定用途的明細及描述載列如下。

- (i) [編纂]淨額的約[編纂]（相當於約[編纂]）或約[編纂]將用於擴展新的服裝種類。

我們尋找亞洲發展中國家（包括越南、印度尼西亞、菲律賓及中國）的服裝供應商（家族企業優先（根據行業觀察，傾向於缺乏繼任人並期望存在）），彼等的現有客戶組合主要包括傳統高端品牌及／或網絡原生品牌，且彼等憑藉多年經驗在各自專業領域積累了豐富技術知識，但現在缺乏繼任者。有關收購可能帶來的任何加工廠將被分拆出去，以增強靈活性及盈利能力，以便與我們的業務模式相結合及對其進行補充，以專注於提供端到端

[編 纂]

供應鏈解決方案。特別是，我們根據收購目標的可獲得性及市場條件，尋找具有以下特徵的業務：(i)過去三年的年收益約為10.0百萬美元至20.0百萬美元；(ii)淨利潤率約4.0%或以上（在就非現金及非公平磋商開支作出調整後）；(iii)市盈率為4.0至8.0倍；(iv)投資回收期為4至8年；(v)回報率至少為10.0%；(vi)業務經營在亞洲發展中國家（包括越南、印度尼西亞、菲律賓及中國）；(vii)有意出售至少50%的控股權；(viii)客戶組合包括高端品牌及／或網絡原生品牌及平台，具有高增長潛力且注重質量（不論客戶所在地理位置如何）；(ix)在服裝類別（例如運動休閒服、針織品、軟織品、牛仔裝及其他服裝類別）方面擁有強大技術優勢；及(x)如本文件「IV.我們的業務模式」一節所披露，承諾整合至我們現有業務營運。於最後實際可行日期，雖然我們優先考慮完全滿足我們選擇標準的家族服裝供應商，惟我們尚未確定合適的目標，而董事在計及股東整體利益的同時，也願基於商業理由考慮具備充分、適當的專業知識和客戶的服裝供應商。

考慮到上述標準，我們將每個收購目標的估值定在[編纂]至[編纂]（相當於約[編纂]至[編纂]）之間。由於我們旨在收購被收購方至少50.0%的股權，所以被收購方財務業績將於完成後綜合入賬至本集團財務報表，而我們預計被收購方將為我們的收益作出積極貢獻。此外，代價支付將通過[編纂]淨額及外部資金結算（如必要）。因此，預計該等收購不會對我們的營運資金充足性產生不利影響。倘收購成本超過指定金額，則差額將以內部資金及／或外部資金撥付，惟須視我們當時的財務狀況及相關融資成本而定。於最後實際可行日期，儘管我們瞭解若干潛在目標，但我們尚未物色到任何收購目標。

[編纂]

下文載列我們的擬定收購計劃：

收購目標	預計收購類別	首選目標地理區域	收購完成年份
潛在目標1	軟織品、針織品	亞洲發展中國家	二零二零年中期
潛在目標2	軟織品、針織品、 運動休閒服、牛仔裝	亞洲發展中國家	二零二零年底或 二零二一年初
潛在目標3	運動休閒服、牛仔裝	亞洲發展中國家	二零二一年中期

我們決定在收購計劃中優先收購軟織品或針織品服裝類別的技術知識，因為根據我們現有客戶組合的產品供應，該等類別具有更高的交叉銷售潛力。

- (ii) [編纂]淨額的約[編纂]（相當於約[編纂]）或約[編纂]將用於有關我們B2B平台的投資，其中約[編纂]或[編纂]將確認為開支及約[編纂]或[編纂]將為初始資本開支。我們估計於二零一九年、二零二零年及二零二一年將分別產生約[編纂]（相當於約[編纂]）、約[編纂]（相當於約[編纂]）及約[編纂]（相當於約[編纂]）。我們已於二零一八年第三季度開始在B2B平台進行初步測試，旨在於發佈（預期將為二零二零年初）前對該平台進行完善。該平台以服務於需要小批量生產及短生產週期且因訂單量小而無法於服裝市場中獲得足夠服務的新興品牌為目標，以及為我們現有客戶提供更有效的訂單處理機制。

如上所述，隨著近年來利基客戶佔據相當大的市場份額，服裝行業的新興品牌繁榮發展。儘管我們於往績記錄期間能夠把握住此類客戶，但我們需要考慮時尚短暫性引起的周期性產業變化。通過我們的B2B平台，我們能夠置身於更廣闊的市場中及接觸到更大的客戶群而不會大幅增加員工人數，從而使我們本身接觸更多具高增長潛力的品牌，並減輕我們面對的某一特定品牌／類別／風格的生命週期影響風險。因此，儘管資本化開支產

[編纂]

生了相當大的前期投資及折舊，在短期將影響我們的淨利潤率，但董事認為，當人工成本節約變得更顯著時，B2B平台產生的增量收益將超過有關成本，有關詳情載於本節「[編纂]」一段。

展望未來，我們需投入更多資源來提升我們客戶在B2B平台上的體驗（如界面設計、與我們ERP系統的系統同步）及增強其功能（包括提供預計將於二零二零年初可用的虛擬樣品及客戶關係管理系統及於二零二零年建立供應商入口）。通過供應商入口，我們的供應商可實時監控訂單狀態，更有效地管理生產流程及快速處理客戶的請求。從客戶的角度來看，虛擬樣品技術使彼等能夠精確地實現其設計願景，因為彼等可通過三維定制流程定制其產品，三維定制流程提供各種選擇，如面料種類、附加配件、版型及裁剪。同時，客戶關係管理系統還允許客戶更輕鬆地管理其訂單，並使我們能分析客戶偏好以促進更好的互動。考慮到其他行業的B2B平台在美國及歐盟成功案例中的優勢及功能，我們相信上述功能可提升客戶使用我們的B2B平台的體驗，從而吸引更多流量。為此，我們預期將產生(i)約[編纂]百萬港元用於建立B2B運營系統及平台；(ii)約[編纂]百萬港元用於升級我們的信息技術基礎設施以及輔助硬件，以支持我們B2B平台的長期發展；及(iii)約[編纂]百萬港元用於採購專門為B2B平台儲備的原材料。

- (iii) [編纂]淨額的約[編纂]（相當於約[編纂]）或約[編纂]將用於購買新ERP系統的資金投資，其中約[編纂]或[編纂]將確認為開支及約[編纂]或[編纂]為初始資本開支。我們估計於二零一九年及二零二零年將分別產生約[編纂]（相當於約[編纂]）及約[編纂]（相當於約[編纂]）。新ERP系統有望通過減少將業務運營數據轉換為財務數據的重複手動工作來提高我們的營運效率，從而促進管理層分析我們的業務表現並更加及時地提供反饋。此外，新ERP系統亦將與B2B平台進行整合以促進自動化，從而提高成本效率。

[編 纂]

為確保新ERP系統能全面整合入我們的業務經營，我們預期會產生(i)[編纂]的約[編纂]或約[編纂]（相當於約[編纂]）實施費用，用於優化及定制我們的營運環境以及提供約九個月的現場支持，以解決遇到的任何技術問題；及(ii)剩餘的約[編纂]（相當於約[編纂]）用於ERP系統相關牌照及支持服務。

- (iv) [編纂]淨額的約[編纂]（相當於約[編纂]）或約[編纂]將用於[編纂]後償還現有的債務。我們處於營運資金密集型行業，我們可能不時使用貿易融資以撥付資金購買原材料及向合約加工商付款，直至我們的客戶結算發票。有關我們於二零一九年七月三十一日銀行借款的詳情，請參閱「財務資料」一節中的「9.1銀行借款」一段。

我們擬償還交易融資，其於二零一九年七月三十一日的已動用金額約為[編纂]百萬港元（相當於約[編纂]百萬美元），該融資乃為支持我們的交易活動而取得，且並無到期日。已動用金額須按金融機構的要求償還，並按倫敦銀行同業拆息或香港銀行同業拆息加上2.0%的年利率計息（按二零一九年七月三十一日的已動用金額及現行利率計算的年利息約為[編纂]百萬港元）。

- (v) [編纂]淨額的約[編纂]（相當於約[編纂]）或約[編纂]將用於額外營運資金及其他一般企業用途。

[編纂]

實施計劃

雖然我們擬投入約[編纂]百萬港元的指定金額收購，但考慮到我們於最後實際可行日期並無確定任何收購目標且尚未啟動商務談判、盡職調查及價格發現流程，每項收購的代價及相關付款計劃的時間表可能因目標公司的估值及各方之間的公平磋商結果而異。有關我們對各被收購方的估值及我們擬定收購計劃的詳情，請參閱本節「[編纂]」一段。除用於擴展至收購所得新服裝品類的[編纂]外，我們擬根據以下資本支出及開支以及實施計劃應用餘下[編纂][編纂]淨額：

將由[編纂][編纂]淨額撥付的估計資本支出及開支

	二零一九年		二零二零年		二零二一年	
	百萬港元	% ⁽¹⁾	百萬港元	% ⁽¹⁾	百萬港元	% ⁽¹⁾
有關B2B在線平台的						
資本投資	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
有關數字化的資本投資	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
償還現有債務	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

附註：

[編纂]

倘[編纂]定為[編纂]（即本文件所述[編纂]範圍上限），我們將收取額外的[編纂]淨額約[編纂]。倘[編纂]定為每股[編纂][編纂]（即本文件所述[編纂]範圍下限），我們收取的[編纂]淨額將減少約[編纂]。任何高於或低於[編纂]中位數所籌集的款項將以相同比例就[編纂]淨額的第(i)、(ii)、(iv)及(v)項用途進行分配。

本集團不會收取任何[編纂]籌集的[編纂]。假設[編纂]為每股[編纂][編纂]（即本文件所述[編纂]範圍的中位數），經扣除[編纂]就[編纂]將承擔的包銷費用及估計開支以及在[編纂]中[編纂][編纂]相關的任何適用[編纂]後，我們估計[編纂]將收取[編纂]淨額

[編纂]

約[編纂] (相當於約[編纂])。倘[編纂]為[編纂] (即本文件所述[編纂]範圍的上限)，[編纂]收取的[編纂]將增加約[編纂] (相當於[編纂])。倘[編纂]為[編纂] (即本文件所述[編纂]範圍的下限)，[編纂]收取的[編纂]淨額將減少約[編纂] (相當於[編纂])。

倘[編纂]淨額並未即時用於上述用途，且於有關司法權區適用的法律及法規允許的情況下，我們擬將[編纂]作為短期活期存款存入持牌銀行或金融機構，只要其被視為符合本集團的利益。

倘我們就上述目的的[編纂][編纂]淨額用途有任何重大變動，或董事決定在很大程度上將[編纂]的擬定用途重新分配至其他業務計劃，本公司將根據[編纂]刊發公告。