
業 務

概覽

本集團於1983年在香港成立，主要為重點發展睡衣及家居便服產品生產的OEM製衣商。我們經營縱向整合業務，包括原材料採購及坯布生產、產品開發，其可能涉及就產品設計及布料用途作出建議、使用我們自有的生產設施進行主要服裝生產過程以及在各個主要生產階段及就服裝產品成品進行質量控制。因此，我們能夠為客戶提供一站式服裝解決方案，包括布料研發、樣品製作、原材料採購、製衣、質量控制及物流管理。我們在柬埔寨金邊市及中國河南省均設有生產設施。我們的柬埔寨廠房及河南廠房分別於2011年及2014年投產。我們亦於2015年開始在河南廠房生產布料，當中我們生產坯布以主要作為睡衣及家居便服產品生產的原材料及銷售予第三方製衣商。

截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月，我們的總收益分別約為467.9百萬港元、524.9百萬港元、608.4百萬港元及214.6百萬港元。來自五大客戶的收益分別約為458.7百萬港元、509.6百萬港元、594.0百萬港元及211.9百萬港元，分別佔我們同期的總收益約98.0%、97.0%、97.6%及98.8%。於業績記錄期間，本集團的客戶主要包括服裝零售品牌客戶，其零售店遍佈北美、亞洲及歐洲等主要市場。於業績記錄期間，我們五大客戶中的三名、四名、四名及四名為服裝零售品牌客戶。於最後實際可行日期，其中Target、客戶A及Marks and Spencer plc與本集團建立了介乎六至14年的長期業務關係。

我們的服裝產品可分為以下主要類別：(i)睡衣產品；及(ii)家居便服產品。據行業顧問告知，睡衣及家居便服通常以舒適的材料製成，設計以貼身舒適為目的，而睡衣指為於室內及睡眠時穿著而設計的服裝。另一方面，家居便服為於室內及室外穿著而設計的服裝，用途廣泛，例如休閒及家務。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

下表載列於所示期間我們按產品及服務劃分的收益：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2016年		2017年		2018年		2018年		2019年	
	千港元	%								
							(未經審核)			
睡衣產品	376,787	80.5	411,547	78.4	435,834	71.6	138,912	75.0	141,978	66.2
家居便服產品	78,882	16.9	93,568	17.8	154,379	25.4	40,487	21.9	68,090	31.7
坯布	4,558	1.0	8,465	1.6	9,619	1.6	4,215	2.3	4,380	2.0
加工服務 ^(附註)	7,636	1.6	11,272	2.2	8,554	1.4	1,594	0.8	153	0.1
合計	<u>467,863</u>	<u>100.0</u>	<u>524,852</u>	<u>100.0</u>	<u>608,386</u>	<u>100.0</u>	<u>185,208</u>	<u>100.0</u>	<u>214,601</u>	<u>100.0</u>

附註：我們來自加工服務的收益主要指來自其他第三方服裝製造商就我們作為分包商提供服裝生產服務支付的製造費用。

下表顯示於所示期間我們按客戶地理位置劃分的收益：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2016年		2017年		2018年		2018年		2019年	
	千港元	%								
							(未經審核)			
美國	326,148	69.7	385,271	73.4	417,353	68.6	121,156	65.4	138,970	64.8
英國	94,723	20.2	69,517	13.2	83,467	13.7	24,345	13.1	35,179	16.4
愛爾蘭	28,342	6.1	34,652	6.6	62,360	10.3	20,543	11.2	24,112	11.2
西班牙	6,656	1.4	15,675	3.0	27,033	4.4	13,354	7.2	8,856	4.1
中國	5,998	1.3	13,182	2.5	16,882	2.8	4,519	2.4	4,533	2.1
加拿大	—	—	—	—	—	—	—	—	2,951	1.4
柬埔寨	5,996	1.3	6,555	1.3	1,291	0.2	1,291	0.7	—	—
合計	<u>467,863</u>	<u>100.0</u>	<u>524,852</u>	<u>100.0</u>	<u>608,386</u>	<u>100.0</u>	<u>185,208</u>	<u>100.0</u>	<u>214,601</u>	<u>100.0</u>

於業績記錄期間，我們主要向總部設於美國、英國、愛爾蘭、西班牙及加拿大的服裝零售品牌客戶出售我們的睡衣及家居便服產品，而該等客戶透過其零售網絡將產品轉售予其零售客戶。此外，我們於業績記錄期間將坯布出售予位於中國的其他第三方服裝生產商。

我們擬於越南設立一座規模及大小與柬埔寨廠房服裝生產設施相若的製衣廠，以擴大我們的產能。

業 務

於最後實際可行日期，我們已獲得相關政府批准於河南廠房建造棉紡廠第一期。我們目前進行棉紡廠的建造工程，並旨在於2020年第二季完成建造及裝修工程。有關我們擴建計劃的進一步詳情，請參閱本節下文「我們的業務策略」一段。

我們的競爭優勢

我們的董事相信以下競爭優勢有助我們的成功，幫助我們在競爭對手中脫穎而出：

我們的垂直整合讓我們成為一站式服裝解決方案供應商

我們的董事相信，我們成為客戶的一站式服裝解決方案供應商的能力有助我們取得成功。我們的業務模式覆蓋服裝製造過程的各個層面，包括設計服務、產品及技術開發及服裝生產。我們亦在河南廠房設有布料產能，據此我們生產坯布作為原材料以進行服裝生產，以及向其他第三方服裝製造商作出銷售。我們善用該垂直整合以有效地管理我們的生產工序，如原材料採購、布料生產、製衣及物流管理。據行業顧問告知，垂直整合生產工序有助優化生產效率及節省成本，乃由於其可透過實現規模經濟，藉此降低生產的單位成本。我們擬在河南廠房建造棉紡廠以生產可用作布料生產原材料的紗線，從而進一步擴張我們的業務。有關進一步詳情，請參閱本文件本節下文「我們的業務策略 — 我們布料生產能力的垂直擴張」一段及「未來計劃及[編纂]」一節。

我們與大部分服裝零售品牌客戶建立長期業務關係

於業績記錄期間，本集團的客戶主要包括服裝零售品牌客戶，其零售店遍佈美國、亞洲及歐洲等主要市場。於業績記錄期間，我們五大客戶中的三名、四名、四名及四名為服裝零售品牌客戶。於最後實際可行日期，其中Target、客戶A及Marks and Spencer plc與本集團建立了介乎六至14年的長期業務關係。我們與大部分服裝零售品牌客戶建立長期關係，我們相信該等關係有助提升我們於行內的聲譽並吸引情況類似現有服裝零售品牌客戶的新客戶。於2018年第四季，本集團已成功招攬一名新的服裝零售品牌客戶（即客戶F），客戶F就睡衣產品開始向我們下訂單。客戶F為一間總部設在美國的零售商，並於紐約證券交易所上市。其

業 務

於美國擁有逾3,500間店鋪，在非美國地區擁有6,300間店鋪。自2018年第四季度及直至最後實際可行日期，本集團收到客戶F的逾30份訂單，訂購超過600,000件睡衣產品，其中我們於截至2019年5月31日止五個月已交付約134,000件，且於截至2019年5月31日止五個月，本集團就銷售及交付該等產品確認收益約3.0百萬港元。

尤其是，我們已與Target（我們於業績記錄期間的最大客戶）建立長期關係。我們透過向Target的採購代理供應產品與Target展開間接業務關係，而我們於2004年開始直接向Target供應產品。我們多年來獲Target頒發「優秀合作夥伴獎」，以表揚我們的表現以及我們的業務慣例，且我們於2008年亦獲頒授「戰略業務合作夥伴」名銜，讓我們與Target建立互相合作及透明的工作關係。有關進一步詳情，請參閱本節下文「我們與Target及客戶A的關係」一段。

我們擁有強勁的設計及布料研發能力

我們的設計團隊及銷售及營銷團隊與服裝零售品牌客戶緊密合作，以瞭解彼等的需要，並向其提出建議。我們的設計團隊及銷售及營銷團隊亦會進行市場調研及參加行業展覽，以瞭解最新市場趨勢。我們的設計團隊以以下方式協助客戶：(i)就產品設計及布料用途向彼等提供意見；或(ii)根據客戶的想法或規格設計產品。於最後實際可行日期，我們的設計團隊包括10名成員，而我們的銷售及營銷團隊包括58名成員。我們的銷售及營銷團隊主管譚太太（我們的執行董事）於服裝行業有逾30年經驗。我們的設計團隊主管在服裝設計方面亦擁有逾七年經驗。

我們的董事認為，我們的服裝產品所用的布料的質量對產品的質量至關重要。憑藉在採購及生產坯布方面超過30年的經驗，本集團能夠利用我們的技術知識及提供建議以向客戶提供不同的布料選擇。我們亦設有研發團隊對布料以及我們的產品進行多項測試，並為我們在柬埔寨廠房及河南廠房的布料生產團隊開發布料生產技術。我們亦於河南廠房及上海總部設有內部實驗室對我們的服裝產品及原材料進行測試。

我們嚴格的質量控制程序確保產品高質量

我們具備嚴格的質量控制程序，由原材料採購及布料生產以至服裝製造生產週期的各個階段均受到監控。於最後實際可行日期，我們的質量控制團隊包括155名成員，其中分別10名、96名及49名團隊成員分別駐於上海總辦事處、柬埔寨廠房及河南廠房，負責進行質量控制程序。就我們於河南廠房及柬埔寨廠房生產的坯布及服裝產品而言，我們於生產週期的各個階段進行質量控制檢驗，包括樣本檢驗、生產線檢驗及成品檢驗，以確保我們產品的質量

業 務

符合客戶的規格及／或標準及要求。我們不時外派質量控制團隊成員到供應商及分包商的廠房監控其質量控制工序，以確保其向我們供應的布料或服裝產品之質量。有關我們質量控制過程的詳情，請參閱本節下文「我們的業務模式 — 服裝生產 — 質量控制」一段。

我們擁有經驗豐富且往績記錄驕人的管理團隊

我們擁有一支由經驗豐富的行政人員組成的具經驗管理團隊。尤其是，我們的執行董事談先生及談太太均在服裝行業擁有逾35年經驗。

多年來，在談先生的領導下，我們於製衣業累積了豐富的專門知識。我們的董事相信，談先生及談太太的豐富經驗將使我們能處於有利地位以提升在製衣業的業務增長。有關我們管理團隊的經驗及背景的進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

我們的業務策略

我們旨在獲得未來增長並進一步加強我們在布料及服裝製造行業的整體競爭力及市場地位。我們的董事計劃通過利用本集團的競爭優勢及採取以下業務策略以達成我們的目標：

我們布料生產能力的垂直擴張

目前，我們布料生產中使用的所有紗線均來自第三方供應商，且我們並無紗線生產能力。因此，我們擬透過在河南廠房建立新紡紗廠以提升現有的布料生產設施。紡紗乃布料生產中的主要過程，因為其生產用於生產布料的紗線。董事相信，基於以下理由及考慮因素，我們有營運需要建立我們本身的紡紗廠：

(i) 節省成本

截至2018年12月31日止三個年度以及截至及2019年5月31日止五個月，我們的紗線總採購額分別約為71.7百萬港元、48.3百萬港元、55.7百萬港元及28.0百萬港元，分別佔我們總採購額約23.5%、15.7%、15.1%及20.9%。本集團擬在新紡紗廠生產的第一年生產四類紗線，因為該四種紗線常用於我們的布料生產。截至2018年12月31日止年度，該四種紗線的平均採購成本約為每噸43,000港元。

業 務

據我們董事所深知，紗線生產成本的主要部分是棉花成本，其為生產紗線所用的主要原材料。紗線的生產成本亦包括員工成本、公用事業成本以及與廠房及設備有關的折舊成本。董事相信，在我們的河南廠房建立新紡紗廠不會對我們的成本結構構成重大影響，因為我們估計我們生產的紗線(假設與我們於業績記錄期間自第三方供應商採購者的規格相若)的生產成本將約為每噸37,500港元，較截至2018年12月31日止年度的每噸紗線平均採購成本低約12.8%或約5,500港元。假設內部生產紗線的成本相比向第三方供應商採購的成本低約12.8%，倘於同期所有該等紗線由內部生產非而向第三方供應商採購，則紗線成本(佔我們截至2018年12月31日止年度銷售成本約12.7%)將會減少約3.7百萬港元。因此，我們估計本集團於同期的毛利率將約為28.3%，較本集團截至2018年12月31日止年度的實際毛利率27.7%高約0.6%。

(ii) 擁有我們本身的紡紗廠生產我們本身的紗線可讓我們更好地滿足客戶嚴格的質量控制要求

截至2018年12月31日止三個年度以及截至及2019年5月31日止五個月，我們的服裝零售品牌客戶佔我們總收益約97.0%、96.2%、97.0%及97.9%。我們的服裝零售品牌客戶對其供應商的質量控制流程以及其自供應商採購的產品的質量均有嚴格要求。我們的服裝零售品牌客戶可檢查我們的生產設施並對產品進行測試，確保我們在彼等向我們下訂單前滿足要求。因此，我們非常重視產品質量，並於布料及服裝生產程序中採取嚴格的質量控制系統，以確保我們符合客戶的要求。由於紡紗為生產紗線作為布料生產原材料的主要工序，而布料本身為服裝生產的主要原材料，故我們認為，透過建立我們本身的紡紗廠，我們可透過在紗線生產過程中使用我們本身的質量控制流程更好地控制服裝產品質量。董事認為，所生產紗線的質量以及使用該等紗線所生產布料的質量很大程度上取決於生產紗線所使用棉花的質量。通過進行上游紗線生產，我們將能夠於生產布料及服裝前檢驗棉花以及紗線的質量，從而能夠進一步確保我們布料及服裝產品的質量。因此，董事認為於建立紡紗廠後，我們可監察我們布料及服裝生產的大部分主要生產工序，並將採購到第三方供應商生產的低質量紗線的風險減至最低。

業 務

(iii) 較短生產週期，減低第三方供應商出現供應短缺的潛在風險，因而讓我們在處理客戶緊急訂單或要求時更加靈活

董事相信，我們擁有本身的紡紗廠，將能夠控制紗線（我們生產布料所需的主要原材料）的生產週期。此外，由於新紡紗廠將位於河南廠房，董事相信，在河南廠房內運輸布料生產用紗線所需的時間將會減至最少，因此由生產週期將會縮短，因為我們毋須向第三方供應商採購紗線。再者，董事相信，擁有能力生產自家紗線將減低第三方供應商出現供應短缺的潛在風險，因而讓我們在處理客戶緊急訂單或要求時更加靈活。

於最後實際可行日期，我們已完成建造棉紡廠第一期的規劃程序並已獲得相關政府批准，且我們現時正在建造將用作安裝棉紡廠生產設備的廠房。我們的目標是於2020年第一季前完成在河南廠房建造及裝修棉紡廠並於2020年第二季開始生產。我們目前已取得來自數名承建商就建造及裝修棉紡廠的報價。預計棉紡廠的總建築面積將約為36,000平方米。我們預計使用[編纂][編纂]約[編纂]百萬港元以撥付棉紡廠的建造以及購買棉紡廠的設備及機器，該過程將以兩期如下進行：

- (i) 約[編纂]百萬港元以撥付棉紡廠的建造及裝修工程；
- (ii) 約[編纂]百萬港元以購買第一期76台基本紡紗機器，用以開始棉紡廠的生產工作；
及
- (iii) 約[編纂]百萬港元以購買第二期16台更先進的紡紗機器，以令本集團能生產更多種類的紗線。

業 務

下表載列我們在河南廠房建造棉紡廠的指示性時間表：

時間表	事件
2020年第一季	完成棉紡廠的建造及裝修工程及開始就第一期購買紡紗機器
2020年第二季	進行試運行測試及開始第一期紗線生產
2021年第一季	開始就第二期購買紡紗機器
2021年第二季	進行試運行測試及開始第二期紗線生產

我們服裝產能的橫向擴張

為維持有利可圖的發展、提升我們的客戶基礎並減低我們對服裝製造分包商的依賴，我們的董事認為，除我們的柬埔寨廠房及河南廠房外，我們有必要繼續一步擴展產能，理由如下：

(i) 更好的產品質量控制

截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月，我們的服裝分包成本分別約為19.0百萬港元、37.4百萬港元、48.1百萬港元及17.4百萬港元，分別佔我們總分包成本約30.1%、59.6%、54.3%及54.0%，以及分別佔我們總採購成本約6.2%、12.1%、13.1%及12.9%。由於我們並無與任何服裝分包商訂立任何長期分包協議，且我們通常按個別訂單向服裝分包商下達訂單，因此我們與服裝分包商所達成安排的條款及條件、價格及質量保證均可作出變動。我們董事相信，擁有自家生產設施生產服裝產品讓我們能夠於服裝生產流程中更好地控制產品質量，從而確保我們符合客戶的要求，並減少對分包商的依賴。

業 務

(ii) 對我們產品的需求

董事亦相信，我們的產品將有充足的需求以支持我們的生產擴充計劃，理由如下：

- (a) 我們相信，根據我們收益於業績記錄期間的歷史增長，服裝零售品牌客戶將於未來數年持續對我們家居便服及睡衣產品有需求。我們來自向服裝零售品牌客戶銷售的收益由截至2016年12月31日止年度約453.7百萬港元增加至截至2017年12月31日止年度約505.1百萬港元，並進一步增加至截至2018年12月31日止年度約590.2百萬港元；
- (b) 我們相信，根據我們產品於業績記錄期間的銷售量增長，我們產品的銷售量將繼續實現增長，截至2017年12月31日止年度相比截至2016年12月31日止年度增加約3.0%，而截至2018年12月31日止年度則相比截至2017年12月31日止年度增加約13.0%。特別是，我們截至2017年12月31日止年度的家居便服產品的銷售量相比截至2016年12月31日止年度增加約20.8%，而截至2018年12月31日止年度則相比截至2017年12月31日止年度增加約85.1%；
- (c) 於2018年第四季，本集團已成功招攬一名新的服裝零售品牌客戶（即客戶F），客戶F就睡衣產品開始向我們下訂單。客戶F為一間總部設在美國的零售商，並於紐約證券交易所上市。其於美國擁有逾3,500間店鋪，在非美國地區擁有6,300間店鋪。自2018年第四季度及直至最後實際可行日期，本集團收到客戶F的逾30份訂單，訂購超過600,000件睡衣產品，其中我們於截至2019年5月31日止五個月已交付約134,000件，且於截至2019年5月31日止五個月，本集團就銷售及交付該等產品確認收益約3.0百萬港元。我們預期根據與客戶F協定的交付時間表於2019年全年向客戶F交付餘下訂單；及
- (d) 根據我們行業顧問，於2019年至2023年，預期美國及歐洲整體睡衣及家居便服零售市場將分別按4%及2.9%的預測複合年增長率相對溫和地增長。截至2018年12月31日止年度，美國市場的睡衣及家居便服總銷售量約為5,031百萬美元，而歐洲市場的睡衣及家居便服總銷售量則約為5,880百萬美元。我們於

業 務

2018年的總收益僅佔美國及歐洲睡衣及家居便服市場總銷售量約0.7%。儘管歐美睡衣及家居便服市場增長溫和，鑒於美國及歐洲的家居便服及睡衣市場龐大，我們相信，我們將能夠爭取現有的需求。

(iii) 我們現有生產設施的產能

截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月，我們柬埔寨廠房服裝生產設施的利用率分別約72.7%、69.6%、94.2%及90.9%，而我們河南廠房服裝生產設施的利用率則分別為84.1%、67.8%、93.0%及100.0%。由於我們現有生產設施的產能有限，我們於業績記錄期間將部分服裝產品的生產外包予分包商。我們董事估計，倘我們於自家生產設施生產服裝產品而非委聘分包商，我們生產設施於業績記錄期間的利用率將分別為91.9%、99.5%、142.6%及136.2%，這印證了我們有需要透過建立越南廠房以擴充我們的生產設施。有關進一步詳情，請參閱本節下文「我們的生產設施 — 產能」一段。

此外，董事認為，基於目前全球貿易政策及關稅的不確定性，本集團將受益於為我們的產品在另一個原產國添置生產設施，我們董事相信，基於美國與中國的貿易衝突，這將為我們的客戶帶來更大靈活性，並有助我們減輕較高關稅的潛在風險。目前與全球貿易政策及關稅相關的不確定性增加了本集團在建造越南廠房（作為擴充計劃的一部分）方面的需求。

(iv) 節省成本

截至2018年12月31日止年度，我們的服裝分包商生產的每件服裝產品的平均分包成本約為7.6港元。就董事所知，服裝生產成本的主要組成部分為原材料成本。其他主要服裝生產成本包括員工成本、製造費用以及與廠房及設備相關的折舊成本。董事相信，本集團於在越南建立我們本身的製衣廠，將從節省成本中受益。為方便說明，倘我們假設原材料的成本維持不變，並計及擬用於建立越南廠房的估計資本開支以及其他生產成

業 務

本，我們估計越南廠房的生產成本(假設規格與我們於業績記錄期間外包予分包商生產者相若)約為每件5.7港元。截至2018年12月31日止年度，該估計生產成本較我們每件服裝產品的平均分包成本低約25.0%或約1.9港元。

董事估計，越南廠房的預期收支平衡期約為一年，估計投資回收期約為八年。

(v) 於另一個原產國添置額外生產設施

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的產品在中國、柬埔寨及越南生產，目前本集團出口至美國的產品大部分在越南或中國生產。根據我們的歷史財務數據，我們於截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月在中國生產並出口至美國的服裝產品所得收益分別佔我們總收益約45.5%、35.3%、32.6%及33.2%，並分別佔我們來自美國的收益約65.2%、48.2%、47.5%及51.2%。誠如我們美國法律顧問告知，自2019年9月1日起及直至最後實際可行日期，我們於中國生產並出口至美國的所有睡衣及家居便服產品已列入產品清單，因此須繳付15%關稅。我們亦已獲美國法律顧問告知，由於我們按FOB基準將產品運送給美國客戶，我們將不會為負責支付任何關稅的一方，而且我們的美國客戶為備案進口商，負責支付任何關稅。因此，我們美國客戶的成本將會增加，彼等或會將增加的成本部分或全部轉嫁給我們，這將會對我們的業務營運及財務狀況造成潛在不利影響。於業績記錄期間，我們全部從中國出口至美國的產品均出售予Target。假設(i)15%關稅將維持不變；(ii)Target將把我們按FOB基準從中國進口的產品的15%關稅影響全部轉移給本集團；及(iii)我們在中國製造且運往位於美國的Target的全部產品已列於產品清單上，於2019年10月1日至12月31日期間，根據本集團來自Target的已確認訂單(涉及於同一期間按FOB基準從中國進口的產品)，15%關稅對我們的潛在財務影響將約為5.0百萬港元(僅供說明)。假設15%關稅於2019年1月1日生效，根據本集團截至2019年5月31日止五個月對Target的實際銷售額及本集團截至2019年12月31日止七個月從Target收到的已確認訂單(涉及按FOB基準從中國進口的產品)，截至2019年12月31日止年度，15%關稅對我們的財務影響將約為27.1百萬港元(僅供說明)。我們董事認為，由於我們實施上文論述的應變計劃，截至2020年12月31日止年度，該等對我們的影響會減少。

業 務

為盡量減低對本集團的財務及營運影響，本集團已製定應變計劃，據此，本集團將逐步把在中國生產並出口到美國的產品的生產國由中國改為不受15%關稅或其他由美國徵收且可能與我們業務有關的關稅限制的其他國家(如越南及柬埔寨)。倘貿易緊張局勢持續，本集團預期，我們將於短期內將有關生產轉移至越南分包商，並計劃長期而言於另一個原產國設立其本身的生產設施，其後將有關生產轉移至越南廠房。我們的董事認為，此項應變計劃將能夠減輕15%關稅(倘徵收)對我們的任何影響，原因是我們的美國法律顧問確認，即使產品的原材料來自中國，只要該產品的生產國並非中國，則有關產品將不會被徵收15%關稅。有關我們就貿易緊張局勢採取的應變計劃的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料 — 近期發展」一段。

我們擬議越南廠房的詳情

我們董事認為，為迎合客戶需求的任何潛在增長，並降低我們的分包成本，越南乃本集團設立新製衣廠的合適地點，理由如下：

根據行業顧問，越南的睡衣及家居便服OEM製造業於2014年至2018年按7.5%的複合年增長率增長，部分乃歸因於其有利的稅項政策，以及同期內越南盾兌美元貶值而減低成本。此外，根據行業顧問，現存在若干進入壁壘，如(i)投資成本；(ii)非熟練勞動力；及(iii)基建系統不發達。董事相信，我們能夠克服該等進入壁壘，原因是(i)越南政府已制定有利政策，以及為行業參與者提供補助，以鼓勵海外投資者(如本集團)投資；(ii)鑒於我們在服裝生產方面的專業知識，我們可以為越南廠房的工人提供培訓；及(iii)我們已物色越南廠房的地點，該地點的公用事業供應相對穩定，且靠近國際機場及峴港港口。

誠如我們行業顧問告知，本集團或能夠受惠於越南的稅項優惠及減稅，這可能包括在特定工業區進行新投資項目的服裝製造商可於首兩年期間獲免稅及隨後四年獲減稅50%。此外，服裝製造商僱用若干少數民族及／或女性員工可獲額外減稅。

我們目前計劃就越南一幅面積不超過45,000平方米的土地收購土地使用權。於篩選我們越南廠房的合適地點時，我們考慮多項因素，如(i)場地位置；(ii)土地成本；(iii)鄰近的支持

業 務

設施；及(iv)區內的工人供應情況。我們董事已選定Thua Thien Hue省Phu Da市作為越南廠房在越南的可行地點，原因是董事認為該處容易從國際機場及峴港港口到達。

於最後實際可行日期，本集團並無就越南廠房於Thua Thien Hue省Phu Da市確定場地的確實地點，但就可行地點取得部分初步報價以及相關建築成本。根據該等報價，我們預期建立我們越南廠房的總資本開支將約為[編纂]百萬港元，其中(i)約[編纂]百萬港元將用於48年的收購土地使用權；(ii)約[編纂]百萬港元將用於為越南廠房的主廠房大樓、其他附屬大樓(如宿舍大樓及倉庫)以及建造基礎設施(如道路)的建築成本提供資金；及(iii)約[編纂]百萬港元將用於購買用於服裝生產的機器。董事預期，上述估計資本開支將全數由[編纂][編纂]撥付。本集團擬為越南廠房購買下列機器及設備：

主要機器及設備	功能	數量	估計資本開支 千港元
縫紉機	縫紉衣服	675	5,400
自動拉布及剪裁機	裁剪布料	1	1,560
熨台及熨斗	整熨	80	390
包裝機	包裝	50	50
其他(附註)	不適用	不適用	240

附註：其他包括桌子、椅子、檢針器及污水槽。

我們計劃於首個營運年度為越南廠房聘請850名僱員，未來將進一步增加僱員人數，將越南廠房擴充至與柬埔寨廠房類似的規模。我們董事預期，越南廠房的相關營運及行政開支將以我們的內部資源提供資金。

我們預期越南廠房的估計年產能將與柬埔寨廠房相若。於業績記錄期間，柬埔寨廠房的平均估計年產能約為10.3百萬件。根據越南廠房的估計年產能約為10.3百萬件的假設，我們估計於越南廠房建立後本集團的總產能將增加約64.7%。

我們董事預期，於越南廠房開始營運後，其將吸納我們目前分包予服裝分包商的大部分製衣工作。截至2018年12月31日止年度，我們將生產分包予服裝分包商的服裝產品總數約為

業 務

6.3百萬件。假設我們越南廠房將於其首個生產年度吸納相同數額的生產，估計越南廠房於其首個營運年度的使用率將約為61.2%。

下表載列我們在越南建造新廠房的指示性時間表：

時間表	事件
2019年第四季	識別及收購用作新廠房的土地使用權
2020年第二季	開始廠房樓宇的建造工程，並就相關設備及機器下達採購訂單
2020年第四季	對設備及機器進行試運行測試
2021年第一季	開始員工招募及培訓並開設服裝生產

進一步分散我們的客戶及收入基礎

我們於挑選客戶時著重客戶的信譽及購買力。因此，我們通常根據其業務營運規模挑選新客戶。截至2017年12月31日止年度，我們已成功取得客戶C的新銷售訂單，該客戶為總部設於西班牙且店舖遍佈北美洲、歐洲及亞洲的主要服裝零售品牌客戶。

於2018年第四季，本集團已成功招攬一名新的服裝零售品牌客戶(即客戶F)，客戶F就睡衣產品開始向我們下訂單。客戶F為一間總部設在美國的零售商，並於紐約證券交易所上市。其於美國擁有逾3,500間店舖，在非美國地區擁有6,300間店舖。自2018年第四季度及直至最後實際可行日期，本集團收到客戶F的逾30份訂單，訂購超過600,000件睡衣產品，其中我們於截至2019年5月31日止五個月已交付約134,000件，且於截至2019年5月31日止五個月，本集團就銷售及交付該等產品確認收益約3.0百萬港元。我們預期根據與客戶F協定的交付時間表於2019年全年向客戶F交付餘下訂單。於2019年5月31日後及直至最後實際可行日期，本集團已繼續與我們的服裝零售品牌客戶(即Target、客戶A、Marks and Spencer plc、客戶C及客戶F)開展業務。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

截至2018年12月31日止三個年度及截至2019年5月31日止五個月，我們的新客戶分別佔我們總收益約1.5%、1.7%、1.2%及2.0%。下表載列於業績記錄期間我們按本集團提供的產品或服務類別劃分的新客戶數目：

	2016年		2017年		2018年		截至2019年5月31日止五個月	
	新客戶數目	對我們 總收益的 貢獻(%)	新客戶數目	對我們 總收益的 貢獻(%)	新客戶數目	對我們 總收益的 貢獻(%)	新客戶數目	對我們 總收益的 貢獻(%)
服裝產品	不適用	不適用	1	1.2	不適用	不適用	1	1.4
服裝加工服務	7	0.7	3	0.1	3	0.7	不適用	不適用
布料產品	21	0.8	12	0.4	7	0.5	5	0.6
總計	28	1.5	16	1.7	10	1.2	6	2.0

我們董事確認，過去多年來，我們嘗試與可信賴的客戶建立業務關係，並投入時間與準客戶建立關係。此外，我們的準客戶可能會於委聘我們之前，視察我們的廠房並對我們的產品進行質量審查。基於以上理由，我們董事認為，我們於業績記錄期間及直至最後實際可行日期的新客戶數目並無大幅增長。本集團將繼續致力與現有客戶維持業務關係，並與新客戶建立關係。

就銷售及營銷活動而言，本集團將繼續定期與客戶會面，並為客戶準備樣品及設計以供考慮。我們亦可能考慮參加行業展覽會，向更廣泛的客戶來賓展示我們的產品。

調整我們的產品組合

於業績記錄期間，我們的產品組合主要包括睡衣及家居便服產品。截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月，睡衣產品分別佔我們總收益約80.5%、78.4%、71.6%及66.2%，而家居便服產品分別佔我們總收益約16.9%、17.8%、25.4%及31.7%。我們家居便服產品所佔比例於業績記錄期間逐步增加，我們董事相信，此乃歸因於我們根據我們的製衣經驗豐富家居便服產品種類的能力。

據行業顧問告知，家居便服產品日趨普及，原因是客戶尋求令人放鬆且符合近日健康趨勢的舒適衣服。因此，我們的董事相信，對家居便服產品的需求將會日益增加，且我們計劃

業 務

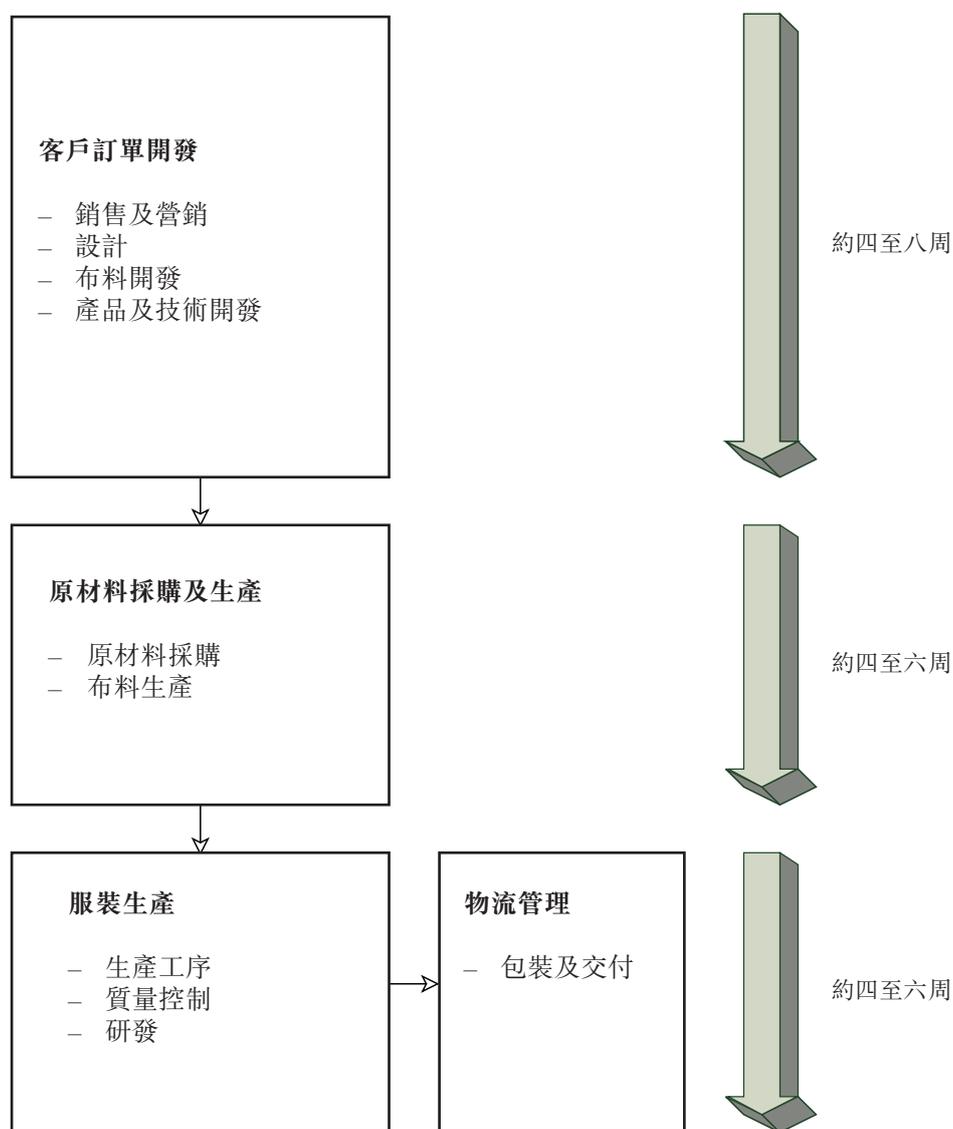
繼續增加整體產品組合中家居便服產品的比例。我們的董事亦相信，我們能夠利用我們在生產睡衣產品方面的專業知識，增加家居便服產品線的多樣性，原因是睡衣與家居便服產品在設計及所用布料方面具有相似之處。

我們的業務模式

業務模式

我們的業務模式有四個主要步驟，分別是(i)客戶訂單開發；(ii)原材料採購及生產；(iii)服裝生產；及(iv)物流管理。

以下流程圖顯示我們的業務運作流程：



業 務

客戶訂單開發

我們的客戶訂單開發可分為以下部分：

銷售及營銷

我們的銷售及營銷團隊負責建立及維持客戶關係。尤其是，彼等負責處理客戶查詢、跟進訂單及付運情況，以及維持現有客戶關係。

我們的銷售及營銷團隊充當整合本集團不同團隊所得資料的協調人，就客戶訂單查詢準備報價。

於最後實際可行日期，我們的銷售及營銷團隊由58名成員組成，並由我們的執行董事談太太領導，彼在服裝行業擁有逾35年經驗。

設計

我們的內部設計團隊與銷售及營銷團隊密切合作，以理解客戶的需求並向彼等提供建議。我們的設計團隊向客戶推薦產品設計或根據客戶的想法或規格設計產品。

於最後實際可行日期，我們的設計團隊由10名成員組成，而我們的設計團隊主管在服裝設計方面擁有逾八年經驗。

布料開發

我們的布料團隊利用我們在布料採購以及理解布料特點方面的經驗，向客戶提議其產品所有的布料類型。我們的布料團隊亦可能向客戶提議替代布料。我們的布料團隊與研發團隊合作以理解布料結構，並旨在識別我們採購的不同布料並提升我們所生產布料的質量及舒適度。

於最後實際可行日期，我們的布料團隊由20名成員組成，而我們的布料團隊主管在服裝行業擁有逾10年經驗。

產品及技術開發

我們的產品及技術團隊主要負責開發產品樣本，編製產品的結構性及生產指引，以及製作紙板供服裝生產團隊使用。

於最後實際可行日期，我們的產品及技術開發團隊由38名成員組成，而我們的產品及技術開發團隊主管在服裝行業擁有逾10年經驗。

業 務

原材料採購及生產

待確認我們客戶的訂單後，我們的銷售及營銷團隊會通知布料團隊以進行原材料採購。

我們服裝生產的主要原材料包括布料及配件。我們向供應商採購已製成布料用作服裝生產，而我們亦於河南廠房生產自有的坯布，然後由我們的分包商進一步加工以成為已製成布料。就坯布生產而言，我們的主要原材料為主要採購自中國紗線生產商的紗線。作為我們擴張計劃的一部分，我們擬於河南廠房建造棉紡廠。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的業務策略 — 我們布料生產能力的垂直擴張」一段。

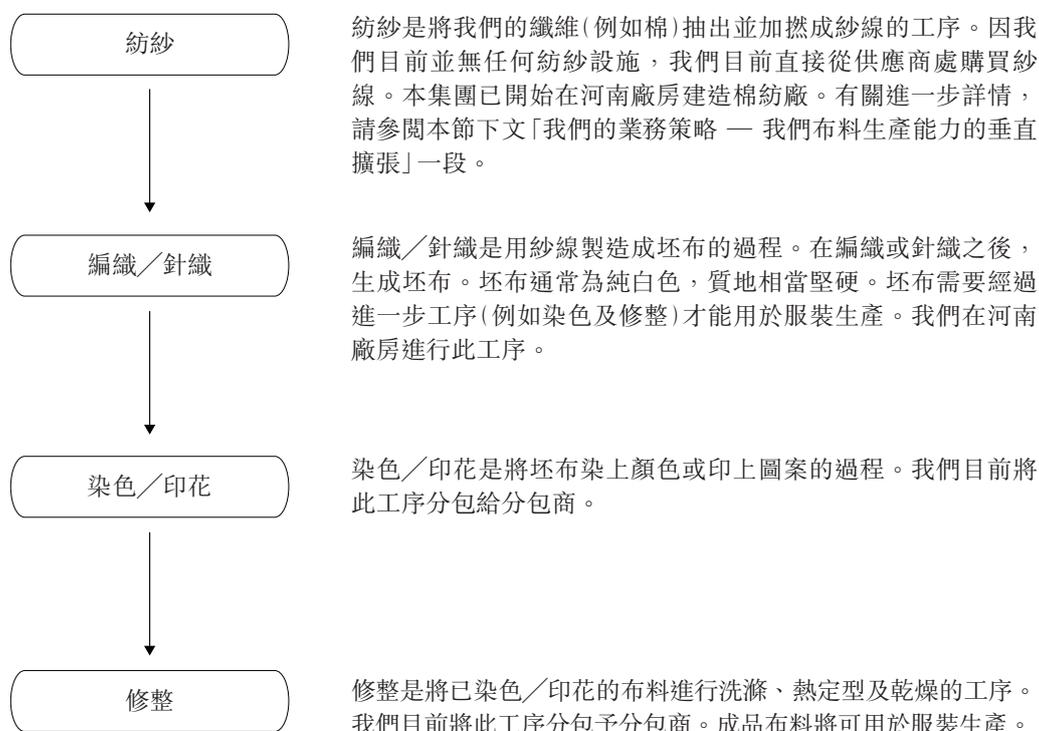
下表載列我們於所示期間的原材料成本：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2016年		2017年		2018年		2018年		2019年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
布料	117,959	48.8	146,765	59.8	169,103	60.5	45,187	63.5	58,364	57.1
紗線	71,721	29.7	48,297	19.7	55,691	19.9	13,695	19.2	28,045	27.5
配件(附註)	52,136	21.5	50,540	20.5	54,845	19.6	12,296	17.3	15,771	15.4
	<u>241,816</u>	<u>100.0</u>	<u>245,602</u>	<u>100.0</u>	<u>279,639</u>	<u>100.0</u>	<u>71,178</u>	<u>100.0</u>	<u>102,180</u>	<u>100.0</u>

附註： 配件主要包括鈕扣、衣架及標籤。

業 務

布料生產的程序通常分為以下階段：(i)紡紗；(ii)編織／針織；(iii)染色／印花；及(iv)修整。



就服裝生產，我們的布料團隊通常需時約四至六周向供應商採購原材料並在河南廠房生產用作原材料的坯布。

於最後實際可行日期，我們在河南廠房的坯布生產團隊由116名成員組成。

服裝生產

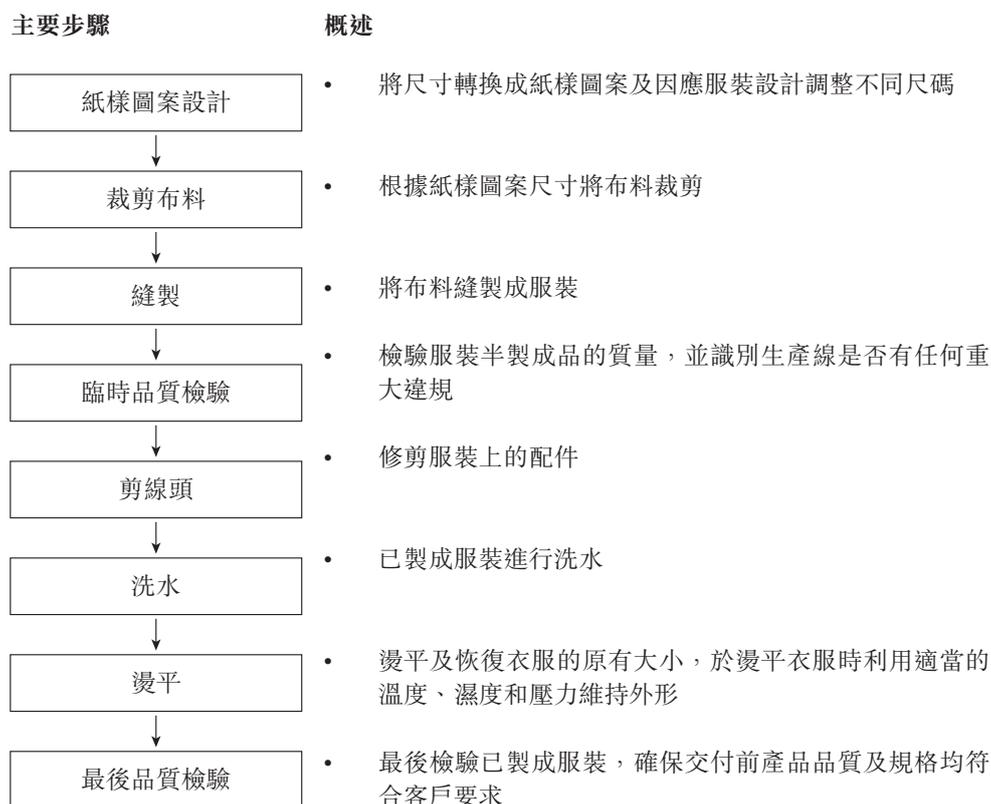
生產工序

待確認客戶的訂單後，我們的銷售及營銷團隊通知生產團隊為生產工序作好準備。我們的服裝生產工序通常由生產團隊與產品及技術開發團隊共同設計。生產計劃載列生產團隊進行服裝生產的步驟。

業 務

我們的生產團隊會考慮不同的因素，例如我們的產能、客戶的首選製造地點及原材料的供應量，以釐定服裝生產是否將在(i)我們的河南廠房；或(ii)我們的柬埔寨廠房進行。

我們的標準服裝生產程序概述如下：



質量控制

本集團非常重視產品質量，並於整個生產過程中設有嚴格的質量控制系統，而我們的董事相信此舉為我們取得成功的主要因素之一。

業 務

布料質量控制

我們檢驗由供應商提供的布料質量。於整個布料生產工序過程中(包括我們的分包商進行從河南廠房生產的坯布生產出成品布料的布料生產工序)，我們或會前往供應商處於不同階段進行質量檢驗及測試，以確保布料質量符合我們的標準。我們的質量控制團隊亦與研發團隊合作，就布料進行若干測試以確認布料符合我們自有要求以及客戶的要求。

服裝質量控制

於整個服裝產品製造過程中，我們會於不同階段進行質量檢驗及測試，以確保服裝產品的質量。我們的質量控制團隊會記錄其質量控制檢查結果，以及從生產中移除任何不符合要求的產品。我們根據客戶的每項購買訂單的指示通知分包商具體要求。我們可能不時將我們的質量控制團隊派至分包商的生產設施以進行現場監察並提供相關指導，如客戶的具體要求。我們亦可能在交付予我們的客戶之前將我們的質量控制團隊派至分包商以根據客戶的要求檢查服裝產品的質量。

於業績記錄期間，我們已通過客戶進行的檢驗，而我們的董事確認，於業績記錄期間，我們並無收到客戶就任何重大質量控制問題而提出任何重大投訴。

產品退貨、質保及責任

我們就最終用戶指稱因購買我們的產品受傷而面臨潛在的產品責任索償。我們的董事認為，鑑於我們產品的性質，潛在產品責任索償的風險相對較低。然而，有關潛在產品責任索償的進一步詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們面臨產品責任申索及產品召回的風險」一段。

我們向若干客戶提供有關我們生產的產品質量的質保。我們的整體政策是接納因我們導致缺陷的任何產品退貨及承擔相關成本。我們亦將進行調查以確定缺陷原因。視乎各情況而定，我們可能為客戶修補或更換缺陷產品。如我們收到客戶的缺陷產品投訴，我們會進行調查，確定缺陷的原因並向第三方供應商或分包商索取賠償(如屬彼等的責任)。

業 務

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的董事確認，我們並無面對任何產品責任索償，而我們並無經歷任何產品退貨或任何客戶就我們的產品向我們作出的投訴，以致對本集團造成任何重大不利影響。

研發

我們的研發團隊成員駐於上海辦事處以及河南廠房。我們在河南廠房及上海辦事處設有內部實驗室，具備各種設備以就布料進行分析，包括布料的重量、強度、顏色、圖案及紋理。我們的研發團隊亦與產品及技術開發團隊以及布料團隊緊密合作，以研究布料結構及布料生產工序，提高我們布料的質量並提升布料生產工序的效率。截至2018年12月31日止三個年度及截至2019年5月31日止五個月，我們的研發開支分別約為1.9百萬港元、2.8百萬港元、3.0百萬港元及0.3百萬港元。

物流管理

包裝及交付

我們根據客戶的規格進行產品包裝。根據客戶要求，本集團安排將該等產品交付客戶指定的物流供應商。我們服裝產品最常見的交付條款為按FOB基準進行。

存貨監控

我們的存貨主要包括(i)原材料；(ii)在製品；及(iii)製成品。我們的原材料主要包括已製成布料、紗線及配件。我們的在製品包括仍然在製的布料或服裝產品。我們的製成品包括尚未交付客戶的已製成布料或服裝產品。於2016年、2017年及2018年12月31日及2019年5月31日，我們存貨中的原材料總值分別約為63.7百萬港元、62.1百萬港元、57.9百萬港元及75.8百萬港元。

我們一般針對客戶的銷售訂單及通常按個別訂單採購原材料及供應。我們採用存庫管理系統以管理我們的存貨，這有助確保我們的存貨記錄為最新且獲妥善及準確存置，從而監控存貨的數量及變動。

截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月，我們的存貨周轉天數分別約為69天、82天、83天及113天。

業 務

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們尚未遇到原材料出現任何重大短缺的情況，以及於業績記錄期間，並無遇到客戶未能兌現其訂單而導致本集團出現任何重大虧損的事件。

我們的生產設施

我們擁有兩個服裝生產設施，即柬埔寨廠房（為租賃物業）及河南廠房（為自置物業），分別於2011年及2014年投產。於業績記錄期間，我們亦分包部分服裝產品及布料生產予分包商。

我們於柬埔寨廠房及河南廠房生產服裝產品。於最後實際可行日期，我們的柬埔寨廠房及河南廠房擁有約2,000名僱員。

下表載列柬埔寨廠房及河南廠房的生產細節：

	地址	概約面積 (平方米)	功能	我們於 最後實際 可行日期的僱 員人數
柬埔寨廠房	Trapeang Thloeng Village Sangkat Chaom Chau Khan Pur Senchey Phnom Penh Cambodia	9,376	生產睡衣及 家居便服產品	1,264
	Paprak Khang Tboung Village Sangkat Chaom Chau Khan Pur Senchey Phnom Penh Cambodia	1,200		
	Paprak Khang Tboung Village Sangkat Chaom Chau Khan Pur Senchey Phnom Penh Cambodia	603		
河南廠房	中國 河南省 許昌市 鄢陵縣 工業大道東側與科技大道南側	38,533	生產坯布及睡衣及 家居便服產品	723

業 務

據我們的柬埔寨法律顧問所告知，本集團已取得在柬埔寨廠房進行生產活動所需的一切相關及有效執照、許可證及證書。

據我們的中國法律顧問所告知，本集團已取得在河南廠房進行生產活動所需的一切相關及有效執照、許可證及證書。

我們定期保養我們的生產機器。我們的柬埔寨廠房及河南廠房聘有自家的技術員以養護我們的生產機器。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們尚未遇到我們生產設施運營所必需的任何重大牌照、許可證或證書被暫停或終止或生產設施的生產受到任何重大干擾的情況。

業 務

產能

於最後實際可行日期，本集團在河南廠房擁有用於坯布生產的980部織布機及針織機及用於服裝生產的919部縫紉機以及在柬埔寨廠房擁有用於服裝生產的超過1,500部縫紉機。於最後實際可行日期，該等生產機器及設備的估計可用年期為五至10年。

下表載列我們各生產設施於業績記錄期間的估計年產能及估計使用率：

	截至12月31日止年度			截至
	2016年	2017年	2018年	2019年 5月31日 止五個月
柬埔寨廠房(服裝生產)				
估計年產能 ^(附註1) (百萬件)	11.8	10.5	8.6	3.3
實際每年生產數量 (百萬件)	8.6	7.3	8.1	3.0
使用率(%) ^(附註2)	72.7	69.6	94.2	90.9
河南廠房(服裝生產)				
估計年產能 ^(附註1) (百萬件)	6.4	6.3	4.3	1.4
實際每年生產數量 (百萬件)	5.4	4.3	4.0	1.4
使用率(%) ^(附註2)	84.1	67.8	93.0	100.0
分包商(服裝生產)				
實際每年生產數量 (百萬件)	2.8	5.1	6.3	2.0
利用率(%) (假設分包商的服裝產品生產由我們自有生產設施進行) ^(附註3)	91.9	99.5	142.6	136.2
河南廠房(布料生產)				
估計年產能 ^(附註1) (百萬米)	8.2	7.9	7.0	2.3
實際每年生產數量 (百萬米)	6.7	6.9	6.6	2.5
使用率(%) ^(附註2)	81.5	87.8	94.3	108.7 ^(附註4)

業 務

附註：

1. 截至2018年12月31日止三個財政年度各年及截至2019年5月31日止五個月，柬埔寨廠房及河南廠房各自的估計產能乃利用有關廠房於該財政年度／期間（於截至2019年5月31日止五個月的情況下）錄得最高實際生產數量的季度或截至2019年3月31日止三個月（因為該期間為於截至2019年5月31日止五個月期間的唯一季度），將該數字除以78（假設每月26個工作日得出的每季度工作日總數），再將結果乘以312（假設每月26個工作日得出的每年工作日總數）或於截至2019年5月31日止五個月乘以130而計算得出。計算並無計及不同的服裝產品因類型、風格及複雜程度各異而導致的不同生產流程及生產時長，並假設將生產相同的服裝產品，且每個月可達到相同的產量。基於上文作出的假設，董事認為，估計產能及使用率未必可準確反映我們年產能的使用情況或在評估我們的未來盈利能力時具有意義。
2. 估計使用率為相關年度有關廠房所製造的產品實際數量除以估計年產能。
3. 於業績記錄期間，本集團已將部分服裝生產分包予我們的服裝分包商。倘若我們於自有廠房生產該等服裝產品，我們的實際產能將增加，且使用率乃根據柬埔寨廠房及河南廠房目前的產能計算得出（僅供說明）。
4. 截至2019年5月31日止五個月，我們河南廠房的布料生產使用率約為108.7%。該使用率按截至2019年5月31日止五個月實際產量除以同期估計產能計算得出，其中估計產能按2019年第一季度（由於其為截至2019年5月31日止五個月的唯一季度）的實際產量計算得出。我們董事確認，由於季節性波動，我們截至2019年5月31日止兩個月的平均產量高於截至2019年3月31日止三個月的平均產量，因此截至2019年5月31日止五個月的使用率超過100%。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

銷售

我們的產品

我們的服裝產品可分類為以下主要類別：(i)睡衣產品；及(ii)家居便服產品。截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月，我們的總收益分別約為467.9百萬港元、524.9百萬港元、608.4百萬港元及214.6百萬港元。

下表載列於所示期間我們按產品及服務劃分的收益：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2016年		2017年		2018年		2018年		2019年	
	千港元	%								
睡衣產品	376,787	80.5	411,547	78.4	435,834	71.6	138,912	75.0	141,978	66.2
家居便服產品	78,882	16.9	93,568	17.8	154,379	25.4	40,487	21.9	68,090	31.7
坯布	4,558	1.0	8,465	1.6	9,619	1.6	4,215	2.3	4,380	2.0
加工服務 ^(附註)	<u>7,636</u>	<u>1.6</u>	<u>11,272</u>	<u>2.2</u>	<u>8,554</u>	<u>1.4</u>	<u>1,594</u>	<u>0.8</u>	<u>153</u>	<u>0.1</u>
合計	<u>467,863</u>	<u>100.0</u>	<u>524,852</u>	<u>100.0</u>	<u>608,386</u>	<u>100.0</u>	<u>185,208</u>	<u>100.0</u>	<u>214,601</u>	<u>100.0</u>

附註：我們來自加工服務的收益主要指來自其他服裝製造商就我們作為分包商提供服裝生產服務支付的製造費用。

業 務

睡衣產品

睡衣通常於室內及就寢時穿著。我們的睡衣產品主要包括(i)睡衣套裝；(ii) T恤；(iii)長褲；(iv)短褲；(iv)睡裙；及(v)睡袍。我們睡衣產品的主要特色為柔軟舒適。我們的睡衣產品主要使用棉、人造絲、天絲及滌綸等材料生產。以下列示本集團的睡衣產品系列：



業 務

家居便服產品

我們的家居便服產品主要包括(i)連帽衫；(ii)T恤；及(iii)運動褲。我們家居便服產品的主要特色為舒適。我們的家居便服產品乃為於室內及室外穿著而設計，並可於休閒及家務等多個場合穿著。我們的家居便服產品主要使用棉、人造絲、莫代爾及滌綸等天然纖維製造，亦使用滌綸等合成纖維製成。以下列示本集團的家居便服產品系列：



本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

銷量及平均銷售價格

本集團根據以下各項因素釐定產品售價：(i)原材料成本；(ii)訂單規模；(iii)產品設計及生產技術要求；(iv)布料類型；(v)生產所需時間；及(vi)生產及勞工成本。

下表載列於所示期間我們產品的銷量及平均售價：

	截至12月31日止年度						截至5月31日止五個月			
	2016年		2017年		2018年		2018年		2019年	
	銷量 (千件)	平均售價 (港元)	銷量 (千件)	平均售價 (港元)	銷量 (千件)	平均售價 (港元)	銷量 (千件)	平均售價 (港元)	銷量 (千件)	平均售價 (港元)
睡衣產品 (件)	13,747	27.4	13,865	29.7	14,189	30.7	4,678	29.7	4,436	32.0
家居便服產品 (件)	1,690	46.7	2,042	45.8	3,780	40.8	1,110	36.5	1,860	36.6
坯布 (米)	662	6.9	1,145	7.4	1,408	6.8	606	7.0	592	7.4

我們的客戶

截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月，我們的總收益分別約為467.9百萬港元、524.9百萬港元、608.4百萬港元及214.6百萬港元。來自五大客戶的收益分別約為458.7百萬港元、509.6百萬港元、594.0百萬港元及211.9百萬港元，分別佔我們同期的總收益約98.0%、97.0%、97.6%及98.8%。於業績記錄期間，我們五大客戶中的三名、四名、四名及四名為服裝零售品牌客戶。於最後實際可行日期，其中Target、客戶A及Marks and Spencer plc與本集團建立了介乎六至14年的長期業務關係。

以下載列於業績記錄期間我們五大客戶的背景概要。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

截至2016年12月31日止年度

客戶	本集團提供的 產品或服務類別	主要業務活動	信貸期 (天)	結算方法	於最後 實際可行 日期建立 的關係年期	收益總額 (千港元)	佔總收益 百分比 %
1 Target	睡衣及家居便服 產品	一間在紐約證券交易所上市的美國百貨店零售商	60 (附註1)	電匯	14	324,413	69.3
2 客戶A (附註2)	睡衣及家居便服 產品	一間總部設於愛爾蘭的跨國時尚零售商，並為在倫敦證券交易所上市的公司的一部分	30	電匯	六	104,903	22.4
3 Marks and Spencer plc	睡衣及家居便服 產品	一間專門銷售服裝、家品及食品的跨國零售商，其總部位於英國及在倫敦證券交易所上市	75	電匯	六	24,361	5.2
4 Samil Cambo Co., Ltd	加工服務	一間主要從事製造服裝產品的私人公司	15	支票	四	2,865	0.6
5 客戶B (附註3)	睡衣及家居便服 產品	一間主要從事製造服裝產品的私人公司	0	電匯	不適用 (附註3)	2,193	0.5

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

截至2017年12月31日止年度

客戶	本集團提供的 產品或服務類別	主要業務活動	信貸期 (天)	結算方法	於最後 實際可行 日期建立的 關係年期	收益總額 (千港元)	佔總收益 百分比 %
1 Target	睡衣及家居便服 產品	一間在紐約證券交易所上市的美國百貨店零售商	120 (附註1)	電匯	14	382,679	72.9
2 客戶A (附註2)	睡衣及家居便服 產品	一間總部設於愛爾蘭的跨國時尚零售商，並為在倫敦證券交易所上市的公司的一部分	30	電匯	六	99,717	19.0
3 Marks and Spencer plc	睡衣及家居便服 產品	一間專門銷售服裝、家品及食品的跨國零售商，其總部位於英國及在倫敦證券交易所上市	75	電匯	六	16,426	3.1
4 客戶C	睡衣及家居便服 產品	一間在西班牙馬德里證券交易所上市的跨國時裝零售商	90	電匯	二	6,293	1.2
5 客戶D	坯布	一間主要從事銷售布料及紡織相關產品的私人公司	30	電匯	三	4,460	0.8

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

截至2018年12月31日止年度

客戶	本集團提供的 產品或服務類別	主要業務活動	信貸期 (天)	結算方法	於最後 實際可行 日期建立的 關係年數	收益總額 (千港元)	佔總收益 百分比 (%)
1 Target	睡衣及家居便服 產品	一間在紐約證券交易所上市的美國百貨店零售商	120 (附註1)	電匯	14	412,656	67.8
2 客戶A (附註2)	睡衣及家居便服 產品	一間總部設於愛爾蘭的跨國時尚零售商，並為在倫敦證券交易所上市的公司的一部分	30	電匯	六	159,501	26.2
3 Marks and Spencer plc	睡衣及家居便服 產品	一間專門銷售服裝、家品及食品的跨國零售商，其總部位於英國及在倫敦證券交易所上市	75	電匯	六	11,852	1.9
4 客戶C	睡衣及家居便服 產品	一間在馬德里證券交易所上市的跨國時裝零售商	90	電匯	二	6,204	1.0
5 客戶E	坯布	一間主要從事批發布料及服裝以及提供進出口服務的私營公司，為在上海證券交易所上市公司的附屬公司	7	電匯	一	3,790	0.6

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

截至2019年5月31日五個月

客戶	本集團提供的 產品或服務類別	主要業務活動	信貸期 (天)	結算方法	於最後 實際可行 日期建立的 關係年數	收益總額 (千港元)	佔總收益 百分比 (%)
1 Target	睡衣及家居便服 產品	一間在紐約證券交易所上市的美國百貨店零售商	120 (附註1)	電匯	14	137,300	64.0
2 客戶A (附註2)	睡衣及家居便服 產品	一間總部設於愛爾蘭的跨國時尚零售商，並為在倫敦證券交易所上市的公司的一部分	30	電匯	六	62,521	29.1
3 Marks and Spencer plc	睡衣及家居便服 產品	一間專門銷售服裝、家品及食品的跨國零售商，其總部位於英國及在倫敦證券交易所上市	75	電匯	六	7,296	3.4
4 客戶F	睡衣及家居便服 產品	一間在紐約證券交易所上市的美國百貨店零售商	90	電匯	一	2,950	1.4
5 客戶G	坯布	一間主要從事銷售坯布及紡織相關產品的私人公司	30	電匯	四	1,871	0.9

附註：

1. Target的信貸期由截至2016年12月31日止年度的60天延長至截至2018年12月31日止兩個年度的120天。有關Target延長信貸期理由的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料 — 綜合財務狀況表選定項目的說明 — 貿易及其他應收款項」一節。
2. 此包括屬同一服裝零售品牌及受同一間於倫敦證券交易所上市的母公司共同控制的四間聯屬實體。

業 務

3. 客戶B於2016年5月被納入破產管理。本公司已就截至2016年12月31日止年度來自該客戶的貿易應收款項作出撥備。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料 — 綜合全面收益表選定項目的說明 — 其他收益及虧損」一段。

我們就產品銷售與客戶訂立個別採購訂單。我們一般向客戶授出介乎零至120天的信貸期。

來自服裝零售品牌客戶的採購訂單一般載列的詳情包括(i)定價條款；(ii)彼等已訂購貨品的規格；(iii)數量；(iv)交付日期；(v)交付條款；及(vi)支付方式。

此外，我們大部分服裝零售品牌客戶亦設有一套標準業務條款及條件，該等條款及條件組成我們與客戶訂立的合約之一部分。為說明之用，我們已於本節「我們與Target及客戶A的關係」一段載列Target的主要條款及條件。

於業績記錄期間，我們並無與服裝零售品牌客戶訂立任何長期協議。根據行業顧問，服裝製造行業按個別訂單基準接納客戶／訂單而並不訂立長期合約屬行業常規。有關風險，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們並無與服裝零售品牌客戶訂立長期合約」一段。

我們的董事確認，於業績記錄期間，概無董事、彼等的聯繫人或擁有本公司股本5%以上的任何股東於本集團任何五大客戶中擁有任何權益。

於業績記錄期間兼任我們供應商的客戶

於業績記錄期間，我們的兩名客戶（即Samil Cambo Co., Ltd.及客戶D，「兩名客戶」）亦兼任供應商。Samil Cambo Co., Ltd.主要從事服裝產品製造。我們向Samil Cambo Co., Ltd.採購布料作為我們柬埔寨廠房服裝生產的原材料，而於業績記錄期間，我們亦透過柬埔寨廠房向Samil Cambo Co., Ltd.提供服裝生產分包服務。客戶D主要從事布料及紡織相關產品銷售。於業績記錄期間，客戶D購買我們河南廠房生產的坯布並向我們出售少量成品布料。

業 務

下表載列於業績記錄期間我們來自兩名客戶的收益及採購額佔總收益及採購總額百分比：

	截至12月31日止年度			截至
	2016年	2017年	2018年	2019年
				5月31日
				止五個月
來自兩名客戶的收益				
— 來自兩名客戶的收益佔相關年度／期 間的總收益百分比(%)	0.9	1.4	0.3	0.1
來自兩名客戶的採購額				
— 來自兩名客戶的採購額佔相關年 度／期間的採購總額百分比(%)	0.001	1.4	2.2	3.4
兩名客戶產生的毛利(千港元)	278	326	81	2

我們的董事確認(i)我們向兩名客戶買賣的條款磋商乃按個別基準單獨進行，且買賣亦無相互有關聯或互為條件；及(ii)與兩名客戶的交易條款與市場一致，並與其他客戶及供應商的交易條款相若。

我們與Target及客戶A的關係

Target及客戶A的背景

Target為總部設於美國的百貨店零售商並在紐約證券交易所上市。根據Target於2018年刊發的年報，其在美國設有超過1,800間實體店。客戶A為總部設於愛爾蘭的跨國時裝零售商，並為一間於倫敦證券交易所上市公司的一部分。

與Target及客戶A的業務關係歷史

於業績記錄期間，Target為我們的最大客戶。我們於1995年與Target開始間接業務關係，當時我們向其採購代理出售睡衣產品。於2004年，我們開始直接向Target供應服裝產品。客戶A為我們於業績記錄期間的第二大客戶。我們於2012年通過向客戶A出售睡衣產品開始與其建立業務關係。

業 務

與Target及客戶A的合約關係

本集團並無與Target或客戶A訂立任何長期合約，符合行業慣例。相反，Target及客戶A均不時按訂單基準向本集團下達個別採購訂單。根據行業顧問，製衣商按訂單基準與其客戶訂立個別採購訂單屬行業慣例。就與Target及客戶A訂立的採購訂單而言，本集團已與該等客戶協定以下主要條款及條件。

承諾： 就Target而言：承諾僅購買Target向本集團發出採購訂單後產生的貨品。

採購訂單一般包括(其中包括)以下主要條款：

- (i) 產品規格；
- (ii) 數量；
- (iii) 定價條款；及
- (iv) 交付日期。

就客戶A而言：承諾僅購買客戶A向本集團發出正式編有序號的採購訂單後產生的產品。

接納： 就倘Target而言：並無於五日內接獲我們的書面拒絕該採購訂單，採購訂單將視為已獲我們接納。

就客戶A而言，並無於五日內接獲我們書面拒絕該採購訂單，採購訂單被視為已獲我們接納。

違反： 就Target而言：倘(其中包括)我們未能於交付日期內運送服裝產品；或產品全部或部分出現瑕疵，我們將違反有關條款及條件。

就客戶A而言：倘發生(其中包括)以下各項，我們將違反有關條款及條件：

- (a) 我們終止或威脅終止進行業務；或

業 務

(b) 我們的財務狀況轉壞，以致客戶A認為本集團足以履行與其訂立的採購訂單項下責任的能力受到威脅。

取消：

Target可能於運送或交付產品前任何時間取消任何採購訂單。倘發生該取消，我們將立即停止採購訂單項下所有工作，並促使我們的任何供應商或分包商停工。

Target將向我們退回：製成品的採購價；及我們就履行訂單合理產生的成本。

然而，退回金額將被以下(其中包括)各項扣減：由於取消可能節省的任何成本；及我們透過轉售產品而變現的任何金額。

客戶A可能於運送或交付產品前任何時間前取消任何採購訂單。

客戶A須向我們退還與採購訂單指定貨物供應相關的在製品價值減我們就該等貨物或在製品銷售所獲得的金額。

我們董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何取消採購訂單的重大事件。

違反的補救措施：

倘我們違反任何條件，Target可：

- (i) 接受產品；
- (ii) 取消任何採購訂單；或
- (iii) 拒收產品並退回我們(費用由我們支付)。

倘發生上述事件，Target毋須向我們承擔任何責任，惟Target已接納的產品則除外。

業 務

倘我們違反任何條件，客戶A可：

- (i) 接受產品；
- (ii) 撤銷採購訂單或取消採購訂單；
- (iii) 拒收產品並退回我們，風險及費用概由我們承擔；
- (iv) 我們選擇自費彌補產品缺陷。

我們董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何違反採購訂單條款之重大事件。

處置被拒收貨品：

當出現以下情況時，Target可能拒收並向我們退回產品：(i) Target認為產品出現瑕疵或構成危害，可能對任何人士或財產構成重大損傷風險；或(ii)產品未能通過Target的任何標準測試。我們將負責所有相關成本及費用。

在產品價格應相應分攤的基礎上，客戶A可拒絕並退回產品，風險及費用概由我們承擔。

信貸期：

我們通常向Target授出120天的信貸期。

我們通常向客戶A授出30天的信貸期。

指定供應商

Target可要求本集團從指定供應商處購買若干耗材，例如配件(衣架)。當我們須向指定供應商採購物料時，本集團承擔所有成本，並於決定我們產品的價格時考慮指定供應商的原材料成本。董事確認，客戶A並無向我們作出有關要求。

業 務

對Target及客戶A的依賴

截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月，我們來自向Target銷售所得收益分別約為324.4百萬港元、382.7百萬港元、412.7百萬港元及137.3百萬港元，分別佔我們於同期總收益的69.3%、72.9%、67.8%及64.0%。

截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月，我們來自向客戶A銷售所得收益分別約為104.9百萬港元、99.7百萬港元、159.5百萬港元及62.5百萬港元，分別佔我們於同期總收益的22.4%、19.0%、26.2%及29.1%。

有關我們客戶集中風險的進一步詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 本集團於業績記錄期間極為依賴Target及客戶A」一段。儘管我們於業績記錄期間依賴Target及客戶A，董事認為我們將能夠控制依賴風險，且我們對Target或客戶A的依賴不會對我們的業務營運及財務表現造成不利影響，且不會影響本集團的[編纂]合適性，理由如下：

(i) 有價值的業務合作夥伴及互惠互利

我們已與Target及客戶A建立長期關係。我們於1995年與Target展開間接業務關係，我們當時向Target一名採購代理出售我們的睡衣產品。於2004年，我們與Target展開直接業務關係。我們已繼續與Target的業務關係，與我們更著重大規模客戶的業務策略一致。於截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月，我們來自Target的收益分別為約324.4百萬港元、382.7百萬港元、412.7百萬港元及137.3百萬港元。另一方面，我們於2012年通過向客戶A出售睡衣產品開始與其建立關係。截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月，我們向客戶A銷售所得收益分別約為104.9百萬港元、99.7百萬港元、159.5百萬港元及62.5百萬港元。

我們的董事相信，來自Target及客戶A的收益增加顯示兩名客戶對我們的產品感到滿意，因此繼續向我們下訂單。此外，我們多年來獲Target頒發「優秀合作夥伴獎」，認可我們的表現及業務實踐。Target亦於2008年授予我們「戰略業務夥伴」地位，讓我們可與Target建立協同透明的合作關係。再者，於業績記錄期間，我們根據客戶A的要求和喜好向客戶A提供服裝產品。我們董事相信，客戶A及本集團互相受惠於有關安排。

業 務

基於以上理由，我們的董事有信心認為兩名客戶將本集團視為有價值的業務合作夥伴，並認為我們已與彼等建立起長期的互惠互利戰略關係。因此，我們的董事相信Target及客戶A繼續就我們的產品發出訂單在商業上屬明智做法，且我們與Target及客戶A終止關係的可能性偏低。

(ii) 客戶基礎多元化及有能力獲得新客戶

我們的董事認為我們透過物色與新客戶的商機盡力減低我們對Target及客戶A的依賴。於2018年第四季度，本集團已成功招攬一名新的服裝零售品牌客戶(即客戶F)，客戶F就睡衣產品開始向我們下訂單。客戶F為一間總部設在美國的零售商，並於紐約證券交易所上市。其於美國擁有逾3,500間店鋪，在非美國地區擁有逾6,300間店鋪。自2018年第四季度及直至最後實際可行日期，本集團收到客戶F的逾30份訂單，訂購超過600,000件睡衣產品，其中我們於截至2019年5月31日止五個月已交付約134,000件，且於截至2019年5月31日止五個月，本集團就銷售及交付該等產品確認收益約3.0百萬港元。憑藉本集團在服裝行業的往績及經驗，我們認為我們能夠從客戶F獲得大量訂單及產生經常性收益。同時，我們將繼續通過加強我們的聲譽以擴大我們的客戶基礎並與潛在客戶建立初步聯繫。考慮到本集團在降低對Target的依賴方面的進展，董事認為本集團日後繼續擴大我們的客戶及收益基礎並無任何困難。

(iii) 我們生產設施的適應能力

本集團的生產設施並非專為Target、客戶A或我們任何服裝零售品牌客戶而設計。如果我們的任何服裝零售品牌客戶停止向我們發出新的採購訂單，我們有能力分配我們的產能，以服務其他現有及新客戶。

(iv) 行業格局

據行業顧問告知，製衣商的客戶集中度通常相對較高，且通常會按具體訂單與其客戶訂立個別購買訂單。董事認為，我們相對較高水平的客戶集中度符合行業常態。

季節性

我們的業務及經營業績受季節性波動影響。於業績記錄期間，我們通常於冬季就向客戶銷售產品而產生較高的收益。由於該季節性因素的影響，本集團於該年8月至10月期間的收益通常佔該年度總收益及溢利的重大比重。

業 務

有關與季節性相關的風險之進一步詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到季節性因素的重大不利影響」一段。

出口安排

我們的大多數服裝產品乃根據客戶採購訂單中規定的FOB條款出口到客戶。於業績記錄期間，我們自設物流團隊安排將製成品由河南廠房及柬埔寨廠房運送到美國、歐洲及其他指定地區內客戶指定貨運港口的貨運代理商。我們負責承擔將產品交付到客戶指定貨運港口所產生的運輸成本。河南凱豫(本公司的主要營運附屬公司之一)取得相關牌照／許可證以進行進出口營運。有關牌照／許可證的進一步詳情，請參閱本文件「業務 — 執照及許可」一段。於業績記錄期間，倘由進出口公司提供出口服務更具成本效益，本集團亦已與獨立進出口公司就由中國出口至海外的出口服務訂立協議。進出口公司通常會根據原材料及已清關成品價值的若干百分比向我們收取佣金，而我們已付／應付的佣金費用已記錄為本集團的銷售及分銷開支。於業績記錄期間，本集團委聘了合共兩間進出口公司。據行業顧問告知，製造商委聘進出口公司處理中國與出口目的地之間的物流安排乃屬行業慣例，原因是該等製造商未必具備相關牌照及／或對進出口規例有深入認識。據行業顧問告知，該等製造商本身符合資格處理出口安排，彼等也可能會委聘進出口公司為彼等處理出口安排，務求取得效益或節約成本。

業 務

本公司具有一項本集團選擇及評核進出口公司所根據之內部控制政策。本集團可就進出口公司作出初步盡職審查，包括審閱公司資料及於本集團與彼等訂立書面服務協議前檢查彼等有否持有相關牌照以確保彼等為合資格提供該等服務。隨服務的開始，本集團會派員工監察進出口公司所進行的海關清關程序，以確保彼等遵守相關進出口規則。我們亦會就進出口公司的表現作出年度評審，包括審閱服務質素及響應性，以及檢查彼等有否繼續持有相關牌照。我們以下載列本集團於業績記錄期間，兩間進出口公司的各個背景及關係：

	本集團於業績記錄期間 委聘的進出口公司A	本集團於業績記錄期間 委聘的進出口公司B
背景及主要業務	主要從事布料製造	主要從事紗線、布料及各類服裝 產品的進出口
與本集團的關係	於業績記錄期間，進出口公司A(供應商B)是我們五大 供應商之一。其於截至 2017年12月31日止兩個年 度向我們供應布料 於業績記錄期間及直至最後 實際可行日期，進出口公 司A是一名獨立第三方，於 過去或目前與本公司、附 屬公司、股東、董事、高級 管理層或彼等各自的任何 其他聯繫人士概無任何關 係	於業績記錄期間及直至最後實際 可行日期，進出口公司B是一名 獨立第三方，於過去或目前與本 公司、附屬公司、股東、董事、 高級管理層或彼等各自的任何 其他聯繫人士概無任何關係

業 務

	本集團於業績記錄期間 委聘的進出口公司A	本集團於業績記錄期間 委聘的進出口公司B
定價	出口或進口貨物價值約1.0%	出口或進口貨物價值約1.0%

本集團與進出口公司所訂立協議的主要條款載列如下：

主要角色及責任	進出口公司
	<ul style="list-style-type: none">負責報關為出口公司處理退稅，以及將退稅金額退回出口公司
解決爭議	<ul style="list-style-type: none">透過磋商解決訂約方之間的任何爭議倘未能透過磋商解決爭議，任何一方(作為原告)可在其所屬司法權區的法院提起訴訟

營銷

我們的銷售及營銷團隊進行以下活動以發展新客戶關係及維持現有客戶關係：

(i) 採購差旅

我們的布料團隊定期與布料供應商會面，以了解有關布料供應的最新資訊，以及就我們向其採購的布料提出回饋意見。我們的銷售及營銷團隊出席有關會議，以向客戶呈報最新的布料發展趨勢。

(ii) 拜訪客戶

我們定期拜訪客戶以展示我們的新布料及服裝樣品以及設計。我們的董事相信，該等定期拜訪有助我們維持及加強客戶關係。

業 務

定價政策

當我們的客戶向我們下達訂單時會為我們提供其理想的單價、其產品規格和要求。我們的產品及技術開發團隊將在銷售及營銷團隊向客戶提供報價之前分析製造成本。如果客戶的理想單位價格不能達到我們的目標利潤率，我們的銷售及營銷團隊可能會在提交最終報價之前與客戶進一步磋商使用替代原材料或設計。

我們採用成本加成定價模式，於釐定產品價格時考慮多項因素。該等因素包括(i)原材料成本；(ii)訂單規模；(iii)技術生產要求；(iv)生產所需時間；(v)產品設計；及(vi)其他生產成本。

信貸期及支付條款

我們的客戶通常會通過電匯以美元付款結算。我們會於各採購訂單發貨後向我們的客戶開具發票。於業績記錄期間，我們經與客戶協商及評估其信用度後，為彼等提供介於零至120天的信貸期。我們定期審閱授予客戶的信用額及信貸期。

截至2018年12月31日止三個年度及截至2019年5月31日止五個月的平均貿易應收款項周轉天數分別為57天、61天、40天及22天。我們已就懷疑是否可收回的款項作出撥備，於截至2018年12月31日止三個年度及截至2019年5月31日止五個月的有關撥備金額分別約為2.4百萬港元、2.2百萬港元、2.4百萬港元及2.3百萬港元。

我們的供應商

於業績記錄期間，我們的供應商主要包括(i)原材料供應商；及(ii)我們向其外包部分服裝產品的生產及若干布料生產流程的分包商。

截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月，我們分別向約186名、190名、209名及94名供應商購買原材料。我們的供應商位於中國、越南、柬埔寨及香港。截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月，我們向五大供應商作出的採購額分別約為121.9百萬港元、102.3百萬港元、132.2百萬港元及52.2百萬港元，分別佔我們同期的採購總額約40.0%、33.2%、35.9%及38.9%。

業 務

我們向供應商採購原材料、布料及配件，並向分包商採購服裝製造及布料加工服務。我們的服裝零售品牌客戶可能會提名特定供應商。有關進一步詳情，請參閱本節上文「我們與Target及客戶A的關係 — 指定供應商」一段。

為應付原材料成本波動，我們已制定下列採購程序：

- (i) 透過公開資料監察原材料價格，並向供應商更新我們的目前最新市價；
- (ii) 分析及建議客戶訂單所需的布料數量；
- (iii) 除非客戶已提名供應商，否則向至少兩名原材料供應商取得初步報價；
- (iv) 與原材料供應商協商價格。我們的布料部以及銷售及營銷團隊將於考慮客戶現有訂單的規模及交付期以及預測原材料價格趨勢後，就是否委聘供應商及主要條款作出最後決定；及
- (v) 分批購買原材料。我們最初會為準備即將進行的服裝生產訂單（主要因為貯存理由）而購買全部所需原材料的約30%至50%。

以下載列我們與供應商訂立的典型採購訂單的一般條款：

- (i) 就原材料採購，簡要描述原材料種類、數量及顏色；
- (ii) 各產品的訂單數量及單位價格；
- (iii) 信貸期：我們一般向供應商授予0至90天的信貸期；及
- (iv) 交付：我們一般要求原材料供應商交付原材料至我們的生產設施或倘若有關產品乃自中國採購，交付原材料至本集團的指定物流供應商，該供應商之後將有關產品付運至我們的柬埔寨廠房。

我們的董事確認，於業績記錄期間，概無董事、彼等的聯繫人或擁有本公司股本5%以上的任何股東於本集團任何五大供應商中擁有任何權益。於業績記錄期間，我們並無五大供應商亦為我們的客戶。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

於業績記錄期間，我們並無就採購原材料以滿足我們所需而遇到任何重大困難。於業績記錄期間，我們的業務並無因原材料短缺而遭受任何重大干擾。

我們於業績記錄期間各年／期的五大供應商背景摘要載列如下。

截至2016年12月31日止年度

供應商名稱	向本集團 供應的產品/ 服務類別	供應商的 主要業務活動	信貸期	結算方法	於最後 實際可行 日期建立的 關係年期	採購總額 (千港元)	佔採購 總額百分比 %
1 供應商A	布料	一間主要從事布料及紡織相關產品製造及銷售的中國私人公司	每月支付	電匯	八	58,138	19.1
2 供應商B (附註)	布料	一間主要從事布料及紡織相關產品製造及銷售的中國私人公司	每月支付	電匯	13	31,526	10.3
3 供應商C	衣架	一間主要從事塑膠衣架銷售的香港私人公司	30天內	電匯	11	11,850	3.9
4 供應商D	布料	一間主要從事布料及紡織相關產品銷售的中國私人公司	每月支付	電匯	三	10,332	3.4
5 供應商E	布料	一間主要從事布料及紡織相關產品製造及加工的中國私人公司	每月支付	電匯	九	10,084	3.3

附註： 供應商B亦為我們於業績記錄期間委聘的進出口公司A。有關進一步詳情，請參閱本節上文「出口安排」一段。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

截至2017年12月31日止年度

供應商名稱	向本集團 供應的產品/ 服務類別	供應商的 主要業務活動	信貸期	結算方法	於最後實際 可行日期建立 的關係年期	採購總額 (千港元)	佔採購 總額 百分比 %
1 供應商A	布料	一間主要從事布料及紡織相關產品製造及銷售的中國私人公司	每月支付	電匯	八	30,919	10.0
2 供應商B (附註)	布料	一間主要從事布料及紡織相關產品製造及銷售的中國私人公司	每月支付	電匯	13	23,475	7.6
3 供應商F	布料	一間主要從事布料及服裝產品製造及銷售及於深圳證券交易所上市的中國公司	貨運日期 前15天	電匯	二	19,139	6.2
4 供應商G	服裝產品 分包服務	一間主要從事服裝生產的越南國有公司	貨運日期 後15天 內	電匯	三	18,214	5.9
5 供應商H	服裝產品 分包服務	一間主要從事服裝生產的越南國有公司	貨運日期 後15天 內	電匯	三	10,600	3.5

附註： 供應商B亦為我們於業績記錄期間委聘的進出口公司A。有關進一步詳情，請參閱本節上文「出口安排」一段。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

截至2018年12月31日止年度

供應商名稱	向本集團 供應的產品/ 服務類別	供應商的 主要業務活動	信貸期	結算方法	於最後實際 可行日期建立 的關係年期	採購總額 (千港元)	佔採購 總額 百分比 %
1 供應商A	布料	一間主要從事布料及 紡織相關產品製造 及銷售的中國私人 公司	每月支付	電匯	八	37,322	10.1
2 供應商I	布料	一間主要從事布料及 服裝產品銷售的中國 私人公司	每月支付	電匯	二	33,977	9.2
3 供應商G	服裝產品 分包服務	一間主要從事服裝生 產的越南國有公司	貨運日期 後15天 內	電匯	三	23,262	6.3
4 供應商J	布料	一間主要從事布料及 紡織相關產品銷售 的中國私人公司	每月支付	電匯	二	20,866	5.7
5 供應商H	服裝產品 分包服務	一間主要從事服裝生 產的越南國有公司	貨運日期 後15天 內	電匯	三	16,772	4.6

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

截至2019年5月31日止五個月

供應商	本集團提供的 產品或服務類別	主要業務活動	信貸期	結算方法	於最後實際 可行日期的 日期建立的 關係年數	收益總額 (千港元)	佔總收益 百分比 (%)
1 供應商A	布料	一間主要從事布料及紡織相關產品製造及銷售的中國私人公司	每月支付	電匯	八	14,387	10.7
2 供應商I	布料	一間主要從事布料及服裝產品銷售的中國私人公司	每月支付	電匯	二	12,940	9.6
3 供應商K	布料	一間主要從事布料及紡織相關產品銷售的中國私人公司	30天	電匯	一	10,783	8.0
4 供應商L	服裝產品分包服務	一間主要從事服裝生產的越南服裝公司	每月支付	電匯	一	7,588	5.6
5 供應商H	服裝產品分包服務	一間主要從事服裝生產的越南國有公司	貨運日期 後15天 內	電匯	三	6,526	4.9

我們的分包商

於業績記錄期間，由於我們的河南廠房及柬埔寨廠房的產能有限，我們外判部分服裝製造以及若干布料生產工序(例如染色及製成)予分包商。有關我們成衣生產及布料生產工序的進一步詳情，請參閱本節上文「我們的業務模式 — 原材料採購及生產」及「我們的業務模式 — 服裝生產」段落。截至2018年12月31日止三個年度及截至2019年5月31日止五個月，本集團分別委聘了28名、32名、39名及21名分包商，其中同期的三名、四名、六名及四名為成衣分包商以及25名、28名、33名及17名為布料分包商。

截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月，我們的總分包成本分別約為62.9百萬港元、62.7百萬港元、88.7百萬港元及32.2百萬港元，分別佔我們的採購總額約20.6%、20.3%、24.1%及24.0%。

業 務

下表載列於所示期間按產品類別劃分的分包成本：

	截至12月31日止三個年度						截至5月31日止五個月			
	2016年		2017年		2018年		2018年		2019年	
	千港元	%								
布料	43,941	69.9	25,325	40.4	40,512	45.7	11,887	50.1	14,829	46.0
服裝	18,951	30.1	37,420	59.6	48,148	54.3	11,824	49.9	17,390	54.0
總計	<u>62,892</u>	<u>100.0</u>	<u>62,745</u>	<u>100.0</u>	<u>88,660</u>	<u>100.0</u>	<u>23,711</u>	<u>100.0</u>	<u>32,219</u>	<u>100.0</u>

我們的服裝分包成本由截至2016年12月31日止年度約19.0百萬港元增加約97.5%至截至2017年12月31日止年度約37.4百萬港元，並進一步增加約28.7%至截至2018年12月31日止年度約48.1百萬港元。服裝分包成本增加乃主要由於客戶需求增加及我們河南廠房及柬埔寨廠房的產能有限，以致我們向服裝分包商的分包增加。該增加趨勢與我們將生產工序外判予分包商的服裝產品數目整體一致。截至2018年12月31日止三個年度及2019年5月31日止五個月，我們分別將大約2.8百萬件、5.1百萬件、6.3百萬件及2.0百萬件服裝產品的生產工序外判予分包商。

我們的布料分包成本由截至2016年12月31日止年度約43.9百萬港元減少約42.4%至截至2017年12月31日止年度約25.3百萬港元，原因是我們購買更多布料成品。因此，我們自行生產的布料較少，所需的布料分包服務（如紡紗及染色）也較少。我們的布料分包成本其後由截至2017年12月31日止年度約25.3百萬港元增加約60.0%至截至2018年12月31日止年度40.5百萬港元，原因是我們委聘分包商生產更多定制布料。

在選擇分包商前，我們將現場視察潛在分包商的廠房以評估其技術及實際生產能力，當中包括但不限於：(i)廠房產能；(ii)產品質量及交付的過往表現；(iii)定價；(iv)廠房設施及安全；及(v)財務狀況。我們部分服裝零售品牌客戶對於我們將生產睡衣及家居便服產品外包設有若干限制，以致我們僅可讓若干認可分包商進行分包。我們所有服裝分包商未認可分包商，彼等已進行服裝零售品牌客戶所有相關審批程序，包括工廠檢查及財務審計。

我們會檢討分包商的表現、所提供服務的水準及所收取的分包費用。

業 務

我們不會與分包商訂立任何長期合約，並按訂單基準向彼等下達訂單。我們與分包商訂立的一般分包安排包括以下條款：

- 定價；
- 將予分包的服務規格；
- 產品數量；
- 質量要求；及
- 交付產品的日期。

我們可能會向分包商提供技術要求以及向供應商採購的原材料或我們河南廠房生產的坯布。我們根據客戶的每項購買訂單的指示通知分包商具體要求。我們亦可能不時將我們的質量控制團隊成員派至分包商的生產設施以進行現場監察並提供相關指導，如客戶的具體要求。我們亦可能在將服裝產品交付予我們的客戶之前根據客戶的要求檢查服裝產品的質量。更多詳情，請參閱本節「質量控制 — 服裝質量控制」。

董事計劃進一步降低分包成本及盡量降低本集團可能面臨的潛在營運風險，包括但不限於(i)我們可能依賴現有分包商進行我們的服裝及布料生產工序；(ii)或會無法物色到足夠數量且符合我們的質量標準並擁有足夠產能可不時接受我們訂單的新分包商；(iii)未能確保我們分包商生產的所有布料及服裝產品均滿足我們客戶不時的質量標準及交付時間表；及(iv)監察分包商所進行工序的質量標準的管理精力、員工資源及成本或會增加。

據我們的董事所確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無與分包商發生任何重大糾紛。此外，我們同期在委聘能夠滿足分包要求的分包商方面並無遇到任何重大困難。

信貸期及付款條款

我們一般自供應商及分包商取得介於0至90天的信貸期。我們一般就中國供應商及分包商而言，以電匯人民幣結算付款，而就海外供應商而言，以電匯美元結算付款。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

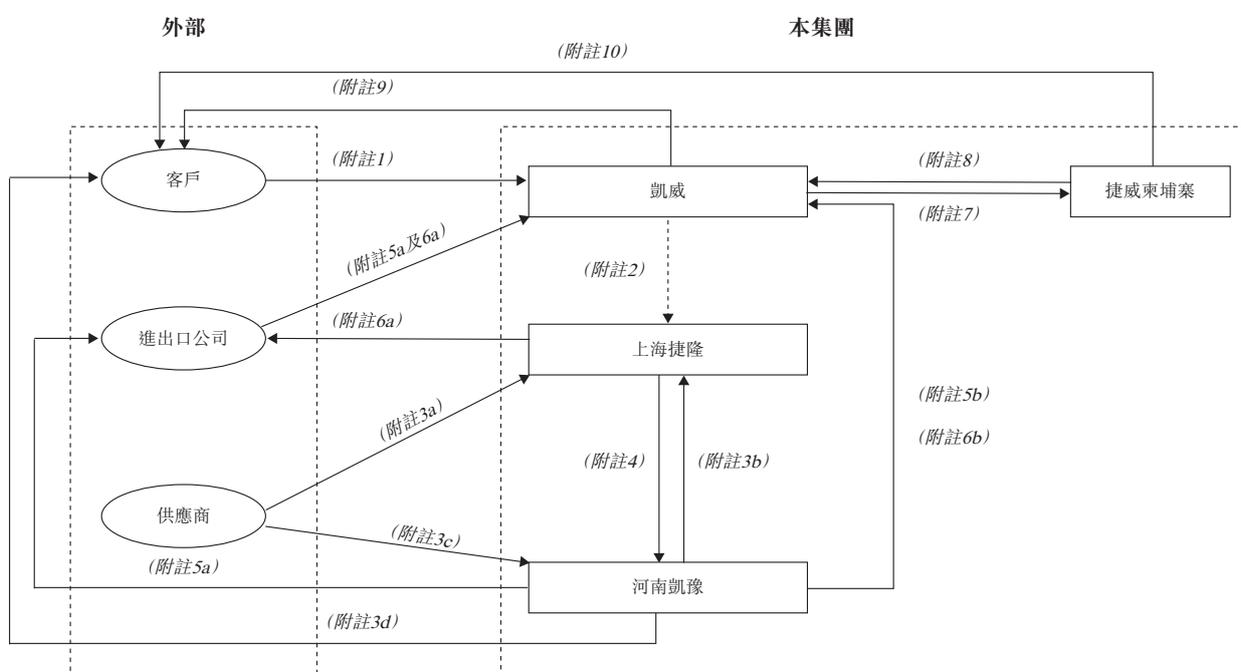
業 務

截至2018年12月31日止三個年度以及截至2019年5月31日止五個月，平均貿易應付款項周轉天數分別為26天、37天、33天及40天。

轉讓定價安排

於業績記錄期間，本集團主要透過其附屬公司（即凱威、上海捷隆、河南凱豫及捷威柬埔寨）進行我們的業務。凱威為本公司的主要營運附屬公司，從事向客戶銷售睡衣及家居便服產品及控制有關銷售的定價決策，而上海捷隆為我們的內部貿易實體，河南凱豫及捷威柬埔寨為我們的生產實體。

下圖顯示於業績記錄期間集團內公司間交易的流程：



附註：

1. 客戶向凱威下訂單
2. 凱威指示上海捷隆採購原材料進行生產
- 3a. 上海捷隆向外部供應商採購原材料
- 3b. 上海捷隆也向河南凱豫採購坯布 (即下文所述的交易1)
- 3c. 河南凱豫也向外部供應商採購原材料
- 3d. 河南凱豫向外部客戶出售坯布

業 務

我們河南廠房製造的服裝產品

4. 上海捷隆向河南凱豫出售原材料
- 5a. 河南凱豫透過進出口公司向凱威出售完成的服裝產品(即下文所述的交易1)
- 5b. 河南凱豫亦直接向凱威出售完成的服裝產品(即下文所述的交易1)

我們柬埔寨廠房製造的服裝產品

- 6a. 上海捷隆透過進出口公司向凱威出售原材料
- 6b. 河南凱豫也直接向凱威出售原材料(如成品布料)(即下文所述的交易2)
7. 凱威向捷威柬埔寨交付原材料進行服裝製造
8. 捷威柬埔寨收取服裝加工費向凱威提供服裝生產服務
9. 凱威向外部客戶出售服裝產品
10. 捷威柬埔寨向外部客戶提供服裝生產服務

於接獲客戶銷售訂單後，凱威指示上海捷隆採購原材料以生產服裝產品。上海捷隆其後向外部供應商採購原材料或向河南凱豫採購坯布。

有關我們河南廠房製造的服裝產品

就我們河南廠房製造的服裝產品而言，上海捷隆向河南凱豫出售原材料，河南凱豫其後用該等原材料製造睡衣及家居便服產品。服裝製造過程完成後，河南凱豫其後向凱威出售製成的睡衣及家居便服產品，凱威其後向客戶出售該等成品。

有關我們柬埔寨廠房製造的服裝產品

就我們柬埔寨廠房製造的服裝產品而言，上海捷隆向進出口公司出售原材料，進出口公司其後向凱威出售該等原材料。河南凱豫也可將原材料直接出售予凱威。凱威其後向柬埔寨廠房交付該等原材料，並向捷威柬埔寨採購服裝製造服務，而凱威仍保留該等原材料以及捷威柬埔寨製造的睡衣及家居便服的所有權。凱威其後向客戶出售捷威柬埔寨製造的成品。

我們河南廠房及柬埔寨廠房採用不同經營模式的原因主要是因為柬埔寨法規允許公司在裁剪、縫製及整裝的業務模式(即我們柬埔寨廠房的業務模式)下經營，且董事偏好該模式，

業 務

因為捷威柬埔寨毋需額外營運資金購買原材料及支付相關增值稅(因為所有原材料乃由凱威提供，且捷威柬埔寨僅須承擔相對而言較少的勞工成本及間接成本)。

我們柬埔寨廠房或河南廠房生產的成本乃按FOB基準出口，並由我們的指定物流服務供應商向客戶交付。

河南凱豫及捷威柬埔寨為本集團的製造部門，並為我們僅有的兩間收益來自外部客戶及我們集團公司的附屬公司。河南凱豫生產可售予我們的外部客戶或上海捷隆以用作服裝生產的坯布。捷威柬埔寨向我們的外部客戶或凱威提供服裝生產服務，而凱威其後將服裝產品售予我們的外部客戶。我們董事認為，該等外部客戶及我們集團公司的交易的定價及利潤率相似。上海捷隆負責為本集團集中採購原材料，且並無任何外部客戶。

凱威承擔大部分營運職能，包括與海外客戶訂立合約、協調物流安排及向客戶開具發票。凱威亦承擔營運風險，如生產成本、營銷風險、信用風險及產品責任風險。本集團採取成本加成定價政策，並考慮多項因素，例如(i)原材料成本；(ii)技術生產要求；及(iii)產品設計。鑒於大部分營運職能及風險均由凱威承擔，凱威於業績記錄期間的溢利及各自的利得稅均遠高於河南凱豫、上海捷隆及捷威柬埔寨。董事認為，我們的集團內公司間交易乃按公平基準及與外部客戶相若的條款進行，且相應的利潤率屬合理，並與相關集團公司的職能及風險相稱。

轉讓定價審核

本集團已委聘獨立稅務顧問(一間香港的國際專業會計公司)就本集團於業績記錄期間的集團內公司間交易進行轉讓定價審核，並評估我們遵守相關轉讓定價規例的情況。我們的稅務顧問應用交易淨利潤法作為轉讓定價審核的方法，並以完全成本加成(「NCP」)率(即經營溢利對總經營成本的比率)作為溢利水平指標。我們的稅務顧問透過使用第三方數據庫進行可資比較的搜索，其中使用不同的定量及定性篩選為每宗相關交易提出一組可資比較公司，並相應根據可資比較公司的最近期財務數據建立公平的溢利範圍。

可資比較搜索中應用的主要定性及定量標準包括地理、標準行業分類代碼、獨立性指標、財務可用性、功能可比性及產品／服務可比性。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

下表載列於業績記錄期間本公司各間營運附屬公司的NCP率及可資比較公司釐定的各自基準NCP四分位數範圍(「四分位數範圍」)結果：

就河南凱豫而言

交易1 (附註1)	NCP (%)	四分位數範圍 (%)
截至12月31日止年度		
2018年	5.67	1.26–8.60
2017年	4.81	1.50–8.03
2016年	0.72	1.95–6.48

交易2 (附註2)

	NCP (%)	四分位數範圍 (%)
截至12月31日止年度		
2018年	-1.90	0.98–3.34
2017年	2.47	0.98–3.34
2016年	不適用 (附註3)	不適用 (附註3)

就上海捷隆而言 (附註4)

截至12月31日止年度	NCP (%)	四分位數範圍 (%)
2018年	1.14	0.98–3.34
2017年	0.76	0.98–3.34
2016年	0.40	0.73–3.19

就捷威柬埔寨而言 (附註5)

截至12月31日止年度	NCP (%)	四分位數範圍 (%)
2018年	0.29	2.86–6.52
2017年	-8.39	2.02–5.67
2016年	4.23	0.92–5.79

附註：

1： 交易1為(i)河南凱豫向上海捷隆銷售坯布面料；及(ii)河南凱豫向上海捷隆銷售服裝產品成品(直接或透過進出口公司)。

2： 交易2為河南凱豫向凱威銷售成品布料(其後將該等成品布料交予捷威柬埔寨進行服裝產品生產)。

業 務

- 3： 截至2016年12月31日止年度，河南凱豫並無與凱威進行交易2，原因是凱威透過進出口公司向上海捷隆採購成品布料。
- 4： 有關上海捷隆的交易指(i)上海捷隆向河南凱豫銷售原材料及(ii)上海捷隆向凱威銷售原材料(透過進出口公司)。
- 5： 有關捷威柬埔寨的交易指捷威柬埔寨向凱威收取服裝加工服務費。

截至2016年12月31日止年度，河南凱豫及上海捷隆均錄得NCP率超出可資比較公司所設基準測試結果的基準NCP四分位數範圍。根據我們的稅務顧問，本集團可能承擔的潛在轉讓定價稅項調整將約為193,000港元，其為按各年度四分位數範圍的較低四分位數之差計算的應付稅款差額。

截至2017年12月31日止年度，上海捷隆及捷威柬埔寨均錄得NCP率超出可資比較公司所設基準測試結果的基準NCP四分位數範圍。根據我們的稅務顧問，本集團可能承擔的潛在轉讓定價稅項調整將約為317,000港元，其為按各年度四分位數範圍的較低四分位數之差計算的應付稅款差額。

截至2018年12月31日止年度，河南凱豫就交易2錄得NCP率超出可資比較公司所設基準測試結果的基準NCP四分位數範圍。根據我們的稅務顧問，儘管NCP率超出四分位數範圍，概無潛在轉讓定價稅項調整。根據我們的稅務顧問，由於河南凱豫根據交易2直接向凱威出售產品，凱威可申請退稅以抵銷河南凱豫應付企業所得稅可能增加而可能產生的任何額外稅項。

截至2018年12月31日止年度，捷威柬埔寨錄得NCP率超出可資比較公司所設基準測試結果的基準NCP四分位數範圍。根據我們的稅務顧問，本集團可能承擔的潛在轉讓定價調整將約為280,000港元，其為各年度四分位數範圍的較低四分位數之差計算的應付稅款差額。

考慮到(i)董事並不知悉香港、中國及柬埔寨任何稅務機關就我們的轉讓定價安排進行任何未完成的查詢、審計或調查；及(ii)若干集團公司於業績記錄期間的NCP率一直增加，故我們的稅務顧問認為，稅務機關觸發轉讓定價審計的可能性微乎其微。

業 務

基於上文，我們的稅務顧問認為，本集團被視為在所有重大方面符合香港、中國及柬埔寨的適用轉讓定價法律法規，且本集團毋須進行任何轉讓定價調整。

確保持續遵守相關轉讓定價法律法規的措施

本集團已採取下列措施以確保持續遵守中國、香港及柬埔寨的相關轉讓定價法律法規：

- 我們的董事將不時檢討公司間交易的條款及定期監控公司間交易的轉讓定價政策，以確保有關交易按公平基準進行；
- 財務及會計團隊將密切監控公司間交易，以確保有關交易得以妥善記錄、存檔及存置以作備查以及與關聯方的交易記錄按月在集團公司之間進行對賬；及
- 財務及會計團隊將監控與關聯方的交易金額，以釐定是否須要編製與轉讓定價有關的同期文件報告並提交予相關稅務機關。

市場及競爭

根據行業顧問告知，十大中國製造商於2017年佔中國睡衣及家居便服銷售總額的約10.1%。柬埔寨於2018年有超過50間睡衣及家居便服製造商，大部分為中小規模公司。中國及柬埔寨睡衣及家居便服OEM製造行業的競爭格局相當分散。

據行業顧問告知，睡衣及家居便服生產行業的主要經營者已投資於垂直整合，包括持續增加其服裝及布料產能，以及發展設計及研發團隊。隨著主要經營者藉提升競爭優勢持續增加市場份額，預料行業格局將會更為集中。

我們的董事相信，憑藉本節「我們的競爭優勢」及「我們的業務策略」段落所載的競爭優勢及業務策略，我們將繼續維持及提升我們於該競爭激烈的商業環境中的市場地位。

業 務

有關我們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 — 競爭格局及競爭優勢」一段。

社會責任合規要求

我們同意遵守服裝零售品牌客戶各自的條款及條件或各自的行為準則，其中包括我們的生產流程要求，以遵守某些法律或法規以及符合彼等要求。因此，我們已採用全面的質量控制程序，以確保我們的生產過程滿足當地法律規定的相關標準以及客戶要求。

各客戶的行為準則的要求或有差異，但該等要求通常包括與歧視及騷擾、童工、工資、工作時間及環境、健康及安全相關的要求。

我們的客戶可能對我們的生產設施進行年度審計，以確保符合其各自行為準則規定的要求。我們的董事確認，於業績記錄期間，本集團已通過有關年度審計，且客戶未有報告任何重大不合規或違反其行為準則的事宜。

保險

本集團為我們河南廠房及柬埔寨廠房所存放的原材料、存貨及製成品的損失或損壞風險以及我們河南廠房及柬埔寨廠房的資產、機器及設備損失或損毀風險投購保險。我們亦按我們若干服裝零售品牌客戶規定為我們的產品投購產品責任保險。

我們對香港及上海辦事處的損失或損壞投購保險。我們亦為香港僱員投購僱員職業健康及安全保險。

於最後實際可行日期，本集團未收到任何重大保險索賠。

知識產權

於最後實際可行日期，我們已分別在香港及中國註冊一項商標。我們為我們網站註冊域名。請參閱本文件附錄五「法定及一般資料 — 有關本集團業務的進一步資料 — 2.本集團的知識產權」一段。

業 務

我們的董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉有關任何知識產權的任何重大法律程序。董事亦確認，於最後實際可行日期，我們並不知悉對我們提出有關知識產權的任何構成威脅的程序或索償。

土地及物業權益

自置物業

於最後實際可行日期，我們於香港及中國擁有六項物業，主要用於我們的河南廠房及上海及香港的辦公室。有關我們物業權益的進一步詳情，請參閱本文件附錄三「物業估值報告」一節。

下表載列於最後實際可行日期有關我們自置物業的若干資料概要：

	所持物業	地址	擁有物業的 附屬公司	概約面積 (平方米)	物業用途
1	有關河南自置土地的土地使用權		河南凱豫	162,439	工業用途
2	位於河南自置土地的生產廠房	中國 河南省 許昌市 鄢陵縣 工業大道東側與科技 大道南側(「河南自置 土地」)	河南凱豫	38,533	生產
3	位於河南自置土地的其他配套設施		河南凱豫	7,602	包括辦公室、宿舍、 食堂及其他配套 建築
4	廠房(在建)(附註)		河南凱豫	在建	生產
5	部分上海辦公室 (5樓)	中國 上海市 徐匯區 宜山路515號 環線廣場 第2座5樓5A至5C室及 5E至5H室	上海捷隆	580	辦公室

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

所持物業	地址	擁有物業的 附屬公司	概約面積 (平方米)	物業用途
6 部分上海辦公室 (6樓)	中國 上海市 徐匯區 宜山路515號 環線廣場 第2座6樓6A至6H室	上海捷隆	672	辦公室
7 香港辦公室	香港 九龍 長沙灣 青山道483A號 卓匯中心31樓；及該建 築物9樓P49號車位	凱威	399	辦公室／停車場

附註：該廠房目前在建，本集團擬於該廠房安裝棉紡廠生產設施。

租賃物業

於最後實際可行日期，我們在柬埔寨及中國租賃三項及四項物業，用作柬埔寨廠房的地盤及我們於上海的辦公室，且各自租期為一至五年。

下表載列於最後實際可行日期有關我們租賃物業的若干資料概要：

地址	概約面積 (平方米)	用途	租用物業的 附屬公司	年期	租金
中國上海市徐匯區宜山路 515號第2座 19樓A室 (附註1)	106.5	辦公室	上海捷隆	2019年1月1日至 2021年12月31日	每月人民幣8,500元
中國上海市徐匯區宜山路 515號第2座8樓C、D、E 室及F室(部分) (附註2)	256.61	辦公室	上海捷隆	2019年1月1日至 2023年12月31日	第一及第二年：每年 人民幣384,000元 第三至第五年：每年 人民幣422,400元

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

地址	概約面積 (平方米)	用途	租用物業的 附屬公司	年期	租金
中國上海市徐匯區宜山路 515號第2座 10樓B室 (附註2)	67.4	辦公室	上海捷隆	2019年5月15日至 2020年5月14日	每月人民幣5,670元
中國上海市徐匯區宜山路 515號環線廣場第2座 7樓A室 (附註2)	106.5	辦公室	上海捷隆	2019年3月1日至 2021年2月28日	每月人民幣11,000元
柬埔寨金邊市Trapeang Thloeng Village, Sangkat Chaom Chau, Khan Pur Senchey (「柬埔寨Trapeang 物業」)	9,376.0	工廠	捷威柬埔寨	2018年6月1日至 2022年2月28日 (附註3)	每月18,568美元
柬埔寨金邊市Paprak Khang Tboung Village, Sangkat Chaom Chau, Khan Pur Senchey (「柬埔寨Paprak 1號 物業」)	1,200.0	工廠	捷威柬埔寨	2018年10月1日至 2020年9月30日 (附註3)	每月2,500美元
柬埔寨金邊市Paprak Khang Tboung Village, Sangkat Kakab, Khan Pur Senchey (「柬埔寨Paprak 2號 物業」)	603.0	工廠	捷威柬埔寨	2018年9月16日至 2020年9月15日 (附註3)	每月1,000美元

附註：

- 除該租賃物業外，本集團租賃的所有物業均租賃自獨立第三方。由於該租賃協議乃由上海捷隆與執行董事兼控股股東談太太訂立，而租賃協議預期將於**編纂**後持續進行，其根據上市規則構成本公司的持續關連交易。有關詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。
- 於業績記錄期間及於最後實際可行日期，本集團已於中國向不同的出租人租用該等尚未向相關政府部門登記的物業。我們的中國法律顧問告知我們，根據《商品房屋租賃管理辦法》，必須於簽訂租賃協議的30天內向相關部門登記。我們就每項未登記租約可能面臨人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。然而，我們的中國法律顧問進一步告知，不登記租約不會影響目前租約的強制執行力。

業 務

3. 倘我們柬埔寨廠房多個物業的地主並無為我們的租賃續期或於到期日前終止我們的租賃，我們董事認為，將不會對我們的經營及財務業績造成重大不利影響，此乃是由於取得來自當地物業代理的報價後，我們董事認為本集團將能夠迅速將柬埔寨廠房搬遷至新地點，由於(i)基於本集團就相若工廠收到的租金報價，相對較容易於柬埔寨附近物色及租用另一間大小與租金相若的工廠及(ii)我們柬埔寨廠房主要使用輕型機器，將利於搬運。董事相信將廠房搬遷至新地點需時約兩星期，期間廠房將暫停運作。

截至2018年12月31日止三個年度，我們的經營租賃開支分別約為1.3百萬港元、2.5百萬港元及2.8百萬港元。我們於截至2019年5月31日止五個月與短期租賃有關的開支約為0.5百萬港元。

董事確認，於業績記錄期間，我們在與業主續訂租賃協議時並無經歷任何重大困難。

僱員

於最後實際可行日期，本集團於香港、中國及柬埔寨聘用超過2,100名僱員。

下表載列我們於最後實際可行日期按地理位置劃分的僱員人數：

位置	我們的僱員人數
香港	10
中國上海	131
中國河南	723
柬埔寨	1,264

下表載列於最後實際可行日期我們按職能劃分的僱員人數：

團隊	我們的僱員人數
行政	140
設計	10
銷售及營銷	58
布料	20
產品及技術開發	38
財務	38
管理	17
生產	1,655
質量控制	155
研發	3

業 務

我們已與僱員訂立僱傭合約，當中載列(其中包括)薪酬、福利及終止聘用條文。本集團設有年度檢討系統評估僱員的表現。本集團定期為僱員提供培訓。

我們的董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)本集團僱員並無設立工會；及(ii)我們並無面臨任何干擾我們經營的重大勞資糾紛。

於業績記錄期間，我們並未按適用法律規定為於香港的談先生、談太太及一名前任董事作出全面強積金法定供款。有關進一步詳情，請參閱本節下文「法律訴訟及不合規 — 違規事宜」一段。

根據相關中國法律，我們須繳交社會保險基金及住房公積金供款。於業績記錄期間，河南凱豫並無就若干僱員繳交全數社會保險付款及住房公積金供款。有關進一步詳情，請參閱本節下文「法律訴訟及不合規 — 違規事宜」一段。

根據相關柬埔寨法律，我們須登記國家社會保障基金及為僱員繳交法定社會保障供款。我們的柬埔寨法律顧問確認，本公司已在所有重大方面遵守社會保障基金付款責任。

健康及安全

我們的董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的僱員於僱傭期間概無發生任何重大工地意外事故，且我們並無受到有關工作安全問題的任何重大紀律處分。

我們已在生產設施實施多項措施，以提升職業健康及安全及確保遵守適用法律及法規。我們已制定生產活動不同方面的一系列安全指引、規則及程序，包括消防安全、倉庫安全、緊急及疏散程序。

我們的中國法律顧問認為，本集團在所有重大方面已遵守有關職業健康及安全的所有適用中國法律及法規。

我們的柬埔寨法律顧問認為，本集團在所有重大方面已遵守有關職業健康及安全的所有適用柬埔寨法律及法規。

業 務

環境保護

我們大部分生產活動亦在中國進行，我們須遵守中國若干環境法律及法規。有關進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽 — 中國監管概覽 — 環境法律」一段。

我們在生產過程中產生工業廢料，例如潤滑劑。為確保此方面的監管合規情況，我們有明確的廢料管理程序。

我們的董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無被相關環保機關處以任何重大罰則或罰款，且本集團已於所有重大方面遵守適用法律及法規。

我們的中國法律顧問認為，本集團在所有重大方面已遵守有關環境保護的所有適用中國法律及法規。

我們的柬埔寨法律顧問認為，本集團在所有重大方面已遵守有關環境保護的所有適用柬埔寨法律及法規。

獎項及認證

本集團獲得Target的多項獎項及認證以表揚我們的成就，當中包括但不限於以下各項：

年份	獎項
2004年	優秀合作夥伴獎2004
2008年	戰略業務夥伴
2008年	優秀合作夥伴獎2008
2009年	優秀合作夥伴獎2009
2014年	優秀合作夥伴獎2014
2015年	優秀合作夥伴獎2015

業 務

執照及許可

下表列示我們附屬公司持有的重大牌照。

	附屬公司名稱	牌照／證書／許可證	簽發機構	年期
柬埔寨	捷威柬埔寨	工廠手工操作證書	工業及手工業部(根據該法律規定為工業、礦業及能源部的繼承者)	從2018年8月24日至 2021年8月24日
		環境保護合同	金邊首都環境部	不適用，因環境保護合同並無屆滿日期
		海關登記	海關及關稅總署(海關總署)	捷威柬埔寨已向海關總署註冊。註冊並無屆滿日期
		防火系統確認函	金邊警察消防隊	從2019年4月9日至 2020年4月9日
中國	河南凱豫	營業執照	許昌市工商行政管理局	從2011年6月1日至 2061年5月31日
		中華人民共和國台港澳僑投資企業批准證書	河南省人民政府	從2011年5月18日至 2061年5月17日
		安全生產標準化證書	許昌市安全生產監督管理局	從2018年2月13日至 2021年2月
		排污許可證	鄆陵縣環境保護局	從2017年1月11日至 2020年1月10日
		取水許可證	鄆陵縣水務局	從2017年12月28日至 2022年12月28日

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改，以及閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁上「警告」一節。

業 務

附屬公司名稱	牌照／證書／許可證	簽發機構	年期
	社會保險登記證	鄆陵縣人力資源和 社會保障局	從2017年1月4日至 2022年1月3日
	中華人民共和國海關報關 單位註冊登記證書	中華人民共和國鄭州海關	自2015年8月17日起
	自理報檢企業備案登記 證明書	許昌出入境檢驗檢疫局	自2015年3月3日起
上海捷隆	營業執照	上海市工商局	從2006年6月9日至 2031年10月30日
	中華人民共和國台港澳僑 投資企業批准證書	上海市人民政府	從2012年8月22日至 2032年8月21日
	開戶許可證	中國人民銀行上海市支行	自2012年1月17日起
	進出口貨物收發貨人報關 註冊登記證書	中華人民共和國莘莊區海關	自2012年11月20日起
	外商投資企業財政登記證	上海市閔行區財政局	從2006年6月9日至 2031年10月30日

據我們的柬埔寨法律顧問告知，於業績記錄期間，本集團已在所有重大方面遵守柬埔寨所有適用法律及法規，並已取得我們分別在柬埔寨經營所需的一切重大許可證及執照。

業 務

據我們的中國法律顧問告知，於業績記錄期間，除本節下文「法律訴訟及不合規 — 違規事宜」一段所披露者外，本集團已在所有重大方面遵守中國所有適用法律及法規，並已取得及更新我們分別在中國經營所需的一切重大許可證、執照及批文。

據我們的香港法律顧問告知，本集團在香港經營業務毋須任何重大執照。

法律訴訟及不合規

香港法律程序

於業績記錄期間，本公司、凱威、談先生及談太太（「**答辯人**」）牽涉一宗由其中一名**[編纂]**投資者Kwok先生提出的訴訟案件。於2016年12月9日，Kwok先生對本公司、談先生、談太太及凱威提起一項清盤呈請（2016年高院公司清盤案件第442號）（「**呈請**」）。於該呈請，Kwok先生指控談先生及談太太等人不管理本公司的事務，包括作出符合其利益的歷史股息派付安排。因此，Kwok先生尋求本公司清盤，或由談先生及談太太收購Kwok先生的股份。為回應呈請，談先生及談太太試圖打破有關說法，原因是該等說法乃針對本公司而作出，而事實上Kwok先生因為並非股東（Kwok先生於關鍵時間為凱威海外股東）而並無提起訴訟的地位。此外，談先生及談太太認為，Kwok先生的說法毫無根據，理由如下：

- (i) 本公司就指控說法所採取的相關公司行動乃由本公司董事會及股東的簡單多數決定，而並非根據本公司章程細則及符合本公司利益下一致同意決定；及
- (ii) Kwok先生於成為**[編纂]**投資者時並無獲授凱威海外及本集團其他成員公司的公司行動的任何否決權。

該案件於2017年5月在香港高等法院進行聆訊，答辯人試圖打破Kwok先生的說法，原因是答辯人認為Kwok先生的說法並無披露任何合理的訴訟因由且屬瑣屑無聊。Kwok先生隨後撤回該案件，而該案件於2017年5月獲香港高等法院核准，並被飭令向答辯人支付訟費。於2019年2月27日，本公司與Kwok先生訂立確認契據（「**確認契據**」），據此，Kwok先生確認撤回呈請以及其將不會向法院申請繼續進行呈請。於最後實際可行日期，Kwok先生仍為**[編纂]**投資者。

業 務

中國法律程序

於業績記錄期間，本集團涉及一宗訴訟案件，當中涉及我們的前僱員Zhou Changjun先生（「**Zhou先生**」）於2017年11月發起針對河南凱豫的勞動爭議。於鄆陵縣人民法院的一次審理後，法院判給Zhou先生約人民幣104,460元的賠償。河南凱豫及Zhou先生均對該決定提出了上訴，而上訴案件已於2019年3月28日進行聆訊，當中維持鄆陵縣人民法院的判決。我們的中國法律顧問認為Zhou先生對本集團並無追索權。我們的董事確認，上述訴訟案件並無對本集團產生重大影響（無論是財務或經營或其他方面）。

控股股東已同意就上述Kwok先生於日後作出的任何索償導致法院可能對我們施加的任何賠償或損害賠償向本集團作出彌償。除上文披露者外，我們的董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何重大性質的訴訟、仲裁、索償，及據董事所知，我們概無或針對我們但尚未了結或存在威脅的且對我們的經營業績或財務狀況有重大不利影響的訴訟、仲裁或索償。

違規事宜

於業績記錄期間，除以下事件外，我們已於重大方面遵守所有適用法律、規則及法規：

業 務

違規事件	違規原因	潛在法律後果及最高處罰	補救措施及為避免違規事件再次發生而採取的措施	對本集團的潛在營運及財務影響
<p>1. 於業績記錄期間，凱威未能為談先生、談太太及凱威一名前董事繳交所需強積金計劃供款。</p>	<p>董事確認，該項違規並非故意，乃由於我們的人力資源員工無意疏忽，認為董事袍金毋須繳交強積金供款，且於關鍵時間並無尋求任何專業意見。董事並無直接或有意涉及違規。</p>	<p>強制性公積金計劃條例第7條要求僱主須安排僱員成為強積金計劃成員。</p> <p>強制性公積金計劃條例第43B(1)條規定，倘僱主無合理辯解而未能確保僱員及時成為強制性公積金計劃條例第7條項下註冊計劃成員，僱主可能被起訴，每次觸犯的最高處罰為罰款350,000港元及監禁三年，就該罪行持續的每一日，另處每日罰款500港元。</p>	<p>在未能遵守強制性公積金計劃條例第7及7AA條且並無承認任何刑事責任的情況下，我們告知強制性公積金計劃管理局該情況。</p>	<p>本集團、談先生、談太太及凱威的一名前董事可能就每項罪行被處以罰款4,000港元至12,000港元。</p>
	<p>董事認為，我們的人力資源員工已知悉須及時進行強積金登記及為僱員及董事繳付費用以遵守涉及強積金規定的相關法規及法律。日後在處理類似事件時亦將尋求相關專業意見。</p>		<p>發現違規後，凱威以及相關人士其後已繳付相關強積金供款。</p>	<p>誠如我們的香港法律顧問所告知，起訴機會甚低，乃由於本集團已採取行動糾正違規事件。</p>
				<p>董事亦確認，本集團已透過電話聯絡強制性公積金計劃管理局，並獲強制性公積金計劃管理局人員通知強制性公積金計劃管理局接納遞交的強積金付款及附加費，強制性公積金計劃管理局通常不會就遞交款項進行任何調查。董事確認，本集團並無收到強制性公積金管理局有關凱威相關董事的強積金供款償還強積金供款及附加費發出的任何書面答覆確認，且本集團亦無收到強制性公積金管理局對本集團採取的任何進一步懲罰或行動發出的任何通知。</p>

業 務

對本集團的潛在營運及
財務影響

補救措施及為避免違規事件再次發
生而採取的措施

潛在法律後果及最高處罰

違規原因

違規事件

強制性公積金計劃條例第7AA條規定，如僱員並非註冊計劃成員，僱主須向強制性公積金計劃管理局繳交強積金供款。

強制性公積金計劃條例第

43B(1D)條規定，倘僱主無合理辯解而未能遵守強制性公積金計劃條例第7AA條，即屬犯罪，觸犯人士首次定罪被處罰款100,000港元及監禁6個月；及(b)觸犯人士每次再犯被處罰款200,000港元及監禁12個月。

強制性公積金計劃條例第

43B(1C)條規定，無合理辯解而沒有就僱員向核准受託人支付的供款，最高刑罰為罰款450,000港元及監禁四年以及每日失責罰款700港元(如僱員的入息中已扣除供款)，如屬任何其他情況，則為罰款350,000港元及監禁三年以及每日失責罰款500港元。

業 務

違規事件	違規原因	潛在法律後果及最高處罰	補救措施及為避免違規事件再次發生而採取的措施	對本集團的潛在營運及財務影響
<p>2. 於業績記錄期間，我們未能按相關中國法律及法規的要求為河南凱豫的僱員登記社會保險及作出的住房公積金供款。我們估計，我們於截至2018年12月31日止三個年度各年及截至2019年5月31日止五個月未有繳付的社會保險及住房公積金供款金額分別約為人民幣7.5百萬元、人民幣6.3百萬元、人民幣6.8百萬元及人民幣3.4百萬元。</p>	<p>違規事件的原因乃主要由於我們於河南凱豫所在的鄆陵縣的若干僱員不願登記社會保險及作出住房公積金供款，因為(i)其在各自的家鄉已作出社會保險供款，且不願在河南登記社會保險；或(ii)其作為農村已登記永久居民，已參加「新型農村合作醫療」及「新型農村社會養老保險」；或(iii)其作為已擁有農村居住用地的農村已登記永久居民，因此毋須購買商品房；或(iv)其於其他</p>	<p>根據中華人民共和國社會保險法及住房公積金管理條例，我們須向僱員提供社會保險基金，包括有關基本養老保險、失業保險、基本醫療保險、工傷保險及生育保險的基金以及住房公積金。根據中國法律顧問所告知，河南凱豫及時就僱員作出社會保險及住房公積金供款的全額付款，河南凱豫可能被責令在規定期限內作出供款及補足餘額。就未付社會保險供款，河南凱豫將被施加相當於每日未付社會保險</p>	<p>我們已委聘我們的中國法律顧問就不合規事件訪問鄆陵縣人力資源和社會保障局及許昌市任房公積金管理中心鄆陵縣管理部(統稱為「鄆陵當局」)，鄆陵當局已確認：</p> <p>(i) 河南凱豫自2013年8月起已根據鄆陵當局認可的標準及時為其僱員作出社會保險供款，並自2018年3月起已為其僱員開設住房公積金賬戶並根據鄆陵當局認可的標準作出住房公積金供款，而鄆陵當局認為河南凱豫目前就作出社會保險及住</p>	<p>於最後實際可行日期，相關政府機關概無就違規事件施加任何行政行動、罰款或處罰，我們亦無收到相關政府機關的命令以支付違規事件項下未付的應付款項。</p>

業 務

違規事件	違規原因	潛在法律後果及最高處罰	補救措施及為避免違規事件再次發生而採取的措施	對本集團的潛在營運及財務影響
	<p>地區已投保15年，以及我們人力資源部門的相關人員對中國相關法律法規有不同的解釋。</p> <p>倘僱員不願意作出社會保險付款及住房公積金供款，未經彼等同意我們不得代表彼等作出我們的供款及／或未經彼等同意強迫彼等作出供款或自彼等的薪酬中扣減有關款項。因此，我們未能為上述僱員作出我們的社會保險及住房公積金供款。</p>	<p>供款0.05%的滯納金，而倘若河南凱豫未能支付未付社會保險供款及／或滯納金，河南凱豫可能被處以相當於未支付社會保險付款三倍的罰款。此外，相關政府當局可能向相關中國法院申請強制執行支付未付住房公積金供款。</p>	<p>住房公積金供款的作法符合相關中國法律法規；</p> <p>(ii) 鄆陵當局不會要求我們支付未付的社會保險及住房公積金供款；</p> <p>(iii) 河南凱豫並無因違規事件而受到任何調查，且我們並無受到任何懲罰；</p> <p>(iv) 鄆陵當局認為「新型農村合作醫療」及「新型農村社會養老保險」是中國社會保險系統的一部分，若河南凱豫的僱員已向彼等的農村公積金作出供款，則彼等將無需在僱用期間支付社會保險及住房公積金。經董事確認，河南凱豫大部分僱員已向農村計劃供款，因此，彼等並沒有向社會保險及住房公積金供款；及</p>	<p>我們的中國法律顧問已確認，基於確認函、對鄆陵當局進行的訪問及由於並無收到有關不規事件的僱員投訴，河南凱豫因未能及時作出社會保險及住房公積金充足付款而被鄆陵當局處罰或被要求支付社會保險及住房公積金餘額的風險甚微。</p> <p>在該基礎上，董事認為毋須作出撥備，且於業績記錄期間未付的供款及處罰而對我們營運造成的財務影響並不重大。</p>

業 務

違規事件	違規原因	潛在法律後果及最高處罰	補救措施及為避免違規事件再次發生而採取的措施	對本集團的潛在營運及財務影響
			<p>(iv) 鄆陵當局將不會主動要求已參加「新型農村合作醫療」及「新型農村社會養老保險」的僱員登記社會保險；而且，河南凱豫並無為基於其自身理由不願於鄆陵縣登記社會保險及作出住房公積金供款的若干僱員作出社會保險及住房公積金供款一事，這並非重大違反中國法律法規。鄆陵當局將不會採取任何行動或要求河南凱豫就違規事件償還未付款項。</p> <p>我們沒有支付社會保險及住房公積金款項的僱員已簽下確認書，確認彼等將不會就任何與社會保險及住房公積金相關的款項作出任何不符合河南凱豫利益的聲明。</p>	

業 務

對本集團的潛在營運及財務影響

補救措施及為避免違規事件再次發生而採取的措施

我們的中國法律顧問認為，鄆陵當局為有關社會保險及住房公積金供款的主管當局。

我們亦取得鄆陵當局於2019年10月10日發出的確認函，確認並無就河南凱豫自2011年6月1日之不合規事件施加行政處罰；且河南凱豫自2018年3月起為其僱員開設住房公積金賬戶並作出住房公積金供款。

於2018年3月，本集團已就於中國的僱員遵照適用中國法律及法規向其社會保險付款及住房公積金作出供款的責任及違規的後果而向僱員提供培訓，自此亦已向本集團的新僱員提供相同的培訓。本集團亦已於2018年3月向執行董事及相關高級管理層提供有關本集團的社會保險及住房公積金供款責任的培訓。董事確認我們將繼續游說僱員作出社會保險及住房公積金供款。

董事確認彼等將致力遵守適用法律法規。本集團擬繼續在合理可行的情況下盡快糾正違規事件。

我們的董事確認，本集團將要求河南凱豫可能僱用的任何新僱員在其受僱成為本集團僱員前確認其願意向社會保險及住房公積金作出供款。

潛在法律後果及最高處罰

違規原因

違規事件

業 務

對本集團的潛在營運及財務影響	補救措施及為避免違規事件再次發生而採取的措施	潛在法律後果及最高處罰	違規原因	違規事件
<p>董事認為未能與相關政府機關登記租賃協議將不會對本集團產生重大的經營及財務影響。</p>	<p>董事確認，本集團已就未登記租賃通知出租人並將就租賃登記狀態與出租人進一步聯絡。</p> <p>本集團已委派一支團隊監管與中國租賃相關規則的遵守情況。該團隊將負責管理租賃資產、與政府部門溝通、檢查相關所有權證書及要求業主於訂立租賃協議前登記租賃。</p>	<p>根據中國法律顧問，如果未能有一定期限內登記租約，租賃協議的出租人及承租人均可就每份未登記租約被處以介乎人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。</p>	<p>董事確認，由於出租人未能向相關政府機關登記租賃協議，本集團無法主動代表出租人登記租賃協議。</p>	<p>3. 於業績記錄期間，本集團向未能向相關政府機關登記租賃協議的不同出租人租賃中國物業。</p>

業 務

違規事件	違規原因	潛在法律後果及最高處罰	補救措施及為避免違規事件再次發生而採取的措施	對本集團的潛在營運及財務影響
<p>4. 於最後實際可行日期，我們位於東埔寨的部分廠房所在的若干物業(即東埔寨Paparak 1號物業及東埔寨Paparak 2號物業)的業主並無就各物業的樓宇建築取得建築許可(「相關許可」)。</p>	<p>誠如東埔寨法律顧問告知，取得相關許可的責任應由業主承擔，且本集團無法以業主的名義進行登記。</p>	<p>業主可能面臨罰款或可能被要求提交相關許可申請，或在最壞情況下，樓宇被封鎖禁止使用，甚至被當局拆除。誠如東埔寨法律顧問告知，由於東埔寨法律顧問所深知，概無因缺乏相關許可而導致廠房大樓被禁止使用或被拆除的案例報告，因此政府採取行動封鎖或拆除廠房大樓的可能性甚微。</p>	<p>本集團已就相關許可告知業主，並會聯絡業主取得該等相關許可。</p>	<p>董事進一步確認，儘管政府當局對業主採取行動，封鎖或拆除廠房大樓，我們的經營及財務業績亦不會受到重大不利影響，因為(i)東埔寨Paparak 1號物業及東埔寨Paparak 2號物業(彼此相鄰)與東埔寨Trapeang物業分開，我們較大的東埔寨廠房位於該物業。因此，倘我們位於東埔寨Paparak 1號物業及/或東埔寨Paparak 2號物業的廠房大樓被封鎖及/或拆除，由於較大的東埔寨Trapeng廠房仍在運作，我們的服裝生產將不會完全停止；(ii)搬遷至新物業會較為容易，由於(a)基於本集團就類似廠房空間收到的租金報價，在東埔寨尋找並租用租金相若的另一間廠房乃相對容易及(b)我們的東埔寨廠房主要使用較為容易搬動的輕型機械。我們的董事認為，將廠房搬遷至新廠房將需時約兩週，期間廠房將會暫停運作。</p>

業 務

內部監控及風險管理

我們已建立內部監控系統以便我們有效管理本集團，其涵蓋以下範疇：(i)企業水平控制；(ii)財務報告及披露控制；(iii)收益管理；(iv)開支管理；(v)人力資源及工資管理；(vi)固定資產管理；(vii)現金及財務管理；(viii)一般電腦控制；及(ix)保險管理。董事會負責監督內部控制系統的設計、實施及監控管理。

我們已委聘一名獨立第三方內部監控顧問對我們的內部監控系統進行檢討。我們已實施內部監控顧問的建議，以改善及加強我們的內部監控系統。我們的內部監控顧問亦已作出跟進檢討，且在完成檢討後並無發現重大不足。

為加強我們的內部監控及確保日後於[編纂]後遵守適用法律及法規，我們已採取以下措施：

- 我們的董事將持續監控、評估及檢討內部控制系統，以確保符合適用法律及監管規定，並將調整、改善及加強我們的內部控制系統(倘適用)；
- 本集團將不時為我們的董事、高級管理層及相關僱員定期安排有關適用於我們業務營運的法律及監管規定的培訓；
- 本集團將就財務報告及營運過程制定政策及程序；
- 本集團將就人力資源及工資管理以及保險管理制定書面政策及程序；
- 本集團將就固定資產以及現金及財務管理過程制定正式程序；及
- 在外部法律顧問的協助下(倘適用)，我們的董事致力確保本集團已取得並維持我們現有業務及我們任何已規劃新業務所需的所有必要許可證及執照。

我們的董事及獨家保薦人的意見

經考慮我們就上述違規事件而實施的內部控制及風險管理措施，我們的董事認為，且獨家保薦人同意，本集團設有足夠的內部控制及風險管理措施以防止我們於日後再次發生上述違規事件。

業 務

經考慮以下內容後，我們的董事認為，且獨家保薦人同意，我們過往的違規事件並不影響董事根據上市規則第3.08及3.09條擔任上市公司董事的合適性或本公司根據上市規則第8.04條上市的合適性：

- (i) 過往違規事件並非有意，不涉及董事的不誠實或欺詐行為，且並無對董事的誠信產生任何疑問；
- (ii) 補救措施已經進行，且(如適用)將在可行情況下盡快進行以整改違規事件；
- (iii) 我們的中國法律顧問及香港法律顧問所告知的違規事件的性質及可能出現的後果；
及
- (iv) 我們的內部控制系統已涵蓋我們業務的主要方面，並受本集團的管理層有效監督。