
與控股股東的關係

我們的控股股東

緊隨[編纂]完成後（不計及根據[編纂]可能配發及發行的任何股份），陳凱旋先生及陳凱臣先生（二者為兄弟）及彼等各自的配偶李女士及馬女士將分別持有其投資控股公司Cheerwin Global BVI的[編纂]，而Cheerwin Global BVI將擁有我們已發行股本的約[編纂]。根據聯交所指引信GL89-16，鑑於陳凱旋先生、陳凱臣先生、李女士、馬女士及Cheerwin Global BVI透過一個共同投資載體持股以及彼等的配偶關係，彼等假定為一組控股股東。陳凱旋先生、陳凱臣先生、李女士及馬女士亦已訂立一致行動安排，據此，彼等確認同意於本集團成員公司的股東大會及董事會會議上行使彼等的投票權時一致行動。

業務劃分

我們的核心業務為研發、製造及銷售家居護理產品、個人護理產品及寵物護理產品，旗下有七個知名品牌，即威王、超威、貝貝健、西蘭、潤之素、倔強的尾巴及德是。

除其於本公司的股權外，我們的控股股東亦於多個其他業務分部中擁有權益，包括消費品、保健食品、物業投資、資產管理及金融服務。我們控股股東於消費分部中的權益為於若干織物護理、餐具護理及個人護理產品類別的權益。我們認為，我們的核心業務與控股股東擁有的消費品分部的遺留業務（「保留業務」）有所區別。與我們的核心業務相比，保留業務以「立白」品牌及「高姿」品牌執行主要品牌策略，並提供不同的產品類別。保留業務的業務規模龐大，於往績記錄期間產生可觀的收入及溢利。保留業務由控股股東控制的公司主要通過立白集團繼續開展，並於下文進行討論。截至最後可行日期，立白集團（包括廣州立白、其附屬公司及其他聯屬實體）的至少95%股權由我們的控股股東擁有及控制，惟天津立白銷售（由陳凱臣先生及陳凱旋先生之子分別持有35%及65%的股權）除外。除「一獨立於我們的控股股東」所披露者外，保留業務由獨立於本集團且與本集團並無重疊的管理團隊領導。

保留業務概要

下圖顯示本集團與保留業務各個產品類別之間的重疊很小，因此，我們認為保留業務不會與我們的核心業務構成競爭。儘管保留業務與本集團之間存在潛在產品類別重疊，但我們認為，由於下文所載理由，潛在重疊類別並不重大。

與控股股東的關係

分部	類別	佔截至2019年12月31日止年度我們收入的百分比	我們的 核心業務	保留業務	劃分
家居護理產品	家居清潔	26.2%	✓	✗	
	殺蟲驅蚊	63.3%	✓	✗	
	空氣護理	4.5%	✓	✗	
	餐具護理	不適用	✗	✓	
織物護理產品	洗衣劑及洗滌助劑	不適用	✗	✓	-
個人護理產品	護膚	0.1%	✓	✓	針對不同客戶的不同產品規格
	頭髮和身體護理及洗手液	3.1%	✓	✓	針對不同客戶的不同產品規格
	花露水	2.0%	✓	✗	-
	口腔護理	不適用	✗	✓	
	彩妝	不適用	✗	✓	
寵物護理產品	寵物衛生、寵物除臭劑及貓砂	0.1%	✓	✗	-

於往績記錄期間，洗衣劑及洗滌助劑、餐具洗滌劑及果蔬清洗劑產品佔保留業務的大部分業務。

保留業務包括以下產品類別：

(1) 家居護理分部

- (a) **餐具護理**：保留業務從事餐具洗滌劑的製造及銷售，包括洗碗皂及洗滌劑、濃縮餐具洗滌劑、洗碗機洗滌劑及片劑以及洗碗機鹽等，以及液體、噴霧劑及片劑形式的蔬果清洗劑的製造及銷售。

(2) 織物護理分部

- (a) **洗衣劑及洗滌助劑**：保留業務從事洗衣產品的製造及銷售，包括洗衣粉、洗衣皂、織物漂白劑、衣物柔軟劑及針織物消毒劑等。

與控股股東的關係

(3) 個人護理分部

- (a) *護膚產品*：保留業務從事具有不同產品線的高端護膚產品的製造及銷售，該等產品線針對不同的皮膚問題，並具有例如美白、緊緻、保濕及抗衰老等不同功效。
- (b) *頭髮和身體護理產品及洗手液*：保留業務從事免洗洗手液、抗菌洗手液、嬰兒用沐浴露及香波的製造及銷售。
- (c) *口腔護理產品*：保留業務從事口腔護理產品的製造及銷售，例如牙膏、牙刷、電動牙刷、漱口水、牙線及牙粉。
- (d) *彩妝*：保留業務從事化妝品的製造及銷售。

因此，基於本集團與保留業務之間不重疊的產品分部及類別佔我們截至2019年12月31日止年度收入的約96.1%，以及我們能夠獨立於保留業務運營，我們認為保留業務將不會與我們的業務構成競爭，惟少數重疊產品除外，而我們認為，由於下文所載理由，該重疊並不重大且具有清晰的區分特徵。除非重疊產品外，本集團及保留業務管理不同且獨特的品牌組合，且我們與保留業務並無任何重疊品牌。

我們的產品僅在護膚及頭髮和身體護理產品以及洗手液類別下兩個細分產品類別與保留業務的產品有所重疊，該等產品類別分別僅佔我們截至2019年12月31日止年度收入的約0.1%及3.1%。對於該等重疊產品類別，我們的業務及保留業務製造及提供針對不同市場分部的不同規格的產品，因此界限分明，並無且不大可能彼此直接競爭：

- *面霜*：保留業務及本集團均從事面霜的製造及銷售。本集團的主要護膚產品為SOD蜜，保留業務的主要護膚產品為「高姿」品牌下對不同皮膚問題有不同側重點的各種護膚系列，包括勻淨透亮霜、絲蛋白滋潤保濕乳及凝時彈嫩修護霜等。保留業務面霜的價格範圍高於我們製造的面霜，主要提供例如美白、修復及緊緻等不同功效的高端面霜，面向具有較高購買能力的女性客戶，而本集團生產的面霜則面向包括男性及女性在內的大眾市場。截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2020年9月30日止九個月，保留業務售出的面霜的平均售價介乎每50克人民幣69元至人民幣219元，而同期我們售出的面霜的平均售價介乎每瓶100克人民幣9.9元至人民幣18.9元。

與控股股東的關係

- *頭髮和身體護理產品以及洗手液*：保留業務的頭髮和身體護理產品以及洗手液為嬰兒專用產品並採用溫和配方來滿足嬰兒的特殊需要，而我們的頭髮和身體護理產品以及洗手液並無採用相同配方，且一般針對成年人。截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2020年9月30日止九個月，保留業務售出的頭髮和身體護理產品以及洗手液的平均售價介乎每件產品人民幣48元至人民幣60元，而同期我們的頭髮和身體護理產品以及洗手液的平均售價介乎每件產品人民幣13元至人民幣36元。

於往績記錄期間，本集團與保留業務的重疊產品貢獻的收入如下：

- *面霜*：面霜銷售僅佔我們收入的很小部分，且面霜並非我們的主要產品之一。截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2020年9月30日止九個月，面霜佔我們各期間收入的零、零、0.04%及0.09%，及誠如立白集團所確認，保留業務面霜產生的總收入佔以上所示各相同期間其總收入少於2%。
- *頭髮和身體護理產品以及洗手液*：頭髮和身體護理產品以及洗手液銷售僅佔我們收入的很小部分，且頭髮和身體護理產品以及洗手液並非我們的主要產品之一。截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2020年9月30日止九個月，頭髮和身體護理產品以及洗手液佔我們各期間收入的零、零、3.1%及4.5%，及誠如立白集團所確認，保留業務頭髮和身體護理產品以及洗手液產生的總收入佔以上所示各相同期間其總收入少於2%。

儘管廚房清潔劑和餐具洗滌劑同屬於家居護理產品的大類，但我們認為該等產品之間有明確的劃分且基於以下原因該等產品很少直接相互競爭：

- *不同的應用和功能*：家居清潔產品（例如廚房清潔劑）及餐具護理產品（例如餐具洗滌劑）均屬於廣義的家居護理類別。然而，根據灼識諮詢的資料，該行業中家居清潔通常指用於清潔室內環境的家用化學品，而廚房清潔劑通常用於去除廚房表面積聚的重污垢及油脂殘留物，具有強大的清潔能力，而不會直接用於清潔餐具。其是與保留業務的餐具洗滌劑截然不同的產品，餐具洗滌劑採用保障終端消費者健康和安全的溫和食品級配方，其主要功能是通過加水發泡清除餐具及廚具上的油脂和污垢；

與控股股東的關係

- *不斷變化的消費者行為*：根據灼識諮詢報告，各線城市消費者的衛生意識不斷提高，對良好生活環境的追求也在日漸提升，從而促進產品組合在形式、功能和情景方面的創新。因此，對日益專業化和多樣化的日化產品的需求不斷增長。在此基礎上，我們認為消費者不太可能會將廚房清潔劑用於清洗餐具及將餐具洗滌劑用於清潔廚房表面，且由於廚房清潔劑和餐具洗滌劑通常不會用於相同目的，因此該等產品之間不會相互競爭；及
- *不同的產品規格*：由於餐具洗滌劑可能會不時與食物接觸，因此，國家標準化管理委員會就廚房清潔劑和餐具洗滌劑頒佈了不同的強制性國家標準，其中針對各產品類別作出不同的安全性和測試要求。因此，廚房清潔劑和餐具洗滌劑具有不同及單獨的產品規格及明確的劃分。

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2020年9月30日止九個月，廚房清潔劑佔我們各期間收入的5.8%、5.2%、5.6%及4.2%，及誠如立白集團所確認，保留業務餐具洗滌劑產生的總收入佔以上所示各相同期間其總收入的25.0%、26.8%、28.5%及34.0%。

基於上文所述，由於各自提供的產品規格及服務的市場分部不同，我們的業務與保留業務很少構成直接競爭。因此，我們認為，我們與保留業務並無直接或間接的重大競爭。

將保留業務從本集團剔除的原因

董事認為，基於以下原因，將保留業務從本集團剔除在商業上屬合理：

- a. 經計及我們的主營業務與保留業務的業務之間的業務劃分，董事認為保留業務的業務並不構成我們主營業務的一部分，且[編纂]後該等業務之間不會產生競爭（無論直接或間接），因為我們的業務與保留業務針對不同的細分市場提供不同規格的不同產品；
- b. 保留業務的業務與我們的主營業務涉及不同的增長計劃、業務戰略及風險狀況。保留業務具有不同的核心產品，且保留業務的業務與我們的業務策略不符，因此未納入本集團；

與控股股東的關係

- c. 本集團由我們的董事長、首席執行官兼執行董事陳丹霞女士領導的高級管理團隊管理，該團隊獨立於保留業務的管理團隊運作，詳情載於下文「一管理獨立性」一段；
- d. 董事認為，將保留業務的業務從本集團剔除將為投資者提供明確的關注重點。

鑑於上述者，截至最後可行日期，我們的控股股東無意於[編纂]前或[編纂]後的不久將來將保留業務納入本集團。

獨立於我們的控股股東

經考慮以下因素後，董事信納我們能夠於[編纂]後獨立於控股股東及其各自的聯繫人開展業務。

管理獨立性

董事會由三名執行董事、一名非執行董事及三名獨立非執行董事組成。我們的管理及運營決策由我們的執行董事及高級管理層作出，其中多數長期為本集團服務，並且在我們從事的行業擁有豐富經驗。有關進一步詳情，請參閱「董事、高級管理層及員工」一節。

我們的兩名董事陳丹霞女士及陳澤行先生為陳氏家族的成員及我們的控股股東。陳凱旋先生及陳凱臣先生創立的陳氏家族業務覆蓋廣泛的業務領域，且彼等已指派陳氏家族成員的下一代監督陳氏家族業務，包括於該等業務的董事會佔據一席。因此，陳丹霞女士於作為我們的執行董事、董事長兼首席執行官負責經營本集團的同時，亦於數個陳氏家族業務擔任非執行董事職務。與之類似，我們的非執行董事陳澤行先生在作為陳氏家族派駐董事會代表的同時，亦作為啟泰藥業(集團)有限公司(「啟泰集團」)(我們的兩名控股股東馬女士及李女士於該業務擁有權益)的主席兼董事經營陳氏家族的保健食品業務。彼亦擔任廣州素力康生物科技有限公司(「廣州素力康」)的董事兼總經理，該公司由我們的控股股東陳凱旋先生及陳凱臣先生擁有及控制，主要從事生產保健食品。陳澤行先生於本集團並無擔任實質性職務，倘本集團與啟泰集團之間存在任何利益衝突，陳澤行先生將根據相關章程文件及適用法律法規行使其職責。

與控股股東的關係

下表概述陳丹霞女士及陳澤行先生在我們的控股股東的業務擔任的董事及／或高級管理層職位：

董事／高級管理層姓名	本公司職位	在我們的控股股東的其他業務擔任的職位
陳丹霞女士	董事長、首席執行官 兼執行董事	凱晟控股、立白集團、上海新高姿的非執行董事
陳澤行先生	非執行董事	啟泰集團的主席及執行董事、廣州素力康的董事兼總經理及凱晟控股的董事

儘管如上所述，我們認為，董事會與我們的高級管理團隊整體上將能獨立履行管理職責，原因如下：

- 儘管陳丹霞女士將繼續在數個陳氏家族業務（即凱晟控股、立白集團及上海新高姿）擔任現非執行職位，但其將不會參與此等公司的日常運營。陳丹霞女士將把其大部分時間用於本集團的日常運營及管理；
- 我們的非執行董事陳澤行先生並無亦將不會參與我們業務的日常管理或事務及運營；
- 各董事均理解，除非細則另有規定，否則彼等不得就批准彼本身或任何彼之緊密聯繫人就其所知擁有重大利益之任何交易、合約或安排或任何其他建議之任何董事會決議案投票，倘其在上述情況下投票，則其投票不被點算在內（且其不得計入該決議案的法定人數）；
- 我們的高級管理團隊作出獨立業務決策。我們的獨立非執行董事亦為董事會的決策過程提供獨立判斷，並有權聘請顧問或專業人士就此方面向彼等提供建議；及

與控股股東的關係

- 董事會根據細則及適用法律按多數決策原則集體行動，除非董事會另行授權，否則概無單一董事擁有決策權。

除上文所披露者外，我們的執行董事及高級管理層概無在控股股東或其緊密聯繫人中擔任任何董事或高級管理層職務，彼等均為我們的全職員工。

我們的各董事均知悉各自身為董事的受信責任，須（其中包括）以本公司利益及符合本公司最佳利益的方式行事，不得導致履行董事職責與其個人利益存在任何衝突。我們的董事不得在批准其或其任何聯繫人擁有重大權益的任何合約或安排或任何其他方案的任何董事會決議案中投票且並不計入出席特定董事會會議的法定人數。

基於以上所述，董事信納，董事會整體連同高級管理層團隊能夠獨立履行本集團管理職責。

經營獨立性

儘管控股股東將在[編纂]後於本公司保留控股權益，及除於本集團日常業務過程中按正常商業條款進行的與本集團與控股股東聯繫人之間的产品買賣、提供基礎服務及提供物業服務有關的若干交易（如下文及本文件「關連交易」一節進一步所述）外，我們可全權就自身業務營運作出所有決策並獨立於控股股東開展業務。本公司（通過我們的附屬公司）持有或享有經營業務所需的所有相關牌照，並擁有充足的資本、分銷渠道、生產設施以及員工，可獨立於控股股東經營業務。

我們已建立自身的組織架構，設有獨立部門，各部門有特定職責範圍。我們維持一套全面的內部控制程序，以促進我們業務的有效經營。我們經營職能的運作獨立於控股股東及其各自的緊密聯繫人。

我們自行僱用員工負責我們的經營及自行管理人力資源、現金及會計、發票及賬單。截至最後可行日期，我們的大部分全職員工主要通過招聘網站、校園招聘活動、報紙廣告、招聘公司及內部推薦獨立招聘，於重組之前，我們的部分員工乃通過超威事業部招聘。

與控股股東的關係

與我們控股股東的聯繫人的銷售與外包安排

(i) 向立白集團的銷售

於往績記錄期間，我們一直向立白集團銷售若干產品，分別約佔我們截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2020年9月30日止九個月總收入的17.9%、23.0%、20.7%及20.7%。有關我們向立白集團銷售的進一步資料，請參閱本文件「關連交易－不獲豁免持續關連交易－1. 與立白集團訂立的銷售框架協議」一節。

立白集團將我們的產品出售給若干大客戶、海外市場、若干線上分銷商及若干企業及團體客戶。大客戶包括國家和地區的大賣場及超市，彼等通常傾向於從少數幾家提供廣泛產品的大型供應商採購產品以便簡化其自身的採購流程。我們了解到由於存在已建立的合約關係，大客戶通常更傾向於從立白集團採購產品，且鑑於我們的共同所有權，就採購目的而言，大客戶可將我們及立白集團視為聯屬實體，彼等並不傾向於擁有兩種獨立的合約關係。據我們所知，倘要求大客戶向兩間獨立法人實體採購，大客戶將產生額外運營及管理成本。直至最後可行日期，透過立白集團進行採購的45名大客戶已書面確認，彼等願意與本公司建立獨立合約關係，基於立白集團提供的資料，於截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2020年9月30日止九個月對該等大客戶作出的銷售分別約佔我們對立白集團作出的銷售總額的77.4%、70.1%、89.7%及90.7%。此外，誠如45名大客戶所確認，透過立白集團採購我們的產品更有利於降低其運營成本並提高採購效率。鑑於以上所述，我們認為與大客戶訂立直接合約關係並不符合我們的利益，原因是我們可能由於訂立新協議而需要向這些大客戶支付一次性設立成本。基於管理層的假設及我們的最佳估計，該等一次性設立成本估計將介乎人民幣61.8百萬元至人民幣86.5百萬元之間。考慮到我們的品牌已經入駐各大客戶的商場，一次性設立成本將視乎個別協商情況而不同。

鑑於向該等大客戶銷售的我們的產品與立白集團的產品之間的重疊很小，倘該等大客戶直接與我們而非立白集團簽訂合同，我們具備直接向該等大客戶銷售產品的銷售業務基礎設施，體現在截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2020年9月30日止九個月，我們透過線下分銷商、線上分銷商、自營線上商店、企業及團體客戶及海外分銷商的直接銷售分別為人民幣1,104.8百萬元、人民幣1,039.5百萬元、人民幣1,096.8百萬元及人民幣1,159.2百萬元，分

與控股股東的關係

別約佔我們總收入的82.1%、77.0%、79.3%及79.3%。鑑於我們單獨向大客戶供應的產品數量將小於立白集團與我們一起供應的產品總數量，根據我們的行業知識及經驗，倘我們將產品直接售予大客戶，則條款的有利程度將減少，因為據估計，(i)經灼識諮詢確認，視乎雙方協商，大客戶的年度返利比率將提高3%至5%，(ii)我們將就每個大客戶每年多支付約15%至20%促銷開支及費用，及(iii)大客戶的信貸期將約為60天。由於截至2020年11月30日我們擁有人民幣188.8百萬元的現金及現金等價物，董事認為本公司將擁有充足的營運資金以及應收大客戶的貿易應收款項的增加預期並不重大，故董事認為大客戶擁有60天的信貸期將不會對我們的經營及財務表現造成重大影響。

為建設我們的銷售業務基礎設施以直接向該等大客戶、其他分銷商及若干企業及團體客戶進行銷售，預計將產生額外年度成本人民幣78.5百萬元，主要包括(i)額外僱用全職員工(包括超過330位當地大客戶經理及地區經理)的工資及薪金；(ii)因合同磋商、視察及實地考察多個銷售點及店舖以及與大客戶及其他客戶的溝通產生的額外差旅費及通訊費；及(iii)就約另外八間地區辦公室產生的地區辦公室租金及其他設立成本，未計及上述一次性設立成本。大部分年度成本估計來自於僱用更多全職員工而產生的額外工資及薪金以及額外差旅及通訊費。此外，除與建設銷售業務基礎設施有關的年度成本外，我們還將產生展示費、推廣費及物流分銷費等額外經營開支，而有關金額將取決於我們未來的業務增長及業務規模。經考慮(i)與該等大客戶、分銷商及個體企業及團體客戶的磋商過程；(ii)內部批准程序；(iii)系統過渡過程；及(iv)新員工的招募、入職及培訓程序所需的時間後，我們預計建設該銷售業務基礎設施的程序將花費約十二個月的時間，而我們完成過渡並與同我們業務計劃相符的所有大客戶開始直接關係以及我們所有的大客戶落實過渡彼等系統的內部程序並與我們開始直接關係將花費最多24個月的時間。由於(i)我們於各大客戶過渡期間支付一次性設立成本、額外年度成本人民幣78.5百萬元以及其他銷售及分銷開支(如廣告費、銷售返利、推廣費及物流費等)後將具有充足的現金流量；及(ii)基於我們的行業經驗及知識，向大客戶直接銷售產生的估計收入預期將更高，這是因為如果我們直接向大客戶銷售，我們銷售予大客戶的產品的平均售價將更高，而該收入將足以彌補額外年度成本人民幣78.5百萬元，董事認為，倘我們向大客戶進行直接銷售，對我們的運營及持續的財務表現造成的影響將並不重大。

與控股股東的關係

鑑於我們龐大的產品組合，上述銷售安排亦對立白集團有利，因其在應對大客戶時可展示更多的產品類別。我們所擁有的在多品牌組合下提供的多樣化產品及我們與立白集團的合作有助於推動立白集團自身產品向其客戶的銷售。據董事所知，我們並不知悉立白集團與除我們之外的其他產品製造商有類似安排。因此，我們並非單方面依賴立白集團的大客戶，原因是我們一直為多品牌產品的可靠供應商，補充了立白集團的主要品牌策略。本公司與立白集團之間的關係屬互惠互通。此外，透過立白集團向大客戶進行的銷售安排已在兩家企業之間產生協同效應，且對立白集團及我們雙方均有利，此乃由於雙方均可享受規模經濟效益，如立白集團與我們共同供應的產品數量較大而令平均運輸成本降低、裝載量較高以及單位促銷開支及展示費用降低。

立白集團過去曾就我們的線上及海外分銷渠道向我們提供協助，因為當時該等渠道的規模相對較小。於往績記錄期間，通過在天貓、京東及拼多多等主要電商平台上直接銷售我們的產品，並開始直接聘用立白集團分銷渠道之外的海外分銷商，我們已開始發展及擴張我們自有線上及海外分銷渠道。自2019年4月起，根據雙方協議，立白集團不再於線上銷售我們的任何產品。截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2020年9月30日止九個月，通過我們管理的自營線上商店及線上分銷渠道的銷售分別約佔我們總收入的零、1.1%、11.0%及16.3%。

我們相信，通過立白集團銷售產品，我們可以利用立白集團已建立的分銷渠道及資源來創造成本與營運的協同效應，而不會影響我們在所有主要分銷渠道中銷售產品的能力。儘管如此，為進一步擴大我們的市場份額並降低在向大客戶作出銷售方面對立白集團的依賴，倘將來出現新的大客戶帶來的新商機，我們將考慮對大客戶進行直接銷售。基於以上所述，董事認為向立白集團銷售產品不會構成對我們控股股東的過度依賴。

與控股股東的關係

(ii) 向我們控股股東的聯繫人外包生產

於往績記錄期間，我們向我們的控股股東陳凱旋先生及陳凱臣先生的聯繫人外包若干產品（例如消毒劑、潔廁劑、廚房清潔劑、香皂及其他家居清潔產品）的生產。我們預計[編纂]後將繼續我們與新鄉立白、番禺立白、馬鞍山立白、四平立白、四川立白、立白日化及上海新高姿（「**關連供應商**」）的外包安排。我們擁有生產我們的產品所必需的所有相關許可證。

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2020年9月30日止九個月，我們向關連供應商的採購分別為人民幣171.1百萬元、人民幣131.2百萬元、人民幣202.0百萬元及人民幣160.9百萬元，分別約佔同期ODM及OEM成本的28.8%、22.0%、38.2%及30.0%。對關連供應商的總採購從2018年至2019年增加了54.1%，主要乃由於旺季期間對額外產能的需求導致我們業務的增長。就我們所深知，於往績記錄期間，概無關連供應商已自寶凱道融獲得融資。有關我們與關連供應商的採購安排的進一步資料，請參閱本文件「關連交易－不獲豁免持續關連交易－2. 與陳凱旋先生及陳凱臣先生訂立的外包框架協議」一節。

鑑於我們與關連供應商的長期合作關係，相比其他第三方製造商，彼等熟悉我們的產品規格及要求，且能在較短時間內在生產流程及購得原材料方面滿足我們的生產需求。

於2020年，約有2.65百萬單位的潔廁劑、0.92百萬單位的消毒劑和0.64百萬單位的其他家居清潔產品被外包予立白集團，且根據我們的第三方製造商提供的資料，其具備額外產能可於同年生產共2.78百萬單位的潔廁劑、1.16百萬單位的消毒劑和0.87百萬單位的其他家居清潔產品。因此，我們的第三方製造商亦有能力供應我們外包予關連供應商生產的產品。於往績記錄期間，我們亦將聘用關連供應商製造的相同產品的生產外包予其他第三方製造商，經灼識諮詢確認，外包予關連供應商的條款與外包予獨立第三方製造商的條款相若。在定價方面，我們通常會在原材料和人工成本方面留給關連供應商和其他第三方製造商合理的利潤空間，且我們須在收到製造商發出的發票後30至60天內付款。在交付時間方

與控股股東的關係

面，於往績記錄期間，產品製造通常於一個月內完成，第三方製造商和關連供應商於我們要求時交付產品。董事認為，我們根據市場導向原則並以促進我們的最大利益為出發點選擇製造商。我們並無責任將我們的產品生產外包予關連供應商，我們可以自由選擇聘用其他第三方製造商來提供類似服務。倘我們不再將產品生產外包予關連供應商，董事認為我們的採購成本將不會出現重大增加，以致對我們的經營及財務表現造成不利影響。

因此，董事認為，將製成品外包予關連供應商不會構成對我們控股股東的過度依賴。儘管如此，我們仍計劃日後減少外包予關連供應商的產品比例。

由立白集團提供的基礎服務

基礎服務

我們聘用立白集團為本公司提供若干銷售支持服務、倉庫服務以及資訊科技服務。立白集團收取的服務費比其他獨立第三方服務提供商收取的費用更具競爭力或具可比性，及／或低於倘我們自僱員工來執行該等服務而產生的留聘自己員工及維護資產的成本。儘管立白集團就銷售支持服務及倉庫服務所收取的服務費比其他第三方服務提供商收取的費用可能更具競爭力，但灼識諮詢確認其他第三方服務提供商收取的市場費率仍具有可比性，及截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2020年9月30日止九個月的基礎服務費僅分別約佔本集團總收入的7.4%、3.3%、3.3%及1.9%，呈下降趨勢。因此，倘我們委任其他第三方服務提供商，我們的董事認為，本集團於往績記錄期間的財務表現不會受到任何重大影響。於往績記錄期間，我們並無聘用第三方服務提供商提供基礎服務。我們認為聘用立白集團提供有關服務不會產生對立白集團的過度依賴，因為基礎服務並非本集團的核心功能及我們並無責任聘用立白集團提供有關服務，且我們可自由聘用獨立第三方提供類似服務及／或自僱人員來執行有關服務。我們擬減少我們對立白集團所提供的基礎服務的依賴，前提是此舉經濟上可行以及符合本公司及我們股東的整體最佳利益，並將在獨立第三方服務提供商提供更具有競爭力的費用時，優先向該等獨立第三方採購服務。

有關該交易的詳情，請參閱本文件「關連交易－獲部分豁免持續關連交易－2. 與立白集團訂立的基礎服務協議」一節。

與控股股東的關係

財務獨立性

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團擁有自己的內部控制、會計及財務管理系統、會計及財務部門、獨立的現金收支庫務職能部門，並且我們根據自身業務需要作出財務決定。

於往績記錄期間，存在若干應付及應收我們控股股東及其各自聯繫人的款項，有關詳情載於本文件附錄一附註20及25。

於2017年、2018年及2019年12月31日以及2020年9月30日，除日常業務活動所產生的款項外，應付控股股東及其各自聯繫人的款項分別為人民幣20.0百萬元、人民幣224.7百萬元、人民幣292.6百萬元及人民幣152.2百萬元。該等款項應支付予陳凱旋先生、陳凱臣先生及控股股東共同控制的關聯公司。所有該等非貿易相關應付款項已於[編纂]結清。

董事確認，於最後可行日期，概無來自控股股東及其各自聯繫人的未償還貸款或借款。我們可獨立獲得第三方融資，且本集團並不依賴於控股股東及／或其聯繫人提供財務援助。董事相信，我們有能力從外部來源獲得融資而無需依賴於控股股東。

於往績記錄期間，我們的若干分銷商與寶凱道融（我們控股股東的聯繫人）訂立融資安排，該公司主要從事提供貿易融資服務的業務。根據我們的分銷商與寶凱道融訂立的協議，寶凱道融向我們的若干分銷商提供融資服務以換取利息。儘管有融資安排，我們的分銷商並無義務聘請寶凱道融，亦可根據其自身的融資需求從其他融資提供商獲得融資服務，且我們並無就寶凱道融向分銷商提供融資而向其收取或支付任何費用。於往績記錄期間，我們個別的供應商亦與寶凱道融訂立融資安排，而我們並未參與彼等各自與寶凱道融的融資安排。

董事認為，涉及寶凱道融的融資安排不會引起任何依賴或財務獨立性問題，乃基於(a)我們的分銷商及供應商自行決定是否需要為其業務進行融資，及自行決定有關融資的提供商；(b)有關融資在市場上可普遍獲得並廣泛使用；及(c)我們已終止分銷商融資下的安排，因此我們不再與寶凱道融進行任何融資安排。有關更多詳情，請參閱「業務－全渠道銷售網絡－與分銷商的關係」、「業務－原材料、包裝材料及供應商－供應商」及「財務資料－關聯方交易」。

與控股股東的關係

基於以上所述，除「業務－全渠道銷售網絡－與分銷商的關係」、「業務－原材料、包裝材料及供應商－供應商」及「財務資料－關聯方交易」章節項下與我們的供應商及分銷商的融資安排外，董事認為，從財務角度而言，我們有能力獨立於控股股東及其各自的聯繫人進行運營，並且能夠維持與控股股東及其各自聯繫人的財務獨立性。

我們確認，截至最後可行日期，我們的控股股東概無向本集團提供任何財務擔保／援助，反之亦然，我們亦無持有由控股股東及其各自緊密聯繫人就我們的借款提供的任何股份質押或擔保。

確認

除上文及「董事、高級管理層及員工」一節所披露者外，截至最後可行日期，控股股東或董事概無從事直接或間接與我們的業務存在競爭或可能存在競爭的任何業務（本集團業務除外），或於該等業務中擁有須根據上市規則第8.10條進行披露的任何權益。

企業管治措施

我們的董事認為，本公司將制定充分的企業管治措施以管理[編纂]後的利益衝突及競爭。具體而言，我們將實施以下措施：

- (a) 為確保本公司的獨立性，除董事長陳丹霞女士和非執行董事陳澤行先生外，本公司的董事和高級管理層概不得擔任保留業務的董事或高級管理層；
- (b) 作為我們籌備[編纂]的一部分，我們已修訂組織章程細則，以符合上市規則。具體而言，我們的組織章程細則規定，除另有規定外，董事不得就批准任何其本身或其任何聯繫人有重大利益的合約或安排或任何其他建議的任何決議案投票表決，亦不可計入出席會議的法定人數；
- (c) 各董事均了解其作為董事的受信職責，其要求（其中包括）彼為本公司及股東的整體利益行事，且其作為董事的職責不得與其個人利益之間發生任何利益衝突。有重大利益的董事應就與我們的利益存在衝突或潛在衝突的事項作出全面披露，並於董事會舉行的有關該名董事本身或其聯繫人有重大利益的事項的董事會會議上放棄投票，如該名董事出席或參與會議乃大多數獨立非執行董事特別要求的，則另作別論；

與控股股東的關係

- (d) 倘董事會會議討論與保留業務產生衝突的事項，包括與保留業務的關連交易有關的任何事項，則任何有衝突的董事將放棄投票且不計入相關董事會會議的法定人數，並且僅在保留業務中未擔任任何角色的我們的執行董事謝如松先生和鍾胥易先生，以及三名獨立非執行董事，方有權對有關事項進行投票及作出決定；
- (e) 董事會（包括獨立非執行董事）將監察董事的潛在利益衝突，且董事須向董事會提交確認書，以在本公司將予刊發的任何中期或年度報告中披露於競爭業務的任何利益的詳情；
- (f) 我們承諾，董事會中執行董事與非執行董事（包括獨立非執行董事）的組成均衡。我們已委任三名獨立非執行董事，而我們相信我們的獨立非執行董事具備足夠的經驗，且彼等並無任何業務或其他關係可能對其獨立判斷力造成任何重大影響，且彼等將能提供公正、客觀的意見，保障我們的公眾股東的利益。有關我們獨立非執行董事的詳情載於「董事、高級管理層及員工－董事－獨立非執行董事」中；
- (g) 本公司已設立內部控制機制以識別關連交易。於[編纂]後，倘本公司與控股股東或其任何聯繫人訂立關連交易，則本公司將遵守適用上市規則。保留業務已承諾向獨立非執行董事將予進行的持續關連交易年度審查提供所有必要的資料；
- (h) 倘獨立非執行董事須審閱本集團（作為一方）與控股股東及／或董事（作為另一方）之間的任何利益衝突情況，控股股東及／或董事須向獨立非執行董事提供所有必要的資料，及本公司須通過其年報或以公告方式披露獨立非執行董事的決定；
- (i) 獨立非執行董事可在適當情況下委聘獨立專業顧問（例如行業專家），費用由本公司承擔；
- (j) 我們的審核委員會須負責監督上述措施的執行情況；及

與控股股東的關係

- (k) 我們已委任香江資本有限公司作為我們的合規顧問，將就我們遵守適用的法律及上市規則（包括各種對董事職責及企業管治的要求）的情況向我們提供建議及指引。

此外，本公司及控股股東及彼等各自聯繫人擬進行的任何交易將須遵守上市規則的規定，包括（如適用）申報、年度審閱、公告及獨立股東批准規定。