

提升製造能力及效率

我們將繼續提升我們的生產效率、競爭力及盈利能力。我們計劃將「單件流」工序流程推廣至中國加工廠及利偉廠的全部生產工廠，並將繼續升級生產設備並物色其他新生產設備（如自動縫紉機）提升生產效率及產能、降低勞動成本及能源消耗。我們相信，採用更高效的工序流程及持續升級將可提升我們的生產力及盈利能力。於最後實際可行日期，我們並未就購買新生產設備訂立任何重大合約。

加強及拓展客戶群

我們將繼續加強我們堅實的客戶群，增加與現有客戶的業務量以及發展新客戶。我們將與客戶溝通，以瞭解他們的需求及需要，並將不時與潛在客戶會面以開發與彼等的合作機會。我們將與潛在客戶會面向彼等介紹本集團、我們的產品及服務以及我們的競爭優勢，並將物色更多的潛在客戶。我們相信，於手袋行業的較長經營時間及良好信譽有助開發新客戶。我們將會集中生產更高利潤的產品以提升盈利能力。

我們的產品開發團隊於截至2010年12月31日止三個年度各年分別生產超過13,000種、12,000種及11,000種新款式的手袋。我們將繼續加強產品開發團隊。我們擬購買更多及更好的計算機設備以增強我們產品開發團隊，並提供更多符合客戶需求的新樣板，為現有客戶提供更好的服務及產品，吸引更多的潛在客戶。我們將與現有客戶緊密合作，向其提供更好更符合要求的服務，進一步加強與他們的關係。

市場的地區拓展

我們的產品於中國市場的銷售於截至2010年12月31日止三個年度各年分別僅佔我們總收入的約0.3%、1.0%及1.5%。高埗加工廠及劉屋加工廠乃根據中國加工協議營運，根據相關中國法律及法規並經我們的中國法律顧問確認，合同加工安排項下的產品須出口中國境外。於2009年9月，我們於中國設立一間全資附屬公司，以拓展我們於中國的業務。我們的產品於截至2008年及2009年12月31日止兩個年度在中國市場的銷售主要由出口銷售我們的產品予中國境外客戶構成，根據我們客戶的安排，於中國海關清關後，且就本公司董事所知及所信，該等產品隨後重新進口回中國市場。自我們於中國的全資附屬公司於2010年1月前後開始營運，我們的產品於截至2010年12月31日止年度在中國市場的銷售亦包括本集團在中國本地對我們客戶的銷售。我們按原設備製造基準向於中國營商的部份品牌擁有者開發及出售手袋產

未來計劃

品，並且計劃於中國按類似業務模式（即按原設備製造基準為客戶製造手袋產品）進一步拓展我們的業務。我們相信，隨著中國國內生產總值及零售市場的不斷增長，手袋產品在中國市場的增長潛力巨大；憑藉我們於手袋行業的雄厚實力，我們有能力拓展中國的業務。