

總覽

本集團在全球成衣製造業具領導地位，從事成衣生產超逾20年。在消費者品味轉變、新科技的引進，加上世貿成員國之間成衣進出口的國際貿易限制減少，亦預計業界的競爭將會加劇且最終導致整合的形勢下，全球成衣製造業正處於轉變之中。為協助本集團的客戶迎合轉變，本集團改變營運模式，除成衣生產外，亦加入各種供應鏈增值服務。本集團的目標以客戶為本，並且以市場主導，爭取成為客戶心目中全球最佳的服裝供應鏈服務伙伴。

本集團以客為本的營運模式稱為「design-to-store」，著重本集團的開發實力，為客戶提供一系列服裝供應鏈的整套服務，由產品設計直至送貨一應俱全，並且致力以最短時間及最低成本達成。該等服務包括物流及布料開發、產品設計及技術與實驗室測試服務。該營運模式是綜合供應鏈的主要環節，爭取與本集團主要客戶建立合伙關係。

本集團的核心業務是以OEM方式生產成衣，主要包括針織及梭織成衣，以二零零三年計算佔本集團營業額約86%。此外，本集團亦生產睡衣、內衣、褲、運動服、女士時裝及童裝。本集團的主要客戶包括名牌服裝企業、百貨公司及其他零售商，包括Dillard's、Express/Limited Brands、Fast Retailing、Liz Claiborne及Polo Ralph Lauren。於二零零三年，本集團營業額約545,000,000美元，生產超過52,000,000件成衣。

下表列出本集團截至二零零三年十二月三十一日止三年度每年的營業額、經營溢利及除稅後溢利：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零零一年 千美元	二零零二年 千美元	二零零三年 千美元
營業額	462,491	563,658	544,924
經營溢利	33,343	23,725	33,994
除稅後溢利	21,410	14,162	23,655

業 務

下表列出本集團截至二零零三年十二月三十一日止三年度每年以地區劃分的營業額：

地區	截至十二月三十一日止年度					
	二零零一年		二零零二年		二零零三年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
美國	374,392	81	455,495	81	414,138	76
歐洲	29,792	6	24,432	4	31,149	6
日本	18,593	4	30,306	6	28,709	5
其他地區	39,714	9	53,425	9	70,928	13
合計	<u>462,491</u>	<u>100</u>	<u>563,658</u>	<u>100</u>	<u>544,924</u>	<u>100</u>

於最後可行日期，本集團有超過17,180名僱員，在塞班島、菲律賓、中國及柬埔寨四個司法管轄權區共有12個工廠，在中國的工廠中，其中四個由本集團的合營公司擁有。此外，本集團在美國設有四個分區辦事處，在香港、倫敦、上海、馬尼拉及胡志明市亦設有辦事處。

本集團及多位管理人員在供應鏈服務及生產方面有卓越表現，曾經獲得多個獎項，往往更在多個不同行業的大企業集團及跨國公司中脫穎而出。本集團及其管理人員所獲的獎項如下：

獎狀／證書	年份	頒發機構
• 香港服務業－創意獎	二零零三年	香港總商會
• 敦豪／南華早報香港商業獎 － Owner-Operator Award (陳祖龍先生)	二零零三年	敦豪國際(香港)有限公司／ 南華早報
• 傑出商家(陳祖儀先生)	二零零三年	塞班總商會
• 香港青年工業家獎(陳祖龍先生)	二零零三年	香港工業總會
• 香港工業獎： － 出口推廣 － 生產力 － 品質優異證書	二零零二年	香港貿易發展局 香港生產力促進局 工業貿易署
• 金蜆殼獎：優質生產	二零零二年	菲律賓工業貿易署
• 香港管理專業協會優質獎 － Certificate of Excellence	二零零一年	香港管理專業協會
• Best Practice Award: Supply Chain Management	二零零一年	Best Practice Management

主要實力

董事相信本集團具備以下的競爭優勢：

- **與主要及知名客戶已建立穩固關係。**本集團與主要客戶已建立多年業務關係，而該等客戶包括Dillard's、Express/Limited Brands、Fast Retailing、Liz Claiborne及Polo Ralph Lauren。董事認為本集團成功之道，其中一項因素是與主要客戶建立及維持長期的伙伴關係。例如，本集團獲得Victoria's Secret的供應商委員會指定為主要睡衣供應商之一。上述供應商委員會成立目的，是檢討及考慮改善Victoria's Secret供應鏈的措施。由於本集團了解客戶需要及注重的問題，故此除提供生產服務外，亦提供適當的增值服務，包括(但不限於)改良產品設計以減低生產成本、布料採購及供應鏈相關服務，因此成功建立合伙關係。以上關係有助本集團洞悉若干行業趨勢，並且及早預見未來發展，從而提高客戶在市場的競爭力。
- **優秀供應鏈管理服務。**董事認為一般傳統的小規模競爭對手僅可為客戶提供成衣製造及布料採購服務，而本集團則掌握有關知識，並且具有相當規模及基礎，可以透過在亞洲、北美及歐洲等地辦事處組成的網絡，為客戶提供綜合性供應鏈服務。本集團可為客戶提供靈活的物流服務，由本集團協調將製成品送到指定境外港口、客戶的分發中心或客戶指定的其他地點。本集團所採用的資訊科技系統加強本集團與客戶的溝通，除可發出電子採購訂單外，由生產前以至生產及付貨階段均可一直追查訂單的處理狀況。因此，本集團可提供整套供應鏈服務。董事相信本集團大部份小規模的競爭對手由於規模限制而未能採用全面的資訊科技及物流解決方案。董事相信成衣製造業的發展將日漸以服務為主導，因此本集團提供上述供應鏈服務可壓倒一眾競爭對手，有利爭取更大市場。
- **生產基地遍佈各地並且形成國際銷售網絡。**本集團在塞班島、菲律賓、中國及柬埔寨四個司法管轄權區設有廠房，部份原因是配合發達國家針對不同國家所實施的成衣配額。該等廠房已投產多年。本集團於一九九零年透過合營安排開設在中國生產成衣，於一九九九年開始自行全資擁有廠房。本集團計劃維持(在適當時機更會發展)該等地區的廠房，以平衡現有配額和不按計劃在二零零五年一月一日或之前撤銷或日後實施新配額或其他貿易障礙的風險。本集團生產基地分佈不

同地區，使客戶可選擇成衣生產地點，而本集團亦可減低任何一地的衛生、政治及經濟風險。本集團另外在美國設有四個分區辦事處，在香港、倫敦、上海、馬尼拉及胡志明市設有辦事處。

- **具有遠見及豐富經驗的管理層。**本集團的管理高層有豐富的成衣業的經驗，遠見卓識並且極為關注發展本集團業務，以迎接成衣業迅速轉變的挑戰。本集團的管理高層與主要客戶已著手磋商，重新編排主要客戶與供應商之間的採購及供應鏈管理細節，改由本集團擔任雙方的主要伙伴。本集團與若干主要客戶率先開發及執行新資訊科技系統，協助客戶更有效運用成衣供應鏈。其中一個計劃是一九九九年的「反思與創新」計劃，協助本集團克服以上挑戰，有關詳情載於本節「歷史及發展」一分節。
- **以品質、穩定及可靠知名。**董事相信本集團的品質控制及保證計劃在同業中最為嚴格，因此本集團近年贏得多個品質獎項，詳情載於本節「獎項及證書」一分節。因此，董事亦相信本集團的客戶投訴及退貨偏低，從而加強客戶的信賴。董事更相信客戶向本集團發出訂單，部份原因是本集團以可靠而知名並且致力維持這種可靠服務。本集團與供應商及客戶緊密合作，以維持及提高產品及服務的質素，亦為僱員提供培訓以符合客戶的品質要求，有需要時會考核僱員的資格認證。本集團預料，按計劃撤銷世貿成員國之間的配額後，估計業界會經歷一段合併期，而客戶會傾向減少業務交易中的成衣生產商數目，因此信譽會日益重要。本集團若干附屬公司獲得美國海關列為「海關貿易伙伴反恐計劃認可成員」之一。
- **社會責任的聲譽。**本集團非常重視社會責任，為確保符合國際標準，本集團已自行訂立名為「Unified Principles of Social Responsibilities and Practices」計劃。董事相信本集團著重社會責任，包括遵守相關的僱傭、衛生及安全的法規，因此獲得若干客戶優先選用，並且與僱員維持良好關係。

目標及策略

本集團爭取成為客戶心目中最優的成衣供應鏈服務伙伴，並且建立合作夥伴關係，提供額外的增值服務，協助主要客戶提高營運效率及成效。該等服務涉及本集團與主要客戶進行若干業務合併及同地經營，猶如一體方式經營。

二十多年來，本集團一直以客戶為本作為營運方針，著重客戶服務。本集團以客為本，隨著行業轉變，不斷配合客戶日益嚴格的要求提供靈活而主動的服務。

由於客戶傾向減少供應商數目，因此成衣生產商面對新一輪的全球競爭。董事相信為爭取在競爭中脫穎而出，成衣生產商必須滿足客戶對時間、價格及款式不斷轉變的要求。上述轉變已促使本集團由生產為主的公司，演變成為以服務為主的公司，提供整個供應鏈的服務，包括各種產品設計、開發及生產及物流服務。

本集團的主要業務策略如下：

- **提供增值服務與主要客戶擴大夥伴關係。**除成衣製造外，本集團亦提供全套成衣供應鏈服務，包括產品設計及靈活的物流服務，擴大與最大客戶的夥伴關係。本集團的「design-to-store」營運模式著重與供應商合作，為客戶提供整個供應鏈的全套服務，包括：

設計支援服務

本集團爭取為客戶提供更多設計及開發服務。在設計過程中，本集團的設計小組與客戶的設計小組合作，商討有關布料、顏色、款式、印花、水洗效果及繡花的問題。

布料開發

本集團與布料供應商合作研究及開發各種不同手感、結構及外觀的新布料，為客戶提供更多布料選擇。

物流

本集團亦爭取為客戶提供更大範圍的物流服務。現時本集團所提供的綜合物流服務包括貨品運輸、貯存及存貨控制，而客戶可追查及監察付運進度。由於要求本集團提供物流及供應鏈服務的客戶日眾，故此物流服務已成為成衣業務的

重要一環。由於預期行業的轉變，董事相信不少名牌服務企業及零售商會要求供應商提供更多供應鏈物流服務，以進一步精簡本身的業務及節省營運成本。

資訊科技

董事相信採用先進科技，是配合客戶對物流、存貨管理及材料採購要求轉變的關鍵，更可加強與客戶及供應商的伙伴關係。本集團透過IST所開發的軟件及互聯網，繼續採用新科技加強資料交流及提高供應鏈的透明度，為客戶提供更完善的解決方案，從而提高效率與透明度，最終達到節省營運成本的目的。

- **與供應商及客戶結合。**本集團另一策略重點，是深化與主要供應商及客戶的業務整合，精簡供應商、本集團與客戶之間的供應鏈管理及營運架構。具體例子是本集團已成為Victoria's Secret的供應商委員會中主要睡衣供應商成員。Victoria's Secret於二零零三年成立供應商委員會，成員包括其管理人員及指定的供應商，目的是重新制定對供應商的採購策略。本集團加入該委員會可密切了解Victoria's Secret所關注的問題，並且可提出有關供應商與採購問題的建議，有助加強與Victoria's Secret的關係。本集團計劃與其他客戶訂立相同的協議，目的在於減少由產品生產至付貨所需時間及成本。為達成業務整合，本集團的管理人會致力(i)在供應商與主要客戶之間建立信任及透明度；(ii)具備所需的科技、技術及管理系統；及(iii)承諾與客戶合作無間，猶如一體化經營。

本集團與供應商及客戶進行業務結合的另一模式是「同地經營」，更深入的合作，即供應商、本集團及主要客戶在本集團所設立的廠房共同經營，使各方的人員所組成的小組可在同一地點管理整個成衣供應鏈。本集團現正在中國的廠方另行成立辦事處及設施，計劃與主要客戶開展上述用途。

同地經營可進一步減少生產時間、提高透明度，同時減低溝通誤會、成本及錯誤。

- **由專責小組服務主要客戶。**由於預期行業會進行整固，本集團重組營運架構，由不同部門(包括銷售、採購、生產及物流)的人員成立專責小組服務主要客戶。董事相信上述安排可縮短本集團若干決策的時間，並且可為主要客戶提供靈活服務，同時亦可照顧小規模的供應商，因此本集團可與客戶及供應商建立更密切的關係。透過上述安排，專責小組成員可深入了解個別客戶的取向、需要、限制及策略，而董事相信有利本集團協助客戶取得最佳的營運及財務表現。
- **開拓新市場及產品類別。**本集團計劃開拓其他地區的市場及新類別的產品，吸引更多新客戶。此外，本集團所有主要客戶提供多類產品，包括多種成衣，部份本集團並無生產(例如毛衫及牛仔褲)。本集團相信如爭取大幅增加向該等主要客戶銷售產品，則需要開發其他類別服裝的生產能力。因此，本集團擴大可生產的成衣產品類別，爭取提高市場佔有率及加深與主要客戶的關係。

二零零二年二月，本集團收購內衣及睡衣生產商捷進集團而擴大產品類別。收購捷進集團預期可作為進一步開拓英國及歐洲其他地區市場的基礎。本集團亦於二零零三年另行成立TellaS部門，主要目的是奠定開拓在英國以至歐洲市場的客戶基礎，並將產品範圍擴大至女士時裝。本集團已於二零零四年完成捷進與TellaS的業務合併。二零零三年，本集團與裕元建立策略聯盟，而裕元是全球最大的名牌鞋類生產商，亦是聯交所指數成分股公司之一。所成立的合營公司稱為元泰，目的在於滿足全球市場對運動服及休閒服不斷增長的需求。該合營公司已於二零零四年開始為一位名牌客戶生產。為進一步擴大所生產的服裝種類，本集團於二零零四年五月另外向Jones Apparel Group, Inc.的附屬公司收購從事採購女裝上班服及提供釘珠片及繡花服務的通威珠繡有限公司。

- **擴大生產設施(以中國為主)。**預期當截至二零零四年年底按計劃撤銷配額後，客戶為提高效率與減低行政成本，會減少供應商數目，改為與少數大規模及更可靠的供應商合作，因此本集團計劃擴大現有廠房及在中國建立新廠房而擴大生產基地，以獲得規模經濟效益。

基於世貿成員國之間將會撤銷成衣配額，本集團計劃進一步集中在中國生產，以利用中國較其他國家有大量勞工、工資偏低、政治穩定、基礎建設良好及鄰近布料供應商的優勢。

根據擴大與主要客戶及供應商在供應鏈方面伙伴關係的策略，本集團在本身的廠房推行與主要客戶建立伙伴關係的供應鏈城市概念。按上文所述，「同地經營」為供應鏈城市的主旨。本集團計劃在中國的東莞、清遠及番禺等廠房實行上述概念。本集團正爭取與各主要客戶進行上述的業務結合計劃。

雖然本集團不斷集中在中國經營，但對於生產設施地點會維持平衡及靈活的策略，繼續維持及擴大其他地區（例如塞班島、菲律賓及柬埔寨或其他適合的地區）的廠房，以對沖以下的風險：(i)世貿成員國之間的成衣配額不按計劃於二零零五年一月一日撤銷；(ii)現有配額如期撤銷後實施新配額或其他貿易障礙；或(iii)國際關係（尤其是美國與中國的關係）轉趨緊張，亦可靈活轉移各地的生產。本集團亦可能在澳門成立廠房。有關新澳門廠房的計劃詳情載於本售股章程「未來計劃及所得款項用途」一節。

歷史及發展

本集團的成衣生產業務由本集團主席陳守仁先生於一九八三年創立，當時在塞班島設立毛衫廠。

本集團亦於一九九零年至二零零二年間在中國成立合營公司，於無錫（主要生產梭織恤衫及上衣）、深圳（生產梭織上衣、恤衫及褲）及蘇州（生產梭織恤衫、上衣及童裝）設立四間成衣廠，現時仍在生產。隨著業務逐步增長，本集團亦將生產業務擴展至菲律賓，主要生產針織及梭織成衣。一九九九年，本集團在柬埔寨建設廠房生產梭織恤衫。

隨著本集團成衣生產業務增長，並且為縮短產品付運時間，本集團於一九八九年在塞班島成立集聯運輸。本集團的承辦物流業務亦不斷發展，在塞班島以外不同地區建立中心。

自一九九八年起，本集團為擴大在整個成衣供應鏈的業務，不斷拓展其他與成衣生產相關的業務，包括成立產品設計及支援設計室，並且採用專用的資訊科技解決方案，更在洛杉磯、塞班島、關島及香港設立貨倉。

一九九九年，本集團推行「反思與創新」的業務改革計劃，以掌握世貿成員於二零零四年年底撤銷配額後的商機。「反思與創新」計劃目的在於將本集團由成衣生產商轉型為供應鏈為本的生產及服務公司。

一九九九年，為進一步擴大生產設施的地區分佈，本集團在中國東莞建設廠房，主要生產針織及梭織成衣。二零零零年，本集團將集聯運輸的業務擴大至柬埔寨及美國新澤西州。

業 務

二零零一年，本集團向獨立第三方收購主要生產褲類的墨西哥業務所屬的營運公司，而其後墨西哥業務於二零零四年五月已由於重組轉讓予Helmsley。

二零零二年，本集團在一宗破產個案中向Warnaco Group, Inc.的附屬公司收購捷進集團及相關的資產，並已於完成時支付10,600,000美元現金。Warnaco Group, Inc.為獨立第三方。截至二零零三年十二月三十一日止兩年度，捷進每年營業額分別約為54,900,000美元及39,300,000美元，分別佔有關年度總營業額約9.7%及7.2%。收購後，本集團可將產品擴大至睡衣及內衣，並且收購現時在中國番禺的廠房。通過上述收購，本集團亦可以在倫敦成立辦事處，配合本集團在歐洲市場的銷售業務。

二零零三年，本集團根據擴大產品類別及市場分佈的策略而創立TellaS提供時裝設計服務，針對現時本集團並無生產女士時裝。本集團計劃透過TellaS進一步擴大產品系列。

二零零三年，本集團與裕元建立策略聯盟，而裕元是全球最大的名牌鞋類生產商，亦是聯交所指數成份股公司之一。所成立的合營公司稱為元泰，目的在於滿足全球對運動服及休閒服不斷增長的需求。該合營公司已於二零零四年開始為一位名牌客戶生產。根據二零零四年六月十六日的合營協議，各合營伙伴須初步向元泰注資5,000,000港元。額外營運及資本開支則以股東貸款方式提供。

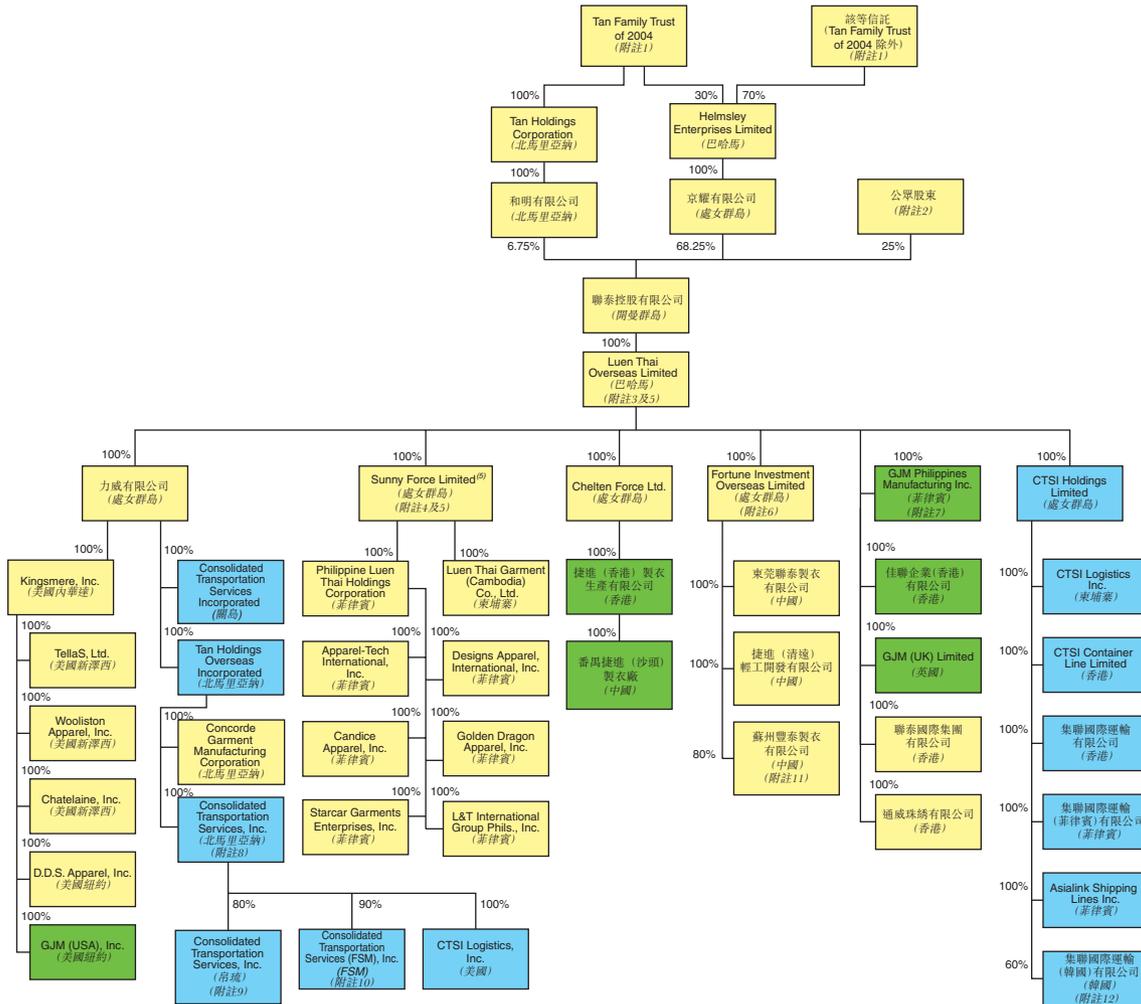
二零零四年，本集團將捷進與TellaS的業務合併。本集團認為捷進專門生產睡衣及內衣，可配合TellaS的女士時裝業務。收購捷進集團及與TellaS合併預計可作為進一步開拓英國及歐洲其他地區市場的基礎，並且擴大本集團所生產的成衣類別。為進一步把握中國業務發展的機會，本集團於二零零零年至二零零二年購買東莞若干土地，並於二零零二年購買清遠一幅土地，以便在中國進一步發展。

為進一步擴大所生產的服裝種類，本集團於二零零四年五月另外向Jones Apparel Group, Inc.的附屬公司收購從事採購女裝上班服及提供釘珠片及繡花服務的通威珠繡有限公司。

業 務

集團架構

下圖列出資本化發行及售股建議完成後的本公司股東及營運附屬公司（假設並無行使超額配股權）：



附註：

1. 陳守仁先生是各項信託的受託人。
 - (a) Tan Family Trust of 2004是於二零零四年六月十一日成立的可撤回自主信託，受益人包括陳守仁先生及其家族成員。Tan Family Trust of 2004擁有Tan Holdings Corporation全部已發行股本及Helmsley已發行股本30%，因此在資本化發行及售股建議完成當時（假設並無行使超額配股權）合共間接擁有本公司已發行股本約27.23%。
 - (b) Pak Kim Lam Tan Trust of 2004是於二零零四年六月十一日成立的可撤回自主信託，受益人包括陳守仁先生、陳林碧琴女士及彼等的家族成員。
 - (c) HJ Trust是於二零零四年六月十一日成立的可撤回自主信託，受益人包括陳守仁先生、陳林碧琴女士、陳亨利先生及陳亨利先生的家族成員。
 - (d) WR5C Trust是於二零零四年六月十一日成立的可撤回自主信託，受益人包括陳守仁先生、陳林碧琴女士、陳偉利先生及陳偉利先生的家族成員。

業 務

- (e) LS Trust是於二零零四年六月十一日成立的可撤回自主信託，受益人包括陳守仁先生、陳林碧琴女士、周陳莉莉女士及周陳莉莉女士的家族成員。
 - (f) RC Trust是於二零零四年六月十一日成立的可撤回自主信託，受益人包括陳守仁先生、陳林碧琴女士、陳祖龍先生及陳祖龍先生的家族成員。
 - (g) JL Trust是於二零零四年六月十一日成立的可撤回自主信託，受益人包括陳守仁先生、陳林碧琴女士、陳祖儀先生及陳祖儀先生的家族成員。
 - (h) ST Trust是於二零零四年六月十一日成立的可撤回自主信託，受益人包括陳守仁先生、陳林碧琴女士、陳祖恒先生及陳祖恒先生的家族成員。
 - (i) 該等信託 (Tan Family Trust of 2004除外) 合共擁有Helmsley已發行股本70%，因此在資本化發行及售股建議完成當時 (假設並無行使超額配股權) 間接擁有本公司已發行股本約47.78%。
 - (j) 由於身為該等信託 (全部均為可撤回自主信託) 的受託人，因此根據證券及期貨條例第XV部，陳守仁先生被視為擁有Tan Holdings Corporation及Helmsley所合共持有的本公司股權，即資本化發行及售股建議完成當時 (假設並無行使超額配股權) 本公司已發行股本70%。
 - (k) 根據陳守仁先生以該等信託受託人身份與Helmsley於二零零四年六月十二日訂立的股東協議，各項信託同意對Helmsley股份的轉讓有優先權。根據證券及期貨條例第XV部，各項信託因此視為對Helmsley所擁有的本公司股權 (佔資本化發行及售股建議完成當時 (假設並無行使超額配股權) 本公司已發行股本約68.25%) 有實際投票權。
 - (l) 成立該等信託前，Helmsley由其中一項陳氏家族信託全資擁有，而Tan Holdings Corporation由該陳氏家族信託及其他五項以陳氏家族若干成員為受益人而成立的信託擁有。該等原有信託與該等信託同樣為可撤回的自主信託，以陳守仁先生為唯一受託人。因此，控制及管理該等信託屬下資產的陳守仁先生亦控制及管理原有信託的資產。基於以上理由，雖然該等信託在重組時成立，但成立該等信託及轉移本集團所擁有的權益至該等信託並無改變本集團的擁有權及控制權。
2. 公眾股東包括擁有9.9%股權的策略投資者。
3. 為籌備上市，以下於營業紀錄期間由Luen Thai Overseas Limited擁有而並非經本集團的主要業務的公司已由於重組而不再屬於本集團：(i) 宏寶發展有限公司，為投資控股公司，已於二零零四年五月一日按面值轉讓予Luen Thai Direct Investment Limited；(ii) Integrated Solutions Technology Ltd. (開曼群島公司) 及其全資附屬公司，經營系統顧問業務，已於二零零四年五月一日以實物分派方式轉讓予Helmsley；及(iii) Tripletrio International Ltd及其全資附屬公司，主要在墨西哥生產和銷售褲類產品，已於二零零四年五月一日以實物分派方式轉讓予Helmsley。有關重組的其他資料載於本售股章程附錄六「集團重組」一段。

業 務

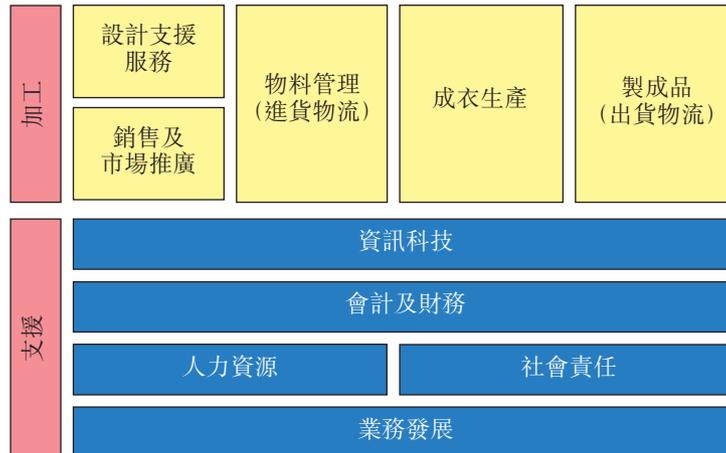
4. (a) 為籌備上市，以下於營業紀錄期間由Sunny Force Limited擁有而並非經營本集團的主要業務的公司已由於重組而不再屬於本集團：(i) LT Investment Co. Ltd.的49%權益，該公司是經營物業投資的公司；(ii)立雄國際有限公司、Justintime Developments Limited及其全資附屬公司，在墨西哥生產和銷售褲類產品；及(iii) Torpedo Management Limited，為投資控股公司。
- (b) 除LT Investment Co. Ltd.於二零零四年六月二十一日以實物分派方式轉讓予Helmsley外，上文附註4(a)所述其餘公司全部已於二零零四年五月一日以實物分派方式轉讓予Helmsley。
- (c) Advanced Fashion Inc. (菲律賓公司) 已於二零零四年四月十四日按帳面淨值轉讓予Star Trends Apparel Corp.。
- (d) 有關重組的其他資料載於本售股章程附錄六「集團重組」一段。
5. 於二零零四年，截至根據上文附註3及4所載重組轉讓本集團已終止業務當時，本集團由於上述業務有虧損約2,300,000美元。
6. Fortune Investment Overseas Limited已於二零零四年五月二十一日根據重組將所擁有吳江聯泰印染有限公司45%權益按二零零三年十二月三十一日的資產帳面淨值轉讓予Luen Thai Direct Investment Limited。
7. 正進行解散。
8. 二零零三年十二月二十九日，本集團旗下的經營空運業務Aero Micronesia, Inc.已按925,000美元代價轉讓予THC Communications Corporation。
9. Consolidated Transportation Services, Inc. (Belau) 的另一位股東為Polycarp Basilius，擁有20%股權，並非本公司的關連人士。
10. Consolidated Transportation Services (FSM), Inc.的另一位股東為Kikuo Apis，擁有10%股權，並非本公司的關連人士。
11. 蘇州豐泰製衣有限公司的另一位股東為中國江蘇省蘇州工業園區天源服裝有限公司，擁有20%股權，並非本公司的關連人士。
12. 集聯國際運輸(韓國)有限公司的其他股東為Kukbo Express Co., Ltd. (擁有20%股權)、Kukbo Logix Co. Ltd (擁有約20%股權) 及Hee Jun Park (擁有約0.0017%股權)，均並非本公司的關連人士。
13. 以藍色顯示的公司屬於本集團的CTSI物流部門。
14. 以深綠色顯示的公司屬於本集團的捷進部門。
15. 本公司各附屬公司主要業務的詳情載於本售股章程附錄一會計師報告附註31。

業 務

業務模式

本集團的業務模式基於企業目標釐定，爭取成為客戶心目中最優的服裝供應鏈服務伙伴。本集團的「design-to-store」業務模式著重發展實力，以最短的時間及最低的成本為客戶提供整個供應鏈的各種服務，包括產品設計支援服務，並且負責將產品送至客戶指定的地點的物流服務。

下圖顯示本集團在整個供應鏈所提供的服務及具備的基礎設施：



董事相信本集團與傳統的只生產成衣及提供少數其他增值服務的成衣生產商不同，本集團提供各種增值服務，致力滿足客戶的需要從而提高其盈利。本集團的業務模式著重發展能力，為客戶提供一連串服裝供應鏈的服務。在生產服務之外再提供其他增值服務，可加強本集團與客戶更緊密及廣泛的關係，更有利本集團與客戶的業結合併，從而減少重複的程序，以節省服裝設計、生產及付運上的總成本。

業 務

產品及服務

本集團生產多種服裝產品，包括針織及梭織衣物、睡衣、內衣、褲、運動及休閒服與女士時裝等。本集團現時的主要產品是針織及梭機衣物，於二零零三年合共佔本集團銷售額約86%。下表是按照產品及服務劃分本集團截至二零零三年十二月三十一日止三年度各年的營業額：

產品及服務	截至十二月三十一日止年度					
	二零零一年		二零零二年		二零零三年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
針織及梭織衣物	431,700	93	475,331	84	469,434	86
睡衣／內衣及 其他服裝	—	0	54,857	10	39,301	7
貨運及物流服務	25,035	6	29,330	5	31,640	6
紡織品貿易	5,554	1	3,747	1	3,987	1
其他	202	0	393	0	562	0
合計	<u>462,491</u>	<u>100</u>	<u>563,658</u>	<u>100</u>	<u>544,924</u>	<u>100</u>

本集團正在擴大產品種類，主要加入時裝、內衣及運動及休閒服。本集團於二零零二年收購專門生產睡衣及內衣的捷進集團，其後於二零零四年將捷進與本集團另一業務部門TellaS合併。TellaS現時專營女士時裝，負責開發本集團的歐洲市場。該兩部門合併可發揮雙方的專長。於二零零三年，本集團與裕元建立策略聯盟，而裕元是全球最大的名牌鞋類生產商，亦是聯交所指數成份股公司之一。所成立的合營公司稱為元泰，目的在於滿足全球對運動服及休閒服不斷增長的需求。該合營公司已於二零零四年開始為一位名牌客戶生產。為進一步擴大所生產的服裝種類，本集團於二零零四年五月另外向Jones Apparel Group, Inc.的附屬公司收購從事採購女裝上班服及提供釘珠片及繡花服務的通威珠繡有限公司。

按上表所示，除成衣生產外，本集團亦提供其他服務而賺取收益。該等服務包括集聯運輸所提供的承辦物流服務及紡織品貿易。

銷售及市場推廣

銷售及市場推廣策略

本集團爭取與主要客戶建立長久的伙伴關係。本集團以客為本，注重及早了解客戶不斷增長的需求並且靈活配合。為協助客戶適應市場的轉變，本集團銷售及市場推廣策略重點在於為客戶提供以下成衣供應鏈的各種服務：(i)設計支援服務；(ii)原料管理；(iii)生產；及(iv)物流。各項服務的詳情載於本售股章程本節以下各段。雖然並非所有客戶均需要本集團提供全部服務，但董事相信具備該等服務的能力可配合客戶各種不同並且不斷轉變的需要。

本集團業務網絡的銷售辦事處分佈紐約、香港及倫敦，另外在東京及美國俄亥俄哥倫布亦有特約銷售代理。

本集團採取以客為本的銷售及市場推廣策略，在主要客戶所在的地區設立銷售辦事處。本集團相信在主要客戶鄰近設立銷售辦事處，可及早對市場轉變及客戶的需求作出回應。

銷售人員其中一項重點工作，是了解客戶有關每季度新款時裝的設計及概念，然後向客戶建議採用的布料、配飾、水洗效果、印花技術或設計，以配合客戶的時裝要求及生產成本預算。董事相信該等服務是爭取訂單的關鍵，原因在於本集團可滿足客戶的特殊設計及布料要求，同時亦可以經濟及迅速的方式生產成衣。

本集團計劃由不同部門(包括銷售、採購、生產及物流)派人成立專責小組為主要客戶服務。董事相信本集團借助上述安排可與客戶建立更密切關係，而專責小組可更了解個別客戶的取向、需要、限制及策略。

本集團經常邀請客戶到訪本集團的廠房，以便更深入了解本集團的研究開發實力、生產方法、品質控制制度及僱員待遇。本集團亦定期出版客戶及供應商通訊，介紹本集團最新發展及新推出的服務。

定價政策

本集團的服務並非個別定價。當釐定本集團為客戶所生產服裝的定價時，客戶所要求的全部服務會一併計算在內。每位客戶的訂單價格每次分別磋商釐定。定價基於多項因素，包括布料成本、生產工藝複雜程度、訂單數額、交貨時間及本集團所承擔付貨責任的程度。

業 務

客戶及市場

本集團以往一直專注美國市場，而美國是全球最大的成衣進口國。本集團正透過內部發展及收購，將業務擴展至歐洲及日本。下表列出本集團截至二零零三年十二月三十一日止年度按地區劃分的營業額：

地區	截至十二月三十一日止年度					
	二零零一年		二零零二年		二零零三年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
美國	374,392	81	455,495	81	414,138	76
歐洲	29,792	6	24,432	4	31,149	6
日本	18,593	4	30,306	6	28,709	5
其他地區	39,714	9	53,425	9	70,928	13
合計	<u>462,491</u>	<u>100</u>	<u>563,658</u>	<u>100</u>	<u>544,924</u>	<u>100</u>

雖然本集團現時大部份營業額來自美國，但本集團進口美國的成衣僅佔二零零三年美國成衣進口額少於1%。

本集團的主要客戶為名牌服裝企業及服裝零售商，包括Dillard's(美國百貨連鎖店)、Fast Retailing(日本及其他地區稱為「UNIQLO」的零售店)、Express/Limited Brands、Liz Claiborne及Polo Ralph Lauren。二零零一年、二零零二年及二零零三年本集團對五大客戶的銷售總額分別佔有關年度全年總營業額約56%、53%及58%。截至二零零三年十二月三十一日止三年度各年，向本集團最大客戶銷售的金額分別佔該等年度本集團全年總營業額約25%、26%及27%。

各董事、彼等各自的聯繫人、或就董事所知於售股建議完成當時擁有本公司已發行股本超過5%的股東，於截至二零零三年十二月三十一日止三年度均並無擁有本集團五大客戶任何權益。

信貸控制

於營業紀錄期間，本集團的銷售超過90%以美元結算，其餘大部份以英鎊及其他貨幣結算。

本集團銷售產品一般以信用狀方式交易，惟對大客戶的銷售則可在30至60天內支付。本集團給予主要客戶的信貸條款各不相同，視乎本集團對個別客戶的信貸可靠程度評估而定。於營業紀錄期間本集團的呆壞帳撥備分別約為250,000美元、380,000美元及590,000美元。

設計支援服務

設計

本集團計劃不斷增加為客戶提供的設計及開發服務。當客戶的設計小組確定來季服裝系列具體主題及／或基本款式設計後，本集團的設計人員可提議選購的布料、洗濯要求甚至印花設計，以進一步美化產品。本集團的設計小組亦可提供各種支援服務，包括布料設計及開發、布料研究、圖案設計及款式設計，協助客戶迅速製作樣版。倘若客戶要求，本集團亦可按照客戶建議的款式主題而提供基本款式設計。於最後可行日期，本集團在紐約及新澤西的設計室有10名工作人員，香港的設計室則有10名研究及開發人員。

根據本集團的design-to-store業務模式，本集團現時正與主要客戶商討，長期派遣主要客戶的設計人員在本集團位於中國東莞及番禺的廠房，以「同地經營」方式工作，以便本集團與主要客戶進一步加強業務合作，以加快將產品推出市場及節省整體生產成本。

成衣生產的相關服務

除設計配套服務外，本集團亦可提供美術製作、繡花及達致若干水洗效果的水洗處理等服務。本集團的主要印染廠設於東莞及塞班島，另外在新澤西有規模較小的印花廠，以便提供設計配套服務。該等設施有超過150名人員及相關的專業人員，負責研究新加工技術及印染、繡花及水洗處理的方式。本集團運用電腦設備為客戶處理繡花工序。

採購

本集團認為採購是銷售及市場推廣工作的關鍵。處理訂單、生產及交貨的工序順利，可爭取客戶再次及繼續發出訂單。為確保順利完成客戶的訂單，本集團的銷售人員與負責協議所有樣本製作、布料選購及生產工序的採購人員合作，以確保順利處理客戶的訂單。

當接獲及落實訂單後，採購部門會基於服裝類別、生產技術、配額、成本及當時各廠房的剩餘生產能力，指定廠房負責處理指定客戶的訂單。

採購部門按照客戶提供的規格要求製作樣本，亦提供洗濯、印染及物流等增值服務，同時根據製作樣版的資料推算訂單的成本，加入銷售部門與客戶磋商訂單的條款。

本集團在東莞及番禺的實驗室可測試產品的安全性(包括防火)、不同洗衣機重複洗濯的效果及鈕扣及拉鍊的耐用程度。

業 務

採購部亦負責規劃及調度生產，考慮配額及生產能力而安排在不同廠房進行生產，同時會監察每份訂單的生產進度，亦經常聯絡客戶以確保所生產的服裝符合客戶的要求，品質達致要求的水平。

配額

配額管理由採購部負責。本集團經營成衣業超過20年，深諳如何調度不同地區的生產設施以盡量避免配額的限制及減低採購配額的成本。

即使世貿成員國如期取消配額，但日後進口國仍然可能會對指定類別的成衣實施合法的保障措施，重新提出配額要求，甚至不論有否法定理據而繼續實施配額，董事相信本集團擅長配額管理仍會有利。

原料管理

本集團的原料管理服務日益著重與物料供應商加強合作，其中主要目標為布料供應商。二零零三年的原料成本佔銷售成本總額62%。董事相信為本集團客戶提供原料管理服務，可協助客戶在生產成本預算內獲得所要求的質量的原料。本集團提供有效的原料採購服務，有助客戶減低總成本、避免錯誤及按時送貨。

本集團正爭取及加強與若干主要原料供應商的伙伴關係，着重於鼓勵該等供應商(i)採用本集團若干資訊科技以加強與本集團聯繫；及(ii)合作減少重複的工作。董事相信供應商與本集團加強溝通，可減少會導致重大損失的錯誤，可更有效監察交貨時間，提高本集團設施(例如貨倉)的使用率，並且更可安排更佳的生产時間。

原料

採購部與客戶及銷售部門密切聯絡，負責採購生產所需原料。布料是生產本集團成衣所使用的主要原料，其餘原料包括線、配飾、鈕扣及拉鍊。本集團亦有設備測試布料經洗濯後的縮水程度、外觀及褪色情況，亦分別為美國、歐洲及日本市場進行特別的物理測試。

本集團大部份布料從中國採購，同時亦從其他地區採購。

業 務

本集團任何時間均維持一定的基本原料供應，另外大部份原料僅會在獲得客戶訂單並且決定準確數額後方會採購。

由於本集團與布廠並無訂立長期合約，因此倘若在落實訂單及協定價格後棉花價格或棉花處理成本大幅上升，則本集團及布廠會就布料價格磋商作出適當調整。

本集團的承辦物流服務部門集聯運輸協調大部份布料及其他原料運送到本集團的廠房，並且在生產前安排存倉。本集團採用一家關聯公司IST所開發的專用軟件，追查布料及配件供應商的交貨情況，另有其他軟件管理及追查該等存貨由供應商送交貨倉及廠房最終成為製成品的情況。

供應商

截至二零零三年十二月三十一日止三年度各年本集團五大供應商的交易額分別佔本集團布料採購總額約55%、51%及46%，而截至二零零三年十二月三十一日止三年度各年最大供應商的交易額分別佔本集團布料採購總額約25%、25%及24%。布料佔本集團製衣業務成本比例最高。以往本集團在原料採購方面從未有任何重大困難。董事相信本集團所需原料(尤其是布料)有不少來源，而原料(尤其是布料)價格在營業紀錄期並無波動。

為確保布料品質，本集團亦會派原料採購及管理部門人員到布料供應商的廠房評審其生產過程，同時視察有否遵守人權及勞工安全的規定。原料採購及管理部門亦定期檢討供應商是否準時送貨、布料品質及與本集團的整體合作情況。只有符合本集團標準的供應商才可獲得本集團認可使用。

於營業紀錄期間，來自現有或長期供應商的原料分別約34%、37%及43%以美元現金結帳，其餘以港元結帳。採購通常以信用狀或記帳方式交易，記帳期自收到供應商發票當月的月底起計約30天。

各董事、彼等各自的聯繫人、或就董事所知於售股建議完成當時擁有本公司已發行股本超過5%的股東，於截至二零零三年十二月三十一日止三年度均無擁有本集團五大供應商任何權益。

生產

成衣生產是本集團的核心業務，亦是本集團design-to-store業務模式的核心。本集團相信生產效率可為本集團與客戶達致雙贏局面。本集團已開始實行「節約生產」原則，減少耗損、半製成品數量及生產時間，並且掌握機會大大提高車間效率，使本集團可以在成本預算之內準時完成客戶的訂單。

業 務

廠房及生產能力

於最後可行日期，本集團有超過15,800名僱員，在12個廠房工作，其中四個中國的廠房由本集團的合營公司擁有。下表列出本集團全資擁有的廠房詳情。

司法權區	廠房	主要成衣類別	大約僱員數目	二零零三年	建築面積 (平方米)	估計
				大約產量 (以千為單位)		二零零四年 全年生產能力 (以千為單位)
菲律賓	3	梭織恤衫、 針織恤衫、 睡衣	5,400	梭織衣物 (8,436)、 針織衣物 (3,504)及 睡衣(432)	34,776	13,296
塞班島	2	針織恤衫	2,200	針織衣物 (24,972)	32,932	26,700
中國(東莞)	1	針織、運動及 活動服、 梭織衣物	4,200	針織衣物 (4,056)及 梭織衣物 (3,984)	53,299	13,608
中國(番禺)	1	睡衣及內衣	2,300	睡衣(4,272)	11,523	7,080
柬埔寨	1	梭織恤衫及 睡衣	1,700	梭織衣物 (2,904)及 睡衣(156)	12,690	4,704

生產過程

本集團生產成衣的主要過程如下：

- 按照客戶就指定服裝產品的規格訂購布料。
- 布料送達本集團的貨倉。
- 測試布料的縮水程度、顏色一致性及編織品質。本集團按照客戶的要求測試布料樣版。
- 採用電腦輔助設備設計出指定剪裁布料的樣板，以便工人可按照標記剪裁布料，然後縫製成衣服。
- 按照指定的標記將一疊布料剪裁成指定的形狀。
- 將已剪裁的布料加上繡花(如有需要)，亦可加入客戶品牌或標誌的繡花。
- 已剪裁及加上繡花的布料縫製成衣服。
- 成衣經過洗燙後，按照客戶要求加上標籤然後包裝。

工業工程及「節約生產」

本集團不斷研究改善生產程序，並已開始實行「節約生產」，力求減少耗損、半製成品及生產時間。按照「節約生產」計劃，本集團修改廠房的布局，改善工作流程及生產方法，以平衡工作量及減少存貨與生產時間。

本集團實行新組模式生產概念，將傳統連貫式的生產線重組成為一系列「組模」的生產線，可按照個別工序迅速更換組模，大大提高生產的靈活性，最終提升本集團的生產效率及廠房運用率。

存貨控制

由於本集團按照訂單生產成衣，並且只有在確認客戶的採購訂單後方訂購布料，因此本集團未有需要採用精密的存貨控制制度，只需就材料的接收及生產進行簡單的貨倉管理工作。除布料外，本集團亦有線、配飾、鈕扣及拉鍊的存貨。

二零零三年年底本集團存貨的價值為68,000,000美元。截至二零零三年十二月三十一日止三年度各年，本集團的存貨周轉期(即每段期間結束日期存貨結餘除以期間確認的平均每日銷售額)分別為45天、53天及45天，而存貨額分別佔本集團總資產25%、29%及28%。

根據本集團的政策，未有具體訂單的所有配料會全數作出撥備。於各資產負債表結算日，管理層比較帳面撥備額與未有具體訂單的配料數額而評估所需的存貨撥備。本集團於二零零一年及二零零二年十二月三十一日止年度的存貨撥備分別為1,266,000美元及1,202,000美元。以往期間已全數撥備約682,000美元的若干配料已於二零零三年使用。

中國的合營公司

本集團自一九九零年起在中國訂立多家合營安排。雖然該等合營公司在財務方面對本集團並不重要，但本集團訂立該等安排之目的在於掌握新加工技術及新布料的技術。此外，該等合營公司可在有需要時為本集團提供額外的生產能力，靈活地在最短生產時間內完成訂單。

- **蘇州**。本集團擁有與蘇州針棉服裝廠成立的一家合營公司50%的權益，而該合營公司擁有一座廠房，另外擁有與中國江蘇省蘇州工業園區天源服裝有限公司成立的一家合營公司80%的權益，而該合營公司則擁有另一座廠房。該兩座廠房位於蘇州，主要生產梭織恤衫、上衣及童裝。
- **無錫及吳江**。本集團擁有與無錫光明製衣(集團)有限公司成立的一家合營公司50%的權益，而該合營公司的廠房生產梭織恤衫及上衣。該合營公司亦擁有在吳江與吳江綢緞煉染一廠(擁有40%的權益)及Luen Thai Direct Investment Limited(擁有45%的權益)成立的另一家合營公司15%的權益。

- 深圳。本集團擁有與無錫光明製衣(集團)公司(擁有40%權益)及深圳中興實業股份有限公司(擁有35%權益)成立的一家合營公司25%權益，而該合營公司的廠房生產梭織上衣、恤衫及褲。

本集團的中國合營公司詳情載於本售股章程附錄六「本集團合營公司資料」。

品質控制及品質保證

董事了解到未能維持良好品質會導致客戶投訴、不收貨或退貨。成衣生產商一般與客戶之間並無訂立長期合約，客戶遇上品質問題可以轉與其他生產商交易。因此，本集團由原料及布料採購以至衣服生產過程全面實行品質控制及保證措施，採用既定的程序以識別及糾正問題。

於最後可行日期，本集團有大約600名人員負責品質控制及品質保證工作。

品質控制

品質控制著重檢查的步驟及技巧，目的在於識別有問題的產品及防止將該等產品送交客戶。在生產過程中，每件衣服均經過不少於一次檢查。此外，根據抽樣的方法，部份衣服更會經過不少於一次的檢查。

檢查有多種方法，視乎客戶的要求而定。部份客戶完全倚賴本集團的品質控制人員保證品質，部份客戶則會派遣自己的檢查人員定期實地檢查本集團的生產程序，同時抽樣檢查所生產的服裝。其中一位客戶更特別培訓及認可本集團一組人員按照特定的方法對該客戶的衣服進行品質檢查。

品質保證

品質保證是風險管理工作。本集團已制定控制措施，以減低發生錯誤的機會，同時在生產過程中及早識別及解決錯誤或問題。由於在生產過程中越遲發現錯誤或問題，則應要花更多時間及成本進行糾正，且錯誤或問題更有可能會重複發生。重新加工大量成衣製成品的成本，比及早發現錯誤所花費的成本更昂貴。

本集團在成衣生產前的初步品質保證工作，是了解客戶的要求。大部份客戶有關成衣品質的投訴是由於溝通的誤會或誤解客戶的要求。

下一步的品質保證工作針對供應商。本集團的原料採購及管理部門負責取得供應商的認證。此外，本集團對每批布料均進行檢查以確保品質。

本集團品質保證計劃的另一重要工作，是生產線上每位人員所生產的衣服會經常由監督或檢查員檢查，以確保生產人員的製品符合品質要求。

物流服務

董事相信物流服務是本集團為客戶提供的其中一項主要服務，有別於成衣業中較為傳統的競爭對手，原因在於該等對手未必具備提供該等服務所需的規模或專長。本集團提供物流服務有助客戶(i)減少倉貯及運輸的行政成本；及(ii)協調整個供應鏈的付貨過程，以便及時將成衣送達指定地點。

本集團的物流服務包括：

- 調度貨物的運輸及存倉；及
- 提供供應鏈綜合物流服務，例如VMI、掃描及包裝、LDP/DDP服務及追查貨運路程。

本集團所提供的綜合物流解決方案該客戶可管理貨物的調度、存倉及控制存貨量，並且追查及監察運送過程。綜合物流服務是成衣業的重要一環，原因在於要求本集團處理物流工作及供應鏈服務的客戶日眾。

集聯運輸主要負責協調及管理與運輸有關的物流服務。於二零零三年，集聯運輸的收益約38%來自為本集團或本集團聯營公司提供服務，其餘則來自向第三者提供服務。

本集團現時在美國、中國、塞班島、菲律賓、柬埔寨、關島、香港、密克羅尼西亞、帛琉、南韓及越南經營物流服務。本集團在14個城市設有物流服務中心，負責提供物流服務。本集團亦與第三者合作在其他國家提供物流服務。

本集團透過集聯運輸提供各種物流服務，包括：

- **託運**。集聯運輸負責收集貨運訂單，提供卓越的貨運服務。
- **倉貯及發貨**。集聯運輸在若干地點提供倉貯服務，在貨物送交客戶或其他倉庫前安排貯存，同時亦負責管理製成品離開生產線後直至客戶手中前的運輸、調度、保管及貯存。
- **物流諮詢**。集聯運輸亦提供物流諮詢服務，協助客戶在現有業務營運中加入嶄新的物流技術。諮詢內容包括有關理想貨倉及發貨地點的意見。
- **經紀**。CTSI可代表客戶安排清關、成衣及其他產品的第三者貨運商等經紀服務。

除上述有關運輸的物流服務外，本集團亦提供完全整合服裝供應鏈的貨物管理及資訊套裝服務。

供應鏈綜合物流服務

視乎客戶本身的物流設施及能力，本集團可安排以FOB、LDP或DDP方式將產品送交客戶。本集團可協調將產品送達生產地的港口或機場，更可送達客戶指定的地點。董事相信名牌服裝企業及服裝零售商會日漸要求以LDP或DDP方式交貨，配合本集團所提供的物流服務，可節省與本身核心業務無關的物流管理資源。截至二零零三年十二月三十一日止年度，以FOB方式及LDP與DDP（兩者合計）出售產品的營業額分別佔本集團製衣業務營業額約39%及61%。董事相信在資訊科技配合下，本集團可以不同方式向客戶付貨，更勝其他競爭對手。

董事相信本集團提供物流服務，使客戶可運用資訊科技解決方案，加強綜合管理服裝供應鏈。該等服務包括「掃描及包裝」系統，使客戶可指名每箱貨品的產品顏色或尺碼，毋須在本身的分發中心拆開包裝，然後再分類包裝方可送交零售店。董事相信上述服務使本集團與客戶可避免重複的包裝及拆開包裝工作，減少存貨管理的成本。截至二零零三年十二月三十一日止年度，本集團約83%客戶已選用上述系統。

本集團截至現時亦有向兩名主要客戶提供VMI服務（供應商管理存貨服務）。如客戶訂購的貨品需要經常補充，則本集團會在客戶指定的貨倉存放製成品。客戶只須定期向本集團發出最新銷售報告，當存貨減少，則本集團會訂購更多布料、生產更多服裝以補充存貨。

本集團與若干其他指定服裝企業亦合作經營Victoria's Secret的供應鏈及生產計劃。根據該計劃，Victoria's Secret指定本集團為睡衣產品系列的主要供應商之一，因此Victoria's Secret會事前與本集團協定生產標準，而本集團則須符合所有協定的標準。

本集團管理供應鏈應用資訊科技，並且相當倚賴本集團所採用的條碼系統。本集團使用由相關公司IST開發的專用軟件，以追查來自供應商的布料及配件付運情況。董事相信本集團追查貨品付運的能力，使本集團與客戶可密切監察整個供應鏈的原料及產品流轉情況。董事更相信不斷加強的管理物流過程的能力有利於生產及付運貨品的及時性。

本集團資訊科技系統的其他資料載於下文「資訊科技系統」一節。

於最後可行日期，本集團的集聯運輸有超過280名僱員。本集團所使用的貨倉由本集團擁有或向第三者租用，該等貨倉不僅使本集團可提供倉貯服務，亦可有利本集團直接將產品送交客戶的發貨中心或其他指定地點。

資訊科技系統

本集團的主要資訊科技系統是綜合服務供應鏈服務的關鍵。

與電腦化前比較，本集團的資訊科技系統使本集團，可更有效管理有關供應商、存貨、成衣生產及訂單處理進度等資料，可為客戶提供更多服務、更快速準確回應客戶的查詢及要求，並且更有效管理營運及供應鏈。

本集團現時採用的基本資訊科技系統稱為AS/400，用於處理客戶的訂單。本集團現正安排將基本的資料科技系統轉為GO2000。GO2000是企業資源規劃解決方案，可交流整個供應鏈的資訊。本集團已採用該系統處理若干客戶的訂單，並且預期於二零零五年可全面應用於本集團所有客戶。GO2000及AS/400連繫IST所採用的各種系統解決方案，協助本集團監察及控制服裝供應鏈。本集團利用企業資源規劃系統為客戶提供整個供應鏈的資訊科技解決方案，包括原料管理、生產及製成品的物流工作。

原料管理

為更有效管理生產過程中的原料調度，本集團使用多種應用程式，包括xoTrack、ASNxFAB及WareTrack。

- **xoTrack**。xoTrack是網上的交易管理及通訊應用程式，使本集團的客戶可在網上發出訂單、追查訂單處理進度及上載訂單。
- **ASNxFAB**。ASNxFAB該供應商可從xoTrack下載布料訂單及編撰標準的品質檢驗報告、實驗室測試報告、發票、認證標籤、裝貨表及付運通知單。ASNxFAB亦稱為「掃描及包裝」系統，即在布疋加上條碼再經掃描然後包括付運。
- **WareTrack**。本集團的貨倉使用WareTrack調度貨倉的存貨空間接收進倉貨品，並且善用存貨以提高設施的整體效率。

生產管理

本集團亦採用資訊科技系統加強生產管理。

- **ProTrack**。本集團使用ProTrack追查自布料裁剪至完成生產的整個生產進度，可透過進度報告追查個別訂單的處理情況，亦可監察個別人員及生產線的表現。

- **SAP Plant Maintenance**。該系統監察本集團所有機械的使用期，目的在於減少機械失靈，提高在生產期的機械使用率，並且改良零件的存貨控制。

製成品物流管理

本集團的企業資源規劃解決方案使本集團與客戶可管理製成品的包裝、追查及付運與其他相關的物流服務。

- **ASNxFGA**。ASNxFGA是「掃描及包裝」系統，可掃描及列印電子通用產品條碼，以確保包裝的製成品正確並且正確付貨，亦可靈活管理訂單，並可按照客戶要求將產品分類或組合。
- **DCTrack**。DCTrack是分發中心及貨倉管理系統，使分發中心或貨倉可接納及使用電子文件，預留空間及資源接收貨品直至付運。

競爭

本集團的競爭對手是亞洲的大型針織及梭織恤衫生產商，以不同的方式競爭。其中部份專長個別的產品或技術，其他則以垂直方式綜合經營，擁有本身的棉花種植場、布廠及零售店。除傳統的成衣生產商外，採購代理亦是競爭者之一，彼等亦可提供資訊科技及物流服務以減低客戶的採購總成本。由於彼等並無本身的廠房，採購代理可更靈活處理不同數額及不同成衣類別的訂單。然而，基於相同原因，採購代理不時會遇上更多品質控制的問題。本集團不少競爭對手有豐富資料提高競爭實力。一直以來，本集團大部份競爭對手為傳統的成衣生產商，並無提供物流及設計等增值服務，專門以OEM方式生產成衣。

本集團相信集團比較大部份傳統成衣生產商優勝，原因是本集團可在整個服裝供應鏈中提供全面的增值服務，包括物流、設計及資訊科技，尤其著重與生產有關的增值服務。

本集團相信世貿成員國之間如期在二零零五年一月一日撤銷配額，會改變成衣生產業的競爭形勢，對亞洲的成衣生產業影響尤其顯著。預料服裝生產將集中在較少數成本偏低及物流基礎設施更有效的國家進行。估計上述趨勢將促使不少成衣生產商成立更具效益的生產設施，而生產能力亦較現時龐大。小規模而生產效率偏低的生產商將不可僅僅借助地區分佈及配額的安排而加入競爭。因此，預料在行業不斷進行整固下，本集團的競爭實力將會不斷加強。

獎項及認證

本集團及多位管理人員在供應鏈服務及生產方面有卓越表現，曾經獲得多個獎項，往往更在多個不同行業的大企業集團及跨國公司中脫穎而出。本集團及其管理人員所獲的獎項如下：

獎狀／證書	年份	頒發機構
服務		
• 香港服務業－創意獎	二零零三年	香港總商會
• 敦豪／南華早報香港商業獎 － Owner-Operator Award (陳祖龍先生)	二零零三年	敦豪國際(香港)有限公司／ 南華早報
• Best Practice Awards: Supply Chain Management	二零零一年	Best Practice Management
生產		
• AAFA Certificate of Recognition for outstanding achievement in Socially Responsible Business Practices	二零零三年	American Apparel and Footwear Association (AAFA)
• 海關貿易伙伴反恐計劃認可成員	二零零三年	美國海關及邊境保護局
• 香港青年工業家獎(陳祖龍先生)	二零零三年	香港工業總會
• 傑出商家(陳祖儀先生)	二零零三年	塞班總商會
• 香港工業獎： － 出口推廣 － 生產力 － 品質優異證書	二零零二年	香港貿易發展局 香港生產力促進局 工業貿易署
• 金蜆殼獎：優質生產	二零零二年	菲律賓工業貿易署
• 香港管理專業協會優質獎 － Certificate of Excellence	二零零一年	香港管理專業協會
• OSHA及SGMA Excellence 2000	二零零零年	美國勞工部職業安全及 衛生管理局及 塞班島製衣商會

社會責任

本集團最大客戶是面對公眾要求，要確保所出售的貨品在生產過程中並無涉及剝削勞工，因此經常要求供應商(包括本集團)遵守社會責任的準則。

雖然該等準則的細節各不相同，但基本原則大致相同，包據勞工法例、廠房環境、衛生與安全狀況等。遵守該等準則一般須要WRAP等國際認證組織的認證。

由於本集團的客戶非常著重持續遵守該等社會責任準則，因此本集團已制定以下規定以確保遵守有關準則。企業社會責任小組為各個工廠成立當地的尊責小組，並要求所有工廠自行評審，而企業社會責任小組則基於有關結果，知會客戶最新的措施、問題及改善方案。最後，為了解最新的社會責任問題，企業社會責任小組經常出席主要的會議(例如Business for Social Responsibility)和客戶舉行的會議。

自一九九九年三月起，本集團在塞班島的工廠亦主動參與美國職業安全及衛生管理局(「美國職安局」)與塞班製衣協會(「SGMA」)贊助的計劃。該等合作計劃目的，是透過主動監察及建立安全及衛生計劃，來加強車間的安全及衛生。根據美國職安局-SGMA的計劃，本集團在塞班島的工廠會定期接受安全及衛生檢查及審核，而本集團有責任提供安全及衛生培訓及教育，為塞班島的工廠聘請安全及衛生的專業人員，記錄安全及衛生問題及事故，確保清潔、防火、一般安全及衛生計劃，並且與美國職安局合作，而本集團的塞班島工廠則獲得美國職安區協助，另外每年只須通過認證檢查，以取代全面的計劃檢查。

集體訴訟和解

二零零二年，本集團就一九九九年塞班島製衣工人對本集團及當地另外三十二間製衣廠提出的集體訴訟達成和解協議。和解方案要求本集團(及本集團的外判承包商)與其他參與和解的與訟方改變在塞班島工廠的勞工待遇，包括遵守北馬里亞納的最低工資規定、支付加班費，並且支付聘用滿60天後離職或撤職的境外工人的回鄉費用。和解方案由監察委員會(「監察委員會」)執行，可在通知或不通知的情況下視察本集團(或其他參與和解的與訟方)在塞班島的工廠。

本集團已就上述和解支付2,200,000美元。由於所有與訟人均並無認罪，所支付的數額是根據有關期間各與訟人在塞班島的僱員數目按比例計算。董事相信在和解當時已基本上遵守所有要求的修改，因此有關修改對本集團的營運並無重大影響。監察委員會截至目前已證明本集團全面遵守該等規定。

法律訴訟

一九九一年，美國勞工部曾向本公司附屬公司 **Concorde Garment Manufacturing Corporation** 的前身及其公司職員陳偉利先生(董事)及陳守仁先生(董事)就指稱違反美國勞工法例有關支付超時工資方面的規定而提出民事訴訟，惟與訟人否認指控。其後於一九九二年以簽訂和解協議書的方達成和解，亦因此並無就民事訴訟進行聆訊。簽訂和解協議後，概無與訟人承認曾違反任何法律或規定。和解協議書對與訟人施加責任，要求遵守相關的美國勞工法例。

截至最後可行日期，本集團各成員公司並無涉及作何重大訴訟或仲裁，且就董事所知，本集團各成員公司亦無任何未了結或面臨重大訴訟或索償。

於最後可行日期，本集團涉及若干訴訟及仲裁，但董事認為全部不屬重大事項。

監管事宜

本集團已取得經營業務所必需的一切執照及批文。