

香港交易及結算所有限公司、香港聯合交易所有限公司及香港中央結算有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不就因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

本公告僅供參考，並不構成收購、購買或認購本公司證券的邀請或要約。

SEASON PACIFIC HOLDINGS LIMITED

雲裳衣控股有限公司*

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(主板股份代號：1709)

(創業板股份代號：8127)

由香港聯合交易所有限公司創業板轉板至
主板上市

財務顧問

AMASSE CAPITAL
寶 積 資 本

2017年6月13日，本公司向聯交所申請股份由創業板轉板至主板上市。本公司已申請(i)1,000,000,000股已發行股份；及(ii)根據購股權計劃可能授出之購股權行使時發行之100,000,000股股份以由創業板轉板至主板上市的方式於主板上市及買賣。股份於主板上市及從創業板退市已由聯交所於2017年9月14日原則上批准。就本公司及股份而言，上市規則第9A.02條項下轉板上市的全部先決條件(在適用情況下)已告達成。股份於創業板交易(股份代號：8127)之最後一日為2017年9月26日。股份於2017年9月27日上午九時正開始於主板交易(股份代號：1709)。

* 僅供識別

股份已於2015年10月7日成功於創業板上市且配售價已釐定為每股配售股份(定義見招股章程)0.15港元。自於創業板上市起及直至最後可行日期，股份的收市價(i)於0.465港元至17.92港元範圍之間大幅波動；(ii)由在創業板上市時的每股配售股份0.15港元飆升至於2016年12月14日的新高17.92港元，較配售價0.15港元上升約119倍；及(iii)隨後於2017年8月22日跌至新低0.465港元，較於2016年12月14日的股份收市價17.92港元下跌約97.4%。股東及潛在投資者應注意本公司的股價一直並可能會持續波動，且須知悉於買賣本公司股份時的潛在風險及務請審慎行事，並須經審慎周詳考慮後方作出投資決定。

茲提述本公司日期為2017年6月13日之公告，內容有關根據創業板上市規則及上市規則的相關條文向聯交所提交轉板上市的正式申請。

股份由創業板至主板之轉板上市

2017年6月13日，本公司向聯交所申請股份由創業板轉板至主板上市。本公司已申請(i)1,000,000,000股已發行股份；及(ii)根據購股權計劃可能授出之購股權行使時發行之100,000,000股股份以由創業板轉板至主板上市的方式於主板上市及買賣。股份於主板上市及從創業板退市已由聯交所於2017年9月14日原則上批准。就本公司及股份而言，上市規則第9A.02條項下轉板上市的全部先決條件(在適用情況下)已告達成。

業績公佈

本公司將不會繼續於股份成功轉板至主板上市後每個季度報告財務業績，並將遵守上市規則的相關規定，當中包括分別在相關期間期末起計兩個月內或財政年度年末起計三個月內刊發本公司的中期業績及年度業績。董事會認為，投資者及股東將繼續按上市規則報告規定查閱本公司的相關資料。

轉板上市之理由

本公司自2015年10月7日起於創業板上市。本公司為投資控股公司，其附屬公司從事服裝產品銷售及向客戶提供供應鏈管理總體解決方案。董事會相信，轉板上市將提高股份之流動性及提升本集團之形象。董事會亦認為轉板上市將有利於本集團之未來增長及業務發展以及其融資靈活性。董事會無意於轉板上市後改變本集團之業務性質。轉板上市將不涉及本公司發行任何新股份。

業務回顧及前景

本集團自上市以來銷售服裝產品及向客戶提供供應鏈管理總體解決方案。

業務回顧

截至2017年6月30日止三個月，本集團錄得的收益以及本公司擁有人應佔溢利及全面收益總額較截至2016年6月30日止三個月分別增長約82.4%及4.1%。儘管全球營商環境持續困難，本集團透過提供具競爭力的定價爭取新客戶以擴大市場份額，故能在收益上取得增長。本集團於截至2017年6月30日止三個月在歐美市場取得不俗表現。此外，本集團繼續專注於向客戶提供毛利率較高的優質設計及創新的供應鏈總體解決方案。截至2017年6月30日止三個月，本集團因擴大市場份額而錄得毛利率下跌。截至2017年6月30日止三個月的本公司擁有人應佔溢利及全面收益總額增加反映出本公司致力在業務擴展、盈利能力及股東回報之間維持平衡的目標。

截至2017年3月31日止財政年度，本集團之收益、毛利及本公司擁有人應佔溢利及全面收益總額分別較截至2016年3月31日止年度增長約32.3%、約31.8%及約512.2%。為應對全球充滿挑戰的營商環境，本集團不斷向客戶提供較高毛利率的優質設計及創新的供應鏈總體解決方案，亦透過提供具競爭力的定價以贏得新客戶及維持收益增長，從而在擴大其市場份額方面達致平衡。

截至2017年3月31日止年度，本集團因擴大市場份額而錄得毛利率輕微下跌。儘管本集團的毛利率有所下降，惟截至2017年3月31日止年度並無產生上市開支，而截至2016年3月31日止年度所產生的非經常性上市開支約為13.2百萬港元，因而令截至2017年3月31日止年度本公司擁有人應佔溢利及全面收益總額顯著增加。

本集團對五大客戶的銷售分別約佔截至2015年、2016年及2017年3月31日止三個年度及截至2017年6月30日止三個月總收益的81.1%、76.7%、63.8%及71.1%。本集團對最大客戶的銷售分別約佔截至2015年、2016年及2017年3月31日止三個年度及截至2017年6月30日止三個月總收益的35.7%、27.4%、18.5%及27.5%。本集團的策略是通過繼續發展與新客戶的業務降低集中性風險，從過往三年對五大客戶的銷售佔總收益的百分比穩定下降中可得知此點。

下表載列截至2015年、2016年及2017年3月31日止三個年度的五大客戶詳情：

客戶名稱	服裝相關業務描述	地區	關係時長 (個月)	(直至2017年7月)		截至2016年3月31日		截至2017年3月31日	
				止年度 銷售 (千港元)	佔總收益 的%	止年度 銷售 (千港元)	佔總收益 的%	止年度 銷售 (千港元)	佔總收益 的%
1 客戶A	私人公司：紡織及成衣產品零售	中東	48	50,259	35.7	42,782	27.4	33,392	16.2
2 客戶B	私人公司：主要透過其店舖、網上平台及第三方零售店舖銷售法國品牌服裝產品	歐洲	50	36,274	25.8	21,936	14.1	15,634	7.6
3 客戶C	私人公司：生產及銷售服裝產品及鞋	歐洲	17	16,534	11.7	不適用	不適用	不適用	不適用
4 客戶D	私人公司：為海外運動組織採購運動服裝	亞太區	11	7,347	5.2	不適用	不適用	不適用	不適用
5 客戶E	私人公司：分銷及生產特許專利優質服裝及生產自家品牌服裝	歐洲	23	3,734	2.7	73	0.0	不適用	不適用
6 客戶F	私人公司：高端現代時裝品牌	美國	26	不適用	不適用	27,151	17.4	38,111	18.5
7 客戶G	私人公司：高端現代牛仔褲品牌	美國	26	不適用	不適用	14,750	9.5	17,248	8.4
8 客戶H	私人公司：為運動組織銷售運動服裝	歐洲	11	不適用	不適用	12,951	8.3	不適用	不適用
9 客戶I	私人公司：現代牛仔褲品牌	美國	22	不適用	不適用	1,379	0.9	22,276	10.8
10 客戶J	私人公司：銷售服裝產品	美國	13	不適用	不適用	不適用	不適用	20,500	9.9

下表載列截至2017年6月30日止三個月五大客戶的詳情：

客戶名稱	服裝相關業務描述	地區	(直至2017年7月)		截至2017年6月30日止三個月	
			關係時長 (個月)	銷售 (千港元)	佔總收益 的%	
1 客戶A	私人公司：紡織及成衣產品零售	中東	48	6,406	10.5	
6 客戶F	私人公司：高端現代時裝品牌	美國	26	16,849	27.5	
11 客戶K	公眾上市公司：高端現代時裝品牌	歐洲	10	10,910	17.8	
12 客戶L	私人公司：銷售服裝產品	亞太區	9	5,462	8.9	
13 客戶M	公眾上市公司：全球時裝零售商	歐洲	2	3,893	6.4	

附註：客戶身份(標為A至M)因商業及保密考量而未有披露。2015年，客戶B指由兩名個人(屬家庭成員)實益擁有的兩名客戶，且為同一法國品牌向本集團採購同一類別的服裝產品，故此本公司在釐定本集團的主要客戶時視該兩名客戶為一體。

截至2015年、2016年及2017年3月31日止三個年度及截至2017年6月30日止三個月，本集團的五大供應商分別佔其採購總額的約45.8%、45.0%、50.3%及50.1%，而最大供應商分別佔採購總額的約11.0%、12.5%、17.4%及13.1%。

於2017年3月，本公司其中一間附屬公司與全球最大時裝零售商之一訂立銷售合約。該客戶總部設於西班牙，擁有八個品牌，包括多個國際間最流行及成功的高檔品牌，其於全球各地所設零售店總數超過7,000間。與該客戶建立業務關係後，本集團展現其招徠新客戶(如國際知名時裝連鎖店)之強大實力。

於2015年10月，股份於創業板成功上市。扣減本公司承擔的所有相關佣金及開支後，配售所得款項淨額約為5.1百萬港元。自創業板上市日期起至2017年6月30日止期間，約3.2百萬港元已根據招股章程所載業務策略動用。

於創業板上市後及截至最後可行日期，本集團並無牽涉任何重大訴訟、仲裁、監管行動或申索，且據董事所知，本集團亦無未了結或極可能面臨或被提出任何重大訴訟、仲裁、監管行動或申索，而該等訴訟、仲裁、監管行動或申索而將對經營業績或財務狀況產生重大不利影響。此外，於創業板上市後及截至最後可行日

期，本集團已獲得有關開展其業務營運所需的所有執照、許可證、批文及證書，並在所有重要方面遵守所有適用香港法例。

前景

本集團的業務模式與招股章程所述者一致。本集團的業務核心仍為本集團的全方位供應鏈管理解決方案，包括市場走勢分析、設計及產品開發、採購、生產管理、質量控制及物流服務，及本集團的未來計劃及策略是持續為其客戶提供卓越的供應鏈管理總體解決方案。本集團致力於獲得更大的市場份額並與頂級國際時裝品牌連鎖企業合作，並透過優質設計及創新供應鏈總體解決方案發展深厚關係。本集團的專業及資深團隊可靈活處理及敏銳洞悉客戶需求（不論是質量、價格或及時交付），此方面從近日本集團與總部設於西班牙的全球最大時裝零售商之一（「新客戶」）訂立銷售合約一事足以證實。與新客戶的初始業務以及關係由本集團於全球服裝零售行業擁有龐大網絡及豐富經驗的顧問籌備多時，該跨國客戶於全球各地設有超過7,000間門店，本集團預期有關業務及關係將為本集團提供大量商機。

自創業板上市以來，本集團的業務因美國的新客戶而實現大幅增長。該大幅增長已導致於創業板上市時來自美國的銷售總額較諸如歐洲及中東等其他地理區域的銷售總額更高。自創業板上市以來地域集中性的轉移彰顯管理層迅速應對市場衰退同時躋身新興市場的能力。本集團對市場走勢及相關市場需求的了解令其洞悉美國等的強勁經濟環境，而中東等其他市場的經濟下滑，原因是油價波動、英國脫歐令歐洲消費者對價格更為謹慎及歐元貶值令需求由高端複雜的產品轉移至成本低廉、設計元素少的產品，對該等市場產生不利影響。

鑑於截至2017年3月31日止財政年度歐洲經濟前景充滿挑戰，而美洲經濟前景較為樂觀，消費更見蓬勃，加上美國聯儲局對美國經濟持正面態度，就業率接近目標及利率上升，故本集團積極於美國尋找並能夠獲取更多業務。本集團來自美洲的最大客戶佔收益更大比重，有助抵銷來自歐洲及中東市場的挑戰。所有該等因素使本集團截至2017年3月31日止財政年度的財務業績強勁。本集團將繼續以預期經濟前景有望改善的國家發展業務為目標。最近期的發展似乎說明歐洲經濟及歐元正緩慢復甦，以及法國大選後的歐盟穩定性及油價正緩慢反彈。倘歐洲及中

東市場重拾升軌，本集團亦已準備就緒將其地域平衡轉回至該等正在復甦的市場，從而實現多元化及均衡市場滲透的全面策略。本集團的多元化及重新調整以與西班牙新客戶的最近銷售合約為例。

總之，因經濟及政治局勢尚不明朗，從而對本集團銷售額及毛利率造成一定壓力，故本集團預計未來一年全球商業環境仍將面臨挑戰。儘管如此，董事堅信本集團有能力應付這些挑戰及取得有機增長，成為香港領先總體供應鏈管理公司，為客戶提供工廠至消費者的全垂直價值，從而為股東創造最大回報。

財務表現回顧

下表為本集團於往績記錄期間及截至2017年6月30日止三個月的綜合財務表現摘要，須與分別披露於本公司截至2015年、2016年及2017年3月31日止年度的年報及截至2017年6月30日止三個月的季度報告（分別刊載於聯交所網站(www.hkexnews.hk)及本公司網站(www.seasonpacific.com)）的本集團財務資料一併閱讀。

業績	截至6月30日止三個月		截至3月31日止年度		
	2017年 千港元 (未經審核)	2016年 千港元 (未經審核)	2017年 千港元 (經審核)	2016年 千港元 (經審核)	2015年 千港元 (經審核)
收益	61,273	33,586	206,219	155,933	140,739
銷售成本	<u>(47,332)</u>	<u>(21,985)</u>	<u>(152,296)</u>	<u>(115,070)</u>	<u>(103,512)</u>
毛利	13,941	11,601	53,923	40,863	37,227
其他收入	—	—	—	852	146
銷售開支	(1,588)	(1,300)	(5,669)	(3,094)	(3,557)
一般及行政開支	<u>(5,934)</u>	<u>(4,292)</u>	<u>(17,692)</u>	<u>(30,900)</u>	<u>(15,805)</u>
經營溢利	6,419	6,009	30,562	7,721	18,011
財務開支	<u>(16)</u>	<u>(29)</u>	<u>(61)</u>	<u>—</u>	<u>(6)</u>
所得稅開支前溢利	6,403	5,980	30,501	7,721	18,005
所得稅開支	<u>(1,295)</u>	<u>(1,078)</u>	<u>(5,358)</u>	<u>(3,582)</u>	<u>(3,225)</u>
年內本公司擁有人應佔溢利	<u>5,108</u>	<u>4,902</u>	<u>25,143</u>	<u>4,139</u>	<u>14,780</u>

資產及負債	於3月31日		
	2017年 千港元 (經審核)	2016年 千港元 (經審核)	2015年 千港元 (經審核)
流動資產	84,877	45,444	45,111
非流動資產	6,032	7,000	1,582
資產總值	90,909	52,444	46,693
流動負債	29,287	15,965	22,413
非流動負債	250	250	—
負債總額	29,537	16,215	22,413
資產淨值	<u>61,372</u>	<u>36,229</u>	<u>24,280</u>
本公司擁有人應佔權益	<u>61,372</u>	<u>36,229</u>	<u>24,280</u>

收益

本集團的收益由截至2016年6月30日止三個月的約33.6百萬港元增加至截至2017年6月30日止三個月的約61.3百萬港元，增幅約為82.4%。收益增加的主要原因在於，截至2017年6月30日止三個月，美國市場方面，新客戶數目及現有客戶的訂單數量均有增加，以及來自歐洲客戶(包括但不限於新客戶)的銷售額增加。

本集團的收益由截至2016年3月31日止年度的約155.9百萬港元增至截至2017年3月31日止年度的約206.2百萬港元，增幅約為32.3%。收益增加的主要原因在於，美國的新客戶數目增加以及來自美國客戶(去年已下訂單)的訂單增加令對美國市場作出的銷售大幅增長。然而，部份增加額被對中東的銷售額下降(因在石油價格波動對中東整體經濟信心產生不利影響)及對歐洲的銷售額下降(因終止一名歐洲客戶訂單所致，由於其會導致本集團面臨較高信貸風險)所抵銷。

本集團的收益由截至2015年3月31日止年度的約140.7百萬港元增至截至2016年3月31日止年度的約155.9百萬港元，增幅約為10.8%。本集團的收益增加主要歸因於截至2016年3月31日止年度，本集團在美國市場獲得的新客戶被對其他地區若干主要客戶的銷售額下降所抵銷。

本集團來自外部客戶的收益按地區分析如下：

	截至2017	截至3月31日止年度		
	年6月30日 止三個月 千港元	2017年 千港元	2016年 千港元	2015年 千港元
美國	32,711	115,712	48,491	7,988
中東	6,633	38,571	51,857	54,482
歐洲	15,707	32,983	46,333	64,514
亞太區	6,222	18,115	7,402	13,755
非洲	—	838	1,850	—
總計	<u>61,273</u>	<u>206,219</u>	<u>155,933</u>	<u>140,739</u>

於最後可行日期，本集團於2016年12月31日及2017年3月31日的貿易應收款項及應收票據已悉數結算。

銷售成本

本集團的銷售成本主要包括售貨成本、僱員福利開支及其他直接成本。

銷售成本由截至2016年6月30日止三個月的約22.0百萬港元增至截至2017年6月30日止三個月的約47.3百萬港元，增幅約為115.0%。本集團截至2017年6月30日止三個月的銷售成本增幅與收益增長一致。

銷售成本由截至2016年3月31日止年度的約115.1百萬港元增至截至2017年3月31日止年度的約152.3百萬港元，增幅約為32.3%。本集團截至2017年3月31日止年度的銷售成本增幅與收益增長一致。

本集團的銷售成本由截至2015年3月31日止年度的約103.5百萬港元增至截至2016年3月31日止年度的約115.1百萬港元，增幅約為11.2%。本集團截至2016年3月31日止年度的銷售成本增幅與收益增長一致。

毛利及毛利率

本集團的毛利由截至2016年6月30日止三個月的約11.6百萬港元增加至截至2017年6月30日止三個月的約13.9百萬港元，增幅約為19.8%。本集團的毛利率由截至2016年6月30日止三個月的約34.5%降至截至2017年6月30日止三個月的約22.8%。為進一步擴大本集團的市場份額，本集團在向貴賓客戶提供具競爭力定價方面的

銷售比例較截至2016年6月30日止三個月為高，削弱了高毛利率銷售交易增加的影響。

本集團的毛利由截至2016年3月31日止年度的約40.9百萬港元增至截至2017年3月31日止年度的約53.9百萬港元，增幅約為31.8%。本集團的毛利率於截至2017年3月31日止年度維持在穩定水平，約為26.1%，而截至2016年3月31日止年度則約為26.2%。為進一步擴大本集團的市場佔有率，於截至2017年3月31日止年度，本集團就更大部分的銷售提供具競爭力的定價，以致削弱了在提供優質設計及創新供應鏈總體解決方案等較高毛利率銷售方面的成效。

本集團的毛利由截至2015年3月31日止年度的約37.2百萬港元增至截至2016年3月31日止年度的約40.9百萬港元，增幅約為9.9%。本集團的毛利率於截至2016年3月31日止年度維持在穩定水平，約為26.2%，而截至2015年3月31日止年度則約為26.5%。

銷售開支

銷售開支主要包括支付予外部銷售代表的銷售佣金及內部員工的員工成本（主力物色新客戶）。

銷售開支由截至2016年6月30日止三個月的約1.3百萬港元增至截至2017年6月30日止三個月的約1.6百萬港元，增幅約為23.1%。銷售開支增加主要原因為銷售人員薪金及貨物運費增加。

銷售開支由截至2016年3月31日止年度的約3.1百萬港元增至截至2017年3月31日止年度的約5.7百萬港元，增幅約為83.9%。本集團銷售開支的增加主要原因為自2015年6月起向一支新營銷團隊支付額外員工成本，及自2016年3月起根據與Asian Succeed Limited所訂立有關就本集團產品及服務銷售向本集團提供顧問服務之顧問協議而支付予Asian Succeed Limited之服務費。有關本集團與Asian Succeed Limited之間顧問協議的更多詳情及背景資料，請參閱本公告內「與Asian Succeed Limited訂立之顧問協議」一節。

銷售開支由截至2015年3月31日止年度的約3.6百萬港元減至截至2016年3月31日止年度的約3.1百萬港元，減幅約為13.9%。本集團銷售開支的淨額減少主要由於其中一名外部銷售代表的佣金比率下跌，這減輕截至2016年3月31日止年度向新營銷團隊支付額外員工成本的影響。

一般及行政開支

一般及行政開支主要包括僱員福利開支、經營租約租金(主要為辦公室)、招待及差旅費、物業、廠房及設備折舊、法律及專業費用以及其他雜項一般及行政開支。

一般及行政開支由截至2016年6月30日止三個月的約4.3百萬港元增加至截至2017年6月30日止三個月的約5.9百萬港元，增幅約為37.2%。有關增幅乃主要由於招待及差旅費以及其他開支(包括轉板上市開支、外匯差額及快遞開支)有所增加。

一般及行政開支由截至2016年3月31日止年度的約30.9百萬港元減至截至2017年3月31日止年度的約17.7百萬港元，減幅約為42.7%。有關減幅主要由於截至2017年3月31日止年度並無產生上市開支，而截至2016年3月31日止年度則產生非經常性上市開支約13.2百萬港元。

一般及行政開支由截至2015年3月31日止年度的約15.8百萬港元增至截至2016年3月31日止年度的約30.9百萬港元，增幅約為95.6%。有關增幅主要由於截至2016年3月31日止年度確認非經常性上市開支約13.2百萬港元所致。

財務開支

截至2017年3月31日止年度，本集團有平均年利率介乎1.94厘至2.74厘之銀行借款，而本集團截至2016年3月31日止年度則並無任何銀行借款。

本公司擁有人應佔溢利及全面收益總額

本公司擁有人應佔溢利及全面收益總額由截至2016年6月30日止三個月的約4.9百萬港元增至截至2017年6月30日止三個月的約5.1百萬港元，增幅約為4.1%。截至2017年6月30日止三個月本公司擁有人應佔溢利及全面收益總額的增加反映出本公司致力在業務擴展、盈利能力及股東回報之間維持平衡的目標。

本公司擁有人應佔溢利及全面收益總額由截至2016年3月31日止年度的約4.1百萬港元增至截至2017年3月31日止年度的約25.1百萬港元，增幅約為512.2%。溢利及全面收益總額的增加主要由於截至2017年3月31日止年度並無產生上市開支，而截至2016年3月31日止年度則產生非經常性上市開支約13.2百萬港元，以及截至2017年3月31日止年度對美國市場的銷售增加以致毛利增加。

本公司擁有人應佔溢利及全面收益總額由截至2015年3月31日止年度的約14.8百萬港元減至截至2016年3月31日止年度的約4.1百萬港元，減幅約為72.3%。截至2016年3月31日止年度內確認非經常性上市開支約13.2百萬港元，攤薄同期收益增加為本集團帶來的正面影響，故與截至2015年3月31日止年度相比，截至2016年3月31日止年度本公司擁有人應佔溢利及全面收益總額有所減少。

近期發展

本集團的收益與成本結構自2017年3月31日起保持不變。董事確認，於2017年3月31日後，並無可能對本集團業務及財務表現產生重大不利影響的不利趨勢或發展。

本集團不斷向客戶提供較高毛利率的優質設計及創新的供應鏈總體解決方案，同時亦透過提供具競爭力的定價以贏得新客戶及維持收入增長，從而平衡市場份額擴充。董事相信，雖然在以具競爭力的定價獲得若干新客戶方面在初期階段可能降低特定業務的毛利率，本集團經驗豐富的產品開發與設計團隊的可靠實力意味著隨著與新客戶建立業務關係，本集團的優質設計與創新供應鏈總體解決方案或會有助於提高未來幾個季度的毛利率。此外，在平衡市場份額擴充及保持盈利能力時，除毛利與淨利潤率之外，董事亦重視股東價值或每股盈利等其他因素。

所得款項用途

股份已於2015年10月7日於創業板成功上市。配售(定義見招股章程)的實際所得款項淨額(經扣減本公司就配售承擔的佣金及開支)約為5.1百萬港元(「**實際所得款項淨額**」)，少於(i)招股章程(約14.2百萬港元)中；及(ii)本公司日期為2015年10月6日的配發結果公告(「**配發結果公告**」)(約8.4百萬港元)中所述估計所得款項淨額。實際所得款項淨額與配發結果公告所述估計所得款項之間的差額歸因於截至2015年3月31日止年度的匯總全面收益表內已確認之上市費用及與創業板上市有關之意外較高金額的專業費用(如核數師、律師及財經印刷商費用)。儘管實際所得款項淨額相比估計所得款項淨額存在差額，但本公司並未更改其初步擴充或發展計劃，而是計劃於2015年10月1日至2018年6月30日期間將實際所得款項淨額用於招股章程所載相同業務策略計劃，但按比例調整各業務策略計劃所佔金額。由

於配售於2015年9月30日後始完成，故招股章程內所述截至2015年9月30日止期間的估計所得款項用途被摒棄。下表載列截至2017年3月31日止年度及自創業板上市日期至2016年3月31日之期間實際所得款項淨額的經調整分配及實際用途。

招股章程所載業務策略	實際所得款項淨額的經調整分配		實際所得款項淨額的經調整分配		實際所得款項淨額的經調整分配	
	實際所得款項淨額的實際用途		實際所得款項淨額的實際用途		實際所得款項淨額的實際用途	
	自創業板上市日期至2016年3月31日之六個月期間		截至2017年3月31日止年度		截至2017年6月30日止三個月	
	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元
拓闊本集團客戶的地區覆蓋(附註)	315	315	636	636	159	159
拓闊本集團第三方生產商的地區基礎	145	70	292	260	73	73
進一步發展本集團的設計及開發能力	225	225	448	407	112	112
拓闊本集團的產品種類以進一步照顧客戶所需	172	172	352	352	88	88
一般營運資金	221	221	109	109	0	0
總計	<u>1,078</u>	<u>1,003</u>	<u>1,837</u>	<u>1,764</u>	<u>432</u>	<u>432</u>

附註： 實際所得款項淨額僅用於(其中包括)配售後新營銷團隊主管薪金。

截至2017年6月30日，實際所得款項淨額的實際使用略有延遲，而在本集團第三方生產商地區基礎的擴張中，實際所得款項淨額的調整分配約0.1百萬港元，本集團的設計與開發能力進一步發展約0.04百萬港元。該等擴張及進一步發展計劃與人數增加有關。然而，由於本集團在此過程中無法物色合適的僱員，已導致實際所得款項淨額的實際使用如上文所述延遲。

2017年7月1日至2018年6月30日，招股章程所載實際所得款項淨額的建議使用金額及截至最後可行日期實際所得款項淨額的建議使用金額；以及相應應用情況載列於下表：

招股章程所載業務策略	實際所得款項 淨額的經調整 分配	實際所得款項 淨額的建議 用途
	2017年7月1日至 2018年6月30日期間	
	千港元	千港元
拓闊本集團客戶的地域範圍	636	636
拓闊本集團第三方生產商的地區基礎	292	399
進一步發展本集團的設計與開發能力	448	489
拓闊本集團的產品種類以進一步照顧客戶所需	352	352
一般營運資金	—	—
總計	<u>1,728</u>	<u>1,876</u> (附註)

附註： 2017年7月1日至2018年6月30日期間，實際所得款項淨額的建議使用額約1.9百萬港元略高於實際所得款項淨額的經調整分配額約1.7百萬港元，原因在於創業板上市日期至2017年6月30日期間，實際所得款項淨額的實際使用額略低於實際所得款項淨額的經調整分配額。

截至2017年6月30日，配售實際所得款項淨額約3.2百萬港元乃以與招股章程所述者一致的方式動用。配售實際所得款項淨額的餘下部份總額約1.9百萬港元預期將如上文所述動用，方式與招股章程所述者一致。

股份於主板交易

股份已獲香港結算接納為合資格證券，可由2015年10月7日（股份首次於創業板上市當日）起，於中央結算系統內記存、結算及交收。待上市委員會批准(i) 1,000,000,000股已發行股份；(ii)根據購股權計劃可能授出但未授出之購股權行使時發行之100,000,000股股份的上市及買賣，且持續符合香港結算的股票收納規定後，一旦股份於主板開始交易，股份將繼續獲香港結算接納為合資格證券，可於中央結算系統內記存、結算及交收。中央結算系統下的一切行動必須遵守不時生效之中央結算系統一般規則及中央結算系統操作程序。

股份於創業板交易（股份代號：8127）之最後一日為2017年9月26日。股份於2017年9月27日上午九時正開始於主板交易（股份代號：1709）及股份將從創業板除牌。本公司的中英文股票簡稱將不變。

轉板上市將不會對股份的現有股票產生任何影響，而有關股票將繼續為合法權利的有效證明，並可作交易、交收及登記用途。概不會更改股份的股票、每手買賣單位（每手1,000股）、股份的交易貨幣（港元）及本公司於香港的股份過戶登記分處（寶德隆證券登記有限公司）。

購股權計劃

購股權計劃於2015年9月22日獲當時的本公司股東採納及批准並於截止該日的第十週年日（即2025年9月22日）維持有效及生效。自購股權計劃採納以來，概無據此授出任何購股權。

根據購股權計劃，於購股權計劃屆滿後，概不會進一步授出購股權，惟就所有已授出但尚未行使的購股權而言，購股權計劃之條文在所有其他方面維持效力及效用。於本公告日期，購股權計劃仍然生效及完全符合上市規則第17章的規定，並將於轉板上市後仍然生效。

根據購股權計劃及於本公告日期，本公司或會於購股權計劃的餘下期限內授出附帶權利可認購最多合共100,000,000股股份的額外購股權。

根據購股權計劃已發行及將予發行之股份亦將根據上市規則第9A.10條轉往主板上市。

本公司的控股股東的承諾

根據Alpha Direct Investments Limited(屬於本公司的控股股東(按創業板上市規則的定義)及由張雷先生全資實益擁有)及張雷先生對本公司及聯交所所出具日期為2017年9月8日的承諾書，彼等各自承諾彼不會並促使相關登記持有人不會於股份首次於主板交易當日起計十二(12)個月的期間內任何時間出售或訂立任何協議出售本公司的任何證券(彼於其中屬實益擁有人)或以其他方式就該等證券設立任何期權、權利、權益或產權負擔。

公眾持股量

董事確認，於本公告日期，本公司全部已發行股本的25%由公眾人士(定義見上市規則)持有。因此，本公司已遵照上市規則第8.08條維持最低25%的公眾持股量。

關於發行及購回股份之一般授權

股東於2017年7月5日授予董事關於配發及發行新股份以及購回股份之一般授權仍將有效，且於股份轉往主板上市時有效，直至下列最早者為止：

- (a) 本公司下屆股東週年大會結束時；
- (b) 本公司組織章程大綱及細則或任何適用法例規定本公司須舉行下屆股東週年大會之期限屆滿之時；或
- (c) 股東於股東大會上通過普通決議案撤銷或修訂該授權之時。

競爭性權益

於本公告日期，控股股東或董事或彼等各自之任何聯繫人概無於與本集團之業務直接或間接競爭或可能競爭且須根據上市規則第9A.09(10)條予以披露之業務中擁有任何權益。

關連交易

於往績記錄期間，本公司概無創業板上市規則第20章項下的關連交易。

與ASIAN SUCCEED LIMITED訂立之顧問協議

如招股章程所披露，本集團依靠銷售代表為本集團引介客戶及業務機會。銷售代表並非按獨家基準委任，意即該等銷售代表亦可向其他同業推介客戶及業務而無固定委任期限。

如招股章程第3頁「概要—銷售代表」及第75頁「歷史及重組—銷售代表及諮詢協議」等節所披露：

- 2013年7月15日，本集團與Seven Retail Limited(招股章程界定為銷售代表A，由孟毅女士及Jose Sfez先生(獨立於本公司及其附屬公司或彼等各自的任何聯繫人且與該等人士概無關連)擁有50%及50%股權)訂立銷售代表及諮詢協議(「銷售代表及諮詢協議」)，據此於相關時間按非獨家基準向本集團提供諮詢服務，而本集團則須(其中包括)向Seven Retail Limited支付相等於Seven Retail Limited按持續經營基準為本集團帶來的業務銷售額1.8%的佣金作回報。有關銷售代表及諮詢協議主要條款的更多詳情，請參閱招股章程第115頁「業務」一節。
- 孟毅女士向Jose Sfez先生出售其於Seven Retail Limited的全部間接持有的實益權益，其後於2015年6月1日辭任Seven Retail Limited董事職務並加盟本公司任職本集團營運總監，原因為(i)孟毅女士欲避免在同時作為外部銷售代表之擁有人及內部員工的情況下與本集團可能發生的潛在利益衝突；及(ii)孟毅女士可專注扮演身為本集團高級管理人員的支援角色。
- 鑒於孟毅女士辭去於Seven Retail Limited的職務，本集團與Seven Retail Limited於2015年6月1日訂立補充銷售代表及諮詢協議，將為本集團帶來業務銷售額的佣金由1.8%減為0.9%。

如招股章程第72至73頁「歷史及重組—董事及高級管理層與孟女士於以往僱用中的關係」一節所披露，除Seven Retail Limited之外，孟毅女士自1992年起設立及效力數家服裝相關公司，例如HTP Sourcing Limited。儘管招股章程並無披露Jose Sfez先生的名字，但彼為與孟毅女士聯合創立該等公司的業務合夥人。本公司董事張雷先生及翟家偉先生以及其他高級管理人員與該等聯合創辦的公司有僱傭關係。出於隱私及保密，招股章程中並無披露Jose Sfez先生的名字。

根據銷售代表及諮詢協議，據悉，Seven Retail Limited為按非獨家基準委任，即Seven Retail Limited可向本集團其他競爭對手提供相若服務。

Seven Retail Limited為本集團截至2014年及2015年3月31日止兩個年度創收分別約117.9百萬港元及124.0百萬港元，故佔本集團應付的銷售佣金（按銷售佣金1.8%計算）分別約為2.2百萬港元及2.3百萬港元。截至2014年及2015年3月31日止兩個年度，本集團應付Seven Retail Limited的銷售佣金總額約為4.5百萬港元。

為按獨家且長期基準挽留能幹的銷售代表，及鑒於Seven Retail Limited及Jose Sfez先生可根據銷售代表及諮詢協議向本集團的競爭對手提供相若諮詢服務，本集團與Asian Succeed Limited於2016年3月14日訂立顧問協議（「顧問協議」），據此，Asian Succeed Limited須促使其唯一擁有人兼董事Jose Sfez先生履行為期五年的相同諮詢服務。本集團訂立顧問協議以確保Jose Sfez先生的專屬服務。此外，根據顧問協議條款，概無就產生自Seven Retail Limited及Jose Sfez先生所推介現有客戶（「現有客戶」）的任何收益應付顧問任何銷售佣金。董事會認為顧問協議項下的5百萬港元獎勵費用為因現有客戶而將產生之持續銷售佣金的上限。亦請參閱下文所載對顧問協議項下顧問的詳細補償。此外，訂約方明白，於訂立顧問協議後，本公司與顧問在對待現有客戶方面分別扮演主要角色及支援角色。

與日後來自現有客戶的收益上限相比，顧問協議項下的獨家服務（已加入關於回報促成新客戶的獎勵當中）將促使Jose Sfez先生(i)專注與新客戶建立新業務以發展本公司與新客戶的銷售；及(ii)扮演現有客戶的支援角色而非主要角色，這有助重新定位本公司在與現有客戶的買家、設計師、營銷員工、質量控制及後勤員工構建深度融合的關係、直接溝通及職責方面扮演主導性角色。董事會認為，於訂立顧問協議後，與現有客戶的關係若非加強，則維持不變。

Asian Succeed Limited為一家於英屬處女群島註冊成立的有限公司，為其唯一董事Jose Sfez先生就訂立顧問協議而成立並由其全資擁有的特殊目的公司。本公司亦已考慮選擇修訂銷售代表及諮詢協議的相關條款以達成類似目標，惟Jose Sfez先生已提議Asian Succeed Limited作為顧問協議的訂約方。經考慮本公司根據該建議架構將提供服務的範圍及應付的金額不會有差別，本公司已接受提議並訂立顧問協議。

Jose Sfez先生有逾30年服裝經驗，在採購、營銷、設計與品牌發展方面有豐富知識。於2004年擴展其業務至香港及亞洲之前，Jose Sfez先生一直管理美利堅合眾國若干服裝／品牌業務。於2004年，Jose Sfez先生加盟香港一家採購公司，從事

採購及向美利堅合眾國、歐洲及亞洲分銷高檔牛仔褲品牌，直至2010年向一家於聯交所上市公司出售採購公司（「採購集團」）。於2010年7月至2013年6月，Jose Sfez先生獲委任為採購集團一家附屬公司時裝業務的行政總裁，處理許可業務以及其他專注牛仔褲及時裝品牌的私人品牌業務。

根據顧問協議，除(i)於訂立顧問協議之前向本公司披露的業務利益及董事職務；及(ii)取得董事會有關本集團根據優先購買權不接納該等新商機的同意外，Asian Succeed Limited不得且須促使其各聯繫人（包括Jose Sfez先生）於任職期間任何時間，在未經董事會事先書面同意的情况下，不得成為或作為任何公司（本公司或本集團任何其他成員公司除外）董事或直接或間接從事或牽涉任何其他業務、貿易或職業或於當中有利益。

作為回報，本集團將(i)向Asian Succeed Limited支付一筆相等於5,000,000港元的簽約及獎勵費；(ii)於顧問協議期限內每月金額100,000港元；及(iii)相等於本公司透過Asian Succeed Limited介紹或推介所獲新業務的總銷售收益1%的銷售佣金。就上述(iii)而言，Asian Succeed Limited已獲預付3,000,000港元。倘期間內本公司應付予Asian Succeed Limited的銷售佣金不足3,000,000港元，Asian Succeed Limited須於顧問協議終止或屆滿後隨即向本公司退回有關差額。此外，Asian Succeed Limited可享有一筆由董事會全權酌情釐定的有關本公司各財政年度現金花紅的金額。

自簽訂顧問協議以來及直至2017年6月30日，Asian Succeed Limited就推介新客戶佔本集團應付的銷售佣金合共約為0.59百萬港元。

於釐定顧問協議的條款（包括本公司應付Asian Succeed Limited的款項）時，董事會主要參考(i) Jose Sfez先生與採購集團訂立的先前服務合約；(ii)本集團與Seven Retail Limited訂立的銷售代表及諮詢協議的條款及條件；(iii)顧問協議的獨家基準；及(iv)多種重大因素，包括但不限於以下各方面：

- (i) 於訂立顧問協議及終止銷售代表及諮詢協議時，據悉(i)本集團毋須再進一步向Seven Retail Limited（包括現有業務線或現有客戶日後的任何新業務線）支付源自對現有客戶的銷售的銷售佣金；及(ii)顧問協議項下的總銷售收益的1%銷售佣金僅適用於Asian Succeed Limited介紹或推介的任何新業務，但與現有客戶並不相關；

- (ii) 鑒於直至2015年3月31日止兩年Seven Retail Limited已報賬約4.5百萬港元的銷售佣金(相當於銷售額的1.8%)，董事會認為，對於根據銷售代表及諮詢協議自現有客戶取得且應付予Seven Retail Limited的持續銷售佣金，顧問協議將設5百萬港元獎勵費的上限；
- (iii) 儘管本集團訂立的其他銷售代表協議較銷售代表及諮詢協議／顧問協議貢獻較少且條款不同，據悉，但於截至2016年3月31日止年度，其他銷售代表協議的銷售佣金比率介乎2.8%至7.9%。因此，顧問協議的1%銷售佣金比率低於本集團其他銷售代表協議的範圍；
- (iv) 鑒於Asian Succeed Limited／Jose Sfez先生的承諾，即彼等將向本集團提供獨家服務並於促進業務發展及取得新客戶方面向本集團奉獻其時間、精力及聲譽，董事會認為於顧問協議期限內每月提供100,000港元金額實屬公平合理；及
- (v) 經董事會全權酌情釐定後，現金花紅僅支付予Asian Succeed Limited，其中董事會於釐定應付有關現金花紅的金額時將主要考慮顧問協議下Asian Succeed Limited的表現。現金花紅亦須經本公司薪酬委員會(現時由若干董事，即陸萱凌女士、蔡湘先生、張雷先生、陳康妮女士及林猷麟先生組成)批准以確保有關現金花紅的公平及合理。

下表載列截至2017年3月31日止四個年度Seven Retail Limited及／或Asian Succeed Limited為本集團推介的客戶所產生的收益：

	截至3月31日止年度							
	2014年		2015年		2016年		2017年	
	港元(百萬)	佔本集團總 收益的%	港元(百萬)	佔本集團總 收益的%	港元(百萬)	佔本集團總 收益的%	港元(百萬)	佔本集團總 收益的%
得自以下各方所推介客戶的收益：								
— Seven Retail Limited	117.9	93.1%	124.0	88.1%	97.2	62.3%	不適用	不適用
— Asian Succeed Limited	不適用	不適用	不適用	不適用	3.5	2.2%	137.0	66.4%

附註：

1. 與Seven Retail Limited訂立的銷售代表及諮詢協議已於2013年7月15日生效，並於2016年3月14日終止，而與Asian Succeed Limited訂立的顧問協議已於2016年3月15日生效。
2. 根據銷售代表及諮詢協議及／或顧問協議，本集團一直依賴(其中包括)Seven Retail Limited及／或Asian Succeed Limited向本集團介紹或推介客戶。截至2017年3月31日止四個年度，本集團的大部分收益來自Seven Retail Limited及／或Asian Succeed Limited。倘日後Asian Succeed Limited未能持續向本集團介紹新客戶，本集團的業務及財務表現可能會受到不利影響。

然而，本集團一直與Seven Retail Limited及／或Asian Succeed Limited介紹的客戶建立直接的業務關係，因而降低對彼等的依賴。本集團的內部銷售團隊將持續與Seven Retail Limited及／或Asian Succeed Limited介紹的客戶聯絡。因此，董事預期，於初期初步客戶推介後，Seven Retail Limited及／或Asian Succeed Limited將不會發揮積極作用。誠如上表所述，來自Seven Retail Limited及／或Asian Succeed Limited的收益佔本集團總收益比例下降，表明本集團努力減少對銷售代表的依賴。

經考慮上文所論述的各項因素，董事會認為顧問協議的條款整體而言屬公平合理。此外，董事會認為，於涉及有關高水平人才(如Jose Sfez先生)的薪酬待遇時並無常見的行業慣例，且鑒於參照相若五年期合約及Jose Sfez先生與行業領導者採購集團先前訂立的服務合約中預付獎勵費，與Asian Succeed Limited訂立有預付獎勵費的長期協議乃屬常見。

另提述本公司日期為2017年3月28日的公告。於2017年3月，透過Asian Succeed Limited的推介及諮詢服務，本集團已與為全球最大時裝零售商之一的新客戶訂立銷售合約，從而進一步拓闊本集團的市場及所服務的客戶類型。

董事經作出一切合理查詢後所知、所悉及所信，(i)本集團為Asian Succeed Limited的唯一主要客戶；(ii)Jose Sfez先生為Asian Succeed Limited的唯一股東及唯一董事；及(iii)除上文所披露者外，Jose Sfez先生過往或現時與本公司、其附屬公司、彼等的控股股東、董事、高級管理層及／或彼等各自任何聯繫人概無任何關係。

董事之履歷

各董事之履歷披露如下：

執行董事

張雷先生(「張先生」)，45歲，於2013年2月創立本集團。彼於2015年6月5日獲委任為本公司主席兼行政總裁並調任執行董事，主要負責本集團的整體企業戰略及管理。張先生於1995年11月畢業於香港大學，取得經濟學學士學位。張先生於銀行業任職約10年及於服裝業任職超過10年，其自服裝業獲得豐富經驗，包括成衣業務的管理技術及知識。

張先生先前出任香港上海滙豐銀行有限公司商業銀行部門的關係經理時，於銀行業積累豐富經驗，彼於其中的經驗及職責包括監管企業客戶的信貸及貿易融資安排。

繼出任香港上海滙豐銀行有限公司有關職位後，張先生投身服裝業並加入HTP Group Limited，擔任財務總監，負責監管公司財務、會計及人力資源。於2006年1月，彼其後轉職至一間關聯公司HTP Sourcing Limited(現稱OSG Sourcing Limited)。於2010年1月，彼進一步晉升至副總裁，負責管理該公司的採購、設計及營運團隊以及業務發展。繼香港最大採購集團之一(「採購集團」，主要從事消費品貿易、物流及分銷)於2010年6月收購HTP Sourcing Limited業務後，張先生轉職至採購集團旗下一間附屬公司出任分部採購經理，於加入本集團前任職至2013年6月。

除上文所披露者外，根據上市規則第13.51(2)(h)至(v)條並無其他資料需予披露，亦無任何其他事項需提請股東垂注。

翟家偉先生(「翟先生」)，45歲，於2015年6月1日獲委任為執行董事。彼於2013年6月加入本集團任財務經理，並於2015年8月1日獲擢升為財務總監，主要負責本集團的整體財務會計及報告、企業融資及公司秘書事務。翟先生於1994年12月自香港城市理工學院(現稱香港城市大學)取得財務學士學位。彼其後分別於1998年11月及2005年11月獲頒專業會計研究生文憑及專業會計及信息系統碩士學位。於2003年7月，彼成為香港會計師公會成員。翟先生持續進修，完成香港理工大學專業進修學院多個短期課程，包括2006年3月的「中國最新涉外稅法與實務」、2006年7月的「中國財務會計核算制度與操作實務」及2013年7月的「中國最新勞工法例與人力資源管理」，並於2008年8月完成香港城市大學專業進修學院聯同香港

稅務學會合辦的課程，取得高級稅務及稅務規劃的持續教育文憑。翟先生有21年以上的會計經驗。彼於1994年7月開始於Logic Office Supplies Ltd的會計部門任管理培訓生，於1995年4月晉升為分析員，負責管理報告。彼進一步晉升至MIS部門的MIS人員，負責銷售匯報，至1997年5月其離開為止。彼其後於1997年5月加入Mattel Asia Pacific Sourcing Limited的財務部任助理管理會計師，其後於2000年10月晉升為會計師，直至彼於2001年3月離任。由2001年3月起，翟先生起初於J. V. Fitness Limited任職助理會計師，其後於2003年3月晉升為會計師，然後於2005年1月晉升為包括香港、台灣、新加坡及馬來西亞等地區的財務分析師，至2006年10月止。此後，翟先生受聘於多間與成衣有關的公司，包括由2006年10月起至2007年9月任職HTP Sourcing Limited的高級會計師及於2007年9月至2008年2月任職Burberry Asia Limited的助理會計經理。緊接2013年6月加入本集團前，翟先生於2008年2月任職Z Brand International Limited的財務經理，並於2009年6月晉升為財務經理。彼於2010年7月轉職至採購集團附屬公司，出任營運經理。

除上文所披露者外，根據上市規則第13.51(2)(h)至(v)條並無其他資料需予披露，亦無任何其他事項需提請股東垂注。

非執行董事

陳康妮女士(「陳女士」)，35歲，於2015年6月1日獲委任為非執行董事。陳女士於2005年11月獲得香港城市大學的會計學學士學位。陳女士自2010年9月起為香港會計師公會的註冊會計師。陳女士於會計、審計及企業融資方面有約11年的經驗。彼於2005年8月加入國際會計師事務所德勤●關黃陳方會計師事務所，起初任職會計員工，及後於2006年9月晉升為會計助理，於2007年10月再晉升為高級會計助理，最後於2010年10月晉升為經理，直至彼於2010年12月離任。然後由2010年12月至2014年2月，彼於華富嘉洛企業融資有限公司工作，最後職位為財務顧問部經理。彼主要負責為香港及中華人民共和國企業提供顧問服務，包括聯交所創業板及主板上的首次公開發售、資產併購、出售及收購以及上市公司企業重組。於2014年2月及2017年4月，陳女士分別獲委任為羅馬集團有限公司(股份代號：8072)的首席財務官及執行董事，負責監管集團會計及財務。

除上文所披露者外，根據上市規則第13.51(2)(h)至(v)條並無其他資料需予披露，亦無任何其他事項需提請股東垂注。

獨立非執行董事

林猷麟先生(「林先生」)，35歲，於2017年5月26日獲委任為獨立非執行董事。林先生於投資銀行、企業融資、審計及會計方面有逾12年經驗。彼於2012年曾在德勤企業財務顧問有限公司任職至2015年為止，離職前時任聯席董事。彼主要負責領導專業團隊開發交易，並提供有關收購、撤資、集資及企業重組之顧問服務。林先生現任屬於財富世界500強公司之經理，該公司為加拿大食品及藥物零售業龍頭。彼負責財務策劃及分析。

林先生持有香港科技大學工商管理學士學位，主修會計及經濟學。彼亦於巴黎HEC商學院(HEC Paris)及香港中文大學取得工商管理碩士學位。林先生為香港會計師公會資深會員以及加拿大安大略省特許專業會計師公會之特許專業會計師及特許會計師。

除上文所披露者外，根據上市規則第13.51(2)(h)至(v)條並無其他資料需予披露，亦無任何其他事項需提請股東垂注。

蔡湘先生(「蔡先生」)，46歲，於2015年9月22日獲委任為獨立非執行董事。蔡先生於1993年6月自新加坡國立大學取得工商管理學士學位。彼於2002年9月獲投資管理和研究協會認可為特許財務分析師。於2005年12月，彼更自香港中文大學取得工商管理碩士學位。蔡先生於業務發展及財務監控方面有約20年經驗。彼於1996年8月加入西門子有限公司任業務主管，負責設立香港辦事處作為Siemens Nixdorf部門的地區總部；於1996年12月晉升為助理總監，負責就亞太區Siemens Nixdorf部門作出計劃、預算、報告及預測；並於1998年6月進一步晉升為高級商務人員，負責項目預算、計劃、監控以及中國Siemens Nixdorf合營企業的營運，直至彼於2000年1月離開該公司為止。由2000年1月至2003年8月，彼於BEA Systems (HK) Limited任職北亞總監，負責該地區所有財務、會計、庫務、稅務、合規及設施相關事宜，並設立香港辦事處作為該地區的地區總部及區內共享會計服務中心。由2003年8月至2004年3月，蔡先生於Borland Singapore Pte Limited任職亞太區財務總監。彼於2004年4月轉職至Borland (Hong Kong) Ltd. 旗下的香港辦事處，直至彼於2006年4月離開該公司為止。由2006年5月至2006年10月，彼於NVIDIA (Singapore) Limited任職亞太區業務營運總監，負責帶領大中華區及韓國的銷售行政團隊並提升團隊的營運效率、資源管理、預測、訂單狀況追蹤及加快、解決訂單糾紛及銷售報告。由2006年10月至2007年12月，彼於Experian (Hong Kong) Limited任職亞太區地區財務長，負責達到業務目標、向投資委員會及董事

會檢討及提呈投資機會、重整交易結構及執行合併和收購(「併購」)機會及收購後整合。由2008年4月起，蔡先生一直為Sinogold Holdings Limited的首席財務官，負責所有會計、財務、庫務、稅務及與併購相關的事宜。

除上文所披露者外，根據上市規則第13.51(2)(h)至(v)條並無其他資料需予披露，亦無任何其他事項需提請股東垂注。

陸萱凌女士(「陸女士」)，39歲，於2015年9月22日獲委任為獨立非執行董事。彼於2003年7月自香港演藝學院取得美術學士學位，並於2010年3月自澳洲悉尼科技大學取得營銷業務碩士學位。陸女士於企業傳訊及市場營銷方面有逾10年經驗。彼於2010年3月至2010年12月間擔任Aedas Limited的亞洲區通訊部主管。由2006年11月至2008年5月，彼於香港最大的主題公園之一海洋公園任職服裝部經理，負責服裝部全體員工的分部策略規劃、行政及管理。

此外，陸女士亦於過往的委聘中取得市場營銷、業務發展及投資者關係活動的經驗。彼於2008年12月加入羅馬集團有限公司(股份代號：8072)任職高級顧問，並於2011年2月成為該集團營銷部主管。於2014年11月，陸女士創立STAGE Group Limited，該公司專門從事市場營銷諮詢。

除上文所披露者外，根據上市規則第13.51(2)(h)至(v)條並無其他資料需予披露，亦無任何其他事項需提請股東垂注。

董事之服務合約及薪酬

各執行董事均與本公司訂立自2015年10月7日起初步為期三年的服務合約。根據各執行董事的服務合約，張先生及翟先生現分別享有120,000港元的基本年薪。

非執行董事陳女士與本公司於2015年6月16日訂立自2015年6月1日起初步為期三年的委任書。根據該項委任，陳女士現享有456,000港元的基本年薪。

獨立非執行董事蔡先生與陸女士分別與本公司於2015年9月22日訂立自2015年10月7日起初步為期三年的委任書。根據該等委任書，蔡先生與陸女士現分別享有120,000港元的基本年薪。

林先生，獨立非執行董事之一，與本公司於2017年5月26日訂立自2017年5月26日起初步為期一年之委任書。根據該項委任，林先生現享有120,000港元的基本年薪。

董事酬金乃經參考經濟狀況、市況、各董事所承擔的責任及職責以及彼等的各別表現而釐定。

備查文件

以下文件於聯交所網站 www.hkexnews.hk 及本公司網站 www.seasonpacific.com 可供查閱：

- (a) 本公司截至2016年3月31日止年度的年報，包括截至2016年3月31日止年度的董事會報告及財務報表等；
- (b) 本公司截至2017年3月31日止年度的年報，包括截至2017年3月31日止年度的董事會報告及財務報表等；
- (c) 本公司組織章程大綱及細則；及
- (d) 本公司於本公告日期前按創業板上市規則及上市規則的規定刊發的公告及其他公司通訊。

釋義

於本公告內，除文義另有所指外，下列詞彙具有以下涵義：

「董事會」	指	董事會
「中央結算系統」	指	香港結算設立及運作之中央結算及交收系統
「本公司」	指	雲裳衣控股有限公司，根據開曼群島法例註冊成立的獲豁免有限公司，其已發行股份於創業板上市
「董事」	指	本公司董事
「創業板」	指	聯交所創業板
「創業板上市規則」	指	創業板證券上市規則
「本集團」	指	本公司及其附屬公司
「香港結算」	指	香港中央結算有限公司

「最後可行日期」	指	2017年9月13日，即本公告刊發前為確定其中所載若干資料的最後可行日期
「上市委員會」	指	聯交所董事會下轄的上市委員會
「上市規則」	指	聯交所證券上市規則
「主板」	指	聯交所於創業板成立前運作之股票市場（不包括期權市場），該股票市場繼續由聯交所與創業板並行運作。為免生疑問，主板不包括創業板
「章程大綱及細則」	指	本公司組織章程大綱及組織章程細則
「招股章程」	指	本公司日期為2015年9月29日之招股章程
「證券及期貨條例」	指	香港法例第571章《證券及期貨條例》
「股份」	指	本公司股本中每股面值0.01港元之普通股
「購股權計劃」	指	本公司當時股東於2015年9月22日有條件批准之購股權計劃
「股東」	指	股份持有人
「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司
「往績記錄期間」	指	截至2017年3月31日止三個財政年度
「轉板上市」	指	建議將股份由創業板轉往主板上市

承董事會命
雲裳衣控股有限公司
 主席、行政總裁兼執行董事
張雷

香港，2017年9月14日

於本公告日期，執行董事為翟家偉先生及張雷先生；非執行董事為陳康妮女士；及獨立非執行董事為蔡湘先生、陸萱凌女士及林猷麟先生。

本公告的資料乃遵照創業板上市規則而刊載，旨在提供有關本公司之資料。各董事願就本公告的資料共同及個別地承擔全部責任。各董事在作出一切合理查詢後，確認就其所知及所信，本公告所載資料在各重大方面均屬準確完備，沒有誤導或欺詐成份，且並無遺漏任何其他事項，足以令致本公告或其所載任何陳述產生誤導。

本公告將由刊登之日起最少一連七日在創業板網站 (<http://www.hkgem.com>) 之「最新公司公告」網頁及本公司網站 www.seasonpacific.com 上刊載。