

## 業 務

### 概覽

本集團是一間總部位於香港的服裝供應鏈服務提供商，主要從事銷售針織產品，產品大部分銷往日本市場。本集團為其客戶提供涵蓋時尚趨勢分析、產品設計及開發、材料採購及尋源、生產管理、質量控制及物流服務的一站式服裝供應鏈管理解決方案。本集團的客戶主要為日本的服裝零售品牌擁有人或採購代理，產品以彼等之自有品牌營銷及銷售。本公司執行董事、董事會主席兼行政總裁陳先生於服裝行業積逾25年經驗，而彼於加入本集團前曾於一九九三年三月至一九九四年二月獲派遣至日本。陳先生與本集團若干高級管理層及商品採購團隊成員均精通日語或具備日語知識，促使本集團能夠與日本客戶及品牌擁有人進行有效溝通。

於往績記錄期間，本集團的收益主要由向其客戶提供服裝供應鏈管理服務進行的針織產品(包括套衫、羊毛衫、背心及短裙)銷售產生。下表載列本集團於往績記錄期間按針織品類別劃分的收益明細：

	截至三月三十一日止年度				截至七月三十一日止四個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一五年		二零一六年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
套衫	242,869	61.0	293,749	67.5	37,703	56.3	61,249	62.2
羊毛衫	137,239	34.5	129,709	29.8	27,877	41.7	35,446	36.0
其他針織品 (附註)	17,860	4.5	11,748	2.7	1,339	2.0	1,730	1.8
	<u>397,968</u>	<u>100</u>	<u>435,206</u>	<u>100.0</u>	<u>66,919</u>	<u>100.0</u>	<u>98,425</u>	<u>100.0</u>

附註：其他針織品包括背心、短裙、連衣裙、工裝褲、短褲、斗篷、夾克衫、圍脖及圍巾。

本集團大部分產品乃售予日本客戶，各往績記錄期間之收益約為367.3百萬港元、390.8百萬港元及94.7百萬港元，分別佔本集團總收益的約92.3%、89.8%及96.2%。本集團並無自有品牌產品。本集團所有針織產品均是按照本集團客戶於銷售訂單中列明的規格和要求進行生產，其中若干設計乃由本集團推薦或建議。

## 業 務

透過與其客戶進行合作，本集團充分利用廣泛的針織時裝涉獵及經驗，應市場趨勢滿足彼等的需求(包括設計偏好、針織風格及材料使用)。在兩個主要時裝季節(即春／夏季及秋／冬季)之初及期間，本集團會預先通過展示及面談方式，根據未來流行趨勢向其客戶提供及推薦新的產品設計及靈感。於往績記錄期間，設計與推廣部門於每個主要的時裝季節創製或開發新針織設計超過100款。根據客戶的反饋意見，本集團會就色調、原材料選擇及風格等方面進一步改進產品設計及規格。此外，客戶亦可向本集團提供其自身的設計。作為服裝供應鏈管理服務的一部分，本集團會就由本集團提供或客戶自身的針織設計所用紗線類型提供建議。本集團亦提供由第三方生產商生產的產品樣本以供客戶考慮。一旦客戶確認所有生產詳情(包括但不限於生產計劃、產品規格及其他特定要求)，採購訂單將投入批量生產。

於往績記錄期間，所有針織產品乃由本集團委聘之第三方生產商生產。本集團已與若干第三方生產商維持穩固關係，並對整個生產流程執行質量控制程序。本集團的商品採購部密切跟進生產流程的各個環節並向第三方生產商提供技術建議。為確保針織產品質量符合客戶的規格，產品於進行包裝付運前交由第三方檢測中心進行最終質檢。本集團亦將管理針織成品自第三方生產商至客戶的物流安排。

本集團的針織產品可分為兩類，即女裝和男裝。於往績記錄期間，本集團之收益主要來自銷售女裝，其分別佔本集團總收益約90.6%、83.5%及78.1%。下表載列於往績記錄期間本集團按產品類別劃分的收益明細：

	截至三月三十一日止年度				截至七月三十一日止四個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一五年		二零一六年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
	(未經審核)							
女裝	360,390	90.6	363,294	83.5	56,127	83.9	76,824	78.1
男裝	37,578	9.4	71,912	16.5	10,792	16.1	21,601	21.9
	<u>397,968</u>	<u>100.0</u>	<u>435,206</u>	<u>100.0</u>	<u>66,919</u>	<u>100.0</u>	<u>98,425</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

於往績記錄期間，本集團大部分針織產品乃銷往日本。本集團產品亦銷往香港、中國、台灣、法國、美國、澳洲及南非。下表載列於往績記錄期間本集團按地理分部(根據本集團的產品銷售地)劃分的收益明細：

	截至三月三十一日止年度				截至七月三十一日止四個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一五年		二零一六年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
日本	367,251	92.3	390,801	89.8	59,942	89.6	94,671	96.2
香港	22,595	5.7	29,515	6.8	5,084	7.6	2,306	2.3
中國	4,533	1.1	10,736	2.5	1,393	2.1	1,102	1.1
其他地區 (附註)	3,589	0.9	4,154	0.9	500	0.7	346	0.4
	<u>397,968</u>	<u>100.0</u>	<u>435,206</u>	<u>100.0</u>	<u>66,919</u>	<u>100.0</u>	<u>98,425</u>	<u>100.0</u>

附註：其他地區包括台灣、法國、美國、澳洲及南非。

### 市場及競爭

根據Euromonitor Report，香港服裝供應鏈管理行業競爭激烈，市場高度分散，參與者涵蓋跨國公司至規模較小的專業公司及小型商號。香港服裝供應鏈管理市場受以下因素推動：(i)香港公司於服裝供應鏈管理方面的深厚知識及經驗；(ii)香港與其貿易夥伴之間的緊密關係；及(iii)其他亞洲經濟體的工業化進程。另一方面，本集團大部分產品乃售予日本客戶。根據Euromonitor報告，日本服裝零售業的主要推動因素為(其中包括)(i)外國遊客於日本服裝方面的開支增加；及(ii)網上零售增長有助於鼓勵消費者購買服裝產品。二零一五年遊客在服裝產品方面的開支在所有開支類別中錄得第三高，為人均38,841日圓，而於過去十年裡日本網上零售迅速發展，愈來愈多的日本消費者已逐漸從零售店鋪轉向數字商店。外國遊客於服裝方面的開支增加及網上日本服裝產品零售增長預期將帶動日本服裝產品的零售，而此將導致本集團客戶對服裝產品的需求增加從而導致本集團產品需求增加，而本集團之銷量亦將因此提高。

此外，日本服裝零售市場的消費格局已逐漸轉移至價格實惠的本地及進口快消時尚品牌且本集團的針織產品主要供應予處於中低價位的時尚品牌。憑藉(i)與本集團客戶穩定的業務關係；(ii)提供涵蓋設計、採購、生產管理及物流的一站式解決方案服務；(iii)

強大而完善的產品設計及開發能力；及(iv)服裝行業知識及經驗豐富的管理團隊(詳情載於本節「競爭優勢」一段)，董事相信本集團有實力捕捉本集團產品日益增長的需求。

然而，市場正遭受日圓外匯匯率波動及日本消費稅可能增加的挑戰，此可能影響日本的消費水平。有關詳情，請參閱本招股章程「風險因素—與日本有關的風險」一節。

此外，隨著企業對企業商務網站日益普及，品牌擁有人及採購代理或能輕易接洽第三方生產商。董事認為，本集團在與企業對企業商務網站競爭時更勝一籌，此乃由於(i)本集團提供涵蓋設計、採購、生產管理及物流的一站式解決方案服務，而企業對企業商務網站難以提供這種覆蓋全面的服務範圍，因為這需要深入了解其客戶的品牌要求、市場認知度、行業及服裝技術專業知識；(ii)本集團的領導者陳先生及若干高級管理層以及商品採購團隊成員均精通日語或具備日語知識，這使本集團能夠與本集團主要市場日本的客戶及品牌擁有人進行有效溝通，並提高本集團日本客戶的忠誠度；及(iii)本集團已於最後實際可行日期與其五大客戶維持5年至15年的業務關係。董事認為，與客戶的這種穩定關係難以被企業對企業商務網站所取代。由於上述原因，亦如往績記錄期間本集團的收益增加所表明，董事認為，服裝行業中企業對企業的轉型對本集團的銷售產生的過往及預期影響極小。

董事亦認為本集團在設計能力、產品質量及按時交付方面均優於其競爭對手。有關本集團經營所在行業競爭格局的進一步資料，請參閱本招股章程「行業概覽」一節。

### 競爭優勢

董事認為本集團的持續成功及增長潛力源於下列競爭優勢：

#### 與本集團客戶穩定的業務關係

本集團的客戶主要為日本服裝零售品牌的擁有人或採購代理。於往績記錄期間，本集團大部分產品售予日本之客戶，分別佔本集團總收益的約92.3%、89.8%及96.2%。於最後實際可行日期，本集團與其五大客戶已維持5年至15年的業務關

係。於每個季節，本集團均與其客戶密切合作進行新產品設計，並根據彼等的需求向其交付針織產品。經過多年的合作，董事相信，憑藉本集團在產品質量、行業及產品專業知識、市場認知度、專責管理團隊及價格競爭力方面的優異往績，本集團已與其客戶建立可信及可靠的戰略夥伴關係。於二零一五年，本集團獲丸紅株式會社的客戶授予「最佳合夥人獎」，作為對本集團產品質量的認可。董事相信，本集團貫徹提供優質及可靠服務有利於增進本集團與客戶間的關係，從而增加本集團之銷售額。

客戶可倚賴本集團實現全方位的服裝供應鏈管理服務需求，董事相信本集團擁有(其中包括)以下競爭優勢：(i)可提供實用及創新意見的強大而完善的產品設計及開發能力；(ii)由於與供應商的穩定及長期關係，本集團擁有採購優質原材料及提供可靠生產解決方案的能力；及(iii)熟悉日本客戶及於中國及／或泰國從事製造業務的第三方生產商，並擁有與彼等廣泛合作的經驗，從而為本集團客戶帶來價值升值。

此外，本集團不時向其客戶提供新設計，並透過面談及銷售展示與客戶進行溝通。董事認為與本集團的客戶進行定期溝通能使本集團更好地了解彼等的需求及要求，從而加強本集團與客戶的關係。

### 提供涵蓋設計、採購、生產管理及物流的一站式解決方案服務提供商

本集團向客戶提供針織產品的服裝供應鏈管理服務一站式解決方案。本集團提供涵蓋潮流趨勢分析、產品設計及開發、材料採購、生產管理、質量控制及物流服務在內的廣泛服務。通過與日本客戶的多年合作，董事認為本集團已深入了解其客戶的品牌要求、市場認知度、行業及服裝技術專業知識。透過聘請本集團提供服裝供應鏈管理服務，董事相信客戶可發現服裝產品供應鏈可適切其需求，從而將彼等的資源集中在零售業務上。

董事認為，作為一站式解決方案提供商可使本集團擁有高度控制權，以確保所交付服裝設計及產品之一致性及質量，亦可促使其客戶以更具成本效益及更高效的

方式經營業務，因為彼等不再需要在服裝供應鏈的各個環節分別聘請不同的實體提供不同類型的服務。此外，董事認為本集團更易於根據客戶訂單管理生產及交付計劃。

### 強大而完善的產品設計及開發能力

董事認為本集團強大的產品設計及開發能力是本集團過往取得成功的關鍵因素之一，並將繼續推動其業務發展。本集團設有設計及推廣部，於最後實際可行日期擁有六名員工，主要負責根據市場潮流趨勢及客戶的偏好為下一季的針織產品系列制定及提供新設計。於往績記錄期間，本集團一般於每個主要的時裝季節提供超過100款新針織品設計。設計及推廣部會進行市場研究，並參加服裝貿易展會以緊貼最新潮流趨勢及產品動態，從而使本集團能快速回應服裝行業的風格變化及發展。為協助客戶制定下一季的採購計劃，本集團會向客戶展示下一季的流行趨勢，並與客戶討論下一季產品系列的設計。

於開發新針織產品時，商品採購部會與客戶密切合作，就紗線、風格、針織圖案及顏色進行產品設計或改進，以符合客戶的品牌要求。董事認為設計及開發能力以及本集團與客戶之間的高效溝通及意見交換能促進客戶的採購計劃，從而提高客戶對本集團的忠誠度。

### 服裝行業知識及經驗豐富的管理團隊

本集團的管理團隊擁有豐富的服裝行業知識及經驗。管理團隊由本公司執行董事、董事會主席兼行政總裁陳先生領導，彼於服裝行業(尤其是日本市場)積逾25年的管理及營運經驗，並負責領導本集團的整體業務發展。彼精通日語，熟悉日本文化以及日本服裝市場，使本集團可與日本客戶建立更加緊密的聯繫。董事相信，管理團隊在服裝行業所擁有的豐富經驗及深厚知識將使本集團能夠及時高效地了解市場趨勢及客戶需求。

董事認為經驗豐富且竭誠奉獻的管理團隊將有助於本集團繼續把握市場機遇，對其日後可持續發展至關重要。有關管理團隊履歷及相關行業經驗之進一步詳情，請參閱本招股章程「董事及高級管理層」一節。

## 業務策略

本集團的目標為實現可持續發展，並進一步增強於香港服裝供應鏈管理服務的整體競爭力及業務增長。為實現此目標，董事計劃繼續發揮本集團的競爭優勢並實施以下策略：

### 加強及拓展本集團之客戶基礎

於往績記錄期間，本集團大部分產品售予日本之客戶，分別佔本集團總收益的約92.3%、89.8%及96.2%。本集團已進駐日本服裝市場逾15年且董事認為在不久將來日本仍會是本集團的一個重要市場。董事亦深知，降低本集團對其最大客戶丸紅株式會社的依賴為實現可持續長期增長的關鍵。就此而言，本集團將透過加大銷售及營銷力度繼續增加其於現有及潛在客戶之市場份額。

於二零一六年七月及十月，為於日本促銷其針織產品，本集團與其五大客戶之一聯合籌辦了兩場為期三日的私營展覽。透過為期三日的私營展覽，本集團得以向不同的品牌擁有人展示其產品樣本、尋求新的業務機會並增加其於日本的市場份額。鑒於展覽獲得積極反饋，本集團計劃定期於每個主要時裝季節與其客戶聯合籌辦私營展覽。董事認為，透過該等私營展覽，本集團將可提高其於日本服裝行業的市場地位及聲譽、擴展其客戶基礎及收益來源，進而推動本集團業務增長。預計下屆私營展覽將於二零一七年的第一季度舉行，而本集團將持續探尋機會與其現有及潛在客戶聯合籌辦私營展覽。就此而言，董事預期本集團將持續拜訪其客戶並透過舉辦更多的銷售及市場推廣活動（尤其是私營展覽）與其客戶合作推銷本集團的產品，以探尋新的業務機會。

誠如董事告知，鑒於本集團的最大客戶已下達大量訂單，本集團並無積極自其它潛在客戶尋求新的業務。為於日本服裝市場擴充市場份額、擴展客戶基礎及減少對最大客戶的依賴，本集團將積極透過業務轉介及其業務網絡接觸潛在客戶，及／或透過參加更多展銷會及時裝秀來增加其市場份額。

本集團擬動用配售所得款項淨額(i)約3.5百萬港元用於安排於日本進行訪銷活動及聯合籌辦私營展覽；(ii)約0.9百萬港元用於尋求及發展與潛在客戶的關係；及(iii)約0.9百萬港元用於參加展銷會及時裝秀。

### 進一步擴大本集團的產品種類以滿足客戶需求

於往績記錄期間，本集團於每個主要的時裝季節提供超過100款新針織品設計。本集團銷售男裝所錄得的收益由截至二零一五年三月三十一日止年度之約37.6百萬港元增加約91.2%或34.3百萬港元至截至二零一六年三月三十一日止年度之約71.9百萬港元。本集團旨在透過向客戶提供更全面的服務來進一步滿足客戶需求及吸引新客戶，本集團計劃擴大其於男士針織品領域的市場，並將現有產品種類擴展至裁製針織品及無縫針織品。

於往績記錄期間，本集團主要向其客戶供應秋／冬季針織品(如套衫及開襟羊毛衫)，而裁製針織品及無縫針織品可用適宜不同季節的不同面料及紗線做成。裁製針織品乃將針織布料裁剪成布然後縫合而成的服裝，例如吊帶衫、短裙、汗衣、馬球襯衫及抓毛外套。無縫針織品(亦稱整體成型服裝)是在一塊完整成衣上生產而成，沒有經過任何縫接工序。本集團現有針織品與該等產品的主要不同點在於生產工序。由於本集團當時並無僱傭任何有相關裁製針織品經驗的採購員，因此未有供應任何該等產品。為保證本集團之擴張計劃合理可行，本集團已僱傭一名經驗豐富的採購經理以促進及發展裁製針織品市場。就無縫針織品而言，本集團於往績記錄期間根據客戶提供之設計僅向其供應少量毛利率為約30.9%之無縫針織品。董事認為，由於無縫針織品的審美要求較高，且通常可獲得較高利潤率並可避免裁剪過程中的材料損耗，因此其通常錄得之利潤率高於本集團現有產品。董事計劃憑藉過往經驗加大力度促銷本集團自有無縫針織品設計，以吸引客戶下達更多訂單，從而令本集團實現規模經濟及提高競爭力。此外，透過與第三方生產商的正式關係，董事相信，本集團將可向適當的分包商分配訂單，以生產符合客戶要求的獨特產品。預期本集團產品組合的逐漸及持續變革將可令本集團提升收益流及產品多樣性，從而減少季節因素對本集團業務表現的影響。

根據Euromonitor報告，日本服裝零售市場的消費格局已逐漸轉移至價格實惠的本地及進口快消時尚品牌，即消費者更傾向於購買低價服裝。報告亦指出，日本服裝零售行業預期將由於(i)外國遊客於日本服裝方面的開支增加；及(ii)網上零售增長有助於鼓勵消費者購買服裝產品而從中獲益。該現象暗示了日本服裝市場低價服裝及快消時尚品牌需求量將增加，預期將有利於本集團及本集團業務策略的實施。本集團的客戶主要為日本的服裝零售品牌擁有人或採購代理，彼等主要向中低端服裝市場供應不同品牌的服裝產品，包括外套、上衣及褲裝。董事認為，本集團供應的現有針織品僅為客戶產品組合的一小部分，本集團將有巨大機會透過擴展產品種類滿足客戶的不同需求獲得更多市場份額。自本公司於二零一六年七月向聯交所提交上市申請後，本集團已自截至二零一六年三月三十一日止年度之四名五大客戶獲得諒解備忘錄(「諒解備忘錄」)，彼等已於該等諒解備忘錄中表明，鑒於本集團於上市後之資源、信譽及聲譽，彼等有意增加本集團產品之訂單。

鑒於以上所述，董事認為，本集團現有及新產品之需求將會增加，擴大及擴展本集團的產品種類將加強本集團的競爭力及鞏固其於服裝供應鏈產業的市場地位。

為實現此業務策略，本集團計劃為裁製針織品及無縫針織品招募兩名初級員工及一名高級設計師以成立一支新的設計團隊。本集團亦計劃購買專門為無縫針織品及所有針織產品提供設計支持(包括針織策劃、樣式設計、配色評估、製作擬合仿真、生產樣本及輸出說明書)的計算機製圖設計系統。董事預期，配備該等計算機製圖設計系統將進一步增強本集團的設計效率及能力。此外，本集團計劃分配配售所得款項淨額約6.4百萬港元用於開發及製造促銷樣本，其中約3.7百萬港元用於生產約10,600至11,800件裁製針織品樣本；及約2.7百萬港元用於生產約9,600至10,700件無縫針織品樣本。

本集團亦計劃開展各種市場營銷活動，如訪銷活動、開發促銷樣本及分發營銷材料、促銷男裝、裁製針織品及無縫針織品。透過擴大及開發男裝、裁製針織品以及無縫針織品，董事認為本集團可為其現有客戶及潛在新客戶提供更多種類的針織品，以滿足彼等的不同需求及喜好。本集團擬動用配售所得款項淨額約10.55百萬港元，其中(i)約0.4百萬港元用作設立一支新的設計團隊；(ii)約2.4百萬港元用作購

買計算機製圖設計系統；(iii)約6.4百萬港元用作開發及及製造促銷樣本；(iv)約0.75百萬港元用作裁製針織品及無縫針織品的市場及設計研究；及(v)約0.6百萬港元用作促銷裁製針織品及無縫針織品。預期截至二零一七年三月三十一日、二零一八年三月三十一日及二零一九年三月三十一日止年度之設計系統的估計折舊金額將分別為約20,000港元、380,000港元及480,000港元。

### 增強本集團的設計及開發能力

於往績記錄期間，本集團來自其開發的設計的收益分別為約35.8%、40.2%及34.2%。董事認為預測及有效應對不斷變化的時尚趨勢的能力是本集團過往取得成功的關鍵，並將繼續推動本集團的業務增長。董事亦認為日本市場低價位之快消時尚服裝具增長潛力，且本集團計劃利用其行業知識擴大其於日本的業務網絡。本集團擬於日本建立新的營運實體，並透過僱傭當地有經驗的設計師及客服員工設立配備設計團隊及客服團隊的展廳。於日本成立新的辦事處乃旨在提升本集團產品的標準及質量、向客戶展示及推銷更多樣本產品以及為本集團提供聯絡職能。

本集團現時計劃為其於日本之新辦事處及展廳租賃物業，預計租金開支將為每月約90,000港元。董事認為，於日本設立自有辦事處及展廳將可令本集團提升其於當地的企業形象及認可度，因此可吸引不願出國旅行之新日本客戶。此外，通過於自有展廳開辦私人展覽向客戶展示本集團產品將更具成本效益及節省時間。董事認為，由具備豐富設計知識、了解當地消費者喜好、審美及具市場意識的人員組成的強大設計團隊將令本集團可為日本市場提供多種適切其審美及喜好的設計。本集團計劃招募三名經驗豐富的本地設計師以成立一支設計團隊，藉此加強本集團的設計及開發能力。透過運用彼等之專長、經驗及於日本服裝行業的人脈，董事相信這將有助於與其客戶更好地溝通以緊跟市場趨勢的變動並了解客戶的品牌需求及喜好，進而使本集團將市場趨勢融入設計當中以切合客戶需求及優化本集團的產品供應。本集團亦計劃招募兩名經驗豐富的本地客服員工，董事認為這將令本集團可運用彼

等的經驗更好地為客戶服務及與客戶溝通，並增加本集團於日本的市場份額。預期於日本設立新辦事處的估計開支以及初始員工成本將分別為約1.85百萬港元及0.82百萬港元。誠如日本法律顧問告知，根據適用日本法律及規例，本公司於日本成立外商投資公司並無任何重大法律障礙，且日本服裝供應管理行業並不限制境外投資者（如本集團）的成立或加入。

經考慮(i)日本法律顧問認為境外實體（如本集團）進入日本服裝供應管理行業不受限制；(ii)將予成立之新營運實體將專注於進行市場調研、開發針織品設計以及提供緊密客戶關係服務；(iii)設計及開發能力為本集團的競爭優勢之一；及(iv)本集團於日本服裝市場已有逾15年經驗，董事認為於日本設立設計及客戶關係團隊持續發展設計及開發以及建立客戶關係為切實可行，且將有利於維持本集團於服裝供應管理行業的競爭優勢及地位。

此外，本集團亦計劃透過升級各種設計及開發類計算機軟件提升其產品設計效率，並將繼續安排其員工定期參加交易會及時裝秀，以令彼等及時了解最新時尚趨勢及行業知識。另一方面，本集團認可本集團產品質量控制的重要性。為確保本集團產品之質量（尤其是顏色）符合客戶需求及標準，本集團計劃購買新的計算機調色機器以替代現有的對色燈箱，此舉將使本集團可藉助機器對產品進行對色，並提高本集團的質量控制能力。預期升級各類計算機軟件、安排員工參加海外時裝秀及購買新計算機調色機器的估計總開支分別為約1.2百萬港元、3.8百萬港元及0.3百萬港元。預期截至二零一七年三月三十一日、二零一八年三月三十一日及二零一九年三月三十一日止年度之新計算機軟件及機器的估計折舊金額分別為約10,000港元、145,000港元及265,000港元。

### 強化本集團的存貨管理以提高經營效率

於往績記錄期間，從客戶下達訂單到交貨之間耗時為約30日至217日，平均耗時約120日。在大多數情況下，本集團僅會在客戶確定訂單及其規格後方會向其供應商採購原材料及其他配件作生產之用。然而，由於針織產品深受市場大眾喜愛，因此本集團若干主要客戶可能要求在較短交貨時間（即不超過60日）內成批採購（「臨時通知訂單」）。本集團通常於八月至十一月間（秋／冬系列產品的旺季）會收到大批臨時通知訂單，董事認為客戶在補進熱銷商品及為聖誕節及新年囤貨。於往績記錄期間，本集團由臨時通知訂單產生之收益分別為約126.3百萬港元、164.3百萬港元及24.9百萬港元，分別佔本集團總收益的約31.7%、37.8%及25.3%。鑒於若干

原材料於寄往第三方生產商用作生產前可能被要求作進一步加工，董事認為，為該等有意下達臨時通知訂單的客戶動用其部分配售所得款項淨額以採購及保留最佳水平的原材料可使本集團快速回應客戶的即時需求並與其他服裝鏈服務供應商同台競爭。

此外，向本集團原材料供應商作出付款及自本集團客戶收取付款之間經常存有時間差。原材料生產商通常向本集團授出30日之信貸期，而本集團僅可於交貨時方可獲得客戶的全額付款。自客戶收取付款及向供應商作出付款之間的平均時間差約為90日。客戶通常會於每年的第二季度開始向本集團下達秋／冬系列服裝訂單，而本集團通常會從銀行獲得更多融資以採購原材料為八月至二月的旺季作準備。因此，鑒於自客戶收取銷售所得款項存在時間差及本集團於有關時間財務資源的可得性，本集團接受客戶額外訂單或臨時通知訂單的能力十分有限。

此外，本集團通常採購所需原材料供第三方生產商生產。於往績記錄期間，本集團採購原材料及耗材供第三方生產商生產之銷售訂單產生的收益分別為約369.8百萬港元、297.4百萬港元及73.0百萬港元，分別佔本集團總收益之約92.9%、68.3%及74.2%。所訂購之原材料將按本集團指定由供應商直接向第三方生產商交付，或在交付生產前由本集團臨時存儲於倉庫內。

為決定本集團將予承接之臨時通知訂單之數量，本集團將考慮(其中包括)存貨水平、可用原材料及可用營運資金數額。董事認為，其動用配售所得款項淨額約17.28百萬港元用於採購原材料，以為增加訂單或臨時通知訂單作準備乃屬必要，理由如下：

- (i) **嚴重依賴銀行融資。**本集團嚴重依賴銀行融資為其日常營運提供資金，尤其在向其原材料供應商支付應付貿易款項及向其分包商／供應商支付生產預付款項方面。該依賴在旺季期間尤為明顯，且本集團銀行借貸於往績記

錄期間之銀行融資總額之利用率已達到最高，約為73.0%。與本集團於二零一六年三月三十一日之資產負債比率約0.9倍相比，本集團於二零一六年七月三十一日之資產負債率增加至約4.4倍，此意味著本集團產生之債務水平高於其股權之債務水平，且本集團通常於每年第二個季度自銀行獲取更多融資以承接旺季之增加銷售訂單。董事認為，較免息股權融資而言，進一步債務融資可進一步增加本集團之資產負債率及融資成本，從而可能影響本集團之財務表現。

- (ii) 轉變為現金資源之過程相對冗長。向供應商作出付款及自客戶收取付款之間的耗時通常約為90日。倘客戶延遲交貨時間或分包商／供應商要求本集團作出生產預付款項，則本集團可能需要更長時間將應收貿易款項轉變為現金資源，因而影響本集團之營運現金流；
- (iii) 本集團業務擴張之限制性。就臨時通知訂單而言，客戶一般會於下達確切訂單前向本集團查詢可供生產的原材料數量。本集團經檢查其存貨水平後會與客戶協定銷量。因此，由於於往績記錄期間原材料不足，本集團未能承接臨時通知訂單，故無法統計其數量。董事認為，本集團可為擴展其業務承接之額外訂單數量取決於本集團之可用存貨水平及可用營運資金。鑒於以上所述，董事認為，隨著上市後本集團之財務實力增強，本集團將可承接更多客戶訂單(包括臨時通知訂單)；
- (iv) 應對增加訂單的能力。影響本集團承接額外訂單能力的主要因素為原材料的可得性。為該等有意下達臨時通知訂單的客戶保留原材料不僅可令本集團縮短生產及交付的時間，並且可令客戶更快速地應對市場趨勢，從而增加來自該等客戶之訂單。此外，根據上文所述之諒解備忘錄，董事認為本集團須採購及維持更多原材料以應對其主要客戶於上市後需求的增加；及
- (v) 本集團之存貨水平。本集團通常不會保留大量原材料存貨，惟本集團於二零一六年七月三十一日之存貨貨齡為180日，價值約為6.3百萬港元。該等貨齡超過180日之原材料主要為最新風格及顏色趨勢下不常用的紗線。然而，董事認為，該等原材料屬耐用性質，可用於製造新混紡紗，並於流行

趨勢逆轉時可加以利用。儘管有以上所述，本集團計劃動用配售所得款項淨額用於採購原材料，以為臨時通知訂單生產傳統、普遍認可或事先與客戶確認之產品。

董事認為，此舉將令本集團可保留原材料以備不時之需，並為本集團接受客戶增加訂單或臨時通知訂單提供靈活性。董事擬動用配售所得款項淨額約17.28百萬港元用於採購原材料，以為客戶增加訂單或臨時通知訂單作準備，其中(i)於最後實際可行日期至二零一七年三月三十一日期間將動用約1.0百萬港元；(ii)於截至二零一八年三月三十一日止年度將動用約8.0百萬港元；及(iii)截至二零一九年三月三十一日止年度將動用約8.28百萬港元。

於決定合共支出配售所得款項淨額約17.28百萬港元用作採購原材料時，董事已考慮(i)往績記錄期間之臨時通知訂單銷售額分別為約126.3百萬港元、164.3百萬港元及24.9百萬港元，分別佔本集團總收益的約31.7%、37.8%及25.3%；(ii)截至二零一六年三月三十一日止年度之臨時通知訂單銷售額較截至二零一五年三月三十一日止年度錄得增長率約30.1%；(iii)往績記錄期間之臨時通知訂單所用原材料及消耗品成本分別為約28.6百萬港元、38.1百萬港元及4.7百萬港元，分別佔本集團所用原材料及消耗品總成本的約31.5%、49.0%及30.7%；(iv)截至二零一六年三月三十一日止年度之臨時通知訂單所用原材料及消耗品成本較截至二零一五年三月三十一日止年度增加約33.2%；及(v)截至二零一五年三月三十一日止年度至截至二零一六年三月三十一日止年度本集團之收益增加約9.3%。根據臨時通知訂單之銷量歷史增長及有關原材料及消耗品成本的增加，董事估計本集團能按每年約30%之類似速度獲得增加臨時通知訂單。因此，董事估計新增臨時通知訂單之所用原材料及消耗品成本將每年較上一年度增加約11.0百萬港元。根據上文所述，董事認為將截至二零一九年三月三十一日止三個年度之配售所得款項淨額合共約17.28百萬港元用作採購原材料於商業上屬合理。此外，根據與主要客戶的正式業務關係及彼等擬於上市後增加向本集團下達之訂單，董事認為本集團存貨以備臨時通知訂單之現象將會持續。

除上述者外，本集團計劃採用存貨管理系統，透過追蹤原材料存貨的進貨及出貨情況提高其經營效率。由於本集團現有的ERP系統已使用超逾十年，且默認存貨管理功能並不契合本集團的業務模式，故本集團計劃購買一套定制的存貨管理系統以加強本集團的存貨管理。董事認為，透過部署新存貨管理系統，將可令本集團有

效地參照實際銷售額及預期銷售量維持適當量的存貨並避免過多的存貨。預期購買定制存貨管理系統的估計總開支為約0.5百萬港元，及預期截至二零一七年三月三十一日、二零一八年三月三十一日及二零一九年三月三十一日止年度之存貨管理系統將產生的估計折舊金額分別為零、約58,000港元及100,000港元。

有關實施上述業務策略的進一步詳情，請參閱本招股章程「業務目標陳述及所得款項用途」一節。

### 本集團業務策略的合理依據

根據Euromonitor報告，二零二零年服裝零售銷售額預計將達到約72,722.3百萬美元，二零一六年至二零二零年複合年增長率約為3.4%。報告亦指出，由於網上服裝零售漸受歡迎，加上日本遊蓬勃發展以及消費格局轉變，預期日本服裝零售市場將有所恢復。有關進一步詳情請參閱本招股章程「行業概覽」一節。

儘管日本零售銷售額預期二零一六年至二零二零年複合年增長率增長緩慢，僅為約3.4%，然而，基於：

- (i) 本集團收益由截至二零一五年三月三十一日止年度之約398.0百萬港元增加約9.3%至截至二零一六年三月三十一日止年度的約435.2百萬港元，以及由截至二零一五年七月三十一日止四個月之約66.9百萬港元增加約47.1%至截至二零一六年七月三十一日止四個月的約98.4百萬港元，體現了日本服裝市場於往績記錄期間對本集團業務增長的持續貢獻。董事認為，本招股章程「業務—競爭優勢」一節所論述之本集團一站式解決方案服務已令本集團之增長超過日本服裝零售市場之增長；
- (ii) 於二零一六年十月中旬，客戶的母公司宣佈其計劃於來年為丸紅株式會社的客戶開設約50間海外店舖，其中兩間新店舖將於二零一七年第一季度在香港開業。此外，本集團其中一名五大客戶於二零一六年年尾於東京證券交易所上市。董事預期，丸紅株式會社的客戶開設新店舖以及其主要客戶近期的進一步業務擴張將使本集團針織品之需求增加；
- (iii) 截至二零一六年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零一六年七月三十一日止四個月，本集團產品價格分別介乎約30.8港元至655.2港元、21.8港

元至499.2港元及38.1港元至198.9港元。鑒於(a)本集團之針織產品主要供應予中低價位的日本時尚品牌；(b)Euromonitor報告指出，日本服裝零售市場的消費格局已逐漸轉移至價格實惠的本地服裝品牌及其他進口快消時尚品牌；及(c)本集團可靠的往績記錄，強大的產品設計及開發能力，董事相信本集團有能力向客戶提供符合其預算要求、緊跟趨勢及消費者喜好變化的不同類型產品；及

- (iv) 本集團於截至二零一六年七月三十一日止四個月之收益增長與去年同期相比較為平穩，於二零一六年十一月三十日，其手頭銷售訂單總額約為110.8百萬港元。董事認為，本集團獲得較多銷售訂單乃主要由於本集團持續推廣其供應鏈管理服務的努力及本集團產品及服務質量受客戶認可。誠如以上所述，本集團若干五大客戶已表明，鑒於本集團於上市後之資源及聲譽，彼等有意向本集團作出新產品訂單且有意增加對本集團產品的需求。董事認為，創業板上市地位可吸引更願意與上市公司建立業務關係的潛在客戶，同時，鑒於本集團於往績記錄期間之四名五大客戶均為日本上市公司，創業板上市地位將有助於堅定現有客戶對本集團的信心；

因此，董事認為本集團的發展需求及機會巨大，本集團的業務策略及實施計劃屬合理。

### 進一步為實施本集團業務策略提供資金

於二零一六年十一月三十日，本集團有非限制性銀行融資總額約92.0百萬港元，其中約59.0百萬港元為信託收據貸款及發票融資貸款，餘下33.0百萬港元為循環貸款。上述可得銀行融資總額92.0百萬港元中，本集團已動用合共15.0百萬港元之信託收據貸款及發票融資貸款以及8.0百萬港元之循環貸款。於二零一六年十一月三十日，本集團有未動用非限制性銀行融資約69.0百萬港元，其中約44.0百萬港元為信託收據貸款及發票融資貸款，而約25.0百萬港元為循環貸款。經考慮(i)於二零一六年十一月三十日之可動用信託收據貸款及發票融資貸款不足以支付本集團於二零一六年十一月三十日之貿易及其他應付款項約65.8百萬港元；(ii)本集團於二零一六年十一月三十日之高水平銀行結餘及現金約47.6百萬港元因下文所述之業務性質而屬暫時性質；及(iii)本集團須維持充足現金水平以為其日常營運撥資及不時履

---

## 業 務

---

行其償還於一年內到期之未償還銀行融資之責任，董事認為，為實施本集團之業務策略，本集團須在可得財務資源的基礎上進一步獲得資金。

本集團之五大客戶主要為日本上市公司或企業集團。本集團自客戶承接更多銷售訂單的能力取決於本集團之可得財務資源及可得原材料。誠如上文所述本集團客戶之業務計劃，預期客戶對本集團產品之需求將會增加。基於以上所述及不計及未動用銀行融資，本集團於二零一六年十一月三十日之可動用營運資金僅為約22.8百萬港元。董事認為，本集團之現有可得財務資源僅可應付其現時營運資金需求及本集團之現有業務規模，而未能滿足實施本集團所有業務策略之財務資源需求。為應對客戶需求的增加及彼等之擴張計劃，董事認為，本集團須為本集團擴張獲取額外資金。

本集團過往透過內部資源及銀行借貸撥付其營運資金所需。本集團營運資金需求主要指支付員工成本及福利、行政開支以及其業務運營之銷售成本。就性質屬固定成本的開支而言，於截至二零一六年三月三十一日止兩個年度，本集團平均每月行政開支以及員工成本及福利約為3.8百萬港元。就銷售成本(其主要包括(其中包括)分包費用及所用原材料及消耗品)而言，本集團於截至二零一六年三月三十一日止兩個年度就其營運產生之平均每月金額為約29.4百萬港元。鑒於以上所述，本集團就其經營活動產生之平均每月開支為約33.2百萬港元。

於截至二零一六年三月三十一日止兩個年度，本集團平均每月銀行結餘及現金約為19.3百萬港元。本集團於二零一六年十一月三十日之銀行結餘及現金約為47.6百萬港元，較二零一六年三月三十一日之約20.8百萬港元有所增加，此乃主要由於本集團於該年度下半年(尤其是旺季期間)錄得較高銷售額。此外，本集團於二零一六年三月三十一日向其分包商/供應商作出之預付款項增加約7.6百萬港元至二零一六年七月三十一日的約16.0百萬港元，此乃主要由於就新秋/冬服裝原材料支付的按金增加。因此，於截至二零一六年七月三十一日止四個月，本集團呈報經營活動所得負現金流量約30.6百萬港元。這表明本集團於往績記錄期間之營運現金流量經歷重大波動。經考慮(i)上述平均每月經營開支；(ii)上述平均每月銀行結餘及現金水平；及(iii)本集團於往績記錄期間之營運現金流量波動，董事認為，本集團

於二零一六年十一月三十日之高水平銀行結餘及現金就本質而言乃屬暫時性質且本集團之現時可得財務資源僅作維持其現有運營，但不足以應對本集團的擴張計劃。

誠如上文所述，本集團亦嚴重依賴銀行融資為其日常營運及其支付貿易及其他應付款項之流動資金需求提供資金。倘本集團透過動用其銀行融資(不包括約59.0百萬港元之信託收據貸款及發票融資貸款)實施其業務策略，而不籌集額外資金，此將減少本集團用於為其他開支提供資金之可得財務資源，從而使本集團之現金流量及營運資金面臨壓力。此外，本集團進一步獲取銀行借貸將不可避免地增加利息開支，增加本集團未來現金流量的額外財務負擔，而董事亦認為此並不符合本公司及其股東之利益。

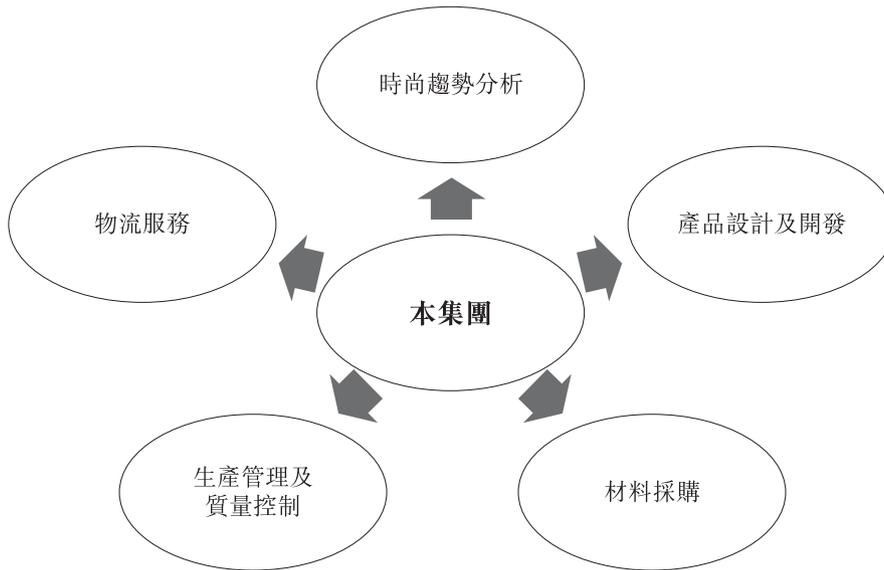
因此，董事認為有必要保持縝密的財務策略，確保本集團不會過分舉債，從而達致長遠可持續增長；以及維持足以支持本集團現有營運之現金水平，故配售所得款項淨額對本集團進行業務擴張而言至關重要。

### 服裝供應鏈管理服務

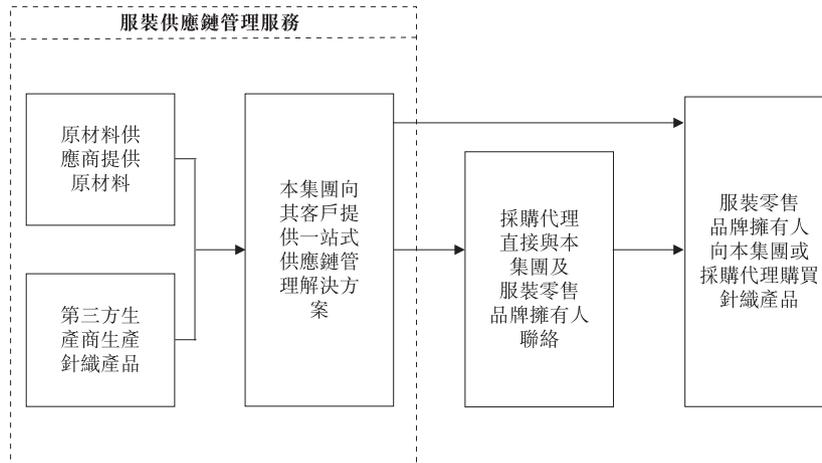
本集團是為客戶提供針織產品一站式解決方案的提供商。本集團提供廣泛的服裝供應鏈管理服務，包括時尚趨勢分析、產品設計及開發、材料採購及尋源、生產管理、質量控制及物流服務。為集中資源提供服裝供應鏈管理服務，本集團並無擁有或經營任何生產業務。相反，本集團將勞動密集型生產工序外包予在中國及／或泰國從事生產業務的第三方生產商。本集團所有針織產品均是按照本集團客戶於銷售訂單中列明的規格和要求及／或本集團推薦或建議的設計進行生產。於往績記錄期間，本集團的針織產品大部分銷往日本。本集團的客戶主要為日本服裝零售品牌擁有人或採購代理，產品以彼等之自有品牌營銷及銷售。

為擴展本集團之供應商基礎及配合其擴張計劃，本集團就其採購需求成立尚捷時深圳以協助物色於中國之潛在原材料供應商及第三方生產商並通過與中國客戶聯絡進行物流安排。董事認為透過於中國成立尚捷時深圳可使本集團發現及接觸當地潛在供應商以及及時有效地回應中國客戶的反饋意見。

下圖概述本集團服裝供應鏈管理服務：

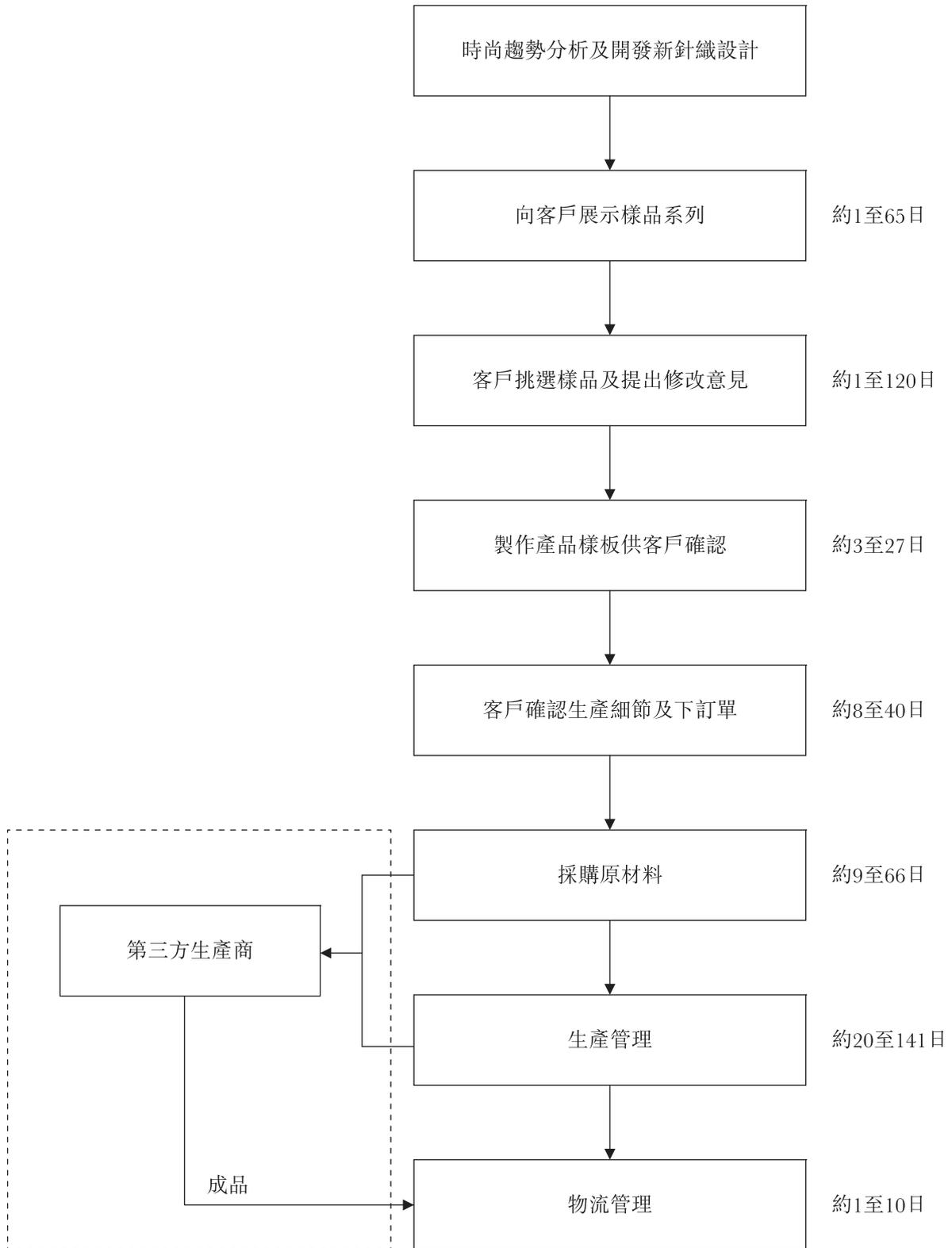


下圖闡釋本集團提供供應鏈管理服務的業務模式：



## 業 務

以下流程圖載列本集團提供服裝供應鏈管理服務涉及的一般業務流程：



[-] 外包予外部第三方

## 時尚趨勢分析

本集團的設計與推廣部門負責產品設計及開發。設計與推廣部會透過時尚雜誌、網站進行市場調研，及參加時裝展銷會及時了解最新的時尚趨勢、風格及行業知識，而營銷部門會與客戶舉行會議，了解客戶在預算及設計偏好方面的要求。此外，本集團將與紗線供應商合作研究新混紡紗及新針織樣式，為新季度構思新的產品設計。

## 產品設計及開發

根據針對下季度進行的市場調研結果及客戶的品牌要求，設計與推廣部會開始為下季針織產品系列制定主題及流行趨勢。在客戶確定採購計劃前，本集團會不時與客戶溝通及向其推薦新的設計及靈感。在透徹了解客戶喜好後，設計與推廣部門將為每名客戶度身創製及開發符合其預算及風格的新系列針織設計。於往績記錄期間，設計與推廣部門於每個主要的時裝季節創製或開發新針織設計超過100款。於下一季度的新系列成型後，營銷部門會聯絡第三方生產商生產推銷樣本。推銷樣本是下一季度新針織設計的原型。本集團透過面對面展示向其主要客戶，或透過參加由採購代理舉辦的展銷會向服裝零售品牌擁有人或採購代理展示預測的流行趨勢及推銷樣本，並提供初步報價。之後，本集團會根據客戶的反饋意見再就風格及試身修改針織設計及規格，以配合客戶的預算及風格要求。又或者，客戶可自行創製設計及／或在本集團推薦或建議的設計基礎上進行修改，向本集團提供其自己的設計。本集團亦會為客戶提供建議，協助客戶細調或調整其原有設計，以提高生產流程的效率及符合客戶需求。

於針織設計確定後，本集團會製備說明單，聯洽第三方生產商生產產品樣本。說明單內會載明針織品的所有規格，通常包括針織品的圖樣、針織樣式、標籤規格及具體尺寸等資料。作為服裝供應鏈管理服務的一部分，製作樣本的成本通常由本集團承擔，而本集團在對針織產品定價時會計入此項成本，董事認為此做法屬行業慣例。客戶滿意及批准樣本後，本集團將與客戶落實採購訂單細節，包括數量、價格、交貨日期及產品規格。之後，客戶會向本集團發出採購訂單，確認所有有關細節。

### 採購原材料

本集團之採購部門負責為採購所需原材料及配件挑選供應商。本集團會根據客戶列明的產品規格，尋購必要的原材料。本集團通常於確認客戶訂單後向其原材料供應商下採購訂單。原材料供應商將向本集團指定的第三方生產商運送由其直接訂購的原材料。但同時，本集團亦根據預期流行趨勢，對預期熱銷或一般常用的各類紡紗維持一定數量的存貨。就本集團的紗線存貨而言，本集團通常要求第三方生產商從本集團倉庫採集原材料並將該等原材料運送至彼等之工廠進行生產。本集團採購部門或(按離岸價向第三方生產商進行的採購訂單中)本集團的第三方生產商將向本集團推薦或客戶指明的原材料供應商採購所需的紗線及／或配件。於考慮(其中包括)存貨水平及訂單數量後，本集團將決定是否向第三方生產商提供生產用原材料，或要求第三方生產商採購生產用原材料。為確保針織產品的質量與客戶批准的樣本一致，本集團通常委聘同一第三方生產商負責最終訂單的生產。若針織產品需要某一特定顏色的紗線，本集團將聯絡供應商製作色樣供客戶確認。色樣比對是檢測紗樣與客戶要求的顏色是否匹配的檢測程序。本集團會跟進紗線的染色，以確保紗線的顏色規格符合要求。

有關原材料供應商之進一步詳情載於本招股章程下文「業務—供應商」一段。

### 生產管理

本集團並無擁有或經營任何生產業務，所有針織產品(包括樣本及最終產品)均由獨立第三方生產商生產。本集團經參考產品類別及規格自行酌情選擇及委聘第三方生產商。於往績記錄期間，本集團聘用於中國及／或泰國從事生產業務的第三方生產商。作為服裝供應鏈管理服務的一部分，本集團負責生產流程的整體管理，包括(其中包括)監控生產時間表、評估第三方生產商的表現及為第三方生產商提供技術建議。

客戶確認銷售訂單後，本集團將向有關第三方生產商下生產訂單，要求根據客戶列明的規格及要求生產針織產品。第三方生產商確認訂單後，本集團會在生產過程中持續

為第三方生產商提供技術建議。本集團會與第三方生產商保持密切聯繫並更新生產時間表，以確保彼等遵守客戶交貨時間表。為控制質量，本集團亦透過在生產流程的不同階段隨機抽檢半成品，監督第三方生產商的表現。

所有成品於進行包裝準備交貨前會送檢，由有關客戶接受的第三方檢驗中心進行最後檢查。檢查費用將由本集團或客戶承擔，具體視乎客戶的要求。倘客戶要求本集團承擔檢查費用，則本集團會在進行針織產品定價時計及該項成本。進行最終檢查的目的是確保所有成品嚴格遵守客戶規格及要求。倘成品被發現有瑕疵，則送回第三方生產商，根據第一次檢查報告所述意見進行返工，之後由檢驗中心重檢。所有通過最終檢驗的成品再進行包裝交付。

於往績記錄期間，從開始進行產品設計開發到客戶下達訂單之間耗時為約13日至252日，從客戶下達訂單到交貨之間耗時為約30日至217日。實際耗時取決於多項因素，如訂單數量、產品設計複雜程度、原材料之可獲得性及本集團供應商要求及／或客戶指定的交貨時間。

### 物流服務

作為服裝供應鏈管理服務的一部分，本集團將確保第三方生產商安排合適的物流將成品交付至客戶指定的港口。於完成包裝後，本集團委聘的第三方生產商通常會安排將成品送至香港，再進行運付或移交予本集團客戶指定的貨代。

大部分針織產品是按照客戶採購訂單及本集團與第三方生產商訂立的生產訂單訂明的離岸價條款交付予客戶。本集團毋須承擔產品在到達客戶指定裝貨港後發生任何損傷的風險。此意味著本集團的責任是確保針織產品交付至客戶指定的適當裝船地點。

有關典型交付詳情的進一步資料，請參閱本招股章程「業務—客戶—典型銷售交易的主要條款」一節。

### 質量控制

作為服裝供應鏈管理服務提供商，本集團的服務涵蓋從挑選原材料到最終將成品運至客戶指定裝貨港整個供應鏈流程。本集團十分重視針織產品的質量，且董事相信堅持高標準的質量控制對其針織產品進行嚴格把關是本集團成功的主要因素之一。本集團已在整個供應鏈流程制定嚴格的質量控制程序（如成品於向客戶交貨前送交第三方檢查中心進行檢查，及透過設置生產時間表監督生產流程），確保所供應針織產品的質量穩定可靠及符合高標準。

### 原材料質量控制

為確保原材料符合客戶規定的標準及規格，本集團不時與其供應商溝通有關要求。此外，本集團亦將所供應原材料必須符合質量要求作為條款列入與供應商的採購訂單中。若出現原材料不達標，會退回供應商進行更換。

### 生產管理質量控制

為確保針織產品的質量符合客戶的規格，本集團會在生產過程的不同階段對第三方生產商生產的半成品進行抽檢。為確保顏色符合客戶的規格及標準，本集團將使用對色燈箱對半成品及成品的顏色進行目測檢查。營銷質控人員將檢查半成品是否不存在重大缺陷，並確保針織樣式符合客戶的設計及規格。於進行包裝交付前，所有成品會送由第三方檢驗中心進行檢驗。若出現任何產品不達標，會通知第三方生產商進行修正。

於往績記錄期間，本集團並無經歷任何重大產品退貨、重運或與客戶有重大質量糾紛，董事認為此充分體現了本集團在質量保證方面的能力。董事相信，本集團堅持高品質及高可靠性的理念可幫助其獲得更多客戶的認可及信任，從而促進本集團銷售增加。

## 業 務

### 產品

本集團的針織產品可分為女裝及男裝兩個類別。於往績記錄期間，本集團的針織產品主要為女裝。下表載列本集團於往績記錄期間按類別劃分的收益明細：

	截至三月三十一日止年度				截至七月三十一日止四個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一五年		二零一六年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
	(未經審核)							
女裝	360,390	90.6	363,294	83.5	56,127	83.9	76,824	78.1
男裝	37,578	9.4	71,912	16.5	10,792	16.1	21,601	21.9
	<u>397,968</u>	<u>100.0</u>	<u>435,206</u>	<u>100.0</u>	<u>66,919</u>	<u>100.0</u>	<u>98,425</u>	<u>100.0</u>

本集團所有針織產品均是按照本集團客戶於銷售訂單中列明的規格和要求及／或本集團推薦或建議的設計進行生產。下表載列本集團於往績記錄期間按設計來源劃分的收益明細：

	截至三月三十一日止年度				截至七月三十一日止四個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一五年		二零一六年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
	(未經審核)							
由本集團開發的設計	142,324	35.8	175,028	40.2	31,023	46.4	33,628	34.2
由客戶開發的設計	255,644	64.2	260,178	59.8	35,896	53.6	64,797	65.8
	<u>397,968</u>	<u>100.0</u>	<u>435,206</u>	<u>100.0</u>	<u>66,919</u>	<u>100.0</u>	<u>98,425</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

### 銷量

於往績記錄期間，本集團的銷量分別約為7,522,000件及8,352,000件針織成品。以下載列於往績記錄期間各產品類別的總銷量：

	截至三月三十一日止年度				截至七月三十一日止四個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一五年		二零一六年	
	銷售件數 (千件)	%	銷售件數 (千件)	%	銷售件數 (千件)	%	銷售件數 (千件)	%
女裝	7,179	95.4	7,010	83.9	1,072	81.9	1,458	79.2
男裝	343	4.6	1,342	16.1	237	18.1	382	20.8
	<u>7,522</u>	<u>100.0</u>	<u>8,352</u>	<u>100.0</u>	<u>1,309</u>	<u>100.0</u>	<u>1,840</u>	<u>100.0</u>

### 平均售價及毛利率

以下載列於往績記錄期間本集團向其客戶銷售的成品各產品類別平均銷售單價：

	截至三月三十一日止年度				截至七月三十一日止四個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一五年		二零一六年	
	價格範圍	平均售價 (附註)	價格範圍	平均售價 (附註)	價格範圍	平均售價 (附註)	價格範圍	平均售價 (附註)
	港元	港元	港元	港元	港元	港元	港元	港元
	(未經審核)				(未經審核)			
女裝	30.8-326.0	50.2	21.8-378.3	51.8	21.8-265.2	52.3	38.1-198.9	52.7
男裝	41.3-655.2	109.7	36.3-499.2	53.6	36.3-243.4	45.6	46.5-175.9	56.5
合計平均 售價		<u>52.9</u>		<u>52.1</u>		<u>51.1</u>		<u>53.5</u>

附註：平均售價為有關年度／期間的收益除以該年度／期間的總銷量。

各產品類別的售價主要視乎(其中包括)(i)產品設計的複雜程度；(ii)訂單的規模；(iii)客戶列明的交付時間表；(iv)原材料成本；及(v)第三方生產商所報生產成本。因此，本集團產品的售價可能因不同客戶的不同訂單而有重大差異。

## 業 務

以下載列於往績記錄期間各產品類別的平均毛利率：

	截至三月三十一日止年度		截至七月三十一日止四個月	
	二零一五年	二零一六年	二零一五年	二零一六年
	%	%	%	%
女裝	15.1	15.1	12.6	15.2
男裝	<u>21.9</u>	<u>13.0</u>	<u>11.6</u>	<u>12.6</u>
<b>總計</b>	<b><u>15.7</u></b>	<b><u>14.7</u></b>	<b><u>12.4</u></b>	<b><u>14.6</u></b>

(未經審核)

以下載列本集團於往績記錄期間按設計來源劃分的產品的毛利率：

	截至三月三十一日止年度		截至七月三十一日止四個月	
	二零一五年	二零一六年	二零一五年	二零一六年
	%	%	%	%
由本集團開發的設計	12.9	13.6	7.7	13.5
由客戶開發的設計	<u>17.3</u>	<u>15.5</u>	<u>16.4</u>	<u>15.2</u>
<b>總計</b>	<b><u>15.7</u></b>	<b><u>14.7</u></b>	<b><u>12.4</u></b>	<b><u>14.6</u></b>

(未經審核)

於往績記錄期間，本集團的整體毛利率由截至二零一五年三月三十一日止年度的約15.7%輕微下降至截至二零一六年三月三十一日止年度的約14.7%。本集團截至二零一六年三月三十一日止年度的整體毛利率較上年有所下降乃主要由於低價男裝銷量增加，而該等產品毛利率較低，同時女裝的毛利率維持穩定。本集團之整體毛利率由截至二零一五年七月三十一日止四個月的約12.4%增加至截至二零一六年七月三十一日止四個月的約14.6%。有關本集團整體毛利的進一步資料，請參閱本招股章程「財務資料—綜合損益及其他全面收益表—毛利及毛利率」一節。

## 客戶

### 本集團客戶特點

本集團的客戶主要為日本的服裝零售品牌擁有人或採購代理，產品以彼等之自有品牌營銷及銷售。於往績記錄期間，本集團為超過140個日本時尚品牌尋貨及供應針織產品，分別有27名、22名及20名為本集團貢獻收益的客戶。本集團承接的訂單一般為直接來自服裝零售品牌擁有人及／或來自服裝零售品牌擁有人委聘的指定採購代理。

根據過往與日本客戶的業務經驗，董事得悉服裝零售品牌擁有人委聘採購代理作為中介採購服裝、安排物流、聯絡及向賣方作出付款乃屬一般慣例，符合日本服裝行業的市場慣例。董事認為，透過委聘採購代理與供應鏈管理提供商交涉，品牌擁有人不再需要在服裝供應鏈的各個環節分別聘請不同的實體提供不同類型的服務，實現精簡行政職能(如採購原材料及供應商、倉儲及物流安排)，將使品牌擁有人可將其資源集中於零售業務。於二零一六年七月三十一日，本集團有20名客戶，其中5名為日本服裝零售品牌採購代理，及15名為品牌擁有人。

本集團向其客戶供應的全部針織品均由第三方生產商根據客戶所列規格及規定生產。本集團經參考產品類別及規格自行酌情選擇及委聘第三方生產商。應若干主要客戶的要求，本集團須促使第三方生產商承諾色紗不會含有日本適用法律法規項下的任何有害或有毒化學品。為確保合規及色紗顏色符合客戶規格，本集團將於生產前提供色樣供客戶確認。除上述有關色紗的合規規定外，本集團並無收到其客戶發出的要求本集團遵守的任何行為準則。於往績記錄期間，董事確認，概無客戶指定任何第三方生產商生產由本集團所供應的產品，概無收到任何重大投訴，亦概無客戶就違反有關色紗的合規規定向本集團提出申索。

## 業 務

### 客戶分佈

於往績記錄期間，本集團的針織產品大部分銷往日本。本集團的產品亦銷往香港、中國、台灣、法國、美國、澳洲及南非。下表載列本集團於往績記錄期間按地區分部（根據本集團產品的銷售地）劃分的收益明細：

	截至三月三十一日止年度				截至七月三十一日止四個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一五年		二零一六年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
日本	367,251	92.3	390,801	89.8	59,942	89.6	94,671	96.2
香港	22,595	5.7	29,515	6.8	5,084	7.6	2,306	2.3
中國	4,533	1.1	10,736	2.5	1,393	2.1	1,102	1.1
其他地區 (附註)	3,589	0.9	4,154	0.9	500	0.7	346	0.4
<b>總計</b>	<b>397,968</b>	<b>100.0</b>	<b>435,206</b>	<b>100.0</b>	<b>66,919</b>	<b>100.0</b>	<b>98,425</b>	<b>100.0</b>

附註：其他地區包括台灣、法國、美國、澳洲及南非。

### 五大客戶

截至二零一六年三月三十一日止兩個年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月，最大客戶所貢獻之收益比例分別為約43.9%、50.8%及54.3%，而五大客戶合計貢獻之收益比例分別為約86.9%、90.4%及91.0%。本集團於往績記錄期間之五大客戶已與本集團保持5至15年的業務關係。

## 業 務

以下載列本集團按主要客戶(按收益貢獻比例計)劃分的收益明細：

截至二零一五年三月三十一日止年度：

排名	客戶	收益 千港元	佔總收益 % %
1	丸紅株式會社	174,871	43.9
2	豐島株式會社	98,312	24.7
3	World Production Partners Co., Ltd	40,654	10.2
4	菱衣商業有限公司	16,184	4.1
5	伊藤忠集團	<u>15,920</u>	<u>4.0</u>
	五大客戶合計	345,941	86.9
	所有其他客戶	<u>52,027</u>	<u>13.1</u>
	總收益	<u><u>397,968</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

截至二零一六年三月三十一日止年度：

排名	客戶	收益 千港元	佔總收益 % %
1	丸紅株式會社	221,138	50.8
2	豐島株式會社	90,872	20.9
3	World Production Partners Co., Ltd	35,956	8.3
4	客戶 F	30,153	6.9
5	日鐵住金物產株式會社	<u>15,421</u>	<u>3.5</u>
	五大客戶合計	393,540	90.4
	所有其他客戶	<u>41,666</u>	<u>9.6</u>
	總收益	<u><u>435,206</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

## 業 務

截至二零一六年七月三十一日止四個月：

排名	客戶	收益 千港元	佔總收益 %
1	丸紅株式會社	53,422	54.3
2	豐島株式會社	26,438	26.9
3	World Production Partners Co., Ltd	4,453	4.5
4	菱衣商業有限公司	2,998	3.0
5	伊藤忠集團	<u>2,259</u>	<u>2.3</u>
	五大客戶合計	89,570	91.0
	所有其他客戶	<u>8,855</u>	<u>9.0</u>
	總收益	<u><u>98,425</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

於往績記錄期間，本集團五大客戶全部均為獨立第三方。就董事所深知，概無董事，彼等之緊密聯繫人或任何股東（就董事所知，為完成配售時擁有本公司已發行股本多於5.0%之股東）於往績記錄期間在本集團的五大客戶內持有任何權益（直接或間接）。

## 業 務

以下截列於往績記錄期間本集團五大客戶的背景資料：

客戶	客戶類型	本集團供應之 品牌數量			業務活動	總部地點	與本集團 的業務	
		截至三月三十一日 止年度		截至二零一六年 七月三十一日止 四個月			關係年數	一般付款方法
		二零一五年	二零一六年					
丸紅株式會社	服裝零售品牌的 採購代理	1	3	2	時尚服飾批發	日本	9	即期信用證
豐島株式會社	服裝零售品牌的 採購代理	86	64	28	紡織品及服裝 出口	日本	11	即期信用證
World Production Partners Co., Ltd	服裝零售品牌的 擁有人	27	29	18	服裝／時尚配飾 規劃及建議、 生產控制、尋 找新的供應商 及貿易	日本	8	即期信用證
菱衣商業有限 公司	服裝零售品牌的 採購代理	3	3	1	服裝及時裝領域 的紡織品開 發、產品規 劃、生產、銷 售及物流	日本	15	即期信用證
伊藤忠集團	服裝零售品牌的 採購代理	17	19	6	國內貿易、進口 ／出口、海外 貿易、融資及 業務投資	日本	11	即期信用證
客戶F	服裝零售品牌的 擁有人	2	2	2	服飾貿易及／或 零售業務	日本	6	即期信用證
日鐵住金物產 株式會社	服裝零售品牌的 採購代理	7	7	3	服裝材料開發、 產品規劃、生 產及分銷，專 注為服裝製造 商進行OEM生 產	日本	5	即期信用證

丸紅株式會社為多間公司所組成的集團，包括一間於東京證券交易所及名古屋證券交易所雙重上市的公司及其提供時尚服飾批發的附屬公司。丸紅株式會社的主要業務包括五個分部，即(i)食品及客戶產品；(ii)化學品及林產品；(iii)能源及金屬；(iv)電力項目及設備；及(v)運輸及產業機械。根據丸紅株式會社於截至二零一六年三月三十一日止年度的綜合財務業績，其於截至二零一六年三月三十一日止年度的收益及純利分別為約73,003億日圓及約675億日圓。

豐島株式會社為一間於日本註冊成立的私人公司及其附屬公司。豐島株式會社主要從事棉花及羊毛等原料批發、紗線、紡織品及服裝出口、進口及三方貿易、建築物的大型電動設備及建築材料銷售以及建築物的設計及施工業務。根據客戶於其網站公佈的財務報告，其於截至二零一五年六月三十日止年度分別錄得收益及純利約1,865億日圓及約38億日圓。

---

## 業 務

---

World Production Partners Co., Ltd為一間於日本註冊成立的私人公司，其主要從事服裝／時尚配飾規劃及建議、生產控制、尋找新的供應商及貿易。World Production Partners Co., Ltd的母公司為一間於日本註冊成立的私人公司，其主要業務為女裝、男裝及童裝以及其他產品規劃及銷售。根據World Production Partners Co., Ltd的母公司於其網站公佈的財務業績，其於截至二零一六年三月三十一日止年度的收益及純利分別為約2,782億日圓及約764百萬日圓。

菱衣商業有限公司從事服裝及時裝領域的材料開發、產品規劃及生產管理業務。菱衣商業有限公司的母公司為一間於東京證券交易所及名古屋證券交易所雙重上市的公司，且其主要業務包括八個分部，即(i)全球環保及基建業務；(ii)產業融資、物流及開發；(iii)能源業務；(iv)金屬；(v)機械；(vi)化學品；(vii)生活必需品；及(viii)商業服務。根據菱衣商業有限公司的母公司於截至二零一六年三月三十一日止年度的綜合財務業績，其於截至二零一六年三月三十一日止年度錄得收益及純利分別約69,256億日圓及約1,327億日圓。

伊藤忠集團為多間公司所組成的集團，包括一間於東京證券交易所上市的公司及其從事服裝生產及批發業務的附屬公司。伊藤忠集團的主要業務包括四個分部，即(i)能源及化學品；(ii)資訊及通訊技術、一般產品及房地產；(iii)金屬及礦產；及(iv)食品。根據伊藤忠集團於截至二零一六年三月三十一日止年度的綜合財務業績，其於截至二零一六年三月三十一日止年度的收益及純利分別為約50,835億日圓及約2,764億日圓。

客戶F為多間公司所組成的集團(該等公司的最終控股公司為一間於東京證券交易所上市的公司及其附屬公司從事私人品牌服裝的專門零售，設計及銷售時尚女裝及配件)。客戶F主要從事服飾貿易及／或零售業務。根據客戶F的母公司的財務業績，其於截至二零一六年一月三十一日止年度的收益及純利分別約為688億日圓及42億日圓。

日鐵住金物產株式會社為一間於東京證券交易所上市的公司及其附屬公司從事服裝材料開發、產品規劃、生產及分銷業務。日鐵住金物產株式會社的主要業務包括四個分部，即(i)鋼材；(ii)產業供應及基建；(iii)紡織品；及(iv)食品。根據日鐵住金物產株式會社刊發於其網站的於截至二零一六年三月三十一日止年度綜合財務業績概要，其於截至二零一六年三月三十一日止年度的銷售淨額及純利分別為約19,308億日圓及約184億日圓。

### 本集團與其最大客戶丸紅株式會社訂立的主供應協議

丸紅株式會社為日本休閒品牌的指定採購代理，根據Euromonitor報告，該品牌於二零一五年日本服裝零售行業按零售額計排名第三。另外，該公司於東京證券交易所及名古屋證券交易所雙重上市，其主要業務包括(其中包括)時尚服飾批發。於往績記錄期間，本集團來自丸紅株式會社的收益分別佔本集團總收益約43.9%、50.8%及54.3%。本集團已與丸紅株式會社建立及維持逾9年的業務關係。

於二零一五年三月一日，本集團與丸紅株式會社訂立主供應協議(「主供應協議」)，據此，本集團同意銷售而丸紅株式會社同意按每份採購訂單所載協定採購價格採購由本集團根據丸紅株式會社的客戶提供的規格供應的針織產品。主供應協議並無訂有特定期間本集團產品的最少訂貨量。此外，本集團須促使其供應商符合產品特定標準及要求。主供應協議的有效期自主供應協議日期起計初步為期一年，每次期滿後將自動續期一年，除非任一訂約方向另一訂約方發出不少於90日的事先通知終止主供應協議。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，董事確認本集團並無違反主供應協議所載任何契諾。

除主供應協議外，訂約方並無訂立任何銷售協議或承諾任何最少訂貨量，董事認為此符合服裝供應管理行業慣例。在每項交易中，丸紅株式會社會向本集團發出採購訂單，而本集團將會透過發還銷售確認書以確認採購。有關典型銷售交易的進一步資料，請參閱本招股章程「業務—客戶—典型銷售交易的主要條款」一節。

根據主供應協議的條款，丸紅株式會社或其客戶保留本集團為彼等所生產產品的知識產權的所有權利、所有權及權益的獨家擁有權。本集團有義務不侵犯彼等的知識產權，倘本集團違反其義務則需承擔法律責任。

同年，本集團獲丸紅株式會社的客戶授予「最佳合夥人獎」，本集團產品質素備受肯定。董事相信，本集團堅定不移地貫徹提供優質及可靠服務有利於增進本集團與客戶間的關係，從而增加本集團之銷售額。

### 定價策略

本集團通常按成本加成基準釐定價格，而價格通常以美元報價。本集團於釐定其產品價格時通常會考慮原料成本、訂單數量、產品設計的複雜程度、第三方生產商所報生產成本及估計所需時間等因素。鑒於不同客戶的預算各有不同，本集團通常會特別按照特定客戶的預算及喜好提供客製化設計或建議。

有關本集團產品於往績記錄期間的平均售價，請參閱本節「產品」分節「平均售價及毛利率」一段。

### 典型銷售交易的主要條款

本集團並無與其客戶訂立長期協議，董事認為此符合服裝供應鏈管理行業的慣例。在典型銷售交易中，客戶或其採購代理會向本集團發出採購訂單，而本集團會透過發還銷售確認書以確認採購。銷售交易的主要條款載列如下：

**(i) 產品說明：**

註明有關產品的扼要說明，包括產品設計及規格、將採用的材料、顏色及尺寸。

**(ii) 訂單詳情：**

註明每種顏色及／或尺寸的產品件數，以及單價及總額。

**(iii) 付款期：**

根據客戶與本集團的業務關係年數以及其信譽及付款記錄等因素，本集團一般向其主要客戶授予最多90日的信貸期，或者本集團通常要求客戶於交貨時以信用證方式悉數結清。

**(iv) 交付詳情：**

註明估計交付時間，一般為採購訂單日期起計約30至171日。離岸價為常用交付條款。本集團負責運送貨品至海運港口及支付裝載費用，而客戶則須支付海上貨

物運輸、保險、卸載及由到達港運送至最終目的地等費用。貨品的風險及歸屬權自貨品到達海運港口及卸載起轉移予客戶。

**(v) 其他條款：**

本集團某些客戶亦可能會註明，必須從客戶指定供應商採購若干原材料，如吊牌及標籤。

### 本集團有關設計權利的政策

本集團擁有政策及程序以保護本集團及其客戶的知識產權。產品設計草圖及說明書可能含有有關本集團客戶專利產品設計的機密資料。各名客戶的有關機密文件將儲存於指定地點，並且只有營銷團隊、設計員工及獲授權人員等負責人員獲許獲取有關資料。本集團禁止僱員複製或公佈任何與本集團及／或其客戶產品設計有關的資料。任何包含本集團或其客戶的草圖及／或產品設計的廢棄紙張須於銷毀前於本集團的設計登記冊作記錄並呈交予行政部門作集中管理。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據董事所深知、盡悉及確信，董事並無知悉本集團任何成員公司侵犯或可能侵犯任何第三方擁有的知識產權，亦無收到其客戶就其知識產權受侵犯而針對本集團提出的重大投訴或索償。

### 季節性因素

服裝市場存在季節性因素，並受潮流更替及消費者喜好轉變所影響。本集團秋／冬產品在八月至一月期間的銷售額一般較高，因客戶對套頭衫及開襟衫等秋／冬系列針織產品的需求較高。截至二零一六年三月三十一日止兩個年度各年，該等月份的銷售額合共佔本集團總收益的約71.7%及68.2%。本集團於旺季的營運業績不應被當作其於整個財政年度的表現指標。

除季節性因素外，任何無法預料及反常氣候變動均可能會影響本集團針織產品的銷售，並繼而可能會對本集團的營運及盈利能力造成重大不利影響。有關進一步詳情，請參閱本招股章程「風險因素—本集團的業務面臨與極端天氣狀況及季節性趨勢轉變有關的風險」。

### 鑒於對主要客戶的依賴性，本集團的業務的可持續性

於往績記錄期間，本集團來自五大客戶所得的收益佔截至二零一六年三月三十一日止兩個年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月本集團總收益的百分比分別為約86.9%、90.4%及91.0%，而於同期本集團來自最大客戶丸紅株式會社所得的收益佔本集團總收益的百分比分別為約43.9%、50.8%及54.3%。有關客戶集中風險，請參閱本招股章程「風險因素—本集團倚賴若干主要客戶，且通常並無與彼等訂立長期合約。這或會對本集團的業務、前景、財務狀況及經營業績構成重大不利影響」一節。

儘管以上於往績記錄期間的數據顯示存在客戶集中情況，董事認為本集團對其主要客戶的依賴性不會影響本集團上市的適合性，理由如下：

- (i) 本集團與丸紅株式會社維持逾9年的業務關係。本集團在與丸紅株式會社的多年合作中，已對丸紅株式會社及其客戶的質素要求積累了深刻理解，此為本集團爭取其持續訂單提供競爭優勢。在本集團持續向丸紅株式會社進行採購及主供應協議的證明下，董事認為本集團與丸紅株式會社已於過往年度里形成相互理解、信任及穩定合作的關係。於二零一五年，本集團亦獲丸紅株式會社的客戶授予「最佳合夥人獎」。董事認為此彰顯了本集團向丸紅株式會社的客戶持續可靠地供應優質產品。董事認為，此良好戰略關係可讓雙方專注於利用彼等各自於業內的優勢及於規模經濟中的利益，有利於雙方的業務發展。

根據Euromonitor報告，就二零一五年的零售額而言，丸紅株式會社的客戶於日本的服裝品牌排名第三。丸紅株式會社的客戶為一間於東京證券交易所及聯交所主板雙重上市之公司之全資附屬公司，該公司的主要業務為於日本及海外從事服裝設計及零售業務。根據客戶的母公司截至二零一六年二月二十九日止六個月之中期報告，客戶的母公司計劃加快於日本開設丸紅株式會社的客戶的新店舖並將丸紅株式會社的客戶的品牌投入中國市場。於二零一六年十月中旬，客戶之母公司進一步宣佈其計劃於來年為丸紅株式會社之客戶開設約50間海外店舖，其中兩間新店舖將於二零一七年第一季度在香港開業。董事認為丸紅株式會社的客戶的額外銷售點將引起本集團服裝供應鏈管理服務的需求的增長；

- (ii) 董事深知，降低本集團對其最大客戶的依賴為實現長期可持續增長的關鍵。於二零一六年十一月三十日，本集團已獲得總額為約110.8百萬港元之手頭銷售訂單，其中約64.5百萬港元乃來自除丸紅株式會社外的客戶，佔手頭銷售訂單總額之約58.2%。此外，丸紅株式會社所貢獻之本集團收益比例由截至二零一六年七月三十一日止四個月之約54.3%輕微減少至截至二零一六年十一月三十日止八個月之約50.9%。

憑藉本集團之往績記錄及於日本服裝市場之經驗，本集團將繼續透過組織各種銷售及市場推廣活動多樣化其客戶基礎。於二零一六年七月及十月，為向日本若干品牌擁有人促銷本集團之針織產品，本集團與其五大客戶之一聯合籌辦了兩場為期三天的私營展覽。在本集團的不懈努力下，透過展覽及各種市場推廣活動，本集團於截至二零一六年十一月三十日止八個月錄得來自40家新時尚品牌之銷售金額12.9百萬港元。儘管上述金額僅佔本集團截至二零一六年十一月三十日止八個月未經審核收入約4.1%，但表明本集團有能力從其他潛在客戶中獲取新業務及進一步通過加大銷售及營銷力度來擴張其業務，從而減少對丸紅株式會社的依賴。

鑒於展覽獲得積極反饋，董事計劃分配部分配售所得款項淨額用於定期舉辦私營展覽，以進一步多樣化及擴大其客戶基礎。本集團亦計劃在日本設立辦事處及展廳，以吸引及更好地服務不願出國旅行之新客戶。有關進一步詳情請參閱本招股章程「業務—業務策略」一節。鑒於本集團於降低對最大客戶依賴方面取得的快速進展，董事預期本集團於持續擴大其客戶基礎及於日後轉移其收入來源將不會遭遇任何困難。董事預計本集團擴展其產品組合以及客戶基礎的持續努力，將使得本集團有效地減輕其對丸紅株式會社的依賴；及

- (iii) 本集團努力開發新產品系列及拓展客戶基礎，使得本集團能夠把握新業務機會。於二零一六年十一月三十日，本集團亦已確認來自其他現有客戶的8個新時尚品牌的銷售訂單，而該等其他現有客戶為該等時尚品牌擁有人的指定採購代理。董事認為，日本的服裝市場高度分散，因而此為本集團擴大其業務及於日本市場進行滲透提供了巨大的良機。展望未來，本集團擬拓闊及多元化其客戶基礎以及透過(i)主動接近潛在客戶；(ii)參與更多貿易展銷會及時裝展；(iii)擴展其現有產品種類，加入裁製針織品及無縫針織品以吸引專注於非針織產品的潛在客戶；及(iv)增強其設計與開發的能力。有關進一步詳情，請參閱本招股章程「業務—業務策略」一節。

## 供應商

### 本集團供應商的特點

本集團的供應商包括原材料供應商及生產所有種類針織產品的第三方生產商。本集團將委聘第三方生產商進行針織品生產(包括樣本及成品)。本集團已與其五大供應商建立介乎5至8年的穩定及緊密工作關係。於往績記錄期間，本集團分別聘用約130、119及38名原材料供應商及約12、11及12名第三方生產商。

### 原材料供應商

本集團的主要原材料為紗線，而紗線主要由棉花、羊毛及萊卡等不同的材料混紡而成。於往績記錄期間，本集團的主要原材料供應商主要位於中國及香港。除紗線外，本集團亦就針織產品採購鈕扣、拉鍊及其他配飾等其他原材料。於往績記錄期間，所用原材料及消耗品的成本分別約為90.8百萬港元、77.7百萬港元及15.3百萬港元，分別佔本集團總銷售成本的約27.1%、20.9%及18.2%。

於往績記錄期間，本集團供應商供應的所需原材料並無出現任何重大短缺的情況。

### 第三方生產商

本集團的全部針織產品均由其生產業務位於中國及／或泰國的第三方生產商生產。於往績記錄期間，分包費用分別約為238.1百萬港元、282.8百萬港元及66.8百萬港元，分別佔本集團總銷售成本的約71.0%、76.2%及79.4%。本集團一般就生產採購原材料並提供予第三方生產商。大部分成品於裝運前會交付至香港。就於泰國生產的針織產品而言，本集團一般要求第三方生產商採購客戶指定的原材料，之後再將成品直接出口至客戶。

於往績記錄期間，本集團的第三方生產商於交付成品時並無出現任何重大延誤而導致本集團蒙受任何損失或招致任何申索。

### 供應商所在地

於往績記錄期間，本集團主要供應商的生產工廠位於中國及／或泰國。本集團一般與彼等的香港辦事處聯繫以取得報價及敲定採購訂單。

## 業 務

### 五大供應商

截至二零一六年三月三十一日止兩個年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月，向本集團五大供應商的採購額合共分別佔本集團銷售成本約65.2%、71.3%及77.4%，而向本集團最大供應商的採購額則分別佔本集團銷售成本約31.7%、31.0%及31.1%。

以下載列往績記錄期間本集團按本集團五大供應商劃分的銷售成本明細：

**截至二零一五年三月三十一日止年度：**

排名	供應商	採購額 千港元	佔銷售成本 總額的百分比 %
1	供應商A	106,434	31.7
2	供應商B	47,581	14.2
3	供應商C	23,238	6.9
4	供應商D	21,106	6.3
5	供應商E	<u>20,500</u>	<u>6.1</u>
	五大供應商總計	218,859	65.2
	所有其他供應商	<u>116,501</u>	<u>34.8</u>
	銷售成本總額	<u><u>335,360</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

**截至二零一六年三月三十一日止年度：**

排名	供應商	採購額 千港元	佔銷售成本 總額的百分比 %
1	供應商A	115,189	31.0
2	供應商C	59,580	16.1
3	供應商D	32,912	8.9
4	供應商F	29,699	8.0
5	供應商B	<u>26,936</u>	<u>7.3</u>
	五大供應商總計	264,316	71.3
	所有其他供應商	<u>106,743</u>	<u>28.7</u>
	銷售成本總額	<u><u>371,059</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

## 業 務

截至二零一六年七月三十一日止四個月：

排名	供應商	採購額 千港元	佔銷售成本 總額的百分比 %
1	供應商A	26,126	31.1
2	供應商F	14,962	17.8
3	供應商C	9,672	11.5
4	供應商D	7,276	8.7
5	供應商B	<u>6,966</u>	<u>8.3</u>
	五大供應商總計	65,002	77.4
	所有其他供應商	<u>19,056</u>	<u>22.6</u>
	銷售成本總額	<u><u>84,058</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

就董事經作出一切合理查詢後所深知、盡悉及確信，本集團於往績記錄期間的五大供應商全部均為獨立第三方。就董事所深知、盡悉及確信，概無董事、彼等之緊密聯繫人或任何股東（就董事所知，為完成配售時擁有本公司已發行股本多於5.0%之股東）於往績記錄期間在本集團任何五大供應商內持有任何權益（直接或間接）。

下表截列上表所述本集團主要供應商的背景資料：

供應商	供應商類型 (第三方生產商 及原材料 供應商)	向本集團供應的 主要產品	生產基地地點	與本集團的 業務關係 年數	一般信貸期 及付款方法
供應商A	第三方生產商	針織服裝	泰國	5	30日，以電匯 支付
供應商B	第三方生產商	針織服裝	中國	8	30日，以支票 支付
供應商C	第三方生產商	針織服裝	中國	8	30日，以支票 支付
供應商D	第三方生產商	針織服裝	中國	6	30日，以支票 支付
供應商E	原材料供應商	紗線	中國	8	45日，以支票 支付
供應商F	第三方生產商	針織服裝	中國	7	30日，以電匯 支付

---

## 業 務

---

供應商A為於澳門註冊成立的私人有限公司，其生產業務位於泰國。其向本集團供應的主要產品包括針織服裝。

供應商B為於香港註冊成立的私人有限公司，其生產業務位於中國。其向本集團供應的主要產品包括針織服裝。

供應商C為於香港註冊成立的私人有限公司，其生產業務位於中國。其向本集團供應的主要產品包括針織服裝。

供應商D為於中國成立的私人有限公司。其向本集團供應的主要產品包括針織服裝。

供應商E為於香港註冊成立的私人有限公司。其向本集團供應的主要產品包括紗線。其從屬於一間於香港主要從事針織品、服裝、針織機器及物業開發業務之公司。

供應商F為於中國成立的私人有限公司。其向本集團供應的主要產品包括針織服裝。

### 鑒於對主要供應商的依賴性，本集團的業務的可持續性

於往績記錄期間，本集團向其五大供應商的採購分別佔本集團銷售成本約65.2%、71.3%及77.4%。而同期本集團向供應商A的採購則分別佔本集團銷售成本約31.7%、31.0%及31.1%。有關供應商集中風險，請參閱本招股章程「風險因素—本集團依靠第三方生產服裝產品，與該等第三方生產商的关系或彼等製造業務的任何中斷可能會對本集團業務構成不利影響」一節。

儘管以上於往績記錄期間的數據顯示存在供應商集中情況，董事認為出於以下原因本集團並不依賴任何個別供應商：

- (i) 本集團並無與其供應商訂立任何長期供應協議，而是一般情況下按逐個訂單基準向供應商下達採購訂單。董事認為該做法與行業慣例一致且本集團將保持在甄選供應商方面的靈活性；
- (ii) 向供應商就大量同類產品下達生產訂單可更好地節省成本，此舉將增加本集團的議價能力，從而維持具競爭力的經營成本；

- (iii) 本集團的業務策略乃向該等能夠以合理的價格為本集團提供穩定並有質量保證的產品供應的供應商採購；及
- (iv) 本集團於各往績記錄期間分別聘用約12、11及12名第三方生產商，此舉為本集團供應商甄選方面提供靈活性。

本集團力求與現有供應商維持穩固的業務關係，同時董事亦意識到擴大供應商基礎，藉此保持長期增長的重要性。董事認為市場上有眾多可供選擇的替代供應商，其均可以可資比較之市場價格及質量供應產品，本集團在向替代供應商採購方面不存在任何困難。本集團將繼續識別及接觸適合的供應商以擴展供應商基礎以及應對本集團的擴展計劃。

### 甄選供應商的標準

本集團根據多項標準甄選供應商，包括但不限於供應商的能力、價格、產品質量及及時交付情況。於大多數情況下，本集團於客戶確認其訂單後向供應商採購材料或委聘第三方生產商。本集團並無依賴其任何原材料或生產服務的單一供應來源。董事認為，本集團可按與本集團現有供應商相若條款自多個其他供應商購買所需的所有主要材料／服務。

### 典型採購交易的主要條款

本集團並無與其供應商訂立任何長期供應協議。然而，本集團於客戶訂單確認後向供應商下達採購／生產訂單。董事認為該做法與行業慣例一致。典型採購交易的主要條款載列如下：

#### (i) 產品描述：

載有產品的簡要描述，就原材料而言，包括原材料種類、數量及顏色；就製成品而言，包括針織品種類、風格、所需主要材料、顏色及尺寸。

#### (ii) 訂單詳情：

列明數量，即：就原材料而言，各種原材料數量；就製成品而言，各種顏色及／或尺寸件數。亦列明單價及總額。

(iii) 付款條款：

本集團主要供應商授予之信貸期介乎30至45日。本集團通常以支票或銀行轉賬方式結清付款。

(iv) 交付詳情：

就原材料採購而言，本集團通常要求其原材料供應商將貨品交付至第三方生產商或本集團倉庫。

就製成品採購而言，本集團通常要求其第三方生產商將貨品直接交付至本集團客戶委派的指定貨運代理。

敏感度分析

為作參考，下表列示在所有其他變量保持不變之情況下，參照假設性波動率為7%及14%，有關分包費用整體百分比變動對本集團除稅前溢利的估計增加／減少之敏感度分析。

分包費用的假設性波動	-7%	-14%	+7%	+14%
	千港元	千港元	千港元	千港元
<b>除稅前溢利增加／(減少)</b>				
截至二零一五年三月三十一日止年度	16,667	33,334	(16,667)	(33,334)
截至二零一六年三月三十一日止年度	19,798	39,596	(19,798)	(39,596)
截至二零一五年七月三十一日止期間	2,903	5,806	(2,903)	(5,806)
截至二零一六年七月三十一日止期間	4,675	9,349	(4,675)	(9,349)
<b>除稅後溢利增加／(減少)</b>				
截至二零一五年三月三十一日止年度	13,917	27,834	(13,917)	(27,834)
截至二零一六年三月三十一日止年度	16,531	33,062	(16,531)	(33,062)
截至二零一五年七月三十一日止期間	2,424	4,848	(2,424)	(4,848)
截至二零一六年七月三十一日止期間	3,903	7,807	(3,903)	(7,807)

## 業 務

下列敏感度分析說明於往績記錄期間本集團所用原材料及耗材成本的假設性波動對本集團溢利的影響。假設性波動率設定為10%（為往績記錄期間的最高波動率）及20%（為最高波動率的兩倍），以說明於更極端情況下對溢利的影響：

所用原材料及耗材成本的假設性波動	-10 %	-20 %	+10 %	+20 %
	千港元	千港元	千港元	千港元
<b>除稅前溢利增加／（減少）</b>				
截至二零一五年三月三十一日止年度	9,077	18,154	(9,077)	(18,154)
截至二零一六年三月三十一日止年度	7,766	15,533	(7,766)	(15,533)
截至二零一五年七月三十一日止期間	1,475	2,951	(1,475)	(2,951)
截至二零一六年七月三十一日止期間	1,530	3,060	(1,530)	(3,060)
<b>除稅後溢利增加／（減少）</b>				
截至二零一五年三月三十一日止年度	7,579	15,159	(7,579)	(15,159)
截至二零一六年三月三十一日止年度	6,485	12,970	(6,485)	(12,970)
截至二零一五年七月三十一日止期間	1,232	2,464	(1,232)	(2,464)
截至二零一六年七月三十一日止期間	1,278	2,555	(1,278)	(2,555)

### 存貨控制

本集團存貨包括原材料及在製品：

	於三月三十一日		於二零一六年
	二零一五年	二零一六年	七月三十一日
	千港元	千港元	千港元
原材料	14,950	9,562	8,283
在製品	20,004	4,681	8,267
<b>總計</b>	<b>34,954</b>	<b>14,243</b>	<b>16,550</b>

本集團存貨包括原材料及在製品。本集團的主要原材料為紗線，主要用於與不同材料混紡。在製品指目前在產的分配予第三方生產商的半成品。

由於每位客戶可能會採納不同設計及／或指定本身的首選原材料，故在大多數情況下，本集團僅會在客戶確定訂單及其規格後方會向其供應商採購原材料及其他配件作生產之用。此舉讓本集團避免購入過多原材料。因此，本集團通常不會存留大量的原材料庫存。

然而，本集團若干主要客戶可能要求在較短交貨時間內成批採購，因此根據預期時尚趨勢，本集團就常用及／或預期會受青睞或大眾普遍接受的各類紗線維持一定水平的存貨。有時，當若干原材料（如羊毛或羊絨）的市場價格較低，本集團或會購買更多原材料的存貨，以作日後使用。董事認為此舉將使本集團可及時獲得原材料，以防範原材料供應的任何意外延誤，並為本集團承接客戶臨時通知的額外訂單及增加訂單提供靈活性。

董事認為，維持適當的存貨水平對本集團業務營運及按時交付產品而言至關重要。本集團訂有存貨管理政策，並據此每年進行實物盤點，以確保所記錄的入庫及出庫資料的準確性及正確性。本集團亦將定期進行存貨檢討及賬齡分析，以確保妥善使用存貨及避免積壓不必要的陳舊存貨。

截至二零一六年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零一六年七月三十一日止四個月，本集團的平均存貨週轉天數分別為43日、24日及22日。有關存貨的詳細分析，請參閱本招股章程「財務資料—存貨分析」一節。

### 資訊系統

本集團已推行ERP系統，透過該系統，本集團可從生產規劃、成本管理、採購原材料及物流各方面監督其服裝供應鏈管理服務的狀況。董事相信，使用該等來自ERP系統之資料可讓本集團因應客戶需求及快速變化的市場需求管理客戶訂單流程。為確保產品按可接受的利潤率出售，每個訂單須經行政總裁批准其成本預算後方可進入下一階段。

董事認為，ERP系統對本集團的業務營運作用重大，不僅簡化了本集團的內部工作流程，亦使本集團能夠監控其業務週期中不同工序的狀況，從而最大限度提高營運效率。

### 銷售及市場推廣

本集團向多名服裝零售品牌擁有人或採購代理提供服裝供應鏈管理服務。董事認為，由於本集團提供可靠服務及優質產品，本集團已與其客戶建立成熟的業務關係。本

集團營銷部主要負責與潛在客戶制定新訂單、處理現有客戶查詢及跟進採購訂單。為維持與本集團現有客戶的緊密關係及建立與本集團潛在客戶的新業務關係，營銷部員工探訪本集團於日本之現有客戶以緊貼客戶要求以及發展趨勢及方向。本集團亦透過面對面演示或於日本參加展會向潛在客戶展示本集團的產品設計。

### 產品退貨及保修

本集團所有針織產品均須經第三方檢驗中心作終檢，以確保針織產品符合客戶規格及要求。本集團並無制定正式產品退貨或保修政策。然而，作為負責的供應鏈管理服務供應商及為維護本集團商譽及與其客戶的業務關係，本集團將調查每起事件並為客戶提供解決該等事件之解決方案。於往績記錄期間，本集團並無出現客戶因本集團產品質量問題而作出任何重大產品退貨的情況。

### 對沖

於往績記錄期間，本集團並無進行任何對沖活動。

### 研發

於往績記錄期間，本集團並無進行任何研發活動，亦無產生任何研發開支。

### 職業健康及安全

本集團並無擁有或經營任何生產設施，因此本集團不會發生任何生產相關安全事宜。根據香港法例規定，本集團須為其僱員取得僱員補償保險。於往績記錄期間，本集團並未作出其僱員補償保險項下之任何重大索償。

### 環保合規

由於本集團並無擁有或經營任何生產設施，本集團於香港的經營並不受任何特定環境法規所規限。作為服裝供應鏈管理服務供應商，本集團委聘第三方生產商為客戶生產服裝產品。本集團於往績記錄期間就生產針織產品而委聘的所有第三方生產商於中國及／或泰國擁有生產經營業務。有關第三方生產商的資料載於本招股章程「業務—供應商」一節。

本集團並不知悉於往績記錄期間及於最後實際可行日期委聘的任何第三方生產商有違反任何當地環保法規的情況。

## 保險

經計及本集團業務的規模及類型，董事認為現有保險範圍一般足以覆蓋本集團經營有關風險。董事亦認為保險範圍通常與供應鏈管理行業的標準商業慣例一致。本集團的保險範圍包括僱員補償、人身意外、盜竊、火災、原材料存貨及於本集團的物業及辦公室存儲之產品樣本的任何損失或損害。於往績記錄期間及於最後實際可行日期，本集團並無作出或遭受任何重大保險索償。

## 強制性公積金

根據香港法例規定，本集團已為其所有僱員參加強制性公積金。董事確認，於往績記錄期間，本集團於所有重大方面已遵守香港適用勞工及社會福利法律及法規，且已根據有關法律及法規作出相關供款。

## 社會保險及住房公積金

根據中國《社會保險法》，本集團須就其中國僱員作出社會保險供款。於最後實際可行日期，本集團維持社會保險計劃，涵蓋中國僱員的基本養老保險、基本醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險。根據《住房公積金管理條例》，本集團亦須為其中國僱員作出住房公積金供款。誠如中國法律顧問所告知，相關中國法律規定僱主於30日內到當地社會保險經辦機構及住房公積金管理中心辦理登記。尚捷時深圳並無自其成立後30日內辦理登記。鑒於尚捷時深圳於二零一六年四月已進行相關登記並隨後按時為其僱員悉數繳存社會保險費及住房公積金，尚捷時深圳不大可能因未遵守上述中國法律規定而遭相關行政部門懲處或罰款。

## 執照及許可證

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已分別就其在香港及中國的經營業務取得所有的重大必要執照、批准及許可證。

## 業 務

### 僱員

#### 按職能劃分的僱員數目

於二零一五年三月三十一日、二零一六年三月三十一日、二零一六年七月三十一日及最後實際可行日期，本集團分別共有71、65、66及75名永久全職僱員。以下載列於二零一五年三月三十一日、二零一六年三月三十一日、二零一六年七月三十一日及最後實際可行日期按職能劃分的僱員數目：

	於三月三十一日		於二零一六年 七月三十一日	於最後實際 可行日期
	二零一五年	二零一六年		
香港				
管理	4	5	5	5
設計及促銷	6	5	6	6
營銷	35	30	29	37
採購	7	7	6	7
會計	5	5	5	5
行政及運輸	14	13	14	14
小計	71	65	65	74
中國				
行政	—	—	1	1
小計	—	—	1	1
總計	71	65	66	75

#### 與員工的關係

董事認為，本集團已與其僱員維持良好的關係。董事確認本集團已遵守香港及中國所有適用的勞工法例及法規。

董事確認，於往績記錄期間，本集團概無與其僱員發生任何重大問題或因勞資糾紛而導致其營運中斷，亦無在留任有經驗員工或技術人員上遭遇任何困難。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團之僱員並無成立工會。

## 招聘政策

本集團一般主要透過刊登招聘廣告自公開市場聘請其僱員。本集團招聘之僱員需具備董事認可之相關技能及工作經驗，以為本集團服務。本集團持續評估可用人力資源，並將釐定是否需要額外人員以配合本集團的業務發展。

## 培訓及薪酬政策

本集團根據香港及中國適用僱傭法例並視乎僱員的工作地點與其每名僱員分別訂立僱傭合約。

本集團提供予僱員的薪酬待遇一般包括基本薪金、花紅以及其他現金津貼或補貼。本集團主要根據每名僱員的資格、相關經驗、職位及年資釐定其僱員薪金。本集團根據各僱員的表現對其加薪、花紅及晉升事宜進行年度審閱。

本集團向其僱員提供在職培訓，且作為本集團繼續致力於向其僱員提供培訓的一部分，本集團向其僱員提供財務支援以參加與其工作職責相關的外部課程，從而進一步提高彼等技術及知識。本集團亦向營銷部僱員提供有關針織產品的培訓。

## 物業

### 租賃物業

於最後實際可行日期，本集團於香港及中國租賃兩處物業，其詳情載列如下：

編號	地點	建築面積(概約)	年期/權利	出租人	租賃的主要條款	用途
1	香港 九龍 紅磡 民樂街23號 駿昇中心 17樓A室	6,653平方呎	二零一六年 二月一日至 二零一九年 一月三十一日	Firenze Apparel	月租100,000港元， 租賃期限直至 二零一九年 一月三十一日	作倉庫及附屬辦公室用途或其他獲准許用途
2	中國 深圳市 羅湖區 東門南路 西天俊大廈裙樓 三樓3C08	12平方米	二零一七年 一月二十一日至 二零一八年 一月二十日	獨立第三方	月租人民幣1,900元，租賃期限直至二零一八年一月二十日	作辦公室用途

---

## 業 務

---

除上述租賃物業外，本集團之部分針織產品及原材料乃存儲於獨立第三方之一般儲存倉庫中，地址為香港九龍觀塘大業街33號。截至二零一六年三月三十一日止兩個年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月之平均月租金分別為約13,000港元、7,000港元及17,000港元。於往績記錄期間，本集團於更新任何租賃方面並無遇到任何困難。

### 自置物業

於往績記錄期間及於二零一六年二月一日完成第一項業務轉讓及第二項業務轉讓前，本集團擁有義達物業及駿昇物業(受限於現有按揭)。於最後實際可行日期，本集團並無擁有任何物業。

### 知識產權

#### 商標

於最後實際可行日期，本集團為香港一項商標的註冊擁有人。有關商標詳情載於本招股章程附錄四「知識產權」一段。

#### 域名

於最後實際可行日期，本集團於香港註冊一個域名，即 [www.speedapparel.com.hk](http://www.speedapparel.com.hk)。有關域名詳情載於本招股章程附錄四「知識產權」一段。

### 不合規事宜

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已於所有重大方面遵守香港(為本集團營運所在的主要司法權區)所有適用法例及法規。

### 風險管理及內部監控

董事深明風險管理及內部監控在本集團策略及營運規劃、日常管理及決策過程中的必要性，並致力於管理及最大程度降低可能會影響本集團營運的持續效率及效益或妨礙實現業務目標的風險。

於籌備上市時，本集團於二零一六年一月委聘獨立外聘諮詢公司為本集團的內部監控顧問(「內部監控顧問」)，就實體層面監控、收益及收款、採購及付款、存貨管理、固定資產管理、服務成本及付款、人力資源及工資核算管理、銀行及現金管理、財務報表結算及申報、資訊科技一般監控及若干規則及法規的合規程序方面，檢討本集團的內部

## 業 務

監控系統。內部監控顧問主要從事為其客戶(包括香港上市公司及籌備上市公司)提供多種企業管治及風險管理諮詢、內部核數、內部監控及監管合規服務。內部監控顧問已於檢討本集團之內部監控系統後，於二零一六年五月刊發有關本集團內部監控系統之報告。

### 往績記錄期間內部監控措施的重大缺陷

於往績記錄期間，向若干供應商支付之採購款項及部分委託第三方生產商自中國客戶收取之銷售所得款項乃透過執行董事吳先生於中國之名下個人銀行賬戶進行(「該安排」)。該安排項下涉及之供應商及第三方生產商為位於中國之原材料供應商，而第三方生產商為於中國從事製造業務之針織產品生產商，即供應商B及C，為本集團截至二零一六年三月三十一日止兩個年度各年之五大供應商中的其中兩名。該安排項下涉及之客戶為本集團日本客戶之中國附屬公司，為本集團截至二零一六年三月三十一日止兩個年度各年之五大客戶。進一步詳情，請參閱「業務—客戶—五大客戶」一節。

下表載列截至二零一六年三月三十一日止兩個年度及自二零一六年四月一日起直至該安排終止當日(即二零一六年六月二十八日)止期間，該安排項下之銷售／購買交易數量及其各自之交易額：

	截至三月三十一日止年度		自二零一六年四月一日起直至該安排終止當日止期間
	二零一五年	二零一六年	
<b>根據該安排向供應商支付之款項</b>			
交易數量	501	292	1
交易總額(約人民幣千元)	2,707	1,953	823
<b>根據該安排收取之銷售所得款項</b>			
交易數量	99	29	—
交易總額(約人民幣千元)	3,123	2,058	—

---

## 業 務

---

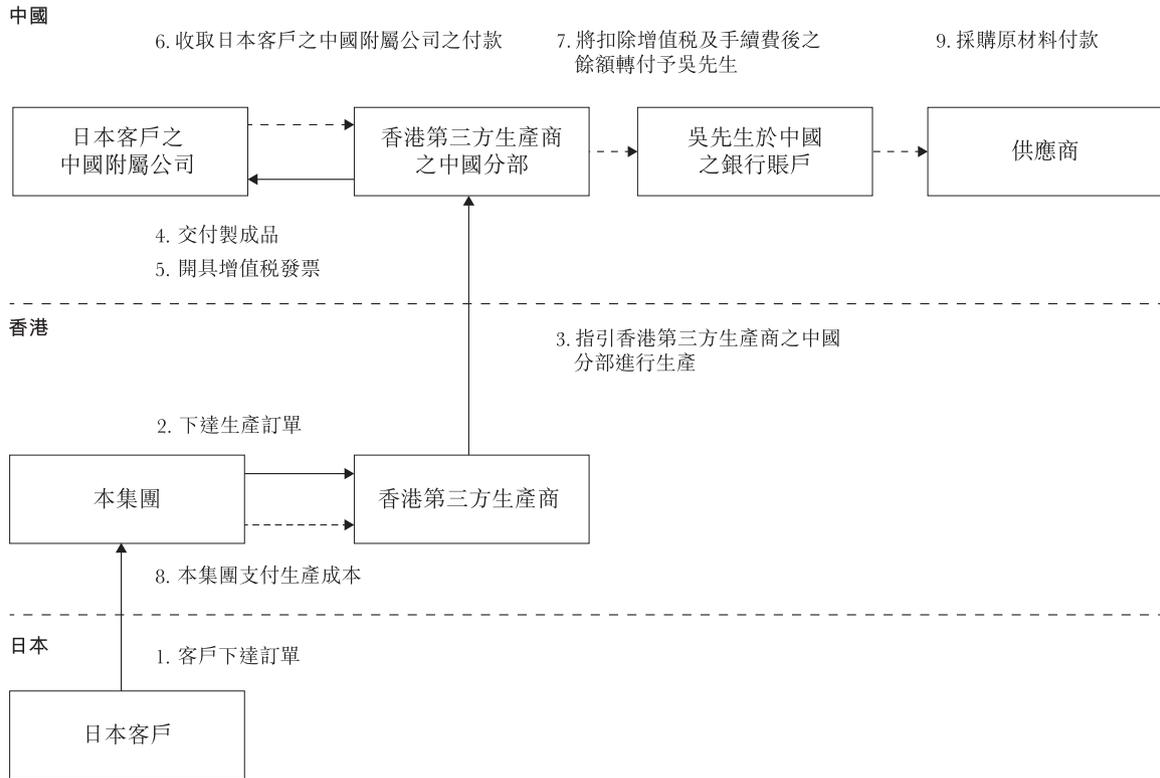
於往績記錄期間，本集團根據該安排分別向其供應商支付若干筆款項約人民幣2.7百萬元(相當於約3.2百萬港元)及人民幣2.0百萬元(相當於約2.4百萬港元)，並根據該安排分別收取銷售所得款項淨額(經扣除增值稅及手續費後)約人民幣3.1百萬元(相當於約3.6百萬港元)及人民幣2.1百萬元(相當於約2.5百萬港元)。於二零一五年及二零一六年三月三十一日，該個人銀行賬戶分別存有約833,000港元及986,000港元。

於二零零七年八月採取該安排乃主要由於本集團於有關時間並未於中國成立其外商獨資企業。鑒於日本客戶之中國附屬公司所訂購之若干針織產品乃於中國境內生產及交付，且日本客戶要求其中國附屬公司向於中國成立之公司作出付款以就稅項減免獲得增值稅發票，本集團隨後委託於中國從事製造業務之第三方生產商作為指定出納，以根據該安排收取本集團日本客戶之中國附屬公司的國內銷售所得款項以及向日本客戶之中國附屬公司開具增值稅發票。日本客戶之中國附屬公司亦無反對該安排。該等所有日本客戶之中國附屬公司的國內銷售所得款項乃根據該安排而收取。就於泰國生產及出口之針織產品，日本客戶之中國附屬公司將以電匯方式向本集團之香港銀行賬戶悉數結清付款；於往績記錄期間，所有相關日本客戶及其他客戶與本集團間之銷售將於交付后以信用證方式向本集團之香港銀行賬戶悉數結清付款。

由於董事認為香港私人公司與中國客戶開展業務過程中使用個人銀行賬戶乃屬常見，彼等並不知悉該安排並非可取及妥當做法。為籌備上市，董事獲告知並已知悉該安排之缺陷。本集團已即時向中國法律顧問尋求法律意見及著手於中國設立其外商獨資企業以糾正該等缺陷。為確保匯款符合適用中國法律及法規，經考慮中國法律顧問之建議，本集團其後已動用存放於吳先生銀行賬戶之銀行餘款向本集團中國供應商付款。由於二月至五月期間為本集團的傳統淡季，有關銀行餘款已於二零一六年六月悉數獲動用，且董事確認，本集團於二零一六年六月已終止該安排，且吳先生已關閉該個人銀行賬戶。

## 業 務

下列圖表說明於終止該安排前本集團、第三方生產商及日本客戶中國附屬公司間之銷售及採購安排：



於往績記錄期間，本集團自其日本客戶取得多個採購訂單（包含價格、數量及產品規格），當中要求付運產品至該等日本客戶的中國附屬公司。取得該等採購訂單後，本集團向其香港第三方生產商（「香港第三方生產商」）下達生產訂單，香港第三方生產商則指示其中國分部（「中國分部生產商」）生產針織產品，並由中國分部生產商將製成品直接交付至日本客戶的中國附屬公司。按日本客戶要求，日本客戶的中國附屬公司付款須向一間中國公司作出。由於本集團當時並無於中國成立其自有實體且並無公司銀行賬戶，故本集團委託中國分部生產商作為指定出納員向其日本客戶的中國附屬公司收取銷售所得款項。中國分部生產商於付運產品後向日本客戶的中國附屬公司出具發票，日本客戶的中國附屬公司則根據中國分部生產商出具的發票作出付款。儘管有關款項乃由中國分部生產商作為指定出納員收取，本集團仍需於整個供應鏈管理服務過程中負責監控生產管理。於扣除增值稅及手續費後，中國分部生產商將透過銀行轉賬方式將餘下銷售所得

## 業 務

款項轉入吳先生的個人銀行賬戶。該等銷售所得款項將根據與日本客戶協定之銷售金額（不計及增值稅）確認為本集團之收入，而手續費則確認為本集團之開支。手續費指就處理本集團委託之銷售所得款項而向中國分部生產商支付之費用，一般按增值稅之10%計算。

以下為顯示本集團於該安排終止前根據該安排收取之銷售所得款項淨額流量之假設例子（附註1）：

(1) 本集團與日本客戶就其中國附屬公司協定之銷售額	:	人民幣100,000元(銷售額)	
		+ 人民幣17,000元(增值稅)	
			(附註2)
			人民幣117,000元
本集團賬簿記錄之銷售額	:	人民幣100,000元	
(2) 中國分部生產商向日本客戶之中國附屬公司發出之發票	:	人民幣117,000元	
(3) 日本客戶之中國附屬公司向中國分部生產商結清付款	:	人民幣117,000元	
(4) 中國分部生產商將餘下銷售所得款項(經扣除增值稅及手續費)轉至吳先生之個人銀行賬戶	:	人民幣117,000元	
		- 人民幣17,000元(增值稅)	
		- 人民幣1,700元(手續費：增值稅之10%)	
			人民幣98,300元

附註：

1. 本假設例子所用之數字僅供說明用途，並不代表本集團記錄之實際交易額。
2. 根據中國增值稅暫行條例，增值稅稅率為17%。增值稅按銷售額乘以增值稅稅率17%計算。

於各往績記錄期間，透過吳先生的銀行賬戶收取的現金分別佔本集團總收益約0.8%及0.5%。本集團其後使用吳先生銀行賬戶中的現金結付若干原材料採購款項並向相關供應商作出付款。本集團亦會支付香港第三方供應商的生產成本。

經本集團稅務顧問（「稅務顧問」）告知，鑒於Speed Apparel及Firenze Apparel根據中國企業所得稅法因該安排而被視為維持常設機構的風險較低，Speed Apparel及Firenze

Apparel的溢利因該安排而須繳納中國企業所得稅的風險較低。有關稅務顧問之意見詳情，請參閱「中國法律顧問及稅務顧問就該安排之意見」一段。

董事確認，於往績記錄期間，(i)吳先生銀行賬戶之結餘僅用於收取為指定出納員之中國生產商之付款，及向本集團於中國之原材料供應商支付若干款項；(ii)吳先生銀行賬戶之資金並不用於私人用途；及(iii)並無向吳先生之銀行賬戶存入個人資金。儘管銀行賬戶乃以吳先生之名義開立，其並無以個人緣由使用當中結餘。為確保(a)吳先生銀行賬戶存有之所有資金使用得當且僅用於本集團之營運；(b)區分該安排下之匯款授權、執行、核對及記賬職能之職責；(c)不會因該安排而發生欺詐、損失資金、洗錢及挪用公款情況；及(d)降低該安排項下挪用公款之風險，本集團於終止該安排前採取下列內部控制措施以管理吳先生之銀行賬戶：

- (i) 於根據該安排向供應商進行付款前，會計人員須編製一份付款指示表格，以列明付款金額、收款人以及匯款之目的；
- (ii) 於取得執行董事陳先生就根據該安排進行匯款之批准前，高級會計人員會對付款指示表格與供應商發票進行交叉核對；
- (iii) 吳先生透過網上銀行進行之所有銀行轉賬均須取得執行董事陳先生批准方可執行；
- (iv) 會計部門記錄及存置吳先生簽署之每項交易記錄及與該安排相關交易有關之所有文件；
- (v) 將中國分部生產商呈列之資金存款記錄與採購訂單、交付單據及吳先生銀行賬戶之網上對賬單進行核對並由會計部門保存及記錄；
- (vi) 會計部門亦會對網上銀行對賬單之交易記錄及結餘與收款記錄及供應商發票進行核對，以確保個人賬戶轉出之所有資金與相關佐證文件一致，藉此保證其乃真實及準確；
- (vii) 會計部門定期對收款記錄、供應商發票、交付單據及吳先生銀行賬戶之網上對賬單進行交叉核對；及

(viii) 會計部門每月進行及審核會計記錄結餘與吳先生銀行賬戶之銀行對賬單之對賬。

**該安排下交易之真實性，準確性及完整性**

保薦人已執行下列盡職審查工作，以評估該安排下交易之真實性以及本集團財務資料之準確性及完整性：

- (i) 獲取及審核吳先生銀行賬戶於往績記錄期間及直至該賬戶於二零一六年六月終止之日之所有銀行對賬單；
- (ii) 以抽樣檢查方式將吳先生之銀行賬戶對賬單與相關輔證文件進行核對，以檢驗該安排下交易之完整性和準確性，並發現到吳先生之銀行賬戶資料已妥善記錄在本集團之賬簿；
- (iii) 以抽樣檢查方式將會計記錄與吳先生之銀行賬戶對賬單進行核對，以檢驗該安排下交易之準確性以及是否存在，並發現到會計記錄與相關輔證文件及吳先生之銀行賬戶對賬單相符；
- (iv) 以抽樣檢查方式對銷售、採購及收款循環的預排文件進行核查，以檢驗該安排下交易之完整性和準確性，並發現到日本客戶就其中國附屬公司所下達的採購訂單的詳情與中國分部生產商向日本客戶的中國附屬公司發出的交付單據及發票所載者大致相符；
- (v) 樣本規模超過各往績記錄期間相關採購及銷售額的一半，且並無發現到有關會計記錄與相關文件間存在任何不一致；
- (vi) 與本公司之申報會計師進行討論以了解銷售確認及收款政策，且並無發現重大問題；
- (vii) 與中國法律顧問進行討論，並了解到該安排並無違反有關中國法律及法規，包括中國公司法及與企業所得稅有關之相關法律及法規；及
- (viii) 與內部控制顧問進行討論，並了解到基於審核結果並無發現有關銷售確認及結清應付貿易款項之內部控制重大缺陷。

鑒於以上所述，保薦人認為(i)並無合理理由認為該安排項下之交易屬不真實；及(ii)已取得足夠保證確認該安排項下的交易(包括該安排項下本集團銷售所得款項的用途)乃完整、現存及真實以及本集團會計賬簿及記錄的完整性。儘管如此，內部控制顧問及保薦人均認為繼續採用該安排並非理想選擇，故建議本集團終止採用該安排，並實施內部控制措施以防止日後使用個人賬戶。

### 停用該安排之影響

本集團已於二零一六年二月成立尚捷時深圳，及該安排已於二零一六年六月停用。於該安排停用前後，本集團之香港辦事處通常帶頭開展服裝供應鏈管理服務，並負責與日本客戶就針織品設計及定價進行協商，而日本客戶則將指示其中國附屬公司向本集團下達訂單。除若干行政及物流工作，如直接與日本客戶之中國附屬公司訂約並聯繫第三方生產商向中國客戶交付成品之工作乃分配予尚捷時深圳外，本集團於成立尚捷時深圳後與日本客戶之中國附屬公司交易之經營模式並無重大變動。

鑒於本集團乃透過尚捷時深圳於國內向日本客戶之中國附屬公司銷售其針織產品，本集團須根據適用中國法律及法規繳納(其中包括)中國企業所得稅及增值稅。有關進一步詳情請參閱「風險因素—與中國有關的風險—中國任何種類稅項之稅率或會不時變動且對本集團之經營業績造成不利影響」一節。由於截至二零一六年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零一六年七月三十一日止四個月，本集團來自日本客戶之中國附屬公司之銷售分別佔本集團總收益的約0.8%、0.5%及0.8%，董事認為，就收益而言，本集團向中國作出之銷售相對較少，因此本集團須承擔之潛在稅項負債甚微，及將不會對本集團之財務狀況造成重大不利影響。

鑒於(i)本集團已於二零一六年二月於中國成立尚捷時深圳；(ii)尚捷時深圳已就其於中國之營運於中國開立企業銀行賬戶；(iii)本集團已成功透過尚捷時深圳與其日本客戶之中國附屬公司完成多項交易；(iv)本集團已接獲日本客戶就其中國附屬公司下達之若干生產訂單，及於二零一六年七月三十一日，其手頭銷售訂單總額為約3.2百萬港元；及(v)截至二零一六年七月三十一日止四個月，本集團向中國客戶銷售之銷量增加

至15,043件針織品，而去年同期為13,757件針織品，董事認為停用該安排將不會對本集團於停用該安排後之財務狀況及財務表現構成重大不利變動。

於獲得稅務顧問之意見後，董事確認，由於尚捷時深圳將直接與日本客戶之中國附屬公司聯繫，且將不會從事任何關聯方交易，透過尚捷時深圳進行之業務將不涉及任何轉讓定價事宜。

### 中國法律顧問及稅務顧問就該安排之意見

經考慮以下各項因素，中國法律顧問認為相關中國法律及法規（包括中國公司法及與進出口及外匯有關之相關法律及法規）並不適用於Speed Apparel及Firenze Apparel，且Speed Apparel及Firenze Apparel根據該安排收取之銷售所得款項須繳納中國企業所得稅之風險甚微：

- (i) 原材料直接在中國由供應商交付予第三方生產商，Speed Apparel及Firenze Apparel並不涉及任何進出口活動。有關進出口之相關中國法律及法規不適用於Speed Apparel及Firenze Apparel；
- (ii) 吳先生於該安排下之銀行賬戶用於處理現金收入及付款且吳先生於該安排下之銀行賬戶之資金並無流出境外。有關外匯之相關中國法律及法規不適用於Speed Apparel及Firenze Apparel；
- (iii) 根據中國企業所得稅法（「企業所得稅法」），企業分為稅務居民及非稅務居民。倘一間企業於中國境內成立或其實際管理及控制位於中國，則該企業被視為一名中國稅務居民。鑒於(1)Speed Apparel及Firenze Apparel乃根據香港法律註冊成立；及(2)由於Speed Apparel及Firenze Apparel之高級管理層於有關期間大部分時間居住於香港，Speed Apparel及Firenze Apparel之實際管理層並非位於中國，Speed Apparel及Firenze Apparel被視為中國稅務居民之機會甚微；
- (iv) 根據企業所得稅法，倘一間企業於中國境外註冊成立且其實際管理及控制位於中國境外但在中國境內設立機構或辦事處或有來源於中國境內的收入，則該企業被視為一名非中國稅務居民。鑒於第三方生產商及吳先生並非於中國境內代表Speed Apparel及Firenze Apparel議定銷售合約、貯存或交付貨品之日常經營代理；Speed Apparel及Firenze Apparel於有關時間並無於中國有任何機構或辦事

處，Speed Apparel及Firenze Apparel被視為非中國稅務居民及須繳納企業所得稅之風險甚微；

- (v) 根據企業所得稅法第19條，於中國並無機構或辦事處的非稅務居民源於中國之收入通常適用於股息收入、利息收入、租金收入、特許權使用費收入以及資產轉讓所得收益。吳先生銀行賬戶每年所得之銀行利息收入少於人民幣2,000元。由於該等利息收入所產生之所得稅每年不超過人民幣200元，且金額應由付款人(作為預扣稅代理人)代為扣繳，Speed Apparel及Firenze Apparel須支付有關稅項或被處以任何罰款之風險甚微；及
- (vi) 根據有關中國公司法，公司資金不得出於儲蓄目的而存入任何董事或高級管理層之個人銀行賬戶。鑒於Speed Apparel及Firenze Apparel並非於中國成立，且吳先生並非中國公民，吳先生之銀行賬戶用於為Speed Apparel及Firenze Apparel儲蓄資金並不適用有關中國公司法。

此外，本集團之稅務顧問已就該安排產生之潛在稅項責任發出獨立稅務意見。根據該安排下之相關輔證文件，稅務顧問認為，鑒於(i)Speed Apparel及Firenze Apparel並無於中國設有固定營業地點且相關員工於有關期間內任何12個月期間於中國逗留時間少於183天；(ii)除自吳先生於中國之銀行賬戶賺取之少量銀行利息外，Speed Apparel及Firenze Apparel並無獲得任何收入(定義見企業所得稅法第19條)；及(iii)根據《內地和香港特別行政區關於對所得避免雙重徵稅和防止偷漏稅的安排》第5(4)條，僅作購買商品及具備用或輔助性質的固定營業地點不應被視作常設機構，因此吳先生於中國之銀行賬戶不應被視作常設賬戶，Speed Apparel及Firenze Apparel因該安排而根據中國企業所得稅法被視為擁有常設機構之風險相對較低。因此，稅務顧問認為Speed Apparel及Firenze Apparel之溢利因該安排而須繳納中國企業所得稅之風險相對較低。

就該安排的合法性而言，基於以下理由，中國法律顧問認為該安排並無違反任何相關中國法律及法規：

- (i) Speed Apparel及Firenze Apparel委聘原材料供應商直接向中國的第三方生產商交付原材料，且Speed Apparel及Firenze Apparel並無於中國從事任何與進出口有關的業務活動。因此，Speed Apparel及Firenze Apparel並無違反中國任何相關進出口法律及法規；

- (ii) 直至該安排停用日期，該安排並無涉及任何資金的跨境流通因而並無違反中國任何相關外匯法律及法規；
- (iii) 根據企業所得稅法，Speed Apparel及Firenze Apparel被視為於中國設立機構或常設機構之非中國居民企業之可能性甚微，因此，Speed Apparel及Firenze Apparel被有關地方稅務局視為於中國設立機構或常設機構之非中國居民企業而須繳納中國企業所得稅之風險甚微；及
- (iv) Speed Apparel及Firenze Apparel並非於中國註冊成立，而吳先生亦非中國居民，因而有關中國公司法並不適用於吳先生之個人銀行賬戶用於本集團於中國收支款項這一情況。

#### 有關該安排之內部控制措施

就於內部控制系統發現的重大缺陷而言，經內部控制顧問建議，本集團自二零一六年六月起已採取內部控制措施及修復內部控制系統之缺陷。該安排已停用，且吳先生銀行賬戶之所有結餘已悉數用作支付本集團於中國之若干原材料成本，而該銀行賬戶亦已於二零一六年六月二十八日終止。經考慮(i)本集團於二零一六年二月於中國成立尚捷時深圳；(ii)尚捷時深圳已取得其於中國經營所需的全部重大牌照、批准及證書；(iii)為於中國營運，尚捷時深圳已於中國開立企業銀行賬戶；(iv)於尚捷時深圳成立後，本集團已透過尚捷時深圳成功完成與其日本客戶之中國附屬公司的多項交易；(v)該安排終止後本集團之財務狀況及財務表現並無出現任何重大不利變動；及(vi)本集團已修訂其資金管理政策以防止將個人賬戶用作公司交易，董事認為該安排的終止不會對本集團構成任何重大財務及經營影響。

為確保本集團之風險管理及內部控制政策得到妥善執行，本集團自二零一六年六月起已實施下列由內部控制顧問建議之經改進內部控制措施：

- 本集團已透過採用一套內部控制手冊及政策(包括企業管治手冊，其中涵蓋企業管治、風險管理、營運、法律事務、財務及審計)改善現有內部控制框架；

- 本集團已設立舉報政策，若發現有任何不當行為，僱員、客戶、供應商及外部業務夥伴可藉此通知管理層；
- 本集團將每年不時就適用於本集團業務營運之法律及監管規定向其董事、高級管理人員及有關僱員提供培訓、發展項目及更新；
- 本集團將不時委聘外部法律顧問並就適用於本集團之法律事務尋求法律意見；及
- 本集團將於上市後繼續委聘內部控制顧問以審核內部控制系統之充分性及有效性，包括財務、營運、合規及風險管理領域。

內部控制顧問已於二零一六年七月完成對經改進內部控制措施之跟進檢討，並確認所有缺陷已予修復。鑒於(i)經內部控制顧問完成跟進檢討後並無於本集團之經改進內部控制系統內發現重大缺陷或重大不足；及(ii)本集團已妥善實施內部控制顧問建議之經改進內部控制措施，董事認為，就本集團之營運而言，經改進內部控制措施乃屬充分及有效。保薦人已對內部控制及由內部控制顧問編製之跟進報告進行檢討，並就經改進內部控制措施之設計有效性與內部控制顧問進行討論，其與董事一致認為本公司之經改進內部控制措施可充分及有效確保本集團之內部控制系統妥善運行。

### 控股股東所作彌償保證

儘管(i)Speed Apparel及Firenze Apparel於該安排項下所得之銷售所得款項須繳稅之風險甚微；及(ii)根據該安排Speed Apparel及Firenze Apparel為不屬於本集團之一部分之前身公司，控股股東仍已承諾向本集團彌償所有Speed Apparel及Firenze Apparel於該安排項下產生之稅項負債。有關進一步詳情請參閱「法定及一般資料—其他資料—遺產稅、稅項及其他彌償保證」一節。

### 訴訟及索償

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無涉及任何訴訟、仲裁、重大申索，且據董事所知，本集團亦無任何將會對其經營業績或財務狀況造成重大不利影響的未決或受威脅的訴訟、仲裁或申索。