

財務資料

閣下應將以下就我們的財務狀況及經營業績的討論及分析與本文件附錄一所載會計師報告內根據香港財務報告準則（「香港財務報告準則」）編製的綜合財務報表，以及本文件附錄二內的未經審核[編纂]財務資料連同其中附註一併閱覽。

以下討論及分析載有若干涉及風險及不明朗因素的前瞻性陳述。由於各項因素（包括於本文件「風險因素」一節及其他部分所載的因素），我們的實際業績及指定事件的時間可與於此等涉及風險及不明朗因素的前瞻性陳述所預測者出現重大差異。

概覽

按零售銷售計算，我們於2016年為中國領先的女士線上中端手袋公司之一。我們的核心優勢在於產品開發、設計及營銷以及零售銷售網絡（涵蓋線上及線下零售點）管理。我們主要在中國設計、推廣及銷售女士手袋、小型皮具及旅行用品，包括手提包、手抓包、皮夾、零錢包、卡片套及行李箱。我們的品牌組合包括兩個品牌，即(i)我們的特許品牌ELLE，及(ii)我們的自家品牌Jessie & Jane。各品牌切合不同年齡組別消費者的喜好。

我們委聘供應商（為製造商）生產我們的產品。我們設有自家質量控制措施，以確保供應商生產的成品在交付予我們前達到質量標準及規格。

自2005年在中國設立辦事處以來，我們已在中國的一、二線城市建立線下銷售網絡。為了在不會招致重大成本的情況下有效擴大銷售網絡於中國其他城市的地理覆蓋範圍，我們以批發方式向第三方零售商銷售產品，由其經其零售點轉銷予最終客戶。鑒於線下消費市場的銷售表現因購物習慣持續轉向線上購物而出現整體跌勢，於往績記錄期間，我們透過減少我們自營線下零售點的總數量，並向我們的第三方零售商轉讓我們若干位於上海以外地區的自營線下零售點，從而理順我們的線下零售網絡。董事認為該舉動可讓我們更有效地將管理資源重新分配至線上業務及Jessie & Jane品牌的發展。於2017年6月30日，就我們的產品而言，我們擁有八個自營線下零售點及89個零售商營運的線下零售點。

財務資料

考慮到中國的技術快速發展及年輕一代的消費購物習慣出現變化，我們在2010年推出第一個線上零售點。於往績記錄期間，我們透過不同的電子商貿平台經營線上業務，例如天貓、京東及唯品會。我們的線上銷售網絡目前包括(i)我們於電子商貿平台的自營線上零售點，例如天貓、京東及唯品會；及(ii)第三方零售商營運線上零售點，其透過我們第三方零售商於電子商貿平台營運的線上零售點將產品售予最終客戶。於2017年6月30日，就我們的產品而言，我們擁有14個自營線上零售點及18個零售商營運的線上零售點。

目前，我們的線上零售銷售為主要業務動力。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年6月30日止六個月，我們透過自營線上零售點產生的收益分別約為人民幣85.5百萬元、人民幣115.7百萬元及人民幣69.6百萬元，佔總收益貢獻分別約44.4%、55.0%及64.8%。於往績記錄期間，我們總收益當中確認自我們ELLE產品的銷售分別約為85.6%、71.2%及63.2%，而於我們總收益當中確認自我們Jessie & Jane產品的銷售分別約為14.4%、28.8%及36.8%。

電子商貿平台可以於偏遠地區實現更廣泛客戶覆蓋，而線下零售點可以通過產品設計及質量的實體接觸，提升消費者的直接購物體驗及推廣品牌形象。為提升股東價值，於未來我們將繼續把我們主要業務重心放在我們電子商貿平台的發展，並以新產品豐富我們的產品組合。與此同時，我們將藉著我們第三方零售商而拓展我們的線下零售網絡，務求善用我們的管理資源。

董事認為減少自營線下零售點數目及增加零售商營運線下零售點數目的決定已獲證明為具成本效益的經營策略。

呈列基準

財務資料乃根據香港財務報告準則編製，其中包括創業板上市規則規定與往績記錄期間各期間相關的適用披露。財務資料乃按照歷史成本基準編製，以人民幣呈列，除另有指明外，所有金額均調整至最接近的千元。

本公司在2017年1月6日於開曼群島根據公司法註冊成立為獲豁免有限公司。經我們重組產生的本集團被視為持續實體。本集團的財務資料乃應用合併會計原則編製，猶如此集團結構於往績記錄期間或自其各自的註冊成立／成立日期起(以較短期間為準)一直存在。

財務資料

影響經營業績的主要因素

本集團的財務狀況及經營業績一直並將持續受多項因素影響，其中包括下文所載者。

品牌聲譽及產品成功營銷

品牌認知度為影響消費者購買決定的主要因素之一。我們的品牌組合包括兩個品牌，分別為(i)ELLE(我們的特許品牌)，及(ii)Jessie & Jane(我們的自家品牌)。各品牌均針對不同年齡組別消費者的喜好度身訂做。我們的產品主要由位於香港及上海的內部設計及產品開發團隊設計。我們通過提供設計時尚的產品適應不斷變化的市場趨勢。我們的成功取決於提升及維持品牌聲譽及設計能力的的能力。

分銷渠道的運用

我們產品的零售銷售為我們的主要盈利驅動因素。線上及線下分銷渠道的運用對我們整體銷售表現構成直接影響。於收益方面，電子商貿的蓬勃發展導致購物習慣出現改變，繼而在對實體消費市場構成損害的情況下推動線上購物的業務量。於成本方面，與實體零售點相比，設立及營運線上零售點需要較低的資本支出(例如裝潢、租金及員工成本)。因此，緊貼未來消費市場發展的能力是我們成功的關鍵。

外判生產成本

我們將我們產品的生產外判予第三方製造商。我們的銷售成本主要包括我們產品的採購成本。儘管我們尋求與大多數第三方供應商維持穩定工作關係，惟我們尚未與彼等訂立任何具有採購承諾的長期供應協議。倘我們無法將任何產品成本上漲轉嫁予客戶，採購成本(尤其是黃牛皮及PVC等主要材料的採購成本)的任何顯著波動可能會影響我們的銷售成本及經營業績。我們已與東莞泰亨(一家關連供應商)訂立一份框架協議，為期三年。有關本集團與東莞泰亨之關係及與東莞泰亨訂立的框架協議的進一步詳情，請分別參閱本文件「與控股股東的關係」及「持續關連交易」等節。

競爭

我們於競爭激烈及分散的行業中經營。我們與芸芸女士手袋公司競爭，包括在中國市場的國內及國際品牌。根據弗若斯特沙利文報告，2016年中國女士中端手袋

財務資料

市場五大市場參與者佔總零售銷售收益約1.87%。我們認為，行業的激烈競爭將繼續對我們日後的經營業績及財務表現造成重大影響。

季節性

我們的經營業績在一定程度上受季節性影響。傳統上，在營銷及推廣活動（如雙十一購物節）的幫助下，一般可吸引更多的零售購物。根據過往記錄，我們的銷售一般於每年首三季穩定增加。我們於2015年及2016年該等季度各季度確認約21.3%至26.7%的收益。由於中國的電子商貿平台營運商就11月的雙十一購物節舉辦全國營銷活動，我們的銷售額於每年第四季一般較高。我們分別於2015年及2016年第四季確認約29.3%及32.1%的收益。此外，由於消費者因11月的雙十一購物節而延後購物及期望雙十一購物節的特別優惠，故我們的銷售額於10月一般較低。我們預計，我們的經營業績日後將繼續受該消費者消費模式影響。

定價策略

我們採用市場導向定價方式。我們根據市場研究及分析結果、過往銷售數據、生產成本、設計及生產的複雜性、建議利潤率以及產品的市場地位等主要因素釐定產品價格。我們的收益和盈利能力直接受產品定價影響。定價策略的任何重大變動均可能會對我們的經營業績和財務表現造成重大影響。

中國經濟狀況及消費者支出

我們主要在中國進行業務。因此，中國經濟狀況對我們產品的需求水平有直接影響。中國經濟近幾年維持穩健增長，中國城鎮家庭人均年度可支配收入由2012年的約人民幣24,565元增加至2016年的約人民幣33,616元，複合年增長率為約8.2%，而中國農村居民人均淨收入由2012年的約人民幣8,391元增加至2016年的約人民幣12,363元，複合年增長率為約10.2%。我們認為，在往績記錄期間，我們的財務狀況及經營業績受惠於中國經濟增長趨勢，並預計將受到未來中國經濟增長或收縮重大影響。

關鍵會計政策

本集團的經審核財務資料乃根據香港財務報告準則編製。本集團之財務報表亦包括創業板上市規則的適用披露規定。本集團在編製財務資料時應用的會計處理方

財務資料

法、估計及假設可能對本集團報告的財務狀況及經營業績造成重大影響。該等假設及估計通常基於不確定的主觀判斷。實際結果可能因事實、情況及狀況變動或因不同假設而變化。

以下為本集團為編製財務報表而採用的關鍵會計政策概要。有關本集團會計政策及估計的全部詳情，請分別參閱本文件附錄一所載會計師報告附註2及3。

收益確認

收益包括出售商品及其他方動用本集團產生利益之資產的已收或應收代價的公允值（於扣除增值稅、退貨、回贈及折扣後）。前提是經濟利益將可能流入本集團；收益及成本（如適用）可以可靠計量時；且當本集團各項業務符合以下所述特定準則時。本集團之回報估計乃基於過往模式，並考慮到客戶類型、交易類型及各項安排之細節。

商品銷售—零售商

收益乃在商品已交付且零售商已接收商品，而所有權的重大風險及回報轉嫁予零售商時予以確認。接收指當零售商按照銷售合同接收商品；接收條款已失效；或本集團有客觀證據顯示已達成接收的所有準則，且並無可影響零售商對該等商品的接收惟未履行的責任。

零售商有權於銷售合約內協議之限制內退貨（包括更換）。收益乃基於過往模式而就預期退貨（包括更換）予以調整。

截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年6月30日止六個月，我們第三方零售商的換貨總額分別為約人民幣3.7百萬元、人民幣4.2百萬元及人民幣1.6百萬元，佔我們出售予我們第三方零售商的產品總額分別約18.9%、16.6%及9.9%。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年6月30日止六個月，我們已於其後出售分別約人民幣2.6百萬元、人民幣4.2百萬元及人民幣0.8百萬元之此等退回產品及從中獲利，並錄得額外利潤分別約人民幣49,000元及人民幣108,000元，以及所賺取利潤減幅約人民幣31,000元。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年6月30日止六個月，分別約人民幣1.1百萬元、零及人民幣0.8百萬元之退回產品尚未售出。於最後實際可行日期，我們第三方零售商可向我們退貨之總額最高可達約人民幣2.5百萬元。

財務資料

商品銷售—零售

我們透過本集團眾多自營零售點或第三方線上零售平台將商品出售予最終客戶。收益乃於本集團可合理地估計最終客戶接收時予以確認。有關線下零售銷售，最終客戶的接收乃基於產品退貨的過往經驗而估計。有關線上零售銷售，接收一般可於透過第三方支付平台完成線上付款交易時估計。收益乃就預期退貨的價值予以調整。

存貨

存貨按照成本與可變現淨值孰低計量。可變現淨值為日常業務過程中的估計銷售價格減去估計完成成本及適用銷售開支。成本以加權平均基準釐定。

第三方線下零售商可於收到產品當日起計45至90天內向本集團退回總值不多於採購成本30%的產品，以交換其他產品。退回的產品乃根據本集團首次從供應商收到貨品的日期起計分類於存貨賬齡。由於零售商只能於同一季內更換產品，而被退回的產品須處於可銷售狀態，線下零售商更換產品對我們的存貨賬齡並無重大影響。

租賃

倘本集團確定一項安排(包括一項交易或一系列交易)賦予於經議定期間內使用指定資產的權利，並以付款或一系列付款作為交換，則該安排為一項或包含一項租賃。我們評估該項安排的實際內容後作出上述決定，且不會考慮該項安排是否擁有租賃的法定形式。

倘租賃並無轉移所有權的絕大部分風險及回報予本集團，則會分類為經營租賃。倘本集團擁有使用根據經營租賃持有的資產的權利，除非存有比由租賃資產所得的利益時間模式更具代表性的其他基準，否則根據租賃作出的付款於租賃期限按直線法於損益中扣除。已收租賃獎勵於損益中確認為已付淨租金總額的組成部分。或然租金在其產生的會計期間於損益中扣除。

香港財務報告準則第16號「租賃」運用控制模式以識別租賃，並根據是否由客戶控制特定資產來區分租賃合同與服務合同。

財務資料

香港財務報告準則第16號引入單一承租人會計模式，要求承租人就所有為期超過12個月的租賃確認資產及負債，除非相關資產的價值低廉則作另論。承租人於租賃安排開始時須確認使用權資產及租賃負債。使用權資產的初步計量乃基於租賃負債，並已就任何預付租賃款項、已收取租賃優惠、已產生初步直接成本及承租人因有責任拆卸、移除或還原相關資產及／或工地而產生的估計成本作出調整。其後，使用權資產根據香港會計準則第16號「物業、廠房及設備」進行折舊，並根據香港會計準則第36號「資產減值」進行減值（如有）。租賃負債的入賬方法與其他使用實際利率法入賬的金融負債相似。

出租人會計方法的規定並無重大改變，且經營租賃或融資租賃的租賃分類亦得以保留。香港財務報告準則第16號取代過往的租賃準則香港會計準則第17號「租賃」以及相關詮釋。實體可提早應用香港財務報告準則第16號，前提是該實體亦應用香港財務報告準則第15號「來自客戶的合約收益」。

誠如本文件附錄一會計師報告附註26所載，於2017年6月30日，本集團就其租用物業之經營租約承擔款項為約人民幣6.9百萬元。董事預期與現行會計政策相比，採納香港財務報告準則第16號不會對本集團的業績構成重大影響，惟預期若干部分之此等租賃承擔將須於採納新準則後於合併財務狀況表內確認為使用權資產及租賃負債。

金融資產

金融資產分類為貸款及應收款項以及可供出售金融資產。我們根據收購金融資產的目的，於初始確認時決定金融資產分類，並在允許及適當的情況下，於各報告日期重新評估該指定分類。所有金融資產在及只能夠在本集團成為該工具合約條款一方時確認。在金融資產初次確認時，其以公允值計量，而倘投資並不以公允值計入損益，則以公允值加上直接應佔交易成本計量。於各報告日期，我們審查金融資產，以評估是否存在客觀減值證據。倘存在此等證據，則會根據該金融資產的分類確定並確認減值損失。

所得稅

所得稅包括即期稅項及遞延稅項。

財務資料

即期所得稅資產及／或負債包括就當期或以往報告期間須向財政機構履行的責任或由財政機構提出的申索，而相關稅項於報告日期仍未繳付。相關稅項根據往績記錄期間的應課稅利潤，按照有關財政期間適用的稅率及稅法計算。即期稅項資產或負債的所有變動於損益確認為稅項開支的一部分。

遞延稅項就於報告日期財務資料中資產及負債的賬面值與其相應稅基之間的暫時差額按負債法計算。所有應課稅暫時差額一般確認為遞延稅項負債。所有可扣減暫時差額、可結轉稅項損失及其他未動用稅項抵免確認為遞延稅項資產，惟須有應課稅利潤（包括現有應課稅暫時差額）可用作抵銷可扣減暫時差額、未動用稅項損失及未動用稅項抵免。遞延稅項不予貼現，並於預期償還負債或變現資產期間按於報告日期已實施或大致上已實施的適用稅率計算。遞延稅項資產或負債的變動於損益確認，或倘其與扣除或計入其他全面收益或直接於權益確認的項目相關，則於其他全面收益或直接於權益確認。

重大會計判斷及估計

存貨可變現淨值

存貨的可變現淨值乃根據估計銷售價格減去任何完成及出售的估計成本，並參考現行市場資料計算。該等估計乃根據目前市場情況及銷售同類商品的過往經驗作出。市場狀況變動可能會導致其產生重大變動。本集團於各報告期末重估估計。

應收款項減值

本集團定期確定應收款項減值。該估計乃根據客戶／借貸人的信用記錄及目前市場狀況作出。本集團於各報告期末重估應收款項減值。

財務資料

經營業績

下表呈列自本文件附錄一所載會計師報告摘錄的往績記錄期間經營業績概要。

	截至12月31日止年度		截至6月30日止六個月	
	2015年 人民幣千元	2016年 人民幣千元	2016年 人民幣千元 (未經審核)	2017年 人民幣千元
收益	192,448	210,481	92,937	107,485
銷售成本	(79,832)	(94,478)	(42,696)	(48,127)
毛利	112,616	116,003	50,241	59,358
其他收益及收入	359	175	65	84
政府補助	2,260	2,140	—	—
銷售及分銷成本	(79,939)	(83,878)	(38,347)	(38,856)
行政及其他營運開支 [編纂]	(19,991)	(22,130)	(10,686)	(10,058)
融資成本	(905)	(689)	(315)	(415)
分佔聯營公司業績	(751)	—	—	—
除所得稅前利潤	13,649	9,631	958	5,779
所得稅開支	(3,547)	(3,374)	(335)	(2,230)
年內／期內利潤	<u>10,102</u>	<u>6,257</u>	<u>623</u>	<u>3,549</u>
其他全面(開支)／收益 其後可重新分類至損益 的項目：				
海外業務換算匯兌差額	(216)	(528)	(128)	324
本公司權益持有人 應佔年內／期內全面 收益總額	<u>9,886</u>	<u>5,729</u>	<u>495</u>	<u>3,873</u>
本公司權益持有人 應佔利潤之每股盈利 基本及攤薄	<u>不適用</u>	<u>不適用</u>	<u>不適用</u>	<u>不適用</u>

財務資料

合併損益及其他全面收益表主要項目的討論

收益

我們主要通過我們線上零售點及自營線下零售點向消費者以及第三方零售商銷售我們的產品而產生收益。截至2016年12月31日止兩個年度，我們的收益增加約9.4%，由截至2015年12月31日止年度的約人民幣192.4百萬元增加至截至2016年12月31日止年度的約人民幣210.5百萬元。截至2016年及2017年6月30日止六個月，我們的收益由截至2016年6月30日止六個月的約人民幣92.9百萬元增加約15.7%至截至2017年6月30日止六個月的約人民幣107.5百萬元。

按銷售渠道劃分的收益

下表呈列所示年度／期間按銷售渠道劃分的收益明細。

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審核)							
零售銷售								
線上零售點	85,519	44.4	115,719	55.0	45,017	48.4	69,627	64.8
線下零售點	65,239	33.9	48,694	23.1	27,200	29.3	10,280	9.6
批發								
銷售予線下零售商	19,659	10.2	25,203	12.0	10,897	11.7	15,817	14.7
銷售予線上零售商 (附註)	22,031	11.5	20,865	9.9	9,823	10.6	11,761	10.9
總計	192,448	100.0	210,481	100.0	92,937	100.0	107,485	100.0

附註：就向若干線上零售商銷售我們的產品而言，當中包括以批發形式向一名客戶（為獨立第三方）銷售我們的產品。然後，該名客戶將產品售予企業（例如銀行），其可能將產品作為回饋禮品贈予其客戶。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年6月30日止六個月，我們向該名客戶作出的銷售分別約為人民幣9.9百萬元、人民幣5.9百萬元及人民幣6.4百萬元，佔我們的總收益分別約5.2%、2.8%及5.9%。

零售銷售營運為我們主要的銷售渠道。我們一般於獨立第三方電子商貿平台及線下零售點按建議零售價對我們售予最終客戶的產品定價。

財務資料

線上零售平台的銷售為我們收益來源的主要驅動要素。於2015年12月31日、2016年12月31日及2017年6月30日，我們於多個知名中國電子商貿平台營運12個、15個及14個線上零售點，包括我們分別於天貓、京東及唯品會的線上旗艦店。近年來，企業對消費者(B2C)分部的蓬勃發展為個別消費者創造更便利的購物渠道，使購物習慣有所改變，同時對實體消費市場構成損害。於往績記錄期間，我們的銷售出現增長，於截至2016年12月31日止比較年度由約人民幣85.5百萬元增加至人民幣115.7百萬元，即增加約人民幣30.2百萬元或35.3%，而於截至2017年6月30日止比較期間則由人民幣45.0百萬元增加至人民幣69.6百萬元，即增加約人民幣24.6百萬元或54.7%。截至2016年12月31日止兩個年度的增加乃由於(i)我們於2014年新近收購的Jessie & Jane品牌的產品銷售有所增加，且已逐漸獲得消費市場的認可及關注；(ii)由於電子商貿平台普及化，我們於此等電子商貿平台的線上零售點的銷量整體增加；及(iii)該等平台不時舉辦不同的營銷及推廣活動(例如雙十一購物節)以刺激消費者消費。截至2017年6月30日止比較期間的增加乃由於(i)我們的品牌Jessie & Jane持續增長及受歡迎程度；以及(ii)透過前述電子商貿平台的線上零售點的銷售增加。

線下(實體)零售點為我們傳統的零售渠道。我們的線下零售點主要包括商場內的店舖及百貨店內的銷售櫃檯。於2015年12月31日、2016年12月31日及2017年6月30日，我們於中國多個城市擁有50個、29個及八個自營線下零售點。鑒於(i)商店營運成本的壓力不斷上升(例如租金及員工成本)；及(ii)消費者購物習慣由線下購物轉變為線上購物，我們開始將我們的管理資源重新分配至線上業務，並結束營運銷售表現欠佳的線下零售點。於2016年下半年，我們展開零售點轉讓計劃，將所有上海以外的自營線下零售點轉讓予我們的線下零售商。於往績記錄期間，截至2016年12月31日止兩個年度，我們透過線下零售點作出的銷售由約人民幣65.2百萬元減少至人民幣48.7百萬元，即減少約人民幣16.5百萬元或25.4%；而截至2016年及2017年6月30日止六個月則由約人民幣27.2百萬元減少至人民幣10.3百萬元，即減少約人民幣16.9百萬元或62.2%。截至2016年12月31日止比較年度內銷售的減少乃由於(i)消費者的購物習慣由線下購物轉變為線上購物，導致線下零售點表現普遍下滑；及(ii)結束營運15個自營線下零售點。截至2017年6月30日止比較期間的銷售減少乃由於根據上述零售點轉讓計劃於截至2016年12月31日止年度向我們的零售商轉讓七個自營線下零售點。

我們亦以批發形式向我們的零售商出售我們的產品，並按建議零售價給予折扣，供零售商於其線下零售點內轉售予最終客戶。

財務資料

鑒於零售店營運成本的壓力不斷上升，目前，向第三方零售商批發我們的產品成為我們線下銷售網絡的主要擴展策略。與我們的自營線下零售點情況相似，由我們的零售商營運的線下零售點（包括商場內的概念店及百貨店內的銷售櫃檯）及我們的零售商須採用我們的建議零售價及營運政策。於2015年12月31日、2016年12月31日及2017年6月30日，我們於中國多個城市內擁有64個、85個及89個零售商營運的線下零售點。儘管開設新店及轉讓我們的自營線下零售點均使零售商營運的線下零售點數目有所增加，惟實體消費市場的整體衰退對我們第三方線下零售商的銷售表現亦構成影響，因此與我們的線上零售銷售相比，其增長率顯得較為緩慢。於往績記錄期間，截至2016年12月31日止兩個年度，我們線下零售商的銷售由約人民幣19.7百萬元增加至人民幣25.2百萬元；增加約人民幣5.5百萬元或28.2%，而截至2016年及2017年6月30日止六個月則由約人民幣10.9百萬元增加至人民幣15.8百萬元，增加約人民幣4.9百萬元或45.2%。截至2016年12月31日止比較年度銷售的增加乃主要由於21個零售商營運線下零售點（尤其是Jessie & Jane品牌）的增幅淨額。截至2017年6月30日止比較期間的銷售增加乃由於根據前述零售點轉讓計劃於截至2016年12月31日止年度向我們的零售商轉讓七個自營線下零售點。

我們線上零售商的批發模式與線下零售商相似。由於不同的線上平台採用不同的分銷模式，若干分銷模式可能僅接納品牌擁有人設立其自家零售點；若干分銷模式僅可向品牌擁有人作出採購及轉售至最終客戶；而若干則兩者並用。我們對此等線上零售商的分銷策略為於市場內最常見的電子商貿平台內建立市場地位及覆蓋率。於2015年及2016年12月31日及2017年6月30日，我們分別與9名、11名及11名線上零售商合作，而京東及另一名線上零售商（其向企業（例如銀行）出售我們的產品，而銀行會將產品作為回贈禮品，供其客戶換領）為我們於此銷售渠道內的主要客戶。由於我們將線上業務的焦點落在我們的自家線上零售點，因此線上零售商在批發業務的貢獻及增長則相對較低。於往績記錄期間，截至2016年12月31日止兩個年度，我們向線上零售商作出的銷售由約人民幣22.0百萬元減少至人民幣20.9百萬元，即減少約人民幣1.2百萬元或5.3%；並於截至2016年及2017年6月30日止六個月由約人民幣9.8百萬元反彈至人民幣11.8百萬元，即增加約人民幣1.9百萬元或19.7%。截至2016年12月31日止比較年度銷售減少乃主要由於銷量減少約12,000個單位；截至2017年6月30日止比較期間的銷售增加乃由於我們的其中一名線上零售商於截至2017年6月30日止六個月舉辦一項推廣活動，令我們的產品需求因而增加。

截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年6月30日止六個月，我們與此等第三方零售商之一訂立寄售安排，其僅佔本集團收益約3.6%、3.9%及3.0%，而從該線上零售商賺取之經營利潤率佔本集團經營利潤率總額約7.3%、7.4%及5.5%。本集團僅於該線上零售商透過電子商貿平台實際出售其產品時確認收益，而因此概無對

財務資料

我們的經營帶來重大財政影響。我們會於收到採購訂單後發送產品予該線上零售商。然而，於付運貨品後及向最終客戶銷售貨品前期間，我們可要求零售商向我們退回特定的貨品，以透過其他分銷渠道銷售。因此，董事認為本集團並無面臨任何顯著風險。於2015年及2016年12月31日及2017年6月30日，就寄售而付運予該線上零售商之產品金額分別為約人民幣0.4百萬元、人民幣0.3百萬元及人民幣0.5百萬元，而產品於截至2016年12月31日止兩個年度末後悉數售出，而人民幣0.5百萬元已付運產品中約人民幣0.4百萬元於2017年6月30日後售出。

按產品類別劃分收益

我們主要在中國設計、推廣及銷售女士手袋、小皮具及旅行用品，包括手提包、手抓包、皮夾、零錢包、卡片套及行李箱。下表呈列所示年度／期間按產品類別劃分的收益明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月					
	2015年			2016年			2016年			2017年		
	人民幣 千元	銷量 %	銷量 千計	人民幣 千元	銷量 %	銷量 千計	人民幣 千元	銷量 %	銷量 千計	人民幣 千元	銷量 %	銷量 千計
手袋	173,500	90.1	508	191,726	91.1	670	82,298	88.6	238	96,889	90.1	348
其他 (附註)	18,948	9.9	322	18,755	8.9	424	10,639	11.4	173	10,596	9.9	239
總計	<u>192,448</u>	<u>100.0</u>	<u>830</u>	<u>210,481</u>	<u>100.0</u>	<u>1,094</u>	<u>92,937</u>	<u>100.0</u>	<u>411</u>	<u>107,485</u>	<u>100.0</u>	<u>587</u>

附註： 主要包括皮夾、旅行用品、小型皮具及名片夾等。

我們收益的大部分來自手袋，於截至2016年12月31日止兩個年度以及截至2016年6月30日及2017年6月30日止六個月佔我們總收益約90.1%、91.1%、88.6%及90.1%。截至2015年12月31日止年度來自手袋的收益由約人民幣173.5百萬元增加至截至2016年12月31日止年度約人民幣191.7百萬元。該增加乃主要由於在我們的品牌Jessie & Jane的推動下，銷量由截至2015年12月31日止年度的約508,000個單位增加至截至2016年12月31日止年度約670,000個單位。截至2017年6月30日止六個月，來自手袋的收益由截至2016年6月30日止六個月約人民幣82.3百萬元增加至約人民幣96.9百萬元，主要由於銷量由截至2016年6月30日止六個月約238,000個單位增加至截至2017年6月30日止六個月約348,000個單位。

財務資料

按品牌劃分收益

我們的品牌組合包括兩個品牌，分別為(i)ELLE(我們的特許品牌)；及(ii)Jessie & Jane(我們的自家品牌)。下表載列所示年度／期間按品牌劃分的收益。

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審核)							
ELLE	164,767	85.6	149,887	71.2	68,279	73.5	67,955	63.2
Jessie & Jane	27,681	14.4	60,594	28.8	24,658	26.5	39,530	36.8
總計	<u>192,448</u>	<u>100.0</u>	<u>210,481</u>	<u>100.0</u>	<u>92,937</u>	<u>100.0</u>	<u>107,485</u>	<u>100.0</u>

我們已獲許可生產及銷售ELLE產品逾10年。在大量營銷及推廣的推動下，我們已將ELLE品牌打造成我們的旗艦產品(附有若干廣受好評的產品線及系列)。隨著ELLE品牌取得初步成功，我們已透過收購Jessie & Jane品牌擴闊我們的產品組合。ELLE及Jessie & Jane兩者的市場定位為中端市場，而ELLE品牌的產品定價相對較高。我們每年推出兩季新產品。

截至2016年12月31日止兩個年度以及截至2016年6月30日及2017年6月30日止六個月，我們自ELLE品牌產生的收益佔我們的收益分別約85.6%、71.2%、73.5%及63.2%，而截至2016年12月31日止兩個年度以及截至2016年6月30日及2017年6月30日止六個月，我們自Jessie & Jane品牌產生的收益分別佔我們的收益約14.4%、28.8%、26.5%及36.8%。截至2016年12月31日止年度，我們的收益有所增加，乃主要由於我們Jessie & Jane品牌於消費市場內的認受性及關注程度日益增加，導致我們Jessie & Jane品牌的銷售增加。截至2017年6月30日止六個月，我們Jessie & Jane品牌的進一步增長已繼續成為本集團收益增加的主要驅動因素。

於往績記錄期間，ELLE產品之銷售減少，主要由於我們自營線下零售點之總數減少以及我們於2016年下半年展開零售點轉讓計劃，當中我們將所有位於上海地區以外之自營零售點轉讓予我們線下零售商，且截至2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月，我們ELLE品牌分別共有20間及19間已關閉及已轉讓之自營線下零售點。於最後實際可行日期，我們僅保留位於上海之自營零售點。有關我們以品牌劃分的各類別線下零售點的變動詳情，請參閱本文件「業務一線下銷售網絡」一節。由於售予我們線下零售商之產品以建議零售價約30%至40%訂價，同時於

財務資料

自營零售點出售之產品以建議零售價減去任何消費者折扣定價（其一般按建議零售價約39%至74%出售），故轉讓計劃導致截至2017年6月30日止六個月之收益減少。下表呈列有關截至2016年及2017年6月30日止六個月透過不同銷售渠道出售ELLE產品之收益：

	ELLE 品牌		
	截至6月30日止六個月		
	2016年	2017年	收益變動
	人民幣千元	人民幣千元	%
零售銷售			
線上零售點	31,622	43,463	37.4
線下零售點	<u>20,956</u>	<u>6,203</u>	(70.4)
小計	<u>52,578</u>	<u>49,666</u>	(5.5)
批發			
銷售予線下零售商	7,105	7,619	7.2
銷售予線上零售商	<u>8,596</u>	<u>10,670</u>	24.1
小計	<u>15,701</u>	<u>18,289</u>	16.5
總計	<u>68,279</u>	<u>67,955</u>	(0.5)

作為比較，於截至2016年6月30日止六個月，於自營線下零售點出售ELLE產品所帶來的銷售額為約人民幣21.0百萬元，而於2017年同期，所帶來的銷售額則為約人民幣6.2百萬元。ELLE產品於自營線下零售點之銷售額顯著減少，乃由於我們的自營線下零售點總數下降及我們於2016年下半年展開零售點轉讓計劃。此透過我們自營線下零售點產生的收益下降被(i)截至2016年及2017年6月30日止六個月，透過自營線上零售點出售ELLE產品之銷售額分別由約人民幣31.6百萬元增加至約人民幣43.5百萬元；及(ii)截至2016年及2017年6月30日止六個月，銷售ELLE產品予我們線上零售商之銷售額分別由約人民幣8.6百萬元增加至人民幣10.7百萬元所抵銷。

銷售成本

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
成品	<u>79,832</u>	100.0	<u>94,478</u>	100.0	<u>42,696</u>	100.0	<u>48,127</u>	100.0

(未經審核)

財務資料

於往績記錄期間，我們委聘供應商（為製造商）於中國生產我們的產品。我們的銷售成本主要包括我們產品的採購成本，包括當中產生的營業稅及其他附加費用。我們的供應商收取的費用將主要視乎（其中包括）所須原材料的數量及質量以及製造產品的技術複雜程度而定。我們產品所用的主要原材料為皮革、PVC及聚酯纖維。由於截至2016年12月31日止年度的銷量有所增加，而原材料成本飆升導致採購成本較高，我們的銷售成本由截至2015年12月31日止年度約人民幣79.8百萬元增加約人民幣14.6百萬元或18.3%至截至2016年12月31日止年度約人民幣94.5百萬元。我們的銷售成本由截至2016年6月30日止六個月約人民幣42.7百萬元增加約人民幣5.4百萬元或12.7%至截至2017年6月30日止六個月約人民幣48.1百萬元，乃主要由於我們手袋的銷量增加。

毛利及毛利率

下表載列所示年度／期間按品牌及銷售渠道劃分的毛利及毛利率。

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
ELLE	97,401	59.1	84,979	56.7	37,862	55.5	37,815	55.6
Jessie & Jane	<u>15,215</u>	55.0	<u>31,024</u>	51.2	<u>12,379</u>	50.2	<u>21,543</u>	54.5
總計	<u>112,616</u>	58.5	<u>116,003</u>	55.1	<u>50,241</u>	54.1	<u>59,358</u>	55.2

(未經審核)

財務資料

	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審核)							
零售								
線上零售點	51,312	60.0	67,025	57.9	25,827	57.4	41,570	59.7
線下零售點	44,152	67.7	31,765	65.2	17,458	64.2	6,775	65.9
批發								
銷售予線下零售商	7,196	36.6	7,681	30.5	2,764	25.4	6,386	40.4
銷售予線上零售商	9,956	45.2	9,532	45.7	4,192	42.7	4,627	39.3
總計	112,616	58.5	116,003	55.1	50,241	54.1	59,358	55.2

我們的整體毛利由截至2015年12月31日止年度約人民幣112.6百萬元增加約3.0%至截至2016年12月31日止年度約人民幣116.0百萬元，乃由於在抵銷線下銷售減少帶來的影響後，年內我們透過電子商貿平台進行的銷售有所增加。截至2017年6月30日止六個月，我們的整體毛利為約人民幣59.4百萬元，即由截至2016年6月30日止六個月約人民幣50.2百萬元增加約18.1%。該增加乃由於期內透過電子商貿平台使我們的銷售持續增加。

我們的毛利率由截至2015年12月31日止年度約58.5%下降至截至2016年12月31日止年度約55.1%，乃由於原材料成本急劇增加導致採購成本上升，令我們的銷售成本增加。截至2017年6月30日止六個月我們的毛利率為約55.2%，與截至2016年6月30日止六個月約54.1%相比，毛利率維持穩定。

於往績記錄期間，ELLE產品之毛利率下降，亦由於我們自營線下零售點之總數減少以及我們於2016年下半年展開零售點轉讓計劃，當中我們將所有位於上海地區以外之自營線下零售點轉讓予我們線下零售商，且截至2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月，我們ELLE品牌分別共有20個及19個已關閉及已轉讓之自營線下零售點。有關我們以品牌劃分的各類別線下零售點的變動詳情，請參閱本文件「業務一線下銷售網絡」一節。由於售予我們線下零售商之產品以建議零售價約30%至40%訂價，同時於自營零售點出售之產品以建議零售價減去任何消費者折扣

財務資料

訂價（其一般按建議零售價約39%至74%出售），故轉讓計劃導致該ELLE線下零售銷售貢獻減少令毛利率下降。下表呈列有關截至2016年及2017年6月30日止六個月透過不同銷售渠道出售ELLE產品之毛利：

	ELLE 品牌				
	截至6月30日止六個月				
	2016年		2017年		毛利變動
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	
人民幣千元	%	人民幣千元	%	%	
零售銷售					
線上零售點	18,818	59.5	26,457	60.9	40.6
線下零售點	<u>13,248</u>	63.2	<u>3,994</u>	64.4	(69.9)
小計	<u>32,066</u>	61.0	<u>30,451</u>	61.3	(5.0)
批發					
銷售予線下零售商	1,894	26.7	3,129	41.1	65.2
銷售予線上零售商	<u>3,902</u>	45.4	<u>4,235</u>	39.7	8.5
小計	<u>5,796</u>	36.9	<u>7,364</u>	40.3	27.1
總計	<u><u>37,862</u></u>	55.5	<u><u>37,815</u></u>	55.6	(0.1)

作為比較，截至2016年6月30日止六個月，於自營線下零售點出售ELLE產品所帶來的毛利為約人民幣13.2百萬元，而於2017年同期，於自營線下零售點出售ELLE產品所帶來的毛利則為約人民幣4.0百萬元。ELLE產品於自營線下零售點帶來之毛利顯著減少，乃由於我們的自營線下零售點總數下降及我們於2016年下半年展開零售點轉讓計劃。此透過我們自營線下零售點產生的毛利下降被(i)透過自營線上零售點出售ELLE產品之毛利由截至2016年6月30日止六個月約人民幣18.8百萬元增加至截至2017年6月30日止六個月的人民幣26.5百萬元；及(ii)銷售ELLE產品予我們線下零售商帶來的毛利由截至2016年6月30日止六個月約人民幣1.9百萬元增加至截至2017年6月30日止六個月的人民幣3.1百萬元所抵銷。

財務資料

經營貢獻及經營利潤率

下表載列我們於所示年度／期間按品牌及銷售渠道劃分的經營貢獻（將各有關銷售渠道的毛利扣除直接營運開支）。直接營運開支包括銷售佣金、店舖租金、折舊、員工成本以及給予線下零售商的翻新補貼的攤銷等。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月					
	2015年			2016年			2016年			2017年		
	ELLE	Jessie & Jane	總計	ELLE	Jessie & Jane	總計	ELLE	Jessie & Jane	總計	ELLE	Jessie & Jane	總計
人民幣千元												
零售												
線上零售點	28,316	4,451	32,767	31,870	11,665	43,535	12,087	3,999	16,086	14,837	8,240	23,077
線下零售點	5,473	1,539	7,012	411	(636)	(225)	502	168	670	249	(310)	(61)
小計	33,789	5,990	39,779	32,281	11,029	43,310	12,589	4,167	16,756	15,086	7,930	23,016
批發												
銷售予線下零售商	5,849	159	6,008	3,732	2,559	6,291	1,570	733	2,303	2,737	2,389	5,126
銷售予線上零售商	8,919	1,037	9,956	8,653	879	9,532	3,902	290	4,192	4,235	392	4,627
小計	14,768	1,196	15,964	12,385	3,438	15,823	5,472	1,023	6,495	6,972	2,781	9,753
總計	48,557	7,186	55,743	44,666	14,467	59,133	18,061	5,190	23,251	22,058	10,711	32,769

下表載列於所示年度／期間按品牌及銷售渠道劃分的經營利潤率。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月					
	2015年			2016年			2016年			2017年		
	ELLE	Jessie & Jane	總計	ELLE	Jessie & Jane	總計	ELLE	Jessie & Jane	總計	ELLE	Jessie & Jane	總計
%												
零售												
線上零售點	39.6	31.8	38.3	40.2	31.9	37.6	38.2	29.9	35.7	34.1	31.5	33.1
線下零售點	10.0	14.5	10.7	1.1	(5.6)	(0.5)	2.4	2.7	2.5	4.0	(7.6)	(0.6)
小計	26.8	24.4	26.4	27.7	23.0	26.3	23.9	21.2	23.2	30.4	26.2	28.8
批發												
銷售予線下零售商	31.0	19.6	30.6	25.5	24.3	25.0	22.1	19.3	21.1	35.9	29.1	32.4
銷售予線上零售商	45.2	45.2	45.2	46.0	42.5	45.7	45.4	23.6	42.7	39.7	35.9	39.3
小計	38.3	38.5	38.3	37.0	27.2	34.3	34.9	20.4	31.3	38.1	29.9	35.4
總計	29.5	26.0	29.0	29.8	23.9	28.1	26.5	21.0	25.0	32.5	27.1	30.5

我們將毛利定義為銷售產品所得收益減去有關產品成本，惟不包括店舖經營或直接出售開支。透過我們線下及線上零售點以建議零售價（扣除任何消費者折扣後）作出之零售銷售，其產生的毛利率較高，惟減去有關直接出售或店舖經營開支後，導致經營貢獻下降。另一方面，銷售予線下及線上零售商（其定價約為該建議零售

財務資料

價約30%至40%)，只有些微甚至概無與其相關的直接出售開支(即提供予零售商之翻新補貼攤銷)。由於零售店之營運開支(如租賃、售貨員薪金及佣金)全數由零售商自行承擔，因而導致經營貢獻高企。

自營線下零售點

就我們自營線下零售點而言，產品以建議零售價扣除任何消費者折扣後訂價。與於其他分銷渠道進行的銷售相比，其所賺取的毛利率遠遠更高。然而，經營線下零售點牽涉重大的直接出售開支(如租賃開支、售貨員薪金及佣金、支付出租人之佣金及租賃裝修攤銷)。根據上文經營貢獻表所示，我們在經營貢獻方面不斷縮減，截至2017年6月30日止六個月為約-0.6%，主要由於租賃開支持續上升，導致董事決定實行零售點轉讓計劃。

第三方營運線下零售點

就我們向第三方零售商作出的銷售而言，產品以建議零售價約30%至40%為定價售予此等零售商。儘管透過此分銷渠道賺取的毛利率相較倘透過自營零售點出售為低，惟由於我們無須承擔例如租金及售貨員薪金等成本，與此相關的直接出售開支較低，且僅需承擔此等線下零售商的翻新補貼攤銷，因此經營貢獻較高。

自營線上零售點

就我們自營線上零售點而言，產品以建議零售價扣除任何消費者折扣後訂價。與兩項批發分銷方法相比，其所得出的毛利率較高。然而，電子商貿平台向品牌持有人支付佣金及行政成本以獲取經營業務的權利。於往績記錄期間，此等佣金及行政成本佔本集團來自自營線上零售點之收益約20.3%至26.6%。

第三方營運線上零售點

就我們銷售予第三方線上零售商而言，產品以建議零售價約30至40%為定價售予此等零售商。誠如上述有關第三方營運線下零售點之原因，透過此渠道賺取的毛利率相較透過零售銷售獲得之毛利率為低。然而，透過此渠道銷售概無涉及其他直接出售開支，經營貢獻會與毛利率完全相同。

於往績記錄期間，由於在任何情況下銷售予線上零售商均無直接出售開支，因此整個期間內持續達致最高經營利潤率，而透過線上零售渠道銷售則緊隨其後。銷

財務資料

售予線下零售商亦持續較自營零售點帶來更高經營貢獻率，原因在於此等自營零售點涉及龐大的直接出售開支金額。由於租金連年增加，截至2017年6月30日止六個月，我們自營零售點之經營利潤率下降至約-0.6%。

我們透過我們自營線下零售點以建議零售價(扣除任何消費者折扣後)出售我們的產品。我們線下零售點的主要營運成本包括租金開支、售貨員的薪金、店舖管理費用及銷售佣金。於往績記錄期間，自線下零售點產生的經營利潤率大幅下降，由截至2015年12月31日止年度約10.7%下降至截至2016年12月31日止年度的營運虧損約0.5%。經營利潤率下降，主要由於(i)誠如本節以上「按銷售渠道劃分的收益」一段所述，來自我們線下零售點的收益減少；(ii)採購成本較高，令毛利率下降約2.5%；及(iii)我們線下零售點的直接營運成本由佔銷售約56.9%增加至佔銷售約65.7%，乃由於租金開支及售貨員薪金增加。儘管我們於截至2016年12月31日止年度關閉若干線下零售點，以減輕高昂的營運成本造成的財務影響，惟我們餘下店舖的銷售表現繼續受到消費者購買習慣改變所影響。來自線下零售點的經營利潤率由截至2016年6月30日止六個月約2.5%進一步下跌至截至2017年6月30日止六個月的經營虧損約0.6%。該進一步下跌主要由於我們的自營線下零售點的銷量減少導致來自此渠道的毛利減少。因此，經營貢獻不足以彌補高昂的店舖營運成本，並導致經營虧損。

就我們線上零售平台的營運而言，主要營運成本包括向電子商貿平台及電子商貿服務供應商支付的服務費用及銷售佣金。截至2016年12月31日止兩個年度，經營利潤率相對穩定，分別為約38.3%及37.6%，而由截至2016年6月30日止六個月約35.7%輕微下降至截至2017年6月30日止六個月的33.1%。截至2017年6月30日止六個月經營利潤率下降主要由於(i)電子商貿平台舉辦的營銷及推廣活動增加(例如618宣傳活動)，令我們向彼等支付的服務費用增加；及(ii)就表現績效支付予我們服務供應商的電子商貿佣金增加。相較於線下經營，由於線上經營涉及較少營運成本，亦概無租金開支，我們線上零售點的經營利潤率較我們線下零售點為高。由於需要支付佣金及服務費用予電子商貿平台及服務供應商，來自我們線上零售點銷售的經營利潤率較我們銷售予線上零售商的經營利潤率為低，惟銷售予線上零售商則無該等必需的直接營運成本。於往績記錄期間，此等佣金及行政成本佔我們來自自營線上零售點的收益為約20.3%至26.6%。

財務資料

就批發予第三方線下零售商而言，我們將建議零售價作出折扣後出售產品。主要成本為產品的採購成本及對線下零售商的翻新補貼的攤銷。因此，分別來說，線下零售商的毛利率與經營貢獻僅有些微差異，而線上零售商的毛利率與經營貢獻概無差異。批發予線下零售商的經營貢獻由截至2015年12月31日止年度約人民幣6.0百萬元輕微增加至截至2016年12月31日止年度約人民幣6.3百萬元，主要由我們的Jessie & Jane品牌銷售增加所推動，而經營利潤率由截至2015年12月31日止年度約30.6%下降至截至2016年12月31日止年度約25.0%，主要由於(i)我們已於2016年提供較高的批發折扣予我們線下零售商，其令平均售價下降，導致我們ELLE品牌的毛利率整體下降；及(ii)於截至2016年12月31日止年度，我們就我們Jessie & Jane品牌支援零售商開設零售點，令提供予線下零售商的翻新補貼攤銷增加。批發予線下零售商的經營貢獻及經營利潤率分別由截至2016年6月30日止六個月約人民幣2.3百萬元及約21.1%增加至截至2017年6月30日止六個月約人民幣5.1百萬元及約32.4%。經營貢獻增加約人民幣2.8百萬元，主要由於(i)我們在營銷及廣告方面付出努力後，我們產品(尤其是我們的Jessie & Jane品牌產品)的銷售及需求增加；及(ii)由於我們已將我們的自營零售點轉讓予我們的零售商，故我們的線下零售商對我們產品的需求出現轉變，並因而導致來自線下零售商的銷售增加。經營利潤率上升主要由於(i)提供予我們線下零售商的批發折扣減少令毛利率上升；及(ii)我們售出產品的平均成本減少。儘管與透過我們自營零售點作相同的銷售相比，批發予線下零售商賺取的毛利率相對較低，惟與此相關的直接出售開支較低，僅涉及給予我們線下零售商的翻新補貼攤銷，而我們無須承擔其他直接營運成本(如租金及售貨員薪金)，因此其經營貢獻較高。

線下零售商在經營本集團所轉讓的零售點方面亦有一項附加推動因素，與物色其他新選址相比，彼等無須承擔所需的重大翻新開支。

此外，線下零售點之經營利潤率已維持穩定，由截至2016年12月31日止年度約-0.5%至截至2017年6月30日止六個月約-0.6%。此兩組業績數據證明董事減少自營店舖數目及增加銷售予線下零售商乃正確決定。

我們採取以下步驟，作為我們支援該等第三方零售商之一部分：

- (i) 定期造訪第三方零售商，並於情況許可時檢討由第三方零售商營運之線下零售點的銷量；

財務資料

- (ii) 我們線下業務營運部門會定期編製且我們的管理層亦會審閱第三方零售商之存貨水平報告，以確保該等零售商不會過量存貨；及
- (iii) 我們線下業務營運部門會定期編製且我們管理層會檢討有關出售予每名第三方零售商之金額的銷售報告，以監察該等零售商之購買趨勢。

由於零售商概無責任向我們披露彼等各自的財務業績，董事會以上述之數字監察或評估零售商營運線下店舖之表現。

再者，截至2017年6月30日止六個月對線下第三方零售商之銷售增加約人民幣4.9百萬元，或約45.2%，乃由於(i)第三方零售商營運零售點數目淨增加；及(ii)提供予本集團線下零售商之批發折扣減少。因此，我們已有能力維持並進一步擴展我們線下批發業務。

批發予線上零售商的經營貢獻及經營利潤率於截至2016年12月31日止兩個年度維持穩定，為截至2015年12月31日止年度約人民幣10.0百萬元及45.2%，以及截至2016年12月31日止年度約人民幣9.5百萬元及45.7%。截至2017年6月30日止六個月，我們批發予線上零售商的經營貢獻由截至2016年6月30日止六個月約人民幣4.2百萬元增加至約人民幣4.6百萬元，而經營利潤率則由約42.7%下降至39.3%。截至2017年6月30日止六個月，經營貢獻增加主要由於截至2017年6月30日止六個月來自我們其中一名線上零售商就團購而下達的批發訂單令銷量增加，而經營利潤率下降乃由於我們因該龐大數量而提供更多批發折扣予上述批發訂單。於整個往績記錄期間，批發予線上零售商的經營利潤率在我們的銷售渠道之中屬最高。此乃主要由於儘管我們以建議零售價提供折扣出售產品予我們線上零售商，令毛利率相較於我們的線上零售銷售的毛利率為低，惟由於批發予線上零售商不涉及其他直接營運成本（例如支付予電子商貿平台的銷售佣金），透過此渠道賺取的經營利潤率較高，因此經營貢獻可能與毛利率相同，使其經營利潤率較高。

鑒於(i)與線下零售點相比，線上零售渠道的經營利潤率較高；(ii)店舖營運成本的壓力不斷增加；及(iii)購物習慣由線下變為線上，於2016年下半年，我們已開始零售點轉讓計劃，將所有上海以外的自營零售點轉讓予我們的線下零售商，並將我們的管理資源重新分配至線上業務。

財務資料

闡述有關零售點轉讓計劃

截至2017年6月30日止六個月錄得經營貢獻虧損主要由於我們的銷量並未帶來足以彌補同期內例如店舖租金及售貨員薪金等固定成本的收入。過往的各年度之第一季屬本集團銷售表現之淡季，截至2016年12月31日止兩個年度分別佔總收益約21.3%及21.4%，而截至2016年12月31日止兩個年度，每年最後一季均帶來顯著的銷售佔比，分別為總收益約29.3%及32.1%，乃由於如雙十一購物節等營銷活動。此外，由於本集團仍產生如店舖租金及售貨員薪金的固定成本，本集團錄得經營貢獻虧損為0.6%。關閉及轉讓若干自營線下零售點乃為減輕淡季因銷售表現欠佳所帶來的財政影響，以及讓我們管理層可分配更多資源予本集團之線上業務管理。

僅供說明用途，假設本集團仍然營運六個已轉讓零售點，並如第三方零售商於2017年第一季出售相同數量的ELLE產品，則董事估計會分別帶來額外毛利約人民幣0.7百萬元，並產生額外店舖間接費用約人民幣2.0百萬元，帶來整體經營利潤約人民幣0.2百萬元或3.7%。此外，來自銷售予線下零售商之經營利潤率亦將減少人民幣1.5百萬元。連同上述之經營利潤，估計倘本集團繼續營運該等已轉讓零售點，則經營貢獻將減少約人民幣1.3百萬元。

關閉若干線下零售點旨在紓緩間接成本壓力(尤其於上述淡季內)。此舉可令我們分配更多資源於本集團之線上業務管理。

董事認為集中於本集團之線上零售銷售乃有利之舉，其於往績記錄期間佔本集團總收益約44.4%、55.0%及64.8%。維持若干線下零售點可作為陳列之用，而我們相信由於線下零售點可作為本集團產品之品牌建立及營銷工具，讓消費者可親身體驗及感受我們出售之產品，故此舉對我們的成功至為關鍵。

經過2017年第一季之淡季後，截至2017年6月30日止六個月，ELLE產品之線下零售銷售已回復至正面經營貢獻，為約人民幣0.2百萬元或4.0%。此外，在更佳的資源分配下，整體經營貢獻於2017年增加人民幣9.5百萬元至人民幣32.8百萬元，主要由於線上零售銷售的收益增加。

財務資料

就銷售ELLE產品予線下零售商而言，經營貢獻由截至2015年12月31日止年度約31.0%減少至截至2016年12月31日止年度約25.5%，主要由於本集團於2016年向其線下零售商提供較高批發折扣，令ELLE品牌產品的整體毛利率下降，並導致平均售價下降。經營貢獻回復至約35.9%，主要由於(i)提供予本集團線下零售商之批發折扣減少；及(ii)售出產品的平均成本減少。

其他收益及收入

其他收益及收入主要包括因向本集團運送產品時出現延誤而向供應商收取的費用以及銀行利息收入。於往績記錄期間，由於因供應商運送時出現延誤而收取的費用減少約人民幣0.2百萬元，其他收益及收入減少約51.3%，由截至2015年12月31日止年度的約人民幣0.4百萬元減少至截至2016年12月31日止年度的約人民幣0.2百萬元。截至2016年及2017年6月30日止六個月，其他收益及收入並不重大。

政府補助

於往績記錄期間確認的政府補助為我們就上海當地政府對企業的支援而從當地政府部門收取的津貼。截至2016年12月31日止兩個年度，政府補助為約人民幣2.3百萬元及人民幣2.1百萬元，而截至2016年及2017年6月30日止六個月並無政府補助獲確認。

銷售及分銷成本

銷售及分銷成本主要包括店舖開支、線上零售銷售佣金、自營零售點的租金開支以及廣告及推廣成本。下表呈列所示年度／期間的銷售及分銷成本。

	截至12月31日止年度		截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審核)	人民幣千元
店舖開支	16,215	17,630	6,564	5,438
線上零售銷售佣金	14,226	17,511	6,500	13,719
租金開支	17,266	13,668	8,641	3,380
廣告及推廣	8,534	11,594	4,756	6,405
員工成本	8,881	7,674	4,005	3,348
特許權費	5,985	5,637	2,609	2,739
折舊及攤銷	1,886	1,773	1,120	146
給予零售商的翻新補貼	1,188	1,390	461	1,260
其他 ^(附註)	5,758	7,001	3,691	2,421
總計	79,939	83,878	38,347	38,856

附註： 主要包括運輸及運費、產品相關開支及儲存開支。

財務資料

店舖開支主要指銷售佣金、就商場管理我們的自營零售點的營運而已付或應付的管理費用以及參與電子商貿平台推廣活動的費用。線上零售銷售佣金指已付或應付電子商貿服務供應商及電子商貿平台的佣金，該佣金為我們透過自營線上零售點作出銷售的一定百分比。租金開支指我們自營零售點的租金費用。特許權費指在使用ELLE品牌時，應付予我們的特許品牌擁有人Hachette Filipacchi Presse, S.A.的特許權費用。

廣告及推廣開支主要為推廣我們的產品及我們的品牌形象所產生之營銷成本。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2016年及2017年6月30日止六個月，推廣活動及社交媒體廣告產生約人民幣2.6百萬元、人民幣4.7百萬元、人民幣2.3百萬元及人民幣3.4百萬元；參與零次、兩次、一次及一次時裝表演及展覽產生約零元、人民幣0.4百萬元、人民幣0.1百萬元及人民幣0.1百萬元；向藝人及電視節目提供贊助產生約零元、人民幣0.8百萬元、人民幣0.8百萬元及人民幣0.3百萬元；以及推廣活動及其他廣告材料(如採購會議開支、拍攝、包裝材料、目錄、紀念品及店舖陳列品)則產生約人民幣5.9百萬元、人民幣5.7百萬元、人民幣1.6百萬元及人民幣2.6百萬元。截至2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月，廣告及推廣開支分別增加約人民幣3.1百萬元及人民幣1.6百萬元，主要由於我們更努力在社交媒體投放廣告。

截至2016年12月31日止年度，銷售及分銷成本為約人民幣83.9百萬元，由截至2015年12月31日止年度的約人民幣79.9百萬元增加約人民幣3.9百萬元或4.9%。截至2017年6月30日止六個月，銷售及分銷成本為約人民幣38.9百萬元，由截至2016年6月30日止六個月的約人民幣38.3百萬元增加約人民幣0.5百萬元或1.3%。截至2016年12月31日止年度的增加主要由於(i)我們線上零售點產生的收益增加導致線上零售銷售的佣金增加約人民幣3.3百萬元；及(ii)廣告及推廣成本增加約人民幣3.1百萬元，部分被減少自營零售點的數目而令租金開支減少約人民幣3.6百萬元所抵銷。而截至2017年6月30日止六個月的增加乃主要由於我們自營線上零售點產生的收益有所增加令線上零售銷售佣金增加約人民幣7.2百萬元。該增加部分被我們將自營零售點轉讓予我們的線下零售商，導致租金開支及店舖開支分別減少約人民幣5.3百萬元及約人民幣1.1百萬元所抵銷。

有關經營貢獻的分析，亦請參閱上文「毛利及毛利率」一段。

財務資料

行政及其他營運開支

行政及其他營運開支主要包括員工成本、差旅開支、辦公室開支、匯兌差額以及租金及差餉。下表呈列所示年度／期間我們的行政開支。

	截至12月31日止年度		截至6月30日止六個月	
	2015年	2016年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審核)	人民幣千元
員工成本	7,581	8,725	3,909	5,870
差旅開支	4,878	4,646	2,346	1,484
辦公室開支	1,052	1,521	707	493
匯兌差額	1,057	1,520	441	(547)
租金及差餉	1,213	1,374	687	705
折舊及攤銷	467	515	266	254
審計費用	168	226	180	20
其他 (附註)	3,575	3,603	2,150	1,779
總計	19,991	22,130	10,686	10,058

附註： 主要包括設計費用、交際開支、法律及專業費用、修理及維修、水電、建築管理費用、保險、銀行收費、資產減值及雜項開支。

員工成本主要指我們行政員工的薪金、僱員福利及退休福利成本。差旅開支指管理我們的自營零售點所產生的費用以及我們的設計師為緊貼最新的時裝潮流而前往本地及海外時裝表演及展覽時所產生的開支。辦公室開支主要指日常辦公室營運所產生的費用，包括印刷及文具、速遞及電訊費用。匯兌差額指將人民幣兌換為港元時所產生的淨匯兌收益或虧損。

截至2016年12月31日止年度，行政及其他營運開支為約人民幣22.1百萬元，由截至2015年12月31日止年度的約人民幣20.0百萬元增加約人民幣2.1百萬元或10.7%，而截至2016年6月30日止六個月行政及其他營運開支為約人民幣10.7百萬元，截至2017年6月30日止六個月則為約人民幣10.1百萬元，行政及其他營運開支相對穩定。截至2016年12月31日止年度的增加乃主要由於(i)平均員工人數有所增加導致員工成本增加約人民幣1.1百萬元；(ii)一般辦公室用品及其他雜項使用量增加導致辦公室開支增加約人民幣0.5百萬元；及(iii)匯兌虧損增加約人民幣0.5百萬元。

財務資料

融資成本

融資成本主要包括銀行借貸、來自一間關連公司源成廠的貸款及來自我們行政總裁兼執行董事李達輝先生的貸款的利息費用。融資成本由截至2015年12月31日止年度的約人民幣0.9百萬元減少約23.9%至截至2016年12月31日止年度的約人民幣0.7百萬元，減少乃主要由於截至2016年12月31日止年度償還來自源成廠的貸款及來自李達輝先生的貸款。截至2016年及2017年6月30日止六個月，融資成本維持穩定，分別為約人民幣0.3百萬元及人民幣0.4百萬元。

所得稅開支

參照估計應課稅利潤，我們於香港以16.5%稅率及於中國以25%稅率確認利潤之所得稅。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2016年6月30日及2017年6月30日止六個月，我們的實際稅率分別為約26.0%、35.0%、35.0%及38.6%。

本集團由截至2015年12月31日止年度至截至2016年12月31日止年度的實際稅率增加約9.0%。由於本集團的主要業務位於中國，我們於2015年的實際稅率與中國實施的25%稅率相近。於2016年實際稅率的增加乃由於(i)產生不可扣減的[編纂]約人民幣2.0百萬元；及(ii)過往年度稅項開支撥備不足約人民幣0.4百萬元，已計入截至2016年12月31日止年度。

截至2017年6月30日止六個月，本集團的實際稅率為約38.6%。該稅率高於中國實施的25%稅率，主要由於不可扣減[編纂]約人民幣4.3百萬元。

年內／期內利潤

截至2015年12月31日止年度，純利為約人民幣10.1百萬元，純利率為約5.2%，而截至2016年12月31日止年度，純利為約人民幣6.3百萬元，純利率為約3.0%。截至2016年6月30日止六個月，純利為約人民幣0.6百萬元，純利率為約0.7%，而截至2017年6月30日止六個月，純利為約人民幣3.5百萬元，純利率為約3.3%。

經撇除(i)截至2016年12月31日止年度產生的非經常性[編纂]約人民幣2.0百萬元；及(ii)於截至2016年12月31日止兩個年度收取的一次性政府補助約人民幣2.3百萬元及人民幣2.1百萬元的影响，由主要活動產生的純利及純利率由截至2015年12月31日止年度的約人民幣7.8百萬元及4.1%減少至截至2016年12月31日止年度的約人

財務資料

人民幣6.1百萬元及2.9%。該減少主要由於(i)毛利率略有下降；(ii)銷售及分銷開支增加；及(iii)行政及其他營運開支增加。

經撇除截至2017年6月30日止六個月產生的非經常性[編纂]約人民幣4.3百萬元的影响後，截至2016年6月30日止六個月的純利及純利率分別為約人民幣0.6百萬元及0.7%，而截至2017年6月30日止六個月的純利及純利率則分別為約人民幣7.9百萬元或7.3%。儘管向我們的線下零售商轉讓我們設於上海地區以外的自營線下零售點導致店舖開支大幅下降，我們的收益亦因此而有所提升，惟銷售及分銷成本相對穩定，為截至2017年6月30日止六個月我們的純利增加的主要成因。

合併財務狀況表

下表呈列摘錄自本文件附錄一所載會計師報告的合併財務狀況表。

	於12月31日		於6月30日
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
資產及負債			
非流動資產			
物業、廠房及設備	3,288	1,642	1,343
於聯營公司的權益	—	—	—
無形資產	2,353	2,306	2,270
可供出售金融資產	—	127	123
遞延稅項資產	1,818	1,501	1,902
	<u>7,459</u>	<u>5,576</u>	<u>5,638</u>
流動資產			
存貨	28,323	28,669	26,713
貿易及其他應收款項	33,499	38,052	32,949
應收當時直接控股公司款項	181	—	—
應收控股股東款項	—	—	9
應收聯營公司款項	—	—	—
可收回所得稅	—	1,358	810
受限制現金	2,000	786	2,983
現金及現金等價物	9,140	20,193	32,442
	<u>73,143</u>	<u>89,058</u>	<u>95,906</u>

財務資料

	於12月31日		於6月30日
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
流動負債			
貿易及其他應付款項	31,277	31,900	35,910
銀行借貸	26,300	34,612	33,680
遞延收益	101	146	116
應付一家關聯公司款項	327	17	—
應付當時直接控股公司款項	—	21	10
應付所得稅	3,264	2,876	2,875
	<u>61,269</u>	<u>69,572</u>	<u>72,591</u>
流動資產淨值	<u>11,874</u>	<u>19,486</u>	<u>23,315</u>
資產淨值	<u>19,333</u>	<u>25,062</u>	<u>28,953</u>
權益			
股本	—	—	9
儲備	19,332	25,062	28,944
本公司權益持有人應佔權益	19,332	25,062	28,953
非控股權益	1	—	—
權益總額	<u>19,333</u>	<u>25,062</u>	<u>28,953</u>

合併財務狀況表主要項目的討論

物業、廠房及設備

物業、廠房及設備主要包括(i)租賃裝修；(ii)辦公室設備；(iii)電腦設備；及(iv)汽車，於2015年12月31日、2016年12月31日及2017年6月30日分別為約人民幣3.3百萬元、人民幣1.6百萬元及人民幣1.3百萬元。於2016年12月31日約人民幣1.6百萬元的減少乃主要由於(i)本年度折舊費用約人民幣2.2百萬元；及(ii)結束營運我們的自營線下零售店舖而已撤銷的租賃裝修為約人民幣0.3百萬元，並由新增的租賃裝修及

財務資料

辦公設備約人民幣0.8百萬元所抵銷。於2017年6月30日的減少為約人民幣0.3百萬元，乃主要由於(i)期內的折舊費用；及(ii)作為本集團零售點轉讓計劃的一部分轉撥至預付款項的租賃裝修，分別約人民幣0.4百萬元及約人民幣0.3百萬元。

於聯營公司的權益

於聯營公司的權益乃我們於兩間私人實體(有成集團有限公司(「有成」)及和金有限公司(「和金」))的投資，其於香港註冊成立，並主要於香港從事時尚用品零售銷售。由於該等實體之賬面淨值為負數，該等投資已於截至2015年12月31日止年度全數減值。我們於截至2016年12月31日止年度出售有成，並於截至2017年6月30日止六個月出售和金。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註13。

無形資產

無形資產主要包括(i)Jessie & Jane品牌商標；及(ii)電腦軟件。於2015年12月31日、2016年12月31日及2017年6月30日，無形資產分別為約人民幣2.4百萬元、人民幣2.3百萬元及人民幣2.3百萬元。於往績記錄期間，無形資產的輕微減少乃主要由於電腦軟件的攤銷費用。

我們每年為我們Jessie & Jane品牌之商標(其賬面值於整個往績記錄期間為約人民幣2.3百萬元)進行減值分析，以評估其是否受任何減值所影響。減值透過評估商標之可收回金額(即我們Jessie & Jane品牌之表現)釐定並識別其是否低於賬面值。下表載列有關列示日期就商標之可收回金額進行的減值測試當中每項主要相關假設的變化影響之敏感度分析(當中的餘額代表當運用此等主要參數時商標之可收回金額超出賬面值之數額)。我們以收益增長率及折扣率作為減值測試的主要參數。有關減值分析的進一步詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註14。

財務資料

無形資產—商標減值評估之敏感度分析

	於12月31日				於6月30日	
	2015年		2016年		2017年	
	可收回金額	餘額	可收回金額	餘額	可收回金額	餘額
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
增長率變動						
0	136,147	133,897	147,167	144,917	149,118	146,868
-5%	117,950	115,700	121,724	119,474	119,689	117,439
-10%	101,890	99,640	100,153	97,903	95,325	93,075
折扣率變動						
0	136,147	133,897	147,167	144,917	149,118	146,868
+5%	98,333	96,083	106,755	104,505	107,466	105,216

於2015年及2016年12月31日及2017年6月30日，可收回金額分別為約人民幣136.1百萬元、人民幣147.2百萬元及人民幣149.1百萬元，較賬面值人民幣2.3百萬元為高。誠如以上敏感度分析所示，當可收回金額超出賬面值時，餘額維持正數，故我們認為無須根據香港會計準則第36號「資產減值」進行減值。

存貨

下表呈列於所示日期存貨的明細。

	於12月31日		於6月30日
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
手袋	25,775	25,354	23,988
其他 (附註)	2,548	3,315	2,725
總計	28,323	28,669	26,713

附註：「其他」主要包括皮夾、旅行用品、小型皮具及名片夾等。

財務資料

我們將產品的生產外包予中國第三方製造商。我們的存貨主要包括採購自供應商的成品，並以成本及可變現淨值孰低者列報。與於2015年12月31日的存貨約人民幣28.3百萬元相比，於2016年12月31日的存貨維持穩定於約人民幣28.7百萬元。與2016年12月31日相比，我們於2017年6月30日的存貨減少約6.8%至約人民幣26.7百萬元，乃主要由於(i)與截至2016年12月31日止年度前的數個月相比，於該期末前的數個月內作出的採購較少；及(ii)於截至2017年6月30日止六個月期間，我們已向我們的零售商轉讓九個自營線下零售點，因此降低於2017年6月30日維持較高存貨水平的需要。

下表呈列於所示日期存貨的賬齡：

	於12月31日		於6月30日
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
一年內	21,908	22,629	20,494
一至兩年	4,723	3,784	4,331
兩至三年	1,284	1,702	1,355
三年以上	408	554	533
總計	28,323	28,669	26,713

直至2017年11月30日，本集團於2017年6月30日的存貨中約人民幣14.8百萬元或約55.2%已在其後售出。於2017年6月30日其後及直至2017年11月11日之清貨減價及推廣活動中，按建議零售價給予平均折扣約30%，賬齡於2017年6月30日逾一年之存貨總額為約人民幣6.2百萬元，其中約人民幣4.0百萬元已於其後售出，帶來平均毛利率約43%。本集團將於例如聖誕節之月份將至時，繼續舉辦該等清貨減價及推廣活動，以售清該等餘下陳舊存貨。再者，董事亦認為此等產品可於電子商貿平台以更大的折扣出售，或銷售予專門管理特賣場店舖之第三方線下零售商，且根據我們過往之銷售經驗，彼等之可變現價值高於成本，而誠如上述所披露，儘管按建議零售價給予約30%的折扣，惟我們可達到約43%的平均毛利率，故認為無須就此等產品作出減值。

財務資料

貿易應收款項

貿易應收款項主要為應收線上零售商、線下零售商及百貨店的款項。下表呈列於所示日期貿易應收款項的明細。

	於12月31日		於6月30日
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貿易應收款項			
— 應收一家聯營公司	196	—	—
— 應收第三方	<u>20,849</u>	<u>23,692</u>	<u>21,013</u>
	21,045	23,692	21,013
減：減值撥備	<u>(867)</u>	<u>(1,030)</u>	<u>(763)</u>
貿易應收款項總額(淨額)	<u><u>20,178</u></u>	<u><u>22,662</u></u>	<u><u>20,250</u></u>

貿易應收款項由於2015年12月31日的約人民幣20.2百萬元增加約12.3%至於2016年12月31日的約人民幣22.7百萬元，乃主要由於我們其中一名主要線上零售商遲繳款項。於2017年6月30日，我們的貿易應收款項減少約10.6%至約人民幣20.3百萬元，主要由於同一名線上零售商於截至2016年12月31日止財政年度後清償款項。

大部分零售銷售(包括自營線上及線下零售點)概無信貸期。就透過電子商貿平台作出的銷售而言，我們的客戶一般透過信用卡或電子付款服務支付款項。就透過自營零售點(不包括百貨店的銷售櫃檯)作出的銷售而言，我們的客戶通常以現金或信用卡支付款項。客戶使用信用卡支付的款項通常於交易日期後數天內結算。

我們的信貸期主要授予百貨店的銷售櫃檯、我們其中一個主要的電子商貿零售平台及線上及線下零售商，介乎0至90天。

財務資料

下表呈列於所示日期根據收益確認日期及經扣除減值的貿易應收款項的賬齡分析。

	於12月31日		於6月30日
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
0至90天	14,374	14,657	16,655
91至180天	3,887	4,569	1,816
181至365天	1,814	3,152	1,418
365天以上	103	284	361
總計	20,178	22,662	20,250

於2015年12月31日、2016年12月31日及2017年6月30日的貿易應收款項結餘包括賬面總值分別約人民幣7.7百萬元、人民幣11.6百萬元及人民幣8.9百萬元的應收賬款，該等賬款於報告日期已逾期惟我們並未就其作出減值損失撥備。當我們的線下零售商收到產品時便會發出發票。我們其中一名主要線上零售商的業務常規為具有一項寄售安排，據此該線上零售商於向最終客戶作出銷售後發出發票。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除與前述具有寄售安排的線上零售商的交易外，我們概無與具有寄售安排的零售商進行其他交易。於往績記錄期間，長期欠款超過180天的餘額乃主要由於我們其中一個主要線上零售平台及若干線下零售商延遲繳款。該等餘額與多位與本集團有良好信用記錄的獨立客戶有關。根據過去信貸記錄，我們的管理層認為由於信貸質量並無顯著變動，且餘額仍被認為可全數收回，因此並無必要作出減值撥備。本集團概無就此等餘額持有任何抵押品或其他信貸增級。

直至2017年11月30日，本集團於2017年6月30日的貿易應收款項約人民幣13.9百萬元或約68.8%已隨後結清。

應收／應付當時直接控股公司、控股股東、聯營公司及一家關聯公司的款項

應收或應付當時直接控股公司、控股股東（僅包括項小蕙女士、邱泰樑先生、邱泰年先生、邱亨中先生、邱亨華先生、Yen Sheng BVI、李詠芝女士及Summit Time）、聯營公司及一家關聯公司的款項均屬非貿易性質。由於兩家聯營公司（即和金及有成）均出現虧損及負賬面淨值，故截至2016年12月31日止兩個年度，我們已確認應收聯營公司款項之減值虧損。

財務資料

按金、預付款項及其他應收款項

我們的按金、預付款項及其他應收款項主要包括就自營線下零售點及辦公空間支付的租賃及其他按金以及就零售商開設的新店舖向彼等支付的預付翻新補貼。下表呈列於所示日期其他應收款項的明細。

	於12月31日		於6月30日
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
租賃及其他按金	2,606	2,466	1,867
預付款項—予第三方	3,238	4,080	4,348
預付款項—予一家由三名控股股東 控制之關聯公司	—	—	61
預付[編纂]	—	693	2,096
其他應收款項	<u>7,477</u>	<u>8,151</u>	<u>4,327</u>
總計	<u>13,321</u>	<u>15,390</u>	<u>12,699</u>

我們的租賃及其他按金主要指我們就自營線下零售點及辦公空間支付的租金按金。於往績記錄期間錄得的餘額逐步減少，乃主要由於自營線下零售點的數目逐步減少。

預付款項主要包括就我們的零售商開設的新店舖而向彼等提供的翻新補貼及營運開支的預付款項。該款項由於2015年12月31日的約人民幣3.2百萬元增加約26.0%至於2016年12月31日的約人民幣4.1百萬元，主要由於零售商營運的線下零售點數目增加。預付款項於2017年6月30日進一步增加至約人民幣4.4百萬元，主要由於預付營運開支增加。

其他應收款項主要指由員工以信託形式持有的現金及政府補助應收款項。我們的其他應收款項由於2015年12月31日的約人民幣7.5百萬元增加至於2016年12月31日的約人民幣8.2百萬元，主要由於由員工以信託形式持有的現金有所增加。於2017年6月30日的餘額減少至約人民幣4.3百萬元乃由於(i)政府補助應收款項減少約人民幣2.1百萬元；及(ii)由員工以信託形式持有的現金減少。

截至2015年12月31日、2016年12月31日及2017年6月30日，於上海地區以外的六個、兩個及概無自營線下零售點乃以我們的員工(個體戶)的名義下營運，而非我們的附屬公司。該安排乃我們採取的暫定措施，用於短期內確保在若干策略性位置設立零售點。董事認為，在中國，零售商通常爭相於黃金地段開設新的零售點，惟於中國其他省份設立分公司的登記程序耗時。鑒於此窘境，我們有意委派及指示

財務資料

我們的員工代我們成立及營運零售點，直至我們成立相關分公司或已物色合適的第三方零售商轉讓店舖。因此，於該過渡期間，自營運零售點收取的現金乃存置於受委派的員工的銀行戶口。於2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日，由員工以信託形式持有的現金分別為約人民幣4.3百萬元、人民幣5.6百萬元及人民幣1.5百萬元。於2017年6月30日，於受委派員工名義下的所有餘下自營線下零售點已轉讓予第三方零售商，而該安排自最後一個線下零售點轉讓後已終止。於2017年7月31日，相關資金已全數由本集團動用及調回本集團。以員工名義操作的銀行戶口已於2017年7月31日結束。有關該安排的進一步資料，請參閱本文件「業務—我們的營運過程—D. 銷售及分銷—以員工名義營運的自營零售點」一節。

貿易應付款項

貿易應付款項主要包括應付供應商款項，其通常向我們提供約0至90天的信貸期。下表呈列於所示日期貿易應付款項的概要。

	於12月31日		於6月30日
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貿易應付款項			
—應付三名控股股東控制的 一家關聯公司	976	1,162	203
—應付第三方	<u>8,795</u>	<u>11,478</u>	<u>16,722</u>
總計	<u>9,771</u>	<u>12,640</u>	<u>16,925</u>

貿易應付款項由於2015年12月31日的約人民幣9.8百萬元增加約29.4%至於2016年12月31日的約人民幣12.6百萬元，乃主要由於年內銷售增加帶動的採購有所增加。於2017年6月30日的貿易應付款項增加約人民幣4.3百萬元至約人民幣16.9百萬元，主要由於採購於如雙十一購物節的節日將至時有所增加。

財務資料

下表呈列於所示日期根據收貨日期的貿易應付款項賬齡分析。

	於12月31日		於6月30日
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
0至90天	9,684	12,114	15,873
91至180天	87	—	586
181至365天	—	257	—
365天以上	—	269	466
總計	9,771	12,640	16,925

應計費用及其他應付款項

應計費用及其他應付款項主要包括來自零售商的已收按金及預收款項、應計費用及其他應付稅項。下表呈列於所示日期之應計費用及其他應付款項的明細。

	於12月31日		於6月30日
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
應計費用			
— 應付受董事顯著影響的 一家關聯公司	1,117	355	464
— 應付第三方	12,176	9,095	10,772
	13,293	9,450	11,236
已收取按金	2,094	2,233	1,995
其他應付稅項	4,708	5,798	4,102
預收款項	1,411	1,779	1,652
總計	21,506	19,260	18,985

應計費用主要指(i)就我們透過自營線下零售點作出的銷售而應付商場的佣金；及(ii)就銷售ELLE品牌名義下的產品而應付我們的特許品牌持有人Hachette Filipacchi Presse, S.A.的特許權費用。餘額由於2015年12月31日的約人民幣13.3百萬元減少至於2016年12月31日的約人民幣9.5百萬元，並於2017年6月30日增加至約人民幣11.2百萬元，主要由於於2017年6月30日應計[編纂]費用增加人民幣1.4百萬元。

財務資料

已收取按金指倘我們的零售商拖欠任何貿易應收款項時，本集團要求我們零售商墊付的金額。於往績記錄期間，餘額維持相對穩定。

其他應付稅項指於中國徵收的增值稅及其他附加費。餘額由於2015年12月31日約人民幣4.7百萬元增加至於2016年12月31日約人民幣5.8百萬元，主要由於截至2016年12月31日止年度產生較高收益。該款項於2017年6月30日減少至約人民幣4.1百萬元，乃由於與受惠於雙十一等活動的截至2016年12月31日止年度前三個月相比，截至2017年6月30日止期間前三個月產生的收益較低。

預收款項為向剛與我們開始業務來往的零售商交付產品前向零售商收取的款項。該金額由於2015年12月31日約人民幣1.4百萬元增加至於2016年12月31日約人民幣1.8百萬元，主要由於零售商數目增加，並於2017年6月30日維持穩定於人民幣1.7百萬元。

銀行借貸

下表呈列於所示日期的銀行借貸。

	於12月31日		於6月30日
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
銀行借貸：			
有抵押	13,988	23,642	28,161
無抵押	<u>12,312</u>	<u>10,970</u>	<u>5,519</u>
	<u>26,300</u>	<u>34,612</u>	<u>33,680</u>
須償還的賬面值：			
於一年內或按要求償還	<u>26,300</u>	<u>34,612</u>	<u>33,680</u>

計息銀行借貸由於2015年12月31日的約人民幣26.3百萬元增加約人民幣8.3百萬元至於2016年12月31日的約人民幣34.6百萬元，乃主要由於截至2016年12月31日止年度銀行借貸增加約人民幣8.6百萬元及償還銀行借貸約人民幣2.1百萬元。與2016年12月31日相比，我們於2017年6月30日的計息銀行借貸減少約人民幣0.9百萬元至

財務資料

約人民幣33.7百萬元，主要由於截至2017年6月30日止六個月銀行借貸增加約人民幣5.3百萬元及償還銀行借貸約人民幣5.2百萬元的淨影響。

下表呈列於所示日期借貸實際利率範圍。

	於12月31日		於6月30日
	2015年	2016年	2017年
浮息借貸	2.4%至2.5%	2.0%至2.7%	2.2%至2.6%

所有銀行借貸均用作營運資金，其不含任何重大財務契約。貸款乃由董事的個人擔保、關連方源成廠的公司擔保及本集團關連方利生、Mega Sun及宇基的物業的法定抵押作擔保。有關相關擔保的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註21。

董事確認，前段所述的擔保將於[編纂]後解除，並由本公司提供的公司擔保取代。

由於與本集團可於中國取得的融資相比，就最高融資金額及息率而言，我們能從香港的銀行取得更有利的條款，故董事決定透過森浩企業於香港取得銀行融資而非透過本集團於中國的附屬公司取得銀行融資。

由於我們銳意利用我們線上業務之市場潛力進行其發展，我們需要投資可觀金額的營運資金作新嘗試。由於銀行可同時提供定期貸款及後備融資組合，我們認為融資方案具彈性，可在注資新增權益之外應付資金短缺的需要。

於2014年10月16日，森浩上海就本集團的營運資金需要，與上海銀行達成一項年期為一年，貸款額為人民幣5百萬元，年息率7.2%的銀行融資協議。

然而，由於本集團正擴展其業務，我們認為相較由森浩企業從中國銀行及渣打銀行取得分別為50百萬港元及20百萬港元的融資額度，從上海銀行取得的融資金額乃屬不足，而息率相較於我們從香港的銀行取得的息率為高，於往績記錄期間介乎2.0%至2.7%。

財務資料

由於香港的銀行提供予我們的條款較中國的銀行所提供的條款對我們更有利（參照上述有關我們與上海銀行之間的借貸經驗），董事確認從香港的銀行貸款純粹為本集團的一項商業決定，而本集團於中國的附屬公司概無面對難以在中國取得貸款的情況。

遞延收益

遞延收益即就客戶忠誠計劃提供的負債。本集團經營各類客戶忠誠計劃，就客戶購買我們的產品提供獎勵。每次購買本集團產品，客戶將獲得由本集團獎勵的積分，當累積一定程度的積分，客戶可以將積分兌換為獎賞（如免費或折扣商品或現金折扣券）。贈送積分將自購買日期起一年內有效。

於2015年及2016年12月31日及2017年6月30日，客戶忠誠計劃的遞延收益維持穩定，分別為約人民幣0.1百萬元、人民幣0.1百萬元及人民幣0.1百萬元。

累計虧損

由於我們僅自2012年起開始錄得利潤，於2015年1月1日，本集團的累計虧損為約人民幣0.1百萬元。鑒於科技急速發展及中國年輕一代的消費購物習慣改變，我們於2010年開設首個線上零售點，自此我們的財務表現得以改善。

主要財務比率

	於12月31日		於6月30日
	2015年	2016年	2017年
流動比率(附註1)	1.2倍	1.3倍	1.3倍
速動比率(附註2)	0.7倍	0.9倍	1.0倍
資本負債比率(附註3)	136.0%	138.1%	116.3%
淨債務權益比率(附註4)	88.8%	57.5%	4.3%
存貨週轉天數(附註5)	115.4天	110.1天	104.1天
貿易應收款項週轉天數(附註6)	35.5天	37.1天	36.1天
貿易應付款項週轉天數(附註7)	36.7天	43.3天	55.6天

財務資料

	截至12月31日止年度		截至6月30日
	2015年	2016年	止六個月 2017年
權益回報率(附註8)	52.3%	25.0%	24.5%
總資產回報率(附註9)	12.5%	6.6%	7.0%
利息覆蓋率(附註10)	16.1倍	15.0倍	14.9倍

附註：

- (1) 流動比率即流動資產除以流動負債。
- (2) 速動比率即流動資產減存貨，並除以流動負債。
- (3) 資本負債比率即年／期末總債務除以權益總額。
- (4) 淨債務權益比率即年／期末淨債務除以權益總額。淨債務包括總債務扣除現金及現金等價物。
- (5) 存貨週轉天數即平均存貨除以年／期內所用存貨成本，並就截至2016年12月31日止兩個年度各年乘以365天，而截至2017年6月30日止六個月則乘以181天。
- (6) 貿易應收款項週轉天數即平均貿易應收款項餘額除以年／期內收益，並就截至2016年12月31日止兩個年度各年乘以365天，而截至2017年6月30日止六個月則乘以181天。
- (7) 貿易應付款項週轉天數即平均貿易應付款項餘額除以年／期內所用存貨成本，並就截至2016年12月31日止兩個年度各年乘以365天，而截至2017年6月30日止六個月則乘以181天。
- (8) 權益回報率即年／期內利潤／年化利潤除以權益總額。
- (9) 總資產回報率即年／期內利潤／年化利潤除以總資產。
- (10) 利息覆蓋率即除息稅前利潤除以利息開支。

流動及速動比率

於2015年12月31日、2016年12月31日及2017年6月30日，流動比率分別為約1.2倍、1.3倍及1.3倍，而速動比率分別為約0.7倍、0.9倍及1.0倍。於往績記錄期間，流動及速動比率均維持穩定，反映穩定的營運資金狀況。

資本負債比率

資本負債比率由於2015年12月31日的約136.0%上升至於2016年12月31日的約138.1%。截至2016年12月31日止年度的上升乃主要由於銀行借貸由於2015年12月31日的約人民幣26.3百萬元增加至於2016年12月31日的約人民幣34.6百萬元。於2017

財務資料

年6月30日，我們的資本負債比率下降至約116.3%，主要由於截至2017年6月30日止六個月的純利人民幣3.5百萬元導致權益總額增加至人民幣29.0百萬元。

淨債務權益比率

淨債務權益比率由2015年12月31日的約88.8%下降至於2016年12月31日的約57.5%，乃由於我們自營運產生的現金及現金等價物及銀行借貸由於2015年12月31日的人民幣9.1百萬元增加至於2016年12月31日的人民幣20.2百萬元。該比率於2017年6月30日進一步下降至約4.3%，乃由於我們主要來自營運的現金及現金等價物進一步增加至人民幣32.4百萬元。

存貨週轉天數

截至2016年12月31日止兩個年度的存貨週轉天數相對穩定，分別約115.4天及110.1天。由於我們將自營線下零售點移交至我們的線下零售商而導致存貨水平下降，令存貨週轉天數由2016年12月31日的約110.1天減少至截至2017年6月30日止六個月的約104.1天。

貿易應收款項週轉天數

貿易應收款項週轉天數維持穩定，於2015年12月31日、2016年12月31日及2017年6月30日分別為約35.5天、37.1天及36.1天。

貿易應付款項週轉天數

貿易應付款項週轉天數由於2015年12月31日的約36.7天增加至於2016年12月31日的約43.3天，並進一步增加至於2017年6月30日的約55.6天。該增加乃由於我們與供應商建立長期的業務關係，故我們可與彼等磋商較長的信貸期。

董事確認，於往績記錄期間，我們概無拖欠或延遲支付貿易應付款項而對我們的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大影響。直至2017年11月30日，於2017年6月30日的貿易應付款項中約人民幣16.2百萬元或約95.5%已於隨後結清。

權益回報率

截至2016年12月31日止兩個年度以及截至2017年6月30日止六個月的權益回報率分別為約52.3%、25.0%及24.5%。權益回報率於2016年下降，主要由於截至2016年12月31日止年度的純利減少。權益回報率於截至2017年6月30日止六個月維持穩定於約24.5%。

財務資料

總資產回報率

總資產回報率由截至2015年12月31日止年度的約12.5%下降至截至2016年12月31日止年度的約6.6%，主要由於截至2016年12月31日止年度的純利減少。我們於截至2017年6月30日止六個月的總資產回報率上升至約7.0%，主要由於年度純利增加。

利息覆蓋率

利息覆蓋率由截至2015年12月31日止年度的約16.1倍下降至截至2016年12月31日止年度的約15.0倍。下降乃主要由於於2016年12月31日，我們的銀行借貸結餘有所上升。截至2017年6月30日止六個月利息覆蓋率維持穩定於約14.9倍。

流動性及資本結構

於往績記錄期間，我們一般以內部產生的現金流量及銀行借貸為營運融資。董事認為，長遠而言，本集團將以內部產生的現金流量以及額外權益融資及銀行借貸（如有必要）提供營運資金。

下表呈列於往績記錄期間現金流量淨額的概要。

現金流量

	截至12月31日止年度		截至6月30日止六個月	
	2015年 人民幣千元	2016年 人民幣千元	2016年 人民幣千元 (未經審核)	2017年 人民幣千元
經營活動產生／(所用) 的現金淨額	6,848	5,273	(3,171)	12,613
投資活動所用的 現金淨額	(2,448)	(855)	(596)	(289)
融資活動產生 的現金淨額	203	6,492	3,239	88
現金及現金等價物的 增加／(減少)淨額	4,603	10,910	(528)	12,412
年／期初現金 及現金等價物	4,512	9,140	9,140	20,193
匯率變動的影嚮	25	143	46	(163)
年／期末現金 及現金等價物	<u>9,140</u>	<u>20,193</u>	<u>8,658</u>	<u>32,442</u>

財務資料

經營活動

經營現金流入主要由銷售產品所收取付款產生。經營現金流出主要為購買產品及其他經營成本的付款。

截至2015年12月31日止年度，經營活動產生現金淨額約人民幣6.8百萬元，乃主要來自營運資金變動前經營利潤約人民幣20.3百萬元，其中約人民幣13.6百萬元為除所得稅前利潤，並因營運資金變動達到約人民幣11.2百萬元導致淨現金流出而作出調整。營運資金變動主要指(i)貿易及其他應收款項增加約人民幣10.8百萬元；及(ii)存貨增加約人民幣6.4百萬元，部分被貿易及其他應付款項增加約人民幣5.2百萬元所抵銷的淨影響。

截至2016年12月31日止年度，經營活動產生的現金淨額約人民幣5.3百萬元，乃主要來自營運資金變動前經營利潤約人民幣14.5百萬元，其中約人民幣9.6百萬元為除所得稅前利潤，並因營運資金變動達到約人民幣3.7百萬元導致淨現金流出而作出調整。營運資金變動主要指貿易及其他應收款項增加約人民幣4.8百萬元，部分被受限制現金增加約人民幣1.2百萬元所抵銷的淨影響。

截至2017年6月30日止六個月，經營活動產生的現金淨額為約人民幣12.6百萬元，主要由於營運資金變動前的經營利潤，為約人民幣6.2百萬元，當中除所得稅前利潤為約人民幣5.8百萬元，並因營運資金變動達到約人民幣9.0百萬元導致淨現金流入而作出調整。營運資金變動主要指(i)貿易及其他應收款項減少約人民幣5.4百萬元；(ii)貿易及其他應付款項增加約人民幣4.0百萬元；及(iii)存貨減少約人民幣1.9百萬元的淨影響。

投資活動

截至2015年12月31日止年度的投資活動所用現金淨額約人民幣2.4百萬元，乃主要來自(i)購買物業、廠房及設備約人民幣2.1百萬元，主要為新開張零售點的租賃裝修；及(ii)收購一家聯營公司約人民幣0.4百萬元。

截至2016年12月31日止年度的投資活動所用現金淨額約人民幣0.9百萬元乃主要來自購買物業、廠房及設備及無形資產約人民幣0.8百萬元，主要為新開張線下零售點的租賃裝修。

財務資料

截至2017年6月30日止六個月，就購買物業、廠房及設備的投資活動所用現金淨額為約人民幣0.3百萬元。

融資活動

截至2015年12月31日止年度融資活動產生現金淨額約人民幣0.2百萬元，乃主要由於(i)銀行借貸淨增加約人民幣7.9百萬元；及(ii)償還來自源成廠及李達輝先生的借貸約人民幣7.7百萬元。

截至2016年12月31日止年度融資活動產生現金淨額約人民幣6.5百萬元，乃主要由於銀行借貸淨增加約人民幣6.5百萬元。

截至2017年6月30日止六個月，融資活動產生現金淨額約人民幣88,000元，乃由於銀行借貸淨增加。

資產淨值

於2015年及2016年12月31日以及截至2017年6月30日止六個月，資產淨值分別為約人民幣19.3百萬元、人民幣25.1百萬元及人民幣29.0百萬元，其中分別包括非流動資產約人民幣7.5百萬元、人民幣5.6百萬元及人民幣5.6百萬元，以及流動資產淨值約人民幣11.9百萬元、人民幣19.5百萬元及人民幣23.3百萬元。

財務資料

流動資產淨值

下表呈列於所示日期的流動資產及流動負債。

	於12月31日		於6月30日	於10月31日
	2015年	2016年	2017年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審核)
流動資產				
存貨	28,323	28,669	26,713	47,065
貿易及其他應收款項	33,499	38,052	32,949	40,793
應收當時直接控股 公司款項	181	—	—	—
應收控股股東款項	—	—	9	—
應收聯營公司款項	—	—	—	—
可收回所得稅	—	1,358	810	1,196
受限制現金	2,000	786	2,983	1,132
現金及現金等價物	9,140	20,193	32,442	8,813
	<u>73,143</u>	<u>89,058</u>	<u>95,906</u>	<u>98,999</u>
流動負債				
貿易及其他應付款項	31,277	31,900	35,910	44,735
銀行借貸	26,300	34,612	33,680	28,103
遞延收益	101	146	116	116
應付一家關聯公司 款項	327	17	—	—
應付當時直接控股 公司款項	—	21	10	8
應付所得稅	3,264	2,876	2,875	3,063
	<u>61,269</u>	<u>69,572</u>	<u>72,591</u>	<u>76,025</u>
流動資產淨值	<u>11,874</u>	<u>19,486</u>	<u>23,315</u>	<u>22,974</u>

財務資料

流動資產淨值由於2015年12月31日的約人民幣11.9百萬元增加約人民幣7.6百萬元至於2016年12月31日的約人民幣19.5百萬元。該增加乃主要由於(i)現金及現金等價物增加約人民幣11.1百萬元；(ii)貿易及其他應收款項增加約人民幣4.6百萬元；(iii)可收回稅項增加約人民幣1.4百萬元，而部分被銀行借貸增加約人民幣8.3百萬元所抵銷的綜合影響。與於2016年12月31日我們的流動資產淨值狀況約人民幣19.5百萬元相比，於2017年6月30日的流動資產淨值狀況進一步增加約人民幣3.8百萬元至約人民幣23.3百萬元，乃主要由於現金及現金等價物增加約人民幣12.2百萬元及部分被(i)存貨減少約人民幣2.0百萬元；(ii)貿易及其他應收款項減少約人民幣5.1百萬元；及(iii)貿易及其他應付款項增加約人民幣4.0百萬元所抵銷的綜合影響。

資本支出

於往績記錄期間的資本支出乃主要有關線下零售點的租賃裝修、購買辦公室及電腦設備以及電腦軟件。我們以內部現金資源為資本支出提供資金。下表呈列於所示日期的資本支出。

	截至12月31日止年度		截至6月30日止
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
租賃裝修	1,993	670	60
辦公室設備	86	101	285
電腦設備	8	—	—
電腦軟件	—	47	—
總計	2,087	818	345

資本支出由截至2015年12月31日止年度的約人民幣2.1百萬元減少約人民幣1.3百萬元至截至2016年12月31日止年度的約人民幣0.8百萬元，乃主要由於租賃裝修支出減少。於截至2017年6月30日止六個月，資本支出由約人民幣0.8百萬元減少約人民幣0.5百萬元，乃主要由於期內並無開設新線下零售店令租賃裝修支出進一步減少。

財務資料

合約承擔

資本承擔

我們於2015年12月31日、2016年12月31日及2017年6月30日並無重大資本承擔。

經營租賃承擔

於往績記錄期間，我們根據經營租賃租用了若干處所，包括辦公室、倉庫、零售店及百貨店櫃檯。租賃的初步期限為一至三年，於期限屆滿或本集團與各有關業主雙方同意的日期可續約及重新磋商租約年期。若干零售店及百貨店櫃檯訂有因應不同總收益而繳交不同租金的付款責任。或然租賃付款通常以已實現銷售額的預定百分比減各租賃的基本租金釐定。

下表呈列於所示日期根據不可撤銷經營租賃的最低租賃付款總額。

	於12月31日		於6月30日
	2015年	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
一年內	7,005	6,398	4,814
第二至第五年	<u>1,973</u>	<u>4,070</u>	<u>2,043</u>
總計	<u>8,978</u>	<u>10,468</u>	<u>6,857</u>

資產負債表外承擔及安排

除上述披露的資本及經營租賃承擔外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無訂立任何重大資產負債表外承擔及安排。

金融工具

除本文件所披露外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無就對沖用途訂立任何其他金融工具。

財務資料

債務

下表呈列於下列各有關財務狀況日期的債務。

	於12月31日		於6月30日	於10月31日
	2015年	2016年	2017年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元 (未經審核)
銀行借貸	26,300	34,612	33,680	28,103
應付一家關聯公司 款項	327	17	—	—
應付當時直接控股 公司款項	—	21	10	8
	<u>26,627</u>	<u>34,650</u>	<u>33,690</u>	<u>28,111</u>

於2017年10月31日營業時間結束時，我們擁有(i)約人民幣44.3百萬元的貸款融資，乃以邱泰樑先生、邱泰年先生、邱亨中先生及邱亨華先生為最終實益擁有人的關連公司宇基擁有的若干物業的法定抵押作擔保，且其中約人民幣28.1百萬元已動用；及(ii)貸款融資約人民幣17.7百萬元，其中零元已動用。

於2017年10月31日，我們擁有未償還銀行借貸約人民幣28.1百萬元，乃以控股股東及非執行董事邱泰樑先生及邱泰年先生以及我們的行政總裁兼執行董事李達輝先生提供的個人擔保作擔保。[編纂]後上述個人擔保將解除或由本集團的公司擔保代替。

於2017年10月31日，我們擁有未動用貸款融資約人民幣33.9百萬元。

除上文所述者外，於2017年10月31日，本集團並無任何已發行或未償還、或授權或以其他方式設立但未發行的債務證券，或任何定期貸款(不論是否有擔保或抵押)。

除上文所述或本文件其他章節披露者外，我們於2017年10月31日營業時間結束時並無任何未償還的已發行及未償還或同意將予發行的貸款資金、銀行透支、貸款或其他類似的債項、承兌責任或承兌信貸、債權證、按揭、抵押、租購承擔、擔保或其他重大或然負債。

財務資料

或然負債

於2015年12月31日、2016年12月31日及2017年6月30日，本集團或本公司並無任何重大或然負債。

報告期後事項

現組成本集團的公司就準備[編纂]事項進行我們的重組，並於2017年12月4日完成。

除本文件所披露外，於2017年6月30日後，本公司或本集團並無進行重大後續事項。

[編纂]開支

預期[編纂]將取得所有[編纂]總[編纂][編纂]的佣金，佣金應由本公司支付。與[編纂]有關的[編纂]開支、佣金連同證監會交易徵費以及聯交所交易費的總金額估計約為[編纂]，其中約[編纂]預期於[編纂]後資本化。餘下估計[編纂]開支為約[編纂]，包括(i)截至2016年12月31日止年度已收取約[編纂]；(ii)截至2017年6月30日止六個月已收取約[編纂]；及(iii)於[編纂]後預期將收取約[編纂]。本集團估計[編纂]開支將根據本集團已產生／將於[編纂]後產生的實際開支金額作出調整。截至2017年12月31日止年度，本集團的財務表現及經營業績將不會因上述[編纂]開支而受到重大不利影響。

關聯方交易

於往績記錄期間，本集團訂立若干關聯方交易，詳情載於本文件附錄一會計師報告附註27。董事確認，該等交易按一般商業條款進行及／或該等條款就本集團而言不遜於向獨立第三方提供的條款，且屬公平合理，並符合股東整體利益。

股息

截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年6月30日止六個月以及直至最後實際可行日期，本集團並無宣派或派付股息予其當時的權益持有人。

本公司並無股息政策或任何預先釐定的股息分派比率。未來股息將根據組織章程細則按董事會的建議酌情宣派，並將取決於若干因素，包括市場狀況、我們的策略計劃及前景、業務商機、財務狀況及經營業績、營運資金需要及預計現金需要、

財務資料

法定及合約限制及我們派付股息的責任，以及董事會認為相關的其他因素。此外，我們的控股股東（包括項小蕙女士、邱泰樑先生、邱泰年先生、邱亨中先生、邱亨華先生及Yen Sheng BVI）將有能力影響我們的股息政策。股份的現金股息（如有）將以港元支付。

營運資金是否充足

經考慮我們的可用財務資源（包括預期經營產生的現金、可供使用的銀行融資及[編纂]估計[編纂]淨額），董事認為，在並無不可預料的情況下，我們有充足的營運資金，能應付至少從本文件日期起計未來12個月的需要。

可供分派儲備

於2017年6月30日，本公司並無可供分派儲備可分派予股東。

市場及其他財務風險

外匯風險

本集團面臨的外匯風險主要來自本集團主要以港元計值的香港業務。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註28。

利率風險

本集團面臨與我們以浮動利率計息的計息借貸相關的市場利率變動風險。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註28。

信貸風險

本集團面臨的信貸風險主要來自在日常業務過程中向客戶提供信貸。本集團面臨的最高信貸風險限於各報告期末金融資產的賬面值。為盡量減少信貸風險，我們對債務人的財務狀況進行持續信貸評估，並嚴格監控應收款項餘額的賬齡，倘有逾期餘額，我們會採取跟進行動。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註28。

財務資料

流動性風險

流動性風險與本集團將不能在到期時履行財務責任的風險相關。就管理流動性風險而言，本集團的目標為維持適當的流動資產水平及承諾信貸融資，以應付短期及長期流動性需求。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註28。

並無重大不利變動

董事確認，除估計非經常性[編纂]開支外，自2017年6月30日起直至本文件日期，(i)在市場情況或我們所經營行業及環境概無出現對我們的財務或經營狀況構成重大不利影響之重大不利變動；(ii)本集團的貿易及財務狀況或前景概無重大不利變動；及(iii)概無發生重大不利情況可對本文件附錄一所載之會計師報告內所示的資料構成重大不利影響。

敏感度分析

下表所示為於往績記錄期間各年度／期間假設變動對毛利構成的影響之敏感度分析，乃基於往績記錄期間的(i)銷售成本；(ii)平均售價；及(iii)線上零售銷售佣金的過往波動，並假設所有其他影響我們利潤的因素維持不變：

銷售成本

銷售成本變動	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	毛利	毛利變動	毛利	毛利變動	毛利	毛利變動	毛利	毛利變動
	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%
+20%	96,650	(14.2)	97,107	(16.3)	41,702	(17.0)	49,733	(16.2)
+10%	104,633	(7.1)	106,555	(8.1)	45,971	(8.5)	54,545	(8.1)
0	112,616	—	116,003	—	50,241	—	59,358	—
-10%	120,599	7.1	125,451	8.1	54,511	8.5	64,171	8.1
-20%	128,582	14.2	134,899	16.3	58,780	17.0	68,983	16.2

截至2016年12月31日止兩個年度以及截至2016年及2017年6月30日止六個月，銷售成本分別為約人民幣79.8百萬元、人民幣94.5百萬元、人民幣42.7百萬元及人民幣48.1百萬元，佔本集團於相關年度／期間的總收益約41.5%、44.9%、45.9%及44.8%。

財務資料

平均售價

平均售價變動	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	毛利	毛利變動	毛利	毛利變動	毛利	毛利變動	毛利	毛利變動
	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣
	千元	%	千元	%	千元	%	千元	%
+20%	151,106	34.2	158,099	36.3	68,828	37.0	80,855	36.2
+10%	131,861	17.1	137,051	18.1	59,535	18.5	70,107	18.1
0	112,616	—	116,003	—	50,241	—	59,358	—
-10%	93,371	(17.1)	94,955	(18.1)	40,947	(18.5)	48,610	(18.1)
-20%	74,126	(34.2)	73,907	(36.3)	31,654	(37.0)	37,861	(36.2)

截至2016年12月31日止兩個年度以及截至2016年及2017年6月30日止六個月，我們的平均售價分別為約人民幣231.9元、人民幣192.4元、人民幣226.1元及人民幣183.1元。

線上零售銷售佣金

線上零售銷售 佣金變動	截至12月31日止年度				截至6月30日止六個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	純利	純利變動	純利	純利變動	純利	純利變動	純利	純利變動
	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣
	千元	%	千元	%	千元	%	千元	%
+5%	9,569	(5.3)	5,600	(10.5)	379	(39.2)	3,035	(14.5)
+2%	9,889	(2.1)	5,994	(4.2)	526	(15.7)	3,343	(5.8)
0	10,102	—	6,257	—	623	—	3,549	—
-2%	10,315	2.1	6,520	4.2	721	15.7	3,755	5.8
-5%	10,635	5.3	6,914	10.5	867	39.2	4,063	14.5

於往績記錄期間，我們線上銷售平台收取的佣金百分比已維持穩定，為線上零售銷售總額的約5%。

財務資料

未經審核[編纂]經調整合併有形資產淨值報表

本集團未經審核[編纂]經調整合併有形資產淨值報表乃根據創業板上市規則第7.31條編製，以說明[編纂]對本集團於2017年6月30日的合併有形資產淨值的影響，猶如[編纂]及資本化發行已於2017年6月30日完成，詳情請參閱本文件附錄二。

根據創業板上市規則第17章的披露

董事確認，於最後實際可行日期，並無引致創業板上市規則第17.15至17.21條披露要求的情況。