

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅屬概要，故並未包括所有對閣下而言可能屬重要的資料。閣下於決定[編纂]前務請細閱整份本文件。

任何投資均涉及風險。[編纂]所涉及的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下於決定[編纂]前務請仔細閱讀該節內容。

本概要所採用多個詞彙之定義載於本文件「釋義」及「詞彙」章節。

概覽

我們於2008年在香港成立，主要從事服裝供應鏈管理服務，我們的服務包括產品開發、原材料採購、生產管理、品質控制及物流安排。我們的主要產品包括：

- (i) 外套；
- (ii) 梭織襯衫；
- (iii) 套頭上衣；
- (iv) 褲子及短褲；及
- (v) T恤。

於往績記錄期間，我們亦有製造其他產品，包括背心外套及飾物（包括襪子和袋子）。有關產品詳情，請參閱本文件第92至98頁「業務」一節「產品」一段。

我們並無擁有自己的品牌，所有的產品均按照客戶提供的規格和要求生產。為了滿足客戶品牌的要求和預算，我們會就產品設計及規格（如原材料選擇、風格及樣式）向客戶提供建議。當確認了生產規格和生產計劃等細節，我們會製作原型樣本及銷售樣本供客戶審批。在確認批量採購訂單後，我們會製作生產前樣本，供客戶於大量生產前作最終審核。通常於各個主要時裝季度前（即春季、夏季、秋季及節慶銷售旺季），我們會與客戶會面，了解客戶的計劃並提供新產品規格及時尚潮流之意見，以助客戶為新季度作準備。

於往績記錄期間，我們的產品銷售至超過30個國家。美國及法國為我們兩大主要市場，截至2016年3月31日止、2017年3月31日止兩個年度及截至2017年9月30日止六個月，我們於美國市場之銷售額分別約為69.0百萬港元、73.5百萬港元及35.6百萬港元，分別佔總收益約73.2%、63.3%及50.9%；而截至2016年3月31日止、2017年3月31日止兩個年度及截至2017年9月30日止六個月，我們於法國市場之銷售額分別約為8.2百萬港元、20.9百萬港元及16.2百萬港元，分別佔總收益約8.7%、18.0%及23.1%。我們的產品亦於其他歐洲國家（例如荷蘭及英國），以及澳洲、加拿大及日本等其他地區銷售。

於往績記錄期間，我們部分的產品由江門市萬斯服裝有限公司生產，分別佔截至2017年3月31日止年度及截至2017年9月30日止六個月之銷售成本約6.0%及17.5%。除了由江門市萬斯服裝有限公司生產外，所有產品於往績記錄期間均由生產供應商及貿易公司供應商委聘的其他生產商生產。江門市萬斯服裝有限公司為於中國註冊成立的公司，於2017年8月21日由潤億實業有限公司擁有全部註冊資本的60%。潤億實業有限公司此前由本公司執行董事兼控股股東譚女士全資擁有。譚女士於2017年8月21日出售其於潤億實業有限公司的全部權益予獨立第三方。有關本集團與江門市萬斯服裝有限公司的關係進一步詳情，請參閱本文件「歷史、重組及企業架構」一節「出售潤億實業有限公司」一段。

概 要

我們在整個生產過程中均有質量控制程序。在生產過程的各個階段，採購部會與供應商配合，以確保符合客戶的規格和要求。進行包裝準備付運前，品質監控員會進行最終品質檢查。我們亦管理直接自供應商運送至客戶的產品物流安排。

競爭優勢

我們相信，我們的成功及進一步增長潛力源自(其中包括)以下競爭優勢：

- 提供全方位的服裝供應鏈管理服務
- 與知名國際潮流品牌建立業務關係
- 有能力提供廣泛服裝產品及飾物之靈活生產方案
- 在服裝界擁有豐富經驗且知識廣博的管理團隊

詳情請參閱本文件第82至84頁「業務」一節「競爭優勢」一段。

業務策略

我們旨在達致可持續增長及進一步強化我們在服裝供應鏈管理服務行業中之整體競爭力及業務增長。我們擬透過採取以下策略來達到我們的目標：

- 於美國及法國增設地方辦事處，以加強客戶關係及提高市場地位
- 於中國開設品質監控辦事處

有關業務策略的詳情，請參閱本文件第84至88頁「業務」一節「業務策略」一段。

定價

我們通常採納以成本加利潤之定價政策，價格一般以美元報價。我們一般考慮經常性開支、購入成本及預期利潤率等因素以釐定產品的價格。為配合不同客戶的不同預算，我們通常會就產品設計及規格(如原材料選擇、風格及樣式)提供建議，使價格符合我們客戶的預算。

客戶及供應商

截至2017年3月31日止兩個年度及截至2017年9月30日止六個月，我們分別為50名、37名及36名客戶提供服務。客戶波動主要由於(i)截至2016年3月31日止年度，九名客戶只向我們一次性購買產品樣本及(ii)截至2017年3月31日止年度及截至2017年9月30日止六個月，經考慮該等客戶是否準時付清貿易應收款項、彼等的財務狀況及於未來結付賬單的能力，我們分別向三名及兩名客戶停止出售產品。截至2016年3月31日止、2017年3月31日止兩個年度及截至2017年9月30日止六個月，來自五大客戶的收益分別佔總收益約61.8%、65.2%及62.4%，而來自主要客戶的收益分別佔總收益約20.0%、24.2%及37.3%。於往績記錄期間，五大客戶均為獨立第三方。有關我們五大客戶的詳情，請參閱本文件第113至116頁「業務」一節「我們的客戶」一段。

截至2016年3月31日止、2017年3月31日止兩個年度及截至2017年9月30日止六個月，向最大供應商採購所產生的總成本分別佔我們的銷售成本約為18.4%、9.6%及17.5%，而向五大供應商採購所產生的成本合計分別佔我們的銷售成本約為46.4%、44.9%及64.4%。於往績記錄期間，除江門市萬斯服裝有限公司外，五大供應商均為獨立第三方。有關我們五大供應商的詳

概 要

情，請參閱本文件第101至104頁「業務」一節「供應商」一段。於往績記錄期間，部分產品由江門市萬斯服裝有限公司生產，截至2017年3月31日止年度金額約為5.2百萬港元或銷售成本的約6.0%，而截至2017年9月30日止六個月金額約為9.3百萬港元或銷售成本的約17.5%。有關江門市萬斯服裝有限公司的詳情，請參閱本文件第74至76頁「歷史、重組及企業架構」一節「出售潤億實業有限公司」一段。

季節性

服裝市場具季節性，亦受變化多端的潮流及客戶喜好而影響。我們一般在大約5月至8月錄得較高銷售額，因美國客戶於秋季及節慶銷售旺季有較高需求，並在12月至1月亦錄得較高銷售額，因美國客戶於春季有較高需求。於截至2016年3月31日止、2017年3月31日止兩個年度及截至2017年9月30日止六個月，上述月份產生的銷售額合共佔總收益分別約64.9%、70.5%及73.0%。

天氣狀況的轉變亦將影響最終消費者的喜好，以及相關消費行為。若干極端及不可預測天氣情況亦或會影響消費者應對天氣轉變和其他干擾性活動的消費和喜好。例如，消費者或會為應對天氣狀況而增加產品開支，從而減少在其他服裝產品方面的花費，並會對我們的銷售造成影響。倘我們未能適應新季節潮流或消費者消費行為，收益、業務狀況及財務狀況或會受到不利影響。

競爭情況

截至2017年3月31日止年度，香港服裝供應鏈管理市場由超過10,000個服務供應商瓜分，在產品開發、價格、品質監控及產品付運上彼此競爭激烈。再者，消費市場需求多變，推動各個零售品牌在香港服裝供應鏈管理市場上須要提高質量、縮短交付時間並提供具競爭力價格，往往對市場參與者造成更大壓力。香港服裝供應鏈管理市場主要參與者以提供綜合供應鏈管理方案為特點，並會提供完善增值服務，如原材料採購、產品開發及諮詢。市場主要參與者累積豐富經驗，有助與上游原材料供應商建立長期合作關係，保證公司有充足供應作大量生產。採購成本降低及大量生產能力高，進一步使交付時間更有保障，令參與者可提供更具競爭力價格。根據Frost & Sullivan報告，在香港供應鏈管理市場總收益方面，我們市場佔有率估計約為0.1%。有關本集團所在之行業競爭格局詳情，請參閱本文件第51至53頁「行業概覽」一節「香港服裝供應鏈管理市場競爭情況」一段。

主要營運及財務數據

下表載列我們於往績記錄期間的主要營運及財務數據：

經營業績

	截至3月31日止年度		截至9月30日止六個月	
	2016年 千港元	2017年 千港元	2016年 千港元	2017年 千港元
收益	94,155	116,154	70,596	69,843
銷售成本	(70,953)	(86,444)	(51,640)	(52,991)
毛利	23,202	29,710	18,956	16,852
稅前溢利	11,838	17,535	12,562	720
年內溢利及全面收入總額	9,907	14,518	10,489	(1,150)
經調整純利(附註)	9,907	14,743	10,489	9,466

概 要

附註：經調整純利指本公司擁有人應佔年內／期內溢利及年內／期內全面收入總額，撇除[編纂]。經調整純利並非香港財務報告準則及香港一般公認會計原則下衡量表現的指標。使用該等非香港財務報告準則指標限於作為分析工具，且閣下不應獨立考慮有關指標或作為我們根據香港財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況的替代。

下表載列於往績記錄期間我們按產品類型劃分的收益明細：

	截至3月31日止年度				截至9月30日止六個月			
	2016年		2017年		2016年		2017年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
					(未經審核)			
外套	38,008	40.4	50,864	43.8	36,075	51.1	45,503	65.2
梭織襯衫	15,096	16.0	17,369	15.0	9,290	13.1	6,565	9.4
套頭上衣	6,965	7.4	14,183	12.2	10,394	14.7	3,228	4.6
褲子及短褲	15,698	16.7	19,386	16.7	6,324	9.0	8,027	11.5
T恤	14,808	15.7	10,738	9.2	6,201	8.8	5,270	7.5
其他產品(附註)	3,580	3.8	3,614	3.1	2,312	3.3	1,250	1.8
總計	<u>94,155</u>	<u>100.0</u>	<u>116,154</u>	<u>100.0</u>	<u>70,596</u>	<u>100.0</u>	<u>69,843</u>	<u>100.0</u>

附註：其他產品包括背心外套及飾物(例如襪子及袋子)等。

往績記錄期間每種產品之毛利及毛利率如下：

	截至3月31日止年度				截至9月30日止六個月			
	2016年		2017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
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
					(未經審核)			
外套	8,845	23.3	12,454	24.5	9,247	25.6	9,636	21.2
梭織襯衫	3,862	25.6	3,970	22.9	2,236	24.1	1,565	23.8
套頭上衣	1,695	24.3	3,487	24.6	2,660	25.6	920	28.5
褲子及短褲	3,817	24.3	5,651	29.1	2,101	33.2	2,756	34.3
T恤	4,073	27.5	3,167	29.5	2,219	35.8	1,683	31.9
其他產品(附註)	910	25.4	981	27.1	493	21.3	292	23.3
整體	<u>23,202</u>	<u>24.6</u>	<u>29,710</u>	<u>25.6</u>	<u>18,956</u>	<u>26.9</u>	<u>16,852</u>	<u>24.1</u>

附註：其他產品包括背心外套及飾物(例如襪子及袋子)等。

於截至2017年3月31日止年度，收益由約94.2百萬港元增加約23.4%或約22.0百萬港元至約116.2百萬港元。收益增加主要由於總銷售量由截至2016年3月31日止年度約722,493件增加至截至2017年3月31日止年度約921,075件。收益由截至2016年9月30日止六個月約70.6百萬港元下跌至截至2017年9月30日止六個月約69.8百萬港元，減少約1.1%或約0.8百萬港元。收益下跌主要由於平均售價由截至2016年9月30日止六個月的每件136.5港元下跌至截至2017年9月30日止六個月的每件約126.9港元，儘管總銷售量由517,081件增加至550,403件。請參閱本文件第168至178頁「財務資料」一節「經營業績比較」一段以獲得更詳盡解釋。

概 要

截至2016年3月31日止及2017年3月31日止兩個年度，毛利分別約為23.2百萬港元及29.7百萬港元。整體毛利率分別約為24.6%及25.6%。外套、褲子及短褲毛利率增加乃主要由於(i)外套、褲子及短褲收益增長；(ii)購貨量上升令成本削減，使單位購入成本減少；及(iii)因應勞動力成本上升令購入成本上漲的情況，我們把認可供應商名單擴展至於中國北方(如中國浙江省寧波市)設有生產設施或與中國北方(如中國浙江省寧波市)生產商有聯繫的供應商，令成本削減。梭織襯衫毛利率減少乃主要由於(i)我們為保持對一般以較低成本生產梭織襯衫的南亞及東南亞國家競爭者的價格競爭力而調整價格；及(ii)梭織襯衫平均購入成本相對穩定。套頭上衣毛利率於往績記錄期間維持穩定。T恤毛利率增加乃主要由於因應勞動力成本上升令購入成本上漲的情況，我們把認可供應商名單擴展至於中國北方(如中國浙江省寧波市)設有生產設施或與中國北方(如中國浙江省寧波市)生產商有聯繫的供應商，令成本削減。

截至2016年9月30日止六個月及2017年9月30日止六個月，毛利分別約為19.0百萬港元及16.9百萬港元。整體毛利率分別約為26.9%及24.1%。外套毛利率下跌主要由於(i)對GSM的銷售量大為上升，價格因而調整，令平均售價減少；及(ii)由於配合新客戶要求的指定付運時限而產生了更高購入成本，每件平均購入成本由截至2016年9月30日止六個月約128.0港元上升至截至2017年9月30日止六個月約134.8港元。T恤毛利率下跌主要由於(i)對一名客戶的T恤銷售(售價較低)大幅上升及對客戶A的銷售量上升導致價格調整令平均售價下跌，儘管本集團把認可供應商名單擴展至有生產設施或與中國北方生產商有聯繫的供應商，令成本削減。梭織襯衫的毛利率保持穩定。整體毛利率下跌部分被套頭上衣、褲子及短褲毛利率上升抵銷。套頭上衣毛利率上升主要由於本集團把認可供應商名單擴展至有生產設施或與中國北方生產商有聯繫的供應商，令成本削減。褲子及短褲毛利率上升主要由於(i)褲子及短褲收益增加；及(ii)因本集團把認可供應商名單擴展至有生產設施或與中國北方生產商有聯繫的供應商，令成本削減。

請參閱本文件第168至178頁「財務資料」一節「經營業績比較」一段以獲得更詳盡解釋。

年內溢利及全面收入由截至2016年3月31日止年度約9.9百萬港元增加至截至2017年3月31日止年度約14.5百萬港元。增加主要由於總銷售量上升導致收益由約94.2百萬港元增加至約116.2百萬港元。

六個月內溢利及全面收入總額由截至2016年9月30日止六個月約10.5百萬港元下跌至虧損約1.2百萬港元。該下跌主要由於(i) **[編纂]**增加約**[編纂]**百萬港元；(ii)截至2017年9月30日止六個月收益下跌導致毛利下跌約2.1百萬港元；及(iii)儘管截至2017年9月30日止六個月每件平均購入成本下跌，但總銷售量上升令銷售成本增加約1.4百萬港元。

概 要

價格範圍及平均售價

下方載列於往績記錄期間各產品類別每單位產品的價格範圍：

	截至3月31日止年度				截至9月30日止六個月			
	2016年		2017年		2016年		2017年	
	價格範圍	平均售價 (附註1)	價格範圍	平均售價 (附註1)	價格範圍	平均售價 (附註1)	價格範圍	平均售價 (附註1)
	港元	港元	港元	港元	港元 (未經審核)	港元 (未經審核)	港元	港元
外套	84.3-1,428.8	194.3	66.4-1,282.0	168.5	84.3-722.1	172.2	49.7-815.3	171.0
梭織襯衫	87.7-524.1	139.5	73.8-543.6	136.0	73.8-426.3	139.3	59.4-485.3	135.7
套頭上衣	69.9-439.7	124.6	66.0-698.9	111.3	69.9-698.9	116.6	76.9-458.1	103.5
褲子及短褲	42.3-698.9	120.0	57.1-427.1	110.8	57.1-419.3	128.4	46.6-437.9	105.3
T恤	33.8-427.1	71.8	32.0-427.1	63.5	37.7-384.4	69.3	24.5-323.8	44.8
其他產品(附註2)	5.0-482.2	139.3	21.7-776.5	180.1	21.7-582.4	176.9	23.9-500.8	113.5
整體		130.3		126.1		136.5		126.9

附註：

1. 平均售價指該期間內收益除以該期間總銷售量。
2. 其他產品包括背心外套及飾物，如襪子及袋子。

各產品類別售價主要根據(其中包括)經常性開支、購貨成本及預計溢利率。此外，產品售價會因應各客戶不同採購訂單而有差異。

截至2017年3月31日止年度，我們的主要產品(包括外套、梭織襯衫、套頭上衣、褲子、短褲及T恤)之每件平均售價均有所下跌。該下跌主要由於(i)售價較低的產品銷售增加；(ii)因應對若干採購大批量訂單的客戶的銷售量上升而作出價格調整；及/或(iii)競爭對手以低成本委聘南亞及東南亞生產商造成競爭激烈而作出價格調整以維持競爭力。與截至2016年9月30日止六個月相比，該等產品每件平均售價於截至2017年9月30日止六個月有所下跌。該下跌主要由於(i)售價較低的產品銷售增加；(ii)因應對若干客戶的銷售量上升而作出價格調整；及/或(iii)競爭對手以低成本委聘南亞及東南亞生產商造成競爭激烈而作出價格調整以維持競爭力。有關詳情請參閱本文件「財務資料」一節「平均售價」一段。

財務狀況

	於3月31日	於2017年	於2017年
	2016年	2017年	9月30日
	千港元	千港元	千港元
非流動資產	7,360	7,217	7,153
流動資產	33,978	28,605	49,474
非流動負債	6	43	43
流動負債	26,946	17,875	39,830
流動資產淨值	7,032	10,730	9,644
權益總額	14,386	17,904	16,754

概 要

我們於2016年3月31日及2017年3月31日分別錄得流動資產淨值約7.0百萬港元及10.7百萬港元。這主要由於流動負債從2016年3月31日約26.9百萬港元下跌至2017年3月31日約17.9百萬港元，而下跌的主因依次為(i)銀行借款減少約3.0百萬港元；(ii)應付予關連方款項減少約2.8百萬港元；及(iii)貿易及其他應付款項減少約3.0百萬港元。

於2017年9月30日，我們錄得流動資產淨值約9.6百萬港元。該下降主要由於流動負債增加約22.0百萬港元，此乃主要由於(i)銀行借貸增加約7.0百萬港元；(ii)貿易應付款項增加約8.4百萬港元；及(iii)其他應付款項及應付費用增加約6.9百萬港元。

於2016年3月31日、2017年3月31日及2017年9月30日，我們分別錄得銀行借款約10.1百萬港元、7.1百萬港元及14.2百萬港元，主要用以為本集團日常業務營運提供資金。銀行借款於2017年9月30日增加主要由於支付[編纂]所致。

現金流量

	截至3月31日止年度		截至2017年
	2016年	2017年	9月30日
	千港元	千港元	止六個月
			千港元
營運資金變動前經營現金流量	13,256	18,199	939
經營活動所得／(所用)現金淨額	12,085	12,095	(1,662)
投資活動(所用)／所得現金淨額	(1,142)	5,582	(3,709)
融資活動所用現金淨額	(877)	(19,971)	4,107
年初／期初現金及現金等價物， 已扣除銀行透支	(2,372)	7,694	5,400
年末／期末現金及現金等價物， 已扣除銀行透支	7,694	5,400	4,136

截至2015年3月31日止年度，我們有約3.6百萬港元的款項被一名美國客戶拖欠。於往績記錄期間內，我們就拖欠款項向上述客戶提出索償，詳情載於本文件「業務」一節「法律合規及訴訟」一段。因此，我們增加銀行透支借款以償付購入成本予相關供應商，導致截至2016年3月31日止年初現金及現金等價物(已扣除銀行透支)約為負2.4百萬港元。現金及現金等價物(已扣除銀行透支)由截至2016年3月31日止年度約7.7百萬港元減少至截至2017年3月31日止年度約5.4百萬港元。該減少主要由於融資活動所用現金淨額增加所致，而融資活動所用現金淨額增加乃由於(i)已付股東的股息約11.0百萬港元；及(ii)償還銀行借款約8.7百萬港元。

概 要

主要財務比率

	截至3月31日止年度／於3月31日		截至2017年
	2016年	2017年	9月30日止六個月／於2017年9月30日
總資產回報率	24.0%	40.5%	淨虧損
權益回報率	68.9%	81.1%	淨虧損
流動比率	1.3倍	1.6倍	1.2倍
速動比率	1.2倍	1.5倍	1.2倍
資產負債比率(附註1)	70.5%	39.8%	84.6%
利息覆蓋率	27.7倍	52.0倍	4.1倍
毛利率	24.6%	25.6%	24.1%
純利率	10.5%	12.5%	淨虧損
經調整純利率(附註2)	10.5%	12.7%	13.6%

附註：

1. 資產負債比率乃根據計息負債除以年末總權益計算得出。
2. 經調整純利率乃按年內／期內經調整純利除以相應年末／期末收益再乘以100%計算。經調整年內／期內純利指我們的年內／期內溢利，撇除[編纂]。經調整純利並非香港財務報告準則及香港一般公認會計原則下衡量表現的指標。使用該等非香港財務報告準則指標限於作為分析工具，且閣下不應獨立考慮有關指標或作為我們根據香港財務報告準則呈報的經營業績或財務狀況的替代。

總資產回報率由2016年約24.0%增加至2017年約40.5%。該增加主要由於(i)毛利增加約6.5百萬港元，導致本公司擁有人應佔年內溢利及全面收入總額增加約4.6百萬港元；及(ii)應收關聯公司款項減少約10.6百萬港元，導致總資產減少約5.5百萬港元，惟被應收一名股東款項因關聯公司債務再轉讓而增加約4.9百萬港元所抵銷。

截至2017年9月30日止六個月，我們錄得淨虧損約1.2百萬港元，而截至2016年9月30日止六個月則錄得淨溢利約10.5百萬港元。該減少主要由於(i)[編纂]約[編纂]與[編纂]有關；及(ii)毛利率下降(原因如「財務資料」一節「經營業績比較」一段所述)。倘期內溢利不計及[編纂]開支約[編纂]，以及總資產不計及遞延[編纂]開支約3.1百萬港元，我們截至2017年9月30日止六個月的總資產回報率可能達17.7%。

資產負債比率由2016年3月31日約70.5%減少至2017年3月31日約39.8%。該減少主要由於銀行借款減少約3.0百萬港元。資產負債比率增加至2017年9月30日約84.6%，主要由於銀行借款增加約7.0百萬港元。

利息覆蓋率由截至2016年3月31日止年度約27.7倍增加至截至2017年3月31日止年度約52.0倍。2016年至2017年利息覆蓋率上升，主要由於(i)因收益上升而令除息稅前溢利增加，因而使毛利增加約6.5百萬港元；及(ii)年內償還銀行借款約3.0百萬港元，導致融資成本減少。利息覆蓋率減少至截至2017年9月30日止六個月約4.1倍。該減少乃由於除息稅前溢利減少，主要由於(i)[編纂]開支增加約[編纂]；及(ii)毛利率減少(原因如「財務資料」一節「經營業績比較」一段所述)。倘不計及[編纂]開支，我們截至2017年9月30日止六個月的利息覆蓋率可能約為49.9倍。

概 要

有關我們財務資料的進一步論述及分析，請參閱本文件第191至194頁「財務資料」一節「主要財務比率」一段。

控股股東

緊隨[編纂]及[編纂]完成後，本公司將由Giant Treasure擁有[編纂]。Giant Treasure的主要業務為投資控股，且於最後可行日期並未開始任何實質業務活動，由梁先生及譚女士（梁先生之配偶）全資擁有。由於Giant Treasure、梁先生及譚女士將一同有權行使及控制緊隨[編纂]後本公司全部已發行股本逾[編纂]，Giant Treasure、梁先生及譚女士（作為一個整體）將被視為我們的控股股東，彼等將共同行使根據GEM上市規則規定的承諾，詳情載於本文件[編纂]一節「控股股東的承諾」一段。有關梁先生及譚女士的更多資料，請參閱本文件第139至140頁「董事及高級管理層」一節。

股息

截至2017年3月31日止年度期間，萬斯國際集團有限公司向其當時的股東宣派11.0百萬港元的股息。

宣派及派付未來股息將由董事會考慮多項因素後決定，包括但不限於我們的經營及財務表現、盈利能力、業務發展、前景、資本需求及經濟前景。宣派及派付未來股息亦須獲我們的股東批准並遵守任何適用法律。過往派付的股息未必可作為未來股息趨勢的指標。我們並無預先釐定任何股息支付比率。概不保證將會派付任何股息。投資者應考慮本文件「風險因素」一節所載的影響本集團的風險因素及與本文件第23頁「前瞻性陳述」一節所載前瞻性陳述有關的注意事項。

[編纂]

[編纂]

潛在投資者應注意，本集團截至2018年3月31日止年度的財務業績預計將受到上述非經常性[編纂]開支的不利影響，並可能或不可能與本集團過往財務業績相比。

法律合規及訴訟

於往績記錄期間，概無本集團成員涉及、未了結或針對該等之任何重大法律訴訟、監管查詢或調查。於往績記錄期間，我們向一名美國客戶提出索償，而於最後可行日期，該事件已透過我們和該客戶的和解協議完全解決。有關詳情請參閱本文件第126頁「業務」一節「法律合規及訴訟」一段。

概 要

近期發展

截至2017年12月31日止九個月，我們產品的銷量如下：

產品	銷售量	增加／減少 (同比)
外套	373,850件	37.0%
梭織襯衫	70,617件	-24.3%
套頭上衣	43,202件	-61.9%
褲子及短褲	95,847件	17.2%
T恤	145,291件	13.7%
其他產品	14,733件	-3.4%
總計	743,540件	5.6%

與截至2016年12月31日止九個月相比，銷售量於截至2017年12月31日止九個月整體有所增加。該增加主要由於(i)對一名客戶的銷售量由816件增加至77,780件；及(ii)對GSM的銷售量由176,236件增加至242,093件。截至2017年12月31日止九個月，與2017年3月31日止年度比較，平均售價上升約2.9%，而平均購入成本上升約5.4%。因此，我們於截至2017年12月31日止九個月的毛利率錄得輕微下跌。

儘管如此，考慮到截至2017年12月31日止九個月的銷量有所增加，董事認為自2017年9月30日起及直至最後可行日期，我們的財務或貿易狀況並無重大變動。

[編纂]數據

[編纂]

無重大不利變動

董事確認，直至本文件日期，除本文件第197至198頁內「財務資料」一節「[編纂]開支」及「無重大不利變動」一段所披露外，(i)自2017年9月30日(即最新經審核財務報表編製日期)起，總體經濟及市場狀況、法律及法規環境以及我們經營所在行業內，概無出現重大不利變動而對本集團財務或營運狀況構成重大不利影響，(ii)自2017年9月30日起，本集團營運及財務狀況或前景方面，概無其他重大不利變動，且(iii)自2017年9月30日起，概無事件發生而對載於本文件附錄一會計師報告所示的資料造成重大影響。

概 要

[編纂]理由

我們相信[編纂]基於以下原因將對本集團有利：

- 為實施我們的業務策略提供所需資金
- 提高我們的企業實績及聲譽
- 提高我們與客戶、業務夥伴及債權人於交涉更有利條款時的談判能力
- 進入資本市場以開拓日後業務發展

詳情請參閱本文件第210至212頁「業務目標及未來計劃」一節「[編纂]理由」一段。

[編纂]用途

[編纂]

	截至下列日期止六個月				[編纂] [編纂]總 額概約 百分比	
	2018年 9月30日 (千港元)	2019年 3月31日 (千港元)	2019年 9月30日 (千港元)	2020年 3月31日 (千港元)		總計 (千港元)
(1) 於美國及法國增設地方辦事處						
於美國洛杉磯增設及租用地方辦事處	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
聘請一名經理、四名銷售人員及兩名後勤文員營運 美國地方辦事處	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
安排銷售人員到美國出席貿易展及採購會，並於 其設立展覽攤位	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
於法國巴黎增設及租用地方辦事處	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
聘請一名經理、四名銷售人員及兩名後勤文員 營運法國地方辦事處	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
安排銷售人員到歐洲出席貿易展及採購會，並 設立展覽攤位	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(2) 於中國開設品質監控辦事處						
於中國浙江省寧波市開設及租用品質監控辦事處	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
聘請一名品質監控監督、增聘四名品質監控員及 增聘六名採購員	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(3) 償還銀行借款						
償還部分港元最優惠年利率為+0.5%的循環貸款(用以 為日常業務營運提供資金，並須自提款日期起一至 三個月內或按銀行要求償還)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(4) 一般營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

詳情請參閱本文件第205至214頁「業務目標及未來計劃」一節。

概 要

[編纂]

風險因素

對我們營運而言最為重大的風險概述如下。有意投資者應參閱本文件第24至38頁「風險因素」一節所載可能影響閣下就[編纂]作出投資決定的所有風險因素。

- 我們面臨客戶信貸風險。
- 我們依賴若干主要客戶，且不會與其訂立長期合約。任何與主要客戶的業務關係中斷可能會對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 業務須承受以低成本委聘南亞及東南亞生產商競爭對手造成的激烈競爭，倘我們未能成功與競爭對手競爭，盈利能力及財務表現或受負面影響。
- 有關涉及美國及法國客戶以及英國脫歐的業務經營風險。
- 我們倚賴第三方生產服裝產品，與供應商的關係或彼等的經營的任何中斷可能會對我們的業務構成不利影響。
- 我們大部分的供應商均位於中國，而中國經濟、政治及社會狀況的任何重大不利轉變可能會對我們的業務及經營業績造成不利影響。
- 倘未能維持有效的品質監控系統，或會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。