

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此為概要，故其未必載有可能對閣下而言屬重要之全部資料，且僅在整體上屬合格，故閣下應與本文件全文一併閱讀。閣下決定投資[編纂]前，應閱讀整份文件(連同附錄，構成本文件的組成部分)。

任何投資均涉及風險。投資[編纂]所涉及的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]之前，應細閱該節內容。

概覽

我們是一間以香港為總部的服裝供應鏈管理服務供應商，為歐洲(主要為德國)的客戶提供一站式解決方案。根據灼識諮詢報告，我們為約100間專門服裝供應鏈全方位服務管理公司之一，有能力為客戶提供服裝供應鏈全方位管理服務。我們已發展垂直整合業務模式，而我們的服務範圍包括市場趨勢分析、產品設計及開發、物色供應商、生產管理、物流服務及質量控制。透過委聘我們提供服裝供應鏈管理服務，我們的客戶能夠將資源集中於零售業務，並迅速應對時裝業瞬息萬變的轉變，原因是彼等毋須為服裝供應鏈中的各類服務另行委聘不同供應商。

我們已與大部分主要客戶建立穩健的長期合夥關係，其中包括提供時裝品牌的大型百貨公司及時裝店，以及服裝採購代理。我們於業績記錄期間的五大客戶包括德國最大型百貨公司之中的兩間：其中一間於1907年成立，總樓面面積超過60,000平方米，每日客戶人數超過50,000；另一間於1911年成立，在德國18個城市以及五個其他歐洲國家經營多間商店。我們於業績記錄期間的五大客戶亦包括一間在德國各地有60間分店的時裝店。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，德國為我們的主要市場，分別佔我們同期總收益92.7%、100%及90.2%。於最後實際可行日期，我們與業績記錄期間的五大客戶維持業務關係介乎二至七年。憑藉我們服務質素的出色往績及我們對行業的了解和產品專業知識，我們相信，我們已在德國當地服裝零售市場的客戶當中建立聲譽。我們計劃進一步將我們的業務覆蓋範圍擴展至法國及香港等新服裝零售市場。根據灼識諮詢報告，德國、法國及香港(我們最近已將業務擴展至該地及於該地使客戶群多元化)的服裝零售市場預期於2020年分別穩步增長至670億歐元、364億歐元及525億港元。於2017年，我們擴展至法國及香港的服裝市場，並銷售給Rodier、ZAPA及西彥有限公司獲得銷售訂單。

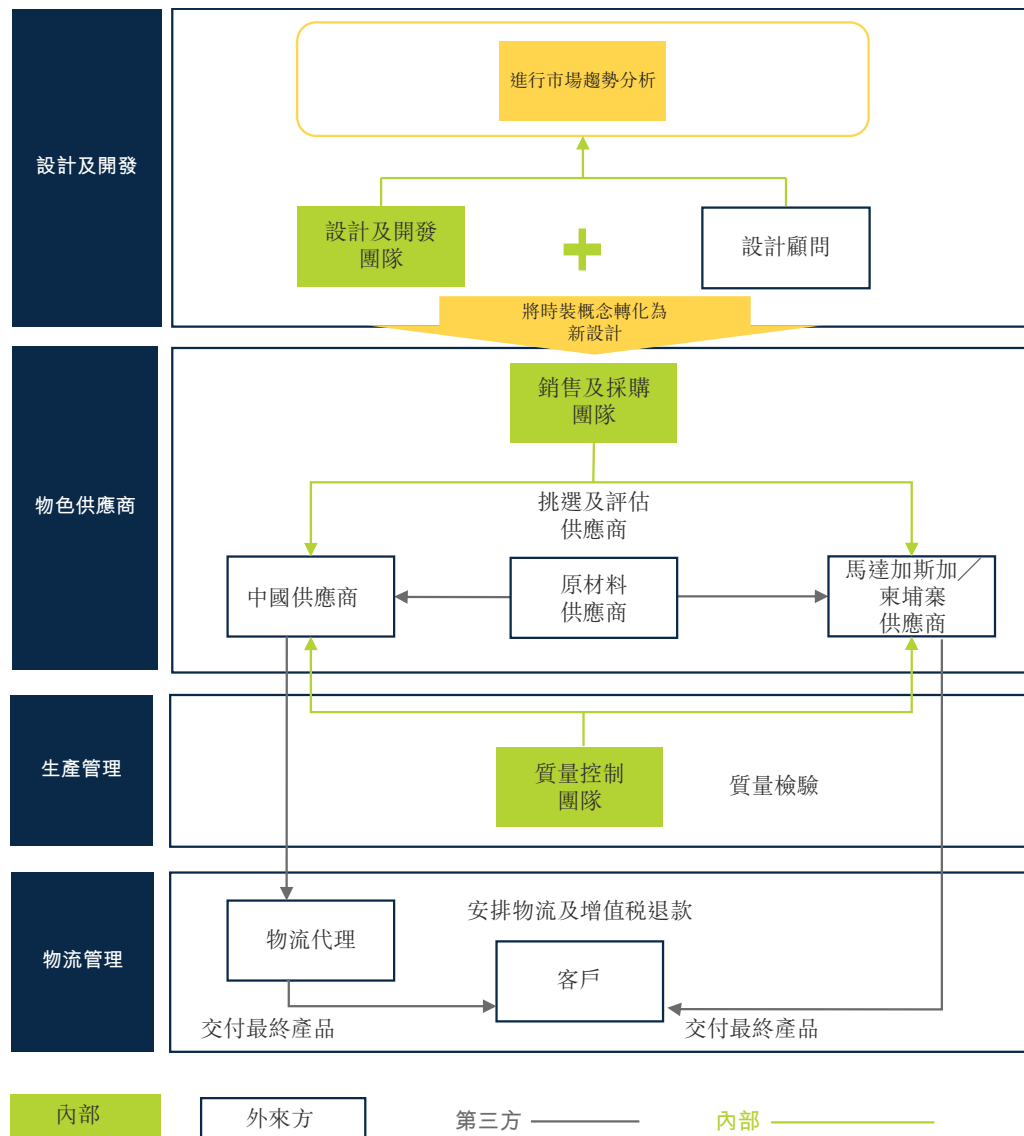
為專注我們在提供服裝供應鏈管理服務上的時間及資源，我們將客戶訂購的所有服裝產品的生產外包予中國、馬達加斯加及柬埔寨的供應商。我們透切了解中國、馬達加斯加及柬埔寨供應商的製造能力。憑著我們完備的供應商網絡，我們可挑選供應商以滿足客戶對預算、設計規格及製造技術的需求。我們亦能夠緊密監察該等供應商的整個生產流程。憑藉我們的生產管理(包括監控生產時間表及對供應商表現的評估)，我們能夠確保客戶訂單按相關生產時間表完成。

概 要

於2016年，我們將業務策略改為專注大客戶及與具有可觀增長潛力的國際知名品牌新客戶發展業務關係，乃由於(i)終止我們與2015年的最大客戶Task的業務關係；(ii)本集團開始逐步停止向小客戶供應產品；及(iii)客戶B及客戶C(為我們於2015年的第三及第四大客戶)於截至2016年12月31日止年度停止向我們下訂單，乃由於我們終止與Task的業務，使我們開發的產品系列減少。

我們的業務模式

我們的服裝供應鏈管理服務主要包括：(i)設計及開發；(ii)物色供應商；(iii)生產管理；(iv)物流管理；及(v)質量控制。下圖說明我們服裝供應鏈管理服務所涉及的運作流程：



更多詳情請參閱本文件「業務—我們的業務」一節。

概 要

設計及開發

我們的產品開發團隊就時尚雜誌及網站進行市場調查，同時緊貼最新時裝潮流、款式及行業知識。根據我們的市場趨勢分析結果，我們的產品開發團隊將我們的時裝概念轉化成新設計。我們不時與客戶溝通，以了解其需要及特定要求，例如服裝產品的產品設計、數量、交付時間及目標價格。我們的設計及開發團隊由設計顧問協助開發設計系列。更多詳情請參閱本文件「業務—我們的業務—設計及開發」一節。

物色供應商

我們委聘中國、馬達加斯加及柬埔寨的供應商，以根據客戶訂單生產服裝產品。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們分別委聘16名、九名及14名供應商。除兩間分別位於馬達加斯加及柬埔寨的供應商外，我們所有供應商均位於中國。我們根據內部指引及政策甄選和評估服裝產品供應商，以及監測其持續表現。更多詳情請參閱本文件「業務—我們的業務—物色供應商」一節。

生產管理

我們提供生產管理服務，包括(其中包括)監控生產時間表及評估供應商的表現。我們在生產過程中採用不同檢驗方法進行實地質量檢驗。更多詳情請參閱本文件「業務—我們的業務—生產管理」一節。

物流管理

我們委聘物流服務供應商，以將製成品從中國送至客戶指定的港口及／或倉庫。我們亦委聘一名代理提供清關、增值稅退稅申請、結算製成品的採購成本以及中國供應商與物流服務供應商的其他行政事宜。此外，於製成品運送或送達至指定港口或客戶指定的倉庫之前，我們的馬達加斯加及柬埔寨供應商會自行進行清關及物流安排，以將製成品送至馬達加斯加或柬埔寨的港口(視乎情況而定)。更多詳情請參閱本文件「業務—我們的業務—物流管理」一節。

銷售及客戶服務

我們致力透過各種方法維持與現有客戶的業務關係。我們亦委聘Task(一名獨立第三方)擔任外部顧問以加強我們處理客戶查詢及與客戶跟進產品運送情況的能力。更多詳情請參閱「業務—銷售及客戶服務」一節。

概 要

質量控制

我們對供應商的整個服裝產品生產過程設有質量控制方案，從而確保服裝產品的整體質量。我們已實施程序以評估新供應商並監控供應商的持續表現。我們的質量控制團隊對將使用於服裝產品的原材料進行實地檢驗，以確保原材料符合相關規格。此外，我們於生產程序中利用不同的檢查方法，檢驗我們客戶訂購的服裝產品。更多詳情請參閱本文件「業務－質量控制」一節。

產品

於業績記錄期間，客戶向我們訂購的服裝產品包括多款呈現代經典設計的中高檔針織產品、T恤及梭織產品。該等服裝產品針對服裝市場的中高檔客戶。根據灼識諮詢報告，中檔服裝的平均零售價為每件30美元至每件200美元，而高檔服裝的平均零售價為每件200美元以上。更多詳情請參閱本文件「業務－產品」一節。

定價政策

我們根據下列因素對我們的服裝產品定價：(i)經計及市場上類似服裝產品的零售價後的有關服裝產品估計零售價；(ii)訂單量及交付時間；(iii)基於來自供應商的費用報價而估計的有關服裝產品成本；(iv)我們估計收取的加成利潤；及(v)由於市場狀況而產生的相關外幣匯率的估計影響。

我們與客戶確認產品設計及規格後，在考慮過服裝零售市場上類似服裝產品的零售價後，估計出服裝產品的零售價並設定我們的售價(基於估計零售價的折扣而釐定)。我們向客戶提供的售價通常介乎零售價的25.0%至35.0%。類似服裝產品零售價是我們定價政策的主要因素之一。我們也將參考上述因素調整我們的售價。然而，我們對市場上類似服裝產品的零售價並無控制權。基於針織產品(尤其是羊絨產品)的性質，零售售價相對其他服裝產品一般較高。儘管我們無法控制市場上相似服裝產品的零售價，針織產品的零售價相對穩定，而為了將我們的盈利能力最大化，我們將參考相似服裝產品的估計零售價折讓後的價格為售價。我們其後向供應商發出生產訂單並要求其製造產品樣板。當客戶見到產品樣板後表示有意向我們發出訂單時我們會向客戶提供服裝產品的最終售價。一旦我們向客戶提供最終售價，將不允許對該價格作出任何調整。

概 要

我們的客戶

於業績記錄期間，我們的客戶以歐洲(主要為德國)為基地。我們的客戶包括大型百貨公司、時裝店及服裝採購代理。我們並無與客戶訂立長期協議，董事相信此舉與香港服裝供應鏈管理行業的慣例一致。於業績記錄期間，我們與五大客戶的業務關係介乎二年至七年。截至2017年12月31日止年度，我們的客戶基礎進一步擴大至其他全球主要市場(包括法國及香港)。更多詳情請參閱本文件「業務—我們的客戶」一節。

我們的供應商

我們有完備的供應商網絡，讓我們在挑選供應商時能夠有大量的供應商可供選擇。除兩間分別位於馬達加斯加及柬埔寨的供應商外，我們所有供應商均位於中國。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們已委聘16名、九名及14名供應商。於釐定將生產訂單分配至中國、馬達加斯加或柬埔寨供應商時，我們會考慮其價格、技術能力、生產能力及交貨時間表。中國不同地區的供應商均有其自身競爭優勢。更多詳情請參閱本文件「業務—我們的供應商」一節。

我們的業務發展

本集團的表現於截至2015年12月31日止年度至截至2016年12月31日止年度經歷變動，主要由於(i)Task與本集團終止業務關係；及(ii)本集團逐漸停止向小客戶供應產品。此外，由於終止與Task的業務關係，我們開發較少的產品系列以及我們其中兩名主要客戶(即客戶B及客戶C)於截至2016年12月31日止年度停止向我們下訂單。以下載列導致有關事件的詳細情況及我們處理有關事件的策略。

A. 我們與Task的關係及收購該等品牌下的商標

截至2015年12月31日止年度，我們向Task作出銷售的所得收益為27.2百萬港元，而Task為該年度我們的最大客戶。我們供應予Task的所有服裝產品均屬於該等品牌。該等品牌由SAW先生開發，彼為一名獨立第三方及高錫印先生於主要涉及房地產開發的若干業務的業務夥伴。

於2012年，SAW先生開始逐步開發其他業務(包括亞洲的房地產發展項目)，並將該等品牌授權予Task，使彼可以以採購代理身份接受德國客戶的銷售訂單。Task從而委聘本集團提供一站式服裝供應鏈管理服務。於2015年底，SAW先生擬進一步將時間及資源投放到其他個人業務及投資，並決定結束其服裝業務。SAW先生透過Task向我們提出以作價20百萬港元至30百萬港元出售及轉讓該等品牌的建議，並要求就該等品

概 要

牌未來將產生的銷售訂立若干利潤分成安排。我們的董事在考慮多項商業因素後，並無接受有關要約。因此，該等品牌的出售及收購建議並無實現。SAW先生其後終止Task使用該等品牌的許可權。Task不再以服裝採購代理身份經營其業務，並終止向本集團採購服裝產品。我們向Task的銷售由截至2015年12月31日止年度的27.2百萬港元減少至截至2016年12月31日止年度的零。

於2017年，我們的董事重新考慮我們的業務策略。我們的董事透過與當時現有及潛在客戶的溝通及討論，知悉該等品牌下的服裝產品擁有可觀的市場需求。經與SAW先生作進一步磋商後，彼願意將索價下調至1千萬港元，並無任何利潤分成安排。該等品牌的公平值乃根據假設本集團無權使用該等品牌，將須承擔的專利權費中節省成本而導致的預期未來現金流量淨現值。我們已假設，截至2019年12月31日止年度至截至2026年12月31日止年度，該等品牌下的產品銷售收益的複合年增長率為9.7%、專利權費率為5%、該等品牌的可使用年期為十年，以及貼現率為17.0%。根據來自銷售該等品牌下的服裝產品的預測收益(指收購該等品牌後節省的成本)，我們的董事認為，收購該等品牌的代價1千萬港元屬合理。該收購於2017年完成。完成收購後，截至2017年12月31日止年度，我們該等品牌下的服裝產品銷售額為9.6百萬港元，佔該年總營業額的13.4%。我們的董事相信，我們的業務模式及成本結構將不會有重大改變，原因是我們會繼續以服裝供應鏈管理服務供應商的身份經營業務。我們有意透過直接與目標企業客戶傳達該等品牌的理念以及就與此等客戶合作進行產品設計及開發結合該等品牌的形象及屬性，向我們的目標企業客戶推廣及提高該等品牌的知名度。我們董事目前無意進行任何活動以提高該等品牌於零售客戶之間的知名度。因此，我們預期不會為管理該等品牌而產生重大銷售及分銷開支。我們的客戶負責向最終客戶推廣結合該等品牌的理念、形象及屬性，及連同客戶的設計及規格的產品。

B. 我們專注於大客戶及開發新客戶的決定

由於我們與Task終止業務關係，我們董事審閱我們的公司策略，並議定我們應將人力、時間及資源集中於與若干主要客戶維持關係，以及與具有可觀增長潛力的國際知名品牌新客戶建立業務關係。參考於截至2015年12月31日止年度的銷售而進一步審閱我們的客戶基礎後，我們將與本集團的年度交易價值低於2.5百萬港元的客戶分類為小客戶，而有關客戶大部分為在德國由個人或家庭擁有的零售店以及與本集團之間交易量低的服裝採購代理。本集團逐漸停止向該等客戶供應產品。

我們的董事認為，當客戶對本集團長期持續發展有利時，彼等擁有良好質素的特點和屬性。於目前階段，董事認為，具有增長潛力的國際知名品牌客戶擁有成為良好質素客戶的特點和屬性。截至2017年12月31日止年度，我們開發了三名新客戶(即

概 要

Rodie、ZAPA及西彥有限公司)，實際銷售額為6.2百萬港元。本集團截至2017年12月31日止年度的實際業績有所改善，證明我們的業務策略成功：(i)來自位於德國的現有客戶的銷售從截至2016年12月31日止年度的46.0百萬港元增加至截至2017年12月31日止年度的64.4百萬港元；(ii)截至2017年12月31日止年度，我們成功與三名新國際知名客戶建立實際銷售達6.2百萬港元；及(iii)截至2017年12月31日止年度，我們於該等品牌下作出銷售9.6百萬港元。我們的總收益由截至2016年12月31日止年度的46.0百萬港元增加25.4百萬港元或55.2%至截至2017年12月31日止年度的71.4百萬港元。有關更多詳情，請參閱本文件「業務—我們的客戶—我們的業務發展」。

我們的競爭優勢

我們相信以下競爭優勢有助我們在香港服裝供應鏈管理行業有效競爭：(i)我們的垂直整合業務模式使我們能夠提供一站式服裝供應鏈管理服務；(ii)我們在歐洲的服裝零售市場與客戶建有穩健的業務關係；(iii)我們建有完備的供應商網絡，以根據客戶的需要製造服裝產品；及(iv)我們的管理團隊在提供服裝供應鏈管理服務方面擁有豐富經驗及深入了解。更多詳情請參閱本文件「業務—我們的競爭優勢」一節。

我們的業務策略

為致力成為香港服裝供應鏈管理行業的主要市場參與者，我們計劃繼續鞏固我們在香港服裝供應鏈管理行業的主要市場參與者地位，提高整體競爭力及市場份額。我們計劃透過採取以下主要業務策略達成目標：(i)透過鞏固我們與現有客戶的關係及開拓新客戶延續我們的增長；(ii)增加我們的業務覆蓋範圍至新服裝零售市場；(iii)設立新陳列室以展示我們的產品組合；(iv)加強我們的設計及開發能力以開發新設計系列；及(v)提升我們的質量控制過程。更多詳情請參閱本文件「業務—我們的業務策略」一節。

競爭格局

根據灼識諮詢報告，香港服裝供應鏈管理市場高度分散且競爭激烈，有超過10,000家公司，可分為三類：(i)專門服裝供應鏈全方位服務管理公司；(ii)涉及其他業務的服裝供應鏈全方位服務管理公司；及(iii)部分服務服裝供應鏈管理公司。我們屬於專門服裝供應鏈全方位服務管理公司類別，於2016年按收益計算的市場佔有率為0.3%。更多詳情請參閱本文件「行業概覽—香港服裝供應鏈管理市場—競爭格局」一節。

概 要

我們的股權架構

緊隨[編纂]及[編纂]完成後(不計及因行使根據購股權計劃可能授出的任何購股權而可能發行之任何股份)，高先生(Metro Vanguard的唯一股東)將透過其於Metro Vanguard的權益間接擁有本公司全部已發行股本的[編纂]。因此，高先生及Metro Vanguard各自被視為一名控股股東。更多詳情請參閱本文件「歷史及重組」一節。

董事確認，就彼等所知、所悉及所信，經作出一切合理查詢後，控股股東、董事及彼等各自之緊密聯繫人概無擁有任何與本集團之業務直接或間接競爭或可能直接或間接競爭的業務，或根據GEM上市規則第11.04條要求須予披露的業務。更多詳情請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。

財務表現概覽

以下各表概述本集團於業績記錄期間的綜合財務資料，有關資料摘自本文件附錄一所載的會計師報告。財務數據概要應與本文件附錄一所載會計師報告的綜合財務資料一併閱讀。

我們綜合損益表的主要資料

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
	千港元	千港元	千港元
收益	110,839	46,016	71,399
銷售成本	(73,779)	(24,615)	(44,867)
毛利	37,060	21,401	26,532
其他收入	30,747	28,256	22,270
除稅前溢利	56,867	45,209	25,192
年度溢利	53,300	42,874	22,465
年度經調整溢利(未扣除[編纂]開支及 財務擔保收入) ⁽²⁾	23,448	14,888	13,032
年度經調整EBITDA ⁽¹⁾ (未扣除 [編纂]開支及財務擔保收入) ⁽²⁾	27,902	17,762	16,661

附註：

- (1) EBITDA指除利息開支、稅項、折舊及攤銷的盈利。
- (2) 年度經調整EBITDA⁽¹⁾(未扣除[編纂]開支及財務擔保收入)及「年度經調整溢利(未扣除[編纂]開支及財務擔保收入)」為一項非香港財務報告準則計量，香港財務報告準則並未對其作出定義，該項目亦無於本文件附錄一所載的會計師報告呈列，並呈列僅供說明之用。

概 要

收益

於業績記錄期間，我們的收益來自(i)銷售針織產品；(ii)銷售T恤；及(iii)銷售梭織產品。下表載列於所示年度按產品類別劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	千港元	佔總收益 百分比	千港元	佔總收益 百分比	千港元	佔總收益 百分比
針織產品	82,113	74.1	39,385	85.6	66,191	92.7
T恤	13,282	12.0	3,504	7.6	2,371	3.3
梭織產品	15,444	13.9	3,127	6.8	2,837	4.0
	<u>110,839</u>	<u>100.0</u>	<u>46,016</u>	<u>100.0</u>	<u>71,399</u>	<u>100.0</u>

截至2016年12月31日止年度我們的收益較截至2015年12月31日止年度減少，乃主要由於(i)向Task作出的銷售由截至2015年12月31日止年度的27.2百萬港元減少至截至2016年12月31日止年度的零(2015年向Task作出的銷售佔我們截至2015年12月31日止年度總銷售額的24.5%)；(ii)我們失去於截至2015年12月31日止年度的五大客戶中的兩名客戶，原因是本集團由於與Task終止業務關係而開發較少產品系列以及彼等於該年度不再向本集團下達訂單。向該兩名客戶作出的銷售由截至2015年12月31日止年度的19.2百萬港元減少15.4百萬港元(該減少佔我們截至2015年12月31日止年度總銷售額約13.9%)至截至2016年12月31日止年度的3.8百萬港元；及(iii)截至2016年12月31日止年度我們逐漸停止向小客戶供應產品，而向小客戶的銷售總額由截至2015年12月31日止年度的20.1百萬港元減少17.9百萬港元(該減少佔我們截至2015年12月31日止年度總銷售額的16.1%)至截至2016年12月31日止年度的2.2百萬港元。

我們截至2017年12月31日止年度的收益為71.4百萬港元，低於截至2015年12月31日止年度的110.8百萬港元，乃主要由於(i)向Task作出的銷售由截至2015年12月31日止年度的27.2百萬港元分別減少至截至2016年及2017年12月31日止年度的零及零。儘管我們於截至2017年12月31日止年度錄得向客戶F出售該等品牌下的產品8.9百萬港元，惟需要時間使銷售上升至與截至2015年12月31日止年度相似的水平；(ii)我們自截至2016年12月31日止年度起停止向小客戶作出銷售，且與截至2015年12月31日止年度的20.1百萬港元相比，截至2017年12月31日止年度向小客戶作出的銷售僅為5.9百萬港元。於截至2017年12月31日止年度，我們開發數名新客戶，彼等於截至2017年12月31日止年度被分類為小客戶(即與我們的銷售值少於2.5百萬港元的客戶)，且我們預期彼等將自截至2018年12月31日止年度起成為我們的大客戶；及(iii)我們失去於截至2015年12月31日止年度的五大客戶中的兩名客戶，惟如上文第(ii)項所述，本集團一直開發其他新客戶且預期來自彼等的銷售將會增加。

概 要

我們截至2017年12月31日止年度的收益較截至2016年12月31日止年度增加，主要由於(i)我們增加向德國現有客戶的銷售；(ii)我們擴展至法國及香港的服裝市場；及(iii)我們來自該等品牌的銷售。

毛利率

下表載列於所示年度我們產品的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	千港元	毛利率%	千港元	毛利率%	千港元	毛利率%
針織產品	27,050	32.9%	18,780	47.7%	24,807	37.5%
T恤	5,114	38.5%	1,499	42.8%	917	38.7%
梭織產品	4,896	31.7%	1,122	35.9%	808	28.5%
整體	<u>37,060</u>	<u>33.4%</u>	<u>21,401</u>	<u>46.5%</u>	<u>26,532</u>	<u>37.2%</u>

下表載列於所示年度按我們客戶類別劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	千港元	毛利率%	千港元	毛利率%	千港元	毛利率%
服裝採購代理	25,471	34.9%	11,504	43.2%	16,737	34.1%
百貨公司	6,749	33.2%	5,544	53.4%	5,225	54.4%
時裝店	4,840	27.8%	4,353	48.3%	4,570	36.0%
	<u>37,060</u>	<u>33.4%</u>	<u>21,401</u>	<u>46.5%</u>	<u>26,532</u>	<u>37.2%</u>

我們的毛利率由截至2015年12月31日止年度的33.4%增加至截至2016年12月31日止年度的46.5%，乃主要由於(i)羊絨(我們針織產品的主要原材料)價格下調；(ii)我們產品的單位售價增加；及(iii)歐元兌港元於整個2016年內升值。我們的毛利率由截至2016年12月31日止年度的46.5%減少至截至2017年12月31日止年度的37.2%，乃主要由於羊絨的價格穩定。

概 要

其他收入

我們的其他收入主要指財務擔保收入，截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度分別為29.9百萬港元、28.0百萬港元及21.5百萬港元。由於本公司就若干關連公司的銀行貸款向銀行提供交叉財務擔保，該項安排導致於初步確認時按公平值確認財務擔保負債(即倘關連公司(作為借款人)未能就銀行貸款向銀行履行其還款及其他責任，本集團(作為擔保人)將就所提供的財務擔保為借款人向該等銀行還款)。該等財務擔保負債將於財務擔保合約期間攤銷及確認為財務擔保收入。本集團提供的財務擔保將於[編纂]後解除，而相關財務擔保收入於[編纂]後將不會再產生。因此，我們於[編纂]後不會確認任何財務擔保收入，而我們的純利預期將會大幅減少。

年內溢利

我們的年內溢利由截至2015年12月31日止年度的53.3百萬港元減少10.4百萬港元或19.6%至截至2016年12月31日止年度的42.9百萬港元。我們的純利率由截至2015年12月31日止年度的48.1%增加至截至2016年12月31日止年度的93.2%。純利率增加乃主要由於年內確認的財務擔保收入28.0百萬港元。我們的純利由截至2016年12月31日止年度的42.9百萬港元減少20.4百萬港元或47.6%至截至2017年12月31日止年度的22.5百萬港元，而我們的純利率於同年由93.2%減少至31.5%，主要是由於截至2017年12月31日止年度確認的[編纂]開支[編纂]百萬港元所致。

不計及[編纂]開支及財務擔保收入，我們的經調整年內溢利由截至2015年12月31日止年度的23.5百萬港元減少8.6百萬港元或36.5%至截至2016年12月31日止年度的14.9百萬港元乃由於銷售減少所致。我們於同年的經調整純利率由21.2%增加至32.4%，主要由於毛利率增加。我們的經調整年內溢利由截至2016年12月31日止年度的14.9百萬港元減少1.9百萬港元或12.5%至截至2017年12月31日止年度的13.0百萬港元，而我們於同年的經調整純利率由32.4%減少至18.3%，主要由於結構性外匯遠期合約和匯兌收益的淨收益下降，原因是(i)於截至2017年12月31日止年度我們大部分的銷售以美元計值，故於截至2017年12月31日止年度我們將功能貨幣轉為美元；及(ii)我們於轉換功能貨幣後於截至2017年12月31日止年度訂立較少結構性外幣遠期合約。

概 要

下表載列於所示年度我們經調整純利的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2015年 千港元	2016年 千港元	2017年 千港元
年度溢利	53,300	42,874	22,465
加[編纂]開支	—	—	12,115
減財務擔保收入	(29,852)	(27,986)	(21,548)
年度經調整溢利(扣除[編纂]開支及 財務擔保收入)	<u>23,488</u>	<u>14,888</u>	<u>13,032</u>

更多詳情請參閱本文件「財務資料—節選綜合損益及其他全面收益表成分之描述」及「財務資料—各年營運業績比較」各節。

我們綜合財務狀況表的主要資料

	於12月31日		
	2015年 千港元	2016年 千港元	2017年 千港元
流動資產	93,462	63,549	44,742
流動負債	70,648	40,789	16,706
非流動資產	10	10	10,184
非流動負債	—	—	343

我們綜合現金流量表的主要資料

	截至12月31日止年度		
	2015年 千港元	2016年 千港元	2017年 千港元
營運資金變動前的經營現金流量	25,774	15,420	4,615
經營活動所得(所用)現金淨額	33,227	5,255	(746)
投資活動(所用)所得現金淨額	(18,139)	12,167	12,080
融資活動所用現金淨額	(21,752)	(36,995)	(14,136)
現金及現金等價物減少淨額	(6,664)	(19,573)	(2,802)
年初現金及現金等價物	60,403	48,345	25,691
外匯匯率變動的影響	(5,394)	(3,081)	878
年末現金及現金等價物	<u>48,345</u>	<u>25,691</u>	<u>23,767</u>

概 要

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，本集團營運資金變動前的經營活動產生的現金流量(不包括[編纂]開支)分別為25.8百萬港元，15.4百萬港元及16.7百萬港元。更多詳情請參閱本文件「財務資料—流動資金及財務資源—本集團的現金流」一節。

重要財務比率

	附註	截至12月31日止年度		
		2015年	2016年	2017年
股權回報率	1	203.8%	188.1%	74.1%
總資產回報率	2	55.7%	54.6%	37.9%
利息償付比率(倍)	3	65.1	84.9	64.5

	附註	於12月31日		
		2015年	2016年	2017年
流動比率(倍)	4	1.3	1.6	2.7
資產負債比率	5	164.3%	57.0%	17.9%

附註：

- (1) 截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年的股權回報率以相關年度的純利除以總權益的年初及年終結餘的算術平均數再乘以100%計算得出。
- (2) 截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年的總資產回報率以相關年度的純利除以總資產的年初及年終結餘的算術平均數再乘以100%計算得出。
- (3) 利息償付比率以截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年的除利息及稅項前溢利除以財務成本計算得出。
- (4) 流動比率以2015年、2016年及2017年12月31日的流動資產總值除以流動負債總額計算得出。
- (5) 資產負債比率以2015年、2016年及2017年12月31日的總負債除以總權益計算得出。

更多詳情請參閱本文件「財務資料—重要財務比率」一節。

季節性

我們的業務及經營業績受制於季節性波動。根據我們的業務模式，我們於5月至7月付運我們的秋冬季產品及10月至12月付運我們的春季產品。因此，我們於5月至7月以及10月至12月期間實現較高的收益。

[編纂]開支

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的指示性[編纂]範圍中位數)，估計[編纂]的[編纂]開支總額(包括[編纂]佣金)將為[編纂]百萬港元。

概 要

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，[編纂]開支分別[編纂]、[編纂]及[編纂]百萬港元在綜合損益表內確認。截至2018年12月31日止年度，我們估計[編纂]開支[編纂]百萬港元將在綜合損益表內確認為開支，而[編纂]百萬港元將根據相關會計準則於[編纂]後資本化。

近期發展及概無重大不利變動

於業績記錄期間後，我們繼續擴大於服裝供應鏈管理行業的客戶群。自2018年1月1日起直至最後實際可行日期，我們繼續發展供應鏈管理業務，並錄得來自德國、法國、香港及奧地利現有及新客戶的銷售額。

由於我們的營運性質使然，我們受季節性因素影響，且我們通常於5月至7月及10月至12月錄得較高銷售額。根據本集團截至2018年2月28日止兩個月的未經審核管理賬目(申報會計師已根據香港會計師公會頒佈的香港審閱委聘準則第2410號「由實體的獨立核數師執行中期財務資料審閱」審閱該賬目)，我們於有關期間的總收益為7.3百萬港元，較截至2017年2月28日止兩個月的4.1百萬港元增加3.2百萬港元。於最後實際可行日期，我們接獲手頭銷售訂單66.5百萬港元，其中來自我們於2018年的兩名奧地利新客戶的手頭銷售訂單為1.6百萬港元，而來自我們於2017年的新客戶Rodier及ZAPA的手頭銷售訂單分別為6.6百萬港元及7.3百萬港元。

誠如本節「一[編纂]開支」及「一影響我們財務狀況及經營業績之因素—外幣風險」各段所披露，預期我們截至2018年12月31日止年度的純利會受到與[編纂]有關的預計開支影響。我們董事確認，除上述分節所披露者外，截至本文件日期，我們由2017年12月31日(本文件附錄一所載會計師報告的報告期末)起的財務或貿易狀況並無重大不利變動，且由2017年12月31日起並無事件會對本文件附錄一所載會計師報告的資料造成重大影響。

訴訟及監管合規

於最後實際可行日期，我們並無參與／涉及任何重大訴訟、仲裁或索償，而就我們的董事所知，概無任何尚未了結或威脅我們的重大訴訟、仲裁或索償而將會對本集團的經營業績、財務狀況及聲譽造成重大不利影響。此外，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何有關適用法律及法規的重大不合規或系統性不合規事件。更多詳情請參閱本文件「業務—法律訴訟、申索及合規性」一節。

概 要

[編纂]統計數據

[編纂]包括：(i)初步[編纂][編纂]股股份；及(ii)初步[編纂][編纂]股股份，各自可根據本文件「[編纂]的架構及條件」一節所述基準重新分配。下表列載若干[編纂]相關數據，當中假設[編纂]已完成：

	根據[編纂]每股 [編纂][編纂]港元	根據[編纂]每股 [編纂][編纂]港元
[編纂]時的市值	[編纂]	[編纂]
未經審核備考經調整每股有形資產淨值	[編纂]港元	[編纂]港元

更多詳情請參閱本文件附錄二。

[編纂]

我們估計來自[編纂]的[編纂]為[編纂]百萬港元(經扣除[編纂]及我們就[編纂]已付及應付的其他估計開支，當中假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數)。我們有意將[編纂]的[編纂]用於以下用途：

[編纂]

概約百分比及金額

計劃用途

[編纂]或[編纂]百萬港元	鞏固我們與現有客戶的關係及開拓新客戶
[編纂]或[編纂]百萬港元	設立新陳列室以展示我們的產品組合
[編纂]或[編纂]百萬港元	加強我們的設計及開發能力以開發新設計系列
[編纂]或[編纂]百萬港元	提升我們的質量控制過程
[編纂]或[編纂]百萬港元	償還我們的銀行借款
[編纂]或[編纂]百萬港元	撥付我們一般營運資金所需

更多詳情請參閱本文件「業務目標聲明及[編纂]」一節。

股息及可分派儲備

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，本公司一間附屬公司向其股東宣派股息分別為3.4百萬港元、14.8百萬港元及4.3百萬港元。更多詳情請參閱本文件附錄一 所載會計師報告附註12。

本公司於2017年1月19日於開曼群島註冊成立。於2018年4月，本公司向當時股東宣派股息6.5百萬港元(已由我們的內部資源以現金悉數結算)。在公司法及細則的規限下，本公司可以任何貨幣宣派股息，但所宣派的股息數額不得超過我們董事會建議的數額。於最後實際可行日期，我們並無任何股息政策。日後宣派及派付股息以及股息

概 要

金額將由我們董事酌情決定，取決於未來的營運及盈利、資本要求及盈餘、整體財政狀況、合約限制及我們董事認為相關的其他因素。本公司於最後實際可行日期並無可供分派予股東的可分派儲備。更多詳情請參閱本文件「財務資料—股息及可分派儲備」一節。

風險因素

閣下投資[編纂]涉及風險，當中較重大的風險如下：(i)我們依賴少數主要客戶；(ii)未能回應時裝潮流趨勢以及客戶及最終客戶的喜好的轉變，可能使我們的業務表現惡化；(iii)我們依賴我們的供應商製造服裝產品；(iv)我們的經營業績可能會受到原材料或勞動力成本增加的不利影響；及(v)收購該等品牌或會令我們面臨風險，而這可能會對我們的業務、聲譽及經營業績造成重不利影響。閣下決定投資[編纂]前，務請仔細閱畢本文件「風險因素」一節。