

業 務

概覽

本集團是位於香港的垂直整合優質珠寶供應商。本集團主要透過由七間位於九龍及新界策略地點的「創輝珠寶」品牌零售店所組成的零售網絡，銷售其自家產品。垂直整合的結構，使本集團有辦法控制其在中國廣東省深圳市的自設生產設施所製造的珠寶設計多樣化、品質及定價。本集團主要產品為珠寶產品，包括寶石鑲嵌珠寶及純金產品。根據Frost & Sullivan報告，截至二零一八年三月三十一日止年度，按收益計，本集團在香港珠寶零售及批發市場排名第十二。本集團亦從事向其他珠寶零售商批發我們的珠寶產品，並從事將從公眾回收黃金產品到客戶(如客戶A)(向本集團購買回收黃金產品)的業務。

下表載列於往績記錄期內按業務分部劃分的本集團收益：

	截至三月三十一日止年度				截至九月三十日止六個月			
	二零一七年		二零一八年		二零一七年		二零一八年	
	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)
零售	122,133	60.0	113,312	65.5	51,819	65.7	57,152	68.2
批發	68,907	33.9	45,835	26.5	21,373	27.1	19,518	23.3
回收黃金貿易產品	12,424	6.1	13,873	8.0	5,735	7.2	7,148	8.5
總計	203,464	100.0	173,020	100.0	78,927	100.0	83,818	100.0

	截至三月三十一日止年度				截至九月三十日止六個月			
	二零一七年		二零一八年		二零一七年		二零一八年	
	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)
寶石鑲嵌珠寶產品	134,667	66.2	107,246	62.0	48,181	61.0	45,028	53.7
純金產品	56,373	27.7	51,901	30.0	25,011	31.7	31,642	37.8
回收黃金貿易產品	12,424	6.1	13,873	8.0	5,735	7.3	7,148	8.5
總計	203,464	100.0	173,020	100.0	78,927	100.0	83,818	100.0

業 務

競爭優勢

垂直整合業務模式讓本集團有效控制其營運及成本

本集團的垂直整合業務模式，控制由採購原材料、設計、生產、市場推廣至透過其零售及批發渠道銷售的生產流程。本集團的垂直整合使其獲得成本效率、掌握整體價值鏈的高度控制權，並在不斷變化的市場趨勢中具備迅速回應其客戶需要和喜好的能力。

本集團的成本效率來自向供應商進行採購的經營效率，從而使其產品定價更具競爭力，令其客戶受惠，亦吸引更多客戶購買其產品。垂直整合的結構使本集團能對整體價值鏈的品質標準及程序行使高度控制權，以確保向其客戶供應的珠寶產品質量。

在控制其設計流程下，本集團亦具備迅速回應其客戶需要和喜好的能力，透過引入新穎及多樣化的珠寶首飾設計，在不斷變化的市場趨勢中掌握未來增長動力。董事認為本集團多樣化的珠寶產品設計也是取得今日成就的貢獻因素。

本集團已在香港憑著其努力建立忠誠的客戶基礎，以及根基深厚的經營歷史和贏得信心的品牌聲譽

董事認為本集團有能力建立忠誠的客戶關係乃取決於本集團在香港根基深厚的經營歷史。本集團以「創輝珠寶」品牌零售店作為贏得信心的優質珠寶供應商，在香港服務公眾已累積逾二十年珍貴經驗。在其整個歷史過程中，本集團提供優質服務及產品，努力建立客戶對其品牌的信心。董事認為本集團的品牌名稱，經過其努力，已獲認可為贏得信心的傳統優質珠寶供應商。本集團的黃金珠寶產品自一九九七年起已獲授由香港珠石玉器金銀首飾業商會頒發的優質足金標誌。本集團自二零零五年起已獲香港旅遊發展局授予優質旅遊服務計劃證明商標。

本集團的零售網絡以九龍及新界具有交通便利及本地客戶流量高的住宅區及商業區為定位目標。透過部分地區經營逾十年的零售店，而其位於荃灣的零售店，本集團在相同地點經營逾二十年，以及提供價格合理的優質珠寶產品及客戶獎勵計劃，本集團已建立根基

業 務

深厚的零售客戶基礎。本集團策略上在較大型的零售店設置首飾師傅以提供訂製的玉石鑲嵌、修補或尺寸修改服務。本集團亦向參與長期會員計劃的零售客戶提供若干獎勵以建立零售客戶基礎。有關本集團客戶獎勵計劃會員計劃進一步詳情，請參閱本節「市場推廣及促銷」分節。

本集團於二零一一年十一月成功開展其批發業務時達到銷售多元化。垂直整合的結構使本集團能以具競爭力的價格向批發客戶提供多元化珠寶產品。截至二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月，本集團五大批發客戶其中三名已成為本集團批發客戶逾五年。

董事認為本集團建立根基深厚客戶基礎的能力，亦取決於本集團與市場趨勢同步演變的應對能力，包括客戶對珠寶設計的品味轉變及對價格具競爭力的優質珠寶產品的接受程度。

經驗豐富的生產團隊有助生產品質優良及複雜的優質珠寶

本集團擁有一支經驗豐富的工匠團隊，能夠將其設計轉化為珠寶產品。本集團於其生產設施的生產團隊成員在行內擁有平均約五年經驗，而團隊中逾三分之一於本集團任職逾五年。由於珠寶生產一般為高度勞工密集，而每件珠寶品質視乎生產流程各步驟如何妥為進行，一支經驗豐富及長期生產團隊為本集團其中一項最寶貴資產。

董事相信利用工匠技能，本集團珠寶產品的美學價值廣受本集團客戶歡迎，其因而能獲取較高利潤率。

忠誠及經驗豐富的管理團隊

管理團隊對本集團展示的忠誠，成為本集團其他員工的重要企業價值及效法的良好榜樣。本集團多名管理團隊成員均從低做起，對其業務及營運掌握深厚知識，並對各方面透徹了解。因此，本集團管理團隊已合作共事逾十年，能以團隊方式高效無縫地合作，多年來有效執行其發展及擴充計劃。

董事相信本集團管理團隊的獨有推動力，在管理及持續擴充業務方面成為其競爭優勢，讓其得以把握隨時出現的未來增長機會。

業 務

業務策略

本集團透過增加市場滲透率、擴大客戶基礎及提高「創輝珠寶」企業品牌名稱的知名度，努力保持本集團作為香港最頂尖的優質珠寶供應商之一。本集團擬實施以下策略，以發揮其優勢以改善業務前景及財務表現：

擴充本集團零售據點

本集團計劃不斷擴充其銷售及分銷網絡，以取得更廣泛客戶基礎及透過多元化於香港的零售網絡深化其產品市場滲透率。

儘管市場環境競爭激烈，惟董事相信本集團業務有未開拓市場機會。根據Frost & Sullivan報告，年輕消費者數目上升，成為香港珠寶市場新驅動力。介乎20至25歲的年輕工作群體更著重時尚，並願意為日常衣著購買時尚珠寶產品。該等年輕消費者很可能於未來數年推動潛在增長。因而本集團有意集中於在年輕一代受歡迎的地區開設新零售店，以捕捉有關潛在市場機會。

於最後實際可行日期，本集團有七間零售店，涵蓋總零售樓面面積約4,242平方呎。有關按零售店劃分本集團財務表現的明細，請參閱本節「零售」一分節。本集團擬複製本集團近年於擴充零售網絡的成功經驗。本集團於二零一七年四月於屯門開設零售店，截至二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月，來自屯門零售店的收益分別約為16.0百萬港元、7.8百萬港元及6.9百萬港元。有關本集團於往績記錄期內個別零售店的財務表現詳情，請參閱本節「零售」分節。考慮到本集團過往成功擴充零售網絡，故董事認為本集團將有能力隨著時間透過於其目標零售地區擴充零售面積以增長業務。

為開設零售店物色適合地點時，本集團偏好旺角及尖沙咀等西九龍黃金購物地區。董事相信旺角及尖沙咀將會為零售網絡擴充的適合地點，乃由於(i)旺角及尖沙咀為香港黃金購物地區，購物者人流高，因而有擴充潛力；及(ii)旺角及尖沙咀作為年輕一代受歡迎地區而享負盛名，與本集團捕捉有關潛在市場機會的目標一致。

業 務

於最後實際可行日期，本集團已於西九龍有三間現有零售店。儘管如此，考慮到以下因素，董事認為於旺角或尖沙咀開設新零售店影響減少本集團於西九龍現有零售店的消費者流量及市場佔有率的可能性相對上微乎其微：

- (i) 根據Frost & Sullivan報告，其對於香港珠寶商於同一地區開設多一間珠寶商為不尋常；
- (ii) 根據Frost & Sullivan報告，於二零一八年三月三十一日，旺角有52間珠寶零售店及尖沙咀有73間珠寶零售店。有關珠寶零售店集中產生了綜合影響，推動該區成為珠寶產品主要集中地，進而推動該區消費者流量及銷售能力以及使本集團從中受惠；
- (iii) 新零售店將會為西九龍現有零售店產生協同效應。例如，店舖間可就有關所提供產品互相提供補充支持及互相提供日常資源支援，如員工分配及存貨調動(如需要)；
- (iv) 本集團已展示其於同區有兩間零售店取向的可行性，並自二零一二年於九龍灣開設其兩間現有零售店。有關取向展示了於同區的店舖市場競食微乎其微。

儘管如此，為進一步盡量降低於同區開設兩間零售的市場競食可能影響，現有零售店及新零售店將會策略上定位為提供不同主題或風格的若干珠寶產品。

下文載列本集團的建議新零售店的進一步詳情：

地點：	旺角或尖沙咀
樓面面積：	約1,800平方呎
資金來源：	[編纂][編纂]及內部資源
預期收支平衡期：	約兩個月
預期投資回本期：	約16個月
所需相關監管批准：	除香港法例第310章《商業登記條例》下有效商業登記證外，董事確認本集團毋須就本集團於香港經營零售店而取得任何行業特定牌照、許可證、授權、資格或批准

業 務

附註：概約預期收支平衡期及預期投資回本期乃基於有關本集團屯門零售店近期開幕的歷史數據，並計及建議新零售店按面積計算的規模差異。

預料本集團開設零售店的進一步擴充計劃以達致收支平衡狀況的時距相對上可予管理。如上文所提及，根據本集團近年開設新零售店的經驗，預料開設新零售店將需約兩個月達致收支平衡狀況，以使新零售店將能夠產生足夠銷售收益以涵蓋其經常性經營成本。考慮到預料以[編纂]增強其資本基礎，董事相信本集團有足夠財務資源，就其開設新零售店計劃輕易通過阻礙初步業務啟動期。

於[編纂]時惟於二零二一年三月三十一日前，運用[編纂]作建議成立本集團零售店撥付資本開支(根據每股[編纂][編纂](即指示性[編纂]範圍的中間價)的[編纂]計算)部分的詳盡明細如下：

	(千港元)
租金按金及上期租金(附註1)	[編纂]
存貨購買(附註2)	[編纂]
店舖裝修(附註3)	[編纂]
招聘一名店舖經理及十六名銷售員工(附註4)	[編纂]
總計	[編纂]

附註：

1. 有關預期租金按金的資料(即三個月預期每月租金及另外一個月上期租金)。
2. 存貨購買乃參考本集團每間現有零售店的現時存貨乘以建議零售店的預計樓面面積計算。於最後實際可行日期的存貨結餘乃作本集團現有零售及批發業務及考慮到相比現有零售店的大型建議店舖，建議購買存貨將全部用於新店。此外，為吸引更多客戶到店，我們必須放置若干數量存貨作陳列之用。僅供說明用途，每店的平均存貨量約為每平方呎8,300港元。
3. 店舖裝修成本乃參考按樓面面積劃分的裝修成本歷史記錄而作出估計。預期截至二零一九年九月三十日止六個月將予支付的店舖裝修成本總額前期費用約70%，而餘下店舖裝修成本總額約30%將於截至二零二零年三月三十一日止六個月支付。
4. 直至二零二一年三月三十日的銷售員工薪金將以[編纂][編纂]悉數支付。

業 務

開設新零售店所用的預期[編纂]總額將約為[編纂](佔本集團[編纂][編纂]約[編纂])，將全數以[編纂][編纂]撥付。任何不足額或租金開支、銷售佣金等日常業務過程中產生的其他成本擬由本集團內部資源撥付。董事認為建議擴充計劃不會對本集團業務經營及財務表現造成任何重大不利影響。

於最後實際可行日期，本集團尚未為新零售店開始物色特定合適物業。

所開設新零售店的實際地點及時間將會受多項因素影響，並受多項不確定因素所規限。視乎當時現有市況、預期收支平衡期及投資回本期以及籌備開設新零售店所需成本，本集團或須就此作出所需調整以優化本集團流動資金狀況。

透過市場推廣及統一企業形象以提升本集團的品牌知名度

董事相信成功品牌為本集團業務發展的關鍵。考慮到截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月產生自零售客戶的本集團收益分別約60.0%、65.5%、65.7%及68.2%，董事相信其產品及品牌名稱的市場推廣及宣傳對於提升本集團及其產品整體公眾認知最為重要。

本集團計劃透過採納多渠道廣告策略加強其品牌。除印刷媒體廣告等傳統廣告渠道外，本集團擬評估免費或收費電視網絡的電視廣告可能性。我們亦擬加強於社交網絡網站宣傳本集團品牌等互聯網廣告，當中董事相信將會有助本集團集中特定客戶類別及獲取更廣泛客戶基礎。本集團亦擬參與行業及貿易展以宣傳本集團品牌及產品，以增加本集團品牌管理認知及銷售網絡以及吸引新批發客戶。推出不同市場推廣及宣傳活動的成本將以本集團內部資源撥付。

本集團亦計劃加強其品牌認知，並在室內設計方面在本集團所有零售店中呈現貫徹品牌形象。本集團計劃其所有零售點將以統一室內裝修風險裝修，以向本集團客戶傳達本集團品牌哲學，並為訪店客戶創造舒適及輕鬆環境。董事相信這將會促使本集團長期增長動力及增強本集團於香港本地珠寶商的市場地位。

由於本集團於屯門的零售店於二零一七年四月開設，故本集團將僅會裝修及翻新本集團餘下現有零售店以確保本集團品牌形象於本集團所有零售店的貫徹性。上文所提及裝修

業 務

及翻新將分階段進行，即僅一間零售店於當時將會進行裝修及翻新。董事相信裝修及翻新將須零售店最多暫停營業一星期，而大部分裝修工程乃於日常關門時間後進行，盡量降低零售店營業中斷及暫停。按此基準，董事相信裝修將不會對本集團業務經營造成重大影響。

自最後實際可行日期起至二零二一年三月三十一日止期間就裝修本集團現有零售店而將予產生的預期金額約[編纂]，佔本集團[編纂][編纂]約[編纂]，乃參考零售店翻新成本歷史記錄而估計。

擴大本集團珠寶設計系列

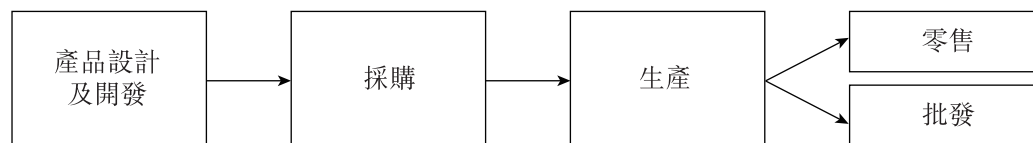
根據Frost & Sullivan報告，客戶現時不時著重品質，惟亦著重珠寶產品設計。在此情況下，珠寶商須提供有獨一無異設計及更先進技術的產品。創新設計對推動市場及有別於其他珠寶商品牌至關重要。

珠寶商產品受歡迎程度部分視乎其提供廣泛流行及時尚珠寶設計的能力。為捕捉未來增長，本集團擬擴充其珠寶設計系列，以與客戶需要及喜好以及市場趨勢一致。有關成本將由本集團內部產生資金撥付。本集團亦將會積極參與行業及貿易展，以取得不同珠寶產品目前及未來發展的進一步資料，並分析市場需要、市場規模、潛在競爭、發展趨勢及有關產品細分。

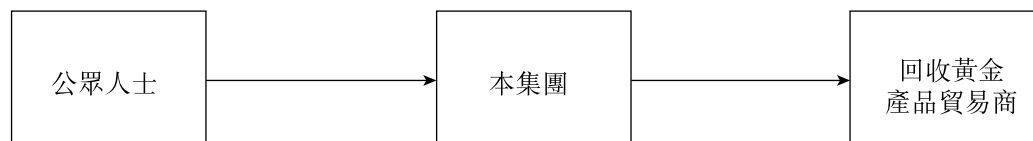
業務模式

本集團主要從事自製及外部採購珠寶產品的零售及批發。在較低程度上，本集團亦買賣回收黃金產品。以下圖表說明本集團的業務模式：

珠寶產品零售及批發：



買賣回收黃金產品：



下表載列其上述業務分部於往績記錄期內的收益明細：

業 務

	截至三月三十一日止年度				截至九月三十日止六個月			
	二零一七年		二零一八年		二零一七年		二零一八年	
	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)
	(未經審核)							
零售	122,133	60.0	113,312	65.5	51,819	65.7	57,152	68.2
批發	68,907	33.9	45,835	26.5	21,373	27.1	19,518	23.3
小計	191,040	93.9	159,147	92.0	73,192	92.8	76,670	91.5
回收黃金產品貿易	12,424	6.1	13,873	8.0	5,735	7.2	7,148	8.5
總計	<u>203,464</u>	<u>100.0</u>	<u>173,020</u>	<u>100.0</u>	<u>78,927</u>	<u>100.0</u>	<u>83,818</u>	<u>100.0</u>

下表載列本集團於往績記錄期內按重量計算的回收黃金產品銷量、平均售價及價格範圍：

	截至三月三十一日止年度		截至九月三十日止六個月	
	二零一七年	二零一八年	二零一七年	二零一八年
按重量計算銷量(兩)	1,063	1,184	506	617
平均售價(每兩港元)	11,682	11,715	11,345	11,593

由於回收黃金產品的售價乃按交易時的黃金市價及回收黃金產品的實際重量設定，故回收黃金價格範圍相當於每兩黃金的港元市價。根據世界黃金協會的資料，於二零一七財年，黃金的每月平均價格介乎每兩10,819港元至每兩12,601港元，於二零一八財年介乎每兩11,615港元至每兩12,513港元，而截至二零一八年九月三十日止六個月則介乎每兩11,271港元至每兩12,552港元。

產品

本集團的主要產品是迎合大眾的華麗珠寶產品，包括寶石鑲嵌珠寶及純金產品，該等產品在中國廣東省深圳市的生產設施自行生產。其珠寶產品所使用原材料包括鑽石、寶石(包括有色寶石、玉石及珍珠)、黃金及鉑金。所有含有鑽石及寶石的珠寶產品均歸類為寶石鑲嵌珠寶產品。本集團的寶石鑲嵌珠寶產品包括耳環、戒指、吊墜、項鍊、手鍊及手鐲。鑽石及寶石珠寶通常以K金或鉑金鑲嵌。於往績記錄期，本集團向外部生產商採購了若干無專利及易於製作的產品。除了外部採購的簡單珠寶產品外，本集團的珠寶產品均由我們自行設計及生產。

業 務

以下是本集團部分產品及不同產品類型的價格範圍：

產品	產品類型的 價格範圍
寶石鑲嵌珠寶產品	
	1,000 港元 – 2,740,000 港元
18K 白金鑽石對戒。為男士及女士打造的情侶戒指款式。	18K 白金鑽石男士戒指。切合男士的現代風格。
	
18K 白金玉石及鑽石戒指。戒指的中心部分可取出作為吊墜單獨佩戴。	18K 白金玉石及鑽石戒指。戒指的中心部分可取出作為吊墜單獨佩戴。
	
18K 白金玉石及鑽石吊墜。在玉石上刻上幸運圖案。	18K 白金玉石及鑽石吊墜。傳統的圓形玉石代表滿足而富有。
	
18K 白金玉石及鑽石項鍊。項鍊的中心部分可取出作為吊墜單獨佩戴。	18K 白金鑽石手鐲，以密鑲鑽石作為主石及在兩側鑲有小鑽石。

業 務

純金產品



999.9 純金項鍊。現代風格。



999.9 純金項鍊。傳統花卉款式。



999.9 純金手鐲。手工雕刻龍鳳款式，通常成對買賣。



999.9 純金手鐲。配有龍鳳浮雕，以及雙禧字眼，通常成對買賣。

產品類型的
價格範圍

200 港元－
73,000 港元

下表載列本集團於往績記錄期內按珠寶產品類型(回收黃金產品除外)劃分的收益明細：

	截至三月三十一日止年度						截至九月三十日止六個月					
	二零一七年			二零一八年			二零一七年			二零一八年		
	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率
	千港元	千港元	%	千港元	千港元	%	千港元	千港元	%	千港元	千港元	%
寶石鑲嵌珠寶產品	134,667	44,704	33.2	107,246	45,793	42.7	[48,181]	[22,651]	[47.0]	45,028	[21,403]	[47.5]
純金產品	56,373	7,854	13.9	51,901	11,102	21.4	25,011	[3,538]	14.1	31,642	[4,552]	[14.4]
總計	<u>191,040</u>	<u>52,558</u>	27.5	<u>159,147</u>	<u>56,895</u>	35.7	<u>73,192</u>	<u>[26,189]</u>	[35.8]	<u>76,670</u>	<u>[25,955]</u>	[33.9]

業 務

季節性

本集團業務及經營業績受季節性波動所影響。歷史上，本集團由於秋季及冬季的本地消費上升以致珠寶產品銷售上升。即本集團於其財政期間第三及第四季(十月至二月)的收益一般較第一及第二季(四月至九月)為高。特別是，於二零一七財年，本集團零售業務的收益約57%乃於該財政年度下半年產生，而其零售業務的收益約43%則於該財政年度的上半年產生。同樣地，於二零一八財年，本集團零售業務的收益約54%乃於該財政年度下半年產生，而其零售業務的收益約46%則於該財政年度的上半年產生。根據Frost & Sullivan報告，婚嫁季節性反映香港珠寶市場，乃由於大部分情侶及雙方家庭選擇於結婚時購買珠寶產品。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－與本集團業務有關的風險－本集團業務及經營業績可能因季節性及其他因素而出現大幅波動」一節。

產品設計及研發

本集團的珠寶設計由其高級管理層成員領導，包括擁有20年以上行業經驗的批發及零售經理翁先生。有關翁先生的經驗的進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

本集團的高級管理層經常進行市場調查，以增加彼等對當前趨勢的認識。在其高級管理層及零售及批發部門之間召開的會議上，會對銷售報告及市場行情進行審視及討論，以評估客戶偏好。此過程有助本集團預測市場趨勢，並將其之後進行其產品設計及研發過程中予以考慮。

本集團產品研發的首階段為手繪草圖。外部平面設計師會將建議產品設計的手繪草圖加入負責設計概念的本集團高級管理層的意見，改良為數碼設計圖。於手繪草圖獲批後，設計圖將進入製模階段。製模可以多種方法進行，包括蠟製模及銀製模，並以貴金屬製造業原型作為最後一步。設計過程在原型獲得本集團高級管理層的集體批准後完成。本集團的零售及批發部門將在考慮預期市場需求及其市場推廣策略後決定訂單大小。根據董事過往經驗，設計過程通常需要一個月的時間，而新設計產品可在設計過程完成後的兩週內推出到其零售店。

採購

本集團的採購部門由具有豐富行業經驗的專家組成，會決定本集團所需的珠寶組件，並於與本集團生產部門和零售及批發部門進行定期溝通後，就其目的採購合適數量及質量的珠寶組件。

業 務

由於本集團並無與任何供應商訂立任何長期合約，因此其能夠靈活地進行購買。本集團可能會退還不符合行業標準的材料，亦可能會停止向原材料不符合其要求的供應商採購。本集團的供應商會在彼等向其所提供的原材料出現任何缺陷時及時通知我們。

本集團與其現有鑽石、寶石及貴金屬供應商建立了良好的關係，並能夠以確保原材料供應穩定，且以具有競爭力的市場價格獲得原材料。本集團認為，其並無就任何原材料嚴重依賴單一供應商。本集團對潛在新供應商的評估乃根據彼等的經營規模及基礎設施、信譽、能力以及彼等能否符合其特定品質規定來進行。本集團向供應商下訂單之前，本集團會仔細檢查供應商向其提供的原材料樣本。本集團亦會在訂單付運後進行品質控制檢查，以確保彼等符合本集團品質標準。在原材料進入其生產線前，會根據其品質及屬性(如顏色、切割、重量及清晰度)進行重新檢驗及分級。

鑽石及寶石

本集團所有鑽石及寶石乃購自香港多名翡翠供應商。為確保本集團的鑽石購自合法渠道，其管理團隊根據(其中包括)供應商的聲譽及其在珠寶行業的營運往績評估並挑選鑽石及寶石供應商，並就所選供應商進行定期評估。用於粗鑽石的Kimberley Process Certification Scheme (「KPCS」)由國際論壇Kimberley Process開發，旨在停止買賣「衝突鑽石」(助燃軍事衝突、抗命運動及非法增加武器)。香港工業貿易署及香港海關是香港執行KPCS的指定進出口機關。香港於二零零三年一月二日開始實行KPCS。根據香港法例第60章《進出口條例》及附屬法例，進出口粗鑽石必須於工業貿易署署長簽發的有效Kimberley Process Certificates (Import)及Kimberley Process Certificates (Export)內訂明。我們並無從事進出口粗鑽石業務，因此毋須通過KPCS下的認證程序。我們倚賴需符合KPCS的香港進口商。據董事所知及所悉，並無對於我們的鑽石及寶石供應商的鑽石及寶石來源合法性的指控或關注。

貴金屬

本集團向於香港從事貴金屬業務的公司購買貴金屬。黃金產品為本集團於往績記錄期內購買的主要貴金屬。所有黃金產品於購買後先運到本集團辦公室。於交付黃金產品後，品質控制及維修部將會審查黃金產品及確保全部均為999.9黃金。

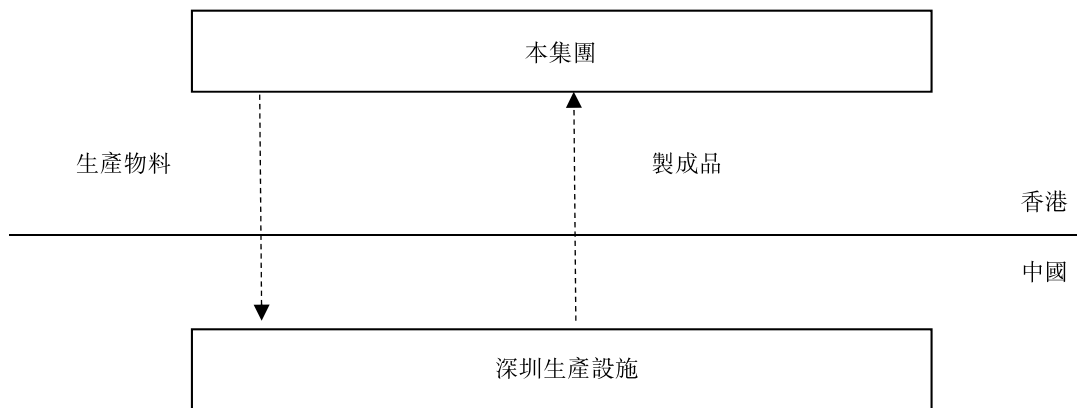
業 務

就黃金價格波動進行黃金對沖活動並非本集團慣例，因為董事認為黃金對沖活動將產生相當大的成本及風險及市場上所提供的黃金對沖合約所涉及的對沖金額及期間並不符合本集團黃金產品的購買金額承擔及頻率。因此，本集團將密切監控及考慮黃金價格波動並設立適當程序(如更改產品組合或將黃金價格波動轉嫁予客戶)降低風險。

生產

本集團透過自行生產其珠寶產品來維持其優質產品。其透過考慮(i)預期銷售；(ii)生產週期；及(iii)原材料採購計劃來規劃其生產計劃。本集團的生產是於落實訂單後才進行。由下單到產品交付，生產週期通常為30至50個工作天。董事認為，本集團的生產週期展示了其及時補充庫存的能力。

以下流程圖展示了本集團的生產設施在物料流通及成品交付方面的生產流程：



於最後實際可行日期，本集團位於中國廣東省深圳的生產設施佔地面積約1,594.93平方米(相等於約17,167平方呎)，聘用了41名員工，包括工匠及技工。本集團不斷招聘技術熟練的工匠及技術人員，以跟上其產品需求及業務擴展。

本集團的生產工序需要大量人手。因此，董事認為，若干關鍵生產步驟可用的熟練勞

業 務

工及本集團生產廠房該等熟練勞工的能力極大決定了本集團的整體生產能力。下表載列本集團生產設施於往績記錄期的估計生產能力及使用率：

	實際總產量	預計最大產量	使用率
	(附註1)	(附註2)	(附註3)
	件	件	%
截至二零一七年三月三十一日止年度	19,343	26,352	73.4
截至二零一八年三月三十一日止年度	25,572	28,608	89.4
截至二零一七年九月三十日止六個月	[11,495]	[14,328]	[80.2]
截至二零一八年九月三十日止六個月	[15,518]	[20,532]	[75.6]

附註：

- (1) 實際產量總額是指本集團於呈列的年度實際生產的本集團自有產品總數及為第三方客戶加工的產品數目。倘不包括該等第三方產品，則截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月的實際產量總額應分別為 17,825 件、19,311 件、9,386 件及 8,307 件。
- (2) 預計最大產量乃基於類似產品的最高月產量乘以相應年份的月數。
- (3) 使用率等於實際產量總額除以預計最大產量。倘如上文附註(1)所解釋不包括該等第三方產品，則截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月的使用率應分別為 67.6%、67.5%、65.5% 及 40.5%。

董事認為本集團的使用率合理，因為預計最大產量乃根據本集團員工工作時間延長工時(即旺季)之相應年度中產量最高之月份的產量計算。然而，本集團通常根據需要生產的產品數量及複雜程度調整員工人數。生產每件珠寶產品所需的時間差異很大，視乎其設計的複雜性以及產品上鑲嵌的鑽石及寶石數量而定。

轉讓定價安排

於往績記錄期內，本集團經營主要位於香港而本集團產品生產乃由 ZHJ Limited (本集團於中國註冊成立的附屬公司)於本集團於中國廣東省深圳市的生產設施進行。ZHJ Limited 及 CFH Limited (本集團於香港成立的全資附屬公司)已訂立加工安排，據此，CFH

業 務

Limited 向 ZHJ Limited 提供從第三方供應商採購的原材料以製造珠寶產品。ZHJ Limited 製造的所有製成品接著按成本加成基準向 CFH Limited 出售，以於隨後向本集團於香港的其他附屬公司出售，而其他附屬公司則向香港第三方顧客轉售。

ZHJ Limited 與 CFH Limited 之間於往績記錄內的上述加工安排被視為本集團的集團間交易（「受管轄交易」）作轉讓定價分析。

本集團已就其集團公司間採納轉讓定價安排以規管集團間交易，並已採取不同措施確保其遵守本集團經營所在轉讓定價法律及規例，包括：

- (i) 監察稅務相關事宜內部控制政策的執行；
- (ii) 識別轉讓定價法律及規例的更新以及評估對本集團相關風險；
- (iii) 定期檢討轉讓定價法律及風險敞口；及
- (iv) 指定本集團會計經理陳女士定期監察本集團的集團間交易定價政策，並向主席、行政總裁兼執行董事傅先生報告，以確保有關交易可符合公平磋商原則。獨立非執行董事陳先生亦將會定期審閱有關交易，彼為香港稅務局前任助理局長。陳先生的履歷詳情載於本文件「董事及高級管理層」一節。陳先生計劃定期參加培訓課程，以及就其履行監察集團內公司間交易的職務主動與稅務顧問等相關專業人士或專家交流或討論，藉以保證彼知悉有關轉讓定價規定的最新情況。

有關 ZHJ Limited 與 CFH Limited 之間的跨境安排（即受管轄交易），本集團已委聘獨立稅務顧問進行往績記錄期內受管轄交易的定價轉讓研究，當中根據（其中包括）中國及香港轉讓定價適用規例及指引。

經審閱獨立稅務顧問意見，董事認為交易淨利潤法（「交易淨利潤法」）及完全成本加成（「完全成本加成」，即經營溢利與成本總額比率）為受管轄交易的最適合轉讓定價方法及溢利水平存貨指標。根據所進行基準分析，ZHJ Limited 截至二零一七年三月三十一日止財政年度的完全成本加成高於偏離可資比較公司的加權經調整完全成本加成四分位距，處於截至二零一八年三月三十一日止財政年度的相關四分位距範圍內但低於中位數，並處於截至二零一八年九月三十日止六個月的相關四分位距範圍內但高於中位數。

業 務

有關香港轉讓定價，截至二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一八年九月三十日止六個月並無轉讓定價風險。截至二零一七年三月三十一日止年度，本集團一直按稅率25%支付中國稅項，故香港利得稅稅率16.5%為高。因此，如稅務局施加任何轉讓定價調整，則本集團可申請雙重課稅寬免並取得退款。

有關中國轉讓定價，截至二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一八年九月三十日止六個月並無轉讓定價風險。截至二零一八年三月三十一日止年度，本集團稅務機關或徵收額外稅項，乃由於估計轉讓定價調整為57,000港元，為不重大。此外，本集團亦可申請雙重課稅寬免。

有關雙重課稅安排詳情，請參閱本文件「監管概覽－香港的監管規定－與轉讓定價有關的法律及規例」一節。

根據上述理由，據本集團獨立稅務顧問所告知，董事認為本集團轉讓定價安排一直遵守相關轉讓定價法律及規例。相關分析乃根據經合組織轉讓定價指引以及現行中國轉讓定價規例(即國稅法2009年2號文或2號文)及香港轉讓定價規例(稅例釋義及執行指引第46號)進行。有關於二零一八年七月四日就轉讓定價事宜的稅務條例修訂而言，本公司現正與其稅務顧問及陳先生檢討有關變動的影響，使本公司遵從相關變動。有關變動的進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽－與轉讓定價有關的法律及規例」一節。

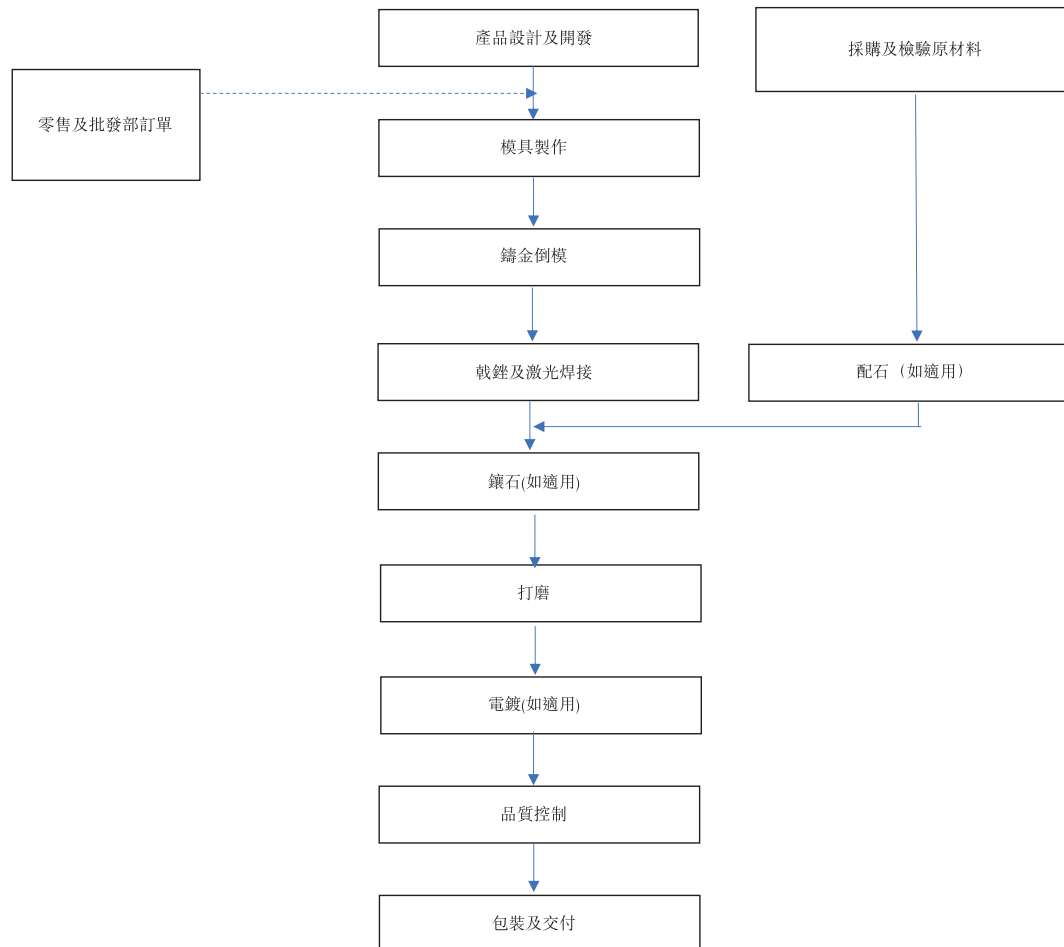
據董事確認，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，本集團轉讓定價安排並無遭受香港或中國任何相關稅務機構的挑戰或調查。

本公司管理層一直及將會繼續緊密監察本集團轉讓定價安排，包括不時審閱其集團間交易的定價政策合理性。然而，類似於有關稅務的其他事宜，本集團無法保證其轉讓定價安排將不會遭受任何相關稅務機構日後審閱及可能挑戰，即使董事相信本集團有合理理由就有關可能挑戰抗辯。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－與本集團業務有關的風險－本集團或須承擔額外稅務責任，對其的財務狀況可能造成不利影響」一節。

業 務

生產流程

一般而言，本集團珠寶產品的生產過程涉及手繪草圖、數碼設計、造型及模具製作、鑄金倒模、執銼、配石、鑲石、打磨、電鍍、品質控制以及包裝。下圖說明了本集團珠寶產品的一般生產過程：



業 務

於往績記錄期，本集團向外部生產商採購了若干無專利及易於製作的產品，例如項鍊。鑒於本集團擁有自有的生產能力，亦有為了更大的成本效益而將生產外判的靈活性，董事認為，本集團能夠且將繼續能夠滿足客戶對其產品的需求。

本集團外判生產所佔比重不時有所差異，具體取決於本公司自行生產珠寶的整體數量及繁複程度，以及是否適逢聖誕節等旺季而定。挑選外部生產商時，我們會考慮彼等的經營往績、聲譽及業務規模。來自外部生產商的產品樣本質量亦需經我們評核。製成品必須符合本集團嚴格的質控標準及程序，包括抽查製成品的外觀特徵。瑕疵品將會退回外部生產商修正。在收貨時只有對成品的工藝水平滿意時方會付款，且本集團收取成品前一般不會向承包商支付任何按金或支付或預付任何款項。截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月，本集團分別採購36,388件、33,998件、14,295件及13,389件簡單珠寶。有關簡單珠寶並非於中國廣東省深圳市的生產設施內加工，且並無計入本集團的生產能力。

下表載列本集團截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年六月三十日止六個月的製成品生產明細：

	截至三月三十一日止年度											
	二零一七年						二零一八年					
	估總數		製成品		估總數		估總數		製成品		估總數	
	收益	百分比	成本	百分比	數量	百分比	收益	百分比	成本	百分比	數量	百分比
千港元	%	千港元	%		%	千港元	%	千港元	%		%	
來自第三方的簡單產品	7,906	4%	3,998	3%	36,388	65%	11,780	7%	3,994	4%	33,998	57%
自行生產的製品	195,558	96%	139,574	97%	19,343	35%	161,240	93%	99,581	96%	25,572	43%
總計	203,464	100%	143,572	100%	55,731	100%	173,020	100%	103,575	100%	59,570	100%

	截至九月三十日止六個月											
	二零一七年						二零一八年					
	估總數		製成品		估總數		估總數		製成品		估總數	
	收益	百分比	成本	百分比	數量	百分比	收益	百分比	成本	百分比	數量	百分比
千港元	%	千港元	%		%	千港元	%	千港元	%		%	
來自第三方的簡單產品	5,420	6.9%	2,167	4.4%	14,295	55.4%	6,951	8.3%	2,658	4.9%	13,389	46.3%
自行生產的製品	73,507	93.1%	47,590	95.6%	11,495	44.6%	76,867	91.7%	51,219	95.1%	15,518	53.7%
總計	78,927	100%	49,757	100%	25,790	100%	83,818	100%	53,877	100%	28,907	100%

於往績記錄期，本集團約97%及96%、95.6%及95.1%（按價值計）的製成品乃分別於本集團的內部製造設施生產。務請注意，本集團約65%及57%、55.4%及46.3%（按數量計）的

業 務

製成品分別為截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月的簡單產品。然而，這僅按數量計算，且不代表價值。按製成品成本計，簡單產品分別僅佔截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月的製成品總成本約3%、及4%、4.4%及4.9%。

此外，於往績記錄期，簡單產品的供應商總數分別為21家、及24家、17家及18家。這表示該等簡單產品供應商分別佔本集團截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月的採購額不足0.2%，且性質並不重大。

模具製作

本集團透過創建原型模具展開其生產。首先在原型周圍按壓橡膠模具。移除原型，在橡膠模具注入蠟以創建原型的蠟模。該等蠟模繫於蠟樹的主蠟桿上。蠟樹被置於燒瓶，製成蠟模及蠟樹的石膏模型。燒瓶其後被置入熔爐以熔化其內之蠟，留下硬化的石膏模，其凹模為原型的形狀，以空桿連接。

鑄金倒模

石膏內的凹模透過空桿充入經熔化黃金。一旦鑄造完成，石膏模即被移開，珠寶自金樹切割。

執銼及鐳射焊接

黃金珠寶首飾將經執銼以確保表面光滑及形狀精美。由於本集團部分設計較為複雜及要求將多個小部件組合成完成鑲座，本集團可能亦會運用鐳射焊接程序，以高強度鐳射光束接合小部件。

配石(如適用)

鑄金倒模一旦完成，珠寶鑲座成品將送往配石部門，由本集團經驗豐富的配石員確保寶石已正確配合及分配。

鑲石(如適用)

鑽石及寶石等寶石可透過多種技術鑲嵌於黃金珠寶(如適用)。除一般抓鑲技術外，本集團亦使用微鑲技術，以顯微鏡將較細小的寶石鑲嵌於珠寶表面多個行列，達致觸目效果。

業 務

打磨

其後珠寶將經打磨以確保表面光滑及有光澤。

電鍍(如適用)

經打磨的珠寶有時會進行電鍍以讓其擁有不同的顏色。

品質控制

於各生產工序完成後，處理相關階段的工匠將半成品送往相關團隊的主管，再由其負責將半製成品送往中央「品質控制團隊」。品質控制團隊負責於將手頭半製成品交予下一個生產階段前，負責檢查半製成品送件者所進行工序的質量。如此，本集團可確保整個製造過程均受監察，各生產階段均已進行品質控制。於所有生產階段完成後，產品將送交品質控制團隊檢驗製成品。品質控制團隊人員將檢查珠寶產品整體品質，確保珠寶產品按照相關製造訂單規格製造。任何未符合本集團規格及品質標準的項目於其被包裝以交付予本集團香港辦事處之前會發回至生產團隊維修。有關本集團品質控制的詳情，請參閱本節「品質控制」一分節。

包裝及交付

通過品質控制檢查的珠寶產品乃經小心包裝。指定員工負責運送珠寶產品往返深圳生產設施、香港的辦事處及零售店舖。運送中的珠寶產品受相關保單保障，本集團委聘獨立第三方運送攜帶珠寶產品的員工到香港的辦事處及／或零售店舖。

品質控制

本集團珠寶產品受到嚴格的內部品質控制監察。本集團會抽查珠寶成品的外觀特徵，以確保彼等符合本集團的質量標準。品質控制由本集團高級管理層成員領導，其中包括批發及零售部主管翁先生，其擁有20年以上的行業經驗。

本集團珠寶組件購自聲譽良好的供應商。一般而言，重達一克拉以上的鑽石會獲得GIA頒發的證書。於往績記錄期，本集團並未獲得任何重大產品退貨或投訴。

業 務

價格

本集團訂有內部定價及折扣政策，由高級管理層制定及批准，以管理向客戶提供的產品定價及折扣。我們要求銷售團隊嚴格遵守折扣政策。額外折扣僅可於店舖經理或執行董事(視乎所提供折扣率而定)事先批准後方可向客戶提供。

珠寶產品價格一般按原材料及製成品成本、倒模成本、各產品重量及內含珠寶成份、款式、設計、設計複雜程度及新穎性以及預期利潤率。店舖經理、採購部及高級管理層不時檢討市場需要、材料成本及珠寶產品類型以及更新珠寶產品價格以反映珠寶產品市場價值變動。

本集團一般為透過零售銷售渠道及批發銷售渠道提供的珠寶產品採納預定定價政策以釐定價格。在若干情況下，本集團可根據購買數量透過給予不同折扣水平以調整價格。特別是，本集團政策為每件已售珠寶產品列出報價，並貼上價錢牌以便識別。於制定每件珠寶產品報價時，本集團先採納成本加成法向其零售及批發業務提供報價(向客戶提供任何折扣前)，當中就產品項目購買成本應用預先釐定價格倍數(視乎珠寶產品類別及客戶類型而各有不同)。另一方面，實際售價將會視乎本集團銷售人員與零售或批發客戶根據彼等各自於每項交易的議價力而進行磋商，當中本集團將會考慮到於與客戶達成珠寶產品最終折扣價前管理層釐定的珠寶產品底價(按最高折扣對[編纂]計)。據董事所告知，磋商結果視乎管理層與銷售人員與零售及批發客戶(視情況而定)交易的專門知識及經驗而定。

零售

於往績記錄期，本集團的八家品牌零售店網絡具策略性地開設於香港的九龍及新界。於往績記錄期，本集團於香港荃灣、九龍灣、沙田、旺角、深水埗、紅磡及屯門設有零售據點。本集團零售店建築面積一般約為350至800平方呎，然而，我們位於紅磡及深水埗的店舖面積較一般的零售店為大，兩者均超過1,000平方呎。

業 務

下表載列本集團零售店數目於所示期間的變動情況：

	截至三月三十一日止年度		截至九月三十日止六個月	
	二零一七年	二零一八年	二零一七年	二零一八年
期初的零售店數目	6	7	7	8
期內開設的零售店數目	1	1	1	0
期內結業的零售店數目	不適用	不適用	不適用	1
期末的零售店數目	7	8	8	7

下表載列本集團於往績記錄期內來自零售地點的收益明細：

	截至三月三十一日止年度							
	二零一七年				二零一八年			
	收益	毛利	毛利率	除稅前溢利貢獻 (附註3)	收益	毛利	毛利率	除稅前溢利貢獻 (附註3)
千港元	千港元	%	千港元	千港元	千港元	%	千港元	
九龍灣(附註1)	34,856	10,167	29.2	587	31,703	11,953	37.7	1,964
沙田	30,289	10,064	33.2	1,004	21,455	9,094	42.4	598
屯門(附註2)	不適用	不適用	不適用	不適用	15,978	7,253	45.4	2,357
深水埗(附註2)	21,958	6,342	28.9	1,532	16,357	6,146	37.6	2,040
旺角	14,413	5,283	36.7	1,932	13,384	5,894	44.0	2,990
荃灣	14,851	4,960	33.4	189	11,232	4,939	44.0	603
紅磡(附註4)	5,766	2,759	47.8	501	3,203	1,815	56.7	234
總計	<u>122,133</u>	<u>39,575</u>	<u>32.4</u>	<u>5,746</u>	<u>113,312</u>	<u>47,094</u>	<u>41.6</u>	<u>10,786</u>

業 務

截至九月三十日止六個月

	二零一七年				二零一八年			
	收益	毛利	毛利率	除稅前	收益	毛利	毛利率	除稅前
				溢利貢獻				溢利貢獻
千港元	千港元	%	千港元	千港元	千港元	%	千港元	
九龍灣	14,367	4,981	34.7%	364	17,085	5,378	31.5%	652
沙田	9,776	3,698	37.8%	(466)	11,100	4,306	38.8%	26
屯門	7,822	3,251	41.6%	728	6,912	2,648	38.3%	529
深水埗	7,854	2,660	33.9%	643	9,354	2,777	29.7%	784
旺角	5,914	2,397	40.5%	862	6,178	2,382	38.6%	1,016
荃灣	4,830	1,868	38.7%	15	6,523	2,698	41.4%	578
紅磡(附註4)	1,256	742	59.1%	(93)	—	—	—	—
總計	<u>51,819</u>	<u>19,598</u>	<u>37.8%</u>	<u>2,052</u>	<u>57,152</u>	<u>20,188</u>	<u>35.3%</u>	<u>3,585</u>

附註：

- (1) 九龍灣的兩間零售店位於同一個購物商場。由於其位置接近及協同放應，兩間店舖使用合併銷售點系統，而本集團亦將這兩間零售店分類為內部一間店舖。因此，兩者就本分析而言被視為一個單位。
- (2) 深水埗零售店於二零一六年四月前尚未開業，而屯門零售店則於二零一七年四月方開業。
- (3) 按店舖劃分的除稅前溢利貢獻假設各自的店舖租金及員工成本扣除各自店舖的毛利。
- (4) 紅磡店毛利率較其他店舖為高，乃由於其僅專注於寶石鑲嵌珠寶產品及非純金產品。紅磡店於二零一八年四月關閉，因此於截至二零一八年九月三十日止六個月並無錄得銷售額。
- (5) 於往績記錄期內，除紅磡店外，截至二零一七年三月三十一日止年度，每間店舖面積每年收益介乎約每平方呎20,000港元至每平方呎43,000港元，而截至二零一八年三月三十一日止年度，每間店舖面積每年收益介乎約每平方呎15,000港元至每平方呎38,000港元。截至二零一七年九月三十日止六個月每間店舖面積的收益介乎約每平方呎7,000港元至每平方呎17,000港元，而截至二零一八年九月三十日止六個月則為每平方呎9,000港元至每平方呎17,000港元。截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度，紅磡店的每間店舖面積每年收益分別介乎每平方呎約5,200港元至每平方呎約2,900港元。截至二零一七年九月三十日止六個月紅磡店的每間店舖面積收益乃約為1,000港元。

截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月，本集團的零售銷量分別約34,000件、35,000件、17,000件及18,000件，而同期的平均零售價格則分別約3,600港元、3,200港元、3,000港元及3,100港元。

業 務

銷售管理及審核

在集團層面，本集團的銷售及存貨資料藉其資訊科技系統更新。在零售店層面，店舖經理每日均會對該店的銷售、營運及存貨情況進行審核。本集團的高級管理層會每月與店舖經理會面，審閱本集團整體銷售、營運及存貨情況。

零售網絡策略

本集團根據若干主要標準選擇零售店的位置，包括行人流量、競爭對手的距離以及該位置的外觀特徵。我們過往的客戶基礎為香港本地客戶，然而，董事認為中國遊客有潛力帶動未來增長，及鑑於近期旅客(包括中國旅客)在二零一八年首九個月的增長帶動同期珠寶、鐘錶產品的零售額增長，本集團或會考慮行人流量較大或深受中國遊客歡迎的地點。特別是，本集團選定的新店舖位置位於西九龍，其中包括尖沙咀、旺角及油麻地等主要旅遊景點。根據Frost & Sullivan的資料，該等地區在香港的酒店數量及客房數量最多。因此，該地區的新店將成為本集團抓緊中國旅客潛在增長的理想之地。本集團並無與任何旅行團經營者合作，亦無向任何旅行團經營者支付任何佣金以由彼等將遊客帶至其零售店。本集團目前無意經營網上業務。

訂製珠寶服務

本集團向希望購買特定鑽石，或有意將現有珠寶產品上的寶石組件重新鑲至彼等屬意之設計上的客戶提供訂製珠寶服務。本集團在九龍灣及沙田零售店內策略性地安排訂製工匠在我們的客戶等候時進行訂製的寶石鑲嵌、維修或調整大小服務。該等服務乃為本集團的自有珠寶產品免費提供。

批發

於往績記錄期，本集團將珠寶產品批發予香港的其他珠寶零售商，該等珠寶零售商主要為香港的獨立珠寶零售商，亦可能於澳門有業務。本集團亦為香港頂級珠寶商供應黃金產品。

本集團的批發業務由本集團總部管理。本集團的批發員工將定期拜訪獨立珠寶商零售商，並提供本集團最新珠寶設計樣品，以便接受訂單。本集團亦可能會委託若干珠寶零售商按月製作寶石鑲嵌珠寶。

業 務

於往績記錄期內，本集團亦於本集團總辦事處直接向若干客戶進行銷售。該等客戶一般為執行董事或高級管理層於社交活動及行業展覽所認識或經本集團零售店轉介，而彼等一般為有意向本集團購買珠寶產品或於私人地點重覆購買珠寶產品的個人。由於該等銷售並非在零售店進行，因此該等銷售分類為批發收益。

回收黃金貿易產品

根據行業慣例，無論回收黃金產品最初是否購自本集團，本集團均會向公眾購買有關回收黃金產品。有關回收黃金產品將集合起來，不經加工定期出售予客戶(如客戶A)(亦稱為供應商C，為向本集團購買回收黃金產品普通貿易商)。據董事所知，客戶(如客戶A)一般會將該等回收黃金產品出售予金匠，以熔成金條作為生產黃金產品的原材料。

截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月，向客戶(如客戶A)(亦稱為供應商C)出售回收黃金產品的金額分別約為12.4百萬港元、13.9百萬港元、5.7百萬港元及7.1百萬港元，佔本集團於有關期間收益總額約6.1%、8.0%、7.3%及8.5%。

董事認為，向公眾購買回收黃金產品(包括之前並非由本集團出售的回收黃金產品)將增強客戶關係及忠誠度，並吸引潛在客戶到訪零售店以回收黃金產品折價換購本集團新的珠寶產品。

市場與競爭

根據Frost & Sullivan報告，香港珠寶零售及批發市場的市場參與者眾多，由小型獨立店舖至大型連鎖店不等，而市場相對集中於五大參與者，於二零一八年三月三十一日，五大參與者的市場份額約60.5%。截至二零一八年三月三十一日止年度，按零售及批發銷售額計算，本集團排名第十二，為香港珠寶零售及批發市場總額貢獻約0.2%。本集團專注於設計、生產、零售及批發其自有產品，以發掘香港的大眾客戶市場。董事認為，本集團目標市場的競爭主要來自(i)自行設計珠寶產品的零售商；及(ii)珠寶連鎖店經營者，其競爭優勢為珠寶設計、品質及所提供的產品種類眾多。倘本集團的珠寶產品質無法突圍而出，以及與其競爭對手相比，未能令潛在客戶的需求及偏好獲得滿足，則本集團的銷售表現及經營業績或會受到不利影響。董事相信，珠寶行業設有門檻，因為香港珠寶行業乃建基於行業聲譽，而行業聲譽來自向現有客戶提供產品及服務的良好往績記錄以及處理設計及製造流程的經驗，這些都需要花費相當的時間去積累。珠寶行業在很大程度上依賴於既定的

業 務

業務網絡及信譽，這可能成為新入行人士的進入市場的門檻。此外，熟悉珠寶、鑽石、寶石及貴金屬特徵、設計及手工精湛的員工是業務最重要及寶貴的部分。招聘該等具熟練技術的員工或會相對昂貴，且在考慮轉投新成立的企業時或會猶豫不決。

董事認為，香港的珠寶商通常於珠寶行業的聲譽、設計及工藝、製造能力、品質穩定性及定價等方面進行競爭。本集團致力於在產能、優質工藝及設計能力，以至在本集團的承受能力方面在業界脫穎而出。

董事認為，本集團與其競爭對手相比的主要競爭優勢載於本節「競爭優勢」一節。

供應商

本集團的主要供應商為原材料供應商，尤其是黃金及鑽石。於往績記錄期，本集團的五大供應商主要包括香港的鑽石、寶石及黃金貿易商與批發商。

於往績記錄期，本集團最大的供應商為一名香港的黃金供應商，其已從事黃金交易業務超過六年，且本集團通常在下單或交付時結算付款。對於從其他主要供應商購買的黃金，本集團通常會在交付時結清付款。

截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月，向本集團五大供應商購買的金額分別約84.9百萬港元、58.6百萬港元、36.6百萬港元及35.7百萬港元，分別佔本集團購買總額約56.0%、52.5%、69.5%及62.8%。截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月，向最大供應商購買的金額分別約46.2百萬港元、31.2百萬港元、21.7百萬港元及21.2百萬港元，佔購買總額的約30.4%、30.6%、41.3%及37.3%。本集團大部分的購買均以支票方式以港元、人民幣或美元結算。

本集團與其主要供應商建立了良好的關係。於往績記錄期，本集團的五大供應商與本集團保持平均約五年的業務關係。於往績記錄期，本集團五大供應商之一亦為本集團的客戶。與身兼本集團主要客戶之一的供應商進行的交易詳情載於本文件「業務－供應商－身兼本集團主要客戶／供應商及本集團供應商／客戶的實體」一節。

業 務

下表載列於往績記錄期有關本集團五大供應商的若干資料：

截至二零一七年三月三十一日止年度

供應商	主要業務	地點	向本集團 出售的 原材料/ 產品的 主要類型	一般 信貸期及 付款方式 天	與供應商 的概約業務 關係年期 年	購買金額	期內 本集團 購買總額 的概約 百分比
						千港元	%
供應商A	商品貿易	香港	黃金	貨到付款	6	46,217	30.4
供應商B	鑽石及珠寶批發	香港	鑽石	120	3	24,220	16.0
供應商C	一般貿易	香港	黃金	貨到付款	12	7,708	5.1
供應商D	鑽石及珠寶批發	香港	鑽石	180	3	3,926	2.6
供應商E	寶石出入口及 批發	泰國	寶石	貨到付款	2	2,812	1.9
總計						<u>84,883</u>	<u>56.0</u>

截至二零一八年三月三十一日止年度

供應商	主要業務	地點	向本集團 出售的 原材料/ 產品的 主要類型	一般 信貸期及 付款方式 天	與供應商 的概約業務 關係年期 年	購買金額	期內 本集團 購買總額 的概約 百分比
						千港元	%
供應商A	商品貿易	香港	黃金	貨到付款	6	34,168	30.6
供應商C	一般貿易	香港	黃金	貨到付款	12	12,994	11.6
供應商D	鑽石及珠寶批發	香港	鑽石	180	3	4,185	3.8
供應商B	鑽石及珠寶批發	香港	鑽石	120	3	4,150	3.7
供應商F	鑽石及珠寶批發	香港	鑽石	7	1	3,149	2.8
總計						<u>58,646</u>	<u>52.5</u>

業 務

截至二零一七年九月三十日止六個月

供應商	主要業務	地點	向本集團 出售的 原材料/ 產品的 主要類型	一般 信貸期及 付款方式	與供應商 的概約業務 關係年期	購買金額	期內 本集團 購買總額 的概約 百分比
供應商 A	商品貿易	香港	黃金	貨到付款	6	21,704	41.3
供應商 C	一般貿易	香港	黃金	貨到付款	12	9,475	18.0
供應商 B	鑽石及珠寶批發	香港	鑽石	120	3	2,052	3.9
供應商 D	鑽石及珠寶批發	香港	鑽石	180	3	1,814	3.4
供應商 G	鑽石及珠寶批發	香港	鑽石	180	2	1,536	2.9
					總計	36,581	69.5

截至二零一八年九月三十日止六個月

供應商	主要業務	地點	向本集團 出售的 原材料/ 產品的 主要類型	一般 信貸期及 付款方式	與供應商 的概約業務 關係年期	購買金額	期內 本集團 購買總額 的概約 百分比
供應商 A	商品貿易	香港	黃金	貨到付款	7	21,208	37.3
供應商 C	一般貿易	香港	黃金	貨到付款	13	5,734	10.1
供應商 D	鑽石及珠寶批發	香港	鑽石	180	4	3,395	6.0
供應商 H	鑽石及珠寶批發	香港	鑽石	150	1	3,042	5.4
供應商 B	鑽石及珠寶批發	香港	鑽石	120	4	2,298	4.0
					總計	35,677	62.8

業 務

身兼本集團主要客戶／供應商及本集團供應商／客戶的實體

據董事深知及確信，截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月，各別年度／期間五大供應商(兩者均為供應商C(亦稱為客戶A))中之一亦為本集團主要客戶之一。供應商C主要從事一般貿易業務，並向本集團購買回收黃金產品。於往績記錄期，由於其與金匠有聯繫，供應商C亦向本集團供應黃金。供應商C於各年度／期間產生的收益分別約為12.3百萬港元、13.9百萬港元、5.7港元及7.1百萬港元，或分別佔本集團收益總額的6.1%、8.0%、7.3%及8.5%。於同一期間，本集團向供應商C購買的金額分別約為7.7百萬港元、13.0百萬港元、9.5百萬港元及5.7百萬港元，或分別佔本集團的採購成本總額5.1%、11.6%、18.0%及10.1%。

董事認為，珠寶原材料供應商向珠寶商(如本集團)作為客戶購買回收黃金產品並不罕見。

自普通貿易商(如供應商C)採購及向彼等銷售回收黃金產品的條款乃按個別情況進行磋商，有關採購及銷售彼此之間並無關聯，亦並非互為條件。董事確認，於往績記錄期，自供應商C採購的原材料並非出售予供應商C。與供應商C及商戶訂立的交易條款符合市場慣例，與主要其他客戶及供應商的交易條款相若。

據董事所知，於往績記錄期，(a)本集團五大供應商全部均為獨立第三方；(b)除供應商C外，本集團五大供應商均非本集團的客戶；及(c)概無董事，彼等各自的緊密聯繫人或擁有超過本集團5%股本的任何現有股東於本集團五大供應商中擁有任何權益。

客戶

本集團客戶包括：

- 零售客戶，一般性質為沒有預約，並於本集團零售店購買產品；
- 批發客戶，包括香港獨立珠寶零售商以及於本集團總辦事處購買產品的其他客戶；及
- 普通貿易商如客戶A(亦稱為供應商C)，據此，本集團向其出售本集團向一般公眾購買的回收黃金產品。

業 務

本集團並無向其零售客戶提供信貸期，而本集團來自零售銷售所貢獻所有銷售均透過現金或記賬／信用卡以港元結算。有關本集團批發客戶，本集團一般提供最高為90天的信貸期，而款項以支票及現金結算。本集團並無向客戶(如客戶A)提供信貸期，而銷售以美元結算。

本集團的大部分客戶均為零售客戶，截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月，彼等分別總共佔本集團收益總額約60.0%、65.5%、65.7%及68.2%。截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月，本集團的批發客戶分別佔本集團收益總額約33.9%、26.5%、27.1%及23.3%。本集團並無與其任何客戶訂立任何長期協議、分銷、特許經營或寄賣協議。

截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月，來自本集團五大客戶的銷售總額佔本集團收益總額少於30%，分別約為18.9百萬港元、22.8百萬港元、9.7百萬港元及14.8百萬港元，即分別佔本集團收益總額的9.3%、13.2%、12.3%及17.6%。截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月，來自本集團最大單一客戶的銷售分別為12.3百萬港元、13.9百萬港元、5.7百萬港元及7.1百萬港元，佔本集團總收益的6.1%、8.0%、7.3%及8.5%。本集團最大的單一客戶為客戶A(普通股貿易商)，其主要向本集團購買回收黃金及其他珠寶產品。本集團所有銷售均以現金或借記卡／信用卡以港元結清。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，據董事所深知，(a)本集團五大客戶均為獨立第三方；(b)除供應商客戶A外(詳情於本文件「業務－供應商－身兼本集團主要客戶／供應商及本集團供應商／客戶的實體」一節進一步披露)，概無本集團五大客戶亦為本集團的供應商；(c)董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何本集團股東(擁有股本逾5%)概無於本集團任何五大客戶中擁有任何權益。

客戶服務及關係

客戶服務對本集團及其業務的成功均至關重要，本集團的目標是提供個性化的客戶服務，並建立本集團與其客戶的關係。本集團的銷售人員經過培訓，可以處理從客戶進入商店到最終購買本集團產品的所有購物體驗。本集團定期評估其銷售人員的表現，以維護本集團客戶服務的高質量及一致性。

業 務

售後及維修服務

本集團提供一系列售後服務，例如免費調整戒指及手鐲拋光(不包括任何額外材料的費用)。本集團亦提供免費清潔服務。於往績記錄期，由於提供修改戒指尺寸、清潔及打磨等售後服務僅產生輕微的勞動成本，本集團並無就產品保用計提撥備。

退貨

除有製作瑕疵的珠寶產品外，本集團政策規定不接受退貨，包括該等向其他珠寶零售商批發的珠寶產品以及向客戶(如客戶A)銷售的回收黃金產品。於往績記錄期，概無有關產品質素的重大退款、退貨或投訴。

客戶投訴政策

本集團收到的任何嚴重投訴在升級至進行調查前，均由本集團的客戶熱線或由本集團的零售店經理處理。經過充分調查後，將生成一份事件報告及一份包含糾正措施的行動計劃，以防日後再次發生。為確保本集團將繼續有效地處理投訴(如有)，我們的運營部門會不時(如有必要)諮詢法律顧問，以確保本集團的客戶投訴政策乃最新且符合相關法律及規例。於往績記錄期，本集團並無就本集團的產品或服務收到任何對本集團業務營運有重大影響的重大投訴。董事亦確認，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，本集團銷售及市場推廣慣例或其他並無重大行為不檢以致客戶投訴並無處理或經消費者委員會或其他政府機構處罰。

市場推廣及宣傳

本集團進行市場推廣及宣傳活動，以吸引顧客選購及鞏固企業形象。為達市場推廣目標，本集團於截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月分別產生廣告及宣傳開支約1.6百萬港元、2.2百萬港元、1.0百萬港元及1.3百萬港元，佔本集團各年度／期間收益的約0.8%、1.3%、1.3%及1.5%。本集團的市場推廣及宣傳活動包括以下內容：

珠寶產品推廣

本集團依據不同主題及節日為旗下珠寶產品訂立推廣策略，舉辦各式推廣及宣傳活動。本集團透過不同方式刊登廣告，包括印刷宣傳資料。

業 務

顧客獎勵計劃

根據香港其他珠寶商的做法，本集團推出客戶獎勵計劃以吸引客戶，其規定客戶連續12個月定期向本集團存款以換取本集團若干產品。作為獎勵，該計劃的成員有資格參加本集團的年度晚宴、參與於晚宴舉行的抽獎活動及換取超市禮券。根據此計劃，連續12個月定期付款的客戶就換領本集團產品而言並無到期日，但未有連續12個月定期付款的客戶必須於下一個慶節黃大仙寶誕(每年農曆八月二十三日)後一個月內換領本集團的若干產品(相當於該金額彼等已供款的金額)，否則彼等的供款將被沒收，並視為本集團的其他收入。於往績記錄期，本集團並無錄得任何沒收的收入。董事確認，有關沒收未動用供款的處理符合會員計劃的條款，而有關安排乃於本集團日常及一般業務過程中進行，且根據Frost & Sullivan報告符合其他業界從業員的慣例。截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一八年九月三十日止六個月，該計劃產生的客戶存款分別約為4.0百萬港元、5.7百萬港元及4.6百萬港元。截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月，該計劃帶來的收入相當於換取產品的價值，分別約2.7百萬港元、3.1百萬港元、2.1百萬港元及4.0百萬港元。

存貨控制

本集團的存貨包括原材料及成品。原材料包括鑽石、寶石及貴金屬，而成品包括本集團的珠寶產品，當中包括寶石鑲嵌珠寶及純金產品。

透過銷售點(「POS」)系統，本集團的高級管理人員能夠衡量每家店舖的績效及相關的庫存資料。彼等亦能夠追蹤各零售店經營數據(如庫存水平)，有助評估本集團珠寶產品的未來需求。報告由財務及會計部門每天及每月於POS系統產生，而相關數據則會輸入並整合至本集團的會計系統，以編製財務報表。

各零售店的庫存水平由高級管理層參考庫存週期及生產週期、珠寶產品銷售預測、開設新零售店的業務及市場推廣計劃以及預期產品價格後釐定。高級管理層亦會安排與店舖經理進行每月會議，以審視各零售店的銷售表現及庫存水平。高級管理層亦會審閱滯銷及陳舊存貨的每月報告，並與分店經理討論及評估透過不同方法提高該等產品銷量的可行

業 務

性，包括加強推廣及提供較大折扣，如有需要，亦會作出存貨撥備。通過上述措施，高級管理層及採購部門可以獲得最新的市場資料，便於編製採購及生產計劃、維持適當的存貨水平，以及批准由分店經理於日常業務經營中提出的產品採購單。

本集團出售的珠寶產品大部分為奢侈消費品，故本集團已採取嚴格存貨保安政策，用以保障本集團存貨的保安措施包括：

- (i) 按保險公司要求於本集團零售店及物業裝設保安系統，包括警報系統、夾萬及24小時監察系統；
- (ii) 為本集團零售店及物業內、運送途中的存貨購買失竊保險；
- (iii) 各零售店員工於分店經理之監督下每日點算存貨。點算結果須每日匯報本集團會計部。如有任何差異，必須加以查證，並向高級管理層匯報；及
- (iv) 於會計部監察下每季進行全面盤點。如與POS系統的記錄存有差異，必須徹查，並加以糾正。

於往績記錄期，本集團的實物盤點存貨結果與POS系統記錄之間並無任何重大差異。

存貨管理與撥備政策

本集團透過其POS系統定期檢討庫存水平及狀況，該系統記錄本集團各零售店的銷售及庫存變動以及本集團的銷售及庫存變動。就本集團出售的黃金珠寶產品而言，其成本將根據物料成本的部分及工藝費用的部分分配，作存貨記錄用途，其中物料成本部分使用加權平均成本基準入賬，而工藝費用部分則使用成本基準入賬。本集團於根據高級管理人員每月審閱庫存報告確認其不再適合用於銷售或分銷時，或當其相關市值大幅下降至低於成本(由本集團高級管理層根據珠寶組件的價值、質量及狀況而釐定)時，會為陳舊及滯銷庫存物品作出撥備。由於本集團的珠寶產品乃根據市場趨勢及存貨週期而生產，故本集團一般不會有大量滯銷或陳舊庫存。倘出現滯銷商品，本集團通常會透過推廣活動、增加折扣或其他營銷措施提升銷售額。

業 務

內部控制

本集團的內部控制系統及程序旨在滿足其特定業務需求並儘量減少風險。本集團已採納不同的內部指引(連同書面政策及程序)監察及減輕與本集團業務有關的風險的影響，並控制本集團日常業務營運。為確保本集團風險管理及內部控制系統能夠穩妥執行，本集團亦採取了以下各項持續措施：

- 本集團已委聘一名內部控制顧問，以進行本集團的內部控制檢討報告。經過二零一七年十二月的審查以及二零一八年三月的後續審查之後，本集團採納了經修訂業務及程序手冊，其中包括內部控制顧問的建議；
- 本集團已透過採用一套內部控制政策及程序來改善其現有內部控制架構，其涵蓋企業管理、風險管理、業務經營及法律事宜；
- 本集團將於[編纂]後委聘一名內部控制顧問以進行內部控制檢討，有關檢討預期於各年的第四季每年進行一次；
- 本集團將透過定期審核及檢查來評估及監控本集團相關部門及公司對其內部控制手冊及政策的實施情況；及
- 本集團將向員工提供內部培訓(如適當)，以令其能夠遵守內部控制程序。

防止從非法來源購買假冒產品或貨物的預防措施

尤其是，為防止本集團向公眾(「公眾賣方」)的非法來源購買假冒產品或貨物，本集團已實施以下內部控制措施：

- (a) 就任何價值120,000港元或以上的單筆購買交易而言，本集團的零售店員工將要求公眾賣方提供其香港身份證號碼作記錄後，方可向其購買任何產品；
- (b) 公眾賣方將被要求於本集團的發票上簽名，並在該發票上印上確認聲明，說明公眾賣方提供的產品乃真金產品並且來自合法來源，以及倘於其後發現任何產品為假冒產品及／或來自非法來源，則公眾賣方有責任向本集團提供全額賠償；

業 務

- (c) 本集團零售店已安裝監控攝像頭，以監察店內活動，協助識別公眾賣家。董事認為安裝監控攝像頭可能對計劃在本集團零售店出售非法來源貨品的公眾賣家具阻嚇作用；
- (d) 當本集團獲悉來自其他業內人士的贓物之詳情時，本集團會將該等詳情分發予員工，以核實該本集團有否購買任何該等贓物，並提醒員工日後不要購買該等物品；及
- (e) 本集團亦採取內部控制措施防止購買任何假冒產品。本集團已委派經驗豐富的店鋪經理檢驗公眾賣方所提供的產品，並已制定檢驗程序，以在每次交易完成前確保所有收集的黃金產品為真品、符合標準且質量良好。本集團品質控制人員亦會編製品質控制報告，用作複查上述標準，以及控制所收集回收黃金產品重量是否有任何差異以作一步調查。

就董事所知，於往績記錄期之前或於往績記錄期及截至最後實際可行日期，本集團從未發生本集團所購買的回收黃金產品被指控為來自任何非法來源的事件。經董事確認，本集團從未就此接受過任何調查、索賠或法律訴訟。

反洗黑錢

本集團已實施下列有關反洗黑錢的內部控制措施：

- 有關批發業務，須進行客戶評估，並會考慮賣方背景、業務規模、付款能力、轉售能力等因素。有關評估由主席審閱及批准；
- 於收取回收黃金產品時，所有客戶須簽署申報表，聲明向本公司提供的黃金產品乃屬真品及來自合法來源；
- 對於價值 120,000 港元或以上的現金付款銷售，客戶的識別資料應予記錄，並應對客戶進行「認識你的客戶」檢查。

業 務

現金管理

本集團已實施下列有關零售銷售相關現金管理的內部控制措施：

- 於營業時間內，現金由指定出納員保管，並存放在出納處的上鎖抽屜內。於非營業時間內，現金則存放在相關零售店的保管箱內。
- 收自客戶的所有現金款項將由銷售人員轉交予出納員並存放在出納處抽屜內。零售店內已安裝設有鏡頭錄像功能的閉路電視，覆蓋所有主要區域，包括出納處。
- 出納員每天於營業結束期間會進行現金點查，並由店舖經理檢查及批核。隨後，出納員會於下個工作天收集現金並存入銀行。
- 每天營業結束期間，出納員會將本公司電腦系統提供的銷售收入資料與客戶發票、信用卡簽賬收據、註銷票據(如有)及所收到現金進行對賬。有關每日銷售對賬將由出納員進行，並由店舖經理檢查及批核。
- 每天銷售報告會發送予總辦事處，以供總辦事處會計部進行第二次查核。
- 銀行對賬將由會計文員每月進行，並由認可管理人員檢查及批核。

本集團將持續監控及改善本集團的管理程序，以確保該等內部控制的有效運作符合本集團業務增長及良好企業管治常規。

集團會計經理陳女士負責監察本公司與反洗黑錢及現金管理有關的內部控制措施。

保險

本集團為其營運投購了不同類別的保險，包括公眾責任、業務中斷、財物全險、珠寶鐘錶商全險、汽車、僱員賠償及個人意外保險。本集團會不時檢討受保範圍是否足夠。截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度以及截至二零一七年及二零一八年九月三十日止六個月的保險開支總額分別約為0.2百萬港元、0.3百萬港元、0.1百萬港元及0.1百萬港元。

業 務

研發

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，本集團並無從事任何研發活動。

健康、工作安全、社會及環境事宜

由於本集團的業務性質，本集團毋須承受重大的健康、安全或環境風險。為確保遵守適用的法例及規例，本集團的人力資源及行政部門將不時(如有需要)諮詢法律顧問，以確保本集團的人力資源政策符合有關勞工及安全的最新安全法例及規例。

本集團並無就社會責任及環境保護事宜訂立正式協議。董事認為，本集團業務經營的性質不會對該等問題構成任何嚴重威脅。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團並無發生任何重大事故、就個人或財產損失索賠或向僱員作出賠償，且本集團並無發現任何有關健康及工作安全的嚴重達違規情況。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，由於不符合健康、安全或環境法規，本集團並無因違反健康、安全或環境規例而被處以罰款或其他處罰。

知識產權

於最後實際可行日期，本集團擁有一項註冊商標及兩項域名對業務而言屬重要。有關本集團知識產權的進一步詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料—2.本集團的知識產權」一節。

本集團向外部圖像設計師外判其若干產品開發階段。為保護我們的知識產權，本集團委聘的外部平面設計師須簽署協議，確認彼等於委聘期間所製作的設計的知識產權屬本集團所有。董事認為其知識產權充分受到保護。

董事確認，於最後實際可行日期，本集團的商標或設計並無出現任何重大侵權。然而，如果日後出現任何對本集團的商標或設計的侵權，本集團的形象及盈利能力或會受到不利影響，本集團或會對侵犯其知識產權的第三方採取法律行動。

業 務

資訊科技

本集團設有一個支持其經營業務的主要資訊科技平台，即POS系統。為配合我們的需要，資訊科技平台由獨立第三方承判商開發，並會持續改善及升級以滿足本集團的業務需求。

本集團的POS系統連接每間零售店，因此記錄了本集團的銷售及庫存變動。本集團的管理層能夠通過POS系統有效管理零售店，從而為他們提供每家零售店的表現及庫存狀態。本集團POS系統追蹤各零售店存貨動態的能力，使董事更了解每間零售店受歡迎產品的種類，從而使本集團得以更迅速回應市場需求。

現金流量管理

一般而言，本集團的零售店所收到的現金會每日存入我們的銀行賬戶。資訊科技系統每天均會自動產生銷售報告，使本集團的管理層得以緊貼其經營及現金流狀況。由資訊科技系統追蹤及監控所得的採購、生產及銷售資料使本集團的財務部門能夠監控現金使用情況及流動性。本集團高級管理層會收到月度管理賬目，其將標示出本集團現金狀況的任何異常變動並向董事報告。

僱員

於最後實際可行日期，本集團共有109名全職人員(包括執行董事)。以下載列本集團於最後實際可行日期按職能劃分的員工數目：

	員工數目
香港	
高級管理人員(包括執行董事)	5
財務及會計	6
人力資源及行政	2
採購 ^(附註)	2
品質控制和維修	6
零售及批發	47
中國	
工匠及技術員	25
人力資源及行政	6
品質控制、倉儲及物流	10
	<u>109</u>

附註：於最後實際可行日期，本集團其中一名執行董事張女士亦為本集團採購部門主管。

業 務

本集團旨在為員工創造強烈的社區意識以及有動力的環境，以提高其員工的忠誠度及工作熱情。本集團相信，其招聘及挽留經驗豐富的熟練工人的能力是其增長及發展的關鍵。其會自行招聘而不會委聘招聘中介進行招聘。本集團會為其新入職員工提供員工迎新，以解釋本集團的內部規則，並提升員工的安全意識。本集團亦會定期提供各種類型的員工培訓。本集團亦會為新員工提供培訓。

本集團所有員工均按照僱傭合約受僱，當中完整載列(其中包括)僱員責任、薪酬及終止僱用的理由等。僱員的薪酬待遇包括薪金、獎金、津貼及／或佣金。銷售人員可根據零售額獲得保證佣金，倘彼等達到本集團訂定的銷售目標更可獲得進一步的佣金。一般而言，員工薪金乃根據員工的資格、經驗、職位及資歷釐定。總體而言，董事認為本集團的薪酬方案在市場上具有競爭力。

本集團與其員工保持良好的工作關係，且並不預期在招聘及挽留經驗豐富的員工方面有任何困難。本集團沒有經歷任何罷工、勞資糾紛或其他勞工騷亂而對其業務經營構成重大不利影響。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團僱員並無成立工會。

物業

於二零一八年三月三十一日，本集團並無擁有任何物業。因此，概無構成本集團非物業活動部分的單一物業權益賬面值佔我們資產總值15%或以上。因此，本文件獲豁免遵守GEM上市規則第8.01A條及第8.01B條的規定及公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段關於本文件載入物業估值報告的規定。

本集團在香港租賃的物業

於最後實際可行日期，本集團已分別於香港租用八個物業，其用途分別為零售店及辦公室。除本集團於荃灣區的總辦事處及零售店之租賃(詳情載於本文件「關連交易」一節)外，本集團於香港租用的所有物業均來自獨立第三方。有關本集團零售店詳情，請參閱「業務－零售」一節。

業 務

下表載列於最後實際可行日期本集團在香港租用作零售店及辦公室物業的概要：

	地點	經營年期	概約總樓面		租賃年期	每月租金 (港元)
			面積 (平方呎)			
<u>零售店</u>						
荃灣	新界 荃灣荃灣街市街10-22號 川龍街22-26號 卓明樓地下2號舖(包括閣仔)	21	501		二零一八年四月一日至 二零二零年三月三十一日	142,000
九龍灣1	九龍牛頭角道77號淘大商場 淘大花園I期地下G31-32號舖	19	338		二零一七年六月一日至 二零一九年五月三十一日	79,000 ^{附註1}
九龍灣2 ^{附註2}	九龍牛頭角道77號淘大商場 淘大花園II期地下G177號舖	6	760		二零一六年十二月十九日至 二零一八年十二月十八日	119,000 ^{附註1}
沙田	新界沙田沙田正街21-27號 沙田廣場L3 13號舖	17	708		二零一七年三月十六日至 二零一九年三月十五日	318,000 ^{附註1}
旺角	九龍旺角彌敦道750號 始創中心地下G18號舖	16	355		二零一八年十月十日至 二零二一年十月九日	66,000 ^{附註1}
屯門	新界屯門屯隆街1號 錦薈坊3樓329號	1	481		二零一七年三月一日至 二零二零年二月二十九日	72,150 ^{附註1}
深水埗	九龍深水埗青山道324號 地下及閣樓	2	1,080		二零一六年四月八日至 二零一九年四月七日	55,000
<u>辦事處</u>						
紅磡	九龍高山道第72、72A、 72B、72C、72D、74、76、 78、82、84、86及88號 以及江西街第9號 富怡閣地下6-13號室	21	2,596		二零一八年四月一日至 二零二零年三月三十一日	105,000

附註：

- 亦須支付營業額租金。
- 本集團與相關業主已原則上同意續約三年，訂約雙方將適時簽立正式租約。

本集團在中國租用的物業

於最後實際可行日期，本集團在中國租用一項物業，用作本集團的生產設施。本集團在中國向一名獨立第三方租用該物業。下列為於最後實際可行日期本集團在中國租用物業的概要：

地點：	中國深圳市鹽田區沙頭角保稅區9棟5樓
概約樓面面積(平方呎)：	17,167
租賃年期：	二零一八年一月一日至二零一八年十二月三十一日
每月租金款項	人民幣31,899元

業 務

董事確認，概無本集團的物業權益個別就租金開支計對本集團而言屬重大。

牌照及許可證

董事確認，於最後實際可行日期，概無嚴重違反本集團適用的法律或法規（若發生會對其整體業務或財務狀況造成重大不利影響）。於最後實際可行日期，本集團已取得在香港經營其業務必須的所有重要牌照及許可證。董事已確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團已遵守本文件「監管概覽」一節所載的所有適用法律及規例。

據本公司中國法律顧問所告知，董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團已取得本集團在中國經營生產業務必需的所有許可、證書及執照。

稅務事件

I. 背景

於截至二零一一年三月三十一日止年度，稅務局對（其中包括）本集團及其關聯公司進行實地審計^(附註)，主要涉及黃金、珠寶及鑽石產品零售／批發業務。在實地審計中，稅務局得出的主要結果乃關於該等公司毛利率的波動。

附註：

稅務局就利得稅報稅執行「先評後核」的評稅程序（「先評後核程序」）。根據先評後核程序，稅務局會挑選已評稅的利得稅報稅進行評稅後的實地稅務審核及調查。稅務局在沒有向本集團申明理由之情況下已開展實地審核。根據稅務局日期為二零零七年十月的最新稅務條例釋義及執行指引第11號（修訂本）第30段，稅務局可以「隨機」方式選取實地審核的個案，即毋須申明理由。就董事所知及所悉，相關集團公司經隨機選定進行評稅後的實地稅務審核及調查。

稅務局亦就該等課稅年度各年向相關集團公司發出評稅通知書。據本集團委聘的著名國際會計師行（「稅務代表」）所告知，由於稅務局只能在有關評稅年度的六年內發出評稅通知，稅務局實際上會於評稅期限屆滿前就特定的評稅年度發出評稅，以保障其潛在收益。該等評估通常被稱為「保障性評稅」。收到稅務局的保障性評稅後，納稅人有權就保障性評稅提出反對。

稅務局個案人員及納稅人基本就矛盾議題達成協議時，納稅人會被要求提交和解方案，列明各相關評稅年度中的額外應評稅利潤或收入金額（即原本報稅的利潤與實地稅務審核後雙方確定的利潤之間的差額），通常附以對稅務局個案人員提出並獲納稅人同意的調整所進行的詳細計算。

業 務

稅務局職員認為，本集團於二零零四／零五至二零一五／一六課稅年度（「該等課稅年度」）所產生的毛利率上下波動且低於普通水平的毛利率。彼等發現，於該等課稅年度本集團的合併毛利率於約 15.4% 至 18.9% 之間波動。

II. 低毛利率的原因

稅務局於二零一二年四月初次邀請 CFH Limited、CFJ Limited、KJJ Limited、WR Limited 及 CFJM Limited（各自及統稱「目標公司」）（包括前管理層的若干成員及現任董事）會面，其後不斷要求本集團提供文件，例如管理賬目、銀行結單及發票等。於實地稅務審核的過程中，稅務局對本集團的毛利表示關注，開始要求提供這方面的更多文件，例如目標公司的銷售及關聯方交易明細。根據稅務代表的實際經驗，稅務局關注類似公司的毛利率在實地審核個案中屬常見，並非必須在事先發現任何問題的情況下才關注。雖然稅務局認為評稅年度的毛利率正在波動且低於正常水平，但稅務局並未就此提出理由。董事認為，本集團的定價政策純屬業務／商業決定，涉及經濟狀況、客戶議價能力及我們與其有業務往來的國家，當中部分接納我們產品的較高價格而部分則不接納等各種考慮因素。

截至二零一一年三月三十一日止年度至截至二零一七年三月三十一日止年度，稅務局二零零四／零五至二零一零／一一評稅年度向目標公司發出合共 10,216,000 港元的額外利得稅評稅。目標公司被個別（而非整體）評稅。目標公司就該等額外評稅向稅務局提出反對。根據於截至二零一二年三月三十一日止年度至截至二零一七年三月三十一日止年度各課稅年度向目標公司發出個別通知，稅務局同意應目標公司提出的反對無條件延遲約 10 百萬港元的款項。

最後，於二零一七年九月前後，為了完結已進行六年以上的實地稅務審核個案，本集團決定與稅務局協商折衷和解方案。稅務局發覺，於該等課稅年度，根據獲提供的目標公司個別財務報表，本集團的合併毛利率於約 15.4% 至 18.9% 之間波動。作為和解程序的一部分，本集團與稅務局溝通，公司間及關聯方交易已計入該範圍內及應該移除。稅務局按合併基準計算目標公司於各課稅年度的經調整毛利率（「經調整毛利率」）。於該等課稅年度，目標公司按合併基準計算的經調整毛利率介乎 22.2% 至 31.5%。稅務局與本集團隨後協定，最近四年（即二零一三財年至二零一六財年）的平均毛利率為 27.69%，其被用於預測以確定額外應支付的溢利／稅項（「預測毛利率」）。因本集團於評稅年度的經調整毛利率未能

業 務

至少保持在預測毛利率水平，因此於各評稅年度須支付額外稅項。因此，於全部十二個課稅年度中，有八個課稅年度的預測毛利率及經調整毛利率有所差異。根據稅務代表的實際經驗，稅務局在實地審核和解中應用「預測」方法屬常見做法。

與稅務局進行磋商期間，考慮到於該等課稅年度的初期年度銷售黃金產品的利潤因香港珠石玉器金銀首飾業商會當時的零售黃金定價機制而相對較低，稅務局亦同意接納部分下調相關年度的預測毛利率。

基於上文所述，因稅務事件導致的額外稅款僅為預測毛利率與歷史經調整毛利率的差異。因此，即使在二零一二／一三評稅年度後（即使二零一三年後），仍有需繳納的額外應付稅款。稅務局並無向本集團表明怎樣才算是普通水平的毛利率。本集團已與稅務局商討毋須考慮何謂普通水平的毛利率的和解方法。因此，本集團與稅務局並無意見分歧。

前管理層

相關集團公司當時三名前管理層（「前管理層」）作出的若干定價決定，使截至二零一四年三月三十一日止年度之前年度的貿易業務毛利尤其偏低。其中兩名董事分別管理兩至三間零售店，其餘董事負責本集團的中國業務經營及批發業務。傅先生與前任管理層會初步協定本集團產品的整體定價政策。倘客戶就某產品商議較低價格，而客戶要求的減價幅度超出店舖經理的權限，該店舖經理將尋求前管理層的批准。前管理層長時期一直任職本集團，因而獲得傅先生信任，獲授權在並無傅先生進一步批准下進行交易，只要該等交易屬有利可圖以及按公平原則進行即可。前管理層作出減價，乃由於該等客戶為獨立第三方，並為長期客戶，且有關折扣或會令客戶再次光顧。基於該機制，前管理層就若干客戶作出的定價決策導致毛利率下降，原因是任何價格下降將會對特定產品的毛利率造成負面影響。本公司認為，前管理層認為彼等所負責的銷售交易屬有利可圖以及按公平原則進行，惟遭稅務局質疑認為有關毛利率低及波動，且未有提供明確理由。傅先生並不知悉毛利率在稅務局眼中為低，直至傅先生獲稅務局知會。前管理層分別於二零一二年九月、二零一二年十二月及二零一四年十月因個人理由及發展個人事業離任相關集團成員公司的董事職位。由於27.69%的基準預測毛利率乃由稅務局於二零一七年進行和解磋商期間設定，故前管理層當時亦不知悉該毛利率在稅務局眼中亦屬於低。

業 務

為免疑問，傅先生知悉本集團的毛利率一直波動，惟傅先生並不／不可能知悉本集團的毛利率波動對稅務局而言乃屬於問題，原因是：

- 傅先生認為純粹業務毛利率波動並不違反香港法例以及根據本公司取得的法律意見(見本節「稅務事件－VI. 盡職審查」一分節)，其餘意見認為業務毛利率波動並無違反任何香港法律；及
- 業務的定價政策乃經考慮包括現行經濟及市況以及客戶當時的議價能力等各種因素後作出的商業決定。整體而言，本集團的產品乃按加成基準出售。只要交易屬有利可圖及按公平基準進行，前管理層有權不經傅先生進一步批准而以折扣進行交易。

III. 折衷和解方案

基於此背景及其後與稅務局磋商後，已就評稅年度就與稅務局討論初步和解方案。目標公司與稅務局達成折衷和解方案，就評稅年度支付客外應付稅項3,618,100港元及罰款與延遲利息5,667,490港元(包括延期利息252,490港元)，作為整項個案的全數及最終和解方案。於二零一八年一月二十四日，稅務局按照折衷和解方案發出評稅年度的經修訂評稅。其後於二零一八年二月二十八日，稅務局向目標成員公司發出函件，確認整項實地審核個案的罰款總額為5,415,000港元。

因此，已就截至二零一七年三月三十一日止年度(董事總結認為該等負債可能出現的年度)確認額外稅項撥備3,618,100港元及額外其他付款5,667,490港元。因此，申報會計師及董事總結認為，截至二零一七年三月三十一日止年度的賬目應按照相關會計準則就其後與稅務局所達成有關稅項撥備及罰款金額的協議作出調整。

IV. 法律後果(包括潛在最高罰款及其他財務責任)

有關公司及／或其董事各自可能因(i)含有不正確資料(「不正確資料」)的任何稅務計算表；及(ii)提交含有不正確資料的報稅表而導致以下事項：

- 根據稅務條例第80(2)條或82(1)條遭檢控：
 - 根據稅務條例第80(2)條，任何人士無合理辯解而提交不正確的報稅表，即屬犯罪，可處第3級罰款(即10,000港元)，以及相等因報稅表申報不確、陳述

業 務

或資料不確而少徵收的稅款(或假若該報稅表、陳述或資料被接受為正確則會少徵收的稅款)三倍的進一步罰款。

- 根據稅務條例第82(1)條，任何人蓄意意圖逃稅或蓄意意圖協助他人逃稅而在報稅表中漏報任何原應申報的款項，即屬犯罪：
 - (a) 一經簡易程序定罪，可處以第3級罰款(即10,000港元)，或相等於因該罪行而少徵收稅款(或假若該罪行沒有被發現則會少徵收的稅款)三倍的進一步罰款及監禁6個月；及
 - (b) 一經循公訴定罪，可處第5級罰款(即50,000港元)，或相等於因該罪行而少徵收稅款(或假若該罪行沒有被發現則會少徵收的稅款)三倍的進一步罰款及監禁3年。
- 根據稅務條例第80(5)及82(2)條，稅務局局長可以罰款代替檢控。
- 根據稅務條例第82A條，任何人無合理辯解而漏報或少報其須申報的資料，以致其提交的報稅表申報不確，如沒有就相同的事實受到根據第80(2)或82(1)條提出的檢控，則該人士有法律責任被評定補加稅，款額以不超出因提交不確報稅表而少徵收的稅款三倍為限。

此外，稅務條例第51C條規定，任何在香港從事貿易、專業或業務的人士須保存其收入與開支的充份記錄(以英文或中文)，從而能夠隨時確定有關貿易、專業或業務的應課稅溢利，並須保留有關於交易、行動或與其相關的業務完成後不少於7年的記錄。該節進一步規定應予保留記錄的一般規定。任何人士如無合理原因而未能符合第51C條的規定，一經定罪，最高可被罰款100,000港元。

V. 補救／糾正措施

- 傅先生認真對待實地稅務審核個案，並一直與稅務局合作向稅務局提供所需資料，以便稅務局審核及早日結案。目標公司已向稅務局呈交其每年由本地核數師審核的財務報表，並全面披露毛利率。

業 務

- 鑒於本集團認為何謂合理的毛利率是一個具爭議的問題，為避免繼續持久的文書往來，本集團決定如上文所述於二零一七年十一月與稅務局磋商妥協方案。
- 磋商的結果是該等課稅年度的應付補加稅款為3,618,100港元。除被徵收的補加稅款外，本集團建議就應付補加稅款支付總額為5,415,000港元的代替檢控罰款。該個案解決後，本集團被收取252,490港元的延期利息。
- 本集團截至二零一七年三月三十一日止年度合併損益表已於稅項撥備確認應付補加稅款，並於「其他收益或虧損」確認罰款。
- 於本文件日期，本集團已就應付補加稅款總額、代替檢控罰款及延期利息支付及清償總額9,285,590港元。
- 如稅務代表表示，按照目標集團於二零一八年一月及三月就實地審核（經稅務局同意）提交的和解方案，董事明白約9.3百萬港元的課稅年度稅款、代替檢控罰款及延期利息總額屬決定性，原因是稅務局已發出相同金額的繳費通知書。

本公司已委任獨立非執行董事陳先生（稅務局前任助理局長）。陳先生將審閱本集團的稅務安排，並將負責處理稅務局的任何稅務提問。有關陳先生的經驗及資格詳情，請參閱「董事及高級管理層－董事會－獨立非執行董事－陳昌達先生」一節。

VI. 盡職調查

就稅務事件而言，本集團已委聘伍穎珊女士（「律師」）就稅務事件提供法律意見，並委聘知名國際會計師事務所向本公司提供意見。

法律顧問

律師就此稅務事件進行審查後認為獨家保薦人一致同意傅先生、張女士及傅女士已符合對執行本集團該等相關職能及業務的人士的合理期望，行使合理水平的謹慎、技能及勤勉行事，重新評稅不應質疑彼等根據GEM上市規則第5.01及5.02條履行其作為董事／執行董事或上市公司主席的職責時的誠信、能力，以及履行任何受信責任及以應有的技能、謹慎及勤勉行事的合適性。

業 務

此外，就前管理層方面，由於商業定價政策為經考慮各種因素(包括現行經濟及市場狀況以及當時客戶議價能力)後作出的商業／業務決策，且並無有關前管理層方面的欺詐或不誠實證明，故律師亦認為稅務事件並不顯示前管理層曾違反其根據香港法律及規例作為董事的職責。

據律師所告知，經考慮稅務局的罰款政策，董事認為不涉及蓄意逃稅的罪行將循行政方式處理。由於目標公司已自願提交該等課稅年度有關業務的經修訂的利得稅計算表，經考慮律師意見後，董事認為，稅務局將以罰款代替檢控及重新評估所得稅的方式處理此個案。

稅務代表

據稅務代表所告知，董事認為：

- 就此個案有關評稅年度有關本集團的各方面而言，尤其是缺乏清晰證據證明本集團有意逃稅，因此，稅務條例第82(1)條應該不適用。
- 根據稅務代表處理實地審核個案的實際經驗，董事認為，一般而言，稅務局對毛利率水平作出類似質疑及重新計算零售行業及其他行業的其他公司的潛在少徵稅款乃屬常見。
- 倘稅務局於日後課稅年度就本集團的毛利率作出類似質疑，則可能無須採用27.69%的預測毛利率，原因是經考慮實地目標公司審核個案後，和解方案調整(特別是27.69%的預測毛利率)純粹是妥協和解方案調整，乃就解決課稅年度的實地審核個案按妥協基準作出，而稅務局應按實際溢利而非按財務預測徵收稅款。因此，於日後課稅年度採用該預測毛利率並無法律／技術基準。
- 目標公司被稅務局所處罰款介乎少徵收稅款的107%至127%。根據稅務代表的實際經驗，董事認為，於三個月內尚未和解的實地公司審核個案的罰款加徵比率正常範圍介乎少徵稅款的110%至150%。因此，由於目標公司的加徵比率屬於此範圍內，董事認為，此稅務事件並非嚴重罪行。
- 罰款亦包括稅務條例第51C條所載有關本集團未能保存業務紀錄的280,000港元。稅務局並無提供特定理由，亦無表示不會提供特定文件。對於實地審核個案，稅

業 務

務局的一般做法為徵收關於稅務條例第51C條的罰款。就此徵收的罰款未必反映納稅人的實際紀錄保存情況，尤其是稅務局對進行實地審核期間的紀錄及文件保存要求一般會非常高。每間相關目標公司就每個課稅年度的罰款約為10,000港元。關於第51C條的最高罰款約為2.3百萬港元，即每個課稅年度每間相關目標公司100,000港元。因此，280,000港元的罰款(即最高罰款的10%)反映有關罪行程度並不嚴重。此情況不應招致對董事能力的質疑或負面影響。

- 根據稅務代表處理實地審核個案的實際經驗，董事認為，就類似稅務實地審核所需時間而言，為時六年的稅務實地審核不算太長。稅務實地審核一般需時漫長，本公司通常需要一段合理時間提取稅務局要求的資料(大多數與過往年度有關)，稅務局亦需要合理時間審閱所呈交的資料。就本公司的情況而言，稅務局的稅務實地審核小組曾出現變動，此亦導致審核時間更長。

額外盡職審查

- 儘管稅務局既無質疑亦無發現本集團在轉讓定價方面有任何問題，惟無論如何董事及獨家保薦人已指示獨立稅務顧問根據中國及香港轉讓定價規例進行轉讓定價基準研究。於最後實際可行日期，獨立稅務顧問並無發現從香港及中國轉讓定價方面看有任何重大轉讓定價風險。
- 本公司於二零一七年十月二十六日委聘獨立搜查公司對傅先生進行背景搜查(包括訴訟及破產搜查)，據此，並無發現有關傅先生的任何重大負面發現而對擔任董事的董事誠信、能力及適合性產生疑問。
- 獨家保薦人於二零一八年三月／四月期間委聘了另一間獨立搜查公司對傅先生以及本公司及其附屬公司其他董事進行獨立背景搜查。有關報告亦無任何重大負面發現而對擔任董事的董事誠信、能力及適合性產生疑問。

業 務

- 於二零一八年三月二十八日，已為全體董事(包括傅先生)舉辦董事培訓，而獨家保薦人已進一步對全體董事進行測驗及面談，確保彼等均了解GEM上市規則及各自身為GEM[編纂]公司董事的責任。在提問測驗及面談中並無發現重大違規之處。
- 本集團已採取及執行下列措施加強其企業管治及提升其內部控制系統：
 - 與本集團稅務相關的所有事宜將由財務部門處理，該部門由本集團的會計師及其他會計職員組成。本集團的財務部門將會按年基準向董事會報告有關適用稅務法律及法規的合規情況。
 - 本集團已委派指定職員處理所有稅務相關事宜，確保妥善正確填報報稅表；本集團亦已延聘一家國際會計師行作為其稅務代表，本集團於提交報稅表前，彼將先審閱報稅表。如有需要，本集團亦會諮詢外部稅務或法律顧問的意見。

VII. 企業管治及內部控制措施

本公司已於評估年度有下列內部控制系統：

- 定價及折扣書面政策及程序，且所有價格及折扣已經授權管理層審閱及批准。
- 「神秘顧客」調查—本集團將會派送新辦公室員工於本集團零售店進行測試購買。這導致本公司於二零一一年十二月在一宗過往例子中發現一名前僱員於銷售交易後個人保留一部分銷售款項。本集團於發現僱員行動後即時向警方報告事件。

董事認為稅務事件並非由於內部控制任何缺陷所致。在任何情況下，傅先生於實地審核後擬採取或已經採取下列行動進一步改善本集團內部控制：

- 有關定價及折扣的現有書面政策，將本公司將採用經修訂的分層折扣審批制度，據此可給予銷售人員及銷售經理可獲一定程度的折扣。倘特定折扣超過銷售經理獲授權的水平，則將參考毛利率水平向傅先生取得最高級別的批准。
- 此外，將會更加注重會計人員進行的每月財務分析，包括在強制每月銷售會議期間審查每月毛利率水平。

業 務

- 董事認為，此舉有助本集團維持更一致的毛利率，並可能可以將未來再出現類似質疑的風險減至最低。
- 德勤•關黃陳方會計師行獲委聘為目標公司核數師，作為自二零一五／一六年課稅年度起為其賬目進行審核的核數師，並就各式各樣香港稅務事宜作為稅務代表提供意見。
- 本公司將於[編纂]後委聘外聘稅務顧問以就稅務申報事宜向本集團提供意見及向本公司提供協助。
- 本集團自二零一六年起招聘新會計師(即陳女士)為集團財務經理。有關陳女士的進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層－高級管理層－陳素娟女士」。
- 本公司已委任獨立非執行董事陳先生(稅務局前助理局長)，其將會審閱本集團的稅務安排，並將負責處理稅務局的任何稅務提問。有關陳先生的經驗及資格詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層－董事會－獨立非執行董事－陳昌達先生」一節。
- 本公司將就保存業務記錄制定進一步內部政策，包括定期內部覆核，以提升日後保存業務記錄的標準。董事認為，這亦將有助盡量減輕日後遭質疑未有妥善保存業務記錄的風險。
- 本集團委聘內部控制顧問安排本集團的內部控制審閱工作。請參閱本文件「業務－內部控制」一節。於有關審閱工作期間，並無發現內部控制不足而導致毛利率下降或本集團根據稅務條例第51C條保存業務記錄方面的內部控制不足。
- 控股股東亦已與本集團訂立彌償保證契據，內容有關(其中包括)本集團的有關潛在稅務負債。因此，倘稅務局就有關稅務事件而遭要求任何進一步稅款，則本集團將會獲彌償。
- 本公司將委任外聘香港法律顧問以就符合GEM上市規則及香港適用法律及規例提供意見。
- 本公司審核委員會將監督有關會計及財務事宜的財務申報及內部控制程序，確保符合GEM上市規則及所有相關法律及規例。

業 務

- 將向任何新任命董事、公司秘書或高級財務部門人員安排入職培訓，藉以討論及研習相關法律法規下有關董事責任及職務的相關監管規定。
- 本集團全體高級管理層及僱員將須迅速向董事匯報及／或通知董事任何不合規或潛在不合規事件。
- 將會定期為本集團高級管理層及僱員安排會議及培訓，藉以討論及研習適用於本集團業務營運的監管規定及最新法規。

鑒於：(i) 毛利率水平的合理性屬主觀且具爭議性；(ii) 本集團已與稅務局達成協議；及 (iii) 該等不合規事件不涉及董事或高級管理層的不誠實或欺詐行為，且本集團已執行足夠的預防措施，董事認為（而獨家保薦人同意），現行已加強的本集團內部控制及企業管治措施充足且有效，而該等不合規事件對於 GEM 上市規則第 5.01 及 5.02 條下董事的合適性不應構成影響，或使人質疑彼等的誠信或能力。

法律訴訟及監管合規

本集團經營須遵守香港及中國不同法律及規例。有關進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

訴訟及申索

於最後實際可行日期，本公司或其任何附屬公司概無牽涉任何重大訴訟、仲裁或索償，且就董事所知，本公司概無待決或面臨威脅或威脅採取的重大訴訟、仲裁或索償。

除本節「業務－稅務事件」一段進一步解釋的稅務事件，董事並不知悉本集團於往績記錄期內及直至最後實際可行日期根據適用法律及規例並無任何重大不合規。董事認為有關不合規事件（不論為個別或共同）並無導致及將會對本集團業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

業 務

獎項及認證

本集團榮獲多個表揚其服務的獎項，包括下列各項：

獲獎年度	獎項／認證	頒獎機構／機關
一九九七年	優質足金標誌	香港珠石玉器金銀首飾業商會
二零零五年	優質旅遊服務計劃認可標誌	香港旅遊發展局