

財務資料

閣下應細閱有關我們財務狀況及經營業績的討論與分析，連同本文件附錄一所載會計師報告中我們截至2016年、2017年及2018年12月31日，以及截至該等日期止年度各年的綜合財務報表以及隨附附註。會計師報告乃根據國際財務報告準則而編製。有意投資者應細閱本文件附錄一所載會計師報告全文，而不應僅依賴本節所載資料。以下討論與分析載有涉及風險及不確定因素的前瞻性陳述。有關該等風險及不確定因素的其他資料，請參閱「風險因素」。

概覽

我們是總部設於中國的領先時尚男裝公司。我們運營新零售平台，在大數據分析的支持下整合線下零售店和線上渠道，專注為顧客提供無縫的購物體驗，了解顧客的需求。根據灼識諮詢的資料，2018年中國時尚男裝市場的市場份額佔整體男裝市場約21.0%，佔服裝市場約7.5%。根據灼識諮詢的資料，以零售總收入計，我們於2018年在中國時尚男裝市場的佔有率約為3.3%，全國排名第二。憑藉我們在中國時尚男裝市場的領先地位，我們已戰略性地擴展到運動服市場和其他領域，以豐富我們的品牌及產品組合。此外，線上市場已成為中國時尚男裝公司新的主戰場。根據灼識諮詢的資料，以線上零售總收入計，我們於2018年在中國排名第一，佔線上零售總收入約5.2%，線上滲透率達到全國最高的36.0%，證明我們有強大的能力捕捉線上市場機會。2018年，中國在線上服裝零售收入佔服裝零售總收入方面的線上滲透率達21.5%。我們的核心品牌組合現時包括兩個主要類別 – (i) GXG系列：GXG、gxg jeans和gxg.kids，及(ii)運動服：Yatlas和2XU，各自針對不同顧客群且各具設計風格。我們的新零售平台將線下零售網絡與線上渠道相結合，使我們能夠繼續打造我們的品牌、豐富產品供應、累積線上線下顧客數據，及把握未來的機遇，為我們實現可持續增長打好基礎。

我們結合線上線下渠道，利用大數據的分析能力和思維，提升顧客體驗及提高運營效率。我們根據對顧客的深入了解，採取以顧客為中心的模式，為顧客提供一站式購物體驗。我們在線上和線下渠道提供類似的產品類別及統一價格、共享庫存，以及提供靈活高效的物流支援。此外，通過以產品生命週期管理系統分析來自線上渠道及線下零售店的大數據，我們可準確計算需求水平，並通過調整生產及庫存計劃，迅速回應市場最新趨勢，對我們的庫存控制及供應鏈管理尤其重要。

我們的產品面向追求以時尚穿着展現個性和生活風格的年輕顧客。我們採用多品牌策略，並提供種類繁多的產品，迎合顧客及其家人的需求和品味。我們的創始人於2007年率先推出旗艦GXG品牌產品。根據灼識諮詢進行的一項顧客意見調查，GXG被視為2017年中國知名度最高的時尚男裝品牌之一。繼成功推出GXG後，我們於2010年推出gxg jeans，相比GXG針對略為時髦的男性顧客，在設計上運用更多時尚的元素，並於2012年推出gxg.kids，把GXG系列的設計理念帶入童裝市場。此外，為進軍運動服及機能裝備行業，我們於2014年推出Yatlas，提供運動休閒服裝，並於2017年引入2XU，提供運動表現服。

財務資料

我們本着對顧客心理及顧客期望的洞悉，實施多方面的全渠道品牌及營銷策略。我們致力形成以粉絲群體為基礎的「粉絲經濟」，他們被我們所宣傳的生活時尚所吸引而採購我們的產品。此外，我們預期根據透過綜合會員系統所收集個別顧客群的個人概況及他們的過往活動，為他們提供不同產品的個性化營銷內容。此外，我們的線下零售店提供優質服務，是提高品牌知名度、陳列產品及提升顧客體驗的重要平台。我們自線上平台及線下零售店收集顧客數據，並通過我們的大數據功能進一步分析，這有助於我們了解顧客的購買行為、構建顧客檔案，以及實現我們的目標，轉化新顧客為忠實粉絲。這些互動關係讓我們能夠培養現有顧客群的忠誠度及提高黏性。

於往績記錄期間，我們的收入由2016年的人民幣3,017.8百萬元增加至2018年的人民幣3,787.0百萬元，2016年至2018年的複合年增長率為12.0%。我們的淨溢利由2016年的人民幣399.7百萬元增加5.5%至2017年的人民幣421.8百萬元，並減少11.2%至2018年的人民幣374.5百萬元。我們的經調整淨溢利由2016年的人民幣390.8百萬元增加至2018年的人民幣482.5百萬元，2016年至2018年的複合年增長率為11.1%。

影響我們財務狀況及經營業績的因素

我們相信若干因素會直接或間接地影響我們的財務狀況及經營業績，包括下文所討論的該等因素：

- 品牌認知度；
- 我們零售網絡的增長；
- 渠道組合；
- 品牌及產品組合；
- 季節性；
- 經營成本及運營效率；
- 定價策略；及
- 中國經濟增長、城市化及消費支出。

品牌認知度

品牌認知度為服裝行業中顧客作出購買決定的關鍵因素。因此，我們相信我們品牌的市場接受程度可能會影響我們產品的售價及市場需求、我們可實現的溢利率及我們進一步發展業務的能力。為捕捉中國時尚男裝行業內不同顧客群體中的商機，我們營銷及銷售的產品分為兩大核心品牌（即GXG系列及運動服系列），吸引不同年齡層、性別及消費意向的顧客群體。我們為各個自有品牌聘用專責的產品設計及研發團隊，以打造獨一無二的品牌形象，確保每個品牌風格迥異，獨樹一格。我們亦組建了一支專責線上設計團隊，打造一系列線上獨家產品，整體上更切合線上顧客的喜好。我們的設計團隊獲得該等顧客反饋，並在設計過程之中反映顧客偏好。大數據分析幫助我們持續改善營銷及推廣過程，向顧客充分展示產品屬性，從而提升我們產品的吸引力。我們相信，我們強大的品牌及產品質量使得顧客對我們的品牌擁有極高的忠誠度。因此，我們繼續在目標顧客群中加強品牌認知度的能力將對我們繼續增加收入、維持或進一步提高盈利能力以及進一步發展業務的能力造成重大影響。

財務資料

我們的全渠道營銷方式包括線上廣告、社交媒體推廣活動、跨界聯名，以及線下活動及推廣，以增加顧客對我們產品的認識，並建立強大品牌認知度。此外，微信小程序是中國最大的移動流量入口，以內置及直觀的方式與顧客互動。通過微信小程序，我們可對我們的目標顧客進行目標營銷、提供定製化的內容及動態的定價，擴大顧客覆蓋。於2016年、2017年及2018年，我們的廣告開支分別為人民幣112.0百萬元、人民幣171.1百萬元及人民幣179.2百萬元，分別佔我們於該等年度總收入的3.7%、4.9%及4.7%。於未來，我們計劃(i)利用我們的升級智能零售店網絡進一步收集線下顧客流量及互動資料以加強我們的顧客數據系統；及(ii)進一步同步我們的線上及線下VIP會員資料以實現定製化及目標營銷。憑藉該等措施，我們可根據顧客需要進行調整轉型以提升品牌形象，保持顧客忠誠度、實現銷售增長及加快推出新品牌和產品。

我們零售網絡的增長

於往績記錄期間，我們零售網絡的增長乃由於我們線下門店平均數量於年內增加以及同店銷售的增長。

於往績記錄期間，我們繼續在現有城市開設更多門店以提高滲透率，並將地理覆蓋範圍擴大至新城市。為提高盈利能力，我們關閉無法達到我們績效目標的零售店。特別是，隨著實施新零售戰略以整合線上線下銷售渠道及提升我們的門店運營和庫存管理能力，我們逐漸將部分經銷店轉型為自營店及合夥店。我們採用這種方法是因為我們可以對自營店擁有直接控制並可收集一手市場信息。同樣地，相較經銷店，我們對合夥店有更大的控制權，其有助我們有效管理庫存、訂單、銷售表現並為我們提供了直接取得顧客反饋的途徑。與此同時，我們將繼續利用經銷商的當地知識和資源，協助我們在現有的地域市場中建立多元化的消費者群，並拓展到新的地域市場。

我們的盈利能力在一定程度上受到我們能否成功增加現有門店收入所影響。同店銷售增長率通過僅對比兩個年度均運營的門店的經營及財務表現，去除了新開門店帶來的銷售額增長，從而提供了門店表現的同比數據。我們的同店基準為在整個相關年度內一直營業且無重大中斷的線下零售店及線上渠道。同店銷售增長率於2017年及2018年分別為18.9%及5.6%。我們的線下零售店方面，2017年及2018年的同店銷售增長率分別為0.3%及-0.4%。整體比率減少主要由於百貨公司銷售減少導致線下零售店的同店銷售增長率減少。我們自營店的同店銷售增長率於2017年及2018年分別為4.2%及1.5%，主要是由於我們多項新零售措施提升了我們自營店的門店運營、盈利能力及庫存管理能力。我們自營店的同店銷售增長率於2017年至2018年有所減少主要是由於華東及華中地區的同店銷售增長率相對較慢。我們的線上渠道方面，2017年及2018年的同店銷售增長率分別為57.9%及13.3%。線上渠道的比率減少主要由於天貓銷售價格增加。

財務資料

下表載列於所示年度我們的自營店按區域劃分的同店銷售增長率：

	2016年對比 2017年	2017年對比 2018年
中國東北.....	-0.2%	-3.7%
華北.....	0.3%	0.5%
華東.....	4.9%	3.7%
華南.....	7.1%	-0.1%
華中.....	7.4%	-4.4%
中國西南.....	3.4%	1.9%
中國西北.....	29.3%	6.8%
總計.....	4.2%	1.5%

在我們的自營店中，2017年及2018年的中國東北地區同店銷售增長率分別為-0.2%及-3.7%。有關增長率與我們整體自營店的同店銷售增長率相比相對較低，主要是受到當地經濟的影響。華北地區方面，2017年及2018年的同店銷售增長率保持相對穩定，分別為0.3%及0.5%。至於我們重點發展的華東地區，2017年及2018年的同店銷售增長率分別為4.9%及3.7%，與我們整體自營店的同店銷售增長率一致。同店銷售增長率於2017年至2018年有所減少主要是由於華東地區商場的市場逐漸飽和，導致我們於該地區的專賣店的同店銷售增長率較慢。華南地區方面，同店銷售增長率由2017年的7.1%減少至2018年的-0.1%，主要是由於百貨公司銷售下跌。華中地區方面，同店銷售增長率由2017年的7.4%減少至2018年的-4.4%，主要是由於百貨公司銷售下跌。中國西南地區方面，同店銷售增長率由2017年的3.4%減少至2018年的1.9%，主要是由於百貨公司銷售增長放緩。中國西北地區是我們的新市場，其2017年及2018年的同店銷售增長率分別為29.3%及6.8%，主要是由於我們進行業務擴張所致。2017年至2018年的同店銷售增長率有所減少主要是由於我們於2017年經歷高速增長，但於2018年減緩並回復正常。

我們計劃通過將我們的線下零售店升級為智能店舖，繼續提高我們現有門店的表現。我們計劃翻新現有的線下零售店，包括安裝人臉識別、行為判斷、統計設施及全面的射頻識別應用。我們於2018年將121家線下零售店升級為智能店舖，並計劃分別於2019年、2020年及2021年各年完成將約500家線下零售店升級為智能店舖。我們亦預期於2019年前進行後台系統整合。目前，我們預計就每家旗艦店花費約人民幣0.2百萬元至人民幣0.3百萬元作翻新和智能設備升級，及就每家其他門店花費人民幣30,000元。該等大數據計劃有助我們識別市場上不同產品的受歡迎程度、支持我們的顧客肖像識別，並將我們的線下零售店連接至我們的線上平台。我們亦會加強門店營運及庫存管理、改善門店設計及外觀、提高服務質量、加強顧客的增值體驗、優化信息管理系統及建立靈活供應鏈。

渠道組合

我們的整體收入及經營業績受到我們用於銷售產品的渠道組合所影響。我們的零售網絡包括線下及線上渠道。截至2018年12月31日，我們的新零售平台由(i)線上渠道（包括天貓、淘寶、微信小程序及唯品會等主要線上平台）；及(ii)全國2,250家零售店的線下網絡（包括720家自營店、532家合夥店及998家經銷店）所組成。我們透過自營店以零售價向顧客出售我們的產品，並承擔專賣店的租賃開支及專櫃店的特許經營費，而其計入銷售及經銷開支。就合夥店而言，合夥人僅承擔初始門店投資及全部經營成本（包括租金及員工成本）。

財務資料

我們於有關合夥店將產品出售予終端顧客時就本年及往年的產品分別收取建議零售價的約30%至45%及25%至30%作為收入。就經銷店而言，經銷商不僅承擔初始門店投資及經營成本，亦須承擔庫存。我們則按建議零售價的約35%至45%將我們的產品售予經銷商。線下零售門店組合將影響我們的盈利能力，因為我們的自營店比合夥店及經銷店擁有較高的毛利率。我們自營店的增加亦將有助提升我們店鋪運營及庫存管理能力。此外，我們透過線上渠道銷售服裝產品所得的收入由2016年的人民幣715.4百萬元增加69.1%至2017年的人人民幣1,209.6百萬元，並進一步增加11.6%至2018年的人人民幣1,350.3百萬元。渠道組合的轉變不僅影響我們的收入及毛利率，亦影響庫存、其他應收款項及預付開支。在自營店增長中，由於我們策略性於商場增設零售店，我們的其他應收款項及預付開支於往績記錄期間相應增加，主要由於支付予商場的門店押金及預付開支增加。

品牌及產品組合

截至最後實際可行日期，我們提供兩大核心品牌分類（即GXG系列及運動服）。我們的品牌各有其自身的品牌理念及定位，針對不同顧客的需求並擁有不同的售價。各品牌的銷售表現在很大程度上視乎其產品組合而定。我們的產品包括男裝、女裝及童裝、飾品和鞋類。我們一直專注於中國男裝市場，並在中國男裝市場取得領先地位，而且已戰略性地擴展到運動服市場和其他領域，使我們的品牌及產品組合更完備。由於不同的品牌及同一品牌內的不同產品價格、銷量及毛利率各有不同，視乎顧客需求及喜好、市場競爭、原材料成本、生產成本、品牌及產品定位、定價及營銷策略，我們的品牌及產品組合將會影響我們的財務表現。倘我們品牌或產品的銷售組合變動，我們的收入及盈利能力將會受到影響。

過往品牌及產品組合的變動一直影響並預期將繼續影響我們的收入及經營業績。於往績記錄期間，我們不時調整品牌及產品組合，以增加我們的整體毛利率及令我們的毛利得以最大化。此外，我們計劃利用我們在中國時尚男裝行業內的市場領導地位，尋求品牌協同效應及我們品牌的交叉銷售機會。例如，於2017年2月，gxg jeans及gxg.kids同步推出親子系列，以gxg jeans作為gxg.kids設計意念。

季節性

我們的財務狀況及經營業績受到多項因素所引致的季節性波動影響。由於生產用料較為昂貴，引致我們的秋冬季服裝的平均售價較高，故我們銷售秋冬季系列通常錄得較高收入，而銷售春夏季系列則錄得較低收入。我們亦通常於節假日及主要促銷期間（如阿里巴巴「雙十一」）錄得較高銷量。因此，相較年內其他時間，我們通常於節假日及促銷期間前後備有較多庫存以滿足銷售量增長。此外，極端或反常天氣狀況，如冬季長時間出現溫暖天氣或夏季長時間出現清涼天氣，可能會令我們部分產品不適用於該等反常季節狀況，因而或會影響我們的銷量及庫存。因此，比較單一財政年度內不同期間或不同財政年度內不同期間的銷量及經營業績未必具有意義且不得視作我們的表現指標而加以依賴。

財務資料

經營成本及運營效率

我們會產生各類經營成本，如銷售成本、銷售及經銷開支以及行政開支。

於2016年、2017年及2018年，我們的銷售成本分別為人民幣1,400.2百萬元、人民幣1,610.8百萬元及人民幣1,754.8百萬元。銷售成本主要包括服裝產品成本及其他產品成本。於往績記錄期間，我們向OEM供應商外包絕大部分生產，其自行採購原材料進行加工並向我們提供製成品。我們會間接承擔原材料成本作為所購買製成品的一部分。

於2016年、2017年及2018年，我們的銷售及經銷開支分別為人民幣832.7百萬元、人民幣1,096.8百萬元及人民幣1,221.5百萬元。銷售及經銷開支主要包括(i)有關租賃自營店及辦公室的經營租賃租金；(ii)特許權費；(iii)僱員福利開支；(iv)廣告開支；及(v)店舖管理費。我們向商場及專賣店的業主支付租金，而我們就特許經營店向百貨店舖及奧萊支付特許經營費。

定價策略

我們在釐定產品售價時考慮多項因素，例如採購成本及溢利率。倘定價政策出現重大變動，或會對我們未來的經營業績造成重大影響。我們按照行業慣例，提供產品價格的銷售折扣。我們出於不同原因而提供銷售折扣，例如促銷、提高品牌知名度、增加現金流及管理庫存量。任何折扣的全額及實施時間乃視乎現金及庫存、市場對產品的反應及競爭環境等因素而定。

中國經濟增長、城市化及消費支出

我們絕大多數業務運營均位於中國，且絕大部分收入來自中國的業務。因此，我們的經營業績及前景在很大程度上須取決於中國的經濟、政治及法律發展。中國經濟在眾多方面與大多數發達國家的經濟有所不同，包括政府參與程度、其發展水平、其增長速度及其對外匯的控制。目前，中國在新零售模式方面處於世界前列。新零售採取一體化全渠道模式，利用線上線下優勢，提升庫存管理、供應鏈管理、產品選擇及物流方面的效率。中國經濟增長亦令人均可支配收入及消費支出增加，從而影響我們產品的市場需求及我們的經營業績。此外，預期中國實施二孩政策將會促進對我們產品的需求。

根據灼識諮詢的資料，中國人均年可支配收入及總消費支出自2014年至2018年分別按複合年增長率8.8%及6.9%增加。根據灼識諮詢的資料，中國服裝市場產生的零售收入按13.1%的複合年增長率由2014年的人民幣14,118億元增長至2018年的人民幣23,108億元，部分歸因於消費者消費力提高、各服裝品牌具有更多元化的環境，以及線上購物日趨方便令需求大幅增加。我們預期經營業績將繼續受到中國經濟變動、人均可支配收入以及消費支出的影響。

財務資料

主要會計政策及估計

主要會計政策概要載於附錄一內會計師報告附註2.4。重大會計判斷及估計載於附錄一內會計師報告附註3。重大會計判斷及估計指我們管理層在應用假設和作出估計時須作出判斷的會計判斷及估計，而倘我們管理層採用不同假設或作出不同估計，可能會引致極為不同的結果。估計及判斷按過往經驗及其他因素（包括在有關情況下認為合理的未來事件預期）持續予以評估。我們就未來作出估計及假設。按其定義，就此產生的會計估計甚少相等於相關實際結果。具有可導致下一個財政年度的資產及負債賬面值產生重大調整的主要風險的估計及假設於下文概述。

收入確認

客戶合同收入於商品控制權轉移至客戶時，按反映我們預期就交換該等商品而有權獲得的代價金額予以確認。

銷售商品

銷售商品的收入於資產控制權轉移至客戶的時間點（通常於交付商品時）予以確認。

銷售商品—經銷商及合夥人

我們產品大部分銷售予經銷商及合夥人，經銷商及合夥人可酌情決定於其指定地理區域銷售產品的價格及分銷方式。

收入於交付（即經銷商於我們的處所提取商品，或商品交付經銷商指定的第三方代理，或商品由合夥店終端客戶接收）、廢棄和損失風險已轉移予經銷商及合夥人且經銷商及合夥人已接收商品時，方會確認。接收指下列任一情況發生：經銷商及合夥人根據銷售合同接收商品，或接收條款失效，或我們有客觀證據證明已滿足所有接收條款且概無可影響經銷商及合夥人接受產品的未履行責任。

銷售貨品—零售

我們透過我們連鎖零售店或天貓等第三方線上零售平台銷售產品予終端客戶。當我們能合理預測終端客戶接收產品後方會確認收入。就線下零售額而言，終端客戶的接收乃基於過往產品退貨經驗預測。就線上零售額而言，當線上支付交易透過第三方支付平台完成時，一般可預測為接收。

我們會考慮在獨立履約責任的合同中是否有其他承諾，須向其分攤部分交易價（如客戶忠誠積分）。於釐定銷售商品的交易價格時，我們考慮可變代價、是否存在重要融資組成部分、非現金代價以及應付予客戶的代價（如有）之影響。

退貨權

若干合同賦予客戶可於特定期限內退貨的權利。我們使用預期價值方法估計將不會被退回的商品量，因為該方法最佳預測我們將有權收取的可變代價金額。就預期將被退回的商品而言，我們確認為退款負債，而非收入。退貨權資產（及對銷售成本的相應調整）亦就自客戶收回貨品的權利而予以確認。

財務資料

大額回扣

一旦於期間內所購貨品數量超出合同規定的門檻時，我們會向若干客戶提供追溯大額回扣。回扣乃與客戶應付的金額相抵銷。為估計預期未來回扣的可變代價，我們對單一交易量門檻的合同採用最可能的金額，而對不止一個交易量門檻的合同採用預期價值方法。最佳預測可變代價金額的所選方法主要取決於合同所載交易量門檻的數量。我們之後應用可變代價估計限制的要求，並就預期未來回扣確認為退款負債。

忠誠積分計劃

我們推行忠誠積分計劃，可使客戶積累積分，從而免費兌換貨品。忠誠積分由於向客戶提供選擇權，會產生獨立履約責任。部分交易價根據相關單獨售價分攤至向客戶授出的忠誠積分，並確認為合同負債直至積分予以兌換或屆滿。

當估計忠誠積分的獨立售價時，我們考慮客戶將兌換積分的可能性。我們每季對將予兌換的積分估計進行更新，而對合同負債結餘的任何調整於收入扣除。

合同結餘

合同資產

合同資產為對交換已轉移至客戶的貨物的代價的權利。倘我們通過於客戶支付代價之前或付款到期之前將貨物轉移至客戶以履行合同，則附帶條件（經過時間流除外）的已賺取代價被確認為合同資產。

合同負債

合同負債指向就我們已自客戶收取的代價（或到期的代價）而向客戶轉移貨物的責任。倘客戶於我們向客戶轉移貨物之前支付代價，則於付款或付款到期時（以較早者為準）確認合同負債。合同負債於我們根據合同履行時確認為收入。

退貨權產生的資產及負債

退貨權資產

退貨權資產指我們有權收回預期客戶退回的貨物。資產按庫存的前賬面值減收回貨物的任何預期成本（包括退回貨物的任何潛在減值）計量。我們就我們預期退貨水平的任何修訂，以及退回產品價值的任何額外減少更新對所記錄的資產的計量。

退款負債

退款負債為退還部分或全部自客戶收取的代價（或應收款項）的責任，並按我們最終預期必須退還給客戶的金額計量。我們於各報告期末更新其退款負債（及交易價格的相應變動）的估計。

庫存

庫存以成本及可變現淨值兩者的較低者列賬。成本乃使用加權平均法釐定。製成品的成本包括購買成本。可變現淨值為日常業務過程的估計售價減適用可變銷售開支。

財務資料

無形資產

獨立收購的無形資產於初步確認時按成本計量。業務合併中所收購無形資產的成本為該資產於收購日期的公平值。無形資產的可使用年期評估為有限或無限。

有限可使用年期的無形資產隨後於可使用經濟年限內攤銷，並於有跡象顯示無形資產可能出現減值時進行減值評估。有限可使用年期的無形資產的攤銷年期及攤銷方法至少於各個財政年度結束時進行檢討。

軟件

所購入的軟件按成本減任何減值虧損列賬，並按直線法於其五年期的估計可使用年期內攤銷。

商標

所購入的商標按成本減任何減值虧損列賬，並按直線法於其十年期的估計可使用年期內攤銷。我們於中國及其他國家註冊的商標擁有十年的有效期。考慮到註冊商標的有效期短於商標預期透過產品商業化產生淨現金流入的時期，我們認為十年的商標可使用經濟年限屬合理。

應用國際財務報告準則第9號及國際財務報告準則第15號

國際財務報告準則第9號「金融工具」取代先前準則國際會計準則第39號「金融工具：確認及計量」。該準則於2018年1月1日或之後開始的年度期間生效，並可提早應用。我們預期會應用國際財務報告準則第9號，首次應用日期為2018年1月1日。我們尚未就2016年1月1日至2017年12月31日的國際財務報告準則第9號範圍內的金融工具重述財務資料，該等資料繼續根據國際會計準則第39號呈報，且與2018年所呈列資料並不可比。採納國際財務報告準則第9號的主要影響於附錄一會計師報告附註2.2披露。

國際財務報告準則第15號「客戶合同收入」取代先前收入準則國際會計準則第18號「收入」及國際會計準則第11號「建築合同」以及相關詮釋。該準則於2018年1月1日或之後開始的年度期間生效，並可提早應用。我們於整個往績記錄期間一致應用國際財務報告準則第15號。採納國際財務報告準則第15號對我們2016年、2017年及2018年的財務報表影響如下：

綜合財務狀況表中退貨權資產、退款負債及合同負債的呈列。

- **退貨權資產**

根據國際財務報告準則第15號，我們將收回客戶預期退回的貨物的權利確認為退貨權資產。透過應用國際財務報告準則第15號，截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們從其他應付款項及應計費用中的一個抵銷賬戶重新分類退貨權資產分別人民幣83.9百萬元、人民幣137.2百萬元及人民幣109.7百萬元。

- **退款負債**

根據國際財務報告準則第15號，我們通過估計最終預期必須退還給客戶的金額，將退還部分或全部自客戶收取或應收的代價的責任確認為退款負債。通過應用國際財務報告準則第15號，截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們就銷售退貨從其他應付款項及應計費用中重新分類退款負債分別人民幣181.1百萬元、人民幣287.2百萬元及人民幣221.9百萬元，以及就未來銷售回扣從其他應付款項及應計費用中重新分類退款負債分別人民幣58.1百萬元、人民幣50.3百萬元及人民幣42.3百萬元。

財務資料

• 合同負債

根據國際財務報告準則第15號，我們將我們未履行但已自客戶收取代價或代價已到期的履約責任確認為合同負債。通過應用國際財務報告準則第15號，截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們就客戶墊款從客戶墊款中重新分類合同負債分別人民幣74.5百萬元、人民幣44.0百萬元及人民幣36.7百萬元，以及就遞延收入的忠誠積分重新分類合同負債分別人民幣5.7百萬元、人民幣4.1百萬元及人民幣4.1百萬元。

經考慮上述所披露者的影響，我們認為於往績記錄期間採納國際財務報告準則第9號及國際財務報告準則第15號並無對我們的財務狀況及表現構成重大影響。

經營業績

下表載列於所示年度我們的綜合經營業績概要，以絕對金額及佔年度收入的百分比列示。下列過往業績未必反映任何未來期間的預期業績。

綜合損益表

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)	人民幣千元	(%)
收入.....	3,017,838	100.0	3,510,301	100.0	3,787,042	100.0
銷售成本.....	(1,400,228)	(46.4)	(1,610,822)	(45.9)	(1,754,835)	(46.3)
毛利.....	1,617,610	53.6	1,899,479	54.1	2,032,207	53.7
其他收益及增益.....	25,680	0.9	30,625	0.9	64,359	1.7
銷售及經銷開支.....	(832,667)	(27.6)	(1,096,830)	(31.2)	(1,221,526)	(32.3)
行政開支.....	(204,293)	(6.8)	(211,768)	(6.0)	(268,364)	(7.1)
其他開支.....	(32,880)	(1.1)	(5,351)	(0.2)	(3,929)	(0.1)
經營溢利.....	573,450	19.0	616,155	17.6	602,747	15.9
財務成本.....	(141)	—*	(28,752)	(0.8)	(94,513)	(2.5)
分佔聯營公司虧損.....	—	—	—	—	(550)	—*
稅前溢利.....	573,309	19.0	587,403	16.8	507,684	13.4
所得稅開支.....	(173,629)	(5.8)	(165,612)	(4.7)	(133,182)	(3.5)
年度溢利.....	399,680	13.2	421,791	12.1	374,502	9.9
非國際財務報告準則計量						
境外融資開支.....	—	—	25,178	0.7	84,964	2.2
[編纂]開支.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
外匯(增益)/虧損.....	(8,915)	(0.3)	(1,888)	(0.1)	3,533	0.1
經調整淨溢利⁽¹⁾.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

附註：

(1) 我們通過(i)增加境外融資開支；(ii)增加[編纂]開支；及(iii)調整外匯增益/虧損，自年度溢利得出經調整淨溢利。請參閱「財務資料—非國際財務報告準則計量」一節。

* 少於0.1%

財務資料

綜合損益表主要組成部分

收入

我們的收入主要來自在自營店及透過線上渠道向經銷商及合夥人以及終端顧客銷售產品。我們的收入以已售貨品的發票價值淨額（扣除退貨及貿易折扣）列賬。

我們通常於若干情況下容許我們的經銷商退回產品，其中包括(i)各季節產品的若干百分比（目前為20%至35%）或政策退貨；及(ii)被發現質量問題的產品（或質量退貨）。有關經銷商及合夥人的銷售退貨政策的詳情，請參閱「業務—銷售及經銷—我們的線下渠道—合夥店及經銷店—與合夥人及經銷商的安排」。對於我們自營渠道的終端顧客，我們一般允許線上及線下購買後交換或退回有質量問題的產品。

按品牌劃分的收入

下表載列於所示年度我們按品牌劃分的收入明細，各以絕對金額及佔總收入的百分比列示。

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
GXG系列						
<i>GXG</i>	1,990,677	66.0	2,357,787	67.2	2,504,720	66.1
<i>gxc jeans</i>	633,776	21.0	683,481	19.5	753,942	19.9
<i>gxc kids</i>	285,072	9.4	357,236	10.2	387,252	10.2
運動服						
<i>Yatlas</i>	65,419	2.2	87,468	2.5	97,712	2.6
<i>2XU⁽¹⁾</i>	—	—	3,249	0.1	14,304	0.4
其他	42,894 ⁽²⁾	1.4	21,080 ⁽³⁾	0.5	29,112	0.8
總收入	3,017,838	100.0	3,510,301	100.0	3,787,042	100.0

附註：

- (1) 我們於2017年5月與2XU Pty Ltd.及2XU HK Limited簽訂協議，並於中國市場引入2XU品牌。
- (2) 包括非服裝銷售，如向經銷商及合夥人銷售門店傢具及照明設備作為其門店佈置的一部分。
- (3) 包括非服裝銷售，如向經銷商及合夥人銷售門店傢具及照明設備作為其門店佈置的一部分，以及我們新開發的品牌。

財務資料

按銷售渠道劃分的收入

我們透過線下零售店（包括自營店、合夥店及經銷店）及線上渠道的龐大網絡出售產品。下表載列於所示年度我們按銷售渠道劃分的收入明細，各以絕對金額及佔總收入的百分比列示。

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
銷售服裝產品						
線上渠道	715,439	23.7	1,209,569	34.5	1,350,314	35.7
線下渠道	2,259,505	74.8	2,286,860	65.2	2,423,925	64.0
自營店	957,602	31.7	1,133,146	32.3	1,193,064	31.5
合夥店	296,961	9.8	377,796	10.8	397,277	10.5
經銷店	1,004,942	33.3	775,918	22.1	833,584	22.0
銷售其他產品⁽¹⁾	42,894	1.5	13,872	0.3	12,803	0.3
總收入	3,017,838	100.0	3,510,301	100.0	3,787,042	100.0

附註：

(1) 包括非服裝銷售，如向經銷商及合夥人銷售門店傢具及照明設備作為其門店佈置的一部分。

於往績記錄期間，透過線下渠道及線上渠道銷售服裝產品所產生的收入絕對金額繼續增加，主要由於線下門店平均數目於年內增加、線下門店的運營效率及線上渠道銷售快速增長所致。以佔總收入百分比計，透過我們自營店銷售服裝產品所產生的收入由2016年的31.7%增加至2017年的32.3%，並減少至2018年的31.5%。2018年的減少主要由於我們線上渠道產生的收入顯著增加所致。通過線上渠道銷售服裝產品所產生的收入由2016年的23.7%增加至2017年的34.5%，並進一步增加至2018年的35.7%，該等增加主要由於(i)中國服裝市場整體增長，(ii)我們持續致力於線上渠道拓展，包括提供更多線上獨家庫存單位，其通常更迎合線上顧客的喜好，及(iii)由我們高度活躍的忠實粉絲社群貢獻的線上購買額增加所致。

我們將向經銷商及合夥人進行的非服裝銷售（如門店傢具及照明設備）分類為收入而非其他收益，因為該類銷售交易被視為我們的日常業務，屬於我們其中一間附屬公司的營業執照中所訂明的業務範圍。此外，非服裝銷售交易於每個年度均會一直進行，於2016年、2017年及2018年分別錄得收入人民幣42.9百萬元、人民幣13.9百萬元及人民幣12.8百萬元。

財務資料

銷售成本

銷售成本主要包括服裝產品成本及其他產品成本。我們的OEM供應商加工彼等購買的原材料並向我們提供製成品。我們會間接承擔原材料成本作為所購買製成品的一部分。下表載列於所示年度我們的銷售成本明細，以絕對金額及佔總銷售成本的百分比列示。

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
服裝產品成本	1,360,725	97.2	1,597,793	99.2	1,742,914	99.3
其它產品成本	39,503	2.8	13,029	0.8	11,921	0.7
總銷售成本	<u>1,400,228</u>	<u>100.0</u>	<u>1,610,822</u>	<u>100.0</u>	<u>1,754,835</u>	<u>100.0</u>

下表載列所示年度我們按性質劃分的銷售成本明細，各以絕對金額及佔總銷售成本的百分比列示。

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
已售庫存成本	1,381,713	98.7	1,585,837	98.4	1,776,150	101.2
庫存撇減至可變現淨值	18,515	1.3	24,985	1.6	(21,315)	(1.2)
總銷售成本	<u>1,400,228</u>	<u>100.0</u>	<u>1,610,822</u>	<u>100.0</u>	<u>1,754,835</u>	<u>100.0</u>

於往績記錄期間的銷售成本絕對金額增加，乃主要由於銷售增加導致服裝產品成本增加，部分因與我們為合夥人及經銷商購買設備有關的其他產品成本下降而抵銷。

下表載列於往績記錄期間銷售成本變動對我們毛利及淨溢利的影響的敏感度分析。於往績記錄期間，上述波動造成的過往毛利及淨溢利的波動與下列敏感度分析一致。

	截至12月31日止年度		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
倘銷售成本上升／(下降) 10%，	(140,023)	(161,082)	(175,484)
毛利的變化	140,023	161,082	175,484
倘銷售成本上升／(下降) 10%，	(105,017)	(120,812)	(131,613)
淨溢利的變化	105,017	120,812	131,613

毛利及毛利率

由於上述事項，於2016年、2017年及2018年，我們的毛利分別為人民幣1,617.6百萬元、人民幣1,899.5百萬元及人民幣2,032.2百萬元。同年，我們的整體毛利率分別為53.6%、54.1%及53.7%。

財務資料

下表載列於所示年度我們按品牌劃分的毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	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	%
GXG系列						
<i>GXG</i>	1,105,874	55.6	1,319,498	56.0	1,393,630	55.6
<i>gxm jeans</i>	325,000	51.3	344,896	50.5	383,538	50.9
<i>gxm kids</i>	140,055	49.1	171,841	48.1	186,946	48.3
運動服						
<i>Yatlas</i>	43,290	66.2	56,266	64.3	51,127	52.3
<i>2XU</i>	—	—	1,508	46.4	6,994	48.9
其他	3,391 ⁽²⁾	7.9	5,470 ⁽³⁾	25.9	9,972	34.3
毛利總額	1,617,610	53.6	1,899,479	54.1	2,032,207	53.7

附註：

- (1) 我們於2017年5月與2XU Pty Ltd.及2XU HK Limited簽訂協議，並於中國市場引入2XU品牌。
- (2) 包括非服裝銷售，如向經銷商及合夥人銷售門店傢具及照明設備作為其門店佈置的一部分。
- (3) 包括非服裝銷售，如向經銷商及合夥人銷售門店傢具及照明設備作為其門店佈置的一部分，以及我們新開發的品牌。

下表載列於所示年度我們按銷售渠道劃分的毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	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	%
銷售服裝產品						
線上渠道	314,655	44.0	573,516	47.4	603,108	44.7
線下渠道	1,299,564	57.5	1,325,120	57.9	1,428,217	58.9
自營店	654,707	68.4	771,119	68.1	825,081	69.2
合夥店	122,401	41.2	167,758	44.4	186,392	46.9
經銷店	522,456	52.0	386,243	49.8	416,744	50.0
銷售其他產品 ⁽¹⁾	3,391	7.9	843	6.1	882	6.9
總計	1,617,610	53.6	1,899,479	54.1	2,032,207	53.7

附註：

- (1) 包括非服裝銷售，如向經銷商及合夥人銷售門店傢具及照明設備作為其門店佈置的一部分。

財務資料

我們的整體毛利率由2016年的53.6%增加至2017年的54.1%，主要由於(i)來自自營店的收入貢獻增加，其較合夥店及經銷店擁有更高毛利率；及(ii)因提供更多較線上過季產品溢利率更高的線上獨家庫存單位而令線上渠道的毛利率增加。我們的整體毛利率其後於2018年減少至53.7%，主要因為(i)我們致力提高產品質量令購買成本增加而價格維持穩定；及(ii)收入組合變動：於2018年5月，我們開設專注於舊庫存的新線上店舖，以清理VIP經銷商於2017年至2018年第一季度期間退回的庫存。詳情請參閱「業務－銷售及經銷－我們的線下渠道－合夥店及經銷店－與合夥人及經銷商的安排」。於往績記錄期間，我們線下渠道的毛利率整體高於線上渠道的毛利率，主要是因為(i)於三個線下渠道當中擁有較高毛利率的自營店所貢獻的收入增加；及(ii)我們一般會在線上渠道為線上出售的過季產品提供較高折扣率以清除我們的舊庫存，而我們在線下渠道出售的產品主要包括當季產品，該等產品通常具有較高的毛利率。

其他收益及增益

我們的其他收益及增益主要包括政府補貼、外匯增益、自經銷商收取的罰款及銀行利息收益。下表載列我們於所示年度其他收益及增益主要組成部分的明細，各以絕對金額及佔其他收益及增益總額的百分比列示。

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
銀行利息收益	1,431	5.6	2,147	7.0	1,966	3.1
經銷商收到的罰款	4,072	15.9	3,778	12.3	1,194	1.9
外匯增益，淨額	8,915	34.7	1,888	6.2	—	—
租金收益	—	—	2,410	7.9	2,410	3.7
政府補貼	11,142	43.4	19,537	63.8	40,399	62.8
出售物業、廠房及設備項目						
增益以及預付土地租賃付款	—	—	458	1.5	—	—
按公平值計入損益的						
金融資產公平值增益	—	—	—	—	763	1.2
衍生金融工具公平值增益						
— 不符合對沖資格的交易	—	—	—	—	9,070	14.0
火災事故賠償	—	—	—	—	3,814	5.9
出售附屬公司的增益	—	—	—	—	3,205	5.0
其他	120	0.4	407	1.3	1,538	2.4
總計	25,680	100.0	30,625	100.0	64,359	100.0

於2016年、2017年及2018年，我們的其他收益及增益分別為人民幣25.7百萬元、人民幣30.6百萬元及人民幣64.4百萬元。於往績記錄期間，我們的其他收益及增益絕對金額有所增加，主要由於自中國地方政府機關獲得以鼓勵商業發展的政府補貼增加。有關政府補貼乃根據我們繳付的稅款計算。於往績記錄期間的政府補貼增加主要是由於中哲慕尚電商的繳付稅項增加。

財務資料

銷售及經銷開支

我們的銷售及經銷開支主要包括(i)有關租賃自營店及辦公室的經營租賃租金；(ii)特許權費；(iii)僱員福利開支；(iv)廣告開支；及(v)店舖管理費。下表載列於所示年度銷售及經銷開支主要組成部分的明細，各以絕對金額及佔總銷售及經銷開支的百分比列示。

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
經營租賃租金.....	160,323	19.3	189,364	17.3	247,347	20.3
特許權費.....	134,091	16.1	155,603	14.2	151,486	12.4
僱員福利開支.....	124,716	15.0	176,250	16.1	43,192	3.5
廣告開支.....	112,027	13.5	171,061	15.6	179,190	14.7
店舖管理費.....	73,801	8.9	73,500	6.7	70,410	5.8
運輸開支.....	59,464	7.1	76,157	6.9	79,685	6.5
線上銷售佣金開支.....	47,804	5.7	66,966	6.1	77,035	6.3
裝修費用.....	44,443	5.3	57,151	5.2	56,725	4.6
折舊及攤銷.....	40,434	4.9	77,501	7.1	102,804	8.4
招待及差旅開支.....	12,103	1.5	18,359	1.7	19,427	1.6
外包服務費.....	—	—	—	—	152,656	12.5
其他.....	23,461	2.7	34,918	3.1	41,569	3.4
總計	832,667	100.0	1,096,830	100.0	1,221,526	100.0

於往績記錄期間，我們的銷售及經銷開支絕對金額有所增加，主要由於自營店及線上渠道銷售增加。我們僅產生小額與合夥及經銷店有關的銷售及經銷費用。

經營租賃租金是指我們根據租賃協議向商場及專賣店的業主支付的租金。於2016年、2017年及2018年，我們分別產生經營租賃租金人民幣160.3百萬元、人民幣189.4百萬元及人民幣247.3百萬元，分別佔我們於該等年度銷售及經銷開支的19.3%、17.3%及20.3%。於2016年至2017年，經營租賃租金佔我們銷售及經銷開支百分比減少，乃主要由於線上渠道銷售成正比增長。於2017年至2018年，經營租賃租金佔我們銷售及經銷開支百分比有所增加，主要由於我們的自營店（特別是於專賣店及商場）增加。

特許權費是指我們向百貨公司及奧萊支付的費用。於2016年、2017年及2018年，我們分別產生特許權費人民幣134.1百萬元、人民幣155.6百萬元及人民幣151.5百萬元，分別佔我們於該等年度銷售及經銷開支的16.1%、14.2%及12.4%。特許權費佔我們銷售及經銷開支的百分比於往績記錄期間有所減少，主要由於我們於商場的專賣店數目增長較百貨公司的專櫃店更快及上文所述分類於經營租賃租金項下的租金水平整體上升。

財務資料

僱員福利開支是指向銷售人員支付的僱員薪金及花紅。於2016年、2017年及2018年，我們分別產生僱員福利開支人民幣124.7百萬元、人民幣176.3百萬元及人民幣43.2百萬元，分別佔我們於該等年度銷售及經銷開支的15.0%、16.1%及3.5%。於2016年至2017年，僱員福利開支佔我們銷售及經銷開支百分比增加，乃主要由於自營店及線上渠道增加，而相較於合夥及經銷店，我們須承擔僱員福利開支。於2017年至2018年，僱員福利開支佔我們銷售及經銷開支的百分比減少，主要由於我們聘用外包公司提供外包服務。因此，於2018年，我們產生人民幣152.7百萬元的外包服務費。

廣告開支是指線上及線下促銷開支。於2016年、2017年及2018年，我們分別產生廣告開支人民幣112.0百萬元、人民幣171.1百萬元及人民幣179.2百萬元，分別佔我們於該等年度銷售及經銷開支的13.5%、15.6%及14.7%。於往績記錄期間，廣告開支絕對金額有所增加，主要由於我們專注加大營銷力度以進一步提升線上銷售表現所致。

行政開支

我們的行政開支主要包括(i)僱員福利開支；(ii)營業稅、政府稅金及其他稅項；(iii)折舊及攤銷；(iv)其他專業服務；(v)公用服務費用及辦公室開支；(vi)招待及差旅開支以及(vii)經營租賃租金。下表載列我們於所示年度行政開支主要組成部分的明細，各以實際金額及佔總行政開支的百分比列示。

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
僱員福利開支	128,620	63.0	107,785	50.9	101,997	38.0
營業稅、政府稅金及其他稅項	24,239	11.9	33,072	15.6	29,422	11.0
折舊及攤銷	16,884	8.3	17,248	8.1	13,556	5.1
其他專業服務	8,105	4.0	12,983	6.1	24,895	9.3
公用服務費用及辦公室開支	9,425	4.6	10,680	5.0	12,313	4.6
經營租賃租金	3,447	1.7	11,100	5.2	15,186	5.7
外包服務費	—	—	—	—	12,022	4.5
招待及差旅開支	10,471	5.1	8,535	4.0	7,965	3.0
[編纂]成本	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
核數師酬金	890	0.4	890	0.4	960	0.4
銀行收費	5,589	2.7	7,636	3.6	8,571	3.2
貿易及其他應收款項						
減值／(減值撥回)	(4,482)	(2.2)	(7,393)	(3.5)	18,228	6.8
其他	1,105	0.5	3,436	1.9	3,712	1.1
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

財務資料

於2016年、2017年及2018年，我們的行政開支分別為人民幣[編纂]百萬元、人民幣[編纂]百萬元及人民幣[編纂]百萬元，佔我們於該等年度總收入的[編纂]%、[編纂]%及[編纂]%。於往績記錄期間，我們的行政開支絕對金額有所增加，主要由於其他專業服務（包括平台信息服務費及平台接口服務費）增加以及[編纂]成本增加。於2016年至2017年，行政開支佔我們總收入的百分比有所下降，主要由於業務增長帶來的規模經濟所致。於2017年至2018年，行政開支佔我們總收入的百分比有所增加，主要由於上述有關其他專業服務及[編纂]的開支所致。外包服務費以及貿易及其他應收款項減值增加亦導致2016年及2017年至2018年的行政開支增加。

其他開支

我們的其他開支主要包括(i)出售物業、廠房及設備的虧損；(ii)租金收益成本；(iii)衍生金融工具的已變現虧損－非對沖交易及(iv)其他。於2016年，我們錄得火災引致的虧損，其佔年內其他開支的最大部分。詳情請參閱「業務－環境、健康及安全事宜」。下表載列我們於所示年度其他開支的主要組成部分明細，各以絕對金額及佔其他開支總額的百分比列示。

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
出售物業、廠房及設備的虧損 ...	2,552	7.8	—	—	11	0.3
火災引致的虧損	27,365	83.2	—	—	—	—
租金收益成本	—	—	661	12.4	—	—
衍生金融工具的已變現虧損						
－非對沖交易	—	—	4,537	84.8	—	—
外匯虧損淨額	—	—	—	—	3,533	89.9
撤銷裝飾品	2,843	8.6	—	—	—	—
罰款	—	—	—	—	226	5.8
其他	120	0.4	153	2.8	159	4.0
總計	32,880	100.0	5,351	100.0	3,929	100.0

於2016年、2017年及2018年，我們的其他開支分別為人民幣32.9百萬元、人民幣5.4百萬元及人民幣3.9百萬元。於2016年至2017年，我們的其他開支絕對金額有所減少，主要由於我們因2016年發生的火災而遭遇虧損。於2017年至2018年，我們的其他開支絕對金額繼續減少，主要由於衍生金融工具的已變現虧損減少，部分被外匯虧損增加所抵消。

財務成本

我們的財務成本主要包括銀行貸款利息。於2016年、2017年及2018年，我們的財務成本分別為人民幣0.1百萬元、人民幣28.8百萬元及人民幣94.5百萬元。有關我們銀行貸款的描述，請參閱「－債務」。

財務資料

所得稅開支

所得稅開支主要指根據相關中國及香港所得稅規則及法規的即期及遞延所得稅開支總額。即期所得稅包括中國企業所得稅，其一般按稅率25%評定及由中國附屬公司按應課稅收益繳納。於2016年、2017年及2018年，我們的實際稅率分別為30.3%、28.2%及26.2%，高於中國的25%法定所得稅率。2016年的實際稅率上升乃歸因於中國附屬公司溢利分配的預扣稅。2017年及2018年的實際稅率上升乃歸因於不可扣稅的境外貸款利息增加。我們的實際稅率於2016年至2017年略有下降，主要是由於我們於2016年收到中國附屬公司的股息，其分類為所得稅及不可抵稅。我們的實際稅率於2017年至2018年進一步下降，主要因為我們的直接全資附屬公司悅潤於2017年尚未取得香港公民身份，使我們的離岸股息分派稅率提高到10%。悅潤於2018年已取得香港公民身份，使我們的離岸股息分派稅率降至5%。於2016年、2017年及2018年，我們的所得稅開支分別為人民幣173.6百萬元、人民幣165.6百萬元及人民幣133.2百萬元。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已履行所有稅務責任且並無任何未解決稅務糾紛。

非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用經調整淨溢利作為額外的財務計量。我們呈列此項財務計量乃因管理層用其評估我們的財務表現（通過消除我們認為並不反映業務表現的項目的影響）。我們亦認為該非國際財務報告準則計量為投資者及其他人士提供額外資料，以與我們管理層相同的方式理解及評估我們的綜合經營業績，並對比各會計期間的財務業績與我們同業公司的財務業績。

經調整淨溢利

我們通過(i)增加境外融資開支；(ii)增加[編纂]開支；及(iii)扣除外匯增益並加入外匯虧損，自年度溢利得出經調整淨溢利。我們的管理層認為境外融資開支、[編纂]開支及外匯(增益)/虧損屬於非經營性質，並不代表經營表現。在審核我們的表現時，我們的管理層亦不會在內部視有關項目為關鍵經營或財務指標而加以追蹤。因此，通過在計算經調整溢利時剔除此類項目的影響，該計量能更好地反映我們的相關經營業績，並能更好地進行各年度的經營業績比較。

就境外融資開支而言，我們僅於2017年及2018年產生境外融資開支。因此，有關調整將使往績記錄期間的財務資料更具可比性。構成我們於2017年及2018年的境外融資開支的境外貸款並未在我們的日常業務過程中使用，而是用於向股東支付股息。我們計劃於2019年5月使用[編纂]所得款項淨額約[編纂]%償還部分未償還金額。[編纂]開支與我們的日常業務無關，屬於非經常性。外匯(增益)/虧損與我們的境外資產及負債有關，並不涉及我們在中國的日常業務。經調整淨溢利一詞於國際財務報告準則下並無定義。經調整淨溢利所排除的項目為理解及評估我們經營及財務表現的重要部分。

鑒於該非國際財務報告準則計量存在上述限制，閣下在評估我們經營及財務表現時不應僅考慮經調整淨溢利或以之取代我們的年度溢利、經營溢利或根據國際財務報告準則計算

財務資料

的任何其他經營表現計量。此外，因每家公司可能以不同方式計算該非國際財務報告準則計量，其未必可與其他公司採用的類似標題計量進行比較。

下表載列所呈列年度的經調整淨溢利與根據國際財務報告準則計算及呈列的最直接可資比較財務計量（為所示年度的溢利）的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
年度溢利	399,680	421,791	374,502
境外融資開支	—	25,178	84,964
[編纂]開支	[編纂]	[編纂]	[編纂]
外匯增益／虧損	(8,915)	(1,888)	3,533
經調整淨溢利	[編纂]	[編纂]	[編纂]

經營業績的按年比較

截至2018年止年度與截至2017年止年度比較

收入

我們的收入由2017年的人民幣3,510.3百萬元增加7.9%至2018年的人民幣3,787.0百萬元。我們的收入增加乃主要由於線上及線下銷售網絡的銷售增長所致，其次由於自營店及線上渠道的折扣率有所降低。

在我們的品牌中，銷售GXG的收入由2017年的人民幣2,357.8百萬元增加6.2%至2018年的人民幣2,504.7百萬元。銷售gxg jeans的收入由2017年的人民幣683.5百萬元增加10.3%至2018年的人民幣753.9百萬元。銷售gxg.kids的收入由2017年的人民幣357.2百萬元增加8.4%至2018年的人民幣387.3百萬元。銷售Yatlas的收入由2017年的人民幣87.5百萬元增加11.7%至2018年的人民幣97.7百萬元。我們於2017年9月開始通過線上渠道及經銷商的多品牌運動用品店銷售2XU，而銷售2XU的收入由2017年的人民幣3.2百萬元增加340.3%至2018年的人民幣14.3百萬元。

銷售成本

我們的銷售成本由2017年的人民幣1,610.8百萬元增加8.9%至2018年的人民幣1,754.8百萬元，主要質量由於銷售增加導致服裝產品成本有所增加所致。

毛利

由於上述事項，我們的毛利由2017年的人民幣1,899.5百萬元增加7.0%至2018年的人民幣2,032.2百萬元。我們的整體毛利率由2017年的54.1%減少至2018年的53.7%，主要因為(i)我們致力提高產品質量令購買成本增加而價格維持穩定；及(ii)收入組合變動：於2018年5月，我們開設專注於舊庫存的新線上店舖，以清理VIP經銷商於2017年至2018年第一季度期間退回的庫存。詳情請參閱「業務－銷售及經銷－我們的線下渠道－合夥店及經銷店－與合夥人及經銷商的安排」。合夥店的毛利率增加主要是由於與其他合夥店相比，毛利率較高的合夥店的收入貢獻增加。我們經銷店的毛利率於2017年至2018年有所增加，主要因為我們減少提供予經銷商的補貼金額及其退貨數目。

在我們的品牌中，銷售GXG的毛利由2017年的人民幣1,319.5百萬元增加5.6%至2018年的人民幣1,393.6百萬元。GXG的毛利率由2017年的56.0%減少至2018年的55.6%，主要因為我們致力提高產品質量令購買成本增加而價格維持穩定。

財務資料

銷售gxg jeans的毛利由2017年的人民幣344.9百萬元增加11.2%至2018年的人民幣383.5百萬元。gxg jeans的毛利率由2017年的50.5%增加至2018年的50.9%，主要由於(i)我們自營店及線上渠道的折扣率下降（特別是跨界聯名產品）；及(ii)提供更多線上獨家庫存單位，其溢利率較線上過季產品高，導致線上渠道的毛利率提高。

銷售gxg.kids的毛利由2017年的人民幣171.8百萬元增加8.8%至2018年的人民幣186.9百萬元。gxg.kids的毛利率於2017年及2018年保持穩定，分別為48.1%及48.3%。

銷售Yatlas的毛利由2017年的人民幣56.3百萬元減少9.1%至2018年的人民幣51.1百萬元。Yatlas的毛利率由2017年的64.3%減少至2018年的52.3%，主要由於我們因品牌重新定位而增加折扣率。

我們於2017年9月開始通過線上渠道及經銷商的多品牌運動用品店銷售2XU。銷售2XU的毛利由2017年的人民幣1.5百萬元增加363.8%至2018年的人民幣7.0百萬元。2XU的毛利率由2017年的46.4%增至2018年的48.9%，主要因為我們於2018年有較多本地供應商，而本地供應商向我們收取的價格相對低於海外供應商收取的價格。

其他收益及增益

我們的其他收益及增益由2017年的人民幣30.6百萬元增加110.2%至2018年的人民幣64.4百萬元，主要由於自中國地方政府機關獲得以鼓勵商業發展的政府補貼增加。我們的其他收益及增益佔總收入的百分比由2017年的0.9%增加至2018年的1.7%。

銷售及經銷開支

我們的銷售及經銷開支由2017年的人民幣1,096.8百萬元增加11.4%至2018年的人民幣1,221.5百萬元，主要由於自營店及線上渠道銷售增加。我們的銷售及經銷開支佔總收入的百分比由2017年的31.2%增加至2018年的32.3%。其中，我們的廣告開支由2017年的人民幣171.1百萬元增加4.8%至2018年的人民幣179.2百萬元，主要由於我們致力強化市場營銷以進一步提升線上銷售表現及跨界聯名營銷活動。

行政開支

我們的行政開支由2017年的人民幣[編纂]百萬元增加[編纂]%至2018年的人民幣[編纂]百萬元，主要由於(i)[編纂]成本增加；及(ii)其他專業服務（包括平台信息服務費及平台接口服務費）增加。外包服務費以及貿易及其他應收款項減值增加亦導致2017年至2018年的行政開支增加。我們的行政開支佔總收入的百分比由2017年的[編纂]%增加至2018年的[編纂]%

其他開支

我們的其他開支由2017年的人民幣5.4百萬元減少至2018年的人民幣3.9百萬元，主要由於衍生金融工具的已變現虧損減少，部分被外匯虧損增加所抵消。

財務成本

我們的財務成本由2017年的人民幣28.8百萬元增加至2018年的人民幣94.5百萬元，主要由於銀行借款增加。

除稅前溢利

由於上述事項，我們的除稅前溢利由2017年的人民幣587.4百萬元減少13.6%至2018年的人人民幣507.7百萬元。

財務資料

所得稅開支

我們的所得稅開支由2017年的人民幣165.6百萬元減少19.6%至2018年的人民幣133.2百萬元，主要因為我們的直接全資附屬公司悅潤於2017年尚未取得香港公民身份，使我們的離岸股息分派稅率提高到10%。悅潤於2018年已取得香港公民身份，使我們的離岸股息分配稅率降至5%。此外，於2018年，我們的實際稅率為26.2%，高於中國的25%法定所得稅率。較高的實際稅率乃由於不可扣稅的境外貸款利息增加所致。

年度溢利

由於上述事項，年度溢利由2017年的人民幣421.8百萬元減少11.2%至2018年的人民幣374.5百萬元。我們的淨溢利率由2017年的12.1%減少至2018年的9.9%。

截至2017年12月31日止年度與截至2016年12月31日止年度比較

收入

我們的收入由2016年的人民幣3,017.8百萬元增加16.3%至2017年的人民幣3,510.3百萬元。我們的收入增加主要是因為線上及線下銷售網絡的銷售增長。

我們的自營店數目由截至2016年12月31日的598家增加至截至2017年12月31日的725家。我們的合夥店及經銷店數目由截至2016年12月31日的1,498家增加至截至2017年12月31日的1,591家。

在我們的品牌中，銷售GXG的收入由2016年的人民幣1,990.7百萬元增加18.4%至2017年的人民幣2,357.8百萬元。銷售gxg jeans的收入由2016年的人民幣633.8百萬元增加7.8%至2017年的人民幣683.5百萬元。銷售gxg.kids的收入由2016年的人民幣285.1百萬元增加25.3%至2017年的人民幣357.2百萬元。銷售Yatlas的收入由2016年的人民幣65.4百萬元增加33.7%至2017年的人民幣87.5百萬元。我們於2017年9月開始通過線上渠道及經銷商的多品牌運動用品店銷售2XU，且銷售2XU的收入於2017年達到人民幣3.2百萬元。

銷售成本

我們的銷售成本由2016年的人民幣1,400.2百萬元增加15.0%至2017年的人民幣1,610.8百萬元，主要是由於銷售增加導致服裝產品成本有所增加。

毛利

由於上述事項，我們的毛利由2016年的人民幣1,617.6百萬元增加17.4%至2017年的人民幣1,899.5百萬元。我們的整體毛利率由2016年的53.6%增加至2017年的54.1%，主要由於(i)提供更多線上獨家庫存單位，其溢利率較過線上季產品高，導致線上渠道的毛利率提高；及(ii)相對於其他渠道擁有更高毛利率的自營店收入貢獻增加。自營店的毛利率在此年度保持相對穩定。合夥店的毛利率增加主要是由於(i)我們面對合夥人的議價能力提高；及(ii)與其他合夥店相比，毛利率較高的合夥店的收入貢獻增加。我們經銷店的毛利率減少主要是由於我們於2017年向經銷商提供較高折扣。

在我們的品牌中，銷售GXG的毛利由2016年的人民幣1,105.9百萬元增加19.3%至2017年的人民幣1,319.5百萬元。GXG的毛利率由2016年的55.6%增加至2017年的56.0%，主要由於相對於其他渠道擁有更高毛利率的自營店收入貢獻增加。

財務資料

銷售gxg jeans的毛利由2016年的人民幣325.0百萬元增加6.1%至2017年的人民幣344.9百萬元。gxg jeans的毛利率由2016年的51.3%減少至2017年的50.5%，主要由於線上渠道銷售比重增加。儘管年內線上銷售溢利增加，其毛利率仍然比我們的自營店要低。

銷售gxg.kids的毛利由2016年的人民幣140.1百萬元增加22.7%至2017年的人民幣171.8百萬元。gxg.kids的毛利率由2016年的49.1%減少至2017年的48.1%，主要由於我們於2016年11月採取營銷策略，提供更多折扣，以增加銷售。

銷售Yatlas的毛利由2016年的人民幣43.3百萬元增加30.0%至2017年的人民幣56.3百萬元。Yatlas的毛利率由2016年的66.2%減少至2017年的64.3%，主要由於我們因品牌重新定位而調整產品建議零售價。

我們於2017年9月開始通過線上渠道及經銷商的多品牌運動用品店銷售2XU。銷售2XU的毛利於2017年達到人民幣1.5百萬元，毛利率為46.4%。

其他收益及增益

我們的其他收益及增益由2016年的人民幣25.7百萬元增加19.3%至2017年的人民幣30.6百萬元，主要由於自中國地方政府機關獲得以鼓勵商業發展的政府補貼增加。我們的其他收益及增益佔總收入的百分比於2016年及2017年均保持穩定於0.9%。

銷售及經銷開支

我們的銷售及經銷開支由2016年的人民幣832.7百萬元增加31.7%至2017年的人民幣1,096.8百萬元，主要由於自營店及線上渠道銷售增加。我們的銷售及經銷開支佔總收入的百分比由2016年的27.6%增加至2017年的31.2%。其中，我們的廣告開支由2016年的人民幣112.0百萬元增加52.7%至2017年的人民幣171.1百萬元，主要由於我們致力強化市場營銷以進一步提升線上銷售表現。我們的廣告開支佔總收入的百分比由2016年的3.7%增加至2017年的4.9%。

行政開支

我們的行政開支由2016年的人民幣[編纂]百萬元增加[編纂]%至2017年的人民幣[編纂]百萬元，主要由於與籌備[編纂]相關的其他專業服務、[編纂]成本及核數師酬金增加。我們的行政開支佔總收入的百分比由2016年的[編纂]%減少至2017年的[編纂]。

其他開支

我們的其他開支由2016年的人民幣32.9百萬元減少至2017年的人民幣5.4百萬元，主要由於我們因2016年發生的火災而遭遇虧損。

財務成本

我們的財務成本由2016年的人民幣0.1百萬元增加至2017年的人民幣28.8百萬元，主要由於我們於2017年的新借款而導致的銀行貸款利息增加。

除稅前溢利

由於上述事項，我們的除稅前溢利由2016年的人民幣573.3百萬元增加2.5%至2017年的人民幣587.4百萬元。

財務資料

所得稅開支

我們的所得稅開支由2016年的人民幣173.6百萬元減少4.6%至2017年的人民幣165.6百萬元，主要由於預扣稅減少，原因為並無境內向境外實體的股息分派方案。此外，於2017年，我們的實際稅率為28.2%，高於中國的25%法定所得稅率。較高的實際稅率乃由於不可扣稅的境外貸款利息增加所致。

年度溢利

由於上述事項，年度溢利由2016年的人民幣399.7百萬元增加5.5%至2017年的人民幣421.8百萬元。我們的淨溢利率由2016年的13.2%減少至2017年的12.1%。

節選綜合財務狀況表項目分析

下表載列截至所示日期我們的綜合財務狀況表。

	截至12月31日		
	2016年 人民幣千元	2017年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
資產			
非流動資產			
物業、廠房及設備	185,826	166,866	171,525
物業、廠房及設備的預付款項	585	1,137	5,512
預付土地租賃款項	63,359	22,976	22,315
其他無形資產	5,725	6,233	10,339
投資聯營公司	—	—	50
衍生金融工具	—	12,456	—
遞延稅項資產	103,454	106,755	94,955
非流動資產總值	358,949	316,423	304,696
流動資產			
可供出售投資	—	50,000	—
庫存	833,009	969,646	966,162
退貨權資產	83,933	137,214	109,731
貿易應收款項及應收票據	494,629	616,019	830,823
預付款項、押金及其他應收款項	[編纂]	[編纂]	[編纂]
衍生金融工具	—	1,145	18,514
應收董事款項	263	8,733	—
應收關聯方款項	—	47,055	84
已抵押短期存款	—	12,767	33,995
現金及現金等價物	511,170	593,910	653,502
流動資產總值	2,087,782	2,646,544	2,872,280
資產總值	2,446,731	2,962,967	3,176,976

財務資料

	截至12月31日		
	2016年 人民幣千元	2017年 人民幣千元	2018年 人民幣千元
權益			
儲備	708,098	(230,300)	99,592
母公司擁有人應佔權益	708,098	(230,300)	99,592
非控股權益	299,382	(197)	(1,281)
權益／(資產淨虧絀) 總額	1,007,480	(230,497)	98,311
負債			
非流動負債			
計息銀行及其他借款	—	1,320,748	1,204,627
遞延稅項負債	49,630	28,000	—
非流動負債總額	49,630	1,348,748	1,204,627
流動負債			
貿易應付款項及應付票據	396,104	635,649	782,980
其他應付款項及應計費用	339,258	422,054	359,881
退款負債	239,201	337,494	264,197
合同負債	80,196	48,118	40,735
計息銀行及其他借款	136,305	224,636	290,933
應付稅項	137,536	146,691	103,679
應付一名董事款項	—	15	—
應付關聯方款項	61,021	30,059	31,633
流動負債總額	1,389,621	1,844,716	1,874,038
負債總額	1,439,251	3,193,464	3,078,665
權益及負債總額	2,446,731	2,962,967	3,176,976
流動資產淨值	698,161	801,828	998,242
資產總值減流動負債	1,057,110	1,118,251	1,302,938
資產／(負債) 淨額	1,007,480	(230,497)	98,311

截至2016年及2018年12月31日，我們分別錄得淨資產人民幣1,007.5百萬元及人民幣98.3百萬元，並於截至2017年12月31日錄得淨負債人民幣230.5百萬元。2016年至2017年的變動主要是因為我們通過於2017年9月獲得高達226.0百萬美元的銀行融資，於2017年向股東Glory Cayman分派人民幣1,611.6百萬元的股息。以下為從財務投資者的角度，於財務投資者投資於我們後進行有關分派及銀行融資的根本原因：(i)財務投資者L Catterton及Crescent Point於2016年投資於我們。財務投資者是投資公司，專注於投資者的資金財務回報；(ii)投資後，財務投資者開始檢討我們的資本及財務架構，財務投資者認為，若我們採取適當水平的外部借款以提高其股本回報，彼等的投資目標將得以充分達成，對於投資公司及其風險偏好而言，此乃合法且商業上合理的考慮因素；及(iii)在釐定貸款金額時，財務投資者考慮了多項因素，即我們根據經營現金流量及我們的保留盈利來償還債務的能力以及可比較行業。

財務資料

如附錄一會計師報告附註30所披露，我們在公司層面於截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度錄得溢利。此外，我們能夠在所有相關時間於到期時償還負債。

我們的開曼群島法律顧問Conyers Dill & Pearman（「Conyers」）已告知我們，(i)開曼群島公司法並未規管公司可用以宣派及派付股息的資金來源；(ii)因此，根據普通法，該立場遵照英國法律的立場，即可從溢利中宣派並派付股息。此外，根據本公司相關組織章程細則，董事可不時從本公司合法可作此用途的溢利中宣派及授權派付股息。

在(i)本公司已根據本公司組織章程細則通過批准宣派及派付股息的決議案，(ii)本公司的溢利金額至少等於(1)該等決議案通過當日，及(2)宣派及派付該等股息時各自所宣派的股息金額，而有關股息乃從該等溢利中宣派及派付；及(iii)在(1)該等決議案通過當日及(2)宣派及派付該等股息時，本公司能夠並且在宣派及派付股息後將能夠在到期時支付其負債的情況下，則本公司宣派及派付該等股息將不會違反本公司的組織章程大綱及細則，亦不會違反開曼群島任何適用法律、法規、命令或法令。

Conyers亦告知，本公司層面的累計虧損狀況並不一定限制本公司宣派及派付股息，因為股息仍可從我們的股份溢價賬中的進賬宣派及派付。

有關股息亦由我們的境內運營公司收取的現金股息撥資。我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期間，中國附屬公司向其各自的股東宣派及派付股息符合適用的中國法律。已宣派股息238.5百萬美元（人民幣1,611.6百萬元）以現金116.1百萬美元（人民幣767.3百萬元）結付，並抵銷應收股東Glory Cayman的現有貸款122.4百萬美元（人民幣806.1百萬元）。股息總額與人民幣結付金額之間的差額乃由於匯率變動影響所致。[編纂]所得款項淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於部分償還該等銀行貸款。詳情請參閱「一計息銀行及其他借款」、「一債務」及「未來計劃及所得款項用途」。

物業、廠房及設備

我們的物業、廠房及設備由截至2016年12月31日的人民幣185.8百萬元減少人民幣18.9百萬元至截至2017年12月31日的人民幣166.9百萬元，主要因為我們在寧波出售一個舊倉庫。我們計劃利用所得款項建設一個具備更大容量的自有倉庫，以支持我們未來的業務擴展。

我們的物業、廠房及設備由截至2017年12月31日的人民幣166.9百萬元增加人民幣4.6百萬元至截至2018年12月31日的人民幣171.5百萬元，主要由於添置有關辦公室裝修的在建工程人民幣6.3百萬元。

財務資料

庫存

我們的庫存包括製成品、裝飾品及原材料。為盡量降低囤積庫存的風險，我們每日按產品系列檢查庫存水平。我們相信保持適當的庫存水平有助於我們及時更好地計劃生產及交付產品以滿足顧客需求，而不會限制我們的流動資金。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的庫存價值分別佔我們的流動資產總值39.9%、36.6%及33.6%。

下表載列截至所示日期我們的庫存結餘概要。

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
製成品	807,389	944,994	932,284
裝飾品	18,274	21,514	24,793
原材料	7,346	3,138	9,085
總計	833,009	969,646	966,162

我們的庫存由截至2016年12月31日的人民幣833.0百萬元增加至截至2017年12月31日的人民幣969.6百萬元，主要由於自營店、合夥店及線上渠道銷售增加。我們的庫存其後減少至截至2018年12月31日的人民幣966.2百萬元，主要因為我們通過嚴格控制購買及限制舊庫存量以改善庫存管理。

下表載列於所示年度我們的庫存周轉天數。

	截至12月31日止年度		
	2016年	2017年	2018年
庫存周轉天數 ⁽¹⁾	195	197	194

附註：

- (1) 庫存周轉天數乃按年初及年末製成品結餘平均值除以年內服裝產品成本，再乘以360天（就2016年、2017年及2018年而言）計算得出。

庫存周轉天數由2016年的195天增加至2017年的197天，主要由於自營店、合夥店及線上渠道收入貢獻增加。我們的庫存周轉天數其後減少至2018年的194天，主要因為我們的庫存管理改善及銷售增加，使我們的庫存減少。我們的目標是在未來繼續積極管理我們的庫存周轉天數。

我們產品的生命周期通常為三年半。於首半年後，產品將會過季並會於其生命周期的其後三個年度按逐步增加的折扣率出售。我們通常預期產品的售價在其生命周期的最後一年將會低於其成本。作為我們零售定價策略的一部分，折扣率不能高於我們管理層預先釐定並於我們線下及線上銷售網絡實行的最高折扣率，以確保定價一致。

財務資料

下表載列截至所示日期我們製成品的賬齡分析。

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
一至十二個月	642,988	737,412	681,494
一至兩年	156,244	183,800	241,002
超過兩年	8,157	23,782	9,788
總計	807,389	944,994	932,284

截至2019年1月31日，我們製成品的後續使用及銷售為人民幣165.9百萬元，佔我們截至2018年12月31日的總製成品的16.7%。

倘庫存預期可變現淨值低於庫存成本，我們會作出撥備以撇減庫存至可變現淨值。我們於一年後就庫存作出撥備，而該等撥備乃根據我們的營銷政策及零售定價策略、各產品線策略、銷售預測、庫存的實體狀況及管理層出售類似性質產品的過往經驗按各產品系列作出估計及評估。下表載列於所示年度我們的庫存撥備變動。

	截至12月31日止年度		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
年初	48,508	58,554	83,539
添置	10,046	24,985	(21,315)
年末	58,554	83,539	62,224

庫存撥備與製成品有關。截至2016年、2017年及2018年12月31日，製成品撥備合共分別為人民幣58.6百萬元、人民幣83.5百萬元及人民幣62.2百萬元。於2016年至2017年的撥備增加主要由於自營店、合夥店及線上渠道銷售導致庫存結餘增加。2017年至2018年的撥備減少主要因為我們通過嚴格控制購買及限制舊庫存量以改善庫存管理。董事認為，我們的庫存撥備政策符合國際財務報告準則，而截至2016年、2017年及2018年12月31日確認的庫存撥備充足。

退貨權資產

我們的退貨權資產為我們對預期經銷商將退回我們庫存的權利。我們的退貨權資產由截至2016年12月31日的人民幣83.9百萬元增加至截至2017年12月31日的人民幣137.2百萬元，主要由於我們採取的退貨政策於2017年至2018年第一季度期間允許部分VIP經銷商退回我們所有產品以清算其剩餘庫存從而維持與他們的穩健關係，導致我們的預期退貨率上升。我們的退貨權資產由截至2017年12月31日的人民幣137.2百萬元減少至截至2018年12月31日的人民幣109.7百萬元，主要因為我們更改退貨政策，自2018年第二季度開始不再接受VIP經銷商的全額退貨。

財務資料

貿易應收款項及應收票據

下表載列截至所示日期我們的貿易應收款項及應收票據。

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
貿易應收款項.....	366,863	534,742	740,022
應收票據.....	136,305	82,450	108,801
減：貿易應收款項減值	(8,539)	(1,173)	(18,000)
總計	494,629	616,019	830,823

下表載列於所示年度我們的貿易應收款項及應收票據周轉天數。

	截至12月31日止年度		
	2016年	2017年	2018年
貿易應收款項及應收票據周轉天數 ⁽¹⁾	60	57	70

附註：

- (1) 貿易應收款項及應收票據周轉天數乃按年初及年末貿易應收款項及應收票據結餘（減值前）的平均值除以該年度的總收入，再乘以360天（對於2016年、2017年及2018年而言）計算得出。

我們的貿易應收款項及應收票據周轉天數於2016年及2017年保持相對穩定，分別為60天及57天，並於2018年增加至70天，主要因為我們向專注銷售舊庫存的部分線上渠道提供較長的付款期，以清理VIP經銷商於2017年至2018年第一季度期間退回的庫存。由於我們更改退貨政策，並自2018年第二季度開始不再接受VIP經銷商的全額退貨，因此我們預期我們的貿易應收款項及應收票據周轉天數於2019年將有所減少。詳情請參閱「業務－銷售及經銷－我們的線下渠道－合夥店及經銷店－與合夥人及經銷商的安排」。

下表載列截至所示日期我們的貿易應收款項及應收票據分別按貿易應收款項的發票日期及應收票據的到期日的減值後賬齡分析。

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
少於三個月.....	376,706	515,666	650,836
三個月至六個月.....	94,594	90,783	120,319
六個月至十二個月.....	20,753	7,946	23,977
一年至兩年.....	2,279	1,381	35,691
超過兩年.....	297	243	—
總計	494,629	616,019	830,823

財務資料

截至2019年1月31日，我們的貿易應收款項及應收票據的後續結算為人民幣194.0百萬元，佔我們截至2018年12月31日的總貿易應收款項及應收票據的22.9%。

下表載列截至所示日期我們的貿易應收款項總額按發票日期的賬齡分析。

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
少於三個月	314,081	491,467	595,125
三個月至六個月	27,818	33,018	70,656
六個月至十二個月	21,521	8,106	28,849
一年至兩年	2,849	1,666	44,372
超過兩年	594	485	1,020
總計	366,863	534,742	740,022

根據國際會計準則第39號，截至2016年及2017年12月31日不視為個別或集體出現減值的貿易應收款項賬齡分析如下：

	截至12月31日	
	2016年	2017年
	人民幣千元	人民幣千元
未逾期亦未減值	314,081	500,612
逾期少於三個月	27,818	23,873
總計	341,899	524,485

大部分貿易應收款項指應收百貨公司、合夥人、經銷商及部分線上平台（如唯品會）款項，而其一般可於發票日期起30至90天內收回。我們的貿易應收款項由截至2016年12月31日的人民幣366.9百萬元增加至截至2017年12月31日的人民幣534.7百萬元，並進一步增加至截至2018年12月31日的人民幣740.0百萬元，主要由於來自百貨公司、合夥人、經銷商及唯品會的貿易應收款項增加。2018年的增加亦主要因為我們向專注銷售舊庫存的部分線上渠道提供較長的付款期，以清理VIP經銷商於2017年至2018年第一季度期間退回的庫存。詳情請參閱「業務－銷售及經銷－我們的線下渠道－合夥店及經銷店－與合夥人及經銷商的安排」。

我們的應收票據指我們接受商業承兌匯票以支持我們的合夥人及經銷商資本需求的信貸政策。我們的應收票據由截至2016年12月31日的人民幣136.3百萬元減少至截至2017年12月31日的人民幣82.5百萬元，主要由於我們所容許來自合夥人及經銷商的商業承兌匯票百分比降低所致。我們的應收票據其後增加至截至2018年12月31日的人民幣108.8百萬元，主要因為來自經銷商的應收票據增加。

財務資料

預付款項、押金及其他應收款項

預付款項、押金及其他應收款項主要包括(i)已付百貨公司及商場的其他應收款項；(ii)就購買原材料向供應商支付的預付款項；(iii)有關門店租金於一年內應付的預付開支；(iv)預付土地租賃款項；(v)可收回增值稅；及(vi)預付[編纂]開支。下表載列截至所示日期我們的預付款項、押金及其他應收款項。

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
其他應收款項.....	116,840	154,527	191,578
預付開支.....	22,790	33,491	44,828
預付款項.....	24,137	15,231	15,011
預付土地租賃款項.....	1,600	661	661
可收回稅項.....	138	3,986	2,056
預付[編纂]開支.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]
其他.....	1,552	2,532	1,374
減：其他應收款項減值.....	(2,279)	(2,252)	(3,653)
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]

我們的預付款項、押金及其他應收款項由截至2016年12月31日的人民幣[編纂]百萬元增加人民幣[編纂]百萬元至截至2017年12月31日的人民幣[編纂]百萬元，主要由於(i)支付予百貨公司的門店押金增加令其他應收款項增加；(ii)支付予商場的預付開支增加；及(iii)天貓的銷售回扣增加。

我們的預付款項、押金及其他應收款項由截至2017年12月31日的人民幣[編纂]百萬元增加人民幣[編纂]百萬元至截至2018年12月31日的人民幣[編纂]百萬元，主要由於(i)支付予商場的押金增加導致其他應付款項增加；(ii)支付予商場的預付開支增加；及(iii)預付[編纂]開支增加。

現金及現金等價物

現金及現金等價物包括銀行現金、手頭現金及於支付寶的現金。截至2016年、2017年及2018年12月31日，現金及現金等價物分別為人民幣511.2百萬元、人民幣593.9百萬元及人民幣653.5百萬元。我們大部分的現金及現金等價物以人民幣及美元計值，而餘下結餘乃以其他貨幣計值。

貿易應付款項及應付票據

截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的貿易應付款項及應付票據合共分別為人民幣396.1百萬元、人民幣635.6百萬元及人民幣783.0百萬元。

我們的貿易應付款項及應付票據主要與向OEM供應商購買製成品有關。我們的貿易應付款項為免息，一般於90天的期間內償付。我們的貿易應付款項及應付票據由截至2016年12月31日的人民幣396.1百萬元增加60.5%至截至2017年12月31日的人民幣635.6百萬元，主要由於我們與供應商的穩健關係以及我們根據資本要求與其協商付款時間的強大議價能力所

財務資料

致。我們的貿易應付款項及應付票據繼續增加至截至2018年12月31日的人民幣783.0百萬元，主要因為我們的應付票據於2018年增加人民幣126.6百萬元，此乃由於我們於2018年增加使用銀行承兌票據作為付款方法。下表載列於所示年度我們的貿易應付款項及應付票據周轉天數。

	截至12月31日止年度		
	2016年	2017年	2018年
貿易應付款項及應付票據周轉天數 ⁽¹⁾	102	115	146

附註：

(1) 貿易應付款項及應付票據周轉天數乃按年初及年末貿易應付款項及應付票據餘額的平均值除以該年度的總銷售成本，再乘以360天（對於2016年、2017年及2018年而言）計算得出。

於2016年、2017年及2018年，我們的貿易應付款項及應付票據周轉天數分別為102天、115天及146天。於2016年至2017年，貿易應付款項及應付票據周轉天數有所增加，乃主要由於我們與供應商的穩健關係以及我們根據我們的資本要求與其協商付款時間的強大議價能力所致。我們的貿易應付款項及應付票據周轉天數於2018年進一步增加，主要因為我們於2018年增加使用銀行承兌票據作為付款方法。

下表載列截至所示日期我們貿易應付款項及應付票據分別按貿易應付款項的發票日期及應付票據的發行日期的賬齡分析。

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
三個月內	358,079	629,270	758,893
三個月至六個月	28,310	1,952	19,403
六個月至十二個月	4,840	1,189	3,310
一年至兩年	4,075	2,442	463
超過兩年	800	796	911
總計	396,104	635,649	782,980

截至2019年1月31日，我們的貿易應付款項及應付票據的後續付款為人民幣486.1百萬元，佔我們截至2018年12月31日的貿易應付款項及應付票據的62.1%。

下表載列截至所示日期我們的貿易應付款項按發票日期的賬齡分析。

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
少於三個月	358,079	506,600	509,643
三個月至六個月	28,310	1,952	19,403
六個月至十二個月	4,840	1,189	3,310
一年至兩年	4,075	2,442	463
超過兩年	800	796	911
總計	396,104	512,979	533,730

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，董事確認，我們並無任何貿易及非貿易應付款項以及應付票據付款違約。

財務資料

其他應付款項及應計費用

我們的其他應付款項及應計費用主要包括應計工資及其他應付款項。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的其他應付款項及應計費用合共分別為人民幣339.3百萬元、人民幣422.1百萬元及人民幣359.9百萬元。

下表載列截至所示日期我們的其他應付款項及應計費用明細。

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
應計工資.....	161,082	142,660	76,949
其他應付款項.....	125,503	135,876	126,525
除企業所得稅外的應付稅項.....	31,816	106,730	100,381
應計開支.....	20,857	34,867	54,367
應付利息.....	—	1,921	1,659
總計	339,258	422,054	359,881

我們的其他應付款項及應計費用由截至2016年12月31日的人民幣339.3百萬元增加24.4%至截至2017年12月31日的人民幣422.1百萬元，主要由於延期繳納增值稅導致除企業所得稅外的應付稅項增加。為了滿足籌備2017年阿里巴巴雙十一的流動資金需求，並更好地管理我們的現金流，我們於2017年10月至2018年2月向寧波國家稅務局申請延期繳納增值稅，金額約為人民幣105.6百萬元。基於我們當月的現金及現金等價物在扣除僱員薪金及社會保障金後不足以繳納稅款的原因，我們於2017年11月獲得寧波市國家稅務局批准延遲繳納增值稅。我們後來於2018年2月結清未繳稅款。

我們的其他應付款項及應計費用由截至2017年12月31日的人民幣422.1百萬元減少14.7%至截至2018年12月31日的人民幣359.9百萬元，主要由於(i)我們於2018年發放的年終花紅減少令應計工資減少；及(ii)我們準時支付相關開支。

退款負債

我們的退款負債為我們因預期銷售退貨或銷售回扣而退還部分或全部合夥人及經銷商代價的責任。我們的退款負債由截至2016年12月31日的人民幣239.2百萬元增加至截至2017年12月31日的人民幣337.5百萬元，主要由於我們採取的退貨政策導致我們的預期退貨率上升，即於2017年至2018年第一季度期間允許部分VIP經銷商全額退貨以清算其剩餘庫存從而維持與他們的良好關係。我們的退款負債由截至2017年12月31日的人民幣337.5百萬元減少至截至2018年12月31日的人民幣264.2百萬元，主要因為我們更改退貨政策，自2018年第二季度開始不再接受VIP經銷商的全額退貨。

財務資料

合同負債

我們的合同負債主要為我們因已收經銷商代價而向彼等轉讓貨品及於VIP會員積累積分後向彼等提供回扣的責任。合同負債由截至2016年12月31日的人民幣80.2百萬元減少至截至2017年12月31日的人民幣48.1百萬元，主要由於(i)我們向經銷商的銷售減少；及(ii)來自經銷商的墊款百分比降低。我們的合同負債由截至2017年12月31日的人民幣48.1百萬元減少至截至2018年12月31日的人民幣40.7百萬元，主要由於經銷商的墊款減少。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的忠誠積分計劃有關的合同負債分別為人民幣5.7百萬元、人民幣4.1百萬元及人民幣4.1百萬元。往績記錄期間的波動主要與我們的會員獎勵政策變動有關。

計息銀行及其他借款

於往績記錄期間，我們使用銀行貸款管理我們的營運資金需求。下表載列截至所示日期我們的計息銀行及其他借款明細。

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
應收已折現票據			
於一年內按要求償還	136,305	79,850	107,321
銀行貸款			
一年內或按需求	—	144,786	183,612
第二年	—	174,912	217,152
第三至第五年（包括首尾兩年）	—	1,145,836	987,475
總計	<u>136,305</u>	<u>1,545,384</u>	<u>1,495,560</u>

截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的已抵押銀行貸款分別為零、人民幣1,465.5百萬元及人民幣1,388.2百萬元。於2016年、2017年及2018年，計息銀行借款的加權平均實際年利率分別為零、5.8%及5.8%。所有未償還計息銀行及其他借款均以人民幣及美元計值。截至2018年12月31日，我們的未償還計息銀行及其他借款為人民幣107.3百萬元及202.3百萬美元。截至最後實際可行日期，我們並無任何未動用銀行融資。更多資料請參閱「一債務」。

財務資料

流動資產淨值

截至2016年、2017年及2018年12月31日以及2019年1月31日，我們錄得流動資產淨值分別人民幣698.2百萬元、人民幣801.8百萬元、人民幣998.2百萬元及人民幣1,033.2百萬元。下表載列截至所示日期我們的流動資產及負債明細。

	截至12月31日			截至2019年
	2016年	2017年	2018年	1月31日
	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				
可供出售投資.....	—	50,000	—	—
庫存.....	833,009	969,646	966,162	916,223
退貨權資產.....	83,933	137,214	109,731	109,725
貿易應收款項及應收票據.....	494,629	616,019	830,823	803,068
預付款項、押金及其他應收款項.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
衍生金融工具.....	—	1,145	18,514	18,080
應收董事款項.....	263	8,733	—	—
應收關聯方款項.....	—	47,055	84	—
已抵押短期存款.....	—	12,767	33,995	33,295
現金及現金等價物.....	511,170	593,910	653,502	472,929
流動資產總值.....	2,087,782	2,646,544	2,872,280	2,588,035
流動負債				
貿易應付款項及應付票據.....	396,104	635,649	782,980	530,785
其他應付款項及應計費用.....	339,258	422,054	359,881	390,837
退款負債.....	239,201	337,494	264,197	251,418
合同負債.....	80,196	48,118	40,735	49,969
計息銀行及其他借款.....	136,305	224,636	290,933	285,844
應付稅項.....	137,536	146,691	103,679	42,012
應付董事款項.....	—	15	—	—
應付關聯方款項.....	61,021	30,059	31,633	3,950
流動負債總額.....	1,389,621	1,844,716	1,874,038	1,554,815
流動資產淨值.....	698,161	801,828	998,242	1,033,220

我們的流動資產淨值由截至2018年12月31日的人民幣998.2百萬元增加人民幣35.0百萬元至截至2019年1月31日的人民幣1,033.2百萬元，主要由於(i)貿易應付款項及應付票據減少人民幣252.2百萬元；及(ii)應付稅項減少人民幣61.7百萬元，部分被(i)現金及現金等價物減少人民幣180.6百萬元；及(ii)庫存減少人民幣49.9百萬元所抵銷。

我們的流動資產淨值由截至2017年12月31日的人民幣801.8百萬元增加人民幣196.4百萬元至截至2018年12月31日的人民幣998.2百萬元，主要由於(i)貿易應收款項及應收票據增加人民幣214.8百萬元；(ii)退款負債減少人民幣73.3百萬元；(iii)其他應付款項及應計費用減少人民幣62.2百萬元，部分被(i)應收關聯方款項減少人民幣47.0百萬元；及(ii)貿易應付款項及應付票據增加人民幣147.3百萬元所抵銷。

我們的流動資產淨值由截至2016年12月31日的人民幣698.2百萬元增加人民幣103.6百萬元至截至2017年12月31日的人民幣801.8百萬元，主要由於(i)庫存增加人民幣136.6百萬元；(ii)貿易應收款項及應收票據增加人民幣121.4百萬元；及(iii)現金及現金等價物增加人民幣82.7百萬元，部分被(i)貿易應付款項及應付票據增加人民幣239.5百萬元；及(ii)計息銀行及其他借款增加人民幣88.3百萬元所抵銷。

財務資料

營運資金充足

經計及手頭現金及現金等價物、我們的經營現金流量、可動用銀行融資及我們估計可自[編纂]取得的所得款項淨額，董事相信我們擁有充足營運資金以應付目前及自本文件日期起計未來至少12個月的需求。截至2018年12月31日，我們有現金及現金等價物人民幣653.5百萬元。

我們的未來現金需求將視乎多項因素，包括經營收益、就物業、廠房及設備以及無形資產作出的資本開支、產品的市場接受程度或其他業務狀況變動及未來發展（包括我們可能決定進行的任何投資或收購）。由於業務狀況變動或其他未來發展，我們可能需要額外現金。倘我們的現有現金不足以滿足需求，我們可能會尋求發行債務證券或向貸款機構借款。請參閱「風險因素—有關業務及行業的風險—我們可能需要額外資金撥支運營，而這未必會按我們可接受的條款獲提供，甚或不獲提供，而倘我們能夠籌措資金，閣下於我們的投資的價值可能會受到負面影響。」。

流動資金及資金來源

我們過往主要以經營所得現金淨額及銀行借款為運營提供資金。我們的主要現金需求涉及我們的零售店擴張、營運資金及其他一般企業用途。截至2018年12月31日，我們有現金及現金等價物人民幣653.5百萬元，其中大多數以人民幣及美元計值。我們的現金及現金等價物主要包括銀行現金、手頭現金及於支付寶的現金。

綜合現金流量表

下表載列於所示年度我們的綜合現金流量表概要。

	截至12月31日止年度		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
經營活動所得現金流量淨額.....	91,372	416,354	203,500
投資活動所用現金流量淨額.....	(62,666)	(134,063)	(36,594)
融資活動所得／(所用) 現金流量淨額.....	236,129	(194,237)	(117,033)
現金及現金等價物增加淨額.....	264,835	88,054	49,873
匯率變動影響，淨額.....	1,419	(5,314)	9,719
年初現金及現金等價物.....	244,916	511,170	593,910
年末現金及現金等價物.....	511,170	593,910	653,502

經營活動

我們主要自有關銷售產品的所得款項獲得經營現金流入。經營現金流出主要為購買產品及原材料款項、銷售及經銷開支、行政開支及其他開支。

經營所得現金反映我們的除稅前溢利，並就(i)非現金項目的現金流量影響，包括物業、廠房及設備折舊、無形資產攤銷、預付土地租賃款項攤銷、出售物業、廠房及設備虧損、匯兌差額及財務成本；及(ii)營運資金變動影響，包括貿易應收款項及應收票據、預付款項、

財務資料

押金及其他應收款項、應收關聯方款項、庫存、應收董事款項、貿易應付款項及應付票據、其他應付款項及應計費用、應付關聯方款項及遞延收益變動作出調整。

有關我們收入及毛利的進一步討論，請參閱本節收入及毛利的相關按年度比較。有關我們庫存撥備的進一步討論，請參閱本節「一節選綜合財務狀況表項目分析—庫存」。

於2018年，我們的經營活動所得現金流量淨額為人民幣203.5百萬元。於本年內，我們的營運資金變動前及非現金收益及開支調整後的經營溢利為人民幣706.5百萬元。負營運資金調整主要反映(i)貿易應收款項及應收票據增加人民幣312.1百萬元；(ii)退款負債減少人民幣73.3百萬元；及(iii)預付款項、押金及其他應收款項增加人民幣50.6百萬元。有關負調整部分被現金流入所抵銷，包括(i)貿易應付款項及應付票據增加人民幣151.3百萬元；及(ii)退貨權資產減少人民幣27.5百萬元。

於2017年，我們的經營活動所得現金流量淨額為人民幣416.4百萬元。於2017年，我們的營運資金變動前及非現金收益及開支調整後的經營溢利為人民幣731.3百萬元。負營運資金調整主要反映(i)貿易應收款項及應收票據增加人民幣250.3百萬元；及(ii)庫存增加人民幣161.6百萬元。有關負調整部分被現金流入所抵銷，包括(i)貿易應付款項及應付票據增加人民幣239.5百萬元；及(ii)退款負債增加人民幣98.3百萬元。

於2016年，我們的經營活動所得現金流量淨額為人民幣91.4百萬元。於2016年，我們的營運資金變動前及非現金收益及開支調整後的經營溢利為人民幣630.0百萬元。負營運資金調整主要反映(i)貿易應收款項及應收票據增加人民幣235.1百萬元；及(ii)庫存增加人民幣152.9百萬元。有關負調整部分被現金流入所抵銷，包括其他應付款項及應計費用增加人民幣74.0百萬元。

投資活動

我們的投資活動現金流出反映購買物業、廠房及設備、購買無形資產、收購業務、支付可供出售投資、出售可供出售投資所得款項、購買衍生金融工具以及出售物業、廠房及設備所得款項。我們的可供出售投資主要指銀行發行的結構性金融產品及持牌金融機構發行的若干金融資產投資。

於2018年，投資活動所用現金淨額為人民幣36.6百萬元，主要歸因於(i)購買物業、廠房及設備項目人民幣129.1百萬元，及(ii)支付按公平值計入損益的金融資產人民幣70.0百萬元，部分被(i)出售按公平值計入損益的金融資產所得款項人民幣120.0百萬元；及(ii)出售物業、廠房及設備項目所得款項及預付租賃款項人民幣48.8百萬元所抵銷。

於2017年，投資活動所用現金淨額為人民幣134.1百萬元，主要歸因於(i)購買物業、廠房及設備項目人民幣128.0百萬元；及(ii)支付可供出售投資人民幣100.0百萬元，部分被(i)出售可供出售投資所得款項人民幣50.0百萬元；及(ii)出售物業、廠房及設備項目所得款項以及預付土地租賃款項人民幣48.1百萬元所抵銷。

財務資料

於2016年，投資活動所用現金淨額為人民幣62.7百萬元，主要歸因於購買物業、廠房及設備項目人民幣95.0百萬元，部分被出售可供出售投資所得款項人民幣34.0百萬元所抵銷。

融資活動

我們的融資活動現金流入主要包括貸款所得款項及股東出資。我們的融資活動現金流出主要包括償還銀行借款、償還財務費用、已付利息及支付予股東的股息。

2018年的融資活動所用現金淨額為人民幣117.0百萬元，歸因於(i)償還銀行及其他借款人民幣493.1百萬元；及(ii)已付利息人民幣89.8百萬元，部分被銀行及其他借款所得款項人民幣457.3百萬元所抵銷。

2017年的融資活動所用現金淨額為人民幣194.2百萬元，歸因於(i)分派股息人民幣860.0百萬元；(ii)收購非控股權益人民幣265.1百萬元；及(iii)償還銀行及其他借款人民幣150.0百萬元，部分被(i)銀行及其他借款所得款項人民幣900.2百萬元；及(ii)直接控股公司注資人民幣263.7百萬元所抵銷。

2016年的融資活動所得現金淨額為人民幣236.1百萬元，歸因於(i)一名股東出資人民幣501.6百萬元；及(ii)銀行及其他借款所得款項人民幣170.5百萬元，部分被與收購中哲慕尚70%股權有關的業務收購人民幣439.8百萬元（作為重組的一部分）所抵銷。

資本開支

於2016年、2017及2018年，我們的資本開支分別為人民幣97.1百萬元、人民幣130.8百萬元及人民幣139.0百萬元。我們的資本開支主要用於裝修零售店及購買日常運營所用固定資產。下表載列於所示年度我們的資本開支。

	截至12月31日止年度		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
添置：			
購買物業、廠房及設備項目.....	95,018	128,049	129,132
購買其他無形資產.....	2,111	2,758	9,821
總計.....	97,129	130,807	138,953

於往績記錄期間，我們主要以經營所得現金撥付資本開支。就2019年，我們的計劃資本開支為人民幣230.4百萬元，主要用作購買物業、廠房、設備、購買土地以及其他無形資產，惟可能按市況調整。具體而言，為建造智能物流中心，我們計劃於2019年就購買土地花費約人民幣31.8百萬元，以及於2019年及2020年分別就其建設花費約人民幣40.0百萬元及人民幣80.0百萬元。此外，我們計劃於2019年花費約人民幣31.0百萬元安裝全面的射頻識別應用。我們計劃以資產負債表的現金、經營所得現金流、銀行借款現金及[編纂]所得款項淨額，為計劃資本開支提供資金。有關將以[編纂]所得款項撥支的資本開支部分，請參閱「未來計劃及所得款項用途－所得款項用途」。

財務資料

合同責任及商業承諾

經營租賃承擔

我們於不可撤銷租賃協議下租賃物業主要作門店及辦公物業。下表載列截至所示日期有關不可撤銷租賃協議下的租賃物業的未來最低租賃付款總額。

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
一年內	95,225	142,764	142,710
第二年	51,559	78,772	80,453
第三至第五年 (包括首尾兩年)	28,123	31,155	52,933
總計	171,907	252,691	276,096

債務

除上述「一節選綜合財務狀況表項目分析—計息銀行及其他借款」所披露的借款外，截至2019年1月31日（即我們債務聲明最後實際可行日期），我們並無未償還債務或任何已發行及未償還或同意將予發行的貸款資本、銀行透支、貸款或類似債務、承兌負債（除一般貿易票據外）、承兌信貸、債券、按揭、押記、融資租賃或租購承擔、擔保或其他或然負債。

於2017年9月，我們自花旗銀行香港分行、中國信託商業銀行股份有限公司、玉山商業銀行股份有限公司、國際金融業務分行、台新國際商業銀行、元大商業銀行股份有限公司、永豐商業銀行股份有限公司、招銀國際財務有限公司、安泰商業銀行、國泰世華商業銀行股份有限公司、新韓亞洲金融有限公司及凱基銀行，取得合共最多為226.0百萬美元的銀團銀行融資（「該融資」）。該融資由以下各項擔保：(i)以直接控股公司Glory Cayman⁽¹⁾持有的本公司股本權益作股份抵押及固定押記；(ii)以中間控股公司Glorious Cayman⁽¹⁾持有的Glory Cayman股本權益作股份抵押及固定押記；(iii)以我們於悅潤及Alpha Sonic的股本權益作股份抵押及固定押記；及(iv)以悅潤於中哲慕尚及亞銳上海的股本權益作股份抵押及固定押記。該融資包含以下財務契約：(i)截至2017年9月30日或之後的相關期間的離岸現金流覆蓋率（即離岸現金流除以離岸債務償還的比率，定義見該融資）不得低於1.10:1.00；(ii)要求本公司確保就相關期間的利息覆蓋率（即EBITDA除以淨財務費用的比率，定義見該融資）不得低於該融資所載於該融資年期內有關期間適用的比率（介乎5.0倍至6.0倍）；(iii)相關期間的槓桿比率（即特定期間最後一日的淨債務總額除以該期間的EBITDA的比率，定義見該融資）不得超過該融資所載於該融資年期內有關期間適用的比率（介乎2.825:1至1.750:1）；及(iv)任何財政年度（由截至2017年12月31日止財政年度開始）的總資本開支（不包括由除出售所得款項撥資的任何資本開支，定義見該融資）通常不得超過30.0百萬美元（或其等值），惟可按該融資所載予以調整。

(1) 該等押記已於[編纂]前重組後解除。有關重組的進一步詳情，請參閱「我們的歷史及發展—我們的[編纂]前重組」一節

財務資料

截至2018年12月31日，我們已通過上述財務契約的契約測試，如下表所示。

契約：	測試：
離岸現金流覆蓋率：不低於1.10:1.00	1.25倍
利息覆蓋率：不低於介乎5.0倍至6.0倍的比率	7.6倍
槓桿比率：不超出介乎2.825:1至1.750:1的比率	1.75倍
資本開支：不超出30.0百萬美元（或其等值金額）	21.0百萬美元

倘槓桿比率低於2.00:1（為[編纂]作出備考影響後），[編纂]後，離岸現金流覆蓋率將被解除，資本開支將增加至40.0百萬美元（或其等值）。我們相信，我們在日後分派股息的能力不會受到該融資下的財務契約所阻礙，因為我們被允許在下列情況下宣派並作出任何合法分派：(i)槓桿比率高於2.00:1但低於3.00:1，而分派不超過我們淨溢利的50%，或槓桿比率相等於或低於2.00:1；及(ii)並無存在違約及此類分配不會導致違約。截至2018年12月31日，我們的槓桿比率低於分派股息所需的比率。此外，倘若控制權變動（融資界定為L Catterton及／或其管理及提供諮詢的基金於[編纂]後不擁有或不再實益擁有（直接或間接）本公司30%以上（按實際及全面攤薄基準計算）的總投票權以及權益，或任何人士或一致行動人士（L Catterton及／或其管理及提供諮詢的基金除外）持有、擁有或購入相等於或多於L Catterton及／或其管理及提供諮詢的基金於本公司的投票權或權益），則該融資項下的所有未償還金額將即時到期及須予償還。截至2018年12月31日，已根據該融資提取全部款項。該借款定於2022年9月20日到期，現時每月按倫敦銀行同業拆息加3.25%計息。借款所得款項已用作擴大資本架構。於本文件日期前，該借款中的22.6百萬美元已償還。我們預期將使用[編纂]的所得款項淨額償還部分該等貸款。詳情請參閱「未來計劃及所得款項用途—所得款項用途」。

除銀行貸款226.0百萬美元是以美元計值外，全部借款均以人民幣計值。自2018年12月31日起直至本文件日期，我們的債務及或然負債概無任何重大不利變動。目前我們並無任何對外融資計劃。董事並未預見在需要時取得銀行融資方面會有任何潛在困難。

資產負債表外安排

我們並無訂立亦不預期會訂立任何資產負債表外安排。此外，我們並無訂立任何和我們的股本權益掛勾及被分類為擁有者權益的衍生工具合同。再者，我們並無將資產內的任何保留或或然權益轉讓予未綜合的實體作為對該實體的信貸、流動資金或市場風險支援。我們概無於向我們提供融資、流動資金、市場風險或信貸支援，或與我們從事租賃、對沖或研發服務的任何未綜合實體中擁有任何可變權益。

財務資料

主要財務比率

下表載列截至所示日期或於所示年度我們的主要財務比率概要。

財務比率	公式	截至12月31日／截至該日止年度		
		2016年	2017年	2018年
盈利能力比率：				
1. 權益回報率.....	年度溢利／平均權益總額x100%	50.9%	不適用 ⁽¹⁾	不適用 ⁽¹⁾
2. 總資產回報率.....	年度溢利／平均資產總值x100%	18.0%	15.6%	12.2%
流動資金比率				
1. 流動比率.....	流動資產／流動負債	1.5	1.4	1.5
2. 速動比率.....	(流動資產－庫存)／流動負債	0.9	0.9	1.0
資本充足率：				
1. 資產負債率.....	(總銀行借款－現金及現金等價物以及受限制現金)／權益總額x100%	現金淨額	不適用 ⁽¹⁾	856.5%
2. 利息覆蓋率.....	除息稅前溢利／財務費用淨額	4,067.0倍	21.4倍	6.4倍

附註：

(1) 上述比率無意義，因為截至2017年12月31日，我們的資產錄得淨虧損，主要因為我們於2017年向股東Glory Cayman派發股息人民幣1,611.6百萬元。我們其後已於截至2018年12月31日重獲正面的權益狀況。

權益回報率。 權益回報率於2016年為50.9%。

總資產回報率。 總資產回報率由2016年的18.0%下降至2017年的15.6%，主要由庫存、貿易應收款項及應收票據以及現金及現金等價物增加導致總資產增加。總資產回報率於2017年的15.6%下降至2018年的12.2%，主要由於貿易應收款項及應收票據增加導致總資產增加。

流動比率。 流動比率相對維持穩定，於截至2016年及2018年12月31日為1.5，於截至2017年12月31日為1.4。

速動比率。 速動比率於截至2016年及2017年12月31日相對穩定維持於0.9，並於截至2018年12月31日為1.0。

資產負債率。 截至2016年12月31日，我們錄得淨現金結餘。截至2018年12月31日的資產負債率為856.5%。

利息覆蓋率。 利息覆蓋率由2016年的4,067.0倍減少至2017年的21.4倍，並進一步減少至2018年的6.4倍，主要由於我們於2017年有新借款導致離岸財務費用增加。

財務資料

或然負債

截至最後實際可行日期，我們並無重大或然負債。

有關市場風險的量化及定性披露

本集團的主要金融工具包括計息銀行及其他借款，以及現金及銀行結餘。該等金融工具的主要目的是為本集團的運營融資。本集團擁有貿易應收款項及貿易應付款項等多種其他金融資產及負債，乃由其運營直接產生。本集團的金融工具所產生的主要風險為利率風險、外幣風險、信貸風險及流動資金風險，現概述如下。

利率風險

利率風險是指金融工具的公平值或未來現金流量將因市場利率變動而產生波動的風險。本集團須承擔市場利率變化的風險主要與本集團按浮動利率計息的銀行及其他借款有關。本集團的政策為結合使用定息及浮息債務以及衍生金融工具（如利率期權）管理利息成本。見附錄一會計師報告附註26。

外幣風險

外匯風險是指因匯率變動產生損失的風險。人民幣與本集團從事業務地區的其他貨幣之間的匯率波動可影響本集團的財務狀況及經營業績。本集團務求通過盡量減少外匯淨額及使用衍生金融工具（如外匯期權）來限制外匯風險。見附錄一會計師報告附註26。

信貸風險

本集團主要與獲認可及信譽良好的第三方進行交易。本集團的政策為所有擬按信用期進行交易的客戶，必須遵守信貸核實程序。此外，應收款項結餘按持續基準監察。就並非以相關運營單位功能貨幣計值的交易而言，除非取得高級管理層的特別批准，否則本集團不會提供信用期。

本集團的其他金融資產（包括現金及現金等價物、其他應收款項以及應收董事及關聯方款項）的信貸風險源自交易對手方的違約，承受的最大風險與該等工具的賬面值相等。

由於本集團僅與獲認可及信譽良好的第三方進行交易，故毋須作出抵押。信貸風險集中性按客戶／交易對手方及按地區管理。本集團並無重大信貸風險集中，原因為本集團的貿易應收款項的客戶基礎廣泛分散於不同地區。

流動資金風險

本集團的目標為透過使用計息銀行及其他借款以維持資金持續性與靈活性之間的平衡，從而滿足其營運資金需求。

財務資料

關聯方交易及結餘

若一方有能力直接或間接控制另一方，或能在另一方作出財務及經營決策時對其行使重大影響力，即被視為關聯方。倘若所涉各方均受制於同一控制，則亦被視為關聯方。我們的主要管理層成員及彼等的近親家庭成員亦被視為關聯方。在我們的應付關聯方款項中，截至2017年12月31日，執行董事兼首席執行官余先生通過Joy Asia International Limited（一家由其控制的實體）向我們提供貸款，金額為3.0百萬美元。我們於2019年1月償還貸款。見附錄一會計師報告附註36(c)(iii)。有關關聯方交易的詳盡討論，亦請見附錄一會計師報告附註36。

股息

我們已採納一般年度股息政策，按任何特定年度本集團應佔總淨溢利不低於20%按年宣派及派付股息。假設[編纂]發生，2019年將為前句所述使用本集團應佔總淨溢利宣派及派付股息的首個年度。

股息宣派由董事酌情釐定及（如需要）須經股東批准。實際宣派及派付的股息金額亦將視乎本集團的盈利及現金流量、財務狀況、資本要求、投資要求及董事可能認為相關的任何其他條件而定。任何股息的宣派及派付以及金額亦將須遵守組織章程細則及開曼群島公司法。我們未來的股息宣派可能或可能不會反映我們過往的股息宣派。此外，董事日後可重新評估我們的股息政策。

我們可能會以現金或我們認為適當的其他方式分派股息。我們為於開曼群島註冊成立的控股公司。我們派付股息的能力極為依賴我們的中國附屬公司向我們派付的股息。尤其是，我們各中國附屬公司僅可自其根據組織章程細則、中國會計準則及規例釐定的累計可分派溢利（如有）派付股息。此外，根據我們中國附屬公司適用的相關中國法律及法規，各中國附屬公司須每年以累計稅後溢利（如有）的若干金額撥付法定儲備。該等儲備不可作為現金股息分派。此外，倘我們或我們任何附屬公司未來代表我們或其自身產生債務，規管債務的文據可能限制我們或其派付股息或向我們的股東或我們支付其他款項的能力。

我們於2016年並無宣派股息。我們於2017年向股東Glory Cayman宣派及支付股息人民幣1,611.6百萬元。截至2018年12月31日，我們並無應付股息。

可供分派儲備

截至2016年、2017年及2018年12月31日，本公司可供分派予股東的儲備分別為人民幣2,238.5百萬元、人民幣1,996.5百萬元及人民幣2,700.2百萬元。

財務資料

無重大不利變動

董事經審慎周詳考慮後確認，直至本文件日期，本公司的財務或[編纂]狀況或前景自2018年12月31日以來概無任何重大不利變動，且自2018年12月31日以來並無發生將會對附錄一內會計師報告所示資料造成重大影響的事件。

已產生及將產生的[編纂]開支

於往績記錄期間，我們產生[編纂]開支約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元），其中人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元）於往績記錄期間的綜合損益表內確認為行政開支，而人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元）於我們截至2018年12月31日的綜合財務狀況表內資本化為流動資產並確認為預付款項。我們預計於2018年12月31日後將產生額外[編纂]開支約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元）（假設[編纂]將按[編纂]範圍的中位數進行），其中人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元）預計將於2019年確認為行政開支及人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元）預計將直接確認為權益扣減，而約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元）將由[編纂]承擔。董事預計有關開支將不會對我們於2019年的財務業績造成重大不利影響。

未經審核備考經調整綜合有形資產淨值

以下未經審核備考經調整有形資產淨值乃根據上市規則第4.29條而編製，乃為說明[編纂]對截至2018年12月31日本公司權益股東應佔本集團有形資產淨值的影響，猶如[編纂]已於該日發生）。

未經審核備考經調整有形資產淨值乃僅作說明用途而編製，且由於其假設性質，其未必真實反映倘[編纂]已於截至2018年12月31日或任何未來日期完成的本公司權益股東應佔有形資產淨值。其乃根據載於本集團會計師報告（全文載於附錄一）的截至2018年12月31日本集團綜合資產淨值而編製，並已作出下述調整。未經審核備考經調整有形資產淨值報表並不構成會計師報告的一部分。

		截至 截至2018年 12月31日	截至 2018年 12月31日	截至 2018年 12月31日
		母公司擁有人 應佔	母公司擁有人 應佔未經審核 備考經調整	母公司擁有人 應佔未經審核 備考經調整
		未經審核備考 經調整綜合	每股股份綜合	每股股份綜合
	估計[編纂]	有形資產淨值	有形資產淨值	有形資產淨值
	所得款項淨額	有形資產淨值	有形資產淨值	有形資產淨值
		人民幣千元	人民幣元	(港元等值)
按[編纂]每股股份				
[編纂]港元計算.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
按[編纂]每股股份				
[編纂]港元計算.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

財務資料

附註：

- (1) 截至2018年12月31日母公司擁有人應佔綜合有形資產淨值乃如會計師報告（全文載於本文件附錄一）所示截至2018年12月31日母公司擁有人應佔綜合權益人民幣99,592,000元中扣除其他無形資產人民幣10,339,000元得出。
- (2) 估計[編纂]所得款項淨額乃經扣除我們應付的[編纂]費用及其他相關開支後，按估計[編纂]每股股份[編纂]港元或[編纂]港元計算，惟不計及因[編纂]獲行使而可能發行的任何股份。
- (3) 母公司擁有人應佔未經審核備考經調整每股股份綜合有形資產淨值乃經作出以上各段所述調整後，按已發行[編纂]股股份為基準計算，並假設[編纂]已於2018年12月31日完成。
- (4) 未經審核備考經調整每股股份綜合有形資產淨值乃按人民幣1.00元兌1.1413港元的匯率換算為港元。

上市規則下規定的披露

董事確認，除本文件所披露者外，倘我們須遵守上市規則第十三章第13.13至13.19條，概無發生任何情況可能觸發上市規則第13.13至13.19條項下的披露規定。