

概 要

本概要旨在向[編纂]提供本文件所載資料的概覽，應與本文件全文一併閱讀。由於此為概要，故其並無載有可能對[編纂]而言屬重要的所有資料。[編纂]在決定投資[編纂]前應閱讀整份文件。任何投資均涉及風險。有關投資[編纂]的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。[編纂]在決定投資[編纂]前應細閱該特定章節。本概要所用的若干詞彙於本文件「釋義」及「技術詞彙表」章節界定。

業務概覽

我們為美國、歐洲及亞太區知名品牌提供多服裝品類的供應鏈解決方案。我們的端到端供應鏈解決方案涵蓋根據客戶需求進行的時裝設計、樣本開發、技術方案（包含生產指示及規格的藍圖，用於協助合約加工商實現設計願景）開發、布料及配套原材料採購、生產監督、質量監控以及交付及分銷物流。在消費者對服裝產品的新穎性、個性化及即時滿足感的需求不斷增長的背景下，由於社交媒體的影響力日益增強，以及線上服裝零售取得顯著增長，我們的商業模式多年來不斷發展，通過提供多元化的整體供應鏈服務，專注於技術設計（每件服裝的設計開發以供批量生產）以滿足客戶要求。這賦予我們成為連接品牌、我們在中國41家、越南8家及亞太區其他地區6家多司法權區合約加工商網絡與服裝供應鏈的增值平台的能力。於往績記錄期間，我們的客戶不乏廣受認可的「AllSaints」、「Boden」、「Theory」、「Vince」及「Vineyard Vines」等高端品牌、「Everlane」等網絡原生品牌以及「Stitch Fix」等網絡原生平台自有品牌。網絡原生客戶於往績記錄期內是我們最強大的收益驅動力，二零一六年至二零一八年從中取得的收益複合年增長率約為55.3%，而截至二零一九年四月三十日止四個月較二零一八年同期增長約28.1%。

我們的業務模式專注於(i)通過與高端品牌數十年的合作所培育的技術專長以及技術型員工佔比超過三分之一。於往績記錄期間，我們一直與「AllSaints」、「Boden」、「Theory」、「Vince」及「Vineyard Vines」等高端品牌合作；(ii)加工地點方面（通過維持一個橫跨中國、越南、柬埔寨及印度尼西亞的合約加工商多司法權區網絡）、訂單量方面及生產交貨期靈活性；及(iii)全面服務，為客戶在襯衫、下裝、定製、外套、運動休閒服、針織品、軟織品及牛仔裝等多個服裝類別提供一個高效、便捷的全方位平台以實現他們的品牌願景。二零一六年，我們出售我們的最後一項自營的生產設施¹，標

¹ 詳情請參閱本文件第136頁開始的「業務」一節的「與佳智集團的業務關係」一段。

概 要

誌著我們由傳統自營生產業務向全面多品類服裝供應鏈解決方案提供商轉移的完成。我們藉此解決了傳統自營生產模式下服裝製造產能擴大的傳統挑戰，即淡季管理費用急劇增加及產能利用不足的情況，此情況隨著產能提高及服裝品類別的豐富而加劇。

往績記錄期內，我們主要向客戶提供四類服裝，即襯衫、下裝、定製及外套，其於二零一八年貢獻收益約53.0百萬美元、28.0百萬美元、20.0百萬美元及11.1百萬美元，而於截至二零一九年四月三十日止四個月貢獻收益約19.0百萬美元、10.1百萬美元、4.4百萬美元及1.9百萬美元，於二零一八年佔我們的收益分別約45.8%、24.1%、17.3%及9.6%，而於截至二零一九年四月三十日止四個月佔我們的收益分別約51.0%、27.1%、11.7%及5.1%。按客戶類別計，網絡原生品牌及平台與傳統品牌於二零一八年貢獻收益分別約53.7百萬美元及62.2百萬美元，而於截至二零一九年四月三十日止四個月貢獻收益分別約17.8百萬美元及19.4百萬美元，於二零一八年佔我們的收益分別約46.3%及53.7%，而於截至二零一九年四月三十日止四個月佔我們的收益分別約47.9%及52.1%。隨著消費者傾向線上購物及高度定製化服裝產品，預期專注於利基客戶的新興品牌在算法營銷提供的超定向廣告幫助下將激增。董事認為，本集團已準備好抓住受嚴格管理的服裝供應鏈不斷增長的需求，而該等供應鏈能與供應商聯絡以按小批量加工並快速向市場推出產品。

競爭格局及優勢

根據弗若斯特沙利文報告，二零一八年全球服裝供應鏈解決方案行業高度分散，市場中有超過100,000名參與者。儘管競爭激烈，我們認為我們的競爭優勢取決於(i)在加工地點、訂單量及生產交貨期方面具有多層面的靈活性；(ii)能夠開發和提供高附加值的產品開發服務，以準確實現客戶的設計願景；(iii)多元化產品組合及多種服裝類別；及(iv)在客戶及合約加工商中建立以及發展業務關係和名聲。此外，弗若斯特沙利文認為，鑒於線上零售行業的快速發展，本集團專注於網絡原生品牌將在未來幾年會大幅增長。展望未來，在網上銷售不斷增長的推動下，預計二零一九年至二零二三年服裝供應鏈解決方案行業將按約4.3%的複合年增長率增長。詳情請參閱本文件第107頁開始的「業務」一節的「II.競爭優勢」一段。

業務策略

展望未來，我們旨在進一步鞏固我們的市場地位及採取以下策略拓展業務以成為尋求優質產品的品牌的首選合作夥伴：(i)收購在我們經驗較少的服裝類別中擁有強大技術知識的企業，藉此擴大我們的服裝類別組合；(ii)提高我們在現有客戶中的滲透

概 要

率，戰略性地在網絡原生客戶及／或傳統高端品牌中擴大我們的客戶群；及(iii)增強及擴大我們合約加工及材料供應網絡。詳情請參閱本文件第109頁開始的「業務」一節的「III.業務策略」一段。

[編纂]

我們往績記錄期不斷提升的財務表現顯示，我們從傳統服裝加工商轉型為擁有強大產品開發能力的全面多產品服裝供應鏈解決方案提供商已開始取得成果。我們的董事認為，我們的[編纂]地位以及[編纂]的[編纂]淨額將讓我們輕鬆擁有可得資源，以通過收購及時進入我們不太擅長的高潛力服裝類別（例如運動休閒服、針織品、軟織品及其他服裝類別）（根據弗若斯特沙利文的資料，擴展產品類別組合乃行業慣例）。預計我們擴大後的服裝類別組合及得以鞏固的技術專長將令我們更好地服務客戶以及目標公司的現有客戶群體，並在營運資金密集及本文件「行業概覽」一節「關鍵驅動因素及趨勢」一段所詳述的高度分散的全球服裝供應鏈行業所呈現行業機遇的背景擴張，不會損害我們的財務狀況及資產負債比率，該比率適度高於[編纂]同業[編纂]公司的比率，介乎零至30.2%。此外，[編纂]地位提供的[編纂]公司信譽及透明度將使我們作為潛在買方在潛在被收購方面處於更有利的地位。

由於線上零售日益流行以及社交媒體對客戶偏好的影響，數字化本土品牌及平台一直激增並成為我們的主要客戶。為了利用數字化本土客戶帶來的機遇，我們將通過開發自有的B2B技術平台繼續支持數字化本土客戶的增長，以接觸缺少服務的企業家群體並通過收購新的ERP系統進一步提高我們的營運效率。根據弗若斯特沙利文的資料，由於下游B2C服裝行業的數字化而具備較高增長潛力的B2B平台尚未在亞洲的服裝供應鏈解決方案提供商中廣泛使用；因此，先行者將能夠利用服裝供應鏈行業中的技術進步以及數字化的影響。ERP系統可以進一步讓我們與潛在被收購方整合業務營運及財務職能。在這個適當時刻，[編纂]的[編纂]淨額將為我們提供率先開展數字化行動所需的額外資金，同時保持穩健的資本架構，以確保我們業務的可持續性。

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]（即指示性[編纂]範圍每股[編纂][編纂]至[編纂]的中位數），[編纂][編纂]淨額將合共（扣除(i)[編纂]在[編纂]中[編纂]的[編纂]總額約[編纂]（相當於約[編纂]）；及(ii)我們就[編纂]已付及應付的[編纂]費用、佣金及估計開支後）約[編纂]（相當於約[編纂]）。本集團不會收取[編纂]所籌集的任何[編纂]。

概 要

將動用的[編纂] [編纂]淨額的目的	將動用的[編纂] [編纂]合共淨額		將動用的[編纂] [編纂]淨額百分比
	百萬港元	百萬美元	
i. 通過收購擴展至新的服裝種類	[編纂]	[編纂]	[編纂]
ii. 關於B2B線上平台的資金投資	[編纂]	[編纂]	[編纂]
iii. 關於數字化的資金投資	[編纂]	[編纂]	[編纂]
iv. 償還現有的債務	[編纂]	[編纂]	[編纂]
v. 一般營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>

[編纂]開支

總[編纂]開支(根據[編纂]範圍的中位數計算)估計約為[編纂](相當於約[編纂])，將由[編纂]及本集團分別承擔約[編纂](相當於約[編纂])及約[編纂](相當於約[編纂])。截至二零一八年十二月三十一日止年度及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們產生[編纂]開支分別約[編纂](相當於約[編纂])及[編纂](相當於約[編纂])。截至[編纂]完成時，我們預計將產生餘下[編纂]開支約[編纂](相當於約[編纂])，其中估計[編纂](相當於約[編纂])將確認為開支，而餘額預計將入賬列為[編纂]扣減。

客戶

我們提供端到端的供應鏈服務，包括從產品開發到生產管理、再到向我們的客戶銷售物流，而這些客戶主要是美國、歐洲及亞太地區知名的網絡原生品牌(如「Everlane」)及平台(如「Stitch Fix」)以及傳統高端品牌(如「AllSaints」、「Boden」、「Theory」、「Vince」及「Vineyard Vines」)。往績記錄期內，我們專門致力於高增長客戶，從而大大增加了網絡原生客戶的收益貢獻。二零一六年、二零一七年、二零一八年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們的五大客戶(按收益貢獻劃分)合共分

概 要

別佔我們總收益約57.5%、59.0%、66.1%及68.6%或貢獻收益約57.8百萬美元、59.5百萬美元、76.5百萬美元及25.5百萬美元。尤其是，在二零一八年及截至二零一九年四月三十日止四個月的五大客戶中，其中兩名為網絡原生品牌及平台，而二零一六年為一名。

展望未來，我們擬深化與現有客戶的關係並以更加積極主動的方式獲取新客戶，包括通過收購擴展服裝類別組合及開發B2B線上平台，詳情分別載於本文件第128頁及第241頁開始的「業務」及「[編纂]」兩節項下的「VIII.銷售及營銷」及「[編纂]」等段。

供應商

我們的供應商包括原材料供應商及合約加工商。為遵守我們的多元化業務模式，我們並無維持我們自有的生產設施，而是管理多司法權區合約加工商網絡，以為我們的客戶生產服裝產品。憑藉我們過往作為服裝加工商的經驗，我們將我們的經驗及技術知識傳授予我們的合約加工商，以更好的服務予我們的客戶。我們亦對供應商實施嚴格控制，其詳情載於本文件第120頁開始的「業務」一節的「VI.質量監控」一段。二零一六年、二零一七年、二零一八年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們的五大供應商佔總銷售成本分別約38.8%、44.3%、46.3%及37.4%，或分別約為31.8百萬美元、33.7百萬美元、39.6百萬美元及10.0百萬美元。

風險因素

與投資有關的風險及與本集團業務有關的重大風險為(i)我們的成功取決於客戶推廣及銷售產品的能力；(ii)按照行業慣例，我們並無擁有客戶作出的長期採購承諾，而我們或會因此不時面對不確定因素及收入波動；(iii)我們依賴第三方合約加工商生產服裝產品；及(iv)我們的客戶依賴我們及時應對終端消費者偏好變化的能力。進一步詳情請參閱本文件第31頁開始的「風險因素」一節。

財務資料概要

以下為自會計師報告摘錄的往績記錄期合併損益及其他全面收益表概要，其全文載於本文件附錄一。本概要應與前述會計師報告及本文件第183頁開始的「財務資料」一節一併閱讀。

概 要

合併損益及其他全面收益表概要

	截至十二月三十一日止年度			截至四月三十日止四個月	
	二零一六年 千美元	二零一七年 千美元	二零一八年 千美元	二零一八年 千美元	二零一九年 千美元
收益	100,596	100,795	115,886	34,985	37,203
銷售成本	(82,177)	(76,098)	(85,626)	(26,125)	(26,738)
毛利	18,419	24,697	30,260	8,860	10,465
其他收入	387	132	448	68	100
其他收益及虧損 (附註1)	1,857	7	(162)	2	(33)
銷售及分銷開支	(7,635)	(10,920)	(13,201)	(3,774)	(4,460)
行政開支	(8,130)	(7,951)	(8,780)	(2,957)	(3,283)
融資成本	(485)	(528)	(560)	(151)	(254)
[編纂]開支	—	—	[編纂]	—	[編纂]
除稅前溢利	4,413	5,437	7,718	2,048	1,725
稅項	(496)	(941)	(1,254)	(306)	(347)
年／期內溢利	<u>3,917</u>	<u>4,496</u>	<u>6,464</u>	<u>1,742</u>	<u>1,378</u>
毛利率	18.3%	24.5%	26.1%	25.3%	28.1%
淨利潤率	3.9%	4.5%	5.6%	5.0%	3.7%

下文載列於往績記錄期內按客戶類別及服裝類別劃分的收益及毛利明細：

客戶類別	截至十二月三十一日止年度									截至四月三十日止四個月										
	二零一六年			二零一七年			二零一八年			二零一八年			二零一九年							
	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	收益	毛利	毛利率					
	(千美元)	(%) (千美元)	(%) (千美元)	(%) (千美元)	(%) (千美元)	(%) (千美元)	(%) (千美元)	(%) (千美元)	(%) (千美元)	(%) (千美元)	(%) (千美元)	(%) (千美元)	(%) (千美元)	(%) (千美元)	(%) (千美元)					
網絡原生	22,256	22.1	3,959	17.8	35,180	34.9	8,635	24.5	53,653	46.3	14,147	26.4	13,910	39.8	3,780	27.2	17,820	47.9	5,851	32.8
傳統																				
— 高端	61,052	60.7	11,466	18.8	54,829	54.4	13,942	25.4	53,238	45.9	13,928	26.2	16,139	46.1	3,906	24.2	16,732	45.0	4,004	23.9
— 中端	17,288	17.2	2,994	17.3	10,786	10.7	2,120	19.7	8,995	7.8	2,185	24.3	4,936	14.1	1,174	23.8	2,651	7.1	610	23.0
小計	78,340	77.9	14,460	18.5	65,615	65.1	16,062	24.5	62,233	53.7	16,113	25.9	21,075	60.2	5,080	24.1	19,383	52.1	4,614	23.8
總計	<u>100,596</u>	<u>100.0</u>	<u>18,419</u>	<u>18.3</u>	<u>100,795</u>	<u>100.0</u>	<u>24,697</u>	<u>24.5</u>	<u>115,886</u>	<u>100.0</u>	<u>30,260</u>	<u>26.1</u>	<u>34,985</u>	<u>100.0</u>	<u>8,860</u>	<u>25.3</u>	<u>37,203</u>	<u>100.0</u>	<u>10,465</u>	<u>28.1</u>

概 要

服裝類別	截至十二月三十一日止年度									截至四月三十日止四個月										
	二零一六年			二零一七年			二零一八年			二零一八年			二零一九年							
	收益 (千美元)	毛利 (%) (千美元)	毛利率 (%) (千美元)	收益 (千美元)	毛利 (%) (千美元)	毛利率 (%) (千美元)	收益 (千美元)	毛利 (%) (千美元)	毛利率 (%) (千美元)	收益 (千美元)	毛利 (%) (千美元)	毛利率 (%) (千美元)	收益 (千美元)	毛利 (%) (千美元)	毛利率 (%) (千美元)					
襯衫	52,343	52.1	10,538	20.1	47,405	47.0	12,933	27.3	53,012	45.8	14,913	28.1	16,112	46.1	4,687	29.1	18,982	51.0	5,926	31.2
下裝	22,746	22.6	3,669	16.1	28,540	28.3	6,429	22.5	27,976	24.1	7,016	25.1	10,163	29.0	2,427	23.9	10,072	27.1	2,490	24.7
定製	17,035	16.9	2,804	16.5	15,315	15.2	3,508	22.9	20,030	17.3	5,312	26.5	4,967	14.2	1,094	22.0	4,373	11.7	1,251	28.6
外套	6,602	6.6	1,221	18.5	6,975	7.0	1,565	22.4	11,133	9.6	2,599	23.3	2,535	7.2	516	20.3	1,879	5.1	396	21.1
其他 (附註3)	1,870	1.8	187	10.0	2,560	2.5	262	10.2	3,735	3.2	420	11.2	1,208	3.5	136	11.2	1,897	5.1	402	21.2
總計	100,596	100.0	18,419	18.3	100,795	100.0	24,697	24.5	115,886	100.0	30,260	26.1	34,985	100.0	8,860	25.3	37,203	100.0	10,465	28.1

下文載列於往績記錄期內按服裝類別劃分的銷量及平均售價明細。

	截至十二月三十一日止年度						截至四月三十日止四個月					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		二零一八年		二零一九年			
	銷量 千件	平均售價 美元	銷量 千件	平均售價 美元	銷量 千件	平均售價 美元	銷量 千件	平均售價 美元	銷量 千件	平均售價 美元		
襯衫	4,164	12.6	3,515	13.5	3,505	15.1	1,109	14.5	1,169	16.2		
下裝	1,541	14.8	1,420	20.1	1,424	19.6	624	16.3	452	22.2		
定製	217	78.4	192	79.8	237	84.7	67	74.1	53	82.5		
外套	99	66.9	86	81.2	184	60.4	41	61.8	41	45.8		
其他 (附註2)	55	34.0	101	25.4	216	17.3	45	26.8	110	17.2		
總計	6,076	16.6	5,314	19.0	5,566	20.8	1,886	18.5	1,825	20.4		

下文載列於往績記錄期內按客戶總部所在地劃分的收益明細。

客戶總部所在地	截至十二月三十一日止年度						截至四月三十日止四個月				
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		二零一八年		二零一九年		
	收益 (千美元)	(%)	收益 (千美元)	(%)	收益 (千美元)	(%)	收益 (千美元)	(%)	收益 (千美元)	(%)	
美國	64,720	64.4	67,581	67.0	79,563	68.7	22,054	63.0	27,528	74.0	
大中華	15,586	15.5	14,582	14.5	13,302	11.5	6,441	18.4	2,909	7.8	
歐洲	13,315	13.2	14,434	14.3	16,278	14.0	4,320	12.4	5,391	14.5	
其他	6,975	6.9	4,198	4.2	6,743	5.8	2,170	6.2	1,375	3.7	
總計	100,596	100.0	100,795	100.0	115,886	100.0	34,985	100.0	37,203	100.0	

概 要

財務狀況概要

	於十二月三十一日			於四月三十日	
	二零一六年 千美元	二零一七年 千美元	二零一八年 千美元	二零一九年 千美元	
非流動資產	2,882	2,823	2,012	1,837	
非流動負債	1,491	1,085	494	309	
流動資產	41,807	38,956	41,325	40,347	
流動負債	34,183	29,997	29,383	26,979	
流動資產淨值	7,624	8,959	11,942	13,368	
淨資產	9,015	10,697	13,460	14,896	

主要財務比率 (附註3)

	於十二月三十一日 / 截至該日止年度			於四月三十日 / 截至該日止四個月	
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一八年	二零一九年
股本回報率	43.5%	42.0%	48.0%	不適用	27.8%
總資產回報率	8.8%	10.8%	14.9%	不適用	9.8%
流動比率	1.2倍	1.3倍	1.4倍	不適用	1.5倍
速動比率	0.7倍	0.7倍	0.9倍	不適用	0.9倍
存貨周轉天數	62.7天	80.1天	68.9天	不適用	68.7天
債務周轉天數	57.4天	57.8天	45.2天	不適用	39.3天
債權周轉天數	65.6天	86.5天	62.8天	不適用	57.5天
資產負債率 (附註4)	116.0%	71.3%	53.6%	不適用	52.9%
負債股本比率	95.5%	44.2%	30.3%	不適用	16.6%
利息償付率	10.1倍	11.3倍	14.8倍	14.6倍	7.8倍

附註：

- 二零一六年的重大收益歸因於出售我們前全資附屬公司佳智的收益約2.0百萬美元，部分被年內匯兌虧損淨額抵銷。於二零一七年及二零一八年的其他收益及虧損主要歸因於匯兌收益或虧損淨額。有關該出售的更多詳情，請參閱本文件「業務」一節「與佳智集團的業務關係」一段。
- 其他包括運動休閒服、針織品、軟織品及牛仔裝。
- 有關財務比率的計算方法，請參閱本文件第217頁開始的「財務資料」一節下「8.主要財務比率」一段。
- 資產負債率按各年末債務總額（銀行借款及應付董事款項）除以權益總額計算。債務總額界定為包括並非於正常業務過程中產生的應付款項。

收益

本集團的收益來自向客戶供應多品類服裝產品，涵蓋生產管理到分銷物流的整個產品開發過程。

概 要

本集團二零一七年錄得的收益金額與二零一六年相若，主要是因為網絡原生客戶所得收益增加約12.9百萬美元，被傳統品牌所得收益減少約12.7百萬美元所抵銷。該趨勢是由於鑒於電子商務日益盛行，我們有意識地決定將更多資源投入高增長網絡原生客戶。於二零一六年至二零一七年，由於本集團策略性地減少低利潤傳統品牌的採購訂單，同時持續針對需要高價產品的客戶，我們錄得襯衫、下裝、定製及外套的銷量普遍減少而平均售價普遍上漲。然而，我們錄得其他的銷量增加及平均售價下跌，這主要是由於我們策略性地擴展至一個新服裝類別，即針織品，其平均售價普遍較低。

二零一八年，我們的收益自二零一七年增加約15.0%至約115.9百萬美元。二零一八年，網絡原生客戶錄得收益貢獻增加約52.5%，達約53.7百萬美元或佔總收益約46.3%。有關增加再次對應我們專注於高增長客戶的業務策略。年內我們定製的銷量及平均售價均有所增長。該增長主要是由於我們兩名主要網絡原生客戶具有更多增值服務的高價產品的採購訂單增加。儘管外套的銷量錄得增加，但其平均售價有所下降，乃由於客戶對售價相對較低的基本款式產品的採購訂單增加。年內其他的銷量進一步增加主要是由於我們軟織品的銷售訂單增加及我們持續擴展至新的服裝類別，如運動休閒服及牛仔裝，而平均售價降低則是由於售價相對較低的基本款式軟織品的訂單增加。本集團錄得收益由截至二零一八年四月三十日止四個月的約35.0百萬美元增至截至二零一九年四月三十日止四個月的37.2百萬美元，增幅約6.3%。截至二零一九年四月三十日止四個月，我們來自網絡原生客戶的收益增長約3.9百萬美元或28.1%，主要是由於我們保持力度鎖定高增長潛力及利潤率更高的客戶。截至二零一九年四月三十日止四個月，本集團錄得其他所得收益大幅增長約57.0%，這與我們擴大運動休閒服、針織品、軟織品及牛仔布等新產品類別的策略相符。由於美國乃網絡原生品牌和平台的國際中心，於往績記錄期，美國客戶為我們貢獻的收益最大，佔我們於整個往績記錄期總收益逾60.0%。

毛利

本集團毛利及毛利率由二零一六年的約18.4百萬美元及18.3%增至二零一七年的約24.7百萬美元及24.5%，然後增至二零一八年的約30.3百萬美元及26.1%。我們的毛利及毛利率亦由截至二零一八年四月三十日止四個月的約8.9百萬美元及25.3%分別增至截至二零一九年四月三十日止四個月的約10.5百萬美元及28.1%。我們的側重網絡原生品牌及平台以及傳統高端品牌（我們自其可獲得高於傳統中端品牌的毛利率）的策略，使我們於整個往績記錄期毛利及毛利率不斷提升。我們於二零一七年的毛利及毛利率大幅上升乃由二零一六年出售我們自有的加工部門（這與我們面對成本上升擺脫傳統自營加工模式的策略相符）進一步加強，令我們於二零一七年的銷售成本整體下降。

截至二零一八年十二月三十一日止前三個年度各年及截至二零一八年及二零一九年四月三十日止四個月，網絡原生品牌及平台的毛利率分別約為17.8%、24.5%、26.4%、27.2%及32.8%，傳統高端品牌的毛利率分別約為18.8%、25.4%、26.2%、

概 要

24.2%及23.9%，均高於傳統中端品牌的毛利率約17.3%、19.7%、24.3%、23.8%及23.0%。於二零一八年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們網絡原生客戶的毛利率在所有客戶類別中佔最高，與我們鎖定高增長潛力及利潤率更高的客戶（主要為網絡原生品牌及平台）的策略相符。於往績記錄期，我們所有產品類別的毛利率整體改善。具體而言，二零一六年至二零一八年，我們下裝及定製的毛利率分別由約16.1%大幅升至25.1%及由約16.5%大幅升至26.5%，而截至二零一八年十二月三十一日止前三個年度各年及截至二零一八年及二零一九年四月三十日止四個月，我們襯衫在所有服裝類別中錄得的毛利率最高，分別約為20.1%、27.3%、28.1%、29.1%及31.2%。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料」一節「5.3毛利及毛利率」一段。

純利

根據弗若斯特沙利文的資料，於往績記錄期，儘管我們同期的經調整純利不斷增長（如下文所列示），但我們的經營淨利潤率較微薄。二零一六年至二零一八年，我們錄得年內溢利增加，複合年增長率約為28.5%。該增長主要歸因於毛利以約28.2%的複合年增長率增長，而本集團的銷售及分銷開支以及行政開支（主要包括員工成本）與我們的毛利增幅相比而言僅錄得輕微增長。截至二零一九年四月三十日止四個月的期內溢利及淨利潤率較二零一八年同期有所減少主要是由於期內非經常性[編纂]開支所致。

非香港財務報告準則計量

	截至十二月三十一日止年度			截至四月三十日止四個月	
	二零一六年 千美元	二零一七年 千美元	二零一八年 千美元	二零一八年 千美元	二零一九年 千美元
年／期內純利	3,917	4,496	6,464	1,742	1,378
就以下各項進行調整：					
出售附屬公司的收益	(2,012)	—	—	—	—
[編纂]開支	—	—	[編纂]	—	[編纂]
非香港財務報告準則計量：					
年／期內經調整純利	1,905	4,496	6,751	1,742	2,188
非香港財務報告準則計量：					
經調整淨利潤率	1.9%	4.5%	5.8%	5.0%	5.9%

為補充本集團根據香港財務報告準則編製的綜合財務報表，已於本文件呈列非香港財務報告準則計量，即經調整年／期內溢利及經調整淨利潤率。該等未經審核非香港財務報告準則計量應被視為本集團根據香港財務報告準則編製的財務表現的補充而非替代計量。董事認為，同時呈列非香港財務報告準則計量與相應的香港財務報告準則計量可為有意投資者提供有關與我們財務狀況及經營業績相關的財務及業務趨勢的有用資料，否則可能會透過撇除我們認為並非我們一般業務表現指標性的項目及／或我們並不預期於[編纂]後未決或經常發生者而有所扭曲。

概 要

經調整二零一六年出售附屬公司的一次性收益約2.0百萬美元後，我們於二零一六年錄得年內經調整溢利約1.9百萬美元及經調整淨利潤率約1.9%。於二零一八年及截至二零一九年四月三十日止四個月，經加回非經常性[編纂]開支至年／期內溢利後，我們分別錄得經調整年／期內溢利約6.8百萬美元及2.2百萬美元，經調整淨利潤率約5.8%及5.9%。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料」一節「5.10年／期內溢利」一段。

流動資產淨值

本集團的流動資產淨值由二零一六年十二月三十一日的約7.6百萬美元增至二零一七年十二月三十一日的約9.0百萬美元。該增加主要歸因於我們的銀行借款及貿易應付款項及應付票據下降，但部分被二零一七年末的應付股息所抵銷。

我們的流動資產淨額由二零一七年十二月三十一日的約9.0百萬美元進一步增長約33.3%至二零一八年十二月三十一日的約11.9百萬美元，這主要是由於貿易應收款項及應收票據以及銀行結餘及現金進一步的增加。淨資產狀況有所改善與我們業務運營的整體擴張大致相符。流動資產淨值進一步增至二零一九年四月三十日的約13.3百萬美元，乃由於我們較二零一八年十二月三十一日錄得較高按金、預付款項及其他應收款項結餘及較低貿易應付款項及應付票據結餘。

外匯波動風險敏感度分析

我們的呈報及功能貨幣為美元，而我們的部分業務交易以多種其他貨幣（主要為人民幣及港元）計值。儘管港元與美元掛鈎，我們仍承受人民幣與美元間匯率波動的風險。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一八年及二零一九年四月三十日止四個月，總收益約14.0%、9.9%、5.9%、11.2%及6.2%及總銷售成本約30.4%、22.1%、14.2%、11.2%及11.2%以人民幣計值。因此，我們對本集團除稅後溢利對歐元、英鎊、日圓及人民幣波動5.0%的敏感度進行分析，其載於本文件第227頁開始的「財務資料」一節「外匯風險敏感度分析」一段。

[編纂]統計數據

	[編纂]	[編纂]
[編纂] (附註1)	[編纂]	[編纂]
[編纂] (附註2)	[編纂]	[編纂]

附註：

1. 緊隨[編纂]及[編纂]完成後，本公司的[編纂]乃基於已發行[編纂]而計算。
2. 二零一九年四月三十日未經審核[編纂]每股[編纂]於進行本文件附錄二所載的調整後基於發行[編纂]（假設[編纂]及[編纂]已於[編纂]完成）而達致。

概 要

近期發展

截至二零一九年七月三十一日止三個月，我們的收益總額與截至二零一九年四月三十日止四個月的平均每月收益相比保持穩定。對於最近發生的地緣政治事件，包括(i)二零一九年九月一日起對3,000億美元的中國商品實施15.0%的關稅及二零一九年十月一日起對2,500億美元的中國商品加徵30.0%的關稅；(ii)英國脫歐不確定因素；及(iii)在二零一九年六月的非軍事區會晤後，美國與朝鮮同意重啟談判，董事並未觀察到對本集團於二零一九年直至最後實際可行日期的業務運營產生任何重大不利影響的情況，此乃基於以下考量因素(i)本集團在越南、柬埔寨及印度尼西亞多個司法權區建有製造生產網絡，多元化的業務模式可為美國客戶提供可替換的生產場所，即將其生產轉移至鄰近國家從而避免生產成本的增加，以降低中美貿易戰的影響；(ii)數目不斷增加的客戶同時亦愈發青睞位於中國以外國家（例如越南）的合約製造商，並已將該等合約製造商列入其許可製造商名錄；(iii)二零一九年我們客戶所提供無約束力的季節指數預測並無出現任何重大變動；及(iv)我們的許多客戶面對產品在中國生產的情況，但仍表明願意在二零一九年及二零二零年採取逐漸淘汰中國合約生產商的做法，而非迅速退出。以下載列截至二零一八年十二月三十一日止年度及截至二零一九年四月三十日止四個月按合約製造商位置劃分的來自美國客戶的收益明細（這清楚顯示我們為豐富合約製造商基礎及抵抗地緣政治風險所作出的努力）。

	截至二零一八年 十二月三十一日止年度		截至二零一九年 四月三十日止四個月	
	收益 (千美元)	(%)	收益 (千美元)	(%)
大中華	52,974	66.6	14,478	52.6
越南	26,589	33.4	12,643	45.9
印度尼西亞	—	—	407	1.5
總計	<u>79,563</u>	<u>100.0</u>	<u>27,528</u>	<u>100.0</u>

然而，概無保證上述地緣政治事件或全球經濟環境會如何發展以及有關影響是否可能對本集團二零二零年的營運產生重大不利影響。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素」一節下「更繁瑣的檢查程序、更嚴格的進出口管制及額外的貿易限制可能會增加我們的運營成本並影響我們的運營及財務業績」一段。於二零一九年八月三十一日（即確定有關資料的最後實際可行日期），我們已取得約50.4百萬美元的銷售訂單，預期將於二零一九年悉數確認為收益。

董事現時預期及[編纂]務請注意，本集團二零一九年的財務表現將因(i)本節「[編纂]」一段所述[編纂]開支；(ii)本節「[編纂]」一段所詳述B2B平台及ERP系統有關的開支（包括電腦硬件折舊）；及(iii)我們[編纂]後產生的[編纂]後開支（例如合規成本、

概 要

額外董事袍金及顧問專業費用)而受到重大不利影響。除此之外，董事確認，於往績記錄期後及直至本文件日期，我們的財務或貿易狀況或前景並無出現任何重大不利變動。據我們所知，截至最後實際可行日期，整體市場狀況亦無出現已對或將對我們的業務營運或財務狀況產生重大不利影響的重大變動。

股息政策

我們於截至二零一八年十二月三十一日止前三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月宣派的股息分別為零、30.0百萬港元(相當於約3.8百萬美元)、25.0百萬港元(相當於約3.2百萬美元)及零。二零一八年宣派的股息將於[編纂]前以內部資源結算。董事擬在維持充足資金發展業務與回報股東之間達致平衡。根據我們的股息政策，於決定是否建議宣派股息及釐定股息金額時，董事會將計及(其中包括)本集團的(i)整體財務狀況；(ii)實際及未來營運及流動資金狀況；(iii)未來現金需求及可用性；(iv)本集團貸款人可能對派付股息施加的限制；(v)整體市況；及(vi)彼等當時可能認為相關的其他因素。

過往股息不應被視為本集團於[編纂]後將宣派的未來股息的指標。董事將不時審閱股息政策並全權酌情行使權利以在其視作適當及必要情況下隨時更新、修訂及／或修改股息政策。

[編纂]

[編纂]包括[編纂]，其中[編纂]正由[編纂][編纂]。假設[編纂]為每股[編纂][編纂](即指示性[編纂]範圍每股[編纂][編纂]至[編纂]的中位數)，經扣除成比例的[編纂][編纂]及[編纂]就[編纂]應付的任何[編纂]，我們估計[編纂]將收取[編纂]約[編纂](相等於約[編纂])。本公司不會收取[編纂]所籌集的任何[編纂]。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料」一節中「[編纂]」一段。

股東資料

緊隨[編纂]及[編纂]後，Lever Style Holdings及Fung Trinity Holdings Limited將持有本公司經擴大已發行股本分別約[編纂]及[編纂]。就[編纂]而言，Lever Style Holdings、司徒先生、方通女士、Imaginative Company Limited為我們的控股股東。有關[編纂]後本集團與控股股東將進行的持續關連交易(獲全面豁免遵守披露規定)的進一步詳情，請參閱本文件第177頁開始的「關連交易」一節。