

業 務

I. 概覽

我們為美國、歐洲及亞太區知名品牌提供多服裝類別的服裝供應鏈解決方案，以技術設計見長，本質上是為批量生產繪製成衣設計圖。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、技術包（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。尤其是，技術設計（每件成衣生產所需的設計圖開發）作為我們的強項，賦予我們成為連接品牌、多個司法權區的合約加工商（於最後實際可行日期在中國有41家、在越南有8家及亞太區其他國家和地區6家）與服裝供應鏈的增值平台的能力。同時，我們擁有提供多產品的實力，其使我們能夠按照「we make what our customers sell」的理念運作，通過交付體現每位客戶獨特品牌定位的產品來實現客戶的設計願景。於往績記錄期間，我們主要在香港及深圳經營業務，客戶不乏「AllSaints」、「Boden」、「Theory」、「Vince」及「Vineyard Vines」等廣受認可的高端品牌、「Everlane」等網絡原生品牌以及「Stitch Fix」等網絡平台自有品牌。網絡原生客戶對我們收益的貢獻由二零一六年的約22.1%增至二零一八年的約46.3%。

隨著全球服裝業的發展，消費者偏好加速轉變，線上服裝銷售大幅增長，對短週期、小批量生產的需求也越來越大。在這一背景下，我們多年來圍繞以下方面不斷完善業務模式：

- (i) **技術專長** — 技術設計作為我們的強項，是時裝設計與生產之間的重要服裝設計過程，將設計師的設想融入合約加工商進行批量生產準備使用的具體模式、樣本、測量、邊料及其他技術指示中。本集團與高端品牌合作數十年，技術型員工佔比超過三分之一，技術實力雄厚，致力於成為「時尚工程師」，擔當設計與生產之間的橋樑：將我們的技術專長應用於生產及材料開發；
- (ii) **靈活性** — (a)加工地點方面，已形成一個可對沖關稅、國際貿易爭端及勞工成本上升的多司法權區合約加工商網絡；(b)訂單量方面，每批介乎1至200,000件，嚴格管理規模多元、生產設備齊全的合約加工商網絡；及(c)快速推出市場方面，持續調整生產流程及投資虛擬採樣等技術，生產週期短至數天；及

業 務

- (iii) **全面服務** — 依託內部技術產品開發團隊，加上逾50名合約加工商及逾290名材料供應商的強大網絡，我們為客戶在襯衫、下裝、套裝、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。產品組合的多樣性，加上身為客戶的首選合作夥伴（不受季節性影響），也使我們在品牌及／或服裝類型方面不易受到時裝週期的影響。

多年來，我們已從傳統的自營加工模式轉變，從而解決了傳統挑戰，即淡季管理費用居高不下及產能利用率低的情況。我們提供多個服裝品類，包括襯衫、下裝、套裝、外套、運動休閒服、針織品、軟織品及牛仔裝。其中，襯衫、下裝及套裝是我們收益的主要來源，截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月合共佔我們收益的85.0%以上。

展望未來，隨著消費者傾向線上購物及高度定製的服裝產品，預期側重利基客戶的新興品牌獲算法營銷提供的超定向廣告幫助下將迅速發展，董事預計，對服裝供應鏈解決方案供應商的需求將不斷增長，這些解決方案供應商能與供應商聯絡以按小批量加工並快速向市場推出產品。

II. 競爭優勢

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，能迎合客戶個性化／獨特的生產需求

我們區別於競爭對手的關鍵優勢之一是我們的適應性，能夠在以下方面滿足我們每位客戶的供應鏈需求：

- (i) **生產基地** — 此優勢特別體現在擁有多司法權區業務的品牌，我們的合約加工網絡遍及中國、越南、印度尼西亞及柬埔寨，我們能夠利用更低的進口關稅、國際貿易政策優惠、更低的製造成本，支持品牌在不同地區的擴張及增長戰略。因此，本集團地緣政治風險較低，在品牌地區遷移方面具有高度適應性；
- (ii) **訂單量** — 在與第三方合約加工商既有業務關係（下文將進一步闡述）的支持下，我們能夠承接單個定製件到從分銷規模較大的品牌承接超過200,000件的採購訂單。這使本集團得以支持新興品牌 — 在這些品牌的早期發展階

業 務

段滿足彼等的小訂單量，當這些新興品牌開始擴大業務規模時為彼等指定專職客戶經理，再以技術型僱員提供支持；及

- (iii) 生產交貨期 — 於往績記錄期間定製產品可短至數天，批量生產可短至四週，使我們能夠滿足客戶因要適應快速變化的時尚趨勢及消費者需求而形成的與日俱增的產品快速上市的需求。

弗若斯特沙利文亦確認我們多方面的靈活性為我們的其中一項優勢，並認為本集團能夠在以下方面受益於靈活性：(i)有強大的實力迎合更廣泛範圍的客戶，從而減輕若干服裝類別款式過時產生的風險；(ii)通過圍繞不斷變化的貿易政策、不斷增加的勞動成本及不斷轉換的地緣政治風險進行調整更好地服務我們客戶的需求；及(iii)降低我們在有限司法權區經營所承擔的相關風險。

能夠開發和提供高附加值的產品開發服務，準確實現客戶的設計願景

憑藉我們60多年的服裝製造歷史，本集團掌握寶貴的技术訣竅，以滿足高端品牌嚴苛的美學標準。此先進的產品開發能力，歷經與頂級設計師品牌數十載合作的磨練，令我們能夠準確地將客戶的理念轉化為原型樣品，然後轉化為批量生產指令，包括（如適用）版型、裁縫／拼接細節、測量點、清洗配方，標籤／吊牌放置、物料清單和包裝說明。於往績記錄期間，我們一直與「AllSaints」、「Boden」、「Vince」及「Vineyard Vines」等高端品牌合作。我們經驗豐富的產品開發團隊致力於提供具有高審美價值和一致性標準的高品質產品。

為此，我們按客戶（而非產品）組建我們的銷售和採購團隊。因此，我們的各客戶經理均對其自身客戶及其業務運營瞭如指掌。我們的銷售和採購團隊亦與我們的內部技術開發中心密切合作，該技術開發中心擁有100多名員工，專門從事(i)版型製作；及(ii)技術包和原型開發。有關進一步詳情，請參閱本節「產品及生產開發」一段。

多元化產品組合及多種服裝類別

我們提供多種服裝類別，包括襯衫、下裝、套裝、外套、運動休閒服、針織品、軟織品及牛仔裝。我們不斷增加的服裝類別組合支撐我們業務的可持續，因為我們並不單一依賴某個產品及／或客戶。在品牌及／或服裝類別方面，我們亦不易受到時尚週期的影響。此外，通過提供多種服裝類別，我們能夠幫助客戶提升其供應鏈的效

業 務

率，因為他們可以通過在多服裝類別與我們開展合作利用我們對其獨特品牌定位及運營模式的全面了解。客戶對我們的依賴使我們與客戶的關係得到進一步的鞏固，詳情如下文所述。

與客戶及合約加工商建立良好的業務關係，聲譽不斷上升

於往績記錄期（即截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月），我們一直與我們的前五大客戶開展合作，我們與他們的合作年限平均近十年，這讓我們能夠深入了解客戶及增強我們開發及提供體現其獨特品牌定位的產品的能力。尤其是，我們上述的靈活性賦予我們能夠在客戶增長軌跡的不同階段都能為他們提供服務的獨特能力，不論是作為新興品牌最初幾年的催化劑還是作為正在成長的品牌的值得信賴及可靠的供應商。這使我們在未來商機中處以有利地位，我們將繼續積極維持及鞏固與客戶的業務關係，詳情見下文「III. 業務策略」一段。同時，我們與合約加工商及材料供應商的良好關係令我們能通過多種途徑可靠地進入緊密聯繫的供應鏈網絡中，使我們能在保持成本效益的同時增強多方面的靈活性。

III. 業務策略

依託我們的競爭優勢，我們計劃進一步鞏固我們的市場地位及擴展我們的業務，旨在採取以下策略以成為從多元化供應鏈尋求優質產品的品牌的首選合作夥伴。

收購在其他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

我們計劃通過收購具備有關專長的服裝供應商的方式，擴大生產需要純熟技術知識的服裝類別組合，以深化對現有客戶的滲透及取得市場份額。有關收購可能帶來的任何生產基地將被分拆出去，以提升我們的靈活性及盈利能力，旨在綜合及補充我們專注於提供端到端服裝供應鏈解決方案的業務模式。我們的潛在目標為發展中亞洲地區眾多的服裝供應商，尤其是家族企業，因根據我們的行業觀察，彼等易缺乏繼任者，且期望退出，他們每一個在其各自專業領域均擁有經多年經驗獲得的雄厚技術知識，但現在缺少繼任者。於最後實際可行日期，雖然我們優先考慮完全滿足我們選擇標準的家族服裝供應商，惟我們尚未確定合適的目標，而董事在計及股東整體利益的同時，也願基於商業理由考慮具備充分、適當的專業知識和客戶的服裝供應商。此收

業 務

購亦有望通過實現交叉銷售及混合產品（如彈力牛仔布、運動休閒套裝或結合最新時尚趨勢的其他產品）開發等協同效應來創造更多的盈利，且正如弗若斯特沙利文所強調，預計會擴大我們在具有較高增長潛力的服裝產品領域的立足點。

我們的董事認為，與通過內部發展有關知識及聲譽（需要反復試錯，從而浪費資源及時間）相比，收購擁有已確立的知識基礎及長久的業績記錄的企業是我們在知名度相對小的服裝類別中建立技術知識及信譽的更有效的途徑。為此，我們已決定將約[編纂]的[編纂]淨額撥作收購之用，詳情請參閱本文件「[編纂]」一節。

提高我們在現有客戶中的滲透率，戰略性地在網絡原生品牌和平台及／或高端品牌中擴大我們的客戶群

除通過擴展我們的服裝類別組合以把握上述所說的交叉銷售機會，從而從現有客戶群中獲得增長外，我們亦計劃在網絡原生品牌和平台（根據弗若斯特沙利文資料，鑒於快速發展的線上零售行業，這將有助於本集團產生持續業務增長）及／或高端品牌中戰略性地擴大我們的客戶群。我們認為我們於往績記錄期的不斷改善的財務表現部分歸因於我們物色合適的客戶並與之合作的能力。實際上，於往績記錄期間，線上零售商支撐我們的整體收入增長，於二零一六年至二零一八年來自我們網絡原生客戶的收入錄得複合年增長率逾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加約28.1%。在選擇客戶時，我們考慮及評估一系列因素，包括其品牌地位、增長潛力及特別是他們的線上零售策略。鑒於此，我們計劃戰略性地專注於具有高增長潛力的品牌，即網絡原生品牌，以及與我們的多元化業務模式高度契合的傳統高端品牌。

為推進有關工作，本集團將動用[編纂]淨額的[編纂]用於創建線上B2B平台，使客戶能夠實時定制設計並通過集中的線上內置設計系統直接下達訂單。此類平台在第一階段時預期可將小批量訂單的交貨時間縮短至少於三星期。隨著下單更加快速及便利化，此類平台預計會吸引通常非常注重產品上市速度的新興品牌。此外，於初創時期訂單量較小的新興品牌，通常缺少取得知名服裝製造供應商的渠道。憑藉B2B平台，本集團可接觸到該等客戶，從長期擴大我們的客戶群。同時，本集團可通過提供

業 務

更多合作渠道（即B2B平台）更好滿足現有客戶需求，特別是具有前瞻性並擁抱新技術的網絡原生客戶，最終增強客戶滲透。進一步詳情，請參閱本文件中的「[編纂]」一節。

增強及擴大我們合約加工商及材料供應網絡

目前，本集團擁有一個完善的多司法權區加工商網絡，遍佈整個亞太地區，如中國、越南、印度尼西亞和柬埔寨。我們遍佈多國的加工基地為客戶帶來訂單量、交貨期、產品特點及價格方面的靈活性。為擴充上文所述的服裝類別以及擴大客戶群，本集團擬進一步擴展我們的生產網絡，包括產能、承載能力以及在地域上擴展至印度等發展中國家。此舉有望紓緩一觸即發的地緣政治風險，且在中國（世界最大的服裝生產基地）材料、勞工及租金成本上漲的背景下，提供更多的場地選擇。

IV. 我們的業務模式

我們是一家多品類服裝供應商，主要服務於知名網絡原生品牌及和平台傳統高端品牌。多年來，我們已形成一個多司法權區的加工生產網絡，使我們的加工地點多元化，同時與合約加工商建立了良好關係並在合約加工商中享有聲譽。憑借我們對目前的營運流程（包括投資虛擬採樣等技術）的不斷完善，我們更有能力去應付不同的訂單量，也使我們的交貨期更為靈活。於往績記錄期，我們繼續擴大向客戶提供的服裝品類組合，滿足不同客戶需要。

業 務

收益來源

下表載列於往績記錄期按客戶類型及彼等各自佔總收益百分比劃分的收益：

	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		二零一八年		二零一九年										
	收益	佔總收益	收益	佔總收益	收益	佔總收益	收益	佔總收益	收益	佔總收益	收益	佔總收益									
網絡原生品牌	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%	
傳統品牌																					
— 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	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%	

如上表所示，於往績記錄期，網絡原生客戶是我們收益增長的推動力，未來我們將按本節「III. 業務策略」一段所述繼續以該客戶群作為重點發展對象。由於美國是網絡原生品牌和平台的國際中心，於往績記錄期，美國客戶對我們貢獻的收益最大，佔往績記錄期我們總收益逾64.4%，有關詳情載於本節「VII. 客戶」一段。

業 務

下文載列於整個往績記錄期按服裝類別劃分的收益來源：

	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		二零一九年	
	估總收益	百分比	估總收益	百分比	估總收益	百分比	估總收益	百分比	估總收益	百分比	估總收益	百分比
	收益	毛利	收益	毛利	收益	毛利	收益	毛利	收益	毛利	收益	毛利
	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
	毛利率	%	毛利率	%	毛利率	%	毛利率	%	毛利率	%	毛利率	%
襯衫	52,343	52.1	47,405	47.0	12,933	27.3%	53,012	45.8	14,913	28.1%	16,112	46.1
下裝	22,746	22.6	28,540	28.3	6,429	22.5%	27,976	24.1	7,016	25.1%	10,163	29.0
套裝	17,035	16.9	15,315	15.2	3,508	22.9%	20,030	17.3	5,312	26.5%	4,967	14.2
外套	6,602	6.6	6,975	7.0	1,565	22.4%	11,133	9.6	2,599	23.3%	2,535	7.2
其他	1,870	1.8	2,560	2.5	262	10.2%	3,735	3.2	420	11.2%	1,208	3.5
總計	100,596	100.0	100,795	100.0	24,697	24.5%	115,886	100.0	30,260	26.1%	34,985	100.0
	37,203	37.0	37,203	37.0	8,860	25.3%	37,203	100.0	8,860	25.3%	37,203	100.0
	10,465	10.4	10,465	10.4	1,897	11.2%	1,897	5.1	1,897	11.2%	1,897	5.1
	28.1%		28.1%		21.1%		21.1%		21.1%		21.1%	
	24.7%		24.7%		23.9%		23.9%		23.9%		23.9%	
	28.6%		28.6%		22.0%		22.0%		22.0%		22.0%	
	21.1%		21.1%		20.3%		20.3%		20.3%		20.3%	
	21.2%		21.2%		11.2%		11.2%		11.2%		11.2%	
	28.1%		28.1%		26.1%		26.1%		26.1%		26.1%	
	100.0		100.0		100.0		100.0		100.0		100.0	
	10,465		10,465		8,860		8,860		8,860		8,860	
	28.1%		28.1%		26.1%		26.1%		26.1%		26.1%	

雖然上表顯示我們的收益於往績記錄期間持續增長，襯衫、下裝及西裝貢獻收益的比例時常佔約85.0%或以上，其他的收益貢獻率由二零一六年的約1.8%穩步增至截至二零一九年四月三十日止四個月的約5.1%，顯示了我們向客戶提供更多服裝類別所作的努力。

業 務

服裝類別組合

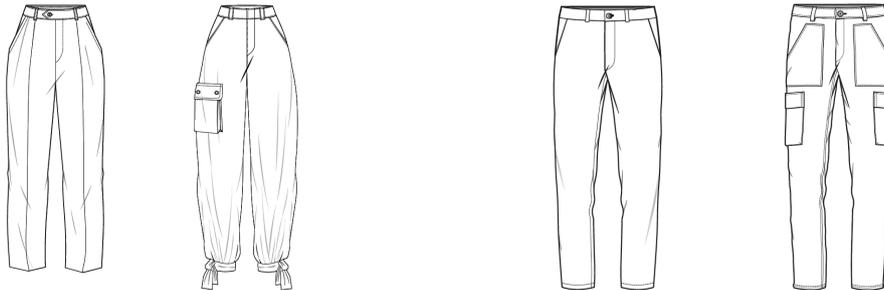
襯衫

我們自成立以來一直供應襯衫。我們的襯衫產品涵蓋男裝及女裝，從正裝襯衫到休閒裝都有。示例如下。



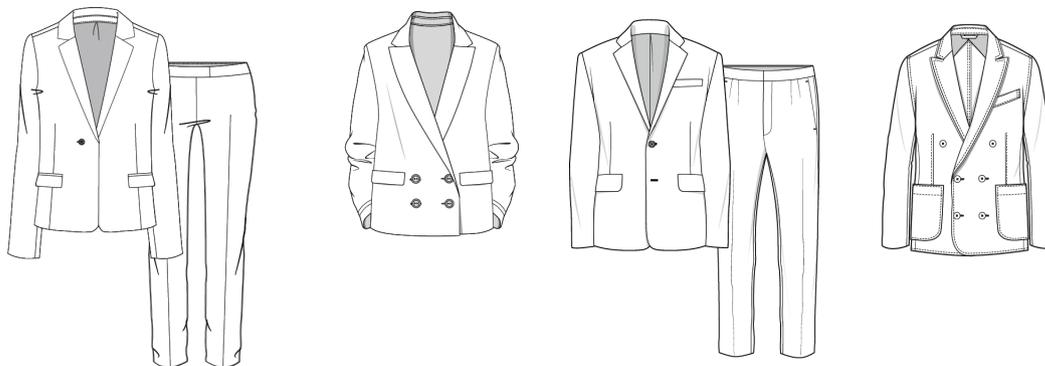
下裝

憑藉我們在正裝褲製造方面的技術知識，我們亦提供休閒褲及半正裝褲。示例如下。



套裝

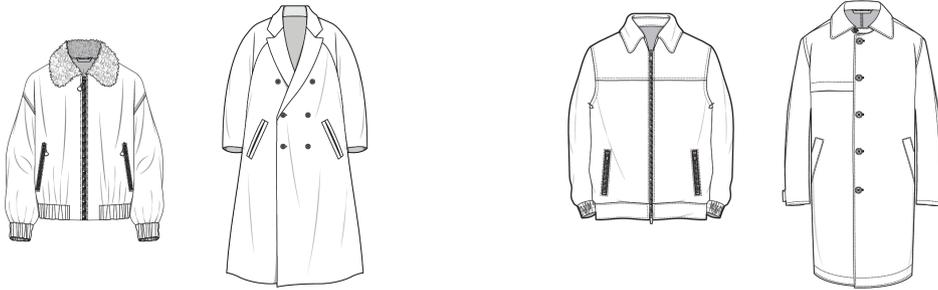
透過收購TTL Manufacturing Ltd.，我們於二零零七年首次推出這一服裝類別，並由此開始供應量身定製的夾克及褲子。以下為我們的套裝產品示例。



業 務

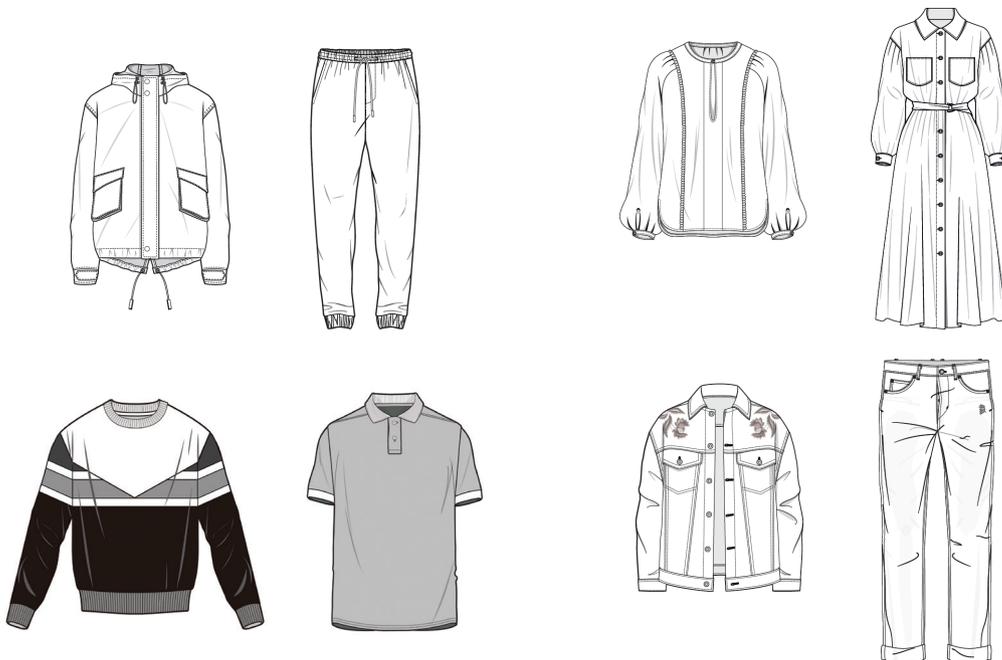
外套

外套指在戶外穿著或穿在其他衣服外面的衣服，於往績記錄期，外套一直是我們不斷增長的服裝類別之一。示例如下。



其他

於往績記錄期，我們亦供應運動休閒服、針織品、軟織品及牛仔裝，示例如下。



業 務

產品及生產開發

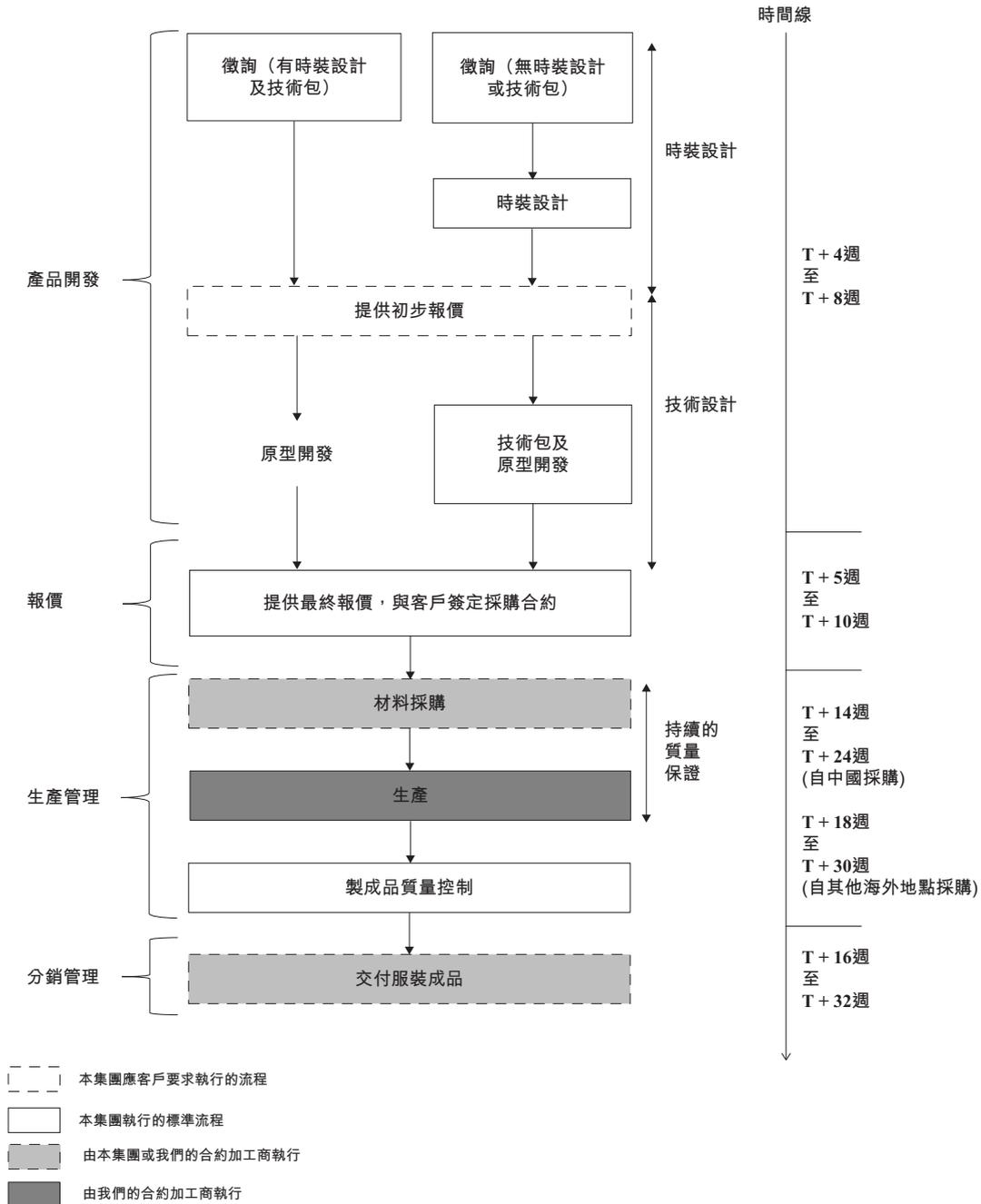
隨著消費者的期望越來越高，時尚界對新鮮感的要求日益增加，我們努力使自己緊跟市場趨勢，以便及時預測及應對消費者需求的快速變化，從而更好地支持客戶。我們致力於成為「時尚工程師」，為客戶提供全方位的服務，包括產品設計、材料開發及生產管理。

特別的是，我們的內部技術開發中心有100餘名員工，在襯衫、下裝、套裝及外套（為我們於往績記錄期的主要服裝類別）的技術設計方面擁有豐富的經驗及知識，可根據客戶預想的或有時與我們的內部時裝設計團隊共同創造的時裝設計為服裝創建藍圖。此項能力使我們能夠協助客戶實現包括從形狀及輪廓等美學視角到材料的選擇的預想設計。我們將透過與需要具有較高美學價值的服裝並堅持嚴格的質量監控的高端品牌保持密切合作，及時瞭解最新技術。

有關技術知識亦貫穿於整個生產過程中。我們運營服裝加工廠的經驗使我們具備向合約加工商提供開發更高效生產流程的建議的專業知識，分享最佳做法、向合約加工商提供技術指引、就收購適當的機器及設備提供建議以及分配技術人員提供FQC指引，詳情載於本節「VI. 質量控制」一段。此外，我們瞭解合約加工商正面臨的挑戰，因此能夠採取可持續發展的舉措（詳情載於本節「XIV. 環境及社會責任事宜」一段）以及調整整個運營流程以縮短產品上市時間。

業 務

V. 我們的業務營運



該業務流程為我們的一般業務營運流程。特定服裝產品的生產交貨期取決於原材料的供應、複雜度及訂單量。

業 務

產品開發

客戶一開始與我們接觸的時候有可能帶有或者沒有時裝設計及技術包。每名客戶的指定客戶經理首先會與客戶溝通，以全面瞭解產品規格及要求。我們將根據客戶的要求參考最新時尚趨勢及其風格為客戶提供美學設計及新的面料設計理念等增值服務（如適用），或根據過往經驗對其技術包提供反饋，旨在促進客戶實現其設計願景。我們可按客戶要求向客戶提供一般報價，以供彼等在初步階段參考。根據客戶的要求，我們的客戶經理再聯絡我們的技術團隊、產品開發團隊（就時裝設計而言）及面料團隊（就面料開發而言）開發原型（首次對設計理念進行的實體實現，應滿足我們客戶從輪廓、線條、材質到顏色方面的美學視角）及技術包（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）（如適用）。我們的技術及產品開發團隊亦將審查由客戶提供的技術包，並將其改進為生產友好的形式，以便進行原型開發。最終原型需經各品牌技術人員及客戶經理批准後方會向客戶展示。整個產品開發程序一般耗時約四至八週。

倘客戶對原型表示滿意，我們將會根據成本架構編製正式報價，當中會計及多個因素，包括指定的材料、預期時間線、客戶情況、預計生產成本及分銷物流。報價程序一般耗時約一至二週。有關我們定價策略的詳情，請參閱本節「VII.客戶」一段。

生產管理

材料採購

根據技術包的內容，生產採購、訂單計劃及分配部門通過我們的ERP系統進行材料的計劃及採購。為控制產品的質量，我們僅從符合我們質量標準且有按時交貨往績的經批准供應商處採購主要材料（往績記錄期為面料）。我們的材料供應商再生產所採購的材料，並將其運送至我們的合約加工商。為縮短生產週期，我們按約定的時間有選擇地為客戶就若干時間線具有定期特徵的面料（如用於襯衫的棉布）提供面料平台（基本上保持較高需求的常規面料的存貨）。根據該安排，我們按該等合資格客戶要求

業 務

批量預定若干面料。無論是否使用面料，相關成本將由我們的客戶承擔。此外，必須提供有關來料的質量監控報告。一般而言，我們在批量生產完成前支付材料成本，這實質上為客戶提供原材料成本融資，從而導致產生大量的營運資金需求，其詳情載於本文件「**[編纂]**」一節。對於由合約加工商直接採購的輔助材料，合約加工商須遵守我們在質量及價位方面的指導原則。有關詳情，請參閱本節「**VI.質量控制**」一段。一般而言，於中國採購材料耗時約五至八週，而自其他海外地點採購材料耗時九至14週。

生產

為在加工地點、訂單量及生產速度方面實現靈活性，我們戰略性地將勞動密集型製造業務外包予越南、中國多個省份、柬埔寨及印尼的逾50名獨立合約加工商。該等合約加工商已通過我們有關技術性及社會責任合規的內部規定並能夠滿足我們客戶實現其設計願景的要求。我們的現場質量保障人員須在整個流程中嚴格把控質量，此流程涵蓋從準備載有具體指引的技術包到合約加工商的FQC系統。有關詳情，請參閱本節「**合約加工商**」及「**VI.質量控制**」段落。一般而言，完成生產及質量控制程序一般耗時約四至六週。

分銷

作為我們服裝供應鏈服務的一部分，我們負責安排將製成品交付至客戶指定的交貨地點。一般而言，我們以**FOB**基準與客戶訂立採購訂單，據此，製成品一旦交付至客戶指定的交貨地點，其法定所有權將轉移至客戶。儘管我們承擔將製成品交付至指定交付點的責任，我們一般指示我們的合約加工商交付製成品，我們已就此施加嚴格質量控制措施，其詳情載列於本節「**VI.質量監控**」一段。在若干其他特定情況下，我們採用**LDP**基準進行銷售，在該運輸安排下，我們承擔通過我們指定物流服務提供商將製成品運輸至客戶指定倉庫（通常位於其國內市場）的全部責任。根據**LDP**基準，在製成品交付至客戶前產生的成本（如運輸費用、進出口稅、保險費及其他相關開支將由我們承擔。一般而言，交付一般耗時約二至四週，依運輸安排而定。

業 務

VI. 質量監控

如本節「V.我們的業務營運」一段所述，我們致力於在整個業務流程中提供高質量的服務及產品。為此，我們建立了全面、嚴格的質量監控體系和設立了一支經驗豐富的質量保障人員團隊，以實施質量控制措施，有關詳情載列如下：

原材料的質量監控

我們在正式委聘原材料供應商前，會參考彼等的產品質量、定價競爭力及企業社會責任合規情況對其進行初步評估，有關詳情載於本節「IX.供應商」一段。

為確保面料符合我們客戶的標準，我們在發出採購訂單前會從意向的面料供應商處取得樣品。供應商亦須於批量面料運送至我們的合約加工商後出具一份詳述面料特點、原產地、抗扯強度及其他物理特性的質量監控報告。一般而言，我們的合約加工商通常使用四分制評分法對入庫面料進行10.0%至15.0%的抽樣檢查，根據目檢期間面料瑕疵大小和嚴重程度評分。倘檢查結果不理想，我們的合約加工商將根據具體情況進行額外檢查甚至全面檢查。倘有關檢查的結果仍不理想，我們會要求供應商提供另一批原材料甚至賠償所造成的任何損失。我們亦有選擇地在原材料供應商工廠進行不定時的產品檢驗及測試，我們的原材料供應商應就此為我們提供必要的協助。

對於配套原材料，我們依賴原材料供應商的初始檢查以及我們的合約加工商根據內部規定及／或客戶要求對該等原材料規格及質量進行的檢查（包括AQL）。我們亦對該等配套原材料供應商進行計劃外的過程審核，以確保符合我們的指引。

生產質量監控

我們過去作為服裝加工商的經驗促使我們在整個生產過程中重視質量保障，而不僅僅是產後檢查。於初步評估本節「選擇合約加工商」一段所述潛在合約加工商後，通過評估的合約加工商須簽署並返回一份關於社會責任要求的承諾書，作為對該等要求的回應。我們亦向各合約加工商分發內部質量監控手冊以確保生產質量，當中列明原材料質量控制程序、開始批量生產的要求等詳情。此外，我們亦通過採購協議控制生

業 務

產過程，採購協議一般規定(i)我們的經批准合約加工商有責任(a)遵守技術方案訂明的生產要求；及(b)確保其車間和工人滿足技術標準；及(ii)對我們合約加工商生產的產品進行抽查或檢測的權利。我們會不時對合約加工商的工廠進行抽查，以確保其符合我們的嚴格要求。在批量生產前，召開涉及相關方（包括合約加工商、質量保證團隊以及客戶經理）的生產前會議，以確保按照客戶及我們的要求進行生產。我們亦派駐質量控制人員至主要合約加工商處，監控其質量監控措施的實施，並提供及時反饋以確保生產過程順利高效。

除此等專注於整體FQC的質量保障程序外，我們亦在合約加工商的生產過程中實施嚴格的質量監控程序。例如，在整個生產過程中進行同步檢驗以評估產品質量及功能，並在進入下一階段之前糾正任何識別的異常。我們會根據客戶的要求以及我們的內部要求對成品進行全面檢查。待我們滿意製成品並收到裝箱單後，我們授權合約加工商安排將製成品交付至客戶指定的交貨地點。

VII. 客戶

於往績記錄期，我們的收益主要來自知名網絡原生品牌及平台以及傳統高端品牌。儘管服裝供應鏈行業競爭激烈，我們的若干客戶已與我們建立超過十年的業務關係。在與現有客戶保持良好業務關係的同時，我們擬積極爭取具有強勁增長潛能的新客戶，並努力成為其首選合作夥伴。憑藉我們在加工地點、訂單量及生產週期方面的靈活性，我們希望通過建立B2B平台進一步滲透新興品牌市場並為現有客戶提供更有效的訂單處理機制，詳情請見本節「III.業務策略」一段。

業 務

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%。下表載列往績記錄期按客戶總部所在地分類的收益：

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	
	佔總收益		佔總收益		佔總收益		佔總收益		佔總收益	
	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比
	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%	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	<u>100,596</u>	<u>100.0</u>	<u>100,795</u>	<u>100.0</u>	<u>115,886</u>	<u>100.0</u>	<u>34,985</u>	<u>100.0</u>	<u>37,203</u>	<u>100.0</u>

往績記錄期的前五大客戶

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，前五大客戶於該等年度各年分別貢獻收益約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，分別佔我們總收益約57.5%、59.0%、66.1%及68.6%，而該等年度的最大客戶分別佔我們總收益約20.3%、28.0%、33.5%及27.3%。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月的前五大客戶均非我們的供應商。我們於各往績記錄期為所有前五大客戶授予30至60天的信用期，以電匯結算。下表載列本集團於往績記錄期的前五大客戶詳情。

業 務

截至二零一六年十二月三十一日止年度

客戶	主要 業務活動	客戶類型	與本集團開始建立 業務關係的年份	收益 千美元	佔總收益 百分比 %
客戶A (附註1)	美國線上零售商	網絡原生	二零一一年	20,387	20.3
客戶B (附註2)	美國時裝零售商	高端市場	二零零五年	14,427	14.3
客戶C (附註3)	美國時裝零售商	高端市場	二零零七年	10,022	10.0
客戶D (附註4)	香港時裝零售商	中端市場	二零一零年	6,499	6.5
客戶E (附註5)	英國時裝零售商	高端市場	二零一一年	6,422	6.4
總計				57,757	57.5

截至二零一七年十二月三十一日止年度

客戶	主要 業務活動	客戶類型	與本集團開始建立 業務關係的年份	收益 千美元	佔總收益 百分比 %
客戶A (附註1)	美國線上零售商	網絡原生	二零一一年	28,194	28.0
客戶B (附註2)	美國時裝零售商	高端市場	二零零五年	13,442	13.3
客戶F (附註6)	英國時裝零售商	高端市場	二零一四年	6,755	6.7
客戶E (附註5)	英國時裝零售商	高端市場	二零一一年	5,587	5.5
客戶G (附註7)	美國時裝零售商	高端市場	二零一四年	5,545	5.5
總計				59,523	59.0

業 務

截至二零一八年十二月三十一日止年度

客戶	主要 業務活動	客戶類型	與本集團開始建立 業務關係的年份	收益 千美元	佔總收益 百分比 %
客戶A (附註1)	美國線上零售商	網絡原生	二零一一年	38,870	33.5
客戶B (附註2)	美國時裝零售商	高端市場	二零零五年	13,970	12.1
客戶H (附註8)	美國線上零售商	網絡原生	二零一六年	9,343	8.1
客戶F (附註6)	英國時裝零售商	高端市場	二零一四年	8,294	7.2
客戶I (附註9)	美國時裝零售商	高端市場	二零一三年	5,997	5.2
總計				76,474	66.1

截至二零一九年四月三十日止四個月

客戶	主要 業務活動	客戶類型	與本集團開始建立 業務關係的年份	收益 千美元	佔總收益 百分比 %
客戶A (附註1)	美國線上零售商	網絡原生	二零一一年	10,140	27.3
客戶H (附註8)	美國線上零售商	網絡原生	二零一六年	4,945	13.3
客戶I (附註9)	美國時裝零售商	高端市場	二零一三年	3,808	10.2
客戶B (附註2)	美國時裝零售商	高端市場	二零零五年	3,766	10.1
客戶F (附註6)	英國時裝零售商	高端市場	二零一四年	2,851	7.7
總計				25,510	68.6

業 務

附註：

1. 客戶A為一間總部位於美國的網絡原生服裝公司。該公司專注於通過線上商店（輔以實體店）銷售男士服裝及配飾。該公司為一家紐約證券交易所上市公司（於最後實際可行日期市值約為3,282億美元）的附屬公司。該上市公司為美國跨國公司，主要從事零售、批發及其他單位業務以及電子商務，以銷售廣泛類型的產品。截至二零一九年一月三十一日止財政年度，其錄得收益約5,144億美元及除稅後溢利約72億美元。
2. 客戶B為一間美國時裝零售商。其服裝品類包括男裝、女裝、男童裝、女童裝及小童裝以及其配飾。該公司經營線上平台及在美國擁有100多家實體店。
3. 客戶C為一間提供女裝、男裝及童裝以及其配飾的美國時裝零售商。該公司以其自身品牌運營，目前在全球經營約500家實體店，並透過其電商業務產生約一半的淨銷售額。
4. 客戶D為一間以其自身品牌在亞太地區提供女裝、男裝及童裝及其配飾的香港時裝零售商。該公司為香港聯交所上市公司（於最後實際可行日期市值約為27億港元（約340.1百萬美元））的附屬公司。該上市公司的主要活動包括(i)生產、染色及銷售針織布及紗線；(ii)零售及分銷休閒裝及配飾；及(iii)提供特許經營服務及物業投資。截至二零一九年三月三十一日止財政年度，其報告收益約82億港元及除稅後溢利約320.4百萬港元。
5. 客戶E自一九九九年起為一間總部位於英國的時裝零售商。該公司通過百貨商店、獨立零售店及其網站銷售男裝、女裝、配飾及鞋履。於二零一九年八月五日，客戶E進入破產保護，並被一家於倫敦證券交易所上市的公司收購，該上市公司於最後實際可行日期的市值約為15億英鎊（約18億美元）。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，本集團來源於客戶E的收入為約4.5百萬美元及1.6百萬美元，分別佔我們總收益約3.9%及4.4%。於二零一九年四月三十日，本集團應收客戶E的貿易應收款項為約0.4百萬美元，於最後實際可行日期，其中約98.1%其後已結清。

於二零一九年八月五日（即客戶E獲破產保護的日期），本集團應收客戶E的貿易應收款項（為已運送予客戶E並於最後實際可行日期由管理人管有的製成品）約為0.4百萬美元。本集團將要求提供約0.3百萬美元的銀行擔保，並就餘額與客戶E的管理人進行磋商。於二零一九年八月十六日（即確定有關資料的最後實際可行日期），本集團有(i)約0.3百萬美元的已準備好待裝運產品；及(ii)約0.7百萬美元的在製品。該時裝品牌的新擁有人已同意按經修訂條款結算。

展望未來，本集團擬將該時裝品牌（在新擁有人下）視為新客戶，並根據本節「客戶合約的主要條款及條件」一段所披露的本集團的政策就新購買訂單進行磋商。鑑於客戶E的銷售額呈下降趨勢，董事認為，客戶E的財務困難將不會對本集團未來的業務及前景構成重大不利影響。

6. 客戶F為一個英國時裝品牌。該公司以其機車夾克最為知名，通過200多家實體店及電商網站提供男裝及女裝以及其配飾。
7. 客戶G為一個銷售男裝及女裝以及其配飾的美國時裝品牌。該公司自二零零九年起成為一間公司的附屬公司，在香港聯交所及東京證券交易所雙重上市（於最後實際可行日期的市值分別約為4,923億港元（約628億美元）及6.9萬億日圓（約635億美元）^{附註}）。於截至二零一八年八月三十一日止財政年度，該上市公司錄得收益約2.1萬億日圓及除稅後溢利約1,694億日圓。其主要業務範圍涵蓋經營數個全球服裝品牌及自營連鎖店及特許經營店。

業 務

8. 客戶H通過其網站及移動應用程序銷售各類服裝及配飾，並通過提供個性化購物體驗與其他公司區別開來。該公司目前總部位於美國，並於納斯達克上市，於最後實際可行日期市值約為21億美元。截至二零一八年七月二十八日止財政年度，其報告收益約12億美元及除稅後溢利約44.9百萬美元。
9. 客戶I通過其零售店、百貨商店及電商平台提供各類男裝及女裝以及配飾。其產品亦通過遍佈40多個國家的廣泛分銷地點進行銷售。該公司於紐約證券交易所上市，於最後實際可行日期市值約為172.5百萬美元。截至二零一九年二月二日止財政年度，其報告收益約為279.0百萬美元及淨虧損約為2.0百萬美元。

附註：

市值按1.00美元兌108.00日圓的匯率由日圓兌換為美元。

除本文件「董事及高級管理層」一節所披露Kim William Pak先生（我們的非執行董事）所持客戶F的股權外，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，據董事所知，概無董事或其各自緊密聯繫人或擁有本公司已發行股本逾5.0%的任何現有股東於截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月於我們任何前五大客戶中擁有任何權益。

定價策略

我們一般參考產品設計的複雜程度、訂單量、訂明的材料、預期時間線、服務強度、客戶情況、產品的歷史售價、生產成本及競爭對手的定價行為釐定產品價格。我們亦會考慮與客戶的關係、我們的多項業務策略、增長潛力及市場情緒等其他因素。

客戶合約的主要條款及條件

作為行業慣例，我們並無與客戶訂立長期合約。但是，我們可能會與客戶訂立框架協議，框架協議會訂明若干一般條款和條件，如客戶詳情、支付條款和信用期、質量要求、交付詳情及產品整改。然而，當客戶訂購特定產品時，產品說明和特定訂單詳情等特定條款會在個別採購訂單中另行載列。我們的客戶一般按滾動基準向我們提供有關其預期服裝類別及訂單量的週期性非約束性指示性季節預測，以方便我們的生產規劃。

業 務

支付條款及信用期

於往績記錄期，我們向客戶的銷售一般以美元計值，而我們一般要求客戶透過電匯結算發票。對於新客戶或與我們業務關係相對較短的客戶，我們可能會根據具體情況在採購材料之前要求預付按金。我們通常會向客戶授出信用期，信用期為發票開具後30至60天。信用期乃參考客戶的財務實力、品牌知名度、營運規模及經營國家而釐定。

交付詳情

我們通常按離岸價與客戶訂立採購訂單，據此，製成品一旦交付至指定交貨地點，則其法定所有權轉移至客戶。根據離岸價安排，我們通常指示合約加工商將製成品交付至指定的交貨地點。如有要求，我們亦可與客戶採用LDP安排，據此，我們負責安排通過我們的指定物流服務提供商將製成品運輸至客戶指定的倉庫。運輸方式通常採用海運或有時採用空運，具體取決於交貨時間表。有關進一步詳情，請參閱本集團「V.我們的業務營運」一段。

產品整改

由於我們與部分客戶訂立書面保證條款，我們須對任何產品缺陷負責並在客戶接受製成品之前承擔糾正缺陷的責任，這符合行業慣例。倘若客戶對製成品的質量不滿意，指定的客戶經理連同質量監控人員將與客戶及合約加工商溝通，以糾正缺陷。我們的合約加工商可將有缺陷成品新換一批，相關費用將在雙方同意後大部分由合約加工商及／或負責方承擔。倘若缺陷問題無法解決，我們亦接受產品退貨。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無任何與產品缺陷有關的任何重大申索，亦無任何重大的產品退貨事件的發生。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度以及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們分別產生約58,000美元、108,000美元、226,000美元及57,000美元的申索開支，以涵蓋任何交貨不足、延遲交貨、缺陷或檢查費用。

業 務

季節性

傳統上，服裝行業大致分為兩大季節，即春夏季及秋冬季，秋冬季一般是服裝行業的旺季。通過提供多個服裝類別以及在南北半球均建立了客戶基礎，我們減輕了季節性對我們的影響。此外，社交媒體的發展促進了消費者即時滿足的心理。季節性變得不太顯著，尤其是推行較短生產週期小批量生產的網絡原生品牌及平台以及新興品牌。

VIII. 銷售及營銷

銷售策略

我們全面地與客戶維持業務關係，我們的管理團隊及客戶經理均與客戶保持密切聯繫。該方式使我們緊貼最新的市場趨勢並讓我們更好地了解客戶。因此，我們與現有客戶的業務關係由我們與客戶默契的理解以及其獨特的品牌定位支撐，這種關係通常帶來口口相傳的推薦。

我們已經通過各種社交媒體平台及自身的網站打造電子平台。該等平台提供關於本集團的相關最新資料及吸引潛在客戶。同時，我們的管理層亦代表本集團作為特邀發言人參與著名社交媒體平台上的各種行業論壇及討論，提高了我們的媒體曝光率。

展望未來，我們將專注於培養現有業務關係以及探索新機會。為此，我們投資於針對服裝行業服務有缺口的部分（即新興品牌）的B2B在線平台。我們擬動用[編纂]淨額的約[編纂]為這個B2B在線平台的持續發展提供資金，詳情載於本文件「[編纂]」一節中的「[編纂]」一段。

競爭

根據弗若斯特沙利文的資料，全球服裝供應鏈行業高度分散，市場中有超過100,000名參與者，二零一八年的年產值超過5,000億美元。鑒於服裝供應鏈行業參與者眾多的性質以及每名參與者都有其屬性及市場細分，無法確定本集團於往績記錄期間的市場份額。

業 務

然而，我們在加工地點、訂單量以及生產交貨期方面的靈活性令我們能夠更好地服務通常要求較短生產交貨期及小批量生產的網絡原生客戶。這使我們與其他迎合大量生產的傳統品牌的參與者區分開來。

此外，我們約三分之一的僱員為技術型僱員。這一點連同我們在服裝行業的豐富經驗以及頂尖質量帶來的良好聲譽，幫助我們在競爭激烈的格局中留住現有客戶並吸引新客戶，詳情載於本節「IV.我們的業務模式」一段。

IX. 供應商

我們的供應商包括合約加工商及原材料供應商，彼等位於東南亞、中國、歐洲及印度。我們共有51名認可合約加工商及逾250名認可原材料供應商。

合約加工商

作為我們業務模式的一部分，我們已經建立一個多司法權區合約加工商網絡，以便享受較低的加工成本及／或較低的關稅以及國際貿易協定的優惠。多司法權區加工網絡亦在加工地點、生產交貨期及訂單量、產品特點及價格方面為客戶帶來靈活性，從而加強我們在這個分散的行業中的競爭力。

與合約加工商訂立的主要條款及條件

於往績記錄期間，除了與佳智集團訂立的安排外，本集團並無與任何供應商訂立任何長期協議。詳情請參閱本節「與佳智集團的業務關係」一段。於匹配適當合約加工商與客戶時，我們考慮包括服裝類別的技術性、價格點、產能、生產工廠的地理位置等技術性因素以及與客戶／訂單相關的其他適用因素。在某些情況下，我們客戶僅會聘請彼等已進行年度審核的任何合同加工商。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們、客戶及合約加工商之間並無訂立三邊協議，且我們將就製成品的生產對客戶承擔全部責任。我們一般參考客戶提供的預測按滾動基準為合約加工商提供我們需求的非約束性季節性的指示性預測，以方便合約加工商的產能規劃。

業 務

訂單詳情

訂單詳情一般規定貨品描述、訂單數量、單價及裝運日期。產品的單價由我們與合約加工商協定，當中應包括所有生產成本剪裁、縫紉、熨燙、包裝及交付方面的所有生產成本。我們合約加工商有責任遵循採購協議項下規定的訂單詳情，且我們保留權利，就因合約加工商未能遵循訂單詳情產生的額外成本向相關合約加工商尋求賠償。此外，在未經我們事先同意（一般不會不同意）的情況下，我們的合約加工商不得將其工作外包予第三方。

付款及信用期

一般而言，合約加工商會在交付日之前七天或向我們提供一切必要資料確認製成品的數量及質量（包括交付通知及／或質量監控人員簽署的檢驗報告以及裝箱單）之後向我們出具發票。我們的合約加工商一般授予我們在收到發票或於裝運日期起計最多60天的信用期，我們一般通過電匯或支票清償付款。

交付詳情

合約加工商在協定的交付日期或之前向我們指定的地方交付製成品。倘若延遲交付，合約加工商有責任承擔客戶索取的任何額外運輸費用。

退貨政策

倘若合約加工商生產的製成品需要進一步修改，該等製成品應由合約加工商返工，所產生的大部分相關費用將由合約加工商承擔。倘若我們在交付產品後接獲因有瑕疵製成品引起的賠償要求，我們保留根據雙方協定向相關合約加工商尋求賠償的權利。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無向合約加工商提出任何重大產品責任申索，亦無任何因重大產品缺陷而導致產品退貨事件的發生。

保密性

生產加工涉及的材料、配飾、圖案、單價、加工方式、商標以及品牌是本公司或我們客戶的商業機密或知識產權，而我們極為重視保護相關知識產權以及預防來自其他人士的潛在知識產權侵權申索。我們所有的合約加工商、其僱員及我們自身的僱員有責任對與（其中包括）我們客戶的服裝設計、材料、單價、加工方式、商標及品牌有關的所有資料保密，這已於採購協議明確規定。倘合約加工商或其僱員違反有關規

業 務

定，有關侵權產生的任何申索或開支而導致的相關成本將由合約加工商承擔及彌償。我們亦將會對B2B平台上的生產夥伴（包括我們的原材料供應商及合約加工商）施加類似條款，以保護該渠道的客戶。我們將於B2B平台初期與現有的原材料供應商及合約加工商合作，而該平台的任何新供應商及合約加工商均須符合與分別於「選擇原材料供應商」及「選擇合約加工商」各段所闡述的相同評審準則。在內部，我們已為相同目的制定一系列工作程序及政策供我們員工遵循，包括但不限於：

- 所有設計工作將進行妥善保存、命名及存檔並記錄所有變更，使其有跡可循；
- 本集團與任何第三方之間訂立的任何使用條款應獲遵守。超過使用條款規定使用相關知識產權前應尋求知識產權所有人以及銷售與採購團隊主管允許；及
- 倘懷疑出現或發現任何潛在侵權行為，其應立即提請銷售與採購團隊主管注意並與我們執行董事進行討論。必要時可尋求法律意見。

選擇合約加工商

我們存置一份認可合約加工商的名單，委聘前會評估其產品質量、合作、成本效益、準時交付記錄、環境及企業社會責任以及是否遵守適用規則及法規。合約加工商須向我們提供承諾書後方可認許入我們的認可名單，當中涵蓋的條款包括不會參與童工、強迫或強制勞動、預防歧視以及符合國際標準SA8000的社會責任規定。我們的質量監控團隊及銷售與採購團隊亦於合約加工商列入我們的認可名單前進行現場視察，以確保合約加工商的工廠符合所有適用規則及法規。我們會就質量、合作以及成本效益進行季度審核，而企業社會責任評核則涵蓋環境保護、節能效益、遵守童工法以及勞工與人權等方面。年度審核後，我們將指示我們的合約加工商糾正在遵守我們的企業社會責任要求及相關勞動法律方面發現的任何不足之處（如有）。倘我們的客戶有任何額外的企業社會責任要求，我們通常會於委聘該合約加工商前將該等額外企業社會責任要求納入我們的初步審核中，前提是我們知悉哪個客戶將向此新合約加工商下達

業 務

訂單。否則，我們通常會在客戶的年度審計計劃（如有）之前對合約加工商進行預審評估，以確保其符合我們客戶的企業社會責任要求，而合約加工商有責任遵守客戶的規定。對該等合約加工商進行的年度審核亦將參考客戶的規定及我們的內部規定進行。在合約加工商不符合我們客戶及我們本身的企業社會責任要求情況下，例如童工方面的法律，我們將採取適當措施重新考慮我們與相關合約加工商的業務關係，進行必要的審計及調查及／或終止與相關合約加工商的業務關係。董事確認，於往績記錄期間，並無發現我們的合約加工商在遵守規定的企業社會責任方面存在任何重大缺陷。

原材料供應商

原材料供應商包括主要材料（例如面料）及輔助材料供應商（例如鈕扣及線）。一般而言，我們在採購主要材料的時候會參考產品設計、功能、目標客戶群及國家這些因素，輔助材料則由合約加工商根據我們要求的規格採購。我們的客戶亦可提名若干原材料供應商，在此情況下，我們須向該等獲指定的原材料供應商採購指定材料。

與原材料供應商訂定的主要條款及條件

我們一般不會與原材料供應商訂立任何長期協議。我們在採購原材料的時候會考慮客戶的要求（包括設計規範及通過下達個別採購訂單預算成本）。

訂單詳情

訂單詳情通常規定貨品描述、訂單數量、單價及裝運日期。

付款及信用期

我們一般獲授收到發票之後最長60天的信用期，且一般通過電匯結算付款。我們客戶指定的若干原材料供應商有時可能需要支付預付款項。

業 務

交付詳情

我們的原材料供應商負責向指定港口交付產品並處理所有清關事宜。交付日期（由本公司與供應商協定）於我們的採購定單中訂明。

選擇原材料供應商

我們有一份認可原材料供應商的名單。成為我們認可原材料供應商的標準包括(i) 是否符合我們及／或客戶的社會及企業責任要求；(ii) 是否具備滿足我們及／或客戶要求的產能及能力；及(iii) 價格競爭力。

往績記錄期間的前五大供應商

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們的前五大供應商分別為我們帶來約31.8百萬美元、33.7百萬美元、39.6百萬美元及10.0百萬美元的銷售成本，分別約佔我們總銷售成本的38.8%、44.3%、46.3%及37.4%，最大供應商分別佔我們總銷售成本的約22.9%、22.5%、24.4%及16.3%。下表載列與各往績記錄期間本集團前五大供應商有關的詳情。

截至二零一六年十二月三十一日止年度

供應商	主要業務	向我們供應的 主要貨品／ 服務類別	與本集團建立 業務關係的 起始年份	銷售成本 千美元	佔總銷售 成本的 百分比 %
佳智集團	中國的合約加工商	合約加工	二零零七年	18,843	22.9
供應商A (附註1)	中國的合約加工商	合約加工	二零一五年	7,082	8.6
供應商B (附註2)	香港的面料供應商	主要材料	二零零九年	2,600	3.2
供應商C (附註3)	中國的合約加工商	合約加工	二零一五年	1,784	2.2
供應商D (附註4)	中國的合約加工商	合約加工	二零一五年	1,524	1.9
總計				31,833	38.8

業 務

截至二零一七年十二月三十一日止年度

供應商	主要業務	向我們供應的 主要貨品／ 服務類別	與本集團建立 業務關係的 起始年份	銷售成本 千美元	佔總銷售 成本的 百分比 %
佳智集團	中國的合約加工商	合約加工	二零零七年	17,104	22.5
供應商A (附註1)	中國的合約加工商	合約加工	二零一五年	7,427	9.8
供應商E (附註5)	越南的合約加工商	合約加工	二零一三年	3,572	4.7
供應商F (附註6)	中國的合約加工商	合約加工	二零一五年	2,823	3.7
供應商G (附註7)	中國的面料供應商	主要材料	二零一二年	2,801	3.6
總計				33,727	44.3

截至二零一八年十二月三十一日止年度

供應商	主要業務	向我們供應的 主要貨品／ 服務類別	與本集團建立 業務關係的 起始年份	銷售成本 千美元	佔總銷售 成本的 百分比 %
佳智集團	中國的合約加工商	合約加工	二零零七年	20,887	24.4
供應商E (附註5)	越南的合約加工商	合約加工	二零一三年	9,946	11.6
供應商B (附註2)	香港的面料供應商	主要材料	二零零九年	3,164	3.7
供應商H (附註8)	中國的合約加工商	合約加工	二零一五年	2,867	3.4
供應商G (附註7)	中國的面料供應商	主要材料	二零一二年	2,699	3.2
總計				39,563	46.3

業 務

截至二零一九年四月三十日止四個月

供應商	主要業務	向我們供應的 主要貨品／ 服務類別	與本集團建立 業務關係的 起始年份	銷售成本 千美元	佔總銷售 成本的 百分比 %
佳智集團	中國的合約加工商	合約加工	二零零七年	4,366	16.3
供應商E (附註5)	越南的合約加工商	合約加工	二零一三年	2,657	9.9
供應商G (附註7)	中國的面料供應商	主要材料	二零一二年	1,193	4.5
供應商B (附註2)	香港的面料供應商	主要材料	二零零九年	1,055	3.9
供應商I (附註9)	巴基斯坦的面料 供應商	主要材料	二零一四年	753	2.8
總計				10,024	37.4

附註：

1. 供應商A (一個公司集團) 為總部位於中國而服務海外及國內客戶的服裝加工商。其擁有約1,000名員工。
2. 供應商B為一家面料加工商，主要專注於生產高品質染色紗線及匹染彩色面料，並專注於生態友好的紡織品。其客戶主要是全球服裝品牌。其主要營業地點位於香港，並在中國設有工廠。該公司擁有700多名員工。
3. 供應商C (一個公司集團) 為全球色織面料加工商及國際一線品牌襯衫製造商。其已於中國、美國、意大利、日本、印度、越南、柬埔寨及緬甸等八個國家設立13家控股附屬公司、三個辦事處及40多間生產廠房。其於深圳證券交易所上市，於最後實際可行日期的市值約為人民幣81億元。
4. 供應商D (一個公司集團) 為上海證券交易所上市公司的附屬公司，截至最後實際可行日期，市值約為人民幣243億元。總部位於中國，並擁有約200名員工。其業務範圍包括服裝及面料的開發及生產。其客戶主要位於歐洲及美國。
5. 供應商E為在越南經營的綜合企業，業務範圍涵蓋服裝加工及出口、酒店、連鎖超市等。其主要市場為美國、歐洲及日本。該公司運營18個工廠並擁有約12,000名員工。該公司於河內證券交易所的非上市公眾公司股權交易市場(UPCoM)上市，於最後實際可行日期的市值為5,141億越南盾。
6. 供應商F為總部位於中國的服裝加工商，主要產品線為套裝及夾克，並擁有約1,000名員工。其目標市場為歐洲、美國及澳大利亞。

業 務

7. 供應商G（一個公司集團）為總部位於中國的色織面料及品牌襯衫加工商。該集團包括一家深圳證券交易所上市公司，於最後實際可行日期的市值為約人民幣34億元，擁有約6,000名員工，及其目標客戶來自中國、歐洲及美國。
8. 供應商H（一個公司集團）為總部位於中國的服裝加工商。其擁有11條套裝生產線、九條褲子生產線及10條襯衫生產線。其正式的服裝生產基地是中國最大的服裝生產基地之一。該集團包括一家於深圳證券交易所上市公司，於最後實際可行日期的市值約為人民幣39億元。
9. 供應商I為一家於一九五一年在巴基斯坦成立的垂直整合的紡織公司，僱員人數約22,000人。供應商I為一家於巴基斯坦證券交易所上市的公司，於最後實際可行日期的市值約為287億盧比。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，據董事所知，截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，概無任何董事或其各自的任何緊密聯繫人或擁有本公司已發行股本5.0%以上的任何現有股東在任何前五大供應商中擁有任何權益。此外，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月的前五大供應商均不是我們的客戶。於各往績記錄期所有前五大供應商授予我們長達30天的信用期，以電匯結算。

與佳智集團的業務關係

自從本集團決定在二零一零年代轉向多元化業務模式以來，我們一直在縮減自營生產設施的規模，並專注發展多司法權區合約加工商網絡。本集團於二零一六年四月訂立一份買賣協議（「**出售協議**」），據此將(i)佳智（由本集團全資附屬公司利華服裝間接全資擁有）；(ii)利華成衣（深圳）有限公司（「**利華成衣（深圳）**」，於香港註冊成立的投資實體日盛製衣有限公司（「**日盛製衣**」，由控股股東Lever Style Holdings持有92.9%權益，若干其他股東合共持有7.1%權益）直接全資擁有）；及(iii)成田服飾（深圳）有限公司（「**成田**」，由控股股東司徒先生的一名長期員工間接全資擁有），連同翠星投資有限公司（佳智的控股實體）及成田製衣有限公司（成田的控股實體）（統稱「**佳智集團**」）出售予一名獨立第三方（獨立於本公司的私人投資者）、我們的附屬公司、董事、股東、高級管理層及任何彼等各自的聯繫人（「**出售事項**」）。佳智、利華成衣（深圳）及成田為佳智集團內三間製造經營實體，而佳智集團在中國深圳運行三間生產工廠，截至二零一五年十二月三十一日止年度，其擁有合共約2,600名職工及年產量約為2.2百萬件服裝產品（此等信息僅基於本集團保留的歷史資料，僅供[編纂]參考）。出售事項發生時，佳智集團內其他實體均為投資控股實體，並無業務營運。

業 務

此外，佳智集團與本集團於出售事項前根據自營生產模式經營服裝供應鏈解決方案業務，及本集團透過進料加工安排利用佳智集團的生產能力（詳情載於本節下文「進料加工安排」一段）。於出售事項後，佳智及利華成衣（深圳）繼續彼等於深圳的生產經營，並於往績記錄期按合併基準仍作為本集團最大的供應商，然而僅據本集團所獲資料，成田自此已終止其營運及與本集團的業務關係。

出售協議下的代價約為41.4百萬港元，乃參考佳智、利華成衣（深圳）及成田於二零一六年二月二十九日的經調整資產淨值（計及現金及現金等價物、存貨、預付款項、應收款項及應付款項）經公平磋商後釐定。佳智、利華成衣（深圳）及成田應佔代價分別約為31.5百萬港元、7.4百萬港元及2.5百萬港元。出售協議內容包含有關佳智集團於出售事項前的慣常先決條件、聲明、保證及彌償保證。出售事項已於二零一六年八月正式完成。出售佳智（於出售事項前由本集團擁有）使本集團獲得其他收益約2.0百萬美元。僅根據本集團所獲資料，出售利華成衣（深圳）及成田分別帶來其他收益約25,000港元及零。

於出售事項前，佳智集團僅作為我們的加工部門，而於出售事項後，除作為我們的供應商外，其開始發展獨立的客戶群。

截至二零一六年八月出售事項，佳智錄得虧損淨額約30,000美元。該虧損乃由於本節「VII.客戶」一段所討論的季節性影響所致。根據我們可獲得的資料，相較於上述直至出售事項錄得虧損淨額，佳智於其二零一六年完整財政年度錄得純利。

根據出售協議，於出售事項後，我們承諾聘請佳智集團作為我們的合約加工商，於二零一六年、二零一七年及二零一八年分別訂購價值最少135.2百萬港元、118.3百萬港元及84.5百萬港元（分別約17.2百萬美元、15.1百萬美元及10.8百萬美元）的訂單。我們已履行該承諾，且我們於二零一六年、二零一七年及二零一八年向佳智集團提供的訂單均超過上述金額。截至二零一八年十二月三十一日止年度後，我們於出售協議下最低訂單量的承諾已到期，且我們不再受與佳智集團的任何訂單量承諾所規限。董事認為，使用該等條款訂立出售協議在商業上乃屬合理且互惠互利。出售協議令本集團

業 務

獲得充足的產能，同時作為我們多元化業務模式的一部分，我們繼續建立及擴展多司法權區合約加工商網絡。於出售事項後，本集團並未參與佳智集團的日常營運，惟本集團與其他獨立合約加工商之間的慣常做法（例如現場質量監控及技術共享）除外。自出售事項以來，佳智集團為本集團的獨立第三方，而我們與佳智集團的關係遵循本公司有關供應商甄選的政策。倘佳智集團能夠符合我們的甄選要求，本集團日後擬繼續委聘其為我們的服裝產品合約加工商。然而，如本文件「概要」一節「近期發展」一段所討論者，本集團許多在中國進行生產的客戶表示彼等傾向於二零一九年及二零二零年逐步淘汰中國合約加工商，這或會對我們日後與佳智集團的交易額造成影響。

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，與佳智集團的交易額分別約佔我們銷售成本的22.9%、22.5%、24.4%及16.3%。於截至二零一八年十二月三十一日止年度後直至二零一九年七月三十一日（即確認有關資料的最後實際可行日期），本集團與佳智集團的交易為約7.4百萬美元。

於整個往績記錄期間，按採購額計，佳智集團為我們的最大供應商。[編纂]應仔細閱讀本文件「風險因素」一節「我們依賴第三方合約加工商生產服裝」的風險因素。我們根據加工地點、生產週期及訂單量、產品特點及價格從我們多司法權區加工商網絡中選擇供應商。根據弗若斯特沙利文的資料，由於越南、柬埔寨、印度尼西亞及亞太地區的新興服裝加工業以及該行業的分散性，存在著大量產能與佳智集團相若的其他合約加工商。我們與佳智集團的關係是互惠互利的。儘管佳智集團一直是我們的主要供應商，但本集團於整個往績記錄期間也一直是佳智集團的主要客戶。

董事已確認，於出售事項後，(i)佳智集團為一名獨立第三方，且並非[編纂]下所述本公司的關連人士或本公司關連人士的聯繫人；(ii)我們的董事、主要股東以及現任及前僱員概無於佳智集團持有任何股權、董事職務或任何其他職務、權益及責任；及(iii)我們與佳智集團之間的交易乃於日常業務過程中按一般商業條款訂立，屬公平合理，並符本集團及其股東的整體利益。於作出此項確認時，董事已比較佳智集團與我們其他合約加工商之間的單位製造成本及其他商業條款。

業 務

僅根據我們所獲得的資料，佳智集團現時旗下的各經營實體於出售後各財政年度及往績記錄期都是盈利的。董事信納，佳智集團擁有繼續作為我們主要供應商之一的必要財務及運營資源。

進料加工安排

背景

於出售事項前，佳智集團與本集團於出售事項前根據自營生產模式共同經營服裝供應鏈解決方案業務，其中利華成衣及Levertex（均為本公司全資附屬公司）與佳智集團旗下的製造經營實體利華成衣（深圳）訂立進料加工安排（「**進料加工安排**」）。根據進料加工安排，利華成衣及Levertex從事服裝貿易並向利華成衣（深圳）進行分包，讓其於中國深圳的生產工廠製作服裝產品。利華成衣及Levertex向利華成衣（深圳）的付款將支付予利華成衣（深圳）的控股公司日盛製衣。

日盛製衣先前曾為利華成衣（集團）有限公司的全資附屬公司（其後為本公司全資附屬公司）及本集團的成員公司。於二零一五年九月，日盛製衣被出售，並由控股股東Lever Style Holdings擁有92.9%權益、股東Andersen Dee Allen先生擁有0.7%權益、本集團股東及前僱員Haruko Enomoto女士擁有1.5%權益及本集團股東及前僱員袁錦新先生擁有4.9%權益。鑒於日盛製衣與本集團的股東結構大致相同，出售代價合共為1,000港元。本集團出售日盛製衣時，日盛製衣的賬面淨值約為36.5百萬港元，而其截至二零一四年十二月三十一日止年度（即其於出售事項前的最近期財政年度）的虧損淨額為約3.4百萬港元。

稅務局審核

背景

於二零一三年，香港稅務局（「**稅務局**」）對（其中包括）進料加工安排開展審核（「**審核**」）。於出售事項前，利華服裝（本集團另一家附屬公司）自與佳智及成田開始業務關係起（據董事所知，分別為二零零七年及二零一二年）亦根據一項獨立安排與佳智及成田進行服裝產品的生產，這項安排於相關實體的財務報表中列為買／賣交易，營

業 務

業額及採購額根據實體當時核數師簽字同意的會計方法記入彼等的賬簿。利華成衣、Levertex及日盛製衣（為參與進料加工安排的實體）未參與本集團與佳智或成田之間的交易，該項安排毋須經稅務局審核且與進料加工安排分開。

審核期間為二零零六年／零七年至二零一七年／一八年課稅年度。作為審核程序的一部分，二零一三年三月稅務局對利華成衣、Levertex及日盛製衣（統稱「**該等實體**」）進行補加課稅，該等稅項實質上乃根據香港法例第112章《稅務條例》第60(1)條標準六年時限規定所作出的保護性課稅。該等實體各自均有充分理由對根據《稅務條例》第64條進行補加課稅提出反對，但須由法例為納稅人規定一個獨立、無爭議的程序以反對課稅，具體目的在於解決與稅務局之間的意見分歧。因此，稅務局於該等課稅項下申索的稅務款項部分為無條件保留，部分則須由該等實體購買儲稅券。有關利華成衣及Levertex所購買儲稅券的詳情，請參閱本文件「財務資料」一節下「7.2.4 儲稅券」一段。於其後幾年，稅務局已再次進行額外的保護性課稅以保護其自身免受《稅務條例》下法定時限規定限制，並繼續進行審核。利華成衣、Levertex及日盛製衣各自均反對該等課稅，並已相應購買儲稅券。雖然董事相信本集團於往績記錄期各年末持有的所有因審核而購買的儲稅券完全與進料加工安排相關，但稅務局作出的補加課稅及發出的購買繳款通知書並無指定為或細分為單獨會計分錄。

根據進料加工安排，日盛製衣於其財務報表中將應付佳智集團的加工費入賬為分包費用，而佳智集團將該交易入賬為「買／賣」交易，營業額及採購額記錄於其賬簿。根據董事及稅務代表的意見，日盛製衣與佳智集團會計處理的差異導致稅務局於審核期間無法對該兩間實體財務報表中的加工費金額進行對賬。經過稅務局兩輪書面問詢後，各實體已確認按照完全合作的方式作出回應。審核開始著重於下列各項之間的差額：(i)向佳智集團支付的加工費（於其財務報表中呈報）及稅務申報；與(ii)日盛製衣向佳智集團作出的實際匯款（「**匯款差額**」）。匯款差額於有關時間在日盛製衣的財務報表中入賬為應計費用。根據董事及該等實體為與稅務局進行聯絡而聘用為稅務代表（「**稅務代表**」）的執業會計師吳國樟先生（在香港兩家「四大」會計師事務所任職後於一九八九年六月首次獲接納為香港會計師公會(Hong Kong Society of Accountants)（現稱香港會計師公會(Hong Kong Institute of Certified Public Accountants)）的會員）所

業 務

悉，稅務局的審核集中於日盛製衣乃因其被視為主要負責與佳智集團進行交易的主要公司。稅務局的該方式由事實佐證，即於審核的較後階段課稅年度內大幅增加的儲稅券及額外保護性課稅流向日盛製衣。

稅務代表的意見

根據稅務代表的意見，稅務局的調查（例如改變應付「加工費」會計分類的審核）在製衣行業甚至在香港更廣闊的加工行業並非不常見，尤其是對於擁有相對較長經營歷史的行業參與者。與本集團進料加工安排類似的會計處理方式通常是由於九十年代初在中國推出「外商獨資企業」制度導致與中國加工工廠的「合約加工」安排轉變為與中國附屬公司的「進料加工」安排，從而產生的歷史慣例。根據該會計方法，許多行業參與者選擇將其與中國加工實體的全部交易額（主要包括加工實體的材料成本、勞工成本、間接費用及利潤）在其香港註冊成立實體的財務報表中入賬為「加工費」，而實際上僅向中國匯入足夠款項以維持其加工的日常營運（僅主要包括勞工成本及間接費用）。這種會計方法通常是基於真誠假設「合約加工」轉變為「進料加工」僅導致中國加工實體登記狀態的變動，而對實際營運流程及業務模式並無實際影響而作出，並且通常由相關核數師背書。稅務代表向董事保證其之前曾處理過相似案例，當中稅務局調查納稅人對於進料加工安排類似安排項下匯款差額會計處理的意見並最終得出不同於納稅人的意見。根據其經驗，稅務局與納稅人對「加工費」就稅務及會計處理目的而進行的適當分類持有不同意見，在香港並不少見。對其本身而言，這通常是賬目背書董事的判斷問題而並未必一定與稅務局意見一致。在此方面，納稅人本著真誠而具有與稅務局不同的意見乃再正常不過。事實上，按照稅務條例第64條的主旨，納稅人反對稅務局的評估，特別是消除意見分歧，乃屬一個獨立而無爭議的過程（由該等實體於審核過程中進行）。

稅務局解決方案

二零一九年三月，稅務局與該等實體根據審核達成一份全面及最終的解決方案（「**稅務局解決方案**」），以解決仍存糾紛的事項。根據稅務局解決方案，由日盛製衣支付(i)根據《稅務條例》第80(2)及80(5)條，就二零一一年／一二年至二零一四年／一五年課稅年度被指稱無合理辯解而填報不正確的報稅表處以8.15百萬港元的複合罰金；(ii)根據《稅務條例》第80(1A)及80(5)條，就二零一一年／一二年至二零一六年／一七

業 務

年課稅年度被指稱未能保存足夠的收支記錄用以迅速確定應課稅溢利處以110,000港元的複合罰金；及(iii)日盛製衣於二零零六年／零七年至二零一六年／一七年課稅年度被指稱未足額支付利得稅約6.21百萬港元。就利華成衣及Levertex而言，根據進料加工安排，並無處以罰金或補加徵稅。本公司其他成員公司或佳智集團概無須就進料加工安排繳納稅務局作出的任何補加徵稅或罰金。指稱繳納不足的利得稅及有代價地不予檢控的罰款獲繳納之後，稅務局解決方案構成對審核的最終決定的解決方案，猶如該事項已由稅務上訴委員會經上訴決定或已由高等法院根據稅務條例判定。

稅務局解決方案並不包括指稱繳納不足的利得稅及有代價地不予檢控的罰款的計算基準，但稅務代表理解稅務局為計算指稱繳納不足的利得稅6.21百萬港元而已大致採取的以下措施：(i)在審核期間選擇四個基準年度；(ii)重新分類各個基準年度的匯款差額，及(iii)基於四個基準年度重新分類的財務報表預測審核期間各年的應評稅溢利金額。於選擇四個基準年度時，稅務代表理解，稅務局並不考慮(i)匯款差額導致超額支付利得稅；及(ii)本集團錄得異常水平營業額的評估年度。在對稅務局解決方案進行商業考量時，董事已重新考慮日盛製衣的財務報表並確認指稱繳納不足的利得稅金額大致符合上述計算原則。

為供[編纂]參考，四個基準年度（即二零零八年、二零零九年、二零一一年及二零一三年）各年由日盛製衣入賬的加工費、日盛製衣作出的實際匯款及兩者之間的匯款差額等資料經稅務局選定載列如下：

	二零零八年	二零零九年	二零一一年	二零一三年
	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元
日盛製衣入賬的加工費	164.0	130.0	179.0	173.0
日盛製衣作出的實際匯款	<u>160.0</u>	<u>127.0</u>	<u>177.0</u>	<u>171.0</u>
匯款差額	<u>4.0</u>	<u>3.0</u>	<u>2.0</u>	<u>2.0</u>

附註：供[編纂]參考，於二零零八年、二零零九年、二零一一年及二零一三年，利華服裝財務報表內記錄的向佳智集團購買所涉金額分別約為216.3百萬港元、170.0百萬港元、270.6百萬港元及306.3百萬港元。該等買賣交易與進料加工安排分開。

就稅務局解決方案而言，上述財務數據亦已根據稅務代表的意見提交至稅務局。

業 務

對於有代價地不予檢控的罰款，稅務局根據稅務條例第80條擁有寬泛的酌情權，可處以每宗指控罪行10,000港元另加三倍於少徵收稅額的罰款。董事或稅務代表均未獲悉稅務局解決方案中稅務局酌情行權的詳細基準，根據稅務代表處理類似案例的經驗，可能出現的狀況為：(i)對於根據稅務條例第80(2)及80(5)條作出的較不嚴重的指控，有代價地不予檢控的罰款8.15百萬港元（針對指稱繳納不足的稅項6.21百萬港元）將為下限的罰款負荷，(ii)根據稅務條例第80(1A)及80(5)條，有代價地不予檢控的罰款110,000港元將為相對較輕的行政罰款。必須注意，與稅務條例的若干其他條文相反，稅務局並無公開有關違返稅務條例第80條的指控罪行的罰款負荷的任何具體處罰指引或政策。

特別稅務顧問的意見

根據稅務代表參與的審核工作，董事認為，有關進料加工安排的審核與稅務局產生了很大的意見分歧。根據Stefano Mariani of Deacons（「特別稅務顧問」，即香港律師及英格蘭及威爾士大律師兼任保薦人的特別稅務顧問）的意見，稅務局解決方案列出按稅務條例第80條項下有代價地不予檢控的罰款基準計算的支付方案，從立法用意及適用案例法的角度來看，這是並不意味著構成不誠實、欺詐或蓄意逃稅因素的行政處罰。所表達的結論乃基於(i)倘稅務局認為該等實體及／或其董事或高級職員或代表發生不誠實、欺詐或其他蓄意逃稅行為，稅務局則或已根據稅務條例第82條（而非如稅務局解決方案所述依據第80條）尋求對前述人士進行懲罰，其乃制裁該等行為的相關法例條文；(ii)第80條與第82條各自項下的指稱或罪行存在根本區別，前者為不具備任何特定心理狀態（即犯罪意圖）的嚴格法律責任罪行，而後者則明確懲罰欺詐、不誠實或蓄意逃稅或協助他人逃稅等主觀心理狀態；(iii)第80條，從立法用意來看，所規定處罰僅為單純對可能無意或不小心或甚至疏忽導致的、但不因數額達到逃稅程度而構成罪行的作為或不作為作出行政處罰，且並無對逃稅罪行作出規定；(iv)在任何情況下，若並無根據稅務條例第82條進行刑事調查並定罪，則不可意指任何人士欺詐、不誠實及蓄意逃稅，更遑論已有事實及法律依據：事實須被控方證明無合理疑點，在此之前必須判定無罪推定；及(v)稅務條例的立法文意、稅務局現行常規及適用案例法清晰區分第80條項下行政處罰與第82條項下更加嚴重的刑事罪行之間的差別。第80條項下處罰（如在稅務局解決方案的處罰）僅顯示，稅務局認為稅務申報表不正確，而並不意味著納稅人不誠實或類似錯失行為。特別稅務顧問亦已計及以下事實：(i)稅務代表已確認，據其對審核的參與，任何該等實體及／或其董事、高級職員或代表在關鍵時間並

業 務

未收到稅務局就任何嚴重疏忽、罔顧實情的行為、欺詐、不誠實或蓄意逃稅作出任何書面或口頭指稱，(ii)董事確認，審核期間各年提交的報稅表與經核數師簽署的經審核財務報表及賬目與記錄一致，且符合本集團的會計政策及現行會計準則；(iii)於編製進料加工安排的報稅表並無任何拖延、故意錯誤陳述、虛假資料或遺漏或不誠實行為；(iv)納稅人（或其核數師）在詮釋會計慣例或稅法方面與稅務局持不同看法屬完全合法；(v)稅務局解決方案依法對因審核留有的爭議事項列出最終及決定性且被稅務局接受和同意的解決辦法；(vi)該等實體已支付稅務局解決方案中所列指稱繳納不足的稅項及有代價地不予檢控的罰款；及(vii)核數師及稅務顧問於有關時間已簽署審核期間的財務報表。故該審核乃基於不同意見進行，反映會計方法的合理差異。

利華成衣處罰

與進料加工安排無關，稅務局解決方案中亦包括根據《稅務條例》第80(2)條對利華成衣就二零一一年／一二年至二零一四年／一五年課稅年度被指稱未能為一名顧問提交僱主申報表處以205,000港元的罰金（「利華成衣處罰」）。因疏於了解《稅務條例》規定，顧問服務並不構成僱主／僱員關係，故本集團並無於僱主申報表中申報該顧問獲得的收入。儘管該項處罰構成審核一部分，其與進料加工安排完全不相關並獨立於進料加工安排。

財務影響

審核並無對本集團的經營及財務狀況造成重大不利影響，因為(i)稅務局並無對本集團施加任何罰金或補加徵稅，但利華製衣處罰的205,000港元除外（該款項對本集團整體（於二零一八年十二月三十一日有現金及現金等價物約3.1百萬美元）而言非屬重大），而稅務局解決方案中載明的其他罰金及補加稅款已向日盛製衣（結算的唯一負責方）徵收；(ii)利華製衣處罰的205,000港元已全額現金結付，且本集團的儲稅券於最後實際可行日期已悉數從稅務局贖回；(iii)根據稅務特別法律顧問的意見，稅務局解決方案中列出審核的最終及決定性的解決辦法，如同該事項已由稅務局審核委員會或高等法院根據《稅務條例》第64(3)及70條上訴後決定。稅務局並無權利或依據《稅務條例》條款根據審核提出檢控以進一步施加處罰；及(iv)審核乃對本集團及佳智集團的財務記錄進行的全面審查。除進料加工安排及利華成衣處罰外，提出的所有其他問詢均已解

業 務

決，並令稅務局信納。尤其是，稅務代表已通知我們，審核結果顯示無需對利華成衣及Levertex的應課稅溢利作出調整，且本集團成員公司並無被指稱未於審核過程中保留足夠的業務記錄。

於最後實際可行日期，該等實體已妥為支付稅務局解決方案中所述特別開票並寄予該等實體的指稱繳納不足的稅項及有代價地不予檢控的罰款。儘管在出售日盛製衣前進料加工安排與本集團的業務運營相關，但控股股東作出的商業決定是日盛製衣應負責支付有代價地不予檢控的罰款，原因是(i)日盛製衣與本集團現時的股東基礎大致相同；(ii)本集團已從自營製造模式（之前據此從事進料加工安排）轉型為多元化業務模式；(iii)有關日盛製衣的出售協議並無包括須處理債務分攤問題或另外要求賣方（即本集團）對買方（即控股股東）的任何稅務負債或罰款進行彌償的條文。控股股東已確認，出售日盛製衣時，訂約方已對審核及稅務局施加的潛在罰款（根據所購儲稅券的金額估計）進行充分清楚的討論。董事確認，倘日盛製衣於往績記錄期仍為本集團的一部分，則日盛製衣所支付的指稱繳納不足的利得稅及有代價地不予檢控的罰款(i)將令本集團於二零一六年一月一日的年初資產淨值結餘減少約14.0百萬港元（相當於約1.8百萬美元）；(ii)不會對本集團於往績記錄期的損益產生任何影響；(iii)不會對本集團整體上帶來重大財務影響；及(iv)不會導致本集團不符合[編纂][編纂]項下最低溢利及[編纂]規定而影響[編纂]。

不大可能重新審核

由於本集團已由自營生產模式轉變為因出售事項帶來的多元化業務模式，而不再參與進料加工安排，故毋須重新審核。本集團亦已更換參與編製審核期間財務報表的核數師、稅務顧問及融資團隊。根據目前的合約生產模式，所有應付第三方合約製造商的分包及生產成本均已適當於財務報表中入賬列作銷售成本。於審核過程中，稅務局亦已審查利華成衣及Levertex直至二零一七年／一八年課稅年度的財務報表及報稅表，且目前為止並無進一步提出相關問題。我們將繼續根據會計準則編製財務報表，及妥善落實與稅務局的協定。此外，我們有充足的內部控制方法可採用以防止再次受審核。本集團轉讓定價顧問已對本集團於往績記錄期的重大集團內公司間交易進行審核。有關詳情，請參閱本節「轉讓定價」一段。

業 務

X. 存貨控制

我們的存貨包括原材料、半成品及製成品。我們利用ERP系統提供關於存貨狀況的實時資料，包括存貨賬齡、收取原材料、發票及其當前位置。由於原材料通常直接送往合約加工商的工廠用於加工，ERP系統提高了生產過程的可見性及我們對生產過程的控制力，從而促進我們與客戶的溝通。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，存貨周轉天數分別約為62.7天、80.1天、68.9天及68.7天。

除了管理我們就特定客戶訂單採購的存貨外，我們亦按約定時間有選擇地為部分客戶提供面料平台，有關詳情載於本文件「業務」一節「V. 我們的業務營運」一段。我們將密切監控布匹平台安排下的存貨水平並不時與客戶溝通避免出現陳舊存貨。

XI. 資訊科技系統

為了有效監控及把控我們的服裝供應鏈管理服務（其中涉及眾多客戶、原材料供應商及合約加工商），本集團採用適用於客戶管理、原材料採購及存貨管理的ERP系統。ERP系統幫助我們的管理層監察生產過程、及時向各部門提供最新報告及快速應對所遇到的任何困難。

鑒於ERP系統記錄我們所有業務活動，不同資歷的僱員享有ERP系統的不同訪問權限，確保我們不會向僱員授予過多權限。此外，ERP系統的每個控制點由負責該控制點的高級人員監控。倘若未取得相關高級人員的批准，不得開展進一步進展。這確保每個控制點（例如原材料採購、出貨單及開具發票）得到監控。

除ERP系統外，我們設有幫助我們實時跟蹤原型生產過程的RFID系統。這有助於與客戶就最新原型狀況進行溝通，對需要較短生產週期的客戶（例如網絡原生品牌和平台）意義重大。辦公自動化系統及人力資源信息系統等系統亦減少我們僱員在行政程序上花費的時間，並令彼等能夠在連接互聯網的情況下隨時隨地使用公司數據及系統。

業 務

XII. 僱員

截至最後實際可行日期，我們擁有合共386名全職僱員，其大部分位於深圳及香港。截至二零一六年、二零一七年、二零一八年十二月三十一日、二零一九年四月三十日及最後實際可行日期按職能劃分的僱員明細載列如下：

	截至 二零一六年 十二月 三十一日	截至 二零一七年 十二月 三十一日	截至 二零一八年 十二月 三十一日	截至 二零一九年 四月三十日	截至 最後實際 可行日期
管理	3	3	3	3	3
銷售及採購	123	117	128	134	134
產品開發及設計	120	118	125	132	141
生產管理及分銷	49	49	56	55	65
財務	14	15	15	14	17
行政	27	24	21	28	26
總計	336	326	348	366	386

本集團擁有多個招聘渠道，其中包括在招聘網站上發佈廣告及獵頭公司。視乎部門及職位而定，我們向僱員提供不同的在職培訓，以便加強其對工作職責的認識。人力資源部將訂明各職位的相關要求，並負責安排招聘過程。

我們提供具競爭力的薪酬方案以留住及獎勵僱員，包括基於績效的花紅及醫療保險。由於我們大多數僱員是中國永久公民，我們亦根據適用的中國法律及法規向該等僱員提供福利，其中包括養老保險、醫療保險、生育保險及住房公積金。於往績記錄期間，我們就社會保障基金及住房公積金方面遵守所有適用的法律及法規。

對於香港僱員，我們亦已幫其納入界定供款計劃並遵守香港適用的勞工及社會福利法律。

業 務

於往績記錄期間，我們並無與僱員發生任何重大糾紛或影響我們營運的其他勞工騷亂。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月，我們的員工成本總額分別約為8.2百萬美元、8.9百萬美元、9.7百萬美元及3.9百萬美元。

XIII. 工作安全

我們並不擁有或經營任何製造設施，故此並不面對任何與服裝加工相關的安全措施。然而，法律規定我們須購買涵蓋我們的香港及中國僱員的工作場所相關的工傷安全保險。於往績記錄期間，我們並無面臨僱員就工傷提出的任何重大申索。

XIV. 環境及社會責任事宜

我們將環境及社會責任視為不僅僅是一項例行公事。我們致力於盡量減輕我們在生產過程中對環境的影響。為了實現這個目標，我們已實施各種措施以盡量減輕對環境的影響。

我們在部分合約加工商工廠採用「環保漂洗」及「天然染色」等技術，以便盡量減輕漂洗加工對環境的影響。通過使用「環保漂洗」技術，合約加工商能夠在生產過程中有效地將污水排放量減少約90.0%。通過使用「天然染色」，我們從植物或礦物等天然來源生產著色劑，該等著色劑與化學品製成的傳統著色劑相比對環境造成的不利影響較輕。

於往績記錄期間，我們並無接獲客戶就我們遵守企業社會責任的情況提出的任何重大投訴、申索或法律行動。

XV. 保險

我們為深圳總部投購保險以涵蓋業務經營引起的損失，包括僱主相關保險、物流保險及財產保險。

業 務

我們的董事認為我們的投保範圍對我們的營運而言乃屬足夠且符合行業常規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無提出任何重大申索，亦無遭遇第三方對我們提出的將對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響任何保險申索。詳情請參閱本文件「風險因素」一節「我們投購的保險可能不足以彌補與業務營運相關的所有損失」及「產品責任及產品回收可能對本集團的業績或營運造成不利影響」兩段。

XVI. 獎勵及認可

於往績記錄期間，我們獲頒客戶授予的獎項，表彰我們對其成功的貢獻。該等獎勵再次肯定了我們的業務策略，並成為我們僱員的動力，詳情載列如下：

授予獎勵的年份	獎勵	授予機構
二零一六年	年度最佳供應商	客戶F
二零一七年	供應商獎	「Stitch Fix」

XVII. 物業

截至最後實際可行日期，我們分別在中國租用總建築面積約為3,582.8平方米的三個物業以及在香港租用總建築面積約為53.2平方米的一個物業用作辦公室，並在香港租用一個物業用作董事宿舍。

所有租用物業均租賃自獨立第三方，惟第5項租用物業除外，該物業租賃自 Calman Limited ([編纂]第十四A章界定的本公司關連人士)。該項租約根據現行市價訂立，詳情載於本文件「關連交易」一節。

編號	地址	出租人	物業用途	年期
1	中國 深圳市寶安區 留芳路6號 庭威產業園2期1樓	深圳市易凱特科技 有限公司	辦公室	二零一五年九月二十日至 二零二零年九月十九日

業 務

編號	地址	出租人	物業用途	年期
2	中國 深圳市寶安區 留芳路6號 庭威產業園2期 3樓A及F區	深圳市易凱特科技 有限公司	辦公室	二零一六年五月十日 至 二零二零年九月十九日
3	中國 深圳市寶安區 留芳路6號 庭威產業園2期 2樓D及E區	深圳市易凱特科技 有限公司	辦公室	二零一九年七月一日 至 二零二四年六月三十日
4	香港 九龍塘 達之路72號 創新中心137室	香港科技園公司	辦公室	二零一八年一月二十四日 至 二零二一年一月二十三日
5	東山台24號2A室	Calman Limited	董事宿舍	二零一九年六月一日 至 二零二零年五月三十一日

XVIII. 知識產權

截至最後實際可行日期，我們擁有(i)分別四個及三個在香港及中國註冊的商標；及(ii)三個在中國註冊的專利。本集團目前擁有域名 *www.leverstyle.com*。有關我們重大知識產權的詳情，請參閱本文件附錄四所載「8.本集團的重大知識產權」一段。

截至最後實際可行日期，我們並不知悉(i)我們曾經嚴重侵犯第三方擁有的任何知識產權；或(ii)任何第三方曾經嚴重侵犯我們擁有的任何知識產權的情況，我們亦不知悉就嚴重侵犯第三方的任何知識產權而向我們或我們任何附屬公司提出的任何待決或威脅提出的申索。詳情請參閱本文件「風險因素」一節「未能保護客戶的知識產權及品牌可能會損害我們的業務」一段。

業 務

XIX. 訴訟

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無針對本公司或我們任何董事且可能對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響的待決或威脅提出的訴訟、仲裁或行政訴訟。

XX. 合規事宜

我們的行業於中國及香港並未受到嚴格監管。我們的中國及香港法律顧問已確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們遵守所有適用的中國及香港法律、規則及規章，且已在所有重大方面就中國及香港業務獲得全部相關牌照、許可證及批准。

XXI. 風險管理及內部控制

本集團委聘一家獨立內部控制顧問對我們整體的內部控制程序（包括財務報告、營運、合規及風險管理）進行審查。在審查期間，內部控制顧問亦就審查過程中發現的缺陷或不足提出補救行動的建議。獨立內部控制顧問在我們採納彼等建議的措施之後進行跟進檢討，並確認彼等並無留意到本集團內部控制體系中的任何重大不足。

此外，我們制定各項內部指引、書面政策及程序，以監控及減輕我們的日常經營產生的風險。我們的董事及管理層密切監控對我們的業務可持續性具有重要意義的指引及措施的實施情況並評估其有效性。下文載列本集團根據我們的風險管理及內部控制系統採取的關鍵措施。

經營風險管理

為了處理我們日常經營所產生的風險，我們實施本節「VI. 質量控制」一段詳述的嚴格質量控制措施。此外，我們通過向合約加工商提供預測採購訂單以及舉行定期會議向其提供最新市場趨勢以及客戶的反饋意見，與其保持良好關係。該等措施可讓我們挽留優質合約加工商。

業 務

流動性風險管理

截至二零一六年、二零一七年、二零一八年十二月三十一日及二零一九年四月三十日，我們的貿易應收款項及應收票據，連同按公平值計入其他全面收益的貿易應收款項分別約為17.8百萬美元、14.1百萬美元、14.6百萬美元及9.5百萬美元，約佔我們流動資產的42.6%、36.2%、35.2%及23.5%，應收賬款周轉天數分別約為57.4天、57.8天、45.2天及39.3天。於往績記錄期間，我們並無銷賬或錄得與貿易應收款項及應收票據有關的任何壞賬，董事認為在收取貿易應收款項及應收票據方面並無重大困難。為了減輕我們的日常經營產生的相關信貸風險及流動性風險，我們擁有於應收款項到期償還前將若干貿易應收款項向金融機構進行保理之慣例。倘若出現違約，保理金額將由與相關銀行的保險承保。於往績記錄期，本集團於截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一九年四月三十日止四個月分別將約39.3百萬美元、43.1百萬美元、78.5百萬美元及24.4百萬美元款項（分別佔我們收益約39.1%、42.8%、67.7%及65.6%）按無追索權基準保理予金融機構，這意味著本集團已於保理後將貿易應收款項所有權的絕大部分風險及回報轉移予金融機構。進一步詳情，請參閱本文件附錄一所載的會計師報告附註17。此外，我們的財務部提前一週編製現金流量預測，並在本集團缺乏充足營運資金的情況下通過貿易額度補充我們的現金倉位。

外匯風險管理

本集團擁有以外幣計值的貨幣資產及貨幣負債，令本集團面臨外幣風險。本集團採用自然對沖政策，據此我們的管理層及財務團隊每週密切監察外匯風險淨額。財務部編製一份載有港元及人民幣現金流動、現金狀況及估計開支的報告並傳閱管理層以供考慮，以便將外匯風險淨額保持在可接受水平。

轉讓定價風險管理

本集團於香港及中國設有主要經營附屬公司。於往績記錄期，本集團的跨境集團內交易主要包括提供經營支持服務（包括供應鏈管理及後台服務）以及我們中國附屬公司與香港附屬公司之間買賣製成品及原材料。

業 務

本集團已採取措施以規避上述集團內交易產生的潛在轉讓定價風險，其中包括(i) 委聘獨立稅務專家對我們的轉讓定價政策進行年度評估並建議本集團中國附屬公司或香港附屬公司就集團內交易收取的適當溢利百分比；及(ii)通過管理本集團檢討及實施獨立稅務顧問就定價提出的建議。

信永方略風險管理有限公司（「信永方略風險管理」）為本集團內部控制顧問，已審閱本集團關於轉讓定價的內部控制制度，且我們已實施由信永方略風險管理推薦的上段所述改善措施。信永方略風險管理已完成有關我們內部控制制度的後續程序，並認為與轉讓定價有關的相關政策及程序已獲採納。

本集團轉讓定價顧問為一家國際會計師事務所，已根據經合組織的《跨國企業與稅務機關轉讓定價指南》以及中國使用轉讓定價法規審閱本集團香港註冊成立實體與中國成立實體之間於往績記錄期各財政年度進行的重大集團內交易。有關轉讓定價顧問對有關集團內交易的意見詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節「轉讓定價」一段。基於有關審閱，我們的董事認為，有關集團內交易並未違反「公平原則」。