

未來計劃及前景

未來前景

董事相信，時尚配飾品市場很分散而且本集團在皮革配飾品行業中為數一數二之競爭者之一。董事相信，本集團身處之時尚配飾品市場在最近幾年持續有所增長。此增長可歸因於：(i)崇尚休閒服裝之趨勢；(ii)消費者日漸將品牌配飾品視為一種時尚及生活風格之表現及(iii)對配飾品風格變化之渴望。董事相信，由於金融危機後之零售業經濟困境，導致零售業最近出現整合，愈來愈多時尚配飾品零售商選擇依靠一小撮擁有資源及專長之公司供貨，以迎合零售商愈見殷切之需求。故此，董事相信憑藉本集團現有之設計及採購專長以及已具規模之生產基地，本集團比其競爭對手更能利用此等市場機會及趨勢。

未來計劃

本集團之業務目標是保持其皮革配飾品設計商及生產商領先地位，向全球時尚服裝零售商提供各式各樣優質產品。為了達到上述目標及保持其在國內市場之競爭優勢，本集團計劃推行下列策略：

- 擴展至中國皮革配飾品市場；
- 產品種類作橫向多樣化發展；
- 縱向整合原材料供應；及
- 推廣本集團本身之品牌。

擴展至中國皮革配飾品市場

中國持續改善之收入水平和生活標準已引起了中國市場對優質皮革製品(包括皮革服裝和手袋)漸增之需求。考慮到龐大之市場潛力，本集團擬於二零零三年首季設立及開始其全資擁有之生產設施之運作，主要生產在中國市場銷售之產品，藉此擴充在中國市場之覆蓋領域。憑藉其產品質量及生產規模之優勢，本集團有意以在中國及香港擁有全國性分銷渠道之頂尖時尚服裝零售商為對象。本集團亦有意將產品推廣予擁有中國分銷網絡之現有客戶，比如香港之休閒服裝零售商。

第二，為了有效地增加本集團在中國之市場份額，本集團擬在中國主要城市建立銷售辦事處並委任市場推廣代理以促進其產品之分銷。

第三，為了成功開發其產品知名度，本集團擬積極參與各類貿易展覽會及在中國貿易雜誌刊登廣告，以推銷本集團之產品。

產品種類作橫向多樣化發展

隨著頂尖時裝生產商積極爭取使其自身擁有各式各樣之產品種類，這為本集團提供了龐大市場機會以配合這正在增長中之市場趨勢。本集團擬在其現有產品組合中增加小皮具如錢包、皮革鑰匙環及其他皮革配飾品之銷售量。

由於小皮具是皮帶生產過程之副產品，故此董事相信如此多樣化之產品種類不但可使本集團開發「從頭到腳」之品牌種類，而且將透過以較高邊際利潤之配飾品來豐富銷售組合，從而改善利潤。該等多樣化策略之益處還包括：(1)利用新人口趨勢令產品可接觸新目標購物者，同時仍投合忠誠客戶之需求；(2)在配飾品市場中之快速增長範疇增加本集團之據點；及(3)開發龐大市場，把握可觀之機會。

憑藉其現有之客戶基礎，本集團擬專注增加小皮具之銷售量予擁有設計師名聲並提供各式各樣產品種類之現有客戶。

縱向整合原材料供應

除橫向增長外，本集團亦擬通過縱向發展，包括收購生產工序中的原材料供應業務，而成為皮革配飾品之綜合生產商。為達至該目標，本集團擬收購中國合適之皮革加工廠，為其所有製成品提供優質原皮及獸皮。董事確定本集團仍在初步尋找具資格可望於未來作綜向整合的公司。於本招股章程刊發日期，本集團概無與任何一方進行正式談判及本集團於現階段並未就任何特定公司或業務收購之建議作出決定。由於本集團所有生產基地均設在中國，故董事相信收購原材料供應業務可使本集團更能控制質量並保持牛皮之穩定供應。倘生產所剩下之原材料過量，本集團能將原材料轉售予中國其他皮革公司，以增加本集團皮革貿易之收入。

本集團尤其有意在皮革加工技術之研究及開發方面投放更多資源。透過收購皮革加工廠，本集團將能夠在短期內開展皮革加工之運作，並可把握已發展完善之化工技術，設計一系列風格新穎及品質優良之皮具。憑著在皮革配飾品生產之深入及全面經驗及在皮革市場之敏銳觸覺，董事預期本集團未來將能夠從皮革加工及貿易業務方面賺取更高比例之利潤。

推廣本集團本身之品牌

董事相信，零售商愈來愈依賴獨家品牌或名店效應，以便從現今競爭者過多之商場中脫穎而出。因此，本集團擬通過與知名度高而在香港擁有強大經銷網絡之時尚配飾品零售商合作，將本集團專利皮帶產品投放市場。本集團通過以 **ESTRANGER** 品牌生產及銷售其皮具，發展本身之品牌，該品牌已於二零零二年十一月推出。為了提升其產品知名度，本集團計劃首先在香港通過 *Bauhaus* 在香港經營約20間配飾品連鎖店銷售其產品，以開發本地銷售市場。根據本集團於二零零二年五月八日與 *Bauhaus Holdings Limited* (「*Bauhaus*」) 簽訂之代理協議，*Bauhaus* 已獲委任為本集團在香港之主要代理，在其香港店舖銷售本集團之皮具，自該協

議訂立之日期起為期一年。透過在此等零售店銷售產品，本集團計劃在其目標客戶中建立產品知名度。此外，本集團計劃與更多零售店舖協商及將本身品牌批出作特許經營，並從其產品銷售中收取專利費，以進一步擴大其銷售市場。

擁有從過去二十多年來發展起來之完善設計、銷售規劃、市場推廣專長及生產架構，董事相信本集團較其競爭對手更有優勢發展其本身之皮帶及小皮具產品之品牌，成為香港著名之皮革配飾品設計商和生產商之一。

進行股份發售之理由及所得款項用途

本集團擬透過股份發售籌得額外資金，以達至其業務目標及進行載於本節「未來計劃」一段所述之未來計劃。

扣除本公司應付支出（約7,700,000港元）後並假設超額配股權未獲行使之發售新股所得款項淨額，估計約為31,700,000港元。董事目前擬將所得款項淨額作以下用途：

- 約7,000,000港元用於縱向整合皮革加工公司及研究及開發皮革加工技術之額外資源；
- 約5,800,000港元用於進一步發展本集團在東莞之生產設施；
- 約5,800,000港元用於增強本集團產品之開發能力及使本集團產品更趨多樣化；
- 約5,800,000港元用於推廣活動及進一步開招本集團之品牌認知度；
- 約1,000,000港元用於在中國北京及上海設立代表辦事處進行地區擴展；及
- 約6,300,000港元之餘額作為本集團額外一般營運資金。

倘超額配股權獲悉數行使，本公司將額外獲得約8,100,000港元之所得款項淨額。本集團擬將該等所得款項淨額作為一般營運資金。

倘若發售新股所得款項淨額尚未即時應用於以上用途，董事目前擬將該所得款項淨額存放於香港之持牌銀行及／或金融機構作短期計息存款。