

## 緒言

本集團主要在香港、澳門及中國從事Franck MULLER品牌手錶的品牌管理及批發分銷業務。在分銷Franck MULLER品牌手錶的驕人成績之基礎上，本集團擬繼續物色其他名牌手錶，在其核心市場進行品牌管理及分銷業務。緊接發售及資本化發行完成前，SBML為先施錶行全資附屬公司，以銷售額計算，先施錶行為新加坡最大名貴手錶分銷商及零售商之一，而其手錶分銷及零售業務始自一九五四年。先施錶行獲FORBES GLOBAL二零零四年十一月一日號評為亞太區及歐洲最佳100家小型企業之一。

本集團代理名貴手錶，主要涉及管理、推廣及分銷赫赫有名的名貴手錶，目前在香港、澳門、中國、台灣及泰國獨家代理Franck MULLER品牌瑞士製手錶及配件，並在香港分銷de Grisogono品牌瑞士製手錶及首飾產品。本集團另分銷European Company Watch及Pierre Kunz兩種瑞士製名牌手錶。Franck MULLER品牌手錶及配件的銷售佔本集團於業績記錄期間總銷售額逾95%。獨家代理Franck MULLER品牌手錶及配件的FM獨家代理協議詳情，載於本節「FM獨家代理協議」一段。

本集團主要向及透過香港及澳門的獨立手錶經銷商分銷產品。本集團另按其提升品牌手錶知名度的品牌管理策略，就所分銷的Franck MULLER品牌及de Grisogono品牌手錶，在香港黃金購物區經營兩家手錶專賣店。

中國市場方面，本集團在香港向獨立第三方交付Franck MULLER品牌手錶。根據中國協議，該香港獨立第三方負責安排透過中國進口商於中國進口Franck MULLER品牌手錶，繼而在一名中國零售商於中國上海經營的Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃銷售該等手錶。根據中國協議，中國進口商負責取得有關在中國進口Franck MULLER品牌手錶所需的一切執照及許可證，而中國零售商負責取得在中國Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃銷售Franck MULLER品牌手錶所需的一切執照及許可證。

於最後可行日期，本集團透過香港兩家手錶專賣店、香港及澳門手錶經銷商網絡以及中國Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃，就其分銷的所有品牌手錶在香港、澳門及中國設有合共25個銷售點。

## 業 務

於業績記錄期間，本集團為Franck MULLER品牌手錶台灣及泰國獨家代理商。於業績記錄期間，由於本集團於該兩個市場並無業務，故本集團分別向先施錶行於台灣及泰國之全資附屬公司及聯營公司銷售手錶，以供其各自於有關當地市場銷售及分銷。

先施錶行集團主要從事名貴及名牌手錶零售及批發，當中以手錶零售為主；本集團之主要業務則為名貴及名牌手錶之品牌管理及批發分銷。儘管先施錶行集團及本集團均從事名貴及名牌手錶分銷，就地理位置及手錶品牌而言，兩者之市場覆蓋面有別。本集團與先施錶行集團新加坡業務一般基於各自的本地市場需求，在若干型號手錶缺貨時按需要向對方購買手錶。與先施錶行集團成員公司買賣詳情，請參閱本節「不獲豁免持續關連交易」一段。

為於上市後按地理位置清楚劃分本集團與先施錶行集團各自之業務，在取得Franck MULLER品牌手錶及配件全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller之全資附屬公司）日期為二零零五年九月十六日之書面同意下，SBML與先施錶行訂立轉讓契據，據此，SBML將於上市後轉讓其根據FM獨家代理協議作為Franck MULLER品牌手錶及配件台灣及泰國獨家代理商之所有權利及責任予先施錶行，而本集團對該兩個市場之出口銷售亦將於上市後終止。為進一步清楚劃分先施錶行集團與本集團之業務以及監管其各自與客戶進行之活動，先施錶行已向本公司作出不競爭承諾，只要(i)先施錶行集團成員公司仍直接或間接合共持有本公司股東大會投票權30%或以上，或先施錶行集團仍被視為控股股東（定義見上市規則）；及(ii)先施錶行集團仍為單一最大股東，則於上市後，先施錶行必須及將會盡合理努力，促使先施錶行集團各成員公司，不會在香港、澳門、中國及其他亞洲國家（先施錶行設有業務或進行商業交易之該等亞洲國家除外，包括新加坡、馬來西亞、泰國、台灣、印尼、韓國、越南及菲律賓以及獨立非執行董事根據不競爭承諾(b)段所定該等亞洲國家）直接或間接進行、從事或以其他方式參與品牌管理、零售及批發分銷名貴及名牌手錶、手錶配件及首飾產品或向任何人士（本集團除外）推廣、銷售、分銷、供應或以其他方式提供任何名貴及名牌手錶、手錶配件及首飾產品。該項不競爭承諾之詳情，載於本售股章程「與先施錶行集團之關係」一節「不競爭承諾」一段。

董事相信，本集團的成就主要建基於其品牌管理專業知識、與Groupe Franck Muller的悠久關係、穩固分銷網絡及對手錶市場與消費者對手錶的期望與喜好之透徹認

識。董事亦認為，憑藉本集團現有競爭優勢，本集團將能夠把握其核心市場消費者日趨富裕及瑞士製手錶知名度持續上升帶來的優勢，從而提升本集團整體表現。

### 競爭優勢

#### 與Groupe Franck Muller關係悠久

本集團自一九九四年起以獨家分銷方式在香港從事分銷Franck MULLER品牌手錶業務。本集團與其主要手錶製造商Franck Muller Watchland S.A.之母公司Groupe Franck Muller一直關係密切。於二零零三年十二月，為正式確立Franck MULLER品牌手錶的分銷安排，本集團訂立FM獨家代理協議，在香港、澳門、中國、台灣及泰國獨家代理Franck MULLER品牌手錶及配件，並自FM獨家代理協議生效日期二零零三年七月一日起，正式成為Franck MULLER品牌手錶及配件在該等地區的獨家代理商。通過Groupe Franck Muller的引薦，本集團亦自二零零二年起成為European Company Watch及Pierre Kunz兩種瑞士製品牌手錶的香港分銷商。

#### 專業品牌管理知識

本集團在推廣其於香港獨家分銷或代理的品牌手錶方面，已積逾10年寶貴經驗。本集團的品牌管理策略，部分涉及就其分銷的選定手錶品牌，在黃金地段購物區開設手錶專賣店。此外，本集團亦不時在香港及中國就其分銷的選定手錶品牌籌辦週年推廣活動，舉辦特別預展及新產品面世活動，藉此提高該等品牌手錶的客戶及市場認受性及知名度，此舉有效促進本集團產品銷售及分銷。

基於本集團的品牌管理策略超卓有效，董事相信，本集團已於香港成功建立Franck MULLER品牌為時款瑞士製手錶品牌之一。董事亦相信，本集團已與香港傳媒建立良好關係，有助有效推廣本集團在本地市場代表及分銷的品牌手錶，以及增加公眾對該等品牌手錶的認識。

#### 分銷網絡穩固

本集團已在香港及澳門建立龐大分銷網絡。於最後可行日期，本集團已與於香港及澳門合共經營21家零售店的10家獨立手錶經銷商建立業務關係。本集團非常重視對手錶經銷商的甄選，藉此維持其分銷品牌手錶的高貴精密形象。通過其香港及澳門分銷網絡，

本集團已建立寶貴的客戶基礎。本集團大部分認可手錶經銷商均為已於香港及澳門當地建立名聲的高檔手錶經銷商。

### 對手錶市場與消費者喜好有透徹認識

本集團高級管理人員，特別是鄭廉威先生，已從事手錶業務超過20年。本集團的品牌經理及市場推廣人員亦已在本地手錶市場累積寶貴經驗，深明香港消費者品味及喜好。董事相信，其高級管理人員對本地及國際手錶業的行業知識、市場經驗及脈絡連繫，為本集團之成就及未來發展奠定強穩根基。

### 歷史及發展

本集團業務可追溯至一九九三年年底，當先施錶行集團成功在東南亞銷售及分銷 Franck MULLER 品牌手錶後，先施錶行獲 Franck Muller 先生非正式邀請，從當時的香港獨立獨家代理商接管 Franck MULLER 品牌手錶的香港獨家分銷權。因此，先施錶行於一九九三年十二月在香港成立 SBML，在香港從事名貴手錶的市場推廣及分銷業務。一九九四年三月，SBML 與 Franck MULLER 品牌手錶當時之香港獨立獨家代理商達成協議，其中內容包括 (i) 向當時 Franck MULLER 品牌手錶之香港獨立分銷商購買 Franck MULLER 品牌手錶存貨；及 (ii) 由 SBML 更新代替當時 Franck MULLER 品牌手錶之香港獨立分銷商根據當時之分銷協議有關 Franck MULLER 品牌手錶之香港、中國及台灣獨家分銷權之所有利益、權利及責任。自此，SBML 一直為 Franck MULLER 品牌手錶及配件之香港、中國及台灣獨家分銷商，而當時之香港獨立分銷商根據當時之分銷協議之任何權利及責任已予終止，該等協議均於一九九五年十二月屆滿。於一九九六年一月至 FM 獨家代理協議生效日期二零零三年七月期間，儘管本集團並無正式訂立獨家代理協議以於其現有市場獨家代理 Franck MULLER 品牌手錶，根據董事之市場專業知識及所知以及本集團與 Groupe Franck Muller 間之業務往來，董事相信，本集團當時為 Franck MULLER 品牌手錶之香港、澳門及中國獨家分銷商，且董事並不知悉於該段期間在香港、澳門及中國有任何其他分銷 Franck MULLER 品牌手錶之競爭對手。

於一九九四年三月，本集團透過其間接全資附屬公司 Pendulum，在香港中環開設一家一般手錶零售店，銷售多個品牌名貴手錶，包括 Franck MULLER 品牌手錶。同年，本集團除經營該一般手錶零售店外，亦開始透過分銷 Franck MULLER 品牌手錶予香港及澳門的手錶經銷商，在兩地市場發展其手錶經銷商分銷網絡。

## 業 務

根據在香港手錶零售市場汲取的經驗及手錶經銷商的反應，本集團洞悉香港名貴手錶市場分銷潛力，窺準在香港建立Franck MULLER為名貴手錶品牌的機會。為此，於一九九六年二月，本集團正式在香港中環開設Franck MULLER手錶專賣店，主要擔當Franck MULLER品牌手錶旗艦店的角色，增加該品牌於消費者間的知名度。

一九九七年，本集團開始銷售Franck MULLER品牌手錶予先施錶行的泰國聯營公司，以於當地市場零售。

一九九八年，憑藉對香港手錶市場及消費者喜好的透徹認識，以及自一九九六年以來藉於香港開設Franck MULLER專賣店成功實行品牌管理策略後，本集團終止在香港經營一般手錶零售店，並專注於Franck MULLER品牌手錶的市場推廣及品牌管理。

二零零一年七月，本集團開始銷售Franck MULLER品牌手錶予先施錶行集團的台灣業務，以供批發予當地手錶經銷商。

二零零二年，本集團擴充其分銷的品牌產品，增添de Grisogono、European Company Watch及Pierre Kunz三個品牌瑞士製手錶。根據先施錶行與de Grisogono S.A.訂立之獨家代理協議，先施錶行獲授de Grisogono品牌手錶在香港及新加坡的獨家代理權。本集團獲先施錶行授予在香港分銷de Grisogono品牌手錶之權利。作為品牌管理策略的一部分，本集團分別於二零零三年十一月及二零零二年十月在香港中環開設一家European Company Watch專賣店及一家de Grisogono專賣店。於二零零五年六月，由於European Company Watch品牌手錶之市場推廣策略有變，故並無於其租約期滿時重續European Company Watch專賣店之租約。董事認為於當時市況下，手錶專賣店模式並非有效宣傳European Company Watch品牌手錶之方法。然而，本公司將繼續透過其他市場推廣渠道宣傳European Company Watch品牌手錶。

本集團認定中國市場具有龐大潛力，適合拓展其名貴手錶分銷業務。於二零零三年，為籌備於中國華貴手錶市場推出Franck MULLER品牌手錶，本集團與香港獨立第三方訂立協議，以寄賣方式交付Franck MULLER品牌手錶予香港獨立第三方，繼而在中國深圳之Franck MULLER寄賣專櫃銷售，原因為根據有關中國法例，本集團當時並不符合資格在中國從事手錶進口及零售業務。本集團亦與香港獨立第三方訂立中國協議，以寄賣方式交付Franck MULLER品牌手錶予香港獨立第三方，繼而在中國上海之Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃銷售。本公司之中國法律顧問指出，根據中國協議項下擬進行之寄賣安排，中國進口商或中國零售商概非本集團在中國銷售Franck MULLER品牌

手錶之代理商。本公司之中國法律顧問亦指出，本集團根據中國協議項下擬進行之寄賣安排符合中國有關法規，原因為(i)根據中國有關法規，中國進口商及中國零售商各自分別符合資格從事進口及零售業務；及(ii)中國現行法規並不限制或禁止在中國銷售名貴及名牌手錶。根據中國協議，該香港獨立第三方負責安排透過一名中國獨立進口商於中國進口Franck MULLER品牌手錶，繼而在一名中國獨立零售商於中國上海經營的Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃銷售。根據中國協議，該中國進口商負責取得有關於中國進口Franck MULLER品牌手錶所需一切執照及許可證，而中國零售商則負責取得在中國上海Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃銷售Franck MULLER品牌手錶所需一切執照及許可證。於業績記錄期間，中國零售商於中國上海經營一家Franck MULLER專賣店作為旗艦店，並於中國上海及深圳經營兩個Franck MULLER寄賣專櫃。Franck MULLER的中國深圳寄賣專櫃於二零零四年三月開業，而Franck MULLER的中國上海專賣店及寄賣專櫃分別於二零零四年一月及十月開業。於二零零五年八月，由於Franck MULLER品牌手錶之中國業務策略有變，SBML與香港獨立第三方於二零零三年八月二十二日就交付Franck MULLER品牌手錶予香港獨立第三方繼而於中國零售商當時在中國深圳經營之Franck MULLER寄賣專櫃銷售而訂立之有關協議，並無於二零零五年八月二十五日屆滿時重續。鑑於截至二零零五年三月三十一日止兩個年度各年間，本集團來自中國深圳Franck MULLER寄賣專櫃之銷售額貢獻並不重大，加上本集團重組未來品牌宣傳策略，將其初期市場推廣力量集中於上海及北京等中國主要城市，因此，董事認為，結束中國深圳之Franck MULLER寄賣專櫃將不會對本集團業務、表現及盈利能力構成不利影響。儘管結束中國深圳之Franck MULLER寄賣專櫃，本集團將繼續於中國擴展其業務。有關中國協議之詳情載於本節「分銷」一段。

於二零零三年十二月，為正式確立Franck MULLER品牌手錶之分銷安排，SBML與Franck MULLER品牌手錶及配件的全球獨立獨家代理商訂立FM獨家代理協議，該全球獨立獨家代理商為Groupe Franck Muller之全資附屬公司。根據FM獨家代理協議，SBML獲委任為Franck MULLER品牌手錶及配件的香港、澳門、中國、泰國及台灣獨家代理商，由二零零三年七月一日起至二零一零年六月三十日止為期7年，並將自動續期一年，除非任何訂約方於到期前向對方發出12個月事先通知或根據協議條款終止，則作別論。有關FM獨家代理協議之詳情，載於本節「FM獨家代理協議」一段。

## 業 務

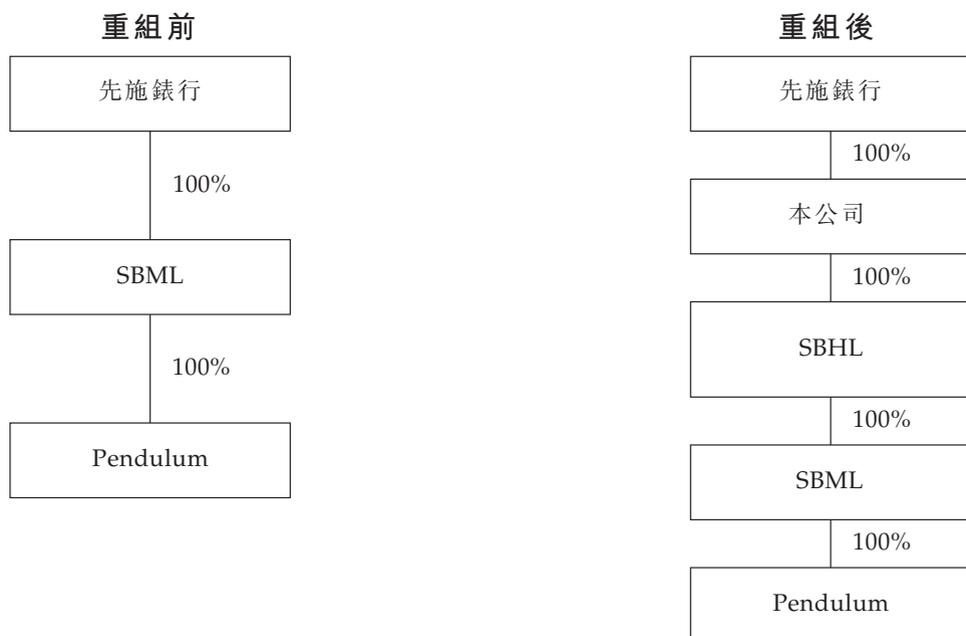
為於上市後按地理位置清楚劃分先施錶行集團與本集團各自之業務，在取得Franck MULLER品牌手錶及配件全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller之全資附屬公司）書面同意下，SBML與先施錶行訂立轉讓契據，據此，SBML將於上市後出讓及轉讓其根據FM獨家代理協議作為Franck MULLER品牌手錶及配件之台灣及泰國獨家代理商之所有權利及責任予先施錶行，而本集團對該兩個市場之出口銷售亦將於上市後終止。

根據先施錶行與de Grisogono S.A.所訂立於二零零二年三月十五日生效之獨家代理協議，先施錶行為de Grisogono品牌手錶及首飾產品的香港及新加坡獨家代理商。於業績記錄期間，先施錶行一直透過本集團於香港獨家分銷de Grisogono品牌手錶及首飾產品。於二零零五年九月二十二日，本集團獲先施錶行授權在香港分銷de Grisogono品牌手錶及首飾產品，另外，本集團亦獲授權直接向de Grisogono S.A.及／或其不時之授權分銷商（包括先施錶行）採購de Grisogono品牌手錶及首飾產品及相關宣傳品，以在香港分銷。鑑於先施錶行以本公司利益作出之不競爭承諾（於本售股章程「與先施錶行集團之關係」一節「不競爭承諾」一段具體載述），於上市後，本集團仍將為de Grisogono品牌手錶及首飾產品之唯一香港分銷商。

於最後可行日期，本集團分銷的所有品牌手錶在香港、澳門及中國共有25個銷售點，包括由10名獨立手錶經銷商在香港及澳門經營的21家零售店、本集團在香港經營的兩家手錶專賣店以及一名中國獨立零售商在中國經營的Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃。董事確認，香港兩家手錶專賣店及中國之手錶專賣店及寄賣專櫃只銷售本集團分銷之品牌手錶。董事亦確認，手錶專賣店及寄賣專櫃之各有關業主均為獨立第三方，而本集團成員公司概無與任何此等業主訂立任何寄賣安排。

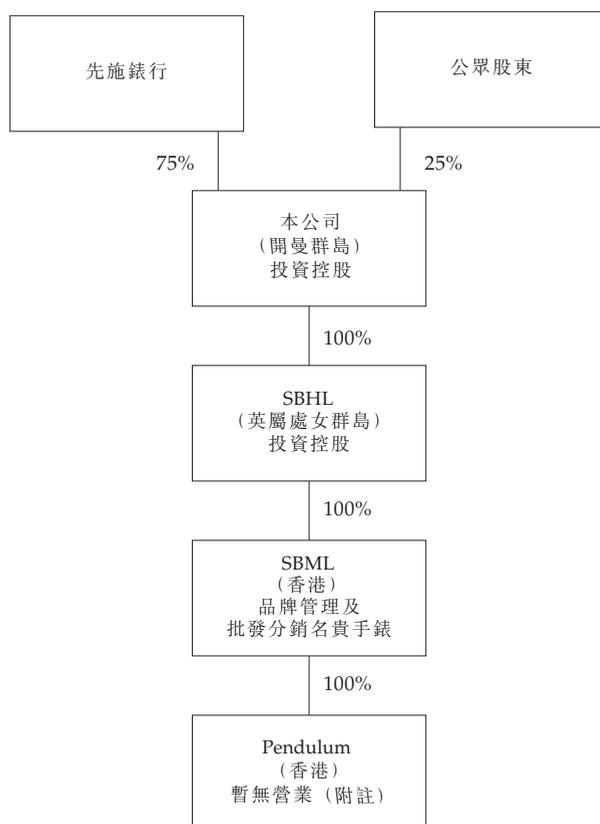
## 業 務

於二零零五年九月十九日，為籌備上市，組成本集團之各公司進行重組。於二零零五年九月十九日，本公司從先施錶行收購SBHL全部股本權益，成為本集團之控股公司。有關重組詳情載於本售股章程附錄五「集團重組」一段。下表說明緊接重組完成前後本集團及先施錶行集團之有關公司架構：



## 集團架構

下表載列於緊隨重組、發售及資本化發行完成後，本公司股東及附屬公司及其於本集團之持股量。



附註：Pendulum主要在香港從事多個品牌手錶零售業務。於本集團重整業務目標及品牌管理市場推廣工作後，本集團終止經營其多個品牌手錶零售店。因此，Pendulum暫無營業。為求完整，Pendulum列作本集團成員公司。

## 供應商

### 採購

本集團之主要手錶供應商為Franck MULLER品牌手錶及配件的全球獨立獨家代理商，該公司為Groupe Franck Muller之全資附屬公司。本集團向另一家以瑞士為基地的獨立手錶製造商及／或其授權分銷商採購de Grisogono品牌手錶，而European Company Watch及Pierre Kunz品牌手錶則向其各自的全球獨家代理商採購。除向該四個手錶供應商購貨外，本集團亦向其他供應商採購手錶，以測試新手錶品牌的市場接納程度。此外，本集團亦向獨立供應商採購手錶配件及零件。本集團所採購之手錶、手錶配件及相關產品均由空運代理商交付到香港。

## 業 務

本集團採取審慎採購政策。本集團對零售顧客及手錶經銷商進行市場調查。於零售顧客層面，本集團之香港手錶專賣店之營業代表定期與零售顧客討論顧客之喜好及需要。此舉讓本集團掌握及直接收集最新市場反應以及零售顧客意見。於手錶經銷商層面，本集團之銷售隊伍定期走訪手錶經銷商之零售店，觀察及與手錶經銷商討論彼等之要求、建議及需要。此等市場資料會於本集團每月召開之管理層會議整理，以評估潛在市場需求，計劃及向手錶製造商及／或其授權分銷商訂貨。至於新手錶型號，本集團於每年四月參加瑞士一年一度的巴塞爾鐘錶珠寶展(Basel Watch, Clock and Jewellery Fairs)及日內瓦高級鐘錶展(Salon International de la Haute Horlogerie)。本集團邀請其主要手錶經銷商出席展銷會。本集團定期向獨立手錶經銷商收集意見及接收訂單，據此向其供應商訂貨，以處理客戶已確認之訂單及評估未來需求。本集團一般亦會在該等展銷會，就參展新款產品作出訂單。

於業績記錄期間，除向手錶製造商及／或其授權分銷商購買手錶外，本集團亦於本集團在香港、澳門或中國之若干型號手錶缺貨時，按需要向先施錶行集團成員公司購買手錶。有關向先施錶行集團成員公司採購之詳情，載於本節「不獲豁免持續關連交易」一段。

截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，本集團向五大供應商（包括先施錶行集團）作出的採購額合共佔本集團總採購額分別約99.1%、98.6%及99.0%。截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，本集團最大供應商Franck MULLER品牌手錶及配件的全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller之全資附屬公司）佔本集團總採購額分別約90.5%、87.1%及93.7%。向先施錶行集團作出之採購額合共佔本集團於有關期間之總採購額分別約1.4%、4.5%及0.5%。本集團已與五大供應商分別建立緊密合作關係。董事確認，除先施錶行集團外，截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，本集團其餘四大供應商均為獨立第三方。於最後可行日期，董事、彼等各自的聯繫人士或就董事所知，將於緊隨發售完成後擁有本公司已發行股本5%以上之任何股東，概無擁有本集團於截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年之四大獨立供應商任何一方之任何權益。於整段業績記錄期間，執行董事兼先施錶行董事總經理鄭廉威先生及彼之父親先施錶行主席鄭務然先生透過彼等各自於TBJ之股權，均被視作擁有先施錶行約50.18%股本權益。繼二零零五年八月二十四日之TBJ股份轉讓後，TBJ由鄭廉威先生全資擁有。有關TBJ股份轉讓詳情，載於本售股章程「與先施錶行集團之關係」一節「概況」一段。非執行董事兼先施錶行執行董事蘇錦澤先生則透過彼之配偶實益擁有先施錶行約4%股本權益。

本集團以賒賬方式或介乎30日至270日之信貸期向其手錶供應商購貨，結算貨幣主要為瑞士法郎。截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，本集團的應付貿易賬款平均周轉天數分別約207天、256天及250天。截至二零零五年三月三十一日止過往三年的應付貿易賬款周轉期長，反映本集團與供應商關係良好，並有能力向供應商爭取較佳條款，特別是與Franck MULLER品牌手錶及配件的全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller之全資附屬公司）。截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，本集團採購額中分別約99.3%、99.2%及98.7%乃以瑞士法郎結算，餘額則以歐元及／或新加坡元結算。本集團主要以電匯清償其應付貿易賬款。儘管本集團並無採納任何對沖外匯波動風險的政策，本集團能夠循下列多個途徑管理其外幣風險：

- 以外幣收取其部分海外銷售額，藉此抵銷部分外匯風險；及
- 不時於匯率利好時，選擇性地購入所需外幣。本集團能夠利用其盈餘現金執行此策略，而在業績記錄期間，本集團獲供應商給予相對較長的信貸期，平均介乎30天至270天。

截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，本集團以瑞士法郎計算之總採購額分別約為163,600,000港元、200,400,000港元及285,300,000港元（分別相當於約26,000,000瑞士法郎、31,800,000瑞士法郎及45,300,000瑞士法郎），佔本集團於相應期間向其供應商作出之總採購額約47.7%、79.8%及62.9%。

### 手錶品牌

下文乃本集團分銷之主要手錶、手錶配件及首飾產品品牌之背景資料：

#### (i) *Franck MULLER*

Franck MULLER，獨立第三方Groupe Franck Muller擁有的品牌，於一九九一年在瑞士日內瓦創立。Franck MULLER品牌手錶於一九九二年初首次登陸香港，其產品一般以方形弧曲錶殼搭配古典外型，再配以設計獨一無二的錶盤數字及字母排列，建議零售價約介乎38,000港元至5,000,000港元。

(ii) *de Grisogono*

*de Grisogono*，獨立第三方（就董事所深知及根據Groupe Franck Muller提供之意見，其獨立於Groupe Franck Muller）擁有的品牌，於一九九五年在瑞士日內瓦創立，乃顯赫華貴的手錶品牌。本集團於二零零二年首次在香港推出*de Grisogono*品牌手錶及首飾產品。其產品的主要特點是錶面鑲有精細、罕有鑽石及名貴寶石首飾，建議零售價約介乎50,000港元至1,400,000港元。

(iii) *European Company Watch*

*European Company Watch*為獨立第三方創立及擁有的品牌。就董事根據Groupe Franck Muller提供之資料所深知，*European Company Watch*之擁有人乃獨立於Groupe Franck Muller，印有*European Company Watch*品牌之手錶由Groupe Franck Muller根據*European Company Watch*提交的設計製造。本集團於二零零二年首次在香港推出*European Company Watch*品牌手錶。其產品的主要特點是錶殼以單一塊不銹鋼製成，建議零售價約介乎12,000港元至150,000港元。

(iv) *Pierre Kunz*

*Pierre Kunz*為獨立第三方創立及擁有的品牌。就董事根據Groupe Franck Muller提供之資料所深知，Groupe Franck Muller兩名董事及股東以等額共同擁有*Pierre Kunz*品牌。本集團於二零零二年首次在香港推出*Pierre Kunz*品牌手錶。其產品的主要特點是逆行式指針及雙回撥計時器，配以超大錶殼，建議零售價約介乎100,000港元至2,000,000港元。

## FM獨家代理協議

本集團於二零零三年十二月訂立FM獨家代理協議，在香港、澳門、中國、台灣及泰國獨家代理Franck MULLER品牌手錶及配件。FM獨家代理協議由二零零三年七月一日起至二零一零年六月三十日屆滿，為期7年，並將自動續期一年，除非任何訂約方於到期前向對方發出12個月事先通知或根據協議條款終止，則作別論。

為了於上市後按地理位置清楚劃分先施錶行集團與本集團各自之業務，在取得 Franck MULLER 品牌手錶及配件全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller 之全資附屬公司）日期為二零零五年九月十六日之書面同意下，SBML 與先施錶行訂立轉讓契據，據此，SBML 將於上市後出讓及轉讓其根據 FM 獨家代理協議作為 Franck MULLER 品牌手錶及配件台灣及泰國獨家代理商之所有權利及責任予先施錶行。於轉讓契據生效後，本集團於 FM 獨家代理協議剩餘年期內，仍將為 Franck MULLER 品牌手錶及配件之香港、澳門及中國獨家代理商。

### 最低全年採購額

就獨家代理 Franck MULLER 品牌手錶而言，本集團於 FM 獨家代理協議生效日期二零零三年七月一日起至二零零五年六月三十日止首兩年作出之採購，須符合最低全年採購額。此後，最低全年採購額將按 FM 獨家代理協議訂約雙方協議每兩年共同更新及釐定，否則，該最低限額將維持於先前議定的水平。

首兩年之最低採購額乃本集團與 Franck MULLER 品牌手錶及配件之全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller 之全資附屬公司）按公平合理基準磋商釐定，當中考慮到於 FM 獨家代理協議指定地區之 Franck MULLER 品牌手錶及配件過往市場需求及預測需求以及 Groupe Franck Muller 推出新產品之宣傳活動。根據 FM 獨家代理協議條款，本公司嚴禁於本售股章程披露最低全年採購額，亦無獲得 Franck MULLER 品牌手錶及配件全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller 之全資附屬公司）同意任何有關披露。於最後可行日期，董事確認，本集團已達到首兩個年度（由 FM 獨家代理協議生效日期二零零三年七月一日起至二零零五年六月三十日止）之最低採購額。經考慮本集團業務之過往表現，並假設現時市況維持不變，董事相信，可達到 FM 獨家代理協議項下就二零零五年七月一日起至二零零七年六月三十日止兩年所規定最低採購額。

倘未能達到最低全年採購額，上述 Franck MULLER 品牌手錶及配件全球獨立獨家代理商將有權 (a) 於任何時間即時或 (b) 於本集團未能在接獲上述 Franck MULLER 品牌手錶及配件全球獨家代理商（為獨立第三方）通知後三個月內，就有關失責作出補救之下一個曆季結束前發出三十日事先通知，終止 FM 獨家代理協議。

### 受限制銷售

本集團獲准在FM獨家代理協議指定地區分銷Franck MULLER品牌手錶及配件，但不得直接或間接出口任何Franck MULLER品牌手錶至指定地區以外地方。根據Franck MULLER品牌手錶及配件的全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller之全資附屬公司）於二零零四年八月九日向本公司發出具追溯力的同意書，本公司獲同意，批准本集團與先施錶行集團（包括其聯營公司）之間已經或將會於本集團或先施錶行集團或先施錶行聯營公司之Franck MULLER品牌手錶若干型號缺貨時，按需要不時於指定地區以外進行之Franck MULLER品牌手錶買賣，以於其指定地區銷售及／或分銷。

### 宣傳及廣告

本集團須將其全年媒體宣傳計劃，包括市場推廣計劃、廣告計劃、特別宣傳活動及有關財政預算，連同廣告物料，一併提交Franck MULLER品牌手錶及配件的全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller之全資附屬公司），以取得其批准。本集團亦須按其全年採購額的若干百分比，提供Franck MULLER品牌手錶在指定地區的市場推廣及廣告宣傳活動經費。

### 次分銷商

本集團獲准在指定地區委任次分銷商，分銷Franck MULLER品牌手錶。

### 不競爭

根據FM獨家代理協議之條款，本集團分銷其他新品牌手錶乃不受限制。本集團分銷新品牌手錶前，毋須事先取得Franck MULLER品牌手錶及配件全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller之全資附屬公司）同意。本集團僅須於開始分銷其他新品牌手錶前，知會Franck MULLER品牌手錶及配件全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller之全資附屬公司），並與之商談。

### 與GROUPE FRANCK MULLER之關係

Franck MULLER品牌手錶於一九九一年由Franck Muller先生及彼之夥伴設計及創造。雖然其歷史比其他瑞士製品牌手錶短淺，由Franck Muller Watchland S.A.生產的Franck MULLER品牌手錶已被市場視為對全球手錶業具深遠影響的近代瑞士製手錶品牌之一。Groupe Franck Muller的全資附屬公司Franck Muller Watchland S.A.為以瑞士日內瓦為基地之手錶工場。

就董事所深知，Groupe Franck Muller約聘有506名僱員，包括一隊規模龐大的手錶設計師及技師。Groupe Franck Muller之成就歸功於其不懈努力，透過在全球各地開設旗艦店及新銷售櫃位，在手錶市場建立品牌知名度，以及迅速回應消費者需求，不斷推出迎合消費者期望的新型號產品。

根據Groupe Franck Muller公開發表的公司資料，Groupe Franck Muller於二零零二年及二零零三年的營業額，分別較二零零一年及二零零二年增加約54%及5%。Franck MULLER品牌手錶的主要市場為歐洲、北美洲及亞太區。

本集團自一九九四年以來一直在香港從事獨家分銷Franck MULLER品牌手錶業務，而先施錶行則於一九九二年首次獲指定為Franck MULLER品牌手錶的新加坡、馬來西亞、印尼、汶萊及泰國的獨家代理商。為正式確立Franck MULLER品牌手錶的獨家代理地位，本集團與Franck MULLER品牌手錶及配件全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller之全資附屬公司）訂立FM獨家代理協議。根據FM獨家代理協議，本集團獲指定為Franck MULLER品牌手錶及配件的香港、澳門、中國、台灣及泰國獨家代理商，由二零零三年七月一日起至二零一零年六月三十日屆滿，為期7年，並將自動續期一年，除非任何訂約方於到期前向對方發出12個月事先通知或根據協議條款終止，則作別論。

董事相信，多年來，本集團在香港、澳門及中國建立Franck MULLER品牌，為Groupe Franck Muller帶來可觀額外價值。本集團透過其當地手錶經銷商網絡及Franck MULLER手錶專賣店，收集關於當地消費者品味及喜好的市場資料，再向Groupe Franck Muller反映。全憑有效的市場策略、反應迅速的市場推廣隊伍及高效率的售後及保養服務，董事相信，本集團已成功為Franck MULLER品牌手錶在香港消費者當中建立崇高品牌知名度。

董事已獲Groupe Franck Muller告知及其後亦從公眾渠道得悉，近年Groupe Franck Muller若干股東之間有若干法律糾紛（「糾紛」）、仲裁及法律程序，而Groupe Franck Muller若干附屬公司作為原告人及被告人牽涉在該等法律糾紛中（統稱「訴訟」）。然而，董事已獲Groupe Franck Muller告知及其後亦從Franck Muller Watchland S.A.於二零零四年十月二十日發出之新聞稿以及其他於公眾渠道發表的新聞發布得悉，Groupe Franck Muller上述股東已同意就糾紛達成和解（「和解」）及撤銷有關各方就此向對方提出之所有相關法律程序（「撤銷」）。據有關新聞稿所載，Groupe Franck Muller將繼續由現有管理層隊伍經營。根據Groupe Franck Muller董事會發出日期為二零零五年五月三日之確認書，其中分別確認和解及撤銷。關於和解的協議之有效性亦獲有關

瑞士法律之瑞士法律顧問確認，惟須受彼等法律意見所載標準假設及保留事項規限。董事確認，本集團與Franck Muller Watchland S.A.之業務關係並無受到糾紛、訴訟及和解之影響，兩者亦繼續如常進行業務交易。

於最後可行日期，董事、彼等各自之聯繫人士或就董事所知，任何將於緊隨發售完成後擁有本公司已發行股本5%以上之股東，概無擁有Groupe Franck Muller任何權益。

### 分銷、銷售及宣傳

#### 分銷

##### 香港及澳門

本集團產品主要經由獨立手錶經銷商在香港及澳門分銷。本集團所有香港及澳門銷售均為徹底銷售，商品所有權將於本集團向彼等付運手錶時，轉移給獨立手錶經銷商。本集團一般根據多項準則挑選手錶經銷商，分銷本集團分銷的品牌手錶，該等準則包括零售店位置、員工質素、現有品牌手錶之分銷以及手錶經銷商之管理及信譽。本集團已建立龐大的分銷網絡。於最後可行日期，本集團與在香港及澳門合共經營21家零售店的10家獨立手錶經銷商有業務關係，包括Carlson Watch Co. Ltd.、Elegant Watch & Jewellery Co. Ltd.、Emperor Watch & Jewellery (HK) Co. Ltd.、Europe Watch Company Limited、Halewinner Limited、King Fook Jewellery Group Limited、Prince Jewellery & Watch Company、Right Watch Company Limited、Yes Watch Co. Ltd.及Luck Hock Jewellery Co (Macau)。本集團並無與任何手錶經銷商訂立書面銷售協議。基於本集團與手錶經銷商的長期良好關係，本集團並無向其任何手錶經銷商施加任何最低銷量規定。然而，特定手錶製造商及／或其全球分銷商會就每個國家建議適用的零售價，藉此劃一價格及杜絕市場出現價格競爭的可能。

本集團亦以Franck MULLER及de Grisogono品牌在香港的黃金購物區經營兩家手錶專賣店。品牌專賣店概念乃本集團品牌管理策略的一部分，該等專賣店成為本集團所代表及分銷品牌手錶的陳列室。董事確認，兩家手錶專賣店之各有關業主均為獨立第三方，而本集團成員公司概無與任何此等業主訂有任何寄賣安排。藉著品牌手錶專賣店，

本集團與其顧客維持直接聯繫，適時加深對顧客需要、品味及喜好的瞭解。董事確認，本集團兩家手錶專賣店不會出售任何其他並非由本集團分銷之品牌手錶。

於最後可行日期，本集團分銷的所有品牌手錶，在香港、澳門及中國共有25個銷售點，包括由10家獨立手錶經銷商在香港及澳門經營的21家零售店、本集團在香港經營的兩家手錶專賣店，以及獨立中國零售商在中國經營的Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃。

### 中國之寄賣安排

本集團認定中國市場具有龐大潛力，適合拓展其名貴手錶分銷業務。於二零零三年，為籌備於中國華貴手錶市場推出Franck MULLER品牌手錶，本集團與香港獨立第三方訂立協議，以寄賣方式交付Franck MULLER品牌手錶予香港獨立第三方，繼而在中國深圳之Franck MULLER寄賣專櫃銷售，原因為根據有關中國法例，本集團當時並不符合資格在中國從事手錶進口及零售業務。本集團亦與香港獨立第三方訂立中國協議，以寄賣方式交付Franck MULLER品牌手錶予香港獨立第三方，繼而在中國上海之Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃銷售。透過寄賣安排及中國獨立零售商經營之Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃，本集團已間接進軍中國名貴及名牌手錶消費市場。該香港獨立第三方自九十年代初期起主要在中國從事名牌商品（主要為手錶及首飾）之市場推廣、分銷及銷售。該中國進口商為香港獨立第三方之全資附屬公司，主要在中國從事外國商品貿易。該中國零售商為獨立第三方，與該名香港獨立第三方或中國獨立進口商概無關連。中國零售商之主要業務為銷售手錶。董事確認，彼等、彼等各自之聯繫人士或就彼等所知，將於緊隨發售完成後擁有本公司已發行股本5%以上之任何股東，概無擁有香港獨立第三方、中國進口商或中國零售商之任何權益。

根據中國協議，該名香港獨立第三方負責安排透過中國獨立進口商於中國進口 Franck MULLER 品牌手錶，繼而在一名中國獨立零售商在中國上海經營的 Franck MULLER 專賣店及寄賣專櫃銷售該等手錶。本公司之中國法律顧問指出，鑑於中國協議項下擬進行之寄賣安排，中國進口商或中國零售商概非本集團在中國銷售 Franck MULLER 品牌手錶之代理商。本公司之中國法律顧問亦指出，本集團根據中國協議項下擬進行之寄賣安排符合中國有關法規，原因為(i)根據中國有關法規，中國進口商及中國零售商各自分別符合資格從事進口及零售業務；及(ii)中國現行法規並不限制或禁止在中國銷售名貴及名牌手錶。

根據中國協議，該中國進口商負責取得有關在中國進口 Franck MULLER 品牌手錶所需一切執照及許可證，而該中國零售商則負責取得在中國 Franck MULLER 專賣店及寄賣專櫃銷售 Franck MULLER 品牌手錶所需一切執照及許可證。本集團須就安排進口及運送商品以及在中國經營手錶專賣店及寄賣專櫃，支付由香港獨立第三方收取之費用。就進口及運送交付商品應付之費用，乃參考每次商品付運中處理之商品價值按固定百分比及按一般商業條款釐定。就經營中國之手錶專賣店及寄賣專櫃應付之費用，乃設有每月上限金額及按一般商業條款釐定。

中國海關清關手續方面，於有關中國報關文件所申報 Franck MULLER 品牌手錶進口商為中國進口商。儘管上文所述者及 Franck MULLER 品牌手錶已按寄賣方式交付予香港獨立第三方，繼而透過中國進口商及中國零售商在中國銷售，本公司之中國法律顧問指出，本集團保留對 Franck MULLER 品牌手錶之所有權，中國進口商及中國零售商對該等手錶概無所有權。經考慮上述者及根據中國協議項下擬進行之寄賣安排，(i) Franck MULLER 品牌手錶仍由本集團管理及控制；(ii) 本集團繼續承擔 Franck MULLER 品牌手錶之風險及回報以及保留 Franck MULLER 品牌手錶之所有權，直至該等手錶在中國之 Franck MULLER 專賣店及寄賣專櫃售予中國之零售顧客為止；及(iii) 本集團對中國之 Franck MULLER 專賣店及／或寄賣專櫃之未售存貨及銷售 Franck MULLER 品牌手錶予零售顧客後應收香港獨立第三方之賬款享有權利，董事認為，已根據中國協議交付予香港獨立第三方之 Franck MULLER 品牌手錶仍為本公司資產。董事確認，根據中國協議項下擬進行之寄賣安排，並不存在存貨截算問題。由於其為寄賣安排，當中國之 Franck

MULLER專賣店或寄賣專櫃進行銷售交易，而商品所有權轉移給零售顧客時，本集團會確認營業額。於接獲香港獨立第三方就某月於中國取得之手錶銷售額發出之每月通知及有關佐證文件後，本集團將向香港獨立第三方發出每月銷售發票，以記錄有關該月之手錶銷售額及一切相關開支，以及將該月已售存貨與於中國Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃之實際存貨結餘對賬。於二零零三年三月三十一日、二零零四年三月三十一日及二零零五年三月三十一日，中國之Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃保留之未售存貨分別為零、約2,700,000港元及5,100,000港元，分別佔本集團於有關日期整體存貨結餘之0%、約2.1%及2.7%。

根據中國協議，本集團之最終責任為支付有關於中國進口Franck MULLER品牌手錶應付的進口稅、稅項及其他相關開支，以及償付有關於中國經營Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃應付的租金、管理費、宣傳費、員工成本及其他相關開支。本集團負責為於中國售出的Franck MULLER品牌手錶提供維修保養服務。截至最後可行日期，本集團並無向中國零售顧客提供Franck MULLER品手錶售後維修保養服務。然而，倘香港獨立第三方有所要求，本集團將透過香港獨立第三方作出安排，派出技師到中國，向中國零售顧客提供所需維修保養服務。

根據上述安排，本公司的中國法律顧問已確認，(i)本集團在香港向獨立第三方交付Franck MULLER品牌手錶繼而在中國銷售，不會構成本集團於中國經營任何業務或成立公司，及按上述基準，亦不會導致香港獨立第三方、中國進口商及中國零售商任何一方成為本集團於中國銷售Franck MULLER品牌手錶之代理商；(ii)本集團毋須取得任何中國政府部門或機關的任何批准、執照或許可證；及(iii)本集團毋須因此辦理任何中國政府部門或機關的任何登記或存檔規定。本公司之中國法律顧問亦已向本公司確認，中國進口商及中國零售商已分別取得在中國進口手錶及在中國Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃銷售手錶所需一切執照及許可證。此外，本公司的中國法律顧問已確認，本集團將毋須受中國任何法例、規則及規例的規限，亦毋須就中國進口商為於中國進口Franck MULLER品牌手錶或中國零售商在中國銷售Franck MULLER品牌手錶而從事之活動，承擔法律責任。

## 業 務

為確保充分掌握手錶銷售情況及確保適時及準確記錄正確銷售數字、應收賬款、稅項及相關開支，本集團密切監察根據寄賣安排之業務運作及於中國之Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃之手錶銷售，以及實施嚴謹監察及記錄機制。於最後可行日期，除中國零售商聘用之員工外，本集團自僱員工專責監察中國Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃的存貨水平。本集團員工會每月翻查中國零售商於專賣店及寄賣專櫃進行銷售所發出銷售收據，確保銷售記錄妥當，然後才每月向本集團香港辦事處轉交該等記錄，以進行會計處理及入賬。本集團員工亦會每月檢查由中國零售商保存之貨物、文件及記錄。

鑑於中國手錶市場的潛力及於二零零四年六月一日生效的外商投資商業領域管理辦法容許海外投資者透過在中國成立外商獨資企業（以往並不允許）以於中國從事手錶零售業務，本公司已指示其中國法律顧問根據外商投資商業領域管理辦法就成立有關企業籌備中國申請。預期將於二零零五年年底前（須待所需文件落實）提交中國申請。在一般情況下，中國申請預期可於提交後約三個月取得批准。待中國申請獲批准後，本集團將考慮於上海及北京等中國主要城市成立自有手錶零售專賣店。儘管作出中國申請，本公司將繼續監察中國名貴及華貴手錶市場狀況及發展以及本集團於中國之間接銷售表現，並據此釐定及落實本集團於中國市場之未來銷售及市場推廣策略。董事認為，經考慮中國目前市況後，根據中國協議之現有寄賣安排仍為具效率及有效之分銷模式，而作出中國申請則可於名貴手錶市場更趨成熟時，為本集團在中國市場發展提供更大靈活彈性。

### 銷售到台灣及泰國市場

於業績記錄期間，本集團為Franck MULLER品牌手錶及配件之台灣及泰國獨家代理商。然而，由於本集團於該兩個市場並無業務，故本集團分別向先施錶行於台灣及泰國之全資附屬公司及聯營公司銷售及出口手錶，以供其各自於有關當地市場銷售及分銷。

為了於上市後按地理位置清楚劃分本集團與先施錶行集團各自之業務，在取得Franck MULLER品牌手錶及配件全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller之全資附屬公司）之書面同意下，SBML與先施錶行訂立轉讓契據，據此，SBML將於上市後出讓及轉讓其根據FM獨家代理協議作為Franck MULLER品牌手錶及配件於台灣及泰國之

## 業 務

獨家代理商之所有權利及責任予先施錶行，而本集團對該兩個市場之出口銷售亦將於上市後終止。

### 銷售

本集團產品的主要市場為香港。下文乃本集團於業績記錄期間按地理位置劃分的營業額分析：

	截至三月三十一日止年度					
	二零零三年		二零零四年		二零零五年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
持續業務						
— 香港	280,711	82.48	324,857	82.17	402,260	78.30
— 澳門	5,894	1.73	7,492	1.90	21,504	4.19
— 中國（不包括香港 及澳門） <sup>(附註1)</sup>	—	—	201	0.05	5,177	1.00
— 新加坡 <sup>(附註2)</sup>	4,330	1.27	23,725	6.00	28,501	5.55
已終止業務 <sup>(附註3)</sup>	49,410	14.52	39,062	9.88	56,296	10.96
總營業額	<u>340,345</u>	<u>100.00</u>	<u>395,337</u>	<u>100.00</u>	<u>513,738</u>	<u>100.00</u>

#### 附註：

- 由於(i)就交付Franck MULLER品牌手錶予香港獨立第三方繼而於中國之Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃銷售而訂立之中國協議及有關協議，乃於二零零三年三月三十一日後訂立；(ii)中國上海之Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃分別於二零零四年一月及十月開業；及(iii)中國深圳之Franck MULLER寄賣專櫃乃於二零零四年三月開業，故截至二零零三年三月三十一日止年度並無向中國市場作出銷售。
- 除於截至二零零三年三月三十一日止年度向馬來西亞市場作出銷售額60,000港元外，本集團於業績記錄期間所有銷售額均為向新加坡市場之銷售。
- 已終止業務指本集團分別向先施錶行之台灣全資附屬公司及泰國聯營公司之出口銷售業務，根據轉讓契據，其將於上市後終止。

本集團產品主要透過香港及澳門之獨立手錶經銷商分銷。本集團亦於香港以Franck MULLER及de Grisogono品牌經營兩家手錶專賣店。於業績記錄期間，除銷售手錶予獨立手錶經銷商外，本集團亦在缺貨情況下，按需要出口及銷售手錶予(i)先施錶行集團成員公司及先施錶行一家聯營公司，以分別在台灣（手錶批發商）及泰國市場（手錶經銷商）

銷售及分銷；及(ii)於新加坡之先施錶行集團成員公司（手錶經銷商及手錶批發商）。為了清楚劃分本集團與先施錶行集團間之業務，轉讓契據將於上市後生效，據此，本集團將終止從事銷售本集團產品予先施錶行分別於台灣及泰國之全資附屬公司及聯營公司之業務。本集團於中國市場之銷售乃於中國獨立零售商經營之手錶專賣店或寄賣專櫃銷售手錶予零售顧客時確認入賬。根據中國協議，於扣除本集團就於中國進口手錶以及於中國經營Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃應付之一切相關費用後，於中國Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃銷售手錶所得款項淨額，將由香港獨立第三方每月與本集團結算。於接獲香港獨立第三方就某月於中國之手錶銷售額發出之每月通知及有關佐證文件後，本集團將向香港獨立第三方發出每月銷售發票，以記錄有關該月之手錶銷售額及一切相關開支，以及將該月已售存貨與於中國Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃之實際存貨結餘對賬。

截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，本集團向主要為手錶經銷商之五大客戶（包括先施錶行集團成員公司及先施錶行聯營公司）之銷售合共佔本集團截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年總營業額分別約56.4%、62.5%及60.8%。截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，本集團最大客戶（手錶經銷商）之銷售佔本集團各年總營業額分別約16.3%、18.7%及16.5%。截至二零零四年三月三十一日止兩個年度各年，先施錶行集團（連同先施錶行之聯營公司）為本集團第二大客戶，而截至二零零五年三月三十一日止年度，則為本集團最大客戶。本集團向先施錶行集團成員公司及先施錶行聯營公司作出之銷售合共佔本集團於截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年之總營業額分別約15.8%（53,700,000港元）、15.9%（62,800,000港元）及16.5%（84,800,000港元）。本集團與其五大客戶（包括先施錶行集團成員公司及先施錶行聯營公司（視情況而定））平均已建立逾八年關係，且多年來彼此一直維持緊密合作。此外，董事確認，截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，除先施錶行集團成員公司及先施錶行聯營公司（視情況而定）外，其餘四大客戶均為獨立第三方。於最後可行日期，除先施錶行集團成員公司及先施錶行聯營公司外，截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，董事、彼等各自之聯繫人士或就董事所知，任何將於緊隨發售完成後擁有本公司已發行股本5%以上之股東，概無擁有本集團其餘四大客戶任何一方之任何權益。於整段業績記錄期間，執行董事兼先施錶行董事總經理鄭廉威先生及彼之父親先施錶行主席鄭務然先生透過彼等各自於TBJ之股權，均被視作擁有先施錶行約50.18%股本權益。繼二零零五年八月二十四日之TBJ股份轉讓後，TBJ由鄭廉威先生全資擁有。有關TBJ股份轉讓詳情，載於本售股章程「與先施錶行集團之關係」一節「概況」一段。非執行董事兼先施錶行執行董事蘇錦澤先生則透過其配偶實益擁有先施錶行約4%股本權益。

## 業 務

本集團已就其手錶經銷商採納定價政策，根據特定手錶製造商及／或全球分銷商就各地區所訂定建議零售價之某個折扣釐定價格。折扣因應本集團各手錶經銷商之訂單數目及信譽而互有差異。此外，本集團不時按手錶經銷商表現酌情向彼等支付佣金。目前，本集團大部分銷售均以港元為單位，而信貸期介乎30天至60天不等。信貸期視乎對客戶信貸評級之評估及其與本集團的關係年期而定。獨立手錶經銷商一般以支票清償付款，而先施錶行及其附屬公司及聯營公司則以電匯清償付款。至於本集團經營的兩家手錶專賣店之銷售，客戶一般利用信用卡以港元結賬。本集團一直就呆壞賬撥備貫徹採取審慎的會計政策，據此，每年之撥備金額乃經考慮該年業務狀況，按固定公式釐定。截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，呆壞賬累計撥備分別約5,700,000港元、4,300,000港元及4,300,000港元。

本集團於業績記錄期間的銷售主要為Franck MULLER品牌手錶銷售，佔本集團截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年總營業額分別約98.8%、95.4%及96.8%。下文乃於業績記錄期間本集團按手錶品牌分析的營業額：

手錶品牌	截至三月三十一日止年度					
	二零零三年		二零零四年		二零零五年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
Franck MULLER	336,418	98.8	377,168	95.4	497,092	96.8
其他品牌 (附註)	3,927	1.2	18,169	4.6	16,646	3.2
總營業額	<u>340,345</u>	<u>100.0</u>	<u>395,337</u>	<u>100.0</u>	<u>513,738</u>	<u>100.0</u>

附註： 非由本集團獨家代理之銷售，包括其他品牌手錶、手錶配件、首飾產品及零件。

### 宣傳

本集團之策略為在香港通過各種宣傳手法，包括但不限於雜誌廣告、廣告板及市場推廣活動，提升本集團所分銷品牌手錶的受歡迎及知名度。本集團現行市場推廣策略的主要目標是，在香港、澳門及中國建立及維持其分銷的品牌作為時尚、國際及高級市場品牌的地位。

Franck MULLER品牌手錶的廣告及宣傳方面，根據FM獨家代理協議，本集團須將其全年媒體宣傳計劃，包括市場推廣計劃、廣告計劃、特別宣傳活動及有關財政預算，連同廣告物料，一併提交予Franck MULLER品牌手錶及配件之全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller之全資附屬公司），徵求其批准。根據FM獨家代理協議，本集團須按其Franck MULLER品牌手錶全年採購額若干百分比，提供Franck MULLER品牌手錶在指定地區的市場推廣及廣告宣傳活動經費。

為達致其市場推廣目標，本集團已推行下列市場推廣活動：

(i) 廣告宣傳

本集團定期在選定的時裝名人雜誌及消費刊物的當眼版頁刊登廣告，維持選定手錶品牌的知名度。此外，本集團亦設置戶外廣告，如廣告板。

(ii) 活動推廣

本集團於年內經常籌辦派對、盛大活動及晚宴。本集團為其分銷的選定品牌手錶推出大規模廣告宣傳以及主辦宣傳及其他社交活動。該等活動旨在向目標觀眾群營造最震撼的效果。

(iii) 專櫃陳列

度身訂造的陳列展示專櫃及手錶展放架乃購自手錶製造商，以便於多家手錶經銷商的零售店陳列產品，務求增加品牌於顧客間的知名度及為其分銷的品牌傳達貫徹如一的形象。

(iv) 聯合宣傳

本集團連同其手錶經銷商定期於香港聯合推出廣告或籌辦宣傳計劃，以維持品牌知名度。

(v) 公共關係

本集團與傳媒維持良好關係。本集團會定期發布新聞稿及安排雜誌拍照，保持品牌曝光率及知名度。此外，亦會向傳媒寄發宣傳資料並附贈紀念品，向傳媒提供新產品的最新資料。

本集團亦會定期出席瑞士鐘錶展銷會，加強與瑞士手錶製造商的關係及其公司形象。

本集團設有客戶關係管理資料庫。本集團會按資料庫資料，向其現有客戶及曾光臨其手錶專賣店的潛在客戶寄發銷售郵件，向彼等提供新到產品及宣傳活動資料。

### 售後及保養服務

凡本集團兩家香港手錶專賣店、香港及澳門獨立手錶經銷商的零售店以及中國獨立零售商的中國Franck MULLER專賣店及寄賣專櫃售出的所有手錶，本集團一般均會提供維修保養服務。就中國獨立零售商於中國銷售之Franck MULLER品牌手錶而言，於業績記錄期間，並無要求售後維修保養服務之記錄。然而，倘香港獨立第三方有所要求，本集團將透過香港獨立第三方作出安排，派出技師到中國，向中國零售顧客提供所需維修保養服務。本集團會對最終手錶買家提供一年保用。於保用期間內，本集團會向最終手錶買家提供標準維修保養服務，在大部分情況下，有關費用均由本集團承擔。於業績記錄期間，本集團所分銷手錶之維修成本乃於產生時列為開支，由於數額甚少，本集團於業績記錄期間並無於賬目作出任何相關撥備。於最後可行日期，本集團設有一支由三名技師組成的內部保養隊伍，彼等擁有平均20年手錶維修保養工作經驗。

董事相信，於本集團業務結合售後服務，可確保本集團客戶獲得更佳全面服務。

### 存貨控制

董事相信，本集團已確立穩健可靠的內部系統，確保存貨記錄得到妥善保存，以準確反映存貨的實際變動。本集團經常更新存貨控制系統，記錄存貨數量及變動的資料。

本集團大部分營運資金均投放在存貨上。本集團奉行的存貨政策，致力確保其手錶經銷商具備足夠手錶存貨以吸引消費者，而又不會令本集團在銷售季節結束後剩餘大量未售貨品。董事一般根據本集團向獨立手錶經銷商及零售顧客進行的市場調查，計劃手錶貨源及採購額。有關本集團採購政策之詳情，請參閱本節「採購」一段。

董事認為，維持足夠而不過剩的本集團產品存貨量，對本集團業務重要攸關。為迎合手錶市場瞬息萬變的趨勢及滿足客戶需要，本集團的銷售及市場推廣員工一般會定期

檢討本集團客戶需要，然後向本集團供應商訂貨，按預先釐定的水平補充存貨。本公司採用電腦化存貨系統，所有手錶於到貨時隨即編上序號，列明型號、購買價、購買日期及購買發票編號。本公司可翻查手錶由貨到至銷售予手錶經銷商及顧客期間之情況，並會每月進行盤點以評估存貨水平，管理人員亦每月舉行會議，檢討及確定最終存貨量。

本集團之存貨乃按成本及可變現淨值之較低者列賬。截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，本集團平均存貨週轉期分別為192天、183天及149天，符合本集團備存各式各樣手錶存貨以確保有充裕存貨，不時滿足顧客需要的政策。再者，董事認為，由於本集團分銷的品牌手錶屬華貴產品，手錶製造商需要較長時間製造及交付本集團可能要求之精密手錶，採購之交付時間一般會較長，本集團須維持若干貨品的基本存貨水平，以滿足手錶經銷商及顧客的需求。因此，董事認為，本集團作為手錶批發商，有關平均存貨週轉期合理。董事每月定期根據彼等對現時趨勢、存貨年期及近期各種型號銷售的評估，檢討手頭存貨出現滯銷情況的可能性。為盡量減低存貨水平，本集團一般會視乎市場狀況，不時以折扣價向其客戶促銷其滯銷存貨。當偶爾出現缺貨時，本集團會向先施銀行集團成員公司購貨，以滿足客戶需求。

董事認為，FM獨家代理協議規定之最低全年採購額並無及將不會對本集團之存貨水平造成負面影響，因Franck MULLER品牌手錶之每年需求一般超逾全年最低採購額規定，而有關採購額規定一直及將會由本集團與Franck MULLER品牌手錶及配件之全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller之全資附屬公司）釐定。

於二零零五年三月三十一日，本集團之滯銷存貨按估計可變現淨值列賬，約1,700,000港元，佔本集團資產淨值約76,800,000港元約2.2%。於二零零五年三月三十一日，本集團賬齡少於一年及超過一年但少於兩年之手錶在作出撥備後之淨值分別約為165,600,000港元及17,100,000港元。

於整段業績記錄期間，本集團一直就滯銷存貨撥備採取審慎及貫徹一致之會計政策，撇減若干存貨至成本及可變現淨值之較低者。撥備金額乃經參考存貨之賬齡而釐定。

董事確認，於整段業績記錄期間，滯銷存貨撥備之會計政策並無變動。然而，自截至二零零四年三月三十一日止年度起，本集團已修改其釐定Franck MULLER品牌手錶可變現淨值之基準，由就賬齡超過一年但少於兩年之存貨價值作出50%撥備及就賬齡超過兩年之存貨價值作全數撥備，改為就賬齡超過兩年之存貨價值方作出全數撥備。儘管上文所述者，於整段業績記錄期間，就本集團所分銷賬齡超過兩年之各個品牌手錶存貨撥備之估算基準並無變動。就賬齡超過兩年之Franck MULLER品牌手錶而言，將就存貨價值作出全數撥備；而就賬齡超過一年但少於兩年之其他品牌手錶而言，將撇減該等存貨價值之50%，賬齡超過兩年之存貨價值餘額則全數撇銷。倘該等存貨於其後售出，本集團將撥回所作出存貨價值撥備。

截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，本集團就滯銷存貨分別撥備約20,100,000港元、11,900,000港元及12,700,000港元，以撇減若干存貨至可變現淨值。於二零零五年三月三十一日，滯銷存貨累計撥備約為63,900,000港元。於二零零五年八月三十一日，其後售出之存貨價值相當於本集團於二零零五年三月三十一日總存貨價值約191,900,000港元（已扣除撥備）約23.9%。董事認為，本集團於二零零五年三月三十一日之存貨撥備足夠，原因為i)本集團一直貫徹採用此存貨撥備政策；ii)本集團於二零零五年三月三十一日之存貨中，逾86%為賬齡少於一年之手錶；iii)經計及其後截至二零零五年八月三十一日之結算後，賬齡超過一年而仍未售出之存貨僅約7,600,000港元，佔本集團於二零零五年三月三十一日之存貨總額約4.0%；及iv)根據本集團之存貨撥備政策，將會於截至二零零六年三月三十一日止下個財政年度就任何賬齡超過兩年之存貨作出撥備。經考慮上述董事所考慮因素後，本公司之申報會計師及聯席保薦人認為，本集團於二零零五年三月三十一日之存貨撥備足夠。

### 保險

本集團已投購保險，其中投保項目包括本集團主要資產存貨以及在本集團旗下手錶專賣店銷售之商品。本集團亦已投購其他一般保險，如承保僱主向員工作出賠償之保單。於業績記錄期間，本集團並無作出任何重大保險賠償索償。董事相信，本集團就其存貨投購之保險，足夠及充分保障其業務。

## 競爭

香港及中國之手錶零售及分銷行業競爭激烈及市場分散。本集團專注於名貴手錶之品牌管理及批發分銷，該等名貴手錶屬高檔手錶，建議零售價為每枚12,000港元或以上。董事認為，本集團目標市場之競爭，主要來自其他國際品牌名貴手錶製造商。本集團與手錶製造集團間之競爭，主要涉及其代表及製造之手錶品牌。然而，本集團亦可以非獨家方式與該等手錶製造集團合作分銷其手錶。本集團亦於本地市場與獨家代理獨立手錶製造商所製造品牌手錶之本地分銷商競爭。董事相信，本集團相比其競爭對手之主要競爭優勢，在於本集團能夠不斷建立及維持其分銷之手錶之品牌地位，以及透過全面市場推廣及品牌宣傳活動，於客戶當中取得品牌知名度，令客戶忠於購買該等品牌。

董事認為，基於本集團與Groupe Franck Muller之悠久關係及本集團於香港分銷Franck MULLER品牌手錶之表現，本集團較其他本地分銷商擁有競爭優勢，可繼續成為Franck MULLER品牌手錶於香港、澳門及中國之指定獨家代理商。

根據FM獨家代理協議之條款，本集團分銷其他新品牌手錶乃不受限制。因此，董事認為，本集團於Franck MULLER品牌手錶之目標市場分銷新品牌手錶之能力亦不受FM獨家代理協議所影響及／或限制。董事鎖定中上及高收入階層為Franck MULLER品牌手錶之目標市場，並視Cartier、Piaget、Patek Philippe及Vacheron Constantin品牌手錶為Franck MULLER品牌手錶於本集團主要市場香港以及澳門及中國之最大競爭對手。

至於由獨立手錶製造商製造之其他新品牌手錶之分銷權，本集團仍將要與其他本地及海外分銷商競爭。

執行董事兼先施錶行董事總經理鄭廉威先生從事手錶業務數十載，已與歐洲多家手錶公司建立關係。董事相信，憑藉本集團於核心市場之穩固分銷網絡，本集團於日後爭取其他獨立品牌手錶在香港、澳門及中國之獨家代理權佔盡優勢。

## 業 務

由於先施錶行及SBML已各自與Franck MULLER品牌手錶及配件之全球獨立獨家代理商 (Groupe Franck Muller之全資附屬公司) 分別訂立獨家代理協議, 於業績記錄期間, 本集團為Franck MULLER品牌手錶及配件之香港、澳門、中國、台灣及泰國獨家代理商, 而先施錶行則為亞洲七個市場之獨家代理商。為了於上市後按地理位置清楚劃分先施錶行集團與本集團各自之業務, 在取得Franck MULLER品牌手錶及配件全球獨立獨家代理商日期為二零零五年九月十六日之書面同意下, SBML與先施錶行訂立轉讓契據, 據此, SBML將於上市後出讓及轉讓其根據FM獨家代理協議作為Franck MULLER品牌手錶及配件之台灣及泰國獨家代理商之所有權利及責任予先施錶行, 而本集團對該兩個市場之出口銷售, 亦將於上市後終止。就此而言, 本集團於FM獨家代理協議剩餘年期內, 仍將為Franck MULLER品牌手錶及配件之香港、澳門及中國獨家代理商。董事認為, 本集團將可大大受惠於先施錶行於其核心市場分銷本集團並未分銷之其他品牌手錶所取得市場情報。該等資料將可增進本集團對於亞洲整體名貴及華貴手錶市場以至對其他名牌手錶之整體市場喜好之瞭解。

至於其他品牌手錶之新分銷權, 本集團享有充分權利及酌情權於其指定地區, 包括香港、澳門、中國及其他亞洲國家 (先施錶行已設有業務或進行商業交易之該等亞洲國家除外, 包括新加坡、馬來西亞、泰國、台灣、印尼、韓國、越南及菲律賓以及獨立非執行董事根據不競爭承諾(b)段所定該等亞洲國家) 分銷新品牌手錶。至於任何新市場之分銷權, 先施錶行已向本公司作出不競爭承諾, 只要(i)先施錶行集團成員公司仍直接或間接合共持有本公司股東大會投票權30%或以上, 或先施錶行集團仍被視為控股股東 (定義見上市規則); 及(ii)先施錶行集團仍為單一最大股東, 則於上市後, 先施錶行將會及必須盡合理努力, 促使先施錶行集團各成員公司, 不會在香港、澳門、中國及其他亞洲國家 (先施錶行已設有業務或進行商業交易之該等亞洲國家除外, 包括新加坡、馬來西亞、泰國、台灣、印尼、韓國、越南及菲律賓以及獨立非執行董事根據不競爭承諾(b)段所定該等亞洲國家) 直接或間接進行、從事或以其他方式參與品牌管理、零售及批發分銷名貴及名牌手錶、手錶配件及首飾產品或向任何人士 (本集團除外) 推廣、銷售、分銷、供應或以其他方式提供任何名貴及名牌手錶、手錶配件及首飾產品。有關不競爭承諾之詳情, 載於本售股章程「與先施錶行集團之關係」一節「不競爭承諾」一段。

## 關連交易

本集團成員公司及先施錶行集團成員公司已經或將會繼續訂立若干交易，根據上市規則，於上市後，該等交易將構成本公司之關連交易。

### A. 非經常性關連交易

#### (i) 於香港分銷de Grisogono品牌手錶

根據先施錶行與de Grisogono S.A.所訂立於二零零二年三月十五日至二零零七年三月十五日止五年期內生效之獨家代理協議，先施錶行為de Grisogono品牌手錶及首飾產品之香港及新加坡獨家代理商。於二零零五年九月二十二日，藉授予權利直接從de Grisogono S.A.及／或其不時授權分銷商（包括先施錶行）採購de Grisogono品牌手錶及首飾產品與相關宣傳品，以在香港進行分銷，本集團獲先施錶行無償地授權在香港分銷de Grisogono品牌手錶及首飾產品，條件為先施錶行仍為de Grisogono品牌手錶及首飾產品的香港獨家代理商及本公司仍為其附屬公司。

#### (ii) 轉讓契據

於業績記錄期間，本集團為Franck MULLER品牌手錶及配件之台灣及泰國獨家代理商。然而，於業績記錄期間，由於本集團於該兩個市場並無業務，本集團慣常分別向先施錶行於台灣及泰國之全資附屬公司及聯營公司銷售及出口手錶，以供其各自於有關當地市場銷售及分銷。為了於上市後按地理位置清楚劃分本集團與先施錶行集團間之業務，在取得Franck MULLER品牌手錶及配件全球獨立獨家代理商（Groupe Franck Muller之全資附屬公司）日期為二零零五年九月十六日之書面同意下，SBML與先施錶行訂立轉讓契據，據此，SBML將於上市後出讓及轉讓其根據FM獨家代理協議作為Franck MULLER品牌手錶及配件於台灣及泰國之獨家代理商之所有權利及責任予先施錶行，而本集團對該兩個市場之出口銷售亦將於上市後終止。

### B. 不獲豁免持續關連交易

下列涉及於新加坡向先施錶行集團成員公司銷售及購買手錶之不獲豁免持續關連交易，須遵守上市規則第14A章所載獲取獨立股東批准、申報及公告規定。

## 業 務

本公司與先施錶行已訂立買賣協議，據此：

- (a) 本集團可不時於先施錶行及其新加坡附屬公司之若干型號手錶缺貨時，按需要出售手錶予先施錶行及其新加坡附屬公司，以供銷售及分銷；及
- (b) 本集團可不時於其在香港、澳門或中國之若干型號手錶缺貨時，按需要向先施錶行及其新加坡附屬公司購買手錶。

倘出現（其中包括）下列事情，買賣協議將於期滿前終止：

- (a) (aa)先施錶行集團成員公司終止直接或間接合共持有本公司不時之股東大會投票權30%或以上或先施錶行集團終止為控股股東（定義見上市規則）；或  
(bb)先施錶行集團終止為單一最大股東；或
- (b) 股份終止在聯交所上市。

交易性質：

本集團一直及將繼續於先施錶行及其新加坡附屬公司之若干型號手錶缺貨時，按需要出售手錶予先施錶行及其新加坡附屬公司，以便銷售及分銷。

同樣地，本集團亦會於香港、澳門或中國之若干型號手錶缺貨時，按需要向先施錶行及其新加坡附屬公司購買手錶，以滿足客戶需求。

買賣協議之條款：

買賣協議由簽訂日期二零零五年九月十九日開始至二零零八年三月三十一日屆滿。

關連人士：

先施錶行，為控股股東（定義見上市規則）。

定價基準：

本集團向先施錶行及其新加坡附屬公司銷售之定價條款主要按本集團不時銷售之一般商業條款訂立，該等條款對先施錶行及其新加坡附屬公司而言，不優勝於本集團給予其他獨立手錶經銷商者。

## 業 務

截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，向先施錶行及其新加坡附屬公司銷售手錶所得銷售總額分別約為4,300,000港元、23,700,000港元及28,500,000港元。根據先施錶行及其新加坡附屬公司之以往銷售額及其各自業務預測，截至二零零八年三月三十一日止三個年度各年，預計對先施錶行及其新加坡附屬公司之銷售總額將分別約為30,000,000港元、36,000,000港元及43,000,000港元。

於業績記錄期間，本集團向先施錶行及其新加坡附屬公司銷售之平均邊際利潤較本集團向獨立手錶經銷商銷售所得平均邊際利潤為低。本集團向先施錶行及其新加坡附屬公司銷售所得邊際利潤差異，乃基於有關連公司（即不論是手錶零售商或批發商）之不同業務模式，以及手錶型號之價格乃視乎產品型號、生產年期、購買年期、出售年期以及流行程度而互有差異。經計及本集團向先施錶行及其新加坡附屬公司銷售所得邊際利潤與向獨立手錶經銷商作出銷售所得邊際利潤之差異後，本集團於截至二零零三年三月三十一日止年度向先施錶行及其新加坡附屬公司銷售之毛利假定應已多報約200,000港元，而截至二零零五年三月三十一日止兩個年度各年之毛利則假定分別少報約1,200,000港元及2,400,000港元。

董事認為，鑑於本集團之整體表現，本集團向先施錶行及其新加坡附屬公司銷售所得毛利之假定影響並不重大，亦無嚴重影響本集團於業績記錄期間之溢利記錄。為確保本集團將嚴格遵守買賣協議之條款，且向先施錶行及其新加坡附屬公司作出銷售之定價條款不優勝於向獨立第三方作出者，本集團已建立及推行嚴謹監管機制，以便本公司管理層監督向先施錶行及其新加坡附屬公司及獨立手錶經銷商作出銷售之整體邊際利潤比較以及向先施錶行及其新加坡附屬公司作出銷售之平均邊際利潤變動。於上市後，董事將會定期檢討，密切監察本集團向先施錶行及其新加坡附屬公司銷售之邊際利潤，確保根據買賣協議擬進行之該等銷售之有關不獲豁免持續關連交易，將根據一般商業條款及以不優勝於給予獨立手錶經銷商銷售之條款進行。

就向先施錶行及其新加坡附屬公司購買產品而言，購買價乃按成本價加固定利潤（主要涵蓋行政開支）釐定。

截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，本集團向先施錶行及其新加坡附屬公司購買手錶所涉及採購總額分別約4,700,000港元、11,400,000港元及2,200,000港元。根據向先施錶行及其新加坡附屬公司作出之以往採購額及其各自

業務預測，預計於截至二零零八年三月三十一日止三個年度各年，向先施錶行及其新加坡附屬公司作出之採購總額將分別約為8,000,000港元、9,000,000港元及11,000,000港元。

根據上文所述本集團截至二零零八年三月三十一日止三個年度各年之估計全年總銷售額及總採購額，以及基於經參考截至二零零八年三月三十一日止三個年度各年該估計全年總銷售額及總採購額後按年計算之各適用百分比率預期超過2.5%及超過10,000,000港元，根據上市規則第14A.35條，買賣協議項下擬進行之買賣交易應分類為不獲豁免持續關連交易。

交易之原因：

本集團與先施錶行及其新加坡附屬公司之銷售及採購現時及將繼續於香港、澳門或中國（就本集團而言）或香港、澳門或中國（就先施錶行集團而言）以外地方之若干型號手錶缺貨時按需要而作出，以滿足客戶需要。

#### C. 已終止有關連人士交易

##### (i) 管理費付款

截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，本集團就先施錶行提供予本集團之若干服務，向先施錶行支付固定年度管理費3,600,000港元，其中服務包括透過由先施錶行提名之董事鄭廉威先生及蘇錦澤先生向本集團提供意見及協助，以便制訂有關本集團擴展其分銷及手錶經銷商網絡與物色及收購新品牌名貴手錶分銷權之策略。本公司向先施錶行支付之年度管理費付款將於上市後終止。此後，本公司將向先施錶行委任之董事發放酬金，惟蘇錦澤先生不會就彼獲委任非執行董事收取任何董事袍金。

##### (ii) 向先施錶行分別於台灣及泰國之全資附屬公司及聯營公司銷售手錶

於業績記錄期間，本集團分別向先施錶行之台灣全資附屬公司及泰國聯營公司銷售Franck MULLER品牌手錶，以供其各自於當地市場銷售及分銷。於二零零五年三月三十一日，本集團應收先施錶行全資附屬公司及聯營公司之貿易結餘合共約為20,800,000港元，將按有關銷售合約之條款償付。

董事認為，已終止業務乃於本集團日常業務過程中進行。於業績記錄期間，已終止業務之邊際利潤平均較向獨立第三方銷售之邊際利潤為低，該等邊際利潤受手錶型號價格影響，而有關價格則視乎產品型號、其生產年期、購買年期、銷售年期及有關連公司之業務模式（手錶零售商或分銷商）而定，惟經計及已終止業務之邊

## 業 務

際利潤與向獨立手錶經銷商銷售之邊際利潤差異後，本集團截至二零零四年三月三十一日止兩個年度假定多報之毛利分別約為1,700,000港元及300,000港元，而截至二零零五年三月三十一日止年度假定少報之毛利則約為900,000港元。董事認為，已終止業務對本集團之貢獻並不重大，其假定影響對本集團之財務資料亦無重大影響。

已終止有關連人士交易之詳情，載於本售股章程附錄一所載會計師報告之附註21。已終止業務將於上市後終止。

### 聯交所授出之豁免

就買賣協議項下擬進行之持續關連交易而言，根據向先施錶行及其新加坡附屬公司銷售及採購之估計總額，該等交易將須遵守上市規則第14A.45至14A.48條之獲取獨立股東批准、申報及公告之規定，稱為「不獲豁免持續關連交易」。

鑑於不獲豁免持續關連交易及買賣協議均屬經常性質並於股份開始在聯交所買賣日期前訂立，故董事認為於上市後就不獲豁免持續關連交易嚴格遵守上述獨立股東批准、申報及／或公告規定，會造成不必要沉重負擔及不切實際。

根據上市規則第14A.42(3)條，本公司已向聯交所申請，就不獲豁免持續關連交易豁免嚴格遵守上市規則第14A.47至14A.48條所載獲取獨立股東批准及公告規定。

### 年度限額

根據買賣協議擬進行之各項不獲豁免持續關連交易須受下列年度限額（「年度限額」）所規限：

	截至三月三十一日止年度		
	二零零六年 (百萬港元)	二零零七年 (百萬港元)	二零零八年 (百萬港元)
向先施錶行及其新加坡附屬 公司銷售	30	36	43
向先施錶行及其新加坡附屬 公司採購	8	9	11

## 業 務

各項不獲豁免持續關連交易之年度限額，乃董事經參考本集團向先施錶行及其新加坡附屬公司作出之歷來銷售及採購額、手錶價格上升以及歐元及／或瑞士法郎波動等因素後釐定。

董事（包括獨立非執行董事）認為，不獲豁免持續關連交易乃於本集團日常及一般業務中按一般商業條款進行，且符合本集團及股東整體利益。

於上市後，本集團向先施錶行及其新加坡附屬公司之銷售及採購，將嚴格遵守買賣協議條款，並將不優勝於本集團向獨立手錶經銷商銷售或本集團向授權分銷商或手錶公司採購之條款。就此而言，董事認為，不獲豁免持續關連交易之條款以及年度限額屬公平合理，並符合本集團及股東整體利益。

聯席保薦人就各項不獲豁免持續關連交易審閱本公司及董事提供之文件、資料及以往數據及本公司申報會計師之審核工作，一致認同不獲豁免持續關連交易乃於本集團日常及一般業務中進行，而有關本集團向先施錶行及其新加坡附屬公司採購而根據買賣協議擬進行之不獲豁免持續關連交易亦為按一般商業條款進行。儘管於業績記錄期間，本集團向先施錶行及其新加坡附屬公司銷售所得平均邊際利潤，平均低於本集團向獨立手錶經銷商銷售所得者，惟鑑於在上市後，本集團將嚴格遵守買賣協議條款，以致本集團向先施錶行及其新加坡附屬公司銷售將按不優勝於本集團向獨立手錶經銷商銷售之條款進行，故聯席保薦人認為，買賣協議項下不獲豁免持續關連交易之條款及年度限額乃公平合理，並符合本集團及股東整體利益。

本公司仍須遵守上市規則第14A.35條至第14A.40條監管不獲豁免持續關連交易之規定，包括但不限於每年審閱不獲豁免持續關連交易及促使不獲豁免持續關連交易所涉及之有關交易方為本公司核數師充分提供該等記錄，以便就該等交易作出報告。

根據上市規則，倘涉及先施錶行及其新加坡附屬公司之銷售額及採購額超過年度限額，或倘買賣協議獲重續，或倘買賣協議之條款出現重大變動，則本公司必須遵守上市規則第14A章所載獲取獨立股東批准、申報及公告規定。