

本集團的主要優勢

董事相信，本集團在香港美容及保健服務行業擁有以下主要競爭優勢：

- 廣為人知的品牌；
- 大型服務中心網絡；
- 全面的優質美容及保健服務；及
- 經驗豐富的管理隊伍、銷售人員及訓練有素的美容師。

服務及產品

本集團為顧客提供種類繁多的美容服務及產品，其中可歸類為以下服務範疇：

- 提供美容及面部護理服務
- 提供水療浸浴及按摩服務
- 提供纖體服務
- 提供健身服務
- 銷售美容產品及設備

美容及面部護理服務

本集團以「**Modern Beauty Salon**現代美容中心」營業名稱經營七間服務中心，提供多種美容及面部護理服務。

美容及面部護理服務佔本集團銷售額之大部份，分別佔截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月本集團銷售額約37.5%、36.8%、41.4%及37.7%。本集團提供不同種類的面部護理服務，以迎合不同顧客的需要。此等面部護理服務包括：

系列	面部護理服務
美白系列	美白水療面部護理
保濕系列	牛奶水療面部護理
紫外光防護系列	抗菌水療面部護理
緊膚系列	琥珀精華水療面部護理

系列	面部護理服務
防刺激系列	珍珠美白水療面部護理
清新系列	活性漿果水療面部護理 (Active berry spa facial) 酵素水療面部護理 (Enzyme treat spa facial)
抗氧化系列	淨白水療面部護理

除面部護理服務以外，本集團亦為其顧客提供多種美容服務，其中包括彩光去斑、脫毛護理、去皺及重塑面部輪廓。本集團亦按不同美容護理部位提供美容及面部護理療程，而有關部位可分為六個主要類別，分別為面部皮膚護理、眼部、耳部、手部、足部及身體。療程會配合不同類型的設施和設備，為顧客提供度身訂造個人化的服務。本集團服務中心均配備最先進的護膚設備，例如 Synergie Peel (超微粒子物理換膚機)、3Faces、GPFlash 1 (彩光脫毛系統)、Duolift (排毒)、Biocelase (粒狀蜂窩脂肪療程)、Dealight (脫毛系統)、Face Total (面部護理) 及 Dison 1030 (去脂療程)。

水療浸浴及按摩服務

因應現代女性越來越注重自身健康及個人形象，本集團在香港以「**be Sanctuary Spa**」的營業名稱經營七間服務中心，為顧客提供全方位鬆弛身心及身體療程服務。

服務中心內提供的服務包括水療浸浴治療、身體磨砂療程、果泥療程及毛髮療程。顧客可根據其肌膚類型及個人喜好選擇不同種類的水療浸浴治療、身體磨砂療程、果泥療程。本集團顧客可從多種水療浸浴治療中選擇特定類別的治療。於最後實際可行日期，本集團服務中心提供的水療浸浴治療包括日本米酒水療、紅酒水療、咖啡水療、人參水療、當歸水療、薑水療、蔗糖水療、黃菊水療、醋水療、花瓣 (黃菊／玫瑰) 水療、牛奶水療、啤酒水療、白蘭水療、浴鹽水療、綠茶水療、蘆薈水療、香薰水療、草莓水療、柑橙水療、檸檬水療、黑茶水療、柚子水療、龍舌蘭酒水療、巧克力水療、米酒水療 (Chinese Wine Spa)、蜜糖水療、西瓜水療、纖體水療、烏龍茶水療及泡泡浴水療。

本集團服務中心提供的身體磨砂療程包括蔗糖磨砂療程、綠茶磨砂療程、杏仁磨砂療程、芝麻磨砂療程、黃豆磨砂療程、柑橙磨砂療程、青瓜磨砂療程、人參磨砂療程、燕麥磨砂療程、海鹽磨砂療程、薑磨砂療程及咖啡磨砂療程。

本集團服務中心提供的果泥療程可分為兩個系列，分別為清新系列及保濕系列。清新系列包括西瓜泥療程、礦物泥療程、蘆薈泥療程、番茄泥療程及青瓜泥療程。保濕系列則包括木瓜泥療程、乳酪泥療程、杏仁泥療程、芝麻泥療程、深海精華泥療程及草莓泥療程。

本集團亦提供不同類別的按摩療程。按摩療程包括香薰淋巴引流按摩、香薰淋巴除脂按摩、香薰淋巴排毒按摩(新陳代謝)、香薰纖體按摩及全身淨膚療程(護膚及纖體)、胡椒纖體及蛋白淋巴緊膚按摩。

截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月，水療浸浴及按摩服務分別佔本集團銷售額約21.5%、22.9%、19.3%及21.2%。

本集團以「**be Sanctuary Spa**」營業名稱經營的服務中心，配備最先進水療浸浴設備，包括Hydrotherapy(按摩淋浴)、Sunspectra(水療按摩機)、Thalaxia Spa、Total Spa及Oasys Sauna(桑拿浴設備)。安裝該等設備旨在讓顧客可在輕鬆的環境下鬆弛身體。

為配合不斷轉變的市場需求及顧客需要，本集團一直為顧客提供新式水療浸浴及按摩療程。

本集團聘用專業美容顧問、美容師、按摩治療師及美甲專家，以保持高水準服務及確保為顧客提供個人化的水療浸浴服務。於最後實際可行日期，水療浸浴及按摩服務僅為女性顧客提供。

纖體服務

本集團以「**Slim Express**大家歸瘦」的營業名稱，提供多種全面針對控制體重的美容及保健服務，而有關服務包括全身及身體局部纖體療程。所提供的全身療程服務包括香薰淋巴引流(水腫)、香薰淋巴纖體療程(脂肪團)、香薰淋巴排毒(新陳代謝)、香薰纖體按摩及全身淨膚療程(護膚及纖體)、胡椒纖體及蛋白淋巴引流(緊膚)。提供纖體服務的服務中心亦配備先進的保健及纖體設備，例如Slim fit G & G、Slimway Tunnel、Slim Project Plus、Slimware Pro、Resolution I、Lymph Beauty、Impulsor及Shapemaster，配合醫生、纖體顧問、營養師及輔導員等獨立專業顧問提供適當指導，此等設備有助顧客重塑美好身段。

截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月，纖體服務分別佔本集團銷售額約28.4%、30.8%、30.3%及30.4%。

健身服務

本集團以「Modern Fitness」的營業名稱在其服務中心提供一系列健身、瑜珈、拳道及健康舞課程。截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月，健身服務分別佔本集團銷售額約7.2%、6.4%、4.5%及4.6%。

本集團以「Modern Fitness」為營業名稱的服務中心均配備不同類型的先進健身器材，包括跑步機、台階練習器、橢弧仰臥式健身單車、斜倚式健身單車、直立式健身單車及划艇機。

服務中心均駐有專業健身導師及專家，為顧客提供指導。

美容產品及設備

本集團提供種類繁多的美容及護膚產品，對象為注重健康及美容的顧客。該等產品專為護理皮膚、眼部、手部、腳部或身體而設。本集團的美容及護膚產品均以「be」自家品牌或其他第三方品牌分銷。該等美容及護膚產品均向海外(包括歐洲和澳洲)第三方供應商採購，並以本集團自家品牌「be」及其他第三方品牌銷售。

於最後實際可行日期，本集團分銷的「be」產品包括護膚露、潔面乳、眼部啫喱、精華素、面膜、潔面泡沫、皮膚修護霜及按摩油等。該等產品以不同系列分類，包括珍珠美白系列、F4系列、精華素系列、香薰油系列及按摩油系列。該等「be」產品在香港透過本集團服務中心及其他個人護理商店、設於百貨公司的特許專櫃以及由獨立第三方經營的零售店分銷。

所分銷的「be」產品亦包括面部護理、護膚及眼部護理產品和身體護理產品。面部護理、護膚及眼部護理產品包括潔面乳、爽膚水、膠原蛋白安甌面膜、防曬精華液及防曬霜、保濕乳液、彩光護理啫喱及抗衰老護膚泥。身體護理產品包括身體潤膚油、燒脂膏、纖體油及纖體霜等。手部及足部護理產品則包括手部及指甲護理霜、足部舒緩泥、足臘及手臘。

本集團亦分銷第三方品牌的美容及護膚產品及設備。於最後實際可行日期，本集團與意大利及荷蘭的五家供應商簽訂分銷協議，獨家分銷第三方品牌的美容及護膚產品及設備。根據該等分銷協議，本集團將在需要時向有關供應商發出購買美容及護膚產品的訂單。價格將為協議中預定價目表所載的價格。分銷協議列有不少於250種美容及護膚產品以及超過10種美容及護膚設備，例如Diason 1030(作去脂療程用途)、Slimfit G&G及

Sunspectra (水療浸浴按摩)。所有有關協議適用於香港及新加坡，而部份亦適用於中國、馬來西亞及其他東南亞國家。協議年期由一年至五年不等。根據其中一份協議規定，每年最低採購額為75,000歐元(約相等於728,000港元)，而董事相信，在正常情況下本集團可滿足此規定。董事確認，截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月，本集團已符合上述每年最低採購額的規定。如欲終止有關協議，須在10天至6個月前給予通知。

截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月，美容產品及設備的銷售額分別佔本集團銷售額約5.4%、3.1%、4.5%及6.1%。截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月，本集團向關連公司銷售的美容產品及設備分別約為4,657,000港元、8,015,000港元、12,376,000港元及5,984,000港元。董事相信，推出全新美容及護膚產品將有助本集團開拓更多收益來源、擴大其顧客網以及更能迎合其顧客不斷轉變的需求及需要。就此而言，董事相信，將新美容及護膚產品推出市場是本集團在業內持續取得成功的其中一個關鍵因素。於最後實際可行日期，本集團已在市場推出約50種美容及護膚產品。

截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月，本集團的五大顧客合共佔本集團銷售總額5%以下。截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月，本集團所有銷售額均以港元結算。

收益模式

就美容相關服務(包括美容及面部護理、水療浸浴及按摩服務以及纖體服務)而言，本集團一般以出售主要包括特定種類美容療程的預付美容套餐的方式向顧客收取費用。本集團提供1,000多種美容療程，每個療程的價格介乎10港元至80,000港元不等。視乎顧客選擇、可否提供美容療程、本集團推廣特定美容療程的意向及任何特定美容療程的受歡迎程度，顧客購買的預付美容套餐一般包括不同美容相關服務。

預付套餐乃以信用卡(從銀行方面收取費用)、現金或易辦事付款方式一次過支付款項。每一預付美容套餐的有效期一般為兩年，而本集團可酌情延期一年。自購買當日起計，超過三年的預付美容套餐會全數確認為銷售。預付美容套餐於銷售時在資產負債表內記錄為遞延收益。自截至二零零三年三月三十一日止年度起，作為市場推廣策略一部分，本集團開始為向本集團購買預付美容套餐的顧客廣泛提供免費美容套餐。每次使用服務的實際售價乃用作計算未使用預付美容套餐的遞延收益，並根據預付美容套餐的價格和預付美容套餐及免費美容套餐的總數量計算。預付美容套餐會於服務療程不時向顧客提供時，根據每次使用服務的實際售價，於損益賬內確認為銷售額。

業 務

除透過預付美容套餐的方式向顧客收取費用外，本集團亦會不時以特惠價格向新顧客提供一次式美容療程進行推廣。在此等情況下，新顧客須就一次式美容療程即時支付全數費用。一次式美容療程的優惠僅向每位新顧客提供一次。顧客如欲享用本集團美容相關服務，須先購買本集團的預付美容套餐。本集團並無設立任何會員制度，因此，並無規定顧客在接受本集團的服務前須先註冊成為會員。倘顧客乃首次光臨本集團服務中心享用服務，新顧客的個人資料將被記錄為本集團其中一名顧客及保存在本集團電腦資料庫內，並會向新顧客分配一個顧客編號。本集團的電腦資料庫會保存本集團所有顧客(包括美容服務顧客及健身顧客)的記錄、個人資料及其接受或購買服務的類型。於二零零三年、二零零四年及二零零五年三月三十一日及二零零五年七月三十一日，本集團分別約有96,000名、114,000名、131,000名及139,000名顧客。本集團的顧客包括於一九九一年自其開業以來曾光臨本集團惠顧任何服務的顧客。

就健身服務而言，本集團就顧客於特定時間內享用的健身服務收取定額費用。健身服務的定額費用均以現金、易辦事或信用卡方式向顧客一筆過收取。於有關期間內，顧客可無限次使用健身服務。另一方面，美容套餐尚未屆滿的顧客可按每次使用費20港元於本集團服務中心享用健身服務。一次式使用健身服務僅限本集團美容套餐尚未屆滿的顧客。

下表列載於二零零五年三月三十一日止三個年度及二零零五年七月三十一日止四個月本集團的銷售額分析，並按預付美容套餐銷售額、定額費用及一次式使用服務分類呈列：

	截至三月三十一日止年度			截至 二零零五年 七月三十一日 止四個月
	二零零三年	二零零四年	二零零五年	
	千港元	千港元	千港元	千港元
預付美容套餐銷售額	291,314	344,686	414,923	134,276
定額費用收入	24,002	24,501	20,558	6,910
一次式使用服務	730	730	716	468
提供美容及保健服務 的銷售總額	<u>316,046</u>	<u>369,917</u>	<u>436,197</u>	<u>141,654</u>

本集團接獲若干關於預約服務的顧客投訴，該等投訴主要與預約特定時段的療程及預約指定美容師提供服務有關。在所有重要時間，本集團經考慮其服務中心網路的服務能力

後，方會就向顧客出售預付美容套餐作出合理判斷，藉此確保已出售的預付美容套餐可於合理的期間內使用。本集團相信，本集團有足夠服務能力在套餐有效期內提供已出售預付美容套餐的服務。

本集團會透過將提供療程時的估計最高服務能力與尚未屆滿預付美容套餐的總數進行比較，定期檢討其服務中心的服務能力。上述措施有助控制可能出售過多預付美容套餐予新顧客的情況。對於現有顧客，本集團於向其出售任何額外預付美容套餐前，會先考慮現有尚未屆滿預付美容套餐的數量、顧客意見及顧客的消費行為。

於截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月，本集團服務中心的服務能力並未完全利用，而估計平均閑置服務能力約為25%。繁忙時間及非繁忙時間的平均閑置服務力分別約為18%及36%。為增加預付美容套餐的使用率，自二零零四年起，本集團已增聘顧客服務及市場推廣員工，主動聯絡及邀請顧客於非繁忙時段享用美容相關療程。此外，本集團亦已設計附有特別推廣優惠的不同種類預付美容套餐，吸引顧客於非繁忙時段享用療程，藉此增加服務能力的使用率。

於截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年的遞延收益分別約為482,600,000港元、520,200,000港元及549,900,000港元。截至二零零五年三月三十一日止三個年度，就提供美容及保健服務所得且已在損益賬內確認的銷售額(不包括因確認逾期預付套餐而產生的銷售額)分別約為308,300,000港元、325,200,000港元及377,800,000港元。為評估服務中心的服務負荷，本集團會定期監察遞延收益與服務使用的比率。根據以上資料，截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年的有關比率分別為1.57、1.60及1.46，表示為減低預付美容套餐的水平，本集團近期已增加服務能力。事實上，本集團已開設更多服務中心，平均總建築面積由二零零三年三月三十一日約181,000平方呎增至二零零五年三月三十一日約210,000平方呎。為避免累積過多遞延收益，本集團已採納1.80作為最高的遞延收益與使用比率。倘達到1.80最高比率，則本集團會控制向顧客銷售的預付套餐。

本集團明白，其大多數顧客均在新界居住或工作。因應顧客對在其地區享用服務及保健服務的需要，本集團已開設元朗分店，並計劃在新界開設更多分店服務顧客。透過在最

能滿足現有顧客需要的地點開設服務中心，本集團可維持現有顧客購買的預付美容套餐的高使用率，同時讓本集團繼續穩健增長。

逾期預付美容套餐

就美容相關服務(包括美容及面部護理服務、水療浸浴及按摩服務和纖體服務)而言，本集團一般以銷售預付美容套餐的方式向顧客收取費用。於截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月，本集團所銷售的預付美容套餐分別約達318,100,000港元、407,600,000港元、465,900,000港元及154,400,000港元。於截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月，因向顧客提供美容及保健服務而確認的銷售額分別約達308,300,000港元、325,200,000港元、377,800,000港元及128,300,000港元。

該等預付美容套餐的有效期乃自購買當日起計為期兩年，惟本集團可酌情額外延期一年。為進行財務申報，由購買當日起計超過三年的預付美容套餐會全數確認為銷售額。

下表所載分別為截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月，(i)因確認逾期預付美容套餐而產生的溢利金額及(ii)因確認逾期預付美容套餐而產生的溢利佔本集團純利的百分比：

	截至三月三十一日止年度			截至 七月三十一日 止四個月
	二零零三年	二零零四年	二零零五年	二零零五年
因確認逾期預付美容套餐 而產生的溢利	7,800,000港元	44,800,000港元	58,400,000港元	13,300,000港元
佔本集團純利的百分比	20.0%	72.8%	55.5%	39.0%

董事認為，產生大量逾期預付美容套餐的原因包括：(i)顧客傾向預約於繁忙時間(即星期一至星期五中午十二時至下午二時及下午六時至下午十時，以及星期六及星期日所有營業時間)接受療程；(ii)顧客傾向預約在受歡迎地區的服務中心接受療程，如銅鑼灣、灣仔及中環；(iii)顧客傾向選擇較「流行」或「受歡迎」的療程；及(iv)本集團擁有強大的銷售隊伍，配合主動的銷售策略和促銷活動。

業 務

基於上述原因，顧客或未能預約其希望的時間的指定療程，而本集團亦未能滿足其服務需求。因此，部份顧客或選擇向香港消費者委員會投訴本集團。截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月，分別約有83宗、89宗、61宗及27宗向香港消費者委員會提出針對本集團的投訴。截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月，本集團接獲顧客向香港法院提出的索償(包括反索償)如下：

	截至 二零零三年 三月三十一日 止年度	截至 二零零四年 三月三十一日 止年度	截至 二零零五年 三月三十一日 止年度	截至 二零零五年 七月三十一日 止四個月
入稟香港小額錢債審裁處提出的索償數目	13	12	13	6
入稟香港區域法院提出的索償數目	無	2	1	無
入稟香港高等法院提出的索償及 反索償數目	無	3	無	無

大額遞延收益

就美容相關服務(包括美容及面部護理服務、水療浸浴及按摩服務和纖體服務)而言，本集團一般以銷售預付美容套餐的方式向顧客收取費用。

該等預付美容套餐會於銷售時在資產負債表內記錄為遞延收益，有關套餐的有效期為兩年，惟本集團可酌情額外延期一年。為進行財務申報，預付美容套餐乃於向顧客提供服務療程時不時在損益賬內確認為銷售額，而由購買當日起計超過三年的預付美容套餐亦會全數確認為銷售額。本集團的確認方法導致大額遞延收益。於二零零三年、二零零四年、二零零五年三月三十一日及二零零五年七月三十一日，本集團的遞延收益分別約為482,600,000港元、520,200,000港元、549,900,000港元及562,700,000港元。遞延收益為本集團主要資金來源，以為其營運現金流量提供資金。截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年，遞延收益與因提供美容及保健服務而產生的銷售額比率分別約為1.57、1.60及1.46。該比率由二零零三年1.57升至二零零四年1.60，顯示遞延收益的增長率較提供美容及保健服務而產生的銷售額的增長率為高。配合積極的銷售推廣，來自顧客的額外收益由二零零三年約318,100,000港元大幅升至二零零四年約407,600,000港元，其增幅超過提供美容及保健服務而產生的銷售額的整體增幅，有關銷售額由二零零三年約308,300,000港元升至

二零零四年約325,200,000港元，主要由於建築樓面面積增加(平均總建築面積由二零零三年約181,000平方呎增至二零零四年約184,000平方呎)及因確認逾期預付美容套餐而產生的銷售額由二零零三年約7,800,000港元增至二零零四年約44,800,000港元所致。

該比率由二零零四年約1.60減至二零零五年約1.46，顯示遞延收益的增長率較提供美容及保健服務而產生的銷售額的增長率為低。隨著建築樓面面積增加(平均總建築樓面面積由二零零四年約184,000平方呎增至二零零五年約210,000平方呎)，提供美容及保健服務的銷售額由二零零四年約325,200,000港元大幅增至二零零五年約377,800,000港元。加上因確認逾期預付套餐而產生的銷售額由二零零四年約44,800,000港元增至二零零五年約58,400,000港元，導致提供美容及保健服務而產生的銷售額超越來自顧客的額外收益。而建築樓面面積增加亦導致來自顧客的額外收益由於二零零四年約407,600,000港元增至二零零五年約465,900,000港元。有關截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月的遞延收益變動，請參閱本售股章程附錄一附註17。

倘該等預付美容套餐在有效期內未獲顧客使用，則會根據本集團確認政策全數確認為銷售額。在此情況下，該等逾期預付套餐的擁有人將無權享用本集團的服務。

銷售收入監控及管理政策

本集團大部份顧客在購買服務或產品時均以信用卡或易辦事系統(「易辦事」)結賬。本集團服務中心接納所有通用的信用卡。本集團已與數間銀行合作，有關銀行同意在持卡人購買本集團服務及產品時給予介乎6至24個月的免息月供分期付款計劃。本集團亦接受現金或支票結賬。於截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月，透過信用卡及易辦事付款所得的現金收入分別約為323,100,000港元、395,200,000港元、457,500,000港元及151,600,000港元，相當於約97.0%、96.8%、96.6%及96.6%，而透過現金及支票付款所得的現金收入則分別約為9,900,000港元、13,000,000港元、16,200,000港元及5,300,000港元，分別相當於約3.0%、3.2%、3.4%及3.4%。本集團財務部的專責小組會於下一個工作天到訪服務中心，核實每天的銷售額及收入。所有信用卡銷售存根、信用卡分期付款計劃申請表、現金銷售收據及其他相關文件會與從信用卡刷卡機、易辦事終端機、現金賬簿所得的每日銷售額摘要，以及顧客及銷售管理系統的詳細銷售報告進行核對。所有差異須即時與服務中心經理更正。銷售所得的實際現金收入須於下一個營業日存入銀行賬戶。信用卡存根、信用卡分期付款計劃申請表、存款收據及其他相

關文件隨後會送回財務部供核實及核對顧客資料。財務部亦會於每日及每月進行銀行對賬，以確保本集團所有透過信用卡及易辦事銷售產生的所得款項完全且準確地從銀行轉撥至本集團指定銀行戶口。於截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月，由信用卡及現金銷售所產生的損失為零。

銷售、市場推廣及促銷

本集團透過以優惠價格向顧客提供預付美容套餐促銷其美容及保健服務。董事相信，此預付經營模式有助本集團提升顧客的忠誠度及與其建立長遠關係。於二零零三年、二零零四年及二零零五年三月三十一日及二零零五年七月三十一日，累積預付美容套餐分別約為482,600,000港元、520,200,000港元、549,900,000港元及562,700,000港元。顧客透過在本集團服務中心預約美容及保健服務，享用預付療程。該等療程的預付美容套餐一般以由購買當日起計兩年後屆滿的方式出售，惟本集團可酌情延期一年，另除非獲本集團高級管理層的特別批准，否則不予退款。

本集團的銷售、市場推廣及宣傳活動由其市場推廣部、營業部、公關部及廣告部負責。本集團亦已分別委聘兩間獨立市場推廣顧問公司，透過舉辦直銷及巡迴展覽活動推廣本集團的服務及產品。該等直銷服務及巡迴展覽活動由有關市場推廣顧問公司的員工負責推行。向有關顧問公司支付的佣金主要是根據其所招攬的顧客數目以及所達致的銷售額而定。截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月的宣傳開支分別約為6,500,000港元、22,900,000港元、29,800,000港元及8,800,000港元。

於特別優惠推廣期間，如聖誕假期或新服務中心開幕日，本集團或會考慮給予其顧客推廣折扣。本集團亦可能會以大批量購買療程或產品、顧客計劃中的類別及產品或療程的受歡迎程度為基準給予顧客折扣。就延長預付美容套餐有效期而言，本集團會個別審閱有關顧客提交的理據，並僅在理據充份的情況下，方會接納有關要求。本集團所接納有關延長預付套餐有效期的理據包括海外升學、長假期、短期疾病、身體受傷或工作地點搬遷。

為避免累積過多遞延收益，本集團將針對服務中心可服務顧客的最高服務能力定期監察遞延收益總額。此監控機制包括但不限於監控薪酬獎勵，該監控透過比較預付套餐銷售額與向顧客提供的服務，藉以調整支付予前線員工的花紅比率。此外，服務能力亦可透過

開設及關閉服務中心予以調整。本集團亦將擁有其內部的財務政策、成本控制及員工培訓政策，以確保本集團擁有足夠的財務及人力資源，藉此，餘下的遞延收益於未來提供相關服務時，可足以彌補未來產生的成本。

本集團會根據以下因素為其廣告及宣傳開支進行年度預算：

- 關於各宣傳媒介成本及有效性的歷史數據分析；
- 競爭對手推行的廣告及促銷活動；及
- 本集團來年欲達致的銷售目標。

本集團每月會審查各宣傳媒介的成本及效益，並考慮是否需要於未來的月份調整宣傳開支。

隨著廣告及宣傳活動不斷增加，本集團於截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月，吸納的新顧客人數分別約達11,000人、18,000人、17,000人及8,000人。

市場推廣部

本集團的市場推廣部主要負責制訂市場策略和舉辦市場推廣活動，其目的在於推廣本集團的服務和產品並擴大顧客人數。過往，本集團採用以下市場推廣方式：

- 1) 參加展覽會；
- 2) 在受歡迎的購物商場或香港銅鑼灣和旺角的行人專用區等街道上舉辦巡迴展覽；
- 3) 在酒店、旅行社和珠寶店等商業機構派發免費療程／護膚產品優惠券，藉以推廣本集團的服務和產品，；
- 4) 舉辦不同的活動如纖體比賽和「女性保健計劃」以提高公眾對美容和健康的關注；
- 5) 委任蔡少芬小姐、鄭秀文小姐、張敏小姐、曾寶儀小姐及張睿羚小姐等知名人士擔任本集團的代言人；

- 6) 經營本集團的網站<http://www.modernbeautysalon.com>並維持其運作，網頁內載有本集團服務及產品、優惠和推廣的詳情；及
- 7) 在本集團的服務中心制訂和推行不同的市場推廣計劃如「顧客推薦顧客計劃」。

營業部

本集團的營業部由兩個分部組成，分別為現有顧客組（「現有顧客組」）和新顧客組（「新顧客組」）。現有顧客組主要負責為現有顧客提供服務，照顧其需要，而新顧客組則集中吸納新顧客。

現有顧客組由高級管理人員領導。該組透過在本集團的服務中心駐守，因而更能了解顧客的需要，並可與顧客建立密切的關係，有助銷售人員照顧顧客的需要、推廣及宣傳本集團的服務及產品，以及給予現有顧客季節性的推廣優惠。

新顧客組主要透過分析從市場推廣活動取得的資料吸納新顧客及制訂市場策略，其中包括提供廣受歡迎的美容及保健服務。為提供更靈活的付款辦法，新顧客組已與多間銀行及財務機構磋商，以提供不同的免息分期付款計劃。該等免息分期付款計劃乃由各發卡銀行為其信用卡持有人而設，而本集團則以供應商／商戶的身份參與，為信用卡持有人（顧客／買家）提供美容及保健服務。有關銀行在批准分期付款計劃申請後，會向本集團一次性支付所購買的貨品／服務的金額，扣除介乎3.0%至7.6%的銀行手續費，從而全數及最後清償買家／顧客的欠款。在推出新美容服務範疇和開設新服務中心等特別活動時，本集團會給予新顧客推廣優惠。

公關部

本集團的公關部旨在推廣本集團的聲譽和形象，從而提升本集團的品牌地位。過往，本集團採用的方式包括：1)出席和參與南亞地震及海嘯賑災等慈善活動；2)與傳媒建立及維持緊密良好的關係；及3)安排記者採訪。

廣告部

本集團的廣告部由一名美術總監帶領，職員包括專業平面設計師、撰稿員和攝影師。廣告部旨在劇烈競爭的環境中作出即時反應。本集團每年均會投入大量資源在宣傳活動

上。所採用的廣告形式包括：1)在香港主要電視台和電台頻道製作和播出廣告；2)在香港的新聞媒體製作和刊登廣告；及3)製作和安排在大廈外牆展示大型戶外橫額。

在現有市場增加滲透率的策略

本集團將在香港，特別是新界，開設更多服務中心以吸納新顧客。

除核心美容服務外，本集團將繼續推出更多種類的美容及保健服務，以迎合顧客的需要，例如男士美容、修甲和腳部反射療法等。

本集團將投放更多資源在宣傳和推廣活動上，以增加公眾對本集團服務及產品的認識，並進一步加強本集團的品牌形象。

顧客計劃

本集團設立顧客計劃，以提高顧客的忠誠度。本集團的目標顧客為中至高收入組別的人士，包括職業女性及來自上層階級的女性。本集團將其顧客分成8類，分別為黑鑽石、粉紅鑽石、鑽石、白金、黃金(或稱貴賓)、水療浸浴卡、一般及健身。本集團不時向此8類顧客提供不同種類的尊享優惠，而於最後實際可行日期，所提供的尊享優惠列載如下：

美容相關及健身服務的顧客類別

所提供的尊享優惠

黑鑽石

- 使用高級貴賓房
- 繡上顧客名字的度身訂造浴袍
- 優惠卡
- 每次光臨可享用按摩浴及手蠟療程
- 健康食品或小食
- 迎新禮物
- 黑鑽石預約熱線
- 購買美容產品可獲半價優惠

粉紅鑽石

- 使用貴賓房
- 享用按摩椅或New Slim Press纖體儀器
- 每次光臨可享用按摩浴及手蠟療程
- 健康食品或小食
- 粉紅鑽石預約熱線
- 購買美容產品可獲半價優惠

美容相關及健身服務的顧客類別	所提供的尊享優惠
鑽石	<ul style="list-style-type: none">• 使用貴賓房• 每次光臨可享用按摩浴• 鑽石預約熱線• 購買美容產品可獲65折優惠
白金	<ul style="list-style-type: none">• 提供免費毛巾及浴帽• 桑拿浴或蒸氣浴• 購買美容產品可獲6折優惠
黃金 (亦稱貴賓)	<ul style="list-style-type: none">• 提供免費毛巾及浴帽• 桑拿浴或蒸氣浴• 購買美容產品可獲75折優惠
水療浸浴卡	<ul style="list-style-type: none">• 享用水療浸浴產品 (天然產品)• 桑拿浴或蒸氣浴• 每次光臨可享用按摩浴• 購買美容產品可獲75折優惠
普通	<ul style="list-style-type: none">• 桑拿浴或蒸氣浴• 提供拖鞋• 購買美容產品可獲9折優惠
健身	<ul style="list-style-type: none">• 於有關期間內，無限次使用健身服務

為進行市場推廣，尊享優惠或會不時改變。

採購

本集團的採購部負責向供應商就其供應的美容產品進行挑選、洽談和訂購。本集團制訂標準採購程序，確保以具效率和節省成本的方式進行採購。本集團向海外(包括歐洲和澳洲)第三方供應商採購上述產品。本集團擁有本身的品質控制員工，為供應商付運的貨品進行測試。本集團會不時以不同因素評核供應商，該等因素包括所供應貨品的品質(由本集團品質控制員工的測試報告及顧客意見顯示)、與其他供應商比較的價格競爭力及付運是否準時。由於市場上可供選擇的供應商為數眾多，於最後實際可行日期，本集團在採購過程中並未遇上任何重大問題。

截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月，本集團的採購總額(包括美容產品、物料及設備)分別約達4,500,000港元、10,700,000港元、13,600,000港元及7,200,000港元，分別佔本集團於各年度／期間內的銷售額約1.3%、2.8%、3.0%及4.8%。

截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月，本集團各年度的最大供應商分別佔本集團總採購額約15.9%、13.9%、8.9%和33.9%。同期內，本集團五大供應商合共佔本集團總採購額分別約49.4%、48.6%、33.7%和56.3%。除本售股章程附錄五「有關董事、管理層、員工、主要股東及專家的進一步資料」一節所披露者外，據董事所知，緊隨股份發售完成後(惟未計及根據股份發售及行使超額配股權後認購的股份)，概無董事或任何股東擁有本公司超過5%的股本或任何其各自聯繫人於截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月在本集團五大供應商中任何一家供應商擁有任何權益。本地採購主要在貨品送達時以現金支付或賒賬銷售，賒賬期約為30日。海外採購主要以信用狀或電匯支付，並無任何賒賬期。截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月，本集團約73.4%、55.6%、51.3%及52.9%的採購以港元支付，而餘下約26.6%、44.4%、48.7%及47.1%則以美元、歐元、英鎊或澳元支付。董事認為，與其銷售額相比，本集團以外幣支付的採購額並不重大，故目前面對的外幣波動風險對本集團的經營業績影響不大。因此，本集團並無就外幣波動採納任何對沖政策，董事認為，外幣波動對本集團而言並非重大風險。

五大供應商與本集團建立由一年至九年不等的業務關係。董事相信，本集團與其所有供應商均維持良好的業務關係。於最後實際可行日期，儘管本集團並無與其供應商簽訂任何長期供應合約，惟在獲取供應商方面並未遇上任何重大困難。

服務中心營運

於最後實際可行日期，本集團於香港經營15間服務中心。該等服務中心的建築面積介乎約7,000平方呎至37,000平方呎不等，但位於加拿分道的服務中心除外，該服務中心的實用面積約為1,000平方呎，並以「**Moment of serenity**休閒空間」的營業名稱提供足部按摩服務和提供各類美容及面部護理服務。該等服務中心由店務經理管理，並由業務經理及其他行政人員協助經營。專門提供不同美容及保健服務的員工乃根據中心提供的服務分派到各服務中心。該等專業人員包括美容顧問、美容師、化妝師、髮型師、美甲師、身體按摩

業 務

師、足部按摩師、泰式按摩師、纖體美容師、香薰治療師、營養師及健身導師。本集團亦聘請醫生及健康舞導師作為獨立承辦商，於服務中心為顧客提供意見。各服務中心的營業時間視乎服務需求及地點而有所不同。

下表所載為本集團於香港的服務中心的位置及所提供服務的性質：

地址	地區	所提供服務的性質				租約屆滿日期
		美容及 面部護理	水療浸浴 及按摩	纖體	健身	
1 鰂魚涌 英皇道971號 英皇大樓 2樓	香港島	√	√	√		二零零九年一月一日
2 銅鑼灣 告士打道311號 紐約人壽大樓 (皇室大廈) 20樓	香港島	√	√	√	√	二零零六年二月十四日
3 銅鑼灣 駱克道463至483號 銅鑼灣廣場第2期 10至11樓	香港島	√	√	√		二零零七年七月十五日
4 銅鑼灣 怡和街68號 百利保廣場 17樓	香港島	√	√	√		二零零八年五月二十三日
5 灣仔 皇后大道東183號 合和中心 16樓	香港島	√	√	√		二零零七年五月十四日
6 金鐘 夏愨道18號 海富中心 基座地下 1至41號舖	香港島	√	√	√	√	二零零六年五月十七日

業 務

地址	地區	美容及 面部護理	所提供服務的性質			租約屆滿日期
			水療浸浴 及按摩	纖體	健身	
7 中環 皇后大道中 59至65號 泛海大廈 2至6樓	香港島	√	√	√	√	二零零六年十二月七日
8 尖沙咀 金馬倫道2、2A、 4及4A號 利達行 2及3樓	九龍	√	√	√		二零零六年四月十日
9 尖沙咀 彌敦道118至130號 美麗華酒店商場 地庫2層2B3號舖及 地庫3層3B1至3號舖	九龍	√	√	√		二零零八年五月十七日
10 尖沙咀 彌敦道118至130號 美麗華酒店商場 地庫1層 1B3號舖	九龍	√	√	√	√	二零零八年五月十七日
11 旺角 登打士街56號 栢裕商業中心 12樓	九龍	√	√	√	√	二零零七年一月三十一日
12 旺角 彌敦道655號 1至3樓	九龍	√	√	√		二零零六年十月十日
13 荃灣 眾安街55號 英皇娛樂廣場 13及15樓	新界	√	√	√		二零零七年九月九日

業 務

地址	地區	美容及 面部護理	所提供服務的性質			租約屆滿日期
			水療浸浴 及按摩	纖體	健身	
14 元朗 建業街56至60號、 64至68號 聯發洋樓 地下1號舖及1樓	新界		√			不適用
15. 九龍 尖沙咀 加拿分道46號 1樓	九龍	√	√			二零零八年 十二月三十一日

本集團15間服務中心當中，有13間乃根據與香港獨立第三方簽訂的13份租約租用。於該等租約中，1份將於截至二零零六年三月三十一日止年度屆滿、5份將於截至二零零七年三月三十一日止年度屆滿、3份將於截至二零零八年三月三十一日止年度屆滿及4份將於截至二零零九年三月三十一日止年度屆滿。有關將於截至二零零六年三月三十一日止年度屆滿的1份租約，本集團目前擬於租約到期後續約。本集團現正與業主商討協議的租期。在該13份租約當中，8份載有於租約屆滿後續約的選擇權。

於截至二零零五年三月三十一日止的三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月，本集團於香港的服務中心的租金開支分別佔本集團銷售額約16.6%、12.6%、9.2%及10.2%，以及分別佔本集團經營開支總額（即員工成本、折舊及攤銷、租賃成本及其他經營開支）約19.6%、15.7%、12.9%及13.7%。

業 務

本集團計劃於二零零六年上半年開設以下四間服務中心：

	地址	地區	租約到期
1	香港 金鐘 夏慤道16號 遠東金融中心 地下低層 A號及B號舖	香港島	二零一一年十月三十一日
2	新界 沙田 大圍 大圍道54-58號 麗明樓 地下C號舖	新界	二零零九年一月二日
3	新界 屯門 仁政街6號 慎成大廈 3樓	新界	二零零八年十二月十四日
4	香港 銅鑼灣 怡和街68號 百利保廣場 13樓	香港島	二零零九年五月十四日

本集團目前的服務中心網絡由其獨自經營。有鑑於本集團品牌在業內的知名度，本集團將探討與業務夥伴合營或向其授出特許經營權的經營理念。合營／特許經營權的模式可包括(i)業務轉介及分佔溢利；(ii)特許經營權並提供市場推廣支援；或(iii)特許經營權，但不提供市場推廣支援。於最後實際可行日期，本集團並無制訂任何有關合營或特許經營權模式的詳細計劃，亦未物色到任何實際業務夥伴或簽訂任何具約束力的協議或進行任何實質磋商。然而，董事認為，倘合營／特許經營權的經營模式得以實現，短期內亦不會成為本集團的主要經營模式。董事亦預期，於短期內，不會就與業務夥伴合營或向其授出特許經營權取得任何重要或重大進展。董事亦建議，合營／特許經營權的模式不一定會被採納，一切須視乎本集團與其相關業務夥伴(如有)之間的磋商。

品質控制

董事相信，前線員工的專業知識及專業技能對於為顧客提供高質素的服務極為重要。本集團於服務中心安裝先進設備，為顧客提供美容及保健服務。設備供應商會不時就有關設備的功能、操控、安全預防措施提供訓練課程。

本集團開辦美容專家國際學院為其前線美容員工及大眾提供專業培訓課程。學院提供的訓練課程包括美容療程文憑、美顏文憑(面部護理療程)、美容技師文憑、美容技師證書、物理治療文憑、解剖學、生理學及按摩文憑、解剖學及生理學理論文憑、淋巴引流全身按摩證書、印式頭部按摩證書、專業化妝師證書。學院屬提供CIBTAC的認可課程，包括美容療程、解剖學及生理學、香薰治療、美體電療護理、身體按摩、身體治療、面部電療護理、人手淋巴引流、反射療法及皮膚治療。

本集團位於香港灣仔皇后大道東183號合和中心16樓的服務中心於二零零五年四月，在設計及提供面部護理及纖體服務，以及提供水療浸浴及全身按摩服務方面，榮獲英國標準協會(British Standards Institution)頒發ISO9001:2000品質管理系統認證。本集團已按照國際標準化組織規定，建立品質保證管理系統。

本集團亦設立一條顧客服務熱線，並發出一套處理顧客意見及投訴的內部指引。

為確保高水準的服務，本集團會進行內部評核以評估及檢討其前線美容員工的表現，內部評核乃透過定期內部測驗及考試進行，藉以評估員工的服務技巧及知識。此外，本集團亦會評估員工的出席率及是否守時，因該等條件為從事服務業的關鍵特質。顧客在服務中心享用療程後會應要求填寫服務評估表，而有關意見亦成為評估過程的重要標準。

本集團以基本薪金及酌情花紅的形式作為其前線美容員工的報酬。發放酌情花紅的考慮因素包括(但不限於)員工售出的預付美容套餐數量、向顧客提供服務療程的次數及在為其他前線美容僱員提供內部培訓方面的參與。

在聘用獨立承辦商提供服務(例如纖體及光子嫩膚服務)及意見前，會考慮其專業經驗及會進行練習。在聘用後，本集團會透過收集顧客對獨立承辦商服務的意見及本集團員工觀察其服務的方式，不時監察及評估有關獨立承辦商的能力及表現。

顧客意見及投訴管理

基於本集團業務屬服務性質，本集團可能會不時收到顧客意見或投訴。本集團採用一套主動方法處理顧客意見及投訴，以確保每項投訴均會獲恰當且迅速處理。

下表所載為所有入稟香港法院及向香港消費者委員會提出的消費者投訴，並按服務中心地點作出分類：

地址	地區	向香港 消費者委員會 提出的投訴數目	截至二零零三年三月三十一日止年度		
			入稟香港小額 錢債審裁處 的索償數目	入稟 香港區域法院 的索償數目	入稟 香港高等法院的 索償及反索償數目
金鐘 夏慤道16號 遠東金融中心 地下低層A號舖 (附註)	香港島	2	無	無	無
夏慤道18號 海富中心 基座地下 1至41號舖	香港島	14	無	無	無
中環 皇后大道中59至65號 泛海大廈 2至6樓	香港島	7	2	無	無
中環 雲咸街1至9號 安慶臺1座 安慶大廈 1至2樓(附註)	香港島	10	無	無	無
銅鑼灣 怡和街42至44號 華人銀行東區大廈2樓 (附註)	香港島	2	無	無	無
銅鑼灣 怡和街68號 百利保廣場1期 二樓201-4號舖(附註)	香港島	7	1	無	無

業 務

地址	地區	向香港 消費者委員會 提出的投訴數目	截至二零零三年三月三十一日止年度		
			入稟香港小額 錢債審裁處 的索償數目	入稟 香港區域法院 的索償數目	入稟 香港高等法院的 索償及反索償數目
銅鑼灣 告士打道311號 紐約人壽大樓(皇室大廈) 20樓	香港島	9	3	無	無
旺角 彌敦道601號 創興廣場16樓 (附註)	九龍	無	1	無	無
旺角 彌敦道601號 創興廣場3樓 (附註)	九龍	13	無	無	無
旺角 彌敦道573號 富運商業中心 地下及地庫 (附註)	九龍	4	1	無	無
尖沙咀 彌敦道118至130號 美麗華酒店商場 AR3號舖(附註)	九龍	無	1	無	無
尖沙咀 彌敦道118至130號 美麗華酒店商場 地庫1層1B3號舖	九龍	5	2	無	無
尖沙咀 金馬倫道2、2A、4及4A號 利達行 2及3樓	九龍	8	2	無	無
九龍 尖沙咀 加拿分道46號 1樓	九龍	2	無	無	無
		83	13	無	無

附註： 於最後實際可行日期，該店已因其租約到期而關閉。

業 務

地址	地區	向香港 消費者委員會 提出的投訴數目	截至二零零四年三月三十一日止年度		
			入稟香港小額 錢債審裁處 的索償數目	入稟 香港區域法院 的索償數目	入稟 香港高等法院的 索償及反索償數目
金鐘 夏慤道16號 遠東金融中心 地下低層A號舖 (附註)	香港島	6	無	無	無
夏慤道18號 海富中心 基座地下1至41號舖	香港島	9	3	無	無
中環 皇后大道中59至65號 泛海大廈 2至6樓	香港島	3	無	無	無
中環 雲咸街1至9號 安慶臺1座 安慶大廈 1至2樓(附註)	香港島	5	2	1	無
銅鑼灣 怡和街 42至44號 華人銀行東區大廈2樓 (附註)	香港島	1	無	無	無
銅鑼灣 怡和街68號 百利保廣場1期 二樓201-4號舖(附註)	香港島	3	無	無	無
銅鑼灣 告士打道311號 紐約人壽大樓 (皇室大廈) 20樓	香港島	8	2	無	3
旺角 彌敦道601號 創興廣場3樓 (附註)	九龍	15	無	無	無

業 務

地址	地區	向稟香港 消費者委員會 提出的投訴數目	截至二零零四年三月三十一日止年度		
			入稟香港小額 錢債審裁處 的索償數目	入稟 香港區域法院 的索償數目	入稟 香港高等法院的 索償及反索償數目
旺角 彌敦道573號 富運商業中心 地下及地庫 (附註)	九龍	無	1	1	無
旺角 彌敦道655號 胡社生行 1樓至3樓	九龍	5	無	無	無
尖沙咀 彌敦道118至130號 美麗華酒店商場 AR3號舖 (附註)	九龍	3	無	無	無
尖沙咀 彌敦道118至130號 美麗華酒店商場 地庫1層1B3號舖	九龍	12	1	無	無
尖沙咀 金馬倫道 2、2A、4及4A號 利達行 2及3樓	九龍	13	1	無	無
九龍 尖沙咀 加拿分道 46號 1樓	九龍	1	無	無	無
荃灣 翠安街 13至19號 瑞生樓 地下C舖及1樓 (附註)	新界	5	2	無	無
		89	12	2	3

附註： 於最後實際可行日期，該店已因其租約到期而關閉。

業 務

地址	地區	向香港 消費者委員會 提出的投訴數目	截至二零零五年三月三十一日止年度		
			入稟香港小額 錢債審裁處 的索償數目	入稟 香港區域法院 的索償數目	入稟 香港高等法院的 索償及反索償數目
夏慤道18號 海富中心 基座地下 1至41號舖	香港島	8	1	無	無
中環 皇后大道中59至65號 泛海大廈 2至6樓	香港島	5	3	無	無
中環 雲咸街1至9號 安慶臺1座 安慶大廈 1至2樓(附註)	香港島	2	1	無	無
銅鑼灣 駱克道463至483號 銅鑼灣廣場第2期 10及11樓	香港島	1	無	無	無
銅鑼灣 怡和街68號 百利保廣場1期 二樓201-4號舖(附註)	香港島	1	1	無	無
銅鑼灣 告士打道311號 紐約人壽大樓 (皇室大廈) 20樓	香港島	7	2	無	無
鰂魚涌 英皇道971號 英皇大樓 2樓	香港島	5	無	無	無
灣仔 皇后大道東183號 合和中心 16樓	香港島	3	無	無	無

業 務

地址	地區	向香港 消費者委員會 提出的投訴數目	截至二零零五年三月三十一日止年度			
			入稟香港小額 錢債審裁處 的索償數目	入稟 香港區域法院 的索償數目	入稟 香港高等法院的 索償及反索償數目	
旺角 登打士街56號 柏裕商業中心 12樓	九龍	9	1	無	無	
旺角 彌敦道573號 富運商業中心 地下及地庫 (附註)	九龍	無	1	無	無	
旺角 彌敦道655號 胡社生行 1樓至3樓	九龍	9	無	無	無	
尖沙咀 彌敦道118至130號 美麗華酒店商場 AR3號舖 (附註)	九龍	2	1	無	無	
尖沙咀 彌敦道118至130號 美麗華酒店商場 地庫1層1B3號舖	九龍	4	1	無	無	
尖沙咀 金馬倫道2、2A、4及4A號 利達行 2及3樓	九龍	2	1	1	無	
荃灣 翠安街13至19號 瑞生樓地下C舖及1樓 (附註)	新界	3	無	無	無	
		61	13	1	無	

附註： 於最後實際可行日期，該店已因其租約到期而關閉。

業 務

截至二零零五年七月三十一日止四個月

地址	地區	向香港 消費者委員會 提出的投訴數目	截至二零零五年七月三十一日止四個月		
			入稟香港小額 錢債審裁處 的索償數目	入稟 香港區域法院 的索償數目	入稟 香港高等法院的 索償及反索償數目
夏慤道18號 海富中心 裙樓地下 1至41號舖	香港島	2	1	無	無
中環 皇后大道中59至65號 泛海大廈 2至6樓	香港島	5	無	無	無
銅鑼灣 怡和街68號 百利保廣場 17樓	香港島	1	無	無	無
銅鑼灣 告士打道311號 紐約人壽大樓 (皇室大廈) 20樓	香港島	2	1	無	無
鰂魚涌 英皇道971號 英皇大樓 2樓	香港島	1	無	無	無
灣仔 皇后大道東183號 合和中心 16樓	香港島	2	2	無	無
旺角 登打士街56號 柏裕商業中心 12樓	九龍	8	無	無	無
旺角 彌敦道655號 胡社生行 1樓至3樓	九龍	1	1	無	無

業 務

截至二零零五年七月三十一日止四個月

地址	地區	向香港 消費者委員會 提出的投訴數目	截至二零零五年七月三十一日止四個月		入稟 香港高等法院的 索償及反索償數目
			入稟香港小額 錢債審裁處 的索償數目	入稟 香港區域法院 的索償數目	
尖沙咀 彌敦道118至130號 美麗華酒店商場 地庫1層1B3號舖	九龍	2	無	無	無
尖沙咀 金馬倫道 2、2A、4及4A號 利達行 2及3樓	九龍	1	1	無	無
荃灣 翠安街13至19號 瑞生樓地下C舖及1樓 (附註)	新界	2	無	無	無
		<u>27</u>	<u>6</u>	<u>無</u>	<u>無</u>

附註： 於最後實際可行日期，該店已因其租約到期而關閉。

以下服務中心出現顧客過多的情況：

1. 香港皇后大道中59至65號泛海大廈2至6樓；
2. 香港銅鑼灣駱克道463至483號銅鑼灣廣場第2期10至11樓；
3. 香港銅鑼灣告士打道311號紐約人壽大樓(皇室大廈)20樓；
4. 香港銅鑼灣怡和街68號百利保廣場17樓；及
5. 香港灣仔皇后大道東183號合和中心16樓。

本集團提供不同渠道供顧客給予意見：(i)顧客服務熱線；(ii)位於本集團香港總辦事處的顧客服務部；(iii)於本集團所有服務中心供索取的顧客意見表；(iv)向服務中心經理或職員反映意見；(v)設於各服務中心的顧客意見收集箱；及(vi)直接向高級管理層投訴。

本集團過去接獲的顧客意見一般與以下範疇有關：

- 難以預約特定時段接受療程
- 難以預約特定美容師提供服務
- 銷售員工態度
- 預付款退款
- 因本集團提供的服務而導致身體受傷
- 本集團職員與顧客間的誤會

「預付款退款」通常涉及基於不同原因提出退款要求，其中包括(i)服務效果與顧客期望之間有出入；(ii)因一時衝動而購買服務；(iii)家人反對；(iv)購買後財政出現問題；或(v)後悔消費過多。截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月，本集團向有關顧客就預付服務套餐作出的退款分別約為139,000港元、229,000港元、138,000港元及143,000港元。於二零零五年七月三十一日後，直至最後實際可行日期止期間，本集團就預付服務套餐作出的退款約為432,280港元。「因本集團提供的服務而導致身體受傷」通常涉及各種美容設備對皮膚使用過多能量或熱力、按摩療程對踝關節或身體其他部位造成瘀傷或扭傷。截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月，向有關顧客支付的賠償分別約為零、17,000港元、21,000港元及40,000港元。於二零零五年七月三十一日後，直至最後實際可行日期止期間，本集團所支付的賠償約為3,100港元。

部份本集團接獲的投訴已證實為向本集團提出索償及訴訟。有關本集團涉及訴訟及索償的詳情載於本售股章程「風險因素」一節「顧客投訴及訴訟」及「獨立承辦商提供的服務」兩段，以及附錄五「訴訟」一段。

處理顧客意見或投訴的指引

基於本集團從事提供服務的業務，董事相信，顧客滿意是本集團得以不斷發展及成功的關鍵。本集團已投入龐大資源為顧客提供高質素服務。顧客服務部會迅速處理顧客意見，而顧客服務部為本集團負責處理顧客意見或投訴的主要部門。為確保顧客投訴獲得恰當且迅速處理，本集團已制訂處理顧客意見的內部指引，而顧客服務部須遵守此指引。

該指引訂明(其中包括)，顧客服務部須即時與作出投訴的顧客聯絡，並須定時將處理其投訴的最新情況告知有關顧客。此外，於兩星期內尚未解決的投訴須轉介業務經理。

所有投訴(直接向高級管理層投訴者除外)初步由顧客服務代表處理，顧客服務代表會即時聯絡有關顧客提供協助。倘投訴涉及某一特定服務中心，有關服務中心的經理或須參與解決投訴。

倘顧客服務代表未能解決投訴讓有關顧客感到滿意，顧客服務主管將介入處理投訴。顧客服務主管亦負責處理直接向管理層提出的投訴。顧客服務經理則負責處理個人損傷及遺失財物等嚴重投訴。在財務及法律事務部的協助下，業務經理負責處理顧客提出的投訴及意見。

爭議及訴訟處理

由於本集團主要從事向顧客提供美容及保健服務，預期顧客對所提供服務的滿意程度或會存在主觀意見，因而可能導致爭議。於處理投訴時，本集團會嘗試了解導致投訴的原因，並在情況許可下，嘗試以合理及友好的方式解決有關問題。然而，倘爭議未能透過上述方法解決，並演變為提出正式訴訟，本集團將評估有關狀況，並決定是否及如何進行有關訴訟。

為減少本集團將來面對的索償，本集團將採取多項措施，其中包括(但不限於)下列者：

1. 加強其顧客服務組，從而更迅速有效即時處理顧客投訴；
2. 審核每項投訴，藉以確定導致投訴的原因，及嘗試以友好方式解決投訴；

3. 不時審核向本集團提出的索償，以查明本集團內須作出改善之處、採取補救措施及改善本集團提供的服務；
4. 審核索償、釐清及評估具爭議的作業方式，旨在經營更受歡迎的業務；及
5. 檢討其積極進取的銷售策略是否與本集團服務中心的服務能力配合，以確保本集團能迅速為其顧客提供服務。

就本集團提出的訴訟而言，董事將考慮多個因素，其中包括(但不限於)勝訴的機會、對方的財務狀況、訴訟所涉及的費用及時間，以及本集團與潛在被告人過去及日後的關係。本集團僅在其認為提出訴訟符合本集團最佳利益及並無其他解決辦法的情況下，方會提出訴訟。

訴訟及索償的彌償保證

根據彌償保證契據，曾女士、Silver Compass Holdings Corp.及Silver Hendon Enterprises Corp. (「彌償保證人」)已同意就(其中包括)在上市日期或之前因本集團任何成員公司的任何行動而向其提出、產生及／或引致的訴訟、仲裁及／或法律程序而導致本集團任何成員公司將會產生的所有索償、付款、訴訟、損害賠償、和解款項及／或任何相關費用及開支，為本集團提供彌償保證。

倘截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月，本集團已在經審核綜合賬目內或本集團有關成員公司已在經審核賬目內就有關索償及／或費用作出全數撥備，則彌償保證人根據彌償保證契據毋須就訴訟及索償承擔任何責任。

關於於上市日期或之前因本集團任何成員公司的任何行動而提出及／或產生、因針對本集團任何成員公司的任何訴訟、仲裁及／或法律程序而產生或引致的訴訟、索償及費用的彌償保證將由美國運通銀行於上市日期起計六年的期間為本集團提供不少於10,000,000港元的銀行擔保作支持。有關金額乃參照訴訟文件所述向本集團提出的索償總額約7,600,000港元，附加緩衝額(即約2,400,000港元)計算。銀行擔保將以曾女士於美國運通銀行的信貸額作支持，且除非獲獨立董事委員會(由所有獨立非執行董事組成)批准，否則不會解除。任何由獨立非執行董事作出解除上述銀行擔保的決定將以付款公佈方式作出披露。

本公司每當接獲任何有關索償的任何要求、通知、判決或和解建議（「通知」），接獲通知的本公司任何董事或行政人員須即時知會及複印通知予所有董事（包括獨立非執行董事）。

於六年期限屆滿後，本公司獨立非執行董事會審核本集團當時面對持續進行的索償（包括反索償）及訴訟的數目，而該等索償（包括反索償）及訴訟案件仍獲彌償保證契據（包括索償金額、索償性質及訴訟案件的進展）保障，並會據此考慮就擔保作出適當調整，有關調整可能包括(a)為相同擔保總額10,000,000港元的保證續期；(b)倘本集團面對的持續進行的索償（包括反索償）及訴訟案件數目及索償總額已減少，則以較低的擔保總額為保證續期；(c)倘本集團當時並無面對任何索償或訴訟案件，則可解除現有保證；或(d)延長擔保。

資格及獎項

於二零零五年四月，本集團位於香港灣仔皇后大道東183號合和中心16樓的服務中心，因在設計和提供面部及纖體服務，以及提供水療浸浴及按摩服務方面符合ISO9001:2000的規定而獲英國標準協會頒發品質管理系統認證。本集團已按照國際標準化組織的規定，建立品質保證管理系統。於二零零四年，在經過香港超級品牌協會的嚴格篩選後，本集團獲授予超級品牌地位。於二零零五年，本集團憑藉其優質服務，獲《資本雜誌》頒發Best of the Best for Executives獎項，以及獲香港社會服務聯會頒發二零零四／零五年「商界展關懷」獎。

管理資訊系統

為確保能夠有效而快捷地處理業務，本集團非常重視資訊科技。除使用標準的現成套裝軟件外，本集團亦開發度身訂做的顧客業務及銷售管理系統。自二零零四年開始，該系統已於總部及各服務中心安裝。除銷售發票外，顧客業務及銷售管理系統亦有助執行其他管理職能，包括顧客服務管理、預約安排管理、產品及服務管理，以及銷售佣金分析。顧客業務及銷售管理系統亦提供一個平台，就（其中包括）顧客品味、人口統計資料，以及消費行為等進行有用的分析。這大大有助本集團管理層在制訂其市場策略、選定開設新服務中心的地點，以至推出新服務及產品方面的管理決策。透過總辦事處及服務中心的實時連線，本集團管理層可迅速取得即時及準確的資訊，以作出經營及財務決定。

存貨控制

本集團保留的存貨，主要包括在為顧客提供美容、面部護理、水療浸浴、按摩及纖體服務時使用的保濕啫喱、潤膚露、潔面乳、面膜、精華素、按摩油、精華液、海底泥、換膚霜、細胞激活素、香薰油、纖體啫喱、燒脂油、沐浴油、治療粉末及爽膚水。其存貨亦包括將在本集團服務中心網絡內，向顧客銷售的美容產品，例如：護膚露、潔面乳、眼部啫喱、精華素、面膜、潔面泡沫、皮膚修護霜、骨膠原安甌及按摩油。

通過顧客業務及銷售管理系統，董事能夠及時評估每間服務中心的存貨水平。該系統亦能提供個別產品銷售分析等實用資料，有助決定最佳的存貨水平，將貯存成本及積存過時貨品的風險減至最低。

於二零零三年、二零零四年及二零零五年三月三十一日及二零零五年七月三十一日，本集團的存貨分別約為9,818,000港元、5,775,000港元、6,596,000港元及6,483,000港元。於二零零四年、二零零五年三月三十一日及二零零五年七月三十一日的存貨分別佔本集團於各有關日期資產淨值約25.1%、5.6%及18.6%。本集團於二零零三年三月三十一日錄得負債淨額約38,500,000港元。

於截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月，本集團平均存貨周轉期分別約為444.2日、179.8日、199.2日及152.3日。為享有大量採購的折扣優惠，本集團以往一直採取維持高水平美容物料存貨量的存貨政策。該政策導致截至二零零三年三月三十一日止年度的平均存貨周轉日數（約為444天）偏高。自截至二零零四年三月三十一日止年度開始，本集團已改變其存貨政策，維持較低的存貨水平以節省貯存成本。因此，截至二零零四年及二零零五年三月三十一日止年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月的平均存貨周轉日數大幅下降。本集團已為滯銷產品作出特定撥備。截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月，於本集團的損益賬中扣除的撥備，分別約為零、336,000港元、零及零。

本集團會於各財政年度終結時對存貨進行全面盤點，此外，亦會進行半年盤點及臨時盤點。

知識產權

董事認為，保護本集團的知識產權免受侵犯，對本集團至關重要，並已採取適當步驟保護知識產權，包括註冊其商標及服務標誌以及互聯網域名。倘本集團管理層發現該等權利遭侵犯，將採取適當法律行動以保護其知識產權。

除商標及服務標誌外，本集團並無在很大程度上依賴任何知識產權。本集團知識產權的進一步詳情載於本售股章程附錄五「有關業務的進一步資料」一節「知識產權」一段。

據董事所知，過去本集團商標並無遭受任何嚴重侵權。董事相信，本集團已採取一切合理措施，防止本集團的商標遭受侵權。

競爭優勢

董事相信，憑藉其於香港的較長經營歷史，以及其於美容及保健服務業的豐富經驗，相對其競爭對手及新市場參與者，本集團擁有以下主要競爭優勢：

1. 廣為人知的品牌

憑藉在香港經營業務約15年，提供多種美容及保健服務，本集團的營業名稱「**Modern Beauty Salon 現代美容中心**」於市場上廣為人知。本集團的營業名稱「**be Sanctuary Spa**」、「**Slim Express 大家歸瘦**」及「**Modern Fitness**」，以及水療浸浴及按摩、纖體及健身服務範疇已分別在香港廣為推廣。董事認為，本集團已建立其全面美容及保健服務供應商的穩固地位。董事相信，本集團為香港首間透過大型服務中心網絡提供全面美容及保健服務的美容服務供應商。

2. 大型服務網絡

本集團目前主要於香港黃金商業區經營15間大型服務中心，除位於加拿分道的服務中心的實用面積約為1,000平方呎外，該等服務中心的平均建築面積均介乎約7,000平方呎至37,000平方呎不等。本集團的服務中心均以豪華及度假情調的裝修為特色，並配備完善設施。本集團的服務網絡，為其顧客提供方便到達且舒適寫意的環境。

3. 種類全面而優質的美容及護理服務

本集團繼續提供多種美容及保健服務，以迎合顧客的需要。同時透過採納嚴格的品質控制措施，以及為員工提供持續專業培訓，不斷提升服務質素。於二零零五年，本集團位於香港灣仔皇后大道東183號合和中心16樓的服務中心，在提供面部護理、纖

體、水療浸浴及按摩服務方面，獲頒ISO9001:2000品質認證。董事相信，僅有幾間美容服務供應商擁有與本集團相若的營運規模，並以合理的價格提供全面而優質的美容服務。

4. 經驗豐富的管理隊伍，銷售人員及訓練有素的美容師

本集團的高級管理層於美容及保健業擁有多年經驗。為提高本集團美容專業人員的服務水準，高級管理層會與前線美容員工分享其經驗，而本集團亦向前線員工提供專業培訓。本集團為其前線美容員工提供持續內部及在職培訓，確保服務中心獲得穩定的熟練員工供應。本集團亦於二零零二年成立美容學院，為其員工提供專業培訓。由美容專家國際學院提供的若干訓練課程，得到CIBTAC等國際美容組織承認。

基於較長的經營歷史及上述競爭優勢，董事相信，本集團有能力於股份在聯交所上市後，獨立於本公司控股股東經營業務。

本集團與JFH的關係

本集團的最終控股股東曾女士，於一間於二零零三年在新加坡註冊成立的公司JFH中，持有100%權益，並身兼JFH的主席及執行董事。JF (Singapore) Group於一九九七年在新加坡開展業務，並按照本集團在香港相似的經營模式，主要在其新加坡的服務中心網絡從事提供全面美容及保健服務。於最後實際可行日期，該公司在新加坡經營7間服務中心，並僱用約300名員工。JF (Singapore) Group於二零零五年十一月開始，在馬來西亞提供美容服務。

董事確認，JF (Singapore) Group擁有其本身獨立於本集團的高級管理層及日常營運員工，而除曾女士為JF (Singapore) Group的唯一董事外，本集團與JF (Singapore) Group並無共用任何營運員工。特別是，於最後實際可行日期，JF (Singapore) Group的高級管理層隊伍由6名人士組成，分別為總經理韋淑蓮女士、店務經理孫海雯女士、店務經理莊志美女士、會計經理鄧耀樑先生、計劃經理Hartono先生及人力資源主任Deidre Ong女士。JF (Singapore) Group自一九九七年在新加坡成立以來，至今一直在新加坡獨立營運。當本集團於香港從事其業務時，JF (Singapore) Group僅為新加坡及馬來西亞居民提供美容及保健服務（自二零零五年年底），惟JF (Singapore) Group曾透過本集團於截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月進行採購，以取得大量購買折扣者則除外。該等透過本集團進行的採購，將於本集團上市後終止。

自於一九九七年在新加坡成立以來，JF (Singapore) Group至今一直以本集團擁有及使用的商標經營。由於JF (Singapore) Group的運作僅限於新加坡及馬來西亞，而本集團則在香港及世界其他地區經營業務（不包括新加坡及馬來西亞），董事相信，本集團與JF (Singapore) Group之間的業務劃分不會被破壞。

由於JF (Singapore) Group主要在新加坡及馬來西亞從事提供美容服務，其地理位置與本集團不同，故本公司董事認為，JF (Singapore) Group的業務活動與本集團者並無存在任何競爭。儘管如此，JF (Singapore) Group的業務性質與本集團的業務性質仍屬相近，為消除任何與本集團的潛在競爭業務，JFH（為其本身及作為其附屬公司的受託人）已聯同曾女士，與本公司簽訂一項承諾契據。承諾契據的詳情載於下文「不競爭承諾」一段。

JF (Singapore) Group於截至二零零四年三月三十一日止三個年度各年的經審核營業總額分別約為4,800,000新加坡元（約為22,000,000港元）、3,200,000新加坡元（約為14,700,000港元）及8,800,000新加坡元（約為40,300,000港元）。JF (Singapore) Group截至二零零二年及二零零四年三月三十一日止年度的經審核純利分別約為21,515新加坡元（約為99,000港元）及2,100,000新加坡元（約為9,600,000港元）。JF (Singapore) Group於截至二零零三年三月三十一日止年度錄得52,399新加坡元（約為240,000港元）的虧損淨額。與本集團於香港的業務比較，董事認為，JF (Singapore) Group屬業務規模較小的企業，並需要大量注資方可擴充業務。此外，本集團有意進一步拓展其於香港的市場佔有率，並集中開拓中國市場。因此，董事認為，不將JF (Singapore) Group納入本集團旗下，符合本集團及本公司股東的最佳利益。此外，由於本集團及JF (Singapore) Group的業務乃於不同地區經營，而本集團的營運員工亦與JF (Singapore) Group者有別，故本集團可獨立於JF (Singapore) Group，並作為一個獨立和不同平台經營。董事目前無意於股份在聯交所主板上市後收購JF (Singapore) Group的現有業務。而本公司亦獲授一項本公司可予行使的選擇權，按公平市值購入JF (Singapore) Group的全部業務。就此，本公司並無會否或將於何時購入JF (Singapore) Group業務的預設準則。董事在決定會否收購JF (Singapore) Group時，將考慮對本集團的商業利益、本集團的擴充及發展策略和計劃等因素。倘若本公司行使該選擇權，只要曾女士仍為本公司的關連人士及JF (Singapore) Group的控股股東，根據上市規則交易將構成本公司的關連交易。董事確認，彼等將遵守上市規則訂明的披露及／或股東批准規定（如有）。其他詳情載於下文「不競爭承諾」一段。

不競爭承諾

JF (Singapore) Group主要於其新加坡美容中心網絡從事提供美容及保健服務，並且於馬來西亞提供美容服務，本集團則主要於香港從事提供美容及保健服務以及銷售美容產品及設備。股份於聯交所主板上市後，JF (Singapore) Group將繼續主要於其新加坡及馬來西亞的美容中心網絡從事提供美容及保健服務。

就股份於聯交所上市而言，JFH及曾女士各自己以本集團為受益人訂立承諾契據，只要曾女士仍為JFH控股股東，以及彼及／或其所控制的任何公司直接或間接（不論個別或共同）於30%或以上本公司已發行股本中擁有實益權益，JFH及曾女士將不會且將促使其附屬公司（本集團除外）及其控制的公司（本集團除外）均不會於全球任何地區（包括本集團從事及開展或將從事或開展受限制業務的地區（所指地區包括中國（包括香港在內）但不包括新加坡及馬來西亞）從事或以其他方式涉及與任何受限制業務發生或可能發生直接或間接競爭的任何業務。

上述JFH的不競爭承諾將不限制JFH或其任何附屬公司（為非本集團成員公司）透過其本身或透過另一公司間接作出下列事項：

- (1) 在本公司並未行使選擇權購買JFH全部業務及完成買賣JFH業務（「買賣完成」）前及／或JFH尚未結束經營的期間，從事提供美容服務及銷售美容產品，惟美容服務及／或美容產品僅可於新加坡及／或馬拉西亞提供及／或銷售；及
- (2) 持有任何從事或涉及受限制業務公司的任何股份或其他證券或於上述股份或證券擁有權益，惟有關股份或證券均須於認可證券交易所上市，且不超過該上市公司已發行股本的10%，另任何時間必須有一名股東於有關上市公司持有多於JFH及／或其附屬公司的總持股量的股份。

上述曾女士的不競爭承諾將不限制曾女士及／或曾女士控制的任何公司透過其本身或另一公司間接作出下列事項：

- (1) 持有任何從事或涉及受限制業務公司的任何股份或其他證券或於上述股份或證券擁有權益，惟有關股份或證券均須於認可證券交易所上市，且不超過該上市公司

已發行股本的10%，另任何時間必須有一名股東於有關上市公司持有多於曾女士及／或曾女士所控制公司的總持股量的股份；及

(2) 持有本集團任何成員公司任何股份或其他證券。

JFH已不可撤回地授予本公司可由本公司行使的選擇權，按本公司提名的獨立估值師釐定的公平市值收購JFH全部業務。根據上市規則，只要曾女士仍為本公司主要股東，則倘該選擇權獲本公司行使，交易將構成本公司的關連交易。

該承諾將於以下日期失效(以最早發生者為準)：

- (1) 股份不再於聯交所主板上市及買賣；
- (2) 本集團終止經營提供美容服務及銷售美容產品的業務，或該業務不再為本集團的主要業務；及
- (3) 曾女士及／或其控制的公司於本公司及／或JFH已發行股本中合共持有的股權降至少於30%，或曾女士不再為本公司及／或JFH控股股東。

持續關連交易

股份發售完成後，本集團將繼續訂立或進行下列所述交易。根據上市規則第14A章，股份於聯交所上市及曾女士及其控制的公司仍為上市規則所指的關連人士期間，該等交易將構成本公司的持續關連交易。

A. 獲豁免申報、公佈及獨立股東批准規定的持續關連交易

根據上市規則第14A.33條，下列交易為獲豁免申報、公佈及獨立股東批准規定的持續關連交易：

1. 使用商標特許協議(「商標特許協議」)

於二零零六年一月二十六日，本公司的全資附屬公司Koladen Enterprises Inc. (「Koladen」) (代表本集團) 與由曾女士控制本集團以外的公司JFH簽訂一份使用商標特

許協議。根據該協議，Koladen代表若干商標註冊擁有人授出非專有、不可轉讓及可撤回特許予JF (Singapore) Group，授權JF (Singapore) Group在新加坡及馬來西亞使用目前及將來由本集團任何成員公司擁有的商標（「商標」）。

商標特許協議的年期為股份發售成為無條件當日起計至二零零八年三月三十一日止。商標乃由Koladen（代表本集團成員公司）特許予JF (Singapore) Group，基準為根據商標特許協議按一般商業條款償付應付的年度特許費用，即JFH經審核溢利的3%（「JFH 3%溢利」），惟倘JFH 3%溢利低於200,000港元，年度特許費用亦不得少於200,000港元，而倘JFH 3%溢利超過500,000港元，年度特許費用亦不得高於500,000港元。特許費用應於JFH編製綜合經審核賬目日期後十五日內每年由JFH向Koladen（或其指定實體）支付。

截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月期間，Koladen（代表本集團成員公司）向JF (Singapore) Group授出特許，可如下文所述無償使用商標。

JF (Singapore) Group於一九九七年成立，當時僅有一家商店。當時，JF (Singapore) Group的業務僅處於相當早期的階段，而本集團於香港的業務當時仍在發展階段。董事認為，本集團商標當時於新加坡並不廣為人知，對JF (Singapore) Group的價值或貢獻不大。將商標特許予JF (Singapore) Group的主因為提高商標整體的認知度及知名度，對本集團及JF (Singapore) Group均有利。除授出特許外，本集團並無採取任何行動提升新加坡公眾對商標的認知，以上全屬JF (Singapore) Group的責任。有鑒於此，本集團認為，在商業考慮上，就JF (Singapore) Group註冊成立至截至二零零五年三月三十一日止三個年度及截至二零零五年七月三十一日止四個月期間收取任何特許費用並不合理。

由於JF (Singapore) Group從事服務行業，董事相信，其成功的主因為服務質素而非商標的貢獻。鑒於上述原因，董事確認，保薦人認同董事的意見，商標特許安排條款（尤其特許費用的計算讓本集團可分攤收益（為經營溢利的3%並設有上限及下限金額），同時保證最低收入金額）乃符合市場慣例、對本集團及JF (Singapore) Group均屬公平合理，且按一般商業條款訂立。

就根據商標特許協議應付的特許費用而言，截至二零零六年、二零零七年、二零零八年三月三十一日止三個年度各年，預期JFH根據商標特許協議每年應付特許費用總額將不會超過約500,000港元。

由於根據商標特許協議計算的每年總代價估計低於每項百分比率(盈利比率除外)0.1%，且商標特許乃按一般商業條款授予，故根據上市規則第14A.33(3)(a)條，商標特許協議獲豁免所有申報、公佈及獨立股東批准規定。倘上述交易不獲豁免，本公司將遵守上市規則第14A章所載規定。

2. 九龍尖沙咀加拿分道46號一樓租約

於二零零六年一月一日，由曾女士控制本集團以外的公司鎮科國際有限公司與本公司全資附屬公司MOH Limited簽訂一份租約(「加拿分租約」)，據此，MOH Limited租用鎮科國際有限公司於九龍尖沙咀加拿分道46號一樓的處所作為本集團服務中心。加拿分租約的期限為截至二零零八年十二月三十一日止三個年度。根據加拿分租約，MOH Limited於租約期內每年應付租金為432,000港元。每年租金乃按月租36,000港元計算得出。獨立物業估值師西門(遠東)有限公司已確認，租金符合市值，而董事及保薦人確認，加拿分租約的條款乃按一般商業條款訂立。

截至二零零六年、二零零七年、二零零八年三月三十一日止三個年度各年，預期MOH Limited根據加拿分租約每年應付租金總額，分別將不會超過約432,000港元。估計乃根據過往數字得出。

由於根據加拿分租約計算的每年總代價估計低於每項百分比率(盈利比率除外)0.1%，且租約條款乃按一般商業條款訂立，故根據上市規則第14A.33(3)(a)條，可獲豁免所有申報、公佈及獨立股東批准規定。倘上述交易不獲豁免，本公司將遵守上市規則第14A章所載規定。

B. 僅獲豁免獨立股東批准規定的持續關連交易

由於下列交易按一般商業條款訂立，預期於有關協議期內，各交易每年涉及的總金額均不超過有關百分比率的2.5% (盈利比率除外)，故根據上市規則第14A.34條，有關交易為僅獲豁免獨立股東批准規定的持續關連交易：

香港赤柱村道47號租約

於二零零四年二月二十六日，由曾女士控制本集團以外的公司奧寧國際有限公司與本公司全資附屬公司現代(人力資源)有限公司(納入本集團)簽訂租約(「赤柱租約」)，據此，現代(人力資源)有限公司租用奧寧國際有限公司於香港赤柱村道47號的處所作為部份董事的宿舍。赤柱租約期限為截至二零零六年三月三十一日止二十六個月。根據赤柱租約，現代(人力資源)有限公司於租約期內每年應付租金為3,600,000港元。每年租金乃按月租300,000港元計算得出。獨立物業估值師西門(遠東)有限公司已確認，租金符合市值，而董事及保薦人確認，赤柱租約的條款乃按一般商業條款訂立。

截至二零零五年三月三十一日止三個年度各年及截至二零零五年七月三十一日止四個月，根據赤柱租約支付的租金分別為零元、600,000港元、3,600,000港元及1,200,000港元。截至二零零六年三月三十一日止年度，預期現代(人力資源)有限公司根據赤柱租約每年應付租金總額，將不會超過約3,600,000港元。估計乃根據過往數字得出。

申請豁免

本公司董事(包括獨立非執行董事)已確認，除上述披露者外，於股份發售完成後，目前概無其他持續關連交易。董事(包括獨立非執行董事)認為，上述交易及對有關交易作出規限的有關協議(如有)均為：

- (i) 由本集團有關成員公司於其日常及正常業務過程中訂立；
- (ii) 按一般商業條款訂立，有關條款為按公平交易原則進行交易時交易方可獲得的條款，或就本集團而言，屬不遜於向獨立第三方提供或取得的條款；及

(iii) 按公平合理及符合本公司股東整體利益的條款訂立。

根據上市規則第14A.42(3)條，保薦人已確認，依彼等之見，已尋求豁免但不獲豁免的持續關連交易，乃於本公司日常及正常業務過程中按一般商業條款進行，且屬公平合理及符合本公司股東整體利益。

豁免的條件

根據上市規則第14A.33條，上文A段所述交易將獲全面豁免遵守申報、公佈及獨立股東批准規定。根據上市規則第14A.34條，上文B段所述交易將獲豁免遵守獨立股東批准規定。

根據上市規則第14A.42(3)條，本公司已向聯交所申請，而聯交所已授予免除本公司於B段所述持續關連交易期間嚴格遵守上市規則第14A章公佈規定的豁免。本公司將就持續關連交易遵守上市規則第14A章所載適用規則。