

概 要

本概要僅為有關本招股章程所載資料的概覽及並無詳列對閣下而言可能重要的所有資料。閣下在決定投資發售股份前，應細讀整份招股章程。

任何投資均涉及風險。本招股章程「風險因素」一節概述投資發售股份的若干特定風險。閣下在決定投資發售股份前，應細閱該節。

概覽

本集團乃主要服務於大中華區的領先高級至奢華男仕服裝零售商之一。本集團旗下經營六個國際男仕服裝品牌，即 Altea、Cerruti 1881、D'urban、Gieves & Hawkes、Intermezzo 及 Kent & Curwen。這些品牌的業務於本招股章程中稱為核心業務。除自家擁有的 Kent & Curwen 品牌外，本集團品牌均按長期及可重續的特許權在大中華地區經營。本集團亦與 Salvatore Ferragamo 在南韓及多個東南亞國家成立了多家合營企業。

本集團透過於其經營的市場上成功引進、推廣及管理國際男仕服裝品牌，現已成功發展為大中華區最大的高級至奢華男仕服裝零售商之一。於二零零九年九月三十日，本集團在大中華區經營353間零售店舖，其中271間位於中國內地。同時，合營企業在南韓、馬來西亞、新加坡及泰國共經營37間零售店舖。

本集團的店舖均位於黃金地段高級購物中心及百貨公司內，用以吸引目標客戶群及維護品牌的高級形象。物業發展商及百貨商場視本集團為其核心租戶。本集團所有店舖皆自主經營，以使銷售、市場推廣及客戶服務能保持高品質標準，且主要為單一品牌店舖，以支持增長及維護各品牌的聲譽。

本集團以輕資產業務模式經營，在此模式下本集團將(i)產品部件(例如前幅及後幅、貼邊、領子、標籤、翻領及夾克的袖子及褲子的褲筒等)的生產；以及(ii)若干類型的服裝產品(例如T恤及針織服裝)的生產外判予第三方製造商(包括若干關連方)。不過，本集團繼續保留某些產品(例如西裝、西裝上衣、外套、夾克、大衣及褲子)的關鍵裝配及完工工序(將產品部件與附加元件縫合、塑形、熨平，從而製成本集團的製成品)。董事認為，該等關鍵裝配及完工工序對保證產品優質而言至關重要。此外，本集團管理其全部品牌的供應鏈，以獲取可觀利潤、提升擴大規模的能力、確保符合質量標準及促進品牌擁有人與本集團的相互依存性。

品牌

本集團零售六個品牌的高級至奢華男仕服裝及配飾品牌，即 Altea、Cerruti 1881、D'urban、Gieves & Hawkes、Intermezzo 及 Kent & Curwen。本集團亦有合營企業在南韓、新加坡、馬來西亞及泰國零售 Salvatore Ferragamo 品牌的服裝及配飾。

概 要

下表載列各品牌及 Salvatore Ferragamo 品牌概要：

品牌名稱	品牌標誌	可於下列 主要市場銷售	於二零零九年 九月三十日 的店舖數目
自有品牌			
Kent & Curwen		全球	95 ⁽¹⁾
授權品牌			
Altea		大中華區	5
Cerruti 1881	CERRUTI 1881	大中華區	91
D'urban	D'URBAN	大中華區	66
Gieves & Hawkes	GIEVES & HAWKES <small>THE BOUTIQUE HOUSE LONDON</small>	大中華區	82
Intermezzo	INTERMEZZO	大中華區	14
本集團所經營的店舖總數			353
合營企業品牌			
Salvatore Ferragamo		南韓及東南亞 若干國家	37
本集團及合營企業所經營的店舖總數			390

附註：

(1) 所有 Kent & Curwen 店舖均位於大中華區。本集團擬於倫敦開設一間店舖。

零售網絡

本集團在中國內地、香港、澳門及台灣擁有廣泛的高級至奢華男仕服裝零售網絡。合營企業亦覆蓋了南韓及若干東南亞國家(如馬來西亞、新加坡及泰國)的男裝、女裝及皮革製品市場。

概 要

下表載列本集團及合營企業於二零零九年九月三十日按地域及品牌劃分的零售店舖明細：

地區	本集團					合營企業		總計
	Altea	Cerruti 1881	D'urban	Gieves & Hawkes	Intermezzo	Kent & Curwen	Salvatore Ferragamo	
華東 ⁽¹⁾	—	26	15	21	5	24	—	91
華南 ⁽²⁾	—	11	10	10	4	14	—	49
華西 ⁽³⁾	—	9	6	9	2	11	—	37
華北 ⁽⁴⁾	3	25	16	26	1	23	—	94
中國內地小計	3	71	47	66	12	72	—	271
香港	2	6	5	5	2	11	—	31
澳門	—	2	2	1	—	2	—	7
台灣	—	12	12	10	—	10	—	44
本集團總計	5	91	66	82	14	95	—	353
南韓及東南亞 ⁽⁵⁾	—	—	—	—	—	—	37	37
本集團及合營企業總計	5	91	66	82	14	95	37	390

附註：

- (1) 華東地區包括長沙、常州、杭州、湖州、南昌、南京、寧波、上海、上虞、蘇州、武漢、無錫、義烏及鄭州。
- (2) 華南地區包括福州、廣州、南寧、深圳及廈門。
- (3) 華西地區包括成都、重慶、貴陽、昆明、蘭州、烏魯木齊及西安。
- (4) 華北地區包括北京、長春、大連、丹東、邯鄲、哈爾濱、呼和浩特、濟南、青島、瀋陽、石家莊、太原、唐山、天津及煙台。
- (5) 東南亞地區包括新加坡、馬來西亞及泰國；及於南韓及東南亞地區的零售店舖目前由合營企業經營。

競爭優勢

董事相信，本集團迄今所取得的成功可歸功於本集團的以下主要競爭優勢：

- **擁有一系列高級至奢華國際品牌龐大組合的市場領先者** — 本集團擁有六個高級至奢華品牌組合，同時合營企業管理 Salvatore Ferragamo 品牌。該等品牌均蘊含特有的傳統及獨特的風格。此令本集團能夠獲得包括年齡及品味各不相同的客戶的廣泛客戶基礎和品味及分散過度依賴任何單一品牌相關的風險，並令本集團以其不同品牌在指定地點開設多家店舖，因此將本集團定位為經營所在市場的領先者之一；
- **位於黃金地段的完善零售網絡** — 於二零零九年九月三十日，本集團營運一個廣泛的零售網絡，其中包括353間位於大中華區黃金地段自主經營且主要為單一品牌的零售店（當中271間位於中國內地）。憑藉其領先品牌的廣泛網絡，本集團被物業發展商及百貨商場視作其核心租戶，令本集團有能力協商有利的租賃條款以確保日後取得黃金舖位，此乃本集團一直致力透過開設新的店舖提高銷售量的主要成功要素；
- **透過垂直整合的業務模式獲得可觀利潤** — 本集團的垂直整合業務模式（包括其

關鍵供應鏈)加上輕資產業務模式為本集團的營運提供極大靈活性及可觀利潤；

- **已建立並經證明的可持續增長平台** — 本集團的可擴充「後台資源共享平台」— 本集團於此架構下的團隊管理擁有以品牌為主的管理職能的專屬業務組，此等團隊由提供營運及後勤支援的中央基礎設施及後勤部門提供內部支援，令本集團受惠於規模經濟、更強的議價能力及高度專業化；及
- **經驗豐富的管理層團隊** — 本集團的高級管理層團隊，擁有管理業務增長、零售及供應鏈管理的廣泛經驗，為本集團增長及盈利奠下強大的基礎。

本集團相信其競爭優勢可作為其他競爭對手的重大進入壁壘。

業務策略

本集團已制定以下清晰的增長策略以獲得超越其競爭對手的競爭優勢及增加其市場佔有率：

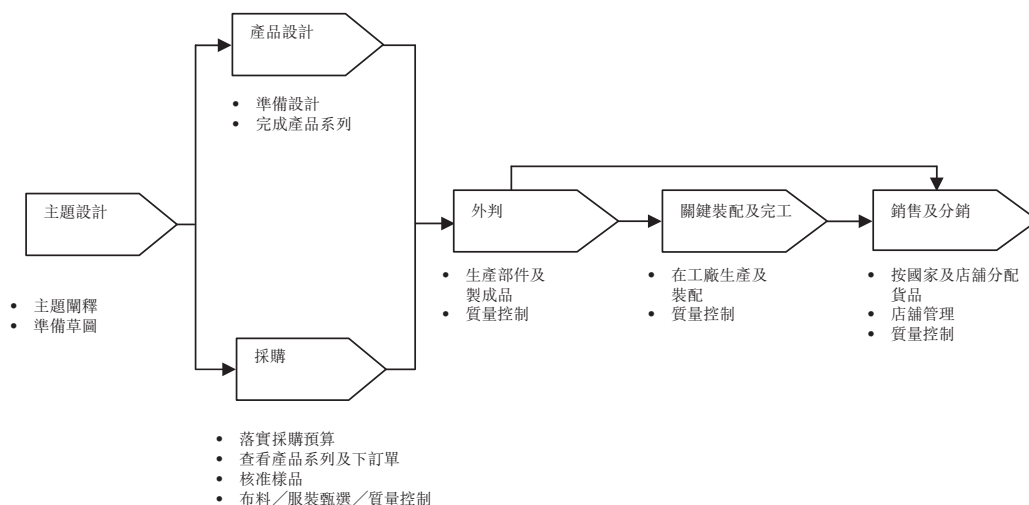
- **提高同店銷售增長** — 本集團擬透過擴大其產品系列、提升零售店舖形象、改善存貨管理及控制措施，以及加強客戶服務來提高同店銷售增長。縱在全球金融危機的背景下，本集團於截至二零零九年九月三十日止三個月的同店銷售與上年同期相比呈穩健增長趨勢；
- **擴大本集團於中國內地的零售網絡** — 本集團擬透過鞏固於中國內地一線城市的市場地位，同時擴充於中國內地省會城市以及二線及三線城市的市場佔有率，以便能受惠於日益增長的可支配收入水平及迅速發展的城市化；
- **加強供應鏈管理** — 本集團計劃透過分散採購渠道及擴展其產品設計及開發過程，進一步加強其供應鏈管理以確保有效率的原材料採購及針對地區口味及喜好的最終產品生產；
- **收購或獲授權經營額外品牌** — 本集團憑藉其高度可擴充「後台資源共享平台」，處於有利位置可利用潛在的品牌收購及獲授權的機會以及與其他零售品牌公司建立策略聯盟及／或合營企業；及
- **提升品牌價值** — 本集團擬透過結合本集團及品牌擁有人發起的宣傳及市場推廣活動持續提升所有品牌價值及提高所有品牌知名度。

本集團的垂直整合業務模式

在管理及經營品牌時，本集團主要採用垂直整合業務模式，包括以下階段：主題及產品設計、採購及跟單、外判、關鍵裝配及完工以及銷售及分銷。收購 Kent & Curwen 品牌

概 要

的所有權令本集團有完全的自由以實施本集團的業務策略及管理，尤其是針對大中華區市場的 Kent & Curwen 品牌。至於授權品牌(即 Altea、Cerruti 1881、D'urban、Gieves & Hawkes 及 Intermezzo)方面，本集團須按合約不時從相關品牌擁有人取得各階段(例如主題、產品設計及產品的生產安排)的若干批文。本集團的業務模式圖載於下文：



風險因素

本集團的經營涉及若干風險因素。該等風險因素可劃分為：(i)與本集團有關的風險；(ii)與本行業有關的風險；(iii)與中國有關的風險；及(iv)與全球發售有關的風險。風險因素的詳細討論載於本招股章程「風險因素」一節。該節風險因素概要載列如下：

與本集團有關的風險

- 本集團及合營企業可能會失去其經營授權品牌的授權或不能根據合理的商業條款重續或根本無法重續該等授權
- 本集團及合營企業可能無法有效宣傳或發展其品牌
- 本集團及合營企業可能不能以有利的條款重續或根本無法重續零售店舖的租約
- 本集團可能無法有效管理其零售網絡的快速增長
- 本集團及合營企業可能無法及時回應時尚趨勢及消費者消費模式的變化
- 本集團位於中國內地的部份零售店舖可能被迫搬遷
- 本集團及合營企業可能受到知識產權侵權行為所影響

概 要

- 本集團的銷售可能受到平行進口的不利影響
- 本集團於很大程度上依賴其主要行政人員及員工
- 本集團的存貨可能會廢舊
- 本集團的生產成本可能因勞動力短缺或勞動力成本增加而增加
- 本集團的供應商可能會受到經營所在國家政府法規的影響
- 本集團可能無法及時及以合理的價格購得優質原材料
- 本集團可能經歷原材料、產品部件、配件及其他生產所需物料供應中斷
- 本集團的產品部件倚賴 Lever Style 供應相當數量的配件
- 本集團可能面對產品責任申索
- 本集團及合營企業面對滙率波動
- 本集團可能無法成功將新收購或授權品牌及／或業務併入其業務模式
- 本集團及合營企業的業務經營依賴本集團及合營企業資訊系統的恰當表現
- 本集團或合營企業所擁有或授權品牌於彼等經營市場之外的受歡迎程度倘若下降可能對本集團的銷售造成不利影響
- 授權予本集團或合營企業的品牌擁有人或授權經銷商或有關國家的合營企業的不當管理，可能導致授權品牌的商譽受損
- 倘若本公司、Ferrinch (L) 及／或 L&F Branded Lifestyle 的控制權有變動，則本集團於合營企業的權益可能遭攤薄
- 本集團的過往股息不應作為本集團日後股息政策的指標
- 本集團可能無法確保日後的融資來源
- 本集團或合營企業經營所在地國家的稅務政策變化可能削弱本集團的盈利能力
- 本公司控股股東的權益可能不會一直與本公司及其他股東的權益一致

與本行業有關的風險

- 本集團及合營企業經營所在國家可能因全球金融危機出現經濟持續低迷的狀況
- 本集團及合營企業可能面臨激烈競爭
- 本集團的銷量易受季節及天氣狀況的影響

概 要

- 本集團及合營企業的業務可能因流行性疾病、自然災害、戰爭、恐怖活動、政治動盪及不受本集團及合營企業控制的其他事項的爆發及反覆發生而受到不利影響

與中國有關的風險

- 電力短缺可能會導致本集團的業務中斷
- 倘人民幣貶值，本集團可能會遭受滙兌虧損
- 中國的外滙政策變動可能會對本集團造成不利影響
- 中國政治、經濟及社會狀況、法律、法規及政策的變動可能會對本集團的業務造成不利影響

與全球發售有關的風險

- 股份以往並無公開市場，市場可能會波動及流動性可能會低
- 股東的權益可能面臨攤薄
- 根據首次公開發售前購股權計劃發行的股份將導致股東權益的攤薄及降低本集團於日後年度的收益
- 大量股份於公開市場出售或預期會出現大量股份出售，可能會對股份的現行市價造成重大不利影響
- 本招股章程所載的若干事實及公共統計數據可能不可靠
- 本招股章程載有前瞻性陳述
- 投資者應審慎細閱整份招股章程，及在未有審慎考慮本招股章程所載風險及其他資料的情況下，不應考慮本招股章程或公開媒體報告所載的任何其他聲明

環境保護

於最後實際可行日期，本集團並不知悉本集團有任何違反香港適用環境法律或法規的行為。

往績財務資料概要

核心業務及本集團於截至二零零八年十二月三十一日止三個年度及截止二零零八年及二零零九年六月三十日止六個月的綜合收益表概要(摘錄自本招股章程附錄一所載的會計師報告)載於下表。該等財務資料乃根據香港財務報告準則編製。

概 要

核心業務的綜合收益表概要

	截至十二月三十一日止年度			截至六月三十日止六個月	
	二零零六年 ⁽¹⁾	二零零七年	二零零八年	二零零八年	二零零九年
	(百萬港元)			(未經審核) (百萬港元)	
收入.....	755.2	1,177.7	1,528.4	759.4	768.4
銷售成本.....	(222.1)	(294.2)	(418.6)	(178.2)	(210.3)
毛利.....	533.1	883.5	1,109.8	581.2	558.1
其他收入.....	10.1	17.9	32.7	13.5	11.9
銷售及營銷開支.....	(252.9)	(468.5)	(644.1)	(308.0)	(329.3)
行政開支.....	(97.2)	(227.9)	(323.1)	(145.1)	(140.8)
其他收益—淨額.....	3.4	16.1	19.0	28.5	0.1
經營溢利.....	196.5	221.1	194.3	170.1	100.0
財務收入.....	1.9	5.8	3.4	2.7	0.2
財務成本.....	—	(79.5)	(50.9)	(28.5)	(19.8)
財務收入／(成本)—淨額.....	1.9	(73.7)	(47.5)	(25.8)	(19.6)
應佔共同控制實體溢利.....	32.6	40.7	42.3	26.3	12.9
除所得稅前溢利.....	231.0	188.1	189.1	170.6	93.3
所得稅開支.....	(41.9)	(53.0)	(67.5)	(41.9)	(25.5)
年度／期間溢利.....	189.1	135.1	121.6	128.7	67.8
以下人士應佔：					
本公司權益持有人.....	171.9	120.5	115.8	122.9	67.8
少數股東權益.....	17.2	14.6	5.8	5.8	—
	189.1	135.1	121.6	128.7	67.8

附註：

(1) 不包括 DDL 集團及 Green 集團截至二零零六年四月三十日止四個月的財務業績。由於 DDL 集團及 Green 集團於二零零六年四月三十日完成收購後已成為母集團的附屬公司，因此彼等於二零零六年四月三十日後的財務業績已合併入核心業務的業績中。

收益表項目的分析

自二零零六年四月收購事項完成後，由於本集團管理層成功拓展核心業務的零售網絡，同時提升了核心業務的同店銷售，因此核心業務的收入大幅增長。例如，核心業務截至二零零八年十二月三十一日止年度的收入約為1,528.4百萬港元，較截至二零零七年十二月三十一日止年度同比增長約29.8%。於二零零八年下半年及二零零九年上半年，核心業務的增長受到全球金融風暴的影響，對核心業務的零售網絡擴展計劃及其同店銷售造成了不利影響。由於全球金融風暴的影響，核心業務的部份店舖錄得虧損，導致本集團於二零零九年前六個月內放緩其開店計劃。截至二零零八年十二月三十一日止年度及截至二零零九年六月三十日止六個月，分別有5間及3間虧損店舖被關閉。與此同時，自二零零七年十二月三十一日直至二零零九年六月三十日，本集團的店舖淨增加59間。因此，核心業務截至二零零九年六月三十日止六個月的收入較截至二零零八年六月三十日止六個月相對保持穩定。

核心業務的毛利率自截至二零零六年十二月三十一日止年度的約70.6%上升至截至二零零七年十二月三十一日止年度的約75.0%。然而，由於本公司作出重大投資，同期的淨利潤率由約25.0%下降至11.5%。截至二零零八年十二月三十一日止年度及截至二零零九年六月三十日止六個月，核心業務的溢利受到全球金融風暴的不利影響。截至二零零八年十二月三十一日止年度及截至二零零九年六月三十日止六個月，核心業務的毛利率均為約72.6%。截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年以及截至二零零九年六月三十日止六個月，核心業務的經營利潤率分別約為26.0%、18.8%、12.7%及13.0%。截至二零零八年十二月三十一日止年度，核心業務的淨利潤率約為8.0%，於截至二零零九年六月三十日止六個月則上升至約8.8%。溢利較截至二零零七年十二月三十一日止年度有所下降，主要是由於該期間內折扣幅度更大且折扣期更長，此外全球金融風暴亦導致就過往幾季存貨作出的撥備有所增加。

為建造本公司的「後台資源共享平台」戰略平台(該平台透過可提供營運及後台職能的中央基礎設施及支援團隊，為具備以品牌為主的管理職能且對專門業務群進行管理的團隊提供內部支援)以於日後實現可持續增長，本公司在基建方面作出了大量投資，令核心業務的行政成本有所增加。核心業務的銷售及營銷開支自截至二零零八年六月三十日止六個月的約308.0百萬港元增至截至二零零九年六月三十日止六個月的約329.3百萬港元，自截至二零零七年十二月三十一日止年度的約468.5百萬港元增至截至二零零八年十二月三十一日止年度的約644.1百萬港元，主要是由於零售網絡的擴張及店舖數量增加導致店舖相關費用(主要包括店舖租金費用、裝修成本折舊及員工成本)的整體增加。核心業務的店舖租金費用佔核心業務零售收入的百分比於往績期間相對保持穩定，介乎於22.1%至23.5%之間。由於金融風暴對共同控制實體的營商環境造成不利影響，同時亦導致韓元貶值，因此來自核心業務共同控制實體的應佔溢利自截至二零零八年六月三十日止六個月的約26.3百萬港元減少至截至二零零九年六月三十日止六個月的約12.9百萬港元。

截至二零零八年十二月三十一日止三個年度各年以及截至二零零九年六月三十日止六個月，本集團就核心業務虧損店舖作出的撥備分別為零、約1.1百萬港元、16.6百萬港元及3.6百萬港元。

資產負債表項目的分析

由於本集團持續拓展零售網絡，而大部分新零售店舖乃於二零零七年最後一個季度及二零零八年內開設，因預期消費者需求將有所增加，本集團維持較高的存貨水平以免存貨短缺；上述舉措導致核心業務的平均存貨週轉天數自截至二零零七年十二月三十一日止兩個年度各年的379天增至截至二零零八年十二月三十一日止年度的417天，並進一步增至截至二零零九年六月三十日止六個月的443天。截至二零零八年十二月三十一日止兩個年度

概 要

各年以及截至二零零九年六月三十日止六個月，就核心業務存貨減值作出的撥備分別約為9.4百萬港元、26.2百萬港元及3.7百萬港元。由於聖誕節期間的銷售額水平一般較高，因此季節性的差異導致上半年存貨的平均水平不可直接與下半年相比。

另一方面，由於百貨商店的現金收款情況有所好轉，貿易應收款項的平均週轉天數持續減少，由截至二零零七年十二月三十一日止年度的41天減至截至二零零八年十二月三十一日止年度的39天；由於二零零八年十二月較二零零九年六月錄得更高的銷售額，該平均週轉天數進一步減至截至二零零九年六月三十日止六個月的33天。由於聖誕節期間的銷售額水平一般較高，因此季節性的差異導致上半年貿易應收款項的平均水平不可直接與下半年相比。於二零零六年、二零零七年及二零零八年十二月三十一日以及於二零零九年六月三十日，核心業務的貿易應收款項分別約為116.6百萬港元、150.9百萬港元、174.4百萬港元及103.5百萬港元。就核心業務貿易應收款項的減值作出的撥備亦自二零零七年十二月三十一日約0.5百萬港元增至二零零八年十二月三十一日約4.2百萬港元，但此增加主要是由於於二零零九年四月就與已終止的制服業務有關的幾筆呆賬而作出撥備。由於上一年度同樣與制服業務有關的幾筆呆賬隨後於二零零九年內收回，因此於二零零九年六月三十日就貿易應收款項的減值作出的撥備減至1.8百萬港元。

於二零零八年內，核心業務透過首次公開發售前投資者提供的資金償還銀行借款淨額約458.4百萬港元。於二零零九年前六個月內，核心業務提取額外的銀行借款淨額約為42.7百萬港元，該筆借款的大部分乃用作營運資金。於二零零七年及二零零八年十二月三十一日以及二零零九年六月三十日，核心業務的借款總額分別約為1,664.7百萬港元、1,206.3百萬港元及1,249.0百萬港元。

結算日後事項

自二零零九年六月三十日直至(包括)最後實際可行日期止期間內，全球經濟及大中華區經濟已呈現復蘇跡象。有所好轉的市場氛圍及對經濟狀況的樂觀態度已加強消費者信心，並引致可酌情選購商品(比如衣服)的消費支出增加。與上年同期相比，截至二零零九年九月三十日止三個月本集團(包括大中華區)及中國內地的核心業務同店銷售增長率分別約為13.9%及14.7%。截至二零零九年九月三十日止三個月，核心業務地經營利潤率約為13.6%。

概 要

本集團的綜合收益表概要

	截至十二月三十一日止年度			截至六月三十日止六個月	
	二零零六年 ⁽¹⁾	二零零七年	二零零八年	二零零八年 (未經審核)	二零零九年
	(百萬港元)			(百萬港元)	
收入.....	918.6	1,460.8	1,866.1	917.6	927.5
銷售成本.....	(266.2)	(387.1)	(531.9)	(219.5)	(264.0)
毛利.....	652.4	1,073.7	1,334.2	698.1	663.5
其他收入.....	10.3	15.4	33.7	13.1	11.9
銷售及營銷開支.....	(346.1)	(619.0)	(844.5)	(394.5)	(433.4)
行政開支.....	(122.9)	(251.0)	(368.3)	(157.0)	(153.1)
其他收益 — 淨額.....	5.1	17.5	22.8	32.2	—
經營溢利.....	198.8	236.6	177.9	191.9	88.9
財務收入.....	1.9	6.0	3.5	2.8	0.3
財務成本.....	—	(81.5)	(54.7)	(30.2)	(21.6)
財務收入／(成本) — 淨額.....	1.9	(75.5)	(51.2)	(27.4)	(21.3)
應佔共同控制實體溢利.....	32.6	40.7	42.3	26.3	12.9
除所得稅前溢利.....	233.3	201.8	169.0	190.8	80.5
所得稅開支.....	(42.2)	(56.5)	(65.2)	(43.9)	(24.2)
年度／期間溢利.....	<u>191.1</u>	<u>145.3</u>	<u>103.8</u>	<u>146.9</u>	<u>56.3</u>
以下人士應佔：					
本公司權益持有人.....	173.9	130.7	98.0	141.2	56.3
少數股東權益.....	17.2	14.6	5.8	5.7	—
	<u>191.1</u>	<u>145.3</u>	<u>103.8</u>	<u>146.9</u>	<u>56.3</u>

附註：

(1) 不包括 DDL 集團及 Green 集團截至二零零六年四月三十日止四個月的財務業績。由於 DDL 集團及 Green 集團於二零零六年四月三十日完成收購後已成為母集團的附屬公司，因此彼等於二零零六年四月三十日後的財務業績已合併入本集團的業績中。

所得款項用途

假設每股股份的發售價為1.51港元(即本招股章程所載的指示發售價範圍每股1.30港元至1.71港元的中位數)，本集團就全球發售所得款項淨額(扣除本集團就全球發售應付的包銷費用、酌情獎勵費及預計開支後，且假設超額配股權未獲行使)估計約為357.1百萬港元。本公司計劃將全球發售所得款項淨額用作以下用途：

- (a) 約40%將用於日後收購額外品牌及與授權額外品牌相關的創辦成本。本集團於考慮未來是否將品牌引入其產品組合時將考慮本招股章程「業務 — 業務策略 — 收購或獲授權經營其他品牌」一節所載的因素；
- (b) 約30%將用作償還應付三菱東京 UFJ 銀行的部份轉承貸款；
- (c) 約20%將用於拓展本集團的零售網絡，包括在現有及新城市設立新零售店舖。有

概 要

關本集團零售網絡拓展計劃的詳情載列於本招股章程「業務 — 業務策略 — 擴大本集團於中國內地的零售網絡」一節；及

(d) 剩餘約10%將用作本集團的一般營運資金。

倘超額配股權獲全面行使並以發售價1.51港元(即本招股章程所示的指示發售價範圍1.30港元至1.71港元的中位數)作基準，本集團將獲取額外所得款項淨額約98.8百萬港元。

倘發售價設為1.30港元(即本招股章程所示的指示發售價範圍1.30港元至1.71港元的下限)及假設超額配股權未獲行使，本集團的所得款項淨額將會減少約61.1百萬港元。

倘發售價設為每股1.71港元(即本招股章程所示的指示發售價範圍1.30港元至1.71港元的上限)及假設超額配股權未獲行使，本集團預計將獲得額外所得款項淨額約58.1百萬港元。

倘所得款項淨額並無即時用於上述用途，董事擬將該等款項存放於銀行及／或合資格金融機構作為短期存款。

若所得款項用途發生任何重大改變，本公司將於香港發佈公告。

本公司不會從出售銷售股份中收取任何所得款項。

股息政策

股息宣派須由董事酌情作出及(如必要)獲得股東批准。實際宣派及支付的股息金額亦取決於本集團的盈利及現金流、財政狀況、資金需求、投資需求及董事可能認為有關的任何其他情況而定。

鑒於上述因素，董事目前擬從截至二零零九年十二月三十一日止財政年度開始向股東派發應佔本集團的綜合溢利約30%至60%的年度股息。股份的現金股息(如有)將以港元支付。其他分派(如有)將按董事認為合法、公平及切實可行的任何方式向股東支付。

概 要

溢利預測

截至二零零九年十二月三十一日止年度的本公司權益持有人應佔未經審核綜合溢利預測⁽¹⁾⁽³⁾

不少於125.9百萬港元

根據截至二零零九年十二月三十一日止年度本公司權益持有人應佔溢利預測計算的未經審核備考每股盈利預測⁽²⁾⁽³⁾

不少於0.084港元

附註：

- (1) 本公司權益持有人應佔截至二零零九年十二月三十一日止年度的未經審核綜合溢利預測乃摘錄自本招股章程內「財務資料—溢利預測」一節。編製上述溢利預測的基準載於本招股章程附錄三。董事已根據本集團截至二零零九年六月三十日止六個月的經審核綜合業績、本集團截至二零零九年八月三十一日止兩個月的未經審核管理賬目及截至二零零九年十二月三十一日止其餘四個月的綜合業績預測，編製本公司權益持有人應佔截至二零零九年十二月三十一日止年度的綜合溢利預測。預測乃按於各重大方面均與本集團現時採納的會計政策一致的會計政策編製，該等會計政策載於本招股章程會計師報告附註2(全文載於本招股章程附錄一)。
- (2) 未經審核備考每股基本盈利預測乃根據截至二零零九年十二月三十一日止年度本公司權益持有人應佔未經審核綜合溢利預測及於整個期間已發行的1,506,464,883股股份(假設全球發售已於二零零九年一月一日完成)而計算。但未計及因行使超額配股權或根據首次公開發售前購股權計劃可能授出的任何購股權而可能發行的任何股份或本公司根據本招股章程「股本」一節所述的發行授權或購回授權而可能配發及發行或購回的任何股份。
- (3) 截至二零零九年十二月三十一日止年度本公司股權持有人應佔預測綜合溢利包括本集團內從事非核心業務的公司產生的145.2百萬港元及從事非核心業務的公司截至二零零九年八月二十五日被轉讓予母集團時產生的為數19.3百萬港元的虧損。

本公司股權持有人於截至二零零九年十二月三十一日止年度的應佔實際綜合溢利、來自核心業務的溢利以及來自非核心業務的虧損將於本公司二零零九年的年報中披露。

全球發售

全球發售包括：

- (i) 於香港發售45,194,000股股份的香港公開發售(可予調整)；及
- (ii) 根據S規例以離岸交易方式於美國境外(包括香港境內的專業及機構投資者)提呈發售合共406,744,000股股份(其中256,098,000股股份將由本公司發行及150,646,000股股份將由售股股東提呈發售，可予調整及視乎超額配股權行使與否而定)的國際配售。

香港發售股份及國際配售股份的數目可根據本招股章程「全球發售的架構」一節所述予以調整及重新分配。

概 要

發售統計數據⁽¹⁾

	根據每股 1.30港元發售價	根據每股 1.71港元發售價
股份的市值 ⁽²⁾	1,958.4百萬港元	2,576.1百萬港元
預測市盈率 ⁽³⁾	13.5倍	17.7倍
於二零零九年六月三十日的未經審核 備考經調整綜合每股有形資產淨值 ⁽⁴⁾	0.0172港元	0.0963港元

附註：

- (1) 此表的所有統計數據乃假設超額配股權未獲行使。
- (2) 市值乃按全球發售後預期將予發行及已發行1,506,464,883股股份及假設超額配股權未獲行使而計算。
- (3) 預測市盈率乃以本節上文「溢利預測」一段所載截至二零零九年十二月三十一日止年度核心業務未經審核備考預測盈利145.2百萬港元為基準計算。
- (4) 未經審核備考經調整綜合每股有形資產淨值乃根據本招股章程附錄二「未經審核備考財務資料」一節所述作出調整後計算而成，及根據全球發售完成後預期將予發行每股指示性發售價為1.30港元及1.71港元合共1,506,464,883股股份（載列於附註(1)）。

售股股東根據國際配售提呈發售150,646,000股股份，佔本公司緊隨全球發售完成後已發行股本總額約10.0%（未計及因行使超額配股權而可能發行的任何股份）。下表載列售股股東於緊接全球發售完成前後超額配股權獲行使前的股權。

<u>已界定的售股股東名稱</u>	<u>於全球發售前 售股股東 持有的股份數目</u>	<u>於全球發售中 售股股東將予 出售的股份數目</u>	<u>售股股東於緊隨 全球發售完成後 (超額配股權 獲行使前) 所持有的 股份數目</u>
			<u>(佔本公司已發行 股本總額的 概約百分比)</u>
LiFung Trinity	767,059,760	150,646,000	616,413,760 (40.92%)

首次公開發售前購股權計劃

本公司已採納首次公開發售前購股權計劃，據此已授出購股權，賦予購股權持有人可認購合共45,194,000股股份，佔本公司緊隨全球發售完成後已發行股本總額約3%（假設超額配股權未獲行使）。假設於截至二零零九年十二月三十一日止年度內悉數行使根據首次公開發售前購股權計劃已授出的所有購股權及截至二零零九年十二月三十一日止全年視作已發行1,551,658,883股股份（包括緊隨全球發售完成後發行的1,506,464,883股股份及因行使根據首次公開發售前購股權計劃已授出的所有購股權將予發行的45,194,000股股份），但未計及因行使超額配股權或根據首次公開發售後購股權計劃可能授出的任何購股權而可能發行的任何股份，此將對每股備考基本盈利預測造成攤薄影響，由約0.084港元攤薄至約0.081港元。

首次公開發售前購股權計劃的詳情載於本招股章程附錄六「法定及一般資料 — D.首次公開發售前購股權計劃」一節。