

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表聲明，並表明概不就因本公告全部或任何部分內容所導致或因倚賴該等內容而產生的任何損失承擔任何責任。



MIKO INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED
米格國際控股有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：1247)

補充公告

茲提述米格國際控股有限公司(「本公司」)日期為2017年6月2日的公告(「該公告」)。除本公告另有界定外，本公告所用詞彙與該公告所界定者具有相同涵義。

除該公告所披露資料外，本公司謹此補充以下額外資料：

(I) 收購協議

(A) 分銷渠道為擁有可識別收入來源的創造收益資產

分銷渠道包括於中國四川省合共53個零售點，而所有零售點主要銷售童裝。由於列入分銷渠道的所有零售點均創造收益(即自銷售童裝創造收入)，吾等認為分銷渠道為有可識別收入來源創造收益資產。

(B) 估計除稅前／除稅後純利

下表載列截至2015年及2016年12月31日止年度分銷渠道估計應佔純利(除稅前及除稅後)。

	截至2015年 12月31日止年度 (人民幣千元) (未經審核)	截至2016年 12月31日止年度 (人民幣千元) (未經審核)
估計除稅前純利	13,540 (相等於約16,160港元)	11,034 (相等於約12,322港元)
估計除稅後純利	10,155 (相等於約12,120港元)	8,275 (相等於約9,242港元)

(C) 會計處理方式

根據貫徹原則，分銷渠道將於完成後在本公司的財務報表入賬列作無形資產。採納此會計處理方式反映分銷渠道的性質，從而確保本公司向其股東及潛在投資者發放公正財務資料。

(D) 分銷渠道的詳情

分銷渠道成立自2011年3月。於截至2016年12月31日止年度，分銷渠道對本集團的收益貢獻約人民幣40.5百萬元。與賣方所訂立分銷協議與本集團及中國其他分銷商就授權分銷商於銷售「紅孩兒」品牌的整體安排保持一致。

(E) 收購協議項下的支付條款

收購事項將分兩期支付。

首期款項將為人民幣34,393,044元及將以發行面值為人民幣34,393,044元的可換股債券支付。

第二期款項將為人民幣14,606,956元，乃首期款項與總代價的差額(即人民幣49,000,000元減人民幣34,393,044元)及將以現金支付。

(II) 認購協議

(A) 向賣方發行的可換股債券乃指認購人根據認購協議將認購的可換股債券。認購人與賣方均受同一最終實益擁有人全資擁有及控制。

(B) 發行可換股債券以撥付收購事項的理由

於決定採用發行可換股債券的現有方法前，本公司董事曾考慮其他備用方案以撥付收購事項，但在考慮該等備用方案的不足之處後，決定透過發行可換股債券以撥付收購事項。

有關現金支付方面，雖然於2016年12月31日的現金結餘約為人民幣213.8百萬元，但本公司於同一年度錄得虧損，且於2017年3月31日的現金結餘亦減少。因此，本公司傾向於有關情況下保留現金。

有關優先認購發行方面，考慮到(i)本公司的市值相對偏低；(ii)本公司股份於聯交所的每日成交量相對偏低；及(iii)本公司股價表現，本公司認為發行新股份有可能將按較本公司股份的市場價格出現進一步折讓，並就須籌集足夠資金以撥付收購事項而可能導致更大股權攤薄。

於債務融資方面，本公司可取得的銀行貸款的每年利率將約為6%，高於可換股債券的利息成本(4%)。該成本尚未計入無可避免的銀行收費及／或與銀行貸款有關的手續費。

因此，於仔細考慮後，在目前情況下，本公司相信發行可換股債券將屬於就收購事項而言的最佳融資方法。

(III) 有關認購協議的補充協議

誠如該公告所披露，本公司及認購人向彼此承諾，將盡其最大努力以促使各訂約方履行於先決條件項下的工作，並無論如何不遲於2017年6月15日(或各訂約方書面同意的其他日期)完成。

董事會宣佈，於2017年6月15日，認購協議的訂約方訂立補充協議(「**補充認購協議**」)，其中載有以下主要條款：

- 將履行先決條件的完成日期延長至2017年6月23日；
- 訂約方同意認購事項將於各訂約方履行所有先決條件時完成，即於2017年6月23日後盡快完成；
- 買方及本公司毋須負責支付因上述延長認購事項時限的賠償。

除上文所述者外，認購協議的其他條款及條件將維持不變。

(IV) 有關收購事項的資料

- (A) 董事會於2017年3月30日擬進行收購事項，其中董事會主席提及收購四川省分銷渠道的構思。本公司於四月份開始與賣方進行深入討論及磋商，並委聘獨立估值師對分銷渠道進行估值。
- (B) 本公司的慣常做法是在分銷協議屆滿前預留大量時間以就續訂分銷協議與分銷商磋商。董事會認為，授出「紅孩兒」品牌權利以於區內銷售產品的日常安排將為本集團貢獻收益及盈利。因此，透過與賣方於2017年1月5日訂立最新分銷協議（「**2017年分銷協議**」），這將符合本公司及其股東的利益。
- (C) 本公司於2016年底與賣方開始磋商續訂分銷協議及於2017年1月5日訂立2017年分銷協議，當時本公司仍然並無有關收購事項的計劃。直至2017年3月30日左右，董事會方才開始有擬進行收購事項的構思，而本公司於2017年4月向賣方表達對收購事項的興趣。本公司並不認為於2017年6月（於2017年分銷協議日期後5個月）進行收購事項會引起任何關注。即使續訂分銷協議與收購事項的性質完全不同（前者為本公司的日常安排，而後者為本公司的長期業務策略），而本公司保持開放及就其業務策略評估商機及作出適當反應並非罕見。
- (D) 四川省的分銷渠道將於收購事項完成後由本集團營運，而本集團將能夠透過分銷渠道直接出售其產品予最終客戶。除上文所述外，分銷渠道的業務及收益模式將不會出現重大改變，原因是有關分銷渠道的產品、地點及店鋪設計並不會作出重大改變。
- (E) 分銷渠道將不會與本公司的現有分銷商及／或自營店鋪出現競爭問題，原因是：(i)本集團將向賣方收購於四川省只出售「紅孩兒」品牌童裝的全部分銷渠道；(ii)本集團目前於四川省並無擁有任何自營店鋪；及(iii)本集團一般授予於指定地區或區域的各分銷商獨家權利以出售本公司產品，而於收購事項完成後在四川省將不會有其他分銷商。因此，於此區域的競爭將不會於收購事項完成後出現問題，原因是本集團將擁有全面控制權以直接營運所有該等店鋪。
- (F) 本公司管理層在與中國分銷商合作方面擁有多年豐富經驗。根據管理層的深入市場經驗，本公司與賣方自2011年以來在分銷協議下的長期持續業務關係，於2015年及2016年的收購事項及營運分銷渠道前所得認識，與營運分銷渠道有關

的成本及風險，連同獨立估值師作出的估值，均以得到本公司妥善考慮。本公司作出收購四川省分銷渠道的決定，乃由於董事會認為區內的童裝產品擁有正面的市場潛力及發展空間，並符合本公司股東利益。

(G) 本集團目前於四川省並無擁有任何自營店鋪，而於區內的所有零售店鋪均由分銷商(賣方)營運。於收購事項完成後，本集團將能夠透過分銷渠道按零售價將其產品直接銷售予最終客戶，而並非按批發價將產品銷售予分銷商，一如並非由本集團擁有及營運的其他分銷渠道。該安排預期可對本集團的毛利率及純利率帶來正面影響。此外，由於分銷渠道已於區內成立並可供使用，將其直接全面收購將不僅可節省本公司於區內自行成立其店鋪的所需資源及時間，更可即時增加本公司於該區內的市場佔有率。因此，本公司認為收購事項符合本公司及其股東的利益。董事認為，大量時間及資源將投放於以下事項：

- 物色適當的店鋪地點及磋商租約事項；
- 安排簽立租賃協議及支付額外的物業代理費(除等待原有租約屆滿的時間外)；及
- 翻新店鋪及安裝設備。

根據董事會的市場認識及經驗，估計各個別店鋪的成本(視乎其地點及建築面積)將介乎約人民幣400,000元至人民幣1,000,000元，包括翻新及設備成本、過戶費用、按金等。此外，設立類似規模的分銷渠道所須時間為至少四年。賣方亦將會嘗試為本集團挽留其現有僱員，以確保分銷渠道由賣方至本集團作出平穩過渡。

此外，倘本公司於區內設立其自營店鋪以銷售「紅孩兒」品牌產品，其將須首先終止與賣方訂立的分銷協議，皆因於指定地區內銷售有關產品的獨家權利已授予賣方。此舉將導致本公司即時損失於有關期間內原應收取向賣方作出的銷售。

(H) 於考慮在區內設立零售店鋪的全面區域渠道的成本及所需時間方面，本公司認為此舉較向分銷商(即賣方)全面收購分銷渠道更具成本效益。

(I) 本公司預期毋須就維持分銷渠道之業務營運產生重大資本支出。

- (J) 由於在收購事項完成後，分銷渠道將繼續專注於銷售童裝產品，本公司預期分銷渠道之業務策略及營運架構將不會出現重大轉變。
- (K) 本公司一向有探討收購可供出售分銷渠道的可能性。於本公告日期，本公司並無具體計劃以收購位於四川省的分銷渠道(董事認為具有相對正面前景及發展空間)以外而由其他分銷商經營的分銷渠道。

(V) 有關分銷渠道的資料

- (A) 就本公司所知，分銷渠道自2011年4月成立。截至2016年12月31日止年度，分銷渠道對本集團的收益貢獻約為人民幣40.5百萬元。
- (B) 2017年分銷協議的有效期由2017年4月1日起至2021年3月31日止。
- (C) 2017年分銷協議包括以下主要條款：
- 期限：4年及經磋商新條款在雙方同意後重續。
 - 指定地域：授予賣方於四川省的獨家權利。
 - 品牌及產品：賣方只獲授權出售本公司的「紅孩兒」品牌項下的本集團產品。
- (D) 倘收購事項得以完成，則本公司將終止2017年分銷協議，惟如收購事項並無完成，則將會續訂2017年分銷協議。
- 主要權利及義務：本集團有權定期及隨時查核賣方的銷售及存貨數據。
 - 銷售及定價政策：就本集團產品而言賣方須不時遵循本集團的標準化全國銷售、定價及折扣政策。
 - 付款：賣方須於產品付運至指定地區的120日內全數支付產品的購買價。
 - 營運限制：賣方嚴禁在任何未經指定地域範圍分銷本集團產品或銷售自製產品。在未經本集團同意前，賣方不得聘用次分銷商。賣方須不時採用本集團的標準零售店設計及格局，以及使用本集團的標準產品標籤及包裝，並遵循本集團的標準營銷小冊子。

- 銷售退貨政策：如因產品質索引致的產品缺陷，賣方可退回產品。
 - 終止：如賣方未能遵守本集團的銷售政策及／或違反分銷協議的任何條款，本集團有權以書面方式終止分銷協議。
 - 保密規定：賣方有責任就其知悉或使用的任何本集團商業秘密予以保密，及不得披露有關秘密予任何其他第三方。
- (E) 與賣方所訂立分銷協議與本集團及中國其他分銷商的整體安排保持一致。根據分銷協議，向賣方提供的價格與向規模相若的本公司其他分銷商所提供者水平相若。

(VI) 公告

- (A) 於該公告第7頁「兌換方式」一節的「初始價格」乃手民之誤，應以「換股價」代替。
- (B) 該公告第10頁分銷渠道之估值乃手民之誤，應為「人民幣50,880,000元」。
- (C) 就識別而言，賣方「成都佳尚服飾有限責任公司」的英文譯名將為「Chengdu JiaShang Apparel Company Limited」。

除上述外，該公告的所有資料維持不變。

承董事會命
米格國際控股有限公司
主席
丁培基

中國，泉州，2017年6月22日

於本公告日期，董事如下：

執行董事：
丁培基先生
丁培源先生
丁麗真女士

獨立非執行董事：
洪祖星先生
盧詠欣小姐
陳偉煌先生