

概 要

本概要為本售股章程所載資料的概覽，並無載有所有對閣下而言可能屬重要的資料。在決定投資發售股份前，閣下務須細閱整份文件。

任何投資均帶有風險。有關投資發售股份之若干特定風險載於本售股章程「風險因素」一節。閣下在決定投資發售股份前，應細閱該節。

概覽

本公司為中國福建省一家縱向整合化纖類針織布料生產商，尤其專注生產運動服功能布料。本公司就中國運動及休閒服設計及生產布料，為迪卡儂、Kappa及美津濃等多個海外優質服裝品牌擁有人以及李寧及安踏等中國服裝品牌擁有人以原設備製造生產成衣。本集團亦從事以MXN品牌出售之時尚及休閒服裝及配飾產品之設計、開發及市場推廣業務。

下表載列本公司於往績記錄期內按布料銷售、便服與運動服原設備製造銷售及品牌休閒服銷售劃分之營業額分析：

營業額	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		二零零七年		二零零八年		二零零八年		二零零九年	
	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元	%	人民幣 千元 (未經 審核)	%	人民幣 千元	%
布料銷售	548,476	83.9	769,841	82.6	888,984	70.2	431,213	82.6	511,537	62.6
便服與運動服										
原設備製造銷售	104,904	16.1	162,635	17.4	154,381	12.2	72,912	14.0	60,091	7.4
品牌休閒服銷售	—	—	—	—	222,685	17.6	17,658	3.4	245,677	30.0
總計	<u>653,380</u>	<u>100.0</u>	<u>932,476</u>	<u>100.0</u>	<u>1,266,050</u>	<u>100.0</u>	<u>521,783</u>	<u>100.0</u>	<u>817,305</u>	<u>100.0</u>

本公司與多個服裝品牌擁有人緊密合作，設計能切合客戶特定訂單要求之布料。本公司之布料成品包括超過2,880款設計及規格。本公司布料廣泛應用於各種成衣，包括男裝、女裝、童裝、運動服、高爾夫球衫、T恤、泳衣及內衣。本公司已與知名品牌擁有人建立業務關係。就布料生產分部而言，福清洪良生產之布料用作生產全部五個品牌擁有人迪卡儂、安踏、Kappa、美津濃及李寧產品之原材料。就便服及運動服原設備製造分部而言，福清洪宇亦為安踏、美津濃及李寧生產運動服及休閒服裝。董事表示，即使本公司並無與此等客戶訂立長期供應合約，本集團與該等服裝品牌擁有人維持關係逾十年。

本公司之主要生產設施位於中國福清市，為集針織、染色及整理設施於一身的綜合現代化廠房，總建築面積約31,756.75平方米。本公司提供經緯兩種針織連同染整服務。本

概 要

公司之布料生產週期一般可分為三個程序：編織、染色及整理。就休閒與運動服原設備製造分部而言，本公司服裝生產過程分為五個主要階段：(i)原材料檢驗及測試；(ii)裁剪及修剪；(iii)縫紉及組裝；(iv)燙平；及(v)包裝。

下表顯示本公司布料生產設施之年產量及相關資料：

	期 間				
	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	二零零七年	二零零八年	二零零八年	二零零九年
概約產量 (噸)	12,576	14,758	15,420	7,587	7,886
年產量 (噸)	16,000	16,000	16,000	8,000	9,000
年產能，按概約產量佔年 產量之百分比列示 (%)	79%	92%	96%	95%	88%

本公司經營服裝生產線，於二零零六年、二零零七年及二零零八年十二月三十一日之服裝年產量分別約為1,630,000件、1,740,000件及2,530,000件。下表列示本公司服裝生產設施之年產量及相關資料：

	期 間				
	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	二零零七年	二零零八年	二零零八年	二零零九年
概約產量 (千件)	1,626	1,738	2,525	969	1,103
年產量 (千件)	2,362	2,362	2,362	1,184	1,263
年產能，按概約產量佔年 產量之百分比列示 (%)	69%	74%	107%	82%	87%

二零零八年之概約年產量佔年產能之百分比超過100%。據董事確認，原因為320,200件服裝產品已於二零零七年開始生產，惟直至二零零八年有關服裝製成品運送往倉庫及入賬作存貨時方始完工。

除上述者外，本公司亦從事時裝、休閒服及配飾產品之設計、開發、批發及營銷業務，並以MXN品牌銷售該等產品。本公司於二零零八年五月在中國收購MXN品牌。在批發業務方面，本公司採用中國服裝品牌擁有人普遍採用之特許分銷模式。本集團並無擁有或營運任何特許分銷商或特許經營店。於二零零八年收購石獅麥根後，截至二零零八年十二月三十一日及最後可行日期，本公司分別有420家特許經營店以及665家特許經營店。截至二零零八年十二月三十一日及最後可行日期，本公司有特許分銷商分別11家及22家，而特許分銷商則分別擁有171家及379家特許經營店。董事確認，本集團於往績記錄期內及於最後可行日期並無擁有任何特許經營店。MXN零售網絡覆蓋中國合共22省份及超過33個縣級城市。

概 要

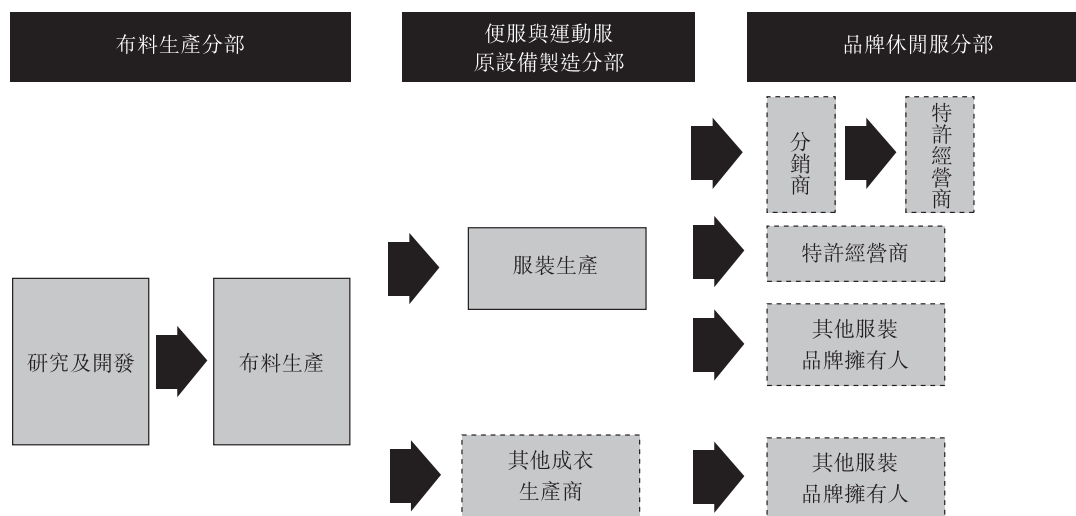
下表載列分別於二零零八年十二月三十一日及最後可行日期中國各區分別直接向本集團購貨之MXN特許經營店及直接向特許分銷商購貨之MXN特許經營店數目（不包括該等特許分銷商）：

	於二零零八年十二月三十一日			於最後可行日期		
	直接	直接向	特許經營店 總數	直接	直接向	特許經營店 總數
	向本集團 採購的特許 經營店數目	特許分銷商 採購的特許 經營店數目		向本集團 採購的特許 經營店數目	特許分銷商 採購的特許 經營店數目	
華東 ⁽¹⁾	181	115	296	217	163	380
華南 ⁽²⁾	18	56	74	15	77	92
中國西南部 ⁽³⁾	21	—	21	22	30	52
中國東北部 ⁽⁴⁾	17	—	17	22	14	36
華北 ⁽⁵⁾	12	—	12	9	80	89
中國西北部 ⁽⁶⁾	—	—	—	1	15	16
總計	<u>249</u>	<u>171</u>	<u>420</u>	<u>286</u>	<u>379</u>	<u>665</u>

附註：

- (1) 華東包括上海、江蘇、浙江、安徽、山東、江西及福建。
- (2) 華南包括湖北、湖南、河南、廣西、廣東及海南。
- (3) 中國西南部包括四川、貴州、西藏、雲南及重慶。
- (4) 中國東北部包括黑龍江、遼寧及吉林。
- (5) 華北包括天津、河北、山西、北京及內蒙古。
- (6) 中國西北部包括新疆及陝西。

下圖說明本公司現行業務模式：



附註：

- (1) 以實線標示之本公司分部模式部分指由本公司控制之價值鏈部分，而虛線標示部分則指並非由本公司控制之部分。
- (2) 有關分銷商及特許經營商之安排詳情，請參閱「銷售及分銷」一節。

競爭優勢

本公司相信，下列競爭優勢令本公司處於有利位置，得以抓緊重大商機，持續發展本公司業務：

高效率之整合生產業務

本集團以縱向方式整合布料生產，以生產品牌便服及休閒服。本公司附屬公司當中，福清洪良生產布料，並為供福清洪宇所生產運動服及休閒服（便服與運動服原設備製造分部）之原料供應商之一。福清洪宇亦為福州艾克及石獅麥根之運動及休閒服供應商之一。董事會相信，本集團之縱向整合策略為本集團帶來能因應瞬息萬變之市況及需求調整產品組合之靈活彈性，同時讓本集團兼具迎合客戶需要之能力。董事會認為，本集團高效率之生產及存貨管理系統，有助本集團以較短生產週期完成客戶訂單。

創新設計及產品開發

產品設計

本公司相信，本公司提供時尚品牌產品以滿足客戶不時之需求，乃本公司核心競爭優勢之一。於二零零九年十月三十一日，本公司之MXN品牌自設由28名員工組成之營銷部門。

為將國際視野融入本公司設計中及加強本公司中國本地設計之水平，本公司善用其廣博之社會資源及網絡，透過市場研究獲取第一手成衣樣板。本公司派員到訪香港及泰國等東南亞地區，親身瞭解當地最新潮流及布料趨勢。自二零零八年起，本公司聘請香港一家時裝設計公司，協助本公司設計國際時尚服裝產品，供銷中國市場。

產品開發

就布料生產分部而言，本公司開發新布料結構、圖案、質地及顏色，務求迎合客戶之規格。本公司設施設有專門用作生產樣板的設備，以測試新布料概念用於實際最終產品之效果。本公司以內部評估及零售測試結果為藍本，於市場推出新布料。另外，本公司致力開發具備多項增值功能之創新布料，包括抗菌、除臭、防靜電、防紫外線、控汗、微纖、具伸縮性及陰離子布料。

本公司與客戶緊密合作，以確保產品質素，而研發隊伍於開發過程中亦擔當重要角色，務求令產品達致高品質水平。

多層面營銷策略

透過演藝名人推廣

本公司相信，奏效之營銷及推廣策略，乃品牌休閒服分部之成功關鍵。本公司運用新穎營銷計劃，起用演藝名人推廣本公司品牌及產品，藉此吸引別具時尚觸覺的消費者達致促銷效果。本公司認為，在華語社群深受歡迎的演藝紅星何潤東能融入本公司MXN品牌冀能塑造之文化及生活品味，因而與彼訂約，擔任MXN品牌之形象及品牌代言人。本公司深信，此營銷策略在吸引若干目標消費者惠顧MXN品牌方面已見成效，並將加強MXN品牌作為領導潮流休閒服裝品牌之市場知名度及認受性。

媒體廣告

除透過演藝紅星推廣外，本公司亦為其MXN品牌精心策劃其他本公司認為能配合其品牌形象及市場定位之宣傳方式。

本公司透過在服裝雜誌刊登廣告、在覆蓋22個省份之公車媒體播放廣告以及在車站或購物商場戶外範圍設置廣告牌，推廣MXN品牌。繼聘請演藝紅星後，本公司相應變更專賣店及特許經營店之廣告海報，以建立清晰之品牌形象。

專注利潤較高之增值布料

憑藉本公司之產品開發、專門技術及生產規模，本公司能夠生產特別設計之高增值布料，以較高平均售價出售並可締造更可觀利潤。

與服裝品牌之鞏固關係

本公司相信，本公司能與多個品牌擁有人建立關係，很大程度上有賴本公司於品質控制與準時付運、殷勤客戶服務、創意能力及具競爭力產品定價各方面之可靠信譽。本公司已與一眾服裝品牌建立業務關係，當中包括迪卡儂、Kappa及美津濃等國際著名品牌以及李寧及安踏等本地品牌。就布料生產分部而言，福清洪良生產之布料用作生產全部五個品牌擁有人迪卡儂、安踏、Kappa、美津濃及李寧產品之原材料。就便服及運動服原設備製造分部而言，福清洪宇亦為安踏、美津濃及李寧生產運動服及休閒服裝。董事表示，即使本公司並無與此等客戶訂立長期供應合約，本集團與該等服裝品牌擁有人維持關係逾十年。

經驗豐富之管理隊伍

本集團與其核心管理隊伍並肩工作近15年，主席、副主席及行政總裁平均擁有逾20年業界經驗。

管理層隊伍執行業務計劃的能力，從過去三個財政年度營業額錄得約39.20%之複合年增長率中可見一斑，同時反映本公司創辦人、執行董事及高級管理層專注於提升盈利能力及創建股東價值。發售完成後，本公司高級管理層將於本集團業務保留重大財務權益。

業務策略

本公司主要業務策略如下：

擴充及提升生產設施

為提升本公司競爭優勢及盈利能力，本公司擬將相當於全球發售所得款項淨額約13.2%之約132,200,000港元用於擴充生產設施、選擇性地提升生產設備以及購買環保節能生產設備。現有鍋爐設備及熱能設備等生產設備將予以升級。本公司將購買環保節能生產設備，例如先進染布設備，以節省能源、減低生產成本及提升高級產品之產能。本公司亦致力物色專為提高生產效率及能力、縮短生產時間以及減低勞工成本及節約能源而設之新生產設備，特別是本公司布料生產業務之針織、染色及整理工序所用設備。此等

升級及購置計劃為日後改善生產力及盈利能力奠下基礎。預期有關所得款項將於二零一零年投入，而於二零一零年下半年，產能將提升約50%。

開發高新技術布料規格

本公司現正計劃進一步推出其他環保布料及功能布料等增值布料，以鞏固本公司在業內研究及開發高新技術布料方面之競爭實力。

為實踐此目標，本公司尋求在創新、研究及開發高新技術布料規格方面增撥資源，並每年最少提交三項專利申請以就發明或新工序註冊。本公司增撥研究及開發資源之舉措包括擴充研究及開發部門、添置新研究及開發設備、增聘在此專業範疇之專家及學者、為現有研究及開發人員提供培訓以提升彼等之專業水平，及制定相關方針以刺激創新思維。本公司將落實此等措施，以期鞏固本身研究及開發部門之創新及開發實力，繼而有助本公司成為全球首屈一指功能布料及環保布料專業生產商之一。

本公司預期以內部資源撥付有關項目。

持續發展及提升MXN品牌名稱

透過推出多項對準年齡介乎18歲至35歲主要消費者群組之新穎多元化營銷計劃，本公司擬將相當於全球發售所得款項淨額約26.0%之約259,700,000港元用於繼續發展及提升MXN品牌及其作為領先創新時尚流行便服及配飾產品零售商之品牌知名度。有關金額大幅高於往績記錄期內相同項目之開支總額。按董事表示，於本集團於二零零八年收購石獅麥根前，該公司並無完善市場推廣策略。然而，於收購後，本公司理解到品牌受歡迎程度極為重要，亦為成功經營品牌業務之核心因素。因此，董事表示，預期MXN之特許經營店數目將繼續增長，導致廣告及市場推廣成本隨著特許經營店增加而上升。

本公司擬透過傳媒以電視、電台、雜誌及戶外展板等多種廣告，以及於公共運輸之多媒體廣告推廣品牌，並將因而產生大額宣傳成本。

首先，本公司在二線城市開設MXN特許經營店。為加速在一線城市獲得更高品牌知名度及曝光，本公司推出多項計劃，其中一項為起用演藝紅星擔任本公司形象及品牌代言人，該紅星須受追隨潮流的年青大眾市場歡迎，且具備清新形象，能夠完全傳達MXN品牌之文化及生活品味。於二零零九年，本公司委任亞洲演藝名人何潤東為本公司之形象及品牌代言人。

此外，本公司擬聘用一名女名人出任品牌代言人。本公司擬舉辦不同推廣活動，由新代言人與現有代言人宣傳品牌，並將因此大幅增加本公司之廣告計劃成本。

董事表示，本公司擬於上市後三年內動用全球發售所得款項淨額之約259,700,000港元作廣告及市場推廣用途。預期二零一零年至二零一二年各年度所動用廣告及市場推廣成本將於分別約為38,900,000港元、90,900,000港元及129,900,000港元。本公司於上述三年期結束後之各年度，以內部資源進行廣告及市場推廣活動。

擴充及完善本公司之分銷網絡

本公司將繼續擴充及完善本公司MXN品牌產品之分銷網絡。於二零零八年及以前，本公司銷售渠道主要為分銷及特許經營。本公司計劃於未來二零一零年及二零一一年動用相當於全球發售所得款項淨額約35.3%之約352,600,000港元，逐步加快在中國各大城市或省份20個優質地點開設20間自營店及旗艦店。現計劃旗艦店將設於華東（如上海及福建）、華南（如湖北、廣東及香港）、中國西南部（如四川及雲南）、中國東北部（如黑龍江及遼寧）及華北（如北京及天津）地區。本公司相信，旗艦店為宣傳品牌形象及店舖風格以吸引潛在投資者之理想手段，同時亦可推廣MXN品牌以提高品牌知名度及聲譽。於最後可行日期，本公司並無任何自營旗艦店。

實行多品牌策略

本公司已確認，本公司正磋商收購另一個運動及休閒服裝品牌。預期於二零一零年將踏入實質磋商階段，倘洽商成功，該特定品牌將於同年下半年加盟本集團。董事確認，與該中國之休閒服裝品牌有意賣方之間進行磋商已近一年。有意賣方與本公司均具初步意向，惟於現階段尚未訂立實質條款或協議。因此，收購將會或不一定會成功進行。

本公司擬將相當於全球發售所得款項淨額約13.2%之約132,200,000港元用作收購上述休閒服裝品牌。此多品牌策略不單只擴大本公司之產品種類，更能令本公司別樹一幟，以各式各樣能迎合及吸引不同客戶群之獨特品牌區別目標市場。因此，本公司將繼續發展及推廣本公司各個品牌，作為針對不同消費者群組之獨特品牌。

持續加強一站式解決方案

透過向客戶提供各種增值服務及解決方案，本公司致力加強與客戶之合作關係，同時保持業務之可觀利潤。有別於亞洲大部分主要從事布料生產、原設備製造生產或分銷

業務之服裝公司，本公司以縱向方式整合服裝產業鏈。本公司綜合經營布料生產、服裝生產及品牌分銷，憑藉此一站式解決方案獲享優勢。此業務整合使本公司得以更有效控制從布料生產以至服裝買賣等整個服裝產業鏈之不同工序及於當中得享更大權利。

為加強一站式解決方案及提高企業形象，本公司擬將相當於全球發售所得款項淨額約5.3%之約52,800,000港元用於設立更集中的公司行政總部，集中本集團內部資源、產品設計、物流管理、辦公室及展覽場於同一地點。此外，該大樓將用作供應商、分銷商及客戶一般洽談訂單之場地。按董事表示，董事會並未物色到任何目標大廈或就收購有關物業進行商討。董事確認，於現階段，本公司僅有於福清設立公司總部之初步計劃。

持續改善本公司生產管理

儘管本公司相信，現時本公司具備靈活彈性，透過向分包商及合約生產商外判生產程序，調整生產時間表以迎合生產需要，惟本公司仍將繼續擴充及完善其生產設施，以應付預期業務增長及對本公司布料、運動服產品以及休閒服飾不斷增加的需求。特別是，本公司擬動用相當於全球發售所得款項淨額約4.4%之44,100,000港元，購買一套企業資源規劃系統，並透過安裝企業資源規劃系統，提升信息管理、生產管理、物流管理及營運控制，從而提高營運效率。本公司擬藉此加強對營運及成本的控制，以迅速回應瞬息萬變的市場潮流及喜好。本公司相信，其業務、營運及產量之增長將加強其生產線使用率之效率，從低減低原材料成本。本公司將繼續調整及完善其生產設施，以提高產能及減少生產中斷。

加強與本公司MXN特許經營商之合作關係

本公司擬動用相當於全球發售所得款項淨額約2.6%之約26,400,000港元，發展本公司MXN分銷業務之新公司總部。設立新MXN公司總部可將設計、物流、營運及會議（例如年度展銷會）集中於同一地點進行，本公司可於該處與有意投資者、採購商、供應商及特許分銷商進行會議。按董事表示，董事會尚未物色到任何目標大廈或就購置有關物業進行任何磋商。董事確認，於現階段，本公司僅有於廈門設立新MXN公司總部之初步計劃。

概 要

歷史財務資料摘要

下表列示本集團於往績記錄期內之合併收益表。閣下應連同本售股章程附錄一與二內根據香港財務報告準則所編製本集團及石獅麥根（於二零零八年五月收購之附屬公司）之會計師報告一併閱讀本概要。

合併收益表

	附註	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 人民幣千元	二零零七年 人民幣千元	二零零八年 人民幣千元	二零零八年 人民幣千元 (未經審核)	二零零九年 人民幣千元
營業額	1	653,380	932,476	1,266,050	521,783	817,305
銷售成本		(502,275)	(697,969)	(911,631)	(385,687)	(538,602)
毛利		151,105	234,507	354,419	136,096	278,703
其他收益		2,755	3,443	2,364	1,230	1,326
其他收入淨額		188	433	2,587	2,593	194
銷售開支		(20,702)	(20,824)	(24,960)	(9,880)	(17,084)
行政開支		(11,134)	(16,892)	(17,376)	(7,238)	(13,711)
其他經營開支		(1,454)	(2,351)	(5,906)	(853)	(5,048)
經營溢利		120,758	198,316	311,128	121,948	244,380
財務成本		(4,453)	(2,483)	(1,922)	(1,072)	(754)
除稅前溢利		116,305	195,833	309,206	120,876	243,626
所得稅		(13,809)	(25,372)	(66,867)	(26,050)	(60,255)
權益股東應佔溢利		<u>102,496</u>	<u>170,461</u>	<u>242,339</u>	<u>94,826</u>	<u>183,371</u>
每股盈利	2					
基本及攤薄（分）		<u>6.57</u>	<u>10.93</u>	<u>15.53</u>	<u>6.08</u>	<u>11.75</u>

附註：

- 營業額指銷售布料、銷售便服與運動服原設備製造以及銷售品牌休閒服之收入。
- 於往績記錄期內，每股基本盈利乃按截至二零零六年、二零零七年及二零零八年十二月三十一日止各年度以及截至二零零八年及二零零九年六月三十日止六個月本公司權益股東應佔溢利，乃假設本公司已發行及可發行股份為1,560,000,000股，包括於售股章程日期已發行股份10,000股及根據資本化發行將予發行之1,559,990,000股股份，及假設該等股份於往績記錄期內一直已發行在外計算。

截至二零零九年十二月三十一日止年度之溢利預測

截至二零零九年十二月三十一日止年度 不少於人民幣421,000,000元
本公司權益股東應佔預測合併溢利(附註1) (約相當於478,000,000港元)

截至二零零九年十二月三十一日止年度 不少於人民幣0.211元
每股未經審核備考預測基本盈利(附註2) (約相當於0.239港元)

附註：

- (1) 截至二零零九年十二月三十一日止年度本公司權益股東應佔預測合併溢利乃摘錄自本售股章程「財務資料」一節「溢利預測」一段。編製上述截至二零零九年十二月三十一日止年度溢利預測所用基準及主要假設於本售股章程附錄四A及B部分概述。截至二零零九年十二月三十一日止年度本公司權益股東應佔預測合併溢利乃根據本集團截至二零零九年六月三十日止六個月之經審核合併業績、本集團截至二零零九年九月三十日止三個月之未經審核合併業績以及本集團截至二零零九年十二月三十一日止餘下三個月之合併業績預測計算。
- (2) 每股未經審核備考預測基本盈利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股東應佔預測合併溢利計算，並假設本公司自二零零九年一月一日起已上市，及於截至二零零九年十二月三十一日止年度合共已發行股份2,000,000,000股，但並無計及行使超額配股權後可能配發及發行之任何股份，或本公司可能配發及發行或購回之任何股份。截至二零零九年十二月三十一日止年度每股未經審核備考預測基本盈利乃按人民幣0.8814元兌1.00港元之匯率換算為港元。

發售數據

	按發售價 每股2.08港元	按發售價 每股2.78港元
市值 ¹	4,160,000,000港元	5,560,000,000港元
備考預測市盈率 ²	8.70倍	11.63倍
每股未經審核備考經調整有形資產淨值 ³	0.57港元	0.71港元

附註：

1. 市值乃按緊隨全球發售及資本化發行後(假設超額配股權並無獲行使)預期已發行股份2,000,000,000股之基準計算。
2. 備考預測市盈率乃根據指標性發售價及截至二零零九年十二月三十一日止年度之備考預測每股基本盈利計算。
3. 於二零零九年六月三十日之每股未經審核備考經調整有形資產淨值，乃作出附錄三「未經審核備考財務資料」一節所述調整及按緊隨全球發售及資本化發行後(假設超額配股權並無獲行使)已發行股份合共2,000,000,000股之基準計算。

所得款項用途

假設股份發售價為每股2.43港元（即估計發售價範圍之中位數）及扣除包銷費及本公司就全球發售估計應付開支後，並假設並無行使超額配股權，本公司估計將自全球發售籌集所得款項淨額約1,000,000,000港元，本公司擬將有關款項撥作下列用途：

- 約132,200,000港元（約相當於人民幣116,500,000元）（全球發售所得款項淨額約13.2%）預期將主要撥付購買環保節能生產設備如先進染布設備等之資本開支，以節省能源、減低生產成本及提升高端產品之產能；預期所得款項亦將用於撥付擴充生產設施及選擇性地提升生產設備，並將於二零一零年投入，而於二零一零年下半年，產能將提升約50%；
- 約52,800,000港元（約相當於人民幣46,500,000元）（全球發售所得款項淨額約5.3%）預期將主要撥付整合本集團內部資源之資本開支，以建立更集中的公司行政總部。按董事所告知，董事會尚未物色到任何目標大廈或就購置有關物業進行任何磋商。董事確認，於現階段，本公司僅有於福清設立公司總部之初步計劃；
- 約352,600,000港元（約相當於人民幣310,800,000元）（全球發售所得款項淨額約35.3%）預期將主要用作建立本公司於中國主要城市或省份之20個主要地區自行擁有及經營之旗艦店，以改善品牌形象及店舖特色，從而吸引潛在投資；
- 約44,100,000港元（約相當於人民幣38,900,000元）（全球發售所得款項淨額約4.4%）預期將主要用作購買企業資源規劃系統，透過安裝企業資源規劃系統，提升信息管理、生產管理、物流管理及營運控制，從而加強營運效率；
- 約26,400,000港元（約相當於人民幣23,300,000元）（全球發售所得款項淨額約2.6%）預期主要用作發展本公司新公司總部，進行MXN特許分銷業務。設立新MXN公司總部可將設計、物流、營運及會議（例如年度展銷會）於同一地點進行，本公司可於該處與有意投資者、採購商、供應商及分銷商進行會議。按董事表示，董事會尚未物色到任何目標大廈或就購置有關物業進行任何磋商。董事確認，於現階段，本公司僅有於廈門設立新MXN公司總部之初步計劃；

- 約259,700,000港元(約相當於人民幣228,900,000元)(全球發售所得款項淨額約26.0%)預期將主要用作透過電視廣告、戶外展示板及雜誌廣告等媒體廣告發展及提高本公司品牌之知名度；有關上述廣告計劃詳情載於本售股章程「業務－營銷及推廣」一節；及
- 約132,200,000港元(約相當於人民幣116,500,000元)(全球發售所得款項淨額約13.2%)預期將主要用作收購另一個休閒服裝品牌，以提供更多款式的產品，並以獨特品牌之產品於目標市場脫穎而出，迎合並吸引更廣泛客戶群。按董事表示，中國之運動及休閒服裝品牌潛在賣方與本公司之間進行磋商已近一年。該潛在賣方與本公司均具初步意向，惟於現階段尚未訂立具體條款或協議。

倘超額配股權獲全數行使，按估計發售價範圍之最高及最低位計算，本公司估計將自認購額外股份獲取之所得款項淨額分別約為981,000,000港元及1,598,000,000港元。倘超額配股權獲全數行使，本公司現時擬將有關額外所得款項按上述比例撥作以上用途。

倘股份發售價定於高於或低於估計發售價範圍每股2.08港元至2.78港元之中位數每股2.43港元，本公司擬按上述比例調整所得款項淨額之分配。

倘所得款項淨額不足以撥付上述用途，本公司擬透過各種方式支付餘額，包括自本公司營運所得現金及銀行融資。本公司現時相信全球發售所得款項淨額連同上述其他融資來源足以撥作上述用途。倘全球發售所得款項淨額未有即時撥作上述用途，本公司會將所得款項淨額存放於財務機構作為計息活期存款。

風險因素

與本公司及其業務有關之風險

- 本公司於競爭激烈之行業經營業務，倘本公司未能成功競爭，可能失去市場佔有率
- 本公司之成功取決於緊貼及回應瞬息萬變之時裝潮流及客戶對布料產品之需求之能力
- 本公司之經營業績可能由於生產過程中所用原料之價格上漲而受到不利影響
- 倚賴第三方特許分銷商及特許經銷商可能對本公司日後成功營運業務造成重大不利影響

- 本公司之MXN品牌於品牌休閒服業內歷史較短
- 本公司並無與客戶訂立長期銷售合約，令營業額面對潛在波動風險
- 本公司取得特許分銷商及特許經營店之銷售及存貨水平準確記錄之能力可能受限
- 本公司很大程度上依賴經驗豐富之核心管理團隊進行業務
- 本公司依賴原料之主要供應商，倘未能自現有供應商或其他來源取得有關物料，或會對本公司業務造成影響
- 本公司之未來擴充計劃面對多項風險及不明確因素，且可能難以管理或須承擔高昂管理費用
- 本公司收購輔助業務及資產之策略不一定成功
- 外匯及派付股息之限制可能限制本公司之營運附屬公司向本公司匯款之能力
- 環保法例及規則等政府規例轉變可能令本公司經營業績受到影響
- 不遵守中國僱員社會福利供款法規可能遭受罰款或處罰
- 本公司所投購保險未必足夠保障與其業務有關之風險及損失
- 保持本公司聲譽對其業務成功及經營業績極為重要
- 倘日後爆發豬流感等傳染病，可能會對本公司業務及經營業績造成不利影響

與中國有關之風險

- 中國勞工成本上漲或對本公司之盈利能力構成重大不利影響
- 中國新勞動法或會對本公司之經營業績造成重大不利影響
- 本公司之稅務待遇的任何變動（包括中國優惠企業所得稅率之不利變動）或會對其財務狀況及經營業績構成重大不利影響
- 政治及經濟政策變動可能會對本公司業務造成負面影響
- 出售本公司股份所產生收益及本公司股份之股息可能須繳交中國所得稅

有關全球發售之風險

- 股份於過往並無公開市場，亦可能不會出現交投活躍的市場
- 股份交投量及股價可能波動
- 日後在公開市場出售大量股份可能對當時股份市價產生不利影響
- 根據購股權計劃發行新股份或發行額外股份將造成攤薄影響，且或會影響本集團盈利能力
- 由於本公司根據開曼群島法例註冊成立，而開曼群島法例對少數股東之保障可能與於香港或其他司法權區之法例不同，故閣下可能難以保障本身利益
- 本售股章程所載若干事實及統計數字不一定可靠