

發售股份之有意申請人務請細閱本招股章程所載全部資料，尤其是下述有關投資本集團的風險。閣下尤請注意，本集團絕大部分業務均位於中國，而中國法律及監管環境在若干方面有異於其他國家。本集團的業務、財務狀況及經營業績或會受(其中包括)下文所述的風險及不明朗因素的嚴重不利影響。股份的成交價可能會因任何該等風險及不明朗因素而下跌，使閣下損失全部或部分投資。

### 有關本公司及其業務的風險

本集團未必能有效管理零售網絡的增長。

本集團業務於近年迅速增長。於二零零七年十二月三十一日，本集團及其區域合資公司於大中華地區共經營3,341間直營店，其中本集團經營1,403間，該等直營店出售多個品牌的產品。本集團的業務計劃致力在現有及新地域市場開設或策略性收購新店。然而，本集團開設或收購新店的能力或會受到多種因素的影響。該等因素亦可能影響新店達到與本集團現有店舖相若的銷售額及盈利的能力以及是否能實現盈利的能力，該等因素包括：

- 本集團為零售店物色合適地點及位置的能力；
- 本集團為該等零售店磋商合理扣點／租約條款的能力；
- 本集團維持有效且具成本效益營運的能力；
- 有否足夠的管理及財務資源；
- 本集團聘請、培訓及留任熟練人員的能力；
- 本集團提升物流及其他經營管理系統以配合更大零售網絡的能力；
- 客戶對本集團產品有持續需求以支持可接受的利潤水平；及
- 本集團獲取一切必要的政府及其他第三方同意的能力。

本集團能否管理未來增長，取決於本集團持續執行並及時提升經營、財務及管理資訊系統，以及擴展、培訓、推動及管理本集團工作團隊的能力，包括聘請具備所需經驗的合資格人員經營本集團在新與市場新零售店的能力。本集團不能向閣

下保證本集團可有效管理本集團的人員、程序、系統及控制制度以支持未來業務增長。倘本集團未能有效管理業務增長，則本集團的財務狀況及經營業績均可能受到不利影響。

**本集團未必能有效管理及擴充品牌組合。**

截至二零零五年、二零零六年及二零零七年九月三十日止財務年度與截至二零零七年十二月三十一日止三個月，本集團的零售業務及品牌代理業務分別佔本集團收益約90.0%、88.0%、87.8%及88.5%。本集團維持現有經銷協議及品牌代理協議，並與品牌公司訂立新協議的能力，對本集團的業務增長十分重要。

本集團的經銷協議一般為期一至兩年，並可透過與品牌公司磋商而獲得延續。品牌公司在磋商中或會考慮本集團在以往協議期內的銷售業績、本集團遵守品牌公司整體政策和程序的情況、市場整體情況及品牌公司自身的整體發展策略與規劃等因素。以上部分因素非本集團所能控制，因此本集團不能保證可延續現有經銷協議或以對本集團有利的條款延續該等協議，甚至未必能達成協議。

本集團的品牌代理協議通常為期三至五年。該等協議能否於期限屆滿時獲得延續視乎多項因素，包括代理品牌特許人及本集團的整體發展規劃及策略、整體市場情況及以往協議期內本集團與代理品牌特許人的關係。本集團現時所有品牌代理協議均載有最低保證專利費及最低保證銷量。倘本集團未能達到該等指標，代理品牌特許人有權於協議期結束前終止該等協議。此外，品牌代理協議通常授予代理品牌特許人在發生若干其他事件(包括但不限於本集團違反不競爭承諾以及地域限制條款及控制權變更)時終止該等協議的權利。本集團不能保證代理品牌特許人不會提前終止現有的品牌代理協議，亦不能保證本集團可按對本集團有利的條款延續該等協議，甚至未必能達成協議。

於營業紀錄期及截至最後可行日期，除於二零零五年十二月三十一日與*Asics*雙方協定終止有關品牌代理協議，及自二零零九年一月一日起與*Converse*於中國的業務關係變動(詳情請參閱下文「本集團將自二零零九年一月一日至二零一一年十二月三十一日轉為*Converse*產品在中國的獨家經銷商，可能對本集團日後財務業績造成負面影響」的風險因素)外，本集團未有與品牌公司或代理品牌特許人發生未能延續或提早解除經銷協議或品牌代理協議的情況，亦無與任何代理品牌特許人發生任何訴訟或糾紛。於營業紀錄期及截至二零零七年十二月三十一日止三個月，本集團已按相關經銷及品牌代理協議支付最低保證專利費並達致最低銷售額。

## 風險因素

本集團透過訂立經銷協議或品牌代理協議與新品牌公司合作，力求擴充品牌及產品組合種類。然而，本集團能否與新品牌公司建立合作關係取決於多項因素，包括本集團的現有市場是否有合適的品牌公司在物色新的經銷商及品牌代理商、本集團的經銷及生產設施及企業文化是否與彼等相配、本集團的競爭對手會否向彼等給予比本集團更有利的條款，及彼等會否認為本集團有利益衝突等。本集團不能保證可訂立新的經銷協議或品牌代理協議促進業務增長。

由於區域合資公司與本集團的經營方式不同，而且亦無可考察的完整紀錄，因此本集團投資區域合資公司未必成功，且與區域合資公司夥伴訂立的合資協議並不允許本集團在區域合資公司無法獲利或財務欠佳時撤回投資。

作為擴展本集團零售網絡策略中的一部分，本集團於二零零六年及二零零七年成立16家區域合資公司，彼等於二零零七年十二月三十一日在大中華地區共經營1,938家直營店。本集團的區域合資公司遍佈中國23個省份、自治區及直轄市。所有區域合資公司夥伴均互相獨立。於二零零七年十二月三十一日，本集團共投資4,350萬美元成立區域合資公司，並向其中11家提供共6,570萬美元的股東貸款，以應付彼等的營運資金需求。除了本集團的資本投入外，本集團亦與購股權合資公司夥伴（包括15間區域合資公司及三間本集團非全資子公司）訂立購股權協議，該等協議訂明本集團須向彼等提供購股權溢價，作為本集團夥伴向本集團授出彼等所持購股權合資公司股權之購股權的代價。購股權溢價（包括現金及股份部分）總值約為6,240萬美元（假設發售價釐定為最高價每股3.75港元）或4,880萬美元（假設發售價釐定為最低價每股2.93港元）。截至二零零七年九月三十日止財務年度及截至二零零七年十二月三十一日止三個月，區域合資公司共為本集團的合併收益表貢獻約320萬美元及600萬美元的淨收入，分別佔所示期間本集團溢利的7.2%及30.4%。本集團於區域合資公司的股權介乎30%至50%，並對彼等無控制權。詳情請參閱本招股章程「業務 — 本集團於合資公司的投資」分節。

本集團業務在營業紀錄期內及截至二零零七年十二月三十一日止三個月增長迅速，部分是由於新成立而未必有可考察完整紀錄的區域合資公司。部分區域合資公司在較為偏遠的中國省份及地區營運，主要經銷次一線的國內體育用品品牌。與本集團的直營店比較，彼等直營店的營運表現一般較為遜色。合資公司夥伴經營零售店的方式亦可能有別於本集團。由於本集團並無控制權，故此本集團對有關彼等管理及營運的建議未必會獲採納。即使本集團投資彼等的長期策略包括引入本集團在零售店管理、客戶服務、財務管理、資訊科技及其他營運範疇的最佳經營方法，本

集團無法保證有關過程會成功，亦不能保證本集團的最佳經營方法能夠成功融入彼等業務中。此外，本集團亦無法保證區域合資公司的業務及財務表現日後會或繼續會成功或實現營利，而本集團的利潤或會因區域合資公司的虧損而受到不利影響。倘設有購股權安排的15間區域合資公司無法獲利或財務欠佳，則本集團所擁有夥伴所佔區域合資公司股權的購股權公平值可能下跌。本集團在各結算日會將彼等購股權公平值下跌紀錄於本集團的收益表，因而未來的財務業績可能會因此遭受負面影響。

此外，本集團與本集團區域合資公司夥伴訂立的合資協議並無可由本集團行使的終止條款，允許本集團在區域合資公司無法獲利或財務欠佳時終止並撤回在購股權合資公司的投資。

根據價格調整機制，本集團或須在二零零九年六月三十日或之前向價格調整合資公司額外注資。

根據本集團與價格調整合資公司夥伴訂立的合資協議及購股權協議，本集團對價格調整合資公司的首次注資設有價格調整機制，有關數額按價格調整合資公司在指定利潤評估期的財務表現釐定。倘(i)價格調整合資公司於指定利潤評估期(一般為兩年)的平均實際年度純利超過指定標準；及(ii)至少兩項其他經營業績(如年度收益及其經營的零售店總樓面面積)超過指定標準，本集團須根據利潤評估期的平均實際年度純利超出估計指定標準純利差額之倍數向價格調整合資公司再注資(惟非以轉讓本集團所擁有該等價格調整合資公司的權益予價格調整合資公司夥伴的形式進行)。截至二零零七年十二月三十一日止三個月，價格調整合資公司純利總額約為1,430萬美元。根據現時估計並且假設合資協議所載其他一切相關條件均已達成，如各價格調整合資公司於利潤評估期的平均實際純利以相同比例超逾指定標準，而所有價格調整合資公司平均實際純利總和達到約4,500萬美元至6,000萬美元，則本集團須分別額外注資合共約670萬美元至4,850萬美元。上述數字僅供參考，乃基於所有平均實際純利超逾各指定利潤標準的百分比相同，而實際情況未必如此。即使價格調整合資公司平均實際純利總和達到上述數額，本集團亦可能須作出超逾上述指標範圍的額外注資，視乎個別價格調整合資公司平均實際純利而定。閣下亦謹請留意，由於各價格調整合資公司的利潤評估期結算日並不相同，由二零零八

年七月三十一日至二零一零年八月三十一日不等，故此根據本集團與各價格調整合資公司訂立的各合資協議條件及條款可能在不同時間注資。相反，若價格調整合資公司在有關利潤評估期的實際年度純利低於指定標準，而且亦無達到兩項相關經營標準，價格調整合資公司的合資公司夥伴則須按利潤評估期內估計指定標準純利超出平均實際年度純利差額之倍數，選擇向本集團以現金或轉讓相關合資公司部分股權作為賠償。部分價格調整合資公司的價格調整機制，或會於二零零九年六月三十日或之前啟動。由於價格調整機制日後未必啟動，且無論如何均不會在訂立相關合資協議當日啟動，故有關機制不會即被時視為本集團對價格調整合資公司的投資成本。若日後啟動有關機制，而本集團須額外注資，本集團對價格調整合資公司的投資成本會增加而產生商譽。本集團或價格調整合資公司夥伴（視何者適用而定）支付的額外代價會入賬列為投資價格調整合資公司的成本調整。因此，本集團日後或須向部分價格調整合資公司再注資，且無法保證該等附加資本對日後財務狀況或經營業績會有正面影響。由於本集團在最後可行日期尚未能確定價格調整合資公司日後取得的平均實際年度純利數額，故此無法確定根據價格調整機制附加注資額或本集團或須向價格調整合資公司再注資的數額上限。若須根據價格調整機制額外注資，本集團現金流量或會受不利影響，且本集團未必有足夠資金履行責任，以致違反與價格調整合資公司訂立的合資協議或購股權協議（視何者適用而定）。在上述情況下，本集團的價格調整合資公司夥伴或會對本集團採取法律行動（包括仲裁），就違反協議要求賠償或尋求中國法例規定的其他適當補償。

若購股權合資公司無法獲利或財務欠佳或本集團決定不行使購股權，本集團將無法取回就購股權合資公司夥伴授予本集團購股權所會支付的代價，且購股權的公平值亦會下跌。

為使本集團可監察個別合資公司一段時間的業績，且僅在業績符合本集團期望的合資公司額外注資，本集團與購股權合資公司的合資夥伴訂立購股權協議。協議方的身份、財務表現、經營地區、零售店的營運資料及所經銷品牌等詳情載於本招股章程「業務 — 本集團於合資公司的投資 — 購股權協議」分節。購股權安排使本集團有全權（但並非責任）自行酌情向一間或多間購股權合資公司夥伴收購最多相等於彼等所持有關購股權合資公司全部的權益。作為購股權合資公司夥伴向本集團授出

購股權的代價，本集團同意在全球發售時向各購股權合資公司夥伴提供現金及發行若干股份（「購股權溢價股份」）作為購股權溢價。購股權溢價的詳情，請參閱本招股章程「業務—本集團於合資公司的投資—購股權協議—購股權溢價」分節。

倘購股權合資公司無法獲利或財務欠佳或本集團決定不行使購股權，本集團與購股權合資公司夥伴訂立的購股權協議概無規定購股權合資公司夥伴須向本集團就已發行予彼等的購股權溢價股份，以現金或任何其他形式作出賠償。於該等情況下，本集團購股權的公平值或會下跌。公平值的下跌會於各結算日計入本集團的收益表，因此對未來的財務業績可能有負面影響。此外，本集團訂立的購股權協議概無載有任何可由本集團行使的終止條款，讓本集團終止並撤回本集團在購股權合資公司的投資。

倘本集團未能與品牌合作夥伴維持良好關係或未能達成具競爭力的條款，本集團的盈利能力可能會受到不利影響。

本集團零售業務及品牌代理業務依賴少數有限品牌。截至二零零七年十二月三十一日止三個月，本集團經營收益最高的三大品牌貢獻收益約81.1%。零售業務方面，本集團與三大品牌公司（以收益計算）訂立的經銷協議將分別於二零零八年十二月三十一日、二零零八年六月三十日及二零零八年十二月三十一日屆滿。品牌代理業務方面，本集團與Converse就(i)中國；(ii)香港與澳門；與(iii)台灣訂立的獨家品牌代理權將分別於(i)二零零八年十二月三十一日；(ii)二零一零年十二月三十一日；及(iii)二零一二年十二月三十一日屆滿。本集團與Hush Puppies就(i)中國及(ii)台灣訂立的獨家品牌代理權將分別於(i)二零一二年十二月三十一日及(ii)二零一零年十二月三十一日屆滿。本集團與Wolverine就中國、香港及台灣訂立的獨家品牌代理權將於二零零九年十二月三十一日屆滿。倘品牌公司或品牌授權人提前終止與本集團訂立的經銷或品牌代理協議，或決定於協議屆滿後不再續約，則本集團的銷售及經營業績或會受到嚴重不利影響。

本集團業務的成功與否及增長極大程度上取決於本集團作為經銷商或品牌代理商與品牌公司的關係。現時與本集團合作的 brand 公司包括Nike、Adidas、Reebok及Converse等國際知名品牌。零售業務方面，本集團向品牌公司直接採購產品。品牌代理業務方面，本集團則透過以下兩種方式採購代理品牌產品：(i)本集團與代理品牌特許人授權的生產商訂約生產本集團設計的代理品牌產品；或(ii)本集團直接向代理品牌特許人授權的供應商採購製成品或半成品。本集團相信，所售品牌的普及度及實力乃本集團成功的關鍵。然而，持有國際知名品牌的相關品牌公司相對其經銷商及品牌代理商有較強的議價能力。本集團一般根據品牌公司所提供的標準形式協議與彼等訂立經銷或品牌代理協議，並僅就主要商業條款進行磋商。就品牌代理

協議而言，該等條款包括專利費、最低保證專利費、經營地區及協議年期。經銷協議方面，該等條款包括本集團採購的折扣率、銷售目標及付款條款。倘本集團未能與品牌公司維持良好關係，本集團可能無法取得具競爭力的條款，從而導致本集團的成本增加。此外，本集團亦可能無法利用品牌公司的資本及公共關係資源推廣及宣傳代理品牌，以及在產品開發、員工培訓、知識產權及其他業務知識上獲品牌公司全力支持。此外，本集團亦未必能夠以可接受的價格購買充足的特定型號或合適的商品組合。本集團所經銷的品牌方面，本集團能否在現有市場增設更多零售店及拓展新市場的能力，須視乎品牌公司是否願意及能否向本集團新零售店供應充足產品。若該等品牌公司無法或不願以可接受價格向本集團供應產品，本集團的利潤或會下跌。此外，倘本集團未能與品牌公司維持良好關係，或會導致現有協議不能獲得延續或甚至提早終止，從而導致銷售額大幅下跌。

本集團將自二零零九年一月一日至二零一一年十二月三十一日轉為**Converse**產品在中國的獨家經銷商，可能對本集團日後的財務業績造成負面影響。

本集團自一九九三年起為**Converse**的獨家品牌代理商。根據本集團與**Converse Inc.**於二零零二年十二月三十日（於二零零三年一月一日、二零零四年十二月一日及二零零七年八月七日修訂），二零零五年一月一日與二零零八年一月一日訂立的協議，本集團目前為**Converse Inc.**的獨家品牌代理商，在中國、香港、澳門及台灣設計、發展、生產及銷售**Converse**品牌及商標旗下運動及休閒鞋類、服裝及配飾。中國的品牌代理權將於二零零八年十二月三十一日屆滿。

本集團不會繼續經營**Converse**在中國的獨家品牌代理業務，但已在二零零七年六月與**Converse Inc.**訂立有關雙方建議訂立經銷協議主要條款的條款書，在現行品牌代理協議屆滿後，本集團將自二零零九年一月一日至二零一一年十二月三十一日轉為**Converse**產品在中國的獨家經銷商。根據條款書，本集團獲授權擔任**Converse**產品在中國的獨家經銷商，惟須根據**Converse Inc.**每年設定及更新的開設零售店計劃，達成開設若干零售店的目標，為所開設的零售店提供所需服務。本集團目前正與**Converse Inc.**商討獨家經銷協議的條款及條件。由於本集團品牌代理業務利潤一般較零售業務高，故此本集團預期與**Converse**改變業務關係後將對本集團未來財務表現造成不利影響，而該等負面財務影響可能不小。

## 風 險 因 素

本集團會繼續在香港、澳門及台灣擔任Converse獨家品牌代理商。有關本集團與Converse的業務安排謹請參閱本招股章程「業務 — 本集團的品牌代理業務 — 品牌組合及獨家品牌代理協議」分節。

本集團與控股股東裕元協定的業務分拆機制或會限制本集團製造業務的發展。

本集團設立太倉廠房的生產設施，主要為中國國內新進品牌公司進行小批量訂單生產。本集團現時在該廠房為李寧、安踏、Umbro、Kappa及361°五個品牌生產。截至二零零七年十二月三十一日止三個月，製造業務的收益為2,090萬美元，佔本集團合併收益約11.3%。為明確劃分本集團與控股股東裕元的製造業務，本集團與裕元訂立業務分拆契據並作出若干互不競爭承諾，除本集團現時生產的李寧、安踏、Umbro、Kappa及361°五個品牌、本集團日後可能生產的特步品牌，及裕元集團已放棄生產的品牌外，本集團不會再為其他品牌生產。故此，本集團未必能為其他品牌生產，以致製造業務的發展或會受到局限。本集團無法保證本集團的製造業務的收益或盈利日後會有所增加。詳情請參閱本招股章程「與裕元集團的關係 — 裕元與本集團間的若干承諾」分節。

倘並非按既定標準管理獲認可零售商或零售加盟商，本集團的聲譽及與品牌公司的關係可能受損。

本集團的零售業務及品牌代理業務，將商品分別批發予零售加盟商或零售商，然後彼等在彼等的零售店出售予最終客戶或批發予其零售加盟商。本集團通常要求零售商或零售加盟商依據既定的零售程序、店面佈置及執行有關市場推廣活動、日常營運與客戶服務的政策。然而，由於本集團並非直接經營該等零售店，故對該等零售店的監控程度有限，本集團不能保證該等獲授權第三方零售店的管理能時刻達致所要求的質素及服務標準，從而或會損害本集團的聲譽及與品牌公司的關係，從而對本集團的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

本集團的銷售視乎品牌產品的普及度、顧客的喜好及消費方式，並非本集團所能控制。

本集團的銷售額部分取決於所經營品牌的實力及名氣，同時亦受消費者對本集團所售產品的觀感所影響。零售業務方面，本集團所銷售產品均由品牌公司設計及生產。而品牌代理業務方面，雖然本集團獲授權可於有限範圍內設計及開發產品，惟設計需經相關代理品牌特許人批准。因此一般而言，本集團對所售產品的設計及開發僅有有限甚至並無控制權。本集團業務的成功部分取決於品牌公司的市場推廣能力、本集團能否自供應商處挑選受顧客接納的新產品的能力，以及取得數量充

足、具吸引力且受歡迎的商品以滿足顧客需求的能力。其中，本集團零售店的業績受當地顧客消費方式的影響極大。中國各地的大眾購物方式及品味各有不同。倘本集團或本集團所售產品的品牌公司未能及時配合客戶需求的變化，則本集團產品的需求或會減少，導致本集團銷售額受到嚴重影響。相反，倘本集團或品牌公司未能預測客戶對本集團產品需求的增長，則本集團將由於存貨短缺而流失銷售額，對盈利能力造成負面影響。任何有關品牌或品牌公司的負面消息亦可能損害品牌聲譽，導致本集團銷售額下降。

此外，本集團的品牌代理業務成功推出吸引顧客的新品牌或需相當長的時間及大量資源。因此，本集團不能保證日後所引進及經銷的新代理品牌產品有利可圖。

**本集團對零售業務的產品定價僅有有限靈活性。**

對於本集團作為品牌公司零售商的零售業務，本集團及所監管的零售加盟商須遵循品牌公司所定的統一零售價。本集團一般僅可在新產品於零售店推出60至75天後方能提供產品折扣。因此本集團在產品定價方面僅有有限靈活性。倘本集團因品牌公司定價不當或其他因素以致部分貨品滯銷，本集團未必能及時以低價或促銷方式出售過量存貨或根本無法出售。因此，本集團的營運資本或會增加，銷售額及利潤減少，使本集團經營業績及財務狀況受到重大負面影響。

**本集團能否滿足貨品需求部分取決於本集團能否維持適量存貨。**

維持適量存貨對本集團的業務至關重要。本集團認為本集團的存貨量水平足夠有效配合客戶需求，並維持零售店的商品種類。同時，本集團致力減少過量存貨，減低大額撤銷所引致銷售成本增加的機會。倘本集團過度存貨，本集團會因所需的營運資本增加而產生額外的財務成本。倘存貨過少，則本集團滿足客戶需求的能力及經營業績或會受到不利影響。

**本集團依賴主要人員的服務。**

本集團日後的成功相當依賴高級行政人員，包括本集團共同創辦人兼首席執行官黃宗仁先生、本集團策略總監兼執行董事李宗文先生及其他主要職員的持續服務。本集團依賴彼等在制定業務策略、管理業務經營、制定銷售及推廣策略及鞏固本集團與品牌公司關係方面的專業才能。倘本集團一名或多名高級行政人員或主要職員不能或不願留任，則本集團未必可以及時或根本無法另覓替任人選。倘主要職

## 風險因素

員與本集團出現糾紛，本集團不能向閣下保證與主要職員所訂立的僱傭協議可予以執行的程度，特別是大部分主要僱員身處中國，而中國法律制度尚具有不明朗因素。請參閱下文「有關中國法律及規例的詮釋及執行並不確定」。倘本集團一名或多名高級行政人員或主要職員不能或不願再擔任現職，則本集團的業務或會受到嚴重干擾，並且本集團財務狀況及經營業績亦或會受到重大不利影響，以致本集團需動用額外開支聘請、培訓及留任人員。本集團未必能以與現時水平造成相若的成本吸引或留任達至本集團策略目標所需的替任人員。

**倘本集團未能聘請及留任營運所需的合適職員，本集團業務或會受到不利影響。**

本集團的持續發展在一定程度上取決於本集團能否聘請及留任合適職員。為擴展零售網絡，本集團需聘用富經驗且熟悉當地市場與體育用品零售業的職員經營本集團開設的零售店。本集團在聘用具備中國體育用品零售業豐富知識及經驗的管理人才及熟練人員方面面臨的競爭日益激烈。此外，近期中國勞動力成本呈增長趨勢，直接導致本集團的員工成本上升。本集團日後或需提供更豐厚的酬金及其他福利以吸引及留任主要職員，此舉或會對本集團的成本及盈利能力產生重大影響。由於日後業務會持續增長，本集團無法向閣下保證有足夠的資源可滿足人手方面的全部需求，亦無法保證營運開支不會大幅增加。

**本集團未必能維持零售店的銷售額，且新零售店未必能於預定時限內達致收支平衡。**

本集團零售業務的成功取決於多項因素，例如本集團能否推出有效回應當地消費者喜好的產品、本集團及品牌公司的市場推廣工作是否成功，以及本集團與其他體育用品經銷商及零售加盟商的競爭。

本集團不斷對零售店及區域劃分的銷售業績數據進行考查，力圖使擴展策略能夠有助於本集團的長期增長。然而，新零售店達至收支平衡或達至與成熟的零售店相同盈利水平需要一定時間。而且，由於本集團通過新增零售店擴展零售網絡，故各零售店的平均銷量最少在初期會有所下降。倘新零售店遲遲未達至收支平衡或未達到預期的盈利水平，本集團的整體盈利能力或會受影響。至於現有零售店方面，本集團現有每零售店銷量可否保持或持續增長與多項因素有關，包括當地的國內生產總值、消費者購買力及消費模式、零售店所在地點的行人流量及所面臨的競爭等，其中很多因素均非本集團所能控制。倘本集團不能隨成本上升而增加零售店銷量，本集團的整體業績及盈利能力或會受到不利影響。

本集團未必能按符合商業原則的條款取得零售店舖位。

計入銷售及分銷開支與本集團零售業務有關的租金開支於截至二零零五年九月三十日止財務年度至截至二零零六年九月三十日止財務年度、截至二零零六年九月三十日止財務年度至截至二零零七年九月三十日止財務年度與截至二零零六年十二月三十一日止三個月至截至二零零七年十二月三十一日止三個月分別上升44.7%、47.0%及69.4%。本集團通過新增零售店擴展零售網絡時，其中一項主要考慮因素為能否於理想地點以可接受的條款取得零售店舖位。本集團在選擇零售店舖位時相當謹慎，地點對目標客戶群是否便捷、預期行人流量及周邊競爭是否激烈等都是考慮的因素。本集團未必可以按照可接受之條款為新零售舖尋得合適之舖位，從而影響擴展計劃及業務增長。

本集團現有零售店主要位於行人流量高的百貨公司或租賃物業的街舖或購物中心，根據商場扣點協議或租賃協議租用。本集團現有零售店的大部分商場扣點協議及租賃協議均為期一至三年。本集團能否於商場扣點協議及租賃協議屆滿時續約對本集團的經營及盈利能力至關重要。此外，由於中國（尤其是大城市）的租金飆升，本集團未必能以可接受條款及條件續約，或須以更昂貴的價格續約，使經營成本上升。倘本集團未能按符合商業原則的條款續約，則本集團或須動用額外成本將零售店遷至吸引力較低的地點。此外，競爭對手或會遷入本集團零售舖位的原址，使本集團流失該等零售店的客戶。

本集團或會因所租用中國物業的業權問題而被迫遷移零售店。

於二零零七年十二月三十一日，本集團所佔用的租用物業中，41項有業權問題，其中12項用作本集團辦公室或倉庫，一項用作培訓中心，一項用作公寓，八項用作物業管理及租賃業務的運動城，其餘19項則主要用作零售店。該19項租用物業總零售樓面約2,764平方米，佔二零零七年十二月三十一日本集團使用的零售樓面不足2%。截至二零零七年十二月三十一日止三個月，本集團估計該41項租用物業的收益共約220萬美元，佔本集團零售業務總收益不足2%。由於相關業主拒絕向本集團提供相關房屋所有權證或分租同意書，故本集團無法取得有關證書分租同意書。出租人或無該等土地使用權或業權證明，或未取得業主的分租同意書。由於該等租用物業的收益相對本集團總零售收益比例不高，且該等租用物業均非本集團的「旗艦店」，因此本集團相信該等租用物業並非業務及營運的關鍵。然而，若該等佔用物業的業權問題未獲解決，本集團或會失去使用有關物業的權利，干擾本集團業務及營運。此外，於二零零七年十二月三十一日，本集團所租用物業尚有121項未根據相

關的中國法規於中國相關機構註冊。於截至二零零七年十二月三十一日止三個月，本集團估計該121項租賃物業產生的收益約為650萬美元，佔本集團總收益不足4%，佔零售業務收益不足6%。其中43項租賃物業用作辦公室或倉庫用途，54項主要用作零售店，六項用作物業租賃及管理業務的運動城，而餘下的18項租賃物業則用作其他配套用途。該54項用作零售店的租賃物業的總零售面積約為14,811平方米，佔二零零七年十二月三十一日本集團總零售面積不足11%。本集團相信租賃的有效性及其可執行性，不會僅因未註冊而受到影響。根據相關中國法規，承租人不可單方面進行註冊，故本集團正催促業主與本集團共同辦理所需註冊。然而，倘並未進行所需註冊，有關政府機關有權要求業主及本集團完成註冊手續。倘就該等物業所有權或租賃的有效與否發生爭議，則相關零售店或須撤出並遷至其他地點。因此，本集團或須為搬遷承擔額外開支，且未必能物色到面積及位置相當的其他物業。在這種情況下，本集團的業務及財務狀況或會受到影響。上市後本集團會繼續與相關業主磋商，修正業權存疑的租賃物業問題。然而，無法保證有關問題會何時修正，或根本無法修正。本集團已獲控股股東裕元就重置或遷出的損失及開支作出彌償保證。詳情請參閱本招股章程附錄八「法定及一般資料—F.其他資料—1.稅項及其他彌償保證」分節。

**本集團營運的市場競爭激烈，利潤或會下跌。**

中國體育用品零售業並無實際門檻，故此競爭激烈。本集團不但須於現時經營所在地域市場與其他零售商競爭，且預期亦將於本集團計劃進軍的市場面臨同類競爭。本集團與其他零售商及零售加盟商主要在品牌及零售店位置方面競爭。部分競爭對手或擁有更豐厚的財務及人力資源、更易獲得理想零售店位置、更具競爭力的定價策略或與品牌公司關係更緊密。多個競爭因素或會嚴重影響本集團的經營業績及財務狀況。競爭或會導致(其中包括)品牌公司的協議條款更為嚴格、零售舖位的成本更高及每零售店銷量減少，從而對本集團的經營業績及財務狀況有重大不利影響並降低本集團利潤。截至二零零七年九月三十日止三個財務年度與截至二零零七年十二月三十一日止三個月，本集團的毛利率分別為38.0%、37.3%、36.2%及36.8%，而純利率則分別為2.9%、5.6%、7.9%及10.6%。

本集團業務依賴資訊科技系統的可靠運作。

中國體育用品零售業發展迅速，故本集團的系統（包括資訊科技系統）亦須不斷更新改良。於營業紀錄期間內及截至二零零七年十二月三十一日止三個月，本集團為資訊科技系統投入約人民幣3,110萬元。根據目前對本集團資訊科技系統的展望，本集團預期於未來五年投資合共約人民幣8,770萬元進行本集團資訊科技系統的開發、改良及保養。本集團利用資訊科技系統監控業務各層面，並且相當依賴有關係統維持業務的營運效率，包括但不限於監控存貨量並分配產品予零售店。本集團的資訊科技系統於營業紀錄期及截至二零零七年十二月三十一日止三個月未曾因故障而中斷。然而，有關係統未必可無間斷運作，亦可能會發生短暫失靈及變得過時，影響本集團與品牌公司保持聯繫的能力。因此，不斷檢討本集團現有資訊科技系統、識別新業務需求、提供資訊科技解決方案及更新系統至關重要。本集團未必能一直成功開發、安裝、運作及轉換至業務發展所需的新軟件或系統。即使成功，本集團亦可能需要大量資本開支，且本集團未必能即時從中獲得正面效益。上述各項均可能對本集團的經營及盈利能力造成重大不利影響。

本集團並未就資訊科技系統失誤或其他因素引致的業務中斷風險投保。而且，本集團不能保證現時保安措施充足，亦不保證本集團系統可抵擋或阻止第三方的入侵或不當使用。倘本集團因上述原因未能繼續無間斷經營，則經營業績或會受到不利影響。

本集團的製造業務依靠幾家主要客戶。

截至二零零五年、二零零六年及二零零七年九月三十日止財務年度與截至二零零七年十二月三十一日止三個月，本集團製造業務分別佔總收益約10.0%、12.0%、12.1%及11.3%。截至二零零五年、二零零六年及二零零七年九月三十日止三個財務年度與截至二零零七年十二月三十一日止三個月，本集團製造業務分別有三名、四名、五名及五名品牌客戶，彼此已建立介乎六個月至四年以上的關係。本集團的製造業務依靠若干主要客戶，於截至二零零五年、二零零六年及二零零七年九月三十日止財務年度與截至二零零七年十二月三十一日止三個月，來自最大客戶的收入分別佔製造業務收益約83.2%、70.2%、57.4%及51.4%。倘一名或多名主要客戶中斷與本集團的業務關係，則本集團的業務、經營業績及財務狀況或會受到不利影響。有關本集團製造業務的分部業績，詳情請參閱本招股章程「財務資料 — 影響本集團經營業績及財務狀況的因素 — 業務分部」分節。

本集團未必能及時或以合理價格取得足夠優質原材料。

本集團的製造業務依靠不同供應商供應橡膠、合成物料及尼龍等原材料。為維持經營，本集團須及時以合理價格向供應商獲取足夠的優質原材料。按業內慣例，本集團為保持靈活度，並無與供應商訂立長期供應合約，只會逐次發出訂單。原材料價格、質量及供應量的不利波動可能對本集團的利潤及滿足客戶需求的能力造成不利影響。

除客戶指定的供應商外，本集團原料主要來自與本集團合作多年的供應商。截至二零零五年、二零零六年及二零零七年九月三十日止三個財務年度與截至二零零七年十二月三十一日止三個月，本集團製造業務分別有四名、五名、五名及五名主要原料供應商，彼此已建立三年以上的關係。截至二零零五年、二零零六年及二零零七年九月三十日止財務年度與截至二零零七年十二月三十一日止三個月，本集團五大供應商共佔製造業務原材料總採購量約30.4%、33.6%、34.4%及31.6%。此外，截至二零零五年、二零零六年及二零零七年九月三十日止財務年度與截至二零零七年十二月三十一日止三個月，原材料總成本分別佔本集團製造業務銷售總成本約45.6%、47.1%、43.6%及49.4%。

倘原材料的供應大幅減少或價格暴漲，本集團或須動用額外成本以維持生產進度，從而使利潤下降。本集團未必能將上漲的成本轉嫁給客戶。此外，倘本集團未能於需要時覓得原材料替代來源或獲得足夠原材料，產量將會減少，並影響本集團按時向客戶交付產品的能力，導致本集團聲譽及與OEM/ODM客戶的關係受損，亦影響本集團財務業績。

本集團現時及日後均會於集中地點進行生產，或會受生產設施損壞或停頓所影響。

本集團集中在中國太倉市的生產設施進行生產。營運風險、自然災害或其他意外事故(包括電力中斷、水源短缺、風暴、火災、爆炸、地震、恐怖襲擊、戰爭、勞資糾紛及罷工或當地政府的不利法規及行動)等均可能嚴重損害本集團生產及經營業務的能力，亦會耽誤本集團的業務活動。本集團工廠的設施及若干設備難以更換且替換亦需要相當時間。意外事件亦或會損壞位於生產設施的存貨。發生該等事件可引致高昂成本及耗用資源，致使本集團業務、財務狀況及經營業績受到嚴重不利影響。

本集團新增之物業租賃與管理業務涉及風險。

為輔助零售業務及品牌代理業務，本集團在二零零六年十二月成立專責物業租賃及管理部門，負責在有利地點收購或租賃大型零售舖位，然後再分拆租予本集團或第三方零售商。本集團相信物業租賃及管理部門可提高本集團爭取零售舖位的能力，亦使本集團更易於營造客戶的整體購物體驗。然而，本集團在物業收購、管理及租賃營運方面經驗有限，或會因此面對不熟悉的風險或挑戰，例如無法覓得租戶佔用零售舖位，無法取得全部所需批文及業權或註冊文件，以及遭租戶拖欠租金。此外，物業收購需要巨額資本開支，但本集團未必能長期從投資中獲利或根本不能獲利。倘物業租賃及管理業務失敗，或會嚴重損害本集團財務狀況及經營業績。

本集團未必能發展並實施端對端供應鏈方案。

本集團正發展端對端供應鏈方案，一旦全面實施，將可提升生產的靈活性及供應鏈的管理，並縮短供應到市場的時間，使本集團及品牌公司更能配合客戶需求的快速變化。端對端供應鏈方案正處於測試／試行階段，本集團因此無法確定能否於可見將來實施該方案或根本不能實施，而即使實施該方案，亦無法肯定本集團可否如預期受惠於該方案。倘若如此，本集團的經營業績、擴展計劃及競爭實力均會受到影響。

本集團未必能成功打造「YY Sports」品牌。

本集團相信企業能否在客戶心中建立正面形象十分重要。因此，儘管本集團本身並無擁有任何體育用品品牌，本集團一直以將「YY Sports」打造成中國領先的體育用品零售商品品牌為自身策略之一，藉此使客戶熟識本集團企業形象，並加強彼等對本集團品牌的忠誠度。本集團就此採取的措施包括於零售店展示「YY Sports」的標識、為客戶提供劃一的店舖體驗與優質客戶服務，並透過本集團貴賓客戶計劃提升客戶的忠誠度。然而，本集團無法保證該等措施奏效。該項策略如不成功則會影響本集團業務並損害「YY Sports」品牌的聲譽及價值。

本集團日後或會繼續有流動負債淨額，從而可能面對若干流動資金風險。

於二零零五年、二零零六年及二零零七年九月三十日與二零零七年十二月三十一日，本集團的流動負債淨額分別為1,400萬美元、250萬美元、1,560萬美元及4,450萬美元，主要是由於本集團動用短期貸款應付營運資金和長期資本投資需求。

## 風險因素

本公司於截至二零零五年九月三十日止財務年度的經營業務現金流出淨額為2,300萬美元。該期間的經營業務現金流出淨額主要是由於預期本集團業務日後有所增長而於該財務年度增加存貨與應收貿易及其他款項所致。截至二零零六年及二零零七年十二月三十一日止三個月，本集團亦分別有營運現金流出淨額500萬美元及3,580萬美元，主要是由於本集團預計在各曆年首季的中國農曆新年一般為中國的銷售旺季，故此習慣提早於有關期間增加存貨至高於平常的水平。於二零零七年十二月三十一日，本集團的負債資產比率（按總銀行借貸除以總權益計算）約為106.0%。本集團日後亦可能繼續有流動負債淨額。本集團的流動負債淨額狀況會造成若干流動資金風險。本集團能否維持足夠經營業務所得現金流入及自外界取得充足融資，會影響本集團日後的流動資金、應付貿易及其他款項付款及償還到期債務。本集團的經營現金流量可能會因市場競爭日趨激烈、本集團的產品需求下降及原材料價格上漲等多項因素而削減。為償還本集團債務及其他既定償付責任，本集團須進一步由營運所得現金及計劃資本開支撥付現金。此外，該等債務的利息成本或會減少本集團的盈利能力。有關本集團現金流出及流動負債淨額的詳情，請參閱本招股章程「財務資料—流動資金及資本來源」及「財務資料—流動負債淨額」各分節。

裕元的利益或有異於其他股東的利益。

全球發售及向購股權合資公司夥伴及換股合資公司夥伴發行股份前，本集團的控股股東裕元實益擁有75.5%本公司已發行股份。假設並無行使超額配股權，則緊接全球發售、資本化發行及向購股權合資公司夥伴及換股合資公司夥伴發行股份後，裕元將實益擁有本公司已發行股份56.0%。倘聯席賬簿管理人（代表國際包銷商）悉數行使超額配股權，則裕元會擁有本公司已發行股份約54.1%。透過其股權，裕元可對任何企業交易或其他須股東批准的事項（包括合併、整合及出售本集團所有或絕大部分資產、選舉董事及其他重大企業行動）行使重大影響力。裕元（作為本集團控股股東）的利益或有異於其他股東的利益。倘本集團控股股東的利益與其他股東利益相衝突，則控股股東的行動將不利於其他股東。

本集團對零售業務的零售加盟商、品牌代理業務的零售商及零售加盟商的最終零售業務，以及彼等所經營零售店舖的控制權有限。

就本集團零售業務中的批發業務（詳情請參閱本招股章程「業務—本集團零售業務—本集團零售網絡」分節）及絕大部分品牌代理業務而言，本集團與經銷商及零售加盟商簽訂合約安排以經營零售店銷售本集團產品。儘管本集團定期就存貨、採購

和銷售技巧等不同領域監督零售商及零售加盟商，為彼等提供日常存倉管理訓練，但本集團不能全面控制零售商、零售加盟商及彼等經營的零售店的最終零售業務。倘本集團的零售商、零售加盟商及彼等經營的零售店難以在零售市場銷售本集團產品，彼等或會割價以求清貨，此舉可能損害本集團品牌形象及所經銷產品品牌的價值。此外，本集團的零售商、零售加盟商及彼等經營的零售店日後可能會在管理、經營及財務狀況方面陷入困境，從而減少自本集團採購，對本集團業績造成不利影響。

**本集團未必能成功整合日後收購的業務。**

為促進業務增長、擴大市場份額及提高競爭力，本集團或會挑選收購本集團認為其產品及品牌組合或經銷網絡對本集團有利的其他體育用品零售業務或資產。本集團能否透過收購發展業務視乎本集團能否物色、磋商、完成及整合適當收購對象及取得所需融資。本集團可能面臨：

- 難於將收購所得業務及其人員、營運、資產或產品與本集團的現有業務融合；
- 延遲或未能發揮所收購業務及其資產或產品的利益；
- 分散管理層本來投放於其他業務的時間及精力；
- 管理本集團更大及更複雜的業務所帶來的潛在挑戰；
- 整合成本超出本集團預算；
- 難於留任收購所得業務管理需要的主要人員；或
- 難以取得所有政府及其他第三方必需的批准。

收購業務的利益或需相當長的時間方能體現，故本集團不能保證任何個別收購可獲得擬定利益，尤其是新收購業務的企業文化及經營管理或有異於本集團。本集團能否成功將收購業務融入本集團業務營運取決於本集團能否讓收購的公司融滙本集團的企業理念及營運方式，保持甚至提高其競爭力。倘本集團未能成功將所收購業務融入現有業務，或會有損本集團經營業績。

本集團或會遭遇產品責任的索償。

根據中國法律，本集團毋須亦不會購買任何產品責任保險。本集團經營零售業務、品牌代理業務及製造業務，本集團或會遭遇有關產品責任的索償。根據相關中國法律及法規，客戶可就次品所引起的損害選擇起訴零售商、經銷商、製造商或品牌公司。儘管本集團預期一般可就次品所引起的損失向他方追討，但向他方索取賠償或補償前，本集團或須先行賠償客戶損失。倘經證實本集團須承擔產品責任的索償，而該等索償乃因(其中包括)衣服隱藏的斷針等物體、本集團產品原材料含有毒物質或缺乏足夠保護所造成的損傷等原因產生，本集團或須賠償巨額金錢損失。即使本集團在索償中成功辯護或成功自他方索回賠償，本集團或須為有關索償辯護並索取賠償而耗費大量金錢及時間，且本集團的聲譽亦可能受損。於營業記錄期內及截至二零零七年十二月三十一日止三個月，本集團並無牽涉任何有關產品責任的訴訟，但不能保證日後不會涉及該等訴訟。

倘本集團無法獲得或繼續持有全部所需牌照、許可證及批文，或須費時或以高昂代價獲取該等牌照、許可證及批文，則本集團的業務營運或會嚴重受損。

本集團在中國從事零售業務須取得眾多牌照、許可證及批文，例如有關消防及公共健康與安全的牌照、許可證及批文。本集團能否持續經營現有及新開零售店，並成功實行新業務擴展策略，乃視乎本集團可否根據中國法律獲得、繼續持有及更新(如必要)相關法定批文。倘本集團未能取得或更新該等批文，或會被禁止繼續經營，且或須耗費大量時間及成本維持業務。

### 有關中國的風險

中國政府的政治及經濟政策影響本集團業務及經營業績。

中國經濟目前仍在發展，在很多方面有別於發達國家，其中包括：

- 架構；
- 政府參與程度；
- 發展水平；
- 增長率；

- 外匯管制；及
- 資源分配。

中國政府於一九七八年實行改革開放政策前，中國為計劃經濟體系。其後，中國政府採取各項措施鼓勵經濟增長，引導資源分配，結果經濟及社會在過去30年有重大發展。由於經濟改革政策，中國經濟邁向較為接近市場經濟的經濟體系。然而，本集團不能預測中國政治、經濟及社會狀況與政策或相關法律法規變更會否對本集團目前或日後的業務、經營業績或財務狀況造成不利影響。

本集團能否成功擴展中國業務營運受多個因素影響，包括宏觀經濟及其他市場狀況與信貸機構是否提供貸款。中國政府近年來重申控制經濟增長及收緊貸款的必要性。中國收緊貸款政策或會影響本集團的融資能力，削弱本集團為業務集資及實行擴展策略的能力。本集團不能保證中國政府不會採取其他措施收緊貸款，或如採取該等措施，不會有損本集團日後經營業績及盈利能力。此外，本集團不能保證過往的經濟及市場狀況可以持續或本集團能維持增長。

### **本集團或受中國經濟放緩影響。**

本集團大部分業務資產及營運均位於中國，且絕大部分收益來自於中國的業務。影響體育用品行業消費者支出水平的眾多因素包括利率、貨幣匯率、經濟衰退、通脹、通縮、政治不穩、消費者信貸供應、稅務、證券市場表現、失業及消費者信心。本集團相信，中國消費者在經濟強勁增長及有更多可支配收入作個人消費時，傾向增加消費。因此，中國經濟狀況對本集團過往及未來業績、經營業績及盈利能力有重大影響。自上世紀七十年代末以來，按國內生產總值計算，中國為全球經濟增長最快的經濟體系之一。然而，本集團不能保證日後可持續上述增長水平。此外，與中國有重要貿易關係的美國、歐盟成員國及若干亞洲國家經濟放緩或會不利於中國經濟增長。另外，隨著中國加入世貿，消費及零售市場的變化與發展或會變幻莫測。例如，中國市場開放後國外產品關稅降低，加上更多國際品牌進駐，或會加劇中國市場的競爭，嚴重損害本集團業務、財務狀況及經營業績。本集團不能向閣下保證本集團的財務狀況、經營業績及未來前景不會因中國經濟下滑而受到不利影響。日後中國經濟下滑或消費支出減少均會對本集團業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

根據新中國企業所得稅法，本集團或會被視為中國居民企業，須就其全球收入繳納中國稅項。

根據於二零零八年一月一日起生效的新《中華人民共和國企業所得稅法》，於中國境外成立而其「實際管理機構」位於中國的企業被視為「居民企業」，一般須就其全球收入按統一企業所得稅率25%繳稅。然而，目前尚未確定在何種情況下「實際管理機構」會被視為位於中國。本集團就企業所得稅而言或會被當作中國居民企業處理。由於該項安排的稅務效應將視乎實施規例及地方稅務機關如何應用或執行新中華人民共和國所得稅法或實施規例而定，故有關稅務效應現時尚未確定。

本集團向境外投資者支付股息，及出售本公司股份所得收益，或須繳納中國稅法規定的稅項。

根據中華人民共和國企業所得稅法及國務院頒布的實施規定，「非居民企業」的投資收入（例如股息及紅利）來源，以付款企業所在地決定。向本集團投資者支付股息的來源在百慕達，因此本集團中國法律顧問確認，如本集團視為中國的非居民企業，則該等投資者毋須就本集團所宣派股息支付有關中國法律規定的股息。

然而，由於中國企業所得稅法在近期實施，地方稅務當局在界定「實際管理機構」時並無先例可援，而地方稅務當局亦無進一步澄清。倘若本集團在中國境內的經營機構視為「實際管理機構」，則本集團或會根據中國企業所得稅法列為中國的居民企業。在上述情況下，本集團或須就來自中國境內外的收益支付所得稅。詳情請參閱上文「根據新中國企業所得稅法，本集團或會被視為中國居民企業，須就全球收入繳納中國稅項」一節所述的風險因素。因此，本集團向境外投資者支付股息，及出售本公司股份所得收益，或須繳納中國企業所得稅法規定的稅項。

本集團主要依賴子公司所付股息提供本集團任何現金或融資所需，而本集團中國子公司支付股息的能力如有任何限制可能會對本集團經營業務的能力有重大不利影響。

本公司為於百慕達註冊成立的控股公司，主要依賴其子公司所付股息以應付現金所需，包括償還本集團債務所需的資金。倘本集團任何子公司日後以本身名義借入債務，規管有關債務的文件或會限制該等子公司就其股權向本集團派付的股息或其他分派。

此外，相關中國法例、規例及規章准許本集團中國合併實體根據中國會計準則（與香港財務報告準則等其他司法權區的一般公認會計原則在多方面有所不同）僅以其保留盈利（如有）支付股息。本集團中國合併實體根據相關法例及彼等各自於組織章程細則的條文每年亦須按中國會計準則將彼等的除稅後利潤若干百分比撥作儲備基金。該等儲備金並不可作現金股息分派。因此，本集團中國合併實體將其部分收入淨額轉讓予本集團（不論以股息、貸款或墊款的方式）的能力有所限制。本集團子公司向本集團支付股息的能力如有任何限制可能會重大和不利限制本集團增長以及作出有利業務的投資或收購的能力。根據新的《中華人民共和國企業所得稅法》及國務院頒佈的實施條例，中國註冊成立企業應付「非居民企業」（即於中國並無營業機構或營業場所，或擁有相關營業機構或營業場所但相關收入並非實際與該營業機構或營業場所有關）的股息須按10%稅率繳納中國所得稅，惟須待中國訂立的任何相關所得稅條約實施後方可作實。倘本公司或其非中國註冊成立子公司被視為「非居民企業」，則本集團或任何有關子公司向本集團中國子公司所收取的任何股息或須按中國稅率10%（或較低的稅務條約稅率）繳稅。

**有關中國法律及規例的詮釋及執行並不確定。**

本集團大部分業務於中國進行。中國法制以成文法為基礎，以往的法院判決僅可參考，不具先例約束力。自一九七九年，中國政府一直就外商投資、公司組織與管治、商務、稅務及貿易等經濟事宜發展一套完整的法律、規例及規則體制。然而，由於該等法律及規例尚未成熟，且已頒佈案例的數量不足及案例屬不具約束力，因此該等法律及規例的詮釋及執行涉及若干不明朗因素，導致本集團業務面對額外的限制及不明朗因素，而閣下可能在中國針對本集團採取的法律訴訟，其結果亦不肯定。

**可能難以就中國及台灣境外法院審理的糾紛向居住在中國及台灣的董事或高級管理層遞交傳票，或對彼等執行有關判決。**

本集團絕大部分董事及高級管理層人員均居住在中國及台灣，且本集團及該等人士大部分資產均位於中國及台灣。因此，閣下或會無法就中國及台灣境外法院審理的訴訟向該等人士遞交傳票或執行判決。

## 風險因素

此外，中國及台灣概無訂立條約或協議規定互相認可並執行彼此或美國、英國、其他大部分西方國家或日本法院的判決。因此，任何該等司法權區法院對任何不受具約束力仲裁條例所規限事宜的判決或會難以或無法於中國及台灣認可及執行。

此外，倘一方試圖於台灣執行海外判決，除若干情況（即於一年內所購買或出售外匯累計總額不超過5,000萬美元的公司或商號的必需匯款；或於一年內所購買或出售外匯累計總額不超過500萬美元的組織或個人的必需匯款）外，將按判決所追討的以非新台幣計值款項匯出台灣，須取得台灣的中央銀行批准。

**修訂外匯條例可能對本集團造成不利影響。**

本集團大部分收益及支出均以人民幣計值。全球發售後，本集團須以外幣向本集團股東派付股息（如有）。本集團的申報貨幣為美元。因此，任何外匯限制或會限制本集團子公司以人民幣向本集團支付股息、購買產品與服務及償還外幣計值債務的能力。此外，人民幣貶值或升值或會影響本集團財務報表所呈報的財務狀況。

人民幣不可自由兌換。根據中國現行外匯規例，全球發售完成後，本集團中國子公司或會在未得中國國家外匯管理局事先批准下，透過提交證明有關交易的商業發票派付股息，惟彼等須通過獲准從事外幣交易的中國持牌銀行進行。中國政府已公開表示擬於日後將人民幣轉成可自由兌換貨幣。然而，倘中國的外幣不足，則中國政府會否對取得經常賬目交易所用的外幣途徑實施限制存在不明朗因素，在該情況下，或會對本集團生產及資本開支計劃造成不利影響。

**派付股息及轉撥資金或受中國法律規限。**

本集團中國子公司向本集團作出的分派（股息除外）或需政府審批並繳稅。本公司向本集團中國子公司轉撥資金（不論作為股東貸款或增加註冊資本）均須於中國政府機關（包括相關外匯監管機構及／或相關審批機構）登記或獲其批准。該等對本集團與本集團中國子公司間資金自由流動的限制或會制約本集團及時配合不斷變化市場狀況的能力。

本集團或會受無法控制的天災、戰爭及傳染病影響，而導致本集團業務損失、虧損或中斷。

本集團業務受大中華地區整體經濟及社會狀況影響。自然災難、傳染病及其他天災等非本集團所能控制的因素，或會對大中華地區的經濟、基建及民生造成不利影響。中國及台灣部分城市受水災、地震、沙暴、雪暴、火災或旱災的威脅。倘發生上述天災，或會對本集團業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

傳染病對消費模式造成不利影響。例如，亞洲在二零零三年爆發的嚴重急性呼吸系統綜合症（「沙士」）及二零零四年爆發的禽流感均對中國及亞洲其他地區的經濟造成不利影響。爆發傳染病並非本集團所能控制，亦無法保證不會再次爆發上述傳染病。不論是本集團經營所在地，還是本集團經營所在地以外地區爆發傳染病，均可能對本集團業務、經營業績及財務狀況有重大不利影響。

戰爭及恐怖襲擊或會對本集團、本集團僱員、設施、經銷渠道及市場造成損害或使業務受到干擾。不論是上述任何情況均會嚴重影響本集團的銷售、銷售成本、整體經營業績及財務狀況。發生戰爭或恐怖襲擊的可能性亦會引致不明朗因素，使本集團業務蒙受現時無法預計之損失。

本招股章程中有關中國經濟及中國體育用品行業的若干事實及統計數字乃摘自各類政府官方刊物，未必完全可靠。

本招股章程所載有關中國、中國經濟、中國零售部門及其他有關部門的若干事實及數據均來自多份政府官方刊物。然而，本集團不能保證該等政府官方刊物的質素及可靠性。儘管本集團盡可能確保所呈列事實及數據正確並摘錄自政府官方刊物，該等資料並未經本集團、獨家全球協調人、聯席保薦人、包銷商或彼等各自關聯人士或顧問獨立核實。因此本集團對該等來自政府官方刊物而可能與中國境內外編纂的其他資料不一致的事實及數據的準確性不發表任何聲明。

可能由於收集方法不完善或無效，或政府官方刊物與市場實際情況不符及其他問題，本招股章程有關中國經濟、中國零售業及其他相關行業的官方數據或會不準確，亦未必可與其他經濟體系的數據相比，因此不應過份信賴。此外，本集團不能向閣下保證有關資料與其他國家的資料按相同準則陳述或編撰，準確度亦未必相同。無論如何，投資者應審慎考慮權衡該等官方事實及官方數據的重要性。

### 有關全球發售的的風險

本公司股份之前並無市場。本公司股份的流通性及市價於全球發售後或會波動。

全球發售完成前，本公司股份並無公開市場。發售價由本集團與聯席賬簿管理人(代表包銷商)協定，或會有別於全球發售後股份的市價。無法保證本公司股份於聯交所上市後可於全球發售後或日後發展活躍且流通的公開市場，而即使成功發展市場，亦不保證在上市後得以維持，或本公司股份的市價不會下跌至低於發售價。

本公司股份的成交價或會由於下列(其中包括)因素大幅波動：

- 投資者對本集團及本集團未來業務計劃的觀感；
- 本集團經營業績變化；
- 由於出現競爭對手，本集團修訂定價政策；
- 本集團高級管理層人員更替；及
- 中國及本集團其他主要市場的整體經濟及其他因素。

由於發售價高於每股有形賬面淨值，故此投資者的備考有形資產賬面淨值會遭攤薄。

本公司股份發售價高於緊接全球發售前每股有形資產賬面淨值。因此，本公司全球發售股份買家的備考合併有形資產賬面淨值每股0.13美元(約每股1.01港元，假設發售價為2.93港元)或每股0.16美元(約每股1.25港元，假設發售價為3.75港元)將即時攤薄。倘本公司日後額外發行股份，則本公司股份買家的持股比例或會進一步攤薄。

首次公開發售前股份認購計劃及向合資公司夥伴發行股份或會攤薄每股盈利。

本集團已採納首次公開發售前股份認購計劃。據此，本集團有條件授予本集團僱員權利，可按較每股發售價折讓30%的價格認購合共124,252,000股股份。倘首次公開發售前股份認購計劃的股份獲全數認購，則股份相當於緊接全球發售完成、資本化發行及向購股權合資公司夥伴及換股合資公司將夥伴發行股份後當時本公司已發行股本約3.5%(不計算行使超額配股權發行的股份)。首次公開發售前股份認購計劃的詳情載於本招股章程附錄八「法定及一般資料—E.以股份支付薪酬計劃—2.首次公開發售前股份認購計劃」分節。此外，作為購股權合資公司夥伴及換股合資公司夥伴向本集團授出關於其在相關合管企業中股權(「合資公司夥伴股份」)之若干權利

的部分(在若干情況下)全部購股權代價時，本集團會向部分相關期權合資公司夥伴及換股合資公司夥伴發行股份。當本集團日後選擇行使購股權以購買購股權合資公司夥伴所持的購股權合資公司股權時，本集團亦會向購股權合資公司夥伴發行股份(「購股權股份」)。詳情請參閱本招股章程「業務 — 本集團於合資公司的投資 — 購股權協議」分節。

根據首次公開發售前股份認購計劃發行股份及發行購股權股份會導致已發行股份數目增加，從而攤薄股東持股比例、每股盈利及每股資產淨值。根據首次公開發售前股份認購計劃授出的股份公平值將於為期五年(就根據計劃認購而向合資格人士提出的部分邀請)或十年(就其餘邀請而言)的歸屬期內攤銷。有關首次公開發售前股份認購計劃的歸屬條件詳情，請參閱本招股章程附錄八「法定及一般資料 — E.以股份支付薪酬計劃 — 2.首次公開發售前股份認購計劃 — (f)歸屬條件及認購時間」分節。本集團預期首次公開發售前股份認購計劃將影響本集團截至二零零八年九月三十日至二零一八年九月三十日止年度的收益表。假設根據首次公開發售前股份認購計劃授出的股份公平值相當於合資格人士的認購價及發售價，則預期本集團自截至二零零九年九月三十日止兩年度收益表扣除的金額分別約為60萬美元及190萬美元，而於截至二零一八年九月三十日止餘下八年，首次公開發售前股份認購計劃仍會對本公司有財務影響。根據本招股章程附錄三所載基準及假設編製的利潤預測及(假設全球發行、資本化發行及合資公司夥伴股份發行已於二零零七年十月一日完成，全年共發行3,550,000,000股股份，而不計及可能因行使超額配股權而發行的任何股份、購股權股份或根據首次公開發售前股份認購計劃發行的股份)，本集團股權持有人應佔未經審核備考預測每股基本盈利或會減少。

日後於公開市場出售或預期出售大量本公司股份或會對本公司股份當時的市價有重大不利影響。

本集團及持有大量本公司股份的控股股東日後如於全球發售後在公開市場出售本公司股份，或會不時對市場價格造成不利影響。因合約及法規限制轉售，僅有少量現已發行股份可於緊隨全球發售後出售。有關日後出售本公司股份的相關限制的更詳細討論，謹請參閱本招股章程「包銷 — 包銷安排及開支 — 香港公開發售 — 根據上市規則向聯交所承諾」及「包銷 — 包銷安排及開支 — 香港公開發售 — 香港包銷協議的承諾」分節。

## 風險因素

該等限制失效後，本公司股份或其他有關本公司股份的證券日後在公開市場大量出售、發行新股份或其他有關本公司股份的證券、或預料該等出售或發行可能發生，均可能使本公司股份的市價下跌，亦可能對本集團日後於本集團認為適合的時機以適合的價格集資有重大不利影響。

全球發售結束後，裕元所持股份受若干禁售期限制，詳情載於本招股章程「包銷 — 包銷安排及開支 — 香港公開發售 — 根據上市規則向聯交所承諾」及「包銷 — 包銷安排及開支 — 香港公開發售 — 香港包銷協議的承諾」分節。該限制屆滿後，裕元未必出售本公司股份。倘裕元選擇出售本公司股份，則該等於公開市場出售或預期出售大量本公司股份的行動或會對本公司股份當時市價有重大不利影響。

本公司根據百慕達法律註冊成立，而百慕達法律對少數股東的保障與香港及其他司法權區法律有別，故此閣下或會難以保護本身的權益。

本集團的公司事務受章程大綱、細則、一九八一年的百慕達公司法及普通法規範。百慕達法律有關保障少數股東權益的若干規定有別於香港、美國及其他司法權區根據成文法或司法判例制定的現行法律所規定者。該等差異或會使本集團少數股東所獲保障與彼等根據香港、美國或其他司法權區法律所獲保障有別。謹請參閱本招股章程附錄七「本公司組織章程及百慕達法例概要」一節。

投資者應仔細參閱整份招股章程，本集團促請投資者不要過分倚賴有關本集團及／或全球發售的報章或其他媒體的報道所載資料。

本招股章程刊發之前，有報章及媒體刊登有關全球發售的報道，包括二零零八年五月八日香港信報的報道，載有若干有關本集團的財務資料、財務推算及其他資料。本集團並無授權在報章及媒體披露上述資料，且該等資料並無本集團提供。本集團並不承擔該等報章及媒體報道的責任，對該等資料是否準確或完備亦不負責。對於該等資料或刊載內容是否適當、準確、完備或可靠，本集團並不發表聲明。所刊登的資料與本招股章程所載不符者或與本招股章程所載有矛盾者，本集團謹此表明並不負責。因此，有意投資者不應倚賴該等資料。當作出是否購買本公司股份的投資決定時，閣下應倚賴本招股章程所載的財務、營運及其他資料。