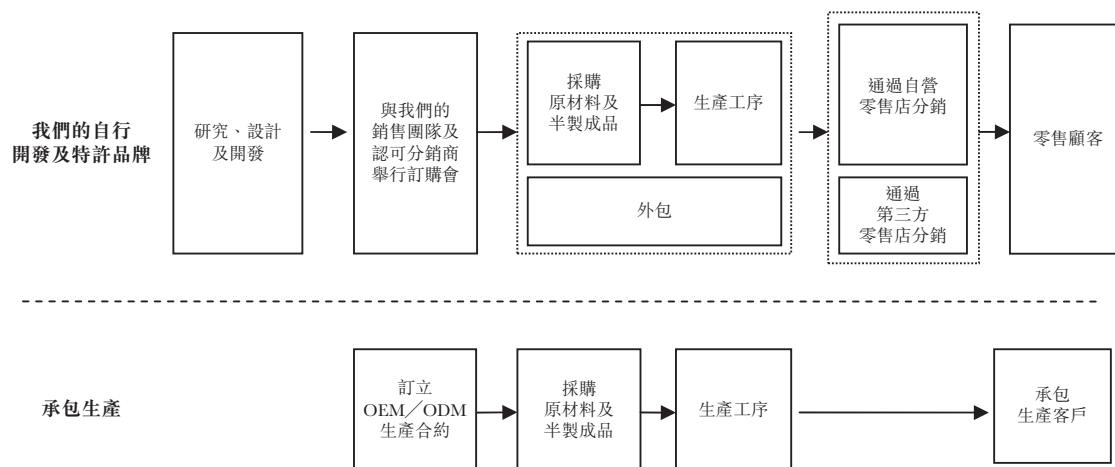


概 要

本概要旨在向閣下概述本售股章程所載的資料。由於純屬概要，故並無載列可能對閣下屬重要的全部資料。決定投資香港發售股份前，閣下應閱讀整份售股章程。任何投資均涉及風險。投資香港發售股份所涉及的部分特定風險載於本售股章程「風險因素」一節。決定投資香港發售股份前，閣下應細閱其中內容。本節所用的各個詞彙已於本售股章程「釋義」一節界定或說明。

概覽

我們主要在中國從事中高檔女士鞋履設計、生產及銷售。根據 Euromonitor 報告，按截至2010年12月31日止年度的估計零售收益計算，我們為中國第二大中高檔女士端莊及休閒鞋履零售商。我們主要通過在中國一二三線城市的百貨公司零售舖位及獨立零售店零售自行開發及特許品牌的產品。我們亦向認可分銷商批發自行開發品牌產品，而認可分銷商主要在中國其他城市零售有關產品。除生產自行開發及特許品牌的女士鞋履外，我們亦以OEM或ODM方式為國際鞋履公司生產鞋履出口海外。我們已建立垂直整合業務模式管理主要業務鏈，包括設計與開發、採購、製造、市場推廣、分銷及銷售產品。我們相信，控制該等主要流程使經營靈活自如，可以快速應對不斷變化的市場趨勢及客戶品味推出合適產品，同時提高經營效率及於中高檔女士鞋履市場的有效競爭力。下圖說明我們的主要業務模式：



我們現時透過兩個自行開發品牌「千百度」及「伊伴」生產及銷售多種適合不同季節、款式多樣的女士鞋履，各品牌每季向市場推出約400個至500個SKU。我們亦透過特許品牌「娜然」銷售鞋履。根據 Euromonitor 報告，按2010年估計零售收益計算，我們的「千百度」品牌為中國第四大中高檔女士端莊及休閒鞋履品牌。我們已於2011年上半年推出另一自行開發鞋履品牌「範歐納」，並於2011年8月推出另一自行開發鞋履品牌「太陽舞」。

概 要

根據 Euromonitor 報告，按截至2010年12月31日止年度估計零售收益計算，女士鞋履佔整個中國鞋履市場約51.8%，中高檔女士鞋履佔整個中國女士鞋履市場約27.8%，其中端莊及休閒鞋履分別佔整個中國中高檔女士鞋履市場約30.5%及55.8%。有關市場份額及排名詳情，可參閱本售股章程「行業概覽—中高檔女士鞋履競爭概況」一節。

廣泛的分銷及零售網絡

截至2011年3月31日，我們龐大的分銷及零售網絡包括遍佈中國31個省、市、自治區的1,015間自營零售店及344間第三方零售店。在1,015間自營零售店中，1,006間入駐全國各地百貨公司，九間獨立零售店則於百貨公司以外場所經營。我們的自營零售店主要分佈於中國一二三線城市。我們相信該等城市的消費者一般有較高的消費能力，因此會更傾向購買中高檔女士鞋履。為了以具成本效益的方式開拓中國其他地區，我們主要透過認可分銷商所設立第三方零售店在該等地區分銷鞋履。於2011年3月31日，我們有196名認可分銷商，而該等認可分銷商在中國經營344間第三方零售店。

雄厚的設計實力及可靠的生產能力

我們自行開發的品牌包括「千百度」、「伊伴」、「範歐納」及「太陽舞」，每個品牌均設有研究、設計及開發團隊，因應國內外潮流趨勢、品牌特色及市場需求進行豐富多樣的產品設計。目前，我們每年為「千百度」及「伊伴」品牌分別設計約4,800至6,400個SKU。

我們每年製造約50%至60%的自行開發品牌鞋履，其餘則外包予第三方製造商。我們通常與皮革等原料的主要供應商訂立一年協議，規定我們於年內發出定期採購訂單的條款。截至最後可行日期，我們有112名主要原料供應商，其中我們分別與31名、41名及40名供應商保持不少於10年、三年以上10年以內及不超過三年的業務關係。我們通常根據每個季節所供應的產品，按季外包製成品。截至2008年、2009年及2010年12月31日止年度以及截至2011年3月31日止三個月，我們分別向17名、20名、19名及18名分包鞋履製造商（均位於中國廣東省）下單。有關外包製成品的風險，請參閱本售股章程「風險因素—有關我們業務的風險—自第三方所購入原料或成品的價格或質量的不利轉變或供應中斷均會對我們的業務不利」一節。

我們亦以OEM或ODM方式生產多種適合不同季節且款式多樣的國際品牌鞋履，主要出口至其他國家。我們直接承包生產的客戶主要為經營國際鞋履品牌之鞋履貿易公司，但我們一般不與經營該等品牌的公司總部直接聯繫。截至2008年、2009年及2010年12月31日止

概 要

年度以及截至2011年3月31日止三個月，我們分別有6名、10名、6名及4名承包生產客戶，代理7個美國品牌、2個澳洲品牌及1個加拿大品牌。

營業紀錄期間增長迅速

由於我們在中國發展迅速的女士鞋履市場擴大分銷及銷售網絡，故此我們的財務及營運業績於營業紀錄期間快速增長。我們的收益由2008年的人民幣1,044.0百萬元增至2010年的人民幣1,575.0百萬元，複合年增長率約為22.8%，自營零售店及第三方零售店總數由2008年12月31日的928間增至2010年12月31日的1,289間，複合年增長率約為17.9%。比較截至2010年3月31日止三個月及截至2011年3月31日止三個月，我們的收益由人民幣373.5百萬元增加24.5%至人民幣465.1百萬元，而我們自營零售店及第三方零售店的數目由2010年3月31日的1,110間增加22.4%至2011年3月31日的1,359間。我們於2009年至2010年以及2008年至2009年的同店銷售增長率分別約為12.3%及17.7%。

分部資料

我們的收益及增長相當倚賴百貨公司零售店的銷售額。截至2008年、2009年及2010年12月31日止年度與截至2011年3月31日止三個月，百貨公司零售店的收益分別約為人民幣753.2百萬元、人民幣965.4百萬元、人民幣1,206.8百萬元及人民幣364.6百萬元，約佔有關期間總收益的72.1%、75.1%、76.6%及78.4%。我們與百貨公司就百貨公司零售店舖位訂立特許權協議，有效期介乎六個月至一年，而按本售股章程「風險因素—有關我們業務的風險—我們相當依賴百貨公司的銷售額且未必可獲得百貨公司的零售店舖位，亦未必可按商業合理條款獲得有關舖位」一節所披露，我們未必可按我們認為合乎商業原則的條款獲得有關百貨公司零售店舖位。

下表載列所示期間(i)零售及批發分部及(ii)承包生產分部的收益，以及各自所佔持續業務總收益的相關百分比。

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2008年		2009年		2010年		2010年		2011年	
	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%
零售及批發										
零售.....	758,457	72.7	972,100	75.7	1,214,566	77.1	299,475	80.2	367,214	79.0
批發.....	69,393	6.6	123,744	9.6	152,350	9.7	25,059	6.7	52,293	11.2
承包生產.....	216,109	20.7	189,079	14.7	208,047	13.2	49,011	13.1	45,589	9.8
總收益.....	1,043,959	100.0	1,284,924	100.0	1,574,963	100.0	373,545	100.0	465,096	100.0

我們有多個針對中高檔女士鞋履市場廣泛客戶基礎的品牌，相信具備有利條件，可繼續受惠於中國發展迅速的女士鞋履行業，並進一步鞏固市場地位。

我們的競爭優勢

我們相信過往的成功及未來發展潛力歸因於以下競爭優勢：

- 發展迅速的女士鞋履行業之多品牌市場領先者；
- 在中國的策略位置有龐大的分銷及零售網絡；
- 以垂直整合業務模式迎合市場需要的供應鏈；
- 有系統的研究、設計及開發實力；及
- 管理團隊經驗豐富並克盡職守。

我們的業務策略

為保持及提升我們在中國中高檔女士鞋履市場的領先地位，我們已制定如下業務策略：

- 提高各零售店的同店銷售增長；
- 擴大分銷及零售網絡；
- 擴大品牌組合；
- 提高營運能力及效率；及
- 透過甄選收購拓展業務。

概 要

財務資料概要

下表概述我們於所示期間及截至所示日期的綜合財務資料節錄。該等概要摘錄自本售股章程附錄一會計師報告所載綜合財務資料，並應與該等資料一併閱讀。我們的綜合財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

綜合全面收益表概要

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2008年 (人民幣千元)	2009年 (人民幣千元)	2010年 (人民幣千元)	2010年 (人民幣千元) (未經審核)	2011年 (人民幣千元)
持續業務					
收益.....	1,043,959	1,284,924	1,574,963	373,545	465,096
銷售成本.....	(479,357)	(633,733)	(602,671)	(164,040)	(176,103)
毛利.....	564,602	651,191	972,292	209,505	288,993
其他收入及其他盈利與虧損.....	7,811	10,787	9,076	2,798	4,174
分銷及銷售開支.....	(378,787)	(468,034)	(652,993)	(143,314)	(178,695)
行政及一般開支.....	(55,605)	(64,883)	(84,771)	(25,527)	(20,837)
財務成本.....	(613)	(1,015)	(903)	(780)	(185)
分佔合營公司虧損.....	(10,560)	(4,410)	(2,996)	(1,402)	(436)
除稅前溢利.....	126,848	123,636	239,705	41,280	93,014
所得稅開支.....	(20,004)	(32,603)	(67,643)	(10,756)	(24,660)
來自持續業務的年/期內純利....	106,844	91,033	172,062	30,524	68,354
已終止業務					
來自已終止業務的年/期內虧損..	(419)	(11,402)	(2,207)	(471)	—
本公司擁有人應佔年/期內 純利及全面收入總額.....	106,425	79,631	169,855	30,053	68,354
	(人民幣分)	(人民幣分)	(人民幣分)	(人民幣分)	(人民幣分)
每股盈利					
來自持續及已終止業務 基本.....	6.26	4.68	9.99	1.77	4.02
來自持續業務 基本.....	6.28	5.35	10.12	1.80	4.02

綜合財務狀況表概要

	於12月31日			於2011年 3月31日
	2008年 (人民幣千元)	2009年 (人民幣千元)	2010年 (人民幣千元)	(人民幣千元)
資產				
非流動資產.....	136,091	160,566	173,047	181,525
流動資產.....	643,961	783,212	823,746	784,410
總資產.....	780,052	943,778	996,793	965,935
負債				
流動負債.....	203,825	281,751	347,648	312,207
非流動負債.....	1,652	5,723	7,059	7,729
總負債.....	205,477	287,474	354,707	319,936
總權益.....	574,575	656,304	642,086	645,999

概 要

綜合現金流量表概要

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2008年 (人民幣千元)	2009年 (人民幣千元)	2010年 (人民幣千元)	2010年 (人民幣千元) (未經審核)	2011年 (人民幣千元)
經營活動所得現金淨額.....	33,592	200,490	109,341	54,673	35,195
投資活動所得／(所用) 現金淨額.....	(1,990)	(37,487)	6,157	7,943	(4,373)
融資活動所得／(所用) 現金淨額.....	14,172	—	(232,468)	—	—
現金及現金等價物增加／ (減少)淨額.....	45,774	163,003	(116,970)	62,616	30,822
年／期初現金及現金等價物...	69,602	115,376	278,379	278,379	161,409
年／期終現金及現金等價物， 即銀行結餘及現金.....	<u>115,376</u>	<u>278,379</u>	<u>161,409</u>	<u>340,995</u>	<u>192,231</u>

存貨水平

截至2008年、2009年及2010年12月31日止年度及截至2011年3月31日止三個月，我們持續業務的存貨平均週轉日數分別為199天、163天、200天及199天，部分是由於(i)我們維持一定水平的原料，足以生產自行開發品牌鞋履約50%至60%的政策；(ii)我們維持一定水平的成品鞋，以配合自營店的零售的政策，存貨水平視乎自營店大小及銷路而定；(iii)為配合銷售網絡擴展而維持較高的存貨水平；(iv)我們的業務有季節變化，為準備農曆新年銷售旺季，每年底一般會積存較多秋冬鞋履，加上秋冬鞋履成本一般高於春夏鞋履，故此年底的存貨水平較高；及(v)我們出售的鞋履產品款式甚多，因此須維持較多存貨。有關我們的存貨的其他資料(包括有關存貨水平的風險)，請參閱本售股章程「業務 — 存貨管理」、「財務資料 — 存貨分析」、「風險因素 — 有關我們業務的風險 — 我們有存貨風險」及「— 我們未必可獲得充裕資金執行發展策略」各節。

下表載列所示期間結算日存貨的賬齡分析。

	12月31日			2011年
	2008年 (人民幣千元)	2009年 (人民幣千元)	2010年 (人民幣千元)	3月31日 (人民幣千元)
不足一年.....	291,211	207,636	366,709	320,192
一至兩年.....	47,035	51,373	31,389	27,577
兩至三年.....	5,559	11,281	12,165	12,617
合計.....	<u>343,805</u>	<u>270,290</u>	<u>410,263</u>	<u>360,386</u>

我們持續監察原料的存貨情況，先使用較舊的原料。超過12個月未使用的原料，我們先以成本價向其他生產商出售，如未能出售則作出適當撥備。截至2008年、2009年及2010

概 要

年12月31日及截至2011年3月31日，我們就有關存貨作出的撥備分別為人民幣1.4百萬元、人民幣1.3百萬元、人民幣1.3百萬元及人民幣1.3百萬元。我們重新衡量後認為撥備充分，毋須再為超過12個月未使用的原料作出撥備。

我們密切監察每季所生產成品鞋的銷售情況。總部物流中心負責全中國實際存貨的整體管理。地區指定人員定期向總部報告，並負責各自銷售地區的實際存貨管理及補貨。

倘若干款式的銷量未達預期，我們會提供折扣促銷。對於成品鞋，根據自營零售店目前的政策，爭取在生產後一年內銷售80%或以上的「千百度」、「伊伴」及「娜然」以及70%或以上的「範歐納」以及「太陽舞」品牌鞋履。為推行有關政策，我們的分區辦事處密切監察我們所生產鞋履的每季銷量，並且進行各種推廣工作(尤其是臨近季末時)，爭取銷量達標。我們生產的冬季及夏季鞋履主要在當季銷售，而春秋兩季的鞋履則可能直至下一年春秋兩季仍然有銷售。接近季末時，我們個別貨品的零售價會有折扣。季度結束後仍未售出的鞋履，如有必要，我們會逐步提供大幅折扣，盡快售出全部存貨。我們更會將大部分已脫季的產品轉到專門出售脫季產品的折扣店出售。鞋履生產後第三年仍未售出，須全部退回總公司處置。我們持有將處置且賬齡超過3年的未出售鞋履時，會為該鞋履悉數作出撥備。營業紀錄期間，「千百度」、「伊伴」及「娜然」鞋履約72%至82%於生產後一年內出售。按本售股章程「業務 — 銷售及分銷 — 經第三方零售店分銷我們自行開發的品牌產品 — 管理認可分銷商及第三方零售店」一節所披露，為免認可分銷商積存不必要的存貨，我們會協助認可分銷商分析當地市場，亦分析其採購訂單，衡量數量是否合理。

存貨會計政策

根據我們的存貨會計政策，存貨按成本與可變現淨值兩者之較低者列賬。成本採用加權平均法計算。可變現淨值指存貨的估計售價減所有估計完工成本及銷售所需成本。

製成品方面，由於存貨為當季產品且銷售毛利足以抵銷銷售成本，故董事估計賬齡少於一年的製成品可變現淨值超過其成本，因此並無作出撥備。賬齡超過一年但少於三年的製成品的可變現淨值是參考存貨估計售價而作出估計。我們會向客戶提供更多折扣以促銷過時存貨，由於售價減低，故估計可變現淨值會減至低於成本。因此，該等存貨撇減至

概 要

其估計可變現淨值。董事估計賬齡超過三年的存貨預期不會產生經濟利益，故會悉數作出撥備。半成品方面，由於半成品與當季產品有關，故董事參考當季製成品的可變現淨值後估計毋需作出撥備。我們會根據實際生產訂單採購原料(主要包括皮革)，可用作生產我們不同的產品。賬齡超過一年的原料主要是為若干設計特殊的產品而採購，不可用於其他產品。由於該等存貨的狀況良好，故我們會盡量向其他製造商出售。該等存貨的可變現淨值是按向其他製造商出售的估計售價而估計，並作出相應撥備。

我們定期檢查及檢討存貨以識別滯銷及過時存貨。減值虧損金額按存貨成本與可變現價值的差額計量。識別存貨減值須對預期可變現淨值作出判斷及估計。倘估計可變現淨值低於成本，則或會產生重大減值虧損。

當其後評估顯示引致存貨撇減至低於成本的情況不再存在，或有明確證據證明可變現淨值因經濟狀況改變而增加，則可撥回先前確認的存貨撇減。

季節性影響

我們的業務受女士鞋履的季節需求波動影響，主要節慶假日，我們的女士鞋履產品銷售額一般高於各財政年度其他期間的銷售額。此外，我們在秋冬季的收益通常較春夏季為高，主要是由於我們在秋冬季銷售的鞋履價格較春夏季所銷售者高，且秋冬季的節慶假日較多。鑑於該等波動，比較單一財政年度不同期間或不同財政年度不同期間的銷售及經營業績不可作為我們表現的指標。

天氣狀況亦可能改變消費者喜好。消費者通常傾向於天暖時購買較輕薄的鞋履產品而於較寒冷時購買較厚重的鞋履產品。因此，倘天氣狀況不同於預期，則我們未能推出合適的鞋履產品滿足消費者需求，故我們的收益及存貨會因季節性影響導致消費者行為改變而受影響。詳情請參閱本售股章程「風險因素 — 有關我們業務的風險 — 我們的銷量受消費者消費模式、季節及天氣狀況變化影響」一節。

概 要

截至2011年12月31日止年度溢利預測

我們已根據本售股章程附錄三所述基準編製下列截至2011年12月31日止年度的溢利預測。閣下分析截至2011年12月31日止年度我們的溢利預測時應細閱本售股章程附錄三所載基準。

截至2011年12月31日止年度股東應佔

未經審核預測綜合溢利 ⁽¹⁾	不少於人民幣287.2百萬元 (約等於341.0百萬元)
每股未經審核備考預測基本盈利 ⁽²⁾	不少於人民幣0.143元 (約等於0.170港元)

- (1) 上述截至2011年12月31日止年度的溢利預測的編製基準概述於本售股章程附錄三。截至2011年12月31日止年度股東應佔未經審核預測綜合溢利已由董事按與本售股章程附錄一所載會計師報告第A節附註3所載本集團現時所採納的會計政策一致的基準編製。
- (2) 每股未經審核備考預測基本盈利乃基於截至2011年12月31日止年度本公司權益股東應佔未經審核預測綜合溢利，並假設全球發售已於2011年1月1日完成且全年共發行2,000,000,000股流通股份計算。

發售統計數字

我們已按假設發售價(不包括1%經紀佣金、0.003%證監會交易徵費及0.005%聯交所交易費)編製下列發售統計數字。

	根據每股 股份發售價 2.30港元計算	根據每股 股份發售價 3.24港元計算
股份市值.....	4,600百萬元	6,480百萬元
預測市盈率：		
備考全面攤薄	13.5倍	19.0倍
經調整每股有形資產淨值.....	人民幣0.59元 (0.70港元)	人民幣0.70元 (0.83港元)

全球發售完成後的市值乃根據假設全球發售完成當時已發行及流通2,000,000,000股股份計算。備考全面攤薄市盈率乃根據指標發售價範圍的最高及最低價以及上文「截至2011年12月31日止年度溢利預測」所披露的備考全面攤薄每股預測盈利，並假設全球發售於2011年1月1日完成計算。經調整每股有形資產淨值乃根據全球發售完成當時已發行合共2,000,000,000股股份計算，並已作出本售股章程「財務資料—未經審核備考經調整有形資產淨值」一節所述調整。

所得款項用途

經扣除我們應付全球發售相關的包銷費用及估計開支以及我們可能向聯席賬簿管理人所支付酌情獎金的最大金額後，假設發售價為每股發售股份2.77港元（即指標發售價範圍每股發售股份2.30港元至3.24港元的中位數），我們預期全球發售所得款項淨額估計約為757.7百萬港元。我們可全權酌情決定向聯席全球協調人支付不高於全球發售所得款項總額1.5%的酌情獎金。我們現時計劃將該等所得款項淨額用作下列用途：

- 約40% (303.1百萬港元) 用作擴展零售網絡。我們計劃於未來三年將該等所得款項用作開設我們自行開發品牌的自營零售店舖位。我們特別計劃於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度各年，淨增加約200至280間我們自行開發品牌的自營零售店（不包括「娜然」零售店），主要為百貨公司零售店舖位。根據我們的過往慣例及經驗，成立中等規模的自營零售店之成本通常合共約為人民幣400,000元。有關我們於2011年按地區分類開設自營零售店計劃的更多詳情，請參閱本售股章程「業務 — 我們的業務策略 — 擴大分銷及零售網絡」一節。截至2011年6月30日止六個月，我們已開設138間新自營零售店，同期，已關閉既有39間自營零售店；
- 約25% (189.4百萬港元) 用作擴充及維護我們的生產設施以及興建辦公室及倉儲設施，包括截至2013年底的資本開支金額約人民幣118.2百萬元用作購買睢寧生產設施的土地使用權、廠房及生產設備，約人民幣10.1百萬元用作維護南京生產設施，而約人民幣34.0百萬元用作興建辦公室及倉儲設施；
- 約20% (151.5百萬港元) 用作甄選收購鞋履業務；
- 約10% (75.8百萬港元) 用作償還鴻國貸款的部分餘額；及
- 約5% (37.9百萬港元) 用作擴充在互聯網的網上銷售，包括投資電腦軟件及硬件，建立倉儲設施，為網上業務聘請資深技術及銷售人員以及與網上業務存貨有關的營運資金。

倘發售價定為3.24港元（即指標發售價範圍的最高價），我們所得款項淨額將增加約135.3百萬港元。董事目前擬根據指定用途按比例增加使用上述額外所得款項，惟初步指定用作償還鴻國貸款餘額的所得款項除外。悉數償還鴻國貸款後，其餘所得款項會用作營運資金及其他一般企業用途。

倘發售價定為2.30港元（即指標發售價範圍的最低價），我們所得款項淨額將減少約135.3百萬港元。董事目前擬根據指定用途按比例減少使用所得款項。

概 要

我們估計，經扣除售股股東就全球發售應付的包銷費以及售股股東可能向聯席全球協調人所支付酌情獎金的最高金額後，售股股東自全球發售所得款項淨額約為531.8百萬港元(假設發售價為建議發售價範圍的中間價且並無行使超額配股權)。售股股東可全權酌情決定向聯席全球協調人支付不高於全球發售所得款項總額1.5%的酌情獎金。售股股東將就銷售股份支付包銷費，而全球發售產生的相關開支由我們承擔。我們不會收取全球發售(包括行使超額配股權)中有關出售銷售股份的任何所得款項。

我們自全球發售所得款項淨額如未即時用作上述用途，則會存作短期活期存款及／或投資貨幣市場工具。

股息政策

根據公司法，我們可於股東大會上宣派以任何貨幣計值的末期股息，惟所宣派的股息不得超過董事會建議之數額。截至2008年、2009年及2010年12月31日止年度以及截至2011年3月31日止三個月，我們分別宣派股息人民幣26.8百萬元、零、人民幣191.6百萬元及人民幣64.4百萬元。

日後股息派付取決於能否獲得我們的中國營運附屬公司宣派股息。中國法律規定僅可自按中國會計準則計算之純利派付股息，而中國會計準則在眾多方面有別於國際財務報告準則。中國法律亦規定，我們的中國營運附屬公司等外資企業須撥出部分純利作為法定儲備且不得用作現金股息分派。倘我們附屬公司產生債務或出現虧損或根據我們或我們附屬公司已經訂立或日後可能訂立之銀行信貸融資、可換股債券工具或其他安排的任何限制契約，我們的附屬公司於作出分派時亦可能受限。

基於上述因素，我們的預期股息政策為於每個財政年度建議分派不少於可分派溢利約20%。實際分派予股東的股息金額視乎盈利及財務狀況、營運需要、資本需要及董事可能認為相關的其他條件而定，並須經股東批准。

風險因素

有關我們業務的風險

- 我們相當依賴女士鞋履品牌「千百度」及「伊伴」，未能維持任何該等品牌的商譽可能會嚴重不利我們的業務；
- 我們可能無法生產或及時生產出商業可行的商品，因而令盈利減少；
- 我們有存貨風險；
- 我們未必可維持增長或有效管理擴充；

概 要

- 我們相當依賴百貨公司的銷售額且未必可獲得百貨公司的零售店舖位，亦未必可按商業合理條款獲得有關舖位；
- 我們並無持有合營公司的控制權益，故可能失去使用「娜然」品牌的非獨家特許權；
- 自第三方所購入原料或成品的價格或質量的不利轉變或供應中斷均會對我們的業務不利；
- 我們並無就生產設施及倉庫投保，為存貨購買的保險亦有限，而我們亦可能涉及未投保的產品責任索償；
- 勞工短缺、勞工成本上漲或勞資糾紛或會對我們有不利影響；
- 未能於女士鞋履行業有效競爭或會不利我們的盈利能力及前景；
- 我們的銷量受消費者消費模式、季節及天氣狀況變化影響；
- 我們未必可及時向我們的生產基地付運原料或向自營零售店或認可分銷商交付商品；
- 倘我們的認可分銷商未能按照標準管理第三方零售店，將導致我們的品牌形象及商譽受損；
- 使用我們品牌名稱或特許品牌的假冒產品或會有損消費者對我們產品的信心及商譽；
- 我們在中國所佔用若干物業租賃協議業權的若干問題可能嚴重不利我們使用該等物業的能力；
- 我們的日後發展依賴主要人員；
- 我們未必可發覺並防止僱員或第三方作出欺詐或其他失當行為；
- 過往宣派的股息未必可作為我們日後的股息政策指標；
- 控股股東對我們有重大控制權，而彼等的利益未必與其他股東的利益一致；
- 我們未必可獲得充裕資金執行發展策略；
- 倘我們的生產設施運作因不可抗力及其他原因而中斷，或會令銷售額及經營業績倒退；及
- 倘我們未能與現時的品牌代言人續約或聘用有相同或更高知名度的品牌代言人，我們未必能達到我們預期的市場推廣成效。

與我們的行業有關的風險

- 我們易受中國鞋履零售業不斷變化的狀況影響；及
- 我們受全球經濟衰退的影響。

有關中國的風險

- 中國經濟、政治及社會狀況以及政府政策會影響我們業務；
- 中國政府對人民幣兌換的限制或會限制我們有效利用收益及資金以及中國附屬公司獲得融資的能力；
- 人民幣幣值波動或會對我們業務及中國附屬公司分派的價值有不利影響；
- 中國法律及法規的詮釋涉及不確定因素；
- 稅務待遇的任何變化可能對我們的業務、財務狀況及經營業績有重大不利影響；
- 我們為控股公司，倚賴附屬公司的股息付款提供資金，惟受中國法律限制；
- 我們的勞工成本或會隨勞動合同法及中國其他勞動相關法規的實施而增加；
- 自然災害、天災及疫症爆發可能對中國的國家及地區經濟以及我們的前景有不利影響；
- 中國關於離岸控股公司向中國公司提供貸款及直接投資的規例，或會延遲或阻礙我們使用全球發售所得款項向中國附屬公司提供貸款或注入額外資金，因而不利我們的流動資金以及為業務集資及拓展的能力；及
- 可能難以向我們或居於中國內地的董事或行政人員送達傳票或對彼等執行非中國法院作出的判決。

與全球發售有關的風險

- 本公司股份過往在香港並無公開市場，其流通性及市價可能波動；
- 閣下的股份可能被即時攤薄，倘我們日後發行額外股份，則股份可能會被進一步攤薄；
- 謹請閣下不要依賴報章或其他媒體所載有關我們及全球發售的任何資料；
- 在公開市場大量出售或預期大量出售本公司股份可對本公司股份當時的市價有重大不利影響；及
- 我們無法保證本售股章程所載有關中國、中國經濟及中國女士鞋履行業的事實、預測及其他統計數據準確無誤。