

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

概 要

本概要旨在向閣下提供本上市文件所載資料的概覽。由於本節屬概要，故並無載列所有對閣下可能屬重要的資料。閣下務請閱讀整份上市文件。

概覽

我們的業務

我們是全球領先的品牌服裝、鞋類、時裝配飾及相關時尚產品公司之一。我們設計、開發、推廣及出售有關產品，形成了包括自有品牌與授權品牌及多種產品類別的多元化組合。我們的客戶主要為來自美洲、歐洲及亞洲地區的零售商，包括百貨公司、大型超市、廉價零售商、獨立連鎖店、專賣零售商及電子商務渠道。

我們的業務分為兩大核心部分，即授權品牌及擁控品牌。

授權品牌：泛指我們獲品牌擁有者或授權者的知識產權授權，可在選定產品類別上和地區內使用其品牌。此外，我們正在利用本身的專業知識發展品牌管理業務，以協助品牌擁有者將其品牌擴展至新產品類別及新地區。

擁控品牌：泛指我們擁有或根據長期特許授權而控制其知識產權的品牌，我們對相關品牌的開發及市場推廣擁有重大控制權。

我們的業務模式

我們已建立廣闊的產品組合，目前有超過350個活躍的授權品牌特許授權、10個活躍的重要擁控品牌及超過100個管理品牌。2011年、2012年及2013年，我們分別錄得營業總額28億美元、31億美元及33億美元。2013年，我們約85%的營業額來自美國市場及約15%的營業額來自世界各地市場，當中約82%為授權品牌的營業額及約18%為擁控品牌的營業額。我們於2011年、2012年及2013年的EBITDA分別為298.8百萬美元、54.3百萬美元及295.8百萬美元。

我們主要透過利用我們自身在產品設計、市場推廣及品牌管理方面的專業知識，以公司旗下的授權品牌及擁控品牌創作產品，再將產品售予零售商並從中賺取收益。我們向其出售產品的零售商包括Nordstrom (諾德斯特龍百貨公司)、Macy's (梅西百貨公司)、Kohl's (科爾士百貨公司)及J.C. Penney (傑西潘尼百貨公司)等多間百貨公司、Wal-Mart (沃爾瑪)及Target (塔吉特)等大型超市連鎖店、廉價零售商、獨立連鎖店、專賣零售商、客戶與品牌的電子商務渠道(如 macys.com及 calvinklein.com)以及獨立電子零售商(如 amazon.com及 zappos.com)。我們的授權品牌向來擁有較高消費者認受性及流行價值，並且，我們的授權品牌產品的價格與利潤率均高於非品牌產品。至於我們的品牌管理業務，我們藉著在特許權持有人支付予品牌擁有者的特許費用或使用費中抽取部分款項，從中賺取收益。

概 要

與全球性零售商及其他品牌批發商的情況相似，我們直接通過內部專業團隊或在採購代理商利豐集團的協助下向第三方供應商購買我們的產品。我們聘用第三方服務供應商包括在特定情況下會聘用利豐集團的成員公司將製成品運送予客戶。

本公司的全球性總辦事處設於香港，並在世界各地設有逾50個辦事處及陳列室。美國的主要辦事處位於紐約市，高級管理層、產品設計及開發團隊於該處辦公，多個主要陳列室亦設於該處。歐洲的主要辦事處設於倫敦，而亞洲（不包括香港）的主要辦事處及陳列室則設於上海。本公司的財務、訂單流程管理及資訊科技等主要全球性業務支援職能以美國北卡羅來納州格林斯堡市作為業務根據地，我們的歐洲支援辦事處位於德國蒙海姆及我們於中國的支援辦事處位於中國的番禺。2014年3月31日，我們在美洲、歐洲及亞洲共聘用約3,000名僱員。

我們的辦事處及陳列室分佈圖



我們的競爭實力

我們相信，本公司的成就及未來增長潛力有賴以下的競爭實力：

- 授權品牌組合廣闊，在多個產品類別及地區與授權商保持穩固關係
- 成功打造擁有重大發展機遇的擁控品牌產品系列
- 廣博的品牌管理專業知識
- 全球性的品牌平台使我們能夠優化每個品牌的類別擴展、市場覆蓋版圖和規模經濟
- 創新的設計和開發能力
- 建立多年的高質量全球供應網絡
- 經驗豐富的管理團隊

概 要

我們的策略

我們所採用策略的重點是：

- 進一步打造我們的授權品牌產品組合
- 收購具規模及可全球性發展的品牌
- 通過擴大業務覆蓋面，特別是亞洲的業務覆蓋面，來擴大品牌平台
- 擴大包括電子商務在內的經銷渠道
- 憑藉增添額外產品類別的能力擴大品牌平台
- 充分把握及利用分拆帶來的管理重點及業務營運合理化

風險因素

我們的業務面臨眾多風險及與股份投資相關的風險。由於在釐定一項風險重大與否時不同投資者可能有不同的解讀及標準，閣下在決定投資股份前，應仔細閱讀「風險因素」一節全文。我們面對的主要風險包括：

- 未能保留品牌特許權可能對我們的經營業績造成重大不利影響。
- 倘我們的客戶改變其採購模式、開發其自家私屬牌子或要求額外折扣或津貼，這可能對我們的業務造成重大不利影響。
- 時裝業的週期性以及未來經濟前景及消費者消費情況的不明朗因素可能對我們的經營業績造成重大不利影響。
- 全球經濟狀況及其對消費者消費模式的衝擊可能對我們的經營業績造成不利影響。
- 我們的成功有賴授權商的策略及聲譽。
- 授權商的策略措施變動可能對我們的業務造成重大不利影響。
- 我們可能無法有效推廣或開發我們的擁控品牌。
- 新增及日益加劇的競爭可能對我們造成重大不利影響。

概 要

與利豐的關係

利豐於分拆完成後的重心業務

於分拆完成後，利豐將主要集中透過其貿易及物流網絡為批發及零售客戶提供採購及物流服務。利豐仍為領先的全球性供應鏈及物流公司，業務遍佈美洲、歐洲、非洲及亞洲等地40多個經濟體系。利豐集團亦通過擁控品牌及授權品牌經營非時裝類產品。然而，該等產品類別有別於本集團業務及不會與本集團業務構成直接或間接的重大競爭關係。

業務透過不同商業模式劃分

本公司與利豐採用不同的商業模式，兩者的業務策略各有不同，不會在任何重大方面構成直接或間接競爭關係。原因如下：

本集團的業務

於分拆後，本集團的業務將集中在設計及銷售品牌服裝、鞋履及時裝配飾產品，所需要的核心競爭力在設計、營銷及品牌管理和發展。本集團業務的成功要素為能夠利用流行時裝品牌及創造吸引消費者的設計。

由於本集團具備時裝和設計技巧與專業知識，利豐分銷網絡之內的部分私屬牌子業務依舊由本集團的設計及產品帶動。於分拆後，鑑於其所需的專業知識及僱員和管理團隊將留在本集團，該等部分的私屬牌子業務會構成本集團的一部分。

利豐的業務

於分拆後，利豐的業務將集中向批發和零售客戶提供採購和物流服務，所需要的核心競爭力在於供應鏈效率和成本管理。例如，當作為零售商的私屬牌子服裝產品的採購代理時，重點通常在於選擇合適的生產國和工廠夥伴，以最佳價值交付產品。該等產品的時尚、設計及品牌特點通常由品牌持有人或零售商提供而並非由利豐提供。

概 要

分拆的除外業務

作為除外業務（定義見「與我們控股股東的關係－控股股東於其他業務的權益－分拆以外的除外業務」）的一部分，利豐集團亦透過授權品牌出售特定男士服裝產品，並以客戶的自有品牌生產類似產品。

除外業務並沒有注入本集團，因為其運作方式與利豐其他私屬牌子業務相同，涉及由高產量和專業生產及供應鏈管理知識帶動的高度商品化產品。除外業務的營業額佔本集團2013年營業額不足1%。

由於(i)除外業務與經營私屬牌子業務方式大致相同、(ii)除外業務所需的專業知識及僱員和管理團隊均屬於利豐集團、及(iii)除外業務的規模不足以成為可獨立營運的業務，其將仍為利豐集團業務的一部分，而且控股股東未來亦不打算將除外業務注入本集團。

與利豐訂立的採購代理協議

為使本集團可專注發揮其於設計、市場推廣及品牌管理和發展方面的專長，本公司已就於分拆後由利豐提供採購及供應鏈管理服務而與利豐訂立採購代理協議，有關詳情載於「關連交易」一節。根據採購代理協議，我們承諾通過利豐提供，而利豐亦承諾不時為我們最少為採購量70%或更多的採購服務，有關服務的年期由上市日期起計為期七年。董事認為，從商業角度分析，此項安排有利於我們，原因如下：

- 鑒於利豐的業務重心、規模與全球性供應商網絡，比起本公司自行採購及管理供應鏈，本公司根據採購代理協議將採購及供應鏈管理工作外判予利豐，更具成本效益。
- 最少總採購量的要求令利豐對於收回成本方面有較大把握，從而使利豐能夠承諾提供給我們更有利的商業條款。
- 雖然我們能夠將差不多所有採購服務外判予利豐集團，但我們深知，倘我們與利豐訂立的採購安排因任何原因受到干擾或被終止，我們有能力、專業知識及財務資源自行採購或安排其他第三方採購服務供應商提供服務。

概 要

節選財務資料的概要

2011年、2012年及2013年，我們分別錄得營業總額約28億美元、31億美元及33億美元。2013年，我們約85%的營業額來自美國市場及約15%的營業額來自世界其他各地區，當中約82%為授權品牌的營業額及約18%為擁控品牌的營業額。我們於2011年、2012年及2013年的核心經營溢利／（虧損）分別為177.8百萬美元、(95.6)百萬美元及133.7百萬美元。我們於2011年、2012年及2013年的EBITDA分別為298.8百萬美元、54.3百萬美元及295.8百萬美元。

下文所載截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度的節選合併損益表數據及現金流量表數據，以及於2011年、2012年及2013年12月31日的節選合併資產負債表數據，乃摘錄自「附錄一—會計師報告」載列的會計師報告。

節選合併損益賬

	截至12月31日止年度		
	2011年	2012年	2013年
		(千美元)	
營業額	2,808,874	3,119,040	3,288,132
銷售成本	(1,857,298)	(2,268,064)	(2,292,597)
毛利	951,576	850,976	995,535
其他收入	653	5,629	14,263
總毛利	952,229	856,605	1,009,798
銷售及分銷開支	(317,993)	(412,227)	(400,448)
採購及行政開支	(456,403)	(539,963)	(475,653)
核心經營溢利／（虧損）	177,833	(95,585)	133,697
應付或然代價重估收益	—	108,000	74,752
其他無形資產攤銷	(30,521)	(43,453)	(46,254)
出售業務／特許經營權收益	—	29,635	5,317
其他非核心經營開支	(6,732)	(2,934)	(3,414)
經營溢利／（虧損）	140,580	(4,337)	164,098
利息收入	108	248	334
利息支出			
非現金利息支出	(17,971)	(20,740)	(15,844)
現金利息支出	(8,893)	(10,741)	(9,118)
應佔合營公司溢利	—	—	409
除稅前溢利／（虧損）	113,824	(35,570)	139,879
稅項	(13,896)	63,254	(26,351)
公司股東年度應佔溢利	99,928	27,684	113,528

其他財務計算方法

(未經審核) (千美元)

EBITDA⁽¹⁾	298,767	54,341	295,806
-----------------------------------	----------------	---------------	----------------

概 要

附註：

- (1) EBITDA乃管理層於評估經營分部的表現、資源分配及作出策略性決策所採用的非香港財務報告準則標準計算方法。EBITDA的計算方法為未計利息開支淨額、稅項、折舊及攤銷前的溢利。此外，EBITDA並不包括應佔合營公司業績、屬於資本性質或非營運相關的重大損益、收購所產生的相關成本以及重估應付或然代價的非現金收益或虧損。

節選合併資產負債表數據

	於12月31日		
	2011年	2012年	2013年
		(千美元)	
非流動資產	2,931,775	3,203,603	3,495,468
流動資產	986,335	855,402	1,105,724
流動負債	657,773	692,629	812,140
流動資產淨值	328,562	162,773	293,584
總資產減流動負債	3,260,337	3,366,376	3,789,052
非流動負債	1,492,454	1,237,099	1,396,626
總權益	1,767,883	2,129,277	2,392,426

節選合併現金流量表數據

	截至12月31日止年度		
	2011年	2012年	2013年
		(千美元)	
營運業務之現金流入淨額	63,446	23,029	89,604
投資業務之現金流出淨額	(606,590)	(342,594)	(416,446)
融資業務之現金流入淨額	444,891	267,451	373,932
現金及現金等值(減少)／增加	(98,253)	(52,114)	47,090
年初現金及現金等值	217,274	118,890	67,342
匯率變動的影響	(131)	566	656
年末現金及現金等值	118,890	67,342	115,088

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

概 要

節選主要財務比率

下表載列我們於所示期間的主要財務比率：

	於12月31日		
	2011年	2012年	2013年
流動比率	1.5倍	1.2倍	1.4倍
資產負債比率	不適用	不適用	不適用
經調整資產負債比率	16.0%	13.2%	16.7%
淨總資產負債比率	不適用	不適用	不適用
經調整淨總資產負債比率	8.6%	8.0%	10.5%

請參閱「財務資料－主要財務比率」一節及「財務資料－近期發展－償還自利豐借入的貸款」一節。

未經審核備考財務資料

[編纂]

概 要

股息政策

作為我們發展策略的部分，我們現時計劃保留未來盈利供營運之用，無意就2014年派付股息。然而，於未來年間，我們或會派發股息但並無採用固定派發率。有關進一步詳情，請參閱「財務資料－股息、股息政策及可供可派儲備」。

近期發展

有關現有業務經營的最新資料

我們的業務存在季節性，這令我們的盈利能力集中於下半年度。我們通常於每個曆年的上半年錄得經營虧損。2013年，我們於上半年度錄得核心經營虧損，而於全年則錄得整體核心經營溢利。

由於適逢夏季結束新學年開始以及秋冬聖誕購物旺季，故年度下半年我們行業的需求和銷售量通常較高。為應付季節性需求作好準備，我們會提前數月向供應商訂購產品及將產品運送予客戶，以確保產品能夠準時送抵最終消費者。然而，我們於年度上半年及下半年的經營開支則相對較為平均分配。

除正常的業務季節性外，於2014年上半年，我們就若干新特許授權已產生及將會繼續產生成本，而其相關的營業額將只會於下半年度才實現。如下文所述，我們亦於2014年產生與上市有關的非經常性開支。

[就董事所知，自2013年12月31日起直至本上市文件日期，整體經濟及市場狀況或我們所從事的時裝行業並無出現對我們的經營業績或財務狀況有重大不利影響的重大變動。]

[董事於對本集團進行合理盡職審查後確認，自2013年12月31日起直至本上市文件日期，我們的財務或營運狀況或前景並無重大不利變動。]

上市開支

我們的上市開支包括申報會計師的費用、律師費用、重組的專業費用及支付予聯席保薦人的費用。預計有關上市將產生的上市總開支為[11.0]百萬美元。所有該等開支預期將計入本集團的損益表內。於往績記錄期間本公司並無產生與上市有關的重大開支。