

## 風險因素

投資我們的H股涉及各類風險。敬請閣下於投資H股前細閱本文件所載全部資料，尤其是下文所述的風險及不確定因素。發生下述任何事項可能會對我們造成損害。倘發生任何該等事項，我們H股的成交價可能會下跌，閣下亦可能損失全部或部分投資。

### 與我們的業務及中國男裝行業有關的風險

中國男裝行業競爭激烈及高度分散且上述情況日後可能會更加嚴峻。中國男裝行業的競爭加劇可能導致我們的市場份額減少並可能令我們的業務、財務狀況及經業績受到重大不利影響

中國男裝行業競爭激烈且高度分散。我們與諸多中國男裝公司展開競爭。根據灼識諮詢報告，於2017年，按零售收入計，中國男裝行業排名前十的企業所佔的總市場份額不足40%。我們預期該行業的競爭將可能進一步加劇。

競爭主要以價格優惠的方式體現出來。我們的部分競爭對手可能擁有更長的經營歷史且可能比我們擁有更雄厚的財務資源、更高的品牌知名度或更龐大的銷售及分銷網絡。為了在市場上展開有效競爭，我們須投入大量資源(i)持續開發產品組合；(ii)鞏固我們與分銷商、加盟商及OEM供應商的關係；(iii)宣傳我們的品牌及產品，並在情況需要時可能通過調低產品價格來降低我們的利潤率。然而，我們無法保證將有充足的資源進行這些投資，或這些投資將能讓我們的市場地位與競爭對手相比有所提升。

此外，由於中國市場的意義愈發重要，我們預期更多國際競爭對手將進駐和深入中國男裝行業。倘我們不能留住及吸引客戶以及不能與現有或潛在競爭對手進行有效競爭，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

### 我們可能無法有效發展並擴大我們的電子商務銷售

根據灼識諮詢報告，網購在中國日益盛行，反映了中國消費者購物模式的變化。我們目前透過若干第三方中國電子商務平台（包括天貓、京東及唯品會）向客戶獨家提供FIRS及SHANSHAN品牌下的若干產品。我們擬進一步發展我們的電子商務銷售以利用我們預期的巨大增長潛力。有關詳情，請參閱本文件「業務－業務策略－我們計劃進一步發展我們的電子商務銷售」。能夠在電子商務平台成功推廣及銷售其產品並且有

## 風險因素

效管理其供應鏈及物流、網頁寄存基礎設施和售後服務系統的競爭對手，可能較我們處於一個更有利的位置去抓住網購帶來的機會，從而得以擴大顧客群及銷量並使我們處於不利地位。倘我們不能實施我們的業務策略以進一步發展我們的電子商務銷售或不能與我們的電子商務平台的競爭對手展開有效競爭，我們可能無法實現預期增長，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

### 我們可能無法及時發現及應對時尚潮流和消費者偏好的變化

時尚潮流和消費者偏好不時變化。我們的業務能否成功主要取決於我們是否能夠預期到未來時尚潮流和消費者偏好，從而設計並推出迎合目標客戶品位的男裝產品及因應中國消費者不斷變化的需求及喜好。中國同一及不同地區以及不同消費群體之間的消費者偏好有所不同，因此受多種因素（如不斷變化的審美觀及不斷變換的風格）影響。

此外，SHANSHAN品牌面向經常購置時尚且高性價比男裝產品追求時尚潮流的消費者。SHANSHAN品牌的銷售表現極易受到時尚潮流及消費者偏好轉變的影響。我們未能準確預測時尚潮流並對消費者的主流偏好作出及時應對可能會對我們的銷售表現造成不利影響、導致庫存積壓和業務盈利能力下滑，進而可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

### 我們的業務及財務表現倚賴分銷商

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們對分銷商作出的銷售所產生收入分別為人民幣303.4百萬元、人民幣266.1百萬元及人民幣201.0百萬元，分別約佔有關年度我們總收入的57.7%、45.0%及25.2%。分銷商的銷售表現及其擴充業務與銷售網絡的能力成為我們未來業務增長的關鍵。儘管我們尋求與分銷商維持穩定關係，由於我們一般會每年與加盟商訂立分銷協議，我們無法向閣下保證分銷商於分銷協議屆滿時將會繼續按我們可接納的條款重續分銷協議進以維持與我們的業務關係，甚至不會維持與我們的業務關係。倘任何分銷商終止或拒絕與我們重續分銷協議，我們未必能夠按我們可接納的條款及時有效地物色到其他新的分銷商。另外，我們無法向閣下保證，分銷商將會繼續以與歷史水平相若的採購量購買我們的產品。倘分銷商削減採購量或未能履行分銷協議項下的責任，或倘我們未能保持與分銷商的業務關係且未能及時有效地替代彼等，則我們的業務、財務狀況及經營業績均將會受到重大不利影響。

---

## 風險因素

---

### 倘分銷商未能遵守彼等於相關分銷協議下的責任，我們的業務可能受到不利影響

我們對一級及二級分銷商及彼等所經營的零售店的控制是有限的。我們依賴我們與分銷商訂立的分銷協議載列的合約條款管理分銷商營運的零售店。例如，(i)我們要求分銷商保護我們的品牌名稱及聲譽，我們的分銷商獲授權在其分銷商零售店的日常營運中僅可使用我們的商標及商號，惟須在分銷協議所載的範圍之內；(ii)我們向一級及二級分銷商提供銷售我們產品的建議零售價；(iii)我們要求尚未安裝我們ERP系統的分銷商定期向我們報告彼等的銷售表現及存貨水平；及(iv)我們要求一級及二級分銷商在彼等各自的區域內開設、裝修、搬遷或關閉任何零售店前獲得我們的批准。倘分銷商未能履行彼等於相關分銷協議下的責任，我們或不能對銷售及分銷網絡實施有效管理，或保持統一的品牌形象，這可能會有損我們的商譽，及令公眾對我們的品牌產生不良看法。此外，我們未必可及時物色到新分銷商代替未能履行彼等於相關分銷協議下的責任的分銷商。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

### 我們可能無法準確估計我們產品的市場需求並妨止分銷商零售店出現存貨積壓

為了準確評估一級及二級分銷商的零售店的表現，及識別或阻止該等零售店積壓存貨，我們倚賴分銷商準確地向我們匯報及呈交彼等的銷售表現及存貨水平。然而，我們可能無法確保分銷商所提供或我們所收集的數據的準確性。無法按時收集準確數據可導致我們無法準確估計對我們產品的市場需求並妨止分銷商零售店出現存貨積壓，從而對我們的銷售表現產生不利影響並因此影響我們的業務。

### 我們未必能夠通過擴展銷售及分銷網絡擴大我們的地區覆蓋範圍以及客戶基礎，從而增加銷量

我們認為維持高效廣泛的銷售及分銷網絡對我們取得業務成功及實現未來增長至關重要。截至2017年12月31日，我們擁有1,052間由分銷商、我們自身及加盟商經營的零售店，該等零售店分佈於除海南及西藏以外的中國所有省、自治區及直轄市。於該等零售店中，482間零售店由我們的一級分銷商經營、148間零售店由二級分銷商經營，136間零售店由我們自身經營、274間零售店由SHANSHAN加盟商根據

## 風險因素

SHANSHAN合作安排經營及12間零售店由MARCO AZZALI及LUBIAM加盟商根據MARCO AZZALI及LUBIAM加盟安排經營。為增加銷量，我們計劃進一步擴展地理覆蓋範圍及進一步滲透市場。為此，我們擬優化及擴大於中國的銷售及分銷網絡。有關詳情，請參閱本文件「業務－業務策略－我們計劃優化並擴大於中國的銷售及分銷網絡」。

我們不能向閣下保證，我們將能按計劃增加零售店數目。我們或我們的分銷商及加盟商不一定能按商業上可接受的條款物色新零售店及尋獲具吸引力的地點。此外，擴展銷售及分銷網絡將令我們於管理、財務、營運及其他資源方面承壓。我們不一定能有效將任何新零售店與我們現有營運體制整合到一起。倘我們未能通過擴展銷售及分銷網絡擴大我們的地區覆蓋範圍以及客戶基礎，則我們的銷量、增長潛力及盈利能力或會遭受重大不利影響。

### 我們不能保證日後推出的任何新品牌均能獲得成功

一個新的品牌可能面臨涉及包括品牌定位、營銷及定價策略方面的挑戰。我們目前無意但日後可能會推出新品牌。為了成功推出和開發新品牌，我們需要投入大量的財務和營運資源。一個新品牌在前期開發階段通常需經歷一段時間並需持續進行投資，且可能會對我們的整體盈利能力有不利影響。我們不能確保日後推出的新品牌能取得成功。我們不一定能成功將新品牌融入現有品牌及產品組合之中。倘新品牌的發展未能成功，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

### 我們的大部分收入來自FIRS及SHANSHAN品牌的銷售，因而該等品牌的聲譽下滑可能對我們的業務造成重大不利影響

品牌知名度形象乃影響消費者作出購物決定的主要因素。倘我們的產品未能符合消費者對品質或款式的預期，或倘我們未能成功推廣及維持有關品牌的形象，則我們的FIRS及SHANSHAN品牌形象可能會受到不利影響。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的FIRS品牌產品銷售分別約佔我們總收入的82.3%、77.9%及62.0%，而SHANSHAN品牌產品銷售產生的收入則分別約佔我們總收入的0.3%、9.1%及29.4%。FIRS及SHANSHAN品牌的負面新聞及有關該等品牌的市場預期或顧客偏好的改變將對該等品牌的銷售表現產生重大不利影響。另外，FIRS及SHANSHAN品牌的增長勢頭可能放緩，其增長潛力可能隨時間下降。在此情況下，我們未來發展可能會受到不利影響，而這可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績和發展前景產生重大不利影響。

---

## 風險因素

---

### 我們或我們的分銷商或我們的加盟商未必能夠就我們、我們的分銷商及我們的加盟商目前租賃的零售店

我們遍佈全國的自營零售店、分銷商零售店及加盟商零售店以及位於寧波的倉庫及物流中心設於租賃的舖位。我們或我們的分銷商或我們的加盟商能否於約滿時重續現有租約，對我們的經營及盈利能力而言十分重要，特別是位於客流較大的街道上的零售店。於租約期末，我們及我們的加盟商未必能夠磋商延長租約，並可能因此被迫搬遷至稍遜的地點。由於中國租金急劇上升（特別是較大城市），我們或我們的分銷商或我們的加盟商未必能夠以合理價格或按商業上可接受的條款及條件重續現有租約。此外，我們與其他企業包括我們的競爭對手競爭理想地點及／或理想面積的舖位。因此，我們未必能夠及時以可接受的條款取得理想地點的新租約或重續現有租約，或根本無法取得新租約或重續現有租約，此或對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

### 我們高度依賴選定的OEM供應商生產產品，倘來自OEM供應商的產品嚴重供應短缺或延遲或產品質量不穩定可能對我們的業務造成重大不利影響

倘我們未能維持產品質量，我們的業務、財務狀況及經營業績或會遭受重大不利影響。我們將產品的生產外判予多家國內OEM供應商。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們向OEM供應商支付的成本分別約佔我們銷售成本總額的74.4%、76.3%及75.5%。我們的大部分OEM供應商是位於浙江省及江蘇省的服裝及配飾製造商，其經營易受自然災害或其他災難事件（如風暴、火災、洪水、地震、颱風、電力短缺及中斷、供水短缺、硬件故障、恐怖襲擊、戰爭）或其他未必可以預見或其無法控制的因素影響，導致業務中斷。發生任何該等自然災害或災難事件可能導致我們的OEM供應商產品供應出現重大短缺或延遲。

此外，儘管我們制定了嚴格的產品質量標準，但我們可能無法直接有效地監控OEM供應商的生產質量。倘我們的OEM供應商未能根據我們的質量標準或產品規格供應產品，則可能會延遲向客戶、分銷商及加盟商交付適當產品，此乃可能損害我們的聲譽以及我們與客戶之間的關係。

---

## 風險因素

---

### 我們可能無法維持我們現時與OEM供應商的關係，或及時覓得備選OEM供應商

我們將產品的生產外判予多家國內OEM供應商。當我們面臨對我們的產品需求大幅增加或倘我們被要求替換OEM供應商時，我們可能無法物色到足夠合適OEM供應商。倘我們未能挽留現有主要OEM供應商或及時按我們可接納的條款與新OEM供應商訂約，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們面臨存貨撇銷及陳舊產生的風險。此外，我們未能維持最佳的存貨水平可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響

維持恰當的存貨水平對我們業務取得成功至關重要。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的存貨週轉天數分別為231天、240天及[284]天。我們的存貨水平易受多項超出我們控制範圍的因素影響，包括時尚潮流及消費者需求的變化、季節性因素及無法預測的天氣變化。倘我們未能準確預測時尚趨勢及消費者的需求，亦未能及時對季節性及意外天氣變化作出反應，我們的存貨中可能出現過時產品，而這可能導致存貨撇銷。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們分別錄得存貨撇減淨額人民幣2.3百萬元、人民幣0.3百萬元及人民幣3.8百萬元。有關更多詳情，請參閱本文件附錄一附註9。

儘管我們積極監管零售店的存貨水平，但我們不能向閣下保證，該等門店的存貨水平在所有時間均保持最佳狀況。倘對於我們產品的需求突然下降，或會導致我們存貨水平上升，我們會被迫打折或進行促銷活動出售滯銷產品（尤其是季末或過季存貨），繼而可能對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。另一方面，存貨過少或會導致錯失銷售機會，因此可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

應佔各聯營公司的業績可能會影響本集團未來的經營業績。我們亦面臨與我們於聯營公司投資相關的流動資金風險

於往績記錄期間，我們分別擁有杉京服飾及樂卡克服飾的46%及20%股權。於往績記錄期間，杉京服飾及樂卡克服飾入賬列作我們的聯營公司。杉京服飾及樂卡克服飾的業績與資產及負債採用權益會計法納入我們的財務資料。截至2015年、2016年及2017年12月31日，我們分別錄得應佔聯營公司業績總額人民幣5.6百萬元、人民幣7.0百萬元及人民幣8.3百萬元。儘管於往績記錄期間我們於杉京服飾及樂卡克服飾的投資產生正面回報，我們無法向閣下保證杉京服飾及樂卡克服飾日後仍將保持增長。

## 風險因素

此外，杉京服飾及樂卡克服飾的任何不利經營業績可能須本集團作出撥備以調整該投資的賬面值。此外，我們並無對杉京服飾及樂卡克服飾的業務活動及其銷售、財務及其他重大經營活動擁有控制權。倘杉京服飾及樂卡克服飾未能如期維持增長或蒙受虧損，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到不利影響。

此外，倘杉京服飾及樂卡克服飾並無宣派股息，則我們亦面對與我們於杉京服飾或樂卡克服飾投資相關的流動資金風險。即使從杉京服飾及樂卡克服飾錄得的利潤根據權益會計法於本集團財務報表確認，惟直至本集團收取股息為止才會有現金流。因此，我們於杉京服飾及樂卡克服飾的投資並非像其他投資產品具充分流動性。

有關我們於聯營公司權益的進一步詳情，請參閱本文件附錄一的附註19。

### 我們SHANSHAN品牌的往績記錄相對較短

我們於2015年9月推出SHANSHAN品牌，該品牌面向25至35歲年齡段中等收入階層的男性消費者。我們根據SHANSHAN合作安排銷售我們的SHANSHAN品牌產品，因為我們認為該安排會減少我們的存貨風險並提升我們的盈利能力。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－加盟商銷售－SHANSHAN合作安排」。我們擬通過SHANSHAN合作安排進一步促進SHANSHAN品牌的銷售且我們認為SHANSHAN品牌將對我們的業務及經營業績愈加重要。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，SHANSHAN品牌產生的收入分別為人民幣1.6百萬元、人民幣53.8百萬元及人民幣234.9百萬元。由於SHANSHAN的往績記錄較短，可能難以評估SHANSHAN品牌及SHANSHAN合作安排的發展前景及未來表現。

**我們的業務依賴我們資訊科技系統的正常運作，系統的任何持續故障或會對我們的業務造成重大不利影響**

我們的業務依賴資訊科技系統的正常運行。我們使用安裝在我們自身、分銷商及加盟商經營的零售店內的ERP系統檢索及分析營運數據（包括來自銷售及分銷網絡的銷售及存貨）。因此，ERP系統對我們的業務營運尤其重要。我們需要定期升級及完善我們的ERP系統及資訊科技系統，藉以支援我們營運及業務持續增長。雖然我們的資訊科技系統於往績記錄期間從未發生重大故障，但我們不能向閣下保證，我們的資訊科技系統將時常運作暢順。此外，我們不能保證，我們現時執行的信息安全措施乃屬充足，亦不能確保我們的資訊科技系統可經受第三方入侵或可防止第三方不恰當使用我們的資料。

---

## 風險因素

---

此外，我們不一定能經常成功開發、安裝、運行或採用業務發展所需新軟件或先進的資訊科技系統。即使我們成功，我們亦須耗用大量資本，且該投資未必能立即見效。所有該等因素均會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

### 與第三方提供物流支持有關的風險或會影響我們的業務營運

我們透過第三方物流服務供應商將大部分產品由倉庫及物流中心運送至零售店。與一間或多間物流服務供應商發生爭議或終止我們與其的合約關係，可導致產品延遲交付或成本上升。我們無法向閣下保證我們將能按我們可接受的條款維持我們與現有物流服務供應商的關係，亦不保證我們將能與新物流服務供應商建立合作關係。未能與物流服務供應商維系或建立良好關係或會限制我們及時地或按客戶可接受的價格提供足夠數量的產品的能力。

由於我們對我們的物流服務供應商並無任何直接控制權，故我們不能保證其服務品質。運送延誤、產品出現損毀或發生其他問題可能令我們流失客戶及損失銷售機會，繼而可能破壞我們的品牌形象。

我們與首選物流服務供應商之間的關係破裂或彼等提供的服務存在缺陷可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

### 我們的財務表現未必能夠成功保持增長，而我們日後或會錄得盈利下跌或虧損

我們不能向閣下保證，我們日後能夠保持盈利能力或不會錄得虧損。我們的盈利能力取決於我們能否擴大收入以及控制成本及營運開支。我們的純利由截至2015年12月31日止年度的人民幣56.1百萬元減少至截至2016年12月31日止年度的人民幣33.8百萬元，並增加至截至2017年12月31日止年度的人民幣〔37.0〕百萬元。我們計劃加大營銷力度以提升品牌知名度並優化及擴大我們的銷售及分銷網絡以增加銷量，此乃將導致銷售及營銷開支上升。然而，倘我們的營銷力度不夠且銷售及分銷網絡擴張效果欠佳，或倘我們未能保持銷售水平，或倘我們的銷售成本及營運開支較銷售額增長快，則我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到不利影響。



## 風險因素

**截至2015年12月31日，我們曾錄得流動負債淨額及淨負債，且日後仍可能錄得流動負債淨額及淨負債**

截至2015年12月31日，我們錄得流動負債淨額人民幣107.2百萬元、淨負債人民幣30.3百萬元。於往績記錄期間，流動負債淨額及淨負債乃主要由於來自非綜合附屬公司的巨額負數合併儲備所致。有關其他資料，請參閱本文件「財務資料－我們綜合財務狀況表所選定項目的說明－2015年12月31日的流動負債淨額」。我們日後或會錄得流動負債淨額及淨負債。倘無法獲得足夠資金滿足我們的需求，或不能以可接受商業條款獲得再融資，我們或會無法償還到期借貸，尤其是短期借貸，因此可能會對我們的業務擴充計劃、財務狀況及經營業績有重大不利影響。

**我們的財務狀況及經營業績受季節性波動影響**

於往績記錄期間，我們所有收入均來自中國業務營運。由於我們的「秋／冬」系列產品的平均售價通常較我們的「春／夏」系列產品為高，我們於「秋／冬」系列產品產生的收入較「春／夏」系列產品高。此外，我們在假日及節日（例如中國新年、中國國慶節、聖誕節及新年）期間產生的銷售收入較高。此外，我們的業務易受意外天氣變化的影響。例如，倘若出現暖冬，我們的冬季男裝產品的銷售表現就可能受到不利影響。因此，倘旺季的銷量下跌，則可能影響我們的財務狀況及經營業績。季節性波動亦可能影響我們的現金及存貨水平，此乃由於我們通常提前向OEM供應商下訂單。倘我們未能於有關季節結束前出售存貨，我們可能要以大幅減價的價格出售存貨，這可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

**我們繼續在廣告宣傳及推廣方面投入資金，然而我們的營銷活動可能在吸引或挽留消費者方面作用不大**

我們有意繼續在廣告宣傳及推廣方面投入資金，以提高客戶忠誠度、品牌聲譽及市場知名度。我們依賴專為目標消費群體開展的不同營銷活動，增加銷量。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的廣告及推廣開支分別達到人民幣18.5百萬元、人民幣24.6百萬元及人民幣24.5百萬元，分別佔有關年度總收入的約3.5%、4.2%及3.1%。我們不能保證，我們的營銷活動將能有效打動消費者，從而提升銷售表現。此外，我們須不時改變及完善我們的銷售及營銷策略，以緊跟行業發展的步伐及迎合消費者喜好。未能改變及完善營銷策略可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

---

## 風險因素

---

我們計劃進一步加大品牌推廣及營銷力度。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－業務策略－我們計劃加大品牌推廣及市場營銷力度」。我們無法向閣下保證我們的品牌推廣及營銷活動將有效。倘我們的營銷活動未能有效吸引或挽留消費者，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

### 員工成本增加可能對我們的盈利能力造成不利影響，從而對我們的經營業績造成不利影響

員工成本是主要營運成本之一並預期為支持不斷增長的業務而會進一步增加。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的員工成本總額分別達到人民幣58.4百萬元、人民幣68.1百萬元及人民幣86.4百萬元，分別佔我們有關年度總收入的約11.1%、11.5%及10.8%。近年來，對勞動保障及相關法律意識的增強令包括我們在內的眾多公司為中國不同城市及地區的僱員提高最低薪金及工資。為保持我們產品定價的競爭力，我們或不能將增加的所有勞工成本轉嫁予客戶。因此，員工成本增加可能令我們的經營成本增加、盈利能力下降及對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

### 我們牽涉仲裁程序

於往績記錄期間及直至最後可行日期，時尚服裝品牌及Lubiam Moda per L'Uomo就魯彼昂姆服飾的合資協議牽涉到一宗由國際商會國際仲裁院仲裁的仲裁程序中，Lubiam Moda per L'Uomo指稱時尚服裝品牌違反合資協議並尋求賠款人民幣10百萬元連同其他相關費用。

我們擬進行積極的自我抗辯。然而，不利的仲裁結果可能導致我們失去Lubiam Moda per L'Uomo授予時尚服裝品牌的商標授權。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，魯彼昂姆服飾貢獻的收入分別佔有關年度我們總收入的約9.0%、5.8%及3.9%。

### 我們可能牽涉因我們的業務營運而導致的法律訴訟或其他程序

我們可能偶爾與牽涉我們業務營運的人士（包括分銷商、加盟商、OEM供應商、僱員、物流服務供應商及客戶）發生爭議。該等爭議可能導致法律訴訟、仲裁或其他行動，可能損害我們的聲譽、產生重大成本及分散我們的資源及管理層精力。此外，我們可能於業務經營方面遇到合規問題，可能使我們面臨行政處罰並可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。我們無法向閣下保證日後我們不會牽涉法律或其他程序，而該等程序的任何負面結果可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

倘我們的產品引致任何損害，我們亦須面對潛在產品責任索償。向我們就產品責任的成功索償可能導致我們支付大量賠償金。不論成功與否，我們需為產生的產品責任索償進行辯護，從而產生高昂的費用及花掉大量時間精力。同時，倘我們的產品被證實出現缺陷，我們可能須召回該等產品。我們並無投購任何產品責任保險。我們無法向 閣下保證日後我們不會面臨產品責任索償。產品責任索償，不論理據是否充分，均可能對我們的聲譽造成重大不利影響，並可能對我們產品的營銷及聲譽造成重大不利影響，繼而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

**我們可能需要額外資金為我們的持續業務增長提供支持，而我們未必能按可接受的條款或甚至無法取得有關資金**

為支持我們的持續業務增長，我們可能會考慮尋求額外資金。我們無法向 閣下保證我們能按我們可接受的條款取得額外資金或成功取得任何資金。此外，我們於未來籌集額外資金的能力視乎多個不確定因素而定，包括但不限於：

- 我們未來的財務狀況、經營業績及現金流量；
- 影響集資及債務融資活動的整體市場狀況；及
- 中國及其他地方的經濟、政治及其他狀況。

此外，倘我們透過股本或股本相關融資籌集額外資金， 閣下於本公司的股本權益可能受到攤薄。另外，倘我們透過舉債方式籌集額外資金，我們可能受相關債務工具項下的多個契諾限制，繼而可能（其中包括）令我們支付股息或取得額外融資的能力受到限制。償還該等債務可能對我們的營運造成重大負擔。倘我們未能償還該等債務或未能遵守其中任何契諾，可能構成我們對該等債務的違約，且我們的流動資金及財務狀況可能受到不利影響。有關我們銀行借貸的詳情，請參閱本文件「財務資料－我們綜合財務狀況表所選定項目的說明」。

**我們面臨有關貿易應收賬款及應收票據的信貸風險**

我們於日常業務過程中錄得貿易應收賬款及應收票據。我們基於若干分銷商的過往付款記錄、銷售表現、遵守相關分銷協議的記錄、風險抵御能力、營運時間及地點向彼等提供信貸期。於2015年、2016年及2017年12月31日，我們的貿易應收賬款及應收票據總額（扣除減值撥備）分別為人民幣207.4百萬元、人民幣198.9百萬元及人民幣163.3百萬元。於截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，本集團確認的貿易應

---

## 風險因素

---

收賬款減值虧損淨額分別為人民幣8.7百萬元、人民幣0.4百萬元及人民幣1.0百萬元。倘我們未能在相關信貸期內收取貿易應收賬款及應收票據，則可能存在不合時宜的重大現金流量短缺情況，而我們的現金狀況、流動性、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

概無法保證我們能夠及時收回所有貿易應收賬款及應收票據。此外，我們可能無法或根本無法收回若干貿易應收賬款及應收票據，因為對手方可能出現財政困難。倘我們無法收回大部分貿易應收賬款及應收票據或無法及時收回貿易應收賬款，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

有關我們於往績記錄期間確認的減值款項詳情，請參閱本文件附錄一的附註9。

### 我們面臨有關遞延稅項資產的風險

於2015年、2016年及2017年12月31日，我們的遞延稅項資產分別為人民幣14.9百萬元、人民幣12.8百萬元及人民幣12.7百萬元。我們的遞延稅項資產產生自我們集團成員公司的若干貿易應收賬款及應收票據減值虧損及存貨的撥備。有關遞延稅項資產於往績記錄期間的變動詳情，請參閱本文件附錄一附註20。遞延稅項資產按可能出現可供動用可扣減臨時差額的未來應課稅溢利而予以確認。此舉需要就若干交易的稅務處理方法作重大判斷，亦需評估是否有充足未來應課稅溢利以收回遞延稅項資產的可能性。就此方面而言，我們不能保證能否收回遞延稅項資產或預測遞延稅項資產的變動，以及有關情況對我們日後財務狀況可能產生的影響程度。

### 我們的高級管理人員流失及我們不能吸引及挽留合資格人員會影響我們的營運及發展前景

我們的高級管理層團隊的才能、經驗及領導能力對我們的業務取得成功而言非常重要。尤其是，駱先生（執行董事）及楊勇先生（設計總監）一直對我們的成功舉足輕重。此外，高級管理層團隊的其他成員亦於我們的業務方面具備豐富經驗及專業知識，並對我們的增長及成功作出重大貢獻。倘意外流失其中任何一名或多名人士，亦可能對我們造成重大不利影響。

我們未來的成功亦頗為依賴我們能招聘、培訓及挽留合資格管理人員、設計師及其他合資格人員。例如，我們的業務依賴設計師設計具吸引力而又時尚的服裝。我們正開發多個產品類別，亦依賴負責男裝的具有經驗的產品經理。任何一名該等人士離任可能對我們的業務及前景造成不利影響。中國男裝行業人才方面的競爭十分激烈，而招募合資格人士亦十分困難。因此，我們可能無法輕易或迅速物色人才填補空缺，

---

## 風險因素

---

而我們可能就招聘、培訓以及挽留新入職員工產生額外開支。僱員流失率顯著提升（在中國男裝行業普遍較高）或勞工成本因人才競爭或勞動及保健方面的法律變動而顯著增加，均可能對我們經營業績及財務狀況帶來重大不利影響。

此外，倘我們任何行政人員或主要僱員加盟競爭對手或創辦另一公司與我們競爭，我們可能流失消費者、供應商、技術以及主要專才及員工。儘管全部董事、監事及高級管理人員已與我們訂立僱傭協議，當中載有不競爭及保密條款，但鑑於中國法律體系的不確定性，我們無法向閣下保證在我們的行政人員或管理人員與我們發生爭議的情況下，我們定能夠於中國執行該等不競爭條文。有關詳情，請參閱本節「一與在中國經營業務有關的風險－中國法律體系的不確定因素可能會限制所享有的法律保障」。

**我們的商標受轉許人對商號及商標的任何不當使用可能損害我們的聲譽及對我們的經營業績及財務狀況造成不利影響**

我們轉許我們獲杉杉股份及杉杉集團許可使用的若干商標。有關進一步詳情，請參閱本文件「關連交易－持續關連交易－A.獲全面豁免遵守有關申報、年度審核、公告及獨立股東批准規定的持續關連交易－1.與杉杉股份及杉杉集團訂立的商標許可協議」及「業務－商標轉許」。儘管我們已在商標轉許協議中載列有關產品質量控制的指引，概無法保證受轉許人將嚴格遵守商標轉許協議內所載政策。倘彼等無法以適當方式使用商標或受轉許人因產品責任遭受任何索償，我們的聲譽及商譽可能受損，而有關我們所使用的商標或品牌名稱的任何聲稱索償的負面報道可能會對我們的聲譽及公司以及品牌形象構成不利影響。有關商譽虧損可能會對我們的聲譽、銷售及經營業績構成不利影響。

**第三方銷售仿冒產品可能損害我們的聲譽並導致消費者信心下降及銷售損失**

由於實施及執法不力且詮釋不一致，中國法律項下有關知識產權的保障過往一直不足。倘我們的商標或其他知識產權遭到第三方侵犯，概無保證我們將獲得有效保護。

我們易受第三方使用我們的類似設計或使用類似商標或商號銷售仿冒產品的影響。第三方銷售這些設計和質量低劣的仿冒產品可能損害我們的聲譽和品牌形象，並可能導致消費者信心下降繼而導致銷售損失。過往，我們會偶爾發現少量仿冒我們品牌的產品在中國銷售。就侵佔我們商標或其他知識產權的行為提出訴訟可能會曠日持

---

## 風險因素

---

久，我們可能需要投入大量時間和資源以求取得有利結果。倘我們未能及時發現違法使用我們商號和商標的情況，或倘我們未能贏得有關侵犯我們知識產權的法律訴訟，可能會損害我們品牌和產品的聲譽，對我們的業務、財務狀況、經營業績和前景造成重大不利影響。

倘我們的商標、商號、版權及其他知識產權未足以保護我們的產品設計或商業秘密，我們的市場份額可能流失至競爭對手

我們依賴中國知識產權相關的法律以及與我們的僱員、OEM供應商、分銷商、加盟商及其他人士訂立的保密協議，保障我們的商標、商號、版權、產品設計及其他知識產權。我們的知識產權詳情載於本文件附錄六「一法定及一般資料－有關我們業務的進一步資料－本集團的知識產權」。

中國過往一直欠缺實施知識產權相關法律，主要由於中國法律比較模糊且存在執行方面的困難。因此，中國的知識產權及保密性保障未必如香港或其他國家有力。監管未經授權使用專有技術非常困難且成本高昂，而我們可能需要尋求訴訟以執行或捍衛我們獲頒發的專利或確定我們及其他人士的專有權利的可執行性、範圍及有效性。任何該等訴訟可能需要龐大財務支出及管理資源，並可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。任何該等訴訟的不利判決將危害我們的知識產權權利，並損害我們的業務、前景及聲譽。此外，鑑於在中國執行專利權保障措施存在困難，我們可能選擇不會提出訴訟或於訴訟中動用大量資源，以執行我們的知識產權權利或保護我們的專利以免第三方未經授權使用。

於最後可行日期，我們已於中國註冊五個商標，並獲杉杉股份及杉杉集團授予194個及60個服裝、配飾、箱包、鞋履、帽子類別下的商標在中國及／或其他地區的永久及獨家使用權。我們有權將該等商標的使用權轉許予本集團的任何成員公司及中國及／或其他地區的第三方。於最後可行日期，我們亦獲Lubiam Moda per L' Uomo授予在中國及／或其他地區使用其3個商標的權利。儘管我們已採取預防措施，但我們無法向閣下保證該等程序一定能夠有效預防第三方未經授權使用我們的品牌名稱或獲許可品牌名稱。

---

## 風險因素

---

### 我們的保單或會不足以抵償因業務中斷、財產損壞或第三方責任引致的損失

我們已為我們的固定及流動資產投購財產保險。我們並未就我們服飾產品的責任或因業務中斷或第三方過失造成的損失進行投保。我們不能保證我們購買的保單能足以抵償所有損失或責任。倘我們的保單不足以抵償我們的損失或責任，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

### 我們於中國的部分租賃物業可能違反法律規定

截至最後可行日期，我們若干租賃物業的租賃協議未有向主管部門登記。誠如中國法律顧問所告知，未向主管部門登記租賃協議會使我們就每項未登記的協議被處以介乎人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。誠如中國法律顧問所告知，尚未辦理登記並不影響租賃協議的有效性。

此外，因我們所佔用物業的業權而產生的任何爭議或申索（包括涉及非法或未經授權使用該等物業指控的任何訴訟）可能導致我們需要自租賃物業搬遷至其他物業。倘我們任何租約因第三方或政府原因而終止或失效，或因其他原因而於租期屆滿後不獲業主重續，則我們需要物色其他物業及產生搬遷成本。任何搬遷均會中斷我們的營運，繼而對我們的業務、財務狀況、經營業績及發展前景造成不利影響。此外，概不保證中國政府不會修訂或修改現行物業法例、規則或法規，要求額外批准、牌照或許可，或對我們取得或持有我們所佔用物業的相關所有權證書施加更嚴格規定。我們的董事相信，該等不合規事宜（個別或共同而言）均不會嚴重影響我們的業務及經營業績。有關該等不合規事宜的詳情，請參閱本文件「業務－物業－租賃物業」及「業務－法律程序及合規－不合規事宜」。

### 仍在發展階段的中國使用個人資料法規的任何變動以及任何資料洩露或第三方未經授權使用資料可能對我們使用消費者資料的能力造成不利影響

我們相信，我們編撰和分析銷售資料及消費者資料的能力對我們成功而言非常重要。多年來，通過利用我們龐大的銷售及分銷網絡及開發資訊科技系統，我們已建立一個龐大的消費者資料庫。我們透過我們的零售店及電子商務平台收集消費者資料。為優化生產規劃及迅速響應市場趨勢及消費者需求，我們需要使用及分析消費者資料。倘我們收集、使用或披露個人資料的行動或其他私隱相關事宜受到質疑，儘管未有充分證據，亦可能損害我們的聲譽。監管使用個人資料的中國法規仍在發展階段，目前並未對我們內部使用該等資料施加任何強制限制。監管使用個人資料的法規的任何變動可能對我們使用該等資料的能力造成不利影響，繼而可能對我們的業務造成不利影響。

---

## 風險因素

---

### 與在中國經營業務有關的風險

#### 我們可能受中國政治、社會或經濟狀況變動的影響

我們的業務、財務狀況、經營業績及前景取決於中國的經濟、政治和法律發展。中國經濟在多個方面與眾多發達國家的經濟不同，包括社會結構、政府干預程度、發展程度、增長率、外匯管制及資源分配。中國經濟已從計劃經濟轉變為市場化程度較高的經濟。在過去三十年間，中國政府已採取經濟改革措施強調市場在經濟發展中的重要性。中國的政治及社會狀況亦可能影響中國政府經濟改革的落實。我們無法預測中國的政治、經濟和社會狀況及其法律、法規和政策變動是否會對我們目前或未來的業務、財務狀況和經營業績造成任何重大不利影響。

#### 中國消費者需求下降可能對我們的收入和盈利能力造成不利影響

我們的收入全部來自在中國銷售產品。中國消費者的需求取決於一系列我們無法控制的因素，包括人口因素、消費者偏好及可自由支配的消費支出。中國的消費者需求下降可大幅削減我們的收入和盈利能力，並可能因此對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們無法向閣下保證中國經濟的預測增長率將會實現，或中國的經濟狀況在未來不會放緩。倘我們的競爭對手以降低零售價來應對消費者信心下降，我們維持市場份額的能力可能受到不利影響，我們或必須加強市場營銷以有效競爭。倘我們須進行較激進的促銷或降低價格以應對價格競爭，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

#### 中國法律體系的不確定因素可能會限制所享有的法律保障

我們的營運主要受中國法律及法規管治。中國的法律體系以成文法為基礎。自1979年以來，中國政府已頒佈處理經濟事務的法律、條例和法規（例如外商投資、企業組織和管治、商業、稅收和貿易）。然而，該等法律、條例和法規中的大多數比較新，因而不同地區和城市對這些法律、條例和法規的詮釋及執行或會不明確及不一致。儘管有關這些法律、條例和法規的以前法院判決可能會在中國法院上被引述作參考，但以前的判例實質上並沒有約束力。



---

## 風險因素

---

我們的公司章程規定H股持有人與我們、我們的董事、監事或最高行政人員因我們的公司章程或《中國公司法》對我們賦予的權利或施加的責任以及與我們的事務（例如轉讓H股）有關的條例和法規產生的爭端，將通過仲裁而非法院解決。只要符合一定的中國法律規定，中國法院會認可並強制執行香港的仲裁裁決。然而，據我們所知，任何H股持有人尚無在中國採取法律行動以強制執行仲裁裁決，並無法保證任何H股持有人為強制執行對H股持有人有利的香港仲裁裁決而在中國採取法律行動的結果。此外，據我們所知，沒有任何關於H股持有人就其根據任何中國發行人的公司章程或《中國公司法》下的權利在中國司法強制執行的已公開報告。

此外，適用於海外上市公司的中國法律、條例和法規給予少數和控股股東的權利和保護並無不同，我們的少數股東可能無法得到根據香港或其他司法權區的法律註冊成立的公司提供的相同保護。

### 閣下在針對我們與我們管理層送達法律程序文件、強制執行判決及提出仲裁或在中國境外提起訴訟時可能遭遇困難

我們是一家根據中國法律註冊成立的公司，我們的所有資產和附屬公司均位於中國。此外，我們的大多數董事、監事和高級管理層成員居於中國。因此，未必可在中國境外對我們的絕大多數董事、監事和高級管理層成員送達法律程序文件、強制執行判決及提出仲裁或在中國境外提起訴訟。此外，雖然我們的H股在聯交所上市後，我們將要遵守上市規則和收購守則，但我們的H股持有人將不能基於違反上市規則提出法律訴訟，而必須依賴聯交所執行有關規則。

### 閣下可能需要自我們收取的股息繳納中國稅項

根據適用的中國稅法，我們向非中國居民H股個人持有人（「非居民個人持有人」）支付的股息及這些股東通過出售或以其他方式轉讓H股所得的收益，均需要按照20%的稅率繳納中國個人所得稅，除非適用的稅收協定或安排予以扣減。

根據適用的中國稅法，我們向非中國居民H股企業持有人（「非居民企業持有人」）支付的股息及非居民企業持有人通過出售或以其他方式轉讓H股所得的收益，均需要按照10%的稅率支付中國企業所得稅，除非適用的稅收協定或安排予以扣減。根據於

---

## 風險因素

---

2006年8月21日簽署的《內地和香港特別行政區關於對所得避免雙重徵稅和防止偷漏稅的安排》，任何直接持有本公司至少25%股份在香港註冊的非居民企業須就我們宣派及支付的股息按不超過5%的稅率繳納企業所得稅。

根據國家稅務總局發佈的《關於外商投資企業、外國企業和外籍個人取得股票（股權）轉讓收益和股息所得稅收問題的通知》，H股發行人向非居民個人持有人支付的股息或紅利，可暫時獲豁免繳納中國個人所得稅。然而，該通知已被日期為2011年1月4日發佈的《關於公佈全文失效廢止、部分條款失效廢止的稅收規範性文件目錄的公告》取締。

就非居民個人持有人而言，其通過轉讓財產變現的收益通常須按20%的稅率繳納中國個人所得稅。然而，根據《財政部、國家稅務總局關於個人所得稅若干政策問題的通知》，外籍個人自外商投資企業取得的股息、紅利可獲豁免繳納當時的個人所得稅。根據自於1998年3月30日生效的《財政部、國家稅務總局關於個人轉讓股票所得繼續暫免徵收個人所得稅的通知》，對個人轉讓上市公司股票取得的收入繼續暫時免徵收個人所得稅。國務院於2013年2月3日批准及實施《國務院轉批發展改革委等部門關於深化收入分配制度改革若干意見的通知》。於2013年2月8日，國務院辦公廳頒佈《國務院辦公廳關於深化收入分配制度改革重點工作分工的通知》。根據以上兩個文件，中國政府計劃就從外商投資企業獲得的股息取消外籍個人稅項豁免，財政部及國家稅務局須負責制定及執行有關計劃的詳情。然而，財政部及國家稅務總局尚未制定相關執行條例或規則。據我們所知，實際操作中，中國稅務機關並未就出售海外證券交易所上市的中國居民企業股份的所得收益向非中國居民個人收取所得稅。然而，概無保證中國稅務機關將不會改變做法，從而可能導致對非中國居民個人徵收出售H股所得收益的所得稅。

考慮到這些不確定性，我們的H股非居民持有人應注意，其可能有義務就通過出售或轉讓H股實現的股息及收益支付中國所得稅。有關詳情，請參閱本文件附錄三「稅項及外匯」。

---

## 風險因素

---

### 股息的支付須受中國法律相關規定規限

根據中國法律，股息只能從可分配利潤中支付。我們的可分配利潤是根據中國公認會計準則或香港財務報告準則所計算的利潤（以較低者為準），扣除收回的任何累計損失及要求我們提取法定及其他準備金的金額。因此，我們可能沒有足夠或任何可分配利潤用來向我們的股東分派股息，在我們盈利的時候亦如此。任何當年沒有分配的可分配利潤，可保留到以後年度分配。

此外，根據中國公認會計準則和香港財務報告準則確定所得的可分配利潤在某些方面存在差異，因而即使根據香港財務報告準則我們的經營附屬公司在某年獲得利潤，但根據中國公認會計準則釐定可能沒有可分配利潤，反之亦然。相應地，我們可能無法從我們的附屬公司獲得足夠的分派額。如我們經營的附屬公司無法向我們支付股息，則可能對我們的現金流及我們向股東分派股息的能力產生不利影響，在我們盈利的時候亦如此。

### 內資股可能轉換為H股或會導致市場上的H股數量增加，並可能會影響H股股價

內資股持有人可申請取得中國證監會或國務院授權審批機關的批文，將其內資股轉為H股。取得上述批准後，該等內資股將轉換為H股，而H股於轉換後可在海外證券交易所上市或買賣。上述H股在海外證券交易所上市或買賣均須符合相關海外證券交易所的監管程序、規則及規定。除非海外證券交易所另有要求，否則概無規定上述H股上市及買賣須經本公司的類別會議批准。大量內資股可能轉換為H股的情況或會進一步增加我們的H股在市場上的供應，從而或會對我們的H股的市價造成負面影響。

### 中國通脹可對我們的盈利能力及增長造成不利影響

中國若干期間的經濟增長伴隨高通脹，而中國政府不時實施多項政策抑制通脹。例如，中國政府針對若干領域推出措施，預防中國經濟過熱，如上調中國商業銀行利率及提高最低資本儲備要求等。中國政府自2008年全球經濟危機以來實施的刺激措施的影響以及自此以來整體經濟的持續增長，產生持續通脹壓力。倘該等通脹壓力持續，且中國政府措施未能減輕通脹，我們的銷售成本很有可能上升，繼而嚴重削弱我們的盈利能力，概不保證我們能將成本升幅轉嫁予客戶。此外，中國政府為抑制通脹而採納的措施可能減緩中國經濟活動，導致我們的產品需求減少，從而導致我們的收入增長下降，繼而對我們的經營業績造成不利影響。

---

## 風險因素

---

### 政府對貨幣兌換的管制可能對 閣下投資的價值造成不利影響

我們的全部收入以我們的功能貨幣人民幣計值。人民幣並非可自由兌換的貨幣。我們的部分現金可能需要兌換為其他貨幣以滿足我們的外幣需求，包括以現金派付我們H股的已宣派股息（如有）。根據中國現行外匯法規，在[編纂]完成後，我們在遵守一系列程序規定的前提下，將可在無須國家外匯管理局事先批准的情況下通過我們的經常賬戶進行外幣交易，並能夠以外幣派付股息。匯率波動可能導致匯兌虧損。

然而，我們無法向 閣下保證中國政府日後不會自行限制經常賬戶交易中使用外幣。若發生此種情況，我們可能無法以外幣向H股持有人支付股息。此外，中國資本賬戶下的外匯交易不能自由兌換，且有關交易須獲國家外匯管理局事先批准。有關限制可能對我們通過股本融資取得外幣或取得外幣用於支付資本開支的能力產生影響。

### 我們面對健康疫癘及其他自然災害的風險，這可能會對我們的業務營運造成嚴重破壞

我們的業務可能因爆發H1N1、豬流感、禽流感、非典型肺炎（又稱SARS）或其他疫癘而受到影響。2013年年初，有報導指中國不同地區出現由H7N9病毒導致的高致病性禽流感。禽流感於人類爆發可能會導致大規模健康危機，對中國經濟及金融市場造成不利影響。此外，倘SARS再度爆發（與2003年波及中國、香港、台灣、新加坡、越南及若干其他國家及地區的爆發相似），亦會對中國帶來類似不利影響。有關破壞可能會對業務經營及盈利造成不利影響。我們的營運亦受到自然災害或其他災難性事件（包括戰爭、恐怖襲擊、暴風雪、地震、颱風、火災、洪災、電力中斷及短缺、旱災、硬件故障、電腦病毒）以及我們未必可預見或其他不在我們控制範圍內的類似事件的影響。倘日後中國發生任何自然災害或災難性事件，尤其是波及我們營運地區，我們可能因業務中斷而蒙受損失，且我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

---

## 風險因素

---

### 與[編纂]有關的風險

我們的H股並無過往公開市場，我們H股的流通性及市值或會波動，故[編纂]未必反映買賣市場當時的價格

[編纂]前，我們的H股並無公開市場。H股的初步[編纂]範圍乃經我們與[編纂]（為及代表包銷商）進行磋商後而定，未必反映買賣市場當時的價格。[編纂]或會與[編纂]後的H股市價有重大差異。我們已申請H股於聯交所[編纂]及[編纂]。我們無法向閣下保證，[編纂]將令我們的H股形成一個活躍及流通的公開買賣市場。此外，H股的流動性及市值或會波動。我們的收入、盈利及現金流量變動等因素或任何其他影響我們或我們業務的事態發展可能會影響H股的成交量及成交價。投資者未必可按相等於[編纂]或高於[編纂]的價格轉售其H股。H股的價格或會由於我們無法控制的因素而波動，且未必與我們的經營業績有關。

我們的證券未來在公開市場上的大量出售或被視作拋售，可能會對我們H股的現行市價及我們的未來籌資能力造成重大不利影響，同時亦可能會攤薄閣下的股權

倘我們的證券未來在公開市場上大量拋售（包括在中國的任何未來公開發售，我們內資股股東名冊中持有的內資股重新登記為H股），或發行新H股或其他證券，或被視為可能會發生此種出售或發行，我們H股的市價可能會因此下跌。我們的證券未來被大量出售或被視作拋售，亦可能對我們日後在認為合適的時間以合適的價格籌資的能力造成重大不利影響。此外，倘我們在未來發售中必須增發證券，亦可能會攤薄我們股東持有的股權。我們部分現已發行在外的股份將會於[編纂]完成後的一段時間內受到合同及／或法律上的轉售限制。在該等限制失效後，或倘該等限制獲得豁免或遭違反，我們未來大量出售或被視作拋售H股，或可能進行該類出售，均可能會對我們H股的市價繼而對我們未來籌集資本的能力造成負面影響。

此外，經國務院證券監督管理機構批准，我們全部的未上市內資股均可轉換為H股，且該等轉換的內資股可在境外證券交易所上市或交易。任何轉換內資股在境外證券交易所上市或交易亦須遵守有關證券交易所的監管程序、規則及規定。所轉換內資股在境外證券交易所上市及交易，無須類別股東表決。然而，中國公司法規定，若一

---

## 風險因素

---

家公司進行公開發售，該公司於公開發售前發行的股份，自上市日期起一年內不得轉讓。因此，[編纂]一年後，經取得所需批准，於我們內資股股東名冊中現時持有的股份可於轉換後在聯交所以H股方式進行交易。這將進一步增加市場內的H股總數，因而可能對我們的H股的市價造成負面影響。

### 由於[編纂]高於每股H股有形賬面淨值，閣下的持股將被實時攤薄

[編纂]高於發行予現有股東的發行在外股份的每股H股有形賬面淨值。因此，[編纂]中的[編纂]投資者持股對應的每股H股有形賬面淨值將被實時攤薄，而我們現有股東所持股份的每股H股有形賬面淨值將有所增加。因此，倘我們緊隨[編纂]後向股東分派我們的有形資產淨值，[編纂]中的[編纂]投資者所獲得的金額將少於彼等就其H股所支付的金額。

### 由於[編纂]的定價與買賣之間存在時間差，[編纂]開始買賣後，其價格或會跌至低於[編纂]

我們的H股[編纂]預期將於定價日釐定。我們的H股直至交付後方能在聯交所開始買賣（於定價日之後）。因此，投資者在[編纂]定價與買賣期間內可能無法出售或買賣我們的H股。因此，由出售至開始買賣期間，[編纂]投資者面臨因出現不利市況或其他不利發展事態導致H股股價於開始買賣後跌至低於[編纂]的風險。

### 我們無法保證未來會否及何時派息

股息分派須由我們的董事會酌情制定並須獲股東批准。宣派任何股息的決定及該等股息金額視乎多項因素而定，包括我們的經營業績、現金流量、財務狀況及未來業務前景、對股息派付的法定及合約限制。因此，雖然我們過去曾經派息，但不能保證未來會否派息及於何時以何種方式派息或無法保證我們是否會根據我們的股息政策派付股息。

### 本文件所載的若干行業資料及統計數字來源於未經我們核實且不應過度倚賴的可供不同公眾人士查閱的官方來源及灼識諮詢編製的行業報告

本文件（尤其「行業概覽」一節）包含有關（其中包括）中國經濟和男裝行業的資料和統計數字。有關資料和統計數字來源於可供公眾查閱的不同官方來源以及灼識諮詢編製的行業報告。本公司、我們的董事、獨家保薦人及任何其他參與[編纂]的相關方

---

## 風險因素

---

概無獨立核實該等資料和統計數字，且並無就其正確性或準確性發表任何聲明。我們無法向閣下保證該等資料和統計數字乃按其他司法權區的同等基準或同等程度的準確性（視情況而定）進行呈列或編製。因此，閣下不應過分依賴本文件所載的行業資料和統計數字。

**我們的控股股東對我們的營運施加重大影響力，且我們控股股東的利益可能經常與其他股東的利益發生衝突**

於緊隨[編纂]完成後，控股股東將合共擁有我們已發行股本的約[編纂]%（未計及因[編纂]獲行使而可能發行的H股股份）。因此，彼等將能夠對需要股東批准的所有事宜（包括董事選舉及批准重大公司交易）施加重大影響力。彼等亦將對須取得多數表決的任何股東行動或批准（倘相關規則規定彼等須放棄投票則除外）擁有否決權。有關所有權集中亦可能延遲、妨礙或阻止本集團原本有利於股東的控制權變動。我們控股股東的利益不一定與本公司或閣下的最佳利益一致。倘我們控股股東與本公司或其他股東出現利益衝突，或倘我們控股股東選擇以有損本公司或其他股東利益的策略目標經營業務，本公司或其他股東（包括閣下）的利益可能受到損害。

**董事概無就任何資料的適當性、準確性、完整性及可靠性，或報章或其他媒體所表達有關本集團或[編纂]的任何預測、觀點或意見的公平性或適當性發表任何聲明**

於[編纂]完成前，報章及媒體可能會發出有關本集團或[編纂]的報導，可能會包括本文件並無載列的若干事件、財務資料、財務預測及有關我們的其他資料。董事並無授權披露本文件並無載列的任何其他資料並謹此向有意投資者強調，本集團對本文件並無載列的資料的準確性或完整性概不承擔任何責任。董事概無就任何資料的適當性、準確性、完整性及可靠性，或報章或其他媒體所表達有關本集團或[編纂]的任何預測、觀點或意見的公平性或適當性發表任何聲明。亦請有意投資者在決定是否購買[編纂]時審慎行事。彼等應僅依賴本文件所載的財務、經營及其他資料。