

緒言

本集團之歷史溯源於一九九零年代中期，當時本公司共同創辦人之一Rajewski女士委託獨立市場研究所進行研究，探討全球個人護理產品市場的發展及新一代消費者的趨向。根據兩份研究報告的結果及憑藉Rajewski女士在開發及推銷植物個人護理及美容產品逾20年的經驗，Rajewski女士及本公司技術總監Dominic Reale先生在加拿大開發七個系列的產品，即抗菌、香薰療法、全身護理、面部護理、頭髮護理、男仕系列及牛奶蛋白特別護理產品，為個人護理產品及健美護膚護理的高檔產品，專為滿足新一代消費者愈趨殷切的需求而設。此外，為配合產品及服務的優質標準及維持品牌形象的完整性，Rajewski女士已訂立一整套用作推廣及分銷個人護理產品的劃一營運守則、特許權及培訓制度。

一九九八年六月一日，本公司另一位共同創辦人陳女士瞭解到在全球銷售及分銷植物個人護理產品的市場潛力，於是以2,400,000美元的代價透過Beachgold向Rajewski女士及Dominic Reale先生收購彼等當時全部知識產權，包括當時七個系列產品的配方、整套營運守則及制度、BLUSPA商標、商號及使用BLUSPA品牌名稱的全部其他權利。代價乃經公平磋商而釐定，並參考(i)七類產品的配方、製造程序及產品規格；(ii)整套劃一的營運守則、特許權及培訓守則的專利權；(iii)概念店設計及產品包裝設計的專利權；及(iv) BLUSPA品牌名稱、標誌及商標擁有權等的預計研究及開發成本及潛在商業價值。自此之後，Beachgold成為本集團全部知識產權的持有人。

本集團的歷史及發展

繼收購知識產權後，Clapton於一九九八年六月成立，以BLUSPA品牌名稱開發、廣告宣傳及推銷產品，並向分銷商授出BLUSPA產品的相關分銷權。Clapton亦開始根據市場趨勢修訂其劃一的特許權、採購、市場推廣及培訓守則。由於Rajewski女士在俄羅斯所建立的業務關係，Clapton原本在塞浦路斯成立以開發俄羅斯市場，並享有塞浦路斯公司在俄羅斯營商時所獲得的優惠稅務待遇。惟進一步考慮到俄羅斯經濟衰退及不景的市場環境，加上注意到陳女士在中國已建立的關係及中國市場優厚的增長潛力後，Clapton於一九九九年初將其擴充焦點轉移至中國及其他亞洲國家。當時Clapton由陳女士擁有50%權益及由一名身為被動投資者的獨立第三者擁有50%權益。Clapton最後為BSG收購，成為本集團成員公司(詳情見下文)。

為計劃本集團未來集團股權，BSG於一九九九年一月成立為投資控股公司。

鑑於中國為亞太區消費市場的龍頭，於一九九九年二月二十二日，本集團挑選及委任一間總部位於深圳的公司為首個獨家分銷商，負責於中國廣東省推銷及分銷BLUSPA產品。

為將其集團股權正規化，於一九九九年八月三十日，Clapton成為BSG的全資附屬公司。由於Clapton並無牽涉其中，該名原本擁有Clapton 50%權益的獨立被動股東無條件放棄其於Clapton的50%權益予BSG。自此之後，本集團的活躍業務紀錄期間正式展開。在此之前，本集團的經營規模不大。

本集團仍然處於草創階段時，陳女士一方面從事本集團市場開發工作，另一方面亦為本集團的業務及擴充提供財政支援；而Rajewski女士則負責本集團產品的整體策略規劃、研究及開發工作。

為達致經營效益及維持最佳成本架構，並取得只適用在加拿大註冊成立的公司的GST稅務回扣，本集團自一九九九年九月以來通過一個獨立加拿大生產顧問BSI，將其生產程序外判，交由加拿大的獨立分判商負責。自此之後，該獨立顧問負責協助本集團承擔所有關於購買原料、生產程序及品質控制之協調及聯絡工作，而Clapton則繼續專注於有關挑選分銷商及授出分銷權的業務運作。

本集團瞭解到亞太區蘊藏龐大市場潛力，於一九九九年十月八日成立本公司全資附屬公司香港富麗花•譜，作為其地區貿易分公司，負責發掘亞太區市場的商業潛力。香港富麗花•譜繼續在亞太區從事市場開發、產品分銷及客戶支援服務。為加強在業內的形象及提高知名度，本集團於一九九九年底開始在香港及中國參與各項展銷會及展覽會。

於一九九九年十一月底，繼在中國委任分銷商之後，本集團向亞洲的貿易客戶及準分銷商推出最早期七個系列的產品，即抗菌、香薰療法、全身護理、面部護理、頭髮護理、男仕系列及牛奶蛋白特別護理。

本集團於二零零零年三月二日與總部設於香港的獨立公司訂立獨家分銷權協議，由該公司在香港分銷及銷售本集團產品。為進一步擴充亞太區之業務，本集團於二零零零年七月一日及七月六日分別就南韓及馬來西亞市場委任獨立分銷商。

由於本集團產品在中國廣東省的銷情令人鼓舞，本集團開始發掘中國北部地區的市場潛力。本集團於二零零零年九月十九日與總部設於北京的獨立分銷商訂立在北京及河北省的獨家分銷權協議。中國現時為亞太區消費市場的龍頭，但本集團亦瞭解日本作為區內第二大個人護理市場之重要性。為將本集團的地理覆蓋範圍擴充至日本市場，本集團於二零零零年十月二十六日與日本一間知名化妝品分銷商及進口商訂立獨家分銷權協議。

繼七個系列之新產品於一九九九年面世後，本集團於二零零一年初推出另一系列新產品：顏色化妝品。自此之後，本集團繼續從事開發新產品系列，包括嬰兒洗浴、薑味全身護理及肌膚美白護理。

於二零零一年五月八日，本集團進軍台灣市場，並與總部設於台灣的當地獨立化妝品分銷商訂立獨家分銷權協議。本公司的全資附屬公司Blu Spa International於二零零一年七

月三十一日成立，負責進一步擴充本公司在中國的分銷網絡，並分別透過向位於四川省、河北省及廣西省的獨立分銷商授出本集團獨家分銷權，以達致此目標。

於二零零一年八月二日，本集團成立全資附屬公司BSMS，將業務擴充至提供零售概念店及健美護膚中心管理服務。

BLUSPA 品牌在中國之知名度漸漸提高，產品需求愈見上升。有見及此，於二零零一年九月，本集團為總部設於深圳的分銷商提供銷售培訓、美容及治療培訓及有關經營及服務守則，以便在深圳設立地區培訓中心。

同時本集團亦將業務擴充至提供健美護膚中心管理服務。本集團就此於二零零一年九月十日訂立意向書，涉及與獨立中國連鎖式酒店集團中金豐德投資控股公司合作，為連鎖式酒店集團所選定酒店內以 BLUSPA 品牌營業之健美護膚中心提供健美護膚中心管理服務。本集團亦於二零零一年九月十九日訂立另一份意向書，涉及與獨立中國健美中心連鎖店集團舍賓連鎖俱樂部中國總部合作，以便本集團於健美中心連鎖店內分銷本集團產品。

根據涉及向健美護膚中心提供健美護膚中心管理服務及銷售本集團產品的意向書，本集團將於二零零二年二月底展開仔細審查，以確定所揀選的酒店及每間酒店內建議開設健美護膚中心的選址是否合適。倘審查結果令人滿意，本集團將與中國的合作夥伴分別訂立正式合營企業協議及相關的健美護膚中心管理協議，以列出合作的詳細條款及費用。

至於有關建議通過中國健美中心連鎖店集團銷售本集團產品的意向書，本集團將於二零零二年二月底與中國的合作夥伴訂立正式分銷權協議，以便中國的合作夥伴有時間籌備及申請在其健美中心連鎖店內銷售及分銷本集團產品所需的有關牌照。

隨着營業總額增加及本集團預期進行之業務擴充計劃，本集團於二零零一年九月十一日在加拿大設立全資附屬公司BSC，以300,000加元的總代價向其獨立生產顧問BSI收購生產本集團產品之所有有關資產及存貨。代價乃經參考該等產品、資產及原料的成本後釐定。該項代價部份透過抵銷BSI以往欠付本集團一筆合共57,823加元的款項支付，而餘額242,177加元則透過簽發一張按年利率5.5%計息及須於二零零二年二月二十六日或之前到期還款的承付票支付。自此之後，本集團直接將其生產程序外判予加拿大的分判商。

由於業務擴充，為合併委任分銷商及有關事宜的權利，由二零零一年十月起，所有新分銷權及分銷權之續期均由Blu Spa International而非Clapton授出，Clapton將繼續履行現有分銷權協議之責任，直至合約期滿為止。

於二零零一年十二月十日，本集團完成重組，以準備在創業板上市。本公司在重組後成為本集團之控股公司。重組詳情載列於本招股章程附錄四「公司重組」一節。