

整體業務目標

本集團的業務目標是要在馳名個人護理產品及健美護膚中心管理服務供應商中脫穎而出，令**BLUSPA**成為廣受歡迎、家喻戶曉之品牌。為了達致這個長遠整體業務目標，本集團已為其各類主要業務釐訂在展望期間的業務策略，詳情載於下文「業務策略」一節。

基準與假設

本集團在積活躍業務紀錄陳述中曾指出目標市場在展望期間的潛力，董事根據往昔行業趨勢，以及憑其過往經驗所預測的未來增長及預期需求，制定了本集團成功達致業務目標的策略建議。董事在進行上述評估及制定策略時，曾作出下列主要假設：—

- (a) 中國、香港、台灣、南韓、馬來西亞、日本、美國、加拿大、歐洲及本集團經營業務或輸出其產品或進口原料或包裝元件或採購供應品的其他國家的現行政治、法律、財政、外貿或經濟情況將不會有重大變動；
- (b) 本集團經營業務或其附屬公司註冊成立的該等國家的稅基或稅率將不會有重大變動；
- (c) 現時通行利率或匯率將不會有重大變動；及
- (d) 馳名植物個人護理產品及健美護膚中心服務的受歡迎程度及市場潮流將不會有重大變化。

市場潛力

整體市場

董事相信，馳名個人護理產品及健美護膚中心服務的整體市場，在整體需求、市場滲透率、不同市場類別及消費者群多元化方面，在展望期間均會進一步壯大。不斷推出用於美容、預防衰老、減壓、鬆弛身心及怡神的創新產品及服務，將帶動廣濶消費者組別之需求。本集團的目標市場包括個人消費者、旅遊及消閒行業、運動及社交會所行業。

董事注意到，消費者對優質有效的新穎產品需求依然殷切。隨着本集團改良產品配方，董事相信本集團能夠滿足消費者需求。因此，董事認為研究與科技的改進為個人護理市場持續擴展及多元化發展的動力。

業務目標及策略

董事並且相信，由於生活壓力增加及消費能力提高，現今女性比男性需要更多美容、減壓、鬆弛身心及預防皮膚衰老的良方。此外，對優質及全面的健美護膚中心護理和享受亦有需求，從而帶動對創新及效果佳的個人護理產品的需求上升。

董事相信，個人護理行業及健美護膚中心行業的市場潮流轉變，業務有所發展，這將繼續為個人護理產品市場及健美護膚中心服務市場帶來無限商機。董事還深信，本集團同時提供優質個人護理產品及健美護膚中心護理及享受，大大滿足了消費者對減壓、身心鬆弛、怡神、美容及預防皮膚衰老的需求，從而帶動市場對該兩種產品與健美護膚中心服務的需求上升。

亞太地區

儘管整個亞太地區的經濟近年普遍下滑，然而董事預期，中國銷售優質個人護理產品及健美護膚中心服務在展望期間的前景依然不俗。中國人口逾十億，中產階級人數又急速增加，隨着創新而有效的個人護理產品及健美護膚中心護理及享受進一步打開消費者市場，預期馳名個人護理產品及健美護膚中心服務的銷量將強勁增加。預計至二零零五年，中國個人護理產品市場的銷售額將有大約63%的增長，由此可知這個市場之發展潛力確實優厚。故此董事預期，在強大消費力及具生活品味的個人護理產品及健美護膚中心護理及享受愈來愈受歡迎的情況下，對馳名個人護理產品及健美護膚中心服務的需求勢將繼續快速增長。董事相信，中國加入世貿，將有助進一步刺激消費者購買更多這類產品及服務。

至於亞洲其他國家，董事認為由於該地區經歷剛過去的亞洲金融危機後仍在休養生息，故此預期個人護理產品及健美護膚中心服務之銷售額僅會錄得輕微增長。董事預計其他亞洲國家最近的經濟改革完成後將會對消費市場有利，故此這些國家的中長期前景應該會較令人鼓舞。

北美洲

北美洲方面，由於該區是全球最龐大的消費市場，加上經濟穩定，董事預期在展望期間對馳名個人護理產品及健美護膚中心服務將有強大需求，尤其是對創新而有效的個人護理產品及健美護膚中心護理及享受之需求，原因是它們在減壓、鬆弛身心、怡神、美容及預防皮膚過早衰老方面，滿足佔人口逾50%的嬰兒潮出生者及愈趨年長一代的需求，同時亦配合北美洲人士嚮往獨特而創新之健美護膚中心護理及享受的心態。董事相信這代表本集團有機會通過向當地分銷商授出分銷權進軍這個市場。

歐洲

董事預期，在展望期間，馳名個人護理產品及健美護膚中心服務將有穩定增長，尤其是對創新而有效的個人護理產品及健美護膚中心護理及享受之需求，此等產品及服務專用於美容、減壓、鬆弛身心、怡神，而基於歐洲大陸(包括俄羅斯)及北美洲的人口情況相似的關係，亦用於預防皮膚過早衰老方面，同時亦配合近年對於此等創新兼有效的個人護理產品及健美護膚中心護理和享受的殷切需求。

健美護膚中心行業

董事相信隨着健美護膚中心行業愈來愈受歡迎，加上健美護膚中心數目和光顧的人數均急劇增加，這行業將會提供無限商機。董事預計在展望期間，對健美護膚中心服務的需求會維持強勁，尤其是消費者紛紛視健美護膚中心的享受為另類消閒活動，或補充其他消閒活動的不足。

業務策略

董事採取下列業務策略，致力在展望期間推動各類主要業務達致本集團的業務目標。

繼續專注於市場導向產品

董事相信，要在瞬息萬變的個人護理行業脫穎而出，關鍵在於及時以有效方式推出嶄新兼優質產品。本集團將繼續專注於開發優質兼創新的個人護理產品，以期每半年推出多種新產品或將產品系列擴大，包括改良配方及重新包裝。本集團在過去兩年已建立了開發及推銷廣泛系列優質兼具生活品味個人護理產品品牌的美譽，不斷推陳出新，滿足市場上各種不斷轉變的需求。在展望期間，本集團將銳意投入更多人力物力研究開發新產品或為現有產品注入新元素，以便滿足消費者的期望，進一步維持和加強這種稱譽。

加強產品開發實力

董事認為，要藉着不斷推出創新產品取得增長，全力進行研究開發工作至為重要。本集團將透過擴充研究開發部門，招募更多熟悉不同最新化妝品成分、配方及皮膚護理發展的合資格藥劑師，以確保開發嶄新優質產品的工作不斷推展，從而繼續投資及加強研究開發實力。本集團將因應市場實際需求定期檢討及調整研究開發部門的規模。

擴大分銷網絡

本集團會透過向分銷網絡龐大的當地零售商授出分銷權，繼續將地域市場擴大至中國、東南亞、北美洲及歐洲。本集團初步計劃將目標鎖定紐約及多倫多等大會，以擴充其在北美洲的業務；並以倫敦為擴充其歐洲業務的目標。

加強廣告宣傳及推廣活動

董事有意推行下列廣告宣傳及推廣計劃：—

(i) 關於零售概念店及環保健美護膚中心

- 定期向時裝及美容雜誌的美容版編輯，派發新聞稿、產品樣辦及季度宣傳資料；
- 為不同組織主辦美容研討會及邀請嘉賓出席當地清談節目，介紹產品及服務；
- 承辦季度或新產品上市特備宣傳活動，包括與第三方零售商合作舉辦購物送禮品、試用樣辦及交互宣傳活動；
- 向商務機位乘客致送紀念禮品；
- 將產品放置在五星級酒店客房及其他高級會所內；
- 繼續以捐贈飲宴席及抽獎獎品方式贊助慈善活動，並參加一些合辦推銷活動；及
- 與著名時裝店及信用咭發咭公司合作贊助推廣活動。

(ii) 關於新試用人士

- 推出試用樣辦計劃，配以店內活動及針對銷售目標發出直銷郵件；
- 在零售店派送超值試用裝；及
- 提供消費者教育節目。

(iii) 關於現有客戶

- 繼續擴大 **BLUspa** 會所會員計劃；
- 向長期客戶寄發致謝咭；
- 進行電話推銷；
- 主辦店內每月生活品味工作坊；及
- 定期推介新產品及展開櫥窗推廣活動。

(iv) 關於專業美容院及健美護膚中心

- 每季與本集團的分銷商攜手在美容院及健美護膚中心作巡迴示範。

擴大分判實力

為了擴大分判實力以配合本集團未來的業務增長，本集團計劃(i)在多倫多、香港、中國及其他策略市場增設貨倉設施；(ii)與產量高及實力雄厚的北美洲分判商訂立長期製造安排；(iii)擴大本集團的物流人力；及(iv)裝置管理資訊系統，以滿足本集團預期的業務擴充。

擴展業務範圍至提供健美護膚中心管理服務

董事將藉着擴展業務範圍至提供相關管理服務及供應適合健美護膚中心採用的本集團生產之個人護理產品，繼續開發健美護膚中心行業龐大的增長潛力。本集團計劃與適合的中國健美護膚中心經營者訂立健美護膚中心管理協議，據此，本集團將向健美護膚中心經營者授出非獨家權利及特許權，於健美護膚中心使用 **BUT SPA** 品牌及提供相關管理服務，包括成立、經營及管理健美護膚中心的設計、經營、培訓、健美護膚中心護理及貨品陳列守則。董事相信，擴展業務範圍至提供健美護膚中心管理服務與本集團的業務具有相輔相成之效果，而通過每月從健美護膚中心的銷售額抽取一個百分比作為管理費，以增強本集團經常性收入來源，亦將有助擴大本集團產品的分銷渠道及提高品牌知名度。

行動計劃

誠如下文所述，本集團計劃推行上述策略以便在展望期間達至業務目標。務請注意，由於本集團經營業務的市場發展迅速且正在不斷轉變，下列行動計劃純粹根據董事對市場潮流及需求的最理想評估制定，可能需要因應市場環境出現任何重大變化而作出修改。因此，務請審慎閱讀下列行動計劃。

第一階段：最後實際可行日期至二零零二年六月三十日

研究開發產品及服務

- 在加拿大投資設立新的研究及實驗室設施；
- 進行實驗改善香味配方，務求令顏色及質感均達到最佳效果，又進行香氣穩定性測試，以及根據預先界定新配方目標及研究法展開填料的兼容性研究，確定香味配方的理想芳香組別，並且進行組別重點研究；
- 就陽光防護配方進行全面防曬因子實驗，又進行穩定性測試，以及根據預先界定新配方目標及研究法展開填料的兼容性研究及防曬因子(「防曬因子」)測試，確定安全及有效之陽光防護配方，並且檢查標籤設計，確保符合加拿大政府之標籤法規，以及進行組別重點研究；

業務目標及策略

- 進行實驗以引入可加速或刺激細胞復元的新成分，又進行穩定性測試，以及根據預先界定新配方目標及實驗法進行填料的兼容性研究，以確定有效之預防皮膚衰老護理配方，以及進行組別重點研究；
- 為皮膚滲透力及保濕因子對若干活躍成分進行實驗、又進行穩定性測試，以及根據預先界定新配方目標及實驗法進行填料的兼容性研究，以確定有效之鬆馳緊張肌肉配方，以及進行組別重點研究；
- 為用以刺激血液流向表皮的植物精油混合物的瘦身和色調效果進行實驗，又進行穩定性測試，以及根據預先界定新配方目標及實驗法進行填料的兼容性研究，以確定有效之香薰療法溫泉配方，以及進行組別重點研究；及
- 進行實驗以改善含豐富維他命E的有機含氫油，務求令堅固度和黏性達到最佳效果，以及根據預先界定新配方及實驗法測試堅固度和顏色不褪色穩定度，以確定新明亮顏色唇膏配方，以及進行組別重點研究。

推出新產品

- 全新的嬰兒洗浴產品系列。

分銷網絡

- 將市場推廣的人力物力投放於開發中國及本集團現時並無佔有率的其他亞太區市場；
- 與中國一名健身中心連鎖店集團合作，在健身中心之多間連鎖店內分銷本集團的健美護膚產品；及
- 設立下列項目
 - 與中國一名連鎖式酒店集團合作，在中國若干選定酒店內設立零售概念及環保健美護膚中心；
 - 在第五街Saks Department Store或其他同級的百貨公司設立百貨公司專櫃，推銷本集團產品及服務；
 - 與亞太區一個主要房地產發展集團合作在區內一個渡假村或鄉村俱樂部設立一間概念及健美護膚中心商店；及
 - 與亞太區一個主要房地產發展集團合作在香港一間國際酒店設立一個健美護膚中心。

廣告宣傳及推廣

- 參與國際性及地區性化妝品展覽會及展銷會。

物流設施

為確保本集團有能力應付未來業務增長，本集團計劃在多倫多、香港、中國或其他策略地區均投資設立一個容量龐大的倉庫設施，以便本集團為客戶提供最多及最佳的物流支援。

本集團並且計劃投資設立一套管理資訊系統，用於改善訂單處理、生產規劃、存貨管理、會計事務，以及其他為本集團主要業務而進行的經營及行政支援事務。

購買原料

為確保本集團的生產程序在BSI於二零零一年九月終止擔任其生產顧問後繼續順利運作，本集團計劃擴大其產品之主要原料及包裝物料的存貨基礎。

人力資源

為配合本集團未來銷售額之增長，董事將不時加強管理隊伍及在管理及一般行政、研究與開發、市場推廣與客戶服務、會計、倉庫與運輸及品質保證各方面增聘員工。

估計費用

董事估計本集團實行上述擴展計劃所需要承擔的費用約為3,500,000港元。

第二階段：截至二零零二年十二月三十一日止六個月

研究開發產品及服務

- 進行實驗以引入可加速及刺激細胞復元的新成分，又進行穩定性測試，以及根據預先界定新配方目標及實驗法進行填料的兼容性研究，以確定有效之透明啫喱精華素的面部與頸部細胞復元配方，以及進行組別重點研究；
- 就維他命及養分載體對滲透力及新保濕蛋白對保濕因子之效果進行實驗，又進行穩定性測試，以及根據預先界定新配方目標及實驗法進行填料的兼容性研究，以確定有效之透明啫喱精華素的面部與頸部養分配方，以及進行組別重點研究；
- 為用以加速或刺激血液流向表皮的必要混合油的效果進行實驗，又進行穩定性測試及根據預先界定新配方目標及實驗法進行填料的兼容性研究，以確定用於下身的有效之香體露、瘦身包體紙或按摩露配方，以及進行組別重點研究；
- 根據就新顏色基礎配方改良配方及重新包裝設計而進行覆蓋面與不褪色實驗及顏色穩定性測試，以及進行組別重點研究；

業務目標及策略

- 根據就睫毛膏的預先界定配方及包裝設計進行防水測試、配色實驗及穩定性測試，以及進行組別重點研究；
- 為多種香味濃度進行芳香篩選和實驗，根據預先界定新配方及實驗法為顏色及香味持久性進行陳化醇實驗室測試，以確定理想男性香味配方，以及進行組別重點研究；
- 就水份消散穩定性進行海鹽晶體與香味實驗，以及根據預先界定新配方及實驗法進行填料的兼容性測試，以確定有效之男性浸浴液，以及進行組別重點研究；
- 為健美護膚中心管理及經營，及就防衰老護理、面部按摩(噴氧)、按摩(熱石按摩)香薰療法浸浴、瘦身、婚禮、頭髮、護足等各種涉及健美護膚中心護理及享受進行員工培訓及編製培訓材料；及
- 為健美護膚中心營運及健美護膚中心服務進行試業。

推出產品及服務

- 新香味系列、陽光護理系列、防衰老皮膚護理、摩擦露、溫泉香薰療法及維他命E顏色唇膏；及
- 新溫泉療法及防衰老護理的享受、面部按摩(噴氧)、按摩(熱石按摩)、香薰浸浴、瘦身療法、婚禮、頭髮及護足。

分銷網絡

- 繼續致力市場推廣，集中資源開發中國及亞太區市場。

廣告宣傳及推廣

- 參與國際性及地區性化妝品展銷會。

人力資源

為配合本集團未來銷售額之增長，董事將不時加強管理隊伍及在管理與一般行政、研究與開發、市場推廣與客戶服務、會計、倉庫與運輸及品質保證各方面增聘員工。

期間之估計費用

董事估計本集團實行上述擴展計劃所需要承擔的費用約為1,900,000港元。

第三階段：截至二零零三年六月三十日止六個月

研究開發產品

- 改良有關測試及實驗的設備；

業務目標及策略

- 就含豐富維他命C及E之成份對滲透力及保濕因子之效果進行填料設計及實驗，又進行穩定性測試，以及根據預先界定新配方目標及實驗法進行填料的兼容性測試，以確定有效之面部精華素配方，以及進行組別重點研究；
- 對快乾、深層清潔、熱力活發成份進行實驗，又進行穩定性測試，以及根據預先界定新配方目標及實驗法進行填料的兼容性研究，以確定有效之面膜配方，以及進行組別重點研究；及
- 為用以加速及刺激細胞復元的新成份對保濕因子之效果進行實驗，又進行穩定性測試，以及根據預先界定新配方目標及實驗法進行填料的兼容性研究，以確定有效之水合化防衰老面霜配方，以及進行組別重點研究。

推出產品及服務

- 全新的防衰老面部和頸部護理、面部護理養分精華素、下身瘦身護理、顏色粉底、睫毛膏、男仕香水及男仕沐浴液。

分銷網絡

- 繼續將市場推廣的人力物力投放於開發本集團現時並無佔有率的中國若干地區、東南亞及其他地區的市場。

廣告宣傳及推廣

- 繼續參與國際性及地區性化妝品展覽會及展銷會。

購買物料

為輔助擴充產品種類，本集團預見需要因應其業務擴充計劃增加貯存原料及包裝物料的水平。

期間之估計費用

董事估計本集團實行上述擴展計劃所需要承擔的費用約為1,900,000港元。

第四階段：截至二零零三年十二月三十一日止六個月

研究開發產品及服務

- 改良有關測試及實驗的設備；
- 進行實驗以引入可加速或刺激細胞復元的新果酸及維他命C，又進行穩定性測試，以及根據預先界定新配方目標及實驗法進行填料的兼容性研究，以確定有效之防衰老洗面奶配方、新填料設計，以及進行組別重點研究；

業務目標及策略

- 進行實驗以引入可加速及刺激細胞更新及再生的新氧化生物科技活躍成份，又進行穩定性測試，以及根據預先界定新配方目標及實驗法進行填料的兼容性研究，以確定有效之皮膚氧化防衰老霜配方，以及進行組別重點研究；
- 進行實驗以引入可改善乾枯皮膚、為細胞輸氧、加速及刺激細胞新陳代謝、按摩及滋潤敏感皮膚的新海洋精華素(抗皮膚衰老素淨化精華)，又進行穩定性測試，以及根據預先界定新配方目標及實驗法進行填料的兼容性研究，以確定有效之皮膚氧化護理配方，以及進行組別重點研究；
- 對淨化充氧氣體進行實驗以便向表皮輸送酵素，又進行穩定性測試，以及根據預先界定新配方目標及實驗法進行填料的兼容性研究，以確定有效之氣體充氧面部護理混合配方，以及設計配備罐裝注入系統的手持工具、設計符合加拿大規例的產品安全的安全措施測試系統及健美護膚中心指引守則的規例細節及用戶指引，以及進行組別重點研究；及
- 進行實驗以引入具備修復和復元性能及效力持久的海底泥及提煉物，又進行穩定性測試，以及根據預先界定新配方目標及實驗法進行填料的兼容性研究，以確定有效針對各種經過曬傷或電燙髮質的頭髮與頭皮護理配方、填料及標籤設計，並且進行組別重點研究。

推出產品及服務

- 全新之面部護理精華素、特製面膜、特別皮膚護理及男仕皮膚護理。

分銷網絡

- 繼續將市場推廣的人力物力投放於開發本集團現時並無佔有率的中國若干地區、東南亞及其他地區的市場。

廣告宣傳及推廣

- 繼續參與國際性及地區性化妝品展覽會及展銷會。

期間之估計費用

董事估計本集團實行上述擴展計劃所需要承擔的費用約為1,500,000港元。

第五階段：截至二零零四年六月三十日止六個月

推出新產品

- 防衰老洗面奶、皮膚充氧防衰老面霜、皮膚充氧護理、氣體充氧面部護理及頭髮與頭皮護理。

分銷網絡

- 繼續將市場推廣的人力物力投放於開發本集團現時並無佔有率的中國若干地區、東南亞及其他地區的市場。

廣告宣傳及推廣

- 繼續參與國際性及地區性化妝品展覽會及展銷會。

期間之估計費用

董事估計本集團實行上述擴展計劃所需要承擔的費用約為1,100,000港元。

所得款項用途

董事相信新股發售所得款項淨額將可以擴大本集團的資本基礎，並可為本集團推行業務策略提供資金。經扣除本公司就新股發售應支付的有關支出後，新股發售所得款項淨額估計約為18,000,000港元。現擬將新股發售所得款項淨額撥作以下用途：—

- 約4,900,000港元用於支付現有債權人及支付一間關連公司的應計租金支出；
- 約3,800,000港元用作擴充本集團業務，包括廣告宣傳及推廣、加強物流設施及人力資源的額外投資。這其中包括約1,800,000港元用於籌辦市場推廣活動及展覽會、約1,600,000港元用於應付本集團擴充所需而額外聘請職員（包括一名藥劑師）的預期薪金支出之增加及約400,000港元建立物流管理資訊系統；
- 約2,800,000港元用於產品研究及開發；
- 約1,800,000港元用於購買原料及包裝物料，以協助擴充產品種類；
- 約1,500,000港元用於市場開發；
- 約1,200,000港元用於就向BSI收購資產所須支付的款項；及
- 至於餘額約2,000,000港元將作為額外營運資金，包括支付現有僱員的薪金、租金支出及其他行政支出。

業務目標及策略

所得款項用途詳細分析如下：—

	第一階段 (最後實際可行 日期至 二零零二年 六月三十日)	第二階段 (截至 二零零二年 十二月三十一日 止六個月)	第三階段 (截至 二零零三年 六月三十日 止六個月) (百萬港元)	第四階段 (截至 二零零三年 十二月三十一日 止六個月)	第五階段 (截至 二零零四年 六月三十日 止六個月)	合計
支付現有債權人及支付一間 關連公司的應計租金支出	4.9	—	—	—	—	4.9
廣告宣傳及推廣、改善物流 設施及加強人力資源	1.4	1.1	0.4	0.4	0.5	3.8
產品研究與開發及推出產品	0.5	0.5	0.7	0.8	0.3	2.8
購買原料及包裝物料	1.3	—	0.5	—	—	1.8
市場開發	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	1.5
向BSI收購資產所須 支付的款項 ^(附註1)	1.2	—	—	—	—	1.2
一般營運資金	1.3 ^(附註2)	0.7 ^(附註2)	—	—	—	2.0
合計	<u>10.9</u>	<u>2.6</u>	<u>1.9</u>	<u>1.5</u>	<u>1.1</u>	<u>18.0</u>

附註：—

1. 向BSI收購的資產包括原料、製成品及其他資產，詳情於本招股章程附錄四「重大合約概要」一段披露。
2. 用於支付本集團薪金、有關支出及其他行政支出。

倘新股發售所得款項淨額暫未撥作上述用途，董事現時的意向是該筆款項淨額將存入香港持牌銀行作短期收息存款。所得款項淨額將不會在展望期間內用作償還於本招股章程「獲豁免之關連交易」一節所述欠付本公司關連人士XO-Holdings及兩名董事陳女士及羅先生的款項。於二零零一年十一月三十日，分別欠付XO-Holdings及兩名董事的款項約為8,600,000港元及約6,100,000港元，其中欠付兩名董事約600,000港元之款項須於對方提出要求時即時償還。應付XO-Holdings的款項並無抵押，亦不計利息，惟其中一筆4,000,000港元的款項於截至二零零一年六月三十日止年度則按年利率30%利息。該筆4,000,000港元的貸款由XO-Holdings之控權股東陳女士代表本集團於二零零零年八月從一間獨立註冊財務供應者取得，該筆款項已由本集團悉數動用。陳女士於二零零一年九月中旬以個人資金償還該筆貸款予該獨立註冊財務顧問。二零零一年十一月三十日之後，欠付XO-Holdings一筆5,000,000港元的款項已撥作資本。欠付兩名董事的款項指自本集團於一九九八年六月開業以來至二零零一年十一月三十日的應計董事酬金。陳女士及羅先生均預期於二零零二年六月三十日止年度收取款項為790,000港元的董事酬金。

本集團計劃以來自其業務所獲得的資金償還應付XO-Holdings及兩名董事的欠款。XO-Holdings已向本公司作出承諾，(i)其不會於股份在創業板上市日期起計一年內要求分別償還應付其約3,600,000港元的款項；及(ii)除非本集團在一個財政年度的業務有正數之現金流量及保留盈利，而每一名獨立非執行董事均認為要求還款將不會在展望期間令本集團業務及推行業務目標方面受到不利影響，否則其不會於股份在創業板上市日期起計一年後要求償還任何欠款。陳女士及羅先生亦向本公司作出承諾，(i)彼等均不會於股份在創業板上市日期起計一年內要求償還總額約5,500,000港元的款項；及(ii)除非本集團在一個財政年度的業務有正數之現金流量及保留盈利，而每一名獨立非執行董事均認為要求還款將不會在展望期間令本集團業務及推行業務目標受到不利影響，否則彼等均不會要求於股份在創業板上市日期起計一年後償還任何欠款。

董事相信新股發售所得款項淨額連同本集團內部周轉現金將足以支付本招股章程「業務目標及策略」一節所述由最後實際可行日期至二零零四年六月三十日止本集團業務計劃所須之資金。倘本集團未能達至預計的現金周轉水平或未能從股本或債務市場或銀行貸款取得所須的資金，本集團將與XO-Holdings、陳女士及羅先生進行磋商，以修訂本集團償還欠付彼等款項之還款條款，令推行業務目標免受不利影響。XO-Holdings、陳女士及羅先生已確認彼等均將按認為適當修訂還款條款。此外，本集團(倘認為適當)可能要重新調整或擱置推行目標。倘推行目標有任何修改，將會另行再作公佈。