

各位股東：

本人欣然向各位提呈Mirabell International Holdings Limited (美麗寶國際控股有限公司) 截至二零零一年二月二十八日止年度年報。

業績及股息

年內，本集團為股東帶來一定的增值。截至二零零一年二月二十八日止年度，本集團之營業額為556,920,000港元，較去年上升5.1%。股東應佔溢利為49,760,000港元，較去年增加18.4%。

董事會建議派發末期股息每股3.2港仙。待股東批准後，末期股息將於二零零一年八月一日支付予於二零零一年七月十八日名列本公司股東名冊上之股東。連同中期股息每股2.8港仙，回顧年度之派息總額為每股6.0港仙。

營商理念

提供卓越服務以實踐「令顧客稱心滿意」乃本集團之營商理念。本集團之零售隊伍全部必須自加入及在本集團服務期間不斷接受全面性培訓。現時，本集團擁有逾六百五十名前線員工。

在本集團之培訓中心，各員工學習有關服務標準、企業價值觀、專業銷售技巧、產品知識及推介技巧。資深售貨員及分店經理亦須參加相關高級培訓課程，如釐定服務目標、建立團隊精神以及最新產品潮流。

再者，本集團經常聘用大學生擔任「神秘顧客」以評估本集團各門市之服務水平，藉此找出可改善其顧客服務水平之處。

風險管理及P₂P (Path-to-Profitability 盈利導向) 管理

在過去十年，由於採取了靈活風險管理及P₂P (Path-to-Profitability 盈利導向) 管理，本集團成功地確立其作為亞太區主要鞋類零售商之地位。

風險管理：開拓更廣闊的市場地域覆蓋範圍

一九八九年，本集團以Mirabell的品牌在香港開展業務，首兩間門市設於彌敦道和尖沙咀柏麗購物大道，其後陸續於各繁盛之購物區、商場及百貨公司開設更多Mirabell門市。

一九九四年四月，本集團於澳門開設首間Mirabell門市，以開拓澳門的零售市場。截至二零零一年六月底，本集團於澳門共經營四間門市，包括Mirabell、Joy & Peace及INshoesnet。

一九九六年底，管理層洞悉國內消費者的家庭收入及購買力正不斷上升。本集團遂於一九九七年四月，在廣州開設首間Joy & Peace專賣店，其後相繼於北京和深圳開設Mirabell及Joy & Peace專賣店，從而把握中國經濟和零售市場持續增長所帶來的商機。

集團的長遠策略：根據內部資源及外在市場環境，以有序的擴展策略開拓更廣闊的市場地域覆蓋範圍。

風險管理：針對不同客戶層

本集團的連鎖店以五個不同品牌經營，以對準不同客戶層。Mirabell吸納崇尚優質產品及國際知名品牌之年青顧客，提供一站式消費概念，顧客毋須為選購不同品牌之便服鞋而奔波於不同專賣店。

一九九五年，管理層察覺到專為年輕專業人士及行政人員而設之高檔鞋類產品極具市場潛力，集團透過以Joy & Peace為名之新連鎖店，銷售以歐洲製造為主之時尚鞋類產品。首間Joy & Peace門市於一九九五年九月開業。

一九九八年，金融風暴過後，部分中小型鞋類零售商被擠出市場之外，管理層認識到市場存在一定空間從而發展另一新鞋類連鎖店(teenmix)，專營款式新穎獨特的鞋類產品及提供優質而「物有所值」的產品，以迎合潮流觸覺敏銳的年輕顧客。首間teenmix門市於一九九九年三月底於又一城開業。

二十一世紀的商業戰場將由互聯網和電子商貿主導，管理層亦意識到需於傳統業務中融入電子商貿原素。經過周詳的研究和規劃後，集團於二零零零年九月推出網站www.IN-shoesnet.com，同時亦於沙田新城市廣場設立首間INshoesnet門市。作為業內主要之經營商，集團以現實店舖和互聯網兩者結合(Clicks-and-Mortars)之鞋類電子零售業務－INshoesnet，乃當前本地市場最具規模之另類連鎖店。

管理層明瞭，中國市場規模龐大，而國際品牌易於吸引消費者的注意力。二零零零年四月，本集團獲委任為K•Swiss鞋類及服裝產品於中國內地之獨家經銷商，此乃本集團踏出鞋類業務以外增設服裝產品的第一步。

二零零一年五月，本集團於香港及澳門分別經營三十六、二十、十二及十七間Mirabell、Joy & Peace、teenmix及INshoesnet門市。中國方面，則有四十七間自營連鎖店及一百三十一間特許經營連鎖店。我們相信，憑藉五個系列的連鎖店及廣泛的網絡，加上最豐富的產品選擇，本集團得以成為亞太區主要鞋類零售商之一。

集團的長遠策略：投資於新市場以求取得增長，並透過獨特方法提昇經營效益。

風險管理：市場滲透

預期中國快將加入世界貿易組織，內地市場必然會逐步開放，勢將為零售業帶來無窮發展商機。為求以最少資本投入並進一步掌握中國市場的增長潛力，本集團於一九九九年九月授出Joy & Peace及teenmix於中國北部的特許經營權予本集團聯營公司Best Quality Investments Limited（「Best Quality」），而Best Quality則按情況把該項專利經營權轉授予其商業夥伴。年內，於內地已分別新開設二十八間及六十三間Joy & Peace及teenmix特許經營店。

於二零零一年五月底，本集團於中國共有四十七間自營和一百三十一間特許經營連鎖店。管理層深信，此策略性市場滲透模式為開拓中國零售市場的最具效益的方法。本集團將繼續與商業夥伴緊密合作，加強已建立的競爭優勢。鑑於得以利用集團於中國內地之豐富資源及人脈網絡關係，本集團有信心能以有限之投資為股東賺取更豐厚之回報。

集團的長遠策略：憑藉最少投資以擴展其市場佔有率及加快市場滲透步伐。

P₂P (Path-to-Profitability 盈利導向) 管理

於開設新門市前，管理層會就該選址進行全面性可行研究，詳細考慮各種因素，包括顧客流量、預期銷售分析及經營成本統計，以計算出預期收支平衡銷售額。只有在管理層深信能夠於首年營運期取得高於預期收支平衡的銷售額時，方會落實該選址。

集團的長遠策略：開設新門市時嚴謹控制整體成本，貫徹盈利導向模式。

我們的承諾

當前，憑著結合殷勤的顧客服務文化、嚴謹的企業管理，及策略性風險管理與發展模式，本集團得以維持其在業內之優越地位，為股東提升實質價值，並於競爭激烈之零售市場為消費者提供優質產品與服務。

儘管過往數年取得成果，本集團必須為未來成功發展訂下清晰路向及目標。在未來日子，我們將致力：

- 為顧客提供優質服務及產品
- 維持及進一步提升本集團於本地鞋類零售市場之領導地位
- 擴展及提高本集團於大中華區之規模及知名度

致謝

最後，本人謹對全體股東及董事所給予之支持及指導，以及各員工之熱誠投入與勤奮工作，深表謝意。

主席
鄧偉林