

## 佐丹奴國際有限公司

(於百慕達註冊成立之有限公司)

## 截至二零零二年十二月三十一日止年度之業績公布

## 業績

佐丹奴國際有限公司(「本公司」)董事會欣然宣布，本公司及其附屬公司(「本集團」)截至二零零二年十二月三十一日止年度之經審核綜合業績，連同去年之比較數字如下：

(除每股盈利外，

以港幣百萬元為單位)

	附註	二零零二年	二零零一年
營業額	2	\$ 3,588	\$ 3,479
銷售成本		(1,911)	(1,935)
毛利		1,677	1,544
其他收益		98	127
分銷費用		(994)	(928)
管理費用		(155)	(137)
其他經營費用		(251)	(234)
經營溢利	2,3		
— 現經營市場		402	378
— 德國市場	2(b)	(27)	(6)
		375	372
融資費用		(4)	(4)
應佔聯營公司溢利		85	99
除稅前溢利		456	467
稅項	4	(91)	(79)
除稅後溢利		365	388
少數股東權益		(24)	(11)
股東應佔溢利		\$ 341	\$ 377
股息	5	\$ 274	\$ 202
每股盈利	6		
基本		23.7港仙	26.3港仙
攤薄		23.5港仙	26.0港仙

附註：

## 1. 主要會計政策

本財務報表乃按照香港普遍採納之會計原則及香港會計師公會頒布之會計準則編製。本財務報表按照歷史成本常規法編製。

於本年度，本集團根據香港會計師公會頒布下列會計實務準則（「會計準則」）而採納並改變其若干會計政策。該等會計準則於二零零二年一月一日或以後開始之會計年度生效：

第一號（經修訂）	：	財務報表呈報
第十一號（經修訂）	：	外幣折算
第十五號（經修訂）	：	現金流量表
第三十三號	：	終止經營
第三十四號	：	僱員福利

本集團之會計政策已採納此等新增及經修訂的準則，而此等採納對去年度的賬目並無重大影響。

## 2. 營業額及分部資料

(a) 按照業務分部劃分，本集團之營業額及經營溢利之分析如下：

(以港幣百萬元為單位)	二零零二年		二零零一年	
	營業額	經營溢利	營業額	經營溢利
零售及分銷業務	\$3,375	\$310	\$3,262	\$297
製衣業務	759	54	727	57
其他業務	—	6	—	12
抵銷項	(546)	5	(510)	6
	<b>\$3,588</b>	<b>\$375</b>	<b>\$3,479</b>	<b>\$372</b>

按照地區分部劃分，本集團之營業額如下：

(以港幣百萬元為單位)	二零零二年	二零零一年
中國大陸	\$ 862	\$ 808
香港	784	775
台灣	677	746
新加坡	372	330
韓國	202	243
日本	200	194
其他地區 (附註2(b))	491	383
	<b>\$3,588</b>	<b>\$3,479</b>

由於按以上地區劃分之溢利與營業額之相對比例值並無重大差異，故此並無列出按照地區劃分之溢利分析。

(b) 位於德國之合營企業已終止運作，同時*Bluestar Exchange*連鎖店全線二十三間門市已於二零零二年九月三十日關閉。德國市場之營業額為港幣二千一百萬元(二零零一年：港幣一千三百萬元)已包括於其他地區營業額。

### 3. 經營溢利

經營溢利已扣除下列各項：

(以港幣百萬元為單位)	二零零二年	二零零一年
自置固定資產折舊	\$110	\$108
融資租賃之固定資產折舊	3	3
出售固定資產之淨虧損	13	3

### 4. 稅項

本公司及其香港附屬公司之稅項準備是根據本年度從香港賺取或源自香港之估計應課稅溢利按現稅率百分之十六(二零零一年：百分之十六)計算。其他於海外經營之附屬公司之利得稅項是根據適用於各司法權區之稅率而計算。

(以港幣百萬元為單位)	二零零二年	二零零一年
公司及附屬公司		
香港利得稅	\$18	\$16
海外稅項	44	33
聯營公司		
海外稅項	29	30
	<b>\$91</b>	<b>\$79</b>

### 5. 股息

(以港幣百萬元為單位)	二零零二年	二零零一年
中期股息－每股港幣四點五仙 (二零零一年：每股港幣四點五仙)	\$ 65	\$ 65
末期股息－於結算日後擬派每股港幣四點五仙 (二零零一年：每股港幣四點五仙)	65	65
特別股息－於結算日後擬派每股港幣一角 (二零零一年：每股港幣五仙)	144	72
	<b>\$274</b>	<b>\$202</b>

### 6. 每股盈利

每股基本及攤薄盈利乃按本年度股東應佔綜合溢利港幣三億四千一百萬元(二零零一年：港幣三億七千七百萬元)計算。

每股基本盈利乃按本年度內已發行股份之加權平均股數十四億三千八百六十四萬九千二百二十九股(二零零一年：十四億三千四百七十七萬四千七百三十二股)而計算。

每股攤薄盈利乃按十四億三千八百六十四萬九千二百二十九股(二零零一年：十四億三千四百七十七萬四千七百三十二股)，即本年度內已發行股份之加權平均股數，加上假設根據本公司購股權計劃授出之所有未行使購股權皆已行使而發行股份之加權平均股數一千三百三十九萬四千七百九十七股(二零零一年：一千七百九十二萬八千九百三十三股)計算。

## 管理層之論述及分析

### 經營業績

#### 營業額

截至二零零二年十二月三十一日止財政年度之總營業額上升百分之三點一至港幣三十五億八千八百萬元(二零零一年：港幣三十四億七千九百萬元)。

零售及分銷部門之銷售額達港幣三十三億七千五百萬元(二零零一年：港幣三十二億六千二百萬元)，佔本集團總營業額百分之九十四點一，比對去年同期取得增長百分之三點五。

製衣部門之營業額在抵銷分部間之銷售額前，較去年增長百分之四點四至港幣七億五千九百萬元(二零零一年：港幣七億二千七百萬元)。在抵銷分部間之銷售額後之營業額達港幣二億一千三百萬元(二零零一年：港幣二億一千七百萬元)，較去年減少百分之一點八。

#### 毛利

毛利比較二零零一年上升百分之八點六至港幣十六億七千七百萬元(二零零一年：港幣十五億四千四百萬元)，而截至本財政年度止，毛利率增加二百三十個基點至百分之四十六點七(二零零一年：百分之四十四點四)。

縱使在消費者信心疲弱及市場通縮的環境下，管理層仍會透過提供與別不同及高增值*Giordano*品牌的貨品，以及提高*Bluestar Exchange*品牌的採購能力，重申增加邊際毛利之策略。

#### 分銷、管理及其他經營費用

總經營費用為港幣十四億元(二零零一年：港幣十二億九千九百萬元)，比對去年同期增加百分之七點八。倘於計算時不包括新市場在內，去年之總經營費用則增加百分之五。分銷費用合共為港幣九億九千四百萬元(二零零一年：港幣九億二千八百萬元)，較二零零一年上升百分之七點一。於二零零二年，舖租支出上升百分之九點九，而店舖員工成本則增加百分之五點六，這主要是由於若干市場擴充經營面積及租金上升所致。管理費用上升百分之十三點一至港幣一億五千五百萬元(二零零一年：港幣一億三千七百萬元)，主要因為新門市開業及兩個新市場全年營運之影響所致。

其他經營費用則由二零零一年之港幣二億三千四百萬元增加至二零零二年之港幣二億五千一百萬元，比對去年同期上升百分之七點三。*Bluestar Exchange*於九月底結束其於德國之業務，就此停業而作出之固定資產撇銷及相關費用為港幣一千萬元。

#### 經營溢利及未計利息、稅項、折舊及攤銷費用之盈利(EBITDA)

經營溢利為港幣三億七千五百萬元，較二零零一年之港幣三億七千二百萬元上升百分之零點八。倘不包括新市場在內，經營溢利則增加百分之九；而二零零二年財政年度是日本市場首次錄得十二個月之整體經營虧損年度。

零售及分銷部門之經營溢利為港幣三億一千萬元(二零零一年：港幣二億九千七百萬元)，佔本集團之經營溢利百分之八十二點七(二零零一年：百分之七十九點八)。

經營溢利率仍然維持在與二零零一年相若之水平(二零零二年：百分之十點五；二零零一年：百分之十點七)。然而，倘不包括新市場在內，經營溢利率則由二零零一年錄得之百分之一點二上升至百分之十一點九。

EBITDA比對去年同期下跌百分之一點五至港幣五億七千三百萬元(二零零一年：港幣五億八千二百萬元)，EBITDA之減少主要是由於新市場錄得虧損所致。倘若撇除日本及德國市場，EBITDA較去年則上升百分之三點三。EBITDA之邊際利潤為百分之十六，較二零零一年錄得之百分之十六點七少零點七個百分點。倘不包括新市場在內，EBITDA之邊際利潤則為百分之十七點四，與去年之水平相若(二零零一年：百分之十七點二)。

### **股東應佔溢利**

股東應佔溢利為港幣三億四千一百萬元(二零零一年：港幣三億七千七百萬元)，較去年下跌百分之九點五。倘不包括新市場在內，股東應佔溢利則減少百分之一點一。本集團位於韓國之業務表現未如理想，致使比對去年本集團可佔聯營公司之溢利出現下跌之情況。少數股東權益則上升超過兩倍，主要由於本集團位於印尼之業務及製衣部門內一非全資附屬公司之表現理想所致。

本集團之實際稅率由二零零一年之百分之十六點九上升至百分之二十。倘不包括源自日本及德國市場之虧損，截至二零零二年十二月三十一日止年度之實際稅率則為百分之十八點二。出現較高之實際稅率主要是由於處於較高稅率之東南亞市場溢利貢獻上升所致。日後實際稅率將按本集團不同市場之溢利貢獻組合而浮動。

### **現金流量**

經營業務之現金流入額由二零零一年之港幣三億七千九百萬元上升至二零零二年之港幣四億八千一百萬元。二零零二年之應收賬款、其他應收款、訂金及預付款項減少港幣一億一千七百萬元，相對去年之同一賬項則錄得增加港幣七千五百萬元。應收賬項減少乃主要由於本集團向香港稅務局之稅務申請已獲確認，並贖回儲稅券。然而，二零零二年之應付賬款、其他應付款及應付費用減少港幣九千五百萬元，比對去年則增加港幣三千萬元。由於本集團有穩健之現金狀況，故此管理層決定自動縮短集團對供應商之付款期限。此外，本集團增加採用及時訂貨系統，使較多貨品按需要時才付運。在推行上述政策後，本集團於年底錄得較低之應付賬款。

投資業務之現金流出額由去年之港幣二億四千八百萬元減少至二零零二年之港幣一億五千萬元，出現此等減少乃由於在上年度之支付租賃承擔及預付長期租賃租金並不存在。於二零零二年，本集團以港幣一億元作為訂金取得本集團香港第二間旗艦店物業之九年長期租約。

融資業務現金流出額由二零零一年之港幣一億七千二百萬元增加至二零零二年之港幣二億六千八百萬元。於本年度內，本集團償還銀行貸款港幣七千一百萬元；新造貸款為港幣二千三百萬元，二零零一年則為港幣四千七百萬元。

### **流動現金及資金來源**

於二零零二年十二月三十一日，現金及銀行存款為港幣六億六千七百萬元(二零零一年：港幣五億七千九百萬元)。

本集團營運資金由二零零一年之港幣七億九千八百萬元增加至二零零二年之港幣八億六千一百萬元，致使流動比率由二零零一年之二點三倍上升至二零零二年之二點八倍。

於本年年底，本集團存貨，由二零零一年年底所錄得之港幣二億八千三百萬元降至港幣二億五千二百萬元。憑藉管理層積極進取的方針，致力提升本集團之存貨管理，故此本集團之存貨對銷售流轉比率由二零零一年之三十日改善至二零零二年之二十六日。

於二零零二年十二月三十一日，本集團融資租賃之長期部分達港幣五百萬元(二零零一年：港幣一千萬元)，此等尚未償還負債是以人民幣為單位，按年息率十二厘，直至二零零五年到期。總負債為港幣四億八千五百萬元，較二零零一年之港幣六億二千五百萬元低。股東權益為港幣十八億六千八百萬元，而二零零一年年底則錄得港幣十六億九千五百萬元。故此，負債與資本比率為百分之二十六(二零零一年：百分之三十六點九)。

本集團於正常業務運作中已訂立若干外匯期貨合約，作為風險管理政策之一部分。於二零零二年十二月三十一日，本集團向銀行購買而未行使之外匯期貨合約達港幣一千五百萬元(二零零一年：港幣三千一百萬元)。此外，在適當的個別市場將繼續在本地進行採購，藉以減低外幣匯兌風險。

鑑於本年度內較少門市開業，資本性開支僅達港幣八千萬元(二零零一年：港幣一億二千五百萬元)，而此開支佔經營業務現金流入淨額百分之十六點六(二零零一年：百分之三十三)。

截至本年年底本集團之融資信貸合共為港幣七億零四百萬元(二零零一年：港幣七億四千八百萬元)，當中港幣五千四百萬元為循環貸款並且已提取而尚未償還。於二零零二年十二月三十一日，本集團或然負債為港幣四千七百萬元(二零零一年：港幣六千萬元)，所有該等款項乃於正常業務運作中產生。

## 人力資源

於二零零二年十二月三十一日，本集團僱員人數約為八千名。高級管理人員達十二名，其中差不多半數已在本集團服務逾八年。

本集團向大部分高級管理人員授予購股權，作為獎勵及挽留優秀幹練管理層人才之方法。此外，本集團亦向各級員工提供優厚薪酬，更發放按目標為本計算之花紅。

## 零售及分銷部門概況

零售及分銷部門之營業額增長百分之三點五至港幣三十三億七千五百萬元(二零零一年：港幣三十二億六千二百萬元)，銷售額增長主要是由於中國大陸、香港、新加坡及其他規模較細市場之業務帶動。

於本年度內，可比較門市之銷售額較去年下降百分之一點八，而可比較門市之毛利則與去年相約，反映本集團專注擴大邊際利潤政策奏效。

於二零零二年，*Giordano Core Line*之零售營業額較去年增加百分之二點五，而整體市場(香港及台灣除外)在本年度內之銷售額比對去年同期均有增長。香港之銷售額下降百分之二點五，主要是由於其中一間銷售額貢獻最高之門市—京華中心關閉七個月。在台灣方面，零售市場競爭激烈導致銷售額下跌。然而*Giordano Core Line*之零售毛利率上升一點三個百分點，而在本年度內所有市場之毛利率均告上升。

*Giordano Ladies*之營業額上升百分之十一點八，而毛利率則較二零零一年減少二點三個百分點。能夠取得銷售增長主要由於中國大陸市場帶動，目前在當地已有一群擁戴此品牌之忠實顧客。然而，台灣及中國大陸先後在本年度中旬及年底進行清貨減價行動，亦為毛利率減少之主因。

鑑於香港出現較高之結構性增長，加上德國及台灣新門市數目之帶動下，*Bluestar Exchange*之營業額較二零零一年攀升百分之二十七。另外，毛利率減少一個百分點，主要是由於在德國門市因終止業務而進行清貨減價行動所致。

## 中國大陸

營業額上升百分之五點九至港幣八億五千六百萬元(二零零一年：港幣八億零八百萬元)。銷售額在第四季開始放緩，主要是由於在十一月及十二月出現非季節性和暖天氣，以及價格競爭加劇所致。此外，每平方呎銷售額由二零零一年之港幣四千七百元下降至二零零二年之港幣四千元。在本年度多家新加入之門市並未能達致最高效益。

中國大陸之零售市場發展速度過快。當中國大陸加入世界貿易組織後，會有更多新的零售商湧入市場，從生活日益富裕的中國人口中獲利。而其後加入之零售商當中大部分有相當雄厚的財力作後盾，導致員工成本及租金成本因競爭而上升，特別是在多個主要城市之店舖黃金地段。因此，不斷上升之成本無可避免令經營溢利率增添壓力。

因應本集團多品牌策略，在本年度最後一季，本集團在中國大陸推出*Bluestar Exchange*系列，並開設九間門市。*Giordano Core Line*集中推出高增值貨品，而*Bluestar Exchange*則推出物有所值之貨品，以迎合精打細算的消費者。

就中期而言，中國大陸將繼續成為本集團主要收入來源之市場之一。本集團將透過在一級重點城市開設自營之門市，並於二級及三級重點城市設立特許專賣門市，不斷拓展*Giordano Core Line*之分銷網絡。同時，本集團亦將會繼續與特許專賣商緊密合作，推出全面的獎勵計劃，藉以提升特許專賣店之表現。於二零零三年，本集團將不斷努力，重整表現未如理想之特許專賣店之業務。於二零零二年，十七間特許專賣店已轉為自營門市。

此外，管理層將致力在多個大城市發展*Giordano Ladies*，而市場初步對此特定系列反應良好。管理層在短期內進行門市拓展計劃時，將更為審慎。而本集團計劃在二零零三年增加約三十間*Giordano Core Line*門市，及開設四十間或以上之*Bluestar Exchange*店舖。於二零零二年，本集團新門市之淨增加為七十一家。

## 香港

營業額達港幣七億七千六百萬元(二零零一年：港幣七億六千萬)，較去年同期高出百分之二點一。於本年度內，全線毛利率均告上揚。

於本年度內，*Giordano Core Line*其中一間銷售額貢獻最高之門市—京華中心因進行裝修工程而連續關閉七個月，致使比對去年同期此系列之銷售額下跌百分之二點五。京華中心於二零零二年九月二十八日重開，目前是香港第二間旗艦店。由於此間旗艦店座落於香港其中一個最繁忙的購物區內，故此自重開以來一直受惠於密集之客流量。

*Giordano Ladies*之營業額較二零零一年上升百分之三點一，而毛利率則隨著成功推出貨品及較少調低售價而有所上升。於本年度內，本集團關閉兩間表現未如理想之店舖。

*Bluestar Exchange*之營業額較去年增加百分之二十四。隨著在二零零一年年底取得收支平衡後，此系列在二零零二年起開始為本集團之淨收益提供較理想的溢利。於二零零二年間，更增設五間門市，而其中四間是本年度第四季開設。*Bluestar Exchange*將致力鞏固其於物有所值之市場分類之地位。

## 台灣

營業額下降百分之九點二至港幣六億七千七百萬元(二零零一年：港幣七億四千六百萬元)。宏觀經濟環境仍然疲弱，政局不穩，再加上失業率高企，進一步打擊消費意欲。新制定之產品策略於公司架構內實際推行所需之時間超出預期，此導致銷售表現低沉之部分原因。然而，由於價格推廣活動減少及平均零售價較高，故毛利上升接近一個百分點。

為配合店舖組合計劃，於本年度內，*Giordano Core Line*門市淨關閉四間；同年*Giordano Ladies*亦關閉一間店舖。

*Giordano Ladies*已成功在台灣建立特出的市場地位，同時更因其不斷提供優質貨品及細緻的服務而傲視同儕。透過鞏固當地之管理隊伍，管理層深信可於二零零三年取得更佳之業績。

隨著*Bluestar Exchange*在這兩年於台灣市場推出，*Bluestar Exchange*部分貨品在當地市場之知名度已日漸提升。在本年度下半年，本集團開設三間門市。管理層將主要透過其他大型超市，繼續拓展其分銷網絡。

管理層相信營業額下跌之情況將於二零零三年受到控制，而在本年度內，管理隊伍將借助全球貨品發展之平台，專注發展與眾不同之貨品。

## 新加坡

營業額由二零零一年之港幣三億三千萬元增加百分之十二點七至港幣三億七千二百萬元。銷售額於十月及十一月大幅上升主要是由於市民趕緊在十二月推出商品及服務稅前購物；而可比較門市之銷售額由二零零一年之負百分之十三點四改善至二零零二年之負百分之七。出現未如理想之表現，主要是源於購物區之改變，而購物商場數目之增加，亦導致現有店舖之客流量減少。

於本年度內，部分規模較細的門市已被大型模式及具有更佳形象之店舖所取代。縱使經濟情況波動，消費者信心不足，但亦有多家亞洲及歐洲零售商在本年度下半年積極打入該市場，大展拳腳。大批新零售商湧現無可避免使主要購物中心之租金因競爭而上漲。

管理層預期二零零三年將仍然為困難的一年，隨著持續的高失業率，相信消費者信心將繼續減弱，此舉使零售商難以將增加的商品及服務稅轉嫁至消費者。為了維持高毛利率，管理層將竭力提供與別不同及高增值之貨品。

## 新市場

### 日本

本集團在十月開設三間門市，其中兩間位於東京而一間位於大阪。此等新增之門市有別於首四間門市，其規模較細，各門市之面積僅為一千五百平方呎，而須支付之租金則與銷售表現掛勾，此等新門市之表現已達管理層預期。另外，其餘四間現有門市之銷售額在第四季已開始改善。在二零零三年，位於日本環球片場購物中心內之店舖將遷移至人流暢旺而規模較小之店舖，而位於原宿之店舖亦可能重新整頓以降低固定成本。管理層有信心*Giordano*品牌及產品素質將可於短期內在市場取得較高之知名度，同時於二零零三年拓展計劃之進行將較為審慎。

### 德國

位於德國之合營企業已終止運作，同時*Bluestar Exchange*連鎖店全線二十三間門市已於二零零二年九月三十日關閉。鑑於管理層認為分銷渠道欠理想，故此作出慎重決定終止營業，盡早減少虧損，因終止經營業務而產生之非經常性費用為港幣一千萬元。然而，在德國經營業務之短短十八個月內，管理層成功與歐洲多家零售商及供應商建立良好關係，有助本集團日後於歐洲之發展。展望未來，管理層對於有關拓展歐洲市場之計劃，將採取非常謹慎的態度。

## 合營公司

### 韓國

韓國之營業額與去年之水平相若，加上經濟步伐放緩，消費者信心不振，致使消費者之消費開支在第四季開始大幅銳減。此外，無論是當地品牌以至外來之品牌競爭漸趨白熱化，而其他零售商較過往更常以價格優惠推廣。於二零零三年管理層將竭盡所能，並透過推出與眾不同及嶄新之貨品，維持其在市場上之領導地位，提高品牌之競爭力。同時，產品發展隊伍亦努力不懈，了解消費者品味之轉變，及時更改其產品設計。

### 中東

中東之營業額較去年增長百分之十二點七。雖然伊拉克之政局不穩，以及近期出現多宗炸彈爆炸案，致使旅遊區，特別是杜拜之旅客人數驟降，但營業額仍然可取得強勁之增長，管理層對此感到欣慰。在中東地區不斷努力建立品牌後，*Giordano*品牌目前已成為區內其中一個著名之便服品牌。中東管理隊伍為本集團其中一群發揮顧客關係管理至極之先驅，從最近杜拜政府所舉辦之卓越客戶服務計劃中，獲選為其中一家在顧客服務方面表現突出之公司，其客戶管理方法之成就可見一斑。

### 製衣部門概況

製衣部門在未抵銷分部間銷售之營業額為港幣七億五千九百萬元(二零零一年：港幣七億二千七百萬元)，較去年同期上升百分之四點四。毛利率提高三百五十個基點，主要由於改變採購策略，由透過香港代理採購布料改為直接向布料廠採購。然而經營溢利由二零零一年錄得之港幣五千七百萬元降至港幣五千四百萬元。盈利收縮主要歸因於本集團作為中介人之角色漸減，致使佣金收入下降。

於二零零二年財政年度，製衣部門供應零售及分銷部門之採購需求約佔百分之二十六(二零零一年：百分之二十四)。

為配合本集團轉移製衣業務之計劃，本集團其中一家全資製衣公司正轉型為貿易公司，提供多種全面之增值服務，而此轉型對本集團之財務報表並無重大影響。

製衣部門之短期策略為發展多元化業務，在純製衣業務以外提供增值服務。管理層與客戶之合作將更為緊密，協助彼等透過其本身之網絡採購原材料。現時，管理隊伍將繼續物色長期客戶，拓闊其客戶基礎，以圖增加銷售額。此外，管理層亦物色生產質素高之工廠，致使本集團可在毋須增加其本身生產力之情況下，透過此等工廠配合預期增加之訂單。

### 展望

展望二零零三年，管理層預期經營環境將較過往兩年更為艱巨，倘若美國與伊拉克開戰，經濟情況將更惡化，而消費者信心亦將大受打擊。鑑於區內消費者對產品需求縮減，本集團因而必須更為努力，藉以從其他零售商手中取得更大之客戶佔有率。此外，在已建立市場維持本集團之領先地位、提升盈利及開拓新市場對本集團之長期發展均極為重要。於二零零三年，管理層將集中以下各方面：

#### 1. 推出更優質貨品及實施嚴格之存貨控制政策

產品發展隊伍須具備敏銳的市場觸角，因應顧客品味之轉變及時改變其貨品；而在推出貨品時應計劃周詳，以免因積壓過多存貨而需要調低貨品價格，推出與別不同之貨品及奉行嚴格之存貨控制政策是在此充滿挑戰之零售環境中取勝之道。本集團將繼續採取及時和迅速之應變系統，更有效控制貨品之準備期及存貨量。

## 2. 提升品牌形象

本集團在提供高增值貨品的同時，亦將不斷提升其所有店舖之產品陳列方式。從本集團本身之統計數字顯示，良好的購物環境及店舖佈置，有助吸引顧客延長在店舖內選購貨品的時間，購買更多貨品。持續進行之店舖組合提升計劃將確保位於非目標人口地區之店舖將予淘汰。在已建立之市場方面，規模較細之店舖將由規模較大店舖取代，並將於適當時間開設其他旗艦店。香港之第二間旗艦店已於去年九月底開幕，此店將有助提升本集團在二零零三年於香港之表現。至於中國大陸方面，本集團將於二零零三年年底在上海其中一個著名購物區開設一間旗艦店。至於新加坡方面，以較大模式經營之店舖將設於主要購物區，而部分位於住宅區內規模較細之店舖亦將予整合。此外，本集團亦將調配充裕之廣告及宣傳費用，以進行建立品牌活動。

## 3. 改善尚未成熟市場之表現

澳洲市場在投入營運約三年後，在二零零二年其業務已錄得盈利。管理層在二零零三年將繼續打入主流市場，並不斷建立 *Giordano* 品牌形象，使之成為澳洲人心目中之品牌。在日本方面，直至目前為止所產生之經營虧損仍然在預算範圍內。除現有之七間店舖外，本集團在東京及大阪拓展網絡時將步步為營。目前，管理層將更改現有店舖之模式。

## 4. 善用資訊科技

在全球資訊科技平台完備後，所有市場均可即時掌握各自之銷售數字及存貨量，此種新改良之系統備有警示功能，各使用者可在早階段獲知貨品及存貨的潛在問題。在分析適當之數據後，管理層可更有效知悉顧客口味及購物習慣，並可協助銷售隊伍因應顧客之要求而有效地作出轉變，而產品發展隊伍亦可因應顧客的喜好迅即作出變動。此外，本集團可因應所收集之數據，有效地推行顧客關係管理。

## 股息

董事會已議決向股東建議派發截至二零零二年十二月三十一日止年度末期股息每股港幣四點五仙(二零零一年：港幣四點五仙)及特別股息每股港幣一角(二零零一年：港幣五仙)，連同已於二零零二年九月十一日派發之中期股息每股港幣四點五仙(二零零一年：港幣四點五仙)，於本年度股息總額為每股港幣一角九仙(二零零一年：港幣一角四仙)。倘於即將舉行之股東週年大會上獲股東批准，末期及特別股息預期約於二零零三年五月十五日寄付予於二零零三年四月二十四日營業時間結束時名列本公司股東名冊上之股東。

## 股東週年大會

本公司擬於二零零三年四月二十四日舉行股東週年大會，詳情請參閱預期約於二零零三年三月十七日刊登之股東週年大會通告。

## 暫停辦理股份過戶登記

本公司將由二零零三年四月二十二日至二零零三年四月二十四日(首尾兩日包括在內)暫停辦理股份過戶登記手續。為確保獲得將在股東週年大會上批准派發之末期及特別股息，務請將所有過戶文件連同有關股票最遲須於二零零三年四月十七日下午四時前送達本公司於香港之股份過戶登記分處雅柏勤證券登記有限公司，地址為香港灣仔告士打道五十六號東亞銀行港灣中心地下，辦理登記手續。

## 購買、出售或贖回本公司之上市證券

本公司於本年度內並無贖回其股份。本公司及各附屬公司於本年度內亦無購買或出售任何本公司之股份。

## 於聯交所網頁登載年報

本公司之年報載有根據聯合交易所證券上市規則附錄十六中之第四十五(一)至四十五(三)段要求之詳細資料，將於短期內在聯交所網頁內登載。

承董事會命  
主席  
劉國權

香港，二零零三年三月十三日

本公布可透過互聯網讀取，本公司之網址為[www.giordano.com.hk](http://www.giordano.com.hk)。

請同時參閱本公布於香港經濟日報刊登的內容。