



本集團主席
曾憲梓博士
大紫荊勳賢

集團業績

本集團截至二零零二年十二月三十一日止財政年度之總營業額為522,981,000港元，較二零零一年度所錄得之487,368,000港元，增長7%。年內集團於各主要收入來源，包括貨品銷售、投資物業之租金收入、以致版權收入皆錄得增長。

惟主要由於年內須為廣州金利來商務港之傢俱、裝修及設備作29,428,000港元之減值準備，全年股東應佔溢利為10,438,000港元，較二零零一年之股東應佔溢利32,283,000港元下跌68%。

末期股息

董事會建議派發截至二零零二年十二月三十一日止年度之末期股息每股2港仙（二零零一年：每股1.5港仙），金額約為港幣18,742,000港元（二零零一年：13,157,000港元）。暫定於二零零三年六月五日派發予二零零三年五月二十三日名列股東名冊之股東。

業務回顧

根據本集團訂下之業務架構，本集團之業務分為服裝服飾及商業網絡兩大範圍，服裝服飾為金利來傳統之服裝服飾分銷及有關業務，而商業網絡則包括集團之物業投資及包含飲食及商務中心之商務港業務。惟該商務港業務之經營模式已於二零零二年八月起改變。

服裝服飾業務

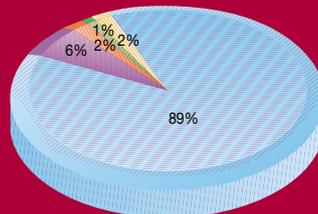
中國大陸市場：

集團於中國內地之服裝服飾業務於年內保持平穩增長，全年銷售較去年上升5%。為迎接中國入世後所預見之市場競爭，集團於年內已於多個經營領域內作出調節，以提升集團之競爭力：

- 於年內集團中國公司致力提高金利來產品於全國擁有高營業額之大型商場之覆蓋率，及提升其於該等商場內之銷售數字，使集團擁有之市場網絡更趨完善，銷售點組合之整體質素得以提高。
- 於供貨運作上，年內通過加強對客戶之貨品預訂制度，使各代理商對金利來貨品及其市場認知度得以提升，並使集團可更有效控制生產風險，使生產更有秩序。
- 為順應國際服裝休閒化之趨勢，年內金利來服裝於設計上已滲入行政休閒風格，以提升產品之格調及品位。
- 於年內籍更新及統一各銷售點之裝修格調，強調更個性化之陳列方式，有助提高金利來品牌之形象及定位。



截至二零零二年十二月三十一日
止年度按收入性質劃分之
集團營業額



- 貨品銷售
- 投資物業之租金收入
- 經營商務港之收入
- 物業管理費收入
- 版權收入



- 集團於去年採用之資訊系統，於年內穩定運行，除使集團可於市場不斷變化之環境下得到即時之市場資訊外，亦提高國內公司之管理效率。

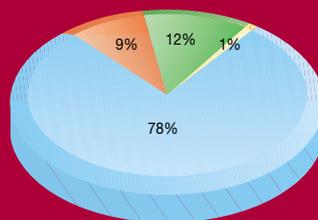
新加坡及馬來西亞市場：

新加坡市場方面，儘管當地於回顧期間經濟持續低迷，零售市道不景，集團於當地仍維持良好表現。年內營業額如以港元計算較去年上升7%，即使以當地貨幣計算，仍錄得輕微增長。於大部份百貨商場，金利來品牌之銷售穩佔同類產品銷售之前列位置，反映金利來貨品廣為當地消費者接受，並繼續保持市場優勢。

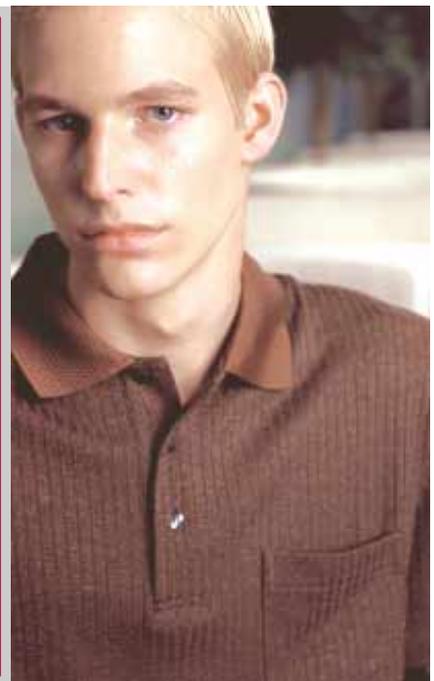
馬來西亞市場方面，集團於二零零一年以按步就班之經營策略開展當地業務，並隨即達致收支平衡。於回顧期間，當地營業額如以當地貨幣計算較去年上升4%，於年內更錄得盈利貢獻，顯示現行之經營策略正確。



截至二零零二年十二月三十一日
止年度按地區分部劃分之
集團營業額



- 中國大陸
- 香港
- 新加坡及馬來西亞
- 其他





香港市場：

本地零售市場方面，集團位於紅磡之店舖於二零零二年十二月底開業，以取代租約於二零零二年十一月屆滿之旺角店舖。現時集團於香港維持6間專櫃及1間店舖。於回顧期間，香港零售環境不振，惟集團本地零售點之銷售並未有隨市況逆轉而倒退，與去年比較，部份零售點之銷售於年內更錄得增長。

其次，年內集團已成功建立批發及寄賣予本地各大百貨商舖之業務網絡，初步成績亦令人鼓舞，集團並預期該業務將成為集團本地業務之重要一環。

版權收入

本集團之版權收入於年內顯著上升，由去年之5,478,000港元增加至本年之13,047,000港元。集團於去年十一月授出之皮具系列版權使用權，加上早前已授出之皮鞋版權使用權，於年內為集團提供可觀之版權收入。

於二零零二年十一月，集團更授出主要包括中國地區之手錶版權使用權予一國際性之鐘錶集團，預計有關之版權合同可於二零零三年年中起為集團帶來版權收入。

商業網絡業務

物業投資：

年內，中國內地之物業市道仍保持良好。大城市如廣州等，其租金水平，以至整體出租率皆有改善，集團國內物業投資業務亦因而受惠。然而香港物業市場則繼續惡化；租金下調以至整體空置率持續上升，皆對集團構成影響。此消彼長，集團於年內之租金收入仍較去年上升6%。

- 於年內，位於廣州天河之「金利來數碼網絡大廈」出租情況理想，整體出租率平均超逾90%，租金收入亦較去年上升6%。租金收入上升主要因年內一批原租約到期之單位俱能以較佳之租賃條件再行出租，預計此有利趨勢將持續。
- 位於瀋陽之「金利來商廈」內部重新裝修之工程已於年內完成，並於二零零二年九月以出租店舖之商場模式開業。開業初期招租情況大致令人滿意，惟其後因市內同類商廈之供應持續充裕，導致租戶流失，影響租情，集團已採取適當方法處理。其次，集團並以提高該商廈經營效益之前提下，重新調校整體租務策略。有關之措施已陸續推出，預計可於本年下半年開始反映。
- 位於香港沙田的「金利來集團中心」；該中心其中三樓層於年內繼續出租。於二零零二年十二月，集團更成功租出該中心另一樓層之大部份樓面。
- 於年內集團位於香港土瓜灣旭日街三號及五號之物業租務情況未如理想，集團將因應實際之物業市況，以確定其租務策略。

由於物業市場前景仍欠明朗，特別是香港樓市持續疲弱，導致集團持有之投資物業於二零零二年底重估時估值下調，該下調金額於投資物業重估儲備中扣除。

商務港業務：

集團位於廣州天河「金利來數碼網絡大廈」三樓、五樓及四樓部份樓層之「金利來商務港」，於二零零一年八月正式開幕啟用。惟開業後，營運情況始終遜於預期，並持續錄得虧損。該項目於年初至改變經營模式前之期間營運虧損約為12,318,000港元，其中約6,824,000港元為固定資產之折舊。

集團於二零零二年六月接獲一國際性之商務會所接洽，擬承租該商務港之場地及有關傢俱、裝修與設備。經詳細考慮有關之經濟效益，集團決定由二零零二年八月起將原樓層及有關傢俱、裝修與設備出租予該商務會所，以收取穩定之租金收入。為遵照香港會計師公會頒布之會計實務準則第31號「資產減值」之有關規定，集團替該商務港之傢俱、裝修與設備作全面評估，並據此於本帳目內作29,428,000港元之減值準備。

展望

本集團管理層對各業務不時作出檢討，並採取適當之調整行動。於年內除停止無盈利前景之業務外，亦同時更專注於帶有盈利前景、或已能為集團提供即時盈利之業務，此等業務調整措施已初見成效。展望二零零三年，中國服裝服飾市場將隨著入世後的市場開放，國內外品牌之加入致競爭更趨激烈。惟此等競爭將成本集團推動及提升金利來品牌盈利能力之動力。集團將以更清晰之市場定位，及更靈活之經營手法，為客戶提供更高效率之服務，及於產品開發上注入更多時尚活力元素，以繼續開拓當地市場。

新加坡及香港於二零零二年經營環境欠佳；但新加坡之整體表現仍保持良好，而香港則仍待改善。展望二零零三年之市場情況仍極不明朗，惟集團已定下目標，以超越去年表現，及爭取擴大市場佔有率為發展路向。

本集團現擁有各種有利日後發展之條件，包括手持大量現金及無任何銀行負債，於主要市場上擁有完整穩定之銷售網絡，以至持有能提供穩定租金回報之投資物業等。集團亦將善用以上各種寶貴資源，向提高股東回報之目標邁進。

致謝

在此，本人謹代表董事會感謝全體員工的辛勤工作及對本集團作出的貢獻。

主席

曾憲梓博士

二零零三年四月八日