

主席報告

業績

本集團二零零二年之業績摘要為：

- 營業額115,405,000美元(2001：127,838,000美元)，下跌9.7%
- 股東應佔純利5,492,000美元(2001：7,511,000美元)，下跌26.9%
- 經營溢利(EBITDA)17,200,000美元(2001：19,364,000美元)，下跌11.2%

行業回顧

在二零零二年，經營環境仍然十分困難，美國經濟仍未復甦，消費者信心疲弱，零售市場呆滯，鞋類市場亦備受影響。另一方面，歐盟仍對中國製造鞋類實施進口配額管制，影響集團輸往歐洲之產品銷售額。總體而言，全球經濟不景，令集團營業額持續下滑，但跌幅已經收窄。



業務回顧

產品種類

於二零零二年，集團生產鞋類比重為：運動涼鞋27%、休閒鞋30%、運動鞋39%及其他鞋種4%。集團仍會致力開拓更多鞋品種類。

地域市場

一如以往，北美洲依然是集團最大之產品輸出地區，佔二零零二年營業額之66%。至於歐洲市場，由於配額限制關係，由去年之14%下跌至本年之10%。集團輸往亞洲各國的產品佔19%，與去年相若。

主席報告

中國內銷市場

內銷市場之業務繼續穩定地增長。現時集團在國內的經營點維持在約120個，隨著更多的專櫃將會在二零零三年開設，預計營業額會持續增長。

聯營及共同控制公司

在二零零二年七月，集團作價五百萬美元入股一日本上市鞋類分銷商—Secaicho Corporation (「Secaicho」)，使其成為集團之聯營公司。該公司已有逾80年歷史，在日本建有龐大之銷售網，並擁有自有品牌Topaz，及授權銷售之品牌如Elle，Champion USA等。Secaicho成為本集團在日本之策略性夥伴，互相互補，令集團能有效地開拓日本之鞋類市場，集團並會與Secaicho共同代理國外之品牌在日本及亞洲區銷售。



另外，於去年與一著名泰國皮革商在國內合資成立之皮革廠，第一期之籌建已經完成並於2002年6月開始正式投產。估計於未來數月內其產量可達到每月100萬呎。

未來前景

經濟專家已預測市場真正復甦的時間再要延遲到二零零三年第四季，在這段艱難的經營年代，集團將會更加謹慎地控制生產成本及經營支出，努力做好節流措施。目前集團於2003年首季之營業額，跟去年同期比較，已有25%以上之成長。歐洲進口配額於2005年初解除，集團預計2004及2005年之營業額會有持續之升幅。

主席報告

總結

集團將一貫地提升管理質素，維持嚴謹的員工培訓，有力的控制生產成本，期望在嚴竣的經營環境下，仍能取得理想的業績。

本人謹代表董事會，向全體忠誠勤奮的員工於年內所付出之努力，及客戶與供應商的支持致以衷心感謝。

承董事會命

主席

吳振山

香港，二零零三年四月十五日

