



## 主席報告



### 各位股東：

二零零三年，非典型肺炎疫情嚴重影響了我們的原定計劃，尤其對我們以特許經營店為中心的整體發展策略衝擊更大，實際拓展工作停頓逾半年之久。面對此惡劣環境，集團一方面加緊控制成本、加強管理、減低庫存，把虧損幅度盡量降低，另一方面藉著這段時間，更加深入進行改善工作，加強集團未來的整體競爭能力，同時更深入地檢討集團未來的市場策略，務求以更好的準備尋求突破性的發展。

### 各區表現

因非典型肺炎的爆發，各地區上半年之業績均受影響。期內，我們因應市場氣氛而關閉在香港表現欠佳的四間店舖，而下半年在自由行的帶動下，整體市場消費意慾回升。我們現正密切注意市場走勢，在租金合適的大前提下，仍會考慮發展新舖。

中國大陸是我們的重點市場，疫情過後，大部份大城市的店舖業績都能回復增長並持續上升。

我們在台灣的業務恢復速度較慢，至年底，市場氣氛逐漸回穩，生意得以回復正常。

### 業務拓展

大中華市場變化非常迅速和充滿機會。過去一年，我們不但大力加強產品的質量和整體管理，同時更對產品的未來發展釐定了更明確清晰的方向，把Theme的品牌形象再一次提昇為今天的優雅、高貴、時尚、充滿品味的新一代職業女性上班及休閒服裝。我們相信，憑著Theme不斷與時並進的優雅形象，配合我們在生產成本及品質控制方面的優勢，我們將可於未來在市場取勝。

集團將不斷在台灣及中國大陸的一級城市尋找適當的自營舖址，開設新店。除了提昇貨品的設計及質量水平外，在店舖陳列及包裝方面亦同時會在短期內達到高質要求，藉此提高Theme的品牌形象，贏取客戶信心。

集團仍將會以發展特許經營店為拓展重心，今後在尋找合適的合作伙伴時，將更嚴格篩選以有實力及有經驗的加盟商為對象，憑藉其在當地的關係，快速建立銷售網絡，擴大我們的市場佔有率。我們將會在零四年中開始於重點城市大力出擊，包括舉辦大型招商會，期望在秋冬季的新貨上市前，能夠爭取到有一定數量的特許經營商加盟。為配合集團對招攬特許經營商的積極進取策略，我們已經建立了一經驗豐富的營運隊伍，並更加強對他們的培訓，以讓其全力在各方面協助新的加盟商，並以加盟商在營運達至一級水平為目標。

集團已將總部營運費用控制到一個十分合理的水平，只要自營店及特許經營店的發展理想，我們相信集團的業績將會在零四年有所突破。

### 展望

目前集團的重點發展地為中國大陸及台灣，兩地之經濟關係相當密切，中國大陸在經濟改革開放後，經已走入一個高增長期，民生穩定，國外投資將會持續增加，上班一族女服的需求及其生活水平亦會同時提高。過往幾年，集團在不斷自我改進，致力追求一個長遠、穩定的零售女服市場策略。本人深信集團所需要的改革經已大部份完成，路線明確。在集團上下一心之前提下，我們很有信心，集團能在二零零四年進入完善改革的階段，將業務帶入穩定的鞏固期，進而達到一個具競爭力及充滿健康發展的新局面。

本人欣然宣佈集團於二零零四年三月一日委任許業榮先生為集團之副主席及行政總裁。

藉此機會，本人對股東的支持與全體員工的努力表示衷心謝意。

主席  
林富華

香港，二零零四年四月二十日