

**各位股東**

本人欣然向各位提呈截至二零零四年二月二十九日止年度年報。

**業績及股息**

本集團截止二零零四年二月二十九日止年度的營業額為645,617,000港元，而股東應佔溢利為66,090,000港元。

董事會建議派發末期股息每股6.3港仙。待股東批准後，末期股息將於二零零四年八月十三日支付予於二零零四年八月六日名列本公司股東名冊上之股東。連同中期股息每股1.5港仙，本年度之派息總額為每股7.8港仙。

**鞏固本地市場的佔有率**

二零零三／二零零四年度是本集團有史以來最具挑戰的一年。於回顧期內，非典型肺炎（「沙士」）的爆發嚴重影響了正常商業活動，旅遊及零售業大受打擊。沙士的出現及其後遺症惡化經濟情況，進一步加劇通縮、失業率高企及低消費率。為盡量減低負面影響，管理層採取了多項措施，其中包括調整員工薪酬組合、與業主爭取減低租金、修訂採購預算、減少存貨水平、重新制訂市場推廣策略及進一步加強成本控制。本地市場於上半年的經營業績無可避免地大受影響。

然而，在中華人民共和國（「中國」）中央人民政府的全力支持下，香港政府推行和實施了多項刺激經濟計劃及政策，其中包括簽訂《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》及放寬對中國旅客到香港的旅遊限制，香港經濟得以不斷改善及消費信心亦逐漸回復。經濟復甦涉及多個層面，其中較顯著是旅遊及零售業。本地消費市場氣氛得以改善主要是由於消費信心提高，股票及地產市場暢旺及失業率下降。因此，本集團於下半年度取得較為理想之經營業績。

本集團仍然面對競爭劇烈的零售市場。為使在眾多的競爭對手中脫穎而出，管理層更為着重提供優質的顧客服務及多品牌全面產品組合以迎合不同市場之需要。此外，面對不斷在變之經濟情況及競爭環境，管理層定時檢討營商策略。本集團已對主要店舖重新設計及進行裝修，務求為顧客提供耳目一新和舒適之購物環境。本集團定時進行市場調查以確定顧客的需要及市場趨勢。

### **加強發展批發業務**

發展批發業務是本集團經營策略的一個重要部份。現時本集團是多個國際品牌於香港、澳門及中國的獨家總代理。首年的批發業務之經營業績理想。管理層現正與多間國際品牌企業商討成為它們之獨家總代理。除香港市場外，本集團於短期內在中國發展批發業務，並已和多個中國零售商在最近簽定了批發協議書。我們認為批發業務有很大的增長潛力及在不久的將來對本集團提供可觀之貢獻。

### **躍進中國市場**

為了抓緊中國市場龐大的商機，本集團之經營策略是繼續擴充零售網絡。在回顧期內，我們已在上海設立了9個銷售美國Caterpillar、Merrell及K•Swiss品牌之專賣店，市場反應十分良好。管理層計劃於短期內在中國其他城市增設更多同類型的專賣店。累積了多年的中國零售經驗，本集團已穩固現有之立足點，並計劃進一步加快發展業務的步伐。為增強市場的滲透層面，管理層計劃在多個主要城市開設零售店。

管理層預計中國營商環境仍然競爭激烈。為了在市場上能與當地和國際鞋業公司競爭，本集團將進一步全面提高前線銷售員工之顧客服務水平。為使員工更具備豐富的產品知識及卓越的顧客服務技巧，我們將更着重員工培訓，目標是提供一流的顧客服務水平及營造持續改善顧客服務的企業文化，以便進一步加強在市場上的競爭優勢。

另外，為使提供合適的產品組合以迎合不斷在變的顧客需要，我們定時修訂採購計劃。管理層將進一步加強成本控制，務求提升營運效率及效益。本集團預料未來一年是充滿挑戰的一年，管理層已作好準備應付未來的挑戰。

### 我們的承諾

為進一步加強本集團在市場上之競爭優勢，我們承諾：—

- 對產品質量的要求不斷提高；
- 提供更全面的產品組合以迎合不同顧客的需要；
- 向顧客提供超越他們期望的服務水平；
- 強調企業創新，員工培訓及團隊精神；
- 重新制定工作流程以便進一步提高效率和效益；及
- 增強在中國市場的地位。

### 未來策略

為追求長期及持續的業務增長，本集團的策略主要為：—

- 物色高增值的項目收購機會；
- 尋找較高邊際利潤之業務，特別是來自國際品牌獨家分銷業務；
- 通過產品多元化以進一步擴大顧客層面；
- 在中國開展批發業務；
- 在中國主要城市加快增設零售店；及
- 在其他亞洲國家尋找商機。

### 致謝

本人謹代表董事局全人，藉此機會向全體股東及商業夥伴給予之支持及全體員工之努力工作，深表謝意。

主席

**鄧偉林**