



「為鞏固信星集團之長遠競爭優勢，本集團會繼續維持高度企業管治及營運監控。當各世貿成員國在二零零五年一月起取消相互間之配額制度後，預期有利亞洲之經濟發展，促使歐洲國家重新衡量有關需求……」

業務回顧

過去一年經濟普遍復甦，促使業務普遍轉趨活躍。雖然消費力有全面回升之跡象，但美國等最主要市場之復甦仍然波動且並不肯定。本集團之客戶仍面對不利之市場環境，使上游生產商之價格受壓。

本年度為配合客戶之要求並且針對全球對保護環境及勞工權益之關注，本集團已改良生產設施及工作環境，包括改良僱員及勞工之康樂設施。根據國際標準，本集團實施嚴格遵守超時限制及最低工資規定，亦已安裝新環保設施。改良措施可確保本集團之長期競爭實力，但無可避免會有一筆過投資及增加間接成本。營運開支之增幅部份由本集團節省行政及銷售成本而抵銷，部份則由於本集團不斷改良營運效率而抵銷。



Timberland



主席報告

雖然歐洲市場之需求較預期為低，但管理層對該市場仍然充滿信心，事實上不斷有更多品牌轉向亞洲生產商採購。

本集團之品牌客戶於本年度新加入的有PONY、NAUTICA，另外亦正積極洽商爭取更多新品牌。本集團亦為此制定擴充計劃，以配合擴充歐洲市場之需要。

未來計劃及前景

為維持業務向好，本集團會繼續審慎管理業務發展，亦會同時進行合理及配合市場發展之投資，以保持本集團之領導地位及生產實力。於二零零四／零五財政年度，本集團計劃投資5,000萬港元，在越南增設四條生產線處理歐洲之業務，而中國中山亦會增設兩條生產線，使生產線數目增加至40條，即較二零零三／零四財政年度生產能力上升超過10%。

管理層在推動增長之同時，亦會顧及平衡及穩健發展。以產品比例計算，本集團會將便服鞋、嬰兒鞋及豪邁型戶外鞋之比例維持在40-40-20之水平。嬰兒及兒童鞋之銷量會溫和上升，而本集團業務增長之新動力會來自優質便服鞋，歐洲現有及新客戶之訂單均會上升。



本集團是具備特殊優勢之皮鞋生產商，由於具備強大之研發及原設計生產實力，故此較一眾競爭對手優勝。為全面開發該新興市場之發展潛力，本集團會繼續投資研發新款時尚設計及功能。

由於市場發展缺乏路向，大部份客戶已改變供應鏈管理，要求生產商在更短時間內供應貨品。由於本集團一向不斷改良生產設施，加上有強大財政實力，因此較其他對手優勝。

主席報告

本集團為提升對客戶之服務，已設立多間專門之客戶樣版製作中心，結果深受客戶歡迎，因此計劃在中山及珠海增設五間客戶樣版陳列室。除縮短生產開發時間外，以上工作更可加強與客戶之關係及爭取新業務機會。

雖然對以上發展有相當信心，但本集團仍會密切留意市場最新發展及行業動態，為新出現之機會及挑戰作出充份準備。

致謝

過去十年來，雖然本集團曾出現起跌，但憑藉核心能力及強大經濟基礎，本集團一直有一定業績及實力。本集團過去十年的成功，實有賴本集團各股東、僱員及業務夥伴不懈及寶貴之支持。

陳敏雄
主席

香港，二零零四年七月十九日

