

# 主席報告書

## 業績

儘管經歷嚴重急性呼吸系統綜合症(「非典型肺炎」)疫情以及伊拉克戰爭的衝擊，本集團截至二零零四年三月三十一日止年度業績仍錄得穩定增長。

在此等具挑戰性及不利的經營環境下，本集團達至營業額有所增長，選擇以審慎步伐發展業務，承受有限度的可預計風險及取得應有回報。與此同時，本集團致力保持穩健的資產負債狀況及維持良好的現金流量。

年內，本集團營業額上升13%至港幣1,750,000,000元。經審核股東應佔溢利及每股盈利較去年重列溢利數字上升3%至港幣95,000,000元或每股27.1港仙。重列溢利乃由於採納有關之新會計實務準則第12號(經修訂)「所得稅」所致。股東資金上升4%至港幣580,000,000元或每股港幣1.65元。平均股本回報率維持17%。

## 末期股息

董事會欣然議決於本屆股東週年大會上建議派發末期股息每股13.5港仙(二零零三年：末期股息每股12港仙及特別股息每股3港仙)，此等股息將於二零零四年九月十五日支付予於二零零四年九月六日登記於股東名冊內之股東。連同已支付之中期股息6港仙計算(二零零三年：中期股息每股5.5港仙及特別股息每股1港仙)，全年股息將為每股19.5港仙(二零零三年：每股21.5港仙)，派息比率為72%，而去年之派息比率(不包括特別股息)為66%。

## 業務回顧

### 製造及出口業務

由於非典型肺炎疫情、美國及全球經濟在伊拉克戰爭後復甦步伐緩慢，全球出口市場在回顧年度充斥不明朗因素及困難。由於本集團把焦點放於加強產品開發及銷售服務的策略奏效，加上客戶對本集團的優質生產力需求強勁，且本集團享有地區靈活性，故製造及出口業務在整年度上升12%。

以地區市場分析，對北美之銷售上升14%至港幣1,543,000,000元，佔本集團營業額88%。受惠於歐元強勁及在歐洲市場的直接市場推廣努力，對歐洲市場及其他市場的出口銷售持續錄得顯著的43%增長至港幣65,000,000元。

# 主席報告書

## 美國品牌批發業務

本集團兩個美國批發品牌的經營規模仍細小，佔本集團營業額約3%。誠如上一份中期報告所述，「Zelda」品牌之首季時裝系列反應良好。兩個品牌均達到二零零三年秋季的銷售目標，但二零零四年最近一次的春季業務表現則比預期差。惟與上年比較「Zelda」之經營虧損已大幅減少並對本年度業績影響輕微。

## 中國零售業務

非典型肺炎及其後果對本集團的中國零售業務影響具破壞性，特別在回顧年度上半年而言。遲來的天氣變換及下半年開始時的普遍性清貨大減價打擊毛利率表現。本集團厲行多項控制措施，包括整頓零售門市組合及關閉表現未如理想的店舖。在本年度下半年，經營業績已漸穩定及改善。「Betu」品牌專賣店回復獲得經營溢利，而較新的「Zariah」及「T+T」品牌專賣店則仍錄得虧損。於年度末，本集團共經營83家「Betu」品牌專賣店、7家「Zariah」品牌專賣店及6家「T+T」品牌專賣店。來自中國的零售銷售總額上升3%，佔本集團營業額約7%。

## 重整於聯營公司之投資

作為策略性重整生產力發展計劃一部份，本集團出售其於兩間聯營公司內之小額投資。本集團於二零零三年八月及於二零零四年七月初分兩階段出售深圳浙絲服裝有限公司之所有股權。此外，本集團於二零零三年十月出售其於杭州錦標時裝有限公司之所有投資。出售該等投資產生之收益或虧損影響輕微。

## 展望

### 製造及出口業務

因美國的經濟目前一致被看好，而美國最近適度上調利率，期望藉此促進長期健康的經濟增長。本集團留意到全球經濟仍處於不明朗及不穩定的情況，然而對中期的全球經濟展望抱審慎樂觀態度，並深信未來必定能把握商機，克服挑戰。

儘管在二零零五年取消成衣配額制度之後，製造業的市場競爭勢必加劇及日趨激烈，但本集團已具備充份條件，可受惠於日益增加的訂單，並不斷提升生產能力以配合需求的增長。二零零四年六月，本集團訂立協議以購買中國浙江省一間成衣製造廠。總投資包括添置機器及設施約港幣40,000,000元，於全面投產時將大大提升本集團的生產能力。

# 歐洲

# 北美洲

紐約 

倫敦 

零售商現正將品牌升格，務求產品能脫穎而出並可賣得更高價。因此，他們都要求製造商提供質量較高及設計較複雜的時裝成衣，此舉對生產力及生產成本均構成影響。本集團銳意提升產品質量及提高基本價值，故能切合本集團客戶的需求，並有信心能擴闊優質客源及爭取更大市場佔有率。

在策略上，本集團將加強在中國及亞洲所有生產據點的生產力及靈活性，以應付生產付運期縮短所帶來的挑戰。本集團將在加強銷售與市場推廣效力及提高整體運作效率方面作出投資。同時，本集團將加強對沒有盈利貢獻業務的控制。

展望未來，本集團預期於截至二零零四年九月三十日止六個月之出口銷售相比去年同期將有兩位數字百分率增長。

## 美國品牌批發業務

本集團將不斷投資於產品設計及開發，並會提升管理隊伍的實力，致力建立品牌、加強宣傳及市場推廣。同時，本集團將嚴格控制成本，於來年盡力進一步減低兩個品牌產品的經營虧損。

## 中國零售業務

短期內，中央政府將繼續推行宏觀經濟調控措施，以達到消除通貨膨脹、確保經濟穩健發展的目標。都市化將持續加速，中產階級數目迅速增加，他們對優質名牌成衣產品的渴求亦與日俱增。

# 亞洲



由於中國零售業務競爭激烈，本集團會繼續採取審慎態度發展有關業務。本集團具備強大的生產及採購能力，這方面的競爭優勢讓本集團取得成本效益及可迅速補充貨品。於本報告刊發之日，本集團共經營82家「Betu」品牌專賣店、9家「Zariah」品牌專賣店及12家「T+T」品牌專賣店。本集團的目標為於截至二零零四年九月三十日止六個月中國零售業務銷售額將有滿意之增長。

## 人力資源

本集團長遠發展及繁榮依靠吸引、保留及培訓最佳人才。本集團為積極的及有才幹，願與企業共同成長之人士提供發展機會。本集團創立一套成就觀念，認同及獎勵優秀表現。吾等決心提升本集團每位員工之價值及進一步加強本集團之團隊精神，以確保本集團能夠迎接未來之挑戰。

## 致謝

本人藉此感謝本集團之尊貴客戶、業務夥伴及各位股東，對彼等長期的信任與支持表示誠心謝意。本人亦感謝本集團管理層及員工為本集團不斷取得之成果所作之貢獻。最後本人對各位董事之不懈努力及支持表達衷心感激。

董華榮  
主席

香港，二零零四年七月十二日



# BETU





ZARIAH