

行政總裁報告書

+ 成功轉虧為盈 兼具強勁增長動力

成功轉虧為盈

本集團之業務在二零零三年經過非典型肺炎及本地經濟衰退等一連串重大打擊後，情況終於在去年好轉，成功轉虧為盈，我們於某些地區更錄得強勁增長，並於其他地區取得理想成績。除既有的香港及台灣市場經濟普遍復甦外，我們於中國市場亦享有「先行者」的優勢，在早期即使面對最惡劣的營商環境亦不卻步。現時，有見中國經濟發展蓬勃，人民越趨富裕並不斷追求更佳生活質素，充分證明我們的發展策略為正確的。此外，我們亦嚴謹執行成本控制措施，以及持續制定具成本和經濟效益的營運策略，並從中得益。我們預期中國的經濟增長及香港經濟的持續復甦，將有利集團進一步提高盈利。

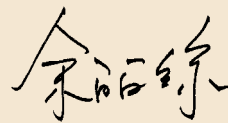
中國市場：主要增長動力

於二零零三年至二零零四年度，鑒於新興中國市場充滿增長潛力及機遇，本集團積極透過開設自營點及特許經營店擴展於國內之據點。最近，我們更尋求有助集團進一步提升於國內知名度的合作機會。然而，本集團將繼續貫徹於中國市場實施審慎策略，謹慎選擇零售地點及維持低開設成本，務求使各零售點可於最短的時間內達致自負營虧。儘管本集團於國內經營業務的時間雖短，並已開設多間零售點，惟憑藉上述經營策略，國內業務的現金流已迅速達致收支平衡，為未來增長奠下穩固基礎。隨著零售點數目增加，大型宣傳活動將更具成本效益，此將成為本集團於二零零五年擴展中國市場的重要一環。本人預期，我們的中國業務於中期而言將表現理想，而我們作為先行者的無形優勢及品牌信譽將會逐漸顯現。

成熟市場：應變能力迅速

相比之下，本集團較成熟的香港及台灣市場則需要另一套策略以保持銷售額於強勁水平。為達致此目標，本集團費盡心思於挑選零售點位置及店舖設計上。以香港為例，我們於新興零售熱點旺角朗豪坊鄰近的位置開設新店；而位於銅鑼灣的全新旗艦店亦已添上新裝，無論設計、裝飾及色系均令人有煥然一新的感覺，使顧客在 -H₂O+ 店舖購物的同時獲得額外的增值服務。現時，本集團的業務覆蓋範圍廣闊，並擁有強大、穩定及忠誠的客戶群，此迅速的應變能力對擴大銷售額及維持良好品牌聲譽均有舉足輕重的影響。本人相信，我們已證明於各種營商環境下仍能保持競爭力，並已準備就緒，於未來再創佳績。

儘管新舊市場的經營模式大相逕庭，惟基本上本集團對整體業務均採取一致的策略：透過制定創新及審慎兼備的策略，致力抓緊湧現的商機，以保障及盡量擴大投資者的利益。在經歷二零零二年至二零零三年度困難的一年後，我們迅速回復盈利，充分顯示上述策略為成功的，預期來年本集團將可獲得帶來更可觀的回報。



余麗絲

執行董事兼行政總裁

二零零五年一月十九日