

在全球成衣配額於二零零五年一月撤銷前，成衣生產乃因應各國持有配額數量而廣泛分佈於不同國家進行。今日，各國之成衣製造商須在生產期、成本以及產品及服務質素多方面進行競爭。此外，成衣入口商購貨時傾向依賴少數供應商及國家。因此，預期業內將出現整合，較小型及效率較低之經營者將被淘汰，剩下具有充足生產設施及能力製造品質獲業界認同之產品之主要成衣製造商。

為提高競爭力，本集團將看重提供增值服務、增加產品種類及縮短生產期以及時滿足客戶所需，從而提升邊際利潤；另外亦重新調配資源，投放資源於投資回報較高之業務。

本集團將尋求與策略伙伴締結聯盟，進行合併及收購，以及提升其現有生產基地之生產力，以增加其產能以滿足預計將會攀升之需求。儘管中國大陸紡織及成衣業之發展可能因美國等國家實施反激增機制而受負面影響，然而其潛力不容忽視，本集團將積極探索及開發有關潛力以配合其企業策略。

為裝備員工面對未來之挑戰，本集團將繼續為不同層面及職位之員工提供持續性培訓課程。該等課程旨在於員工當中培養積極之企業文化，並發展有效之溝通及客戶服務技巧。此外，本集團將加強系統控制，以確保高度營運效率及表現。

在瞬息萬變之營商環境中，改革及改造乃本集團要達致成功所必需的。本集團不時警惕地檢討其企業策略及相關標準及措施，走在企業發展之前列。本集團採取之策略將能繼續加強其市場地位，締造未來之業務成功。

本人謹藉此機會表彰董事會全寅及全體員工之貢獻及承擔。本人亦感謝本集團尊貴客戶、業務伙伴及股東之不斷支持。

Rusli Hendrawan

主席

二零零五年三月十七日