



GOLDLION
HOLDINGS LIMITED



本集團主席
曾憲梓博士，大紫荊勳賢

7

業績

本集團於截至二零零四年十二月三十一日止財政年度之經營溢利為97,510,000港元，較去年大幅上升53%，增幅主要由營業額及毛利率上升帶動。隨着營業額增加及毛利率上升，本財政年度之股東應佔溢利由去年之45,150,000港元增加至68,675,000港元，大幅上升達52%。全年之溢利率為12%，亦較去年之8.8%增加達3.2個百分點。

集團本年度錄得總營業額571,390,000港元，較去年上升12%。年內集團各主要收入項目，包括貨品銷售、投資物業租金收入、物業管理費及批授經營權收入俱錄得理想升幅。

本財政年度集團貨品銷售之毛利率為51.6%，較去年之47.6%上升4個百分點。毛利率上升主要由於年內集團加強產品成本控制所致。

末期股息

董事會建議派發截至二零零四年十二月三十一日止年度之末期股息每股4.0港仙（二零零三年：每股3.0港仙），金額約為37,485,000港元（二零零三年：28,113,000港元）。如即將舉行之股東週年大會通過此項派息建議，末期股息將於二零零五年六月一日派發予二零零五年五月二十日名列股東名冊之股東。



業務回顧

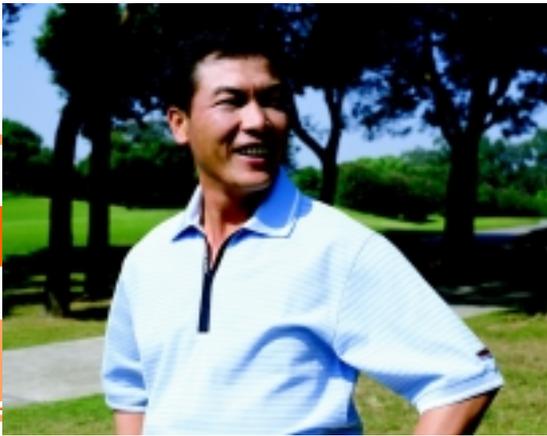
服裝服飾業務

中國大陸市場

本年中國大陸仍為集團服裝服飾業務之最主要市場。年內內地經濟勢頭持續向好，惟服裝銷售行業之競爭更趨激烈。面對此等競爭，集團年內之整體服裝服飾銷售額仍較去年上升9%，成績達到預期。

為達致理想銷售成績，集團年內不論在產品設計，店舖陳列風格，以至服務水平等項目加強調控，提升品牌形象，其中工作包括：

- 集團年內藉更新產品設計口味，使產品整體風格及款式趨向更時尚及年輕化；而於產品用料，手工以至包裝等領域俱全面加强，令整系列產品煥然一新，並深受市場歡迎。
- 集團年內繼續加強與各分銷商之夥伴合作關係。明白到分銷商表現對集團業務的重要性，通過嚴謹的考核制度，集團致力協助分銷商提高其銷售管理水平，使其對顧客提供高質素之銷售服務，其銷售得以提升，集團亦最終得益。
- 集團去年聘請著名室內設計師，替其零售點之裝修重新設計，於年內各主要零售點已重新包裝，配合高雅之櫥窗陳列設計，帶給顧客更趨時尚的感覺，與產品之風格互相配合。



除銷售額增加外，年內中國業務之營運溢利亦較去年理想，主要由於年內集團各調控措施收效，其中包括：

- 年內集團之客戶預訂制度更趨完善，透過該等制度，集團可掌握更適時之銷售預算，從而更有彈性地調節採購數量，使存貨量減低，節省不必要之庫存支出。
- 其次，透過嚴格之成本控制及預算監控措施，集團於維持品質不變的前提下，有效地將產品成本降低，使毛利率得以提升。

新加坡及馬來西亞市場

新加坡經濟於年內已大為好轉，集團當地業務亦表現出色，年內銷售額以港幣計算增長20%。以當地貨幣計算，銷售額亦上升13%。本年已為當地業務連續第五年錄得銷售增長。

銷售保持強勁，主要由於集團推行之市場策略得宜，通過有效之市場推廣，包括與當地大型百貨商場進行聯合宣傳活動、增加廣告宣傳、提供更多促銷優惠、及推出一系列包裝精緻之節日貨品供顧客選購，使集團產品持續暢銷，並深受當地消費者歡迎，銷售穩佔同類產品之前列位置。現時集團於當地開設有4間專營店及17間專櫃。

年內馬來西亞市場營業額亦錄得3%增長，銷售保持平穩。由於當地市場仍欠健全，營運風險較高，故集團採用謹慎經營策略，年內維持25所專櫃經營，故銷售未有大幅增長。縱觀如此，集團年內於當地仍錄得理想盈利增長。



集團商標使用商之時尚金利來品牌產品

香港市場

本地市場方面，在自由行效應及更緊密經貿關係安排帶動下，香港經濟全面復甦，零售市道亦再度轉旺。集團本地服裝零售業務亦因而受惠，全年零售營業額較去年上升14%。

配合市道轉旺的步伐，集團於年內亦推行一系列改進措施，包括提高產品質素，設計品味，及更新各零售點之裝修風格，市場反應良好。

現時集團於香港設有8間專櫃及1間店舖，並經營本地各大百貨商場之寄賣業務。

批授經營權收入

本年之批授經營權收入達25,752,000港元，較去年大幅上升40%。收入增加之部份原因為根據國內皮具及皮鞋經營權使用合約，有關經營權收入按年增加。其次，集團於去年下半年始授出以國內市場為主的珠寶、內衣產品及毛衣之經營權，有關經營權收入於年內已整年收取，亦導致收入上升。

批授經營權收入現已為集團一穩定收入來源，惟集團將繼續以一貫嚴謹方式審批其他產品之經營權使用申請，以維護品牌形象。集團亦已設立專責部門，跟進經營權使用商之使用情況，並對其提供支援。

物業投資業務

年內香港及廣州之物業市道俱持續向好，特別是本地市場經歷多年下跌後，年內之市況已隨經濟反彈而迅速好轉，租務市場亦轉趨活躍，集團因而受惠。年內集團之整體租金收入為45,226,000港元，較去年上升18%。

近年廣州經濟發展蓬勃，對優質商業辦公室之需求大增，租金水平亦節節上升。集團持有位於廣州天河之「金利來數碼網絡大廈」租賃情況良好，年內租金收入進一步攀升，較去年上升17%。現時該大樓已接近全數出租，租戶亦主要為國內外大型企業。由於集團致力維護該大樓之整體設備質素，並提供優質之物業管理服務，加上位處廣州商業中心，故深受大型企業歡迎，租金水平亦一直位列當地前列位置。

11

鑑於對廣州物業市道抱樂觀態度，集團於年內亦重整當地之物業組合，包括購入12個新建成之優質住宅單位，並重新包裝，以服務式公寓形式出租，現時反應良好，回報亦達預期水平。其次，集團亦於年內售出數個已持有多年及樓齡較高之物業，有關出售共獲利約2,670,000港元。

集團於瀋陽之「金利來商廈」於年內亦錄得比前較佳的租務成績，全年租金及管理費收入高於去年。集團於去年重訂租務策略後，租務情況漸見改觀，出租率接近100%，租金水平亦合符預期。



其次，集團本地之物業租務表現亦受惠於整體物業市場氣氛改善。其中土瓜灣旭日街3號物業已於去年年底全幢租出。沙田「金利來集團中心」之出租率亦告上升，租金水平亦高於去年。整體而言，集團本地之租金收入較去年上升21%。

展望

集團於年內成功透過各調控政策提升盈利能力，並為進一步發展打下良好基礎，預計集團來年之經營情況將可穩步向前。

中國服裝服飾市場方面，集團將繼續推行本年已行之有效之營銷策略，並於產品開發，品牌形象，市場推廣，以至人員培訓，提升服務水平等領域進一步加強，為業務持續發展提供有利條件。

新加坡方面，集團除致力鞏固及加強現時理想之營運成績外，亦計劃逐步將其他服裝產品帶入市場，如最近已獲得“Camel Active”品牌輕便服裝於當地之經營權，該品牌之首間專櫃已剛開始試業，集團並計劃於二零零五年第二季開設該品牌之首間專門店。

香港方面，預計本地之零售市道將進一步轉好，集團亦計劃重新調控市場策略，擴展本地零售業務，增加零售點，並加強產品之宣傳推廣，以提高本地業務盈利能力。

物業投資方面，集團看好廣州物業市道，已於年底與兩名關連人仕簽訂兩份協議，擬斥資人民幣81,340,000元購入廣州天河「金利來數碼網絡大樓」樓面面積共5,402平方米之四層樓層。該兩份協議已於二零零五年二月七日股東特別大會上為本公司獨立股東通過，預計有關物業轉讓手續將於二零零五年五月底前辦妥，令集團於該主體物業總建築面積之權益增至約65%，並為集團提供理想的租金回報。其次，集團將繼續於當地物色高質素物業，以進一步提高集團物業組合的回報能力。

其次，受惠於廣州之蓬勃物業市道，及本地已告反彈之租務市場，預計集團於物業投資之收入及回報將穩步上升，表現超越本年。

總括而言，集團將抓緊機遇，努力發展，為股東提供更高之回報。

致謝

在此，本人謹代表董事會感謝全體員工的辛勤工作及對集團所作出的貢獻。

主席

曾憲梓博士

香港，二零零五年四月六日