

主席報告

堅實基礎 領導潮流



顏禧強先生，主席
顏寶鈴女士，副主席兼董事總經理

本人謹代表飛達帽業控股有限公司(「本公司」)董事會欣然提呈本公司及其附屬公司(合稱「飛達帽業」或「本集團」)截至二零零四年十二月三十一日止年度之全年業績。

業務回顧及展望

概述

回顧年內，由於原材料價格急升影響整個製造業，加上業界競爭激烈，以及美國市場加緊整固，令營商環境非常困難。雖然面對重重挑戰，但本公司仍能獲得驕人成績，這有賴本集團實行嚴格的成本控制以及製造與貿易兩項業務所產生的協同效益，取得較佳的毛利率，讓本集團能立足於嚴峻的市場環境中。本集團錄得股東應佔溢利83,665,000港元，較二零零三年上升25%。

本集團於《經濟一週》舉辦的評選活動中獲選為香港最傑出的二十家企業之一。另外，顏寶鈴女士獲得香港董事學會頒發的「2004年度傑出董事獎」，並於「2004年DHL／南華早報香港商業獎」中獲頒東主營運獎。這些獎項顯示了公眾對本公司及顏寶鈴女士於提高經營透明度及不斷力臻完善方面所付出的莫大努力深表認同。

主席報告



深圳布吉臻翰廠房

展望將來，本集團將致力擴充產品系列，及將主要盈利來源的製造業務擴展至日本和中國等新開發的及現有的市場。同時，本集團亦會積極為零售及分銷業務尋找新的商機。本集團預期將繼續借助美國附屬公司的市場知識和經驗，增加本集團的「直接採購」客戶。

財務回顧

截至二零零四年十二月三十一日止年度，飛達帽業的營業額約為557,000,000港元，較二零零三年增長19%。營業額增加主要有賴於現有及新客戶的新增訂單。股東應佔溢利為83,700,000港元，較二零零三年增長25%。每股盈利增加24%達至29.4港仙。此增長主要是由於本集團採取嚴格的成本控制措施，加上製造與貿易業務所產生的協同效益，提高了毛利率及營運效益。隨著本集團營業額上升，以及新設的零售業務所產生的額外開支，銷售及分銷成本與行政開支分別上升至11,000,000港元及110,700,000港元。

本公司董事會建議派付截至二零零四年十二月三十一日止年度末期股息每股10港仙，派息比率維持在40%以上。

主席報告

業務回顧

製造業務

回顧年內，製造業務仍然是本集團盈利方面的主要來源。此項業務的營業額從去年262,535,000港元大幅增長35%至355,112,000港元。本集團向美國貿易附屬公司銷貨的增長尤為突出，銷售額增長71%至110,031,000港元。此項業務的營業額佔本集團總營業額44%(二零零三年：42%)。毛利率超過35%，保持在良好的水平上。

於二零零四年，美國及歐洲繼續仍是帽品的主要市場，與此同時，本集團亦開始拓展包括日本等的其他市場。回顧年內，雖然這些新市場的銷售額並不突出，但初步發展的成績卻是令人鼓舞。

此外，本集團取得二零零八年北京奧運會的帽品特許生產權，本集團生產的北京2008帽品現可於北京和青島的專門店內購買。帽品推出至今，市場的反應良好，但預計銷售於二零零六年年底或二零零七年始大幅上升。本集團亦獲授權獨家生產及銷售中國航天帽品。

貿易業務

貿易業務於二零零四年度錄得營業額308,883,000港元，較去年上升14%(二零零三年：271,651,000港元)，佔本集團總營業額55%(二零零三年：58%)。於二零零四年下半年，貿易業務在美國的銷售取得進展，年內錄得約10%的增長。至於歐洲市場方面，繼續保持強勁銷售，年內貿易銷售躍升50%。但由於市場競爭劇烈，兩地市場的毛利率均有壓力。

本集團最大的單一市場是美國，在年內也面對極大的競爭情況，由於美國專利運動帽品市場進行整固，本集團於二零零五年初失去MLB帽品專利。對此，本集團已事先於市場進行整固前作好準備，並於二零零四年改變其市場策略，專注發展品牌帽品、娛樂及著名角色帽品的專利權。本集團深信新增的專利權所帶來的業務將可彌補失去MLB專利權所引致的大部份或全部損失。

美國仍將是本集團的主要市場。本集團全資擁有的美國附屬公司Drew Pearson Marketing, Inc. (「DPM」) 將會繼續負責本集團的市場推廣，並將專注於發展「直接採購」客戶的工作。此外，為確保能充份把握歐洲市場增長的機遇，本集團計劃重新分配本集團全資擁有、服務歐洲市場的美國附屬公司Drew Pearson International Inc.的資源，藉此建立歐洲市場的據點。於二零零五年首季度，本集團於英國開設新的市場推廣附屬公司，該公司對歐洲的文化及帽品潮流趨勢有更深徹的了解，並能縮減交付時間，將更有效地滿足客戶的需求。由於本集團可透過其歐洲辦事處直接銷售產品予零售店，因此，本集團預期來年的營業額將有所上升。

零售業務

於二零零四年，本集團的零售業務錄得營業額3,583,000港元，佔本集團總營業額1%。回顧年內，由於此項業務仍處於投資階段，本集團錄得些微虧損，但本集團預期零售業務於日後將會成為增長的主要動力。

本集團於二零零四年二月與美國著名帽品零售商HatWorld Inc.簽訂專利協議，讓本集團透過開設「LIDS」品牌帽品零售店，擴大其在香港和中國的覆蓋面。截至二零零四年年底，飛達帽業於香港和中國(上海、北京和深圳)位於黃金地段的購物區內開設了共十三間「LIDS」品牌帽品零售店。這些店舖均有與美國「LIDS」店舖相同的特色及氣氛。於二零零五年，本集團計劃在中港兩地開設約三十間

主席報告

[LIDS]零售店。這些零售店將會提供一應俱全及多個知名的時尚品牌及運動品牌的帽品，這些品牌包括Adidas、Kangol、Von Dutch、NASCAR、NBA和NHL等。本集團計劃於二零零五年在[LIDS]零售店的營運基礎上進一步銷售其他專利產品。

繼[LIDS]的零售平台，本集團最近購入一家與Promotional Partners Worldwide Limited合營的企業的51%股權，從事設計、採購及銷售各類[SANRIO]產品，並透過批發及其於中國自設的店舖銷售。SANRIO持有不少日本著名卡通人物的版權，包括Hello Kitty、Cinnamon Roll、Minna no Tabo、Little Twin Stars、My Melody和Shinkansen。由於[SANRIO]產品在中國市場擁有一定的知名度，本集團的目標是爭取合營企業最早可於二零零六年中期開始對本集團作出貢獻。本集團將出資30,000,000港元作為開設新店及合營企業的一般營運資金之用途。

本集團抱有信心，是次業務多元化的舉措將可提升飛達帽業日後的盈利能力。

展望

作為擁有先進的分銷系統及具有領先地位的帽品設計製造商，飛達帽業已準備就緒，進一步拓闊業務範疇及開闢新的收入渠道。

於二零零四年上半年，本集團將產能增加30%，以應付不斷增長的市場需求。目前，生產設施平均使用率達到90%，未來將透過外判及增加資本支出進一步增加產能。

本集團計劃於二零零五年撥出21,000,000港元用於廠房及生產設備的資本開支，目標是將產能進一步提高20%。本集團亦計劃於二零零五年增聘專才，以加強產品設計、品質控制和生產能力。

隨著美國和歐洲等國家的經濟持續增長，加上中國經濟增長勢頭，預計帽品行業於來年將會更趨蓬勃。

未來，由於珠江三角洲勞動力緊絀，本集團預期製造成本將會上升。面對嚴峻的環境，本集團將會繼續採取嚴格的成本控制措施，包括物色新的供應商以減低材料成本，並在保持產品質量的同時，使本集團的毛利率得以維持。

致謝

憑著上述各項策略，本集團對未來的發展感到樂觀，有信心可於來年獲得新的收入來源。本集團已訂立明確的目標，致力在全球拓展及拓闊業務，以取得可觀的營業額及盈利增長，為股東帶來最大的回報。本集團的成功有賴股東的支持，亦承蒙全體員工的努力以及客戶及供應商對本集團的眷顧。

本人謹此感謝各位對本集團的成果不斷作出的寶貴貢獻。

主席

顏禧強

香港

二零零五年四月十二日