



行政總裁報告

業績

二零零四年的營業額為港幣2.01億元，較二零零三年的營業額港幣1.72億元，增加17%。集團錄得股東應佔虧損港幣820萬元，而去年則錄得股東應佔虧損港幣1,990萬元。

董事會不擬派發末期股息。

自營店業務

大中華的自營店業務，整體營業額由二零零三年的港幣1.16億元，增加至二零零四年的港幣1.45億元，增幅達25%。

其中台灣業績良好，在過去一年中雖然不斷受到颱風及水浸的影響，營業額比去年增加23%，並仍在持續進步，直至去年底集團在台灣의店舖數目為53間。

中國的自營店分佈在北京、上海及廣州，分別為11、11及9間，共31間。年內各店舖生意進展良好，營業額錄得46%增長。最近在廣州開設的店舖面積有400平方米，店內裝璜亮麗，配合我們不斷提升的設計和質量，全面展現Theme品牌產品的新形象和種類，取得市場普遍讚賞、消費者的歡迎，成績亦達到預期的目標，下半年度自營店業務進展表現滿意。改造後的自營店的形象與業績，令目標加盟商對Theme牌子目睹未來的前景，對雙方共同發展增強信心。

行政總裁報告

特許加盟商業務

集團發展重點為拓展中國的加盟商網絡，過去一年成績未能達到預期的目標。我們的發展策略集中以取得有實力、有經驗的加盟商及能共同發展未來作為我們的目標加盟商為目標，因此更嚴格甄選未來合作加盟商夥伴，並將不理想的加盟商全面淘汰，所以加盟商店鋪數字出現負增長。但在我們的拓展部積極推廣下，現已與各大省市有實力及有經驗的加盟商在共同發展上取得共識，由零五年春季開始加盟商會陸續開設專門店及專櫃，並全力代理該區的加盟業務，由點帶面，促進全國加盟網絡的大幅度擴張。

與別不同

制服業務

制服市場龐大，甚具發展潛力，世界各地之制服生產均傾向移入中國，年中集團新增開拓制服業務，可惜首任管理人在執行業務計劃中失誤，集團因此作出特殊撥備，導至業績錄得虧損。現今已全面加强管理，將新的深圳工廠關閉，把生產遷往東莞三粵工廠。集團憑著豐富的生產經驗，我們

很有信心，能夠逐步加大我們的市場佔有率。制服公司經已接到中國、香港及海外訂單，並加強設計，生產及物流服務，朝著建立具競爭力和規模的一級制服供應商進發。

展望

集團05年內目標在中國和台灣分別開設17間和7間自營店，期望到年底自營店鋪總數達到104間。在中國的開店策略，仍然集中在北京、上海及廣州三大城市。

由05年春季開始，多名有實力、有經驗和有擴展潛力的中國加盟商將在大城市的主要購物區開設專門店及專櫃，目標到年底能加開33間加盟店，令總數增至90間。此等資深加盟商，在各大城市開拓業務期間，同時會展開招納及擴大區內其他商戶加盟，而Theme的品牌網絡，得以有效拓展。



行政總裁報告

我們繼續改善商品和管理，我們有決心，無論在設計和質量將成為業內最具競爭力的品牌，並以憑藉零售網絡的擴張，加上毛利率的提高，我深信集團的業績，將會得到改善及突破。

Theme的品牌，在各同事努力之下，現已在大中華再次建立一個清晰的形象，為新一代的職業女性供應充滿品味的上班及高檔休閒服裝。我們的發展，尤其在中國市場，有非常大的空間，以集團的實力、豐富的生產經驗和充滿朝氣及活力的管理層和員工，我預期在不久的將來，公司會有一個新的突破。

藉此機會，本人對股東的支持及董事會成員和員工的努力表示衷心謝意。

副主席及行政總裁

許業榮

香港，二零零五年四月十八日