

致各位股東：

本人謹呈報利信達集團有限公司及其附屬公司（「本集團」）二零零四／二零零五年度周年報告如下：

業績

截至二零零五年二月二十八日止年度（「本年度」）本集團營業額為568,000,000港元，股東應佔溢利為70,000,000港元。每股溢利為15.2港仙。

股息

董事會建議派發本年度末期股息每股普通股4.5港仙。本年度末期股息總額約為22,580,000港元。

概要

在過去一年，本集團積極加強品牌形象，並維持充足貨量和款式，以應付市場需求和審慎擴展市場。在本集團的不懈努力下，本年度股東應佔溢利增加接近兩倍。

自二零零三年上半年開始分階段執行的品牌提升計劃仍為本集團鞏固市場的重要一環。年度內，本集團逐步開設大型概念店，以寬敞的購物環境和新穎的裝飾設計吸引顧客。這些概念店的選址也是品牌提升計劃的重要考慮因素。考慮到目標客戶特點、交通和舖租後，本集團決定在高級購物中心開設這些大型店舖。香港一直被視為向大陸遊客展示產品的基地，本集團相信其香港概念店有助加強在中國大陸的品牌形象及銷量。

除了開設大型店舖外，本集團亦積極裝修設於香港黃金地段的現有店舖，同時關閉小型店舖，以便進一步鞏固本集團的市場地位，把資源集中於銷售潛力較大的店舖和進行品牌提升。

在中國大陸方面，本集團若干*Le Saunda*萊爾斯丹店舖亦換上新裝。年度內，本集團亦在多處黃金地段開設*Le Saunda*萊爾斯丹店舖，並關閉表現欠佳的店舖，以加強銷售網絡。此外，本集團成功擴大*Comfort and Easy (CnE)*品牌的市場覆蓋範圍。該品牌以日式風格的年輕女性鞋類及手袋為主。

除了加強品牌形象外，本集團亦致力維持充足貨量和款式，以應付不時的需要。自本集團在上個財政年度採取此策略後，銷售額大幅上升，以香港市場尤為顯著。

在擴張皮鞋業務之餘，本集團亦積極探索新的市場，以擴闊收益基礎和保持增長。年度內，本集團設立*Antinori*品牌以開展時裝業務。該品牌走高檔女裝路線，糅合優雅、性感、前衛等元素，是自由配搭的最佳選擇。本集團相信，該類時裝在內地各大城市仍然供不應求，本集團以*Antinori*品牌進入該市場可以避免其他時裝服飾市場的激烈競爭。

展望

承接本年度佳績，在二零零五／二零零六財政年度，本集團將致力爭取更佳的經營業績，並擴展鞋類和服飾業務。

皮鞋業務方面，本集團集中提高春夏季銷售額和擴大銷售網絡。目前，本集團春夏季銷售額所佔總銷售額百分比低於秋冬兩季。本集團計劃在夏季引入新穎脫俗的款式和增加存貨量，以提高該季度的銷售額比例。雖然春夏鞋款設計對香港業務影響仍未呈現，但對本集團的中國大陸業務已有助益。預計春夏系列在二零零五／二零零六財政年度將會取得理想的銷售額。

香港方面，本集團將繼續開設新的*Le Saunda*店舖和裝修或遷移現有店舖。為了開拓年輕便服鞋市場，本集團於二零零五年四月在銅鑼灣開設一間*CnE*門市。由於市場反應理想，本集團計劃於年內稍後將增開八至十間*CnE*門市。

中國大陸業務方面，本集團將透過開設自營門市或特許經營店擴大*CnE*銷售網絡。*CnE*與*Le Saunda*萊爾斯丹分別以不同市場為對象，前者針對年輕客戶，而後者則以高檔市場為主。雖然*CnE*目前僅佔本集團中國大陸鞋類營業額的較小部份，但本集團認為*CnE*有潛力提供更高的營業額貢獻，並在兩年內將可與*Le Saunda*萊爾斯丹看齊。

繼涉足中國大陸時裝市場後，本集團計劃在二零零五／二零零六財政年度下半年於香港推出*Antinori*品牌，進入香港的時裝市場，從而創造另一個產品展示平台。與此同時，本集團將繼續在中國大陸市場開設*Antinori*店舖，以鞏固市場地位。

本年度的理想業績印證了本集團在加強鞋類為主要業務和提升品牌方面的努力。然而，本集團絕不以此自滿，而會繼續昂首闊步，實踐宏大理想。

本人謹代表本集團，向各股東及業務夥伴的不懈支持致以衷誠謝意，同時亦感謝各級員工的努力貢獻。

主席
李子彬

香港，二零零五年六月十七日