

**各位股東**

本人欣然向各位提呈截至二零零五年二月二十八日止年度年報。

**業績及股息**

本集團截至二零零五年二月二十八日止年度的營業額為747,839,000港元；而股東應佔溢利為76,395,000港元。

董事會決議建議派發末期股息每股6.6港仙。待股東批准後，末期股息將於二零零五年八月十二日支付予於二零零五年八月五日名列本公司股東名冊上之股東。連同中期股息每股2.5港仙，本年度之派息總額為每股9.1港仙。

**捕捉本地市場旅遊及顧客消費的增長**

於回顧期內，各行各業受惠於本地經濟的好轉，特別是旅遊及零售業。遊客區內零售店舖的業務尤其顯著。本集團從經濟復甦中獲益，以致本地零售業務在營業額及經營溢利方面都取得滿意的增長。

本集團在本地零售市場擁有良好的基礎。通過多品牌經營模式，本集團提供多元化及不同價格檔次的鞋類產品，以迎合不同顧客群的需要。本集團將繼續緊貼潮流趨勢，以獨特產品組合推出市場，從而在眾多競爭對手中脫穎而出。本集團定時檢討產品組合以符合不斷在變的顧客需要。另外，我們亦非常重視與供應商發展更緊密的關係，務求進一步擴展獨家總代理的業務。

為了保持及進一步提高市場的競爭優勢，本集團承諾全心全意地提高客戶服務水平，以達到最優質的客戶服務。同時，我們將引入新的店舖設計概念，通過翻新形象，令店舖煥然一新，讓顧客們有更舒適的購物環境。

### **鞏固批發業務**

發展批發業務乃本集團經營策略的重要組成部份。於回顧期內，批發業務取得不俗的成績。批發業務不但能降低採購成本及增加毛利，並且使產品組合、品牌開發及宣傳各方面取得協同效應。因而經營效益得以改進的同時，亦為本集團帶來更大的貢獻。於回顧期內，本集團取得多個國際著名鞋類品牌在香港、澳門及中國大陸的獨家總代理分銷權。除了在香港的批發業務外，本集團亦與中國大陸主要城市的零售商簽訂分銷協議。本集團將在短期內全力擴展中國大陸的批發業務。

### **加快中國大陸市場的擴展步伐**

在過往幾年間，從人均年收入大幅增長中，可反映出中國大陸是世界上經濟增長最快地區之一。經濟增長大大提高了中國大陸人民的生活水平，亦顯示零售業務有着龐大的潛在發展空間。中國大陸持續的經濟增長，刺激了對高檔次消費品的需求。我們相信中國大陸零售業務的增長將為我們帶來無限商機。認識到中國大陸市場對高質素及時尚鞋類產品的需求不斷增加，管理層計劃在未來幾年進一步鞏固及擴展銷售渠道，以進一步提高市場佔有率。

在決定開設零售店舖的地點時，本集團會綜合評估人口資料、店舖位置、物流與分銷情況、經濟效益及現有和潛在競爭對手等要素。本集團現正積極尋找更多在中國大陸的商機。

### **進軍台灣市場**

本集團已於二零零五年四月在台灣開設首間Fiorucci品牌零售店舖。市場的初步反應令人鼓舞。目前，本集團在台灣有五間Fiorucci品牌零售店舖。為了達致更佳之經濟效益，本集團計劃在台灣開設多間零售店舖，而我們期待將來在台灣零售業務能對本集團作出更大的貢獻。

### 未來業務策略

#### 1. 加強品牌的認知度與顧客關係

我們相信獨特的品牌形象是本集團最有價值的資產之一。為了加強顧客對本集團產品之認同，本集團正全力以赴確立市場地位及鞏固各品牌形象，同時根據經濟及市場競爭的變化，定時檢討經營策略。

#### 2. 提高採購及產品開發能力

在高度競爭的鞋業界要取得優勢，我們認為擁有專業採購隊伍是非常重要的。為配合香港、澳門、中國大陸及台灣龐大市場的需要，我們將不斷投入資源以提高採購及產品開發能力。

#### 3. 尋找高邊際利潤之業務

本集團積極尋找高邊際利潤之業務，特別是來自國際品牌的獨家總代理分銷權。管理層現正與多間跨國企業洽談成為其鞋類產品的獨家總代理。

#### 4. 嚴格控制經營成本

在可見的將來，本集團預期經營成本，尤其是租金支出將會增加。為使經營風險減至最低，管理層會更為嚴格控制成本。

#### 5. 擴大中國大陸及台灣的銷售網絡

我們認為中國大陸市場仍有龐大的增長空間，因此計劃在來年開設更多的零售店舖。至於台灣市場，為達到更佳之經濟效益，本集團將在短期內增設Fiorucci品牌零售店舖。

#### 6. 提高國內廠房的生產能力

為配合業務發展之需要，本集團將添置新的生產機器設備，以進一步提高生產能力。

### 致謝

本人謹代表董事會全人，藉此機會向全體股東及商業夥伴給予之支持及全體員工之努力工作，深表謝意！

主席

**鄧偉林**