

# 主席報告



鄭松興先生  
主席

本人謹代表董事會向各股東呈上本集團截至二零零五年三月三十一日止全年業績。

回顧年內，本集團錄得營業額四億一千二百三十萬港元，比二零零四年年度增加三千零二十萬港元，增長達百分之七點九，二零零四年年度營業額為三億八千二百一十萬港元。去年第一季度受到非典型肺炎(SARS)及美伊戰爭的負面影響，而今年由於全球性經濟情況得到改善，加上珍珠及珠寶首飾營業額的增加和本集團採取彈性有效的價格政策，因此本集團今年錄得正面增長的業績。

本年度純利上升百分之九十二點二至七千一百五十萬港元，比二零零四年年度的純利增加三千四百三十萬港元。此增長主要是來自本年度出售集團其中一項投資物業為集團帶來之利潤達三千三百四十萬港元。

## 人力資源

本集團僱員人數約一千二百八十四人(二零零四年：約一千零九十六人)。大部份僱員於國內工作。本集團僱員的薪酬包括基本薪金及花紅。截至二零零五年三月三十一日止僱員薪酬約四千七百五十萬港元(二零零四年：約四千零九十萬港元)。為吸引人才加入，挽留及鼓勵人才，本集團亦會按個別僱員的表現，並在達到公司營業指標的前提下授予購股權。



## 主席報告



## 業務回顧及展望

鑑於全球對南洋珠之需求持續，南洋珠繼續佔本集團總營業額的最大比重，約百分之四十二點一。為了進一步去拓展我們在珍珠及珠寶市場之優勢，本集團自設獨立設計及生產隊伍，以提升及確保設計和生產鑲嵌珍珠首飾和首飾產品之質素。透過具競爭力的價格及優質產品，我們在珍珠及珠寶成品業務上錄得可觀的增長。

南洋珠比較適合成熟高貴的顧客，而淡水珠在年青顧客市場上亦具有巨大的潛力。我們一方面為我們的成熟高貴客戶設計珍珠和首飾產品保留原有的古典及優雅的設計，同時，亦會設計一些適合潮流愛好者及時尚之產品，主要對象為年青一輩之顧客。在價格方面覆蓋不同檔次以滿足不同客戶類型之要求。

本集團着重維持珍珠的質素和價格之競爭力，全賴擁有具豐富經驗的買手以及與供應商保持良好關係。此外，我們擁有獨有之珍珠加工技術以及具備鑲嵌珠寶首飾成品之工藝，同時亦會提供時尚及具活力的設計以增加產品之吸引力。

為了維持本公司以及產品在市場上的曝光率，本公司積極參與國際性的珠寶展覽會，務求可緊貼現時珠寶首飾市場趨勢及潮流。另一方面，本集團會繼續投資、鞏固及強化後勤之生產線以支援銷售訂單之增長以及維持產品之優良質素。

本集團致力去建立珠寶首飾之客戶基礎，同時亦繼續保持本公司在珍珠業務及市場上之強勢。展望未來，相信在全球經濟會持續健康增長下，我們會繼續開拓商機，包括開拓新市場、擴展新客戶和加強市場佔有率。另一方面，我們亦會保存實力繼續密切注視珍珠及珠寶首飾以外之投資項目及商機，務求能令集團及股東帶來最佳之投資回報。在來年，我們會致力以進取的市場策略提供給顧客合適的產品及服務去爭取更多新客戶和保留現存顧客，亦會密切注視市場高潛質之投資機會，同時繼續保持有效之控制成本措施，我們相信本集團在來年的表現是審慎樂觀。

### 末期股息

董事會不建議派發截至二零零五年三月三十一日止末期股息（二零零四年：無）。



### 建議發行紅利股份

董事會建議向於二零零五年八月一日名列股東登記冊之股東發行紅利股份，比例為每持有十股股份可獲發一股紅利股份（「發行紅股」）。根據二零零五年六月二十八日已發行之九億零九百七十六萬三千八百二十五股股份計算，將發行之紅利股份為九千零九十七萬六千三百八十二股。紅利股份將入賬列作繳足股款股份，並將於發行日期起與現有已發行股份在各方面享有同等權益，但不可獲發行紅利股份。零碎股份將不會發行，惟將集結出售，收益歸本公司所有。

### 總結

本人謹代表董事會衷心感謝所有股東、客戶及供應商一向的支持及信任。本人亦謹向本集團所有同事過去一年的努力和貢獻致以衷心感謝。

未來充滿挑戰、同時亦充滿機遇。在積極迎接各項挑戰的同時，我們將會緊握各種發展和增長的機遇，並一如既往，以充裕的營運資金、謹慎而進取的發展策略，祈望能為各位股東爭取最大效益和最佳回報。

主席  
鄭松興

香港，二零零五年六月二十八日

