

熱門問題及解答



1. 近期租金持續上升對集團的業務有何影響?會否影響集團於香港的零售網絡擴展計劃?

租金一直為集團營運費用其中一個重要項目。截至二零零五年三月三十一日止年度，集團的總租金開支約為64,400,000港元，佔營業額約19%。由於集團大部份零售店均位於大型購物商場，因此能把租金水平維持於20%以下。大型購物商場傾向於滙集多間優質的零售租戶，因此商場多向租戶收取與營業額掛鈎之租金。集團旗下超過70%以「BAUHAUS」、「TOUGH」及「SALAD」之名經營的零售店均位於購物商場內，以針對具高消費力的年輕人市場。因此，租金上升對我們零售業務之影響仍處於可接受之水平。

集團計劃於二零零六財政年度增設超過十間以集團自家品牌命名之零售店，以中產及高收入人士為目標市場。多年來，集團一直採取審慎的租金政策，以維持租金水平於營業額20%以下。只要租金沒有突然大幅上升，相信對我們之市場發展計劃不會有重大影響。

2. 集團就自家品牌業務制定什麼目標?預期此項業務會為整體營業額帶來多少貢獻?

把自家品牌推至國際市場一直為集團的主要業務目標之一。集團目前經營三個自家品牌，分別為「TOUGH」、「SALAD」及「80/20」，合共佔總營業額超過70%。集團計劃於下一財政年度於香港增設兩間「BAUHAUS」零售店、兩間「TOUGH」零售店、五間「SALAD」專賣店及一間「80/20」專賣店。除擴充零售網絡，以擴大大地市場佔有率外，集團亦計劃進一步以「TOUGH」品牌擴展批發業務，進軍以日本及歐洲為主的國際市場。在日本，集團策略性地將產品重新定位，從而建立品牌知名度，為未來發展作好準備。另一方面，集團積極參與在歐洲舉行的各項國際時裝展，以推廣自家品牌產品，該等產品亦深受歐洲市場歡迎。

3. 集團對本地零售業前景有什麼看法?集團又怎樣維持長遠業務增長?

中國政府放寬內地旅客來港旅遊限制，以及迪士尼樂園即將開幕，令來港旅客人數激增，加上香港經濟逐漸復甦均有助刺激本土消費。由於集團的自家品牌及零售店主要針對具高消費力人士，集團對業務持續增長非常樂觀。

集團亦於年內積極投放資源於強化業務基礎上。若撇除這些投資項目，集團本年度之業務增長應與去年相若。這些投資包括加強人力資源，增加前線員工及設計人員數目，從而推廣及經營新推出品牌「80/20」及新增零售店。本地銷售及國際分銷網絡亦於年內大幅擴充，令租金及外務支出增加。我們相信，上述之投資將於未來數年為集團帶來業務及純利增長。

4. 集團怎樣抓緊中國市場的龐大商機?

集團於中國市場之發展策略將維持以特許經營模式營運。由於中國市場發展商機龐大，集團亦明白成功品牌對零售業務之營運非常重要，所以集團一直採取謹慎態度管理特許經營店。集團採取嚴

謹品質及價格監控措施，以避免品牌受損。集團亦已安裝銷售及存貨系統，以監控及管理特許經營店及其員工，以及銷售與存貨之水平。集團與中國特許經營商合作良好，於本年度之營業額錄得24%增長。

集團於年結日後已與七名特許經營商訂立特許經營協議，計劃於來年再增設三間特許經營店。集團於中國市場一直採取審慎的投資策略，以減低投資風險。

5. 集團的未來股息政策如何？

集團未來之股息政策將如招股書所載，不少於純利之30%。由於集團於年結日以後才完成重組，因此並未就二零零五年三月三十一日止年度派發末期股息，而為答謝股東支持，集團除派發來年全年股息以外，更建議就截至二零零六年三月三十一日止年度派發特別中期股息每股2港仙。特別中期股息將於二零零五年九月二十三日或前後派發。管理層將努力，務求令集團達致穩健之業務增長，並為股東帶來更佳的長遠回報。

