

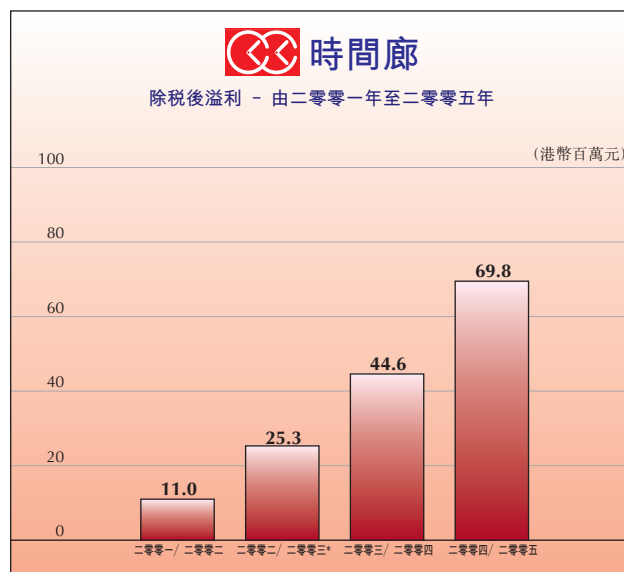
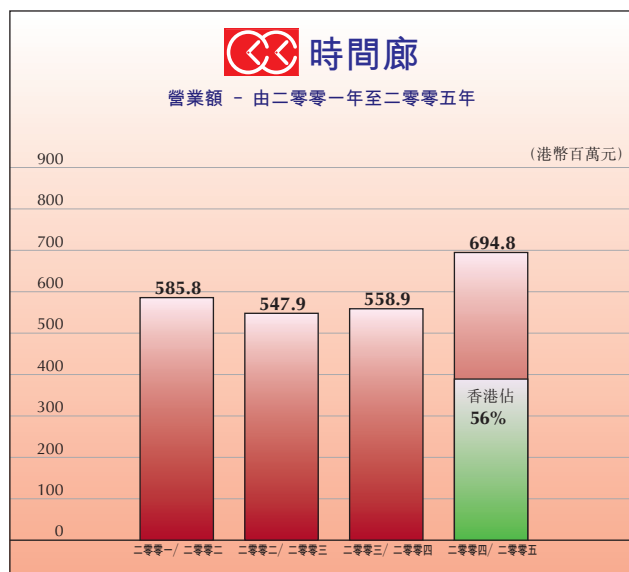
集團本年度錄得營業額港幣14億2千1百萬元，較去年港幣12億1千8百萬元增長16%。集團欣然宣佈本年度股東應佔溢利為港幣1億7千1百萬元，較去年港幣8千3百萬元（經重列）增長107%。

董事會建議派發截至二零零五年三月三十一日止財政年度的末期股息，每普通股港幣0.025元（二零零四年：港幣0.02元）。全年股息為港幣0.035元（二零零四年：港幣0.02元）。

## 手錶業務

### 零售－「時間廊」

集團手錶零售業務的稅前盈利錄得61%增長，由去年港幣4千9百萬元，增長至本年度港幣7千8百萬元（未計adidas存貨的港幣9百萬元撥備）。營業額則增長24%至港幣6億9千5百萬元。



\* 港幣2百萬元土地及樓宇減值除外。

多項利好因素導致本年度良好的業績。

- 改善邊際利潤。集團就其高邊際利潤手錶品牌的市場推廣活動達到預期成效，加上實施有效的營銷獎勵計劃，兩者有助營業額增長及改善邊際利潤。
- 成功拓展亞洲區市場。
- 已見改善的亞洲區經濟，特別是香港零售業的強勁復甦。

集團分公司的營業額及盈利均錄得雙位數字增長，普遍達到或超出預期。店鋪數目的增長符合預期目標，尤以馬來西亞及泰國的增長較為迅速。

香港「時間廊」乃主要的盈利貢獻單位。稅前盈利較去年增長106%至港幣4千4百萬元。一如所料，在續新租約時，香港「時間廊」仍要面對業主的加租要求。

由於「鐵達時」(SOLVIL ET TITUS)品牌的廣告計劃成功，該品牌的銷售年內持續錄得增長。期後，集團又與另一位著名藝人簽訂協議書，推廣集團另一瑞士品牌「司馬錶」(CYMA)，該品牌手錶由「時間廊」負責亞洲區市場經銷。

集團為「時間廊」訂下中期目標：

- 二零零五／二零零六財政年度的營業額及盈利將維持雙位數字增長。
- 加速非香港區業務的增長，務求其營業額於二零零七／二零零八財政年度達致超逾整體「時間廊」營業總額的60%。
- 進一步改善邊際利潤，以抵銷租金及營運開支上升所引致的負面影響。

#### 出口及貿易業務

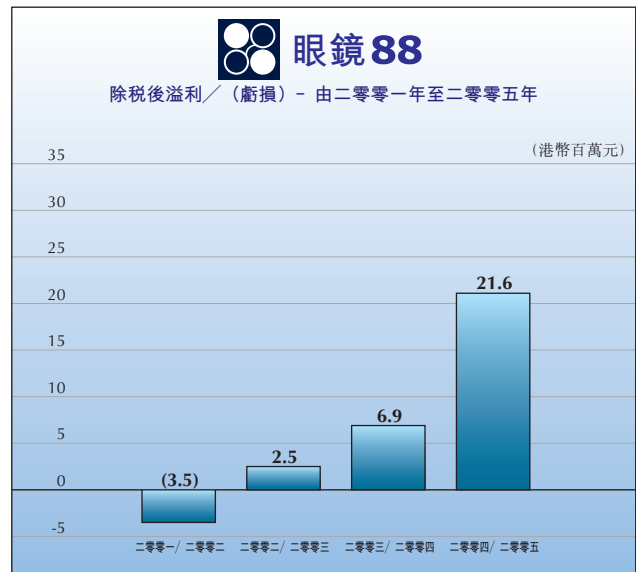
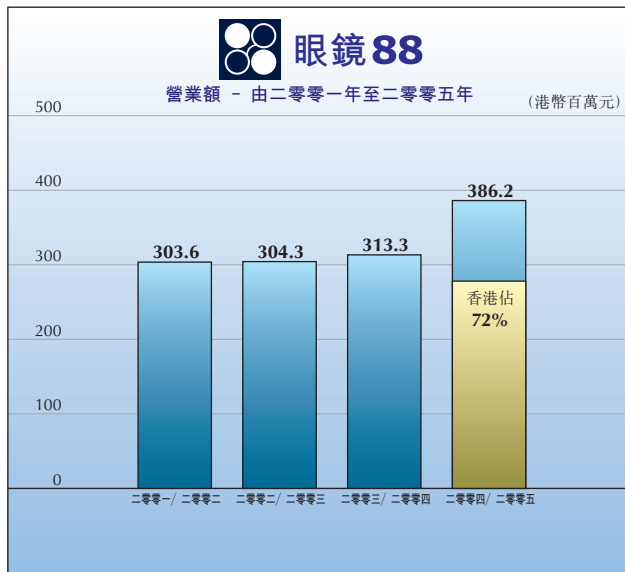
「adidas」手錶專營權的終止自第4季開始影響業績，營業額受拖累下調是預計中情況。集團位於英國經營分銷業務的分公司因此錄得輕微虧損，而香港出口業務的稅前盈利亦下調11%至港幣1千2百萬元。營業額的輕微倒退及因建立集團「ellesse」品牌所作出的額外投資，均導致該業務的盈利下調。「Everlast」品牌於二零零五年Basel錶展中，接單理想。集團正尋找與其他國際品牌的牌照持有人洽商手錶專營權的合作協議。

由於提早於二零零五年十二月完結時終止adidas的合作協議，集團為有關貨品提撥港幣9百萬元，於損益表入賬。有關貨品因此減至可變現淨值。

## 眼鏡業務

### 零售 – 「眼鏡88」

集團眼鏡零售業務的業績甚佳，稅前盈利大幅增長140%，由去年港幣9百萬元增加至本年度港幣2千3百萬元。營業額則增長23%至港幣3億8千6百萬元。香港及泰國乃主要的盈利貢獻單位，分別錄得盈利港幣1千7百萬元及港幣7百萬元。同樣地，香港零售業的強勁復甦，較佳的邊際利潤及積極的店舖拓展策略，均對是年度良好業績有所貢獻。



藉著增加店舖數目及改善原有店舖的表現，香港「眼鏡88」的市場佔有率持續增長。營銷獎勵計劃，強化的人事調配及引進高邊際利潤的獨家代理品牌，均有助營業額及盈利的提升。

集團為「眼鏡88」訂下中期目標：

- 二零零五／二零零六財政年度的營業額及盈利將維持雙位數字增長。
- 加速非香港區業務的增長，務求其營業額於二零零七／二零零八財政年度達致不少於整體「眼鏡88」營業總額的50%。
- 進一步改善邊際利潤，以抵銷租金及營運開支上升所引致的負面影響。

## 「小河馬」兒童服裝

雖然「小河馬」香港及亞洲區錄得較去年為佳的業績，但是年度仍然錄得接近港幣8百萬元的虧損（存貨撥備前）。董事會再次就該連鎖店業務的過去表現及發展前景詳細評估，認為應該結束該項業務。由於已議決結束該業務，所以於本財政年度除就其存貨的一般撥備的港幣2百萬元外，額外提撥港幣1千5百萬元使其存貨減至可變現淨值。有關結束「小河馬」業務的詳情將於二零零五年七月十五日另行公佈。

## 物業投資

寶光商業中心持續為集團帶來穩定收益。本年度的租金收入約港幣2千3百萬元（二零零四年：港幣3千萬元），年內的平均出租率佔總樓面面積約84.26%（二零零四年：85.49%）。本年度投資物業重估盈餘為港幣1億5千4百萬元，上年度的重估盈餘為港幣2千6百萬元。

## 集團策略

- 集團將專注於其核心的手錶及眼鏡業務。於該等業務上，集團的市場競爭力相對較強。「寶光實業」的長遠目標是要成為亞洲區內手錶及眼鏡業的領導者。為達到這個目標，未來數年，將集中資源於此兩項核心業務，以亞洲作為我們的根據地，建立零售及分銷網絡。
- 除繼續拓展現有之手錶及眼鏡業務，集團將積極尋找收購與本業相關業務的機會。
- 出口方面，集團視歐洲、日本、北美洲及中東為主要市場。於過去10年，集團已透過其「adidas」手錶的分銷伙伴，成功於上述各市場建立分銷網絡。
- 集團的長遠發展策略會以公司擁有的品牌以及代理的品牌組合成多元化的手錶出口業務。待2至3年後，上述改革完成，集團的手錶業務將更加國際化。
- 預期上述發展所需資金可由集團內部及銀行借貸提供。

## 財務

集團於結算日的銀行借貸為港幣4億9千5百萬元（二零零四年：港幣5億零3百萬元）。其中港幣2億1千6百萬元（二零零四年：港幣2億5千3百萬元）的貸款須於未來12個月內償還。集團於結算日的借貸比率為0.51（二零零四年：0.61，經重列）。該項比率是根據集團銀行借貸及股東資金港幣9億6千3百萬元（二零零四年：港幣8億2千2百萬元，經重列）計算。

集團的銀行借貸總額中約3%（二零零四年：4%）以外幣結算。而集團的銀行借貸，均依據銀行最優惠利率或短期銀行同業拆息的浮動息率計算。

集團不參與純投機的衍生工具交易。

## 員工

集團以其經營國家的人力資源市場慣例為準則，釐定給予當地僱員的報酬，並定時進行檢討。本集團於二零零五年三月三十一日共有2,259位（二零零四年：2,048位）僱員。

本人衷心感謝各位員工持續對集團的辛勤貢獻及忠誠服務。

## 展望

由於中國的零售市場漸趨開放，加上亞太區內位於香港、新加坡及澳門等地的主要吸引遊客的大型投資項目亦相繼落成啟用，集團展望「時間廊」及「眼鏡88」的零售業務於未來2至3年仍然有重大的增長潛力。

高油價、租金上漲及營運開支的增加，將會影響個別市場的表現，但整體而言，我們對集團核心業務的未來業績仍然樂觀。

代董事會

**黃創增**

副主席兼行政總裁

香港，二零零五年七月十四日