

主席報告書

業績

截至二零零五年三月三十一日止之財政年度對本集團而言是艱巨的一年。

面對著全球性之不明朗及不穩定局面，本集團於年初對年內之前景抱持審慎樂觀之態度。憑藉高產品價值及靈活跨國生產力之核心優勢，本集團於製造及出口銷售方面取得雙位數字百分率之增長。然而，本集團於年內面對若干不利因素，其中包括於上半年重組一家虧蝕之生產廠房，原材料、勞工及生產成本上升，撤銷配額制出現之市場混亂，以及客戶施加較預期為甚之壓價壓力，此情況在下半年尤其嚴重。上述因素一併產生之負面影響削減了本年度之毛利率。加上美國品牌批發業務及中國零售業務之經營業績並不理想，本集團本年度之純利較去年大幅減少。由於預期截至二零零五年三月三十一日止下半年之溢利可能會大幅減少，本集團就此於二零零四年十二月十七日刊發之中期報告中發出盈利警告聲明。

截至二零零五年三月三十一日止財政年度，本集團營業額上升12%至約港幣2,000,000,000元。經審核股東應佔溢利及每股盈利分別下跌26%至港幣71,000,000元及20.1港仙。除於二零零五年一月派付一般中期股息外，於二零零五年三月支付之特別現金股息令股東資金下跌17%至港幣479,000,000元或每股港幣1.36元。因此，本年度平均股本回報率下降至13.4%。

末期股息

誠如二零零四年十二月十七日刊發之中期報告所述，本集團有見於盈利下跌，會將截至二零零五年三月三十一日止年度之純利總額全數派發給股東。董事會議決於本屆股東週年大會上建議派發末期股息每股14.0港仙(二零零四年：每股13.5港仙)，此等股息將於二零零五年九月十三日支付予於二零零五年九月六日登記於股東名冊內之股東。連同已支付之中期股息每股6.0港仙(二零零四年：每股6.0港仙)及已支付之特別股息每股33.0港仙計算，全年總股息將為每股53.0港仙(二零零四年：每股19.5港仙)。

業務回顧

製造及出口業務

年內，本集團核心製造及出口業務之交易狀況欠佳。油價及利率上調為全球帶來不明朗及不穩定因素，壓抑經濟增長。本集團堅持一貫策略，集中與客戶建立更緊密之夥伴關係，並憑藉強大兼靈活之中國及亞洲跨國生產力，為市場提供高價值及優質產品。因此，本集團於年內之出口銷售取得15%增長。然而，因撤銷配額限制而出現之不穩定及混亂局面加快整體價格下調，甚至使本集團客戶放棄若干最敏感配額類別之中國成衣之採購計劃。

主席報告書

於回顧年內，北美之銷售上升14%至港幣1,755,000,000元，佔本集團營業額89%。歐洲市場及其他市場的出口銷售亦增長9%至港幣71,000,000元，佔本集團營業額4%。

誠如中期報告所述，為提高生產力及競爭力，本集團於上半年重組位於中國深圳二線區內一家經營虧損之製造廠房的管理及運作。經重組後，該生產廠房之業務已止蝕，並在最後一季開始轉虧為盈。該生產廠房於年內引致之總經營虧損約為港幣5,000,000元。

美國品牌批發業務

品牌批發業務於年內面對重大挑戰。兩個品牌均將原有系列多樣化，惟最終未受客戶歡迎。由於損失百貨公司客戶訂單，本年度之銷售總額比預期少及與去年相比大幅下跌33%。本集團已重組若干管理層及重整營運規模及架構。因銷售額較預期大幅減少，本年度之銷售總額佔本集團營業額不足2%，而品牌批發業務之經營虧損亦擴大。

中國零售業務

於本年度，中國之宏觀經濟措施繼續有效調節經濟過熱之情況，惟並未對競爭激烈之零售市場構成重大不利影響。在中國零售業務方面，本集團保持其審慎營運方式，並重整表現未如理想之店舖及如期開張新店舖。由於「Zariah」及「T+T」產生虧損，加上整體推廣活動有所增加，零售業務於本年度產生虧損。於結算日，本集團經營89家「Betu」品牌專賣店、11家「Zariah」品牌專賣店及10家「T+T」品牌專賣店。來自中國之零售銷售額於本年度之營業額與去年相若，佔本集團營業額6%。

展望

製造及出口業務

憑藉本集團現有高檔產品之鞏固根基、與客戶之相互依賴關係、高生產力及可在多個國家生產之靈活性，以及在中國絲綢成衣生產之領導優勢，本集團將堅持不斷進步，並有信心能在中期及長期內爭取更多市場佔有率。另一方面，本集團將精簡組織架構、加強對生產成本及開支之控制。

於來年，由於受油價及利率上升之陰影所影響，預期全球經濟將會放緩。全球成衣出口貿易之情況將繼續不利，預期價格下調壓力亦會持續。不明朗因素及混亂將會持續，包括貿易保護、配額禁運及貿易糾紛，尤其是中美貿易糾紛將在短期內繼續為行業帶來挑戰。然而，本集團已作好準備，充份利用可於中國、泰國、菲律賓、越南及香港多個地點生產之能力，制定靈活有效之生產計劃，以減輕該等挑戰對配額成衣出口業務造成之負面影響。本集團現階段將繼續改良產品設計及開發能力，並維持其核心絲綢成衣生產業務之策略性擴展。



根據現有之訂單預測及不計任何未預見之情況，本集團預期來年首半年之出口營業總額將稍微下跌。

美國品牌批發業務

本集團已一直於營運管理方面實施改善措施，並就批發系列之產品及設計、市場推廣及採購制定多套策略。自二零零五年秋季以來，本集團重新向百貨公司客戶進行銷售，惟尚待確定產品於店舖之銷售表現。於來年，本集團將致力改善品牌批發業務之經營業績。

中國零售業務

於短期內，中國之零售市場將仍然競爭激烈，本集團將繼續審慎經營，並重整零售店舖之架構及讓表現未如理想之店舖結業。結算日後，結業店舖共19家，開張店舖共10家。於報告日期，本集團經營80家「Betu」品牌專賣店、12家「Zariah」品牌專賣店及9家「T+T」品牌專賣店。本集團已制訂多項計劃，藉增加產品數量及設計、重新裝璜店內環境及改善市場推廣策略以改善經營業績。本集團之目標為於來年結算日再開設約20家店舖。



人力資源

本集團之長遠發展及成功，有賴於其在人力資源上作出之持續投資及積極改造進程。本集團欣賞有志與本集團企業價值及長遠發展同步前進之能幹員工，並會給予機會。本集團決心提升每名員工之價值，以應付任何未來挑戰。

致謝

本人謹此對各位尊貴客戶、業務夥伴及股東一直以來所給予之信任和支持致以衷心謝意。本人亦感謝位於全球各地之管理隊伍及員工努力不懈、盡忠職守、為本集團之長遠發展所作出貢獻。最後，本人亦對全體董事之盡心指導及鼎力支持深表感激。

董華榮
主席

香港，二零零五年七月十二日

B E T U





ZARIAH

