



## 主席報告書



### 深化中國服裝市場佔有率

本集團服裝業務之主要策略是緊貼市場需要，專注產品質量，使「U-Right」品牌能深受顧客歡迎。中國繼續為本集團的主要市場，其致勝之道包括迎合市場品味的產品及龐大的銷售網絡。中國二、三線城市特許經營銷售渠道的成功策略，加上新增的自營形象店，使本集團國內服裝業務發展錄得穩步增長。隨著本地零售市道持續暢旺，為本集團帶來挑戰及機遇。本集團調整策略重整本地零售店舖的位置及數目，致力鞏固「U-Right」品牌本地市場滲透率。

### 德科納米－新紀元 新動力

德科納米業務發展已邁進一個新紀元。本集團不僅積極拓展技術應用層面及加速產業化步伐，同時配合市場需要而擴大產能，使本集團成為全中國最具規模的納米紡織企業之一。為配合未來業務發展，本集團遷移原先計劃設於廣東省順德區的5組納米紡織處理設施至江西省南昌市，建立全中國最大的納米紡織產品處理生產基地，預計本年投產，最高生產量每月可達1,000,000件產品，為現時廣東省深圳市的中試車間產量5倍。江西省南昌市人力資源成本較廣東省低，當地政府更提供多項稅務優惠和補貼，有助本集團加強納米紡織產品生產的競爭力。本集團相信南昌將成為德科納米生產的主要基地及增長動力。

此外，本集團更透過與國內外各紡織企業合作，成功拓展納米技術應用至紡織原材料，如紡織布料、羊絨及羊毛紗線，向生產線上游縱向發展。

受惠於全球經濟復甦的步伐，本集團於2004／05年財政年度業務增長穩健。在透過加速德科納米業務發展同時，本集團不斷在中國核心市場擴大服裝業務的銷售網絡。於回顧年內，本集團錄得營業額913,844,000港元，與去年同期比較上升23.5%。股東應佔溢利為95,985,000港元。每股基本盈利為5.85港仙。

董事會建議派發截至2005年3月31日止之末期股息為每股普通股0.8港仙（2004年：1.5港仙）。連同中期股息每股0.5港仙，本年度合共派發每股1.3港仙。



## 業務縱橫 根基穩固 創新概念 突破傳統

為加速擴張服裝業務，本集團將繼續鞏固「U-Right」在核心市場的佔有率，擴大國內及本地市場的銷售網絡。於國內市場，本集團將調整經營策略，加重自營店的比重，統一本集團產品品牌及提升品牌形象。本集團更會於本地市場積極物色合適的店舖，加強銷售網絡，減低租務成本上升的壓力及為本集團帶來長遠的投資回報。

南昌的德科納米生產基地可大大提升本集團的生產實力。隨著納米紡織產品加工處理之需求不斷增加，本集團計劃於本年底進一步增設納米紡織產品處理設施，加強產能及深化處理不同產品的種類。

展望未來，本集團的服裝業務穩健基礎及納米業務高速增長，均成為推動本集團繼續向前邁進的兩項核心業務。

最後，本人謹藉此機會感謝各合作伙伴、客戶、供應商及股東對本集團過去一年的支持和信任，及感謝管理層及全體員工之傑出貢獻。

梁鄂

主席

香港，2005年7月22日

