

## 主席報告書

致各位股東

本人很榮幸代表各董事會成員（『董事會』）向各位提呈截至二零零五年五月三十一日的年度財務報告。

作為高級名貴及時尚品牌珠寶業的專家，我們將繼續以多個品牌組合為基礎，保持在市場上的優勢。二零零五年四月，集團推出了由德國公司設計及生產的高級珠寶系列得到業務夥伴的積極回應。

在生活時尚配飾系列中，Carrera不銹鋼系列已進入中東及歐洲市場，並獲得令人鼓舞之回應。承接CERRUTI 1881時計於環球市場所取得的成功及藉著覆蓋範圍廣闊的分銷網絡，我們將於二零零六年第一季度在市場推出CERRUTI 1881配飾系列。Joop!珠寶是集團的時尚珠寶市場策略的重要原素，Joop!珠寶在德國及歐洲的需求甚殷。

在時尚品牌中，Esprit和Mexx的表現令我們深感滿意。集團除於東歐及亞洲開拓新市場外，亦於現有的市場發展更多不同類型的分銷網絡。

作為聯洲國際集團的附屬公司，聯洲珠寶能以母公司的時計及皮製產品／生活時尚產品網絡作為後盾，讓產品遍佈全球。在聯洲國際集團分佈於一百個國家的一萬三千八百個銷售點中，聯洲珠寶目前於五十五個國家擁有六千個銷售點（二零零四財政年度：四十八個國家，四千八百個銷售點）。

集團現時得以透過收購Salamander在東歐建立重大的分銷網絡。

在美國市場，集團繼續把要點放在高級名貴品牌的多元化策略上，以此協助價格適中的高檔品牌打開市場。美國的珠寶市場當中，婚慶業務佔了一個重要之地位，而婚慶業務當中百分之四十來自鉑金珠寶。集團位於德國的公司成功開發出嶄新的技術，令所生產的鉑金珠寶能演繹更獨特的設計，並且同時擁有更大而輕巧的款式，充分實踐了集團追求產品創新的承諾。新的珠寶系列以最純淨的鉑金製成。首飾摒棄了一般的倒模程序，採用鍛壓及工模等精巧工匠技術製成。於美國及歐洲的顧客對該產品的初步回應令人鼓舞，相信產品於日本及中國推出後亦會獲得積極的回應。

CUSTOMER SATISFACTION.  
SHAREH  
TREND SE



OLDER VALUE.

FASHION CONSCIOUSNESS.

TTER.

PRODUCT INNOVATION.

## 主席報告書

在日本，集團成功建立六十間Goldpfeil/Comtesse商店。集團將於日本市場再接再勵，在Abel & Zimmermann名下推出Carrera珠寶及高級鉑金珠寶系列。

轉戰中國市場，集團成功為皮亞卡丹及Esprit發展出一個擁有三百個銷售點的網絡。憑藉集團在國際展銷會上的豐富經驗，我們在中國參與各式珠寶展，務求吸引分銷商及零售夥伴，進一步發展集團於中國的業務。

為了於西歐及東歐市場吸引更多顧客，自去年秋季起，設於德國法蘭克福奧芬巴哈歐洲總部的展覽中心，開始負責舉辦聯洲國際展銷會。

於04/05財政年度，按區域劃分之營業額分別為歐洲76%（03/04財政年度：64%）；亞太地區15%（03/04財政年度：29%）及美國9%（03/04財政年度：7%）。

按業務類型劃分之04/05財政年度營業額分別為品牌產品77%（03/04財政年度：56%）及原件製造產品23%（03/04財政年度：44%）。

百分之七十的品牌珠寶在集團位於歐洲（兩個廠房）及亞洲（四個廠房）的生產網絡自行製造以作全球產品發展之用，佔集團營業額百分之八十。

我們承諾繼續提供優質的產品和服務，以無盡的創意滿足顧客的期望，保持珠寶業先驅者的地位。

我謹代表董事會向集團全體員工所作出的努力及貢獻致以懇切謝意，他們的熱誠加上集團的核心價值（「關懷，誠信，公平」）構成了集團的管治理念，成就了一個商業模式，令集團充滿信心實踐預期的計劃，邁向更豐盛的未來。



主席兼行政總裁

史璧加

香港，二零零五年九月十四日

FUTURE STRATEGY.  
UNIQUE  
WORLDWIDE SUCCESS.



APPROACH.  
BRAND PYRAMID.