

## 主席報告

本人謹代表金威集團控股有限公司（「本公司」）之董事會（「董事會」），欣然提呈本公司截至二零零五年六月三十日止財政年度之年報。

### 業績及股息

截至二零零五年六月三十日止財政年度，本集團錄得股東應佔虧損淨額150.2百萬港元，相等於每股虧損5.61港仙。董事建議不派付本年度股息。

### 業務回顧

回顧過去一年，本集團經營面對嚴峻考驗和挑戰；成衣業務仍然是本集團的主要收益來源，而中華人民共和國（「中國」）之零售成衣行業之競爭仍然激烈。同時，前副主席兼執行董事吳良東先生因健康理由退出直接參與服裝營運管理工作，及國內團體訂單採取公開競標模式而嚴重削弱毛利潤等不利因素影響下，均對集團營運構成影響。本集團於二零零五年初重組服裝經營架構，加強「金威世家」品牌效應，建立全國銷售經營網絡，搶佔服裝零售市場；在二零零五年三月成功委任香港演藝人士梁家輝先生為「金威世家」服飾形象大使，同月在北京人民大會堂舉行簽約儀式及參加第13屆中國服裝服飾博覽會，力求促進品牌知名度和招商渠道；在通過中央電視台等新聞媒體廣泛宣傳報導下，成績達到預期效果。

年內，本集團已重新釐定其業務發展模式，透過委任加盟店經營方式於中國拓展更全面的銷售網絡。有關計劃於現階段涉及調配額外資源，故需要較長時間方能體現其成效。然而，董事會深信管理層隊伍之努力最終將可扭轉本集團業務之現況。此外，本集團已委任其他具有合適資格之高級職員接任先前由吳良東先生負責之有關職務。為使交接更為順利，本公司已調任吳先生為本公司之非執行董事，主要是吳先生利用個人經驗為本集團提供服裝行業經營的專業意見；本集團亦樂意知悉吳先生的健康已逐步康復中。

### 成衣業務

本集團繼續堅持追求服裝質量的要求，在服裝生產製造方面走高品質路線，多年來一直受客戶的支持和接受；但面對國內團體訂單採購模式的變更，由議標模式改變為公開競標模式，競爭者往往在價格方面採取削價競投的方式，影響訂單最終的銷售價格，嚴重削弱集團的毛利潤及訂單數量。為保持集團的市場佔有率，本集團於二零零五年初調整管理層，加強市場營銷隊伍，擴大宣傳力度；目標是開拓全國銷售經營網絡，擴闊銷售渠道。年內集團通過連串的宣傳策劃行動和招商活動，以省、市級代理制的加盟模式，現已成功在全國主要銷售地區和城市建立「金威世家」的銷售網點（包括北京、河北、內蒙、山東、山西、江蘇、福建、

## 主席報告

廣東、河南、雲南、貴州、安徽、新疆等地區)；加盟的經營模式主要是利用有經驗和實力的代理商作為中間代理人，在代理地區建立營銷管理和物流中心，調控和管理地區內的經營網點，達到有效的資源分配和利益共享，同時亦為集團在經營過程中分攤風險。

為增加集團品牌在市場的競爭能力，集團之專業經營管理團隊在宣傳策劃、品牌形象、產品開發設計、商品採購、物流管理、客戶服務等各個領域達到系統化管理，在推出時尚風格產品系列的同時，致力提升成衣產品之增值設計，包括加入「納米技術應用」功能，作為服裝產品銷售的亮點。本集團致力增強銷售市場推廣行動，包括委任知名演藝人士擔任品牌形象大使，並推出一系列電視宣傳廣告及展覽，提高品牌知名度和中國市場的佔有率；為達到上述目標，本集團在可見將來需要動用之開支預算將會上升，但本集團預期，透過建立龐大和更穩固的銷售基礎，長遠而言將可取得更佳回報。

本集團一直以來在產品質量方面獲得廣泛讚譽，並且與中國政府多個部門和單位保持良好和緊密的合作關係；現為中國最高人民法院、最高人民檢察院、國家商品檢驗檢疫局、中國公安部和若干銀行機構的定點服裝生產製造商；本集團與中國政府部門的多年合作經驗和商譽，是以後在同行業的競爭優勢，經過過去一段時間的管理和銷售策略的調整，有望於本年度重拾升軌，保持在業界內的領導地位。

### 於納米技術企業之投資

本集團於納米技術之投資乃透過與具有頂尖地位之中國科學院建立聯盟而成立中科納米技術工程中心有限公司(「中科納米」)。自此以後，國際社會對納米技術作為支援二十一世紀其他主要發展之核心基礎之看法日益受到重視。採用納米技術之嶄新應用方式在國際舞台不斷面世。即使中科納米成立時間尚短，但中科納米已迅速成為中國納米技術之領先開發企業。中科納米之技術基礎已經成熟，中科納米開發之多項納米技術應用成效程度已透過實際商業運用而確立其可行性。中科納米有幸獲得著名之北京國家大劇院就供應外在圓柱形玻璃幕牆之防污納米玻璃而批出之合約。此外，中科納米亦與不同行業(包括紡織、醫療用品及生物技術產品)之多家中國生產商簽署開發納米技術應用之多項合作合同。

## 主席報告

在前一年度業務錄得盈利之背景下，中科納米於本年度內經歷業務整固，並於籌備建廠及中科產業化廠房設備的安裝期間，納米技術企業之盈利出現不穩定情況。年內，本集團須分擔中科納米之虧損，因若干擬訂立之業務合約仍在磋商，而未能進展至錄得賬面上收入之階段，但董事會認為於該高速增长領域內爭取佔一席位對長遠發展將肯定屬於一項策略性遠見。中科納米之北京總部擁有一支由超過40名科學研究人員以及擁有博士及碩士學位之高級研究人員組成之研究隊伍。北京永豐基地第二期佔地22,000平方米，預計二零零六年八月交付使用作為科研及中試基地。中科納米現已提出逾30項納米技術研究項目之專利申請。本集團於蘇州市之中科納米產業化廠房之第一階段興建工程已接近完成，並已開始大規模生產納米高彈材料。納米高彈材料為一種重要之建築材料，而中科納米生產的納米高彈材料之技術質素，不論在彈性、耐用性及防火等方面，已超越多項重要之國際量度標準。蘇州廠房即將生產之第二代產業化產品將為納米金屬塗料、室內外納米塗料及納米漿液，該等產品用途廣泛，可在多個行業中用作表層塗層，其有抗氧化及防污等有利質素。

隨著中科納米透過與具有頂尖地位之中國科學院合作而建立之雄厚技術基礎及自行擁有之專利權，本集團預期中科納米之財務表現可望日後有理想增長。

### 擬議投資於造林業務

於二零零五年十月二十六日，本公司訂立有條件買賣協議，據此本公司可收購一家投資公司之全部股權權益，該投資公司之唯一資產包括一家中外合資公司之70%股本權益，而該公司主要從事植樹以及管理、製造及分銷木材及木漿等林業產品之業務。該中外合資公司已取得促生植物技術註冊專利，及於其植林過程中利用經改良樹種桑木構樹之方式經營，可應用於生態及造林用途。該項經改良樹種之優良化學特性可改善土質及肥沃程度。由於可在貧瘠土地植林，將令可耕種之農地面積大大增加。桑木構樹之加速成長期似乎可為中華人民共和國造紙業對木漿之強勁內部需求提供解決方法。

根據有條件買賣協議所載，本公司獲授擔保承諾，據此中外合資企業於其後兩年之溢利總額將不少於200百萬港元，而本公司可攤佔其中70%。董事會相信新建議之投資項目擁有巨大發展潛力，故可擴大股東價值。建議投資項目須(其中包括)獲本公司股東於股東大會上之批准，而新建議之投資項目資料將盡快寄發予本公司股東。

## 主席報告

### 未來展望

展望將來盡是挑戰及商機。董事會預計，中國成衣市場之競爭將繼續劇烈。本集團將定期檢討其市場推廣策略，並於有需要之情況下調整其市場推廣計劃。誠如上文所述，本集團已加強其市場推廣及宣傳策略，並委任一位國際知名藝人擔任本集團產品於中國更多地區之代言人。本集團已透過於多個省份成立更多門市店鋪並已將之拓展至重點城市，例如北京、山東及山西，積極擴展其於中國市場之業務範圍，為日後之增長動力提供強大支援。

為配合競爭相當激烈之服裝市場，董事認為將業務拓展至具有高增長潛力之新範疇對股東最為有利。本公司將主動物色新興工業之商機以擴闊其收入來源。於本年度內，本公司完成先舊後新配售及認購新股份，並透過發行新股份籌集所得款項約95百萬港元。既有充足現金資源，本公司處於有利位置，可就董事會評估為前景秀麗之嶄新業務商機抓緊新商機。與此同時，成衣業務仍會繼續為本集團提供可靠之收益基礎。本集團將繼續投入資源進行銷售及市場推廣活動，以求在中國市場內之本地及外國服裝品牌之激烈競爭中增加其市場佔有率。

董事會認為本集團目前朝著正確方向發展。憑藉本集團之競爭優勢及於所選擇行業之經驗，董事會相信憑著堅毅忍耐，本集團可將其業務轉型及於日後取得更大成就。

### 鳴謝

本人謹藉此機會代表董事會向全體股東、客戶、供應商及專業顧問在過往一年所給予之支持致以萬分感謝，同時亦衷心感謝管理層及員工所作出的努力和貢獻。

**吳良好**

主席

香港，二零零五年十月二十八日