



主席報告



集團主席
曾憲梓博士，大紫荊勳賢

業績

集團於截至二零零五年十二月三十一日止財政年度整體表現繼續保持良好增長，全年營業額為629,583,000港元，較去年上升10%，集團兩項主要收入來源，包括貨品銷售及投資物業之租金收入皆錄得增長，升幅分別達9%及21%。

溢利方面，集團本財政年度之本公司股東應佔溢利為136,201,000港元，較去年之68,675,000港元，大幅上升達98%。

集團於年內已採納香港會計師公會頒佈的香港會計準則第四十號「投資物業」，據此準則於本財政年度錄得之投資物業公平價值收益達39,255,000港元。同時，集團須為有關收益計提約7,747,000港元之遞延稅項。

其次，年內集團亦錄得出售物業收益25,164,000港元，較去年之2,670,000港元大幅上升達22,494,000港元。

為評估集團年內基礎業務的表現，若撇除上述投資物業公平價值收益、其相關遞延稅項及出售物業收益，集團全年之本公司股東應佔溢利仍達79,529,000港元，較去年之66,005,000港元上升約20%。

主席報告



末期股息

董事會建議派發截至二零零五年十二月三十一日止年度之末期股息每股5.6港仙（二零零四年：每股4.0港仙），金額約為52,478,000港元（二零零四年：37,485,000港元）。如即將舉行之股東週年大會通過此項派息建議，末期股息將約於二零零六年六月一日派發予二零零六年五月十九日名列股東名冊之股東。

業務回顧

服裝服飾業務

中國大陸市場：

集團自二零零一年起重整國內服裝服飾業務，制訂及執行提升營運效益的經營策略，經過去數年悉心經營，已建立穩固的業務基礎，穩步向前發展。建基於此，年內整體表現理想，全年銷售額錄得約12%增幅。

集團深明產品品質對業務持續發展的重要性，故過去數年不斷提升產品設計風格，並以更優質之用料及手工，向市場提供新一代之「金利來」產品。現時集團產品系列已煥然一新，並廣為消費者接受。

集團亦致力提升品牌形象，透過過去兩年推行的「大店計劃」，各主要銷售點的陳列設計俱告提升，並突出「金利來」時尚優雅的風格。其次，年內集團亦加強國內電視廣告的投放，以增強消費者對品牌的認知性和歸屬感。

其次，集團國內業務以直接出售貨品予代理商及經銷商，再由該等客戶於零售層面出售為主，代理商及經銷商業務表現對集團業績關係密切。為達致雙贏，集團重視與該等客戶的關係，並為提升其業務提供各可行協助。其中，集團對零售層面的各項細節，包括產品特點、櫥窗陳列、店員培訓，以致推銷手法等提供指引。

營運方面，集團精簡各運作流程，致力提高營運效率。其中，透過有效的存貨管理、物流流程及完善的預訂會安排，集團存貨按年下降，存貨撥備對盈利的壓力亦大為減低。

銷售情況理想，整體盈利能力亦告上升，集團國內服裝服飾業務於年內為集團主要盈利來源。

新加坡及馬來西亞市場：

集團於新加坡及馬來西亞市場繼續保持穩定增長。於回顧年度，當地整體營業額較去年上升6%。如以當地貨幣計算，上升幅度為8%，本年亦為當地連續第六年錄得銷售增長。



主席報告



年內當地經濟情況穩定，惟市場競爭激烈，特別是部份國際知名品牌相繼加入。儘管如此，集團推行積極的營銷策略，保持品牌於市場的領導地位。

集團於年內繼續加強市場推廣，配合各銷售點別具特色的陳列設計，品牌形象進一步鞏固。產品方面，集團採用以顧客為本的策略，著重款式設計，推陳出新，向市場提供優質實用及價格合適的服裝服飾產品，該等產品，深受當地消費者歡迎。

於年底時集團於新加坡共直接經營22間「金利來」品牌零售點，較去年年底時增加1間，年內大部份可比較零售點的銷售額皆高於去年。



其次，集團取得「Camel Active」品牌輕便服裝於新加坡的品牌使用權，並已於年內第二季試業，銷售情況符合預期。然而由於零售點規模較小，加上該業務於年中始告開展，貨品組合並未完全配合，故年內營業額佔當地整體營業額並不顯著。現時當地共經營6間該品牌的零售點。

年內集團馬來西亞業務亦穩步發展，於年底時集團共經營24間專櫃，較去年年底減少1間，惟年內整體銷售額仍較去年上升5%。



香港市場：

集團於年內重新檢討「金利來」品牌於本地服裝市場的定位，訂下以重新塑造品牌時尚風格為目標的營運方針。

零售點方面，集團現經營6間專櫃及1間店舖。年內集團於四月底開設尖沙咀栢麗專門店，並結束部份表現欠佳的零售點。然而由於年內本地零售店舖租金持續高企，集團未能按計劃物色新零售點，零售點數目因而較去年減少，加上集團年內於多個營運領域進行重整，導致於回顧年度整體營業額較去年下跌約23%。

其次，集團年底於中環蘭桂坊開設「TSR」生活概念店，提供茶館、髮廊及餐飲等服務。該形象店設計高雅時尚，使人耳目一新。配合有效的廣告投放及宣傳推廣，集團期待藉此推動「金利來」健康時尚文化，提升品牌形象，將全新的品牌概念帶到集團各營運地區。



批授經營權收入：

本年集團錄自批授經營權收入達30,551,000港元，較去年增長約19%。批授經營權收入上升，主要由於根據有關經營權合約，大部份經營權使用商付予集團的費用皆較往年遞增。現時集團共授出以國內市場為主之皮具、皮鞋、珠寶、內衣產品及毛衣之經營使用權。

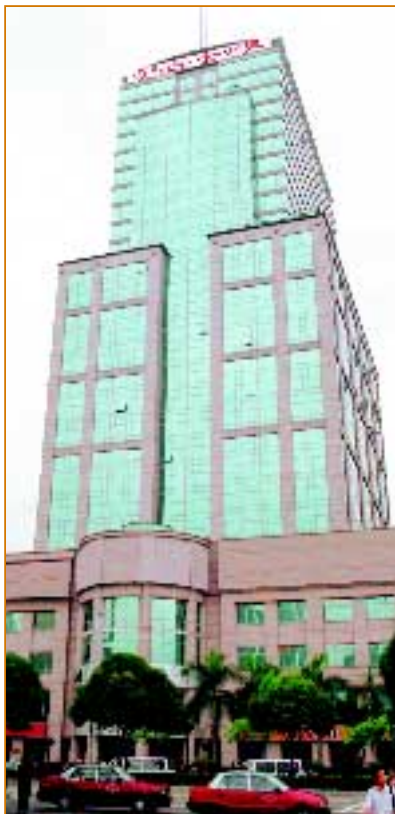
年內集團各主要經營權使用商的「金利來」品牌業務穩定，其中尤以皮具及皮鞋產品表現最為突出。經有關經營權使用商過去數年不斷拓展業務，該等產品的銷量於國內名列前茅。良好銷售成績更產生協同效應，間接提升「金利來」品牌形象，及利好集團本身產品的銷情。



其次，集團設立的專職部門亦不時派員作實地視察，了解有關營運情況，跟進各項問題並提供適當的支援，同時確保品牌形象得以提升。

物業投資

年內集團物業投資業務整體表現理想。其中按香港會計準則第四十號規定，集團於年底對持有投資物業進行重估。經獨立專業估值師評估，集團年底之投資物業公平價值為1,034,835,000港元，錄得之投資物業公平價值收益為39,255,000港元。按照規定，該公平價值收益已於年內集團綜合損益表內反映。投資物業估值上升主要由於年內香港及內地物業市道整體狀況良好，及年中人民幣升值對集團持有國內投資物業價值帶來之正面影響。



其次，集團於二零零五年七月完成以55,000,000港元全數出售持有土瓜灣旭日街5號「威信工業大廈」共5,798平方米樓面之權益。集團出售物業盈利25,164,000港元已於年內集團綜合損益表內確認。

租務方面，受惠於年內香港及國內整體良好的租務氣氛，集團全年整體租金收入為54,589,000港元，較去年上升達21%。

集團於本年第二季已完成購入廣州天河「金利來數碼網絡大樓」內四層樓層之有關物業轉讓手續。連同已持有樓層，集團現持有該大樓約31,768平方米樓面，由於出租面積擴大，加上年內當地對高質素商業樓宇需求進一步上升，租金水平上揚，新訂租約租金水平皆高於往年，年內該大樓租金收入較去年上升達26%。撇除出租面積擴大因素，租金收入增幅仍達8%。



主席報告



集團持有位於瀋陽之「金利來商廈」於年內整體租務情況進一步改善，平均租金收入較去年上升約11%，其中於年初一主要租客離場，有關空置樓面隨即以更佳之租賃條件為另一租客承租。現時該商廈接近全數出租。

年內香港物業市道活躍，整體出租率以至租金水平皆告上升，年內集團本地租務表現良好，即使因出售物業致出租物業面積減少，租金收入仍較去年上升約12%。年內土瓜灣旭日街3號物業繼續出租予一本地集團。沙田「金利來集團中心」租務情況令人滿意，租金亦達預期水平。年內集團將該物業作重大翻新，預計對租務表現將起正面作用。



展望

集團業務基礎穩健，預計來年業績將繼續穩步發展，前景理想。

國內服裝業務方面，集團將繼續加強產品開發，引入系列開發概念。其次，鑑於國內消費水平不斷提高，集團計劃進一步擴大銷售點的覆蓋率，特別是具發展潛力的二線城市。運動休閒服裝方面，集團以往售貨主要集中於數個零售點，銷售渠道較窄，由二零零六年春夏季貨品開始，集團將加入批發業務，並增加零售點數目，以較大的銷售網絡供貨，預計營業額將可大幅增長。



新加坡方面，由於當地正籌備於數年內開設賭場，預計將利好零售市道，然而預期整體租金水平亦將向上，集團將密切留意有關發展，並制訂適當的經營策略。短期而言，集團將繼續提升產品質素，加強推廣，進一步鞏固已建立之業務，並積極研究拓展業務的渠道。

集團並將繼續於香港市場推廣全新的健康品牌形象，使更多消費者對品牌認同，並以此為基礎，逐步擴展相關服裝服飾業務。

物業投資方面，集團於廣東省梅州市持有一幅面積約51,300平方米用地，集團於年中開始對該幅土地之發展進行研究。於多番評估後，擬將該幅用地作低密度住宅項目發展。現時有關前期策劃工作已初步完成，項目計劃剛提交當地政府部門審批。如一切順利，有關項目可於二零零六年年中施工。

主席報告



租務方面，集團大部份物業俱已訂立租約，故預期來年租金收入增長將趨於穩定，並將取決於整體市場狀況，如租約到期物業之再招租條件。其次，集團亦不時檢討持有之物業組合、其租務情況及發展潛力，並物色有潛質的物業，以確保有關業務能提供更佳的回報。

致謝

在此，本人謹代表董事會感謝全體員工的辛勤工作及對本集團所作出的貢獻。

主席

曾憲梓博士

香港，二零零六年四月四日