

主席報告



業績

本集團二零零五年之業績摘要為：

- 營業額 141,242,000 美元（二零零四年：143,704,000 美元）
- 年度溢利 2,467,000 美元（二零零四年：年度虧損 900,000 美元）

年內，集團對品質和交期進行了嚴格的控制，並削減了行政和銷售費用，但是由於勞動力成本上升，毛利潤率維持在 16.5%。

行業回顧

整體業務與二零零四年相若，無明顯下跌或增長。

業務回顧

產品種類

於二零零五年，集團生產鞋類比重為：運動涼鞋 13%，休閒鞋 22%，運動鞋 60%，其他鞋類 5%。集團將致力於開發更多新類別以推進產品多元化進程。

地域市場

北美洲仍然是集團最大產品輸出地區，佔二零零五年營業額之 62%。歐洲市場營業額佔 17%。亞洲各國市場佔 15%。

中國內銷市場

內銷市場之業務與二零零四年相若，集團在國內經營點約為 120 個。

精細管理

集團進一步加強內部治理，推廣精細管理的概念，重視流程和細節管理，提高行政和生產效益。集團的精益生產線至二零零五年底已增加到 22 條，計劃於二零零六年十月底前完成所有的傳統生產線的改造。通過生產線改造，加之對每個流程、每個環節和每個細節的精細管理，整體效益有較大提升。

社會責任

集團注重員工的生理和心理訴求，為員工提供超出同業標準的生活和工作環境，並通過培訓和內部晉升等方式為員工提供學習和成長的機會，以吸引和留住人才，積極應對勞動力

創信
國際



主席報告



日益缺乏的挑戰。集團更注重企業文化的培育，創建學習型組織和高效和諧團隊，從而進一步增強企業的向心力和凝聚力。

目標與績效管理

年內，集團專注於目標與績效管理，以期通過集團、部門和個人的目標制定和責任界定，以及績效考核和激勵來提升整體的運營績效。

未來前景

根據二零零六年已接訂單狀況，集團預計未來輸往北美市場之營業額將會穩定增長。因勞動力成本差異及中國制鞋技術水平的提升，歐洲品牌在中國採購鞋品的意向日漸增強。然而，歐洲反傾銷調查對擴大歐洲市場之營業額具有較大阻礙。市場變化莫測，勞動力成本日益上漲，材料價格不穩定，鞋業界仍然面臨很大的挑戰，集團仍需謹慎運作，開源節流，快速應變，維持利潤合理增長。

總結

集團將透過人才培育、精細管理和目標與績效管理制度提升集團在品質、效率、效益、交期、速度和客戶服務等方面的競爭力，樹立更高的行業標準，成為行業標杆企業，從而實現集團長遠發展之目標。

本人謹代表董事會向精誠團結，辛勤工作的全體員工，向長期支持集團發展的供應商和客戶致以最誠摯的謝意。

承董事會命
主席
吳振山

香港，二零零六年四月二十日

創信
國際