

主席報告



顏禧強先生 (主席)
顏寶鈴女士 (副主席兼董事總經理)

本人謹代表飛達帽業控股有限公司(「本公司」)董事會欣然提呈本公司及其附屬公司(合稱「飛達帽業」或「本集團」)截至二零零五年十二月三十一日止年度之全年業績。

業務回顧及展望

概述

二零零五年對飛達帽業而言為具挑戰性之一年。儘管上半年度業績未如理想，然而本集團之業績於年中顯著回升，製造及貿易業務下半年的表現明顯改善。本集團於年內之營業額較二零零四年之557,470,000港元上升5%至586,717,000港元。

於回顧年內，本集團於零售業務之擴展取得重大進展。於二零零五年三月，本集團投資於一間擁有獨家專利權，可在中國設計、製造及出售「SANRIO」產品之合資公司。此外，本集團取得專利權，於二零零六年開始在中國經營「Kangol」專門店，以及獨家分銷「Kangol」帽品。以上擴展將有助本集團擴闊零售業務網絡、加強品牌力度及擴闊客戶基礎。

展望將來，本集團將致力透過市場拓展及多元化，致力擴展其製造業務，鞏固主要盈利來源。本集團亦將繼續尋求新的業務商機及物色新專利權，藉以進一步拓展零售業務。管理層相信，此舉將為本集團未來取得收入與盈利增長提供穩固之基礎。

主席報告



財務回顧

飛達帽業截至二零零五年十二月三十一日止年度之營業額達586,717,000港元，較二零零四年增長5%。營業額增加主要由於製造業務之現有與新客戶的訂單增加以及零售業務持續增長帶來之貢獻。

來自製造業務之溢利貢獻上升4%，惟權益持有人應佔溢利為77,772,000港元，較二零零四年下跌3%。權益持有人應佔溢利下跌，主要由於貿易業務溢利貢獻減少，以及零售業務尚處於投資階段仍未錄得盈利貢獻所致。每股盈利減少4%至27.2港仙。

憑藉推行嚴謹之成本控制措施，製造及貿易業務之銷售及分銷成本下跌24%。然而，鑑於零售業務持續拓展，開支有所增加，因此本集團之銷售及分銷成本以及行政開支分別增至24,000,000港元及123,000,000港元。

董事會建議派付截至二零零五年十二月三十一日止年度末期股息每股11港仙，派息比率維持在40%以上。

業務回顧

製造業務

於回顧年內，製造業務仍然是本集團盈利方面之主要來源。此項業務之營業額從去年355,112,000港元穩定增長4%至369,004,000港元。溢利貢獻由二零零四年90,780,000港元增加4%至94,698,000港元。

由於若干主要美國零售商的冬季訂單延遲交貨，銷售額於下半年顯著增長。此外，本集團的新客戶持續增加，包括透過其在歐洲及美國之附屬公司物色的新直接採購客戶。

於回顧年內，二零零八年北京奧運帽品之銷售保持穩定，並預期將於二零零六年底開始取得更可觀之銷售額。此外，新開發之日本市場表現令人滿意，訂單錄得理想增長，雖然其營業額佔本集團總營業額之比例仍低。





為了致力維持穩健的毛利率，本集團於上半年透過調整採購策略減低原材料成本，以抵銷勞工成本之增加。採用直接從製造商購入布料之新採購策略，令本集團於二零零五年十二月三十一日之原材料庫存較去年增加9,000,000港元至41,800,000港元。於下半年，由於市場競爭劇烈導致產品價格下調，加上人民幣於二零零五年七月升值，毛利率因而受到影響。然而，憑藉嚴謹之成本控制措施，本年度之毛利率維持於35%以上。

透過更佳之生產計劃及由下半年開始將部分出口轉往中國鹽田港裝運，分銷成本大幅減少24%。行政開支亦因各項有效成本控制措施而減少3%。隨著銷售、分銷及行政開支減少以及投資收入增加，溢利貢獻增長4%。

於回顧年內，用於增建生產廠房及設備之資本支出為6,895,000港元，而原訂計劃則為21,000,000港元。增建設有物流中心的工廠大樓之計劃已經延期，並預期於二零零六年下半年動工。

貿易業務

本集團貿易業務於年內錄得之營業額下跌5%至293,313,000港元，溢利貢獻為751,000港元，二零零四年則為3,805,000港元。營業額下跌，乃由於本集團自二零零五年一月一日起失去美國MLB專利權。本集團已調整業務策略，專注發展非運動專利權及私有品牌業務，藉以彌補本集團失去之美國MLB業務。隨著下半年的銷售表現明顯改善，該策略之成效已逐步體現。

然而，由於利潤相對較低之私有品牌業務持續增長，貿易業務之整體毛利率於二零零五年下降至略低於25%。

歐洲市場營業額於二零零五年增加接近50%至57,400,000港元，約佔貿易業務20%。而本集團於二零零五年三月成立之新英國附屬公司，在投入經營的首個年度已錄得溢利，並有助本集團與歐洲客戶建立更密切之關係。由於歐洲市場之產品較著重時尚潮流，因此平均毛利率稍高於美國市場之產品。

零售業務

零售業務錄得營業額為30,266,000港元，較二零零四年3,583,000港元大幅增長七倍多。由於此項業務仍處於初步投資階段，本集團於年內錄得虧損11,598,000港元，然而，本集團相信零售業務將於未來成為本集團的主要增長動力來源之一。

主席報告

於二零零五年十二月三十一日，本集團開設合共30間「LIDS」品牌帽品零售店，其中9間設於香港，而21間位於中國。憑藉其於中港兩地之零售網絡，本集團推出多種設計之私有品牌帽品，藉以加強產品種類及提高毛利率。由於中國之經營成本較低，大部分於中國開設的LIDS零售店均錄得店舖層面盈利，惟香港店舖之租金成本高昂，將繼續成為本集團的主要挑戰，就此，本集團已積極加強產品採購，致力提高毛利率。展望將來，本集團將於中國採用加盟經營模式，控制香港業務的擴展，以及加強批發業務，從而增加業務的收入與盈利能力。

LIDS特許零售店之經營，幫助本集團從特許方並為美國最大帽品零售商Hatworld Inc.取得更多製造及貿易業務。此外，本集團憑藉LIDS的業務平台，取得十年獨家專營權，可在中國分銷LIDS零售店最暢銷品牌－「Kangol」之帽品，以及開設「Kangol」零售店並銷售「Kangol」品牌產品。



於二零零五年三月三十一日，本集團以代價10,000,000港元連同股東貸款20,000,000港元，收購一間合資公司51%權益，以在中國經營獨家零售特許專利，製造並銷售「SANRIO」產品。該合資公司為國際知名品牌Sanrio在中國之店舖獨家授權代理，擁有在中國設計、製造及銷售所有Sanrio卡通人物產品之權利。Sanrio擁有日本多個著名卡通人物之最終版權，如最為客戶熟識的Hello Kitty，以及Cinnamon Roll、Minna no Tabo、Little Twin Stars、My Melody及Shinkansen。

於二零零五年十二月三十一日，已合共開設23間Sanrio零售店，而大部分零售店之店舖層面貢獻較原訂計劃為佳。然而，首年經營之業務規模不足以支付所有初期支出及後勤部門之費用，令回顧年內經營錄得5,245,000港元之虧損。

本集團於二零零五年第四季推出Sanrio專利權之加盟經營模式，並將於二零零六年第二季積極擴充加盟業務。本集團持續努力在當地採購大部分產品，將有助減低成本。合資公司預期將於二零零六年取得收支平衡。

展望

作為市場上處於無可比擬地位之傑出帽品設計商、製造商及零售商，本集團對二零零六年之前景感到樂觀。鑑於往年取得理想業績，本集團將透過市場、業務及產品多元化以及開創新收入來源，進一步加強其業務。

歐洲及日本均為製造業務於二零零六年增長之目標市場。本集團於二零零六年一月在日本成立辦事處，以充分把握當地之市場潛力。由於上述兩個市場較以時尚為主導，本集團將繼續加強產品設計能力及拓闊其產品類別。連同日本、歐洲及美國之辦事處，本集團將致力擴展市場覆蓋網絡，並預期錄得理想之業務增長。

本集團於二零零六年已撥出約21,800,000港元之資本開支預算，用於提升生產設備，包括計劃於二零零六年增設三條生產線及增建設有物流中心之工廠大樓，預期生產能力可於二零零六年底前增加20%，並於二零零七年再增加35%。本集團亦計劃於二零零六年外判若干生產工序以進一步提升生產能力。

隨著人民幣將持續升值及珠江三角洲地區勞工短缺情況未能紓緩等影響，製造業務之毛利率預期於二零零六年受壓。本集團將透過削減各項成本及提高效率措施，致力維持毛利率高於35%。為此，集團於二零零六年推出作為挽留具經驗員工方案之花紅獎勵計劃，以提高生產效率。

就貿易業務而言，本集團將透過加強專門店渠道之市場推廣力度，以及在專利權組合中增加專利權，專注改善毛利率。於二零零六年初新增之專利品牌包括New York City及Pabst，將有助提高貿易業務之收入及毛利率。

為進一步加強零售網絡，本集團將繼續於二零零六年底前分別增加自設LIDS零售店與SANRIO零售店數目至36間及48間。

此外，本集團將投資1,600,000港元於二零零六年開設10間「Kangol」飾品零售店。首間「Kangol」零售店已於二零零六年四月初在深圳開業。

於二零零六年，本集團將致力透過加盟模式拓展零售業務，並增加新的專利權，以及透過批發業務增加其收入。本集團預期零售業務將於二零零六年取得收支平衡。

致謝

本集團將致力拓展業務至全球及實現多元化，實現賺取理想之營業額及溢利增長之目標，為股東帶來豐厚回報。另外，股東的支持、員工的不懈努力、客戶和供應商對集團的忠誠亦為本集團賴以締造佳績的關鍵所在。

就此，本人謹代表飛達帽業向各位股東對本集團不斷作出的寶貴貢獻致以衷心謝意。

主席
顏禧強

香港
二零零六年四月六日