

——  
——  
零零五年，香港經濟在有利條件帶動下持續好轉。本集團截至二零零五年十二月三十一日止年度之本公司股東

應佔純利為368,500,000港元，而二零零四年則為92,100,000港元。年內營業額達1,767,900,000港元，而二零零四年則為1,455,800,000港元。董事會建議派發末期股息每股5.5港仙（二零零四年：1.75港仙）。連同中期股息每股1.5港仙（二零零四年：無）計算，年內派發之股息合共為每股7港仙（二零零四年：1.75港仙）。

本集團二零零五年度之本公司股東應佔純利高達368,500,000港元，創下歷史新高。本集團純利之所以能進一步攀升，最主要歸功於成功推出西貢白沙灣63幢高級別墅發展項目漆喬，再加上本集團二零零三年購入位於香港銅鑼灣之Lanson Place Boutique Hotel and Residences升值所致。本集團取得如此佳績有賴於本集團一直以來投資於住宅發展項目及服務式住宅管理策略之成功。

本集團於一九九五年開始從事住宅發展業務，當時本集團率領由新加坡及香港之主要投資者及發展商（包括新加坡政府之投資控股公司Temasek Holdings (Private) Limited）組成之財團共同發展

位於Union Square之漾日居。本集團的願景是要繼續發展永泰亞洲品牌，使其成為優質產品開發及交付、創新市場推廣及超卓客戶服務方面之領導者。

自一九九七年起，儘管市場受到亞洲金融風暴、科技股泡沫爆破、「九一一」恐怖襲擊及非典型肺炎等事件之嚴峻打擊，本集團仍然專注於發展達成我們的願景所需之基礎設施，並且繼續逐步建立多項策略合作關係。於一九九七年至二零零三年期間，本集團共推出三個項目，分別為漾日居、漣山及陶源。儘管當時市況疲弱，但市場反應依然踴躍，每個項目均能獲利，樓價更能達到平均市價之上。與此同時，永泰亞洲品牌在市場上之知名度與日俱增，進一步鞏固本集團之住宅發展業務。因此，本集團與南豐集團合作，於二零零一年開展漆喬項目，並於二零零二年開展沙田晉名峰項目。晉名峰項目於二零零四年年底推出，在一個月內已售出九成單位，樓價較同區市價高出五成。晉名峰發展項目將於二零零六年落成並交付予買家，而於其時確認之溢利將為物業部於二零零六年提供鞏固的盈利基礎。

本集團於一九九五年開始從事住宅管理業務，以發展Lanson Place品牌為目標，藉此專注為國際商務及休閒旅客提供優質服務式住宅，滿足他們對生活品味之要求。作為一個知名品牌，Lanson Place將會大大提高本集團物業投資之價值。

Lanson Place 首先進駐吉隆坡及新加坡發展其業務，致力提供優質服務，縱使於亞洲金融風暴期間面對市況低迷，Lanson Place 仍於上述城市創下比市場優秀的佳績。本集團充份利用 Lanson Place 之經驗及基礎，於二零零二年將漾日居 Tower V 轉型為服務式住宅。此舉不僅有助提高 Tower V 之價值，最終更帶動 Tower V 分層銷售之業績。為進一步發展 Lanson Place 於香港之基礎，本集團收購禮頓道 133 號。其後更與 Morgan Stanley Real Estate Funds (「MSREF」) 組成策略合作夥伴關係，共同將此物業發展為 Lanson Place Boutique Hotel and Residences。該物業於二零零五年十一月試業，廣受市場歡迎，入住率及房租均遠高於投資計劃所預期。該物業之價值上升成為本集團年度溢利之主要部份。

為了在快速增長的中國市場拓展 Lanson Place 此品牌，本集團繼續加強和 MSREF 的策略性合作夥伴關係，成立一家合營公司，購入於上海核心地區新天地內一座高尚住宅錦麟天地。該物業在二零零五年十二月以服務式住宅形式試業，所錄得的營運利潤顯著高於其業務計劃。Lanson Place 目前於亞洲的四個主要城市總共管理五個物業，超過八百個套房及住宅房間。

本集團已開始拓展包括商業及零售物業在內的物業業務。本集團乃觀塘巧明街 102 號之項目經理，並負責將其發展為兩座甲級寫字樓，總樓面面積約 130 萬平方呎。該物業地皮由本集團聯營公司南聯地產控股有限公司持有。於二零零五年七月，本集團收購了軒尼詩道 314-324 號的前東亞銀行大廈。本集團將把這座物業重新裝修成為甲級寫字樓與高級商場並重之滙點，以迎合正在急速轉變的灣仔區。年內，本集團投資於位置優越之淮海中路地區一個樓面面積約為 400,000 平方呎的零售商場。該零售商場現正重新裝修為一個現代化、創新、時尚的購物中心及潮流集中地。商場計劃於二零零六年年底開業。

我們對於二零零六年本地以及中國內地的經濟仍充滿信心。按著持續發售漆喬、晉名峰項目完工，以及香港的 Lanson Place Boutique Hotel and Residences 及上海的 Lanson Place Jin Lin Tian Di 可望錄得強勁的表現，本集團的物業業務表現應會持續理想。

長遠來說，物業部將會繼續集中在香港及中國住宅物業的核心業務，以及發掘本集團於其他物業類別如寫字樓及零售物業的潛能。本集團亦預期香港及中國

## 主席報告

的服務式住宅市場將會大幅增長，並借助經營Lanson Place物業的優勢，加強發展。Lanson Place會在亞洲關鍵的樞紐城市進一步開拓商機。

二零零五年對成衣業是充滿挑戰的一年。業內期望的不設成衣配額時期只維持了短短數月，於二零零五年上半年，歐盟及美國設立了反傾銷的保護網，並對中國主要紡織品重推配額。這決定使落單模式產生混亂及供應鏈出現不明朗情況，不單減低本集團在中國的產能使用量，亦增加生產、採購及分發的成本。於二零零五年上半年，本集團的經營溢利大受影響。由於該年下半年，中國和美國及歐盟在紡織品安排上達成協議，市場變得更有秩序，本集團亦可轉虧為盈。

本集團之長期展望，是成衣部發展成為全面提供卓越服務、優質產品，提高產品價值之全球成衣供應商。為了配合業務策略，本集團將會繼續努力尋求與主要客戶之緊密合作，從事設計及開發業務，提供全面綜合之物流服務，並且提升本集團之產量及技術。歐盟及美國對中國紡織品實施之全新配額限制將分別於二零零七年及二零零八年年底屆滿。於這段過渡期間，本集團將會繼續專注發展基礎設施，為未來發展奠定基礎。

本人謹代表董事會向集團所有管理層成員、員工及顧問衷心致謝。彼等一直默默耕耘、努力不懈，為本集團奠定穩健基礎，協助本集團今後長遠發展。

主席

鄭維志