

董事總經理業務回顧

序言

本人謹代表董事會（「董事會」），欣然向閣下提呈本公司截至二零零六年二月二十日止年度之年報。

過去一年，香港消費意慾持續改善，地產及股票市場穩步上揚，加上旅遊及相關零售業發展上升，帶動失業率轉趨改善。然而，油價屢創新高，銀行連番加息，對息口敏感行業構成陰影。

二零零五年是本公司另一次收獲豐富之一年。於財務方面，受惠於經濟環境持續復甦，本公司之整體銷售額錄得13.2%增長，減值虧損及減值準備減少20.2%及純利激增27.6%。為與股東分享此豐碩成果，董事會決定將全年股息增加至18.0港仙。營運方面，本公司於締結新夥伴發展信用卡業務方面取得進展，於二零零六年三月推出AEON銀聯信用卡，為客戶於中國旅遊時提供折扣優惠及簽賬購物便利。本公司現於市場發行五款廣受歡迎的信用卡品牌，此舉不單能為商戶及客戶提供更多元化選擇，更有助本公司發行更多不同種類信用卡，以吸納不同層面之客戶。於資訊保安全管理方面，本公司已於二零零六年二月就信用卡交易處理獲取BS7799（資訊保安全管理）證書。此正標誌著本公司為顧客確保服務質素的里程碑。



小坂昌範
董事總經理

表現回顧

於截至二零零六年二月二十日止財政年度，經審核除稅前溢利較去年增加27.2%至225,600,000港元。扣除利得稅支出39,500,000港元後，本年度純利由二零零四／零五年度之145,900,000港元增至二零零五／零六年度186,100,000港元，升幅達27.6%或40,200,000港元。董事會建議派付末期股息每股11.5港仙，連同中期股息每股6.5港仙，本年度股息合共每股18.0港仙。

本年度未計利息支出前之營運收入為880,000,000港元，二零零四／零五年度則為840,500,000港元。利息收入增加34.9%至741,500,000港元，而利息支出則增加28.6%至109,900,000港元。

董事總經理業務回顧

本公司為把握消費融資市場之增長需求，廣告支出有所增加。加上管理及設施營運支出增加，成本與收入比率由去年之34.7%增加至本年之38.1%。此外，由於市況改善、失業率下降，加上共享正面信貸數據，減值虧損及減值準備總額由二零零四／零五年之315,000,000港元減少20.2%至251,300,000港元。

隨著消費信貸需求上升及採納新會計準則，應收賬款總額較二零零五年二月二十日之2,277,100,000港元增加1,113,900,000港元至二零零六年二月二十日3,391,000,000港元。於二零零六年二月二十日，本公司之銀行借貸為2,056,000,000港元。由於保留盈利有所增加，於二零零六年二月二十日之股東資金增加9.9%至1,389,900,000港元。

營運回顧

市場推廣



新聯營信用卡

本公司與從事零售、美容及飲食業之五個新夥伴合作推出了七款新聯營信用卡。元綠壽司信用卡於二零零五年七月推出，對象為愛好壽司年輕的一代。DR Visa卡、Suzuya Visa卡及Vertical Club Visa卡分別於二零零五年十一月及二零零五年十二月推出，對象為注重自我形象之女性。小肥羊萬事達卡於二零零五年十二月推出，對象為火鍋愛好者。此等信用卡獨具特色，廣為消費者接受，截至二零零六年二月二十日，已合共發出約50,000張信用卡。

董事總經理業務回顧

再者，本公司與其聯營商號成功推出多個市場推廣計劃，以增加信用卡銷售，當中包括會員特價購物、銷售目錄訂購產品、大抽獎及消費獎賞等。信用卡簽賬購物銷售較去年增加21.2%。隨著自動櫃員機網絡於香港及中國不斷拓展，加上與便利店之合作推廣，信用卡現金預支銷售穩步回升，較去年上升14.3%。

有見經濟環境逐漸復甦，加上自信貸資訊機構取得正面數據資料，本公司積極進一步發展其私人貸款業務。另配合新的市場推廣渠道，私人貸款銷售於報告年度錄得22.7%增長。

分行營運

為擴展信用卡及私人貸款業務覆蓋面，本公司已於柴灣、荃灣、深水埗、紅磡及屯門開設五間新分行。截止二零零六年二月二十日，組成共有二十間分行網絡。隨著更多客戶使用便利店及銀行自動櫃員機網絡繳付款項，本公司之分行網絡可更有效作目標市場推廣、交叉推銷及折扣商號招攬。



市場推廣活動及產品

客戶服務



AEON廣告牌

於二零零五年三月推出信用卡分期付款計劃，讓客戶享有靈活還款期，購物簽賬交易額於報告年度錄得增長。為多元化發展本公司服務，本公司亦推出了有關保險及旅遊之金融產品，包括家居、傭工、哥爾夫球運動員保險，並以優惠價推出受歡迎旅遊熱點之旅行團。本公司與中國銀聯合作，持卡人現可透過中國銀聯之自動櫃員機網絡提取人民幣，並可於廣東省中國銀聯商號網絡簽賬購物，本公司亦已於廣州及深圳之策略性高人流地區豎立大型AEON廣告牌，刺激國內之信用卡使用率。

董事總經理業務回顧

展望

股市現況活躍，失業率下降，種種跡象顯示香港經濟正持續復甦。儘管較二零零五年經濟步伐略慢，惟預期香港經濟於二零零六年將穩健增長。油價及利率高企雖構成一定威脅，惟中國內地經濟持續強勁增長將有利於香港本地市況。預期消費信貸需求增加，而因全面取得正面信貸數據所帶來益處，預期香港消費融資業內市場對手間之競爭將越趨激烈。在現時樂觀業務環境及競爭激烈情況下，本公司將貫徹其現有市場推廣策略，繼續發展新聯營夥伴，多元化擴闊其客戶層面及提升客戶基礎，同時透過嚴格信貸批核程序加強其信貸評審。

本公司將繼續以信用卡業務為核心業務，主要目標為發行更多就客戶生活方式度身訂做之聯營卡。透過客戶之回應，本公司將致力擴展其服務範圍以迎合客戶所需。透過向客戶提供額外信用卡新優惠及便利服務，本公司力求提高新客戶之信用卡使用率，並維持現有信用卡持有之忠誠。本公司將物色更多新產品及向經擴充之會員基礎交叉推銷私人貸款、時尚電子產品、保險及投資相連產品，以確保服務周全妥善。憑著於香港及中國發展完善之基礎建設，本公司將繼續擴充小額債務催收及信貸相關服務之援外業務。

推出新信用卡及貸款產品予客戶選擇

推出AEON銀聯信用卡給予客戶飲食、娛樂及生活時尚之專有優惠，為一項增強信用卡優惠之行動。透過提供免費加入中國銀聯VIP會，持卡人現可於深圳及珠海超過1,000家商號包括購物、飲食、哥爾夫球運動，以及娛樂享有折扣優惠。目標市場為經常到國內出差而免卻四處找尋便利現金預支及簽賬購物網絡之客戶。

由於聯營卡可提供額外優惠予持卡人，亦能為商戶創立獨有形象，故本公司將夥拍強大領導夥伴推出更多新聯營卡推廣計劃。再者，於進一步提升系統後，本公司計劃推出新信用卡產品及產品功能，以增強其競爭力。本公司將於下一個財政年度推出最少五款新信用卡。



AEON MasterCard® 2006
FIFA世界盃信用卡

董事總經理業務回顧

為滿足市場內私人貸款之不同需求，並吸納更多高質素客戶，本公司將發展更多指定用途貸款產品及交叉銷售商機，以取得私人貸款業務穩健增長。

提供折扣優惠及市場推廣計劃刺激信用卡使用量



「帶你暢遊世界」推廣計劃

預期生活消費品之個人平均信用卡消費將於來年上升。為了把握需求之增加，本公司將為個別商戶度身訂造市場推廣計劃，包括發行會員折扣證及舉辦各種節日活動。此外，一系列市場推廣措施亦將推出，透過提供全年商戶優惠、季節性商戶優惠、抽獎及積分獎賞計劃，以刺激整個信用卡組合之使用量。為迎接世界盃足球賽事來臨，本公司已於二零零六年三月推出AEON MasterCard® 2006 FIFA世界盃信用卡，目標對象為足球愛好者。

於推出AEON銀聯信用卡及AEON JCB卡後，信用卡持有人現可於五款主要的信用卡品牌中憑個人喜好選擇申請AEON各款信用卡。為有效推廣AEON信用卡，於本年度第一季已率先推出「帶你暢遊世界」推廣計劃。

本公司將進一步與其強大夥伴商戶拓展合作，以刺激信用卡消費。本公司已夥拍和記3G、肯德基及新假期於未來數月內合作推出新推廣計劃。使用AEON信用卡，信用卡持有人可免費獲贈流動電話手機、享受額外免費美食或以優惠價參加豪華旅行團。此外，本公司將繼續善用其市場推廣隊伍，於香港、澳門及中國物色新折扣商戶。本公司亦將從世界各地挑選各款精品，供信用卡持有人以積分換領，或作為特別推廣禮品。



與擁有市場優勢商戶合作推出市場推廣活動

改善服務質素及擴展服務覆蓋範圍

新電話自動答話系統(IVRS)已於今年初投入服務，全新功能足夠滿足客戶之需求。新IVRS將為客戶提供積分獎賞、最近交易及還款查詢，甚至要求補發月結單。此外，本公司將於未來推出全新多功能AEON網站，於安全環境下提供便利服務予客戶。

董事總經理業務回顧



新分行形象

本公司已籌劃於來年於人口稠密地區開設十五間新分行，以開拓新渠道進行目標市場推廣及加強與折扣優惠及與聯營商戶更緊密合作。

為增加現金預支之銷售額，本公司將繼續在九廣鐵路及地下鐵路沿線以及商場內擴展其自動櫃員機網絡。本公司於香港之自動櫃員機網絡現已開放予中國銀聯之會員。隨著內地來港旅遊人士增加，此將為本公司開闢以收費為基礎之新收入來源。

推廣經常消費交易

根據過往經驗，與流動電話及保險公司等不同範疇夥伴之合作，推廣使用本公司信用卡進行經常消費交易，可成功刺激購物簽賬交易銷售。一系列保險費繳款、賬單繳款以及八達通增值服務等推廣活動將於未來數月內推出。這將提高信用卡之使用率，同時能維持現有客戶之忠誠。目標為使用經常消費交易服務之信用卡持有人數目於本財政年底增加至80,000戶。

除提供個人意外及醫療保險產品外，本公司亦計劃向信用卡客戶推介新保險產品，例如人壽、家居、高齡及儲蓄保險產品。目標為於本財政年底增加保單持有者至35,000戶。

擴展信貸相關業務

除保險產品外，本公司亦將與其夥伴合作，向信用卡持有人推介投資產品。透過其龐大客戶基礎，本公司亦已利用銷售目錄向客戶提供折扣價格產品。此項新業務不單為本公司增闢額外收入，亦有助維持客戶之忠誠。

本公司一直獲受香港九間從事電訊、保險及教育範疇之商戶委託提供催收賬款服務。本公司目標為於本財政年內擴充此委託商戶基礎至二十間。

中國業務－建立營運模式

位於深圳之電話營運管理服務中心現時提供有關催收賬款、客戶服務、風險管理及電話推銷方面之後勤支援。來年，更多營運程序如審批及信用卡客戶挽留將轉移至深圳，為將來在中國之消費信貸

董事總經理業務回顧

融資業務運作作好準備。本公司將善用其專業知識、技能和經驗，將在廣東省成立信貸相關之公司，務求於中國開放消費信貸融資市場後，把握潛在之業務商機。

未來

本公司確信多年來已建立龐大客戶基礎及商戶網絡，亦不斷改良客戶服務質素和進行產品開發，加上不斷為未來發展與進軍中國市場作出基建及業務模式方面之投資，種種優勢均為本公司提供強大動力，於競爭激烈營運環境中取得業務增長。

系統發展

本公司將繼續致力提升其系統，以迎合應收賬款之增長、客戶之需求及期望、改善資料及網絡保安措施與風險檢測水平以及提升本公司營運效率。此外，本公司將修訂應用於公司各層面的應變計劃，以應付任何突發情況及確保維持持續營運。持續營運計劃之措施將會作週期測試，以確保於緊急情況時能發揮其效益。

於回顧年內，本公司已將資訊系統部門遷往具備保安功能之數據中心。主要營運的電腦裝置亦同時遷移至數據中心以作良好的安全監控。除裝置了網路電話系統外，本公司亦推行了全新電話自動答話系統(IVRS)，附加連接電話熱線系統功能，改善了接聽客戶查詢的效率。至於新信用卡系統，銀聯信用卡品牌及七款新聯營信用卡亦已成功推出市場。

來年，本公司將致力整合信用卡及租購系統之數據庫，以便日後進行系統升級。此外，本公司將於來年完成新產品獨具之營運系統及擁有更多功能之全新AEON網站。為確保資料受到高度保護，本公司將為總員工之電腦裝置作登入電腦系統用途之IC卡晶片指紋驗證設備，並使用嚴密監察網路系統以防止未認可的使用者存取資料。

董事總經理業務回顧

人力資源

本公司於二零零六年二月二十日及二零零五年二月二十日的總員工人數分別為320名及272名。僱員薪酬乃按工作性質及市場趨勢釐定，並按表現每年遞增薪酬，以表揚及激勵員工表現。除醫療保障及公積金外，酌情花紅亦會按個別表現及本公司財務表現發放予僱員。本公司亦提供內部培訓課程及外界培訓贊助計劃，藉以提升人力資源質素。

為培育僱員對公司之歸屬感及團隊精神，本公司刊發員工通訊，並成立員工聯誼會，為員工籌辦及推行各種活動。



二零零五年優秀員工到訪日本總公司

企業社會責任

本公司多年以來一直著重「和平」、「人」及「社區」三個要點之營商哲學。除了竭盡全力為股東帶來合理回報外，本公司亦期望能成為積極關注本地社區及環境需要之負責任企業公民。

年內，本公司與員工義務發起參與「關心您的心步行籌款—支持心臟病友百萬行籌款」活動。本公司於此次活動榮獲心臟病友互助組織頒贈「最多人數參與獎」。此外，本公司除透過其愛心系列信用卡資助區內重要慈善活動外，亦透過AEON基金參與各種環保、教育及文化交流活動。



關心您的心步行籌款—支持心臟病友
百萬行籌款

董事總經理業務回顧

AEON基金透過舉辦「環保先鋒隊」計劃、「綠色新天地」網站以及「大地恩情2005」等項目，積極推廣環保意識。此外，AEON基金已贊助「小伙子大攪作II」電視節目及完成第二年贊助香港植樹日。

於中國方面，AEON基金繼續支持清華大學之綠色校園計劃、獎學金與研究計劃及雲南鄉村醫生培訓計劃。



香港植樹日2006

來年，本公司將繼續支持服務社群，對本地社群作出承諾和支持，幫助弱勢社群及將工作推向綠色生活環境。

鳴謝

本人謹代表董事會，對客戶、業務夥伴及股東多年來之信任及鼎力支持致以衷心謝意。此外，對董事會成員盡責指導及支持與管理層及員工努力不懈和盡心貢獻，本人亦謹此表示謝意。



小坂昌範
董事總經理

香港，二零零六年四月二十六日