

### 從挑戰中體現本集團的實力

對利信達集團而言，回顧年度充滿挑戰卻又一一成功克服。基於香港和中國大陸市場均有激烈競爭，本集團另闢蹊徑，重新釐定業務發展方針，進一步發展成為中港兩地縱向一體化經營的零售商。本集團力求業務增長，重視產品的拓展，同時豐富現有和新產品系列，爭取佳績。

回顧年度印證本集團既定的經營理念：即專注發展鞋類的主線業務，同時以服裝及配飾產品為輔。本集團非常重視產品和服務質量，加上優良的銷售服務使之相得益彰。

本年度，本集團營業額及股東應佔溢利強勁增長。其中本集團營業額增加27%至720,000,000港元，而股東應佔溢利亦增加32%至90,000,000港元；經營溢利為82,000,000港元；毛利率則維持相對穩定，處於51%偏高水平。

儘管香港和中國大陸兩地租金急升形成相當重大壓力，但是通過有效分配生產資源，本集團繼續成功實行嚴格的成本控制及風險管理。現時本集團大部分生產工作集中在中國大陸順德的生產設施，小部分由其他廠房承包以達到生產力最大利用率。此外，原材料採購已經從歐洲擴展到中國大陸等價格較低的地區，在維持一貫質量的同時增加利潤。

### 業務回顧

於回顧年度，本集團主要經營鞋業，亦通過成立 *Antinori* 安蒂諾里經營時裝業務，同時涉足房地產發展。但是，鞋業仍是本集團的核心業務，佔全年總營業額91%。



## 主業副業相結合 – 同步發展

### 鞋業

鞋業的競爭日趨激烈。女性追求時尚、質量和價值。如鞋類獲得消費者選購，本集團其他的配套產品亦會同時受惠。

本集團的兩大品牌各有特色，針對不同層次的消費者，但均維持物有所值。

- ◇ **le saunda**  – 意大利風格鞋，針對的是中高檔市場。
- ◇ **Comfort and Easy**  – 時尚休閒鞋，吸引追求時尚的年輕女性。

新鮮感是另一關鍵。本集團安排每種產品系列在本年度實行更多階段生產周期，不但吸引更多顧客，亦有助促銷。

本年度鞋類業務仍是本集團收益的最大來源，營業額較去年增加19%至653,000,000港元。



### 香港

香港市場的營業額繼續有令人滿意的增長，比去年增加6%至186,000,000港元，主要得益於新概念店和經過翻新的門市，加上各門市亦已漸上軌道。以上成績在一定程度上有助於抵銷租金開支的增加及由於市場競爭激烈導致折扣銷售使經營溢利所帶來的負面影響。有不少門市在兩三年前的有利時機以相當低的租金水平簽訂了租約，使本集團在目前租金拾級而升情況下可稍為安然面對。

本年內，本集團繼續實行強化品牌計劃，削減較小規模的 *Le Saunda* 店，同時在主要商業區的大型購物中心開設更多品牌概念店。上述策略效果良好，除吸引更多顧客之外，亦全面提升本集團所樹立的品牌形象。

此外，本集團於回顧年度在香港開設首家 *CnE* 分店，針對年輕及著重價格的消費者。初步的市場反應較熱烈，顯示有關產品系列有龐大發展潛力。

### 中國大陸

中國大陸總是令人振奮的亮點，作為本集團鞋業的最大市場，並且顯然有強大的增長動力。本集團在中國大陸市場的營業額和經營溢利錄得大幅增長。

本年度競爭日趨激烈，市場上各經營者由於大幅削價以致溢利減少。然而，本集團由於實行有效的門市策略，同時嚴格控制銷售成本，故銷售額及溢利仍維持上升。

本集團旗下有兩個鞋業品牌同時在市場經營：即 *Le Saunda* 萊爾斯丹和 *CnE* 斯艾依。本集團的自營店主要分布在廣州，上海，北京，深圳，成都，天津和重慶等大城市，特許經營店則如同燎原之火，將本集團業務向各二級城市擴展。



### **中國大陸(續)**

本年度，由於市場對時尚而定價相宜的產品需求甚殷，本集團刻意加快實施拓展*CnE*斯艾依的策略。鑒於*CnE*斯艾依的市場潛力，本集團在大城市進一步增加*CnE*斯艾依自營店的數量，並在二級城市以特許形式經營此品牌。與此同時，本集團亦專注經營現有*Le Saunda*萊爾斯丹業務，嚴格控制特許經營店的質量，以確保本集團的產品和服務一直維持在最高水準。

### **時裝**

本集團在二零零五年亦實施產品拓展策略，在中國大陸的大城市建立據點之後，亦把*Antinori*安蒂諾里引進香港市場。新開設的*Antinori*安蒂諾里分店專營高檔時裝，服式以優雅、性感及前衛為尚，作為大陸店舖的樣版，確立此品牌在中國大陸的定位。因此，該兩家分店都位於香港主要購物區的著名商場。

在中國大陸，本集團採取按部就班的增長方法開拓*Antinori*安蒂諾里，並致力與百貨公司合作，進一步擴展市場。自二零零四年末開展業務以來，本集團已經於上海、廣州及深圳等大城市開設若干*Antinori*安蒂諾里分店。由於有關業務尚在發展初期，故本年度的財務報表未能完全反映其溢利能力及增長潛力。

### **配飾產品**

配飾產品與細膩的設計天衣無縫。為配合鞋類產品，並突顯當代消費者的生活風格，本集團注重手袋的材料及設計細節，力求蘊含*CnE*斯艾依和*Le Saunda*萊爾斯丹的風格。本集團的配飾產品銷售在市場持續增長，但現階段僅佔總營業額一小部分。

### **零售和原設備製造業務 – 同步發展**

本集團銳意更改零售店的佈置，使之煥然一新，並且提供更佳的客戶服務，打動顧客選購。另一方面，本集團亦擴大業務範圍，通過原設備製造業務經營出口銷售及於澳門經營零售業務。

二零零五年，香港及大陸以外的鞋類業務的營業額為112,000,000港元，比前一年增加34%。

本年度原設備製造業務繼續有相當發展。本集團的生產設施位於順德，同時為集團旗下業務及獨立第三方提供生產服務。本年度，該業務的產品銷往俄羅斯、西班牙、意大利、日本、澳洲、新西蘭和德國，而本集團的客戶大多是高檔市場的品牌或者是當地最大的百貨商店。

### 倉庫管理 – 分散經營是關鍵

自二零零五年中以來，本集團一直推行分散倉庫管理計劃，建立區域分銷中心以確保有效的物流配套和銷售網絡。截至現時，本集團分別在香港、廣州、上海、北京、深圳及成都成立六個區域辦事處，為全國大部分自營店及特許經營店組成的網絡服務。由於實行上述計劃，本集團得以應付零售市場復甦下日益增長的需求，結果本集團於回顧年度的營業額有所增長。

### 其他

年度內，本集團確認來自中國大陸可供出售財務資產的股息收入20,000,000港元。本集團於順德的全資房地產公司出售名為「陽光花園」的發展項目餘下住宅單元亦獲得營業額59,000,000港元。以下物業為年底作持作銷售之發展中物業：



#### 物業1

#### 物業2

郵遞地址、地段及名稱：	陽光花園第三期 中國佛山市順德區 容桂鎮環山路以北 順建要點(2000)0687號	陽光花園第四期 中國佛山市順德區 容桂鎮環山路24號 順建要點(2000)0683號
截至年底的落成進度：	80%	70%
預期落成日期：	二零零六年七月	二零零六年十月
現時用途：	住宅	住宅
物業的地盤及總建築面積：	佔地面積： 2,259平方米 地盤面積： 7,578.17平方米	佔地面積： 700平方米 地盤面積： 3,370.43平方米
佔物業權益百分比：	100%	100%

### 財務狀況

本年度，本集團的現金水平保持穩健。於二零零六年二月二十八日的現金及銀行結存為118,000,000港元，而本財務年度初為139,000,000港元。本集團獲得銀行信貸總額為65,000,000港元(二零零五年二月二十八日：74,000,000港元)。本集團的其他物業及租賃土地賬面淨值為27,000,000港元(二零零五年二月二十八日：本集團的投資物業、其他物業及租賃土地賬面淨值為43,000,000港元)已作抵押，作為本集團若干附屬公司所獲45,000,000港元(二零零五年二月二十八日：68,000,000港元)銀行信貸的擔保。該等信貸額中，本集團於二零零六年二月二十八日的短期銀行借貸為4,000,000港元，而二零零五年二月二十八日則為3,000,000港元。本集團的總權益為557,000,000港元(二零零五年二月二十八日：492,000,000港元)。於二零零六年二月二十八日，本集團的負債比率為0.008，而本財政年度初為0.005。本集團的負債比率按二零零六年二月二十八日的銀行借貸總額4,000,000港元及總權益557,000,000港元計算。

本集團於二零零六年二月二十八日的流動資金水平亦保持穩健，流動比率為3.7倍(二零零五年二月二十八日：3.7倍)，而速動比率為1.3倍(二零零五年二月二十八日：1.5倍)。

年度內，本集團提高存貨水平，確保有充足數量及款式滿足市場需求。因此年度內本集團的存貨周轉期自123天增至160天，而存貨金額亦由106,000,000港元升至162,000,000港元。

本集團的銀行貸款以美元及歐元為單位。本年度借貸的年息介乎3.48%至6.38%。如有需要，本集團將以遠期合約對沖海外相關債項及銀行借貸。本年度內，由於港元對人民幣的匯率相對穩定，因此本集團來自中國大陸的收益及位於中國的資產並無重大的人民幣滙兌風險。此外，如有需要，中國大陸業務所需的營運資金盡將運用當地銀行的人民幣貸款以便對沖風險。

本集團相信本身的庫存現金、流動資產值、日後收入及可動用銀行融資足以應付營運資金需求。

年度內，本集團並無附屬公司、聯營公司或共同控制實體的重大收購或出售。於本財政年度，除在中國大陸的若干地區及香港設立若干鞋店及時裝零售門市外，本集團目前並無任何重大投資或股本資產更換的計劃。

### 或然負債

本集團於結算日之或然負債詳情載於財務報表附註33。

### 僱員及薪酬政策

二零零六年二月二十八日，本集團共有2,650名僱員。其中，208人駐於香港，2,442人駐於中國大陸。僱員的薪酬配合市場趨勢，與同業的薪金水平相若。本集團僱員的薪酬包括基本薪金、獎金及長期服務獎金。本年度的員工成本總額(包括董事酬金，退休金供款淨額)為116,000,000港元(二零零五年：95,000,000港元)。本集團為全體僱員設有完善的培訓計劃，並聘請外界顧問擔任導師，使培訓內容更為充實。

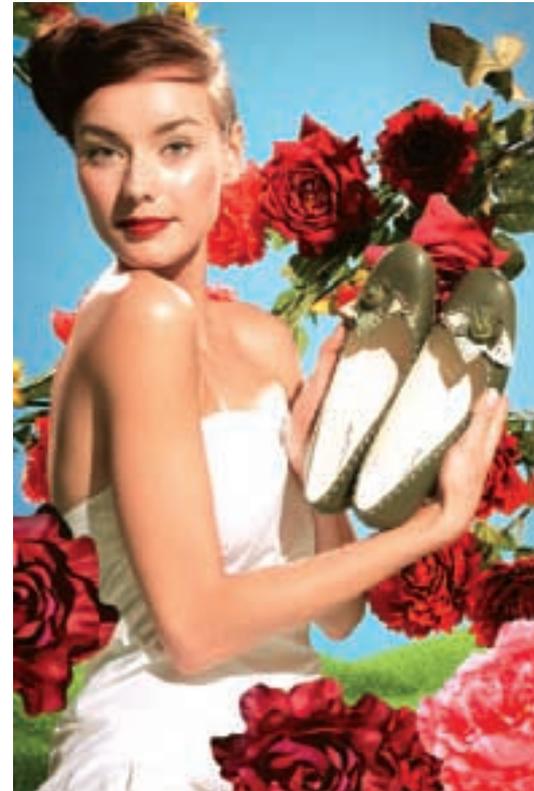
### 前景

有效實行品牌提升計劃對於本集團的成功至為重要。由於中國零售市場仍保持迅速增長的動力，為利信達等市場上的長期經營者提供龐大潛力，本集團將憑藉本身優勢加速全國業務發展。

中國十三億人口日漸富裕，使優質產品的需求及消費開支日益增加。城鎮人均可支配收入呈雙位數字增長，無疑亦為零售量帶來增長的動力。

本集團決定在六個分散的戰略地點物色區域辦事處，為生產至店舖銷售的過程提供暢順的物流支援，肯定使本集團在高度競爭的環境中達致更有效的增長。

邁向二零零六年至二零零七年財政年度，本集團藉著提升品牌形象及不斷擴展營銷網絡，繼續注重加強中港兩地核心業務鞋類的發展。本集團將進一步滲透現有鞋類市場，並伺機進軍新市場，務求建立真正的全國據點，在國內達致穩健均衡的長遠發展。



### 前景 (續)

本集團積極擴展營銷網絡至香港黃金地區的大型購物商場。隨著城市居民的購買力不斷攀升，本集團馬不停蹄地在中國大陸的一、二級城市開展業務，專注設立門市的同時，亦繼續加快發展百貨商店的特許專營店。

在已建立地位的 *Le Saunda* 萊爾斯丹品牌的強大後盾支持下，本集團亦針對喜愛娛樂和注重時尚的年輕人市場建立 *CnE* 斯艾依品牌。於二零零六／零七年財政年度，預期在香港及中國大陸分別設立多家 *Le Saunda* 萊爾斯丹及 *CnE* 斯艾依品牌的門市。同時，本集團的總銷售樓面亦將大幅增加。在未來兩至三年內，本集團將積極開發 *CnE* 斯艾依系列，使其在本集團的業務組合中達到與 *Le Saunda* 萊爾斯丹同樣舉足輕重的位置。



毋須贅言，本集團亦會通過不同的建立品牌措施全力推廣 *Antinori* 安蒂諾里系列，提升該品牌的特性及在消費者中的知名度。未來幾個月內，本集團將在黃金商業區物色合適的購物商場開設更多門市。

利信達的宗旨是不斷挑戰自我，為本集團的零售及原設備製造業務之客戶提供更優質的產品。於二零零六年七月，本集團採用最先進技術的全新生產線將開始運作，輔以實力雄厚的設計團隊，無疑使本集團已具備優勢的業務再創高峰，鞏固本集團在業內的縱向一體化零售商的領導地位。

卓越突出的價值、物有所值的價格、新潮時尚的產品，促使銷量更上一層樓。本集團的管理一絲不懈，力求為客戶提供不同層次、不同系列而值得信賴的高質量產品。

展望未來，本集團將不遺餘力繼續鞏固實力，力求通過直接合作或特許經營模式，把握龐大市場帶來的商機，在市場上茁壯成長。明年將是本集團輝煌的另一年。