

## 主席報告書

### 業績

於截至二零零六年三月三十一日止財政年度，儘管經營環境仍然充滿挑戰，但本集團之整體業務表現仍然得以保持平穩。

二零零五年進入「無配額」年代，市場充斥混亂及不明朗因素。雖然中美政府最終達成協議，美方不再對中國大部份成衣類製品採取保護措施，但有關情況於年內（尤其上半年）依然對本集團的出口銷售增長造成影響，導致全年銷售額僅較去年輕微上升。盈利方面，本集團於成本控制及提升營運效率的努力已取得成果；毛利率維持合理水平，而於國內之勞工及原料成本則跟隨油價及利息上升而逐漸增加。於回顧年度，本集團之美國品牌批發業務與中國大陸零售業務正在重整旗鼓，尚未能對本集團提供盈利貢獻。

截至二零零六年三月三十一日止財政年度，本集團營業額上升1%至約港幣2,000,000,000元，除稅前溢利經計入投資物業公平值之增加，上升21%至港幣118,000,000元。此外，本公司權益持有人應佔溢利及每股盈利分別增加1.7%至港幣72,000,000元及20.6港仙，而本年度之平均股本回報則上升至15.3%。

### 末期股息

董事會議決於本屆股東週年大會上建議派發末期股息每股11.5港仙（二零零五年：每股14.0港仙），此等股息將於二零零六年九月十三日支付予於二零零六年九月五日登記於股東名冊內之股東。連同已支付之中期股息每股5.5港仙（二零零五年：中期股息每股6.0港仙及特別股息每股33.0港仙），全年總股息將為每股17.0港仙（二零零五年：每股53.0港仙）。

### 業務回顧

#### 製造及出口業務

二零零五年配額制度取消，導致市場出現秩序失衡及不明朗情況，對本集團之製造及出口業務造成影響。投機情緒窒礙海外買家作出購貨決定，並增加市場之價格壓力。然而，基於本集團於業內之深厚基礎，加上本集團努力提升競爭力，使所受影響得以減輕。因此，本集團於整個財政年度成功保持總營業額及達至1%增長。

針對地域分佈，北美銷售額穩定於港幣1,748,000,000元，佔本集團營業額89%，而歐洲及其他市場之出口銷售則顯著上升35%至港幣96,000,000元，佔本集團營業額約5%。

## 主席報告書

### 美國品牌批發業務

如中期報告所披露，「FAL」品牌由於表現持續未如理想，於本年度下半年經已終止經營。此舉有效控制美國品牌批發業務之整體虧蝕情況。同時，透過集中管理資源，另一品牌「Zelda」之發展已見好轉。

### 中國大陸零售業務

中國大陸之服裝零售市場繼續競爭激烈。全年不斷出現降價促銷推廣活動，加上越來越多當地公司加入市場，對平均價格構成極大壓力，同時縮短產品生命週期。面對如此環境，本集團重組無利可圖之商舖，並改善流程管理以加速產品流動以及策略性地重整品牌之產品組合。於本財政年度結算日，本集團於中國大陸經營92家商舖。年內錄得之零售額較去年輕微下跌，佔本集團營業額約5%。

## 展望

### 製造及出口業務

自二零零五年十一月中美政府化解有關保護措施之爭議，市場回復明朗景象，使到海外買家及供應商可以更大信心計劃未來。然而，經營環境將繼續受到高油價與利率攀升的陰霾籠罩，中國大陸的工資與原料成本上漲以及人民幣升值問題，亦會對成本造成壓力。

為提升本集團的競爭力，以及滿足要求較高的海外買家之需要，本集團將會繼續加強本身的核心能力，包括針對個別客戶需要開發產品、發揮一流工藝水準、準時發貨、以及高度靈活及分散不同地域之生產設施。目前，本集團之整體生產能力約75%集中於中國大陸，其餘廠房遍佈亞洲其他國家包括泰國、菲律賓、馬來西亞及越南，全部具有相當規模，擁有極高能力適應不斷轉變之市場環境。本於客戶之採購需要，本集團將要不斷檢討及加強生產組合。

針對成本控制，本集團將繼續改善各層面的工作流程，包括前線部門、支援部門及各家廠房，以提升效率。本集團亦會尋找出低價值的工序，檢討將該等工序遷往其他成本效益較高之地區處理。

根據目前的檢討及訂單情況，本集團對業務前景審慎樂觀，並期望營業額於新財政年度上半年達至溫和增長。



# 北美洲

# 歐洲

紐約

倫敦

## 美國品牌批發業務

終止「FAL」品牌業務後，本集團能夠集中精力加強「Zelda」品牌的產品開發及市場推廣計劃。根據最新之估計數字，本集團期望於新財政年度第二季達至收支平衡。預計於二零零七年三月底前，美國品牌批發業務之整體虧損將會大幅減少。

## 中國大陸零售業務

成衣零售同時面對兩難：越來越多的當地公司加入競爭，以及由百貨公司牽頭之割價競爭。若要於此競爭者眾多之市場獲得表現，本集團相信關鍵在於快速回應消費者之需要。就此，本集團善用本身之生產能力，以實現準時制物流及縮短推出產品上市時間。與此同時，本集團亦加強拓展在二線城市之版圖，因該等地區競爭激烈程度較低，租金亦較便宜。基於擁有強大生產支援與完善之生產物流網絡，本集團有信心可應付目標客戶瞬息萬變之需要，以及取得合理之市場佔有率。於本報告日期，本集團於中國大陸經營84家商舖。

# 亞洲



主要廠房／辦公室



於美國之批發品牌



位於中國之零售店舖

## 人力資源

吾等視人力資源為本集團之重要資產，以及確保本集團繼續成功之重要一環。因此，凡遇到具有高度團隊精神與相當識見，價值觀又與本集團相同之賢能之士，本集團均會加以肯定及給予機會。事實上，本集團管理工作一直以來之重點，是建立一支有實力及有競爭能力之團隊，以應付未來挑戰。我們不斷地對本集團之未來發展及增長作出貢獻的能幹人士作出獎賞及鼓勵。

## 致謝

最後，本人謹此感謝本集團各地管理團隊及員工，在面對經營環境重重挑戰之情況下，依然拼搏付出、鞠躬盡瘁。本人同時衷心感激本集團之客戶、股東與董事會全人，於本年度一直大力支持。

董華榮  
主席

香港，二零零六年七月十二日

BETU  
*Infinite Collection*

