



主席報告

業績及業務回顧

業務回顧

於年內，本集團繼續採取不同策略以改善整體表現。然而，面對進口物料、本地租金及人力資源成本之通脹壓力，以及經濟復甦勢頭減弱，管理層所作出之努力成果亦相應受損。

本集團繼續集中注意力在香港時裝零售市場。本集團年內之營業額約港幣132.8百萬元(二零零五年：港幣126.4百萬元)，較去年增加約5%。營業額之提升有賴我們新增之分銷渠道和有效之市場推廣策略。然而，時裝市場劇烈之價格競爭和疲弱之消費意欲均導致年內之營業額增長有限。

本集團截至二零零六年三月三十一日止年度之邊際毛利保持於較高之水平，達到約67%(二零零五年：70%)，較去年減少3%。本集團管理層已在控制生產成本方面推行不同措施以維持邊際毛利。然而，歐洲國家之進口布料和時裝配飾出現通脹加上價格競爭激烈，本集團之毛利率亦因此下跌。本集團將於下個財政期間採取若干減低生產成本之措施，以令本集團之邊際毛利能在長遠而言維持於高水平。

於年內，本集團嘗試開拓分銷渠道，而於二零零六年三月三十一日，本集團共設有15間零售店舖(二零零五年：13間)，受控制零售面積合共為24,911平方呎(二零零五年：24,901平方呎)。為了達致零售店舖面積最佳化之策略目標，本集團繼續重新配置現有零售店舖及於不同地區開設新店舖。因此，本年度零售店舖之總數與總受控制零售面積增長相若，而每平方呎之平均營業額亦因而得到改善。零售面積最佳化策略使本集團之整體租金支出在現時零售市場租金上漲之趨勢下仍能得到有效控制。在另一方面，本集團亦重新裝修若干零售店舖，以提升品牌形象，並藉此為客戶提供一個更舒適之購物環境。

截至二零零六年三月三十一日止年度，淨溢利約港幣2.1百萬元(二零零五年：港幣13.9百萬元)，較去年下跌約85%。淨溢利於年內大幅減少主要由於零售市場之營運環境轉壞，加上去年錄得一項一次性物業出售溢利約港幣4.9百萬元所致。本年度分銷成本與營業額之比率以及行政開支與營業額之比率分別維持於約35%(二零零五年：34%)及31%(二零零五年：29%)。儘管本集團對經營開支採取嚴謹之理財方式，但分銷及行政開支比率仍因人力資源及零售租金成本上漲而輕微上升。

前瞻

本集團將集中注意力在香港時裝零售市場。面對本地經濟增長勢頭難以確定以及經營環境之通脹壓力，本集團在未來之零售店舖發展方面將繼續採取審慎之成本控制及分銷策略。展望將來，我們相信憑藉管理層致力提高品牌忠誠度、有效之營運及財務策略，加上我們優雅而時尚服飾產品及有效之分銷網絡，將可支持本集團穩健增長，致使本集團能把握未來之種種商機。

致謝

本人謹代表董事會，對鼎力支持本集團之股東、顧客、供應商、銀行及專業顧問，致以衷心謝意。本人亦感謝各董事及員工對本集團之奉獻及貢獻。

主席
張燕嫦

香港

二零零六年七月十四日

