

本人謹代表董事會（「董事會」）欣然向閣下呈報包浩斯國際（控股）有限公司（「包浩斯」或「本公司」，連同其附屬公司統稱「本集團」）截至二零零六年三月三十一日止年度之全年業績報告。

緊接上年度的良好表現，本集團於二零零五／零六財政年度再次取得令人鼓舞的業績，營業額得到改善。營業額增加約27.2%至大約436,000,000港元，毛利率則約達63.6%。儘管經營環境受到租金上漲及激烈競爭所衝擊，我們仍能有效控制不斷上升的經營成本，令純利增加約8.1%至大約50,900,000港元。由於本集團能因應市場而實施不同經營策略，以及採用審慎的成本控制措施，令本集團得以再創佳績。

包浩斯一直冀望透過時尚服飾提升大眾的生活品味。我們的企業定位為領先的時裝品牌，以具有時裝觸覺之年輕消費者為目標客戶群。將高質素的時裝及款式帶到世界各地是我們的使命，因此包浩斯一直致力將業務從香港市場逐漸擴展至台灣、中國、日本、東南亞、歐洲及美利堅合眾國（「美國」）等地。我們下一步將致力擴大中國及歐洲各城市的市場佔有率，同時於我們的基地－香港市場－維持穩健的增長。

為了滿足香港及台灣顧客對款式繁多及選址方便等需求，我們於黃金地段開設多間自行經營的零售店，提供各式各樣的自家及進口品牌。銷售策略方面，我們於年內增加售賣利潤較高的新設計，以滿足客戶對新穎及時

尚款式的需求。儘管香港及台灣的營商環境充滿挑戰，我們喜見銷售額錄得穩步增長，而毛利率相對亦維持穩定。本集團藉此衷心感謝各設計師和市場推廣及銷售隊伍所付出的努力，成功把「包浩斯」及有關自家品牌如「TOUGH」、「SALAD」及「80/20」建立為以時尚及質素稱譽的品牌。本集團強大的品牌資產及成功的銷售策略均有效促進我們於香港及台灣市場的業務增長。

中國市場的管理則與香港有別。由於中國地域廣大，涉及的城市數目較多，因此我們深信一個支援充足和管理妥當的特許經營網絡，才能發揮最佳效益、減低資金要求及加速擴展步伐。本集團的特許經營網絡於年內由8間零售店擴展至18間，營業額較上一財政年度增加了一倍，令本業務分部於二零零五／零六財政年度表現尤其理想。特許經營售店均以「TOUGH」品牌經營，由於僅出售本集團自有品牌的產品，令我們獲得更高利潤，並能更靈活地管理存貨。有見國民家庭收入及消費力不斷提升，本集團對中國市場的前景樂觀，並計劃於二零零六／零七財政年度完結前將國內的特許經營零售店數目增至約35間。

本集團的批發業務遍及歐洲、美國、日本及東南亞市場。通過採用有效的銷售及品牌策略，並提供優質的自家產品及設計，我們成功取得批發客戶的支持及信心，令該等市場的銷售額較上一財政年度上升接近超過一倍。除了訂單增加外，歐洲及日本的批發客戶更於當地開設了以「TOUGH」品牌命名的零售店，足證此品牌於各個市場

的成功。此外，我們積極參加大型歐洲貿易展覽亦有助促進自家品牌於歐洲邁向成功。最近，本集團已聘請於歐洲時裝分銷行業具備豐富經驗的專才，以壯大銷售隊伍。憑藉他們的專業知識，加上本集團在這些市場的強大分銷網絡，相信來年定可增加現有及新客戶的訂單，以達致銷售增長。

展望將來，我們將加倍努力發展國內的特許經營業務及歐洲的批發業務，以增加市場佔有率；同時於香港維持審慎的投資策略，務求令我們的零售業務穩步增長。我們將繼續於黃金地段慎選地點開設分店，為集團帶來盈利。另一方面，本集團深明建立自有品牌及提升品牌形象的重要性，為促進現正深受市場歡迎的第二大自有品牌「SALAD」的業務增長，我們計劃加強其品牌宣傳，並全力提升產品質素。憑藉集團的優質產品及設計，配合有效的銷售及品牌策略，包浩斯已為掌握全球市場商機做好準備，致力成為具領導地位之時裝品牌。

為答謝股東支持，董事會已建議派付截至二零零六年三月三十一日止年度末期股息及特別股息分別為每股2.60港仙及3.65港仙，連同已付的中期股息及中期特別股息合共每股4.50港仙，全年已付及應付的股息將為每股10.75港仙。派息率貫徹本集團的長期股息政策，佔純利不少於30%。

本人謹代表董事會衷心感謝各位股東、客戶、業務夥伴及員工的支持，以及為包浩斯之成功所作出的貢獻。在未來，我們定必繼續向客戶提供高質素的產品及服務，並全力以赴，為股東帶來可觀的回報。

黃銳林

主席

香港，二零零六年七月十三日