

# 管理層討論及分析

## 1. 業務回顧

### 原設備製造（「原設備製造」）業務

本集團經歷一段前所未有的生絲價格上漲期，至歷史新高的約每噸人民幣330,000元。儘管如此，本集團採取所有必要措施以控制成本及從橫向及縱向層面充分利用經營規模效益。本公司深感欣慰的是期間的毛利率與二零零五年同期相比並沒有大幅減少。這顯示華鼎自其成立以來一直具備爭取最大溢利以為股東帶來優質投資回報的較強的能力。本公司亦利用該期間開發新及優質客戶，並鞏固與現有客戶的關係，藉此為本公司未來業務發展打好基礎。

### 零售業務

本集團持續在零售業務中錄得平穩銷售增長。於回顧期間，本集團整固了某些表現不佳店鋪，刷新商鋪形象並進一步擴大零售網絡以應對中國內地競爭劇烈的零售市場。於二零零六年六月三十日，本集團的銷售網絡共有317家零售店，與二零零五年十二月三十一日的302家相比淨增長為15家。該317家零售店包括本集團直接經營的167個專櫃和4家專賣店，以及由專營代理商經營的146家零售店，分佈逾26個中國省份及直轄市。

### 家紡原設備製造業務

於回顧期間家紡原設備製造產品的銷售額增長約480.6%至38.9百萬港元，主要受來自美國對家紡布料及零配件，例如枕頭套、床單及被套的高需求所致。隨著家紡原設備製造業務的成功，本公司力求進一步在中國內地擴展家紡產品的零售業務。沿用「BURLINGTON HOUSE」品牌售賣家紡產品的第一家家紡零

# 管理層討論及分析

售店於今年七月開設，而本集團計劃在二零零六年末之前開設另五家紡零售店。展望未來，家紡原設備製造及零售業務的銷售及溢利貢獻將持續大幅增長，並成為本集團業務的主要部分之一。

## 2. 財務回顧

於回顧期間，本集團收入約922.8百萬港元，比去年同期約1,021.5百萬港元減少約9.7%。回顧期間的毛利率約為37.5%，比去年同期的40.8%減少約3.3%。股權持有人應佔本公司純利約為220.7百萬港元，比去年同期約240.3百萬港元減少約8.2%。每股盈利為10.69港仙，比去年同期的16.12港仙下跌5.43港仙。

# 管理層討論及分析

## 原設備製造業務

於回顧期間，原設備製造銷售額(包括在其他服裝內的家紡原設備製造銷售額)由去年同期的939.0百萬港元減少至回顧期間的835.0百萬港元。絕大部分的原設備製造銷售額來自絲綢及絲混紡服裝的銷售額，雖然其銷售額已減少至約431.4百萬港元(二零零五年同期：613.3百萬港元)。按產品分類的原設備製造銷售額分析如下：

	二零零六年 一月至六月		二零零五年 一月至六月	
	百萬港元	%	百萬港元	%
絲綢及絲混紡 服裝	<b>431.4</b>	<b>51.7</b>	613.3	65.3
麻及麻混紡服裝	<b>219.5</b>	<b>26.3</b>	113.8	12.1
其他服裝	<b>145.2</b>	<b>17.4</b>	205.2	21.9
家紡產品	<b>38.9</b>	<b>4.6</b>	6.7	0.7
總計	<b>835.0</b>	<b>100.0</b>	939.0	100.0

就地區分佈而言，美國所佔的銷售額約為721.8百萬港元(二零零五年同期：847.4百萬港元)，佔原設備製造銷售額約86.4%(二零零五年同期：90.2%)。歐洲及其他市場所佔的銷售額分別約為34.7百萬港元(二零零五年同期：45.8百萬港元)及約78.5百萬港元(二零零五年同期：45.8百萬港元)。

# 管理層討論及分析

## 零售業務

零售收入的增長是由於零售網絡的擴展及同一店鋪銷售表現的提升所致。於回顧期間，零售收入與同期對比大幅增長約6.4%至約87.8百萬港元。「Finity(菲妮迪)」品牌的銷售額仍然佔絕大部分零售收入，佔總零售收入約46.2%。「Elanie(依蘭)」及「Maxstudio」的銷售額分別大幅增長至約11.6百萬港元(二零零五年同期：8.9百萬港元)及15.1百萬港元(二零零五年同期：10.9百萬港元)。按品牌分類的零售收入分析如下：

	二零零六年 一月至六月		二零零五年 一月至六月	
	百萬港元	%	百萬港元	%
自家品牌				
「Finity(菲妮迪)」	40.6	46.2	42.1	51.0
「Dbni(迪妮)」	15.3	17.5	16.6	20.1
「Elanie(依蘭)」	11.6	13.2	8.9	10.8
「Riverstone(瑞弗史東)」 (附註a)	5.2	5.9	—	—
代理品牌				
「Maxstudio」	15.1	17.2	10.9	13.2
「Springfield」(附註b)	—	—	4.0	4.9
總計	87.8	100.0	82.5	100.0

### 附註

- 於二零零五年十月開始經營「Riverstone(瑞弗史東)」的零售業務。
- 於二零零五年十月本集團終止「Springfield」的零售業務。

就按銷售渠道分類之零售收入分析而言，專櫃銷售額約為63.4百萬港元(二零零五年同期：62.2百萬港元)，佔總銷售營業額的約72.2%(二零零五年同期：

## 管理層討論及分析

75.4%)。專賣店銷售額及專營代理商銷售額分別約為3.7百萬港元(二零零五年同期：2.5百萬港元)及約20.7百萬港元(二零零五年同期：17.8百萬港元)。

### 經營

於回顧期間本集團受原絲市場價格的變動所影響。由於市場情況的變動，主要原材料價格上漲及人民幣對美元增值，本集團透過科學化管理系統增進對市場最新資料的了解，藉以掌握最準確的業務資料，監控和控制本公司主要原材料成本及精簡生產工序。此等安排皆旨在透過增加使用先進生產設施及減低對勞動力的依賴，藉以鞏固本集團的綜合生產工序及監控生產成本水平，減低整體生產成本。因此，回顧期間原設備製造業務毛利率比去年同期的38.9%僅稍微減少至34.8%。而回顧期間的零售業務毛利率比去年同期的61.8%增加至63.2%。

於回顧期間，本集團於二零零六年五月出售一個投資物業並錄得淨收益9.4百萬港元，已包括在其他收益內。

本公司成功的保持有效的成本控制並提高經營效率。結果，於回顧期間銷售、營銷及分銷成本以及行政開支，佔營業額的百分比分別僅為6.0%(二零零五年同期：4.4%)及7.0%(二零零五年同期：8.2%)。

# 管理層討論及分析

於回顧期間純利率(股權持有人應佔純利佔營業額的百分比)約為23.9%，比去年同期的23.5%增加0.4%。

### 3. 流動資金及財務資源

本集團持續維持良好財務狀況。於回顧期間經營業務現金流入淨額約245.6百萬港元(二零零五年同期：320百萬港元)。於二零零六年六月三十日，現金及現金等值項目約為777.9百萬港元，比二零零五年十二月三十一日約670.0百萬港元增加約107.9百萬港元。增加金額主要來自與本公司股份上市相關的超額配股安排所得款項淨額約146.9百萬港元、經營業務現金流入淨額約245.6百萬港元、償還銀行貸款淨額約60.0百萬港元、收購固定資產約28.7百萬港元、支付股權持有人股息95.0百萬港元及增加定期存款125.3百萬港元。

於二零零六年六月三十日，本集團銀行貸款約為3.7百萬港元(於二零零五年十二月三十一日：63.8百萬港元)，須在一年內償還。負債比率(總借貸佔總股權的百分比)約為0.2%(二零零五年十二月三十一日：4.4%)

### 4. 庫務政策及滙率波動風險

本集團的銷售額主要以美元及人民幣結算，而原材料的購買主要以人民幣、美元及港元進行。於二零零六年六月三十日，所有現金及現金等值項目以及銀行貸款主要以美元、人民幣及港元結算。因此，本集團並無面臨重大外匯風險。

## 管理層討論及分析

### 5. 資本開支

於回顧期間，本集團投資約28.7百萬港元以收購物業、廠房及設備（首次公開發售股份所得款項淨額的一部分）。本集團亦撥出約4.6百萬港元以擴展中國內地的新零售店。

### 6. 或然負債

於二零零六年六月三十日，本集團並無重大或然負債。

### 7. 人力資源

於二零零六年六月三十日，本集團在中國、香港、美國及法國僱有僱員約11,000名。

本集團確認與其僱員保持良好關係的重要性。本集團已為其僱員成立獎勵花紅計劃，按本集團和個別僱員表現釐定福利，並定期每年進行審閱。董事深信適合相比的薪酬計劃、安全及舒適的工作環境、以及適當的事業發展機會將激勵僱員們在彼等的工作崗位爭取最佳表現。

### 8. 前景

於二零零六年五月，因反映二零零六年三月及四月豐收成果，生絲價格已回落至每噸約人民幣230,000元，所以本公司於二零零六年下半年收到的絲綢及絲混紡服裝訂單有所增加。就產能而言，毗鄰華鼎工業園的新廠房（估計全年產能約為2百萬件）將於二零零六年下半年開始其生產。董事對二零零六年下半年的原設備製造業務持樂觀態度。

## 管理層討論及分析

就中期前景而言，本集團將興建新工廠及購買先進廠房及機械以逐漸擴展其產能，從而充分掌握世貿自二零零九年一月一日撤銷所有針對中國紡織品出口防範措施而呈現的商機。

面對中國平穩經濟成長及適度通膨，董事對本公司中國的零售業務保持樂觀。本集團將透過一連串的行動包括開設旗艦店、加速在第一及第二綫城市開設店鋪、對零售店進行裝修、擴展自家設計團隊及參與時裝展覽以及其他推廣項目，以持續加強中國現有的品牌。本公司預期於二零零六年九月末零售店數目將增至約345家。

另一方面，本集團將謹慎尋求與國際時裝品牌合作的商機，透過現有銷售網絡的支持，進一步擴展中國的零售業務。

基於中期業績及目前評估，本公司對本集團下半年的表現保持樂觀。