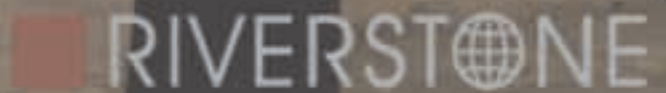




管理層

討論及分析

 RIVERSTONE



(1) 業務回顧

本集團是以中國為基地的縱向整合大型成衣製造商、出口商及零售商。本集團在香港設置總部，在浙江、江蘇及深圳設立生產設施，並在香港、杭州、深圳、上海、巴黎及紐約設立辦事處。本集團成員公司於二零零六年十二月三十一日經營共20座廠房，主要座落於華鼎工業園，專門為原設備製造業務織造面料及製造服裝及為中國零售業務製造成衣。

本集團擁有覆蓋廣泛的銷售網絡，包括專櫃、本集團直接經營的專賣店，以及透過專營代理協議經營的零售店，分佈逾26個省份及直轄市。所有零售店均以四個自家品牌FINITY（菲妮迪）、DBNI（迪妮）、ELANIE（依蘭）及RIVERSTONE（瑞弗史東）及兩個代理品牌MAX STUDIO及BURLINGTON HOUSE經營。

(2) 財務回顧

營業額

本集團的營業額繼續來自兩個核心業務：原設備製造業務及中國的零售銷售。於二零零六年財務年度（「二零零六年財政年度」），本集團的營業額由二零零五年財政年度（「二零零五年財政年度」）約1,894.8百萬港元增至約1,920.1百萬港元。營業額增長主要有賴於中國的零售銷售額增加。



管理層討論及分析

於二零零六年財務年度，原設備製造銷售額約達1,723.4百萬港元，增加約0.1%，佔本集團營業額約89.8%。除絲綢及絲混紡服裝的銷售額外，全部其他服裝的銷售額均較二零零五年財政年度錄得雙位數字增幅。



按產品分類的原設備製造銷售額分析如下：

| | 二零零六年財政年度 | | 二零零五年財政年度 | | 變化% |
|-----------|-----------|-------|-----------|-------|--------|
| | 百萬港元 | % | 百萬港元 | % | |
| 絲綢及絲混紡服裝 | 889.2 | 51.6 | 1,121.6 | 65.1 | (20.7) |
| 麻及麻混紡服裝 | 312.4 | 18.1 | 202.0 | 11.7 | 54.7 |
| 其他服裝 | 440.0 | 25.6 | 373.5 | 21.7 | 17.8 |
| 家紡產品及配飾品 | 81.8 | 4.7 | 25.0 | 1.5 | 227.2 |
| 原設備製造總銷售額 | 1,723.4 | 100.0 | 1,722.1 | 100.0 | 0.1 |

本集團原設備製造業務的核心市場美國所佔的原設備製造銷售額，於二零零六年財政年度減少約4.6%至約1,476.5百萬港元。然而，歐盟所佔的原設備製造銷售額增加約41.6%至約246.9百萬港元。

本集團今年零售銷售額成績斐然。二零零六年財政年度的零售銷售額較二零零五年財政年度躍升約13.8%至約196.6百萬港元。零售銷售額的增長由零售網絡擴展所推動，並受惠於同店銷售表現改善。

管理層討論及分析

在品牌服裝分部，FINITY(菲妮迪)品牌的銷售額增加約10.2%至約94.2百萬港元，佔本集團零售銷售額約47.9%。ELAINE(依蘭)及MAX STUDIO的銷售額分別佔本集團零售銷售額約13.8%及約19.1%，達成銷售額分別增長約27.2%及約36.7%。

按品牌分類的零售銷售額分析如下：

| | 二零零六年財政年度 | | 二零零五年財政年度 | | 變化% |
|----------------------------|--------------|--------------|-----------|-------|--------|
| | 百萬港元 | % | 百萬港元 | % | |
| 自家品牌 | | | | | |
| Finity(菲妮迪) | 94.2 | 47.9 | 85.5 | 49.5 | 10.2 |
| Dbni(迪妮) | 27.0 | 13.7 | 31.4 | 18.2 | (14.0) |
| Elanie(依蘭) | 27.1 | 13.8 | 21.3 | 12.3 | 27.2 |
| Riverstone(瑞弗史東) (附註 a) | 10.3 | 5.2 | 1.1 | 0.6 | 836.4 |
| 代理品牌 | | | | | |
| Max Studio | 37.6 | 19.1 | 27.5 | 15.9 | 36.7 |
| Springfield(附註 b) | - | - | 5.9 | 3.5 | 不適用 |
| Burlington House(附註 a) | 0.4 | 0.3 | - | - | 不適用 |
| 總零售銷售額 | 196.6 | 100.0 | 172.7 | 100.0 | 13.8 |

附註 a) Riverstone(瑞弗史東)及Burlington House的零售業務分別於二零零五年十月及二零零六年七月開展。

附註 b) 本集團於二零零五年十月終止Springfield的零售業務。

管理層討論及分析

專櫃、專賣店及專營代理的銷售額於二零零六年財政年度錄得介乎12.9%及44.4%的增長。專櫃的銷售額約為133.3百萬港元(二零零五年財政年度：117.9百萬港元)，佔總零售銷售額約67.8%。專賣店銷售額約為6.5百萬港元(二零零五年財政年度：4.5百萬港元)，佔總零售銷售額約3.3%。專營代理商銷售額約為56.8百萬港元(二零零五年財政年度：50.3百萬港元)，佔總零售銷售額約28.9%。

毛利

本集團的毛利為670.3百萬港元，相當於減幅約3.2%。毛利率由36.6%微跌至34.9%。

原設備製造業務的毛利率34.5%減至31.8%，乃是因為多元發展至非絲綢業務、高生絲價格及人民幣兌美元持續升值所導致。

零售業務的毛利率由57.4%增至62.0%。增長主要由生產效益所帶動，而於二零零六年財政年度服裝的平均單位售價則維持穩定。

其他收入及其他收益

其他收入由二零零五年財政年度約664,000港元增至二零零六年財政年度約732,000港元，增幅主要由於租金收入增加所致。

年內，本集團出售住宅物業並錄得收益淨值約9.4百萬港元，已計入其他收益。

經營開支

銷售、營銷及分銷成本增至約118.0百萬港元，較二零零五年財政年度增加約14.9%。銷售、營銷及分銷成本主要包括零售店舖裝潢成本、廣告、銷售員工的員工成本、運輸以及辦公室設備等各項的攤銷。增幅主要因本集團於二零零六年擴充，導致薪金及運輸成本上漲所致。

行政開支總額約為153.0百萬港元，較二零零五年財政年度約160.1百萬港元減少約7.1百萬港元或4.4%。行政開支減少的主要原因是存貨撥備減少約17.1百萬港元及租金開支增加約9.1百萬港元所致。二零零六年租金開支增加代表向浙江華鼎集團有限責任公司（「浙江華鼎」）支付租金。浙江華鼎於二零零六年十月二十三日成為本集團附屬公司。

經營溢利

鑑於上文所述的因素，本集團的經營溢利率由二零零五年財政年度約23.9%微跌至二零零六年財政年度約22.0%。本集團的原設備製造分部錄得經營溢利率約21.4%，較去年24.5%減少約3.1個百分點。本集團零售分部的經營溢利率由二零零五年財政年度約8.2%增至二零零六年財政年度約19.8%。

所得稅開支

二零零六年財政年度的香港利得稅乃以估計應課稅溢利按17.5%稅率計提（二零零五年財政年度：17.5%）。中國附屬公司適用的企業所得稅稅率介乎15%至33%之間。

本集團的實際稅率由二零零五年財政年度除稅前溢利的15.7%減至二零零六年財務年度除稅前溢利的11.7%。實際稅率減少主要因為出售物業、廠房及設備的收益增加約3.1百萬港元及利息收入增加約25.7百萬港元令毋須課稅收入增加28.8百萬港元所致。

管理層討論及分析

本公司股權持有人應佔溢利

二零零六年財政年度本公司股權持有人應佔溢利約為408.5百萬港元，較二零零五年財政年度381.0百萬港元增加7.2%。

流動資金及財務資源

本集團繼續維持穩健財政狀況，於二零零六年十二月三十一日擁有銀行結餘及現金約837.6百萬港元。

來自業務活動的現金流入淨額約達221.5百萬港元，較二零零五年財政年度約418.5百萬港元減少約197.0百萬港元。減幅主要由於本集團為其零售業務保存較高水平的存貨、應收賬款及原設備製造業務的原料及在製品增加導致。融資活動所用現金淨額增加約677.3百萬港元。二零零五年財政年度，本集團於二零零五年十二月完成首次公開發售，獲得所得款項淨額約1,012.5百萬港元。不計及首次公開發售所得款項淨額的影響，融資活動所用現金淨額由二零零五年財政年度約472.9百萬港元減至約二零零六年財政年度約289.0百萬港元。

(3) 展望

於二零零六年，絲綢及絲混紡時裝的原設備製造銷售額受生絲價格提升所影響。生絲價格的升幅影響本集團的溢利率。於二零零六年下半年，生絲價格返回正常水平，因而帶動了絲綢及絲混紡時裝的需求。董事預期生絲價格於二零零七年將維持穩定。有見及此，董事認為本集團的原設備製造銷售額以及溢利率將受惠於此項最新發展。

除了絲綢及絲混紡時裝外，本集團亦開始於現有的杭州華鼎工業園旁邊建設一座生產廠房。此座新廠房預期將於二零零八年初投產。其時本集團的產能將每年增加四百萬件服裝。此外，本集團為增強在業內的競爭力，亦計劃擴大其原設計製造服務以及產品組合。本集團亦計劃設立自身的毛面料生產線。

本集團為進一步改善其營運效益及提升其產能，正在將其現有生產線升級為更先進的自動系統。管理層估計完成後產能將增加最少20%。

鑑於中國經濟持續增長及本集團亦於知名百貨店擁有廣泛的銷售網絡，董事擬於二零零七年大力推動零售業務。本集團將透過多項計劃，包括開設旗艦店、招聘歐洲設計師、提升店舖形象、增加營銷、廣告及推廣活動，鞏固多個自家品牌的形象。本集團計劃於二零零七年末將零售店舖總數增至455間。此外，本集團已與英國牛仔服品牌Lee Cooper成立合營公司，計劃三年內在中國設立120個銷售點，並以年青顧客為目標。本集團將繼續尋求與國際知名時裝品牌合作的機會。

展望將來，華鼎集團將繼續多元化發展原設備製造業務的產品組合，積極推動其時裝零售業務的增長。本集團成功發展原設備製造業務及品牌零售市場，預期其業務將按理想步伐增長，為其股東帶來最大回報。

(4) 人力資源

於二零零六年十二月三十一日，本集團僱有約11,000名全職僱員。二零零六年財政年度的僱員成本為279.0百萬港元，較二零零五年財政年度增加約21.7%。

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作為分配福利的依據。董事深信具競爭力的薪酬計劃、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。

(5) 首次公開發售所得款項淨額用途

由二零零五年十二月十五日(上市日期)至二零零六年十二月三十一日止期間，本集團已動用部分首次公開發售所得款項淨額投資於以下項目以擴大業務：

- (a) 約52.5百萬港元用於在杭州完成建設新服裝生產廠房及成立一個設計開發及展覽中心；
- (b) 約20.4百萬港元用於擴充零售店舖及進行廣告及營銷工作；
- (c) 約42.7百萬港元用於收購廠房及機器以提升產能；及
- (d) 約116.3百萬港元用於償還銀行借貸。

本集團在二零零五年首次公開發售籌得所款項淨額約1,009.9百萬港元。於二零零六年十二月三十一日，本集團尚未動用上述所得款項淨額中約868.0百萬港元，並已存入香港持牌銀行作為短期存款，年利率約為4.8厘。