

主席報告



集團主席
曾憲梓博士，大紫荊勳賢

業績

集團於截至二零零六年十二月三十一日止財政年度整體業務繼續表現良好，全年營業額較去年增長達27%，至798,301,000港元。年內集團營業額增長集中來自兩個主要營運地區，即中國大陸及新加坡。而集團各主要收入來源皆錄得升幅，其中貨品銷售增幅更達29%。

溢利方面，集團本財政年度之本公司股東應佔溢利為166,161,000港元，較去年之136,201,000港元，上升22%。

上述股東應佔溢利已包括集團於年底重估投資物業錄得之公平價值收益60,283,000港元，及為相關收益計提之遞延稅項9,294,000港元。去年該投資物業公平價值收益及計提遞延稅項分別為39,255,000港元及7,747,000港元。其次，本年及去年亦分別錄得出售物業虧損2,430,000港元及收益25,164,000港元。

為評估集團年內基礎業務的表現，若撇除上述投資物業公平價值收益、計提相關遞延稅項及出售物業的影響，集團於本財政年度錄得之本公司股東應佔溢利達117,602,000港元，較去年之79,529,000港元上升約38,073,000港元，或48%。

末期股息

董事會建議派發截至二零零六年十二月三十一日止年度之末期股息每股6.6港仙（二零零五年：每股5.6港仙），金額約為61,849,000港元（二零零五年：52,478,000港元）。如即將舉行之股東週年大會通過此項派息建議，末期股息將約於二零零七年六月七日派發予二零零七年五月二十五日名列股東名冊之股東。

業務回顧

服裝服飾業務

中國大陸市場：

集團國內服裝服飾業務於年內表現理想，全年銷售額增幅達31%。銷售顯著上升，反映集團過去數年的悉心經營得到成果，加上年內人民幣升值，使集團能締造佳績。

主席報告

於產品開發方面，集團中國公司於年內增強產品開發部門的功能，增聘多名設計師，及致力提升產品的設計，並以打造「金利來」成為一設計師品牌為方針。隨著此等措施的落實，集團新系列產品更能突出品牌的獨特風格，加上選取最佳的用料，及加強產品質量管理，故產品深受內地消費者愛戴。其中如年內春夏季度T恤因年青化設計，推出市面即大受歡迎。

其次，集團年內亦加強系列開發概念，自年初起逐步把專櫃陳列按時分為不同的生活系列，而本年秋冬季度產品亦已配合該等系列而設計開發，市場反應不俗。

年內集團國內之零售點數目進一步增加，令業務覆蓋範圍擴大。加上近年推行之「大店計劃」，令集團能投放較多資源於人流集中的重點店舖，有助進一步提升營業額。

另外，於與代理商聯繫方面，集團年內亦加強與各代理商溝通，如舉行更多之匯報會，及更新預訂會流程，使代理商即時獲得集團業務策略的資訊，以致產品特色，並於其營銷手法上予以配合，達到更佳的销售效果。



集團年內亦開展運動休閒服裝的批發業務，藉更大的網絡推售，營銷情況較以往大為改觀。惟於目前而言，有關產品仍處於市場開拓階段，故銷售並未佔國內整體服裝銷售較大比重。

新加坡及馬來西亞市場：

新加坡市場方面，集團全年服裝服飾業務銷售額增長達25%。年內當地經濟發展良好，零售市場增長穩定，集團產品大受當地消費者歡迎，加上新加坡元持續強勢，集團銷售額因而顯著增加。



主席報告

集團於年內積極提升產品檔次，並向更高格調的品牌路線前進。年內貨品不論於款式、質料及包裝上皆有所提升，而售價亦相應調高，刺激銷售額上升。

其次，為使顧客更集中選購貨品，並使貨品擺設更集中和突出，集團引入零售點專門化概念，即逐步把零售點分為「服裝」和「服飾」兩大類型，而第一家服飾專門店已於年內開業。有關零售點專門化概念，令集團更能瞄準客源，繼而推行更合適的銷售策略。

於年底時集團於新加坡共直接經營25間「金利來」品牌零售點，較去年年底時增加3間，部份零售點的面積亦進一步擴大，年內各主要可予比較零售點的銷售額皆高於去年。

至於當地之「Camel Active」業務，於年底時銷售點數目已增至7間。銷售額亦較預期為佳，惟由於各零售點面積較少，年內該業務銷售佔當地整體銷售的比重不大。

馬來西亞市場方面，年底時當地共有26個銷售點，較去年底時增加2個。以當地貨幣計算，年內銷售額增長約達9%。

香港市場：

年內香港整體零售業受高昂的經營成本，特別是店舖租金所困擾。集團本地的服裝業務擴展計劃亦因而受到影響。於年底時，集團於香港共直接經營5個零售點，數字較去年年底減少，年內銷售額亦較去年下跌約14%。

年內集團檢討重新整合本地業務的策略，並已委聘一品牌形象顧問公司研究更新「金利來」品牌風格的方案，有關具體措施將於二零零七年推行。

集團去年年底於中環蘭桂坊開設「TSR」生活概念店，藉以營造品牌的時尚高雅形象。開業以來令各界對品牌著目，惟業務收支未達平衡。集團將於推廣品牌的同時，致力改善其營運情況。



主席報告



批授經營權收入：

集團於回顧年度錄自批授經營權收入達33,076,000港元，較去年上升約8%。集團對審批經營權批授一向採取嚴緊態度，故本年並無新增批授經營權合約，而由於原先簽訂的經營權合約金額雖大多按年提升，惟有關增幅並不顯著，故本年批授經營權收入的增長亦較過去數年放緩。現時集團共授出以國內市場為主之皮具、皮鞋、珠寶、內衣產品及毛衣之經營使用權。

年內集團繼續由專職部門對經營權使用商進行實地視察，並提供適當的支援，以確保品牌形象得以保持。

物業投資及發展

物業投資：

年內集團物業投資業務繼續表現理想，其中由於整體物業市況良好，加上人民幣升值，集團於年底經獨立估值錄得的投資物業公平價值收益達60,283,000港元，而去年該收益則為39,255,000港元。



租務方面，年內租金收入達62,018,000港元，較去年上升14%，整體表現令人滿意。

主席報告

年內集團租金收入主要來自廣州天河「金利來數碼網絡大樓」。集團於去年第二季購入該大樓四層樓層，出租面積因而擴大，故租金收入較去年上升約13%。而由於當地租務市場，特別是對高質素商業樓宇需求良好，故即使撇除出租面積擴大因素，年內該大樓租金收入增幅仍達4%。另外，集團自年底起透過屬下物業管理公司向該大樓租戶提供優質的物業管理服務，並同時確保該大樓的整體質素得以維持。

集團持有位於瀋陽之「金利來商廈」於年內整體租務情況穩定，租金收入較去年上升約12%，現時該商廈接近全部租出。

受惠於良好的租務氣氛，年內集團香港物業整體出租率以致租金水平皆告上升。年內可予比較物業的整體租金收入較去年上升約18%。

物業發展：

集團於年初策劃發展位於廣東省梅州市的地產發展項目，並於其後獲當地政府部門批准，集團隨後更簽訂建築合約，委聘一承建商負責該項目之建造工程。建造工程協定金額約人民幣91,921,000港元，全數由集團內部資源支付。該項目佔地約47,619平方米，計劃作低密度商住綜合用途發展，落成後總可售面積約70,850平方米，其中包括住宅及停車場約61,137平方米及商舖約9,713平方米。

展望

集團於年內不論銷售情況以致盈利表現皆創出佳績。建基於穩固的業務基礎，預計來年業務將穩步向前，前景樂觀。

國內服裝業務方面，集團繼續推行各項已訂立的業務發展計劃，包括深化產品設計開發流程，提高產品品質，並加強市場推廣，貨品陳列，及定時檢討品牌定位及發展方向，以打造卓越的品牌形象，和爭取國內服裝品牌領導地位為長遠目標。

集團對新加坡服裝業務發展亦同樣抱樂觀態度。隨著品牌於當地市場進一步鞏固，集團將增強產品於市場的覆蓋率，此包括擴大於重點百貨公司的零售點面積，及逐步將部份零售點以「服裝」及「服飾」兩主要產品劃分。其次，集團亦計劃加強對鄰近地區的服裝出口業務。

香港市場方面，集團重新塑造品牌形象的工作已初步完成，首間以新形象及產品系列開設的店舖預計於二零零七年第二季開業，集團亦將藉此機會將本地銷售網絡逐步重新整合及擴展。

主席報告

物業投資方面，集團於二零零七年初與一關連公司簽訂協議，計劃以240,000,000港元（可予調整）的總代價，購入聯成興業有限公司的全部股權。該公司的唯一資產為廣州天河「金利來數碼網絡大樓」樓面面積約18,917平方米的辦公室物業及地庫停車場47%之權益，有關交易詳情已刊載於本公司二零零七年二月十二日的通函內。該協議於其後舉行的股東特別大會上獲本公司獨立股東通過，預計有關轉讓手續將於二零零七年四月底完成。於交易完成後，集團將持有該大樓約96.3%辦公室及全數停車場樓面，預期可為集團提供理想的租金回報。其次，集團亦將繼續提升其他投資物業的質素及其租務價值，以爭取更佳的回報。

至於梅州地產發展項目，現時工程進度符合預期。以現時情況預計，集團可於二零零七年年末前進行預售，並於二零零七年底左右完成項目的建造工程，預計主要售樓收入將於二零零八年入帳。

致謝

在此，本人謹代表董事會感謝全體員工的辛勤工作及對本集團所作出的貢獻。

主席

曾憲梓博士

香港，二零零七年四月三日



