

業績

本集團二零零六年之業績摘要為：

- 營業額141,465,000美元（二零零五年：141,242,000美元）
- 本年度溢利3,120,000美元（二零零五年：2,467,000美元）

年內，集團繼續推行精益管理體系，調整業務重點。故此，二零零六年的營業額較二零零五年略有增長，但年內溢利增長了27%。

業務回顧

產品種類

於二零零六年，集團生產鞋類比重為：運動涼鞋12%，休閒鞋26%，運動鞋56%，其他鞋類6%。

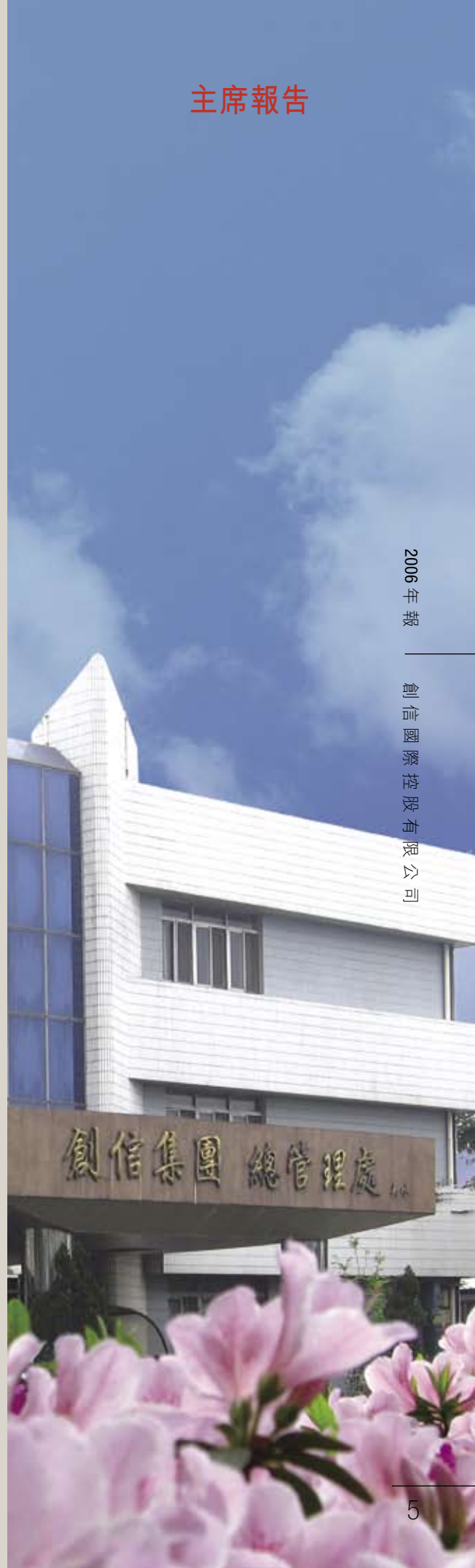


地域市場

北美洲仍然是集團最大產品輸出地區，佔二零零六年營業額之53%。歐洲市場營業額佔27%。亞洲各國市場佔15%。

中國內銷市場

中國鞋類內銷市場巨大而重要。故此，集團自一九九一年將生產基地遷到大陸以來，就一直尋找適當的時機進入中國內銷市場。集團於一九九八年開始啟動內銷業務，通過整合資源，細分市場，建立起多品牌，多元化產品，多渠道的經營模式和適合市場運作的管理體系，業



主席報告

務逐年穩步增長，在二零零六年初，營銷集團初始成立。到二零零六年底，集團在銷售渠道、品牌和產品上已建立起如下架構：

銷售渠道	品牌	產品種類
Speedwell專櫃/ 店中店/專賣店	Speedwell	男女都市時尚休閒鞋 品，服飾，手袋
魔術屋專櫃/ 店中店/專賣店	迪士尼	男女童鞋
	多啦A夢	男女童鞋，書包
	魔術屋	男女童鞋，書包

於年底代理商達51個，加盟商達30個，銷售點達728個。

業務發展重點

A. 制造業務

專注於強化流程管理，應用新科技和新管理理念以提升生產效率和產品品質，降低浪費，保持交貨準時率，進一步提升企業競爭力；同時更緊密地與客戶合作，穩定和擴大與現有之主要客戶之業務關係，以提高利潤率。持續努力贏得了客人高度肯定，在Nike對產品的品質、交期、人力資源和社會責任的綜合評分表上一直名列前茅。更為鼓舞的是，因傑出的產品



品質和出色的生產流程榮獲了Nike頒發的特別讚賞獎 (Special Recognition Award)，是Nike所有工廠中唯一獲得此項殊榮的工廠。

B. 內銷市場

作為極具潛力的業務增長點，內銷市場的建設已成為集團另一個經營重點。集團加大對品牌建設、市場推廣和銷售渠道建設的投入，對資源全面整合，針對品牌和產品特性建立有效的市場銷售渠道，創造性的實踐精益運營體系。在提升自營銷售點的業績的同時，更積極拓展區域代理和加盟業務，代理商和加盟商的數量開始迅速增加。

精益生產管理體系

繼續推廣精益管理概念，提高整體營運效益，從二零零三年至二零零六年底，已投資600萬美元將全部40條傳統生產線改造為精益生產線，管理更加精益，效率和品質均



有顯著提升。最近三年來，員工總數從21,000人下降至16,000人，但營業額仍能維持不變。同時，生產力之提升抵銷了近年來勞動成本的增加。生產管理精益化之下，本集團之生產力已增長25%，即使不增加生產設備，仍有提升收益的空間。

社會責任

履行企業的社會責任是企業責無旁貸的任務。做優秀的企業公民是集團自成立以來一直堅守的信念。

集團持續推進和強化公司治理，建立對股東和對員工均十分透明的管理體系。加強企業文化建設，創造和諧的工作環境，集團在制鞋業率先推行每周五天工作制度，並通過持續提升管理效率提高單位工作時間的收入。集團致力於人才培育，通過完整的考核，培訓和晉升機制，留住人才和吸引外部人才。在對社區的貢獻方面，除持續為殘疾人提供就業機會外，集團更捐款捐資給受水災的地區，貧困地區小學以及慈善醫院。

二零零六年十一月起，集團著手進行ISO14001和OHSAS18001 認證準備，以建立更有效的環境，職業健康和安全管理體系。

未來前景

A. 製造業務方面

預計未來輸往北美市場之營業額將會持續增長。但勞動力成本日益提高，勞動力資源不足，材料價格不穩定，仍是鞋業界持續面臨的挑戰。集團將以與既有之

客戶共同成長為業務重點，繼續精益管理體系，加強內部治理，開源節流，維持收益合理增長。

B. 內銷市場

內銷市場潛力巨大，在經過充分的市場準備後，營銷集團預計在二零零七年實現質的飛躍。

- a. 二零零六年底，與Slazenger簽訂了中國鞋品服飾生產和銷售獨家代理權，在二零零七年第四季度，數家專營Slazenger鞋品、服飾和運動器材的銷售專櫃、店中店和專賣店將開始試業，二零零八年正式啟動營運。
- b. 二零零七年初，集團陸續與Nike、Adidas、New Balance、Ecco等多家國際知名品牌公司簽訂了童鞋經銷協議，經銷該類品牌的依洛克童鞋專櫃「Kid's E-look」將於二零零七年第四季度起登陸中國高級百貨公司。銷售將於二零零八年展開。
- c. 二零零七年第四季度起，將推出IF男式正裝皮鞋和Projekt4男式休閒皮鞋於專櫃，店中店和專賣店銷售。

以上三個銷售目標將使集團經營的品牌和產品線更加豐富，更有利於建立銷售渠道，擴大市場份額，增加收益。

主席報告

集團將以更精益的資源整合，更準確的市場區隔，多品牌多元產品多渠道的營銷策略，確立集團在鞋品服飾批發和零售業的領導地位。

總結

集團將繼續以誠信和開拓進取的精神贏得合作伙伴長期合作的信心，以精益運營和資源整合的經營策略，提升集團的競爭力，從而實現集團長遠發展之目標。

本人謹代表董事會向精誠團結，辛勤工作的全體員工，向長期支持集團發展的合作夥伴致以最誠摯的謝意。

承董事會命

主席

吳振山

香港，二零零七年四月十七日。