

3 主席報告



顏禧強先生

主席

顏寶鈴女士

副主席兼董事總經理

本人謹代表飛達帽業控股有限公司(「本公司」)董事會欣然提呈本公司及其附屬公司(合稱「飛達帽業」或「本集團」)截至二零零六年十二月三十一日止年度之全年業績。

業務回顧及展望

概述

本集團於二零零六年在業務發展方面實現多項策略性舉措。

於二零零六年六月，本集團收購生產多個著名品牌時尚帽品之番禺廠房，使本集團得以延伸產品系列，並進入時尚品牌帽品市場。

於二零零六年十二月，本集團向美國主要帽品分銷商之一Concept One出售本集團附屬公司Drew Pearson Marketing, Inc. (「DPM」)之業務及相關資產與負債。作為是次交易條款的一部份，Concept One與本集團簽訂為期七年的製造訂單協議。DPM佔本年度本集團貿易業務營業額約81%及佔本集團營業額約35%。

上述交易標誌本集團將專注於其具有核心競爭優勢的製造業務。

財務回顧

截至二零零六年十二月三十一日止年度，本集團之營業額錄得27%之增長，此乃受惠於集團各業務營業額均錄得增長。本集團股東應佔溢利為86,970,000港元，較去年增加約12%。扣除出售DPM之溢利8,047,000港元，股東應佔溢利維持與二零零五年相若之水平，主要由於製造業務之毛利率降低、收購番禺廠房時已預知於首年提供負盈利貢獻，以及零售業務虧損所致。每股溢利為30.4港仙(二零零五年：27.2港仙)。

銷售及分銷成本及行政開支較去年大幅增加，主要由於拓展零售業務及新收購番禺廠房所致。有賴集團實行嚴謹成本控制措施奏效，其他業務之有關開支保持與去年相若之水平。

董事會建議宣派截至二零零六年十二月三十一日止年度之末期股息每股11港仙。由於出售DPM所收取之現金，董事會建議派付特別股息每股5港仙。董事會亦建議宣派紅股，向於二零零七年五月十六日名列股東名冊之股東，每持有10股股份將獲發行1股每股面值0.10港元入賬列作繳足之新股。

業務回顧

製造業務

於回顧年內，製造業務仍然是本集團經營溢利之主要來源。營業額增加26%至465,101,000港元。然而，由於毛利率之下跌及番禺廠房之首年虧損，溢利貢獻為94,377,000港元，維持與去年之相若水平。

本集團於二零零六年六月收購主要為少數頂尖品牌生產時尚帽品的番禺廠房，當時其生產設施使用率處於低水平。考慮到建立新客戶群所需時間，集團於收購時已預期番禺廠房首年將產生經營虧損。根據收購協議，經營虧損將從尚未支付之代價餘額中扣除，最高可達1,200,000美元。本年度自收購後番禺廠房之虧損為7,391,000港元。



雖然番禺廠房未能即時為集團帶來正面的財務貢獻，但長遠而言，收購該廠房對本集團有利，將有助本集團延伸產品種類至針織帽品及其他本集團深圳廠房產品種類以外之時尚帽品。番禺廠房生產頂級時尚帽品品牌「Kangol」約85%之帽品，憑藉「Kangol」於業內之獨特市場地位，番禺廠房使本集團擴大時尚帽品市場之客戶基礎，並透過生產廣闊的、高質量的產品系列，為客戶創造更高附加價值。這將有助本集團進一步提高於美國市場的滲透率，並將加快本集團擴展至更追求時尚款式之日本和歐洲市場的計劃。



5 主席報告

收購完成後，本集團已採取或計劃採取多項措施以提高番禺廠房之貢獻及效率。與此同時，本集團已採取靈活性的市場措施以提高銷售額。本集團預期將於二零零七年第二季度全面實施該等措施，並預期於二零零七年內改善番禺廠房對集團的貢獻。

製造業務之毛利率較去年下跌約5%至稍高於30%，其中原因是由於製造成本增加及由於番禺廠房之毛利率較低所致。誠如二零零六年中期報告所述，深圳廠房之毛利率受員工成本及原材料成本增加，以及人民幣升值所影響。於回顧年內之下半年，深圳廠房之毛利率約在32%之水平。番禺廠房毛利率較低主要由於產能使用率不足，預期此情況於二零零七年將獲得改善。

年內，製造業務之資本支出為16,860,000港元，用於改善生產設施。

貿易業務

由於美國及歐洲市場的業務獲得改善，營業額上升11%至324,606,000港元，佔本集團總營業額約44%。

本集團全資附屬公司DPM於美國經營之貿易業務佔年度營業額約81%。於二零零六年十二月三十一日，本集團向Concept One出售DPM之業務及相關資產與負債。交易完成後，Concept One將成為美國三大帽品分銷商之一。作為是次交易的部份條款，Concept One與本集團簽訂為期七年的製造訂單協議，於二零零七年五月一日起計七年內，承諾每年向集團採購不低於20,000,000美元至35,000,000美元（倘低於此，則為Concept One年度總採購金額之65%）之產品總額。

歐洲貿易業務繼續呈現穩步增長，營業額按年增長8%。然而，由於競爭激烈及私有品牌業務份額增加，毛利率及溢利貢獻因此而減少。

零售業務

零售業務之營業額大幅增加143%至73,687,000港元，佔本集團營業額約10%。營業額增長主要是由於LIDS及SANRIO業務擴展以及錄得令人鼓舞的同店增長。

LIDS及SANRIO業務之毛利率較去年有所改善。然而，毛利率及同店銷售之增長仍不足以彌補SANRIO業務於二零零六年全年經營較二零零五年半年經營所增加的行政開支費用。因此，零售業務本年度錄得未計少數股東權益前之經營虧損為13,261,000港元。

LIDS業務錄得營業額30,007,000港元，較去年增加55%。同店增長較去年平均增加18%。

本集團於年內開設5間LIDS新店舖。於二零零六年十二月三十一日，集團共有38間LIDS店舖，其中9間位於香港，29間位於中國。此外，本集團於中國設有13間加盟店。

年內，集團透過專注發展自有品牌業務及引入其他時尚帽品品牌，以繼續改善同店銷售增長及毛利率。自二零零六年十一月開始，集團在產品種類中加入其他時尚服飾配件，旨在提高單店銷售。然而，香港的業務持續受高昂的租金影響，縱使毛利率及同店增長有所改善，香港業務仍然錄得虧損。中國自營店舖營運及鋪面貢獻則符合預期。



SANRIO業務表現令人鼓舞，營業額較去年上升約四倍，達至43,680,000港元。同店增長比對去年同期增加20%。

為了向客戶提供更佳的產品組合，本集團通過改善產品質量及設計，以增加SANRIO的產品組合。由於本地開發及採購產品乃提高毛利率及吸引更多客戶的關鍵，本集團於回顧年內繼續投資有關方面。集團已建立穩固之後端平臺，但由於業務尚未達規模，因此未能對集團作出貢獻。

年內，本集團開設20家自營SANRIO店舖，於二零零六年十二月三十一日，SANRIO自營店總數已增加至44家，另外，本集團在中國亦設有30間加盟店。加盟業務遜於計劃進度，是由於本集團對選擇加盟商時採取審慎態度所致。

本集團已採取多種市場促銷措施，以提高銷售額。此等措施包括推行客戶忠誠計劃及透過與SANRIO之其他商業夥伴進行合作，以拓展更多新的銷售渠道。同時，本集團已建立產品開發及採購隊伍，以及穩定之供應鏈，使本集團得以更有效率地改善產品組合及控制產品成本。本集團預期將於二零零七年開始，取得二零零六年投資的成果。隨著投資期結束，預期SANRIO業務將取得健康增長。

7 主席報告

前景

製造業務



有見於美國近期經濟增長逐步放緩，於二零零七年第一季度來自美國客戶的訂單數量已受到影響，加上成本上升使毛利持續受壓，此將對製造業務帶來挑戰。人民幣持續升值及珠江三角洲地區勞工短缺情況未能舒緩，製造業務之毛利率將持續受壓。然而，本集團將透過縮減開支及提高效率措施，致力維持淨利潤率。

繼取得二零零八年北京奧運會帽品之生產及分銷專利後，集團繼續尋求其他知名活動之帽品製造及分銷專利權之商機。於二零零七年三月，本集團取得國際足球協會(「FIFA」)品牌帽品之全球獨家專利生產權以及大中華區及日本市場之獨家分銷權。預期於二零

零七年至二零一四年之專利期限內，將為集團帶來大量製造訂單，尤以二零一零年及二零一四年舉行的兩屆世界盃為甚。

番禺廠房於收購後出現虧損預期屬短暫性，本集團將加強成本控制，並爭取更多訂單以提高廠房的使用率，並爭取在不久將來為集團帶來貢獻。

憑藉充滿幹勁之銷售團隊爭取新業務，配合優秀之設計隊伍，本集團將進一步加強研發方面的投入，以提供更多增值服務及獲取更多訂單。

為了應付 Concept One 於收購 DPM 時承諾未來七年所增加之額外訂單，本集團正在現有深圳廠房毗鄰興建一間新廠房，產能最終可增加約 40%。本集團已為興建新廠房作出 20,000,000 港元之資本開支計劃。

貿易業務

出售 DPM 後，本集團於歐洲貿易業務仍見活躍。本集團將繼續透過拓闊專利品牌組合、擴展分銷網絡及拓展私有品牌業務，以發展歐洲之貿易業務，而於英國的附屬公司亦逐步開拓製造業務的市場工作。

零售業務

由於中國經濟快速增長，預期市民消費將進一步增加，因此本集團對零售業務發展持樂觀的態度。

集團預期LIDS自營店數目將維持現有水平，並繼續透過在中國的加盟業務擴展LIDS的業務。至於香港市場，租金成本壓力仍為主要挑戰，本集團將以審慎的態度擴展零售網絡。為提高毛利率及盈利貢獻，本集團目標是將自有品牌產品的銷售比例於二零零八年由現有之20%提高至50%。此舉亦將有助擴展加盟業務。



對於SANRIO業務，目前產品開發隊伍已建立及供應鏈已趨穩定，集團的目標是將本地開發採購的產品對比進口產品之比例，由現時之20%於二零零七年提高至約50%。這將提高利潤率，並有助擴展分銷及加盟業務。集團計劃於二零零七年上半年增加8家加盟店，自營店的數目將維持在現有水平。於二零零七年，本集團亦將與SANRIO多位業務夥伴合作，透過不同渠道以擴展分銷業務，並將延伸產品系列至雙品牌產品，從而增加銷售額，提高品牌認知度及推動銷售增長。

致謝

本集團將繼續努力改善營業額及溢利之增長，為本集團股東帶來豐厚回報。股東之支持、員工之不懈努力、客戶及供應商之忠誠乃本集團締造佳績之關鍵所在。就此，本人謹代表飛達帽業向各位支持人士對本集團不斷作出寶貴貢獻致以衷心謝意。

主席
顏禧強

香港
二零零七年四月十六日