

管理層研討 及分析



業務回顧

二零零七年是一個既富挑戰且滿有成果的年度。縱然於中國大陸及香港之激烈市場競爭及市道低迷影響著整個行業，本集團仍能成功訂立周詳策略以加強產品質素、擴大市場據點、提高品牌的知名度及統一和開拓資源。

為集中發展本公司之主要鞋類業務，我們堅持強調向中國、香港及海外客戶提供優質產品及服務。憑藉所付出之努力，本集團向股東發表令人滿意之業績。

於截至二零零七年二月二十八日止財政年度，本集團來自持續經營業務之營業額增加12%至739,722,000港元；股東應佔溢利達105,726,000港元，大幅增加17%；而來自持續經營業務之經營溢利達97,594,000港元；而與二零零六年之17.80港仙比較，每股溢利為18.10港仙。

皮鞋業務

皮鞋業務分類無疑仍是本集團之主要發展業務。由於中國零售市場持續迅速增長，再加上國內市民之購買力亦不斷上升，我們借助市場商機達致進一步拓展業務及盈利能力。

本集團之兩個品牌(針對不同檔次之市場分類)於市場之表現持續出色並廣獲客戶接受：

- Le Saunda萊爾斯丹 — 迎合中至高檔市場之意大利鞋履
- CnE斯艾依 — 吸引注重時尚之年輕女士之流行便裝鞋履

質素是至為重要的。本集團藉著推出新產品系列，致力取得更大之市場佔有率，並伸延至更大之客戶群。此外，我們亦為CnE斯艾依增設更多新店鋪，此將為本集團持續增長之新動力。

管理層研討 及分析

業務回顧 (續)

皮鞋業務 (續)

於年內，皮鞋業務仍為本集團營業額之最大收入來源。營業額達724,285,000港元，較去年增加11%。

香港

儘管租金開支上升及因市場競爭激烈而作出銷售折扣所帶來之負面影響，本集團於香港之業務仍持續取得增長。營業額增加3.7%，約達192,798,000港元。

於回顧年內，本集團透過合併小型街舖及於旺區(包括沙田、荃灣及青衣)之商場開設新店舖，成功持續實施其分銷網絡計劃。作為控制成本之一環，此項策略不單加強我們與客戶之間的聯繫，亦為我們的新產品提供更多陳列空間，有助達致更高之銷售額。

將CnE斯艾依引入香港市場亦獲得熱烈反應。此項由利信達所建立之新品牌最適合注重時尚亦着重價格之年輕客戶。去年，本集團於香港開設更多CnE斯艾依店舖以進一步開拓市場潛力。透過CnE斯艾依品牌，本集團現已準備開拓更廣闊之顧客範疇。

中國大陸

由於中國大陸之銷量及經營溢利之增長持續強勁，中國大陸仍為本集團在皮鞋業務之最大市場。

本集團已進行一系列推廣活動以積極宣傳利信達之品牌。此等推廣活動包括於地區推行最新的電視廣告宣傳活動，並於上海戶外巨型電視牆播放，旨在以具成本效益之方式拓展我們的市場覆蓋範圍，並且加強品牌形象以吸引顧客光顧購買。



管理層研討 及分析

業務回顧 (續)

中國大陸 (續)

除電視廣告宣傳活動外及作為我們於中國之品牌忠誠度活動之一部份，本集團於二零零六年十月在上海為我們的貴賓客戶及業務夥伴舉辦時裝表演，而鞋履品牌及時裝 *Antinori* 安蒂諾里亦獲得熱烈的市場反應，並對此兩項業務有正面影響。

本集團觀察到消費者行為有改變趨勢，在交通流量高的住宅及商業區購物商場物色新店位置，並持續開設新店舖。因此，我們於一級城市的立足點更為穩固，令我們能更深入市場，品牌的知名度亦有所提高。所有新店採用全國統一的建築規格，店舖設計嚴格遵守內部規則及指引。我們特意推行此措施以提高我們品牌價值及影響力，此乃我們能持續取得成功的重要原因。

時裝及配飾產品

除進一步發展核心業務外，本集團新建立之服裝品牌 *Antinori* 安蒂諾里，其對象為中高檔市場的消費者，服飾主攻年青及時尚休閒路線。

儘管配飾產品僅佔總營業額的小部份，但配飾產品與皮鞋產品種類起互補作用，突顯我們提供之現代生活風格。

原設備製造業務擴展

於年內，本集團繼續優化其原設備製造 (「原設備製造」) 業務的產能。受惠於現有之長期客戶，本集團之原設備製造業務錄得驕人的業績。香港及中國大陸以外地區皮鞋業務的營業額約為 124,856,000 港元，較去年增加 24%。

管理層研討 及分析

業務回顧 (續)

原設備製造業務擴展 (續)

我們的原設備製造客戶大多為著名的高級品牌或位於歐洲或其他地區包括俄羅斯、西班牙、意大利、德國、日本、澳洲及新西蘭的大型百貨公司。

本集團於中國大陸廣東省順德投資及開設生產線，並已於二零零六年七月投產。所有主要的新設備及機器均由意大利進口。生產程序已經複檢，並安排妥善，以取得最高質量之生產效率，讓我們可靈活配合客戶的需要。毫無疑問，此項投資顯示我們對質素及款式的堅定追求。

其他

於年內，本集團確認來自於中國大陸之可供出售財務資產之股息收入為14,694,000港元。

財務狀況

於年內，基於我們審慎理財，故本集團之現金狀況保持穩健。於二零零七年二月二十八日，現金及銀行結存為157,049,000港元(當中來自持續經營業務為147,853,000港元及來自已終止經營業務為9,196,000港元)，而本財政年度初則為117,500,000港元。本集團獲得銀行信貸總額為50,000,000港元(二零零六年二月二十八日：65,000,000港元)。本集團之物業及租賃土地之賬面淨值為26,445,000港元(二零零六年二月二十八日：27,142,000港元)已作抵押，以取得授予本集團若干附屬公司之銀行信貸額50,000,000港元(二零零六年二月二十八日：45,000,000港元)。於該等信貸額中，本集團於二零零七年二月二十八日之短期銀行借貸為3,409,000港元，而於二零零六年二月二十八日則為4,462,000港元。本集團之總權益為735,663,000港元(二零零六年二月二十八日：557,096,000港元)。於二零零七年二月二十八日，本集團之負債比率為0.005，而本財政年度初則為0.008。本集團之負債比率乃按於二零零七年二月二十八日之銀行借貸總額3,409,000港元及總權益735,663,000港元計算。

管理層研討 及分析



財務狀況 (續)

本集團於二零零七年二月二十八日之流動資金狀況亦保持穩健，其流動比率為**6.7**倍(二零零六年二月二十八日：**3.7**倍)及速動比率為**3.1**倍(二零零六年二月二十八日：**1.3**倍)。

於年內，為確保有足夠的存貨量及款式以應付持續增加之市場需求，我們提高了存貨水平。於年內，本集團之存貨周轉期由**160**日輕微下調至**159**日，而存貨金額亦由**161,671,000**港元增加至**188,871,000**港元。

本集團的銀行貸款及透支以港元、美元及歐元為單位訂立。於年內，該等借貸的年息介乎**3.00%**至**8.12%**不等。如有需要，本集團將以遠期合同對沖因海外採購引起之相關債務及銀行借貸。於年內，就在中國大陸所產生之收益或位於中國之資產而言，本集團並無面臨重大人民幣滙兌風險。此外，如有需要，中國大陸業務所需之營運資金均盡可能以當地銀行之人民幣貸款進行，以便對沖風險。

本集團相信，其庫存現金、流動資產值、日後收入及可動用銀行融資將足以應付營運資金需求。

於年內，本集團並無重大之收購或出售附屬公司或聯營公司事項。於本財政年度，除在中國大陸及香港若干地區成立多間皮鞋及時裝零售門市外，本集團目前並無任何重大投資或股本資產變動之計劃。

管理層研討 及分析

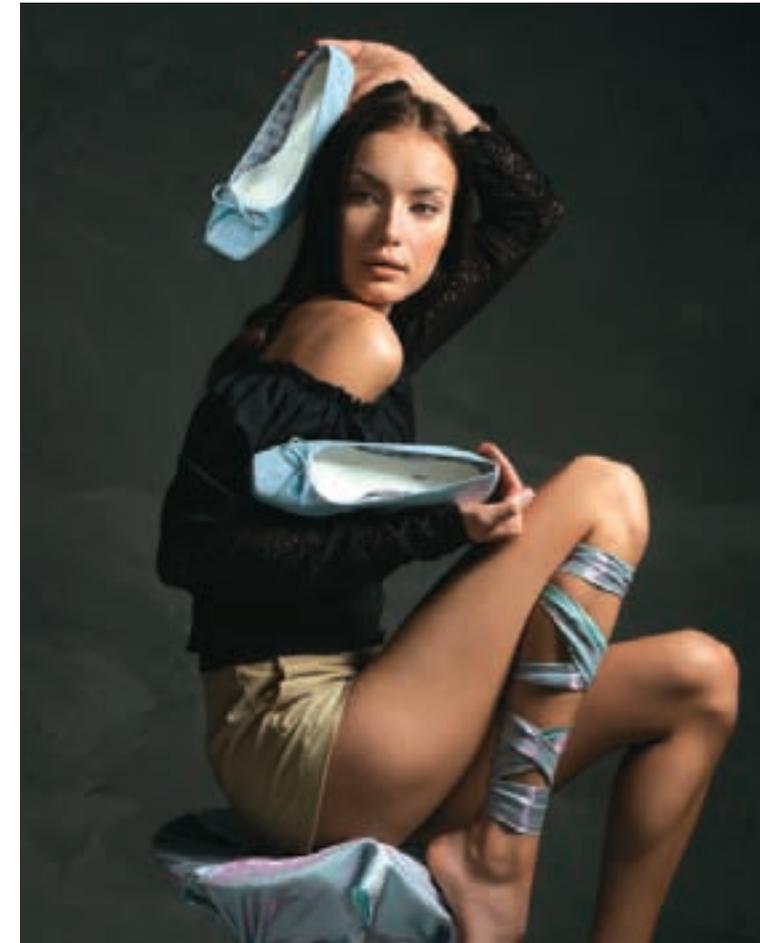
關連交易

於二零零七年三月二十六日，本集團與買家就出售佛山市順德區信達房地產開發有限公司註冊及繳足資本中之全部股權訂立協議，代價為32,395,000港元。出售事項之股東決議案已於二零零七年五月十七日舉行的股東特別大會上獲得批准（附註40(ii)）。

我們相信，出售事項是讓本集團變現其於中國大陸之物業之投資，以整頓其業務範圍之良機，並讓我們進一步集中經營其皮鞋相關之業務。出售事項之銷售所得款項擬用作本集團之一般營運資金。

僱員及薪酬政策

於二零零七年二月二十八日，本集團共有2,893名僱員。其中，226人駐於香港，2,667人駐於中國大陸。僱員的薪酬符合市場趨勢，與同業的薪金水平相若。本集團的僱員薪酬包括基本薪金、獎金及長期服務獎金。本年度的員工成本總額（包括董事酬金，退休金供款淨額）為121,372,000港元（當中來自持續經營業務為118,618,000港元及來自已終止經營業務為2,754,000港元）（二零零六年：116,370,000港元）。本集團為全體僱員設有完善的培訓計劃，並聘請外界顧問擔任導師加強培訓計劃之內容。



管理層研討 及分析

前景

於二零零七／二零零八財政年度，本集團將繼續鞏固其於國內一級城市之業務，並進一步拓展其於二級城市之發展。為抓緊未來之策略性市場競爭優勢，本集團已備有一系列措施以推動未來之業務發展。

我們預料消費者模式持續轉變，於未來十二個月或以後將有多個大規模、現代化及管理優良之購物中心於主要城市開業。該等新購物中心將為中國大陸消費者帶來新購物體驗，同時為零售業提供優質的場地選擇。

為進一步鞏固本集團於中國市場之地位，本集團預期於新購物商場將有更多自資店舖開業，使我們之經營更具靈活性。與特許專櫃比較，估計新購物商場將有更多具有強大購買力的顧客，加上租金開支較低，使 *Le Saunda* 萊爾斯丹、*CnE* 斯艾依及 *Antinori* 安蒂諾里等品牌獲得較高之毛利率。

客戶的喜好經常改變，對我們而言屬挑戰及機遇。我們擁有之生產線及內部設計團隊令我們於同業中享有競爭優勢。受惠於此優勢，我們在推出新設計時將作出策略性調整，以縮減追加訂貨週期，此舉將優化我們之資本資源並改善存貨的控制，進一步提升我們之收益及溢利。

管理層研討 及分析

前景 (續)

*Le Saunda*萊爾斯丹品牌之成功給予我們可作出進取定價之空間，我們正計劃推出高質素高價格的新產品種類，以拓闊我們之目標客戶，並使我們從其他競爭對手中突圍而出。這策略將令某一類產品帶來較高毛利率，並提升*Le Saunda*萊爾斯丹之品牌形象。

為進一步提升本集團的原設備製造業務產能及能力，我們將針對擁有高資產值的海外客戶，以取得較高批發價，從而持續增加我們的未來營業額。

作為進入中國大陸市場的先驅，我們一直取得豐碩的成果。展望將來，本集團將致力於中國市場發展業務，以把握面前眾多商機，為我們顧客增值。

或然負債

本公司及若干附屬公司共同就若干附屬公司所獲授之銀行融資50,000,000港元(二零零六年：65,000,000港元)向銀行提供擔保，於二零零七年二月二十八日已被動用14,753,000港元(二零零六年：14,110,000港元)。