

GIORDANO

佐丹奴國際有限公司

(於百慕達註冊成立之有限公司)

(股份代號：709)

截至二零零七年十二月三十一日止年度之 業績公布

業績

佐丹奴國際有限公司（「本公司」）董事會（「董事會」）欣然宣布，本公司及其附屬公司（「本集團」）截至二零零七年十二月三十一日止年度之經審核綜合業績，連同去年之比較數字如下：

綜合損益表

(除每股盈利外，以港幣百萬元為單位)	附註	二零零七年	二零零六年
營業額	2	4,950	4,372
銷售成本		(2,593)	(2,194)
毛利		2,357	2,178
其他收入		108	114
分銷費用		(1,598)	(1,449)
行政費用		(192)	(171)
其他經營費用		(291)	(296)
經營溢利	2,3	384	376
融資費用		(2)	(1)
應佔共同控制公司溢利		23	8
應佔一聯營公司溢利		12	8
除稅前溢利		417	391
稅項	4	(113)	(173)
除稅後溢利		304	218
應佔溢利：			
本公司股東		295	205
少數股東		9	13
		304	218
股息	5	321	395
每股盈利	6		
基本		19.8¢	13.8¢
攤薄		19.8¢	13.7¢

附註：

1. 主要會計政策

編製基準

本財務報表乃按照香港會計師公會頒布之香港財務報告準則（「HKFRS」）、香港會計準則（「HKAS」）及詮釋編製。本財務報表按照歷史成本法編製，再就衍生金融工具重估其公平值而修改。

除了採納於二零零七年一月一日或之後開始的會計年度生效之新增及經修訂之 HKAS 及 HKFRS 外，編製此財務報表所採用之會計政策及計算方法與編製二零零六年度之財務報表所採用相同。

本集團已採納 HKFRS 7「金融工具：披露」和與金融工具及資本管理新披露方式有關之 HKAS 1「財務報表的呈列 - 資本披露」的補充修訂。以下呈列之新增詮釋已於二零零七年一月一日起生效，但與本集團營運無關或並無構成重大影響：

HK(IFRIC) - 詮釋 7	在嚴重通貨膨脹的經濟下應用 HKAS 29 財務報告之重列方式
HK(IFRIC) - 詮釋 8	HKFRS 2 的範圍
HK(IFRIC) - 詮釋 9	重新評估嵌入式衍生工具
HK(IFRIC) - 詮釋 10	中期財務報告及減值

與本集團業務相關而必須於二零零八年一月一日或之後開始之會計年度採用之若干新增準則和現有準則之修訂及詮釋經已頒布；惟本集團並未於截至二零零七年十二月三十一日止年度的財務報表內提早採納該等新增準則及詮釋：

HKFRS 8	經營分部
HKAS 23 (經修訂)	借貸成本
HK(IFRIC) - 詮釋 11	HKFRS 2 - 集團及庫存股份交易
HK(IFRIC) - 詮釋 13	客戶長期支持計劃

採納以上之新增準則和現有準則之修訂及詮釋，除編列上的若干變動外，並無對本集團之財務報表造成重大影響。而該等準則生效後，本集團會採納該等準則。

2. 營業額及分部資料

按照業務分部劃分，本集團之營業額及經營溢利之分析如下：

(以港幣百萬元為單位)	二零零七年		二零零六年	
	營業額	經營溢利	營業額	經營溢利
零售及分銷業務	4,420	384	4,019	334
成衣貿易及製造業務	936	-	956	42
減：分部間銷售	(406)	-	(603)	-
	4,950	384	4,372	376

按照地區分部劃分，本集團之營業額如下：

(以港幣百萬元為單位)	二零零七年	二零零六年
中國大陸	1,465	1,170
香港	963	925
台灣	677	696
新加坡	409	409
澳洲	247	238
中東	203	142
韓國	183	166
日本	93	129
其他	710	497
	4,950	4,372

3. 經營溢利

經營溢利已扣除下列各項：

(以港幣百萬元為單位)	二零零七年	二零零六年
租賃土地預付款項攤銷	9	9
物業、機器及設備折舊	116	108
投資物業折舊	2	2
物業、機器及設備減值	3	-
出售物業、機器及設備之淨虧損	3	3
陳舊存貨準備及存貨撇銷	23	23

4. 稅項

本公司及其香港附屬公司之稅項準備是根據本年度從香港賺取或源自香港之估計應課稅溢利按現稅率百分之十七點五（二零零六年：百分之十七點五）計算。

其他於海外經營之附屬公司之利得稅項是根據適用於各司法權區之稅率而計算。

綜合損益表內之稅項支出為：

<i>(以港幣百萬元為單位)</i>	二零零七年	二零零六年
所得稅項		
本年度所得稅項		
- 香港利得稅	23	26
- 海外稅項	82	74
- 附屬公司及一共同控制公司 之可分配扣繳稅項	6	5
過往年度準備不足		
- 海外稅項	-	73
	111	178
遞延稅項		
關於短暫性差異之 衍生及撥回	1	(5)
稅率改變之影響	1	-
	2	(5)
稅項支出	113	173

於二零零六年，中華人民共和國廣州市國家稅務局（「廣州市國稅局」）就本集團在中國大陸境內自一九九六年起之轉讓定價安排展開審核調查，重點放於特許權收入。根據審核調查之結果，廣州市國稅局要求本集團須補繳外商投資企業和外國企業所得稅約人民幣六千六百萬元，而本集團亦於二零零六年作出適當之稅務撥備並於二零零七年繳付。

5. 股息

(a) 本年度股息如下：

<i>(以港幣百萬元為單位)</i>	二零零七年	二零零六年
已宣布及已派發之中期股息 每股港幣四點五仙 (二零零六年：每股港幣四點五仙)	67	67
已宣布及已派發之特別中期股息 每股港幣二仙 (二零零六年：每股港幣二仙)	30	30
	97	97
於結算日後建議之末期股息 每股港幣五仙 (二零零六年：每股港幣五仙)	75	75
於結算日後建議之特別末期股息 每股港幣一角 (二零零六年：每股港幣一角五仙)	149	223
	224	298
	321	395

於二零零八年三月二十八日舉行之董事會會議上，董事建議派發末期及特別末期股息分別為每股港幣五仙及港幣一角。此項擬派股息在結算當日並無確認為負債。

(b) 屬於上一年度，並於本年度通過及支付的股息：

<i>(以港幣百萬元為單位)</i>	二零零七年	二零零六年
已批准及派發之二零零六年末期股息 每股港幣五仙 (二零零五年：每股港幣五仙)	75	75
已批准及派發之二零零六年特別末期股息 每股港幣一角五仙 (二零零五年：每股港幣一角五仙)	223	223
	298	298

6. 每股盈利

每股基本及攤薄盈利乃按本年度股東應佔綜合溢利港幣二億九千五百萬元（二零零六年：港幣二億零五百萬元）計算。

每股基本盈利乃按本年度內已發行股份之加權平均股數十四億九千一百三十二萬二千四百四十七股（二零零六年：十四億九千零二十二萬八千五百四十股）計算。

每股攤薄盈利乃按十四億九千一百三十二萬二千四百四十七股（二零零六年：十四億九千零二十二萬八千五百四十股），即本年內已發行股份之加權平均股數，加上假設根據本公司購股權計劃授出之所有未行使購股權皆已行使而發行之股份之加權平均股數七十八萬七千零三十七股（二零零六年：一百六十萬零二千三百二十一股）計算。

7. 應收賬款及其他應收款

<i>(以港幣百萬元為單位)</i>	二零零七年	二零零六年
應收賬款	343	327
減：減值撥備	(10)	(10)
應收賬款淨值	333	317
其他應收款、包括訂金及預付款項	171	177
	504	494

除現金及信用卡銷售外，本集團在正常情況下給予其貿易客戶平均六十日信貸期。

於結算日，應收賬款（扣除呆賬撥備）之賬齡根據發票日分析如下：

<i>(以港幣百萬元為單位)</i>	二零零七年	二零零六年
零至三十日	227	236
三十一至六十日	70	54
六十一至九十日	21	13
逾九十日	15	14
	333	317

應收賬款之賬面值約以公平值列賬。因本集團之顧客分散於世界各地，故有關之應收賬款並無集中性之信貸風險。

8. 應付賬款及其他應付款

(以港幣百萬元為單位)	二零零七年	二零零六年
應付賬款	300	292
其他應付款及應付費用	346	307
	646	599

以下為應付賬款之賬齡分析:

(以港幣百萬元為單位)	二零零七年	二零零六年
零至三十日	251	218
三十一至六十日	36	39
六十一至九十日	7	20
逾九十日	6	15
	300	292

應付賬款之賬面值約以公平值列賬。

9. 淨流動資產

本集團之淨流動資產指流動資產扣除流動負債。本集團於二零零七年及二零零六年之淨流動資產分別為港幣七億三千六百萬元及港幣八億六千二百萬元。

10. 資產總額扣除流動負債

本集團於二零零七年及二零零六年之資產總額扣除流動負債分別為港幣二十一億三千五百萬元及港幣二十一億九千三百萬元。

管理層之論述及分析

本集團經營業績

概覽

本集團在實行其品牌區分及擴充門市計劃方面取得穩步進展，在中國大陸、南韓、東南亞及中東等主要市場的表現亦見躍進。中國大陸業務的表現尤其突出，自二零零六年第三季起，已經連續六個季度收入錄得雙位數增長，營業額和可比較門市之銷售額增長分別為百分之二十三點八及百分之十五點二。於二零零七年，馬來西亞、印尼及泰國的營業額亦有百分之二十點八的增長。本集團之營業額因此增長百分之十三點二，達港幣四十九億五千萬元（二零零六年：港幣四十三億七千二百萬元）。零售及分銷部門（包括本集團直接管理之零售業務，以及其特許經營及批發業務）表現強勁，帶動本集團之毛利增長港幣一億七千九百萬元，升幅達百分之八點二，儘管成衣貿易及製造部門（「製造部門」）之毛利錄得百分之十一點九跌幅。零售及分銷部門的經營溢利增長百分之十五，惟增長被製造部門的貢獻大減所抵銷，因此，本集團的經營溢利增長百分之二點一，達港幣三億八千四百萬元（二零零六年：港幣三億七千六百萬元）。南韓及中東業務的盈利貢獻錄得強勁反彈，除利息、稅項、折舊及攤銷費用之盈利（「EBITDA」）上升百分之七點六，達港幣五億五千二百萬元（二零零六年：港幣五億一千三百萬元）。由於本集團共同控制及聯營公司之貢獻上升，加上並無二零零六年的一次性稅項開支港幣六千六百萬元，本公司股東應佔溢利增長百分之四十三點九，達港幣二億九千五百萬元（二零零六年：港幣二億零五百萬元）。本集團於二零零七年增設一百二十六間新店，將全球網絡擴展至二零零七年年底之一千八百九十五間門市。

踏入二零零八年，本集團業務的增長動力依然強勁，加上受惠於農曆新年期間之寒冷天氣，二零零八年首兩個月中國大陸的銷售額急升百分之四十三點二，本集團整體營業額亦錄得百分之十七點一的較去年同期增長。

營業額及毛利

本集團於中國大陸業務業績驕人，營業額增長百分之二十三點八；此亦推動零售及分銷部門於二零零七年的營業額增長百分之十，達港幣四十四億二千萬元。本集團直接管理之零售門市的可比較門市之銷售額增長百分之二點四，對比二零零六年錄得百分之三的跌幅，取得明顯改善。另一方面，製造部門的第三方銷售增長百分之五十點一，可惜增長被向其他集團公司銷售之銷售額下跌百分之三十二點七所抵銷，令製造部門於二零零七年之銷售額錄得輕微的淨減少達百分之二點一。整體而言，本集團於二零零七年的營業額增長百分之十三點二，達港幣四十九億五千萬元。

(港幣百萬元)	2007	2006	對比去年同期變動
零售及分銷營業額	4,420	4,019	10.0%
成衣貿易及製造營業額	936	956	(2.1%)
本集團內公司間抵銷	(406)	(603)	(32.7%)
本集團營業額	4,950	4,372	13.2%
本集團毛利	2,357	2,178	8.2%
本集團毛利率	47.6%	49.8%	(2.2)
零售及分銷部門之可比較門市之銷售額	2.4%	(3.0%)	不適用

雖然本年度首季把大量冬季存貨進行清貨，但零售及分銷部門之毛利仍然增長百分之九點四，毛利率則保持百分之五十點六之穩定水平（二零零六年：百分之五十點八）。然而，製造業務毛利下跌百分之十一點九，因生產成本上漲，毛利率收窄一點四個百分點（人民幣升值促使情況更為嚴重）之際，產品售價卻要繼續面對下調壓力。此消彼長之下，雖然本集團之毛利增長百分之八點二，但毛利率收窄了二點二個百分點至百分之四十七點六。

經營費用、經營溢利及未計利息、稅項、折舊及攤銷費用之盈利（EBITDA）

雖然零售及分銷部門繼續面對租金與員工成本持續攀升的挑戰，租金與員工成本於二零零七年的升幅分別達到百分之五點九及百分之十六（主要由於銷售團隊的人數增加百分之九點一），幸而毛利增長達百分之九點四，推動該部門二零零七年的經營溢利上升百分之十五至港幣三億八千四百萬元，經營溢利率亦增長零點四個百分點至百分之八點七。另一方面，毛利率下跌與成本趨升，導致製造部門於二零零七年在營運層面上達到收支平衡。

本集團整體的經營費用上升百分之八點六至港幣二十億八千一百萬元（二零零六年：港幣十九億一千六百萬元）。其他收入為港幣一億零八百萬元，較二零零六年減少港幣六百萬元。因此，本集團於二零零七年之經營溢利增長百分之二點一，達港幣三億八千四百萬元。本集團之 EBITDA 上升百分之七點六至港幣五億五千二百萬元（二零零六年：港幣五億一千三百萬元），而二零零七年之 EBITDA 利潤率為百分之十一點二（二零零六年：百分之十一點七）。

(港幣百萬元)	零售及分銷			成衣貿易及製造			本集團		
	2007	2006	對比去年同期變動	2007	2006	對比去年同期變動	2007	2006	對比去年同期變動
經營溢利	384	334	15.0%	-	42	(100.0%)	384	376	2.1%
經營溢利率	8.7%	8.3%	0.4	-	4.4%	(4.4)	7.8%	8.6%	(0.8)

股東應佔溢利

由於商品規劃重點之改善及成本控制更趨嚴謹，本集團之南韓合營公司的業績得以復甦，由二零零六年的收支平衡轉為於二零零七年錄得除稅後溢利。與此同時，本集團的中東聯營公司與東莞的合營製衣公司，繼續帶來銷售額與溢利貢獻。因此，本集團之共同控制公司及聯營公司的除稅後溢利貢獻增長百分之一百一十八點八至港幣三千五百萬元（二零零六年：港幣一千六百萬元），推動了二零零七年的股東應佔溢利上升百分之四十三點九至港幣二億九千五百萬元（二零零六年：港幣二億零五百萬元）。

由於並無額外的中國外商投資企業和外國企業所得稅的一次性撥備，本集團之稅項支出回復至較正常的水平，為港幣一億一千三百萬元（二零零六年：港幣一億七千三百萬元），本集團之實際稅率於二零零七年降至百分之二十九點六（二零零六年：百分之四十六點一）。雖然預期中國大陸之稅項將因為當地盈利增加而上升，但隨著實施新的中華人民共和國外商投資企業和外國企業所得稅法，預期本集團實際稅率受到之影響將有所減輕；根據新稅法，國家對外商投資企業和外國企業徵收的所得稅稅率將由二零零八年一月一日起從百分之三十三降至百分之二十五。

現金流量

經營業務產生之現金增加港幣一億零三百萬元，然而當中大部份被已繳海外稅項中增加的港幣八千萬元（主要由於上述額外的中國外商投資企業和外國企業所得稅）抵銷。因此，經營業務之現金流入淨額增加港幣三千七百萬元至港幣三億四千三百萬元（二零零六年：港幣三億零六百萬元）。

投資業務之現金流出淨額上升港幣五千八百萬元至港幣一億五千三百萬元（二零零六年：港幣九千五百萬元），主要由於二零零七年之資本開支增加港幣三千一百萬元至港幣一億四千二百萬元，以及租賃按金、租賃土地及租金預付款項增加港幣二千八百萬元所致。

融資活動之現金流出淨額於二零零七減少港幣四千八百萬元至港幣三億六千七百萬元，主要由於新增銀行貸款港幣三千八百萬元所致。

本集團之財務狀況

於二零零七年十二月三十一日，本集團之現金及銀行結餘為港幣五億七千萬元（二零零六年：港幣七億二千三百萬元），及存貨總額為港幣四億四千一百萬元（二零零六年：港幣四億二千二百萬元）。因此，營運資金減少至港幣七億三千六百萬元（二零零六年：港幣八億六千二百萬元）。由於銷售增長理想，帶動存貨對銷售流轉比率降至三十三日（二零零六年：三十五日）。

於二零零七年十二月三十一日，總負債為港幣九億零九百萬元（二零零六年：港幣八億九千四百萬元），升幅主要由於應付賬款及其他應付款增加港幣四千七百萬元以及銀行貸款增加港幣三千八百萬元所致，惟被稅項減少港幣七千六百萬元所抵銷。股東權益為港幣十九億二千七百萬元（二零零六年：港幣十九億八千七百萬元）。本集團之流動比率為一點九倍（二零零六年：二點一倍），而按照股東權益計算之資本負債比率為百分之五（二零零六年：百分之二點九）。

本集團大舉加快店舖翻新及擴充計劃，二零零七年增設一百二十六間新店，較二零零六年的七十三間新店數目上升。因此，年內的資本開支增加百分之二十七點九至港幣一億四千二百萬元（二零零六年：港幣一億一千一百萬元），佔經營業務現金流入淨額百分之四十一點四（二零零六年：百分之三十六點三）。鑒於本集團計劃於二零零八年在全球最少增設一百五十間新店，當中包括在中國大陸及香港的黃金地段購入舖位及進行前期工作以開設多間旗艦店，管理層估計二零零八年的資本開支將會大幅提升至港幣二億五千萬元至港幣三億元之間。

於年底，本集團之融資信貸合共港幣三億六千八百萬元（二零零六年：港幣四億零三百萬元），當中港幣九千六百萬元信貸已經被提取而尚未償還。

部門業務概況

成衣貿易及製造部門

製造部門向第三方的對外銷售上升百分之五十點一至港幣五億三千萬元，但由於對其他集團公司的銷售按計劃減少百分之三十二點七，故製造部門於二零零七年之銷售額微跌百分之二點一。因此，向第三方的對外銷售佔製造部門二零零七年營業額之百分之五十六點六（二零零六年：百分之三十六點九），本集團的貨品需求中，有百分之十六點二（二零零六年：百分之二十五點七）由該部門供應。產品持續面對售價下調的壓力，加上原材料及勞工成本飆升（人民幣穩步升值使形勢更為險峻），影響了製造部門的業績。毛利減少百分之十一點九，毛利率則收窄一點四個百分點至百分之十二點八，令製造部門於二零零七年在營運層面上達致收支平衡。隨著全球經濟前景變得更不明朗，以及工資成本原已面對的大幅上調壓力因新勞動法的實施而進一步加重，本集團將削減對製造部門作出新投資，並採取不同策略以減輕充滿挑戰的營商環境中面對的風險。與此同時，製造部門將集中擴充其高增值產品系列。

零售及分銷部門－概覽

本集團一直致力區別及提升其品牌，此舉倍受消費者認同，旗下各品牌於二零零七年的表現更上一層樓。中國大陸業務的增長尤其強勁，自二零零六年第三季起計，已經連續六個季度取得雙位數增長。二零零七年，零售及分銷部門整體營業額增長百分之十至港幣四十四億二千萬元。可比較門市之銷售額增長百分之二點四，相比起二零零六年錄得百分之三的跌幅取得明顯改善。雖然本年度首季清理了大量冬季存貨，但是零售及分銷業務毛利仍然增長百分之九點四，毛利率相對穩定，為百分之五十點六（二零零六年：百分之五十點八）。因此，零售及分銷部門二零零七年之經營溢利增加百分之十五至港幣三億八千四百萬元，其經營溢利率擴闊零點四個百分點至百分之八點七。

零售及分銷部門－按品牌回顧

Giordano Ladies 是本集團表現最佳的品牌，於二零零七年營業額增長百分之十七點八，而可比較門市之銷售額上升百分之九點一。品牌提升進展持續，產品平均售價上升百分之十一，使到毛利率改善一個百分點。年內，本集團在吉隆坡及雅加達推出 *Giordano Ladies* 品牌，新增門市總數為八間，於二零零七年底店舖網絡總數共達三十九間。*Giordano Ladies* 其營業額於二零零八年首兩個月上升百分之十三點二。

Giordano Concepts 於首個完全營運年度的表現符合管理層預期。本集團於二零零六年在香港首先推出 *Giordano Concepts*，然後旋即於北京、上海、廣州、台北、新加坡、吉隆坡及雅加達等地開設新店。*Giordano Concepts* 的網絡於二零零六年底僅限於香港的三間門市，及至二零零七年底，其門市數目已達到十四間，此品牌系列佔零售及分銷部門二零零七年營業額的百分之四點四。該品牌尤其受國內消費者歡迎，因此，本集團於二零零八年將著重於快速拓展此品牌的網點，務求將其於中國大陸的網絡由目前的四間擴充至最少十間。於二零零八年首兩個月，*Giordano Concepts* 之營業額對比去年同期增長百分之五十七。

雖然推動 *Giordano Ladies* 及 *Giordano Concepts* 此兩個高檔品牌的增長是業務重點，但是本集團仍繼續投入大量資源，為主系列 *Giordano* 業務重新注入活力，擴充並更新其產品系列，同時秉承品牌傳統，為極重要之中檔市場提供簡樸、實用且物有所值之便服。本集團的其中一項重要策略是將每年款式倍增至超過三千款，迎合今日不同市場中精明且高要求之消費者的需要。本集團亦已提升門市設計，提供更吸引、更舒適的購物環境。翻新後的門市廣受歡迎，令二零零七年的營業額增長百分之五點七至港幣三十七億零七百萬元。本集團於二零零七年增設共一百三十七間 *Giordano* 及 *Giordano Junior* 門市，於二零零七年底，全球網絡的店舖數目達一千七百二十三間。於二零零八年首兩個月，*Giordano* 及 *Giordano Junior* 之營業額對比去年同期增長百分之十七點一。

缺乏獨特品牌個性及多元化產品供應一直使 *Bluestar Exchange* 系列的表現停滯不前，有見及此，本集團於二零零七年上半年推出對策，將 *Bluestar Exchange* 易名為 *BSX*，主打較年青及城市化的款式，突顯店舖的形象和加強其時代感。本集團已將合共十七間門市轉為 *BSX* 品牌，結束四十六間表現欠佳的門市。因此，截至二零零七年年底，其網點已整合為一百一十七間，二零零七年之營業額減少百分之九點九至港幣二億七千四百萬元。雖然轉型計劃剛剛開始，但轉型後的門市已經取得百分之十二點一的同店銷售增長，整體毛利率提升二點五個百分點，平均售價上升百分之十三點二，由此可見新品牌的潛力。

	<i>Giordano & Giordano Junior</i>		<i>Giordano Ladies</i>		<i>Giordano Concepts</i>		<i>BSX / Bluestar Exchange</i>		零售及分銷	
	營業額 (港幣 百萬元)	可比較 門市之 銷售額	營業額 (港幣 百萬元)	可比較 門市之 銷售額	營業額 (港幣 百萬元)	可比較 門市之 銷售額	營業額 (港幣 百萬元)	可比較 門市之 銷售額	營業額 (港幣 百萬元)	可比較 門市之 銷售額
2007	3,707	2.0%	245	9.1%	194	不適用	274	(2.3%)	4,420	2.4%
2006	3,507	(3.4%)	208	8.1%	-	不適用	304	(6.8%)	4,019	(3.0%)
對比去年 同期變動	5.7%	不適用	17.8%	不適用	不適用	不適用	(9.9%)	不適用	10.0%	不適用

零售及分銷部門－按市場回顧

中國大陸

中國大陸	2007	2006	2005	2004	2003
銷售額 (港幣百萬元) ¹	1,349	1,090	987	952	815
每平方呎銷售額 (港元) ²	2,900	2,400	2,400	2,400	3,000
可比較門市之銷售額 增加 / (減少) ³	15.2%	8.5%	5.5%	6.9%	(12.9%)
零售面積 (平方呎) ⁴	690,700	605,100	585,600	557,800	484,300
門市數目 ⁴	820	729	706	671	581

¹ 包括售予特許專賣商之銷售淨額

² 按加權平均基準計算之直接管理之門市

³ 指於兩個作比較之財政年度內經營滿十二個月之直接管理門市

⁴ 於十二月三十一日直接管理及特許專賣商門市總數

本集團於中國大陸提升品牌檔次及拓展分銷業務的策略取得豐碩成果。經營品牌方面，顧客對新推出的高檔款式反應理想，讓本集團於二零零七年得以將平均售價提高百分之十八點八，亦讓本集團之毛利率擴闊一點四個百分點。門市增長方面，本集團於中國大陸增設九十一間門市，將分銷網絡擴展至八百二十間門市；再加上可比較門市之銷售額增長百分之十五點二，帶動此部門的營業額上升百分之二十三點八。因此，二零零七年中國大陸業務佔零售及分銷部門營業額之份額升至百分之三十點五。踏入二零零八年，業務增長動力依然強勁，加上受惠於農曆新年期間寒冷的天氣，中國大陸於二零零八年首兩個月的銷售額同比急升百分之四十三點二。本集團計劃把握此大好形勢，於二零零八年在中國大陸增設最少一百二十間門市，當中包括於廣州、杭州及長春等城市新冒起的優質地段開設新店，向廣大消費者展示本集團的產品及服務。

香港

香港	2007	2006	2005	2004	2003
銷售額 (港幣百萬元)	892	873	867	810	697
每平方呎銷售額 (港元) ¹	7,800	7,600	7,400	7,100	6,200
可比較門市之銷售額 增加 / (減少) ²	8.1%	5.4%	4.4%	11.0%	(15.4%)
零售面積 (平方呎) ³	110,900	117,300	119,500	113,700	112,100
門市數目 ³	92	98	101	92	75

¹ 按加權平均基準計算

² 指於兩個作比較之財政年度內經營滿十二個月之門市

³ 於十二月三十一日

香港業務於二零零七年因 *BSX* 重塑品牌計劃而需要將八間 *Bluestar Exchange* 門市結業，導致其整體表現受到影響。香港市場的銷售額僅增加百分之二點二至港幣八億九千二百萬元。然而，*Giordano* 品牌（即 *Giordano*, *Giordano Junior*, *Giordano Ladies* 及 *Giordano Concepts*）的銷售於二零零七年增長百分之七，可比較門市之銷售額上升百分之八點六，平均售價與毛利率亦分別上升百分之十九點三及一個百分點。為應付租金持續上揚的挑戰及繼續改組 *BSX/Bluestar Exchange* 的門市組合，本集團計劃進一步整合香港的分銷網絡，而本集團預計其為各 *Giordano* 品牌進行的提升品牌檔次及改良產品工作，將可繼續推動香港業務於二零零八年取得可觀增長。事實上，業務仍處升軌，於二零零八年首兩個月各 *Giordano* 品牌取得百分之十一點八的營業額增長，整體市場增長達百分之六點七。

台灣

台灣	2007	2006	2005	2004	2003
銷售額 (港幣百萬元)	654	658	732	707	604
每平方呎銷售額 (港元) ¹	2,800	2,800	3,000	2,900	2,600
可比較門市之銷售額 (減少) / 增加 ²	(4.2%)	(9.1%)	(5.8%)	0.8%	(13.2%)
零售面積 (平方呎) ³	218,700	235,800	243,900	245,800	241,500
門市數目 ³	210	239	237	236	195

¹ 按加權平均基準計算

² 指於兩個作比較之財政年度內經營滿十二個月之門市

³ 於十二月三十一日

本集團繼續重整店舖組合，結束表現欠佳的門市（大部份隸屬 *Bluestar Exchange*），換取在較佳位置開店。期間，本集團削減了二十九個網點，至二零零七年底，合共有二百一十間門市。儘管台灣整體經濟不景，且本集團零售網絡縮減，台灣業務二零零七年的營業額仍可持平，達港幣六億五千四百萬元（二零零六年：港幣六億五千八百萬元）。隨著二零零八年台灣立法委員與總統選舉塵埃落定，以及鑒於新任政府表明會專注於經濟增長，改善兩岸關係，本集團相信於二零零八年下半年或二零零九年初市況可見好轉。與此同時，本集團於本年度取得極佳的開始，一月及二月的營業額對比去年同期增長百分之十三點六，本集團將專注優化營運工作，為未來增長奠下根基。

新加坡

新加坡	2007	2006	2005	2004	2003
銷售額（港幣百萬元）	390	403	403	391	348
每平方呎銷售額（港元） ¹	6,900	7,700	8,300	8,700	7,700
可比較門市之銷售額 （減少）/ 增加 ²	(10.9%)	(11.9%)	(1.2%)	12.6%	(14.0%)
零售面積（平方呎） ³	57,300	55,100	50,500	48,600	43,600
門市數目 ³	53	53	48	47	43

¹ 按加權平均基準計算

² 指於兩個作比較之財政年度內經營滿十二個月之門市

³ 於十二月三十一日

本集團於新加坡的業務由於營運重組，故此在二零零七年的業務表現出現暫時性倒退。自香港借調強大管理團隊，密切監督並支援新加坡發展，於二零零八年首兩個月，已收窄銷售跌幅。

馬來西亞、印尼、泰國、澳洲及其他市場

商品價格上揚加上出口強勁，二零零七年東南亞市場的消費者信心與消費力增強，惠及本集團業務。馬來西亞、印尼及泰國於二零零七年的銷售額增長百分之二十點八，可媲美中國大陸業務的增長。上述三個市場於二零零八年首兩個月的銷售額增長百分之十二點五。

雖然澳洲經濟亦受惠於全球商品牛市，但澳洲業務未能取得東南亞業務於二零零七年的雙位數增長。然而，本集團正改善商品規劃策略，務求繼二零零七年澳洲營業額錄得百分之三點五增長後再進一步。最後，其他市場之營業額於二零零七年共錄得百分之十三點九的增長。

銷售額（港幣百萬元）	澳洲	馬來西亞	印尼	泰國	其他市場
2007	235	151	169	121	459
2006	227	120	145	100	403
對比去年同期上升	3.5%	25.8%	16.6%	21.0%	13.9%

共同控制及聯營公司

南韓

雖然激烈競爭與疲弱的零售市場仍然影響南韓收益表現，使到南韓業務之營業額較二零零六年減少百分之三點二，但銷售情況在二零零七年第四季已見好轉，二零零八年首兩個月之銷售額更比去年同期增長百分之十三。更重要的是，由於在主要的 *Giordano* 業務實行更嚴謹的商品規劃制度，故南韓業務二零零七年的毛利率上升二點四個百分點。加上本集團更著重成本控制，南韓業務全年計錄得盈利，而去年則只達到收支平衡。因此，南韓之共同控制公司作出港幣一千三百萬元（二零零六年：無）的溢利貢獻。於二零零七年十二月三十一日，本集團持有南韓之共同控制公司百分之四十八點八的權益。

南韓	2007	2006	2005	2004	2003
銷售額（港幣百萬元）	982	1,014	995	895	1,004
每平方呎銷售額（港元） ¹	6,700	7,500	6,300	5,900	7,200
可比較門市之銷售額減少 ²	(8.6%)	(6.5%)	(4.0%)	(13.4%)	(30.6%)
零售面積（平方呎） ³	145,600	135,600	157,000	150,600	139,100
門市數目 ³	173	148	168	172	172

¹ 按加權平均基準計算

² 指於兩個作比較之財政年度內經營滿十二個月之門市

³ 於十二月三十一日

中東及印度

中東地區經濟持續增長，消費市道蓬勃，中東業務之營業額亦增長百分之二十九點五至港幣四億六千五百萬元，可比較門市之銷售額亦增長百分之十點九。因此，本集團中東聯營公司之盈利貢獻上升至港幣一千二百萬元（二零零六年：港幣八百萬元）。年內，本集團在中東市場增設十三間門市，當地店舖總數增至一百四十二間。於二零零七年十二月三十一日，本集團持有中東聯營公司百分之二十的股權。雖然本集團預期當地於二零零七年錄得的熾烈增長或稍降溫，但本集團預期二零零八年仍會取得不俗增長，而中東市場首兩個月之營業額對比去年同期增長百分之十一點八。

二零零七年是印度業務的首次全年營運，錄得銷售額達港幣六百萬元。本集團從清奈的根基拓展至其他地方，在德里、孟買及阿默達巴德增設新店，於二零零七年底，印度網絡由五間門市組成。本集團計劃於二零零八年將網點數目倍增至十間，在邦加羅爾及海德拉巴等其他主要城市中心開店。

中東	2007	2006	2005	2004	2003
銷售額（港幣百萬元）	465	359	332	288	234
每平方呎銷售額（港元） ¹	3,100	2,700	3,100	3,200	3,000
可比較門市之銷售額增加 / (減少) ²	10.9%	1.6%	2.4%	6.1%	(4.1%)
零售面積（平方呎） ³	149,900	132,600	107,500	90,800	77,800
門市數目 ³	142	129	107	89	75

¹ 按加權平均基準計算

² 指於兩個作比較之財政年度內經營滿十二個月之門市

³ 於十二月三十一日

製造

本集團位於中國東莞的合營製衣公司東莞迅捷環球錄得其二零零七年之營業額倍增至港幣六億一千二百萬元（二零零六年：港幣三億二千一百萬元），對本集團作出除稅後溢利貢獻港幣一千萬元（二零零六年：港幣八百萬元）。於二零零七年十二月三十一日，本集團持有東莞迅捷環球百分之四十九的股權。

人力資源

於二零零七年十二月三十一日，本集團有一萬二千一百名僱員。人力資源－如何聘請、挽留、發展及激勵有潛質人才，一直是本公司的首要工作。本公司一直為各級員工提供具競爭力的薪津組合，並發放按目標為本計算之優厚花紅。為酬報並留用優秀幹練的管理團隊，高級管理人員亦可參與優厚的花紅獎勵計劃及獲發購股權。

多項研究及經驗顯示，優厚的薪津組合固然重要，但卻不足以吸引及挽留員工。價值觀、公平以及未來專業及個人發展的機會，也是人才選擇公司時的重要考慮因素。因此，本集團大力投資於完善的員工培訓及發展計劃，不單著眼於前線員工的基本銷售及服務培訓，更涵蓋其他課題，例如高級的銷售培訓、基本及高級的管理培訓、領導能力講座，以及其他才能發展計劃，課程設計旨在針對員工在個人及專業全面發展的需要。本公司亦鼓勵員工自發自主學習，設立僱員自學計劃。本集團在考慮僱員個人晉升、加薪及增發花紅時亦會看重僱員在該計劃的表現。

展望

本集團對本年度取得之穩固增長深感鼓舞。本集團之策略是透過有意義的品牌區分與有目標的版圖擴張，達致盈利增長，至今成績斐然。二零零八年，本集團將沿用此策略，進一步強化品牌區分及提升品牌檔次。本集團亦將會推動中國大陸市場的快速增長，以及鞏固南韓市場扭虧為盈的基礎。本集團的目標是擴張全球分銷網絡，於二零零八年增設至少一百五十間門市，令門市總數達至逾二千間，並維持營業額及溢利雙位數增長。為此，管理層已大幅提高二零零八年之資本開支預算至介乎港幣一億四千二百萬元與預算的港幣二億五千萬元至三億元之間，以在中國大陸及香港的黃金地段購置商舖及進行佈置工程，以開設新店。

尤其中國大陸的經濟基調良好，前景秀麗，將會繼續是本集團的增長動力。因此，本集團計劃於二零零八年在中國大陸最少增設一百二十間門市，並會繼續大力投資以建立當地的設計及管理團隊。中國大陸市場於二零零八年首兩個月之營業額按年增長百分之四十三點二。

本集團另一優先項目是進一步拓展旗下的一線品牌 *Giordano Ladies* 及 *Giordano Concepts*。本集團於年初先拔頭籌，*Giordano Ladies* 及 *Giordano Concepts* 品牌於二零零八年首兩個月的按年增長達百分之二十九點九。*Giordano Ladies* 及 *Giordano Concepts* 品牌於二零零七年增設了十九間新店，而二零零八年則計劃增設三十間門市，目標是於二零零八年底共有超過八十間門市。主要增長動力將來自在中國大陸的一線及選定二線城市開設的 *Giordano Concepts* 新門市。

股息

本公司擬透過定期派發股息將現金盈餘回饋其股東，並一直根據本公司之股息政策派發約相當於其盈利三分之一的普通股股息，另外考慮現金結存水平、未來投資需要，以及眾多其他因素後，酌情派發之特別股息。

經審慎考慮後，董事會議決建議向股東派發截至二零零七年十二月三十一日止年度之末期股息每股港幣五仙（二零零六年：港幣五仙）及特別末期股息每股港幣十仙（二零零六年：港幣十五仙）。連同於二零零七年九月十四日派付的中期股息每股港幣四點五仙（二零零六年：港幣四點五仙）及特別中期股息每股港幣二仙（二零零六年：港幣二仙），二零零七年之股息合共為每股港幣二十一點五仙（二零零六年：港幣二十六點五仙），代表二零零七年的派息率為盈利的百分之一百零八點六。待於應屆股東週年大會上取得股東批准後，末期及特別末期股息將約於二零零八年五月十九日（星期一）派發予於二零零八年五月十四日（星期三）名列於本公司股東名冊上之股東。

股東週年大會

本公司擬於二零零八年五月十四日（星期三）舉行股東週年大會，詳情請參閱預期約於二零零八年四月十六日（星期三）刊登之股東週年大會通告內。

暫停辦理股份過戶登記

本公司將由二零零八年五月九日（星期五）至二零零八年五月十四日（星期三）（首尾兩天包括在內）暫停辦理股份過戶登記手續。為確定有權收取擬派之末期及特別末期股息，所有過戶文件連同有關股票最遲須於二零零八年五月八日（星期四）下午四時三十分前送達本公司於香港之股份過戶登記分處卓佳雅柏勤有限公司，地址為香港灣仔皇后大道東二十八號金鐘匯中心二十六樓，辦理登記手續。

企業管治

本公司於截至二零零七年十二月三十一日止年度內一直遵守香港聯合交易所有限公司證券上市規則附錄十四<<企業管治常規守則>>所載之守則條文，除 (i) 由同一人擔任主席及行政總裁之職位（守則條文第 A.2.1 項）；及 (ii) 主席及董事總經理毋須輪值告退（守則條文第 A.4.2 項）外。現時由劉國權博士同時出任主席及行政總裁之職位。由於劉博士在業界具有豐富經驗及對本集團業務有深厚認識，董事會認為由劉博士同時擔任主席及行政總裁之職位能為本集團提供強勢及貫徹之領導，並能更有效地策劃及推行長期商業策略以及提高決策的效率。有關詳情將載於二零零七年年報中之企業管治報告書內。

賬目審閱

審核委員會聯同本公司的外聘核數師已審閱截至二零零七年十二月三十一日止年度之本集團經審核的綜合財務報表，以及本集團所採納之會計政策及準則。本公司的外聘核數師亦同意本業績的初期公告。

購買、出售或贖回本公司之上市證券

本公司及任何附屬公司於本年度內並無購買、出售或贖回任何本公司之股份。

承董事會命
主席
劉國權

香港，二零零八年三月二十八日

於本公布日期，本公司董事會包括四名獨立非執行董事歐文柱先生、畢滌凡先生、鄭其志先生及李鵬飛博士和三名執行董事劉國權博士、馮永昌先生及馬灼安先生。

本業績公布登載於本公司網站 (www.giordano.com.hk) 及香港交易及結算所有限公司網站。二零零七年年報(包括根據上市規則所需提供的資料)將約於二零零八年四月十六日寄予股東，並登載於上述網站以供閱覽。