



**Prime Success International Group Limited**

永恩國際集團有限公司

2003年度全年業績公佈

2004年4月20日

# 定位

## 永恩國際

- ❖ 綜合鞋業集團，在中國積極發展自家品牌鞋類業務，更擴展至**Adidas**運動鞋運動服業務；並主攻高毛利之**OEM**出口市場

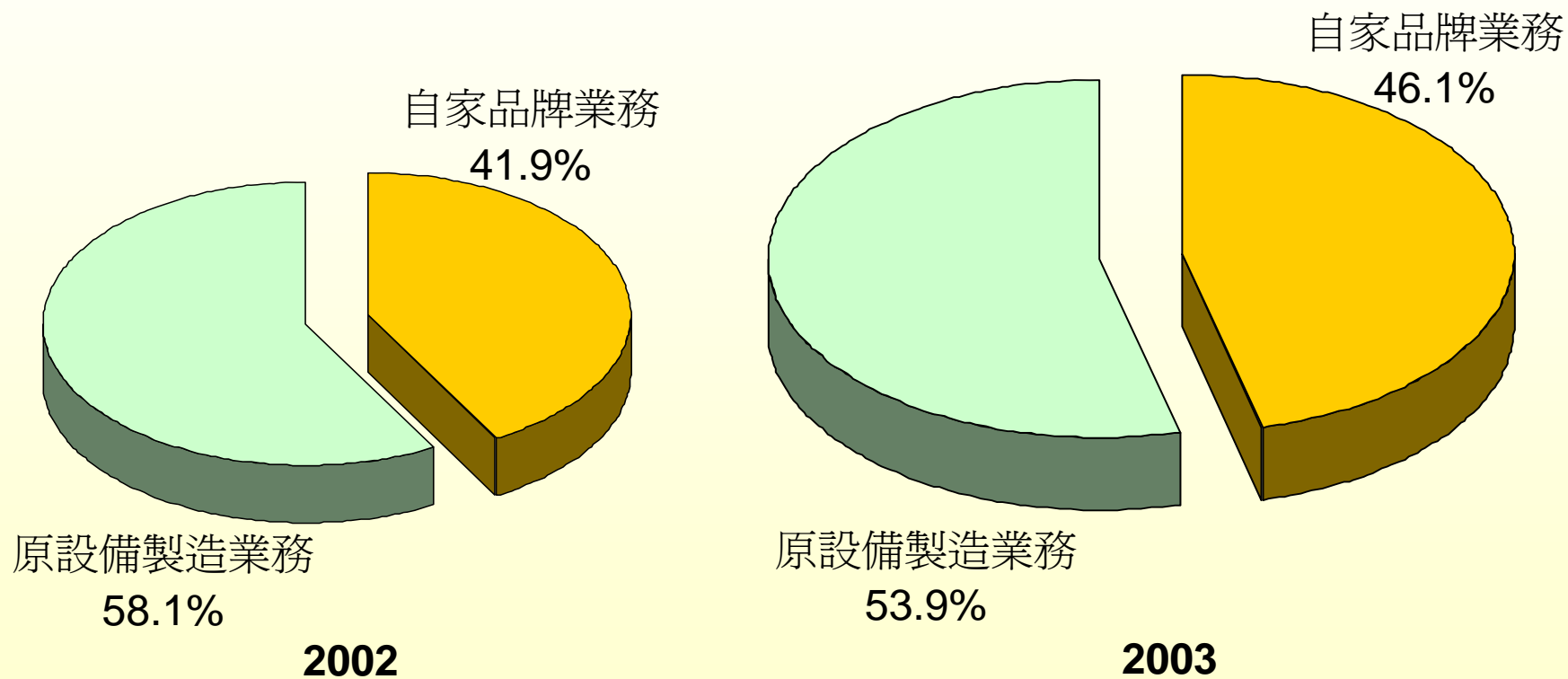
# 業績摘要

- 年內創營業額新高，達1,407,007,000 港元
- 純利急升逾兩倍至82,935,000 港元，每股盈利達5.51 港仙
- 原設備製造業務及自家品牌「達芙妮」業務之營業額顯著增加，分別錄得10.5%及31.2%的升幅
- 新業務Adidas經典系列產品在中國之獨家經銷店權開始帶來收益
- 每股末期股息為1.5港仙



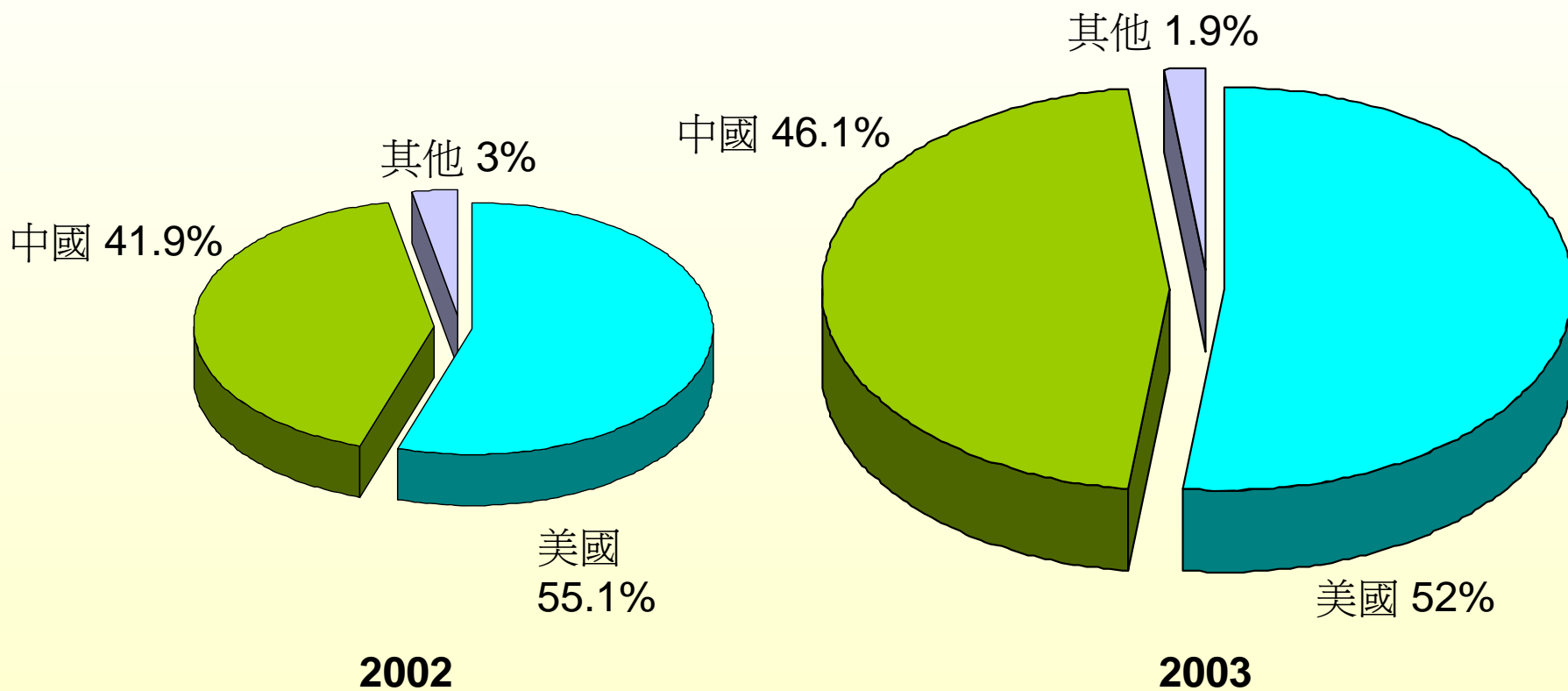
# 業務回顧

# 營業額分析 - 按業務劃分



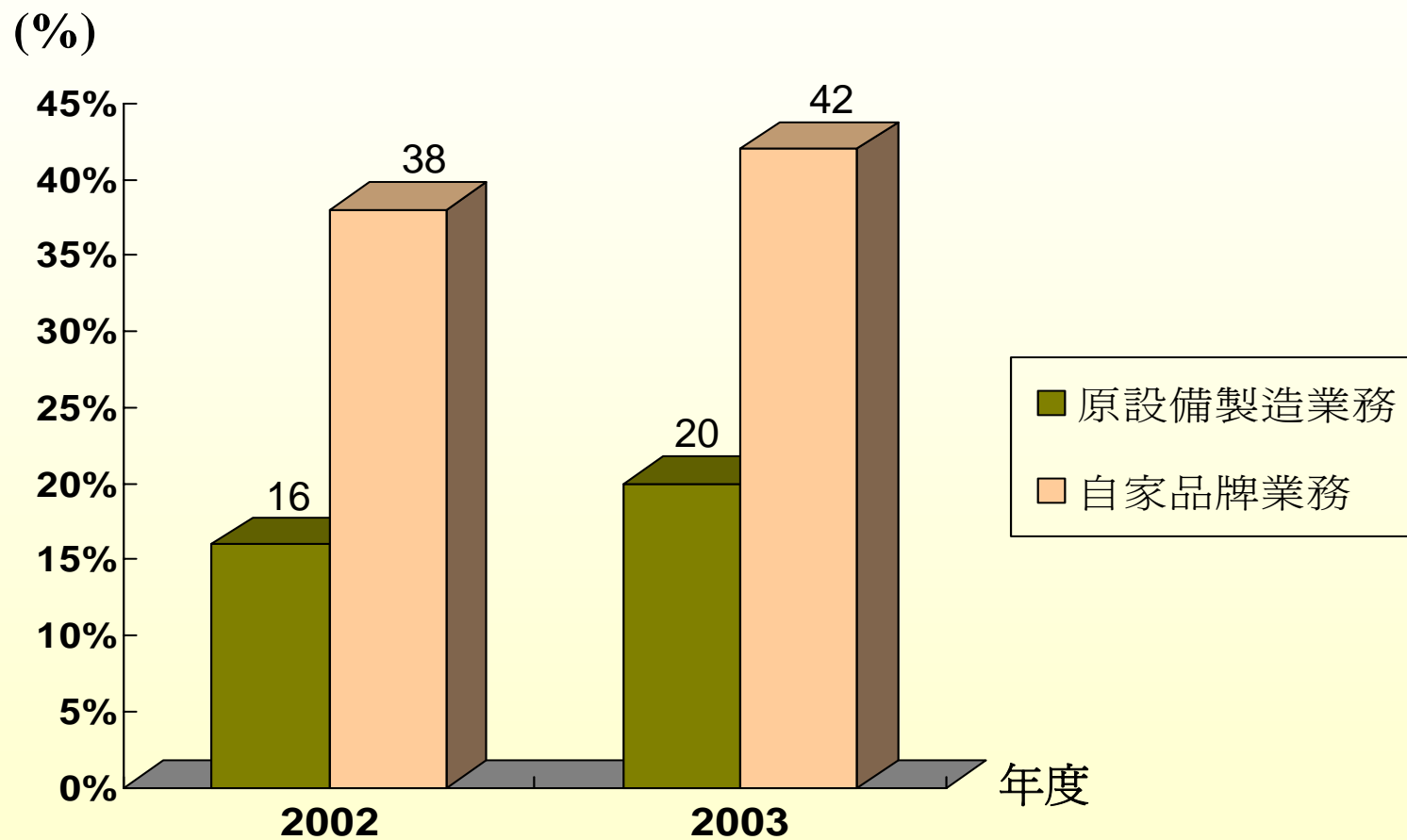
截至12月31日止年度

# 營業額分析 - 按市場劃分



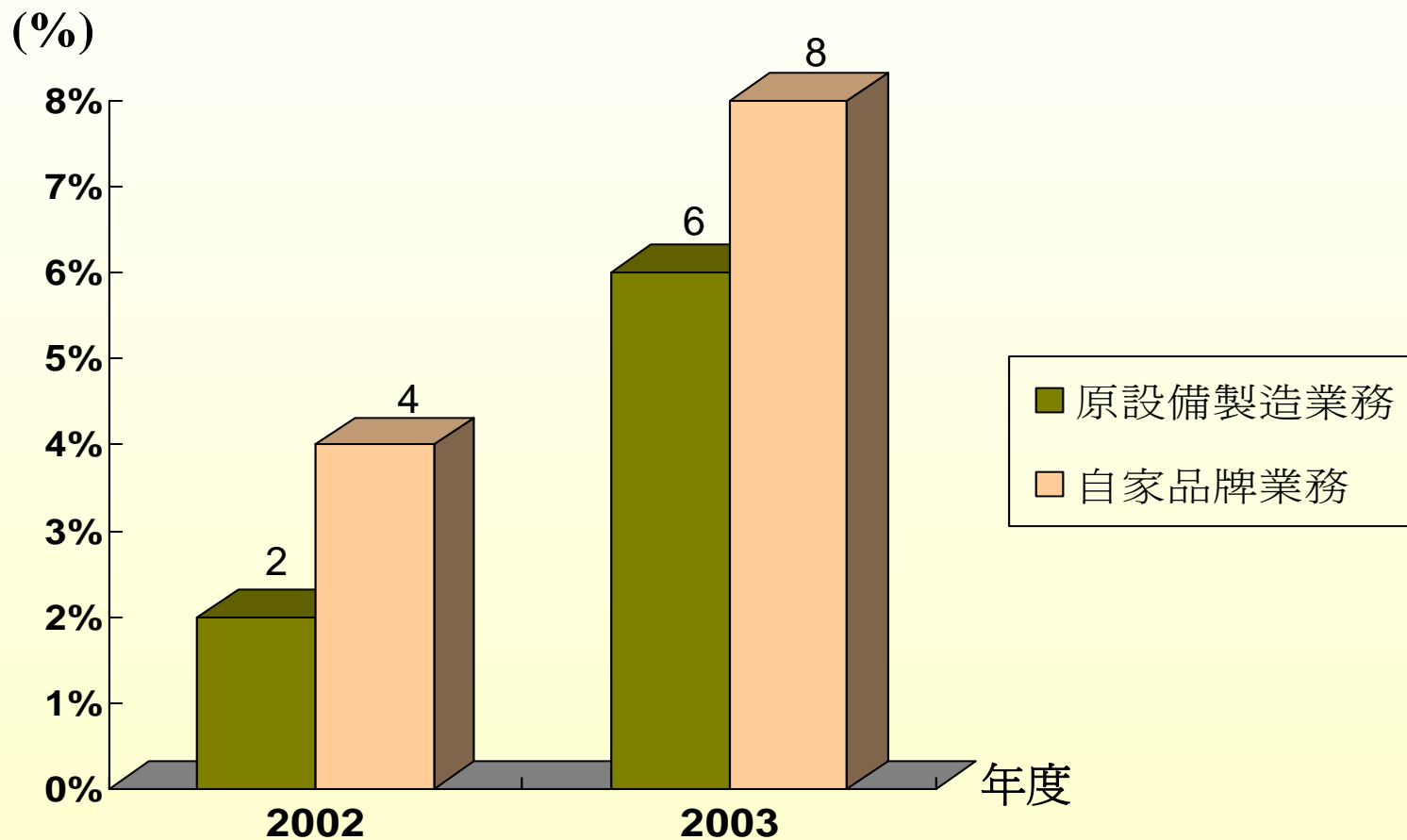
截至12月31日止年度

# 毛利率分析 - 按業務劃分



截至12月31日止年度

# 純利率分析 – 按業務劃分



截至12月31日止年度



# 原設備製造業務

- 營業額上升10.5%至757,856,000港元 (2002:685,969,000港元)
- 受惠全球經濟環境日漸好轉，特別是美國消費信心復甦較預期為快，刺激經營溢利大幅增長逾2倍至46,811,000港元 (2002:14,737,000港元)
- 持續採取嚴謹之成本控制及專注發展高毛利產品
- 主要出口市場: 美國
- 手頭訂單總額: 逾300,000,000港元

# 自家品牌業務

- 為集團主要之中國業務，包括綜合生產及分銷
- 營業額突破新高至649,151,000港元，增幅達31.2% (2002:494,700,000港元)
- 經營溢利上升1.7倍至53,620,000港元 (2002:19,556,000港元)
- 「達芙妮」為國內著名女裝鞋類品牌，於中國各省逾2,000個銷售點，當中包括超過500間「達芙妮」專門店及200個設於百貨公司之專櫃
- 營運日趨成熟，成功建立一個龐大的中國銷售及分銷網絡
- 擁有具規模之客戶群，帶來穩定收入

# Adidas 獨家經銷店權

---

- 於短短一年多時間，發展迅速，首度帶來代理收入約815,000港元
- 透過委任代理，於國內3個主要城市共營運逾15間Adidas經典系列產品零售店
- 受惠於永恩國際在中國市場之分銷經驗及2008年在北京舉行之奧運會，Adidas業務將持續擴展，極具發展潛力



# 財務表現

# 業績表現

截至12月31日止年度

	<b>2003</b> (千港元)	2002 (千港元)	<b>轉變</b> (%)
營業額	<b>1,407,007</b>	1,180,669	<b>+19.2%</b>
毛利	<b>418,403</b>	300,814	<b>+39.1%</b>
毛利率	<b>29.7%</b>	25.5%	改善
純利	<b>82,935</b>	25,849	<b>+221%</b>
純利率 (%)	<b>5.9%</b>	2.2%	改善
每股基本盈利	<b>5.51港仙</b>	1.73港仙	<b>+218%</b>

# 主要財務數據

於12月31日

	<b>2003</b> (千港元)	2002 (千港元)	<b>轉變</b> (%)
現金及現金等價物	<b>146,680</b>	129,944	<b>+12.9%</b>
股東權益	<b>402,910</b>	347,817	<b>+15.8%</b>
銀行借貸	<b>110,313</b>	150,580	<b>-26.7%</b>
負債比率 (%)	<b>27.4%</b>	43.3%	改善
流動比率 (%)	<b>1.64倍</b>	1.48倍	改善
應收賬週轉期	<b>21.7日</b>	40.9日	改善
存貨週轉期	<b>112.6日</b>	115.4日	改善

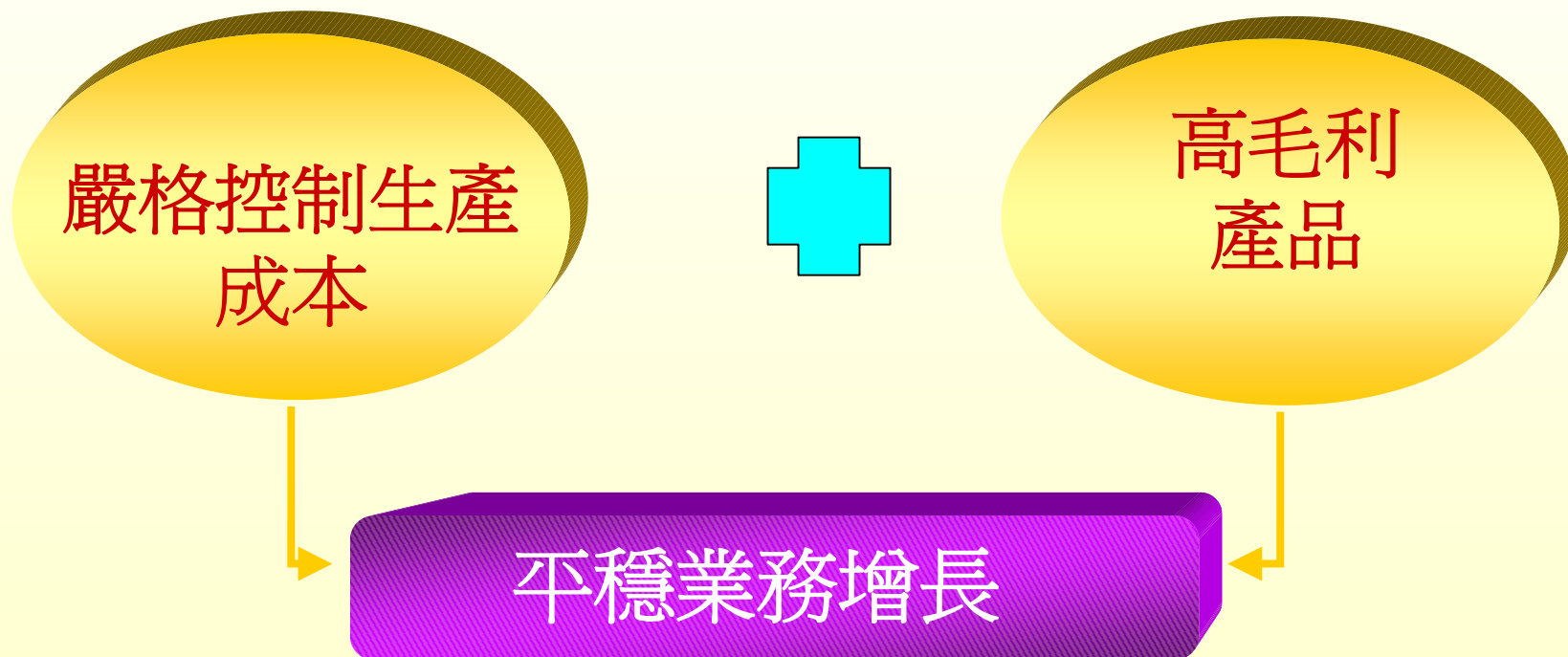
---

展望

# 原設備製造業務

---

- 主力發展美國市場





# 自家品牌業務

---

- 主力發展中國市場
- 進一步擴展Daphne網絡至中國各地，再提升市場佔有率
- 開創一個適合不同性別及年齡的新品牌
- 計劃與其他合作夥伴合組聯營公司共同營運新品牌業務
- 委任代理於國內數個主要城市開設大型售鞋市場，擴大市場覆蓋

# 擴大生產設備

---

興建兩間新廠房，應付大量新增訂單  
預期**2004**年第一季運作

於上海、北京、瀋陽及福建成立物流中心  
預期上海於**2004**年第二季運作  
其他則於**2005**年底

有效減低存倉及運輸成本  
帶來規模效益

# 提升內部系統

---

推行企業  
資源計劃  
系統



提升及加快  
財務及管理  
報告程序

# 積極捕捉中國商機

完善及龐大的  
銷售及分銷網絡

額外擴展30間Adidas零售店

擴大Daphne銷售分銷網絡  
計劃開設5間大型賣場

國內鞋業市場  
持續增長

提升市場佔有率  
開拓新收入來源  
使業務持續增長

---

# 答問環節