



Prime Success International Group Limited

永恩國際集團有限公司

2004年度中期業績公佈

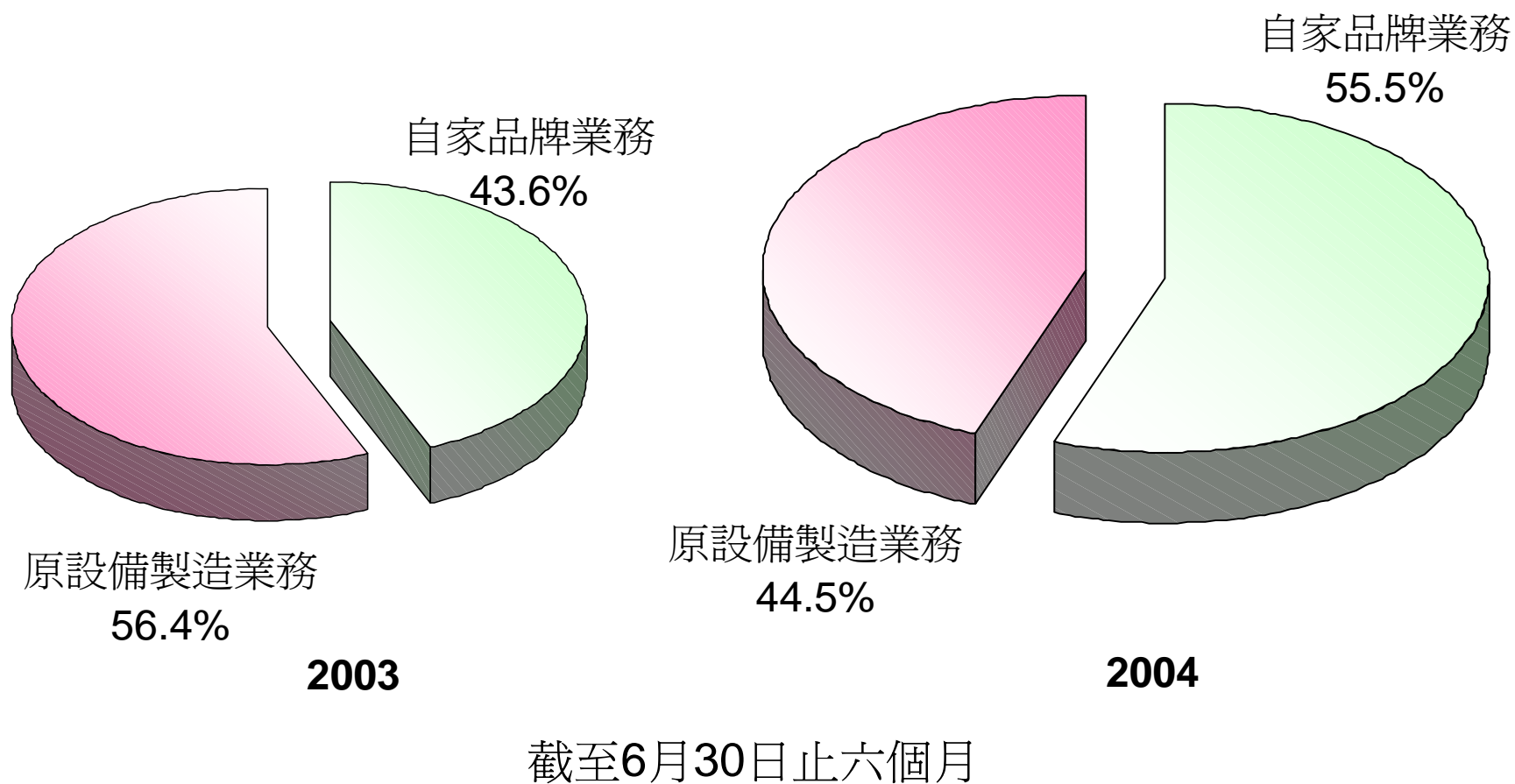
2004年9月23日

業績摘要

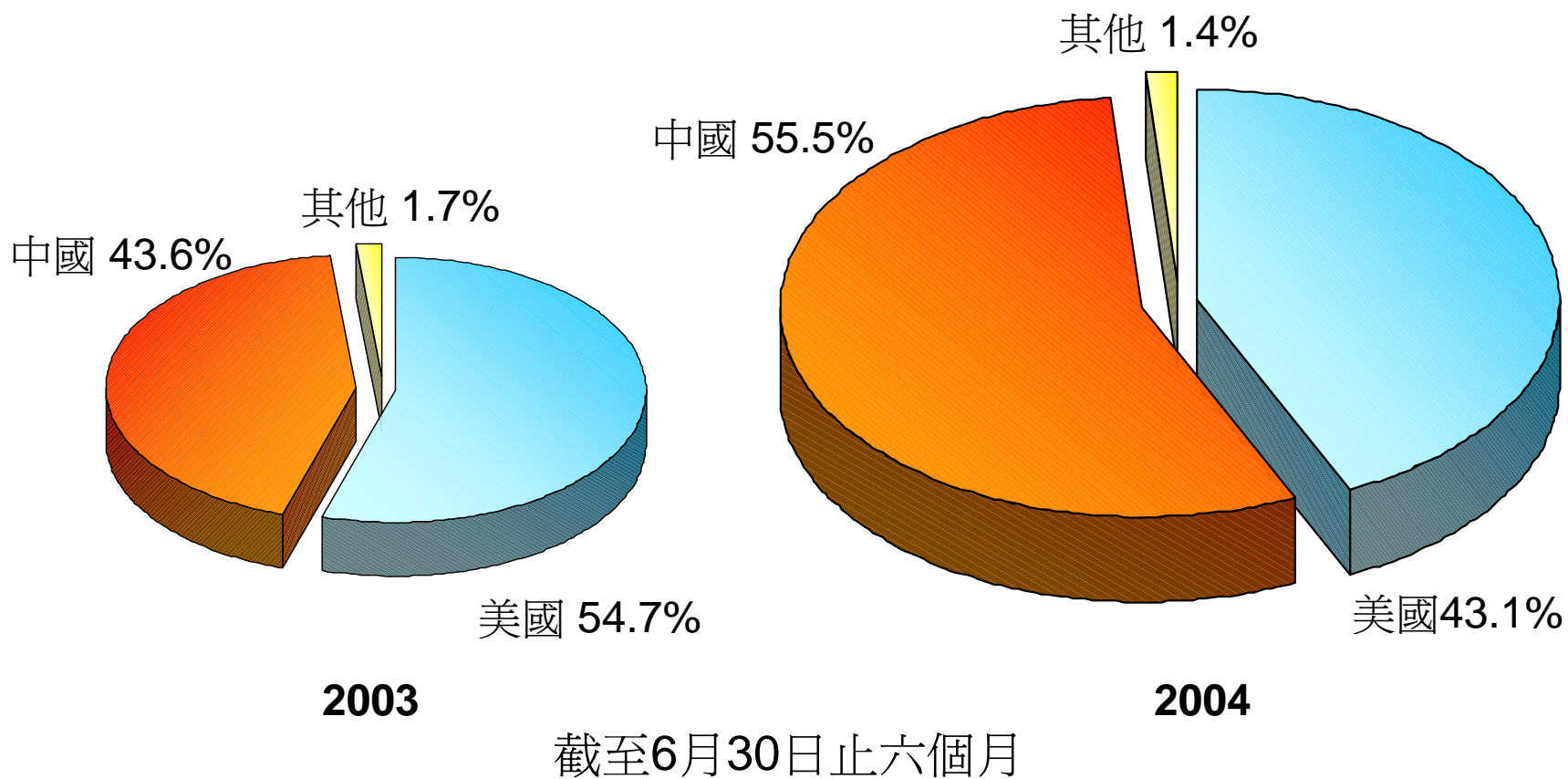
- 中期業務理想，營業額達839,600,000港元
- 純利急升2.2倍至66,000,000港元，每股盈利達4.26港仙
- 原設備製造業務表現平穩，營業績約為373,600,000港元
- 自家品牌「達芙妮」(“Daphne”) 業務之營業額顯著增加，錄得59%的升幅
- 新增自家品牌「鞋柜」(“Shoebox”) 已開設5間大型賣場
- **Adidas**經典系列產品在中國之獨家零售業務為集團帶來900,000港元之代理費
- 每股中期股息為1.50港仙

業務回顧

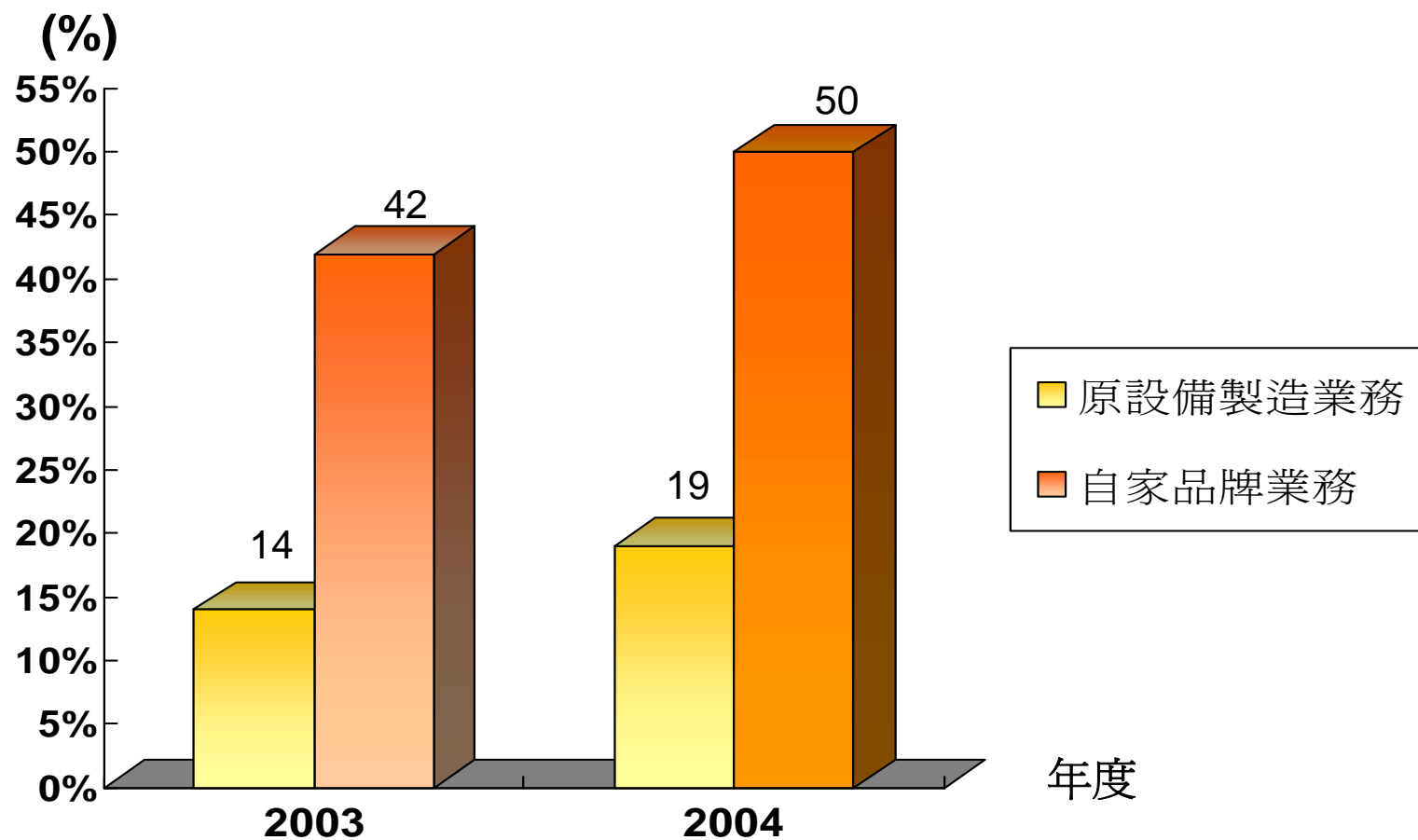
營業額分析 - 按業務劃分



營業額分析 - 按市場劃分

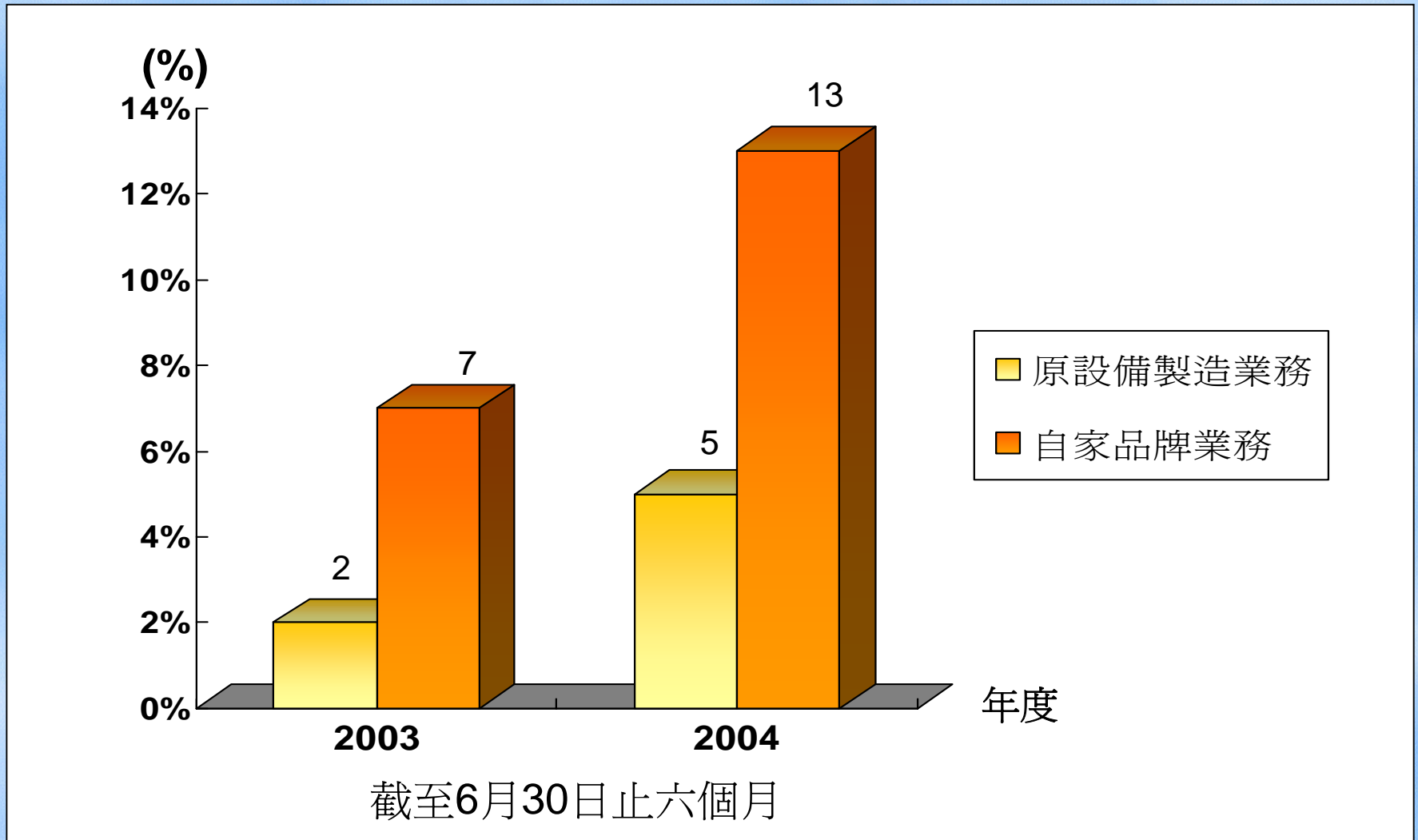


毛利率分析 - 按業務劃分



截至6月30日止六個月

純利率分析 - 按業務劃分



原設備製造業務

- 營業額達373,600,000港元 (2003:380,200,000港元)
- 採取嚴謹之成本控制措施及生產高毛利率產品的策略，帶動經營溢利增長1.49倍至19,700,000港元 (2003:7,900,000港元)
- 主要出口市場: 美國
- 手頭訂單總額: 逾200,000,000港元

自家品牌業務 - 「達芙妮」

- 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466,000,000港元，增幅達59% (2003:293,700,000港元)
- 經營溢利上升約1.99倍至60,400,000港元 (2003:20,200,000港元)
- 於中國各省逾2,000個銷售點，當中包括600間「達芙妮」專門店及262個設於百貨公司之專櫃
- 擁有龐大的中國銷售及分銷網絡
- 客戶群基礎鞏固，帶來穩定收入

新增自家品牌業務 - 「鞋柜」

- 一個適合不同性別及年齡的新品牌，旨在進一步擴展客戶群及拓展大眾化市場
- 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
- 於今年五、六月期間分別於鄭州、揚州、蘇州、上海及武漢開設共5間大型賣場

Adidas 獨家經銷店權

- 透過委任代理，於國內多個主要城市共營運逾29間Adidas經典系列產品零售店
- 期內為集團帶來約900,000港元之代理費
- 受惠於永恩國際在中國市場之分銷經驗，以及多項國際性運動盛事，如雅典奧運會及北京取得2008年奧運會之主辦權等，Adidas業務將持續擴展，極具發展潛力

基建發展

- 位於福建省及江蘇省的廠房已開始投產
- 於上海斥資約**12,700,000**港元興建之物流中心已展開運作，進一步減低存倉及運輸成本，並帶來規模效益
- 按原定計劃於二零零五年底前於北京、瀋陽及福建興建物流中心，以建立一個更完善的銷售及分銷網絡
- 管理層亦於最近落實於廣東及成都兩地興建物流中心

財務表現

業績表現

截至6月30日止六個月

	2004 (千港元)	2003 (千港元)	轉變 (%)
營業額	839,600	673,900	+25%
毛利	305,700	177,800	+72%
毛利率	36%	26%	改善
純利	66,000	20,700	+2.2倍
純利率	8%	3%	改善
每股基本盈利	4.26港仙	1.38港仙	+2.1倍

主要財務數據

	2004/6/30 (千港元)	2003/12/31 (千港元)	轉變 (%)
現金及現金等價物	143,768	146,627	-2%
股東權益	450,410	402,910	+12%
銀行借貸	107,091	110,313	-3%
負債比率	23.8%	27.4%	改善
流動比率	1.66倍	1.64倍	改善
應收賬週轉期	22日	28日	改善
存貨週轉期	138日	138日	不變

展望

自家品牌業務多元化發展

- 主力發展具高增長潛力之中國市場
- 「達芙妮」：
 - 繼續於中國主要大城市及二、三線城市增設銷售點，再提升市場佔有率
 - 目標為於二零零四年內將專門店及專櫃樓目分別增至700間及300間
- 「鞋柜」：
 - 現時大型賣場的數目已增加至12間
 - 目標為於二零零四年內開設共30間大型賣場
 - 賣場選址遍佈中國各著名城鎮，以建立更廣泛的分銷網絡及提升品牌知名度
- 推出全新品牌「達芙妮青春派」，令自家品牌業務更多元化

積極捕捉中國商機



答問環節