



CHINA TING GROUP
華鼎集團

華鼎集團公佈二零零六年中期業績純利達 2.21 億港元

* * *

溢利率進一步上升
成衣生產業務前景秀麗

財務摘要

港幣百萬元	截至六月三十日止六個月		轉變 (%)
	二零零六年	二零零五年	
營業額	923	1,021	-9.6
毛利	346	416	-16.8
經營溢利	256	295	-13.2
股東應佔溢利	221	240	-7.9
每股股息 (港仙)			
- 中期	5.4	-	-
- 特別股息	1.0	-	-

(二零零六年九月七日－香港訊)－中國領先的絲綢服裝製造商、出口商及品牌時裝零售商**華鼎集團控股有限公司**(「華鼎集團」或「集團」；香港聯交所股份編號：3398)，今天宣佈截至二零零六年六月三十日止六個月之中期業績。華鼎集團上半年的營業額達港幣 9.23 億元，較去年同期下降 9.6%，主要是因為由去年十一月至本年三月期間生絲價格出乎意料地大幅飆升，令買家推遲下訂單。然而，集團受惠於縱向整合的生產基地，提升供應鏈管理，令營運效率及效益達至最佳水平，因此毛利率及經營溢利率分別由去年年底時的 36.6%及 24.4%，上升至本年上半年度的 37.5%及 27.7%。

回顧期內股東應佔溢利為港幣 2.21 億元，比去年同期下跌 7.9%。董事局議決就二零零六年上半年派發中期股息每股 5.4 港仙及特別股息每股 1.0 港仙，合共相當於 60% 的派息比率。

華鼎集團行政總裁丁雄爾先生在談及中期業績表現時表示：「二零零六年生絲價格出現前所未有的升幅，至歷史新高每噸達港幣 330,000 的水平。儘管如此，我們採取措施全力控制成本，從縱向及橫向等不同經營層面全面利用規模效益的優勢，我們喜見毛利率因而上升至 37.5%，由此足以證明華鼎集團由成立至今，一直保持良好的盈利能力，為投資者帶來理想的回報。我們於回顧期內進一步開拓新客戶群，並加強與現有客戶的合作關係，為未來發展打下堅實的基礎。雖然回顧期內絲綢及絲混紡成衣的銷售額有所下降，但其他業務如麻製及麻混紡成衣及品牌服裝零售業務均表現強勁。」

回顧期內，中國品牌服裝零售業務的營業額按年增長 6.5%至港幣 8,800 萬元，期內之同店銷售錄得 3%的增長。截至二零零六年六月三十日止，集團的零售店舖數目較二零零五年底增加 15 間，達 317 間，遍及全國 26 個省份及直轄市。集團的目標是在二零零六年九月底共開設 345 間零售店舖，並於二零零六年年底進一步增加至 365 間。

傢紡業務的營業額亦錄得 471.7%的可觀升幅，主要是由於美國市場對枕袋、床罩及靠墊套等傢紡產品需求上升所致。憑藉傢紡產品 OEM 業務的成功，集團進一步開拓傢紡產品的零售業務。二零零六年七月，集團開設了首間銷售「BURLINGTON HOUSE」品牌的傢紡產品店舖。集團計劃在本年底前增加至五家傢紡零售店舖，並計劃於二零零七年底前再增加 9 間新店。

回顧期內，集團身處的行業面對多項挑戰，如生絲價格上升、燃油價格高企、人民幣升值及內地勞動成本上升等，這些因素對所有同業均帶來一定的影響。然而，華鼎集團成功跨過這些不利因素，並保持毛利率在高水平。這反映集團綜向整合生產模式的優點，在處理原材料採購的卓越能力，以及縮短生產所需的時間及加強成本控制所付出的努力。

展望未來，丁先生表示：「我們對於集團下半年的表現感到樂觀。生絲的價格自二零零六年四月起已趨向穩定，原油價格亦與市場預期相符；更重要的是，集團已建立了一個穩固而活躍的客戶群。我們喜見絲綢及絲混紡成衣訂單於第三季度顯著增加。我們預期，隨著我們的零售業務網絡拓展，加上中國零售業蓬勃發展，中國品牌服裝零售業務亦會顯著增長，我們現正計劃全力把握這些增長機遇。我們有信心於未來取得持續穩健的增長。」

有關華鼎集團

華鼎集團是中國最大絲綢服裝製造及出口商之一。集團總部設於香港，並在中國杭州擁有大型縱向整合生產基地。集團主要為國際時裝品牌及連鎖零售商提供 OEM 成衣製造一站式服務。此外，集團亦同時在中國市場經營品牌時裝零售業務，包括自家品牌「FINITY」(菲妮迪)、「ÉLANIE」(依蘭)、「Dbni」及代理品牌「MAX STUDIO」。此外，集團更拓展傢紡業務，並在中國市場以「Burlington House」品牌經營傢紡產品零售業務，出售的產品包括床罩、枕巾、枕袋、靠墊套和沙發罩。

查詢請聯絡：

蕭慕潔／歐巧兒／劉婉玲

iPR Ogilvy Ltd

電話： (852) 3170 6753 / 2136 6176 / 3170 6750

傳真： (852) 3170 6606

電郵： sharis.siu@iprogilvy.com / antonia.au@iprogilvy.com /
harriet.lau@iprogilvy.com