

副主席兼行政總裁報告



“本集團已準備就緒，把握於中國迅速擴展酒店業務之每個機會。本集團深信，有效地執行策略、投放適當資源及招攬適當人才為成功之關鍵。”

丹斯里拿督邱達昌先生，
副主席兼行政總裁

本人很高興向各位股東呈報，本集團於今年再創佳績，物業銷售有所增加，而酒店業績亦表現優秀。

於去年，本集團在香港發展了一個較前強大的酒店組合，並成功晉身具有領導地位的三星至四星酒店發展商及營辦商。本集團積極擴大酒店組合，與此同時集中簡化業務運作。本集團亦致力建立與別不同之酒店品牌。本集團其中一間具有代表性的酒店——蘭桂坊酒店最近獲選為「亞洲最佳精品酒店」，為香港首間獲得此等殊榮的酒店。獲獎進一步鞏固本集團作為香港主要酒店營辦商之地位。本集團亦就發展三間分別位於大角咀、堅尼地城及觀塘之新酒店取得良好進展；此等項目預計將如期完成。基於旅遊業的理想前景，及對酒店客房需求日漸增加，本集團將繼續投放更多資源，應付潛在業務增長。

副主席兼行政總裁報告

本集團對內地酒店業進行了廣泛研究，並認定四星級酒店具備龐大的發展空間。管理層相信，中國缺乏四星級酒店營辦商，故此本集團決定於中國發展其四星連鎖酒店網絡。區內土地及工資成本仍然偏低，因此本集團將能控制其發展成本，並長遠獲得較高的邊際利潤受惠。本集團預計，四星級酒店之需求將顯著增加，以應付國內中等階層休閒及商務旅客之龐大增長。同時，由於於酒店舉行婚宴及會議越來越普遍，餐飲部門將能提供更高的邊際利潤。

於以往財政年度，本集團於中國已建立完整的開發隊伍、市場情報網絡及尋覓項目能力。因此，本集團能有效地於兩個主要城市成都及武漢收購兩項重要物業，將可分別發展為約600間客房及約400間客房的酒店。本集團已準備就緒，把握於中國迅速擴展酒店業務之每個機會。本集團深信，有效地執行策略、投放適當資源及招攬適當人才為成功之關鍵。

上海錦秋加州花園之對象為中產及中上階層市場，儘管內地收緊銀根，並於近期推行宏觀經濟調控措施，物業銷售仍然強勁。這方面確認本集團集中於中等及中上階層房屋發展之策略。錦秋加州花園尚有超過6,000個住宅單位有待推出，本集團相信此項目將於未來四至五年繼續對盈利提供重大貢獻。此外，本集團於廣州之三個住宅及商用項目正在發展中，並將如期完成。

馬來西亞旅客到訪人數持續增長；數字由二零零五年之16,430,000人次增至二零零六年之17,550,000人次，因此本集團決定於當地透過收購行動，積極擴大酒店組合。本集團相信，由於市場價值剛開始呈現升勢，現時為收購之最佳時機。本集團對此抱樂觀態度，認為將可提高香港以外整體酒店組合之投資回報。

本集團將透過管理監督及嚴格遵守，繼續就業務每方面改善及維持高水平企業管治。亦將於來年確切地貫徹執行符合股東利益之股息政策。

展望未來，本集團立志執行酒店擴充計劃，在區內伸延本集團於香港取得之成就，從而提高本集團的經常性收入及其穩定性。此外，本集團將以具成效之策略，積極尋求於中國進行中等及中上階層住宅發展性之投資機會。本集團之目標為物色各潛在業務之機會，並為各股東盡量提高回報。

邱達昌

副主席兼行政總裁

二零零七年七月十九日