



本人欣然代表明豐珠寶集團有限公司（「本公司」）及其附屬公司（統稱「本集團」）董事會（「董事會」），提呈本集團截至二零零五年九月三十日止年度之年報。

### 財務業績

截至二零零五年九月三十日止年度，本集團營業額創出歷史新高，約達430,000,000港元，與去年約354,000,000港元之數字比較，增長約21.5%，表現令人鼓舞。股東應佔日常業務純利約54,200,000港元，較上年增長15.3%。毛利率約28.2%，相對於去年為30.9%，而純利率約為12.6%，相對於上年為13.3%。

### 業務回顧

於本年度內，儘管本集團面對熾烈競爭，惟於美國、歐洲、中東及東南亞之業務仍持續錄得增長。本集團大部分收入均來自美國市場，而令人振奮的是該市場之需求依然強勁。此外，本集團於年內亦繼續積極參與一系列大型國際性珠寶展覽會，藉此鞏固與現有客戶之關係，並爭取新客戶之訂單。有賴管理層努力不懈，本年度珠寶產品之新訂單及重續訂單均較去年錄得顯著升幅，而本集團年內之營業額及純利亦錄得令人鼓舞的增長。

截至二零零五年九月三十日止年度，本集團錄得約32,900,000港元之銷售及經銷費用（二零零四年：28,700,000港元）。銷售及經銷費用增加14.6%是由於年內加強了市場、宣傳推廣及參與展覽活動之力度，以及受油價高企影響所致。

本集團本年度之行政費用約為18,100,000港元（二零零四年：16,300,000港元），較去年增加約11.0%。憑藉將行政費用維持於佔本年度營業額約4.2%（去年則佔營業額4.6%），本集團成功建立一支相對穩定兼具成本效益之行政支援隊伍。

本集團於本年度之其他營運費用乃因開發新產品及研究新生產技術所產生之研發成本所致。本年度之其他營運費用約3,200,000港元，較二零零四年之5,300,000港元減少約39.6%。本年度之其他營運費用減少，乃由於上年度已完成大型研究開發計劃，就擴闊產品類別開發嶄新時尚珠寶產品設計及為提升珠寶產品質素研究新生產技術。

## 未來計劃及前景

本集團向以產品質素備受讚譽，並具備實力在市場以具競爭力價格生產多類型珠寶首飾產品為宗旨，務求令旗下業務達致最高盈利及得以持續增長。透過定期參與國際性珠寶展銷及展覽會，本集團將實行多項市場推廣及宣傳策略，繼續竭盡所能擴大市場佔有率及客戶基礎。

中華人民共和國（「中國」）經濟持續增長，帶動市場對名貴商品之需求穩步上揚，預料將為珠寶首飾業締造龐大商機。根據香港貿易發展局的資料顯示，中國市場之珠寶首飾銷售額錄得17.5%之年增長率，預計於二零一零年，珠寶首飾市場之市值將達人民幣1,500億元。有見及此，本集團一直積極開拓中國市場。

年內，本集團借助旗下國際級設計師，致力開發全新首飾品牌「SAVANTI」，並對該品牌在中國市場廣受認同感到驕傲。本集團之聲譽、產品質素、價格及優質售後服務均較本地及外國珠寶商更具競爭優勢，故本集團將致力投入更多資源，以發展具有雄厚實力之中國市場，及進一步提高「SAVANTI」之品牌知名度。作為試金石，本集團於二零零五年底前在上海及杭州分別開設三家及一家零售店舖（其對本年度之財務貢獻並未反映），並期望於來年開設更多門市。本集團預計，中國市場可望於來年為集團營業額及溢利帶來可觀的貢獻。

展望將來，從環球經濟環境持續改善及近期展覽會上更多客戶開出訂單之情況估計，珠寶產品之需求將繼續穩步增長，預期集團業務於可見未來將有良好之表現及發展前景。本集團會繼續爭取在珠寶行業踞市場領導地位並建立廣獲認同之聲譽，以實現並與股東分享行業增長所帶來之豐碩成果。

## 致謝

本人謹代表董事會向管理層及員工對本集團一直以來之投入及貢獻致以衷心謝意，亦衷心感激股東對本集團之支持。

主席  
王志明

香港  
二零零六年一月十九日