



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」），提呈本集團截至二零零六年九月三十日止年度之年報。

財務業績

截至二零零六年九月三十日止年度，本集團營業額創出歷史新高，約達480,400,000港元，與去年約430,000,000港元之數字比較，增長約11.7%，表現令人鼓舞。股東應佔日常業務純利約57,000,000港元，較上年增長5.2%。毛利率約28.7%，相對於去年為28.2%，而純利率約為11.9%，相對於上年為12.6%。

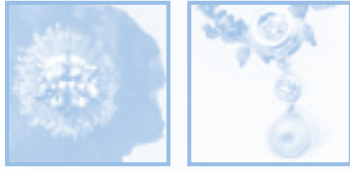
業務回顧

於本年度內，全球經濟持續增長帶動市場對名貴商品之需求穩步上揚。在此有利的經營環境下，於出口業務方面，本集團一直在美國、歐洲、中東及東南亞持續經營其業務。本集團於整個年度內繼續積極參加一系列大型國際珠寶展覽會，藉此鞏固與現有客戶之關係。

關於在中華人民共和國（「中國」）之零售業務，本集團自二零零五年以來在中國推出「SAVANTI」品牌，該品牌乃借助本集團旗下國際級設計師提供眾多樣式之優質珠寶首飾產品，並對其在中國市場廣受認同而引以為傲。繼取得良好業績後，本集團已於回顧年度內在天津、大連、長春、哈爾濱、瀋陽、成都及杭州增設數家零售店舖，使該品牌目前在中國之零售店舖增至13家。此外，於中國大城市的最佳商業地點（如位於上海南京路久光百貨及淮海路香港新世界大廈）開設以時尚珠寶首飾為主要特色的旗艦店舖已大大提升了「SAVANTI」的品牌形象及知名度。零售店舖數量日益增多可令本集團自規模經濟中受惠，從而使本集團取得令人振奮的銷售業績增長。

整體而言，本集團業務營運迄今一直得到平穩有效運行。年內，良好的經濟及市道為珠寶首飾產品帶來了可觀的需求。故此，本集團於本年度繼續錄得相當出色的營業額及純利。

截至二零零六年九月三十日止年度，本集團錄得約39,700,000港元之銷售及經銷費用（二零零五年：32,900,000港元）。銷售及經銷費用增加20.7%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。



業務回顧 (續)

本集團本年度之行政費用約為21,200,000港元(二零零五年: 18,100,000港元), 較去年增加約17.1%。憑藉將行政費用維持於佔本年度營業額約4.4%(去年則佔營業額4.2%), 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300,000港元, 較二零零五年之3,200,000港元減少約90.6%。本年度之其他營運費用減少, 乃由於上年度已成功完成研究開發計劃, 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

本集團將繼續在中國發展其已成功的製造業務, 而本集團一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優質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平穩增長。

於出口業務方面, 本集團將繼續透過定期參加國際珠寶展銷及展覽會, 並實行多項市場推廣及宣傳策略, 力求竭盡所能保持其市場佔有率。

關於中國之零售業務, 中國消費者之收入水平及購買力日益提高令市場對珠寶首飾產品之需求穩步上升。有鑑於此, 預計中國市場將為珠寶首飾業帶來龐大的發展潛力。隨著本集團在中國創設知名品牌「SAVANTU」並擁有強大的業務及財政實力, 本集團將可從具龐大發展潛力的中國市場中取得良好收益。鑑於品牌對本集團的長遠發展極為重要, 本集團將致力於在中國發展「SAVANTU」品牌。本集團在國際級設計、優秀管理人員、聲譽、產品質素、競爭力價格及優質售後服務方面均較本地及國外珠寶商更具競爭優勢, 故本集團將繼續投入更多資源以進一步開發中國市場。本集團於來年將會繼續物色機會以在中國開設更多的零售店舖。

展望未來, 本集團將透過實施其策略以生產具競爭力價格之優質產品而力求取得最佳業績表現。本集團將繼續在中國物色進一步發展其製造業務之機會。隨著全球經濟可望繼續蓬勃發展及消費氣氛持續暢旺, 本集團對其出口業務及其中國零售業務發展前景感到甚為樂觀。本集團將繼續秉承其使命, 爭取在珠寶行業佔據市場領導地位並建立廣獲認同之聲譽, 以實現與股東分享行業增長所帶來的豐碩成果。

主席 報告書



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
二零零六年十二月二十八日