



致列位股東：

本人欣然呈報新華聯國際控股有限公司（「本公司」）及其附屬公司（統稱「本集團」）截至二零零六年十二月三十一日止年度的年報。如果說二零零五年是轉虧為盈的一年，二零零六年則是蛻變式的躍進。

業務回顧

一如本公司二零零五年的年報所述，本集團將進行業務重組並專注於葡萄酒業務，務求提升股東的價值。現本人欣然宣佈，本集團已完成業務整合，成為國內頗具規模及有地方特色的葡萄酒釀酒商及分銷商。

附屬公司主要出售事項

於二零零六年八月八日，本公司出售三家全資附屬公司（即Panorama Limited、Workplace Logistics Limited及Sheen Champion Limited）的全部股權，名義出售價格均為一美元。Panorama Limited持有銳威控股有限公司51%的股權。銳威控股有限公司從事電子產品製造、批發及分銷業務。Workplace Logistics Limited持有天健生物有限公司全部權益。天健生物有限公司從事製造及分銷保健產品業務。Sheen Champion Limited為RJP Finance Limited的控股公司。RJP Finance Limited自二零零四年以來並無營業。Panorama Limited及Workplace Logistics Limited自二零零四年以來一直處於營運虧損狀況。有關出售Panorama Limited事項的詳情，請參閱本公司於二零零六年九月十一日刊發的通函。

出售虧損的非核心業務的裨益已在本集團年度綜合財務報告中反映。儘管本年度的生產成本持續上升，本集團仍取得較高的增長及錄得可觀的盈利。

分銷渠道收購事項

審慎控制成本與拓展銷售網絡是本集團年內主要的經營策略。年內本集團通過收購銷售渠道及與零售商的戰略合作，致力擴大銷售渠道及分銷網絡。

於二零零六年一月，本集團購入迪慶香格里拉天籟經濟開發區酒業有限公司（「天籟」）餘下6.10%股權。天籟是本集團主要的分銷渠道。透過擁有天籟全部股權，本集團能給予股東更佳的回報，另一方面亦可發揮較佳的營運效率。



分銷渠道收購事項 (續)

此外，於二零零六年七月，本集團購入廈門藏秘酒業有限公司(廈門省一家酒類分銷公司)90%股權，以進一步擴大其直銷渠道。連同現有的廣州藏吉商貿有限公司，本集團已擁有遍佈華南、華東及中國西部市場的三個直銷渠道。本集團相信，該等收購事項將有助加強本集團對福建省市場的認識，豐富營運經驗，及擴大公司的盈利，長遠來說能使本集團保持穩定增長。

展望二零零七年，本集團計劃額外建立三個直銷渠道，以便有效掌握主要營運市場的脈搏，更能迅速地開展市場推廣活動，以服務本集團的主要業務夥伴及客戶。將來本集團將進一步擴大其直銷渠道，以擴大葡萄酒市場的佔領份額，鞏固其於葡萄酒類市場領導地位，提升「香格里拉」的品牌知名度。除此以外，本集團仍將繼續夥拍最大的分銷商—北京金六福酒有限公司，開展全國市場和營銷活動。

嚴格控制成本、提高生產效益

於二零零五年的年報中，本集團已對葡萄酒成本日益上升有所警報。葡萄汁及原材料成本在整個二零零六年度仍呈上升趨勢，為配合對優質葡萄酒日益殷切的需求及有效地控制葡萄的成本及質量，本集團對香格里拉(秦皇島)葡萄酒有限公司投資2,000萬港元以提昇其於秦皇島的生產力以及農田發展。這項投資有效地增加30.3%葡萄酒總產量。本集團亦已成功重續其ISO9000及HACCP認證，確定其世界級釀酒商的地位。

為更加有效地控制成本，本集團與其他葡萄酒生產商就在中國進行葡萄的採購結成聯盟，此舉令本集團在葡萄採購方面具有更強的議價能力。

策略投資者及未來投資者關係

本集團在中國葡萄酒業所取得的成果、優質的產品、良好的品牌管理及專業的管理團隊已引起迪慶州政府的關注，州政府於二零零六年十二月，透過其投資公司—迪慶州開發投資有限公司以港幣694萬(人民幣694萬元)，購入本公司主要附屬公司—雲南香格里拉酒業有限公司5%的股權。是項投資已鞏固了本集團在雲南省和迪慶州的影響力，該等地區乃本集團其中一個重要的生產及業務分銷基地。



策略投資者及未來投資者關係 (續)

就投資者關係而言，本集團一直是市場上默默耕耘的經營者。然而，於二零零七年，本集團將在資本市場開展積極的公關活動，尤其是在香港。香港是本公司的上市地，本公司將開展更多推介活動及與準投資者會晤，讓市場對本集團加深認識，為可能進行的集資活動打好基礎。

本集團的業務優勢

本集團致力發展葡萄酒業務、做好品牌管理、優化客戶及業務夥伴關係、持續創新及提升營運效率，為二零零六年的業務增長建立有利平台。本集團酒類業務的營業額和純利比較二零零五年的重列數據分別上升24%(二零零六年：1.09億港元，二零零五年：0.88億港元)及25%(二零零六年：1,768萬港元，二零零五年：1,415萬港元)。本集團的知名度在中國主要省區的地位漸獲提昇，客戶網絡日益壯大，成功創新及善於發展品牌為增長注入動力。年內本集團在開發新產品及新市場都非常成功。

持續的增長動力

本集團的成功關鍵在於優良的公司文化和營運理念及其優秀的領導層，故此，年內本集團在拓展市場、提高生產效率、優化管理才能方面均取得顯著成果，令本集團更具競爭優勢，造就了二零零六年良好的業績表現，為未來建立成長的平台。

創新的文化

有創新才能提升客戶對品牌的忠誠，才能擴大利潤空間，抵禦成本壓力及價格競爭，創新亦能促進與業務夥伴的合作關係。二零零六年，本集團開發出12種新的優質葡萄酒類產品，以創新的優質產品擴大市場份額，提昇本公司的品牌知名度。本集團年度研發方面的投資佔總營運開支的3%，而本集團亦計劃加大研發方面的投入，以實現更高的投資回報。



品牌管理

本集團於市場推廣的投入較二零零五年增加20%以增加產品品牌的知名度。良好的品牌是建立客戶忠誠的基礎，亦是成長必要的平台。本集團在參與公關、廣告、促銷及貿易展銷的策略活動上大力提昇市場形象，藉此向本集團目標客戶傳遞信息，更贏得多項獎項，其中包括「雲南省著名商標」和「雲南名牌產品」等。香格里拉品牌更被選為亞洲500最佳品牌(500 best brand)之一。

展望

董事會對於酒類市場及國內日益增長的需求充滿信心。本集團相信，本集團一貫的表現是嚴格實施核心策略的成果－領先的品牌、緊密的客戶夥伴關係、創新及有效營運。本集團二零零六年表現出色，在計入新收購項目的貢獻後成果將十分令人鼓舞。本集團的品牌在市場上已佔有一席位，有能力滿足主要渠道對大量優質產品及高效物流的需求，更通過精簡架構及擴展生產基地，積極開展市場推廣活動，抓緊機遇，日後必將取得更為驕人的成績。

本集團已準備就緒，進一步拓展市場版圖。本集團擁有恒之有效的明確策略、健全的流程及盡責的團隊。二零零七年，本公司將仍然著重於投資本公司的管理、品牌、研發及未來的發展，因為這些皆為鞏固長遠增長的基石。本集團的策略重點是為股東、夥伴、僱員及客戶創造理想的價值。

最後，本人藉此機會向本集團僱員、董事及同僚致謝，感謝他們一年來的努力。他們的努力和智慧正是本公司業績得以改善的原動力。本人謹代表本集團，向本公司股東、客戶及業務夥伴致以衷心感謝，感謝他們使二零零六年成為本集團創記錄的一年。

承董事會命
主席
傅軍

香港，二零零七年四月十七日

