

本人謹代表協盛協豐控股有限公司（「本公司」）董事會（「董事會」）欣然提呈本公司及其附屬公司（合稱「本集團」）截至二零零六年十二月三十一日止年度（「本年度」）之全年業績。本人能夠在此與各股東分享成果及展望，深感榮幸。

業績摘要

二零零六年的業績是值得振奮及鼓舞的。本年度之營業額約為人民幣**902,500,000**元，較去年上升約**51%**。本年度之毛利約為人民幣**198,300,000**元，較去年上升約**32%**。本年度之股東應佔溢利為人民幣**135,600,000**元，較去年上升約**23%**。本年度之每股基本盈利約為人民幣**0.1769**元。

董事會亦欣然透過建議派付每股**3**港仙的末期股息與股東分享盈利增長。該股息連同每股**1**港仙的已派付中期股息，將令本年度股息總額達到每股**4**港仙。

業務回顧

1. 生產力提升

本年度內，屬本集團主力產銷的梭織布料之年產能，從**4,360**萬米上升約**56%**至**6,820**萬米。至今，針織布料之年產能從**21,200**噸上升約**18%**至**25,000**噸，而梭織布料之年產能更從**6,820**萬米進一步上升約**25%**至**8,500**萬米。

2. 新產品開發

透過贊助不同的外部研究項目，本集團與中國各著名紡織院校締結策略性合作關係，進一步擴充內部研發產品線，形成了一個新產品可持續性開發的良好局面。

3. 市場情況優越

受惠於中國的蓬勃經濟發展及與日俱增的可支配收入，高品質成衣之消費正不斷升溫，而全國對高品質布料的需求也隨之增加。此外，越來越多的國際知名品牌服裝製造商將其製造基地轉移到中國，然後主要再作成衣出口。借助於本集團的高品質產品，此良好勢頭亦為本集團帶來新機遇，推進新發展。

4. 市場推廣策略奏效

除了致力重點開發服裝製造廠為最終客戶，本集團亦開始策略性向一些品牌服裝廠限量獨家供應新款布料，而且成效斐然。

5. 策略性收購及重組

本年度內，本集團策略性收購廈門拓浩貿易有限公司之**100%**註冊資本，藉此拓展布料及成衣國際貿易商機。該項貿易業務將專注本集團的進出口業務，而逐步撤除其他代理服務，以便配合本集團之完全垂直整合。

前景展望

1. 逐步邁向完全垂直整合

經石獅市經濟局批准後，本集團將首先在石獅市建立新紡紗廠，藉此穩定原材料供應，並減少原材料供應不足或囤貨過多的風險。其後，本集團將適時在紡紗廠範圍內增置新織布設備，從而提高和供應商的議價能力，並加強科研保密，避免新產品開發機密外泄。

2. 上游紡紗

在石獅市有超過**300**家織布廠，但只有一家紡紗廠。由於石獅市本地生產的紗線供應嚴重不足，因此大部份的用紗必須由中國其他省份購進。本集團將在石獅市新建一家總產能每年達**55,000**噸紗線的紡紗廠。本集團將於**2007**年第二季動工建立第一期的紡紗廠，預計其年產量達**9,000**噸紗線，並爭取於**2008**年第一季投產。產品將主要銷售給該些石獅市織布廠，其餘將為內部織布自用。

3. 中游織布

本集團計畫於**2009**年在紡紗廠範圍內增置新織布設備，使我們能夠每年生產**1,000**至**1,500**萬米胚布。該設施將使用本集團紡紗廠所生產的特種紗線，而其後生產的胚布也將全數供應本集團的印染及後整理加工業務。

4. 下游印染及後整理加工

本集團將在現有廠房裡添加新印染設備，每年產能持續增長約**20%**。

5. 完全垂直整合的協同效應

隨著完成由上游至下游的完全整合操作，本集團將大大提升研發能力，尤為生產特種布料，同時進一步提升利潤率，以及創造持久性競爭優勢。

鳴謝

本人謹代表董事會，藉此機會衷心感謝股東們給予我們的支持，並對全體員工所付出的竭誠努力致以衷心謝意。展望未來，我們將加強企業管治及內部監控，務求進一步提高本集團業務之透明度，而我們亦將更努力抓緊上市帶來之有利商機，為股東爭取豐碩回報。

施少雄

主席

香港，二零零七年三月二十八日