

旭日之聲

第四一八期
旭日集團員工閱讀刊物
非賣品

本刊物由【旭日之聲】
統籌委員會編製
每月出版
電子郵件：gseditor@glorisun.com

以不變應萬變

管理局・經理會

二零一九年環球宏觀經濟備受多項不明朗因素影響，但主旋律仍是中、美貿易戰。

全球首要兩大經濟體互相爭鬥，當然使環球經濟增長放緩；各國以減息和重啟量化寬鬆措施來應對，亦僅得紓緩的效果而已。美國經濟動力雖然相對較佳，預計二零一九年GDP同比仍將增長百分之二點三，但低於之前估計的百分之二點五。歐盟經濟活動則仍然疲軟，連德國亦如是。英國在脫歐問題上朝野一再爭拗不斷；幸在年底舉行的國會大選中，保守黨勝出，將有利於落實「脫歐」方案。但日月逝矣，二零一九年經濟自然乏善可陳。

年內，中國經濟下行壓力大。雖然政府兩次全面降低銀行準備金及推行「減稅降費」達二萬億元人民幣；但因中國內地工資成本早已上升，第三季GDP按年僅增長百分之六，是二十七年來最低的增長率。據中金公司統計，民營企業的違約率已高達百分之十二，可見中國現時金融風險正上升中。

香港方面，因環球經濟增長動力減慢已受到衝擊，中、美貿易戰更直接影響了香港出口及轉口活動。二零一九年第三季貨品出口總額按年跌近百分之七。自六月份發生了大規模的社會騷動，動亂的主因

是《逃犯條例》的修訂，遠因則是基本矛盾深種，過往社會撕裂的積怨，借機爆發，故持續了六個月仍未有平息，市民日常生活受到嚴重干擾，零售活動受到重大衝擊。「止暴制亂」是目前逼切所需，但如何落實，社會上則仍無共識。目前已有二十九個國家對其國民發出了對香港的旅遊警示，遂使訪港旅客大幅下跌。零售總額估計下跌逾百分之三十。香港第三季GDP按年跌百分之二點九。美銀、美林調低香港二零一九年GDP至負增長百分之二點一。香港現正陷入內外交困的境地，營商環境十分嚴峻。

旭日集團的經營策略之一是「居安思危」。我們經過四次轉型，在好的環境時，我們保持憂患意識，沒有發展太多，沒有發展太快。由於時刻謹記「腳踏實地，步步為營」的策略，因此，今次香港遇到重大衝擊，我們尚能應付，沒有「手忙腳亂」，沒有做出錯誤的決策和行動。在這艱難的經營環境下，我們再一次明確自己的定位和角色，堅持奉行「效益優先」，做好眼前份內的工作，專注集團核心業務，關閉無效益、無前途的公司和部門，將更多的資源、時間和精力放在最有效益和最有潛力的業務上，只有這樣，才能使集團健康成長，才能立足於香

港這個「三高」——工資高、租金高、成本高的城市。

中國真維斯堅定不移遵循年初訂立的計劃，在惡劣的環境中不斷調整、鞏固實體店業務和網上業務，包括關閉虧損自營店及主動發展加盟聯營業務。網購業務除了實行線上線下貨品同步上架銷售的策略外，同時全方位開放平台，與市場上具有先進設計能力的企業合作，尋求營業增長及利潤增長的突破點。

步入下半年，除了行政費因調整速度跟不上業務金額下降速度，導致仍然錄得虧損外，全力推行的加盟聯營業務所帶來的貢獻，已可以彌補因加盟批發退盟的毛利損失；而調整和優化後的網購業務毛利也漸趨取得預期的成績。

總的來說，中國真維斯已經找到了發展方向，只要繼續堅持推廣「加盟聯營」、擴大「平台合作」、「關閉虧損店舖」、「優化設計」和「深化整合經營管理架構」的工作，二零二零年應能完全改變過往頹勢，可望轉虧為盈。

集團的地產業務，雖然各行各業均面對著中、美貿易戰及本地的社會運動帶來的嚴峻挑戰，但由於地產部全體同事堅守年初定下的工作計劃，因此，能夠維持高出租率 and 合理的租金水平；與此同時，繼續

(下轉第三版)

2019年旭日集團十大事項

- (一) 美國最大珠寶商Tiffany在北京道一號開設亞洲第二大旗艦店及亞洲第一間「The Tiffany Blue Box Café」
- (二) 加拿大最大的佛教寺廟——多倫多「五台山」大雄寶殿工程及廈門佛心寺擴建工程，圓滿開光。
- (三) 成功與美國Quiksilver圓滿解決雙方合作問題，達致員工、地產商、供應商及股東四方皆贏的格局。
- (四) 「旭日投資（中國）有限公司」榮獲惠州市地區經濟總部資格。
- (五) 真維斯電貿公司開創新業務，取得了一定成果。
- (六) 落實處理虧損之澳紐零售業務。
- (七) 中美貿易磨擦影響金融市場，但本集團未有「損手」，實屬幸運。
- (八) 北京道一號完成重新裝修為「美術館式」的大堂，效果理想。
- (九) 大進真維斯加盟聯營業務方向正確，效果良好。
- (十) CBD2酒店因受「香港社會事件」影響，下半年入住率只有約50%，由於著力控制成本，尚能達到收支平衡。

北京道一號美術館大堂的世界級展品



和泉正敏先生(左)和嚴迅奇先生(右)於石雕作品前合照

「北京道一號」的美術館大堂已於11月11日隆重揭幕，升級設計後的美術館大堂處處展現藝術氣息。由國際著名建築師嚴迅奇設計的正門入口斜牆為美術館大堂拉開序幕，踏入大堂，映入眼簾的是美國最大珠寶商Tiffany Blue Box Café的珠寶盒藝術作品，而美術館大堂的另一大焦點——世界級石雕展品已於12月17日在大堂壓軸登場，豎立在餐飲大堂的中央，為整個「北京道一號」美術館大堂倍添完美。

石雕出自日本國寶級石雕藝術家和泉正敏之手，和泉大師生於石雕世家，代代以製作日本傳統石雕藝術品為業，和泉大師的作品遍佈全世界，芝加哥藝術學院、東京都現代美術館、台北國立故宮博物院均見大師的作品，而「一號九龍」戶外及大堂內的多個石雕亦是和泉大師的實力之作。

石雕高約2.5米，寬0.9米，主要由玄武岩構成。和泉大師為作品取名為「微風」(Breeze)，因在石雕間有一道空隙，讓微風在石雕間流過以得名，令人感到柔和與舒服。和泉大師談到社會瞬息萬變，人們不斷面對新的改變和挑戰，但是石材存在多年，是大自然的一部分，希望通過石雕結合「北京道一號」的環境，呈現出人文精神與自然的結合。為了尋找合適的石材，和泉大師表示需要配合天時、地利、人和、靈

(下轉第八版)



石雕壓軸登場 盡顯藝術能量

楊勳先生榮任廣東外商投資企業協會常務副會長

12月16日，廣東外商投資企業協會在廣州舉行第七次會員代表大會。廣東省外商協會第六屆理事會會長吳軍及各市外商協會代表等200多人參加會議。

會上，選舉產生了以廣東省商務廳副廳長陳越華為會長的新一屆理事會，成員共135名，其中會長1名、常務副會長10名、副會長37名、監事長1名。集團副董事長兼總經理楊

勳當選為廣東外商投資企業協會第七屆理事會常務副會長。

楊勳先生在協會工作中經常強調會員企業要主動適應經濟新常態，積極發揮自身的優勢，解讀企業自身發展現狀，做可持續發展的企業。協會維護企業合法權益，幫助解決在生產經營中所遇到的困難和問題。

惠州公關部



楊燕芝小姐連任香港紡織商會副會長

12月17日，「中華人民共和國成立70周年暨香港紡織商會第十二屆會董會、監事會就職典禮」假港島香格里拉酒店隆重舉行。香港特區政府商務及經濟發展局副局長陳百里、中聯辦協調部部長朱文、中國紡織品進出口商會會長曹甲昌等主禮，集團董事楊燕芝與近300位社會賢達、商界翹楚出席典禮，場面熱鬧。

朱立夫博士榮任第十二屆會長，呂鳴先生任監事長，集團董事長楊劍榮任永遠榮譽會長，集團副董事長兼總經理楊勳連任榮譽會長，楊燕芝小姐連任副會長。

陳百里副局長致辭時表示，商務及發展局最近與國家商務部討論，以四個

方向協助香港中小企開拓一帶一路的商機：包括提升大家對一帶一路經貿合作的認知、促進商貿配對、協助香港中小企享用當地政策優惠，以及提供售後服務。

朱立夫博士在晚會上介紹工業4.0時代的到臨，紡織工業需要通過跨行業的合作，應用科技與工業的結合來完成量身訂做與批量生產。

傳訊及公關部



創建美好生活空間 常宏讓建店因集成而簡單

常宏助力西頓照明第七代形象升級

西頓照明是常宏的戰略合作夥伴，日前，常宏在其「第七代專賣店形象系統」升級項目中提供施工服務，協助西頓完成此次升級。常宏團隊推敲細節、深入溝通、團結協作，對施工過程和質量嚴格把關，以顧客為中心，為客戶創造價值，最終實現項目完美落地。



間，創造出更多的可能性，打造更能適應當下人們需求的店鋪空間，營造出自然親和、賞心悅目的體驗氛圍。



常宏「遇見」咪咕咖啡，給生活加點兒滋味

11月19日，由常宏設計的咪咕咖啡廈門一等郵局店、咪咕咖啡杭州文鼎國際店同步開啟5G+消費新體驗，更多的為用戶呈現未來即將落地的



新技術、新產品、新零售，展示未來因5G商用化而更加便利、健康的互聯共享的生活。常宏

常宏與中國電信，老友攜手，創造更多可能

位於廣西梧州的新興三路中國電信營業廳原廳設備已使用多年，裝修風格缺少科技感。為此，常宏從引導客戶自主體驗出發，為該店提供設計服務，運用雙線融合的方法，在有限的空

12月27日晚，中國總部經理會合併會於惠州總部15樓舉行。楊勳先生、張慧儀小姐以及中國總部經理會第1期至第10期共計109名成員出席是次合併會。

會上，經理會工作委員會各小組匯報了2019年的工作總結及2020年的工作計劃。各期經理成員亦就自己的工作和生活感悟踴躍發言。楊勳先生對各工作委員會小組一年來工作給予了肯定，並表示：「一分耕耘一分收穫，看到了大家的用心與努力」。

楊勳先生從國際宏觀形勢、中美貿易摩擦之實質等多個角度對2019年形勢進行了精闢的剖析，並對2020年的態勢作出了獨到的預判。楊勳先生指出，我們要努力做好自己的工作，要有大無畏的精神，要為時代做出貢獻。旭日不光要解決企業的問題，更要為社會解決



一分耕耘 一分收穫

問題。環境雖然嚴峻，但我們大方向有了，最後我們要去落實、去執行。

楊勳先生回顧往昔旭日創業歷史指出，旭日能有今天，是因為一直秉承了兩個目的：一是為了自己的生存，二是為國家做貢獻。旭日人要有大胸懷，要有國家情懷，要有正氣，要有默默奉獻的精神。最後，楊勳先生鏗鏘有力的說：「旭日不會倒」！

經理會公關推廣組



楊勳先生主持「轉型升級」專題講座

12月13日，惠州市外商投資企業協會會長、旭日集團副董事長兼總經理楊勳為該會第四期青年企業家研修班成員主講「轉型升級」專題講座。講座的目的是進一步增強企業抗風險能力和綜合競爭能力，在經濟新常態下企業面臨的機遇和挑戰，如何及時把握當前經濟形勢，解讀企業自身發展現狀，尋求應對策略轉型升級。協會常務副會長林長泉、洪光椅、黃紫虹等領導，研修班學員、會員企業領導及代表等60多人出席講座。

楊勳先生從旭日集團的主要業務、組織架構、發展歷史的四次重大轉型，企業的成功因素等四個方面，對企業轉型升級進行了深入闡述，既包含多年商場打拼的經驗總結，又有艱辛創業後的理性思考。他認為，轉型是策略上的改變，升級是技術上的調整，在當前較為嚴峻的國內外經濟形勢下，企業依然要堅持苦修內功，腳踏實地走好每一步。他以「窮則獨善其身，達則兼善天下」、「作為一個企業，追求利潤是必然的，但最大利潤不是我們的目標，可持續發展的企業才是我們最終的目標」勉勵大家，認真落實企業日常管理工作，增強企業技術及自身實力，積極提升核心競爭力，為企業持續發展不斷注入新的活力。

在互動交流環節，參加者圍繞傳統製造業轉型與電商的發展、企業如何探尋適合的出路等，向楊勳先生請教。通過面對面的交流，楊勳先生的轉型之路和堅持精益管理的理念給大家很多的思考和啟迪。

惠州公關部



圖片新聞



12月7日，旭日集團董事兼副總經理鄺德富出席2019年度「善心滿東華」電視籌款節目，代表旭日集團向東華三院送上捐款港幣100萬元，支持「The Oasis青年共享空間」，讓青年創業家實踐創業夢想。

特約通訊員



12月19日，「情繫山區 送書助學」捐贈儀式在惠州龍門平陵鎮明思小學舉行，廣東省教育基金會秘書長許懷升，集團代表張就進、楊玉懷等出席。集團捐出105萬元人民幣資助30所小學設立「愛心圖書室」。

特約通訊員



12月26日，惠州人力資源培訓部開展新員工入職導入課第五班，有8名新員工參加。2019年全年入職導入課歡快結束，這一年共迎來了70位新員工，祝福大家在優秀的企業中做優秀的員工。

惠州人力資源培訓部



集團香港公益組於10月至12月支持「香港中華基督教青年會」舉辦的義動全城「科技分享小組」，由大專生教授中學生手機攝影及多媒體運用，再由中學生擔任義工導師，將所學知識授予區內基層婦女及長者，加強他們的上網認識。集團香港公益組

（上接第一版）
引入優質租戶。

「北京道一號」仍能穩守百分之一百出租率，租金保持九龍區指標水平。美國第一珠寶品牌「Tiffany & Co.」的亞洲第二大旗艦店於九月中旬正式開張，而全亞洲首間「Tiffany Blue Box Café」亦緊隨於十月隆重開幕，瞬即成為城中焦點，旗艦店及餐廳合共租用了超過一萬平方呎樓面面積。

集團總部「一號九龍」座落的九龍灣，在經濟前景極不明朗的環境下，租務受到極大壓力，全年平均出租率維持在百分九十八，高於市場水平。

酒店項目方面，香港九龍Crown智選假日酒店於二零一八年底開業後，勢頭原本不錯，入住率超過百分之九十五，足證酒店本身軟、硬件的優越，可惜，隨著中美貿易戰以及自六月開始的社會運動引致的連串衝擊事件，導致訪港旅客人數大減。根據十月首半個月數據顯示，訪客人數對比二零一八年同期大跌五成，全港酒店收入跌約五至六成。幸好有實施各項開源節流的緊急措施下，成功將成本壓縮了約百分之二十五，令酒店首個營運年度仍能為集團貢獻利潤。

中國內地地產項目方面，由集團全資興建，並由一流專家團隊傾力打造的惠州「西湖壹城」，現場的招商中心已於十月份投入使用，項目規劃超過二百多個品牌商戶，各項推廣及招商工作正在密鑼緊鼓地進行中。雖然「西湖壹城」整體進展遇到一定的困難，但由於實事求是，尚能應付，並正向計劃的目標邁進。

二零一九年集團在佛教事業上又邁進了一步，集團捐助的加拿大多倫多五台山

第一期大雄寶殿工程，經過五年的參與和全力的支持，終於圓滿竣工，並在十月五日舉行了盛大的開光盛典，近三萬名信眾，包括加拿大各級政府官員及來自世界各國的高僧大德，共同見證了這個千載一時的歷史時刻。

多倫多五台山佔地一百六十五萬平方米，大雄寶殿採用中國傳統的仿唐純木結構，要取得當地政府的立項和審批是一個不可思議的先例。但是我們成功了！這是大眾的福報！

屹立在加拿大五台山山頂上的大雄寶殿，它不僅是一座中國古建築，而是象徵著中國佛教在北美弘傳的里程碑；不只是中國人和加拿大人的榮耀，更是世界矚目的勝地，必將成為加拿大佛教和多元文化的新地標！

金融投資方面，年初時，管理層已決定，在中、美貿易未談妥前，不擬入市炒上落，也就是採用「君子不立危牆下」的投資策略。年內，雖然沒有驚喜，也沒有憂愁，樂得閒看風雷震動，金融市場的波動，一切置身事外。另外，債券市場則波動較細，集團在這方面的投資收益平穩，符合年初預期。

總結一年的得與失，我們在原有業務上有所收益，我們在「精神財富」上也有收益。我們能夠「實事求是」地面對挫折和困難，我們學會通過「自省」和「檢討」，並且進行合理的調整，令問題得到解決，令工作得以進展。

展望未來，在現在的時局和環境下，社會尚無共識，也沒有一條明確的出路，因此，其策略只能是靜觀其變，以不變應萬變，也就是旭日三招中的「隨機應變」和「事緩則圓」。在這段時間，我們還是要學會在

逆境中的厲害招數，也就是「忍耐力、自然力和時間」，只要我們能把過去的經驗運用在實踐中，「活在當下」，我們堅信，問題是能夠解決的，前面的道路是光明的。「在工作中學會工作，在生活中學會生活」，這仍然是我們人生的明燈。

零售方面

國際真維斯

二零一九年面對嚴峻的經營環境，營運成本高企，公司整體業績不如理想。我們已實事求是落實精簡架構，改組設計部門，落實承擔心，嚴格控制各項費用。

（一）產品方面：二零一九年改組設計部門，並加入大進投資款式，豐富了產品線，提高了消費者的選擇度，以爭取更好的毛利。最後達到預期效果，證明大眾化的款式及性價比高的產品，仍然是最受顧客青睞，對未來採購發展方向也起了啟示作用。

（二）店舖開發方面：二零一九年原計劃加快開店步伐，集中以開拓三、四線城市之住宅區及商超體系為主，並尋找合適地段的地舖店，但受到市場大環境影響，新開店舖銷售未能達致預期效果。為確保店舖質素，期內公司大幅度下調店舖開發預算，並將虧損店舖撤掉，未來將堅守重質不重量的開店策略。而在加盟聯營方面則開出了二十九間，對未來開發市場多一條渠道。

全年財務業績預測未能達到預算目標，因此各人仍需要繼續實事求是落實業務和成本責任制，有效地控制費用及發奮圖強將業績改善方案切實執行。

大進真維斯

二零一九年的重點工作為全力落實上年度總結下來

的關於繼續關閉虧損店舖、鞏固發展加盟業務和網上銷售業務的增收止虧工作。

二零一八年度已證實的有效遏止加盟批發退潮的「加盟聯營」方式逐漸得到受落。加盟部在年內更進一步以主動出擊方式擴大推行，效果理想。目前「加盟聯營」方式同比之下所帶來的利潤份額已逐步彌補了加盟批發流失的利潤份額。

網上銷售也得到全面改革，突破了以前年度的單一清理舊貨經營方式，發展至以線上線下同步銷售，從成本中心蛻變為利潤中心，同時間更進一步開放了各個銷售平台給具有前瞻性的設計觸覺的服裝生產商合作聯營，秋季後的利潤逐月上揚。由於策略精準，應是未來的突破方向。此外，由於各季度庫存已降至合理水平，在網上銷售的舊庫存也同時能夠以合理的毛利售出。

二零一九年內的實體店銷售市道比預料中更為低迷，受到供大於求的大環境影響下，市場消費力集中「趨向『貴貨平買』發展」，影響所及引致以前年度有貢獻的實體店也被催化為虧損店，消耗了我們部分加盟利潤，令至我們關閉虧損店的步伐追不上營業額下跌的速度。

另外近兩年的業務重組行動大大降低了我們的營業金額，導致行政費收益份額大大降低，被動出現了結構性的入不敷支現象。為了止血，管理層經已重新梳理及調整了各種銷售模式的結構公式，來年可望達至收支平衡。

展望來年，堅持進一步推廣「加盟聯營」、擴大「平台合作」、「關閉虧損店舖」、「優化設計」和「深化整合經營管理架構」的工作方向可望為本公司帶來轉虧為盈的嶄新局面。

真維斯電貿公司
對應服裝行業快速蛻變的生態，二零一九年度電貿公司改變了原有的商業模式和採購模式，在集團管理者親自帶領並全體員工的不懈努力下，取得了一定的成果！二零一九年度透過網上平台銷售的真維斯產品，佔比已超過真維斯內地整體銷售額的三分之一，並且在下半年根本地扭轉了二零一八年經營的劣勢！

背靠真維斯多年來在線上線下建立的品牌優勢及顧客基礎，電貿公司與外界供應商、應鏈企業協同發展了網上授權業務，並漸次由傳統的成人服飾延伸至童裝、配件、箱包以及家紡等不同品類；更由單一平台授權拓展至多平台授權，藉新的合作模式快速拓展了真維斯品牌多個品類的市場空間，授權業務在下半年已佔整個真維斯品牌網上銷售的百分之五十！

在與洋行合作引入「聯營貨品」方面，二零一九年度也取得了突破性的進展，網購專供款由傳統的單一採購買斷模式改為與重點供應商聯合備貨，在共擔風險共享利潤的聯營模式下，雙方優勢互補，以更具彈性及更快捷的產品開發週期向市場推出更具性價比的產品系列，對應市場及消費者不斷變化的需求。此模式雖然在多方面仍在持續磨合改進，但部份品種已率先取得了預期的效果！

未來，電貿公司將更清晰地，把定位鎖定為真維斯品牌全品類網上銷售平台的管理公司，於網上組織包括服裝及服裝以外的延伸品類，進行平台擴張、市場推廣、配套服務及運營銷售等管理工作，以創新思路持續保持真維斯在內地市場的品牌影響力！電貿公司將繼續站在快速改變的業態前沿，為集團工貿業務的再度轉型先行先試！

澳紐「真維斯」

澳紐真維斯於二零一九年的業績繼續錄得虧損，經過一年來的重整架構、改善產品設計以迎合顧客喜好、及致力與業主商討撤銷虧損店舖租約等工作，皆未能達到預期效果。

經過管理局及董事局的詳細檢討，認為在現時市場環境下，能夠將澳紐真維斯業務扭虧為盈的機會不大。因此，決定在短期內處理澳紐真維斯業務。

旭日極速

二零一九年，香港零售市場經歷了艱辛的一年，從三月開始受中美貿易戰影響，零售市場受消費者意欲下降，再加上六月後香港的修例風波一直未能平息，旺區店舖亦受到集會騷亂導致經常提前關店或全日關店的影響下，香港第二季及第三季度的零售數據持續下跌擴大，旭日極速在這些不明朗的情況下，在去存貨的速度上受到一定的影響，使原計劃於二零一九年底完成清理存貨的計劃，現預估較原計劃延遲三個月才能完成。

幸而，我司在二零一八年已提前一步與各業主達成大幅減租的協議，以及推廣不同的促銷活動清理存貨，使我司在此嚴峻的經營環境下，仍能繼續保持正現金流。

此外，二零一九年亦是旭日極速非常重要的一年，在經過多年來與美國極速總公司的談判及協商下，旭日集團在年內終於成功與美國極速總公司達成友好共識，美國極速總公司願意以相當

（上接第三版）
合理的賠償金額，作為歸還大中華區品牌的代理權给对方，達到圓滿的結局。

香港Jeanswest

二零一九年香港服裝零售業受宏觀經濟氣氛轉壞及社會不穩定因素影響，銷貨額大幅下跌，香港經濟步入技術性衰退。上半年度，隨著廣深港高鐵開通、港珠澳大橋通車及粵港澳大灣區概念成型，訪港旅客大幅增長。雖受港元兌人民幣高企的匯率影響，限制了顧客的購物欲望，但香港零售數據在上半年仍能保持增長。香港Jeanswest透過及時調整銷售策略，推出適銷季度貨品，使上半年業務表現保持了平穩的毛利率及穩中有升的銷售額。

進入下半年度，受累於貿易戰影響，宏觀經濟氣氛轉壞，顧客消費明顯轉趨審慎。而第二季度末開始的集會活動，嚴重打擊了購物氣氛。持續緊張及混亂的社會環境，亦壓抑了顧客消費的欲望。高度競爭的市場普遍採取更激進及更廣泛的減價策略吸引顧客消費，但參考各項政府數據可得，收效甚微。香港Jeanswest亦調整產品結構，採取了更加靈活的促銷組合，以適應消費者需求，但受累於社會活動影響，下半年度毛利率水平及銷售額受到壓縮。

香港Jeanswest將繼續改善購貨策略，以實現消費者選擇舒適及物有所值的貨品的需求。同時，亦會繼續控制買貨成本，靈活調整產品銷售組合及促銷結構，以改善整體業務表現。

旭日創業投資

二零一九年世界政治及經濟繼續陰晴不定，中美貿易戰持續影響貨幣匯率，中

東地緣政治亦保持不穩定，中國經濟增速降低亦普遍對周邊國家經濟產生壓力；可幸危機尚未大規模爆發，各海外市場在驚濤駭浪之中保持穩定。

中國和澳洲作為

Jeanswest品牌兩個最主要的市場，在過去一年持續面對嚴重收縮的壓力，對品牌形象力有較大的負面影響，而且貨品成本控制和款式選擇亦受制於整體業務規模縮減的現實，導致拓展其他新市場時面對更高的難度。

旭日創業將繼續透過海外和中國內地的展會向海外買家推廣Jeanswest品牌，同時亦會加強鞏固現有加盟商的市場並逐步以穩健的策略向周邊地區／國家擴展。

工資方面

力佳洋行

在一定程度上而言，二零一九年是力佳有史以來面對最嚴峻考驗的一年。一方面，全球各地大多是經濟增長乏力，消費者購買意欲持續低迷，或已轉變消費模式，令服裝零售市場競爭進一步加劇，各個買家因而更加謹慎甚至大幅度縮減及延遲買貨，並在買貨時更加在意且著力壓低買貨價。再者，美國在二零一八年率先挑起針對中國的貿易戰即加徵關稅，在二零一九年已付諸實施，這對於我司出口美國業務無異於雪上加霜，帶來多種困難需要逐一化解。另一方面，在大環境影響下或受其內在經營因素影響，有些外間客戶出現變故，這不僅對我司接單成績產生一定影響，亦導致我們遭受些許意外損失。但是，在管理層的堅強和明智指引下，我們已及時調整經營策略並積極應對各種變化，其中包括：

（一）全力配合「中國真維斯」調整經營策略，促成授權予第三方經營一些「中國真維斯」線上銷售平台並取得了令人鼓舞的成效，同時銳意探索以多種方式拓展直銷款業務，以及在遭遇一些挫折之際及時檢討總結和積極修正不足之處，以求令此業務得到長足發展。與此同時，繼續積極配合「澳洲真維斯」進行策略性調整，以及在有效維護和鞏固既有的其他客戶和既有業務的基礎上，繼續努力開拓具潛力的新客戶和其它品類，進展順利。

（二）進一步加強品質保證工作和積極推行相關可持續發展措施，幫助供應商增強生產及管理能力的，從而間接地提升我們的接單能力。與此同時，繼續優化物流管理和貨品配送到店服務，以及成立報關公司以受理我司本身的出口報關業務，並為受理外間公司之貨物配送到店和出口報關業務做好準備，以幫助減省成本和拓寬收入來源。

（三）與時俱進優化運營管理、工作流程和人員編制以真正匹配公司業務需要，進一步優化IT系統及其運用以提升工作效率，並更具前瞻性地进行財務管理和風險管控，以更好地控制成本支出和避免出現不必要的損失。

（四）繼續因應實際需要進行針對性的技能培訓和人才培養，以滿足當前業務運作之需，並為未來業務發展作出適當部署。

因此，二零一九年公司的總體業績雖然與原本相對樂觀的預算有頗明顯差距，但幸而不致觸碰盈虧紅線。最為重要的是，經過這一年的努力探索，我們已為來年取得更好成績打下良好基礎。

永佳設計中心

二零一九年度淨銷售預定期為約港幣一億四千零六十四萬四千元，較二零一八年增加百分之三十三點一。除Costco自家品牌Kirkl and Signature的男女裝訂單業務增長平穩外，本司另新增一項男裝訂單。二零一九年度Costco的淨利潤較去年增加百分之二十六點九，為本司帶來港幣三百九十萬元的利潤，比預算業績為好。

地產方面

中國內地及香港

二零一九年度，本港受到中美貿易戰及本地的社會運動的影響，於內憂外患的情況下，香港經濟備受打擊，各行業均面對嚴峻的挑戰。本地的社會運動持續至今仍未有降溫的跡象，大大減低了市民外出消費及旅客來港旅遊的意欲，特別是零售、飲食及旅遊業更將步入寒冬期。幸而地產部全體同事仍堅守年初定下的工作計劃，以維持出租率及租金水平為目標，並繼續引入優質租戶。

租務方面，二零一九年集團旗下寫字樓物業，平均出租率及租金尚能維持平穩水平。公認為九龍區超甲級商廈之一的「北京道一號」，繼續秉承集團優良傳統，以最優質租戶組合，配合得天獨厚的地理位置，佇立於維港旁邊，在嚴峻的經濟社會環境下，仍穩守百分之一百出租率，租金保持九龍區指標水平。美國第一珠寶品牌「Tiffany」的亞洲第二大旗艦店於九月中旬正式開張，而全亞洲首間「Tiffany Blue Box Café」亦緊隨於十月隆重開幕，瞬間即成為城中焦點，旗艦店及餐廳合共租用了超過一萬平方呎樓面面積。世界頂級珠寶品牌「卡地亞」亦繼續擴充商舖面積，兼且租用

了「北京道一號」寫字樓作為員工休息及後勤之用，現時合共已租用了一萬六千多平方呎，成為我們最大的零售租戶。為了配合各頂尖的租戶，「北京道一號」於七月展開了大堂升級改造工程，以「美術館」設計概念進行全面優化，並誠邀國際著名建築師嚴迅奇先生再度為「北京道一號」操刀，希望在保留原作精神的前提下，再度提升大廈的格調及形象，為各租戶營造更高雅及舒適的營商環境。

集團總部「一號九龍」座落於九龍灣，為政府大力發展的第二個商業核心區CBD2，並早已成為區內數一數二的核心甲級商廈。「一號九龍」憑著優越的地理位置、良好的物業管理及配套設施，租金一直是區內指標，受到多家國際知名的跨國企業愛戴，包括全球第一的工程顧問公司「MSP」，租用超過十一萬平方呎樓面面積；日本頂級化妝護膚品牌「資生堂」亦租用接近七萬平方呎樓面面積，並且仍在繼續擴充中。唯近年區內供應大增，在經濟前景極不明朗的環境下，二零一九年受到極大壓力，全年平均出租率維持在百分之九十八，雖然仍然高於市場水平，但預期短期內市況難以大幅改善，未來必須步步為營。

集團其他工商物業租務情況穩定，全年出租率能維持在百分之九十九以上。

由集團全資興建，並由一流專家團隊傾力打造的「西湖壹城」，位於粵港澳大灣區惠州的商業中心黃金地段，毗鄰國家5A級旅遊景區惠州西湖，商業面積達十萬平方米，地下層與莞惠城軌西湖東站無縫接駁，緊密連接大灣區一小時生活圈。「西湖壹城」招商中心已於十月投入使用，項目規劃超

過二百個品牌商戶，各項招商工作正在密鑼緊鼓，火熱進行中。集團銳意把「西湖壹城」打造成集餐飲、娛樂、旅遊、文化於一體的一站式購物及體驗中心，目標成為香港又一城、深圳萬象城、廣州太古匯的惠州版本，以及惠州步行街的高級版本，項目勢將成為粵港澳大灣區發展的排頭兵。工程進度方面，主體上蓋工程已經平頂完成，其餘與鐵路莞惠城軌站結構柱頭相連接的西北角部分土建結構已經動工並將會於二零二零年初完成。商場主體部分的室內裝修、機電安裝及外部幕牆工程現正按計劃有序進行，現時我們正集中力量，上下一心，致力克服因為環保、工程與建材價格波動及消費市場變化的各種新挑戰，務求確保商場建設可配合商舖於二零二零年中以後進場裝飾準備開業工作。

集團二零一九年繼續捐助重點寺廟建設，二零一九年按計劃完成的項目包括：山西太原大乘寺圖書館工程；山西太原清泰園廣昭寺大雄寶殿裝修工程；天津北少林寺天王殿工程。加拿大多倫多五台山第一期大雄寶殿工程已於二零一九年八月竣工，並在二零一九年九月二十四日和十月五日舉行了隆重的開光儀式，廣受矚目。第二期觀音殿工程亦在籌建中，計劃二零二零年完成並開光。另外，經歷四年建設的廈門佛心寺於二零一九年初完工，寺院的道路和綠化工程亦相繼完成，已擇日二零一九年十二月九日開光。

美國紐約及西雅圖

為了積極處理紐約的租務狀況並制定租務策略，我司管理層二零一九年首季前

(上接第四版)

往紐約與市場上最大之數個租務及物業管理公司會面，目標令出租率有效地改善。

之後，其中位於曼克頓的505 Park Avenue大廈，頂層複式單位及十二樓全層共二萬三千八百一十七呎面積租予一公司，令出租率達百分之九十七點二，目前仍在裝修期中。新租客之母公司剛將業務重組，我會密切注意其事件發展；此外大廈外牆翻修之工程亦已完成，令行人流量增加，有助地舖之招租。位於紐約郊區之Blue Hill Plaza大廈，淨租出面積達二萬四千呎，出租率比去年提升兩個百分點至百分之六十二點五。管理層為提升大廈質素，年中決定為低座大堂進行翻新，預計於二零一九年年底完成。另外，亦會進行修補連接大廈道路的滲水工程。

住宅物業方面，紐約市Worldwide Plaza住宅租務競爭仍十分激烈，現時出租率為百分之八十六點七。位於西雅圖之Lochmoore Shore住宅現時已全數租出。

整體美國各物業之業績較預算佳。

九月份在Blue Hill Plaza舉行之水陸法會已圓滿，有來自美國多個州、上海、深圳等地百多位法師及眾多善信參與。

加拿大

匯展商場現時維持出租率為百分之九十六，二零一九年年度有兩個租約共二千四百呎面積到期，均已續約，而業績亦較預算為好。

輝年

達拉斯方面，由於我物業平均樓齡達三十年，更有物業樓齡達五十年，故過去數年物業之翻新費、維修費及資本性支出不斷增加，加上美

國近年發生多次大型風災，導致保險業損失嚴重，亦令達拉斯物業之保險費大幅飆升。除此之外，由於我物業早年累積之稅務折舊已用罄，故二零一九年起亦需開始交稅，令整體費用大幅增加。猶幸在我司全員長期努力下，物業平均入住率仍穩定在百分之九十七以上，故二零一九年業績仍控制在預算之內。另銀行借貸方面，現時只餘下一個物業貸款約一千一百九十五萬美元，雖然我現時之現金盈餘已超出此數，但由於貸款規定二零二零年中才可提早還清，故我已將盈餘存放定期戶口以增加利息收入，並待二零二零年中安排還清貸款。還款後達拉斯物業除了成為零負債及零現金投入物業外，亦是為集團帶來穩健回報的現金牛。

新加坡方面，經歷了過去連續五至六年租賃市場低迷及普遍租金拾級而下後，二零一九年開始新租及續租時的租金基本上可維持舊租及陸續有輕微增長，全年收支亦控制在預算內。

中國方面，二零一九年國內整體經濟下滑，由於政府嚴格規管金融業務機構及貸款行業，加上中美貿易戰的影響，同時外資公司紛紛撤走下，令房地產業務失去大批客源，租賃需求劇減。過去一年不但寫字樓之租賃成交數目顯著下跌（現時江北寫字樓的出租率僅在百分之六十左右）而且住宅租賃市場亦大受影響。可幸的是在集團福力還在下，除了大進廠及總部大樓座全部租出外，總部大樓座在備受經濟困擾下，仍能出租四層予外來租客，為集團帶來穩定的租金收入。雖然現時最大之風浪已過去，但我司仍需努力，砥礪前行，以迎接未來更大之寒冬來臨。

金融業務方面

金融業務方面，二零一九年度環球金融市場持續受到中美貿易戰、英國脫歐、中國的地緣政治局勢緊張和中國增長下滑憂慮等多方面的影響，市場投資者出現較大的悲觀情緒，壓抑著上升的動力，市況較為反覆，對於投資者而言，不是輕鬆的一年。然而我

司受益於管理層早年建立的多元化金融產品投資組合，整體投資組合仍能錄得可觀的盈利。我們將繼續維持審慎樂觀的看法，持盈保泰地等待良機入市。

兩化融合、標準化和自動化方面，以提升內部數據流轉自動化程度及工作效率為目標，開發／優化「物業管理系統」及「物業買賣管理系統」共五個業務模塊（設備、工程、租務、財務及物業），實現於B2B平台開發一套一體化、適用於中國、香港的「物業管理系統」。訂立兩年期、階段性的工作計劃，嚴格執行有效落實，分別於二零一八、二零一九年順利完成既定計劃，基本可滿足日常營運需要。比計劃多走一步，完善了新加坡「租務系統」功能及正在試用「集團會計軟件系統」，若可行則研究新加坡「租務系統」與「集團會計軟件系統」數據串聯方案，將合適的系統推向新加坡應用。

金融投資方面

二零一九年環球經濟受到中、美貿易談判進展所左右，金融市場較為波動，恆指從二零一九年一月低位二萬五千八百四十六點，大幅上升四千三百一十一點（百分之十六點七）至四月份的三萬零一百五十七點；而道瓊斯指數亦從一月低位的二萬二千六百八十六點上升三千九百七十點（百分之十七點五）至四月份的二萬六千六百五十六點，主要因為中、美貿易談判，傳已到草擬最後文本階段。到五月時卻突起波瀾，中國要求大幅度修改已至將近定稿的文本要點；美國馬上宣佈提高中國商品進口關稅作為報復。全球金融市場震動，股市大跌，恆指於八月

時最低見二萬五千二百八十一點，而道指於五月最低見二萬四千八百一十五點。至十月份中，美始表示，可先達成初階段協議。

環球宏觀經濟上升動力減弱，美國聯儲局二零一九年累計減了三次息合共零點七五厘，又重新擴張資產負債表，令聯儲局總資產由八月份約三萬七千五百萬億美元上升至十月底約四萬零二百萬億美元；中國亦兩次全面降銀行準備金及「減稅降費」達二萬億人民幣。雖有減息及其他量化寬鬆等措施，使大股、恆指及道指年底指數較年初高，但要取得投資收益卻殊不容易。期內，恆指與道指波幅約有百分之十六至百分之十七，雖不算十分大，但往往以裂口下跌來呈現。一旦「企鵝邊」，若承受力不夠，就會蒙受相當損失。年初時，管理層已決定，在中美貿易未談妥前，不擬入市炒上落，終於樂得閒看風雷震動。債券市場則波動較細，集團在這方面的投資收益平穩，符合年初預期。

香港九龍CBD智選假日酒店

二零一九年對香港酒店及旅遊業而言，是極具挑戰性的一年。香港九龍CBD智選假日酒店於二零一八年底開業後，勢頭原本不錯，於開業不足三個月的農曆新年假期，入住率超過百分之九十五，房價曾經超越港幣一千三百元一晚，足證酒店本身軟、硬件的優越，結合國際品牌形象及管理，深受市場認可及支持。可惜的是，隨著中美貿易戰所帶來的衝擊逐漸浮現，香港酒店房間需求從第二季度已開始下滑。雪上加霜的是，由六月開始的社會運動引致的連串衝擊事件，大大減低了商務活動及訪港旅客的來港意欲，導致訪港旅客人數大減。根據十月首半月數據顯示，訪客人數對比去年同期大跌五成，全港酒店收入跌約五至

六成。

有見及此，我們於過去五個多月實施了各項開源節流的緊急措施。推出本地住房及餐飲套餐，亦致力開拓長期住房客源。更重要的是，於節流方面，我們（一）暫時凍結了所有職位空缺，暫停聘請員工；（二）讓員工放有新假期；（三）將住客集中於數個樓層，以至能實施更有效的節能措施；（四）向中電申請了大用電量計劃，有效地減省了電費支出；（五）向各承辦商爭取更好的保養條款，省減保養費用，等等。全賴集團的支持及所有同事的努力，我們成功將收支平衡的成本壓縮了約百分之二十五，令酒店首個營運年度仍能為集團帶來超過港幣一千萬元的營運利潤。全年平均入住率大約為百分之六十三，而全年總收入與年中修訂預算比較，達標約百分之七十。

酒店組上下將會以最積極的態度，繼續與集團攜手合力，迎接往後嚴峻的挑戰。我們相信，只要上下一心，努力不懈，必定會繼續為集團帶來盈利貢獻。

其他公司，其他部門，由於沒有特別的情形，因此不在這裡總結。各級負責人應各自詳細地與所屬的員工共同檢討全年的成績和缺點，以便為自己和公司作一交代，並且為二零二零年的計劃作一指引。

(全文完)

旭日集團2019聖誕聯歡 舞動繽紛樂冬日

12月24日中午，集團於一號九龍43樓多功能廳舉行2019聖誕聯歡活動，集團副董事長兼總經理楊勳與一眾管理局成員及分公司主管一同舉杯祝酒，為同事送上佳節祝福。

當日，集團邀請了協青社表演Rap唱歌及街舞，充滿青春活力的表演點燃了現場的氣氛，令在場同事紛紛報以熱烈的掌聲和歡呼聲。緊接其後，12月份生日的同事與楊勳先生及張興基先生一同唱生日歌，在蛋糕前許下生日願望，場面溫馨。享受聖誕美食後，驚喜連連的抽獎環節到來，多份聖誕禮物的得主陸續揭曉，各位同事歡度了一個繽紛的聖誕節。

傳訊及公關部



集團管理局成員讚賞協青社帶來精彩表演

職員喜訊

鄭小蓮 晉升職位 副經理
梁子欣 晉升職位 副經理
劉麗琴 晉升職位 副經理
林淑麗 晉升職位 副經理

鄭小蓮 晉升職位 副經理
梁子欣 晉升職位 副經理
劉麗琴 晉升職位 副經理
林淑麗 晉升職位 副經理

12月1日至8日，由旭日集團組團的「靈鷲山第十八屆朝聖供萬僧法會」於緬甸圓滿舉行。

楊勳先生擔任朝聖供僧團總團長，率集團管理局成員張慧儀、鎮安集團李逢樂、偉瑟寧波車、楊氏家族楊玉懷伉儷及楊瀚業、友好及集團同事等17人，以及集團以外護法居士、義工等約150人共同參與朝聖供僧團，他們來自中國內地、香港、台灣、新加坡、泰國及印尼等國家和地區。

本屆朝聖供萬僧分別在仰光、臘戍、曼德勒及勃固進行7場供僧活動，合計供養13,560位僧侶。12月4日，由集團大力捐助的弄曼大善園寺沙彌學院舉行隆重的坐佛殿落成及大白玉佛開光儀式，由緬甸中央僧

旭日集團組團緬甸朝聖供萬僧

伽委員會5位副僧王主持，參與的各界人士及比丘等超過2,000人。



勃固瑞默多佛塔供僧活動上，心道大和尚（前排右一）與楊勳先生及李逢樂先生（左一）合照

是次緬甸朝聖供僧非常圓滿。團員對廣大比丘及比丘尼嚴守戒律、發心弘揚佛法心感敬佩，透過朝聖、共修及供僧，廣造善業功德，法喜充滿。

特約通訊員



大善園寺座佛殿落成及大白玉佛開光剪綵

楊勳先生分享「在紛亂的環境中如何念佛」

12月1日，香港菩提學會適逢創會55週年暨西方寺建寺邁向50週年紀念，於西方寺法堂舉行「2019淨土法門講座」。香港大學饒宗頤學術館館長李焯芬教授、集團副董事長兼總經理楊勳與西方寺方丈寬運大和尚一起向逾300位菩提學會會員及信眾分享「在紛亂的環境中如何念佛」。

李焯芬教授說他曾經遇上1967年社會動蕩，經濟不景氣，佛教講求的是慈悲與智慧，他運用佛學的智慧想辦法去解決困難，說明平常心的重要性。其後，李焯芬教授以饒宗頤展覽館中一副對聯「萬古不磨意，中流自在心」激勵，在無常中運用佛法坦然面對，困難總會過去。楊勳先生分享時表示，他本人修持密宗已有26年，修煉目的是為了處理好自己的問題。而處理問題的步驟分為「信、解、行、證」，即遇到問題先要相信自己終有一日能解決，然後花時間去瞭解如何解

決，接著就要開始行動，最後就能成功解決。

寬運大和尚在總結時表示，水到一百度會沸騰，正如所有事情均有沸點，而不是無故發生。當發生問題了，就要想問題為何會發生，從問題根源去解決問題，問題就會迎刃而解。活動圓滿，信眾均表示獲益良多，法喜充滿。特約通訊員



楊勳先生分享個人學佛修持心得和見解

「旭日獎」鑄就思想道德建設亮麗品牌

12月20日，2019年惠州市未成年人思想道德建設「旭日獎」表彰大會在惠州市惠陽區永湖中學隆重舉行。

惠州市教育局三級調研員許大軍、市委宣傳部精神文明創建科一級主任科員涂韶輝、市人社局職業能力建設科科長劉琪等，以及各縣（區）教育局分管領導、「旭日獎」各獎項獲獎代表，集團代表張就進、楊玉懷、余雪梅、方文良，以及永湖中學師生代表共400多人出席表彰大會。會上共表彰「旭日獎」美德少年3,000名、進步獎500名，先進工作者100名，優秀家長300名，優秀輔導員40名，先進學校16所。許大軍調研員表示，從2004年至2019年，「旭日獎」獲獎人數達5萬多人次，「旭日獎」已成惠州市未成年人思想道德建設一大品牌，感謝香港旭日集團及楊釗、楊勳昆仲的關愛和善舉，為廣大未成年人成長與教育做出了積極貢獻。

張就進代表集團講話中，特別轉達了楊釗先生對廣大未成年人學生的關心與寄望，要求學生們踐行「一心三肯」精神，懂得「學習」是工作與人生厲害的一招，要瞭解學習的動力、基本功以及學有所成的方法等等。

特約通訊員



榮獲「旭日獎」先進工作者代表會上發表感言

壹書 每月

哈佛教你做出聰明決策

據研究指出，拖延症其中一大主因是人們害怕作出錯誤決定，因此總是猶豫不決，想辦法拖延時間。然而，人生充滿著需要抉擇的時候，難道我們就此過著低效的生活和工作？本書精選十篇《哈佛商業評論》中以「聰明決策」為題的文章，用各學者的研究和經驗所得，教導讀者避開決策陷阱及如何精挑優質的決策。

本書提供一系列相關的精闢

建議，最令筆者印象深刻的是「做出挑戰現狀的大膽決定」。人總喜歡過著平穩安逸的生活，但我們要記住前人的成功，往往歸功於他們不被社會的既有框框所限制，敢於作出前衛及大膽的決策，才得以在歷史長河中一席位。從今天起，每當大家遇上決策困難的時候，不妨一看此書，或許它是你在職場上的靈丹妙藥。

集團培訓及發展部



旭日一定走在大路上

從12月4日開始，集團中國總部組織港、惠高級經理級人員、惠州總部經理會成員、旭日黨總支部成員觀看24集大型文獻專題片《我們走在大路上》。此次觀影活動，共組織八場，逾1,000人次參加。在12月23日觀影活動最後一場，楊勳先生出席觀影活動並發表講話。

楊勳先生動情地說：「我倡議大家觀看這部專題片，是想喚起旭日人的承擔心，改變旭日人思維。新中國通過幾代人的打拚走出了一條中國特色社會主義的康莊大道，旭日人同樣是經過四十多年的打拚才有今天的成果。在服裝行業普遍低迷的今天，我們遇到了新的困難和挑戰。作為旭日人，要深刻思考，我們還能不能養活自己？還能不能實現旭日第五次轉型？還能不能一直走在大路上？」楊勳先生為我們指明了方向，我們要從改變思維開始，進而改變行為。

最後，楊勳先生擲地有聲地說：「旭日一定走在大路上！」是的，旭日的路一定會走得愈來愈遠，旭日的路一定會愈走愈寬廣！

惠州人力資源培訓部



楊勳先生與參加觀影活動的旭日同事合照

北省佛協書刊《禪》第一五八期

作者：明基大和尚（柏林禪寺丙申年禪七法會上開示）摘自柏林禪寺、河

夫。（完）



提起當下的覺照（五）

（上接第四一七期第六版信仰園地）
心存起想，心裡醒了，就把佛號提起來，就把自己的功夫提起來。穿衣、刷牙，動中靜中功夫都不間斷，走路、行香、坐香，出禪堂，到了齋堂每一口飯，舌頭的每個動作，每次合齒，都念一個字，那你的覺照就照破了。聞到菜香味兒的嗅覺，嘗到飯菜的酸甜苦辣的這個味覺，照破香塵、味塵對我們的覆蓋。那就是在做主，那就是修行落實在了當下。所謂「如繩繫鳥足，欲飛還制取」。自己心裡面，這個覺照就像警察一樣，它隨著妄想走了，馬上就拉了回來，久而久之，功夫純熟，就動靜一如了。再進一步寤寐一如，就做到了。做到了，叫功夫落堂。我們現在，特別是初用功，功夫很生，妄想昏沉很熟悉。用功，沒有什麼技巧，就在於耐得住煩。這支香坐得好，這樣用功；坐得不好，也這樣用功。好與不好一樣用功，耐得住煩，耐得住腿痛。調飲食、調睡眠、調身、調息、調心，耐得住。平和、平常，細細地、綿綿地用功。

真維斯榮獲

「2019年青年志願服務合作夥伴」稱號

12月3日，2019年中國青年志願服務發佈大會在廣東東莞召開。此發佈會是第五屆中國青年志願服務項目大賽暨志願服務交流會的重要組成部分。真維斯國際（香港）有限公司董事兼副總經理劉偉文應邀出席了本次大會。



大會發佈了2019年中國青年志願服務十大事件、2020年中國青年志願行動總體安排和年度重點任務。在回顧過去與展望未來間，意在傳達本次大會主題「志願新時代·共築中國夢」，弘揚奉獻、友愛、互助、進步的志願精神。大會還發佈了第四屆中國青年志願服務公益創業賽獲獎名單、首批10位志願服務「青年講師團」成員名單等。

今年，真維斯繼續支持青年志願服務公益事業，在大學生志願服務西部計劃等項目上履行企業社會責任，助力志願新時代，受到共青團中央、中國青年志願者協會等部門的權威肯定，被授予「2019年青年志願服務合作夥伴」榮譽稱號。現場由團中央青年志願者行動指導中心黨委書記張朝暉向真維斯頒發牌匾，我司劉偉文先生代表受領。

未來，真維斯將繼續與公益同行，牢記習近平新時代中國特色社會主義思想，弘揚志願服務精神，盡企業綿薄之力助力新時代志願服務事業。

真維斯兩司推廣部



真維斯VIP感謝周來啦！

白駒過隙，轉眼間2019年已成過去。為感謝VIP顧客對真維斯過去一年的支持與鼓勵，2020年元月4日起，真維斯將推出重磅好禮，陪伴大家辭舊迎新，把有溫度的年貨帶回家！

活動期間，真維斯為每位VIP顧客發放300元專「鼠」大禮包！為大家送上新年第一波驚喜，禮包包含多種優惠券，滿足大家的各種需求，讓大家買買買不停！

本次活動，真維斯使用全新上線的SCRM系統



（即社交化顧客管理系統）給顧客發放電子優惠券，顧客不用到店即可收到專「鼠」福利，吸引她們來店鋪購物。此外，利用系統發券，還能減少店前人員的工作量、簡化操作流程，為顧客提供更高效率的服務，提升顧客的購物體驗。

2020年，真維斯將繼續為廣大「真粉」帶來更多福利，我們關注你們的生活，在意你們的想法，你們喜歡的我們都記得！更多優惠資訊，敬請關注真維斯官方微信公眾號。

真維斯兩司推廣部

聚變·共生——關於品牌流量價值的思考

12月6日，真維斯受邀出席在上海舉辦的消費者運營服務平台——驛氦EZR2019年用戶大會，會上就如何為品牌搭建消費者智能化和數據化管理體系，並建立和「盤活自有流量池」（即活躍現有流量資源，同時通過初期流量的續存運營，再獲得更多的流量），實現全渠道消費場景下的消費者連接、觸達與互動等一系列熱門問題進行了分享和解析。

隨著移動互聯網行業的迅猛發展，移動設備的全面普及，零售業也開始由流量導向，逐步轉變為用社交流量來驅動品牌的全渠道發展。以微信為代表的「頭部社交軟件」逐漸讓更多人發現社交流量的交易價值。例如：微信、微博、抖音、小紅書等眾多社交平台，因為高流量聚集，成為了零售的新戰場，

出現了一大批成交案例，引流在這裡，銷售也可以在這裡，轉推薦、重複購買還可以在這裡。如何將品牌的門店、導購和存量會員與社交零售，進行良性有機的結合，也是當下品牌需要充分思考的問題。

過去，每一個品牌的會員流量都局限在自己的「圍牆」裡，未來我們要打破圍牆，與相匹配的其他品牌合作，交換獲得新流量。另外，積分是顧客複購的有效抓手，我們要提供更多的積分換購權益，提升會員積分的價值感，對品牌銷售增長產生正向推動力。總之，流量來源一直在變，我們要應變而變，順勢而為。同時，我們要清楚的認識到，好的商品、好的服務、好的體驗，才是永遠不變的制勝法寶。

真維斯三司推廣部

真維斯快訊

而女裝則運用綠色搭配紅色，這樣強烈的顏色對比，打造「零度英雄——漫威新世紀」，潮流的織唛章裝飾設計，時尚的胸前印花設計，科技感的金屬印花，潮流的織帶細節等都讓人眼前一亮。公主系列方面，抓緊冬天的尾巴，運用浪漫的花卉元素結合紫色系為你帶來「新春漫旅」系列。

商品開發部

另外，男裝一月繼續攜手漫威打造「黑金系列」，產品中融合黑豹、鋼鐵俠等英雄元素，採用金屬印花、光膠印花、後領印花，結合流行的黑黃色系進行演繹，讓廣大「漫威迷」們燃起英雄情結。



國潮賀歲 酷炫冬日

如今，「國潮」當道，當然「當紅不讓」，以中國文化和傳統為基礎，集腔調、時尚與格調於一身，是傳統與現代的碰撞，東風腔調國風回潮。本季真維斯推出以「國潮」為主題的一系列產品，包括冬季必備的外套、長袖T恤。男裝運用體現中國文化吉祥標語印花、窗花印花等進行演繹，更是加入「JUN CHAO」字母膠貼，3M螢光帶等細節處理，國潮風與科技感設計相結合，女裝運用紅色系繡花，印花等工藝演繹，營造賀歲氛圍，符合當代年輕人的個性品味，盡顯潮流觸覺！

冬季的句號

冬末的日子，彷彿世界都蒙上了一層冷冷透明的屏障。初開的花兒漸漸點染成一個個精美的圖案。想起小時候小夥伴問我，最喜歡哪個季節？我告訴他們我只喜歡冬天：因為冬天裡有雪花、有暖和的爐火、有濃濃的新年。小朋友喜歡冬天是因為冬天裡有雪花、有暖和的爐火、有濃濃迎接新年的味道。

本月男女童主推流行亮麗的紅色，與國潮賀歲元素為主體開展。男童上裝運用時尚長款羽絨外套，在款式上融入潮流印花圖案的保暖上衣，充分體現出小男孩活力十足的性格，再搭配百搭時尚長褲變身與眾不同活力潮男。女童上裝使用舒適厚羽絨外套加入甜美印花圖案的加絨上衣，配上百搭易穿長褲，體現小女孩甜美可愛的形象。

雪花是冬季的寵兒，新衣也成為小朋友的新寵兒，打雪仗、堆雪人和小朋友們歡樂的笑聲這些都是在結束冬季之前最美好的禮物。

商品開發部



服裝學院簡訊



~院辦~

※十一月三十日是惠州學院建校七十三周年紀念日，旭日廣東服裝學院積極舉辦以「豐湖情深·感恩前行」為主題的系列活動，紀念建校七十三周年暨校友返校聯誼，包括舉辦優秀校友論壇第六講之「新時代·新理念·新科技」、召開學院二〇一九年校友理事會會議等活動。



※十二月一日，服裝學院劉小紅院長、范強教授、李上老師受英國皇家染色協會及二〇一九SDC紡織與服裝國際設計大賽組委會邀請，參加由福州大學廈門工藝美術學院舉辦的二〇一九廈門「著色未來——時尚產業可持續發展」國際研討會和二〇一九SDC紡織與服裝設計國際設計大賽總決賽頒獎。

※十二月八日，旭日廣東服裝學院二〇一九「相遇闌苑，夢飛中華」迎新晚會在服裝樓表演廳舉行。學院黨總書記曾裕林、副書記顏美美、副院長劉東以及二〇二八級、二〇一九級學生觀看了晚會。

※十二月六日，受惠州市科工信局委託，惠州市新一代工業互聯網創新研究院劉宏偉副院長、華為技術有限公司廣東華為雲副總經理魯小松、旭日商貿（中國）有限公司惠州信息技術分公司林鴻副總監等一行到服裝學院調研惠州市服裝產業集群發展情況。

北京道一號Tiffany Blue Box Café 全城打卡熱點

全亞洲首間的Tiffany Blue Box Café已於10月14日在「北京道一號」美術館大堂隆重開幕，瞬即成為城中焦點。精品咖啡店外裝採用珠寶盒式概念，內部裝修與紐約總店如出一轍，繼續貫徹以Tiffany Blue夢幻湖水藍色為主調，以簡約的設計，加上特別製造的瓷器和銀器餐具，貴氣十足，成功吸引不少名媛少女慕名而來打卡朝聖，體驗一下被Tiffany Blue包圍的夢幻感下享受精緻美饌，一嘗柯德莉夏萍在電影《珠光寶氣》中的一幕，掀起城中一陣Tiffany Blue熱潮。

12月17日，Tiffany & Co.的集團執行長亞歷山卓·柏里歐洛，集團資深副總裁菲利普·加朗特及大中華區集團總裁樂康來港視察業務，並到Tiffany Blue Box Café進餐，三位高層異口同聲地表示品牌對是次的選址決定感到非常滿意，精緻的Tiffany Blue Box Café與充滿藝術感的「北京道一號」美術館大堂巧妙融合，兩者互相輝映，產生協同效應。美術館大堂的品味設計，加上「北京道一號」國際頂級名店林立，與Tiffany Blue Box Café的高貴體驗完美呼應。

對於今次集團成功引入Tiffany Blue Box Café開設於「北京道一號」，除了大廈位處尖沙咀核心地帶的優勢外，憑藉著數年前成功引入紐約的人氣蛋糕店Lady M，擁有豐富餐飲營運

經驗的楊德業先生成功在眾多競選者中脫穎而出，得到頂級珠寶品牌Tiffany & Co.的垂青，獲得亞洲首間Tiffany Blue Box Café的獨家營運權。Tiffany Blue Box Café不單裝潢華麗高貴，食物的水準也大獲好評，極受追捧的首推經典下午茶三層架套餐、Tiffany禮物小盒子造型蛋糕、棉花糖雞尾酒……，呼應精品咖啡店貫徹夢幻湖水藍的主調，為顧客帶來一場多感官的奢華體驗。

繼去年世界第一珠寶品牌Cartier於「北京道一號」擴展業務，開設了亞洲最大旗艦店後，Tiffany & Co.的亞洲第二大旗艦店及全亞洲首間Tiffany Blue Box Café亦選址於北京道一號落戶，彰顯了國際頂級品牌對「北京道一號」的信心。剛完成的美術館大堂升級改造工程體現了集團將繼續不斷創新及提升優勢的決心，進一步奠定「北京道一號」的超甲級商業大廈地位。

地產部



亞歷山卓·柏里歐洛先生、菲利普·加朗特先生及樂康先生於Tiffany Blue Box Café前合照

夢幻湖水藍色為主調的優雅卡座



12月9日，由旭日集團發心支持擴建的廈門佛心寺，舉行了擴建落成暨佛像開光慶典。上午7時30分，佛心寺大雄寶殿和天王殿同時舉行佛像開光儀式。

大雄寶殿內，中國佛教協會副會長、南普陀寺方丈則悟大和尚，佛心寺住持竺冰法師的師父心田長老，深圳弘法寺首座一如長老，香港佛教聯合會會長、香港西方寺方丈寬運大和尚，福建省佛教協會副會長定恒大和尚、法雲大和尚、淨心大和尚，西安市佛教協會副會長、終南山淨業寺方丈本如大和尚，廈門市佛教協會副會長忠明大和尚、世澄大和尚、能元大和尚共同主法。

天王殿內的佛像開光法會，由廈門市佛教協會副會長仁慈大和尚、傳健大和尚、明德大和尚，江西楊岐普通寺住持道源法師，湖北襄陽廣德寺住持果藏法師，廣東惠州永福寺住持常斌法

廈門佛心寺擴建落成暨佛像開光慶典

師，及湖北恩施玉龍寺住持明浩法師共同主法。主法法師拈香主法，遍灑楊枝淨水；用巾拂塵，舉鏡照空，朱筆點眼；如法如儀。開光法會圓滿後，則悟大和尚、一如長老、寬運大和尚分別大慈悲開示。

隨後，各主法法師和嘉賓移步到盛之鄉酒店進行圓滿午宴。仁慈大和尚與參與開光的大功德主分別致辭，祝賀佛心寺的落成。佛心寺住持竺冰法師致答謝辭表

示，佛心寺能得以擴建，離不開各界的關心和支持。今後將不斷加強自身建設，把佛心寺建設成一個清淨的道場來回報大眾。

廈門佛心寺始建於1936年。2010年起，在旭日集團和當地社會賢達的支持下，在舊寺東側破土奠基擴建。歷時九年，擴建後的佛心寺包括天王殿、大雄寶殿、藏經樓等，建築仿唐風格。樓宇巍峨，莊嚴質樸，綠茵廣場、曲徑通幽。遠山近水煥然一體，為大眾提供一處遠離喧囂學佛淨心場所。

特約通訊員



佛像開光法會上，主法法師拈香主法，遍灑楊枝淨水



莊嚴殊勝的佛像開光儀式



佛心寺大雄寶殿

楊釗先生及楊燕芝小姐參加香港廣東青年總會會董就職典禮

12月16日，香港廣東青年總會慶祝中華人民共和國成立七十周年暨第二屆會董會就職典禮在香港會議展覽中心大會堂舉行。集團董事長楊釗和集團董事楊燕芝出席典禮，並分別連任該會名譽主席及榮任常務副主席。典禮嘉賓雲集，嘉賓包括：香港特區政府署理行政長官張建宗，廣東省委常委、統戰部部長黃寧生，中聯辦秘書長文宏武，外交部駐港副特派員楊義瑞，解放軍駐港部隊副參謀長楊曉海大校，廣東省人民政府港澳辦主任廖京山，廣東省委統戰部副部長李煥春，特區政府政制及內地事務局局長聶德權，廣東省青年聯合會名譽

主席池志雄，中國香港體育協會暨奧委會會長霍震霆。

張建宗致辭時讚揚香港廣東青年總會成立以來，一直凝聚社會愛國愛港力量，致力於維護香港的繁榮穩定，促進青年交流工作。他並表示，目前香港正面臨前所未有的衝擊，特區政府將堅決維護法治，同時亦會聆聽年輕人的心聲，解決社會矛盾，令香港向前邁進。

傳訊及公關部



署理行政長官張建宗向楊釗先生頒發委任證書



楊燕芝小姐參加廣東青年總會第二屆會董會就職典禮

(上接第一版 北京道一號美術館大堂的世界級展品)

感，要在無數石材中挑選對的石材毫不容易。為了呈現石材最獨特的及最漂亮的一面，雕刻時盡量減少人工對石材的改變，運用自然的考量及塑造石材形態。和泉大師對自然的尊重，令他對天然的石材倍加珍惜和呵護，整個作品雕刻過程歷時長達15年，可見和泉大師對藝術的一份執著及認真。

這次由國際著名建築師嚴迅奇和日本國寶級石雕大師和泉正敏攜手合作，吸引了不少傳媒的關注，信報《優雅生活》雜誌藉此機會進行專訪，探索藝術家的內心世界。

「北京道一號」作為頂級商業大廈，將不斷擴大自身優勢，在多個領域上創新，不但為租戶提供優質的營商環境，亦同時大大提升大廈的格調及形象，成為業界的領先者。

地產部