

旭日之聲

第四五期
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
電子郵箱：gseditor@glorisun.com

保持警覺 不敢鬆懈

管理局·經理會

二零二二年初，全球在經歷數年的新冠疫情下，社會大眾普遍預期各種社交生活逐步恢復，經濟有望進一步復甦。年內，全球大部分國家均已放寬出入境限制，可惜俄羅斯與烏克蘭的戰爭擾亂了世界秩序，加上中國受疫情影響而作出的防疫措施，結果供應鏈問題及高通脹問題成為今年環球經濟放緩的主要因素。供應鏈問題在經過全球數月的市場調整下，有望陸續解決。餘下是高通脹問題。由於多年來各國採用寬鬆的財政和貨幣政策，以及去全球化的措施，令致通貨膨脹高企，迫使環球央行大幅收緊貨幣政策。美國聯儲局由年初將聯邦基金利率由零點二五厘大幅加至現時四點五厘。加息導致美元強勢，間接引發新興市場經濟及金融市場動盪，環球股市在二零二二年大幅調整。無論從區域分佈、週期演變的趨勢還是供需結構上觀察，全球經濟下行壓力均在增加，如何應對經濟放緩將是各國政府未來一年的重大任務。

二零二二年對中國來說亦是艱辛的一年，除了繼續應對美國多方面的制裁，內地防疫政策仍未鬆懈，房地產債務問題尚未有解決，中國總體經濟受到挑戰。鑑於嚴格的清零政策，旅遊及商業活動仍受極大限制，人民消費意欲減低，令中國經濟發展速度減慢。中共二十大工作報告強調「房住不炒」、「共同富裕」，對內房股及互聯網的市場可能構成壓力。展望未來，內地疫情影響仍持續存在，內需恢復有賴於穩增長政策及防疫政策優化。穩增長的重點在於穩內需、穩預期，同時要平衡好穩增長需

要和財政可持續性之間的關係。市場估計中國經濟全年增長在低單位數，中國正面對「經濟新常态」，經濟從高速增长邁向高質量發展，對中央及民營企業均是一項新指引。

香港經濟在二零二二年繼續表現疲弱，雖然入境政策在下半年放寬，但受內地經濟下行的影響，香港經濟未見太大反彈。酒店業、餐飲業及旅遊業均未能恢復至疫情前的水平，甲級寫字樓空置率達百分之九點六，創紀錄新高，可見整體營商環境仍甚嚴峻。對於商界及市民，熱切期待的「通關」及「重啟國際旅遊」已經實現。特區政府的新管理班子積極制訂多方面政策，去應對香港面對的不同挑戰，相信這屆特區政府能夠繼續帶領香港迎接新一頁。

本集團在年初訂下「落實高質量發展」的策略，堅持市場導向、顧客導向；敢於創新，穩中求進，向「專、精、特、新」方向發展，提升核心競爭力，培養高質量人才。堅決奉行效果主義，並因應市場狀況尋找發展空間。

後，地產部再次成功引入世界頂級珠寶品牌BVLGARI「寶格麗」，租用五層複式巨舖，成為其亞洲區最矚目的旗艦店。JDS「瑞銀集團」也繼續承租四層寫字樓及巨型外牆及天台(已)廣告位。年初「一號九龍」有數個租戶相繼搬遷或縮減面積。因原先已有兩個政府部門進駐一號九龍，地產部積極向政府產業署推介本大廈，經一番努力，並採取靈活措施，成功獲得特區政府有關部門租用，以作應急的場所，令一號九龍全年平均出租率維持百分之九十七，優於同區競爭對手。而其他工廈物業亦全部成功續租，全年維持百分之百出租率。

在第五波疫情衝擊之下，CBD2酒店由於採取不作為隔離酒店的策略，努力開拓新客源，加強推廣為九龍東優質「宅度假」及「長住宿」酒店，令更多本地顧客認識CBD2酒店。五月份開始，入住率及房價一直保持升勢。酒店適時、適當地調整房間價格及行銷策略，不斷優化平均房價及酒店利潤，並善用旅遊局的推廣，入住率於七月、八月份連續兩個月達到百分之九十八，刷新開業以來的記錄，預測全年平均入住率可達百分之九十一。

中國內地及海外業務方面：真維斯電貿按照集團「落實高質量發展」的大方針，年內穩步往「品牌經營」方向發展。首先是透過開發直播及特賣電商等新版塊，帶來新增長的同時，也完善了經營較為分散的整體佈局。年中成功孵化出一系

（下轉第三版）

香港租務及物業管理方面：年初香港爆發第五波疫情，再次嚴重打擊各行業，不少國際企業直接關閉或遷出香港，令租務市場雪上加霜。「北京道一號」在嚴峻的市場下，仍能穩守百分之一百出租率，平均租金繼續是區內指標之一，難能可貴。由於集團堅持與租客共渡時艱，繼續為有需要的租客提供減免租金、凍結租金及重組租約等措施，減輕租客壓力，達至雙贏局面。繼 Tiffany

（下轉第三版）

（下轉第三版）

2022年旭日集團十大事項

- (一) 「北京道一號」及「一號九龍」在第五波疫情打擊下繼續靈活應變，與租戶共渡時艱，全年出租率分別為100%及97%，實屬難得。
- (二) 「北京道一號」成功引入世界頂級珠寶品牌BVLGARI「寶格麗」開設其亞洲區最矚目旗艦店。
- (三) 真維斯電貿公司落實了策略性佈局，本年度錄得了翻倍增長，銷售突破了20億元人民幣。
- (四) 集團中國總部推行「卓越管理」，促進可持續高質量發展取得階段性成果。
- (五) 香港九龍CBD2智選假日酒店由於策略成功，全年入住率達91%，房價高於預算。
- (六) 「西湖壹城」項目通過了惠州住建局聯合竣工驗收，完成了所需的驗收工作。
- (七) 成立「品牌審批中心」，負責品牌定位及款式審批等工作，初見成效。
- (八) 力佳洋行建立和穩健執行真維斯聯營商品品質監控機制，並取得積極成效。
- (九) 輝年地產業務取得可喜的成績。
- (十) IT分公司落實產品化策略，開拓外部客戶，逐見成效。

楊釗先生及楊勳先生參與港區人大代表選舉投票

2022年12月15日，香港特別行政區第十四屆全國人民代表大會代表選舉會議隆重舉行。會議採用不記名投票的方式，差額選舉香港第十四屆全國人大代表。

全國人大常委會秘書長楊振武出席會議並講話，選舉會議主席團常務主席李家超主持會議。共有1,273位選舉會議成員出席會議。集團管理局成員楊釗先生、楊勳先生及楊燕芝小姐均為選舉會議成員，於選舉日履行選賢與能的責任，投票選出新一屆港區全國人大代表。

選舉會議選出36名香港第十四屆全國人大代表。15人成功連任，21人是新人。當選人來自社會各個行業，包括工商、金融、銀行、科創、法律、會計、醫衛、中醫藥、文化、體育、教育等多個範疇。

對於選舉的結果，社會人士普遍認為，當選的港區全國人大代表走向年輕化、專業化，背景更多元化，呈現「愛國者治港」下各界踴躍參政議政的良好氛圍。面對新時代新機遇，國家需要勇於創新的年輕人帶來新氣象，今次選出的代表擁有不同背景，相信更能集思廣益，在未來工作中發揮強大的協同效應。 特約通訊員



楊釗先生、楊勳先生、楊燕芝小姐參與港區人大選舉投票

楊勳先生與桂華山中學師生分享大灣區機遇

2022年12月15日，全國政協委員、旭日集團副董事長兼總經理楊勳應香港友好協進會邀請，在中華基督教會桂華山中學主講「粵港澳大灣區發展前瞻和香港的機遇」專題講座。出席專題講座的嘉賓包括香港友好協進會代表伍瑞球校長、中華基督教會桂華山中學黃仲良校長，以及中華基督教會桂華山中學全體師生出席參與。



黃仲良校長致歡迎辭並介紹楊勳先生。楊勳先生主講時先分享了大灣區各城市之間的歷史關係，近年粵港澳大灣區的發展概況，粵港澳大灣區與世界上包括東京、紐約及三藩市三大灣區的比較，粵港澳大灣區條件優越，充滿發展機會。楊勳先生表示，香港可以從「人流」、「物流」、「資金流」及「訊息流」融入粵港澳大灣區的發展，並以香港人引以為傲的「獅子山精神」努力打拚，於大灣區內再創輝煌。楊勳先生亦勸勉莘莘學子，要「一心三肯」：「責任心」、「肯學習」、「肯吃虧」、「肯吃苦」。香港學生宜登高望遠，在讀書時選擇未來事業路向，設立目標，並為此努力，提升個人競爭力。「青年強、國家強」，香港青年應當設想如何為社會貢獻個人能力。

在問答互動環節，楊勳先生與學生共同探討在粵港澳大灣區發展的機遇與挑戰。現場互動氣氛熱鬧，學生均表示獲益良多。

傳訊及公關部



楊勳先生、黃仲良校長(右三)、伍瑞球校長(左三)等合照

適逢香港回歸祖國25周年，又值天壇大佛翻新工程圓滿，在2023年元旦，寶蓮禪寺再度舉行「大佛鐘聲 福佑香江」活動，以天壇大佛的鐘聲為廣大市民祈福。出席叩鐘儀式的主禮嘉賓包括政務司司長陳國基，中聯辦副主任陳冬，民政及青年事務局長麥美娟，活動籌委會主席梁愛詩，籌委會執行副主席寬運法師和淨因法師，孔教、道教、天主教及伊斯蘭教代表等。旭日慈善基金是此活動贊助機構之一，楊勳先生代表慈善基金出席活動。

除夕夜約11時，法師先後叩鐘共108下，並唱頌叩鐘偈，象徵消除108種煩惱，增長智慧。鐘聲響遍昂坪山嶺，氣氛祥和。接著，一眾歌手聯同佛教教可中學香港樂團、專業藝術表演團體等，匯聚寶蓮禪寺天壇大佛帶來連場精彩演出。

踏入凌晨零時，陳國基先生、陳冬先生、麥美娟女士、寬運法師和淨因法師一同在大佛前叩鐘。叩鐘禮式後，逾三百架無人機在昂坪夜空匯演拼出「風車」、「身體健康」、「如意結」、「福」等多樣的祝福圖案，配合數碼燈光及美妙音樂，再加上天壇大佛祥和的鐘聲及全場鋪滿的蓮花燈，為香港以至全球人士送上2023年元旦最美妙的祝福，祈求2023年事事順心如意，有更美好的新一年。



陳國基先生、陳冬先生、楊勳先生等嘉賓在大佛下祈願香港事事順境

陳國基先生於祈福祝願時表示，在新一年祝願香港每一位市民身體健康，事事順境。陳冬先生祝願市民朋友們幸福安康，祝願香港未來風光無限，祝願偉大祖國繁榮昌盛，國泰民安。隨後，楊勳先生和多位主禮嘉賓一起祝願祖國繁榮富強，人民安居樂業；祝願香港政通人和，百業興旺，再創輝煌。

傳訊及公關部

12月3日，一年一集團支持歡樂滿東華籲各界響應善舉

他成員一同出席籌款活動開展儀式，支持歡樂滿東華。當晚楊燕芝小姐更親身參與籌款遊戲環節中，與其他董事局成員及藝人們一同落力籌款。



楊燕芝小姐在節目中送上支票

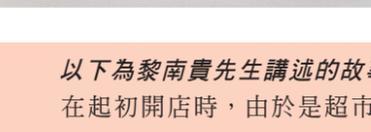
「歡樂滿東華2022」之一系列前奏籌款活動，包括屋邨及屋苑籌款活動、小巴士義載籌款、屬下社會服務單位義賣及「愛東華·捐診金」中醫籌款日等，已分別於11月舉行。旭日慈善基金亦向東華三院捐助100萬元，今年度「歡樂滿東華」總共籌得126,888,888港元善款，打破去年《歡樂滿東華2021》總善款的紀錄。

旭日集團一向熱心公益，為慈善出錢出力。楊燕芝小姐身體力行參與晚會，落力呼籲各界善長慷慨解囊，踴躍捐輸。

特約通訊員

常宏與華為「結緣」近十年，先後在全國範圍內為華為建設不同形象店面近萬家。

11月11日，由常宏裝飾總包並承攬基裝施工的華為全球首家SI 4.0深圳前海壹方城店面近萬家。項目位於深圳市寶安區深圳前海壹方城L1-59A，建築面積近千平方米，由常宏裝飾承攬總包施工，常宏IT事業部負責深化設計及落地實施，施工內容涵蓋室內裝飾、門頭裝飾、機電安裝、空調、消防工程以及智能化的協調對接等。項目團隊嚴格把控項目品質，在工期內精益求精，運用新技術、新材料，為客戶提供差異化的商業店鋪空間。



華為深圳前海壹方城店面

項目位於深圳市寶安區深圳前海壹方城L1-59A，建築面積近千平方米，由常宏裝飾承攬總包施工，常宏IT事業部負責深化設計及落地實施，施工內容涵蓋室內裝飾、門頭裝飾、機電安裝、空調、消防工程以及智能化的協調對接等。項目團隊嚴格把控項目品質，在工期內精益求精，運用新技術、新材料，為客戶提供差異化的商業店鋪空間。

常宏

12月9日晚，逆風的方向更適合飛翔

習情況、思想心得等，表示在工作中增強了面對挑戰的信心。楊勳先生指出，公司大力推行「卓越績效管理」，鼓勵員工通過考試且拿到證書，公司給予資金方面贊助，加強員工自身提升，將來應對社會和市場上發展變化，可從容應對。楊勳先生鼓勵大家，做事不能光去想，而是付諸行動，才能實現目標。

三年新冠肺炎疫情，無法堅持的企業多不勝數，倒閉欠薪也比比皆是。而旭日集團卻可以做到準時發放工資，以保障員工們生活不受影響。我們有甚麼理由不努力？不珍惜？逆風的方向，更適合飛翔。經理會成員更應該以身作則，帶領員工們將每一項工作落實到位，完成公司目標，配合公司發展策略，在旭日的輝煌中留下我們的腳印。

集團中國總部經理會



楊勳先生、張慧儀小姐與經理會成員合照

以下為黎南貴先生講述的故事(第二部份)一

在起初開店時，由於是超市內店，店舖裝修需等超市打烊後才進行，一般開工都是晚上八時後，一幹又是凌晨三、四時。在團隊選擇方面，也要很講究。在最初時都盡量選擇機關單位的子弟，或者要清楚瞭解好背景，同時也要瞭解好團隊裡面各個人的性格特點，發揮好各人所長。特別是，對於服裝零售，涉及現金比較多，同時亦要面對各種各樣的人，在確保資金安全的同時，也要服務好顧客，同時也要維護好公司的利益跟品牌，所以對員工的培訓也尤為重要。

馮亮先生(左)與黎南貴為石家莊真維斯店舖揭牌

述說我們的故事：黎南貴篇(二)

後來，真維斯的店舖愈來愈多，也遇到各種各樣的問題，例如店舖裝修、店主的無故加租、店員跟顧客之間的衝突、甚至於送貨的交通意外等等。這些都是需要有一個好的團隊來管理和處理。同時公司在這方面也有遠見地找了好的裝修公司，有一套良好的培訓系統。

很感謝公司給了這樣的平台，讓一群志同道合的朋友聚在一起並建立了深厚的友誼。時至今日，即使已退休了，公司的三五知己依然可以閒話家常。在公司工作的三十年間，每段時間都會遇到困難，唯有不斷地充實自己，靠雙手努力拼搏，總結經驗，隨機應變，才能圓滿。(完)

黎南貴講述 歷史資料整理小組整理

(上接第一版)

列具獨特風格的新品牌及新品類，成為業績增長的新動力，並善用管理改進業務，達致一、協助合作方制訂了更精準的商品架構及更強大的快速反應能力；二、聯同洋行透過多種機制對產品品質作出改進；三、聯同大進投資成立「品牌審批中心」，完善對品牌形象、款式風格的界定與管控；四、攜手集團子公司幫助持份者大幅改善包括預算、備貨、款式、品質、銷售及庫存控制等工作。最終除獲得累計銷售對比去年同期增長超過一倍的佳績外，更提升了整體經營的穩定性及可持續性！

力佳洋行在二零二二年面對買家保守買貨甚至縮減買貨的局面，在接單方面遭遇巨大挑戰，憑著紮實執行以下措施，難能可貴地超越了本年業績目標：一、快速適當地因應中國真維斯相關策略調整，大力拓展聯營業務，並鞏固傳統業務。二、積極配合集團推行卓越績效管理項目，梳理現有的管理機制/流程，特別是建立和執行品質監控機制。三、堅持成本責任制，在應收賬和物流管理、出口信保爭取等方面加強管控。

常宏公司在二零二二年制定了第三個五年戰略規劃綱要，明確了方向和工作重點，包括：在市場方面保持警覺，密切關注外部大環境、目標客戶行業發展趨勢以及競爭環境的變化；在自身建設方面保持警覺，不斷提升競爭優勢；優化經營結構、完善集團化管理、完善數字化風險控制體系建設，將風險意識融入各管理環節。公司堅持穩中求進，深耕目標客戶，至年底的營業額預計超預期完成，營業收入有望達至六億元人民幣，再創新高。

真維斯國際繼續大力執行從二零二零年展開的重整業務方案：全數關閉虧損店、精簡人事架構及精準購貨，執行效果良好。二零二一年真維斯國際的整體營運虧損大幅度減少百分之八十，這優勢在二零二二年延續，在極嚴峻的經營環境下進一步改善虧損情況，預計兩年合計共減少百分之八十七的營

運虧損。精準的購貨及保守預算策略仍然是「重中之重」。此外，初次嘗試運動系列，成功測試高毛利的功能性面料品種，夏季開始嘗試與工廠直接落單的網上暢銷款，加強市場快速反應的補給，及從中試探顧客對新品種的反應。目前尚餘的聯營店舖全是盈利店舖。新店舖的開發採取保守的策略，不斷改善供貨質素，繼續集中與現有聯營商緊密合作，發揮雙方各自優勢，堅守現有的銷售基地。

二零二二年大進真維斯堅決執行公司方針策略之餘，各部門同心協力迎難而變，開拓新機遇。運作管理方面，合併山東和東北口岸、四川和華中歸總部統一管理，有效節流；關閉各口岸虧損店，及鞏固線下聯營店業務持續經營。貨品管理方面，線下貨品及時調配網銷，減少庫存積壓，並大力開發線下聯營款，由工廠直接供貨參與銷售，降低成本。此外，拓展真維斯及子品牌線上授權業務，擴大市場佔有率，並建立「品牌審批中心」，開展線上聯營產品審款業務。回顧本年年績，雖及時調整策略，但仍未達預期目標，仍需堅守成本，拓展業務空間，求變創新，穩步向前。

輝年地產憑著穩實基礎，年內面對困難的房地產市場，並未受到很大影響。中國總部大樓出租率達到百分之九十六以上，進一步將街外客租用面積比例擴大至超過六成；自用食堂二樓及B座一樓倉庫成功升級改造後出租予高端食肆及汽車俱樂部；園區車位增至約五百個，並引進新能源車充電服務，提升園區整體配套。年內輝年代理出租城市花園3A期兩層商場予有實力租客，亦拓展了物業銷售及項目管理工作，包括代理出售車位及城市花園S商場的物管工作。輝年於美國達拉斯及新加坡的物業項目均保持百分之九十九入住率，成績可喜。

惠州「西湖壹城」項目二零二二年進入最後的竣工驗收階段，施工單位將屋頂天面餘下的玻璃幕牆覆蓋妥當。為確保最為重要的消防系統能夠得到質量保證，我

方特別聘請了第三方消防顧問及設計院，為消防系統進行了全面的檢測，並在驗收前進行了整套消防系統的聯動檢測及調試。西湖壹城項目最終於八月二十六日順利通過了惠州住建局的聯合竣工驗收，完成了所有的驗收工作。

集團金融投資方面，年內各國央行均收緊貨幣政策，環球進入加息周期，各類資產如股市、債市、貴金屬、以至主要貨幣兌美元悉數下跌，港股亦屢創新低。管理層早已決定持盈保泰，謀定而動，故避開了這浪跌勢的損失。管理層對市況逆轉早有戒心，對投資加倍審慎。九月有見股市跌至具吸納價值水平，開始小注買入優質高息藍籌股以作長線投資，集團將繼續監察及分析投資市場變化，耐心等待捕捉投資良機。

總結一年的得與失，可以說「有得有失」、「有進有退」。所得的，大多數為正能量、物質財富和精神財富。新冠肺炎影響我們的生活已三年，有賴集團員工高度配合各種防疫措施和公司安排，並踴躍接種新冠疫苗，令集團整體受到的影響不嚴重，實應再三感恩，因為身體健康乃是最寶貴的財富。至於我們所失的，大多為虧損公司，無效益的公司，無效益的業務。我們繼續順應市場變化，謹守「謙虛、謹慎、戒驕、戒躁」以及「不怕挑戰」的策略，實行「實事求是，審時度勢，睇餸食飯，對症下藥」的方法。既然經營環境持續嚴峻，我們更應利用這難得的機會，修煉「逆境中求心安」的方法，用正面和良好的心態去應對逆境，學習忍耐，練習忍耐，並學習「同理心」，多為別人著想，努力製造雙贏局面。

人生就是這樣，企業也是這樣：保持優點，改善缺點，這就是修行，也就是修正自己的身、口、意，修正自己的思想、言語和行為。通過學習、反思和修行，自己才能進步，企業才能進步，社會才能進步，這就是我們的初心，也是我們的使命。「不忘初心、牢记使命」，其核心點就在這裡，其價值和意義也在這裡。「由私到公，

由自己到企業，由企業到社會」；「由親至疏，由近至遠，由過去到現在，由現在到將來」，不斷學習，敢於實踐，不斷檢討，永無休止。「格物、致知、誠意、正心、修身、齊家、治企、利天下」，修行最終就是「利天下」，「先人後己，先公後私」，最終把自己奉獻給集體，奉獻給國家，奉獻給眾生。千百年來，多少先賢，多少學道者、修行者，四處尋覓，不斷探索，反覆實踐，最終都是投身這種目前認為最值得行走的人生旅程，令自己的人生之旅，充滿價值，充滿意義，並能發出光彩。

香港租務及物業管理方面

地產部

二零二二年新冠肺炎持續於全球肆虐，年初香港的第五波疫情爆發，再一次嚴重地打擊各行各業的經營，國際企業為了控制成本，已不單只是縮減租用面積或搬遷至租金較低的大廈，直接關閉或搬遷香港寫字樓到其他城市亦已成為選項之一，令租務市場更是雪上加霜。儘管如此，地產部全體同事繼續迎难而上，努力不懈，堅守年初定下的工作計劃，集中兵力實現高質量發展的目標，與現有租客維持密切溝通及合作，保持高的續租率，就算有租客要縮減租用面積，甚至決定不續約，即時以更有彈性及靈活應變的租賃策略，迅速引入新的優質租戶。於管理層的帶領下，集團物業全年仍能維持高出租率及合理的租金水平。

「北京道一號」作為區內首屈一指的甲級商廈，一直以其優美的維港海景及卓越管理而聞名，繼二零二二年榮獲「雙星級管理物業獎」，二零二二年除保持外，更進一步取得「三星級管理物業獎」；另外，亦繼續取得「最佳管理公眾停車場獎」。而租務方面，因以往堅持集團的「擇優」策略，在嚴峻的市況下，仍能穩守百分之百出租率，平均租金繼續成為區內的指標之一，實屬難能可貴。疫情持續三年，各行各業仍在嚴冬期，集團堅持與全體租客共渡時艱，仍然為有需要的租客提供減免租金、凍結

租金及重組租約等措施，以減輕租客的營運壓力，致力達至「雙贏」的局面。貫徹集團「落實高質量發展」的年度目標，繼二零二二年後，地產部再次成功引入世界頂級珠寶品牌Cartier「寶格麗」，租用五層複式巨舖，面積逾一萬五千平方呎，成為其亞洲區最矚目的旗艦店。能吸引全球三大頂尖珠寶品牌Cartier、Tiffany及Bvlgari進駐開設旗艦店，並且並排而立，足證北京道一號在世界級租客心目中的地位。而全球最大的資產管理CBIS「瑞銀集團」，於二零二二年主動提出要求延長租賃期至二零二七年，繼續承租四層寫字樓及北京道一號巨型外牆及天台LED廣告位。

至於餐廳方面，因應市況而進行了調整，成功吸引了享負盛名的日本過江龍「權八居酒屋」進駐北京道一號二十八樓；而原本已租用九樓的知名大型中式酒樓集團「海港飲食集團」，對北京道一號充滿信心，增加租用十一樓，引入旗下時尚新派婚宴品牌「薈薈」，積極搶佔高檔婚宴市場。我們相信只要與租客緊密合作，定必能跨越疫情帶來的困境。

坐落於東九龍商業核心區的「一號九龍」，作為區內數一數二的甲級商廈，一直獲多家國際知名跨國企業租用作為亞洲總部，一群長期及忠誠的租戶包括全球第一的工程顧問公司「科進MSP」、日本頂級化妝護膚品牌「資生堂」、香港龍頭地產發展商之一「恆隆地產」等等。在第五波疫情影響下，年初時，有數個租戶相繼搬遷或縮減面積，地產部全體同事繼續堅守崗位，集中力量務求盡快再租出騰空的面積，因原先已有兩個政府部門進駐一號九龍，地產部同事積極向政府產業署推介一號九龍，經一番努力，並採取靈活措施，成功地獲政府租用很大面積，以作應急之用。一號九龍在充滿挑戰的租賃環境中，仍能力保不失，全年平均出租率維持百分之九十七，優於同區競爭對手。

集團其他工廈物業，二零二二年到期的租約全部成功續租，全年維持百分之百租出。

香港酒店業在新冠疫情第五波爆發及反覆衝擊之下，產生很大的改變。在入境檢疫措施下，隔離酒店房間數目自去年一萬間，大幅增加至今年高峰期達二萬個房間供應。不少酒店在第一、二季紛紛轉型為隔離酒店。

CBD2酒店則繼續堅持不擔當隔離酒店的原則，努力開拓新客源，加強推廣為九龍東優質「宅度假」及「長住宿」酒店，令更多本地顧客認識CBD2酒店，加上酒店優異的建築設計、優質的服務，得到顧客的廣泛支持及理想反應，自五月份開始，入住率及房價一直保持升勢。酒店管理團隊充分利用經營策略所帶來的優勢，適時、適當地調整房間價格及行銷策略，不斷優化平均房價及酒店利潤。此外，香港旅遊局在年內再次提供資助推廣，在只有本地客需求情況下，仍能出現一輪搶購潮，CBD2的入住率於七月和八月份連續兩個月達到百分之九十八，創下開業以來的最高記錄，預測全年平均入住率可達百分之九十一。

中國內地及海外業務方面：

真維斯電貿公司

二零二二年集團十大工作目標第三項為「加大力度發展中國網上聯營業務，穩步往品牌經營方向發展」。真維斯電貿公司據此並按照集團「落實高質量發展」的大方針，本著「創新、共享、開放、協調」等核心理念，認真落實了年初制定的各項工作計劃，最終一月至十月累計全網銷售對比去年同期增長了一點一三倍，並且連續三年錄得了高增長！總結原因，主要是落實了旭日文化中「向空白點發展、向高科技發展」的發展方針：

一、「向空白點發展」，具體舉措就是根據市場的發展態勢，找出我司在各大網購平台的空白點並且作出突破！一年下來，透過成功開發近年崛起的直播電商及特賣電商版塊，從之前

(下轉第四版)

(上接第三版)

較依賴單一平台演變至現時於各大網購平台多頭並進，平衡發展，結果既帶來了新增長，亦同時完善了經營風險較為分散的整體佈局。另一方面，從品牌/商品角度而言，本年度善用旭日集團的背書以及主品牌的影響力，成功孵化出一系列品牌風格定位鮮明，針對不同客群的多個子品牌及新品類，加上同步發展的童裝、內衣配件、鞋履及箱包等新品類，年度新品類/新品類佔比已超過整體銷售額之百分之二十，成為業績增長的新動力。

二、「向高科技發展」，除新增平台/品牌帶來的增長外，年中電貿公司亦錄得了高雙位數字的原店增長。這在逆市中尤為難能可貴的表現，主要得力於最高管理層於年初親自籌劃並督促落實了以「平台運營能力」、「產品開發能力」及「供應鏈管控能力」等三項核心能力作為業務改進的推手。其間協助合作方利用貨品分風格分類分析工具建立了更精準的商品架構及更強大的快速反應能力；聯同洋行透過多種機制對產品品質作出改進；聯同大進投資成立「品牌審批中心」完善對品牌形象、款式風格的界定與管控；攜手集團子公司，藉高效的平台系統對接及內/外數據分析，透過數字化預算系統及銷售數據分析工具，向各持份者提供可靠的多維決策支援。在不同方面均善用了集團原有的管理制度及系統優勢，大幅改善了包括預算、備貨、款式、品質、銷售及庫存控制等各項工作，最終除獲得大幅增長外，更提升了整體經營的穩定性及可持續性。

正如集團主席楊釗先生早年對「人優我轉」的解讀：「事物總是不斷變化的，危與機相互依存，唯有洞悉正確的走向，提前應勢而動，方能趨吉避凶，立於不敗之地」。電貿公司將繼續本著「人優我轉」、「落實高質量發展」的策略性指導方針，在不斷變化的環境中繼續尋找空白點；風險在可控的前提下繼續發展新機遇，並且在業務發展上邁步開拓創新；在組織架

構上落實明權實責；在日常管理上深耕細作，落實「承諾式管理」，落實「效果主義」，在朝「品牌經營」轉型的路上繼續櫛風沐雨，砥礪前行！

力佳洋行
在諸多外在不可控因素之疊加影響下，二零二二年總體營商情勢之艱難可想而知。最直接的表現是相關買家或因消費市場低迷而只能更加謹慎和保守地買貨，甚至縮減原定買貨計劃，或因面對新的市場競爭態勢而要調整品牌策略或業務結構。我可在接單方面遭遇的困難和挑戰堪稱是前所未有。令人欣慰和慶幸的是，在公司高層明智和堅強指引下，我們始終堅守以優質服務取勝的代理人角色，並在此基礎上與時俱進地豐富其內涵，通過全體職員紮實執行好以下主要措施，難能可貴地超越了二零二二年業績目標。

一、快速適當地因應「中國真維斯」相關策略調整，大力拓展聯營業務和聯營款業務，同時積極配合其鞏固傳統業務；一如既往地為各個外客提供優質服務和資源，並以此為抓手來深化彼此的合作關係和爭取訂單；繼續不遺餘力地開發新客戶/新業務。這些方面均取得了不同程度的積極成效。

二、積極配合集團推行卓越績效管理項目，並藉此機會實事求是地梳理既有各項管理機制/流程，以去無存菁或作適當改善。同時因地制宜地設立或優化相關的運作管理資訊系統，以更加充分地利用現代IT技術和自身的管理機制優勢來進一步提升工作效率和管理績效。特別是，順應聯營業務的發展趨勢和方向而及時地制訂和落實行之有效的品質監控機制，以及因應業務需要進行針對性的培訓，為這方面業務後續的穩健發展保駕護航。

三、繼續致力推行部門業務和成本責任制，並確保各後勤部門充分發揮其職能以配合各業務部門之運作和業務發展需求，包括如在應收賬管理、出口信保爭取、物流管理、行政/人事管理等方面進一步加強管理和監控。

步加強管理和監控。
二零二二年已然過去，我們可用「功不唐捐」四字作結。更重要的是，我們從這一年的經歷中得到了對於未來的啟示。接下來的時間，道阻且長，需要我們更加認真、謹慎、靈活和務實去面對。

常宏室內設計及裝修工程
二零二二年，在集團「落實高質量發展」的方向指引下，常宏關注內外環境變化，積極規避各類風險，不斷尋找發展機遇，經過充分調研與討論，制定了常宏第三個五年戰略規劃綱要，明確了常宏的方向和工作重點。面對愈來愈快的變化，不確定性已成為常態，我們時刻保持警覺，不敢鬆懈。

在市場方面保持警覺：密切關注外部大環境、目標客戶行業發展趨勢以及競爭環境的變化，堅持以客戶為中心，傾聽客戶意見，不斷提升服務水準，所服務的客戶行業涉及批發及零售業、信息技術服務業、運輸倉儲郵政業、金融業、新能源、醫藥等多個行業的國內外業務。

在自身建設方面保持警覺，不斷提升競爭優勢：優化經營結構、完善集團化管理、完善數字化風險控制體系建設，將風險意識融入各管理環節；通過品牌差異化價值打造及提升、人才密度建設、生態供應鏈建設、智庫建設等措施為常宏發展，提升整體競爭力；通過商業店舖綠色建造、諮詢業務智能化、保障研發並推進成果轉化等技術措施，強化我們集中化、專業化、數字化優勢，創造價值，確保完成經營目標。

中國零售實體店仍然受新冠疫情影響而面對各種嚴峻挑戰，幸而領導層洞察先機，真維斯國際早於二零二零年已開始大力執行「重整業務」方案；當中包括全數關閉虧損店、精簡人事架構及精準的購貨策略等，執行效果良好。真維斯國際更於二零二一年整體營運虧損大副度減少百分之八十；這優勢更延續至二零二二年，能在嚴峻的經營環境下，進一步改善虧損情況，預計兩年合計共減少百分之八十七的營運虧損。

營運總結方面，由於內地疫情封控措施嚴格，特別在三月至五月期間，不但部份實體店舖需全線關閉，同期周邊地區的商場進出亦有防疫限制，加上部份地區物流停頓，因而損失了春夏季的黃金銷售期，導致存貨價值高企，影響業績及利潤。幸好公司與各聯營商積極面對困境，在多個商場增設臨時特賣場，銷售效果顯著，截至秋季已追回不少貨品落後情況，更在國慶週上做出佳績，十月份利潤勝於預期；此外，秋冬季貨品銷售亦漸趨正常。

在貨品總結方面，精準的購貨及保守預算策略仍然是「重中之重」。於夏季由電貿及大投主導推出的代言人項目，獲得各方好評，不但提升品牌形象及話題，亦增強聯營商對真維斯品牌的信心。此外，初次嘗試的運動系列，成功測試高毛利的功能性面料的品種。再加上夏季開始嘗試與工廠直接落單的網上暢銷款，不但加強市場快速反應的補給，亦能從中試探顧客對不同新品種的反應，以上多項的開發策略，均為日後復常的爆發性銷售和擴充顧客群作好充足的準備。

從店舖總結方面，目前尚餘的聯營店舖全是盈利店舖，由於各種不穩定因素，新店舖的開發採取較為保守的策略，不斷改善供貨質素，繼續集中在與現有聯營商緊密合作，發揮雙方各自的優勢，堅守現有的銷售基地，提升應對市場促銷變化的靈活性及速度，以確保聯營店能穩健地發展。

理想的環節，二零二二年整體費用對比預算做好，對比二零二一年減幅亦較高。此有賴於高質量的營運模式已漸上軌道，較精準的配/銷/補/退貨，絕對有助大幅改善貨品往返的費用。在各方的努力下，真維斯國際能於這艱難的一年中得以「穩中求進」。

大進真維斯
持續三年的新冠疫情繼續衝擊市場，加上政府嚴格的封控管理，重創了線下店舖業務。大進真維斯身處逆境不畏艱難，堅決執行公司方針策略之餘，各部門同心協力迎難而變，開拓新機遇，總結如下：

一、運作管理方面，合併山東和東北口岸，四川和華中歸總部統一管理，有效節流；關閉各口岸虧損店，及時止損，優化資源利用；鞏固線下聯營店業務持續經營。

二、貨品管理方面，線下貨品及時調配網銷，有效減少庫存積壓風險；大力開發線下聯營款，由工廠直接供貨參與銷售，降低成本，優化貨品結構。

三、業務新拓展方面，拓展真維斯及子品牌線上授權業務，增加盈利，擴大市場佔有率；建立「品牌審批中心」，開展線上聯營產品審款業務，創造利潤空間，保障品牌健康發展。

回顧及檢討本年成績，在新冠疫情持續影響下，雖及時調整策略，但仍未達預期目標。未來仍需堅守成本，拓展業務空間，求變創新，穩步向前。

輝年
中國方面，由於二零二二年新冠疫情仍然反覆，全球經濟欠佳，前景尚未明朗，故內地房地產市場受到很大影響，部份地產商已出現債務危機，普遍預期樓市向下，市場觀望情緒濃厚。幸好我司在集團領導帶領下打下了穩實基礎，所以二零二二年我司之地產業務並未受到很大影響，反而在全體員工努力下，令中國總部大樓之出租率達到百分之九十六以上，並透

過內部調配安排，進一步將街外客租用面積比例擴大至超過六成，其中將自用食堂二樓及B座一樓倉庫成功升級改造分別出租予高檔食肆及汽車俱樂部，增加業主收益之餘，亦能為園區租戶提供多元化服務。期內我司亦將園區車位增加至約五百個，以滿足租客的車位需求及為集團帶來近百萬元車位年收入，並透過引進充電樁營運商至園區，提供新能源車充電服務，進一步提升園區的配套設施。此外，二零二二年九月我司代理出租了城市花園2期兩層商場（面積約七千多平米）予有實力的租客，不但為集團帶來未來十多年之穩定租金收入，亦為輝年帶來了七十多萬人民幣之佣金收益。除了租務工作外，輝年亦拓展了物業銷售業務及項目管理工作，過去一年經輝年代理出售之物業總值接近一億元人民幣，代理出售之車位總值超過二千多萬人民幣，為輝年帶來百多萬人民幣之佣金收入。同時輝年亦替城市花園3A商場進行物業管理工作，並有機會參與集團西湖壹城之項目管理並於八月完成竣工聯合驗收。二零二二年輝年之內地業務發展穩中求進，趨向多元化。

達拉斯方面，年內疫情緩和，政府將疫情常態化，市面逐步回復正常，現時達拉斯區的失業率維持在百分之三點五的低水平，使我們的屋苑出租率保持高企，全年平均入住率保持在百分之九十九，當中衛華苑、雲來苑更多月達百分之一百，預計全年租金收入較預算多百分之三點九，保持佳績。二零二二年繼續融資四百七十萬美元款項予集團償還銀行貸款，除能為達拉斯盈餘資金回報增值外，亦能減輕集團貸款利息支出。屋苑翻新方面，除二零二一年完成了衛華苑、威寧苑、柏斯苑、嘉利苑及雲來苑之更換屋頂及翻新工程外，二零二二年繼續用往年的保險賠款餘款為怡林苑及春輝苑進行翻新，預計二零二三年初可完成，到時各屋苑均能保持市場競爭力。

新加坡方面，政府於四月起，除了室內需戴口罩的規定不變

(下轉第五版)

(上接第四版)

外，已解除所有防疫措施，社交活動已恢復正常，經濟亦回復到疫情前的景象。由於環球因素使建築成本和能源價格上漲，使年內整體私宅的價格不斷上漲；另外，建築業供應鏈受到干擾，造成新樓落成延誤。在供應減少帶動下，租賃市場可供出租公寓嚴重短缺，加上邊境重開和吸引高技能人才的政策下，更多外國人前來就業，加大出租公寓的需求，在需求上升及供應減少帶動下，使私宅租金上升。我司持有物業無論地點、樓型和租金均是市場熱捧對象，故新租租金均取得可觀升幅，達百分之七至八，而入住率亦保持在百分之九十九，成績可喜。

輝年的金融業務方面，二零二二年全球經濟表現疲軟，經濟活動普遍放緩較預期更為嚴重，緊張的能源供應及供應鏈持續混亂，使各國民眾面臨日常生活成本持續上升，美元不斷升值，各地區亦收緊金融政策環境，以保其本國貨幣不至於出現大幅度貶值。美國為了壓抑通貨膨脹不得不作出大幅度加息，英國的政治亂局及朝令夕改的金融政策、俄烏政治緊張局勢升溫及新冠疫情持續不斷，對全球經濟帶來下行風險。中國於二十大後的經濟增長及是否放寬防疫政策成為全球關注重點。我司憑著管理層早年建立的多元化金融投資組合及不斷加強風險管理意識，整體投資組合繼續錄得正回報，我們將繼續維持審慎樂觀的態度，時刻留意全球金融市場的變化，特別是中國的經濟數據和制定推出的政策，持盈保泰地應對動盪的金融局勢。

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及工作效率為目標，開發「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、財務及物業管理），二零二二年已基本完成計劃內全部模塊的開發和測試，達到較好的預期，能夠實現

線上繳納各種費用、報事報修、有償服務等等；年內還優化了停車場管理系統，增強用戶體驗感，使系統運作更為順暢。

地產部

惠州「西湖壹城」項目二零二二年進入最後的竣工驗收階段，施工單位將屋頂天面餘下的玻璃幕牆覆蓋妥當，並對施工過程中缺損或爆裂的玻璃及鋁板格柵等完成替補更換。同時，根據規劃要求，現場亦做好所需的綠化工作，於五月中順利取得規劃驗收合格證。此外，為確保最為重要的消防系統能夠得到質量保證及順利通過驗收，我方特別聘請了第三方消防顧問及設計院，為消防系統進行了全面的檢測，全力督促施工單位完善及做好執行修整工作，並在驗收前進行了整套消防系統的聯動檢測及調試。最艱難的消防驗收亦於八月中獲得通過。經過各方的努力，克服了重重的困難，終於取得了各專項的合格證明，包括工程質量、規劃、消防、人防、環保及節能等，西湖壹城項目最終於二零二二年八月二十六日順利通過了惠州住建局的聯合竣工驗收，完成了所有的驗收工作。

慈善公益方面，集團捐建的加拿大多倫多五台山第二期觀音殿工程於二零二二年九月下旬完工，並於十月六日圓滿開光。觀音殿工程自二零二一年七月份正式動工，歷經十四個月完成，施工期間克服了種種困難，包括當地的嚴寒天氣和新冠疫情影響。加國五台山是北美最大的佛教寺廟，是東西文化交流的橋樑，為推廣佛教文化事業作出了重要貢獻！

金融投資方面

集團金融投資方面，以美國為首的主要經濟體為解決通脹問題，各國央行均收緊貨幣政策，環球進入加息周期。美元加息幅度尤其顯著，資金由新興市場流走，各類資產如股市、債市、貴金屬、虛擬資產以至其

他主要貨幣兌美元等悉數下跌。本港投資市場備受不利因素困擾，如俄烏戰爭、內房債務危機、台海局勢、中美關係轉差、中概股退市危機、內地科技股反壟斷、內地疫情反彈等壞消息不絕於耳，拖累港股屢創新低。管理層早已決定持盈保泰，謀定而動，故避開了這浪跌勢的損失。

隨著各主要經濟體系物價創逾四十年新高，環球央行開始大幅加息以壓止通脹，當中國於三月開始加息，加息幅度愈加愈急，截至二零二二年十二月份聯儲局在第七次會議後，已累計加息四點二五厘至現時四點五厘，並開始收縮資產負債表。美元兌其他貨幣息差拉寬，美元匯價急升，資金開始由新興市場流出，各主要資產價格因而下挫。

投資市場風高浪急，除了資金流走外，年內先後有中概股審計引發的退市風波、俄烏戰爭、內房債務危機、內地繼續反壟斷防科技企業無序擴張、內地部份城市因疫情的封控措施影響了經濟活動等，這些不利因素至今仍未因擾擾港股。恒生指數由二零二二年二月十八日曾見三萬一千一百八十三點近年高位，受累上述各種負面因素，恒指於二零二二年跌跌不休，更曾於十月三十一日插至低見一萬四千五百九十七點，創逾十三年新低。尤幸管理層對市況逆轉早有戒心，對投資加倍審慎，絕不因小利而早撈撈。於九月管理層有見股市跌至具吸納價值水平，故於九月開始小注買入優質高息藍籌股以作長線投資，集團將繼續監察及分析投資市場變化，耐心等待捕捉投資良機。

其他方面

香港 Jeanswest 第五波新冠疫情自年初在香港爆發，香港 Jeanswest 零售業務首當其衝，除了銷售方面面對較大衝擊外，實際業務營運上的防疫、人手、供應鏈均承受極大壓力。而疫情對香港經濟下

行的壓力則在下半年開始逐步浮現，顧客消費態度審慎，疫情亦實質性地改變了顧客購物傾向，服裝類產品的消費持續下跌，明顯跑輸整體消費市場的走勢。

雖然外部環境處於極不利狀態，不過香港 Jeanswest 零售業務自二零一九年開始已持續調整經營策略，除了縮減規模和調整店舖組合外，期內成功將香港倉庫遷移至惠州，得使倉儲等固定成本大幅降低，縱然香港零售業務面對史無前例的嚴峻挑戰，整體經營風險仍然在可控範圍。

旭日創業投資

世界各地雖然陸續迎來「後疫情期」的經濟活動復甦復甦，但高通脹、貨幣貶值、戰爭風險、世界經濟下行則成為了二零二二年各地海外加盟商的經營壓力主題。各加盟商的業務運作已基本回復正常，但受到疫情的影響，各國經濟基礎均受到重創並需時修復，雖然各加盟商已開始正常出貨，但出貨額只在緩慢回復中。至於最大的中東加盟商，受惠石油價格在年初暴升，各項經營指標幾乎均較疫情前更佳，但隨著俄烏戰爭爆發，及下半年的全國性示威事件，又再度將復甦的苗頭一下子催毀了。為應付複雜多變的世界局勢，並利用集團的產品採購優勢，已說服各加盟商接受更靈活的貨品採購模式，將採購預算分攤以保留對市場反應的靈活性和彈性，相信長遠能提升管控各加盟商的地緣和經營風險的能力。

永佳設計中心

二零二二年度淨銷售預期錄得港幣一億二千三百一十八萬餘元，較上年實際增長百分之二十五點六八。Costco 自家品牌 Kirkland Signature 的男女裝訂單業務保持穩定，男裝新增了一個新款的訂單。本年度淨利潤增加百分之零點六八，將為本司貢獻可喜的盈利，比預算做好。透過嚴格控制開支，提升

員工生產效率及銷售增長，本司持續為企業提供穩定的盈利貢獻。本司將繼續尋求新的商機，以便進一步開拓新的產品業務及增加貢獻。

美國紐約及西雅圖

全球新冠肺炎疫情雖然持續，但不少國家及地區，如紐約州已於年內取消了口罩令及隔離令。隨著普遍多人選擇在家工作的模式成為新常态，曼克頓只有約三至四成僱員重返辦公室工作，加上高通脹和利率上升，減低投資意欲，租務市場持續疲弱。

出租率方面，位於曼克頓的 505 Park Avenue 商廈，二零二二年有六個租約共二點六萬呎到期，其中二萬呎面積已續租或重新租出；此外，年內亦把上年吉置的七千二百三十七呎面積重新租出，因此年底出租率為百分之九十五點六，遠較 Midtown 市場甲級寫字樓出租率百分之八十為高。位於市郊的商廈 Blue Hill Plaza，二零二二年期租約有九點四萬呎，成功續租其中五點八萬呎面積，其餘三點六萬呎決定不續租，主要因租客實施在家工作或因疫情影響生意額大減而決

定約滿後不續租或減少租用面積。另因應市場氣氛低迷，大面積新租客寥寥可數，致大廈出租率比年初微降零點三個百分點至百分之五十八點一，我方正積極研究新的策略及嘗試各類目標客群以應付轉變中的租務市場。

加拿大溫哥華

加拿大經濟仍受到疫情影響，幸而匯展商場現時仍能維持出租率於百分之九十六。二零二二年度有兩個租約共一千八百九十一呎面積到期，均以較高租金成功續約。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，並且為二零二三年的計劃作一指引。（全文完）

圖片新聞

2022年11月18日，EuroShop 中國零售設計獎頒獎儀式在上海舉行，常宏裝飾設計作品在5G中國工商銀行河北分行項目中獲獎。常宏

12月4日，常宏舉辦線上抗疫情分會，以「安全復工復產，做好個人健康第一責任人」為主題，全體常宏人線上參會。常宏

近期，內地新冠病毒疫情來勢洶湧，員工健康安全備受威脅。常宏



Advertisement for EuroShop award and safety meeting, including images and text.

2022年12月10日，關愛聽障兒童 聆聽精彩未來 集團助力惠州市第八屆耳聰工程

大型公益慈善活動啟動儀式在惠州市第三人民醫院東院區舉行。惠州市衛生健康局副局長朱敏、惠城區副區長彭亮、區政協副主席鄒忠平，集團副董事長兼總經理楊勳、中國總部行政辦公室總監葉雪蕾及多位專家、志願者、慈善團體代表、愛心人士出席啟動儀式。

「惠州市耳聰工程」是惠州市第三人民醫院與香港耳聰心言基金於2015年發起的一項針對聽障人士實行醫療救助公益慈善項目，面向聽障兒童等廣大耳疾人士，尤其是家境困難者予以經濟資助。自2015年以來，已籌募善款逾1,000萬元人民幣，為1,400餘

名患者提供義診服務，為400餘名耳疾患者（包括300餘名聽障兒童）解除耳疾苦痛，重建聽力、開啟有聲世界。全國18個省市30餘家醫院，超過150人次的知名權威耳科專家教授參加了各屆活動。

旭日集團自2021年起，每年定向捐贈30萬元人民幣，用於「惠州市耳聰工程」，為失聰人士解除耳疾苦痛。啟動儀式上，楊勳先生受邀發言表示，國家通過40多年的改革開放，物質上令人民得到很大的滿足，習近平總書記帶領我們全國人民努力實現第二個百年奮鬥目標，是希望人人都能過上好日子，精神上能產生幸福感。通過此活動看到這許多有愛心的人參與到活動中來，幫助那些殘疾的孩子，令他們得到社會的關懷。為此，向奉獻愛心的社會各界致以最誠摯的敬意！

楊勳先生呼籲，我們每一個人都懷著一顆感恩的心，響應黨和國家號召，發揮慈善助力作用，把工作做到每個城市每個角落需要得到幫忙的地方去，令更多患者群體受益於「耳聰工程」，重拾生活信心。

惠州公益組

惠州市第八屆耳聰工程大型公益慈善活動啟動儀式



楊勳先生與出席活動的領導嘉賓代表合照留影

從經營品牌到品牌經營之蛻變

卓越績效管理涉及品牌範疇總共有四方面內容：品牌規劃、品牌管理、品牌保護、品牌影響，而真維斯多年來對品牌建設從未間斷，且始終堅持「名牌大眾化」、「物超所值」的經營理念。同時奉行集團「人無我有，人有我優，人優我轉」的經營策略，迎合市場變化，通過創新模式重新定位企業發展方向，重構品牌競爭優勢。如今我們正朝著服裝轉型邁進，即以「品牌經營」為核心業務並佈局企業數位化管理，這也為品牌規劃作出了方向指引，通過多品牌，多品類，多平台平衡發展，建立起屬於真維斯的品牌生態圈。



旭日集團卓越績效管理項目

現在，除了真維斯主品牌外，包括趣味潮牌「JEANSWEST CLUB」、大碼服裝品牌「JEANSWEST GEAR」、無性別（男女同款）輕潮服裝品牌「JEANSWEST LIFE」、戶外休閒服裝品牌「JEANSWEST OUTDOOR」、精品牛仔服裝「JEANSWEST JEANS」、「Z世代」潮流服飾

「JEANSWEST Z+」、運動品牌「JEANSWEST SPORT」7個系列子品牌，「菲爾」、「JSW//JEANS」以及「JW&Co」等輕潮副品牌和童裝品牌「JEANSWEST JNR」。各品牌與主品牌同步，合理分佈於線上不同平台，滿足廣大顧客需求。品牌管理方面，通過三項能力不斷改善，讓品牌持續散發出生命力，三項能力包括：產品開發能力、平台運營能力、供應鏈控制能力。

關於品牌影響力持續攀升，銷售額就是最有力的佐證。真維斯及旗下各品牌，2022年線上銷售業績對比2021年增長1.1倍。與張若昀的代言合作，是真維斯品牌形象、品牌調性的再次升級。2022年，業績與人氣雙雙迎來「翻紅」，真維斯重回大眾視野。

有心就有翼，飛吧，真維斯！真維斯，真的更精彩！真維斯的品牌生態圈必將實現高質量發展，實現卓越管理，實現企業長青。

集團卓越績效管理品牌小組

【旭日之聲】2022年度評選獎項揭曉

受疫情持續影響，「克服困難、勇毅前行」，這可說是我們一同走過2022年最好的寫照。我們唯有攀登，方可領略最美的風景；風雨之後，更能體會明媚陽光給予的喜悅。歲末年初，站在新的起點，展望2023年，我們始終保持樂觀精神，滿懷信心，邁向新的希望，力爭跨上新發展台階。

親愛的讀者們，經【旭日之聲】統籌委員會評審委員評選，並經統籌委員會聯席主席批准，【旭日之聲】2022年度獎項揭曉如下：

2022年度最受歡迎文章：

獲選文章	作者	所屬分公司/部門
那年	單陳	旭日集團中國總部行政辦公室
那些年常宏給員工發過的書籍	王桂玲	常宏商業店舖建設服務研究院
帝網明珠 明耀顯赫	關穗瑩	真維斯國際財務部
你看見那隻老虎了嗎？	廖倩媛	真維斯電貿運營部
品鑒「千兩」黑茶 感悟四季茶香	譚小君	旭日集團景添司庫組

2022年度熱心筆友：

姓名	所屬分公司/部門	姓名	所屬分公司/部門
吳曉君	力佳貿易採購部	韓玉萍	旭日集團中國總部公關部
嚴春媛	力佳貿易採購部	王禕	常宏公司品牌推廣部
鄭澤虹	真維斯電貿行政部	李華婷	真維斯電貿推廣部企業文化組

2022年度最佳通訊員：

姓名	所屬分公司/部門
吳曉君	力佳貿易採購部
嚴春媛	力佳貿易採購部
鄭澤虹	真維斯電貿行政部

【旭日之聲】編輯部

服裝學院簡訊

苑美育節「活動正在如火如荼茶進行中。活動以日常生活常見的棄用物洋蔥皮與石榴皮為染材，通過傳統紮染手法，體驗自然界帶給我們的豐富色彩，讓師生感受手作創造過程帶來的審美愉悅之情，體會傳統文化的博大精深。

~院辦~

※二零二二年十一月十六日下午，學校「相約美麗」主題活動暨「美育工坊」之楊雪梅劳模和工匠人才創新工作室系列活動（第十八期）在服裝樓「內衣VR探索」工作室舉行。東江文化研究院院長關建人、校僑聯代表及美術與設計學院師生代表參加活動。活動由惠州學院校工會、黨委宣傳部、統戰部、教務處主辦，惠州學院僑聯、旭日廣東服裝學院、美術與設計學院承辦。

※乘著秋高氣爽之季，惠州學院第三屆「闖苑美育節」活動正在如火如荼茶進行中。活動以日常生活常見的棄用物洋蔥皮與石榴皮為染材，通過傳統紮染手法，體驗自然界帶給我們的豐富色彩，讓師生感受手作創造過程帶來的審美愉悅之情，體會傳統文化的博大精深。



師生展示紮染作品

近夜

青煙嫋嫋，夕陽垂柳梢，白水映紅霞黑草，聽取笛聲渺渺。朦朧暗把霞幃，微涼晚風正好。不會天中之事，哪聞何處喧囂？

落葉又掃，遙望星河遼，皓月照波濤皎皎，紅顏偷把眉描。東風昔日木橋，獨自悲秋寂寥。昨夜海浪浩淼，哪知不勝今朝？

清雅

由旭日集團中國總部經理會發起的「清潔旭日家園 共創美好社區」活動已經連續開展了三年，成為經理會一項富有有意義且深受歡迎的活動。為了繼續提高經理會團隊的凝聚力，營造更好的社區氛圍，將這傳統活動延續下去，經理會再次於12月3日上午開展第四次「清潔旭日家園，共創美好社區」的活動。

上午11點，經理會小夥伴們全體身穿旭日志願的紅色風衣，分成11個小組，攜帶夾子、掃把、垃圾袋等清潔工具走入旭日園區各個角落，撿拾綠化帶和地上的煙頭、紙屑、果皮，徹底清理園區的衛生死角。



清理過程中，經理會的小夥伴們不怕髒、不怕累，個個幹勁十足，雖然當天氣溫較低，但大家都幹得熱火朝天。以實際行動彰顯旭日經理人和旭日志願者的正能量。提升旭日園區品質風貌，進一步打造文明、健康、精緻、有序的園區環境。



經理會成員清潔旭日家園

此次活動不僅進一步美化了園區環境，營造了一個良好的工作環境，更拉近了大家的距離和協作能力，輝年物業管理有限公司總監楊瀚業也跟大家一起參與了清潔家園活動，他在活動結束後表示，作為物業代表，非常感謝經理會為美化社區環境作出的貢獻。

集團中國總部經理會

職員進修喜訊

姓名	公司/部門	獲得證書	發證機構
趙明	旭日商貿(中國)有限公司惠州信息技術分公司	影刀一級RPA技能證書	影刀學院 (IT行業培訓機構)
余春梅 邱寶蓮 陳順玲 嚴春媛	呂翠銀 李文艷 袁茂芳 劉月團 陳杏娣 胡丹丹 惠州力佳貿易分公司	高級碳排放管理師	中國管理科學研究院職業教育研究院
葉嘉燕 陳慶輝 賴秋婷 周嘉樂 祝翠薇	藍志明 羅慧玲 李銳潔 陳浩 嚴嘉怡 鄭舒予 荀維維 陳勝進 張勝標 陳文珍 游濤妹 駱聰敏 林偉芳 林雅彬 黃寶瑩 劉麗嫻	電子商務師(三級)	廣東省電子商務協會

突破20億！真維斯電商實力站穩後疫時代電商舞台



十大工作目標
系列報導

2022年已接近尾聲，在外部大環境經濟放緩情況下，真維斯電商本年度全域成交勇破20億元人民幣大關！實現了對比去年銷售翻倍的目標，截止12月11日，對比去年增長111%！這一振奮人心的戰績，離不開公司領導前瞻的「高質量發展」全面佈局指導方針，也有來自真維斯全體員工的努力，更為真維斯電商完成2023年的銷售目標打下了強心針！

在稍早年間，真維斯電商經過了十年間的發展，業績到達一定規模後進入了瓶頸期。為突破自身，擁抱市場變化，真維斯電商在楊勳先生領導下於2020年推出以「合作共贏」為核心理

念重塑商業模式，重新定位發展方向，重構品牌的競爭優勢。從傳統的購貨模式，到輔以聯營銷售模式，以柔性供應鏈結合品牌強大的貨品管理分析能力捕捉市場動態，以豐富的全品類及高效上新向顧客提供物超所值的時尚單品。

在電貿聯營業務高速發展過程中，以真維斯主牌為核心的基礎上，制定了多品牌不同風格定位多元化發展策略，並進一步提升品牌調性，做出品牌差異化，吸引新的消費人群，增強品牌和平台之間的樞紐，積極爭取有效的資源，提升銷售份額。同時整合各項資源，加強對新品牌/新品類推廣宣傳，提升品牌知名度。通過「兩手抓」模式：一、穩定提升銷售業績；二、提升品牌形象，

雙管齊下；賦其生命力及靈魂，成為真正意義上一直緊隨著潮流步伐的知名品牌。

機遇是留給有遠見的人，電商發展再次進入快車道，而電貿公司將在楊勳先生指導下，繼續優化品牌建設，佈局企業數字化管理，向集團服裝業務轉型大步邁進！真維斯電貿



楊勳先生與真維斯電商同事慶祝全域成交勇破20億元人民幣！

年貨節來臨 真維斯邀你一起選好物

2022年12月底，各大電商平台的「年貨節」陸續啟動，平台頁面也相繼換成喜慶的顏色，頁面內紅包、兔子等春節元素也將氛圍烘托起來。多個服裝品牌借勢紛紛推出各種活動，搶佔春節前的最後

一輪銷售優勢。

隨著經濟復甦預期再度升溫，消費者購買年貨的熱情只增不減。真維斯緊跟節點營銷，提前佈局各渠道運營，攜手聯營合作方精準配貨，精選了一批超值年貨回饋顧客，品類覆蓋羽絨外套、衛衣、毛衫、牛仔褲、休閒褲等，並以套裝搭配和推薦搭配展示，為顧客輕鬆打造新年造型。此外，真維斯攜手代言人張若昀錄製年貨節推廣視頻，並提前給廣大顧客拜個早年，祝福大家兔年大吉，新的一年真的更精彩！

真維斯推廣部



真維斯「年貨節」推出精選超值年貨

楊勳先生出席中國外商投資企業協會年度工作會議

12月16日，中國外商投資企業協會六屆二次理事會在線上召開，聚焦「共克時艱、服務開放」的主題，總結2022年度重點工作，為推進高水平對外開放、擴大服務業領域制度型開放獻計獻策。中國外商投

資協會常務副會長曹宏瑛主持會議，楊勳先生作為協會企業副會長參會並作發言。121家理事單位的180餘名代表線上參會。

會上，曹宏瑛常務副會長、原高強副會長分別作《六屆二次理事會工作報告》、《六屆二次理事會財務報告》，並就有關事項進行說明。楊勳先生在發言中首先向各位協會成員表達了祝福，保重身體健康是當前更為重要的事。同時，針對近期疫情防控政策鬆綁帶來的影響，與在座領導交流。楊勳先生同時強調「信心」的重要性，即便在困惑的時候也不要失去信心，相信政府的領導，也希望有關部門能出台相應的政策，凝聚民心，增強信心，助力行業打贏這場戰疫。 真維斯推廣部



楊勳先生出席中國外商投資企業協會視像會議

歡聚一堂 再創輝煌

12月12日，來自全國各地31名聯營商代表及總部同事齊聚集團中國總部大樓15樓，聆聽全國政協委員、旭日集團副董事長兼總經理楊勳主講「現代企業發展與管理」講座。

在講座開始前，楊勳先生向與會人員分享了一組數據，真維斯電貿公司本年度銷售已於12月4日突破20億元人民幣，對比去年同期已翻了一倍。楊勳先生表示這兩年線上業務取得的可喜成績證明了公司的經營方向是正確的，他相信只要具備信心及掌握好方法，五年規劃的百億目標必能逐步實現，真維斯將再創輝煌！

楊勳先生從旭日集團的主要業務、組織架構、發展歷史、成功因素四方面

講述了旭日集團的發展歷程。整個講座引人入勝，與會者備受鼓舞，對五年規劃的目標充滿了信心！

授人予魚不如授人予漁，要實現五年規劃，必須有好的方法。在現場，楊勳先生以我們在唯品會經營為例，指出了預算的重要性，真維斯唯品會店根據預算落實備貨，從計劃著手，一方面豐富了貨品的品種，帶來了業績持續增長，另一方面有效地控制了庫存。讓與會者明白，要謀求長遠的發展，光憑衝勁是不夠的，要動腦筋、憑實力。

楊勳先生在交流會上再次明確真維斯多品牌的多元化發展策略，針對不同的消費群體，推出不同風格的子品牌，在定位、風格、控價等方面發揮品牌優勢。

討論交流環節，各聯營商紛紛對現有經營中存在的問題與楊勳先生展開了熱烈的交流，楊勳先生也逐一予以解答。

楊勳先生表示，真維斯選擇的是目標一致，有共同願景能夠長遠發展的合作方，在互信互助的基礎上實現共贏！

真維斯電貿



楊勳先生、張慧儀小姐與聯營商代表合照

真維斯快訊

火熱跨年。的節日氣氛，讓你提前感受新年氣氛，一起果演繹一組以外套、毛衣、T恤結合的整體穿搭，展示「跨年系列」，呈現出一派歡樂

是冬季的百搭精品。在一份份，運用鮮明紅色系，以舒適保暖的面料，時尚易穿的版型，豐富的印花效果演繹一組以外套、毛衣、T恤結合的整體穿搭，展示「跨年系列」，呈現出一派歡樂



冬日暖陽

在這樣沉悶的冬季季節裡，讓普通女生耐看？真維斯本季為顧客們準備了「暖保凍冬」系列，營造年輕又有活力的冬季穿搭。外套方面運用保暖的羽絨，棉服外，柔軟的羊羔絨既保暖又舒適，結合拼接撞色、腰部及下擺抽繩、前幅貼袋及隱形插袋等設計項目，配以微鬆、寬鬆等時尚版型演繹，時尚百搭，內搭方面，搭配針織馬甲加襯衫的真兩件組合，全棉燈芯絨、全棉法蘭絨格仔長袖襯衫及運用仿水貂毛、海馬毛微寬鬆版型毛衣，面料親膚柔軟、保暖

歡樂迎新

伴隨著元旦歡快的旋律，是時候換上精緻質感的單品，以滿滿的儀式感禮讚新春，奏響歡聚之曲。真維斯童裝為小朋友們備好新衣迎接新春的到來，全品類除了以防寒保暖為重點外，還融入兔年生肖，禮讚傳統文化，用喜慶鮮明的色彩，將節日氛圍烘托至頂點。



保暖抗寒的羽絨依然是本期男女童冬裝的重點單品，寬鬆的版型，留出空間讓整體呈現鬆弛感，在視覺和感覺上帶來輕盈溫暖。軟糯質感的毛衣包裹濃濃的暖意，趣味新穎的提花，觸發想象的。百搭保暖的衛衣賦予兔子的元素，攜滿憧憬，赴節日歡愉。

休閒百搭的下裝，親膚暖絨的面料，帶來軟糯的手感，鎖溫保暖不失輕盈透氣，給小朋友的冬日加層溫暖。顏色經典時尚，與喜慶的單品穿搭，輕鬆出「型」，打造充滿個性的節日造型。 商品開發部



2022年12月5日，智度會弘法慈善基金會召開2021-2022年度會員大會，由於疫情持續，現場僅安排會董出席大會，包括永遠榮譽會長楊釗、潘宗光及寬運法師，會長李焯芬、副會長衍空法師、林富華及陳家寶醫生等。會員則在線上參與會員大會。

李焯芬會長回顧過去一年，雖然疫情反覆，智度會努力不懈舉辦多個網上的講座和課程，得到了很好的迴響。會議上通過了新一屆的會員架構，包括邀請廣興教授擔任副會長兼秘書長。李會長表示，希望加添新成員將加強智度會弘法利生的事業，並期待陸續有年青新血加入。

會員大會完畢後，緊接是董事局座談會。楊釗會長帶領討論，他回顧智度會創辦已有22年，基礎已打好，展望下一個20年，要如何推動佛教的長足發展？楊釗先生表示：協會要為大家、協會要靠大家。各位會董踴躍發言，擊出了很多火花。潘宗光教授表示，弘法要用現代的語言。智度會需要培養一批弘法精英，他們要以不同風格，從多角度例如生活、科學、經濟、企業等，配合信眾的需要，令信眾覺得：「佛教幫到我」。楊釗先生贊同，認為這就是佛教的「方便法門」。對於眾生的無數煩惱，要提供無數法門，對症下藥，務求做到「全面、系統、實用」。

衍空法師表示，非常需要讓「弘法精英團」去擔任接班人，而除了培訓，還需要提供一個平台，讓弘法精英和社會接觸，用有效的方法和形式達到目標。大家繼續提出具體的建議，例如多舉辦普通話的活動，照顧渴求佛教知識而不懂粵話的人士；想辦法提升佛教學校的社會形象，令家長更加樂意讓子女入讀佛教學校；在財政上協助有經濟困難的佛教學校學生等。經過一番熱烈的討論，大家滿載而歸，並表示將儘快把願景變成計劃和行動，為佛教長足發展貢獻力量。



前排左起：翁裕雄、楊釗、潘宗光、李焯芬、寬運法師、林富華等會董出席大會

傳訊及公關部

熱烈祝賀

旭日企業獨立非執行董事陳振彬博士太平紳士
及
旭日企業獨立非執行董事吳永嘉太平紳士
當選

中華人民共和國港區第十四屆全國人大代表

旭日集團全體同人敬賀

楊勳先生應邀參加惠州市僑聯成立40周年座談會

砥礪奮進四十載，踔厲奮發向未來。為深入學習貫徹黨的二十大精神，引領和激勵全市廣大歸僑和海外僑胞為惠州經濟社會發展作出新的貢獻。11月29日，惠州市僑聯成立40周年座談會在天悅大酒店舉行，市政協黨組副書記、副主席徐毅，全國政協委員、市僑聯榮譽主席、旭日集團副董事長兼總經理楊勳以及全市僑界各界代表、僑聯工作者共約50人參加座談會。與會代表歡聚一堂，總結歷史，共向未來。

市政府及市政協向市僑聯成立40周年表示熱烈的祝賀，他指出，廣大僑胞、僑務工作者要全面學習貫徹落實黨的二十大精神，持續強化僑界思想政治引領，畫好僑界最大同心圓，推動新時代惠州僑聯工作高質量發展，在新時代新征程中更好發揮僑界作用。

楊勳先生在會上充分肯定了市僑聯40年來凝聚僑心僑力、服務工作大局作出的積極貢獻。他表示，中國共產黨成立的100年來，中國在經濟、文化、教育方面發生了翻天覆地的變化，這離不開共產黨的堅強領導、中華優秀傳統文化家國情懷的力量，以及老百姓的配合。未來將會繼續與僑聯共同努力，一同推動惠州僑聯工作發展，為惠州建設更加幸福國內一流城市、為實現中華民族偉大復興的中國夢做出貢獻。

會上，市政協副主席徐毅代表市委、



楊勳先生、曾志謙書記(前排左五)等領導嘉賓合照

惠州公關部

楊勳先生主持 惠州市外商投資企業協會第八屆理事會

12月13日，惠州市外商投資企業協會第八屆理事會第四次會議暨常務理事會第五次會議在惠州皇冠假日酒店召開。市外商投資企業協會會長、集團副董事長兼總經理楊勳主持會議，協會常務副會長李逢樂、朱建清、林長泉等理事會成員及代表參加了會議。

會議審議通過了籌備召開第八屆會員大會第三次會議暨2023年春茗晚會籌備工作方案、理事會人員變動

情況，以及港人返惠的相關工作安排等。同時針對2023年開辦共三期專題學習培訓班計劃、結合會員企業實際需求進行了詳細討論，現場向與會代表介紹了協會正在開發的微信小程序平台、優化官網等具體內容及工作進度。

楊勳會長向與會人員分享了外資企業如何適應疫情發展各個階段帶來的困難和挑戰，面對諸多變化及不穩定因素，呼籲企業要充分做好應變準備；同時對在內地發展的香港青年提出期望和要求，要主動積極融入國家發展大局，以國家、社會、企業的共同發展、互惠互利為重心，將個人成熟、成長與國家穩步發展緊密聯繫在一起，樹立大局意識和全域觀。



楊勳會長主持會議

惠州公關部

香港九龍CBD2智選假日酒店再度榮獲設計獎項

由旭日集團全資策劃及興建、著名建築師嚴迅奇親自設計、並由洲際酒店集團負責管理及營運的香港九龍CBD2智選假日酒店，繼2021年兩度獲得設計獎項後，近日在美國「繆斯酒店大獎」(Muse Hotel Awards)中，榮獲「2022酒店建築及室內設計」銀獎。

以嚴格評審見稱的繆斯酒店大獎由美國的國際設計獎項協會於2020年創辦，是全球創意設計領域極具影響力的國際獎項之一。是次獲獎包括有阿聯酋、中國、美國、日本等酒店，CBD2酒店從芸芸對手中脫穎而出獲得「酒店建築及室內設計」銀獎，亦是唯一獲獎的香港建築項目。

CBD2酒店的大堂和公共空間是由著名的室內及建築設計公司Richards Basmajian負責設計，其曾設計多間5星級酒店，在行內享譽盛名。CBD2酒店大堂設計運用鳥巢的概念貫穿整幢酒店，以孔雀開屏羽毛般閃爍繽紛的樹枝交織而成的五米巨型大堂特式牆，透過心思細密的設計佈局，再展現於酒店通道、升降機內、再延伸至酒店客房，構成鳥巢的樹枝漸變為綠色，充份體現設計理念。

集團首個酒店項目在短時間內接連榮獲國際性的設計獎項，印證了酒店的建築及設計均處於卓越水平，備受建築界、設計界及市場的肯定。



地產部

CBD2酒店大堂的特式牆設計

特式親子主題餐廳進駐「一號九龍」

隨著政府放寬一連串防疫措施，香港餐飲業蓄勢待發，積極部署開拓新店。「一號九龍」早著先機，在本廈一樓引入特色親子餐廳「Fantastic Space」，並已於12月開張營業。

Fantastic Space是一家以親子為主題，結合兒童遊樂場及薈萃西式美食的特色餐廳。店主在餐廳的佈局及設計方面別具心思，近8,000平方呎的舖面分為兩個區域，一邊設有不同主題的兒童遊樂場，另一邊設有寧靜開揚的

用餐空間。兒童遊樂場設有四大主題的遊戲區域，分別為糖果造型攀爬迷宮、電動車場、超仿真超市及廚房、職業體驗及小小工程師。各遊戲區均定期消毒，確保安全。而用餐區域以休閒感覺為主，由擁有超過20年以上烹飪經驗、前Cafe Landmark、Wooloomooloo資深大廚擔任主廚，在菜式設計和食品質素均嚴謹管理。即日起至2023年2月5日新開張期內消費更可享8折優惠。



特式親子主題餐廳

設有電動車遊樂場

一號九龍在充滿挑戰的租賃環境中仍能繼續保持高於同區的出租率，進一步奠定九龍東甲級商廈的地位。

地產部