

旭日之聲

第四七八期
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
電子郵箱：gseditor@glorisun.com

高質量發展效果明顯

管理局·經理會

回顧二零二四年，在通脹

持續放緩下，美國聯儲局及各國央行陸續開始減息，環球股市市場普遍受惠。美聯儲政策重點從積極對抗通脹，轉向維護經濟增長及勞動就業。在開啟新一輪寬鬆貨幣政策週期和人工智能發展的雙重推動下，美股於年內延續了強勁表現，特別是一美國科技七巨頭」的強勁升幅，帶領標準普爾五百指數由年初至今上漲23.3%，期間道瓊斯指數上升12.9%。隨著特朗普確定為美國新一屆總統，相信他將繼續主張保護主義，利用高關稅阻礙外國商品進口，並透過減稅促進美國經濟發展。地緣政治方面，繼俄烏戰爭之外，以色列及巴勒斯坦的戰事仍未見有解決方案，慶幸在各國極力斡旋下，對全球經濟之影響已減至最低。我們對未來環球的展望將集中在經濟及市場發展路徑，為權衡不可預測的環球風險，並作出適當的分散資產配置。

根據預測，中國二零二四年全年的經濟增長約為5%，對比二零二三年稍為放緩。雖然內地的地產、消費以及出口仍偏弱；加上外部面臨全球貿易保護主義、中美關稅戰加劇等不穩定因素，但隨着中央政府於國慶前出台一系列刺激金融及經濟的「組合拳」政策，從調低利率、放寬房地產政策，以至提供多樣化財政支援，中國股市迅速反彈上漲。滬深三百指數於九月尾短短三星期升近3%，大大提振市場信心。中國十月製造業採購經理指數顯示復甦跡象，反映中央高質量發展政策及持續振興措施開始見效，預計未來經濟增長動力將溫和復甦。

和復甦。

香港方面，由於宏觀環境及市民消費模式轉變，整體零售數據未達預期，加上仍受「在家工作」的趨勢影響，本港商業樓宇及零售商場租務均面對鉅大挑戰。幸好自內地「組合拳」政策出台，外國資金回流大中華地區，恒生指數年初至去年底回升17.7%，為二零一八年至今最大的年度升幅。此外，「北上消費」興起，令本港零售行業出現結構性影響；另一角度看，兩地居民加快往來，激發兩地融合發展，香港人能否從中尋找新機遇？現時中港處於關鍵的經濟轉型期，無論是企業或個人，均需調整心態，堅持高質量發展模式，以適應新時代的來臨。

本集團在年初訂下「堅持高質量發展」的策略，堅持奉行「效果主義」，量入為出，集中資源、時間和精力在最有效益和最有潛力的業務上，繼續關閉、停止、合併、轉型一切沒有有效益的公司、業務和人員，實現可持續的高質量發展。

事實上，早於五年前集團已經開始進行「高質量發展」，並作為每年集團的業務方向。二零二零年開始「集中力量辦要事」；二零二一年「嚴抓經營質量」；二零二二年「落實高質量發展」；二零二三年「繼續落實高質量發展」；二零二四年「堅持高質量發展」。五年下來，終於取得了明顯的效果。

服裝業務：

真維斯電貿方面，二零二四年落實集團高質量增長策略取得顯著成果。截至十二月底，真維斯

斯電貿加上大進投資全網銷售實

績已突破2億元人民幣，對比二零二三年同期增長超過30%，創出了真維斯有史以來銷售高峰，連續五年實現可持續、高質量增長！年中通過生產性服務業的定位打造了新質生產力，構建了品牌生態圈，把核心業務從服裝零售轉型為經營品牌，各部門從實體店時代的內部功能角色轉變為向合作夥伴提供服務的角色，全面賦能各夥伴協同發展業務，通過制度化、數字化的管理，結合80、90後創業者的拼勁，共同拓展市場，最終激發動力，勇創佳績。憑藉完備的管理體系和卓越績效，公司亦入圍了廣東省政府質量獎終評。

大進真維斯秉承集團「堅持高質量發展」的方針，順勢而變，與時並進，著力發展線上線下聯營及產品開發/品牌審批業務，運用自動化系統提高審批效率及準確度，有效監控產品風格。同時堅持收縮店舖，落實執行實體店業務轉型，合併華南/華北物流中心，大進投資的連串變革創新，已初見成效，扭虧為盈。

力佳洋行致力向合作夥伴推行大數據管理系統，推進品質監控和供應鏈方面的流程/機制優化，有效維護真維斯總體品質水平，促進品牌向高科技、高質量方向發展。同時銳意開拓「供貨」和「快反」資源，成功爭取更多訂單及挖掘新業務，取得了良好成效。

信息技術分公司在二零二四年外單收入佔總收入53%，同比增长一倍。年內對品牌生態圈協同平台進行持續優化，強化系統

2024年旭日集團十大事項

- (一) 美國第一珠寶品牌Tiffany & Co.「蒂芙尼」與「北京道一號」續租，租期10年，雙方並取得滿意的租金。
- (二) 真維斯網絡銷售實績突破60億人民幣。大進投資成功轉型，扭虧為盈。
- (三) 旭日商貿獲選廣東省「誠信興商」典型案例及中國企業聯合會「誠信建設優秀實踐」案例。
- (四) 金融組在2023年底至2024年1月股市最低位時，大量入市，投資於內銀股，取得令人可喜的成績。
- (五) 信息技術分公司推行「品牌生態圈平台」，加入數據治理、智能技術，推動企業數智化轉型，取得可喜的進展。
- (六) 年內資助斯里蘭卡貧困村落，受資助貧困戶達24,000戶，人數達12萬人，並為117條村莊修建了淨水系統。
- (七) 加拿大五台山地藏殿於11月圓滿開幕，及香港中文大學佛學研究中心正式成立招生。
- (八) 穩步地健全和優化完善了真維斯聯營商品之品質監控管理機制。
- (九) 惠州「西湖壹城」停車場年底順利開幕。
- (十) CBD2酒店全年入住率達92%。

「西湖壹城」停車場盛大啟用



2024年12月18日，由旭日集團精心策劃並建設的「西湖壹城」停車場在眾人期待中正式啟用。這一高端休閒地標的新配套不僅標誌著惠州城市生活品質的提升，更引領了一股綠色智慧出行的新風尚。

在啟用儀式上，惠州市惠城區區委副書記、區長田勝思、惠州市委統戰部副部長楊湖瑩以及旭日集團副董事長兼總經理楊勳、東莞建工集團董事長陳熾輝、旭日集團首席財務官唐澤偉、旭日地產有限公司副總經理歐陽可偉等一眾嘉賓齊聚一堂，共同見證了這一令人振奮的時刻。隨著彩帶的飄落和舞獅的歡騰，超過500多個停車位正式向公眾開放，極大緩解了周邊區域的交通壓力。

「西湖壹城」地下第三層及第四層為停車場，設計與配置上展現了非凡的匠心與品質，借鑑了香港及國際高端購物中心設計項目，與嶺南建築整體風格完美融合，營造出優雅、環保的停車環境。停車場由「仲量聯行」專業團隊負責營運及管理，並配備智慧停車場管理系統及先進交通導流系統，使停車體驗更加便捷高效。更為引人注目的是，「西湖壹城」停車場積極回應國家綠色出行號召，特別劃分了新

能源充電區域，並配備了高達118條充電樁，成為惠州目前充電樁數量最多的商場。這一舉措不僅滿足了新能源車主的充電需求，更為推動綠色出行、保護生態環境貢獻了一份力量。

此外，「西湖壹城」東側新建規劃道路已完成土建全部工程，並且全部鋪設瀝青，保證停車場出入車輛行車順暢。小西直街道路改造工程亦已完工，並在路口增設信號燈，使得道路佈局更加合理安全。小西直街已拓寬為三線行車，與東面新建規劃路雙線行車、完善後的小西直街與環城西路交通燈以及塘尾街雙向四車道行車相互配合，整體形成環形有序的車道佈局，足以滿足未來繁忙的交通流量需求。這一系列交通設施的完善，將進一步提升「西湖壹城」的區域交通便利性，為項目的長遠發展奠定堅實基礎。

「西湖壹城」停車場的啟用，不僅進一步完善了這一高端休閒地標的配套設施，有效緩解了周邊區域的交通擁堵問題，更預示著惠州城市生活品質的新一輪提升。這一舉措不僅增強了居民的幸福感，也為惠州的綠色智慧出行樹立了新的標杆。未來，「西湖壹城」將繼續秉持綠色、智慧、便捷的理念，為惠州的城市高質量發展貢獻更多力量。

地產部



田勝思區長(左六)、楊湖瑩副部長(右六)、楊勳先生、唐澤偉先生等嘉賓為停車場啟用剪綵



「西湖壹城」停車場正式啟用

寶蓮禪寺護國息災祈福世界和平萬燈法會暨「大佛鐘聲 福佑香江—2025年元旦叩鐘祈福活動」



楊勳先生和張慧儀小姐於法會點燈祈願世界和平

2024年12月31日，由寶蓮禪寺與旭日慈善基金合作首辦的「護國息災祈福世界和平萬燈法會」在大嶼山昂坪寶蓮禪寺圓滿舉行。法會由香港佛教聯合會會長、西方寺方丈寬運法師、寶蓮禪寺方丈淨因法師等主法。集團副董事長兼總經理楊勳、董事兼副總經理張慧儀、部分分公司負責人及同事、楊氏家族、旭日友好及善信約400人出席法會，集十方三世一切有緣人之願力，於萬佛寶殿前以萬盞酥油燈供養十方諸佛，祈願國泰民安，風調雨順，人民安樂，三災不起，疾疫不生，干戈永息，世界和平。

隨後，「大佛鐘聲 福佑香江—2025年元旦叩鐘祈福活動」在寶蓮禪寺大佛廣場隆重舉行，旭日慈善基金是活動贊助機構。香港特區政府政務司司長陳國基、中聯辦副主任劉光

源、特區政府民政及青年事務局局长麥美娟與寬運法師、淨因法師共同叩響送歲迎新鐘聲並致祝福語。

楊勳先生、張慧儀小姐、部分分公司負責人及同事、楊氏家族、香港各宗教領袖和1,000名社會各界人士共同出席了此次元旦叩鐘祈福活動，一起觀看文藝表演、無人機匯演，參與跨年叩鐘，共同為香港祈福、為國家祈福。

傳訊及公關部



陳國基司長(右六)、劉光源副主任(右五)、麥美娟局長(右三)、寬運法師(左六)、淨因法師(左五)、楊勳先生(右二)等嘉賓參加跨年叩鐘祈福

集團支持「歡樂滿東華2024」

2024年12月7日，一年一度的東華三院「歡樂滿東華2024」慈善晚會電視節目於將軍澳電視城舉行，活動以「廣明德慧 善澤香江 踏入155週年」為主題，為東華三院的醫療衛生、教育、社會、歷史文化保育及公共服務籌募善款，讓更多有需要的人士受惠。當晚場面隆重，星光熠熠，出席嘉賓包括香港特

區政府民政及青年事務局局长麥美娟、東華三院主席鄧明慧、總理楊燕芝等主持慈善晚會亮燈儀式，及多位歌影視紅星及粵劇名伶義助演出。楊燕芝小姐與東華三院董事局其他成員一同支持盛會，並親身參與遊戲環節，與其他董事局成員及藝人們落力籌款。

晚會上，旭日慈善基金向東華三院捐助港幣138萬元，楊燕芝小姐代表將愛心善款支票遞交給東華三院。今年「歡樂滿東華2024」總共籌得港幣138,888,888元善款，打破去年「歡樂滿東華2023」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。

傳訊及公關部



楊燕芝小姐代表將善款支票遞交予東華三院第一副主席何猷啟

東華大學旭日工商管理學院院長潘煜到訪集團中國總部

12月10日，東華大學旭日工商管理學院院長潘煜、黨委書記林嶸、副院長劉長奎一行到訪旭日集團中國總部，受到集團副董事長兼總經理楊勳、旭日商貿(中國)有限公司副總經理兼真維斯電貿總經理劉偉文、集團中國總部行政辦公室總監葉雪蕾等熱情接待。

會上，作為東華大學校董、旭日工商管理學院董事長，楊勳先生聽取了潘煜院長匯報學院未來發展規劃，以及潘煜院長對人工智能在國民經濟中變化趨勢的分析與見解。



楊勳先生、潘煜院長(右三)、劉偉文先生等合照

楊勳先生對東華大學旭日工商管理學院未來的新構想表示肯定與支持，並希望共同深化校企合作，同時探討了人工智能系統如何更好地服務中小企業，促進他們的高質量發展。

惠州公關部

品牌生態圈年終總結：總結經驗 開創未來

12月13日，品牌生態圈協同創新中心年終總結大會在旭日集團總部大樓15樓召開，楊勳先生、張慧儀小姐、劉偉文先生、蔡艷芬小姐和各公司主要負責人，以及惠州學院黨委書記彭永宏、副校長魏曉慧等六個學院院長、教授、老師共90餘人出席會議。

楊勳先生強調，品牌生態圈的願景要更宏大一些，在為中小型企業服務的同時，也要成為市場和國家的典範，以農村包圍城市的戰略，將游擊隊變成正規軍，發揮中小型企業的力量，共同打造國家戰略上的新模式。品牌生態圈項目則是立足於旭日紮實的



品牌生態圈

根基，借鑑旭日真實案例，聯合紡織行業的中小企業共同發展，專業化地再講一遍「阿里巴巴」的故事，從經營品牌發展到經營平台，再推廣到其他行業當中。

楊勳先生提出了從「品牌經營」調整為「經營品牌」的理念轉變，鼓勵大家由被動變為主動，積極塑造和提升品牌形象。在項目推進過程中，要有藍圖思維，從大局出發，不能被問題牽著鼻子走。

彭永宏書記表示，學校將全力支持校企合作項目，這是人才培養的新模式，將理論與實踐相結合，有助於培養符合社會發展的應用型人才。

回顧過去一年，品牌生態圈在各方面都取得顯著成果，整體項目共立項26項，已完成9項，實施中17項。展望未來，我們將繼續攜手共創，共繪新篇章，為品牌生態圈發展貢獻更多智慧和力量。

品牌生態圈統籌小組



楊勳先生、彭永宏書記(二排左八)、張慧儀小姐、劉偉文先生等校企嘉賓合照

以下為余雪梅女士講述的故事(第七部份)——

述說我們的故事：余雪梅篇 我的「旭日工作」故事(七)

大進工會也經常利

用每年的工會活動費，除組織工會會員外出參觀學習外，還適當地補助生活有困難的會員員工。每年春節的大年初一上午，黨支部委員及工會委員、行政部工作人員都回廠與留廠過年的員工同吃「年飯」，與他們一起參加遊園活動，同喜同樂！

大進廠自創辦以來，就具備有一個招工的「活廣告」，那就是「準時發工資」！大進廠從來沒有出現勞資糾紛。多次被城區政府評為《執行勞動法先進單位》。員工們在感受到「黨支部」和「工會」與他們同在的同時，更覺得在這樣值得信賴的外資企業工作，自己舒心，家人放心！對黨支部和工會在企業管理

中的作用，管理層看在眼裡，記在心裡，並給予大力支持。有幾次我隨同張慧儀小姐到惠州大學西紡學院招聘AO學生，面試時，她首先問學生：「你是共產黨員嗎？」公司總經理洪賢先生一貫堅持：晉升管理人員，優先考慮共產黨員。

「大進黨總支部」和「大進工會」的工作，為大進廠於2004年被評為《全國民營企業思想政治工作先進單位》、2007年12月榮獲《中國紡織企業社會責任管理體系CSC900T執行企業證書》、2009年10月被評為《全國紡織勞動關係和諧企業》打下良好的基礎。

令我更難忘的是，集團第四次轉型，在內地開創了服裝零售業務，1995年在惠州成立了「惠州分部」，將香港公司有關部門的職能逐步北移至惠州完成。(未完待續)

余雪梅女士講述 歷史資料整理小組整理

2024旭日集團冬賑慰問 從雪域高原到革命老區的公益行

2024年旭日集團的冬賑慰問活動，旭日集團公益組從雪域高原走到江西革命老區，帶著集團滿滿的問候和溫暖，為困難群眾送上深秋的慰問。

10月中，公益組按計劃先來到四川甘孜州塔公鎮，向當地藏民、老人、修行者們捐贈2,600件真維斯棉背心。在塔公佛學院白洛上師的協調安排下，公益組志願者們分別來到塔公鎮鎮府小學禮堂、塔公佛學院以及木雅多繞嘎日學校，進行了慰問品的派發。

志願者們了解到，木雅多繞嘎日學校是塔公地區唯一的「九年一貫制」學校，從小學到初中，有逾千名學生，被譽為塔公地區藏族兒女「希望的搖籃」。學校地處海拔約4,000米的高地，高寒、偏僻、交通不便，國家為學校的建設投入了較大的人力物力。學校在禮堂舉辦了隆重的捐贈儀式，白洛上師為師生們進行了開示和祈福。師生們收到捐贈品後無不笑逐顏開，志願者們的內心也被學生們善意清澈的目光所溫暖和感染。

11月23日，集團總經理辦公室總監楊瀚業率集團香港和中國公益組、中國總部經理會一行來到江西省尋烏縣，在尋烏縣紅十字會的組織下，舉行了旭日集團2024年對江西部分地區的冬賑慰問活動，向江西四個較困難的縣區捐贈棉被共5,500床。江西省紅十字會和當地政府對此次活動給予了高度的重視，江西省紅十字會黨組成員、專職副會長陳惠龍，江西省紅十字會事業發展中心主任朱曉玲，江西省委統戰部港澳處處長，江西海外聯誼會秘書長李冬富等領導，以及紅十字會志願者逾百人參加了棉被發放儀式。



楊瀚業先生和旭日志願者到江西困難戶家庭慰問



旭日志願者慰問塔公木雅多繞嘎日學校的學生

江西四個較困難的縣區捐贈棉被共5,500床。江西省紅十字會和當地政府對此次活動給予了高度的重視，江西省紅十字會黨組成員、專職副會長陳惠龍，江西省紅十字會事業發展中心主任朱曉玲，江西省委統戰部港澳處處長，江西海外聯誼會秘書長李冬富等領導，以及紅十字會志願者逾百人參加了棉被發放儀式。

旭日集團中國公益組

(上接第一版)

應用功能，特別是移動化、數字化及智能化應用。另優化現有流程及應用，包括預算、審款、查貨、電子授權等，並上線了八個新模塊。

地產業務：

香港租務方面，「北京道一號」繼意大利第一珠寶品牌BYLGARI、法國第一珠寶商Cartier及意大利頂級奢華男裝服飾品牌ZEGNA相繼續租後，美國第一珠寶品牌TIFFANY & Co.「蒂芙尼」亦主動要求續租，租期更達十年。寫字樓方面，繼去年「富衛保險」擴充業務，多租用「北京道一號」一個全層單位作為財富管理中心後，團隊亦成功引入了「渣打銀行」進駐開設旗艦財富管理中心，服務其高端客戶，足證「北京道一號」作為財富管理中心的定位是精準的。即使在嚴峻市況下「北京道一號」仍能穩守97%出租率。而「一號九龍」出租率仍能維持約90%，表現優於九龍灣區平均的70.5%水平。

酒店方面：二零二四年香港整體的表現，對比上年落後4%至6%。由於缺乏國際中長線旅客，CBD酒店需要與其他同級對手激烈競爭以吸引客戶。我們積極針對內地旅客市場，增加營銷渠道，同時專注於東九龍區新舊商業客戶的變動情況，開發新的潛在商務客戶。透過結合優化策略和持續改進，我們有效地管理成本、提高營運效率，維持盈利能力和競爭力，成功實現全年入住率達到92%的目標。

輝年公司以改善環境、升級設施提升內地租務競爭力，在逆市中保持穩定發展。華北物流中心成功出租，城市花園出租率超過90%，惠州總部出租率保持在85%以上。達拉斯平均入住率則保持83%以上，租金因高通脹上升。新加坡經濟復甦穩固，全年出租率保持89%以上，業績達預期效果。

惠州「西湖壹城」項目取得新進展，經過業主及顧問團隊的努力，已完成機電整改工程，並通過第三方檢測確保質量。同時，聘請仲量聯行作為物業管理團隊，成立數十人的隊伍進行設備維護和保安工作。優先進行B3

及B4層停車場的室內裝修，並增設18套充電樁，方便新能源車使用。外圍道路鋪設也順利完成，停車場在二零二四年底順利開幕，為西湖壹城的開張邁出了重要的一步。

金融業務及其他：

集團金融業務方面，年內港股呈現前低後高走勢。年初美國遲遲未減息，影響了恒指的表現，於二零二四年一月二十二日最低見14,794點。管理層於二零二二年底見大市已經跌至具有良好回報率價位，因此於二零二三年十二月便開始大手增持高息內銀股，行動直至二零二四年一月二十二日見底後不久才完成，捕捉了近年來跌市的底部，為企業帶來可喜的回報。年內，旭日企業股價由二零二三年十二月二十九日的每股0.83港元，上升至二零二四年十二月三十一日的1.24港元，增長49.4%。而企業的市值亦由12.53億港元增長至18.73億港元，增長了49.4%。

常宏公司致力優化組織結構和業務流程，其六個業務模塊深耕各自主業，以客戶為中心，持續為客戶提供優質服務。推廣「一站式綠色建店解決方案」。同時，強化綠色低碳和數字化技術應用，提高效率並降低成本。

慈善及文化活動：

集團秉承「窮則獨善其身，達則兼善天下」的宗旨，盡力支援扶危救困。旭日慈善基金於二零二四年繼續支援斯里蘭卡的貧困村落，向村民提供生活補貼，及在更多村莊修建淨水系統。年內資助約24,000個貧困戶，為二條村莊修建淨水系統，總捐款金額超過港幣3,200萬元，受惠人數約達12萬人。另一方面，基金首次參與非洲的公益項目，透過聯合國難民署的協調，於埃塞俄比亞北部Aitu區興建18個庇護組裝，讓該區難民有較安全的容身之所。

基金也關顧香港弱勢社群的需要，集團於年內出資與多個團體合作，由星期一至五，每天在香港派發1,200個「愛心飯盒」予低收入及有需要人士，令他們的生活有所幫助。二零二四年共派出超過3萬個飯盒，傳遞暖意。由基金贊助的「旭日全球佛

教研究網絡」，今年八月在英國劍橋大學舉行第二屆「人類的競爭與互鑑互補」論壇，繼續探討人類文明發展的課題。今屆的專家學者分享對佛教傳播、佛教藝術與哲學的研究，為佛教在全球的發展提供新視野，並展示佛教思想如何與東亞地區的醫學知識和實踐相互融合。

旭日慈善基金也大力支持香港和鄰近地區的大學發展。七月與香港大學、香港中文大學、香港科技大學及新加坡國立大學簽約，承諾於未來五年捐款5,000萬元，資助四間大學推動基礎數學的學術研究和人才培訓。基礎數學在推動科技創新上扮演關鍵角色，發展潛力無限。

集團自二零二二年起積極資助加拿大五台山建設，是加拿大最大的佛教寺廟。繼二零一九年大雄寶殿及二零二二年觀音殿開光後，地藏殿於二零二四年十一月二十日隆重舉行開光儀式，主要建設歷時十二年，基本殿堂終於圓滿完成及開光，是北美佛教文化的一個重要里程碑，也是信眾心靈寄託與福德莊嚴的「綠洲」和落腳地。項目全山佔地550英畝，即223萬平方米；三座大殿合共25,263平方米，而地藏殿佔地5,000平方米，承襲傳統仿唐風格。開光當日，來自世界各地的諸山長老、高僧大德、護法和善信共600多人參與見證。

總結一年的得與失，可以說是「得多於失」。集團早在五年前已經開始推行「高質量發展」，今年終於有所收穫。這有賴集團員工以大局為重，發揚團隊精神，堅持「量力而為、平衡發展」的策略，讓集團業務得到高質量發展，取得令人鼓舞的成績。我們堅持「效果主義」，專注核心業務，將人才、錢財、時間和精力等資源集中投放在最有潛力和效益的業務上。同時，我們不斷通過反思和反省，落實「計劃、落實、檢討」的管理三部曲，實事求是地處理一切難題，堅持「謙虛、謹慎、戒驕、戒躁」的處事待人作風，逐步認識「企業經營」不只要提高營業金額，同時要注重實際的利潤，這樣才能稱為「高質量發展」，才能令企業獲得可持續、健康的發展。

經營企業，如果企業的主腦乃至骨幹能夠建立「先人後

己，先公後私」，以「市場作導向，以顧客為先，以員工為先」的宗旨，企業就會興盛。相反，如果「以自我為中心」，「只有自己，沒有他人」又或「先私後公」，事事都在謀求自己的利益，企業就會衰落乃至滅亡，到時只能是「樹倒猢猻散」了。歷史的例子數之不盡。

旭日集團發展至今已已經五十年了，經歷幾許風雨，仍能穩步向前，要訣在於「市場導向、顧客導向、員工導向」。正如《旭日光輝》歌詞中所說：「由自己做起，改善應變，為人為我，為世界作貢獻」。只要我們能不忘初心，牢记使命，我們才能行穩致遠，繼續獲得可持續發展，為員工、為自己建立一個「安居樂業」的企業社區。

企業就是這樣，人生也是這樣：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，做到「存好心、說好話、做好事」，逐步成為一個「三好」的人，並能學會「寧可人負我，不可我負人」的「同理心」人生宗旨。看看聖賢們留給我們的財富，其中《道德經》精髓在於「謙虛」二字，所謂「上善若水」，說的就是最善的行為就好像水一樣，時刻把自己放在低位，讓其他人處於高處，但是卻不忘滋潤萬物，養育萬物。只有好像水這樣，一切都是往低處走，做眾生的侍者，做萬物的侍者，這樣，才會諸事吉祥，萬事如意。

唐詩中杜甫寫得好：「好雨知時節，當春乃發生，隨風潛入夜，潤物細無聲」。古代的仕人讀聖賢書，按聖賢們的處世理念去待人接物，希望能提升「自我的境界」，從而「為國立功、為世立言、為天地立德」，簡稱為「立功、立言、立德」三立的人生目標。

儒家總結了幾千年人生成功規律，企業與個人第一階段，需要「格物、致知」，研究事物的規律，按規律辦事。第二階段，則要「誠意、正心、修身和齊天下」。第三階段則要「治企、利天下」。我們若能相信、學習、實踐以上先賢們留下的人類生存的真理，並能進入「信、解、行、證」的修行軌跡，就會使自己的人生之旅，充滿價值和意義。

義，並為未來打下良好的基礎。

各公司的詳細總結如下：

服裝業務

真維斯電質公司二零二四年實施集團「高質量增長」策略取得顯著成果。截至十二月底，真維斯電質加上大進投資全網銷售實績已突破2億元人民幣，對比二零二三年同期增長超過80%，更創出了真維斯有史以來銷售高峰！連續五年實現可持續、高質量增長！

這一年，真維斯重新定義了核心業務，從「服裝零售」轉型為「經營品牌」。通過生產性服務業的策略定位，真維斯打造了新質生產力，構建了品牌生態圈，落實了集團「高質量增長」策略。公司內部也進行了業務形態重構，各部門從實體店時代的內部功能角色轉變為向合作夥伴提供服務的角色，全面賦能各夥伴協同發展業務。這些服務包括品牌及形象策劃、銷售預算、渠道開發、商品開發及企劃、供應鏈管理、品質控制、倉儲物流、平台運營、IT支援、多維銷售分析及績效管理等。通過制度化、數字化的管理，結合80、90後創業者的拼勁，共同拓展網購市場，最終激發動力，勇創佳績。

年中重點推進了「三項建設」，即品牌建設、管理體系建設和合作夥伴建設。在品牌建設方面，簽約頂流藝人王一博為全球代言人，通過高曝光廣告和新媒體傳播，大大提升了品牌熱度和店鋪銷售。與內地最大直播電商抖音平台合作，借助第3屆「真維斯杯休閑裝設計大賽」打造「抖音電商真維斯超級品牌日」，推出「敦煌文化X真維斯」聯名款系列，獨家冠名內地最大綜藝平台「芒果TV」的《真維斯小小少年》綜藝節目並通過微博、微信、抖音、小紅書等社交媒體與消費者進行互動。同時，公司借助集團的公益事業書，參與了與故宮、國際儒學聯合會以及北京大學的合作項目，主流媒體多次對楊勳先生進行了深度訪談，大大提升品牌在社會各界的關注度和影響力。在品牌深化方面，公司於年中成立「品牌形象部」，進一步落實主品牌和各新品牌的風格與定位，構建了VI（視覺識別）體系，逐步深化各品牌在不同平台及店鋪的形象及頁面陳列工作，真正做到各品牌對不同顧客群進行差異化開

發，進而實現錯位發展。

公司多年來從業務流程化、系統自動化逐步走向經營數字化及決策智能化。年內全面啟動了與惠州學院共同成立的「品牌生態圈協同創新中心」，展開多個校企合作項目，初見成果。下一步計劃引入香港理工大學、北京大學深圳研究生院以及上海東華大學的優勢資源作為相關項目的緊密合作夥伴，最終目標是構建一套完善的數智化品牌經營管理系統，打造未來的核心競爭力。年中，公司更憑藉完備的管理體系和卓越的績效，入圍「廣東省政府質量獎」終評。

集團一直強調「雙贏，讓對方先贏」的原則。年內通過與合作夥伴定期會議和持續培訓，完善業務流程和加強系統應用，大幅提升了合作夥伴在產品開發、供應鏈管理和業務運營三方面的核心能力。特別是楊勳先生多次與合作夥伴直接對話交流，明確當前重點工作及發展重心，增強合作方與公司長期合作的信心和決心。業務開發方面，隨著主品牌成人裝漸上軌道，年中公司針對童裝、新品牌及新品類進行了重點開發，憑藉過去積累的實戰經驗，形成了可複製的業務模式，發掘市場上具備匹配能力的合作夥伴，攜手在良好的品牌基礎上實現了跨越式發展，形成更為平衡、更為鞏固的多品牌、多品類戰略佈局。

總體而言，真維斯電質公司二零二四年的成績主要得益於集團「高質量發展」戰略的指導，通過「三項建設」全方位培養「三項能力」，並取得可喜成績。公司相信通過理論與實踐的結合，管理體系將日益完善，業務將不斷發展，實現「高質量」且「可持續」的發展，最終成為服裝行業的標杆企業。

大進真維斯

大進真維斯秉承集團「堅持高質量發展」的方針，順勢而變，與時並進，著力發展線上線下聯營、產品開發/品牌審批業務，堅持實體店業務轉型，合併華南/華北物流中心，取得預期效果。

一、線上聯營業務：嚴格執行公司既定策略，主力發展真維斯子品牌「JEANSWEST Z+」及「Jeanswest Outdoor」，通過品牌生態圈協同創新中心項目合作、子品牌VI（視覺識別）升級和微信公眾號推廣等舉措，與聯營商共同建設

(下轉第四版)

(上接第三版)

及發展新品牌，取得了一定成效，線上聯營業務實際銷售對比去年增長30%，實現共贏局面。

二、產品開發/品牌審批業務：產品開發上全面配合線上/線下/海外等不同業務發展，滿足各市場需求，增強產品差異化，符合不同品牌風格。品牌審批方面完善制度及流程，運用自動化系統提高審批效率及準確度，有效監控產品風格，保障品牌可持續性健康發展。

三、實體店業務：全面整合實體店，除保留七間可持續性經營自營店外，餘下店舖成功轉型為線下聯營，通過多樣化渠道供應貨品，滿足店舖需求外，並全面降低倉存風險及成本，令庫存達到健康水平。

四、物流中心業務：合併華南/華北物流中心，完成倉儲資源整合，有效降低管理成本。本年度並推行ISO9000品質管理體系驗證，全面提升管理素質。

這一年來，雖然營商環境艱難，競爭加劇，但大進真維斯堅決變革，狠抓落實，迅速行動，嚴格執行「計劃、落實、檢討」，全體全人不懈努力，迎難而上，各項業務改善明顯，成效顯著。

國際真維斯

二零二四年對真維斯國際而言是充滿挑戰的一年。雖然我們延續了「高質量管理」和「精兵簡政」的策略，並努力提升管理水平，但外部市場環境的惡化和激烈競爭導致經營結果未達預期。

首先，儘管年初採取了市場分析、庫存控制和精細化銷售預算等管理措施，消費者購買力下降使原店銷售至十月底下降64%。市場反饋顯示，消費意欲顯著減弱，實體零售環境愈加艱難。其次，在產品組合的優化方面，我們雖努力提升產品品質並引入流行元素，但由於供應鏈狹窄，產品創新和多樣性受限，未能跟上市場需求的變化。

此外，供應鏈優化的努力未能達到預期，特別是在季節性產品的快速補貨上，導致錯失銷售機會。對少量供應商的依賴也影響了我們的應對市場靈活性。在服務品質管理上，儘管加強了員工培訓，激烈競爭讓顧客期望提高，部分門店因員工流失而服務水準未能滿足需求，導致客戶滿意度下降。

最後，雖然託管聯營管理模式下降低了部分營運成本，但部分新店因市場疲弱而未達預期，新店拓展進度緩慢，整體成本雖然仍在可控範圍內，但未能抵銷銷售下降的利潤影響。

總結過去一年，我們在管理品質、產品優化和供應鏈管理等多方面努力不懈，但面對外部環境的挑戰，應對措施仍顯不足。反思二零二四年，我們將重新檢視管理模式，拓展供應商網絡，提升產品創新能力，並優化產品組合，以尋求未來的成長機會，創造高質量品牌價值。

力佳洋行

力佳洋行依照集團的策略性方針，嚴格執行效果主義，落實各部門業務和成本責任制，致力搭建、優化及向合作夥伴推行我司大數據管理系統，推進真維斯「品牌生態圈」兩個項目：品質監控和供應鏈方面的流程/機制優化和相關培訓工作，並繼續順應聯營業務發展，及時制訂針對性的品質控制措施，維護總體品質水平，進一步夯實基礎，促成品牌持續向高科技、高質量方向發展。這些方面取得了積極進展。

在竭力鞏固傳統訂單業務的基礎上，銳意開拓及利用「供貨」和「快反」資源，迎合客戶在新市場條件下的業務發展需求，從而爭取更多訂單，並繼續著力挖掘新客戶和新業務，取得了良好成效。

面對不斷變化的內、外情勢，公司不斷敦促各級員工積極面對變化，主動應變求變，持續強化服務意識、合作意識、經營管理意識和靈活應變意識，令全體員工擺正心態、與時俱進，提升綜合素質和動力。同時密切關注市場情勢和業務動態，適時調配人手和作出相應部署。以上工作的有序推進和落實，也得益於全體員工的共同努力。按當前走勢，我們應能在年底達成年初所訂立的業績目標。在艱難的外圍營商條件下，這是令人欣慰的結果。對於有些方面存在疏漏和不足，我們要儘快作出針對性的修正和改進，以求能不斷進步，穩步前行。

信息技術分公司

二零二四年三分公司整體業務

增長對比預算逐步向好，對比預算達成100%，同比增長34%。外單收入佔總收入23%，同比增長一倍。三分公司工作重心全力轉移至「品牌生態圈協同平台」的服務提升及拓展上，通過應用及服務，為品牌方、聯營商提供各項服務，協助品牌方、合作方和供應商全鏈條業務的數字化轉型，帶來了顯著的經濟效益。

「品牌生態圈協同平台」是三分公司的核心產品，年內對平台進行持續優化，強化系統應用功能，增加技術亮點，特別是移動化、數字化及智能化應用。主要工作包括：

一、支撐聯營業務發展，持續優化現有流程及應用（如營運數據分析、審款、採購、查貨、對賬、電子授權、監管等）並為產品化打下基礎。

二、上線八個模塊產品，包括採購、店舖管理、中真外廠對賬、電子合同配套、巡店模塊、RDA搜圖、上架申請、電子授權。

三、就上述應用和模塊，進行持續優化、數據治理、智能化及增加監控體系。

四、在雲應用SaaS基礎上，提供上述應用予聯營商使用。

五、完成配合大投線下聯營開展，配合各業務系統調整。

此外，完善聚水潭中台內的數據採集方式，搭建業務運作監控體系，並完成對接外間數據，提供更多維度的營運數據分析，實現與商家聚水潭及聚水潭中台的數據互聯互通，為品牌生態圈協同平台應用拓寬範圍。

除了品牌生態圈協同平台，同時進行體系建設工作（數據成熟度DCMM體系）及引入其他高新技術，拓展校企合作深度，增加與北京大學深圳研究院的密切合作。主要項目總結如下：

一、大數據架構評估：與惠州學院合作，通過對現有數據系統、治理路徑、平台選型和數據整合方式的評估，分析真維斯數據系統的現狀，為後續實施大數據系統架構、提升數據服務能力和應用數據管理工具落地提供重要指導。

二、DCMM評估：與廣電計量評估合作，完成數據成熟度DCMM三級評估，形成差異化報告，獲取各能力域的提升建議方案。

三、人工智能構建：通過與東方瑞通劉兆生老師合作，構建「款式圖片對比」、「銷售預測」，

「款式圖片對比」三個之模型，專用於服裝行業，協助審款中心提高工作效率。「銷售預測之模型」第一步計劃完成之預算的預測，目前按計劃訓練。

四、校企合作：通過與惠州學院的合作，大大加快了品牌生態圈協助協同平台的建設進度，為三產品化路線提供有力保障。

五、基礎架構：我司結合超融合架構彈性的特點，階梯式增加服務器資源，以支持業務高速增長。

六、數據分析：引入觀遠的BI工具，實現自定義、多維度分析看板報表，推動業務數據化運營。

過去一年，我司保持原有的集團內部客戶和服務，加大外部客戶和服務量的持續上升，保證三產品及服務收益的持續增長，這背後離不開管理層的前瞻性領導，及全體全人的共同努力。我們將繼續加強內部管理和引入新興技術，提升用戶體驗和服務品質，拓展市場份額和業務範圍，實現公司的可持續發展。

地產業務

香港租務及物業管理

二零二四年度，經濟大環境存在著很多不確定性，租務市場繼續面對極大的挑戰。即使二零二三年全面通關，各行業於本年度依然未能完全復甦，特別是九龍東的寫字樓租務市場，面對著龐大的供應及萎靡的需求，空置率持續高企。儘管如此，地產部租務團隊繼續迎难而上，努力不懈，堅守年初定下的工作計劃，集中力量落實高質量發展，繼續引入優質租客，並以更有彈性及靈活應變的租賃策略，與租客進一步加強密切的合作關係，憑藉集團物業本身的優質、一直堅持嚴選高質量的租戶及落實高質量發展目標，全年仍能維持高出租率及比市場略優的租金，引證了集團的高質量發展效果明顯。

「北京道一號」繼意大利第一珠寶品牌BVLGARI「寶格麗」、法國第一珠寶商Cartier「卡地亞」及意大利頂級奢華男裝服飾品牌GUCCI「傑尼亞」相繼續租後，美國第一珠寶品牌TIFFANY & Co.「蒂芙尼」亦主動要求續租，租期更達十年，可見TIFFANY把其亞洲區最矚目的旗艦店設於「北京道一號」的信心及決心。能持續由四家全球頂尖奢侈品品牌「並排而立」開設旗艦店，「北京道一號」在世界頂級租客心目中的地位是不能取代的。寫字樓方面，繼二零二三年「富衛保險」擴充業務，多租用「北京道一號」一個全層單位作為財富管理中心後，二零二四年團隊亦成功引入了「渣打銀行」進駐開設旗艦財富管理中心，服務其高層客戶，足證「北京道一號」作為財富管理中心的定位是精準的。與此同時，於「二零二三年度西九龍最佳保安服務選舉」中「北京道一號」升級榮獲「五星級管理物業」及「最佳管理公眾停車場」雙料獎項，印證物業管理持續處於卓越的水平。在嚴峻的市況下「北京道一號」仍能穩守90%出租率，平均租金更區區內的指標，實屬難能可貴，一切有賴同事們的努力及租客的支持和信任。

至於「一號九龍」則繼續面對各種挑戰，東九龍區內龐大而仍待消化的供應，令租金持續下行，根據市場資料，截至二零二四年九月，整個九龍東甲級寫字樓的供應約有580萬平方呎，而九龍灣區內甲級寫字樓的平均出租率只約為70%。集團繼續以靈活的租賃條款及具競爭力的租金吸引租客，本年度「一號九龍」的出租率仍能維持約90%，全靠租務團隊深知挑戰十分艱巨，所以盡量配合租客的續租需求，藉高的續租率令「一號九龍」有優於市場的表現。另一方面繼續積極物色新租客，以具競爭力的租金及優異的服務水平，力保「一號九龍」能交出滿意的成績。而於「二零二三年至二零二四年度東九龍總區最佳保安服務選舉」中「一號九龍」榮獲「最佳保安服務」獎項，印證物業的管理處於優異的水平。

集團其他工廈物業租務情況維持穩定，全年出租率達90%。

CBD酒店

隨著旅遊出行逐漸復甦，酒店業界普遍對二零二四年樂觀進取及抱有憧憬。但從一月至九月數據來說，市場表現落後二零二三年大約20%至30%。由於缺乏國際中長線旅客，酒店需要與其他同級競爭對手門爭以吸引客戶。儘管商務出差、會議及展覽和其他盛事的復甦有助於吸引高消費旅客，但實際過夜旅客並沒有大幅提升。再加上過去一年營運成本上升不少，對酒店盈利表現有相當大影響。

我們積極針對內地旅客的市場，採取適合的策略及增加對應的

營銷渠道，強化創新並尋找機會去符合現有市場新的銷售模式。同時，我們也專注於東九龍區新舊商業客戶的變動情況，開發新的潛在商務客戶，以建立更緊密的關係並深入了解客戶需求。通過精準的市場定位和價格策略來提高收入，確保價格設定高於競爭對手，並能同時繼續吸引客戶。

CBD酒店完全有賴於全體同事的團隊合作，堅守著「堅持高質量發展」的核心價值。透過結合優化策略和持續改進，我們有效地管理成本、提高營運效率，從而維持盈利能力和競爭力。這些努力讓我們成功實現全年入住率達到90%的目標。

輝年

中國方面，二零二四年地產市場在政府救市措施支持下呈現觸底企穩態勢，但整體房地產交易仍然偏弱，一手房與二手房市場均面臨極大壓力，不少發展商均採取降價銷售策略。租務市場方面，因為經濟前景不明朗而繼續呈下降態勢，大部分城市租金拾級而下，市場競爭異常激烈。

雖然市況惡劣，但在集團領導帶領下，輝年地產業務在逆市中保持穩定。年內成功將整個華北物流中心出租予有實力租客，保障了北方物業的租金收益，而城市花園出租率亦維持在90%以上。總部大樓方面，雖然寫字樓租賃市場低迷，江北片區寫字樓房源飽和（根據權威統計機構中指研究院數據顯示，惠城區江北上半年寫字樓出租率平均為80%），但期內我司仍能引進多間有實力租客，不但令園區繼續成為優質企業聚集地，亦保持總部園區出租率在90%以上。

為了能更好提高集團總部園區競爭力及服務水平，輝年在年內不斷改善和美化總部園區環境，並升級改造園區老舊設施，包括電、消防噴淋系統、洗手間、保安亭、茶水間、食堂外牆及增加有蓋車棚等，以確保園區維持舒適、安全的工作環境。同時將咖啡外賣店升級為「瑞幸咖啡」品牌，提高整體園區形象及租客體驗感。另為了加強業內交流，我司積極參與物業協會各項學習、交流活動，邀請國際知名物業管理公司舉辦業內研討活動，提升物業工作水平。輝年亦積極參與西湖壹城、永福寺大雄寶殿、宜昌古慈寺鐘鼓樓、惠東白花

(下轉第五版)

(上接第四版)

鎮李坑村道路以及城市花園天鵝湖增加緩跑徑等工程。

達拉斯方面，美國繼續高利率政策令市民置業意欲下降，導致租住需求高企，令我司在二零二四年的平均入住率保持在90%以上，租金金額亦因高通脹率而得到提升。大部份屋苑已更換屋頂及完成外牆翻新工程，各物業皆可在柏文市場保持高競爭力。

新加坡方面，由於製造業和金融交易活動增加，中國旅客回流，當地經濟復甦更加堅固。二零二四年初，新加坡把消費稅從8%上調至9%，推高經營成本。幸而租賃市場租金上揚，我亦開始上調租金。到期租客續租時，考慮到轉新租客的空置期、翻新成本等因素，再與市場租金對比後，續租租金均能全面上調，而升幅最大的是百樂苑，達20%。出租率方面則繼續爭取保留現有租客，由於我一直與租客保持良好關係，新加坡物業全年入住率維持在90%以上，令期內業績達到預期。

輝年的金融業務方面，年內外圍經濟變數較多，地緣政治緊張局勢持續；中國面對出口放緩、消費需求疲弱、內房建設和利率下降等困境；香港股票市場需慎防美國總統特朗普上場後的對華政策，或導致通脹再次上升。我亦憑著管理層早年建立的多元化金融投資組合，雖整體投資組合表現不及年初訂立的預算，但亦繼續錄得正回報，並在適當的時機埋下種子等待收成。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，特別是特朗普上場後的動向，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。

西湖壹城及寺廟工程

內地地產方面，惠州「西湖壹城」項目取得了新的進展。在業主及各專業顧問團隊的努力下，已完成全面的機電整改工程，並且通過第三方檢測公司進行了額外測試以確保相關質量。同時，亦聘請仲量聯行提前介入作為物業管理團隊，並成立了數十人的隊伍開始進行設備維護及保安工作。另一方面，由於考慮到春節期間前來西湖景區的遊人眾多，主席決定優先進行B3及B4層停車場的室內裝修工程，並於停車場內增設了12套充電樁設施，方便現時市場流行的新

能源車使用。同時，亦加快做好了外圍四周的道路鋪設工程，並推動政府相關部門完善附近的交通流向安排，以確保二零二四年底停車場正式對外開放時能暢順運作，並可紓緩現時西湖景區周邊欠缺停車位的情況。

室內精裝修方面，「西湖壹城」一直朝著高質量方向發展，傳統的商場設計已無法滿足市場需求及期望，因此決定把室內精裝修重新優化升級，使商場設計更有特色及獨特的風格。除原設計師「歐華爾」外，更邀請到國際知名的一香港嚴迅奇建築師加入，參與電梯大堂及部分樓層的創作；同時，北京的古建築專家、成都的商場設計策劃顧問及杭州的專業室內設計師等也提供了不同的方案及意見，打造出不同風格的主題樓層，為整個商場的價值提升起來，也為顧客帶來更優質的體驗。

佛教事業方面，集團自二零一二年起一直積極資助加拿大五台山寺廟建設，項目全山佔地500畝，即233萬平方米，而大殿設計均採用中國傳統的仿唐純木結構，是北美最大的佛教寺廟建設項目。繼第一期大雄寶殿於二零一九年舉行開光盛典，吸引近三萬名信眾同來見證歷史時刻，第二期的觀音殿在新冠疫情的陰霾下亦順利於二零二二年完成。而第三期地藏殿工程，雖然經歷一場突發的火災，吞沒了即將完工的地藏殿，但在各方的支持及幫助下，浴火重生的地藏殿最終於二零二四年十一月二十日隆重舉行開光儀式。經過十二載的努力，克服重重困難，屹立在加拿大五台山的不僅是一座中國古建築寺廟，而是象徵著中國佛教在北美弘傳的里程碑，是東西文化交流的橋樑，為推廣佛教文化事業作出了重大貢獻。

金融投資

集團金融投資方面，市場原預期美國在二零二四年很快會啟動減息週期，然而美國上半年通脹雖有回落，但經濟卻比預期強勁，聯儲局不急於減息。息口高企令美元匯價偏強，影響了本港經濟及投資市場。外圍環境亦存在不少隱憂，中東戰爭風波沒完沒了；日本貨幣政策正常化，日元急升觸發拆倉潮，引致八月五日全球股市下跌，日經指數當天更最大大跌13.2%。中國經濟尚算不俗，上半年

經濟增長達3%，然而踏入第三季度經濟動力略為放緩。隨著九月美國啟動減息週期後，中央亦隨即祭出大規模振興經濟、穩股市、撐樓市的「組合拳」。九月二十四日人行、金管總局及證監聯合宣布大規模重磅政策，務求全方位壓低利率創造寬鬆貨幣環境，加上後續不少增量政策出台以刺激經濟復甦動力，估計二零二四年可達成2%的增長目標。

年內港股呈前低後高走勢，美國遲遲未有減息，影響了恒指上半年的表現。恒指於一月二十二日最低見14,794點，管理層於二零二三年底見大市已跌至具增持價值水平，故二零二三年十二月開始大手增持高息內銀股，行動直至大市於一月二十二日見底後不久便完成，捕捉了跌市底部。

於九月中央推出超出市場預期的振興經濟「組合拳」後，港股大成交急升，十月七日最高見15,215點，亦創出近兩年半新高。管理層鑑於中央振興經濟的行動及決心，以及考慮到利息持續下調的趨勢，故於其後大市回調時再增持內銀股作長線投資。現所持的優質高息內銀股，錄得可觀的浮動盈利，並且能於未來每年帶來持續及穩定的股息收入。另外，在推介旭日企業方面，成績優異。今年旭日企業股價升勢強勁，年內股東回報大幅跑贏大市。

其他業務

二零二四年，整體營商環境雖依然艱難，但我們時刻緊跟市場趨勢，在集團「堅持高質量發展」的方針指導下，上下協同，宣導簡潔高效，不斷優化組織結構和業務流程，優化產品和服務，努力打造「以精至簡，承擔共生」的高效流程型組織，高質量發展效果明顯。

集團建設：繼續優化集團公司專業的服務生態建設，常宏裝飾、常宏智能科技、普瑞商業傢俱製造、上海仲佳設計、常宏項目管理、常宏進出口貿易六個業務模塊深耕各自主業，不斷深化對服務本質的理解，以客戶為中心，持續為客戶提供優質服務。同時，推動商業店裝與展陳行業的全產業鏈發展，在場景設計、道具製造、裝配集成、落地服務、售後維保、系統管理全流程服務等方面發力。

品牌建設：圍繞為品牌企業

提供差異化建店服務的戰略，踐行品牌運營授權管理。在確保常宏品牌質量和形象的前提下，採用品牌運營方式進行開拓和運營，既提升品牌的市場影響力，又提升加深了雙方協作互信，已初步取得良好效果。運用常宏媒體矩陣進行品牌宣傳和內容輸出，宣傳和推廣常宏致力於為客戶提供「一站式綠色建店解決方案」可持續創新數字化設計、綠色裝配式、集成建造」，提升常宏品牌影響力，通過內容積累建立品牌聲勢。積極組織或參與行業活動，既擴大了行業影響力，同時也在各行業媒體平台進行公司推廣。

可持續發展：為滿足客戶對環保和可持續性發展的關注，繼續強化綠色低碳、數字化、裝配式、節能減排以及之技術應用。用創新的思維，打造商業店裝與展陳行業數字化管理的服務方式，包括數字化設計、產品研發、質量管控、服務效率、項目管理、售後維保、系統平台建設、供應鏈生態建設等。通過模式創新、技術創新，提高效率和質量水準，降低全生命週期的運作成本。

本年度，逆境中的我們仍然堅韌，在董事會的領導下，管理層以身作則，全體常宏人積極面對挑戰，至二零二四年底，營業額預計可完成2.2億元人民幣。

香港Leanswest

香港Leanswest零售業務在二零二四年面臨多重嚴峻挑戰。受本地經濟大環境的低迷情緒及消費者購物習慣的轉變和北上消費熱潮的影響，由實體商場至店舖的人流以及銷售額均顯著下降。儘管香港的線上銷售日益成熟，但內地電商平台大舉進軍香港市場，給本地的線上零售環境帶來了巨大的競爭壓力。Leanswest尤其以基礎休閒貨品為銷售核心的策略，亦加劇面臨網購貨品價格競爭的直接挑戰。

為應對上述挑戰，香港Leanswest一方面專注提升店舖營運的生產力，另外透過增加時尚款式的比例去優化產品組合結構，並嘗試整合網購貨品資源以強化庫存彈性，不僅鞏固了現有顧客群，且有效吸引部分年輕消費群體。同時，旭日創業積極調整實體店舖佈局，採取短期租約方式以獲得租金下調的機會。儘管市場競爭十分激烈，香港Leanswest通過優化產品線和提

升服務質量，努力維持市場份額。

旭日創業投資

年內世界各地均面臨國際政經大事的影響。全球經濟的不穩定性和地緣政治緊張局勢對國際貿易環境產生了深遠影響，而中東地區發生的戰爭更直接衝擊中東加盟商的業務和銷售；雖然在上半年已經預見局勢發展趨於緊張，並提前採取了各種鼓勵措施促使加盟商提早支付貨款並安排出貨，使得截至第三季的出貨量創下新高，但下半年局勢持續惡化，程度超出預期，預計將對第四季乃至全年累計的出貨量構成負面影響。

隨著中美關係維持緊張，在政策支持下愈來愈多中國電商平台大舉進軍東南亞及中國周邊地區市場，使得越南和菲律賓加盟商，原本以實體店為基礎的業務陷入明顯的發展困難，由於貨品缺乏成本上的競爭優勢，加盟商雖在努力轉型，但仍面臨嚴峻的經營挑戰。

永佳設計中心

本年度淨銷售預期錄得1.81億港元，較二零二三年實際增長8.6%。Cosco自家品牌Kirkland Signature的男女裝訂單業務保持穩定，另增加了一項男裝新款訂單。二零二四年度Cosco淨利潤增加37.5%，將為本司帶來滿意的盈利。本年度純利應符合預期。

本司持續透過嚴格控制開支、提升員工生產效率及增加銷售，為公司提供穩定的盈利回報。另外，本司將繼續尋求新的商機及進一步開拓新的產品業務與分銷。

美國紐約及西雅圖

二零二四年為美國大選年，雖然下半年開始逐步減息，令美國投資氛圍略有回暖，但企業仍未能大幅改變在家工作的上班模式，加上AI（人工智能）發展令企業可有效地縮減部份人手，令寫字樓需求持續下調，紐約租務市場仍面臨相當挑戰。曼克頓的整體空置率升至23.5%，是十年以來的歷史高位。

出租率方面，位於曼克頓Midtown的505 Park Avenue甲級商廈，年內有五個租約共2.2萬呎到期，經團隊努力後，其中八成面積已成功續租或重新租出，餘下到期面積亦正與新租客洽談中。此外，本年寫字樓方面的淨遷入面積有近8,000呎。

另外，505 Park Avenue的零售店酒舖因經營不善而欠租，我方透過法律途徑追討，已於四月成功取回9,000呎面積，並進行還原工程，於八月重新推出市場招租。目前正與一個新租客洽談約二萬呎面積作零售用途，租務團隊正爭取盡快簽約。如地舖租出後，將可更進一步提升505 Park Avenue的出租率。

在甚具挑戰的市場中，505 Park Avenue整幢大廈目前出租率為83%，但仍較曼克頓Midtown市場甲級寫字樓平均出租率77.5%為高。加上嚴控支出，業績仍優於預期。

美國整體郊區市場更具挑戰，我亦位於市郊的商廈Blue Hill Plaza，年內有一個大面積租客因其縮減業務而需退租，但在積極推廣租務下，於退租前已有新租客承租其大部分面積，整體新租出面積達6.5萬呎，唯大廈出租率尚比年初下降2%至50.8%。為改善大廈出租率，我方除了一如以往嘗試尋找不同類型目標租客群外，年初開始與當地政府及發展商商討，積極探討將Blue Hill Plaza低座大樓改裝為住宅用途，亦初步取得當地政府支持，希望二零二五年內能落實此計劃。另外，為提升物業素質，本年度運用資本開支以提升大廈的質素，當中包括更換大堂之行人電梯，提升空調效率的工程等。

住宅方面，承接二零二三年勢頭，二零二四年市場仍保持暢旺，我亦位於紐約市的住宅物業Worldwide Plaza，以及位於西雅圖市郊之Lochmoore Shore住宅，現時兩個物業單位均已全數100%租出，續租或新租都有理想的租金加幅。另外，為提升物業素質，Lochmoore Shore在年底亦開始更換屋頂，預計二零二五年首季完成工程。

加拿大溫哥華

二零二四年成功租出三個零售舖位，新約租金獲得可觀增長；此外，年度內只有一個租約到期，亦以可觀的租金升幅成功續約，令匯展商場全數舖位100%租出。

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，並且為二零二五年的計劃作一指引。（全文完）

日值暖 祖德流芳綿世澤 子孫衍慶振家聲

冬，風物怡。2024年11月27日，良井廷輔公祠重光一週年慶典在惠陽良井老樓下村隆重舉行。

楊氏始祖楊杼公，為周天子武王嫡孫，因受封楊國楊侯，故以邑為姓，從此開啟了楊氏家族輝煌篇章，至楊釗、楊勳先生昆仲一代，已經傳承了三千餘年，整整100代。今天，楊氏一脈子弟已經超過4,000餘萬，成為中華民族第六大姓氏，子弟遍佈九州，延伸海外。良井上洋圍楊氏，自法遵公開宗，已逾426年，人口超過3.1萬人。



良井廷輔公祠舉行重光一週年慶典

廷輔公，康熙年間被考授「迪功郎」。良井廷輔公祠是良井楊氏家族的重殿，有近200年歷史，歷經歲月洗禮，日漸滄桑。祠下裔孫相商發起重建，遂於2022年2月動工，2023年4月竣工。楊先生昆仲對宗祠重建給予了大力支持。

值祠堂重光一週年之際，為使宗族後裔更加深刻地理解家族歷史和文化，增強凝聚力和歸屬感，祠堂管理小組牽頭組織此次慶典，各地宗親熱烈響應，旭日集團資助活動費用並協助相關安排。活動當日，迎接外地宗親組團60餘個，700餘人，祠內本地裔孫約3,780人。從午至晚，大擺宴席近400圍。祭祀擇吉時而行，遵佛教儀軌，如理如法，亦尊重民間習俗，皆大歡喜。楊先生昆仲一輩及後輩代表近30人參加了此次慶典及五天祈福。

尊敬祖宗是中華民族傳統美德，廷輔公祠的落成，標誌著家族文化的興盛和傳承，具有重要的歷史和文化意義。作為楊氏子孫精神的聖地，將會使宗親們擁有更強的凝聚力、向心力，創造楊氏一族更加輝煌的未來。

此次慶典，盛況空前，良井鄉鄰一時廣為讚歎。 惠州公益組

「行穩致遠的業務發展能自利利他嗎？」講座

2024年12月9日，集團培訓及發展部於香港總部舉辦對談式講座，邀請了新城知訊台前執行總監劉婉芬擔任主持，與香港佛教聯合會執行副會長兼總務主任衍空法師、美國加州專業心理學院臨床心理學博士李堅翔博士及旭日同事一同探討作為管理階層，要做到企業行穩致遠的「必要」時，又如何顧及審時度勢的「需要」及自利利他的「應要」呢？當三個「要」出現矛盾時，又應如何去解決？如何去平衡當中的法、理、情呢？

講座中，講者提到，團體間的互相信任、有效的風險管理以及資源的最佳利用，都是成功的關鍵。在法律、數據和人性之間找到平衡，則能有效解決「必要」、「需要」和「應要」之間的矛盾，這種平衡不僅支持企業的合規性，還能促進員工的心理健康和客戶的滿意度。同時，講者指出，管理層感受到壓力是正常的。

在當代「內卷」文化與社會環境急速變遷的背景下，管理者需要承擔重大的決策責任，並面對風險管理等多方面的挑戰。因此，他們建議管理層學習如何認知壓力的來源，並找到有效的處理方法，如時間管理、保持健康的生活方式。

集團培訓及發展部



衍空法師(右五)、李堅翔博士(左五)、劉婉芬總監(右四)與參加講座的旭日同事合照

圖片新聞

11月14日，集團中國總部組織了「人際交往從『心』開始」課程，各司行政人員及第二十四期A.O.生逾55人參加。課程講解了人際關係在工作 and 生活中扮演著重要角色，通過互動交流，增強團隊的溝通與協作。

惠州人力資源培訓部



11月16日及17日，集團香港總部舉辦「白度母灌頂法會」，恭請不丹新基多直法王主法。集團副董事長兼總經理楊勳、董事兼副總經理張慧儀、總經理辦公室總監楊瀚業、楊氏家族、旭日同事及各界友好參與法會。祝願各人及其家人身體安康、家庭和睦、福慧增長。

傳訊及公關部



11月21日，惠州市企業聯合會「弘揚企業家精神，助推高質量發展」主題報告會暨企業家交流大會召開。惠州市副市長黎炳盛、市政府副秘書長方少宏、市工業和信息化局局長廖巍、集團副董事長兼總經理楊勳以及市兩企業會代表200多人出席。圖為黎炳盛副市長(中)、惠州市企業聯合會、惠州市企業家協會會長、TCL科技集團首席營運官王成和楊勳先生合照。

惠州公關部



11月22日，中國惠州一東盟青年聯誼晚會暨惠州市僑青會第四屆理事會就職典禮在惠州皇冠假日酒店舉行。廣東省委統戰部二級巡視員吳曉生，惠州市委常委、統戰部部長賴建華，集團副董事長兼總經理楊勳，僑青會榮譽顧問、集團香港公益組總監楊玉懷及社會各界代表參加了活動。

惠州公關部



11月24日，香港青年獎勵計劃(AYP)舉辦「中銀人壽『闖入城野』定向挑戰賽2024」，今年賽事改為以城市定向進行，吸引了逾1,000名運動愛好者參加，為AYP青年項目發展籌募經費。旭日組織了三組同事及親友參與比賽，集團董事楊蕪芝擔任比賽頒獎嘉賓。

傳訊及公關部



12月7日，「聽到的美好」聽障兒童及耳疾患者醫療救助公益項目第十屆大型公益慈善活動啟動儀式在惠州市第三人民醫院舉行。集團中國總部行政辦公室總監葉雪蕾代表公司出席當天活動。集團副董事長兼總經理楊勳在活動前夕受邀作為愛心企業代表接受採訪及錄製項目紀錄片。

惠州公益組



12月10日，福建省三明市委統戰部副部長、市工商聯黨組書記吳曉文一行到訪集團香港總部，集團董事長楊釗、董事楊蕪芝、集團公益組總監楊玉懷、真維斯國際董事何志超熱情接待吳曉文副部長一行。雙方座談交流並參觀了集團的業務發展。

傳訊及公關部



12月10日，由廣東省佛教協會、香港佛教聯合會、澳門佛教總會共同主辦的「2024粵港澳大灣區禪宗六祖文化節」在廣東惠來縣永福禪寺開幕。中國佛教協會副會長、省佛教協會會長明生大和尚，以及斯里蘭卡、泰國等國家佛教界人士共300多人見證此盛事。楊勳先生、張慧儀小姐受邀出席開幕式，楊勳先生於晚宴上作為居士代表致辭。圖為明生大和尚與楊勳先生及張慧儀小姐合照。

惠州公益組



12月17日下午，誠摯邀請了啟思幼稚園合唱團小朋友到「一號九龍」進行午間音樂會表演，40名小朋友歡唱了六首耳熟能詳的聖誕歌曲，並有2名校友帶來小提琴演出，場面氣氛熱鬧。此次活動旨在增添節日氣氛，與租戶們歡度聖誕。

地產部



11月20日，「惠州市第一中學『旭日獎』30週年暨2024年頒獎儀式

於該校高中部報告廳舉行。惠州市第一中學(簡稱：惠州一中)黨委書記李海媚、校長陳平舛，旭日集團代表楊玉懷、葉雪蕾、張就進、余雪梅、嚴佩馨出席活動，並一起作為獲獎學生及教師代表頒獎。

適逢今年是楊釗先生以旭日集團名義

在惠州一中設立旭日獎學金的第30年。是次頒獎儀式上特別播放了記錄惠州一中旭日獎的「30年·影像記憶」專題影片，播放了「獎學金簽約文件」和「楊釗先生參加頒獎活動」等珍貴的文件及照片資料，回顧了楊釗先生自1994年開始，設立旭日品行優秀獎學金、獎教金及助學金計劃，並且30年來堅持每年發放的過程。截至目前，共有14,500多位學生獲得「品行優秀獎學金」。

集團公益組總監楊玉懷致辭時表示，楊釗先生於1994年率先在母校惠州一中設立了品行優秀獎學金，並鼓勵同學們秉持「勤奮好學、尊師守紀、敬老愛幼、樂於助人」的中華傳統美德，希望大家明白「未學做事，先學做人」的道理。

傳訊及公關部



惠州一中旭日獎頒獎儀式

集團公益組總監楊玉懷致辭時表示，楊釗先生於1994年率先在母校惠州一中設立了品行優秀獎學金，並鼓勵同學們秉持「勤奮好學、尊師守紀、敬老愛幼、樂於助人」的中華傳統美德，希望大家明白「未學做事，先學做人」的道理。

常宏「店維保服務平台」亮相 2024中國新消費品牌大會暨深圳商業資源合作對接會

12月4日，「2024年中國新消費品牌大會暨深圳商業資源合作對接會」在深圳福田召開。大會以「構築品牌新生態·引領未來新消費」為主題，來自政府、行業協會、企業專家和企業領袖齊聚一堂，共同探討新消費時代的品牌發展與創新路徑。

期間，對接會整合了新消費品牌、專業機構、前沿新渠道、創新技術、管理諮詢服務等多元化資源，展示一系列創新品牌，對接各方有效資源。

常宏攜自主研發的「店維保服務平台」亮相對接會。「店維保服務平台」是品牌門店數字化維保平台，能夠為品牌或品牌運營方維保工作提供全生命週期數字化管理，實現多方的即時協作及數據的採集、歸類、分析和預測；為諮詢團隊提供連結品牌和維保服務商的即時數字化協作工具平台，即時掌握品牌維保業務訴求和服務商服務情況；為門店提供方便快捷的一鍵式即時報修，縮短維修週期，減少營業影響，提升服務質量，降低運營成本。



常宏「店維保服務平台」宣傳展台

中國總部		香港總部		地區	職員喜訊
旭日集團有限公司總經理辦公室		志成投資有限公司保安部			
旭日商貿(中國)有限公司採購部		旭日商貿(中國)有限公司發展部		公司部門	
旭日商貿(中國)有限公司發展部		旭日商貿(中國)有限公司發展部		旭日商貿(中國)有限公司發展部	
惠州真維斯電貿分公司拍攝中心		惠州真維斯電貿分公司發展部		惠州真維斯電貿分公司發展部	
謝海東		單夢卿		林玉莉	
經理		高級經理		高級經理	
				黃榮偉	
				吳國鋒	
				晉升職位	
				助理總監	

2024年12月20日，130多名聯營商及公司同事齊聚惠州總部15樓多功能廳，參加「品牌形象培訓會」，部分未能來到現場的聯營商也在線上參加，共同為真維斯品牌賦能，真維斯電貿培訓部同時也邀請了集團副董事長兼總經理

真維斯聯營商「品牌形象」培訓如期舉行

楊勳到場與聯營商交流。

品牌形象是品牌在消費者心目中的地位和形象，對於消費者認識品牌至關重要。本次培訓由品牌形象部全面講解了從產品出發，到呈現在消費者眼前的各個環節，要求按系列規劃，跟從故事板保證每個環節不偏離方向，讓每個環節都能夠高度規範化去落實，從而保證品牌形象和產品能精準達到消費者的需求。商品開發部強調了在產品開發源頭就需體現品牌形象，同步還展示了原創IP和新年印花圖案，提供更多素材供聯營商使用。

楊勳先生在交流時簡明扼要地指出了品牌形象

的重要性，關鍵還是要去落實，一步一腳印，從「0」到「1」去提升。楊勳先生再次強調了「816」會議確立的「保基本，增時尚」策略，並加以詳細地解釋說明，幫助大家深入理解。他表示：必須先保持好原有的銷售，再去找新的增長點，若原本銷售難以保持的情況下，就不應考慮做新的增長。楊勳先生還以自營店作為例子，自營店落實此策略後，不僅做到銷售增長，利潤也增長了，充分說明了策略的成功。

楊勳先生還指出，我們的工作中總會有問題，在解決問題之前，應先知道問題在哪，才能找到對應的解決方法，方法總比問題多，不要被問題糾纏住，處理問題也不要猶豫。最後，他鼓勵大家要堅定信心，腳踏實地，一步一步地落實，向著成為行業標杆的目標踏前進步。真維斯電貿培訓部



品牌形象培訓會合影

12月20日，真維斯電貿召開

新格局 贏未來 真維斯電貿聯營商2024年度總結大會

進步明顯，顧客滿意度提升。

聯營商2024年度總結大會，一起回首一年來走過的點點滴滴，同心謀劃來年新的更大發展，站在新起點上，以新格局，贏未來。

這一年，真維斯聯營業務堅持公司策略，保持了持續增長勢頭，實現了多品牌、多平台、多品類均衡發展。今年新品類異軍突起，於11月銷售已突破3億，同比增長兩倍；今年新平台「得物」銷售突飛猛進，取得超4倍的增長。再次向市場展示了真維斯品牌的影響力，更體現了真維斯朝經營品牌方向轉型的深刻意義。

這一年，聯營業務圍繞著「品牌建設」「管理體系建設」和「夥伴關係建設」三大核心建設工作有序開展，取得了不俗的成績。品牌建設在活動、文化、傳播等方向注入強心劑，簽約頂流代言人，重磅推動了真維斯品牌價值與形象的提升。管理體系有效落實，產品開發強化品牌風格，審款合格率大幅提高；產品品質

關係得到創新發展，除天貓、京東、抖音等主力平台強強合作，新平台「得物」異軍突起；聯營商夥伴按既定方向推進各項經營策略，穩健成長，2024年實力強勁的新品類盟友銷售突破2億，加入核心聯營商陣營，助力全品類均衡發展。依託集團優秀管理經營及品牌影響力，真維斯在逆勢中斬獲了一系列榮譽，披荊斬棘一路前行。

電貿總經理劉偉文在會上作出了總結。聯營業務全年取得了優於行業的增長，重點是有效落實了管理層策略。「穩守原有版塊，尋求新增長點」，包括「保基本，增時尚」，「守男裝，增女裝」，「保持優勢產品，拓展新品」等，在確保原有業務的基礎上，向我們的短板、向空白點發展，最終令到我們業績持續增長，結果也足以證明了策略的正確。同時，這也是真維斯來年需要繼續堅守的重點方向，保障持續發展及業績增長。真維斯電貿聯營業務部

傳承卓越 開啟未來 凝心聚力 共創輝煌

12月上旬，承管理層關懷，真維斯電貿組織公司員工及家屬共392人到珠海長隆進行團建活動，以「傳承卓越、開啟未來，凝心聚力，共創輝煌」為主題，旨在加強團隊之間的溝通與協作，共同展望公司美好未來。活動中，大家統一身穿真維斯代言人同款衛衣，鮮明的隊服展現了真維斯積極向上的精神風貌與不懈的拼搏精神。

在工作中，大家上下一心團結一致，創下了2024年真維斯銷售新佳績；

在遊玩中，大家歡聲笑語，彼此之間的距離悄然拉近。此次團建不僅加深了員工之間的友誼，更進一步提升了公司團隊的凝聚力和向心力，詮釋了「懂工作、懂生活」的文化理念，在旭日這個大家庭中，員工們生活與工作相互交融，彼此之間的了解也在不斷加深，大家不僅在業務上相互支持、共同進步，在生活中也相互關心，彼此照顧，形成了一種和諧融洽的氛圍，這也逐步推動著企業向社區化的方向發展。真維斯電貿行政部



「乒」出精彩 真維斯助力2024年粵港澳大灣區乒乓球賽

11月23日至24日，「我要上全運」2024年粵港澳大灣區「真維斯杯」乒乓球賽在惠州體育館圓滿舉行。本次賽事由廣東省乒乓球協會與惠州市文化廣電旅遊體育局聯合主辦，真維斯國際（香港）有限公司冠名支持及香港天寶集團控股主席洪光椅贊助支持。集團董事兼副總經理張慧儀受邀出席是次乒乓球賽歡迎晚宴。

真維斯作為賽事冠軍單位，獲得大賽組委會授予「惟宏隆德情繫體育」牌匾榮譽，現場

由惠州市文化廣電旅遊體育局副局長徐巧玲頒授牌匾，真維斯電貿副總經理王文傑代表接受表彰。

此次惠州乒乓球代表隊亦獲得真維斯的冠名支持，借助品牌影響力，推動本地體育事業蓬勃發展。賽事吸引了來自粵港澳大灣區香港、澳門、廣州、深圳等11座城市的12支隊伍、近200名運動員參賽，惠州真維斯隊在本次賽事共收穫3個亞軍，7個季軍，8個第5名的良好成績。真維斯品牌推廣部



圖片簡訊

隨著電商行業年度盛事雙十一購物狂歡節的圓滿落幕，真維斯品牌憑藉其卓越的產品品質，贏得了消費者的青睞，榮獲2024抖音電商「雙十一男裝經銷商品品牌TOP 10」。

真維斯電貿行政部

真維斯快訊

而女裝方面，以「皚皚暖冬」為主題，本月女士們紛紛選擇以戶外款式，如防風防水的拼接外套，搭配著簡約的T恤和舒適的休閒褲，既保暖又時尚，引領著新年的時尚潮流；或者選擇具有中式元素的單品，如立領襯衫、盤扣外套、中國文化元素印花T恤等，為大家帶來新中式穿搭，這種風格不僅適合職場穿著，也能在休閒場合中展現出獨特的韻味。商品開發部

歡樂跨年 酷炫冬日

本月正值農曆新年，隨著新年的鐘聲漸漸敲響，整個城市都被濃厚的節日氛圍所包圍。空氣中瀰漫著爆竹的餘香和年夜飯的香氣，新年的氣息撲面而來。在這樣的時節裡，真維斯男裝繼續主打「混搭機能風」，男士們身著剪裁得體的機能外套，戶外拼接羽絨外套，保暖禦寒；內搭喜慶的紅色印花長袖T恤，渲染新年氛圍；機能元素的加入，如防水面料、多口袋設計等，更是為整體造型增添了幾分科技感與未來感。在新年聚會上，這樣的裝扮無疑會成為眾人矚目的焦點。



暖冬賀歲 溫暖如春

添上一抹溫馨與活力！

男童系列帥氣不凡，溫暖升級！精選間棉厚外套，採用高質量面料，輕盈保暖，喜慶的紅色調，讓節日氛圍提前降臨。搭配加絨保暖衛衣，不僅保暖性能卓越，款式更是時尚有價值感，讓孩子們在冬日裡也能成為街頭最亮麗的風景線。賀歲紅色



隨著深冬的來臨，我們精心籌備的深冬系列溫暖登場，為寶貝們的寒冬

毛衣，有滿是祝福的提花款；及費爾島風格織花元素的經典毛衣，氛圍感及幸福感滿滿，搭配舒適保暖的褲子，既實用又時尚，讓男孩們的每個冬日都充滿歡笑與自信。

女童主推時尚甜美，溫暖疊加！女童的冬日外套，亮眼顏色搭配簡約款式精緻細節，展現小女生的甜美氣質。加絨衛衣選用柔軟面料，結合可愛圖案，讓孩子在保暖的同時不失童趣。

商品開發部



熱烈祝賀：旭日商貿（中國）有限公司榮獲廣東省誠信興商典型案例

2024年12月9日，由廣東省商務廳聯合10個省直屬部門及中央直屬駐粵單位共同主辦的2024年廣東省「誠信興商宣傳月」啟動儀式在廣州舉辦。旭日商貿（中國）有限公司以其《以真之名 信達天下》案例入選2024年廣東省誠信興商典型案例。

本次評選活動自2024年7月啟動，經歷企業自主申報、地方政府部門推薦、公眾投票以及專家嚴格評審等多個環節。省內共有36個企業參與評選申報案例，經公開大眾投票及專家答辯，共30個企業案例進入公示；最終，根據綜合評定，28個優秀實踐案例成功上榜。旭日商貿不僅在大眾公開投票環節中名列前茅，並且是惠州市級單位申報的多家企業中唯一一家入選企業。

旭日商貿此次獲獎，得益於公司領導的正確指引和全體員工的辛勤耕耘，也離不開廣大公眾對旭日商貿的深厚信任與鼎力支持和認可。這既是旭日商貿在誠信建設征途中樹立的又一重要里程碑，展現了旭日商貿在促進行業誠信文化建設方面的傑出貢獻，也是政府和社會各界對我司秉持「人無我有，人有我優，人優我轉」的集團創新精神、追求卓越品質以及堅持誠信經營理念的最好認可。



廣東省誠信興商典型案例榮譽牌匾

與評選申報案例，經公開大眾投票及專家答辯，共30個企業案例進入公示；最終，根據綜合評定，28個優秀實踐案例成功上榜。旭日商貿不僅在大眾公開投票環節中名列前茅，並且是惠州市級單位申報的多家企業中唯一一家入選企業。

旭日商貿此次獲獎，得益於公司領導的正確指引和全體員工的辛勤耕耘，也離不開廣大公眾對旭日商貿的深厚信任與鼎力支持和認可。這既是旭日商貿在誠信建設征途中樹立的又一重要里程碑，展現了旭日商貿在促進行業誠信文化建設方面的傑出貢獻，也是政府和社會各界對我司秉持「人無我有，人有我優，人優我轉」的集團創新精神、追求卓越品質以及堅持誠信經營理念的最好認可。

惠州公關部

楊勳先生受邀出席香港工商界「粵港澳大灣區交流合作活動」

11月27日，香港工商界開展的粵港澳大灣區交流合作活動在惠州賓館舉行。香港特區政府政務司司長陳國基，香港中聯辦副主任尹宗華，外交部駐港公署特派員崔建春，省委港澳辦主任陳麗文，市政協主席溫勇瑜，市委常委、統戰部部長賴建華主持，副市長李

俊玲出席，中央駐港機構和省有關部門領導，香港特區政府及工商界代表，部分全國政協委員等參加活動。作為原第十三屆全國政協委員，集團副董事長兼總經理楊勳受邀出席了該活動。

陳國基司長在致辭中表示：「香港與惠州地緣相近，人緣相親，語言相通，是非常密切的經貿合作夥伴，惠州有堅實的製造業基礎，香港有發達的服務業，希望兩地充分利用好各自的優勢，進一步推動合作，達到互利共贏目標。」

惠州公關部



陳國基司長（左七）、尹宗華副主任（左九）等政府領導及工商界代表合照

楊勳先生於香港中文大學分享「東方管理文化」經驗

11月22日及23日，香港中文大學人間佛教研究中心、香港中文大學EMBA（中文）項目、北京大學經濟學院經濟史學系、華南理工大學企業社會責任研究中心、佛光山人間佛教研究院，聯合於香港中文大學舉辦「東方管理文化國際學術研討會」。集團副董事長兼總經理楊勳擔任研討會主題演講的主講嘉賓，分享旭日集團在中華優秀傳統文化影響下獨有的企業文化。

院長妙凡法師、北京大學經濟學院經濟史學系主任／中國經濟思想史學會會長周建波教授、香港中文大學EMBA（中文）項目主任劉民教授、華南理工大學企業社會責任研究中心主任晁罡教授、楊勳先生應邀出席，來自各地的學者、法師及學生到場參與。

開幕式後舉行主題演講，楊勳先生向在場學者及學生分享「中華優秀傳統文化在旭日集團的踐行報告」。楊勳先生分享道，旭日文化融合了儒家和佛學的思想，實踐「修身、齊家、治企、利天下」，在發展業務的同時，多年來在扶貧救災、興資助教、博愛捐醫、推動社會道德工程建設等方面作出了不懈努力。

傳訊及公關部



左起：晁罡教授、陳劍鎧教授、楊勳先生、周建波教授、劉民教授

這是一個值得慶祝的時刻！香港九龍CBD2智選假日酒店6週年

這是一個值得慶祝的時刻！在香港九龍CBD2智選假日酒店，我們齊聚一堂，舉杯慶祝這段充滿挑戰與成功的旅程。六年來，我們經歷了無數的高低起伏，每一次的挑戰都讓我們茁壯

成長，變得更加堅強。這成功的背後，感謝所有支持我們的珍貴客人和敬業的員工，是你們的支持與努力，才讓我們得以走到今天。

展望未來，我們充滿信心和期待。我們希望在即將到來的日子裡迎來更多寶貴的機遇和成就，為我們的客人提供更出色的服務和獨特的體驗。我們也感謝集團給予的支持和信任，你們的支持是CBD2酒店成長的原動力。我們將繼續努力，期待與你們攜手並肩，共同創造更多難忘的美好時刻。

酒店管理組



酒店同事慶祝CBD2酒店營業6週年

加拿大五台山地藏殿開光儀式圓滿

2024年11月20日上午，加拿大五台山地藏殿開光儀式隆重舉行。這座曾遭受火災重創的仿唐建築，在經歷風雨洗禮後，終得浴火重生。

來自世界各地的諸山長老、高僧大德、各界善信、護法居士等500餘人共同參與地藏殿聖像開光的系列活動。湛山精舍開山宗長、102歲的性空長老親臨現場加持，開光法會由眾多高僧共同主法，包括加拿大佛教會會長、加國五台山住持、加拿大湛山精舍住持達義大和尚，世界佛教僧伽會會長慧雄長老，美國洛杉磯佛教聯合會會長照初長老，多倫多市中心佛聖堂寺住持波漁長老，香港佛教聯合會會長寬運大和尚等國家及地區的高僧長老等等。

旭日集團自2012年起積極資助加拿大五台山建設，是加拿大最大的佛教寺



性空長老（前排在座者）及諸山長老、法師、居士參加地藏殿聖像開光活動

廟，佔地550英畝。於2019年9月，加國五台山地藏殿佛像隆重開光，並於2019年10月舉行加國五台山開光盛典。觀音殿則於2022年10月開光。

2022年7月，一場突發的火災將當時即將完工的地藏殿吞沒，讓無數人心痛不已。但災難並沒有擊垮人們的信心和決心，在各方的支持和幫助下，重建工作迅速展開。2023年9月，浴火重生後的地藏殿舉行了升樑大典，標誌著重建工作取得了階段性成果。如今，隨著加拿大五台山地藏殿開光儀式隆重舉行，這座象徵佛教精神和偉大傳承的地藏殿再次屹立于世人面前，成為眾生向善、求法的聖地。

傳訊及公關部



來自世界各地諸山長老、高僧大德、各界善信參與地藏殿開光儀式

2024年中國紡織大會召開 楊勳先生分享真維斯轉型新路徑



楊勳先生介紹真維斯的發展路徑

12月5日，由中國紡織工業聯合會主辦的「2024年中國紡織大會」在紹興柯橋召開。大會以「乘改革之勢，開錦繡新篇」為主題，深入研討行業改革發展的新路徑。集團副董事長兼總經理楊勳受邀出席大會，並作為典型企業代表，分享近年真維斯品牌轉型發展經驗。

國家發展改革委產業發展司副司長曹傳貞、工業和信息化部消費品工業司司長何亞瓊等作大會致辭，中國紡織工業聯合

會會長孫瑞哲為大會作主題報告。大會上，楊勳先生以《穩中求進 真維斯構建「品牌生態圈」賦能新質生產力發展》為題作典型企業發言。他以真維斯轉型路徑為例，總結了品牌轉型的成功要素、數字化商業模式的構建與發展，以及擁抱年輕力量的重要性。對於真維斯數字化商業模式的創新成果，他表示：「有別於過去企業轉型的路徑，真維斯服裝業務第四次轉型更注重新向『內』革新，借助自身成熟的企業文化體系、供應鏈優勢和管理優勢，通過整合『三項能力』，完善『三項建設』，打造可複製的數字化商業模式，全面賦能上下游產業價值鏈轉型升級。」

真維斯品牌推廣部

香港時裝集團支持時尚高峰（香港）2024 副會長楊兆華、

薈中節目之一 意大利駐香港總領事費文浩等嘉賓出席。集團支持本次活動，香港紡織商會會長、集團副董事長兼總經理楊勳受邀出席，並與其他行業持分者交流意見。

開幕式後舉行國際高峰會，邀請了超過20位全球時裝界翹楚、知名學者、商界、非政府組織及傳媒代表擔任演講嘉賓，圍繞永續時尚趨勢、綠色行銷潛力、AI如何完善時尚產業、亞洲循環經濟發展、世代初創策略、永續物料神秘面紗及企業投資推廣等重點議題進行討論。

活動還包括三場時裝表演，主題分別為啟德機場100週年、香港舊屋邨、九龍城寨霓虹燈，也在啟德AIRSIDE設快閃店，旨在鼓勵和支持香港年輕設計師經營他們的永續時裝業務。傳訊及公關部



楊勳先生、黃偉綸副司長（左八）與一眾嘉賓出席「時尚高峰（香港）2024」