

**Greenfields Apartments**, a residential development situated in the Klang Valley was launched in late 1995. Phase 1 (326 units) has been completed and Phase 2 (156 units) is expected to be completed by the end of 1999. About 91% of the 482 units launched were sold for a total sales value of RM93.7 million.

Our first industrial development, **Berjaya Industrial Park Phase 1**, located in Jalan Kebun, Kelang, consists of 36 industrial lots spreading over a nett land area of 104.25 acres, was completed in 1998. Within the same development, 112 units of single-storey link houses were launched since May 1998 and to date about 86% have been sold.

#### FUTURE DEVELOPMENTS

Berjaya Land has approximately 3,000 units of property under its portfolio which are categorised in the medium-cost price range. We are at the final stage of procuring approvals for another approximately 1,500 units.

From our market observation and the encouraging take-up rates for the terrace houses in **Berjaya Industrial Park**, conventional terrace housing development with pricing below RM250,000 is the preferred type of properties. Hence, we are planning to launch the remaining 405 units of double-storey terrace houses in

**Greenfields Apartments**, sebuah projek pembangunan kediaman yang terletak di Lembah Klang telah dilancarkan pada akhir tahun 1995. Fasa 1 (326 unit) telah disiapkan manakala Fasa 2 (156 unit) dijangka siap menjelang akhir tahun 1999. Kira-kira 91% daripada 482 unit yang telah dilancarkan berjaya dijual dengan nilai jualan sebanyak RM93.7 juta.

Projek pembangunan perindustrian pertama kami, **Taman Perindustrian Berjaya Fasa 1** yang terletak di Jalan Kebun, Klang dan terdiri daripada 36 lot perindustrian yang meliputi kawasan seluas lebih 104.25 ekar berjaya disiapkan pada tahun 1998. Di bawah projek pembangunan yang sama, 112 unit rumah berkembar satu tingkat telah dilancarkan sejak bulan Mei 1998 dan setakat ini, kira-kira 86% telah pun dijual.

#### PEMBANGUNAN AKAN DATANG

Berjaya Land kini memiliki kira-kira 3,000 unit hartanah kos sederhana dalam portfolionya. Kami kini dalam proses akhir untuk memperolehi kelulusan bagi kira-kira 1,500 unit lagi.

Berdasarkan pemerhatian dan tinjauan pasaran serta peningkatan kadar rumah teres yang menggalakkan di **Taman Perindustrian Berjaya**, pembangunan rumah teres biasa di bawah paras harga RM250,000 ternyata menjadi pilihan. Oleh itu, kami bercadang untuk melancarkan penjualan 405 unit rumah teres berkembar di **Taman Perindustrian Berjaya** secara berperingkat-peringkat.



Blueberry double-storey link houses at Berjaya Industrial Park launched in 1999.

较受欢迎的产业类型。因此，我们打算分几期推出成功工业园其余的405个单位双层排屋，其销售总值大约7千7百70万零吉。

其他计划包括在新千禧年之前推出大型房屋发展计划如坐落在武吉佳利高尔夫球及乡村渡假村的1千2百40个单位的**Springfields**公寓。由于它座落在已经发展的渡假村内，而且靠近轻快铁车站，我们有信心这项计划将给我们带来1亿4千万零吉的销售额。

#### 市场展望

预料产业市场的商用产业供过于求，这将使集团减少商用产业的投资。而看来已经降到谷底的住宅产业领域，正朝向复苏。在利率降低及中、低价住宅产业最高贷款率顶限的刺激下，产业市场气氛已经改善，这将进一步促进住宅产业市场的兴旺。

鉴于中价产业的需求日益增加，以及我们可以在今年推出3千单位的中价房屋，产业组已做好准备，以夺取更大的市场份额。



Greenfields Apartments at Bukit Jalil, Kuala Lumpur.

Tinjauan Operasi  
营业检讨

Robson  
Condominiums,  
Kuala Lumpur.



消费品行销和直销

科士威(马)私人有限公司的业绩继续改善，营业额提高8%，税前盈利则增加14%。这种值得表扬的表现应归功于成功推出新产品和会员人数的继续增加。会员人数之增加应归功于市场计划之改善以及让新会员及更新会员籍者享有回扣。

去年，该公司在哥打峇鲁、古晋、芙蓉和瓜拉丁加奴开设了4个新的换奖中心，使国内换奖中心总数增加到14个。在未来一年里，我们计划在国内多开设4个换奖中心。

我们的国际业务受到区域经济衰退的不利影响。由于消费者开支缩减，产品成本提高及竞争更加激烈，因而进军巴西、墨西哥和泰国的计划受阻，结果收入不足以应付这些业



Mulberry double-storey link houses at Berjaya Industrial Park launched in 1999.

Berjaya Industrial Park in stages. The total sales value of these units is about RM77.7 million.

The other significant project which is scheduled to be launched before the new millennium is the 1,240 units of Springfields apartments at Bukit Jalil Golf & Country Resort. With its location in an established resort and close proximity to the LRT station, we are confident that this project will generate a sales value of about RM140.0 million.

**MARKET OUTLOOK** The over supply of commercial property in the market is expected to dampen the progress of the Group's investment in this sub-sector of the property market. However, the residential sector, which appears to have bottomed out, is heading for better times. The improved market sentiment with lower interest rates coupled with the maximum lending rates given for loans for low and medium cost residential properties will be an added boost for the residential property market.

Anticipating a growing demand for medium cost properties and the available 3,000 units of medium cost properties scheduled to be launched this year, the Property Division is all geared up to capture a major market share.

Nilai jualan unit-unit ini dianggarkan berjumlah RM77.7 juta.

Projek penting yang turut dijadualkan untuk dilancarkan sebelum alaf baru adalah 1,240 unit pangsapuri Springfields di Bukit Jalil Golf & Country Resort. Berdasarkan lokasinya di pusat peranginan yang sudah mencipta nama dan kedudukannya yang berdekatan dengan stesen LRT, kami percaya bahawa projek ini akan menghasilkan nilai jualan yang dianggarkan berjumlah RM140.0 juta.

**TINJAUAN PASARAN** Hartanah komersil yang berlebihan di pasaran dijangka memalapkan perkembangan pelaburan Kumpulan dalam sektor kecil pasaran hartanah ini. Walau bagaimanapun, sektor kediaman yang kelihatan jatuh ke paras yang paling rendah, kini didapati semakin pulih. Peningkatan sentimen pasaran ditambah dengan kadar faedah yang lebih rendah serta kadar pinjaman yang maksimum untuk hartanah kediaman kos rendah dan sederhana akan menggalakkan lagi pasaran hartanah kediaman.

Seiring dengan permintaan yang dijangka meningkat bagi hartanah kos sederhana dan hartanah kos sederhana sedia ada sebanyak 3,000 unit yang dijadualkan dilancarkan pada tahun ini, Bahagian Hartanah kini bersiap-sedia untuk menguasai bahagian utama pasaran.



# Consumer Marketing & DIRECT SELLING

Cosway (M) Sdn Bhd continued to show improved results despite the economic downturn. Turnover rose by 8% and profit before tax increased by 14%. The commendable performance was attributed to the successful introduction of new products and continuous growth in our membership base. The growth in membership was attributed to improvements made to the marketing plan and rebate vouchers introduced for new members and renewals.

Four new redemption centres were opened during the year in Kota Bharu, Kuching, Seremban and Kuala Terengganu, bringing the total redemption centres to 14 throughout Malaysia. For the coming year, we plan to set up four more centres in Malaysia.

Our international operations were adversely affected by the regional economic meltdown. Inroads into new markets in Brazil, Mexico and Thailand were badly hampered by weak consumer spending, higher product costs and stiff competition. As a result, revenues were not sufficient to cover the start-up costs of these operations.

## PEMASARAN PENGGUNA & JUALAN LANGSUNG

*Cosway (M) Sdn Bhd terus mempamerkan keputusan yang menggalakkan sekalipun menghadapi kegawatan ekonomi. Perolehan naik 8% manakala keuntungan sebelum cukai meningkat 14%. Prestasi yang membanggakan ini adalah hasil daripada kejayaan produk-produk yang baru diperkenalkan dan peningkatan keahlian dengan kemajuan dalam rancangan pemasaran dan baucar potongan untuk ahli-ahli baru dan ahli yang mendaftar semula.*

*Empat pusat baru Penebusan telah dibuka dalam tahun kajian di Kota Bharu, Kuching, Seremban dan Kuala Terengganu. Ini menjadikan jumlah pusat tersebut di seluruh Malaysia 14 kesemuanya. Bagi tahun akan datang, kami bercadang untuk menubuhkan empat lagi pusat sedemikian di Malaysia.*

*Operasi kami di luar negara terjejas dengan teruk akibat kegawatan ekonomi serantau. Usaha kami untuk menembusi pasaran-pasaran baru di Brazil, Mexico dan Thailand menempuhi pelbagai halangan berikutan kemerosotan perbelanjaan pengguna, kos produk yang lebih tinggi dan persaingan yang*

务的开展费用。

在未来财政年里，我们预测我们国内业务的销售额会继续强劲成长，国际业务会略有改善。

在政府还没有实施选择性资金管制措施之前的空前高利率架构下，**胜家(马)私人有限公司(Singer)**的业务面临严峻考验，这是多年来的第一次。经济危机造成消费开支大幅度下降，并使贸易情况更具挑战性。尽管业者进行了各种促销计划，以保持竞争力，但家用电器和家具的销售量，还是缩减。

和其他公司一样，营业额减少，盈利下降，胜家的营业额在检讨财政年内下降了8%。鉴于该检讨财政年是个艰难的头，我们采取了撙节措施，以减少营运开销，同时也采取了其他的措施来提高效率和生产力，以保持我们在市场上的竞争力。

在困难重重的商业环境

中，我们通过加强广告和销售计划来支持我们的销售力量。我们也采取有创意的新方法，致力于建立我们的品牌和加强与消费者的关系，配合「胜家是你的生活良伴」的营销哲学。

1998年7月，所有胜家商店与总公司之间的电脑联系成功建立起来，标志著我们继续改善公司业务以便达致理想营运效率的努力，到达了另一个里程碑。在我们的努力下，我们荣获马来西亚电脑工业协会 (Persatuan Industri



Fruit and vegetable juice complex from Cosway.

Malaysia, PIKOM) 颁赐「1998年最佳资讯工艺组织奖」。

鉴于在一个已演变成更具挑战性的市场中，竞争力是企业成功的关键。我们仍趁经济衰退的机会，为所有层次的雇员举行训练和工作坊会议，以加强他们的商业和行政管理技巧。为了培训给顾客提供友善及热情服务的意识，我们展开了一项涉及整个机构，包括销售代理员的礼貌运动：「面带笑容的



Personal care products from Cosway.

For the coming financial year, we anticipate continuous strong sales growth for our Malaysian operations and a slightly improved performance from our international operations.

In an unprecedented high interest rates regime in the country prior to the imposition of selective capital controls, **Singer (Malaysia) Sdn Bhd's** business was put to severe test for the first time in many years. The economic crisis caused a drastic drop in consumer consumption and trading conditions were extremely challenging. Household electrical products and the domestic furniture industry suffered a decline in sales despite the various promotional programmes conducted by market players to maintain their competitiveness.

Like many other market players who reported lower turnovers and reduced margins, Singer registered an 8% drop in turnover for the year under review. While we expected the year to be very challenging, we embarked on austerity measures to reduce operational expenditure. Other measures were also taken to improve efficiency and productivity to maintain our competitiveness in the market.

Amid the difficult business conditions, we stepped up our support for our sales force by intensifying our advertising and sales promotion

*hebat. Ekoran itu, hasil yang diperolehi adalah tidak mencukupi bagi menampung kos awal operasi-operasi ini.*

*Bagi tahun kewangan akan datang, operasi kami di Malaysia dijangka terus mempamerkan pertumbuhan yang mantap dengan turut memperlihatkan sedikit peningkatan dalam prestasi operasi di luar negara.*

*Dengan penetapan kadar faedah yang tinggi dalam negara sebelum pelaksanaan kawalan modal terpilih, perniagaan **Singer (Malaysia) Sdn Bhd** menghadapi cabaran hebat buat pertama kali sejak beberapa tahun. Penggunaan ke atas barangan pengguna merosot secara drastik manakala keadaan perniagaan begitu mencabar akibat kegawatan ekonomi. Penjualan barangan elektrik kegunaan rumah dan industri perabot domestik telah merosot walaupun pelbagai program promosi telah dijalankan oleh peserta-peserta pasaran bagi mengekalkan kelebihan daya saing mereka.*

*Seperti kebanyakan peserta-peserta lain dalam pasaran yang mencatatkan perolehan yang lebih rendah dan kemerosotan margin keuntungan, Singer mencatatkan penyusutan 8% dalam perolehan pada tahun di bawah kajian. Sebelum ini kami memang menjangka tahun kajian adalah tahun yang mencabar di mana pelbagai langkah berhemat telah dilaksanakan bagi mengurangkan perbelanjaan operasi. Pelbagai langkah lain turut dilaksanakan*



programmes. New innovative approaches were adopted in our effort to build our brand and reinforce our relationship with our customers in line with our philosophy “Singer Is Your Friend For Life”.

Our continuous efforts in improving the company’s business in order to attain optimum operational efficiency marked another milestone when a fully-integrated computer system linking all Singer shops to the head office was successfully implemented in July 1998. For our concerted effort, we were awarded the *Best IT Organisation Award* for 1998 by Persatuan Industri Komputer Malaysia (PIKOM).



bagi meningkatkan kecekapan dan tahap produktiviti demi mengekalkan kelebihan daya saing kami dalam pasaran.

Kami telah melipatgandakan sokongan bagi bahagian penjualan kami dengan memperhebatkan lagi program pengiklanan dan promosi jualan. Kami turut mengambil pendekatan baru yang berinovatif dalam usaha membangunkan jenama kami dan memperkukuhkan hubungan dengan para pelanggan sejajar dengan falsafah “Singer Rakan Anda Sepanjang Masa”.

Satu detik bersejarah telah dicatatkan dengan pelaksanaan sistem komputer bersepadu sepenuhnya yang menghubungkan semua kedai Singer dengan ibu pejabat pada Julai 1998 hasil usaha gigih bagi meningkatkan tahap perniagaan kumpulan ke arah mencapai kecekapan optimum operasi. Kami telah berjaya memperolehi Anugerah Organisasi Terbaik IT bagi tahun 1998 daripada Persatuan Industri Komputer Malaysia (PIKOM) atas usaha padu kami ini.

Berdasarkan jangkaan kami tentang perkembangan pasaran yang lebih mencabar di mana persaingan merupakan kunci kepada kejayaan korporat, kami memanfaatkan kegawatan ekonomi dengan menganjurkan sesi latihan dan bengkel untuk para pekerja dari semua peringkat bagi meningkatkan kemahiran perniagaan dan pentadbiran mereka. Bagi memupuk kesedaran tentang keperluan menyediakan perkhidmatan mesra kepada para pelanggan, kami telah melancarkan satu kempen ramah mesra

Anticipating the evolvement of a more challenging market place where competitiveness is the key to corporate success, we took the opportunity during the economic slowdown to hold training and workshop sessions for all levels of employees to enhance their business and administrative skills. To create awareness in the provision of friendly and warm services to customers, we launched a courtesy campaign, “Service With A Smile” involving the entire organisation including our sales agents.

Aided by the renewed confidence of economic recovery and the government’s call to start spending in order to kickstart consumer activities



A dining set from Singer.

服务」。

在经济复苏，重拾信心和政府呼吁开始增加开支，推动消费活动以刺激经济的鼓舞下，电器和家具需求的展望看来是令人振奋的。作为分期付款销售的市场领导者，胜家将继续向前迈进，并采取策略性措施，建立我们的实力，迈入新千禧年。

#### 安舍集团

尽管由于金融危机导致业务困难，这个集团的销售额仍然取得 0.5% 的增长。其中包括新加坡市场的销售额逆差，这主要是因为销售的会计方法改变所致。同样的，税前盈利 1 千 1 百 11 万零吉比上一年减少，主要是由于金融危机以及新加坡的销售逆转。在扣除这两个因素之后，本集团扣税前盈利基本上只减少 18.3%，与真正账目中纪录到 60% 降幅有很大的差别。

Singer’s range of electrical products.



尽管在非常困难的条件下经营，我们在马来西亚的营业额达到1亿2千9百万零吉，只比上一年度的营业额1亿3千零70万零吉减少1.3%、在这一年中，国内的销售减少3%，出口则增加6%。不过，税前盈利减少10%，主要是由于马币疲软，导致成本增加；以及竞争剧烈，使到促销费用增加。不过，公司在这一年内采取节约措施，导致经常费用比上一年度减少7%。

我们在这一年内，维持积



DOREMI Aroma baby care products.

极的销售计划，在所有销售点展开促销活动以及促销两个新品牌——DOREMI芳香婴儿护理品和ENTRE NOUS女性香水。前者是一系列独特的婴儿沐浴用品，于1998年7月推出市场，它含有经过精挑细选的天然香精油，以使婴儿及母亲获得安宁和松弛。ENTRE NOUS女性香水则是在1999年2月面市。它分别为——SPRING DEBUT和SUMMER PASSION。这两种香水都是特制的，以代表“激情的本质”。它们更包装于特别设计雅质的玻璃瓶内。该公司同时也推介ROMANO, CHAGALE以及COUNTERAGE的新产品，包括ROMANO的一种新爽身粉和除臭

to stimulate the overall country's economy, the outlook for electrical and furniture demand appears encouraging. As a market leader in the credit instalment sales business, Singer will continue to forge ahead and take strategic measures to build on our strength in moving into the new millennium.

### UNZA GROUP OF COMPANIES

Despite the difficult business conditions brought about by the financial crisis, the group was able to achieve a token growth of 0.5% in sales. This included the negative impact of a significant reversal of sales in the Singapore market, which was brought about by a change in the method of accounting for sales. Similarly, profit before tax of RM11.11 million achieved were lower than the previous year due mainly to the financial crisis and also the reversal of sales in Singapore. Allowing for these two factors, the group's underlying profit before tax declined by 18.3%, which contrasts with the apparent 60% decline recorded in the actual accounts.

Despite operating under very difficult conditions, our Malaysian operations achieved a turnover of RM129 million, a decrease of only 1.3% compared to the previous year's turnover of RM130.7 million. While domestic sales contracted by 3% during the year, exports increased by 6%. Profit before tax however fell by 10% due to higher cost of goods arising from the weakened Ringgit and keen competition resulting in higher promotional expenses incurred during the year. Austerity measures initiated during the year however enabled the company to reduce overhead expenses by 7% compared to the previous year.

We maintained an aggressive marketing programme via promotions in all outlets throughout the year and

“Perkhidmatan Disertai Senyuman” yang melibatkan seluruh organisasi termasuk wakil-wakil jualan kami.

Melalui keyakinan pemulihan ekonomi dan seruan Kerajaan agar mula berbelanja bagi mendorong aktiviti pengguna untuk merangsang ekonomi negara secara keseluruhan, prospek bagi permintaan barangan elektrik dan perabot kelihatan cerah. Sebagai peneraju pasaran dalam perniagaan jualan ansuran kredit, Singer akan terus mara ke hadapan di samping melaksanakan pelbagai langkah strategik bagi memantapkan lagi kekuatan kami dalam melangkah ke alaf baru.

### KUMPULAN SYARIKAT UNZA

Meskipun menghadapi keadaan perniagaan yang sukar akibat krisis kewangan, kumpulan mampu mencatatkan sedikit pertumbuhan jualan sebanyak 0.5%. Ini termasuk kesan negatif daripada penyongsangan jualan yang ketara di pasaran Singapura yang disebabkan oleh perubahan dalam kaedah perakaunan bagi penjualan. Keuntungan sebelum cukai sebanyak RM11.11 juta yang dicatatkan adalah lebih rendah berbanding tahun sebelumnya akibat krisis kewangan dan juga penyongsangan jualan di Singapura. Berdasarkan dua faktor ini, keuntungan sebelum cukai kumpulan susut 18.3% yang jelas berbeza dengan penyusutan 60% yang dicatatkan dalam akaun sebenar.

Walaupun mengendalikan operasi dalam keadaan perniagaan yang begitu sukar, operasi kami di Malaysia mencatatkan perolehan sebanyak RM129 juta, turun 1.3% sahaja berbanding perolehan sebanyak RM130.7 juta yang dicatatkan sebelum ini. Penjualan domestik menguncup 3% dalam tahun kajian manakala eksport naik 6%. Bagaimanapun, keuntungan sebelum cukai jatuh 10% berikutan kos barangan yang lebih tinggi akibat kejatuhan

nilai Ringgit dan persaingan hebat yang membawa kepada perbelanjaan promosi yang lebih tinggi pada tahun di bawah kajian. Langkah-langkah berhemat yang mula dilaksanakan pada tahun kajian walau bagaimanapun berjaya membantu kumpulan mengurangkan perbelanjaan



launched two new brands. DOREMI aroma baby care, a unique range of baby toiletry product contains carefully selected natural essential oils to soothe, calm and relax the baby and mother was launched in July 1998. ENTRE NOUS women's fragrance was introduced in February 1999 in two eau de toilette variants, *Spring Debut* and *Summer Passion*. Both perfumes have been specially created to denote "The Very Essence of Passion" and packaged in custom designed acid-etched glass bottles with snap-on satin silver finish base and cap. Additional new products were introduced for ROMANO, CHAGALE and COUNTERAGE. These included a new talc and deodorant variant for ROMANO, body firming creme for COUNTERAGE and new shades for CHAGALE.

Two key brands were relaunched. ENCHANTEUR was given a facelift with more attractive label designs and improved packaging and the SAFI brand was given a contemporary and impactful design.

On the international front, the Berjaya Unza Holdings Group recorded a turnover of RM98.18 million, an increase of 5.3% over the previous year. Growth was lower due to the impact of the financial crisis particularly in more developed markets like Singapore and Hong Kong whereas in China and Vietnam, consumer demand was sustained albeit with sharp reductions in market growth rates.

Two significant new line extensions were launched during the year - VIGOR Bright, a concentrated detergent with a high performance formula which restores colour and brightness to clothes was launched in Hong Kong and the EVERSOF White skin lightening care range was introduced to the China market. ENCHANTEUR and EVERSOF

overhead sebanyak 7% berbanding tahun sebelumnya.

Kami terus menjalankan program pemasaran yang giat dengan mengadakan promosi di kesemua cawangan kami sepanjang tahun di samping melancarkan dua jenama baru. Rangkaian wangian penjagaan bayi yang unik DOREMI mengandungi minyak asas semula jadi yang dipilih dengan teliti untuk keselesaan bayi dan ibu telah dilancarkan pada Julai 1998. Pada Februari 1999, dua jenis pewangi wanita ENTRE NOUS telah diperkenalkan iaitu "Spring Debut" dan "Summer Passion". Kedua-dua pewangi ini dicipta khas untuk menggambarkan "Keghairahan Sempurna" dan boleh didapati dalam botol kaca berukir dengan tapak dan penutup bersadur satin perak yang disertakan penyentap. Rangkaian jenama ROMANO, CHAGALE dan COUNTERAGE turut memperkenalkan produk tambahan. Ini termasuk bedak dan deodoran baru ROMANO, krim menegangkan badan COUNTERAGE dan warna-warna baru CHAGALE.

Pelancaran semula dua jenama terbesar Kumpulan turut dijalankan. ENCHANTEUR berwajah baru dengan label yang lebih menarik dan pakej yang lebih sempurna. Sementara itu, reka bentuk baru barangan SAFI adalah lebih moden dan menarik.

Bagi pasaran luar negara, Kumpulan Berjaya Unza Holdings telah mencatatkan perolehan sebanyak RM98.18 juta, peningkatan 5.3% berbanding tahun sebelumnya. Pertumbuhan adalah lebih rendah berikutan kesan krisis kewangan khususnya di pasaran-pasaran maju seperti Singapura dan Hong Kong manakala di China dan Vietnam, permintaan pengguna adalah mapan sekalipun kadar pertumbuhan pasaran jatuh mendadak.

Dua barangan baru telah dilancarkan dalam tahun kajian - VIGOR Bright, serbuk pencuci dengan formula unggul yang mengembalikan warna dan mengelakkan kepudaran pakaian telah dilancarkan di Hong Kong manakala rangkaian penjagaan kulit EVERSOF "White skin lightening" telah diperkenalkan di pasaran China. ENCHANTEUR dan



剂，COUNTERAGE 能使身体结实的乳霜以及 COUNTERAGE 眼影膏。

重新推介两个重要牌子的产品: ENCHANTEUR 拥有更吸引人的标签设计，外表更美观，包装也经改良；SAFI 牌拥有更新颖、更具震撼力的设计。

在国际领域，成功安舍控股集团的销售额达到9千8百18万零吉，比前年增加5.3%。增长率较低是由于金融危机的直接影响更先进的市场如新加坡和香港，而在中国和越南，尽管市场增长率剧降，消费者需求仍然保持。

在这一年内，有两个重要系列的新产品推出市场 — VIGOR Bright 和 EVERSOF White。前者是浓缩洗涤剂；它是在香港市场推出。后者是护肤系列，在中国市场推出。ENCHANTEUR 和 EVERSOF 的整体表现



DASHING's range of products.

有所萎缩，而 VIGOR 洗涤剂在香港市场则取得可观的增长。

在这一年内，集团投资 2 百 10 万元新加坡币，拥有设立于新加坡的“安舍印支私人有限公司”的 70% 股权。“安舍越南有限公司”是“安舍印支私人有限公司”全资子公司，于 1999 年 5 月 1 日在越南开始营业。我们也开始把我们在香港和中国的业务统合在一起管理，以取得业务上的配合。“安舍印支”也管理我们在印度支那的全部业务，迄今的进展令人鼓舞。

最近几个月，经济环境有了显著改善，这提供良好机会，使本集团能够更多活力去争夺市场份额。我们相信，我们已经经历过最糟的经济危机，今后市场情况和消费者开支将会稳健的改善。随著“安舍印支”加入阵容，我们预料在 2000 年 4 月 30 日结束的财政年度内，我们的销售额会继续增加。

在检讨财政年内，**成功 HVN 私人有限公司**的营业额与一年前比较萎缩了 26%。营业额下降，主要是不再续约中国星娱乐节目（香港粤语连续剧）、镭射光碟盗版猖獗以及消费者开支疲弱。马币疲软，使到制作和分销



ENCHANTEUR'S range of products.



First production of ENCHANTEUR shampoo rolls off the line.

had registered a slight decline in their overall performance whilst our detergent brand in Hong Kong, VIGOR, recorded excellent growth.

During the year, the group invested S\$2.1 million for a 70% shareholding in Unza Indochina Pte Ltd in Singapore. Unza Vietnam Company Ltd, a wholly-owned subsidiary of Unza Indochina Pte Ltd, commenced operations in Vietnam on 1 May 1999. We have also commenced the process of integrating our Hong Kong and China operations under a single management team in order to obtain operational synergies. Unza Indochina is managing our business across Indo-China and to date progress has been most encouraging.

The economic environment has improved substantially in recent months and this has provided the opportunity for the group to compete in the market place with renewed vigour. We believe we have seen the worst of the economic crisis and that market conditions and consumer spending will steadily increase from hereon. With Unza Indochina coming on stream, we expect our sales to continue growing for the financial year ending 30 April 2000.

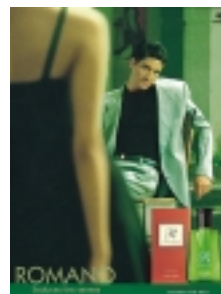
During the year under review, **Berjaya HVN Sdn Bhd's** turnover contracted by 26% as compared to the previous year. The lower turnover was mainly



Unza Vietnam's factory in the Vietnam Singapore Industrial Park, the first outside Ho Chi Minh City.

*EVERSOFT mencatatkan sedikit kemerosotan dalam prestasi keseluruhan manakala serbuk pencuci jenama kami di Hong Kong, VIGOR mencatatkan pertumbuhan unggul.*

*Dalam tahun di bawah kajian, kumpulan telah melabur sebanyak S\$2.1 juta untuk pegangan saham 70% dalam Unza Indochina Pte Ltd di Singapura. Unza Vietnam Company Ltd, anak syarikat milik penuh Unza Indochina Pte Ltd mula menjalankan operasinya pada 1 Mei 1999. Kami juga mula mengendalikan proses penggabungan operasi kami di Hong Kong dan China di bawah satu kumpulan pengurusan bagi menyerapkan sinergi ke dalam operasi kami. Unza Indochina sedang mengendalikan operasi perniagaan kami di Indochina dan setakat ini perkembangannya adalah menggalakkan.*



*Persekitaran ekonomi mula menampakkan peningkatan yang ketara sejak kebelakangan ini dan ini memberi peluang kepada kumpulan untuk bersaing dalam pasaran dengan semangat baru. Kami percaya krisis ekonomi yang paling buruk sudahpun berlalu dan selepas ini keadaan pasaran serta perbelanjaan pengguna akan mula memperlihatkan peningkatan. Dengan bermulanya operasi Unza Indochina, penjualan kami dijangka terus meningkat bagi tahun kewangan berakhir 30 April 2000.*

*Dalam tahun di bawah kajian, perolehan Berjaya HVN Sdn Bhd menguncup 26% berbanding tahun sebelumnya. Perolehan yang lebih rendah ini adalah*