

主席报告

从黄金迈向成长

在过去49年，宝光始终秉持着韧性，信任和努力不懈追求卓越，从八打灵再也的一家店面发展成为马来西亚最具规模的珠宝零售连锁店。我们的故事与黄金息息相关，我们心里也始终有黄金。

回首当年，我们认为宝光的故事当然远不止于黄金。它关乎成长 — 宝光业务的成长，员工的成长，以及我们为利益相关者创造的价值。宝光的2025年度主题“从黄金迈向成长 From Gold to Growth”无疑是传承与前进的写照。它涵盖了宝光的历史，并预示着我们正在塑造的未来：宝光将屹立于坚实的基础以拓展新的机遇，在产品和服务领域不断推陈出新，并为股东们带来永续的长期回报。

黄金的世界观

我们在本检讨年度见证了全球黄金市场处于动态变化的状况。在2025年上半年，以美元计价的金价飙升了大约26%，再次巩固了黄金作为年度表现最强劲资产之一的地位。在第二季度，黄金需求逐年扬升3%至1249公吨，黄金价值更飙升45%至创纪录的1320亿美元。这项成长主要是由零售投资者对金条和金币的强劲需求所推动，ETF(交易所交易基金)的持续走强，以及各国中央银行的持续购入黄金。

地缘政治不确定性的加剧，持续的通货膨胀压力，以及去美元化的大势所趋，皆进一步强化了黄金的避险吸引力。值得留意的是，各国中央银行继续多元化至增持黄金以对冲汇率风险，投资者则寻求对冲股票和债券市场波动的风险。

展望未来，市场分析员依然保持乐观。汇丰银行已将其2025年金价预测上调至每盎司3,215美元，高盛则预测金价可能上涨至每盎司3,700美元。市场环境印证了我们的核心理念：即黄金不仅是珠宝，更是一种世代相传的永恒价值储存手段。(资料来源: 摩根大通, Rud Pedersen Public Affairs, 安联环球投资, 以及经济时报)

对宝光而言，这种全球性状况为我们提供了沃土。我们的顾客们越来越倾向于将黄金视为一种投资，而不仅仅是首饰。这种兼具美观与价值的双重特性一直是我们的优势所在，我们将继续调整业务以充分发挥黄金的这两大优势。

主席报告

灵活应变，积极进取

在过去一年，宝光采取了一系列战略性倡议以展现我们适应变化和成长的能力。尽管消费者依然保持步步为营，但我们通过多元化至投资型产品而有效平衡了人们在高端珠宝之可支配开销的减少。这种灵活性突显了我们能够在不影响利润之下适应瞬息万变的市场行为。

拓展零售覆盖率

我们在极具潜力的地点开设了一家新精品店，将业务拓展至对容易负担投资型珠宝需求不断成长的社区。这家新分店提升了购买便利性和进一步巩固了我们在全国范围内的市场地位。我们的长期品牌知名度也得到大大提升。

新与旧的融合

察觉到消费者转向投资导向型购买之后，我们推出了专为精明零售投资者而设计的新型金条和收藏金币系列。与此同时，我们继续拓展现代珠宝系列，并瞄准年轻消费者群，以确保宝光在所有消费群中都保持着相关性。这种兼顾传统与现代的双管齐下策略已使到我们扩大了市场份额。

环境管理与永续性

宝光同仁相信成长必须是负责任且包容的。我们深知，我们的成功不仅建立在财务业绩之上，更建立在利益相关者的信任之上。我们将继续关注员工的福祉，以及我们运营之社区和环境的健康。宝光的永续性倡议涵盖五个关键领域：



管制:
确保健全的公司管制实践。



供应链:
在供应链中发扬负责任且永续性的实践。



员工:
关爱雇员并促进其发展。



环境:
最大限度地减少对环境的影响和推广负责任的实践。



品质与服务:
提供创新且高质量的产品和服务以满足顾客的期望。

宝光的永续性努力就建立在这五大支柱之上。

主席报告

支持社区及慈善

宝光向来认真履行作为负责任之企业公民的职责。公司通过赞助和捐献来支持社区，以及捐助各类慈善机构，医疗协会，社团和学校。

在2025年，社区参与计划持续推进。我们通过教育和技能培训计划积极融入当地社区。

我们的企业社会责任(CSR)倡议也专注于提高健康意识和当地居民的福祉。本公司通过营销活动与顾客们互动。

在2025年，社区参与计划持续推进。我们通过教育和技能培训计划积极融入当地社区。



我们的员工

我们的雇员始终是我们成长历程的核心。在2025年，我们拓展了专业发展良机，推出新的领导层培训课程，并提升了雇员福利计划。我们也加强了营造多元化和包容性工作环境的力度，这反映了我们坚信一个强大且获赋能的团队是长期成功的基石。

风险管理与展望

我们始终关注足以影响本公司业务的风险。全球经济不确定性，货币波动，以及金价的波动，在在需要我们在管理方面步步为营。为纾解这些风险，宝光采取审慎的对冲策略，严格的成本控制，以及灵活的库存策略。

与此同时，机会是比比皆是的。马来西亚的年轻一代日益增长的财富，以及他们对黄金作为首饰和投资的日益重视，使我们处于有利地位。零售业的数码化转型也为开辟了以新方式接触顾客的管道，我们的品牌传承则赋予我们难以复制的竞争优势。



主席报告

财务表现

尽管处于一个具挑战性的消费者环境，宝光控股有限公司作为一家公司依然交出稳健的财务表现。然而，不断上涨的运营成本和所得税开销对宝光维持稳健盈利能力构成了挑战。但我谨此向您保证，我们有信心应对未来的挑战，并已采取各项措施以定期监督我们的表现。

我们的财务表现检讨显示，根据截至2025年7月31日的2025财政年(2025财政年)季度报告，我们的营业额有所增长，净利则是喜忧参半。营业额增加主要是由金价上涨所推动，运营成本和所得税增加则对净利润造成影响。本集团取得RM16亿9千万的营业额，得益于黄金投资产品的持续需求和稳定的珠宝销售。我们的扣税前盈利是RM1亿6千3百

87万，既反映了金价的有利走势，亦可归功于严格的成本控制。强势的资产负债表方面，我们欣然宣布，我们保持了稳健的财务状况，并拥有充裕的流动性和谨慎的库存管理。这种韧性让我们得以在应对不确定因素之际能够灵活地投资于成长倡议。

在截至2025年7月31日的第四季度(2025财年第四季度)，我们的RM2千2百68万净利与去年同时期相比几乎不相上下，一年前为RM2千2百零3万，尽管金价飙升使到营业额创下RM3亿6千5百50万的历史新高。

我们将这项表现归因于检讨季度运营费用的增加。令人欣慰的是，第四季度的营业额比去年同时期的RM3亿4千2百50万增加了6.72%。

在本最新季度，运营开销增长18%至RM5千5百零2万。在截至2025年7月31日的财政年(2025财政年12个月)，宝光的净利比一年前增加3.57%，即从RM1亿1千6百92万增至RM1亿2千1百10万。

在关税引发的经济动荡期间，黄金需求通常激增，这是因为投资者会寻求对冲通货膨胀和市场波动的保障，这再次证明了黄金作为一种避险资产的作用。

在截至2025年7月31日的财政年(2025财政年12个月)，宝光的净利比一年前增加3.57%，即从RM1亿1千6百92万增至RM1亿2千1百10万。



从长远角度观察宝光控股有限公司的前景

据彭博社报道，截至2025年10月底，金价已达到每盎司大约4,024.54美元。由于金价波动，因此宝光密切关注全球趋势和金价走势。

展望未来，我们把焦点放在三方面：首先，我们将致力于拓展市场覆盖率，尤其是在新兴郊区和二线城市。我们也将深化产品创新，即兼顾时尚生活珠宝和投资型黄金产品。最后，在未来几个月内，宝光将加速数码化和体验式零售，以确保始终超越瞬息万变的顾客期望。

展望未来，我们秉持谦逊与雄心并存的理念。谦逊源于我们深知，我们的成功离不开顾客们的信任，雇员的奉献，以及股东们的支持。雄心则源于我们相信宝光的故事仍在继续书写中 — 未来的篇章势必由更强劲的成长来定义。

正如黄金可世世代代流传，我们对永续性、包容性和前瞻性成长的承诺也一样。展望2025年及未来，宝光将继续从黄金迈向成长 — 为我们的股东创造持久回报，为我们的员工提供具有意义的事业生涯，并为我们的顾客提供各种卓越的体验。

主席报告

鸣谢

我怀着感恩和谦卑之心，向我们的股东，策略性伙伴，融资方和供应商致以最诚挚的谢意。感谢你们与我们齐心协力交付了成绩。对于各位董事会成员，我要感谢你们的尽心尽力和真诚付出。尽管面临诸多挑战，你们始终齐心协力，共同推动公司走向成功。你们的建议，指导和智慧已帮助我们不断提升表现。我也由衷感谢我们的管理团队每一位员工。感谢你们每天竭尽全力，为马来西亚零售业做出了不可磨灭的贡献。

我也衷心感谢马来西亚政府塑造了强大稳定的政治，社会和监管环境，增强了公众的信心。正是这份信心，让我们有勇气迈向充满希望的新篇章，从黄金迈向成长。

拿督锺义翔
执行主席兼集团董事经理

日期: 2025年11月21日

