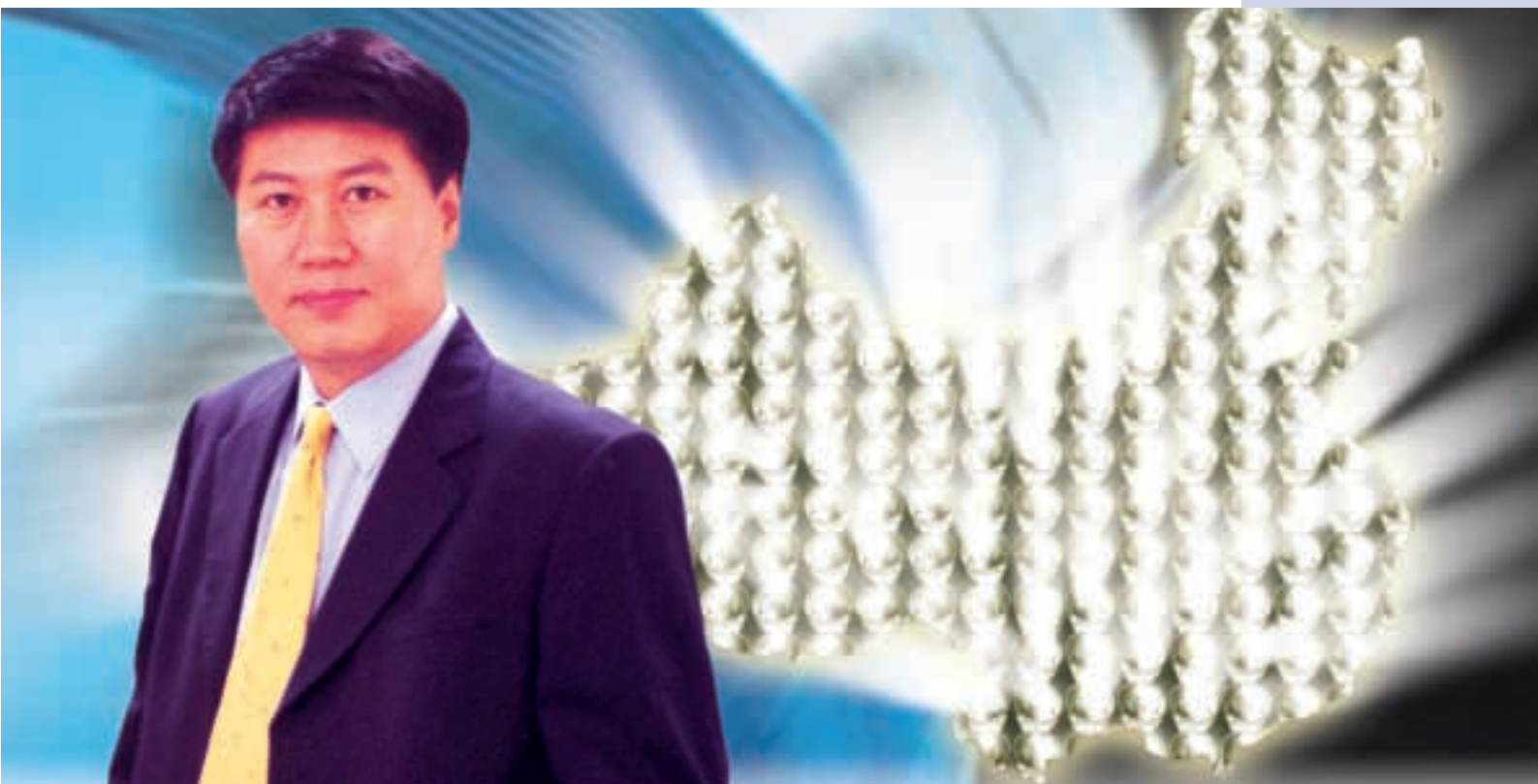


主席報告

本人欣然提呈瑩輝集團有限公司（「瑩輝」）及其附屬公司（「集團」）二零零零年度業績。集團持續五年錄得良好的業務增長。截至二零零零年十二月三十一日止年度，本集團之營業額達506,832,000港元，較去年顯著上升22.4%。成本控制措施收效，進一步提高產品毛利率，期內除稅後股東應佔溢利為81,164,000港元，較去年74,832,000港元增長8.5%。每股盈利為27.1港仙。



股息

董事會宣布末期派息2港仙，連同中期股息7港仙，全年派息9港仙，另按兩股送一股紅股。

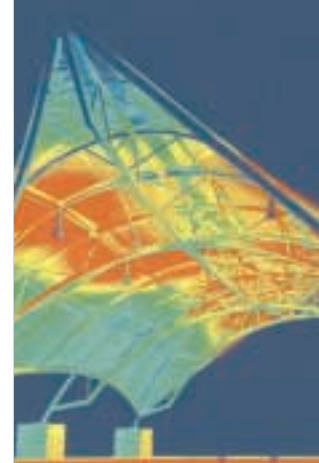
回顧與前瞻

本集團產品主要為住宅照明產品，主要分為四個類別，分別為1)戶外照明裝置2)吸頂燈3)多頭吊燈及單吊燈及4)室內燈飾及浴室燈。此四類產品的銷售額分佔集團截至二零零零年十二月三十一日止年度的營業額約24.4%、33.3%、25.8%及16.5%。

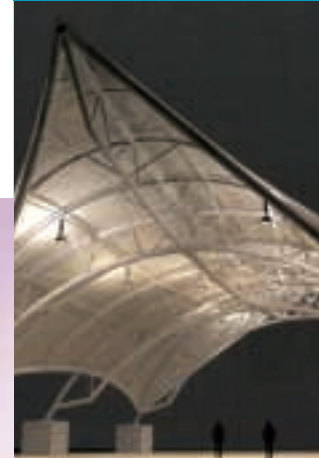
多元化市場是集團的長遠目標。過去數年，集團已建立了世界銷售網絡，產品銷售至美國、加拿大、歐洲、日本、澳洲、巴西、中東、南非等地，主要四大市場美國、加拿大、歐洲、日本，分別佔本年度營業額的90.4%、2.2%、5.0%、2.1%，其他國家包括澳洲、巴西、中東、南非等佔0.3%。

於回顧期內，美國市場成績表現理想。來自美國市場的總銷售額較去年上升27%，佔集團總營業額90.4%。這情況雖與集團分散市場風險之目標有所差異，但大部分美國客戶採購的產品都是集團自行開發的產品（即ODM），多數受到設計專利的保障，故轉移訂單的可能性不大，加上集團與大部分客戶維持良好的貿易關係，客戶信用好，付款方式以信用証為主，一直沒有出現過壞帳，因此不會構成重大的風險。

在美國市場，DIY（Do It Yourself）市場仍為集團主要銷售渠道。集團主要客戶包括兩家世界性的大型DIY零售連鎖店，提供超過1,800家零售分銷店的銷售渠道，從而亦拓展集團的銷售網絡。未來集團將與更多燈飾入口商及DIY零售連鎖店合作，增加市場佔有率。



電腦效果



電腦效果



真實效果，
兩者沒有太大差別



過去數年，集團繼續採用以客為主的市場策略及緊隨世界市場潮流，在二零零零年度，集團秉承一貫銷售策略，主攻DIY市場，嚴格控制產品質量，注重開發新產品與提供良好的客戶服務外，並積極進行市場調查與推廣，同時派團參加德國漢諾威燈展、台北燈展、意大利米蘭燈展、美國德州Dallas燈展、美國大型傢具展及香港燈展，另外本集團亦派團拜訪歐洲各國新舊客戶，並安排他們來廠參觀。

二零零零年度，歐洲和日本市場的營業額較上年度略有增長。歐洲市場二零零零年度比一九九九年度增長達15%，而下半年營業額較上半年相比，增長以倍數計，主要是上半年歐洲新安規格之障礙已克服，因而訂單流轉加快，日本市場錄得穩定增長達5%。加拿大市場在營業額中所佔比例變化不大，佔本集團總營業額之2.2%，與去年4.1%相比，於總營業額之佔有率並無重大改變。由此可見本集團的銷售策略發揮成效。

集團已成功開拓中國商業照明市場。於二零零零年十一月十一日，北京瑩輝小泉照明科技有限公司(「北京瑩輝」)亦已正式開業，主要為中國內銷自行設計開發的商業照明產品和提供技術諮詢服務、光源配套安裝與維修服務，針對的客戶是大型商場、豪華酒店、高級住宅區等大型項目。

二零零零年十一月十一日，集團於香港聯合交易所上市一周年之際，第一個大型展示廳在北京隆重開幕。這個展示廳面積超過九百平方米，內設有一個具嶄新概念的科技照明俱樂部，名為Technology Lighting Club (TLC)，TLC的成立是行銷重要策略之一，它提供一個照明實驗空間，展現一個更舒適、更節能的照明空間、世界新式的光源燈具的技術發展情況，讓客戶在選擇產品時，不再僅就外觀或燈光的亮度來評估產品的價值，同時可通過比較法的方式選擇出最適合的燈具，自TLC開發以來，設計師、業主及客戶等紛紛到來參觀及洽談業務，造成國內很大的震撼。

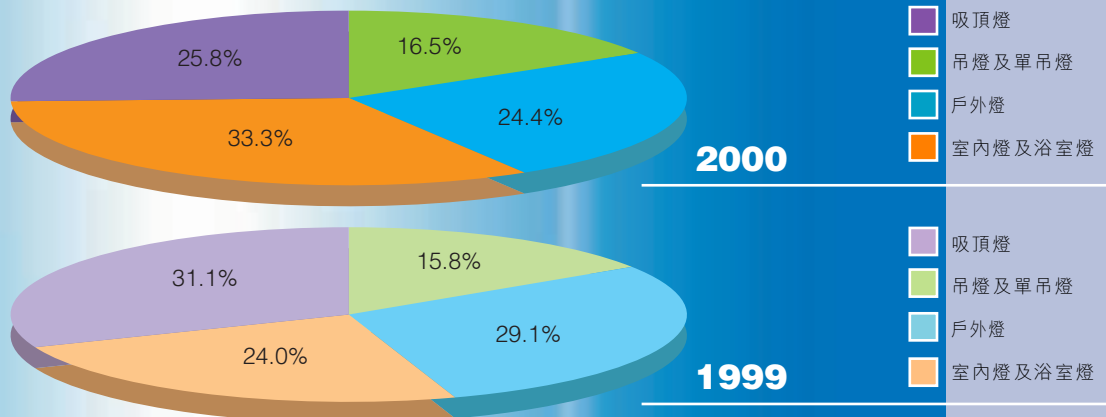
北京瑩輝自開業以來，已接獲訂單超過八百萬元人民幣，部分項目已於二零零一年第一季度順利完成，如武漢崇光百貨公司、北京亞運村部分重建工程等，尚有十五個不同類別之燈飾工程項目在洽談中，部份已到最後落實階段，展望未來業績可更上一層樓。

集團計劃未來三至五年內，於重慶、廣州、上海、瀋陽、西安、成都及武漢等地開設更多展示廳。亦準備開拓中國內銷批發市場，積極建立市場品牌意識，透過擴大行銷網絡，發展經銷代理業務。集團亦計劃於國內各城市建立物流中心，以配合市場推廣策略及服務，相信這一連串之發展計劃，會給集團帶來理想的利潤。

集團除了繼續鞏固住宅照明方面的業務外，將大力開發其他照明產品。集團致力擴大在商業照明燈方面的業務範圍，冀能在三年內達到商業照明產品之營業額與住宅照明相持平，甚至超越住宅照明所佔的比重。集團亦積極開拓具環保概念之商業照明產品，以達到節約能源，提高照明科技及產品之獨特性。集團將大力



營業額以產品分類之比較表





工程案例－武漢崇光百貨公司

開發商業照明產品。集團將從日本引進的先進光源配套技術與集團對北美客戶口味與中國風情的熟悉相結合，進行開發新產品。集團亦採取措施節約生產成本使產品更具競爭力，以應對美國經濟放緩所帶來的衝擊。

致謝

集團有此佳績，實有賴員工的努力。

本人謹代表董事會向各管理人員及員工於過去一年所作出之貢獻及努力，致以衷心感謝。我們亦藉此機會，感謝各股東、投資者及客戶之支持及信心。

徐振森

主席

香港，二零零一年三月二十一日