



# 出類拔萃



## 主席報告書

致列位股東：

本人欣然宣佈，耀科國際(控股)有限公司(「本集團」)於二零零一年再度勇創佳績。在全球經濟衰退及電訊市場競爭激烈的形勢下，我們的全年業績表現超群，截至二零零一年九月三十日止年度錄得雙位數字的純經營溢利增長。

於截至二零零一年九月三十日的財政年度，本集團全年營業額約港幣43.73億元，較上年錄得的港幣40.67億元上升超過7.5%，股東應佔溢利則攀升20%至約港幣4.75億元。董事局宣派末期股息每股港幣0.020元，連同已派發之中期股息每股港幣0.017元，全年合共派息每股港幣0.037元。

於回顧年度，本集團在大中華市場的表現十分突出，尤以中國市場為甚。本集團擁有的業務網絡覆蓋大中華地區，對市場有清晰的瞭解，加上豐富的推廣及分銷流動電話知識，所以能達致成功，取得驕人的利潤增長。

年內，鑑於市場競爭激烈，本集團繼續採取分銷中、高檔產品為主的銷售策略，因為中、高檔市場雖然會令銷售數量稍低，但當中的毛利率較高，本集團可藉此換取高利潤回報，同時亦可以避開低檔市場的價格戰。

本集團於年內在市場推廣上所取得之成功以三星SGH-A288、SGH-N188及SGH-N288尤為顯著，這幾款手機在年中才正式推出，已對本集團於年內的盈利有所貢獻。我相信這些新推出的手機會成為本集團未來幾年盈收的其中一個支柱。我們亦很高興能協助三星流動電話在中國取得超過9%（2000：6%）的市場佔有率。

本集團於年內開展兩個具有前景的項目，包括台灣三星流動電話分銷業務及香港兩間三星流動電話專門店。

台灣流動電話市場雖然競爭激烈，但經過一番努力耕耘，本集團已在台灣市場銷售總額中成功取得7%\*，在區內經濟倒退之際能得此佳績，更突顯我們在推廣流動電話方面所擁有的專長，可以成功運行於不同市場，為品牌從零開始豎立新形象，爭取市場佔有率。

\*香港商亞洲市場調查顧問有限公司調查報告，2001年8月

除此以外，本集團於年內已成功在香港開設兩間三星流動電話專門店，分別位於銅鑼灣及尖沙咀。專門店的設立更突出了本集團較競爭對手優勝之處，因為我們可以為流動電話製造商提供增值服務，幫助他們創造品牌形象，及提供售後服務。

展望未來，我們將集中發展中、高檔流動電話分銷業務，繼續以高利潤為重點，而不會傾銷低邊際利潤產品，這樣才能為股東爭取最大的回報。憑藉經營零售店舖的成功經驗，本集團亦將繼續專注於品牌塑造，同時為生產商及顧客提供更多增值服務。經營零售店舖所取得的經驗對本集團將來開展自己品牌的零售店業務亦極有幫助。

中國加入世界貿易組織（「世貿」）可以為本集團帶來無限商機，更方便本集團直接進駐中國。我們相信中國電訊業存在的擁有權法例將會慢慢放寬，對本集團極為有利，屆時可充分發揮我們的專業知識與技能，配以龐大的業務網絡，令事業發展更上一層樓。

最後，我藉此機會謹向本集團全體員工及董事於年內所作的努力致以衷心謝意，盼望與各位股東在來年掌握更多機遇，共享豐盛。

承董事會命



施爭輝  
主席

香港，二零零一年十二月十一日

