

主席

報告

策略





本人欣然向各股東提呈本公司及其附屬公司（「本集團」）截至二零零二年三月三十一日止年度之年報，亦為本公司上市後的第一份報告。

本公司成功於香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）主板上市，以每股0.25港元發售175,000,000股新股份及42,000,000股待售股份，本公司應佔所得款項淨額約33,243,000港元。所得款項淨額之建議用途已列於本公司於二零零二年四月二十九日刊發之招股章程（「招股章程」）。

上市可加速本公司實現以下目標：

- 鞏固財政狀況
- 提升企業形象及知名度
- 加強資本基礎
- 提高本集團於資訊科技產品行業的地位
- 提高金融機構對本集團之確認
- 為未來的拓展選取合適的業務夥伴；及
- 成為中華人民共和國（「中國」）主要資訊科技產品分銷商

財務摘要

截至二零零二年三月三十一日止年度，本集團營業額約達1,634,218,000港元，較去年同期下降約7.7%（二零零一年：1,769,946,000港元），而股東應佔純利則約為30,245,000港元（二零零一年：30,037,000港元），較去年同期上升約0.7%，較招股章程中的溢利估計約30,200,000港元增加約0.15%。每股基本盈利約為5.76港仙，董事不擬派發截至二零零二年三月三十一日止年度之末期股息。

業務摘要

於回顧年內，面對全球經濟放緩以及「911」恐怖襲擊，導致消費開支出現緊縮現象，間接壓低電腦硬件產品之價格水平。儘管中國資訊科技產品行業保持著穩定的發展，行業整體的邊際利潤卻比上一年有所減少。本集團藉著上市的過程中，將其營運系統作出重估及重組，因而使本集團的基礎更趨穩固。本集團亦於回顧年內積極以進取之業務策略和有效之成本控制措施，務求令本集團可在穩守中尋求突破。

本集團深信有效的成本控制措施為集團取得競爭優勢以及提高盈利之關鍵，故此於回顧年內本集團推行一連串控制成本的措施，當中包括擴展分銷渠道、加強分銷網絡的管理、減低存貨水平、加強營運成本之控制、改善客戶服務素質以及加強更新客戶需要。雖然營業額及行業整體的邊際利潤比去年有所下降，但憑著施行上述成本控制措施，本集團之純利較去年上升約0.7%。

本集團專注於資訊科技產品的分銷業務，為五間國際知名的資訊科技產品製造商，包括Seagate、AMD、Aztech、Guillemot及Supermicro之授權代理商。為提高本集團之競爭力，本集團一直積極為供應商提供增值服務，同時亦為客戶及最終用戶提供售後及技術支援服務，藉此與主要供應商及客戶建立長久及密切的合作關係，從而進一步鞏固本集團的分銷業務基礎。

由於中國為本集團產品之主要分銷市場，本集團已於中國設立了六間代表處，於回顧年內致力進行市場推廣工作，同時為本集團代理之產品向客戶及最終用戶提供聯繫、諮詢及技術支援服務，並取得理想的成績。

憑藉本集團管理層於行內擁有豐富的知識和管理經驗，本集團於回顧年內成功以有效的成本控制措施及一貫的即時模式供貨存貨政策，令業務得以取得穩健的發展。

展望

隨著中國加入世界貿易組織，預期將有更多外資公司於中國發展業務；同時，國內之企業亦需要借助資訊科技進一步提高其營運效率，以提升其競爭優勢，勢將增加對資訊科技產品之需求，為本集團帶來商機。為配合二零零八年舉行之奧運會，北京市政府已決定將北京市發展成「網絡城市」，此舉必定增加市場對互聯網電腦產品之需求。再者，中國中央政府確立之「15年計劃」宣佈將投資接近10億元人民幣，用以建立科技化行政管理系統，以加強內部之營運效率。有見及此，本集團將致力提升國內代表處的功能，務求為客戶提供更多、更全面之市場推廣、策劃及支援等工作。同時，本集團會在中國尋找其他具潛力的城市，計劃成立附屬公司或代表處，以提供更多元化的服務。



另一方面，本集團會繼續尋求更多信譽昭著之供應商授予不同種類、高質素產品的代理權，從而使本集團代理之產品種類更多元化。本集團現正推出市場之分銷項目包括EBrick品牌之CD-ROM、DVD及CD-RW，以及Hercules品牌之液晶體顯示器，並獲得良好的市場反應。與此同時，本集團將會積極擴闊客戶群以擴大分銷網絡，繼續推行有效的成本控制措施以提高營運效率。另外，本集團計劃本財政年度加快實現企業資源規劃系統的建設，全面重整營運架構以改善資源分配，以提升集團整體之競爭力。

本集團致力在固有的優勢基礎上發展，提升分銷產品的市場佔有率，銳意成為中國首屈一指的資訊科技產品分銷商，同時為股東帶來更高的回報。

致意

最後，本人謹藉此機會，再一次感謝董事會各董事、各管理人員及全體員工，為本集團的發展不斷作出貢獻。同時本人亦衷心感激股東的支持，本集團定必竭盡所能，不斷推動本集團整體的業務發展，務求為股東們帶來更大的回報。

主席兼行政總裁

李佳林

香港，
二零零二年六月二十七日