



王加進先生
主席兼執行董事

致各股東：

本人謹代表天鷹電腦集團控股有限公司（「本公司」）董事會（「董事會」）宣佈本公司及其附屬公司（「集團」或「天鷹」）截至二零零二年十二月三十一日止年度之全年業績。

回顧天鷹集團近年的發展歷程，二零零二年可謂最艱辛嚴峻具挑戰性的全面轉型的一年。在電腦行業多年來，需求一直未見大幅成長，並因全球經濟景氣不佳而呈現萎縮，但其所有零組件製造商，因進入門檻低，而不斷的急速增加中，尤其中國國內企業憑藉著政府外匯匯兌優惠，以極低檔次的產品來搶進中低階電腦市場，不但使整個市場出現供過於求，甚至必須以低於成本的價位才能接到訂單。

因此，集團高階管理層窮在董事成員同意下，進行了世紀轉型工程，全面朝高階鋁合金電腦周邊產品的方向區研發，生產及開拓市場，投下巨額的研發費用將二零零一年的高階鋁合金機再往前推進數大步，成為高階中的高階。同時縮短同行的競爭差距，以面向市場的頂尖區域去著力。本集團因應世紀轉型工程作出了三大重要策略。

（一）全面停止鐵材機箱及其他低價位之電腦周邊產品的接單與產銷；

主要目的是要確保高階鋁合金機箱及其周邊產品，不致因品質檢驗標準不同而混淆



不清，生產出真正的高階電腦產品，其次目的是要遠離天天跌價的價格戰，再則，完全以建立公司高級產品製造商之新形象。此策略一年內執行得很徹底，使公司形象提升，我們的客戶群已由 CLONE 市場之進口批發商轉成世界級的知名企業，品質也確實提升，已遠遠將競爭者拋離，並借着諸項研發成果，申請了各國的專利，令競爭者無法超越或抄襲，減少競爭者，獨具優勢領先地位。但也因業務轉型

而減少了以往支撐60%營業業績的中低階產品的產量銷售，更因此二零零二年的業績大幅滑落53%，這就是本集團轉型所付的沉重代價。

(二) 全面開發高階鋁合金之 OEM/ODM 區域品牌及世界知名品牌之客戶群。

於二零零一年，我們成功的承接浩鑫 (SHUTTLE) 及中國大陸長城計算機 (CGE)



的 OEM 訂單。但因所出售的並非其主力產品而在二零零二年無法作出大貢獻，但此方向絕對是提升公司形象及爭取穩定訂單的主要來源，所以公司仍決定繼續耕耘，在二零零二年爭取到威盛(全球第三大 CPU 及 CHIPSET 製造商)及捷波、富基的 OEM/ODM 案子，也因為 OEM/ODM 案子，基本上從開案到試產，生產時間甚長，均在二零零三年第一季才能慢慢顯現出來，因為威盛方案開發，因此吸引了其他更多主機板廠商，如 BIOSTAR(映泰)、CHINTECH、SOLTEK(偉格)的新 OEM 方

案，在二零零三年第二季將大幅呈現績效出來。

- (三) 全面開發區域性高產品之代理商與經銷商；淘汰與取消無法跟着公司轉型原代理商的訂單，逐步建立新的行銷網絡。

至二零零三年三月底全球已有130家代理經銷商，以單一產品單一區域代理的方式，免得屆時同區域多家代理商互爭市場

而削價競爭，此代理方式，普獲代理商的肯定與支持，我們更視各國市場之大小，而決定多少的代理商數目，讓代理商有一定的市場需求從而全面規劃行銷，才不致於如日本市場，集團於二零零一年同樣產品賣太多客戶，而最後客戶利潤微薄甚至無利可圖而不再代理，早期之代理商，只要無法推廣新高階產品的，一律不再承接其中低階產品之訂單，因此，高階產品呈現逐步增長，但中低階產品則歸而仍此，二零零二年全年業績減少40%。

由於，我們堅定的執行以上三大重要策略，重新定位及作業世紀性的轉型，雖然業績在二零零二年大幅滑落，但在轉型成果已初步展現，已可望在二零零三年第二季會大幅呈現業績成長。OEM/ODM客戶、全球新代理商均追加訂單，以及增加客戶質量下，天鷹的董事局及管理層對集團的未來前景充滿著無比的信心，憑籍著持續開拓出來的新客戶源與強大的研發能力，我們已準備就緒，以獲取未來商機及進一步拓展集團的業務。

總結

最後，我希望藉此機會感謝集團客戶、供應商、往來銀行、各投資者及業務夥伴一直以來對集團的信任與支持。此外，我亦感謝所有員工在過去一年努力不懈，為集團作出巨大貢獻。未來，集團將會繼續致力發展業務，以期為股東帶來更佳回報。

天鷹電腦集團控股有限公司

主席

王加進

香港，二零零三年五月二十二日