



管理層之討論及分析

業績摘要

- 營業額為892,900,000港元，對比去年之713,900,000港元增加25.1%；
- 除稅及利息前溢利為56,800,000港元，較去年之31,000,000港元增加83.8%；及
- 股東應佔溢利為53,800,000港元，對比去年之23,400,000港元增加多於一倍。

業務回顧

截至二零零三年三月三十一日止年度，本集團之營業額由去年之低水平713,900,000港元增加25.1%至892,900,000港元。由於我們實施「創造價值」之策略，致使本年度之訂單數量大幅增加，銷售訂單數量錄得約20%之增長。此外，相對二零零二年之財政年度，本集團之產品種類組合不斷改善，令本集團產品之平均銷售價格得以提高。


就地區而言，一如既往，銷售至北美之營業額佔地區分部銷售之最大部份，二零零三年財政年度之銷售額為567,100,000港元，大幅增長61.9%；歐洲之銷售亦上升26.6%至155,900,000港元。本集團本年度營業額之增長，幾乎全部由該兩大市場提供。

本集團之毛利率為11.4%，較去年之10.8%微升0.6%。我們實施「創造價值」之策略，其得以成功，實有賴本集團致力加強開發產品（「開發」）之投資。截至二零零三年三月三十一日止年度，本集團用於開發之費用為營業額之4.0%，較去年之2.1%有所增加，扣除此多於比例之增幅，我們之毛利率實錄得2.5%之增長。此乃本集團集中生產高邊際利潤之產品，及有效提升物流作業之供應管理之結果。

本集團之其他收入較去年減少6,200,000港元（相當於36.3%），究其原因，乃銀行利息收入及對外加工收入減少所致：前者因銀行利率下調，且上年度動用約153,300,000港元的資金作為現金分配，令現金儲備相應減少；後者則因本年度營業額上升而減少對外加工之訂單數量，以致對外加工收入減少。



管理層之討論及分析



我們致力使本集團最佳之成本架構策略繼續進行，為了整合本集團於中國大陸之採購功能，我們關閉了設於台灣之採購中心。此外，我們亦縮減於香港之後勤部門及轉移部份工作至中國大陸。此等措施成功地減低營運成本，行政費用由二零零二年之63,100,000港元，佔營業額8.8%，減至二零零三年之56,000,000港元，為營業額之6.3%。


除稅及利息前溢利為56,800,000港元，比去年之31,000,000港元約增一倍。利息支出於本年持續維持於低水平，主要用於本年度少量暫時性之銀行透支利息支出。計入本年度本集團為香港辦公室減值之撥備3,000,000港元，及去年為印尼投資減值之撥備7,500,000港元，股東應佔溢利仍有53,800,000港元，比去年之23,400,000港元增加多於一倍。

股息分配

董事建議派發截至二零零三年三月三十一日止年度之末期股息為每普通股0.03港元，共10,200,000港元，若加上本年度宣派之中期股息3,400,000港元，即每普通股0.01港元，合共為每普通股0.04港元或13,600,000港元。

本年度之派息比率為股東應佔溢利之25.3%。

流動資產及財務資源



於二零零三年三月三十一日，本集團之財務狀況仍然良好。本集團於二零零三年三月三十一日之現金及銀行結餘為38,300,000港元，而去年為33,500,000港元。本集團於二零零三年三月三十一日，除少量銀行透支結餘1,000,000港元，及應付票據2,600,000港元外，並無任何銀行借貸，而總負債與股東資金比率為60.2%。一如既往，本集團之主要流動資金來源均為經營業務所產生之現金，本集團之營運資金狀況持續穩健，流動資產與流動負債比率由去年之1.89倍提升至2.0倍。



管理層之討論及分析

相對二零零二年財政年度，二零零三年度最後兩個月之營業額大幅上升，貿易應收賬款亦隨之由去年之74,300,000港元，大幅增至123,600,000港元，上升66.4%。此外，存貨亦增加32.8%達125,600,000港元，主要因為應付未來數月客戶訂單之需求而增加成品之存貨量。迄今，本集團之存貨週轉天數已由去年之56天減至本年度之50天。

資本開支之需求，預期能以內部流動資金來支付。除了維持銷售額增長須支付之日常年度資本開支外，本集團並無計劃進行重大資本投資。

我們認為，本集團備有足夠之營運資金以維持其日常運作。

匯兌風險

一如以往，本集團之主要銷售收益貨幣為美元，而其採購及生產支出則以美元、人民幣及新台幣為主。因港元與美元掛鈎及人民幣及新台幣相對較為平穩，故認為本集團之外幣匯兌風險十分輕微。

展望

本集團之經營環境是好的，去年增長之勢頭延續至二零零三年，並會繼續延伸下去。為此，可預見無論在營業額及利潤方面，在來年定會有穩步的增長！