

主席報告



徐振森
主席

主席報告

本人欣然提呈登輝集團有限公司（「登輝」連同其附屬公司統稱「本集團」）截至二零零三年十二月三十一日止年度之全年業績。集團營業額錄得約六億九千六百二十四萬四千港元，較去年同期的五億八千五百二十九萬九千港元，增長約達19%。營業額增加的原因是，期內本集團主要客戶繼續執行其開設新DIY店舖的政策以及其他現有客戶訂單亦增加。同時，拓展中國內銷市場，帶來新的客戶群。本年度股東應佔盈利約四千二百十萬零八千港元。每股盈利為八點六港仙。

主席報告



2003香港國際燈飾展



末期股息

董事會建議派發末期股息每股1.5港仙(二零零二年：3港仙)，連同中期股息的每股3港仙，集團截至二零零三年十二月三十一日止全年共派發股息達每股4.5港仙(2002年：9港仙)。

業務回顧

二零零三年是充滿挑戰性的一年。中東局勢緊張令原油價格於二零零三年底時較二零零二年的第四季度及二零零三年第一季度分別上漲15%及54%至每桶30.60美元，令集團主要原材料例如銅、鋁，價格分別在2003年上漲約40%、15% (據倫敦金屬期貨交易所之數據)。從而增加了集團的原材料採購及生產成本。集團透過管理層及員工上下一心，嚴格控制成本，使集團在這困難的一年內把成本上漲影響減至最底。

主席報告

於二零零三年上半年，爆發嚴重急性呼吸系統綜合症（「SARS」）疫症，對中國國內差不多所有行業均造成影響。在2003年第二季，中國的國內生產總值僅錄得6.7%增長，是自一九九二年以來的最低增幅。這個突如其來的疫症對集團的業績帶來了一定的影響。SARS爆發期間，計劃中的客戶來訪及市場推廣活動大部份都取消或延期；另一方面，SARS更嚴重影響了集團拓展中國市場的計劃。

由於市場競爭激烈，令集團的產品價格受壓；及原材料價格大幅上升，導致生產成本增加；此外，由於集團於二零零三年在中國積極拓展內銷業務以及發展專業照明業務，包括商業用途、工業用途及公用照明產品系列，令行政開支費用大幅增加約30%。在這三個主要因素影響下，集團的邊際利潤亦受到一定程度的影響，較去年同期下降4.5%。在如此困難環境下，集團仍努力使毛利率保持在較高的水平，約26%。

在地區市場方面，除日本市場外，其餘各市場於回顧年度內均錄得令人滿意的增長，而美國市場仍為集團的主要收入來源。

中國市場方面，年內，集團於上海成立了內銷總部及產品開發中心，並建立了銷售、市場推廣及產品開發隊伍。集團還設立了六個銷售代表處，經營範圍覆蓋總共40個城市。此外，集團在東莞、上海、北京及成都建立配貨中心，以配合中國的內銷業務發展。雖然突如其來的SARS疫症延誤了集團拓展中國市場的步伐，但集團堅信中國市場將是集團未來的重點市場之一，而以上各策略為集團未來的發展奠下鞏固的基礎。

在產品方面，集團於家居照明市場保持穩定增長，較上年度增長17%。商業照明市場亦跨進一大步，較上年度增長58%。集團於2003年中收購一間美國公司，該公司在商業照明方面擁有豐富之經驗及現成的銷售渠道，並且在墨西哥設有組裝廠。此外，集團於2003年初與一間大型知名設計公司建立良好的夥伴關係，該公司專門從事美國酒店室內設計燈飾業務。集團預期以上兩項將能進一步加快集團打進美國商業照明市場。展望未來，商業照明市場將能為集團帶來更可觀的收入。

主席報告

產品多元化

截至二零零三年十二月三十一日止年度，本集團的住宅照明產品的營業額佔集團總營業額約95%，其中戶外燈約佔29%、吸頂燈約佔30%、多頭吊燈及單吊燈約佔25%，其他室內照明產品約佔11%，而商業照明產品則佔5%。與去年比較，商業照明產品的營業額錄得58%的增長。

營業額以產品分類之比較表



展望

展望二零零四年，本集團已計劃一系列核心業務之發展策略，以提升集團的盈利表現。

集團將加逐步度精簡架構，並提升生產設施如商照廠的效率與產能，以充分發揮垂直生產所帶來的效益，目的進一步減省營運成本。此外，集團將利用市場調查去預計市場需求，嚴密監控存貨及原材料採購在一個合理的水平，減少不必要的浪費。

主席報告

在採購原材料方面，集團將繼續利用規模經濟所帶來的效益，增加集團的議價能力。另外，集團在資金充裕之情況下，正審慎考慮某一些原材料供應商，給予現金支付方式，以爭取更多折扣的優惠，由於國內經濟高速增長，導致原材料短缺及價格高企，因此，集團從外國如台灣採購原材料，從而進一步減低成本。

集團將重點投放於具潛力的市場，進一步使產品的類型與規格多樣化，特別要開發特殊產品及高附加值產品，例如具有節能及環保照明產品等，加強推廣照明在建築物上之應用概念及重要性，以提升集團產品的利潤。此外，為配合集團發展計劃，集團亦聘請了一名美國傑出的設計師。集團深信這些措施將能強化集團的產品設計與照明應用，使其更能貼近當地市場的需要，提升集團的產品中選率，直接提升銷售額。

在市場推廣方面，年內參加了世界各地不同的燈飾展覽會，例如：美國達拉斯燈飾展、德國法蘭克福燈飾展、香港國際燈飾展覽、台北及深圳燈飾展，集團將加大力度推廣自己品牌，特別是隨著上海總部的落成及將會成立「登輝照明」的旗艦店，進一步提升集團的品牌形象，提高集團在國內的知名度。

中國已經成為照明電器消費大國。據中國輕工業聯合資訊統計部統計，2002年具規模的照明電器企業完成銷售收入約444.77億元人民幣，其中住宅燈具比去年增長20.86%。另據業內人士估計，隨著北京申辦奧運的成功和全國掀起的“亮化工程”、“城市形象工程”等熱潮，到2008年中國照明行業銷售額將超過1,500億元人民幣。

因此，中國經濟迅速增長以及全球經濟逐步復甦，本集團對未來非常樂觀，有信心可掌握更多商機及鞏固各個市場上的領導地位。

主席報告

致謝

集團的成功全賴各員工之貢獻。

本人謹代表董事會向所有管理層及員工，對他們過去一年以來對集團所作出的努力與貢獻，致以最衷心的謝意。同時，我們亦藉此機會感謝各股東、投資者及客戶多年來對本集團的支持和鼓勵。

徐振森

主席

香港，二零零四年三月二十五日