

業務回顧



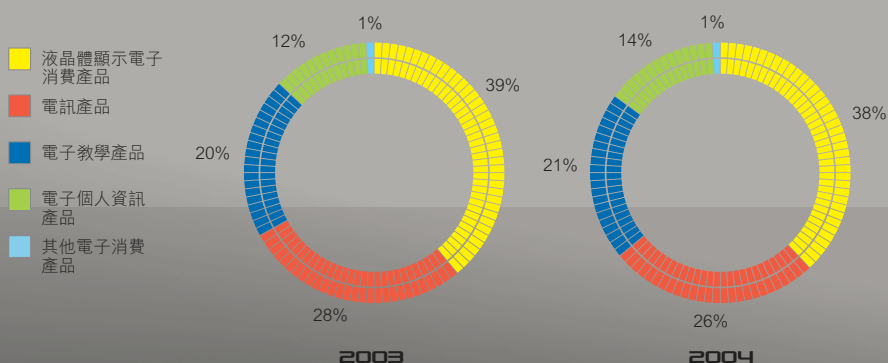


強勁穩健增長

儘管於年內面對市場重重挑戰，萬威在過去一年取得出色表現及持續增長，可從以下主要表現數據獲得印證。

- 營業額上升14%至港幣2,757.3百萬元。
- Oregon Scientific 品牌之銷售額增長36%。
- 毛利率上升6點至40%。
- 經營溢利達港幣339.0百萬元，較去年港幣212.1百萬元上升60%。
- 銷售及市場推廣開支增加37%至港幣425.7百萬元，乃由於增聘人手促銷以及聯合品牌與特許產品許可費增加所致。
- 研發費用增加6%至港幣99.7百萬元，約佔營業額之4%。
- 本年度純利達港幣250.8百萬元，較去年度上升64%。
- 本年度未計利息、折舊、稅項及攤銷前之盈利為港幣421.4百萬元，二零零三年則為港幣297.1百萬元。未計利息、折舊、稅項及攤銷前之盈利對比銷售額之比率為15%。
- 本年度之現金淨額及存款結餘上升港幣111.2百萬元，於結算日為港幣645.0百萬元。
- 股東資金為港幣1,245.3百萬元。
- 資金回報率由14%提升至20%。

按產品類別劃分之銷售額



業務回顧

萬威與 OREGON SCIENTIFIC 相輔相成的業務關係

「萬威」為本集團之商業品牌，為世界各地主要電子公司提供原設計製造及原設備製造服務。其產品組合包括一系列揉合了最先進的液晶顯示及微型處理器科技設計之電子設備。萬威的主要專業技術及重點產品分別由四個不同業務部門掌管，各自設有負責產品開發、設計及工程、製造、銷售及市場推廣以及物流及財務之專責隊伍。四個部門均由本集團位於中國深圳西鄉之綜合生產廠房提供支援。

本集團亦擁有享負盛名之消費者品牌 Oregon Scientific。該品牌之電子消費產品設計新穎，功能創新，備受消費者推崇及信賴。由於 Oregon Scientific 在設計產品時，以迎合客戶需要為導向，客戶對其產品的創新功能與優點及使用產品時所帶來的優質生活，深表讚賞。

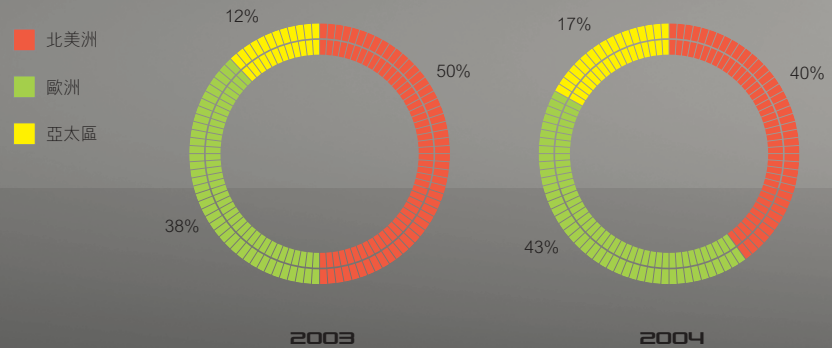
Oregon Scientific品牌旗下產品均由萬威四個業務部門共同合作開發。Oregon Scientific銷售辦事處提供最新市場趨勢及當地市場消費者需求資料，而萬威旗下各產品部門則應用其專業知識以求在商品設計、開發及製造方面，配合Oregon Scientific品牌之獨特形象，研製創新產品。兩個品牌從而合作創造出款式時尚、用料新穎及應用尖端科技之產品。

於二零零三年，萬威及 Oregon Scientific 品牌之銷售額約各佔本集團總營業額一半。

OREGON SCIENTIFIC 本集團之國際生活 時尚品牌

Oregon Scientific成功推出大受消費者歡迎的「智能計時器」及「家居天氣儀」等產品後，其市場覆蓋範圍及產品組合已於近年大大擴闊，其國際知名度與日俱增。由於其獨特設計及科技創新，Oregon Scientific已逐漸躋身國際權威品牌行列。該品牌產品美觀實用，且能迎合消費者日常廣泛需要，附設有計時及天氣預測、運動及保健、電子教學及通訊等多項功能。該品牌由歐西亞環球有限公司管理，該公司亦負責統籌四個主要地域十五家銷售辦事處之網絡及特許分銷商之業務。

按市場劃分之銷售額



於回顧年度內，Oregon Scientific 產品之銷售額上升達36%至港幣1,399.7百萬元，佔本集團營業額51%。就個別產品部門之貢獻而言，Oregon Scientific之銷售額分別佔液晶顯示電子消費產品部門67%、電訊產品部門9%、電子個人資訊產品部門55%及電子教學產品部門70%。Oregon Scientific產品之利潤幅度一般偏高，故其銷售增長為本集團毛利率帶來直接正面影響。

就地區而言，美國為 Oregon Scientific 增長最快之市場，其次為意大利。於回顧年度內，美國市場之銷售額上升56%。英國、西班牙及澳洲之銷售增長亦非常迅速，澳洲更為 Oregon Scientific 產品其中一個最新打入的市場。新組成之澳洲管理隊伍靈活進取，取得銷售額增長46%之驕人成績。美國市場對 Oregon Scientific 推出一系列數碼相機及電子教學產品反應尤為理想。歐洲之銷售額則受到新推出 Philippe Starck 及法拉利與 Oregon Scientific 聯營產品系列的帶動而上升。

亞洲市場方面，除不斷透過擴大分銷網絡以進一步鞏固其市場地位外，Oregon Scientific更於去年分別在香港及上海開設概念店，在此具龐大發展潛力之市場建立穩固平台。

Oregon Scientific深明成功的關鍵在於消費者對該品牌認知程度及其分銷渠道的效益。本集團已作出投資，加強其全球市場推廣隊伍，並推行各項市場推廣活動以提高品牌知名度。主要市場推廣及宣傳活動包括贊助運動賽事及參與國際貿易展覽，均取得極為理想之市場反應。本集團亦增加銷售點數目，以提高品牌於零售市場之曝光率，並同時藉增加新分銷商，擴闊其分銷網絡。

營造流行動感時尚 液晶顯示電子消費 產品部門

本集團液晶顯示電子消費產品部門擅長開發創新計時及天氣預測設備、運動及保健與個人護理產品。此部門致力創造符合消費者需要之產品，以消費者需要作為導向，瞭解消費者追求流行動感時尚，喜好尖端科技，且關注環境及健康。此部門去年之銷售額及盈利均錄得破記錄增長，足以反映其產品理念優越。市場對本集團運動及保健產品之殷切需求，加上 Philippe Starck 及法拉利聯合品牌於歐洲及亞太區市場之成功，大大推動此部門之卓越表現。



液晶顯示產品部門為萬威四個業務部門中銷售貢獻最高的部門，於本年度錄得創新高營業額超過港幣10億元（二零零三年：港幣930.3百萬元），較去年飆升13%，佔本集團整體營業額達38%（二零零三年：39%）。Oregon Scientific品牌之整體銷售額佔67%，較二零零三年增加達3點。原設計製造／原設備製造銷售額亦較去年上升5%。

此部門去年推出179款產品，其中包括全球首個彩色屏幕天氣儀，該產品榮獲「2004 CES Design and Engineering Showcase Award」。運動、健身及保健產品系列的成功亦引增了多種新量度裝置，包括脈搏計、血壓計及心跳監測器，而市場對其經典計時及天氣產品的追求依然強勁。客戶對其產品系列之需求殷切，預期此部門將持續增長。

促進通訊 電訊產品部門

現今業務成功原素在於搶先掌握資訊。因此，本集團之電訊產品部門致力鑽研揉合不同技術與電訊裝置。此部門尤其著重質素及嶄新科技應用，亦積極開發各種程式方案，務求有效迎合商業客戶之其他電訊需求。會議電話獲世界各地商業機構廣泛使用以及可於流動網絡外使用之雙向通信器均為成績斐然的電訊產品。

儘管市場競爭激烈，此部門去年仍然取得理想表現，成績令人鼓舞。2.4GHz及900MHz無線電話為此部門帶來的銷售額貢獻最大，該部門員工於開發及生產尖端電訊產品（例如為廚房及車房特別設計之電話）作出重大努力及締造出驕人成就。其無線電對講機業務亦因航海通話器之普及而錄得理想銷售。此部門之優質產品獲得各大客戶讚譽，去年分別取得 Radioshack 頒發之「本年度最佳質素供應商」（Best Quality Vendor of the Year）及三洋頒發之「本年度最佳零售商」（Best Vendor of the Year）殊榮。

此部門去年之整體銷售表現較前年上升3%至港幣724.2百萬元（二零零三年：港幣705.1百萬元）。此部門於年內推出27項新產品。Oregon Scientific品牌之銷售額為9%，比去年之3%大幅上升。此部門之銷售額佔本集團營業額26%，去年則為28%。表現得以改善，反映該部門成功於年內在美國以外地方擴闊其客戶基礎及產品組合。



捕捉聲音與影像 電子個人資訊 產品部門

現今客戶熱切地追求具儲存及播放音樂、相片、影像及聲音功能之產品。鑑於市場需求增長趨勢及預見相關產品之陸續面世，電子個人資訊產品部門重點將旗下系列各款產品之時尚格調與技術互相結合。該部門產品系列包括電子相機、錄音機及資料庫一向以設計獨特及應用功能嶄新馳名。

年內推出之高價值數碼相機及數碼錄音機乃此部門業績理想之主因。此外全球最纖巧及功能先進之數碼相機及錄音機亦已推出市場。隨著本集團之新無塵室設施已於本年度投入運作，令此部門之數碼相機生產變得更準確及精密。

於二零零四年，此部門錄得銷售額港幣384.6百萬元，較去年港幣281.0百萬元上升了37%，佔本集團營業額14%。此部門本年度推出14項新產品。Oregon Scientific之銷售額大幅上升至港幣212.3百萬元，佔此部門總銷售額55%，比去年之37%有所增加。至於市場分佈方面，美國為此部門最高銷售額的國家。

電子教學 電子教學產品部門

有見電子兒童教學裝置潛力龐大，本集團電子教學產品部門一直致力創造具挑戰性、刺激思維、生動及有趣之兒童教學產品。由手提電腦至電子手帳以至Oregon Scientific網上服務之創新「safe-site.net」網站，其產品及服務系列為各學科提供各式各樣教學功能。此部門因應先進技術發展與教學練習及趨勢之最新情況，定期更新其教學資料。

為開發達到美國國家教育標準之新產品系列，本集團於去年與Flying Rhinoceros Inc. 締結策略聯盟。該部門之特許經營品牌「Barbie」產品於美國市場之強勁銷售額，足以證明上述策略夥伴關係成功。

於二零零四年，電子教學產品部門之總銷售額為港幣585.5百萬元，較去年增加23%，佔本集團營業額21%。Oregon Scientific品牌之銷售額達港幣407.2百萬元，佔此部門總銷售額70%，較去年的64%有所上升。本年度先後推出共16項新產品。



科研 領導優勢

超過500名分別派駐香港、蛇口及西鄉之產品開發工程師及設計師，為集團四個業務部門提供支援，使萬威能夠每年穩定地推出逾150種產品。除負責產品開發外，研發隊伍亦參予改良及精進本集團產品生產工序，以加快推出市場步伐。

於回顧年內，本集團之研發投資維持於總銷售額之4%，與過去兩年相約。有關投資乃反映本集團致力提升產品開發及加強工程實力，以及維持在業內領導優勢之決心。年內，本集團研發專家之兩大顯著成就為率先開發全球首個彩色天氣儀，以及全球最纖巧的錄音機。

為集中業務運作，本集團正於西鄉興建新研發中心大樓，預期於二零零五/零六財務年度竣工。該新研發中心大樓高五層，毗鄰現有西鄉廠房大樓，設計新穎獨特。本集團將以內部資源撥付全部資金，投資成本總額預計為港幣54.7百萬元，其中港幣41.3百萬元將於二零零四/零五年支付。

本集團視研發投資為其秉持佳績之關鍵因素。由於本集團將繼續擴大其產品組合，預期研發隊伍將更積極投入，擔當重要角色。

模範廠房設施

本集團之綜合製造設施位於中國深圳西鄉，全面運作水平均符合國際標準，為本集團成本控制及營運效益作出重要貢獻，不單於此，新廠房亦彰顯本集團致力為員工提供最佳工作環境。

廠房佔地逾98,000平方米，生產設施裝置集中，有助本集團全面掌握所有及各個生產層面。本集團引進最先進的頂尖設備與技術，以精簡運作，大大減低製造及運輸各範疇之成本。本集團向往績表現良好之廠房外判工序，以改善成本效益及維持競爭優勢。年內，本集團就位於中國深圳西鄉之製造設施投資港幣21.8百萬元，主要用作翻新、更換及提升設備。於回顧年內，本集團為製造數碼影像產品而增設之無塵室已首年全投入運作。有關設施有助本集團擴展其相機產品種類及加強整體相機質素。去年，本集團更增設新職員飯堂，改善員工膳食。



本集團自設之表面貼裝技術、打線接合、精密塑膠模組、模具製造及塑膠注入設施均已全面整合，務求更完善控制生產時間、質素及成本。

西鄉設施亦為本集團致力提升員工工作環境及福利之見證。國際訪客對本集團之尖端科技製造設施及員工工作環境推崇備至，對其優質住宿及休閒設施，留下深刻印象。

資訊科技

為不斷加強本集團於全球業務所在地之間之通訊，並確保管理層能即時掌握市場及業務資料，本集團的30人龐大資訊科技隊伍經常留意新資訊科技發展及其應用可能性。該隊伍分駐香港及西鄉，為本集團提供日常營運支援，並監督本集團管理資訊系統之持續發展。於回顧年內，本集團推出第一階段之SAP企業資源規劃系統，並與集團組織內的資訊科技運作整合。

人力資源

於二零零四年三月三十一日，本集團聘用約7,600名僱員，去年同期則為7,750名。本集團十分重視員工培訓，並於去年推行多個員工培訓計劃。本集團就制定員工目標及評核表現方面採納平衡記分卡方法，並察覺到員工工作質素不斷提升。

本集團僱員薪酬待遇與業內慣例相符，並每年檢討。本集團按僱員個別表現及每年整體業績向僱員發放花紅。其他員工福利包括醫療保險及強制性公積金。本集團之西鄉生產設施及蛇口研發中心員工亦獲提供住宿及休閒設施。本公司及新加坡上市附屬公司IDT Holdings (Singapore) Limited均設有僱員優先認股權計劃，向合資格僱員授出優先認股權，獎勵彼等之貢獻，使其享有與股東一致之權益。

KYOSHA

Kyosha Holdings (Singapore) Limited (「Kyosha Singapore」) 曾為本集團之聯營公司。於二零零三年十一月二十六日，Kyosha Singapore 一名主要股東之全資附屬公司宣佈，擬就 Kyosha Singapore 股本中之全部已發行普通股，按每股現金發售價新加坡0.20元作出自願有條件現金收購建議。於二零零三年十二月一日，宣佈有關收購建議觸發強制性有條件現金收購建議。本集團於二零零四年一月二日接納現金收購建議，出售所持有的Kyosha Singapore股本中之67,621,000股普通股全部股權。Kyosha Singapore因而終止為本集團聯營公司。

穩健財務狀況

於本年度內，本集團繼續以內部流動現金為業務提供資金。於二零零四年三月三十一日，現金淨額及存款結餘達港幣645.0百萬元(二零零三年:港幣533.8百萬元)。本集團具備充裕財務資源以應付業務營運、目前及日後投資需要及發展計劃。本集團資金一概來自股本，並無任何有抵押或無抵押長期債項。於二零零四年三月三十一日，本集團之短期銀行借貸為港幣184.4百萬元，當中涉及應付票據、進口貸款、用作自然對沖外匯波動之循環銀行貸款及銀行透支。

由於Oregon Scientific產品之銷售額上升及歐元處於強勢，應收貿易賬款增加13%至港幣331.4百萬元。本集團並無作出重大壞賬撥備。本集團奉行非常嚴謹之信貸政策，貿易條款一般以信用狀付款及向業務關係悠久且財政狀況穩健之選定客戶提供賒賬期。

為迎合客戶需求，原料及在製品存貨水平增加，令本集團年內之存貨水平因而增加53%至港幣518.5百萬元。存貨週轉期由去年78日增加至112日。

本集團於年終存放於財務機構之高息存款合共港幣296.4百萬元，去年則為港幣237.9百萬元。此等存款均存於評級不低於AA級之財務機構，存款期為十年或以下。一如所有投資，此等高息存款帶有在若干情況下不能賺取任何利息之風險，不過並無損失本金之風險。

本集團積極運用自然對沖交易、遠期合約及期權對沖外匯風險。於二零零四年三月三十一日，本集團已運用遠期合約及期權對沖可能因外幣淨額產生之外匯虧損。本集團嚴禁進行任何投機性貨幣交易。外幣風險之管理工作集中由本集團香港總部進行。

強勢增長
日後策略及
未來展望

本集團於過去12個月之表現強勁，歸因於其努力不懈，持續推行有效策略。為鞏固迄今已取得之進展，並結集日後增長動力，本集團將於來年推行多項策略。

為進一步加強Oregon Scientific品牌，本集團計劃重整品牌，修飾Oregon Scientific商標及相關資料，以令品牌形象更加鮮明，突顯其揉合創新設計及尖端技術之領導地位。就銷售及分銷層面而言，本集團將鞏固表現優越之業務範疇，進一步推廣及支援Oregon Scientific產品之各方面銷售工作，秉承卓越佳績，更充份發揮現有分銷渠道策略及大力開拓擁有龐大發展潛力之美國市場。本集團亦計劃於香港開設新店，並繼續拓展對未來發展極具長遠價值之中國市場。

本集團之原設計製造/原設備製造業務規模已見完善，深受眾多國際企業信賴。由於本集團之優越產品意念創新，具備強大研究及開發技術支援及世界級生產實力，客戶樂於不斷指定由本集團生產其產品。本集團客戶基礎不斷擴大，並已與其原設計製造/原設備製造客戶建立長遠業務關係，定必繼續為本集團業務開創璀璨前景。

為確保能夠推出對萬威未來成就攸關重要及令人振奮之創新產品，本集團各部門將繼續致力進行產品開發，並不斷投資於設備及專才發展，加強其設計及產品開發能力。於來年，本集團會將蛇口研發中心遷往備有綜合設施之西鄉廠房，以提升效率。



李國法

執行董事兼財務總裁

香港，二零零四年五月二十七日