

主席報告書

“我欣然向各位滙報，二零零四財政年度是偉易達成功的一年。截至二零零四年三月三十一日止年度，集團收入上升 5.6% 至 915,200,000 美元，淨溢利上升 13.5% 至 46,300,000 美元，而每股盈利則上升 13.3% 至每股 20.5 美仙。”

年

內，集團面對重重挑戰，包括電訊產品的若干主要零件供應短缺、電子學習產品在北美洲的貨架空間被削減，以及承包生產業務訂單減少。在這種情況下，集團仍能締造佳績，更見難能可貴。

不斷推陳出新的能力，能更迅速及更具成本效益地回應市場的需要。

結合集團的其他種種競爭優勢，包括穩健的財政狀況、家傳戶曉的品牌，以及在北美洲和歐洲的完善分銷網絡，將進一步有助偉易達在未來繼續推動收入與盈利的增長。

黃子欣
主席

雖然集團收入增幅輕微，但卻標誌著集團收入終於重拾升軌的一個重要里程碑

能有如此良好的表現，證明集團過去兩年來在加深了解市場需要、提升營運效率及促進服務質素等方面所作出的努力，已見成效。今天，偉易達的業務發展更為專注、更具效率、更加著重市場主導的經營方針，並具備

電訊產品業務表現出色

集團錄得收入和盈利增幅，最主要是電訊產品業務的銷售額上升所致，反映集團「以客為本」的經營方針卓有成效，並具備推陳出新的能力。

銷售額的增長主要來自 VMIX 2,400 兆赫無繩電話。這款偉易達品牌的產品以青少年為對象，內置載錄鈴聲等嶄新功能。其他電訊產品亦同樣暢銷，尤其是 AT&T 及偉易達品牌的 5,800 兆赫無繩電話，於本財政年度亦錄得顯著的銷售增長。

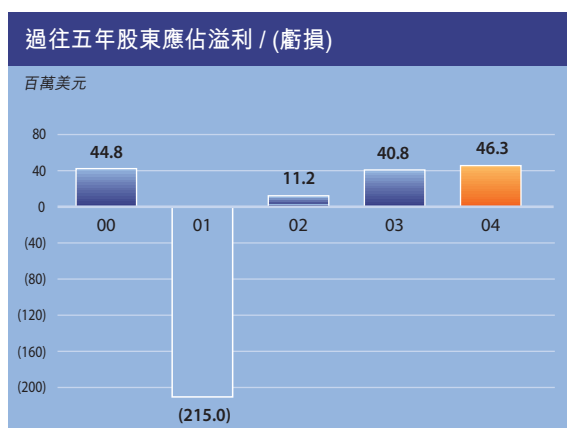
隨著 AT&T 與偉易達品牌產品的銷售額顯著上升，偉易達繼續成為北美

洲有繩及無繩電話的最大供應商。同時，我們繼續透過與英、德兩國的主要電訊商和 Swissvoice Group 的緊密合作關係，在歐洲取得強勁的業務增長。

電子學習產品業務盈利大幅回升

比較上一財政年度，雖然電子學習產品業務的收入錄得跌幅，惟盈利顯著改善，為集團的總體盈利帶來支持。

電子學習產品業務的收入下跌，主要由於美國零售商削減偉易達產品的貨架空間，導致美國市場的銷售



收入減少所致。但反觀歐洲市場方面，由於集團產品銷情保持暢旺，偉易達得以維持在當地主要產品類別的領導地位。

盈利得以改善，是現任電子學習產品管理層建立精簡的營運架構帶來的成果。管理層並於二零零三年度第四季推出了一系列的成本重整計劃。於二零零四財政年度，令廣告宣傳以及銷售與行政費用大幅減少。

我們於二零零三年十月推出首創的電視學習系統 V.Smile，是二零零四年的全新電子學習產品系列的一項

突破。該電視遊戲學習系統專為三至七歲兒

童而設，具備教育與娛樂功能。此外，二零零四年尚有其他重要的新產品系列，包括採用全球最著名卡通人物配合設計的 V.Smile 遊戲機盒及電子學習產品，大大提高產品的吸引力。



承包生產業務貢獻穩定

憑著優質產品，加上靈活而價格具競爭力的服務，承包生產業務不斷擴展，並再一次為集團作出穩定貢獻。

於二零零四財政年度，承包生產業務繼續專注服務需要精確產品的中型客戶。集團專業的製造知識與出色的客戶服務，是此業務成功保持邊際利潤穩定的關鍵。

為配合業務進一步擴展，承包生產業務已取得新的品質認證，讓偉易達得以進軍汽車零件和醫療設備生產行列。隨著設於深圳的全新研發中心全面投入運作，承包生產業務已能為客戶提供一站式的解決方案。由於客戶服務更臻完善，集團在年內獲頒的客戶獎項數目更創下新高。



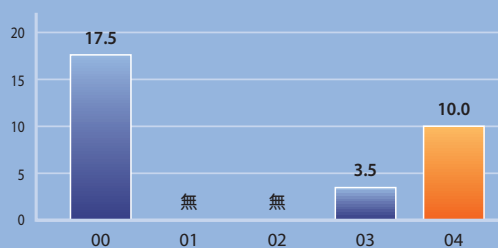
財政狀況穩健

集團的業績與生產力持續改善，締造了強大財力，淨現金由二零零三年三月三十一日的67,700,000美元增至二零零四年三月三十一日的102,600,000美元。



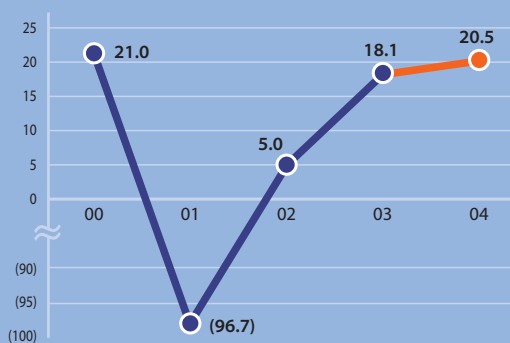
過往五年每股股息

美仙



過往五年每股盈利 / (虧損)

美仙



展望二零零五財政年度，無論收入、盈利或每股盈利看來均有進一步增長的良好勢頭

穩健的財政狀況確保集團有足夠資金維持業務的穩定發展，同時把握良機作出審慎投資。

增加派息

鑑於集團業績好轉、財政穩健，我們建議將末期股息增至每股 7.0 美仙，連同年內派付的中期股息每股 3.0 美仙，全年股息共計每股 10.0 美仙，而二零零三年度的全年股息則為每股 3.5 美仙。

高級管理層變動

於本財政年度內，羅偉良先生為追求個人理想而辭去集團行政總裁及執行董事之職務，而本人亦自二零零四年一月一日起兼任集團行政總裁一職。此外，於二零零四年二月，集團亦委任了彭景輝博士擔任集團新設立的首席科技總監一職。

彭博士將致力為集團確立科技發展的明確策略方針，從而縮短產品開發周期以及為集團引進更多創新產品。

前景 — 審慎樂觀

我們預期，二零零五財政年度將會仍具挑戰性，集團主要面對的挑戰包括日趨劇烈的市場競爭、美國消費開支可能放緩、產品價格持續受壓，以及主要電子零件供應短缺和價格不利的潛在可能。

雖然面對以上挑戰，但集團已作好準備，透過增加產品研發方面的投資而提升集團的創新能力，並積極拓展亞洲及歐洲市場，以及將資訊科技平台升級以改善供應鏈管理，從而進一步提升收入及盈利。

偉易達在各業務領域現已具備更強的競爭力，其競爭優勢包括：





日趨成熟而使產品價格持續受壓，但由於該業務於過去三年，市場地位與表現均有改善，因此集團現已具備良好條件進一步推動該業務的收入與盈利再度增長。

市場主導地位 — 集團現為北美洲有繩及無繩電話最大的供應商，以及北美洲和歐洲電子學習產品的翹楚；

營運架構精簡 — 使我們極具成本競爭力；

整合得宜的研發功能 — 大大提高產品創新速度，保持科技領導地位；

強大的分銷網絡 — 包括北美洲和歐洲的主要零售商；

多個品牌深入民心 — 包括 AT&T、偉易達及集團獲得使用權的著名卡通人物；

供應鏈管理效率超卓 — 能將營運資金需求減至最低水平，並確保準時付運產品；及

更透徹了解市場需要 — 有利適時推出深受歡迎的產品，達致有效的市場推廣。

集團將繼續發揮這些競爭優勢，以推動核心業務的收入與盈利增長。

電訊產品業務方面，雖然競爭持續激烈及因技術平台

我們將透過推出新產品，例如已於二零零四年四月面世的 AT&T 品牌 E 系列 2,400 兆赫及 5,800 兆赫無繩電話，以帶動業務增長。此外，全新數據網絡產品亦會進一步為該業務帶來額外的收入，而更重要的是，該產品系列將會受惠於話音與數據傳輸服務的融合，支持集團開發嶄新的附有互聯網電話技術之電話產品。

由於歐洲客戶像美國客戶一樣增加向亞洲採購產品，我們預期集團電訊產品於歐洲的業務將可維持增長動力。我們將大幅增加電訊產品的研發投資，尤其為歐洲市場開發更多具備多功能的 DECT 無繩電話。此外，我們亦將增加資訊科技與人才發展方面的投資，確保我們擁有成功所需的基礎設施與技術。

我們預期，電子學習產品業務的收入將會大幅回升，而盈利則可望進一步增長。業內客戶對集團新產

品系列和 V.Smile 的反應十分熱烈，使偉易達的產品得以重奪美國主要零售商的貨架空間。

目前，零售商入貨情況理想，我們將小心執行市場推廣活

動，務使產品在消費者層面同樣暢銷。我們計劃推出大型推廣活動，為 V.Smile 建立龐大的客戶基礎。我們亦將繼續在中國市場拓展業務平台，並視此為中期增長潛力之一。

隨著全球電子製造業的復甦，集團的承包生產業務將會繼續受惠，預計二零零四年的銷售額將會有雙位數字的增長。小組生產模式的推行，亦會進一步提高該業務的生產力與競爭力。此外，我們會進行選擇性的傳媒廣告宣傳，參與展銷會，並增加投資來支援業務拓展及客戶的產品設計，以努力擴大客戶基礎。



鳴謝各方支持

在此，我要感謝偉易達董事會同寅、高級管理層及全體員工為集團盡心盡力並辛勤工作。我亦對客戶、品牌夥伴與供應商為雙方的成功通力合作，以及股東的鼎力支持，致以衷心謝意。

銳意創新 持續增長

偉易達已成功扭轉局面。憑著創新的產品及擅於執行的優勢，集團的業務已重拾升軌。憑著我們的專長及核心能力，我深信偉易達將能於日後為股東締造更高價值。

主席
黃子欣

香港，二零零四年六月二十九日

