

管理層討論及分析

業務回顧

回顧期內，本集團三個核心業務重點之業績表現令人鼓舞，即：(i)於中國分銷三星移動電話；(ii)於海外市場分銷科健移動電話；及(iii)作為國際採購辦事處。

(i) 於中國分銷三星移動電話

本集團憑藉與三星電子之悠久穩固關係，一直擁有三星品牌移動電話部分型號在中國大陸地區獨家代理銷售權。回顧期內，由本集團獨家代理的三星品牌之T208、T508型號取得良好銷售業績，是本集團盈利之主要來源。

憑藉管理層的不懈努力，本集團於中國的移動電話分銷網絡現已進一步擴展至全國26個主要省、市及自治區，截至二零零四財政年度止，共有超過100個核心分銷商及超過5,000家註冊零售店。此外，本公司與佔市場分額最高之全球第三大移動電話製造商兼本集團主要供應商三星一直合作無間，關係良好。事實上，三星表現卓越，不僅於中國取得其主要競爭對手部分市場分額，更於去年在全球市場取得相當市場分額，且因其設計時尚及使用方便而被公認為中國最流行的移動電話品牌。

(ii) 於海外市場分銷科健移動電話

回顧期內，多款多功能彩色顯示屏型號推出市面，其中K698、K699及K606屬附有相機的高端時尚手機；K388採用飛利浦技術，待機時間長達10天，而此等新穎手機吸引更多客戶購買本集團新型號產品。易通擬把握市場趨勢，提供一系列具備先進功能之新型號，刺激本集團目標客戶需求。本集團繼續更新其產品系列，推出多款具有相機及多媒體功能之彩色顯示屏時尚新型號。

本集團於回顧期內首次於中國內地以外地區推出產品，自易通於二零零三年五月成功在香港及澳門分銷若干科健品牌的流行移動電話型號後，為本集團在其他地區之發展作好準備，如印度、俄羅斯、中東及其他發展中國家。

管理層討論及分析 (續)

業務回顧 (續)

(iii) 國際採購辦事處

本集團在電子元器件採購業務方面已經累積逾10年豐富經驗。在回顧期內，本集團憑藉與國際著名電子元器件製造商的良好關係，於中國及南韓擔當多家GSM移動電話製造商的配套電子元器件採購辦事處的角色。

電子元器件配套採購為本集團帶來穩定收入，已成為本集團分銷移動電話業務以外的新盈利增長動力。

(iv) 電池

由於本集團相信，隨著科技發展，人類的日常生活需要愈來愈多移動／手提電子產品，而優質耐用、纖薄的電池對電子產品及移動科技的進一步發展相當關鍵，故本集團期內於上海投資了專門從事高新科技鋰聚合物(polymer)電池製造之合營公司，希望能夠給本集團帶來新的利潤增長。

研究與開發

在科技及研發方面，本集團於Ezze Mobile Tech., Inc. (「Ezze Mobile」) 之33.98%權益對本集團提供具備最新移動技術方案、創新產品設計、生產支援、品質控制及售後服務等額外增值服務大有幫助，朝著成為全面移動電訊方案供應商的志向進發。

除協助本集團客戶科健贊助英格蘭超級足球聯賽愛華頓足球隊外，本集團亦成功協助科健在二零零三年七月舉行之「投資推廣署2003足球挑戰賽」對利物浦之賽事中贊助香港代表隊之球衣。有關贊助項目既能配合本集團客戶科健一系列精心策劃的足球贊助活動計劃，加強科健以體育活動推廣品牌之策略，亦可支持在非典型肺炎爆發後推動香港復甦的社會活動。

管理層討論及分析 (續)

業務回顧 (續)

財務狀況

本集團一直維持穩健的財務狀況。於二零零四年三月三十一日，本集團的手頭現金總額及銀行借貸總額分別合共81,000,000港元及59,000,000港元(二零零三年四月三十日：102,000,000港元及116,000,000港元)，當中56,000,000港元銀行借貸(二零零三年四月三十日：112,000,000港元)須於二零零四年三月三十一日起計一年內償還。銀行借貸已以75,000,000港元(二零零三年四月三十日：75,000,000港元)之銀行存款及於二零零四年三月三十一日賬面淨值總額為13,000,000港元(二零零三年四月三十日：14,000,000港元)之本集團物業的法定押記作抵押。

本集團之商業交易、資產及負債主要以港元、人民幣、日圓及美元結算。本集團一向之庫務政策著重於管理對本集團有重大財務影響的外幣風險。本集團之資金主要來自其經營業務所產生之現金流量、銀行融資及股份發行。本集團並無進行任何外幣投機活動。

於二零零四年三月三十一日，本集團有具追溯權之貼現匯票76,000,000港元(二零零三年四月三十日：89,000,000港元)之或然負債。

於二零零四年三月三十一日，股東資金維持於523,000,000港元(二零零三年四月三十日：411,000,000港元)水平。資產負債比率(按銀行借貸總額相對資產淨值計算)下跌至11%(二零零三財政年度：27%)。

展望

本集團預期，來自本集團於中國、香港、澳門及海外市場分銷時尚移動電話及向中國和韓國多家移動電話製造商供應移動電話、電子元器件及技術之收入及溢利將保持穩定增長，令本集團之業績得以持續取得強勁增長。

鑑於市場競爭異常激烈及環境瞬息萬變，在本集團聯營公司Ezze Mobile提供之創新意念推動下，本集團於移動電訊業高新科技方面的發展邁出了一大步，該等科技包括多媒體訊息傳送、透過GPRS、3G或其他平台之移動高速數據傳輸及開發smartphone等。

由於從2G過渡至3G將需要數年時間，而只有在高成本新3G網絡依時成功建立及大中華地區(尤其是中國仍然正在孕育其本身的3G技術標準)電訊商推出3G服務以及提供優質3G移動電話之情況下，新3G移動電話之銷量方會顯著增加，本集團將密切留意3G移動電話之業務機會。

管理層討論及分析 (續)

展望 (續)

揉合Ezze Mobile手機設計方面的優勢、三星的先進技術支援以及科健的生產力，本集團於推行方案時，可享有其競爭對手欠缺的獨特優勢。事實上，根據於二零零三年在中國進行之全國品牌認知度調查，科健於國內移動電話品牌知名度中排行第一。

儘管部分亞洲行業及地區仍面對個別考驗，惟整體營商環境已趨穩定。隨著推行更緊密經貿關係安排、中國政府於二零零四年為香港公司引入其他支持措施及根據世貿協議於二零零五年逐步放寬中國電訊市場，市場可望進一步實現溫和增長。因此，管理層預期，本集團於中國電訊市場之業務將有更大發展機會。

於二零零四年，IDC預期移動電話之全球總銷量增長12%或以上，預料二零零四年銷量動力將來自擴闊用戶基礎（特別是發展中國家如中國及印度等）及穩定更換新手機週期。目前超過四分之一中國用戶每年更換新先進手機，即更換新手機週期約為兩年半。本集團注意到，由於市場已回復正常購買模式，且香港及中國之消費氣氛已好轉，零售銷售數字亦顯著改善。

本集團亦計劃於其他新海外市場推出本集團產品。憑藉本集團目前於中國及香港之成功業務運作模式，本集團將繼續拓展其地區覆蓋面，並提升其於其他地區之市場佔有率。本集團產品已拓展至移動電話普及度低至3%至5%之印度。根據行內估計，印度將成為全球第四大移動電話市場。

本集團一方面將繼續分銷三星最新型號高檔手機業務，以進一步加強本集團之產品組合；同時亦考慮分銷現時於中國非常流行之smartphone及科健具先進功能之中檔型號手機，以迎合海外市場及發展中國家客戶之需要，並嘗試向客戶提供優質增值服務。易通之企業使命為「將科技融入生活」，致力成為移動電訊業地區領導者。

為着股東及本公司整體利益，董事會亦將物色新業務拓展及投資機會，朝業務多元化發展。

管理層討論及分析 (續)

僱員

於二零零四年三月三十一日，本集團在香港聘用約30名（二零零三年四月三十日：30名）僱員，而在中國內地則聘用約40名（二零零三年四月三十日：40名）僱員。員工成本包括薪金、津貼及其他實物福利合共約14,000,000港元（二零零三財政年度：50,000,000港元）。員工人數及員工成本減少，主要由於二零零三財政年度出售及終止辦公室家具業務所致。

本集團於聘請、擢升及獎勵僱員時，一直以僱員之表現、經驗及潛質為準則。本集團亦秉持工作增值政策，在可能之情況下，盡量給予現有僱員機會，以發揮彼等之潛能。

除基本薪金及各種醫療保險計劃外，本集團亦向僱員發放與表現掛鉤的花紅及向若干合資格僱員授出購股權。本集團另根據強制性公積金計劃條例設立供款退休金計劃。