

B3 主席報告



徐振森
主席

主席報告

本人欣然提呈瑩輝集團有限公司(「瑩輝」或「本公司」)連同其附屬公司統稱「本集團」)截至二零零四年十二月三十一日止年度之全年業績。回顧期內，集團營業額錄得約740,654,000港元，較去年同期的696,244,000港元，增長達6%。本年度股東應佔盈利為51,208,000港元。每股盈利為10.4港仙。

營業額錄得穩定的增長，主要由於集團於期內拓展中國內銷市場的業務，在期內續有良好的表現及回報。集團在中國的特許經營加盟店數目及銷售額持續錄得升幅，商業照明業務營業額亦有不俗的升幅，多項照明工程陸續竣工，均有助本集團營業額取得穩定增長。與此同時，海外市場的主要客戶繼續貫徹執行開設新DIY店舖的政策，以及現有客戶和新客戶的訂單均有所增加，亦帶動集團海外業務錄得理想增長。此外，面對原油價格高企導致生產成本上漲，集團於期內實施了一系列嚴謹的生產及營運成本控制措施，成效卓著，不但大幅減低了成本上漲的壓力，更有助集團純利回升。

末期股息

董事會建議派發末期股息每股2港仙(二零零三年：1.5港仙)，連同中期股息每股3.5港仙，集團全年共派發股息5.5港仙(二零零三年：4.5港仙)。

業務回顧

二零零四年，原油價格高踞不下導致原材料價格持續上升，加上照明市場競爭越趨激烈，整體經營環境異常困難。面對生產成本增加以及產品價格受壓的挑戰，集團於回顧期內加速開發運用新材料設計之燈具，利用如防水布料、木材、紙、聚脂等材料，以取代部份大幅漲價之金屬原材料。於年

度內，集團透過開發使用創新原材料，改良產品結構，積極降低生產成本。憑藉不斷提升生產效率、嚴謹推行成本控制的措施及靈活有效的採購策略，使得集團在此困難的經營環境下，集團之毛利率及淨利率仍能保持在穩健的水平，分別達**28%**及**7%**，分別較去年上升**2%**及**1%**。

於回顧年度內，市場競爭劇烈和原材料價格不斷上升，集團之核心業務家居照明業務仍然錄得平穩之增長。於美國市場，營業額上升主要由於市場對**DIY**連鎖店之需求增加以及集團現有及新客戶的訂單均有增加所致。回顧年內，於中國市場，集團不斷提升本身之銷售網絡，加強銷售力度及強化本身之存貨及物流管理。因此，集團之市場份額得以擴大及使其於家居照明業務之利潤有所增長。

二零零四年，集團不但鞏固及深化家居照明業務的發展，同時積極開拓商業照明業務，並於期內取得令人滿意的成績。回顧年度內，集團建立了商業照明產品團隊，並聘用了一位美國商業照明燈具技術專業人員，藉以提升商業照明產品的開發及設計能力。隨著團隊營運日漸成熟，效益亦逐步體現。於年度內，集團於北美洲市場承接了多項酒店照明工程，令整體商業照明業務的營業額大幅增加。與此同時，集團位於東莞的新商業照明廠第二期綜合廠房已於期內竣工落成，配備新進高精度機器，並已投入生產，一方面豐富了產品系統，另一方面令商業照明產品的產能全面提升，帶動了中國商業照明業務錄得理想增長。

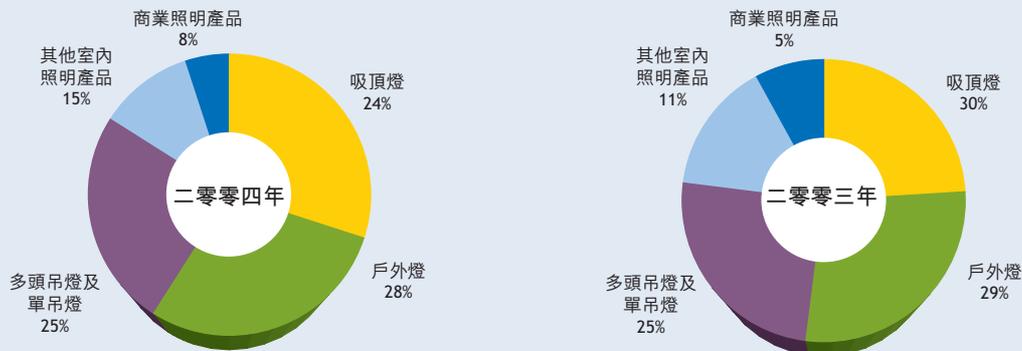
儘管外銷市場仍然是集團的主要收入來源，然而集團於期內推行積極的業務策略，加大力度發展中國內銷市場，並已取得初步成效。集團位於上海的內銷總部已全面投入服務，效能正逐步體現。年度內，集團積極開拓銷售渠道，並於大賣場及燈具城等大型零售渠道加強產品推廣，不但帶動了商業照明消費類產品的表現，更促進了整體內銷市場的營業額大幅飆升達**103%**。同時，集團於中國市場的特許經營加盟店的數目已於年度內增至**130**家，進一步提升了集團的策略性銷售佈局，亦提升了集團旗下「瑩輝照明」及「百得詩特」兩個自身品牌的知名度和覆蓋範圍，推動內銷業務增長。

此外，為確保集團的市場競爭力，旗下的研發中心於年內不斷開發高增值及創新的照明產品，如具節能用途的環保照明產品，以迎合市場的不同需要。年度內，儘管中國政府實施宏觀調控，令房地產照明工程市場受到影響，然而，集團於酒店、超級市場連鎖店等照明工程項目的表現出色，抵銷了宏觀調控對房地產照明工程市場的影響。

產品多元化

截至二零零四年十二月三十一日止年度，來自家居照明產品的營業額佔本集團總營業額約92%，其中戶外燈佔28%，吸頂燈約佔24%，多頭吊燈及單頭吊燈約佔25%，其他室內照明產品約佔15%，而商業照明產品約佔8%。與去年比較，商業照明產品的營業額錄得61%的大幅增長。本年度內，全憑本集團積極拓展商業照明產品市場，達致令人欣慰的增長幅度。

營業額以產品分類之比較表



展望

為了進一步拓展集團業務，並提升盈利能力，瑩輝已計劃一系列業務發展策略，銳意推動集團的未來增長。

提升品牌知名度 推動商業照明產品業務

展望二零零五年，集團將積極加強市場推廣力度，致力提升「瑩輝照明」及「百得詩特」的品牌知名度。集團將繼續參與世界各地的國際性大型燈飾展覽會及貿易展覽會，例如美國拉斯維加斯及達拉斯燈飾展、德國法蘭克福國際燈展、香港國際燈飾展、台北及深圳燈飾展，同時主辦各類型產品推介會及研討會，更將專注開發創新的產品，以滿足不同市場層面的需要，進一步擴闊客戶基礎，並將集團的商業照明產品帶往全球市場。

此外，集團已計劃於二零零五年第二季在上海市區開設第一家「瑩輝照明」旗艦店，為集團擴展商業照明產品業務奠定堅實的基礎，邁向成為國內商業照明領域具影響力的專業品牌之目標。

優化產品系列 抓緊未來業務商機

集團將繼續招攬優秀傑出的設計師及研發人員，加強集團的產品研發能力。集團旗下的研發中心將以產品類型與規格多樣化發展為目標，致力開發高增值及具備特別功能的照明產品，例如具有節約能源用途及環保照明產品等。

目前集團的家居照明業務發展已穩健成熟，以及訂單數量平穩上升，未來集團將進一步拓展商業照明業務發展，爭取更大的市場份額。隨著二零零八年北京奧運會及二零一零年上海世界博覽會日漸臨近，城市的基礎建設項目不斷上升，例如高速公路、酒店、大型購物商場、體育館及市政工程等。本集團相信商業照明市場商機龐大，並將致力抓緊發展機遇，推動未來業務增長。

加強產能及銷售力度 提升盈利水平

集團於東莞商業照明新廠房第三期將於二零零五年中竣工並投入全面生產。該廠房的總年產量可將集團之產能提升一倍，預計足夠未來數年業務發展的需求。透過利用規模生產經濟效益，集團將增加其於採購原材料時的議價能力。此外，為了減低原材料價格高企對集團盈利能力的影響，集團將積極改善生產工序、產品結構提升管理效率，充份發揮垂直整合策略所帶來的效益，進一步減省生產成本。

展望未來，集團計劃不斷在中國內地開設特許經營加盟店，目標為**230**家，主要位於華東、華北及東北，同時進一步發揮上海內銷總部的優勢，以把握中國消費市場的龐大商機。在海外市場方面，集團將積極尋找合適的收購對象，加強集團之海外市場分銷渠道。憑藉優良的產品質素、多樣化的產品組合、傑出的品牌知名度、高效的生產能力及廣泛的銷售網絡，集團充滿信心，銳意抓緊各個市場的商機，鞏固市場領導地位，為股東爭取最佳回報。

致謝

本人謹代表董事會向集團的管理層及全體員工，致以衷心的謝意，感謝他們在過去一年為集團勤奮努力，貢獻良多。同時，我們亦藉此機會感謝各股東、投資者及客戶對本集團多年來的支持和鼓勵。

徐振森

主席

香港，二零零五年三月三十一日



百得诗特

BRIGHT YOUR HOME