

## 外銷市場

二零零四年，集團於外銷市場的銷售表現理想，除歐洲市場尚待策略性調整外，所有其他外銷市場均錄得可觀增長，其中北美及加拿大市場增長可觀，成績令人鼓舞。集團努力鞏固核心家居照明業務的同時，亦不斷發展商業照明業務，藉以擴闊收入來源。於本年度內，集團來自北美市場的營業額持續錄得穩健增長，主要來自商業照明業務發展取得理想進展，反映集團對商業照明市場的業務策略初見成效。此外，集團商業照明廠房第二期廠房於本年內已落成並已投入生產，令集團商業照明產品的生產能力進一步提升。隨著銷售團隊及新成立的商業照明產品團隊的運作日趨成熟、產能增加以及產品系列更多元化，亦有助帶動商業照明產品業務增長。

## 北美洲市場

於回顧年度內，美國及加拿大市場的競爭仍然激烈，加上原材料價格上升，導致集團的生產成本增加。儘管整體經營環境困難，然而集團於本年度內推行了多項有效的成本控制措施，透過加強垂直生產效益、改善生產管理模式以及嚴謹控制所有開支，成功降低成本，使集團於美國及加拿大市場的營業額及毛利率均錄得輕微增長。二零零四年，北美洲市場的總營業額約佔集團整體營業額達88%，成為集團的主要收入來源。

- **家居照明市場**

於本年度內，集團旗下的家居照明業務錄得營業額輕微增長3%，升幅主要由於北美洲市場DIY連鎖式零售企業持續興旺，帶動市場需求所致。於回顧年度內，來自現有客戶及新客戶的訂單不斷增加，推動業務發展，令集團的營業額穩步上揚。

集團深明卓越的研發實力對開發嶄新的產品、減低生產成本以及改善企業競爭力的重要性。因此，集團於本年度內積極加強產品研發力度，專注研發具有節能用途及環保之照明產品，藉以提高集團整體利潤。集團未來將不斷設計更多富創意的產品，進一步完善集團的產品組合，締造家居環境裝飾潮流，繼續為客戶提供一站式的優質服務。

## B 管理層討論及分析

- **商業照明市場**

於回顧年度內，集團在美國市場取得令人鼓舞的發展，商業照明的營業額錄得理想的增長，開創了商業照明業務新里程。於本年度內，集團在酒店照明工程方面的表現尤其出色，並在美國拉斯維加斯及波士頓完成了多家度假式酒店的照明工程，包括：**Hard Rock Casino**、**Treasure Island**及**Intercontinental Hotel**。年內成功完成上述工程，使集團於行內的商譽及知名度提升，並為集團未來增長奠下堅實的平台，帶來更多業務拓展的機會。

此外，集團於本年度內積極加強與美國一家著名的酒店燈飾設計公司的業務夥伴關係，共同拓展連鎖式酒店燈飾照明市場。該公司主要從事美國酒店設計及裝飾業務，並以美國連鎖酒店集團為目標客戶群。集團相信，通過雙方緊密及良好的合作關係，集團可進一步擴大於商業照明市場的份額、鞏固美國市場的業務基礎，為集團帶來可觀的回報。

為了加強集團於美國商業照明市場的競爭力，集團於回顧年度內建立商業照明產品團隊，並僱用了一位美國商業照明專業技術人員。憑藉其專業的燈具技術，以及其對美國市場和客戶需要的多年經驗，集團將全面提升產品開發及設計能力，從而促進集團開拓美國商業照明市場的步伐，增強集團的盈利能力。

### **歐洲市場**

於回顧年度內，集團接洽中的一家德國大型DIY集團其內部發生人事變動，使集團與其配合之業務停滯不前。因此，集團於歐洲市場之業績較去年下跌**46%**。與此同時，由於原材料價格上揚，其他客戶因而普遍採取審慎的態度訂購產品，令集團於本年度之訂單數量減少，令業務表現未如理想。

然而，集團已在二零零四年下半年積極物色另一歐洲代理商，並成功與之達成夥伴關係。集團於二零零四年底已開始接獲訂單，預計將於未來為歐洲市場帶來可觀的收入。集團將繼續於歐洲尋找合適的入口商及分銷商作為收購對象，藉以增加集團於歐洲的銷售渠道，加強銷售力度，刺激銷售表現。

## 管理層討論及分析

### 亞洲市場 (中國市場除外)

於回顧年度內，儘管日本經濟仍然疲弱，經營環境尚待改善，但集團憑藉過往於日本市場累積多年的營銷經驗，已逐漸掌握日本市場的品味及對照明產品品質的要求。因此，本年度內日本市場之營業額較去年大幅增加達**50%**。

未來，集團的研發中心將繼續研發更多美觀、新穎、具創意的產品，以迎合日本市場的品味需求，提升集團於日本市場的營業額，從而提高日本的市場份額。隨著集團推行嚴謹的成本控制措施之成效逐步體現，預期明年的效果將更顯著，產品成本進一步下降，將令集團的產品價格更具競爭力，使日後在日本市場的業績更為理想。

台灣市場方面，由於DIY市場競爭非常激烈，生產商紛紛減價促銷，令產品價格大幅下降，產品利潤亦因而下調。加上近年台灣商檢局對進口產品實施非常嚴格的安全檢測標準，間接令集團的成本增加，導致集團於本年度內台灣市場之利潤表現遜於預期。

儘管集團在台灣市場的業績未如理想，然而集團已與客戶建立了良好的關係。目前，集團正開始供貨與該DIY客戶在中國上海及北京新開業之大型百貨公司，預計明年營業額將會提升。

### 中國市場

於回顧年度內，集團積極開拓中國內銷市場，全力發展商業照明業務，並取得滿意的成果。集團在中國內銷市場表現強勁，營業額飆升達**103%**，主要由於集團於去年在上海的內銷總部已竣工，並已全面投入營運，加強了集團的整體銷售實力。於本年度內，集團致力拓展銷售網絡、加大對「瑩輝照明」及「百得詩特」品牌推廣之力度，並增強設計及研發實力，加上集團位於東莞的第二期商業照明廠房已投入生產，令商業照明產品的產能全面提升，在中國內銷市場錄得顯著增長。隨著集團的商業照明業務迅速發展，集團不但在家居照明市場有很理想的成績，同時已成為一站式**360°**全方位的照明產品供應商。

## B 管理層討論及分析

### 家居照明部

集團於中國市場的特許經營加盟店主要銷售「瑩輝照明」及「百得詩特」兩個自身品牌產品。截至二零零四年十二月三十一日止，集團旗下的加盟店數目已達**130**間，去年同期只有**101**間，進一步提升了集團的全國性業務網絡。同時，集團亦積極調整配送中心的存貨量及配送能力，以滿足客戶不同的需要。目前，集團在東莞、上海、北京和成都四個城市均設有配送中心，為遍佈全國地區之客戶提供完善的配送供應服務。

隨着集團於上海成立的內銷總部及產品開發中心漸上軌道，效能正逐步體現。於回顧年度內，進一步豐富了集團的產品組合，更大大提升了集團在國內之市場滲透率。近年，中國經濟持續蓬勃發展，人均收入不斷增加，消費者對生活水平、燈飾產品的款式設計及功能的要求亦與日俱增，集團將致力提升產品質素，同時設計優質新穎的照明產品，銳意抓緊強大的市場需求，成為領導市場的照明產品製造商。

### 照明工程部

於回顧年度內，集團的照明工程業務正逐步發展，並取得令人滿意的成績。於回顧年度內，集團已完成約**50**項工程，其中包括北京榮尊堡公寓、青島城陽商貿城及北京王府井百貨大樓等。此外，集團目前仍有**16**項工程正在施工，預期完成時會為集團帶來貢獻。

中國政府為確保經濟持續穩健發展，抑制房地產投資過熱，因此落實推行了一系列宏觀調控措施。於回顧年度內，由於國家實施宏觀調控，中國房地產工程照明市場因而受到影響。然而，集團於酒店、超級市場連鎖店及購物中心等項目表現出色，足見宏觀調控對集團的照明工程業務發展影響輕微。

此外，中國電力供應緊張，中國政府積極提倡環保綠色照明，強調高效節能，令許多實力不足，科技不高的小型照明企業失去了核心競爭力。於期內，集團旗下的產品研發中心不斷開發高增值產品及具備節約能源用途及環保照明產品，以緊貼市場需要。憑藉優秀的研發團隊及卓越的研發實力，集團將繼續開發嶄新產品，配合節能及環保照明產品市場發展。

隨着**2008**年北京奧運會、**2010**年上海世博臨近，加上國內經濟持續迅速增長、城市化發展越趨普及，中國基建工程項目將不斷增加，而市政項目亦呈現快速增長的勢頭，為集團的照明工程業務締造更大的發展空間，前景非常樂觀。

## 管理層討論及分析

### 商業照明部

於回顧年度內，集團之中國市場本身的商業照明產品品牌「瑩輝照明」的業績表現理想，較去年同期增長15%。「瑩輝照明」主要為客戶提供富創造性、具高附加值及價格合理的產品。此外，本集團亦為客戶度身訂制全面的專業照明燈飾解決方案。

二零零四年，集團繼續於大賣場及燈具城等不同零售渠道加強家居及商業照明產品的推廣，致力強化集團銷售渠道。同時，集團亦致力開拓銷售網絡，主要集中在華東、華南、華北及西南一些消費較高之地區。透過深化集團於中國市場的滲透率，將有助集團進一步加強業務基礎，強化盈利能力。

### 展望

市場競爭持續激烈，原材料價格持續高企，邊際利潤將繼續受壓。集團將採取更進取的措施以嚴格控制成本，致力保持本身的利潤及競爭力。至於產品策略方面，集團將投放更多資源，開發及生產更多高附加值產品。

集團將致力提升產品設計及研發，開發更多針對不同市場的照明產品，提高產品的設計水平、產品質素及經濟效益。此外，為擴大集團收入來源，集團將於各地區建立主力經銷商網絡，強化集團銷售渠道，並加強家居及商業照明產品的推廣，加大產品的市場推廣力度，致力以專業優質的產品，進一步拓展商業照明市場。

另一方面，為針對中國內銷市場，集團將積極舉辦新產品發佈會，並透過定期發佈「百得詩特」品牌刊物、設立「百得詩特」品牌網站，以及於著名的戶外及專業裝修和室內設計雜誌刊登品牌廣告，藉以提升集團本身品牌的知名度。至於照明工程方面，集團將加強開拓重點工程項目市場，如酒店、百貨商場、商業大樓、公路、隧道及機場等，藉以鞏固其領先的市場地位。

展望未來，集團仍以開拓商業照明及中國內銷市場為發展重心。中國經濟穩健增長、城市化建設需求日增以及消費者能力不斷提升，將為集團帶來龐大的增長潛力。處身利好的經營環境，集團將一如既往，竭力為客戶提供一站式及全方位服務，抓緊市場湧現的商機，銳意成為中國照明產品主要供應商，再創業務新高峰。

## B 管理層討論及分析

### 流動資產及財務資源

本集團一般以內部衍生之現金流量撥付營運所需。於二零零四年十二月三十一日，本集團之現金金額及銀行結餘合共約達**91,848,000**港元，流動資產淨額為**117,161,000**港元，而本集團並無任何長期或短期負債。於本年度作出**2,500,000**港元(二零零三年：無)之呆賬撥備。整體而言，本集團的財務狀況相當穩健，有助本集團未來在業務上的發展。

### 或然負債

於結算日，本集團並無重大或然負債。

### 物業抵押

於二零零四年十二月三十一日，本集團將定期存款**8,219,000**港元以及賬面淨值約**34,000,000**港元之租賃土地及樓宇作出抵押，以作為本集團獲取若干銀行信貸之擔保。除上述外，本集團並無任何物業抵押以作任何信貸之擔保。

### 外匯及對沖風險

本集團應收賬款和應付賬款大部份均以美元結算，由於港元和美元之間存在聯繫匯率，因此，本集團貨幣兌換風險是非常低。於本年度內，本集團並無任何對沖投資之活動。

### 僱員薪酬政策

於二零零四年十二月三十一日，本集團旗下員工共約**2,000**人(二零零三年：約**2,100**人)。員工薪酬福利乃按彼等工作表現和市況而制定，並獲董事會定期作出評估。另外，亦會透過表現評估酌情對員工發放年終獎金及購股權，以獎勵及推動個人工作表現。截至目前為止，本集團並沒有授出購股權予其員工。

### 年結日後事項

於二零零五年一月三十一日，集團於加大拿多倫多收購**R.A.M. Lighting Ltd.**之**100%**權益。該公司從事設計及銷售裝飾家居照明產品。是次收購作價**3,700,000**美元，將透過由二零零五年一月三十一日至二零零六年一月三十一日期間三次分期付款。有關是次收購詳情，請參閱本公司於二零零五年二月二十四日之通函。

### 更改公司秘書

董事會公佈，盧綺霞女士（「盧女士」）由二零零五年四月一日起將辭任本公司秘書一職作個人發展，而本公司合資格會計師曾昱仁先生將於同日獲本公司委任，填補上述空缺。

董事會謹藉此機會，對盧女士以往為本公司作出的貢獻及服務表達衷心感激及謝意。

承董事會命  
徐振森  
主席

香港，二零零五年三月三十一日



**BRIGHT**  
螢輝照明