



# 管理層討論及分析

在傳統的業務中尋求新的發展，  
建立獨特的營運模式，銳意開拓  
新的業務領域。

### 財務回顧

截至二零零四年十二月三十一日止年度（「本年度」），本集團的營業額達618,400,000港元，較去年624,100,000港元減少0.9%；本年度的純利為10,000,000港元，較去年同期64,700,000港元減少84.5%；毛利由二零零三年的101,100,000港元，下跌至61,900,000港元；毛利率下降為10.0%，而二零零三年則為16.2%；每股盈利減至2.89港仙，而二零零三年則錄得21.6港仙。



回顧年度內，營業額與二零零三年相約，主要由於二零零四年在電子行業中，特別是電視行業普遍售價下降。此外，二零零四年本集團的總銷售數量受到本集團在上海的舊倉庫容量的限制。面對此情況，儘管本集團努力使得銷售數量比二零零三年上升多於15%，仍無法克服電視機市場售價壓力所帶來的影響。

毛利下降主要由於二零零四年內中國大陸的原料成本（例如銅及塑膠）上升，導致電視機機芯主要元件的採購成本上漲。面對此情況，本集團將繼續通過研發及推出具有高附加值功能、毛利率較高的新產品，並通過電視機機芯的新設計，在保持產品質量的前提下，減少產品的元件數目，致力改善毛利率。在上海新倉庫於二零零五年初落成後，本集團完整套裝的處理能力將可大幅提升，由原來的年產量300萬套增加至年產量約900萬套。本集團將較供應商有更大的議價能力，因而預期將取得更佳的採購價。

本集團銷售及分銷成本由二零零三年的5,200,000港元增加至二零零四年7,800,000港元，主要由於將元件由香港運往中國大陸的運費成本增加。行政費用由二零零三年的22,600,000港元增加至二零零四年30,800,000港元，主要由於員工成本增加。於本年度，在本公司股份於二零零四年七月十五日在聯交所上市後，增聘了專業人員及富經驗的行政人員及職員，以加強內部監控制度及推進本集團的業務發展。本集團管理層相信，該人力資源的投資，在長遠而言，將為本集團帶來利益。同時，本集團正致力通過對各部門進行更有效益的資源分配及定期成本檢討，加強成本控制。

於本年度內，其他業務費用由二零零三年的2,500,000港元增加至12,800,000港元，其增加主要來自本公司於香港就有關指稱所進行的法律訴訟而產生的法律費用。本公司正就有關訴訟提出強烈抗辯。特別的是，本公司已於二零零四年十一月五日成功解除於二零零四年七月二十三日被頒令的臨時強制令。



## 管理層討論及分析

融資成本由二零零三年的3,600,000港元增加至二零零四年的4,500,000港元，與本集團銀行借貸的增加一致。

### 財務狀況及流動性

於二零零四年十二月三十一日，本集團的股東權益為183,600,000港元，流動資產約為463,200,000港元，其中現金及現金等值物約為53,300,000港元。

於二零零四年十二月三十一日止，本集團銀行借貸餘額由二零零三年約49,700,000港元增加至約65,000,000港元。而資產負債比率由二零零三年的10.3%上升至11.3%。

應收賬款由二零零三年十二月三十一日的163,200,000港元增加至二零零四年十二月三十一日的約214,800,000港元。本集團於年內就呆賬作出撥備約4,000,000港元。

本集團主要以人民幣及美元進行其核心業務交易。大部份現金及銀行結餘亦均為人民幣或美元。截至二零零四年十二月三十一日，由於本集團認為其外匯風險並不重大，因此本集團並無使用任何衍生工具，以對沖其外匯風險。

### 資本開支

本集團於本年度內的資本開支約為40,600,000港元(二零零三年：14,900,000港元)。

### 業務回顧

截至二零零四年十二月三十一日止年度，本集團國內業務穩步發展，國內市場的銷售總額為381,000,000港元，較二零零三年同期的307,100,000港元，增長約24.1%，創歷史的新高。佔本集團銷售總額約61.6%(二零零三年度：佔49.2%)。

海外市場方面，截至二零零四年十二月三十一日止年度的銷售總額為237,400,000港元，較二零零三年的317,000,000港元下降25.1%。本集團海外銷售佔本集團二零零四年度銷售收入總額38.4%(二零零三年度：佔50.8%)。

### 模擬電視產品

#### (1) 中國國內市場

二零零四年，模擬電視的市場發展放緩，中國大陸廠商轉向研發高端及高附加值的產品，傳統的彩電產品則尋找外判的服務，故此本集團在傳統彩電產品上的銷售仍維持一定的增長。同時，本集團繼續開發高中低各層次的產品方案，以迎合不同客戶及地域的需求。

於本年度，本集團與現有大客戶保持良好的合作關係，亦致力擴大與國內大型彩電企業的合作。於本年度內，本集團與廈門華僑電子股份有限公司的合作，在模擬電視取得了重大的進展，同時，亦與青島海信電器股份有限公司及廈門華僑電子股份有限公司等企業，作多方面的技術及業務的合作。此外，為了擴展中國南方的市場，本集團的策略是與該區的電視機銷售商進行合作，舉辦本集團全系列產品的巡迴展覽；同時，本集團更於深圳設立了聯絡辦公室，為南方客戶提供服務和技術支援，以進一步擴大本集團市場份額。

### (2) 海外市場

面對國內傳統模擬電視在生產市場及銷售市場日趨飽和。本集團不但在內銷尋求突破，同時更積極拓展海外業務。在二零零四年，本集團致力發展具潛力的新興市場，並成功與若干知名品牌達成合作。期內，本集團獲得俄羅斯最大電視製造商STANDARD & WESTERN (S) PTE. LTD.的買賣合約，供應彩電元件，總合約金額為40,000,000美元，成為本集團在二零零四年取得的最大宗供應合約。除此之外，本集團與古巴國家信息產業部屬下公司古巴電子集團及青島海爾集團簽訂三方諒解備忘錄，共同合作中國政府贊助古巴政府的第二批一百萬台彩電項目。董事預期通過提供高質量的產品和服務，本集團不僅為中國製造及供應的電子產品樹立良好的國際聲譽，也能為國家的外交事業作出應有的貢獻。

## 平板電視及其他產品

### (1) 中國國內市場

於二零零四年，本集團新一代的高清彩電U7T4F系列機芯開發成功，本公司將積極為新舊客戶提供LCD產品，以開拓在LCD市場的份額。期內，本集團成立了新事業部，組織了專門的銷售團隊，並加強研發能力以致力發展液晶電視產品，開發多種系列的外殼模具，以緊貼市場的不斷改變的需求。

### (2) 海外市場

透過本集團在德國的子公司，了解歐洲高端市場的最新資訊，積極開發歐洲市場。同時，本集團派員參加海外展覽，如拉斯維加斯CES電子展、IFA電子展及香港電子展等，以了解全球市場動向，並積極尋求市場的商機。目前，本集團主要向日本及歐洲客戶提供LCD產品。

另外，本集團在美國亦有向一些連鎖店提供視頻組合產品，例如TV-DVD產品，使產品銷售更為多元化。



## 管理層討論及分析

### 前景展望

中國國內經濟環境良好，國際汽車電子行業外判的趨勢日益明顯，本集團早於二零零四年十月已從日本聘請經驗豐富的汽車電子工程師組成專案小組進行研究，銳意開拓多元化業務，本集團更積極與國內知名的汽車空調企業洽談設立汽車空調電子產品的供應鏈合作計劃，跨越了新的業務範疇，將本集團的整體業務推向更高一層樓。

現時的彩電市場正處於轉型期，數字電視市場正蓬勃發展，平板電視的增長潛力快速擴大，高端產品將成為企業快速增長的動力，並給中國的彩電製造商帶來產品結構調整的良好機遇。儘管國內和海外市場，本集團均面對著劇烈的市場競爭，但董事相信，由於模擬彩電的技術發展相對成熟，加上超大型積體電路（「LSIC」）繼續推出，今後的模擬彩電不僅成本更低，功能也將大大升級傳統模擬之彩電。因此，本集團將轉以為其客戶提供LSIC機芯為主的戰略目標，使產品更能緊貼各地區的特點及滿足用戶不斷轉變的需求。

在未來一年，本集團將在傳統彩電保持平穩的發展，更期望於數字電視領域的發展上尋求突破性的進展。本集團將重點開發高清電視、LCD-TFT電視及數字電視機頂盒，憑藉本集團開發數字電視機頂盒多年的豐富經驗，董事相信，二零零五年是本集團能否在今後數年佔領機頂盒市場關鍵的一年。我們將會付出全力，確保數字電視機頂盒在今年成功開發產品並投入市場。

為此，本集團將繼續加強研發的實力，不斷提升研發技術，開發更多元化的產品，並重點投入於更高毛利的高端產品及其他電子產品，包括液晶體顯示電視機、PDP電視機、汽車電子、DVD以及其他電子產品，期望本集團其他電子產品領域爭取更龐大的市場。在新產品方面，本集團將在年內推出PHILIPS UOC3、三菱超級單片等一系列採用國際最新一代積體電路的機芯。董事有信心於二零零五年，本公司中國銷售收入將可達到穩步的成長。

另一方面，本集團將加強成本控制，完善供應鏈管理服務，力求為客戶提供更低成本更高質量的產品，同時組織多個團隊開發多個品種的LCD-TV機芯和本集團自有機殼，使產品的開發速度、質量、品種在彩電行業中保持領先的地位。本集團於來年將專注投入於更高利潤價值的產品上，為本公司及全體股東創造更多價值。董事對於未來的展望及表現充滿信心，並有信心盈利能力將會逐步提升。