



本人謹代表偉仕控股有限公司（「偉仕控股」或「本公司」）董事會，欣然提呈本公司及其附屬公司（統稱「本集團」）截至二零零五年三月三十一日止年度之業績報告。

財務摘要

截至二零零五年三月三十一日止年度，本集團錄得營業額約2,801,165,000港元，較上年度同期約2,489,257,000港元增加約13%。年內股東應佔溢利約為27,424,000港元，較上年同期約20,057,000港元增加約37%。每股基本盈利約為3.71港仙（二零零四年：約2.87港仙）。董事會擬分派截至二零零五年三月三十一日止年度末期股息每股普通股0.7港仙（二零零四年：0.6港仙）。連同已派發之中期股息每股0.5港仙，呈報期間每股股息總額為1.2港仙（二零零四年：1.1港仙）。



業務回顧

本集團於回顧年內繼續承接去年度業績的穩定增長趨勢，在營業額及純利方面均錄得持續增長。本集團年內業績理想，主要受惠於中國資訊科技業蓬勃發展，而本集團旗下兩大著名品牌Seagate硬盤及AMD處理器在國內分銷市場的佔有率亦進一步提升。此外，本集團亦透過向本集團客戶提供高增值服務，成功提高整體盈利水平。



鑑於數碼隨身影音播放產品發展迅猛，成為中國消費電子市場的亮點，本集團遂於年內設立數碼產品部門，並投放大量資源發展數碼產品分銷業務，專營MP3播放器、PMP（便攜式多媒體播放器）等數碼電子新產品。本集團於二零零四年年底引入新品牌「KISS」之PMP及MP3播放器產品，在本港多間大型數碼及電器產品零售連鎖店出售，新產品自推出以來深受市場歡迎。另一方面，本集團亦在四個中國國內主要城市（即北京、上海、廣州及深圳）進行KISS品牌的推廣活動，並已在中國建立了過百間的分銷網絡。管理層預期該業務將成為本集團一個強勁有力之增長新來源。

為了適應急劇變化的營商環境，保持甚至提高自身的市場競爭能力，本集團已於年內優化公司架構，當中包括設立「商務部」，處理物流、資金流、採購的具體事務及訂單事宜。此舉不但加強本集團的營運安全及整體營運效率，並能為客戶提供更專業的服務。

本集團一直深信為客戶提供優質的增值服務是本集團與各大小客戶維持良好且長久業務合作關係的重要橋樑，亦是本集團能夠奠定穩固分銷業務的成功之源。因此，本集團堅持為客戶提供度身訂造的產品方案，並竭力加強售後服務及其他增值服務，藉此提升本集團的市場競爭能力。



由於本集團在分銷業務發展方面精進不懈，本集團在二零零四年度再度榮獲主要供應商之一Seagate Singapore International Headquarters Pte. Ltd.頒授的「二零零四年度個人存儲傑出成就獎」，並獲得AMD頒授的「二零零四年度PC最佳PIB分銷商獎」，實為本集團實力雄厚的明證。



除香港總公司外，本集團已在中國主要城市包括北京、上海、瀋陽、成都、深圳及廣州設立代表處及聯絡點，務求與中國各大城市之客戶連成一線，使本集團能夠更貼近最終用家，迅速回應市場的需要，以迎合瞬息萬變的資訊科技業市況及日新月異的產品發展趨勢。

展望

二零零五年是中國第十一個五年計劃的開始之年，而電子資訊信息產業是此計劃中的重要部份；加上外國主要供應商如Seagate及AMD已訂立中國為推動增長的目標，故此本人對本集團未來業務的發展充滿信心。

展望二零零五至二零零六年財政年度，本集團將會集中資源，確立優勢的發展策略，並作出更大努力及投放更多資源開發新產品及開拓新市場。目前，本集團已確立以下三大範疇的發展方向。首先，本集團將繼續分析市場需求，搜羅各種著名的資訊科技產品，以擴大本集團的產品分銷組合。此外，本集團亦會積極擴展數碼產品部門，令產品得以推陳出新，以提升本集團的盈利水平。

第二，本集團會致力提供優質客戶服務，包括加強售前、售後、技術支援及增值服務，並與客戶建立長遠及緊密關係，加強客戶對本集團的信心，發展成為客戶最值得信賴的業務合作夥伴。

最後，本集團將繼續竭力尋求拓展中國及香港兩地銷售網絡的商機，擴大集團的市場比例，並於中國增加銷售點，提升產品知名度並增加產品分銷組合，藉以進一步提高本集團的銷售收入及營業額。

由於本集團靈活變通、擁有堅實的銷售及市場推廣能力和有效控制成本風險的措施，加上長久以來積累的寶貴管理經驗，未來業務發展定能蒸蒸日上，為股東締造更可觀的回報。

致謝

本人謹藉此機會向一眾董事、管理階層及員工於年內付出的努力，令本集團能取得佳績致以由衷感謝。另外，本人亦感謝本集團所有股東、業務夥伴、往來銀行、客戶及供應商多年來的鼎力支持與信賴。

李佳林

主席及行政總裁

香港，二零零五年六月二十日