

親愛的股東：

亞洲以至環球手機市場的熾烈競爭，對整個手機行業構成嚴峻的負面影響。

截至二零零四年九月三十日，本集團錄得營業額約港幣18.96億元，比去年港幣26.78億元下降29%，虧損則約港幣1.84億元。期間本集團的整體邊際利潤由去年同期4%收窄至約0.5%。

在競爭激烈的環境下，割價壓力大增，市場參與者如網絡營運商、手機設計商、生產商、分銷商以至增值服務供應商，其毛利全線遭受嚴重的打擊。

然而，減價後亦未能看見在需求上的增加可以繼續支持所有參與者的經營。縱使一線生產商力圖保持原有的影響力及市場佔有率，可是愈來愈多二、三線生產商都在開始涉足此業務，使競爭環境愈趨困難。

這類二、三線生產商本身並沒有產品研發能力。而產品一般全然抄襲其他主要品牌，設計上只作些微改動，因此，此類生產商並無他選，只能在中、低價手機市場掙扎。

一線生產商亦不斷加快科技研發、改良產品功能以及應用的速度以作回應，藉此保持其市場佔有率。所以，在舊有型號的存貨還未售清之前，新的型號已推出市場，因此造成大量手機產品屯積市面。

這情況對二、三線生產商及分銷商構成重大的打擊，因為新手機型號加快推出市場，而且數量亦加大，存貨積壓的情況便愈趨嚴重。

二、三線生產商及分銷商被迫割價求售，在一些情況下，售價降至低於成本，才能把舊有庫存沽清，以容納新的產品，在此循環之下，進一步對邊際利潤構成沉重的壓力。另一方面，一線生產商實施新的策略部署，積極攻佔各檔次市場，盡量推出不同價格的手機型號，目的是要淘汰實力較弱的競爭對手。

為於現時市況求存，本集團採取較富彈性的庫存管理策略以適應消費者快速轉變的喜好及市場狀況，並會更採取主動，利用更多全面及有效的市場推廣計劃，不斷改良其銷售網絡。本集團之供應商乃最新科技的領先指標，此一優勢是顧客一直強烈支持的原因。集團會繼續將新產品第一時間推出市場，以滿足消費者的需求。

由於在可見將來市場的競爭形勢未見有扭轉跡象，本集團相信業內的經營商環境仍會持續積弱，及至本集團的邊際利潤及盈利亦將進一步受到影響。

承董事會命

施懿庭

主席

香港，二零零五年八月二十三日