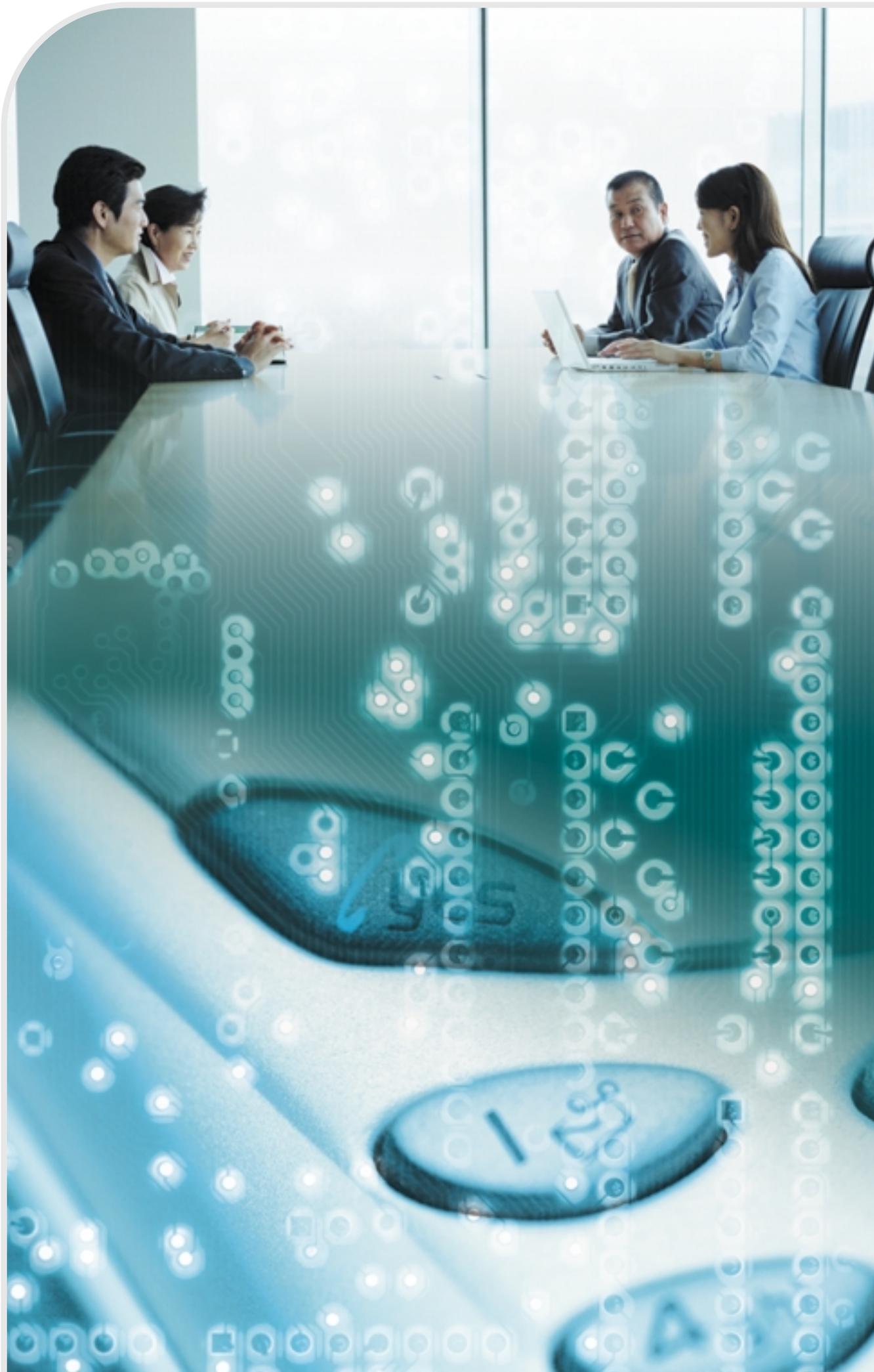


管理層討論及分析



管理層討論及分析

財務摘要

於二零零五年九月三十日止年度，本集團錄得營業額約港幣12.06億元，較二零零四年度的港幣18.96億元減少約港幣6.9億元，並錄得約港幣1.24億元之淨虧損（二零零四年：港幣1.84億元），每股虧損約港幣0.024元（二零零四年：港幣0.036元）。

香港及澳門

香港作為大中華地區最自由的貿易港，一直是最新流動通訊科技及應用技術的示範平台。訪港旅客的回應說明，儘管本地的經營成本相對高昂，在區內的眾多市場中，香港電訊消費產品的價格不但較為相宜，而且提供的選擇亦最多元化。

香港憑藉此獨有的優勢，已成為生產商、網絡營運商和技術開發商測試新型號手機反應的最佳試點。

由於愈來愈多的網絡營運商提供3G流動通訊服務，本集團於年度內亦在香港推出首部3G手機。本集團認為3G服務在香港的應用雖仍在起步階段，但預計使用3G服務的用戶數目將以幾何級數增長。雖然3G市場的發展可帶來更有利商機，但本集團預期網絡營運商將會大幅提供手機價格的補貼，這或會影響分銷3G手機的邊際利潤。本集團將繼續與網絡營運商及手機生產商緊密合作，緊握這次契機。

對於內地旅客訪港的趨勢有所緩和的憂慮，香港各行各業早已積極提升服務質素，及為旅客提供更多旅遊增值服務，而這情況已有效地作出改善。長途旅客人數在年內亦錄得穩定增長，預期此趨勢可延續至二零零八年的北京奧運。有見及此，本集團在二零零六年的其中一個發展重點，就是加強以遊客為主的銷售渠道。

澳門毗鄰香港，兩地市場的概況亦大致相同。隨著澳門發出兩個3G牌照，本集團預期澳門市場的換機需求在二零零六年將會有類似增加。然而澳門的手機市場，過去充斥著平行進口產品（俗稱水貨），相信此情況未來仍會持續對本集團在澳門的業務發展構成障礙。

管理層討論及分析

台灣

鑑於市場競爭過分激烈，本集團自二零零四年十二月將在台灣的手機分銷業務（「台灣業務」）的規模大幅縮減，大部份有關員工已獲遣散，存貨亦已售清。據本集團的評估，結束台灣業務不但對本集團整體的經營僅帶來輕微的影響，而且由於本集團今後將可免被此虧損業務所拖累，所以此舉對本集團的財務狀況亦帶來正面影響。

本集團目前正積極物色新的業務夥伴和產品，並且採取最嚴謹審慎的態度來評估在台灣新的投資項目。

銷售組合及邊際利潤

本集團在年度內錄得營業額約港幣12.06億元（二零零四年：港幣18.96億元）。整體營業額減少，主要由於本集團大幅縮減台灣業務。台灣之營業額由二零零四年之約港幣6.44億元，減少至約港幣9,800萬元。

本集團成功掌握瞬息萬變的市場狀況和顧客口味，並與主要供應商合作推出新型號手機，加上庫存控制管理得宜，邊際利潤由二零零四年之約0.5%，改善至今年的4.0%。

台灣業務去年受到當地割喉減價戰影響，邊際利潤大受打擊，本年度台灣業務的縮減，對本集團整體的邊際利潤，亦有正面作用。

頂級的手機生產商，憑藉自有的設計和技術，冀求將低檔的生產商逐步淘汰，並加強消費者對自家品牌的擁護。然而比較過去數年，顧客購買頂級手機產品的意慾卻有所減卻，只有少數消費者仍然願意為頂級產品的可靠質素和多元化功能而付出更多的金錢。

目前尚要面對的頂級挑戰，是產品的貨架周期愈來愈短以及庫存水平之監控。手機開發商、生產商和分銷商並須加倍謹慎和迅速，以應付市場的轉變。

管理層討論及分析

零售業務

本集團在年度內來自零售業務之營業額約為港幣4,200萬元(二零零四年:4,800萬元)。雖然香港經濟已從多年的通縮,逐步復甦過來,但作為主要經營成本的租金開支,較其他成本更快速地回升,此情況在銅鑼灣等商業和遊客區尤其顯著。由於租金高昂,集團其中一家品牌店在年度內合約期滿時被要求大幅增加租金,本集團在成本顯著增加與商機擴大兩方面難以取得合理平衡,品牌店惟有選擇結業。

本集團目前致力檢討零售業務策略冀能在競爭激烈的經營環境下,制訂與時並進的市場生存之道,以把握內地來港旅客日增所帶來的商機。

資金流動、財務及營運資金

於二零零五年九月三十日,本集團之應收賬款大致維持穩定,約港幣2.98億元(二零零四年:港幣3.06億元)。本集團應收賬款之賬齡組合在過往數年內持續改善,在年底約有86%為賒數期內(二零零四年:61%),約12%為逾期少於九十天內(二零零四年:36%)。逾期超過三個月之應收賬款亦下降至約港幣600萬元(二零零四年:港幣800萬元)。

儘管應收賬款賬齡組合持續改善,本集團仍然採取保守原則,於年度內作出了約港幣7,800萬元(二零零四年:港幣7,300萬元)之呆壞賬項撥備。本集團所奉行的審慎政策,有助鞏固實力,在競爭激烈的流動電話業內,積極迎接未來的挑戰和不穩定的營商環境。

本集團之淨庫存由二零零四年的約港幣1.45億元下降至港幣3,900萬元,反映本集團嚴謹控制庫存水平,以應付手機產品週期的縮短以及市場的急促變動。同時,本集團縮減台灣業務規模亦為庫存水平下降的另一主要原因。

年內,本集團與主要供應商重新訂立貿易安排。由於營運資金得以更有效地運用,本集團於年底的現金儲備由二零零四年的約港幣1.18億元大幅上升至約港幣2.62億元。

由於本集團採用更謹慎應收賬款撥備政策,流動比率由二零零四年之約4.01下降至2.71;速動資產比率亦輕微下降至約2.53(二零零四年:3.14)。

管理層討論及分析

資金流動、財務及營運資金（續）

於二零零五年九月三十日，本集團並無任何銀行融資額度（二零零四年：約港幣1.74億元，而本集團概無動用有關融資），亦無抵押任何本集團之資產（二零零四年：無）。本集團的資產負債比率為0.02%（二零零四年：0.02%），維持於極低及穩定水平。

一如以往，本集團實行並繼續嚴守謹慎的現金管理政策。

外匯

本集團的核心業務主要以港元及美元進行交易，現金及銀行結餘主要為港元或美元，故在正常貿易情況下，港元與美元之聯繫匯率對短期匯價波動發揮了對沖作用。

策略前瞻

香港已踏入第三年的持續經濟復甦。經營環境改善令不少競爭對手及產品同時湧現於分銷與零售層面。與此同時，本港已擺脫多年來的通縮，經營成本勢將攀升。

本集團將運用於電訊相關行業內多年來累積的經驗，擴展主要市場的規模。相比於其他新對手，本集團更能採取嚴謹監控措施以控制各項成本。

同時，本集團一直堅持信念，高度重視手機生產商優越的品牌形象，以及為供應商和顧客提供高效率的服務。

本集團正不斷優化其連鎖分銷管理，確保與日常運作全面配合，提升經營效能以增強實力，以應付未來的挑戰。

為求進一步精簡架構以達至更大效益，本集團並將就主要業務程序作出詳細檢討。此外，為迎接各種機遇作好充分準備，本集團一直要求員工緊貼市場轉變，掌握業內行情，為未來的商機作更好的準備，不能有半點鬆懈。

管理層討論及分析

僱員資料

於二零零五年九月三十日，本集團聘有89名員工（二零零四年：149名）。僱員成本（包括薪金及花紅）總額約為港幣5,200萬元（二零零四年：港幣5,800萬元）。僱員數目下降主要由於台灣業務縮減，大部分聘請的僱員已獲遣散之原故。

本集團之薪酬政策旨在確保整體薪酬屬公平及具競爭力，以激勵及挽留現有僱員，以及吸引準僱員。薪酬主要包括薪金、醫療津貼及以表現為基準之酌情花紅。本集團為僱員提供退休金計劃亦屬員工福利之一部份。