

## 行業及市場回顧

市場情報中心（「MIC」）於二零零五年十一月刊發之報告顯示，LCD顯示器之全球出貨量將從二零零五年的10,200萬台增長至二零零八年的15,200萬台，年複合增長率約為13%，而平面數碼電視之全球出貨量將顯著增長，從二零零五年的2,600萬台增長至二零零八年的7,900萬台，年複合增長率約為40%。行業研究預期，繼LCD顯示器之後，平面數碼電視於來年將成為TFT-LCD行業的新增長源。

## 展望

本集團利用其於顯示行業之翹楚市場地位，已準備就緒，以從LCD顯示器預期的殷切需求中獲利。憑藉較佳的成本結構及新穎的產品設計，本集團有信心，LCD顯示器的銷售額會持續大幅增長及於來年能夠達致其公司目標一成為全球前五名的LCD顯示器製造商。

至於平面數碼電視，本集團預期二零零六年的出貨量出現雙數位增長。現時，本集團之平面數碼電視主要以「Proview」及「MAG」品牌於北美銷售。本集團計劃從事平面數碼電視原設備製造業務，以於接下來三年大幅增加其全年平面數碼電視出貨量。

## 品牌／原設計製造業務

本集團視其全球分銷網絡為主要競爭優勢。本集團憑藉其自有品牌及授權品牌（例如「Xerox」）能夠於市場發展中拓展不同業務策略及於品牌業務中獲取更豐厚之毛利。重要的是，此舉亦讓本集團密切觀察最終客戶不斷變化之愛好，而有關知識對本集團發展原設計製造業務甚為重要。

本集團一直致力發展其原設計製造業務，而現時，全球大多數主要電腦名牌是我們的原設計製造客戶。此現象證實我們產品之品質超群。此類訂單亦有助本集團擴展其生產經濟規模。

本集團於本期間之原設計製造及品牌業務分別佔綜合營業額約81%及19%。本集團認識到平衡業務組合之重要性，近期計劃將品牌業務增加至佔本集團綜合營業額約30%。

## 策略夥伴

與主要上游供應商之策略夥伴關係為提高本集團製造規模及現金流量效益、控制成本及增強本集團營運價值鏈之重要平台。本集團與Chi Mei Corporation（台灣主要面板製造商）締結原設備製造夥伴關係，以生產LCD顯示器及平面數碼電視。本集團將繼續探索與更多上流供應商締結策略夥伴關係之機會，以共同努力發展及推廣產品。