

業務回顧

財務總覽

集團二〇〇五年的綜合營業額為港幣二十六億二千零四十萬元，較二〇〇四年度增加百分之零點七。玩具製造仍是集團營業額的主要來源，佔年內集團總營業額百分之七十。隨著最近購入上海一項商用物業—世紀商貿廣場，集團對玩具業務的依賴預計會從二〇〇六年開始減少。截至二〇〇五年十二月三十一日止年度，集團經審核股東應佔綜合溢利為港幣一億八千六百萬元，較二〇〇四年度的港幣一億六千二百九十萬元上升百分之十四點二。

集團的玩具及地產業務持續提供良好的業務基礎，而集團正在建立新渠道以擴展科技以及特許經營及採購業務。集團未扣除利息支出及稅項前盈利（「利息及稅前盈利」）受惠於上海物業的年度重估、出售若干物業之利潤，以及出售一項海外網上電子商貿投資項目之收益。

玩具業務

玩具業務仍是集團主要收入及經常性盈利來源。年內營業額為港幣十八億三千三百七十萬元，微升百分之三，而利息及稅前盈利減少百分之十三點七至港幣五千五百五十萬元。

利息及稅前盈利下降，主要因年內工資成本持續上升，更由於人民幣升值所致。在珠三角地區，勞動市場緊張，而當地的法定最低工資於年內大幅調高，使工資成本上升，影響華南地區所有廠商。價格競爭持續加劇，亦削弱了邊際利潤。



東莞冠越玩具有限公司

管理層致力減低經營成本。在玩具業務方面，廣東省內的四間廠房已於二〇〇六年一月合併為三間，騰出一間廠房用以擴展科技業務，並大大節省了玩具業務的開支。

雖然原材料，特別是塑膠料的成本持續上升，但玩具業務透過調整新產品的價格以及與客戶分擔長期項目方面原材料成本波動的影響，得以減少材料成本上漲的負面影響。為控制原材料及零件成本，管理層將繼續加強中央採購功能。

玩具業務為全球領先的品牌和佔獨特市場的玩具業商提供原創設備製造（「原件製造」）服務，並憑著品質優異、服務完善、起貨準時和成本效益的信譽，保持競爭優勢。管理層繼續致力為客戶提供優質服務，並於年內榮獲美國國際玩具業協會的Seal of Compliance，在優質服務方面奠定一個重要的里程碑。

業務回顧

科技業務

二〇〇五年，科技業務以審慎態度增加投資，以加強創建本身的品牌及擴展海外業務，同時鞏固在藍芽®配件業的領導地位。該項業務年內的營業額為港幣六億二千一百萬元，較二〇〇四年的港幣六億三千六百九十萬元微跌百分之二點五。由於業務增加投資市場推廣活動及成立海外附屬公司，使利息及稅前盈利下降至港幣一千四百八十萬元。



表面貼片／邦定部

流動通訊市場全面擴展，利好集團的藍芽®銷售額及i.Tech品牌。雖然面對新的市場競爭者，但集團憑藉技術實力、超卓的設計能力和信譽，加上i.Tech品牌不斷提高的知名度，得以發揮強大的競爭力。

為配合大舉進軍歐洲、中東及非洲市場，集團已在英國成立一間服務公司，覆蓋二十多個城市。二〇〇五年中，集團在意大利米蘭成立一間分銷公司，開拓意大利市場。二〇〇五年九月，集團簽訂合約，獨家向和黃集團旗下3 Italia的指定轉銷商供應"3"品牌流動電話配件。是項分銷業務由二〇〇五年第四季起為集團提供收入。

集團將其獲得殊榮的虛擬鍵盤提升至可使用藍芽®技術。年內集團成為率先在市場推出藍芽®立體聲耳筒的公司之一。憑著集團強大的研發能力，管理層繼續加強產品多元化發展，在配合科技轉變之餘，更保持本身的競爭優勢。例如，集團首次成功推出數碼收音機及手提媒體播放機，為集團發展數碼多媒體產品奠下基礎。年內科技業務繼續獲得手機製造商及網絡營運商發出的認證。



i.Tech於電子博覽會 2005, 香港

在亞洲，集團正加強與日本及南韓流動電話製造商（包括LG）的合作關係。集團亦與本地大型企業、手機製造商及網絡營運商合作，將分銷商網絡伸展至華東及華南地區。在香港，集團重組分銷業務，並透過成功的推廣活動，提升了i.Tech品牌的知名度。

業務回顧

特許經營及採購業務

這項業務於二〇〇四年成立，年內一直專注整固採購部門及零售業務。因此，年內錄得利息及稅前虧損港幣三百萬元，而二〇〇四年則獲得利息及稅前盈利港幣一百六十萬元。

集團與華納兄弟訂立的品牌特許經營安排主要涵蓋香港、中國大陸及澳門的特許經營、產品採購及零售分包特許經營業務，持續進展良好。集團全力籌備上海旗艦店二〇〇六年一月的開幕事宜，日後將以該店作為在內地開拓品牌特許經營、零售分包特許經營及產品分銷業務的藍本。



華納兄弟旗艦店, 上海

地產業務

集團地產業務年內的營業額為港幣六千九百萬元，利息及稅前盈利為港幣一億一千七百八十萬元，分別較二〇〇四年上升百分之四十七點二及百分之八十二點三。二〇〇五年，集團出售深圳、澳門及上海若干較小型物業，共獲利港幣二千七百九十萬元。此外，集團其餘物業錄得重估盈餘港幣三千二百二十萬元。如不包括此兩項收益，地產業務的利息及稅前盈利達港幣五千七百七十萬元，較二〇〇四年的經常性收入上升百分之二十三，反映集團於年內獲得的租金收入增加。



世紀商貿廣場, 上海

上海商業地產市場於二〇〇五年繼續蓬勃增長。因此，集團兩項現有物業－港陸廣場及港陸黃浦中心取得逾百分之九十六的理想出租率，加上租金水平持續上升，帶動利息及稅前盈利上升。

集團看好上海地產市場的前景，並希望進一步開拓較為穩定而周期性波動較輕的業務，因此購入上海一幢全新的甲級商業物業－世紀商貿廣場，總作價為港幣二十一億九千一百九十萬元。世紀商貿廣場建於二〇〇四年，是一幢總建築面積九萬八千三百三十七平方米的寫字樓大廈，設有地下停車場及毗鄰的一個會所。集團購入時，該幢物業已經全部租出，租金水平理想，並於二〇〇五年第四季開始為集團提供額外的租金收入。

業務回顧

資本及流動資金

於二〇〇五年十二月三十一日，集團借貸總額為港幣十一億六千五百七十萬元（二〇〇四年：港幣四千六百四十萬元）。二〇〇五年十一月，集團向和記黃埔有限公司一間附屬公司發行兩厘可換股票據，集資一億二千八百二十萬美元，並已用所得資金購入世紀商貿廣場。有關票據將於二〇一〇年十一月到期，倘獲得兌換，和黃集團在本公司的權益將由大約百分之六十二增至大約百分之六十七。

於二〇〇五年底，現金及現金等值物加上其他流動上市投資共達港幣十一億五千三百四十萬元，而二〇〇四年底則為港幣二十億四千三百三十萬元。

庫務政策

於二〇〇五年十二月三十一日，集團並無承受外匯合約、利率或外幣掉期或其他金融衍生工具的重大風險。

抵押及或有負債

於二〇〇五年十二月三十一日，集團以港幣三億六千零七十萬元的可供出售財務資產作為抵押，向銀行取得港幣三億元的信貸，其中港幣二億四千一百八十萬元已經提取。此外，集團將持有世紀商貿廣場權益的附屬公司的若干股份及貸款押予和黃集團，作為最近發行的上述可換股票據的抵押品。

於二〇〇五年十二月三十一日，集團為其中國內地物業的買家提供的按揭貸款擔保額為港幣一千九百一十萬元（二〇〇四年：無）。

人力資源

於二〇〇五年底，集團不包括聯營公司在內的僱員總數為二萬三千八百五十六人。年內的僱員成本總額，包括董事酬金，共計港幣四億九千一百七十萬元。

集團確保僱員的薪酬及福利具有競爭力，也會根據內部的薪酬及花紅制度，獎勵僱員的個別表現。僱員的薪酬及福利每年評估一次。

集團十分著重培訓，以確保僱員擁有所需的技術訓練，有助實現共同目標。



Arrow II 掛耳式藍芽耳機

業務回顧

展望

集團深信，集團於二〇〇五年為擴展及分散業務所作出之投資，將於二〇〇六年取得回報。

由於玩具行業出現整固趨勢，加上集團能夠達到客戶對品質、服務、準時起貨、成本效益及營運合規之期望，集團在玩具市場的地位將更加鞏固。集團將繼續加強設計能力、為原件製造客戶提供一站式服務方案，並透過為生產流程增值來提高邊際利潤。

隨著分銷網絡擴大、流動電訊市場持續擴展，以及藍芽®技術獲得更多消費者採用，科技業務將從中受惠。集團正探討按照與3 Italia的合作模式，與和黃集團其他公司展開合作。於二〇〇六年，除了現有市場，集團亦將著眼在中國、日本和南韓展開藍芽®產品的推廣活動。集團將進一步投資i.Tech品牌及發展更先進的無線技術和數碼多媒體產品，以保持在科技領域的領先地位，有助集團提高邊際利潤。

集團於二〇〇六年一月在上海開設的旗艦店，將提升特許經營及採購業務的業績，更讓集團得以加速開拓在中國各地的零售分包特許經營網絡。集團正在探討與其他公司訂立特許經營及採購安排。

中國經濟的強勁增長，預期會使集團在上海的三項投資物業保持高水平的出租率及租金水平，提供強大而穩定的盈利及現金流量。

董事總經理

陳雲美

香港，二〇〇六年三月八日