

主席報告



張樹成博士
主席

高振順先生
主席

財務重點：

- 2005年之業務表現較2004年有所進步
- 集團之策略性決定雖引至非現金及非循環性的資產減值、撇賬與撥備，卻能為未來發展創造有利條件
- 來自經營業務的淨現金：2.43億港元(2004年：1.33億港元)
- 全年派息每股38港仙(2004年：38港仙)

業績

謹此代表精電國際有限公司及其附屬公司(「精電」或「集團」)欣然宣佈截至2005年12月31日止年度的經審核全年業績。

精電於2005年穩步發展，新管理層的加入為集團引入新的發展宏圖，以令集團達致長遠及可持續發展。回顧年內，管理層檢討整個企業架構，並啟動了數項重組及改革方案，旨在增強集團之整體競爭力。

管理層年內進行一連串之策略性改動，諸如把香港及馬來西亞之生產設施遷往中國內地，引致一些非循環性的資產減值而需予以撥備。回顧年度內，集團位於香港將軍澳的生產線已遷移至中國內地，亦把主要營業地點由將軍澳遷往觀塘之物業。為反映將軍澳物業之現價，集團委託獨立之物業估價師重估將軍澳物業，是項重估帶來約四千六百萬港元之資產減值。

馬來西亞廠房年來均錄得虧損，經過檢討其營運效率及生產力後，集團認為該廠房缺乏在現時市場環境下要維持競爭力所需之經濟規模，基於集團利益之考慮，遂決定搬遷馬來西亞之廠房。此搬遷所帶來諸如固定資產、商譽等之資產減值分別達三千二百萬港元及二千八百萬港元。

此外，管理層為集團所持有之投資進行嚴謹審視，並就有充份減值理據之項目作出非循環性撥備，令該些項目的賬面值降至可變現水平。

根據2006年3月14日發出之公告，關於一項技術許可證合約之無形資產價值約二千五百萬港元亦已撇賬。

如2005年6月9日發出之公告所述，集團曾構思不同方案以進駐有機發光二極管(OLED)之市場，而管理層認為韓國有機發光二極管供應商Ness Display之經驗與生產能力，能助集團快速進入此市場，遂決定投資於Ness Display。直至今日，管理層對該項投資的見解仍然不變。

然而，儘管有機發光二極管技術比其他顯示技術更為卓越，其市場情況仍未明朗，此無疑令集團投資於OLED業務之回報期延長，因此，集團採取比較審慎的會計方式處理此項投資。

集團亦有就尚未解決之稅務事項作出安排。集團曾收到香港稅務局有關若干外判開支加工費用之補加評稅，而集團亦依照稅務顧問之建議額外作出撥備。

此等措施令集團的發展道路更為開闊，展望未來，預期集團可在堅實的基礎上穩健增長。

2005年之業務表現較前一年為佳，集團之營業額為十九億八千萬港元，與前一年的二十億六百萬港元相若，而由來自經營業務之淨現金則達二億四千三百萬港元(2004年：一億三千三百萬港元)。然而，由於資產減值、撇賬及撥備，令集團2005年錄得約一億七千九百萬港元之股東應佔虧損(2004年：溢利一億九千三百萬港元)。由於前述之項目以非現金性為主，集團的現金資產得以維持，扣除銀行債務及透支，淨流動投資為六億九千六百萬港元(2004年：七億二千二百萬港元)。

回顧

市場拓展

精電2005年於歐洲汽車市場的發展理想，精電出產的汽車顯示屏在歐洲車市場的滲透率有所提升。此外，集團年內亦已進駐美國及韓國之汽車設備市場。

現時集團的產品已廣泛應用於工業、醫療、軍事儀器及設備，家電以至手提娛樂產品等。以地理範圍而言，市場版圖持續擴張，其中以亞洲市場之發展尤為令人鼓舞。另外，集團已於韓國之汽車市場建立市場地位，並正於該國發展其他電器及電子產品業務。

精電的中國主要客戶——持牌流動電話生產商，因受充斥市場的黑市手機所影響，銷售額下降。中國政府由2005年年底始已採取果斷措施打壓市場之不法活動，正牌流動電話之銷售可望於2006年回升。

精電積極部署捕捉中國流動電話彩色顯示屏業務之商機，除與手機設計公司保持良好關係外，更公佈有關北京精電蓬遠顯示技術有限公司(清華大學合組的顯示技術公司)的收購，精電於該公司的持股量由51%增至90%。此舉可令集團直接受惠於精電蓬遠的未來盈利增長，亦可令集團更大幅度參與蓬勃的中國流動電話市場。

CSTN生產設備升級

為迎合不斷增長的彩色顯示屏需求，集團已提升河源廠房的彩色超扭轉向列型液晶(CSTN)全自動生產線之設備效能，以增加CSTN彩色液晶顯示屏的產能。

技術拓展

依照多元拓展顯示技術範疇的策略，精電於年內投資於Ness Display，以獲得此種先進顯示技術之切入點。

期內，集團亦著力把獨特之雙穩態顯示屏(BCD/ZBD)技術商品化。BCD及ZBD消耗極少能源，因而適合廣泛之應用範疇。現時，BCD顯示屏已開始量產，及應用於已經面世的便攜式零售產品上。ZBD顯示技術亦有突破性之發展，集團正積極把此技術應用在英國大型連鎖超級市場的價目牌上。

未來發展策略

大幅拓展市場

集團將積極擴大市場份額，並已定下拓展目標：

- 於產量規模較小但利潤幅度較高之市場範疇維持優勢
- 加快擴充產量規模較大但週期短之產品業務
- 加強於中國、韓國、美國及歐洲此等增長市場之營銷實力
- 重組銷售網絡，加添銷售網之資源，以改善服務質素，為顧客增值

改進產品組合

彩色顯示屏乃大勢所趨，未來各種各樣之產品均會加添彩色顯示屏，務求使產品更能取悅用家，因此預期彩色顯示屏需求殷切，集團將致力捕捉此市場機會，拓展業務。

除擴充CSTN生產線之產能外，集團亦會與薄膜電晶體液晶(TFT)供應商加強合作，擴闊集團彩色顯示屏之技術基礎。

加快新技術商品化

雙穩態顯示技術(BCD/ZBD)為精電之獨特新顯示技術，具有耗電量低、多色彩及高對比率之特點，在沒有能源供應下仍能保留所顯示之圖像，特別適合便攜式產品或在不方便接駁電線之環境下使用。

集團對此新技術充滿信心，客戶之初步反應令人滿意，我們和技術夥伴將積極把此獨特之技術商品化，大量及廣泛應用於日常生活中。

集團於彩色硅基液晶微顯示技術(LCOS Microdisplay)發展方面獲得穩定進展，技術人員成功把相等於郵票大小的顯示屏解像度提升至1920x1280像素。此技術正進行商品化，可望應用到不同範疇如相片沖印上。

擴充產能

為配合需求，及確保集團有更大之發展空間，集團位於中國深圳之廠房現正開始擴建，計劃於年底完成整項工程。預計未來數年，每年之產能會大幅增長。

成本減控

集團已成立控制成本之專責小組，以實施及協調成本減控之工作，進一步提升產品之競爭力，以達致增值的目標。

前景

預計未來，汽車、工業類用品、消費品及電訊產品之顯示屏需求將繼續攀升。

面對林林種種之市場機會，精電將加鞭勵馬，快速擴大市場份額。我們剛採用新的公司標徽，總辦事處已重返

精電開業的發源地，一切由基本開始，承傳傳統價值，同時建立與時並進的企業文化。現時，精電員工互相緊密配合，高級管理層提供切合形勢的發展方針，中層管理團隊展示強大的組織及執行能力，專業技術人員、市務人員及支援隊伍各盡其職，以滿足顧客之需求，公司全體上下一心，向目標節節邁進。

液晶顯示行業極具發展潛力，市場空間龐大，精電已從事液晶顯示相關產品設計及生產達28年之久，並矢志繼續專注發展此業務。憑藉豐富之經驗及新技術之發展，我們將精益求精，以液晶顯示為本業，繼往開來，一直擴展。

致意

感謝股東長久以來的支持，特別於充滿挑戰的2005年，為此，我們將繼續努力，創造佳績。我們亦謹此向董事會致以由衷感謝，他們的支持令精電不斷成長，特別向已辭任之董事包括甄仕坤博士、鍾信明先生、郭兆坤先生、高錕教授，及呂志成先生致以敬意，感謝他們於任內的貢獻。現在，精電已進入新的發展里程，感謝全體同事表現出的進取精神，我們必全力以赴，向已訂立的目標衝刺。

張樹成 高振順
主席 主席

香港，2006年4月10日