

## 行政總裁訪談

**問：加入精電已屆一年，覺得最大的貢獻為何？**

答：在短短一年內，集團有很多變化。高級管理層隨著數位公司的創始人決定退休而進行重組，簡化決策程序；一些自家培養的專業人員被委以重任，執掌管理職務。

營運方面，香港的生產線已遷往中國內地，提升生產效率；廣東省河源廠房的彩色顯示屏生產線設備亦已獲提升，以滿足市場對彩色顯示屏的需求。業務方面，我們已確認一些具潛質的業務及市場範疇，如汽車業務、美國及日本市場，以著力擴充。

總括而言，我的主要任務是給予同事清晰的發展方向及目標，在過程中給予資源配合以支持他們。



**問：為何轉用新的公司標徽？**

答：改變一個已採用28年的公司標徽，這決定殊不簡單。以前的標徽是根據舊的液晶顯示技術而設計的，而新的公司標徽，除了外觀上的改進外，我們希望對外對內傳達集團與科技並進的訊息。再者，液晶顯示已進入彩色新紀元，精電亦然。我們把組成彩色的紅、綠、藍三原色加入標徽之內，象徵精電將更集中發展彩色顯示產品。

審美眼光人人不同，但希望股東們會同意新標徽看上去更有活力、更富時代感及更能反映我們的業務取向。

**問：您可為精電帶來甚麼變化？**

答：相信我們需緊貼市場，並聆聽客戶所需。以往幾年，我們或許曾一兩次未能及時反應而錯失良機。

在過去一年裏，我用了頗多時間親自面見分佈全球的客戶，並重組銷售及市務部門，務求更快速回應客戶需要。

傳統以來，精電一直很強調科研，這種背景對一間高科技生產公司而言十分有利，未來我們會致力維持科研的優勢。

**問：精電的優勢在哪裡？**

答：有賴張樹成主席及其他創辦人多年來的努力，以誠信所建立的良好信譽。海內海外，精電的品牌以高品質見稱，為人所推崇。



精電定位為全方位顯示方案供應商，透過自行研發及與技術夥伴合作的途徑，發展了多種利用不同液晶顯示技術的產品。由於技術基礎鞏固，我們可向客戶提供標準規格的产品外，亦可因應特定需求，設計獨特的產品。相信多元化的技術及產品，加上靈活的配套，是於市場中突圍的致勝因素。

集團擁有由逾80位工程師組成的強大技術隊伍，分別負責科研、產品設計、生產工序及品質管理等，其中的技術支援隊伍，致力為客戶提供可行性研究、問題調解及技術培訓等服務，並為全球之銷售辦事處提供24小時支援。

### 問：未來的增長動力是甚麼？

答：精電擁有的是龐大的海外銷售網絡，精電會在各個目標市場進一步加強營銷隊伍的陣容，積極發掘液晶顯示業內潛在的商機。

我們已開展深圳廠房的擴建工程，2006年年底工程完成後，預期廠房的面積會增加逾一倍。

除自然增長外，集團將尋求適合的併購對象。集團的財務資源充裕，我們可在需要時快速行動。

### 問：中小型尺寸液晶顯示屏市場的前景如何？

答：液晶顯示屏之應用將循從無到有、從少到多的趨勢發展，大致可以量和質兩方面衡量：

量 — 專用儀器漸趨向轉用液晶顯示屏，如汽車錶板及路牌等；而電子產品如影音、藍牙以至3G電訊產品等，將更多地安裝液晶顯示，以提供方便使用者的資訊，增加吸引力。

質 — 顯示屏產品趨向由單色轉向彩色，這是由於產品如工業類、汽車類，以至消費類產品所載的資訊越趨繁多，需要顯示的圖像越趨色彩豐富及複雜所至。因此，未來液晶顯示屏大都趨向高科技及彩色設計，應用潛質巨大。

### 問：未來有否分散業務投資的計劃？

答：液晶顯示業有很大的發展空間，精電已於業內建立鞏固的市場地位，並決意加以利用優勢，進一步拓展此市場。憑藉我們的技術與經驗，相信要快速起動，並不困難。

彩色液晶顯示屏方面，單以流動電話為例，根據DisplaySearch 2005之資料顯示，用於流動電話的薄膜電晶體液晶(TFT)之付運量，由2004至2009年間的複合年增長率達27%，表示彩色顯示屏市場的需求殷切，構成精電未來的高增長範疇。單色顯示屏方面，雖並非市場焦點，但仍有可觀前景。我們的單色顯示屏業務持續有良好表現，我們會致力維持此業務的領導地位。