







## 歐洲

有賴與客戶長久以來維持的緊密關係,精電於歐洲穩守 穩固的市場地位。2005年,集團诱過為汽車及工業客戶 生產度身訂製的液晶顯示產品而強化其供應商的位置。 數個新項目已經開展,可於未來數年為集團帶來額外貢 獻。2005年歐洲之銷售額達六億三千六百萬港元,2004 年則為六億三千三百萬港元。

歐洲是繼「中、港」範圍外最大的市場,由該市場衍生的 銷售佔集團營業額的32%(2004年: 32%)。

#### 中國及香港

於中國內地之客戶備受「黑手機」的非法活動所影響,在 困難的市場環境下,持牌流動電話生產商的銷售下降, 為反映此市場變化,我們已為總值約四千萬港元的存貨 撇賬。

2005年下半年雖已有輕微復甦跡象,市場環境仍富挑戰 性,以全年計,中國內地及香港之銷售減少12%至八億 二千八百萬港元(2004年:九億四千一百萬港元)。

相信隨著中國流動電話市場回復生氣,集團於中國的業 務也會重拾升軌。

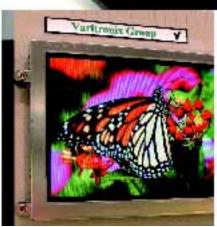
#### 亞洲其他地區

集團2005年於中國及香港以外的亞洲地區(「亞洲其他地 區」)快速擴張,於該地區之銷售由前一年的二億九千九 百萬港元上升25%至三億七千二百萬港元。此強勁增長 主要是由於越來越多手提娛樂產品需要加入液晶體顯示 屏,以及汽車用液晶體顯示屏的需求增加。









亞洲其他地區佔集團總收入之百份比由前一年之15%增至2005年的19%,與集團擴充銷售地理版圖之策略脗合。

### 北美洲及其他

北美洲之銷售達八千八百萬港元,2004年則為八千九百萬港元。除卻以上所述地區(「其他地區」)之銷售比前一年增加25%至五千五百萬港元(2004年:四千四百萬港元)。

# 生產

為求簡化生產程序及實現規模效益,精電遷移其生產設 施並把之集中於中國之南嶺及河源。

2005年,我們把香港及深圳沙灣之生產線遷往上述之主要生產基地。此外,我們決定把馬來西亞檳城之生產設備亦搬往該等主要生產廠房。雖然搬遷帶來某些非循環性之會計賬目,然而因應搬遷而能改善營運效率,卻有利集團的長遠發展。

# 彩色產品

為緊握由薄膜電晶體液晶(TFT)技術而帶動的市場機會,精電與亞洲之大型TFT屏幕生產商已組成聯盟,合力拓展此市場。透過此等聯盟,集團一方面可從夥伴獲得關於TFT技術的經驗與專業知識,縮短自行設計及生產TFT模組的學習過程;反過來,精電亦可為夥伴提供全球之分銷渠道。此聯盟形式使精電集中資源於高增值生產工序,而不需動用大量資金應付上游之生產。

為擴闊技術組合,精電於期內踏出重要一步,投資於世界具領導地位之有機發光二極管供應商之一的韓國Ness Display。Ness Display已於2005年12月開始量產,此項投資令集團可穩定供應高質素之全彩色有機發光二極管屏幕。

### 總結

集團於2005年穩步拓展,在鞏固的基礎上,我們將全速 向前邁進。