

## 主席報告

2005年，高油價引致原材料價格居高不下，加上市場的波動，國內經營環境受到嚴峻考驗，特別是國產手機廠家從2004年下半年開始受國際品牌手機的擠壓，幾乎全部自錄得虧損。到2005年上半年，國產手機市場佔有率一路下滑，企業經受很大壓力。面對這種市場形勢，本集團排除萬難通過加強市場業務拓展和產品技術開發，使公司經營錄得持續性的增長業績。於二零零五年下半年，國產手機開始有一定的市場佔有率，集團表現得以進一步改善。

本公司全年銷售收入突破港幣11.12億元，較去年之8.16億元增加36%。

全年實現利潤1.248億元，較去年之9,833萬元增加27%。

在2005年集團繼續穩步發展，生產規模迅速擴大，僱員從去年4,600人增加到接近7,000人，被福建省產業廳和省統計局評為「2005年度福建省信息產品製造業10強企業」，受到同行業界的好評。



本人及董事會成員居安思危，積極求進，並本著對股東負責、對員工負責的精神，不斷鞏固和發展現有的高附加價值的產品，並積極拓展其他較高利潤的產品。在2005年，在生產方面加大了技術改造力度，提高生產自動化水平從而降低成本；在產品方面，加強了產品研究與發展部門，積極開拓

## 主席報告

新產品，務求保持屹立於市場上的領先地位；在人力資源管理方面，外聘專業顧問進行整合，以求企業管理能配合集團的整體發展研究的需要。

### 發展目標

集團主導產品在行業內有較高的品牌知名度，並具有三大優勢：

- (a) 「規模」，強大生產基地及高效率生產隊伍；
- (b) 「專業」，產品的深入知識及良好的技術控制；
- (c) 「效率」，迅速地滿足客戶需求的良好形象。此外，在技術、人才和穩定的尊貴客戶群方面積澱較強的競爭優勢。

IMD產品技術開發能力提升方面，現在可在現有工藝基礎上，將彩色鍍膜、等離子表面處理、皮革鑲嵌、多彩色自動印刷、各種紋理的拉絲等新工藝技術加以集成、綜合應用，創造出適合用戶個性化要求的表面裝飾效果，已廣泛應用於通訊、家用電子與電器等產品上，並推廣應用於MP3、MP4、微波爐、電磁爐和醫療器械、汽車電子產品和內飾上，為整機產品提供更時尚、更人性化的表面裝飾效果，為整機客戶創造更好的價值。

在客戶群層次提升方面，不僅具有像海爾、聯想、美的、長虹、TCL王牌、廈華、華為、中興通訊、斯達康及波導等國內大客戶群，而且鞏固和發展了顯赫的國際級品牌如：思科系統，日本象印，英國PACE、飛利浦、索尼、三星及大北歐等。

在生產總體規模提升方面，石獅生產基地發展迅速，深圳、廈門兩個基地也甚具規模。集團連續12年名列全國電子元件百強，04年位居第49名，05年躍居第36名，且躋身05年度福建省信息產品製造業十強。

為此，集團按本身基本條件、市場定位及現有和在洽談中的客戶群，規劃了今後五年的發展目標，直至2010年為止：

## 主席報告

- i) 集團銷售收入將按年以雙位數字的增長；
- ii) 主導產品IMD躋身至國際知名品牌地位，因此我們將會繼續加強技術開發中心和檢測中心及逐步實現自動化生產；
- iii) 實現為家用電子及電器、通訊等產品提供高質量、門類齊全、開發能力強的表面裝飾件、五金部件和其他零部件的一站式配套服務；數字視頻產品在國內行業、國際市場具有較高知名度。

### 額外生產設備

- (a) 在2005年底及2006年初在石獅的生產基地，加建4幢生產車間和宿舍及16000萬平方米的綜合工藝大樓，預計2006年在5月份可竣工及投產。
- (b) 引進多套色自動印刷機，可大大提高生產效率，提高彩印質量，豐富彩色效果。
- (c) 擴建氧化車間，提高鋁拉絲產品表面處理效果，適應擴大生產的需要。

在提升硬體設施基礎上，本集團將繼續整合內部控制，通過(i)加強人力資源以提高業務素質和技術素質，滿足拓展國內外市場大客戶業務的需要；(ii)加強質量管理，維持高質量管理體系，打造通達知名品牌，並加強物流管理，不斷降低製造成本，進一步提高經濟效益。

### 過往與未來

市場是試金石。這幾年市場波動大，競爭也異常激烈，但公司依然獲得穩定快速發展，說明我們的經營指導思想是正確的，公司具備了一定的抗風險的能力；說明我們在捕捉市場機遇、把握產品發展方向、駕馭市場能力方面更加成熟，並為未來發展打好堅實的基礎。

在來年，本人和董事會成員充滿信心，將充分發揮團隊精神，抓住有利時機，不斷提高企業的整體素質和盈利能力，為股東和投資者創造良好的回報。