



業務回顧

經銷電子元件業務

流動電話產品

期內市場對高端多功能產品的需求激增，使本集團代理的Core Logic一系列專為多媒體產品而設之全面解決方案，包括新興的MPEG-4及200萬像素相機解決方案均錄得盈利。另外，因應市場的趨勢，Agere多媒體內置GSM/GPRS基組芯片的增產，正配合市場對設計簡化的產品的需求及更新產品的速度，強化了Agere的競爭優勢。再加上大型薄膜晶體顯示屏幕（QCIF/QVGA 解析度）以及相關界面元件的需求也相應增加，大大提升本集團開拓更優質客戶群的能力。

消費性電子產品

隨著消費能力的提升，市場對消費電子產品的需求龐大，帶動本集團的攜帶式DVD機、MP3、PMP、液晶體電視及數位相機（DSC）之解決方案在回顧期內取得理想銷情。本集團代理的Samsung及AU Optronics—專為1.5吋之小型薄膜晶體顯示屏幕（TFT）至47吋超大屏幕而設的解決方案也取得突破性銷售。另外，Hynix提供的Nand型快閃記憶卡（Nand Flash）也錄得理想銷售額。

本集團代理的美國國家半導體（National Semiconductor）、Fairchild及California Micro Devices的相關零件的銷售均錄得穩定升幅。集團更分別獲得由Fairchild頒發的「傑出獎項」殊榮及由California Micro Devices頒發的Distributor of the Year (Asia)獎項。

本集團在回顧期內已開始就數碼廣播技術進行研究及分析，為二零零七年數碼廣播時代的來臨做好準備。



電腦產品

手提電腦的需求量激增，帶動電腦行業在二零零五年復甦。另外，手提電腦較坐臺式電腦更需要頻繁地升級換代，刺激本集團的Hynix記憶體產品、Foxconn及Mitsumi的连接器、Agere的USB、千兆位乙太網及1394连接器產品、ITE I/O產品及AVX的被動元件的銷售報捷。

通訊產品

網上電話(VOIP)漸受歡迎，使Agere的網上電話解決方案、Legerity的交換機合成電路產品及ITE界面元件的銷售上揚。此外，USB成為數據通訊的標準界面後，帶動USB界面控制器的電路產品及连接器的需求攀升。隨著無線數據通訊採用藍芽標準逐漸普及，為藍芽組件創造增長空間。

經銷運動產品業務

本集團在回顧年內引入了數個著名的高爾夫球運動品牌組合，包括美國ORLIMAR及歐州名牌MAKSER的高爾夫球具、英國HI-TEC的高爾夫球鞋、日本的AKIRA高爾夫球具、FREE LINE的高爾夫球及美國FEEL GOLF的挖起杆，為本集團帶來一定的盈利基礎。

財務狀況分析

流動資金及財務資源

本集團一般以內部產生之現金流量及往來銀行授予之銀行信貸額作為營運資金。本集團繼續維持平衡的財務狀況，於二零零五年十二月三十一日，本集團之定期存款及現金結餘總額為港幣188,114,000元（二零零四年：港幣122,799,000元）。

本集團於二零零五年十二月三十一日獲多家銀行授予銀行信貸額，總額為港幣981,000,000元（二零零四年：港幣877,000,000元）。於同日，銀行借貸總債務約為港幣576,880,000元（二零零四年：港幣373,158,000元），相當於股東權益總額約158.2%（二零零四年：約109.7%）。

於二零零五年十二月三十一日，按流動資產約港幣970,759,000元及流動負債約港幣686,392,000元計算之流動比率維持於約1.4（二零零四年：約1.4），而速動比率也與上年相約，為1.0。

董事經過充分考慮本集團之現金淨額狀況及目前可動用之銀行信貸額後，認為本集團具備充足財務資源應付營運資金需求。

外匯風險管理

由於本集團主要以港元及美元進行交易，因此所承受外匯波動風險有限。於回顧期間，港元與美元之間的匯率相對穩定。

僱員及薪酬政策

於二零零五年十二月三十一日，本集團於香港及中國聘用約380名（二零零四年：約350名）僱員，截止二零零五年十二月三十一日止，員工成本約為港幣43,100,000元（二零零四年：約港幣38,400,000元）。彼等之薪酬按其功績，資歷，能力及工作性質釐定，其他員工福利包括提供退休供款計劃及醫療保險等。

主要客戶及供應商

本年度本集團最大及五大供應商合共佔總採購額分別約12.9%及44.5%。

本公司的董事或彼等的任何聯繫人或任何股東（據董事所深知擁有本公司已發行股本5%以上）概無於本集團任何五大供應商中擁有任何權益。

本年度本集團五大客戶合共佔本集團總營業額少於30%。

前景

本集團會繼續留意人民幣升值、加息及油價攀升等因素對業務帶來的影響，同時積極尋找發展商機。本集團對於來年之業務發展持謹慎樂觀之態度。

本集團擁有迅速掌握市場趨勢的優勢。當產品尚在試驗階段，本集團已開始為客戶鑽研切合產品所需的解決方案，使之較同業更快推出市場，成功搶佔市場份額。本集團在今年三月份，便成功應用NMS Communications所提供的NMS產品協助香港流動通訊有限公司（「CSL」）實現透過其3G手機網絡觀賞電視節目的服務。CSL成為3G手機在香港面世以來，率先提供此項服務的流動通訊商。

為迎合3G手機通訊的普及，Agere在3G手機方面的發展已由芯片進化至全套解決方案，並成功透過語音及數據傳輸的實際運作，深受中國市場手機製造商的青睞。越來越多客戶已開始投入3G產品的研發。我們期望以先行者的優勢，在市場佔據重要份額。

管理層討論及分析

除流動電話外，本集團也會配合通訊、電腦、消費性電子產品及手機瞬息萬變的市場發展，為客戶提供優質高效的解決方案。

此外，本集團來年會進一步整合供應鏈，鞏固本集團作為供應商與客戶之間的重要橋樑的功能。本集團一方面拓展供應商網絡，尋求價廉質優的電子元件，同時向供應商搜集市場訊息。此舉能使本集團為客戶提供部份的設計服務時，可採用度身訂造的電子元件及向其提供更專業的意見，本集團也能向供應商反映客戶所需。另外，本集團也會優化物流及付運服務，使客戶的產品更迅速地在市場銷售。

總結

集團一向秉承為客戶提供具成本效益及優質產品和服務的宗旨，得以與客戶及供應商建立密切而深厚的合作關係，這也是集團成功的關鍵之一，集團將持之以恆，為集團帶來更佳盈利增長，並為股東帶來滿意的回報。