



本人非常欣喜偉仕控股有限公司截至二零零六年三月三十一日止年度裡，業務上繼續取得重大發展，業績持續增長，再創佳績。

業績

截至二零零六年三月三十一日止年度，本集團核心產品的銷售成績非常理想，加上不斷優化產品組合及分銷網絡，使營業額較去年同期大幅上升32.3%至3,705,633,000港元。年內本集團積極加強營運管理，致力降低存貨周轉期，同時嚴格監控客戶信貸額度，使年內股東應佔純利較去年同期增加約307.6%至約111,768,000港元(二零零五年：約27,424,000港元)，每股基本盈利約為13.31港仙(二零零五年：約3.71港仙)，每股攤薄盈利約13.24港仙(二零零五年：約3.71港仙)。

股息

鑒於業績理想，董事會建議派發截至二零零六年三月三十一日止年度之末期股息每股4.5港仙(二零零五年：0.7港仙)。連同已派發的中期股息1.5港仙，報告年度內之股息為每股6港仙(二零零五年：1.2港仙)，佔同年按權益持有人應佔溢利計算之每股盈利約45.1%(二零零五年：約32.4%)。

業務回顧

隨著全球資訊科技的普及，中國亦成為資訊科技增長最迅速的國家。根據International Data Corporation的數據顯示，中國二零零五年全年個人電腦出貨量超過1,904萬台，比同期上升19.6%。中國急速的城市化增長，以及人均收入的大幅上升，使中國科技市場日漸擴大。加上一二線城市迅速發展帶動替換資訊科技產品的需求，因此整體市場潛力仍然龐大。不過，隨著技術水平的提升，資訊科技產品日新月異，使市場競爭異常激烈，產品的毛利率不斷下降。企業必須具有快速應變的能力，才能站穩市場。

本集團一直順應市場發展的步伐，貫徹於強化管理、產品及銷售網絡方面「三大優勢」的發展策略。首先加強營運管理，提升與分銷商之間的協同效益，在保障客戶利潤的同時增加本集團的盈利能力。即使市場平均價格下降，本集團的產品毛利率仍然得以提升，更大幅降低了存貨的周轉期。此外，與分銷商更緊密的合作關係使本集團提升了信貸收款的管理，效益更彰顯於大幅改善的應收賬周轉期上。優秀的管理模式使本集團核心產品的銷售不斷增加，更持續獲得供應商的嘉許，年內榮獲Seagate頒發「二零零五年財務年度重點市場傑出貢獻獎」及AMD頒發「二零零五年AMD個人電腦盒裝處理器最佳分銷商獎」。

本集團於回顧年度內積極優化產品組合及爭取規模效益，使產品多元化擴展至更多電腦硬件及周邊產品。年內與多家環球資訊科技產品生產巨頭携手合作，取得其著名產品的中國代理權。包括Maxtor Corporation的硬盤產品，Lexar Media, Inc. 的USB閃存、MP3播放器及「Kodak」存儲卡、AsRock 的個人電腦底板，以及Corsair Memory的個人電腦存儲產品。通過本集團龐大且完善的分銷網絡，Maxtor Corporation的硬盤產品已可以於短時間內滲透市場，本集團亦迅速成為Maxtor Corporation於中國的最大分銷商之一。

強大而穩固的分銷網絡是本集團保持領先地位的先決條件。年內除了於主要城市如北京、上海及深圳等地進行放射式網絡擴張之外，本集團更於二三線城市設立更多分銷要點，逐步招攬更多分銷商及終端客戶，提升本集團於市場的影響力。此外，年內本集團成功由固有電腦硬件的銷售網絡擴張至數碼產品的銷售點，推廣自身品牌KISS的MP3產品及其他電腦周邊產品。經過本集團過去一年的努力，KISS產品目前已廣佈香港超過二百個銷售點。儘管其銷售於年內並未為本集團帶來顯著的收入貢獻，然而對本集團日後開拓更多數碼產品的策略打下了重要的根基。

展望

現今資訊科技的發展已與經濟並行增長，隨著中國政府落實「十一五」，全面開放資訊科技市場以迎合世貿組織及二零零八年北京奧運，相信中國的經濟將持續維持高增長。此外，逐漸國際化的貿易平台以及迅速提升的生活質素，使資訊科技已成為日常生活的必須品，因此，本集團對於中國資訊科技市場未來的環境非常樂觀。不過，優越的市場條件定必定吸引更多的競爭對手，相信市場競爭將日趨激烈，小型企業的生存空間將不斷受壓，市場將重新洗牌，而具有規模效益及競爭能力的大型企業將因而受惠。

本集團已作好準備，於抵禦挑戰的同時開拓更多商機。本集團將繼續推行「快速應變」策略，加強庫存及採購的控制以爭取更高的毛利率。此外，本集團將深化「三個優勢」的發展策略，以「提升管理、拓寬產品、擴張銷售網絡」的模式增加本集團於市場上的競爭力。憑藉本集團以規模效益全力運作，本集團相信不僅核心產品的銷售將得到可觀的提升，新產品的銷售亦將成為本集團另一主要的收入來源。

致謝

最後，本人謹代表董事會向全體股東致以衷心的謝意，感謝他們一直以來對集團的鼎力支持，並對全體員工於過去一年為集團所作出的寶貴貢獻致意。

李佳林

主席兼行政總裁

香港，二零零六年六月十九日