

管理階層之討論及分析

業務回顧

渡過去年艱苦的營運時期後，本集團在本年度經歷了快速增長的階段。由於客戶對高密度互連線路板的巨大需求及本集團適時投入一系列先進的機器以應付可預見增加的高密度互連線路板銷售訂單，本集團本年度的收入、純利及每股盈利與及於本年度末的資產淨值都創下了歷史新高。

本集團本年度的收入比對去年超出大約港幣三億六千五百萬元或141%，收入大幅跳升的主要因為本集團從二零零四年十二月起成功地通過世界知名的電子通訊客戶漫長及嚴格的審批程序，成為彼等客戶高密度互連線路板的認可生產供應商。本年度及去年度高密度互連線路板的銷售價值分別約為港幣四億零五百萬元及港幣九千六百萬元，分別佔本集團收入約65%及37%。

高密度互連線路板已成為現今手提電話的主流線路板，它通常指那些鑽孔直徑少於0.15毫米、鑽孔圓周少於0.25毫米、接點密度多於每平方英寸130點或布線密度多於每平方英寸117英寸的線路板。由於生產高密度互連線路板需要投入大量先進機器及面對各項技術的困難，所以並無太多有能力大量製造高密度互連線路板並能在短時間出貨的線路板製造商。故此，高密度互連線路板的銷售價及邊際利潤普遍比一般多層線路板較高。本集團能夠擁有製造高密度互連線路板的競爭優勢，原因是本集團可透過大昌電子株式會社獲得強大的技術支援；而大昌電子株式會社不單是本公司其中一位主要股東，同時亦是日本其中一間最頂尖的高度精密線路板製造商。

本集團本年度的毛利率由去年的13%大幅上升至45%。去年邊際利潤不理想的主要原因是若干主要原材料如銅箔及敷銅板等的採購價大幅上升，以及本集團策略性地延遲提高銷售價所致。相反地，本年度具吸引力的邊際利潤主要源自增多了銷售上文所述邊際利潤較高的高密度互連線路板，以及因大規模生產所獲取的經濟好處如大批量採購原材料獲取的折扣優惠及較低的每單位平均固定成本等。

除了為客戶提供慣常的銷售支援服務外，本集團在歐州的銷售辦事處亦負責定期收集相關客戶及市場資料，並提供有建設性的建議予董事會作出策略性的計劃。事實上，本集團在海外的銷售辦事處於本年度及去年度帶來的收入分別佔本集團收入的82%及62%。雖然，本集團本年度的銷售及分銷成本（主要與海外的銷售辦事處相關的費用）由去年佔本集團收入約9%大幅上升至本年佔本集團收入約18%，但是由於本集團在海外的銷售辦事處對本集團本年度創記錄的業績是絕對必要的，所以此等開支是完全合理的。

管理階層之討論及分析

財務回顧

為確保所需要的機器能適時到位以應付客戶對高密度互連線路板的巨大需求，本集團在本年度簽訂購買的機器及設備總額約為港幣二億二千八百萬元。直至本年末，已到位的機器由本集團的內部資金及外部融資租約提供融資的金額分別約為港幣八千七百萬元及港幣四千四百萬元。在本年末過後才到位價值約為港幣七千九百萬元的機器中，本集團在本年度已付出約為港幣一千九百萬元之訂金。在本年末過後不久，本集團取得更多的外部融資租約及銀行貸款的信貸額分別約為港幣五千一百萬元及三千萬元，主要用作支付本年末在購買機器及設備時的資本支出承擔。

於二零零六年三月三十一日，本集團的付息銀行及其它借貸的總結欠為港幣66,425,000元（二零零五年三月三十一日：港幣52,238,000元），當中港幣32,208,000元（二零零五年三月三十一日：港幣36,604,000元）需於未來十二個月內償還。有關借貸均以港幣或美元為結算單位、原先訂明於三年期內每月償還（除銀行借款合共港幣4,501,000元（二零零五年三月三十一日：港幣24,414,000元）原先訂明於三個月內償還）及當中79%（二零零五年三月三十一日：86%）以浮動息率計算利息。本集團並無因應上述借貸採用任何利率對沖工具。本集團於二零零六年三月三十一日賬面淨值為港幣70,089,000元（二零零五年三月三十一日：港幣28,484,000元）之若干機器及設備已作為有關借貸之抵押品。

本集團於二零零六年三月三十一日及二零零五年三月三十一日的資本負債比率（即付息銀行及其它借貸的總額與股本總額的比率）分別為0.28倍及0.42倍。本集團於二零零六年三月三十一日及二零零五年三月三十一日的流動比率分別為1.05倍及1.04倍。雖然本集團本年度在其線路板的經營業務中產生淨現金流入約為港幣一億七千七百萬元，但這些財務比率未有大幅改善，主要原因是上文所述在本年度支付款項購買機器所致。

本集團之資產及負債大部份均以港幣、美元或人民幣為結算單位。由於現時美元對港幣之匯率相對穩定，故此本集團並未預期以美元為結算單位的資產及負債可引致重大的外匯差異。另外，因本集團在中國大陸之附屬公司有淨資產，而人民幣在不久將來可能升值，本集團在兌換此等淨資產時產生外匯損失之機會十分低。故此本集團因美元或人民幣匯率波動而承受之負面風險並不重大，亦因此並無採用任何外匯對沖工具。

管理階層之討論及分析

僱員福利

於二零零六年三月三十一日，本集團包括董事在內共有僱員2,001人（二零零五年三月三十一日：1,169人），而大部份僱員皆在中國大陸工作。截至二零零六年三月三十一日止年度，本集團包括董事酬金在內的總員工成本為港幣39,197,000元（二零零五年：24,667,000元）。

根據本集團的員工報酬政策，僱員及公司董事的報酬分別由董事會及公司薪酬委員會參考其工作表現及職責、其僱主的業績及盈利水平以及現行市場情況而不時釐定。

本公司設立一項股份期權計劃（「該計劃」），藉以鼓勵合資格參與者盡其所能，達成本公司之目標，並同時讓合資格參與者享受彼等之努力及貢獻為本公司帶來之成果。該計劃之合資格參與者包括(i)本公司或其任何附屬或聯營公司之任何全職僱員；(ii)本公司或其任何附屬或聯營公司之任何董事（「包括執行董事、非執行董事或獨立非執行董事」）；及(iii)本公司或其任何附屬或聯營公司延聘之任何諮詢人、技術、財務、法律或其他專業顧問，惟本公司之董事會或已正式授權之委員會可全權酌情決定有關人士是否屬於上述類別。該計劃於二零零三年八月二十八日生效，並（除非另被註銷或經修訂）將由該日起計十年內一直有效。

前景

中原捷雄博士（一位聞名於綫路板行業的專家）於二零零六年七月份出版的「Printed Circuit Design & Manufacture」雜誌中在其撰寫的文章－「Worldwide PCB output for 2005」中估計二零零五年全球綫路板生產值為四百二十五億美元，而其中超過80%由亞太地區國家生產。於二零零五年，日本以一百零四億五千萬美元的綫路板生產值排行第一，而中國大陸則以一百億六千萬美元的綫路板生產值排行第二。他進一步估計以中國大陸往後數年在生產綫路板產能的年增長率約20%將為全球最高，而中國大陸由二零零六年起將會成為綫路板生產值最高的國家。

毫無疑問，中國大陸已成為全球一個主要生產綫路板的基地，而預期綫路板的訂單將逐漸由其它國家轉移到中國大陸的綫路板製造商生產。此外，中國大陸亦已成為最多手提電話用戶的國家。預期在不久將來，當第三代電訊服務供應商獲得在中國大陸經營的牌照後，第三代手提電話將有巨大的需求，並將刺激對高密度互連綫路板的需求。

管理階層之討論及分析

前景 (續)

若然上述預期發生，本集團定能獲益，原因是本集團現時擁有若干競爭性優勢。首先，本集團在中國大陸的綫路板機器已經配備了尤其適合用作製造高密度互連綫路板的先進機器。其次，本集團透過與大昌電子株式會社(日本其中一間最頂尖的高度精密綫路板製造商)的聯盟，擁有製造精密綫路板的強大技術支援。再者，本集團擁有強大的客戶基礎，當中包括許多世界知名的客戶，他們願意支付溢價獲得高質量的綫路板，而與本集團亦已有長期商業關係。

雖然本集團在截至二零零七年三月三十一日止年度的第一季度內的綫路板產能未能完全滿足客戶需求，但本集團的收入在此期間仍能維持增長動力，對比本年度第四季度收入約有30%的增長率。鑑於客戶對高密度互連綫路板的巨大需求及其他有理據的原因，董事會現正探討不同的方案藉以增加本集團生產綫路板的產量及產能。但無論任何一個方案看似如何吸引，董事會都會非常謹慎地避免低估任何涉及的商業風險及財務風險。

雖然來年看似充滿希望，董事會對可能負面影響本集團的各種挑戰因素仍保持警惕。

首先，本集團對用於製造綫路板主要原材料的有色金屬在全球供求錯配上不可能施予任何影響力。值得注意的是黃金及銅等的採購價曾在二零零五年內因巨大的需求多於供應而使其採購價創下歷史高位。倘若任何類似的供求錯配導致主要原材料的採購價大幅上升，而本集團不能將有關加幅全數轉嫁至客戶，本集團將會因原材料成本仍然是本集團銷售成本中重要的組成部份而承受損失。

此外，本集團現時十分依賴其電子通訊產品客戶，有關客戶約佔本年度本集團收入的74%。雖然有關客戶現時的業務仍然表現充滿活力，但不能保證於明年此等情況仍然如是。為盡量減低因過份依賴某類客戶所帶來的影響，董事會計劃逐漸擴闊本集團的客戶基礎。

製造綫路板的技術正在不停地轉變，而作為綫路板製造商同時亦需持續地投入先進的機器及設備以不斷滿足客戶的要求。本集團本年度已簽訂購買機器及設備的總額約為港幣二億二千八百萬元。若因客戶新的要求而導致部份已購置的機器及設備過時，本集團將需要賣掉或報廢該等機器及設備。

管理階層之討論及分析

前景 (續)

石油價格在二零零六年仍然處於高位；美元及港幣的利息預期在二零零六年仍會處於高位；人民幣在不久將來可能升值。雖然此等事宜可能不會大幅增加本集團的經營成本，但它們可能妨礙世界經濟的增長，並可能因此負面地影響本集團的業務。

雖然對以上的挑戰因素表示關注，除出現不可預知的情況外，董事會對本集團在來年的業績表現表示樂觀。