

主席報告書

業績

本人謹代表董事會（「**董事會**」），欣然呈報建福集團控股有限公司（「**本公司**」）及其附屬公司（統稱「**本集團**」）於截至二零零六年三月三十一日止年度的經審核綜合財務業績。

截至二零零六年三月三十一日止全年財政年度對許多家庭電器製造商，包括本集團在內是十分重要的一年。除原材料成本急升外，中國勞工成本不斷上升，以及人民幣升值亦對業內經營者帶來額外負擔。於本財政年度內，本集團錄得營業額403,600,000港元，較上個財政年度464,900,000港元減少13%。股東應佔經審核綜合溢利為4,100,000港元（二零零五年：57,400,000港元），較上個財政年度減少93%。是年度的每股基本盈利為1.094港仙（二零零五年：19.13港仙），較上個財政年度減少94%。

股息

鑑於本集團繼續為未來潛在發展維持穩健水平之流動資金，董事建議支付末期股息每股0.3港仙。連同於二零零六年一月二十三日支付中期股息每股1港仙，本集團就截至二零零六年三月三十一日止年度支付之股息將合共為每股0.013港元。

在市場上的業務優勢

本公司業務主要從事設計、生產及銷售各種電子美髮產品、電子保健產品及其他小型家電產品。本公司最主要業務電子美髮產品錄得銷售收入379,400,000港元（二零零五年：432,600,000港元），佔本財政年度總營業額超過94%。歐洲繼續成為本集團主要區域中心，本集團在歐洲錄得收益261,800,000港元，佔營業總額65%。本公司在歐洲行銷逾十個國家（如英國、意大利和法國），正清楚反映我們的產品被更多消費者所接受。

開拓海外市場的龐大潛力一直是本公司具策略性價值的長期首要任務。於本財政年度，本集團在美國錄得可觀的收入增長，我們的電子美髮產品錄得82,200,000港元，較上個財政年度增長132%。隨着本集團持續擴展美國市場，有助成為另一股不可或缺的業務增長動力，而本集團亦實行多方位的發展策略，包括(1)積極進行產品改良；(2)實行有效的供應鏈管理系統及(3)建立品牌形象。此外，透過有效的市場推廣策略、與知名零售企業的策略業務合作，以及發展中國的原設計製造商業務，我們的品牌Kario實施了一系列業務優化措施，成效良好，此等成效日後將帶來豐碩的成果。

精益求精

本集團擁有設計及開發一系列創新及時尚產品的優勢：本公司榮獲二零零五年度香港設計師協會獎「電子及電器消費品」類別「金獎」及「榮譽評審之選獎」。香港設計師協會獎為香港設計師協會籌辦在亞太地區獲廣泛認同的一項大型比賽。此外，我們亦欣然獲得香港貿易發展局邀請，於二零零六年六月六日至十日期間在泛珠三角區域合作與發展論壇香港展館和雲南昆明貿易博覽會中，展示我們曾獲獎的產品「Big Shot Professional Hairdryer with Ceramic Attachments HD552」。

主席報告書

前景

展望未來，原材料成本持續上升、中國業務的工資增加、不穩定的電力供應及人民幣升值，是行業所面對的挑戰。為應付此等挑戰，我們將部分成本增加轉嫁至客戶，優化設計生產流程及完善供應鏈以達致節省成本。我們進一步提升企業資源計劃系統，藉以加強後勤辦公室的數據分析能力。

為適應電器及電子設備行業的新規定(WEEE和RoHS指令)，我們已經做好充分準備，向客戶提供優質產品，並進一步提高我們的市場地位。憑著堅實的基礎和以股東利益作為本集團的首要考慮要點，本集團將為日後擴張持續尋求發展機會。

致謝

人力在爭取競爭優勢上扮演重要的角色，本集團矢志與寶貴的員工建立緊密關係。本人藉此對本集團的員工在過去所作出的所有努力和熱誠致以深切謝意。本人亦謹此多謝股東、客戶和供應商的支持。

承董事會命

主席

林偉明

香港，二零零六年七月十四日