

### 業績及回顧

本集團於截至二零零六年三月三十一日止年度錄得港幣59,736,000元之虧損。設計及製造家庭電器此核心業務之銷售營業額跌至港幣182,300,000元(二零零五年：港幣280,900,000元)，跌幅為35.1%。

去年無疑是艱難的一年。年內，原材料(如銅)、矽鋼、摩打、變壓器及原油之價格大幅攀升，對旗下產品之成本造成不利影響。人民幣升值與工資上升使形勢更加惡劣。歐盟之有害物質限制使用指令(Restriction of Hazardous Substances Directives (RoHS))亦對產品成本構成壓力。

因此，本集團別無他法，唯有於去年提高產品價格應對，銷售額因而倒退。惟因業內競爭激烈，本集團只能將部份上漲之成本轉嫁到客戶身上。此外，多個原先計劃在二零零六曆年首季開展之新項目已延至第三季，故影響到此年之整體表現。

於回顧年度，本集團作出港幣13,000,000元之未售存貨撇銷，並錄得港幣2,200,000元之物業、廠房及設備之處理虧損。

### 企業管治

本集團深信高水平之企業管治和透明度極為重要。本集團之審核委員會及薪酬委員會之成員大多是獨立非執行董事。彼等已監察本集團之管理並就財務、營運以及董事酬金等事宜作出決定。

### 僱員

於二零零六年三月三十一日，本集團之總僱員人數為1,825人。員工開支(不包括董事酬金)達港幣30,100,000元。僱員薪酬乃按其表現與貢獻釐定。其他僱員福利包括(但不限於)公積金、保險、醫療保障、培訓課程以及購股權計劃。

## 展望

### 核心業務－家庭電器製造

本集團自成立以來，一直以家庭電器及電子產品之設計、製造及銷售為核心業務。經過本集團多年來的努力，集團現已穩佔業內的領導地位。

鑑於家庭電器業務面對不少困難與不明朗因素，本集團之管理團隊一直積極應付各種挑戰。本集團一方面採取措施(譬如新收購之生產設施)提升生產管理，節省生產成本。有關措施不單只提升員工之人均生產力，亦減少棄廢及存貨。另一方面，本集團將採用甲骨文企業資源規劃系統，促進成本控制及利潤分析。

此外，為拓闊收入來源，本集團於年內收購一個家傳戶曉之美國品牌的代理權，藉此落實拓展原品牌製造策略，以增加手頭上的產品種類。本集團亦計劃藉著委任國際及地區銷售代理來促銷，從而擴大客戶群。本集團正開發並加強市場推廣策略及銷量，並將繼續通過新設計及新產品致力改善盈利能力。本集團亦將分析多項構思之可行性，包括透過新業務模式(譬如在全球市場建立品牌)而拓展服務及發掘與同業伙伴合作之商機。

### 潛力優厚之新業務

由於油價與原材料價格上漲，家庭電器之生產成本持續上升。鑑於業內競爭激烈，本集團決定實踐製造業務以外之業務多元化計劃，爭取更高之利潤。

因此，除製造家庭電器業務外，本集團經詳細研究分析後決定為房地產發展及相關建材業務投放更多資源，以提高競爭力。

### 物業發展

中國經濟增長迅猛，國民生活水平大見改善。因此，各省市對優質房地產(包括住宅單位、別墅、酒店及商業綜合大樓)之需求殷切。因此，本集團計劃為中港兩地之房地產發展投入更多資源。

本集團正積極研究兩個地區之多個潛在項目。

### 建材業務

隨中港兩地之物業市場迅速發展，建材業務亦錄得可觀增長。市場對時尚輕質建材之需求強勁，勢將成為建造業之主流。本集團正密切注視建材市場之商機。

本集團之最終目標是通過產品創新及差異化，維持集團在家庭電器銷售之強勢地位，另一方面則同步開發中港兩地潛力深厚之房地產物業發展項目及相關建材貿易。本集團相信，待多元化計劃實現後，股東將可獲得豐厚之投資回報。

### 致謝

本人衷心感謝各業務伙伴、股東及同僚一直對本集團之鼎力支持及貢獻。

行政總裁  
蕭妙文博士

香港  
二零零六年七月二十四日