

集團使命

為客戶提供創新的優質產品，確保交貨期準確及價格公道。



主席 報告書



財務回顧

此乃本公司及其附屬公司（「本集團」）截至二零零六年六月三十日止十二個月（「本年度」）的業績。由於本集團於二零零五年將財政年度結算日，由原來之三月三十一日更改為六月三十日，故本年度業績未能與截至二零零五年六月三十日止十五個月（「上年度」）的業績直接比較。

董事欣然宣佈，本集團於本年度的營業額約為2,115,548,000港元，每月平均營業額約為

176,296,000港元，較上年度每月平均營業額上升29%。經營溢利為151,207,000港元。全年盈利約為114,002,000港元，其中79,146,000港元乃由於集團在本年度採用新的會計準則，確認用於對沖及風險管理的遠期期銅合約及遠期外匯合約之衍生溢利，並反映於期內的綜合損益表中。股東應佔溢利約為78,856,000港元（上年度：股東應佔虧損

60,659,000港元）。每股基本盈利約為19.5港仙（上年度：每股虧損約為18.9港仙）。

於上年度，本集團的總營業額、經營溢利及股東應佔虧損分別約為2,056,288,000港元、3,170,000港元及60,659,000港元。每股虧損約為18.9港仙。

董事會建議向於二零零六年十一月二十二日名列本集團股東名冊之股東，派付截至二零



零六年六月三十日止年度末期股息每股普通股四港仙(上年度:無);末期股息於股東週年大會通過後,將於二零零六年十二月一日派付。

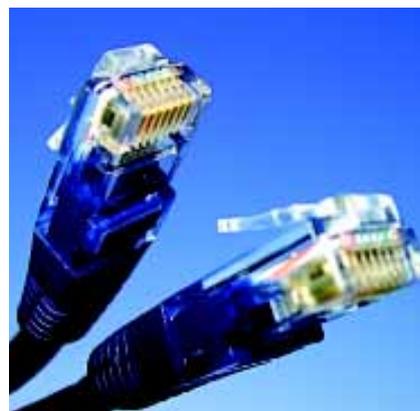
業務回顧

於本年度,電線及電纜的營業額約為653,271,000港元,佔本集團總營業額約31%。銅桿產品營業額約為1,209,150,000港元,約佔本集團總營業額57%。接插件/聯接線營業額合共約為139,897,000港元,佔本集團總營業額7%,而仿真植物及其他業務的營業額則分別為87,605,000港元及25,625,000港元。

按市場劃分,中國大陸及香港的營業額佔本集團總營業額82%。北美地區之營業額佔本集團總營業額9%。亞洲其他市場及歐洲業務則分別佔本集團總營業額7%及2%。

電線及電纜

由於塑膠及金屬物料價格持續高企,加上珠江三角洲的勞工成本不斷上漲,導致電線及電纜行業的營商環境依然困難。儘管如此,由於行業整合,不少較小規模之製造商已受淘汰,令本集團得以擴大其市場佔有率。此外,鑒於中國大陸的製造業持續增長,加上長江三角洲正成為開拓華東及海外市場之理想基地,因此市場對本集團電線及電纜產品的需求非常殷切。於本年度,本集團的毛利得以改善,原因是本集團致力落實有效的成本控制措施,並藉提升售價成功把部份上升之成本轉嫁予客戶,和成功爭取若干毛利較高產品的訂單。





為提高成本效益和擴充生產規模，本集團已策略性地將新的生產基地設於鄰近客戶的地點。於本年度，本集團兩間新廠房的進展如下：

昆山周氏電業有限公司（「昆山周氏電業」）
鑒於中國長三角地區日益吃重，本集團特於昆山設立昆山周氏電業，其廠房面積達43,000平方米，於二零零六年七月底完成試產，並已於二零零六年九月底全面投產。廠房鄰近上海，每年可生產約84,000,000套不同規格的電線及電纜產品，以滿足華東及華北地區客戶的需求。

上杭建潤電業有限公司（「上杭建潤」）

上杭建潤的廠房位於福建省上杭縣，已於二零零六年二月投產。廠房面積約5,000平方米，每年可生產約36,500,000套不同規格之電線及電纜產品。該廠房除可滿足該區客戶之需求（其中大部份為台灣製造商），亦可直接降低生產成本，在同業中形成一個正面的價格優勢。

此外，本集團於香港上市之附屬公司華藝銅業控股有限公司，與紫金礦業集團股份有限公司（「紫金」）之附屬公司及其最終之控股公司協議於上杭成立福建金藝銅業有限公司（「福建金藝」），是次合作為增強本集團日後與紫金於其他電線及電纜業務上合作之機會建立了穩固基礎。



主席報告書 (續)

於本年度，本集團亦已降低營運成本，完善物流管理以提高成本效益，當中又以中國鹽田港作為本集團主要付運港口的效益最為顯著。

銅桿製品

本集團的銅桿業務乃透過旗下之上市附屬公司—華藝銅業控股有限公司（「華藝銅業」）經營，主要業務包括製造及買賣銅桿及銅線等產品，以作為製造電器及電子產品之電線及電纜的原材料。

於本年度，中國及全球市場的銅供應緊張，主要由於銅精礦產能不足、全球市場對銅的需求日益殷切及中國大陸對銅需求增長強勁所致。於二零零六年六月三十日，世界兩大主要金屬期貨交易所，包括倫敦金屬交易所（「LME」）及紐約商品交易所公布之顯形庫存分別只有25,525噸及3,681噸之歷史最低庫存水平，銅價因此而持續攀升。

因此，LME的現貨銅價於二零零六年五月十二日創下歷史新高至每噸8,788美元。二零零五年七月至二零零六年六月的LME現貨結算平均銅價為每噸5,052美元，較對上十八個月期間高出2,032美元或67%。

受惠於市場對銅產品的強勁需求及中國經濟持續增長，以平均計算，銅桿製品之每月營業額約為100,762,000港元，較上年度的69,459,000港元增加45%。目前，高增值下游產品佔華藝銅業總營業額約36%。

於本年度，在供不應求的情況下，本集團接獲更多訂單，並有更好的議價能力。本集團現有之東莞廠房用於自產自銷之使用率平均約為60%（上年度：60%）。另外40%產能則用作生產來自其他生產商的訂單的產品，主要為其提供銅桿加工服務。在銅桿加工業務方面，由於銅價高企之成本由客戶承擔，銅的成本上升對集團影響不大。然而，本集團自產自銷

銅桿的業務方面，需要以信用証及信托收據貸款向供應商訂購銅板，回顧期內銅價上升，增加了相關的營運開支及融資成本，因而限制了有關業務於本年度的增長。本集團已將部份融資成本及利率升幅轉嫁予客戶。

現時位於中國廣東省東莞市的生產設備，足以支援額外一倍的業務增長。為掌握銅的需求激增及本集團在國內外銅市場的擴展，本集團於本年度為下列廠房作出投資並取得進展：

昆山華藝銅業有限公司（「昆山華藝」）

本集團於江蘇省的昆山華藝生產廠房已於二零零六年七月底投產。鑒於更多國內外企業於長三角地區設立生產基地，此佔地38,000平方米的生產基地每年可生產達10,000噸不同規格的銅線，足以滿足區內客戶的需求。按銅的現價計算，其最高年產值將逾7,000萬美元。廠房將主要生產高增值的下游產品，包括

單支銅線、鍍錫銅線、鉸合線及漆包線等，區內電器及電子產品和電線之生產商，將為昆山華藝的主要目標客戶。

東莞及靖江之再生銅廠房

中央政府及各級政府部門一直支持和推廣以再生銅（回收廢銅）作為原材料，本集團亦透過投資興建兩間位於東莞及靖江的再生銅廠房，致力發展此項業務。兩家廠房採納最新科技，綜合利用資源以節約礦藏資源及減少環境污染。

位於江蘇靖江長凌的再生銅廠房（「靖江長凌銅業有限公司」）已於二零零六年八月底展開商業生產，廠房面積達10,740平方米，每年可生產48,000噸8 mm規格之銅桿。該廠房已獲國家電辦通過進口廢電機、電線及電纜的廢銅，以滿足生產要求。

預期位於東莞的再生銅廠房已於今年九月完成機器裝置，並將隨即展開試產。於全面投產後，此東莞生產設施每年可生產約30,000噸

2.6 mm、3 mm及8 mm規格之銅杆，此等產品乃電訊電纜及電力電纜等行業之主要原材料。隨著中國進一步發展基礎設施以推動華西地區的經濟，本集團預料其業務發展空間將非常龐大。

福建金藝銅業有限公司（「福建金藝」）

於二零零五年九月，華藝銅業與紫金礦業集團股份有限公司之附屬公司及其最終之控股公司於中國福建省上杭縣成立福建金藝銅業有限公司，其註冊資本為人民幣4,000萬元，本集團佔福建金藝45%股本權益。福建金藝佔地12,000平方米，預期於今年底落成，並於二零零七年投產。於全面投產後，福建金藝每年可生產約10,000噸用於製造冰箱及空調之銅管。由於上杭縣擁有豐富之銅礦資源，福建金藝因而可享有較低的生產成本，以及於同業中擁有較有利之價格優勢。

當所有新廠房全面投產後，本集團的銅杆及銅線的年產量將由66,000噸增加超過一倍至164,000噸，以享有更大的規模經濟效益。

仿真植物及其他業務

華藝銅業之仿真植物及其他業務之營業額分別為87,605,000港元及1,111,000港元。當有合適機會出現時，本集團將考慮出售其仿真植物業務，以集中資源發展其核心的銅杆業務。

接插件／聯接線

接插件／聯接線為家庭電器、辦公室設備等生產行業的主要配件。隨著人工智能產品越來越受歡迎，這些相關的高增值產品訂單不斷增加，其銷售金額由一九九九年的9,000,000港元躍升至本年度的139,897,000港元。按每月平均計算，本年度接插件／聯接線產品之營業額合共約為11,658,000港元，較上年度的9,847,000港元上升18%。

為配合是項業務的擴展，本集團位於中國山東省青島市新增之接插件生產線已於二零零四年六月全面投產。廠房面積達4,700平方米，每年可生產約123,600,000套接插件及聯接線。

主席報告書 (續)

本集團亦在泰國春武里(Chonburi)設立一所新廠房，面積約為1,650平方米，每年可生產約45,600,000套接插件及聯接線。廠房已於二零零六年四月投產，預期可滿足現有客戶位於泰國的生產設施的需求，此等客戶包括依萊克斯、新力及Thompson Electric等。

策略性收購Brascabos

於二零零六年五月三十日，本公司與惠而浦訂立協議，以10,000,000美元的代價收購Brascabos Componentes Elétricos e Eletrônicos Ltda. (「Brascabos」) 100%權益。收購於二零零六年七月三十一日完成。

Brascabos由惠而浦位於巴西之附屬公司Whirlpool S.A.創立，Whirlpool S.A.是該國最具規模的白色家電製造商之一。Brascabos為巴西首屈一指的電線及汽車聯接線生產商。在白色家電行業方面，Brascabos的產品主要用於洗衣機、煮食爐具及冷凍裝置，亦可用於汽車零件、通訊裝置、電腦音響、視象設備及工業用途。該公司亦生產電子控制組件及感測器，並就若干獨有程序及產品持有專利。

是項收購令本集團成功打進拉丁美洲市場，以抓緊當地的龐大商機，且能配合本集團在歐美市場擴展分銷網絡的發展策略。Brascabos擁有生產汽車聯接線之豐富經驗，是次收購讓本集團引進先進技術，更有利地開拓中國汽車業市場，發掘潛在商機。

根據股權收購協議，Brascabos已與Whirlpool S.A.及Brastemp訂立為期五年的獨家供應商採購協議，向兩間公司於南美洲之生產工序提供所需材料。

展望

儘管本集團於過往數年一直面對激烈競爭及原材料成本高企等挑戰，管理層相信，電線電纜行業最艱難的時期已經過去。隨著白色家電、電器及電子產品的製造技術不斷創新，全球市場對此等產品之新增及替換的需求持續穩定增長。作為多個著名國際品牌（如惠而浦、飛利浦、依萊克斯、LG、TCL等）的白色家電基本組件供應商，本集團預期市場對其電線電纜等核心產品的需求將保持穩定。市場

之整合亦有助本集團繼續擴大市場佔有率。為迎合客戶研發產品導致的新標準及要求，本集團將繼續與客戶緊密合作，推出多種規格的产品，例如本集團將於北美洲成立技術發展中心以配合惠而浦及其他北美洲客戶的需求。

由於接插件及聯接線業務正蓬勃發展，本集團預期該等業務將成為未來主要增長動力之一。另外，中國之汽車市場亦正發展迅速，對優質汽車聯接線需求龐大，本集團將利用Brascabos於生產汽車聯接線的專業知識積極開拓有關業務。位於巴西的Brascabos亦將協助本集團把握迅速增長的南美洲白色家電市場所帶來的商機，並擴展區內的汽車聯接線業務。本集團現正積極與若干現有國際客戶接洽，就提供產品予彼等位於南美的廠房事宜展開商討。

本集團於成立新廠房以提升產能方面取得重大進展。本集團垂直整合的業務模式有助提升其於價值鏈的位置，生產毛利較高的產品以迎合市場的需要。隨著中國及泰國的新廠房全面投產，本集團預期產能將倍增，於未來數年帶動盈利增長。

於二零零六年五月四日，本公司與獨立第三方訂立諒解備忘錄，就收購於歐洲及中國的生產設施的事宜繼續進行磋商。生產設施的業務重點為生產橡膠線、PVC線、編織線及PU線。本公司現正就收購條款進行盡職審查，預計將於短期內決定是否進行交易。本集團相信，若進行收購將可讓其擴大客戶基礎、增加產能及進佔歐洲高檔市場。由於原料價格高企對較小規模生產商構成重大成本壓力，本集團預期未來將湧現更多可供詳細考慮及研究的收購商機。

展望未來，憑藉核心電線電纜及銅杆業務的穩固基礎及收購帶來的協同效益，本集團將致力擴大其產品的市場佔有率及拓展全球性業務，銳意為股東爭取更佳回報。