



崔奎玦先生  
主席

### 致各位股東：

在不利的宏觀經濟環境影響下，中國玩具製造商於二零零六年再次面臨重重挑戰，而德林國際有限公司（「本公司」）及其附屬公司（統稱「本集團」）亦不例外。本集團一方面要面對原材料成本高企及中國沿海城市勞工成本上漲的問題，而人民幣升值亦加重了成本壓力。上述因素在很大程度上對我們的業務及整個玩具行業的盈利能力構成影響。

事實上，我們早於兩年前已洞察到這些挑戰開始出現，並已著手鞏固、整頓及改組業務，為最艱巨的時刻作好準備。為確保有效控制成本，我們精簡了管理隊伍，也整頓了人力資源的安排。集團亦重新調配不同廠房之間的資源，並把生產設備遷往勞工成本較低的中國內陸地區。為了提高生產效率，我們實行自動化生產，亦檢討各廠房的工作流程。我們專注於大額訂單及邊際利潤較高的客戶，以期提升盈利能力。這些策略提高了我們的成本效益，其成效於二零零六年下半年度開始展現，更於下半年為我們帶來盈利貢獻。

在致力打造穩固的業務基礎同時，我們亦密切留意營商環境，爭取機會發揮我們的強項所在，藉此締造豐厚的回報。我們看見學前兒童教育產品在市場日益普及，因此年內在美國一間連鎖店推出了一系列互動教育電子毛絨玩具。我們進軍電子玩具市場的策略十分成功，新產品在市場好評如潮。有見及此，我們將在研發方面投放更多資源，以開發切合市場需求的新產品，並擴闊我們的產品組合。

我們於二零零五年成立一間合營公司，為擴展金屬及塑膠玩具業務踏出策略性一步。該合營公司取得驕人發展，並帶來顯著的貢獻。除了擴大產品組合至包括深受歐美年青人歡迎的踏板車、單線滾軸溜冰鞋及滑板外，為了增加該等產品的銷量，合營公司更強化了歐美兩個市場的銷售網絡。而憑著收購而來的「Great」及「Far Great」品牌，我們把金屬及塑膠玩具產品打進了中國市場，並為本集團帶來人民幣收入。於二零零七年初，我們獲一位現有的毛絨玩具客戶——著名的角色造型擁有人直接授予一項特許權，於中國向該名客戶銷售我們的金屬及塑膠產品。我們相信中國市場對該等產品需求龐大，將會推動該業務的未來增長。

雖然市場於短期內仍存在若干挑戰，但我們預期原材料價格將漸趨穩定，加上我們推行業務策略的成效在二零零六年下半年開始展現，因此我們對來年的業務表現保持審慎樂觀。憑藉我們於玩具業的領導地位及豐富經驗，我們有信心集團的業務將逐步向好。

本人謹代表董事會對管理層及員工為本集團作出的努力及貢獻致以謝意。本人亦謹此感謝全體股東、各業務夥伴及客戶在這段充滿考驗的時期仍對本集團全力支持。

崔奎玢

主席

香港，

二零零七年四月十八日

