

董事長報告書

各位股東：

二零零六年又是富士康國際控股有限公司(「富士康國際」)另一個成績斐然的年度：除了與我們現有主要客戶們培養了更緊密的夥伴關係，我們也成功擴大客戶群的多元化。同時，由於我們全球同仁們所展現的承諾與奉獻，我們不僅達到且超越我們於年初時設定的高超目標。

現謹代表我們全球的經營團隊，本人欣然向閣下呈報富士康國際截至二零零六年十二月三十一日止年度的經營業績。

本年度集團收益破紀錄的超逾百億美元大關，達到**10,381**百萬美元，相對於前一年收益的**6,364**百萬美元，增長**4,017**百萬美元，即增加約**63%**。純利亦達破紀錄的**718**百萬美元，較前一年純利**386**百萬美元增加約**86%**。

二零零六年我們再次看到手機市場持續快速成長且出貨量超逾十億支。富士康國際身為此市場的重要廠商之一，我們不僅對我們遠超過市場整體的成長率引以為榮，我們也又再次更進一步拉大了與競爭者間的差距。即使在價格壓力增加以及市場競爭加劇的情況下，我們仍再次達成此一成果。

產業的成長主要是來自於新興市場地區，受到「盡量貼近客戶」的市場風潮使然，我們也專注在這些市場的擴張，我們積極的在巴西、印度與墨西哥建造新的廠房來擴增我們的營運及產能，我們並已於二零零六年從巴西與印度量產出貨給客戶，而此墨西哥廠出貨也將於二零零七年第一季開始。由於受到這些國家手機用戶數的成長，我們預期這些地區將有更多明顯的活動。

中國持續身為一個非常龐大的銷售市場，同時也是我們所有客戶的策略性營運地區，由於我們現有最主要的深圳廠區之成長空間受限，我們轉向中國北部尋求未來的擴張。我們已在深具物流與成本競爭力的廊坊與太原地區開始巨型的建造案，以期更深化我們對北京以及天津地區的客戶就近服務。我們深信這些投資專案將確保富士康國際充足的產能來因應未來幾年的成長所需。

我們持續關注各廠區的營運優勢，落實了精實製造及「富士康生產系統」。伴隨這些進化流程以及我們向來嚴謹的成本管控，我們得以為客戶維持一個令人稱羨的成本結構。在結合了高附加價值的垂直整合服務、最短的零組件供應鏈、及早投入的產品開發，以及可全球各地大量開模與量產的能力，使我們得以維持合理的獲利水平，並給予股東們一個良好的報酬。

因應市場趨勢，富士康國際也積極的擴編手機設計與工程團隊來服務及滿足所有策略夥伴客戶的廣泛技術需求，此趨勢極具策略上的重要性。我也欣然向股東們呈報我們在台灣、日本、韓國以及中國地區建構強而有力的團隊上，已有良好的進展；我們不僅已取得多項手機共同設計與製造的專案，並且更將於二零零七年的第三季明顯開花結果。未來手機市場之成長所在係於科技的進展，我們將持續的投資在工程與科技來保持富士康國際的業界主要領導廠商之一的地位。

展望未來，二零零七年機會無限，但也深具挑戰，例如：競爭加劇、價格壓力、更多廠區的管理、產品發展時程的加速化、以及因應新增客戶的需求等等，我們經驗豐富的管理團隊在結合了新加入的人才及對過去經驗持續檢討所成之內部管理程序下，將足使我們創造出二零零七年的成功。

我們對二零零六年的成績頗感自豪，現謹代表管理層，我於此要感謝協助創造出此一成就的人們，這些包括但不限於：賜予我們寶貴意見與指導的董事會全體成員們、勤奮盡心的所有員工們以及付出無限耐心與奉獻的全體員工家屬們。

富士康國際很榮幸的成為全世界最佳客戶們的策略夥伴。我們衷心的感謝他們的全力支持，我們也因此深受激勵，矢志繼續為他們提供全球最佳服務。

最後，謹代表董事會，我們誠摯感謝全體股東持續對管理層的信任及支持。由於閣下的支持，富士康國際得以在僅為掛牌後十八個月內的去年九月晉升為恆生指數的成分股一員。我們將竭盡所能來創造富士康國際的價值最大化。

董事長兼行政總裁

陳偉良

謹啟