



管理層討論及分析



於回顧年度內，對本集團而言仍是具挑戰的一年。本集團在二零零六上半年的營業額及利潤相對去年同期有理想的增長，但下半年，集團的主要市場美國市場，因房屋銷售情況及經濟有放緩現象，因此，在二零零六下半年未能達到預期接單目標。加上受人民幣不斷升值影響，導致國內人力資源成本上漲，以及原材料價格於年內仍然高企，這些額外營運挑戰亦為本集團的盈利目標帶來壓力。於回顧年度內，本集團致力推行嚴格的成本控制措施，同時不斷開發新產品，使本集團整體業績仍然保持穩定增長。本集團之總營業額約806,413,000港元，較去年上升約4%；年度溢利錄得約15%的增長，達至約55,325,000港元。於回顧年度內，毛利率維持於約27%，與去年相若。每股基本盈利為11.3港仙，較去年同期增長約15%。

有見經營環境面臨挑戰，本集團採取務實的策略，透過多項措施改進生產效率及加強成本控制。本集團積極改善生產設備，除增加各種先進自動化設備外，更強化標準化作業，以提升生產效率。此外，本集團亦努力改善現有產品之結構、利用創新的包裝方式縮減材積及精簡生產流程，以節省生產成本。同時，本集團鼓勵員工提出改良方案及節省成本方案，並給予獎勵，讓全體員工一同向減省成本、提高生產效率的目標進發。本集團亦集中加強品質管理，成立異常分析小組，針對各類別的不良品及異常情況造成的損失進行統計分析，並採取預防及改善措施降低損耗及提升產品質素。

除了透過成本控制措施以提高利潤外，本集團亦積極調整銷售策略及產品組合，強化創新設計及高附加值之新產品開發，希望擴闊中高檔路線之客戶基礎，從而提升本集團之邊際利潤。





管理層討論及分析



外銷市場

家居裝飾照明

於回顧年度內，家居照明業務仍是集團的主要收入來源，表現平穩，營業額約730,455,000港元，較去年上升3%。

二零零六年，美國房地產市場有放緩的跡象，市場對家居照明的需求受到一定的影響。人民幣升值使海外客戶的成本有所增加，海外客戶對下訂單更為謹慎。因此，本集團透過每年定期參加大型國際燈飾展來了解市場動態，並透過聘用當地燈飾設計師，致力改善現有產品組合及不斷開發新產品，使產品種類更加多元化，更能迎合不同客戶品味，以保持競爭力及邊際利潤。

於回顧年度內，本集團除對北美洲市場的主要客戶進行拓展計劃，亦積極推廣其它市場，如墨西哥及加拿大等，從而增加銷售。本集團積極拓展潛力雄厚的北美洲市場之同時，亦採取積極的態度鞏固其他海外市場的業務基礎，使本集團在歐洲、日本市

場上之業務保持穩健的發展。因此，縱使外銷家居照明市場競爭非常激烈，但於回顧年度內本集團錄得之營業額與去年相若。

商業照明及照明工程項目

於回顧年度內，本集團的商業照明銷售團隊及產品均逐漸成熟，並取得令人鼓舞的成績，外銷商業照明及酒店工程業務錄得營業額約為43,950,000港元，較去年上升約66%。本集團於外銷商業照明及酒店工程市場上之競爭力得以提升，主要由於產品開發及工程項目上取得令人滿意之表現。

於回顧年度內，本集團透過多個國際大型燈飾展覽會推介集團之商業照明產品，積極拓展酒店工程市場，並獲得良好反應。本集團已完成多項酒店照明工程，包括一些知名的酒店連鎖集團，如：Hilton、Marriott、Radisson、Hyatt and Sheraton。此外，本集團亦接獲香港領匯集團旗下之部分商場照明工程。目前，多個北美、歐洲、中東、澳門及香港之客戶開始對本集團之商業照明產品及酒店工程業務感興趣，部份已開始下訂單。其中以中東市



場的進展最為理想，已有多項酒店工程正在洽談中。現時，本集團大部份的產品已取得安全規格認證，並將陸續於市場上推出更多商業照明產品，預期在可見之將來會對集團之業務發展帶來正面的幫助。

中國市場

於回顧年度內，中國內銷市場仍處於調整階段，業績表現雖然未如理想，但已有很大的改善，內銷整體營業額約為32,010,000港元，較去年下降約23%。

家居照明市場(連鎖加盟店體系)

於回顧年度內，本集團於家居照明市場透過連鎖加盟店推廣本集團之品牌“百得詩特”之營業額約為21,247,000港元，較去年上升約21%。本集團積極改善內銷業務的管理，對連鎖加盟市場進行整頓，針對市場紀律、侵權及不按集團之連鎖加盟守則經營等情況予以打擊，將該業務導向健康發展，維護連鎖加盟體系，保持加盟商之利益，為內銷業務的正常發展建立穩固根基。本集團致力改善及優化加盟體系，透過不同之宣傳方法，進一步提升集團本身之品牌知名度，吸引並慎選具潛質之加盟商加入集團的連鎖加盟店體系。

於二零零六年十二月三十一日，集團有155間連鎖加盟店，與去年同期店數相若。為減少集團之風險，集團在審批加盟商申請時，嚴格評估加盟商本身之條件。同時嚴格控制申請開店之地點，確保每一區域加盟店之數目維持在適當的水平及每一加盟商都有足夠的生存空間，避免出現加盟商之間的相互競爭。累積多年開發連鎖加盟店以及建立品牌之經驗，集團為保障本身之利益，於回顧年度內亦開始對加盟商收取加盟保證金，在保障優質加盟商之同時，亦保障集團連鎖加盟店體系之持續發展。

市場方面，預期人民幣升值有助帶動國內房地產蓬勃發展，吸引投機資金繼續流入房地產市場，有利連鎖加盟業務之開拓。

商業照明工程

於回顧年度內，本集團已完成多個國內照明工程項目，主要包括外資大型連鎖店於中國之照明項目。本年度工程數目有所下降，營業額只錄得約10,763,000港元，較去年下降約35%，主要是由於本集團有見內銷市場商業照明工程項目之收款情況困難，集團以謹慎的態度推動業務發展，嚴格挑選工程項目及加強對客戶之信用調查，與優質客戶繼續進行合作，促使集團的商業照明工程穩健發展。



二零零八年奧運會的迫近及二零一零年上海世博會及廣州亞運會等大型活動舉行，將為內銷市場之照明工程項目發展帶來龐大的機遇。因此，集團在提升營運效率以及加強配送能力的同時，亦積極透過研發創新的照明產品及提升本身品牌「瑩輝照明」的知名度，進一步強化集團在內銷市場商業照明工程上之整體競爭力。本集團銳意抓緊湧現的商機，為未來的長遠發展奠立穩健的基礎。

展望

邁向未來，本集團之增長動力將來自本身之業務增長，主要透過市場拓展及產能提升，其中國內銷連鎖加盟體系業務及照明工程項目將成為未來增長點。在預期原材料價格持續高企對生產成本造成壓力，本集團仍將繼續推行嚴格的成本控制及優化生產流程的措施，改善內部營運及作業流程，藉以提升集團整體的盈利能力及市場競爭力，為長期發展打下堅固的基礎。

外銷市場方面，本集團將致力開發及設計更多創新及高附加價值之產品，完善現有的產品組合，並以多元化的產品吸引更多優質的新客戶。二零零六年底，本集團自身研發的許多新產品獲大客戶選中，並納入二零零七年之銷售計劃中，相信對家居照明業務於二零零七年的營業額會帶來正面的效益。

中國內銷市場方面，本集團將繼續推行已定之連鎖加盟店策略，並改善物流中心及供應鏈等配套，致力對加盟經銷商提供更全面的支援。商業照明工程業務方面，近期多家國外大型連鎖式集團經營之超級市場、大賣場、家居百貨店都於中國以不同方式拓展業務。其中部分會以自置方式設立店舖，部分則透過收購國內原有同類型之企業進入中國市場。為配合其集團之形象，大部分都會對旗下之店舖作出不同程度之裝修整改，因此存在龐大的照明工程商機。由於外資一般對品質要求比較高相對邊際利潤亦較高，因此，集團將針對及配合這些外資大型連鎖式集團之拓展計劃，從而帶動本集團之中國內銷業務。本集團致力提升員工對商業照明工程項目專業知識及提高技術人員的水平，目標為客戶提供專業及優質的照明解決方案。

本集團對未來之前景充滿信心，憑藉龐大的銷售網絡、完善的分銷渠道、雄厚的規模化生產能力、有效的市場推廣策略以及多元化的產品組合，相信一定能克服經營環境的困難，集團銳意成為客戶一站式360°度全方位的照明產品供應商。