

回顧及前景

財務回顧

年內，本集團取得諾基亞另一款新型號手機E50的全國分銷權。諾基亞E50型號手機屬於以商務為主題的E系列產品，以商務用戶為目標客戶，並支援今時今日最流行及全新推出的企業移動電郵解決方案。儘管E50已於去年十月在中國內地推出，因此並未進佔本集團銷售總額的絕大部份，惟其對本集團業績的貢獻卻相當大。本集團於本年度的銷售額主要來自諾基亞其他型號，包括7610、3220、6708及2600。

於二零零六年九月，本集團就諾基亞商店及諾基亞專賣店（「諾基亞專賣店」）的配送貨運分銷權，與諾基亞達成一項協議。根據上述協議，本集團獲委任為中國內地各諾基亞專賣店的配送貨運分銷商，並供應給遍佈全國約100間諾基亞專賣店。根據與諾基亞不時協定之回扣計劃，本集團可獲取不同種類的回扣。目前，本集團為中國內地各諾基亞專賣店的獨家配送貨運分銷商。為配合訂購及管理程序，本集團自行開發一個網上分銷資源規劃系統。諾基亞專賣店可即時在網上發出訂單及查詢訂購的情況。諾基亞的配送貨運分銷權為本集團締造更多商機，並為本集團帶來相當穩定的收入及利潤。

本年，本集團首次取得三星八款新型號手機在中國內地的全國分銷權，該等新型號包括D848、E778、E788、i858、X508、X518、X638及X688。在與諾基亞的長遠業務合作相輔相成下，本集團的分銷基礎得

以進一步鞏固。年內，三星D848及E788型號手機亦為本集團的銷售額及業績帶來卓越貢獻。

本集團於年內錄得綜合營業額合共3,047,000,000港元，而上年度則為2,664,000,000港元。二零零六年的手機總銷售量約達2,802,000部，較二零零五年約2,760,000部上升約2%。營業額及銷售量均告上揚，主要由於本集團開展了上述新業務所致。毛利率並無重大變動，維持於3.7%，而去年則為3.6%。

為擴大地區覆蓋、提高市場滲透率及應付不斷增加的分銷型號，分銷成本已較去年上升18%。憑藉收緊對各個行政部門的監控，行政費用較去年減少15%。由於集團於年內開展了新業務，故銀行借貸增加，以致融資成本較去年上升25%。

因此，本集團本年度錄得除稅前溢利37,000,000港元，較截至二零零五年十二月三十一日止年度的20,000,000港元增加17,000,000港元。本年度股東應佔溢利淨額為31,000,000港元，較截至二零零五年十二月三十一日止年度的11,000,000港元增加182%。本集團於二零零六年十二月三十一日的資產淨值為396,000,000港元或每股1.31港元，而於二零零五年十二月三十一日則為354,000,000港元或每股1.17港元。截至二零零六年十二月三十一日止年度的每股盈利為10.4港仙，而截至二零零五年十二月三十一日止年度的每股盈利則為3.8港仙。

於二零零六年十二月三十一日，本集團的借貸總額約為677,000,000港元，其中458,000,000港元為以人

人民幣定值的週轉性營運資金貸款，可讓本集團因應不斷轉變的每月貿易量加以靈活調度。本集團的銀行借貸由二零零五年十二月三十一日的272,000,000港元增加至677,000,000港元，主要由於集團於年內開展新業務以致營運資金需求有所增加。於二零零六年十二月三十一日，一項於二零零五年九月新增的三年期銀團貸款為13,000,000美元，而於二零零五年十二月三十一日則為16,000,000美元。由於違反若干財務契諾，該貸款已根據相應的會計準則被分類為短期性質。本集團已於二零零七年四月十三日獲授一項可無須嚴格遵守有關契諾之豁免權。由於本集團於二零零六年十二月三十一日並無任何長期負債，因此其資產負債比率為零。銀行存款總額及現金結餘約為201,000,000港元，其中151,000,000港元已質押予銀行。本年度的融資成本為28,000,000港元，因集團開展新業務以致借貸增加從而使融資成本較上一個財政年度為高。利息保障倍數約為2.4倍。為應付高銀行借貸比率，本集團繼續嚴密監管其營運資金需要，務求減少其銀行借貸總額並從而降低融資成本。

年內，本集團的融資及庫務政策並無重大轉變。由於本集團超過90%的銷售額及購貨額均以人民幣定值，而人民幣兌港元的匯率相對能夠預測，故貨幣風險承擔甚微。

於二零零六年十二月三十一日的存貨金額為601,000,000港元，存貨週轉期相當於約75日，而於二零零五年十二月三十一日按存貨水平181,000,000港元計算的存貨週轉期則為26日。存貨週轉期加長，主要

由於集團開展了諾基亞專賣店的配送貨運分銷業務及三星移動電話分銷業務所致。於開展一項新業務的初期，存貨水平通常偏於較高水平，惟隨著有關新業務於二零零七年逐漸步入成熟期，存貨水平可望回落至較低水平。本集團向供應商訂購存貨及與其磋商價格時繼續採取審慎態度。任何產品價格下降均不會對本集團的財務狀況構成重大影響，因其會由供應商預先協定的價格保障回扣所承擔。於本年度，本集團僅須為滯銷及陳舊存貨作出少量撥備5,000,000港元，此乃由於二零零六年十二月三十一日的絕大部分存貨為近期型號的移動電話。

於二零零六年十二月三十一日，應收貿易賬款為171,000,000港元，應收賬款週轉期約為20日，而去年則為11日。應收賬款週轉期加長，主要原因亦是集團於年內開展了兩項新業務。由於該等業務於二零零七年逐漸步入成熟期，故預期應收賬款週轉期將會縮短。本集團繼續採納嚴謹的信貸控制政策，而大部分銷售均以現金結算，或給予少於30日的有限信貸期。於二零零六年十二月三十一日，超過60%的應收貿易賬款及應收票據的賬齡為少於30日。本年度的壞賬撇銷為800,000港元或相當於本集團營業額之0.03%。按照慣常做法及為慎重起見，本集團於本年度作出為數5,000,000港元的額外撥備，相當於本集團營業額約0.2%。

於二零零六年十二月三十一日，本集團於中國內地多個城市共聘用1,620名僱員，當中包括1,531名市場推廣代表及非合約推廣人員。僱員人數增加主要由於集

團於年內開展了兩項新業務所致。僱員薪酬乃按彼等的工作性質及市場趨勢而定。本集團每季進行表現評估，藉以釐定嘉許個別僱員的報酬。本集團根據中國及香港的適用規例提供員工福利及退休金供款。自二零零五年十二月三十一日以來，薪酬政策、花紅及購股權計劃並無重大變動。年內並無授出任何購股權。

營運回顧

市場綜覽

根據中國信息產業部（「信息產業部」）的資料，於二零零六年底，中國內地的移動電話服務用戶人數超過四億六千一百萬，滲透率為每100人有35.3名用戶。年內，中國移動電話用戶人數增加約六千七百七十萬人。與其他已發展國家相比，現時滲透率依然偏低，其他已發展國家的滲透率一般超過50%。中國每年經濟增長超逾8%，預計中國移動電話市場每年將繼續以雙位數增長。

中國政府至今尚未確定發出第三代移動電話服務（3G）牌照的時間，惟預期有關牌照將於二零零七年內發出，而信息產業部已於去年十二月保證，3G電話服務將可於二零零八年北京奧運會期間提供。3G移動電話的推出肯定會吸引不少新客戶，並可為市場造就額外需求。然而，由於3G移動電話需要網絡營運商提供大量支援以推出不同增值服務，故營運商須更主動地參與以提高銷售額，而此乃有別於現有的分銷模式。

移動電話市場的競爭仍然激烈，各種價格範圍的型號有超過1,000種之多。然而，外國品牌尤其是諾基亞、摩托羅拉及三星等三大品牌的市場佔有率仍在擴大，並雄踞總體市場份額的一半有多。由於中國政府已向本地品牌發出生產牌照，故若干國產手機生產商開始生產低端手機。信息產業部年內錄得的國產手機數量為480,000,000部。本地品牌低生產成本及高渠道利潤的營運模式開拓了龐大的低端至中檔手機市場，無疑會對現有市場造成影響。本集團的高級管理人員正密切監察這個情況。

業務回顧

年內，移動電話分銷業務仍為本集團的核心業務，佔本集團營業額及經營溢利90%以上。諾基亞的低端市場型號2600及3220於年內分別佔本集團營業額約7%及19%。至於中高檔市場，諾基亞6708及7610型號以及三星D848型號的表現依然強勁，年內分別佔本集團銷售額約8%、24%及7%。

過去數年，本集團在擴展其分銷網絡及提高市場滲透率方面一直不遺餘力，因此於二零零六年底的客戶群有超過10,000名活躍客戶。本集團將繼續專注於客戶的質素並為客戶提供高水準的服務，力求在每位客戶中取得更高銷售收入及利潤。

在香港，本集團的全資附屬公司Synergy Technologies (Asia) Limited於本年度推出若干新產品，包括Slingbox及Palm Treo 680與750v。與此同時，網絡系統分銷業務仍然保持穩定增長。

前景及展望

年內，本集團獲諾基亞授予諾基亞專賣店的配送貨運分銷權。此項業務為本集團締造商機，日後可藉此推售諾基亞旗下各款型號的移動電話，並帶來穩定的收入及利潤。

同期，本集團取得三星八款手機型號的全國分銷權。此乃本集團的首個三星分銷權，預期集團將於來年內陸續引入更多型號。開拓此項業務將可繼續擴大本集團的分銷組合。

於二零零七年初，本集團落實了兩項合併與收購（「併購」）事宜，據此，集團分別收購珠海市雷鳴達通訊設備有限公司及DW Mobile Technology Limited的51%股權及50%股權。本集團相信，此兩項投資將可進一步擴闊本集團的收入來源，並與本集團現行的業務策略相輔相乘。儘管本集團於無線通訊業的範疇作多元化發展，惟集團仍一直以移動電話分銷業務為發展重點。

本集團將繼續物色其他商機，包括開發其他配送貨運及／或分銷模式以就不日推出的3G移動電話向供應商及營運商提供增值服務；擴大現有品牌組合以覆蓋中國內地移動電話大部分主要外國品牌；並與互聯網服務供應商合作提供以本集團自行開發的網上分銷資源規劃系統為基礎的應用軟件。本集團亦會考慮其他併購機會，力求拓展其業務範疇。