

# 為你 展現價值



## 主席報告

謹此代表精電國際有限公司及其附屬公司(「精電」或「集團」)欣然宣佈截至二零零六年十二月三十一日止的全年業績。

回顧年度內，集團錄得營業額十八億六千七百萬港元，前一年則錄得十九億八千萬港元。二零零六年之經營溢利達二億港元，股東應佔溢利為一億七千三百萬港元，而二零零五年則由於若干損失、撇賬及撥備而錄得虧損。

董事會建議派發末期息每股24港仙(二零零五年：每股28港仙)，連同中期股息每股9港仙(二零零五年：每股10港仙)，全年股息達每股33港仙(二零零五年：每股38港仙)，派息比率為61%。

二零零六年，液晶體顯示屏(LCD)的應用更見普及，汽車、家電、工業器材，以至消費品的應用個案大幅增加，市場需

求高企，訂單數目維持穩定，惟LCD市場發展已近成熟，在激烈的競爭下，LCD產品的邊際利潤有所調整，此乃產品的正常週期發展。

面對競爭，集團相應作出調節措施，如發展高增值及多元化產品，以符合顧客的高難度及獨特要求，以及發展一些市場罕有的新技術，並把之打造成集團的主要產品，務求開拓收入來源，提升盈利表現。另一方面，集團銳意控制物料、生產及營運成本，開源及節流兩方面同時兼顧。

<b>財務重點</b>		
百萬港元	<b>2006</b>	<b>2005</b>
營業額	<b>1,867</b>	<b>1,980</b>
經營溢利/ (虧損)	<b>200</b>	<b>(167)</b>
股東應佔溢利/ (虧損)	<b>173</b>	<b>(179)</b>
基本每股盈利/ (虧損)	<b>54 港仙</b>	<b>(56) 港仙</b>
末期息每股	<b>24 港仙</b>	<b>28 港仙</b>

## 業務概述

### 汽車產品市場

回顧期內，集團的車用LCD產品業務表現理想，歐洲汽車市場約佔集團整體汽車業務的50%，其餘為美國、東南亞及中國市場所佔據。二零零六年一大特點為歐洲汽車廠分別於中國設立分公司，集團估計這些新公司將逐漸能擁有某些物料及部件的採購決定權，故此，與此等新設分公司建立夥伴關係是重要策略之一，集團亦為此特於上海設立辦事處，以開拓中國內地之汽車業市場。

於韓國，期內車用液晶顯示屏業務的銷售較前理想，每宗訂單的數量比前有所增升，集團的產品主要用於汽車的音響設備。

美國市場方面，二零零六年的顯著發展為越來越多汽車製造商開始轉用液晶顯示屏，以替代傳統的真空螢光顯示器 (Vacuum Fluorescent Display)，此趨勢使集團的業務發展空間更為開闊。

至於日本這汽車製造業強國，集團於期內亦著意開拓。由於集團已與不少日本於歐洲及美國設立的汽車製造分公司建立生意關係，我們正好利用分公司的轉介，順利與日本的總公司展開磋商，以正式踏足日本市場。這計劃開展順利，現時已接有少量訂單。

### 工業及消費品市場

工業及消費品的訂單多來自歐洲及北美洲。二零零六年，因歐洲經濟暢旺，工業(讀數器及里程計等)及消費產品(如室

# 主席報告

內無線電話、家電等)需求上升，集團的生意額亦同時報捷，其中家電產品方面的表現尤其令人鼓舞。

家電產品市場是集團新開發的市場，二零零六年錄得顯著增幅，精電生產的顯示屏已應用在好幾個歐洲品牌之家電上。

北美洲市場以美國為主，二零零六年生意額穩步上揚。集團目前於這個市場中的客戶大部份為工業產品客戶，並以單色顯示屏最受歡迎，而近期有見有關薄膜電晶體液晶(TFT)的查詢漸多，大型之工業及醫學儀器均為TFT的使用對象。

## 流動電話市場

流動電話業務主要集中於中國內地，此業務的特點為產量大，貨期短，翻單快。集團於回顧期內仍著力向中國內地非主流品牌手機銷售LCD，下半年開始，來自非主流品牌手機客戶的生意額增加，與此同時，集團會抓緊機會把LCD業務拓展至中國內地的其他手提電子產品。

## 展望

### 產品發展

在LCD製造的基礎上，集團的科技隊伍已發展出對比度更高、更清晰，顯像更鮮明的產品—超高對比負性顯示技術(Improved Black Nematic—IBN)顯示屏，此新技術在客戶群中初步獲得不少回響，紛紛查詢應用細節及售價，相信產品經進一步改良及調控後，將可於可見未來推出。

## 汽車市場

如前所述，集團認為亞洲之汽車市場，尤其是中國內地大有發展潛力，故此會投放更多資源拓展此地區之車用LCD業務。

集團正在積極發展的IBN等新產品，由於擁有寬視角度及顯示鮮明等特性，特別適合戶外使用，因此亦符合汽車應用的嚴格要求，集團計劃把新產品向現有及新汽車客戶推廣，擴充產品範圍以拓展收入來源。

## 歐洲市場

集團於歐洲市場的地位牢固，汽車、工業範疇的客戶已與集團建立長遠關係，集團未來將把業務著力擴展至家電範圍。據Datamonitor之研究報告(二零零六年六月)顯示，歐洲家電市場於二零一零年之市場總值預計約達四百二十三億美元，自二零零五年以來增長約有12.4%，因此集團絕不會忽視這潛力豐厚的市場。此外，集團期內於荷蘭新設銷售辦事處，亦會積極拓展俄羅斯市場，把業務範圍擴展至北歐及東歐地區。

## 美國市場

美國市場以工業設備範疇為主，二零零七年集團會多向工業設備客戶以及醫療產品客戶推售TFT顯示屏產品，以提高現有客戶的生意額，並以之開闢新客源。

二零零七年，預計汽車客戶佔集團於美國市場營業額的比重會增加，憑藉集團開發車用顯示屏之經驗及高品質產品，集團有信心在此範疇有更佳之表現。

## 韓國市場

韓國市場將以汽車、消費品及電訊產品範疇為主。隨著韓國汽車工業發展蓬勃，集團的車用顯示屏業務亦會受惠。高檔手提視訊產品如PMP客戶及電訊產品如室內無線電話客戶等亦是集團的重點銷售對象。此外，中小尺寸的TFT顯示屏之應用在韓國亦甚受歡迎。

## 日本市場

期內，集團刻意在日本市場建立聯繫，並已開始接到少量訂單。根據現時情況，日本的潛質客戶大致分三大類：汽車、工業及消費品。此外，用雙穩態顯示屏(BCD)製成的電子價目牌在日本已漸成氣候，集團亦有計劃在此高科技市場積極推廣集團的BCD產品。

## 總結

現時市場氣候良好，集團的訂單數目不斷增長，預料這良好勢頭將會持續。二零零七年，我們的首要任務是在控制成本的大前題下，有效增加產量，以應付訂單需求。

## 致意

集團於期內積極吸納賢才之餘，亦刻意培育優秀之中層管理，以令之有更多的發揮機會，於未來成為紮實的領導班子。

管理層謹此向董事會、同事及股東致意，感謝他們於過去一年的支持，我們將秉承精電精益求精的態度，專注技術改良、專注生產，為集團創造價值。

集團於一九七八年成立，一直以來，創辦人之一張樹成主席盡心盡力帶領集團的發展，亦致力不斷改良LCD的製造技術，使精電成為香港罕有的LCD製造商。踏入二零零七年，張主席將於即將舉行之股東週年大會上主動榮休退任，但張博士將會出任為榮譽主席。董事會在此感謝張主席多年來的貢獻，他的視野、科技知識、經驗及魄力，是直接令精電成功的因素。管理層及公司仝仁承諾會努力改良技術、拓展業務，務求不負創辦人所託。

張樹成  
主席

高振順  
主席

香港，二零零七年四月十九日