

vtech

VTech Holdings Limited

偉易達集團

（於百慕達註冊成立之有限公司）

中期業績公佈 截至二零零二年九月三十日止之六個月

業績摘要	
— 集團營業額為468,700,000美元，減少11.5%	
— 淨溢利為50,100,000美元，上升14倍	
— 中期股息每股為1.5美仙	
— 淨現金為23,200,000美元	
— 穩固的財政狀況有利未來業務發展	

未經審核中期業績

偉易達集團的董事宣佈本公司及附屬公司及其聯營公司截至二零零二年九月三十日止六個月之未經審核綜合業績，連同上年度同期之比較數字公佈如下：

簡明綜合損益結算表

		(未經審核)		截至
		截至九月三十日止之六個月		三月三十一日
		二零零二年	二零零一年	二零零二年
	附註	百萬美元	百萬美元	百萬美元
營業額	二	468.7	529.6	959.8
銷售成本		(317.0)	(371.6)	(671.0)
毛利		151.7	158.0	288.8
銷售及分銷成本		(81.9)	(91.0)	(153.8)
管理及其他經營費用		(33.6)	(29.5)	(65.0)
研究及發展費用		(16.6)	(16.3)	(33.0)
重組及耗蝕費用		—	(9.9)	(14.0)
訴訟和解之收益	三	34.0	—	—
經營溢利	四	53.6	11.3	23.0
財務支出淨額	五	(1.3)	(6.5)	(8.6)
應佔聯營公司業績		(0.4)	(0.2)	(0.5)
除稅前溢利		51.9	4.6	13.9
稅項	六	(1.5)	(1.3)	(2.6)
除稅後溢利		50.4	3.3	11.3
少數股東權益		(0.3)	—	(0.1)
股東應佔溢利		50.1	3.3	11.2
股息	七	3.4	無	無
每股盈利(美仙)	八			
— 基本		22.2	1.5	5.0
— 攤薄		22.2	1.5	5.0

財務報表附註

一、 會計政策

未經審核之中期簡明綜合財務報表是採用國際會計準則第三十四條——中期財務報告編制。

中期綜合財務報表所採用之會計政策與截至二零零二年三月三十一日止年度之綜合財務報表為一致。

二、 區域資料

集團之主要業務分項為電訊及電子產品。其包括設計，製造及分銷電話，電子學習產品及其他電子產品。

營業額為對第三者之產品銷售的已收及應收金額。

主要報告式樣 — 業務分項

		(未經審核)		
		截至九月三十日止之六個月		
		營業額	經營溢利	
		二零零二年	二零零一年	二零零一年
		百萬美元	百萬美元	百萬美元
電訊及電子產品		467.5	528.3	55.6
其他項目		1.2	1.3	(4.7)
		468.7	529.6	53.6
				11.3

附屬報告式樣 — 區域分項

		(未經審核)		
		截至九月三十日止之六個月		
		營業額	經營溢利	
		二零零二年	二零零一年	二零零一年
		百萬美元	百萬美元	百萬美元
北美洲		386.1	430.1	51.8
歐洲		61.3	77.5	1.5
亞太區		17.7	20.3	0.2
其他		3.6	1.7	0.1
		468.7	529.6	53.6
				11.3

三、 訴訟和解之收益

於二零零一年一月二十五日，本集團入稟美國紐約南區地方法院，向 Lucent Technologies Inc.(「朗訊」)及 Lucent Technologies Consumer Products, L.P. 提出訴訟，要求就本集團於二零零零年收購朗訊的 Wired Consumer Products Business 所引起的損失尋求賠償及有關之濟助。

於二零零二年六月七日，本集團與朗訊就本集團於二零零一年一月對朗訊提出之法律訴訟，以彼此均感到滿意之方式達成和解。任何一方均無承認過失。根據和解之條款，朗訊經已同意將收購事項之收購價下調50,000,000美元，而有關款項已全數支付。從訴訟和解而獲取之收益，在扣除附帶費用後已計入綜合損益結算表內。

		(未經審核)		
		截至九月三十日止之六個月		
		二零零二年	二零零一年	
		百萬美元	百萬美元	
訴訟和解而獲取之收益		50.0	—	—
減：附帶費用		(16.0)	—	—
		34.0	—	—

四、 經營溢利

計算經營溢利已扣除以下項目：

		(未經審核)		
		截至九月三十日止之六個月		
		二零零二年	二零零一年	
		百萬美元	百萬美元	
折舊		13.6	17.8	
出售有形資產及租賃土地之虧損		1.0	0.9	

五、 財務支出淨額

		(未經審核)		
		截至九月三十日止之六個月		
		二零零二年	二零零一年	
		百萬美元	百萬美元	
利息支出		2.3	7.4	
利息收入		(1.0)	(0.9)	
		1.3	6.5	

六、 稅項

		(未經審核)		
		截至九月三十日止之六個月		
		二零零二年	二零零一年	
		百萬美元	百萬美元	
本公司及附屬公司				
香港		1.2	1.1	
英國		(0.1)	0.1	
美國		0.3	—	
其他國家		0.1	0.1	
		1.5	1.3	

利得稅按本集團經營所在國家之現行稅率以估計應課稅溢利計算。

於二零零二年三月，香港稅務局已就本集團若干附屬公司於往年之潛在稅項負債的估計評稅。香港稅務局已就本集團於一九九六年至二零零一年間之稅務事宜展開覆核。該等附屬公司已就這些估計評稅提出正式反對。根據有關附屬公司董事之意見，此等評稅估計並不正確。反對之結果尚待確定。董事會認為尚難以估計任何稅項負債，故此，於截至二零零二年九月三十日止期內之財務報表中並沒有作出撥備。

七、 股息

董事會宣告派發截至二零零二年九月三十日止六個月之中期股息每股普通股份為1.5美仙(二零零一年：無)。

八、 每股盈利

每股基本及攤薄盈利乃根據本集團之股東應佔溢利50,100,000美元(2001：3,300,000美元)計算。

每股基本盈利乃根據本期內已發行普通股之加權平均股數225,500,000股(2001：225,200,000股)計算。每股攤薄盈利乃根據本期內已發行之普通股之加權平均股數225,500,000股(2001：225,200,000股)計算。而本期內已發行普通股之加權平均股數已就視為無償發行普通股之加權平均數作出調整，猶如尚未行使之購股權及認股權證已於二零零二年九月三十日行使。於本期內並無普通股被視為無償發行(二零零一年：無)。

九、 比較

若干比較數字因應本期之陳述而作出相對調整。

中期股息

董事會宣告派發每股普通股份1.5美仙之中期股息予於二零零二年十二月二十七日辦公時間結束時名列本公司股東名冊上之股東。

中期股息將於二零零三年一月六日以美元支付。惟註冊地址在香港之股東將可收取等值港幣之股息，而名列本公司英國股東名冊上之股東則可收取等值英鎊之股息。等值港幣及英鎊之股息均以二零零二年十二月十九日香港上海滙豐銀行有限公司向本公司提供之中位匯率計算。

暫停辦理股份過戶登記手續

本公司將於二零零二年十二月二十日至二零零二年十二月二十七日(包括首尾兩天)暫停辦理股份過戶登記手續。在此期間，本公司將不會接受股份過戶登記。

為確保獲得派發中期股息之權利，所有股份過戶文件連同有關股票，最遲須於本公司股份過戶登記處之當地時間二零零二年十二月十九日下午四時前送達本公司股份過戶登記處辦理登記。

本公司於百慕達之主要股份過戶登記處為 Butterfield Fund Services (Bermuda) Limited, Rosebank Centre, 11 Bermudiana Road, Pembroke, Bermuda，於英國之股份過戶登記分處為 Capita IRG Plc., Bourne House, 34 Beckenham Road, Kent BR3 4TU, DX91750, Beckenham West, United Kingdom，於香港之股份過戶登記分處為位於香港皇后大道東183號合和中心17樓1712－1716室香港中央證券登記有限公司。

管理層討論及分析

概論

憑著過去兩年所取得的進展，偉易達之盈利於二零零三財政年度首六個月內得以進一步提升。同樣重要的是，集團與朗訊科技的法律訴訟已於二零零二年六月圓滿解決，並於二零零二年七月取得淨現金34,000,000美元，這筆款項已於截至二零零二年九月三十日止期內撥作為收入列賬。受惠於上述因素，集團以較預期更快的速度強化其資產負債狀況，並自二零零二年七月起錄得淨現金結餘，使集團得以在財務狀況回復穩健下，專注未來的業務發展。

與此同時，集團將維持高度精簡的營運架構和「以客為本」的服務方針。期內集團在這方面繼續取得進展，透過成功重組銷售隊伍及將小組生產模式擴展至集團的核心業務，不單提高了營運效率，同時更改善生產的靈活性，使客戶和集團本身的存貨水平得以降低。

此外，集團於二零零二年八月付運業內首部5,800兆赫無繩電話，而2,400兆赫型號之無繩電話銷售情況保持理想，再次肯定了集團在科技創新方面的領導地位。

業務回顧

集團業績

截至二零零二年九月三十日止六個月內，集團的營業額較去年同期下跌11.5%至468,700,000美元。營業額下跌，主要是由於電子學習產品的營業額下降，加上電訊產品之原設計生產業務放緩所致。

期內股東應佔溢利大幅改善，由3,300,000美元上升至50,100,000美元，這反映產品組合改善，以及原料和零件成本下降，其中對電訊產品業務之影響最為顯著，同時亦由於集團與朗訊科技的訴訟獲得解決而取得特殊收入34,000,000美元。

隨著集團之財政狀況持續改善，董事會宣告派發中期股息每股普通股份1.5美仙，以回報及感謝各位股東一直對集團的支持。

流動資金與財務資源

集團的財務狀況持續顯著改善。截至二零零二年九月三十日，集團擁有淨現金23,200,000美元，負債與資本比率與上年同期的191.8%比較，下降至10.2%；負債總額由二零零一年九月三十日止的159,600,000美元下跌91.2%至二零零二年九月三十日止的14,100,000美元。逾期借貸則由二零零一年九月三十日止的109,500,000美元下跌至二零零二年九月三十日止的4,600,000美元，佔二零零二年九月三十日止的資本運用額的3.3%，而二零零一年九月三十日止則為130.2%。集團大部分的借款均以美元為單位，並按浮動利率計息。於二零零二年九月三十日之償項總項當中，9,500,000美元須於一年內償還；3,600,000美元須於一至五年內償還；及1,000,000美元須於五年後償還。按內部資源及可用銀行融資額衡量，集團足以應付營運資金的需求。

集團已採取適當的財務政策，減低進行某些交易所承受的匯率及利率波動的風險。集團不會參與投機活動，但會透過遠期外匯合約和利率掉期來對沖部分風險。

電訊產品

期內電訊產品的業務表現理想，因集團引進了一系列深受歡迎的嶄新產品，加上增強對主要客戶的服務的方針奏效，令 AT&T 及偉易達品牌之產品銷量大幅提高。然而，由於銷量上升的幅度未能抵銷其中一位主要原設計生產客戶退出市場所失去的營業額，因而導致電訊產品業務的營業額下跌8.5%至327,800,000美元。

業務之盈利大幅上升，主要由於產品組合出現正面轉變，其中邊際利潤較高的2,400兆赫電話的銷量大幅上升，現佔電訊產品業務營業額50%，而去年同期只佔25%。與此同時，該業務的零件及生產成本持續得到改善，而供應鏈和營運資金的管理亦進一步得以加強。

於七月，集團位於中國東莞的生產廠房全面實施嶄新的小組生產模式，大大提高營運效率之餘，最重要是能夠提升靈活性，並促使集團能更緊密配合客戶的需要而調節生產量。透過將客戶的指定需求與生產的運作連繫，集團可真正轉型為「以客為本」的營運模式，奠定了重要的里程碑。

最後，集團於八月開始付運5,800兆赫無繩電話，市場反應良好。偉易達為業內推出及付運此高科技產品之先驅，再一次證明集團於科技創新方面的領導地位。集團的管理層將繼續專注開發創新的產品，於未來數月，我們將推出 AT&T 及偉易達品牌的全新產品系列，使2,400兆赫電話的銷售動力在二零零三財政年度下半年得以延續。而更多的5,800兆赫型號已計劃於下一個財政年度相繼推出。

電子學習產品

期內電子學習產品業務仍然面對嚴峻的挑戰，截至二零零二年九月三十日止的六個月內，該業務的營業額下跌25.9%至85,900,000美元。營業額下跌，主要由於競爭激烈，尤其在美國市場，加上消費者的喜好由傳統的電子學習輔助產品轉移至電腦遊戲。儘管如此，偉易達品牌在歐洲市場仍然穩佔重要地位。

電子學習產品由年初至今的銷量遜於預期，尤其在美國市場。雖然偉易達品牌在每個市場均有多款深受歡迎的「長青」產品，但收入仍須靠新產品帶動。集團最新推出的產品系列，包括獲頒不同獎項的 Smarty's Workshop、Voyager 及 XL Series 等，在激烈的競爭中仍能脫穎而出，獲得零售商的青睞。然而，由於產品在零售店舖內所佔的貨架空間有限，加上集團積極推行的全新市場推廣及銷售計劃的成效尚未全面顯現，因此上述產品的銷量並非特別強勁。

集團已推出更多觸目的店內推廣活動，致力透過產品本身和嶄新的品牌形象來刺激消費者的購買慾。在歐洲，集團為 Smarty's Workshop 的人物角色塑造了一個2.5米高的活動模型，並在一項消費者比賽中出動一架 Daimler-Chrysler Voyager 汽車，成為加強宣傳聲勢的兩個鮮明例子。集團已由二零零二年十月起推出一系列電視廣告，將有助提高產品在聖誕旺季的銷路。

隨著銷量下跌，電子學習產品的盈利亦相應減少。此外，為提高產品的受歡迎程度和下半年度的銷量，集團增加了二零零三財政年度的銷售及市場推廣費用，這亦對邊際利潤帶來影響。然而，集團在降低經營成本方面取得進展，包括將歐洲的業務運作統一營運，並加強利用外判服務，以提升營運效率。

集團預期下半年的經營環境將仍然充滿挑戰，但我們已為業務的復甦作好準備。在產品研發方面，集團已變得更市場主導，並更有能力推出切合客戶需要的產品。Smartbook 於本年度首六個月在英國市場取得佳績，足以見證這方針的成效。我們正繼續貫徹此方針，加深了解消費者的喜好，改革產品及縮短產品推出市場的時間。此外，我們已重整產品設計小組，務求更有效地發展嶄新的產品概念。一個集合產品設計及市場推廣專才的小組亦已成立，專責開發2004年度的產品系列。

為推動電子學習產品業務進一步向前邁進，集團於二零零二年十月已任命新的管理隊伍，包括委任應連君先生為電子學習產品業務之行政總裁。應先生在本集團服務了十六年，對電子學習產品業務各範疇均瞭如指掌。

偉易達現正將業務拓展至世界更多地方。隨著歐洲業務變得日益重要，集團將以非英語文化地區作為下一個重點擴展目標，以發揮在這些地區的競爭優勢。集團現已在葡萄牙及意大利分銷產品，從一年前的零開始，集團正在墨西哥、智利及中美洲等地拓展業務。我們計劃於短期內進軍波蘭、匈牙利、希臘、土耳其及北歐等市場，而長遠而言，集團預期亞太區之業務將有進一步增長。

承包生產業務

儘管面對充滿挑戰的市場環境，承包生產業務的業績仍保持穩定。期內營業額微跌0.9%至53,800,000美元，但盈利則有所改善。

由於全球經濟疲弱和科技業不景氣，承包生產業之整體需求量下降，削弱盈利。然而，集團能夠保持穩定的收入及盈利，皆因致力與中型客戶加強合作，去年成立的新產品引進小組為主要元素，派出工程師，於設計初期便為客戶提供全面服務，是延續雙方業務關係的主要因素。

以上的措施亦有助提升集團的盈利。繼較早時成功精簡營運架構後，集團已難大幅削減承包生產業務的成本，但透過加強與現有客戶合作，我們卻成功改善生產流程並提升效率。此外，集團亦能憑著穩健的財政狀況及龐大的生產規模所賦予的強大購買力來降低物料的採購成本。由於這項成本佔產品成本比重甚高，因此集團能成功控制這項支出，對顧客能減低產品成本及承包生產業務的整體表現均存在莫大幫助。

在處理現有問題的同時，承包生產業務亦致力改良業務運作以推動未來的增長。期間該業務取得 ISO9001：1994 證書的升級版 ISO9001：2000 證書，並榮獲 TL9000 認證，反映集團在電訊產品方面的卓越生產質素。這些證書亦有助集團更積極推廣承包生產服務。

該業務另一項重要發展是在深圳成立了全新的產品研發中心，使集團能按客戶要求提供全面的產品設計支援，填補過往「一站式」服務的不足之處。這項服務有利目標客戶專注於銷售及推廣活動，因此日漸受到他們的歡迎及重視。

最後，承包生產業務已引進無鉛焊接工序，雖然市場目前對這方面的需求並不殷切，但隨著環保意識日益提高，需求將會提升，預期需求最初會來自日本和歐洲，然後來自美國等地。集團已作好準備把握未來出現的機會。

員工

我再次向偉易達所有的員工致以衷心謝意，憑著他們於集團最艱難的期間所付出的努力及對工作的投入，令集團可迅速扭轉財務狀況。

截至二零零二年九月三十日止，集團約有19,000名員工，大部分在香港及中國內地工作。集團已設立表現獎勵計劃及認股計劃，以獎賞各級員工及激勵士氣。

展望

由於集團的主要市場前景極不明朗，因此難以預測下半年將會面對的經營環境。美國方面，經濟不景及金融市場疲弱，正衝擊消費者的信心，因此集團對當地的經濟前景抱持極為審慎的態度。美國西岸港口的工潮亦對集團的業務構成一定影響。我們已比其他競爭對手作出更充分的準備，早於二零零二年四月便制訂應變措施，增加美國貨倉的存貨以及預訂航空貨運艙位，但若工潮持續，產品供應或會出現緊張。

憑著偉易達持有的淨現金，集團將可運用較多的資源推動未來的收入增長。過去兩年，集團礙於現金流量不足，以致無法承接部分訂單而錯失生意機會。但是，我們現已著手把握這些機會，並開拓新的業務領域。

此外，集團將進一步改善供應鏈及貫徹「以客為本」的方針，加強市場推廣活動。同時，集團將在產品研究及開發方面投入更多資源，務使產品更加創新，更能滿足顧客的需要。集團並會繼續開拓更多不同市場，特別是具長線發展潛力的中國內地，以分散收入來源。

電訊產品方面，零售商在調整供貨來源之時，將繼續物色電訊產品之主要供應商。集團擁有AT&T及偉易達兩大品牌，加上「以客為本」的方針，極有條件成為選定主要零售商的電訊產品主要供應商。儘管美國經濟前景不明，或會導致本財政年度之下半年收入減少，但在2,400兆赫和5,800兆赫等全新產品帶動下，AT&T 及偉易達兩大品牌產品的營業額可望持續增長。另外，我們將在5,800兆赫電話的成功基礎上推出一系列創新產品，以保持集團在科技發展方面的領導地位。同時，我們將繼續致力降低生產及營運開支，透過小組生產模式的全面推行，集團能夠將生產活動與主要客戶的需求轉變更緊密配合，從而令成本及供應鏈管理得以進一步改善。

電子學習產品方面，集團將會繼續因競爭劇烈及貨架空間未如理想而受到嚴峻的挑戰，因此集團預期該業務下半年之業績將比上年半遜色。集團已與零售商加強合作，大大促進店內宣傳，藉以紓緩有關影響。另外，該業務已推出備受矚目的電視廣告攻勢，預料將可提升聖誕旺季的產品銷量，改善零售表現。

長遠而言，集團將與零售商合作，增加產品所佔的貨架空間，並加強發揮市場推廣計劃的效益。此外，歐洲與亞太區的新市場將帶來令人興奮的長線發展機會。集團在這兩個市場擁有多語言及多文化產品設計的豐富經驗，因而具備獨特的競爭優勢。此外，一個專為中國市場而設，超過十款不同產品的系列，已正處於開發階段，並將於下一個財政年度正式推出。

承包生產業務方面，集團深信該業務的市場方針和產品組合恰當得宜，並正計劃推行更積極的宣傳推廣活動，以擴大客戶基礎。集團深信，為中型製造商提供全面服務的經營模式，將有利於穩定地擴展承包生產業務，體現集團一貫的成功特質。再者，集團計劃於二零零三年七月前取得 QS9000 證書，此乃一項汽車零件製造業之品質認證，因通訊業正值放緩，所以汽車零件製造業將會是承包生產業務