vtech

VTech Holdings Limited

偉易達集團

截至二零零三年三月三十一日止年度 業績公布

業績表現概要 純利增長至40.800.000美元 經營溢利(未計訴訟和解收益)上升10.9% 淨現金67,700,000美元

VTech Holdings Limited(「本公司」)董事會謹此公布,本公司及其附屬公司(「本集團」)和聯營公司截至二零零三年三月 十一日止年度的經審核業績,以及上年度的比較數字加下

綜合損益表

末期股息每股2.0美仙

	截至三月三十			
	附註	二零零三年 百萬美元	二零零二年 百萬美元 (重新編訂)	
收入 銷售成本	1	866.5 (577.5)	959.8 (672.7)	
毛利		289.0	287.1	
報告及分銷成本 管理及其他經營費用 研究及開發費用 訴訟和解之收益	3	(166.8) (65.7) (31.0) 34.0	(153.8) (77.3) (33.0)	
經營溢利 財務支出淨額 應佔聯營公司業績	2 4	59.5 (1.0) (0.2)	23.0 (8.6) (0.5)	
除税前正常業務溢利 税項	5	58.3 (17.4)	13.9 (2.6)	
除税後正常業務溢利 少數股東權益		40.9 (0.1)	11.3 (0.1)	
股東應佔溢利		40.8	11.2	
中期股息 末期股息	6 6	3.4 4.5		
每股盈利(美仙) — 基本 — 攤薄	7	18.1 18.1	5.0 5.0	

財務報表附註 1. 分部資料

收入是指本集團向第三方銷售貨品和提供服務的已收及應收款項所產生的營業額。

本集團的主要業務是設計、製造及分銷消費電子產品,主要業務分部是電訊及電子產品業務 主票報告模式 — 業務分部

	收入		經營溢利/(虧損)
	二零零三年	二零零二年	二零零三年	二零零二年
	百萬美元	百萬美元	百萬美元	百萬美元
電訊及電子產品	864.0	957.7	63.9	30.9
其他業務活動	2.5	2.1	(3.0)	(6.1)
未分配企業服務			(1.4)	(1.8)
	866.5	959.8	59.5	23.0
其次報告模式 — 地區分部				

截至三月三十一日 止年度

雖然本集團兩個業務分部都是在全球各地營運,但主要是在以下地區經營

北美洲 一 主要業務是分銷電訊及電子消費品 主要業務是分銷電子消費品。

集團總部設於香港特別行政區,而本集團的主要生產業務則設於中國內地

		截至三月三十		
	收入		經營溢利/	
	二零零三年	二零零二年	二零零三年	二零零二年
	百萬美元	百萬美元	百萬美元	百萬美元
北美洲	680.3	770.2	67.9	12.2
歐洲	149.5	148.5	(6.2)	17.1
亞太區	29.2	37.9	(2.0)	(7.2)
其他	7.5	3.2	(0.2)	0.9
總數	866.5	959.8	59.5	23.0
經營溢利				
計算經營溢利時已扣除以下項目:				
			截至三月三十	
			二零零三年	二零零二年
			百萬美元	百萬美元

租賃土地付款攤銷 出售有形資產及租賃土地付款之虧損

於二零零一年一月二十五日,本集團人稟美國紐約南區地方法院,向 Lucent Technologies Inc.(「開訊」)及 Lucent Technologies Consume Products, L.P. 提出訴訟,要求就本集團於二零零零年收購削訊的 Wired Consumer Products Business 所引起的損失尋求賠債及有關之濟助。 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向朗訊提出的訴訟,以彼此均感到滿意的方式達成和解。任何一方均沒 有承認過失。根據和解的條款、閱訊已經同意將收購事項的收購價下調50,000,000美元;有關款項已悉數支付。從訴訟和解而獲取之收益, 在扣除附帶費用已計入綜合損益表內。

	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	
財務支出淨額		
	截至三月三十	一日止年度
	二零零三年	二零零二年
	百萬美元	百萬美元
利息支出 須於五年內悉數償還:		
	2.1	11.4
継貨租賃	_	0.1
毋須於五年內悉數償還:		
銀行貸款	0.1	0.1
利息收入	(1.2)	(3.0)
		8.6
	1.0	0.0
税項		
20 2	***	
	減:附帶費用 財務支出淨額 利息支出 須於五年內悉數值還: 銀行投設 毋須於五年內悉數值還: 銀行投設 毋須於五年內悉數值還:	訴訟和解而獲取之收益 50.0 減:附帶費用 (16.0) 34.0 34.0 財務支出淨額 截至三月三十二零零三年 「萬美元 利息支出 須於五年內悉數債還: 銀行贷款及婚支 融資租貸 2.1 毋須於五年內悉數債還: 銀行贷款 0.1 規行贷款 0.1 利息收入 (1.2) 1.0 1.0

	截至二月二丁	一日正午度
	二零零三年	二零零二年
	百萬美元	百萬美元
本年度税項		
香港	6.4	1.
— 海外	0.5	0.
以往年度準備(過剩) / 不足		
香港	10.8	_
一 海外	(0.3)	0.
	17.4	2.

本集闡現正與香港穀務局(「稅務局」)就集團若干附屬公司於過往年度提出之權岸收入申索爭議進行商討。雖然管理層認為這些附屬公司有充分的理據支持該等申索,但是爭議依未有結果。董事會認為,審慎的做法是按照其所妥善估計起項爭議獲得解決時可能產生的任何負債計提11,000,000美元準備。這項準備已在截至二零零三年三月三十一日止年度的綜合損益表列支。

就溢利計徵的税項是按照本集團業務所在國家的現行税率計算

股息		
	截至三月: 二零零三年 百萬美元	三十一日止年度 二零零二年 百萬美元
已宜派及支付中期股息每股1.5美仙 (二零零二年:零)	3.4	日為天儿
於結算日後建議分派末期股息每股2.0美仙		
(二零零二年:零)	4.5	_

於結算日後建議分派的末期股息尚未在結算日確認為負債。 7. 每股盈利

每股基本及攤薄盈利是根據本集團的股東應佔溢利40,800,000美元(二零零二年:11,200,000美元)計算。

每股基本盈利是根據年內已發行普通股的加權平均股數225,500,000股(二零零二年:225,300,000股)計算。每股攤薄盈利是根據年內已發行普通股的加權平均股數225,500,000股(二零零二年:225,300,000股)計算。本年及去年並無攤薄可能性的普通股。

8. 比較數字 截至二零零二年三月三十一日止年度內之14,000,000美元重組及耗蝕費用已按其性質重新分類列人銷售成本和管理及其它經營費用。相關金額分別是1,700,000美元及12,300,000美元。

末期股息 董事會宣告派發每股普通股份2.0美仙之末期股息予於二零零三年八月六日辦公時間結束時名列本公司股東名冊上之股東。

末期股息將於二零零三年八月二十五日以美元支付,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 不効成とがは、一ママニャスカーでは一次大ルストーは同心などは自己などがある。 英國股東名冊上之股東則可收取等値英鏡之股息。等值港幣及英鏡之股息均以二零零三年七月二十九日香港上海滙豐銀 行有限公司向本公司提供之中位滙率計算。

暫停辦理股份過戶登記手續

本公司將於二零零三年七月三十日至二零零三年八月六日(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。

為確保獲得派發末期股息之權利,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二零零三年七月二十九日下午四時前送達本公司股份過戶登記處辦理登記。

本公司於百嘉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。

偉易達在二零零三財政年度的財務業績理想。繼中期報告公布回復淨現金結餘狀況後,集團在其後半年內繼續努力,於二零零三財政年度完結前,已達至非常充裕的淨現金狀況。

集團收入較去年同期下跌9.7%。雖然 AT&T 與偉易達品牌電訊產品的銷售額在二零零三財政年度顯著上升,但仍未足以彌補原設計生產業務的損失,原因是有一位主要的原設計生產客戶於二零零二年退出北美洲的電話市場,導致集團於二零零三年度失去來自該客戶的收入。電子學習產品在美國市場的銷路欠佳,亦是導致集團營業額減少的主因之一。

雖然集團的收入由959,800,000美元下降至866,500,000美元,但經營溢利卻由23,000,000美元上升至59,500,000美元。股東應佔溢利由上年同期之11,200,000美元上升至40,800,000美元。集團之纯利較上一個財政年度大幅增加264.3%,主要是由於集團與 Lucent Technologies Inc. 的訴訟達成和解而獲得34,000,000美元收益;年內我們改善 AT&T 及偉易達品牌之電訊產品 組合;改進供應鏈管理和生產流程,亦使集團受惠。而期內融資成本減少,亦強化集團之流動資金狀況。然而,電子學 習產品在美國市場的表現欠佳,卻影響了集團的整體業績。

本集團現正與香港稅務局(「稅務局」)就集團若干附屬公司於過往年度提出之離岸收入申索爭議進行商討。雖然管理層認 為這些附屬公司有充分的理據支持該等申索,但是爭議仍未有結果。基重會認為、審慎的做法是按照其所奚善估計這項 爭議獲得解決時可能產生的任何負債計提11,000,000美元撥備。這項準備已在截至二零零三年三月三十一日止年度的綜合

鑑於集團財政狀況持續改善,董事會建議派發末期股息每股普通股2.0美仙,連同已派發的中期股息,全年股息為每股3.5

營運現金流量穩定,進一步強化集團的流動資金狀況。於二零零三年三月三十一日止,集團持有淨現金67,700,000美元。 相對於二零零二年三月三十一日止比較,集團所錄得淨負債32,500,000美元。有息負債總額由二零零二年三月三十一日止 的95,800,000美元下降至2,700,000美元。負債總額對股東資金之比率為2.1%,而去年同期則為107.2%。集團持有充裕的財 務資源以應付營運資金的需求。

電訊產品於二零零三財政年度仍然是偉易達主要的收入來源,年內收入達609,800,000美元,佔集團總營業額70.4%。雖然 原設計生產業務之銷售額下降,令電訊產品業務的收入因此較二零零二財政年度減少9.0%,但業務表現已令人非常鼓舞。 集團收購朗訊業務後,導致電訊產品進行大規模的重組,集團亦藉此機會強化業務運作,令我們能夠保持在業內的領導

地位。透過這項收購,集團獲得知名品牌 AT&T 的特許使用權,有助集團擴大客戶層面,成為眾多大型零售商的主要供應商,開拓一項帶動收入增長的主要來源。 年內偉易達與 AT&T 品牌的電訊產品保持強勁銷路。縱然消費意欲薄弱、市道低迷,上述產品的銷售額卻錄得可觀的增 ,有助集團保持在美國無繩電話市場的領導地位。於二零零三年財政年度,2,400兆赫和5,800兆赫電話佔集團電訊產品

電訊產品業務秉持「以客為本」的經營方針,大大促進該業務的營運表現。期內,該業務獲多項客戶大獎,包括 Sam's Club 頒發的「Supplier of the Year Award」、Target 頒發的「Electronics Instock Award」及 BJ 頒發的「Partnership Award」,以 表揚雷訊產品業務的優質客戶服務。

雖然電子學習產品業務在歐洲主要市場保持領導地位,但在美國卻仍然而對嚴峻挑戰,年內營業額下跌16.4%至161.900.000

在美國市場,集團的主要競爭對手迅速崛起,對偉易達產品的銷售額,尤其是學前兒童產品及幼兒產品構成威脅。而個 人電腦、電視遊戲機及手提遊戲機工是蓋骨及,亦不斷侵險電子學習輔助產品的市場。以往電子學習輔助產品佔電子學習產品收入逾五成,直至二零零三年財政年度,這個比例下降至21.0%。

集團亦明白到必須與零售商和消費者建立更緊密的關係,因此,在兩年前,集團為該業務引入營銷經驗豐富的新管 理層,以訂立更能配合客戶需要的方針。期間我們汲取了許多實責經驗,並正強化「以客為本」的策略,使之更有效 地付諸實行。

集團亦認同電子學習產品業務有進一步改革的需要,因此制訂了三年策略計劃,以推動該業務的收入和盈利回復正常水平。我們的首要任務是提升該業務的盈利表現,並會先重組美國的營運狀況。為提高產品開發的效率,集團現已關閉美國康涅狄格州的研發中心,將所有新產品開發活動集中在香港及中國進行,並由新委任的高級管理層領導。我們在香港 及國內的產品設計隊伍將得到各主要市場營銷網絡所提供的市場情報,並將集中資源開發創新及富創意的產品意念。我 們很有信心新產品開發的過程在新安排及管理下將會大為改善

承向牛產業務穩告發展

偉易達擁有為中型機構提供全套電子生產服務的實力,所以即使年內全球電子生產服務市道低迷,承包生產業務仍為集 關帶來持續的收入。年內這項業務表現平穩,收入輕微增長2.0%至94.700.000美元,而盈利則保持穩定。營運方面,承包生產業務亦取得重大進展,包括取得ISO9001證書的二零零零年升級版;獲願與電訊產品相關的 TL9000證書;引入無鉛焊接技術,以及在中國深圳設立全新的研發中心。這些改進成為偉易達把握增長機會的有利條件。

展望二零零四財政年度,宏觀經濟前景仍然極不明朗,而歡美的消費信心主要會受到多項因素影響。然而,於二零零四 財政年度,偉易達將繼續向前邁進,務求進一步提升收入及盈利表現。 電訊產品業務方面,我們已付運新系列的2,400兆赫和5,800兆赫無繩電話,以保持二零零三財政年度的銷售氣氛,並擴大 表明古場的佔有率。集團於二零零三年一月舉行的消費電子產品展中,推出了大量嶄新型號的產品,深受業界歡迎,預計可帶動二零零四財政年度的銷售額與盈利有所提升。偉易達秉承創新的傳統,繼續領導科技發展,新產品包括內置

TeleZapper® 科技的無繩電話及「Teen Phone」。 集團的電訊產品業務亦會積極拓展歐洲市場。我們已加強與多家當地知名電訊商的業務合作,而目前集團亦已是他們的 主要供應商。於二零零三年三月,集團與 Swissvoice 結盟。 Swissvoice 是一家瑞士公司,乃歐洲住宅固卿電話銷售業的 翹楚,他們將於歐洲多個市場推廣偉易達的 DECT 無繩電話。我們期望在二零零六年,將歐洲業務佔電訊產品收入的

於二零零三年一月,集團獲准擴大 AT&T 品牌使用權的範圍,使偉易達可在數據網絡產品上使用 AT&T 品牌。無線區 系列該類產品,它們日後將成為電訊產品業務的另一主要增長動力。

此外,集團亦會落實為期三年的策略性計劃,以扭轉電子學習產品業務的業績。集團的首要任務是提升該業務的營利表 現,我們已採取一系列措施,致力重整該業務之成本架構。有關措施包括在二零零四財政年度策略性地分配廣告開支,務求以較少的資源達到最大成效。集團並會精簡香港、美國及歐洲的業務,令營運架構與現時的業務規模成正比。於二零零四財政年度,該業務不但會變得更精簡,而且生產力亦會隨之而提高。因此,我們深信該業務之盈利表現將於二零 零四財政年度獲得大幅改善。電子學習產品業務之盈利表現得到改善後,隨著新產品陸續面世,該業務之收入可望於 零零五財政年度起錄得穩健的增長。憑著近三年來所汲取的市場推廣經驗,加上香港產品研發人員的豐富及專業知識 我們現正全面革新迎合美國市場的產品系列。此外,我們亦致力開發全新的產品種類。

於二零零四財政年度,集團會推出十六款不同的電子學習產品,以測試中國市場的長遠發展潛力。它們涵蓋幼兒、學前 兒童和電子學習輔助產品三大範疇,對象是六個月至十一歲的兒童,首先會在中國珠江三角洲一帶發售

隨著更多機構外判生產工序,承包生產業務料會繼續為集團盈利作出理想貢獻。集團將擴大產品設計服務的範圍,並計 劃開拓更廣闊的市場領域,希望透過取得QS9000和ISO13488認證,分別進軍汽車零件和醫療設備生產行列。

為進一步提升營運效率與業績表現,集團已在全球推行平衡計分卡計劃。這個嶄新的管理制度有助我們將集團的整體策 略融入日常營運之中,將集團表現提升至更高水平

鑑於各主要市場的消費者需求漸漸恢復,我們預期集團在二零零四財政年度的收入和經常性盈利將錄得穩定的增長。然 而,在未來三年裏,梅蒂新措施滿見成效,我們那所用也一至今日的以中促印以八相定的社與利州縣停穩定的增長。然 而,在未來三年裏,梅蒂新措施滿見成效,我們預期增長建度將會加快,而業務範圍亦會更加廣泛,使集團的財務業績 表現更加出色,讓我們為近年來一直支持集團的股東提供更理想的回報。

最後,我要感謝偉易達董事會各董事、高級管理層和全體員工,為持續改善集團業務努力不懈。在此我亦就集團的往來 銀行和業務夥伴對公司作出的寶貴支持致以衷心謝意

業務回顧 雷訊產品

截至三月三十一日止年度 二零零三年 二零零二年

由於 AT&T 與偉易達品牌產品的銷售額上升,加上無繩電話產品組合由900兆赫轉向2,400兆赫和5,800兆赫,帶動電訊 產品業務的盈利大幅增長。這項成就見證部門員工全情投入,亦反映集團貫徹「以客為本」策略所取得的成果,現在此策 略已成為集團所有業務的基石。

於二零零三財政年度,儘管偉易達與 AT&T 兩大品牌的銷售額顯著上升,但電訊產品業務的總收入卻下跌9.0%至 609,800,000美元,這主要由於其中一位大型原設計生產(ODM)客戶於二零零二年退出北美洲電話市場,導致集團的原設 計生產 (ODM) 業務銷量下降。

在北美洲,集團全新的2,400兆赫模擬及數碼制式電話系列,尤其是 AT&T 品牌電話,大受零售客戶與消費者歡迎 此強勁的銷售動力亦因集團於二零零二年八月推出全球首部5,800兆赫無繩電話而持續下去 是美國最大的無繩電話供應商之一,更一直領導全球無繩電話科技的發展。上述因素令偉易達在北美市場的整體佔有

隨著無縄電話由900兆赫轉向2,400兆赫和5,800兆赫,有關產品的平均價格及邊際利潤亦相應提高。年內,集團改良產品設 並成功發揮規模效益提升採購質素,因而令零件成本下降。我們亦透過小組生產模式來促進生產效率,這對提高業

與此同時,集團繼續秉持「以客為本」的經營方針,並作為所有業務活動的基石。我們採用協作式的規劃、預測與補貨 共民间時、米面運泉水行」以各級が上的定省月別、北下級内有水坊(印刻的至任。大町1水内)放町、昆砌央土頂 (CPFR) 模式、將毎周的的銷售點數捷直接與生産規劃過程配合,令我們得以進一步級低存貸量與減省營運資金。憑著道模 式,客戶服務的質素與水平亦因而提高,更為集團贏得多個重要獎項,包括 Sam's Club 頻發的「Supplier of the Year Award」、Target 頒發的「Electronics Instock Award」,以及 BJ 頒發的「Partnershin Award」

展望二零零四財政年度,集團對推一步提升電訊產品業務的收入和盈利持審值樂觀的態度,皆因業績表現將主要取決於

整體經濟情況與消費者信心,尤其是在集團最大的美國市場。我們預期競爭壓力,尤其在價格方面將持續沉重,加上集 團最大的競爭對手已開始供應5,800兆赫產品。根據市場研究機構 NPD 發表的二零零三年首季數據指出,美國無繩電話 和零四年在銷量和收入方面將會錄得溫和的增長。憑著 AT&T 與偉易達兩大品牌,集團已具備充分的 條件受惠於上述的市場增長,以及擴大在高檔產品市場的佔有率 偉易達於二零零三年四月推出全新的 AT&T 與偉易達無繩電話系列,獲得零售夥伴的熱烈支持。除了新歡的2,400兆赫和5,800兆赫無繩電話外,我們更推出專為青少年市場而設的「Teen Phone」。它不但內置自編鈴聲功能,並備有可替換

面板,初步的銷售成績令人鼓舞。 集團的[以客為本]策略繼續令偉易達在競爭激烈的環境下,能進一步擴大市場佔有率。集團憑著科技領先優勢,加上以兩大品牌供應全面的產品系列,令我們有更多的產品能取得零售商的支持,因零售商正嚴格選擇供應商與經銷產品的種 類。與此同時,偉易達持續改善供應鏈管理,亦將加強本身作為主要供應商,甚至是電話產品管理商的吸引力。

於二零零四財政年度,歐洲將是電訊產品業務另一項增長動力。整個歐洲無繩電話市場的規模大約是美國住宅電話市 的三分之二,由於集團電訊產品在歐洲取得的銷售額約佔整個業務收入的5%,因此歐洲市場對電訊產品的中期發展極具潛力。我們已訂立目標,致力將歐洲業務佔電訊產品銷售額的比重,於二零零六年前提升至15%。 為實現這個目標,我們將加強與歐洲多家知名電訊商的業務合作,而集團目前亦已是他們主要的供應商。集團亦會為歐

洲市場的產品投放更多產品研發方面的資源。我們亦會致力加強與 Swissvoice 的合作關係,該公司即將在多個歐洲國 除了透過拓展歐洲市場以帶動業務增長外,我們亦計劃進軍數據網絡市場,藉以提高電訊產品業務的收入。數據網絡是

增長最快的其中一類電訊產品,並預期該產品之全球市場價值於二零零五年將達至 30億美元 :零零三年一月,集團擴大 AT&T 品牌使用權的範圍,使偉易達可使用 AT&T 品牌於數據網絡產品上。憑著集團的科 技專長與已建立的分銷網絡,僅易達將能發揮獨特的競爭優勢,在這個快速增長的市場中佔一席位。隨著話音與數據服務逐漸融合,數據網絡市場定會不斷擴大,集團已為有關產品創造一個獨特形象,運用 Plug and Share™ 的概念,開發質素超卓、方便易用的產品,首批產品將會於二零零四財政年度第二季付運。我們深信,以偉易達先進的科技平台結合

二零零三財政年度是電子學習產品業務經營困難的一年,因集團的產品在美國面對重大的挑戰。儘管偉易達在歐洲仍能 保持領導地位,繼續在多個產品類別佔領先優勢,但收入和盈利卻難免減少。於二零零三財政年度,主要由於美國銷售 額下降,該業務的收入下跌16.4%至161,900,000美元。

備受推崇的 AT&T 品牌,集團將能在這個潛力驚人的新市場上,成為其中一位實力維厚的競爭者

美國銷售額下跌,主要受下列因素影響

個人電腦日益普及,正不斷侵蝕電子學習輔助產品(ELA)的市場,年齡介乎6至11歲的兒童紛紛轉投個人電腦、電視遊戲機和手提遊戲機的懷抱,令市場對電子學習輔助產品的需求相應減少。以往,該業務逾五成之收入源自

電子學習輔助產品,但這個比例於二零零三財政年度已降至21.0%。 多家美國主要競爭對手迅速崛起,亦威脅偉易達產品的銷路,尤其是學前兒童和幼兒的產品類別。這些競爭對手

為抵禦競爭威脅,偉易達在二零零一年後期開始發展創新的策略性產品,包括 Voyager Adventure Systems、Smarty's Workshops 及 XL Series,研發工作由駐美國康涅狄格州的產品開發小組負責。新產品設計集創新意念與益智娛樂於一身,在二零零二年初舉行的紐約玩具展中,大受業界人士歡迎,主要客戶紛紛落單大量訂貨。眼 見新產品成功起步,公司於是投入比正常比例高的廣告費,進行權分到二零零二年八月,當新產品正式付運及 擺放在客戶的貨架上供顧客選購時,消費者反應卻未如理想,導致客戶積壓存貨。由於銷路欠佳,部分主要客戶

更取消訂單。 管理層對此已作深入的研究,而恰當的措施亦已經落實推行以免同類情況再次發生。

反觀歐洲方面,集團仍能維持與去年大致相若的收入。二零零三財政年度年內收入為88,000,000美元,較上年下跌7.5%。 偉易達在當地擁有廣泛分銷網絡及發展多語言產品的專才,因而享有較強的競爭優勢。儘管各主要歐洲市場的競爭相當 激烈,但集團在多個電子學習產品組別仍能保持領導地位。

美國市場的銷量下跌,亦大大影響電子學習產品業務的盈利表現。用以宣傳品牌形象與策略性新產品的市場推廣活動令 銷售推廣開支不成比例地大幅上升,然而由於執行未如理想,因此銷售額未能收到預期的效果,結果反而令邊際利潤進 一步受壓。

集團將於二零零四財政年度積極處理電子學習產品業務的問題,並會特別針對美國市場。 於二零零二年底,集團已委任資深的行政人員為該業務的新管理層,在新管理層的領導下,集團已為該業務制訂為期三年的

建盈利能力視為重點,並已透過一系列重要措施來改善經營溢利,其中部分已經落實。有關措施為

重組並精簡香港、美國與歐洲的營運架構,令它們的規模與現時的業務規模成正比

關閉美國康涅狄格州的研發中心,並將產品研究及開發活動全面集中在香港及中國內地之研發中心內進行 策略性地分配宣傳經費,務求以較少資源取得最大效益,例如透過業界之貿易廣告進行推廣,

產品開發方面,集團會集中構思新穎及富創意的產品,並為香港和中國的產品設計小組提供更多資源。憑著各大 市場的分銷網所提供的最新市場情報,集團的產品設計專才將可開發最能迎合市場口味及受消費者歡迎的產品。 當盈利能力在二零零四財政年度回升後,集團將由二零零五財政年度起,將焦點轉移至提升銷量和收入,以進一步推動 盈利增長。我們現已著手全面革新產品系列,並正研究全新的產品類別。這個長線增長策略的重心是在產品開發過程中

融匯創新科技、研發能力與市務專才確保新產品能迎合市場口味 並受到消費者歡迎。 此外,集團亦計劃發揮在多語言產品市場上的競爭優勢,拓展業務領域。我們已著手探索拉丁美洲及其他新興市場之商機。我們亦正於中國市場尋求發展空間,長遠而言,內地市場具明顯的優厚潛力。於二零零四財政年度,集團將會推出一系列共十六款的電子學習產品以測試市場反應。這批產品覆蓋三個主要組別,包括電子幼兒玩具、電子學前兒童玩具 及電子學習輔助產品。它們全為六個月至十一歲之兒童而設計,初步將於中國珠江三角洲地區發售

策略性計劃,務求令營運回復正常的收入和盈利水平

期內承包生產業務的表現平穩,年內收入較二零零二財政年度上升2.0%至94,700,000美元,利潤亦保持穩定。這相對整體電子生產服務市場的表現已相當出色。據最新的 Technology Forecasters 二零零三年六月二十日號報道,二零零二年全球 電子生產服務業的收入錄得9%下跌。鑑於香港同業收入亦較上年同期的下跌12%,集團此項業務的表現更顯得特別出色。 偉易達能保持佳績,乃反映集團各項策略取得成效,包括為中型客戶提供優質服務,及透過自然增長的方式,只會在確定市場存在持續需求時才擴充生產設施和擴展業務。目前,電訊和專業音響產品是該業務最大的生產項目。

此外,我們超卓的服務水平,令我們不但能維繫所有現有客戶,更能開拓新客源。偉易達向以價格合理、質優和準時交貨等基本條件取勝,除此以外,我們更為客戶提供24小時的客戶服務,我們的員工亦樂意超時工作,務求盡快為客戶完 成訂單,並且靈活處理客戶在訂貨後所作出的更改。 集團新推出的 DFX (Design for X) 計劃,亦已開始令客戶受惠。鑑於新產品引進小組的服務對促進新產品開發成效顯

著,我們再接再勵,推出 DFX 計劃,因應客戶對成本或質素等要求進行設計,從而對現有產品作出不同方面的改進。 我們亦精益求精,改進上一年度推出的流程,例如為著重環保的客戶採用無鉛焊接技術。 **偉易達成功維繫客戶的另一要素便是有效節省成本。我們除了控制營運成本外,更發揮大規模運作的經濟效益以爭取** 較有利的物料價格。物料價格佔總成本逾75%,我們已將節流的大部分得益與客戶分享,以進一步加強與他們的密切

展望

市場人士預期電子生產服務市場在二零零三年將有溫和增長,我們認為這個看法未免樂觀。在全球經濟仍然疲弱之時, 我們預期整體市場的增長將非常輕微

然而,偉易達的目標是於二零零四財政年度提升承包生產服務的業務量。為此,集團已增聘一名業務發展副總裁領導有關工作,包括憑藉與物料供應商的龐大網絡進一步擴大客戶層。

一方面,集團將擴大產品設計服務的範圍,位於深圳的新設計中心現已全面運作,並能把初步構思推展至設計階段, 為承包生產業務增添一項重要的環節。

我們亦計劃開拓更廣闊的市場領域。繼二零零二年八月取得與電訊產品相關的 TL9000認証後,我們期望於二零零三年 七月前通過 QS9000和 ISO13488的品質認証,讓集團能分別進軍汽車零件和醫療設備製造行列

在積極開源之餘,集團亦會進一步節約成本。在全球經濟疲弱的情況下,預期物料價格在可見的未來也不會上升。此外 我們亦計劃從供應鏈入手,透過縮短生產周期來節省更多成本

管理層討論及分析

是 原			
		截至三月三十一日止年度	
	二零零三年	二零零二年	
	百萬美元	百萬美元	
收入	866.5	959.8	
經營溢利	59.5	23.0	
股東應佔溢利	40.8	11.2	
影響盈利之非經常性項目:			
訴訟和解之收益	34.0	_	
未解決以往稅務爭議之撥備	(11.0)	_	
每股基本盈利(美仙)	18.1	5.0	
每股股息(美仙)			
一 中期	1.5	_	
一 末期	2.0	_	
	=======================================		

截至二零零三年三月三十一日止年度的集團收入為866,500,000美元,較去年下跌9.7%。雖然 AT&T 及偉易達品牌的銷 售額在本財政年度取得大幅增長,但由於失去電訊產品的原設計生產業務而導致集團收入下跌。電子學習產品業務在美

國市場的銷售額有所下降亦是導致本集團收入減少的另一個主要原因。 截至二零零三年三月三十一日止年度,電訊產品的收入為609,800,000美元,佔本集團總收入70.4%,較去年下跌9.0%,主 數至一學學工學一人工「由工學及一般所任師的收入例509,300(300天代》由本來傳達收入0.47%,較五平下於50%,至要原因為原設計生產業務的銷售額下降。一名主要客戶於三零零二年退出北美洲電話市場,令此項收入在二零零三財政年度未能計入。然而,消費者對本集團的新產品系列反應良好,令 AT&T 及傳發達品牌電話的銷售表現驕人,其中2,400兆赫及5,800兆赫無繩電話尤其錄得較高利潤。於回顧期間,偉易達及 AT&T 品牌產品的銷售均達致顏大增長,並 在美國市場取得具優勢的市場佔有率。目前,本集團已成為美國無繩電話市場的最大公司。

於二零零三財政年度,因應將無繩電話由900兆赫轉至2,400兆赫的產品組合,此項業務較二零零二財政年度能享有較佳毛 利及較高平均售價。來自本集團原設計生產業務於二零零三財政年度的銷售額佔總電訊產品盈利不足5%,遠較此項收入

就地區而言,北美洲繼續為電訊產品的主要市場,佔於二零零三財政年度之總電訊產品收入的93.3%,而二零零二財政年

電子學習產品業務的收入下跌16.4%至161.900,000美元。由於學前及嬰孩產品類別的主要競爭者發展急促,電子學習產品 業務在美國市場面對數較考驗。來自個人電腦、電視及手提遊戲機的藝事亦對電子智產品類別構成挑戰。主要客戶提供的貨架空間減少令此業務承受額外服力。然而,偉易達在歐洲主要市場仍能維持其領導地位,該地區的電子學習產品業務於二零零三財政年度佔總收入的54.4%,而於二零零二財政年度則為49.1%。建基於本集團在香港及中國內地的研發 来访成一令令二则以十段归念収入印34.4%,则此一令令一则以十段则尚49.1%。 建奎胶平米丽任首他及中國闪起的则似 医伍斯其僧的创造力之上,管理屬於定結束在美國康涅狄格州的研發中心,並將朝難能轉至在香港及中國內地,由全新的管理班底率領,此項安排已於二零零二年底生效。此舉可同時降低經營成本及提高本集團開發產品之能力,以增加 消費者接受本集團產品的程度。

承包生產業務繼續對本集團提供可靠的現金來源,原因是向中型規模公司提供全面的原設備生產服務持續證明為成功之策略。雖然全球電子生產服務發展整體上有所下跌,但該業務的收入錄得輕微增長2.0%至94,700,000美元之餘,亦錄得穩定

縱使收入下跌,本集團的毛利卻能與上一個財政年度相若,而本年度的毛利率由29.9%改善至33.4%,主要由於本集團採 取集中於利潤較高的電訊產品業務的政策所致。由於供應鏈管理及生產工序得以改善,加上憑藉本集團可大量購貨來減 省物料成本的好處,以及改良產品設計以減低成本各方面使毛利率得以提高。

經營溢利由23,000,000美元增加至59,500,000美元。本年度經營溢利包括34,000,000美元訴訟和解之收益。

撇除此收益經營溢利由23,000,000美元增至25,500,000美元。在對銷美國未如理想的電子學習產品業務的影響後,AT&T及 偉易達品牌的電訊產品的強勁銷售額以及承包生產業務的穩健表現有助本集團經營溢利增長

為提高產品的受歡迎程度和電子學習產品在二零零三財政年度下半年的銷量,本集團推出進取的市場推廣及銷售計劃, 等致廣告及宣傳費用錄得較大升幅,以致本集團的銷售成本較上個財政年度顯著提升。本集團透過提高物流效率及改善供應鏈管理,略為降低分銷費用,因而部份抵銷銷售成本的上升。

截至二零零三年三月三十一日止年度的僱員成本約為90,000,000美元。年結時僱員總數由14,251人減少至13,560人。

儘管收入下降,本集團仍然維持投放在研發方面的投資,約佔本集團收入4%。 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,和 Lucent Technologies Inc.(「朗訊|)及 Lucent r Products, L.P. 提出起訴,要求就本集團於二零零零年收購朗訊之 Wired Consumer Products B 所引起之損失尋求賠償及有關之濟助。

誠如財務報表附註三所披露,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。從訴訟和解而獲取之收益,在扣除附帶費用後之淨額計34,000,000美元已計入綜合損 益結算表內。

本集團本年度之股東應佔溢利為40,800,000美元,而去年則為11,200,000美元。由於年內償還大量銀行借款,因此本年度利 息支出由11,600,000美元減少至2,200,000美元

本集團現時正與香港預務局就本集團若干附屬公司於禍往年度提出之離岸的入由索爭議谁行商討。雖然管理屬認為該等附屬 不需点%的工作。 公司有充分的理據支持教等中索,但是爭議仍未有結果。董事會認為,奪慎的做法學服其所妥善估計這項爭議機得解決時 可能產生的任何負債計提11,000,000美元準備。該項準備已於截至二零零三年三月三十一日止年度之綜合損益結損表內扣除。 本年度每股盈利為18.1美仙,去年則為5.0美仙

就二零零三財政年度宣派之中期股息3,400,000美元(每股1.5美仙)已獲批准及宣派。董事會於結算日後建議宣派4,500,000 美元(每股2.0美仙)之末期股息。

資本回報比率由12.5%提升至32.0%

	截至三月三 二零零三年	十一日止年度 二零零二年
存貨	84,000,000美元	94,400,000美元
平均存貨佔集團收入百分比	10.3%	14.7%
週轉日數	63日	60日
應收賬項	123,000,000美元	128,900,000美元
平均應收賬項佔集團收入百分比	14.5%	16.9%
週轉日數	71日	76日
資產淨值	127,500,000美元	89,400,000美元
每股資產淨值(美仙)	56.5美仙	39.6美 仙
於二零零三年三月三十一日之存貨結餘減少11.0%至84.000,000美元,主要原因為管理	里層致力改善存貨管	理及供應鏈管理。

於二零零三年三月三十一日之應收賬項結餘減少4.6%至123,000,000美元,由於致力收緊債項回收及信貸控制,應收賬項 週轉期得以由76日縮短至71日

流動資金與財務資源

	二零零三年 三月三十一日 百萬美元	二零零二年 三月三十一日 百萬美元
總計息負債 減:現金	(2.7)	(95.8) 63.3
淨現金/(債項)狀況	67.7	(32.5)
總負債與股東資金比率 淨負債與股東資金比率	2.1%	107.2% 36.4%

本集團之財務狀況持續改善。於二零零三年三月三十一日,本集團有淨現金67,700,000美元,而於二零零二年三月三十 日則為淨負債32,500,000美元。本年度經營業務現金流入淨額為110,600,000美元,而去年則為146,800,000美元,較去年下 降36,200,000美元。對朗訊提出之訴訟和解所得之淨收益使本集團獲得34,000,000美元之現金進賬。 計息負債總額由二零零二年三月三十一日之95,800,000美元減少至二零零三財政年度結束時之2,700,000美元。總負債與股東資金比率由107.2%改善至2.1%。長期借款由65,200,000美元減少至2,200,000美元,佔股東資金1.7%,而於二零零二年三月三十一日則佔72.9%。本集團大部分借款均以歐元為單位,並按固定息率計息。

於二零零三年三月三十一日之債項總額當中,500,000美元須於一年內價遷;700,000美元須於二至五年內價遷;及1,000,000 美元須於五年後價遷。小部分借款以約2,500,000美元之土地及樓宇作為抵押。

按手持現金及截至二零零三年三月三十一日止年度之可用銀行貸款衡量,本集團具有足夠營運資金應付未來需求。約80% 之現金及存款乃以美元為單位,而10%則以英鎊及歐元為單位。

年內本集團投資14,100,000美元於廠房、機器、設備及其他有形資產,主要以內部資源提供資金。

本集團之財務政策目標是管理其計息貸款所承受之匯率及息率波動風險。本集團之政策是不參與任何投機活動,但會透

重大法律訴訟 於二零零二年六月七日,本集團與 Lucent Technologies Inc.(「朗訊」)就本集團於二零零一年一月對朗訊提出之法律新 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。 就對朗訊之申索達成和解後,本集團於二零零三年二月二十八日對 PricewaterhouseCoopers LLP(「羅兵咸永道」)提出訴 訟,就羅兵咸水道在二零零零年三月於收購朗訊部分 Consumer Telephone Business 一事上代表本集團時,涉嫌行為不當、達反責任及欺詐而尋求損害賠償。

本集團若干附屬公司亦涉及由日常業務所引起之訴訟。上述訴訟概不被視為重大訴訟。

於二零零三年三月三十一日,本集團約有13,500名僱員。公司已設立表現獎勵計劃及認股計劃,根據本集團與個別僱員之

	截至三月三十- 二零零三年	-日止年度 二零零二年
生產	12,113	12,739
非生產	1,447	1,512
年結時僱員總數	13,560	14,251
年內平均人數	15,600	16,104

購買、出售或贖回上市股份

本年度內,本公司概無贖回其任何股份。本年度內,本公司或其任何附屬公司概無購買或出售本公司之股份。

審核委員會已職同管理層檢討本集團採納之會計準則及慣例,並討論內部監控及財務報告事項(包括截止二零零三年三月三十一日止年度之經審核之財務報告)。審核委員會亦曾省覽核數師報告以檢討外聘核數工作之性質,範圍及結果。 現時審核委員會之成員包括:錢果豐先生、馮國綸先生及田北辰先生,三位審核委員會成員為本公司之獨立非執行董事。

董事們認為本公司於本會計期間內,除各獨立非執行董事無指定任期外,均遵守香港聯合交易所有限公司證券上市規則 附錄十四所載之最佳應用守則。

於香港聯合交易所有限公司互聯網站發佈年度業績報告

根據香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)《證券上市規則》附錄十六第45(1)段至第45(3)段所載之規定,須予公布的所有財 務及其他相關資料將於稍後在聯交所的互聯網站發布。

承董事會命 黃子欣

香港,二零零三年六月二十五日