



Fujikon Industrial Holdings Ltd.  
富士高實業控股有限公司

[新聞稿]

## 富士高宣佈二零零零/二零零一年度業績 營業額上升 25% 至港幣五億三千五百萬元

\* \* \* \*

### 積極拓展通訊耳機市場 提升日本市場佔有率以擴大全球銷售

(二零零一年七月十九日，香港訊) --- 著名電聲產品設計及製造商富士高實業控股有限公司（「富士高」）(股份編號：0927)今日宣佈其截至二零零一年三月三十一日止之全年業績。富士高錄得營業額港幣五億三千五百萬元，較去年同期錄得的港幣四億二千七百萬元上升 25%。股東應佔溢利亦增長 10.2%，達港幣六千二百三十萬元。每股盈利為十七港仙。

董事會建議派發截至二零零一年三月三十一日止年度之末期股息為每股四點五港仙(二零零零年：無)。如計入已派付之中期股息，每股二點五港仙(二零零零年：無)，全年派息總額達七港仙。如按昨天的收市價每股港幣零點六二元計算，派息率為 11.3%。

富士高主席楊志雄先生表示：「承接著去年的高增長，再加上集團管理層優秀的投資策略，我們很高興集團於本年度繼續錄得理想的業績。於年內，我們積極強化集團的產品研究開發隊伍，進一步研發更多創新及高科技的產品。憑藉我們對優質產品的承諾，集團成功贏得多間國際知名公司的信任和歡迎。當中最重要的是透過我們積極擴大日本市場的佔有率，使富士高電聲產品在全球市場建立良好商譽。」

在富士高電聲產品業務中，通訊耳機的銷售增長最為突出，營業額由去年的港幣二千萬元，增加至今年的港幣一億零一百萬元，升幅達四倍。同時，其佔集團總營業額的比重亦由去年的 4.7%，大幅上升至本年度的 18.9%。於回顧年內，音響耳機及麥克風仍是集團之主要收入來源，佔集團總營業額的 43.3%，其毛利亦由去年的 36.7% 提升至 41.6%，反映出集團能有效控制生產成本。此外，集團於年內亦成功獲得多個新客戶，當中包括 NEC、Woolworth、Flextronics、Uniden 及 Sharp 等。在多媒體產品方面，多媒體音箱及耳機的營業額亦較去年大幅增加 41%，佔集團總營業額的 18.5%。

楊先生續說：「我們很高興看見通訊耳機業務於年內表現非常出色。預期在未來數年全球市場對電聲產品的需求每年將有約 20%增長。而其中，隨著手提電話日漸普及，加上各地政府先後立例禁止駕駛時使用沒有免提裝置的流動電話，通訊耳機市場的增長將最為迅速。因此，我們預期通訊耳機將會繼續成為富士高的「明星」級產品，並估計其銷售將佔集團營業額達 25%至 30%。」

縱然美國經濟在過去一年有放緩跡象，但集團銷往北美洲市場的電聲產品卻較二零零零年增加 20.7%，佔集團總營業額的 58.42%。其次是歐洲和亞太區(日本除外)，分別佔集團總營業額 16.25%及 12.08%。集團於年內亦致力擴大日本市場的佔有率，銷售往日本市場的比例亦由去年的 5.9%大幅上升至今年的 11.12%。此理想的增長正顯示富士高的優質產品已獲得日本原設計製造商 (ODM) 及原設備製造商 (OEM) 客戶的信賴及歡迎。

楊先生表示：「預期日本市場對高質素電聲產品之需求將持續增加，有見及此，集團將於今年七月底正式在日本設立辦事處，有助我們進一步拓展日本市場的策略。我們深信透過銷售予日本知名的音響供應商，即是把富士高的產品銷售予全世界。於來年，我們將繼續擴大日本市場佔有率，期望在未來兩至三年間可佔集團總營業額的 20%。」

為進一步加強集團的垂直綜合生產程序，集團於本年度的資本性開支達港幣三千六百八十萬元，主要用作改良及更新生產儀器和新產品之開發及設施上。去年，集團投資港幣一千零六十萬元於中國寧波興建寧波富舜電業材料有限公司(「寧波富舜」)新廠房。寧波富舜主要從事生產 PVC 膠粒、裸銅杆拉絲以及鍍錫絲，並已於今年三月全面投入生產。透過擴大原材料及零件供應量，集團將可有效地降低生產成本，並可同時提升產品質素及生產效率。管理層預計該廠房開業首兩年可為集團帶來約一千萬元之利潤貢獻。

為把握中國加入世貿所帶來的龐大商機，集團於二零零一年年初在中國蘇州工業園開設廠房 -- 富士高電聲(蘇州)有限公司。此地點不但有利集團吸納高質素之工程及技術人員，加上多間全球大型企業及高科技製品商亦在該地設廠，使集團能更接近其未來之目標顧客。集團深信蘇州將成為集團開發中國華東據點，並將由此延展至其他華東主要省份，為集團打入中國市場奠下良好基礎。

楊先生說：「展望未來，我們將繼續致力改善及加強我們的研發隊伍，並集中發展無線科技。集團將於今年第三季推出 800-900MHz 的無線高頻音響耳機。另外，集團亦已準備就緒將藍牙科技應用於通訊耳機上，估計富士高的首批藍牙產品將於二零零一年第四季推出。」

楊先生總結：「我們專業優秀的管理層將繼續帶領集團邁向全面優質管理(TQM)及客戶關係管理 (CRM)。在發展核心業務的同時，我們亦會積極擴展銷售市場。我們有信心富士高的業務發展將可穩步增長，為各股東帶來滿意的回報。」

[完]