



《新聞稿》

二零零六年十二月七日

中港照相器材集團有限公司公布 2006 年中期業績

- 股東應佔純利為港幣6,937萬元及營業額為港幣5.59億元
- 網上沖印業務表現強勁
- 宣派中期股息每股港幣3.8仙

中港照相器材集團有限公司(「中港照相」或「集團」；香港聯交所股份代號：1123)今天公布截至2006年9月30日止6個月的業績。集團期內的綜合營業額為港幣5.59億元，較去年同期減少20%。股東應佔純利為港幣6,937萬元，較去年同期純利港幣4,475萬元躍升55%。每股溢利為港幣5.96仙，董事局宣派中期股息每股港幣3.8仙。

隨著數碼相機日益普及，配合積極的推廣活動，加上產品及服務廣受市場讚譽，回顧期內的純利大幅攀升。此外，集團勵行有效的存貨及現金流動管理措施，亦有助回顧期內的溢利激增至港幣 6,937 萬元。

「我們對業務發展前景保持樂觀態度，並會全面利用 CEPA 授予的優惠及把握香港旅遊業興旺的機會，為迅速發展的數碼業務締造更多商機。」中港照相器材集團有限公司主席孫大倫博士說。

批發業務

於回顧期內，傳統影像產品的總銷售額持續下降，較去年同期下跌 28%。由於本地市場競爭激烈，加上日本富士延遲推出專業數碼相機型號，令數碼相機的總銷售額亦輕微下跌。

然而，隨著數碼產品日漸流行，數碼相片沖印數量持續飆升，帶動回顧期內香港市場的相紙銷售額上升 2%，加上經濟增長強勁，旅遊業發展蓬勃，促使香港市場對高質素沖印服務需求大增。



於回顧期內，儘管數碼沖印系統的需求已接近飽和，安裝全新富士數碼激光沖印系統的需求亦趨放緩，但相紙的銷售量仍錄得強勁增長。憑藉頂尖科技和質素卓越的數碼影像服務，加上有效的分銷渠道，令富士數碼激光沖印服務 (FDi) 在掌握優質影像產品及服務的殷切需求方面佔盡先機。於過去六個月，集團已採取多項措施，致力加強富士數碼激光沖印服務(FDi)的網絡及擴大市場佔有率。有關措施包括更新影像軟件，緊貼市場變化，並為沖印業的前線從業員提供優質培訓。集團也繼續透過舉辦貿易推廣活動，以維持數碼沖印銷售量的增長勢頭。

零售業務

在香港，由於傳統影像市場式微，加上價格競爭的影響，零售業務的總營業額較去年同期下跌4%。儘管租金不斷攀升，市場競爭日趨激烈，令盈利能力飽受沉重壓力，快圖美零售沖印網絡仍維持91家店舖。

快圖美現時的核心業務為優質數碼影像沖印服務。逾80%的沖印訂單來自數碼而非傳統菲林，數碼沖印在銷售額及沖印量兩方面已連續兩個期間超逾菲林沖印。數碼沖印的總銷售額及沖印量持續錄得大幅增長，分別較去年同期上升13.9%及9.8%。

快圖美於過去三年一直透過數碼站及網上平台簡化數碼相片的訂購程序，以鞏固在數碼影像業的領導地位。快圖美網站登記的會員數目錄得22%的升幅，每月平均銷售額較去年同期大幅增長58.6%。

品牌管理

集團融合各領域的資源優勢及專業知識，務求在銷售推廣、廣告策略及企業贊助三方面產生協同效應。為維持品牌知名度，集團繼續加大向中國、香港及澳門三地進行廣告推廣及贊助的力度。

在批發業務方面，集團分別於復活節及暑假舉行了兩次大型沖印產品推廣活動，宣傳主題以「2006年德國世界盃™」及本地卡通人物「Panchi & Nana」為中心，目的是提高沖印產品的銷售額。由於推廣活動反應熱烈，香港市場的相紙銷售額增長2.14%。



CHINA-HONGKONG PHOTO PRODUCTS HOLDINGS LIMITED
中港照相器材集團有限公司

至於零售業務方面，集團投放了大量資源，以提升快圖美的品牌知名度及刺激數碼相片沖印量的需求。快圖美透過多個以受歡迎的卡通人物為主題的推廣活動，如「企鵝家族(Pingu)」及「軍曹(Keroro)」，以突顯快圖美在銷售推廣策略方面之優勢。於復活節及暑假推廣期內，數碼相片沖印量分別錄得 27% 及 13% 的顯著增長。

前景

孫博士表示：「展望未來，我們銳意拓展現有數碼影像服務，以及嶄新數碼沖印服務等新興業務，藉以提升批發及零售業務的收益與盈利。集團亦將積極物色適當的收購及投資新目標，從而不斷增強盈利能力和保持增長。」

有關中港照相

中港照相自1968年成立以來一直為富士產品在香港及澳門的主要經銷商。自1980年起更為成為富士產品在國內的經銷商。集團現時於香港經營龐大的沖印網絡，名為「快圖美」。

-- 完 --

閣下可於以下網址瀏覽本新聞稿全文及集團其他公告：
www.chinahkphoto.com.hk。

發稿：中港照相器材集團有限公司
吳玉華(電話: 2408-8663, 傳真: 2409-0294)
本新聞稿透過高誠公關發放