

主席報告



本人謹代表董事會（「董事會」），呈報順龍控股有限公司（「本公司」）及其附屬公司（統稱「本集團」）截至二零零二年三月三十一日止年度之業績。

業績及股息

本集團截至二零零二年三月三十一日止年度之總營業額及股東應佔日常業務純利分別為252,492,000港元及30,447,000港元。每股盈利為10.10港仙。

董事會建議派發末期股息每股10港仙，惟須待股東於本公司即將舉行之股東週年大會上批准。



業務回顧

本年度之經營環境

二零零一年全球經濟放緩，先於北美出現疲態繼而擴散至全球大部份主要地區。九一一事件，對原本已轉向疲弱的經濟更有如雪上加霜。市場不景以及消費者對將來缺乏信心，導致消費意欲低沉，進口商採取審慎之存貨政策，迅速降低原本應有的存貨水平，延遲及減少採購量，作為消費性產品 — 高爾夫球設備及配件製造商，本集團之業務亦無可避免地受到拖累而出現前所未有的疲態並導致業績下降。自二零零二年初開始，市場已出現逆轉，復甦跡象更見明顯，情況令人鼓舞。綜觀全個年度之經營環境，二零零一年四月至十二月為本集團的異常艱難期，雖然二零零二年首三個月的業務情況已有非常理想的改善，但仍無法彌補去年所失去的業績，就整體而言，本年度之經營環境仍屬相當困難的一年。

本年度營業情況

全年銷售總額為252,492,000港元，較上財政年度減少百分之十六。其中230,522,000港元來自高爾夫球棒及其配件銷售，較上年度減少百分之二十三，餘額來自年內本集團新收購之高爾夫球袋銷售業務。本集團整體之股東應佔純利下跌百分之五十三至30,447,000港元。扣除高爾夫球袋業務所貢獻的盈利，高爾夫球棒及其配件之盈利則為29,350,000港元。較去年同期減少百分之五十五。新增之高爾夫球袋業務表現雖然理想，但仍屬剛起步階段。故此本集團在本年度之主要銷售仍以高爾夫球棒及其配件業務為主，而股東應佔純利比銷售額呈現較大的跌幅比例主要歸因於：

- 新增高爾夫球袋業務的邊際毛利較本集團原有之主要業務低，在合併計算該等業務之銷售後，本集團的邊際毛利受到攤薄；
- 主要業務高爾夫球棒及其他配件製造之訂單減少，造成成本增加以及邊際毛利呈現輕微下跌；及

主席報告

- 本集團於本年度作出大量投資以支援長期發展所需，因而增加運作成本。

雖然銷售總額及股東應佔日常業務純利均呈下降，本集團之財務狀況仍能保持穩健及符合我們一直力求穩守的目標水平。

未來發展策略及展望

新增投資及產能擴展

儘管二零零一年的經營環境是相當艱困，我們仍相信此現象只屬短暫性。由於美國及其他各地主要從事高爾夫球棒及其配件制造商之競爭力大幅下滑，同時各品牌商亦受到市場價格壓力而持續外判生產。故此他們對本集團產品的需求會相對地增加，因此我們認為不應為去年短暫性的業務衰退而改變我們原有的發展計劃。我們仍按既定的方向作出了應有的投資以支持本集團持續發展所需，其中包括：

- 於二零零一年十月，本集團向一家獨立第三方收購高爾夫球袋業務，為求持續擴大本集團所提供的一站式採購服務的範圍。本集團就此項收購支付之代價為10,200,000港元，佔該新公司51% 股權。
- 於二零零一年十月，本集團與中國一家獨立第三方成立一間中外合資企業，該公司主要從事生產鍛造鈦合金高爾夫球頭和壓鑄鋅鋁合金高爾夫球頭。本集團總投資額為6,684,000港元。佔該合資企業62.5% 股權。此項投資對集團整體的生產作出進一步的垂直整合，從而減低整體生產成本。
- 於二零零一年十月，本集團完成了研發大樓的擴建。設立了行內最完善的高爾夫球棒所需的測試中心，總投資額超過四百萬港元。大大增加了開發新產品的能力和客戶對本集團的信心。



主席報告

- 除上述投資外，本集團更擴大現有二間廠房的生產線至八千平方米，總投資額超過六百萬港元。將原有大部外判的生產工作現收回自行製造以便更有效地控制交貨時間和生產成本。

增長動力和業務方向

管理層的首要任務是持續改善及維持卓越水平的盈利能力。我們將會在穩健理財的前題下適時適度地繼續發展，而本集團因不斷的垂直整合而享有的競爭優勢，將成為各股東創造利益之主要長期動力。

上述所提及各項投資中，高爾夫球袋業務發展相當理想，故今年六月本集團在美國增設了高爾夫球袋組裝生產線及有關產品的物流業務，隨著美國組裝生產線及有關物流業務的日催成熟，預計未來的銷售。將會有可觀的增長。同時亦因為該等產品及服務，大大增加了本集團於市場的曝光，間接幫助了本集團主要產品 — 高爾夫球棒各其配件的業務。

此外，新成立的中外合資企業大大增加了客戶對本集團生產鍛造鈦合金高爾夫球頭的信心，該等高爾夫球頭製作要求和產品售價與其他材質所做的高爾夫球頭如不銹鋼，鋅鋁合金等比較遠遠為高，能掌握全面製作過程從毛胚至成品的生產至為重要，本集團該等產品的訂單，自今年初，不斷增加預計未來將成為本集團業務增長的其中一個主要動力。

研發大樓的擴建，新測試中心的成立和生產設備的進一步改善，大大增加了客戶對本集團的生產能力和產品質素之信心，雖然面對去年不利的市場環境，本集團仍能成功爭取到一些行內極具知名度及有實力的品牌及買家如**CLEVELAND GOLF**、**ADAMS GOLF**等公司，此些新客戶將會在未來一至二年間為本集團之收益帶來可觀的貢獻，同時亦會成為本集團業務增長的主要動力。

主席報告

原有廠房之擴充不但提升了本集團的生產條件，同時亦進一步作了垂直整合，從而降低了整體生產成本。隨著市場的復甦，生產量回升，產品邊際利潤將會相應地大大提升。我們相信本集團正確的發展方向和因不斷作出垂直整合而產生的協同效應，將成為本集團於可見未來盈利增長之主動力。

我們將會一如既往，於穩健中繼續尋求發展，當前工作重點是更進一步提升本集團的生產技術和市場形象，以爭取更多知名品牌的客戶，繼續推動垂直整合的工作，以祈產生更有效的協同效應，為本集團的銷售和盈利能力打下良好的基礎。除此之外，本集團亦會密切注意高爾夫球市場的發展，尤其於中國及香港兩地的情況尋找新的商機。

展望未來

雖然經濟學家仍未能肯定全球經濟之復甦是否可以持續，唯至今為止該等跡象仍為樂觀。本集團明白市場情況瞬息萬變，不宜草率地就全年銷售額預測下判斷，但跟據現有訂單及客戶所提供來年的採購計劃看來，本集團於未來一年的銷售應有理想的增幅。

隨著各品牌因市場競爭壓力大增而持續外判生產，市場對本集團產品的需求於未來三至四年間將會不斷增加，此種情況相信會持續至大部份產品完成外判為止。

高爾夫球運動近期於中港兩地迅速發展，假以時日必將形成如美、日般一樣的龐大市場，提供無限的商機。本集團正密切注意此兩地高爾夫球市場的發展，從而尋找新的業務商機。

整體而言，雖然經歷去年不利的市場環境，我們仍然認為本集團業務前景樂觀，尚可發展的空間龐大。隨著高爾夫球市場的復甦和不斷的發展，本集團未來盈利應有理想的表現。



主席報告

致謝

本人謹代表董事會向本集團全球之客戶致以誠摯謝意，感謝各位對本集團產品之信賴及支持，本人亦希望藉此機會，向各位不斷支持之股東及勤奮工作之員工致以衷心謝意，吾等將一如既往繼續對本集團之長遠發展全力以赴，努力不懈。

主席
朱振民

香港
二零零二年七月五日