

執行報告書

總結

儘管本區域經濟復甦過程緩慢，但集團仍然取得了令人滿意的業績。2002年的集團收入是3,912百萬港幣，比2001年滑落約22%，轎車、卡車及叉車組合銷售量也由2001年的19,785輛下降到15,214輛，因此，股東應佔利潤減少25.6%，為238百萬港幣。不過，與去年上半年相比，下半年的營業利潤提高了32%。所以，2003年的利潤率預計將保持平穩。

汽車銷售

由於政府減少發放擁車證的數量，新加坡的汽車市場也隨著縮小。雖然如此，日產汽車的銷量仍達到13,503輛。與此同時，日產仍在繼續不斷地打入多用途汽車（MPV）和運動型汽車（SUV）市場，前者以Prairie為最暢銷的2.0公升型汽車，後者則有X-Trail型加強市場的地位。常年最暢銷日產車Pickup在2002年繼續受到消費者的青睞。儘管面對來自競爭者推出若干新款汽車的威脅，日產Sunny和Cefiro型轎車仍然達到令人滿意的銷量，成為這些型號設計優良，經久耐用，技術一流的印證。

由於採取了專攻全輪驅動車的特殊定向營銷策略，Subaru在新加坡市場的佔有率因而增加，銷量從658輛猛增到1018輛，其中以Impreza及其高性能型WRX的銷量最為突出。此外，XT Forester型轎車的成功推出為Subaru本年度在新加坡的銷售成績劃上圓滿的句號。在總體萎縮近10%的香港市場上，Subaru的市場佔有率則略有縮小。

集團通過Motor Image China被委任為Subaru轎車在廣東省的分銷商。兩個型號即Impreza和Forester的銷售已於八月份開始。

重型商用車輛及工業機械部門

正如所預期的那樣，由於新加坡建築業萎靡不振，該部門在新加坡的營業額稍微下降了。較低的需求加上來自競爭者的壓力，導致銷售量下降到522輛。

陳唱國際有限公司

重型商用車輛及工業機械部門 (續)

作為進行區域擴展計劃的一部份，我們已在上海建立銷售網絡，負責向浙江省和江蘇省分銷進口的日產叉車。在中國經營期間，銷售數字令人鼓舞。

11月份，集團爭取到日產柴油卡車在泰國的分銷和組裝權。去年，四噸級（GVW）商用卡車市場規模擴大了40%，預計2003年將再次繼續擴展，從而為本公司提供了增加銷量的潛在機會。

雷諾卡車於10月份在新加坡推出市場，消費者的接受程度符合當前市場行情。

物業部門

在阿裕尼上段新發展的永久地契排屋工程正如期進行中。建築費用在預算之內，預計2004年底竣工。鑒於當前產業市場疲弱，該發展項目可能延後推出。

隨著外國社群在新加坡的數量不斷減少，產業出租市場仍然疲弱。儘管如此，建在市區內的陳唱大廈，靠近武吉土地鐵站，交通方便，具有相當的價格優勢。所以，物業租金仍保持在去年的水平。

在惹蘭兀美興建的多層汽車陳列室工程進展順利，預計2004年第二季完工。

其他

與廈門金龍旅行車有限公司合資的廈門座椅製造企業所生產的乘客座椅創下歷來生產記錄，達到105,805個，並因此需要加快擬定新廠房建造計劃。已於11月份啟用的新廠房增加了噴漆和最後組裝生產線，以提高經營效率和經濟規模。

我們設在杭州的合資公司東風日產柴油公司也提高了生產量並取得利潤增長。特別是，該公司已因銷售混凝土攪拌車及重型翻鬥車系列建立起良好的聲譽。

未來展望

因中東形勢對全球經濟造成的陰影，特別是對貨幣兌換率和油價的影響，預計將對我們的各項業務帶來一定的沖擊。當前市場對國內生產總值的預測是：新加坡介於2%和5%，泰國是4.5%，香港很可能是3.5%，加上零售業低增長和日益惡化的失業率，使得未來一年充滿了未知數。我們向區域擴展的計劃，是為了緩和增長緩慢所帶來的問題。我們進軍區域的行動，隨著我們在泰國投入更多的資金以及在中國獲得更多的分銷權而進展順利。不過，隨著局勢在未來變得明朗化，我們確信我們擁有適應這些變化的資源和管理能力。對於集團來說，唯一最主要的重心依然是為顧客提供最高素質的服務。在這方面，我們將繼續擴展我們在各地的維修設施。去年，我們在裕廊購得了一塊新的20,000平方米的地段並在此處開設了一個汽車維修中心，名為TC AutoClinic，它能夠顯著提高我們的車身修理能力和噴漆能力，以便為我們的顧客帶來更多的便利。

股息

董事會欣然建議派發每股3.5仙的末期股息，全年股息因此而達到每股5.0仙，與2001年相同。雖然集團的利潤率下滑了，但這利潤率仍屬強勁而且能支持所建議分派的股息並可以增強累積儲備。

鳴謝

對於集團全體員工和管理層所表現出來的同心同德和獻身精神，董事會謹此向他們表示衷心的感謝。儘管面對十分困難的外在環境，集團仍能取得令人滿意的成績，成為全體員工和管理層勤奮工作態度的印證。集團之所以有今天，全體員工功不可沒。我們深信，為了建設更美好的明天，他們將更加倍努力。

拿督陳金火

主席

香港

2003年3月11日