



主席 報告書

於二零零二年，環顧全球與本地各行各業均面對嚴峻營商環境。儘管年中全球經濟開始逐漸復甦，惟下半年再度轉壞，並受到中東地區政治局勢緊張進一步打擊。踏入二零零三年初，本港更爆發沙士疫症。在經濟前景陰霾籠罩下，無論企業及個人均大幅削減開支。然而，經過管理層不斷努力，萬順昌成功克服不利及多變之經營環境，亦能維持業績及盈利增長。

財務表現

成功轉變業務模式，專注工業加工業務及中國市場後，結果二零零二／零三年度業績良好，顯示萬順昌具有過人實力。綜合營業額增加28.9%至2,756,000,000港元，而股東應佔溢利則為60,400,000港元，較上年度上升接近五倍。每股基本盈利（「每股盈利」）為17.4港仙。

在此不景氣之環境下，萬順昌管理層仍堅持以股東權益為首。本公司曾進行大規模回購計劃，讓

股東套現。鑑於回購價格遠高於當時市價，但仍較萬順昌集團之資產淨值（「資產淨值」）有大幅折讓，結果回購計劃為萬順昌集團及其股東帶來雙贏局面。進行回購後，萬順昌集團之每股資產淨值及每股盈利均有所增加，而萬順昌集團股東則可在非常淡靜之「熊市」中套現。

上個財政年度萬順昌集團進行重組後，萬順昌業務分為中國先進材料加工（「材料加工」）及建築材料（「建材」）兩個不同業務。由於提高溢利能力，材料加工之業績令人鼓舞，使萬順昌集團於回顧年度之整體表現亦有所改善。材料加工業務之營業額及毛利為472,000,000港元及94,000,000港元，分別佔總營業額及毛利約17%及43%。萬順昌經過重組後成功由香港本地純粹建築材料供應商轉型為於中國內地傲視同儕之工業公司。

領先業界之業務模式

中國先進材料加工（「材料加工」）

預期中國鋼材加工服務之需求及發展潛力日益增加，萬順昌集團於一九九五年開始經營工業加工業務，在中華人民共和國（「中國」）東莞設立首間卷鋼中心，主要為華南地區著名消費品牌之原設

備製造商的顧客提供服務。在成立東莞加工中心之經驗幫助下，萬順昌鞏固其基礎，並開始擴展工業業務，於其後數年在中國增設四間服務中心。現時，萬順昌集團之材料加工業務以全資擁有或合營方式經營，在中國策略性地點設立五間加工廠，其中三間全資擁有之廠房位於東莞、天津及深圳，而其餘兩間合營廠房則位於南沙及北京，為東北及華南等地工業重鎮提供服務。

除傳統原設備大型家電產品製造商外，北京及天津兩間加工中心亦為東北地區之建築及汽車業加工優質鋼材產品。

為專注發展迅速增長之業務，萬順昌集團設立材料加工部門，監督其中國工業業務。該部門自行另設管理架構，負責全部現有及日後服務中心之整體策略規劃、營運及協調。

除鋼材加工服務外，萬順昌集團亦提供高效率之物流服務，協助客戶達至適時供應之存貨水平。萬順昌集團主動提供優質之物流及售後服務，進一步鞏固其競爭力及市場地位。



建築材料（「建材」）

建材業務具備規模，為萬順昌集團帶來穩定收入。萬順昌於一九六一年成立，現時為香港頂尖建築材料存銷及分銷商之一，主要向中國及香港發展商提供各種優質建築材料及建築產品。為拓展市場及減低過份倚賴單一市場之風險，萬順昌集團積極開拓如澳門及珠江三角洲等鄰近地區之商機，在該等地區一直取得令人鼓舞的成績。

除貿易業務外，建材部門亦擴充其業務範圍，與其他國際集團合作，向中國供應及入口先進建築設備及技術（例如地基樁）。建材部門憑藉其領先之市場地位、完善網絡及良好聲譽，營業額較去年增加30.4%至2,280,000,000港元。

鑑於優質鋼材需求持續增加，加上中國經濟增長，故此萬順昌集團預期建材業務日後會繼續帶來穩定收入。

前景

經過數十年努力經營及一眾專家與顧問協助後，萬順昌已在鋼材業奠定穩固基礎，業務聯繫遍佈全球各地。展望未來，萬順昌集團將發揮本身之主要實力，利用其增值加工、環球網絡及供應鏈管理知識，進一步拓展迅速增長之中國市場及鞏固市場地位。

由於中國加入世貿，加上全球經濟變化不定，萬順昌集團必須採取適當措施，把握全球化所帶來之商機。過往兩年，萬順昌集團就此多次進行自我評估、重組及重新調配資源。以下為萬順昌集團為善用資源而進行業務多元化之多項基本要素。

把握增長最快之經濟體系之商機

萬順昌集團現時及日後仍會以中國為目標市場。中國市場於二零零二／零三財政年度之營業額為1,477,000,000港元，佔總營業額54%，而二零零一／零二財政年度則為1,038,000,000港元或佔49%。源自中國市場之營業額的增長進一步證明萬順昌銳意開拓全球增長最快之新興市場——中國。萬順昌集團相信，中國業務、材料加工及分銷業務將會帶動萬順昌集團未來數年之增長。

中國現為全球最大之鋼材生產、消耗及進口國家。中國號稱「世界工廠」，二零零二年之鋼材製成品消耗量為186,000,000公噸，而預計二零零七年之消耗量將會增至211,000,000公噸。

根據美國等發達國家之統計資料，由服務中心加工及供應之鋼材約佔85%，而中國之比重現時僅約15%。此偏低滲透率令萬順昌可據此發掘商機及發展。此外，鋼材為眾多行業之必要基本原料。根據多年經營鋼材業之經驗所觀察，本地生產總值每增長1%會使鋼材需求增加1%。預期中國經濟之年增長率約達7%，對鋼材需求將會繼續增長。

致力發展增長強勁之行業

萬順昌集團針對中國資訊技術與電訊、家庭電器、建築及汽車等四個增長迅速而與鋼材有關行業制定業務策略。該等行業均與當地生產總值同時高速發展，並預期在國內生活水平提升引致消費增加之情況下仍會不斷增長。由於萬順昌集團之服務中心均設於華南及東北地區等工業重鎮，而該等地區正是資訊科技與電訊產品、汽車及家庭電器之生產中心，故此萬順昌集團具備有利條件，可把握不斷增長之需求。

提供高增值加工服務

為方便打入目標市場，萬順昌集團計劃在中國多個策略據點設立一系列專業管理的鋼材服務中心，提供優質增值加工服務及達到國際水平之產品。

拓展市場範圍 — 與北京首鋼集團成立之北京合營公司預期將於二零零三年底投產，主要從事生產建築業廣泛採用之彩色塗層鋼板（「彩塗板」）。該合營公司可掌握時機配合中國物業市場蓬勃發展及二零零八年奧運會與二零一零年世界博覽會所帶來之大量建築機遇。此外，天津廠房亦會於二零零三年六月投產，為東北市場提供服務。



增加產品種類 — 由於國內生產標準不足以應付客戶不斷提高之期望及要求，故此為爭取在市場中脫穎而出，萬順昌集團將會集中提供符合國際標準之優質產品。在現行鋼材進口配額制度限制下，市場對達到進口水平之優質國內產品之需求十分殷切。萬順昌具備更高之加工實力，且產品符合國際標準，將可滿足目標客戶之需求。

擴展分銷網絡

萬順昌集團之分銷及物流管理業務本已具有競爭優勢，而萬順昌集團更會繼續拓展及改良中國分銷網絡及環球採購網絡。憑藉環球業務網絡及物流管理之經驗，萬順昌成功建立並管理有效率之環球供應鏈，可適時為客戶採購及供應優質材料。目前，萬順昌集團與亞鋼集團在全中國合共經營九個辦事處，並計劃增設更多辦事處，進一步擴展分銷及加工網絡。

由於具備上述採購優勢、環球供應鏈管理知識及多種加工實力，加上鋼材種類繁多，故此萬順昌集團可滿足各行各業之需求。為方便規劃及向客戶提供更佳服務，萬順昌集團將於本年六月在上海設立地區總部統籌中國業務。

人才是寶貴資源

為加強營運效率，萬順昌集團挑選各業務單位之管理人員成立增值小組，定期檢討集團表現。萬順昌集團亦採用整體週轉期(「TCT」)方法，以進一步改善資源管理及營運效率。此外，萬順昌集團亦已採用甲骨文企業資源管理系統作為資訊科技系統之骨幹，以提供更準確之即時資訊，成功加強資源管理及節省匯報成本。萬順昌仍會繼續採用該等措施，鞏固本身實力及作好準備，迎接未來之挑戰。

萬順昌集團之專業人員均以團隊合作並重視人才、以客為先及精益求精為宗旨，而該等信念亦深深扎根於萬順昌集團之經營文化及致力向客戶提供增值服務，同時為股東帶來可觀回報。

萬順昌計劃透過環球供應鏈管理及增值加工服務，銳意成為中國市場最佳全面物料解決方案供應商。

鳴謝

本人謹此感謝董事會全寅及員工之努力及貢獻，並對股東及業務夥伴不斷支持及指導，令萬順昌集團取得今日驕人成績致以衷心謝意。

主席兼行政總裁

姚祖輝

二零零三年六月十日

