

## 管理層回顧

對本集團來說，2003年上半年是既充滿挑戰、又穫益不淺的半年。集團的財務實力仍保持穩健，已採取優先步驟削減成本，並擴大區域業務。

集團收入及股東應佔利潤比去年上半年有所改善。雖然收入只是稍有提高，從2,015百萬港元增加到2,033百萬港元，但由於我們在泰國的業務以及在新加坡的汽車部門都取得增長，致使股東應佔利潤大幅度提高 32%。

集團在新加坡的汽車銷售數量，雖比去年上半年稍微減少，從7,650輛減到7,280輛，但如果與去年下半年的6,518輛相比，改善幅度達12%。不過，日產汽車的市場佔有率卻下滑了5.7%。業績之所以參差不齊，主要原因有兩個：首先，新加坡的擁車證數量增加；其次，市場佔有率因價格競爭激烈以及其他汽車分銷商推出新款汽車而被分化。除日產Prairie及Primera繼續暢銷外，於六月份推出的新日產Sunny也廣受歡迎。Subaru汽車在新加坡的銷售量保持強勁。定於今年較後推出的新Legacy型汽車，預計會刺激銷售量的上升。在香港，汽車的銷售因新採用的汽車稅結構以及非典型肺炎的爆發而受到不利影響。因為我們向來的銷售策略是以大眾化的價格來迎合一般購買群，所以不斷增加的失業率尤其影響了我們的銷售數字。儘管市場佔有率得以保持，但無論是銷售數量還是銷售毛利，都向下調。

非典型肺炎的爆發以及中東形勢的不穩定，使我們服務式公寓的佔用率下跌。在香港，一些公司遷往中國大陸造成了市場需求下跌，導致辦公樓租金受到影響；在新加坡，更多新單位加入已飽和的市場，使得辦公樓租金受到壓力。但是，由於利息成本偏軟，部分緩和了毛利所受到的衝擊。集團正利用這一段業務淡靜時期趁機翻新陳唱大廈的出租單位。裝修工作一旦完成，將能以更高的價格出租，入住率預計將提高。

儘管經濟環境較為不樂觀，集團在新加坡的汽車出租業務仍然令人鼓舞。租用車隊的不斷更新和具有吸引力的銷售配套，使我們得以留住顧客並讓汽車出租業務保持對集團利潤的貢獻。

新加坡的卡車和叉車銷售量及出租量保持穩定。儘管商業環境持續不利，工業機械設備部門在Nissan Diesel Thailand (NDT) 配合下，也取得了良好的業績。

我們的聯營公司 ORIX Car Rental Group 及太亞（香港）有限公司取得優良的業績，今年上半年的毛利與去年上半年相比提高了。儘管非典型肺炎在中國的形勢嚴峻，輪胎的分銷並未受到影響。太亞（香港）有限公司正在同 Dunlop 牌輪胎製造商 Sumitomo Rubber Industries Ltd 商談在中國成立合營企業以便分銷在當地生產的輪胎。該合營企業無疑會極大地擴展太亞（香港）有限公司在中國業務的範圍和性質。此外，我們在杭州的投資也因中國卡車市場的不斷擴大而繼續取得良好業績。

雖然越來越多人對二零零三年下半年的經濟改善情況持有樂觀的態度，但貨幣兌換率的波動、高失業率以及疲弱的零售市場都是我們要注意的問題。集團的財務實力和區域發展策略將有助於我們應付未來各種變數。我們預計集團在泰國和中國的業務將取得良好的發展。

截至二零零三年六月三十日止，浮動利率銀行貸款額，從二零零二年底的143百萬港元減少至131百萬港元。淨現金額則增加到 889 百萬港元。貸款數額減少以及淨現金額狀況的改善，主要是歸功於我們取得22百萬港元公司債券的銷售淨額，為陳唱大廈，第六洛陽路、阿裕尼路上段及兀美路等在建工程的持續開發及裝修費用支付27 百萬港元，以及卡車、叉車及出租汽車的增加，支付股息淨額及稅款和淨流動資金的減少等。未完成工程的資本承諾達 236 百萬港元。集團沒有任何或有負債。

因為我們在較為艱難的經濟環境下更加重視收賬，所以銷貨客戶週轉期縮短。但存貨量卻因New Sunny 型號的推出以及Subaru 轎車在新加坡的需求量擴大而增加。國際會計標準的變更和修訂，將繼續影響著集團業績報告。