

管理層討論與分析

總結

激烈的市場競爭，全球嚴峻的經濟形勢及對集團不利的貨幣走勢，使2003年充滿挑戰性。然而，集團仍然勇往直前，排除萬難，從而取得優異的業績。雖然銷量有所提高，但利潤卻由於競爭對手大幅度削價以及日元對本地貨幣升值而受到侵蝕。與前年相比，收入和股東應佔利潤分別上升9%和21%，達4,281百萬港幣和289百萬港幣。去年下半年的淨利潤比上半年高13%。我們預計這令人鼓舞的表現將在2004年延續下去。

汽車銷售

大量的擁車證配額對汽車銷量的增長起了推動作用。但是，激烈的競爭，加上我們對手推出廉價的新型汽車，致使市場佔有率縮小。分別於年中和年末推出的經改裝日產 Sunny和新型日產 Cefiro 汽車有力地支撐了汽車銷售。日產商用汽車的銷量從1,439輛猛增到2,538輛。預計，2004年政府會繼續發放大量的擁車證。

通過突出汽車性能和充滿青春活力的外觀式樣，Subaru品牌進行了重新定位，這使Subaru汽車在新加坡的銷量又創新的里程碑，達到1,210輛，比前年增加19%。新型Subaru Impreza、Legacy及Forester等汽車的成功推出，鞏固了集團的市場佔有率。在香港，Subaru汽車的銷量卻因市場疲弱而下跌。

汽車出租業在2003年取得不俗的收入和利潤。較低的擁車費用，有助於降低租金，無形中起到留住現有客戶並吸引新客戶的作用。擁車費用預計在2004年會再度下調。

工業機械部門

該部門在新加坡和上海的利潤，因日元對新元和人民幣雙雙升值而受到影響。中型和重型卡車在新加坡的銷量與不景氣的建築業和物流業有密切關連。雖然銷量稍微提高，但由於競爭激烈致使收入下降。

工業機械部門 (續)

因得益於泰國6.4%的經濟增長率，日產柴油卡車在當地的銷量比前年增加一倍以上，達989輛，市場佔有率從2002年的6%提高到9%。在三月份推出的新型CWM454全氣動卡車拖拉機，獲得顧客的良好反應和接受。

物業部門

物業出租業經歷了困難的一年。租用率及租金因激烈的削價戰而下跌。服務式公寓供過於求的局面，預計在2004年不會改善。

我們在阿裕尼路上段發展的永久地契排屋工程，預計將於2005年第一季度竣工。完工後，若市場行情有利於銷售，該產業可望立即推出。2003年底完工的烏美路多層零件供應、維修服務兼汽車陳列中心，預計將於2004年第二季度開始營業，這將增強我們的服務設施，為顧客提供更方便和完善的服務。待對陳唱大廈76%的公寓翻新工作於2004年第一季度末完工后，租用率預計將從目前的55%得到顯著改善，從而帶來更好的租金回報。經翻新的服務公寓靠近市中心，這使它具有一定的價格優勢。

中國業務

意美中國有限公司把Subaru汽車的分銷範圍擴展到廣西、湖南及海南。一間設在東莞的零件供應、維修服務兼汽車陳列中心於2004年初建成後，將為顧客及經銷商提供完善的汽車服務。我們的渦輪驅動Forester及WRX汽車系列將增添新型Subaru Legacy，這將有助於市場攻略。

我們設在杭州的合營企業東風日產柴油廠的生產和銷售量取得穩健增長，而設在無錫的車座廠則已成功奪取把工業專用車座供應到日本和美國的合同。

我們專攻輪胎銷售的合營企業太亞(香港)有限公司已和Sumitomo Rubber Industries Limited達成一項協議，雙方將設立一間合營企業分銷中國製造的DUNLOP輪胎。此分銷業務涵蓋中國400個售賣點並將於2004年4月展開。

財務狀況

銀行貸款從 143 百萬港幣減少至 123 百萬港幣，這主要是由於出售長期投資所得的收入，貨幣匯率變動的收益以及按期償還用來購買瑞安中心的貸款。淨現金額在下半年下調是由于因預期銷量增加而大量購入新型汽車和為資本工程項目付款所致。為位於阿裕尼路上段(Mulberry Grove)、烏美路、19 號大巴窰 8 巷，陳唱大廈及吉隆坡八達嶺的汽車陳列室、零件供應兼維修服務中心的興建和翻新工程所提供的資本承諾總額達 228 百萬港幣。至今沒有發生任何或有負債。集團員工人數稍有減少。

未來展望

雖然全球的經濟情況可望好轉，不可預知的外匯匯率及流行病的傳播，仍有可能影響集團的業績。因區域擴展計劃而增的業務預計將給集團帶來更多的回報。我們希望，通過積極且持續不斷地削減成本，集團業務在 2004 年能取得更好的成績。