

主席報告書



親愛的股東們：

本集團以「透過全球化供應鏈管理及高增值加工服務，銳意成為中國市場最佳全面物料解決方案供應商」為目標。過去十年間，萬順昌成功由一個僅以香港作為基地之鋼材貿易商，革新成為一個集中於中國市場之工業用鋼材服務供應商。本集團以決心及誠信立定目標，我們成功過渡一九九七年香港地產市場急挫、一九九八年亞洲金融風暴及二零零零年全球經濟衰退等艱難時期。本集團抱著不敗的信念及保持高度的靈活性，成為一間具備雄厚增長之公司，並已作好準備進軍世界發展最迅速之中國市場。

萬順昌今年業績令人鼓舞，本人感到十分高興。憑藉本集團強大之全球供應網絡及互惠之客戶關係，綜合營業額較上年度增加29%至逾35億港元，而股東應佔溢利則上升34%至81,000,000港元。

環球視野，地方業務

中國是世界最大之鋼材入口商、消費者及生產商，佔全球總鋼材銷售量之五分之一。上海是中國的資訊、資金、人力資源及鋼材消耗中心，因此，萬順昌集團已於二零零三年五月選擇該處作為本集團於中國之總辦事處。

業務模式相輔相乘

本集團之業務模式包括二個主要業務部門，中國先進材料加工（「CAMP」）及建築材料（「CMG」）業務。

CAMP

CAMP的業務包括提供增值、質優及高效益之鋼材加工服務，其目標客戶均為高增長行業，即資訊科技、家用電器及汽車配件業。CAMP乃加工工序較後階段之解決方案供應商，直接與原設備製造商緊密合作，並已建立一個強大、需求不斷出現、更能預測及增長之最終用戶網絡。

本集團之鋼材服務中心策略性地選址遍及中國工業樞紐，該處有數千個由國內及國外製造商成立之生產廠房。例如，科龍集團透過向本集團於天津及廣東經營之中心採購，充分利用本集團服務中心網絡之優勢，顯示本集團可靈活處理彼等不同生產設施之需要。本集團與不同地區之客戶距離甚近，讓彼等享有規模經濟效益。再者，與華為技術有限公司合作三年後，本集團已躍升成為其鋼材系統設備外殼三大供應商之一。

為了進一步強化本集團之服務網絡及市場位置，本集團與神鋼商事株式會社於二零零四年三月在廣州黃埔訂立合營企業，成為本集團於中國投資之第六個鋼材服務中心。神鋼商事株式會社乃日本主要鋼材生產商神戶鋼鐵之貿易部門。上述各項發展均需要技術承擔、企業化網絡關連及產品專業知識，而甚少中國鋼材服務中心能具備以上條件。

CMG

CMG在供應鏈中上游原材料採購環節擔當物料管理的角色，故CMG乃充份溶入萬順昌集團各層面之部門。本集團與世界各國之鋼鐵廠建立了長期良好的合作關係，保證本集團能夠獲得多種高質素鋼材供應，尤其在鋼材短缺之關鍵時刻。CMG亦成立一支工程專家隊伍，提供專業顧問服務及將先進建築技術引入中國。例如於二零零三年七月，萬順昌從日本引進一流環保打樁技術，於上海住宅區進行醫院工程項目，並舉行座談會及工作坊以喚起關注環保及社會責任，長遠而言，可提升當地人民之生活水平。

作為香港最大的建築材料分銷商，CMG進一步開拓華南及上海市場之業務，從而進軍該處發展蓬勃之基建及建築市場。

本集團之解決方案強化與客戶之關係

CAMP及CMG直接或間接供應全球之製造商。萬順昌於中國之知識及經驗讓我們引以為傲。萬順昌集團專注於高價值客戶及工程解決方案，透過全球網絡、綜合供應鏈管理、準時付運、增值加工及顧問服務，CAMP及CMG成功連繫了最終用戶及鋼材生產商，使萬順昌集團在供應鏈上擔任一個重要角色。

中國幅員廣大，不同地區各有特色，例如華南地區之客戶需求以出口為主，因而對準時付運、供應鏈管理及品質極為敏感；而華東地區建有很多跨國企業，專注技術及正在增長之國內市場；而華北地區則具有不少國有企業，較著重固有之人際及公司關係。由於客戶層面廣闊，保持靈活地利用萬順昌集團之網絡以提升對客戶之價值，以超越純為供應商層面實為重要。

前景

來年，我們其中一項主要工作是加強本集團兩個互相補足的業務所帶來之協同效應，以在價值鏈及供應鏈上提供綜合服務。此垂直整合大大強化了萬順昌集團之市場地位，並有助維持業務邊際溢利。

加強垂直綜合增值服務

我們相信，產品質素及服務是客戶作出選擇之最重要考慮因素。萬順昌集團透過提供全面綜合增值服務及規模運作，令其於中國其他鋼材服務供應商中脫穎而出。

除供應鏈管理上採購方面的服務外，我們將繼續透過提供更全面、高效率之加工服務，為客戶增值，加強萬順昌集團在價值鏈上之角色。

A group of people are rowing a traditional outrigger canoe on the ocean. The canoe is long and narrow, with a central hull and two outrigger floats on either side, connected by a wooden crossbar. The rowers are shirtless and wearing dark shorts, using long oars to propel the boat forward. The water is a deep blue with white foam from the oars. The scene is captured from a high angle, looking down the length of the canoe. A red rectangular box is overlaid on the right side of the image, containing the Chinese text "以人為本".

以人為本



強化營運架構

我們計劃透過以收購合併或興建全新廠房設施的方法，達致每一年增設一間中心的目標，藉此擴大本集團之服務中心網絡。今年，本集團已增設天津及廣州卷鋼中心，向著名消費電子及汽車品牌客戶提供服務。下一個目標將會是華東地區。萬順昌集團將集中強化已建立之業務及透過企業方針將產量提升至最高，並繼續開拓其他商機，在迅速增長之經濟中提升市場佔有率。

昂首向前

於二零零三年，中國錄得9.1%之經濟增長，成績驕人，二零零四年首季更進一步達9.7%。經濟蓬勃，促進了企業投資及消費開支，刺激市場對鐵、鋼及鋁等原材料之需求。因此，所有原材料價格大幅上漲至接近歷史高位，吸引機會主義投機者，對該等行業及中國整體經濟之基本發展構成威脅。

中國於二零零三年耗用了約220,000,000公噸之鋼材，預測二零零四年耗用量將進一步增加11%至245,000,000公噸。中國作為世界工廠，並提供多個大型基建項目，維持其全球最大鋼材生產商、消費者及入口商的地位。根據中國鋼鐵工業協會於二零零三年九月發出之報告，於二零零二年中國六大耗用鋼材行業為建築(53.70%)、機器(14.03%)、汽車(4.64%)、鐵路(1.53%)、石油及煤氣(1.48%)及家用電器(2.32%)，合共佔總耗用量約80%。

鑑於近期資本投資加劇，中國中央政府已採取措施，包括調高息率及收緊信貸政策，以減慢及防止經濟過份增長。雖然最近原材料價格回落，損害了很多其他價值鏈上的公司之經營溢利，惟萬順昌因擁有高增值之處理能力及與其可靠最終用戶客戶群和供應商之互惠關係，故所受的影響最少。總而言之，萬順昌對有關措施表示歡迎及持正面態度，因為我們明白過份膨脹對長遠發展有害。有關措施提高了行業的門檻，有助穩定行業之長期發展，並會對已成立的公司有利。基於現時之經濟發展速度及市場機制，萬順昌集團相信中國市場將可維持現行價格結構，並持續為萬順昌集團之長遠及正面市場。

鳴謝

本人藉此機會對所有員工、董事會、股東、客戶、業務夥伴及供應商一直以來的支持及指導致以衷心謝意。希望來年再與你們一起分享另一個豐收的年頭。

主席兼行政總裁
姚祖輝

二零零四年六月一日

