

主席報告



任昌洪先生
主席

年內，集團奠定了多個重要的里程碑，除了無錫廠房與深圳分銷及貨倉設施相繼落成、英國營運慶祝十周年紀念外，集團亦榮登廣東省印刷業百強的榜首位置。

致股東們

二零零三至零四年度出現了兩個明顯的階段，經歷了上半年的重重挑戰，下半年宏觀經濟環境逐漸好轉。鴻興印刷集團有限公司充分把握經濟好轉帶來的機遇和發揮內部運作的超卓效率，營業額錄得了雙位數字的增長。

集團亦於年內奠定多個重要里程碑：

- 位於無錫的全新印刷及瓦通紙箱廠房已經投產，標誌著集團近年來最重大的其中一項投資取得成果。該廠房的投產適逢整體經濟復甦，我們相信新廠房將有助我們進一步開拓內地及出口市場。
- 集團在深圳的分銷及貨倉設施已經落成啟用。
- 集團深圳附屬公司鴻興印刷(中國)有限公司在廣東省印刷協會主辦的廣東印刷業百強中名列榜首，見證集團超卓的營運表現備受業內專業人士的肯定。
- 國際方面，集團在英國的營運慶祝十周年紀念。

業績

截至二零零四年三月三十一日止年度，集團營業額上升百分之十二至港幣二十億零二千九百萬元，主要原因是由於內地的直接與間接出口的增長。年內經營溢利增加百分之十至港幣三億三千七百萬元，每股盈利上升百分之九至每股港幣四十六點三仙。

董事會建議派發末期股息每股港幣二十仙，令全年派息總額達每股港幣二十九點五仙，較去年增加百分之四。

影響行業的趨勢

影響行業的趨勢包括紙張價格調整，尤其是在下半年，以及來自內地業內價格競爭的壓力。

幸好集團憑著嚴謹的成本控制、強大的規模效益及持續的市場推廣，我們得以充分把握經濟好轉帶來的商機，而以往落實的多項政策與投資項目亦有助我們在年內取得增長。

增長的主要策略

分散客戶基礎：集團繼續爭取不同行業的客戶，藉以分散客戶基礎。此舉不但有助集團錄得強勁增長，並可紓緩個別行業因市場波動而對集團造成的影響。

持續投資：即使在較早時面對充滿挑戰的經濟環境，集團仍對機器設備與廠房設施作出投資，因而能夠在市場復甦時，以垂直配套的周全服務爭取新客戶。

維持邊際利潤：憑著一貫審慎理財與嚴控成本的傳統，集團在面對內地同業激烈的價格競爭時，仍然處於有利位置。雖然下半年紙價出現調整，但我們垂直綜合的業務模式有助我們維持邊際利潤。

持續市場推廣：集團不斷積極擴展內地業務以及歐美出口市場，加上整體經濟好轉，營業額已相應回升。憑著廣泛而精良的製造設施，我們與更多市場夥伴合作，推廣業務，成功取得多個包裝項目。

- **中國：**繼深圳分銷及貨倉設施落成及無錫全新廠房投產後，集團增加人手，大大加強了服務內地市場的能力。我們在資訊科技、電訊、食物與飲品和化妝品等行業贏取新客戶，顯著擴大了客戶基礎。
- **歐洲：**集團與新委任的市務代表建立關係，成功獲得來自新客戶的更多收入。歐洲市場的消費信心在下半年回升，加上歐元轉強，帶動集團在當地的業務收入上升百分之十七。
- **美國：**兒童圖書與其他紙類製品的需求於下半年顯著回升，帶動集團在當地的業務收入上升百分之二十三。

集團進軍印刷精裝書的新市場，從而為歐、美兩地出版商提供更全面的服務。

年內集團取得理想業績，反映上述策略的成功。

展望

我們有信心來年業務保持穩定發展，如無不可逆料的情況出現，出口市場將會持續回升。隨著經濟好轉，原材料與貨運成本將會上漲，使來年的銷貨成本增加。鑑於各行各業的跨國企業客戶日益重視全面服務與嚴格的質量控制，內地印刷業將會出現整固，可望紓緩價格競爭的壓力。

本人衷心感謝每位員工悉心盡力、辛勤工作，使集團成功實現目標。

主席
任昌洪

香港，二零零四年七月六日