



第1選擇

「我應該選擇
什麼顏色呢？」
第2選擇
↓



管理層討論

與分析

財務摘要

業績概覽

截至二零零四年三月三十一日止年度內，本集團營業額為港幣四億七千零八十萬元，較去年同期之港幣五億二千三百四十萬元下跌10%；經營溢利由去年之港幣三千三百二十萬元下跌75%至港幣八百四十萬元；股東應佔溢利淨額為港幣一百三十萬元，而去年同期則錄得港幣一千八百一十萬元。本集團每股基本盈利為港幣0.15仙。

於二零零三年十一月六日，本集團運用中銀深圳的貸款，及撤銷營運資本保證金，加上透過調配內部資源，提早償還二零零零年十一月十日簽訂之債務重組契約（「債務重組契約」）中尚欠債權人的餘款。

除了上述提早還款計劃外，本集團於本年度並沒有收購或出售任何主要附屬公司或聯營公司。本集團持有投資項目的情況，與最近之年報相比，亦無重大改變。

流動資金和財政資源

於二零零四年三月三十一日，本集團於本年度之淨資產增至港幣二億七千三百四十萬元，每股資產淨值為港幣31.47仙（二零零三年：港幣31.32仙）。同時，本集團總資產值為港幣六億零一百萬元（二零零三年：港幣六億二千二百萬元），其中現金及銀行存款約佔港幣二千九百一十萬元（二零零三年：港幣五千九百九十萬元）。本集團的綜合借貸為港幣一億九千七百四十萬元（二零零三年：港幣二億二千四百八十萬元），而負債資產比率已由二零零三年三月三十一日的83%，下降至二零零四年三月三十一日的72%。

資本架構

於二零零四年三月三十一日，本集團的主要借貸包括





一項為期三年的銀行貸款，並已於回顧年度內，支付首期港幣七百五十萬元還款，目前該筆貸款的結欠為港幣九千二百五十萬元。此外，本集團尚有短期循環銀行貸款，合共港幣六千五百萬元。所有借貸均以港幣結算，而借貸之息率均為浮息。由於市場息率穩定，加上本集團已提早償還債務重組契約中尚欠債權人的餘款，令回顧年度的財務費用下降。因此，本集團的財務狀況健全，並有充足的融資額，支援其業務在提早還款前後均正常營運。

集團資產抵押

於二零零四年三月三十一日，本集團之有抵押銀行貸款由部份資產之帳面值港幣二億四千五百三十萬元（二零零三年：港幣四億零九百三十萬元）作保證。

重大投資或資本資產之未來計劃

本集團並無任何重大未來投資計劃，惟本集團將恰當地作出資本性資產投資，尤其是添置新的機器及模具，以配合生產及市場需求。當中所需資金，主要來自本集團的經營利潤，其次來自現有的銀行貸款及融資租約。

外幣兌換風險

本集團之貨幣資產及負債以港幣、人民幣及美元為主要結算貨幣。由於港幣與美元掛鈎，而港幣兌人民幣的匯價波幅亦相當輕微，因此本集團所承受的外幣兌換風險極低。

業務分部資料

本集團按市場地區劃分之銷售業務並無大變化。北美洲仍是本集團的第一大市場。本集團之業務分佈比例分別於北美洲(59%)、中國大陸(17%)、香港(12%)、歐洲(7%)及其他地區(5%)。

或然負債

本集團的或然負債與最近之年報所示者，並無重大改變。

業務回顧

國際業務

截至二零零四年三月三十一日止年度，國際市場表現令人失望，營業額由去年的港幣三億九千二百四十萬元下跌15%至港幣三億三千四百五十萬元，這主要受美國市場表現未如理想及非典型肺炎疫症影響。本集團在美國市場的營業額較去年的港幣三億一千三百七十萬元下跌23%至港幣二億四千二百八十萬元。由於經濟前景不明朗，美國客戶的訂貨政策普遍頗為審慎，以期將存貨水平，維持於低位。加拿大市場情況亦大致相同，當地的銷售額亦錄得4%跌幅，由去年的港幣三千六百四十萬元減至港幣三千五百萬元。

然而，歐洲市場表現卻教人鼓舞，營業額攀升40%，由去年的港幣二千三百八十萬元，上升至港幣三千三百三十萬元，顯示本集團加強與歐洲客戶聯繫的策略，已能取得成果，荷蘭及德國客戶網絡的增長，尤為驕人。此外，其他海外市場的營業額，亦上升26%至港幣二千三百三十萬元，當中以色列及南非的銷售增長，最為突出。

中國大陸業務

截至二零零四年三月三十一日止年度，本集團在中國大陸的營業額為港幣八千一百二十萬元，較去年的港幣九千一百六十萬元下跌11%，主要由於本集團引入更精密的電腦監控系統以推行嚴謹賒賬政策，及停止向財務

狀況欠佳的顧客供應產品。此外，銷售成本上升，加上海外競爭對手相繼進軍中國大陸市場，亦對本集團的邊際利潤，造成負面影響。

於回顧的年度中，通達工業在中國大陸開設了一家"Magic Home"專櫃，並在百貨公司設立四家「櫻櫻」專櫃，加強品牌形象。另一方面，本集團又參加了多個全國性的家品展覽，同時加強廣告宣傳計劃，以提高品牌知名度。

本集團亦於回顧的年度中，對零售及分銷策略，作出總體調整。為了取得更理想的市場覆蓋效益，本集團決定在個別市場如長春及重慶等地，委任地方分銷商，以取代當地表現未如理想的直銷辦事處。目前，本集團在中國大陸共擁有二十七個直銷辦事處，及四個地方分銷商。

於回顧的年度中，各式塑膠製容器、多層儲存櫃及購物籃，在中國大陸市場的銷情，最為突出。

香港業務

在回顧的本年度中，香港業務錄得顯著升幅，達40%，從去年的港幣三千九百四十萬元，增加至港幣五千五百一十萬元，主要受益於對出口商的銷售額上升。在本地市場，隔油壺、水勺及電線收藏器，廣受消費者歡迎。

前景

本集團相信未來的一大挑戰，依然是原材料價格持續上升之問題，主要因中國大陸的龐大消耗量，及國內製

造業蓬勃發展推動需求增長，有所致之。然而，中央政府已推出宏觀調控政策，以抑制國內過熱的經濟，因此我們相信有關原材料的問題，將會逐漸改善。

此外，我們相信本集團過去一年所採取的措施，能幫助通達工業提昇邊際利潤。在產品研發方面，我們一直不遺餘力地研創新產品如「叮叮盤」烤盤，這對本集團的邊際利潤，會有良好影響。「叮叮盤」烤盤的定價，可比市面一般的烤盤為高，將成為我們來年重點推廣的產品，預期對本集團未來的盈利，會有較佳貢獻。在顧客基礎方面，由於「原件生產」及「原件設計」之顧客，樂於支付較高價格，以換取度身訂造的產品，本集團已經積極開拓該類顧客。本集團相信上述兩項措施的推行，配合嚴謹的節流方案，可以減輕原材料價格上升造成的衝擊，為通達工業帶來理想的回報。

環顧本集團的各主要市場，我們預期來自美國的生意訂單將會逐步回升，據知當地顧客在過去數月中，均錄得業務收入增長。歐洲方面，因為本集團在過去兩年，著意加強當地客戶網絡，預期歐洲市場的銷售額，亦會持續上升；隨著歐盟於二零零四年五月一日獲更多新成

員加入，成員國之擴張，將刺激區內的經貿交流活動，為本集團帶來了更多新的商機。

在中國大陸，由於中央政府已採取果敢的宏觀調控措施，要令經濟發展，重上正軌，因而我們足具信心，國家經濟會健康成長，我們並打算在國內，開設更多主題專櫃，以強化本集團企業及品牌形象。此外，本集團亦將與當地分銷商及零售商，進行更多合作，在各地零售網點，舉辦多種市場推廣活動。

香港經濟自二零零三年下半年已開始復甦，令業主逐步回復信心，添置家具。樓宇買賣成交量亦見大升，無形中奠定了一個良好基礎，有利本集團在家庭用品市場的平穩發展。

展望未來，我們深信，本集團就提昇邊際利潤及減低財務負擔所作的努力，已令通達工業作好準備，迎接未來的挑戰，締造更佳業績。