

主席



報告



主席報告

本人謹代表順龍控股有限公司（「本公司」）董事會（「董事會」），欣然呈報本公司及其附屬公司（合稱「本集團」）截至二零零四年十二月三十一日止年度的經審核綜合業績。

朱振民
主席



業績及股息

本年度的綜合營業額及股東應佔純利分別為393,945,000港元（二零零三年：400,708,000港元）及28,092,000港元（二零零三年：43,324,000港元），而本年度每股盈利為9.3港仙。

董事不建議派發本年度的末期股息。連同已宣佈及派發的中期股息計算，本年度已派發股息總額每股6.3港仙。

暫停辦理股份過戶登記

本公司將由二零零五年五月五日星期四至二零零五年五月六日星期五（包括首尾兩天）暫停辦理股份過戶登記，期間不會登記股份的轉讓。所有股份過戶文件連同有關股票必須於二零零五年五月四日星期三下午四時三十分前交回本公司在香港的股份過戶登記處登捷時有限公司，地址為香港灣仔告士打道56號東亞銀行港灣中心地下。

業務回顧及前景

二零零四年的業績未如理想，非本集團始料所及。借助全球及本地經濟強勁復蘇，本集團在二零零四年上半年業績較二零零三年同期有雙位數字的增長。然而本集團對二零零四年下半年的業績感到失望，原因是受到多方面的打擊，包括(i)二零零四年八月投產的高爾夫球袋新廠房用了相當一段時間方完全納入軌道；(ii)有關

主席報告

新高爾夫球袋廠房搬遷相關費用約1,850,000港元；(iii)材料及生產成本上升使毛利率減少約1.0%；(iv)一位海外客戶於二零零四年底根據美國第11章程法案申請破產保護令，結果作出約9,500,000港元壞賬撥備；及(v)收緊對客戶的信貸控制後銷售放緩。本集團二零零四年的整體表現受到上述多項因素的重大打擊，營業額及利潤均較去年下降。然而，基於本集團有穩固的客戶基礎，加上本集團產品質優價宜而深受市場歡迎，因此董事相信不利因素不會持久。本集團近年堅持投資研究開發工作，結果肯定並且加強本集團在業內的地位。本集團能夠生產更優質的產品，例如鈦金屬併碳纖維球頭，使本集團更具競爭優勢，並且可以迅速配合市場轉變，進一步從其他高爾夫球棒生產商中脫穎而出。



本年度高爾夫球棒及配件的銷售額為327,425,000港元，佔全年營業額83.1%，其餘16.9% (即66,520,000港元) 來自銷售高爾夫球袋。高爾夫球棒及高爾夫球袋業務的業績分別為溢利39,575,000港元及虧損302,000港元。

高爾夫球棒及配件業務

本集團業務仍以高爾夫球棒為主，佔本集團大部份收入及利潤。本年度高爾夫球棒及配件的銷售未有大幅增長，主要是由於本集團經過檢討後收緊對客戶的信貸控制，導致去年第四季銷售放緩。為更有效控制及

提高本集團客戶質素，本集團剔除部份欠穩健的客戶，包括要求信貸期過長或還款紀錄欠佳的客戶。本集團實行更嚴格的信貸措施，除縮短信貸期外，亦要求清償過期欠賬後方會付運新貨品。上述策略目的在於減低本集團承擔客戶拖欠賬款及出現財務問題的風險。結果，二零零四年第四季 (一般為本集團新型號產品上市的季度) 放緩，銷售額較去年同期為低。

其中一位客戶Huffy Corporation於二零零四年底出現財政困難，根據美國第11章程法案申請破產保護令，使本集團的高爾夫球棒業務受到影響。本集團已向美國破產法庭提交索償Huffy集團欠款的證明，現時準確估計該破產案對本集團的影響言之尚早。本集團已於二零零四年就Huffy集團的欠款作出約9,500,000港元壞賬撥備，佔總欠款額約80%。預料Huffy Corporation將於二零零五年中提出重組計劃以待債權人批准，屆時本集團可檢

主席報告

討及確定對本集團的實際影響，如有需要會調整壞賬撥備，在二零零五年度的賬目中反映有關結果。Huffy Corporation在美國破產法庭監察下繼續與包括本集團在內的供應商以現金或具保險方式交易。本集團一貫小心審慎給予客戶信貸，一般會要求新客戶支付按金，而信貸水平欠佳的客戶則需在交貨時收款。Huffy Corporation經營高爾夫球用品的附屬公司與本集團交易多年，交易紀錄及經營業績一向良好。該公司重組是個別事件，亦非本集團可以預料，之前並無重大違約或拖欠的跡象。

為減低日後承擔客戶倒閉的風險，本集團對主要客戶的交易已盡量安排保險及無追索權貼現，亦全面檢討現有客戶，以確保對應收賬有充份監察，同時剔除表現欠佳的客戶。並對信貸期偏長及長期欠賬的客戶採取更嚴格的限制，在客戶遵守認可的交易條款後方會交貨。若干客戶由於表現欠佳或涉及的風險較高而被剔除。對客戶進行檢討後採取新措施，導致銷售額出現短期下降，而有關影響在二零零五年初相信仍未消除。在檢討客戶的同時，本集團亦積極爭取與若干著名品牌企業合作，相信在二零零五年下半年會成為本集團的客戶。預期來自新客戶的業務會使高爾夫球棒業務恢復增長。當取得新型號產品的訂單並接訂單交貨後，二零零五年下半年高爾夫球棒的銷售將會明顯回升。董事對前景採取審慎態度但信心十足，相信高爾夫球棒業務會穩步回升，業績在來年會有所改善。

高爾夫球袋業務

雖然二零零四年上半年高爾夫球袋銷售額較二零零三年同期溫和上升7.5%，但高爾夫球袋二零零四年全年的銷售額反而減少約15.3%至66,500,000港元。新高爾夫球袋廠延遲投產，加上落成後仍需一段時間方可完全納入軌道，結果本集團未能承接及按時履行若干大額高爾夫球袋訂單。由於本集團未能滿足要求，若干客戶將訂單轉交其他供應商處理。本集團所損失的收益及相關毛利數額龐大，對下半年高爾夫球袋的業績造成不利影響。

此外，由舊廠轉往新廠生產亦無可避免有若干一次性開支，總額約1,850,000港元，包括搬遷費用及撤銷舊廠租賃物業裝修的未攤銷成本。為減低延遲交貨的影響，本集團支出額外空運費及對若干訂單作出額外折扣。

相信有關新高爾夫球袋廠的不利影響不會持久，當新廠房正常運作後，高爾夫球袋的產量會穩步上升，並會超逾以往的高峰。董事深信當新廠的生產力及效率提升後，可以重新爭取所失去的訂單。自二零零三年十二月起結束美國的組裝業務所節省的成本，在一定程度上抵銷下半年高爾夫球袋的經營表現欠佳的影響。



主席報告

由於全年生產能力大幅提升，加上新廠效率更高，董事深信高爾夫球袋業務會在二零零五年回升，尤其是下半年會有更多訂單及新訂單。此外，本集團亦預料日本的業務夥伴會推介更多業務，配合本集團高爾夫球棒業務的龐大網絡，會使高爾夫球袋業務的銷售額上升。

產品成本及毛利率

由於市場上的供應短缺，因此年內材料(例如鈦、碳纖維和塑膠)及能源成本均有雙位數百分比的升幅，結果本集團產品的毛利率受壓。由於預期材料成本將會上升，本集團採取相應策略，增加貯存若干主要材料(例如鈦和碳纖維)，爭取將產品成本穩定在合理水平。於二零零四年第四季，鈦的成本進一步上升，使產品利潤再受壓力。二零零四年下半年鈦成本急升，相信會影響二零零五年初期的產品成本，而本集團預期鈦成本於二零零五年中會趨於穩定。產品成本的上升會盡可能在二零零五年下半年上市的新型號產品的售價中反映。



雖然材料及生產成本上升，本集團利用提高生產效率及降低耗損率，成功減低由於產品成本上升而損失的利潤。在本集團努力下，本年度的整體毛利率減少約1.0%至31.0%。管理層致力探討其他成本控制措施，以維持本集團的競爭力。本集團會繼續開拓及加強對本集團長遠成功至為關鍵的研究工作。

地區分部

一如既往，北美仍是最大的地區分部，佔本集團全年營業額約69.7%，另外歐洲、日本及其他國家則分別佔本集團全年營業額7.7%、12.8%及9.8%。於本年度，日本市場銷售額的百分比由21.3%下跌至12.8%，主要是由於去年積極推銷後，高爾夫球棒銷售進行調整的結果。然而，日本仍是具備相當潛力的市場，本集團值得繼續努力開發。此外，二零零三年十一月與日本業務夥伴成立的策略聯盟肯定會繼續有所貢獻，並且有助轉介更多高爾夫球袋訂單，配合本集團新高爾夫球袋廠，而該廠可以生產高階精美的高爾夫球袋，符合日本客戶的頂尖要求。至於其他的地區分部，歐洲及其他國家的銷售額分別略為上升4%及1.9%，佔本集團全年營業額約7.7%及9.8%。另一方面，北美市場的銷售額百分比並無重大變化，略為上升2.6%至69.7%。本集團的主要政策是繼續通過龐大的業務網絡開拓北美最大的高爾夫球用品市場。本集團亦會透過在美國的配套業務，提供優質產品及增值服務。

主席報告

前景

多年來，本集團的一貫策略是鞏固和擴大客戶基礎，不斷監察客戶需要和提供創新產品以協助現有客戶擴大市場佔有率，同時爭取有重大業務潛力的新客戶及品牌企業。借助更強的生產能力及產量，本集團具備競爭優勢，可大量生產各種先進的高爾夫球袋以滿足客戶要求，尤其是要求嚴格的日本客戶。高爾夫球棒業務方面，本集團致力投資生產工藝及研究開發工作，因此技術勝人一籌。本集團在組裝整支球棒方面較其他對手優勝。基於可見將來外判加工是大勢所趨，本集團肯定可承接更多訂單而獲益。

為配合高爾夫球棒業務的預期發展，本集團著手在中國山東省興建新高爾夫球棒廠的計劃。該新廠房位於華北地區，以運用當地勞工及土地成本低廉的優勢。現時該計劃在設計階段，預期約於二零零五年中動工，計劃於二零零六年上半年落成，將以內部資金支付建設新廠所需。

本集團致力提供優質產品及增值服務，長遠目標是為客戶提供更優秀服務，並且迅速配合市場需要。考慮到現時本集團狀況及市況，董事採對前景審慎，但深信本集團會有理想表現，來年業績會更上一層樓。

致謝

本人謹代表董事會對各位盡忠職守的員工深表感激，亦謹此對各位股東一直支持同鼓勵致以衷心謝意。本集團會精益求精，不斷發展，為各位股東及僱員爭取最大利益。



主席
朱振民

香港
二零零五年四月十八日

