

收入和股東應佔利潤比去年分別增長14% 和31 %，
達到60億港幣和445百萬港幣。





管理層 檢討與分析

收入和股東應佔利潤比去年分別增長14%和31%，達到60億港幣和445百萬港幣。下半年的利潤率也比上半年來得好。

汽車部門

經改裝的日產Sunny和日產Cefiro以及Latio、Murano等新款汽車鞏固了日產汽車的銷售。日產Murano更是勇闖新加坡競爭激烈的SUV汽車市場。儘管起步較慢，日產Latio正在逐漸為人們所接受。日產Sylyphy將於2006年四月推出，估計它將能吸引介於日產Latio和日產Cefiro市場之間的新消費群而成為另一個穩定的收入來源。

近年來，由於我們不斷地以性能和新潮為賣點，Subaru汽車的市場佔有率，無論是在新加坡還是中國，一直都在穩步增長，繼續吸引著特定細分市場的汽車愛好者。

總結

在2005年，集團取得了良好的業績，其中表現優異的公司仍然來自汽車部門，日產和Subaru的銷量均上升。不論是本集團，還是整個業界，新車推展活動此起彼伏，促使各部門的業務活動紛紛大增。在新加坡，由於擁車證價格下跌，致使汽車價格下降到過去五年來從未有過的水平，從而使更多的消費者支付得起擁車的費用。由於推出富有創意的銷售配套促銷方案，日產和Subaru客車在新加坡的銷量，分別比去年遞增36%及4%。此外，儘管擁車證價格較高，競爭激烈，商用車輛的銷量也表現不俗，增幅達7%，只有士銷量逐漸減少。儘管泰國面對激烈的市場競爭、削價戰和艱難的政治氣候，日產柴油卡車在當地和新加坡的總銷量，仍能增長2%，基本利潤率保持穩定。日元對新元和港幣的疲弱，也對提高利潤率起了積極作用。





響。這種供過於求的狀況估計在短期內將不會有所改變。物業部門將繼續探索新的途徑，以提高租用率及租金水平。

位於阿裕尼路上段、77個單位的永久地契新排屋工程Oasis@Mulberry，已於2006年2月獲得臨時入夥准證。市場對限量預售推出，反映良好。位於烏美路的零件供應、維修服務兼汽車陳列中心，常年人潮不斷，生意興隆。翻新後的陳唱大廈，租用率劇增，這有助於提高利潤率。

中國業務部

由於引進Subaru Impreza、Legacy及Outback等新款汽車，以及政府放鬆對入口汽車的管制和限制，意美中國有限公司通過其設在東莞的零件供應、維修服務兼汽車陳列中心的銷售額，比去年猛增一倍多。2006年銷量預計將勝於2005年。

香港和泰國的Subaru銷量在沉靜的市場中保持穩定，印尼和馬來西亞的Subaru銷售也在穩步前行。

雖然擁車證價格降低致使租金滑落，汽車出租市場仍保持穩定。

工業機械部門

叉車部門的業績，仍然由於激烈的競爭、凌厲的削價而受到衝擊。卡車的銷售前景依然看好。然而，2006年新加坡將引進實行歐洲4號廢氣排放標準，這無疑為卡車的銷售帶來波動和不確定性。新加坡卡車部門的利潤率提高了32%，泰國的利潤率在面對疲弱的泰銖、自然災害、禽流感及動蕩的政治經濟氣候的情況下，依然值得讚揚。為了減少燃油價格居高不下所帶來的影響，泰國政府鼓勵各個行業改用替代燃料，如生物柴油和壓縮天然氣等。

物業部門

物業出租量有所增加，但儘管新加坡的商業氣候有所改善，利潤率仍因競爭對手削價以及服務公寓供過於求而受到不利影



管理層
檢討
與分析

陳唱國際有限公司

集團重申，全球經濟可望繼續保持去年的發展勢頭，但貨幣匯率的波動、不斷上升的油價以及中國和美國的經濟調整，仍然是它應予以不斷警覺的問題。儘管如此，它將繼續因勢利導，努力創新，保持集團未來的持續發展。

企業活動

本年度集團的企業活動，主要集中於汽車推展、產品促銷及出資贊助活動等方面。在新加坡，2005年所推出的日產新款汽車就包括Latio、Latio Sport、Presage、Lafesta及Murano和以黑色陳列日產系列的“日產黑色無疆”活動。在新加坡和中國，還推出了若干個Subaru新款型。此外，為了繼續促進公路安全與健康生活，集團再次出資贊助每年一度的“新報大競走”及在新加坡的公路安全活動。

如去年的報告中所說，集團已出售了在杭州和貴州合營企業的投資，並對座椅及減震器製造業務進行了重組。

財務

銀行貸款為489百萬港幣，其中279百萬港幣為定期貸款，將平均於2006年3月和2007年3月到期。儘管資本工程需要不斷支出，淨現金額仍然增加至528百萬港幣。對在新加坡、泰國和菲律賓進行的建築與發展工程所作的資本承諾，總額是69百萬港幣。集團至今未發生任何或有負債。

香港聯合交易所有限公司及國際會計準則委員會對財務報告準則所進行的修訂，已對集團年報的組織和呈現方式產生影響，預計這種影響還將會持續下去。

未來展望

集團將繼續憑藉其本身所擁有的強大財務能力，進軍區域汽車、卡車分銷及零部件製造市場，同時不斷探討新的投資機會。它將不斷擴大橫跨八國包括亞細安、香港及中國南部五省的汽車分銷網路，以便充份利用本區域日益壯大的經濟體所提供的發展良機，為它擴大業務網路，改善營收水平添上漂亮的一筆。

