



煉出未來

憑藉有效之價格風險策略及決意為客戶
提供更佳之增值服務，強化萬順昌之策
略性定位，盡攬無限商機。

主席報告書

「儘管鋼材價格不斷波動且基建及物業發展不足，香港之傳統鋼材存銷業務仍得以扭轉形勢，成績令人滿意。」

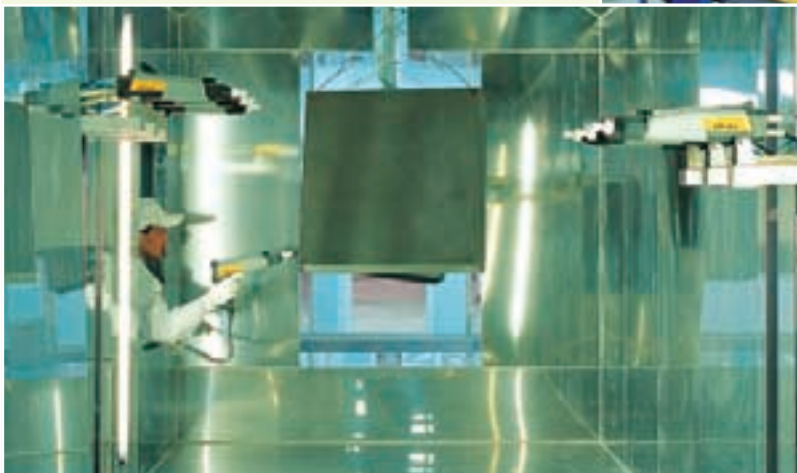
二零零五／零六財政年度為充滿挑戰的一年，當中汲取了許多經驗。儘管鋼材價格不斷波動且基建及物業發展不足，但由於萬順昌集團採取了措施——定價風險策略，尤其著重嚴謹之存貨控制及整合供應商基礎，以期提升萬順昌集團之優勢及進一步鞏固與供應商之關係——香港之傳統鋼材存銷業務得以扭轉形勢，成績令人滿意。透過萬順昌集團不斷實施持續改進措施，其他業務亦能適應業內嚴峻之環境。總括而言，萬順昌集團之綜合營業額增加11%至4,575,000,000港元，而股權持有人應佔溢利則減少37%至23,000,000港元。

在去年之順境與逆境中，管理層汲取了很寶貴的經驗。瞬息萬變之鋼鐵市場正值自我修正並進入整固期；萬順昌集團計劃透過實施發展策略及持續投資於本公司及員工身上，計劃定位為各業務領域之市場領導者，目標為建立及進一步發展與供應商及客戶之關係。萬順昌集團將自我提升實力，以把握中國經濟迅速增長所帶來之更多市場商機。

本人謹藉此機會報告各業務部門之最新情況：



「瞬息萬變之鋼鐵市場正值自我修正並進入整固期；萬順昌集團計劃定位為各業務領域之市場領導者。」



「中國市場對鋼材之
龐大需求，成為
萬順昌集團之
CAMP業務繼續的
主要增長動力。」

CAMP

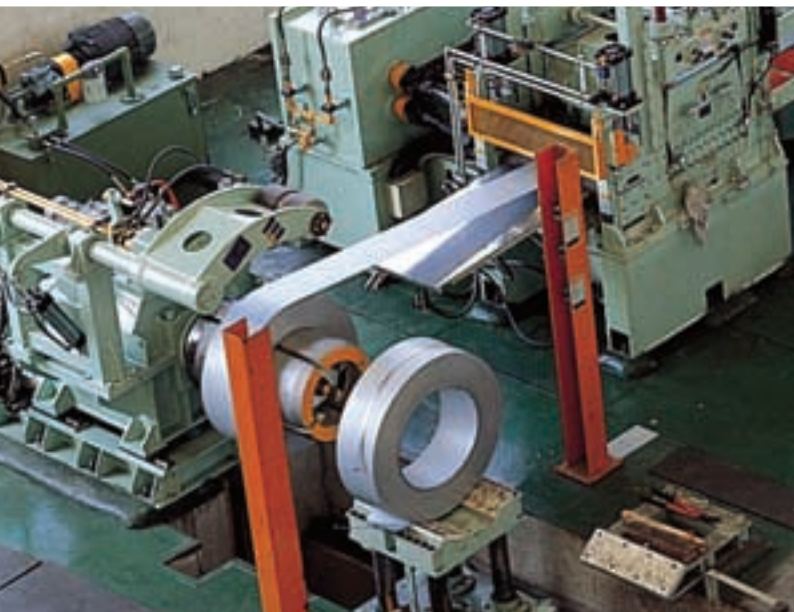
CAMP處於供應鏈下游位置，為家用電器、資訊科技與電訊及汽車配件等高增長行業提供增值、優質及高效益之鋼材加工服務，同時向客戶提供合成塑膠樹脂。

中國市場對鋼材之龐大需求，成為萬順昌集團之CAMP業務繼續的主要增長動力。儘管鋼材價格波動對市場造成不利影響，但CAMP之營業額仍錄得可觀增長。

除萬順昌集團於中國之四間卷鋼中心外，本人欣然報告，萬順昌集團已於昆山開設了第五間卷鋼中心。此為萬順昌集團

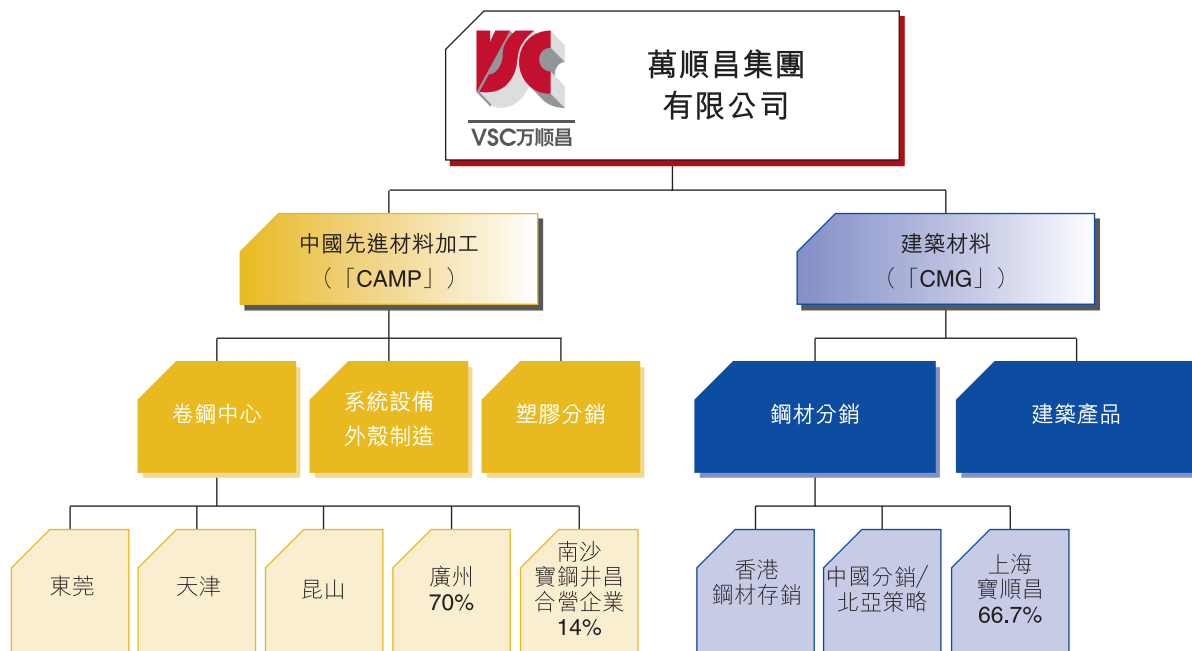
於華東之首間卷鋼中心，距離上海僅70公里。此位置優越之設施將讓萬順昌集團開拓大上海加工區，從而實現其長久致力推行之策略。對於這樣一個嚴重供不應求之龐大市場，此60,000公噸之設備僅可滿足部分之需求。

集中於此地區之客戶主要為跨國大型品牌家電及資訊科技產品企業——即萬順昌集團定位為目標之客戶群；原因為該等企業將更能體現及賞識萬順昌集團所主張並提供之價值。萬順昌集團將繼續採取以客為本之策略發展業務，以拓展新客戶類別，包括汽車零件、重型機器及發電設備。



「萬順昌集團將繼續採取以客為本之策略發展業務，以拓展新客戶類別，包括汽車零件、重型機器及發電設備。」





「萬順昌集團已實行大客戶管理為本策略，包括對技術人才及科技作出重大投資，以把握此目標市場。」

同時，中國迅速發展成為世界工廠不僅為製造商創造龐大商機，同時亦令鋼材之需求大幅上升。對於須嚴格採用國際規則及產品審查程序之全球製造商，萬順昌集團已做好準備配合其需求。萬順昌集團有能力應付該等客戶之要求，不僅能提供最具競爭力之價格，同時亦能提供其他增值服務，例如付運至多個地點及提供物流供應鏈解決方案。

萬順昌集團已實行大客戶管理為本策略，包括對技術人才及科技作出重大投資，以把握此目標市場。

同時，萬順昌集團亦將致力於了解其競爭對手市場之市場定位，並繼續向下游發展不同之產品及服務，區分自身與其他業者使有效地突出其本身之專長。

從更宏觀之角度着眼，由於中國分散及供不應求之市場正進行整固，萬順昌集團計劃透過策略聯盟及合營企業，與能夠配合萬順昌集團業務發展之具規模的國際企業結盟。透過採取該等措施，萬順昌集團有信心能於新環境中鞏固其市場領導者之地位。

「實施新策略，
包括擴大客戶層以
吸納更多有實際
需求之最終用戶。」

CMG

CMG處於供應鏈上游位置。作為供應商與客戶間之橋樑，萬順昌從世界各地不同鋼鐵廠為客戶採購物料。與CAMP不同，CMG為金屬製品之分銷商/代理商，亦為大中華地區之潔具分銷商。萬順昌集團計劃集中產品種類於高利潤之項目，從而精簡產品種類。

香港業務成績得以好轉之因素可以歸結為成功及迅速實施定價風險策略，促使本集團訂立

不超過兩年之短期合約，並建立機制以便於需要時可靈活調整價格。致使供應商及客戶在波動之市場中分擔定價風險。

然而，由於年內鋼材價格大幅波動，加上中國實施宏觀調控計劃，萬順昌集團於中國之業務受到不利影響。萬順昌集團已實施新策略，包括擴大客戶層以吸納更多有實際需求之最終用戶，而非需求無法預測及按價格變化訂貨之分銷商。管理層有信心此舉可減低日後之定價風險。

在潔具分銷方面，萬順昌集團仍為大中華市場TOTO之主要分銷商之一。這證明TOTO及萬順昌為互惠互利之聯盟。萬順昌集團亦已開始採購建築材料，特別是在中國製造之特種瓷磚，並以萬順昌集團自身品牌推出市場。



「隨著市場復甦，當中包括預期推出之多個重要項目。」

「該等核心價值為團結、專業、持續進步及廉正誠實，對萬順昌集團之整體目標來說均極為重要。」

展望將來，香港已復甦之分銷業務仍為萬順昌集團其中一項較為穩定之業務，蓋因分銷業務於香港之市場地位及其營運操作已告成熟。隨著市場復甦，當中包括預期將於短期至中期內推出之多個重要項目（例如添馬艦發展項目包括香港特別行政區政府總部、恢復房屋計劃及其他基建計劃），萬順昌集團日後將繼續保持其領導地位。

在中國鋼材分銷方面，萬順昌集團在了解市場競爭之情況下，已開始實施多項計劃使其在不同市場中得以成功發展業務。其中一項措施為萬順昌集團投資於一間名為「MetalChina」之公司，該公司為一間為尋求成本效益及可靠中國供應商之跨國公司專門採購加工金屬及提供供應鏈解決方案之公司。

憑藉萬順昌集團之優勢及在國內之金屬業務的經驗，萬順昌集團有信心此舉將大大促進此項業務之發展。

在潔具分銷方面，本集團已在澳門成立一間合營企業，以全面參與當地賭場投資所造就之大量建築項目。萬順昌集團對其短期至中期之潛在前景充滿信心。

創造更大協同效益

萬順昌集團明白，人力資源為其重要資產之一，這亦是萬順昌集團着力認真向員工灌輸萬順昌集團核心價值之原因。該等價值為團結、專業、持續進步及廉正誠實，對萬順昌集團之整體目標而言均極為重要。萬順昌集團之人力資源方針與其成為全球企業及把握中國發展機遇之使命一致。萬順昌透過各方面之努力如提供全面的僱員購股權計劃及與長江商學院之發展計劃致力挽留及吸引最優秀及最突出之人才。萬順昌集團有信心通過該等努力，萬順昌將脫穎而出成為本地一家全球性企業。

「萬順昌採取了 更審慎之策略， 集中發展其熟悉之 區域市場。」

萬順昌集團相信，利用先進科技，例如透過內部專用網絡(VPN)之網絡會議工具定期舉行網上管理層會議及分享資訊、EIS(一個綜合網上報告系統，提供業務追蹤、計劃及分析等多層次資訊及數據)、合適人才，將大大幫助萬順昌集團成為客戶整體生產週期之重要組合部分。本集團將做好準備，向彼等提供專業服務包括物料成本效益及付運要求等專業意見。最後，萬順昌集團將可豎立市場准入壁壘，確保萬順昌集團維持長遠之競爭地位。

展望

鑑於萬順昌集團於過去數年遇上價格波動及嚴峻之經營環境，管理層一直物色投資機會，以在萬順昌集團現時之鋼材相關業務以外發展其他業務，長遠目標為提升盈利能力及股權持有人價值。

注意到中國之龐大市場及其多不勝數之商機，萬順昌採取了更審慎之策略，集中發展其熟悉之區域市場。例如透過建立營運總部從而擴展業務之大上海地區。要成功地充分利用上述潛力，主要條件為擁有具才幹之營運團隊。因此，萬順昌集團將積極進行招聘，利用人才把握該等商機。

鳴謝

本人謹藉此機會對所有僱員、董事會、股東、客戶、業務夥伴及供應商致謝，沒有彼等之付出，萬順昌集團將無法取得理想業績。本人寄望來年為閣下帶來豐碩成果。



專業

要達致表現卓越, 我們要設立可量度、
可達到、相關及有時限的明確目標

