

CMG

建築材料



「CMG部門之業務包括主要向香港及中國內地其他主要城市（包括深圳、廣州、上海、無錫、天津、重慶及北京）之著名大型發展商及承建商分銷鋼材及建築產品，供其建造工程之用。」

萬順昌集團將建立有效分銷網絡，向全中國富裕城市信譽良好之大型發展商及承建商提供產品，如鋼材及建築產品，以及高增值解決方案。

建築材料(「CMG」)

萬順昌之整體策略為建立鋼材分銷網絡，向中國各地目標客戶提供產品及高增值解決方案。CMG部門之業務包括主要向香港及中國內地其他主要城市（包括深圳、廣州、上海、無錫、天津、重慶及北京）之

著名大型發展商及承建商分銷鋼材及建築產品，供其建築工程之用。CMG於年內之營業額上升8%至約3,071,000,000港元，而年內之整體分類溢利為74,000,000港元，而去年則錄得22,000,000港元之虧損。業績理想主要由於香港鋼材分銷業務取得極佳表現所致。於二零零五／零六財政年度，CMG佔萬順昌集團總營業額約67%，而去年則佔69%。

鋼材分銷



「香港鋼材分銷之銷售收入佔年內CMG鋼材分銷總收入之40%。於回顧年度，該部門獲得分類溢利95,000,000港元，而去年則錄得虧損66,000,000港元。」

鋼材分銷

CMG業務之鋼材分銷包括在香港之鋼筋、結構鋼及工程產品之存銷業務、在中國內地之鋼材分銷，以及投資於北亞策略控股有限公司（「北策」）（前稱亞鋼集團有限公司）。萬順昌亦透過其擁有66.7%之合營企業上海寶順昌（「寶順昌」）於華東分銷國內鋼材產品。

香港鋼材分銷

去年之短缺情況令香港鋼材分銷部門上了寶貴一課。為汲取教訓，該部門已落實一系列修正策略及措施，避免訂立超過兩年的固定價格銷售合約，並與客戶共同分擔定價風險。為降低營運成本及改善效率，該部門亦已實行碼頭直達地盆交貨、控制訂貨後之送貨時間及提高出貨預測準確程度。修正策略及成本措施非常成功，該部門於二零零五／零六財政年度錄得令人鼓舞之經營業

「年內，萬順昌集團之策略聯盟 MetalChina 繼續建立其架構及隊伍並提供實際連鎖市場，為海外買家提供採購國內生產之金屬產品作出口用途。」

績。儘管該部門於二零零五／零六財政年度之整體銷量仍維持於約 326,000 公噸，與去年相若，但收入則上升 17% 至約 1,232,000,000 港元。香港鋼材分銷之銷售收入佔年內 CMG 鋼材分銷總收入之 40%。於回顧年度，該部門獲得分類溢利 95,000,000 港元，而去年則錄得虧損 66,000,000 港元。鋼筋存貨已減少逾 50%，物流成本（包括倉庫營運成本及存貨處理費）與持有存貨成本亦告減少。好消息為於上年度導致虧損之低價銷售合約已全部於本財政年度獲得履行及屆滿。

於農曆新年過後，鋼材價格漸趨穩定，儘管物業市場復甦，香港之建築活動仍然疲弱，未見顯著改善，該部門卻因落實修正措施及營運策略而繼續獲得理想之邊際利潤。現時，該部門直至二零零七年之手頭合約總值約 600,000,000 港元。值得注意之主要項目包括九廣鐵路九龍南線、觀龍樓第一期之住宅發展項目、鋼線灣數碼港住宅發展項目第 RV 期、牛頭角上村第二及第三期、沙

田新市鎮第二階段道路工程、海庭道之地基工程、葵涌分層工廠大廈、元洲街邨第二及第四期之重建、粉嶺第 36 地段二期、深灣道滬江維多利亞學校以及八號幹線荔枝角高架橋。預期該部門將於來年繼續取得理想而穩定之經營業績。

中國鋼材分銷

於回顧年度，CMG 之中國分銷業務繼續經營艱難。一方面，中國中央政府繼續實施宏觀調控政策，以限制對若干過熱行業作出過度投資，包括鋼材、汽車及房地產業。另一方面，鋼材供應過剩亦導致鋼材價格持續大幅下跌。年內之營業額為 1,685,000,000 港元，較去年上升 3%，然而，該部門持有之存貨價值大幅下降，致使該部門錄得分類虧損 22,000,000 港元，而去年則錄得溢利 35,000,000 港元。於二零零五／零六財政年度，萬順昌集團根據與北策訂立之購買協議，銷售鋼材產品約 220,000,000 港元。萬順昌集團擁有 66.7% 權益之合營公司寶順昌亦因市況惡化及價格下跌而蒙受損失。於二零零五／零六財政年度，儘管營業額上升 13.7% 至約 964,000,000 港元，未計少數股東權益前之純利貢獻僅約 6,700,000 港元，而去年則為 24,000,000 港元。年內，萬順昌集團之策略聯盟 MetalChina 繼續建立其架構及隊伍並提供實際連鎖市場，為海外買家提供採購國內生產之金屬產品作出口用途。該等專門服務之策略目的為發展萬順昌集團之本地採購能力，及減低存貨方面之資金需求及相關風險，並為 CAMP 業務帶來加工業務之交叉銷售機會。於二零零五／零六財政年度，CMG 之中國管理層已致力重新調配資源，並實施嚴謹之開支控制，因而免除一些非必要之行政開支及銷售開支。

建築產品



「建築產品之最大收益來源為主要分銷TOTO、Laufen及Hansgrohe潔具以及Rover合成雲石之項目銷售部門。」

建築產品

於二零零五／零六財政年度，建築產品部門之營業額輕微下跌 1% 至約 154,000,000 港元，而去年則為 156,000,000 港元。分類溢利下降至約 900,000 港元，而去年則為 8,900,000 港元，主要由於撇銷已於二零零四年完成之廚櫃安裝項目之呆貨及應收款項所致。建築產品之最大收益來源為主要分銷 TOTO、Laufen 及 Hansgrohe 潔具以及 Rover 合成雲石之項目銷售部門。該部門繼續於香港之商業辦公室、購物商場、酒店及服務式住宅以及澳門之綜合娛樂渡假設施保持穩定銷售增長。該部門之策略為繼續透過項目銷售、渠道銷售及批發分散及發展澳門、上海、深圳及廣州之分銷網絡。現時，該部門之手頭合約總值約 5,000,000 港元。未完成之主要項目包括向香港國際機場翔天廊、海洋中心翻新工程、志蓮護理安

「萬順昌集團亦獲得TOTO於廣州及深圳地區之分銷權。」

老院、香港文華東方酒店、汀九酒店、將軍澳東港城、合和中心翻新工程、香港會議展覽中心翻新工程、翔龍灣、何文田山道 15 號灝畋峰及澳門酒店項目供應浴室潔具及瓷磚。位於灣仔佔地逾 7,000 平方呎之零售店舖及陳列室 **Leisure Plus** 已成功建立銷售優質潔具產品之高檔形象。Leisure Plus 之表現令人滿意，於二零零五／零六財政年度錄得銷售收入 37,000,000 港元。萬順昌集團於經營此網絡時採用「經銷商管理庫存」之嶄新業務模式，以更佳地協調各經銷商之間的訂價、存貨、陳列質素及服務水平。萬順昌集團之全資貿易公司上海利尚派亦於年內取得理想業績，錄得營業額約 64,000,000 港元，較去年增長 7%。萬順昌集團亦獲得 TOTO 於廣州及深圳地區之分銷權。建築產品之管理層預料，其批發及項目銷售部門於來年在深圳及廣州地區分銷 TOTO 產品將取得良好進展。

其他投資

萬順昌集團維持直接持有北策之權益股份之投資，該公司自二零零零年四月起於聯交所創業板上市。於二零零五年七月，北策向其全體股東作出公開發售建議，基準為一股股份之持有人獲發一股新股份，而萬順昌透過其全資附屬公司全數認購其根據該發售建議有權認購之股份。北策配發及發行約為其已發行股本兩倍之額外股份予新投資者，因此，萬順昌集團之持股量由去年之 18.9% 攤薄至本年之 6.61%。於二零零五／零六財政年度，北策及其附屬公司（統稱「北策集團」）繼續於艱難環境下經營業務，營業額及毛利均下降，原因為中國中央政府繼續實施宏觀調控政策以限制對若干過熱行業作出過度投資所帶來之持久影響。北策於二零零五／零六財政年度之營業額下跌 58% 至約 355,000,000 港元，並錄得股權持有人應佔虧損約 12,000,000 港元。萬順昌集團透過轉撥投資重估儲備之虧拙至截至二零零六年三月三十一日止年度之損益表，已確認減值虧損 14,000,000 港元。