

持續的全球性地區政治的不確定性、無法預料的利率走向以及高油價的影響，有可能削弱集團的財務表現。



管理層檢討與分析

2006年，集團面對來自各方面的嚴峻挑戰。各式各樣的新款汽車紛紛在新加坡市場推出。但日產汽車的市場佔有率還是因以下因素而受到削弱：

- 來自新加入業者和現有平行進口商的競爭加劇，以及從區域國家進口大量的廉價汽車；
- 無新款汽車上市，無法吸引更多的顧客；
- 自新加坡引進歐洲4號排放標準於2006年最後一季開始生效後，沒有商業車輛出售。

另一方面，由於擁車證價格較以前便宜，新元及亞洲國家貨幣堅挺，以及日元對美元走勢相對疲弱等因素，集團利潤下滑的趨勢因而得以緩衝。持續的全球性地區政治的不確定性、無法預料的利率走向以及高油價的影響，有可能削弱集團的財務表現。消費者對小型廉價汽車依然信心不減。在新加坡、中國和香港，Subaru汽車的銷售量同比有所提高，但利潤卻差強人意。車輛售後服務有助於營業額和利潤率的提高。

雖然新加坡、中國、香港及本區域的Subaru單位銷量增加了64.3%，達到4,082輛，但由於日產和日產柴油汽車銷量分別減少18.9%和20.5%，至16,796和1,412輛，因此同去年相比，集團收入仍然下降2.5%，至58.53億港幣。

同去年相比，由於來自於增值投資物業的163百萬港幣額外收益，沖回撥備、所收到的較高的利息收益和股息以及較高的外匯收益等的支持，集團應歸股東利潤總額不但沒有下跌7.6%，反而上揚29.0%。因參與2006年新加坡汽車展的費用，造成分銷和行政管理成本增加，但其他管理費用和融資成本卻仍處於良好的控制範圍之內。聯營公司盈利所佔份額上升31.4%。