

一般提問

1. 勝獅於二零零六年有甚麼重要的業務發展？

答. 二零零六年對勝獅而言是充滿挑戰的一年。年內，本集團三家分別位於寧波、天津及惠州的新廠房延遲投產，加上新產品帶來的前期虧損，令本年度之業績未如理想。

儘管如此，本集團於二零零六年達成了下列的業務目標，以迎接未來的增長：

一) 於二零零六年七月底，本集團完成了前述的三項廠房擴充計劃：

- 成立兩間分別位於寧波和惠州的新乾貨櫃製造廠房；以及
- 遷徙及擴充位於天津的生產設施。

在完成三項擴充計劃後，本集團的最高年產能力由850,000個廿呎標準箱增加至1,250,000個。

二) 在擴充生產設施的同時，本集團亦落實三項業務發展策略：

(I) 拓展日本市場

於二零零六年九月，本集團與三菱商事株式會社(「三菱」)達成銷售代理協議，合作銷售及推廣勝獅之貨櫃至日本市場。

(II) 鞏固及加強廠房網絡

- i. 於二零零六年三月，中海集團投資有限公司(「中海集團」)向勝獅收購新寧波廠房20%股本權益，讓雙方進一步開拓迅速增長的寧波/浙江市場；
- ii. 於二零零六年九月，中海集團及三菱集團分別向勝獅收購新惠州廠房20%及9%股本權益，加強了勝獅與該兩個業務夥伴的合作關係；以及
- iii. 於二零零六年五月，本集團向新華錦集團有限公司收購青島太平貨櫃有限公司(「青島太平」)40%股本權益，令勝獅的持股比例增至95%。

(III) 擴闊產品組合

- i. 本集團於青島太平的廠房開始生產高價值的美國內陸貨櫃(45呎、48呎及53呎貨櫃箱)。由於生產效益得到改善，青島太平已於二零零七年二月達致收支平衡；
- ii. 勝獅亦與總部設於荷蘭的Flax Field Trading B.V. (「FFT」)合作，於本集團的順德廠房設立專門製造罐箱的生產設施。此生產設施已於二零零七年一月展開商業生產。

本集團將繼續加強生產設施以將產能最大化、發掘與其他業務夥伴組成策略聯盟的潛在機會，以及擴大銷售網絡以鞏固市場地位。除此以外，本集團亦將擴闊其產品組合。透過年內之業務發展，本集團已作好準備，爭取未來的業務商機。

2. 集團三家分別位於寧波、天津及惠州的新貨櫃製造廠展開商業生產後，各自的業務表現如何？

答. 由於三家新廠房未能如期取得所有許可證，投產日期需延遲至二零零六年七月底，因此錯過了年度旺季，並於二零零六年帶來顯著的前期虧損。但由於生產效益得到改善，加上銷售訂單不斷增加，三家新廠房已於本年報日期為本集團帶來盈利貢獻，預期彼等於二零零七年的表現將較為理想。

3. 原材料成本於二零零七年的走勢如何？對集團業務有何影響？

答. 原材料成本，尤其是用於貨櫃生產的耐腐蝕性鋼片及地板價格於二零零六年農曆年假後逐步回升，升勢並持續至二零零七年。由於貨櫃售價主要由成本所帶動，本集團預期貨櫃售價將與原材料成本同步穩定增長。

4. 集團在擴充產能及產品組合後將如何維持長遠的業務增長？

答. 本集團將與現有及新業務夥伴組成策略聯盟，致力擴闊其產品組合及發展特種貨櫃以迎合市場需求，從而提高利潤。預料特種貨櫃及其他特種產品的銷售量將於未來數年逐步增長，並佔本集團收入的一大比重。

一般提問 (續)

5. 集團將如何加強其生產網絡？

答. 本集團於二零零六年七月完成三項廠房擴充計劃後，生產網絡已全面覆蓋各個主要港口。相信目前的生產網絡足以應付未來的需求增長，故現時無須進一步擴大生產網絡。

6. 集團將如何擴闊其產品組合？特種貨櫃與傳統乾貨櫃的利潤率相差多少？集團會否考慮生產更多特種貨櫃？

答. 會，如前所述，本集團將與現有及新業務夥伴組成策略聯盟，致力發展較高利潤的特種貨櫃(毛利率一般較傳統乾貨櫃高3至5個百分點)，以擴闊其產品組合。

7. 集團將如何擴大其銷售網絡以爭取市場佔有率？

答. 本集團將與主要的業務夥伴組成策略聯盟，從而擴大銷售網絡。例如我們已於二零零六年九月與三菱達成銷售代理協議，使業務範圍延伸至日本。

8. 集團未來有否任何收購或業務合作計劃？

答. 本集團不排除於未來進行收購或參與業務合作計劃，但目前未有具體的計劃可予披露。

9. 集團的未來派息政策如何？

答. 勝獅現時尚在擴充階段，例如在現有產品組合增添新產品。此外，本集團不斷努力降低資產負債比率，以鞏固財務狀況及降低財務成本，故此，本集團須預留部份溢利。我們亦明白集團應定期派發股息，以合理地回饋股東。根據董事局現時的指引，未來派息比率為每年本公司股東應佔溢利的約25%至30%。