

管理層回顧及分析



由左至右：廖運光、黃進益、黃種嘉

業務回顧

製造業務

於回顧年度，原木及木材價格平均上升超過百分之十五，在中國及印度等經濟快速增長的地區需求強勁，某些原木及木材價格更上升超過百分之三十。價格上漲令集團的直接成本上升，而原油價格高企則令付運、分銷、公用事業及膠水成本上升。儘管面對成本壓力，但集團實施一系列嚴謹的成本控制措施，從而減低營運成本。

伐木限制及綠色標籤措施繼續影響全球供需情況，因此亦影響了集團的生產成本。就此，集團致力透過改善工序提升原木利用率，並且確保營運的成本效益。此外，集團的原材料供應來自特許地區，具來源證明且由有關當局定期監察，加上與原木／木材供應商保持密切的關係，可確定集團取得穩定的材料供應。

為有效應付不斷提高的物料成本，集團致力維持多元化的產品組合，並密切監察各項產品的收益貢獻。於回顧年度，在所有產品之中，防水合板繼續成為集團收入的主要來源。而其他傳統產品如單板、線板、結構膠合板及同向合板等，亦為集團提供強大而穩健的收入基礎。除繼續改善生產過程及提升產品質素以配合客戶要求之外，集團亦持續進行研發，務求開發更多新產品和市場。

於回顧年度，集團繼續維持生產量。於出售中國長春的廠房後，集團的整體產能僅減少約百分之八。集團位於中國大連生產工廠及馬來西亞的馬合板廠房運作順利，後者仍保持最高的產量，產能利用率超過百分之八十五。該廠房生產及出售利潤可觀兼廣受歡迎的產品，經銷至日本、中國、歐洲及東南亞等主要市場。

為控制成本及改善生產力，集團實施若干主要措施，包括將部份上游工序及半製成品外包。馬合板廠房使用較堅硬的木材種類及更大量的尺寸較小及等級較低的木材，以降低物料成本。至於中國的生產廠房，集團已重組員工的薪酬系統，透過合併不同工序縮短生產週期及精簡生產線和工廠佈置。

於回顧期內，集團集中加強與夥伴的策略聯盟。集團位於中國大連的廠房已開展與美國及日本兩間知名採購公司的合作。集團期望能夠藉著策略聯盟及市場推廣策略，例如提升高增值產品的銷售以避免直接競爭，以及增加向最終客戶進行直接銷售以掌握穩定的需求，務求維持穩定的市場佔有率。

市場概覽

於回顧年度，雖然日本市場表現轉弱，但仍然是集團的最大市場，佔集團總銷售額接近百分之三十四。集團有能力

管理層討論及分析

提供符合日本建造業部門所定嚴格標準的優質合板產品。於財政年度結束時，銷往日本的多層地板產品的價格開始重拾升軌。集團預料該市場的銷售額將於來年保持穩定。雖然日本市場的需求轉弱，但年內歐洲市場的銷售額則上升。綜觀而言，消費興旺及經濟改善，均有利日本及歐洲市場保持穩定。兩個市場合共為集團的銷售額帶來超過百分之五十的貢獻。

儘管南美生產商繼續為集團帶來競爭，然而美國市場去年的銷售仍然上升。集團專注向美國北部及加拿大溫哥華的主要活躍客戶提供服務，避免與專注於美國南部的南美生產商直接競爭，有效的減輕競爭的壓力。而且，集團主要銷售軟木線板，而南美生產商則主要供應硬木線板。集團在美國銷售的線板產品主要用於家居。然而，此業務受到財政年度最後一季房屋需求明顯放緩及按揭利率上升而有所影響。

於回顧年度，中國市場為集團總銷售額帶來約百分之十一的貢獻。於二零零六年，中國市場的多層地板產品的價格由二零零五年的歷史低位回升。集團期望，隨著客戶用完去年囤積的存貨後，需求將穩步上升。包括中東及東南亞等新市場的需求於二零零六年仍維持強勁。該等市場的需求預期將維持穩定，並於不久將來為集團帶來盈利貢獻。此外，集團已開始進軍菲律賓及印度市場。

集團致力掌握客戶需求及市場趨勢，從而開發全新和經過改良的產品，包括特大合板、SASH窗框及薄地板。於回顧期內，集團致力將特大合板引入歐洲、日本及東南亞，以擴大該等市場的佔有率。集團期望透過開發新產品和市場，掌握現有及新興市場的商機。

展望

於二零零七年，由於歐美及日本的顧客及有關機構繼續實施嚴格的出口規例、提高出口關稅及綠色標籤的規定，全球木材市場求過於供的現象將持續下去。集團預期價格及需求將普遍維持穩定，並計劃密切監察及改善生產工序，以提升產能。

此外，集團將繼續集中開拓傳統市場，包括日本、中國、歐洲及北美，該等地區消耗世界上大部份木製產品。與此同時，集團將繼續開拓及擴大近期開始發展的市場，包括韓國、菲律賓及中東。

展望未來，集團將繼續整合產能和資源，以及尋找機會拓展業務，包括物色收購木材生產地區以加強垂直整合、將生產過程及／或上游半製成品外判、改善生產流程以減少浪費及縮短生產時間、制定以客戶及市場為本的策略。

為提高生產力及優化產品組合，我們將密切監察和調整各生產程序，以確保達致最佳的成本效益，並改善產品質素和客戶服務。集團致力為客戶提供優質服務，同時為股東爭取最大回報。

財務回顧

流動資金及財政資源

本集團之財務表於二零零六年度開創新猶。股東應佔溢利為五十萬美元，而二零零五年則錄得虧損七百九十萬美元。二零零六年除利息、稅項及折舊前盈利為一千五百萬美元，大大高於二零零五年之五百三十萬美元。經營業務帶來正數現金流量五百八十萬美元，而二零零五年則錄得流出五十萬美元。於二零零六年十二月三十一日，流動負債淨額約二百九十萬美元，與二零零五年十二月三十一日八百萬美元相比，流動負債淨額減少五百一十萬美元。總括而言，本集團多年來致力精簡營運，同時採納審慎財務管理，終見成果。本集團深信，即使面對不可預見之不明朗市況，其升勢將於二零零七年持續。

資本結構

截至二零零六年十二月三十一日止年度，本公司批准資本重組，當中涉及股份合併、股本削減、股份溢價帳註銷及累計虧損沖銷。於二零零六年八月，本公司完成向其現有股東公開發售五億五千八百零八萬九千七百二十四股新股份，獲取所得款項總額約一百八十萬美元。資本重組及公開發售之影響於綜合財務報表附註14及15內概述。

管理層回顧及分析

重大投資、收購及出售

截至二零零六年十二月三十一日止年度，本集團按代價四十萬美元向獨立第三方出售兩家附屬公司，產生綜合虧損約一百八十萬美元。除此以外，於截至二零零六年十二月三十一日止年度，本集團概無進行任何附屬公司及聯營公司之重大投資、收購與出售。

僱員

於二零零六年十二月三十一日，本集團聘有四千一百七十四名員工，其中三千二百七十一名於馬來西亞砂勞越民都魯市的廠房工作，八百六十三名則在位於中國大連的廠房服務。本集團為員工提供在職培訓計劃，以提高彼等之技術及專業知識水平。管理層將繼續與員工維持緊密合作關係。

資產抵押詳情

本集團之銀行貸款及其他銀行融資額乃以帳面淨值約七千一百五十萬美元之若干物業、廠房及設備以及租賃土地；若干存貨之浮動押記約一千一百六十萬美元；應收帳款約三百九十萬美元；銀行結存約七十萬美元；其他資產約一百三十萬美元；本公司作出的公司擔保；及本公司一名董事作出之個人擔保作抵押。

重大投資或資本資產之未來計劃

本集團將繼續精簡業務及減低資本開支，短期內亦無重大投資計劃。

資產負債比率

於二零零六年十二月三十一日，本集團資產淨值約二千六百萬美元，於二零零五年十二月三十一日則為二千三百三十萬美元。本集團之銀行借款總額約七千二百七十萬美元，資產負債比率（銀行借款總額對資產淨值總值）為百分之二百八十，二零零五年十二月三十一日則為百分之三百三十三。

外匯風險

本集團之主要貨幣為美元、新加坡元、馬來西亞零吉及人民幣。由於馬來西亞零吉及人民幣與美元脫鈎，故預期本集團將承受較高外幣匯率風險。本集團並無採用任何遠期合約或外幣借款以對沖其匯率風險。

或有負債

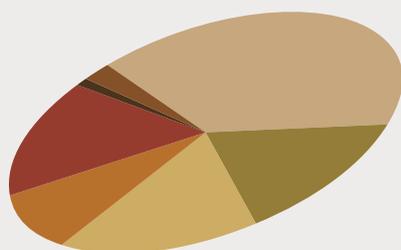
於二零零六年十二月三十一日，本集團並無任何重大或有負債。

黃種嘉

董事總經理

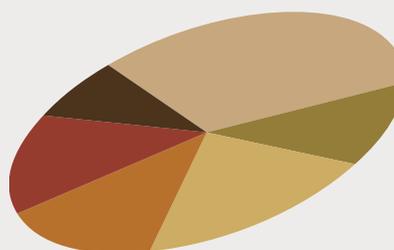
香港，二零零七年四月十八日

按產品類別劃分之二零零六年銷售額



- 39.5% 防水合板
- 17.2% 普通合板
- 15.2% 綫板
- 14.7% 結構膠合板
- 10.4% 地板
- 0.9% 單板
- 2.1% 其他

按地區劃分之二零零六年銷售額*



- 33.8% 日本
- 18.2% 歐洲
- 15.8% 北美洲
- 14.0% 東南亞
- 11.0% 中華人民共和國
- 7.2% 其他

* 按地區劃分之商品銷售及分銷額乃按商品付運目的地計算