

With the face-lifted new look, the 2005 Sentra continued to dominate the non-national 1.6 liter petrol passenger segment with a 68% market share (source: MAA). The X-Trail led the non-national 4x4 station wagon 2.0-2.5 liter segment with a 51% market share (source: MAA) while the Frontier led the non-national 4 x 4 manual diesel pick-up segment with a 47% market share (source: MAA).

Renault vehicles

The launch of the Kangoo, Renault's first CKD vehicle in Malaysia, by TC Euro Cars Sdn Bhd (TCEC) in January 2005 was followed by a new variant named "Sportif" in November 2005. The Sportif added a more dynamic dimension to the Kangoo product proposition. To promote sales, TCEC branches increased to 6 with a total of 30 dealers appointed nationwide in 2005.

A total of 1,361 Renault vehicles were sold in 2005 compared to 185 units sold in 2004 prior to the introduction of the CKD Kangoo (source: MAA).

Medium and heavy commercial vehicles

For the year 2005, the light truck business registered a marginal decline in the market share compared to year 2004 due mainly to the price increase and rival's competition. As to the heavy truck business, the revenue in year 2005 was fairly consistent with previous year. Profitability for the whole division dropped marginally due to lower sales volume and stiff competition encountered during the year. The decline in profitability of the division has been partly offset by the favourable performance of the bus business.

Melalui penampilan baru, Sentra 2005 terus menguasai segmen penumpang 1.6 liter minyak petrol bukan tempatan dengan 68% bahagian pasaran (sumber: MAA). X-Trail telah mengetuai segmen 2.0-2.5 liter kenderaan besar 4x4 dengan 51% bahagian pasaran (sumber: MAA) sementara Frontier mengetuai segmen 'pick-up' diesel manual 4 x 4 bukan tempatan dengan 47% bahagian pasaran (sumber: MAA).

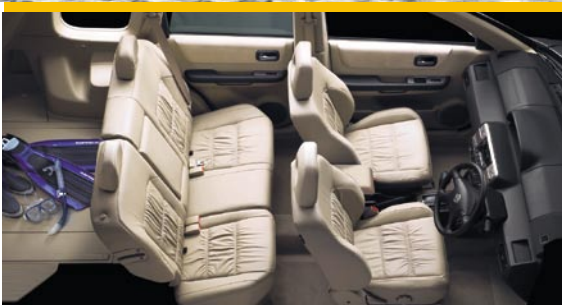
Kenderaan Renault

Pelancaran Kangoo, iaitu kenderaan CKD Renault yang pertama di Malaysia, oleh TC Euro Cars Sdn Bhd (TCEC) pada Januari 2005 diikuti dengan varian baru bernama "Sportif" di November 2005. Sportif menambah dimensi dinamik kepada cadangan produk Kangoo. Untuk memajukan jualan, bilangan cawangan TCEC bertambah kepada 6 dengan sejumlah 30 pengedar dilantik di seluruh negara pada tahun 2005.

Sejumlah 1,361 unit kenderaan Renault dijual pada tahun 2005 berbanding 185 unit yang dijual pada tahun 2004 sebelum pengenalan CKD Kangoo (sumber: MAA).

Kenderaan perdagangan sederhana dan berat

Bagi tahun 2005, perniagaan trak ringan mencatatkan penurunan marginal di bahagian pasaran berbanding tahun 2004, berikutan peningkatan harga dan persaingan daripada pihak lawan. Untuk perniagaan trak berat pula, hasil pada tahun 2005 adalah agak konsisten dengan tahun sebelumnya. Keuntungan bagi bahagian keseluruhan merosot secara marginal berikutan jumlah jualan yang rendah dan persaingan yang sengit yang diharungi pada tahun semasa. Sebahagian daripada penurunan pada keuntungan bahagian telah dihapuskan melalui prestasi perniagaan bas yang baik.





Financial services

The Group slowed down the expansion of its in-house hire purchase lending business during the year as the low hire purchase lending rate made it unattractive for the Group to commit additional funding in this area, particularly when an interest rate hike was imminent.

In May 2005, the Group realized proceeds of approximately RM160.5 million from sale of hire purchase receivables under an asset-backed medium-term notes programme ("securitization programme"). Premium Commerce Bhd, a special purpose vehicle (SPV) established for the Group's securitization programme, successfully completed the issuance of the first series of RM164 million nominal value medium term asset-backed notes. Hire purchase receivables amounting to RM165.7 million (net of unearned interest) sold to the SPV under the securitization programme has been derecognised from the balance sheet of the Group as the Group no longer retained substantially all the risks and rewards relating to the assets.

Under the securitization programme, Tan Chong & Sons Motor Company Sdn Bhd as the servicer will continue to service the hirers and to collect all amounts due on behalf of the SPV, in return for a monthly fee based on a percentage of the collections and a servicer bonus at the end of the exercise. The value of hire purchase assets managed by the Group under this scheme as at end of the year amounted to about RM130 million (net of unearned interest).

The securitization programme has enabled the Group to liquidate part of its hire purchase receivables, with fixed interest rates, at the prevailing market cost of funds.

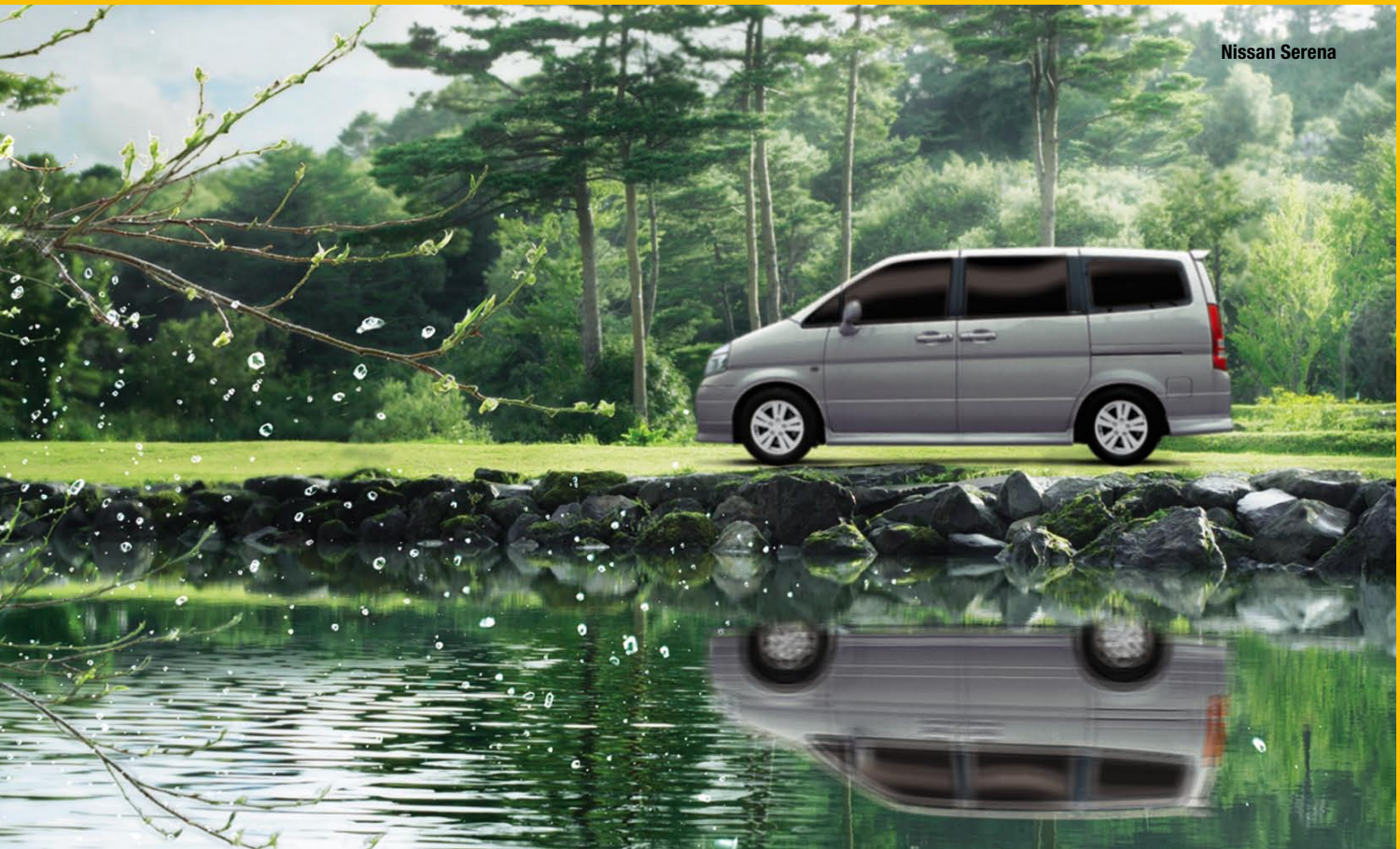
Perkhidmatan Kewangan

Kumpulan tidak bergiat dalam memperluaskan perniagaan pinjaman sewa beli dalamannya pada tahun semasa kerana kadar faedah pinjaman sewa beli yang rendah menjadikannya tidak menarik untuk Kumpulan melakukan pembiayaan tambahan di bahagian tersebut, terutamanya apabila perubahan pada kadar faedah akan berlaku.

Pada bulan Mei 2005, Kumpulan telah merealisasikan kutipan berjumlah kira-kira RM160.5 juta daripada pelupusan akaun belum terima sewa beli di bawah satu program nota jangka pertengahan yang disokong aset (program sekuriti). Premium Commerce Bhd, entiti tujuan khas (SPV) yang ditubuhkan untuk program sekuriti Kumpulan, berjaya menyempurnakan penerbitan siri pertama sebanyak RM164 juta nilai nominal nota jangka pertengahan yang disokong aset. Penerimaan sewa beli yang berjumlah RM165.7 juta (ditolak faedah belum dijana) dijual kepada SPV dibawah program sekuriti telah tidak diiktirafkan dalam Kunci Kira-kira Kumpulan kerana Kumpulan tidak lagi mengekalkan sebahagian besar bagi semua risiko dan ganjaran berhubung dengan aset tersebut.

Di bawah program sekuriti ini, Tan Chong & Sons Motor Company Sdn Bhd sebagai pemberi khidmat akan terus berkhidmat untuk penyewa dan untuk mengutip semua hutang bagi pihak SPV, dan sebaliknya mendapat yuran bulanan yang dikira berdasarkan peratusan kutipan dan bonus pemberi khidmat pada akhir pelaksanaan tersebut. Nilai aset sewa beli yang dikendalikan oleh Kumpulan di bawah skim ini pada akhir tahun berjumlah kira-kira RM130 juta (ditolak faedah belum dijana).

Program sekuriti telah membolehkan Kumpulan mencairkan sebahagian daripada akaun belum terima sewa beli, dengan kadar faedah tetap, pada kos dana pasaran yang lazim.



Nissan Serena

As at 31 December 2005, the value of hire purchase loans of the Group, after derecognition of the amount securitized, amounted to RM270 million. Together with the amount of RM130 million managed by the Group under the securitization programme explained earlier, the total hire purchase loans assets managed by the Group as at the end of 2005 of RM400 million was marginally higher than that as at previous year end.

While registering moderate loans growth for the year, non-performing loans (NPL) were below 1.0% as the Group continued to place emphasis on credit risks management by taking steps to ensure that asset quality did not deteriorate.

Pada 31 Disember 2005, nilai pinjaman sewa beli Kumpulan, tanpa pengiktirafan jumlah yang disekuritisakan, berjumlah RM270 juta. Bersamaan dengan jumlah sebanyak RM130 juta yang dikendalikan oleh Kumpulan di bawah program sekurisasi yang dinyatakan sebelum ini, jumlah aset pinjaman sewa beli yang dikendalikan oleh Kumpulan pada akhir tahun 2005 sebanyak RM400 juta adalah lebih tinggi berbanding tahun sebelumnya.

Sambil mencatatkan pertumbuhan pinjaman yang sederhana pada tahun semasa, pinjaman tidak berbayar (NPL) terus berada dibawah 1% kerana Kumpulan terus memberi penekanan kepada pengurusan risiko kredit dengan mengambil langkah-langkah bagi memastikan kualiti aset tidak merosot.

Dividends

The final dividend of 10% less income tax of 28% in respect of 2004 (2003 - 10% less tax of 28%) totaling RM24.12 million (2003 – RM24.12 million) was paid on 24 June 2005.

An interim dividend of 5% tax exempt (2004 –5% tax exempt) in respect of 2005 totaling RM16.75 million was declared and paid on 28 September 2005.

The Board recommends a final dividend of 10% less income tax of 28% in respect of 2005. The payment is subject to shareholders' approval at the forthcoming Annual General Meeting.

Current Year Prospects

In March 2006, the Ministry of Finance announced the National Automotive Policy (NAP) and the new duty structure for motor vehicles. Essentially the NAP gave a firm direction of transforming Malaysia into a regional automotive hub. The NAP has greatly streamlined the duty structure resulting in a reduction of most car prices, especially the passenger models. The prices of certain models of the Group's motor vehicles, namely Nissan Sentra, Cefiro and X-Trail have reduced while the remaining models are affected by a higher duty under the revised duty structure. The Group's motor sales in 2006 will continue to be driven by the popular models of Nissan Sentra, Nissan X-Trail and the Frontier to achieve a target market share of 5%. Competition will intensify with the launches of new models from some major players. Vehicle profit margin is expected to be squeezed. However, the automotive business is still expected to be profitable.

Dividen

Dividen akhir sebanyak 10% ditolak cukai pendapatan 28% bagi tahun 2004 (2003 - 10% ditolak cukai 28%) berjumlah RM24.12 juta (2003 – RM24.12 juta) telah dibayar pada 24 Jun 2005.

Dividen pertengahan sebanyak 5% dikecualikan cukai (2004 –5% dikecualikan cukai) bagi tahun 2005 berjumlah RM16.75 juta telah diisytiharkan dan dibayar pada 28 September 2005.

Lembaga mencadangkan dividen akhir sebanyak 10% ditolak cukai pendapatan 28% bagi tahun 2005. Bayaran dividen adalah tertakluk kepada kelulusan daripada para pemegang saham di Mesyuarat Agung Tahunan akan datang.

Prospek Tahun Semasa

Pada bulan Mac 2006, Kementerian Kewangan mengisytiharkan Dasar Automotif Negara (NAP) dan struktur duti baru untuk kenderaan bermotor. Secara amnya, NAP memberikan hala tuju yang tegas untuk menukarkan Malaysia kepada pusat automotif serantau. NAP telah menyelaraskan struktur duti yang mengakibatkan penurunan harga bagi kebanyakan kenderaan, terutamanya bagi model penumpang. Harga-harga model tertentu kenderaan bermotor Kumpulan, iaitu Nissan Sentra, Cefiro dan X-Trail telah menurun sementara model-model yang selebihnya telah dipengaruhi oleh duti yang lebih tinggi di bawah struktur duti yang dipinda. Jualan kenderaan bermotor Kumpulan pada tahun 2006 akan terus dipacu oleh model-model yang disukai ramai iaitu Nissan Sentra, Nissan X-Trail dan Frontier untuk mencapai sasaran bahagian pasaran sebanyak 5%. Persaingan akan dipergiatkan dengan pelancaran model-model baru daripada pihak pesaing yang lebih besar. Keuntungan daripada kenderaan dijangka akan terjejas. Namun, perniagaan automotif masih dijangka menguntungkan.





The Group is working closely with the principals to enhance the vehicle line-up to meet the needs of the local market and the importation of completely built-up (CBU) vehicles to complement the current sales. In line with the initiatives of the Group for an annual growth in sales volume, the Group will further invest in sales and after sales network to improve the accessibility to the target market and customer convenience while strengthening its manpower and assembly capacity accordingly.

Barring any significant unforeseen circumstances, the Group's results for 2006 is expected to be satisfactory.

Acknowledgement

On behalf of the Board, I wish to extend our appreciation to the management and staff for their dedication and contribution as always.

In closing, I would also like to thank all our valued customers, suppliers, bankers and other business associates as well as our shareholders for their continuing support.

Dato' Tan Heng Chew JP, DJMK
Executive Deputy Chairman

Kuala Lumpur
7 April 2006

Kumpulan sedang bekerjasama dengan pihak-pihak yang terlibat untuk meningkatkan rangkaian kenderaan untuk memenuhi keperluan pasaran tempatan dan kenderaan Dibina Sepenuhnya (CBU) yang diimport untuk melengkapkan jualan semasa. Sejarar dengan inisiatif Kumpulan untuk meningkatkan jumlah jualan, Kumpulan akan terus membuat pelaburan di dalam rangkaian jualan dan lepas jualan untuk meningkatkan kemasukan kepada pasaran sasaran dan kemudahan pelanggan, dan pada masa yang sama, memperkukuhkan tenaga kerja dan kecekapan pemasangan yang sesuai.

Seandainya tiada kejadian di luar jangkaan yang ketara berlaku, keputusan Kumpulan pada tahun 2006 dijangka kekal memuaskan.

Penghargaan

Bagi pihak Lembaga Pengarah, saya ingin merakamkan setinggi-tinggi penghargaan kepada pihak pengurusan dan kakitangan kerana dedikasi dan sumbangan mereka sepanjang masa.

Sebagai penutup, saya juga ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pelanggan, pembekal, jurubank dan sekutu perniagaan lain yang dihargai dan juga pemegang saham kami atas sokongan mereka yang berterusan.

Dato' Tan Heng Chew JP, DJMK
Timbalan Pengerusi Eksekutif

Kuala Lumpur
7 April 2006