



## 管理層之研討及分析

### 業績

截至二零零五年六月三十日止六個月，本集團之營業額由二零零四年同期之285,830,000港元增加31.07%至374,630,000港元。股東應佔盈利達107,650,000港元，較去年同期錄得之42,560,000港元大幅上升152.94%。

本集團之表現令人振奮，乃由於其應付原油價格上升之策略奏效，加上其化妝品及護膚產品業務貢獻鉅大所致。於回顧期間內，本集團在各業務均繼續實施嚴謹之成本控制，以舒緩原材料價格高昂所造成之壓力。此外，本集團策略性地調高不同產品之價格，因此能將部份成本轉架予客戶共同分擔。在本集團之不同產品中，工業用表面活性劑之邊際利潤上升最多。至於化妝品及護膚產品業務方面，Marjorie Bertagne(曼詩貝丹)(「曼詩貝丹」)之市場佔有率增加，並得到銷售網絡擴大的支持，因而銷售量大為上升。以上成績均顯示，本集團正朝著正確方向邁步向前。

### 營運回顧

#### 1. 家居及個人護理產品

截至二零零五年六月三十日止期間，此項業務之營業額維持於大約104,540,000港元，而經營盈利較去年同期增加7.86%至約18,390,000港元。現時，此項業務佔本集團總營業額之27.9%。

儘管主要原材料之成本上漲，加上市場上之競爭隨著經濟復蘇而加劇，惟本集團已策略性地調高需求強勁產品之價格。因此，本集團能將部份成本轉架予客戶共同分擔，改善整體邊際利潤。

本集團致力擴大其市場範圍，作多元化發展至原設備製造及精品業務，並以海外市場為目標。管理層預期，有關業務將可於本年度下半年產生大量收入，並取得可觀盈利。



## 管理層之研討及分析(續)

### 業務回顧(續)

#### II. 工業用表面活性劑

於回顧期間內，工業產品之營業額維持於82,790,000港元，佔本集團之營業額接近22.1%。於回顧期間內，經營盈利增長至6,560,000港元，較去年之經營盈利大幅增加200.92%。

由於本集團之優質產品於市場上地位穩固，故本集團能將部份成本轉架予客戶共同分擔，舒緩原材料價格所造成之壓力，並且大幅提高利潤率。此外，本集團採取一系列嚴謹之成本控制措施，例如減少研究與開發開支，因而導致於本期間內減省不少成本。隨著市場情況改善，加上中國政府推行分階段取締含磷質清潔劑之政策，本集團相信，持續開發環保之工業用表面活性劑將可使本集團受惠。本集團相信，工業用表面活性劑將可繼續穩步增長。

#### III. 化妝品及護膚用品——*Marjorie Bertagne* (曼詩貝丹) (「曼詩貝丹」)

於回顧期間內，曼詩貝丹錄得之營業額為176,970,000港元，為去年同期之三倍。其經營盈利上升209.23%至80,740,000港元。該分部佔本集團總營業額超逾47.24%。

業績令人滿意乃由於本集團為曼詩貝丹訂立之品牌策略奏效所致。本集團邀請到關之琳小姐擔任代言人，故品牌形象更為高雅。為加強客戶對品牌之忠誠度，本集團已於本年度上半年推出一系列電視廣告，輔以印刷媒體及廣告板廣告。此外，透過其於中國大陸合共125個售賣點加上香港及澳門18個專櫃之廣闊零售網絡，本集團預期將可於下半年取得更大市場佔有率。



## 管理層之研討及分析(續)

### 業務回顧(續)

#### IV. 生物科技產品及代用物料新生產設施

於回顧期間內，此項業務錄得之營業額為10,330,000港元。此項業務對本集團總營業額之貢獻下跌至2.76%。此乃主要由於曼詩貝丹業務大幅增加所致。於回顧期間內，本集團大部份生產能力均用於生產人體表皮生長因子(「hEGF」，曼詩貝丹產品之重要成份)，以滿足內部之大量耗用需求，因此僅剩餘少量生產能力生產其他生物科技產品。

本集團相信，其獲得專利之生物科技原材料在市場上前景甚佳，同時亦可增加本集團產品之成本競爭能力。因此，本集團已積極擴充其生產能力。本集團興建新廠房供生產溶劑原材料(「代用物料」)如工業酶及L-乳酸(為本集團產品之必需成份)，施工進度達到原定安排。本集團預期可受惠於自行生產代用物料，而此項安排亦有助將本集團因生產成本進一步增加及波動而須面對之風險減至最低。本集團認為其基礎穩固之生物科技業務為其業務增長之主要動力之一。

### 借貸及發行股份之所得款項用途

期內，合共有36,320,000份購股權以每股普通股0.63港元之平均行使價獲行使，扣除相關費用前所得之現金額約為22,880,000港元。行使購股權所得款項淨額已撥作本集團之一般營運資金用途。本公司按36,320,000份購股權獲行使而額外發行36,320,000股普通股。

於本期間內，本公司於聯交所購回合共6,204,000股其本身之普通股，平均購買價為每股股份0.65港元。就此所涉及之總金額約為4,030,000港元。