

本人代表亨泰消費品集團有限公司(「本公司」)董事會(「董事會」或「董事」)欣然向股東呈報本公司及其附屬公司(統稱「本集團」)截至二零零五年六月三十日止年度之年報。

財務表現

於回顧年度內，本集團又一年再取得令人鼓舞之成果。與前財政年度比較，營運額增加29%至920,000,000港元，股東應佔純利增加44%至106,000,000港元。每股盈利為13.3港仙，二零零四年之每股盈利為10.1港仙，增加32%。

股息

董事會建議派付截至二零零五年六月三十日止年度之末期股息每股股份1港仙。連同中期股息每股股份0.5港仙，截至二零零五年六月三十日止年度股息總額為每股股份1.5港仙。

業務模式回顧

中國仍然為全球最興旺之市場。經濟不斷強勁增長造就更多擁有強大消費力之消費群，因而刺激消費市場顯著增長。

於回顧年度內，本集團一直擔當一站式服務平台供應商，提供快流消費品及新鮮農產品之分銷、品牌建立及增值服務。本集團之業務模式及發展計劃證實行之有效，充分把握中華人民共和國(「中國」)之經濟增長。本集團自二零零二年首次刊發年度業績後，營業額以及股東應佔純利連年錄得雙位數字之增幅，而毛利率亦得以改善。資產淨值由二零零二年年結日之103,000,000港元增加至二零零五年之493,000,000港元。

本集團除鞏固核心分銷業務外，亦加強本身實力，將貿易理念多元化，透過進行多項明確項目而發展成以服務為本之大型綜合企業。目前投資於物流業務之基礎建設將成為本集團之收益來源，以確保營業額、毛利率及業績於未來年度取得改善。

維持增長之發展策略

管理層將於來年加倍力度以確保可持續增長：

本集團將通過謹慎之理財方針，分配資源至以下各項，以強化及改善產品：(i)於德國、韓國、泰國及澳洲設立採購辦事處以加強採購網絡；(ii)招聘精於改善產品選購程序之人才，確保可源源不絕採購優質及獨特產品；(iii)進行廣泛市場研究以緊貼市場趨勢及消費者喜好；及(iv)與新西蘭貿易發展局等政府機構組成策略性聯盟以加強海外供應商之認可。

加強地區性市場佔有率、產品系列及提供增值服務(例如進行廣泛市場研究、組成市場策略及執行市場推廣計劃及推銷)以達至擴充客戶之目的。於中國若干二級城市(如長春、成都、寧波、中山及珠海)設立聯絡辦事處，以加強地區性市場佔有率。

上海及中山物流中心之冷凍鏈基礎建設及設施將可令產品多元化及擴充服務範圍。本集團之產品供應名單將加入一系列之凍肉及海鮮及乳類製品，並通過本集團於上海之物業中心分銷至中國市場。上海物流中心處理之急凍及冷藏產品均從外地入口之頂級產品，並符合危害分析與關鍵控制點之嚴謹衛生及溫度控制冷凍鏈之準則。上海物流中心將緊貼中高檔消費市場。上海之大型食肆、酒店及餐廳將為供應急凍及冷藏產品之首要消費群。於投產後初期，上海物流中心將向第三方提供急凍及冷藏產品之物流服務，直至內部需求可完全消化本身生產力。向第三方提供物流服務可確保本集團收回若干固定營運成本，而毋須浪費於營運初期之空置使用量。預期冷凍儲存設施之使用，將於二零零八年舉行北京奧運會前三年內達至頂峰。

中山物流中心乃是本集團為了擴大服務範疇及進行產品多元化而推出之另一個項目。該中心可作為一個現代化之交易平台，為海外及國內農戶買賣、加工及重新包裝新鮮農產品，才分銷予最終客戶。該中心設有先進資訊科技如即時報價電腦系統，國際認可之標準冷凍鏈設施，而且經策略性佈署，運輸網路遍及中國。中國新鮮農產品現時之交易模式未臻完善及尚未成熟，該中心將可發揮補充作用，並可加快步伐擴充中國

新鮮農產品之市場。該中心將成為首個在中國之快流消費品公司，經營遍及中國之新鮮農產品冷凍鏈分銷網絡及物流平台。

為了不斷改善現有業務模式及取得營業額增長，管理層將加倍努力，改善毛利率。本集團投資上述有關急凍及冷藏產品與新鮮農產品之物流服務，將提高本集團整體毛利率，與本集團現有中國分銷業務相比，將有較高之毛利貢獻。建立品牌是另一個改善毛利率之渠道。目前，本集團以「金怡」品牌，在中國消費市場分銷若干包裝食品、飲料及新鮮農產品類別，而以「燕翅世家」在香港消費市場分銷若干保健產品。本集團將繼續投放足夠資源建立品牌，提高盈利能力。

前景

展望未來，本集團將繼續改善業務模式，並堅定不移，以達致成為快流消費品及冷凍鏈產品業首屈一指的分銷、物流服務及品牌建立綜合供應商之目標，並通過忠誠之服務及提供增值之專業管理繼續提升股東價值。

致謝

本集團能夠發展並取得成功，管理團隊同事實在功不可沒。本人謹向集團管理人員及員工對本集團盡忠職守，為本集團於回顧年內取得佳績作出貢獻致謝；亦感謝全體股東及業務夥伴對本集團之業務擴展策略給予之支持和信任。

代表董事會

主席

林國興

香港，二零零五年十月十八日