



## 主席報告書

本人謹代表維奧生物科技控股有限公司（「維奧」或「本公司」）連同其附屬公司（統稱「本集團」）董事會（「董事會」）宣布本集團截至2005年12月31日止年度之經審核綜合業績。於發出本報告書之日，本集團完成完善行政管理架構工作，為提高集團管理效能及透明度，並以市場為導向，做出了相應的發展策略。另外，針對各營運部門，集團對市場進行了前瞻性評估，並做出相應之調整。

### 企業管治

於企業管治方面，董事會加強集團管理工作，嚴格執行經營績效考核工作。集團並會繼續以調整業務，鞏固結構為主，逐步形成科學規範穩健經營的局面，為公司的長期持續發展奠定良好基礎。另董事會將繼續對集團的經營單位及各職能管理部門進行內部審計工作，以提高集團的整體管理水平。

### 業務回顧

2005年，一些投資減值備抵，加上分銷業務之調整，使本集團的業務出現短暫的波動，令全年業績下降至約2千1百萬港元，與去年比較下跌34%。

本年度集團之營業額由3.43億港元增加至4.46億港元，升幅約30%；股東應佔溢利由3千2百萬港元下跌34%至2千1百萬港元。因為市場競爭激烈及推廣新產品的緣故，集團的銷售費用也相對增加了，2005年及2004年的銷售費用佔營業額的比例則維持在39%。

由於，2005年已派發中期股息1港仙，故董事會不建議派發末期股息，餘留資金作業務所需。（2004年之全年股息為0.5港仙）。



## 未來計劃及前景

現時，中國政府對相關的醫藥管理政策做出了較大的改革，行業環境也出現了重大的調整，由此集團面對的中國醫藥市場競爭劇烈，業務面臨不同的挑戰。管理層對各項業務均進行了檢討及評估，並就發展的趨勢審慎地採取了相應之應變策略，以適應市場的變化。

從以往經驗，董事會繼續保持分散單一產品的業務風險，避免過份依賴銷售單一品種『樂力』。故本集團依然努力開發其他藥品和引進外國的藥品於中國分銷，目前集團之銷售的品種已增加到15種。

年內，本集團之營業額錄得增長，但因銷售費用的上升，令分銷業務的利潤下降。目前，本集團88%以上的營業額乃由『樂力』產生。本集團會繼續利用本身之優勢及市場經驗，尋求合適的分銷產品，豐富收入來源。

於本年度，維奧集團採取了謹慎擴展及開支預算策略，為了朝著清晰的方向平穩發展，集團對各項業務進行了謹慎評估。其中對過往3年的科研業務做出評估後，體會到進行科研所需之資金投入量較大，研發週期及回報期均長，也較難將成果商業化，考慮到風險及回報等因素，故集團對科研業務做出了相應的策略調整，以符合公司及股東的利益。集團未來將以市場為導向，鞏固本身之優勢業務，致力確保未來之業務表現。

## 致意

本人謹代表董事會向一直支持我們的業務夥伴、客戶及股東表示衷心的謝意，並對全體員工於過去一年的不懈努力予以感謝。維奧集團將致力恪守並提升企業管治水平及透明度，並以豐富的市場經驗及專業的行業知識拓展業務。我深信，集團於新的一年將會創造更卓越的成績，為股東帶來更大的回報。

主席  
陶龍

香港，2006年4月13日