

## 業績

於二零零五年，中怡精細化工集團有限公司（「本公司」）及其附屬公司（統稱「中怡」或「本集團」）於業務表現方面錄得持續增長。營業額達至384,400,000元人民幣，較去年增加39%。年內溢利較去年增加9,700,000元人民幣或16%至71,100,000元人民幣。每股基本盈利約為17仙人民幣。平均資產回報及平均權益回報分別為12.5%及18.6%。

## 末期股息

本公司董事（「董事」）議決就截至二零零五年十二月三十一日止年度宣派末期股息每股1.2港仙（二零零四年：1.75港仙）。股息將於二零零六年六月二日派付予於二零零六年五月二十五日名列本公司股東名冊之股東。連同中期股息每股0.8港仙（二零零四年：零），本年度之股息分派總額為每股2港仙（二零零四年：1.75港仙）。

## 業務回顧

在回顧年度內，充滿著不同的驚喜和挑戰。從業績上，二零零五年是值得鼓舞的一年，無論在營業額和純利上均有雙位百份數之增長，保持著過往幾年的增長速度。這一個可喜之企業成就主要是建基於本集團能夠務實地把握市場時機，將企業之各項計劃逐步實現。通過落實這些計劃本集團在提高生產能力、增強銷售服務、提升研究及開發效益、強化整體財務狀況等方面取得了顯著之進步，為集團長遠之發展打下了更為堅實之基礎。

在回顧年度內，市場對本集團產品之需求繼續保持殷切。本集團已在二零零四年十月完成了海滄工廠第一期之生產設施之技術改良及產能提升工程，將植物精油之全年加工能力由9,500公噸提升至11,000公噸，但因供不應求，本集團決定提前半年在廈門海滄工廠之原有車間上實施第二期擴建工程，從而使到天然精油之處理能力自二零零五年十月起由每年11,000公噸大幅提升至每年16,000公噸。鑒於第二期之產能提升估計只能在短期內滿足現有客戶之需求，故本集團現已開始新廠房建設工程（第三期工程），期望能儘快滿足未來客戶之各種需要。

由於國際同業對本集團產品之高度評價，回顧年內，本集團除了繼續獲得原有各大型跨國香精香料產品客戶之大量訂單外，本集團之客戶對象亦已向下游伸延至大型家用和個人護理品生產商。客戶群之拓展再次證明了本集團對產品質素執著追求之成功和產品本身所具之日常生活必需品之特質。此外，針對各主要客戶在中國採購非本集團生產之芳香化學品所遇到之品質控制及物流操作上困難，本集團成功地以自營產品為核心通過集成式營銷之方式，擴展新分銷業務經營，為客戶提供一站式之採購服務，逐步建立集團在行業內精細化工集成商的地位，拓展商機，擴大了集團之營業規模。

年內，本集團完成了策略性收購上海萬凱化學有限公司（「上海萬凱」）之全部股權。藉著融合上海萬凱持有之科研成果、商業信譽及資深研發專才與本集團之營銷網絡和生產資源，上海萬凱現已從一間以科研為主之公司轉型為一間以市場為主導並具強大研發力量之高科技精細化工企業，作為本集團手性藥物原料及醫藥中間體業務之技術平臺。



為進一步加深拓展高毛利之手性藥物原料及醫藥中間體業務，本集團欣然宣佈邀獲余金權博士（「余博士」）自本年度起出任為本集團手性藥物原料及醫藥中間體業務之技術顧問，余博士為海外著名化學家，擁有逾20年研究開發與化工行業相關之經驗，並曾任職全球多間知名研發機構，期間曾發表多份學術文章及報告，獲獎無數。本集團期待余博士之參與能促使本集團之相關業務開發能儘快達致國際先進水準，並逐漸形成本集團未來之核心競爭力之一。

本集團所從事之業務是高技術密集型業務，人力資源是本集團之核心競爭要素之一。為此，本集團一直採取積極之人才管理政策。在回顧年度內，除了透過併購業務引進技術團隊外，繼延聘Mr. José Antonio Rodriguez Gascón作為本集團之行業策略顧問之後，再而邀請了余博士作為手性藥物原料及醫藥中間體業務之技術顧問；同期，在公司專業經營和管理方面，先後邀請了數位資深之專業人士，包括馮濤先生、韓歡光先生加盟本集團之董事局，以加強公司之專業決策，以及林立克先生參加董事局並兼任芳香及天然產物營運總監，強化經營之專業管理和拓展。

在回顧年度，由於石油價格飆升、及世界各地松節油生產基地受到不同程度的氣候等因素影響，導致了本集團主要原材料之松節油在回顧年度平均市場價格上揚35%，比照2000-2004年間5個財政年度中相對較穩定之價格波幅（約10%），該情況是前所未見的。相信今年原料價格將會有所回落。另一方面，燃油價格、息率之上升、人民幣匯率之波動，均對本集團之經營帶來了巨大的成本上升壓力。唯本集團在經營策略上採取了各種有效之措施消化了大部分成本上升，把原材料、能源、及利息匯率成本上升等不利因素對業務利潤所帶來之影響降至最低。

上述措施主要包括適時在廈門海滄工廠原有車間上擴建，擴大天然產物深加工規模，使每年11,000公噸的天然精油處理能力大幅度提升至每年16,000公噸，使綜合單位能耗降低；在擴建之時，亦在技術改良上取得重大突破，應



用化工過程之耦合強化技術對生產裝置進行了重大技術改進，致使本集團主要產品之生產消耗進一步降低；在年內亦實現地方政府集中供應蒸汽，減低燃料成本2%，並在一定程度上免除了對燃油之依賴和受石油價格上升之影響；另外在經營上推出了多元化之新產品，通過優化公司之產品組合達致了以較低之營運成本獲得最高之營運效益。

## 業務展望

自成立以來，「綠色化學」是本集團之經營理念，將中國豐產天然資源作為產業發展的堅實後盾，以天然產物深加工為主題進行核心擴張，橫向做強、做大以天然植物精油為主之深加工。在堅守經營理念同時，本集團的成功全賴恪守「產業專門化、產品多元化」之發展路向。因此本集團將繼續開拓中國豐富天然資源，發展更多元化的產品，以現有穩紮的基礎支援未來的發展，並善用現有之營銷網絡及精細化工高技術平臺進一步擴展相關之業務。

在產業專業化之深度方面，本集團將繼續以「產－學－研」相結合之形式與知名學府及研發機構合作研發以維持業務之競爭能力，加上與國際技術及產業之合作，進一步開發手性合成技術和芳香化學品之新產品及新技術，確保本集團之產品技術處於持續領先之地位。其中一個重要方面將在本集團收購上海萬凱後，加強技術和產品之科研和開發，透過上海萬凱所開發之手性藥物原料及醫藥中間體和其他精細化工產品之生產技術，擴大本集團手性藥物原料及醫藥中間體之業務種類及規模。

在產品多元化發展方面，本集團將會繼續實行卓有成效之多元發展計劃。一方面積極拓展芳香化學品之新技術新產品及國際產業合作，繼續鞏固本集團天然植物精油深加工之核心基礎；另一方面將投放更多資源積極發展手性藥物原料及醫藥中間體、尋找高端中藥植物提取物、海洋生物提取物及天然食品添加劑之業務發展機會。

本集團將繼續努力不懈橫向擴闊客戶群之基礎，縱向深拓下遊客戶群之層面。與此同時，本集團將通過加強與國際產業之合作，爭取在產品、技術或新業務方面達致更為全面之合作，將與關鍵客戶之業務關係由購銷層次升級成為策略性夥伴之合作層次。

隨著二期擴建工程於二零零五年十月完成後，新廠房建設工程（第三期工程）亦隨之展開。根據新的發展規劃，第三期工程將不僅使天然精油處理能力由每年16,000公噸提升至每年20,000公噸，而且在該工程完成後，新廠房更配備新的多功能生產裝置，可拓闊天然產物提取物產品系列和產品生產組合空間。

面對二零零五年松節油供應形勢和未來資源整合的挑戰，我們將強化在資源產地專案戰略性投資，更積極與資源產地建立多元化戰略合作，以進一步提升有效管理、平衡、控制中國大陸天然植物精油資源的能力。



本集團亦會繼續致力採取積極措施控制經營開支、檢討員工薪酬等人力資源管理政策、優化經營架構以及持續開展技術創新活動，進一步提高生產設施之生產力，為達致溢利增長之目標作貢獻。

本集團對於來年之經營環境及前景感到樂觀。

本集團除了致力實現上述之各項經營計劃外，亦將努力找尋任何具潛力之合併收購機會，以及爭取達成具有協同價值之合作和策略聯盟，旨在為本集團締造更大之經營規模和更高之經濟效益。吾等期望憑藉本集團積極而謹慎的擴展計劃，於來年為股東帶來更為理想之回報。

## 致謝

在慶祝本集團於財政年度取得滿意成績的同時，本人謹代表董事會對股東、客戶、供應商及員工致以衷心謝意。彼等一直對本集團之信任與支援乃本集團取得增長及成功之要素，亦感謝各董事之支援和提出寶貴之建議。在我們攜手合作下，本集團的業務基礎得以鞏固，本人深信中怡的業務將會蓬勃發展，逐步達至成為全球最大的芳香化學品供應商、全球有影響力的手性藥物原料及醫藥中間體和手性技術供應商和符合國際食品安全準則的主要服務供應商。

主席  
楊毅融

香港，二零零六年四月十二日