

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2006年12月31日止年度之經審核綜合業績。年內維奧應用了謹慎擴展及開支預算策略，以鞏固本身之優勢業務，為未來打下更為深厚的根基。

企業管治

自新企業管治規則採用以來，維奧藉此改革並運用更有條理的管治架構來執行良好的企業管治實務與政策。經改革的企業管治架構更為透明及公開，並全面地披露我們的企業管治實務，讓股東能自行判斷集團的各項管治是否符合他們的期望。來年我們將繼續加強集團的管理工作，嚴格執行經營績效考核工作以鞏固結構。我們亦會不停檢討現有的原則和實務，以回應不斷發展的企業管治實務及規管變動。

業務回顧

2006年，因為旗艦產品『樂力』的銷情理想，加上集團不斷控制銷售成本及銷售和管理費用，再加上人民幣的升值，令集團全年的除稅前溢利上升至約4千7百萬港元，與去年比較上升約77%。

本年度集團之營業額由約4.46億港元增加至約4.87億港元，升幅約9%；股東應佔溢利由約2千2百萬港元上升約74%至約3千8百萬港元。因為市場競爭激烈及推廣新產品的緣故，集團必須繼續投入銷售費用去維持在市場上的知名度，集團在致力推廣產品的同時，亦很關注和控制銷售費用的支出，2006年的銷售費用佔營業額的比例則由2005年的約39%下降至約36%。

由於集團全年的股東應佔溢利比去年大幅上升，董事會為了帶給穩健的收入予股東，因此建議派發末期股息每股1港仙（2005年之末期股息：無）。

未來計劃及前景

現時，中國的醫藥管理政策仍處於比較動盪的時期，一連串的政策改革導致了行業環境出現重大的調整。我們因此對各項的業務進行不停的監察、評估及檢討，然後做出相應的改革。為了把握改革所帶來的商機，我們更融合了本身的優勢及物資，以增強競爭力及擴大市場佔有率。

於本年度，我們應用了謹慎擴展及開支預算策略，以鞏固本身之優勢業務。除外，為了準備迎接未來的種種挑戰，我們亦以主動進取的態度在香港建設了一間具備GMP規格的廠房。新廠房將於2007年正式投入生產，以充分享用到CEPA所帶來的優勢，在減低了政策改革對集團產品的影響的同時，亦確保了未來業務的表現，為公司及股東帶來更穩健及豐厚的收入。



年內，本集團之營業額在錄得增長的同時，更努力控制銷售費用，令2006年的利潤上升。目前，本集團約93%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，尋求及開發其他藥品和引進外國的藥品於中國分銷，除可豐富收入來源之餘，亦分散單一產品的業務風險，目前集團之銷售品種已增加到十多個之多。

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。我深信，憑著致力恪守並提升企業管治水平及透明度，以豐富的市場經驗及專業的行業知識拓展業務，我們已成功建立良好穩固的基礎，有信心能繼續為公司開創長遠光明的前景，為股東帶來更大的回報。

主席

陶龍

香港，2007年3月23日