

## 主席報告



王玉鎖  
主席

追求  
卓越

憑藉先進的能源裝備和技術，  
為能源的高效清潔利用  
作出貢獻。

## 主席報告

本人謹代表安瑞科能源裝備控股有限公司（「本公司」）及其附屬公司（統稱「本集團」），欣然向各股東提呈本集團截至2006年12月31日止年度之全年業績。

## 主板上市

於2006年7月20日，本集團的業務開創新一頁。當日，本公司的全部已發行股本以介紹方式於香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）主板上市。感謝各股東及投資者支持，於這個值得紀念的一天，股份的收市價為4.975港元，市值則由2005年10月18日（於聯交所創業板（「創業板」）上市當日）約667,800,000港元上升三倍至約2,214,870,000港元。

## 年度業績

受惠於中國天然氣行業的蓬勃發展，加上本集團持續致力擴充業務，本集團於截至2006年12月31日止年度錄得強勁增長。

年內，股東應佔純利達人民幣96,504,000元（2005年：人民幣68,706,000元），上升40.5%。每股基本及攤薄盈利分別為人民幣0.217元及人民幣0.212元（2005年：人民幣0.225元及人民幣0.224元）。

於回顧年度的營業額由2005年的人民幣513,014,000元增加至人民幣769,952,000元，上升50.1%。本集團的壓縮天然氣（「CNG」）拖車、高壓氣體瓶式壓力容器及CNG加氣站系統深受市場歡迎，因而取得理想的營業額增長。壓力容器及集成業務分部的營業額，分別較去年攀升71.8%至人民幣451,192,000元（2005年：人民幣262,606,000元）及41.4%至人民幣187,886,000元（2005年：人民幣132,894,000元）。壓縮機分部增長溫和，並錄得營業額人民幣130,874,000元（2005年：人民幣117,513,000元），上升11.4%。

## 前景

中國經濟可望保持高速增長，2007年度國內生產總值預測增長達9.5%。中國政府深明，充足而均衡的能源供應是支持經濟持續增長的重要支柱，故此中國政府視天然氣為一種環保而具價格競爭力的替代能源，以舒緩污染問題及減

輕對煤炭及石油的過度依賴。天然氣已成為國家的重要能源。中國政府的目標為將天然氣佔一次能源消費總量的比例由現時的2.7%增加至2010年的6%及2020年的10%，此舉標誌著中國天然氣市場的龐大發展潛力。

根據第十一個五年規劃，國家及地方政府已推出連串政策以推廣天然氣，例如《關於加快市政公用行業市場化進程的意見》、《深圳市燃氣行業發展規劃（2006-2020年）》及《廣東地區推廣天然氣汽車的研究報告》。

為確保天然氣行業健康及持續的增長，政府亦已著力建立既穩定又可靠的天然氣氣源。國有石油及天然氣巨擘已積極於國內外發挖新氣田。根據英國石油公司(BP)出具的《世界能源統計2006》，於2005年底，中國的天然氣儲量證實達到23,500萬億立方米，比2004年上升6.8%。隨著2006年6月國家首個液化天然氣（「LNG」）接收站在深圳投入運作，已正式實現進口LNG的供應，而稍後尚有更多LNG接收站於沿海多個城市如寧波、泉州、如東、上海及珠海興建。

由於天然氣相對汽油及柴油擁有眾多優點，包括成本較低、較環保及安全水平較高，因而獲選用作汽車燃料。於2005年，中國天然氣汽車約130,000輛，然而，中國每一千人只有0.18部天然氣汽車。由此可反映出，於中國進一步發展天然氣汽車市場的空間巨大，預期將有驚人的增長。為應付市場需求，中國汽車製造業近年開始生產天然氣汽車。由於天然氣相對於汽油成本較低，國內越來越多汽油發動汽車改裝為天然氣汽車，當中大部份為出租車及公車。預計來年中國的天然氣汽車及CNG加氣站將進入迅速增長階段。

雖然中國天然氣行業蓬勃發展帶來無限商機，本集團也銳意開拓龐大的海外市場。

目前，出口銷售量佔整體收益的4.2%。於未來三年，本集團將致力大幅提升有關數字。本集團主要目標市場之一為東南亞，區內國家如馬來西亞及印尼的天然氣儲量豐富，對

加氣站及壓力容器的需求殷切。有鑑於此，預期本集團的產品如加氣站系統、CNG拖車及天然氣壓縮機將於該等市場廣受歡迎。

本集團亦計劃出口壓力容器至美國。除適用於天然氣外，本集團的壓力容器亦可用於儲存及輸送特種氣體如氫氣及氮氣。美國特種氣體生產商需要壓力容器以輸送氣體至下游工業用戶，為本集團帶來新商機。為實踐直接出口至美國，本集團已取得美國運輸部及美國機械工程師學會（「ASME」）的證書。

為應付市場不斷增加的需求，本集團致力提升其生產力及研究及開發（「研發」）能力。於2006年，本集團完成於石家莊興建一座高壓氣體瓶式壓力容器新生產廠房，令高壓氣體瓶式壓力容器每年生產量增加至8,000支。本集團亦開始興建一座研發綜合大樓，務求集中本集團各個研發部門，並確保有效分配研發資源。

一家公司的增長及競爭力不但取決於其能否進佔全球市場及加強生產力，亦取決於其能否保持最低的營運成本。本集團採用的無縫鋼管大部份均進口自海外供應商，佔本集團銷售成本的主要部份。隨著本地鋼材生產商的技術不斷提升，本集團自2006年下半年起已開始採購國內生產的無縫鋼管，該等無縫鋼管與進口的無縫鋼管的質量無異，而且價格更為經濟。於2007年，本集團將逐漸提高國內採購的無縫鋼管的比例，以更有效控制其銷售成本。

憑藉利好市況及本集團於研發方面的優勢及商業觸覺，加上本集團於市場的領導位置，我們有信心本集團已作好準備，掌握面前的機遇，繼續發展及為股東帶來最佳回報。

## 鳴謝

本人謹藉此機會就各位股東、業務夥伴及僱員於一直以來的支持及貢獻，為2006年創下佳績致以衷心謝意。

主席  
王玉鎖

香港，2007年4月10日