

【請即時發放】



阜豐集團公佈二零一一年全年業績

收入上升約 **30.9%**至約人民幣 **83.99** 億元

鞏固領導地位 開發新高檔產品

財務摘要

截至十二月三十一日止年度	二零一一年 (人民幣百萬元)	二零一零年 (人民幣百萬元)	變化
收入	8,399.2	6,416.4	+30.9%
毛利	1,519.7	1,565.1	-2.9%
毛利率	18.1%	24.4%	-6.3 個百分點
股東應佔溢利	604.1	966.1	-37.5%
淨資產回報率 (ROE)	17.7%	30.7%	-13.0 個百分點
每股盈利 (基本) (港仙)	43.36	68.87	-37.0%
每股盈利 (攤薄) (港仙)	41.38	63.08	-34.4%
全年股息 (包括已付之中期股息及擬派之末期股息) (港仙)	13	26	-50.0%

【2012年3月20日 — 香港】中國領先的生化產品生產商 — 阜豐集團有限公司 (「阜豐」或「本公司」, 連同其附屬公司合稱「本集團」; 股票代號: 546) 今天公佈截至二零一一年十二月三十一日止 (「回顧期」) 全年業績。

回顧期內, 阜豐繼續鞏固並擴展主要產品的規模經濟優勢和市場領導地位, 並且開發高增值產品, 令產品趨於多元化, 培養未來增長點。集團持續推進味精行業整合, 業務規模顯著擴大, 銷售收入、產銷量和市場份額均創下歷史新高。集團營業額上升約**30.9%**至約人民幣**83.99**億元。同時, 由於原材料價格和生產成本的快速上升, 毛利率下降約**6.3**個百分點至約**18.1%**。股東應佔溢利下降約**37.5%**至約人民幣**6.04**億元。每股基本盈利為**43.36**港仙。董事會建議派發截至二零一一年十二月三十一日止末期股息每股**3**港仙。計入此前派發的截至二零一一年六月三十日止中期股息每股**10**港仙, 二零一一年年度合共派息每股**13**港仙。

作為全球最大的味精及黃原膠產品的生產商和供應商, 本集團憑藉規模優勢, 主動採取價格競爭策略, 以鞏固和擴大市場份額。儘管毛利率暫時下降, 但隨著市場格局更趨集中於主要的生產商, 集團鞏固了市場領導地位, 為未來發展打下了堅實的基礎。預計行業整合完成後, 本集團的產品議價能力將會轉強, 盈利能力將會回升。

味精業務

二零一一年，本集團味精產品的銷量增加約**25.0%**至約**615,630噸**。味精銷售額增加約**26.3%**至約人民幣**49.15億元**，市場份額進一步增長，鞏固了全球味精龍頭生產商地位。

隨著味精年產能**20萬噸**的呼倫貝爾廠房一期於二零一一年下半年投入生產，集團味精年產能於二零一一年年底達**75萬噸**，規模經濟優勢更趨明顯。同時，本集團透過龐大的中國超市零售及分銷網路，銷售品牌商品**U鮮**系列，在零售市場的品牌影響力不斷擴大。集團的複合調味料產品亦於二零一一年年底推出，令味精產品更多元化。

回顧期內，中國味精行業整合加快，市場趨於集中。本集團為加快行業整合而策略性地控制產品售價水平，味精產品的平均售價並未提高，而各項生產成本卻攀升，毛利因而受壓。然而，集團預期味精行業整合即將接近尾聲，更多低經濟效益的產能將被淘汰，而市場的需求將會由具競爭優勢的主要生產商滿足。雖然毛利率在短期內下降，但本集團建立了長遠的市場領導地位，有力支持未來發展。

黃原膠業務

本集團第二大業務黃原膠生產和銷售於回顧期內亦發展迅速，銷量增加約**31.7%**至約**45,867噸**，超額完成了全年**40,000噸**的產量和銷量目標，銷售額增加約**22.6%**至約人民幣**8.36億元**。其中，黃原膠出口佔該業務總銷售額**88.5%** (2010: **86.4%**)。

本集團自二零零九年不斷提高產能及加大市場份額。位於內蒙古的廠房利用當地低煤炭成本，享有顯著的成本優勢，有助抵銷平均售價下跌的影響。隨著內蒙古廠房的增產，本集團對煤炭採購的議價能力進一步增強，有效降低整體生產成本。

隨著環球經濟復蘇，石油業及其他行業的需求增長，本集團預期黃原膠的需求及銷量將持續上升，近期產品售價已出現回升跡象，集團在該業務的領先優勢將逐步轉化為盈利增長。

氨基酸業務

氨基酸業務作為集團業務的新增長點，於回顧期內取得突破發展。二零一零年，本集團於內蒙古的蘇氨酸生產廠房投入商業生產，年產能為**10,000噸**。此外，呼倫貝爾廠房於二零一一年年底快速擴展年產能至**30,000噸**。截止回顧期末，蘇氨酸已成為本集團年主打產品之一，年產能達**40,000噸**，且銷情理想，收益增加至約人民幣**1.09億元**，銷量約**8,979噸**。

根據本集團與日本「味之素」於二零一零年底達成的共同銷售協定，本集團的蘇氨酸產品於二零一一年起在味之素的銷售及分銷網路銷售。此舉有利於集團借助合作夥伴成熟的分銷網路，將蘇氨酸產品銷往更廣闊的市場。

目前除已經投入生產的蘇氨酸外，本集團致力於利用發酵技術開發新的生化產品，其他高附加值的氨基酸產品也即將付諸產生。日趨多元的產品組合將有助集團把握更多市場機遇，開拓高毛利產品之市場。

發展策略

擴增產能，鞏固主要產品市場領導地位

作為全球最大的味精和黃原膠生產商和供應商，本集團將繼續積極擴充產能，鞏固並擴展味精和黃原膠這些主要業務的規模經濟優勢和市場領導地位，提升效益，引導行業之發展和競爭更趨成熟和理性。

本集團之目標是到二零一三年將其國內味精市場的份額提升至**40%**以上，而在全球味精市場的佔有率提升至**30%**以上。憑藉管理層前瞻性的戰略眼光和良好的執行能力，本集團已經在具有原材料成本優勢的地方建立了合理的產能佈局，並在此基礎上擴產。於二零一二年上半年呼倫貝爾廠房二期投入生產後，集團的味精產能將達**100萬噸**，持續強化其行業和市場的領導地位，實現二零零九年定下的中期戰略目標。同時，本集團計畫在二零一二年將黃原膠年產能增至**50,000噸**，憑藉該業務的領先優勢把握急速增長的市場需求。

開發新產品，培育高附加值氨基酸產品

在穩步推進主要業務發展的同時，阜豐集團將全面進軍高毛利氨基酸產品之市場，加大力度開發新產品，推出除現有蘇氨酸產品以外的其它相關高附加值產品，培養未來的增長點。

本集團計劃在新疆建設一個全新的高檔氨基酸產品基地，利用新疆的煤炭資源優勢，集中開發具區域成本優勢和高附加值的新型氨基酸產品，力爭將三到五個高檔氨基酸產品的市場份額提升至全球前三名。這類產品的開發和生產，將提升並豐富本集團的產品組合，使本集團從目前以生產和銷售傳統、大宗氨基酸類產品為主的模式，向高附加值、高檔產品延伸。

阜豐董事長李學純先生表示：「憑藉多年發展所積聚的實力和領先優勢，我們在味精行業整合完成後，將取得更強規模效益和定價能力，未來的發展之路更趨穩健。集團在繼續擴大產能以推動味精、黃原膠等主要產品業務增長的同時，亦會開發高附加值、高利潤的產品以優化產品組合並提升整體效益，將發展重點從產能擴張向提高產品質素和整體效益轉變。著眼於總體生活水準的提高和食品行業的長期高速發展所帶來的龐大需求，集團將提升規模經濟優勢，持續鞏固行業領先地位並令產品組合日趨豐富，開拓新市場，為股東帶來長期回報。」

~完~

關於阜豐集團有限公司

阜豐採用發酵技術生產生化產品，是全球最大的味精和黃原膠產品的生產商和供應商。主要生產味精及黃原膠產品，以及肥料、玉米提煉產品、澱粉糖和氨基酸產品。如需更多資料，請瀏覽公司網站 www.fufeng-group.com。

投資者及媒體垂詢

葉建雄先生

匯思訊

電話: 852-2117-0861 / 852-9621-5918

傳真: 852-2117-0869

電郵: eyip@ChristensenIR.com

邱覺明先生

匯思訊

電話: 852-2117-0861 / 852-9773-2596

傳真: 852-2117-0869

電郵: wiau@ChristensenIR.com