

股東應佔溢利上升 17.8%至人民幣 4,500 萬元

* * * * *

(2009 年 8 月 20 日，香港訊)－中國專用燃氣裝備集成業務供應商及製造商中集安瑞科控股有限公司(前稱安瑞科能源裝備控股有限公司)(「安瑞科」或「本集團」)(股份代號：03899)，宣佈截至 2009 年 6 月 30 日止六個月的未經審核中期業績。股東應佔純利達人民幣 45,009,000 元，上升 17.8%。每股基本及攤薄盈利均為人民幣 0.098 元。期內，並無宣派中期股息。

於截至 2009 年 6 月 30 日止六個月，營業額較去年同期下跌 17.1%至人民幣 409,362,000 元。下跌主要歸因於全球經濟衰退令市場對天然氣及特種氣體的儲存及運輸裝備的需求下降。

安瑞科董事長趙慶生先生欣然表示：「儘管全球經濟衰退以及營業額下滑，憑藉安瑞科的遠見及謹慎的策劃，毛利及純利仍得以提升。」

於中國，越來越多公共汽車轉為天然氣汽車，因而刺激了天然氣加氣站系統的需求，令期內液壓動力撬體及加氣站拖車的銷售量錄得滿意增長。因此，期內集成業務的營業額較 2008 年同期增加 41.3%至人民幣 92,286,000 元。

本集團期內的毛利率由 2008 年同期的 22.9%增加 7.8 個百分點至 30.7%。

截至 2009 年 6 月 30 日止六個月，經營溢利對營業額比率上升 4.4 個百分點至 15.3%，主要由於毛利率改善，抵銷行政開支增加。純利潤率由 2008 年同期的 7.7%增加 3.3 個百分點至 11.0%。

於 2009 年上半年，本集團投資人民幣 38,462,000 元於資本開支。期內，本集團一直擴充其高壓氣體瓶式壓力容器的生產廠房。有關擴充預定於 2009 年下半年完成，屆時本集團的高壓氣體瓶式壓力容器的年產能將增至約 12,000 支。

為維持持續增長，本集團其中一項長遠發展策略為積極擴展出口業務。本集團的產品出口至印尼、緬甸、越南及新加坡等地，出口總值人民幣 26,491,000 元（2008 年同期：人民幣 73,593,000 元）。本集團正開發專為海外市場而設之新產品，並正計劃於不同亞洲國家成立代表辦事處，以促進出口銷售。

本集團於近期收購荊門宏圖特種飛行器製造有限公司 80% 股本權益及收購本集團控股股東中國國際海運集裝箱(集團)股份有限公司的若干附屬公司的全部股本權益，此舉不但可增加本集團於能源裝備市場的市場份額，更有助本集團進軍化學物料及液體食品行

業，令業務更多元化。

除擴展至不同行業，本集團亦希望透過協調原材料的採購，帶來持續規模經濟效益，藉上述收購締造協同效益。

銷售及推廣方面，本集團的銷售網絡已擴充，本集團計劃從裡面的互銷商機獲益。此外，由於預期全球將可從經濟衰退中復甦，本集團計劃開拓更多海外市場從而增加收益，而重點將投放於東南亞、中亞及南美市場。

本集團將繼續透過開發產品及改善生產技術提升技術，作為保持競爭優勢的其中一項核心措施，從期內研發開支的增加可見一斑。此外，預期上述收購可增加研發人才及資源，並可分享技術知識，從而締造協同效益。

趙先生總結說：「我們有信心，隨著採取積極措施以改善及提升營運表現，加上近期進行的收購所締造的協同效益，安瑞科將可繼續健康成長，並為股東帶來理想回報。」

- 完 -

未經審核綜合損益表

截至2009年6月30日止六個月

	截至6月30日止六個月	
	2009 人民幣	2008 人民幣
營業額	409,362,044	493,674,568
銷售成本	<u>(283,572,730)</u>	<u>(380,415,831)</u>
毛利	125,789,314	113,258,737
其他收益	4,986,878	10,172,050
其他(費用)/收入淨額	(117,510)	758,806
銷售費用	(18,476,309)	(23,820,278)
行政費用	<u>(49,538,778)</u>	<u>(46,326,852)</u>
經營溢利	62,643,595	54,042,463
融資成本	<u>(5,298,440)</u>	<u>(6,920,714)</u>
除稅前溢利	57,345,155	47,121,749
所得稅	<u>(12,336,457)</u>	<u>(8,910,857)</u>
本公司股權持有人應佔期間溢利	<u><u>45,008,698</u></u>	<u><u>38,210,892</u></u>
每股盈利		
- 基本	<u>0.098</u>	<u>0.083</u>
- 攤薄	<u>0.098</u>	<u>0.083</u>

中集安瑞科控股有限公司

安瑞科為中國領先的專用能源裝備製造商及集成業務供應商。其設計、製造及銷售專用燃氣裝備，包括高壓氣體瓶式壓力容器、CNG 拖車、CNG 加氣站系統、LNG 儲罐、LNG 拖車及天然氣壓縮機。安瑞科亦提供集成業務，為一套包含設計、製造及銷售燃氣裝備系統、實地安裝、員工培訓及售後服務的全面服務。

由於安瑞科的產品及服務照顧到城市天然氣營運商、天然氣加氣站營運商以及特種氣體供應商及用戶的需要，所以形成了集團廣闊的客戶層。安瑞科與中國的石油及燃氣業巨擘保持良好業務關係，而首 20 名大客戶中不乏著名企業，如中石油、中石化、華潤燃氣、新奧燃氣及晉城無煙煤礦業集團，以及國際性大氣氣體公司如法國液化空氣集團（Air Liquide）。安瑞科的產品出口至印尼、緬甸、越南及新加坡等地。

新聞垂詢：

張紹輝先生 / 羅淑音小姐

電話：(852) 2528 9386

傳真：(852) 2865 8977

電郵：enric@enric.com.hk

網址：www.enricgroup.com

投資者關係連結：www.irasia.com/listco/hk/enric

截至 2009 年 6 月 30 日止六個月的中期業績公告可於本公司投資者關係連結 www.irasia.com/listco/hk/enric 下載。