



寶業集團公布 2005 年全年業績
營業額增長 8% 至人民幣 47.2 億元
股東應佔盈利上升 11% 至人民幣 3.04 億元
* * *
加強鞏固現有市場
打造寶業品牌 積極開拓外地市場

財務摘要

	截至 12 月 31 日止		變動
	2005	2004	
	人民幣千元	人民幣千元	
		(經重列)	
營業額	4,723,797	4,378,434	↑8%
經營盈利	450,512	436,712	↑3%
股東應佔盈利	304,226	275,082	↑11%
每股基本盈利 (人民幣元)	0.537	0.518	↑4%

(2006 年 4 月 9 日, 香港訊) - 中國領先建築企業寶業集團股份有限公司(「寶業集團」或「集團」)(股票代號: 2355) 宣布截至 2005 年 12 月 31 日止全年業績。

寶業集團 2005 年的營業額為人民幣 47.2 億元, 較 2004 年同期增長 8%。股東應佔盈利約為人民幣 3.04 億元, 比 2004 年上升 11%。每股基本盈利上升 4%, 達人民幣 0.537 元。董事會建議派付截至 2005 年 12 月 31 日止年度之末期股息每股人民幣 0.12 元。

寶業集團董事長龐寶根先生表示: 「在國內宏觀調控政策的影響下, 建築行業雖然曾受到沉重打擊, 但同時亦得到規範。作為中國建築工程行業界的領先者, 寶業集團於 2005 年取得良好的業績, 我感到十分高興和驕傲。我們相信宏觀調控政策為行業兼併及整合創造了良好的條件, 此將有助鞏固我們建築、房地產及建材三大業務的基礎, 並引導建築行業的持續發展。」

於 2005 年，建築工程施工業務為集團帶來人民幣 35.24 億元的收入，利潤貢獻為人民幣 2.07 億元，分別較去年同期上升 4% 及 2%。受到國家宏觀調控的影響，銀行收緊信貸，導致集團承建的部分建築工程進度放緩，而基於集團的建築業務以完工百分比法確認收益，故建築業務較 2004 年只錄得輕微升幅。截至 2005 年 12 月 31 日，集團建築業務在建工程的合同金額較去年同期大幅增長 46% 至人民幣 120 億元。2005 年新接工程 382 項，合共約人民幣 70 億元，較去年同期增長 13%。

2005 年，集團成功擴充其建築業務至天津、鄭州、南昌三個新市場。現時，集團業務已擴展至浙江省外的上海、北京、天津、江蘇、湖北、安徽、河南、江西等地，這些地區的收入已佔集團建築業務總額的 58%（2004 年：36%）以上。來自上海市的在建工程合同金額上升 146% 至人民幣 45.4 億元。

龐先生說：「我們於去年在湖北省武漢市新設立了寶業集團湖北有限公司，並剛於 2006 年 2 月以人民幣約 1.33 億元收購湖北省建築集團全部權益，希望藉此加快集團於當地乃至整個華中地區的業務擴張。另外，我們於 2005 年承接大量標誌性工程，包括上海發展大廈、北京奧運會籃球場館工程、南京國際金融中心工程及浙江省疾控中心等，藉此提高集團於外地建築市場的知名度以進一步加強集團外地市場業務的發展。」

回顧期內，房地產業務的收入增加 11% 至人民幣 5.46 億元，利潤貢獻為人民幣 1.25 億元。房地產業務收入主要來自於位於紹興市區的毓蘭華庭項目及位於紹興縣柯橋城區的城市花園三期項目。其中，毓蘭華庭於 2005 年度實現營業額約為人民幣 3.74 億元，而城市花園三期則實現營業額約為人民幣 1.64 億元，兩者平均每平方米銷售價均較當初銷售價增長 6%。截至 2005 年 12 月 31 日，集團開發中的物業包括位於合肥的城市綠苑一期及浙江商城、上海靜安紫苑及紹興寶業四季園。於 2005 年年底，合肥城市綠苑一期，已合共預售了約 65,000 平方米，平均售價每平方米約人民幣 3,300 元，而截至 2006 年 3 月底，則合共預售了約 74,000 平方米。

集團建材業務實現營業額人民幣 6.21 億元，利潤貢獻為人民幣 8,879 萬元，分別較去年同期增長 34% 及 39%。期內，集團所研製的預製建材產品漸漸得到建築行業的重視，並透過擴大生產規模，產生經濟效益，成功抵消原材料及能源價格上升對集團利潤的負面影響，錄得理想增長。其中，輕鋼結構產品營業額飆升 1,184% 至人民幣 7,220 萬元。

集團亦剛於 2006 年 3 月 8 日與日本大和房屋工業株式會社（「日本大和」）簽訂合作協議，雙方就建造工業化住宅之共同技術開發組成為期 10 年的戰略性聯盟，此舉將增強集團建造工業化住宅技術知識，令集團成為中國預製建材行業的標準制訂者，並且為將來與日本大和在建築工業化領域進一步合作及籌組合營企業奠下基礎。

集團於 2005 年增發兩次新 H 股，共募集資金約人民幣 3.66 億元，除加強集團的財務實力，亦大大改善了集團的淨負債比率，由截至 2004 年 12 月 31 日止錄得之 39% 大幅下降至期內的 14.4%。

就集團未來的發展，龐先生說：「國內宏觀調控的規範對以建築業務為核心業務的寶業集團來說，是一種發展機會。我們將繼續鞏固江蘇、浙江、上海三地市場，保持華東市場的佔有率；以武漢、合肥為中心，實現集團建築業務在華中地區的快速佈局；以北京、天津為中心，搶佔北方市場；同時實施戰略重組，積極物色收購浙江省之外的優質建築公司的機會，以加快集團業務踏入發展迅速、容量較大的外地核心城市的步伐。房地產開發業務方面，我們會致力於既有地塊的經營和開發，並將進一步提高樓宇質量及外觀設計，使寶業房產成為行業中的名牌。至於建材業務方面，我們將在未來繼續加強環保、節能型建材的研製和生產，提高建材產品的科技含量，配合中國政府積極推進環保節能性社會的政策，亦會進一步借助建築及房地產業務在省外的發展，實現建材業務在外地市場的快速增長。」

「總括而言，我們相信隨著中國經濟強勁的發展態勢，城市化進程將會加快，加上中國建築業從建造到製造模式的轉變已是大勢所趨，將使中國建築行業呈現龐大的市場空間。憑藉寶業集團獨有的建築工業化優勢及寶業品牌於行內的知名度，我們將全面把握市場商機，進一步提升核心競爭力，加快業務發展，提升盈利，為股東創造更大回報。」

(完)

有關寶業集團股份有限公司

寶業集團成立於 1975 年，主要於浙江省以至長江三角洲從事建築工程施工總承包，研究、開發及銷售建築材料以及發展房地產業務，是內地少數可提供「一條龍」式建築業務的大型建築集團，集團以「垂直整合」模式拓展業務，成功為集團建立「寶業」這個知名建築品牌，並成為中國經濟效益最好的建築企業之一。

集團於 2002 年獲中國建設部頒發最高級別的資格—房屋建築工程施工總承包特級資質，允許集團承包任何規模及任何複雜程度的建築工程。此外，集團多次獲得建築業的殊榮，包括「中國建築工程魯班獎」、「錢江杯」及「白玉蘭杯」。

寶業集團於 1994 年進軍建材及其他建築產品業務，現已於浙江省紹興縣柯橋經濟區柯西工業園區設立一個建築材料工業園—寶業住宅產業(建材)園區，開發符合成本效益及國家環保節能概念的建築材料。目前寶業集團已在合肥再建另一個建材工業園。

新聞垂詢：

縱橫財經公關顧問(中國)有限公司

李玉冰 / 宋晶晶 / 陳奕銓

電話： (852) 2864 4811 / 2864 4835 / 2864 4854

傳真： (852) 2527 1271

電郵： serine@strategic.com.hk / shirley@strategic.com.hk / andy@strategic.com.hk