

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公佈的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示不會就本公佈全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任



ASIAN CITRUS HOLDINGS LIMITED

亞洲果業控股有限公司*

(於百慕達註冊成立的有限公司)

(股份代號：香港聯交所：73；倫敦交易所(AIM)：ACHL)

自願公佈

本公佈乃由亞洲果業控股有限公司(本公司)自願刊發。本公佈旨在知會亞洲果業控股有限公司股東及潛在投資者有關亞洲果業控股有限公司最新的業務狀況。

本公司之主席唐宏洲回應近期對亞洲果業控股有限公司之若干評論，剖析本公司近期的業務發展及策略，以及講述本公司的運作。

承董事會命
亞洲果業控股有限公司
主席
唐宏洲

香港，二零一一年十月六日

於本公佈日期，本公司董事會包括五名執行董事唐宏洲先生、唐雄偉先生、張衛新先生、龐毅先生及宋治強先生；兩名非執行董事葉志明先生及Hon Peregrine Moncreiffe先生及四名獨立非執行董事馬照祥先生、Nicholas Smith先生、楊振漢先生及呂明華博士，SBS, JP。

* 僅供識別





ASIAN CITRUS HOLDINGS LIMITED

亞洲果業控股有限公司*


(於百慕達註冊成立的有限公司)

(股份代號：香港聯交所：73；倫敦交易所(AIM)：ACHL)

亞洲果業控股有限公司主席唐宏洲回應智盈策略諮詢有限公司()就近期有關亞洲果業控股有限公司之若干評論提出的問題，並剖析本公司的業務策略。

 超大現時被香港交易所停牌，其主席及首席財務官又被市場失當行為審裁處調查，貴公司與超大已知的關係使市場對貴公司表現負面情緒。超大在其股分被攤薄至百分之 13 前，曾為貴公司的主要股東，而董事會亦有超大的一位代表列席，市場對於貴公司的獨立運作表示關注。閣下可否澄清與超大的實質關係？

答 以背景而言，2001 年當公司還是私人擁有時，公司主席曾向超大出售他自己的股份及發行新股，使超大當時擁有百分之 49 的股份。可是，其後公司上市及超大出售其股份，超大在亞洲果業的股份攤薄至百分之 13.4。超大在亞洲果業的角色，只不過是被動的財務投資者。在亞洲果業董事會的超大代表，純粹是非執行董事。他沒有參與本公司的日常運作，更加沒有參與任何的合約談判或對本公司施加任何過度的影響。除此之外，我強調董事會現時有 11 名董事，其中 4 位為獨立董事。在如此良好的企業管治下，11 位董事中沒有特別一位對公司構成過度的影響。


 最近一份關於超大的報告，對於亞洲果業向超大主席旗下的公司購買肥料提出質疑。閣下為甚麼向此間公司購買肥料，閣下又如何與該公司交涉有關採購的合約？

答 剛提及的供應商是福建超大及其附屬公司，超大主席擁有該公司的百分之 95 的股權。自上市後，我們已在我們的年報披露此交易為持續關連交易及所有購買均按一般商業條款進行。我們意識到對福建超大的指控，福建超大對我們的公司僅為一位跟任何其他第三方供應商一樣的供應商而已。


不過，為了清晰起見，讓我解釋一下本公司的採購過程。

我們對於嚴格的政策和程序感到非常自豪，這亦規範了我們的招標過程。每六個月，採購團隊會對重要材料的供應合約進行投標。如肥料，我們收到至少三個來自不同供應商的報價。正如其他所有的供應合約，我們考慮的因素很多。肥料價格和質量明顯是重要的因素。然而，我們也考慮服務及交貨的可靠性。剛巧來自福建超大的肥料不僅是最好的質量，他們的價格也正好是最便宜，他們一直以來都中標。加上本公司的審計師(天職香港會計師事務所有限公司)，根據香港會計師公會頒布的第 3000 號保證服務的香港審計準則《歷史財務資料審計和審閱之外的審驗應聘》，以及參考實務說明第 740 號《關於香港上市規則所述持續關聯交易的審計師函件》，獲聘對本集團的持續關聯交易發出報告。審計師對本集團上述按照上市規則第 14A 章第 38 段的規定所披露的持續關聯交易的核證結果及結論，發出了無保留意見的函件。


儘管如此，我們從超大購買的肥料自 2010 財政年度 4700 萬人民幣下降到 2011 財政年度的 3400 萬人民幣。這是因為其他供應商變得更具競爭力，我們同時分散了不同供應商的供應。我們也關注到我們的供應商帶來的聲譽風險，若福建超大或任何其他的供應商的聲譽出現問題，我們將終止與該供應商的任何商業關係。

 如果貴公司選擇了另一家供應商，會對成本構成怎樣影響？在 2010/2011 年貴公司的毛利率下跌，為何出現如此下跌？是否與肥料合約有關？


答 我要澄清毛利率的下跌與本公司的肥料合約絕對無關。反而，2010/2011 年度的毛利率下跌，是因為我們在 2010 年 11 月買入的果汁業務的整合。我們農業業務的毛利率約為百分之 60（2009/2010 年度為百分之 58），而 2010/2011 財政年度水果加工業務的毛利率約百分之 34。最後，如果我們在 2010/2011 財政年度沒有使用福建超大供應的肥料，整體肥料成本將增加百分之 2 至 3。

 除了肥料合約之外，超大和亞洲果業之間會否存在任何其他的商業安排，而股東需要留意的？


答 除了有關肥料的合約，亞洲果業現時與超大之間並沒有其他的商業合作。

 如果超大被迫出售其亞洲果業股份，閣下會否考慮回購股份，或是希望機構投資者購入相關股份？閣下預期這對股價會否帶來任何的沖擊？

答 讓我重申，此應由超大決定如何處理其持有的亞洲果業股份，如果他們決定出售，亦應由其決定何時出售及出售於何人。事實上，我們已經不斷有投資者向我們查詢收購有關股份的可能性。對於股份回購我們正積極考慮，然而，為了公平對待每位股東，亞洲果業只能在市場進行股份回購，而不會從任何特定的股東購入股份。如果超大被迫出售其亞洲果業股份，我們將竭盡所能確保向機構或策略性投資者有秩序地出售。

 市場上已經有許多針對中國及香港上市公司，有關其資產的估值，採收及擁有權和租賃年期的指控，貴公司特別依賴中國的法律顧問作認證。你對以上所述有何意見？


答 在 2009 年本公司在香港上市時，這已是法律盡職調查中全面涵蓋及令人滿意的項目。我們理解市場對某些涉嫌誇大其資產或採收權的公司表示關注。威格斯資產評估顧問有限公司每年對種植場進行全面的估值，而該估值均由我們的外聘核數師進行審核。加上，我們的中國法律顧問—中倫律師事務所於 2009 年已確認我們所有的土地租賃契約均為合法及有效，而亞洲果業已正式向有關政府部門登記為相關種植場的橙樹擁有者。

 截至 2011 年 6 月 30 日止年度，貴公司錄得收入增幅達百分之 74，利潤增長達 百分之 90。這增長會否持續？閣下對各種植場橙樹的的年齡分佈及廣西、江西和湖南種植場之產量有何評論？


答 2011 年度利潤和收入的大幅增加之主要原因是鮮橙產量增長了百分之 16，平均鮮橙銷售價調高了百分之 10，及包含了自 2010 年 12 月起 7 個月的水果加工業務收益。

2012 年度，亞洲果業預計鮮橙產量將繼續上升，主要受其下信豐果園的橙樹成熟生長和全年水果加工業務收益將第一次被合併到本集團中。如果鮮橙銷售價進一步上調(如有)，我們則更為受惠。


在 2011 年度，我們增加了更多披露資料，您可以參考 2011 年度最新業績公告，當中包含了各種植場橙樹的年齡分佈和相應產量的若干分析。

 閣下當年為甚麼會收購廣西種植場？百事可樂曾拒絕這一個種植場，閣下留意到甚麼而他們沒有察覺？

答 合浦種植場是於 1999 年合浦縣政府邀請的商業項目。百事可樂於 1998 年收購 Tropicana，因應其整體策略決定放棄合浦種植場，並於 1999 年將合浦種植場交回合浦縣政府。當時合浦種植場發展非常幼嫩且產量少，並需要投入大量的營運資金，合浦縣政府為此決定以邀請的方式引入新的投資者。經過一番盡職調查和視察後，我們的主席鑑於其強大的增長潛力，決定從合浦縣政府手中接管合浦種植場。


 改種計劃如何為貴公司提供更高的產量？

答 改種計劃的策略是在合浦種植場中以夏橙樹取代某些現有的冬橙樹以盡量提高收入。原因是於 2011 年度，每噸夏橙的平均銷售價約 6000 元人民幣，而每噸冬橙的平均銷售價低於 4000 元人民幣。我們於最新業績公告中亦有對此作出討論。你可以看到，改種計劃目的提高亞洲果業的盈利。

 貴公司透過以 7.8 億元及發行 1.64 億亞洲果業的新股份收購北海果香園，使業務分散至濃縮果汁。是次收購如何幫助公司？

答 收購水果加工業務提升了 2011 財政年度的每股營運盈利。水果加工業務對亞洲果業是相當重要的新增項目，讓我們向價值鏈下游發展，並令農業業務更具靈活性。

消費者的需求不斷改變，他們正消耗更多的果汁。此次收購為我們裝備了擴充至果汁市場所需加工能力、技術及分銷網絡。

 閣下早前提及去年超市銷售上升，並因此達致更好的利潤。閣下在不同渠道的首選銷售組合是甚麼？閣下預期上述銷售組合如何影響財務業績？

答 我們預期增加超市直銷量會因較高之銷售價格達致更好的利潤。愈大的超市直銷額，會為亞洲果業帶來較佳的盈利和利潤率。對於超市銷售，我們的售價通常收取高達百分之 40 的溢價；鮮橙會標上本公司的品牌「新雅奇」。即使超市銷售會產生包裝和運輸等額外費用，利潤率仍然較出售予批發商為高。



讓我們來談談中國市場。貴公司為最大的供應商，其他供應商對貴公司的市場份額構成甚麼的威脅？鮮橙及貴公司售賣的水果在中國本土市場的消費增長及前景是如何？

答 中國的農業是非常分散。其他供應商對我們的市場份額的威脅性較微，因為有規模的鮮橙種植場是非常資本密集的，而且需要許多年才能不錯的產量。

據美國農業部，在 2010 年中國的鮮橙生產總量約 6.5 百萬公噸。中國總人口超過 13 億，人均消費鮮橙估計低於 5 公斤，這已遠遠低於其他發達國家。據美國農業部，自 2008 年至 2010 年間，鮮橙在中國的總消費量以百分之 10 的複合年增長率增加。在這一個分散而消費可持續增長的市場，我們對於中國鮮橙市場的增長潛力非常樂觀。



自育樹苗的銷售如何幫助貴公司的業務？

答 為了釋放本公司資產負債表的資本，自育樹苗出售為我們提供了從農民購買鮮橙的優先權。通過這樣，我們與當地農夫達成合作協議，讓農民以本公司名義種植鮮橙，這表示長遠來看，亞洲果業以較少的資本密集的方法，增加本公司的生產量。



貴公司現持有 22 億港元的現金。鑑於公司股價已經下跌了一段時間，閣下會否考慮回購股份呢？如果沒有，對於手持的現金貴公司又有何計劃？貴公司會否有任何的資本支出，將會消耗大量現金？又會否考慮進行收購？

答 我們所持的全部現金，均存在中國及香港的主要銀行，例如中國建設銀行，中國工商銀行及南洋商業銀行，我們有全面的使用權及絕對的控制權。於 2010 年的股東週年大會，股東已通過股份回購授權的決議案，雖然我們需要考慮強化我們作為主要鮮橙及濃縮果汁生產商的策略地位，不過當回購股份的預期回報率高於我們進行新投資項目的合理回報時，我們會積極考慮進行回購。在 2012 年的財政年度，主要資本支出將會是湖南種植園的持續投資，及廣西百色市新加工設施的投資。當然我們同時會尋找潛在的收購機會。