

管理層討論及分析

截至二零零二年五月三十一日止財政年度，本集團之營業額持續增長。為創造長遠、持續及可觀增長，本集團已於年內制定一項大型投資計劃。集團已於94間醫院設立類風濕治療中心，並已於該等中心投資約一億六千五百萬港元。由於若干合作醫院出現營運效益不足實屬意料之外，於二零零二年八月至十月期間，本集團終止其中36間中心，並出售另外28間中心予兩名獨立第三方。由於終止及出售上述中心，本集團已就該等已終止／出售中心之投資於現年度之損益表中扣減不可退還之開辦成立費用二千萬港元及減值虧損五百萬港元，故此本集團於截至二零零二年五月三十一日止財政年度之純利已減少至二千一百三十萬港元，而去年則為四千零十萬港元。雖然本集團於本年度之業績下降，集團仍認為成立類風濕治療中心具正面效用，原因為該等中心為集團締造新業務前景。

經營業績

截至二零零二年五月三十一日止年度，本集團之綜合營業額約為二億八千零十萬港元，較去年同期之二億三千五百四十萬港元增長約19.0%。營業額增長主要是由於為新成立之類風濕治療中心提供抗類風濕藥品所致。

本集團之毛利約為一億一千七百八十萬港元，較去年之一億一千一百九十萬港元上升約5.3%。由於產品組合轉變，加上原料及輔助材料之價格上升，導致邊際溢利由去年48%下降至本年42%。

製造中藥產品

截至二零零二年五月三十一日止年度，開發、生產及提供主治類風濕關節炎及／或關節炎病症的醫療制劑及抗類風濕膠囊等業務表現仍然理想，並繼續為本集團帶來主要盈利貢獻。製造業務之營業額達二億四千九百三十萬港元，較去年攀升27.3%。製造中藥產品之收入及經營業績分別佔本集團營業額與分類業績89.0%及99.1%。製造業務收入有所增長，主要由於新近成立之醫院網絡而令銷售增加所致。

貿易業務

本集團之貿易業務主要是在中國從事之中西藥品及保健產品批發及零售。截至二零零二年五月三十一日止年度，貿易業務佔本集團營業額8.8%。鑑於本集團之貿易業務專注於北京地區，而今年中國藥品貿易業競爭極為激烈，故有關業務之營業額及經營業績均低於去年。

管理層討論及分析

經營太原醫院

截至二零零二年五月三十一日止年度，太原醫院提供醫療服務包括診金及藥費以及藥物銷售之營業額攤佔本集團總營業額約2.2%。由於求診病人之數目持續增加，太原醫院業務之營業額及經營業績均較去年度錄得增長。

僱員

本集團於二零零二年五月三十一日於中國及香港共有員工約二百八十人。集團每年檢討僱員薪酬方案及部份僱員可享有佣金及花紅。於本年度內，公司的僱員薪酬政策沒有重大變動。

流動資金及財務資源

本集團財務狀況保持穩健，相信本集團具備足夠資金應付日常業務營運及未來擴展所需。於二零零二年五月三十一日，本集團之現金及現金等值物為五千三百萬港元（二零零一年：一億三千五百萬港元），而營運資金則為一億二千四百萬港元（二零零一年：一億三千四百萬港元）。由於本年度上半年內新提取長期銀行貸款，資產負債比率（按股東資金相對長期負債計算）為0.14（二零零一年：不適用）。本集團以內部產生之現金流量提供其營運所需資金。本集團於二零零二年五月三十一日之現金結餘為五千三百萬港元，佔總流動資產約23.1%。

本集團於二零零二年五月三十一日之一般銀行信貸為三千七百萬港元（二零零一年：無），均以浮動利率計息，須於一年內、第二年及第三年償還之銀行信貸分別為一千九百萬港元、一千二百萬港元及六百萬港元。本集團之銀行信貸由本公司及本公司一間附屬公司提供公司擔保和本公司兩名執行董事作出個人擔保。

本集團大部分貨幣資產及信貸乃以人民幣及港元為單位。港元與人民幣間之外匯波動並不重大，故本集團之匯兌風險屬輕微。

於二零零二年五月三十一日，本集團並無重大或然負債（二零零一年：無）。

管理層討論及分析

日後事項

於二零零二年七月二十九日，本公司同意發行為數二千萬港元之無抵押可換股債券予Honest Concord Enterprises Limited，而所得之款項淨額約為一千九百六十萬港元。發行無抵押可換股債券之詳情載於本公司日期為二零零二年七月三十日之報章公佈內。

於二零零二年八月二十八日，本集團與一名獨立第三者訂立有條件協議，以代價二千萬港元收購一家國內醫藥企業11%股本權益。交易仍然須待該協議內訂明之若干條件達成後方可作實。董事會相信該項收購將可提升本集團之產能。

所得款項用途

截至本報告日期，本公司透過於二零零零年七月首次公開招股集資所得款項淨額約為四千八百萬港元，其動用情況如下：

- 約七百萬港元用作改良現有生產廠房及添置機器；
- 約三百萬港元用作在中國進行市場推廣及廣告業務；
- 約二百八十萬港元用作一般營運資金之用；及
- 倘無即時動用之需要，餘款存入銀行。

前景

本集團認為，直至中國市場僅由少數龍頭公司所雄踞，中國製藥業之熾烈競爭才會告一段落。市場上，各公司紛紛力爭成為最後之強者。根據集團過往數年之經驗及研究，集團深信醫院、醫療機構及大學之支持實為奠定一間製藥公司名聲、知名度以至盈利能力之主要因素之一。為爭取在治療類風濕病症方面之影響力及領導地位，本集團將會加強其與醫院、醫院機構及大學之臨床及技術合作。憑藉合作醫院擴大其銷售網絡，再配合「侯氏療法」廣受認同，且其所製造之抗類風濕製藥具顯著療效，本集團將於來年專注為新成立之類風濕治療中心提供培訓及技術支援，從而提高服務及治療質素。此舉將可因而為本集團創造銷售契機。董事會對其政策充滿信心，並相信本集團將逐步創下增長，從而於不久將來為股東提升溢利水平。