

管理層討論及分析

中期業績及股息

截至二零零五年九月三十日止六個月，本集團錄得持續經營業務之營業額3,500,000港元（較上個期間之2,100,000港元增加68.8%）及股東應佔虧損淨額23,600,000港元（二零零四年：25,600,000港元）。期間之每股基本虧損為10.5港仙（二零零四年：12.0港仙）。

董事並不建議向股東派發任何中期股息（二零零四年：無）。

業務回顧及分析

自二零零五年四月一日起，本集團致力打造一個業務平台，以提供全套醫療保健服務，對象主要為外籍遊客、居華外籍員工，尤其是東部沿海城市如雨後春筍般發展壯大之客戶群。目前，本集團與中國衛生部（「衛生部」）及國內多間一流公共醫院攜手合作，憑藉此種不斷擴大之公私合營方式，再加上集團與國際頂尖醫療機構之其他策略聯盟，本集團繼續為一連串互相關連、相得益彰之醫療保健及健康業務打造並完善一個輸出平台。此等業務範疇提供之服務可能各異，惟管理層已採取措施，向其目標客戶發動銷售及市場推廣攻勢。各主要業務範疇概述如下：

(i) 緊急救援醫療服務（「EAMS」）

EAMS乃本集團透過附屬公司北京環球醫療救援有限責任公司（「BUMA」）推出之會員計劃，向國內客戶、外籍遊客及居華外籍人士提供全國性付費緊急醫療救援服務（本集團仍是唯一獲衛生部授權使用衛生部及BUMA選定之全國914間醫院組成之網絡醫院之機構）。

今年上半年，BUMA在營運協定及管理體系下約有45,000名付費會員，除引證能承受繁重工作量外，BUMA仍繼續開展EAMS會員招募及市場推廣攻勢，並正與多個潛在渠道夥伴（包括保險公司、金融機構及旅行代理）進行磋商。於本報告日期，BUMA已與國內一家主要網上旅行代理攜程網（其於納斯達克上市）訂約結成渠道夥伴協議，向中國國內空中旅客分銷EAMS產品；並與台灣一家主要保險公司中央產物保險股份有限公司簽訂協議，向其保單持有人推廣EAMS會籍。BUMA還與另外兩名渠道夥伴（分別為國內一家主要銀行及一家財產保險公司）進行磋商，將EAMS作為該銀行之貴賓卡持有人及該保險公司之保單持有人之增值服務，磋商已接近尾聲。該等工作落實後，將為BUMA額外提供一個更具成本效益及經濟規模之會員分銷渠道。

(II) 健康資產管理服務（「HAMS」）

HAMS乃本集團透過附屬公司北京BUMA及上海中衛（上海）醫療服務有限公司（「上海HAMS診所」）推出之會員計劃。有關計劃為健康管理計劃，當中包括全面醫療諮詢、身體檢查、二十四小時私人醫療服務，以及通過「綠色通道」與國內一級醫療機構及醫護人員聯繫，為中國之富裕人口及居華外籍人士提供醫療服務。本集團在北京及上海之網絡醫院（於二零零五年十二月共有85間綠色通道醫院）積極拓展「綠色通道夥伴」，有關網絡醫院已簽訂協議，致力為HAMS會員提供優先護理服務。

兩所HAMS診所在全面投入服務後，成為本集團與客戶群最為重要之聯繫，並作為本集團在北京和上海的集中市場推廣、銷售及客戶服務平台。

在北京，本集團不斷通過北京HAMS診所招攬HAMS機構性及個人會員。期內，BUMA與中油和黃信息技術有限公司（為中石化及和記黃埔設立之中外合營企業）簽約，向其約60名在華行政人員提供高級HAMS服務。本集團在北京之其他HAMS機構客戶包括：廣東發展銀行、新浪網、北京移動通訊有限公司、中國鐵道建設總公司等。該等合約為本集團合共帶來約2,000名會員。

在上海，本集團通過上海HAMS診所積極拓展其HAMS業務。除了可提供與北京HAMS診所相近之基本診斷、諮詢、評估及治療服務外，佔地1,700平方米之上海HAMS診所亦設有數個專科部門，共30位醫生及護士，備有一切必需醫療基礎設施來提供全面之健康檢查。

上海HAMS診所之初步策略重點為服務大量客戶，為機構行政人員提供健康檢查。成功吸納客戶後，本集團有意將病者轉介到HAMS會員計劃提供之更高增值保健管理服務。吸納大量客戶之目標已經取得成功，而直至本報告日期為止，上海HAMS診所已完成3,500名客戶之健康檢查。本集團在上海之機構客戶包括Schering-Plough、深圳發展銀行、上海銀行、招商銀行、LVMH、Emerson等。除派遣一隊專業醫護人員親臨客戶處所進行整天之健康檢查及收集測試樣本外，上海HAMS診所每月仍能處理超過1,500宗診所健康檢查。

本集團已經與上海中醫藥大學之一流醫護人員完成一項策略安排，在上海HAMS診所中設立傳統中藥（「TCM」）專科中心，預計該中心將於短期內投入服務。除了向現有之客戶提供有關服務外，本集團亦將為國外遊客提供特殊服務渠道，有關服務初步由本集團之韓國渠道夥伴Evercare Inc.進行市場推廣。

另一進行中之業務拓展項目為向上海之消費者提供醫療管理服務與其他健康及優質生活組合，從而致力分銷HAMS會籍。

(iii) 特許醫療專科

頂級專科中心

就整體業務未來增長而言，專科醫療服務之主要業務乃為向國內富有人士及少數外籍人士提供頂級專科中心服務。結合來自西方一流醫療機構，諸如聖地牙哥加州大學醫學院之知識及品牌，該等中心旨在於中國提供媲美西方私家醫院之高質素之診斷及治療設備。此舉讓頂級專科中心收取較公立醫院頂級貴賓部門收費更高之費用。憑藉本集團可獨家利用網絡醫院之優勢，該等中心（位於中國主要城市之著名公立醫院內或獲取其支援）預計將成為未來本集團收益及利潤之直接貢獻者，特別是隨著投資組合之增長。該等中心將成為本集團頂級醫療設備之標準，服務其目標客戶群。

於本報告日期，上海市第一婦嬰保健院之婦產科設施於十二月份開始投入服務，並以聖地牙哥加州大學醫學院提供技術支援及擔任品牌夥伴。有關於上海引進泌尿科設施及於北京引進另一個婦產科設施之計劃正如期進行，該等設施快將啟用；就其他頂級專科中心與網絡醫院之合約磋商及其他必要之準備工作正處於不同發展階段。

美容外科診所

本集團之其他核心業務為提供頂級美容外科診所。與頂級專科中心一樣，本集團之診所以富裕城市市場作為目標，提供諮詢、建議及一系列之外科手術，並由本集團通過與韓國緊密聯繫之韓國一流美容專家進行。本公司計劃開設該等診所之連鎖店，目前僅經營一家診所，即位於北京之中衛整形美容中心，其於二零零五年五月開始經營。除了位處尊貴環境外，主要吸引客戶之處為兩位備受尊崇之韓國美容專家透過提前預約主要進行美容手術。韓國就美容外科而言乃走在亞洲之前列，而中國人對韓國醫生之美容手術推崇備至。於本報告日期，中衛整形美容中心共進行了逾100次之美容及整形手術。

EAMS、HAMS及特許醫療專科構成本集團服務平台及銷售及推廣平台之核心業務，藉以努力拓展客戶群數量及規模，從而達致管理完善之醫療系統。除該等核心業務外，本集團持續開發其他具有經濟及社會價值之現有業務。

流動資金及財務資源

於二零零五年九月三十日，本集團之總資產約為176,500,000港元，而流動資產淨值則約為89,400,000港元，按此計算，流動比率為6.8(二零零五年三月三十一日：2.4)。於結算日，本集團之總貸款額為48,000,000港元，全部為可換股債券。為配合本集團之業務拓展目標，本公司於期內發行51,300,000港元之可換股債券。因此，於二零零五年九月三十日，按股本總額113,002,000港元計算(二零零五年三月三十一日：115,533,000港元)，本集團之資本負債比率增加至42.5%(二零零五年三月三十一日：14.7%)。期內，本集團於經營業務方面動用20,400,000港元，並於投資業務方面動用17,800,000港元。因此，本集團於二零零五年九月三十日之現金狀況僅增加13,100,000港元。

或然負債

本集團於二零零五年九月三十日並無或然負債。

本集團之資產抵押

於二零零五年九月三十日，本集團之資產並無抵押。

人力資源

於二零零五年九月三十日，本集團聘用141名(二零零五年三月三十一日：89名)僱員。

本集團仍會因應薪酬水平及組合、整體市場情況及個別表現，檢討僱員之酬金組合。員工福利包括強制性公積金計劃供款及與本集團表現與個人表現掛鉤之酌情花紅。本集團亦已為僱員設立購股權計劃。