

管理層討論及分析

業績

截至二零零六年三月三十一止年度，本集團錄得營業額約6,800,000港元，較對上財政年度之34,800,000港元減少80.5%。本集團於本年度之股東應佔業務虧損淨額約為96,800,000港元，而對上財政年度則為51,900,000港元。本年度之每股基本虧損為0.42港元（二零零五年：0.24港元）。

業務營運

去年，本集團主要於國內從事投資控股及提供保健服務之業務。本集團將大部份資源投放於打造一個業務平台，藉以發展與保健服務息息相關之業務及向客戶發動市場推廣攻勢，對象主要為前往中國之外籍遊客、居華外籍員工，尤其是國內如雨後春筍般發展壯大之客戶群。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調整一個輸出平台。董事爭取到機會以收購上海德豐信息網絡技術有限公司（「上海德豐」）之70%股權，而上海德豐乃一個企業對消費者之電子商貿平台，每年收入超逾250,000,000美元，並於上海擁有龐大之客戶群及客戶流。於對上財政年度之業務發展已大大增強管理層對本集團整體業務前景之信心。

儘管本集團於保健範疇之業務環節仍處於發展階段及正在平穩增長，惟於本財政年度已取得偌大之進展。

緊急救援醫療服務（「EAMS」）乃本集團所管理之一項集中式高度發展之保健安排計劃，此乃綜合電話服務中心，透過由衛生部預先選定之全國914間醫院組成之網絡醫院（「網絡醫院」），在全國提供24小時付費緊急醫療救援服務，對象主要為前往中國之外籍遊客及國內旅客。透過旗下之附屬公司北京環球醫療救援有限責任公司（「BUMA」），本集團是唯一獲授權使用網絡醫院之機構。於本財政年度內，BUMA一直致力調整及提升其營運協定，並與網絡醫院保持緊密協作，務求改善向目標客戶提供EAMS之基礎設施。

本集團致力投放大量資源以建立其市場推廣基礎設施，藉以透過會員招募計劃之模式分銷EAMS。此一基礎設施之關鍵在於有系統地建立及管理與保險公司、金融機構、旅行社及相關機構之間的合約關係，以分銷EAMS予彼等客戶。

● 管理層討論及分析

於本財政年度內，以下之主要合約乃值得注意：透過Bank of Communications (HK) Insurance與台灣數一數二之保險公司Central Insurance簽立之協議，以透過會員招募計劃另加每次服務收費向前往中國內地之台灣旅客分銷EAMS；與國內之保險公司Sunshine Property and Casualty Insurance(「Sunshine」)訂立之全面框架協議，以向Sunshine客戶提供增值醫療救援及保健管理服務，及尤其是與Sunshine簽立之協議，以向其強制汽車保險之保單持有人提供以會籍另加每次服務收費為基準之EAMS；最為重要的是在衛生部協助下，BUMA為國內一家舉足輕重之保險公司提供各類不同產品，使其作為緊急救援醫療服務提供者之地位獲得大大提升，而該保險公司建基於類似業務模式，在全國擁有龐大客戶群。

於本財政年度內，BUMA亦與韓國一家擁有逾300,000名會員之保健服務提供者Evercare Inc.結盟，以向各位前往中國旅遊之會員提供EAMS服務；另與在NASDAQ上市之中國旅業公司Ctrip及其他旅行社等實體結盟以分銷EAMS。此外，BUMA與International Assistance Group(「IAG」)協作，以在BUMA與中國各保險公司攜手合作下，將BUMA定位為專門提供EAMS予不斷增長之前往歐洲、北美洲及全球其他地方之中國旅客之服務提供者，而IAG乃一家全球醫療救援機構，在全球擁有二十五家從事此業務範疇之成員公司。

為了直接及有效地接觸保健／健康增值連鎖服務之客戶，本集團亦有從事健康資產管理服務(「HAMS」)，專門提供應診及外診形式之保健及健康護理服務，並成立頂級專科中心(「專科中心」)以與婦產科及美容外科之國際知識交流夥伴提供頂級服務。憑藉BUMA獨有之網絡醫院使用權及本集團分別於北京及上海(以其附屬公司BUMA及上海中衛醫療健康服務有限公司之醫療牌照)成立之兩所HAMS診所，HAMS可為個人或機構客戶提供度身訂制之保健管理會員招募計劃，服務範圍由健康檢查以至24小時私家醫療服務。於本財政年度內，本集團就HAMS制訂之市場推廣策略專注於以機構客戶為對象，而HAMS在北京之機構客戶包括CITIC Industrial Bank、中油和黃信息技術有限公司、廣東發展銀行及北京移動通訊有限公司等公司。上海HAMS診所之主要對象為企業客戶，截至二零零六年五月，上海HAMS診所已吸納約8,000名進行健康檢查之客戶流，而HAMS在上海之機構客戶包括上海銀行、Shanghai Bar Association、深圳發展銀行、普華永道會計師事務所及英特爾等公司。頂級專科中心是以國內富裕之居民為目標客戶，截至二零零六年五月，設於上海之婦產科專科中心已自二零零六年初起有逾1,200宗門診及住院診症，而設於北京之美容外科診所亦已由二零零五年五月起完成逾200宗個案。

管理層討論及分析

流動資金及資本資源

於年度內，本公司完成了一次集資行動，發行本金總額為6,600,000美元(約51,500,000港元)之可換股債券。此項集資行動大大改善了本集團之財政狀況，抵銷了與業務發展相關之大量現金流出之部份影響。於二零零六年三月三十一日，本集團之現金及現金等值項目約達47,900,000港元。

本集團於二零零六年三月三十一日之總借貸為49,000,000港元，全屬可換股債券。

依此基準，資產負債比率為1.56(二零零五年：0.14(重列))，乃根據股東權益31,473,000港元(二零零五年：108,946,000港元(重列))計算。

結算日後，本公司於二零零六年四月五日與若干機構投資者訂立認購協議，以認購本公司15,000股可贖回可換股累積優先股，所涉及之總認購價為15,000,000美元(約117,000,000港元)，而認購事項已在本公司於二零零六年七月十日舉行之股東特別大會上獲本公司股東批准。

或然負債

本集團於二零零六年三月三十一日並無或然負債。

本集團之資產抵押

於結算日，本集團之資產並無抵押。

僱員及薪酬政策

於二零零六年三月三十一日，本集團聘有149名(二零零五年：89名)員工。總員工成本(包括董事酬金)達16,300,000港元，而去年則為15,100,000港元。

本集團一直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鈎之酌情花紅。本集團亦已為僱員設立購股權計劃。

● 管理層討論及分析

未來展望

於二零零六年四月五日，本集團與Och-Ziff Capital Management Group(「OZ Capital」)訂立認購協議，據此，OZ Capital將以15,000,000美元(約117,000,000港元)之總代價認購本公司之可換股優先股。OZ Capital乃一家管理超過180億美元資產之環球資產管理公司。認購事項將提供新資金予本集團，供其擴展現有業務及新業務發展之用，OZ Capital亦會向本集團提供旗下可與本集團進行具協同效益業務之公司名單，從而進一步增加股東價值及改善本集團財政狀況。

上海德豐之收購事項乃本集團之一個好開始，本集團業務不單取得穩步增長，更透過增值收購事項而得以進一步擴展。除了作為向客戶分銷保健及健康護理服務之電子商貿平台外，上海德豐本身亦享有上海約值人民幣100億元之流動電話預付款市場約25%佔有率，並已作出妥善部署，透過夥拍UnionPay迅速擴展電子商貿終端站、零售網絡及便利店，以擷取該市場之50%佔有率。因此，除了其身遍佈上海之便利店所設有接近4,000個電子商貿終端站之龐大客戶群外，收購事項亦可大大改善本集團之整體業務表現，並大幅強化其收入基礎。

隨著建立EAMS之市場推廣基礎設施(如前闡述)取得相當進展，董事相信本集團取得在中國醫療救援行業作為增值服務供應商之領導地位，實在指日可待。在致力提升及改良業務模式、產品種類、營運協定及市場推廣渠道之同時，董事亦開始與美國首屈一指之旅遊保險供應商(美國其中一家最大之保險公司之附屬公司)定期進行交流，藉以交流知識及開拓合營企業。鑒於中國旅客數量與中國經濟同步增長、本集團提供醫療救援之獨有資源，以及具高度資本效率及發展潛力之業務營運，集團深信必能在此業務中締造非常可觀之價值。

憑藉本集團穩健之財務基礎及本集團各投資者與業務夥伴之不斷支持，本集團於下一個財政年度之形勢大好。本集團期望繼續建立及拓展旗下業務、為向客戶提供之服務創造更大價值、為股東爭取更高股份價值，以及向股東匯報佳音。