

“

本集團於來年將繼續發展其物業投資及私人噴射客機服務，同時積極物色其他具良好前景之業務。

”

財務回顧

本集團於截至二零零六年三月三十一日止年度完成轉型為投資控股業務，錄得來自持續經營業務之營業額約為24,100,000港元，相對於二零零五年之18,800,000港元增加28.1%。本集團錄得經營虧損12,600,000港元，而於二零零五年則錄得經營溢利39,900,000港元。

二零零六年財政年度之股東應佔虧損為1,400,000港元，而二零零五年度則錄得股東應佔溢利9,100,000港元。

持續經營業務為物業投資業務及新開辦之包機與飛機管理服務。受惠於區內經濟持續復甦，辦公室及零售商舖之需求將有所增加，而本集團從其投資物業所得收益稍微增長。然而，新開辦之包機及飛機管理服務業務產生之初步開辦成本抵銷了上述增長，及造成整體經營虧損。





本集團於二零零五年十月出售科技相關服務。本年報內已終止經營業務之業績包括科技相關服務直至出售日期之經營業績及出售此業務分類之收益。

業務回顧

通過一系列重組，本集團於去年轉型為一家投資控股公司，專注經營(但不只限於)物業投資及私人噴射客機服務。私人噴射客機服務將包括包機及飛機管理服務。按經營地區分析，本集團過去幾年於中國內地已建立其聲譽及品牌，憑藉其深遠之知名度，本集團積極於內地市場開拓投資機會。

於物業投資界別，截至二零零六年財政年度結算日，本集團仍繼續持有香港中環美國銀行中心地庫及地下。該物業可出租面積約為43,900平方呎，而平均出租率為85%。於回顧期間內，該物業為本集團產生收入19,500,000港元。

於二零零五年十一月，本集團訂約購買兩架客機，開始投資於私人噴射客機業務。本集團所持之見解為，中國經濟蓬勃增長，加上中國往返香港以至其他國家之商務旅程，分別因《更緊密經貿關係的安排》(「CEPA」)及中國與全球其他地區之貿易及民事交流越見頻繁而增加，導致於中國對航空交通往返不同目的地之需求有所增加。現有集體航空交通服務很快將不敷應用，對個人化服務及中國二級城市尤以為然。私人噴射客機服務於發展成熟之國家，如美國，已被證實為一項有利可圖之業務。本集團因此決定早佔先機，進軍此滲透率偏低之市場，於中國提供私人噴射客機服務。

董事總經理及首席執行官報告

本集團於二零零六年二月已接收G200客機，並隨即讓其開展相關業務。私人噴射客機服務賺取之總收益為4,600,000港元。儘管業務仍處於開辦初期階段，本集團對其潛力抱持樂觀態度，並相信此等業務長遠而言將可擴大本集團之收入基礎。

未來展望

本集團於來年將繼續發展其物業投資及私人噴射客機服務，同時積極物色其他具良好前景之業務。

考慮到香港地產市場走勢向俏，需求上升，本集團預計商業租賃市場將出現正面增長之機會。

根據中國國家統計局之資料，中國之國內生產總值一直以超過9%之複合年增長率增長。加上貿易及旅遊活動蓬勃發展，本集團預期對辦公室及零售商舖之需求將有所增加。中國政府不久之前重新推出之宏觀經濟調控措施，預期將可有效規管一級城市之物業市場，並將購買力轉移至二級城市。此外，相信美國聯邦儲備局於可見未來不大可能會再次加息。此等因素將全部有助推動地產市場之發展。本集團將於中國二級城市尋求投資機會，擴大物業組合。

至於私人噴射客機服務方面，本集團預期，對私人噴射客機服務之需求將會持續增長，原因為使用航空交通服務之乘客，主要為跨國公司之行政人員、富裕之商人及高資產淨值之個別人士，上述人士均對更靈活之航班時間、候機及登機之等候時間較短、更美味之膳食服務，以至對私隱之更高保障有所要求，將不介意支付較高費用換取更優質之航程及服務。本集團相信，此項業務之增長策略將為尋求策略夥伴及投資者。因此，於結算日後，本集團通過出售於BAA Jet Management Limited之59.9%權益予一名策略投資者，進一步鞏固私人噴射客機業務。再者，本集團已與獨立第三者訂立合營協議，於中國成立中外合營企業。本集團將於此合營企業擁有49%實益權益，而合營企業將主要從事提供包機及飛機管理服務。本公司已分別於二零零六年七月四日及二零零六年七月六日公佈此等交易之詳情。

作為一家投資控股公司，本集團亦將於商機出現時考慮進軍其他業務界別，以擴大其收入基礎。本集團可能考慮之其中一個範疇為科技，原因為自其成立以來一直於此界別開拓業務。本集團不僅擁有專業知識及技術知識，亦具有於中國市場開發科技業務之往績記錄。憑藉本集團於中國市場之網絡及經驗，本集團亦將考慮於適當時候進軍其他界別，如天然資源。本集團將就其新發展於適當期間知會股東及市場。

於去年，本集團考慮過不斷演變之市場環境及面對之機會後，採取果斷步驟，進軍前景可觀之業務範疇。一如以往，本集團日後將貫徹為股東創造價值之承諾，並以此為首要任務。

董事總經理及首席執行官

翁綺慧