

管理層討論及分析

本集團主要在中國從事婦科藥品及適用於女性的藥用護理品的專業的研究、開發、生產及銷售業務。本集團於本年度繼續透過自有和合作的全國銷售渠道及廣闊的市場推廣網絡賺取利潤。

市場回顧

於本年度內，在國家宏觀經濟全面向好的環境中，醫藥行業加大改革力度，加快了結構調整步伐，醫藥生產、銷售依然保持較快增長，出口形勢繼續向好。與去年相比，中國醫藥市場中藥和生物製藥利潤增幅均有所增加，化學藥利潤增幅下降，中藥的可持續成長性凸現。

於本年度內，國內醫藥改革深入進行，國家全面實施藥品分類管理、規範藥品名稱管理，例如取消「一藥多名」和實施通用名處方制度等一系列醫藥改革政策先後出台，在上游原輔材料、水電煤運價格普遍上漲的大背景下，醫藥行業發展面臨前所未有的挑戰。同時，董事認為隨著社會主義新農村運動的展開，農村市場潛力巨大，增幅較快，成為不可忽視的市場。此外，國內併購活動依然活躍，行業集中化程度繼續提高，市場競爭更為激烈，國外大企業也看好中國醫藥市場發展，紛紛進入中國市場。

業務回顧

總體上，儘管醫藥市場環境競爭繼續加劇，本集團的業務於本年度內仍保持穩定增長。董事認為，本集團專注成為婦科藥品及女性藥用護理品領先企業的基本策略，十四年來樹立的醫院品牌形象，擁有獨家品種或中藥保護品種，具有較大的產品自主定價權限，有相對優越的市場競爭地位；以及「美即」藥用護理品成功推向市場和擁有專業化的推廣團隊等優勢條件，為本集團帶來了良好的市場表現。

管理層討論及分析

財政表現

於本年度內，本集團錄得營業額約627,900,000港元，其中約465,200,000港元（佔本集團營業額74.1%）源自本集團自有產品的營業額，較去年的383,600,000港元增長21.3%。其中，處方藥物本年度內錄得銷售額約293,600,000港元，佔本集團自有產品營業額約63.1%。非處方藥（「OTC」）本年度內錄得銷售額約97,400,000港元，佔本集團自有產品營業額20.9%，較去年上升29.7%。女性藥用護理品本年度內錄得銷售額約74,200,000港元，佔本集團自有產品總營業額16.0%，較去年上升97.3%。除此之外，有約162,700,000港元本集團本年度的營業額源自貿易業務。

整合

於本年度內，本集團在營銷策略上的重點是細分目標市場，完善銷售網絡建設，深入滲透銷售渠道。對於處方藥，本集團繼續強化專業銷售隊伍建設，不斷引進高素質專業人才，深耕細作，通過大力實施學術推廣、公益宣傳等多種方式，進一步鞏固主打產品的銷售。

本集團OTC以「**婦科再造丸**」為品牌產品核心，以品牌傳播和渠道終端推廣為主要手段，實施產品品牌塑造和企業品牌塑造相結合策略，其整合營銷規劃在貴州、雲南、四川、重慶、陝西及甘肅六省實施並取得良好成效，並已把市場拓展至廣東、湖北、北京等十多個地區，銷售趨勢向好。

於本年度內，順應中國商業機構調整趨勢，在本集團的戰略指引下，「**美即**」系列產品實施品牌戰略和差異化競爭戰略，市場推廣反應良好，深受消費者歡迎，現其產品已由去年的35個產品迅速擴展至約50個產品，覆蓋了女性面部護理、眼部護理、美體護理三大系列，並通過本集團戰略合作夥伴包括屈臣氏、家樂福、沃爾瑪、吉之島等全國知名零售渠道的銷售，覆蓋其在全國各大城市的銷售渠道，銷售網點快速增長，從去年約350家增加至年內約700家。董事認為「**美即**」系列產品銷售勢頭令人欣喜。

管理層討論及分析

榮譽

於本年度內，「**日舒安洗液**」以其專業品質，在中國醫院市場暢銷十三年之歷史，獲得多項榮譽。

- I、在中國著名調查機構中國社會調查所所做的2005年婦科藥品市場「產品社會滿意度、信譽度公益性調查」中被確認為「中國著名品牌」，並於二零零五年十二月榮獲該所頒發的獎牌和榮譽證書。
- II、在北京召開的「第二屆中國品牌影響力高峰論壇年會」中，榮獲「中國婦科用藥十大影響力品牌」榮譽稱號。
- III、在中國新聞社舉辦的「2006年全國醫藥行業第一品牌評價工作」中與貴陽德昌祥藥業有限公司（「**德昌祥**」）主打產品「**婦科再造丸**」雙雙榮獲「中國婦科藥品第一品牌」榮譽稱號。

百年老號「德昌祥」在本集團戰略引導下，整合效果初見成效，在二零零六年，其主打專利產品「**婦科再造丸**」榮獲貴州省優秀新產品暨優秀技術創新項目二等獎兩項榮譽，與「**日舒安洗液**」雙雙榮獲「中國婦科藥品第一品牌」榮譽稱號，其新產品「**婦科再造膠囊**」亦榮獲貴陽市優秀新產品（環保產品）二等獎。

此外，本集團德昌祥生產基地藥品生產質量管理規範（「**GMP**」）項目及貴州漢方製藥有限公司（「**漢方製藥**」）生產基地GMP生產線的技術改造雙雙榮獲貴陽市優秀技術改造項目（環保項目）榮譽。

研究與開發

於本年度內，本集團的天然抗腫瘤藥物「**金巴卡－紫杉醇注射液**」獲得藥品生產批准，婦科調理產品「**婦科再造膠囊**」通過中國國家食品藥品監督管理局（「**食品藥品監管局**」）技術審評，獲得獨家生產權，本集團均已生產這兩個產品並投放市場。

治療更年期婦女常見的萎縮性陰道炎的中藥新藥「**婦舒樂片**」已於本年度完成了II a期臨床研究，順利進入II b期臨床研究，董事預期在2006年年末完成II b期臨床研究工作，並會向食品藥品監管局提出新藥註冊申請。

管理層討論及分析

治療婦女滴蟲和厭氧菌感染的新藥「塞克硝唑片及膠囊」臨床研究已經完成，臨床研究報告及其他相關資料已收集齊全，將於近期向食品藥品監管局申報新藥生產，董事預計於2007年初獲准銷售。

其他研發產品均主要圍繞婦科領域及處方藥領域在進行。

「美即」則主要根據市場需求，結合現代科研技術成果，從產品形態和功能上完成了多個儲備產品的研發，已上市銷售產品約50個。

生產設施

漢方製藥和德昌祥分別擁有15條及11條已獲授GMP證書之生產線，現時本集團總共擁有26條獲食品藥品監管局頒發GMP證書之生產線，覆蓋了絕大多數藥品劑型的生產，現產能平均達到最高產能的約40%—50%，具有充足的生產儲備應付將來發展。此外，兩家生產企業之生產線具有互補性，經過初步整合，開始實現本集團內部資源分享，強化內部潛力的挖掘，節能降耗，讓本集團生產計劃更見靈活，有利於企業協同效應的發揮，有效提升本集團與上游原材料供應商的議價能力，提高了本集團生產管理水平。董事認為本集團所有生產線GMP認證的完成為未來發展提供了足夠的生產資源，使其成為中國西南地區生產設施及生產劑型最多的製藥企業之一。

前景展望

於本年度，國內醫藥經濟運行趨勢基本良好，為今後醫藥行業持續平穩較快增長奠定了基礎。預計未來3年，國內藥品市場年增長率仍保持兩位數以上。中藥行業仍將是中國醫藥行業的比較優勢行業，其整體上具備更突出的核心競爭力和穩定增長前景。

董事認為未來醫藥行業應當是品種優先，渠道為王，通過快速併購把企業做強做大。因此，本集團將繼續圍繞成為「中國領先的婦科用藥及女性藥用護理品的製造商」這一目標，依託中國國內有利的發展背景，篩選在品牌、產品、市場網絡等方面能為本集團帶來豐厚回報的製藥企業進行併購，並通過整合使本集團管理得到提升，實力更為雄厚，經營更加穩健，效益不斷增強。

管理層討論及分析

於本年度，本集團將繼續加強內部整合力度，通過有效整合內部治理架構和資產重組搭建一體化運營平台，不斷優化業務流程和內控制度、加強費用控制、提高面對市場變化的經營管理理念和風險管理能力。

本集團將加快完成擁有獨家知識產權的國家專利產品——類新藥「**人神經生長因子**」的上市銷售工作。「**人神經生長因子**」是應用現代生物技術對傳統中藥「紫河車」進行分離純化後獲得的高純度細胞因子，用於營養神經並修復受損神經。董事確信「**人神經生長因子**」的上市銷售，將鞏固提升本集團在處方用藥市場的品牌知名度及競爭能力，並且會進一步提升本集團處方用藥的盈利能力。同時，分離純化「紫河車」還可獲得其他附加產品，可通過進一步研發開發出具有美容抗衰老的產品，若果如此，將會豐富本集團的女性藥用護理產品線，可以使本集團更具競爭能力。

作為本集團最具成長性的業務「**美即**」系列藥用護理品，是本集團未來發展的重點。「**美即**」產品現已覆蓋全國性大賣場約700家，本集團將進一步順應消費市場發展趨勢，把握市場需求變化，精心理順與全國各大連鎖賣場及本土商業超市關係，強化區域市場的覆蓋面，在重點地區強化媒體廣告的投放力度，進一步樹立突出「**美即**」品牌的競爭優勢。同時，根據市場變化，結合現代科研成果，從產品形態、功能諸方面豐富和精細化「**美即**」的產品線，使得產品覆蓋多個女性皮膚護理領域。在鞏固華東、華南、華北的銷售優勢及銷售網絡的同時，於未來一年，本集團將向該地區城市拓展，快速提升「**美即**」品牌的影響力並擴大「**美即**」在全國市場的銷售額。為適應「**美即**」快速發展的需要，本集團將計劃在廣州投資興建新的廠房。

此外，本集團將進一步通過買斷經營權等方式提高高毛利產品的代理業務，同時，隨著中國新農村建設的開展，新的農村合作醫療制度建設力度的加大，農村藥品市場的升溫指日可待，農村藥品市場將成為未來醫藥行業發展的新動力。本集團旗下德昌祥、漢方製藥擁有的超過百種以上的藥品，為本集團開拓農村市場提供了豐富的產品基礎，本集團將借助農村市場興起的春風，快速提高本集團在農村市場的銷售業績，擴大本集團銷售規模，給本集團帶來更大的利潤回報。

管理層討論及分析

本集團對未來持審慎樂觀態度，在本年度，本集團將一如既往地積極透過提升產品研發及生產質量管理、拓展業務，並有計劃地實行市場和渠道滲透策略，以鞏固和擴大本集團在市場上的領導地位。

流動資金及財務資源

本集團一般以其內部產生的現金流量以及中國及香港多間銀行提供的銀行信貸為其業務提供資金。於二零零六年六月三十日，本集團未作抵押的現金及銀行結餘約為523,900,000港元（二零零五年六月三十日：約474,000,000港元）。本集團的資產負債比率（按總負債與本公司權益所有者應佔股本權益的比率計算）約為18.8%（二零零五年六月三十日：約29.6%（重列））。於二零零六年六月三十日的流動資產淨值約為649,400,000港元（二零零五年六月三十日：約554,400,000港元），而流動比率則維持於約3.7（二零零五年六月三十日：約3.4）的穩健水平。

本集團於本年度的融資成本約為11,300,000港元（二零零五年：約7,900,000港元），佔本集團總營業額約1.8%（二零零五年：約1.3%），較去年增加約3,400,000港元。融資成本增加主要由於銀行利率上升。

結算日後事項

本集團曾進行以下重大結算日後事項：

- (a) 於結算日後，本集團根據本集團與香港及海外若干財務機構於二零零六年六月三十日訂立的貸款融資協議額度為445,000,000港元。該筆貸款融資額度由貸款融資協議日期起計為期三年，並可於第三年結束時選擇重續額外兩年。部份已提取用作償還於二零零六年六月三十日未償還的本公司全部銀行貸款。餘額擬用作為本集團提供額外營運資金。
- (b) 於結算日後，本集團購買擁有相關獨家知識產權的國家專利產品——類新藥「人神經生長因子」的新藥技術和發明專利及從而於中國內地成立了一間實繳資本為一億港元的生物技術公司，負責生產和銷售此藥。
- (c) 於結算日後，本集團與一名獨立第三方訂立一項買賣協議，關於出售本集團全部可供出售股本投資。

或然負債

於二零零六年六月三十日，本集團並無任何重大或然負債（二零零五年六月三十日：無）。

管理層討論及分析

銀行借款

於二零零六年六月三十日，本集團尚未償還由中國及香港多間銀行提供的銀行貸款約157,600,000港元(二零零五年六月三十日：約197,000,000港元)，其中約75.7%(二零零五年六月三十日：約59.8%)為一年期短期銀行貸款。本集團所有銀行貸款均以人民幣及港元計算。

於二零零六年六月三十日，本集團的銀行借款由(i)本集團若干廠房及機器；(ii)本集團的若干土地及樓宇；(iii)質押本公司若干附屬公司之股本權益；及(iv)本公司若干附屬公司之企業擔保作抵押。

季節性或周期性因素

本集團於本年度的業務營運並無受任何季節性或周期性因素重大影響。

外匯風險

於本年度內，本集團主要賺取的收益及產生的成本均以人民幣計算。人民幣於本年度內相對穩定。董事認為，本集團所面對的外幣匯率波動風險不大，因此，本集團並無運用任何財務工具作對沖用途。

財政政策

於本年度內，本集團一般以其內部產生的資源以及中國及香港多間銀行提供的信貸融資額為其業務提供資金。大部份上述融資乃參考中國及香港銀行利率計算。銀行存款及貸款主要以人民幣及港元計算。

承擔

本集團於二零零六年六月三十日購買技術知識及建設物業、廠房及設備的已訂約承擔分別為13,200,000港元(二零零五年六月三十日：3,700,000港元)及34,000,000港元(二零零五年六月三十日：1,800,000港元)。

管理層討論及分析

僱員、培訓及酬金政策

於二零零六年六月三十日，本集團共有1,304名僱員（二零零五年：1,224名），其中1,297名以中國為基地，其餘於香港工作。本集團根據僱員的經驗、資歷、本集團的表現及市況以釐定僱員薪酬。於本年度，員工成本（包括董事酬金）約為25,010,000港元（二零零五年：約18,482,000港元）。員工成本佔本集團本年度的營業額4.0%（二零零五年：3.1%）。本集團在香港及中國的僱員均有參與退休金計劃。

本集團為其管理層及僱員設立結構緊密而有系統的培訓計劃。本集團於本年度向其僱員提供定期管理及技術相關的課程。

末期股息

董事建議派發本年度本公司末期股息每股2港仙（二零零五年：每股2港仙）。

暫停辦理股東登記

本公司將於二零零六年十二月十八日星期一至二零零六年十二月二十一日星期四（包括首尾兩天）暫停辦理股東登記，期間不會辦理本公司股份過戶登記手續。如欲合資格獲派本公司擬派的末期股息，所有股份轉讓文件連同有關股票必須於二零零六年十二月十五日星期五下午四時正前送交本公司之股份過戶登記處香港分處登捷時有限公司（地址為香港灣仔皇后大道東28號金鐘匯中心26樓），辦理過戶登記手續。