

## 緒言

本集團之目標是為傳統中藥進行現代化，並向國際市場推廣現代化中藥之用途。本集團主要從事市場推廣與分銷中成藥，亦從事研究與開發及製造中成藥。本集團獲上市時管理層股東四川新醫藥研究所協助進行研究及開發工作。憑藉本集團與四川新醫藥研究所之長久而密切的關係及四川新醫藥研究所對本集團研究及開發中成藥的支持，以及其本身在市場推廣的雄厚實力，令本集團業務得以創立。本集團之中成藥產品現時乃外判予中國符合GMP規範及獨立第三方之製藥商胡慶餘堂。截至二零零一年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零零一年七月三十一日止四個月，本集團之營業額分別約為37,200,000港元、34,100,000港元及10,200,000港元，全部均來自本集團以漢方藥堂品牌透過(1)本集團位於香港紅磡之零售店；(2)郵購服務；及(3)網上促銷14種中成藥產品之銷售額。截至二零零一年三月三十一日止年度，本集團透過其零售店、郵購及互聯網所得之銷售額分別約為28,500,000港元、5,500,000港元及200,000港元，分別佔本集團營業額約83.5%、16.0%及0.5%。本集團之產品主要針對日本人曾罹患之若干常見疾病及症狀，如慢性肝炎、慢性腎炎、前列腺肥大、動脈硬化、子宮內膜炎及花粉症等。董事相信，本集團具備雄厚之市場推廣實力及深知日本客戶之需要，實為本集團之競爭優勢。

根據本集團之業務模式，本集團亦計劃擴充業務至下列範疇：(1)研究及發展、製造以及市場推廣及分銷含中草藥成份之保健產品；及(2)與中國一間大學合作提供有關中醫藥之網上教學平台。董事認為，由於保健產品及中成藥之性質極為相似，目標客戶類別亦相同，故推廣及分銷保健產品乃推廣及分銷中成藥業務之伸延部份。鑑於普羅大眾對於保健產品益處之認識日漸提高，現時本集團亦正在發展保健產品，以輔助其現有中成藥產品系列。董事相信，日本及其他已發展國家人口老化，人們更注重健康，將帶動保健產品之需求上升。目前，本集團已研製了8種新保健產品，並擬於二零零二年首季將該等產品推出市場。設立網上教學平台乃為增加本集團之保健入門網站之普及性，提升本集團在普羅大眾心目中之形象及增加本集團之收入來源。

## 本集團之主要優勢

董事認為本集團之主要優勢包括：

- 有關14種中成藥銷售之往績記錄。所有中成藥均由本集團在四川新醫藥研究所(與本集團已建立緊密關係)之協助下研究及開發；
- 四川新醫藥研究所就研究及開發所提供之強勁支援；
- 與日本旅行社之緊密關係；
- 對日本旅客之廣泛市場推廣經驗；
- 實力雄厚之內部顧問委員會。該委員會由16位具有不同背景且博學多才之學者及專家組成；
- 與符合GMP規範之製藥商胡慶餘堂合作；
- 制訂「電子客戶介紹計劃」，積極進行市場推廣策略；及
- 發展具有廣泛中醫藥及草藥資訊的多種語文保健入門網站之能力。

## 歷史及積極拓展業務

### 歷史

於一九九四年，在旅遊零售界積逾十年經驗之本集團創辦人梁女士確認中成藥之日本遊客市場具有發展潛力。梁女士著手研究日本人普遍曾罹患之多種疾病及症狀。於一九九四年十一月二十六日(即本集團開始拓展業務之日期)，本集團於香港尖沙咀成立漢方藥堂。漢方藥堂由暉港發展經營，為主要從事銷售中成藥予日本遊客之零售店。位於尖沙咀之商店之總樓面面積約為12,000平方呎。

於漢方藥堂開始經營前不久，梁女士與四川省中醫藥研究院一位備受尊崇之研究人員兼四川新醫藥研究所所長高俊清先生就研究及發展針對治療日本人普遍曾罹患之部份疾病及病症之中藥配方進行討論。四川新醫藥研究所約於一九九四年十月著手為本集團進行研究及開發工作。經討論後，本集團確定四川

新醫藥研究所為合適之長期夥伴。四川新醫藥研究所本着互相信任及良好關係向本集團提供研究及開發服務。於二零零零年十一月二日，本集團為落實其與四川新醫藥研究所之工作關係，以由四川新醫藥研究所獨家供應中成藥及為本集團提供研究及開發服務，本集團與四川新醫藥研究所訂立一項為期3年之研究、開發及管理協議(經二零零二年一月十一日訂立之補充協議修訂及補充)。本集團約於一九九五年五月推出其第一種中成藥產品排毒健美丸，之前本集團一直銷售其他製藥商所研製之中成藥。自本集團於一九九四年底成立至最後實際可行日期以來，本集團之產品一直外判予香港及中國之中藥製造商(均為獨立第三方)製造。

為求曾到本集團零售店購賣本集團產品之客戶繼續惠顧，本集團自一九九五年十一月起推出郵購服務。截至二零零一年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零零一年七月三十一日止四個月，本集團錄得來自日本客戶郵購之營業額分別約為2,200,000港元、5,500,000港元及1,000,000港元，佔本集團同期內營業額分別約5.9%、16.0%及9.9%。

本集團自不同來源(包括客戶意見)搜集市場資料，以制定整體產品發展策略。憑藉四川新醫藥研究所之協助，本集團繼續以日本人為主要對象進行產品發展。本集團逐漸將其產品推出市場，而至一九九六年一月，本集團生產供商業銷售之中成藥增至14種。此後，本集團僅出售本身之產品。

由於一九九七年發生亞洲金融風暴，本集團乃放慢醫藥研究及產品發展方面的投資，因此於二零零零年四月前，其現有中成藥產品並未辦理任何專利權註冊手續，亦無進行任何新中成藥及保健產品之研究及開發。隨着經濟漸漸復甦，本集團再次加快醫藥研究及產品發展之投資，並預期於二零零二年首季推出其新系列之保健產品。董事計劃於日後為本集團之中成藥及保健產品申請專利權註冊。

於一九九八年三月二十七日，現時以漢方藥堂商標經營本集團零售業務之全資附屬公司暉富註冊成立。本集團亦於一九九八年六月將其零售店遷往香港紅磡，自此漢方藥堂乃由暉富經營。暉港發展於轉讓其中成藥零售業務予暉富後暫停營業。

於二零零零年十一月三十日，NCM BVI 由本集團收購成為中介控股公司。

## 積極拓展業務

於積極拓展業務期內，本集團已動用大量資源於(i)研究擴充中國分銷店及客戶基礎之機會；(ii)發掘與開發可由本集團促銷之新產品；及(iii)發展保健入門網站以及互聯網電子商貿平台。下文概述本集團於積極拓展業務期內之主要進展。

## 截至二零零零年三月三十一日止財政年度

截至二零零零年三月三十一日止年度，本集團錄得總營業額約37,200,000港元及純利約14,300,000港元。其他詳情請參考本招股章程「財務資料」一節內「營業記錄」及「管理層有關財政狀況及營運業績之討論及分析」各段所載之本集團經審核業績概要。

## 業務發展

董事一直考慮擴充本集團之中國業務，並進行有關在中國成立分銷店之可行性研究。根據中國國家旅遊局編製之中國旅遊統計年鑑之資料，於一九九九年遊覽北京及西安之日本旅客人數分別約為456,000人及164,000人，佔一九九九年遊覽中國之日本遊客人數約25%及9%。

本集團亦於二零零零年三月指示四川新醫藥研究所就中國現時普遍有售之中成藥進行市場研究，藉以探求全新之中成藥作進一步發展。此外，為於美國市場開拓商機，本集團於二零零零年二月聘用獨立第三方進行一項研究以評估中成藥及保健產品於美國之商機。根據兩項市場研究，董事認為本集團須研製一種以中草藥為主要成份之新保健產品系列，以輔助其現有中成藥系列，並須拓展其分銷業務至其他海外市場，如日本及北美洲。

## 市場推廣發展

於年內，本集團於一九九九年八月及二零零零年三月加緊進行市場推廣策略之工作。除了繼續在日本旅行社派發之推廣小冊子進行宣傳外，本集團已於二零零零年三月開始設立其多種語文保健入門網站[www.newchinesemedic.com](http://www.newchinesemedic.com)作為市場推廣媒介。



## 業務

### 人力資源運用

於二零零零年三月三十一日，本集團共聘用29名僱員，較一九九九年四月一日增加8名：

管理	3
研究及開發	2
銷售及市場推廣	20
財務及行政	4

### 截至二零零一年三月三十一日止財政年度

截至二零零一年三月三十一日止年度，本集團錄得總營業額約34,100,000港元及純利約5,110,000港元。其他詳情請參考本招股章程「財務資料」一節內「營業記錄」及「管理層有關財政狀況及營運業績之討論及分析」各段所載之本集團經審核業績概要。

### 業務發展

自二零零零年二月起，本集團與中國若干位獨立第三方已就於中國成立分銷店展開磋商。年內一直進行磋商，惟並無訂立協議。

由四川新醫藥研究所進行之市場研究已於二零零零年四月完成，是項研究確定出200種以上具備潛質作進一步研究及開發之中成藥產品。

於二零零零年九月二十六日，互聯網付款網關之建設經已完成，本集團得以透過其保健入門網站處理零售交易。

於二零零零年十一月二日，為籌備將本集團之互聯網批發業務推出市場，本集團與獨立第三方四川升和製藥有限公司就授予本集團權利在網上分銷產品而訂立一項為期2年之協議。

### 市場推廣發展

於二零零零年九月，配備互聯網零售交易功能之保健入門網站www.newchinesemedic.com在互聯網站以中文、日文及英文推出市場。

於二零零一年二月，本集團亦推出其電子客戶介紹計劃。



### 技術發展

於二零零零年七月，本集團成立內部顧問委員會，以進一步提升研究及開發實力，並加快日後擴充業務至其他醫學相關範疇之計劃。截至二零零一年三月三十一日止年度，該內部顧問委員會由14位具有不同背景之學者及專業人士組成，其中兩位更為四川新醫藥研究所之全職僱員。

網上諮詢服務於二零零零年十一月推出。

經於二零零二年一月十一日訂立之補充協議修訂及補充後，於二零零零年十一月二日，四川新醫藥研究所與本集團訂立一項有關研究及開發中成藥之研究、開發及管理協議。根據該等協議，本集團有權聘用四川新醫藥研究所就本集團所物色之中成藥進行新項目研究及發展，以及提升現有產品。本集團擁有其所撥資項目中所有由四川新醫藥研究所研製之產品之知識產權。四川新醫藥研究所未經本公司事先批准（本公司將按個別項目方式考慮每項請求），將不會研製其本身之中藥及保健產品或承接任何其他外間工作或委派工作。對於購買四川新醫藥研究所研製之任何新中藥及保健產品（費用由四川新醫藥研究所自行承擔）之知識產權，本集團擁有第一取捨權。

於二零零零年十一月二十八日，本集團與資訊科技公司Open Creative Limited（其乃本公司其中一位股東，亦是OpenEgroup.com Limited之全資附屬公司）就維修、更新及日後發展入門網站而訂立合約。

### 人力資源運用

於二零零一年三月三十一日，本集團共聘用50名僱員，分別如下：

管理	5
研究及開發	5
銷售及市場推廣	23
財務及行政	5
資訊科技及電子商貿	12

由二零零一年四月一日至最後實際可行日期期間

### 業務發展

於二零零一年四月至二零零一年五月期間，本集團與2間中國之中藥製造商訂立協議，授權本集團在網上分銷彼等之產品，為期1年。該2間中國之中藥製造商均為獨立第三方。



## 業務

於二零零一年七月十日，本集團與獨立第三方Kinetana Pharmaceutical Commercial Holdings (BVI) Limited (健諾集團公司之成員) 組成合營企業新健生化藥物科技有限公司。新健生化藥物科技有限公司乃一間以研究及市場推廣為主之公司。由健諾所研製之SimBioDAS™技術，可藉着加快篩選生草藥以找尋能被人體真正吸收之有效成份之程序，用以研製傳統中藥產品。該技術亦能將生草藥及中藥製品進行現代化及規範化。憑藉健諾之海外市場推廣經驗，董事預期新健生化藥物科技有限公司除協助本集團中成藥產品之研究及開發程序外，亦將協助本集團推廣產品至海外市場，特別是北美洲。

於二零零一年七月二十七日，本集團與北京一間醫院就將由該醫院於北京開設而由本集團管理之分銷店簽立意向書。於二零零一年十月十八日，本集團就管理杭州一間將由胡慶餘堂開辦之分銷店而與胡慶餘堂訂立一項為期2年之協議。

### 產品發展

本集團於二零零一年十二月研製了8種全新保健產品，並有意於二零零二年第一季推出該等產品。該8種全新保健產品乃用於糖尿病、血脂過高、高血壓、肥胖症、花粉症、便秘患者及強肝健胃。

### 市場推廣發展

於最後實際可行日期，本集團之電子客戶介紹計劃之客戶人數已增至15,000多人。

直至二零零一年六月，本集團就其互聯網批發業務發展之「醫藥街」能提供有關中藥製造商之公司資料及其產品詳情，並能進行簡單交易。董事預期將可於二零零二年第二季完成並推出為「醫藥街」而設之互聯網平台；該平台能處理不同種類之搜尋及繁複交易。

### 技術發展

為擴充中成藥及保健產品之研究及開發實力以及產品系列，本集團一直就年長病人使用冬蟲草精華之臨床試驗計劃與香港一間大學進行討論。本集團現時亦正尋求與中國一間大學合作進行有關研製用於癌病治療之中成藥新產品之聯合研究項目。此外，本集團亦已聯絡中國一間大學，討論有關研製新中成藥及保健產品之聯合研究項目。



董事會亦已邀請吳秀芬教授及沈德惠醫生加盟顧問委員會。於最後實際可行日期，顧問委員會共有16位成員。

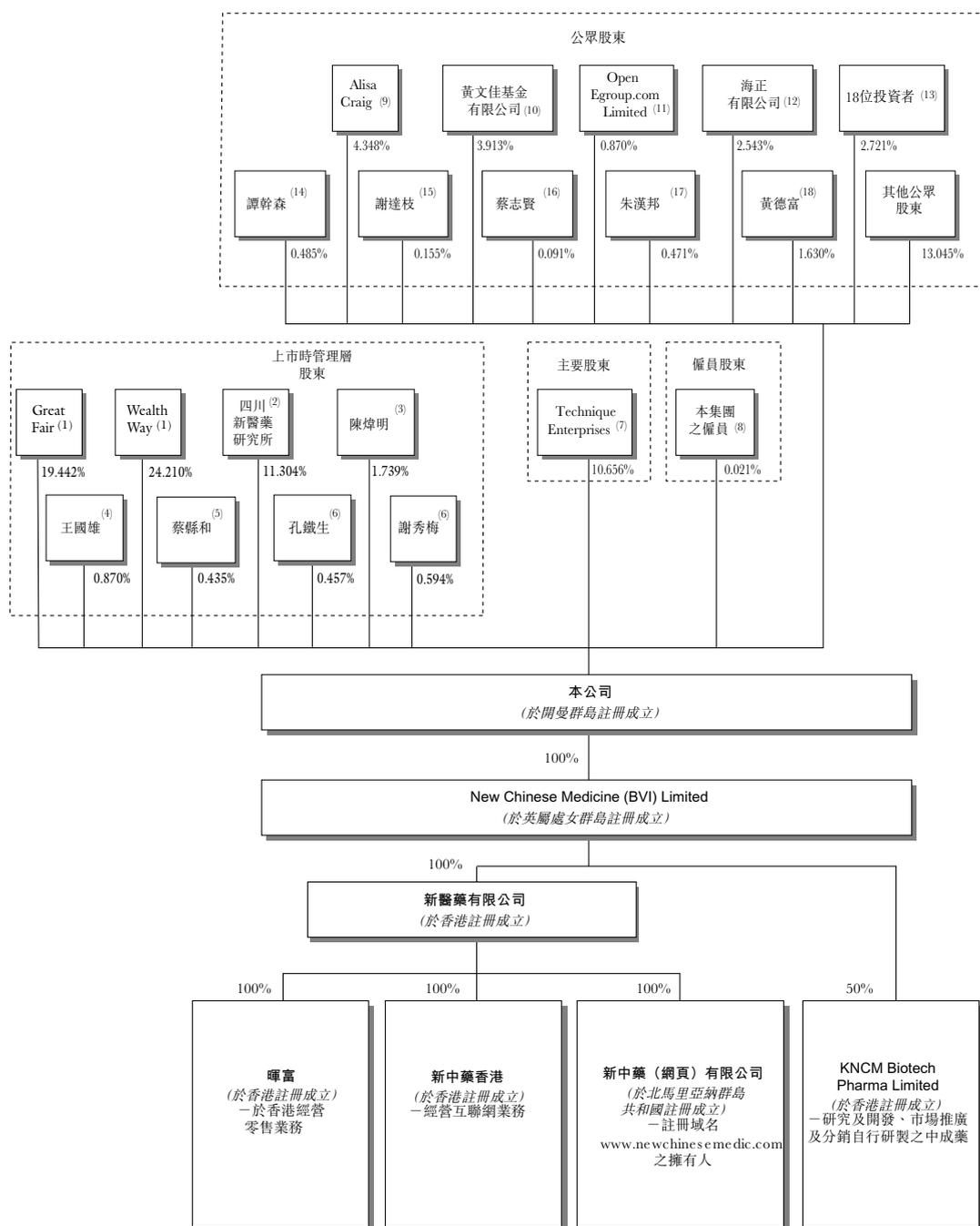
#### 人力資源運用

於最後實際可行日期，本集團合共聘用47位僱員，分別如下：

管理	6
研究及開發	4
銷售及市場推廣	22
財務及行政	6
資訊科技及電子商貿	9

公司架構

下表列示緊隨股份發售後(假設並無行使超額配股權)完成後(並無計及因根據首次公開招股前購股權計劃所授購股權或根據購股權計劃可能授出之購股權獲行使而可能發行之任何股份)本公司(包括其股東及主要附屬公司)之股權及公司架構：



附註：

1. Great Fair及Wealth Way均由梁女士全資擁有。梁女士為本集團之副主席、執行董事及創辦人。就創業板上市規則而言，彼亦被視為上市時管理層股東。此外，請參考本招股章程「主要股東、上市時管理層股東及高持股量股東」一節。
2. 四川新醫藥研究所於一九八八年五月五日在中國成立為集體所有企業，並由高俊清、林大全、高揚、楊茨芬、王遠萍、高豐、曲勇、月小峰、郭俊英、林濤及王莉分別實益擁有5%、5%、10%、5%、5%、10%、10%、10%、20%、10%及10%權益。就創業板上市規則而言，四川新醫藥研究所股東及四川新醫藥研究所均被視為上市時管理層股東。此外，請參考本招股章程「主要股東、上市時管理層股東及高持股量股東」一節。自一九九四年十月起，四川新醫藥研究所一直為本集團提供研究及開發支援，並加快持續開發及改良本集團產品之步伐。董事已表示，於二零零零年十一月二日之前，四川新醫藥研究所提供研究及開發與其他服務予其他各方（本公司除外）。自開業以來，四川新醫藥研究所一直從事：1)提供有關中醫藥及保健產品之研究及開發服務及2)研究及開發與分銷醫療設備。因此，董事認為，藉着邀請四川新醫藥研究所成為股東以維持與四川新醫藥研究所之長期關係乃符合本集團之利益。於二零零二年二月十八日，Great Fair及Wealth Way已各自向四川新醫藥研究所轉讓26,000,000股股份作為餽贈品，合共佔緊隨股份發售完成後（並無計及任何因行使超額配股權及根據首次公開招股前購股權計劃所授購股權及根據購股權計劃可能授出之任何購股權而可能發行之股份）本公司之已發行股本約11.304%。  
  
於轉讓26,000,000股股份前，四川新醫藥研究所之兩位代表（即高俊清及林大全）獲委任為執行董事。
3. 陳焯明先生為行政總裁兼執行董事。於二零零零年一月至二零零零年七月期間，陳焯明先生加盟本集團出任業務顧問一職，協助本集團發展業務模式及保健入門網站。自二零零零年八月起至股份在創業板上市之前，陳焯明先生一直擔任本集團行政總裁，並負責施行本集團之業務計劃、處理股份於創業板上市之事宜及協助本集團與投資銀行及準投資者發展及維持關係。於二零零一年五月一日，NCM BVI股本中之4股每股面值1.00美元股份（佔NCM BVI當時已發行股本約2%）乃以現金代價4.00美元配發及發行予陳焯明先生；現金代價經已悉數清償。上述股份乃按面值配發及發行予陳焯明先生，以表揚其對本集團之貢獻；並藉着給予其參與本公司股權之機會，以激勵其為本集團之利益而繼續努力。根據重組，陳先生獲配發及發行8,000,000股股份，佔本公司當時已發行股本2%，作為交換其於NCM BVI之2%股權之條件。該8,000,000股股份將佔緊隨股份發售完成後（並無計及任何因行使超額配股權及根據首次公開招股前購股權計劃授出之購股權及根據購股權計劃可能授出之任何購股權而可能發行之股份）本公司之已發行股本約1.739%。陳焯明先生為上市時管理層股東。重組詳情載於本招股章程附錄四「股本變動」一節。

4. 王國雄先生為本集團零售業務之市場總監。自一九九七年六月以來，王國雄先生一直協助本集團與日本旅行社維持關係及開發商機。於二零零一年五月一日，NCM BVI股本中之2股每股面值1.00美元股份（佔NCM BVI當時已發行股本約1%）乃以現金代價2.00美元配發及發行予王國雄先生；現金代價經已悉數清償。該等股份乃按面值配發及發行予王國雄先生，以表揚其多年來對本集團之貢獻；並藉着給予其參與本公司股權之機會，以激勵其為本集團之利益而繼續努力。根據重組，王國雄先生獲配發及發行4,000,000股股份，佔本公司當時已發行股份1%，作為交換其於NCM BVI之1%股權之條件。該4,000,000股股份將佔緊隨股份發售完成後（並無計及任何因行使超額配股權及根據首次公開招股前購股權計劃授出之購股權及根據購股權計劃可能授出之任何購股權而可能發行之股份）本公司之已發行股本約0.870%。王國雄先生為上市時管理層股東。重組詳情載於本招股章程附錄四「股本變動」一節。
5. 蔡縣和先生（「蔡先生」）為新醫藥有限公司及新中藥香港（兩者均為本公司之全資附屬公司）之前董事。蔡先生乃特許會計師，並為梁女士之朋友。於過往數年，蔡先生一直為梁女士之公司（包括本集團）提供會計意見。彼與黃先生發起將股份在創業板上市，並協助本集團檢討及發展業務模式。於二零零零年六月十六日及二零零零年七月十四日，由於蔡先生當時（二零零零年五月至二零零零年十一月期間）正在考慮加盟本集團，故分別獲委任為新醫藥有限公司及新中藥香港其中一名董事。於二零零一年五月一日，NCM BVI股本中之1股面值1.00美元股份（佔NCM BVI已發行股本約0.5%）乃以現金代價1.00美元配發及發行予蔡先生；現金代價經已悉數清償。該等股份乃按面值配發及發行予蔡先生，以表揚其多年來對本集團之貢獻。根據重組，蔡先生獲配發及發行2,000,000股股份，佔本公司當時已發行股本之0.5%，作為交換其於NCM BVI之0.5%股權之條件。該2,000,000股股份將佔緊隨股份發售完成後（並無計及任何因行使超額配股權及根據首次公開招股前購股權計劃授出之購股權及根據購股權計劃可能授出之任何購股權而可能發行之股份）本公司之已發行股本約0.435%。由於蔡先生於二零零一年十二月二十二日辭退新中藥香港及新醫藥有限公司之董事職位，故彼於本集團並無管理職能，亦無參與本集團之日常運作。蔡先生乃上市時管理層股東。重組詳情載於本招股章程附錄四「股本變動」一節。
6. 謝秀梅女士及孔鐵生先生為本公司附屬公司暉富之董事。謝秀梅女士於一九九九年初加盟本集團出任一般事務經理，而孔鐵生先生則自本集團於一九九四年底成立時加盟，擔任商店經理。謝秀梅女士負責日常行政及人事工作，孔鐵生先生則負責監督漢方藥堂之業務。於二零零一年五月一日，NCM BVI股本中之1股面值1.00美元股份（合共佔NCM BVI當時已發行股本約0.5%）乃以現金代價各1美元分別配發及發行予謝秀梅女士及孔鐵生先生；現金代價經已悉數清償。該等股份乃按面值配發及發行予謝秀梅女士及孔鐵生先生，以表揚其多年來對本集團之貢獻；並藉着給予其參與本公司股權之機會，以激勵其為本集團之利益而繼續努力。於重組前，謝秀梅女士及孔鐵生先生各持有NCM BVI之1股股份，佔當時已發行股本之0.5%。根據重組，謝秀梅女士及孔鐵生先生均獲配發及發行2,000,000股股份，佔本公司當時已發行股本之0.5%，作為交換彼等於NCM BVI分別所佔0.5%股權之條件。該2,000,000股股份將佔緊隨股份發售完成後（並無計及任何因行使超額配股權、根據首次公開招股前購股權計劃所授購股權及根據購股權計劃可能授出之任何購股權而可能發行之股份）本公司之已發行股本約0.435%。重組詳情載於本招股章程附錄四「股本變動」一節。

Great Fair及Wealth Way於二零零零年五月十五日至二零零零年七月六日期間與21位投資者訂立一系列可換股貸款協議，其中包括孔鐵生先生。Great Fair、Wealth Way及孔鐵生先生分別獲賦予權利，透過按相等於發售價50%之換股價將股份由Great Fair

及Wealth Way轉讓予孔鐵生先生，以償還或（視情況而定）要求償還根據可換股貸款協議借予Great Fair及Wealth Way之本金額。貸款乃由梁女士擔保，此項擔保直至貸款獲悉數償付或貸款轉換成股份時才可解除。

於二零零一年十二月四日，Great Fair與謝秀梅女士訂立可換股貸款協議，據此，Great Fair獲墊付220,000港元之貸款。Great Fair已按相當於發售價50%之換股價轉讓股份，以將獲墊付之貸款兌換為股份。貸款該項由梁女士擔保，於貸款獲悉數償還或兌換為股份前，不得解除擔保。

根據與孔鐵生先生及謝秀梅女士訂立之可換股貸款協議墊付予Great Fair及Wealth Way之貸款已於二零零二年二月十八日兌換為股份，導致Great Fair及Wealth Way向孔鐵生先生轉讓100,000股股份及Great Fair向謝秀梅女士轉讓733,333股股份。因此，緊隨股份發售後由孔鐵生先生及謝秀梅女士持有之股份總數分別為2,100,000股（其中1,000,000股股份藉着可換股貸款協議所載之兌換而購入）及2,733,333股（其中733,333股股份藉着可換股貸款協議所載之兌換而購入）。可換股貸款協議詳情載於本招股章程附錄四「首次公開招股前可換股票據」一節。

7. Technique Enterprises為於英屬處女群島註冊成立之私人有限公司，並由張聚先生全資擁有。於二零零一年四月九日，Great Fair及Wealth Way就Technique Enterprises發行無抵押可換股票據，條款如下：

- (i) 本金 : 20,000,000港元；
- (ii) 利率 : 年息10釐；
- (iii) 換股權 : 全部本金將於股份上市時自動轉換成股份；
- (iv) 換股價 : 發售價之68%；
- (v) 擔保 : 本金及其利息之償付乃由梁女士擔保。

於二零零二年二月十八日，Technique Enterprises、Great Fair及Wealth Way同意將可換股票據之本金額全部兌換為49,019,607股股份。

於二零零二年二月十八日兌換Technique Enterprises票據後，Great Fair及Wealth Way將合共49,019,607股股份轉讓予Technique Enterprises。Technique Enterprises無權提名任何人士加入董事會。就創業板上市規則而言，Technique Enterprises及張聚先生被視為主要股東。此外，請參考本招股章程「主要股東、上市時管理層股東及高持股量股東」一節。張聚先生或Technique Enterprises與本集團或本公司任何關連人士（於本招股章程內所述者除外）於過往或現時均無任何其他業務關係。

Technique Enterprises由獨立第三方KGI Asia Limited引薦。張聚先生為一間財務公司之高級管理層成員，而Technique Enterprises則註冊成立作一項投資工具，以用作持有張聚先生之投資的用途。Technique Enterprises被視為財務投資者。Technique Enterprises票據之兌換價由Technique Enterprises與Great Fair及Wealth Way按公平原則磋商釐定。Technique Enterprises所付換股價較發售價折讓32%。董事相信，鑑於股份在二零零一年四月九日發行可換股票據時並未在創業板上市，故給予Technique Enterprises之折讓乃屬公平合理。

Technical Enterprises因兌換Technical Enterprises票據而購入股份，有關詳情載於本招股章程附錄四「Technical Enterprises票據」一節。

- Great Fair及Wealth Way於二零零零年五月十五日至二零零零年七月六日期間與21位投資者訂立一系列可換股貸款協議，其中包括暉富之2位僱員（即陳薇女士及全月華女士）。陳薇女士於一九九四年底加入本集團擔任助理商店經理，而全月華女士則於一九九九年底加入本集團擔任漢方藥堂之辦公室助理。陳薇女士負責監督經營漢方藥堂之銷售職員。全月華女士負責漢方藥堂行政運作。Great Fair、Wealth Way及該等僱員分別獲賦予權利，透過按相等於發售價50%之換股價將股份由Great Fair及Wealth Way轉讓予該等僱員，以償還或（視情況而定）要求償還根據可換股貸款協議借予Great Fair及Wealth Way之本金額。貸款乃由梁女士擔保，此項擔保直至貸款獲悉數償付或貸款轉換成股份時才可解除。

根據有關可換股貸款協議墊付予Great Fair及Wealth Way之貸款已於二零零二年二月十八日兌換為股份，導致Great Fair及Wealth Way向陳薇女士轉讓66,666股股份及向全月華女士轉讓33,333股股份。陳薇女士及全月華女士均並非本集團之高級管理層成員，但為獨立第三方。可換股貸款協議詳情載於本招股章程附錄四「首次公開招股前可換股票據」一節。

- Alisa Craig為於英屬處女群島註冊成立之私人有限責任公司，並為亞洲英明投資管理有限公司（英屬處女群島註冊成立）之全資附屬公司，而亞洲英明投資管理有限公司則為Phoenix Capital Investment Holdings Limited（英屬處女群島註冊成立）之全資附屬公司。該公司分別由何耀明先生、陳少民先生、朱維鵬先生及李疇慶先生實益擁有70.4%、11.2%、9.7%及8.7%權益。彼等均為英明證券有限公司之高級管理層成員，於證券包銷及配售以及物色準投資者方面擁有豐富經驗。亞洲英明投資管理有限公司及英明證券有限公司擁有相同實益擁有人。何耀明先生、陳少民先生及朱維鵬先生及李疇慶先生共同為英明證券有限公司之多數實益擁有人。何耀明先生、陳少民先生及朱維鵬先生亦為英明證券有限公司之董事。根據由（其中包括）Great Fair、Wealth Way及Alisa Craig於二零零一年六月十三日訂立之買賣協議，NCM BVI已發行股本中之10股股份（佔NCM BVI當時已發行股本約5%）乃以現金代價2,500,000港元售予Alisa Craig；現金代價經已悉數清償。根據重組，Alisa Craig獲配發及發行20,000,000股股份，佔本公司當時已發行股本之5%，作為交換其於NCM BVI之5%股權之條件。該20,000,000股股份將佔緊隨股份發售完成後（並無計及任何因行使超額配股權及根據首次公開招股前購股權計劃授出之購股權及根據購股權計劃可能授出之任何購股權而可能發行之股份）本公司之已發行股本約4.348%。除本招股章程所披露者外，Alisa Craig、亞洲英明投資管理有限公司、何耀明先生、陳少民先生、朱維鵬先生及李疇慶先生乃獨立第三方。重組詳情載於本招股章程附錄四「股本變動」一節。

Alisa Craig由英明證券有限公司（聯席牽頭經辦人之一）引薦。當時NCM BVI已發行股本之5%之購買價由Alisa Craig與Great Fair及Wealth Way按公平原則磋商釐定。由於董事認為Alisa Craig之實益股東於證券業之經驗，使彼等能獲得所需聯繫及專業知識，有助向公眾投資者及財務市場推廣本集團。Alisa Craig所付購買價較發售價折讓約79.2%。註冊成立Alisa Craig之唯一目的乃作為持有本公司4.348%權益之工具。除上述者外，Alisa Craig為投資控股公司，其自註冊成立之日以來，並無從事任何其他業務。亞洲英明投資管理有限公司及Alisa Craig之最終股東於本集團均無董事會代表或管理職能。Alisa Craig及其股東與本集團或本公司任何關連人士（除本招股章程所述者外）於過去或目前概無任何業務關係。

英明證券有限公司為其中一名包銷商，並已同意包銷不多於1,500,000股公開發售股份及不多於14,700,000股配售股份。

倘英明證券有限公司根據包銷協議之條款須履行其包銷責任全數認購股份，該等股份將佔緊隨股份發售完成後（假設超額配股權未獲行使）本公司已發行股本約3.5%。屆時英明證券有限公司及Alisa Craig合共應佔緊隨股份發售完成後（假設超額配股權未獲行使）本公司已發行股本約7.9%。

10. 作慈善用途之黃文佳基金有限公司為於香港註冊成立之私人有限公司，並為獨立第三方。黃文佳基金有限公司之成員及董事為梁權東、謝浪、洪炳、鄧澤棠及梁榮佳，負責其日常管理工作。彼等均為獨立第三方。於二零零一年五月一日，NCM BVI股本中每股面值1.00美元之股份9股以現金代價9美元向黃文佳基金有限公司配發及發行，佔NCM BVI已發行股本之4.5%；現金代價經已悉數清償。按面值配發NCM BVI股份予黃文佳基金有限公司乃為方便而已。該等股份實際上乃梁女士捐贈予黃文佳基金有限公司。梁女士捐贈之目的在於使社會獲益。根據重組，黃文佳基金有限公司獲配發及發行18,000,000股股份，佔本公司當時已發行股本之4.5%，作為交換其於NCM BVI之4.5%股權之條件。該18,000,000股股份將佔緊隨股份發售完成後（並無計及任何因行使超額配股權及根據首次公開招股前購股權計劃所授購股權及根據購股權計劃可能授出之任何購股權而可能發行之股份）本公司之已發行股本約3.913%。

黃文佳基金有限公司於一九九零年八月二十四由獨立第三方梁權東先生註冊成立，主要目的為1)提升受聘於香港之碼頭裝卸與運輸業及碼頭裝卸與運輸工會或退出該行業及工會之人士的福利；及2)為碼頭裝卸與運輸工會或工人協會或受聘於香港之碼頭裝卸與運輸業工會及工人協會之人士（不論為工人或掌權人）作出福利或基金用途的捐獻。梁女士於二零零一年五月透過按面值促使配發及發行9股NCM BVI每股面值1.00美元股份（作為贈品）之方式向黃文佳基金有限公司作出捐贈之前，亦曾於一九九七年及二零零零年向黃文佳基金有限公司贈送股份。梁女士並無參與黃文佳基金有限公司之日常運作，亦並非該公司之成員。梁女士與黃文佳基金有限公司或黃文佳基金有限公司之任何成員概無關連（黃文佳基金有限公司並無從事任何其他業務）。黃文佳基金有限公司之成員或黃文佳基金有限公司於本集團均無任何董事會代表或管理職能。黃文佳基金有限公司及其成員於過去或目前與本集團或本公司任何關連人士（除本招股章程所述者外）概無任何業務關係。黃文佳基金有限公司由本公司之主席黃先生引薦。黃文佳為黃先生之父親。黃先生及其中一位兄弟於黃文佳基金有限公司成立時合共捐贈1,500,000.00港元予該基金。其後年間，運輸業界職工捐贈約100,000.00港元予黃文佳基金有限公司。黃文佳基金有限公司乃以擔保形式成立且並無股本之有限公司。根據其公司組織章程大綱及細則，黃文佳基金有限公司於任何時間所得之收入及財產應只用於其公司組織章程大綱內所載有關宣揚黃文佳基金有限公司之宗旨，而有關收入及財產之任何部份亦不應以股息、紅股或以其他溢利方式直接或間接支付或轉讓予黃文佳基金有限公司之成員。於清盤後，由黃文佳基金有限公司持有之資產亦只用於宣揚其公司組織章程大綱內所載之宗旨。

11. OpenEgroup.com Limited為於英屬處女群島註冊成立之私人有限責任公司。查文達先生(一間資訊科技公司之董事)、張澤恩先生(一間資訊科技公司之董事)、陳漢文先生(資深資訊科技人才)、陳華俊先生(一間推廣公司之董事)及Ashwin Khubchandani先生(財務顧問)(「OpenEgroup股東」)為分別擁有OpenEgroup.com Limited約30.38%、30.38%、17.64%、19.6%及2%股份之最終實益擁有人。OpenEgroup股東及OpenEgroup.com Limited均為獨立第三方。OpenEgroup.com Limited為Open Creative Limited(一間為資訊科技公司,專注發展互聯網網站及提供電子商業方案)之控股公司。自二零零零年三月起,Open Creative Limited一直協助本集團發展其多種語文保健入門網站。Open Creative Limited負責本集團保健入門網站之設計及軟件程式編排,以及該網站之維持、更新及日後發展。根據由Great Fair、Wealth Way及OpenEgroup.com Limited於二零零一年十二月十四日訂立之首次公開招股前配售協議,OpenEgroup.com Limited以現金代價800,000港元獲轉讓4,000,000股股份;現金代價經已悉數清償。該等股份佔緊隨股份發售完成後(並無計及任何因行使超額配股權及根據首次公開招股前購股權計劃所授購股權及根據購股權計劃可能授出之任何購股權而可能發行之股份)本公司之已發行股本約0.870%。OpenEgroup.com Limited由獨立第三方陳華俊先生引薦。認購價由OpenEgroup.com Limited與Great Fair及Wealth Way按公平原則磋商釐定,所付認購價較發售價折讓約66.7%。董事認為OpenEgroup.com Limited於互聯網業務之經驗,可為其提供支援及進一步發展及經營本集團保健入門網站所需之知識及技術訣竅。OpenEgroup股東或OpenEgroup.com Limited於本集團均無任何董事會代表或管理職能。OpenEgroup.com Limited及OpenEgroup股東於過去或目前與本集團或本公司任何關連人士(除本招股章程所述者外)概無任何業務關係。
12. 海正有限公司為於一九九七年三月二十六日在香港註冊成立之私人有限責任公司,並由獨立第三方余永焯先生(物業投資及中國貿易商人)全資擁有。根據由Great Fair、Wealth Way及海正有限公司於二零零一年十二月十九日訂立之首次公開招股前配售協議,11,700,000股股份乃以現金代價6,669,000港元獲轉讓予海正有限公司;現金代價經已悉數清償。該等股份佔緊隨股份發售完成後(並無計及任何因行使超額配股權及根據首次公開招股前購股權計劃所授購股權及根據購股權計劃可能授出之購股權而可能發行之股份)本公司之已發行股本約2.543%。海正有限公司由梁女士引薦。購買價由海正有限公司與Great Fair及Wealth Way按公平原則磋商釐定,較發售價折讓約5%。海正有限公司之主要業務為物業投資。余永焯先生或海正有限公司於本集團均無任何董事會代表或管理職能。海正有限公司及余永焯先生於過去或目前與本集團或本公司任何關連人士(除本招股章程所述者外)概無任何業務關係。
13. Great Fair與Wealth Way於二零零零年五月十五日至二零零零年七月六日期間訂立一系列可換股貸款協議,據此共18位獨立投資者(並不計及本集團之僱員孔鐵生先生(彼亦為上市時管理層股東)、陳薇女士及全月華女士)借出合共3,755,000港元。Great Fair、Wealth Way及有關投資者均獲授予權利償還或(視情況而定)要求償還根據可換股貸款協議借出之本金額,方法為Great Fair及Wealth Way按相等於發售價50%之換股價以股份轉讓方式進行。有關貸款為無抵押、免息及於二零零二年五月十五日期滿。貸款乃由梁女士擔保,此項擔保直至貸款獲悉數償付或貸款轉換成股份時才可解除。

18位獨立投資者之詳情如下：

投資者名稱	緊隨股份 發售完成後 所持股份數目 及股權百分比		每股股份 之 投資成本 港元	投資 成本總額 港元
	所持 股份數目	%		
<b>暉港之僱員</b>				
洪涼涼	33,333	0.007%	0.30	10,000
關鳳貞	33,333	0.007%	0.30	10,000
李萍	33,333	0.007%	0.30	10,000
小林孝子	833,333	0.181%	0.30	250,000
黃惠貞	33,333	0.007%	0.30	10,000
楊立春	50,000	0.011%	0.30	15,000
于萍	33,333	0.007%	0.30	10,000
袁艷兒	66,666	0.015%	0.30	20,000
小計	1,116,664	0.242%	0.30	335,000
<b>獨立第三方</b>				
陳長江	333,333	0.072%	0.30	100,000
鄭建榮 (附註)	1,833,333	0.400%	0.30	550,000
蔡玉坤	166,666	0.036%	0.30	50,000
郭美恩	500,000	0.108%	0.30	150,000
李思和	6,666,666	1.450%	0.30	2,000,000
廖秀琼	100,000	0.022%	0.30	30,000
吳錦威	833,333	0.181%	0.30	250,000
吳蓮英 (附註)	500,000	0.108%	0.30	150,000
蘇玉璇	66,666	0.015%	0.30	20,000
楊學超	400,000	0.087%	0.30	120,000
小計	11,399,997	2.479%	0.30	3,420,000
<b>總計</b>	<b>12,516,661</b>	<b>2.721%</b>	<b>0.30</b>	<b>3,755,000</b>

附註：吳蓮英及鄭建榮為母子關係。

根據可換股貸款協議墊付之貸款已於二零零二年二月十八日轉換為股份，導致Great Fair及Wealth Way向該18位獨立投資者轉讓12,516,661股股份。首次公開招股前可換股票據持有人(本集團之上市時管理層股東或僱員孔鐵生先生、謝秀梅女士、陳薇女士及全月華女士除外)乃暉港僱員或梁女士之朋友。換股價由首次公開招股前可換股票據持有人與Great Fair及Wealth Way按公平原則磋商釐定。根據首次公開招股前可換股票據(發行予譚幹森先生、謝達枝先生、蔡志賢先生、朱漢邦先生及Technique Enterprises者除外)之適用換股價較發售價折讓50%。董事認為，鑑於暉港之僱員及獨立投資者均熟悉梁女士，並已多時表示有意投資於本集團業務，故向彼等給予折讓乃屬公平合理。按股份市價給予折讓作為換股價十分普遍，因為於二零零零年五月十五日至二零零零年七月六日期間簽署可換股貸款協議時，股份尚未在創業板上市。

14. Great Fair與譚幹森先生(專業高爾夫球教練及梁女士之朋友)分別於二零零一年十月十九日及二零零一年十一月九日訂立兩項無抵押可換股貸款協議。根據該等協議, Great Fair獲墊付金額500,000港元。根據該兩項可換股貸款協議, 所墊支貸款須由Great Fair按相等於發售價70%及80%之換股價以轉讓股份方式償還。所墊支貸款由梁女士擔保, 而於悉數償還貸款或貸款獲兌換為股份前, 不得解除擔保。Great Fair已於二零零二年二月十八日藉着轉讓2,232,142股股份予譚幹森先生, 將獲墊付貸款兌換為股份。該2,232,142股股份佔本公司當時已發行股本約0.56%, 並將佔緊隨股份發售完成後本公司已發行股本約0.485%(並無計及因行使超額配股權及根據首次公開招股前購股權計劃所授購股權及根據購股權計劃可能授出之任何購股權而可能發行之任何股份)。譚幹森先生為獨立第三方, 於過去或目前與本集團或本公司任何關連人士(除本招股章程所述者外)概無任何業務關係。換股價由譚幹森先生與Great Fair按公平原則磋商釐定。
15. Great Fair與謝達枝先生(機電界商人及梁女士之朋友)於二零零一年十一月十九日訂立一項無抵押可換股貸款協議。根據該項協議, Great Fair獲墊付款項300,000港元。所墊支貸款須由Great Fair按相等於發售價70%之換股價以轉讓股份方式兌換為股份。所墊付貸款由梁女士擔保, 而於悉數償還有關貸款或有關貸款獲兌換為股份前, 不得解除擔保。Great Fair已於二零零二年二月十八日藉着轉讓714,285股股份予謝達枝先生, 將獲墊付貸款兌換為股份, 佔本公司當時已發行股本約0.18%, 並佔緊隨股份發售完成後本公司已發行股本約0.155%(並無計及因行使超額配股權及根據首次公開招股前購股權計劃所授購股權及根據購股權計劃可能授出之購股權而可能發行之任何股份)。謝達枝先生為獨立第三方, 於過去或目前與本集團或本公司任何關連人士概無任何業務關係。換股價由謝達枝先生與Great Fair按公平原則磋商釐定。
16. Great Fair與蔡志賢先生(物業測量師及梁女士之朋友)於二零零一年十一月十六日訂立一項無抵押可換股貸款協議。根據該項協議, Great Fair獲墊付款項200,000港元。所墊支貸款須由Great Fair按相等於發售價80%之換股價以轉讓股份方式兌換為股份。所墊付貸款由梁女士擔保, 而於悉數償還有關貸款或有關貸款獲兌換為股份前, 不得解除擔保。Great Fair已於二零零二年二月十八日藉着轉讓416,666股股份予蔡志賢先生, 將獲墊付貸款兌換為股份, 佔本公司當時已發行股本約0.104%, 並佔緊隨股份發售完成後本公司已發行股本約0.091%(並無計及因行使超額配股權及根據首次公開招股前購股權計劃所授購股權及根據購股權計劃可能授出之購股權而可能發行之任何股份)。蔡志賢先生為獨立第三方, 於過去或目前與本集團或本公司任何關連人士概無任何業務關係。換股價由蔡志賢先生與Great Fair按公平原則磋商釐定。
17. Wealth Way與朱漢邦先生(一間上市公司之副主席兼董事總經理及梁女士之朋友)於二零零一年十二月十九日訂立一項無抵押可換股貸款協議。根據該項協議, 朱漢邦先生向Wealth Way墊付總額1,300,000.00港元。所墊支貸款須由Wealth Way按相等於發售價之兌換股價以轉讓2,166,666股股份方式償還。所欠貸款由梁女士擔保, 而於悉數償還有關貸款或有關貸款獲兌換為股份前, 不得解除擔保。Wealth Way已於二零零二年二月十八日藉着轉讓2,166,666股股份予朱漢邦先生, 將獲墊付貸款兌換為股份, 佔本公司當時已發行股本約0.542%, 並佔緊隨股份發售完成後本公司已發行股本約0.471%(並無計及因行使超額配股權及根據首次公開招股前購股權計劃所授購股權及根據購股權計劃可能授出之任何購股權而可能發行之任何股份)。獨立第三方朱漢邦先生無權提名任何人士加入董事會, 而於過去或目前與本集團或本公司任何關連人士概無任何業務關係。換股價由朱漢邦先生與Great Fair按公平原則磋商釐定。

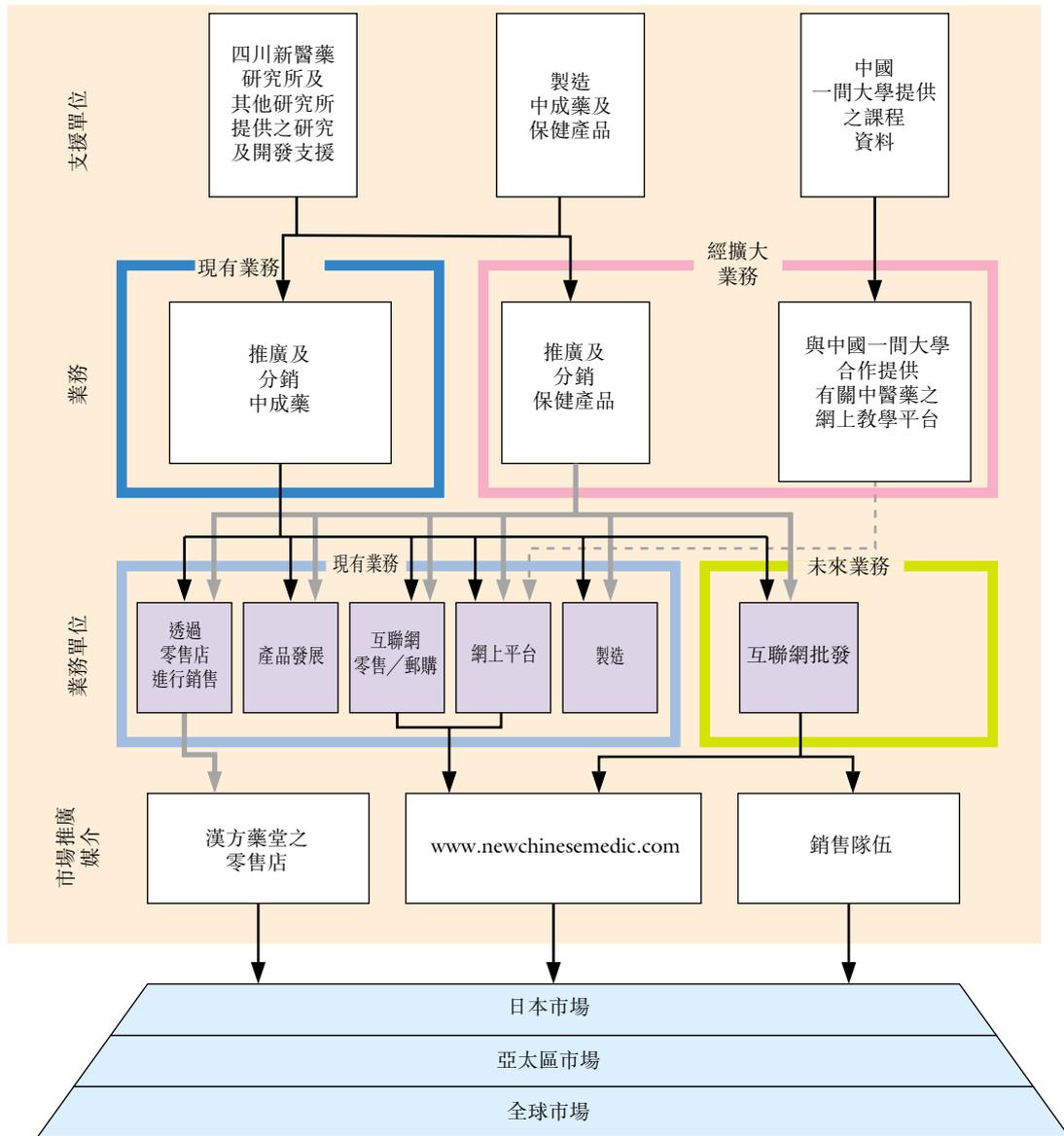
18. 黃德富先生為本公司其中一位香港法律顧問之獨資經營者。根據一項由Great Fair、Wealth Way與黃德富先生於二零零一年十二月十五日訂立之首次公開招股前配售協議，7,500,000股股份乃以現金代價4,275,000港元轉讓予黃德富先生；現金代價經已悉數清償。該7,500,000股股份佔緊隨股份發售完成後（並無計及任何因行使超額配股權及根據首次公開招股前購股權計劃所授購股權及根據購股權計劃可能授出之任何購股權而可能發行之股份）本公司之已發行股本約1.630%。黃德富先生所付購買價較發售價折讓約5%。其律師事務所將就上市活動收取總額650,000.00港元之費用。此外，彼將獲授予購股權以認購首次公開招股前購股權計劃中之2,400,000股股份，作為其律師事務所就建議股份上市事宜提供予本集團之服務之部份酬金。黃德富先生可於上市日期起至其接納購股權之日起計三年的最後一日止期間內，隨時行使根據首次公開招股前購股權計劃所授之購股權。然而，倘於該段期間內，黃德富先生並無行使根據首次公開招股前購股權計劃所授之購股權，則其購股權將自動失效。黃德富先生為獨立第三方，於本集團並無董事會代表或管理職能。
19. 控股股東、Great Fair及Wealth Way以及任何其他各方並無與本公司訂立股東協議。此外，任何其他股東之間並無訂立股東協議。

除本招股章程所披露者外（梁女士、黃先生、陳煒明先生、高俊清先生、林大全教授、王國雄先生、謝秀梅女士及孔鐵生先生除外），本節股東概無就委任或提名任何人士擔任本公司及其附屬公司之董事或本集團之高級管理層。自上市日期起十二個月內，董事、控股股東及本公司概無與任何人士訂立任何協議，以批准彼等提名董事會代表或本公司及其附屬公司之高級管理層。

除本招股章程所披露者外，名列本節之股東（包括彼等之最終實益擁有人）彼此間並無關連及為獨立人士。除上市時管理層股東外，彼等已作出法定聲明，表示彼等乃獨立人士，與董事、本公司之行政總裁、上市時管理層股東或主要股東或彼等各自之任何聯繫人概無關連。彼等收購股份之費用並非由任何上述人士撥資。

# 業務

## 業務模式





## 市場

本集團之產品主要針對日本人曾罹患之若干常見疾病及症狀，現時乃以日本訪港旅客為推廣對象。董事預期遊覽中國之日本旅客對本集團產品將有近似需求，並計劃擴充本集團之分銷渠道至中國。儘管本集團之零售店以日本遊客為目標銷售對象，惟並不僅限於日本遊客。然而由於與日本旅行社訂有客戶介紹安排，故差不多所有客戶均由日本旅行社介紹。

除以傳統之日本客戶為目標外，本集團預期全球對中藥之需求日益增長，並正考慮宣傳及推廣其產品至海外市場，如北美洲、韓國、澳洲及新西蘭。

此外，本集團亦計劃拓展其產品系列至保健產品。董事相信，日本及其他發達國家人口老化及普羅大眾之保健意識上升，將導致保健產品之需求上升。

## 業務單位

### (1) 現有業務

#### (a) 推廣及分銷中成藥

本集團現時供應14種中成藥產品，專為治療或舒緩日本人普遍曾罹患之若干疾病及症狀，如慢性肝炎、慢性腎炎、前列腺肥大、動脈硬化、子宮內膜炎及花粉症。該14種中成藥均含有草藥成份，並製成不同膠囊劑型。

該等產品之銷售對象為遊覽香港之日本旅客，並主要透過本集團於香港之零售店漢方藥堂進行銷售。本集團與日本旅行社關係密切，該等旅行社定期為本集團介紹客戶，賺取佣金。

基於香港之業務發展取得成績，本集團計劃在中國北京、杭州及西安額外設立三間分銷店，藉以爭取該等城市之日本遊客之潛在市場。此外，本集團亦計劃將保健產品系列推出市場。

該14種中成藥之成份及效用均已由成都中醫藥大學教授趙玉森教授、成都

中醫藥大學助教劉渝先生及國家藥品監督管理局四川抗菌素工業研究所研究分析員陳曾湘先生核實。

下文載列本集團現時於香港之零售店所供應並以漢方藥堂品牌出售之14種中成藥以及其各自之特性及效用，連同截至二零零一年三月三十一日止兩個年度之營業額分析：

產品名稱 (膠囊裝)	特性及效用	佔營業額百分比	
		二零零零年	二零零一年
排毒健美丸	減肥、行氣消脹、潤腸通便。 用於肥伴，高血脂症， 腹滿脹氣，便秘引起食欲減退， 頭痛失眠等病症。	23.2	23
天山雪蓮 白鳳丸一號	激素不平衡。用於婦女 內分泌失常，月經不調， 不孕症，促進美肌等。	27.4	20.0
花粉丸	解毒、止癢、抗過敏。 用於花粉症，過敏性皮炎， 粉刺、濕疹等病症。	14.6	16.4
片黃疏肝丸	疏肝解郁，理氣和脾， 活血定痛。用於慢性肝炎， 酒精性肝炎，肝硬化等病症。	7.8	8.1
降脂血壓丸	清肝、平肝、降血壓、降血脂。 用於高血壓，動脈硬化， 高血脂肥胖，頸梗，眩暈頭昏， 煩躁口苦，頭痛便秘，目赤， 目脹沖熱，更年期綜合症， 神經衰弱，煩躁失眠等病症。	5.8	6.7



產品名稱	特性及效用	佔營業額百分比	
		二零零零年	二零零一年
糖尿靈	益氣養陰，止渴降糖。 用於糖尿病、糖尿病引起 白內障、周圍神經炎、 腎臟虧損等病症。	3.9	5
男寶	補腎壯陽。用於性欲減退， 持續力低下，陽萎等病症。	5.4	4.9
風濕鎮痛丸	驅風除濕、舒筋活絡。 用於慢性風濕關節炎， 坐骨神經痛，腰肌勞損， 腰腿痛，手足酸脹麻木等病症。	4.0	4.3
延壽參茸丸	滋陰和陽，益氣補血， 延年益壽。用於體質虛弱， 衰老，病後產後之虛弱， 低血壓，哮喘等病症。	2.6	3.4
靈芝益腎丸	滋養肝腎，補陰和陽、 強壯筋骨。用於慢性腎炎， 腎盂炎（泌尿系統感染）， 前列線肥大等病症。	2.2	3
養心丹	養心安神，補氣，活血。 用於心功能低下，心臟壓迫感， 心區疼痛，心律不齊，失眠， 心悸，健忘症等病。	1.4	2.1
中國二號 抗癌丸	提高免疫機能。用於 化學療法及放射性治療所 引起的白血球減少症等病症。	0.9	1.3

產品名稱	特性及效用	佔營業額百分比	
		二零零零年	二零零一年
天山雪蓮	解毒消炎、化癥散結。	0.4	1.3
白鳳丸二號	用於慢性盆腔炎，附件炎所致下腹脹痛，腰骨酸痛，月經不調，促進美肌等。		
清熱解毒丸	清熱、瀉火、解毒。 主要用於上感，咽扁桃炎，急性支氣管炎，發燒，暗瘡腫痛，咽紅咽痛等病症。	0.4	0.5

附註：趙玉森教授、劉渝先生及陳曾湘先生所作核證報告之英文譯本乃由成都中醫藥大學助教張梅女士編製。

目前由本集團出售之14種中成藥產品全部均由四川新醫藥研究所協助本集團研製。日後，董事有意僅將其有份參與研製之中成藥及保健產品，透過本集團之零售店、互聯網零售平台及郵購服務出售。

#### (b) 互聯網零售／郵購

為求曾到本集團零售店光顧之客戶繼續惠顧，本集團於一九九五年十一月推出郵購服務。備附適當匯款之郵購要求將會獲得處理，有關產品將郵寄予客戶。並無備附適當匯款而作出郵購之客戶，將獲告知其所訂購產品之現行價格。

截至二零零一年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零零一年七月三十一日止四個月，本集團之郵購業務錄得營業額分別約2,200,000港元、5,500,000港元及1,000,000港元。

為求拓展業務至全球市場，董事計劃利用互聯網作為促銷產品及進行銷售交易之媒介。本集團已設立「電子客戶介紹計劃」。此乃一項獎賞計劃，客戶可免費入會且不設銷售限額。



本集團於二零零一年二月一日在各零售店推出「電子客戶介紹計劃」，以擴充其郵購業務。董事認為推薦（特別是由親友推薦）乃於海外市場宣傳本集團產品之重要及具成本效益方法。因此，董事認為向成功為本集團介紹生意之人士給予佣金，而不大量投資在海外開設新分銷店／零售店及／或攤分批發商、分銷商及／或零售商分銷本集團產品之大部份收入乃較佳之市場策略。日本遊客參觀本集團之零售店時均被邀請加入21世紀創富會（「創富會」）。創富會會員購買本集團產品可享有折扣優惠。創富會之現有會員均為日本人。創富會之現有會員可透過本集團之保健入門網站以電子方式進行各種活動，包括介紹任何人士成為創富會會員、進行交易、覆查購買紀錄、覆查佣金金額及會員向創富會介紹之客戶之姓名及數目，因此稱該計劃為「電子客戶介紹計劃」。於最後實際可行日期，「電子客戶介紹計劃」之會員人數為15,250名，包括3,800名郵購客戶。

「電子客戶介紹計劃」之會員購買貨品可取得折扣，並可從其所介紹之會員直接或間接透過其他會員作出的購貨額收取佣金。董事明白到「電子客戶介紹計劃」成功之關鍵在於支援服務，如訓練使用互聯網、接達本集團之互聯網平台、提供有關中醫藥之一般知識及本集團產品之特定用途，以及統籌及籌辦介紹研討會等。本集團有意在若干海外地區（尤其於日本）設立會員服務中心，藉以為當地會員提供適當支援，如跟進網上銷售以及統籌及籌辦活動等。

### (c) 產品開發

作為推廣及分銷本集團中成藥產品及保健產品之要素，本集團非常重視產品開發。本集團致力開發及探求新品種之中成藥產品及保健產品，以擴充產品種類。就此方面，本集團與四川新醫藥研究所緊密合作。在產品開發過程中，四川新醫藥研究所向本集團提供研究及開發支援。目前由本集團出售之14種中成藥產品由四川新醫藥研究所協助本集團研製。本集團已與四川新醫藥研究所訂立一項3年研究、開發及管理協議。據此，四川新醫藥研究所已同意提供優質及科學性之研究及開發支援以提升本集團產品之質素，每年收取既定管理費（於截至二零零四年三月三十一日止三個年度各年不會超過2,000,000港元）。協議之主要條款於本招股章程「業務」一節內「不獲豁免持續關連交易」一段概述。

## 業務

為了提升本集團之產品開發能力，本集團亦已於二零零零年七月成立一個實力雄厚的內部顧問委員會。於最後實際可行日期，該委員會由16位成員組成，全部均為不同背景之學者及專家。兩位內部顧問委員會成員高俊清先生及林大全教授均為執行董事，亦為四川新醫藥研究所之全職僱員。內部顧問委員會成員以合約兼職形式為本集團服務，合約並無限期或為期1年。內部顧問委員會成員就董事認為與本集團現有業務及日後業務擴充有關之範疇向本集團提供專業意見。

內部顧問委員會成員知識廣博，對多門學科均具有深厚認識，包括中醫藥、西醫藥、婦科及藥理學。董事相信，透過一致應用及將中西醫藥及藥理學之理論及常規共治一爐，本集團發展中成藥及保健產品時將更為有效。

內部顧問委員會之主要職責如下：

- 就本集團之特定研究項目之可行性向董事會提供意見，並建議本集團應否參與有關項目；
- 向本集團提議及引入新研究項目；
- 協助本集團製造業務之品質控制；
- 為本集團推薦及審查具潛力之策略聯盟；及
- 確保有關中醫藥及保健產品的資料準確，以載入本集團之保健入門網站。

董事擬於日後邀請更多來自其他相關學科之學者及專家加入內部顧問委員會，藉以進一步加強及擴大內部顧問委員會所提供專業意見之範疇。

開發新產品時，本公司均考慮多種不同因素，包括(i)該等產品之現有或可能出現之市場機會；(ii)開發該等產品之期限；(iii)該等產品能否補充本公司現有產品之不足；及(iv)利用該等產品發展額外產品之機會。

董事相信持續提升本集團產品對於改善產品療效及提高本集團之品牌知名度及信譽十分重要。本集團不斷收集客戶對產品療效之評價，將有關評語送交四川新醫藥研究所作為研究及開發本集團產品之考慮因素。

(d) 網上平台

董事相信，加深普羅大眾對中醫藥及草藥之認識及了解，長遠而言對本集團之業務將有正面影響。憑藉四川新醫藥研究所之專業職員及本集團內部顧問委員會之專業知識，本集團已於其保健入門網站www.newchinesemedic.com上以中文、日文及英文登載逾6,900頁有關各種中醫藥及草藥性質及用途的資料。www.newchinesemedic.com之內容（並不構成本集團能產生收入之業務之部份）包括醫學資訊、健康分析、中草藥歷史、中草藥字典及網上諮詢服務。上述內容及該網站之其他內容並不構成本招股章程之一部份。

本集團提供之網上諮詢服務並不構成利用網站向網站使用者提供醫療意見。該等服務分為兩部份：第一部份包括大量預設問答题目，網站使用者可透過網站搜尋預設問題表。如對問題感興趣，則可按下有關圖符，預設答案將出現在屏幕上。第二部份涉及使用電郵。網站使用者可透過本集團之保健入門網站詢問有關中醫藥之問題，而該等問題將由本集團委任之合格中醫師以電郵作答。然而，所提供的答案乃針對一般情況而非就個別人士之特定情況提供。現時無意讓該等委任之合格中醫師給予任何特別醫療意見或處方。本集團不會向使用網上諮詢服務之人士收取任何費用。網上諮詢服務僅為本集團保健入門網站之其中一項特色，並不會為本集團帶來任何收入。設立網上諮詢服務之目的乃為增加本集團保健入門網站之瀏覽量及提升本集團之整體形象。本集團所得之中國法律意見表示，本公司之網上諮詢服務並無抵觸中國法律或法規，並由於該網站乃於中國以外地區設立，故毋需受中國法律規限。

為進一步增加本集團保健入門網站的知名度及提升本集團於普羅大眾之形象，董事亦計劃聯同中國一間大學提供有關中醫藥範疇內多種學科之網上教育課程。本集團已與中國北京一間大學進行討論，商討有關透過本集團之保健入門網站提供中醫藥之網上教學。現擬由本公司負責招收學生及就網上教學課程設立適當平台。該大學將負責編撰網上教學課程內容、進行實際教授及評審。該大學亦將負責向中國監管機構領取相關許可證或批文。本集團擬與該大學分攤部份由報讀學生支付之學費。

## 業務

### (c) 製造

#### 製造程序

現時，本集團之14種中成藥（其配方由暉富擁有）乃外判予中國符合GMP規範及獨立第三方之製藥商胡慶餘堂。根據本集團與胡慶餘堂訂立之合約條款，胡慶餘堂將按照本集團提供之配方為本集團製造中成藥，而產品必須符合中國有關當局規定之適當品質標準。董事認為，儘管本集團將其中成藥產品外判予第三方生產，本集團乃透過積極參與生產過程（如向分包商提供配方、選定生草藥品種及設計生產程序等）而從事中成藥產品生產業務。就會計處理方面，本集團負責生草藥之成本及向分包商支付分包費。

於截至二零零零年三月三十一日止年度，本集團之唯一供應商為獨立第三方再生中草藥業公司。由於分包費用較低，本集團於二零零零年將其產品轉由另一獨立第三方卓建（香港）有限公司生產。因此截至二零零一年三月三十一日止年度及截至二零零一年七月三十一日止四個月，最大供應商為卓建（香港）有限公司。該供應商佔本集團截至二零零一年三月三十一日止年度及截至二零零一年七月三十一日止四個月之購貨額分別約84%及93%。

為應付本集團預期於日後進行之產品擴充及提升本集團產品之生產質素，本集團一直於中國物色合格製造商。於二零零零年十一月二日，本集團與四川升和製藥有限公司訂立製造協議。四川升和製藥有限公司主要從事西藥研究、開發及分銷。四川升和製藥有限公司為中國符合GMP規範之製藥商，並為私營公司及獨立第三方。於二零零一年一月，本集團與中國符合GMP規範之製藥商胡慶餘堂訂立一項為期2年之製造協議，並將所有製造工序轉由胡慶餘堂進行。

本集團之產品製造工序主要分為三個基本程序。在準備過程當中，首先作原料揀選，其後進行切段及漂洗除去雜質，就本集團產品之各種配方而定，經漂洗的材料會加入水或酒精並加熱濃縮及提取成為半製成品，經提取之原料會被過濾除去固體物質，完成過濾程序後，半製成品會在指定溫度及時間弄乾製成幼粒。於生產過程中，空膠囊經盛入混和幼粒後，便將其膠囊表面擦亮。於



包裝程序中，經過篩選程序而不符合品質標準的膠囊會被抽去，然後將符合標準之膠囊入樽，並根據包裝規格貼上標籤及包裝。

董事相信，自本集團委任加工工廠製造其產品以來，本集團產品之質素已有所改善而有關改善乃因香港與中國製造商所進行之製造程序模式差異所致。由於中國製造商將原材料之精華抽出及濃縮，而香港製造商則單純將原材料磨成幼粒，故於中國製造之產品濃度較高。因此，中國製造商之產品質素相信會較香港製造商優勝。

### 採購

由於本集團之經營模式為將本集團之產品製造工序及原材料(生草藥)採購外判予中藥製造商，以取得較佳資源分配，故於截至二零零一年三月三十一日止兩個年度及截至二零零一年七月三十一日止四個月內任何時候，本集團使用之供應商均少於五間。截至二零零一年三月三十一日止兩個年度及截至二零零一年七月三十一日止四個月，本集團之最大供應商為本集團產品之製造商(獨立第三方)，佔本集團之採購額分別約100%、84%及93%。因分包製造商於本集團選定生草藥種類後為本集團採購原料，故彼等亦為本集團之原料供應商。彼等會分別收取原料費用及分包費。

由於本集團於二零零一年一月十八日與胡慶餘堂訂立製造協議，故所有工序均外判予胡慶餘堂。胡慶餘堂於二零零一年四月向本集團交付首批產品。

緊隨股份發售(不管購買及認購發售股份)後，概無董事、彼等各自之聯繫人及擁有本公司已發行股本5%以上之股東於本集團任何供應商擁有任何權益。本集團各供應商均為獨立第三方。

### 存貨控制

為確保能充足及準時供應產品而同時盡量減低存貨成本，本集團一般為每種產品維持約兩個月之供應量。每日產品銷售報告會於下一個營業日前完成。任何一種產品之存貨量如出現大幅變動，則須向營運經理匯報。

## 業務

本集團持續密切監察存貨量。考慮到本集團產品之存貨周轉率及由承包製造商負責保持本集團產品之質素及於需要時更換由客戶及／或本集團退回的不合標準產品，董事認為本集團毋須就存貨制訂特定撥備政策。截至二零零一年三月三十一日止兩個年度及截至二零零一年七月三十一日止四個月，本集團並無作出存貨撥備。每月存貨報告於下一個月月初呈交予管理層，以供生產規劃之用。所有生產訂單由營運經理密切監管。管理層擬繼續實行其防止過分積壓存貨之政策。

### (2) 未來業務

#### (a) 互聯網批發

作為擴充本集團業務範疇之措施，本集團擬透過利用互聯網擴充至中成藥及保健產品批發業務。本集團擬於其保健入門網站為大宗購買各種中成藥及保健產品而設立虛擬市場「醫藥街」。根據董事之意向，於「醫藥街」內，可以批發形式出售合約製藥商及其他製藥商研製的中成藥及保健產品。於接到大宗買家之網上訂單後，本集團將向合約製藥商及其他製藥商訂購產品以作轉售。董事相信此種「背對背訂購」機制將使本集團之存貨風險減至最低。

目前，本集團設立之「醫藥街」可提供有關中藥製造商之公司資料及產品詳情，並能進行簡單交易。本集團與若干中藥製造商訂立協議，透過本集團之保健入門網站分銷彼等之產品。於最後實際可行日期，共有3間中藥製造商授權本集團在網上分銷彼等之產品。該3間中藥製造商乃獨立第三方。

就未來發展而言，本集團現正進行各項計劃，以透過「醫藥街」提供一個可靈活處理不同類型搜尋及繁複交易之互聯網平台，例如倘買方欲購買若干中成醫藥產品，其可在「醫藥街」登載報價要求說明所需產品。有意賣方則可透過「醫藥街」個別向買方呈交報價，買方即可衡量各份報價並從而作出購買決定。本集團預期就「醫藥街」建立之互聯網平台將於二零零二年第二季完成，並於本集團之保健入門網站推出。



## 研究及開發

董事相信，本集團之主要優勢之一為具有研究及開發中成藥之實力。董事認為，本集團產品得以持續發展及本集團得以在業內維持競爭優勢，實有賴於優質研究及開發的支援。自發展初期以來，本集團產品之研究及開發工作一直由四川新醫藥研究所獨家進行。四川新醫藥研究所於一九八八年成立，是位於中國四川省專門從事研究之機構，並獲華西醫科大學、四川大學及四川省中醫藥研究院提供支援。

四川新醫藥研究所由執行董事及於中國醫學界中備受尊崇之醫護行政人員高俊清先生領導。現時，四川新醫藥研究所共有29位全職僱員，包括來自華西醫科大學、四川大學及四川省中醫藥研究院醫學系之前任或退休科學家、教授或研究員。四川新醫藥研究所亦由華西醫科大學及四川省中醫藥研究院醫學系之18位兼職僱員科學家、教授及研究員支援。四川新醫藥研究所會視乎項目性質及所需資歷及經驗，以個別項目形式安排來自兩所學院之兼職僱員與其全職僱員進行有關工作。董事認為該等安排為本集團產品之研究及開發提供雄厚基礎。董事認為就特定職能而劃分四川新醫藥研究所職員之職責並不適當。分工乃主要根據職員之資歷及經驗及當時之工作量而定，部份職員可能同時負責多項職務，而部份則按其可分配給有關項目的時間而轉換職務。華西醫科大學為中國之「重點」醫科大學之一，而四川大學於一項在二零零零年進行之調查中則為中國二十間「頂尖」綜合大學之一。四川新醫藥研究所之專業人員亦專注於不同之醫學相關學科，如中醫藥、西醫藥、婦科及放射學等，部份更取得卓越成就，獲國際、國家及／或地方醫學機構頒發獎項。

自本集團開展業務以來，四川新醫藥研究所一直為本集團之中成藥研究及開發提供主要支援。自此，本集團一直倚賴四川新醫藥研究所獨家進行研究及開發工作及改良本集團之中成藥。該14種中成藥全部由本集團在四川新醫藥研究所之協助下研製而成，而本集團擁有該等中成藥之知識產權。該14種中成藥之研究及開發成本以及四川新醫藥研究所之產品改良成本則由本集團支付。本集團定期就日本人之常見疾病及症狀進行非正式市場研究。本集團認定作為治療目標之某種疾病及症狀後，乃與四川新醫藥研究所之專業人員進行討論，藉

以討論就治療或紓緩有關疾病及症狀之中成藥配方進行研究及開發之可行性。達致肯定結論後，四川新醫藥研究所將著手研究及開發治療或紓緩目標疾病及症狀之中成藥。董事認為，儘管中成藥之研究及開發大部份由四川新醫藥研究所進行，本集團主要以下列方式參與研究及開發業務：

1. 郭平先生（本集團之產品開發及品質控制董事）成立並率領研究及開發小組；
2. 由本公司原創所有研究主題；
3. 本公司決定研究及開發活動之方針；
4. 本公司根據預先批核之預算撥款，獨力負責四川新醫藥研究所之一切經營開支；及
5. 四川新醫藥研究所所長高俊清先生及四川新醫藥研究所副所長林大全教授亦為執行董事。

本公司已與四川新醫藥研究所訂立一項3年研究、開發及管理協議。據此，本集團有權聘用四川新醫藥研究所就本集團所認定之中成藥新項目進行研究及開發，藉以提升其現有產品。對於購買由四川新醫藥研究所研製並自行承擔費用之任何新中藥及保健產品之知識產權，本集團亦擁有第一取捨權。除訂立上述協議外，本公司邀請四川新醫藥研究所成為主要股東之一，藉以促進及取得本集團與四川新醫藥研究所之密切聯盟關係。

於二零零一年七月十日，本集團與獨立第三方Kinetana Pharmaceutical Commercial Holdings (BVI) Limited (健諾集團公司之成員) 組成合營企業新健生化藥物科技有限公司，各佔一半股權。新健生化藥物科技有限公司將主要從事：1)研究及開發、向國際市場推廣及分銷自行研製之中成藥、保健產品及草藥產品；2)向西藥公司提供中國生草藥之採購、篩選及標準化服務；3)在香港及中國利用SimBioDAS™科技提供篩選傳統中醫藥及草藥產品服務；4)為中國在香港提供設計及監管臨床測試程序之進度服務，藉以加快向食品及藥物管理局或中國衛生部辦理產品註冊手續；5)推廣及分銷高科技醫療設備及其他相關業務。董事認為，利用該合營夥伴之嶄新研究及專利技術，將可為本集團提供優質研究及技術，並加強本集團之研究及開發實力。



新健生化藥物科技有限公司乃於二零零一年五月二十五日在香港註冊成立之有限責任公司，由本集團及獨立第三方 Kinetana Pharmaceutical Commercial Holdings (BVI) Limited (健諾集團公司之成員) 以各佔50%之形式共同擁有。現時，新健生化藥物科技有限公司董事會由兩位董事組成，分別為健諾之譚潤球博士及本集團之陳煒明先生。由於新健生化藥物科技有限公司乃新成立之公司，故尚未開始營業。

SimBioDAS™指模擬生物分解及吸收系統或人造腸道。此乃用以預測人體對藥物吸收程度之先進檢查系統(於二零零零年取得美國專利權)，有助決定挑選哪種藥物作進一步發展。SimBioDAS™技術可用以開發傳統中藥產品，方法是加快生草藥之檢查程序，以確認該等生草藥中實際為人體所吸收之有效成份。該項技術亦可用以將生草藥及中醫藥產品現代化及規範化。

截至二零零一年三月三十一日止兩個年度及截至二零零一年七月三十一日止四個月，本集團之研究及產品開發投資額分別為零港元、1,400,000港元及500,000港元。

## 品質控制

董事認為本集團持續取得成功，主要有賴本集團維持及改善產品質素。本集團之嚴格品質控制政策概述如下：

### (1) 標準

本集團與胡慶餘堂訂立之協議訂明，胡慶餘堂所製造之本集團產品全部均須符合中國有關當局規定之適用品質標準。

### (2) 設施

目前，胡慶餘堂已獲得GMP證書。本集團僅會將其產品之製造事宜分別予已獲取GMP認可之製造商進行。

### (3) 外界測試

本公司定期抽取製成品作樣本測試，送往中國四川省或浙江省之衛生機構作毒性測試。

## 業務

僱用胡慶餘堂製造本集團之產品前，本集團定期抽查製成品存貨，將樣本送往四川新醫藥研究所或中國四川省之衛生當局作毒性測試。產品製造業務轉移至胡慶餘堂後，本集團已加緊抽查製成品存貨，以確保產品質素持續受到監察。目前，由胡慶餘堂製造之每批裝運貨品於推出市面作銷售前，均會將各類產品之樣本送交中國四川省或浙江省之衛生當局進行測試。

## 市場推廣

### (1) 零售店

目前，本集團之市場推廣策略主要以日本遊客為對象，並主要在其香港零售店進行推廣。董事認為面對面介紹本集團產品之性質及益處乃推廣本集團產品之有效方法。因此，本集團在零售店內不斷作簡要介紹，向客戶提供有關中醫藥及草藥的資料，包括本集團產品之性質、材料及益處。

本集團亦對部份日本旅行社實施佣金獎賞計劃。該等旅行社及其導遊如成功向旅行團遊客出售本集團之產品或將顧客帶往本集團之零售店，將可獲取佣金。目前本集團與若干日本旅行社訂有客戶介紹安排，該等旅行社均為獨立第三方。本集團與該等日本旅行社已建立密切的業務關係。自一九九四年十二月起，該等日本旅行社一直以收取佣金形式向本集團介紹客戶。本集團與不同旅行社設有不同佣金安排。部份旅行社每介紹一位遊客光臨本集團之零售店便可取得定額佣金；部份旅行社則按其向本集團零售店介紹之遊客所購買貨品之銷售額之若干百分比收取佣金。此外，不同旅行社收取之金額或佣金百分比亦各有不同，視乎彼等介紹予本集團之遊客之購買力及人數而定。本集團亦計劃在中國北京、杭州及西安設立分銷店。

### (2) 互聯網

董事認為互聯網乃向全球市場推介本集團產品之有效且符合成本效益之方法。本集團已於二零零零年九月推出多種語文保健入門網站。本集團亦計劃透過其互聯網批發平台分銷其他中藥製造商之產品。

於最後實際可行日期，[www.newchinesemedic.com](http://www.newchinesemedic.com)能進行互聯網零售交易，並以中文、日文及英文登載合共逾6,900頁之有關資料，包括種類繁多之中草



藥之來源、性質及益處。該網站之內容並不構成本招股章程之一部份。為取得支援其互聯網業務，本公司已與資訊科技公司 Open Creative Limited (本公司股東之一，亦是 OpenEgroup.com Limited 之全資附屬公司) 訂立有關維持、更新及日後發展 [www.newchinesemedic.com](http://www.newchinesemedic.com) 之合約。本集團亦計劃透過其互聯網批發平台，分銷其他中藥製造商之產品。董事知悉部份本集團客戶欠缺使用互聯網之所需認識及技巧。因此，本集團為配合本集團透過 [www.newchinesemedic.com](http://www.newchinesemedic.com) 進行之互聯網業務推廣活動，已增加人手教導客戶使用互聯網。方法是藉着接達互聯網以電話為日本客戶提供培訓及透過 [www.newchinesemedic.com](http://www.newchinesemedic.com) 購買產品。

以下為本集團保健入門網站之收入模式：

業務	實際及預期收入來源
互聯網零售	向零售客戶作出之銷售
互聯網批發	向批發商及分銷商作出之銷售
網上教學	與中國一間大學分攤部份由所招收學生支付之學費
廣告	廣告商就 <a href="http://www.newchinesemedic.com">www.newchinesemedic.com</a> 網頁內之廣告橫額支付之費用 (按瀏覽頁數及／或使用者的每月下載廣告之次數計算)

### (3) 銷售隊伍

董事認為向客戶推廣公司形象及為互聯網批發業務提供支援十分重要。因此本集團計劃成立銷售隊伍，為客戶提供優質服務，如跟進互聯網銷售服務等。

### (4) 宣傳及推廣活動

鑑於本集團日後進行擴充，董事擬將本集團年度營業額之若干百分比撥作市場推廣費用，主要用於提高 [www.newchinesemedic.com](http://www.newchinesemedic.com) 及其產品的知名度。董事亦計劃推出連串宣傳及推廣活動，包括：

- 與高用量之入門網站 (如搜尋器、亞洲相關社群入門網站及其他草藥社群入門網站) 設立超連結；
- 積極參與貿易展覽以推廣本集團之產品、形象及雄厚之研究及開發實力；

## 業務

- 派發簡訊 (以印刷品及網上登載方式) 以推廣本集團之形象及產品，以及大眾對中醫藥之認識；及
- 利用宣傳食物、健康、生活方式之傳統媒介及資訊科技雜誌以推廣本集團之產品及保健入門網站。

### (5) 定價政策

本集團採取相宜之定價政策。產品價格乃根據多方面因素釐定，包括目標客戶之購買力、於同一目標市場中出售之其他同類產品價格、本集團之目標利潤及當時市況。

目前，本集團並無就郵寄訂購提供任何價格折扣。然而，隨着 [www.newchinesemedic.com](http://www.newchinesemedic.com) 旗下互聯網零售平台之推出，本集團擬向會員提供推廣折扣優惠。董事相信，預期直接銷售開支減少可抵銷額外折扣對收益的影響。

### 現金付款

本集團截至二零零一年三月三十一日止兩個年度及截至二零零一年七月三十一日止四個月之營業額約41%、39%及54.0%均以日圓為單位。截至二零零一年三月三十一日止年度及截至二零零一年七月三十一日止四個月，本集團約0.5%及1.8%之營業額乃以美元為單位；該等營業額均來自互聯網零售。本集團其餘以港元為單位之營業額分別佔本集團截至二零零一年三月三十一日止兩個年度及截至二零零一年七月三十一日止四個月之收入約59%、60.5%及44.2%。港元及日圓收入乃來自零售店，而美元收入則來自互聯網零售銷售額。本集團藉着將來自客戶之日圓及美元盡快兌換，以及不持有任何日圓及美元，以密切監控其滙率風險。客戶將預先付款或於購買產品時付款。截至二零零一年三月三十一日止年度及截至二零零一年七月三十一日止四個月以來，本集團概無給予客戶任何賒賬期。

### 保險

本集團已為其業務投購了其認為足夠及適當之保險。本集團亦就任何人士受傷或患病或本集團於香港之零售店發生之財物損失而投購公眾責任保險。本集團亦投購了火災及運送現金之保險以及根據僱員補償條例 (香港法例第282章) 之規定而投購僱員賠償保險。

本公司並未就涉及本公司所出售產品而導致之人身傷害或破壞投購任何產品責任保險。然而，截至最後實際可行日期，本公司並未接獲有關其產品之任何第三者責任索償。

## 競爭

目前，香港及海外有眾多中藥製造商、分銷商及零售商。因此，本集團在中藥市場中面對劇烈競爭。董事認為要取得市場佔有率以及長遠而言，維持在市場上之有利地位，關鍵在於某一品種之中成藥之質素及療效。在四川新醫藥研究所及本集團內部顧問委員會在研究及開發方面的大力支持下，加上本集團與日本旅行社的緊密關係以及本集團在旅客零售領域之知識及經驗，董事有信心在市場中能較其競爭對手優勝。

董事明白到由於設立中藥入門網站並無重大限制，透過利用互聯網提供有關中藥資訊之競爭日趨激烈。然而，由於大部份該等現有之入門網站僅提供雙語選擇，而本集團透過設立備有多種語文選擇之中藥入門網站，能減輕其競爭對手所帶來之直接威脅。

董事亦認為中藥入門網站所提供之資訊是否齊備，以及資訊來源是否具權威性，對於中藥入門網站是否成功舉足輕重。為提升www.newchinesemedic.com之瀏覽人次，董事計劃推出一系列之宣傳及推廣計劃，以增加業界及公眾對www.newchinesemedic.com之認識，同時亦更着重為其入門網站提供內容的研究及開發工作。

## 有關連人士交易

除本招股章程附錄一所載會計師報告內「有關連人士交易」一段及下文「關連交易」一段所披露者外，於截至二零零一年三月三十一日止兩個年度及截至二零零一年七月三十一日止四個月內，本集團並無進行任何重大之有關連人士交易。除「關連交易」一段披露者外，於股份上市後，所有該等有關連人士交易將不會繼續進行。董事認為，有關支付予暉港之租金及網站發展費用之有關連人士交易乃於本集團日常業務中按正常商業條款進行。

## 業務

於二零零一年三月三十一日及二零零一年七月三十一日，本集團以年利率4.13%及5.45%，分別向梁女士墊付貸款29,941,462港元及15,248,585港元（未償還）。墊付予梁女士之貸款乃供其作投資及開銷用途，藉以使其閑置現金及／或盈餘資金取得更高回報及使現金流量管理更為完善。於一九九九年六月，梁女士亦曾安排暉富（作為借款人）向一間銀行借取一筆分期貸款7,900,000港元，以供梁女士之友人所擁有之私人公司購入一項位於香港之物業。該銀行分期貸款款項乃轉借予由梁女士之獨立第三方友人最終擁有之公司。該銀行分期貸款及該公司欠本集團之款項已於二零零二年二月四日悉數償還。

## 關連交易

於完成股份發售後，本公司將根據以下安排及／或協議進行若干關連交易：

### 1. 獲豁免持續關連交易

暉港投資有限公司（「主要租戶」）已向一位獨立第三方（「業主」）承租（「租約」）位於九龍紅磡榮光街52號榮輝商場地下16及17號舖、1樓及2樓全層（「該處所」）。根據主要租戶及暉富於二零零零年十月十日訂立之分租協議，暉富同意向主要租戶分租該物業1樓之部份以及2樓全層（「該物業」），總出租面積約為918.1平方米，租約由二零零零年十月一日至二零零三年一月三十一日，為期兩年零四個月（「分租協議」）。一位獨立估值師參考當時該物業之公平市場租金計算之建議月租為75,000港元（包括差餉、地稅及管理費）。本集團應支付予主要租戶之月租少於主要租戶應支付予業主之金額。因本集團於整個財政年度實際使用該物業，故就截至二零零一年三月三十一日止年度支付予主要租戶之租金總額為900,000港元。業主已表示同意分租該物業及用作零售、輔助辦公室及儲存用途。黃先生及梁女士已向業主保證，主要租戶及暉富將分別履行及遵守租約及分租協議。

主要租戶為Great Fair之附屬公司，Great Fair持有其已發行股本之95%權益。Great Fair為其中一名上市時管理層股東，因此就創業板上市規則而言，主要租戶為本公司之關連人士。獨立物業估值師利駿行測量師有限公司已確認根據分租協議所支付之租金乃公平合理，而分租協議之條款乃

按公平磋商原則及以一般商業條款而釐訂。董事認為分租協議之條款乃按一般商業條款於日常業務過程中訂立，並對股東而言屬公平合理。由於此項交易之每年總代價少於1,000,000港元，故此項交易獲豁免而無須根據創業板上市規則第20.25(3)條規定作出呈報、公佈及獲得獨立股東之批准。

## 2. 不獲豁免持續關連交易

- a. 根據新中藥香港與四川新醫藥研究所於二零零零年十一月二日訂立之網上醫療諮詢協議（經於二零零二年一月十一日訂立之補充協議修訂及補充），四川新醫藥研究所已同意為本集團物色及提供合資格中醫師，以協助本集團在其保健入門網站提供網上諮詢服務，年期由二零零一年四月一日起為期3年，有關收費將載於下文(d)段所載之研究與開發及管理協議。
- b. 根據四川升和製藥有限公司（「四川升和」）、新中藥香港及四川新醫藥研究所於二零零零年十一月二日訂立之製藥協議，四川升和同意按新中藥香港之不時要求而為新中藥香港製造中成藥產品，而四川新醫藥研究所已獲委任為新中藥香港之代理，負責生產中成藥產品方面之品質控制，以及監督四川升和以確保能準時生產藥品及向新中藥香港交付中藥產品，該協議由二零零零年十一月二日起計，固定年期三年。根據該協議，四川升和僅擔當原設備製造之製造商角色。四川升和將根據本集團向其提供之配方製造本集團之產品（即本集團研製之產品）。四川新醫藥研究所就所提供服務收取之費用載於下文(d)段所述之研究與開發及管理協議。
- c. 根據四川升和、新中藥香港及四川新醫藥研究所於二零零零年十一月二日訂立為期兩年之網上分銷協議，四川升和已同意向新中藥香港供應四川升和不時按新中藥香港要求而製造之中藥產品，以供透過新中藥（網頁）有限公司所營辦之保健入門網站銷售，而四川新醫藥研究所已獲委任為新中藥香港之代理，就有關協議之事宜與四川升和進行聯絡工作。根據該協議，本集團將擔任四川升和之網上分銷商。本集團將透過其保健入門網站「醫藥街」分銷四川升和之產品（即四川升和研製之產品）。四川新醫藥研究所就所提供服務收取之費用載於下文(d)段所述之研究與開發及管理協議。

d. 根據新中藥香港與四川新醫藥研究所於二零零零年十一月二日訂立之研究、開發及管理協議（經於二零零二年一月十一日訂立之補充協議（統稱「研究與開發及管理協議」）修訂及補充），四川新醫藥研究所已同意由二零零一年四月一日起計之3年期間為新中藥香港不時所要求生產之本集團中成藥及保健產品，提供品質及技術研究及發展支援，從而作出改善，而四川新醫藥研究所亦已同意向新中藥香港提供（其中包括）下列服務：

- (i) 監管本集團在中國所聘用之藥品生產商，以落實本集團之品質控制政策；
- (ii) 監管本集團在中國聘用之製造商所生產之中成藥產品；
- (iii) 促進及鞏固與其他著名之中國專家或研究單位以及本集團內部顧問委員會之緊密聯繫，從而提升本集團在研究及開發中藥之能力；
- (iv) 於本集團之保健入門網站提供各種中藥之藥性及療效之全面資料及最新發展；
- (v) 評估在本集團保健入門網站所銷售而非由本集團製造之藥品，以確保其品質及具有所述療效；
- (vi) 物色及協助委任著名學者及專家加盟本集團內部顧問委員會，藉以提升本集團研究及開發之能力及促進其未來發展；及
- (vii) 協助本集團研究及開發新產品。

根據上文(a)至(d)段所載協議，本集團將向四川新醫藥研究所支付上述收費，即管理費以及研究及開發費。

四川新醫藥研究所為上市時管理層股東，因此，根據創業板上市規則之定義，四川新醫藥研究所及其聯繫人乃為本公司之關連人士。

根據現時與四川新醫藥研究所之安排，於研究與開發及管理協議期內，本集團負責四川新醫藥研究所之日常運作開支(將以管理費(包括四川新醫藥研究所根據上文(a)、(b)、(c)及(d)(i)至(d)(vii)各段所載協議提供服務之費用)方式支付)，而四川新醫藥研究所將獨家為本集團效力。未經本集團批准，四川新醫藥研究所不會接受任何其他外間工作或委派。於本公司下個財政年度初或之前，四川新醫藥研究所將就下個財政年度提交一份詳細預算案供本集團審批。本集團經考慮四川新醫藥研究所將提供之工作量及職能，將評估經營四川新醫藥研究所之所有合理開支(如四川新醫藥研究所之職員人數及每位職員之成本等)以確定最終預算案。下個財政年度之核准預算金額將為管理費，有關管理費亦包括償付委任與聘用內部顧問委員會成員所招致之開支，如內部顧問委員會成員之酬金。本公司估計截至二零零四年三月三十一日止三個年度各年之管理費不超過2,000,000港元，而本公司於上述三個年度各年應付款額之建議上限為2,000,000港元。

研究及開發費用相當於開發新產品之成本。本集團僱用四川新醫藥研究所為本集團進行新產品開發項目時，四川新醫藥研究所會向本集團呈交研究預算以供批核。經核准之研究預算將為有關新產品之研究及開發費用。研究及開發費用(根據上文(d)(vii)段，有關四川新醫藥研究所所提供服務之費用)將每年不超過1,000,000港元。

截至二零零一年三月三十一日止年度，醫藥研究及開發費用總額約為1,400,000港元。

- (c) 根據四川新醫藥研究所與新中藥香港於二零零零年十一月二日訂立之合作協議(經於二零零二年一月十一日訂立之補充協議修訂及補充)(統稱「合作協議」)，四川新醫藥研究所已同意由二零零一年四月一日起計之3年期間與新中藥香港合作，以新中藥香港與四川新醫藥研究所協定之收費在中國北京、上海及西安物色適當分銷店並為經營該等分銷店申領所有適用之許可證(如適用)。協議之主要條款包括：
- (i) 本公司同意與四川新醫藥研究所訂立合約，由向本公司轉讓有關分銷店之管理工作後起計經營有關分銷店，固定年期3年；
  - (ii) 四川新醫藥研究所將負責申領有關之許可證及批文；

- (iii) 本公司將負責支付租金、裝修費用、公共設施收費、員工薪酬及稅項；
- (iv) 本公司將負責經營有關分銷店，四川新醫藥研究所將不會參與營運；
- (v) 本公司將根據門市之面積及所在地而向四川新醫藥研究所支付費用，該項費用將於日後釐訂。

四川新醫藥研究所就合作協議之責任乃為本集團於中國尋找適合作分銷店之地點及為該等分銷店申領一切適用許可證。在本集團同意下確認地點及取得有關許可證後，四川新醫藥研究所乃將該分銷店之管理事務轉交予本集團。就合作協議給予四川新醫藥研究所之報酬相當於申領適用許可證之費用及保存該等許可證之費用。本集團擬於每年就各分銷店支付100,000港元予四川新醫藥研究所。本公司預期本公司於截至二零零四年三月三十一日止三個年度各年向四川新醫藥研究所支付之款項將不超過300,000港元，而根據截至二零零四年三月三十一日止三個年度各年之預計款項約為300,000港元計算，於上述三個年度各年向四川新醫藥研究所支付款項之建議上限訂為300,000港元。

與四川新醫藥研究所提供予本集團之服務有關之任何虧損或第三方索償將由本集團承擔。由於將支付予四川新醫藥研究所之費用總額上限超過1,000,000港元或本公司有形資產淨值之0.03%，故根據創業板上市規則，上文(a)至(c)段所載協議規定之交易構成本公司之不獲豁免持續關連交易。

董事及保薦人認為，上述協議之條款乃按正常商業條款於日常及一般業務過程中訂立，並屬公平合理且符合股東之整體利益。

### 主要股東之業務運作競爭

董事已表示四川新醫藥研究所為獨立合法實體（於股份在創業板上市後將為主要股東之情況則另作別論），擁有本身之業務。四川新醫藥研究所一直從事：1) 就中藥及保健產品提供研究及開發服務；及2) 研究及開發與分銷醫療設備。為持續開發本集團之產品，自一九九四年十月起本集團乃聘用四川新醫藥研究所以支援其研究及開發項目。四川新醫藥研究所提供中藥及保健產品



之研究及開發服務可能會與本集團之業務競爭。因此，根據一項與四川新醫藥研究所於二零零零年十一月二日訂立之研究、開發及管理協議（經二零零二年一月十一日之補充協議修訂及補充），四川新醫藥研究所同意只為本集團就研究及開發中藥及保健產品而服務；未獲得本公司事先批准（本公司將按個別項目方式考慮每項請求），四川新醫藥研究所不得研製其本身之中藥及保健產品或接納任何其他外間工作或指派項目。對於購買四川新醫藥研究所研製之任何新中藥及保健產品（費用由四川新醫藥研究所承擔）之知識產權，本集團擁有第一取捨權。

董事認為，四川新醫藥研究所之業務不會亦不可能與本集團業務構成競爭，理由如下：

- (a) 所有董事，包括獨立非執行董事（但不包括與四川新醫藥研究所相關之董事，彼等亦將放棄投票）將於本集團批准四川新醫藥研究所就所有自行研製之中藥及保健產品所提交之項目或從事其他外間工作前進行審閱，以考慮將由四川新醫藥研究所自行研製之產品會否與本集團之產品構成競爭；
- (b) 倘本集團允許四川新醫藥研究所進行其本身之項目或從事其他外間工作，獨立非執行董事將就此舉是否公平合理及符合本公司及其股東利益發表意見；及
- (c) 根據研究、開發及管理協議，對於購買四川新醫藥研究所所研製之任何新中藥及保健產品，四川中醫藥研究所已給予本公司第一取捨權，從而擴大本集團之產品系列。

基於上述理由，董事認為就本集團而言，來自四川新醫藥研究所之競爭實屬輕微且可能性甚低。