



業務目標陳述

業務目標陳述

憑藉本身在中成藥行業之豐富經驗、市場推廣能力、與四川新醫藥研究所建立長久密切關係而從中獲得後者作為研發之強大後盾，加上其內部顧問委員會之支援，本集團銳意成為全球中成藥及保健產品供應市場之翹楚，以及透過其多種語文保健入門網站 www.newchinesemedic.com，成為中醫藥及草藥之全球資訊樞紐。

業務策略

為達致上述業務目標，本集團已採納以下業務策略：

- 擴充中成藥及保健產品之研究及開發實力以及產品系列；
- 繼續在中國擴展分銷網絡，增強客戶基礎；
- 拓展業務至電子商貿及利用互聯網作為市場推廣媒介；及
- 提供有關中醫藥及草藥之網上教學及資訊平台。

實施計劃

本公司截至二零零二年三月三十一日止年度餘下時間以及截至二零零四年三月三十一日止兩個年度之詳細實施計劃載列如下。投資者應注意，該等計劃及達致目標之時間，乃受本節中「基準及假設」一段所載之基準及假設所規限。該等基準及假設受多項不明朗因素及不能預計之因素所影響，尤其包括本招股章程「風險因素」一節所載之風險因素。因此可能影響下列部份或全部計劃不能如期落實或甚至不能落實。本公司亦會監察市場對落實其發展計劃後的反應，並因此可能需要對該等計劃作出調整。

I. 擴充中藥及保健產品之研究及開發實力以及產品系列

		由最後實際 可行日期至 二零零二年 三月	截至 二零零二年 九月止 六個月	截至 二零零三年 三月止 六個月	截至 二零零三年 九月止 六個月	截至 二零零四年 三月止 六個月
研究及發展中藥產品	1. 進行研究及發展項目					
	2. 推出新中藥產品		●————■			●————■
研究及發展保健產品	1. 進行研究及發展項目					
	2. 推出保健產品	●————■			●————■	
共同研究及發展	1. 與香港／海外研究機構商討		●————▲			
	2. 訂立共同研究合作安排	●————■			●————■	
	3. 進行研究及發展項目		●————→			
擴充內部顧問委員會	1. 委任其他成員	●————■				
擬定投資款項(合計6,500,000港元)		910,000 港元	1,460,000 港元	1,210,000 港元	1,460,000 港元	1,460,000 港元

- 開始
- ▲ 初步完成
- 完成
- 繼續進行

本集團將繼續尋求及鼓勵研究及發展中成藥及保健產品，以擴大產品系列。董事計劃縮短產品發展周期及增加產品種類，並擬利用與四川新醫藥研究所及中國其他醫藥大學及研究中心之長期密切關係，物色其他中成藥及保健產品項目，以作進一步商業化發展。

董事擬增加本集團之產品數目，在未來數年內，由現時14種中成藥，增加至40種中成藥及保健產品。本集團已自行開發合共8種全新保健產品，並計劃於二零零二年首季推出其保健產品。新推出之保健產品擬用於幫助糖尿病、血脂過高、高血壓、肥胖症、花粉症、便秘患者及強肝健胃。



業務目標陳述

本集團一直與香港一間大學就年長病人使用冬蟲草精華之臨床試驗計劃進行討論。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。

為進一步提升本集團之研究及開發實力，並就其研究及發展方向更有效地獲得專業指導，本集團將繼續邀請更多來自不同學術界別之學者及專家加入其內部顧問委員會。

本集團擬動用約6,500,000港元增強研究及開發實力以及擴展產品系列。

II. 繼續在中國擴展分銷網絡，增強客戶基礎

		由最後實際 可行日期至 二零零二年 三月	截至 二零零二年 九月止 六個月	截至 二零零三年 三月止 六個月	截至 二零零三年 九月止 六個月	截至 二零零四年 三月止 六個月
中國分銷店	1. 為北京及杭州之分銷店物色分銷夥伴	●	■			
	2. 於北京及杭州成立分銷店		●	■		
	3. 向旅行社推廣中國分銷店		●			→
	4. 為西安分銷店選址	●	■			
	5. 開設西安分銷店			●	■	
電子客戶介紹計劃	1. 於日本開設海外會員中心		●			→
	2. 推出會員推廣計劃		●	▲	●	▲
拓展海外市場	1. 與美國分銷商、批發商及／或大型連鎖店進行商討	●	■			
	2. 與美國分銷商、批發商及／或大型連鎖店訂立協議		●	■		
	3. 分銷產品至美國			●		→
	4. 就分銷產品至澳洲及新西蘭市場進行可行性研究	●	■			
	5. 與澳洲及新西蘭之分銷商、批發商及／或大型連鎖店進行商討	●			■	
	6. 與澳洲及新西蘭之分銷商、批發商及／或大型連鎖店訂立協議			●	■	
	7. 分銷產品至澳洲及新西蘭				●	→
	8. 逐步將市場覆蓋面拓展至韓國					●
擬定投資款項 (14,500,000港元)		100,000 港元	7,025,000 港元	3,525,000 港元	2,075,000 港元	1,775,000 港元

- 開始
- ▲ 初步完成
- 完成
- 繼續進行

業務目標陳述

1. 在中國成立分銷店

董事計劃利用其與多個本地及海外日本旅行社之緊密關係，透過在中國北京、杭州及西安成立分銷店以拓展業務。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），四川新醫藥研究所已同意為本集團於中國物色合適之分銷店地點。於二零零一年七月，本集團與北京一間醫院簽署意向書，該醫院在北京設立一間分銷店，由本集團管理。於二零零一年十月，本集團與胡慶餘堂就胡慶餘堂於杭州開設分銷店，由本集團管理而訂立一項為期兩年之協議。本集團現正就於西安成立分銷店挑選其他分銷夥伴。

2. 透過落實「電子客戶介紹計劃」而為其中成藥及保健產品成立新分銷渠道

本集團明白輔助式之支援，例如向客戶灌輸使用互聯網及接達本集團互聯網平台之方法、提供有關中藥之一般知識及本集團產品特定用途之資料，以及統籌及籌辦推介展覽，對其成員轉介其他客戶之計劃能否取得成功實屬舉足輕重。因此，為支持本集團之「電子客戶介紹計劃」未來發展，董事計劃在日本成立會員中心，並每半年舉行會籍推廣活動。

3. 為本集團之現有及未來產品發展海外市場

除利用互聯網作為本集團主要媒介，向全球市場推廣本集團之現有及未來產品外，本集團亦計劃將其產品引入該等海外市場。本集團曾就分銷旗下產品與北美、韓國、澳洲及新西蘭若干機構及藥廠進行商討。

本集團擬動用約14,500,000港元拓展分銷網絡及客戶基礎。

III. 拓展業務至電子商貿及利用互聯網作為市場推廣媒介

		由最後實際 可行日期至 二零零二年 三月	截至 二零零二年 九月止 六個月	截至 二零零三年 三月止 六個月	截至 二零零三年 九月止 六個月	截至 二零零四年 三月止 六個月
發展保健 入門網站	1. 建立及推出網上 專業會所	●————■				
	2. 檢討軟件及硬件 支援及提升電腦 系統以及增加入 門網站之特色	————▲			▲	▲
	3. 透過其他入門網站、 展覽會、簡訊及 其他傳統媒介推 廣本集團之橫額廣告	●————■				
	4. 將入門網站之內容 翻譯為韓文		●————■			
「醫藥街」	1. 繼續建立「醫藥街」	————■				
	2. 繼續將新藥品 加入「醫藥街」	————▶				
	3. 透過其他入門網站、 展覽會、簡訊及 傳統媒介向中國 製藥商推廣 「醫藥街」	●————▶				
	4. 透過其他入門網站、 展覽會、簡訊及 傳統媒介向國 際製藥商推廣 「醫藥街」	●————▶				
	5. 繼續物色藥品製 造商以及與製藥 商訂立網上分銷 協議	————▶				
	6. 繼續建立 b2b銷售及市場 推廣隊伍	————■				
提供有關中藥 及保健產品 之資料	1. 繼續更新本集團 入門網站之資料	●————▶				
電子教學平台	1. 物色適當電子 教學之中國夥伴	●————■				
	2. 建立電子教學平台		●————■			
	3. 落實課程結構 及教學材料	●————■				
	4. 透過其他入門網站、 展覽會、簡訊及 傳統媒介推廣 電子教學平台			●————■		
	5. 招收電子教學學生				●————▶	
	6. 檢討課程結構 及教學材料					●————■
擬定投資 款項(合共 5,000,000港元)		100,000 港元	1,450,000 港元	1,450,000 港元	1,000,000 港元	1,000,000 港元

- 開始
- ▲ 初步完成
- 完成
- ▶ 繼續進行

業務目標陳述

1. 正式推出本集團之多種語文保健入門網站 www.newchinesemedic.com 作為本集團未來業務發展之主要媒介

於二零零零年二月，本集團開始發展其保健入門網站 www.newchinesemedic.com，作為本集團電子商貿業務以及其服務之互聯網平台。

於最後實際可行日期，本集團之保健入門網站備有中、英、日三種語文選擇。本集團計劃將保健入門網站內的資料翻譯為韓文，以打開韓國市場。

本集團亦計劃在其保健入門網站之現有特色以外，加入「網上專業會所」。該網上專業會所乃為虛擬會議地點，可供中醫藥從業員、專家及研究人員在互聯網隨意免費交流意見、理論及研究所得資料。

設立專業會所之目的為推廣全球專業中醫藥從業員之間互相交流知識及經驗，並提升本集團保健入門網站之信譽及形象。董事認為，網上專業會所（僅為本集團入門網站的特色之一）並非本集團業務之一部份。

為求提高 www.newchinesemedic.com 及其產品之品牌知名度，本集團計劃推出連串廣告及宣傳活動，藉以向普羅大眾宣傳本集團之保健入門網站。

2. 在「醫藥街」互聯網批發中藥及有關產品

「醫藥街」在 www.newchinesemedic.com 網站運作，為一個模擬市場，可大量購買各種中藥及保健產品。目標客戶為中國之中藥製造商（作為供應商／賣方）及香港與中國之中藥分銷商及零售連鎖店（作為買方）。董事計劃以「背對背訂購」方式經營批發業務，以減低本集團之存貨風險：

- 董事將物色各中藥及保健產品製造商，並與彼等訂立供應安排；
- 該等製造商之暢銷產品將在「醫藥街」發售；
- 購買大量貨品之人士可在網上訂購在「醫藥街」售賣之產品；
- 本集團僅會於收到該等購買大量貨品人士之訂單後，向合約製造商採購貨品，以供應購買大量貨品之人士；及



- 本集團亦將統籌把產品由供應商交付予購買大量貨品之客戶。

董事相信，基於以下利益，客戶將願意在網上以批發形式購買中藥產品：

- 互聯網可減省中間人費用，最終由購買者支付之價格將會較低。
- 由於供應商提供的資料經已上網，有意購買者在網上作重複購買時毋須聯絡不同供應商提供報價。
- 有意購買者可購得當地批發商並無供應之產品。

董事擬將「醫藥街」設計成類似電子目錄系統，並由互聯網搜尋器載列及編製有關產品以及各合約製造商之詳盡資料。然而，本集團與其他互聯網經營商不同，並非充當中間人或協調人之角色，而是直接參與互聯網交易，作為買方－供應商。董事認為本集團作為交易之積極參與者，向製造商及購買大量貨品人士提供增值業務支援（包括協助準備商貿文件、完成購買事宜及送貨服務），將可從中享得較高之邊際利潤。

目前，「醫藥街」已能提供有關中藥製造商之公司資料及產品詳情，以及進行簡單交易。至於日後發展方面，本集團將繼續落實其計劃，透過「醫藥街」提供一個靈活之互聯網平台，以應付不同類型之搜尋及複雜之交易。董事預期計劃將於二零零二年第二季完成。

本集團將動用約5,000,000港元拓展業務至電子商貿。

3. 提供有關中藥之網上教學及資訊

董事亦計劃聯同中國一間大學提供有關中成藥範疇內多種學科之網上教學課程，預期目標為香港學生，其後將為其他亞洲國家之學生。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。現擬由本公司負責開發、更新及維持該網上教學平台。該大學將負責

業務目標陳述

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申領相關許可證或批文。本集團擬與該大學分攤部份由報讀學生支付之學費。

董事認為本集團現時享有之其中一項優勢，為基於多年向日本遊客推廣中成藥之經驗，除中文及英文以外，本集團能夠以日文提供有關中藥資料。因此，董事有意以中文、英文及日文提供網上教學，以為更多民族提供服務。

此外，四川新醫藥研究所以及本集團之內部顧問委員會已承諾提供最新資料，包括症狀與疾病分析、中藥歷史以及中草藥庫，以在入門網站登載。

本集團擬動用約1,500,000港元創立網上教學，及不斷在本集團之入門網站提供有關中草藥之資料。

IV. 其他

	由最後實際 可行日期至 二零零二年 三月	截至 二零零二年 九月止 六個月	截至 二零零三年 三月止 六個月	截至 二零零三年 九月止 六個月	截至 二零零四年 三月止 六個月
1. 擴充香港辦事處			●—————■		
擬定投資款項 (合共：500,000港元)			500,000 港元		

基準及假設

董事於編製截至二零零四年三月三十一日止年度之業務目標陳述以及預定成績時，乃採納下列之假設：

1. 市場及需求增長

藥品市場將持續蓬勃發展，而本集團之中成藥及保健產品之需求亦會不斷上升。

2. 人力資源

醫藥業將擁有足夠研究專家以及技術人才。

3. 業務關係

(a) 本集團將能與四川新醫藥研究所、顧問委員會成員及其他合作研究所維持合作關係。

(b) 本集團將能與其業務夥伴維持關係。



4. 時間表

本集團將能(i)設立網絡基礎建設以及維修及改善網站；(ii)完成設立海外聯絡辦事處以及落實電子客戶介紹計劃；(iii)在中國成立分銷店；(iv)拓展海外市場；以及(v)推出其研究及發展計劃以及開展電子教學。

5. 銷售

本集團之藥品銷售成績將令人滿意。

6. 法制環境

(a) 關於本集團業務經營之現有法律、政策、行業或監管方法並無重大轉變。

(b) 日本、香港、中國或本集團營運所在或擬拓展業務所至之任何其他國家之現有政治、法律、財政或經濟環境並無重大轉變。

7. 資金

(a) 本節「實施計劃」一段中所述之各項預定發展計劃所需資金並無重大轉變。

(b) 日後將有資金隨時可供動用。

8. 其他

(a) 本集團經營所在或其附屬公司註冊成立或成立所在之國家之稅基或稅率並無重大轉變。

(b) 現行利率或外幣匯率並無重大轉變。

股份發售理由及所得款項用途

董事相信，全面而優質之中成藥及保健產品具有發展空間，並認為於往績記錄期內因資本基礎及本集團之財務資源相對有限，令業務擴充(以營業額及產品種類計算)受到局限。就此方面，董事已採納一項業務計劃(詳情載於本招股章程「業務目標陳述」一節)，並擬透過股份發售籌集額外資金，藉以實施業務計劃及達成業務目標。



業務目標陳述

扣除相關開支後，股份發售之所得款項淨額估計約為27,000,000港元，現擬撥作下列用途：

- 約6,500,000港元用以擴充中成藥及保健產品之研究及開發實力以及產品系列；
- 約14,500,000港元用以擴充中國分銷網絡（約9,000,000港元）、發展「電子客戶介紹計劃」（約3,500,000港元）及發展海外市場，如北美洲、韓國、澳洲及新西蘭（約2,000,000港元）；
- 約5,000,000港元用以拓展業務至電子商貿（約1,500,000港元）、利用互聯網作為市場推廣之媒介（約2,000,000港元）及提供有關中草藥之網上教學及資訊（約1,500,000港元）；
- 約500,000港元用以擴充香港之辦事處；及
- 餘額約500,000港元用作額外營運資金，以支付薪金及清償應付賬款。

倘超額配股權獲悉數行使，本公司將額外收取所得款項淨額約5,200,000港元。董事擬將該等額外款項用作下列用途：

- 約1,500,000港元用以擴充中成藥及保健產品之研究及開發實力以及產品系列；
- 約2,500,000港元用以擴充中國分銷網絡（約500,000港元）、發展「電子客戶介紹計劃」（約1,000,000港元）及發展海外市場，如北美洲、韓國、澳洲及新西蘭（約1,000,000港元）；
- 餘額約1,200,000港元用作額外營運資金，以支付薪金及清償應付賬款。

倘股份發售所得款項淨額並非即時用作上述用途，則董事現擬將此等款項存入財務機構作為短期存款。倘上述所得款項用途有任何重大更改，本公司將在適當情況下發表公佈。董事認為，股份發售之所得款項淨額足夠用以施行本集團之業務計劃。