

未來計劃及前景

業務目標

本集團之宗旨為藉著其特許營銷網絡提高其於保健產品市場之佔有率、增加其現有產品之市場滲透率，以及透過自身之研究與開發或聯同其他研究機構改良其現有產品及開發新產品。

本集團之優勢

董事相信，本集團主要優勢如下：—

- 歷史悠久之品牌

董事相信，本集團的Vitop®品牌享譽全中國。本集團自一九九六年以來一直以Vitop®品牌推廣自身產品。本集團在中國各大報刊、健康及健身雜誌及電視（包括中國中央電視台）上推廣Vitop®產品。本集團亦參加國內及國際保健產品展覽會。自一九九三年起，本集團獲各級政府機構及上述展覽會之主辦者頒授多個獎項，使Vitop®品牌的知名度進一步提高。本集團榮獲獎項之詳情載於本售股章程「本集團概覽」一節「獎項」一段。

- 專有技術

本集團大多數產品均利用由珠海天年開發而本集團擁有獨家使用權之技術生產，而該等專利技術均不得在中國複製，否則即屬違法。本集團紡織產品利用天年素®複合物及微元生化纖維(MBF®)技術，兩者於中國及美國均受專利保護。本集團天年素®複合物可用於生產多種產品，例如本集團現時生產的被褥及服裝。轉讓以珠海天年名義註冊之專利正在進行中。所有目前以珠海天年名義註冊之專利將逐步完全轉讓予珠海天年生物工程。

- 完善之營銷網絡

鑑於董事認為本集團應擁有高效分銷平台支援產品開發，本集團於一九九八年開始特許營銷網絡的建設。於最後可行日期，本集團透過中國174個城市中的174個特許經銷商在336個使用Vitop®品牌名稱特許營銷店內營銷旗下產品。

業務目標陳述

- 研究及開發專才

董事認為，本集團強大的研發能力不僅來自本身之研究及開發部門，亦來自本集團與中國若干學術團體、研究機構及研究公司之間所建立的策略關係，例如第一軍醫大學。為促進本集團開發多肽產品，本集團已委任周剛毅先生為助理總經理，負責其他新多肽產品之研究及開發工作。於最後可行日期，本集團之研究及開發部門有15位全職研究員。本集團亦已聘任中國多位科學家擔任本集團顧問，並不時就特定項目增聘顧問。董事相信，該等顧問的技術專長有助改良本集團產品。在作出與產品有關的決策過程中，本集團管理人員可利用顧問的技術知識評估產品之性能及可行性。

- 與用戶關係良好

為保持長期用戶關係，本集團不時舉辦長者及有意用戶聚會，以提升人們的健康意識及展示本集團產品。此外，本集團成立了天年健康俱樂部，向客戶提供產品資訊。於最後可行日期，該會擁有261,103名會員。安裝顧客關係管理系統後，該會員名單將轉至顧客關係管理系統處理，以維繫客戶關係。

- 管理專才

本集團大多數高級管理人員在中國之保健、醫療或紡織行業積逾相當之市場發展經驗。本集團的管理人員擁有豐富的行業知識及經驗，以了解保健產品消費者的需求，並物色消費保健行業的商機。

業務目標陳述

本集團策略及實施情況

為實現上述目標，本集團已就經營業務採取下述策略：－

- **開發新產品及改良現有產品**

改良現有產品

董事計劃透過提升現有產品之功效、質素、設計及應用範圍改良現有產品。

產品名稱	最後可行日期至 二零零二年 六月三十日	截至二零零二年 十二月三十一日 止六個月	截至二零零三年 六月三十日 止六個月	截至二零零三年 十二月三十一日 止六個月	截至二零零四年 六月三十日 止六個月
納米級天年素® 複合物及天然纖維研究	臨床試驗後改良 新型納米原材料 利用納米技術進 行產品測試 專家確認有關結 果，該等結果將 應用於產品 將新型納米技術 應用於其現有產 品進行試產 開始研究如何將 天年素®複合物 應用於天然纖維 測試混天年素® 複合物之天然纖 維之功效	利用新型納米技 術試製新產品 繼續測試混天年 素®複合物之天 然纖維之功效 準備將天年素® 複合物應用於天 然纖維進行試產	準備將混天年 素®複合物之天 然纖維進行商業 生產 持續研究及開發 納米技術及應用 天年素®複合物 到天然纖維	持續研究及開發 納米技術及應用 天年素®複合物 到天然纖維	持續研究及開發 納米技術及應用 天年素®複合物 到天然纖維

業務目標陳述

本集團一貫重視改進現有產品的質素及功效。董事認為，繼續擴展市場佔有率對本集團至為重要。如本售股章程「本集團概覽」一節「積極業務拓展」一段所述，本集團自一九九九年已開始研究如何將天年素®複合物的幼細度從0.5微米達至納米（「納米技術」）標準。根據南京大學最近進行之測試，天年素®複合物之幼細度已達至納米標準。董事相信，納米技術可進一步提升天年素®複合物之功效，並改善天年素®產品現時之品質。

除研究如何改進天年素®複合物的功效及質素外，本集團正研究將天年素®複合物應用於天然纖維（如亞麻）。若能開發成功，董事相信此項技術會進一步擴大本集團的產品範圍。

業務目標陳述

開發新天年素®產品

董事擬在臨床試驗完成後即向市場投放天年素®新產品，以配合其天年素®產品已取得之成就。本集團即將推出分別滿足女士市場及醫療機構市場的兩套全新系列產品。

下表簡述本集團開發新產品之程序：—

產品名稱	最後可行日期至 二零零二年 六月三十日	截至二零零二年 十二月三十一日 止六個月	截至二零零三年 六月三十日 止六個月	截至二零零三年 十二月三十一日 止六個月	截至二零零四年 六月三十日 止六個月
女士文胸系列	繼續與中華全國婦女聯合會合作，向中國婦女介紹及推廣對乳腺保健之關注及認識 向首個目標市場中年婦女試投放	組織專家測試產品功效 透過專用分銷網絡，全面推出女士文胸產品系列	成功引入初期以中國中年婦女市場為目標之女士文胸系列後，開始研究專為年青及成熟婦女而設之新款文胸產品（「新款文胸產品」）之設計及開發 對新款文胸產品進行臨床試驗 臨床試驗完成後改良新款文胸產品 組織專家測試新款文胸產品功效 獲取新款文胸產品的生產許可證 試投放專為年輕女士設計的新款女士文胸產品	組織專家測試新款文胸產品之功效 全面推出為年輕女士設計的新款文胸產品 透過開發、設計及測試新產品，繼續擴大女士文胸系列的產品範圍	透過開發、設計及測試新產品，繼續擴大女士文胸系列的產品範圍

業務目標陳述

產品名稱	最後可行日期至 二零零二年 六月三十日	截至二零零二年 十二月三十一日 止六個月	截至二零零三年 六月三十日 止六個月	截至二零零三年 十二月三十一日 止六個月	截至二零零四年 六月三十日 止六個月
功能紗布	繼續於選定醫學院進行產品之臨床測試 在選定醫學院試投放有關產品	與選定醫學院合作測試產品功效 在機構市場全面推出產品	改進技術，提高功能紗布功效，加速骨折康復 對新款改良產品進行臨床試驗 安排專家測試新款改良產品 獲取新款功能紗布的生產許可證 在選定醫學院試投放有關產品	安排專家測試新款改良產品 在機構市場全面推出產品	開始研究開發其他醫療用產品

業務目標陳述

女士文胸系列

本集團會將其現有技術應用於製造天年素®產品及其他新產品，例如文胸。經過多次臨床測試，證實此等含有天年素®複合物的女士文胸可改善乳腺增生症患者之健康。乳腺增生症為常見女性疾病，會使乳腺漲大，造成痛楚。鑑於此系列產品性質與現有之天年素®產品不同，董事計劃於二零零二年年底前透過獨立營銷網絡以全新產品形象全面推出該系列產品。為確保本產品分銷成功，擬逐步實施下述計劃：—

- 聘請上海形形色色為該產品系列建立新形象；
- 成立設計成胸部護理中心之模範特許營銷店，設投放為中年女性市場而設之女士文胸產品；及
- 與中華全國婦女聯合會合作，向婦女介紹及推廣對乳腺保健之關注及認識。

功能紗布

董事深知，功能紗布的質量及療效是本集團進軍醫院行業或機構市場的其中兩個至為重要因素。該產品可作為加快療效之輔助治療方法，並有消炎、止腫脹及鎮痛作用。本集團已對該產品進行超過兩年的實驗室研究，並委任中國多種醫院及其他研究機構驗證其療效。此外，本集團亦已在美國註冊產品專利權，並已獲FDA批准於美國推廣功能紗布。在未來數年，本集團將實施下列計劃以推廣該產品：—

- 委託更多的中國醫院驗證本產品的效力；
- 著重產品對治療燒傷的療效，有關療效已獲第一軍醫院證實，並於一九九四年九月在意大利羅馬第十八屆歐洲微循環會議上宣讀；及
- 與中國知名醫院合作，以使用本集團產品。

上述計劃一經圓滿完成，本集團會隨即正式將本產品推出醫療機構市場。目前，本集團正將其技術應用於開發含天年素®複合物之繃帶。於全面推出此產品後，董事計劃為醫療機構市場開發紗布等其他醫療相關產品。

業務目標陳述

多肽產品

隨著於二零零零年六月首度推出本集團首批多肽產品的結果令人鼓舞，董事擬擴大現有多肽產品的範圍。此外，董事亦計劃與著名學術及研究機構建立策略性關係，以共同開發新型多肽產品。本集團於二零零一年十一月十三日收購武漢天天好生產白蛋白多肽之技術。董事相信，憑藉此項技術，本集團可加強其研發能力，開發本身之多肽產品。

本集團有意與其他研究機構合作開發及生產新型多肽產品。

產品名稱	最後可行日期至 二零零二年 六月三十日	截至二零零二年 十二月三十一日 止六個月	截至二零零三年 六月三十日 止六個月	截至二零零三年 十二月三十一日 止六個月	截至二零零四年 六月三十日 止六個月
靈芝／冬蟲草複 合肽(複合肽)	研究及開發複合 肽	組織專家驗證複 合肽之功效	獲取複合肽生產 許可證	透過特許經營分 銷網絡於市場全 面推出複合肽	繼續推廣及改良 產品
	開始複合肽之 臨牀測試	繼續臨牀測試	於市場試投放複 合肽		
	臨牀測試後改良 產品				
靈芝安神肽	開始籌備進行研 究及開發	研究及開發靈芝 安神肽	組織專家驗證產 品之功效	獲取產品生產許 可證	透過特許經營分 銷網絡於市場全 面推出產品
		開始臨牀測試	專家確認產品之 功效	於市場試投放產 品	
		臨牀測試後改良 產品			

業務目標陳述

大眾普遍認為傳統中藥靈芝及冬蟲草可改善人體免疫系統及相信可抑制癌細胞增長。本集團已開始研究複合自靈芝及冬蟲草提煉之多肽組成另一種產品。另外，本集團計劃研究及開發靈芝安神肽。

董事知悉，上述產品在市場上屬全新產品。本集團須大舉教育消費者，確保該等產品成功推出市場。為確保該等產品的成功，董事計劃採取下述行動：—

- 聘任更多生物工程技術專才擔任本集團顧問，以改進產品質量及功效；
- 從中國著名醫科大學招聘畢業生，透過健康研討會及集團拜訪就有關產品直接教育消費者；及
- 組建更多的策略性聯盟。

• 拓展本集團之營銷渠道

董事擬鼓勵現有特許經銷商在其各自所在地區添設更多特許營銷店，以提高銷售額。為實踐此目標，董事認為必須加強本集團與其特許經銷商之關係及本集團必須繼續為特許經銷商提供產品及員工培訓支援。

本集團已委託一家國際顧問公司及電腦系統顧問協助本集團進一步提升特許營銷系統的效用。

除擴展特許營銷系統外，董事亦計劃透過向醫療機構進行直接銷售及透過與其他機構如醫院、診所及軍醫院等合作，以拓展本集團的銷售渠道。

董事認為為了配合上述本集團之產品開發計劃，本集團必須透過宣傳計劃拓展其品牌天年素®於保健行業之地位。

業務目標陳述

產品名稱	最後可行日期至 二零零二年 六月三十日	截至二零零二年 十二月三十一日 止六個月	截至二零零三年 六月三十日 止六個月	截至二零零三年 十二月三十一日 止六個月	截至二零零四年 六月三十日 止六個月
拓展國內之特許 營銷網絡	於南京及成都設 立地區銷售及培 訓中心	於北京、廣州及 武漢設立地區銷 售及培訓中心	繼續改善現有之 特許營銷系統	繼續改善現有之 特許營銷系統	繼續改善現有之 特許營銷系統
	實行宣傳計劃於 全國推廣品牌天 年素®	委託國際專家全 面檢討特許營銷 系統	繼續於全國推廣 品牌天年素®	繼續於全國推廣 品牌天年素®	繼續於全國推廣 品牌天年素®
		繼續於全國推廣 品牌天年素®			

如本節「未來計劃及前景」一段所述，董事認為本集團的特許營銷網絡為本集團優勢之一。為使本集團繼續保持成功，本集團將逐步採取下述行動：—

- 委託上海形形色色檢討本集團現有特許營銷系統之功效。上海形形色色於一九八八年成立為形形色色集團之成員公司，專門提供有關加強公司形象、品牌市場調查及產品定位之服務。根據上海形形色色與本公司訂立之合約之條款，上海形形色色亦會協助加強本集團之特許經銷系統。董事已開始實行上海形形色色之建議，引入全新之特許經銷系統，推出本集團之女士文胸系列產品；
- 將本集團特許營銷店形象建立為專業健康服務中心；
- 成立模範特許營銷店成為醫療中心；
- 於南京、成都、北京、廣州及武漢設立地區銷售及培訓總部以為特許經銷商提供產品及員工培訓支援；及
- 贊助中國若干大型活動以加強其品牌天年素®之受歡迎程度。

業務目標陳述

• 顧客關係管理／特許關係管理系統

由於本集團產品之最終用戶主要為零售消費者，故顧客關係管理對本集團業務增長十分重要。在產品開發及市場推廣方面，本集團主要倚賴其特許經銷商與零售消費者溝通，保持客戶購貨記錄。董事相信特許經銷商與客戶關係為本集團持續成功其中一個重要因素。為進一步加強特許經銷商與客戶關係，董事擬安裝電腦系統促進與其特許經銷商及客戶之間的溝通。本集團已委託中國一家系統顧問公司為本集團安裝顧客關係管理系統。本集團已於位於南京、北京、大連、江門、東莞、新會、台山、厚街及開平之特許營銷系統安裝及開始試用該系統。完成試用階段後，本集團將於所有特許營銷店安裝該系統。有關健康聯盟俱樂部會員之客戶資料已轉至顧客關係管理系統，以維持客戶關係。

產品名稱	最後可行日期至 二零零二年 六月三十日	截至二零零二年 十二月三十一日 止六個月	截至二零零三年 六月三十日 止六個月	截至二零零三年 十二月三十一日 止六個月	截至二零零四年 六月三十日 止六個月
顧客關係管理／ 特許關係管理系 統	建設全套客戶數 據庫，實施顧客 關係管理系統 全面推出及引進 顧客關係管理系 統 委託系統顧問安 裝電腦系統以管 理其現有之特許 營銷系統	檢討顧客關係管 理系統的效用， 改良顧客關係管 理系統，使其覆 蓋所有特許經銷 商 於核心市場試用 電腦化特許關係 管理系統（「特 許關係管理系 統」）	升級顧客關係管 理系統 實施特許關係管 理系統	繼續改良顧客關 係管理系統 改良特許關係管 理系統	繼續改良顧客關 係管理系統 改良特許關係管 理系統

為成功實施顧客關係管理系統，董事擬採取下列行動：—

- 委託電腦系統顧問安裝電腦系統以加強本集團與特許經銷商之通訊聯繫；
- 委託中國一家系統顧問公司改良本集團的顧客關係管理系統；及
- 與其他知名顧客關係管理顧問合作，繼續拓展本集團現有的顧客關係管理系統，以提供更佳的客戶服務。

• 提升本集團的研究及開發實力

董事擬與中國科研及學術機構及著名科學家建立合夥公司、合營企業及其他策略性關係，開發新專利技術及提升現有技術水平。任何該等合夥公司、合營企業及策略

業務目標陳述

關係均會因應本集團策略及發展需要而建立。除自行發展技術外，如對本集團有利，董事亦計劃自其策略夥伴購買獨有及創新技術的專利權。

產品名稱	最後可行日期至 二零零二年 六月三十日	截至二零零二年 十二月三十一日 止六個月	截至二零零三年 六月三十日 止六個月	截至二零零三年 十二月三十一日 止六個月	截至二零零四年 六月三十日 止六個月
策略性聯盟	組織學術會議	繼續建立專家網絡	繼續與研究機構建立策略性聯盟	繼續與研究機構建立策略性聯盟	繼續與研究機構建立策略性聯盟
	對潛在策略聯盟 目前開發中的產 品進行研究	提供資金，與研 究機構建立策略 性聯盟	提供資金，與研 究機構建立策略 性聯盟	提供資金，與研 究機構建立策略 性聯盟	
	提供資金，與研 究機構建立策略 性聯盟				

在過去兩年內，本集團已多次組織學術會議，以進一步提升現有產品的質素及功效。董事相信，透過該等活動，本集團得以與學術界建立良好關係，董事認為，這亦是本集團在過去兩年內取得成功的主要因素之一。董事相信於該等會議，本集團可藉機與知名學術機構建立策略性聯盟，因此董事計劃於將來組織更多學術會議。本集團於二零零一年一月五日至二零零一年一月八日組織首屆多肽研究大會。會議期間，董事已明確並開始商討與中國多間大學的研究及開發中心建立策略性聯盟，以提升本集團的研究及開發能力。

基準及假設

董事所訂明之發展目標及策略乃基於下述一般假設：—

- 與本公司有關的現行法例（無論是中國、香港或世界其他地區）、政策或行業或監管措施，或本公司業務經營所處的政治、經濟或市場條件並無重大變動；
- 通脹率、利率及匯率與本售股章程刊發日期之數據並無重大差異；
- 適用於本公司之稅基或稅率並無重大變動；
- 本公司可招聘及挽留合適人員；

業務目標陳述

- 本售股章程所述各開發目標及策略的資金需求與本公司管理層目前估計數額並無重大變動；
- 本公司可隨時獲得外界融資；及
- 並無自然、政治或其他形式的災害，可能嚴重中斷本公司業務或經營，或導致本公司財產或設施嚴重損失、損壞或毀壞。

上述計劃以本集團仍處於概念或初步階段的現有計劃及意向為基礎。此外，該等意向及計劃乃基於對日後事件的假定，而日後事件之性質均會受不明朗因素影響。因此，本集團之實際行動過程可能有別於上述意向及計劃。儘管董事將盡力根據前述條款及時限執行該等計劃，不能保證本集團計劃將會實現，導致達成任何協議或可根據前述時限執行計劃，或本集團的目標可能不會完全實現或根本不會實現。

業務目標陳述

所得款項用途

董事估計，經扣除有關費用，且超額配股權未獲行使，則本公司來自配售新股之所得款項淨額將約為23,400,000港元。董事擬將所得款項淨額用於以下用途：—

(千港元)	最後 可行日期 至二零零二年 六月三十日	截至 二零零二年 十二月三十一日 止六個月	總額	截至 二零零三年 六月三十日 止六個月	截至 二零零三年 十二月三十一日 止六個月	截至 二零零四年 六月三十日 止六個月	總額
改良現有產品及開發新產品							
改良現有產品							
納米級天年素®複合物及 天然纖維研究	504.7	429.9	934.6	429.9	429.9	429.9	2,224.3
開發新產品							
女士文胸系列	1,009.3	1,787.9	2,797.2	719.6	1,787.9	401.9	5,706.6
功能紗布	1,056.1	859.8	1,915.9	906.5	859.8	859.8	4,542.0
靈芝／冬蟲草肽	2,046.7	551.4	2,598.1	644.9	1,806.5	420.6	5,470.1
安神肽	112.1	299.1	411.2	345.8	532.7	1,694.4	2,984.1
小計	<u>4,728.9</u>	<u>3,928.1</u>	<u>8,657.0</u>	<u>3,046.7</u>	<u>5,416.8</u>	<u>3,806.6</u>	<u>20,927.1</u>
拓展本集團之營銷渠道							
在中國拓展特許營銷網絡	4,299.1	4,373.8	8,672.9	4,130.8	1,355.1	1,355.1	15,513.9
顧客關係管理/特許關係管理系統	1,186.9	1,056.1	2,243.0	1,056.1	1,056.1	1,056.1	5,411.3
小計	<u>5,486.0</u>	<u>5,429.9</u>	<u>10,915.9</u>	<u>5,186.9</u>	<u>2,411.2</u>	<u>2,411.2</u>	<u>20,925.2</u>
提升本集團的研究及開發實力							
策略性聯盟	972.0	943.9	1,915.9	943.9	943.9	943.9	4,747.6
一般營運資金	995.0	916.2	1,911.2	816.3	780.2	637.0	4,144.7
總計	<u><u>12,181.9</u></u>	<u><u>11,218.1</u></u>	<u><u>23,400.0</u></u>	<u><u>9,993.8</u></u>	<u><u>9,552.1</u></u>	<u><u>7,798.7</u></u>	<u><u>50,744.6</u></u>

業務目標陳述

在配售新股所得款項投入上述用途之前，可在董事認為適當的情況下存入香港銀行或財務機構作為短期存款，或補充本集團營運資金或投資於短期貨幣市場工具。

董事相信，估計配售新股所得款項淨額將不足以應付本集團截至二零零四年六月三十日止年度之所有業務發展。董事目前估計，配售所得款項僅足以支付本集團直至二零零二年底之業務及擴展所需。鑑於預期會出現資金不足之情況，董事目前預期本公司可以內部資金應付或透過各種渠道集資，包括（但不限於）國際及本地資金市場、銀行及內部資源或同時以上述方法進行。倘若本公司無法獲得額外資金，本公司或須縮減上述業務計劃之規模或擱置計劃。