

業務目標

儘管近期全球經濟體系放緩，然而董事相信，大中華區(特別是中國)的IT市場於未來數年會及將會繼續有重大增長潛力。董事亦相信，向工商業推廣採用電腦及IT應用程式，令社會尤其於中國越來越注重科技發展的好處及對其的支持，將導致電腦元件、周邊設備及其他IT相關產品的需求有大幅增加。

本集團的主要目標是於藉此機會取得好處，並成為香港、中國及其他海外市場的電腦元件、周邊設備及其他IT產品的著名分銷商及轉售商，以及相關業務顧問及支援服務的供應商。

業務策略

為達致其業務目標，本集團計劃擴展其產品發售及客戶基礎(特別是在中國)，以及發展有效銷售、供應及分銷網絡，以建立市場地位及覆蓋全中國。此外，本集團將尋求透過拓闊其IT產品的來源及範圍，並為其客戶帶來完整系列的IT產品選擇，同時，亦發展及提供配套IT採購、技術顧問及支援服務，務求滿足客戶的需要。

值得一提的是，本集團已制定並將致力落實以下主要業務計劃及策略，以進一步發展本集團的核心業務，包括採購、分銷及轉售本集團的電腦元件及IT產品，並將進一步物色這些發展所帶來的其他機會。下文所載的業務策略主要擬(i)讓本集團可運用其現有分銷能力及專才，使產品範圍更多元化及增加其收益來源；(ii)改善其分銷能力，以加強其現有分銷業務的競爭能力；及(iii)向其客戶提供增值服務，以鼓勵他們向本集團採購IT產品。該等策略旨在擴大本集團的現有分銷業務，因此，將不會導致本集團現有分銷IT產品的業務焦點出現任何重大變動。

增加供應來源及產品系列

IT行業的性質素以科技發展及產品潮流變化萬千見稱。本集團能取得今天的成就，當中有賴其洞悉科技及產品潮流，以及迅速採購及調整本集團的產品供應，以滿足不斷轉變的市場環境及客戶需求的能力。因此，本集團達致健康的存貨周轉期(於截至二零零二年十二月三十一日止年度及截至二零零三年十二月三十一日止年度分別約為5.5日及13.6日)，而於業務記錄期間內，銷售取得大幅增長。憑著上述本集團的優勢，本集團的管理層將繼續重點留意IT業內市場發展及產品趨勢，以確保其現有產品系列能提供最新及最先進的電腦

產品，並進一步採購其他IT產品或產品種類(如有需要)。本集團亦將尋求及挑選國內及海外新供應商，而此等供應商能提供具優秀市場潛力的IT產品，並與本集團建立良好業務關係，以擴大已建立的海外及國內IT產品品牌供應的來源。根據上文所述，董事相信，本集團將可透過持續擴闊電腦元件及IT產品的系列，以照顧客戶需求，從而鞏固其與客戶的關係。

擴大其分銷網絡(特別是中國)及擴大其客戶基礎

於業務記錄期間內，本集團大多數的營業額是來自向以香港為基地的客戶的銷售，董事相信，轉售大部分產品予中國、台灣、新加坡及美國的其他轉售商及最終用戶。鑑於中國市場的預計增長，本集團擬於主要城市如濟南、北京、上海及深圳設立營銷中心，以鞏固及擴大本集團於中國的市場地位。此外，本集團將拓闊其客戶基礎，其目標為轉售商以外的中國PC及伺服器製造商及其他最終用戶。董事相信，由於取消了代理商及其他銷售中介人，這些新客戶將為本集團提供更佳業務及收益機會。

成為浪潮集團產品於香港及海外的獨家分銷商

由於本集團與浪潮集團的關係，本集團對浪潮集團的產品相當熟悉，認為浪潮集團產品具備市場潛力。作為其前述的採購新產品及擴闊其電腦元件以外的產品系列策略的一部分，本集團已於二零零四年四月與浪潮集團訂立協議，據此，本集團成為浪潮集團品牌產品(包括伺服器及PC)於香港及其他海外市場(如日本及美國)的獨家分銷商。根據創業板上市規則，與浪潮集團作出的安排構成本集團的持續關連交易，其他詳情於本招股章程「關連交易」一節內披露。

為落實近期取得的分銷權，本集團擬於香港及若干其他海外市場成立浪潮集團產品的銷售及分銷網絡，並增聘擁有有關地區及海外經驗的營業及市場推廣代表，以發展及開始推廣或作產品宣傳及市場推廣活動，包括刊登廣告、製作市場推廣材料，以及參與這些市場的展覽會及研討會。本集團亦將考慮於主要海外市場如日本及美國設立營銷中心，或與這些市場的現有代理商、分銷商或轉售商訂立再分銷安排(如有需要)。鑑於浪潮集團產品大受歡迎，加上「浪潮」品牌的知名度，董事相信，引進浪潮集團產品將進一步增加本集團的競爭優勢。

提供IT顧問及技術支援服務

為鞏固其與客戶的業務關係及配合擴展本集團的現有分銷、採購及轉售業務，本集團已於二零零四年一月開始提供IT顧問及技術支援服務，並擬借助IT行業及本集團現有技術支援隊伍擁有的產品知識及專才，以進一步開發及向其現有及潛在客戶提供額外及完善增值顧問服務，包括IT產品顧問(本集團向其客戶提供顧問服務，為其度身訂造執行及／或安裝IT產品，以符合他們特殊的IT環境及需要)、提供產品及市場資訊(本集團向其客戶提供IT產品資訊，如現行市場價格、功能及特色，以及科技潮流)及技術支援及培訓(本集團向其客戶提供有關資訊及培訓，如正確使用本集團出售的IT產品及將其優化。此外，本集團計劃調配額外人力資源，以於未來擴充本集團的技術支援隊伍，以進一步加強本集就技術支援所提供的服務。此外，董事亦考慮，於設立官方網站後，向其客戶提供網上顧問服務及技術支援。於最後實際可行日期，本集團已就本集團提供的IT顧問服務招攬到兩名客戶(均為獨立第三者)，合約總值約達2,800,000港元。發展及提供IT資訊顧問及技術支援服務擬由本集團的技術支援部門進行，該部門現由技術總監梁智豪先生領導，成員包括曾接受過與電腦或IT相關範疇的教育及於IT業擁有經驗的人士組成。董事相信，增值顧問及支援服務將不僅鼓勵其他客戶(特別伺服器及PC製造商的潛在客戶及最終用戶)向本集團採購或購買IT產品，亦會鞏固及維持長久客戶關係。

發展供應鏈管理制度

為配合本集團開發中國市場的策略，本集團計劃建立供應鏈管理制度(「供應鏈管理制度」)，以確保可準時可靠向客戶付運產品、更能符合個別客戶的轉售或生產規定及存貨管理需要。目前，所有本集團的存貨均儲存於香港的貨倉，本集團僅會向香港客戶送貨。然而，將產品付運往中國目前由有關客戶(包括浪潮集團)直接安排。實施供應鏈管理制度將使本集團的送貨範圍覆蓋至中國指定地點，而送貨時間亦為客戶所指定的時間內，此制度亦包括處理進口、清關及貨物、付運事宜及提供其他所須的物流服務。作為供應鏈管理制度發展的一部分，本集團將尋求將其產品訂單、存貨控制及會計的主要管理、控制及操作系統電腦化，並調配額外人力資源成立專門實施供應鏈管理制度的隊伍。董事將進一步考慮，於中國擴展本集團的業務已發展至某個階段時，於中國主要城市建立附設本身的貨倉、交通及付運設施的物流設施。

業務目標陳述

執行計劃

本集團將由最後實際可行日期至二零零六年十二月三十一日執行下列業務計劃。投資者謹請注意，下列計劃及各自落實這些目標的時間表根據下文「基準及假設」分節所述的基準及假設制定。這些基準及假設本身受多項不明朗及無法預測的因素所規限，特別是本招股章程「風險因素」一節所載的風險因素。

最後實際可行日期至二零零四年十二月三十一日：

	由最後實際可行日期至 二零零四年六月三十日	截至二零零四年 十二月三十一日止六個月
收益	<ul style="list-style-type: none">繼續從其中國、香港及其他海外市場的採購及分銷業務取得收益開始IT顧問服務取得收益	<ul style="list-style-type: none">繼續從其中國、香港及其他海外市場的採購及分銷業務取得收益從浪潮集團產品於香港的分銷取得收益從IT顧問服務取得收益從分銷向新供應商採購的電腦元件取得收益
業務發展	<ul style="list-style-type: none">於濟南成立營銷中心，使本集團得以直接接觸中國市場物色及招徠新客戶，特別是中國原設備製造商及最終用戶於濟南成立IT採購顧問服務隊伍，開始提供IT採購顧問服務為分銷業務招徠不少於兩名新及獨立客戶就浪潮集團產品於日本及美國等海外市場的銷售及分銷進行可行性研究計劃及發展供應鏈管理制度，初步集中於將香港多個營運、管理及控制系統電腦化	

業務目標陳述

供應商及產品系列

- 繼續使本集團產品系列多元化，包括最新電腦元件，如最新型號的中央處理器，以及擴展至其他產品種類如圖形及音效卡
- 物色美國及新加坡其他主要電腦元件供應商
- 取得不少於兩名IT產品的新供應商

銷售及市場推廣

- 為落實建議推出本集團的公司網站的計劃(包括設計及內容)，以提升本集團的形象及改善其產品及服務
- 持續進行直銷，以鞏固與現有客戶的關係，以及宣傳本集團採購的新產品
- 持續透過本集團於香港的銷售及市場推廣隊伍及於中國新成立的營銷中心物色及招徠準客戶(主要為中國原設備製造商)
- 參與香港及中國舉行的行業及IT研討會及展覽會
- 展開市場推廣及宣傳活動，包括但不限於就開始於香港分銷浪潮集團產品，於有關行業月刊及刊物刊登廣告
- 進一步開拓於海外市場建立銷售及分銷網絡的機會，以銷售及分銷浪潮集團的產品

人力資源、營運及行政

- 將現有僱員數目增加至21名，以促進本集團的業務發展

業務目標陳述

截至二零零五年十二月三十一日止年度：

	截至二零零五年 六月三十日止六個月	截至二零零五年 十二月三十一日止六個月
收益	<ul style="list-style-type: none">繼續從其中國、香港及其他海外市場的採購及分銷業務取得收益從於香港分銷浪潮集團產品取得收益，以及開始從於海外市場分銷浪潮集團產品取得收益從IT顧問服務取得收益從分銷向新供應商採購的電腦元作取得的收益	<ul style="list-style-type: none">繼續從其中國、香港及其他海外市場的採購及分銷業務取得收益從於分銷浪潮集團產品取得收益從IT顧問服務取得收益從分銷向新供應商採購的電腦元件取得收益
業務發展	<ul style="list-style-type: none">於北京成立營銷中心為分銷業務招徠不少於四名新及獨立客戶開始於香港及中國分銷以Linux為本的伺服器除於香港外，亦開始於海外市場分銷浪潮集團產品推出供應鏈管理系統，並首次向其於濟南、北京及鄰近地區的客户提供物流及付運服務隨着於濟南及北京成立IT顧問服務隊伍，以加強提供IT顧問服務，以便於中國擴充本集團的業務為本集團提供的IT顧問服務促成不少於兩份新合約	<ul style="list-style-type: none">於深圳成立營銷中心

業務目標陳述

供應商及產品

- 繼續將本集團的產品系列多元化 (包括但不限於) 銷售及分銷浪潮集團的產品
- 開始與香港及中國中型軟件發展商磋商將其貿易業務擴展至應用程式軟件
- 繼續物色準新供應商及向不少於兩名新供應商採購新電腦元件及IT產品

銷售及市場推廣

- 正式推出本集團的公司網站
- 透過本集團香港的銷售及市場推廣隊伍，以及於中國新成立的營銷中心，繼續物色及招徠準客戶 (主要為中國的原設備製造商)
- 繼續為分銷浪潮集團產品進行市場推廣及宣傳活動
- 參與於香港及中國舉行的行業研究會及貿易展覽會

人力資源、營運及行政

- 完成將本集團的營運、管理及控制系統電腦化，以配合供應鏈管理制度的發展
- 將現有僱員數目增加至31名，以促進本集團的業務發展

截至二零零六年十二月三十一日止年度：

	截至二零零六年 六月三十日止六個月	截至二零零六年 十二月三十一日止六個月
收益	<ul style="list-style-type: none">• 繼續從其中國、香港及其他海外市場的採購及分銷業務取得收益• 從分銷浪潮集團產品取得收益• 從IT顧問服務取得收益• 從分銷向新供應商採購的電腦元件取得收益	<ul style="list-style-type: none">• 繼續從其中國、香港及其他海外市場的採購及分銷業務取得收益• 從分銷浪潮集團產品取得收益• 從IT顧問服務取得收益• 從分銷向新供應商採購的電腦元件取得收益

業務目標陳述

業務發展

- 於上海成立營銷中心
- 於香港及中國招徠不少於六名新及獨立客戶
- 擴大利用供應鏈管理制度，為其於上海、深圳及鄰近地區的客戶提供物流及付運服務
- 於北京成立附設其本身的貨倉及物流設施的物流中心
- 隨着於上海及深圳建立顧問服務隊伍，繼續加強本集團的IT採購顧問服務

供應商及產品

- 繼續將本集團的產品系列多元化(包括但不限於浪潮集團的產品)
- 繼續為新供應商開拓機會，並採購已分銷新電腦元件及IT產品
- 取得不少於三名新供應商，使本集團的產品組合更多元化

銷售及市場推廣

- 繼續開發及進一步改良網站的內容，包括提供技術支援、賒賬及還款詳情及存貨狀況資料
- 繼續銷售及分銷浪潮集團產品的市場推廣及宣傳活動
- 透過參與行業及資訊科技研討會、貿易展覽會及於香港及中國的行業月刊及刊物刊登廣告，以宣傳本集團的產品及服務
- 舉辦宣傳使用Linux的作業系統及應用程式的研討會
- 透過本集團的香港銷售及市場推廣隊伍及於中國新成立的營銷中心持續物色及招徠準客戶(主要為中國製造商及最終用戶)

人力資源及營運

- 將本集團的整體業務營運的僱員增長水平維持於至少39名的穩定水平
- 進行定期檢討及有效分配不同業務營運，以及本集團的銷售及行政辦事處及服務隊伍的資源

業務目標陳述

實施成本的時間表

本集團業務目標主要實施成本的估計時間表載於下文：

詳情	最後實際 可行日期至		截至下列日期止六個月				總計 千港元
	二零零四年 六月三十日	二零零四年 十二月三十一日	二零零五年 六月三十日	二零零五年 十二月三十一日	二零零六年 六月三十日	二零零六年 十二月三十一日	
	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	
成立營銷中心	100	600	1,000	1,000	1,000	300	4,000
發展供應鏈管理制度	—	200	500	500	500	300	2,000
建立IT採購 顧問服務隊伍	200	200	400	400	400	400	2,000
擴展產品範圍及 採購產品	500	1,500	2,000	2,000	2,000	2,000	10,000
建立浪潮集團 產品的分銷網絡	—	250	250	500	500	500	2,000
一般銷售及市場 推廣用途	100	300	400	400	400	400	2,000
總計	900	3,050	4,550	4,800	4,800	3,900	22,000

調動人力資源

於最後實際可行日期，本集團合共有18名全職僱員。於完成執行其計劃後，董事預期本集團的僱員總數將如下：

	二零零四年 六月 三十日	二零零四年 十二月 三十一日	二零零五年 六月 三十日	二零零五年 十二月 三十一日	二零零六年 六月 三十日	二零零六年 十二月 三十一日
管理	2	3	4	5	5	5
銷售及市場推廣	5	6	7	9	11	13
採購	2	2	2	3	3	4
技術支援	6	6	7	9	10	11
物流及付運	—	1	1	2	3	3
金融及會計	3	3	3	3	3	3
	18	21	24	31	35	39

基準及假設

在制定本集團達致其業務目標的業務策略時，董事於評估現有市場環境及本集團現有業務的增產潛力後，已參考他們的行業知識及經驗，並根據下列假設：

- 現行法律(不論香港、中國或全球任何其他地方)、政策或工業或有關本集團的監管待遇，或本集團經營或推廣所在的國家的政治、經濟或市場狀況將無任何重大變動；
- 本集團經營或推廣其產品所在地的IT市場將無任何重大不利變動；
- 本集團適用的稅基或稅率將無任何重大變動；
- 於最後實際可行日期及本招股章程所指定的現行通脹率、利率及匯率將無任何重大變動；
- 本集團可招聘及挽留合資格人士；
- 本集團的外來融資可在有需要時取得；
- 本集團將可成功採購新產品；
- 將對本集團產品有持續需求；及
- 本集團將不會遇上會在任何方面對其營運或發展計劃有不利影響的任何困難或干擾，包括但不限於：
 - 本集團供應商規定本集團主要產品供應的短缺或干擾；
 - 影響本集團營運的嚴重工業意外、天然及政治災難、勞工糾紛或訴訟；及
 - 任何其他不可抗力事件。

所得款項用途

配售的所得款項用途(扣除相關開支後)估計約為25,500,000港元。本公司目前擬將配售所得款項用作下列用途：

- 約10,000,000港元用作增加產品種類及為本集團採購新產品；
- 約4,000,000港元用作擴展本集團於中國的分銷網絡，包括於濟南、北京、深圳及上海建立營銷中心；
- 約2,000,000港元用作發展供應鏈管理制度及落實各項管理及控制系統電腦化；
- 約2,000,000港元用作於香港及中國成立IT顧問服務中心及落案發展及提供IT顧問、策略產品顧問服務及技術支援服務；
- 約2,000,000港元用作於香港及海外成立浪潮集團產品的分銷網絡；
- 約2,000,000港元用作銷售及市場推廣用途其中1,000,000港元將用作刊登廣告及宣傳活動；1,000,000港元用作參與展覽會及發展本集團的公司網站；及
- 餘額約3,500,000港元用作本集團的一般營運資金；

倘發售量調整權獲悉數行使，則本公司應付的額外所得款項淨額約為5,000,000港元將由本公司用作一般營運資金。

倘配售所得款項並非即時被用作上述用途，董事現擬將之存放於香港的財務機構作短期計息存款。倘所得款項的建議用途有任何變動，則本公司將作出有關公佈，知會其股東。

董事認為，配售所得款項淨額將足以為本招股章程「業務目標聲明」一節所述的本集團的計劃及／或未來發展提供融資。