
業務目標及策略陳述

業務目標

整體業務目標

本集團的整體業務目標是要成為亞洲首屈一指的優質資訊科技基建及互聯網服務供應商。本集團瞭解到，要取得如此成就，先要達到下列三項主要業務目標：

- 建基於核心資產及能力：發展本集團現有資產及能力，及開展資訊科技基建、互聯網及電子商貿新計劃，以建立現有業務及品牌知名度，成為理想供應商。
- 將專業知識應用於發展空間最大的領域：將知識及專業應用於可為本集團帶來最佳業務增長前景的新計劃。
- 在中國「新經濟」範疇擔當重要角色：以中國大陸為擴展資訊科技基建及互聯網服務業務的主要市場。

市場潛力

董事相信，預期中的互聯網普及化，將為本集團的現有資訊科技基建及互聯網服務提供龐大發展空間，因此，本集團的業務將會因互聯網用戶及互聯網為本的應用方式增加而獲益。預測到二零零四年，中國的互聯網用戶人數將會大增。見「行業概覽—大中華互聯網市場」一節。

在其一九九九年十月份的刊物中，IDC預測中港兩地的互聯網用戶人數，會分別由一九九八年年底的2,400,000名及700,000名，增至二零零四年年底的33,100,000名及2,600,000名，年複合增長率分別為54.9%及24.4%；並預測在發展較快的美國互聯網市場，互聯網用戶人數會由一九九八年年底的70,100,000名，增至二零零三年年底的181,100,000名，年複合增長率為20.9%。IDC的研究預測，到二零零零年，美國以外的互聯網用戶人數將會超越美國用戶人數。

互聯網用戶人數、用戶上網時間、網站增加，以及互聯網及PC滲透率等各方面的預測增長，正受到互聯網作為資訊來源及消費者服務平台及廣告媒體日益重要所驅使。由於這媒體已成為市民大眾生活中不可或缺的部份，預計透過互聯網進行商業交易及自廣告所賺取的收入將會增加。

業務目標及策略陳述

董事相信，隨著互聯網日益普及，網上交易技術越趨先進，全球(尤以亞洲為然)電子商貿活動將有龐大的增長潛力。IDC以互聯網業的預測增長作為部份依據，預測電子商貿活動在亞洲將會有很大發展空間。

根據IDC預測：

- 世界電子商貿業務於截至二零零三年十二月三十一日止五年間會按年複合率93%增長；及
- 亞洲電子商貿業務於截至二零零三年十二月三十一日止五年間會按年複合率135%增長。

有見於世界各地使用互聯網購買貨品及服務的公司及消費者日漸增加，董事有意充份把握其中良機，以提供電子商貿發展伺服器配置中心平台，以及從廣告及在本集團互聯網服務進行的業務交易中賺取收入。

基準及假設

董事根據行業過往趨勢與未來增長及預計需求，評估市場的潛力並制訂可達到本集團業務目標的建議策略。制訂策略時，亦假設本集團不會面對「風險因素」所述的風險，或即使本集團須面對風險，其影響亦屬輕微，對本集團不會造成重大不利影響。

優勢

董事相信，本集團擁有下列兼備能力及承諾的優勢：

- 最終母公司新鴻基地產坐擁雄厚資源，其專業管理質素更享譽國際；
- 新鴻基地產集團屬下龐大的住宅、零售及商業物業的住戶及租戶的客戶基礎廣泛；
- 透過新鴻基地產建立廣泛的本地、區域及國際間的業務關係；及
- 經驗豐富且投入的管理層能吸引能幹的僱員。

業務目標及策略陳述

策略

經考慮上述市場潛力及評估本集團目前市場地位及優勢，董事有意實行下列業務策略以達到本集團的整體目標。董事對於發展本集團的資訊科技基建及互聯網服務業務的策略，將會集中於下列四方面：

- 發揮設施管理專才建設資訊科技基建：憑藉於互聯優勢的設施管理專業知識，發展成為中港兩地伺服器配置及網絡管理服務大型供應商，其中涉及在中港兩地增設伺服器配置中心，使互聯優勢雄據市場及享有更大的規模效益。此外，透過提供具即時成本效益的優質商業方案，使客戶享用更稱心的服務及促進其對互聯優勢的忠誠，並透過提供增值服務(例如網絡管理及寄存應用程式服務)增加收入；
- 利用新鴻基地產的地位在香港建立網上社區及電子商貿服務：利用新鴻基地產集團在香港物業市場的地位及其業務關係，建立社區入門網站，為新鴻基地產樓宇的商業及住宅住戶提供度身訂造的資訊及服務。預計此互聯網平台將會成為「入門網站首選」，為住戶提供資訊，使本集團可同時發展電子商貿消費業務。此外，透過與其他入門網站及內容供應商建立聯盟、創新的市場推廣活動及就此等服務發展創新及現有功能，讓本集團的互聯網服務品牌建立穩固的地位及增加交易的數目；
- 利用新鴻基地產的地位積極參與中國的電子商貿革命：透過利用新鴻基地產集團對集體管理的專業知識、業務網絡及與政府的關係，投資於內地具策略的機會(包括商業對商業電子商貿及縱向入門網站)，以促成在中國國內成功營運所必須的全球及本地夥伴經營；及
- 善用本集團的資源使集團成為「新經濟」領域的理想夥伴：利用集團的財務資源、聲譽及管理專業知識，投資於下列各方面：
 - 鞏固目前香港營運業務：按策略投資於本地及國際內容及其他互聯網相關服務供應商及與此等公司建立夥伴關係，藉以提升本集團現有技術及在香港的互聯網及電子商貿業務；及
 - 投資於相關業務：投資於中港兩地以工業業務或以地區劃分業務為本的合作夥伴及公司，可能為本集團帶來策略上的利益及促進業務的增長。

業務目標及策略陳述

實行時間表

本集團有意在下列期間採用以下發展資訊科技基建及互聯網服務業務的步驟。然而，請注意，董事認為這行業瞬息萬變且難以預計，因此下列的董事意向只反映董事目前的意向。

董事有意盡力為本集團預測資訊科技基建及互聯網服務業的未來變動，及採取步驟使本集團保持高度靈活性及具備各方所長，以迎接或應付轉變。舉例來說，根據有關法律及監管規定，倘於適當時候出現股份可在其他證券交易所上市的機會，而就取得在該等交易所上市而考慮將股份或本公司一間或以上附屬公司的股份上市及／或分拆資產乃符合本集團的最佳利益，本公司可能作出如此打算。

基於有關行業的現況，董事預計：

由最後可行日期至二零零零年六月三十日期間

新科技及iHON

新科技有意繼續為新鴻基地產及其他發展商擁有及／或發展的物業安裝SMATV網絡，目標是到期終時再為2,800戶家庭用戶連接SMATV網絡。新科技亦計劃繼續發掘機會，與一家或多家本地持牌無線固網服務營運商合作，以提升及使用現有SMATV網絡，作為提供寬頻服務的基建設施。

對於保安監察系統業務，新科技計劃繼續競投由新鴻基地產集團或其他物業發展商／業主／管理公司招標的保安監察系統項目及呈交報價單。董事預計，新科技將可於期內完成另外三項保安監察系統項目的安裝工程。

在完成提升東港城網絡基建至雙向互動的工程後，新科技有意繼續尋求機會，在其他新鴻基地產發展／擁有／管理的物業建立可使用寬頻的基建，以便在該等物業推廣*superhome.net*的內聯網版本。倘*superhome.net*在其他發展商發展的物業推廣，新科技亦有意尋求與該等發展商合作的商機，提升現有資訊科技基建或為推出*superhome.net*內聯網版本而鋪設新電纜。

iHON將會繼續爭取新合約，為在商住發展項目設計、維持及安裝光纖及其他寬頻基建網絡。

業務目標及策略陳述

互聯優勢

互聯優勢預計於二零零零年六月底前，租出創紀之城二期建築面積約10,000平方呎樓面。此外，會完成九龍荃灣的Jumbo-iAdvantage的改建工程。預計Jumbo-iAdvantage這個面積150,000平方呎的伺服器配置中心將於期終開張。此項目的重新裝修及改建資本成本估計為139,000,000港元(不包括土地及建築物置存成本149,000,000港元)，將由股份發售所得款項撥付。互聯優勢將須因Jumbo-iAdvantage而增聘僱員合共達100名以上。互聯優勢亦將為了吸引新客戶而進行綜合市場推廣計劃，包括提供折扣優惠及作特別推廣，以及在報章上刊登廣告，增加品牌的知名度，預期亦會前赴美國作市場推廣，接觸準合夥人及客戶。

此外，互聯優勢預計會與持有互聯網服務供應商執照的中國大陸合夥人合作，擴展伺服器中心網絡至國內。計劃於期終前在北京新東安廣場、上海中環廣場及廣州的配置中心會投入營運。預計此等設施各自的面積約20,000平方呎。互聯優勢在國內開展上述新計劃，必需在國內增聘員工及進行綜合市場推廣計劃，以吸引新客戶，包括提供折扣優惠及作特別推廣。

SuperHome

預計superhome.net會在這期間正式在東港城發展項目推出，進而在香港其他地區推出，目標是於期終前達致用戶數目合共最少30,000戶。為了增加服務的滲透率，SuperHome有意繼續作市場推廣，並藉增加提供資訊的內容供應商，擴展及改良其互聯網服務的內容。

Super-office

在這期間，Super-office預計會完成位於世貿中心、創貿廣場及上水廣場的試驗計劃。如試驗計劃成功，Super-office將會採用及提升其服務，以便全面推行。由於預期會推廣此項服務，Super-office預計會繼續招聘更多軟件合夥人及員工。

點點紅

點點紅將會在香港，尤其集中向點點紅透過新鴻基地產可接觸的商業社群，發展及推廣其商業對商業貿易業務，並會物色適合夥伴，提供送貨、保險、收款及其他服務，促進商業用戶買賣貨品及服務。另外，會透過傳統媒體及互聯網進行市場推廣，藉此建立點點紅品牌知名度，而點點紅將會參與於二零零零年五月舉行的香港電腦展覽。屆時將會增聘人手，協助進行上述新計劃及繼續發展現有服務。

業務目標及策略陳述

SuperStreets

期內，SuperStreets有意就向網街提供資訊，繼續與香港物業代理、保險公司及銀行訂立協議，並預期推出保險街及銀行街。在推出此等服務時，將會在報刊及其他傳播媒體刊登廣告及進行宣傳，以吸引公眾注意此等服務。

由二零零零年七月一日至二零零零年十二月三十一日期間

新科技及iHON

倘於二零零零年上半年成功與一家或多家持牌本地無線固網服務營運商成功洽商，新科技有意將由該等營運商指定樓宇的若干SMATV網絡逐步轉為可兼容寬頻的網絡。此外，亦預期與該等營辦商簽訂協議，詳細列出使用已提升SMATV網絡作為提供區域LMDS服務的骨幹基建需支付的費用及遵守的條款。新科技的目標，是於期終前再為2,000戶家庭用戶（預計主要居於新鴻基地產所擁有及／或管理的屋苑）連接SMATV網絡。

對於保安監察系統，新科技有意嘗試物色一名或多名業務夥伴，共同發展與其保安監察業務相關的新系統，例如車輛追蹤系統。預計期內將會最少完成兩個保安監察項目。

於二零零零年下半年，新科技亦計劃發展在中國大陸擴展現有電纜業務及／或提供新資訊科技相關服務的策略，涉及（其中包括）在國內設立新業務、收購現時業務及位置均適合或與新鴻基地產集團合作經營業務的公司。

iHON將會繼續爭取合約，在商住發展項目設計、維持及安裝光纖及其他寬頻基建網絡。

互聯優勢

互聯優勢預計，位於香港柴灣面積350,000平方呎的32層高Mega-iAdvantage伺服器配置中心將於期終前落成。估計此項目的建築及改建資本成本約為413,500,000港元（不包括土地置存成本145,000,000港元），將由股份發售所得款項撥付。互聯優勢將需因Mega-iAdvantage而增聘僱員，合共達150名以上。互聯優勢亦將為了吸引新客戶而進行綜合市場推廣計劃，包括提供折扣優惠及作特別推廣，以及在報章上刊登廣告，增加品牌的知名度。互聯優勢將會繼續尋求擴展其ASP及其他增值服務的途徑。至於中國大陸的項目，互聯優勢預計在深圳開設其他伺服器配置中心。

業務目標及策略陳述

SuperHome

SuperHome有意繼續向香港新建及現有住宅大廈推廣*superhome.net*，目標是於期終前可向合共最少150,000戶住宅提供服務。在透過市場推廣增加服務滲透率的同時，SuperHome亦有意增加提供資訊的內容供應商，以繼續擴展及改良其互聯網服務的內涵。

Super-office

在這期間，Super-office預計會正式推出*super-office.net*服務及開始向租用新鴻基地產集團商業樓宇的中小型企業租戶推廣*super-office.net*，但須視乎於二零零零年上半年的試驗推廣結果。此外，於期內Microsoft Office 2000™將會在亞洲推出，預計Super-office的服務會加入此程式，同時會於期內亦會增加其他額外應用程式。

點點紅

在這期間，點點紅計劃在香港推出其商業對商業貿易平台。透過此項服務，公司可買賣貨品及服務。點點紅亦有意尋求與中國工藝品及古董買賣商與供應商建立聯盟，以建立擴充及發展拍賣的貨品種類，中國工藝品及古董市場參與者眾多及尚有發展空間，點點紅相信這類貨品適合在互聯網上以拍賣方式買賣。點點紅將會尋求與一名或多名中國合夥人設立合營公司，以在國內建立點點紅的市場地位及提供服務。點點紅將會繼續進行市場推廣活動，以進一步發展品牌及招聘員工應付進行上述新計劃所需。

SuperStreets

在這期間，銀行街將會由地產街的分支發展為一個獨立網站，將會涉及擴大藉此提供的銀行產品種類，並將會繼續作市場推廣，嘗試提高網街的現有及新網頁及其品牌的知名度，增加網站人流。此外，預計會推出地產街及保險街的英語版本。

由二零零一年一月一日至二零零一年六月三十日期間

新科技及iHON

新科技有意繼續向發展商及物業擁有人推銷SMATV及保安監察業務，及增加連接SMATV網絡及由新科技安裝及／或維修保安監察系統的單位及樓宇數目。

新科技亦有意繼續逐步將現有SMATV網絡轉為可使用寬頻網絡。此外，由於預計數碼

業務目標及策略陳述

廣播形式將會越加普及，因此新科技亦預計需進行更多的改良工程，使SMATV網絡可接收及傳送數碼及模擬廣播訊息。為此，將會增加人手以進行新計劃及繼續發展現有業務。

iHON將會繼續爭取合約，在商住發展項目設計、維持及安裝光纖及其他寬頻基建網絡。

互聯優勢

互聯優勢預計於期內或會在北京及上海擴展其現有業務，目標可望將各市的設施加建100,000平方呎。此外，預計會於台灣設立面積最大達20,000平方呎的設施。此外，互聯優勢計劃為現有亞洲客戶在美國城市(包括洛杉磯、波士頓、聖荷西及紐約市)建立四個據點。互聯優勢將需就此等設施增聘人手及在各市進行市場推廣，以吸引新客戶。

互聯優勢亦希望藉著與其他全球配置服務供應商及軟件及／或硬件方案供應商建立聯盟，增強向客戶提供的服務。

SuperHome

在這期間，SuperHome有意繼續向香港新建及現有住宅大廈推廣*superhome.net*，目標是於期終可為合共最少250,000戶住戶提供服務。

SuperHome亦預計倘WAP技術獲廣泛使用，將會嘗試為流動電話提供*superhome.net*服務。此外，現有意於期終前讓用戶可瀏覽英語版*superhome.net*。

一方面透過市場推廣增加*superhome.net*服務滲透率，另一方面SuperHome亦有意透過增加提供資訊的內容供應商數目，繼續擴大及改良其服務內容。

Super-office

如初步試驗成功，Super-office有意於期內開始派出直銷代理人員向香港全部可使用寬頻的寫字樓大廈推廣*super-office.net*服務。*super-office*將會繼續致力發展現有服務的功能，並物色其他應用軟件供應商。如有需要，將會增聘人手以應付期內增加的市場推廣及技術支援工作。

點點紅

在這期間，點點紅建議設立買賣中國工藝品及古董的互聯網拍賣服務。在香港，點點紅將會透過推銷產品予新公司擴展其商業對商業貿易平台，並尋求發展及提升技術、產品

業務目標及策略陳述

及服務，配合互聯網服務市場的發展。點點紅將會在中國設立一間代表辦事處，以便掌握點點紅服務的商機，並將會繼續作市場推廣，因應業務增長而增加人手。

SuperStreets

於期終前，SuperStreets預計開始在現有縱向入門網站組合外，再發展新網街網站，包括推出地產街的國際版，其中載有若干城市及國家(包括中國)的物業價格數字。此外，預計將會推出英語版的銀行街。

由二零零一年七月一日至二零零一年十二月三十一日期間

新科技及iHON

期內，新科技有意繼續向新鴻基地產集團及其他發展商／業主／管理公司提供現有SMATV及保安監察服務。此外，新科技計劃尋求成為衛星及保安設備的香港認可代理商及分銷商，從而將業務分散發展至此類產品的買賣。

新科技亦計劃繼續發掘機會，使SMATV網絡可用作新科技應用的硬件基建。此外，新科技在國內的電纜及資訊科技相關業務或會擴充並遷至新址。

iHON將會繼續爭取合約，在商住發展設計、維持及安裝光纖及其他寬頻基建網絡。

互聯優勢

互聯優勢預計於期內或會擴充其於廣州及深圳的現有業務，目標可望將各市的設施加建100,000平方呎。此外，計劃如能夠與阿姆斯特丹、倫敦及法蘭克福、新加坡及東京等城市的現有亞洲營辦商建立策略聯盟，會為現有亞洲客戶在該等城市建立更多國際據點。互聯優勢將需就此等設施增聘人手及在各市進行市場推廣，以吸引新客戶，互聯優勢亦有意繼續發展及推出新設施、網絡及應用程式服務。

SuperHome

SuperHome有意繼續向香港新建及現有住宅大廈推廣*superhome.net*。一方面透過市場推廣增加*superhome.net*服務滲透率，另一方面SuperHome亦有意透過增加提供資訊的內容供應商數目，繼續擴大及改良其服務內容。

業務目標及策略陳述

Super-office

如初步試驗成功，Super-office預計於期終前藉增加新應用程式發展服務，以滿足公司客戶的需要。Super-office亦或會考慮在國內擴展這概念。如可在國內擴展業務，則將需物色適合夥伴及國內市場服務適用的應用程式。

點點紅

點點紅計劃於中國大陸設立網上拍賣服務。市場推廣活動將會繼續進行，而員工人數已隨着業務的發展速度而增加。

SuperStreets

SuperStreets預計地產街於本期間呈報的數據將會由物業交易的其他資料補充，而其他國家的物業亦會加入網站的國際版內。SuperStreets會繼續將新增的網街加入綜向入門網站的現有組合，並透過加入新增內容及服務開發現有網街。

由二零零二年一月一日至二零零二年六月三十日止期間

新科技及iHON

在這期內，新科技將會繼續集中發展其於香港及中國大陸的業務。特別是有意推廣新科技的中國大陸新計劃，目的是將業務擴展至新地區或奪取新科技經已建立業務的地區的更大市場佔有率。

同時預計新科技將會繼續發展、改進及改善其服務，以及為其網絡基礎設施尋找新應用方案，繼續進行市場推廣工作，及招聘人手以配合中港兩地的業務發展。

iHON將繼續爭取合約，為商住發展項目設計保養及安裝光纖及其他寬頻基建網絡。

互聯優勢

互聯優勢預計在這期內會擴充可提供的服務範圍。互聯優勢將須因此增聘人手，並進行市場推廣活動吸引新客戶。

SuperHome

一方面利用市場推廣方法提高superhome.net服務的普及程度，另一方面SuperHome亦有意增加提供資訊的內容供應商數目，從而繼續擴展及改進服務的內容。

業務目標及策略陳述

Super-office

如Super-office已成功與中國大陸合作夥伴建立業務關係，及該項服務迎合市場的需要，預計於該段期間內會在中國大陸拓展上述服務。Super-office將須因此在中國大陸招募市場推廣及技術人員。

點點紅

在中國大陸，點點紅計劃透過與其有密切業務關係的一名或多名夥伴緊密合作，以增加其網上拍賣服務的市場份額，並有意繼續發展及提升其技術、產品及服務、保持其市場推廣能力及招聘人手以配合業務增長所需。

SuperStreets

SuperStreets有意在這期內提升及增廣網街的意念，以包括新服務，並有意以網街意念發展及推出新網站。