
業務目標及策略陳述

整體業務策略

本集團之整體業務目標是成為亞太區銀行及金融業之主要業務應用系統解決方案供應商。本集團已制訂下列主要策略用於達致這個目標：

- 繼續進行研究及開發，以便擴大用於銀行及金融業及其他行業之產品系列；
- 繼續與主要策略及科技夥伴結盟，以便進取地實行應用系統服務供應商及電子商貿解決方案；
- 藉着建立地區業務，尤其是在中國及東南亞設立軟件開發中心，並為本集團之產品和服務設立分銷渠道及網絡，而擴大本集團之業務版圖；及
- 加強本集團之銷售及市場推廣實力，以及與知名電腦產品供應商組織並進行聯合推廣活動。

策略

為達到成為亞洲主要資訊科技業務應用系統解決方案供應商之目標，本集團已為迄至二零零二年底為止制訂下列業務策略。

本集團將繼續集中於根據現有一套企業軟件，開發新企業軟件，以便為銀行及金融業提供先進資訊科技業務應用解決方案。董事深信，這些新企業軟件將使到本集團能夠掌握區內對尖端資訊科技業務應用解決方案有更殷切需求之機會，並提升本集團作為該行業之翹楚之形象。配合本集團提供優質支援服務之往績，董事深信，此等新產品將有助本集團進一步鞏固領導地位，並大大提高市場佔有率。

本集團有意開發一個收入模型，據此，收入不僅來自產品及服務售出之時，而且會是長時間內之一項經常收入。本集團與iBusiness Corporation合營之應用系統服務供應商業務，乃邁向該收入模式之第一步。應用系統服務供應商業務將令本集團得以通過認購費、交易費、存取費及其他方式之經常收入而取得收入。

本集團亦有意利用互聯網及資訊科技業務應用系統解決方案能力，來積極參與各類電子商貿合營。鑑於制訂了創新電子商貿方案之企業家，對資訊科技及支援服務有需要，董事認為，本集團已準備就緒利用一套諮詢服務、軟件解決方案、商業聯繫及日常業務支援服務去推動嶄新之電子商貿合營。現預期本集團將因此等嶄新合營取得成功，而在股權擁有、佣金、收入或分享盈利計劃方面得益。

業務目標及策略陳述

本集團之業務策略及業務和收入模式之其他細節載於「業務－業務策略」內。

為了實行上述主要策略及落實業務和收入模式，董事擬實行下列各項：

開發企業軟件及產品

科技研究及基礎發展

為支援本集團迄至二零零二年底期間之企業軟件及產品開發，將會設立一個專責研究及開發部門。這部門之職責如下：

- 研究及測試有可能用於為銀行及金融業開發資訊科技業務應用系統解決方案之新科技；及
- 為將予採用之新科技發展必需之軟件基建。

研究及開發部門將密切地監察市場，並與科技賣家保持聯絡，以便緊貼有前景之科技。科技之情報及資料將加以分析，以評估它們之成熟程度、適用性及潛力。當物色到一種科技，其可用性及穩定性將被進一步檢驗，以確保將據之發展出來之企業軟件可以在商業環境裏存活。

研究及開發部門將繼續建立本集團之可再結構系列以推動產品開發。擴大可再用結構將確保未來產品之質素，並縮短所需之總開發時間。任何一個可再用結構完成發展及經過全面測試後，便會轉移給軟件開發部門，進行企業軟件開發。

這個研究開發部門所需之職員人數估計如下。

	二零零零年 下半年	二零零一年 上半年	二零零一年 下半年	二零零二年 上半年	二零零二年 下半年
職員數目	6	8	12	15	15

產品開發

Modular Banking System (「MBS」)

此乃針對區內從事借貸業務之金融機構之財務及資本系統。其將成為支援廣泛金融工具包括貸款、存款、外匯、掉期、股權、期權及期貨之模塊結構。MBS將配置本集團所採用之最新科技，及其發展將利用本集團之可再用結構系列。

業務目標及策略陳述

完成開發MBS將需要24個月，其分階段發展及推出。產品詳細設計已於二零零零年五月展開。首階段開發將包括外滙、借貸、存款、一般分類賬及風險管理，預期可於二零零一年第三季完成。預期企業軟件之全部開發可於二零零二年四月完成。

Insurance21

這套用於一般保險及人壽保險之保險單管理系統，乃利用本集團之可再用結構發展出來。這系統之第一階段發展將集中於醫療保險公司之報價裝置、保單管理及索償處理。

Insurance21之開發已於一九九九年八月展開，大約需要24個月來完成。首階段發展包括醫療保險，並預期可於二零零零年六月完成。第二階段將包括人壽保險，預期可於二零零零年十二月完成。第三階段將包括一般保險，預期可於二零零一年七月完成。

其他發展項目

- *InterTrade Settlement Module*。發展工作已於二零零零年三月展開。這模塊之首階段將覆蓋香港市場，預期可於二零零零年七月推出。最後階段之發展將包括其他市場之證券
- *收賬及負債控制組件*。此等乃貸款處理及管理系統之額外模塊，惟將以獨立系統出售。設計工作已於二零零零年一月展開，預期可於二零零零年九月推出。

應用系統服務供應商業務發展

除已於二零零零年六月首度推出供客戶使用之iStock21外，本集團亦計劃推出下列i21。

iHR21

iHR21預期可於二零零零年八月推出。iHR21將建基於本集團現有之企業軟件HRMS，其乃針對致力於將人力資源職能若干部份加以自動化之中小型企業。

預期在iHR21所提供之職能將包括工資處理、公積金供款及入息稅計算。僱員將得以通過互聯網或內聯網向彼等之僱主提交放假申請、追討補時工資及取得資料。

iClaims21

預期*iClaims21*將於二零零零年十一月推出。*iClaims21*乃建基於現時正由本集團發展之企業軟件*Insurance21*。*iClaims21*最初之目標客戶將是醫療保險公司。

*iClaims21*將令保單持有人透過互聯網提交索償，此舉將得以減低利用文件提交之成本及延誤。醫療保險公司亦將可以透過*iClaims21*作出報價及取得保單。

將透過*i21*提供之其他軟件應用系統

在*iStock21*、*iHR21*及*iClaims21*之後，現預期應用系統服務供應商業務將透過*i21*提供一系列其他軟件應用系統，包括將由本集團開發的會計及財務軟件應用程式、本集團其他企業軟件及可購自第三方的軟件應用程式。

電子商貿解決方案

本集團將擴大現有之業務，以便向謀求發展電子商貿之客戶提供綜合電子商貿策略及科技實施服務(包括保養及支援服務)。以下例子乃本集團之電子商貿解決方案。

*e-Centre*解決方案

本集團現時正與多家公司及一個工業協會(其將擔任發起人)討論設立一個企業對企業 *e-marketplace*，名叫*e-Centre*，將採用專利或第三方科技。

預期*e-Centre*將包括以下功能：

- 產品及服務之賣家及製造商將得以在*e-Centre*網址市場按客戶需要而設立之網上店舖、數碼貿易展覽及電子展覽會，並用以分銷及出售他們之產品及服務；
- 向買家提供連鎖管理功能，在*e-Centre*網址上物色採購產品及服務；
- 賣家及買家將得以與對方直接互動去洽商價格及交換產品規格之資料，以及進行眾多其他功能，例如付款及安排付貨；
- 基礎科技平台將令電子商貿交易得以在*e-Centre*網址上進行；及
- 貿易名冊、指南及資源均有廣泛之搜索設施。

業務目標及策略陳述

現計劃，本集團將提供、物色、開發及綜合基礎電子商貿平台及所有有關硬件、資訊科技網絡及設施。本公司亦將為e-Centre訓練人員及向其提供支援，並且向e-Centre之參與人提供進行重新建造顧問服務。e-Centre之發起人將會在工業界發起e-Centre，管理及維持e-Centre網址、提供並更新內容、培育e-Centre之新參與者及就有關店舖管理向參與者提供顧問服務。

本集團預期e-Centre之收入將來自徵收已完成交易之交易費用、廣告(透過橫額廣告及對e-Centre網址之贊助安排)及將提供之其他增值服務。

e-Centre將藉着減少供應鏈之中介而簡化供應鏈管理，這又轉而降低成本。根據有關規例及規則，現亦計劃把中國之廠家及供應商加入e-Centre。董事有意與被認為有能力對e-Centre成功營運作出貢獻之人士建立策略夥伴關係。

iTreasury

二零零零年四月，本集團之成員公司志鴻科技國際有限公司與一名與本公司董事及上市時管理層股東概無關連之客戶訂立一份合約，發展*iTreasury*，*iTreasury*乃供公司、銀行、財務機構及個人在互聯網上進行庫務產品交易之縱向入門網站。尤其是志鴻科技國際有限公司將為開發*iTreasury*而提供系統開發及顧問服務。根據合約條款，除就所提供之服務收取費用外，志鴻科技國際有限公司將在用戶接納項目之第一期發展後收取項目工具之股份。

業務版圖擴展至中國及東南亞

中國

董事認為下述各項乃中國之增長主要動力，令其成為本集團之目標市場：

- 中國進入世貿後便會將市場開放給更多外商，此舉將為本集團帶來更多商機；及
- 中國銀行業實行改革、保險業持續壯大及網上證券買賣仍然存在，將帶動中國對資訊科技解決方案及服務有更大需求。

業務目標及策略陳述

本集團在中國之策略焦點將放在銀行及金融業，將設法成為該行業之一位資訊科技業應用解決方案供應商。待收到有關政府機關之一切所需同意及批准後，本集團計劃落實以下三段所述之中國擴展計劃：

本集團之目標，是利用現有客戶之擴展計劃之優勢，並尋求與跨國或本地商業及科技夥伴組成策略聯盟。董事亦計劃透過在國內收購合適公司進行擴充。在中期至長遠而言，本集團欲以在本地市場所獲取之知識及經驗保持其市場知名度。

預計本集團之入門企業軟件包括InterTrade、iBank、貸款處理及管理系統、貸款來源系統、HRMS及EZ-File，並預計將由本集團開發之MBS將成為中國市場之主要產品。此外，董事有意在中國推出及提供應用系統服務供應商之應用程式。

董事有意在中國設立一間或多間軟件開發中心，以便進行產品本地化、產品開發及技術支援工作。長遠而言，此舉將製造機會，使軟件中心之資源重新有效分配及盡量減低其成本。

東南亞

董事認為下述各項乃東南亞之增長主要動力，令其成為本集團之目標市場：

- 區內經濟復甦迅速；
- 區內銀行、證券行及保險公司進行整固；
- 對科技有更殷切需求，作為因不願開設新分公司而藉此提供服務之替代渠道；及
- 由於區內最近發生經濟危機而令改善內部控制及風險管理系統產生需求。

本集團在東南亞之策略，將是繼續將焦點放在銀行及金融業。本集團亦會提供策略規劃、系統綜合及實施這類資訊策略規劃、系統綜合及實施這類資訊科技顧問服務。本集團將謀求藉着得自對區內之認識及所累積之經驗，而在市場取得知名度。

本集團將致力於利用與區內現有客戶及與進軍該區之其他客戶所建立之關係來建立基礎。本集團已為印尼若干大銀行完成顧問計劃。本集團亦已特許新加坡及馬來西亞若干主要銀行採用本集團之企業軟件及向它們提供系統綜合服務。本集團這有意利用與在區內擁有龐大網絡之大華投資者(策略投資者之一)所建立之關係來壯大自己。

業務目標及策略陳述

董事深信，東南亞地區對其大部份企業軟件包括iBank、InterTrade、貸款處理及管理系統及貸款來源系統有潛在需求。董事初步擬在新加坡及馬來西亞設立本集團之東南亞地區辦事處，用以推動銷售及推廣，並設立一個軟件開發中心去提供技術支援。東南亞之地區總辦事處將在新加坡設立，以協調區內之銷售及推廣活動。

銷售及市場推廣實力

本集團擬加強銷售及市場推廣實力，以便通過實行下列策略去完成擴展計劃：

- 解除董事之銷售及推廣責任，以便他們可以將精力集中於業務發展及產品交付方面。已聘用一位新之高級經理去領導銷售及推廣部門。彼將專注於銷售現有企業軟件及轉售第三方資訊科技產品。
- 銷售及推廣實力部門將透過從本集團之專業職員隊伍中招募更多銷售人員而予以擴大。具備良好推介及溝通技巧之專才，將在銷售及推廣技巧方面得到適當訓練。
- 將聘用公關公司不斷提供形象建立、公眾溝通及產品推廣方面之支援。

人力資源部署

董事預期本集團之職員人數將由一九九九年底之170名增加(已計入預期發生之職員更替)截至二零零零年十二月三十一日止年度約200名。職員增加主要原因是增聘兩立高級管理人員去分別負責中國營運及企業融資、行政支援職員有溫和增長、設立專責之研究開發部門、聘用更多職員去加強本集團之銷售及推廣實力，以及為本集團計劃設於中國及東南亞之新辦事處招聘核心職員。

預計銷售隊伍之增長率將遠高於管理及行政人員。技術專才之增長率將逐步將職員從產品開發重新分配。此外，現預期由於技術職員變得知識更淵博及技術更熟練，而令產品開發之生產力提升。

預期另一個人手增長之原因是本集團之海外辦事處添聘職員。現時，董事預期各海外辦事處將需要銷售及管理職員，另需要幾位技術支援人員。

業務目標及策略陳述

下表為截至二零零二年十二月三十一日止各個六個月期間之職員人數估計。

	二零零零年 下半年	二零零一年 上半年	二零零一年 下半年	二零零二年 上半年	二零零二年 下半年
高級管理人員／董事	6	6	6	6	6
行政及辦公室支援	18	18	22	25	30
銷售及市場推廣	8	10	15	20	25
開發及實施部門	150	160	165	170	175
研究及基建發展	6	8	12	15	15
海外辦事處	12	54	62	65	70
合計	200	256	282	301	321

上述估計假設本集團將通過建制擴大去擴展業務，並無計入本集團可能進行收購而導致人手增加之因素。

實施時間表

本集團有意根據資訊科技界現狀按下列實施時間表去達致業務目標。然而，董事深信，由於資訊科技行業瞬息萬變，而亞洲國家之經濟環境又難以預測，故此實施時間表僅為董事將竭盡所能預測資訊科技行業之未來演變，並採取靈活多變之合宜措施，令本集團得以立於最前列或對演變迅速作出反應。

有關應用系統服務供應商業務之計劃將由本集團與iBusiness Corporation合組之i21 Limited負責。

業務目標及策略陳述

下表為實施本集團之業務目標迄至二零零二年底之估計費用：

	二零零零年 六月至十二月	二零零一年 上半年	二零零一年 下半年 (百萬港元)	二零零二年 上半年	二零零二年 下半年	合計
開發應用系統						
服務供應商業務	25	10	3	2	0	40
研究及發展費用	10	10	7	10	10	47
業務版圖擴展	7	7	10	8	8	40
成立e-Centre	4	4	2	—	—	10
市場推廣及推介服務	2	2	2	2	2	10
收購及投資	50	—	—	—	—	50
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
合計	98	33	24	22	20	197

第一階段：二零零零年六月至十二月

主要業務計劃

- 進取地推廣本公司之企業軟件
- 推出應用系統服務供應商業務之首系列服務—iStock21、iHR21及iClaims21
- 落實電子商貿解決計劃
- 物色合營及收購目標

銷售及推廣

- 擴充銷售推廣部門
- 為應用系統服務供應商業務設立銷售部門

產品及服務開發

- 完成開發InterTrade Settlement Module
- 繼續開發MBS
- 完成開發Insurance21之第一階段(醫療保險)及第二階段(人壽保險)

業務目標及策略陳述

- 完成開發營運iTreasury項目第一階段所需之軟件

業務版圖擴展

- 設立首個中國辦事處(在廣州)
- 在新加坡設立首個東南亞辦事處
- 在新加坡物色潛在夥伴及收購目標
- 開展一項計劃為中國及東南亞將產品本地化。

第二階段：二零零一年上半年

主要業務計劃

- 藉着推出其他企業軟件作為應用系統服務供應商服務而進一步發展應用系統服務供應商業務
- 當完成第二階段發展便開始推廣Insurance21
- 當完成第一階段發展便開始推廣MBS
- 繼續進行本集團之業務版圖擴展計劃，包括透過收購

銷售及推廣

- 壯大應用系統服務供應商業務之銷售隊伍，以爭取更大市場佔有率
- 在中國及其他亞洲國家為本集團之企業軟件物色本地分銷商及／或轉售商

第三階段：二零零一年下半年

主要業務計劃

- 藉着加入由第三方軟件賣方開發之軟件賣方開發之軟件作為所提供之一部份服務而進一步發展應用系統服務供應商業務
- 進取地推廣MBS及Insurance21
- 繼續進行本集團之業務版圖擴展計劃，包括透過收購

銷售及推廣

- 在中國及其他亞洲國家物色更多本地分銷商及／或轉售商

業務目標及策略陳述

第二階段：二零零一年上半年

產品及服務開發

- 開展Insurance21第三階段發展(一般保險)
- 完成MBS第一階段發展(包括貸款、存款等)
- 開展及完成iTreasury項目第二階段發展

業務版圖擴展

- 設立第二個中國辦事處(在深圳或北京)
- 在馬來西亞設立第二個東南亞辦事處

第四階段：二零零二年上半年

主要業務計劃

- 藉着推出由本集團及第三方軟件供應商開發之新企業軟件而進一步開發應用系統服務供應商業務
- 於發展完成後，向企業及銀行推廣MBS，供其庫務及資本市場營運及業務所用及繼續積極推介及推廣Insurance21
- 繼續透過建制壯大及收購擴大本集團之營運

第三階段：二零零一年下半年

產品及服務開發

- 完成Insurance21第三階段發展
- 完成MBS第二階段發展(包括掉期、股權、期貨等)

業務版圖擴展

- 設立第三個中國辦事處
- 在菲律賓或泰國設立第三個東南亞辦事處

第五階段：二零零二年下半年

主要業務計劃

- 藉着推出由全新之企業軟件而擴闊客戶基礎
- 繼續進取地推廣MBS及Insurance21
- 繼續透過建制壯大及收購擴大本集團之營運

業務目標及策略陳述

第四階段：二零零二年上半年

第四階段：二零零二年下半年

銷售及市場推廣

- 為地區辦事處擴張銷售隊伍
- 在中國及其他亞洲國家物色更多本地分銷商及／或轉售商

銷售及市場推廣

- 為地區辦事處加強銷售及市場推廣工作
- 在中國及其他亞洲國家繼續物色更多本地分銷商及／或轉售商

產品及服務開發

- 完成MBS最後階段發展

業務版圖擴展

- 在中國設立更多辦事處
- 在其他亞洲國家設立更多辦事處

業務版圖擴展

- 在中國設立更多辦事處
- 在其他亞洲國家設立更多辦事處

基準及假設

上文所載之本集團業務目標乃根據下列基準：

- 香港及其他有關國家及地區之司法及規管環境不會發生對本集團之業務及活動造成不利影響之重大變動。
- 香港政府將繼續推動及鼓勵發展資訊科技工業。
- 中國及東南亞市場龐大，足以容納本集團及競爭對手所提供之服務。
- 互聯網增長繼續並得維持。
- 自本集團之業務夥伴及有關政府當局取得必需之合作及批准。

經參考「風險因素」所載之風險因素，出現任何一種風險均可能延遲或影響本集團達致任何業務目標。

股份發售所得款項之運用

按發售價1.40港元計算，股份發售之所得款項，經扣除包銷費用及本公司應付之有關股份發售之估計費用後，估計約為188,000,000港元之(按超額配發股權未獲行使之基準)。倘超額配股權獲全數行使，則所得款項淨額(按發售價)將增加至約30,000,000港元。本公司現擬將股份發售之所得款淨額作下列用途：

- 約40,000,000港元在直至二零零二年底期間用於開發應用系統服務供應商業務；
- 約20,000,000港元在直至二零零二年底期間用於研究及開發新企業軟件；
- 約20,000,000港元在直至二零零二年底期間用於將本集團之業務版圖擴展至中國及東南亞；
- 約10,000,000港元在直至二零零一年底期間用於設立e-Centre；
- 約10,000,000港元在直至二零零二年底期間用於推廣及宣傳活動；
- 約50,000,000港元在直至二零零零年底期間用於收購及投資在符合本集團之業務策略之公司及業務；
- 餘額約38,000,000港元作為一般營運資金；
- 倘超額配股權獲全數行使，按發售價1.40港元計算，本集團會將約30,000,000港元之額外淨額用作一般營運資金。

倘股份發售之所得款項淨額未能即時作上述用途，董事現時之意向是將該筆所得款項淨額存放於金融機構收取利息。倘上述所得款項用途出現任何重大修改，則本公司將作出更改公佈。

倘發售價低於1.40港元，分配作營運資金之所得款項淨額便會相應減少。