整體業務目標及策略

本集團之整體業務目標乃是成為一家居領先地位之能源效率技術解決方案供應商，在商業及工業以至家庭用品等多個不同市場提供能源改造項目之全套技術解決方案及服務。

本集團之業務策略為，借助其為大規模中央空調系統開發具備多種增值能源效率技術之全面能源管理系統解決方案及多種能源改造項目之競爭優勢，從而擴大其市場佔有率。此外，本集團將透過銷售應用於城市集中供熱系統改造項目之賽靈2000 II及應用於各種不同製造環境所使用之工業用水循環系統之能源改造項目之賽靈2000 III，從而繼續致力於擴大其能源管理系統解決方案之應用。本集團亦計劃開發無壓縮機家用空調等節能產品。本集團之業務策略之關鍵要素包括：

不斷改進現有產品之技術

本集團已調度若干設施往該中心以進一步提高賽靈2000 I所使用之技術，使該產品適用於商業機構。而賽靈2000 I及賽靈2000 II等創新產品之誕生，誠為本集團一直致力投入研究與開發之成果。

新技術之研究與開發

為加強研發能力，本集團與清華大學兩個研究機構於二零零一年五月一十五日及二零零一年四月二十五日訂立兩項策略性聯盟協議，以分別開發(1)賽靈2000 I之多種不同新增值能源效率技術，包括但不限於將本集團能源管理系統解決方案與其他樓宇自動化系統集成之技術、末端變風量系統、空氣質素控制及個人體溫感應技術，使到賽靈2000 I成為提供中央空調系統全面節能解決方案之平台；以及(2)無壓縮機家用空調。由於清華大學內此類研究機構以研究自動化及控制能力強橫著稱，本集團擬於未來進一步加強與此等機構建立策略性聯盟。於最後可行日期，本集團已聘用18名員工，負責開展其研究與開發活動。

實施「分享節能」計劃

「分享節能」計劃乃以能源性能合同為基礎，據此，能源服務公司承諾負責為客戶設計、安裝、經營及保養設施，並根據合同訂明之協定期間經核實能源成本節約數額收取費用。對於本集團若干中央空調系統及城市集中供熱改造項目，本集團將不會一次過收取合同費，而會實行並將繼續實行在初期只收取足夠彌補其項目成本之費用之情況下即實施項目，並與客戶分享日後省回之能源成本。合同費總額將依照每月本集團能源管理解決方案省回之能源成本而繳付。由於「分享節能」計劃可吸引欲降低能源成本但卻未能就此撥出初期預算之客戶，故董事相信，此等安排將會非常成功，有助本集團提高其市場佔有率及獲得更高回報。

擴充於國內市場之佔有率

本集團擬實施一項擴充計劃，擴充其於商業樓宇、城市集中供熱系統及工業應用之項目物色能力。本集團業務範圍已涵蓋中國大部分北部或東部地區，包括河北、江蘇、浙江、安徽、福建省。本集團計劃延伸業務至覆蓋國內25個省份之主要城市，譬如，北京、上海及大連，提高市場佔有率。董事相信，此舉將使本集團可於此等龐大且幾乎尚未開發之市場中早著先鞭。本集團擬首先於其五個主要市場（北京、大連、上海、重慶及廣州）設立全資附屬公司，其後再在中國其他主要城市、香港及其他東南亞國家增設全資附屬公司。

善用現有網絡

本集團擬憑藉其直接銷售網絡及對地方市場之了解，物色本集團能源效率產品之合適客戶，並且向客戶促進交叉銷售其新型節能技術，如末端變風量系統及空氣質素控制技術等技術。為達成此目標，本集團亦計劃與樓宇自動化系統集成商及中央空調系統替換承包商建立合作夥伴關係，提高其市場滲透率。

未來展望

單一區間中央空調系統改造及末端變風量系統之市場潛力

董事相信，中國商業樓宇方面之中央空調之改造市場潛力巨大。中國大部分商業樓宇建於一九九五年前，使用單一區間中央空調系統，即樓宇所有區域共同使用一個單一空氣調節裝置，並通常向樓宇內各區域傳送定量氣流。因此負載需求不平均，將迫使樓宇之中央空調系統高負荷力量運作，以確保在溫度較高區域有足夠冷氣供應，但其他區域將出現熱舒適問題。

董事估計，將定風量中央空調系統轉換為末端變風量系統之商業樓宇營運公司會日益增加，原因是末端變風量系統通常採用精密及自動化之控制技術，可令商業樓宇商戶節約更多能源及提高熱舒適程度。董事相信，能源管理系統解決方案可有效解決制冷供熱負載差異問題，使中央空調系統以最有效及最佳方式運作。

董事相信，中央空調系統改造市場將於前瞻期期間繼續快速增長。中國建於二零零零年前之商業樓宇中絕大部分以上採用定風量系統。

工業能源效率改造項目市場

董事相信，本集團於變頻技術及中央空調方面專業知識之應用存在著無限商機，尤其是工業設備水泵裝置之節能技術方面。董事相信，本集團之賽靈2000 III可提高於工業應用領域，如工業冷卻水循環系統等之效率。

直至截至二零零四年六月三十日止年度之具體業務目標

根據上文列明本集團之整體業務目標，直至截至二零零四年六月三十日止年度，本集團擬達成下列具體業務目標。投資者務須注意，下列具體目標及實施計劃乃基於本集團現正處於意向階段或初步階段之計劃及意圖。此外，下列具體目標及實施計劃乃根據載於下文「基準及假設」一段所述之基準及假設制定。此外，絕大部分假設均未經測試，因此，有關假設或將無效。如此將或會導致下列部分具體目標及實施計劃未能於預期時間內實現或根本不能實現。本集團將檢討其發展之反應，且或會在日後調整其業務目標。

最後可行日期至二零零二年六月三十日

研究與開發

- 改進本集團應用於賽靈2000 I之能源效率控制技術，如提高系統對溫度變動之敏感度、抗干擾性、加快反應速度及增強互聯網診斷控制功能；

- 與清華大學合作完成將賽靈2000 I與現有樓宇管理系統整合所需之技術開發，以形成具有自動化能源管理功能之一體化樓宇控制系統，並在樓宇自動化系統方面擴大客戶基礎；

- 與清華大學合作，繼續進行末端變風量系統控制技術之整體規劃及設計；

- 將本集團所開發之各種不同中央空調系統增值節能技術集合成為適用於商業樓宇中央空調系統之全面性能源效率控制系統，從而開發商業樓宇集成節能控制系統；

- 進一步改進為降低中國北方之城市集中供熱系統之電力成本而設計之賽靈2000 II所採用之自動化及控制技術。董事相信，為國內之城市，尤其是北京之集中供熱營運公司提供能源效率服務具有巨大市場潛力；

- 針對鋼鐵、化工、紡織及印刷等工業推出賽靈2000 III，擴展本集團產品及服務之應用層面。此系統有助於對製造環境之工廠樓層溫度及工業冷卻系統用水之水溫進行最佳控制；及

- 與清華大學合作開始無壓縮機家用空調之整體規劃及開發。此種產品之目標客戶主要為國內之家庭用戶。本集團計劃集中研究與開發無壓縮機家用空調之技術及設計，再將其設計特許權判予家用空調生產商。新產品之製造及分銷部分則將由一家已在家用空調市場建立品牌及分銷網絡之合作夥伴負責。本集團將會就其產品攤分銷售收益或收取特許使用金。

銷售及市場推廣

- 在25個國內目標省份之主要城市，包括黑龍江、遼寧、吉林、內蒙古、北京市、天津市、河南、河北、山東、山西、上海市、江蘇、安徽、浙江、重慶市、四川、湖南、湖北、陝西及貴州，各自聘請地區分銷商進一步拓展銷售網絡。本集團將會成立之五家全資附屬公司將負責為此等分銷商提供技術支援；

- 在多個省市籌辦產品演示會及在媒體播放廣告，以提升本集團包括顧問服務之能源管理系統解決方案在新建築及改造業市場之知名度；

- 與政府能源效率部門保持密切聯繫，並增加與行業協會之合作，贏取政府支持及客戶業務推介；及

- 為本集團產品及服務取得ISO 9001等行業標準及品質認證。

- 開發本集團本身網站及贊助受歡迎之工業網站，以推廣本集團品牌；

- 在中國北京及福州設立訓練中心，以向本集團之工程及銷售人員提供訓練，並作為客戶操作人員之訓練中心；

- 通過本集團聘用之專業市場研究公司進行市場研究，就本集團未來銷售及市務策略之發展取得有價值之市場資訊；

擴大市場版圖

- 通過在大連、重慶、北京、上海及廣州設立五個地區性全資附屬公司，覆蓋東北、華中、華北、華東及華南地區，以增強本集團之分銷能力。各全資附屬公司將有全面營運配套，包括銷售及市場推廣、設備安裝、售後支援、技術支援、內部員工訓練及為於各附屬公司地區之本集團客戶而設之訓練；及

- 在香港建立一支具有售後支援能力之銷售隊伍，此舉標志本集團拓展海外市場之第一步。

截至二零零二年十二月三十一日止六個月

研究與開發

- 與清華大學合作研究與開發可加進賽靈2000 I之新增值能源效率控制技術，如空氣質素控制技術等，以監控及調整所有可能影響商業樓宇能源消耗及空氣質素之氣溫及空氣質素參數達至最優水平。該系統旨在提高樓宇空氣質量及節約更多能源、提高系統穩定性及增強安全性，此等技術將使到本集團之賽靈2000 I具備全面能源效率技術之功能；

- 完成末端變風量系統控制技術之整體設計及測試;及
- 完成無壓縮機家用空調之最後測試。

銷售及市場推廣

- 在中國多個專區城市延聘分銷商進一步建立本集團分銷網絡。銷售及技術支援將由本集團地區全資附屬公司及當地分銷商聯合提供;
- 組織研討會及在已完工之項目現場及本集團安排之系統陳列室舉辦現場演示,提高本集團產品之知名度;及
- 向商業銀行等擁有眾多附屬公司之企業集團推廣本集團之產品及服務。

擴大市場版圖

- 打入香港之市場,並透過與東南亞當地能源效率服務供應商成立至少一家當地合資企業,進軍新加坡、馬來西亞及泰國等東南亞國家,取得當地市場佔有率。

截至二零零三年六月三十日止六個月

研究與開發

- 繼續研究與開發用於室內通風及提高室內空調送風的空氣質量之控制技術;
- 研究與開發個人體溫控制器及人數感應器驅動之節能技術,由系統實現獨立控制溫度及空氣流動,而系統可根據室內佔用人數自動關閉;
- 與已於國內建立品牌之家用空調生產商接洽,以負責本集團無壓縮機家用空調之製造及分銷業務;及
- 開始為高級住宅小區研究與開發城市集中供冷系統。

銷售及市場推廣

- 透過提高銷售隊伍本地化及對此等地區內潛在客戶之支持服務,拓寬其全資附屬公司及其分銷商於其主要目標城市周邊地區之銷售區域範圍。

擴大市場版圖

- 憑藉具競爭力之訂價、嚴格控制服務質素及全面售後支援,加強與香港及東南亞國家客戶之關係。

截至二零零三年十二月三十一日止六個月

研究與開發

- 完成提高室內空調送風的空氣質量之控制技術之設計及測試;
- 與清華大學合作完成個人體溫控制及人數感應器驅動技術之整體設計,並開始測試;及
- 繼續研究及開發城市集中供冷系統。

銷售及市場推廣

- 與地產發展商組成策略聯盟,並在高級住宅小區建設示範項目以推廣本集團之城市集中供冷系統;及
- 致力於中國擴大銷售城市集中供熱系統及工業用水冷卻系統。

擴大市場版圖

- 進一步在香港及東南亞發展銷售及分銷網絡,以便在新加坡、馬來西亞及泰國等東南亞國家取得優越之市場地位。

截至二零零四年六月三十日止六個月

研究與開發

- 完成城市集中供冷系統之理論開發及開始建造原型機,該系統設計用於向城市高級住宅小區進行集中供冷服務。

銷售及市場推廣

- 與高檔住宅社區市場之發展商訂立及完成新示範項目;及
- 進一步提高本集團在中國北方城市之市場滲透率。

擴大市場版圖

- 在至少兩個東南亞國家取得優越之市場地位,提高來自海外市場之收入比例。

實施本集團截至二零零四年六月三十日前之目標之估計成本載列如下。

(百萬港元)	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	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六個月	截至二零零四年六月三十日止六個月	總計
研究與開發						
商業應用						
(1) 賽靈2000 I及相關技術升級	1.5					1.5
(2) 賽靈2000 I與樓宇管理系統之集成技術	1					1
(3) 戶內通風控制技術及提高室內空調送風的空氣質量之控制技術		3	2	1		6
(4) 個人溫度控制及人數感應器			2	1		3
(5) 開發商業樓宇集成節能控制系統	2					2
(6) 末端變風量系統	2	1				3
(7) 用於城市集中供熱系統之賽靈2000 II	1					1
(8) 城市集中供冷系統			1	1	1	3
工業應用						
(9) 用於工業用水循環系統之賽靈2000 III	2					2
家庭設備應用						
(10) 開發無壓縮機家用空調	4					4
小計:	**13.5**	**4**	**5**	**3**	**1**	**26.5**

(百萬港元)	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	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六個月	截至二零零四年六月三十日止六個月	總計
銷售及市場推廣						
(1) 市場推廣及促銷活動	3	2	2	2		9
(2) 開發本集團網站及贊助其他工業網站	1					1
(3) 建立訓練中心	4	1	1	1		7
(4) 專業市場調查	1	0.5	0.5			2
小計:	**9**	**3.5**	**3.5**	**3**		**19**
地區市場發展						
(1) 在中國設立附屬公司	5	1	1			7
(2) 在香港設立銷售辦事處及一支銷售隊伍	3	1				4
(3) 在東南亞國家建立策略性銷售及服務合作夥伴關係		2	2	1	1	6
小計:	**8**	**4**	**3**	**1**	**1**	**17**
總計:	**30.5**	**11.5**	**11.5**	**7**	**2**	**62.5**

基準及假設

本集團之上述業務目標及實施計劃受下列基準及假設限制：

1. 本集團或會於任何特定時期因市況、市場對具體產品之反應變動，及本集團於任何較早期間定立之業務目標獲得成功實現或遭遇任何重大延誤或困難等多項因素，而更改或修訂其業務目標及業務計劃。

2. 本集團於研究與開發任何新產品時並無遭遇任何重大困難。

3. 香港、中國（為創新科技註冊成立及其現時所有經營所在地點）或本集團可能經營業務之任何其他國家或地區之政治、法律、財政或經濟狀況之任何變動並無對本集團產生重大不利影響。

4. 對能源效率技術之需求不變節省成本及提高競爭力之期望仍殷。

5. 本集團服務之行業之發展趨勢符合本集團之預期。

6. 香港、中國或本集團可能經營業務之任何其他國家或地區之法律、規則或規例之任何變動並無對本集團產生重大不利影響。

7. 現行利率或滙率之任何變動對本集團並無產生重大不利影響。

8. 本集團經營業務或營運或受其規限之司法權區之稅基及稅率並無任何重大變動。

9. 本招股章程中「風險因素」一節所載之任何風險因素未有為本集團帶來重大不利影響。

所得款項用途

按每股配售股份發售價為0.90港元計算，經扣除包銷費用及本公司有關配售事項之估計應付開支後之配售所得款項淨額，估計約為76,000,000港元（基於超額配股權未獲行使計算）。倘超額配股權獲悉數行使，根據該發售價計算之所得款項淨額將增至約89,000,000港元。本公司目前擬將配售所得款項淨額用作下列用途：

- 約19,000,000港元用於大型市場推廣活動，推廣及提高本集團之品牌知名度；
- 約16,500,000港元用作研究與開發賽靈2000 I之升級技術及其他新增值技術；
- 約6,000,000港元用作進一步研究與開發賽靈2000 II、III及相關技術；
- 約4,000,000港元用作研究與開發無壓縮機家用空調等新型能源效率產品；
- 約11,000,000港元用作建立由在國內之全資附屬公司及分銷商與及在香港之銷售辦事處構成之強大分銷網絡；
- 約6,000,000港元用作在新加坡、馬來西亞及泰國等東南亞國家作地區性市場擴展；及
- 約13,500,000港元用作本集團「租用節能計劃」之營運資金。

倘配售所得款項淨額並未即時撥作上述用途，董事現時擬將該筆所得款項淨額存放於香港持牌銀行及其他財務機構作為短期附息存款。

倘超額配售權獲悉數行使且根據每股配售股份發售價0.90港元計算，本公司將獲得額外所得款項淨額約13,000,000港元。董事擬將該筆所得款項淨額撥作「租用節能」計劃之營運資金以及研究與開發項目之額外儲備。

倘任何本集團之業務目標未獲實現或如計劃進行，董事將審慎重新評估當時狀況，且或會將配售所得款項淨額調配作其他業務用途，只需該等用途符合本公司及其股東之最佳利益並符合創業板上市規則。

倘上述配售所得款項淨額用途出現任何重大變更，本公司將在創業板網頁就有關變更發表公佈。