

業務目標

憑藉本身現有的核心業務以及在推行自助ATM系統、電子郵務自動化系統及相關的應用系統軟硬件方面的經驗與專長，本集團的目標是要晉身成為香港、澳門和中國的銀行與金融業中，具領導地位的資訊科技解決方案供應商。董事認為本集團的業務目標如下：—

在現有的客戶基礎上發展

本集團在中國已建立客戶基礎，當中包括中國銀行、交通銀行、中國工商銀行、中國建設銀行、上海浦東發展銀行和中國民生銀行有限公司等多間中國商業銀行的總公司和若干主要分行，以及多間由中國國家郵政局經營的郵政儲匯局。

本集團有意在現有客戶基礎上，進一步發展本身的核心業務和軟件開發業務。董事相信，隨著中國加入世貿，中國的商業銀行及郵政儲匯局為求與外國銀行競爭，將需要提供額外服務，拓展分行網絡並提升電腦系統。董事預期現有客戶在推行及改良現有的自助ATM系統及相關的應用系統軟硬件方面，以及開發互聯網作為提供銀行服務途徑方面，需求將有所提高。本集團將繼續改善及發展與現有客戶的業務關係，務求好好把握此等預期湧現的業務契機。

拓展本集團在香港、澳門和中國的銀行與金融機構的電子銀行軟件開發業務

董事認為，香港、澳門和中國的銀行與金融機構對有助進行電子銀行交易的軟件，需求十分殷切。本集團將會繼續改良現時BANK24的電子平台，並集中開發多種可透過不同通訊渠道（如電話和互聯網）提供全面銀行服務的輔助應用系統軟件。Task Consultants早已開發以BANK24為品牌的電子通訊平台，協助銀行和金融機構進行電子銀行業務。此平台現時已得到多家商業銀行採用，包括香港的廖創興銀行有限公司和渣打銀行，以及中國的中國建設銀行。本集團建議在中國推廣該產品以及開發其他輔助軟件，務求為銀行和金融機構提供全方位解決方案。

本集團亦有意透過將在中國廣東省成立的研發中心，加強將有關的自助ATM系統支援軟件客戶化及本地化服務，務求改善本集團的服務質素。董事相信，預期隨著香港、澳門和中國對電子銀行服務軟件的需求不斷上升，本集團將可藉著向零售銀行業和公司銀行業的客戶提供電子銀行解決方案，拓展本集團的軟件開發業務。

進一步開發電子郵務自動化系統

董事認為，中國對該等系統的需求十分殷切。本集團現時的電子郵務自動化系統客戶以國內由國家郵政局經營的的郵政局居多。預期郵政局對先進精密的電子郵務自動化系統（如大量投遞及郵件處理系統）的需求會有所上升。本集團亦會繼續開拓，將此等系統應用在中國的銀行界及商界，用以處理銀行月結單及其他市場推廣材料的郵務工作。董事認為，由於中國的銀行與金融業可望急速發展，這個市場更形重要。

鞏固本集團在中國的分銷及服務網絡

本集團有意進一步擴充中國附屬公司的業務，藉此拓展本集團在中國的分銷及服務網絡。為令本集團與客戶的關係更為密切鞏固，本集團擬在中國若干選定的地區增設客戶服務中心。董事相信，該等服務中心將有助本集團為客戶提供適時優質的支援服務。

透過投資於應用系統主理服務業務，擴闊收益基礎

本集團擬透過參與供公司銀行使用的應用系統主理服務業務，以其他方式向香港的銀行和金融機構提供資訊科技解決方案。Task Consultants 已與獨立策略夥伴Goldfaith於二零零零年九月共同組成一間合營企業－超科進行該等業務。而Task Consultants與Goldfaith則各佔超科50%權益。於二零零零年十月，安達信公司獲委任為超科的顧問，負責其業務和遵行事宜。董事預期，經由互聯網上的商業對商業平台提供公司電子銀行應用系統，將可進一步鞏固本集團與銀行及金融界客戶的關係，有助日後為本集團帶來經常收益。

推行計劃

董事擬推行本集團以下的業務目標：－

第一期：由最後實際可行日期至二零零一年三月三十一日

本期間內，本集團計劃在中國若干主要城市設立客戶服務中心，藉此提高市場佔有率。本集團將繼續開發電子銀行系統的應用軟件，務求把握銀行及金融業對互聯網及電子商貿業務活動日益殷切的需求。

業務目標與推行計劃

銷售和收益

- 透過積極進取的市場推廣計劃，例如與NCR和必能寶聯合舉辦展覽會、巡迴展覽、研討會及在資訊科技期刊上刊登廣告，擴闊本集團銷售自助ATM系統和電子郵務自動化系統以及相關應用系統的軟硬件的收益來源。
- 透過中國附屬公司銷售自助ATM系統和電子郵務自動化系統，擴闊本集團的收益來源。
- 透過向香港的中型銀行和金融機構推廣BANK24及其他系統組件，擴闊本集團來自Task Consultants的收益來源。

研究與開發

- 繼續改良現時經營及管理ATM網絡的系統軟件。
- 繼續開發電子銀行軟件，促進銀行及金融機構之間的電子銀行交易。
- 進行現金管理系統的最後開發階段，支援賬目及現金交易的管理。
- 與必能寶共同開發電子郵務自動化系統的應用軟件。
- 在現有的零售銀行系統上開發瀏覽器版本。
- 在現有貸款銀行系統開發可於萬維網上啟動的應用系統。
- 進一步開發貿易財務系統。該系統是以互聯網為本的應用軟件，支援電子信用狀服務、出口賬單查詢及相關的文件呈示功能。
- 與ACW合作開發由本集團發展的數據倉庫及業務智能系統的中文版本。
- 開發軟件應用，以便超科為香港的中型銀行和財務機構提供應用系統主理服務。
- 與軟件開發商開發，以改善進一步開發互聯網銀行系統軟件以支援本集團開發互聯網銀行解決方案。

業務目標與推行計劃

市場推廣

- 透過一系列市場推廣及宣傳活動，包括巡迴展覽、貿易展及與技術供應商聯合舉辦的研討會，推廣本集團提供的產品和服務。
- 透過在專業期刊上刊登廣告，推廣本集團的公司形象。

資源運用

- 在中國設立兩個客戶服務中心，鞏固本集團的分銷和服務網絡。
- 增聘合資格員工，務求加強本集團在銷售與市場推廣、研發、業務發展及一般行政管理方面的能力。
- 繼續為現有及新聘員工舉辦有關軟件開發及行業新知的培訓研討會。

第二期間：截至二零零一年九月三十日止六個月

本期間，本集團擬集中本身的銷售及市場推廣力量，在香港、澳門和中國銷售電子銀行應用軟件。本集團將開始在香港和中國拓展可望對本集團業務產生協同效益的策略聯盟及合夥關係。本集團擬進行可行性研究，將推行自助銀行系統、電子郵務自動化系統和相關硬件業務推廣至其他亞洲地區，如台灣。董事相信，台灣銀行業的業界環境與香港和中國接近，因此，董事認為將現有的銀行應用系統向有潛質的銀行客戶推廣，將可令本集團更易打入台灣的銀行業。

銷售和收益

- 透過向香港、澳門和中國有潛質的銀行客戶銷售和推廣BANK24平台和配套電子銀行應用軟件，擴闊本集團的收益來源。
- 透過在中國向銀行及其他公司推廣電子郵務自動化系統，擴闊本集團的收益來源。

研究與開發

- 繼續將ATM軟件客戶化及本地化，以及改良由本集團系統應用開發的專利軟件。

業務目標與推行計劃

- 開發電子賬單呈示及繳費系統，該系統讓銀行透過互聯網（互聯網獲電子自動繳費系統支援）向客戶呈示賬單。
- 繼續與ACW合作開發數據倉庫和業務智能系統的中文版本。

市場推廣

- 繼續集中舉辦研討會和參與展覽會，推廣本集團的銀行和郵務軟件產品。
- 探討將本集團推行自助ATM系統、電子郵務自動化系統和提供電子銀行應用系統的業務拓展至其他亞洲地區（如台灣）的可行性。
- 在中國委聘當地的分銷商，進一步加強本集團的銷售及分銷能力。

資源運用

- 在中國設立兩個客戶服務中心。
- 在中國廣東省設立研發中心。
- 增聘支援人員和系統工程師。

第三期間：截至二零零二年三月三十一日止六個月

本期間，本集團計劃集中本身的開發力量，在香港、澳門及中國為銀行及金融機構開發綜合的客戶關係管理系統。憑藉本身的廣泛客戶基礎，本集團將繼續發展及推廣本身的核心業務及開發軟件。

銷售及收益

- 透過拓展中國的銷售及分銷網絡，擴闊本集團的收益來源。
- 透過將本集團定位為一間在香港、澳門和中國為銀行及金融機構服務的「一站式」資訊科技方案供應商，鞏固本集團的收益來源。

業務目標與推行計劃

研究與開發

- 繼續改良本集團現時的專利軟件產品，並進一步開發電子銀行平台及其組件。
- 為香港、澳門和中國以及其他華語社群的銀行和金融機構開發電子商貿應用軟件。
- 開發外匯銀行服務的應用軟件。
- 與ACW共同開發客戶關係管理系統。

市場推廣

- 透過在中國及其他亞洲地區舉辦研討會和參與巡迴展覽及展覽會，繼續宣傳和推廣本集團的產品及服務。
- 透過推行培訓計劃，增強本集團在中國當地的分銷商的銷售及市場推廣能力。
- 在台灣委聘當地的分銷商，以推廣本集團的產品及服務，惟有關計劃需視乎本集團將業務拓展至其他亞洲地區的可行性研究的結果而定。

資源運用

- 在中國設立兩個客戶服務中心，提高市場覆蓋率。
- 增聘業務發展人員及技術人員，應付本集團中國業務的預期增長。

第四期：截至二零零二年九月三十日止六個月

本期間，本集團計劃集中為香港、澳門和中國的銀行和金融機構進一步開發及修改客戶關係管理系統。

銷售和收益

- 透過在中國拓展銷售及分銷網絡，擴闊本集團的收益基礎。
- 透過在綜合電子銀行平台上為香港的銀行和金融機構提供「一站式」技術解決方案，擴闊本集團的收益基礎。
- 在台灣舉行貿易展覽會，改善本集團的公司形象，惟需視乎能否成功將業務拓展至台灣而定。

業務目標與推行計劃

研究與開發

- 繼續將英文應用系統轉為中文，並重新包裝，將系統軟件本地化。
- 繼續為銀行和金融機構改良電子商貿軟件應用系統，例如電子賬單顯示和繳費系統、互聯網保安軟件和WAP界面。
- 繼續開發客戶關係管理系統。

資源運用

- 在中國增設兩個客戶服務中心，提高市場覆蓋率。
- 增聘員工支援銷售及市場推廣及軟件開發。

第五期：截至二零零三年三月三十一日止六個月

本期間，本集團計劃重新評估本集團投資超科的優劣，並研究將應用系統主理服務納入本集團的核心業務是否可行。

銷售和收益

- 透過提供應用系統主理服務，擴闊本集團的收益基礎。
- 透過為BANK24開拓新產品和方案，擴闊本集團的收益基礎。

研究與開發

- 研究新一代銀行系統，務求支援更大量的交易額，以及支援有更多增值功能及特點的大型數據庫。
- 提升和改良互聯網銀行應用系統的保安系統。
- 繼續開發客戶關係管理系統。

市場推廣

- 在香港、澳門和中國參與貿易展覽，以推廣本集團的客戶關係管理系統方案。
- 透過貿易展、展覽會及在專業期刊上刊登廣告，繼續推廣本集團的服務及產品。

業務目標與推行計劃

資源運用

- 增聘業務支援人員及系統工程師，支援本集團的產品及服務，並增聘銷售及市場推廣、行政管理及技術支援部人員，以及重新評估本集團投資超科的優劣。
- 考慮將應用服務供應商業務納入本集團的核心業務，惟計劃需根據投資超科的重估結果而定。
- 在中國設立兩個客戶服務中心。

基準及假設

一般假設

以下為有關本集團於現行年度及截至二零零三年三月三十一日止兩個年度的業務計劃的一般假設：—

- 本集團現時經營業務或有意經營業務的國家現行的政治、法律、財政、外貿或經濟狀況將不會出現任何重大變動；
- 本集團現時經營業務或有意經營業務或其附屬公司註冊成立的國家的稅基或稅率將不會出現任何重大變動；及
- 利率或外幣匯率與目前普遍適用的利率或外幣匯率不會出現任何重大變動。

具體假設

以下為有關本集團於現行年度及截至二零零三年三月三十一日止兩個年度的業務計劃的具體假設：—

- 中國的銀行與金融界的電腦系統市場和軟件市場將持續增長；
- 電子銀行／電子業務將會得到香港、中國及其他亞洲國家廣泛接納；
- 商業機構將廣泛採用電子商貿及支援技術；
- 香港和中國市場對資訊科技產品及服務的需求將甚為殷切；
- 本集團現時採用的技術將不會有任何重大變動而令該等技術過時；
- 香港和中國的技術人員供應充足；

業務目標與推行計劃

- 本集團將可與主要的技術供應商維繫業務關係；及
- 本集團將可與有助本集團保持市場競爭優勢的業務聯繫公司組成業務夥伴。