

## 未來計劃與前景

本集團採納一項審慎進取的發展策略，本集團於往績記錄期間出色的往績記錄，足以證明策略獲得成功。本集團於過去數年來積極參與公共及私人項目的防火級數木門組合供應與安裝及室內裝修與翻新業務，不僅可令本集團在行內汲取經驗，同時亦提升本集團的聲譽及促進與其主要客戶與僱主（分別為建築署及房委會）的良好合作關係。由於公共項目開支將會繼續成為本地建造相關市場的主要推動力，本集團處於非常有利的地位，憑藉其卓越的往績記錄爭取其於香港的市場佔有率。

## 於香港市場的發展

本集團於合約及項目管理方面累積大量財務資源與經驗，使本集團能夠承接較大型項目，例如大型房屋項目。因此，本集團將會積極物色可賺取盈利的業務機會，藉着參與公共及私人項目多元化拓展其收益來源。

## 擴展客戶基礎及開拓中國國內市場

隨着中國加入世貿及其經濟受這項因素刺激而大幅增長，董事預計，中國國內市場，尤其是優質室內裝修與翻新業務市場將會日益重要。這將會導致對本集團提供的防火級數木門組合及其他室內裝修與翻新服務的需求日益上升。董事認為，隨着中國加入世貿。為本集團擴展中國國內市場提供大量發展空間。在擴展本集團的項目隊伍之餘，董事亦將會積極開拓中國國內市場。

為物色其於中國的市場機會，本集團將會採納下列市場推廣策略，實行與其現有策略雙管齊下：

- a. 於中國成立代辦處；
- b. 擴展銷售及市場推廣能力；及
- c. 培育專攻中國市場的銷售及市場推廣隊伍。

藉着採納上述策略，本集團計劃與準中國客戶建立密切關係，並積極滲入中國市場。此外，董事計劃沿岸城市，例如北京、上海或廣州很可能成為本集團開展業務的首批城市。

## 研究與開發新產品

本集團計劃開發具備更高級數抗火性及安裝成本較低的新型防火級數木門組合及其他室內裝修與翻新設定。研發這些新產品須於本集團的未來研究與開發項目與活動中投入大量投資金額。本集團將予收取的部分股份發售所得款項淨額將用作為研發新產品的研究與開發活動提供資金。本集團的研究與開發能力不斷發展，讓本集團能夠爭取與現有客戶合作的經常性業務及吸引新客戶。於最後實際可行日期，本集團現時並無任何具體研究與開發工作。

本集團透過成立研究與開發部門來鞏固其研究與開發實力，致力提升其抗火性與安裝技術，並進一步促進本集團的研究工作與效率。本集團計劃僱用多名工程師及物色與香港的大學合作的機會，提供研究與開發工作。本集團將會繼續將其工作與資源集中在改善安裝步驟方面，以控制物料與工具安裝的使用與損耗。

## 所得款項用途

股份發售所得款項（經扣除本公司就股份發售而應付的有關開支後）估計約為40,600,000港元（假設超額配股權不獲行使）。如超額配股權獲全面行使，所得款項淨額將增至約48,200,000港元。董事計劃將股份發售所得款項淨額撥作下列用途：

- 約30,000,000港元用作中國的市場開發；
- 約8,600,000港元用作擴展研究與開發能力；
- 餘額約2,000,000港元將用作本集團的營運資金，以支持其持續業務經營；及
- 如超額配股權獲全面行使，額外的所得款項淨額約7,600,000港元將由本公司用作額外一般營運資金。

如股份發售所得款項淨額未有即時用作上述用途，董事擬將該筆所得款項淨額存入認可銀行或財務機構作短期存款。