

整體業務目標

本集團之使命，乃為替我們及下一代維持健康及舒適之環境作出貢獻。藉著本集團高級管理層及開發隊伍之專業知識及經驗，並運用創新科技，本集團集中於開發實用及具經濟效益之環保相關產品及服務，以改善及保護環境。

由於環保已成為全球日益關注之事項，董事相信環保工業具有龐大市場潛力。在達致本集團成為環保相關產品及服務主要供應商之目標之前提下，本集團已規劃之主要業務策略將包括：(i)開發創新產品及服務；(ii)開拓新市場；(iii)改善生產能力；(iv)改善現有產品質素及服務表現；(v)建立龐大分銷網；(vi)獲取政府支持；及(vii)提高公眾對環保問題之關注。

開發創新產品及服務

董事相信，要在環保工業取得成功，關鍵在於具備引入運用新科技之創新產品及服務之能力。以其與理工大學開發環康保及將該產品商品化之成功經驗，本集團擬繼續與理工大學緊密合作，透過顧問服務或聯合研究計劃，開發及推出其他環保相關產品及服務。本集團已成立研究及開發委員會，成員包括本公司及理工大學之代表。此外，本集團亦已成立一支研發隊伍以拓展和開發其他創新產品及服務。

除環康保、吸入式過濾器及回線過濾器外，本集團已開始開發柴油氧化催化器及壓力線過濾器，及對隔聲屏障進行初步研究。本集團致力進一步研究及開發該三項產品。有關該三項產品之詳情，謹請參閱「業務」一節內「產品及服務」一段。董事預期，本集團之柴油氧化催化器及壓力線過濾器將於二零零二年第二或第三季在香港市場推出，而隔聲屏障於二零零四年年底前完成商品化。

液壓過濾器

本集團擬耗資合共約1,000,000港元，進一步研究及開發液壓過濾器、聘請富經驗技術工程師、開始室內生產以及委任本集團液壓過濾器在中國、台灣及

業務目標及實施計劃

美國之分銷商。董事相信，基於本集團之液壓過濾器預期在成本及質素方面均具競爭性優勢（尤其是其回線過濾器所能抵受之高壓），本集團在長遠而言將可於目標地區之液壓過濾器市場上佔一席位。

柴油氧化催化器

本集團計劃耗資合共約1,800,000港元研究及開發本集團之柴油氧化催化器，以及提供安裝及維修該器材之有關訓練。本集團希望從香港政府建議於二零零二年第二或第三季推行之重型柴油車輛安裝柴油催化轉換器計劃中得益。董事預期，該建議中之計劃令本集團有機會率先於市場推出其普通型號柴油氧化催化器。本集團亦計劃於二零零三年第二或第三季，於柴油引擎推動機器市場積極推廣其普通型號柴油氧化催化器。憑著開發環康保及使該產品商品化之過程中所取得之專門知識及經驗，尤其是於自願安裝及資助計劃中，與香港政府合作為輕型柴油車輛供應及安裝環康保之經驗，董事相信本集團將具備能力，可取得香港政府之合約，為重型柴油車輛供應及安裝本集團之柴油氧化催化器。董事認為本集團在長遠而言有能力於目標地區之柴油氧化催化器之重型柴油車輛市場及柴油引擎推動機器市場上分一杯羹。

隔聲屏障

本集團計劃耗資合共約4,000,000港元，以便進一步研究及開發生產本集團之隔聲屏障，以及聘請富經驗技術人員。憑著包博士於ANC科技方面之深入認識及彼曾於日本參與開發JAI Company Limited之ASE隔聲屏障之經驗，並在獲得JAI Company Limited之協助下，董事相信本集團定能成功開發本集團專為香港而設之隔聲屏障，並於較後期間開發專為香港、中國及台灣而設之隔聲屏障。

其他產品及服務

除上述三種現正開發之新產品外，本集團未來將繼續發掘其他環保相關產品及服務之開發機會。董事預期，開發創新產品及服務，將可擴闊本集團之產品及服務種類，從而增添收入來源。

業務目標及實施計劃

本集團現計劃展開對塑膠廢物循環再造程序之可行性研究。本集團計劃將合共耗資約1,000,000港元於塑膠廢物循環再造程序之研究、開發及聘請技術員工方面。本集團已聘請Georg Menges教授（「Menges教授」）（彼為塑膠廢物循環再造程序方面之專家，為德國Technical University of Aachen 塑料處理研究院之教授）出任本集團技術顧問一職，目標為開發香港適用之塑膠廢物轉變為油類物質（最終轉化為能源）之方法。本集團建議之塑膠廢物循環再造程序，與香港政府減低廢物及廢物循環再造之整體策略相符，特別在將廢物轉化為能源之策略方面。董事相信，在Menges教授之協助下，本集團將能成功開發塑膠廢物循環再造程序，該程序將使塑膠廢物轉化為能源，而董事亦將致力獲取香港政府之必要支持，以推出塑膠廢物循環再造程序。

開拓新市場

董事認為，與香港遇上類似空氣污染問題之中國主要城市乃本集團產品之潛在市場，原因為該等產品乃設計為用於減輕空氣污染問題，特別在引進環康保方面。因此，本集團決定以廣東省順德市作為於中國推出環康保之首個市場。本集團計劃與將獲委任之分銷代理商緊密合作，使順德市有關環保部門支持及批准於二零零二年第四季或二零零三年首季發售環康保，並於二零零三年第二或第三季於順德市正式推出。之後，本集團計劃進一步擴展環康保市場至其他廣東省城市（包括佛山、番禺、珠海及中山）及福建省各城市。本集團準備透過委任分銷代理商及進行市場直銷活動開發環康保之中國市場。在進入中國市場後，本集團可能在合適情況下考慮於其他具潛力市場（例如台灣）推出環康保。

此外，本集團亦擬為正在開發中之柴油氧化催化器及壓力線過濾器開拓具潛力之海外市場。本集團並未確定具體海外市場，然而，就柴油氧化催化器而言，本集團計劃委任分銷代理商及進行連串直接市場推廣活動，以發展中國市場。而於液壓過濾器方面，本集團亦將委任富經驗之分銷代理商，於目標海外市場（包括美國）協助拓展。

董事認為，替本集團之產品及服務開拓新市場不僅可鞏固其收入基礎，亦可藉在海外市場廣泛分銷及使用本集團環保相關產品及服務，提高本集團於環保工業界之聲譽。

業務目標及實施計劃

下表顯示本集團之產品推出目標市場之時間表或建議時間表：

產品	目標市場				
	香港	中國	台灣	美國	歐洲
環康保	二零零零年 九月	二零零二年 中期或後期	—	—	—
柴油氧化催化器	二零零二年 中期	二零零三年 後期或 二零零四年 初期	—	—	—
隔聲屏障	二零零四年 中期或後期	—	—	—	—
液壓過濾器	—	二零零一年 五月/ 二零零二年 中期或後期	二零零一年 五月/ 二零零二年 中期或後期	二零零一年 後期或 二零零二年 初期/ 二零零二年 後期或 二零零三年 初期	二零零三年 後期
塑膠廢物循環 再造程序	二零零四年 後期	—	—	—	—

改善生產能力

董事認為設立本集團本身之生產設施，對本集團滿足市場對環保工業之需求，以及為本集團現有之產品及服務進行研究及開發方面擔當重要角色。因此，本集團計劃建立本身之設施生產環康保、柴油氧化催化器、液壓過濾器及融聲屏障。預計本集團將於二零零三年第二或第三季動用約7,000,000港元，於中國建立其生產設施。

於此同時，為能有效率地控制本集團之間接費用及營運開支，本集團之策略為外判其生產及裝配工序。本集團現時共聘用兩家中國承辦商生產環康保及液壓過濾器。本集團之生產設施在二零零三年投入運作前，本集團將物色更多質素優良之中國承包商，以應付市場對本集團產品需求（不論在數量、質量及種類方面）不斷增加而須進行之大規模生產。

改善現有產品質素及服務表現

董事認為，維持本集團產品及服務之高質素水平，對本集團之聲譽及持續業務增長極為重要。故此，改善本集團產品質素及服務表現，乃為本集團業務發展之其中一個重要動力。本集團將透過其研究及開發隊伍繼續進行研究及開發，以求改進其現有產品及服務之表現。

建立龐大分銷網

董事相信，有效之分銷網對將本集團產品在目標市場上成功商品化十分重要。

業務目標及實施計劃

現時，18個加德士服務站已根據本集團與加德士之合作協議在香港售賣環康保，並提供安裝服務。此外，五間汽車維修中心亦參與售賣及安裝環康保。就加德士及汽車維修中心提供之服務，每安裝一套環康保本集團將須向加德士及汽車維修中心支付安裝費。本集團之目標為透過本集團市場推廣隊伍（該隊伍之職責為向香港之不同商會（例如小巴商會）、汽車維修中心及汽車零件店推廣環康保）之努力，擴大環康保於香港之零售網，及發展該產品之批發網。

本集團擬將其液壓過濾器按定價售予其分銷商。本集團目前之液壓過濾器分銷商在台灣及中國擁有分銷網絡。本集團將與分銷商磋商有關於華東地區建立銷售代理事宜。

誠如上文「開拓新市場」一段所述，本集團計劃委任富經驗之分銷代理，於目標市場建立本集團現有及未來產品之分銷網。考慮到迅速建立分銷網對新產品將能有效滲透海外市場十分重要，董事認為委任富經驗之分銷代理商為建立海外銷售網之有效方法。

獲得政府支持

董事認為，政府之支援政策對環保工業之成功發展起決定性作用。政府經常在推廣環保方面擔綱重要角色，香港政府推行裝設減低車輛廢氣排放裝置之自願安裝及資助計劃便是一例。同樣地，董事相信香港政府在環保方面採取主動，將使本集團大部份開發中之環保相關產品，包括柴油氧化催化器及隔聲屏障，以及本集團計劃開發之塑膠廢物循環再造程序得益。因此，本集團將透過進行可行性研究、交換技術資訊、協商及示範本集團之產品原型，尋求香港、中國及其他目標海外市場之政府部門支持。

提高公眾對環保問題之關注

對本集團業務來說，特別是在中國市場推廣本集團環保相關產品而言，公眾對環保之意識亦不可或缺。因此，本集團將透過於香港及中國進行不同活動（例如科學研究及探索）、市場調查、技術研討會及於報章、電台及電視等大眾傳媒進行公開宣傳，致力提高公眾之環保意識。

業務目標及實施計劃

實施計劃

下列為本集團於最後實際可行日期至二零零四年十月三十一日（包括該日）止期間之實施計劃：

最後實際可行日期至二零零二年四月三十日止期間

產品及服務開發

產品	期間所需資金	將採取之行動
環康保	400,000港元	<ul style="list-style-type: none">繼續為受污染之環康保濾芯提供清潔服務開展市場推廣活動，目標為透過於加德士服務站進行直接宣傳及組織銷售活動，向私家柴油車車主（即不合資格按自願安裝及資助計劃獲安裝車輛廢氣排放消滅裝置之車主（「不受資助之柴油私家車車主」））推廣環康保就內部生產環康保展開設計及生產工序重新設計及改良環康保以作內部生產
柴油氧化催化器	400,000港元	<ul style="list-style-type: none">根據香港有關政府部門所訂之初步規格完成柴油催化器之測試決定應否購買或自行生產本集團之柴油氧化催化器。如決定由本集團自行生產柴油氧化催化器，本集團將開始有關之設計及生產工序根據測試結果改良本集團柴油氧化催化器之設計為本集團之柴油氧化催化器向香港有關政府部門申領指定之效能證書於香港引入本集團之柴油氧化催化器供重型柴油車輛使用繼續與香港有關政府部門商討或在適當時議定有關香港之重型柴油車輛根據香港政府建議推行之計劃使用柴油氧化催化器之事宜於香港物色銷售本集團柴油氧化催化器之其他機會

業務目標及實施計劃

液壓過濾器	300,000港元	<ul style="list-style-type: none">• 繼續設計、研究及開發壓力線過濾器• 聘請一位設計、改良液壓過濾器及提供相關客戶服務之工程師• 完成設計壓力線過濾器，以及開始由承包商生產原型，並於台灣對壓力線過濾器進行實地測試• 為本集團於美國之吸入式過濾器及回線過濾器市場委任一位分銷商
隔聲屏障	600,000港元	<ul style="list-style-type: none">• 繼續與香港有關政府部門商討使用本集團隔聲屏障之事宜• 開始運用ASE技術研究及開發本集團之隔聲屏障，並加以改良以切合香港環境之特點• 於香港物色銷售隔聲屏障之其他機會• 獨立顧問測試ASE
塑膠廢物循環再造程序	—	<ul style="list-style-type: none">• 就使用本集團建議之塑膠廢物循環再造程序事宜開始進行可行性研究，並與香港政府有關部門進行磋商• 就使用本集團建議之塑膠廢物循環再造程序事宜繼續進行可行性研究，並與香港有關政府部門進行磋商

業務目標及實施計劃

於二零零二年五月一日至二零零二年十月三十一日止期間

產品及服務開發

產品	期間所需資金	將採取之行動
環康保	400,000港元	<ul style="list-style-type: none">於香港向不受資助之柴油私家車車主推廣使用環康保及其有關清潔服務就於中國引進環康保之事宜進行可行性研究及與中國政府部門商議開展及完成改良環康保之工作，以供中國之輕型柴油車輛使用向中國分銷代理商提供推銷環康保之訓練為管理中國環康保計劃聘請兩位員工申領於中國售賣環康保之許可證展開市場推廣活動，透過分銷代理商以直接推銷及致電汽車維修中心之形式，向中國廣東省之輕型柴油汽車車主推廣環康保
柴油氧化催化器	400,000港元	<ul style="list-style-type: none">繼續在香港推廣供重型柴油車輛使用之柴油氧化催化器倘本集團獲批授有關合約，則根據香港政府就供香港重型柴油車輛使用之柴油氧化催化器所推行之計劃，開始於香港銷售本集團之柴油氧化催化器改良柴油氧化催化器，以降低內部生產成本
液壓過濾器	200,000港元	<ul style="list-style-type: none">按測試結果改良壓力線過濾器，並完成該產品之設計、開發及研究繼續開拓中國、台灣及美國市場在其他市場（例如歐洲各國）物色銷售本集團吸入式過濾器及回線過濾器之機會在中國及台灣推出壓力線過濾器
隔聲屏障	700,000港元	<ul style="list-style-type: none">繼續與香港有關政府部門商討使用本集團隔聲屏障之事宜繼續研究及開發隔聲屏障
塑膠廢物循環再造程序	200,000港元	<ul style="list-style-type: none">繼續與香港有關政府部門商討使用本集團建議之塑膠廢物循環再造程序就塑膠廢物循環再造程序展開研究及開發於香港物色銷售本集團塑膠廢物循環再造程序之機會

其他開發

項目	期間所需資金	將採取之行動
建立生產設施	5,000,000港元	<ul style="list-style-type: none">於中國物色適合作為生產設施之物業開始建立生產設施

業務目標及實施計劃

於二零零二年十一月一日至二零零三年四月三十日止期間

產品及服務開發

產品	期間所需資金	將採取之行動
環康保	400,000港元	<ul style="list-style-type: none">繼續向香港不受資助之柴油私家車車主推廣使用環康保及有關清潔服務研究以任何其他物料代替環康保內之不銹金屬纖維元素之可行性，以使環康保更易清洗
柴油氧化催化器	500,000港元	<ul style="list-style-type: none">倘本集團獲批授有關合約，則根據香港政府就供重型柴油車輛使用之柴油氧化催化器所推行之計劃，繼續於香港銷售本集團之柴油氧化催化器展開市場推廣活動，專向不合資格按上述香港政府計劃獲資助之重型柴油車輛車主（「重型柴油車輛車主」）推廣本集團之柴油氧化催化器向安裝人員提供維修柴油氧化催化器訓練為降低成本研究改良柴油氧化催化器之可行性
液壓過濾器	400,000港元	<ul style="list-style-type: none">繼續開拓中港台及美國市場研究歐洲之液壓過濾器市場
隔聲屏障	400,000港元	<ul style="list-style-type: none">繼續與香港有關政府部門商討使用本集團隔聲屏障之事宜繼續研究及開發本集團之隔聲屏障
塑膠廢物循環再造程序	—	<ul style="list-style-type: none">繼續與香港有關政府部門商討使用本集團之塑膠廢物循環再造程序繼續研究及開發本集團之塑膠廢物循環再造程序

業務目標及實施計劃

其他開發

項目	期間所需資金	將採取之行動
建立生產設施	2,000,000港元	<ul style="list-style-type: none">• 完成於中國建立之生產設施• 就生產設施聘請兩位管理員工及兩位工程人員• 生產設施開始運作，預期可支持之每月生產量為：<ul style="list-style-type: none">– 1,000件環康保– 500件柴油氧化催化器– 1,000件液壓過濾器

於二零零三年五月一日至二零零三年十月三十一日止期間

產品及服務開發

產品	期間所需資金	將採取之行動
環康保	400,000 港元	<ul style="list-style-type: none">• 於中國廣東省物色提供環康保清潔服務而產生之收入機會• 於中國展開內部生產環康保，初期每日生產量為20部環康保
柴油氧化催化器	500,000 港元	<ul style="list-style-type: none">• 繼續向重型柴油車車主推廣使用本集團之柴油氧化催化器• 改良本集團之柴油氧化催化器，以切合柴油引擎推動機器市場• 於柴油引擎推動機器市場推廣本集團之柴油氧化催化器• 就本集團專為柴油推動機器而設立之柴油氧化催化器聘請一位銷售工程師• 2003年中於中國開始內部生產柴油氧化催化器，初期生產量為每日20件柴油氧化器
液壓過濾器	100,000港元	<ul style="list-style-type: none">• 於中國展開內部生產液壓過濾器，初期每日生產量為30部液壓過濾器• 繼續開拓中國、台灣及美國市場• 在歐洲物色及委任分銷商
隔聲屏障	1,000,000港元	<ul style="list-style-type: none">• 就隔聲屏障項目聘請兩位技術人員• 繼續與香港有關政府部門商討使用本集團隔聲屏障事宜• 完成研究及開發本集團之隔聲屏障，並開始建造原型• 進行本集團之隔聲屏障測試

業務目標及實施計劃

產品	期間所需資金	將採取之行動
塑膠廢物循環再造程序	300,000港元	<ul style="list-style-type: none">繼續研究及與香港有關政府部門進行商討／議定使用塑膠廢物循環再造程序之事宜開始為有需要之廠房及機器建造原型開展本集團之塑膠廢物循環再造程序測試

二零零三年十一月一日至二零零四年四月三十日期間

產品及服務開發

產品	期間所需資金	將採取之行動
環康保	400,000港元	<ul style="list-style-type: none">繼續在中國廣東推廣使用環康保擴展於中國福建推廣環康保並展開銷售
柴油氧化催化器	—	<ul style="list-style-type: none">改良本集團在中國市場之柴油氧化催化器委任分銷代理商於中國市場拓展本集團之柴油氧化催化器展開市場推廣活動,透過分銷代理商以直接推廣分銷及致電汽車維修中心之方式,於中國推廣本集團之柴油氧化催化器向中國之分銷代理提供銷售本集團之柴油氧化催化器訓練(附註)聘請中國柴油氧化催化器項目之人位工程師以進行擴充及商業化行動 <p>(附註:倘本集團不獲香港政府批授就香港重型柴油車輛使之柴油氧化催化器建議推行之計劃之有關合約,則擬於中國市場推行之所有有關活動將於二零零二年四月一日展開,本集團將繼續在中國市場拓展其柴油氧化催化器)</p>
液壓過濾器	—	<ul style="list-style-type: none">繼續於美國及歐洲銷售液壓過濾器
隔聲屏障	1,000,000港元	<ul style="list-style-type: none">完成本集團之隔聲屏障之測試藉安裝隔聲屏障在香港宣傳安靜道路及鐵路
塑膠廢物循環再造程序	300,000港元	<ul style="list-style-type: none">完成本集團之廢物循環再造程序測試

業務目標及實施計劃

二零零四年五月一日至二零零四年十月三十日期間

產品及服務開發

產品	期間所需資金	將採取之行動
環康保	—	• 擴展推廣及開始銷售環康保至中國其他省份
液壓過濾器	—	• 繼續在歐洲市場銷售
隔聲屏障	300,000港元	• 展開內部生產本集團之隔聲屏障 • 於香港展開銷售隔聲屏障
塑膠廢物循環再造程序	200,000元	• 聘請一位塑膠廢物回收計劃技術員工 • 進行市場推廣, 並向公眾展開傳活動, 以加強保持香港清潔

基準及假設

董事乃根據本集團於環保工業內有關市場需求及發展所得之經驗以及政府政策編製上述實施計劃及策略。具體而言, 董事於評估及制訂本集團之業務計劃及策略時, 已採納下列假設:

- 現行法律(不論香港、中國、開曼群島或世界任何其他地方之法律)、政策、行業環境或有關本集團之監管事宜, 以及本集團所經營地區之政治、經濟及市場環境將不會有重大變動;
- 於最後實際可行日期之通貨膨脹率、利息及匯率將不會有重大轉變;
- 本集團適用之課稅基準或稅率並無重大變動;
- 本集團能夠聘用及保留合資格員工;
- 本集團將可快捷地獲得外來融資;
- 研究及開發進度符合預期計劃;
- 本集團能夠為建議於有關期間內開發及推出之新產品及服務成功申請獲得專利權或許可證(如需要);

業務目標及實施計劃

- 本集團能取得向有關政府部門供應本集團新產品（例如柴油氧化催化器及隔聲屏障）之合約；
- 對本集團之產品及服務將有持續需求；
- 配售將按照本招股章程「配售之架構及條件」一節所述情況完成；
- 香港、中國、開曼群島及世界任何地區適用於環保工業之法律或法規將不會改變，而任何本集團之產品及服務銷售或將予銷售國家之本地政府將繼續支持環保工業；及
- 本集團將不會遇上任何問題或障礙，使其營運及發展計劃於任何方面受到不利影響，該等問題或障礙包括（惟不局限於）：
 - 由本集團承包商所製造之環康保、製造環康保之主要部件及原料之供應短缺或受到影響，又或價格大幅上升；
 - 發生嚴重工業意外、天災或政治動盪，使本集團之營運受到影響；
 - 本集團承包商之機器及設備出現重大故障；
 - 本集團承包商發生嚴重勞資糾紛或工業行動，使本集團之營運受到影響；
 - 本集團承包商出現嚴重勞工短缺，或工資大幅攀升；及
 - 任何其他不可抗力事件。