

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業務目標及策略

業務目標

本集團矢志成為領先「一卡多號」服務供應商之一，並致力實現以下業務目標：

- 透過發展及擴充亞太地區的流動服務擴大本集團提供服務的地理範圍；及
- 向其用戶提供各式各樣的增值服務以提升來自用戶通話時間用量的所得收益，方法為(i)升級本集團的電訊設備以兼容本集團在香港及中國作為流動虛擬網絡營辦商的服務營辦商所經營的3G流動網絡，讓其用戶可享用3G流動數據服務；及(ii)在香港及澳門引入RF-SIM以擴闊本集團的客源。

本公司可能亦會考慮其他潛在商機，以進一步擴充其流動業務以及分散其依賴少量電訊服務供應商的風險。本公司或其任何董事現不擬對本公司業務作任何重大改變及／或就本公司的非核心業務的潛在資產收購訂立任何重大安排或出售有關本公司核心業務的資產。

業務策略

本集團擬根據本節「實施計劃」所載時間表，實施主要策略措施，以實現上述業務目標。下文載列本集團計劃於未來實施的主要策略措施。儘管本集團已與澳門的電訊供應商訂立服務協議以在澳門提供流動電話服務（「澳門協議」），於最後實際可行日期，本集團尚未在澳門推出其「一卡多號」服務。除澳門協議外，截至最後實際可行日期，本集團並無就下文所述的業務策略訂立任何具約束力的協議。

於亞太其他地區發展流動電話服務業務

除往來香港及中國外，尚有為數眾多的流動電話用戶經常往來香港及亞太地區，包括台灣及澳門。除香港及中國地區外，透過將本集團的電訊網絡擴展至台灣，本集團已自二零零三年起在當地發展流動電話服務。於此項發展項目趨於成熟後，本集團擬於二零一一年起進一步擴充其服務至亞太區內一或兩個額外地區（本集團仍在評估中）。方法為(i)與該等地區的持牌流動網絡營辦商合作；(ii)投資至額外電訊設備以確保本集團的電訊系統與其業務夥伴的電訊系統之間的網絡連線穩妥（約[●]港元）；(iii)於該等地區推廣本集團的服務（約[●]港元）；及(iv)招聘適合人員處理該等擴充（約[●]港元）。現時，本集團擬動用[●]淨額約[●]%（或約[●]港元）作該等擴充。特別是，約[●]港元將用於在澳門擴充本集團「一卡

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業務目標及策略

多號」服務、約[●]港元用於台灣的擴充、及約[●]港元用於亞太區額外一或兩個地域的擴充。本集團已與澳門的電訊服務供應商訂立服務協議，並設立合作平台讓本集團在澳門擴充其流動電話服務。本集團的業務策略是經考慮其現有資源後集中發展香港市場。本集團將於其收取●的[●]後在澳門市場擴充其流動電話服務。於最後實際可行日期，本集團正就購買設備支援在澳門提供「一卡多號」服務及3G數據服務進行研究並與供應商磋商。董事認為將本集團業務拓展至中國以外的地區能夠擴大其於電訊市場的市場份額並提升其長期的財務表現。待上述擴充完成後，本集團的「一卡多號」用戶將可在香港、澳門、台灣及亞太區一至兩個額外地域接駁至流動網絡。

將本集團的電訊設備升級至兼容香港及中國的3G流動網絡以作為流動虛擬網絡營辦商提供3G數據服務

透過3G網絡提供流動數據服務。

3G與2G類似，均為可同時使用語音及數據服務的無線通訊技術。儘管如此，3G的數據傳輸速度以兆比特每秒計，較2G為高。因此，3G網絡有助網絡營辦商向用戶提供更多元化的廣告服務，同時透過已改善的光譜效率達致更佳的網絡容量。技術上，2G或3G提供的語音服務質素相同。由於3G的數據傳輸率較高，透過3G網絡提供的流動數據服務質素較透過2G網絡提供者為高，特別是查閱電郵、瀏覽互聯網、影像及音樂串流、遊戲下載等。

進行升級的原因

現時，本集團就提供「一卡多號」服務而使用的電訊設施未能支援3G網絡或在香港及中國提供流動數據服務。本集團「一卡多號」服務的用戶僅限於透過2G網絡使用語音服務及SMS服務。根據電訊管理局頒佈的數據，香港的流動數據用量由二零零八年五月的每月約54,000,000兆比特增加約932.2%至二零零九年十一月的每月約557,400,000兆比特。每2.5G/3G用戶的平均流動數據用量於同期亦由約17.0兆比特增加約562.9%至約112.7兆比特。於最後實際可行日期，香港五個流動網絡營辦商中的其中四個以及中國的所有三個流動網絡營辦商均透過彼等各別的3G網絡提供流動服務，包括語音及數據服務。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業務目標及策略

因此，董事認為由於3G流動數據服務(包括查閱電郵、瀏覽互聯網、影像及音樂串流以及遊戲下載)已廣受歡迎且用量日益增加，本集團為擴大其收入來源及緊貼市場趨勢，已計劃將其電訊設備升級至兼容3G流動網絡，以在香港及中國作為流動虛擬網絡營辦商提供3G數據服務。由於香港及中國的大多數電訊業市場競爭者均已提供3G數據服務，故董事認為本集團必須將其電訊設備升級以緊貼其他市場競爭者，同時鞏固其在市場的競爭力。

此外，智能電話的使用於過往數年亦愈來愈受歡迎。市場上大多數智能電話均兼容3G流動數據服務且能支援電郵查閱、瀏覽互聯網、影像及音樂串流以及遊戲下載。董事認為智能電話的使用日益受歡迎是過往數年流動數據用量大幅增加的原因之一。智能電話的眾多先進功能包括流動數據用量，可讓流動數據用量更普及。因此，董事認為本集團必須將其電訊設備升級，以緊貼市場發展及確保本集團提供的流動電話服務將不會導致使用智能電話的先進功能時出現任何限制。

本集團於升級後將享有的潛在益處

於本集團於二零一一年完成升級後能向其用戶提供3G流動數據服務時，董事預期本集團將能夠：

- 自語音服務以外的流動數據服務取得額外收益；
- 招徠要求流動數據服務的用戶以擴闊其客源；
- 透過向現有用戶提供額外增值服務以挽留彼等；
- 加強本集團於市場的競爭力；及
- 提升本集團的ARPU及盈利能力。

除潛在的經濟利益外，待升級完成後，董事相信本集團將能夠滿足電訊管理局頒發的「服務營辦商牌照應用指引」所載列的規定，以及符合電訊局長就其進入流動網絡營辦商在香港的3G流動網絡的監管支援資格，而其有責任向並無與任何3G流動網絡營辦商有聯繫的流動虛擬網絡營辦商開放彼等30%的3G網絡通訊容量。董事認為該等指引及監管支援有助減輕本集團未能透過香港流動網絡營辦商取得香港通話時間的風險。有關詳情，請參閱本文件「監管—就3G流動網絡營辦商開放網絡的要求」。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業務目標及策略

實施計劃

本集團擬動用約[●]港元升級其「一卡多號」系統。升級將透過納入更先進的HLR數據庫系統及漫遊網關至本集團現有系統的方式進行。該HLR數據庫系統及漫遊網關擁有與本集團現有的HLR數據庫系統及漫遊網關的類似功能，而其主要用作更新地點及來電轉遞。購買新設備的主要原因為確保本集團的系統可兼容香港及中國的3G網絡，以提供3G流動數據服務，此乃由於其現有設備乃於多年前購買且並不兼容香港及中國的3G網絡。

董事相信中國最少兩間電訊設備生產商可提供本集團系統升級所需的設備，而本集團已就系統升級聯絡該兩間電訊設備生產商。根據該等生產商提供的資料，其中一間為向主要電訊營辦商提供服務的電訊解決方案供應商，而另一間為國際電訊設備供應商兼香港上市公司，且兩者均為本集團現有電訊設備的生產商及獨立第三方。本集團已取得其中一間生產商有關設備的報價。因此，董事認為取得所需設備方面並無重大障礙。本集團擬自其中一名生產商購買上述設備，而該等設備將根據本集團的要求及規格設計及生產。升級將分為兩個階段進行（首階段約[●]港元及第二階段約[●]港元），將於二零一一年六月三十日前完成。

可行性研究

根據上述兩名電訊設備生產商提供的產品規格以及獲本集團的技術人員審閱該等產品規格後，計劃購買的設備將能兼容流動網絡營辦商在香港及中國經營的3G網絡。考慮到上述各項以及設備的設計乃按本集團現有系統及規定，董事相信計劃購買的設備將為本集團提供兼容本集團電訊服務供應商所經營3G網絡的電訊服務。此外，本集團亦擬與香港及中國的流動網絡營辦商訂立購買協議以供應3G流動通話時間及數據量。待完成設備更新計劃及訂立購買協議後，本集團將能夠在香港提供3G流動數據服務。

業務及收入模式

與提供「一卡多號」服務的語音服務類似，本集團作為流動虛擬網絡營辦商須依賴流動網絡營辦商持續提供3G流動數據傳輸。本集團擬分別向其在香港及中國的現有流動服務供應商採購香港及中國流動數據，以透過其設備及系統提供以本集團品牌名稱經營或非本集團品牌名稱經營的流動數據服務予其用戶/經銷商。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業務目標及策略

基本上，本集團擬按每兆比特或千比特向其用戶的流動數據用量收費，而就董事所知及所信，這與香港及中國其他流動網絡營辦商於最後實際可行日期的收費模式類似。升級後，董事預期有關語音服務的通話時間收費將不會受到重大影響，原因為其服務供應商向本集團提供的2G或3G通話時間購買價均大致相同。

本集團的流動數據服務將納入現有流動電話服務。

預繳計劃 — 各張預繳智能卡均已內存固定話費。升級後，各張預繳智能卡均可提供語音及流動數據服務。倘預繳智能卡獲啟動以及經用戶使用，則其儲值話費將按用戶的通話時間及流動數據用量扣減。一般而言，就「一卡多號」服務而言，在香港的流動數據用量將按香港的地方收費繳款，而在中國的流動數據用量將按中國的地方收費繳款而非按漫遊收款繳款。就香港地方流動電話服務而言，在香港的流動數據用量亦須按香港的地方收費繳款。倘預繳智能卡的儲值耗盡，則用戶將不能使用本集團的流動電話服務，除非該用戶購買及使用本集團的充值券為其智能卡充值。

後繳計劃 — 我們將根據用戶的各別每月服務計劃以及超出上限的任何額外通話時間用量收費。

除價格水平有差異外，董事相信上述收費機制已獲香港及中國的流動網絡營辦商採納。

由於提供流動數據服務僅為本集團提供的現有流動電話服務的增值服務，董事預期流動數據服務的收費渠道機制將符合本集團現時採納的流動電話服務機制。

董事預測升級所產生的成本將於實施計劃後約2.5年內達收支平衡。作出該等預測時已考慮到新電訊設備將按七年基準每年折舊約[●]港元以及預期來自「一卡多號」服務現有用戶以及逐漸轉用本集團3G流動電話服務的香港本地流動電話服務。然而，可能存有3G計劃未能於上述期間內達致收支平衡的風險。有關詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與本集團有關的風險 — 本集團今後可能難以保持其ARPU、已售通話時間的每分鐘收益、營業額及純利及可能未能於預定期間內就本集團的3G計劃及RF-SIM計劃達致收支平衡」。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業務目標及策略

市值潛力

根據電訊管理局，香港的3G用戶人數由二零零五年十二月約635,000名增加約561.4%至二零一零年一月約4,200,000名；而香港的流動數據用量則由二零零八年五月的每月約54,000,000兆比特增加約1,253.1%至二零一零年一月的每月約730,700,000兆比特。隨著智能電話日益普及加上科技日益進步，董事認為市場對流動數據用量的需求將持續增長，且對3G網絡的需求亦有增長趨勢。

競爭

本集團電訊設備升級完成後，董事預期除語音服務外，本集團將能夠於其「一卡多號」服務及香港地方流動電話服務中加入3G流動數據服務。於最後實際可行日期，香港五個流動網絡營辦商中的其中四個以及中國的所有三個流動網絡營辦商均透過彼等各別的3G網絡提供流動服務，包括語音及數據服務。因此，董事認為該等流動網絡營辦商乃本集團在市場上的競爭者且該等競爭激烈。一般而言，董事預期本集團將在訂價、地域網絡覆蓋、服務計劃質素及穩定性、使用方面是否方便、以及其他配套增值服務等方面競爭。

董事預期其3G流動語音及數據服務的訂價將為本集團在市場競爭的優勢。透過本集團經升級的「一卡多號」系統，董事相信用戶可方便地在中國使用3G流動語音及數據服務查閱電郵及瀏覽網站，而支付的僅為當地流動數據服務收費，可避免支付相對較高的數據漫遊費。董事預期本集團提供的3G流動數據服務收費將按當時通行的市場價格及本集團採購該等服務的成本等因素而釐定。此外，由於董事認為3G流動數據服務為一項增值服務，主要用作挽留現有用戶及擴闊本集團的潛在用戶基礎，故本集團於●後將繼續專注於其現有「一卡多號」業務。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業務目標及策略

下表載列於最後實際可行日期本集團提供的「一卡多號」預繳計劃預期3G語音服務收費與香港五間流動網絡營辦商的漫遊服務收費的比較：

	本集團 「一卡多號」 預繳計劃服務 的預期3G語音服務收費 港元／分鐘	五間香港流動 網絡營辦商的 漫遊服務 收費 <small>(附註1)</small> 港元／分鐘
由廣東省撥打至香港	2.55	4.95-7.76
由廣東省撥打至廣東省 <small>(附註2)</small>	0.55	3.0-3.6
於廣東省接聽的來電	0.40	6.48-8.30

附註：

- (1) 資料乃摘錄自有關流動網絡營辦商的網站。
- (2) 由廣東省撥打至中國所有地區的本集團「一卡多號」預繳計劃服務的服務收費亦按每分鐘0.55港元收費。然而，香港五間流動網絡營辦商的該等服務的漫遊服務收費資料並無向公眾公開，故無從比較。

董事將於推出3G流動數據服務時參考流動網絡營辦商的當時服務計劃或方案，以釐定本集團服務的收費機制。

維修及保養

本集團擬就維修及保養服務與設備生產商訂立合約，以確保設備在定期檢查及保養的情況下可妥善運作以及本集團提供的服務穩定，並於設備出現任何失靈時生產商會提供技術支援。

引入RF-SIM至本集團在香港及澳門的業務

RF-SIM的技術規格

RF-SIM為普通流動電話智能卡與非接觸智能卡結合的產物，以2.4GHz頻率運作。該等技術乃由廈門盛華開發，而其已於二零零八年四月二十三日獲中國國家知識產權局發出專利證書，並已於二零零九年九月七日註冊香港專利。根據廈門盛華與Directel Limited於二

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業務目標及策略

零一零年五月二十四日訂立的轉讓契據，廈門盛華向Directel Limited轉讓廈門盛華在香港及澳門的RF-SIM知識產權，包括香港專利。根據獨立第三方Unified Communications (電訊產品及度身訂做解決方案供應商) 編製的UC報告，除普通智能卡的日常功能外，RF-SIM包括識別、電子優惠券及門禁控制等其他額外功能，且兼容現今市場上絕大多數流動電話而毋須改裝流動電話。

引入RF-SIM至本集團業務的原因

本集團的流動電話服務(包括「一卡多號」服務及香港本地流動電話服務及向流動網絡營辦商轉售通話時間)為其核心業務及主要收入來源。然而，董事認為考慮到電訊業的激烈競爭，本集團必須引入更多元化的增值功能服務以提升其競爭力並爭取較大的市場份額。董事相信引入RF-SIM至本集團現有業務有助本集團達致該目標。

引入RF-SIM的本意為透過增加本集團用戶人數以增加其通話時間用量而間接提升本集團的收益。由於RF-SIM包括其他額外功能，本集團將能自提供RF-SIM予客戶及用戶取得額外收益。然而，不久將來產生的該等收益金額預期將微不足道。儘管如此，董事認為引入RF-SIM可視為本集團的營銷工具以吸引更多新用戶及挽留其現有用戶。

根據UC報告，由於RF-SIM包括將確認、電子優惠券及門禁控制功能融入流動電話，故董事相信RF-SIM提供的便利可吸引用戶群使用該產品。RF-SIM的各用戶將自動成為本集團的流動電話服務用戶，原因為該等用戶於插入RF-SIM至其手機後能夠撥打電話及發送SMS。因此，預期本集團來自用戶通話時間用量的所得收益將按本集團RF-SIM及流動電話服務用戶數目的增幅而相應增加。

本集團於引入RF-SIM將取得的益處

於本集團能向其用戶提供RF-SIM時，董事預期本集團將能夠：

- 透過招徠要求RF-SIM功能的用戶增加「一卡多號」服務及香港當地流動電話服務的用戶基礎；
- 透過RF-SIM向其現有用戶提供增值服務以挽留彼等；

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業務目標及策略

- 透過來自引入RF-SIM所產生的額外通話時間用量及增值服務收入來提高本集團收益；
- 透過應用RF-SIM提供新增值服務，加強本集團在市場上的競爭力。

實施計劃

為在市場推出RF-SIM，本集團擬（其中包括）(i)投資至建設RF-SIM應用系統（包括BOSS系統、伺服器、RF-SIM卡及RF-SIM讀卡器）並支付系統安裝的技術費（約[●]港元）；(ii)向住宅、停車場、主要連鎖便利店及購物商場推廣本集團的RF-SIM服務（約[●]港元）；及(iii)在香港及澳門招聘稱職的營銷及技術人員以履行該等計劃（約[●]港元）。本集團擬動用[●]淨額約[●]%（或約[●]港元）用於提供本集團在香港及澳門的流動電話服務的RF-SIM。特別是，約[●]港元及[●]港元分別將在香港及澳門用作實施發展計劃。董事擬免費或以優惠價為其現有用戶及新用戶取代智能卡。

董事相信最少有兩名設備生產商可提供特製設備，以及最少兩名生產商可提供推出RF-SIM所須的特製智能卡。本集團已聯絡該四名生產商，而根據該等生產商提供的資料，彼等分別為(i)智能卡產品的供應商兼中國上市公司；(ii)從事研發、生產及銷售智能卡設備的企業；(iii)智能卡系統的供應商；及(iv)智能卡供應商，彼等均為獨立第三方，而本集團已取得該等生產商有關設備及智能卡的報價。因此，董事認為取得特製智能卡及所須設備方面並無重大障礙。

可行性研究

根據就RF-SIM的應用及功能而編製的UC報告，已就RF-SIM的門禁控制及推廣優惠券功能進行各式詳盡的可行性測試及試驗。進行的該等測試及試驗均為模擬實際應用門禁控制及推廣優惠券功能的情況，而結果令人滿意。根據測試及試驗的結果，Unified Communications認為RF-SIM技術已適合使用及商業化，且在香港及澳門實施RF-SIM方面並無重大技術或營運障礙。董事亦已自行就部分該等應用進行測試及試驗。因此，董事認為RF-SIM在香港及澳門實施及推出方面並無主要技術或營運方面的障礙。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業務目標及策略

業務及收入模式

本集團擬推出兩項使用RF-SIM的增值服務，分別為門禁控制服務（「電子門禁」）及為商業客戶提供推廣服務（「電子推廣」）。

i. 電子門禁

本集團預期於二零一零年第二季開始引入RF-SIM的應用至香港的住宅及停車場門禁。

根據UC報告，當擁有RF-SIM手機的用戶接近RF-SIM感應器裝置時，RF-SIM卡會透過感應器裝置向大門門禁控制器發送物質確認。大門門禁控制器繼而會將RF-SIM卡發出的物質確認與感應器裝置儲存的數據作比較，授予用戶權力並進一步控制大門狀況。同時，大門門禁控制器會將RF-SIM卡的儲存資料及時間控制資料等轉送至伺服器平台。伺服器繼而會儲存資料至數據庫作記錄。

本集團並不預期會自此項服務取得任何直接或重大收入，但會利用與該等物業管理公司的關係吸引停車場用戶及房屋住戶參與本集團的流動電話服務及改善通話時間用量的所得收益。將豁免首年的服務收費以擴闊本集團的客源。首年過後，董事擬審閱其收費政策並就有關服務向住宅及／或停車場管理公司收取年費，而該等年費將按相關營運成本（包括折舊及保養開支）釐定。

與物業及／或停車場管理公司訂立合約後，本集團將提供門禁控制所須的相關設備及系統，而有關設備及系統的成本預期將根據合約由本集團與有關公司分擔。本集團可能向該等公司收費並於每年的年初（首年除外）收取年度服務費。

ii. 電子推廣

本集團擬吸引及招徠更多客戶，方法為透過應用RF-SIM作為流動電子商業平台以確保其來自各行各業的潛在商業客戶可推出精確的指南廣告平台，例如產品或服務優惠券、獎分、商業客戶的地址及網站。根據UC報告，RF-SIM讀卡器可將產品、購物、飲食優惠券的廣告及資料傳送至100米以內的任何RF-SIM，故本集團的潛在商業客戶可透過目標更清晰及明確的方式根據流動電話用戶的地點傳送最具效率的廣告。RF-SIM用戶可選擇其感興趣

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業務目標及策略

的廣告並下載電子優惠券於本集團的商業客戶處消費以獲取更多折扣，故可改善本集團商業客戶的廣告最終可達範圍。本集團RF-SIM流動電子商業平台相當於用戶與商業客戶之間的一個交易橋樑，而此徹底改變了傳統廣告模式，因其透過全面搜尋目標客戶的消費程序以發送一個完整商品或服務購物指南。

來自電子推廣的收益預期來自向商業客戶提供的兩項收費方案：

- a. 一般收費方案：包括按製作及傳播廣告的成本及用戶下載（即每次下載1港元）及兌換（即每次下載2港元）廣告的數目而收費；或
- b. 定額收費方案：月費計劃包括用戶可下載及兌換的若干數目廣告。

收費及年期將參考廣告行業的市價及狀況每年更新。上述服務收費僅適用於商業客戶，且不會向電子推廣的用戶收費。

就一般收費方案的收費渠道機制而言，倘用戶自本集團的RF-SIM讀卡器接獲廣告優惠券或於RF-SIM兌換優惠券時，由於該等RF-SIM讀卡器已連接至本集團伺服器，故接獲及兌換的記錄將會傳送至本集團的伺服器。本集團繼而將根據所接獲及兌換的優惠券數目向商業客戶發出每月發票。

由於本集團引入RF-SIM主要旨在擴闊本集團的客戶基礎以增加通話時間用量，故董事預期引入RF-SIM的投資將於開始實施計劃起約五年內達到收支平衡，且已計及僅自RF-SIM增值服務預期直接取得的收入。然而，可能存有RF-SIM計劃未能於上述期間內達致收支平衡的風險。有關詳情，請參閱本文件「風險因素－本集團今後可能難以保持其ARPU、已售通話時間的每分鐘收益、營業額及純利及可能未能於預定期間內就本集團的3G計劃及RF-SIM計劃達致收支平衡」。

於最後實際可行日期，就董事所知及所信，董事並不知悉香港或澳門的任何流動網絡營辦商或流動虛擬網絡營辦商向其用戶提供有關RF-SIM的增值服務。故董事未能取得有關類似服務供應商在香港及澳門提供有關RF-SIM服務的方式及收費的資料。

市值潛力

本集團委聘國際策略推廣情報及顧問集團兼獨立第三方GIA編製GIA報告，以供分析RF-SIM在香港及澳門的市況及競爭環境以及RF-SIM對流動營辦商、商戶及物業開發商的潛在市場。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業務目標及策略

根據GIA報告，GIA認為(1)就流動營辦商而言，RF-SIM的主要機會為電子會員、電子付款、電子門禁及電子推廣；(2)就商戶而言，RF-SIM的主要機會為進軍零售分部(包括飲食、時裝、美容、百貨、超市及電影院)以及向客戶提供服務(包括電子推廣、電子錢包、忠誠計劃及電子門禁)；及(3)就物業發展商而言，RF-SIM的主要機會為進軍新物業發展項目及將RF-SIM區定位為更安全的技術。

GIA報告亦指出本集團推出RF-SIM時可能遇到的多項挑戰。詳情請參閱本文件「風險因素－與本集團有關的風險－本集團於實施有關RF-SIM的業務計劃時可能會遇到多項挑戰，而其可能影響本集團的未來財務表現」。

競爭

考慮到RF-SIM已在香港獲授短期專利保障，而本集團作為香港及澳門的RF-SIM知識產權經營的獨家持牌人尚未在香港及澳門正式推出RF-SIM，本集團並不知悉其於最後實際可行日期在香港及澳門遇到任何直接競爭。儘管如此，RF-SIM的電子門禁及電子推廣服務在市場上可能分別遇到類似服務的競爭。

i. 電子門禁

根據GIA報告，截至GIA報告刊發日期，八達通提供的門禁服務覆蓋香港逾200幢樓宇。GIA認為電子門禁服務屬八達通相對較新的服務，而八達通於此方面對本集團電子門禁的競爭優勢較低。而且，董事認為由於八達通在香港佔有龐大的市場份額及高滲透率，本集團的電子門禁在香港市場仍會遇到非常激烈的競爭。

ii. 電子推廣

董事認為本集團將予提供的電子推廣服務會遇到來自廣發SMS等類似推廣方式的競爭。就董事所知及所信，廣發SMS可讓用戶於購物商場等指定地點被動地接收廣告SMS，而用戶可於該商場的指定店鋪或餐廳展示其流動電話儲存的SMS而換取紀念品或折扣。董事認為廣發SMS機制與傳統派發傳單類似，用戶並不能選擇希望收取的推廣SMS類別或收取推廣SMS的時間。

另一方面，電子推廣服務則可讓用戶主動透過其流動電話選擇收取的優惠券類別以及收取該等優惠券的時間。用戶繼而可於安裝在店鋪或餐廳的讀卡器輕拍其流動電話換取優

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業務目標及策略

惠券。董事認為本集團提供的電子推廣服務可提供一個更方便的平台以及收取電子優惠券的較佳方式，原因為用戶受垃圾推廣優惠券騷擾的機會較低。董事亦認為就商戶而言，電子推廣服務將為較有效及更具效率的方法自其潛在及目標客戶收取透過廣發SMS所進行推廣活動的數據資料，原因為所有收到的優惠券及換取數據均經電腦處理，確保商戶可方便取得有關其推廣活動的數據並可以該等數據改善其未來推廣活動。

基準及假設

董事根據(i)過往市場趨勢；(ii)預期市場需求；及(iii)根據董事經驗及知識預計服務日後的增長，評估「一卡多號」市場的潛力及制定上述公司策略與業務計劃，以達致本集團的業務目標。董事於作出該評估及制定的有關策略時曾作出以下主要假設：

一般假設

- (1) 本集團經營或將經營業務的開曼群島、中國及香港的現有政府政策或政治、法律（包括法例或規例或規則的變動）、金融市場或經濟狀況的任何變動不會對本集團造成重大不利影響。
- (2) 香港或本集團經營或註冊成立的任何其他地方的稅基或稅率有任何變動不會對本集團造成重大或不利影響。
- (3) 現行通脹率、利率或匯率有任何變動不會對本集團造成重大或不利影響。

特定假設

- (1) ●。
- (2) 本文件「風險因素」所載的任何風險因素不會對本集團造成不利影響。
- (3) 本集團服務的需求將持續增長。
- (4) 本集團於招聘及挽留有足夠資格人員方面不會遭遇任何重大困難。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業務目標及策略

- (5) 本集團不會遭遇對其營運或業務目標以任何形式造成不利影響的任何重大問題或障礙，包括但不限於：
- 本集團操作系統因任何原因出現故障；
 - 影響本集團經營的重大事故、自然及政治災難、勞資糾紛或訴訟；及
 - 任何其他不可抗力事件。

業務目標及策略

實施計劃

基於本集團的上述目標，本集團經已制定下列業務計劃以推行其策略：

於亞太其他地區擴充流動電話服務業務

	最後實際可行日期至 二零一零年六月三十日 將採取行動 (百萬元)	截至二零一零年 十二月三十一日止六個月 將採取行動 (百萬元)	截至二零一一年 六月三十日止六個月 將採取行動 (百萬元)	截至二零一二年 十二月三十一日止年度 將採取行動 (百萬元)	總計 (百萬元)
投資至設備	於二零一零年六月 起及其後在澳門 投資至設備以發展 「一卡多號」 服務業務	在澳門投資至 設備以發展 「一卡多號」服務業務 (●百萬元)； 於二零一零年八月起 及其後在台灣投資 至設備以擴充 「一卡多號」服務業務 (●百萬元)	在台灣投資至 設備以擴充 「一卡多號」服務業務 (●百萬元)； 於二零一零年五月起 及其後在亞太區一至 兩個額外地區投資 至設備以發展 「一卡多號」服務業務 (●百萬元)	於二零一一年 十一月起及其後 在其他亞太地區 投資至設備以 發展「一卡多號」 服務業務	[●]
營銷	營銷及推廣 「一卡多號」服務， 以提升該服務在 澳門的普及程度	營銷及推廣 「一卡多號」服務， 以提升該服務在澳門 及台灣的普及程度	營銷及推廣 「一卡多號」服務， 以提升該服務在台灣 及亞太區一至兩個 額外地區的普及程度	營銷及推廣 「一卡多號」服務， 以提升該服務的 普及程度	[●]
人力資源	招聘負責銷售及 分銷的人員	招聘負責銷售 及分銷的人員	招聘負責銷售及 分銷的人員	招聘負責銷售及 分銷的人員	[●]
總計	[●]	[●]	[●]	[●]	[●]

業務目標及策略

為本集團的香港及澳門流動電話服務引入RF-SIM

	最後實際可行日期至 二零一零年六月三十日 將採取行動	截至二零一零年 十二月三十一日止六個月 將採取行動	截至二零一一年 六月三十日止六個月 將採取行動	截至二零一二年 六月三十日止六個月 將採取行動	截至二零一二年 十二月三十一日止六個月 將採取行動	總計
	(百萬元)	(百萬元)	(百萬元)	(百萬元)	(百萬元)	(百萬元)
投資至設備	在香港投資至伺服器 (●) 及應用系統 (●)	在香港投資至BOSS 系統(2,500,000港元) 、伺服器(●百萬元) 及應用系統 (●百萬元)	投資至：(1)澳門的 伺服器(●百萬元) 及應用系統(●百萬元) 及(2)香港的 設備(●百萬元)	-	-	(●)
為RF-SIM 購置專用智能卡	透過：(1)以免費RF-SIM卡 或按優惠價取替 現有用戶的普通智能卡； (2)以免費RF-SIM卡或 優惠價或高使用量 費用提供臨時的方式 招徠新用戶；及(3) 透過現有銷售渠道向 經銷商或營商推廣等 方式發展RF-SIM 用戶基礎。	透過：(1)免費RF-SIM卡 或按優惠價取替 現有用戶的普通智能卡； (2)以免費RF-SIM卡或 優惠價或高使用量 費用提供臨時的方式 招徠新用戶；及(3) 透過現有銷售渠道向 經銷商或營商推廣等 方式發展RF-SIM 用戶基礎。	透過：(1)以免費RF-SIM卡 或按優惠價 取替現有用戶的普通智能卡； (2)以免費RF-SIM卡或 優惠價或高使用量 費用提供臨時的方式 招徠新用戶；及(3) 透過現有銷售渠道向 經銷商或營商推廣等 方式發展香港及 澳門的RF-SIM 用戶基礎。	透過：(1)以免費RF-SIM卡 或按優惠價 取替現有用戶的普通智能卡； (2)以免費RF-SIM卡或 優惠價或高使用量 費用提供臨時的方式 招徠新用戶；及(3) 透過現有銷售渠道向 經銷商或營商推廣等 方式發展香港及 澳門的RF-SIM 用戶基礎。	透過：(1)以免費RF-SIM卡 或按優惠價 取替現有用戶的普通智能卡； (2)以免費RF-SIM卡或 優惠價或高使用量 費用提供臨時的方式 招徠新用戶；及(3) 透過現有銷售渠道向 經銷商或營商推廣等 方式發展香港及 澳門的RF-SIM 用戶基礎。	(●)
購買RF-SIM 讀卡器	在香港測試RF-SIM 讀卡器	為(1)房屋及停車場 門禁；(2)發送商業 廣告及優惠券； 及(3)收取優惠券購買 RF-SIM讀卡器 (所有讀卡器均會 放置在香港)	為(1)房屋及停車場 門禁；(2)發送商業 廣告及優惠券； 及(3)收取優惠券購買 RF-SIM讀卡器 (約80%及20%的 讀卡器將分別放置 在香港及澳門)	為(1)房屋及停車場 門禁；(2)發送商業 廣告及優惠券； 及(3)收取優惠券購買 RF-SIM讀卡器 (約80%及20%的 讀卡器將分別放置 在香港及澳門)	為(1)房屋及停車場 門禁；(2)發送商業 廣告及優惠券； 及(3)收取優惠券購買 RF-SIM讀卡器 (約80%及20%的 讀卡器將分別放置 在香港及澳門)	(●)

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

業務目標及策略

	最後實際可行日期至 二零一零年六月三十日	截至二零一零年 十二月三十一日止六個月	截至二零一一年 六月三十日止六個月	截至二零一一年 十二月三十一日止六個月	截至二零一二年 六月三十日止六個月	截至二零一二年 十二月三十一日止六個月	總計
	將採取行動 (百萬元)	將採取行動 (百萬元)	將採取行動 (百萬元)	將採取行動 (百萬元)	將採取行動 (百萬元)	將採取行動 (百萬元)	(百萬元)
支付系統安裝 的技術費	於店舖及/或房屋及/或 停車場門禁安裝讀卡器 系統測試的外判成本	於店舖及/或房屋及/或 停車場門禁安裝讀卡器 系統測試的外判成本	於店舖及/或房屋及/或 停車場門禁安裝讀卡器 系統測試的外判成本	於店舖及/或房屋及/或 停車場門禁安裝讀卡器 系統測試的外判成本	於店舖及/或房屋及/或 停車場門禁安裝讀卡器 系統測試的外判成本	於店舖及/或房屋及/或 停車場門禁安裝讀卡器 系統測試的外判成本	[0]
營銷	透過推廣活動宣佈 引入RF-SIM以取替普通 智能卡並招徠新用戶	透過推廣活動宣佈 引入RF-SIM以取替普通 智能卡並招徠新用戶	-	-	-	-	[0]
人力資源	招聘額外人員進行 推廣及保養	招聘額外人員進行 推廣及保養	-	-	-	-	[0]
總計	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]	[0]