

業務策略

慧聰研究報告載列，億雅捷北京於2009年及2010年獲得的合約價值總額約為人民幣33,000,000元，使得億雅捷北京佔北京於2009年及2010年所提供地鐵系統路網層面項目總額的約92%的市場份額，且其佔中國於2009年及2010年所提供地鐵系統路網層面項目總額的約8%市場份額。同期，億雅捷北京分別佔北京及中國所提供的地鐵系統路網層面及線路層面項目總額的約1.3%及0.4%的市場份額。憑藉我們的市場地位和客戶基礎，我們認為我們已準備就緒，可進一步拓展我們與中港現有客戶的業務，把握不斷壯大的中國市場所湧現的商機，同時在香港拓展業務。

憑藉我們在公共交通系統內廣泛應用解決方案方面的經驗，我們充分發揮我們的實力，矢志成為公共交通系統行業內的積極參與者，透過整合公共交通系統內的不同應用子系統，以及透過逐步標準化整個公共交通系統的應用解決方案及產品的應用來提高公共交通系統的效率。我們認為，我們可透過改進現有系統，以及在擴大公共交通系統的過程中使用類似及可互換的應用解決方案和產品，來實現上述應用解決方案及產品應用的標準化。

我們認為，業內應用解決方案標準化不僅可提升公共交通系統的效率，亦可降低採購成本和維護成本。此外，標準化亦使公共交通系統的營運商或擁有人能夠更有效地監察和監督系統的運行狀況，更有效地偵測和處理日常營運所產生的問題，處理和使用所獲取的數據，加強乘客與公共交通系統營運商之間的溝通，並可向公眾提供更多有關交通選擇的信息。

在實現標準化業內應用解決方案這一長遠目標的同時，我們將繼續豐富我們的行業經驗，建立我們的客戶基礎，鞏固我們在中國的市場地位，同時在中國及香港拓展業務。為達致這一目標，我們計劃實行以下業務策略：

拓展我們的業務

鑑於中國經濟及人口持續增長，加上預期乘客人數將不斷增加，而公共交通系統亦將繼續發展，我們計劃透過收購及投資於業內擁有相關技術知識及生產技術的公司或透過與彼等進行業務合作，或透過增聘員工及招募具備相關技術知識及生產技術的人員來拓展我們的業務。

我們計劃收購或投資的實體包括該等提供TCC系統應用解決方案及設計及製造讀卡器的實體，亦包括該等主要從事公共交通系統基礎設施建設的實體。我們將提供TCC系統應用解決方案，尤其是專注於維護及開發TCC系統軟件，但尚未佔據主要市場份額的實體定為收購目標。市場現時存在一些小至中型的業務營運實體，董事認為本公司應能從市場可供選擇者中物色適合的收購對象。董事亦認為，由於本公司現時的收購目標為小至中型業務，故目前撥作此用途的資金應屬足夠。透過出席業界人士舉辦的推廣活動，我們可瞭解潛在收購目標，而我們在識別收購目標公司時會考慮多種因素，包括其於相關領域的聲譽、專業知識及經驗。此外，我們擬吸收有能力設計及製造讀卡器硬件的實體，以結合我們的現有開發讀卡器軟件。此外，我們可透過收購或投資專注於公共交通系統基礎設施建設，尤其是建造及維護軌道系統的數據傳輸系統（使數據得以透過使用電纜或其他數據傳輸方式在軌道系統內傳輸及與其他接收設備進行傳輸）的實體來拓展業務。除收購或投資該等實體外，我們可與彼等進行業務合作以拓展我們的業務。倘我們未能物色到合適的收購目標，我們亦可擴大我們的工作團隊及招募具備相關技術知識的人員來將我們的業務拓展至該等領域。

為籌備我們的業務擴張，本集團已招募相關人員來執行研發職能，並已組建部份設計和工程團隊。該研發團隊在讀卡器的開發、生產和銷售以及提供智能卡系統應用解決方案方面擁有豐富的經驗。研發範圍內的主要產品包括軌道交通自動售票系統讀卡器、高速公路收費讀卡器以及其各自的應用解決方案。為便於開展產品研發，本集團已聘用曾參與制訂AFC系統標準及其後續運行以及實驗測試的相關管理人員。該等人員將負責實施建議及管理產品質量。我們的產品開發嚴格遵守ISO 9000有關質量管理規定。目前，本集團有能力開發讀卡器所用軟件。為了削減聘用其他實體提供讀卡器硬件的成本，本集團計劃併購有能力設計及製造讀卡器硬件的實體，從而令本集團能夠更具成本效益地擴大其讀卡器銷售業務。同時，預期本集團將就擴展業務而聘用新技術人員。除讀卡器外，基礎設施在公共交通系統中亦起著重要作用。憑藉有關各種軌道系統應用解決方案的經驗，我們獲得了有關基建業務的知識。我們相信，通過收購或投資此類實體進行業務擴張，可提升我們的技術實力、拓展我們的收入來源並擴大我們在行業內的市場份額。

提升我們開發新應用解決方案的專門技術和專有技術知識

為配合我們的擴展計劃，我們擬投入額外資源，以進一步增強我們的設計和工程能力，並增進我們於公共交通系統應用解決方案方面的產品知識和生產技術的專門技術和專有技術知識。由於北京地鐵正在擴展地鐵線路並計劃進行多項系統升級，我們

的董事計劃初步將資源集中投放於軌道交通系統的應用解決方案。我們將繼續改善和提升我們於往績記錄期間的核心業務領域（即ACC系統和TCC系統的應用解決方案）的實力。同時，我們亦會將業務擴展至軌道交通系統的其他主要層面，包括PCC系統和ICC系統。我們亦矢志於機會出現時擴展業務至其他涉及自動售檢票及清算功能的行業。

我們會提升應用解決方案的質量和穩定性，同時改良生產技術、提高效率並降低生產過程中產生的成本。我們亦計劃擴大我們現有軟件系統和其他數據庫的容量，使其可處理更大量的數據，以切合我們的業務擴展計劃。

我們計劃擴大用於ACC系統的現有軟件系統及數據庫的容量。我們擬增加ACC系統支援的線路數量，擴大其處理客流量數據的容量，及提升其在處理與交易有關的統計資料方面的效率。目前，ACC系統每天能夠處理逾700萬人次的數據並支援14條線路，其支援14條線路的現有容量已得到充分利用。現擬擴大ACC系統的容量以處理每天高達1,100萬人次的數據並支援23條線路。ACC系統亦將設置新參數以提升其有效性及靈活性，同時設想增強人力資源以配合ACC系統的發展。我們亦計劃提交標書，競標承建北京地鐵TCC系統二期工程。

我們計劃招聘更多專業人士加入我們的設計和工程團隊，購置更多設備並提供更多培訓，從而提升設計和工程團隊的實力。

我們會繼續與Vix集團緊密合作，以充分利用彼等的行業知識和資源；同時我們亦計劃就所產生的任何商機遞交標書，並就此與Vix集團通力合作。

提高我們的聲譽

我們相信，聲譽和形象對我們的業務至關重要，而擁有實力雄厚和聲譽卓著的客戶基礎同樣重要，因為這可彰顯我們的實力，使我們從市場內其他服務供應商中脫穎而出。

我們會繼續鞏固我們作為綜合、標準及優質應用解決方案和服務供應商的聲譽和形象。為此，我們認為，繼續根據客戶需求提供創新及優質應用解決方案及服務極其重要。我們認為，與我們的現有及潛在客戶維持密切關係同樣重要。我們的設計、工程以及市場推廣人員將密切關注業內技術發展趨勢。彼等亦將與客戶保持密切聯繫，提供售後服務及技術支援，並深入瞭解客戶的業務發展方向及相關需要。我們認為，這可使我們積極地回應及滿足客戶的需要及提供量身訂製及創新的解決方案，並協助客戶實施業務計劃。

此外，我們將著重開發與PCC系統及其他軌道系統有關的應用解決方案，以保持我們作為公共交通系統廣泛應用解決方案及產品供應商的聲譽。PCC系統在路網層面上連接並集中各項乘客相關功能。PCC系統的組件包括各種設備或軟件系統。例如，服務器包括媒體服務器、數據服務器、接口服務器、存儲服務器和web代理服務器。軟件系統包括操作系統、數據庫管理系統（存儲、修改和提取來自數據庫的信息）、收集數據的數據倉庫（應用於網絡管理系統）、信息門戶系統（將數據倉庫中的數據傳送至不同地點或用戶等）。就設備而言，則有服務器、存儲設備系統、安全設備、網絡設備、網絡災難備份系統和其他組件。為開發PCC系統的應用解決方案，我們擬購入更多軟件系統及設備（包括服務器及數據庫），以及聘用有關技術及市場推廣人員。我們亦計劃參加行業推廣活動及其他市場營銷活動。

在一般情況下，我們會積極參與更多針對目標客戶或為從業者組辦的市場推廣活動、行業展覽和技術會議，以提升客戶對本集團、本集團的過往業務記錄和專業知識的認知度。

擴大我們的客戶基礎

我們矢志成為受公共交通系統業主方及營運商青睞的業務夥伴，不僅為客戶提供項目應用解決方案，亦持續向客戶提供技術服務，同時亦成為向客戶提供業務發展諮詢服務的業務夥伴。我們將繼續推廣我們的應用解決方案及服務，並擴大我們的客戶基礎。

我們擬積極參與現有及潛在客戶舉辦的招標活動。我們將根據深入的內部研究、成本及分析，決定是否就即將展開的招標活動提交標書。我們將繼續加強我們在中國及香港的市場推廣力度，向我們的網絡尚未覆蓋的國內其他潛在市場的客戶推廣我們的服務。根據慧聰研究報告，中國的28個城市已獲得建設城市地鐵系統的批文，這亦為本集團提供未來增長潛力。於2010年，北京地鐵由14條軌道線路及龐大軌道構築物組成。自2006年以來，億雅捷北京一直向北京地鐵提供應用解決方案及維護和技術服務，並已於截至最後實際可行日期就北京地鐵的合共9條線路獲授兩個ACC及TCC接入項目。本公司與北京地鐵的合作使我們獲得相關經驗及能力，可參與建設其他新市場的地鐵系統。截至2012年2月底，雖然已獲得有關建設地鐵系統的政府批文，長春、青島及鄭州的地鐵系統尚處於線路層面，其ACC系統仍尚未開始建立。由於該等地區的地鐵系統的線路數目不斷增加，其架構也日趨複雜，ACC系統有助整合該等系統中個別線路的票務及交通費及數據收集子系統。本集團擬於該等新市場複製在北京應用ACC系統的經驗及模式。我們可以在該等尚未建立ACC系統的新市場找到應用解決方

全球發售所得款項淨額的用途

案及維護服務的潛在項目。北京地鐵亦有發展空間，此乃由於ACC系統所支持的線路數目將會增加，且其客流承載能力將會擴大。於最後實際可行日期，本集團尚未就該等新市場提供的項目提交標書，此乃由於目前我們正在研究及分析該等新市場，且未有舉行適合的招標活動所致。預期今年年底將組辦適合的招標活動，屆時我們將提交標書。類似於北京地鐵ACC接入項目的競標規定，預計該等新市場的ACC項目將要求競標方具備一級CISI資質。因此，本公司董事預計，本集團將與其業務夥伴就該等新項目提交聯合投標申請。

本集團期望拓展新市場，並將建立一支由約10名員工組成的市場拓展團隊。按照華東、華北和華南的地區分部，該團隊嘗試在中國其他城市（如鄭州、成都、昆明及長春）複製北京的成功經驗和模式。目前，我們正在製作宣傳資料，以向中國其他地區介紹我們的業務。我們已拜訪鄭州、成都、昆明及長春等中國其他城市的潛在客戶，以推廣本集團業務及調查彼等的要求及需求。我們亦與彼等保持聯絡，以便瞭解該等地區公共交通系統的最新發展情況。在該等拜訪中，我們已向潛在客戶介紹本集團於北京的工作經驗。

我們的目標是在時機出現時將我們的技術和應用解決方案用於涉及自動售檢票和清算功能的其他行業。

實施計劃

下表列示我們於最後實際可行日期至2014年6月30日止期間擬實施的計劃明細：

	2012年 6月30日	2012年 12月31日	2013年 6月30日	2013年 12月31日	2014年 6月30日	合計	佔所得 款項淨額的 概約百分比
	(百萬港元)	(百萬港元)	(百萬港元)	(百萬港元)	(百萬港元)	(百萬港元)	

拓展我們的業務

收購／投資於TCC系統							
應用解決方案供應商	-	30.6	-	-	-	30.6	16.0

全球發售所得款項淨額的用途

	2012年 6月30日	2012年 12月31日	2013年 6月30日	2013年 12月31日	2014年 6月30日	合計	佔所得 款項淨額的 概約百分比
	(百萬港元)	(百萬港元)	(百萬港元)	(百萬港元)	(百萬港元)	(百萬港元)	
收購／投資於主要從事 讀卡器設計及 製造的實體	-	-	23.0	-	-	23.0	12.0
收購／投資於主要從事 公共交通系統 基礎設施建設的實體	-	-	-	-	46.1	46.1	24.0
收購／投資於中國 應用解決方案公司	-	-	23.0	-	-	23.0	12.0
<i>提升我們開發新應用 解決方案的專業知識及 技術知識</i>							
擴大我們現有軟件系統及 ACC系統數據庫的容量	2.5	10.0	-	-	-	12.5	6.5

全球發售所得款項淨額的用途

	2012年	2012年	2013年	2013年	2014年	佔所得	
	6月30日	12月31日	6月30日	12月31日	6月30日	合計	款項淨額的 概約百分比
	(百萬港元)	(百萬港元)	(百萬港元)	(百萬港元)	(百萬港元)	(百萬港元)	
參與北京地鐵TCC系統 二期的建設	2.0	6.6	-	-	-	8.6	4.5
<i>提升我們的聲譽</i>							
開發用於PCC系統 的應用解決方案	2.0	10.0	9.1	-	-	21.1	11.0
<i>擴大我們的客戶基礎</i>							
本集團透過參與業內 推廣活動及其他營銷 活動擴大我們的 客戶基礎	0.4	1.8	1.8	1.8	1.8	7.6	4.0

所得款項用途

我們估計，假設超額配股權不獲行使，而發售價為每股發售股份1.09港元（即指示性發售價範圍的中位數），則經扣減我們就全球發售應付的包銷費用及估計開支後，我們的全球發售所得款項淨額總額將約為191,700,000港元。我們現擬將該等所得款項淨額作下列用途：

- 約64.0%或122,700,000港元將用於擴大我們的業務。我們擬通過收購或投資於提供TCC系統應用解決方案、設計及製造讀卡器的實體以及主要從事公共交通系統基礎設施建設的實體擴大我們的業務。於最後實際可行日期，我們並未物色到任何收購或投資目標；
- 約11.0%或21,100,000港元將用於提升我們開發新應用解決方案的專業知識及專門技術。我們擬擴大我們現有軟件系統及ACC系統數據庫的容量，並計劃就北京地鐵TCC系統二期建設提交標書；

全球發售所得款項淨額的用途

- 約11.0%或21,100,000港元將用於開發用於PCC系統的應用解決方案及展示我們作為一個全方位路網層面服務供應商的能力。我們將通過提供按客戶要求定制的創新優質的應用解決方案和服務，繼續打造我們作為一個綜合、標準及優質應用解決方案和服務供應商的聲譽及形象。除提供ACC及TCC系統應用解決方案的現有能力的現有能力外，我們將繼續開發用於PCC系統及其他軌道系統的應用解決方案，以提升我們作為公共交通系統多種應用解決方案及產品供應商的能力。為開發用於PCC系統的應用解決方案，我們打算購買更多軟件系統及設備（包括服務器及數據庫）並聘請有關技術和市場營銷人員；
- 約4.0%或7,600,000港元將用於擴大我們的客戶基礎。我們將透過參與行業推廣及其他市場營銷活動擴大我們的客戶基礎，而我們亦會因營銷人員薪金、參加展會、市場推廣活動、出差及刊發各類宣傳資料而產生相關費用。除香港業務外，億雅捷香港亦會力爭開拓大中華地區的其他市場，而此舉需要投入更大筆開支；及
- 約10.0%或19,200,000港元用作營運資金及其他一般企業用途。

倘發售價定於建議發售價範圍的上限或下限及超額配股權概無獲行使，則全球發售所得款項淨額將會增加或減少約27,000,000港元。在該等情況下，我們的所得款項的擬定用途將按比例增減。

倘超額配股權獲悉數行使，假設每股發售價為1.09港元（即建議發售價範圍的中位數），則全球發售的所得款項淨額將會增至約223,200,000港元。倘發售價定於建議發售價範圍的上限或下限，則全球發售的所得款項淨額（包括行使超額配股權的所得款項）將會分別增加或減少約31,100,000港元。我們擬將額外的所得款項淨額按上文所述的比例用於以上用途。

倘全球發售所得款項淨額毋須即時撥作上述用途，或倘我們未能落實任何部分的擬定未來發展計劃，則可在符合我們的最佳利益的情況下，將該等資金存放於中國及／或香港持牌銀行及認可金融機構持作短期存款。

董事認為全球發售所得款項淨額連同內部資源將足以為我們實施業務計劃（誠如上文「業務策略」一段所載者）提供資金。