

業務目標及策略

業務目標

本集團的業務目標是加強其營銷能力及通過加強軟件開發擴大產品組合，進一步發展現有業務，從而進一步擴大於香港及澳門的市場佔有率及成為活躍的中國生物特徵識別解決方案提供商之一。

業務策略

1. 拓展中國業務

為了(i)將本集團有關生物特徵識別解決方案的實力及經驗由香港市場進一步伸延至中國市場及(ii)把握中國市場的潛在增長，本集團計劃透過採取以下主要步驟，進一步加強其地位及成為中國活躍的生物特徵識別解決方案供應商：

(i) 推出可負擔本地製造指紋識別裝置

本集團的中國附屬公司專訊深圳主要從事生物特徵識別裝置的銷售以及提供應用程式軟件及相關售後服務。董事預期專訊深圳的服務範圍於上市後不會出現變動。於業績記錄期間，專訊深圳一直透過與專訊研發進行的公司間銷售，從海外供應商進口指紋識別裝置及於中國銷售。本集團主要向系統集成商及轉售商客戶營銷該等產品。由於從海外供應商採購的成本相對高，該等產品收取相對高的價格。本集團的指紋識別裝置以人民幣2,700元至人民幣14,000元出售，而基於Ipsos報告，指紋識別裝置於中國的價格範圍為人民幣100元至人民幣10,000元。根據Ipsos報告，低端生物特徵識別裝置佔市場大部分。根據Ipsos與行業專家進行的會談，較低價裝置一般以每台約人民幣100元至人民幣5,000元出售。此外，較低價裝置一般為有限數目用家而設，儲存約500至1,000個生物特徵用戶的資料。另一方面，本集團出售目前的指紋識別裝置儲存約5,000至500,000個生物特徵用戶的資料。然而較高價裝置主要從日本、大韓民國、歐洲及美國採購，品質較高、耐用性較高、儲存容量較大和故障較少。主要品牌(如供應商B)的產品一般用於金融機構、政府部門及大型製造廠房供大量使用者作入口控制。由於高端生物特徵識別裝置對許多中國客戶而言屬太昂貴，中國對生物特徵識別裝置的需求主要受低端市場帶動。舉例而言，約70%至80%的生物特徵產品集中於低端市場，而僅20%至30%的生物特徵識別裝置以高端市場為目標。根據Ipsos報告，售價低於人民幣2,000元的生物特徵識別裝置為中國低端市場的主流，佔中國低端市場的市場份額超過50%，而售價介乎人民幣1,000元至人民幣2,000元的生物特徵識別裝置佔中國低端市場的市場份額約25%。

業務目標及策略

因此，本集團計劃善用其與海外供應商的競爭優勢、經驗及網絡，透過推出可負擔本地製造的指紋識別裝置在中國市場上拓展業務，從而把握上述中國的低端市場。新系列的指紋識別裝置的目標單價預計介乎人民幣1,000元至2000元，處於中國低端市場主流價格範圍內，並低於本集團目前生物特徵識別產品的售價。董事相信管理層來自香港營運方面的相關經驗及專業知識可應用於管理擬定的中國業務拓展。透過利用其「專訊」品牌推出本地製造的指紋識別裝置，董事認為品牌本身將為其潛在客戶帶來信心。由於本集團於業績記錄期間在中國出售的產品並無具有本集團自有品牌，董事亦認為，通過把握中國低端市場亦將加強品牌知名度。因此，本集團的中國市場份額預期將有所增加。

從於中國市場經營的多年經驗中，本集團注意到對具合理品質按更具競爭力及可負擔價格的生物特徵識別產品有相當大需求。本集團於2017年就本地製造的指紋識別裝置(目標容量少於1,000名用戶)需求與主要客戶進行調查，本集團在中國大部分主要客戶表示對該等生物特徵識別產品感興趣。有關產品的潛在客戶主要包括中小型企業的辦公大樓、工廠及建築地盤。誠如董事所告知，根據供應商B提供的目前產品名單，供應商B並無提供容量約1,000名用戶的指紋識別裝置，其指紋識別裝置的最低容量為5,000名用戶。因此，鑑於市場潛力、本集團對生物特徵識別技術的透徹了解及專業知識，本集團決定通過推出新系列配備「Time Expert」度身訂造功能的指紋識別裝置以滿足有關產品需求。新裝置的核心組件將為供應商B的指紋感應器，其中包括由供應商B設計的指紋驗證演算法。供應商B將提供的指紋感應器不會釐定新裝置的用戶容量水平。預計新裝置只可儲存較少的1,000名生物特徵用戶。本集團將委聘一間本地經驗豐富的識別裝置原設計製造商，以根據本集團指示設計及製造生物特徵識別裝置。本集團將根據經驗、定價、工作質量及靈活性(例如最低購買訂單)以及產品交貨所需時間考慮並選擇原設計製造商。根據Ipsos報告，中國低端市場的生物特徵識別裝置主要於中國製造及生產，因此，為了維持本集團的產品質量及將其新裝置從中國低端市場的現有生物特徵識別裝置區分，由於(i)本集團與供應商B建立了悠久關係；及(ii)供應商B的產品質量，本集團將向供應商B採購指紋感應器。本集團會將該等核心組件交由原設計製造商作進一步裝配。原設計製造商將採購其他所需附加部件以完成生產過程。

本集團委聘原設計製造商而不向第三方供應商採購新裝置涉及兩大原因。第一，董事認為，鑑於供應商B於2010年全球指紋識別算法競賽的指紋配對(FMISO)

業務目標及策略

組別中排名第一，並獲得美國聯邦調查局認證，具有本集團自有品牌及配備供應商B指紋感應器的新裝置可提升本集團的品牌知名度及市場知名度、維持其產品質量，並使本集團從中國低端市場的其他競爭對手中脫穎而出。

第二，董事認為，委聘經驗豐富的原設計製造商製造新裝置將可節省採購成本及達到更高利潤而不會降低供應商B的指紋感應器的質量。由於用戶容量為1,000名用戶的本地製造指紋識別裝置將由本地具經驗的原設計製造商設計及製造，而只會從供應商B採購指紋感應器用戶，供應商B的採購成本將低於從供應商B採購整台指紋識別裝置的成本。根據供應商B的目前報價，倘本集團供應可能最低容量為5,000名用戶的整台指紋裝置，並按約1,600港元的價格出售，毛利率預計僅為少於10%。然而，倘本集團僅採購供應商B的感應器並委聘原設備製造商製造及採購容量為1,000名用戶的新裝置的其他新組件，總採購成本預計不多於1,000港元，乃經計及一次性固定資產開支折舊及以約6,500台計收支平衡點的間接勞工成本，則本集團將能夠按每台約1,600港元的售價實現約36.2%的預期毛利率。倘生產數量增加，採購成本甚至更低及毛利率將進一步增加。根據供應商B的報價，指紋感應器的單位成本少於每個人民幣300元，佔本地製造指紋識別裝置的單位成本總額約30.2%。隨著感應器成本每次上漲10.0%，董事預計毛利率將下降約1.9%。除了指紋感應器外，所有其他組件將通過精選的原設計製造商進行本地採購。因此，董事相信，與從海外供應商進口指紋識別裝置相比本集團將透過向不同供應商採購組件而節省採購成本，因此受惠於本地製造指紋識別裝置的較低成本，並將可向潛在客戶提供較低售價。

於2017年，本集團將從供應商B採購的兩部指紋感應器交由原設計製造商作測試。本集團計劃於2018年第一季度開始開發不同型號的本地製造指紋識別裝置。第一款及第二款型號預計將於2018年第四季度推出，另外四款型號隨後於2019年第三季度推出，而再多六款型號隨後於2020年第三季度推出。本集團預期不同型號將配備指紋識別的核心功能，具有不同組合的特徵，供潛在客戶滿足其操作需要，包括顯示、鍵盤、智能卡、防水防塵。假設本地製造的指紋識別裝置將根據上述時間表推出，銷量約為6,500台，董事預期截至2019年3月31日止年度，本集團將招致(i)銷售成本的額外成本約6.4百萬港元，其中包括(a)所出售存貨成本的經常性開支約4.5百萬港元；(b)工資及租金的經常性開支約1.8百萬港元；(c)與每個型號的一次

業務目標及策略

性設計成本約136,000港元及模塊成本約170,000港元有關的折舊費約0.1百萬港元；及(ii)額外行政及銷售開支約3.6百萬港元，主要包括(a)辦公室裝修的一次性折舊費約0.2百萬港元；及(b)工資、租金及銷售及營銷成本的經常性開支約3.4百萬港元。假設本集團將達致36.2%的平均毛利率(乃與數間從事生物特徵識別裝置及保安產品貿易的可比較公司相若)，並根據本集團供應商目前所報的單位採購成本，本集團將於2020年上半年前後以約6,500台的銷量達到收支平衡。鑑於其中國服務中心將全面建成，並將聘請各部門一切所需人員，本集團預期(i)根據自2018年起將推出不同型號，本集團將建立產品組合，以滿足不同客戶的營運需要；(ii)自2018年起將在中國刊發廣告及舉行展覽，本集團的網絡及品牌將在中國低端市場中得到加強；及(iii)本集團的營運架構將基本完成。假設銷量約為6,500台，與截至2017年3月31日止年度相比，本集團的毛利將增加約3.6百萬港元，而計入銷售成本的員工成本比則上升約30.3%。倘本集團達致高於36.2%的毛利率，或出售超過約6,500台指紋識別裝置，假設成本架構維持不變，本集團將產生更多溢利。

本集團計劃在中國廣州租用一個新辦公室(包括一個展銷廳)，預計規模至少300平方米。展銷廳將主要用作(i)展示產品；(ii)向潛在客戶提供解決方案示範及演示；及(iii)為使用指紋特徵識別裝置及軟件的客戶進行培訓。廣州的新辦公室將主要用作(i)倉庫；(ii)營運支援及售後服務中心；及(iii)各部門的後勤辦公室，包括軟件開發部、項目及銷售部、物流及倉庫部以及財務及行政部。與廣州新辦公室的營運支援及售後服務有關的服務範圍將包括：(i)跟進售後服務；(ii)為客戶及分銷商提供培訓；(iii)進行實地視察及簡單檢查；(iv)收集受損設備並退回原設計製造商或供應商作維修；及(v)以電話支援遙距診斷服務。該等營運支援及售後服務將由分銷商及廣州辦事處的客戶服務團隊提供。

本集團亦計劃擴大軟件開發部，以滿足對推出新產品以及更新現有「Time Expert」軟件日益增加的需求藉此於中國市場競爭。

業務目標及策略

下表載列了本集團所計劃增聘的人員數量及其在中國推出可負擔本地製造指紋識別裝置的角色和作用：

部門	增聘的 人員數量	角色	作用
軟件開發部	3	系統分析師、高級程式員及程式員	開發針對中國市場的「Time Expert」標準版本：(i)更新「Time Expert」的不同功能以滿足中國市場的需求，例如遵守當地的勞工法律；及(ii)將「Time Expert」與本地製造指紋識別裝置融合
項目及銷售部	11	<p>客戶服務： 團隊主管及工作人員</p> <p>銷售團隊： 銷售經理和銷售人員</p>	<p>客戶服務： (i)跟進售後服務；(ii)向客戶和分銷商提供培訓；(iii)進行現場考察和簡單檢查；(iv)收集損壞的裝置並退回予原設計製造商或供應商進行維修；及(v)以電話支援提供遙距診斷服務</p> <p>綜合： (i)規劃和執行如參加展覽及貿易展銷會等的營銷策略；(ii)與客戶聯繫和磋商；(iii)跟進客戶項目的進展情況；及(iv)跟進售後服務</p>

董事認為，本集團在中國推出可負擔指紋識別裝置的業務策略與本集團的過往發展相符，原因如下：

- 根據Ipsos報告，生物特徵識別裝置分銷行業在中國市場的增長速度高於香港及澳門市場。由2011年至2016年，香港及澳門生物特徵識別裝置分銷行業的總收益按複合年增長率9.5%增長，而中國生物特徵識別裝置的銷售值則由2011年的2,808.8百萬港元大幅增至2016年的11,551.7百萬港元，複合年增長率為32.7%。在直至2020年的預測期內，中國生物特徵識別裝置的銷售值預計將由2017年的13,993.7百萬港元進一步增加至2020年的23,992.7百萬港元，複合年增長率為19.7%；

業務目標及策略

- 截至2017年3月31日止年度，本集團從香港、澳門及中國產生的收益分別約為78.1%、11.1%及10.8%，而截至2017年7月31日止四個月，本集團從香港、澳門及中國產生的收益分別約83.5%、5.5%及11.0%。根據Ipsos報告，於2016年，本集團在香港及澳門的生物特徵識別裝置分銷值方面已佔最高市場份額11.0%，超越了市場份額為4.0%的第二大競爭對手。同時，於2016年，本集團在中國生物特徵識別裝置分銷行業的市場份額約為0.1%。本集團的業務至今一直專注於香港及澳門市場，而進一步增長的空間有限；
- 本集團為生物特徵識別解決方案的供應商。過往，本集團曾購買及轉售可輕易地從製造商採購的生物特徵識別裝置，作為其解決方案的一部分。本集團從經驗豐富的原設計製造商購買指紋識別裝置的業務策略(而本集團並無涉及產品的實際設計及製造)符合本集團的業務模式及本集團管理層的專業知識和經驗。本集團的業務模式概無基本變動；及
- 憑藉在提供生物特徵識別解決方案方面擁有逾十年經驗，本集團的管理層認為提供優質產品為本集團取得成功的關鍵。鑑於Ipsos報告指出中國指紋識別裝置的售價普遍較低，較可負擔的指紋識別裝置將使本集團能夠拓展業務，以迎合不同客戶的需求及期望。透過推出新產品，本集團可擴大其在低端市場的業務及市場份額，而毋須降低其現有高端產品的價格以致損害本集團的利潤。

(ii) 提高售後服務的質量及加強營運支援

於業績記錄期間，向系統集成商及轉售商的銷售總額佔本集團向中國客戶的銷售總額超過90%。董事認為，系統集成商及轉售商對維護服務的需求極低。然而，由於本地製造指紋識別裝置的上述目標客戶為中國終端用戶，而並非中國轉售商及系統集成商，故本集團預期將需要其售後服務。因此，為加強本集團為中國終端用戶提供的售後服務，本集團計劃(i)分別在上海、湖南、福建設立三間客戶服務中心(各面積佔約逾50平方米)；(ii)為各間中心招聘兩名技術人員；及(iii)為售後服務購置三輛汽車。董事相信，本集團將受惠於(i)上海、湖南及福建近期的經濟發展狀況，乃鑑於該等地區在2016年華南區內以國內生產總值計屬中國十大省份；及(ii)專訊深圳所在的華南區進一步拓展。此外，董事認為本集團可善用該等地區

業務目標及策略

成熟發展的交通基礎設施之優勢，並擴展其業務及提供服務，例如於合理時間內為客戶提供培訓服務並在鄰近省／市進行實地視察。董事認為，該地理優勢將有助本集團拓展其在華南地區的銷售網絡。

客戶服務中心的服務範圍將包括為深圳和廣州以外城市的客戶和分銷商提供服務，包括(i)跟進售後服務；(ii)向客戶和分銷商提供培訓；(iii)進行現場考察和簡單檢查；(iv)收集損壞的裝置並退回予原設計製造商或供應商進行維修；及(v)以電話支援提供遙距診斷服務。

物流及倉庫部以及財務及行政部的能力將擴大，以改善存貨管理、質量檢查及後勤支援。下表載列了本集團所計劃增聘的人員數量及加強售後服務質量與加強營運支援的角色和作用：

部門	增聘的 人員數量	角色	作用
物流及倉庫部	4	工作人員	(i)管理及審查存貨水平；(ii)安排送貨物流；(iii)採購並與供應商及原設計製造商協調；及(iv)測試產品質量
財務及行政部	3	經理及工作人員	(i)處理付款、收款及發出單據；(ii)處理財務申報及預算；(iii)監控監管存檔限期；(iv)執行人力資源管理，如工資計算及員工招聘；及(v)執行其他一般行政職能

2. 改進資訊科技系統

董事認為，隨著本集團銷量的增長加上軟件開發多元化，日漸需要一套綜合ERP系統以綜合採購、存貨控制、訂單處理及會計處理等各項功能的數據處理。董事認為，如安裝該ERP系統，因此，本集團於預算、存貨控制、訂單處理及財務報告方面的效率、靈活性、準確度與及時性會提高。本集團將投資ERP系統，招募合適人員操作，並將ERP系統用於其業務營運。此外，本集團將開發客戶關係管理(CRM)系統，該系統為用於流動裝置的應用程式，以提高服務質量。本集團將能夠(i)為客戶提供更快速有效的溝通；及(ii)利用CRM系統作出交付、安裝或保養服務後透過即時向ERP系統作出匯報或記錄而提升內部效率。

業務目標及策略

3. 於中國成立新的獨立軟件開發中心以進一步提升及發展本集團的軟件

本集團於2001年已開始開發其生物特徵識別解決方案，包括「Time Expert」。截至2017年，本集團開發了約18個配備不同功能的「Time Expert」模塊，以滿足不同行業客戶的不同營運需求，包括建築、物業管理及金融機構。

於業績記錄期間，本集團從提供度身訂造的修訂解決方案及度身訂造的解決方案之解決方案服務產生服務收入分別約0.4百萬港元、1.6百萬港元及1.0百萬港元，如為博彩業客戶提供豪華轎車管理系統及為系統集成商客戶提供巡邏系統。董事相信，憑藉(i)對本集團客戶的業務營運有透徹了解；(ii)本集團在提供解決方案的經驗及優質服務；及(iii)客戶行業及業務和監管發展不時的變動，除了「Time Expert」之標準解決方案外，客戶對度身訂造的修訂解決方案及度身訂造的解決方案仍有需求。此外，本集團於2017年對其主要客戶進行的問卷調查亦顯示本集團大多數對(i)度身訂造的修訂解決方案及度身訂造的解決方案；及(ii)綜合人力資源管理模塊感興趣。

基於Ipsos與本集團於中國的競爭對手進行的訪問，顯示本集團於中國的競爭對手亦具有類似軟件開發中心及研發擴充計劃及彼等擬透過投放更多資源於研發，進一步提升彼等服務或提供更多客製化服務予客戶。鑑於根據Ipsos報告，中國生物特徵識別裝置分銷行業的市場規模約為香港的22倍，董事認為目前由9人組成的軟件開發部門未能應付未來挑戰。因此，本集團擬於中國珠海成立新的獨立軟件開發中心（「新中心」），預計規模至少300平方米，以受惠於中國較低的員工成本獲益。本集團計劃聘用一名項目經理負責監察三個軟件開發團隊，團隊各有八名僱員，其中包括一名團隊主管、三名高級軟件程式員及四名初級軟件程式員。軟件開發團隊將負責支持本集團的軟件開發，從而滿足香港、澳門及中國客戶的需要。新中心將由三個負責不同職能的軟件開發團隊運作，並將分別負責(i)滿足香港、澳門及中國客戶對「Time Expert」度身訂造的修訂及其他軟件開發的要求；(ii)開發「Time Expert」的更多功能及模塊，以維持其競爭優勢；及(iii)研究及擴大其生物特徵識別裝置／解決方案在不同行業的應用，以豐富及多元化發展本集團的解決方案組合。

業務目標及策略

董事亦認為由三個獨立軟件開發團隊負責如下業務需要：

- (i) 滿足香港、澳門及中國客戶對「Time Expert」度身訂造的修訂及其他軟件開發的要求

於業績記錄期間，軟件開發部在支援日常營運方面被重用，例如為客戶提供「Time Expert」的維護及售後服務。因此，軟件開發部的人力資源有限，以處理每名客戶對「Time Expert」的修訂及整合或其他軟件開發服務的要求。於業績記錄期間，董事已通知客戶對「Time Expert」的修訂及整合或其他軟件開發服務，並認為本集團需要更多人力資源，以擴充及滿足客戶需求。

- (ii) 開發「Time Expert」的更多功能及模塊，以維持競爭優勢

我們提供「Time Expert」的修訂及整合服務以滿足本集團客戶的最新行業及業務和監管發展。「Time Expert」的不同功能可予定制，以滿足客戶的特定營運要求。此外，「Time Expert」可與客戶本身的系統整合，從而簡化其業務營運。自2001年起約15年間，本集團開發了約18個「Time Expert」模塊，董事認為，為了達致未來幾年開發多10個模塊的目標，本集團需要擴大其軟件開發部。董事認為，「Time Expert」可進一步開發以加入更多功能及模塊，如薪資計算及「Time Expert」的手機應用程式版本。

- (iii) 研究及擴大其生物特徵識別裝置／解決方案在不同行業的應用，以豐富及多元化發展本集團的解決方案組合

除了門禁控制及考勤管理外，董事認為生物特徵識別解決方案可延伸至營銷及手機裝置等其他方面。根據Ipsos報告，製造業為中國市場的主要分部之一，而董事視之為本集團拓展「Time Expert」用途的機會。由於本集團在此行業中客戶不多，董事認為將需要軟件開發團隊的更多支持，為製造業的目標客戶開發度身訂造的修訂。

軟件開發團隊人力資源的職務及功能

為了有效設計和執行軟件開發，每個軟件開發團隊將基本上由一名團隊主管、一名資訊科技系統架構者、一名高級軟件程式員、一名初級軟件程式員、一名數據庫程式員及一名圖像設計員組成。彼等的主要作用和資格如下。由於手機應用程式是行業近期的趨勢，每個團隊仍將擁有至少一名初級安卓程式員。除了上述軟件開發團隊所需的基本人力資源，不同的軟件團隊將由不同專家組成，務求處理每個軟件開發團隊的具體功能。

業務目標及策略

就專門負責利用「Time Expert」的度身訂造的修訂解決方案以符合香港、澳門和中國客戶要求的軟件開發團隊而言，由於其有關程式編寫的工作較其他兩個軟件開發團隊多，所以將為其聘請一名額外的高級軟件程式員。

為了開發「Time Expert」的手機應用程序版本及其多種模塊，本集團將會為專門負責開發「Time Expert」的更多功能和模塊的開發團隊聘請額外的高級安卓程式員。

由於專門負責研究及擴大其生物特徵識別裝置／解決方案在不同行業的應用的軟件開發團隊將會開發全新的系統，本集團將會聘請一名業務分析員，負責為新系統規劃和撰寫詳細的用戶需求和執行用戶驗收測試。

下表載列本集團計劃就中國新建及獨立軟件開發中心所聘請僱員的職位、職務及資格：

職位	主要職務	資格
項目經理	<ul style="list-style-type: none">管理並就項目範圍、預算成本及時間表與團隊主管溝通審閱及監控項目狀況接觸潛在客戶及推廣本集團的軟件組合	<ul style="list-style-type: none">電腦科學或相關學科學士學位在項目管理方面具8年以上工作經驗在資訊科技解決方案方面具豐富經驗
團隊主管	<ul style="list-style-type: none">編製項目範圍、預算成本及時間表對項目進行風險評估解決技術性問題，並向其他軟件工程師提供技術性指引就軟件設計及其要求與客戶溝通負責整體軟件設計及分析	<ul style="list-style-type: none">電腦科學或相關學科學士學位在資訊科技方面具8年以上及在項目管理方面具2年經驗
高級軟件程式員	<p>資訊系統構建者</p> <ul style="list-style-type: none">設計及實行系統構建，主要包括前端及後端系統就軟件設計及分析協助團隊主管 <p>軟件程式員</p> <ul style="list-style-type: none">獨立開發及測試軟件解決方案負責流程軟件部署 <p>安卓程式員</p> <ul style="list-style-type: none">負責監督安卓編程 <p>業務分析員</p> <ul style="list-style-type: none">為新系統規劃和撰寫詳細的用戶需求執行用戶驗收測試	<ul style="list-style-type: none">電腦科學或相關學科學士學位在軟件程式方面具5年以上經驗及熟悉各種軟件開發工具

業務目標及策略

職位	主要職務	資格
初級軟件 程式員	<p>軟件程式員</p> <ul style="list-style-type: none">• 前端編程，主要包括網頁界面及用戶界面• 後端編程，主要包括網頁界面及用戶界面 <p>安卓程式員</p> <ul style="list-style-type: none">• 負責監督安卓編程 <p>圖像設計員</p> <ul style="list-style-type: none">• 負責系統測試及圖像設計 <p>數據庫程式員</p> <ul style="list-style-type: none">• 負責數據庫設計，包括數據字典、實體關係圖、儲存程序和測試	<ul style="list-style-type: none">• 電腦科學或相關學科學士學位• 在軟件程式方面具2年以上經驗及熟悉各種軟件開發工具

董事認為，由於珠海鄰近本集團辦事處及客戶主要所在的深圳、廣州、香港及澳門，並設有靠近其管理層及客戶的軟件開發中心，其將提供更有效溝通及更高效運作。由於軟件及資訊科技行業為珠海的核心經濟發展之一，董事認為本集團可吸引更多具潛力的資訊科技人才。根據公開資料，珠海的軟件及資訊科技業務產生的收益約為人民幣390億元，較2015年增加16.0%。董事亦認為新中心將(i)透過將本集團軟件開發程序提升成本效益；(ii)提高整體軟件開發能力；及(iii)提供軟件創新的資源及能力。

本集團目前並無計劃通過收購其他業務實施業務策略，故此，其並無收購目標。

根據本公司有關中國法律的法律顧問，在中國設立軟件開發中心毋須遵守任何特定監管限制及許可要求。

如本文件「業務—分包商」更詳細載述，本集團已委聘分包商D在本集團的指示及監督下於中國珠海提供人手開發基於網絡的系統。預期分包商D的委聘將於基於網絡的系統竣工後終止。董事認為，設立新中心的計劃不會透過長期委聘分包商D取代，原因如下：

- (1) 分包商D所聘請的人員僅獲准為本集團研究及開發基於網絡的系統，但為妥善保護「Time Expert」的專有信息，彼等不得處理涉及「Time Expert」的任何軟件開發。
- (2) 為直接控制業務管理，本集團將成立自身的軟件開發中心，而非分包本集團的其中一項主要未來計劃予分包商。

業務目標及策略

- (3) 董事認為，員工的相關資格、技術知識及技能對本集團的日後發展至為重要。根據現行與分包商D的安排，求職者初步獲進行篩選並轉介予本集團作進一步甄選。彼等可能並不具備本集團未來擴展計劃所需的相關知識及資格。因此，本集團希望控制新中心由篩選到招聘的招聘程序。

實施計劃

因應前述業務目標，下文載列於直至2020年9月30日止每六個月本集團的實施計劃。投資者應注意，以下實施計劃乃根據下文「基準及假設」一段所述的基準及假設擬定。該等基準及假設涉及多項內在的不確定及不可預測因素，尤其是本文件「風險因素」所載列的風險因素。本集團的實際業務過程與本文件所載業務目標或會不同。概無保證本集團的計劃將按預期的時間框架實現或本集團的目標將完全達成。

然而，董事將竭盡所能預計市場的未來轉變、採取措施並力求多變，使本集團可迎接轉變或及時作出適當的應對。

自最後實際可行日期起至2018年3月31日止期間

1. 拓展中國業務

- 為不同部門，例如軟件開發部門、項目及銷售部門、財務及行政部門招募額外僱員；
- 租用及翻新一間辦公室，包括本集團於中國的新產品展銷廳；
- 在中國推行廣告宣傳及參加展覽；
- 購置電腦設備及伺服器；
- 購置兩個指紋識別裝置模塊；及
- 購置一輛汽車
- 設立業務的行政成本

2. 改進資訊科技系統

- 將ERP系統用於本集團業務營運並開發CRM系統；
- 為支援新ERP系統及CRM系統購買電腦及伺服器；及
- 招募兩名額外資訊科技專業人員操作及維護新ERP系統及CRM系統電腦及伺服器

業務目標及策略

3. 於中國設立一個新的獨立軟件開發中心以進一步提升及開發本集團的軟件

- 設立軟件開發中心的行政成本

截至2018年9月30日止六個月

1. 拓展中國業務

- 在中國推行廣告宣傳及參與展覽；
- 在中國南部不同城市租用三間客戶服務中心；
- 為三間客戶服務中心各自招募兩名員工；及
- 購置電腦設備及伺服器

2. 改進資訊科技系統

- 監察ERP系統及CRM系統的實施情況；

3. 於中國成立新的獨立軟件開發中心以進一步提升及發展本集團的軟件

- 為新中心招募額外僱員；
- 租用及翻新位於中國廣東省的一間辦公室；及
- 購買電腦設備及伺服器

截至2019年3月31日止六個月

1. 拓展中國業務

- 在中國推行廣告宣傳及參與展覽；
- 購置四個指紋識別裝置模塊；及
- 購置額外一輛汽車

2. 改進資訊科技系統

- 監察ERP系統及CRM系統；及
- 購置電腦及伺服器以支援新ERP系統及CRM系統；

3. 於中國成立新的獨立軟件開發中心以進一步提升及發展本集團的軟件

- 為新中心維持僱員；

業務目標及策略

截至2019年9月30日止六個月

1. 拓展中國業務

- 在中國推行廣告宣傳及參與展覽；

2. 改進資訊科技系統

- 監察ERP系統及CRM系統；

3. 於中國成立新的獨立軟件開發中心以進一步提升及發展本集團的軟件

- 為新中心維持僱員；

截至2020年3月31日止六個月

1. 拓展中國業務

- 在中國推行廣告宣傳及參與展覽；

- 購置六個指紋識別裝置模塊；

- 購置額外一輛汽車；

2. 改進資訊科技系統

- 監察ERP系統及CRM系統；及

- 購置電腦及伺服器以支援新ERP系統及CRM系統；

3. 於中國成立新的獨立軟件開發中心以進一步提升及發展本集團的軟件

- 為新中心維持僱員

截止2020年9月30日止六個月

1. 拓展中國業務

- 在中國推行廣告宣傳及參與展覽；

2. 改進資訊科技系統

- 監察ERP系統及CRM系統；及

3. 於中或成立新的獨立軟件開發中心以進一步提升及發展本集團的軟件

- 為新中心維持僱員；

業務目標及策略

基礎及假設

[編纂]務請注意，本集團業務目標能否實現取決於以下一般假設及特定假設：

一般假設

- (1) 本集團並未因開展或將開展業務所在中國、香港及澳門的現有政府政策或政治、法律(包括立法或規例或條例變動)、財政市場或經濟狀況的任何變動而受到重大或不利影響。
- (2) 本集團並未因本集團營運或其註冊成立所在香港或任何其他地點的稅收或關稅基準或比率的任何變動而受到重大或不利影響。
- (3) 本集團並未因現行通脹率、利率或匯率的任何變動而受到重大或不利影響。

特定假設

- (1) [編纂]將根據及按本文件「[編纂]的架構及條件」所述者完成。
- (2) 本集團並未因本文件「風險因素」所載任何風險因素而受到不利影響。
- (3) 本集團將擁有充裕的財務資源應付期內與業務目標有關的計劃資本開支及符合業務發展要求。