

未來計劃及前景

「金稅工程」乃中國稅收系統電腦化之全國性工程。除「金稅工程」外，中國政府還推出一系列獨立電子政府基礎建設措施，旨在發展資訊經濟及建立行政管理能力（該等措施及「金稅工程」統稱為「十二金工程」）。「十二金工程」涵蓋用於政府內部通訊、教育、健康護理及醫學研究以及農業之所有資訊科技系統。

董事認為，實施「十二金工程」將促進使用電腦化資訊系統取代手寫紀錄，因此，政府及商界均將使用電腦打印機打印更多文件，包括電腦化報告及聯單表格等。該等報告及表格通常須使用序列點矩陣打印機一次在聯單表格及多層單張上打印。因此，預期實施「十二金工程」可提高國內政府及商界對序列點矩陣打印機之需求。

中國自一九九四年起實施「金稅工程」，不僅直接刺激國內政府及商界對序列點矩陣打印機之需求，亦為稅控收款機、微型打印機、外置稅控裝置、防偽發票（營業稅發票）打印機及防偽發票（增值稅發票）打印機等一系列稅控設備締造了一個龐大市場。

根據計世資訊之資料，於二零零五年至二零一一年，中國稅控設備之累計銷售額將達約人民幣57,900,000,000元。董事相信，憑藉本集團之較高品牌知名度、完備之生產能力及分銷網絡，以及與國內外客戶及供應商之穩固關係，本集團現正處於有利位置，把握推行「金稅工程」及「十二金工程」帶來之龐大商機。

至於電子製造服務／原設計製造商／原設備製造商業務，董事相信，由於入行門檻較低，導致行業於國內出現激烈競爭。然而，在全球化趨勢下，中國之成本優勢已吸引大量外國公司將製造業務外判予中國製造商。為保持本集團之競爭力及盈利能力，本集團不僅能夠向客戶提供製造服務，亦能提供一系列增值服務，包括直接材料採購、銷售分銷及售後服務。董事相信，發達國家之未開發外判市場規模可觀。為鞏固作為主要電子製造服務／原設計製造商／原設備製造商服務供應商之地位，本集團計劃加強開發發達國家之外判市場，目標為歐美一些有意將製造業務外判予中國以降低成本及有意進軍中國市場之中型公司。

為達致上述業務目標，本集團已制訂以下主要業務策略：

- 加強本集團本身品牌產品在中國之品牌知名度

本集團映美牌產品之客戶包括分銷商及最終用戶（主要為商界及政府／國有企業用戶）。為爭取該等用戶，本集團之市場推廣策略直接針對最終用戶及分銷商進行。為提升品牌知名度，本集團設置戶外廣告、參與針對各類客戶之研討會以宣傳其產品並提供

免費試用。在適當情況下，本集團還為其最終用戶提供實地培訓課程。本集團亦會為現有分銷商及最終用戶舉行會議，向分銷商及最終用戶推介新產品。

為進一步提升本集團之品牌知名度，本集團計劃聘用市場推廣專家協助本集團宣傳本身品牌產品，亦擬於自上市日期起之年度內委派專業公關顧問協助本集團制定下列活動之計劃並從中協調：

- (i) 透過戶外路牌、於報章及貿易雜誌刊登廣告及參加貿易展覽，於中國宣傳及推廣映美牌產品
- (ii) 為商業設備及稅控設備之最終用戶定期舉辦研討會
- (iii) 為本集團之分銷商提供培訓課

- **拓展其在中國之銷售及分銷網絡**

映美牌產品現透過本集團在全國各地之核心分銷商、一般分銷商或稅控設備分銷商(視情況而定)分銷。本集團直接與分銷商訂立分銷合約，映美牌產品分銷網絡現由江裕映美於國內之九家分公司管理。

為擴展映美牌產品之現有分銷網絡，本集團計劃於二零零六年底之前，在全國設立約300個映美牌產品(包括稅控設備)專賣櫃檯、專門店及旗艦店，藉以建立零售銷售網絡。本集團可能透過與其核心及一般分銷商訂立特許經營安排而建立該網絡。本集團將依據分銷商之零售業務經驗及過往記錄挑選分銷商。分銷商須按本集團制定之指引及規格經營專門店，例如有關店舖地點及室內裝修者。本集團亦有意向該等專賣櫃檯、專門店及商店之銷售員工提供定期培訓。董事相信，設立專賣櫃檯、專門店及旗艦店求銷售本身品牌產品能更有效地推廣映美牌。

- **開發海外電子製造服務／原設計製造商／原設備製造商業務**

本集團擬擴展其於勞工成本及日常開支較高之發達國家之海外客戶基礎。董事認為，該等發達國家勞工成本高企及日常經營開支持續增加，促使該等公司尋求將彼等全部或部份製造業務轉移至中國，因彼等認為在中國開展有關業務可節約成本。此外，董事相信，憑藉中國之經濟增長，中國已成為一個龐大電子產品市場，從而亦可能吸引海外公司在中國建立製造設施。有鑒於此，本集團擬針對美國、歐洲、南韓、日本及新加坡之公司，尤其是有意將製造業務外判予中國且有意擴大彼等於中國之市場或進軍中國市場之中型公司。本集團進一步發展其電子製造服務／原設計製造商／原設備製造商業務之計劃包括以下各點：

- 成立新業務開發隊伍開發海外電子製造服務／原設計製造商／原設備製造商業務。就此方面，本集團計劃於二零零五年下半年之前額外委任包括兩名高級行政人員在內之約十名員工，專責管理電子製造服務／原設計製造商／原設備製造商項目及進一步拓展電子製造服務／原設計製造商／原設備製造商業務
- 以聘任方式委派駐美國、歐洲及南韓之製造商代表，以招攬潛在中型公司客戶
- 於二零零五年在新加坡、日本及香港設立海外辦事處，擬最終作為溢利中心，並憑借其本身之員工建立海外電子製造服務／原設計製造商／原設備製造商客戶基礎
- 增加參與海外貿易展、展覽及業界講座，並進行廣告宣傳以提升本集團作為電子製造服務／原設計製造商／原設備製造商服務供應商之知名度。

- **加強本集團之研發能力**

為保持本集團產品之成本優勢及擴闊本集團之產品組合，本集團致力加強本集團之研發能力。在此方面，本集團之計劃包括以下各點：

- 增聘約四名高級行政人員及聘請約三十名技術員加強其研發隊伍
- 透過與日本及南韓設計室就產品設計、產品商業化及大規模生產技術訂立技術轉讓或共同開發安排，以提升本集團產品開發能力及製造技術。本集團擬集中發展之領域包括下列各項：
 - (i) 數碼顯示產品之投影機光學機械
 - (ii) 噴墨、熱能及序列點矩陣微型打印機之構造
 - (iii) 打印頭製造技術。

目前，本集團正與兩名有意賣方就可能向彼等購入24針序列點距陣打印機頭之製造技術進行初步磋商。除上文所述者外，本集團並未物色到其他技術知識之收購目標。

股份發售之理由及所得款項用途

股份發售之理由

董事相信股份於主板上市將提升本集團之企業形象。此外，董事預期，股份發售所得款項淨額可為本集團實施本節之未來計劃提供資金。

所得款項用途

假設股份發售成為無條件及超額配股權未獲行使，股份發售之所得款項淨額(扣除本公司應付之有關開支後)估計約為120,000,000港元。董事目前擬動用所得款項淨額作以下用途：

- 最多約35,000,000港元在上市日期後十二個月內用於加強本集團在中國及海外市場之推廣宣傳活動及提升本集團本身品牌產品在中國之品牌知名度；
- 最多約35,000,000港元用於提升本集團之研發能力。此筆款項擬主要用於透過技術轉讓及／或共同開發安排購買產品開發技術知識及本集團產品(包括打印機及稅控設備)若干核心組件之製造技術；
- 最多約20,000,000港元用於可能收購從事商業設備、稅控設備及有關業務之公司(就此而言，本公司於最後可行日期尚未物色到任何收購目標)；
- 最多約15,000,000港元在上市日期後兩年內用於擴充本集團之國內銷售及分銷網絡；
- 最多約10,000,000港元在上市日期後12個月內用於發展海外電子製造服務。此筆款項將主要用於(1)成立更大規模之業務發展隊伍，發展海外電子製造服務；(2)於新加坡、香港及日本設立海外銷售辦事處；及(3)委派駐美國、歐洲及南韓之銷售代理；及
- 最多約5,000,000港元用作購買新機器及設備之相關資本開支，以開發及生產新產品以及提升及擴展本集團之生產能力。

倘超額配股權獲全面行使，本公司將收取額外所得款項淨額約20,000,000港元。本集團目前擬將該等額外所得款項淨額平均用作(1)額外一般營運資金及(2)用於可能收購商業設備、稅控設備及相關業務及／或產品開發技術知識及製造技術。

倘股份發售之所得款項淨額並未即時用作上述目的，董事目前擬將該等所得款項淨額存入香港之金融機構及／或持牌銀行作短期存款，或用作本集團之一般營運資金。