
未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細討論，請參閱「業務－我們的策略」。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂]港元(即本文件所述[編纂]的中位數)，並假設[編纂]未獲行使，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用、[編纂]及估計開支後，我們估計將自[編纂]獲得[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。

假設[編纂]為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]的中位數)，我們擬將[編纂]淨額用於以下用途：

- [編纂]淨額的約[35.0]%，或[編纂]百萬港元，預計將用於透過差異化的創新解決方案增強我們的產品組合，包括：
 - 約[25.0]%或[編纂]百萬港元，預計將用於增強及升級我們現有解決方案的關鍵性能及功能。我們計劃：
 - (i) 完善國內支付服務功能，包括開發涵蓋公共交通、休閒娛樂及物流行業的特定行業支付解決方案。為提高用戶體驗以及增強系統的可擴展性及穩定性，我們計劃購買雲服務以將高流量應用程序遷移到公有雲。我們亦計劃購買數據倉庫產品來增強支付相關的數據治理能力，其中包括提高數據質量、數據安全性、合規性、數據生命周期管理、訪問控制、審計及監控以及數據整合。該等改進將為我們的業務營銷及定價策略提供更有價值的支持；
 - (ii) 進一步發展我們的跨境數字支付服務(特別是B2B跨境數字支付服務)，包括投資研發一站式支付結算工具和支付系統平台，涵蓋數據中心、網絡、運維、網站、系統、第三方服務及數據庫。具體而言，我們計劃僱用國際支付合規、風險管理以及國際卡收單及結算等領域的專業人士；

未來計劃及[編纂]

- (iii) 進一步開發及增強我們的商戶 SaaS 解決方案，包括投資開發涵蓋餐飲、零售及休閒娛樂行業的特定行業解決方案；尤其是，我們將通過整合功能模塊及深度挖掘數據點，加強分析能力，進一步完善現有解決方案及推出新產品和服務，以滿足不同行業客戶的需求。此外，我們計劃在不同部門招聘約十名員工，包括產品開發、市場營銷和業務運營，以支持我們的商戶 SaaS 解決方案的擴展；及
 - (iv) 進一步加強單一 API 能力，為客戶提供閉環支付體驗，並增強 API 連接的功能、特性和集成流程，從而提供更加穩定、可擴展及安全的服務，提高客戶粘性，以及豐富 API 功能和特性，提供定製化 API 產品功能，以滿足更廣泛的特定行業解決方案。具體而言，我們計劃採購高性能硬件服務器及擴建我們的 API 應用節點，旨在通過處理更多的請求來提高 API 的吞吐量、提高其響應速度以及改善 API 連接的整體性能。
- 約 [10.0]% 或 [編纂] 百萬港元，用於進一步創新及變現我們的新解決方案，以擴大我們的客戶基礎及增加收入。我們計劃：
- (i) 為客戶開發電子發票服務，提高公眾對我們品牌及服務的認識；及
 - (ii) 通過整合及傳遞我們在數字支付服務和數字化商業解決方案方面的能力，來為目標客戶開發更多量身定製的 PaaS 產品，以服務更多商戶、企業及金融機構。具體而言，(a) 憑藉我們的協作型合作夥伴網絡，在產品設計及規劃階段，我們將專注於了解客戶痛點並滿足商戶、企業及金融機構的特定要求，(b) 我們將採納模塊化產品開發方法，以模塊架構設計我們的 PaaS 產品，以便根據客戶要求進行定製，及 (c) 我們將利用現有營銷渠道來推廣我們的定製化 PaaS 產品及擴大客戶覆蓋面。

透過多樣化我們的產品組合及擴大我們的客戶範圍，我們預計收入來源將會增加。增強的功能及提升的用戶體驗亦有望推動客戶留存率及獲取率，進一步促進收入增長。我們亦預期新的解決方案及改進將產生經營現金流量淨額。開發先進解決方案將產生大量成本，包括雲服務訂閱費用及高性能硬件服務器費用，以及定製產品及解決方案的研發費用。然而，預計該等投資將通過減少對實體基礎設施的需求及改善系統的可擴展性及穩定性來精簡運營效率。採用新技術及開發新產品本身存在若干風險。該等風險包括潛在技術挑戰、

未來計劃及[編纂]

競爭及監管合規問題。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們的成功取決於我們開發並不斷完善我們的服務及解決方案以及時應對或適應我們經營所在市場快速發展的能力」。

- [編纂]淨額的約[30.0]%或[編纂]百萬港元，預計將用於投資技術平台及基礎設施，以提升我們的技術能力。我們打算通過吸引和培養人工智能、大數據分析、數據隱私和安全領域的人才來擴大我們的研發團隊，以保持並強化我們的競爭優勢。具體如下：
 - 約[14.0]%或[編纂]百萬港元，預計將用於加強對模塊化技術平台的投資。我們計劃升級我們的技術平台，涵蓋國際跨境處理系統、聚合收單業務處理系統、商戶服務系統、互聯網支付業務處理系統、結算及計費系統以及數據倉庫系統，增強其交易處理能力。
 - 約[8.5]%或[編纂]百萬港元，將用於優化我們與數字支付業務相關的關鍵技術。我們計劃：
 - (i) 開發(a)金融科技技術，包括金融機構及支付服務提供商的雲服務平台；及(b)全球數字支付服務技術；
 - (ii) 為我們的客戶開發智能賬戶運營管理系統；
 - (iii) 開發先進的支付技術，包括生物識別技術、非接觸式支付技術；及
 - (iv) 開發和增強我們的大數據平台，以提高我們在大數據分析和運營方面的能力。
 - 約[7.5]%或[編纂]百萬港元，將用於改善現有技術基礎設施，包括擴大主要應用及數據庫的硬件資源及配置，以確保交易系統的穩定性及效率，並採購更廣泛的網絡安全工具，以提高我們的安全能力。

未來計劃及[編纂]

繼續投資技術平台及基礎設施將使我們能夠保持快速的產品迭代週期，使我們能夠增強研發能力及精簡產品部署。該效率的提升及提供更複雜及定製化服務的能力，將吸引新客戶並維繫現有客戶，從而推動收入增長。然而，投資科技平台及基礎設施以及人才招聘需要額外的資本資源。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－由於我們業務的未來增長及發展，我們可能需要更多的資本資源，但我們可能無法以優惠條款或根本無法獲得融資」。儘管技術平台及基礎設施的初期投資將於短期內提高我們的資本開支，但預期此戰略決定將產生長期的成本效益。同樣，雖然初期投資會暫時影響現金流量，但長期效益包括因產品組合增強及運營效率提升而產生更穩健及可預測的現金流量。

- [編纂]淨額的約[15.0]%或[編纂]百萬港元，預計將用於進一步擴展我們的支付網絡及深化我們與生態系統合作夥伴的關係，包括：
 - 約[8.0]%或[編纂]百萬港元，將用於與生態系統合作夥伴建立更廣泛及更穩固的合作關係。我們將加強與生態系統中主要利益相關方的合作，包括清算機構及支付網絡、銀行、電商平台及支付機構、聚合支付平台、SaaS提供商及渠道夥伴。具體而言，我們計劃將生態系統合作夥伴按其行業特徵細分，以進行精準營銷，並定製解決方案，滿足彼等的不同需求。此外，我們定期舉辦全面的培訓課程，以提高其能力。
 - 約[7.0]%或[編纂]百萬港元，用於通過全面的支付網絡及更廣泛的分銷網絡獲取新客戶等。我們計劃(i)通過線上推廣、線下行業會議及與渠道夥伴合作來加強獲客工作；及(ii)根據市場趨勢及時調整營銷策略。

擴大我們的渠道夥伴及支付網絡預期可透過更廣泛的客戶群及更高的交易量驅動收入增長。此外，我們預計規模經濟將降低經營成本，從而提高利潤率，並對現金流量產生正面影響。隨著我們擴展渠道夥伴網絡，有效管理渠道夥伴對我們的業務至關重要。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－倘我們未能維持與渠道夥伴的關係或未能妥善管理該等渠道夥伴，我們的聲譽、業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響」及「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能無法維持及加強我們生態系統的網絡效應，這可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生重大不利影響」。

未來計劃及[編纂]

- [編纂]淨額的約[10.0]%或[編纂]百萬港元，預計將用於拓展海外業務，以鞏固我們的市場地位及實施我們的增長策略。
 - 約[5.0]%或[編纂]百萬港元，將用於擴展香港及東南亞的聚合收單服務。截至最後實際可行日期，我們的兩家香港附屬公司已各自獲得提供跨境數字支付服務的金錢服務經營者牌照。請參閱「業務－牌照、許可證、備案及監管批准」。我們計劃利用國內資源及能力，推出定製的本地收單產品，以滿足本地客戶的需求。具體而言，我們計劃通過獲得當地支付許可證或與當地收單機構及銀行合作來提供收單產品。實際計劃將基於未來商業決策並視監管發展而定。此外，我們預計將業務擴張至東南亞。截至最後實際可行日期，我們已與一家位於新加坡的目標公司訂立建議收購，該公司持有提供本地聚合收單服務及提供跨境數字支付服務的主要支付機構牌照。請參閱「豁免嚴格遵守《上市規則》及豁免嚴格遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》－往績記錄期間後收購」。
 - 約[5.0]%或[編纂]百萬港元，將用於在香港及東南亞開發商戶SaaS解決方案、智能營銷服務、賬戶運營服務及針對商戶及金融機構的其他增值服務。具體而言，截至最後實際可行日期，我們已完成香港市場的市場研究及產品籌備工作，並與當地渠道合作夥伴簽訂獨家合作協議以開展市場拓展。此外，我們計劃利用香港作為海外中心進行東南亞市場的市場研究。

海外擴張計劃將使我們能夠進入全球市場及滿足海外客戶的需求，並可能增加我們的收入。雖然了解海外客戶需求、創建定製化產品及開展營銷活動將會產生額外成本，但我們預計，令人滿意的產品及有效的營銷策略將可改善利潤率。我們亦預計，新市場收入的預測增長亦將帶來正向現金流量。然而，進入新的地域市場引致若干風險。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能在發展國際業務方面面臨挑戰」。

- [編纂]淨額的約[10.0]%或[編纂]百萬港元，預計將用作營運資金及一般公司用途。

未來計劃及[編纂]

倘[編纂]定為[編纂]的高位數或[編纂]的低位數，則[編纂]淨額將分別增加或減少約[編纂]百萬港元。倘[編纂]淨額高於或低於預期，我們將按比例增加或減少將[編纂]淨額用作上述用途。

倘[編纂]獲悉數行使，按[編纂]每股[編纂]港元(即[編纂]的中位數)計算，並扣除本公司應付的[編纂]費用及[編纂]後，本公司將就因[編纂]獲悉數行使而將予配發及發行的[編纂]股股份收取額外[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。所籌集的額外款項將按比例用於上述[編纂]用途範疇。

倘我們開發計劃的任何部分因政府政策變動等原因導致我們任何項目的開發不可行或發生不可抗力事件等原因而未能按計劃進行，我們將審慎評估情況，並可能[編纂]淨額。

倘[編纂]淨額並未即時用作上述用途，在相關法律及法規許可的情況下，我們僅將未使用[編纂]淨額存入持牌商業銀行及/或其他認可金融機構(定義見《證券及期貨條例》或其他司法管轄區的適用法律法規)的短期計息賬戶。

未來計劃及[編纂]

實施計劃

下表載列各項用途的實施計劃：

用途	分配比例 (%)	以下年度的估計投資			將使用的[編纂] 淨額總額
		[編纂]後首年	[編纂]後第二年	[編纂]後第三年	
(百萬港元)					
透過差異化的創新解決方案增強					
我們的產品組合.....	35.0	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(i) 增強及升級我們現有解決方案的關鍵 性能及功能.....	25.0	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(ii) 進一步創新及變現我們的新解決方案， 以擴大我們的客戶基礎及增加收入.....	10.0	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
投資技術平台及基礎設施，以提升我們的					
技術能力.....	30.0	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(i) 加強對模塊化技術平台的投資.....	14.0	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(ii) 優化我們與數字支付業務相關的 關鍵技術.....	8.5	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(iii) 改善現有技術基礎設施.....	7.5	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
進一步擴展我們的支付網絡及深化我們與					
生態系統合作夥伴的關係.....	15.0	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(i) 與生態系統合作夥伴建立更廣泛及更穩固 的合作關係.....	8.0	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(ii) 獲取新客戶.....	7.0	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
拓展海外業務.....					
(i) 擴展香港及東南亞的聚合收單服務.....	10.0	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(ii) 開發商戶SaaS解決方案、智能營銷服務、 賬戶運營服務及其他增值服務.....	5.0	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金及一般公司用途.....	10.0	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計.....	100.0	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]