

概 要

本概要為閣下提供本招股章程所載資料之概覽。由於僅屬概要，未必載有對閣下而言屬重要之全部資料。閣下在決定投資配售股份前應參閱整份文件。

任何投資均涉及風險，而部份與投資於配售股份有關之特定風險載於本招股章程「風險因素」一節。閣下在決定投資配售股份前應細閱其中內容。

概覽

本集團乃客戶關係管理（「CRM」）外包服務供應商，專注香港、澳門及中國市場。CRM乃利用通訊及電腦網路向客戶提供服務之過程。本集團向區內具規模公司提供呼入及呼出服務，尤其是已成立之電訊服務供應商。CRM外包服務已逐漸出現擴展至其他行業之良好趨勢。除專門為電訊服務供應商提供之較傳統CRM服務外，本集團已拓展其服務範圍，從而在電話銷售、市場調查、顧客轉介服務領域成為各類客戶日益重要之供應商。本集團積極與客戶合作，制定新市場推廣策略及商業模式，以進一步完善本集團服務。

本集團主要業務涵蓋以下兩個分部：

- **呼入服務**：本集團提供呼入服務，由一系列客戶熱線服務組成，其中包括一般查詢、技術支援、寬頻連接安排、服務安裝、賬號啟動、用戶基本資料更新、賬號查詢、賬號終止、下單訂購及BIS服務。BIS服務為本集團提供予本集團客戶之服務用戶的個性化訊息收發服務。本集團話務員代為接聽通話，然後透過SMS將主叫方留下之訊息傳送至服務用戶手機，用戶亦可致電CRM服務中心查閱及留下訊息，或設定提醒服務。
- **呼出服務**：本集團提供呼出服務，由電話銷售服務及市場調查服務組成。透過電話銷售服務，本集團之話務員透過專人外呼（陌生訪客）主動向潛在及現有用戶促銷產品及服務。對於市場調查服務，本集團之話務員代表其客戶用電話進行調查，有效收集數據，如服務及產品反饋、改進建議及潛在投訴意見。

於截至二零零六年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零零七年五月三十一日止五個月，本集團之營業額分別約為83,430,000港元、149,860,000港元及74,920,000港元。

下表顯示截至二零零六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零七年五月三十一日止五個月本集團業務分部之營業額，以分佔總營業額之百分比列示：

	截至十二月三十一日止年度				截至五月三十一日 止五個月	
	二零零五年		二零零六年		二零零七年	
	百萬港元	%	百萬港元	%	百萬港元	%
呼入服務.....	59.98	71.89	103.31	68.94	42.63	56.90
呼出服務.....	23.45	28.11	46.55	31.06	32.29	43.10
總計.....	83.43	100	149.86	100	74.92	100

本集團有三個位於中國廣東省之 CRM 服務中心，座席總數約4,100個。本集團在座席規模乃中國最大之 CRM 外包服務供應商之一。按行業慣例，座席數是 CRM 服務中心經營規模之常用參數及適當之衡量標準。

於往績期間及於最後實際可行日期，本集團之服務已獲得眾多獎項及認可。二零零五年六月，本集團榮獲廣東省信息協會客戶服務專業委員會頒發之「廣東省最佳外包呼叫中心獎2004-2005」。此外，二零零六年七月，本集團獲中國最佳客戶服務評選組委會頒發「中國最佳外包呼叫中心獎2005-2006」。二零零七年七月，本集團於2006-2007年度再次榮獲同一個獎項。於二零零七年九月，本集團榮獲中國電子商會呼叫中心與客戶關係管理專業委員會、中國信息產業部呼叫中心標準指導委員會及客戶世界機構頒發之「中國呼叫中心十年」產業發展傑出成就獎。有意角逐「中國最佳外包呼叫中心獎」之候選公司，須具備一個先決條件，即座席數超過200個。鑑於座席數為評估競爭實力之先決條件及重要衡量標準，而本集團之座席數遠超過頒獎機構設定之入圍資格，董事遂認為，榮獲此獎表明在座席數方面本集團乃中國最大之CRM外包服務供應商之一。

董事認為，本集團將從電訊業及其他以服務為主導之行業內各公司對 CRM 外包服務需求之預期增長中獲益。董事計劃憑藉本集團在中國市場之領導地位，增加國內之市場份額，並抓緊已確定之新市場機會。

競爭優勢

董事認為，本集團之成功歸因於以下競爭優勢：

規模經濟

本集團總座席數約為4,100個，贏得在中國之領先地位。憑藉其CRM服務中心經營之現有規模，本集團比香港、澳門及中國之其他 CRM 外包服務供應商更具競爭力。

本集團透過高效而流暢之服務實現規模經濟。本集團採用專有系統，以最佳方式將隊列中通話轉至下一空閒話務員，以此縮短主叫方等候時間及增加所處理之通話數量，亦不損及本集團之優質服務。該規模經濟可降低經營成本，從而使本集團透過具有競爭力之價格在電訊服務業擁有競爭優勢。

以三種語言提供服務之能力

作為向香港、澳門及中國大型公司提供服務之 CRM 外包服務供應商，本集團之話務員必須擁有三種語言能力，即廣東話、普通話及英語。因此，廣東省成為大量招聘符合此

語言要求(操流利廣東話及普通話)之話務員之合適選擇。董事認為,本集團在廣東省之 CRM 外包服務中心為本集團提供獨一無二之業務優勢,令在中國其他省份經營呼叫中心業務之其他競爭者難以媲美。

與僅以提供一種主要中國方言服務之競爭對手相比,本集團除具有地域優勢外,亦透過審慎投資及投入時間,培養能提供英語服務之話務員團隊,以符合有該類需求之客戶所需,並為可能選擇此類服務之其他客戶增加價值。因此,董事認為,本集團作為提供 CRM 外包服務(尤其是向電訊服務供應商)之領導者地位將維持不變。

經驗豐富之管理團隊

本集團之管理團隊經驗豐富,由高質素及資深人才組成。有關本集團管理團隊之詳情,請參閱本招股章程「董事、高級管理層及員工」一節。這確保本集團持續暢順經營,並透過有效維持本集團商譽及聲譽,使本集團擁有超越其他競爭對手之競爭優勢。本集團及管理團隊之良好聲譽既可挽留舊客戶,亦可繼續吸引新客戶。

穩固客戶基礎

擁有穩固客戶基礎乃維持本集團在 CRM 外包服務業競爭優勢之重要要求之一。本集團現時主要向香港、澳門及中國之領先電訊服務供應商(包括和記電訊、和記環球電訊、聯通廣東及電訊盈科流動通訊等)提供 CRM 外包服務。本集團與其客戶訂立之重大協議詳情載於本招股章程「歷史與發展及積極拓展業務陳述」一節。本集團透過持續了解客戶之需求,以及提供優質 CRM 外包服務以達致彼等之目標。本集團與該等電訊服務供應商維持長期及互助的業務關係。這些業務關係不僅有助於本集團保留現有客戶,亦可發掘新客戶。

客源擴大

於往績期間,本集團亦向非電訊客戶提供 CRM 外包服務,包括但不限於旅行社、保險、市場調查及零售業客戶。董事認為,當 CRM 外包服務日益成為非電訊業公司歡迎之解決方案時,本集團會有更多新業務機會。

優質服務與強大研究及開發能力

董事認為,強調本集團服務之品質控制,同時持續致力於緊貼最新市場趨勢及技術發展,以加強本集團之行業競爭力。

本集團之研發部門為 CRM 服務中心之運作開發合用之軟件系統,以提高效率並滿足其客戶之需求及要求。本集團現有系統之詳情載於本招股章程「業務」一節「研究及開發」一段。

業務目標

本集團銳意透過實現以下業務目標，成為中國各個服務密集型行業之領先綜合 CRM 外包服務供應商：

- 透過設立新 CRM 服務中心及／或收購現有中小型 CRM 服務中心，擴闊本集團在中國地區之服務範圍；
- 將本集團之客戶基礎拓展至除中國廣東省以外之電訊服務供應商，以及非電訊業之公司；及
- 透過為客戶引入各種根據需求制定之特色服務，例如互聯網 CRM 服務，拓展本集團現有業務。

業務策略

本集團擬根據本招股章程「業務目標及策略」一節「業務計劃」一段所載時間表，實施主要策略方案，以實現上述業務目標。本集團計劃於未來實施之主要策略性方案如下：

擴大座席數

現時，本集團在中國廣州經營三個 CRM 服務中心，提供總座席數約4,100個。由於外包已成為市場趨勢，本集團計劃透過在中國(i)額外設立兩個 CRM 服務中心，及／或(ii)收購本集團現時尚未設立服務站點之華南地區、東北及／或其他地區之中小型 CRM 服務中心，進一步拓展其業務及增加本集團之座席數至逾10,000個。本集團已策略性地挑選中國東北區為其下一個服務站點選址，原因為本集團認為此舉不但可拓闊其地域覆蓋範圍至東北省份，而該區說韓語及日語之居民對本集團(於機會出現時)打入韓國及日本市場尤其有利。透過收購中國其他地區之 CRM 服務中心，本集團亦擬拓展其中國地域覆蓋範圍，以及向其他省份之客戶提供 CRM 外包服務，其中一個客戶是中國聯通，本集團將持續與該公司建立業務關係。目前，並無確定待收購之 CRM 服務中心。

擴展客戶基礎及市場

本集團計劃繼續擴闊電訊業界之客戶基礎，在此行業，本集團擁有專業技術、經驗及良好聲譽。現時，本集團向中國領先電訊服務供應商之一中國聯通提供服務。本集團擬與中國聯通尋求更多業務機會，擬在中國廣東省以外之其他省份提供 CRM 外包服務。為進一步擴大在中國之客戶基礎，日後若有機會，本集團將參與中國另一領先電訊服務供應商中國移動 CRM 外包服務合約投標。此外，本集團正尋求與香港及其他海外國家(包括日本、韓國、台灣及加拿大)其他電訊服務供應商合作之機會。

除維持本集團在電訊業之CRM外包業務穩定增長外，本集團亦力求在其他行業拓展客戶基礎。隨著市場對CRM之重要性加深認知，預計其他各行業對優質CRM外包服務之需求將會增加，該等行業包括金融(銀行、保險公司、證券交易所、投資基金公司)、互聯網、旅遊、醫療／保健、市場調查、零售業。現時，本集團亦向旅行社、保險公司、保健公司及資訊科技公司提供CRM外包服務，且本集團擬進一步擴大在其他行業之客戶基礎。本集團已與多間非電訊公司聯絡，且董事認為，於新服務站點投入運營後，本集團在不久將來與該等公司合作之機會良多。除此之外，本集團之銷售及市場推廣部門亦透過參加本招股章程「業務」一節「銷售及市場推廣」分節所述之各類展覽及論壇，積極尋求與非電訊公司合作之機會。

本集團亦計劃將業務拓展至海外市場。本集團已與Times Telecom在二零零六年底就提供電話銷售服務訂立服務協議。董事相信，本集團可先於中國其他CRM外包服務供應商進入海外市場，藉此率先自該等市場獲益。

持續改善提供予現有客戶之服務

本集團力求透過持續改善服務，鞏固及加強現有客戶基礎。對於尋求將業務模式轉型為綜合資訊及增值服務供應商之電訊服務供應商，本集團計劃利用自身技術及服務優勢、於CRM外包行業之經驗及技術訣竅，協助客戶發展業務，藉此成為經營業務不可或缺之供應商。

董事認為，本集團之方案將使其可向客戶提供度身定做及獨具特色之全方位優質服務，從而使本集團成為向電訊及非電訊行業現有客戶及潛在客戶提供服務之領先綜合CRM外包服務供應商。

提供新服務

為了在業內保持相對於其他競爭對手之競爭優勢，本集團明白，須時刻緊隨現代科技，不斷向客戶提供創新服務。因此，本集團不斷為其現有及潛在客戶發展新服務。

本集團擬推行新型超級秘書服務，此服務乃基於現有BIS服務，新型超級秘書服務之主要服務對象是本集團電訊客戶高端用戶，且具備更多先進功能，如提供預訂飯店、機票及酒店等如真人秘書般之服務。新型超級秘書服務之話務員每人僅服務約100名用戶。

由於前幾年中國互聯網用戶數目大幅增加，透過使用即時通訊系統進行交流已成為日常生活之一部份。互聯網亦在產品及／或服務之市場推廣中發揮重要作用，並成為一個聯

繫客戶與企業之日益重要渠道。董事相信，透過互聯網提供客戶服務將在可見將來成為市場之主要趨勢。

為促進本集團未來發展，本集團計劃透過開闢一條電子渠道，將電話呼叫運用於互聯網，從而提供更多 CRM 外包服務。本集團初步計劃包括透過即時通訊系統應用人工智能回答客戶查詢。在聯繫名單中加入本集團之「小E」(「小E」) 話務員後，客戶即可免費享用該電子客戶服務。例如，倘客戶要獲得有關「廣州飯店」之若干資料，僅須透過即時通訊系統向「小E」話務員發出即時訊息便可，然後「小E」話務員會搜尋數據庫並按客戶所選用語言向客戶提供多項選擇。倘「小E」話務員無法應答客戶之查詢，則系統會將該訊息轉發予真人話務員，後者將向客戶解答問題。真人話務員應答之數據會加入「小E」話務員之數據庫中，從而在直接提高服務能力之同時不斷完善系統。

再者，該新服務亦可透過網頁提供，方便網頁擁有者(如使用互聯網之公司)直接透過其網頁宣傳其產品及／或服務，與其潛在客戶(如瀏覽網頁者)交流。例如，當潛在客戶正在瀏覽網頁時，將會開啟新視窗，透過該新視窗，客戶可聯繫客戶服務代表，而該公司同時可利用同一視窗識別其潛在客戶之確切需要。本集團可向著重直接聯繫客戶之公司提供 CRM 外包服務。

透過互聯網提供傳統 CRM 服務(如處理各種客戶查詢及進行電話銷售)有以下益處：

- 提供人性化客戶服務；
- 與透過電話提供 CRM 服務相比，成本減低；
- 鞏固客戶關係；及
- 最大限度地增加銷售機會

董事相信，透過互聯網提供 CRM 服務將成為未來市場趨勢，並將成為本集團未來發展重點。透過此項新互聯網 CRM 服務，本集團可進一步擴大其非電訊行業(如飯店、零售店、旅行社等)之客戶基礎，從而減低現時對電訊客戶之倚賴。

本集團擬與中國一間持牌即時通訊系統服務供應商合作，透過使用其即時通訊系統提供 CRM 服務。根據初步磋商，本集團每年向服務供應商支付特許權費用。然而，於最後實際可行日期，特許權費用之計算基準尚未落實。

概 要

財務資料

下表為本集團於所示期間之合併業績概要，乃摘錄自本招股章程附錄一會計師報告中所載之經審核財務報表，以下概要應與經審核財務報表一併閱覽。該等財務報表乃根據國際財務報告準則編製。

	截至十二月三十一日 止年度		截至五月三十一日 止五個月	
	二零零五年 千港元	二零零六年 千港元	二零零六年 千港元 (未經審核)	二零零七年 千港元
營業額.....	83,434	149,864	57,307	74,923
銷售成本.....	(65,668)	(97,664)	(39,511)	(43,606)
毛利.....	17,766	52,200	17,796	31,317
其他收入.....	99	284	148	159
行政開支.....	(16,121)	(22,106)	(9,076)	(12,516)
經營溢利及除稅前溢利.....	1,744	30,378	8,868	18,960
稅項.....	—	6,290	—	(2,140)
本公司股東應佔本年度溢利.....	1,744	36,668	8,868	16,820
每股盈利				
— 每股基本及攤薄盈利(附註)(港元).....	0.10	2.04	0.49	0.94

附註：

截至二零零五年及二零零六年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零零六年及二零零七年五月三十一日止五個月之每股基本盈利乃以各期間本公司股東應佔溢利及17,950,000股普通股為基礎計算。

截至二零零五年及二零零六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零六年及二零零七年五月三十一日止五個月並無潛在攤薄普通股，故截至二零零五年及二零零六年十二月三十一日止兩個年度及截至二零零六年及二零零七年五月三十一日止五個月之每股攤薄盈利與每股基本盈利相同。

截至二零零七年十二月三十一日止年度之預測

股東應佔預測溢利 ⁽¹⁾	不少於54,800,000港元
股東應佔預測溢利(未扣除首次公開招股前 購股權開支約4,200,000港元) ⁽¹⁾	不少於59,000,000港元
根據股東應佔預測溢利計算之每股預測盈利	
(a) 加權平均 ⁽²⁾	不少於7.7港仙
(b) 全面攤薄 ⁽³⁾	不少於5.6港仙
根據股東應佔預測溢利(未扣除首次公開招股前 購股權開支約4,200,000港元)計算之每股預測盈利	
(a) 加權平均 ⁽⁴⁾	不少於8.3港仙
(b) 全面攤薄 ⁽⁵⁾	不少於6.1港仙

附註：

(1) 截至二零零七年十二月三十一日止年度之溢利預測乃根據本集團截至二零零七年五月三十一日止五個月之經審核合併業績、本集團管理賬目所示本集團截至二零零七年八月三十一日止三個月之未經審核合併業績，以及截至二零零七年十二月三十一日止四個月之合併業績預測編製。編製上述溢利預測所根據之基準及假設載於本招股章程附錄二。

概 要

- (2) 加權平均每股預測盈利乃根據股東應佔截至二零零七年十二月三十一日止年度之預測溢利約54,800,000港元，並按已發行股本為708,673,973股股份(即年內已發行股份之加權平均數目)計算。根據配售將予發行之股份假設將於二零零七年十月十六日發行。此計算假設超額配股權及首次公開招股前購股權並無獲行使，且並不計及根據購股權計劃可能授出之購股權獲行使而可能發行之任何股份。
- (3) 備考每股預測盈利乃根據股東應佔截至二零零七年十二月三十一日止年度之預測溢利約54,800,000港元計算，並假設所授出之全部首次公開招股前購股權已於截至二零零七年十二月三十一日止年度獲悉數行使，且於截至二零零七年十二月三十一日止整個年度被視作已發行972,000,000股股份，包括緊隨配售及資本化發行後將予發行之912,000,000股股份，以及行使全部首次公開招股前購股權而將予發行之60,000,000股股份，惟並不計及超額配股權或根據購股權計劃可能授出之任何購股權獲行使而可能配發及發行之任何股份。
- (4) 加權平均每股預測盈利乃根據股東應佔截至二零零七年十二月三十一日止年度之預測溢利約59,000,000港元(未扣除首次公開招股前購股權開支約4,200,000港元)，並按已發行股本為708,673,973股股份(即年內已發行股份之加權平均數目)計算。根據配售將予發行之股份假設將於二零零七年十月十六日發行。此計算假設超額配股權及首次公開招股前購股權並無獲行使，且並不計及根據購股權計劃可能授出之購股權獲行使而可能發行之任何股份。
- (5) 備考每股預測盈利乃根據股東應佔截至二零零七年十二月三十一日止年度之預測溢利約59,000,000港元(未扣除首次公開招股前購股權開支約4,200,000港元)計算，並假設所授出之全部首次公開招股前購股權已於截至二零零七年十二月三十一日止年度獲悉數行使，且於截至二零零七年十二月三十一日止整個年度被視作已發行972,000,000股股份，包括緊隨配售及資本化發行後將予發行之912,000,000股股份，以及行使全部首次公開招股前購股權而將予發行之60,000,000股股份，惟並不計及超額配股權或根據購股權計劃可能授出之任何購股權獲行使而可能配發及發行之任何股份。

配售統計數據

股份市值(附註1).....	1,240,300,000港元
備考市盈率(未扣除首次公開招股前 購股權開支約4,200,000港元)(附註2)	22.3倍
備考市盈率(附註3)	24.3倍
未經審核備考經調整每股有形資產淨值(附註4)	0.40港元

附註：

- (1) 股份市值乃根據緊隨資本化發行及配售完成後已發行912,000,000股股份計算，並假設超額配股權及首次公開招股前購股權並無獲行使，且並不計及根據購股權計劃可能授出之購股權獲行使而可能發行之任何股份。
- (2) 備考全面攤銷市盈率乃根據截至二零零七年十二月三十一日止年度之每股預測盈利約59,000,000港元(未扣除首次公開招股前購股權開支約4,200,000港元)計算，並假設所授出之全部首次公開招股前購股權已於截至二零零七年十二月三十一日止年度獲悉數行使，且於截至二零零七年十二月三十一日止整個年度被視作已發行972,000,000股股份，包括緊隨配售及資本化發行後將予發行之912,000,000股股份，以及行使全部首次公開招股前購股權而將予發行之60,000,000股股份，惟並不計及超額配股權或根據購股權計劃可能授出之任何購股權獲行使而可能配發及發行之任何股份。
- (3) 備考全面攤薄預測市盈率乃根據截至二零零七年十二月三十一日止年度之每股預測盈利約54,800,000港元計算，並假設所授出之全部首次公開招股前購股權已於截至二零零七年十二月三十一日止年度獲悉數行使，且於截至二零零七年十二月三十一日止整個年度被視作已發行972,000,000股股份，包括緊隨配售及資本化發行後將予發行之912,000,000股股份，以及行使全部首次公開招股前購股權而將予發行之60,000,000股股份，惟並不計及超額配股權或根據購股權計劃可能授出之任何購股權獲行使而可能配發及發行之任何股份。
- (4) 未經審核備考經調整每股有形資產淨值乃經作出本招股章程附錄三「未經審核備考經調整合併有形淨資產」一節所載之調整，並以緊隨資本化發行及配售完成後已發行之912,000,000股股份為基準計算，並假設超額配股權及首次公開招股前購股權並無獲行使，且並不計及根據購股權計劃可能授出之購股權獲行使而可能發行之任何股份。

股權架構及禁售期

下表為本公司分別於緊接配售及資本化發行完成之前及之後之股權架構，惟並未計及根據超額配股權或首次公開招股前購股權及根據購股權計劃可能授出之任何購股權獲行使而可能配發及發行之任何股份：

姓名/名稱	本公司股權 首次獲收購日期	於緊接配售 及資本化發行 完成之前應佔		於緊隨配售 及資本化發行 完成之後		每股概約 投資成本 (港仙)	總投資成本 (港元)	創業板上市 規則規定 之禁售期 (附註5)
		於緊接配售 及資本化發行 完成之前 所持股份數目	本公司股權 概約百分比	於緊隨配售 及資本化發行 完成之後 所持股份數目	本公司股權 概約百分比			
上市時管理層股東								
Ever Prosper (附註1)	二零零零年十月六日	35,600,100	100%	684,000,000	75%	0.052	356,001	12個月
李健誠(附註2及3)	不適用	35,600,100	100%	684,000,000	75%	不適用	不適用	12個月
郭景華(附註2及3)	不適用	35,600,100	100%	684,000,000	75%	不適用	不適用	12個月
李燕(附註2及4)	不適用	1,246,003	3.5%	23,940,000	2.625%	不適用	不適用	12個月
公眾股東	不適用	不適用	不適用	228,000,000	25%	配售價	不適用	不適用

附註：

- Ever Prosper，於一九九四年十一月二十九日根據英屬處女群島法例註冊成立之有限公司，由李健誠先生、郭景華女士及李燕女士分別擁有50%、46.5%及3.5%權益。
- 李健誠先生、郭景華女士及李燕女士均為執行董事。由於透過 Ever Prosper 間接持有本公司股權，故李健誠先生、郭景華女士及李燕女士個別及／或共同有權行使或控制行使本公司股東大會投票權5%或以上，及／或可於緊接上市日期之前直接或間接影響本公司之管理工作，因此，根據創業板上市規則，彼等各自為本公司之上市時管理層股東。
- 由 Ever Prosper 擁有之股份由李健誠先生及郭景華女士分別擁有50%及46.5%權益。根據證券及期貨條例，李健誠先生與郭景華女士均被視為擁有684,000,000股股份之權益。
- 李燕女士持有 Ever Prosper 之3.5%已發行股本，於緊隨配售及資本化發行完成後，Ever Prosper 將持有本公司75%已發行股本(假設超額配股權及首次公開招股前購股權並無獲行使，且並不計及根據購股權計劃可能授出之購股權獲行使而可能發行之任何股份)。因此，李女士將擁有本公司已發行股本2.625%之權益。
- 禁售期指自本招股章程中披露上市時管理層股東持股之參照日期起計截至上市日期後12個月當日止期間。

購股權計劃

首次公開招股前購股權計劃

本公司於二零零七年九月二十一日有條件地採納首次公開招股前購股權計劃，有關其條款及條件之概要載於本招股章程附錄六「首次公開招股前購股權計劃」一段。

首次公開招股前購股權計劃旨在確認本集團董事、高級管理層及僱員對本集團之增長及／或上市作出之貢獻，以及向彼等給予獎勵。於最後實際可行日期，本公司已向本集團若干董事、高級管理層及僱員授出60,000,000份首次公開招股前購股權，該等承受人有權於上市日期後十二個月屆滿至上市日期起計十八個月期間按相等於每股股份配售價之價格認購股份，惟董事會以書面方式延長期限則除外(須經獨立非執行董事批准)。該等人士

可透過行使該等首次公開招股前購股權認購合共60,000,000股股份，佔緊隨配售及資本化發行後本公司已發行股本約6.58%，並假設超額配股權或首次公開招股前購股權並無獲行使，且並不計及根據購股權計劃可能授出之購股權獲行使而將予發行之股份。

購股權計劃

本公司於二零零七年九月二十一日有條件地採納購股權計劃，設立購股權計劃旨在給予合資格參與者(其中包括本集團僱員)購入本公司股權之機會，從而將彼等之利益與本集團之利益掛鈎。購股權計劃之主要條款概要載於本招股章程附錄六「購股權計劃」一段。

所得款項用途

董事認為，配售所得款項淨額，為本集團業務策略提供資金及協助本集團鞏固其於CRM外包服務市場上之活躍參與者地位均相當重要。

本集團之未來計劃是透過設立新CRM服務中心及／或收購其他CRM服務中心，以拓展其業務。董事擬使用配售所得款項淨額，為本集團之資本支出及業務拓展提供資金。配售所得款項淨額經扣除約25,000,000港元之相關開支後，估計約為285,000,000港元(假設超額配股權並無獲行使)。董事擬將所得款項淨額撥作下列用途：

- 約75.5%所得款項淨額(或約215,000,000港元)用於本集團之業務拓展，包括(i)設立兩個CRM服務中心，包括購置土地及樓宇或租賃物業、購置機器及設備、人員招聘及培訓，以及所有其他設立開支；及／或(ii)在本集團目前尚無服務站點之華南、中國東北及／或其他地區收購中小型CRM服務中心。本集團於最後實際可行日期仍未物色到任何特定土地及樓宇或CRM服務中心。
- 約10.8%所得款項淨額(或約30,800,000港元)用於償還應付本公司關連方之全部未償還非貿易結餘。
- 約4.0%所得款項淨額(或約11,500,000港元)用於發展新互聯網CRM服務，該項服務將為本集團未來發展之重點。
- 約9.7%所得款項淨額(或約27,700,000港元)用作本集團之一般營運資金。

誠如上文所述，因行使任何超額配股權而獲得之部份額外所得款項，將首先分配作一般營運資金，惟最高限度為一般營運資金總額相等於當時所得款項淨額之10%；額外所得款項之餘下部份則分配作本集團之業務拓展，以收購中小型CRM服務中心。

就毋須即時撥作上述用途之配售所得款項淨額而言，董事現擬將該等款項存放於香港之持牌銀行作為短期存款。

董事認為，配售所得款項淨額連同本集團之內部資源將足以應付推行本招股章程「業務目標及策略」一節「業務計劃」一段所載本集團業務計劃之資金需求。投資者應留意，可能因多項因素如延遲開發及推出新服務、延遲為 CRM 服務中心物色合適地點、延遲交付新購入機器、延遲招聘足夠合資格人員、物色合適業務以進行合併及收購之時間延長，以及市況發生變化，而導致本集團業務計劃任何部份未能按照本招股章程「業務目標及策略」一節上文「業務計劃」一段所述之時間表推行。於該等情況下，董事將審慎評估情況，並會將資金持作短期存款，直至有關業務計劃落實。

風險因素

本集團之業務面對多項風險因素，該等風險之詳情載於本招股章程「風險因素」一節。該等風險因素可分類為(1)與本集團有關之風險；(2)與行業有關之風險；(3)與中國有關之風險；(4)與配售有關之風險；及(5)與本招股章程所作陳述有關之風險。該等風險摘要如下：

與本集團有關之風險

- 營業額及溢利之可持續性
- 倚賴主要客戶
- 倚賴電訊業及客戶之外包政策
- 本集團未必可成功將業務擴展至非電訊業
- 本集團之網絡可能出現不可預見之中斷或資源不足
- 倚賴主要管理人員
- 未能招聘及挽留勝任僱員
- 系統基建設施故障
- 潛在服務責任
- 侵犯或盜用知識產權
- 未充分保護個人資料
- UEMO 對本集團業務之影響
- 本集團之納稅責任可能須視乎中國法律或政策之變更

- 執行本集團與中國客戶訂立之合約安排之不確定因素
- 外匯風險
- 無法達致業務目標
- 並無支付住房公積金供款
- 本集團若干出租人並無擁有本集團若干租賃物業之有效業權
- 本集團之部份中國租約仍未妥為登記
- 並無支付社會保險供款
- 本集團未必可根據建議股息政策派付股息
- 本集團可能須承擔因其在日常經營中所提供服務及資訊內容之性質而引致之第三方責任
- 本集團之轉讓定價安排可能受到質疑
- 控股股東之利益或會不同於其他股東

與行業有關之風險

- 技術瞬息萬變
- 競爭
- 監管環境發生變化

與中國有關之風險

- 中國之政治、經濟及法制環境
- 貨幣兌換及匯兌管制
- 於中國尋求承認及執行外國裁決或仲裁裁決存在困難
- 中國政府關於外商在華投資政策之變動可能對本集團之業務及經營業績造成不利影響
- 嚴重急性呼吸道綜合症(非典)復發及其他疫病及／或禽流感爆發

與配售有關之風險

- 終止包銷協議
- 開曼群島法律對少數股東提供之保障較少
- 購買股份之踴躍程度及股份之價格及交投量可能大幅波動
- 股東之股權被攤薄
- 授出首次公開招股前購股權及根據購股權計劃授出購股權之影響。

與本招股章程所作陳述有關之風險

- 統計數據及事實
- 前瞻性陳述之準確性