

---

## 概 要

---

本概要旨在向閣下提供本招股章程所載資料的概覽。由於此為概要，故並無載有可能對閣下而言屬重要的所有資料。閣下於決定投資於配售股份前須閱讀整份本招股章程。

相比於主板上市的公司，投資於創業板上市的公司所涉及的風險可能更大。投資於配售股份的若干特定風險載於本招股章程「風險因素」一節。閣下於決定投資於配售股份前須仔細閱讀該節。

### 業務概覽

本集團的主要業務為提供綜合多媒體客戶聯絡服務及客戶聯絡中心系統。集團目前的客戶乃香港各行業的企業，主要為電訊業、銀行及金融服務業以及保險業企業，集團亦服務公共部門客戶。本集團自一九九零年起開展業務，最初提供傳訊相關服務，而自一九九五年起致力業務拓展，開始提供涉獵廣泛的服務，包括外包電話接聽服務、客戶聯絡服務、資訊服務以及系統開發支援服務。

本集團運作服務中心，並提供多媒體客戶聯絡服務及支援多媒體的系統，如電話呼叫、傳真、電郵及短訊等，其中以電話呼叫為主要服務。於最後實際可行日期，集團僱用逾1,000名客戶服務員及於香港經營三個客戶聯絡服務中心總計逾850個服務座席。

集團提供全方位的客戶聯絡服務及系統，包括客戶外包予本集團的呼入客戶聯絡服務及呼出客戶聯絡服務、人員派遣服務(或借調服務)、客戶聯絡服務中心設備管理服務，以及軟件及系統研發支援等客戶聯絡中心系統解決方案。本集團使用偉思系統向集團客戶提供上述服務，該系統屬本集團自二零零零年起開發及改良的專利產品。

偉思系統乃一站式多媒體客戶聯絡中心系統(由建基於數碼電話通訊平台的一套軟件程序組成)，其全面結合CTI、ACD、IVR、VoIP、語音記錄、語音監測、預覽及預測撥號以及所有話務員技能路由功能。

董事認為，偉思系統符合專利註冊申請所規定的新穎性、創造性及實用性要求，故有關機關將接受偉思系統的專利申請。然而，考慮到披露偉思系統技術細節及規格(被視為本集團的商業機密)的風險，本集團過去並無就偉思系統申請專利。有關此風險的更多詳情，請參閱「風險因素」一節「與本集團經營所在行業相關的風險」分節。此外，本集團並無意於日後申請偉思系統的專利。

---

## 概 要

---

### 外包呼入客戶聯絡服務

外包呼入客戶聯絡服務包括運作一般查詢熱線、推廣熱線、客戶服務熱線、訂購熱線、登記熱線、緊急熱線、支援熱線及電視直銷熱線。本集團的客戶服務員透過偉思系統及集團的客戶聯絡服務中心設備，一日24小時或按客戶所指定的時間提供上述服務。

本集團的客戶服務員處理呼入電話，提供包括粵語、普通話及英語在內的相關客戶聯絡服務。

本集團根據每段固定時期內承諾接聽的最低呼叫次數收取固定基本費，該費用由客戶與本集團事先相互協定。倘於固定時期所接聽的呼叫總次數少於最低承諾呼叫次數，本集團將僅收取已協定的固定基本費；倘於固定時期所接聽的呼叫總次數超過最低承諾呼叫次數，本集團將就每次額外呼叫按與客戶事先所協定的價格收費。

### 外包呼出客戶聯絡服務

外包呼出客戶聯絡服務包括電話營銷服務（乃透過電話闡述產品或服務方案爭取顧客的產品或服務訂單）、挽留服務、交叉銷售及客戶滿意度調查。本集團可按客戶要求全年提供上述服務，包括主動聯絡由客戶提供之名單上的顧客。

本集團就呼出客戶聯絡服務項目制定兩種基本的收費方案：就每個經處理的顧客紀錄收取固定單位費用，或就呼出客戶聯絡服務所獲分配的每個客戶服務員收取固定單位費用。

### 人員派遣服務或借調服務

人員派遣服務是將集團的客戶服務員分配至客戶的聯絡服務中心工作。本集團派遣客戶所指定具備相關資格及經驗的客戶服務員（包括主管級別人員），以助客戶運營其聯絡服務中心。

本集團向客戶派遣相關的客戶服務員以提供客戶服務、電話營銷、數據錄入及其他功能的服務。所派遣的人員可全職或兼職工作。應客戶的有關要求，本集團亦可提供持有保險或人壽保險執照的客戶服務員。

---

## 概 要

---

人員派遣服務的整個招聘流程，包括招聘廣告、面試及評估、履行聘用合約、常規工資管理及其他行政管理支援均由本集團負責。派遣人員仍為本集團僱員，惟於所分派的客戶聯絡服務中心工作，接受客戶管理。

本集團通常於派遣人員為客戶工作的服務期間內，就每名所派遣的人員收取加成費。

### 客戶聯絡服務中心設備管理服務

#### 1) 服務座席租賃

本集團以服務座席、客戶服務員及系統基礎設施的方式提供租賃客戶聯絡服務中心設備，並向客戶提供支援以於集團的客戶聯絡服務中心運作其客戶聯絡服務中心。

客戶可就物理裝置、偉思系統、網絡連同通訊設備選擇「共享」或「專屬」出租模式，以配合其自身的合規要求及業務需求。根據「共享」模式，客戶將與其他服務共享的運作區域營運其聯絡服務，及共享偉思系統、電腦設施、網絡及所涉及的通訊設備。根據「專屬」出租模式，將有附帶獨立入口的專屬區域、獨立網絡、專用偉思系統及其他電腦設施以及通訊設備供客戶使用。

作為設備管理服務的一部分，本集團亦提供定制化客戶聯絡服務前端應用軟件、持續改良應用軟件、技術支援、數據備份、系統監測及就客戶的客戶聯絡中心服務提供行政協助。本集團亦提供派遣客戶服務員支援服務，以完善各出租的服務座席。

就客戶聯絡服務中心服務座席租賃而言，根據服務的規模及複雜性，就每個服務座席收取固定每月單位費用。考慮到規模、合約期、客戶聯絡服務中心安裝及其他相關要求，不同服務的收費或會有所差別。

#### 2) IVRS託管方案

客戶將IVRS服務外包予本集團，集團憑藉自身的偉思系統向客戶提供IVRS託管方案。本集團就登記、抽獎及資料查詢提供呼入IVRS服務，連同就付款提示提供呼出IVRS服務。

---

## 概 要

---

本集團負責各跟IVRS相關的服務，包括根據服務邏輯設計呼叫流程、設備設置(包括訂購電話線、安排配音員進行三種語言媒介(即粵語、英語及普通話)的錄音)、定制偉思系統的IVRS模式，連同24小時無間斷系統監測以及每日報告編製及提交。

就IVRS託管方案而言，每使用一條電話線收取單位費用。考慮到IVRS服務的複雜性、所用電話線數量、合約期及其他相關要求，不同服務的收費或會有所差別。

### 3) 客戶聯絡中心系統託管方案

本集團於二零一零年開始透過偉思系統提供客戶聯絡中心系統託管方案。在託管方案中，客戶以遠端接入模式利用偉思系統支援其客戶聯絡服務中心的聯絡服務運作。

客戶聯絡服務中心的服務座席遠程連接至本集團的偉思系統，而客戶及其客戶服務員均可享用偉思系統的所有功能及特點。本集團仍負責維護及支援偉思系統及客戶遠程運作的相應數據(猶如彼等於本集團自身客戶聯絡服務中心運作)。

就客戶聯絡服務中心系統託管服務而言，根據服務的規模及複雜性，就每個服務座席收取固定每月單位費用。考慮到規模、合約期、客戶聯絡服務中心安裝及其他相關要求，不同服務的收費或會有所差別。

### 服務協議

本集團與其客戶訂立的協議一般載有：(i)本集團將予提供服務的範圍及規定；(ii)合約期限一般介乎三個月至三年；(iii)經雙方協定的屆滿時續期條款(如有)；(iv)一次性及/或經常性收費的定價方案；(v)付款信貸期一般為30日；及(vi)介乎一至六個月的終止條款。

### 偉思系統

本集團自二零零零年起設計、開發及改良偉思系統。偉思系統為一站式多媒體客戶聯絡中心系統，建基於數碼電話通訊平台，融合客戶聯絡服務運作及管理的全面電話通訊功能。

---

## 概 要

---

偉思系統採用CTI技術，可將從電話系統採集的數據供客戶資料查詢數據庫使用，並整合電話通訊數據及客戶數據以供便捷查閱。偉思系統屬本集團的專利產品及其有關商標由本集團擁有。

偉思系統具備以下核心功能：

1. 多媒體支援
2. 多媒體客戶聯絡通道統一隊列
3. 話務員技能路由
4. 互動語音應答
5. 數碼錄音／記錄(包含加密選項)
6. 自動、預覽及預測撥號
7. VoIP
8. 語音監控
9. 實時系統監控
10. 視頻記錄
11. 自動備份系統
12. 報告模組

### 發展戰略

本集團於香港廣泛服務不同行業(包括電訊業、銀行及金融服務業、保險業及公共部門)的客戶。集團與客戶建立及維持長期穩定業務關係，且與大部分十大客戶的業務往來平均超過七年。本集團所提供綜合多媒體客戶聯絡服務能夠迎合客戶多樣化的特定需求。本集團亦致力於現有客戶所屬行業及其他新行業內拓展業務及營運。

於往績記錄期間，本集團以高利用率經營本集團的客戶聯絡服務中心。本集團計劃擴展集團的客戶聯絡服務中心的總容量，旨在進一步提高客戶聯絡服務的運作效益，以迎合現有客戶的持續增長需求。

---

## 概 要

---

目前，集團計劃於二零一二年底前設立兩個新客戶聯絡服務中心，以迎合現有及新客戶與日俱增的需求，亦計劃於研發投放更多資源改善偉思系統，以提高本集團客戶聯絡服務中心及業務運作的效率。本集團致力根據授權安排加強向客戶銷售偉思系統解決方案。於售出偉思系統或本集團客戶獲授權使用該系統後，亦會為客戶提供系統維護及定制化支援。

### 競爭優勢

董事相信本集團具有下列競爭優勢：—

1. 於最後實際可行日期，本集團於香港經營相當規模的客戶聯絡服務業務，配備逾850個服務座席、三個客戶聯絡服務中心及逾1,000位客戶服務員；本集團能按統一管理及運作基準集中及分配資源，從而提高運作效益。
2. 本集團具備自行開發客戶聯絡中心系統的技術實力並已開發偉思系統。該系統可助本集團經營的客戶聯絡服務中心提供較具成本效益的客戶聯絡服務。偉思系統有助提高本集團競爭力，在客戶聯絡服務業的服務速度及定價方面尤然。
3. 本集團於各行業向客戶提供多元化客戶聯絡服務，以切合其業務需求；
4. 本集團的管理層團隊穩定且經驗豐富，平均在香港運作及管理客戶聯絡服務擁有逾15年經驗；及於本集團任職平均超過七年；
5. 本集團與客戶維持長期業務及合作關係，有助本集團業務持續發展；
6. 本集團內部的資訊科技團隊提供每週七天每日24小時的服務支援，令本集團得以持續開展客戶聯絡服務業務；
7. 本集團自一九九七年起採用ISO 9001質量管理標準，向客戶提供優質服務；

### 業務目標及策略

本集團立足香港客戶聯絡服務市場約20載，並已與客戶建立長期及穩定的業務關係。本集團致力進一步提升市場地位，成為助客戶業務增值的領先專業多媒體客戶聯絡服務合作夥伴。本集團計劃透過以下方式利用並提升競爭力：(a)設立新客戶聯絡服務中心，以迎合不



---

## 概 要

---

同市場及更多行業領域的需求；(b)擴展及增強集團的客戶聯絡中心系統及軟件；及(c)增強現有客戶聯絡服務中心設備的性能。

### 配售的理由及所得款項用途

董事相信股份於創業板上市可提升本集團的形象。配售亦將增強本集團的資本基礎及為本集團提供額外營運資金，以分別實施本招股章程「業務目標及策略」一節「業務策略」及「實施計劃」一段所載的未來計劃。

配售所得款項淨額(扣除相關開支後)將約為27,000,000港元(假設發售量調整權未獲行使)。董事現擬將所得款項淨額用作以下用途：

- 所得款項淨額約52% (或約14,000,000港元)用作設立合共約400個服務座席的兩個新客戶聯絡服務中心，以迎合現有及潛在客戶的客戶聯絡服務需求。該等客戶涉及電訊、銀行及金融服務、保險業及其他新市場(如強積金服務及業務延續支援服務)。該兩個新客戶聯絡服務中心將位於九龍，惟確切位置尚待釐定及物色。基於本集團於二零零八年設立一個可容納約350個服務座席的客戶聯絡服務中心的成本約6,500,000港元及考慮通脹因素下，本集團預期設立一個新客戶聯絡服務中心的總成本約為7,000,000港元，主要包括裝修、裝備以及採購硬件設備及系統成本；
- 所得款項淨額約28% (或約7,500,000港元)將投放於研發項目以提昇集團的客戶聯絡中心系統及軟件。其中將包括約700,000港元用於開發互動語音及視訊應答以及視訊聯絡中心功能；約500,000港元用於排班管理；約1,200,000港元用於社交媒體功能；約1,000,000港元用於客戶關係管理功能；約1,100,000港元用於電話中心分析開發及約3,000,000港元將用以研發支援另一種操作系統的新客戶聯絡服務中心解決方案；
- 所得款項淨額約15% (或約4,000,000港元)用作提昇本集團現有客戶聯絡服務中心設備性能。當中包括為改善營運環境而翻新集團目前的客戶聯絡服務中心，並將客戶聯絡中心系統升級至VoIP平台。預期改善位於九龍灣及觀塘(駱駝漆大廈)的兩個

## 概 要

客戶服務聯絡中心各須花費約2,000,000港元。其中，約1,000,000港元用於更新及修復租賃物業裝修工程的部分設施，包括空調系統、照明系統及電源佈線；其餘約1,000,000港元用於採購／升級系統伺服器、個人電腦及網絡設備；及

— 所得款項淨額結餘約5% (或約1,500,000港元) 用作本集團的一般營運資金。

倘發售量調整權獲悉數行使，則所得款項淨額將增加約6,000,000港元。董事擬按比例將有關額外所得款項用於上述用途。

總體而言，自最後實際可行日期至二零一三年十二月三十一日，實施本集團業務目標及策略將需自配售所得款項淨額中撥付的資金如下：

	截至以下日期止六個月				總計 百萬港元
	二零一二年 六月 三十日 百萬港元	二零一二年 十二月 三十一日 百萬港元	二零一三年 六月 三十日 百萬港元	二零一三年 十二月 三十一日 百萬港元	
設立新客戶聯絡服務中心， 以迎合不同市場及 更多行業領域的需求	7.0	7.0	0	0	14.0
擴展及增強集團的 客戶聯絡中心系統及軟件	2.3	2.1	2.3	0.8	7.5
增強現有客戶聯絡 服務中心設備的性能	1.0	1.0	1.0	1.0	4.0
用作本集團的一般營運資金	1.5	0	0	0	1.5
	<b>11.8</b>	<b>10.1</b>	<b>3.3</b>	<b>1.8</b>	<b>27.0</b>

董事認為，配售所得款項淨額將足以撥付本集團截至二零一三年十二月三十一日止年度的業務計劃。

倘配售所得款項淨額並非需即時用作以上用途，董事現時有意將有關所得款項淨額按短期計息存款存於授權金融機構。



## 概 要

### 營業記錄

下表(摘錄自本招股章程附錄一所載會計師報告)概述本集團截至二零零九年及二零一零年十二月三十一日止兩個年度各年以及截至二零一零年及二零一一年六月三十日止六個月的合併收入及業績，乃假設本集團現有架構於整個回顧期間已一直存在而編製。該概要應與本招股章程附錄一所載的會計師報告一併閱讀。

### 合併全面收入表

	截至 二零零九年 十二月 三十一日 止年度 千港元 (經審核)	截至 二零一零年 十二月 三十一日 止年度 千港元 (經審核)	截至 二零一零年 六月 三十日 止六個月 千港元 (未經審核)	截至 二零一一年 六月 三十日 止六個月 千港元 (經審核)
收入	190,632	191,147	88,350	89,396
其他收入	407	271	223	171
其他收益－淨額	2,501	1,318	141	33
僱員福利開支	(146,597)	(148,735)	(64,575)	(65,793)
折舊及攤銷	(5,763)	(5,662)	(2,826)	(2,916)
其他經營開支	(19,909)	(20,394)	(10,699)	(10,158)
	<u>21,271</u>	<u>17,945</u>	<u>10,614</u>	<u>10,733</u>
經營溢利	21,271	17,945	10,614	10,733
財務費用	(1,114)	(1,628)	(814)	(730)
	<u>20,157</u>	<u>16,317</u>	<u>9,800</u>	<u>10,003</u>
除所得稅前溢利	20,157	16,317	9,800	10,003
所得稅開支	(2,662)	(2,563)	(1,977)	(1,861)
	<u>17,495</u>	<u>13,754</u>	<u>7,823</u>	<u>8,142</u>
年度／期間溢利	<u>17,495</u>	<u>13,754</u>	<u>7,823</u>	<u>8,142</u>
以下人士應佔溢利：				
本公司擁有人	17,490	13,754	7,823	8,142
非控股權益	5	—	—	—
	<u>17,495</u>	<u>13,754</u>	<u>7,823</u>	<u>8,142</u>
每股盈利				
－基本及攤薄(港仙)	<u>8.3</u>	<u>6.5</u>	<u>3.7</u>	<u>3.9</u>

## 概 要

### 收入分析

下表載列於往績記錄期間本集團按業務單位劃分的收入分析：

	截至十二月三十一日止年度		截至六月三十日止六個月					
	二零零九年 千港元 (經審核)	二零一零年 千港元 (經審核)	二零一零年 千港元 (未經審核)	二零一一年 千港元 (經審核)				
外包呼入客戶聯絡服務	12,564	6%	8,890	5%	3,831	4%	4,010	4%
外包呼出客戶聯絡服務	68,484	36%	70,577	37%	31,674	36%	31,794	36%
人員派遣服務	83,734	44%	87,994	46%	41,212	47%	41,227	46%
客戶聯絡服務								
中心設備管理服務	24,503	13%	23,175	12%	11,320	13%	12,365	14%
其他	1,347	1%	511	0%	313	0%	-	0%
總收入	<u>190,632</u>	100%	<u>191,147</u>	100%	<u>88,350</u>	100%	<u>89,396</u>	100%

根據本集團的管理賬目，於二零一一年七月一日至最後實際可行日期期間的財務業績(包括損益賬的主要項目，如收入、經營開支及溢利)與截至二零一一年六月三十日止六個月期間相比概無任何重大不利變動。

### 配售的統計數據

股份市值(附註1) . . . . .	168,000,000港元
全面攤薄歷史市盈率(附註2) . . . . .	12.2倍
未經審核備考經調整每股股份有形資產淨值(附註3) . . . . .	0.25港元

---

## 概 要

---

附註：

1. 股份市值根據配售價每股配售股份0.6港元及緊隨完成配售後已發行的280,000,000股股份計算，但並無計及行使發售量調整權以及根據本招股章程附錄五「唯一股東於二零一一年十二月二十一日通過的書面決議案」一段所述根據配發及發行股份的一般授權而可能配發及發行的任何股份或根據購回股份的一般授權而可能由本公司購回的任何股份。
2. 全面攤薄歷史市盈率乃根據截至二零一零年十二月三十一日止年度本公司權益持有人應佔溢利、配售價每股配售股份0.6港元，並假設已於年內發行280,000,000股股份（包括本招股章程刊發日期已發行股份及根據配售而將予發行的股份）計算。
3. 未經審核備考經調整每股股份有形資產淨值乃於作出調整（如本招股章程「財務資料」一節「未經審核備考經調整有形資產淨值」分節所述）後並按配售價每股配售股份0.6港元以及緊隨完成配售後已發行280,000,000股股份而得出。

### 股息及股息政策

截至二零零九年及二零一零年十二月三十一日止年度以及截至二零一一年六月三十日止六個月，本集團宣派的股息合共分別為20,000,000港元、19,000,000港元及16,500,000港元。

於最後實際可行日期前，所有宣派股息均已悉數派付，而本集團通過其內部資源派付該等股息。

### 與本集團有關的風險

- 本集團持續賺取收入及溢利的能力依靠以維持競爭力及提供優質客戶聯絡服務為基礎的持續增長
- 本集團依賴數個產業的主要客戶，可能難以擴展業務至其他行業
- 本集團主要供應商集中
- 本集團包括電腦系統及網絡的營運基礎設施或會出現意外中斷、不足、損壞或故障
- 本集團依靠主要管理人員
- 本集團可能無法以合理商業條款租用客戶聯絡服務中心的場地或更新現有租約

---

## 概 要

---

- 本集團須聘請及留用勝任的僱員
- 勞務短缺或勞務成本上升可能使本集團增長放緩，損害本集團的業務並削弱本集團的盈利能力
- 本集團可能因日常業務過程中提供的服務性質及資料內容引發的索償而面臨第三方責任
- 本集團須為自客戶所得個人資料提供足夠保障
- UEMO對本集團業務的影響
- 本集團可能難以達致業務目標
- 由於本集團若干附屬公司的名稱近似易寶有限公司，故有關易寶有限公司(與本集團並無關連的第三方公司)的任何負面宣傳或新聞或會對本集團業務構成不利影響
- 本集團於往績記錄期間的派息水平不能視為衡量日後股息的指標
- 控股股東的權益或會有別於其他股東
- 本集團經營活動產生的現金流出淨額可能令本集團面臨流動資金風險
- 本集團於本財政年度的盈利能力可能受上市開支引致開支總額增加而受不利影響

### 與本集團經營所在行業相關的風險

- 本集團需要緊貼資訊及通訊技術一日千里的發展
- 本集團須維持實力與競爭對手比拼
- 本集團的偉思系統未申請專利，故可能面臨競爭對手仿效及使用該系統的風險
- 監管環境可能出現變動

---

## 概 要

---

### 與配售有關的風險

- 配售並不進行包銷
- 本集團股份過往並無公開市場，且本集團股份流通量、市價及成交量可能波動
- 倘本集團日後發行額外股份，投資者權益將可能會遭攤薄
- 本集團控股股東或主要股東在公開市場大量出售本集團任何股份，可能會對本集團股份市價構成重大不利影響

### 與本招股章程所載陳述有關的風險

- 本招股章程所載若干事實及統計數字乃摘錄自市場研究機構所編撰的多個來源，未必可靠

### 客戶集中度

本集團的收入很大部分來自向香港三大行業領域（「三大行業領域」，即電訊業、銀行及金融服務業以及保險業）的多個主要客戶提供服務。截至二零一零年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一一年六月三十日止六個月，來自三大行業領域的收入佔本集團總銷售額的90%以上。

於往績記錄期間及於最後實際可行日期，本集團的五大客戶來自電訊業、銀行及金融服務業以及保險業。於往績記錄期間，來自五大主要客戶的收入佔本集團總收入約67%、70%及71%。

為進一步減低對最大客戶的依賴，憑藉本集團在電訊、銀行及金融服務、保險業及公共部門的扎實行業經驗及訓練有素的客戶服務員資源的優勢，本集團計劃於上述行業或其他行業領域（即強制性公積金（「強積金」）、業務延續支援、零售及醫療保健）擴展業務，務求吸納更多新客戶。

集團計劃於二零一二年十二月前開設規劃容納100至140個服務座席並配置先進及高標準設備與設施的新客戶聯絡服務中心。預計半數服務座席容量將分配用於強積金相關服務或要求更為嚴格的服務，而餘下半數將於新客戶聯絡服務中心營運首年內用於業務延續或災難復原備份服務以及其他外包呼出客戶聯絡服務。

### 供應商集中度

本集團向五大供應商採購的總額佔截至二零一零年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一一年六月三十日止六個月總採購額分別約91%、97%及98%。此外，截至二零一零年十二月三十一日止兩個年度及截至二零一一年六月三十日止六個月，本集團向最大供應商採購的總額分別佔約39%、48%及46%。

本集團通常以最優惠價格、支付期限及服務向供應商進行採購。本集團挑選供應商時亦遵循內部程序指引，一般要求本集團在作出各交易選擇前考慮不同的供應商。市場上亦有大量供應商可供選擇，因此本集團實際並不依賴任何特定供應商。

### 管理層計劃償還債務及資本承擔

根據過往表現，本集團來自客戶的現金流入穩定。根據過往表現計算，本集團管理層有信心維持穩定的客戶現金流入。本集團亦預期，隨著預測本集團日後營業額及溢利增長，現金流入亦將增長。

此外，董事認為，現有銀行融資足以維持業務所需的預期現金流出。為償還債務、資本承擔及符合合理預見的現金需求，董事將進一步與金融機構進行協商，以提高本集團的信貸額，從而增加本集團尚未提取銀行融資的靈活性。

### 與控股股東的潛在競爭

本集團控股股東目前於廣州潤寶中擁有股本權益。廣州潤寶的業務為於廣東省向中國社會企業當前目標客戶提供客戶聯絡服務。

董事認為本集團控股股東於其他客戶聯絡服務相關業務的權益將不會及極不可能與本集團業務直接或間接構成競爭。本集團已採取下列措施防止與控股股東的任何潛在競爭：

### 不競爭契據

1. 本集團與控股股東的區域市場及客戶具有清晰劃分。
2. 於往績記錄期間，本集團僅於香港市場產生收入且目前並無計劃擴展至其他地區市場。



---

## 概 要

---

3. 契諾人須將新商機轉介予本集團。
4. 董事局將成立一個由非衝突董事組成的委員會，藉以考慮有關新商機。
5. 由非衝突董事組成的委員會考慮有關新商機並無時間限制。
6. 即使由非衝突董事組成的委員會決定不利用新商機，契諾人亦將盡量促使其各自的聯繫人士及／或受其控制的公司不利用新商機。

### 持續遵守不競爭契據

1. 本集團獨立非執行董事將至少每年審閱不競爭契據所載控股股東遵守承諾的情況。
2. 控股股東將就不競爭契據的遵守情況於本公司年報內作出年度聲明。

### 本公司組織章程細則規定

根據本公司組織章程細則，倘本集團任何成員公司與董事將予訂立的任何交易產生潛在的利益衝突，有利益關係的董事不得出席有關董事局會議，惟大多數獨立非執行董事要求彼等出席除外。