

概覽

本集團的主要業務為提供流動電話及其他個人電子產品維修及翻新服務。本公司的營運附屬公司電訊首科獲企業客戶(包括流動電話及個人電子產品製造商、電訊服務供應商及全球服務公司)委任提供該等產品的維修及翻新服務。本集團的維修及翻新服務主要涵蓋流動電話、傳呼機、雙向流動數據通訊裝置、個人電腦、平板電腦、便攜式媒體播放器、視訊遊戲機及掌上型遊戲機。

流動電話及其他個人電子產品製造商一般會為終端用戶取得維修及翻新服務。製造商一般會委任全球或國內服務供應商為彼等保修期內或保修期已屆滿的產品進行維修及翻新，而非於全球各地設立彼等自有的大型維修團隊。全球服務供應商亦可能委聘國內服務供應商承接維修及翻新工作。流動電話製造商或會要求流動網絡營運商就營運商向營運商服務的用戶出售的流動電話提供保修，而該等營運商亦可能會選擇將維修服務外包給服務供應商。

有關本集團與其企業客戶的業務安排的各種營運及收益模式於下表概述：

營運模式	收益模式	零部件的安排
<p>模式一</p> <p>此模式下本集團與5家企業客戶(客戶A、B、C、D及E，其中，客戶A為電訊數碼信息)的業務安排：</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業客戶並無要求本集團經營客戶服務中心。 交付故障裝置至本集團位於葵涌的中央維修及翻新中心維修及翻新。 	<p>此模式下本集團就客戶A、B、C、D及E的收益模式：</p> <ul style="list-style-type: none"> 本集團就每類維修及翻新工作收取不同維修費收入，該等收費以每單位固定金額(金額A)表示。於最後實際可行日期，此收益模式下收取的維修及翻新服務費為每項工作介乎10港元至525港元。 定價基準 — 服務費的費用及收費乃經企業客戶與電訊首科磋商後協定，而電訊首科過往一直計及估計直接勞工成本、其他營運開支及預期工作訂單數目。此外，個別客戶就保修期屆滿後工作支付的維修服務費包括所用零部件的成本。 保修期內工作 — 本集團直接向企業客戶收取費用。 保修期屆滿後工作 — 本集團根據與四家企業客戶(即客戶B、C、D及E)訂立的安排直接向個別客戶收取費用，而客戶D要求本集團向企業客戶收取維修勞工費，並向其退回個別客戶已付的維修費。就電訊數碼信息而言，本集團向其收取費用。 	<ul style="list-style-type: none"> 客戶A、B、C、D及E要求本集團採購零部件並承擔存貨風險。 電訊數碼信息及客戶D要求本集團採購零部件，並在該等零部件獲用作保修期內工作及保修期屆滿後工作時償付本集團。 客戶C及E要求本集團採購零部件，並在該等零部件獲用作保修期內工作時償付本集團(而在該安排下，本集團向個別客戶收回保修期屆滿後工作所用零部件的成本)。 客戶B免費向本集團供應保修期內工作所用的零部件，惟要求本集團採購保修期屆滿後工作所用的零部件，並承擔存貨風險(而在該安排下，本集團向個別客戶收回保修期屆滿後工作所用零部件的成本)。

業 務

營運模式

模式二

本集團在此模式下與4家企業客戶(客戶F、G、H及I)的業務安排：

- 企業客戶要求本集團經營服務中心。
- 企業客戶要求本集團承擔經營服務中心的所有成本。
- 終端用戶可在客戶服務中心留下故障裝置或取回已維修的裝置。
- 維修工作一般於客戶服務中心進行。

模式三

此模式下本集團與1家企業客戶(客戶J)的業務安排：

- 企業客戶要求本集團在香港及台灣經營服務中心。
- 企業客戶支付服務中心管理費及償付服務中心營運開支。

收益模式

此模式下本集團就客戶F、G、H及I的收益模式：

- 本集團就每類維修及翻新工作收取不同維修費收入，該等收費以每單位固定金額(就若干類別維修及翻新工作而言，高於上述金額A以抵補服務中心成本)表示。於最後實際可行日期，此收益模式下收取的維修及翻新服務費為每項工作介乎10港元至310港元。
- 定價基準 — 服務費的費率及收費乃經企業客戶與電訊首科磋商後協定，而電訊首科過往一直計及估計直接勞工成本、其他營運開支(包括經營服務中心的開支)及預期工作訂單數目。此外，個別客戶就保修期屆滿後工作支付的維修服務費包括所用零件的成本。
- 保修期內工作 — 本集團直接向企業客戶收取費用。
- 保修期屆滿後工作 — 本集團直接向個別客戶收取費用。客戶G及I要求本集團向企業客戶收取維修勞工費用，並向彼等退回個別客戶已付的維修費。

此模式下本集團就客戶J的收益模式：

- 本集團收取(i)維修費收入；(ii)服務中心管理費；及(iii)償付服務中心營運開支。
- 本集團就每類維修及翻新工作收取不同維修費收入，該等收費以每單位固定金額表示。於最後實際可行日期，此收益模式下收取的維修及翻新服務費為每項工作介乎100港元至139港元。
- 定價基準 — 服務費的費率及收費乃經企業客戶與電訊首科磋商後協定，而電訊首科過往一直計及估計直接勞工成本、其他營運開支及預期工作訂單數目。此外，個別客戶就保修期屆滿後工作支付的維修服務費包括所用零件的成本。
- 保修期內工作 — 本集團直接向企業客戶收取費用。
- 保修期屆滿後工作 — 本集團直接向個別客戶收取費用。該家企業客戶要求本集團向企業客戶收取維修勞工費用，並向其退回個別客戶已付的維修費用。

零部件的安排

- 客戶H要求本集團採購零部件及承擔存貨風險，並在該等零部件獲用作保修期內工作時償付本集團(而在該安排下，本集團向個別客戶收回保修期屆滿後工作所用零部件的成本)。
- 客戶F免費向本集團供應保修期內工作所用的零部件，惟要求本集團採購保修期屆滿後工作所用的零部件及承擔存貨風險(而在該安排下，本集團向個別客戶收回保修期屆滿後工作所用零部件的成本)。
- 客戶G及I免費向本集團供應保修期內及保修期屆滿後工作所用的零部件。

- 相關供應商免費向本集團供應在香港及台灣進行的保修期內工作及在香港進行的保修期屆滿後工作所用的零部件，惟要求本集團採購在台灣進行的保修期屆滿後工作所用的零部件及承擔存貨風險(而在該安排下，本集團向個別客戶收回該等保修期屆滿後工作所用零部件的成本)。

業 務

本集團根據上述三種模式於往績記錄期收取的收益(即維修及翻新服務費)及毛利載列如下：

	截至3月31日止年度		截至
	2011年 千港元	2012年 千港元	2013年1月31日 止十個月 千港元
模式一			
收益	13,366	18,751	18,560
毛利	6,799	10,578	9,002
毛利率(附註)	50.9%	56.4%	48.5%
模式二			
收益	20,173	44,419	39,650
毛利	4,541	16,701	14,519
毛利率(附註)	22.5%	37.6%	36.6%
模式三			
收益	2,835	5,236	3,811
毛利	1,266	3,059	1,770
毛利率(附註)	44.6%	58.4%	46.4%

附註：請注意，上表所載三種營運模式各自的毛利率僅供參考。各種模式的毛利率實際上僅為相同模式下與企業客戶各種營運的加權平均毛利率，並不代表相同模式下與企業客戶的各種營運具有相若毛利率。

於最後實際可行日期，電訊首科獲十家企業客戶委任提供維修及翻新服務。該十家企業客戶包括：

- 五家流動電話全球製造商(即客戶B、C、E、F及H)：
 - 於該五家企業客戶中，兩家企業客戶(即客戶C及F)為香港五大流動電話供應商(以2011年的裝運單元計值)，合共佔2011年香港市場份額的55.8%；及
 - 於該五家企業客戶中，兩家企業客戶(即客戶C及E)僅委任本集團作為彼等在香港的授權服務供應商提供維修及翻新服務；
- 一家香港流動網絡營運商(即客戶G)以及電訊數碼信息(一家傳呼營運商兼本公司關連人士)，該兩家公司僅委任本集團作為彼等在香港的授權服務供應商提供維修及翻新服務；

- 一家視訊遊戲公司(即客戶D)，其
 - 僅委任本集團作為其在香港的授權服務供應商提供維修服務；及
 - 連同本集團的另一企業客戶(即客戶H)屬同一集團旗下；
- 兩家全球服務公司，其中包括：
 - 一家企業客戶(即客戶I)，其專營提供服務，包括增值分銷、供應鏈解決方案、手機保障及保險、手機回收及舊換新解決方案，以及向流動裝置製造商、無線營運商及零售商提供多渠道零售解決方案等。本集團於2013年2月與該企業客戶訂立協議，以就三個全球品牌(該等品牌為該家全球服務公司的客戶)的流動電話及相關配件於香港的客戶服務中心提供維修及翻新服務。其亦委聘本集團在本集團的葵涌維修中心為兩個其他全球品牌的流動電話提供篩選及軟件升級服務；及
 - 另一企業客戶(即客戶J)為全球端對端售後服務平台技術及服務公司，其專注於全球消費產品公司(主要為電訊、電子及汽車市場)及提供服務以統一所有售後客戶服務活動，包括營運客戶聯絡中心、提供預防維護、管理保修、處理申索、營運維修中心及管理逆向物流。該企業客戶委聘本集團就一家全球品牌的流動電話在香港及台灣提供維修及翻新服務，該品牌為該全球服務公司的客戶，亦於1999年7月至2013年1月委聘本集團提供維修及翻新服務。有關本集團與該全球品牌過往業務關係的進一步詳情載於本招股章程「業務 — 客戶 — 本集團企業客戶的重組計劃」一段。

業 務

於截至2011年及2012年3月31日止年度各年以及截至2013年1月31日止十個月，本集團的總收益分別約為37.9百萬港元、69.6百萬港元及63.5百萬港元；於各同期期間，本集團的除稅後利潤分別約為4.2百萬港元、14.1百萬港元及1.7百萬港元。下表載列往績記錄期內按收入性質劃分的本集團收益明細。

	截至3月31日止年度		截至1月31日止十個月	
	2011年 千港元	2012年 千港元	2012年 千港元 (未經審核)	2013年 千港元
維修服務收入	36,374	68,406	55,738	62,021
銷售配件	<u>1,531</u>	<u>1,175</u>	<u>965</u>	<u>1,515</u>
總計	<u>37,905</u>	<u>69,581</u>	<u>56,703</u>	<u>63,536</u>

下表載列往績記錄期內本集團的企業客戶數目、訂單數目及本集團經營的客戶服務中心數目。

	2011年 3月31日	2012年 3月31日	2013年 1月31日	最後實際 可行日期
於該日的企業客戶數目	8	10	10	10
— 流動電話製造商	6	7	5	5
— 電訊服務供應商	2	2	2	2
— 視訊遊戲公司	—	1	1	1
— 全球服務公司	—	—	2	2
截至該日止財政年度／十個月的 訂單數目(以千計)	241	469	434	—
客戶服務中心數目	6	7	8	8

業 務

下表載列往績記錄期內按所維修及翻新的個人電子產品種類劃分的本集團所收取的維修及翻新費明細：

	截至3月31日止年度				截至2013年	
	2011年		2012年		1月31日止十個月	
	千港元		千港元		千港元	
流動電話	25,393	69.8%	52,326	76.5%	46,167	74.4%
傳呼機及雙向流動數據通訊裝置	8,581	23.6%	9,639	14.1%	7,822	12.6%
個人電腦(附註1)	—	—	—	—	1,226	2.0%
平板電腦及便攜式媒體播放器	2,400	6.6%	5,967	8.7%	5,593	9.0%
視訊遊戲機(附註2)	—	—	380	0.6%	997	1.6%
掌上型遊戲機(附註2)	—	—	94	0.1%	216	0.4%
總計	<u>36,374</u>	<u>100%</u>	<u>68,406</u>	<u>100%</u>	<u>62,021</u>	<u>100%</u>

附註：

1. 本集團自2012年4月開始為個人電腦提供維修及翻新服務。
2. 本集團自2011年10月開始為視訊遊戲機及掌上型遊戲機提供維修服務。

業 務

下表載列往績記錄期內本集團自企業客戶及終端用戶(連同企業客戶的經銷商或分銷商)收取的維修及翻新費：

	截至3月31日止年度				截至2013年	
	2011年		2012年		1月31日	
	千港元		千港元		千港元	
自企業客戶收取的服務費(主要為本集團就保修期內的服務及保修期屆滿後的服務收取的服務費)	26,151	71.9%	52,853	77.3%	47,826	77.1%
毛利	10,133	80.4%	24,407	80.5%	21,512	85.1%
毛利率(%)	38.7%		46.2%		45.0%	
自終端用戶(連同企業客戶的經銷商或分銷商)收取的服務費(主要為本集團就保修期屆滿後的服務收取的服務費)	10,223	28.1%	15,553	22.7%	14,195	22.9%
毛利	2,473	19.6%	5,931	19.5%	3,779	14.9%
毛利率(%)	24.2%		38.1%		26.6%	

競爭優勢

董事相信本集團至今的成就，乃有賴其下列的競爭優勢。

本集團為知名品牌的授權服務供應商

於最後實際可行日期，電訊首科獲個人電子產品全球製造商、國內電訊服務供應商及全球服務公司委任為授權服務供應商。其亦獲一知名品牌委任為該品牌的視訊遊戲機及掌上型遊戲機提供維修服務。

由於本集團獲委任為授權服務供應商，終端用戶對製造商或彼等指定的供應商提供及本集團於維修及翻新故障產品時使用的零部件質量，以及本集團的專業知識及服務質素更有信心。因此倘相關故障產品的保修期已屆滿，終端用戶或會傾向尋求授權服務供應商提供的維修服務。

本集團已與其企業客戶建立關係

本集團致力與知名流動電話製造商、電訊服務供應商及全球服務公司建立及維持業務關係，使本集團可繼續獲委任為彼等的授權服務供應商。於最後實際可行日期，本集團已與其截至2012年3月31日止財政年度的三大客戶建立及維持4年、7年及2年的業務關係。在提供服務的過程中，倘本集團發現任何懷疑的產品損壞或安全事宜，或自維修及翻新客戶若干產品所得的若干訣竅或經驗對維修及翻新該家客戶其他類似產品有利，本集團將就有關事宜與該家客戶溝通，使該家客戶能夠改善相關產品的整體質素。因此，本集團成功與其客戶建立及維持穩健的業務關係，由於充分瞭解彼等的要求，因此可提供切合彼等需要的快捷有效服務。

儘管本集團為其企業客戶(包括六家流動電話及其他個人電子產品全球製造商、兩家國內電訊服務供應商及兩家全球服務公司)的非獨家服務供應商，惟該六家流動電話及其他個人電子產品全球製造商中的三家製造商以及該兩家國內電訊服務供應商及兩家全球服務公司僅委任本集團作為彼等在香港的授權服務供應商，以提供維修及翻新服務。已建立的客戶關係彰顯本集團的能力，並為本集團維持與現有企業客戶的業務關係提供競爭優勢。截至2011年及2012年3月31日止年度各年以及截至2013年1月31日止十個月，已委任其他服務供應商提供維修及翻新服務的三家企業客戶(即客戶B、F及H)應佔收益分別約為9.3百萬港元、24.4百萬港元及16.9百萬港元，分別佔其總收益約24.5%、35.1%及26.6%。截至2013年1月31日止十個月，該三家企業客戶的應佔收益大

幅下跌主要是由於截至2013年1月31日止十個月其中一家客戶推出新型號智能手機後進行的工作訂單少於該企業客戶於截至2012年3月31日止年度推出最後型號智能手機後的工作訂單。

本集團為富經驗的流動電話維修及翻新服務供應商

本集團的首間成員公司電訊首科於1999年7月開始作為授權服務供應商提供維修及翻新服務。數年來，本集團在向流動電話製造商、電訊服務供應商及全球服務公司提供維修及翻新服務的業務方面積累了專業知識和經驗，具備實施客戶規定的維修工作程序以及建立及經營客戶服務中心的專業知識和經驗。此外，倘客戶推行有關產品安全、回收或擴大保修範圍的計劃，本集團將可於客戶要求時協助推行有關產品計劃的變動、回收及／或服務。

電訊首科獲知名流動電話製造商委任為授權服務供應商，足證其已於行內建立良好信譽。本集團的業務往績記錄提高了其自現有客戶或潛在客戶（例如其他流動電話及其他個人電子產品製造商）取得新商機的能力。自往績記錄期開始以來，本集團於流動電話維修及翻新方面的經驗使其企業客戶數目由五家增至十家，並擴充服務至覆蓋其他類型的個人電子產品，例如個人電腦、平板電腦、視訊遊戲機及掌上型遊戲機。

本集團矢志提供增值及優質服務

作為若干企業客戶的授權服務供應商，該等客戶可能要求電訊首科負責在黃金商業地段設立客戶服務中心。終端用戶可在客戶服務中心留下故障裝置或取回已維修的裝置。可於數小時內完成的維修工作亦會於客戶服務中心內進行，讓終端用戶可即日取回已維修的裝置。此外，本集團亦可能負責招聘及培訓客戶服務中心的人員，以及中心的日常營運。因此，本集團不僅為客戶提供維修及翻新服務，同時亦提供客戶服務。

本集團矢志向其客戶提供優質及時的服務。尤其是當新型號的產品在市場上大受歡迎帶來對本集團服務的相應需求時，本集團仍十分注重服務的質素和效率。本集團企業客戶對服務質素規定的標準於服務協議內訂明，而企業客戶會定期對本集團提供的服務的質素進行檢討。於往績記錄期內，本集團所提的服務並無被發現嚴重偏離該等標準，而本集團並無就服務質素與其任何企業客戶發生任何重大爭議。本集團所提供的服務的質素加強了企業客戶的信心，繼而提高了其市場信譽。

本集團的中央維修及翻新中心令本集團可提供優質維修及翻新服務，並善用其客戶服務中心的空間提供客戶服務

本集團已於葵涌設立中央維修及翻新中心，總建築面積為15,101平方呎，一般駐有由約39名技術人員組成的團隊。葵涌中心設有專屬工作空間，並設有不同的貨倉儲存不同品牌產品的零件存貨。此外，其亦設有維修視訊遊戲機、掌上型遊戲機及個人電腦的指定用房，以應付該等產品對維修及翻新的環境有額外的要求。

本集團的中央維修及翻新中心令其可在該中心內進行處理時間需時超過一或兩日的維修及翻新工作，故此可善用客戶服務中心的空間讓終端用戶親臨。

本集團擁有富經驗的管理人員及技術團隊

本集團擁有富經驗及專注投入的高級管理團隊。電訊首科的執行董事及總經理已於本集團服務超過八年。兩人對本集團的業務均有良好認識和深入瞭解。核心管理層能有效維持及提高本集團的商譽及聲譽，為本集團提供了在競爭對手中脫穎而出的競爭優勢。有關本集團執行董事及高級管理人員行業經驗的詳細資料，請參閱本招股章程「董事、高級管理層及員工」一節。

於最後實際可行日期，本集團擁有80名負責維修及翻新工作的技術人員。電訊首科自1999年7月起提供流動電話維修及翻新服務。本集團的技術團隊會接受本集團企業客戶的培訓，故此具備進行彼等規定的工作流程的專業知識。透過多年來提供服務及培訓員工，本集團累積了提供流動電話及其他個人電子產品維修及翻新服務方面的經驗。

服務

維修及翻新服務

作為若干客戶的授權服務供應商，該等客戶可能要求電訊首科負責在黃金商業地段設立客戶服務中心。終端用戶可在客戶服務中心留下故障裝置或取回已維修的裝置。可於數小時內完成的維修工作亦會於客戶服務中心內進行，讓終端用戶可即日取回已維修的裝置。

本集團已於葵涌設立中央維修及翻新中心，總建築面積為15,101平方呎，一般駐有由約39名技術人員組成的團隊。葵涌中心設有專屬工作空間，並設有不同的貨倉儲存不同品牌產品的零件存貨。此外，其亦設有維修視訊遊戲機、掌上型遊戲機及個人電腦的

指定用房，以應付該等產品對維修及翻新的環境的額外要求。本集團的中央維修及翻新中心令其可在該中心內進行處理時間需時多於一或兩日的維修及翻新工作。

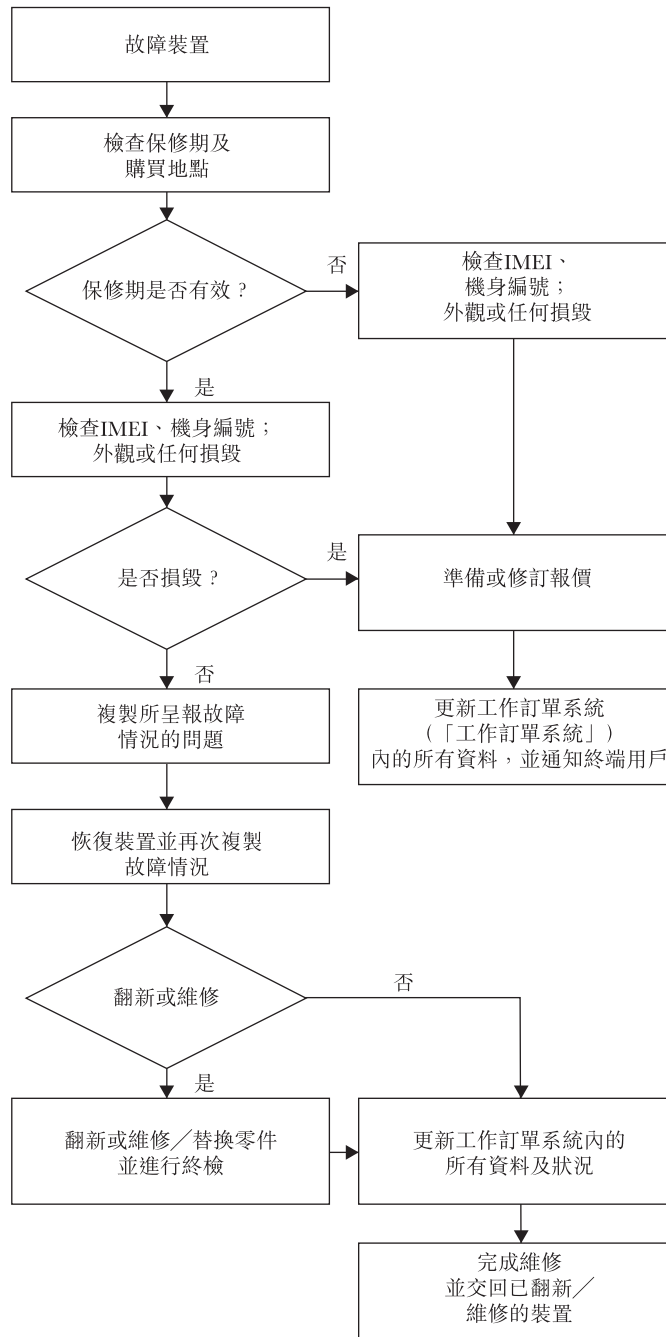
就本集團所有企業客戶而言，待修及／或待翻新的故障裝置可由(i)企業客戶(彼等於本身經營的客戶服務中心收集故障裝置)；及(ii)企業客戶的分銷商或經銷商(彼等於本身的零售店內收集終端用戶退回該店的故障裝置)送往本集團的葵涌中央維修及翻新中心。此外，就要求本集團為彼等經營客戶服務中心的五家企業客戶而言，本集團亦可於終端用戶親臨本集團經營的客戶服務中心並留下故障裝置時收集終端用戶的故障裝置。

本集團首次接收故障裝置時，將會檢查保修期適用與否。一般而言，相關個人電子產品製造商提供的保修期並不適用於因濫用或不當使用，或由非原廠產品製造商或其授權供應商之前提供的服務(例如程序升級)等所造成的損壞。倘終端用戶在未得原廠製造商的事先同意下自行更改裝置的功能、負荷或零件，或裝置上的產品機身編號被移除，則一般而言，保修期亦將不適用。

本集團所進行的維修及翻新工作一般包括下列各項：

- 篩選及檢查
- 更換配件或更換緩衝器
- 外觀翻新
- 重設設定
- 軟件升級
- 替換電子零件或組件

下圖載列客戶服務中心及中央維修及翻新中心後勤的一般維修及翻新工作流程：



本集團提供的維修及翻新服務涵蓋多種電子產品，包括流動電話、數據調變解調器、傳呼機、雙向流動數據通訊裝置、個人電腦、平板電腦、便攜式媒體播放器、視訊遊戲機及掌上型遊戲機。截至2012年3月31日止兩個財政年度以及截至2013年1月31日止十個月，本集團所收取的維修服務費分別約69.8%、76.5%及74.4%乃來自流動電話的維修及翻新。

客戶服務

作為若干企業客戶的授權服務供應商，電訊首科須設立服務中心，讓終端用戶可親臨服務中心並將故障產品交由本集團維修或取回已維修的產品。較為簡單的維修工作可於數小時內在該等服務中心完成。本集團訂立租賃協議以租賃用作服務中心的物業。其若干數目的僱員(包括技術人員及客戶服務人員)於服務中心工作。於最後實際可行日期，本集團於香港經營七個服務中心及於台北經營一個服務中心。總面積約19,585平方呎的服務中心有65名客戶服務人員。此外，本集團已於電訊數碼信息位於銅鑼灣的門店設立客戶服務櫃位，為一家企業客戶(即客戶D)收集損壞視訊遊戲機及掌上型遊戲機。

經營服務中心須遵守相關企業客戶規定的經營程序及政策。有關程序及政策與接收、維修及處理需維修及翻新的產品有關。此外，客戶服務中心亦提供產品諮詢及示範服務。本集團亦採購電話殼、螢幕保護貼、充電器及電池等配件，以在本集團經營的客戶服務中心內出售。

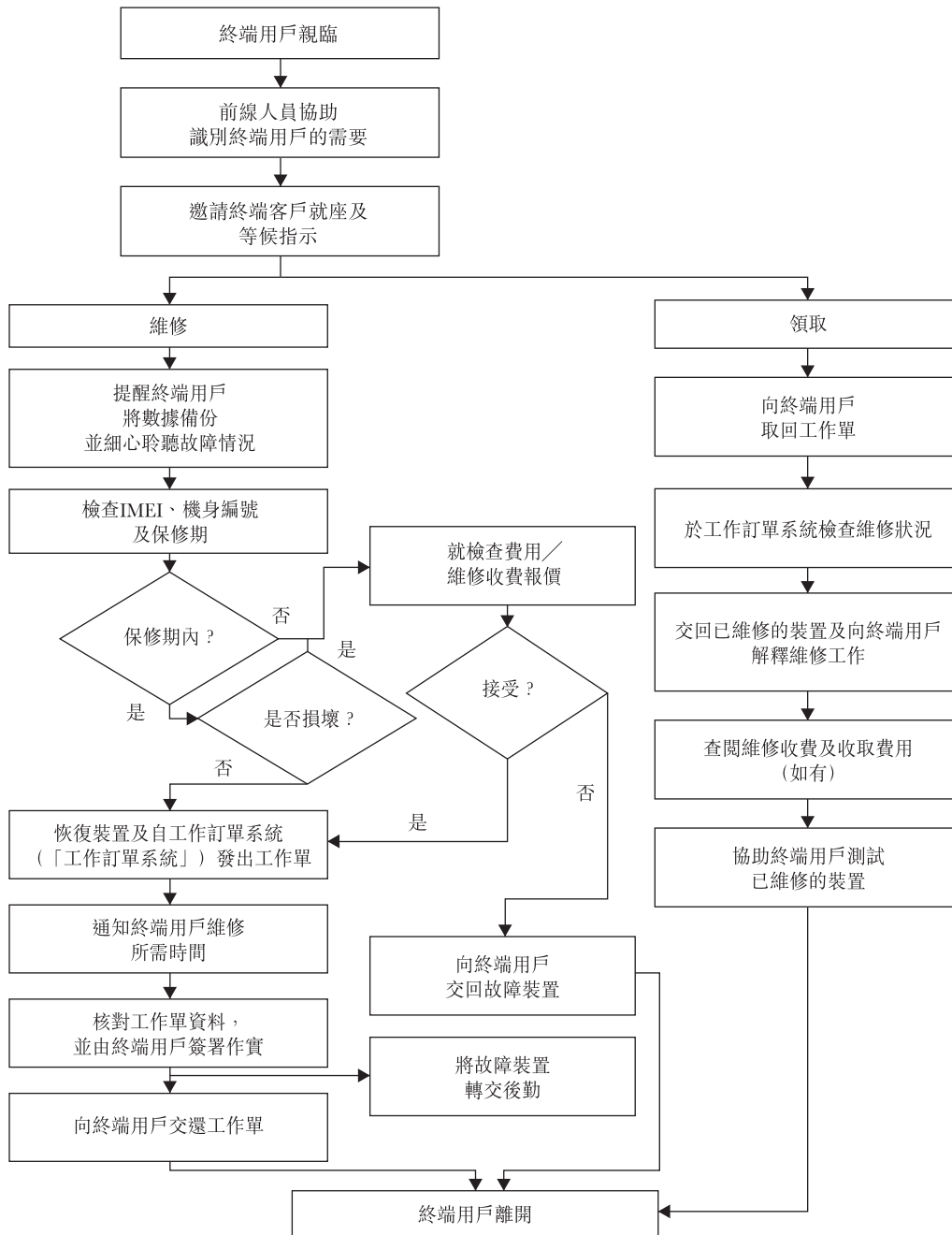
本集團須向前線人員提供入職及在職培訓，使前線人員可向親臨客戶服務中心的終端用戶提供優質服務。就此而言，員工接受產品及服務知識、解決問題、企業客戶的政策及慣例以及處理查詢、投訴及申索知識的培訓。

本集團於客戶服務中心的前線人員負責回應有關產品及服務的一般查詢，亦就一般疑難排解向終端用戶提供基本技術支援，例如安裝、功能介紹、初始設置及配置、規格、解決問題及將更高技術支援層面要求上達及反饋給本集團的技術人員。此外，前線人員須能夠監督及向終端用戶傳達有關要求的狀態及企業客戶的政策。

五家企業客戶要求本集團設立合共八個客戶服務中心。其中一家客戶(即客戶J，本集團為其管理兩個服務中心)向本集團支付服務中心管理收入，主要包括(i)固定金額的管理費；及(ii)營運開支(須支付溢價百分比作為附加費)。該家客戶亦根據不計及溢價的實際開支向電訊首科償付營運開支(例如租金)。本集團負責其餘六個客戶服務中心的所有營運開支，而相關企業客戶並無就此支付任何管理費或償付費用。此外，另一企業

客戶(即客戶C，其並無要求本集團經營任何服務中心)要求本集團代其處理其本身服務中心的員工工資，並就上述工作向電訊首科支付管理費。

下圖載列服務中心的一般客戶服務工作流程：



服務協議

本公司的營運附屬公司電訊首科與其企業客戶(包括流動電話及其他個人電子產品製造商、電訊服務供應商及全球服務公司)訂立服務協議，據此其獲委任為授權服務供應商，提供流動電話及其他個人電子產品(如傳呼機、雙向流動數據通訊裝置、個人電腦、平板電腦、便攜式媒體播放器、視訊遊戲機及掌上型遊戲機)的維修及翻新服務。

下文載列本集團(作為其企業客戶的授權服務供應商)訂立的服務協議的一般主要條款及條件。

條款

本集團與其企業客戶訂立的現有服務協議年期可能為固定或非固定。現時本集團及其企業客戶訂立合共十份服務協議，其中八份為固定年期協議，餘下兩份為非固定年期協議。該等固定年期協議中有六份為一年年期協議、一份為兩年年期及一份為三年年期協議。當中三份一年年期的服務協議的初步年期已屆滿，而該三份協議成為可按年繼續直至終止為止的協議。就該兩份非固定年期服務協議而言，該等協議一直有效直至根據其各自的條文終止為止。

一般而言，電訊首科或本集團的企業客戶可於另一方並無任何合理原因違反其根據相關協議的責任及未能補救有關違反(倘屬可補救)時；或另一方無力償債或被判定破產；或透過向另一方事先發出30至180日(視乎特定服務協議而定)的書面通知而終止服務協議。

下表概述本集團與其企業客戶訂立的十份現有服務協議的年期：

企業客戶	服務協議現有條款詳情	終止
(i) 客戶A(即電訊數碼信息)	協議持續，無固定年期。	任何一方可透過1個月通知予以終止。
(ii) 客戶B	自2012年6月起至2013年5月為期一年。	任何一方可透過3個月通知予以終止。
(iii) 客戶C	初始一年年期(自2010年7月開始)已屆滿，協議無限期自動重續直至終止為止。	任何一方可透過60日通知予以終止。
(iv) 客戶D	初始年期(自2011年10月起至2012年3月)已屆滿，協議按年繼續，直至終止為止。	任何一方可透過90日通知予以終止。

業 務

企業客戶	服務協議現有條款詳情	終止
(v) 客戶E	自2013年1月起至2013年12月為期一年。	倘客戶E無合理理由違反不具爭議發票的付款責任超過30日，電訊首科可透過30日通知予以終止。
(vi) 客戶F	初始年期(自2011年12月6日起至2011年12月31日)已屆滿，協議按年繼續，直至終止為止。	任何一方可透過30日通知予以終止。
(vii) 客戶G	自2011年5月起年期原為三年，並於其後延長至2015年8月。	任何一方可透過3個月通知予以終止。
(viii) 客戶H	無固定年期。	任何一方可透過6個月通知予以終止。
(ix) 客戶I	自2013年2月至2015年2月為期兩年。 初始兩年年期(自2013年2月至2015年2月)後，協議將自動延長一年。	任何一方可透過90日通知予以終止。
(x) 客戶J	自2013年1月至2014年1月。 初始一年年期(2013年1月至2014年1月)屆滿後，協議將自動重續為無期限。	任何一方可透過90日通知予以終止。

非獨家性

企業客戶委任電訊首科作為彼等的非獨家授權服務供應商，而該等企業客戶有權委任其他授權服務供應商。

服務範疇

電訊首科將予提供的一般服務範疇如下所列(下列僅為節錄，各份服務協議所載的實際服務範疇與另一協議的服務範疇可能存在差異)：

- 為保修期內及保修期已屆滿的產品提供維修及翻新服務；
- 於企業客戶指定的收集地點收集故障產品及交付已維修產品；

- (在若干情況下，視乎企業客戶要求而定)於客戶服務中心提供維修及翻新服務。

保修期

倘已維修的產品於先前維修後一段時間(介乎30日至90日，視乎特定服務協議而定)內因相同原因須向電訊首科退回作進一步維修服務，或於先前維修完成後90日內因電訊首科的出錯或工藝須作進一步維修，企業客戶將毋須向電訊首科支付額外服務費及/或用作該進一步維修服務的相關零件成本。

企業客戶的責任

企業客戶的一般責任如下所列(下列僅為節錄，各企業客戶的責任與該等於另一服務協議下或下文所載者可能存在差異)：

- 就其在保修期內維修及翻新產品服務向電訊首科支付費用；
- 按企業客戶不時釐定的價格向電訊首科提供零件；
- 倘企業客戶認為合適，為電訊首科的技術人員或其他僱員提供培訓；
- 根據實際需要，就企業客戶已推出或將推出市場的產品免費向電訊首科提供維修及翻新手冊、技術數據及培訓材料。

電訊首科的其他責任

電訊首科的一般責任如下所列(下列僅為節錄，服務協議所載電訊首科的責任與該等於另一服務協議下或下文所載者可能存在差異)：

- 遵循接受、維修及處理故障裝置的程序；
- 招聘能勝任提供維修及翻新服務的員工，以及根據企業客戶的要求提供培訓；
- 於企業客戶設立的系統上載所提供服務的所需資料(包括但不限於產品機身編號、終端用戶的姓名及聯絡資料、服務事件狀況、服務分析結果、已使用零件等)；
- 有效管理零件存貨，以合理足夠履行電訊首科根據服務協議的責任，及下達零件訂單及結付零件付款；

- 倘(i)於電訊首科進行維修及翻新服務時在相同產品中同時大規模發現類似故障，或發現懷疑的產品損壞或安全事宜，(ii)電訊首科注意到自維修及翻新企業客戶產品所得的若干訣竅或經驗對維修及翻新該家企業客戶其他類似產品有利，或(iii)倘電訊首科發生任何重大事件影響其提供服務的正常營運，立即向客戶作出書面匯報；
- 倘零件於維修期間須予更換，向企業客戶退回更換零件；
- 追蹤及匯報零件消耗量及所有更換交易報告；
- 不得更改企業客戶產品的製造標準、性能及功能；
- 不得使用來自未經授權來源的新、舊、再造或翻新的產品進行維修及翻新服務；
- 不得作出任何可能損害企業客戶的形象、名聲或聲譽或對其形象、名聲或聲譽造成不利影響的行為。

採購零件

根據若干服務協議，電訊首科須向企業客戶採購任何須用作維修及翻新的零件。倘使用任何零件維修保修期已屆滿的產品，所用零件的價格乃參考企業客戶所提供的價目表釐定，並由企業客戶與電訊首科協定，而終端用戶負責支付所用零件的價格。

倘發現購自企業客戶的零件損壞或故障，電訊首科須知會企業客戶，並可更換新代替品或其他零件。電訊首科須以支票或電匯悉數結付零件款項。

根據若干服務協議，於服務協議屆滿或終止後十日內，企業客戶有權優先購買電訊首科存貨中剩餘的零部件。倘企業客戶購買該等零部件，其將向電訊首科發出金額相當於企業客戶的購買量的信貸票據，以抵銷電訊首科應付該企業客戶的任何款項，或倘電訊首科並無應付企業客戶的款項，則企業客戶將向電訊首科支付有關款項。倘企業客戶並無採購電訊首科存貨中剩餘的零部件，則電訊首科僅可向企業客戶的授權服務供應商銷售有關零部件。

根據與一家企業客戶(即客戶C)訂立的服務協議，電訊首科可要求企業客戶於採購發票日期起計90日期間內購回電訊首科採購的零件的25%至75%。

費用

● 維修服務收入

企業客戶須就電訊首科提供的維修及翻新服務向電訊首科支付服務費。服務費乃按企業客戶與電訊首科經磋商後協定的費用及收費計算，而電訊首科過往一向計及預期完成各項維修及翻新工作所需的時間而釐定的技術人員估計直接勞工成本、其他營運開支（倘需要，包括但不限於經營客戶服務中心的開支）及預期工作訂單數目。

各類維修及翻新工作的協定服務收費以每單位固定金額表示。就企業客戶向電訊首科支付的服務費而言，所有應付電訊首科賬款須由企業客戶核實，其後由電訊首科向企業客戶開出發票。

就保修期屆滿後的維修而言，根據與企業客戶（電訊數碼信息除外）的安排，電訊首科根據企業客戶所訂的維修價格直接向終端用戶收取費用。四家企業客戶（即客戶D、G、I及J）要求本集團向彼等收取維修勞工費用，並向彼等退回終端用戶所支付的維修費。就電訊數碼信息而言，本集團向其收取保修期屆滿後工作的費用。

就五家要求本集團為彼等經營服務中心的企業客戶而言，不支付任何管理費或開支補償的四家企業客戶就若干（惟非全部）類別維修及翻新工作支付的維修費乃高於同時支付管理費及開支補償的企業客戶所支付的相關維修費。此外，無要求本集團為彼等經營客戶服務中心的企業客戶就若干（惟非全部）類別維修及翻新工作支付的維修費會低於要求本集團為彼等經營客戶服務中心的企業客戶所支付的相關維修費。

● 服務中心管理收入及服務中心開支償付

根據相關客戶服務協議，一家客戶（即客戶J，本集團為其管理兩個服務中心）向本集團支付服務中心管理收入，主要包括(i)固定金額的管理費；及(ii)營運開支（須支付溢價百分比作為附加費）。該家客戶亦根據不計及溢價的實際開支向電訊首科償付營運開支（例如租金）。本集團負責其他六個客戶服務中心的所有營運開支，而四家相關企業客戶（即客戶F、G、H及I）並無就此支付任何管理費或償付費用。此外，另一企業客戶（即客戶C，其並無要求本集團經營任何服務中心）要求本集團代其處理其本身服務中心的員工工資，並就上述工作向電訊首科支付管理費。

截至2012年3月31日止兩個財政年度各年以及截至2013年1月31日止十個月，本集團收取的服務中心管理收入分別約為2.8百萬港元、2.8百萬港元及2.4百萬港元，而本集團收取的服務中心開支償付分別約為2.7百萬港元、3.3百萬港元及3.1百萬港元。

客戶服務中心

根據若干服務協議，電訊首科須於客戶服務中心提供維修及翻新服務。在該情況下，客戶服務中心乃由電訊首科出資開設。

根據與一家企業客戶(即客戶J)訂立的服務協議的條款，該企業客戶向電訊首科支付管理費及償付客戶服務中心的其他開支(如租金、公用設施收費、物業管理費等)。

服務協議項下規定經營客戶服務中心的其他責任包括：

- 確保其所有僱員、代理商、服務人員及承辦商於客戶服務中心內提供維修及翻新服務時遵守企業客戶訂明的規則及規例；及
- 負責有關電訊首科提供維修服務的客戶服務。

銷售配件

本集團向獨立第三方採購各種流動電話及其他個人電子產品配件，如電話殼、螢幕保護貼、充電器及電池等以供銷售。其自2009年起在其經營的客戶服務中心銷售有關配件。

此外，為避免控股股東與本集團有任何競爭，電訊數碼移動(其由張氏兄弟全資擁有)自2012年12月起已不再從事銷售流動電話及其他個人電子產品的配件，並允許本集團以寄售形式於電訊數碼移動零售店內銷售有關配件。電訊數碼移動亦不再從事向新世界傳動網有限公司銷售流動電話配件，以供其向客戶派發有關配件作為禮物或獎品。為促使向新世界傳動網有限公司供應流動電話配件，電訊首科與新世界於2013年5月訂立協議，據此，電訊首科同意按成本加若干溢價百分比向新世界傳動網有限公司銷售流動電話配件。上述交易進一步詳情載於本招股章程「持續關連交易」一節「A. 獲豁免持續關連交易」一段「2. 向電訊數碼移動寄售若干品牌的流動電話及個人電子產品配件」及「3. 向新世界傳動網有限公司銷售流動電話配件」兩分段。

業 務

此外，本公司正積極擴充配件業務的規模。其目標在於向企業客戶（如流動電話製造商）銷售流動電話配件，企業客戶向彼等的客戶派發有關配件作為購買彼等產品的禮物或獎品。於2012年12月及2013年1月，本集團一家現有企業客戶（即客戶E）與電訊首科下達兩份外置電池採購訂單，而於2013年1月，本集團另一現有企業客戶（即客戶H）確認一份電池採購訂單。本集團上述兩家現有企業客戶為流動電話製造商。於最後實際可行日期，除電訊首科與新世界傳動網有限公司（上市後為本公司的關連人士）於2013年5月訂立的協議（據此，電訊首科同意向新世界傳動網有限公司銷售流動電話配件）外，本集團並無就供應配件而與任何客戶訂立任何長期供應合約。本集團計劃憑藉其與企業客戶已建立的業務關係及開拓進一步業務機會以向彼等銷售流動電話及其他個人電子產品的配件，以滿足彼等的持續需求。其亦將物色更多優質配件種類，並在本集團的客戶服務中心及電訊數碼移動的零售店銷售所物色的新配件。為透過服務中心及零售店的零售及向企業客戶的批量銷售進一步發展配件業務，預期銷售配件將佔本集團未來總收益更大比重。

截至2011年及2012年3月31日止年度各年，本集團自銷售配件（在服務中心銷售）產生的總收益分別約為1.5百萬港元及1.2百萬港元。截至2013年1月31日止十個月，本集團自銷售配件產生的總收益約為1.5百萬港元，其中0.7百萬港元為服務中心的銷售、0.5百萬港元為電訊數碼移動零售店的銷售及0.3百萬港元為向企業客戶的批量銷售。本集團於往績紀錄期內銷售配件業務的收益及毛利如下：

	截至3月31日止年度		截至2013年1月
	2011年	2012年	31日止十個月
	千港元	千港元	千港元
收益	1,531	1,175	1,515
毛利	909	302	602
毛利率	<u>59.4%</u>	<u>25.7%</u>	<u>39.7%</u>

客戶

由於仍在保修期內的個人電子產品使購買該等產品的終端用戶有權享用製造商或（視乎情況而定）電訊服務供應商的免費維修服務的保修計劃，該等製造商及服務供應商或由彼等委任的全球服務公司已與本集團訂立服務協議，據此，本集團獲委任為彼等的授權服務供應商，並就提供維修及翻新服務收取服務費。此外，本集團亦須為終端用戶就保修期已屆滿的產品提供維修服務。因此，本集團的客戶包括(i)流動電話及其他個

人電子產品的製造商、電訊服務供應商及全球服務公司，及(ii)該等產品的終端用戶(連同企業客戶的經銷商或分銷商)。

截至2011年及2012年3月31日止財政年度各年以及截至2013年1月31日止十個月，本集團向其企業客戶(包括製造商、電訊服務供應商及全球服務公司)收取的維修費金額分別佔本集團收益約69.0%、76.0%及75.3%。

各類型的維修及翻新工作的服務費主要由企業客戶與電訊首科經磋商後釐定，而電訊首科過往一向計及預期完成工作所需的時間而釐定的技術人員估計直接勞工成本、其他營運開支(倘需要，包括但不限於經營客戶服務中心的開支)及預期工作訂單數目。

根據本集團與其企業客戶之間的服務協議，概無價格調整機制可使本集團單方面調整本集團維修及翻新服務費。在與企業客戶的服務協議現有年期屆滿前的一或兩個月，本集團會檢討向有關企業客戶提供維修及翻新服務的經營業績。倘在檢討後，其知悉因勞工成本或其他經營開支(如相關服務中心的租金)預期有所增加而有需要調整重續年期的維修費，其將與有關企業客戶就調高維修費進行磋商。任何就調高維修費的協議將於一個月內達致及於重續年期內生效。於往績紀錄期內，為六家企業客戶提供維修及翻新服務的服務費乃經與該等企業客戶磋商後作出調整。本集團亦正與一家企業客戶就調整服務費進行磋商。就另外三家企業客戶而言，由於服務費的收費乃透過於2011年及2012年底以及2013年初訂立服務協議而釐定，董事認為該等收費將繼續適用，並無即時調整需要。

本集團於提供服務時確認維修及翻新服務的收益。其將所提供服務的資料上載至企業客戶可查閱的資訊科技系統。已上載的資料包括維修裝置的型號及機身編號、終端用戶的姓名及聯絡資料、裝置損壞詳情以及維修或翻新的狀況。

就維修及翻新在保修期內的產品而言，本集團就所提供的服務每星期或每月向企業客戶提交摘要報告。本集團將予收取的服務費金額於緊隨收到服務報告後的月份內由企業客戶核實，並於隨後的一個月內或本集團開出發票當日起計30至60日內由企業客戶結付。根據與若干企業客戶(即客戶D、G、I及J)訂立的服務協議，於本集團直接向終端用戶收取維修費後，其須向企業客戶支付有關金額，從而向企業客戶收取勞工費用，而在該情況下，本集團將向企業客戶收取的勞工費用確認為收益，而向終端用戶收取的金額則確認為應付企業客戶的款項，並且於向企業客戶支付上述金額時從應付款項扣除該等金額。

業 務

若干企業客戶的部分分銷商或經銷商亦向本集團交付終端用戶退回的故障裝置，以作維修及翻新。倘保修政策並不涵蓋維修及翻修服務，分銷商或經銷商須支付服務費，而彼等一般須於本集團開出發票當日起計30日內結付有關費用。

另外，由於本集團為相關製造商的授權服務供應商，故終端用戶亦可能就保修期已屆滿的產品尋求本集團提供維修及翻新服務。在該情況下，終端用戶向本集團支付服務費。

企業客戶(即個人電子產品製造商、電訊服務供應商及全球服務公司)應付本集團的服務費以支票或電匯結付。終端用戶則以現金或信用卡支付服務費。

於往績記錄期內，本集團並無任何有關貿易應收款項的壞賬。

截至2012年3月31日止年度，與本集團五大客戶的業務關係年期詳情載於下表。

	截至2011年及 2012年 3月31日止年度 及截至2013年 1月31日止十個月 自客戶收取的 維修及翻新費 貢獻收益的百分比	直至 最後實際可行日期 的業務關係的 概約年期
客戶的背景		
最大客戶 (即客戶F)	<ul style="list-style-type: none">該客戶為全球企業在香港營運商，其設計、製造及營銷流動通訊及媒體裝置、個人電腦及可攜式數碼音樂播放機，並銷售各種相關軟件、服務、周邊設備、網絡解決方案，以及第三方數碼內容及應用程式。全球企業透過其零售店、網上店及直銷隊伍，以及透過第三方蜂窩網絡營辦商、批發商、零售商及增值分銷商在全球銷售其產品。全球企業在納斯達克證券交易所上市，其截至2012年9月29日止財政年度的銷售淨額約為1,565億美元。	19.9% (2010年／2011年財 政年度)
		4年
		25.8% (2011年／2012年財 政年度)
		14.1% (截至2013年1月31 日止十個月)

業 務

客戶的背景	截至2011年及 2012年 3月31日止年度 及截至2013年 1月31日止十個月 自客戶收取的 維修及翻新費 貢獻收益的百分比	直至 最後實際可行日期 的業務關係的 概約年期	
第二大客戶	<ul style="list-style-type: none"> ● 電訊數碼信息，本公司的關連人士，其透過互聯網提供實時金融報價及資訊服務及流動數據、傳呼、資訊廣播及國際長途直撥服務。 	22.5% (2010年／2011年財政年度) 13.8% (2011年／2012年財政年度) 12.3% (截至2013年1月31日止十個月)	7年
第三大客戶 (即客戶C)	<ul style="list-style-type: none"> ● 該公司於台灣註冊成立，從事設計、製造及銷售智能掌上型裝置。其在台灣證券交易所上市，2012年的收益約為新台幣2,890億元。 	10.9% (2010年／2011年財政年度) 8.8% (2011年／2012年財政年度) 11.5% (截至2013年1月31日止十個月)	2年
第四大客戶 (即客戶H)	<ul style="list-style-type: none"> ● 該客戶為跨國流動電話製造公司，總部位於日本東京，並為另一家以東京為基地的全資附屬公司，該企業從事為消費者及專業市場生產音效、視訊、遊戲、通訊、主要裝置及資訊科技產品的業務。截至2012年12月31日止三個月全球企業出售的智能電話為8.7百萬件，大致上與截至2012年9月30日止三個月相同。截至2012年9月30日及12月31日止三個月，該全球企業分別錄得3,004億日圓及3,188億日圓的流動電話及通訊設備(包括流動電話及個人電腦)銷售。 	3.8% (2010年／2011年財政年度) 8.7% (2011年／2012年財政年度) 12.3% (截至2013年1月31日止十個月)	2年
第五大客戶 (即客戶G)	<ul style="list-style-type: none"> ● 該客戶為一家在聯交所主板上市公司的附屬公司，在香港及澳門從事流動電訊業務及在香港從事固網電訊業務。該客戶的控股公司於2012年度的營業額約為155億港元。 	3.4% (2010年／2011年財政年度) 8.5% (2011年／2012年財政年度) 13.1% (截至2013年1月31日止十個月)	2年

截至2011年及2012年3月31日止年度各年以及截至2013年1月31日止十個月，本集團五大客戶應佔的收益總額分別約為23.1百萬港元、45.6百萬港元及40.2百萬港元，分別佔其總收益約60.9%、65.6%及63.3%。於各同期期間，本集團最大客戶應佔的收益分別

約為8.5百萬港元、18.0百萬港元及8.9百萬港元，分別佔其總收益約22.5%、25.8%及14.0%。

截至2012年3月31日止兩個財政年度以及截至2013年1月31日止十個月，張氏兄弟實益擁有的電訊數碼信息為本集團五大客戶之一。於往績記錄期內，電訊數碼信息僅委任電訊首科就傳呼機及雙向流動數據通訊裝置提供維修及翻新服務。截至2012年3月31日止兩個財政年度以及截至2013年1月31日止十個月，電訊數碼信息就提供維修及翻新服務向本集團支付的服務費分別佔本集團收益的22.5%、13.8%及12.3%。於2011年3月31日，電訊數碼信息概無應付本集團的貿易應收款項；而於2012年3月31日，電訊數碼信息應付本集團的貿易應收款項為2,899,000港元，並其後於2012年7月31日悉數結付。於2013年1月31日，電訊數碼信息應付本集團的貿易應收款項約為1,304,000港元，並於2013年2月28日悉數結付。

根據於最後實際可行日期可得的資料、董事的分析以及電訊數碼信息於截至2013年3月31日止年度及截至2015年3月31日止兩個年度各年預期已付及應付的服務費總額(有關詳情載於本招股章程「持續關連交易」一節「非豁免持續關連交易」一段「1.向電訊數碼信息提供維修及翻新服務」分段內)，董事預期本集團於截至2013年3月31日止年度及截至2015年3月31日止兩個年度各年向電訊數碼信息收取及將予收取的維修及翻新服務費佔本集團總收益的百分比分別並無高於及將不高於13.8%(即本集團於截至2012年3月31日止財政年度向電訊數碼信息收取的維修及翻新服務費佔本集團總收益的百分比)。

除上文所述者外，就董事所深知，於往績記錄期內，概無董事或彼等的聯繫人士或任何擁有本公司已發行股本超過5%的股東於本集團五大客戶中擁有任何權益。

本集團企業客戶的重組計劃

於2012年8月中，本集團兩家企業客戶(「有關客戶」)的控股公司公佈包括有關客戶在內的集團公司(「有關客戶集團」)將進行重組計劃。有關客戶集團為全球科技企業，其組合包括整合型流動裝置(例如智能電話及平板電腦；無線配件；端對端視頻及數據傳輸)及管理解決方案(包括機頂及數據存取裝置)。有關客戶僅委任本集團為非獨家授權服務供應商，以分別在香港及台灣提供維修及翻新服務，及僅為彼等各自營運分別位於香港及台灣的客戶服務中心，有關客戶為本集團截至2012年3月31日止年度的第六及第七大客戶，貢獻本集團截至2012年3月31日止年度總收益分別約3.9%及3.6%。根據重組

計劃，有關客戶集團將裁減約五分之一的僱員，並關閉或整合其三分之一的設施，以及透過將重心由功能電話轉移至更為創新及利潤較高的裝置簡化其移動產品組合。

電訊首科與有關客戶訂立的兩份服務協議已於2013年1月終止。根據上述服務協議，有關客戶（及僅該等有關客戶）須根據不計及溢價的實際開支償付本集團就本集團僅為彼等經營的客戶服務中心的若干營運開支（例如租金）及向本集團支付客戶服務中心的若干其他營運開支（須支付溢價百分比作為附加費）。於2013年1月31日，應收有關客戶的貿易及其他應收款項總額約為1.05百萬港元，當中約0.78百萬港元已於最後實際可行日期結付。

有關客戶集團其後委任一家全球服務公司（即客戶J）管理有關客戶集團於亞太區（包括香港及台灣）的維修網絡。本集團於2013年1月與全球服務公司（即客戶J）訂立協議，據此，本集團繼續在香港及台灣向全球服務公司就有關客戶集團的流動電話提供維修及翻新服務。本集團就所提供的維修及翻新服務收取維修費、就經營相關客戶服務中心及櫃台收取管理費及就客戶服務中心及櫃台的直接經營開支收取償付款項，與有關客戶過往的安排相類似。

兩項業務安排的主要分別在於根據與有關客戶的過往安排，有關客戶免費向本集團供應保修期內及保修期屆滿後工作所用的零件，而根據與全球服務公司的安排，相關供應商免費向本集團供應在香港及台灣進行的保修期內工作及在香港進行的保修期屆滿後工作所用的零件，惟要求本集團就在台灣進行的保修期屆滿後的工作採購零件及承擔存貨風險（及而在該安排下，本集團向個別客戶收回該等保修期屆滿後工作所用零件的成本）。

董事認為，本集團的收益已受到有關客戶集團的重組計劃的影響。

本集團的供應商

企業客戶要求本集團於進行維修及翻新服務時僅使用彼等提供或促使提供的零部件。根據本集團與其企業客戶（其為流動電話及其他個人電子產品製造商、電訊服務供應商及全球服務公司）訂立的服務協議，企業客戶提供或促使提供維修及翻新產品所需的零部件。彼等可要求本集團按彼等釐定的價格向彼等或指定供應商採購所需零部件，而本集團其後於使用該等零部件時獲企業客戶償付。若干企業客戶根據服務協議免費向本集團供應零件，惟可要求本集團預付按金以作為本集團於服務協議項下的表現及責任

(包括其於服務協議項下的付款責任)作抵押。有關按金將於相關服務協議屆滿或倘相關企業客戶於當時並無權利收回任何按金的情況下予以終止時獲解除。於2011年及2012年3月31日及2013年1月31日的有關按金分別為0.8百萬港元、2.3百萬港元及4.6百萬港元。

根據本集團與其企業客戶的現有服務協議，

- 五家企業客戶(即電訊數碼信息及客戶C、D、E及H)要求本集團向彼等或彼等指定的供應商採購零件，當中
 - 三家企業客戶(即客戶C、E及H)就保修期內工作所用的該等零部件償付本集團(而在該安排下，本集團向個別客戶收回保修期屆滿後工作所用零部件的成本)；及
 - 兩家企業客戶(即電訊數碼信息及客戶D)就保修期內及保修期屆滿後工作所用的該等零部件償付本集團；
- 兩家企業客戶(即客戶G及I)免費向本集團供應保修期內及保修期屆滿後工作所用的零部件；
- 兩家企業客戶(即客戶B及F)免費向本集團供應保修期內工作所用的零部件，及要求本集團向彼等或彼等指定的供應商採購保修期屆滿後工作所用的零部件(而在該安排下，本集團向個別客戶收回保修期屆滿後工作所用零部件的成本)；及
- 一家企業客戶(即客戶J)免費向本集團供應於香港及台灣進行的保修期內工作及於香港進行的保修期屆滿後工作所用的零件，及要求本集團採購於台灣進行的保修期屆滿後工作所用的零件(而在該安排下，本集團向個別客戶收回有關保修期屆滿後工作所用零部件的成本)。

零部件的價格僅會影響向終端用戶收取的服務費，而不會影響本集團的利潤。此乃由於所供應的零部件為免費，或本集團獲償付維修及翻新工作所用零部件的成本，或個別客戶支付零部件的費用。因此，倘零部件的價格上升，本集團的經營成本將會上升，此乃由於本集團採購保修期屆滿後工作所用零部件的費用將有所上升。此外，個別客戶支付的保修期屆滿後維修的維修費(包括所用的零部件成本)亦將上升。本集團的收益及銷售成本的上升均不會影響利潤額，但會導致本集團的毛利率下降。

除本集團企業客戶向本集團供應的零部件外，本集團亦向獨立第三方採購流動電話及其他個人電子產品的若干配件(例如手機殼、螢幕保護貼、充電器及電池等)，並向企業客戶(如流動電話製造商)或在本集團經營的客戶服務中心及電訊數碼移動的零售店內出售該等配件。

於往績記錄期內，本集團採購的信貸期一般為30日。電訊首科營運及服務經理及總經理根據存貨管理人員編製的零件訂單摘要報告、待修情況摘要以及存貨水平於下達零部件訂單前檢討採購需求。本集團一般維持合理足夠的存貨水平，以支持其提供三至六個星期的服務。本集團的採購資訊科技系統使本集團與零部件供應商就採購用作維修及翻新的零部件共用及交換數據。

倘供應商提供的零件過時，本集團可在大部分的情況下向彼等退回過時零件，並維持少量該等零件用於偶然維修過時的型號裝置。根據若干其他服務協議，電訊首科可要求企業客戶於採購發票日期起計90日期間內購回已向其出售的零件的25%至75%。倘發現購自企業客戶的零件損壞或故障，電訊首科須知會企業客戶，並可更換新代替品或其他零件。截至2011年及2012年3月31日止兩個財政年度以及截至2013年1月31日止十個月，本集團向供應商退回的故障或過時零件分別為約2.0百萬港元、2.1百萬港元及3.5百萬港元。於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，本集團並無遭遇任何因零部件供應短缺造成的重大服務供應中斷。本集團管理層於財政年度末審閱賬齡分析，並就識別為不再適合作出售或使用的過時及滯銷項目作出撥備。本集團根據對可變現淨值的評估就存貨作出撥備。管理層主要根據最近的發票價格及當前市況估計存貨的可變現淨值。於2011年及2012年3月31日及2013年1月31日，存貨的賬面值分別約為4.6百萬港元、4.1百萬港元及5.4百萬港元，已扣除存貨撥備分別約48,000港元、474,000港元及605,000港元。

截至2011年及2012年3月31日止年度各年以及截至2013年1月31日止十個月，本集團五大供應商應佔總物料成本分別約為7.4百萬港元、9.2百萬港元及10.1百萬港元，分別佔其總物料成本約86.7%、94.7%及91.1%。於各同期期間，本集團最大供應商應佔的物料成本分別約為6.0百萬港元、7.6百萬港元及7.8百萬港元，分別佔其總物料成本約70.1%、78.5%及70.4%。本集團於截至2011年3月31日止財政年度的四大供應商或彼等的聯繫人士以及本集團於截至2012年3月31日止財政年度的五大供應商或彼等的聯繫人士亦為本集團的企業客戶。本集團於截至2011年3月31日止財政年度的第五大供應商向本集團供應流動電話及其他個人電子產品的配件，而本集團於往績記錄期內的其他最大供應商供應零部件。截至2011年及2012年3月31日止年度各年以及截至2013年1月31日止十個月，本集團自其五大供應商或彼等的聯繫人士收取的維修及翻新服務費佔本集團總

收益的百分比分別為57.3%、50.6%及51.6%。截至2011年及2012年3月31日止年度各年以及截至2013年1月31日止十個月，本集團自其最大供應商所收取的維修及翻新服務費佔本集團總收益的百分比分別為19.9%、25.8%及14.1%。

截至2011年及2012年3月31日止財政年度以及截至2013年1月31日止十個月，張氏兄弟實益擁有的環球訊達有限公司為本集團五大供應商之一，而本集團向環球訊達有限公司採購零件及配件的款項分別達1.0百萬港元、0.7百萬港元及1.1百萬港元，佔本集團於該等期間的物料成本約12.2%、6.9%及9.8%。除上文所述者外，就董事所深知，於往績記錄期內，概無董事或彼等的聯繫人士或任何擁有本公司已發行股本超過5%的股東於本集團五大供應商中擁有任何權益。

營 銷

本集團的營銷策略包括與現有企業客戶及潛在客戶（其為流動電話及其他個人電子產品製造商、電訊服務供應商及全球服務公司）會面，以及參加個人電子產品的展銷會及展覽會。本集團的執行董事負責開拓及發展新商機，及促進與本集團現有及潛在客戶的業務關係。

員 工 及 培 訓

於最後實際可行日期，本集團合共有195名員工，包括80名技術人員及65名客戶服務人員。本集團指定專門的技術人員團隊負責提供每個產品品牌的維修及翻新服務。

本集團的企業客戶（其為個人電子產品製造商）為本集團的技術人員提供技術培訓，以確保本集團可達致其要求及提升其維修及翻新服務的標準。此外，彼等亦將向本集團提供有關本集團提供服務的產品的維修及翻新手冊、技術數據及培訓材料。

本集團亦向前線及後勤人員提供培訓。向前線人員提供的培訓包括訓練及監察客戶接待技巧以及為確保服務質素水平一致所須的措施。彼等就指定產品及客戶服務知識、解決問題、客戶政策及慣例、處理查詢、投訴及處理申索的專業知識以及推出新產品接受在職培訓。

品質控制

本集團的企業客戶與本集團定期會面，以評估本集團的服務質素。企業客戶採用若干表現指標以衡量本集團的服務質素：

- **處理時間**

檢查、翻新及維修工作須於指定時間內完成，亦須通知客戶於指定時間內領取已維修或翻新的裝置。

本集團企業客戶一般要求的處理時間載於下表：

個人電子產品種類	企業客戶要求的一般處理時間
流動電話	
— 終端用戶送交本集團的客戶服務中心	兩至四小時
— 交付本集團的中央維修及翻新中心	一個工作天至七個工作天
便攜式媒體播放器、平板電腦及個人電腦	三個工作天
視訊遊戲機及便攜式遊戲機	四個工作天
傳呼機及雙向流動數據通訊裝置	兩小時至七個工作天

- **退回率**

退回率為計量重覆維修的頻次而設，重覆維修指自上次退回日期起計若干時間內因出現相同問題而退回已維修的裝置。

就流動電話而言，本集團企業客戶一般接受的最高退回率為2%，而就視訊遊戲機及便攜式遊戲機而言，本集團企業客戶一般接受的最高退回率為三個月內1%至7%。

- 客戶滿意度

就本集團提供的服務質素向終端用戶進行調查。

客戶投訴

本集團深明提供優質維修及翻新服務以及客戶服務的重要性，因此制定有關程序，以確保能及時恰當地處理親臨其客戶服務中心及享用本集團服務的終端用戶的投訴。

本集團可能於其客戶服務中心接獲終端用戶的投訴。有關投訴首先由前線客戶服務人員處理，倘前線客戶服務人員未能解決有關投訴，則向當值主管匯報以作跟進。主管處理有關客戶投訴，倘其認為有需要，其將以書面形式向本集團相關企業客戶的客戶服務主任匯報有關投訴。

終端用戶可致電客戶服務熱線提出投訴。客戶服務熱線的代表將向企業客戶的客戶服務辦事處、本集團的主管或營運經理發送電郵以作跟進。本集團的主管會處理終端用戶的投訴，並向相關企業客戶匯報有關投訴的詳情及結果。

倘已將客戶投訴上報至本集團相關企業客戶以徵求意見，企業客戶將反饋分析結果及其後跟進安排。本集團的營運主管其後向處理投訴的人員知會最新情況。倘相關終端用戶接受有關安排，處理投訴的人員向終端用戶發出撤銷投訴信並結束個案。倘終端用戶不接受有關安排，將向終端用戶退回故障裝置（如由本集團保管）。

於往績記錄期內，本集團錄得合共798宗來自終端用戶的投訴，當中62宗投訴由投訴人向消費者委員會作出，其後由消費者委員會知會本集團。

業 務

就本集團錄得的798宗投訴而言，本集團企業客戶的客戶服務團隊解決其中707宗，而本集團解決餘下投訴。就消費者委員會知會的62宗投訴而言，本集團企業客戶的客戶服務團隊已解決61宗，本集團解決餘下的一宗投訴。本集團所記錄及解決的投訴的性質載列於下表：

投訴性質	本集團 記錄的 投訴數目	本集團 解決的 投訴數目	消費者委員會 知會的 投訴數目	消費者委員會 知會本集團 並已由本集團 解決的投訴 數目
維修政策／程序	143	1	5	—
維修時間	246	10	5	1
軟件／硬件事宜	205	—	25	—
維修狀態更新	75	75	1	—
服務質素事宜	45	2	4	—
報價事宜	31	3	6	—
保修事宜	30	—	16	—
其他	23	—	—	—
總計	<u>798</u>	<u>91</u>	<u>62</u>	<u>1</u>

就大多數由本集團解決的投訴而言，終端用戶通常投訴有關維修流動電話或個人電子產品的所需時間，又或是有關未能提供最新維修狀況，例如維修所需的時間。本集團客戶服務人員與投訴的終端用戶溝通，並解釋導致彼等投訴的原因及本集團就解決投訴所進行的工作。為提供優質客戶服務及盡量減少終端用戶的投訴，本集團著重前線終端員工在企業客戶的產品及服務知識、解決問題、企業客戶的政策及慣例及處理查詢方面的在職培訓。

由於本集團主要提供維修及翻新服務，故不宜處理有關若干軟件及硬件事宜、報價事宜及保修事宜的投訴。此外，本集團的企業客戶本身擁有的客戶服務團隊會處理、解決及分析有關彼等產品及服務的客戶查詢及投訴，及彼等確認本集團的維修服務為彼等售後服務的一部分。因此，本集團已記錄及初步處理的大部分客戶投訴最終均會轉介企業客戶並由彼等解決。在本集團解決的投訴中，本集團須支付約8,000港元以解決其中的五宗有關於本集團維修及／或交付時對終端用戶的個人電子產品造成損壞的投訴。由於企業客戶以表現指標

(如處理時間及退回率)計量本集團服務的質素，董事認為本集團於往績記錄期內收到的顧客投訴數目不會對本集團與企業客戶重續其服務協議的能力造成影響。

競爭

本集團的主要業務為就流動電話及其他個人電子產品提供維修及翻新服務。本集團為其企業客戶(包括六家流動電話及其他個人電子產品全球製造商、兩家國內電訊服務供應商及兩家全球服務公司)的非獨家服務供應商，惟該六家流動電話及其他個人電子產品全球製造商中的三家製造商以及該兩家國內電訊服務供應商及兩家全球服務公司僅委任本集團作為彼等在香港的授權服務供應商，以提供維修及翻新服務。此外，於2011年，本集團其中兩家企業客戶(即客戶C及F)為香港五大流動電話供應商(以2011年的裝運單元計值)，合共佔香港的市場份額55.8%。董事相信，此市場的同業於往績記錄、所提供服務的質素及範疇、業務關係及價格等方面存在競爭。

董事認為，香港的流動電話及其他個人電子產品維修及翻新服務市場高度分散及競爭激烈。維修及翻新服務供應商，包括(i)企業對企業服務供應商及授權服務供應商(如本集團)；及(ii)於購物中心經營維修店舖的企業對客戶服務供應商，於品牌認受性及聲譽、定價及客戶服務質素方面互相競爭。就董事所深知，個人電子產品維修及翻新服務行業中並無認可的專業機構或行業的市場調查報告，且企業對客戶服務供應商數目眾多。因此，本集團未能計算市場上已維修個人電子產品的數量及相應的市場份額。

於最後實際可行日期，香港有五家流動網絡營運商。有關流動網絡營運商提供廣泛的公眾流動服務，且彼等或彼等的聯屬公司亦銷售流動電話。有關流動網絡營運商或彼等的聯屬公司的網站提供若干流動電話品牌的維修服務中心地址。根據就此可得的資料，流動電話約有30個品牌。本集團為八個流動電話品牌提供維修及翻新服務。

30個流動電話品牌擁有約37個維修服務中心。本集團在香港經營七個服務中心，為五個流動電話品牌提供維修及翻新服務。此外，本集團亦就三個不需要本集團經營服務中心的流動電話品牌提供維修及翻新服務。

本集團的主要競爭對手為流動電話及其他個人電子產品製造商委任以提供本集團目前所維修及翻新的流動電話及其他個人電子產品的維修及翻新服務的其他授權服務供應商。有關競爭對手包括主要提供流動電話及其他電子產品的維修及翻新服務的服務供應

商，以及能夠提供維修及翻新服務的個人電子產品分銷商。就董事所深知，下列兩家公司亦為流動電話製造商委任以提供流動電話維修及翻新服務的授權服務供應商：

- 一家並非本集團客戶的流動電話全球製造商已委任一家於香港註冊成立的公司（「**競爭對手A**」）作為分銷其流動電話及管理客戶服務中心及提供維修服務的分銷商。競爭對手A透過其附屬公司亦從事分銷其他電子產品、經營其分銷的其他電子產品的零售店及客戶服務中心，以及開發及經營流動網絡的中介軟件及信息服務。
- 一家為本集團企業客戶的流動電話全球製造商（即客戶F）已委任一家於香港註冊成立的公司（「**競爭對手B**」）作為就其流動電話、媒體播放器、平板電腦及個人電腦提供維修及翻新服務的授權服務供應商。競爭對手B主要從事銷售各類電子產品，包括個人及手提電腦、投影機、打印機及伺服器，以及就該等產品提供維修及翻新服務。其亦經營客戶服務中心，作為該等電子產品製造商的授權服務供應商。

由於香港流動電話市場由少數流動電話製造商主導，服務供應商僅有有限數目的主要流動電話製造商為客戶的情況並不罕見。

董事認為，本集團至今的成功有賴其競爭優勢，包括但不限於本集團作為知名品牌的授權服務供應商、其已與企業客戶建立的關係、提供流動電話維修及翻新服務的經驗以及提供增值及優質服務的承擔。有關本集團競爭優勢的詳情，請參閱本招股章程本節「競爭優勢」一段。

與其他服務供應商競爭時，董事相信，本集團能夠提供優質服務。本集團亦可能與新進入行業的同業競爭。然而，董事相信以下為進入本行業的門檻：

- **往績記錄**：流動電話及其他個人電子產品的主要製造商一般著重挑選維修及翻新服務供應商。過往表現可被視為任何特定市場業者的服務質素及能力的重要及可靠指標。擁有較長營運歷史的公司具備競爭優勢，此乃由於彼等於行內一般擁有良好的聲譽。
- **技術專業知識**：用於流動電話及其他個人電子產品的技術及組件日新月異。市場期望業者同時擁有實際經驗及技術專業知識。彼等須投放大量時間取得所需技術經驗及專業知識，以確保穩定及優質服務。

保險

本集團就其資產(包括桌上電腦、設施及技術基礎建設)的損失或損壞購買保險及因意外事故引致的任何個人傷亡為其員工購買個人傷亡保險。董事認為,本集團的保險保障就其營運而言屬足夠。於往績記錄期內及直至最後實際可行日期,本集團並無接獲任何有關本集團業務的重大第三方責任申索。

物業

自置物業

於最後實際可行日期,本集團並無擁有任何物業。

租賃及特許使用物業

根據獨立物業估值師仲量聯行發出的盡職審查報告,於最後實際可行日期,本集團於香港及台灣擁有租賃物業作總部、服務中心及倉庫之用,有關概要載列如下:

編號	用途	地址	實用面積 (平方呎)	租金	年期	持續關連 交易
1.	總部及維修 中心	香港 新界葵涌 梨木道88號達利中 心18樓1805室及 1806B室部分	9,590	月租76,888港元 (不包括政府地 租、差餉及管理 費)	自2012年2月1日起至 2015年3月31日止	是
2.	總部、維修 中心及倉庫	香港 新界葵涌 梨木道88號達利中 心18樓1807室	5,511	月租50,540港元 (不包括政府地 租、差餉及管理 費)	自2012年2月1日起至 2015年3月31日止	是
3.	服務中心	香港 九龍旺角 西洋菜南街2A號 銀城廣場12樓 1202及1203室 的部分、1205-06室	2,017	月租79,296港元 (包括政府地租及 差餉,惟不包括管 理費)	自2013年4月1日起至 2015年3月31日止	是
4.	服務中心	香港 九龍旺角 西洋菜南街2A號 銀城廣場16樓 1601-06室	3,103	月租130,710港元 (包括政府地租, 惟不包括差餉及管 理費)	自2010年9月1日起至 2013年6月30日止	否
5.	服務中心	香港 九龍旺角 西洋菜南街2A號 銀城廣場20樓 2001-06室	3,103	月租139,424港元 (包括政府地租, 惟不包括差餉及管 理費)	自2013年2月1日起至 2015年1月31日止	否

業 務

編號	用途	地址	實用面積 (平方呎)	租金	年期	持續關連 交易
6.	服務中心	香港 九龍旺角 登打士街56號 栢裕商業大廈11樓 1106-08室	4,846	月租149,325港元 (包括政府地租， 惟不包括差餉及管理費)	自2012年5月7日起至 2015年5月6日止	否
7.	服務中心	香港 銅鑼灣羅素街 38號 金朝陽中心 30樓3001-02室	1,277	月租88,812港元 (由2010年3月15日 至2013年3月14日) 及118,416港元(由 2013年3月15日至 2013年6月14日) (包括政府地租， 惟不包括差餉及管理費)	自2010年3月15日起至 2013年6月14日止	否
8.	服務中心 (與第9號物 業組成服務 中心)	香港 灣仔駱克道 491-499號 京都廣場23樓A室	968	月租40,990港元 (不包括政府地 租、差餉及管理 費)	自2012年4月1日起至 2015年3月31日止	是
9.	服務中心 (與第8號物 業組成服務 中心)	香港 灣仔駱克道 491-499號 京都廣場 23樓B室	815	月租34,925港元 (不包括政府地 租、差餉及管理 費)	自2012年4月1日起至 2015年3月31日止	是
10.	服務中心	台灣 台北市大安區 忠孝東路四段230號 萬邦商業大樓11樓A 室	1,951	月租新台幣142,000元 (約37,000港元) (不包括管理費)	自2012年6月1日起至 2014年5月31日止	否
11.	服務中心	香港 新界葵芳 興芳路223號 新都會廣場2座 18樓1808-1810室	1,505	月租63,700港元 (包括政府地租惟 不包括差餉及管理 費)	自2012年11月1日起至 2015年3月31日止	否

根據上述租賃應付的租金並非與本集團的業績(如利潤或營業額)掛鈎。除第1、2、3、8及9號物業外，所有上述租賃乃與獨立第三方出租人訂立。截至2011年及2012年3月31日止年度各年以及截至2013年1月31日止十個月，本集團就總部及服務中心支付的租金總額分別約為2.8百萬港元、5.7百萬港元及7.2百萬港元。

業 務

就將於一年內到期的租賃協議而言，本集團目前擬與相關業主進行磋商，以於有關租賃協議屆滿前三個月重續相關租賃。然而，倘未能重續租賃，本集團將於原址鄰近地區物色合適場所、按與原協議相若的條款及市價訂立租賃協議，並搬遷相關服務中心至替代場所。董事預期，就搬遷服務中心至對本集團為其經營客戶服務中心的相關企業客戶而言亦屬可接受的替代或可資比較的場所所需的時間及成本，將不會有任何重大實質困難。

就本集團在銅鑼灣金朝陽中心的服務中心而言，經本集團與作為獨立第三方的業主進行初步磋商後，相關租賃協議年期的最後日期已由2013年3月14日更改為2013年6月14日。本集團將於租賃協議的延長年期內進一步與相關業主進行磋商，以對本集團而言屬可接受的條款重續相關租賃。然而，倘未能重續租賃，本集團將(誠如上文所述)物色適合地點，訂立與原協議條款及市價相若的租賃協議，並搬遷相關服務中心至替代場所。董事預期，就搬遷服務中心至對相關企業客戶而言亦屬可接受的替代或可資比較場所，在時間及成本方面將不會有任何重大實質困難。倘本集團搬遷該等客戶服務中心，新中心的裝修及準備開業需要一個月的時間，搬遷開支(包括裝修成本)將約為500,000港元。

此外，於往績記錄期內，本集團亦已於香港及台灣租賃下列物業作其客戶服務中心。

編號	用途	地址	業主	租金	年期
1.	服務中心	香港 九龍西洋菜南街 2A號 銀城廣場12樓 1201室	浚福有限公司， 關連人士	月租19,388港元 (包括政府地租及差餉， 惟不包括管理費)	自2010年4月1日起至 2012年8月31日止
2.	服務中心	香港九龍 西洋菜南街 2A號 銀城廣場12樓 1202-06室	浚福有限公司， 關連人士	月租80,000港元 (2010年4月1日至2010年 8月31日)、月租98,196 港元(2010年9月1日至 2012年3月31日)(包括政 府地租及差餉，惟不包 括管理費)	自2010年4月1日起至 2012年3月31日止
3.	服務中心	香港 灣仔駱克道 491-499號 京都廣場23樓A室	恩潤企業有限公司， 關連人士	月租34,661港元 (包括政府地租及差餉， 惟不包括管理費)	自2011年5月1日起至 2012年3月31日止
4.	服務中心	香港 灣仔駱克道 491-499號 京都廣場23樓B室	浚福有限公司， 關連人士	月租29,532港元 (包括政府地租及差餉， 惟不包括管理費)	自2011年5月1日起至 2012年3月31日止

業 務

編號	用途	地址	業主	租金	年期
5.	服務中心	台灣 台北市中華路一段 158號6樓	獨立第三方	新台幣48,000元 (2009年4月8日至2011年 5月22日)及新台幣 50,000元(2011年5月23 日至2012年5月22日) (不包括管理費)	自2009年4月8日起至 2012年5月22日止
6.	服務中心	台灣 台北市成都路 4號6-7樓	獨立第三方	新台幣138,000元 (2009年5月23日至2011 年5月22日)及新台幣 180,000元(2011年5月23 日至2012年5月22日)	自2009年5月23日起 至2012年5月22日 止
7.	服務中心	香港 九龍旺角 西洋菜南街2A號 銀城廣場 20樓2001-06室	獨立第三方	月租130,710港元(包括政府 地租, 惟不包括差餉及 管理費)	自2011年2月1日起至 2013年1月31日止
8.	服務中心	香港 九龍旺角 西洋菜南街2A號 銀城廣場 12樓1202-06室	浚福有限公司, 關連 人士	月租98,196港元(不包括政 府地租、差餉及管理費)	自2012年4月1日起至 2013年3月31日止

於最後實際可行日期，電訊首科與電訊數碼服務有限公司就使用本集團若干場所作客戶服務櫃位的權利訂立特許使用協議。下表載列有關特許使用協議的相關資料，包括特許使用的地址、面積、特許使用費及年期。

用途	地址	特許 使用面積 (平方呎)	特許使用費	年期	持續關連 交易
客戶服務櫃位	香港 銅鑼灣百德新街 2-20號 恆隆中心17樓 1713-14室的部分	55	每月特許使用費2,016 港元(包括管理 費、差餉、政府地 租及公用設施收 費)	自2012年4月1日起至 2015年3月31日止	是

於最後實際可行日期，本集團並無任何物業權益構成創業板上市規則第8.01(2)條及公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6條所界定的物業業務的一部分。根據公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本招股章程已遵守有關公告第6(3)條所述條件，因此獲豁免遵守公司條例第342(1)(b)條有關公司條例附表三第34(2)段的規定，即規定本集團就其租賃物業的權益編製估值報告，原因為本集團各租賃及特許使用物業於2013年1月31日的賬面值少於本集團綜合總資產的15%。董事確認，以收益貢獻及／或租金開支計算，概無個別本集團租賃及特許使用物業對本集團而言屬重大。有關本集團所租賃或特許使用及佔用的物業概要載於本招股章程本段內的上述表格。

知識產權

於最後實際可行日期，本集團於香港註冊一個域名，即 www.tso.cc。本集團亦已於香港註冊註有「電訊首科」的商標。

有關本公司知識產權的資料載於本招股章程附錄五「B. 有關業務的其他資料 — 2. 知識產權」一段。

於最後實際可行日期，本集團並無因對任何商標侵權而收到任何申索，亦不知悉任何有關侵權的待決或面臨威脅的申索。

於最後實際可行日期，本集團並不知悉(i)其對任何第三方擁有的任何知識產權；或(ii)任何第三方對本集團擁有的任何知識產權的任何侵權行為。於往績記錄期內，概無任何有關本集團或第三方擁有的知識產權遭侵權而針對本集團的待決或面臨威脅的申索，亦無任何本集團針對第三方作出的申索。

法律合規及訴訟

本集團確認於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，本集團並無涉及任何重大訴訟、仲裁或申索，且董事概不知悉任何本集團提出或針對本集團的待決或面臨威脅的訴訟、仲裁或申索，而將對其營運業績或財務狀況造成重大不利影響。此外，本集團已取得一切所須牌照、許可證、批准及證書以進行其業務營運，並已在所有重大方面遵守所有適用法律、規則及法規。