

業 務

概覽

我們是總部設在香港的線上備份軟件開發商，專注於向我們的客戶（包括主要位於歐洲及北美的IT顧問、網頁寄存公司、電訊公司及MSP）提供自主開發的備份軟件產品及服務。據弗若斯特沙利文報告顯示，我們是針對全球中小企提供線上備份軟件解決方案方面公認的市場領導者，按截至二零一四年十二月三十一日止年度的收益計算，在迎合全球中小企的香港備份軟件公司中排行第一名。營業紀錄期間，我們絕大部分備份軟件產品及服務透過互聯網銷售網站售出或由客戶下單。客戶在銷售網站在線支付後，可下載及激活備份軟件產品並立即使用。

營業紀錄期間，我們大部分收益來自Ahsay™備份軟件的軟件使用權銷售及租賃、軟件升級及維護服務。由於我們的Ahsay™備份軟件可貼牌，客戶可以我們的品牌名稱「Ahsay」或以自身品牌名稱向彼等各自的客戶提供我們的Ahsay™備份軟件。自二零零三年推出Ahsay™備份軟件以來，我們於開發備份軟件產品和服務方面累積了豐富的經驗。具體而言，我們設計Ahsay™備份軟件及相關服務，協助客戶便捷有序地管理IT或備份相關業務，從而提高效率。二零一四年，我們新推出針對終端用戶的備份軟件產品，CloudBacko備份軟件。

近年來，雲端技術發展迅猛，被視作「線上」或「互聯網」現代版。我們的Ahsay™備份軟件支持各種備份模式，包括通過LAN/WAN的本地備份及通過互聯網的線上／異地／遠程／雲端備份。具體而言，Ahsay™備份軟件自二零零三年推出後一直支持私人雲端儲存。使用我們的Ahsay™備份軟件所備份的數據可經客戶及終端用戶自行釐定儲存於本地服務器及私人雲端儲存等不同的儲存終端，以作備份。我們提供備份數據的軟件及相關服務，但通常不提供數據備份的儲存服務，惟若干香港客戶除外。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度與截至二零一五年三月三十一日止三個月，我們數據備份的儲存服務收益分別佔總收益約1.2%、0.9%及0.9%。董事認為該收益對總收益的貢獻不高，因此營業紀錄期間以及日後，數據備份的儲存服務並非亦不會成為我們的業務重心。

營業紀錄期間，我們有來自全球超過75個國家的4,000多名客戶。我們的備份軟件產品於香港開發並配有多語言、多平台及多應用程式內置。我們的Ahsay™備份軟件支持繁體中文、簡體中文、英語、荷蘭語、法語、西班牙語、葡萄牙語、日語及韓語等30多種語言及方言，可用於各類平台及不同軟件應用程式。

我們的收益主要來自(i)軟件使用權銷售；(ii)軟件使用權租賃；(iii)軟件升級及維護服務；(iv)其他服務；及(v)硬件設備銷售。營業紀錄期間，我們96.9%以上的收益來自軟件使用權銷售及租賃以及軟件升級及維護服務。我們的董事確認，營業紀錄期間，本集團的業務重心並無出現任何變化。

業 務

截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年三月三十一日止三個月，我們的總收益分別約為58.1百萬港元、54.0百萬港元及14.2百萬港元。下表載列營業紀錄期間按來源劃分的收益明細及各自佔總收益百分比：

	截至十二月三十一日止年度				截至三月三十一日止三個月	
	二零一三年		二零一四年		二零一五年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
軟件使用權銷售.....	14,834	25.6	9,100	16.9	2,742	19.3
軟件使用權租賃.....	21,146	36.4	21,479	39.8	5,439	38.2
軟件升級及維護服務.....	20,000	34.4	21,945	40.7	5,710	40.1
其他服務.....	1,858	3.2	1,277	2.4	316	2.2
硬件設備銷售.....	226	0.4	172	0.2	18	0.2
總計.....	<u>58,064</u>	<u>100.0</u>	<u>53,973</u>	<u>100.0</u>	<u>14,225</u>	<u>100.0</u>

我們的收益模式

本集團各業務類別的收益模式概述如下：

(i) 軟件使用權銷售及租賃

- (a) 軟件使用權銷售：客戶如欲永久擁有我們備份軟件產品，可透過互聯網於銷售網站以一次過購買價購買我們的備份軟件產品。我們通常按固定單價向客戶收費，而總購買價取決於客戶所購買的備份軟件產品數目及相關備份軟件產品單價。我們的收益來自客戶購買備份軟件產品所支付的費用。
- (b) 軟件使用權租賃：客戶如欲按即付即用基準使用我們的Ahsay™備份軟件，可透過互聯網於銷售網站www.ahsay.com租用我們的Ahsay™備份軟件。我們通常按月向客戶收費，而每月的總租金取決於客戶所租用的Ahsay™備份軟件數目及相關Ahsay™備份軟件的月費。我們的客戶(如IT顧問、網頁寄存公司、電訊公司及MSP)通過使用我們的Ahsay™備份軟件為彼等各自的客戶提供IT及/或備份服務。本集團將我們的Ahsay™備份軟件租賃予該等客戶，月使用權費用由該等客戶(而非彼等各自客戶)直接結算。我們的收益來自客戶租用Ahsay™備份軟件的月用量。

(ii) 軟件升級及維護服務

購買我們備份軟件產品的客戶於以下期間可享受附贈的軟件升級及維護服務：(i) 各Ahsay™備份軟件使用權激活日期後首年；及(ii) 各CloudBacko備份軟件使用權激活後任何時間。Ahsay™備份軟件的一年免費維修期屆滿後，客戶須透過互聯網於銷售網站www.ahsay.com訂購支付年費方可繼續享受軟件升級及維護服務。年費

業 務

按我們所升級與維修的Ahsay™備份軟件數目及相關Ahsay™備份軟件的升級與維修單價計算。我們的收益來自客戶支付的Ahsay™備份軟件升級及維護服務費。

(iii) 其他服務

我們提供備份軟件產品相關的服務，主要包括貼牌選項及提供技術支援服務。我們通常按固定單價向客戶收取服務費。客戶可透過互聯網於銷售網站訂購服務。服務的定價取決於多項因素，例如服務的範圍及複雜程度、預期所需的人工時數和當前市價。我們的收益來自客戶就該等服務支付的費用。

(iv) 銷售硬件設備

我們向香港客戶銷售硬件加Ahsay™備份軟件的套裝設備。我們銷售硬件設備的收益僅來自香港客戶。該等硬件設備並無透過互聯網於銷售網站銷售，而由銷售代表聯繫香港客戶銷售。我們的收益來自香港客戶購買附有Ahsay™備份軟件的硬件設備的付款。

我們的競爭優勢

我們認為我們的成功主要受惠於下列競爭優勢：

實力雄厚且勇於創新的軟件開發實力

我們的備份軟件產品乃由內部研發團隊開發，我們不依賴任何第三方為我們的業務開發備份軟件產品或向我們授權任何軟件。我們是專有多語言、多平台及多應用程式備份軟件產品的擁有人。我們的董事認為，倘客戶喜好發生變化或備份軟件技術得到改進，則我們將處於有利的位置，可快速調整及改進我們的備份軟件產品，從而滿足我們客戶及終端用戶的需求。我們將能通過內部改進備份軟件產品及開發備份軟件產品新特性及時滿足我們客戶及終端用戶的需求，無須與任何外部軟件開發商或軟件的任何擁有人或授權人進行協商。

目前，我們的研發團隊由24名成員組成，由莊小靈先生領導。莊小靈先生為共同創辦人兼執行董事，有逾15年的備份軟件行業經驗。鑑於本集團豐富的備份軟件行業經驗，加上向各大洲客戶交付備份軟件產品及服務的驕人往績，我們可在瞬息萬變的市場保持競爭力，並繼續取得成功和保持業務增長。

切合我們客戶及終端用戶需求的一體化三相式內置軟件設計

我們備份軟件產品的設計一直以互聯網銷售及市場推廣為目標，從而令我們備份軟件產品的銷售及租賃不受時間及地點的限制，並令我們的分銷成本降至最低。董事認為，我

業 務

們Ahsay™備份軟件的多語言、多平台及多應用程式內置設計可加快Ahsay™備份軟件進軍全球市場的步伐。目前，Ahsay™備份軟件支援30多種語言及方言，令客戶無需產生額外成本即可從中選擇。我們Ahsay™備份軟件支援的語言及方言載列如下：

- 保加利亞語
- 加泰羅尼亞語
- 簡體中文
- 繁體中文
- 捷克語
- 丹麥語
- 荷蘭語
- 德語
- 現代希臘語
- 英語
- 巴斯克語
- 芬蘭語
- 法語
- 希伯來語
- 匈牙利語
- 日語
- 冰島語
- 意大利語
- 韓語
- 立陶宛語
- 挪威語
- 波蘭語
- 巴西葡萄牙語
- 葡萄牙語
- 羅馬尼亞語
- 俄語
- 斯洛文尼亞語
- 西班牙語
- 瑞典語
- 泰語(西方數字)
- 泰語(泰國數字)
- 土耳其語
- 烏克蘭語

我們的CloudBacko備份軟件目前支持英語、繁體中文及簡體中文。

我們Ahsay™備份軟件不僅在Windows平台上運行，而且亦在Mac平台以及Linux及Unix平台上運行。CloudBacko備份軟件的所有版本均可於Windows及Mac平台運行。CloudBacko家庭版及CloudBacko專業版亦可於Linux平台運行。

我們相信多應用程式內置為最具特色的競爭優勢之一，可吸引及挽留客戶。我們Ahsay™備份軟件可在各種業務軟件應用程式上運行，且只要在單一實體機器上安裝一項使用權，則不會限制在不同的軟件應用程式上重複使用該項使用權，這向使用我們Ahsay™備份軟件為其各自客戶服務的客戶提供高許可度靈活性，因為我們客戶擁有的使用權總能被重新部署，服務下一位客戶。

我們相信，我們備份軟件產品可為客戶及終端用戶保障數據安全，令流程更靈活、高效，最重要的是方便使用，可迎合我們客戶及各類終端用戶的需求。

與我們客戶之間的業務關係穩固，且往績卓越

我們已與我們視為業務合作夥伴的客戶建立多年的工作關係。於最後可行日期，我們截至二零一五年三月三十一日止三個月之五大客戶中除一名於二零一五年開始與我們建立業務關係外，我們已與營業紀錄期間的五大客戶建立介乎三年至九年的業務關係。該等關係可令我們更深入理解客戶的業務營運及需求，從而有助我們完善產品及服務，以保留並吸引更多客戶。

董事認為，我們的備份軟件產品及服務可保留並吸引客戶，主要由於(i)我們的軟件升級及維護服務(a)於Ahsay™備份軟件使用權激活日期後首年內免費提供予購買Ahsay™備份軟件的客戶；(b)於整個租期免費提供予租用我們Ahsay™備份軟件的客戶；及(c)於CloudBacko備份軟件使用權激活後的任何時間內免費提供予購買我們CloudBacko備份軟件的客戶；(ii)

業 務

我們的Ahsay™備份軟件提供貼牌選項，客戶可對我們的Ahsay™備份軟件貼牌後提供予彼等各自客戶；及(iii)我們的客戶忠誠度計劃向合資格成為我們的「忠誠度計劃合作夥伴」的客戶提供特別折扣。詳情請參閱本節下文「我們的產品及服務」及「銷售、分銷及營銷」。

遍佈全球的客戶基礎

我們的客戶基礎遍佈全球且多樣化。我們的多語言Ahsay™備份軟件支援30多種語言及方言。營業紀錄期間，我們有來自全球超過75個國家的4,000多名客戶，主要位於歐洲及北美。

我們的董事認為，我們多樣化的客戶基礎及我們於開發在不同國家使用的備份軟件方面的豐富經驗可令我們把握增長機會，並減少我們對任何單一市場的依賴。我們能否擴充我們的客戶基礎將取決於(其中包括)我們在銷售及營銷以及軟件開發方面的努力。我們的董事認為，隨著我們進一步將客戶基礎擴充至雲端終端用戶及計劃擴充研發團隊，我們將處於有利的位置，可從全球中小企日益增長的備份軟件產品需求中獲益。我們相信，客戶基礎將繼續擴大並有助我們的業務增長。

經驗豐富、高瞻遠矚的高級管理團隊

我們的高級管理層團隊擁有豐富的備份軟件行業或其他相關行業經驗。我們的聯合創辦人兼執行董事莊小霈先生及莊小靈先生對本集團的成功擔當舉足輕重的角色，分別有逾10年及15年豐富的備份軟件行業工作經驗。本集團銷售總監兼高級管理層成員劉嘉恩先生自二零一一年起加入本集團，加入本集團前擁有逾十四年的IT行業及電訊公司工作經驗。此外，本公司財務總監兼公司秘書莊金峰先生(亦為本集團高級管理層成員)有逾8年的會計行業工作經驗。

我們相信，我們高級管理層團隊紮實的管理技能、行業知識及技術專業知識可令我們把握市場機會，適應變化無窮的市況，有效制定並執行業務策略。有關管理層團隊履歷的詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。

我們的業務策略

為推動全球備份業務的發展，成為所有平台、應用程式及說不同語言的人的領先備份軟件產品及服務開發商及供應商，我們擬實施下列業務策略：

鞏固我們的軟件開發能力

我們計劃通過專注完善我們現有的產品及服務以及開發新產品(尤其是開發支援私人及公共雲端技術的軟件產品)增加我們於備份軟件行業的市場份額。根據弗若斯特沙利文報告，我們是針對全球中小企提供線上備份軟件解決方案方面公認的市場領導者，且全球備份軟件市場規模將於未來五年穩步增長，預料中小企對備份軟件產品的需求於未來五年亦會穩步增長。我們相信，我們良好的往績記錄及我們與客戶穩固的工作關係將令我們為未來數年業務的發展做好充分準備。

業 務

我們認為，為保持本集團作為針對全球中小型企業線上備份軟件解決方案的市場領導者之一的地位及在未來取得進展，不斷改善我們現有產品的技術方面並制訂了新的產品及服務理念至關重要。目前，我們所有的研發團隊成員均於香港招募且總部亦設於香港。我們擬擴大研發團隊，以通過招募經驗豐富並擁有計算機科學或IT相關學科的文憑或更高學歷及擁有3至5年紮實的Java語言編程經驗的軟件開發專業人員，且最好有Windows、Linux、Mac操作系統、數據庫管理系統(如MS-SQL、Oracle及MySQL)及其他應用程式(如Lotus Domino、VMware及Hyper-V)等專業知識，以提升我們軟件開發的能力。由於縮短新軟件功能的開發時間對我們的成功至關重要，故董事認為，增聘軟件開發專業人員可令我們領先競爭對手推出新軟件功能。

擴充客戶基礎

我們的董事認為，擴大研發團隊將賦予我們開發備份軟件的創新理念，並提高我們既定服務的品質。具體而言，擴大後的研發團隊將專注於探索及開發新的軟件產品，包括但不限於開發同時具備私人及公共雲端儲存功能的備份軟件產品及其他備份功能相關的升級新功能，以擴大客戶基礎。

我們的董事計劃擴大我們的銷售及營銷團隊，積極管理我們當前的客戶關係，擴充我們的客戶基礎並提升客戶的忠誠度。

尋求有選擇性的收購及合作夥伴關係

我們擬通過尋求收購或與潛在業務合作夥伴合作的機會增加我們在現有市場的佔有率，包括與戰略合作夥伴建立合營公司或作出戰略性投資。我們的董事認為，我們經營的備份軟件行業非常分散，因此，可為我們通過與業務合作夥伴進行各種形式的合作擴充業務提供眾多機會。

我們計劃選擇性地收購在伺服器、個人電腦軟件應用程式或流動設備應用程式方面具備雄厚研發能力或潛力，且業務、產品、服務及增長潛力對我們而言屬互補的市場參與者或被我們收購後即具增長潛力的公司。於最後可行日期，我們並無發現任何潛在收購目標或進行任何收購或建立合營公司的協商。

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱本文件「業務目標及未來計劃 — 實施計劃」一節。

我們的產品及服務

我們的業務主要涉及向國際客戶開發及提供備份軟件產品及服務，我們的收益來自(i)軟件使用權銷售；(ii)軟件使用權租賃；(iii)軟件升級及維護服務；(iv)其他服務；及(v)硬件設備銷售。

於營業紀錄期間，我們逾96.9%收益來自軟件使用權銷售及租賃、軟件升級及維護服務，而不足3.1%收益來自其他服務及硬件設備銷售。具體而言，營業紀錄期間，我們大部

業 務

分收益來自Ahsay™備份軟件的軟件使用權銷售及租賃、軟件升級及維護服務。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止兩年度與截至二零一五年三月三十一日止三個月，Ahsay™備份軟件的軟件使用權銷售及租賃、軟件升級及維護服務所得收益分別約為56.0百萬港元、52.5百萬港元及13.9百萬港元，分別約佔我們總收益的96.4%、97.3%及97.7%。我們預期近期Ahsay™備份軟件將繼續貢獻大部分收益。

我們與客戶維持業務關係平均約為4.7年。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止兩年與截至二零一五年三月三十一日止三個月，經常客戶產生的收益分別佔軟件使用權銷售及租賃產生的收益約87.8%、88.7%及90.0%。下表載列營業紀錄期間來自經常客戶及新客戶的收益明細以及經常客戶及新客戶數目：

	截至十二月三十一日止年度				截至三月三十一日止三個月	
	二零一三年		二零一四年		二零一五年	
	千港元	客戶數目 (附註1)	千港元	客戶數目 (附註1)	千港元	客戶數目 (附註1)
軟件使用權銷售						
經常客戶(附註2).....	10,739	847	6,122	727	1,931	292
相關年/期內新客戶.....	4,095	317	2,978	461	811	177
	<u>14,834</u>	<u>1,164</u>	<u>9,100</u>	<u>1,188</u>	<u>2,742</u>	<u>469</u>
軟件使用權租賃						
(僅就Ahsay™備份軟件而言)						
經常客戶(附註2、3).....	20,836	799	20,993	773	5,434	761
相關年/期內新客戶.....	310	49	486	68	5	10
	<u>21,146</u>	<u>848</u>	<u>21,479</u>	<u>841</u>	<u>5,439</u>	<u>771</u>

附註：

- (1) 其中若干客戶亦對其他收益來源作出貢獻，如軟件升級及維護服務、其他服務及硬件設備銷售。
- (2) 期內經常客戶指於有關期間前及有關期間購買或租賃我們的備份軟件產品的客戶。
- (3) 於二零一五年三月三十一日，我們與租賃Ahsay™備份軟件的客戶維持業務關係平均約為5.0年。

根據弗若斯特沙利文的資料，數據備份對於所有實體(特別是擁有業務的實體)至關重要。傳統數據備份保存實物原件及副本，而電子數據備份則於電子儲存設備(例如光驅及外置硬碟)儲存電子副本。董事認為備份軟件產品(例如我們的Ahsay™備份軟件)已成為商界的必需品。根據弗若斯特沙利文的資料，數據量急遽增長已令數據成為新型的必要生產因素，在各類商業活動中發揮日益重要的作用。此外，就Ahsay™備份軟件等備份軟件產品而言，用戶的產品替換成本高於產品升級成本，故通常擁有較高的用戶忠誠度，營業紀錄期

業 務

間，向我們購買及租賃軟件使用權及獲取軟件升級及維護服務的經常客戶為同期產生的總收益作出超過88%的貢獻即為明證。另外，我們自二零零三年起推出Ahsay™備份軟件，過去十二年來一直致力升級Ahsay™備份軟件並增添新功能，因此近年我們的往績理想，收益及純利持續穩定增長。董事因此認為，儘管依賴Ahsay™備份軟件，我們的業務仍可持續發展。

軟件使用權銷售及租賃

截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年三月三十一日止三個月，我們軟件使用權銷售及租賃產生的收益約為36.0百萬港元、30.6百萬港元及8.2百萬港元，分別約佔我們收益的62.0%、56.7%及57.5%。

我們的備份軟件產品由香港內部研發團隊開發，並不依賴任何第三方為業務開發備份軟件產品或向我們授權任何軟件。我們將能通過內部改進備份軟件產品及開發備份軟件產品新特性及時滿足我們客戶及終端用戶的需求，毋須與任何第三方進行協商。

我們的Ahsay™備份軟件配有多語言、多平台及多應用程式內置，如下文所述：

多語言：目前，我們的Ahsay™備份軟件支持繁體中文、簡體中文、英語、荷蘭語、法語、西班牙語、葡萄牙語、日語及韓語等30多種語言及方言，毋須客戶支付額外費用即可從中選擇語言。

多平台：我們的Ahsay™備份軟件可在各種平台上運行，包括Windows平台、Mac平台以及Linux及Unix平台。

多應用程式：我們的Ahsay™備份軟件可在各種業務軟件應用程式上運行，且只要在單一實體機器上安裝各項使用權，則不會限制在不同的軟件應用程式上重複使用各項使用權。由於客戶擁有的使用權可一直重新部署，為各自的客戶提供不同軟件應用程式或不同操作平台，倘現有終端用戶的組合或要求發生變化，多應用程式可向使用我們Ahsay™備份軟件的客戶提供高度靈活性，方便彼等服務各自的客戶。

我們的自主開發式Ahsay™備份軟件主要包括：

- 核心軟件組件(包括AhsayOBM、AhsayACB、AhsayOBS及AhsayRPS)；
- 其他軟件組件(包括AhsayUBS、AhsayRDR及AhsayPRD)；及
- 支援AhsayOBM備份各類伺服器的附加備份軟件組模(如Ahsay™個人郵箱備份組模)。

Ahsay™備份軟件功能全面，以中小企業能夠負擔的價格滿足彼等的本地備份、線上備份、異地備份及雲端備份需求。於營業紀錄期間，為促進AhsayOBM及AhsayACB的銷售及租用，我們向我們的客戶免費提供AhsayOBS、AhsayRPS及AhsayPRD。於營業紀錄期間，AhsayOBM、AhsayACB及Ahsay™個人郵箱備份組模合共佔我們軟件使用權銷售及租賃收益約90.0%。

客戶可單獨租用或購買Ahsay™備份軟件的所有軟件組件及附加備份軟件組模，惟向客戶免費提供的AhsayOBS、AhsayRPS及AhsayPRD除外。AhsayOBS及AhsayOBM創建Ahsay™

業 務

備份軟件的客戶端(即終端用戶端)伺服器數據備份基本功能，AhsayOBS及AhsayACB則創建Ahsay™備份軟件的客戶端(即終端用戶端)台式電腦及手提電腦數據備份基本功能。其他軟件組件可供選用，旨在提升Ahsay™備份軟件的性能。

二零一四年四月，我們正式推出CloudBacko專業版及CloudBacko精簡版兩款CloudBacko備份軟件供客戶購買。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年三月三十一日止三個月，CloudBacko備份軟件的軟件使用權銷售收入分別為零、約197,000港元及約165,000港元，合計約佔營業紀錄期間軟件使用權銷售及租賃收入的0.5%。二零一五年六月，我們再次推出一款CloudBacko備份軟件，即CloudBacko家庭版。有關CloudBacko備份軟件的詳情，請參閱本文件「業務 — 我們的產品及服務 — 軟件使用權銷售及租賃 — CloudBacko備份軟件」一節。

全體客戶均可選擇購買或租用我們的Ahsay™備份軟件產品。擬永久擁有Ahsay™備份軟件的客戶按一次過購買價購買我們的Ahsay™備份軟件。擬按即付即用基準使用Ahsay™備份軟件的客戶可按月租用Ahsay™備份軟件。另一方面，我們的CloudBacko備份軟件僅供購買。

下表載列營業紀錄期間我們軟件使用權銷售及租賃的收益明細：

	截至十二月三十一日止年度				截至三月三十一日止三個月	
	二零一三年		二零一四年		二零一五年	
	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)
軟件使用權銷售.....	14,834	41.2	9,100	29.8	2,742	33.5
軟件使用權租賃(附註).....	21,146	58.8	21,479	70.2	5,439	66.5
總計	35,980	100.0	30,579	100.0	8,181	100.0

附註：僅指Ahsay™備份軟件。

截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止兩年度以及截至二零一五年三月三十一日止三個月，我們的軟件使用權租賃收益佔大部分，分別約佔同期軟件使用權銷售及租賃收益的58.8%、70.2%及66.5%。此外，軟件使用權租賃分別約佔截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止兩年度以及截至二零一五年三月三十一日止三個月所得總收益的36.4%、39.8%及38.2%。營業紀錄期間及截至最後可行日期，軟件使用權租賃收益佔營業紀錄期間及截至最後可行日期我們軟件使用權銷售及租賃所得收益的絕大部分。預計於二零一五年第四季推出第七版Ahsay™備份軟件後，董事認為由於重置成本高於軟件升級成本，現有的租賃客戶會繼續租賃Ahsay™備份軟件，而新客戶亦會被第七版本的功能吸引。基於行業慣例及過往經驗，新客戶最初與我們建立業務關係時大多會向我們租賃Ahsay™備份軟件。由於上述原因，預計我們的軟件使用權租賃客戶基礎將穩定增長，因此我們的董事預期軟件

業 務

使用權租賃收益會持續佔日後軟件使用權銷售及租賃收益的大部分。就董事所知及所悉，預計未來客戶使用備份軟件產品的模式不會出現任何突變。

我們的Ahsay™備份軟件可貼牌。已購買貼牌選項或於二零一二年十月推出貼牌選項前獲授權訪問我們的軟件定製平台的客戶或會給我們的Ahsay™備份軟件貼牌。詳情請參閱本節下文「我們的產品及服務 — 其他服務 — 貼牌選項」。我們的CloudBacko備份軟件針對終端用戶，不可貼牌。

Ahsay™備份軟件的核心軟件組件

我們Ahsay™備份軟件的四個核心軟件組件為AhsayOBM、AhsayACB、AhsayOBS及AhsayRPS。AhsayOBM是安裝在終端用戶需備份的伺服器上的備份軟件，而AhsayACB是安裝在終端用戶需備份的台式電腦或手提電腦上的備份軟件。AhsayOBS是安裝在將管理所有AhsayOBM及AhsayACB賬戶和終端用戶備份數據的伺服器上的備份伺服器軟件。AhsayRPS為提供AhsayOBS額外備份的複製伺服器軟件。AhsayOBM及AhsayACB均安裝在客戶端，而AhsayOBS及AhsayRPS則安裝在電腦網絡客戶 — 伺服器關係的伺服器端。以下為顯示該四個核心軟件組件之間關係的概略圖：



如上圖所示，AhsayOBM安裝於客戶端(即終端用戶端)伺服器以備份終端用戶伺服器儲存的數據，而AhsayACB分別安裝於客戶端(即終端用戶端)PC、Mac及手提電腦以備份終端用戶台式電腦及手提電腦儲存的數據。Ahsay™備份軟件相關軟件組件經適當設置，儲存於終端用戶伺服器的數據將通過AhsayOBM自動備份，而儲存於終端用戶台式電腦及手提電腦的數據將通過AhsayACB自動備份。數據備份隨後通過LAN/WAN傳輸至安裝有AhsayOBS的伺服器端(即客戶端)備份伺服器。AhsayRPS安裝在伺服器端(即客戶端)的複製伺服器以複製通過LAN/WAN自動儲存於AhsayOBS備份伺服器的備份數據。AhsayOBS備份伺服器和AhsayRPS備份伺服器均由客戶控制及管理。AhsayOBM/AhsayACB與AhsayOBS之間及AhsayOBS備份伺服器與複製伺服器之間以LAN/WAN傳輸的數據分別經SSL加密處理。

設立Ahsay™備份軟件基本功能毋須同時安裝AhsayOBM及AhsayACB。終端用戶可選擇(i)安裝僅備份客戶端的虛擬及實物伺服器的AhsayOBM；(ii)安裝僅備份客戶端的各台式電腦

業 務

及手提電腦的AhsayACB；或(iii)同時安裝備份客戶端的虛擬及實物伺服器與台式電腦及手提電腦的AhsayOBM及AhsayACB。客戶要求的AhsayOBM、AhsayACB、AhsayOBS及AhsayRPS使用權數量取決於彼等的電腦系統結構。

下文概述我們Ahsay™備份軟件的核心軟件組件：

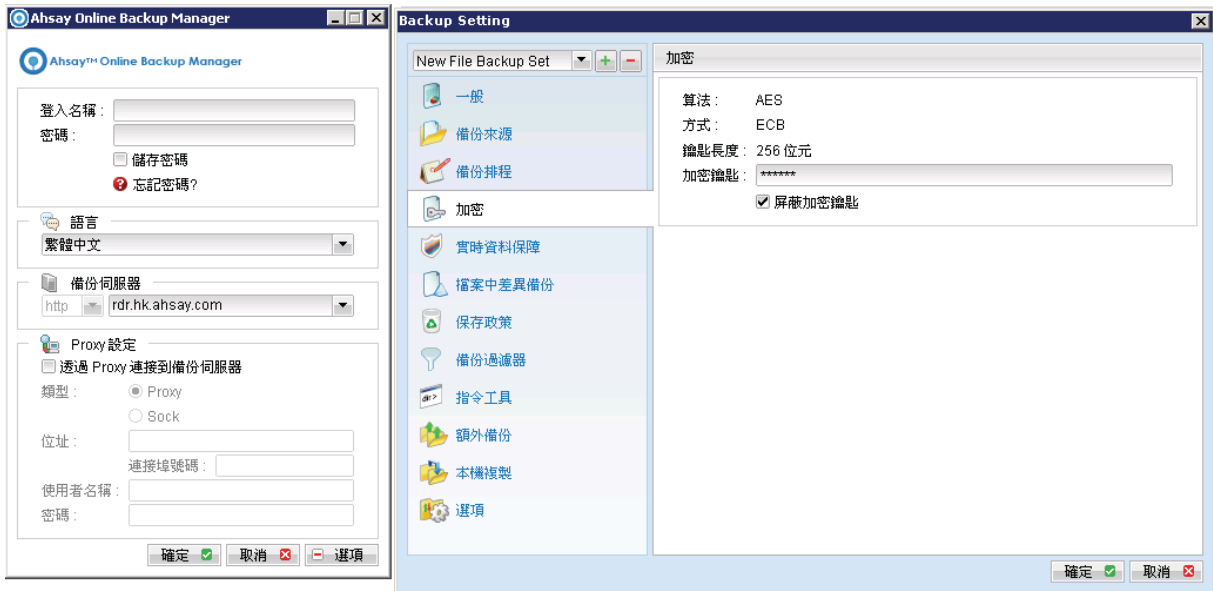


AhsayOBM

- 安裝位置 : • 客戶端備份虛擬機器、數據庫及電郵伺服器的伺服器
- 核心價值 : • 根據預定義的排程自動備份伺服器數據，以防止因人為失誤、天災、硬件及軟件故障、失竊等造成數據丟失
- 保護極須頻繁進行備份的重要任務文件、虛擬機器及數據
- 為終端用戶選擇特定的備份版本進行恢復提供簡單的方法
- 支持備份多種虛擬機器及通用業務應用程式，例如Exchange Server、VMware、SQL伺服器及Oracle Database
- 主要特徵 : • 靈活的備份排程：AhsayOBM允許終端用戶自行定義備份排程。各備份設置均有四種排程類型(即每日、每周、每月及自定義)及組合備份排程供終端用戶使用。各備份設置均可配置不同類型(例如每日或每周)的組合備份排程
- 組合備份設置：AhsayOBM支持不同備份來源(例如文件、Exchange Database)按其自身配置進行組合備份設置
- 高級備份過濾器：AhsayOBM配備全面的篩選工具，終端用戶可為特定備份設置生成一個或多個備份過濾器。該備份過濾器旨在篩選終端用戶須備份的文件以滿足特殊備份需求

業 務

以下為我們選出的AhsayOBM軟件組件截圖(自左起：AhsayOBM登入介面；AhsayOBM備份設置介面)：



業 務



AhsayACB

- 安裝位置：
- 客戶端的PC/Mac/手提電腦
- 核心價值：
- 根據預定義的排程自動備份台式電腦及手提電腦的數據，以防止因人為失誤、天災、硬件及軟件故障、失竊等造成數據丟失
 - 保護極須頻繁備份的重要任務文件及數據
 - 為終端用戶選擇特定的備份版本進行恢復提供簡單的方法
- 主要特徵：
- 日常備份排程：內置備份排程功能使終端用戶僅透過簡單配置即可進行日常備份排程。可每天對台式電腦或手提電腦進行備份
 - 備份過濾器：終端用戶可按其設定的類型過濾須備份或毋須備份的文件及資料夾。AhsayACB可自動備份選定目錄下的特定類型的所有文件

以下為我們選出的AhsayACB軟件組件截圖(自左起：AhsayACB登入介面；AhsayACB備份概要)：



業 務

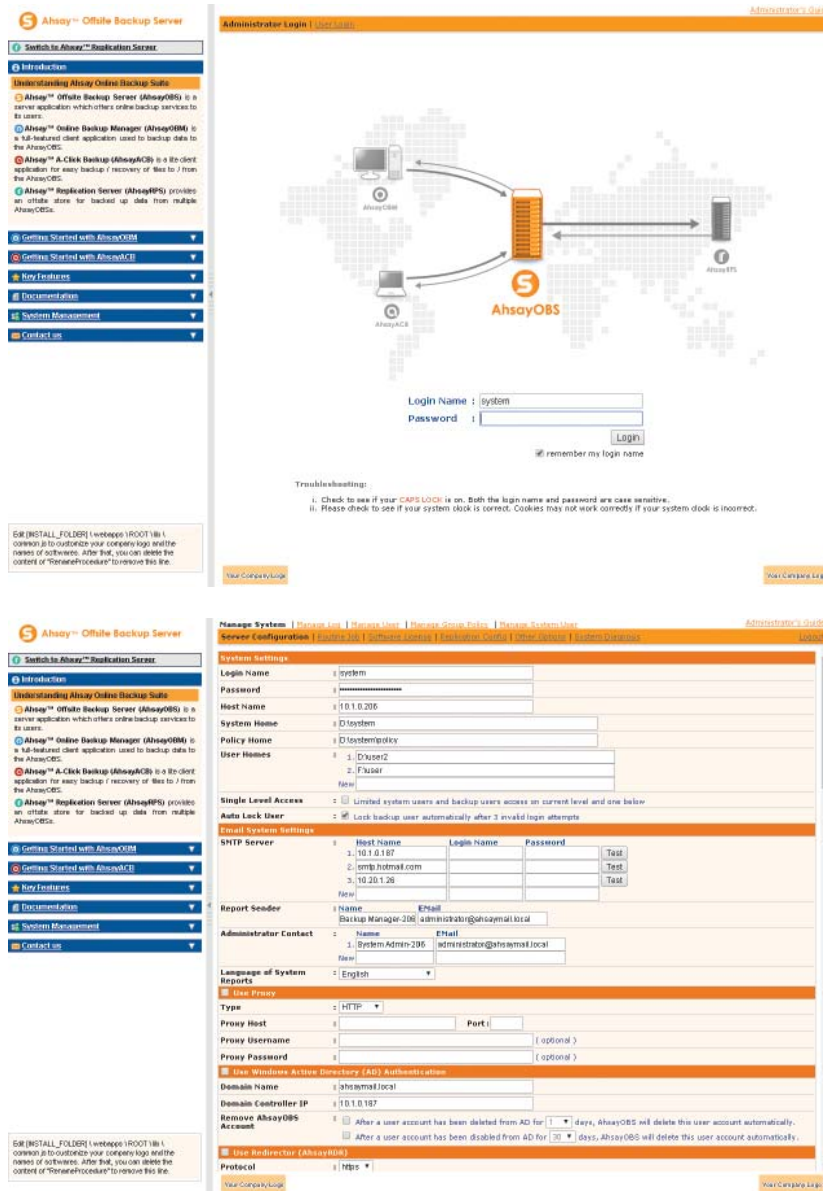


AhsayOBS

- 安裝位置：
- 裝有Windows、Linux或Unix伺服器端的機器
- 核心價值：
- 具備基於網頁的集中管理控制台，客戶的系統管理員可管理所有的AhsayOBM及AhsayACB賬戶、備份數據，並通過任何常見的網頁瀏覽器監控整個備份系統的表現
 - 可提供完備的報告及日誌，以便管理員輕鬆監控備份系統的運行及各用戶的備份情況
 - 可通過AhsayOBS提供的API便捷地與外部應用程式融合
- 主要特徵：
- 確保備份數據完整：AhsayOBS內設數據完整程度檢查功能，確保所有備份與源數據一致。檢查過程中發現的受損文件將於下次備份過程中自動備份，確保所有選定數據已備份及可恢復
 - 可貼牌及外部整合：AhsayOBS的所有圖像及文字均可貼牌，且客戶可用彼等自身的圖像及文字替換默認圖像及文字。因此，其可完全整合至客戶現有產品組合
 - 為潛在終端用戶提供無限試用賬戶：AhsayOBS可為客戶提供無限備份試用賬戶以吸引潛在終端用戶。由於絕大部分終端用戶使用線上備份服務前均會進行試用，因此此特徵可有效增加我們的客戶接通率

業 務

以下為我們選出的AhsayOBS軟件組件截圖(自上方起：AhsayOBS登入界面；AhsayOBS配置)：



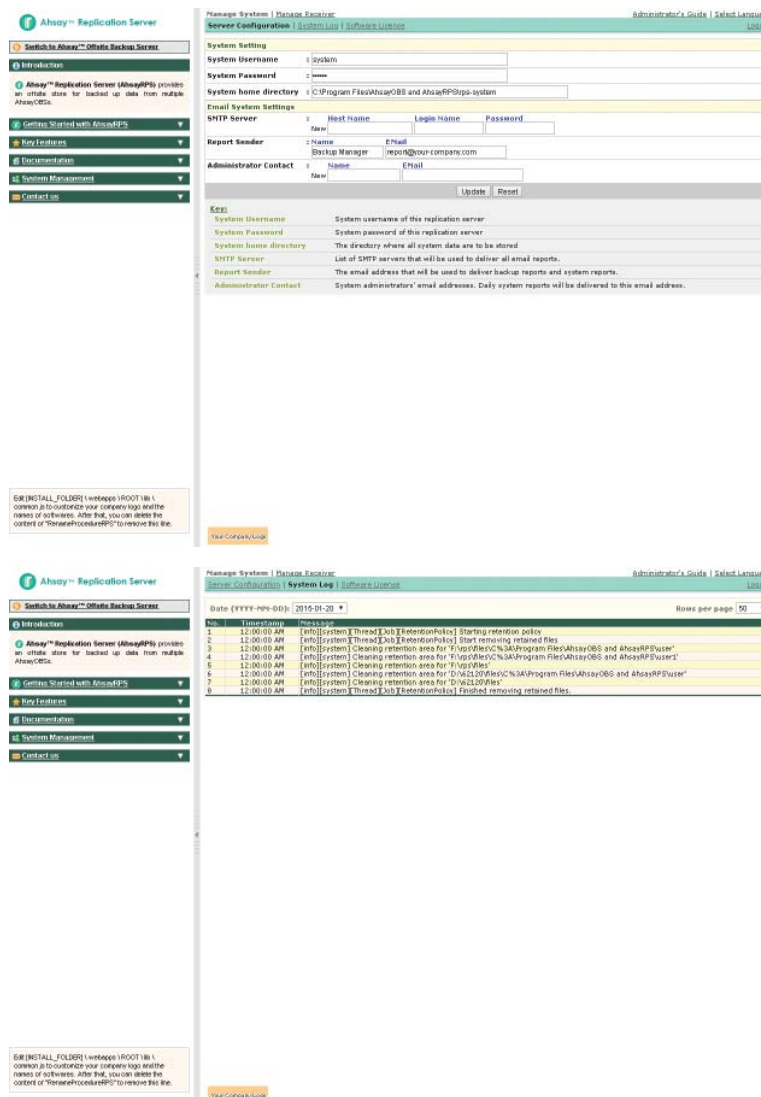
業 務



AhsayRPS

- 安裝位置：
- 裝有Windows、Linux或Unix伺服器端的機器
- 核心價值：
- 通過在AhsayOBS提供接近實時複製備份，為AhsayOBS備份伺服器提供額外的備份保障。倘AhsayOBS備份伺服器出現故障，AhsayRPS伺服器可立即轉換為備份伺服器，令備份服務保持運行，或AhsayRPS伺服器複製數據庫中的複製數據可進行恢復，以重建新的AhsayOBS備份伺服器
- 主要特徵：
- 從多個備份伺服器進行複製：AhsayRPS可從多個AhsayOBS備份伺服器複製備份數據及用戶文件。因此，客戶可使用單一AhsayRPS伺服器為多個AhsayOBS備份伺服器提供輔助保護

以下為我們選出的AhsayRPS軟件組件截圖(自上方起：AhsayRPS伺服器配置；AhsayRPS系統日誌)：



業 務

我們Ahsay™備份軟件的其他軟件組件

除我們Ahsay™備份軟件的四個核心軟件組件外，我們亦提供AhsayUBS、AhsayRDR及AhsayPRD等其他軟件組件，以支援我們的Ahsay™備份軟件。以下為AhsayUBS、AhsayRDR及AhsayPRD的簡要概述：



AhsayUBS

安裝位置： 將備份伺服器裸機作為操作系統

核心價值： 以極快方式將伺服器裸機打造為備份器具

AhsayUBS可在未裝Windows及Linux等其他操作系統的備份伺服器裸機進行工作，為客戶提供更為實惠的替代品



AhsayRDR

安裝位置： 保存和管理多台AhsayOBS的客戶操作系統

核心價值： 讓備份服務供應商可透過一個備份服務URL使用多個AhsayOBS服務大量終端用戶



AhsayPRD

安裝位置： 我們客戶的操作系統，主機有多個品牌AhsayOBS實體

核心價值： 可全面利用備份伺服器硬件的處理能力，幫助我們的客戶節約在操作系統、唯一互聯網協議地址及SSL認證方面的成本，讓各個於AhsayPRD運行的AhsayOBS均有獨一無二的貼牌

我們Ahsay™備份軟件的附加軟件組模

我們亦為AhsayOBM提供附加的備份軟件組模以備份不同類型的伺服器，包括Exchange Mailbox、VMware、Hyper-V、Exchange DAG、Exchange Database、SQL伺服器、Oracle Database、Lotus Domino、MySQL Database、Windows State及Windows。AhsayOBM將為每個備份的數據集創建一個「備份集」。AhsayOBM支援為特定類型的數據創建多個備份集。每種類型的數據利用特定的備份組模處理備份及恢復過程。

業 務

於營業紀錄期間，除Ahsay™個人郵箱備份組模及VMware和Hyper-V客戶虛擬機器備份的使用權外，我們亦向客戶附贈AhsayOBM的所有其他附加備份軟件組模，以為不同類型的伺服器備份，從而促進AhsayOBM的銷售及租賃。

Ahsay™個人郵箱備份組模與AhsayOBM一併使用。在不使用Ahsay™個人郵箱備份組模的情況下，AhsayOBM僅可為Exchange Server的整個數據庫備份。若Ahsay™個人郵箱備份組模與AhsayOBM一併使用，則客戶及終端用戶可執程序塊級備份，例如備份選定郵箱內的個人郵件、聯絡人及日曆，從而可更有效地完成備份及恢復。

以下概覽圖顯示了客戶端上AhsayOBM與Ahsay™個人郵箱備份組模之間的關係以及伺服器端上AhsayOBS與AhsayRPS之間的關係：



CloudBacko 備份軟件

二零一四年，我們正式以「CloudBacko」品牌推出首款備份軟件產品，終端用戶可備份數據至本地儲存終端及／或公共雲端儲存終端。CloudBacko備份軟件的目標客戶為終端用戶，因此CloudBacko備份軟件不可貼牌。二零一四年四月，我們正式向市場推出兩款CloudBacko備份軟件CloudBacko專業版及CloudBacko精簡版。CloudBacko專業版及CloudBacko精簡版可透過互聯網訪問www.cloudbacko.com按一次過購買價購買。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年三月三十一日止三個月，CloudBacko備份軟件的軟件使用權銷售收入分別為零、約197,000港元及約165,000港元，分別約佔我們同期總收益的零%、約0.4%及約1.2%。

二零一五年六月，我們推出CloudBacko備份軟件的另一個版本，CloudBacko家庭版。



業 務

CloudBacko備份軟件的功能

CloudBacko備份軟件有如下功能：

1. 保護隱私

我們的董事認為隱私是用戶於公共雲端終端儲存數據的主要顧慮。倘未使用CloudBacko備份軟件，則於公共雲端終端備份的數據並無加密，或會被任何可訪問公共雲端終端的客戶打開或讀取，亦可能洩露。我們的CloudBacko備份軟件有獨特的隱私保護功能，文件名及數據傳送至公共雲端前會以256比特完全隨機的密碼予以加密。

2. 多個公共雲端儲存的結合

CloudBacko備份軟件允許終端用戶選擇本地儲存終端及／或公共雲端儲存終端備份數據。我們CloudBacko備份軟件的獨特功能之一為將備受歡迎的無限免費公共雲端儲存服務與付費公共雲端儲存服務（如不同服務供應商提供的Dropbox、Microsoft OneDrive、Google Drive、Google Cloud Storage、Windows Azure及Amazon S3）相結合為儲存池。董事相信隨著大數據的出現，可選擇免費及／或付費公共雲端儲存服務會向備份預算有限的終端用戶提供更多便利。

我們的CloudBacko備份軟件針對終端用戶

二零一四年四月，我們正式推出兩款CloudBacko備份軟件，即CloudBacko專業版及CloudBacko精簡版，涵蓋針對終端用戶的不同功能。根據客戶所購買的功能，CloudBacko專業版及CloudBacko精簡版的購買價分別介乎39美元至780美元（約304.2港元至6,084.0港元）及9美元至27美元（約70.2港元至210.6港元）。

我們的CloudBacko備份軟件目前支持英語、繁體中文及簡體中文。CloudBacko備份軟件的所有版本均可於Windows及Mac平台運行。CloudBacko家庭版及CloudBacko專業版亦可於Linux平台運行。

所有CloudBacko備份軟件均配備基礎軟件及標準支援服務。CloudBacko專業版旨在為終端用戶備份虛擬機器的數據、應用程式、數據庫及Windows系統數據，而CloudBacko精簡版旨在為終端用戶備份台式電腦及筆記本電腦的數據。終端用戶根據CloudBacko備份軟件購買彼等軟件使用權，亦可購買附加備份功能。我們亦向使用CloudBacko備份軟件的終端用戶提供高級支援服務，惟須額外收取年費。

Ahsay™備份軟件即將推出的第七版新備份軟件產品 — AhsayCBS

根據弗若斯特沙利文報告，近年來全球雲端運算市場快速穩定增長，雲端運算市場的增長與雲端技術成熟、互聯網速度提升及移動網絡的推廣等許多其他因素有關。董事相信，雲端儲存的裨益已廣受市場認可。因此，董事認為該趨勢為客戶透過提供受管理雲端備份服務賺取經常性收入提供了契機。

業 務

基於雲端運算市場的增長，我們於二零一五年二月推出Ahsay™備份軟件即將推出的第七版的伺服器端軟件組件的測試版，我們計劃於二零一五年第四季度推出該伺服器端軟件組件的完全版及客戶端軟件組件的年度升級，如我們Ahsay™備份軟件的AhsayOBM及AhsayACB。該伺服器端軟件組件的代號為AhsayCBS，將是我們最新的備份軟件組件，與我們最新版本的核心伺服器端備份軟件組件及一款新的綜合發單系統一併銷售。與我們Ahsay™備份軟件過去的市場定位一致，AhsayCBS亦將可貼牌。

AhsayCBS新特徵

AhsayCBS是我們Ahsay™備份軟件即將推出的第七版的伺服器端軟件組件，預期於二零一五年第四季度發佈。AhsayCBS並非取代我們Ahsay™備份軟件的全新產品。AhsayCBS將(其中包括)目前客戶可免費使用的伺服器端組件AhsayOBS及AhsayRPS當前版本的升級版整合至單一組件。此外，AhsayCBS擁有多種新特徵，如公共雲端儲存支援、實時系統監測、綜合發單系統及便於移動的用戶界面。AhsayCBS主要新特徵概述如下：

- 雲端儲存支援

AhsayCBS可支持數據備份至私人雲端儲存及／或Amazon S3、Dropbox、Google Drive及Microsoft OneDrive等公共雲端儲存的定制備份儲存終端。作為綜合備份軟件產品，AhsayCBS有助AhsayOBS及AhsayRPS支持上述自定義備份目標，且備份伺服器能將數據複製到雲端目標。

該新雲端儲存支援特徵有助客戶將無限公共雲端及本地目標整合為池儲存，從而提供不同的成本供客戶靈活選擇。

- 集中管理

AhsayCBS有助客戶使用一個控制台管理終端用戶、終端用戶群、規管該等終端用戶群的政策、備份伺服器、複製伺服器、轉傳器及發單。通過AhsayCBS，客戶可即時監測系統資源及備份、複製及轉傳器的狀態，從而提高客戶的效率及生產率。

- 便於移動裝置的界面

隨著智能電話及平板電腦的普及，AhsayCBS將推出新控制台界面，令AhsayCBS所有功能可於任何電子設備運行，如台式電腦、智能手機及平板電腦。藉助便於移動的界面，只要客戶連接到有互聯網的流動設備，便可隨時隨地管理為終端用戶提供的服務。

推出含有AhsayCBS的Ahsay™備份軟件第七版後，我們現有客戶及新客戶或選擇使用Ahsay™備份軟件當前版本或最新版本。我們的董事認為該安排與微軟等主要軟件開發商推出彼等軟件產品新版本時採取的方式一致。選擇使用Ahsay™備份軟件當前版本的客戶可繼續免費使用AhsayOBS及AhsayRPS組件，該等組件不可供升級至Ahsay™備份軟件即將推出的第七版的客戶免費使用。因此，Ahsay™備份軟件即將推出的第七版未必能與Ahsay™備

業 務

份軟件當前及先前版本一樣獲市場接納。詳情請參考本文件「風險因素 — 與本集團有關的風險 — Ahsay™備份軟件即將推出的第七版未必能與以往一樣獲市場接納；AhsayCBS的銷售及租用未必能增加我們的總收益或純利」一節。

由於AhsayCBS預期將於二零一五年第四季度起供客戶購買及租用，而我們的AhsayCBS擬針對Ahsay™備份軟件的現有客戶群及與現有客戶屬性一致的潛在客戶，因此預期AhsayCBS的定價策略與我們Ahsay™備份軟件當前版本的主要軟件組件之定價策略一致。由於AhsayCBS乃AhsayOBS及AhsayRPS當前版本的綜合升級版，因此推出AhsayCBS後，本集團將停止開發此等免費伺服器端組件。已購買或正在租用Ahsay™備份軟件當前版本的現有客戶及新客戶可依願繼續使用當前版本。然而，AhsayCBS提供更多附加功能(如可合併免費公共雲端儲存)，因此董事認為，由於(i)用戶的更替成本較產品升級成本高，因而較高的用戶忠誠度是備份軟件產品行業的常態；及(ii)2011年大力升級第六版Ahsay™備份軟件(具有與即將推出的第七版Ahsay™備份軟件相若的規模及等級)後，年內總收益隨即提高約10%，故已購買或正在租用我們Ahsay™備份軟件當前版本的客戶或擬購買或租用AhsayCBS使用權。Ahsay™備份軟件當前各版本的定價策略的詳情請參閱本節下文「我們的產品及服務 — 軟件使用權銷售及租賃 — 我們主要軟件產品的價格及收費與軟件升級及維護服務的年費」。

我們主要軟件產品的價格及收費與軟件升級及維護服務的年費

營業紀錄期間，AhsayOBM、AhsayACB及Ahsay™個人郵箱備份組模合共佔我們軟件使用權銷售及租賃收益逾90.0%。

所有客戶均可選擇購買或租用我們的Ahsay™備份軟件。擬永久擁有我們Ahsay™備份軟件的客戶可以一次過購買價購買我們的Ahsay™備份軟件，擬按即付即用基準使用我們Ahsay™備份軟件的客戶可按月租用我們的Ahsay™備份軟件。就董事所知及所信，雖然大部分客戶利用我們的Ahsay™備份軟件向彼等各自的客戶提供IT及／或備份服務，但亦有部分客戶為我們Ahsay™備份軟件的終端用戶。

我們的CloudBacko備份軟件針對終端用戶，僅供購買。

備份軟件產品的單價及收費與軟件升級及維護服務的年費視乎(其中包括)客戶購買或租用的使用權數量而定。通常，客戶購買或租用的使用權逾多，購買或租用的單價及收費逾低。營業紀錄期間，我們雖持續改良備份軟件產品，但主要軟件產品的銷售及租用價格趨勢並無起伏，單價／月租亦無變化。所購軟件使用權的軟件升級及維護服務年費為固定收

業 務

費。以下為我們主要軟件產品的單價、收費及軟件升級及維護服務的年費，主要軟件產品即 AhsayOBM、AhsayACB及Ahsay™個人郵箱備份組模使用權（為AhsayOBM的附加備份組模）：

AhsayOBM

軟件使用權銷售			軟件使用權租賃	
購買使用權數量	價格／使用權 ^(附註1)	軟件升級及 維護服務的年費 ^(附註2)	租用使用權數量	價格／使用權／月 ^(附註2及3)
1至4	525美元 (約4,095港元)		1至300	6.0美元 (約46.8港元)
5至9	200美元 (約1,560港元)		301至500	5.4美元 (約42.1港元)
10至19	75美元 (約585港元)	12美元 (約93.6港元)	501至1,000	4.8美元 (約37.4港元)
20至49	70美元 (約546港元)	／使用權／年	1,001至5,000	4.2美元 (約32.8港元)
50至99	65美元 (約507港元)	(首十二個月免費)	5,001至10,000	3.6美元 (約28.1港元)
100至199	60美元 (約468港元)		10,001或以上	待協商
200或以上	待協商			

附註：

- 價格／使用權包括AhsayOBM與以下各款伺服器的附加備份組模的購買價：Exchange DAG、Exchange Database、SQL 伺服器、Oracle Database、Lotus Domino、MySQL Database及Windows。
- 我們(a)於每個Ahsay™備份軟件使用權開始生效當日起計首年向購買Ahsay™備份軟件的客戶；及(b)於整個租賃期間向租用Ahsay™備份軟件的客戶提供免費軟件升級及維護服務。於每個所購買的使用權開始生效當日起計一年完結後，購買Ahsay™備份軟件的客戶可視乎本身需要而繳付軟件升級及維護服務固定年費。
- 價格／使用權／月包括租用AhsayOBM與以下各款伺服器的附加備份組模的租金：Exchange Server、SQL 伺服器、Oracle Database、Lotus Domino、MySQL Database及Windows。

AhsayACB

軟件使用權銷售			軟件使用權租賃	
購買使用權數量	價格／ 使用權	軟件升級及 維護服務的年費 ^(附註)	租用使用權數量	價格／ 使用權／月 ^(附註)
1至4	60美元 (約468港元)		1至300	3.0美元 (約23.4港元)
5至9	50美元 (約390港元)		301至500	2.7美元 (約21.1港元)
10至99	40美元 (約312港元)	3美元 (約23.4港元)	501至1,000	2.4美元 (18.7港元)
100至199	35美元 (約273港元)	／使用權／年	1,001至5,000	2.1美元 (約16.4港元)
200或以上	待協商	(首十二個月免費)	5,001至10,000	1.8美元 (約14.0港元)
			10,001或以上	待協商

業 務

附註：

我們(a)於每個Ahsay™備份軟件使用權開始生效當日起計首年向購買Ahsay™備份軟件的客戶；及(b)於整個租賃期間向租用Ahsay™備份軟件的客戶提供免費軟件升級及維護服務。於每個所購買的使用權開始生效當日起計一年完結後，購買Ahsay™備份軟件的客戶可視乎本身需要而繳付軟件升級及維護服務固定年費。

Ahsay™個人郵箱備份組模使用權

軟件使用權銷售			軟件使用權租賃	
購買使用權數量	價格／ 使用權	軟件升級及 維護服務的年費 ^(附註)	租用使用權數量	價格／ 使用權／月 ^(附註)
1至9	10美元 (約78港元)		1至500	0.5美元 (約3.9港元)
10至19	9美元 (約70.2港元)		501至1,000	0.25美元 (約1.95港元)
20至49	8美元 (約62.4港元)	0.75美元 (約5.6港元)／郵箱／ 年(首十二個月免費)	1,001至5,000	0.20美元 (約1.56港元)
50至99	7美元 (約54.6港元)		5,001至10,000	0.16美元 (約1.24港元)
100至199	6美元 (約46.8港元)		10,001或以上	待協商
200或以上	待協商			

附註：

我們(a)於每個Ahsay™備份軟件使用權開始生效當日起計首年向購買Ahsay™備份軟件的客戶；及(b)於整個租賃期間向租用Ahsay™備份軟件的客戶提供免費軟件升級及維護服務。於每個所購買的使用權開始生效當日起計一年完結後，購買Ahsay™備份軟件的客戶可視乎本身需要而繳付軟件升級及維護服務固定年費。

我們針對不同類別的客戶銷售及租賃Ahsay™備份軟件的主要軟件產品。通常，客戶購買或租用的使用權逾多，購買或租用的單價及收費逾低。我們透過向客戶提供不同的計費選擇，鼓勵彼等大量購買及／或租用我們的主要軟件產品。

我們採購AhsayOBM、AhsayACB及Ahsay™個人郵箱備份組模的定價標準乃針對已建立客戶基礎的客戶，彼等更可能擁有支持大量購買的業務及購買更多使用權的財力。董事認為成熟客戶通常青睞購買Ahsay™備份軟件而非租賃Ahsay™備份軟件，因為(i)彼等通常擁有較大的客戶基礎，彼等亦確定服務各自客戶所需使用權的數目；(ii)彼等擁有穩健的財政收入及相對穩定的客戶基礎以支付購買我們Ahsay™備份軟件使用權的預付資本投資；及(iii)鑒於彼等擁有較大的客戶基礎，長期而言成本效益更高，因此我們設定較小的購買價範圍，AhsayOBM及AhsayACB為1至4個使用權，Ahsay™個人郵箱備份組模使用權為1至9個使用權。此外，就董事所知及所信，儘管大部分客戶利用我們的Ahsay™備份軟件向彼等各自的

業 務

客戶提供IT及／或備份服務，惟部分客戶為我們Ahsay™備份軟件的終端用戶。釐定購買價範圍時，亦須計及終端用戶的需求，董事合理預計彼等不大可能大量購買使用權。董事相信該購買價定價標準有助於客戶（終端用戶除外）在達到特定採購水平後享受更高折扣。

我們租賃AhsayOBM、AhsayACB及Ahsay™個人郵箱備份組模的定價標準乃針對客戶量較小的客戶及近期開展備份服務業務的實體。我們的董事認為規模較小或未成熟的客戶通常青睞於租賃Ahsay™備份軟件，因為(i)使用權租賃價格實惠；(ii)租賃使用權前毋須作出資本投資，購買使用權的重大資本開支可延遲至該等客戶確定長期開展業務所需的使用權數量時；(iii)使用權租賃數量可每月調節；及(iv)我們基於適用費率按客戶激活使用的使用權實際數量每月向客戶收取費用，因此我們設定較大的租賃價定價範圍，AhsayOBM及AhsayACB為1至300個使用權，Ahsay™個人郵箱備份組模使用權為1至500個使用權。因此，通過租賃Ahsay™備份軟件，董事合理相信我們的客戶，特別是規模較小或未成熟的客戶於營運彼等各自業務及建立客戶基礎時可更為靈活。

董事認為我們向客戶提供的主要軟件產品Ahsay™備份軟件採用不同定價選擇有助於我們將產品及服務針對更廣泛的客戶群體，因此為我們發展的主要因素之一。基於董事過往的經驗及知識，我們的定價策略及範圍為客戶廣泛接受。

營業紀錄期間客戶購買及租用備份軟件使用權數量

營業紀錄期間，AhsayOBM、AhsayACB及Ahsay™個人郵箱備份組模合計佔軟件使用權銷售及租賃收入的90.0%以上。

業 務

下表載列營業紀錄期間客戶購買或租用備份軟件使用權的數量及相應收益明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至三月三十一日止三個月		
	二零一三年			二零一四年			二零一五年		
	使用權 數量	收益 千港元	(%)	使用權 數量	收益 千港元	(%)	使用權 數量	收益 千港元	(%)
軟件使用權銷售									
AhsayOBM	31,334	11,365	76.6%	19,456	6,602	72.5%	5,158	1,908	69.6%
AhsayACB	8,865	1,328	9.0%	8,071	1,121	12.3%	2,447	371	13.5%
Ahsay™個人郵箱 備份組模	34,569	1,051	7.1%	26,102	560	6.2%	5,480	171	6.2%
AhsayOBM備份 VMware伺服器的 附加備份組模	3,782	625	4.2%	2,381	353	3.9%	581	105	3.8%
AhsayOBM備份 Hyper-V伺服器的 附加備份組模	2,393	396	2.7%	1,708	253	2.8%	422	77	2.8%
其他	227	69	0.5%	711	211	2.3%	364	110	4.0%
小計		14,834	100.0%		9,100	100.0%		2,742	100.0%
軟件使用權租賃 (僅就Ahsay™備份 軟件而言)									
AhsayOBM	357,699 ^(附註)	13,420	63.5%	356,975 ^(附註)	13,616	63.4%	90,807 ^(附註)	3,679	67.6%
AhsayACB	170,641 ^(附註)	3,327	15.7%	182,811 ^(附註)	3,707	17.3%	39,767 ^(附註)	875	16.1%
Ahsay™個人郵箱 備份組模	887,146 ^(附註)	3,460	16.4%	816,892 ^(附註)	3,186	14.8%	165,370 ^(附註)	643	11.8%
AhsayOBM備份 VMware伺服器的 附加備份組模	23,651 ^(附註)	457	2.2%	23,775 ^(附註)	464	2.2%	5,946 ^(附註)	116	2.1%
AhsayOBM備份 Hyper-V伺服器的 附加備份組模	22,575 ^(附註)	437	2.1%	22,975 ^(附註)	448	2.1%	5,675 ^(附註)	111	2.0%
其他	2,283 ^(附註)	45	0.2%	2,580 ^(附註)	58	0.3%	640 ^(附註)	15	0.3%
小計		21,146	100.0%		21,479	100.0%		5,439	100.0%
軟件使用權銷售及 租賃總額		35,980			30,579			8,181	

附註：指相關年度／期間每月的使用權租用數量總和。

軟件升級及維護服務

對於購買備份軟件產品的客戶，我們將於(i)各Ahsay™備份軟件使用權激活日期後首年內；及(ii)CloudBacko備份軟件使用權激活後的任何時間內提供附贈軟件升級及維護服務。隨後，客戶如需要Ahsay™備份軟件的軟件升級及維護服務，則須就所購Ahsay™備份軟件的各项使用權支付年費。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零

業 務

一五年三月三十一日止三個月，我們來自軟件升級及維護服務的收益為約20.0百萬港元、21.9百萬港元及5.7百萬港元，分別佔我們收益約34.4%、40.7%及40.1%。

於二零一五年三月三十一日，我們的客戶服務及支援團隊包括九名成員，致力向客戶交付高效優質的服務。客戶可透過軟件升級及維護服務享用最新的Ahsay™備份軟件及維修服務。我們Ahsay™備份軟件的軟件升級及維護服務範圍如下：

- 軟件升級；
- 全面瀏覽Ahsay™知識庫，即銷售網站www.ahsay.com的網頁，本集團在該網頁登載若干技術及銷售相關問答以協助客戶，客戶亦可在討論區與我們的員工及其他客戶討論若干技術及銷售相關問題；
- 全面瀏覽授權管理平台，即本集團提供的網關，可讓客戶將所購整份軟件使用權重新分配為小包件再分銷予彼等的渠道及各自客戶，亦可將不同的使用權許可證集為一體再分銷；
- 郵件支援；
- 票務支援(透過Ahsay™知識庫)；
- 遠程故障處理(透過在香港辦公時間內預約)；及
- 香港辦公時間內享受工作日8小時服務，高級及緊急事件的目標回應時間為24小時。

有關我們主要軟件產品Ahsay™備份軟件的軟件升級及維護服務的年費載於本文件第103至104頁的表格中。

其他服務

我們的備份軟件產品相關其他服務主要包括貼牌選項及提供技術支援服務。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年三月三十一日止三個月，我們來自其他服務的收益為約1.9百萬港元、1.3百萬港元及316,000港元，分別佔我們收益約3.2%、2.4%及2.3%。

貼牌選項

所有購買或租用Ahsay™備份軟件的客戶可一次過支付固定費用500美元(約3,900港元)獲得貼牌選項。就董事所知及所信，儘管大部分客戶利用我們的Ahsay™備份軟件向彼等各自的客戶提供IT及／或備份服務，惟部分客戶為我們Ahsay™備份軟件的終端用戶，無需貼牌選項。

二零一二年十月推出貼牌選項前，我們提供兩版Ahsay™備份軟件，一版為針對IT顧問、網頁寄存公司、電訊公司及MSP的「貼牌生產版」，該等公司可利用我們的Ahsay™備份軟件向彼等各自的客戶提供IT及／或相關服務。另一版為針對終端用戶的「商業版」。該兩個版本的主要區別為貼牌生產版含軟件定製平台，而商業版不含軟件定製平台。我們的客戶可

業 務

通過使用軟件定製平台將我們Ahsay™備份軟件重新標識為自有品牌產品。二零一二年十月，我們規範Ahsay™備份軟件，並開始提供不含軟件定製平台的Ahsay™備份軟件之唯一版本。此後，無權使用軟件定製平台的新客戶及現有客戶僅可於購買貼牌選項後使用軟件定製平台，已於二零一二年十月前購買「貼牌生產版」的客戶除外。截至二零一二年十月，我們大部分客戶已購買「貼牌生產版」，該等客戶可於二零一二年十月Ahsay™備份軟件規範化後繼續使用軟件定製平台。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年三月三十一日止三個月，貼牌選項收入分別約為474,000港元、413,000港元及58,000港元，分別約佔同期收益的0.8%、0.8%及0.4%。

購買貼牌選項的客戶可將我們Ahsay™備份軟件重新標識為自有品牌產品。我們向客戶提供使用軟件定製平台的憑證，讓客戶能夠自行通過互聯網打造彼等自有品牌的軟件安裝器。客戶可於用戶界面將我們Ahsay™備份軟件重新貼上彼等自有的圖像並配備文字。客戶亦可隱藏我們Ahsay™備份軟件的若干特徵，以符合彼等自身的需求。下表載列營業紀錄期間(i)購買貼牌選項的新客戶數量；(ii)購買貼牌選項的現有客戶數量；及(iii)新用戶總數：

	截至十二月三十一日止年度		截至三月三十一日 止三個月
	二零一三年	二零一四年	二零一五年
	客戶數量	客戶數量	客戶數量
年度／期間內購買貼牌選項的新客戶..	104	87	17
年度／期間內購買貼牌選項的現有客戶	43	40	4
總計	147	127	21
年度／期間內Ahsay™備份軟件的 新客戶(附註).....	361	313	62
年度／期間內CloudBacko備份軟件的 新客戶.....	—	209	125
年度／期間內新客戶總數	361	522	187

附註：包括於營業紀錄期間為軟件使用權銷售收益及／或軟件使用權租賃收益來源作出貢獻的新客戶。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度及截至二零一五年三月三十一日止三個月，分別有5名、7名及零名客戶為軟件使用權銷售及軟件使用權租賃收益來源作出貢獻。

我們的董事認為營業紀錄期間購買貼牌選項的新客戶及現有客戶數量減少主要是由於自二零零三年推出Ahsay™備份軟件以來我們的商標名「Ahsay」多年來在備份軟件行業備受市場認可。就董事所知，我們的客戶認為「Ahsay」商標實屬可靠，且客戶對我們產品的性能

業 務

普遍滿意。因此，新客戶及現有客戶未必會購買我們Ahsay™備份軟件的貼牌功能。我們的董事認為商標名「Ahsay」在備份行業為現有客戶及潛在客戶所廣泛接受。

於二零一二年十月推出貼牌選項前，我們大部分客戶已使用軟件定製平台，有助於彼等將我們Ahsay™備份軟件重新標識為自有品牌產品。多年來，該等自擁有少許客戶的小型公司成長為擁有上百位客戶的較大型公司的客戶繼續使用我們的Ahsay™備份軟件，為本集團帶來可觀收益。營業紀錄期間，來自該等客戶及購買貼牌選項的客戶的所得收益分類為「貼牌客戶所得收益」。

下表載列營業紀錄期間貼牌客戶及非貼牌客戶的收益及數量明細：

	截至十二月三十一日止年度				截至三月三十一日 止三個月	
	二零一三年		二零一四年		二零一五年	
	千港元	客戶數量	千港元	客戶數量	千港元	客戶數量
貼牌客戶(附註1).....	52,128	3,061	48,757	2,951	12,537	2,302
非貼牌客戶(附註2).....	5,936	720	5,216	757	1,688	800
總計.....	58,064	3,781	53,973	3,708	14,225	3,102

附註：

- (1) 指營業紀錄期間可使用軟件定製平台將我們Ahsay™備份軟件重新貼牌的客戶。
- (2) 指營業紀錄期間除貼牌客戶外本集團所有其他客戶(或為終端用戶)。

技術支援服務

與我們Ahsay™備份軟件相關的技術支援服務主要包括提供與安裝、配置、軟件升級及貼牌、諮詢及培訓相關的技術支援。一般而言，我們的技術支援服務為一次過提供，於短期內完成。例如，我們協助客戶安裝、配置及升級Ahsay™備份軟件，亦於客戶要求協助貼牌的情況下向購買貼牌選項的客戶提供技術支援。

對於購買我們CloudBacko備份軟件的客戶，技術支援服務主要包括須支付年費的在線及電話諮詢及支援。

硬件設備銷售

我們的硬件設備銷售業務涉及向香港客戶提供硬件設備。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年三月三十一日止三個月，硬件設備銷售收益為約226,000港元、172,000港元及18,000港元，分別佔我們收益約0.4%、0.2%及0.1%。

我們目前提供一體備份器具，包括Ahsay™備份箱T110 II、Ahsay™備份箱T420、Ahsay™備份箱R320及Ahsay™備份箱R720xd，該等產品適合擬在內部使用AhsayOBS伺服器但無充

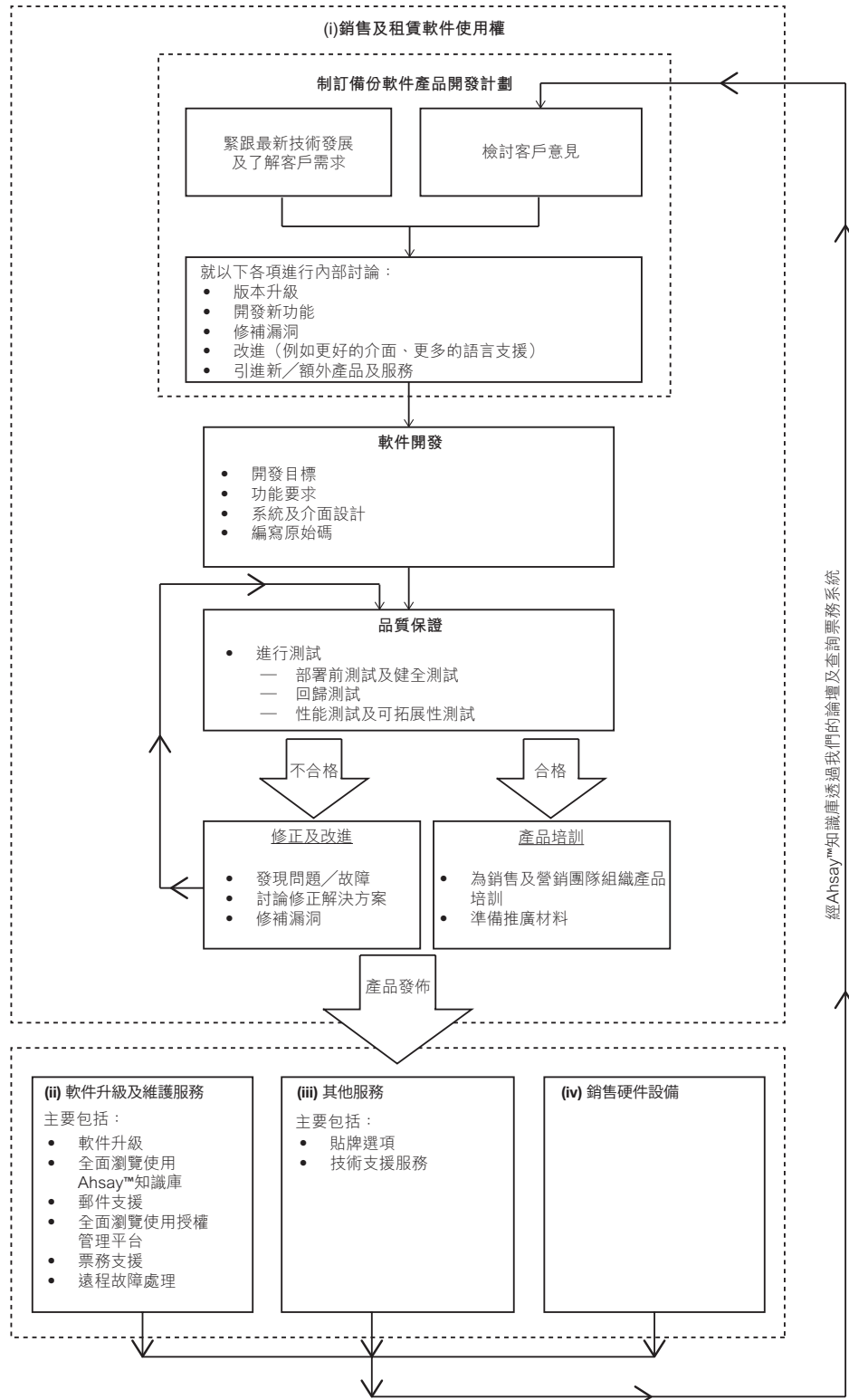
業 務

足時間及專業知識挑選最適合伺服器硬件的香港客戶。目標客戶為位於香港的中小企或個別終端用戶。由於需要為每名客戶作出特定修正及配置，因此該等硬件設備並不適用於海外客戶。因此，該等硬件設備銷售並非透過線上銷售網站進行，而一般由銷售代表聯繫香港客戶銷售。

業 務

我們的工作流程

下圖載列我們的工作流程，闡明我們業務營運的主要階段，包括制訂備份軟件產品開發計劃、軟件開發、品質保證及提供服務：



業 務

制訂備份軟件產品開發計劃

我們力求透過(i)緊跟最新技術發展、(ii)了解客戶需求及(iii)檢討客戶意見，為客戶提供優質軟件產品。於制訂開發計劃階段，我們經常就(其中包括)以下各項進行內部討論：

- (i) 版本升級；
- (ii) 開發新功能；
- (iii) 修補漏洞；
- (iv) 改進(例如更好的介面、更多的語言支援)；及
- (v) 引進新／額外產品及服務。

軟件開發

通過開發計劃階段，我們的軟件開發團隊(研發團隊的分隊)將開始研討開發目標及功能要求。擁有適當技能的軟件開發團隊成員將會負責開發軟件產品，當中涉及設計系統及介面和編寫原始碼。

品質保證

我們新開發或經升級的軟件產品會於發佈予公眾前由我們的品質保證團隊(研發團隊的分隊)進行多項品質測試。該等品質保證測試可能包括前期部署與健全測試、回歸測試及性能測試與可拓展性測試。

我們差不多每年均會推出備份軟件產品的升級版本及新功能。推出之前，我們的品質保證團隊會釐定測試範圍並挑選恰當的最低測試組合數目進行回歸測試，以全面測試擬更新的備份軟件產品和新功能及易受該等更新及新功能影響的其他方面。進行回歸測試的目的是要確保當推出升級版本及新功能時，我們的備份軟件產品整體品質不會受到影響。

倘軟件產品未能通過任何品質保證測試，我們的軟件開發團隊將執行漏洞修補等修正及改進程序。倘軟件產品通過所有品質保證測試，則我們將向銷售及營銷團隊提供產品培訓，以準備發佈有關軟件產品。我們的銷售及營銷團隊亦將負責準備推廣材料，該等材料或會發放予潛在客戶或上傳至銷售網站，以作營銷用途。

提供服務

我們的客戶可享受軟件升級及維護服務，主要包括軟件升級、郵件支援、票務支援、遠程故障報修及全面瀏覽Ahsay™知識庫。我們的軟件升級及維護服務(i)於Ahsay™備份軟件使用權激活日期後首年內免費提供予購買Ahsay™備份軟件的客戶；(ii)於整個租期免費提供予租用我們Ahsay™備份軟件的客戶；及(iii)於CloudBacko備份軟件使用權激活後的任何時間

業 務

內免費提供予購買我們CloudBacko備份軟件的客戶。Ahsay™備份軟件一年免費維修期屆滿後，我們按年費向購買Ahsay™備份軟件的客戶提供軟件升級及維護服務。

我們提供備份軟件產品相關服務，主要包括貼牌選項及提供技術支援服務。我們提供的服務靈活性高，購買貼牌選項的客戶可對我們的Ahsay™備份軟件貼牌後供應予各自客戶。我們亦提供技術支援服務，主要包括提供與安裝、配置、軟件升級及貼牌、諮詢及培訓相關的技術支援。另外，我們亦於客戶要求協助貼牌的情況下向購買貼牌選項的客戶提供技術支援服務。

銷售、分銷及營銷

於二零一五年三月三十一日，我們的銷售及營銷團隊包括9名成員，其中4名為高級人員，平均於本集團工作6年。彼等負責就我們產品及服務的定價提供推薦建議、客戶關係、監測客戶付款結算、提升品牌知名度、安排數碼營銷、為本集團及其客戶編製營銷及推廣材料、為客戶提供培訓及更新銷售網站。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年三月三十一日止三個月，我們產品及服務的相關銷售、分銷及營銷開支分別約為1.5百萬港元、2.9百萬港元及0.7百萬港元。

銷售及分銷

營業紀錄期間，我們絕大部分的備份軟件產品及服務出售予客戶或由客戶透過互聯網於銷售網站直接訂購。營業紀錄期間，我們有來自全球超過75個國家的4,000多名客戶。我們根據客戶在銷售網站輸入的位置資料將收益按地區分類。我們亦不時核查客戶的IP地址以核實客戶地理位置信息。下表載列營業紀錄期間我們按地區劃分的收益明細：

	截至十二月三十一日止年度				截至三月三十一日止三個月	
	二零一三年		二零一四年		二零一五年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
美國(附註1).....	10,877	18.7	10,498	19.5	3,128	22.0
荷蘭(附註1).....	5,669	9.8	5,282	9.8	1,538	10.8
英國(附註1).....	4,957	8.5	5,040	9.3	1,242	8.7
瑞典(附註1).....	4,723	8.1	4,745	8.8	1,215	8.5
丹麥(附註1).....	3,913	6.7	3,291	6.1	844	5.9
加拿大(附註1).....	2,949	5.1	2,901	5.4	615	4.3
香港(附註1).....	2,816	4.8	2,595	4.8	616	4.3
其他(附註2).....	22,160	38.3	19,621	36.3	5,027	35.5
	<u>58,064</u>	<u>100.0</u>	<u>53,973</u>	<u>100.0</u>	<u>14,225</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 指截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度各年與截至二零一五年三月三十一日止三個月單獨貢獻的收益超過本集團總收益4.5%的國家。
- (2) 截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度與截至二零一五年三月三十一日止三個月，來自中國客戶的收益分別約為2.1百萬港元、393,000港元及55,000港元，分別約佔同期收益的3.6%、0.7%及0.4%。

業 務

定價政策

我們產品及服務的價格根據多項因素釐定，包括但不限於(i)開發成本；(ii)產品開發週期；(iii)軟件使用權範圍；(iv)市況；及(v)我們的業務策略。我們亦考慮市場上類似可用產品及服務的價格。下文概述我們各主要業務類別的相關定價政策：

定價政策

軟件使用權銷售及租賃

軟件使用權銷售

擬永久擁有備份軟件產品的客戶可透過互聯網於銷售網站以一次過購買價購買備份軟件產品。我們通常按固定單價向客戶收費，而總購買價取決於客戶所購買的備份軟件產品數目及相關備份軟件產品單價。定價取決於備份軟件產品的功能、相關備份軟件產品的開發成本及現行市價等因素。

我們的客戶有權於(i)Ahsay™備份軟件使用權激活日期後首年；及(ii)CloudBacko備份軟件使用權激活後的任何時間內享受免費軟件升級及維護服務。

軟件使用權租賃

擬按即付即用基準使用Ahsay™備份軟件的客戶可透過互聯網於銷售網站www.ahsay.com租用Ahsay™備份軟件。我們通常按月向客戶收費，而每月的總租金取決於客戶所租用的Ahsay™備份軟件數目及相關Ahsay™備份軟件的月費。我們的客戶(如IT顧問、網頁寄存公司、電訊公司及MSP)通過使用我們的Ahsay™備份軟件為彼等各自的客戶提供IT及/或備份服務。本集團將我們的Ahsay™備份軟件租賃予該等客戶，月使用權費用由該等客戶(而非彼等各自客戶)直接結算。定價取決於Ahsay™備份軟件的功能、相關Ahsay™備份軟件的開發成本及現行市價等因素。

軟件升級及維護服務

購買我們Ahsay™備份軟件的客戶於各Ahsay™備份軟件使用權激活日期後首年可享受免費軟件升級及維護服務。一年免費維修期屆滿後，我們一般向該等客戶收取年費，年費按所維修的Ahsay™備份軟件數目及相關Ahsay™備份軟件的維修單價計算。定價取決於我們提供維修服務的成本及現行市價等因素。

業 務

定價政策

其他服務

我們提供備份軟件產品相關的服務，主要包括貼牌選項及提供技術支援服務。我們通常按固定單價向客戶收取服務費。例如，擬以自身品牌名稱出售我們Ahsay™備份軟件的每名客戶須就貼牌選項支付一次過固定費用500美元（約3,900港元）。定價取決於服務範圍及複雜程度、預期所需的工時數及現行市價等因素。我們的客戶一般透過互聯網於銷售網站下單。

硬件設備銷售

我們向香港客戶銷售硬件設備。我們一般以固定價基準向客戶收費，具體金額取決於客戶所購買硬件設備及Ahsay™備份軟件產品的規格。定價取決於硬件設備成本、將予安裝的Ahsay™備份軟件的成本、安裝Ahsay™備份軟件的成本、測試及提供相關服務的成本和現行市價等因素。目標客戶為位於香港的中小企或個人終端用戶。由於需要為每名客戶作出特定修正及配置，因此該等硬件設備並不適用於海外客戶。因此，該等硬件設備並非透過互聯網於銷售網站銷售，而由銷售代表聯繫香港客戶銷售。





儘管董事認為我們產品的價格通常具備競爭力，但我們並不認為價格是我們客戶在作出採購、租用及／或訂購決定時的唯一考慮因素。董事認為客戶在作出採購、租用及／或訂購決定時亦考慮其他因素，包括但不限於：(i)我們產品及服務的品質；(ii)技術發展水平；及(iii)與我們之間的穩定及良好業務關係。

我們的忠誠度計劃

為向忠誠客戶表達謝意，我們推出一項客戶忠誠度計劃，據此，年交易額達到3,000美元（約23,400港元）（包括相關年度內支付的軟件使用權銷售及租賃費、軟件升級及維護服務費）以上或與我們之間的業務關係超過三年的客戶均合資格成為我們的「忠誠度計劃合作夥伴」，並有權對我們的軟件使用權銷售及租賃、軟件升級及維護服務和其他服務價格享受5%至20%的折扣。於二零一五年三月三十一日，我們擁有逾5,900名忠誠度計劃合作夥伴。

業 務

下表載列我們客戶忠誠度計劃的概況：

合作夥伴級別	要求	折扣
	<ul style="list-style-type: none">與本集團業務關係達到三至七年；或與本集團的年交易額介乎3,000美元(約23,400港元)至50,000美元(約390,000港元)(包括首尾兩個金額)	5%
	<ul style="list-style-type: none">與本集團的業務關係達到七年以上；或與本集團的年交易額介乎50,001美元(約390,007港元)至80,000美元(約624,000港元)(包括首尾兩個金額)	10%
	<ul style="list-style-type: none">與本集團的年交易額介乎80,001美元(約624,007港元)至120,000美元(約936,000港元)(包括首尾兩個金額)	15%
	<ul style="list-style-type: none">與本集團的年交易額超過120,000美元(約936,000港元)	20%

信貸政策及付款方法

我們的客戶一般須於銷售網站使用信用卡、以銀行轉賬方式或以支票付款。我們採取審慎的信貸控制程序。

除租用Ahsay™備份軟件並每月結清付款的客戶外，其他客戶一般須於透過銷售網站訂購我們的備份軟件產品及確認我們的服務範圍時全額付款，而我們一般不會向客戶提供信貸期。

對於租用Ahsay™備份軟件並每月結清付款的客戶，我們一般向彼等授出30日的信貸期。一般而言，我們於每月的十五日向該等客戶發出上月的月付款賬單，並要求客戶於發出賬單後14日內結清月付款。倘我們的賬單未於14日期間內悉數結算，我們於拖欠付款後立即終止該等客戶進一步使用我們Ahsay™備份軟件，且使用我們Ahsay™備份軟件對數據備份的客戶不可再查閱其備份數據。此外，我們一般要求新客戶支付固定金額的按金後方能使用我們的Ahsay™備份軟件。

銷售網站所顯示的產品及服務價格以美元計值，而我們的賬單以港元計值(另附美元參考價)。

我們的銷售團隊成員負責不時監測應收款項的後續結算情況。於二零一三年十二月三十一日、二零一四年十二月三十一日及二零一五年三月三十一日，我們全部貿易應收款項均未逾期或減值。

營銷

我們相信我們的營銷活動側重於緊跟市場趨勢、發掘新市場、與現有及潛在客戶互動

業 務

及提升品牌知名度。經考慮現有客戶意見及市場分析等各種因素，我們的銷售團隊亦透過管理現有客戶的需求開展營銷活動，以維持客戶關係及物色潛在發展目標。

我們與客戶密切合作，以獲取其意見及識別未來產品需求及偏好。我們檢討客戶意見，為新軟件開發設立優先權。

我們於平面媒體(例如雜誌)和社交媒體平台及搜索引擎等數碼媒體投放廣告，並透過銷售網站向目標客戶進行數碼營銷並不時更新銷售網站。我們透過該等機遇緊跟備份軟件行業的市場發展及趨勢，以推廣我們的產品及接觸潛在客戶。

季節性

對於軟件使用權銷售和軟件升級及維護服務，我們通常於每年第四季度錄得較高收益。據董事所知，客戶傾向於年底前花費未動用的年度預算或進行採購以提早為一下年計劃。另外，我們通常每年組織年終促銷及提供年終折扣以鼓勵客戶消費。截至二零一三年十二月三十一日止年度及截至二零一四年十二月三十一日止年度，我們的軟件使用權銷售和軟件升級及維護服務於各年度第四季的收益佔軟件使用權銷售和軟件升級及維護服務年度收益逾33.3%。另一方面，我們的軟件使用權租賃、其他服務及硬件設備銷售則通常不會出現季節性變化。

服務供應商及銷售商

董事確認，營業紀錄期間本集團概無任何供應商專門為本集團業務供應貨品或服務，亦無定期要求其提供貨品或服務使本集團能繼續供應或服務我們的客戶。然而，我們有三大類第三方服務供應商或銷售商，即支付供應商、翻譯服務供應商及硬件設施銷售商。

支付供應商

我們的獨立第三方支付供應商為連結我們與客戶的通道，客戶首先向支付供應商支付在線訂單費用。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年三月三十一日止三個月，列為其他開支的支付通道成本分別約為1.2百萬港元、1.2百萬港元及275,000港元。我們與支付供應商的大部分協議按持續基準訂立。根據與支付供應商的協議，我們基於客戶在線付款客戶的所得款項按協定3%的平均費率向彼等支付服務費。我們與支付供應商均可終止該協議。根據我們與支付供應商的大部分協議，任何一方事先(7至30日)通知對方後均可終止協議。有關支付供應商的風險討論，請參閱「風險因素 — 與本集團有關的風險 — 我們遭受與第三方網上支付供應商有關的風險」一節。

翻譯服務供應商

營業紀錄期間，第三方翻譯服務供應商向我們提供Ahsay™備份軟件的若干本地版本的翻譯服務，協助我們調整產品以適應本地喜好。營業紀錄期間，全部翻譯服務供應商均為

業 務

我們的客戶。我們根據具體項目授權部分客戶將Ahsay™備份軟件翻譯為丹麥語、德語、希伯來語、西班牙語、法語及瑞典語等語言。作為回報，該等客戶可享有Ahsay™備份軟件購買價及月利率及軟件升級及維護費的折扣。根據與該等客戶的相關翻譯商協議（通常為期九至二十一個月），我們的Ahsay™備份軟件的本地版本由我們全權所有。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年三月三十一日止三個月，我們向翻譯備份軟件產品的客戶提供的折扣分別約為562,000港元、361,000港元及445,000港元。

有關翻譯服務供應商的風險討論，請參閱「風險因素 — 與本集團有關的風險 — 我們無法控制本身或客戶所聘用的第三方提供的翻譯服務質素」一節。

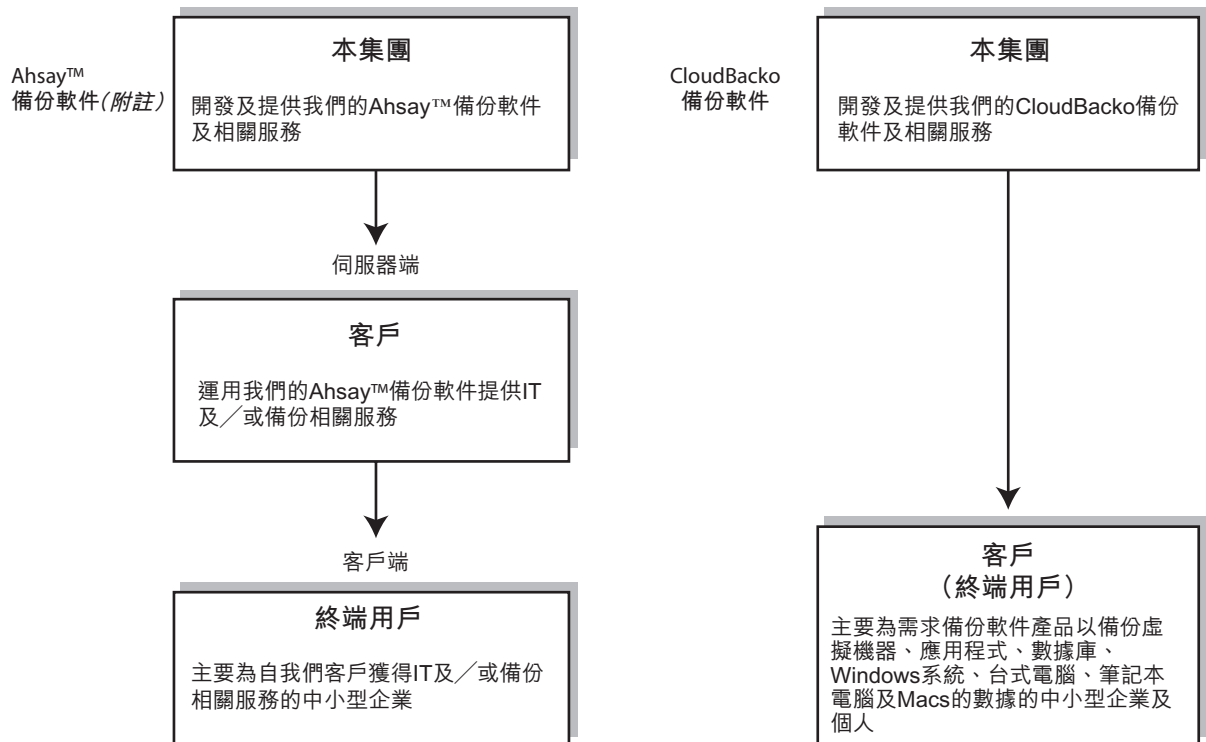
硬件設施供應商

營業紀錄期間，我們為硬件設施銷售業務採購硬件設施。我們通常不積壓任何存貨，按持續基準僅於收到客戶訂單確認後向供應商下單。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年三月三十一日止三個月，我們的已售存貨成本分別約189,000港元、143,000港元及10,000港元，可反映硬件設施的採購成本。

業 務

客戶

於營業紀錄期間，我們於全球有廣泛及多樣化的客戶基礎，並不依賴任何單一客戶。通過互聯網於銷售網站進行直銷，營業紀錄期間，我們向全球超過75個國家的4,000多名客戶銷售備份軟件產品。營業紀錄期間，我們絕大部分收益來自Ahsay™備份軟件的軟件使用權銷售及租賃與軟件升級及維護服務。我們與Ahsay™備份軟件相關的客戶包括IT顧問、網頁寄存公司、電訊公司及MSP，而與CloudBacko備份軟件相關的目標客戶為終端用戶。下圖分別顯示(i)與Ahsay™備份軟件相關的本集團與客戶及客戶與終端用戶的典型關係；及(ii)本集團與CloudBacko備份軟件終端用戶的關係：



附註：就董事所知及所得資料，雖然大部分客戶利用我們的Ahsay™備份軟件向彼等各自的客戶提供IT及／或備份服務，但亦有部分客戶為我們Ahsay™備份軟件的終端用戶。

我們的主要備份軟件產品Ahsay™備份軟件可貼牌，而我們針對終端用戶的新備份軟件產品CloudBacko備份軟件則不可貼牌。

除客戶查詢我們備份軟件產品的運作(董事認為對本身業務及任何軟件開發商而言此乃正常現象)外，營業紀錄期間及截至最後可行日期，並無任何客戶投訴導致產品召回。董事確認，於營業紀錄期間，本集團與客戶之間並無重大糾紛。於營業紀錄期間，本集團並無因客戶由於財務困難而出現的重大付款延誤或拖欠而經歷任何重大業務中斷。

業 務

主要客戶

我們擁有廣泛的客戶基礎及較低的客戶集中度。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度各年與截至二零一五年三月三十一日止三個月，我們的五大客戶為MSP、網頁寄存公司或供應鏈管理服務供應商。截至二零一五年三月三十一日止三個月，我們五大客戶中除一名於二零一五年開始與我們建立業務關係外，我們已與營業紀錄期間的五大客戶建立介乎三年至九年的業務關係。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年三月三十一日止三個月，我們的五大客戶分別佔我們總收益約8.4%、8.6%及7.8%，而最大客戶則分別佔我們同期總收益的3.1%、2.7%及3.0%。

概無董事、其緊密聯繫人或任何股東（據董事所深知擁有本公司已發行股本5%以上）於我們營業紀錄期間的任何五大客戶中擁有任何權益。董事進一步確認，彼等並不知悉任何主要客戶經歷任何重大財務困難而可能對本集團的業務產生重大影響。

客戶服務及支援

我們的客戶服務及支援團隊經驗豐富且訓練有素，可提供全方位客戶服務及支援，包括郵件支援、遠程故障診斷，並向客戶提供安裝、配置、軟件升級與貼牌、諮詢及培訓方面的支援。我們的大部分員工獲得電腦科學、信息技術、工程、工商管理、營銷及會計等領域的高等或以上教育。

於俄羅斯、剛果、巴爾幹半島、埃及、尼日利亞和委內瑞拉銷售

美國、歐盟、聯合國及澳洲等若干國家或組織針對受制裁國家及受制裁人士進行全面或其他廣泛的經濟制裁。

於俄羅斯、剛果、巴爾幹半島、埃及、尼日利亞和委內瑞拉銷售

我們向俄羅斯、剛果、巴爾幹半島、埃及、尼日利亞和委內瑞拉的客戶銷售產生收益，各司法權區均禁止與OFAC保有的特定國民與禁止往來人員名單所列人士或歐盟、聯合國或澳洲保有的其他受限制各方名單進行交易的若干國際制裁所規限。截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度與截至二零一五年三月三十一日止三個月，我們向俄羅斯、剛果、巴爾幹半島、埃及、尼日利亞和委內瑞拉的客戶銷售產生的收益總額分別約佔同期收益總額的0.16%、0.18%及0.17%。我們的國際制裁法法律顧問歐華律師事務所基於其進行的以下程序表示，我們於營業紀錄期間在俄羅斯、剛果、巴爾幹半島、埃及、尼日利亞和委內瑞拉的過往銷售活動並不意味著國際制裁法適用於本集團或任何人士或實體（包括本集團[編纂]、股東、聯交所、香港結算及香港結算代理人）：

- (a) 審核我們提供證實我們營業紀錄期間與俄羅斯、剛果、巴爾幹半島、埃及、尼日利亞和委內瑞拉進行的全部及潛在銷售交易的文件；
- (b) 接獲我們的書面確認，確認本集團或我們的任何聯繫人於營業紀錄期間並未在受國際制裁的任何其他國家開展任何業務，或與受國際制裁的人士進行任何業務往來；及

業 務

- (c) 對照受國際制裁人士及機構的名單，審核營業紀錄期間進行產品銷售的客戶名單，確認我們的客戶並未在此類名單之列。

就我們營業紀錄期間向俄羅斯、剛果、巴爾幹半島、埃及、尼日利亞和委內瑞拉客戶進行的銷售而言，我們並無接獲將受到任何制裁的通知。概無合約方被明確指明列於OFAC保有的特定國民與禁止往來人員名單，或歐盟、聯合國或澳洲保有的其他受限制人士名單內，因此不會被視為受制裁對象。此外，我們的銷售並無涉及現時受美國、歐盟、聯合國或澳洲指定制裁的行業或領域，因此不會被視作相關制裁法律及法規項下的受禁活動。董事承諾不會進行有關制裁法律及法規所禁止的活動，以致本集團或任何人士或實體（包括本集團的[編纂]、我們的股東、聯交所、香港結算或香港結算代理人）面對被制裁的風險。董事相信，基於實施下述的內部控制措施，我們[編纂]後不會向俄羅斯、剛果、巴爾幹半島、埃及、尼日利亞和委內瑞拉進行銷售。

承諾及內部控制程序

我們向聯交所承諾不會動用[編纂]所得[編纂]以及透過聯交所籌集的任何其他資金直接或間接資助或促進與任何受制裁國家或受美國、歐盟、聯合國或澳洲制裁的任何其他政府、個人或實體（包括但不限於屬OFAC制裁對象的任何政府、個人或實體）之間的活動或業務，或為其利益資助或促進有關活動或業務。此外，我們日後不會進行任何會導致我們、聯交所、香港結算、香港結算代理人或股東違反美國、歐盟、聯合國或澳洲制裁法或成為其制裁目標的業務。若我們認為本集團於受制裁國家或與受制裁人士訂立的交易會使本集團或股東及[編纂]面對被制裁的風險，我們亦將在聯交所及本集團各自的網站以及年報或中期報告披露我們監察業務受制裁風險敞口所作的努力、於受制裁國家及與受制裁人士進行的未來業務狀況（如有）及於受制裁國家及與受制裁人士進行業務的意圖。倘我們違反對聯交所的相關承諾，我們可能面對股份被[編纂][編纂]的風險。

我們將持續監察及評估我們的業務並採取措施維護本集團及股東的利益。截至本文件日期，下列措施已全面實施：

- 為進一步加強我們的現有內部風險管理職能，董事會已成立風險管理委員會。該委員會的成員包括莊小霽先生、黃楚基先生及黃佩文女士，彼等的職責包括監察我們所面對的國際制裁風險及我們執行相關內部控制程序的情況等。風險管理委員會將至少每年舉行兩次會議監察我們所面對的國際制裁風險；
- 判定是否應把握於受制裁國家及與受制裁人士的任何商機前，我們會評估國際制裁風險。本公司已實施以下措施防止向受制裁國家或受制裁人士進行銷售：我們會(i)在外部法律顧問的協助下更新當前及最新受制裁國家及受制裁人士的名單，（倘必要）定期將該名單發送至所有相關團隊（包括但不限於我們的銷售及營銷團隊、

業 務

客戶服務及支援團隊)，以提升員工整體意識，促進各業務及支援團隊有效監控法律制裁；及(ii)調整客戶線上下單的銷售網站，以便系統拒絕位於受制裁國家的人士提交購買或租用訂單。我們的董事相信實施措施後，不會於任何受制裁國家或與任何受制裁人士進行銷售。此外，我們的銷售人員會重覆核查任何所提交訂單上的名稱及地址，確保客戶不在OFAC或其他制裁機構保有的受制裁人士名單。倘我們的銷售團隊發現任何問題，彼等會將該問題遞交至我們的風險管理委員會。倘風險管理委員會釐定有任何制裁風險，則會終止銷售。最後，倘產品銷售或租賃後發現問題，我們會將備份軟件產品的購買價全額退還客戶，並終止其產品相關的序列號阻止彼等使用。若發現任何潛在國際制裁風險，我們將向具備國際制裁事宜必要專業知識及經驗的外聘知名國際法律顧問尋求意見。僅管[編纂]所得[編纂]將用於研發及開發銷往全球的產品，我們的董事相信，我們實施的措施會防止向受制裁國家或受制裁人士進行銷售。[編纂]所得[編纂]不會用於向任何受制裁人士或受制裁國家購買任何貨物或服務。

- 為確保我們遵守對聯交所的該等承諾，董事將持續監察[編纂]所得[編纂]以及透過[編纂]籌集的任何其他資金的用途，確保有關資金不會用於直接或間接資助或促進與受制裁國家或受制裁人士之間的活動或業務，或為其利益資助或促進有關活動或業務；
- 風險管理委員會將定期審查有關國際制裁事宜的內部控制政策及程序。風險管理委員會認為必要時，我們會聘用具備國際制裁事宜必要專業知識及經驗的外聘國際法律顧問以尋求建議及意見；及
- 如有需要，外聘國際法律顧問將向董事、高級管理層及其他有關人員提供有關制裁法的培訓課程，協助彼等評估我們日常營運的潛在制裁風險。我們的外聘國際法律顧問將向董事、高級管理層及其他有關人員提供當前受制裁國家與受制裁人士名單，而彼等將在我們的整個國內營運及海外辦事處及分支機構分發該等資料。

董事認為該等措施將提供合理充足及有效的架構，協助我們識別及監察任何與國際制裁法有關的重大風險。在全面落實及執行該等措施的前提下，獨家保薦人認為該等措施將提供合理充足及有效的架構，協助本集團識別及監察任何與國際制裁法有關的重大風險。

存貨管理

於營業紀錄期間，我們的存貨主要包括硬件設備(我們為銷售硬件設備業務而採購)。由於我們業務的性質使然，我們一般不會備有任何存貨，並僅待客戶確認訂單後連續向賣

業 務

方下單。一般情況下，我們的訂單會於賣方確認我們的採購訂單後30日內交付。所採購的硬件設備通常會由賣方直接交付予我們的客戶。

軟件開發

董事認為軟件開發是業務增長的主要動力，是由於我們所服務市場具有技術不斷更新、用戶需求不斷轉換及軟件產品推廣及改進頻繁等特徵以及我們內部開發所有備份軟件產品所致。我們十分注重開發及改進備份軟件產品，旨在於日新月異的軟件及IT行業保持競爭力。我們已發行各種版本Ahsay™備份軟件及三個版本CloudBacko備份軟件，並將持續更新應用程式以改善其功能、內容及實用性。

於二零一五年三月三十一日，我們的軟件開發團隊(研發團隊的分隊)有17名成員，過半成員擁有介乎5年至14年的相關行業經驗。我們的研發團隊熟識Windows、Linux、網絡技能、數據庫伺服器、VMware及Hyper-V虛擬機器技術以及Microsoft Exchange等業務應用程式，並擁有豐富的軟件編程及雲端技術經驗。

開發備份軟件的平均時間通常約為九個月。為保持競爭力及縮短入市時間，我們計劃將部分[編纂]所得[編纂]用於擴大研發團隊。詳情請參閱本文件「業務目標及未來計劃」一節。

品質保證

於二零一五年三月三十一日，我們的品質保證團隊(研發團隊的分隊)包括5名成員，其中半數以上團隊成員擁有相關行業經驗介乎四至九年。我們的品質保證團隊定期會面討論有關擬變更備份軟件產品、漏洞修補或即將推出的新軟件特徵的任何潛在或已識別問題，確保(i)我們能夠滿足客戶要求；(ii)對備份軟件產品作出各項變更後順利轉型；及(iii)備份軟件產品與最新操作系統及伺服器應用程式兼容。

董事認為我們的財務業績及利潤取決於我們滿足客戶要求的能力。我們力爭確保我們的產品及服務符合客戶的要求。我們為僱員提供有關品質保證標準的培訓，以確保彼等熟悉品質保證程序。我們於二零一零年成立品質保證團隊，持續改善備份軟件產品的品質。我們的品質保證團隊主要負責(i)驗證個別計劃針對我們備份軟件產品的變更及分析有關變更程度及對我們備份軟件產品整個系統的影響；(ii)編製測試規格文件，界定發佈的各軟件產品新特徵的測試範圍；(iii)追蹤軟件開發團隊的預期行為及新軟件特徵要求；及(iv)進行備份軟件產品與較新版本操作系統及伺服器應用程式的兼容測試，以便於正式向客戶發佈軟件前確保我們備份軟件產品的品質。

主要資質、牌照及許可證

香港

董事確認，我們的香港附屬公司無須就我們於香港開展備份軟件業務取得任何特定的行業資質、牌照或許可證。

業 務

中國

據我們的中國法律顧問通商律師事務所確認，亞勢重慶無須就於中國開展備份軟件業務而取得任何特定的行業資質、牌照或許可證。

主要獎項、認證及認可

下表載列我們於最後可行日期已獲得的主要獎項、認證及認可：

獲授年份／有效期	獎項／認證／認可	獎勵機關／認證機構／認可機構
二零零七年至 二零零八年	微軟認證合作夥伴	Microsoft Corporation
二零零八年至 二零零九年	微軟金牌認證合作夥伴	Microsoft Corporation
二零零九年至 二零一零年	微軟金牌認證合作夥伴	Microsoft Corporation
二零一零年	Biz IT Excellence — Appreciation of Outstanding Performance (製造業)	《PCM電腦廣場》 ^(附註1)
二零一零年至 二零一一年	微軟金牌認證合作夥伴	Microsoft Corporation
二零一一年	會員證書	香港電腦商會
二零一一年	最佳商業系統(產品)獎 — 優異證書	二零一一香港資訊及通訊 科技獎 ^(附註2)
二零一一年至 二零一二年	微軟銀牌能力合作夥伴	Microsoft Corporation
二零一二年	Dell™優先合作夥伴	Dell Inc.
二零一二年至 二零一三年	微軟金牌能力合作夥伴	Microsoft Corporation
二零一三年	二零一三年度供應商	Cloud2 B.V. ^(附註3)
二零一三年至 二零一四年	微軟金牌能力合作夥伴	Microsoft Corporation
二零一四年至 二零一五年	微軟金牌能力合作夥伴	Microsoft Corporation
二零一五年至 二零一六年	微軟金牌能力合作夥伴	Microsoft Corporation

附註：

- (1) 《PCM 電腦廣場》為香港的一份專業的IT雜誌，提供電腦及數碼產品相關的IT行業消息及資訊。
- (2) 香港資訊及通訊科技獎旨在表揚及推廣優秀的資訊及通訊科技解決方案和應用程式，以鼓勵香港業界精英和企業不斷追求創新和卓越，謀求更佳和更具創意的方案，滿足業務需要，造福社會。
- (3) Cloud2 B.V.為位於荷蘭阿爾克馬爾的公司，專門提供備份及災後恢復服務。

業 務

知識產權

我們的專有域名、著作權、商標、商業機密及其他知識產權對我們的業務營運而言至關重要。我們為商標「AHSAI」在香港、中國、歐盟及美國的註冊擁有人。此外，我們為商標「Cloudbacko」及「CB」在香港、中國及歐盟的註冊擁有人。於最後可行日期，我們分別有兩項、兩項及三項商標正在中國、美國及加拿大申請。於最後可行日期，我們亦已註冊數項域名，包括但不限於ahsay.com、ahsay.com.hk、cloudbacko.com、cloudbacko.biz、cloudbacko.co及cloudbacko.co.uk。有關我們知識產權的詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料 — B.有關本集團業務的其他資料 — 2.本集團的知識產權」一節。

自我們開始業務營運以來，我們一直在香港開發備份軟件產品，且備份軟件產品的版權一直都由亞勢香港擁有。除在我們的目標市場申請商標註冊外，我們實行措施來保護我們的知識產權。儘管我們積極採取措施保護我們的知識產權，但我們控制範圍外的情況可能對我們的知識產權造成威脅。我們採取的措施可能不足以防止我們的知識產權免於侵犯或濫用。同時，我們無法確認我們的產品及服務不會或將不會侵犯第三方持有的有效著作權或其他知識產權。我們或會不時面對與其他公司的知識產權相關的法律訴訟及索賠。有關我們可能面對的知識產權相關風險，請參閱本文件「風險因素 — 與本集團有關的風險 — 倘無法保障我們的知識產權，我們的產品、服務及品牌價值會遭到貶損」、「風險因素 — 與本集團有關的風險 — 我們不能確定目前或將來經營業務時不會侵犯第三方持有的任何有效版權或其他知識產權」及「風險因素 — 與本集團有關的風險 — 我們面對程式原始碼儲存風險」各節。

於營業紀錄期間，我們並無涉及知識產權的任何糾紛或侵犯。於最後可行日期，我們並不認為(i)本集團對任何第三方擁有的任何知識產權，或(ii)任何第三方對我們擁有的任何知識產權造成任何重大侵犯，以致會對我們的經營造成重大不利影響。

僱員

於二零一五年三月三十一日及於最後可行日期，我們在香港擁有57名及59名全職僱員。營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們並無於中國僱傭任何僱員。下表載列於二零一五年三月三十一日及於最後可行日期按職能劃分的僱員明細：

職能	於二零一五年 三月三十一日	於最後可行日期
管理	4	4
研發		
軟件開發	17	18
品質保證	5	6
客戶服務及支援	9	9
銷售及營銷	9	10
行政、人力資源及財務	13	12
總計：	57	59

業 務

我們通常從自由市場及透過僱員的舉薦招聘僱員。我們與僱員簽訂僱傭合約，並向僱員提供具競爭力的薪酬待遇。除薪金外，通過見習期的僱員可享受基於僱員個人表現及本集團表現的花紅。我們亦根據香港法例第485章強制性公積金計劃條例的規定向香港的合資格僱員提供強制性公積金（「強積金」）界定供款。

截至二零一三年十二月三十一日止年度、截至二零一四年十二月三十一日止年度及截至二零一五年三月三十一日止三個月，我們分別產生僱員福利開支（包括薪金、表現花紅、董事袍金、強積金供款、董事寓所及員工福利相關開支）約34.0百萬港元、30.9百萬港元及7.9百萬港元。我們定期審閱僱員的表現，並在釐定僱員的酌情花紅、我們的薪金審閱及晉升評估時參考相關表現審閱，以吸引及留住有才幹的僱員。

我們與僱員保持良好的工作關係。於營業紀錄期間及直至最後可行日期，本集團並無發生任何罷工事件。為提升整體效率、僱員的忠誠度及留任率，我們向僱員提供技術及實用性在職培訓以及晉升機會。

環境、健康及工作安全事宜

我們的董事認為，我們經營所在的備份軟件行業並無涉及有關環境、健康及工作安全事宜的重大風險。於營業紀錄期間，我們於各重大方面已遵守適用於我們的所有環境、健康及工作安全法律及法規。

社會事宜及保險

本著成為一家對社會負責任的企業的承諾，我們致力於在多個領域制定及實施可持續的良好企業政策，包括員工管理及發展以及職業健康及安全。

對於我們的香港僱員，我們根據香港法例第282章僱員補償條例為僱員購買僱員補償保險，以為香港僱員在本集團就業過程中遭受的人身傷害承擔本集團應負責的補償及成本。我們亦為我們在香港的辦公室購買公共責任保險及火險。火險主要承保香港辦公室因火災造成的損失。

我們的董事認為，我們的保險承保範圍屬足夠及充分。我們並無購買業務險或中斷險，據我們的董事所深知，此符合香港的行業規範。任何未投保的業務中斷、訴訟或自然災害的發生，或未投保設備或設施的重大損壞或會對我們的經營業績造成重大不利影響。詳情請參閱本文件「風險因素 — 與本集團有關的風險 — 我們面對產品責任風險，且我們的保險範圍未必足以保障我們免於產品責任」。

市場及競爭

全球備份軟件產品市場競爭相當激烈，而且技術與用戶需求轉變迅速，不時有新產品及服務推出。弗若斯特沙利文報告顯示，備份軟件行業高度分散，而我們是針對全球中小企業提供線上備份軟件解決方案方面公認的市場領導者。儘管備份軟件行業的市場准入門

業 務

檻較高，預期市場競爭會更為激烈。根據弗若斯特沙利文的資料，儘管公共雲端儲存服務供應商亦向用戶提供備份軟件用以備份數據至公共雲端，但該等備份軟件一般提供基礎備份功能，更適合台式電腦或筆記本電腦個人及家庭用戶使用。該等軟件一般不具備本集團等領先備份軟件供應商提供的多重複雜功能，其中包括(i)支援備份各類虛擬機器及商業應用程式；(ii)為不同備份來源創建組合備份設置；及(iii)向終端用戶提供靈活的備份排程。雲端儲存供應商開發足以媲美本集團備份軟件產品的備份軟件所涉成本遠高於自本集團購買使用權，自主開發備份軟件更必然耗時且涉及不確定性。因此，鑑於目標用戶不同且產品功能有別，雲端服務供應商未足以撼動本集團的市場地位。

有關全球備份軟件市場的分析請參閱本文件「行業概覽」一節。

我們擬透過加強及發展我們的競爭優勢在我們的競爭者中保持競爭力，並強化我們作為全球中小型企業線上備份軟件解決方案的市場領導者之一的地位。我們的競爭優勢包括以下方面：

- 雄厚且創新的軟件開發實力；
- 切合我們客戶及終端用戶需求的一體化三相式內置軟件設計；
- 與我們客戶之間的業務關係穩固，且往績卓越；
- 遍佈全球的客戶基礎；及
- 經驗豐富、高瞻遠矚的高級管理團隊。

有關本集團競爭優勢的詳情載於本節上述「我們的競爭優勢」分節。

物業

香港

於最後可行日期，我們向本公司關連人士租賃位於香港九龍荔枝角永康街37號福源廣場2樓P5號停車位及28樓，總建築面積約為10,377平方呎，我們將其用作我們的辦公室及主要營業地點。詳情請參閱本文件「關連交易」一節。

中國

於最後可行日期，我們在中國佔用一名獨立第三方，蔡志剛先生（「蔡先生」），根據雙方所訂協議無償提供的總建築面積約為58.23平方米的物業，用作我們在中國的唯一附屬公司亞勢重慶的註冊辦事處。營業紀錄期間及直至最後可行日期，亞勢重慶並無任何僱員。就董事所知及所信，蔡先生現為商人。莊景帆先生（董事會主席兼執行董事）與蔡先生相識

業 務

於約20年前，當時莊景帆先生經營化學產品交易業務，蔡先生為化學產品供應商。由於本集團於中國的業務較少，本集團僅使用蔡先生提供的部分辦公物業。經與蔡先生協商，蔡先生同意向我們無償提供該物業。於最後可行日期，蔡先生已取得相關房屋所有權證。我們的中國法律顧問通商律師事務所認為，協議屬有效且對協議雙方具有法律約束力，且無須遵守《商品房屋租賃管理辦法》的備案規定。

物業估值

於最後可行日期，我們概無單項物業的賬面值佔我們總資產的15%或以上，因此，我們毋須根據創業板上市規則第8.01A條的規定在本文件內載入任何估值報告。根據香港法例第32L章公司條例(豁免公司及文件遵從條文)公告第6(2)節，本文件豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)節與公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段有關的規定，即就我們於土地或樓宇的全部權益作出估值報告的規定。

風險管理、內部控制及企業管治

我們已制定一系列風險管理政策及措施來識別、評估及管理我們的經營產生的風險。有關我們的管理層確定的風險分類、申報及披露機制、補救措施及應急管理的詳情已被編入我們的政策內，並已獲我們採納或於[編纂]時將獲我們採納。有關我們管理層確定的重大風險的詳情，請參閱本文件「風險因素」一節。

為監察[編纂]後我們對風險管理政策及企業管治措施的持續實施情況，我們已採納或將採納(其中包括)以下企業管治及內部控制措施：

- 保護及備份我們的備份軟件產品原始碼。為避免任何原始碼洩漏，我們要求負責原始碼備份及管理保護的員工簽署一份指定的保密協議，以確保訊息的安全性。作為線上備份軟件開發商，我們將繼續改善我們的備份系統，以縮短備份時間並提高系統的可靠性。
- 保護軟件。使用權密鑰令客戶可以使用我們備份軟件產品，並防止軟件被盜及未經授權使用。
- 維持多個伺服器。為確保我們的業務順暢運作，我們在香港、美國、英國及中國維持多個伺服器。
- 保護銷售網站。於營業紀錄期間，我們絕大部分備份軟件產品及服務在互聯網透過銷售網站售予客戶或由客戶訂購。銷售網站的內容均寄存於美國。客戶如欲透過銷售網站進行銷售，將會轉往寄存於香港主要營業地點的付款網頁(附有銷售處理及付款功能)。我們已實行多項措施以監察銷售網站及付款網頁。我們的系統自動(i)監察銷售網站及付款網頁以確保運作正常；及(ii)檢查數據庫與付款網頁的連

業 務

繫。倘銷售網站及付款網頁連續中斷約20分鐘，則會以短訊及電郵通知我們的員工。隨後，員工將於30分鐘至24小時內(視乎中斷事件的嚴重程度而定)調查並修正中斷事件。銷售網站的內容及付款網頁所收集的數據均會同時儲存於兩個獨立的伺服器，並會每日備份。於營業紀錄期間，銷售網站及付款網頁並無出現中斷情況。由於我們密切監察銷售網站及付款網頁的運作，故此董事認為銷售網站及付款網頁中斷的機會甚微。即使我們的付款網頁中斷，董事認為由於該等網頁均寄存於香港主要營業地點，故此我們的員工能於短時間內恢復付款網頁的運作。

- 保護客戶數據。在我們的備份軟件業務中，我們保留購買或租用使用權或軟件註冊過程中提供予我們的有限客戶訊息。我們透過加密及隔離客戶訊息來防止數據洩漏。我們亦使用物理安全程序來保護及限制客戶訊息的瀏覽及使用。
- 成立審核委員會，負責監督本公司的財務紀錄、內部控制程序及風險管理系統。
- 委任莊小霈先生為我們的合規專員及莊金峰先生為本公司財務總監及公司秘書，以確保我們的經營符合相關法律及法規。有關彼等履歷的詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。
- 委任建泉環球金融服務有限公司為我們[編纂]後的合規顧問，就遵守創業板上市規則向我們提供建議。
- 委聘外部法律顧問就遵守創業板上市規則向我們提供建議，並確保我們不會違反任何相關監管要求或適用法律(倘必要)。

法律訴訟及合規性

本集團的已決、未決或即將發生的索賠

於營業紀錄期間及最後可行日期，除下文所披露者外，本集團概無任何成員公司牽涉任何重大索賠、訴訟或仲裁，且據我們的董事所知，本集團任何成員公司概無面對未決或即將發生的重大索賠、訴訟或仲裁。

監管合規性

除下文所披露者外，於營業紀錄期間及直至最後可行日期，我們於各重大方面已遵守香港及中國的適用法律及法規。

不符合舊有公司條例、公司條例及商業登記條例

於最後可行日期，據董事所知，本集團有16項不符合舊有公司條例、公司條例及商業登記條例的情況。據香港法律顧問表示，根據舊有公司條例第351A條或公司條例第900條，

業 務

由於不合規事件已超過三年，因此本集團相關成員公司無須就不合規事件遭起訴。由於上述不合規事件當中的10項依舊有公司條例第351A條或公司條例第900條已失去時效，因此16項不合規事件中僅6項可遭檢控，詳情載列如下：

本集團成員公司／ 不合規年度	不合規事件	不合規的原因	補救措施	估計／ 實際罰金／處罰
亞勢香港／ 二零一三年	未於規定時限內提交附屬公司詳情表，違反舊有公司條例第128(5A)條。	負責處理秘書事宜的行政人員無意疏忽導致的非故意遺漏。	亞勢香港隨後於二零一五年六月二日提交附屬公司詳情表。	根據舊有公司條例第128(6)條，公司及公司每名失職的高級職員可遭處罰100,000港元，如繼續失職，每日處罰300港元。
亞勢香港／ 二零一四年	未於規定時限內提交附屬公司詳情表，違反舊有公司條例第128(5A)條。	同上。	同上。	同上。
萬勝／ 二零一三年	未於規定時限內提交更改後的組織章程細則認證本，違反舊有公司條例第13條。	同上。	萬勝隨後於二零一五年五月四日提交組織章程細則認證本。	根據舊有公司條例第13(4)條，公司及公司每名失職的高級職員可遭處罰10,000港元，如繼續失職，每日處罰300港元。

業 務

本集團成員公司／ 不合規年度	不合規事件	不合規的原因	補救措施	估計／ 實際罰金／處罰
CloudBacko BVI/二零一四年	未於規定時限內 申請登記為非香 港註冊公司， 違反公司條例第 776(1)(a)、(2)、 (4)及(6)條	同上。	CloudBacko BVI 隨後於二零一五 年三月二十五日 提交申請登記為 非香港註冊公 司。	我們於二零一五 年八月二十四日 收到香港裁判法 院發出的傳票， 指稱CloudBacko BVI違反公司條 例第 776(1)(a)、 776(2)、776(4) 及 776(6)條。傳 票之聆訊日期定 為二零一五年 十一月十八日。 根據公司條例 第 776(6)條，公 司、公司每名負 責人員、授權或 許可不合規的公 司各代理可遭處 罰50,000港元， 如繼續失職，每 日處罰1,000港 元。
CloudBacko BVI/二零一五年	未於規定時限內 申報莊小雲女士 的住址變更， 違反公司條例第 791(1)及(2)條。	同上。	CloudBacko BVI 隨後於二零一五 年五月五日向註 冊處提交載有變 更詳情的回條。	根據公司條例 第 791(6)條，公 司、公司所有負 責人員、所有授 權或容許不合 規的公司代理

業 務

本集團成員公司／ 不合規年度	不合規事件	不合規的原因	補救措施	估計／ 實際罰金／處罰
				可遭處罰25,000港元，如繼續失職，每日處罰700港元。
CloudBacko BVI/二零一四年	未於規定時限內提交商業登記申請，違反商業登記條例第5(2)及15(1A)條。	負責監督秘書事宜的行政人員無意疏忽導致的非故意遺漏。	CloudBacko BVI隨後於二零一五年三月十二日向商業登記署提交通知。	根據商業登記條例第15(1A)條，未提交商業登記申請的任何人士可遭處罰5,000港元及監禁1年。

香港法律顧問對不符合舊有公司條例、公司條例及商業登記條例的意見

根據舊有公司條例第351A條或公司條例第900條，由於不合規事件已超過三年，因此亞勢香港、萬勝及CloudBacko BVI不會遭起訴。因此，僅有下列不合規事件會遭起訴：

公司	不合規事件	香港法律顧問的意見
未於規定時限內提交附屬公司詳情表，違反舊有公司條例第128(5A)條		
亞勢香港	實際於截止日期二零一三年六月十七日後的二零一五年六月二日提交。	該不合規事件並不十分嚴重。遭檢控的風險較低。香港法律顧問認為倘被定罪，罰款5,000港元左右屬合理。
亞勢香港	實際於截止日期二零一四年六月十三日後的二零一五年六月二日提交。	
未於規定時限內提交更改後的組織章程細則認證本，違反舊有公司條例第13條		
萬勝	實際於截止日期二零一三年六月二十日後的二零一五年五月四日提交。	該不合規事件並不十分嚴重。遭檢控的風險較低。香港法律顧問認為倘被定罪，罰款3,000港元左右屬合理。

業 務

公司	不合規事件	香港法律顧問的意見
未於規定時限內申請登記為非香港註冊公司，違反公司條例第776(1)(a)、(2)、(4)及(6)條		

CloudBacko BVI	實際於截止日期二零一四年五月二日後的二零一五年三月二十五日提交。	該不合規事件並不十分嚴重。香港法律顧問認為倘被定罪，罰款10,000港元左右屬合理。
----------------	----------------------------------	--

未於規定時限內申報董事住址變更，違反公司條例第791(1)及(2)條

CloudBacko BVI	實際於截止日期二零一五年五月三日後的二零一五年五月五日提交。	由於僅滯後兩天，故該不合規事件微不足道。遭檢控的風險較低。香港法律顧問認為倘被定罪，罰款3,000港元左右屬合理。
----------------	--------------------------------	---

未於規定時限內提交商業登記申請，違反商業登記條例第5(2)及15(1A)條

CloudBacko BVI	實際於截止日期二零一四年五月一日後的二零一五年三月二十五日提交。	該不合規事件並不十分嚴重。遭檢控的風險較低。倘被起訴，罰款2,000港元左右屬合理，個別高級人員被拘留的可能性極小。
----------------	----------------------------------	--

儘管根據舊有公司條例第351A條或公司條例第900條，上述不合規事件並無超出三年的訴訟時限因而會面臨刑事訴訟，惟香港法律顧問認為遭受最高處罰及罰款的可能性甚微。鑑於上述不合規事件性質並不嚴重，香港法律顧問認為倘被定罪，可能被處最低罰款金額。

董事對不符合舊有公司條例、公司條例及商業登記條例的意見

鑑於香港法律顧問認為倘被定罪，可能被處最低罰款金額，董事認為有關罰款總額應不會對本集團的財務資料有重大影響，因此無須計提撥備。此外，參考香港法律顧問的建議，董事認為上文所披露不合規事件不會對本集團營運或財務狀況或業務有任何重大不利影響。

獨家保薦人對不符合舊有公司條例、公司條例及商業登記條例的意見

獨家保薦人已查詢導致不合規事件的事實及情況，並檢討本公司採用的相關企業管治措施。我們的獨家保薦人認為本公司內部監控系統及本集團的補救行動足以防止將來再發

業 務

生類似不合規事件。我們的獨家保薦人認為(i)不合規事件對本集團的未來不會造成任何重大不利影響；(ii)有關事件並不涉及董事失信或置疑彼等的誠信或能力；及(iii)上述不合規事件不會影響創業板上市規則第5.01及5.02條所規定的董事適任能力，亦不影響創業板上市規則第11.06條所規定本公司[編纂]的適宜性。

內部監控措施

為不斷改善我們的企業管治並防止將來再發生不合規事件，我們會採取或已採取以下措施：

1. 本集團指定我們的行政總裁莊小霽先生及本公司秘書莊金峰先生密切監察本集團成員公司是否遵守公司條例及商業登記條例；及
2. 我們的外聘香港法律顧問協助確保本集團營運符合有關法律、規則及法規。