

## 業 務

### 概 覽

我們是香港一家歷史悠久且享負盛名的資訊科技基礎設施解決方案供應商之一，這可從我們的生產商供應商為表揚我們營銷彼等產品所作的貢獻和卓越表現而向我們頒發多個獎項可見一斑。我們的悠久歷史可追溯至1992年及2001年我們成為一家於聯交所上市的公司的全資附屬公司，其後成為另一家曾於2000年至2012年在新加坡證券交易所有限公司上市的全資附屬公司，並於2004年被我們的控股股東(於2007年成為China Expert股東的黃先生除外)及王女士透過China Expert收購。

我們透過融合來自第三方供應商各種不同的硬件及軟件達到各項資訊科技規定及滿足客戶的需要，為客戶評估、設計及推行資訊科技基礎設施解決方案。我們的資訊科技基礎設施解決方案涵蓋多個方面，部分方案涉及最新的資訊科技發明，以及極高專業技能及專門知識。我們資訊科技基礎設施解決方案的主要層面包括伺服器虛擬化、軟件定義數據中心、軟件定義網絡、分散式防火牆、超融合基建、私有、公共及混合雲、高性能計算、目錄服務、電郵服務、協同服務、企業流動性管理、網絡基建及資訊保安。

我們憑藉與供應商建立深厚的關係，為客戶提供已融合及優化資訊科技基礎設施解決方案。我們的供應商包括國際及本地知名的硬件及軟件製造商及分銷商，以及彼等各自的授權分銷商。我們為大多主要生產商供應商在香港及／或澳門的一級或二級授權轉售商，彼等均為全球市場的主要硬件及／或軟件製造商。作為一級或二級授權轉售商，我們能與主要生產商供應商緊密合作，並取得彼等的高水平支持及資源。因此，我們能夠獲取最新資訊科技技術的高級及豐富的技能及知識，從而因應客戶的特別需要提供具生產性的優質資訊科技基礎設施解決方案。

我們的客戶基礎高度多元化。我們的客戶來自多家私營及公營機構。我們於私營機構的客戶包括中大型跨國及本地商業企業，網羅銀行、金融、保險、電訊、資訊科技、媒體、娛樂、旅遊、物業開發、專業服務、批發、零售及生產等各行各業，而我們於公營機構的客戶包括政府、教育機構及非政府組織。我們成為自2006年起供應網絡產品、伺服器系統及提供相關服務，以及自2007年起供應個人電腦設備及提供相關服務的政府認可承包商。我們大部分客戶位於香港，部分位於澳門。

我們於業績記錄期間完成的若干主要資訊科技基礎設施解決方案項目載列如下：

- 為一家運動服製造商(其股份於聯交所主板上市)部署全新資訊科技基礎設施，連同具有主要虛擬功能的伺服器、儲存系統及備份系統，以及保障公司於港澳兩地主要系統的跨境災難復原；

## 業 務

- 為數家香港濕貨市場部署設有網絡設備、伺服器及銷售點的新資訊科技基礎設施，以方便濕貨市場取得更多有組織及有用的銷售資料以及接受現金以外的電子付款方式；
- 為一間香港的大學部署私有雲端解決方案，包括具有虛擬化、性能管理、供應自動化及災難復原等主要功能的伺服器、儲存系統及備份系統；及
- 為一間香港的大學的資訊技術服務部門部署高性能計算解決方案，該解決方案目前獲該大學多個部門應用於研究項目。

有關我們業務的進一步資料，請參閱本節「我們業務描述」一段。

### 我們的競爭優勢

我們董事認為，本集團的以下競爭優勢為我們的成功作出貢獻：

#### 全球市場的主要硬件及／或軟件製造商於香港及／或澳門的授權轉售商

我們為我們大多主要生產商供應商在香港及／或澳門的授權轉售商。該等生產商供應商為全球市場的主要硬件及／或軟件製造商。我們與許多該等生產商供應商已建立逾10年的合作關係。有關轉售關係計劃的進一步詳情請參閱本節「我們的供應商」。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們是我們許多主要生產商供應商的一級或二級轉售商。我們能夠取得一級或二級排名，主要由於(i)我們致力並成功營銷我們主要生產商供應商的產品，這可從我們榮獲彼等頒發多個獎項可見一斑；(ii)我們的銷售及技術人員工作熱誠且經驗豐富，透過參與由該等生產商供應商提供的持續培訓和工作坊累積豐富的技術實力和產品知識，以及我們擁有逾30年的經營歷史；及(iii)我們在提供全面優質服務予客戶方面建立顯赫的聲譽。

透過轉售計劃，我們從許多生產商供應商獲得多種資源及支援。我們所獲的資源及支援多寡很大程度上視乎該等生產商供應商的政策和我們於彼等的排名。一般而言，我們直接聯繫該等生產商供應商的銷售及技術團隊並進入知識數據庫，有助我們解決於制定資訊科技基礎設施解決方案時可能面對的任何問題或難題。我們自該等生產商供應商取得資金及技術支援，以組織我們的銷售及營銷活動。我們也自該等生產商供應商獲得達至若干表現目標的獎勵。此外，我們可參與該等生產商供應商提供的培訓及工作坊，這對我們的員工取得有關我們為客戶提供

## 業 務

的產品及解決方案的最新技術知識至為重要。於最後實際可行日期，我們的銷售及技術顧問透過完成該等生產商供應商提供的培訓及工作坊，取得超過100項認證及合格證明。該等認證(例如VMware Certified Advanced Professional Data Centre Design 5及惠普Accredited Solutions Expert Server Solutions Architect V8)部分屬於高度專業，原因是於2015年11月25日香港少於30名人士獲頒發有關認證。

此外，作為我們許多主要生產商供應商的一級或二級授權轉售商，不僅讓我們取得較優惠的價格、較多技術支援，以及有機會接受該等生產商供應商的技術培訓，也提升我們的市場及品牌聲譽。我們透過轉售計劃與生產商供應商緊密合作，我們也從過去30年的營運累積豐富的技術實力和對各行各業資訊科技要求的深入了解，這些優勢使我們能夠因應客戶的特別需要提供具生產性的優質資訊科技基礎設施解決方案，適時地以符合成本效益的方法滿足客戶不斷轉變的資訊科技要求，從而讓我們鞏固與現有客戶的關係，並且吸引來自新客戶的業務。

**我們有悠久的營運歷史並在提供資訊科技基礎設施解決方案有良好的往績**

本集團於1985年在香港開展業務，於1992年成為一家於聯交所上市的公司的全資附屬公司，其後於2001年成為另一家曾於2000年至2012年在新加坡證券交易所有限公司上市的全資附屬公司，並於2004年被我們的控股股東(自2007年起成為China Expert股東的黃先生除外)及王女士透過China Expert收購。我們在提供資訊科技基礎設施解決方案的營運歷史悠遠，讓我們能夠與客戶及供應商建立密切而長遠的關係，也建立穩固的品牌知名度。

經過三十多年的業務增長和發展，我們已成為全球部分主要硬件及／或軟件製造商的授權轉售商，以及成為自2006年起供應網絡產品、伺服器系統及提供相關服務，以及自2007年起供應個人電腦設備及提供相關服務的政府認可承包商。我們參與私營及公營機構客戶的多個大型資訊科技基礎設施解決方案項目。有關我們於業績記錄期間完成的主要大型資訊科技基礎設施解決方案項目的進一步詳情，請參閱本節「概覽」一段。此外，我們的生產商供應商為表揚我們營銷彼等產品的貢獻和卓越表現向我們頒發多個獎項。

我們相信，憑藉悠久的經營歷史、良好往績、強勁的技術實力及產品知識，加上我們致力提供具成本效益的優質客戶服務，讓我們在吸引現有及未來客戶帶來新業務方面享有競爭優勢。

## 業 務

### 穩固而多元化的客戶基礎

我們已建立穩固而多元化的客戶基礎。我們的客戶來自多家私營及公營機構。我們於私營機構的客戶包括中大型跨國及本地商業企業，網羅銀行、金融、保險、電訊、資訊科技、媒體、娛樂、旅遊、物業開發、專業服務、批發、零售及生產等各行各業，而我們於公營機構的客戶包括政府、教育機構及非政府組織。我們大部分客戶位於香港，部分位於澳門。我們作為全球市場部分主要硬件及／或軟件製造商的合資格授權轉售商，以及提供網絡產品、伺服器系統、個人電腦裝備及提供相關服務的政府認可承包商的成就，不但增強我們的產品知識及技術知識，也提升我們服務的質量與全面性，從而讓我們為不同階層的客戶提供服務。截至2014年及2015年3月31日止兩個年度各年，我們每年為超過1,000名客戶提供服務及於截至2015年9月30日止六個月為超過800名客戶提供服務，來自我們最大客戶的收益分別佔我們總收益約6.9%、4.2%及5.2%。於同年／同期，我們收益約47.1%、46.7%及47.1%分別來自我們為公營機構客戶提供服務。鑒於我們客戶來自不同行業，以及我們的業務並不依賴任何單一客戶，我們較不易受不斷轉變的市況及波動的影響，因而使我們的業務營運及財務表現更加穩定。此外，由於我們絕大部分收益來自我們信用良好的公營機構客戶，我們承擔較低水平的信貸風險。

另外，有賴我們不同的銷售及營銷活動(例如講座、工作坊、座談會及娛樂活動)，加上我們為客戶提供全面優質資訊科技基礎設施解決方案的能力，以及我們讓客戶滿意的承諾，讓我們成功與客戶建立及維持長遠關係以及建立良好的市場聲譽。於最後實際可行日期，我們與五大客戶的業務關係介乎約2年至15年。

### 高級管理員工經驗豐富且穩定

我們經驗豐富且竭誠奉獻的高級管理員工為維持本集團的業務發展制定有效的策略。於最後實際可行日期，我們大部分高級管理員工已加入我們超過10年。我們的管理團隊由行政總裁兼執行董事劉先生領導，彼自2004年加入本集團，於資訊科技行業及業務管理方面擁有逾20年經驗。

我們的執行董事及高級管理員工具備豐富的資訊科技知識、工作經驗和行業洞察力，不但有助我們為客戶提供度身設計的資訊科技基礎設施解決方案，也改善我們對項目所需時間及成本的估計，從而減少超出成本的情況及提升我們於市場的競爭力。有關我們董事及高級管理員工的經驗及資歷，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

## 業 務

鑒於我們在提供資訊科技基礎設施解決方案擁有豐富經驗及良好往績，我們能夠吸引及挽留於不斷轉變的市場維持競爭力及讓我們業務持續成功及增長所必要的人才。於最後實際可行日期，我們外部及內部銷售部門及技術服務部門的員工合共擁有超過100項我們生產商供應商頒發的認證及合格證明。此外，我們於技術服務部門的大部分員工在資訊科技基礎設施解決方案方面擁有豐富的工作經驗。因此，我們擁有豐富的知識及雄厚的技術實力，同時深入了解不同行業的資訊科技趨勢及資訊科技要求，從而滿足我們客戶不斷轉變的資訊科技需要。

### 有效的銷售模式

自2004年9月控股股東取得思博香港控制權起，我們已建立及維持有效的銷售模式。根據該銷售模式，我們設有外部銷售部門及內部銷售部門，專門負責我們銷售業務的不同需要，有關詳情於本節「銷售及營銷」一段內說明。

我們董事認為，我們的銷售模式對我們成功提升我們銷售職能的效率及效力，與客戶建立及維持穩固關係以提升客戶滿意度至為重要。我們的內部銷售部門主要負責項目管理工作及為現有客戶重複下單及直接接觸現有客戶，為外部銷售部門提供支援以減輕外部銷售員工的行政職務。鑒於我們外部銷售部門能夠集中全力創利，特別是物色及成功取得大型及高技能的資訊科技基礎設施解決方案項目，以及與現有及潛在客戶建立及維持關係，我們因而得以更妥善運用外部銷售部門的專業知識和經驗。我們相信，我們內部銷售部門及外部銷售部門的職能區分明確，使我們能夠充分善用我們的銷售員工和彼等的能力，從而迎合銷售活動不同的業務需要，繼而提升我們對客戶的需要作出迅速積極反應的能力。

### 我們的業務策略

我們的業務目標是維持我們作為香港其中一個至可信賴的首選資訊科技基礎設施解決方案供應商的地位。我們計劃透過採取以下所載的業務策略，持續擴充我們的市場佔有率及提升我們業務在香港的市場地位。

#### 1. 擴大及培訓我們的銷售及技術隊伍

我們相信，我們的成功在很大程度上取決於我們有能力聘用及培育具經驗、積極及訓練有素的銷售及技術人員。因此，我們擬繼續為我們的銷售及技術人員投放資源。為使我們的銷售及技術人員掌握最新資訊科技發展，我們提供內部培訓及安排外部持續專業培訓課程，讓員工學習及緊貼技術、行業標準及我們產品與解決方案知識的轉變，以及強化彼等的服務品質及銷售或技術技巧。

## 業 務

為滿足不斷增加的服務需求，我們將會增聘外部及內部銷售部門及技術服務部門的人手，藉此增強我們的競爭力及提升我們資訊科技基礎設施解決方案的全面性及質量。我們也將增聘支援員工以配合我們的業務擴充。

我們計劃從[編纂]所得款項淨額中動用最多約[編纂]港元擴充我們的外部及內部銷售部門及技術服務部門及為銷售及技術員工提供培訓，以及從[編纂]所得款項淨額中動用約[編纂]港元增聘支援員工。

自最後實際可行日期起至截至2018年3月31日止年度，預期將(i)就擴充我們的外部及內部銷售及技術服務部門增聘約23名員工，其中18名屬外部及內部銷售部門，五名屬技術服務部門；及(ii)就擴充支援人員增聘約四名員工。實際聘請人數受不同因素所限，包括市場是否有適當的人員及我們擴充業務的進展而定。

有關於相關期間招聘的詳情，請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途」一節「執行計劃」一段。

### 2. 擴展資訊科技基礎設施解決方案業務

為進一步拓展我們的資訊科技基礎設施解決方案業務，我們董事計劃日後承接更多按合約金額而言屬大型的資訊科技基礎設施解決方案項目，特別是需要提供履約保證金的大型項目，原因是只有中大型解決方案供應商才具備完成該等項目的財務資源。

於業績記錄期間，本集團發出兩筆履約保證金，作為政府認可承辦商供應網絡產品、伺服器系統、個人電腦設備及提供相關服務的要求之一。於2014年及2015年3月31日及於2015年9月30日，本集團發出的履約保證金款額分別約9.7百萬港元、4.2百萬港元及4.2百萬港元。我們相信，[編纂]所得款項淨額將增加本集團的可動用財務資源，讓我們承接更多需要提供履約保證金的大型項目。

我們計劃動用[編纂]所得款項淨額最多約[編纂]港元，使我們在為該類資訊科技基礎設施解決方案項目提供履約保證金方面獲得財政靈活性。

### 3. 加強我們的市場推廣力度

為提高我們的品牌知名度及客戶忠誠度，我們計劃投放更多資源於增強我們的營銷能力。我們擬透過多種方法建立「Expert Systems」品牌，藉此宣傳本集團。我們旨在透過舉辦座談會及客戶關係活動，同時擴大有關活動的規模及種類，與現有及潛在客戶及其他業務夥伴建立並加強聯繫。我們的目的也在於透過參與更多行業展覽及於大眾電子媒體投放廣告，增加我們在市場上的可見度及品牌知名度。

## 業 務

客戶有時候會要求我們，就我們為彼等設計的解決方案提供演示及概念驗證服務。我們計劃設立示範中心，讓我們的技術員工提交解決方案予客戶審批前進行評估、分析及測試。示範中心亦可用於向客戶演示我們解決方案的功能和價值。我們相信，示範中心將讓我們提高客戶對我們解決方案的信心和了解，同時提升我們服務的競爭力和質量。

我們計劃動用[編纂]所得款項淨額最多約[編纂]港元加強我們的市場推廣力度及成立示範中心。

#### 4. 加強管理資訊系統及設施

我們計劃提升我們會計、存貨管理及銷售職能的管理資訊系統，此舉將使我們(其中包括)的若干工序自動化及取得更全面及即時的業務分析，從而增強我們的能力及提高我們業務的整體效率。

我們計劃動用[編纂]所得款項淨額最多約[編纂]港元加強我們的管理資訊系統。

#### 我們業務描述

我們是香港一家歷史悠久且享負盛名的資訊科技基礎設施解決方案供應商之一，這可從我們的生產商供應商為表揚我們營銷彼等產品所作的貢獻和卓越表現而向我們頒發多個獎項可見一斑。

我們能夠為客戶提供具生產性及度身設計的優質資訊科技基礎設施解決方案。我們一般基於客戶的要求、工作範圍及硬件及／或軟件的成本按固定價格基準向客戶收費。

我們的客戶基礎多元化。我們的客戶來自多家私營及公營機構。我們於私營機構的客戶包括中大型跨國及本地商業企業，網羅銀行、金融、保險、電訊、資訊科技、媒體、娛樂、旅遊、物業開發、專業服務、批發、零售及生產等各行各業，而我們於公營機構的客戶包括政府、教育機構及非政府組織。

我們與供應商建立深厚的合作關係。我們的供應商包括國際及本地知名的硬件及／或軟件製造商及分銷商。我們為我們大多主要生產商供應商在香港及／或澳門的授權轉售商。該等生產商供應商為全球市場的主要硬件及／或軟件製造商。我們與許多該等生產商供應商已建立逾10年的合作關係。透過轉售計劃，我們從許多生產商供應商獲得多種資源及支援。例如，我們可直接聯繫該等生產商供應商的銷售及技術團隊並進入知識數據庫，以協助我們解決於制定資訊科技基礎設施解決方案時可能面對的任何問題或難題。此外，我們可參與該等生產商供應商提供的培訓及工作坊。於最後實際可行日期，我們的銷售及技術員工透過完成該等生產商供應商提供的培訓及工作坊，取得超過100項認證及合格證明。我們與許多生產商供應商緊密合作，不僅加深我們對資訊科技產品的特色及功能的了解，也讓我們獲取最新資訊科技技術的高級及豐富

## 業 務

的技能及知識。我們透過轉售計劃與生產商供應商緊密合作，我們也從過去30年的營運累積豐富的技術實力和對各行各業資訊科技要求的深入了解，這些優勢使我們能夠因應客戶的特別需要提供具生產性的優質資訊科技基礎設施解決方案，適時地以符合成本效益的方法滿足客戶不斷轉變的資訊科技要求。

於業績記錄期間，我們的資訊科技基礎設施解決方案項目一般為期約為兩個星期至10個月。每個項目的期限各有不同，主要視乎項目規模及我們獲分派的工作範疇而定。

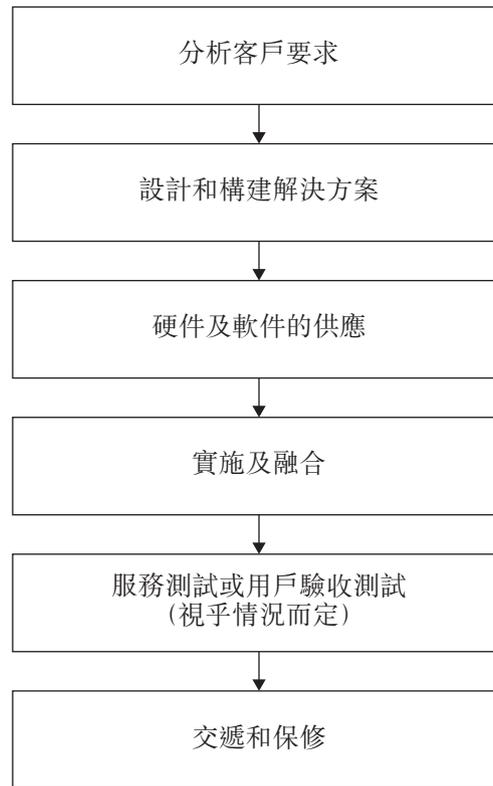
我們為客戶提供資訊科技基礎設施解決方案，據此，我們透過融合來自第三方供應商各種不同的軟件及硬件達到各項資訊科技規定及滿足客戶的需要，為客戶評估、設計及推行資訊科技基礎設施解決方案。我們一般管理整個資訊科技基礎設施解決方案項目，當中包括按固定價格基準分析客戶要求、設計及構建解決方案、管理項目、採購硬件及／或軟件、實施及融合及測試。

我們的資訊科技基礎設施解決方案涵蓋多方面，其中涉及最新資訊科技發明及高度專業技能及知識。我們資訊科技基礎設施解決方案的主要方面包括伺服器虛擬化、軟件定義數據中心、軟件定義網絡、分散式防火牆、超融合基建、公共、私有及混合雲、高性能計算、目錄服務、電郵服務、協同服務、企業流動性管理、網絡基建及資訊保安。

## 業 務

### 營運流程

為促進我們為客戶度身設計資訊科技基礎設施解決方案，我們一般對現有資訊科技環境及客戶的資訊科技要求進行徹底分析。我們的客戶一旦接納建議解決方案的設計及構建後，我們將就所需的硬件及／或軟件向供應商發出訂單，並於產品交付後實施解決方案。下圖說明我們資訊科技基礎設施解決方案項目的一般工作流程：



#### 分析客戶要求

當客戶要求我們提供服務報價或進行招標時，我們的銷售員工首先向客戶查詢(i)其現時的需求和要求；(ii)建議進行安裝／實施的場地；(iii)其現時的電腦系統及資訊科技環境；(iv)其對硬件及／或軟件選擇的偏好；(v)其時間表及(vi)其預算。

#### 設計和構建解決方案

我們的銷售員工將與客戶進行會議，以進一步討論其對我們服務的特定需要和要求。與此同時，我們將取得生產商供應商及／或分銷供應商就所需硬件及／或軟件的報價。

## 業 務

對於較簡單的項目，我們的銷售員工考慮到客戶的要求和預算後，將度身設計最能滿足客戶資訊科技要求的解決方案設計方案。至於複雜的項目，除了我們的銷售員工外，我們的技術人員亦會參與製作設計方案。設計方案一般包括就產品及／或解決方案提出的建議，以及有關產品及／或解決方案特色和功能的說明。在部分情況下，我們也為客戶提供演示及概念驗證服務，以加強客戶對設計方案的信心。我們將繼續根據客戶的回饋意見進一步完善設計方案，直至客戶對設計方案稱心滿意為止。

我們的客戶一旦接納設計方案後，我們將向客戶提供報價。我們的報價一般包括將予提供的每個產品項目及／或服務種類的費用明細詳情。我們的銷售員工負責就服務範疇及合約條款與客戶進行磋商。

就投標邀請而言，如有需要我們的銷售員工將與技術人員合作，以細讀並分析投標規格及就該邀約編製投標方案。我們的外部及內部銷售部門也將於需要時就投標規定向客戶作出闡明和跟進。

### 硬件及軟件的供應

客戶確認接納我們的報價或我們中標後，銷售員工將負責管理項目，包括通知採購及物流員工向供應商發出硬件及／或軟件訂單，監察運送及物流進度以達成項目進度，以及與項目管理團隊合作(如適用)。

我們的供應商一般會將實施資訊科技基礎設施解決方案項目所需的硬件及／或軟件直接運送至我們的倉庫；於交付後，我們的採購及物流員工將立即檢驗產品，然後將產品交付予客戶。有關我們存貨控制措施的詳情，請參閱本節「我們的供應商」一段。

### 實施及融合

我們的技術人員全部負責監督及執行實施與融合工作，包括安裝硬件、實施、配置、定制軟件、融合及數據遷移。我們10名內部技術員工負責執行實施及融合工作，我們也將若干實施工作(如硬件安裝及布線及若干專業軟件安裝、配置及／或定制工作)外判予分包商(在若干情況下包括我們的供應商)，該等分包商負責在我們的恰當監督及監察下執行工作。有關我們外判的詳情，請參閱本節「外判」一段。



## 業 務

下表載列本集團於業績記錄期間及所示期間按行業領域劃分的提供資訊科技基礎設施解決方案產生的收益：

	截至3月31日止年度				截至9月30日止六個月			
	2014年 千港元	% (概約)	2015年 千港元	% (概約)	2014年 千港元 (未經審核)	% (概約)	2015年 千港元	% (概約)
私營機構	145,309	52.9	169,028	53.3	86,061	56.3	74,732	52.9
公營機構								
— 政府	57,484	20.9	61,313	19.4	22,380	14.6	24,744	17.5
— 教育及 非政府 組織	71,996	26.2	86,661	27.3	44,539	29.1	41,825	29.6
小計	129,480	47.1	147,974	46.7	66,919	43.7	66,569	47.1
合計	<u>274,789</u>	<u>100.0</u>	<u>317,002</u>	<u>100.0</u>	<u>152,980</u>	<u>100.0</u>	<u>141,301</u>	<u>100.0</u>

### 我們資訊科技基礎設施解決方案的期限

於業績記錄期間，我們的資訊科技基礎設施解決方案項目一般為期約為兩個星期至10個月，只有少數幾個項目為期超過一年。我們資訊科技基礎設施解決方案項目的期限各有不同，主要視乎項目規模及複雜程度，以及我們獲分派的工作範疇而定。

### 定價

不論我們以何種方式獲取資訊科技基礎設施解決方案項目(透過銷售及營銷活動、經常客戶、推薦或投標)，定價也按逐次基準經考慮到多種因素(其中包括)(i)所涉及工作的複雜性；(ii)估計項目成本(主要包括勞工成本及實施及融合所需的硬件及/或軟件)；(iii)項目的規模及期限；(iv)本集團的能力；(v)項目的規格；(vi)我們與客戶的關係；及(vii)目前的收費水平及我們於市場的競爭力而釐定。

我們的資訊科技基礎設施解決方案按固定收費基準定價。因此，我們初步估計所用的實際時間及資源的任何重大偏差均可能對本集團的財務業績造成不利影響。本集團已採取以下措施管理超出成本的風險：

- (a) 預期項目將產生的時間及成本的估計詳情由我們銷售員工編製，並經我們管理層審閱後向客戶遞交標書/報價；及
- (b) 我們的銷售員工就實施及融合所需的硬件及/或軟件向供應商取得初步報價，以確定預計將予產生的成本，從而作為本集團編製其標書/報價的基準。

## 業 務

### 付款及信貸控制

我們與客戶磋商付款條款，以維持我們的流動資金。我們的付款規定視乎我們以何種方式獲得資訊科技基礎設施解決方案項目而定。通常情況下，就以投標方式取得的項目而言，付款條款按照相關投標協議所規定；至於透過我們的銷售及營銷活動、經常客戶或推薦取得的項目，我們一般容許客戶於服務測試或用戶驗收測試(視情況而定)完成後付款(就小型項目而言)或要求客戶分三個階段付款(即發出訂單、交付產品及完成服務測試或用戶驗收測試後)(就大型項目而言)。

除於業績記錄期間前與我們一名客戶訂立的長信貸期主合約(有關合約最後付款將於2016年12月到期)外，根據具體客戶信貸風險及當時銷售業績，我們一般向客戶授出7至30日的信貸期。因此我們於2014年及2015年3月31日及2015年9月30日非流動貿易款項分別約為2.6百萬港元、1.3百萬港元及1.8百萬港元。

我們的管理層及會計員工每星期檢討客戶的付款記錄、關係年期及逾期付款(如有)，以決定是否需要修改授予客戶的信貸期。截至2014年3月31日止年度及截至2015年9月30日止六個月，我們利用撥備賬就貿易應收賬項確認的減值虧損分別約594,000.0港元及74,000.0港元。根據於2015年3月31日的評估，我們撥回過往確認的截至2014年3月31日止年度減值虧損為數約588,000.0港元。有關我們貿易應收賬項的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註17。除上文所述者外，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無有關未支付我們貿易應收賬項的通知及跡象，亦無就貿易應收賬項確認其他減值虧損。

### 退回及保用

構成我們資訊科技基礎設施解決方案的硬件及／或軟件附設我們生產商供應商提供一般為期12至36個月的原產品保用。倘於解決方案項目完成後硬件或軟件有任何缺陷，我們的客戶可直接聯絡生產商供應商或我們。我們的生產商供應商於原產品保用期內就糾正產品缺陷承擔全責。有時候，我們客戶要求於我們生產商供應商提供的原產品保用失效後延續產品保用。視乎客戶要求及服務供應情況而定，我們一般將延期產品保用外判予我們的供應商或我們的分包商，原因是有關保養工作並不構成我們主要業務的一部分。有關我們外判的詳情，請參閱本節「外判」一段。

我們可能為客戶提供一至三個月的調理期，以糾正我們為客戶部署的資訊科技基礎設施解決方案的任何缺陷。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無就我們為客戶部署的資訊科技基礎設施解決方案收到客戶的重大投訴。

## 業 務

### 銷售、營銷及客戶

#### 我們的客戶

我們的客戶來自多家私營及公營機構。我們於私營機構的客戶包括各行各業的中大型跨國及本地商業企業，而我們於公營機構的客戶包括政府、教育機構及非政府組織。截至2014年及2015年3月31日止兩個年度各年我們分別有超過1,000名客戶，截至2015年9月30日止六個月則有超過800名客戶。我們大部分客戶位於香港，部分位於澳門。有關我們按地理位置及按客戶行業領域劃分的收益明細，請參閱本節「我們業務描述」一段。

我們根據不同項目與客戶訂立協議。有關協議一般採用購貨訂單方式由我們或我們的客戶編製。我們編製的購貨訂單的一般條款通常包括：

- (a) 工作範疇 將提供的產品及／或服務種類
- (b) 信貸期 一般7至30日
- (c) 有效期 一般7至14日
- (d) 保用 受我們生產商供應商提供的原產品保用所規限
- (e) 交付 受客戶存貨供應情況及信貸評級狀況所規限
- (f) 取消／修訂 倘我們的客戶並無取得我們事先同意，將被視為違反合約，我們的客戶須支付不超過合約總金額的罰款
- (g) 責任限制 責任索償以不超過合約總金額為限

我們客戶編製的購貨訂單各有不同的條款，在大部分情況下，主要包括工作範疇、信貸期及交付日期。

## 業 務

下表載列我們截至2014年3月31日止年度的五大客戶：

客戶	背景	來自客戶 的收益 (百萬港元)	於2014年 3月31日	
			佔本集團 總收益的 概約百分比 (%)	與本集團的 關係年數 (概約)
客戶A	香港流動通訊供應商	18.9	6.9	10
客戶B	政府部門	11.7	4.3	15
客戶C	香港政府機構	7.6	2.8	15
客戶D	香港高等教育機構	7.6	2.7	15
客戶E	香港高等教育機構	6.7	2.4	15
<b>合計</b>		<b>52.5</b>	<b>19.1</b>	

下表載列我們截至2015年3月31日止年度的五大客戶：

客戶	背景	來自客戶 的收益 (百萬港元)	於2015年 3月31日	
			佔本集團 總收益的 概約百分比 (%)	與本集團的 關係年數 (概約)
客戶D	香港高等教育機構	13.2	4.2	15
客戶I	香港高等教育機構	11.5	3.6	15
客戶B	政府部門	8.8	2.8	15
客戶E	香港高等教育機構	7.6	2.4	15
客戶J	丹麥資訊科技公司	6.9	2.1	2
<b>合計</b>		<b>48.0</b>	<b>15.1</b>	

## 業 務

下表載列我們截至2015年9月30日止六個月的五大客戶：

客戶	背景	來自客戶 的收益 (百萬港元)	佔本集團	於2015年
			總收益的 概約百分比 (%)	9月30日 與本集團的 關係年數 (概約)
客戶D	香港高等教育機構	7.4	5.2	15
客戶B	政府部門	5.1	3.6	15
客戶K	環球企業及投資銀行	4.5	3.2	9
客戶E	香港高等教育機構	4.0	2.8	15
客戶I	香港高等教育機構	2.9	2.0	15
合計		<u>23.9</u>	<u>16.8</u>	

截至2014年及2015年3月31日止兩個年度各年及截至2015年9月30日止六個月，來自我們五大客戶的收益分別約為52.5百萬港元、48.0百萬港元及23.9百萬港元，佔我們於相關年度／期間總收益約19.1%、15.1%及16.8%。來自我們單一最大客戶的收益分別佔我們於截至2014年及2015年3月31日止兩個年度各年及截至2015年9月30日止六個月總收益約6.9%、4.2%及5.2%。我們董事認為，本集團並無受到有關任何單一客戶集中風險的威脅。

於業績記錄期間，我們所有五大客戶均為獨立第三方。

我們董事確認，於業績記錄期間，我們董事、彼等各自的緊密聯繫人士或(就我們董事所知)我們任何擁有本公司超過5.0%股本的現有股東並無於本集團任何五大客戶中擁有任何權益。

### 銷售及營銷

自我們的控股股東於2004年9月取得思博香港的控制，我們已建立及維持一個有效的銷售模式。在此銷售模式下，我們有外部銷售部門及內部銷售部門。我們的外部銷售部門分為(i)私營部門銷售團隊，服務不同行業的國際及本地商業公司；及(ii)公共部門銷售團隊，進一步分為兩個分支，一支服務政府分部，而另一支服務教育機構及非政府組織分部。

## 業 務

我們的外部銷售部門主要負責產生收益，特別是識別及獲得大規模及高技術的資訊科技基礎設施解決方案項目以及與我們的現有及潛在客戶建立及維持關係。彼等的工作職責主要包括(i)與客戶會面討論彼等的資訊科技要求；(ii)編制解決方案設計建議及投標建議書或與我們的客戶協商合約條款；及(iii)參與銷售及營銷活動以更好理解我們客戶的需要及讓我們的客戶及時了解最新資訊科技發展。

另一方面，我們的內部銷售團隊主要負責(i)處理項目行政工作，例如與其他部門協調下單及物流方面事務及監督項目進度，從而支援外部銷售員工；及(ii)直接接觸現有客戶重複訂單。

我們一般為我們每一位客戶指派一名外部銷售員工及一名內部銷售員工。

於最後實際可行日期，本集團的外部銷售部門及內部銷售部門各有31及13名員工，全部位於香港。

我們的業務發展部門主要負責計劃、設計、組織、實施及監督我們的營銷活動，加強與供應商的關係以及打造及推廣我們的品牌意識。於最後實際可行日期，本集團的業務發展部門有三名員工，全部位於香港。

我們向客戶提供的資訊科技基礎設施解決方案透過我們的銷售及營銷活動、公開招標競標、邀請投標、經常性客戶或轉介得以識別。各項目的期限是我們的銷售員工及個人客戶之間直接商定的。於業績記錄期間，本集團並無給予任何客戶回扣。

我們為銷售員工採納銷售激勵計劃。在每月基本工資之外，我們的銷售員工一般有權享有銷售佣金，計算方法是參考彼等處理的訂單及項目產生的毛利。有關我們僱員的福利計劃，請參閱本節「我們的僱員」一段。

我們透過工作室、研討會、講座、展覽、午餐會、康樂活動及電話及電郵推廣營銷我們的品牌及服務。這些活動允許本集團展示我們的能力，以及與現有供應商及現有或潛在客戶建立及維持關係。

### 我們的供應商

我們向客戶提供的資訊科技基礎設施解決方案包括從我們的第三方供應商採購硬件及／或軟件。我們的供應商包括傑出國際及本地硬件及／或軟件生產商及分銷商。我們一般直接或按項目基準透過授權分銷商從我們的生產商供應商採購產品。

我們為許多我們於香港及／或澳門的生產商供應商的授權轉售商。該等生產商供應商為全球市場的主要硬件及／或軟件生產商。我們與許多該等生產商供應商的合作關係已持續超過10年。轉售計劃一般在四個級別進行，一級為最高級別。為達到一級

## 業 務

及或二級排名，授權轉售商一般要求(i)滿足每年特定銷售目標；(ii)擁有廣泛技術能力及產品知識；及(iii)有良好市場信譽。因此，在香港及澳門僅有少數轉售商獲該等生產商供應商認可為一級或二級授權轉售商。

於業績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們為我們許多主要生產商供應商的一級或二級轉售商。我們能夠取得一級或二級排名，主要由於(i)我們營銷我們主要生產商供應商的產品的敬業及成功，我們獲該等生產商供應商頒發的多個獎項證明了這點；(ii)我們敬業及有經驗的銷售及技術員工，彼等透過參與持續訓練及該等生產商供應商提供的工作室累積有廣泛技術能力及產品知識，以及我們30年的運作歷史；及(iii)我們為客戶交付高質量及全面服務的強大信譽。

透過與我們許多生產商供應商的轉售計劃，我們從該等生產商供應商獲得多種資源及支援。我們獲得的資源及支援程度大多取決於該等生產商供應商的 policy 及我們在該等生產商供應商的排名。一般而言，我們可直接進入該等生產商供應商的銷售及技術團隊以及知識數據庫，以協助我們解決我們可能遇到的任何問題或困難。我們從該等生產商供應商收取資金及技術支援以用於組織我們的銷售及營銷活動。我們亦從該等生產商供應商收取實現若干業績目標的獎勵。此外，我們可參與該等生產商供應商提供的培訓及工作室，讓我們及時了解彼等的產品及市場最新資訊科技發展。於最後實際可行日期，我們的銷售及技術員工透過完成該等生產商供應商提供的培訓及工作室取得逾100個證書及認證。若干該等證書，例如威睿認證資料中心設計高級專家及惠普認證解決方案專家服務解決方案架構師V8，是高度專業化證書，因為於2015年11月25日在香港有不多於30位個人獲得該等證書。我們與許多生產商供應商的密切合作不僅加深我們對資訊科技產品的特性及功能的了解，亦幫助我們獲得最新資訊科技的先進及廣泛技能及知識。廣泛技術能力，連同多年提供資訊科技基礎設施解決方案的經驗，有助本集團更好明白客戶的需要及提供高效、全面及高質的資訊科技基礎設施解決方案，以及時及高性價比的方式滿足我們客戶的特定要求。

我們一般按項目基準在我們的供應商下單，並僅保持最低水平的庫存。採購自我們的供應商的產品一般短期保存在我們的倉庫，之後交付予我們的客戶。於業績記錄期間，我們並無經歷任何硬件及軟件供應短缺或延誤而重大影響我們的業務。

## 業 務

### 供應商選擇

由於資訊科技基礎設施解決方案行業的性質，各產品或服務可能僅能被少數供應商及／或其授權分銷商所提供，最小化我們對生產商供應商及分銷商供應商的選擇。我們透過多個方式識別有前景的生產商供應商及分銷商供應商，包括參加會議及展覽、經客戶或供應商或分銷商供應商轉介及在互聯網搜索公開可用的資料。鑒於我們長久營運歷史及我們與供應商的強大合作關係，潛在生產商供應商及分銷商供應商亦直接接觸我們。

生產商供應商的政策決定我們是否應直接或透過其授權分銷商聯繫該等供應商，而授權分銷商一般數量有限。在我們需要直接聯繫授權分銷商的情況時，我們一般基於以下因素選擇分銷商供應商，包括彼等的(i)服務質量；(ii)獎勵計劃；及(iii)信貸期。我們一般基於多個因素選擇生產商供應商，包括(i)彼等的願景及方向是否與現時資訊科技潮流一致；(ii)彼等在香港及澳門是否有任何當地市場地位；(iii)彼等的產品是否滿足客戶需要；(iv)彼等的市場份額及聲譽；(v)彼等的產品質量；(vi)彼等支援的水平及本集團可用的資源，例如售前及售後服務；(vii)我們獲指定為其一級或二級轉售商的可能性；(viii)彼等的獎勵計劃；及(ix)彼等的信貸期。

我們的五大供應商包括國際及本地資訊科技硬件及／或軟件生產商及分銷商。

下表載列我們於截至2014年3月31日的五大供應商：

客戶	背景	交易量 (百萬港元)	於2014年	
			佔本集團 銷售成本的 概約百分比 (%)	3月31日 與本集團的 關係年數 (概約)
供應商A	資訊科技產品分銷商	46.1	19.1	15
供應商B	資訊科技產品分銷商	43.0	17.8	15
供應商C	跨國硬件生產商	17.8	7.4	15
供應商D	資訊科技產品分銷商	17.6	7.3	15
供應商E	跨國硬件生產商	17.5	7.3	10
合計		<u>142.0</u>	<u>58.9</u>	

## 業 務

下表載列我們於截至2015年3月31日止年度的五大供應商：

客戶	背景	交易量 (百萬港元)	於2015年 3月31日	
			佔本集團 銷售成本的 概約百分比 (%)	與本集團的 關係年數 (概約)
供應商B	資訊科技產品分銷商	57.9	21.2	15
供應商A	資訊科技產品分銷商	56.9	20.9	15
供應商D	資訊科技產品分銷商	26.9	9.8	15
供應商E	跨國硬件生產商	20.1	7.4	10
供應商C	跨國硬件生產商	19.7	7.2	15
<b>合計</b>		<b>181.5</b>	<b>66.5</b>	

下表載列我們於截至2015年9月30日止六個月的五大供應商：

客戶	背景	交易量 (百萬港元)	於2015年 3月31日	
			佔本集團 銷售成本的 概約百分比 (%)	與本集團的 關係年數 (概約)
供應商B	資訊科技產品分銷商	29.5	24.9	15
供應商A	資訊科技產品分銷商	26.0	21.9	15
供應商E	跨國硬件生產商	13.0	11.0	10
供應商D	資訊科技產品分銷商	9.7	8.2	15
供應商C	跨國硬件生產商	6.0	5.0	15
<b>合計</b>		<b>84.2</b>	<b>71.0</b>	

截至2014年及2015年3月31日止兩個年度及截至2015年9月30日止六個月，來自我們五大供應商的總購買額分別為約142.0百萬港元、181.5百萬港元及84.2百萬港元，分別佔我們於有關年份／期間的總銷售成本約58.9%、66.5%及71.0%，以及來自我們最大供應商的總購買額分別佔於截至2014年及2015年3月31日止兩個年度及截至2015年9月30日止六個月的總銷售成本約19.1%、21.2%及24.9%。

## 業 務

於業績記錄期間，我們五大供應商均為獨立第三方。我們的董事確認，並無我們的董事、彼等各自的密切聯繫人、或就我們的董事所知擁有本公司股本5.0%以上的我們任何現有股東於業績記錄期間於任何我們的五大供應商持有權益。

### 信貸期

我們的供應商一般授予我們介於30至90天的信貸期。我們一般以支票或銀行轉賬向我們的供應商結清付款。

### 獎勵計劃

我們的一些供應商實施獎勵計劃以獎勵彼等的業務夥伴(包括我們)實現某些型號及產品種類的某些購買目標。該等計劃時有不同，基於當時市況及我們的供應商各自的銷售及營銷策略，以鼓勵來自業務夥伴的更多購買。

### 供應商協議

除下文所披露的轉售商協議外，於業績記錄期間，本集團並未與我們的供應商訂立任何長期安排。

我們按項目基準對我們的供應商作出購買訂單。我們準備的購買訂單一般包含我們將予購買的產品的詳細明細、信貸期及我們的生產商供應商就彼等供應的硬件及／或軟件提供的原有產品保修。硬件及／或軟件價格一般由我們的生產商供應商設定，不論購買訂單是否由我們與彼等或彼等的授權分銷商訂立。若我們是彼等的一級或二級授權轉售商，我們可直接與我們的生產商供應商協商更優惠價格。

### 轉售商協議

我們與許多我們的生產商供應商訂立轉售商協議，為期介於一至三年。該等生產商供應商為全球市場的硬件及／或軟件主要生產商。轉售商協議的條款各有不同，在大部分情況下，主要包括(i)轉售的非獨家權利；(ii)產品種類；(iii)地理範圍；(iv)原有產品保修；(v)知識產權權利；(vi)終止及續訂；(vii)賠償及責任範圍；及(viii)保密。

### 外判

儘管我們有[10]名內部技術員工執行我們的資訊科技基礎設施解決方案項目的實施及集成工作，我們亦外判若干實工作予分包商(在若干情況下包括我們的供應商)，例如需要廣泛水平技能但大量勞動力的硬件安裝及接線工作以及若干高專業化軟件安裝、配置及／或定制化工作。我們將若干實工作外判予分包商(在若干情況下包括我們的供應商)，因為我們考慮：(i)這最小化僱傭大量員工或在若干專業化領域的特殊技能勞工的需要；及(ii)這增加我們在執行項目的靈活性及成本效益。

## 業 務

我們亦外判維修工作予我們的供應商或分包商，例如按我們某些客戶的要求於我們的生產商供應商提供的原有產品保修過期時延長產品保修，因為該等工作並不構成我們的主要業務活動的一部分。

於截至2014年及2015年3月31日止兩個年度及截至2015年9月30日止六個月，我們的外判服務成本為約26.1百萬港元、29.6百萬港元及15.4百萬港元，分別佔我們於相關年份／期間的收益的約9.5%、9.3%及10.9%。

我們與分包商的合作關係介於2至14年。我們維持認可分包商的內部名單，按季度更新。我們的董事認為我們已與分包商維持良好業務關係。

為管理及監控分包商的表現，我們已建立一個選擇及控制系統如下：

- 與許多分包商維持關係；
- 密切監控分包商的表現是否符合我們的標準；
- 於各項目完成後，就其工作效率、服務質量、響應我們的要求及收費水平評估我們的分包商的表現；及
- 持續探索潛在新分包商。

ServiceOne HK是市場資訊科技支援服務供應商之一，可提供安裝及接線工作、標準軟件實施及數據遷移服務以及維護工作。於業績記錄期間，ServiceOne HK為我們的分包商之一，執行若干實施工作及維護工作。該等交易根據創業板上市規則構成持續關聯交易。有關該等持續關聯交易的詳情，請參閱本文件的「關聯交易」一節。

### 庫存管理

我們一般按背靠背基準於確認我們的客戶的訂單時在我們的供應商處下單。這不僅讓我們靈活向我們的客戶銷售最新科技及解決方案及每次下單時與我們的供應商協商價格，這亦最大程度減少我們過時庫存的風險，因為資訊科技產品的生命週期一般較短，介乎6至18個月。於業績記錄期間，我們並無經歷來自我們供應商的硬件及軟件供應的短缺或重大延誤。

我們維持通常用於我們項目的存貨的最低水平，以節省訂單交貨期。於二零一四年及二零一五年三月三十一日及二零一五年九月三十日，我們的存貨僅分別佔我們總資產的約1.8%、1.7%及1.6%，以及存貨周轉天數於業績記錄期間維持低水平於約3天。

## 業 務

我們購買的硬件及／或軟件一般由我們的供應商交付至我們的倉庫。交付時間很大程度取決於庫存情況，供應商一般需要介於三天至六個星期的時間交付產品予我們。交付後，我們的採購及物流員工將檢查產品，確保符合我們的訂單。產品一般短期儲存於我們的倉庫，之後交付予我們的客戶。

### 獎項及認可

我們從多個生產商供應商獲得多個獎項及認可，我們相信這是對我們的成就及高質工作的認可。這些獎項及認可包括：

頒授機構	獎項／認可名稱	頒發年份
Adobe	2014年度頂級營銷執行轉售商	2015年
戴爾	2015財政年度最佳表現合作夥伴	2015年
華三通信	2014年優秀成長合作夥伴	2015年
惠普	頂級去年同比增長 — 香港2015財政年度最有價值電腦銷售(發達國家)	2015年
惠普	2014年傑出共同業務計劃 — 企業集團	2015年
惠普	2014年頂級表現企業集團轉售商 — 中小型企業業務	2015年
卡巴斯基實驗室	2015年卡巴斯基實驗室合作夥伴F1挑戰成功企業	2015年
Veeam	2014年度合作夥伴新星獎	2015年
VMWare	2015年香港合作夥伴獎得獎者 — 年度行業解決方案合作夥伴	2015年
戴爾	2014年財政年度快速發展合作夥伴	2014年
惠普	2013年財政年度頂級表現企業集團轉售商 — 技術服務	2014年
惠普	惠普ExpertOne技能成就獎	2014年
VMWare	2014年香港合作夥伴獎得獎者 — 年度終端用戶計算合作夥伴	2014年
思科	2013年財政年度增長最快的間接合作夥伴	2013年
惠普	2012年財政年度頂級表現企業集團白金合作夥伴 — 行業標準服務器及技術服務	2013年
Symantec	2013年BackupExec應用最佳合作夥伴	2013年

## 業 務

### 市場及競爭

香港的資訊科技基礎設施解決方案行業競爭激烈及分散，行業並無領先公司。於2014年，香港有超過1,400間資訊科技基礎設施解決方案供應商，其中大部分為小型公司。

根據Ipsos，進入資訊科技基礎設施解決方案行業的障礙包括未確立的聲譽、缺乏與知名資訊科技產品供應商的業務關係及缺乏熟練的資訊科技人才。

詳情請參閱本文件「行業概覽」一節「香港資訊科技基礎設施解決方案行業的競爭分析」一段。

### 我們的僱員

於最後實際可行日期，我們共有74名全職僱員，均位於我們的香港辦事處。下表載列按職能劃分的我們的僱員人數：

	僱員人數
管理層	7
外部銷售	31
內部銷售	13
業務發展	3
技術服務	10
採購及物流	7
財務	2
人力資源及行政	1
	<hr/>
合計	<u>74</u>

我們基於多個因素招募僱員，例如工作經驗、教育背景、所持有的學位或證書及職位空缺。我們可能透過網頁廣告招募僱員。

我們旨在以內部員工填補我們的高級管理層團隊。因此，我們就高級職位作出僱傭決定時，我們一般偏好被認為有資格升任該等職位的現有僱員。若本集團內部並無識別該等職位的合適人選，我們將利用網絡招募網站發佈職位空缺的資料。於業績記錄期間，我們並無為招募委聘任何人力資源代理。由於我們努力挽留人才，我們許多高級管理層員工已為我們服務超過10年。

我們亦致力透過全面培訓過程訓練及挽留人才僱員並向僱員提供根據表現的薪酬待遇及職業發展機會。我們亦會為新僱員提供在職培訓。我們亦與供應商合作為我們的僱員組織培訓班、研討會及分享會，內容有關他們的新產品的特性、功能、運作及／或銷售及營銷策略及／或最新技術。

## 業 務

我們對僱員進行年度評價，提供基於表現的薪金及花紅。我們相信這些措施有助加強僱員的工作熱情。

我們僱員的薪酬待遇一般包括薪金、佣金及／或酌情花紅。此外，我們的銷售員工一般有權收取佣金，計算方法是(其中包括)參考彼等處理的訂單及項目產生的毛利。我們的僱員亦收取福利待遇，包括醫療服務、進修津貼、婚假及恩恤假以及工傷保險。我們為所有香港僱員參加強制性公積金計劃條例(香港法律第485章)所規定的強制性公積金計劃，以及我們已根據上述法律法規作出相關供款。

我們的員工成本，包括工資、薪金及其他僱員福利，於截至2014年及2015年3月31日止兩個年度各年及截至2015年9月30日止六個月分別為約20.5百萬港元、24.4百萬港元及13.4百萬港元，分別佔我們同年／期收益的約7.5%、7.7%及9.5%。

### 健康與職業安全

我們非常重視我們僱員在運營中的健康及安全。我們不時為僱員提供有關安全工作的指引，確保我們全體僱員了解我們的安全程序及政策，包括安全管理及資訊科技產品的正確安裝及使用。

於業績記錄期間，我們並無任何工傷事故。於最後實際可行日期，並無剩餘或待處理的來自僱員的工傷索賠。

### 遵守法規

於業績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們取得在香港及澳門進行我們的業務所需的所有相關批准、許可、牌照及證書。

我們的董事確認，我們的董事認為下文所述者對我們的運作或財務業績並無重大不利影響，除此之外，本集團於業績記錄期間及截至最後實際可行日期已在所有重大方面遵守其運營所在的司法管轄區的所有適用法律法規。

## 業 務

### 不遵守稅務條例

於業績記錄期間，本集團不慎違反稅務條例。下表載列過往不合規事件的詳情：

條例的 有關章節	不合規的詳情	不合規的原因	補救措施	估計／實際 罰金／處罰
不遵守稅務 條例 第52(4)條	直至2015年7月12日，未能於該等僱員的僱傭開始日期後3個月內就該等僱員的僱傭開始事項提交通知(表格56E)。	並非出於故意而疏忽提交，及由於負責僱員記錄的行政人員的不慎失察。	本集團於2015年7月13日或之後開始僱傭的所有僱員的相關通知已於規定期限內妥善提交。	根據稅務條例，每項罪名的最高罰款為10,000.0港元。
不遵守稅務 條例 第52(5)條	直至2015年9月12日，推遲於停止受僱的僱員預期離職日期前1個月內就該等僱員的停止受僱事項提交通知(表格56F)。	並非出於故意而疏忽提交，及由於負責僱員記錄的行政人員的不慎失察。	本集團於2015年9月13日或之後停止受僱的所有僱員的相關通知已於規定期限內妥善提交。	根據稅務條例，每項罪名的最高罰款為10,000.0港元。

於業績記錄期間及截至最後實際可行日期，並無對本集團或我們的職員發起的任何起訴，彼等亦無遭受任何有關不合規事件的罰金或處罰。我們的董事認為，本集團或我們的職員由於不合規事件而被起訴、處以罰金或處罰的可能性很低。因此，我們的財務報表並無就不合規事件的潛在責任而作出撥備。然而，為進一步保護本公司及股東的整體利益，我們的控股股東已執行有利於本集團的彌償契據，據此，對於本集團因或就不合規事件而導致的任何損失及／或處罰而直接或間接蒙受、遭到或承擔的所有索償、法律行動、要求、法律程序、裁決、損失、責任、損害、成本、徵費、費用、開支、處罰及罰款，我們的控股股東已不可撤銷地承諾就此共同及個別向本集團提供全面彌償。有關我們的控股股東給出的彌償契據，請參閱本文件附錄四的「E.其他資料-12.遺產稅、稅項及其他彌償保證」一段。

## 業 務

### 防止再次出現不合規事件的內部控制措施

為防止再次出現不合規事件以及持續改善我們的企業管治，根據內部控制顧問建議的加強措施，指定我們的人力資源及行政部門負責根據稅務條例的規定編制及向稅務局局長提交表格56E及表格56F。我們的人力資源及行政部門主管將確認任何所需表格56E及表格56F於規定時限內提交，以確保未來出現任何不合規事件。

經考慮：

- 不合規事件本質上並不重大，以及因本集團已妥善向稅務局提交有關僱主的相關僱員薪酬及退休金報稅表(表格56B)，稅務局被視為獲告知本集團的僱傭事務，儘管我們未能提交表格56E及表格56F；
- 不合規事件僅為不慎及並非故意為之，並無涉及我們董事的任何欺詐或不誠實或責難彼等的誠信或能力；及
- 得知不合規事件時，我們的董事履行誠信義務，立即採取補救措施，包括就本集團所有於2015年7月13日或之後開始受僱的僱員及於2015年9月13日或之後終止僱用的僱員妥善提交相關通知，以及完全採納內部控制顧問建議的內部控制加強措施以防止未來出現類似不合規事件及加強我們的企業管治，

我們的董事及保薦人認為，不合規事件並不影響我們董事根據創業板上市規則第5.01條及第5.02條規定擔任上市公司董事的合適性以及我們根據創業板上市規則第11.06條規定的上市合適性。

## 業 務

### 內部控制

我們的董事會負責確保我們維持健全有效的內部控制系統，以在任何時候保障我們股東的投資以及我們的資產。籌備上市時，我們已任命內部控制顧問(一名獨立第三方)對我們的內部控制系統的足夠及有效性進行審閱，包括企業管治常規、關聯交易及符合創業板上市規則及其他規定、資金管理、財務報告、知識產權、信息技術及風險管理方面。內部控制顧問於2015年9月進行內部控制審閱。完成該審閱後，內部控制顧問識別一些調查結果，內容有關我們的內部控制政策及程序。重大調查結果，連同根據內部控制顧問的建議意見採取的內部控制加強措施，載列於下表：

#### 重大調查結果

#### 加強措施

缺乏到位的正式及書面  
風險管理政策及程序。

我們應採納風險評估的書面政策「風險評估及內部控制」，並進行年度風險評估。

缺乏任何正式協議，內容  
有關本集團及我們的  
關連人士之間的交易  
以及在批准該等關連  
交易的董事會會議  
記錄中的任何利益聲明

有關任何關連交易，本集團及我們的關連人士應訂立正式協議，載列該等交易的主要條款。我們的管理層應於上市後必要時從我們的合規顧問及／或其他專業方就該等關連交易尋求意見，以確保符合創業板上市規則項下有關報告、披露及股東批准的要求。

## 業 務

我們已完全執行內部控制顧問建議的全部內部控制加強措施。內部控制顧問於2015年11月完成關於建議措施執行情況的跟進審閱。內部控制顧問於跟進審閱後總結，我們已適當執行所有建議措施。

經考慮：

- (i) 基於內部控制顧問進行的跟進審閱，本集團已適當執行所有建議內部控制加強措施；
- (ii) 截至最後實際可行日期，於執行建議內部控制加強措施後，並無再次出現類似不合規事件；
- (iii) 我們[已任命]上銀國際有限公司作為我們的合規顧問，就有關創業板上市規則事項向我們的董事及管理層團隊提供建議；
- (iv) 於2015年12月，我們的董事參加培訓課程，及獲香港法律顧問編制的詳細備忘錄，載列股份於聯交所上市的公司的董事的持續義務及責任；
- (v) 至少每年為我們的全體董事安排定期培訓課程，以開發及更新彼等對我們的業務相關適用法律、法規及規定的知識及技能；
- (vi) 審核委員會包括三名獨立非執行董事及一名非執行董事，該委員會已告成立，除其他事項外，監督本集團的財務報告及審計功能以及內部控制程序，以確保符合創業板上市規則及所有相關法律法規；
- (vii) 企業管治委員會包括一名獨立非執行董事、兩名非執行董事及一名執行董事，該委員會已告成立，除其他事項外，開發及審閱本集團有關企業管治的政策及常規及向董事會作出建議，以及審閱及監督本集團董事及高級管理層的培訓及持續職業發展；及
- (viii) 於必要及適當時，我們將從獨立內部控制顧問、外部法律顧問及／或其他恰當獨立專業顧問就有關內部控制及法律合規事項尋求專業建議及協助，

我們的董事及保薦人認為，本集團採取的加強內部控制措施為足夠及有效，協助我們加強我們的內部控制環境及企業管治。

## 業 務

### 風險管理

我們已建立一套風險管理政策及措施，已編入我們的政策及獲我們採取或將於上市後採取。我們的風險管理政策及措施的最終目標是關注及解決我們的業務運作中阻礙我們成功的問題。我們的風險管理程序開始於我們業務的一般過程中識別我們的業務、行業及市場有關的重大風險。有關我們風險的詳情，請參閱本文件「風險因素」一節。

取決於我們面臨的有關風險的可能性及潛在影響，我們的管理層將優先處理風險及根據應急預案採取即時緩解行動、制定應急計劃及進行定期審閱。我們的董事會及高級管理層負責識別及分析其職能相關的風險、編制緩解風險計劃、衡量該等風險緩解計劃的有效性以及報告風險管理的狀況。(i)我們的非執行董事之一陳先生(彼負責監督及就本集團風險管理及企業管治事項提出建議)、(ii)審核委員會及(iii)最終我們的董事會將監督風險管理政策及措施的執行。有關我們的企業管治委員會、審核委員會及董事會成員的資歷及經驗，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

### 訴訟

於最後實際可行日期，本集團並無成員公司涉及任何性質重大的訴訟、索賠或仲裁，以及我們並不知悉有任何性質重大的訴訟、索賠或仲裁有待進行或即將威脅本集團任何成員公司。

### 保險

我們為僱員投保僱員補償保險，涵蓋香港監管要求下的工傷，以及為所有香港僱員投保個人醫療保險。

資訊科技基礎設施解決方案供應商購買涵蓋服務協議相關的保險，這並非一般行業慣例。因此我們並無購買任何該等保險。

我們認為我們的保險政策為足夠及符合行業規範。於業績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無作出任何重大保險索償或收取任何重大第三方責任索賠。

### 工作安全

我們的董事確認，於業績記錄期間及截至最後實際可行日期，並無重大事故、個人或財產損失的工傷索賠、對員工的賠償或任何違反有關法律法規的相關不合規事件。

## 業 務

### 知識產權

#### 商標

於最後實際可行日期，我們在香港註冊一個商標。有關詳情，請參閱本文件附錄四「8.知識產權」一段。

#### 域名

於最後實際可行日期，我們註冊兩個對我們的運作及業務而言為重大的域名。有關域名的詳情載列於本文件附錄四「8.知識產權」一段。

於最後實際可行日期，我們並不知悉(i)我們對任何第三方擁有的知識產權的侵犯；或(ii)任何第三方對我們擁有的知識產權的侵犯。於業績記錄期間及截至最後實際可行日期，有關我們或第三方擁有的知識產權的侵犯，並無任何有待進行或即將威脅我們的索賠，我們亦無向第三方作出索賠。

### 租賃物業

本集團在香港租賃兩處來自獨立第三方的物業。下表載列我們於最後實際可行日期的租賃物業的概要：

租戶	地點	佔用詳情	租賃期	每月租金	總規模 (概約)
思博香港及 領先香港 (作為聯合租戶)	香港九龍觀塘 巧明街100號 城東誌安盛 金融大樓17樓	辦公用途	2014年12月1日 起三年，於 2017年11月 30日屆滿	359,800.0港元	14,392平方呎
思博香港	香港柴灣祥利街 9號祥利工業 大廈1樓及 相鄰平頂 廠房A	倉庫用途	2015年11月1日 起至2018年 10月31日， 為期三年	77,000.0港元	6,216平方呎

我們按照各自租戶協議載列的用途使用上述租賃物業。