

## 概 覽

我們是一間在香港創立並以香港為基地的實力雄厚的貨運代理及物流一站式服務供應商，策略重點位於亞洲。我們在香港貨運代理行業服務超過25年，往績昭著。

我們的核心業務由貨運代理服務組成。我們向航空公司、船公司、其他貨運代理商或總銷售代理購買貨運艙位，並出售予直接託運人或轉售予代表其託運人客戶的其他貨運代理商。我們大部分客戶為直接託運人客戶。我們提供空運及海運服務，而我們出售的大部分空運及海運艙位乃針對由香港出口到亞洲不同目的地的貨物，如孟加拉國、越南、斯里蘭卡、柬埔寨及泰國。

我們已與供應商(包括我們的航空公司合作夥伴、船公司合作夥伴以及其他貨運代理商)維持穩定的業務關係。我們是多間國際及區域性航空公司的貨運銷售代理，而我們已與一間國際航空公司(即截至2015年12月31日止年度就銷售成本而言為我們的最大供應商)維持超過九年的業務關係。自2015年12月起，我們已與在香港並無設有總部的其中一間航空公司合作夥伴就總銷售代理安排合作。約銷售代理安排乃航空公司作出的常見安排，據此，彼等委任服務供應商作為總銷售代理，在航空公司並無營運辦公室或設有主要營業地點的指定地區代表彼等。透過與一間總部位於泰國的地區航空公司訂立總銷售代理協議，我們擔任其在香港的代表，因此能夠出售或轉售香港往曼谷的出境航線的貨運艙位予我們的客戶。

除我們的核心貨運代理服務外，我們策略性地主要在位於油塘、青衣及葵涌的倉庫提供配套物流服務，以滿足客戶日益需要定制增值物流服務的需求。我們提供的配套物流服務包括倉儲、重新包裝、標籤、貨盤運輸及香港本地送遞。我們將配套物流服務整合至我們的核心貨運代理服務，以策略性地在託運人客戶中建構一個鮮明的公司形象。

截至2014年及2015年12月31日止兩個年度及截至2016年3月31日止三個月，我們貨運代理業務應佔收益分別約為165.9百萬港元、189.9百萬港元及41.9百萬港元，而我們物流業務應佔收益分別約為13.1百萬港元、19.5百萬港元及5.1百萬港元。於截至2014年及2015年12月31日止兩個年度，我們的純利總額分別約為9.3百萬港元及13.6百萬港元。而我們截至2016年3月31日止三個月總淨虧損為約2.5百萬港元，主要由於產生之上市開支約4.6百萬港元。

## 優勢、策略及未來計劃

### 競爭優勢

我們的競爭優勢為我們迄今達致成功的關鍵因素。我們的董事相信，以下競爭優勢將繼續提升我們的地位，並增加我們在貨運代理及物流行業的市場份額：

(a) 我們在貨運代理行業服務超過25年，往績昭著，致使我們了解及應對客戶需求。

已確立的聲譽及往績記錄是影響客戶選擇物流合作夥伴的重要因素。根據弗若斯特沙利文報告，價值鏈帶來的強大網絡亦是領先參與者達致成功的關鍵因素及市場新入行者的主要障礙。我們自1990年成立運高控股以來一直為貨運代理服務供應商，累積超過25年的往績記錄。多年來，我們沿貨運艙位的供應鏈建構了廣泛的供應商及客戶網絡。於業績記錄期間，我們已與400多名供應商及1,500多名客戶維持業務關係。截至2015年12月31日止年度，我們已與最大客戶維持超過九年的業務關係，並於同期與最大客戶維持超過五年的業務關係。我們在承運人、貨運代理商及託運人網絡內的聲譽乃建基於我們致力滿足客戶需求及與該等業內人士維持穩定關係的能力。

我們的客戶訂單源源不絕及我們針對性的優質服務在業界廣受認可。我們由2011年至2013年獲多間航空公司合作夥伴頒發傑出銷售表現獎項。此外，我們在促進國際航空貨運的專業標準亦獲國際航空運輸協會認可，從協會自2004年起向我們頒發證書中可見一斑。行業慣例是航空公司一般僅向國際航空運輸協會認可為代理的貨運代理商提供貨運艙位。為成為國際航空運輸協會認可代理，申請人須(包括其他規定)擁有最少兩名員工出席危險品處理的認可培訓課程。申請人亦須提交其對國際航空運輸協會成員航空公司的經審核財務報表、保單及銷售報告，以供國際航空運輸協會檢查，以示明申請人有充足的財務資源以滿足國際航空運輸協會要求。透過成為國際航空運輸協會認可代理，董事相信我們的專業標準獲協會認可，該等認可亦作為貨運代理業之進入門檻。有關我們的獎項及認可的詳情，請參閱本節「獎項、會籍及殊榮」一段。

(b) 我們了解及應對客戶需求的能力有助我們不斷發展配套物流服務分部。

根據弗若斯特沙利文報告，時至今日，能夠整合不同服務模式並在價值觀中扮演多重角色的服務供應商變得越來越具有競爭力及成為首選供應商。憑藉在從事貨運代理行業的經驗及專業知識，我們的管理層認為，客戶對輔以我們核心貨運代理服務的增值物流服務的需求日益增加，原因是該服務就客戶在市場上物色有關服務供應商方面將節省大量時間及資源。我們自2005年起一直透過將配套物

流服務整合至我們的核心貨運代理服務，為直接託運人客戶提供該服務。儘管中小型參與者仍集中於有少量或無增值服務的貨運代理，根據弗若斯特沙利文報告，作為行內第二層參與者，我們有能力作為綜合物流解決方案供應商向客戶提供廣泛的運輸及物流服務。我們的董事相信，由於我們作為一站式服務供應商能夠提供廣泛的貨運代理服務及物流服務，我們了解及應對客戶需求的能力鼓勵了直接託運人客戶購買貨運艙位，並使我們從貨運代理商競爭對手中脫穎而出。有關我們配套物流服務的詳情，請參閱本節「我們的服務—物流服務」及「營運—物流服務」各段。

(c) 我們與供應商的穩定業務關係提升我們在貨運代理行業的競爭力。

我們已與供應商維持穩定的業務關係，即我們的航空公司合作夥伴及船公司合作夥伴以及其他貨運代理商。截至2015年12月31日止年度，我們已與五大供應商維持平均六年左右的業務關係，而我們同期與最大供應商則維持超過九年的業務關係。憑藉我們作為貨運代理服務供應商超過25年而與貨運代理行業的業內人士發展出的業務關係，我們的供應商願意按優惠價格向我們提供貨運艙位，我們繼而按具競爭力的價格向客戶提供貨運艙位以提升銷量。我們已確立的市場地位及聲譽為我們贏得供應商的尊重和信任，從我們與航空公司合作夥伴訂立多項協議可見一斑，據此，我們出售或轉售彼等貨運艙位。有關我們與航空公司合作夥伴訂立的協議詳情，請參閱本節「我們的服務—貨運代理服務」一段。我們的董事相信，通過增強我們採購低價貨運艙位的能力，我們與供應商的穩定業務關係能夠沿貨運艙位的供應鏈刺激協同效應，從而提升我們在貨運代理行業的競爭力。

(d) 我們多元化的供應商網絡使我們能夠在運貨方面為客戶提供廣泛的貨運航線組合。

於2015年，我們與超過400間國際或區域性航空公司、船公司、貨運代理商或總銷售代理等供應商有業務關係。於2015年，在我們廣泛的供應商網絡中，超過20名為活躍供應商，佔我們銷售成本超過1百萬港元。我們多元化的供應商網絡盡量減低因依賴少數供應商所帶來的風險，並使我們能夠視乎客戶各自的貨運需要以具競爭力的價格為彼等提供廣泛的貨運航線組合，乃由於我們能夠從多元化供應商網絡中採購往相同目的地的特定航線或不同航線的貨運艙位供客戶選擇。我們累積超過25年的往績記錄及與供應商的穩定業務關係是建立多元化供應商網絡的基本。我們相信在價值鏈上維繫該網絡需多年努力與供應商建立深厚關係，多元

化的網絡使我們能脫穎而出。有力的網絡亦構成新進入者的主要門檻。我們的董事相信，憑藉多元化供應商網絡，我們能提供廣泛的航運選擇，此將進一步鼓勵客戶忠誠度及提升客戶體驗，從而強化我們的銷售表現。

(e) 我們的執行董事及高級管理人員擁有豐富的行業專業知識及卓越的執行能力，以盡量提高股東利益。

根據弗若斯特沙利文報告，憑藉在市場上具高競爭力，營運經驗及管理能力的實力雄厚的現任營運者達致成功的關鍵因素。我們大多數執行董事及高級管理人員擁有豐富的行業專業知識及卓越的執行能力，在貨運代理及物流行業的平均年資逾25年。憑藉該等專業知識及能力，我們的管理團隊具備預測及善用市場機遇所需的領導才能、遠見和行業知識，並執行業務策略以盡量提高股東利益。

有關執行董事及高級管理人員的背景及經驗，請參閱本招股章程「董事及高級管理層」一節。

### 業務策略及未來計劃

我們的長期業務目標是成為亞洲貨運代理及物流行業領先的一站式服務供應商，而我們的最終業務目標是成為全球貨運代理及物流行業的主要市場參與者。我們計劃透過實施以下策略以實現我們的目標：

#### (a) 進一步發展我們的貨運代理業務

(i) 我們的目標是進一步發展我們的貨運航線組合，以提升銷售表現及增加在貨運代理行業的市場份額。

我們的策略重點為向直接託運人客戶出售貨運艙位，以由香港出口貨物到亞洲不同目的地，如孟加拉國、越南、斯里蘭卡、柬埔寨及泰國。憑藉我們廣泛的貨運艙位供應商網絡，我們旨在擴大現有貨運航線組合，並進一步增加由香港出口貨物到北美、南美及歐洲航線的貨運量。我們的策略是擴大貨運代理服務組合並鞏固我們的客戶群，以提升銷售表現及增加在貨運代理行業的市場份額。董事對我們擴充香港往北美、南美及歐洲的貨運代理業務的策略態度樂觀，原因是我們可見來自潛在客戶的商機，彼等具有關地區的貨運需要，但貨運量不足以按有利價格委聘第一層全球領先物流集團的服務。全球領先物流集團一般傾向貨運量大的客戶。彼等未必願意為服務交易金額小的客戶提供定制增值物流服務。我們相信我們能以具競爭力的價格靈活地

服務貨運量及交易金額小的客戶，並有能力與領先物流集團在此市場分部競爭。我們提供貨運代理服務的配套定制物流服務亦進一步加強擴充貨運航線至有關地區的策略的效果。

(ii) 我們的目標是進一步擴大我們與航空公司現有的總銷售代理安排，以在貨運代理行業內處於更有利位置。

貨運代理商的成功很大程度上視乎其能否按具競爭力的價格採購廣泛航線組合的貨運艙位。航空公司合作夥伴願意與貨運代理商訂立總銷售代理安排，表示其認可彼等的銷售表現及市場推廣能力，亦標誌著對彼等未來擴充能力的信任。自2015年12月起及直至最後實際可行日期，我們僅與一間航空公司夥伴訂立一份總銷售代理協議。我們計劃利用我們的現有網絡，並透過與更多航空公司訂立更多總銷售代理安排進一步擴大我們的貨運代理業務，以提升我們的銷售表現。我們的董事相信，總銷售代理安排提供具成本效益的方式以鞏固貨運代理商在彼等經營地區的地位，原因為客戶如需按已與貨運代理商訂立總銷售代理安排的航空公司合作夥伴所經營航班運貨，彼等通常透過總銷售代理獲得貨運艙位，故彼等無須投放大量資源在市場推廣上。進一步擴大我們總銷售代理安排的範疇以覆蓋更廣泛貨運航線，將因而使我們在貨運代理行業內處於更有利位置。

### **(b) 進一步發展我們的物流業務**

(i) 我們的目標是擴大車隊，長遠而言提高我們的配套物流服務並節省營運成本。

我們的配套物流服務有效地整合至我們的核心貨運代理服務。視乎直接託運人客戶的個別需求而定，我們除貨運代理服務外也提供配套物流服務。截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，我們的配套物流服務應佔銷售成本分別約為8.4百萬港元、13.4百萬港元及4.1百萬港元，分別佔我們的總銷售成本約5.9%、8.1%及11.0%。於最後實際可行日期，我們擁有五輛貨車、一架拖拉機及兩輛拖車以提供我們的香港本地送遞服務，且我們按需要將香港本地送遞服務部分分包予獨立送遞服務供應商。我們旨在擴大香港的車隊，長遠而言增強質量控制、促進我們的配套物流服務並節省營運成本。透過擴大車隊，我們將更能夠因應客戶所需提供本地物流服務，以建構一個更鮮明的公司形象，從而提高客戶的忠誠度。

(ii) 我們的目標是將我們的倉庫資訊科技系統升級。

在我們倉庫處理及儲存的貨物乃由我們的倉庫資訊科技系統管理，以電子方式儲存客戶在倉庫的貨物數據。我們物流服務產生的收益由截至2014年12月31日止年度約13.1百萬港元增加48.9%至截至2015年12月31日止年度約

## 業 務

19.5百萬港元，並由截至2015年3月31日止三個月約3.2百萬港元增加59.4%至截至2016年3月31日止三個月約5.1百萬港元。憑藉我們物流業務分部的顯著增長，為回應客戶對配套物流服務日益上升的需求而透過系統引入更多自動化流程提升我們倉庫的資訊科技系統，可改善倉庫的效率及能力。因此，我們將能夠於緊迫期限內處理大量貨物，並盡量減少發生錯誤的機會。透過為客戶提供網上系統更全面及人性化的界面供彼等登入以查閱貨物資料，我們的現有倉庫監控系統引入定制升級，以進一步提升客戶體驗。我們的董事相信，此舉將增強我們在業內的聲譽並鼓勵客戶再次光顧。

### (c) 進一步加強我們的銷售及市場推廣工作，以提升銷售表現

我們將繼續加強我們的銷售及市場推廣工作，與直接託運人客戶或貨運代理商客戶的現有客戶維持穩定的業務關係。我們將致力進行市場調查，以了解最新市場趨勢及發展，使我們可因應市場趨勢及發展制定相應業務策略。我們計劃推出市場推廣及宣傳活動，以接觸更多潛在客戶。透過建立由香港往北美、南美及歐洲等航線的更廣泛貨運艙位供應商網絡，我們旨在為客戶提供更廣泛的貨運航線以多元化及擴大我們的客戶群，從而提升銷售表現及促進更多元化的客戶網絡。

有關我們擬採用配售所得款項淨額以實現未來計劃方式的詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節。

## 我們的服務

於業績記錄期間，我們的收益主要來自貨運代理服務。下表載列於業績記錄期間我們按業務分部劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度				截至3月31日止三個月			
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	千港元	%	千港元	%	千港元 (未經審核)	%	千港元	%
貨運代理—	165,887	92.7	189,854	90.7	40,753	92.8	41,937	89.1
空運	72,611	40.6	101,947	48.7	18,587	42.3	22,782	48.4
海運	93,276	52.1	87,907	42.0	22,166	50.5	19,155	40.7
物流	13,051	7.3	19,462	9.3	3,171	7.2	5,108	10.9
總計	<u>178,938</u>	<u>100.0</u>	<u>209,316</u>	<u>100.0</u>	<u>43,924</u>	<u>100.0</u>	<u>47,045</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

下表載列於業績記錄期間我們按業務分部劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度				截至3月31日止三個月			
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
貨運代理一	30,698	18.5	37,587	19.8	7,218	17.7	8,837	21.1
空運	9,271	12.8	13,027	12.8	2,213	11.9	3,668	16.1
海運	21,427	23.0	24,560	27.9	5,005	22.6	5,169	27.0
物流	4,641	35.6	6,053	31.1	502	15.8	999	19.6
總計	<u>35,339</u>	<u>19.7</u>	<u>43,640</u>	<u>20.8</u>	<u>7,720</u>	<u>17.6</u>	<u>9,836</u>	<u>20.9</u>

### 貨運代理服務

我們的核心業務由貨運代理服務組成，分別佔我們截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月的總收益約92.7%、90.7%及89.1%。我們提供空運及海運服務，而我們出售的大部分空運及海運艙位乃針對由香港出口到亞洲不同目的地的貨物。當我們接獲客戶要求按特定航線運貨的預訂指令時，我們會為客戶尋覓合適的航線，並根據供應商提供的價單加上若干利潤率向其提供報價。

截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，我們來自出口貨物的收益分別約為156.8百萬港元、180.8百萬港元及40.3百萬港元，分別佔我們的總收益約87.6%、86.4%及85.7%，而我們來自進口貨物的收益分別約為7.8百萬港元、7.9百萬港元及1.9百萬港元。

下表載列於業績記錄期間我們按目的地劃分的出口貨物收益明細：

### 按目的地劃分的出口貨物收益

	截至12月31日止年度				截至3月31日止三個月			
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
亞洲	131,782	84.0	134,126	74.2	31,234	79.3	33,504	83.1
非洲	9,981	6.4	9,093	5.0	2,182	5.5	1,711	4.3
北美	7,024	4.5	30,707	17.0	4,046	10.3	4,124	10.2
歐洲	6,980	4.4	5,683	3.1	1,684	4.3	935	2.3
其他 <sup>(附註)</sup>	1,058	0.7	1,193	0.7	240	0.6	54	0.1
總計	<u>156,825</u>	<u>100.0</u>	<u>180,802</u>	<u>100.0</u>	<u>39,386</u>	<u>100.0</u>	<u>40,328</u>	<u>100.0</u>

附註：「其他」類別包括大洋洲及南美。

## 業 務

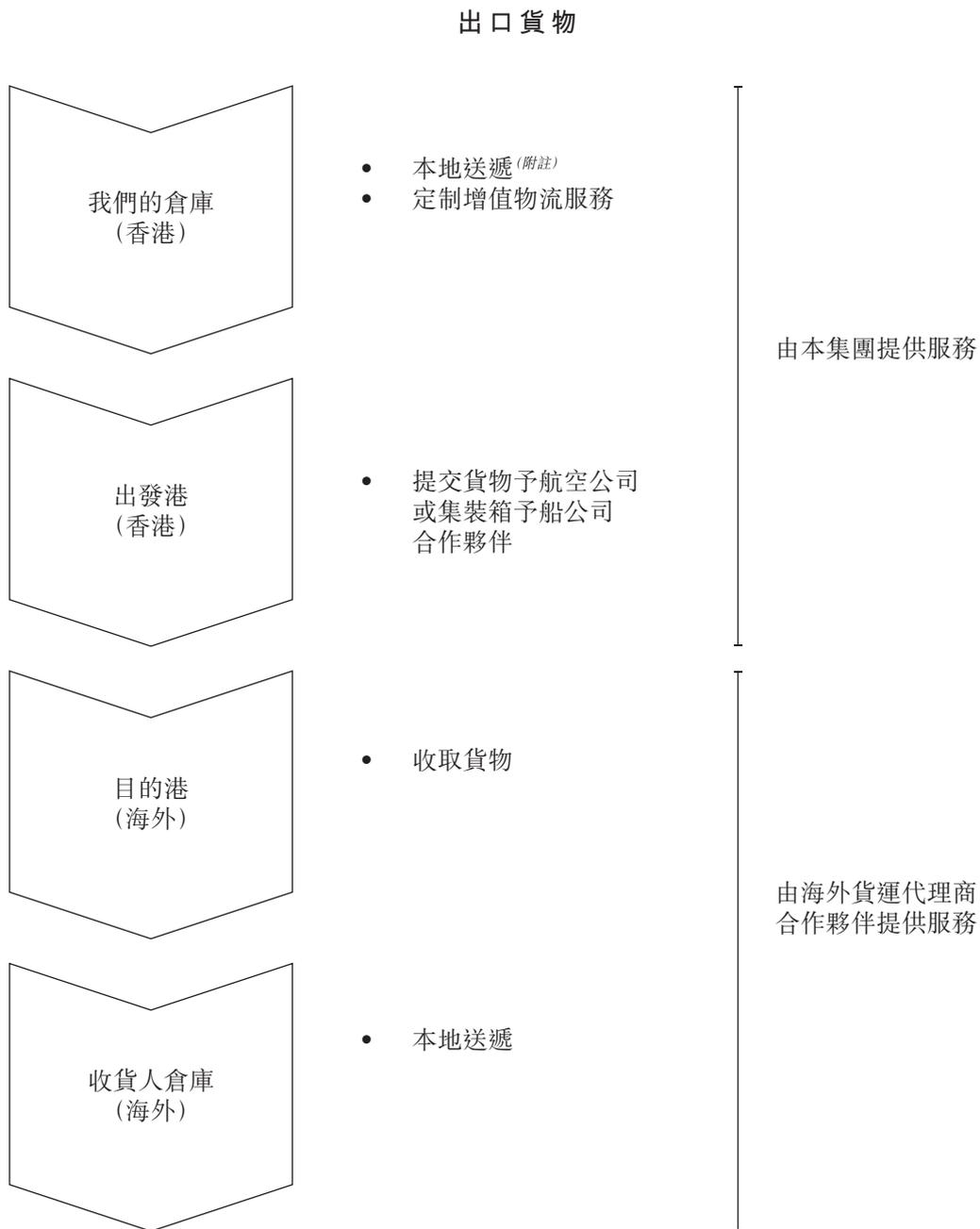
下表載列於業績記錄期間我們按發貨地劃分的進口貨物收益明細：

### 按發貨地劃分的進口貨物收益

	截至12月31日止年度				截至3月31日止三個月			
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
亞洲	5,995	77.2	5,795	73.8	1,241	76.5	1,290	67.7
非洲	77	1.0	8	0.1	2	0.1	—	—
北美	722	9.3	1,195	15.2	207	12.8	510	26.8
歐洲	924	11.9	746	9.5	152	9.4	72	3.8
大洋洲	44	0.6	111	1.4	20	1.2	33	1.7
總計	<u>7,762</u>	<u>100.0</u>	<u>7,855</u>	<u>100.0</u>	<u>1,622</u>	<u>100.0</u>	<u>1,905</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

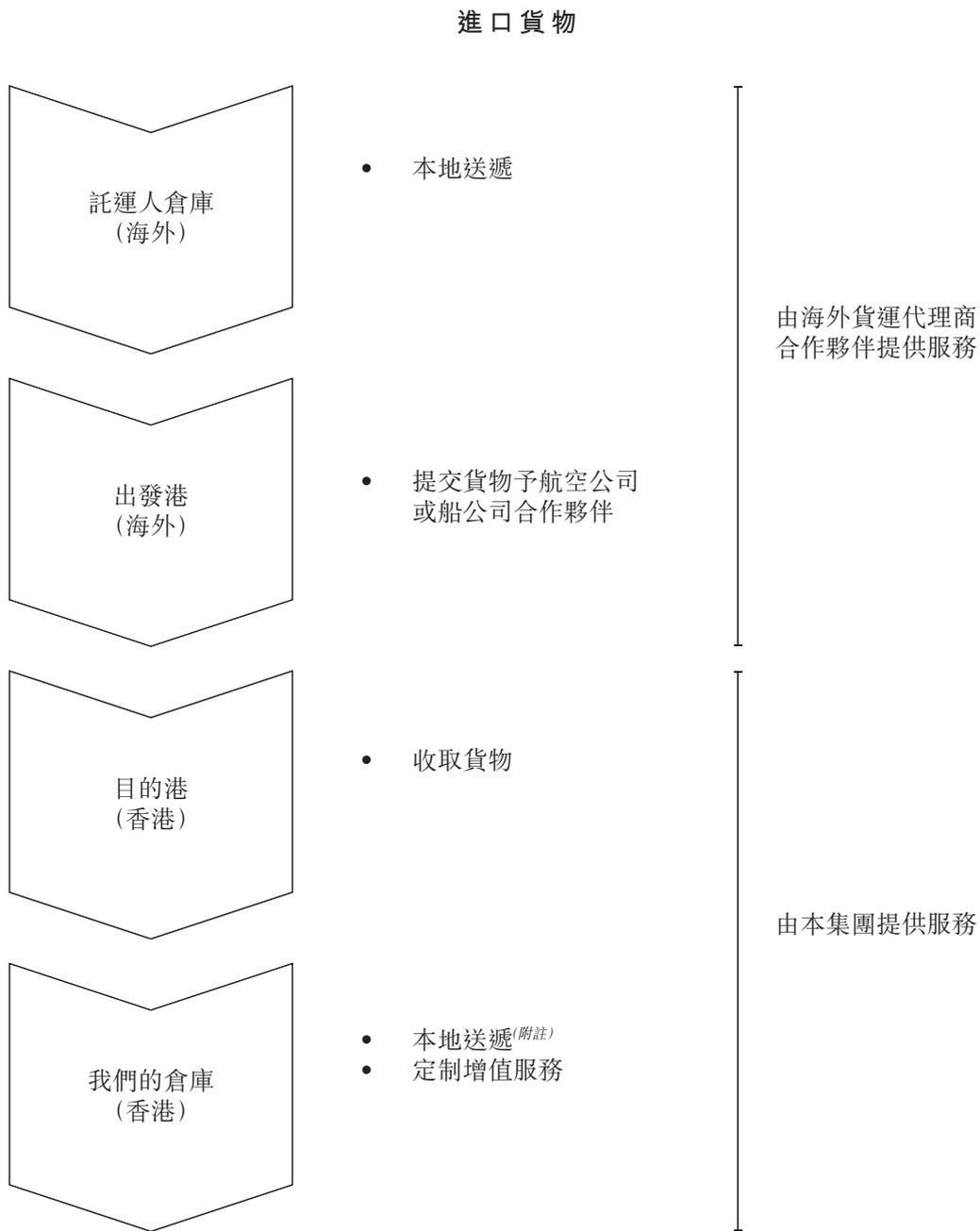
下圖載列我們或海外貨運代理商合作夥伴就出口貨物向直接託運人客戶提供貨運代理及配套物流服務：



附註： 我們可能根據需要而外判我們部分的香港本地送遞服務予獨立送遞服務供應商。

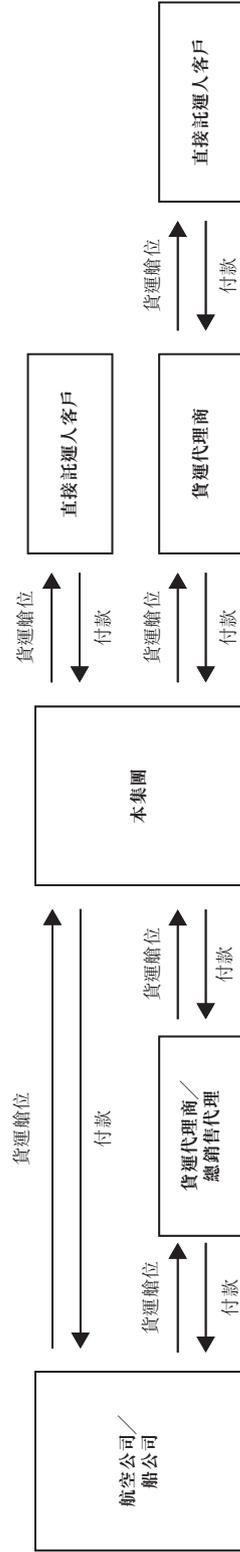
## 業 務

下圖載列我們或海外貨運代理商合作夥伴就進口貨物向直接託運人客戶提供貨運代理及配套物流服務：



附註： 我們可能根據需要而外判我們部分的香港本地送遞服務予獨立送遞服務供應商。

下圖說明我們如何向供應商採購貨運艙位，並提供予我們的直接託運人客戶或貨運代理商客戶。



(a) 非承諾購買

我們從航空公司合作夥伴、總銷售代理或其他貨運代理商獲得空運艙位並從船公司合作夥伴獲得海運艙位。我們直接從航空公司合作夥伴及船公司合作夥伴購買的絕大部分貨運艙位均屬非承諾購買，截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月分別佔我們貨運代理服務應佔總銷售成本的約93.9%、94.0%及95.0%。非承諾購買為我們僅按客戶要求而向貨運艙位供應商作出購買。除直接向航空公司合作夥伴作出預訂外，我們與航空公司合作夥伴訂立多類協議。我們一般不會就採購海運艙位與船公司合作夥伴訂立任何代理或長期協議。

我們的大部分空運艙位及全部海運艙位均透過直接預訂採購，而並無與供應商訂立任何代理或長期協議。截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，與航空公司合作夥伴直接預訂的貨運艙位分別約為33.0百萬港元、52.3百萬港元及7.6百萬港元，分別佔來自空運貨運代理服務的總銷售成本約52.1%、58.8%及39.8%。我們通常須向航空公司合作夥伴及船公司合作夥伴提供銀行擔保，以確保購買貨運艙位。有關向供應商所作出銀行擔保的討論，請參閱本節「供應商 — 銀行擔保及現金保證金」一段。我們在受到或不受代理或長期協議監管的情況下向供應商預訂貨運艙位的過程大致相若。有關我們向供應商預訂貨運艙位的過程的詳情，請參閱本節「營運 — 貨運代理服務」一段。以下段落討論我們與航空公司供應商訂立的各類協議。

貨運銷售代理協議

我們與一般在香港設有代表辦事處的航空公司合作夥伴訂立貨運銷售代理協議，並與彼等維持良好的業務關係。於最後實際可行日期，我們與航空公司合作夥伴訂立四份貨運銷售代理協議。我們並無承諾購買航空公司合作夥伴經營航線的任何最低空運艙位，乃如下文所討論包艙協議有關已承諾購買的普遍條款。根據貨運銷售代理協議，我們作為航空公司合作夥伴在香港的非獨家貨運銷售代理以出售彼等所經營航班的貨運艙位，而我們一般獲航空公司合作夥伴支付佣金作為報酬，乃根據就航空公司合作夥伴所經營航線的貨運艙位向航空公司支付運費金額的固定百分比計算。視乎相關貨運銷售代理協議所列佣金費率，根據貨運銷售代理協議應付予我們的佣金一般按向航空公司合作夥伴支付運費金額的5%，或每公斤運載貨物0.4港元計算。截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，本集團根據貨運銷售代理協議收取的佣金總額分別約為0.7百萬港元、1.6百萬港元及0.2百萬港元。我們須就航空公司合作夥伴向我們出售的任何空運艙位付款，不論我們的客戶最終有否償付我們的賬單。貨運銷售代理協議一般規定我們的貨運銷售代理安排須設有一年或五年固定期限或全面生效，直至雙方協定或終止一方向另一方事先發出一個月或60日的書面通知予以終止。貨運銷售代理協議一般可能任何一方出現以下情況時由另一方以書面通知即時終止：(a) 未能遵守或履行貨運銷售代理協議任何條文；(b) 破產或向債權人轉讓或

與之訂立任何安排或債務重組協議，或清盤或任何物品被扣押；或(c)終止經營業務。我們其中一份貨運銷售代理協議進一步訂明航空公司合作夥伴可在出現以下情況時酌情即時終止貨運銷售代理協議：(a)我們未能遵守或履行貨運銷售代理協議任何條文；(b)我們未能遵守航空公司合作夥伴在銷售業績及營運標準方面的要求；(c)我們未能按時償清未付運費及其他相關費用；(d)我們因結欠其他人的債務破產、庭外和解、解散或重新註冊成立；(e)我們的銀行拒絕承兌我們向航空公司合作夥伴發出的任何支票；(f)我們的行為有損航空公司合作夥伴的聲譽；或(g)違反貨運銷售代理協議。我們其中一份貨運銷售代理協議亦訂明貨運銷售代理協議須在國際航空運輸協會撤銷認可時自動終止。我們須就疏忽履行貨運銷售代理協議項下職責而直接或間接引致的任何申索及責任向航空公司合作夥伴作出賠償。貨運銷售代理協議並不就航空公司合作夥伴違反協議的任何賠償計提撥備。我們須根據國際航空運輸協會貨運財務結算系統的機制及政策(通常規定累計銷售額每15天結算一次且我們須於財務結算日後21至30天內結算運費及其他相關費用)結算運費及其他相關費用。我們須向航空公司合作夥伴提供銀行擔保，以確保我們履行貨運銷售代理協議項下的責任。於業績記錄期間，我們並無違反貨運銷售代理協議的任何重大條款。

### 總銷售代理協議

我們的董事相信，航空公司在彼等期望進軍的地區委任總銷售代理而並不設立主要營業地點或代表辦事處，可歸因於其缺乏地方網絡和聯繫並涉及高開設成本。我們自2015年12月以來已與其中一間航空公司合作夥伴就總銷售代理協議合作。貨運銷售代理協議與總銷售代理協議之主要分別是，客戶向總銷售代理採購貨運艙位前，一般須向航空公司的總銷售代理協議提供銀行擔保或現金保證金。該安排與客戶直接向航空公司採購貨運艙位前須向航空公司提供現金保證金之情況類似。此外，總銷售代理協議項下的航空公司合作夥伴一般在委任總銷售代理的地區並無設有主要營業地點或代表辦事處。自2015年12月起及直至最後實際可行日期，我們已與一間來自泰國的區域性航空公司(供應商H)訂立一份為期五年的總銷售代理協議，據此，我們作為其在香港的總銷售代理以出售其空運艙位。總銷售代理的行業慣例是要求客戶於送遞前就貨運艙位事先付款或提供銀行擔保或現金保證金。反之，客戶通常毋須向貨運銷售代理或其他貨運代理商提供銀行擔保或現金保證金。因此，總銷售代理在客戶拖欠賬單的風險方面更受保障。有關該客戶交易對手方風險的詳情，請參閱本招股章程「風險因素—與我們的業務有關的風險—我們容易受到對手方風險影響，倘我們的客戶未能結算我們的賬單，我們須支付從供應商獲得的貨運艙位」一段。於2015年12月總銷售代理協議開始起至2016

年3月31日，本集團收取的佣金總額約430,000港元。我們根據總銷售代理協議並無承諾購買航空公司合作夥伴經營航線的任何最低貨運艙位。我們獲航空公司合作夥伴支付佣金獲得報酬，乃根據每公斤運載貨物0.4港元計算。我們須向航空公司合作夥伴提交銷售報告，並於計算累計銷售額的賬目結算日期後五天內存入銷售額(不包括佣金)。累計銷售額的賬目每15天結算一次。我們須就航空公司合作夥伴向我們出售的任何空運艙位付款，不論我們的客戶最終有否償付我們的賬單。我們的總銷售代理協議並無包含任何適用終止條款且並無就航空公司夥伴任何違反協議提供任何補償。我們須就疏忽履行總銷售代理協議項下職責而直接或間接引致的任何損失或申索向航空公司合作夥伴賠償。我們須向航空公司合作夥伴提供現金擔保3.0百萬元，乃基於雙方經參考(其中包括)總銷售協議項下的信貸條款、付款次數和預期出貨量後按正常商業條款公平協商確定，以確保我們履行總銷售代理協議項下的責任。於業績記錄期間，我們並無違反總銷售代理協議。

我們的航空公司夥伴已自2016年3月暫停其所有往來香港及曼谷的航線(為我們向該航空公司合作夥伴取得貨運艙位的唯一路線)，已公佈彼等經營航線出現機械問題。自總銷售代理協議開始及直至2016年3月31日，我們的航空公司夥伴根據總銷售代理協議銷售貨運艙位的總貨運量及收益分別約1,077,000公斤及8.0百萬元，而來自總銷售代理協議的毛利及毛利率分別約3.1百萬元及38.5%(僅計及有關總銷售代理協議的貨運費用)。於暫停日期，確認但未履行的貨運艙位預約估計總淨重約8,889公斤，相當於收益及佣金約53,000港元。我們毋須向其他航空公司夥伴採購貨運艙位以於暫停前滿足客戶下達的預訂要求。我們的客戶能夠作出彼等自行安排以滿足彼等的貨運需求。基於銷售貢獻有限及時間較短(自有關銷售航空貨運艙位的總銷售協議開始日期至暫停日期約三個月)，我們因此認為，不論對我們的空運貨運代理業務或整體所有業務分部而言，航空公司夥伴經營航線暫停並無重大影響。

**(b) 已承諾購買**

**包艙協議**

採購空運艙位的另一種方式為透過與航空公司訂立包艙協議作出堅實承諾。包艙協議保證，我們按預定收費於相關期間(通常為一年)內獲分配若干定期航班

協定的空運艙位量。然而，由於航空公司亦可與其他貨運代理商訂立包艙協議以轉售其貨運艙位，我們一般在根據包艙協議提供空運艙位上並無獨家權利。

於業績記錄期間及最後實際可行日期，我們已與其中一間航空公司合作夥伴訂立包艙協議，為期一年並於屆滿時可予重續，保證我們獲分配協定的貨運艙位量。根據包艙協議，我們承諾每月按預定收費(可由航空公司根據當時市況予以調整)購買航空公司合作夥伴所經營由香港往孟加拉國達卡若干航班的最低空運艙位量。任何未使用貨運艙位將按每個集裝設備公斤計算的協定運費每月收費有關計算集裝設備空運費用的討論，請參閱本節「營運－貨運代理服務」一段。

### 包艙協議項下的購買承諾

由我們的航空公司夥伴根據包艙協議提供往來香港及孟加拉達卡的空運貨運艙位價格一般低於由我們其他並無訂立包艙協議的航空公司夥伴提供的價格。截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，根據我們與航空公司夥伴訂立的包艙協議之最低購買承諾總額分別約626,600公斤、639,600公斤及147,600公斤，而同期我們自航空公司夥伴購買的空運貨運艙位的實際噸數分別約692,610公斤、859,290公斤及191,340公斤。因此，根據包艙協議的所有最低購買承諾已履行。概無本集團於業績記錄期間無法履行最低承諾購買的事例。

### 包艙協議應佔收益及毛利

截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，根據包艙協議向我們的航空公司夥伴採購之貨運艙位銷售應佔收益分別約為9.0百萬港元、10.8百萬港元及1.9百萬港元，分別佔我們的總收益約5.0%、5.2%及4.0%，而根據包艙協議我們的航空公司夥伴應佔貨運艙位成本分別約為8.2百萬港、9.1百萬港元及1.7百萬港元，分別佔我們的總銷售成本約5.7%、5.5%及4.5%。同期，包艙協議應佔毛利分別約為0.8百萬港元、1.7百萬港元及0.2百萬港元，同期的毛利率分別約為8.9%、15.7%及10.5%。包艙協議的毛利率於2014年至2015年的增幅歸因於航空公司夥伴經營的往來及香港孟加拉達卡路線的貨運費用相對我們其他航空公司供應商所提供者較低。有關毛利率增加相對空運代理於兩個期間的毛利率12.8%並不重大，乃由於包艙協議僅佔上述總銷售成本的小量百分比。

## 業 務

### 包艙協議的若干條款

於業績記錄期間及最後實際可行日期，根據包艙協議向我們的航空公司夥伴採購的空運貨運艙位價格並無大幅波動。然而，倘我們無法履行包艙協議項下已承諾購買數量，盈利能力可能受到不利影響。有關風險的詳情，請參閱本招股章程「風險因素—與我們的業務有關的風險—我們從供應商獲得的貨運艙位的價格存在波動，倘我們無法將增加的購買成本轉嫁予客戶，我們的盈利能力可能受到不利影響」一段。我們須就航空公司合作夥伴的任何未償付賬單按年利率4%計息，自未償付賬單項下該等金額到期日起計算。我們的航空公司合作夥伴根據包艙協議給予我們30天的信貸期以償付其賬單。我們或我們的航空公司合作夥伴可以任何一方事先給予另一方30天書面通知的方式在毋須原因的情況下隨時終止包艙協議。於業績記錄期間，我們並無違反包艙協議的任何重大條款。於最後實際可行日期，我們最近期訂立的包艙協議已屆滿並正進行重續。包艙協議屆滿後，我們繼續透過非承諾購買向我們為其航空公司合作夥伴採購貨運艙位。於最後實際可行日期，最近的包艙協議為期一年自2016年4月至2017年3月。已向我們的航空公司合作夥伴維持為數500,000港元的銀行擔保。

下表載列我們按購買類型劃分來自空運及海運服務的銷售成本明細：

	截至2014年12月31日止年度				截至2015年12月31日止年度			
	空運 千港元	海運 千港元	總計 千港元	%	空運 千港元	海運 千港元	總計 千港元	%
非承諾	55,146	71,849	126,995	93.9	79,794	63,347	143,141	94.0
直接預訂	33,022	71,849	104,871	77.6	52,321	63,347	115,668	76.0
貨運銷售代理協議	22,124	— (附註)	22,124	16.3	26,121	— (附註)	26,121	17.2
總銷售代理協議	—	— (附註)	—	—	1,352	— (附註)	1,352	0.8
已承諾	8,194	—	8,194	6.1	9,126	—	9,126	6.0
包艙協議	8,194	— (附註)	8,194	6.1	9,126	— (附註)	9,126	6.0
總計	<u>63,340</u>	<u>71,849</u>	<u>135,189</u>	<u>100.0</u>	<u>88,920</u>	<u>63,347</u>	<u>152,267</u>	<u>100.0</u>

附註：不適用於我們的海運代理業務。

	截至3月31日止三個月				截至3月31日止三個月			
	空運 千港元 (未經審核)	海運 千港元 (未經審核)	總計 千港元 (未經審核)	%	空運 千港元	海運 千港元	總計 千港元	%
非承諾	13,914	17,161	31,075	92.7	17,448	13,986	31,434	95.0
直接預訂	10,448	17,161	27,609	82.4	7,616	13,986	21,602	65.3
貨運銷售代理協議	3,466	— (附註)	3,466	10.3	6,247	— (附註)	6,247	18.9
總銷售代理協議	— (附註)	— (附註)	—	—	3,585	— (附註)	3,585	10.8
已承諾	2,461	— (附註)	2,461	7.3	1,667	— (附註)	1,667	5.0
包艙協議	2,461	— (附註)	2,461	7.3	1,667	— (附註)	1,667	5.0
總計	<u>16,375</u>	<u>17,161</u>	<u>33,536</u>	<u>100.0</u>	<u>19,115</u>	<u>13,986</u>	<u>33,101</u>	<u>100.0</u>

附註：不適用於我們的海運代理業務。

## 業 務

下表載列於業績記錄期間我們按貨運代理服務類型劃分的收益明細：

	截至12月31日止年度				截至3月31日止三個月			
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	千港元	估總收益百分比	千港元	估總收益百分比	千港元 (未經審核)	估總收益百分比	千港元	估總收益百分比
貨運代理—	<b>165,887</b>	<b>92.7</b>	<b>189,854</b>	<b>90.7</b>	<b>40,753</b>	<b>92.8</b>	<b>41,937</b>	<b>89.1</b>
空運	72,611	40.6	101,947	48.7	18,587	42.3	22,782	48.4
海運	93,276	52.1	87,907	42.0	22,166	50.5	19,155	40.7
物流	<b>13,051</b>	<b>7.3</b>	<b>19,462</b>	<b>9.3</b>	<b>3,171</b>	<b>7.2</b>	<b>5,108</b>	<b>10.9</b>
總計	<b>178,938</b>	<b>100.0</b>	<b>209,316</b>	<b>100.0</b>	<b>43,924</b>	<b>100.0</b>	<b>47,045</b>	<b>100.0</b>

下表載列於業績記錄期間我們按貨運代理服務類型劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度				截至3月31日止三個月			
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	千港元	毛利率 %	千港元	毛利率 %	千港元 (未經審核)	毛利率 %	千港元	毛利率 %
貨運代理—	30,698	18.5	37,587	19.8	7,218	17.7	8,837	21.1
空運	9,271	12.8	13,027	12.8	2,213	11.9	3,668	16.1
海運	21,427	23.0	24,560	27.9	5,005	22.6	5,169	27.0

截至2015年12月31日止年度來自我們空運服務的收益顯著增長。此主要是由於我們就截至2015年12月31日止年度及截至2016年3月31日止三個月所佔收益而言為最大客戶Incipio Technologies Inc. (「Incipio」) (就截至2014年12月31日止年度所佔收益而言亦為第三大客戶) 的銷量顯著增長，被我們收取客戶每公斤或立方米價格減少所抵銷。Incipio的總部設於美國，從事製造手機配件及與手機產品有關的各種產品，如智能手機及平板電腦。有關顯著增長可歸因於Incipio對空運服務的需求高企，而Incipio於2015年收購了總部設於美國的手袋及手機配件品牌作為擴展計劃的一部分，因而促進由香港出口往北美的貨運艙位銷售，因而可能屬一次性性質。Incipio銷量的有關增加抵銷了因燃料價格下降導致空運費用整體下降。我們來自空運服務的收益於截至2015年3月31日止三個月至截至2016年3月31日止三個月經歷增長。有關增長主要由於根據我們於2015年12月訂立的總銷售代理協議所產生收益。

我們面臨來自海運服務的收益於2015年下跌，反映燃料價格下跌導致海運費用整體下降，乃抵銷我們海運服務所處理的貨運量增加。然而，來自我們海運服務的毛利已增加，原因是相比我們回應供應商所收取空運艙位成本減少而減少向

## 業 務

客戶提供空運艙位的價格，我們向客戶提供的海運艙位價格一般較不受供應商收取的海運艙位成本下降影響。由於燃料價格下降，航空公司供應商收取的價格減少，繼而導致我們的成本減少。由於我們航空公司供應商收取的價格減少速度較我們收取客戶價格減少為快，我們於截至2015年12月31日止年度空運貨運代理服務的毛利率增加。由於上文所載相同理由，我們來自海運服務的收益及毛利於截至2015年3月31日止三個月至截至2016年3月31日止三個月分別下跌及增加。

有關我們經營業績的更詳細討論，請參閱本招股章程「財務資料 — 有關綜合損益及其他全面收益表中若干主要項目的討論」一段。

下表載列我們空運業務按貨物種類劃分的貨運量：

	截至12月31日止年度		截至3月31日止三個月	
	2014年 (千公斤)	2015年 (千公斤)	2015年 (千公斤)	2016年 (千公斤)
空運貨運量 —	<b>4,134</b>	<b>5,512</b>	<b>1,048</b>	<b>1,912</b>
出口	4,033	5,341	1,028	1,873
進口	101	171	20	39

下表載列我們海運業務按貨物種類劃分的貨運量：

	截至12月31日止年度		截至3月31日止三個月	
	2014年 (千立方米)	2015年 (千立方米)	2015年 (千立方米)	2016年 (千立方米)
海運貨運量 —	<b>344</b>	<b>376</b>	<b>91</b>	<b>87</b>
出口	299	330	81	71
進口	45	46	10	16

## 業 務

下表載列我們的分部業績：

### 分部業績

	截至12月31日止年度		截至3月31日止三個月	
	2014年 千港元	2015年 千港元	2015年 (千港元)	2016年 (千港元)
空運	8,378	11,682	1,985	3,278
海運	18,609	21,316	4,320	4,372
物流	3,734	3,891	218	335
<b>總計</b>	<b>30,721</b>	<b>36,889</b>	<b>6,523</b>	<b>7,985</b>

有關我們的收益連同貨運代理業務的貨運量的更詳細討論，請參閱本招股章程「財務資料—有關綜合損益及其他全面收益表中若干主要項目的討論」一段。

### 物流服務

憑藉在從事貨運代理行業的經驗及專業知識，我們的管理層認為，客戶對輔以我們核心貨運代理服務的定制增值物流服務的需求日益增加，原因是該服務就客戶在市場上物色有關服務供應商方面將節省大量時間及資源。根據弗若斯特沙利文報告，提供一站式解決方案被視為香港綜合物流服務市場的一個重要趨勢。就需求一方而言，一站式解決方案有助提高物流客戶的效率及成本效益，而就供應一方而言，我們能夠提高我們的議價能力及盈利能力，以在市場上更具競爭力。我們自2005年起一直透過將配套物流服務整合至我們的核心貨運代理服務，為直接託運人客戶提供該服務。於最後實際可行日期，我們在香港提供的配套物流服務包括倉儲、重新包裝、標籤、貨盤運輸及本地送遞。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們僅按需要向獨立送遞服務供應商分包我們的香港本地送遞服務。截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，外判我們部分香港本地送遞服務予獨立送遞服務供應商應佔總銷售成本分別約0.2百萬港元、0.5百萬港元及0.2百萬港元。概無與該等送遞服務供應商訂立協議。

### 倉儲服務

於最後實際可行日期，我們在油塘、青衣及葵涌經營六個租賃倉庫，總樓面面積超過140,000平方呎，為我們的客戶提供配套物流服務。我們位於油塘及青衣的倉庫主

要針對如重新包裝、標籤及貨盤運輸等需要更多定制服務的客戶，而我們位於葵涌的倉庫一般提供附以貨運代理服務的物流服務，如裝貨上飛機或船舶前的短期倉儲服務。

### 重新包裝及標籤服務

視乎客戶需求而定，我們提供的標籤服務乃按照客戶指示或裝運要求為客戶的貨物妥為重新包裝或標籤，然後準備出口香港。我們提供的重新包裝及標籤服務因應不同客戶而定，而我們會視乎客戶需求而分配倉庫的員工提供該等服務。

### 貨盤運輸服務

在貨物運載上飛機之前會併合在一個集裝設備內。貨盤運輸是貨物在一個名為貨盤的扁平運輸結構(通常為木板)上併合的程序，以促進堆疊產品的機械處理。標準化貨盤運輸貨物其後可易於處理，乃使用普通機械設備(如叉式剷車)在倉庫中移動或裝運至飛機的集裝設備或船舶的集裝箱以作貨運。有關將貨物併合在一個集裝設備的詳情，請參閱本節「營運—貨運代理服務—空運及海運費用」一段。



以上照片顯示我們在倉庫如何將貨物併合到貨盤上。

### 本地送遞服務

我們透過自己的車輛為客戶提供香港本地送遞服務，而我們將按需要把香港本地送遞服務部分外包予獨立送遞服務供應商。於最後實際可行日期，我們擁有五輛貨車、一架拖拉機及兩輛拖車以提供我們的本地送遞服務。我們未來的計劃是透過擴大香港

的車隊進一步發展我們的物流服務，長遠而言增強質量管理、促進我們的配套物流服務並節省營運成本。我們的董事相信，透過擴大車隊，我們將更能夠以本地物流服務迎合客戶，並建構一個更鮮明的公司形象，從而提升客戶忠誠度。有關該未來計劃的詳情，請參閱本節「優勢、策略及未來計劃 — 業務策略及未來計劃」一段及本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節。

有關貨物或託運貨物如何在我們的倉庫內處理的詳情，請參閱本節「營運 — 物流服務」一段。

我們一般不會與客戶訂立長期物流服務協議。於業績記錄期間，我們已訂立兩份非承諾物流服務框架協議及一份已承諾物流服務協議。於最後實際可行日期，我們其中一份非承諾物流服務框架協議已屆滿。

### 非承諾物流服務協議

我們已與截至2015年12月31日止年度的最大客戶Incipio訂立沒有法律效力非承諾物流服務框架協議，自2016年1月起計為期四年。非承諾物流服務協議並無規定我們須提供服務的任何承諾及Incipio的任何最低購買承諾。非承諾物流服務協議規定我們於協議期內就向Incipio提供各項物流服務所收取的費用，如(a)倉儲；(b)重新包裝；(c)標籤；(d)貨盤運輸；(e)報關及各項其他配套物流服務。各種服務費用須由本集團與Incipio每年作檢討。本集團的物流總監及執行董事之一羅偉華先生與我們的倉庫經理共同負責監督倉庫的營運團隊，以為Incipio提供定制配套物流服務。彼等在倉庫旗下有一支由六名員工組成的團隊，包括一名團隊主管及五名其他員工，負責按Incipio不時指示提供該等定制配套物流服務。我們每周向Incipio發出賬單，連同詳載所提供服務類型及根據非承諾物流服務協議所協定收費的附件。所提供配套物流服務的總費用一般將視乎所處理貨物量(以公斤或立方米計算)以及產品儲存在我們倉庫的時段而定。本集團與Incipio可通過向另一方事先給予90天的書面通知終止非承諾物流服務協議。於業績記錄期間，我們並無違反該非承諾物流服務協議的任何重大條款。

### 已承諾物流服務協議

已承諾具法律約束力物流服務協議自2014年12月起計為期兩年。該協議一般載列我們預計於協議期內為客戶提供的物流服務類型以及各類服務的收費，乃視乎我們所提供服務類型而計算。舉例而言，倉儲費乃按每周每立方米定價(最低收費為一周)計算，而標籤費則按每個標籤定價(最低收費為每項工作若干價格)計算。我們根據該協議每

月收取客戶費用作為最低承諾。要提早終止該物流服務協議須事先發出三個月的書面通知。於業績記錄期間，我們的配套物流服務並無重大價格波動。

截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，我們來自配套物流服務的收益分別約為13.1百萬港元、19.5百萬港元及5.1百萬港元，分別佔我們總收益的7.3%、9.3%及10.9%。

### 營運

#### 貨運代理服務

##### 貨運艙位價格

我們的航空公司合作夥伴收取的空運艙位成本一般包括空運費用、碼頭處理費、燃料附加費及其他雜項，而船公司收取的海運艙位成本一般包括海運費用、碼頭處理費及其他雜項。運費、碼頭處理費及燃料附加費共同構成供應商所收取空運艙位成本的重大部分。外圍市況(如燃料價格變動)的任何變動將主要影響運費及燃料附加費，繼而影響我們供應商收取的空運及海運艙位成本。碼頭處理費一般較少受市況變動影響。

同樣地，我們出售予客戶的空運艙位價格包括如空運費用、碼頭處理費及燃油附加費等重大組成部分，而我們出售予客戶的海運艙位價格包括如海運費用及碼頭處理費等重大組成部分。相比我們回應供應商所收取空運艙位成本減少而減少向客戶提供空運艙位的價格，我們提供予客戶的海運艙位價格一般較不受供應商收取的海運艙位成本下降影響。截至2015年12月31日止年度，儘管船公司合作夥伴收取的海運艙位價格整體下降及我們出售予客戶的海運艙位價格整體下降，此讓我們從海運服務獲得更高毛利及利潤率。有關我們經營業績的分析詳情，請參閱本招股章程「財務資料—有關綜合損益及其他全面收益表中若干主要項目的討論」一段。

我們出售予客戶的貨運艙位價格按成本加上目標利潤率加價。有關我們定價政策的詳情，請參閱本節「銷售及市場推廣—定價政策」一段。於業績記錄期間，燃料價格整體下降導致我們供應商收取的貨運艙位成本下跌。我們出售予客戶的貨運艙位價格經參考燃料價格下跌而下調。我們的董事預期，我們採購及我們出售的貨運艙位價格將繼續受到外圍市況(如燃料價格及全球經濟狀況)所影響。

### 空運及海運費用

當貨運艙位出售予貨運代理商時，航空公司通常就貨物的實際毛重或集裝設備的最小重量向貨運代理商收費。集裝設備是一個標準大小及尺寸的集裝箱，允許大量貨物併合在一個單一的標準裝置再裝載上飛機。為盡量增加飛機貨運艙位的使用率，不同大小及尺寸的個別貨物會被裝載在集裝設備內。

集裝設備的大小及尺寸視乎集裝設備將裝載上的飛機結構而定。

在海運貨運代理方面，船公司根據所用集裝箱的數量收費。視乎個別船舶而定，船公司通常提供介乎20呎至45呎不同大小的集裝箱。

### 就貨運艙位進行拼箱

就貨運艙位進行拼箱是貨運代理業務的基本部分。拼箱是將多個不同重量、體積及大小的託運貨物拼裝成一件單一託運貨物運送的過程，以盡量增加飛機或船舶貨運艙位的使用率。

我們的航空公司合作夥伴及船公司合作夥伴定期向我們提供其價單，有一定有效期(通常為一個月)。價單載有運費及其他限制，如航空公司或船公司經營若干航線的貨物性質。一旦客戶確認我們的報價，我們將向供應商作出預訂申請。所有預訂申請其後將轉交到我們的拼箱團隊，其負責處理預訂申請，並將所有足以填滿飛機集裝設備或船舶集裝箱的全部空置貨運艙位的該等貨物進行拼箱。拼箱水平越高，我們在航班或船舶出發前盡量增加已購買貨運艙位使用率的機會越高，且我們盡量提高利潤的機會亦越高。於業績記錄期間及最後實際可行日期，我們僅承諾根據我們與一間航空公司合作夥伴訂立的包艙協議向該航空公司合作夥伴購買貨運艙位。概無我們無法充分利用已從航空公司合作夥伴及船公司合作夥伴獲得的貨物的事例，以致我們須轉售多餘貨運艙位予代表其直接託運人客戶的其他貨運代理商，以致與其他貨運代理商集運。轉售予其他貨運代理商的多餘貨運艙位乃一般按更具競爭力的價格提供，從而盡量增加貨運艙位的使用率。同樣地，我們可於其他貨運代理商就過多貨運艙位進行拼箱時按優惠價格向其採購貨運艙位。

### 與其他貨運代理商集運

集運是將目的地相同的一名以上託運人的貨物併合成一個集裝貨物的做法。集裝貨物是將貨運集裝箱內的個別物件併合而成的單一貨物。集運容許貨運代理商轉售來自航空公司或船公司而其本身直接託運人客戶在航班或船舶出發前無法填滿的貨運

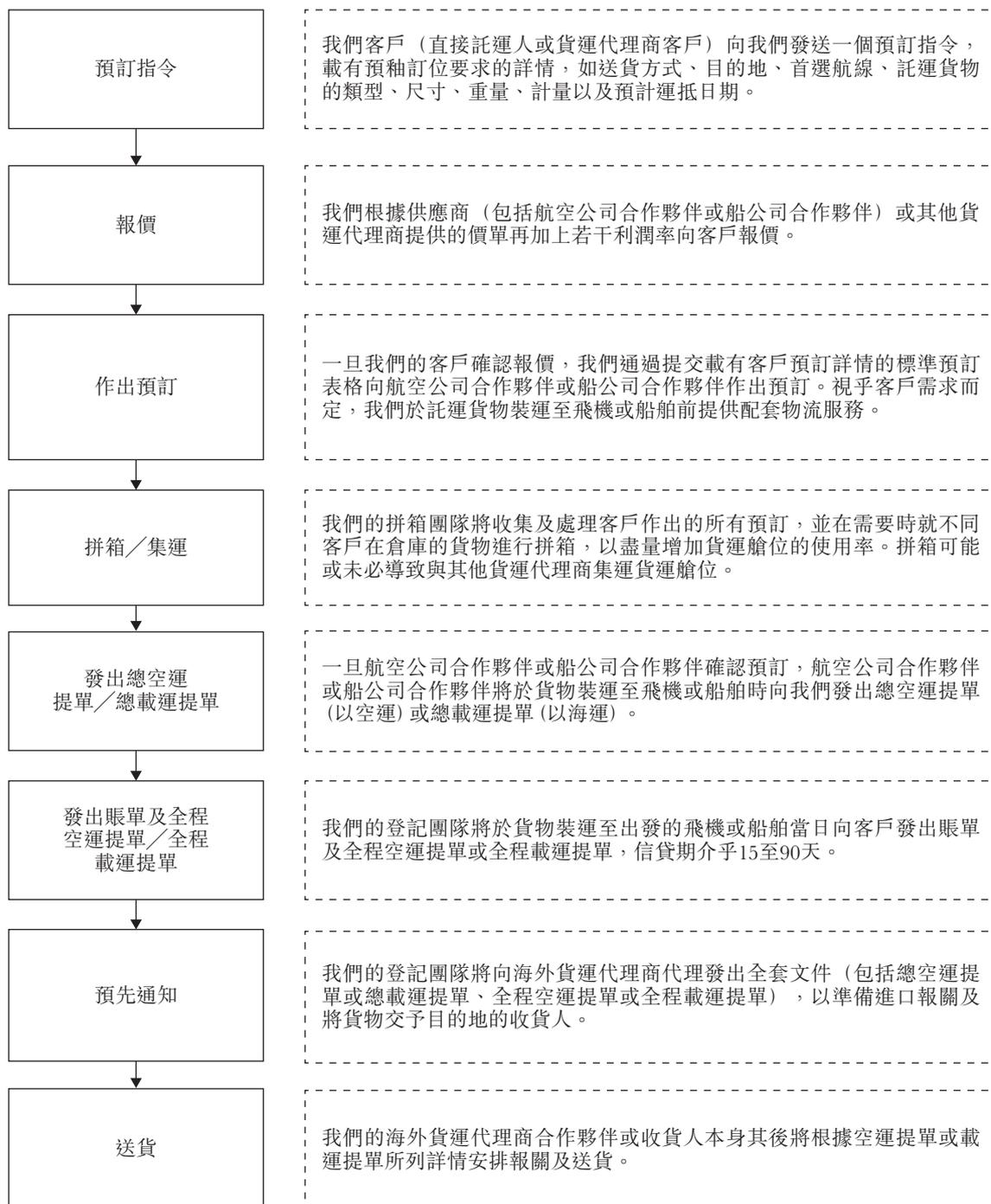
艙位。通過集運獲得的貨運艙位一般以更具競爭力的價格提供，以盡量增加貨運艙位的使用率。透過與其他貨運代理商集運，我們一方面能夠按優惠價格獲得特定航線的貨運艙位，另一方面，我們能夠轉售我們未能充分使用的貨運艙位。

### 報關服務

就報關服務而言，客戶的首要責任為預備正式文件，以讓貨物於送遞或出口離開香港前供給有關報關程序。然而，應客戶要求，我們可能安排貨物預訂及協助我們的客戶代為預備有關報關。就此而言，我們的客戶承擔主要責任，向我們提供採購訂單、商業發票或票據作為盛載貨物的證明文件。我們的員工其後將盡責準備根據相關證明文件規定的材料或資料的報關文件。我們設有內部程序，覆檢我們的員工準備報關文件時客戶提供的證明文件中的材料或資料的詳情，避免任何文書錯誤。如有任何疑慮，我們不會將文件歸檔。為避免貨物在核查的過程中損毀的潛在風險，我們的政策為我們不會核查貨物描述與貨物之實際內容。由於我們的客戶會在提供有關證明文件之前核實貨物之內容，我們僅提供代為填寫報關表格服務，而貨物內容的首要法律責任是在於我們的客戶。

## 業 務

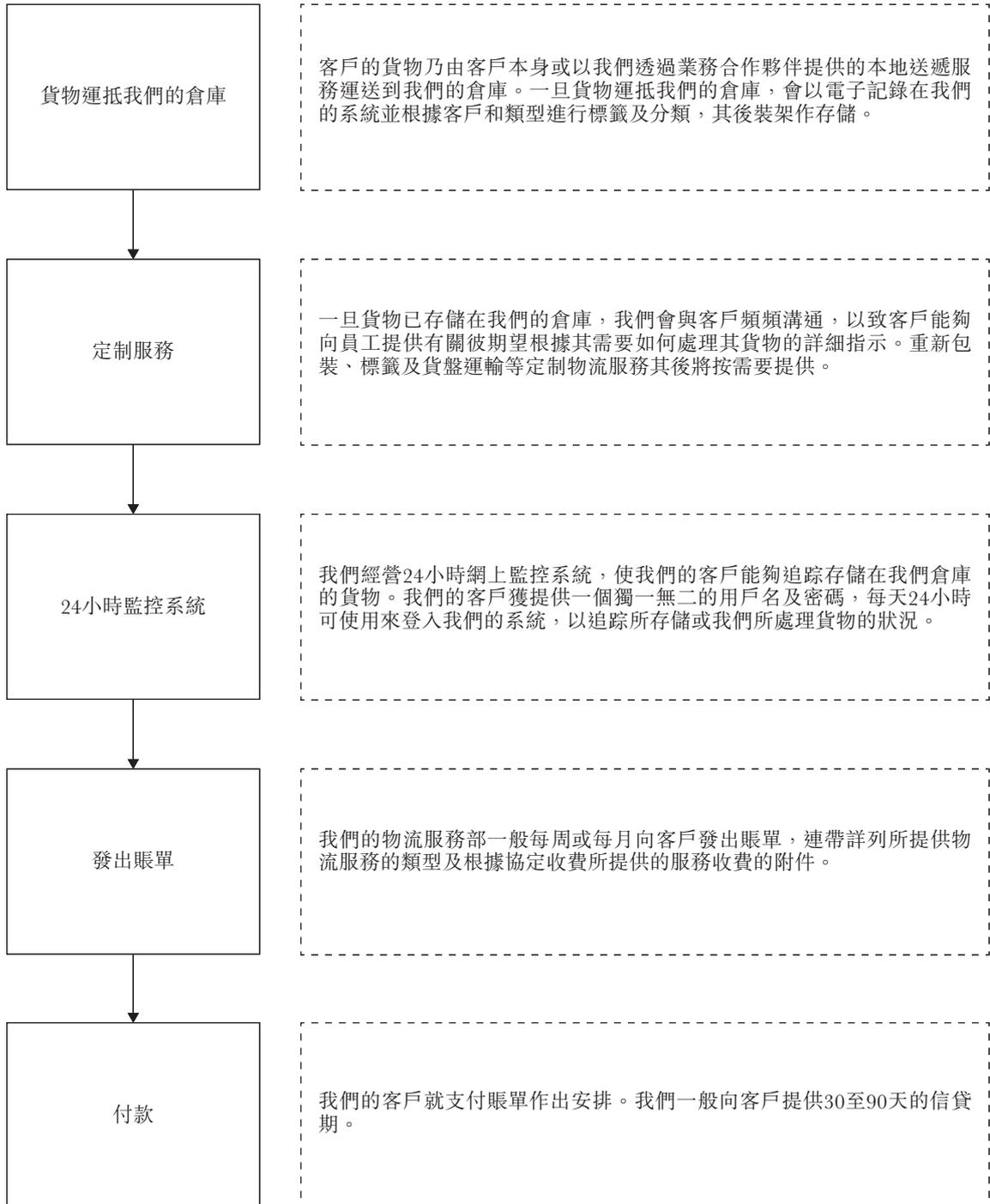
以下流程圖說明我們滿足客戶預訂申請由香港出口貨物的過程：



## 業 務

### 物流服務

以下流程圖說明客戶的貨物或託運貨物在我們倉庫中處理的一般流程：



## 銷售及市場推廣

我們大部分客戶為直接託運人客戶。截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，我們來自直接託運人客戶的收益分別約為116.8百萬港元、142.8百萬港元及28.0百萬港元，分別佔我們總收益約65.3%、68.2%及59.5%。

我們的董事相信，隨著我們的貨運代理業務引入總銷售代理安排，本集團將能夠把握貨運代理業務的發展機遇。我們現有的總銷售代理安排讓我們能夠直接從航空公司合作夥伴獲得貨運艙位，並出售或轉售航空公司合作夥伴所經營由香港往曼谷的預定航線的空運艙位。我們的董事相信，該安排提供具成本效益的方式以鞏固我們在亞洲的地位，原因是客戶如需按已與我們訂立總銷售代理協議的航空公司合作夥伴所經營特定航線運貨，彼等通常透過我們獲得貨運艙位，故相比貨運銷售代理協議我們毋須投放大量資源在市場推廣上。反之，我們的董事相信，由於普遍有較多貨運銷售代理與同一航空公司訂立貨運銷售代理安排，而該等航空公司則會就同一目標直接託運人客戶作出競爭，貨運銷售代理之間的競爭更為激烈。因此，我們的目標是通過利用我們的現有網絡與更多航空公司合作夥伴訂立更多總銷售代理安排以進一步擴展我們的貨運代理業務，從而提升我們的銷售表現。

此外，我們將繼續加強我們的銷售及市場推廣工作，與直接託運人客戶或貨運代理商的現有客戶維持穩定的業務關係。透過建立由香港往北美、南美及歐洲等航線的更廣泛貨運艙位供應商網絡，我們旨在為客戶提供更廣泛的貨運航線以多元化及擴大我們的客戶群，從而提升銷售表現及促進更多元化的客戶網絡。

## 定價政策

### 貨運艙位

我們直接從供應商或根據貨運銷售代理、總銷售代理或包艙協議採購的貨運艙位報價乃由我們的銷售團隊釐定，一般根據供應商提供的價單再加上目標利潤率計算。我們在釐定目標利潤率及向客戶收取的最終運費時考慮到以下因素：

- (a) 所運載託運貨物的類型及價值；
- (b) 我們競爭對手提供的運費；
- (c) 未來商機；
- (d) 行內客戶聲譽；
- (e) 銷售成本，包括保安費、貨運站費用及燃料附加費；

- (f) 季節性；
- (g) 對類似服務現行市價的接受程度；
- (h) 是否可就貨運艙位進行拼箱或集運；及
- (i) 預訂的貨運艙位量。

### 物流服務

我們就配套物流服務的收費乃由我們的銷售團隊根據服務成本再加上目標利潤率釐定。我們的目標利潤率乃根據我們處理的貨物類型而釐定。舉例而言，我們一般就處理較高價值的貨物收取較高費用，乃由於我們的員工需要更審慎地處理該等貨物。我們亦就同一客戶的多種類貨物的拼箱收取較高費用，乃由於通常涉及較複雜的工序並需要更多員工處理。一般而言，我們亦計及所處理貨物量(以立方米或件數計算)，並就大批量訂單提供折扣。

### 銷售人員

於最後實際可行日期，我們的銷售團隊由12名成員組成，負責向客戶推銷本集團的服務，以擴大我們的銷售網絡及客戶群。如適用，除了我們所提供的貨運代理服務外，我們會鼓勵銷售團隊交叉銷售我們的配套物流服務予該等需要定制增值服務的客戶。我們的銷售團隊成員能夠提供最新最相關的貨運資訊，並告知我們提供定制增值物流服務的能力，從而確保我們作為一站式服務供應商在為客戶運送及處理貨物方面提供最具成本效益的途徑。我們的銷售團隊成員享有基本薪金及績效佣金。有關我們於2014年、2015年12月31日及2016年3月31日以及最後實際可行日期的銷售員工人數，請參考本節「僱員」一段所載於相關日期按職能劃分的僱員明細。

### 季節性

對貨運艙位以及配套物流服務的需求受季節性因素所影響。我們的旺季為4月至5月及8月至1月，乃受聖誕節及農曆新年假期前後對貨運代理服務的需求增加所推動。我們的淡季為2月至3月及6月至7月。我們為到可維持廣泛的貨運艙位供應商網絡而倍感自豪。因此，我們能夠在貨運艙位需求高企時為客戶採購貨運艙位。通過從事我們的服務，我們的客戶免受旺季期間運費大幅波動及貨運艙位不足的影響。

## 廣告及推廣

我們經常在船務周刊登廣告，而該等船務周刊為船公司及香港的貨運代理和物流服務供應商提供全面的貨運新聞及資訊。我們的董事相信，該等廣告提供推廣本集團服務的有效途徑，從而提升銷售表現。我們自2015年起為國際航空運輸協會成員及自2012年起為世界貨物運輸聯盟成員，兩者均為行內備受認可的協會。我們的董事相信，作為貨運代理商及其他行業參與者兩個如此強大網絡的其中一部分，我們能夠從容地接觸到廣泛的供應商及客戶網絡，從而潛在多元化並增強我們的供應商及客戶群。我們亦旨在推出市場推廣及宣傳活動，以接觸更多更廣泛的客戶群，務求進一步提高我們的銷售表現。

有關我們的業務策略及未來計劃的詳情(乃進一步討論我們的銷售及市場推廣計劃)，請參閱本節「優勢、策略及未來計劃—業務策略及未來計劃」一段及本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節。

## 客戶

我們向直接託運人出售貨運艙位或轉售予代表其託運人客戶的其他貨運代理商。於業績記錄期間，我們已與1,500多名客戶維持業務關係。於業績記錄期間，我們的五大客戶均為直接託運人客戶或代表其託運人客戶的其他貨運代理商。截至2015年12月31日止年度，我們已與五大客戶維持平均約五年的業務關係，而我們同期與最大客戶則維持超過五年的業務關係。我們的董事已確認，於業績記錄期間，概無五大客戶為本公司目前的關連人士。為符合行業慣例，我們一般不會與貨運代理服務及配套物流服務的客戶訂立任何長期協議。我們一般不會就貨物運送或存儲期間出現損壞的責任與客戶達成任何具體協議。除非損壞或損失是基於我們疏忽，否則我們不會就任何貨物損壞或損失向客戶承擔責任。倘我們就我們客戶貨物的損壞或損失承擔責任，我們客戶對我們提出的索償由我們投購的保險單承保。有關我們保單的詳情，請參閱本節「保險」一段。於業績記錄期間，我們並無遇到任何與貨物嚴重損壞責任有關的事件。有關我們與客戶訂立的協議詳情，請參閱本節「我們的服務」一段。

截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，我們最大客戶應佔提供服務的收益分別約為20.1百萬港元、35.8百萬港元及5.7百萬港元，分別佔我們提供服務的總收益約11.2%、17.1%及12.1%，而我們五大客戶應佔提供服務的收益分別合共約為59.8百萬港元、84.8百萬港元及16.7百萬港元，分別佔我們提供服務的總收益約33.4%、40.5%及35.5%。我們相信，鑑於五大客戶佔我們各自總收益的百分比，彼等之間的任何集中風險並不重大。然而，我們容易受對手方風險影響，而倘客戶未能償付我們的賬單，我們須根據已承諾購買支付採購自供應商的貨運艙位。有

## 業 務

關該等風險的詳情，請參閱本招股章程「風險因素 — 與我們業務的有關的風險 — 我們容易受到交易對手方風險影響，倘客戶未能結算我們的賬單，我們須支付從供應商獲得的貨運艙位」一段。有關我們已承諾購買的詳情，請參閱本節「我們的服務 — 貨運代理服務」一段。

JFX Holding的全資附屬公司飛迅達物流有限公司(「飛迅達」)於業績記錄期間為我們五大客戶之一。於2015年12月31日，鄭先生向一名獨立第三方出售JFX Holding的全部已發行股本。鄭先生於2016年2月18日不再為飛迅達的董事。除上述者外，於業績記錄期間，概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東(據董事所知擁有已發行股份數目超過5%)在我們任何五大客戶中擁有任何權益。

下表載列於業績記錄期間我們五大客戶的基本資料：

截至2014年12月31日止年度的五大客戶

排名	客戶	背景	於最後實際 可行日期與 本集團的概約 業務關係年期	所佔收益 (千港元)	佔我們 總收益的 概約百分比
1	客戶A	內衣、休閒服裝及泳衣 製造商	6	20,078	11.2
2	飛迅達	貨運代理商	6	19,796	11.1
3	Incipio	手機配件及與手機產品 有關的各種產品製造商	5	11,347	6.3
4	Marine & Engineering Services Co. — MESCO	貨運代理商	6	4,524	2.5
5	Alpha Start Limited	針織布及鉤針織布製造商	6	4,092	2.3
			合計：	<u>59,837</u>	<u>33.4</u>

## 業 務

截至2015年12月31日止年度的五大客戶

排名	客戶	背景	於最後實際 可行日期與 本集團的概約 業務關係年期	所佔收益 (千港元)	佔我們 總收益的 概約百分比
1	Incipio	手機配件及與手機產品 有關的各種產品製造商	5	35,778	17.1
2	客戶A	內衣、休閒服裝及泳衣 製造商	6	19,880	9.5
3	飛迅達	貨運代理商	6	18,981	9.1
4	Victory City Company Limited	針織布及鉤針織布製造商	6	6,198	2.9
5	Evergood Trading Company	針織布及鉤針織布製造商	2	3,979	1.9
合計：				84,816	40.5

## 業 務

截至2016年3月31日止三個月的五大客戶

排名	客戶	背景	於最後實際 可行日期與 本集團的概約 業務關係年期	所佔收益 (千港元)	佔我們總 收益的 概約百分比
1	Incipio	手機配件及與手機產品 有關的各種產品製造商	5	5,701	12.1
2	飛迅達	貨運代理商	6	4,395	9.3
3	客戶A	內衣、休閒服裝及 泳衣製造商	6	3,946	8.4
4	Victory City Company Limited	針織布及鈎針織布 製造商	6	1,427	3.0
5	Marine & Engineering Services Co. — MESCO	貨運代理商	6	1,256	2.7
合計：				16,725	35.5

於業績記錄期間，我們其中一名五大客戶飛迅達亦為我們的貨運艙位供應商之一。

於2015年12月出售JFX Holding的全部已發行股本之前，飛迅達由鄭先生間接全資擁有。有關該項出售的詳情，請參閱本招股章程「歷史、發展及重組 — 重組 — 出售JFX Holding」一段。據董事所知，(a)飛迅達為貨運代理商，其業務集中於為客戶提供中國往全球不同目的地出境航線的貨運艙位，包括為其客戶向我們採購香港往全球不同目的地出境航線的貨運艙位；及(b)於業績記錄期間，飛迅達主要為其中國直接託運人客戶向我們採購貨運艙位，該等直接託運人客戶乃對香港往全球不同目的地的出境航線有運貨需求。另一方面，於業績記錄期間，我們亦為直接託運人客戶向飛迅達採購貨運艙位，該等直接託運人客戶乃對中國往香港的出境航線有運貨需求。截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，飛迅達應佔我們提供服務的收益分別約為19.8百萬港元、19.0百萬港元及4.4百萬港元，分別佔我們的總收益約11.1%、9.1%及9.3%，而飛迅達應佔我們的採購額分別約為3.7百萬港元、2.3百萬

## 業 務

港元及0.5百萬港元，分別佔我們的總銷售成本約2.6%、1.4%及1.3%。截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，向飛迅達作出銷售應佔毛利分別約為0.4百萬港元、0.4百萬港元及0.8百萬港元。

於業績記錄期間，本集團與飛迅達的交易乃經公平磋商、按正常商業條款及於日常業務過程中進行。我們於釐定目標利潤率時計及各種因素。於業績記錄期間，產生自銷售予飛迅達截至2014年及2015年12月31日止兩個年度2.0%及2.1%的毛利率相對本集團的平均毛利率較低。此乃歸因於我們的管理層經計及(a)飛迅達於2015年12月31日出售JFX Holding之前為本集團之一部分；(b)飛迅達承擔本集團與飛迅達業務相關的部分開支；(c)我們在與飛迅達維持穩定業務關係上毋須產生太多經營開支(定義見下文)，釐定較低目標毛利率。有見及此，我們的董事認為，成本加成法將以商業上合理的利潤補足本集團經營飛迅達的成本，因此飛迅達較其他獨立客戶產生較低毛利率及淨利潤率屬合理並按正常商業條款進行。於截至2014年及2015年12月31日止兩個年度，本集團的除稅前純利分別約為11.1百萬港元及16.3百萬港元，而飛迅達於兩個期間的除稅前純利均約為0.4百萬港元。本集團的平均純利率分別約為7%及8%(不計及與飛迅達的交易)，而於兩個期間內飛迅達應佔純利率均約為2%。飛迅達產生的純利率純利率差異並不如有關毛利率差異般重大，而本集團的平均利潤率歸因於因經營開支再分配處置而由飛迅達產生的成本，截至2014年12月31日止年度的經營開支主要包括(a)薪金開支；(b)租金及差餉；(c)佣金；(d)汽車開支；及(e)招待開支(「開支」)，而截至2015年12月31日止年度則主要包括(a)薪金開支；(b)租金及差餉；(c)保險；(d)廣告開支；及(e)招待開支。來自飛迅達的純利率及本集團平均純利率出現差異的原因為本集團無須就與飛迅達或其直接託運人維持穩定商業關係而投入相當程度的財務及人力資源。每當直接託運人客戶接洽飛迅達以就從香港至世界其他地方路線的出口託運而採購貨運艙位，飛迅達直接從本集團而非透過其他貨運代理商採購貨運艙位在商業上屬合理。反之，我們已投放更多財務及人力資源於維持我們與直接託運人客戶(即非貨運代理商客戶，例如客戶A及Incipio)的業務關係，以與其他貨運代理商競爭。此外，來自飛迅達的交易金額使我們受惠於規模經濟以分攤我們的固定管理費用。此進一步證明有關純利率，乃鑒於飛迅達就營業額而言為本集團五大客戶之一，截至2014年及2015年12月31日止兩個年度來自飛迅達的收益分別佔本集團總收益約11.1%及9.1%。截止2016年3月31日止三個月，應屬飛迅達之毛利率約為18.2%，與我們貨運代理分部同期約21.1%之毛利率相符合。

此外，於業績記錄期間，我們其中一名主要客戶(於業績記錄期間並非我們的五大客戶之一)亦為我們的主要貨運艙位供應商之一(於同期並非我們的五大供應商之一)。就我們的董事所深知，該客戶為總部設於孟加拉國的貨運代理商，業務集中於為客戶採購往孟加拉國入境航線的貨運艙位。雖然該客戶依賴本集團為其託運人客戶採購由香港往孟加拉國出境航線的貨運艙位，我們為直接託運人客戶購買其貨物送抵孟加拉國時的本地送遞及貨物處理服務。截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，該客戶應佔提供服務的收益分別約為3.5百萬港元、3.3百萬港元及0.5百萬港元，分別佔我們提供服務的總收益約2.0%、1.6%及1.1%，而該客戶應佔我們的採購額分別約為5.0百萬港元、4.9百萬港元及1.2百萬港元，分別佔我們的總銷售成本約3.5%、3.0%及3.2%。截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，向該客戶作出銷售應佔毛利分別約為0.8百萬港元、0.8百萬港元及0.1百萬港元。

### 信貸政策

於業績記錄期間，我們一般給予直接客戶及貨運代理商客戶介乎15至90天的信貸期。我們經參考以下因素並按個別情況釐定向客戶授出信貸期，包括(a)與客戶的業務關係年期；(b)客戶的信譽；及(c)客戶的付款記錄。我們一般不會給予新客戶任何信貸期，並要求彼等於預訂貨運艙位或要求我們的物流服務時償付賬單。經過與我們進行若干時段的交易，我們的客戶有時要求進行信貸審查，以獲得我們的信貸額度及信貸期。在該等情況下，我們的銷售代表將向銷售部門提交一份由客戶簽署的信貸申請表及信貸評估表，詳載如客戶過往委聘我們的服務類型及與該名新客戶的業務關係年期等客戶基本資料，而銷售部門其後將轉交到管理團隊作審批。如公開資料可供參閱，信貸評估表亦將載入該客戶應佔銷售增長及流動資金狀況的詳情，以協助我們的管理團隊評估該客戶的信貸評級。我們的銷售部門將釐定給予該客戶的信貸期及信貸額度，並其後將由管理層審批。我們的管理將參考上述因素而釐定給予客戶的信貸期及信貸額度。我們在裝貨時向客戶發出賬單，而我們的賬單一般以支票付款港元或美元。

### 銀行擔保及現金保證金

與我們貨運艙位的供應商相若，作為航空公司合作夥伴的總銷售代理，我們要求客戶在購買已與我們訂立總銷售代理協議航空公司合作夥伴的所經營航線的貨運艙位時向本集團提供銀行擔保或將現金保證金存入本集團銀行賬戶，以確保購買貨運艙位。我們不會要求其他客戶或在送遞前事先就貨運艙位付款的客戶提供現金或銀行擔保。

於業績記錄期間，我們並無要求客戶向本集團提供銀行擔保或將現金保證金存入本集團的銀行賬戶。於最後實際可行日期，由於我們於2015年12月開始與航空公司合作夥伴訂立總銷售代理安排，我們的客戶向本集團提供的銀行擔保總額為800,000港元，而存入本集團銀行賬戶的現金保證金為150,000港元。我們的董事確認，於業績記錄期間及於最後實際可行日期，概無向我們的客戶強制執行銀行擔保。

### 客戶服務

我們的客戶服務部處理客戶的一般查詢、投訴及意見。潛在客戶乃主要由現有客戶轉介或透過一般查詢而與我們取得聯繫。於業績記錄期間，我們並無收到客戶有關嚴重損壞的投訴或索償。

### 供應商

我們向航空公司、船公司或其他貨運代理商購買貨運艙位。於業績記錄期間，我們已與400多間供應商維持業務關係。於業績記錄期間，就銷售成本而言，我們的五大供應商為航空公司、船公司或其他貨運代理商。截至2015年12月31日止年度，我們已與五大供應商維持平均六年左右的業務關係，而我們同期與最大供應商則維持超過九年的業務關係。我們的董事已確認，於業績記錄期間，概無五大供應商為本公司的關連人士。

截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，我們的最大供應商應佔採購額分別約為14.9百萬港元、17.6百萬港元及3.6百萬港元，分別佔我們的總銷售成本約10.4%、10.6%及9.6%，而我們的五大供應商應佔採購額分別合共約為49.8百萬元、59.4百萬元及14.7百萬港元，分別佔我們的總銷售成本約34.7%、35.8%及39.6%。我們相信，鑑於五大供應商各自佔我們總銷售成本的百分比，彼等之間的任何集中風險並不重大。於業績記錄期間，概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東(據董事所知擁有已發行股份數目超過5%)在我們任何五大供應商中擁有任何權益。

全球最大集裝箱承運人之一Hanjin Shipping Co. Ltd. (「Hanjin」)於2016年8月在南韓向南韓政府申請破產保護。於截至2014年及2015年12月31日止兩個年度及截至2016年3月31日止三個月，Hanjin應佔的採購額分別約為1.2百萬港元、0.4百萬港元及51,470港元，佔我們的總銷售成本約0.8%、0.2%及0.1%。Hanjin應佔的所有採購額已於上述破產保護申請前繳足。鑑於Hanjin的採購額屬微不足道並呈有下降趨勢，而Hanjin於最後實際可行日期並無欠款，我們的董事認為，本集團並無就Hanjin申請上述破產保護可能構成重大不利影響。

## 業 務

下表載列於業績記錄期間我們五大供應商的基本資料：

### 截至2014年12月31日止年度的五大供應商

排名	供應商	背景	於最後實際 可行日期與 本集團的概約 業務關係年期	銷售成本 (千港元)	佔我們總 銷售成本的 概約百分比
1	供應商A	區域性航空公司	5	14,861	10.4
2	供應商B	國際船公司	5	13,990	9.8
3	供應商C	貨運代理商	4	8,194	5.7
4	供應商D	國際航空公司	9	7,263	5.0
5	供應商E	貨運代理商	6	5,482	3.8
			合計：	<u>49,790</u>	<u>34.7</u>

### 截至2015年12月31日止年度的五大供應商

排名	供應商	背景	於最後實際 可行日期與 本集團的概約 業務關係年期	銷售成本 (千港元)	佔我們總 銷售成本的 概約百分比
1	供應商D	國際航空公司	9	17,633	10.6
2	供應商F	國際船公司	6	11,689	7.0
3	供應商B	國際船公司	5	11,438	6.9
4	供應商G	貨運代理商	5	9,510	5.8
5	供應商C	貨運代理商	4	9,126	5.5
			合計：	<u>59,396</u>	<u>35.8</u>

## 業 務

截至2016年3月31日止年度的五大供應商

排名	供應商	背景	於最後實際 可行日期與 本集團的概約 業務關係年期	銷售成本 (千港元)	佔我們總 銷售成本的 概約百分比
1	供應商H	區域性航空公司	0.3	3,585	9.6
2	供應商A	區域性航空公司	5	3,545	9.5
3	供應商F	國際船公司	6	2,886	7.8
4	供應商B	國際船公司	5	2,415	6.5
5	供應商D	國際航空公司	9	2,303	6.2
合計：				<u>14,734</u>	<u>39.6</u>

我們一般不會與供應商訂立任何長期協議。於最後實際可行日期，我們已與一間來自泰國的區域性航空公司(供應商H)訂立一份長期並具法律約束力的總銷售代理協議，據此，我們擔任其於香港的總銷售代理。該協議自2015年12月起計為期五年。根據總銷售代理協議，我們就航空公司合作夥伴經營由香港往曼谷出境航線的空運艙位擔任其在香港的銷售代理。我們並無承諾購買航空公司合作夥伴經營航線的任何最低空運艙位。經公佈其經營的航班出現機械問題，供應商H自2016年3月起已停飛其往返香港與曼谷的所有航班(為我們向該航空公司合作夥伴取得貨運艙位的唯一路線)。有關我們與航空公司合作夥伴訂立的總銷售代理協議、貨運銷售代理協議或包艙協議條款，以及供應商H暫停經營航班詳情，請參閱本節「我們的服務—貨運代理服務」一段。

### 銀行擔保及現金保證金

行內的慣常做法為貨運代理商向航空公司或船公司提供銀行擔保或現金保證金，以確保購買貨運艙位。銀行擔保由我們的主要銀行提供，乃將需要向銀行質押抵押品，如物業按揭或有抵押銀行保證金。

就我們履行責任作抵押而向供應商提供的銀行擔保或現金保證金規定乃因不同供應商而異。一般而言，倘提供銀行擔保或現金保證金，如我們所出售貨運艙位於任何月份的銷售總額大於現有擔保金額，則我們的供應商有權不時以書面通知要求我們增加擔保金額。

於2014年及2015年12月31日以及2016年3月31日，我們向供應商提供的銀行擔保總額分別約為7.7百萬港元、5.1百萬港元及5.7百萬港元，而本集團於同日作出的現金保

## 業 務

證金總額分別為零、約3.0百萬港元及約3.0百萬港元。自2015年12月起，根據總銷售代理協議，已向我們的泰國航空公司合作夥伴(供應商H)提供現金保證金合共約3.0百萬港元，乃基於雙方經參考(其中包括)總銷售協議項下的信貸條款、付款次數和預期出貨量後按正常商業條款公平協商確定。我們的董事確認，於業績記錄期間及於最後實際可行日期，我們的供應商並無向我們制加執行銀行擔保。

於業績記錄期間，航空公司、船公司及其他貨運代理供應商授予的信貸期一般介乎15至30天。貨運艙位的購買價通常以支票形式支付。

於業績記錄期間，我們並無收到供應商的任何重大投訴。

## 市場及競爭

### 市場

我們在綜合物流服務行業中經營。綜合物流指在原所在點至消費點間的規劃、實施及控制貨物(包括原材料、在製品及製成品)流動及存儲、服務及相關資料的程序。行內的主要業務包括貨物運輸、貨運代理、倉儲、郵遞及快遞服務。

香港綜合物流服務行業於早期發展，以致在強大的基礎設施及完善系統上相對成熟。業界多年來一直是香港經濟增長的推動因素之一。時至今日，預期能夠整合不同服務模式並於行內扮演多重角色的服務供應商將變得越來越具有競爭力及成為首選供應商。

### 競爭

我們經營的市場高度分散，並可按主要行業組合分類，而主要組合包括空運及海運貨運代理服務、貨物運輸、快遞業務、倉儲及其他物流服務，當中通常包括中流作業及集裝箱後勤活動、貨物運輸附帶服務活動、包裝及裝箱服務、貨物檢查、抽樣及磅重服務及其他。業界目睹行內貨運代理商一直通過提供更多增值服務回應市場需求。領先參與者越來越能夠為客戶提供全方位的運輸及物流服務，並作為綜合物流解決方案供應商。

行業的關鍵成功因素包括：(a)維持聲譽；(b)發展強大及廣泛網絡；(c)強大的資本支持；及(d)具有營運經驗及管理能力。

有關我們經營所在市場及我們面臨的競爭詳情，請參閱本招股章程「行業概覽」一節。

### 本集團業務的可持續發展

儘管我們處於高度分散、競爭激烈及瞬息萬變的市場，董事相信我們的業務仍可持續發展，原因如下：

#### *我們的良好往績記錄及了解及迎合客戶需要的能力*

超過25年的良好往績記錄是我們於行業內與其他行業參與者競爭的優勢之一。董事相信，我們現在且一直能夠了解及迎合客戶需要。我們自2005年起已辨識商業機遇，透過整合不同種類的服務吸引需要定制化增值服務的客戶，並因而於2005年發展物流業務及將該等服務整合至我們的核心貨運代理業務。於業績記錄期間內，來自物流服務的收益由截至2014年12月31日止年度的約13.1百萬港元大幅增加約48.9%至截至2015年12月31日止年度的約19.5百萬港元，並由截至2015年3月31日止三個月的約3.2百萬港元大幅增加約59.4%至截至2016年3月31日止三個月的約5.1百萬港元。董事預期為貨運代理服務提供配套物流服務將成為貨運代理的主流趨勢及第二層貨運代理競爭客戶時的主要因素。除運用上市所得款項以進一步發展我們的核心貨運代理業務外，我們部份的未來計劃為進一步發展我們的物流業務以提升我們的聲譽及吸引客戶再次光顧。作為能夠整合不同種類服務以迎合客戶需要的貨運代理，我們的物流服務分部將為與行業內擁有類似規模的參與者甚至通常接受大型訂單以維持管理及成本效益但於處理訂單型定制化服務方面靈活度較低的第一層參與者競爭時的競爭優勢。於業績記錄期間內，我們的五大客戶經常委聘我們同時提供貨運代理及配套物流服務，進一步證明我們於整合配套物流分部至核心貨運代理分部方面的成功。

#### *與我們的客戶保持穩定的商業關係*

儘管客戶不與貨運代理訂立長期協議為行業慣例，我們卻能與客戶建立長期穩定的商業關係。於截至2015年12月31日止年度，我們與五大客戶維持平均約五年的商業關係，而與最大客戶維持的關係更超過五年。然而，截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，我們貨運代理分部的毛利率分別約為18.5%、19.8%及21.1%，而物流分部於同期的毛利率分別約為35.6%、31.1%及19.6%。於業績記錄期間，由於燃油價格下跌，導致我們的艙位平均售價下降。然而，於業績記錄期間，由於燃油價格的下跌，我們供應商收取之艙位成本亦以較快速度下降，使得我們能夠於相同期間維持我們的毛利率。我們董事認為在可預見未來，我們與Incipio的業務關係可以維持。據本節「我們的服務 — 物流服務 — 非承諾物流服務協議」段所披露者，我們與Incipio訂立了一份非承諾物流服務框架協議，期限為自2016年1月起四年。

協議規定我們於協議期內就向Incipio提供各項物流服務所收取的費用。由於我們通常不予客戶訂立長期物流服務協議，我們董事相信，訂立該物流服務框架協議表明Incipio對我們提供的服務(尤其是一站式貨運代理及配套物流服務)滿意，並打算與我們建立長期業務關係。由於與Incipio銷售量之增加，我們計劃預留我們在青衣的新倉庫，該倉庫是我們最大的倉庫，覆蓋總面積超過35,000呎，主要用於為Incipio提供物流服務。因此，我們董事對未來我們與Incipio的業務關係持樂觀態度。儘管市場競爭激烈，我們能夠於業績記錄期間維持我們在貨運代理分部的毛利率，主要是由於來自我們來自向孟加拉出口貨物收入的表現。向孟加拉出口貨物所產生之收入從截至2014年12月31日止年度的約67.7百萬港元增加了約17.0%至截至2015年12月31日止年度的約79.2百萬港元，但從截至2015年3月31日止三個月的約16.9百萬港元輕微減少了約5.3%至截至2016年3月31日止三個月的約16.0百萬港元。我們於提供向孟加拉出口貨物的貨運代理服務表現，是因為相較於向其他貨運代理商收取之公開費用，我們的供應商線就此條航線向我們收取了較低的費用。此外，截至2014年及2015年12月31日止兩個年度，我們能夠維持我們物流分部的毛利率，主要是由於我們向Incipio提供物流服務使收入增加，就截至2015年12月31日止年度之收入貢獻而言，Incipio為我們的最大客戶(就截至2014年12月31日止年度收入貢獻而言亦為第三大客戶)。顯示我們能夠透過我們提供的服務，而非完全透過典型小型及中型行業參與者利用的價格誘因，與其他行業參與者競爭客戶。截至2016年3月31日止三個月，我們的毛利率有所下降。這主要歸因於(a)我們於2016年1月開始按月租約0.4百萬港元租賃青衣的新倉庫；及(b)適逢2016年2月的農曆新年假期導致一般季節性因素。因此，我們的董事預期，待進一步加強青衣新倉庫的使用率後，我們物流分部的毛利率將有所上升。截至2014年12月31日止及截至2015年12月31日止年度以及截至2016年3月31日止三個月，我們來自物流分部的收益分別佔我們的總收益約7.3%、9.3%及10.9%。由於我們來自物流分部的收益於業績記錄期間內出現明顯增長，董事預期物流分部將於與我們貨運代理的互補效益及協同效應方面扮演重要角色。

### 空運及海運貨運代理服務市場預期將會復甦

空運及海運貨運代理的價格指數於2010年至2015年期間顯著下跌，主要原因為相對疲弱的市場表現、承運人與貨運代理人之間的激烈價格競爭以及燃料價格明顯下降。儘管如此，空運及海運貨運代理服務市場預計將於未來短期六個月及一年保持平穩，並因以下原因逐步回升：(a)全球經濟逐漸復甦；(b)金融政策將回復穩定；(c)將實施就中國十三五規劃及國務院關於深化泛珠三角區域合作的指導意見推出的支援政策；(d)燃料價格將逐步回升；及(e)貨運代理市場將會出現市場整合現象。

世界經濟復甦預期增強全球貿易，交易量及價值增加，而鑑於在全球物流網絡中的關鍵地位，香港綜合物流服務市場預期明顯受惠。根據弗若斯特沙利文報告，香港作為世界主要自由港之一，基於其地理優勢以及完善的基建及系統在全球物流網絡發揮關鍵作用。香港北面連接中國，東面為太平洋，南面為東南亞及南亞，而西面為印度洋，作為亞太區運輸樞紐。同時，香港為歐洲及非洲國家向東南亞及南亞的航運道路以及美國與東南亞及南亞之間的轉口港。此外，香港為歐洲及美國向中國的關鍵門道，已成為連接發達經濟體及中國的主要橋樑。經過數十年的發展，香港已成為空運及海運運輸最繁忙的港口之一。於2015年，香港的空運貨運吞吐量排名全球第一，而港口貨櫃吞吐量則排名第五，反映其於全球貿易及物流的關鍵地位。因此，世界經濟復甦預期增強全球貿易，預期有助香港對外商品貿易回升，有關表現與綜合物流服務市場發展有緊密關係。

中國政府一直提供政策支援，主要透過中國與香港之間更多緊密及全面合作，促進香港可持續經濟活力、加強其作為世界上最重要物流樞紐之一的地位。於2015年3月，中國國家發展和改革委員會、外交部及商務部發佈《推動共建絲綢之路經濟帶和21世紀海上絲綢之路的願景與行動》，旨在改善中國與兩個特別行政區之間的全面合作關係以及維持香港及澳門的長期繁榮。於2016年3月，中國國務院發佈《關於深化泛珠三角區域合作指導意見》。泛珠三角區域包括省級地域、香港及澳門。區域覆蓋國家人口約三分之一、國家總經濟價值超過三分之一以及2015年中國總商品交易量及價值約50%。同時，其展現巨大經濟活力及增長潛力。指導意見提出整合區域的主要基建及統一市場條件。物流市場及基建為計劃的關鍵領域。尤其，指導意見鼓勵發展多模式運輸基建及相關營運商以及統一服務基準及規則，在此基礎上可促進跨區域交流，而香港已為更廣泛連接點。香港因此很可能借助其作為就對外商品貿易連接中國與世界其他地方的關鍵物流樞紐。此外，指導意見提出加快建設良好覆蓋東南亞及南亞地區的區域智能物流網絡，推動不同交通模式間及地區物流價值鏈上的資訊互換。香港作為連接中國及東南亞及南亞的完善交通樞紐，預期受惠於有關基建及系統的進一步配置計，並於跨區貿易及物流上扮演更重大角色。除物流基建整合外，指引建議消除中國與兩個特別行政區之間投資的相關限制及繁文縟節。上述者全部很可能刺激香港對外商品貿易量及價值增加，及因此令綜合物流服務市場活躍，包括貨運代理作為主要服務元素。

此外，燃料價格作為承運人的主要成本，對綜合物流服務構成影響，承運人為貨運代理人的上游供應商。燃料價格下跌為導致香港空運及海運貨運代理服務價格比率下跌的主要原因之一。燃料價格回彈因此被視為有助貨運代理服務比率回彈。

目前，香港貨運代理市場仍高度分散，市場上有數以百計的業內人士，其中大部份為中小型業內人士。市場整合預期為行業培育更健康的發展環境，乃由於承運人及代理人(尤其是中小型公司)之間的價格競爭為導致服務價格下跌的主要原因之一。同時，整合很可能為較強大的業內人士提供併購機會。該等業內人士很可能能夠基於整合力量及進一步實現規模經濟降低成本，進一步提升其競爭能力。隨著價格競爭較少，公司能夠投資更多資源至向客戶提供更好服務。隨著技術及系統升級，市場預期觀察整體演變及發展。

雖然香港於2015年十個主要轉口貨品類別的貨值錄得跌幅，香港透過空運轉口商品貿易的貨值自2010年至2015年錄得複合年度增長率約7.2%，而透過空運入口商品貿易的貨值於同期錄得複合年度增長率約4.7%。此外，根據弗若斯特沙利文報告，香港整體商品貿易的入口及出口量預期將出現相對溫和反彈，由2015年至2020年的預計複合年度增長率為約2%。董事亦預期中國的廠房將就減少營運成本而從中國南部遷移至北部的影響將被東南亞及南亞持續增加的貿易活動降低，並因快速增長成為全球製造中心的潛在地區。根據弗若斯特沙利文報告，香港貨運代理服務市場可能將因此而受益，原因為其地理優勢及高度發展及成熟物流中心，尤其是與其他亞洲發展中市場的物流市場相比。

此外，根據弗若斯特沙利文報告，亞洲國家如泰國、孟加拉、越南、斯里蘭卡及柬埔寨的複合年增長率呈增長趨勢，預期彼等相應複合年增長率將於未來幾年內繼續增長。有關詳情，請參閱本招股章程「行業概覽—選定亞洲國家的名義國內生產總值」一節。鑒於我們的策略致力於就出口至亞洲若干目的地(如孟加拉、越南、斯里蘭卡、柬埔寨及泰國)的香港貨物提供貨運代理服務，我們董事認為本集團能夠從前述亞洲國家經濟之迅速發展中獲利。

*儘管空運及海運貨運代理服務市場疲弱，我們仍能實現業務增長*

雖然貨運吞吐量及集裝箱吞吐量自2010年至2015年期間下跌，其預計複合年度增長率分別約為-0.9%及-3.3%，顯示香港的轉口港地位因中國航運業的發展而被削弱，但香港國際機場的空運貨運吞吐量由2010年的約4.1百萬噸增至2015年的約4.4百萬噸，複合年度增長率約為1.2%。值得注意的是，香港國際機場於2015年於空運貨運吞吐量方面排名第一，明顯領先其對手杜拜國際機場。董事相信，就貨運吞吐量而言，海運

的貨運吞吐量及集裝箱吞吐量下跌對整體貨運代理市場的影響因空運貨運吞吐量的增加而被抵銷。

董事亦相信，疲弱的海運貨運代理市場對本集團的影響被空運貨運代理分部的及物流分部的表現部分抵銷。截至2014年12月31日止年度、截至2015年12月31日止年度及截至2016年3月31日止三個月，來自海運貨運代理分部的收益分別佔我們的總收益約52.1%、42.0%及40.7%，主要因為空運貨運代理分部及物流分部部分的收益有所增加。這展示我們業務模式能可持續發展及我們處於疲弱貨運代理服務市場下，就應對不斷改變的市場狀況整合不同種類的服務從而實現業務增長的能力。

### *我們與五大客戶之一的飛迅達互相依賴*

飛迅達於業績記錄期間為我們的五大客戶之一，於截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月內來自飛迅達的收益分別佔本集團總收益約11.1%、9.1%及9.3%。飛迅達自2016年2月起已不再為我們的關連方。於業績記錄期間內，我們向飛迅達取得中國至香港出境航線貨運艙位，而飛迅達亦從我們取得香港至世界其他目的地的出境航線貨運艙位。於截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，飛迅達應佔我們為其提供服務的收益分別為約19.8百萬港元、19.0百萬港元及4.4百萬港元。而飛迅達應佔我們採購金額分別為約3.7百萬港元、2.3百萬港元及0.5百萬港元。飛迅達除於2016年2月之前為我們的關連方外，彼亦與我們保持超過六年以上的穩定商業關係。此外，飛迅達於2016年2月18日不再為我們的關聯方，在飛迅達截至2016年3月31日止三個月應佔收益約4.4百萬港元中，約1.6百萬港元於2016年2月18日之後產生。有關詳情，請參閱本招股章程附錄一會計師報告附註30。據我們的董事所悉，飛迅達於2016年2月後直至最後實際可行日期仍為我們的五大客戶之一。我們的董事相信，本集團及飛迅達的業務關係本質上互補不足，而根據我們於2016年2月18日後與飛迅達的業務關係，我們的董事並未看見任何一方在短期內將停止現時的業務關係。

### *我們致力將與五大客戶任何其中一家的業務關係惡化時對集團的影響減至最低*

截至2014年12月31日及2015年12月31日止兩個年度，我們的總收益分別為178.9百萬港元及209.3百萬港元，相當於增長約17.0%。截至2015年及2016年3月31日止三個月，我們的總收益分別為43.9百萬港元及47.0百萬港元，相當於增長約7.1%。儘管有關增長主要由於Incipio的擴展計劃導致其銷售大幅上升，於2015年及2016年發展已減弱的

貨運代理服務市場中，本集團仍錄得增長分別約3.5%及5.8%，當中並無計及於業績紀錄期間對Incipio的銷售。我們致力擴充客戶基礎，以將萬一本集團與五大客戶任何其中一家之業務關係惡化的影響減至最低。我們的目標為運用上市所得款項，增強客戶基礎，進一步發展貨運代理業務及物流業務。於業績紀錄期間，我們並無過度依賴任何單一客戶為收益來源。於業績紀錄期間，來自我們的五大客戶各自的收益佔我們截至2014年及2015年12月31日止兩個年度的總收益少於20%，及佔我們截至2016年3月31日止三個月的總收益少於20%，而截至2014年12月31日及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，我們的五大客戶佔總收益分別約33.4%、40.5%及35.5%。董事相信，有關比例代表五大客戶之間收益來源分佈健康，展現了在任何一個重要客戶終止與我們的業務關係時，本集團將影減至最低的能力。董事有信心，通過保持與客戶穩定的業務關係，一方面，通過加強及豐富我們對其他的客戶基礎，我們能夠實現可持續增長。

*我們因貨運代理服務市場的未來機遇及其高進入門檻而受益*

根據弗若斯特沙利文報告，香港貨運代理市場預期將因以下因素而獲益(其中包括)：(a)中國經濟的進一步開放受對外商品貿易的發展；(b)東南亞及南亞國家於全球製造行業的地位日益重要；(c)市場整合；及(d)資訊科技的發展及效率提升。透過利用我們的競爭優勢以抓緊未來商機，董事相信我們將繼續受益於貨運代理服務市場的高入行門檻，包括維持以下能力：(a)透過向客戶提供滿意的服務及體驗從而建立良好聲譽；(b)擁有關係網絡及營運規模以優惠價格獲得貨運艙位；(c)擁有高靈活度及豐富營運經驗以晉身於第二層行業參與者；(d)整合服務提供增值服務的能力以便於競爭中生存下來；及(e)提供銀行擔保或現金按金上的強大資本支持以能夠從航空公司及船公司購買貨運艙位。有關貨運代理服務市場的未來機遇及行業高進入門檻詳情請參閱本招股章程「行業概覽」一節。

基於上述原因，我們的董事同意本集團的業務模式為可持續。

### 資訊科技

我們倚賴資訊科技以維持我們業務營運過程中的電子系統及數據庫。我們為到能夠向客戶提供內部定制電子系統及人性化界面倍感自豪，讓客戶可每天24小時登入我們的系統並查核彼等的貨運預訂或貨物資料。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的資訊系統並無因業務營運受到重大中斷而引致任何故障。

## 貨運作業系統

我們的貨運作業系統使我們的客戶可登入網上系統以查閱其向我們作出的貨運艙位預訂細節：如(a)託運人；(b)收貨人；(c)承運人；(d)目的地；(e)預計送抵時間；(f)處理日期；(g)所處理貨物量(以公斤或立方米計)；及(h)件數，從而每天24小時同步得悉上述資料的任何最新變動。

## 倉庫管理系統

我們透過將收取的所有郵包作出內部標籤實踐有效的入境郵包管理。我們的內部標籤載有郵包的詳情並附上二維條碼，此將有助我們使用無線入境掃描器以電子方式記錄特定郵包的狀況。與我們的貨運作業系統相若，我們的倉庫管理系統使我們的客戶能登入網上系統以取得載有存儲在倉庫貨物的詳情及狀況的存貨報告，如(a)特定批次的貨物送抵我們倉庫的日期；(b)每份貨物的立方米；(c)每份貨物的毛重；(d)每份貨物的尺寸；及(e)我們正在處理的貨物數量。



以上照片顯示我們的員工在倉庫使用無線入境掃描器。

然而，我們容易受到與電子系統及數據庫故障相關的風險所影響。有關該風險的詳情，請參閱本招股章程「與我們的業務有關的風險—倘我們無法於我們的電子系統及數據庫未能正常運作的情況下及時作出修復，我們的聲譽、業務及營運可能受到不利影響」一段。為管理該風險，我們已委聘全職資訊科技服務經理，負責監控我們的系統。我們亦有界定及理解收購和維護應用程式軟件的過程，從而在受控的情況下管理我們的貨運作業系統、倉庫管理系統及辦公室應用程式。該界定程序與我們的資訊科技及業務策略一致。我們就不同應用及項目貫徹採用存檔過程。我們的維護活動乃經規劃、預先安排及協調。此外，我們就備份、活動記錄、病毒控制及應急措施已制定明確政策。重複功能(如備份及系統監控)乃由我們的資訊科技人員妥為管理。我們的資

## 業 務

訊科技會妥為受到保護並設置防火牆，從而確保內部網絡安全。我們相信，通過設置有關資訊科技控制，我們能夠於業務營運過程中盡量減低系統故障的風險，並提供安全高效的電子數據交流環境。我們將繼續改善我們的資訊科技系統，長遠而言針對業務增長以服務更大的客戶群。

### 獎項、會籍及殊榮

我們在貨運代理行業服務逾25年的彪炳往績及我們貼心優質的服務在行內廣受認可。下表載列我們的主要獎項、會籍及殊榮：

獲獎期間／年份	頒發機構	證書／獎項	獲獎人
2016年至2017年	世界貨物運輸聯盟	會籍證書	駿高物流
2012年至2015年	世界貨物運輸聯盟	會籍證書	運高控股 <sup>(附註)</sup>
2015年至2016年	國際航空運輸協會	符合國際航空運輸協會有關推廣、銷售及處理國際空運專業標準的註冊證書	駿高物流
2004年至2014年	國際航空運輸協會	符合國際航空運輸協會有關推廣、銷售及處理國際空運專業標準的註冊證書	運高控股 <sup>(附註)</sup>
2013年	香港航空貨運	最佳代理綠寶石獎	運高控股 <sup>(附註)</sup>
2012年	阿提哈德貨運	最佳顧客獎	運高控股 <sup>(附註)</sup>
2011年	國泰貨運及港龍貨運	卓越航線表現獎	運高控股 <sup>(附註)</sup>

附註：於2015年6月，香港所有貨運代理業務均根據業務轉讓由運高控股轉移至駿高物流。有關詳情，請參閱本招股章程「歷史、發展及重組—重組—業務轉讓」一段。

## 保險

如本節「客戶」一段所討論，倘貨物在倉庫存儲時或我們於運輸期間處理時受損，我們會將客戶提出的索償轉至我們的保險公司。我們已投購物流解決方案保險(涵蓋範圍為貨運代理商及倉庫營運商一般所需)，以保障對船期延誤或方向錯誤所引起貨物損失或損耗和法律責任及其他相關法律責任而提出的索償，限額約為1.4百萬美元。我們亦已按法律規定就業務過程中辦公室、文件及倉庫的損失或損壞、業務中斷及公共責任投購辦公室全面保單(限額為不少於約111百萬港元)及其他保單。除非損壞或損失是基於我們疏忽，否則我們不會就任何貨物損壞或損失向客戶承擔責任。倘我們就我們客戶貨物的損壞或損失承擔責任，我們客戶對我們提出的索償由我們按上文所述投購的保單承保。然而，我們的業務容易受到我們在業務營運過程中蒙受的損失所產生的風險影響，而我們概不能保證，我們已投購的保單往往能夠涵蓋我們蒙受的一切損失。倘出現未獲承保損失，或損失超出承保限額(包括該等由自然災害及其他超出我們控制範圍之外的事件所導致之損失)，我們可能需要透過自身資金支付損失、損害賠償及負債。有關該等風險的詳情，請參閱本招股章程「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們無法向閣下保證我們已投購的保單一直能夠覆蓋我們於業務營運過程中承擔的所有損失」一段。然而，我們的董事認為，我們就業務規模及性質投購的保單為慣常做法，並符合行業標準。於業績記錄期間，我們在業務過程中並無遭受第三方提出的任何重大索償，且我們並無提出任何重大保險索償。

## 健康、工作安全、社會及環境事宜

我們非常重視員工的職業安全。於我們的業務營運過程中，在我們倉庫工作的員工需要抬舉重物及處理重型機械設備。在我們倉庫工作的員工獲提供員工指引手冊及實地監督，以確保彼等的工作安全及健康。我們的員工手冊一般提供倉庫作業程序的詳情，如(a)檢查；(b)存檔；(c)標籤；(d)電子數據記錄；(e)汽車處理；及(f)工作安全。於業績記錄期間及於最後實際可行日期，概無有關人身及財產損害的重大事故或索償。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的業務亦無發生中斷以致可能或已對我們的財務狀況造成重大影響。

## 知識產權

我們的商標及域名使我們的品牌在競爭對手的品牌中脫穎而出。我們在保障業務及知識產權方面依賴商標法及與僱員和業務合作夥伴訂立的保密協議。於最後實際可行日期，我們已在香港註冊一個商標及申請註冊兩個商標，並已註冊一個域名，而董

## 業 務

事認為該等商標及域名對我們的業務屬重大。有關我們知識產權的進一步詳情，請參閱本招股章程附錄四「B.有關本集團業務之其他資料—2.知識產權」一段。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的商標概無發生重大糾紛或遭第三方嚴重侵權，且我們並無侵犯第三方擁有的任何商標。

### 僱員

於2014年及2015年12月31日以及2016年3月31日及最後實際可行日期，我們在香港分別共有90名、87名、91名及106名僱員。下表載列於2014年及2015年12月31日以及2016年3月31日及最後實際可行日期我們按職能劃分的僱員明細：

職能	於12月31日		於3月31日	於最後實際
	2014年	2015年	2016年	可行日期
管理	2	2	2	2
財務及行政	15	16	17	17
銷售	18	10	11	12
營運	55	59	61	75
總計	90	87	91	106

### 與僱員的關係

我們的管理層視我們的僱員為重要資產，在我們的持續增長上有著舉足輕重的作用。我們的政策是透過培訓及發展盡量發揮僱員的潛質。我們的員工將出席職業培訓課程，涵蓋我們行業的各方面，以緊貼最新的行業發展。我們的僱員培訓及發展旨在裝備好僱員，為彼等提供履行其職責所需的知識和技能並提升其能力。

我們在招聘員工方面並無委聘任何獵頭公司。我們已實施招聘政策以維持公平有效的招聘程序。根據該政策，我們通常聘用具備合適技能(技術及個人)的僱員，以滿足我們目前及未來的需求，並確保獲委任的僱員合資格及稱職。

我們一直與僱員維持良好的工作關係。於最後實際可行日期，概無我們的僱員為任何工會的成員，且我們並無涉及任何勞資糾紛或遭受任何索償。

### 僱員薪酬及福利

我們一般以固定薪金及績效佣金給予銷售僱員薪酬，並根據本集團的表現給予其他僱員固定薪金及酌情花紅。我們的僱員亦合資格參與購股權計劃，其主要條款載於本招股章程附錄四「D.購股權計劃」一段。

我們已為香港合資格僱員就香港法例第485章《強制性公積金計劃條例》所規定的強制性公積金作出定額供款。我們亦遵守香港法例第282章《僱員補償條例》為香港僱員投購僱員補償保險，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。

### 物業

本集團並無擁有任何物業。於最後實際可行日期，我們租用以下物業：

地點	概約建築面積		租約主要條款	批准用途
	(平方呎)	出租人		
香港九龍觀塘偉業街223號 宏利金融中心A座16樓 1606B、1607及1608室	9,013	獨立第三方	月租為168,993.75港元， 租期由2013年12月16日至 2016年12月15日	僅作辦公室
香港九龍觀塘開源道50號 利實時中心802室辦公室	618	獨立第三方	月租為12,500港元，租期由 2016年3月10日至2017年 6月9日	僅作辦公室

## 業 務

地點	概約建築面積 (平方呎)	出租人	租約主要條款	批准用途
香港新界葵涌貨櫃碼頭南路 18號和黃物流中心辦公 大樓10樓O-1002B室辦公室	1,500	獨立第三方	月租為18,750港元，租期由 2016年6月1日至2018年 5月31日	以駿高物流倉庫 的貿易／商業名稱 所經營貨櫃碼頭的 附屬辦公室
香港新界葵涌貨櫃碼頭南路 18號和黃物流中心一樓101室	28,301	獨立第三方	月租為424,515港元，租期由 2016年6月8日至2018年 6月7日	以駿高物流倉庫的 貿易／商業名稱 經營的倉庫及
香港九龍油塘茶果嶺道428號 榮山工業大廈三樓A及B室	33,150	獨立第三方	月租為265,200港元，租期由 2016年4月1日至2017年 5月1日	僅作合法工業用途
香港新界青衣航運路36號亞洲 物流中心一順豐大廈 六樓3室	35,259	獨立第三方	月租為528,885港元，租期 由2016年4月1日至2019年 3月31日	僅作倉庫

## 業 務

地點	概約建築面積 (平方呎)	出租人	租約主要條款	批准用途
香港新界青衣航運路36號亞洲物流中心一順豐大廈六樓4室	23,723	獨立第三方	月租為355,845港元， 租期由2016年1月16日至 2019年3月31日	僅作倉庫
香港九龍油塘茶果嶺道428號榮山工業大廈十四樓F、G、H及I(1)室	13,971	獨立第三方	月租為50,296.00港元， 租期由2016年8月1日至 2018年7月31日	僅作合法工業用途
香港新界青衣航運路36號亞洲物流中心一順豐大廈六樓部分一室	10,000	獨立第三方	月租為150,000.00港元， 租期由2016年8月22日至 2016年11月21日	僅作倉庫

### 牌照、許可證及批文

與本集團營運及業務相關的法律及法規概要載於本招股章程「法規」一節。我們的董事已確認，我們的營運及業務毋須獲得重大必要的行業特定牌照、許可證及批文。

### 合規及訴訟事宜

我們的董事已確認，於業績記錄期間及於最後實際可行日期，概無發生性質屬重大或系統性的不合規事件。我們的董事亦已確認，於業績記錄日期及於最後實際可行日期，本集團成員公司並無涉及會對我們的營運、財務及聲譽造成重大影響的任何實際、未決或構成威脅的訴訟或重大申索。

## 風險管理及內部監控

我們的董事相信，有效的風險管理對我們的業務至關重要。我們在業務營運過程中面對各種風險。我們面臨的主要營運風險包括：(a)並無與客戶就購買貨運艙位訂立長期協議；(b)我們與主要供應商的業務關係出現不利變動；(c)客戶對手方風險；(d)無法將購買成本增加轉嫁至客戶；(e)我們供應商及客戶的業務活動受阻；(f)無法採購貨運艙位以滿足客戶需求；(g)貨運艙位整合效果不佳；(h)客戶集中風險；(i)我們在實行擴展計劃時面對的額外風險；(j)季節性波動；(k)管理層及具豐富經驗的人員流失；(l)無法獲得融資；(m)業務合作夥伴的服務質量欠佳；(n)我們的電子系統故障；及(o)第三方提出的潛在索償。有關我們所面臨各種風險及不確定因素的詳情，請參閱本招股章程「風險因素」一節。

此外，我們亦面對市場風險。尤其是，我們在正常業務營運過程中面臨貨幣、利率、信貸及流動資金風險。有關詳情，請參閱本招股章程附錄一載列的會計師報告附註27。

為了實踐有效的風險管理，我們已制定或正採取以下措施：

- (a) 藉助我們與現有供應商穩定的關係、顧客及業內聲譽，我們將繼續豐富我們的客戶基礎及供應商網絡，以保護本集團在我們業務過程中免受涉及顧客及供應商的營運風險，消除我們營運的季節性浮動之影響；
- (b) 當對本集團有商業上的益處時，我們會積極尋求機遇簽訂各種協議如貨運銷售代理協議和總銷售代理協議以達至供應商網絡及路線組合多元化，以及簽訂協議如包艙協議，以有利價格確保空運艙位量；
- (c) 我們定期評估客戶的信貸評級，並在必要時根據我們的評估對其信貸期、信貸額度、銀行及現金擔保規定作出修訂，以盡量減低客戶違約風險，並僅將於客戶已保留健全往績記錄及通過我們的信貸檢查後授出信貸期；
- (d) 我們的管理層將持續密切監控市場空運艙位量，時常與現行市場率對比我們採購自供應商的空運艙位量之採購成本，以確保我們所承諾之採購(即包艙協議下)保持在合理水平，使我們以有利價格採購空運艙位量，同時也滿足包艙協議下之最低承諾採購；

## 業 務

- (e) 我們的董事會負責全面評估及釐定董事會願意承擔的風險性質和程度，以達致我們的策略性目標，而在實行策略性計劃及目標方面的任何重大決策將由董事會層面進行檢討、討論及審批，以確保與我們業務計劃及策略相關的風險由我們的董事會徹底審查；
- (f) 我們將時常審閱我們管理層及僱員的工資及薪酬政策，確保我們提供之政策具有競爭力，能夠留住經驗豐富的專才，同時也符合本集團的業務及發展。
- (g) 我們的管理層將密切監控本集團之流動資金及財務狀況，確保本集團保持良好財務狀況；合理情況下，我們管理層將考慮獲得融資以支持本集團之營運，並實行我們的未來計劃，以實現我們的戰略目標；
- (h) 我們的香港本地送遞服務現時部分外判予商業合作夥伴；除密切監測商業合作夥伴的表現及服務質素以確保彼等達到客戶的要求及標準外，我們的目標為擴大車隊，以提升我們的配套物流服務，從而將任何業務合作夥伴提供不合格的服務予客戶，從而影響我們運作的影響減至最低；
- (i) 我們設置全面的資訊科技控制，以盡量減低系統故障的風險；
- (j) 我們所投購的保險符合行內業務規模及性質與我們相似的常規慣例，以確保我們針對第三方索償有足夠保障；及
- (k) 成立審核委員會以審閱及監察我們的財務申報過程及內部監控系統。

我們董事相信，通過採取上述措施並密切監控此等措施的有效性，本集團將能夠將業務營運過程中可能遇到的風險影響降至最低。