

## 業 務

### 概 覽

我們是一間在香港創立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泰國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，我們貨運代理業務應佔收益分別約為165.8百萬港元及189.8百萬港元，而我們物流業務應佔收益分別約為13.1百萬港元及19.5百萬港元。於同期，我們的純利總額分別約為9.3百萬港元及13.6百萬港元。

## 業 務

### 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。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。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。

## 業 務

(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，從我們與其中一間航空公司合作夥伴訂立總銷售代理安排可見一斑，據此，我們作為其在香港的代表以出售或轉售其貨運艙位。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而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。我們的董事相信，廣泛的航運選擇將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是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，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

## 業 務

### 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。

- (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。我們的航空公司合作夥伴願意與我們訂立總銷售代理安排，表示其認可我們的銷售表現及市場推廣能力，亦標誌著對我們未來擴充能力的信任。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，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，我們的配套物流服務應佔銷售成本分別約為8.4百萬港元及13.4百萬港元，分別佔我們的總銷售成本約5.9%及8.1%。於最後實際可行日期，我們擁有一架貨車、一架拖拉機及兩輛拖車以提供我們的本地送遞服務，且我們按需要將本地送遞服務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

## 業 務

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19.5百萬港元。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[編纂]所得款項淨額以實現未來計劃方式的詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

## 業 務

### 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			
	2014年		2015年	
	千港元	%	千港元	%
貨運代理 —	<b>165,887</b>	<b>92.7</b>	<b>189,854</b>	<b>90.7</b>
空運	72,611	40.6	101,947	48.7
海運	93,276	52.1	87,907	42.0
物流	<b>13,051</b>	<b>7.3</b>	<b>19,462</b>	<b>9.3</b>
總計	<b>178,938</b>	<b>100.0</b>	<b>209,316</b>	<b>100.0</b>

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			
	2014年		2015年	
	毛利 千港元	毛利率 %	毛利 千港元	毛利率 %
貨運代理 —	<b>30,698</b>	<b>18.5</b>	<b>37,587</b>	<b>19.8</b>
空運	9,271	12.8	13,027	12.8
海運	21,427	23.0	24,560	27.9
物流	<b>4,641</b>	<b>35.6</b>	<b>6,053</b>	<b>31.1</b>
總計	<b>35,339</b>	<b>19.7</b>	<b>43,640</b>	<b>20.8</b>

### 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日止兩個年度的總收益約92.7%及90.7%。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，我們來自出口貨物的收益分別約為156.8百萬港元及180.8百萬港元，分別佔我們的總收益約87.6%及86.4%，而我們來自進口貨物的收益分別約為7.8百萬港元及7.9百萬港元。

## 業 務

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			
	2014年		2015年	
	千港元	%	千港元	%
亞洲	131,782	84.0	134,126	74.2
非洲	9,981	6.4	9,093	5.0
北美	7,024	4.5	30,707	17.0
歐洲	6,980	4.4	5,683	3.1
其他 <sup>(附註)</sup>	1,058	0.7	1,193	0.7
<b>總計</b>	<b><u>156,825</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>180,802</u></b>	<b><u>100.0</u></b>

附註：「其他」類別包括大洋洲及南美。

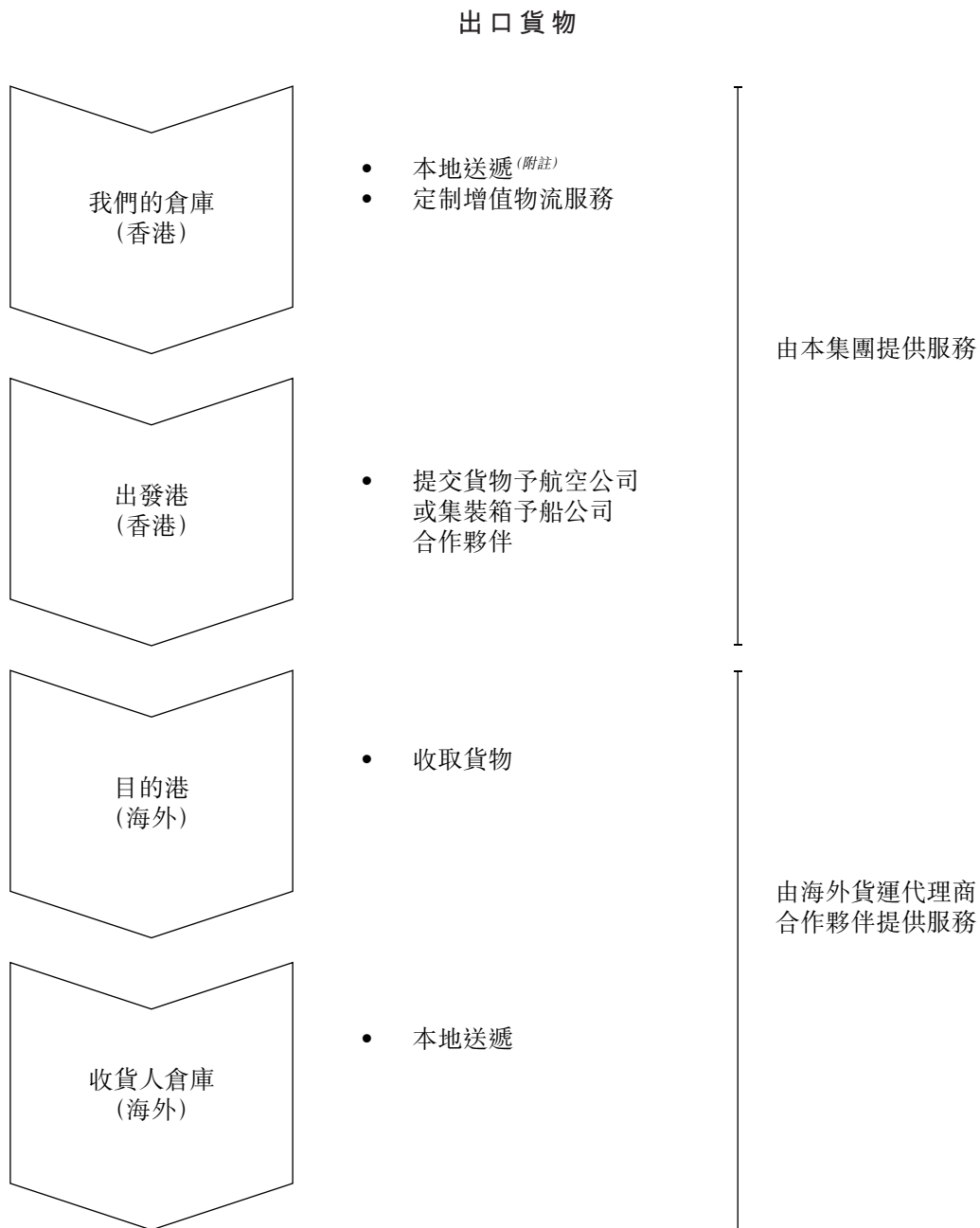
下表載列於業績記錄期間我們按目的地劃分的進口貨物收益明細：

### 按目的地劃分的進口貨物收益

	截至12月31日止年度			
	2014年		2015年	
	千港元	%	千港元	%
亞洲	5,995	77.2	5,795	73.8
非洲	77	1.0	8	0.1
北美	722	9.3	1,195	15.2
歐洲	924	11.9	746	9.5
大洋洲	44	0.6	111	1.4
<b>總計</b>	<b><u>7,762</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>7,855</u></b>	<b><u>100.0</u></b>

## 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：

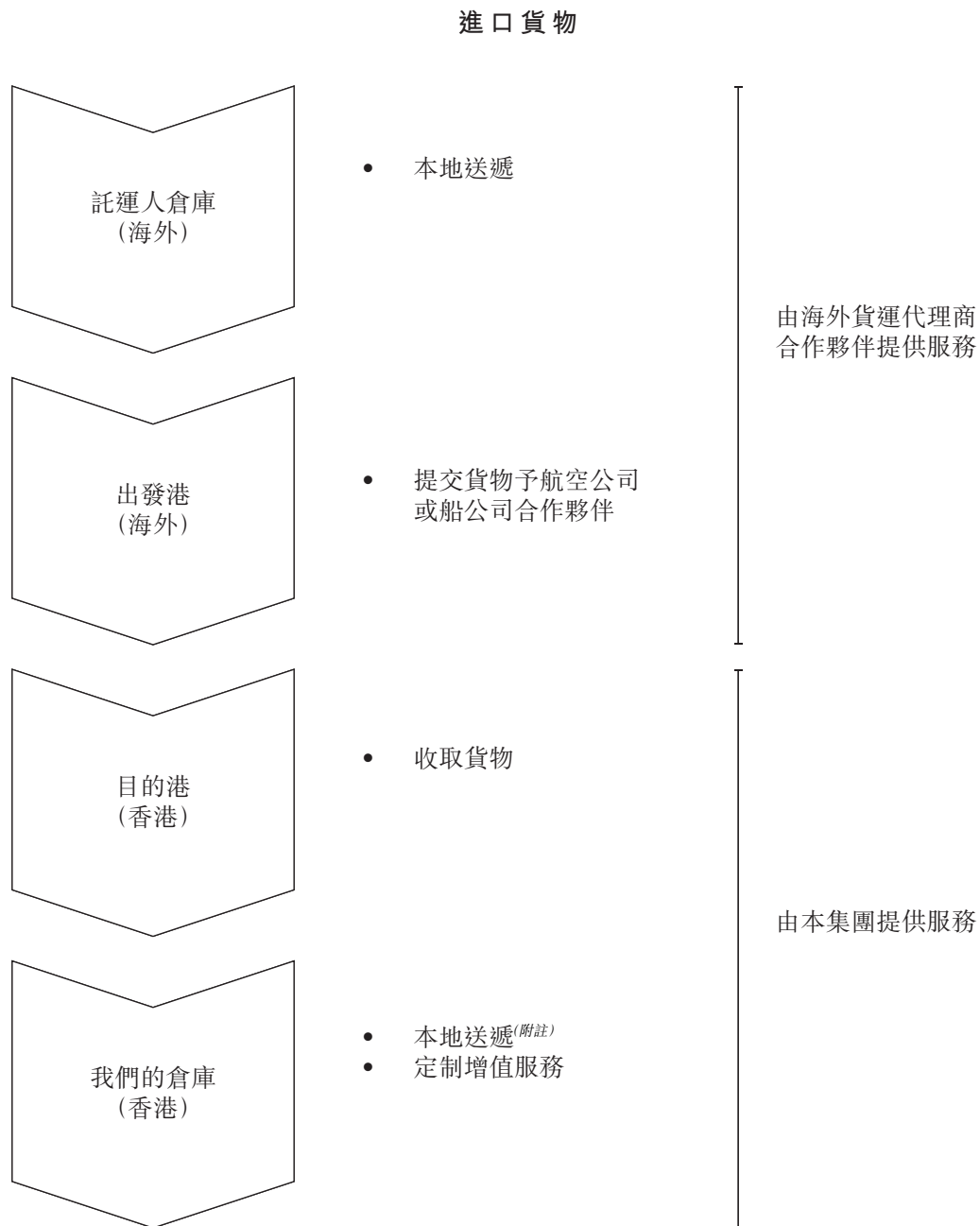


附註： 我們可能根據需要而外判我們的本地送遞服務予獨立送遞服務供應商。



## 業 務

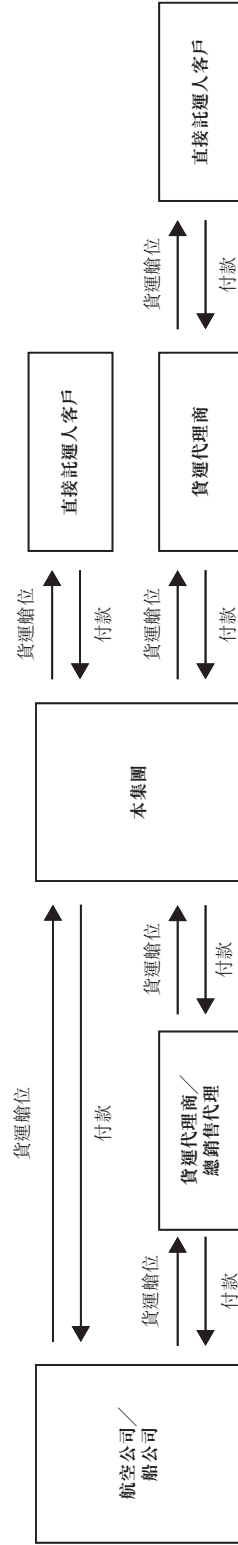
下圖載列我們或海外貨運代理商合作夥伴就進口貨物向直接託運人客戶提供貨運代理及配套物流服務：



附註：我們可能根據需要而外判我們的本地送遞服務予獨立送遞服務供應商。

## 業 務

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。



## 業 務

### (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，分別佔我們貨運代理服務應佔總銷售成本的約93.9%及94.0%。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，與航空公司合作夥伴直接預訂的貨運艙位分別約為33.0百萬港元及52.3百萬港元，分別佔來自空運貨運代理服務的總銷售成本約52.1%及58.8%。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 — 貨運作業服務」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。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的書面通知予以終止。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。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。

## 業 務

### 總銷售代理協議

我們其中一間航空公司合作夥伴願意與我們訂立總銷售代理安排，顯示其認可我們的銷售表現及營銷能力。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，我們已與總部位於泰國的一間區域性航空公司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。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安排的航空公司合作夥伴所經營由香港往曼谷航班運貨，彼等通常透過我們獲得貨運艙位，故我們毋須投放大量資源在市場推廣上。此外，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，請參閱本文件「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。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的固定收費計算。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，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。

## 業 務

### (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，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—貨運作業服務」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，最近期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的航空公司合作夥伴採購貨運艙位。於最後實際可行日期，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。

## 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			
	2014年		2015年	
	千港元	佔總收益 百分比	千港元	佔總收益 百分比
<b>貨運代理 —</b>				
空運	72,611	40.6	101,947	48.7
海運	93,276	52.1	87,907	42.0
<b>總計</b>	<b>165,887</b>	<b>92.7</b>	<b>189,854</b>	<b>90.7</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			
	2014年		2015年	
	毛利 千港元	毛利率 %	毛利 千港元	毛利率 %
<b>貨運代理 —</b>				
空運	9,272	12.8	13,027	12.8
海運	21,427	23.0	24,560	27.9

儘管供應商收取的空運艙位成本整體下降及燃料價格下跌導致我們出售予客戶的空運艙位價格下降，2015年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日止年度所佔收益而言為最大客戶（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）（「客戶C」）的銷量顯著增長。客戶C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客戶C對空運服務的需求高企，而客戶C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。客戶C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。

有關我們經營業績的更詳細討論，請參閱本文件「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	
	2014年 (千公斤)	2015年 (千公斤)
<b>空運貨運量—</b>	<b>4,134</b>	<b>5,512</b>
出口	4,033	5,341
進口	101	171

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	
	2014年 (千立方米)	2015年 (千立方米)
<b>海運貨運量—</b>	<b>344</b>	<b>376</b>
出口	299	330
進口	45	46

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，請參閱本文件「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。

## 業 務

### 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。現今，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日止年度，外判我們的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0.2百萬港元及0.5百萬港元。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、青衣及葵涌經營三個租賃倉庫，總樓面面積超過120,000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。



## 業 務



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，而我們將按需要把本地送遞服務外包予獨立送遞服務供應商。於最後實際可行日期，我們擁有三輛貨車、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，請參閱本文件「優勢、策略及未來計劃 — 業務策略及未來計劃」一段及「未來計劃及[編纂]」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「業務 — 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。

## 業 務

### 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(客戶C)訂立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客戶C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客戶C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客戶C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，以為客戶C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，負責按客戶C不時指示提供該等定制配套物流服務。我們每周向客戶C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。本集團與客戶C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，我們來自配套物流服務的收益分別約為13.1百萬港元及19.5百萬港元，分別佔我們總收益的7.3%及9.3%。

## 業 務

### 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、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、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、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及碼頭處理費等重大組成部分。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，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。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，請參閱本文件「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

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。

## 業 務

### 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。倘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，我們將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。

## 業 務

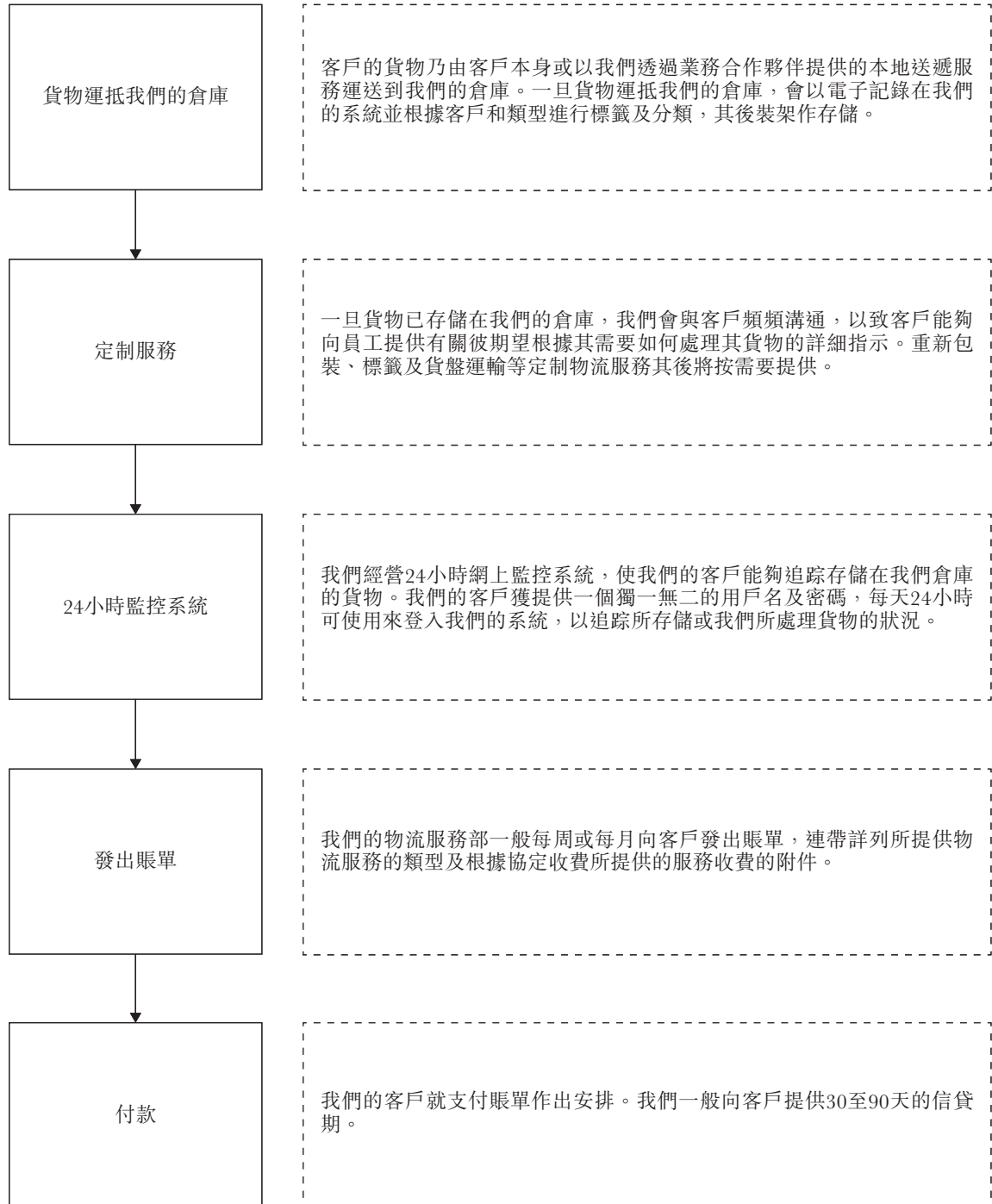
以下流程圖說明我們滿足客戶預訂申請由香港出口貨物的過程：



## 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：



## 業 務

### 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，我們來自直接託運人客戶的收益分別約為116.8百萬港元及142.8百萬港元，分別佔我們總收益的65.3%及68.2%。

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；

## 業 務

- (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13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年及2015年12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對貨運代理服務的需求增加所推動。我們的淡季為2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

我們經常在船務週刊登廣告，而該等船務週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，



## 業 務

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」一段及本文件「未來計劃及[編纂]」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，我們最大客戶應佔提供服務的收益分別約為20.1百萬港元及35.8百萬港元，分別佔我們提供服務的總收益約11.2%及17.1%，而我們五大客戶應佔提供服務的收益分別合共約為59.8百萬港元及84.8百萬港元，分別佔我們提供服務的總收益約33.4%及40.5%。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。有關該等風險的詳情，請參閱本文件「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。

## 業 務

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	客戶C	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	客戶D	貨運代理商	6	4,524	2.5
5	客戶E	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	客戶C	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	客戶F	針織布及鉤針織布製造商	6	6,198	2.9
5	客戶G	針織布及鉤針織布製造商	2	3,979	1.9
<b>合計：</b>				<b>84,816</b>	<b>40.5</b>

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，請參閱本文件「歷史、發展及重組 — 重組 — 出售JFX Holding」一段。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。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，飛迅達應佔我們提供服務的收益分別約為19.8百萬港元及19.0百萬港元，分別佔我們的總收益約11.1%及9.1%，而飛迅達應佔我們的採購額分別約為3.7百萬港元及2.3百萬港元，分別佔我們的總銷售成本約2.6%及1.4%。截至2014年及2015年12月31日止兩個年度，向飛迅達作出銷售應佔毛利分別約為0.4百萬港元及0.4百萬港元。

## 業 務

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)亦為我們的貨運艙位主要供應商之一。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，該客戶應佔提供服務的收益分別約為3.5百萬港元及3.3百萬港元，分別佔我們提供服務的總收益約2.0%及1.6%，而該客戶應佔我們的採購額分別約為5.0百萬港元及4.9百萬港元，分別佔我們的總銷售成本約3.5%及3.0%。截至2014年及2015年12月31日止兩個年度，向該客戶作出銷售應佔毛利分別約為0.8百萬港元及0.8百萬港元。

### 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。

## 業 務

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900,000港元，而存入本集團銀行賬戶的現金保證金為400,000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，我們的最大供應商應佔採購額分別約為14.9百萬港元及17.6百萬港元，分別佔我們的總銷售成本約10.4%及10.6%，而我們的五大供應商應佔採購額分別合共約為49.8百萬元及59.4百萬元，分別佔我們的總銷售成本約34.7%及35.8%。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。

## 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>

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，我們已與一間總部設於泰國的區域性航空公司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

## 業 務

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。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，我們向供應商提供的銀行擔保總額分別約為7.7百萬港元及5.1百萬港元，而本集團於同日作出的現金保證金總額分別為零及約3.0百萬港元。自2015年12月起，根據訂立的總銷售代理協議，已向我們的泰國航空公司合作夥伴提供現金保證金合共約3.0百萬港元。我們的董事確認，於業績記錄期間及於最後實際可行日期，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。

## 業 務

### 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，請參閱本文件「行業概覽」一節。

### 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。



## 業 務



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，請參閱本文件「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。

## 業 務

### 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	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，請參閱本文件「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。我們已為貨運代理商及倉庫營運者投購所需保險，以保障對船期延誤所引起貨損和法律責任及其他相關法律責任而提出的索償。我們亦已按法律規定就業務過程中辦公室的損失或損壞投購保單及其他保單。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

## 業 務

們蒙受的一切損失。有關該等風險的詳情，請參閱本文件「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，請參閱本文件附錄四「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。

## 業 務

### 僱員

於2014年及2015年12月31日及最後實際可行日期，我們在香港分別共有90名、87名及101名僱員。下表載列於2014年及2015年12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		於最後實際 可行日期
	2014年	2015年	
管理	2	2	2
財務及行政	15	16	17
銷售	18	10	13
營運	55	59	69
總計	90	87	101

### 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，其主要條款載於本文件附錄四「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

## 業 務

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 (平方呎)	出租人	租約主要條款	用途
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 利寶時中心802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
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	1,500	獨立第三方	月租為16,500港元，租期由 2014年6月1日至2016年 5月31日  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

## 業 務

地點	概約建築面積 (平方呎)	出租人	租約主要條款	用途
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367,913港元，租期由 2014年6月8日至2016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
			月租為424,515港元，租期由 2016年6月8日至2018年 6月7日	集裝箱貨運站
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	以駿高物流倉庫的 貿易／商業名稱 經營的倉庫及 集裝箱貨運站
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	以駿高物流倉庫的 貿易／商業名稱 經營的倉庫及 集裝箱貨運站
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	以駿高物流倉庫的 貿易／商業名稱 經營的倉庫及 集裝箱貨運站

## 業 務

### 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文件「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，請參閱本文件「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，請參閱本文件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) 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；
- (b) 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；
- (c) 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；

## 業 務

- (d) 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；及
- (e) 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。