

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概要，故此未載有可能對閣下而言屬重要的全部資料。閣下決定投資[編纂]前，應細閱整份招股章程。任何投資均涉及風險。投資[編纂]所涉及部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下決定投資[編纂]前應細閱該節。本節所載之詞彙釋義載於本文件「釋義」及「技術詞彙表」兩節。

業務概覽

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。我們的歷史可追溯至1990年。我們的業務模式雙管齊下，主要包括(a)透過向航空公司、船公司、其他貨運代理商或總銷售代理購買貨運艙位及轉售予代表其託運人客戶的其他貨運代理商提供貨運代理服務；及(b)提供配套物流服務，包括為直接客戶提供定制增值服務。我們的核心業務由貨運代理服務組成。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。我們的董事已確認，有關現金流量差距對本集團的流動性並無重大不利影響。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，主要乃由於我們就截至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. (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。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，我們向Incipio Technologies Inc.提供服務的收益分別約為11.3百萬港元、35.8百萬港元及5.7百萬元，分別佔我們的總收益約6.3%、17.1%及12.1%。Incipio Technologies Inc.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 Technologies Inc.對空運服務的需求高企，而Incipio Technologies Inc.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 Technologies Inc.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。於截至2014年及2015年12月31日兩個年度，我們的純利總額分別約為9.3百萬港元及13.6百萬港元，而截至2016年3月31日止三個月的淨虧損總額約為2.5百萬港元，主要歸因於所產生的[編纂]開支約4.6百萬港元。於業績記錄期間，我們的業務重點並無重大變動。

概 要

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：

按業務分部劃分的收益

	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	%
貨運代理一	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>

貨運代理服務

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。利用與我們供應商穩定的業務關係，通過(a)從供應商處以具有競爭力的價格獲得艙位、(b)拼箱以及(c)按目標利率向客戶出售我們的艙位，我們獲利並維持毛利率。我們拼箱水平越高，我們能最大化利潤的機會就越大。有關拼箱過程之詳情，請參閱本文件「業務—營運—貨運代理服務—拼箱」一段。

一般而言，直接托運人直接從航空公司及海運公司獲得艙位商業上並不合理，因為(a)直接托運人缺乏與航空公司及海運公司的業務關係；(b)直接托運人的貨運量不足以符合直接從航空公司或海運公司以具有競爭力的價格獲得艙位的資格；及(c)貨運代理商能更靈活的為其貨運代理服務提供定制的配套物流服務。作為業內2級參與者，我們更有能力作為綜合物流服務提供商，向我們客戶提供範圍廣闊的運輸及物流服務。有關我們競爭優勢及我們如何在市場中生存下來並佔據一席之地之詳情，請分別參閱本文件「業務—優勢、策略及未來計劃—競爭優勢」和「業務—市場及競爭—我本集團業務的可持續發展」段。我們透過向供應商購買貨運艙位並將貨運艙位出售予客戶再加上目標利潤率產生溢利。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，我們貨運代理艙務應佔毛利分別約為30.7百萬港元、37.6百萬港元、8.8百萬元，毛利率分別約為18.5%、19.8%及21.1%。

概 要

非承諾購買

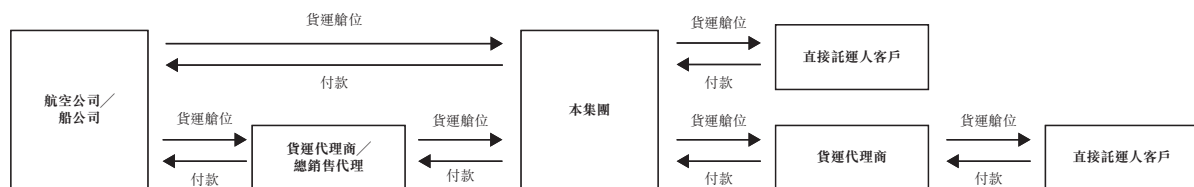
我們從供應商購買的絕大部分貨運艙位均屬非承諾購買。非承諾購買為我們僅按客戶要求作出購買。截至2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2016年3月31日止三個月，非承諾購買分別佔我們貨運代理服務應佔總銷售成本的約93.9%及94.1、及95.0%。

我們僅在並無訂立任何代理或長期協議並透過直接預訂及多種其他類型協議採購空運艙位時，方會透過直接預訂採購所有海運艙位。我們就採購航空貨運艙位與供應商訂立的協議種類包括貨運銷售代理協議、總銷售代理協議及包艙協議。我們獲航空公司合作夥伴委聘為非獨家總銷售代理，以代表他們在香港向獲航空公司合作夥伴營運的航班出售貨運艙位。我們亦獲一間泰國區域性航空公司委聘為非獨家總銷售代理，以銷售其於香港的航空貨運艙位。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。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。我們並無承諾根據貨運銷售代理協議及總銷售代理協議購買航空公司合作夥伴經營航線的任何最低空運艙位。

承諾購買

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。根據我們於業績記錄期間及最後實際可行日期與其中一間航空公司合作夥伴訂立的包艙協議，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。有關我們貨運代理服務業務分部的非承諾購買及已承諾購買貨運艙位的詳情，請參閱本文件「業務—我們的服務」一段。

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。



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。我們自2005年起一直透過

概 要

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，以策略性地在託運人客戶中建構一個鮮明的公司形象。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，為我們的客戶提供定制增值物流服務。

競爭格局

我們在綜合物流服務行業中經營。我們經營的市場高度分散，並可根據主要行業組別分部，主要組別包括空運及海運貨運代理服務及其他物流服務。香港綜合物流服務市場中，有能力整合不同服務模塊及在價值鏈中擔任多重角色的服務供應商正變得越來越具競爭力及備受推崇。貨運代理商因此通過提供更多增值服務以回應市場需求。我們的核心貨運代理業務處於空運及海運貨運代理市場，其中主要有兩層參與者。第一層參與者一般為全球領先的大型物流集團，物流網絡及業務覆蓋面遍佈全世界。第一層參與者通常擁有高水平的垂直及水平貨運能力及運載力。除一般為本地及區域參與者，其網絡覆蓋若干重點物流地區及貨物種類的參與者外。本集團亦為第二層參與者。根據弗若斯特沙利文報告，第一層參與者大約為20至30名，而第二層則高度分散，大約為500至800名參與者。於2015年，第一層參與者的合共收益佔比約為45%，收益金額約為540億港元。同時，第二層參與者收益約為658億港元，佔比約為55%，其中本集團佔第二層參與者的空運及海運貨運代理服務總收益約0.3%，即約187百萬港元。有關我們經營所在市場及面對的競爭的詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

客戶及供應商

客戶

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。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%。

概 要

供應商

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。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%。

於業績記錄期間，JFX Holding的全資附屬公司飛迅達物流有限公司為我們五大客戶之一，亦為貨運艙位的供應商之一。此外，我們主要客戶之一(並非我們於業績記錄期間的五大客戶之一)亦為同期貨運艙位的主要供應商(並非我們於業績記錄期間的五大供應商之一)之一。

有關我們客戶及供應商的詳情，請參閱本文件「業務 — 客戶」及「業務 — 供應商」各段。

競爭優勢

我們的董事相信，我們的競爭優勢為我們迄今達致成功的關鍵因素。我們具備以下競爭優勢，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) 在貨運代理行業服務超過25年，往績昭著；
- (b) 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；
- (c) 與供應商的穩定業務關係；
- (d) 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；
及
- (e) 執行董事及高級管理人員團隊擁有豐富的行業專業知識及卓越的執行能力。

有關我們的競爭優勢如何令我們達致成功的進一步詳情，請參閱本文件「業務 — 優勢、策略及未來計劃 — 競爭優勢」一段。

概 要

業務策略

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透過進一步發展我們的貨運代理及物流業務成為全球貨運代理及物流業務的主要市場參與者。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；
- (b) 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；
- (c) 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；
- (d) 將我們的倉庫資訊科技系統升級；及
- (e) 加強我們的銷售及市場推廣工作，以提升銷售表現。

有關我們實施未來計劃時打算如何應用[編纂]所得款項之詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

主要營運及財務數據

下表載列本集團的主要營運及財務數據。有關該等主要營運及財務數據的詳細分析，請參閱本文件「財務資料」一節。

我們的收益及銷售成本明細

	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	%	千港元	%
按客戶類型劃分的 收益					(未經審核)			
直接客戶	129,883	72.6	162,242	77.5	33,790	76.9	33,119	70.4
直接託運人客戶	116,832	65.3	142,780	68.2	30,619	69.7	28,011	59.5
物流服務客戶	13,051	7.3	19,462	9.3	3,171	7.2	5,108	10.9
貨運代理商客戶	49,055	27.4	47,074	22.5	10,134	23.1	13,926	29.6
總計	178,938	100.0	209,316	100.0	43,924	100.0	47,045	100.0

概 要

	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	%
					(未經審核)			
按目的地劃分的								
出口貨物收益								
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 ^(附註1)	1,058	0.7	1,193	0.7	240	0.6	54	0.1
總計	156,825	100.0	180,802	100.0	39,386	100.0	40,328	100.0
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
					(未經審核)			
按發貨地劃分的								
進口貨物收益								
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	7,762	100.0	7,855	100.0	1,622	100.0	1,905	100.0
	2014年		2015年		2015年		2016年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
					(未經審核)			
按亞洲目的地劃分的								
出口貨物收益								
孟加拉國	67,668	51.3	79,224	59.1	16,935	54.2	16,042	47.9
越南	21,851	16.6	22,502	16.8	5,324	17.0	4,522	13.5
柬埔寨	13,276	10.1	9,088	6.8	2,647	8.5	2,305	6.9
斯里蘭卡	11,298	8.6	10,179	7.6	2,367	7.6	2,490	7.4
印尼	5,687	4.3	3,326	2.5	742	2.4	541	1.6
泰國	2,450	1.9	4,063	3.0	634	2.0	5,858	17.5
其他 ^(附註2)	9,552	7.2	5,744	4.2	2,585	8.3	1,746	5.2
總計	131,782	100.0	134,126	100.0	31,234	100.0	33,504	100.0

概 要

	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	%
	(未經審核)							
按亞洲發貨地劃分的 進口貨物收益								
印度	1,172	19.6	821	14.2	289	23.3	105	8.1
台灣	1,107	18.5	1,041	18.0	189	15.2	207	16.1
中國	811	13.5	390	6.7	144	11.6	32	2.5
孟加拉國	807	13.5	397	6.8	90	7.3	49	3.8
南韓	458	7.6	966	16.7	155	12.5	354	27.4
新加坡	440	7.3	355	6.1	91	7.3	75	5.8
越南	331	5.5	421	7.3	65	5.2	81	6.3
斯里蘭卡	263	4.4	252	4.3	61	4.9	73	5.7
泰國	203	3.4	614	10.6	70	5.7	159	12.3
其他 ^(附註3)	403	6.7	538	9.3	87	7.0	155	12.0
總計	5,995	100.0	5,795	100.0	1,241	100.0	1,290	100.0

	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	%
	(未經審核)							
銷售成本明細								
運費 ^(附註4)	100,060	69.7	115,435	69.7	25,901	71.5	24,586	66.1
本地費用 ^(附註5)	17,571	12.2	20,653	12.5	4,309	11.9	4,866	13.1
貨車成本 ^(附註6)	9,258	6.4	9,832	5.9	2,279	6.3	2,029	5.5
經營租金付款	5,399	3.8	8,341	5.0	1,714	4.7	2,263	6.1
員工成本	4,751	3.3	5,271	3.2	1,412	3.9	1,759	4.7
其他 ^(附註7)	6,560	4.6	6,144	3.7	589	1.7	1,706	4.5
總計	143,599	100.0	165,676	100.0	36,204	100.0	37,209	100.0

附註：

- 「其他」類別包括大洋洲及南非。
- 「其他」類別於2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2015年及2016年3月31日止三個月分別包括亞洲27個、29個、24個及23個其他國家。
- 「其他」類別於2014年及2015年12月31日止兩個年度以及截至2015年及2016年3月31日止三個月分別包括亞洲7個、10個、6個及7個其他國家。
- 運費指貨運艙位成本。
- 本地費用包括本地手續費及文件費用成本。
- 貨車成本包括地面運費成本。
- 「其他」類別包括貨櫃固封費、貨櫃不平衡費用及其他雜項費用。

概 要

我們按客戶類型細分的毛利及毛利率

	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	%
直接客戶	32,078	24.7	41,025	25.3	7,021	20.8	8,265	25.0
直接託運人客戶	27,437	23.5	34,972	24.5	6,519	21.3	7,266	25.9
物流服務客戶	4,641	35.6	6,053	31.1	502	15.8	999	19.6
貨運代理商客戶	3,261	6.6	2,615	5.6	699	6.9	1,571	11.3
總計	35,339	19.7	43,640	20.8	7,720	17.6	9,836	20.9

我們按主要目的地及發貨地細分的毛利及毛利率

	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	%
按亞洲目的地劃分出口 貨物產生的毛利								
孟加拉國	12,151	18.0	15,441	19.5	3,148	18.6	2,946	18.4
越南	4,243	19.4	5,708	25.4	1,034	19.4	1,245	27.5
柬埔寨	3,223	24.3	2,211	24.3	372	14.0	561	24.3
斯里蘭卡	1,211	10.7	1,219	12.0	254	10.7	298	12.0
印尼	1,058	18.6	767	23.1	138	18.6	125	23.1
泰國	664	26.4	1,201	29.6	132	20.9	1,651	28.2
其他	1,844	19.3	1,226	21.3	506	19.6	387	22.2
總計	24,394	18.5	27,773	20.7	5,584	17.9	7,213	21.5

概 要

	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	%
按亞洲發貨地劃分入口 貨物產生的毛利					(未經審核)			
印度	300	25.5	210	25.5	74	35.2	27	25.5
台灣	389	35.2	366	35.2	67	16.2	73	35.2
中置	107	13.2	51	13.2	19	19.2	4	13.2
孟加拉國	165	20.5	81	20.5	18	23.9	10	20.5
南韓	166	36.3	350	36.3	56	13.2	128	36.3
新加坡	84	19.2	68	19.2	18	20.5	14	19.2
越南	55	16.7	70	16.7	11	22.0	13	16.7
斯里蘭卡	58	22.0	56	22.0	13	27.7	16	22.0
泰國	49	23.9	146	23.9	17	16.7	38	23.9
其他	75	18.5	107	20.0	15	17.3	29	18.6
總計	1,448	24.2	1,505	26.0	308	24.8	352	27.3

我們按貨物種類劃分的貨運量明細

	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 —	4,134	5,512	1,048	1,912
出口	4,033	5,341	1,028	1,873
進口	101	171	20	39
	(千立方米)	(千立方米)	(千立方米)	(千立方米)
海運貨運量 —	344	376	91	87
出口	299	330	81	71
進口	45	46	10	16

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
總計	30,721	36,889	6,523	7,985

概 要

摘自綜合損益及其他全面收益表的選定資料

	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	毛利率%	千港元	毛利率%
收益	178,938	—	209,316	—	43,924	—	47,045	—
毛利	35,339	19.7	43,640	20.8	7,720	17.6	9,836	20.9
年/期內溢利 (虧損)及全面收 入(開支)總額	9,279	5.2	13,586	6.5	1,424	3.2	(2,517) ^(附註)	(5.4)

附註：截至2016年3月31日止三個月，所產生的[編纂]開支應佔淨虧損約為4.6百萬港元。倘撇除[編纂]開支，我們將錄得純利約2.0百萬港元。儘管截至2016年3月31日止三個月的淨虧損，我們的董事認為我們將於截至2016年12月31日止年錄得溢利。

摘自綜合財務狀況表的選定資料

	於12月31日		於3月31日
	2014年	2015年	2016年
	千港元	千港元	千港元
流動資產	68,139	70,645	46,285
流動負債	56,006	44,845	27,049
非流動資產	5,483	6,127	10,133
非流動負債	1,293	845	804
權益總額	16,323	31,082	28,565

摘自綜合現金流量表的選定資料

	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
營運資金變動前的經營 現金流量	12,403	17,700	2,094	(1,855)
經營活動所得(所用) 現金淨額	5,668	6,800	6,499	(8,878) ^(附註)
投資活動(所用)所得 現金淨額	(17,339)	14,448	16,219	14,881
融資活動所得(所用) 現金淨額	11,660	(19,345)	(24,317)	(1,703)
現金及現金等價物(減少) 增加淨額	(11)	1,903	(1,599)	4,300

附註：截至2016年3月31日止三個月，我們錄得經營活動所用現金流量淨額約8.9百萬港元，乃歸因於(a)所產生的[編纂]開支約4.6百萬港元；(b)應付關聯方款項減少約14.3百萬港元；經(c)應收關聯方款項

概 要

減少約7.2百萬港元所抵銷。倘撇除上述第(a)、(b)及(c)的淨影響，我們將錄得經營活動所得現金流量淨額約2.8百萬港元。

主要財務比率

	於12月31日／ 截至12月31日止年度		於3月31日／ 截至3月31日 止三個月
	2014年	2015年	2016年
流動比率	1.2倍	1.6倍	1.7倍
資產負債比率	16.2%	3.2%	4.3%
利息覆蓋率	115.6倍	356.0倍	不適用
總資產回報率	12.6%	17.6%	(4.5)%
股本回報率	56.8%	43.7%	(8.8)%

貿易應收款項及貿易應付款項週轉天數

	於12月31日		於3月31日
	2014年	2015年	2016年
平均貿易應收款項週轉天數	63	58	62
平均貿易應付款項週轉天數	29	29	34

於業績記錄期間，我們的平均貿易應收款項週轉天數為58至63天，而平均貿易應付款項週轉天數為29至34天。這表明我們的平均貿易應收款項週轉天數與平均貿易應付款項週轉天數之間不匹配，導致潛在現金流量缺口。我們董事認為該等現金流量缺口在貨運代理商中很常見，這些代理商在業內有著相似的業務模式。我們的董事已確認，有關現金流量差距對本集團的流動性並無重大不利影響。

[編纂]數據

	根據 [編纂] 每股[編纂] 港元計算	根據 [編纂] 每股[編纂] 港元計算
股份市值 ^(附註1)	[編纂]港元	[編纂]港元
本公司擁有人應佔本集團未經審核備考經調整 每股綜合有形資產淨值 ^(附註2)	[編纂]港元	[編纂]港元

概 要

附註：

1. 股份市值乃按緊隨[編纂]及[編纂]完成(假設為2016年3月31日)後已發行[編纂]股份計算，但並未計及因行使根據購股權計劃可能授出的任何購股權而獲行使可能配發及發行的任何股份或根據本公司一般授權及購回授權可能發行或購回的任何股份。
2. 本公司擁有人應佔本集團未經審核備考經調整每股綜合有形資產淨值乃經參考若干估計及調整編製。進一步詳情請參閱本文件附錄二。

風險因素

本集團的營運涉及若干風險，其中許多超出本集團控制。我們面對的重大風險包括：

- (a) 未能於未來維持於業績記錄期間的收益及純利增長；
- (b) 未能成功實施我們的未來計劃令我們的發展前景受限；
- (c) 缺乏與我們的客戶就已承諾購買貨運艙位訂立長期協議；
- (d) 與我們主要供應商的業務關係出現不利變動；
- (e) 我們的客戶未能結算我們的賬單，令我們面對客戶對手方風險；
- (f) 無法將增加的購買成本轉嫁予客戶；
- (g) 經濟衰退以及供應商及客戶業務活動中斷；
- (h) 無法獲得貨運艙位以滿足客戶的需求；
- (i) 未能有效進行拼箱；
- (j) 我們客戶的業務活動受政治及經濟狀況變動影響，使我們承受地區客戶集中風險；
- (k) 作為擴充計劃一部分擴大貨運航線使我們面臨額外風險；
- (l) 我們的營運業績受季節性波動影響；及
- (m) 無法聘用及挽留經驗豐富的僱員。

有關我們面對的各種風險及不明朗因素的詳情，請參閱本文件「風險因素」一節。

概 要

股東資料

緊隨[編纂]及[編纂]完成後(在不計根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可予發行的任何股份下)，Million Venture將有權於本公司股東大會上行使或控制行使[編纂]%的表決權。Million Venture由鄭先生直接全資擁有。因此，Million Venture及鄭先生為我們的控股股東。有關詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。

我們的控股股東、董事及彼等各自的緊密聯繫人並無在本集團業務以外擁有任何與本集團業務構成或可構成競爭並須根據創業板上市規則第11.04條作出披露的權益。

股息

於業績記錄期間，本集團已於2014年分派中期股息156,000港元，而2015年及截至2016年3月31日止三個月則並無宣派股息。本集團目前並無任何特定股息政策。董事會可在考慮(其中包括)我們的盈利、財務狀況、現金需求及可供動用現金以及董事可能視為相關的任何其他因素後酌情決定未來是否派付股息及其金額。由於該等因素及派付股息乃由董事會酌情決定，董事會有權保留更改派付股息的計劃的權利，概不能保證日後將會宣派及派付任何特定股息金額或根本不會宣派及派付任何股息。有意投資者務須注意，過往派付股息不應被視為我們未來股息政策的指標。

[編纂]

我們的董事相信股份[編纂]將提升本集團地位而[編纂][編纂]淨額將擴大我們的資本基礎並提供資金以實施本文件「業務 — 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]」一節所載列的業務策略及未來計劃。

假設[編纂]定於[編纂]港元(即[編纂]範圍的中位數)，經扣除本公司應付之[編纂]佣金及預計費用後，[編纂][編纂]淨額預計合共將約[編纂]港元。我們的董事擬將該等[編纂]淨額撥作以下用途：

- (a) 約[編纂]港元或[編纂]%將用作進一步發展我們的貨運代理業務；
- (b) 約[編纂]港元或[編纂]%將用作進一步發展我們的物流業務；
- (c) 約[編纂]港元或[編纂]%將用作進一步加強銷售及營銷工作；及

概 要

(d) 約[編纂]港元或[編纂]%將用作我們的一般營運資金或其他企業用途。

概括而言，本集團自最後實際可行日期起至2018年12月31日實施的目標將以[編纂][編纂]淨額撥付如下：

	自最後實際 可行日期起至 2016年12月31日 百萬港元	截至以下日期止六個月				總計 百萬港元
		2017年 6月30日 百萬港元	2017年 12月31日 百萬港元	2018年 6月30日 百萬港元	2018年 12月31日 百萬港元	
進一步發展我們的 貨運代理業務	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
進一步發展我們的 物流業務	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
進一步加強我們的 銷售及營銷工作	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
一般營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

[編纂]開支

我們的[編纂]開支總額預計將約為[編纂]港元，其中約[編纂]港元將於本集團截至2016年12月31日止年度的損益賬內確認，而餘下的估計[編纂]開支[編纂]港元將於[編纂]後自權益扣除。故此，由於預期截至2016年12月31日止年度的純利將大幅減少，本集團截至2016年12月31日止年度的財務業績預計將受到[編纂]相關的估計開支所大幅影響。有關[編纂]開支屬現時估計，僅供參考，而將於本集團截至2016年12月31日止年度的損益賬內扣除的最終金額及從本集團資本中扣除的金額可予變動。

[編纂]之原因

於2016年7月31日授予本集團之銀行借款融資9.0百萬港元，約2.0百萬港元為銀行透支額，約7.0百萬港元為兩封循環擔保函之綜合限額和履約保證融資額。於2015年12月31日，本集團為我們供應商提供的銀行擔保總額為約5.1百萬港元，旨在為我們就我們貨運代理業務的航空及海運艙位支付責任提供擔保。於2016年7月31日，本集團為我們供應商提供的銀行擔保總額進一步增加至約5.7百萬港元。據本節「[編纂]」段所披露者，我們部分的未來計劃為進一步發展我們的貨運代理業務，而此將不可避免的涉及為供應商進一步提供銀行擔保或現金按金以擔保我們購買艙位之責任。我們亦被要求根據總銷售代理協議為我們於泰國的航空公司夥伴提供總額約為3.0百萬港元之現金按金，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

概 要

貨量後按正常商業條款公平協商確定。倘我們要通過物色到合適的新航空公司及船公司，進一步拓展我們的貨運航線組合及我們的總銷售代理協議，我們目前9.0百萬港元之銀行融資將無法滿足我們的拓展計劃。

有力的資本支持對於貨運代理及物流服務市場來說，是成功的關鍵因素以及進入門檻。我們董事相信，[編纂]不僅為我們拓展計劃提供了[編纂]淨額，亦會帶來其他隱形裨益比如只有上市公司才擁有的便利的募集資金平台，使本集團在未來能獲得股權及債務融資。於2016年3月31日，本集團僅維持銀行結餘及現金合共約9.9百萬港元。[編纂]將使本集團立即募得資金，並能在未來進入股本市場募集資金以滿足資本需求。由於我們業務的天然屬性，我們並不擁有任何物業能夠用來作為抵押或擔保，以從銀行獲得債務融資。我們董事相信獲得[編纂]能使本集團更容易且更經濟的從銀行獲得充足的債務融資，以支持未來營運及發展。此外，[編纂]將使本集團(a)獲得曝光度；(b)加強我們的業內地位；及(c)進一步增強我們的業內聲譽，使我們能更容易的維持目前與供應商網絡和客戶的業務關係，並進一步探索與新供應商和客戶尤其是著名航空公司和海運公司的潛在商業機遇。

[編纂]開支約佔[編纂][編纂]淨額54%，其約佔[編纂][編纂]總額的35%。我們董事認為，鑒於上述本集團[編纂]之裨益，該等比例屬合理。

近期發展

開展新倉庫的業務營運

為應付對我們物流服務的更高需求及提升客戶經驗，我們自2016年4月起租賃位於青衣及油塘的三個新倉庫，藉此進一步擴大我們的倉庫。我們分別於2016年4月及2016年8月開始租賃位於青衣亞洲物流中心的兩個新倉庫，其概約建築面積分別超過35,000平方呎及10,000平方呎，同時我們於2016年8月開始租賃位於油塘的另一個新倉庫，其概約建築面積為14,000平方呎。我們亦旨在透過擴大車隊及提升倉庫資訊科技系統，進一步發展我們的物流業務。我們的經營租賃付款已憑藉我們上述三個於青衣及油塘的倉庫租賃而增加。有關詳情，請參閱本文件「業務 — 優勢、策略及未來計劃 — 業務策略及未來計劃」一段。

我們於業績記錄期間後的財務表現

根據本集團截至2016年7月31日止七個月的未經審核管理賬目(乃由本公司申報會計師根據香港會計師公會頒佈之香港審閱委聘準則第2410號「由實體獨立核數師審閱中期財務資料」，我們錄得收益約120.7百萬港元。

概 要

預期就[編纂]維護的董事袍金、員工成本以及法律及專業費用將於[編纂]後增加。

無重大不利變動

除上述[編纂]開支總額外，我們的董事確認，直至本文件日期，本集團自2016年3月31日(即編製本集團最新經審核財務報表之日)以來的財務或營運狀況或本集團前景並無重大不利變動，且自2016年3月31日以來概無發生將會對本文件附錄一載列的會計師報告所示資料造成重大影響的事件。據我們所得悉，我們經營所在的貨運代理及物流行業的整體狀況概無發生已經或將會對本集團業務營運或財務狀況造成重大不利影響的重大變動。