

## 業 務

### 概覽

我們是領先的電子支付終端方案供應商，專注於在香港提供電子支付終端機及周邊設備採購以及電子支付終端系統支援服務。我們將自己定位為電子支付終端機生產商與收單機構之間的橋樑，提供全方位電子支付終端方案，包括電子支付終端機及周邊設備採購服務，以及開發符合電子支付標準驗收認證的軟件及提供電子支付終端機的安裝、日常維護、維修及其他相關服務（「電子支付終端系統支援服務」）。此外，我們亦為收單機構及商戶提供按個別項目訂制的軟件方案服務。

我們為收單機構以及商戶提供電子支付終端機及周邊設備採購服務。我們是 Verifone Systems International Limited（Verifone的附屬公司）及供應商乙一家附屬公司的增值夥伴。根據弗若斯特沙利文報告，Verifone及供應商乙按收益計於2015年為全球前兩名電子支付終端機生產商。作為增值夥伴，我們推廣及推銷產品，並為相關電子支付終端機開發可通過香港及澳門收單機構認證的軟件應用程式。我們自2008年10月起與Verifone建立長期業務關係、自2009年5月起與百富建立長期業務關係及自2010年11月起與供應商乙建立長期業務關係。憑藉我們於電子支付行業的經驗，加上我們與電子支付終端機及周邊設備生產商建立的良好業務關係，我們能夠建議符合客戶要求的合適電子支付終端方案。於截至2015年3月31日及2016年3月31日止兩個年度各年，我們為客戶採購電子支付終端機及周邊設備，分別賺取收益約14.0百萬港元及20.6百萬港元。

根據弗若斯特沙利文報告，電子支付終端機生產商及收單機構未必可以在其經營業務的市場設立團隊以提供電子支付終端系統支援服務，因此通常會將電子支付終端系統支援服務外判予電子支付終端方案供應商。我們的電子支付終端系統支援服務涉及為收單機構佈置於商戶內的電子支付終端機提供安裝、維護、回收、維修及其他相關服務，有關商戶包括百佳、DFS、屈臣氏及香港崇光百貨等香港連鎖店及百貨公司。作為我們電子支付終端系統支援服務的其中一環，我們亦向商戶提供使用電子支付終端機的全天候熱線服務及基本培訓。於2016年3月31日，我們與四家電子支付終端機生產商訂有服務安排，以提供電子支付終端系統支援服務，覆蓋15家收單機構<sup>附註</sup>，並直接向十家收單機構<sup>附註</sup>及五家商戶提供電子支付終端系統支援服務，覆蓋香港及澳門約46,000部電子支付終端機。於截至2015年3月31日及2016年3月31日止兩個年度各年，我們透過提供電子支付終端系統支援服務，分別賺取收益約19.9百萬港元及24.4百萬港元。根據弗若斯特沙利文報告，於2015年，我們按提供電子支付終端系統支援服務的電子支付終端方案供應商的收益計排名第一，佔香港市場份額的54.0%。

附註：其中五家收單機構為相同的收單機構。

## 業 務

我們亦透過開發按個別項目訂制的軟件，提供增值軟件方案，這些方案簡化了數據收集程序，從而優化收單機構及商戶的支付交易處理及營運流程。於往績記錄期間，我們為客戶開發與（其中包括）客戶關係管理及電子零售管理（「ERM」）有關的軟件。於截至2015年3月31日及2016年3月31日止兩個年度各年，我們分別自開發個別項目軟件方案賺取收益約1.3百萬港元及1.0百萬港元。

下表載列我們於往績記錄期間自業務營運所得的收益：

	截至3月31日止年度			
	2015年		2016年	
	千港元	%	千港元	%
電子支付終端系統支援服務	19,860	56.4	24,408	53.1
電子支付終端機及 周邊設備採購	14,008	39.8	20,599	44.8
軟件方案開發	1,340	3.8	979	2.1
	<u>35,208</u>	<u>100.0</u>	<u>45,986</u>	<u>100.0</u>
<b>合計</b>	<b><u>35,208</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>45,986</u></b>	<b><u>100.0</u></b>

於往績記錄期間，我們亦透過為一名澳洲客戶提供電子支付終端周邊設備的採購及銷售以及為澳門客戶提供電子支付終端機的採購或提供電子支付終端系統支援服務賺取收益。下表載列我們於往績記錄期間根據電子支付終端機及周邊設備的發貨目的地以及提供服務的地點按地理位置劃分的收益分析。

	截至3月31日止年度	
	2015年	2016年
	千港元	千港元
香港	28,916	33,299
澳洲	5,153	8,502
澳門	1,139	4,185
	<u>35,208</u>	<u>45,986</u>

## 業 務

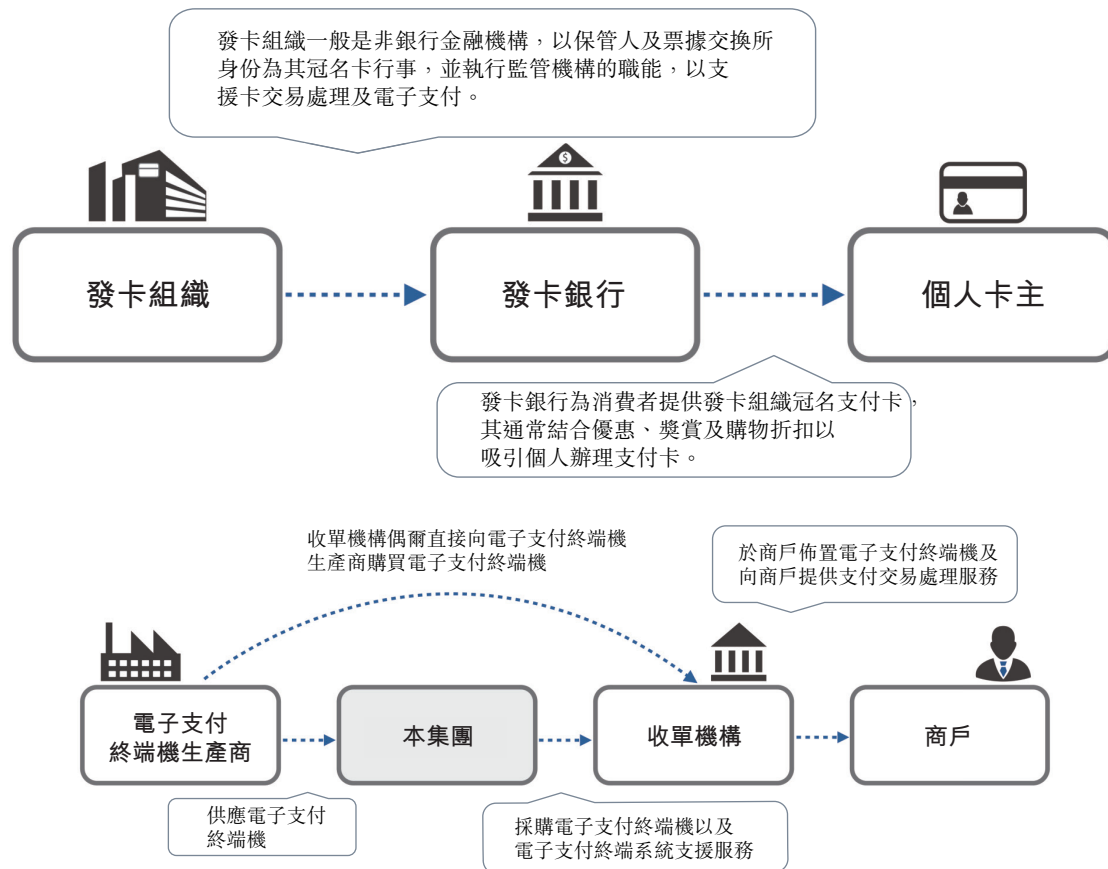
### 本集團於電子支付行業的市場定位

#### 電子支付行業的背景

在香港的電子支付行業，個人可通過由發卡銀行（如恒生銀行、星展銀行等）發行並冠以發卡組織名稱（如Visa、萬事達卡等）的扣賬卡或信用卡進行電子支付。商戶可通過設於其處所的電子支付終端機收取電子付款。

一般而言，電子支付終端機由電子支付終端機生產商生產，並直接或間接銷售予收單機構，收單機構一般為香港持牌銀行（如恒生銀行、星展銀行等）。收單機構其後佈置商戶支付交易處理所用的電子支付終端機。

下圖說明電子支付系統價值鏈中各方之間的關係：



資料來源：弗若斯特沙利文

---

## 業 務

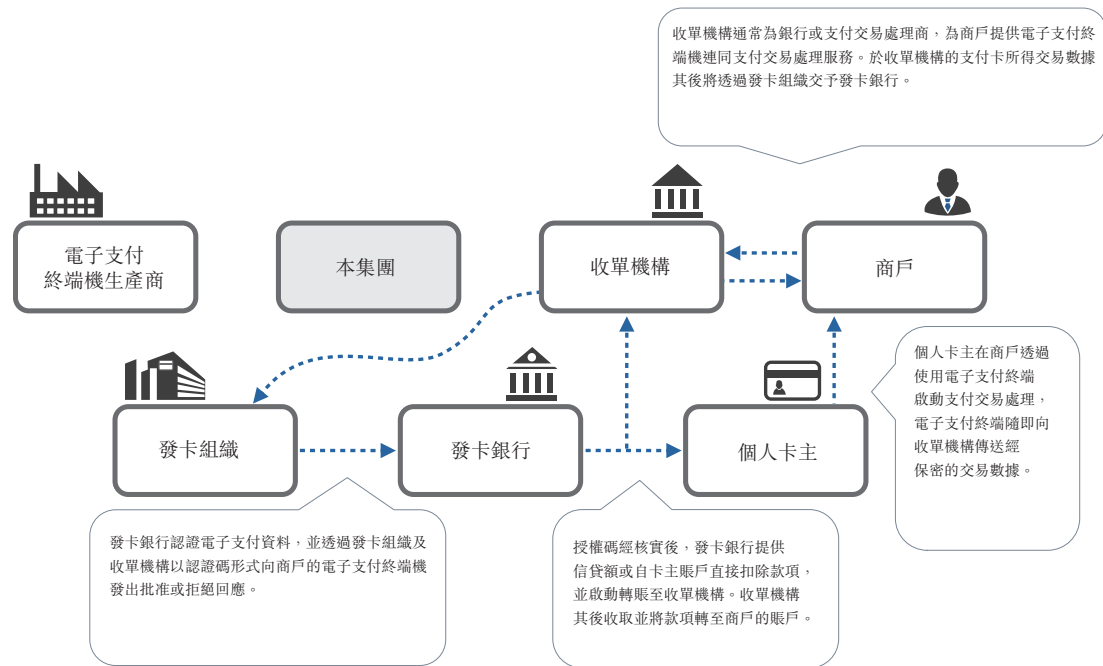
---

下文載列香港電子支付行業不同市場參與者的一般角色的概要：

個人卡主	擁有電子支付卡並以此於商戶進行支付的任何人士
商戶	在零售店出售商品或服務的零售商  收單機構應商戶要求佈置電子支付終端機，而收單機構則按銷售額的一定比例向商戶收取若干服務費
發卡銀行	一般為向個人卡主提供發卡組織冠名支付卡（可能結合優惠、獎賞及購物折扣）的銀行，負責認證、安排及記錄個人卡主向收單機構作出的付款。發卡銀行包括香港的持牌銀行
發卡組織	以保管人及票據交換所身分為其冠名支付卡行事的非銀行金融機構，並執行監管機構的職能，以支援卡交易處理及電子支付
收單機構	一般為擷取商戶的卡類付款指示並協助向商戶作出付款的銀行  其採購電子支付終端機並佈置於商戶，自商戶賺取服務費，並與發卡銀行及發卡機構分成
本集團等電子支付 終端方案供應商	分銷電子支付終端機、提供電子支付終端系統支援服務及／或軟件方案服務的公司
電子支付終端機 生產商	設計及生產電子支付終端機的公司  其直接向收單機構出售或透過電子支付終端方案供應商間接出售電子支付終端機

## 業 務

下圖說明典型的電子支付交易：



資料來源：弗若斯特沙利文

### 本集團的市場定位

收單機構為商戶採購及佈置可於香港進行電子支付的電子支付終端之前，電子支付終端機生產商生產的各型號電子支付終端機均需要一套符合各收單機構電子支付標準驗收認證的軟件。各型號的電子支付終端機有不同的軟件開發包，而各收單機構的認證亦有不同的規格。負責開發該軟件的公司須為既熟悉各電子支付終端機型號的軟件開發包且熟悉香港收單機構電子支付標準驗收認證規定的軟件專業人士。

根據弗若斯特沙利文報告，在香港使用的許多電子支付終端機均採購自領先的國際電子支付終端機生產商，如Verifone及供應商乙。鑒於香港市場相對較小，該等領先的國際電子支付終端機生產商未必會設立軟件團隊進行電子支付標準驗收認證及／或設立銷售和市場推廣團隊推銷其電子支付終端機。彼等或寧願投放資源於產品的設計和生產過程以及於更大的市場進行銷售和市場推廣。因此，彼等可能需要授權分銷商進入香港市場，例如由電子支付終端方案供應商銷售和推廣其電子支付終端機。

---

## 業 務

---

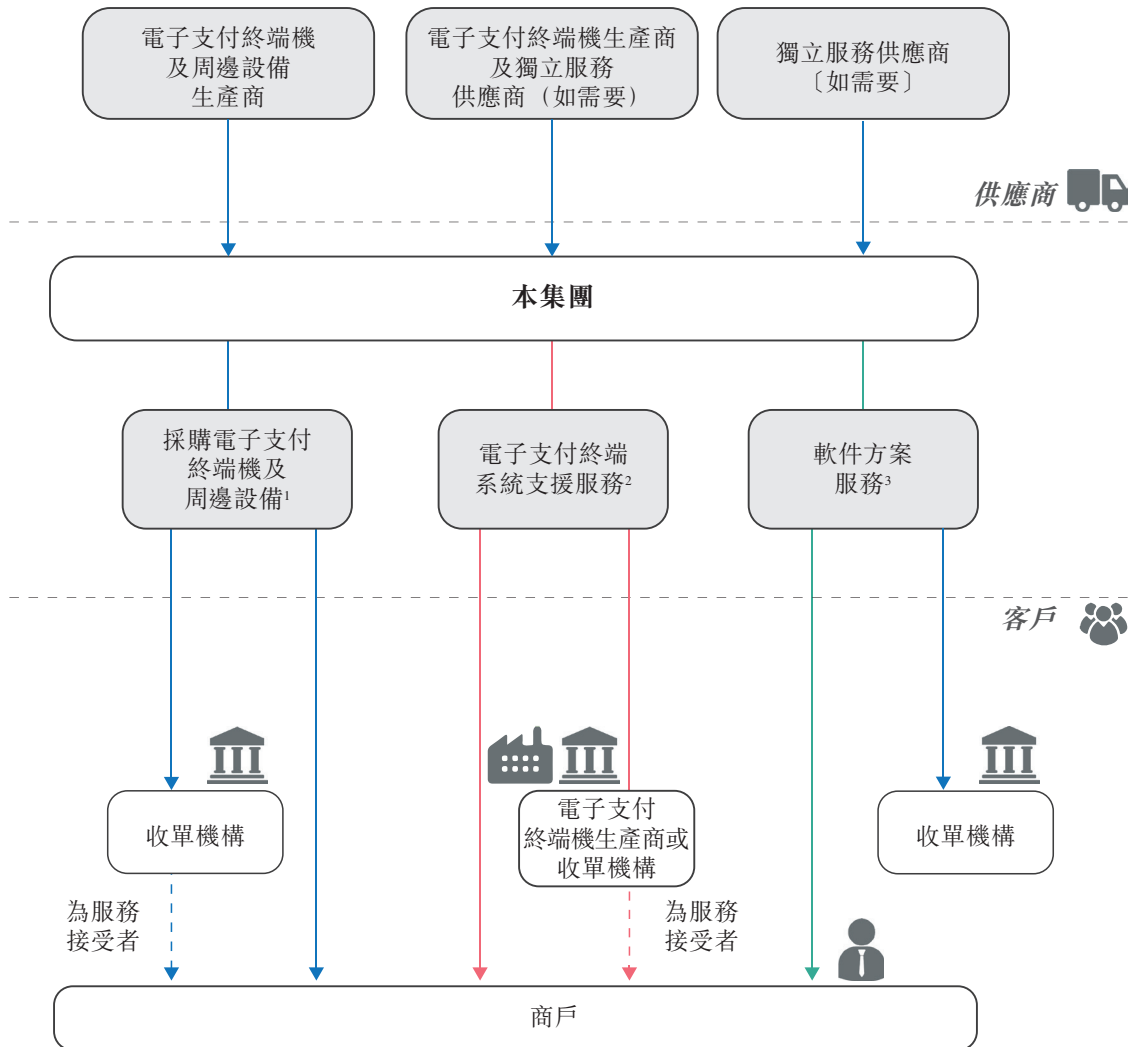
收單機構通常為一般並無從事軟件程式編製的香港持牌銀行，彼等未必願意投入資源建立自己的軟件團隊以協助電子支付終端機生產商進行認證或設立維修和維護團隊進行電子支付終端機的維修和維護。因此，第三方擁有一個利基市場以於香港提供電子支付終端機及周邊設備採購以及電子支付終端系統支援服務。

鑒於上述情況，我們將自己定位為電子支付終端機生產商與收單機構之間的橋樑，以提供全方位電子支付終端方案，包括電子支付終端機及周邊設備採購服務，以及電子支付終端系統支援服務。我們的參與能夠有效地填補電子支付終端機生產商與收單機構之間的差距，並為香港的整體電子支付行業帶來增值。

## 業 務

### 我們的業務模式

我們的業務模式可簡單分為三個業務分支：(i) 電子支付終端機及周邊設備採購；(ii) 電子支付終端系統支援服務；及(iii) 軟件方案服務。以下流程圖說明我們業務營運的主要性質及主要工作：



附註：

- 1 我們自電子支付終端機及周邊設備生產商採購電子支付終端機及周邊設備，並以根據成本加成法釐定的售價出售予收單機構及商戶。
- 2 我們與電子支付終端機生產商、收單機構及商戶訂立服務安排，提供日常的電子支付終端系統支援服務，以收取每月系統支援費用及特別服務費用（如適用）。我們亦與有限數目的收單機構及商戶訂立服務安排，按每次要求提供若干電子支付終端系統支援服務的有關服務。
- 3 我們開發按個別項目訂制的軟件方案，費用按（其中包括）項目複雜程度而定，並按進度收取費用。

## 業 務

由於上述業務模式，我們部份客戶同時為我們的供應商，其大致可分類如下：

業務分支	客戶	供應商
電子支付終端機 及周邊設備採購	<ul style="list-style-type: none"><li>收單機構；及</li><li>商戶</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>電子支付終端機及周邊設備生產商</li></ul>
電子支付終端系統 支援服務	<ul style="list-style-type: none"><li>電子支付終端機生產商；</li><li>收單機構；及</li><li>商戶</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>電子支付終端機生產商（維修零件）；及</li><li>獨立服務供應商（如需要）</li></ul>
軟件方案服務	<ul style="list-style-type: none"><li>收單機構；及</li><li>商戶</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>獨立服務供應商（如需要）</li></ul>

### 競爭優勢

我們相信我們具備以下競爭優勢：

我們具備作為全方位電子支付終端方案供應商的優越條件，可受惠於香港電子支付終端市場的增長

根據弗若斯特沙利文報告，電子支付終端機生產商及收單機構未必可以在其經營業務的市場設立團隊以提供電子支付終端系統支援服務，因此通常會將電子支付終端系統支援服務外判予電子支付終端方案供應商。我們將自己定位為電子支付終端機生產商與收單機構之間的橋樑，以提供全方位電子支付終端方案，包括電子支付終端機及周邊設備採購服務，以及電子支付終端系統支援服務。根據弗若斯特沙利文報告，香港的電子支付終端機及周邊設備採購市場以及電子支付終端系統支援服務市場相對集中，兩大供應商以收益計算於2015年佔香港市場份額超過90%。我們為該兩個香港市場的領導者，以收益計算於2015年分別佔電子支付終端機及周邊設備採購市場份額的57.1%及電子支付終端系統支援服務市場份額的54.0%。

為完善我們作為全方位電子支付終端方案供應商的服務供應，我們亦為商戶提供個別項目軟件方案服務。經過多年累積下來的經營經驗，我們已在該等市場增強實力，使我們得以提供不同的方案以滿足客戶的要求，並與客戶建立緊密關係。

根據弗若斯特沙利文報告，預計香港的電子支付終端機及周邊設備採購以及電子支付終端方案供應商市場將於2016年至2020年間按年增長超過7%。鑒於我們的市場領導地位、行業經驗和技術專門知識，我們相信，我們具備作為全方位電子支付終端方案供應商的優越條件，可受惠於香港電子支付終端機市場的預計增長並擴大市場份額。



---

## 業 務

---

### 我們擁有穩固的客戶群，而且已在業界建立聲譽

多年來，本集團已建立穩固的客戶群，其中包括領先的國際電子支付終端機生產商及大型收單機構和知名商戶。我們主要透過我們既有客戶群的轉介吸引新客戶。因此，與現有客戶維持長遠關係對於我們的業務發展至關重要。本集團亦與現有客戶保持定期接觸，以了解彼等的市場需要和趨勢。本集團於截至2015年3月31日及2016年3月31日止兩個年度分別吸引到十六名及六名新客戶，產生約7.0百萬港元及1.2百萬港元收益，分別佔我們總收益的20.0%及2.5%。經過多年努力，我們目前為四家電子支付終端機生產商提供電子支付終端方案，覆蓋15家收單機構<sup>附註</sup>，並直接向香港及澳門十家收單機構<sup>附註</sup>及五家商戶提供電子支付終端方案，覆蓋約46,000部（於2016年3月31日）佈置於商戶（包括如百佳、DFS、屈臣氏及香港崇光百貨等香港連鎖店及百貨公司）的電子支付終端機。

我們與客戶保持長期合作關係。於2016年3月31日，我們於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度與五大客戶的平均業務關係分別約為五年。建立客戶群及聲譽需要時間及努力。我們相信，我們與客戶之間穩固及長期的業務關係絕非其他競爭對手所能輕易複製。

我們相信，我們為香港的領先電子支付終端機生產商、收單機構及商戶提供全方位方案的往績，足以證明我們的服務質素，亦是我們在業界成功建立聲譽的明證。

### 我們擁有具備深厚技術知識的團隊，有助我們把握行業的未來增長

憑藉我們在電子支付終端行業擁有逾八年的經營經驗，我們相信，我們累積的技術知識及軟件開發實力有助我們把握市場機遇。我們的資訊科技團隊在電子支付終端設備規格測試及電子支付標準驗收認證方案以及為客戶開發軟件方案方面平均擁有約四年經驗。因此，我們能夠向未具備若干電子支付標準所需經驗或專業知識的電子支付終端機生產商、收單機構及商戶提供電子支付終端設備規格測試及電子支付標準驗收認證方案。有關我們資訊科技團隊的資格及經驗的更多詳情，請參閱本文件「業務－資訊科技事宜－資訊科技團隊」分節。

附註：其中五家收單機構為相同的收單機構。

## 業 務

基於EMV及PCI標準，各收單機構對於電子支付終端機在支付交易中如何連接收單機構的系統有嚴格的系統要求和規格。一般而言，僅電子支付終端機生產商或少數軟件開發商具備開發供電子支付終端機使用的軟件的所需專門知識。我們管有四家電子支付終端機生產商的軟件開發包及簽名工具，能夠為該等電子支付終端機生產商的電子支付終端機型號開發軟件以推薦予收單機構及商戶。我們亦出席由Verifone及供應商乙等電子支付終端機生產商舉辦的行業會議，以了解其發展和市場趨勢。此外，電子支付終端機生產商通常在推出新型號前邀請我們出席有關新硬件和軟件特點的培訓課程。

我們亦已成為香港流動夥伴計劃的合作夥伴，該組織是由多家獨立軟件開發商、系統集成商及配件供應商組成的團體，旨在創建強大的流動生態系統，讓彼等在執行iOS作業系統的流動方案方面合作，iOS是蘋果公司率先研發的計劃的一部分。我們相信，作為香港流動夥伴計劃的成員，我們將在提供流動方案業內電子支付終端機及周邊設備的採購及軟件方案方面建立知名度。

由於在香港銷售的電子支付終端機型號愈來愈多，我們相信，我們深厚的技術知識有助我們把握商戶對集成軟件方案不斷增加的需求所帶來的未來增長。因此，保護我們的技術知識，對於我們的營運實屬重要，而我們已執行若干措施，以保障我們的知識產權。有關保障我們技術知識的更多詳情，請參閱本文件「業務－知識產權」分節。

### 我們與供應商建立了良好的業務關係

我們是Verifone及供應商乙一家附屬公司在香港的增值夥伴。我們為全球五大電子支付終端機生產商的其中三家提供授權服務。我們自2008年10月起與Verifone建立業務關係、自2009年5月起與百富建立業務關係及自2010年11月起與供應商乙建立業務關係。

我們在電子支付行業的經驗及我們與電子支付終端機生產商的業務關係使我們得以參與行業發展，我們有能力推薦符合客戶要求的合適電子支付方案，亦有能力以理想價格採購相關終端機。我們亦出席Verifone及供應商乙等電子支付終端機生產商舉辦的行業會議，以了解其發展和市場趨勢。此外，電子支付終端機生產商通常在推出新型號前邀請我們出席有關新硬件和軟件特點的培訓課程，有助我們開發相關電子支付標準驗收認證。

我們相信，我們與供應商建立的良好業務關係以及我們在業界的聲譽及我們的行業經驗為我們帶來競爭優勢。

---

## 業 務

---

### 我們擁有經驗豐富及對我們經營業務所在市場有深入認識的高級管理團隊

我們擁有經驗豐富、來自不同背景及在香港電子支付行業擁有豐富專業知識的高級管理層團隊。我們的執行董事及高級管理層平均擁有十年以上的電子支付行業經驗。我們的主席兼行政總裁盧先生於電子支付行業擁有逾19年經驗。自1997年初入行以來，彼於其中一家全球最大電子支付終端機生產商Ingenico International (Pacific) Pty Limited及其後於香港的一家收單機構從事多個相關職位，自2008年8月起獲委任為俊盟國際的董事兼行政總裁，並自此一直帶領俊盟國際的策略發展及日常業務營運。我們相信，執行董事及高級管理層對電子支付方案的深厚認識及經驗，加上對於地區文化及工作環境的深入了解以及業務經驗，有助彼等帶領本集團把握市場機遇，加強我們與主要客戶的關係，並有效制訂及執行發展策略。更多詳情請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

### 我們的策略

我們的主要業務目標為透過提升我們的實力及提供多元化優質服務，提升我們在香港電子支付行業的市場地位。為達至這個目標，我們已制定及計劃採取下列策略：

#### 推動業務擴大及多元化

為配合技術革新及支付卡行業協約（PCI協約）的最新發展，世界各地電子支付終端機生產商正在準備推出新一波配備先進功能及保安技術的電子支付終端機。PCI協約是為保障持卡人資料而訂立的技術及營運規定，其適用於在支付交易中貯存、處理及傳輸持卡人資料的所有機構（包括收單機構等）。支付卡行業資料安全標準委員會管理安全標準。於頒佈PCI協約最新版本時，將會宣佈一個「日落日期」，支付設備（如電子支付終端機）於當日須就設備相關的任何漏洞或保安違規事項承擔責任，而不獲任何保障。電子支付終端機獲認證為符合若干版本的PCI協約。對於獲認證為符合PCI協定2.x.版本的電子支付終端機的保障將於2017年4月30日屆滿，而獲認證為符合PCI協定4.x.版本的電子支付終端機的保障可能於2023年4月30日終止。

PCI協定4.x.版本列出對於用戶保安的更多規定，就此而言，多家電子支付終端機生產商（如Verifone及供應商乙）將在2016年推出新款終端機。例如供應商乙將推出新款電子支付終端機型號主攻不同市場，並推出配備生物掃描器的電子支付終端機，以提升保安水平。Verifone將推出多款終端機，未來目標為以零售點終端機整合各類電子支付終端機。我們相信，其他領先的電子支付終端機生產商亦會在可見將來推出新款電子支付終端機型號。

## 業 務

Apple Pay及Samsung Pay等新技術，以及蘋果公司及三星分別提供的流動付款及數字錢包服務，使用家可利用近程通訊技術付款，於拍卡付費終端機處理付款程序。蘋果公司宣佈預定於2016年在香港推出Apple Pay。

作為市場領導者，我們的策略為爭取專才及資源以開發能夠(i)符合基於該等新款先進型號的電子支付標準驗收認證解決方案；及(ii)支援Apple Pay及Samsung Pay等嶄新付款技術的軟件。

此外，我們相信香港的電子支付市場的發展較其他地理區域為慢及更保守，部份原因在於決定收單機構與商戶之間的關係的市場慣例。例如，在澳洲、紐約及新加坡以信用卡支付的土收費的方式已流行多年，而該技術僅在最近方引入香港，其使用尚未普及。我們亦於2015年開始為香港的一家的土管理公司採購電子支付終端機及提供電子支付終端系統支援服務，以在其的土接受信用卡付款。此外，在使用「pay at table」或在售賣機或公眾停車場售票機接納信用卡付款等電子支付技術方面，香港仍然落後於很多其他國家。

鑒於上述各項，我們認為市場發展潛力巨大，我們可透過在香港提供嶄新電子支付終端方案以擴大及多元化發展業務。我們的目標是推廣在香港日常生活不同層面應用電子支付技術。我們是香港電子支付終端方案供應商行業的市場領導者，相信以我們的經驗、軟件實力及創意，可為香港電子支付市場的發展帶來增值。為達至上述目標，我們需要資本及專才方面的充足資源及良好的行業聲譽，以把握有關市場機遇，並參與大型政府或企業項目。我們的董事認為，上市不僅可以提高我們的聲譽及信譽，有助我們參與更多類型的大型電子支付方案項目，亦可自[編纂]籌資，以供未來擴展及加強發債及股本融資方面的實力，以便日後擴展業務。

我們計劃擴大及多元化發展業務，為了進一步革新為全面的電子支付終端方案供應商及擴大客戶群，我們計劃採取措施，以(i)拓展我們的資訊科技員工隊伍，推售更多先進電子支付終端機型號；(ii)拓展我們的業務發展員工隊伍以擴闊我們的客戶群；(iii)擴大我們的業務以提升收益流；(iv)提升我們的資訊科技及網絡系統，以應付增聘員工；及(v)裝修物業，以容納新員工。

### **(i) 為全面電子支付終端方案擴大我們的資訊科技員工隊伍**

我們相信，我們取得成功的其中一個主要原因是我們有能力調派、發展、激勵及挽留我們出色及專業的員工隊伍。我們計劃於2019年9月30日之前建立一

## 業 務

支最多十三人的團隊以加強我們的資訊科技員工隊伍，藉此大幅度拓展我們的規格測試、電子支付標準驗收認證及軟件開發能力，以配合上述潛在市場機遇。

我們的資訊科技員工隊伍現時有五名員工，由我們的資訊總監陳偉道先生領導。憑我們的經驗，現時我們的資訊科技團隊每位成員均有能力開發涵蓋兩至三個電子支付終端機品牌的電子支付標準或軟件（視乎彼等經驗），然而，在陳偉道先生的監督下，每位員工只能在同一時間為任何一款型號開發軟件。因此，我們的現有資訊科技員工隊伍只能於同一時間為四種不同型號的電子支付終端機開發電子支付標準及軟件。鑒於(i)我們現時與品牌甲、Verifone及虹堡等多個品牌合作；(ii)各品牌通常會按次推出多款先進新型號；及(iii)每位員工通常需要六至九個月時間完成一個型號的電子支付標準驗收認證，我們的現有資訊科技員工隊伍不足以在滿意的時間內向市場推出全面而預定的更多先進電子支付終端機型號。因此，為把握電子支付終端機生產商預期於短期內大量推出的先進電子支付終端機型號，我們認為有需要於2019年9月30日之前不時拓展我們的資訊科技員工隊伍，藉此實現我們加強軟件開發能力的戰略目標，在現有基礎上再涵蓋更多電子支付終端機型號，在員工隊伍中指派特定人員負責特別的電子支付終端品牌，以提高項目營業額和效率。

我們擴大後的員工隊伍亦會參與其他電子支付項目，如支援Apple Pay等嶄新支付技術的電子支付終端的軟件開發，以及為售賣機及公眾停車場售票機的信用卡支付開發電子支付模組等。我們相信，拓展資訊科技員工隊伍將容許我們數碼化及變革香港各行業的支付交易，並創造新的業務收入來源，從而擴大我們的收益基礎及盈利能力。

### **(ii) 擴大我們的資訊科技員工隊伍以取得主機軟件服務**

於過往多年，我們投放資源開發電子支付終端相關軟件市場，並為我們的客戶提供ERM軟件等軟件方案服務，這些方案簡化了數據收集程序，從而優化客戶的支付交易處理及營運流程。受惠於我們的行業經驗，我們相信，香港電子支付行業與收單機構建立悠久關係及熟悉軟件編程的本地公司（例如我們）在為下

---

## 業 務

---

游市場開發及提供系統支援服務（即為收單機構開發「收單主機」軟件）方面存在市場機會。電子支付交易報告通常由收單機構發出並透過傳真或以郵遞方式發送至商戶，導致與支付交易之間出現時間差距。相對於現有非實時數據系統而言，我們相信我們可以探索機會開發實時或接近實時發予收單機構或商戶的支付報告。雖然現時存在有限數目的國際支付交易處理商提供交易擷取及報告服務，我們相信我們的本地行業知識及軟件產品功能使我們較該等國際性營運商優勝。我們可以利用在香港電子支付行業的經驗，針對每一個收單機構的需要開發特別訂制的「收單主機」軟件。我們相信市場上對該等軟件方案有現成的需求，並計劃於上市後向收單機構推介該服務。我們計劃於2019年9月30日之前不時建立一支最多八人的專責資訊科技團隊，以開發「收單主機」軟件及為其提供系統支援服務。

我們相信，透過擴大服務範圍，我們未來能夠增加我們的收益來源。

### **(iii) 拓展我們的業務發展員工隊伍**

鑒於上述業務機遇，以及我們專注拓展我們的資訊科技員工隊伍，為客戶開發各類電子支付方案，我們需要擴大銷售及推銷實力，以迎接龐大業務機遇。

以往，我們依賴我們的行政總裁勞先生執行銷售及市場推廣工作。於上市時，我們計劃於2018年9月30日之前不時增聘多達八名員工以拓展我們的業務發展團隊，協助於近期內向我們的目標客戶推廣及推銷預期大量增加的先進電子支付終端機型號及我們的電子支付方案。透過擴大我們的業務發展團隊，我們認為，我們將能夠投入更多時間將先進的電子支付終端機型號推向市場並積極地向收單機構及零售商戶推廣。通過擴大我們業務發展團隊的規模，我們可專注於市場推廣工作，投放更多資源鞏固我們與收單機構及商戶的客戶關係。於往績記錄期間，經過努力向香港一家的土管理公司推介我們的方案，我們協助將電子支付終端機引進到若干香港的土上。

我們亦計劃更多參與行業展覽及商會以提升我們的公眾知名度及向電子支付行業的參與者推廣我們的專門行業知識，以了解行業發展及市場趨勢。

## 業 務

### (iv) 提升我們的資訊科技及網絡系統

董事認為，進一步提升我們的資訊科技基礎設施，對於成功開發我們的軟件方案服務實屬必要。就此而言，我們計劃安裝更多伺服器，而且我們需要硬件（包括電腦）以應付預期增聘的員工。

### (v) 改善租賃物業

董事認為，我們現時租賃的物業足可容納現有員工，但我們預計可能需要進一步裝修及／或租賃更多辦公室物業，以配合預期增聘的員工。

### 選擇性進行戰略收購及建立夥伴關係

我們致力透過自然增長和合適的戰略收購及夥伴關係擴展本身業務。為擴展我們的業務營運及客戶基礎，我們計劃選擇性投資於輔助企業或軟件開發商，或與彼等訂立戰略夥伴關係以探索在價值鏈內的機會及擴大我們的產品種類。具體而言，我們將根據規模、地點及行業挑選潛在合作對象，並優先考慮(i)電子支付終端方案供應商，收購電子支付終端方案供應商將擴大我們的市場份額或客戶群；(ii)為零售商戶開發用於銷售點終端機的軟件的銷售零售點軟件開發商，其將透過為價值鏈提供下游整合擴大我們的業務營運，並為我們的軟件方案服務提供協同效應；或(iii)軟件開發商，以拓展我們的軟件開發能力以充分利用此迅速發展的市場。

由於我們經營業務所在市場的參與者相對較少，我們計劃透過內部研究及業務夥伴轉介物色潛在合作對象，並以可持續發展及可與我們的業務互補以及符合我們業務策略的合作對象為主。就此而言，我們計劃專注於物色於近年擁有經營成功的良好往績記錄及聘有10至15名程式編製員並具備「C++」、Java或安卓等程式編製語言能力的軟件開發商對象，原因是我們認為這將加強我們的軟件開發實力。

我們亦可能考慮策略性收購規模與我們相若或較小的，且發展歷史及專業知識相近的電子支付終端方案供應商，從而獲取更大的市場份額及客戶群。

透過該等投資及／或夥伴關係，我們致力(i)提升我們的實力及產量；(ii)提升效能，實現規模經濟；及(iii)吸引新供應商／客戶。於最後實際可行日期，我們並無發現任何具體合適收購對象。

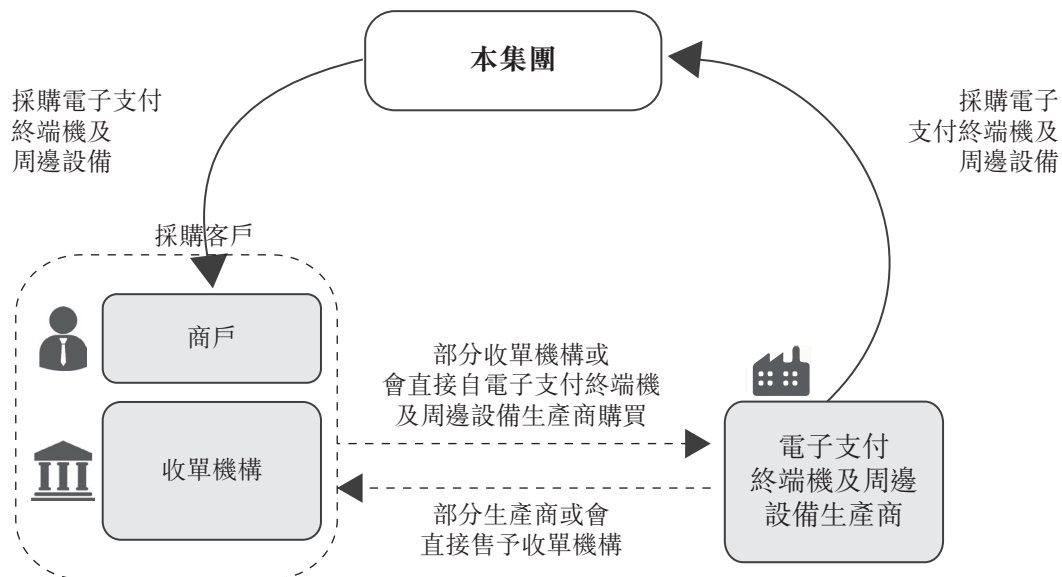
## 業 務

### 產品及服務

我們為客戶提供全方位電子支付終端方案，包括(i)採購電子支付終端機及周邊設備及(ii)電子支付終端系統支援服務，包括開發符合電子支付標準驗收認證的軟件以及提供電子支付終端機的安裝、日常維護、維修及其他相關服務。我們亦提供軟件方案服務。下文討論各項服務的詳情：

#### (i) 採購電子支付終端機及周邊設備

我們向收單機構及商戶提供電子支付終端機及周邊設備的採購，亦透過提供電子支付終端系統支援服務，包括安裝、規格測試及電子支付標準驗收認證方案以及提供電子支付終端機維護、回收、維修及其他相關服務作為增值服務（有關詳情載於下文第(ii)段）。以下流程圖說明我們的服務工作：



我們是Verifone及供應商乙的增值夥伴及虹堡的分銷商。

我們在電子支付行業的經驗及我們與電子支付終端機及周邊設備生產商建立的良好業務關係使我們得以把握電子支付方案的發展和趨勢。基於我們的行業經驗，我們能夠滿足客戶（即商戶或收單機構）的需要，推介及／或自生產商採購合適的電子支付終端機及周邊設備。



## 業 務

於往績記錄期間，我們主要為客戶銷售及採購下列型號的電子支付終端機：

供應商名稱	品牌	型號	型號規格
供應商乙	品牌甲	iSMP350	與iPod touch、iphone 4及4S、iOS界面兼容的支付設備，結合可接駁藍牙的高端1D/2D條碼掃描器，EMV L1/L2/PBOC 2.0認可，PCI 3.x。
		iSMP 6 – 埠板條框	基座充電器支援最多6台iSMP350。
	聯迪	E520	支付設備，台面，支援鍵輪印刷，密碼鍵可攜式及反回充電器通訊。彩色屏幕，無觸式支援，EMV L1/L2/PBOC 3.0認可，PCI 3.x。
		E550	支付設備，可攜式流動，支援2G/3G，彩色屏幕，無觸式支援，EMV L1/L2/PBOC 3.0認可，PCI 3.x。
Verifone	Verifone	Vx520 IP	支付設備，台面，支援撥號、以太網、EMV L1/L2/PBOC 2.0認可，PCI 3.x。
		Vx520 GPRS	支付設備，台面，連電池，支援撥號、GPRS通訊，EMV L1/L2/PBOC 2.0認可，PCI 3.x。

## 業 務

供應商名稱	品牌	型號	型號規格
		Vx675	支付設備，可攜式流動，連電池，彩色屏幕，支援3G通訊、EMV L1/L2/PBOC2.0認可、PCI PTS 3.0。
		Vx680 BT/Wifi	支付設備，可攜式流動，連電池，彩色輕觸式屏幕支援以太網、藍牙、以太網、PCI PED 2.0、PCI PTS3.0。
		Vx680 3G	支付設備，可攜式流動，連電池，彩色輕觸式屏幕支援，支援3G通訊、藍牙、PCI PTS3.0。
		Vx820 Duet	支付設備，台面，密碼鍵單元經導線連接至基座，彩色輕觸式屏幕支援，支援3G通訊、藍牙，支援撥號、以太網、PCI PED 2.0、PCI PTS3.0。
PAX	PAX	S60-T	支付設備，台面，密碼鍵單元經紅外線與基座通訊，支援撥號、PCI PED 2.1、PCI PTS3.0。

我們僅於客戶確認相關電子支付終端機或周邊設備的訂單後，方會向生產商下達採購訂單，以減低存貨風險。我們按成本加成法為電子支付終端機及周邊設備定價，並經計及產品成本、開發軟件方案成本及運費成本等因素。有關我們定價政策的詳情，請參閱本文件「業務－客戶－定價政策及付款期限」分節。

---

## 業 務

---

我們的日常採購工作流程概述如下：

### 預訂階段：

1. 我們的客戶就特定電子支付終端機或周邊設備接觸我們，或要求我們協助推薦切合其需要的特定型號或採購特定周邊設備。我們會視乎市場發展和趨勢推薦若干電子支付終端機及周邊設備。倘客戶要求特定型號或周邊設備，我們將向相關電子支付終端機及周邊設備生產商取得客戶選取型號的相關報價。
2. 加上利潤率後，我們將向客戶發出銷售報價單。

### 訂購階段：

3. 我們的客戶將透過交回列明我們標準條款的經簽署銷售報價單連同按金付款（按個別情況需要）下訂。倘訂單來自海外客戶或相關生產商要求支付按金或全額付款，則我們通常開具按金或全額付款發票。
4. 接獲經簽署銷售報價單及按金付款（如有）後，我們將根據相關生產商的標準條款及條件向其下達訂單。
5. 倘產品準備好交付，相關生產商將向我們開具發票，其後彼等將安排向我們送貨。我們通常須安排自其廠房發貨，風險及費用由我們承擔。

### 交付及發票階段：

6. 我們將向客戶開具發票，其將按照我們的付款條款支付發票。
7. 我們將就向客戶交付事宜與客戶聯繫。倘計劃於香港佈置電子支付終端機，客戶通常將於產品抵達我們的倉庫後確認收到產品。倘發貨目的地為海外，我們可協助客戶安排發貨，風險及費用由客戶承擔。

## 業 務

由向客戶發出銷售報價單到客戶收到電子支付終端機約需時二至四個月。

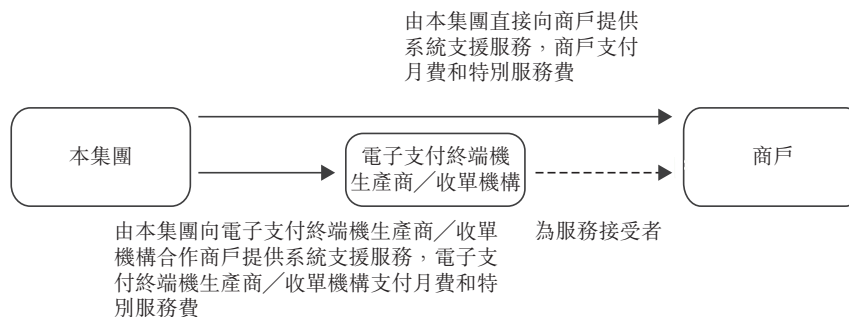
我們的客戶可保留部份向我們購買的電子支付終端機作為可用存貨，以不時替換故障終端機。作為我們電子支付終端系統支援服務的其中一環，我們通常將客戶的電子支付終端機可用存貨存放於我們的倉庫和維修中心內。我們認為，本集團必須為客戶貯存應急存貨，方能為客戶提供電子支付終端系統支援服務。該等存貨的所有權屬於我們的相關客戶。我們投購保險以涵蓋我們所貯存客戶可用存貨的損失及損壞風險。有關進一步資料，請參閱本文件「風險因素」一節「我們的投保範圍有限，其未必足夠涵蓋所有與我們業務營運有關的損失的風險，尤其是存放於我們倉庫內屬於客戶的大量存貨。」所述的風險。我們會向客戶定期寄送服務及存貨報告，以供彼等備存記錄及核對。

我們不製造任何產品，我們毋須承受產品使用周期風險，亦不受季節因素影響。

### (ii) 電子支付終端系統支援服務

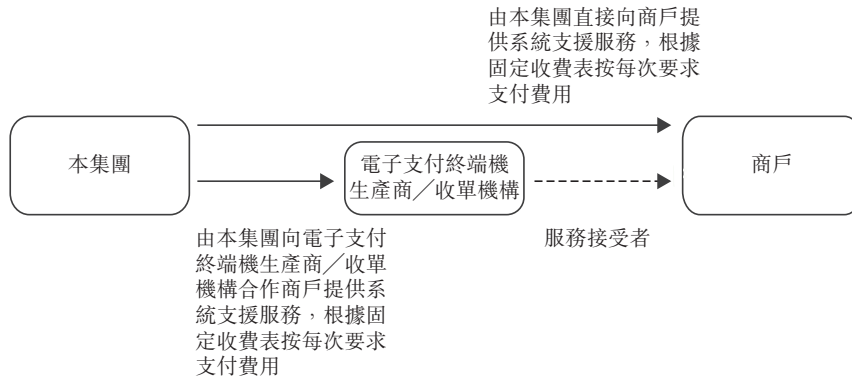
我們根據服務安排，與電子支付終端機生產商及收單機構緊密合作，為使用電子支付終端機的商戶提供專業的一站式電子支付終端系統支援增值服務。我們亦偶爾直接與彼等訂立服務安排以提供電子支付終端系統支援服務。我們的電子支付終端系統支援服務可劃分為兩個部份：(i)收取固定月費並提供全年24小時或在指定服務時段提供的全面保養，亦就我們若干服務或緊急服務收取特別服務費；及(ii)按每次要求按指定費率向客戶提供非全面保養。於2016年3月31日，我們的電子支付終端系統支援服務覆蓋約46,000部電子支付終端機，其中我們的全面保養電子支付終端系統支援服務覆蓋約32,000部電子支付終端機。以下流程圖說明該等服務工作：

#### 全面保養



## 業 務

### 非全面保養



我們與電子支付終端機生產商、收單機構及商戶訂有安排，據此，我們提供電子支付終端系統支援服務，包括安裝、規格測試及電子支付標準驗收認證方案、維護、回收、維修佈置於商戶的電子支付終端機及提供其他相關服務。有關服務安排條款的詳情，請參閱本文件「業務－客戶－與客戶訂立之服務案排的主要條款及條件」分節下「與電子支付終端機生產商訂立的電子支付終端系統支援服務的服務安排」及「與收單機構及商戶訂立的電子支付終端系統支援服務的維護服務協議」各段。

### 規格測試及電子支付標準驗收認證方案

各電子支付終端機必須連接收單機構，而各收單機構有其本身獨有的電子支付標準。電子支付終端機必須安裝根據特定型號電子支付終端設備規格開發並通過特定收單機構的電子支付標準驗收認證的軟件，方能透過電子支付終端機進行電子支付。

作為電子支付終端系統支援服務的其中一環，我們於佈置前根據特定型號電子支付終端的規格開發可符合電子支付標準驗收認證的訂制軟件。電子支付終端軟件的開發由我們的資訊科技團隊進行。我們一方面從電子支付終端機生產商取得特定電子支付終端機型號的軟件開發包，另一方面，我們自特定收單機構取得電子支付標準。我們其後以「C」（一種程式編製語言）開發電子支付終端軟件。

## 業 務

我們在測試過程中模擬專用測試包和測試程式碼指定的多種情況，確保軟件能按照我們指定的程式設計作出回應。

我們將若干已安裝我們已完成軟件的電子支付終端機交予收單機構進行認證。收單機構或會對軟件提出幾輪疑問。我們對收單機構的疑問作出回應後，收單機構將發出認證測試結果，確認我們的軟件符合電子支付標準驗收認證。

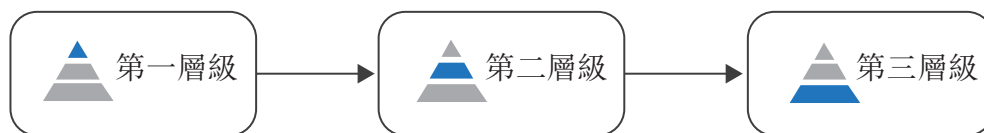
### 安裝服務

我們完成電子支付標準驗收認證後，我們將就電子支付終端機在指定地點的佈置計劃與客戶聯繫。我們將於佈置前為電子支付終端機進行最後測試。

我們的工程人員負責現場安裝電子支付終端機。工程人員將進行現場測試，以確保電子支付終端機可以運作。我們的工程人員亦會於安裝後就電子支付終端的使用方法直接為商戶提供商戶基本培訓。

### 維修服務

我們為電子支付終端機提供全天候的維修保養熱線服務。於2016年3月31日，我們的客戶服務部由14名員工組成，負責我們的系統支援服務。熱線要求均按照以下程序處理：



第一層級          熱線

商戶會直接撥打我們的熱線或電郵至我們的客戶服務部。我們會查詢終端機號碼及商戶編號詳情，以便識別目標電子支付終端機。我們會根據終端機類型執行預定程式碼，嘗試診斷故障。倘有關故障已解決，有關故障將列作「以電話完成」（「CBP」），否則有關商戶／收單機構及故障詳情將記錄於系統內並提升至第二層級。

---

## 業 務

---

### 第二層級 客戶服務

客戶服務團隊員工會於接獲商戶首次來電後回覆商戶，重新嘗試診斷有關故障。倘有關故障已解決，有關故障將列為CBP，否則將有關故障提升至第三層級，並發出載有有關商戶／收單機構及故障詳情的到場工作訂單。

### 第三層級 技術支援

我們會將到場工作訂單交予技術支援團隊。我們會從客戶的可用存貨中取出電子支付終端機，並裝載所要求的應用程式、功能及支付標準。

工程人員會到訪客戶或商戶，檢查及嘗試修理故障的終端機。如無法修好有關故障，工程人員將以取自客戶可用存貨的終端機置換故障終端機。工程人員將為終端機進行測試，確保其操作正常。

出現故障的終端機將退回技術支援團隊進行診斷。根據保修條款及在客戶批准的情況下，我們將修理故障的電子支付終端機並貯存為客戶的可用存貨。否則，我們不會修理故障終端機。

我們就電子支付終端系統支援服務每月向與我們訂有安排的客戶開具發票。我們根據個別情況向委聘我們提供特別電子支付終端系統支援服務的客戶開具發票。

自2014年12月起，我們以每月人民幣31,104元將第一層級電話查詢中心的工作外判予一名於中國註冊成立的獨立第三方，以降低我們的營運成本。

於往績記錄期間，在商戶遇到的電子支付終端故障中，約20%的故障於第一層級及第二層級階段已解決。截至2015年3月31日及2016年3月31日止兩個年度各年，我們的第一層級熱線分別接獲約43,630及43,670個商戶及收單機構來電，我們的第二層級客戶服務分別向商戶作出約33,200及30,570個回電，而我們的工程人員分別為商戶進行約27,140及27,100次現場維護。有關我們外判工作的詳情，請參閱本文件「業務－採購、供應商及存貨－獨立服務供應商」分節。

## 業 務

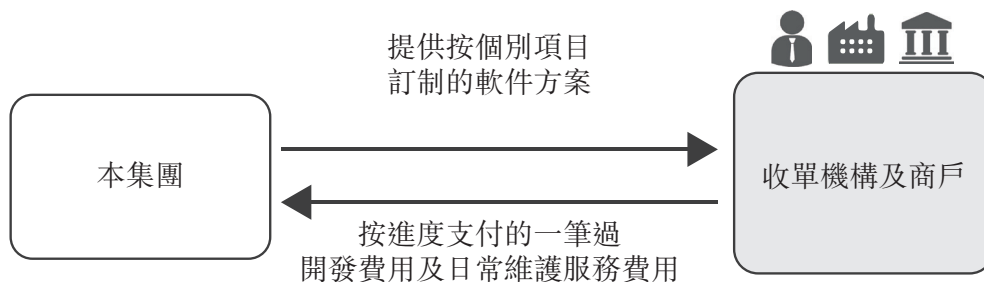
### 其他服務

我們亦就遵守持續更改的卡類計劃規則提供軟件升級，並應要求套用支付標準及設定文件更新。

我們亦應客戶要求提供電子支付終端機回收服務。我們的工程人員會前往商戶回收已佈置的電子支付終端機至我們的倉庫，有關電子支付終端機可能重新佈置到我們客戶指定的其他地點或貯存為客戶的可用存貨。

### (iii) 軟件方案開發

憑藉我們通過日常的電子支付終端系統支援服務與收單機構及商戶建立起的業務關係及我們強大的軟件開發實力，我們看到客戶對於具備特定功能可改善整體營運效率、降低成本和方便管理的軟件有著需求。我們透過開發按個別項目訂制的軟件，提供增值軟件方案。以下流程圖說明我們的服務：



於往績記錄期間，我們透過為商戶及收單機構開發按個別項目訂制的軟件方案賺取收入。我們的軟件開發費用視乎(i)軟件的複雜程度；(ii)客戶要求；(iii)估計員工及間接成本；(iv)項目所需時間；及(v)預期採用的作業平台而有所不同，並通常按進度收取款項，惟需要日常軟件維護或服務者除外。

於往績記錄期間，我們為客戶完成九個軟件服務項目，於最後實際可行日期，我們有兩個進行中的軟件服務項目，預期將分別於2016年7月及2016年11月前交付。

我們的軟件方案開發程序通常涉及創建及評估、開發及編製程式以至最終測試及試行等若干關鍵階段。開發周期通常需要約四星期至十一個月，視乎軟件複雜程度、用戶界面或電子支付標準應用程式的複雜程度、客戶要求及預期採用的作業平台而定。



## 業 務

我們軟件方案開發程序的主要階段載列如下：



### 創建及評估

一般而言，我們的業務發展團隊會不時與客戶磋商，了解彼等的要求及需要。我們的業務發展團隊其後會就客戶的要求、需要及項目執行時間表與資訊科技團隊進行內部討論。我們可能不時與客戶進一步溝通，以了解其要求和時間表。

### 開發及編製程式

於開發及編製程式階段，資訊科技團隊會根據客戶的要求，開發訂制的軟件方案。

我們會先設計軟件方案的程式編製規格，再決定套用於軟件開發的程式編製。於往績記錄期間，所有以「C」（一種程式編製語言）完成的程式編製均由我們的資訊科技團隊進行。我們在開發過程中為軟件進行持續測試。就我們業務營運中不常用的程式編製語言的編碼而言，我們或會將部分程式編製工作外判予第三方服務供應商。有關詳情請參閱本文件「業務－採購、供應商及存貨－獨立服務供應商－獨立程式編製員」分節。

### 測試及試行

測試及試行階段一般涉及內部測試、客戶進行的外部測試及佈置前的小規模試行。

我們的資訊科技團隊將進行應用程式及軟件內部測試，確保應用程式及軟件系統根據客戶的規格及要求運作。

我們在內部測試中模擬專用測試包和測試程式碼指定的多種情況，確保我們所有應用程式和軟件系統在通過內部測試前能按照我們指定的程式設計作出回應。

---

## 業 務

---

客戶會對應用程式及軟件進行外部測試或用戶驗收測試及系統集成測試，以確保應用程式及軟件系統符合其規格及要求。

我們會在大規模佈置前為應用程式和軟件進行真實環境的小型試行。

有關我們業務發展團隊的資格及經驗，請參閱本文件「業務－銷售及市場推廣－市場推廣策略」分節。有關我們的資訊科技團隊的資格及經驗，請參閱本文件「業務－資訊科技事宜－資訊科技團隊」分節。

### 銷售及市場推廣

本集團向收單機構及商戶客戶提供電子支付終端機及周邊設備的採購。我們一般通過與電子支付終端機生產商及收單機構訂立的服務安排間接向商戶提供或直接向商戶提供本集團的電子支付終端系統支援服務，並一般向我們的商戶客戶提供軟件方案。

### 市場推廣策略

於往績記錄期間及於最後實際可行日期，我們的業務發展工作主要由我們的主席、行政總裁兼執行董事勞先生負責，彼於電子支付行業擁有逾19年工作經驗。有關其簡歷資料的更多詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。勞先生負責尋找潛在客戶以探索新商機，以及與現有客戶維持長遠關係。

我們的市場推廣目標包括擴大客戶群、向現有客戶介紹額外或新的產品、服務及軟件方案，以及促進我們在電子支付行業的聲譽及形象。我們力求透過尋找客戶及參與有限的行業相關市場推廣活動達到該等目標。

我們主要透過我們既有客戶群及供應商的轉介吸引新客戶。因此，與現有客戶及供應商維持長遠關係對於我們的業務發展至關重要。我們亦與現有供應商和客戶保持定期接觸，以了解其市場需求和趨勢。由於本集團的電子支付終端系統支援服務、電子支付終端機及周邊設備的採購以及軟件方案開發通常需要訂制，以切合各客戶的個別需求，我們認為，尋找目標客戶為推廣我們的服務及方案最具成本效益的策略。於截至2015年3月31日及2016年3月31日止兩個年度，我們分別吸引了十六名及六名新客戶，其分別產生收益約7.0百萬港元及1.2百萬港元，分別佔我們總收益的20.0%及2.5%。

---

## 業 務

---

電子支付終端系統支援服務的收益佔我們總收入的一大部分，我們將繼續採取以下策略確保我們持續與現有客戶訂立服務安排：(i)與現有客戶維持長遠關係；(ii)提供優質服務；及(iii)持續開發軟件方案，以配合電子支付行業的最新轉變。其次，本集團參與行業會議等若干市場推廣活動。董事認為，我們服務及方案的質素是挽留客戶及爭取新客戶的關鍵。

於往績記錄期間，鑒於營運規模及資本資源有限，本集團並無設立大型業務發展團隊或舉辦定期宣傳活動，且並無投放巨額資源於市場推廣及宣傳活動。

我們計劃於上市後動用部分根據[編纂]發行[編纂]所得款項淨額以擴充我們的業務發展團隊及更積極參與行業展覽和商會。有關詳情請參閱本文件「業務－我們的策略－推動業務擴大及多元化－(iii)拓展我們的業務發展員工隊伍」分節。

### 客戶

本集團於香港進行其業務，其服務及方案主要針對電子支付終端機生產商、收單機構及商戶。我們採購分部的客戶主要包括收單機構及商戶，電子支付終端系統支援服務的客戶主要包括電子支付終端機生產商、收單機構及商戶，而軟件方案開發服務的客戶主要包括收單機構及商戶。

多年來，我們已建立長期的客戶群，當中包括香港的領先電子支付終端機生產商、具信譽的收單機構及知名商戶。截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度，我們分別擁有37名及36名客戶。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無任何與電子支付終端系統支援服務相關而對本集團有重大影響之服務安排經已被終止。

### 五大客戶

於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度，來自我們五大客戶的收益分別約為26.3百萬港元及37.3百萬港元，分別佔該等期間內我們總收益的74.7%及81.2%。於截至2015年3月31日及2016年3月31日止兩個年度各年，來自我們的最大客戶百富的收益分別約為11.8百萬港元及13.3百萬港元，分別佔該等期間內我們總收益的33.4%及29.0%。

於最後實際可行日期，我們與五大客戶之間的業務關係介乎約兩年至約七年。

## 業 務

下表載列我們於往績記錄期間來自五大客戶的收益及彼等的背景資料：

排名	客戶	主營業務	服務類型	地區	截至2015年3月31日止年度		來自 客戶收益 (千港元)	佔本集團 總收益 百分比 %
					與客戶 建立關係的 年份	付款期限		
1	百富	開發及銷售電子支付 終端機產品及提供 相關服務	電子支付終端系 統支援服務	香港	2009年	發票日期起 計30日內	11,763	33.4%
2	客戶A	為的士從業人士及司 機提供領先的的士 網絡服務	採購電子支付終 端周邊設備	澳洲	2011年	於交付前結付	5,153	14.6%
3	Verifone (附註1)	設計、製造、市場推 廣及供應銷售點的 電子支付方案	電子支付終端系 統支援服務	香港/ 新加坡	2008年	發票日期起 計最多30日	3,795	10.8%
4	易付達(亞洲) 有限公司 (「易付達」)、 俊盟香港 有限公司及 廣州依付得 信息科技有限 公司(「廣州 依付得」) (附註2)	向香港及中國零售商 戶宣傳及推廣接受 支付寶作為電子支 付方式	採購電子支付終 端機及周邊設 備以及電子支 付終端系統支 援服務	香港/ 中國	2014年	發票日期 起計30日內	3,145	8.9%
5	客戶乙(附註3)	提供企業及私人銀 行、財務運作、投 資銀行、資產管 理、信託、融資租 賃及其他金融服務	採購電子支付終 端機及周邊設 備以及電子支 付終端系統支 援服務	香港/ 澳門	2011年	於交付前結付或 發票日期起 計14日內	2,456	7.0%

附註：

- 1 包括與Verifone North Asia Limited及Verifone Singapore Pte. Ltd.分別約3.7百萬港元及約64,000港元的交易，該等公司受Verifone Systems, Inc.共同控制及被視為一名客戶。
- 2 包括與易付達、廣州依付得及俊盟香港有限公司分別約2.3百萬港元、約0.5百萬港元及約0.3百萬港元的交易，該等公司由勞先生全資擁有並受其共同控制及被視為一名客戶。
- 3 包括與客戶乙旗下兩家於香港及澳門註冊成立的附屬公司分別約1.3百萬港元及約1.2百萬港元的交易，該等公司被視為一名客戶。

## 業 務

排名	客戶	主營業務	服務類型	地區	截至2016年3月31日止年度		來自 客戶收益 (千港元)	佔本集團 總收益 百分比 %
					與客戶 建立關係的 年份	付款期限		
1	百富	開發及銷售電子支付 終端機產品及提供 相關服務	電子支付終端系 統支援服務	香港	2009年	發票日期起 計30日內	13,329	29.0%
2	客戶乙 (附註1)	提供企業及私人銀 行、財務運作、投 資銀行、資產管 理、信託、融資租 賃及其他金融服務	採購電子支付終 端機及周邊設 備以及電子支 付終端系統支 援服務	香港/ 澳門	2011年	於交付前結付或 發票日期起 計14日內	8,653	18.8%
3	客戶A	為的士從業人士及司 機提供領先的的士 網絡服務	採購電子支付終 端周邊設備	澳洲	2011年	於交付前結付	8,502	18.5%
4	Verifone (附註2)	設計、製造、市場推 廣及供應銷售點的 電子支付方案	電子支付終端系 統支援服務	香港/ 新加坡	2008年	發票日期起 計最多30日	4,664	10.1%
5	客戶丙	提供電子支付系統服 務的香港主要銀團	採購電子支付終 端機及周邊設 備以及電子支 付終端系統支 援服務	香港	2011年	發票日期起 計最多30日	2,198	4.8%

附註：

- 1 包括與客戶乙旗下兩家於香港及澳門註冊成立的附屬公司分別約4.4百萬港元及約4.2百萬港元的交易，該等公司被視為一名客戶。
- 2 包括與Verifone North Asia Limited及Verifone Singapore Pte. Ltd.分別約4.6百萬港元及約45,000港元的交易，該等公司受Verifone Systems, Inc.共同控制及被視為一名客戶。

## 業 務

除(i)勞先生於易付達、俊盟香港有限公司及廣州依付得分別持有的全部股權；及(ii)林女士於客戶乙的1,000股股份的權益外，於最後實際可行日期，概無董事或彼等各自的聯繫人或於緊隨[編纂]及資本化發行完成後持有本公司已發行股本5%以上的任何股東於本集團任何五大客戶中持有任何權益。有關勞先生控股權益的詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。

### 與客戶訂立之服務安排的主要條款及條件

我們的客戶透過簽署報價單而非正式協議與我們訂立有關採購電子支付終端機及周邊設備的服務安排，董事認為此舉符合行業慣例。購買訂單一般載列的條款包括型號、數量、交付期限、售價、保修條款、發貨條款及付款期限。

我們就電子支付終端系統支援服務及軟件方案服務與客戶訂立以下具法律約束力的安排。該等協議的主要合約條款概述如下：

### 與電子支付終端機生產商訂立的電子支付終端系統支援服務的**服務安排**

服務年期： 為期兩年。

服務範圍： 除安裝及回收硬件外，我們將就於協議訂明的具體時限內發生的任何故障提供電話諮詢及協助、現場支援（如有需要）及電子支付終端系統支援；我們亦將遵守協議訂明的定期報告規定。

定價： 可參考電子支付終端機型號及所覆蓋終端機數量收取固定月費。可就我們服務範圍以外的工作收取特別服務費。

付款條款 客戶須每月於接獲發票後60日內支付上月的系統支援費用。

及覆蓋範圍：

系統支援費用不涵蓋協議所載若干情況下的系統支援工作（例如保修期外維修），有關工作須另行收費。

重續： 一般包含一項規定系統支援協議將於各協議期末自動重續的條款，除非客戶於協議期完結前向我們送達終止協議通知。

---

## 業 務

---

終止： 一般而言，任何一方均可於協議初始期限結束前透過發出90日的通知或按條款另有訂明的方式終止協議。

### *與收單機構及商戶訂立的電子支付終端系統支援服務的維護服務協議*

服務年期： 在大部分情況下為期一至三年。

服務範圍： 除安裝及回收硬件外，本集團將就於協議訂明的具體時限內發生的任何故障提供電話諮詢及協助、現場支援（如有需要）及電子支付終端系統支援服務；本集團亦將遵守協議訂明的定期報告規定。

定價： 可參考電子支付終端機型號及所覆蓋終端機數量收取固定月費。可就我們服務範圍以外的工作收取特別服務費。

服務承諾： 電子支付終端機的系統支援將視乎終端機位置於若干時限內提供，並須在某一服務表現標準水平下於一個月內提供。

付款條款 在大部份情況下，客戶須每月於接獲發票後60日內支付上月的系統支  
及覆蓋範圍： 援費用。

系統支援費用不涵蓋協議所載若干情況下的系統支援工作（例如保修期外維修），有關工作須另行收費。

重續： 一般包含一項規定系統支援協議將於各協議期結束後自動重續一年的條款，除非客戶於協議期完結前向我們送達終止協議通知。

終止： 任何一方均可透過發出最多120日的通知終止協議。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無面臨任何重大違約賠償。

---

## 業 務

---

### 軟件方案服務的授權或協議

我們就已完成及正在進行的軟件方案項目與客戶達成的經簽署授權或協議主要條款分別概述如下：

#### 授權

於往績記錄期間，我們與客戶訂立涵蓋軟件方案規格的簽署授權，並根據完成進度支付固定費用，而倘將會提供持續維護，則須支付年度軟件維護費用。

#### 協議

服務範圍： 根據協議所載規格及擬定時間表的軟件開發服務。

交付： 於用戶驗收測試及系統啟動完成後交付。

定價： 按照下文所載付款條款根據定價政策釐定固定費用，如需要持續進行軟件維護，則收取經常性維護費用。

付款條款： 按完成進度於接獲發票起計30日內分期付款。

義務： 本集團將於協定履行日期內作出合理努力交付符合合理標準的軟件服務。我們受限制不得招攬客戶的員工。

我們的客戶將與交付軟件方案有關的所有事宜與本集團合作，且客戶須自費提供設備。

責任： 本集團須向客戶支付因本集團欺詐、疏忽、故意不履行或故意拖延履行其於與客戶的協議項下的任何義務而直接或間接產生之合理損失及損壞。

我們的客戶須向本集團支付因客戶欺詐、疏忽、故意不履行或故意拖延履行其於與本集團的協議項下的任何義務而直接或間接產生之合理損失及損壞。

終止： 於交付軟件方案前，雙方可以兩個月書面通知或於任一方違反協議時予以終止。

保密： 各方不得披露機密資料，而除行使其於協議項下權利以外，客戶不得使用機密資料作任何用途。



---

## 業 務

---

### 銷售至海外市場

於往績記錄期間，我們向一名澳洲客戶出售周邊設備（即電子支付終端機專用熱感打印機），以及向澳門一名客戶出售電子支付終端機及向一名收單機構的客戶提供電子支付終端系統支援服務。我們在澳洲的唯一客戶於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度分別為我們的第二及第三大客戶。而採購電子支付終端機的澳門客戶於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度分別為我們的第五及第二大客戶（合計該客戶及／或其附屬公司於香港及澳門的收益）。

有關我們按發貨目的地或提供服務地點的地理位置劃分的收益明細，請參閱本文件「財務資料－合併損益及其他全面收入表內主要項目的說明及按年比較－收益－按發貨目的地分類的收益」分節。

### 定價政策及付款期限

定價、規格及付款條款根據服務安排、訂單及與我們客戶訂立的授權或協議釐定。我們不時根據業務需要和市場狀況檢討及修訂我們的價格及服務收費表。我們的銷售額主要以港元和美元計值，並主要透過銀行轉賬進行結算。我們視乎信用、產品和服務及客戶的付款記錄，為客戶提供不同的付款期限。

### 採購電子支付終端機及周邊設備

我們採購電子支付終端機及周邊設備的定價乃經計及終端機採購成本、運費及其他成本、終端機訂購量及我們的目標利潤率後按成本加成法釐定。

我們給予採購客戶的付款條款一般經參考我們供應商所提供的付款條款後作出。倘我們的供應商要求我們於發貨前結清款項或支付50%首期付款，則我們一般向客戶要求相同的付款條款。在其他情況下，我們一般向該等客戶提供發票日期後最多30日的付款期限。

### 電子支付終端系統支援服務

我們根據所需服務類型及水平以及提供服務的電子支付終端機型號，每月按固定金額乘以已佈置的終端機數量收取服務費。相關協議未有涵蓋的額外特別服務可按個別情況另收費用。我們一般提供發票日期起計最多30日的付款期限。

---

## 業 務

---

### 軟件方案服務

服務費乃按開發軟件方案估計所需人手及時間以及所產生的材料成本及測試成本等任何其他成本另加目標利潤率釐定。我們一般要求按進度支付服務費，付款期限最多為30日。

於往績記錄期間，我們並無錄得任何呆壞賬。董事確認，於往績記錄期間，我們與任何客戶之間並無任何重大糾紛。我們並無提供任何回扣。詳情請參閱本文件「業務－退貨及保修－退貨」分節。

### 身兼我們主要客戶／供應商及我們供應商／客戶的實體

於往績記錄期間，就董事所知及所信，二至三名電子支付終端機生產商為我們的主要供應商，同時為我們的客戶。截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度，自該等電子支付終端機生產商所得收益分別約為4.0百萬港元及18.0百萬港元，分別佔我們總收益的11.4%及39.2%。於同期，我們分別自該等電子支付終端機生產商採購約3.4百萬港元及7.1百萬港元，分別佔我們總採購成本的52.9%及58.3%。

董事認為，電子支付終端機生產商普遍將電子支付終端系統支援服務外判予電子支付終端方案供應商，以為其客戶提供服務。我們的供應商一般為全球領先的電子支付終端機生產商，鑒於香港電子支付終端市場的規模不大，要彼等在香港市場設立自己的系統支援團隊未必切實可行。因此，他們可能利用我們等本地電子支付終端方案供應商進行電子支付終端系統支援服務，以提高效率和地區覆蓋範圍。我們一般向該等電子支付終端機生產商採購電子支付終端機並出售予收單機構及商戶。我們亦與該等電子支付終端機生產商訂立服務水平協議，以為其客戶（即收單機構及商戶）提供電子支付終端系統支援服務。就董事所知及所信，該等電子支付終端機並非經我們訂購。

於往績記錄期間，就董事所知及所信，一名商戶為我們的主要客戶，同時為我們的供應商。該商戶主要從事提供零售管理方案。我們為該商戶提供電子支付終端系統支援服務以賺取收入，並聘用該商戶為我們其中一個軟件方案項目的獨立程式編製員。截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度，我們自該商戶所得收益分別約為0.8百萬港元及0.6百萬港元，分別佔我們總收益約2.2%及1.3%。於同期，我們自該商戶分別採購約54,000港元及36,000港元，分別佔我們總採購成本約0.83%及0.29%。

## 業 務

就董事所深知和確信，該等電子支付終端機生產商及商戶以及其最終實益擁有人為獨立第三方。

自該等電子支付終端機生產商及商戶採購及向彼等提供服務的條款乃按個別情況進行磋商，有關採購及服務彼此之間並無關聯，亦並非互為條件。董事確認，於往績記錄期間，我們自該等電子支付終端機生產商採購的產品並非出售予該等電子支付終端機生產商，而我們並未就我們自其採購的同一電子支付終端機與該等電子支付終端機生產商訂立維護服務協議。我們與該等電子支付終端機生產商及商戶訂立的交易條款符合市場慣例，與我們其他客戶及供應商的交易條款相若。

### 客戶集中風險

截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度，來自五大客戶的收益分別佔我們的收益約74.7%及81.2%。五大客戶中，兩名客戶為電子支付終端機生產商，其餘為收單機構。我們預期該等領先的電子支付終端機生產商及具信譽的收單機構在可見將來會繼續成為我們的主要客戶。詳細討論請參閱本文件「風險因素－我們的收益很大比例上依賴有限數目的客戶。倘我們未能有效管理與該等客戶的關係，我們的財務狀況及經營業績可能受重大不利影響。」分節。董事認為，倚賴少數領先電子支付終端機生產商作為主要客戶，是香港電子支付行業的電子支付終端方案供應商的常見方式。

儘管我們的五大客戶於往績記錄期間顯示出相當程度的客戶集中情況，董事認為，我們並無依賴任何單一客戶，原因是：

- (i) 即使來自百富及Verifone的收益佔我們截至2016年3月31日止年度全部電子支付終端系統支援服務分別約54.6%及19.1%，與百富及Verifone訂有服務安排的相關收單機構分別有十家及四家；
- (ii) 鑒於該利基市場的市場參與者有限，而我們在該市場佔有領導地位，於往績記錄期間，我們的五大客戶亦依賴本集團提供電子支付終端系統支援服務；
- (iii) 於往績記錄期間，我們於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度分別自34名及34名客戶賺取收益，而其中我們分別與14家及12家收單機構合作；
- (iv) 我們承接的採購合同規模相當不同。我們承接的大額採購合約將於個別期間貢獻大部分收益，使相關客戶成為該個別期間我們的最大客戶之一；及

---

## 業 務

---

- (v) 於2016年3月31日，我們與其五大客戶建立長期業務關係，為期介乎約兩年  
至約七年。董事相信，與我們主要客戶建立的緊密關係乃建基於我們的過  
往表現及我們提供符合客戶需求的服務的能力。

我們深知需要與現有客戶維持穩定的業務關係，然而，我們同時採取多項措施，  
擴闊我們的客戶群及擴大我們的軟件方案服務業務分支，以減少對主要客戶的倚賴，  
嘗試減低集中風險。

### 採購、供應商及存貨

就電子支付終端機及周邊設備的採購而言，我們一般自新加坡及中國的電子支付  
終端機及周邊設備生產商採購電子支付終端機及周邊設備。於往績記錄期間，我們的  
供應商包括電子支付終端機及周邊設備生產商以及電話查詢中心服務供應商及獨立駐  
場技術人員等獨立服務供應商。有關我們獨立服務供應商的更多詳情，請參閱本文件  
「業務－採購、供應商及存貨－獨立服務供應商」分節。

電子支付終端機及周邊設備生產商的定價政策一般計及多項因素，包括相關產品  
的現行市場價格、產品規格、訂單量和所需服務、我們的信譽、我們與客戶的關係及  
市場競爭。電子支付終端機的平均價格於往績記錄期間出現波動，主要是由於我們的  
客戶於有關期間採購不同數量和型號的電子支付終端機。

電子支付終端機生產商通常提供自發貨日期起計12個月的硬件保修期，風險根據  
發貨條款於自供應商取貨或交付貨運代理時轉移予我們，我們通常會安排從生產商向  
我們交付的地點發貨。我們一般獲提供自發票日期起計最多30日的付款期限；然而，  
部份生產商要求於發貨前結清款項或支付50%按金。

## 業 務

### 五大供應商

下表載列本集團於往績記錄期間五大供應商的詳情：

排名	供應商	主營業務	服務類型	地區	截至2015年3月31日止年度		佔本集團	
					與供應商 建立關係 的年份	付款期限	採購成本 (千港元)	總採購成本 百分比 %
1.	供應商乙 (附註1)	提供完善支付服務 及提供店內、流 動、網上及跨渠 道支付方案	購買電子支付 終端機	中國	2010年	於交付前結付	1,798	27.6%
2.	Verifone (附註2)	設計、製造、市場 推廣及供應銷售 點的電子支付方 案	購買電子支付 終端機	新加坡	2008年	發票日期起計 45日內	1,643	25.3%
3.	供應商甲	支付終端機及雲端 銷售點機生產商 及方案供應商	購買電子支付 終端周邊設 備	中國	2011年	於交付前結付	1,343	20.6%
4.	獨立服務供應商甲	物流供應商	送貨服務	香港	2013年	提供服務的相 關月份完結 後10日內	619	9.5%
5.	獨立服務供應商乙	物流供應商	送貨服務	香港	2013年	提供服務的相 關月份完結 後10日內	173	2.7%

附註：

- 1 指與供應商乙一家附屬公司的交易。
- 2 指與Verifone Systems, Inc. 的附屬公司Verifone Systems International Limited的交易。

## 業 務

截至2016年3月31日止年度								
排名	供應商	主要業務	服務類型	地區	與供應商 建立關係 的年份	付款期限	採購成本 (千港元)	佔本集團 總採購成本 百分比 %
1.	Verifone (附註2)	設計、製造、市場 推廣及供應銷售 點的電子支付方 案	購買電子支付 終端機	新加坡	2008年	發票日期起計 30日內 (附註3)	4,738	39.2%
2.	供應商甲	支付終端機及雲端 銷售點機生產商 及方案供應商	購買電子支付 終端周邊設 備	中國	2011年	於交付前 結付	2,125	17.6%
3.	供應商乙 (附註1)	提供完善支付服務 及提供店內、流 動、網上及跨渠 道支付方案	購買電子支付 終端機	新加坡/ 中國	2010年	於交付前結付 或發票日期 起計30日內 (附註1)	1,959	16.2%
4.	獨立服務供應商丙	獨立駐場技術人員	電子支付終端 機維護、安 裝或回收等 技術服務	香港	2015年	提供服務的相 關月份完結 後10日內	482	4.0%
5.	獨立服務供應商丁	電話查詢中心服務 供應商	熱線服務	中國	2014年	於每月15號 之前	453	3.8%

附註：

- 指與供應商乙兩家附屬公司分別約1.5百萬港元及約509,000港元的交易。
- 指與Verifone Systems, Inc. 的附屬公司Verifone Systems International Limited的交易。
- Verifone的付款期限由截至2015年3月31日止年度的45日減少至截至2016年3月31日止年度的30日。

於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度，我們向五大供應商作出的採購額分別約為5.6百萬港元及9.8百萬港元，分別佔我們同期總採購成本的85.7%及80.6%。於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度，我們向最大供應商作出的採購額分別約為1.8百萬港元及4.7百萬港元，分別佔我們同期總採購成本的27.6%及39.2%。供應商乙於截至2015年3月31日止年度為我們的最大供應商，而Verifone於截至2016年3月31日止年度為我們的最大供應商。

---

## 業 務

---

於最後實際可行日期，概無董事或彼等各自的聯繫人或於緊隨股份發售及資本化發行完成後持有本公司已發行股本5%以上的任何股東於我們五大供應商中持有任何權益。

### 供應商集中風險

本集團最大供應商於往績記錄期間出現變化的原因是客戶於相關期間對若干電子支付終端機及周邊設備有不同的需求。電子支付終端機及周邊設備生產商定期推出電子支付終端機及周邊設備的新型號和產品，而對於新型號和產品的需求將隨時改變。由於我們設有關採購電子支付終端機及周邊設備的定價政策，因此我們不受變化導致的成本變動重大影響，而由於我們只會在接獲客戶的訂單時向供應商下達背對背訂單，故我們亦不受任何供應短缺或延誤影響。有關我們定價政策的詳情，請參閱本文件「業務－客戶－定價政策及付款期限」分節。

我們與多家領先的國際電子支付終端機生產商建立良好的業務關係，並且為該等生產商的增值合作夥伴。我們自2008年10月起與Verifone建立業務關係、自2009年5月起與百富建立業務關係及自2010年11月起與供應商乙建立業務關係。根據弗若斯特沙利文報告，Verifone、百富及供應商乙為全球電子支付終端機五大生產商，分佔超過57.7%市場份額。鑒於電子支付終端機生產商市場由五大參與者主導，而我們已與該五大生產商其中三家建立長期關係，因此董事認為本集團無須面臨重大的供應商集中風險及交易對手風險。

我們並無從事生產業務，因此本集團未有採購原材料。我們於接獲客戶的訂單時向供應商下達背對背訂單。我們亦安排讓採購客戶於電子支付終端機送抵我們的倉庫後隨即確認收取電子支付終端機。該等存貨將於佈置前存放於我們的倉庫中。佈置後剩餘的存貨將不時存放於我們的倉庫及維修中心內作為客戶可用存貨，以備應付我們的電子支付終端系統支援服務所需。我們會向客戶定期寄送服務及可用存貨報告，以供彼等備存記錄及核對。

---

## 業 務

---

### 與生產商供應商的主要合約條款及條件

#### 與電子支付終端機生產商的協議

本集團與Verifone及供應商乙訂立具有法律約束力的協議。協議內包含的主要合約條款概述如下：

服務範圍： 本集團一般獲委任為增值經銷商或國際夥伴，以非獨家基準推廣及推銷生產商各自的產品，以及可利用生產商的軟件開發包開發或更新本地市場產品將使用的應用程式。本集團可自由釐定產品的轉售價，並有權於香港及澳門分銷生產商的終端機。

此外，本集團亦向終端用戶提供相關維護服務。

付款期限： 一般為發票日期起計30日。

期限： 自生效日期起計一年。

重續： 協議內一般載有可自動重續協議一年及其後再重續一年（惟可提前終止）的條款。

終止： 任何一方一般可向另一方發出90日通知以終止協議。

最低訂單限額： 協議一般就介乎0.4百萬美元至0.5百萬美元的年度銷售目標訂明象徵式最低限額，本集團達致有關目標不會構成不必要負擔。

其他： 本集團一般由生產商提供產品及軟件開發包培訓。

#### 與其他生產商的採購訂單

我們會在採購客戶向我們發出訂單後，向電子支付終端機及周邊設備生產商發出購買訂單，其中一般載列產品型號、數量、價格、付款條款及方式、交付日期及地點等方面的條款。



---

## 業 務

---

董事確認，於往績記錄期間內，我們的採購策略並無重大變動。董事亦確認，於往績記錄期間內，我們未曾嚴重違反任何協議條款，亦未曾在採購原料或部件方面出現重大延誤或中斷或重大困難，且未曾與任何主要供應商發生任何重大糾紛。

### 自海外市場進口

於往績記錄期間，若干電子支付終端機及周邊設備為（其中包括）新加坡及中國的進口產品。截至2015年3月31日止年度，我們從供應商乙（我們的最大供應商）、Verifone（我們的第二大供應商）及供應商甲（我們的第三大供應商）進口產品。截至2016年3月31日止年度，我們從Verifon（我們的最大供應商）及供應商甲（我們的第二大供應商）及供應商乙（我們的第三大供應商）進口產品。

### 獨立服務供應商

我們一般外判若干工作及工序以精簡營運及提高營運效率。於往績記錄期間，我們聘請獨立服務供應商，例如獨立駐場技術人員；參與我們電子支付終端系統支援服務的電話查詢中心服務供應商以及獨立程式編製員，以採購我們業務營運不常用的若干程式編製語言的編碼服務。我們與該等獨立服務供應商的合作載列如下：

#### 電話查詢中心服務供應商

考慮到香港若干商戶一周七天營運，我們於2014年12月為電子支付終端系統支援服務引入全天候電話熱線服務，為客戶及商戶提供更快捷服務。為應付頻密來電及提高客戶服務團隊的效率，由2014年12月起，我們將第一層級客戶服務熱線外判予獨立第三方電話查詢中心服務供應商。協議初步為期兩年，可按持續基準重續，並可由任何一方向另一方發出三個月書面通知提前終止。服務供應商須提供全天候電話查詢中心工作。我們規定服務供應商提供每週七天24小時的電話查詢中心服務；以及於20秒內接聽85%的來電（掛斷率低於或等於5%），我們亦獲提供有關該等熱線服務的每月報告。我們期望受訓的接線生具備全面的產品知識。固定服務月費乃雙方經磋商後協定。於最後實際可行日期，雙方並無重大違反協議的條款及條件。

自2014年12月起及直至最後實際可行日期，我們並未自我們的客戶或商戶收到任何有關電話查詢中心服務供應商服務質素的重大投訴。

---

## 業 務

---

### 獨立駐場技術人員

於截至2016年3月31日止年度，鑒於我們電子支付終端系統支援服務技術人員的需求日益增加，我們聘請獨立駐場技術人員，以提高我們的電子支付終端系統支援服務的效率。而與我們的技術人員相比，獨立駐場技術人員亦更願意於正常服務時間外工作。我們聘請兩名獨立駐場技術人員（其中一名為本集團前僱員），聘請條款乃經參考當時市場價格及完成的駐場工作數目後由訂約雙方經磋商後協定。我們的技術支援團隊高級主管會每日指派獨立駐場技術人員及我們本身的技術人員處理安裝、維護、回收或其他服務的訂單。獨立駐場技術人員的月費通常按固定收費表乘以當月各技術人員完成的工作量計算。月費一般由我們於下一個月十號前支付。於最後實際可行日期，獨立駐場技術人員或我們概無重大違反協議的條款及條件。

### 獨立程式編製員

於編製我們業務營運不常用的程式編製語言（如安卓或iOS）時，我們或會將有關程式編製外判予該等不同程式編製語言的獨立第三方專業人士。於往績記錄期間，我們有一次將有關程式編製外判予獨立程式編製員，該獨立程式編製員由我們的客戶揀選。我們尋求於日後按照以下程序揀選獨立程式編製員。我們的資訊科技團隊可向多名獨立程式編製員獲取報價，並評估其背景及往績記錄。在挑選獨立程式編製員的過程中，我們會考慮彼等的服務能否達到我們的要求、所提供的價格及過往與我們的業務關係（如有）。獨立程式編製員將經考慮上述標準後進行篩選，而我們將與彼等達成標準聘用條款，除服務範圍及收費外，亦規定該等獨立程式編製員所發明或產出的一切知識產權（包括源碼）均歸本集團所有。我們會不時根據（其中包括）準時交付及已完成工作品質評估獨立程式編製員的表現。

### 退貨及保修

根據與我們採購客戶訂立的訂單條款及條件，存貨風險乃於交付及接收電子支付終端機及周邊設備時轉移予彼等。

---

## 業 務

---

### 退貨

除了於首次交付予客戶時無法運作的產品（「到貨即損產品」）外，我們不會向客戶提供退貨或退款服務。

我們的客戶以「到貨即損」為理由向我們退回的產品將發回我們的供應商。我們的供應商一般為我們提供「到貨即損」政策。倘於指定時限內退回「到貨即損」的電子支付終端或設備，供應商將更換該產品。

於往績記錄期間，我們於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度並無任何產品退貨。

### 產品保修

我們一般就我們客戶向我們採購的電子支付終端機及周邊設備提供12個月的硬件保修。我們提供硬件保修涵蓋電子支付終端機的硬件故障（損耗及意外損壞除外），與我們供應商提供的硬件保修一致。我們的採購及物流團隊將為電子支終端機進行維修。

截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度，我們並無就向客戶提供延長保修期產生任何開支。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，董事確認並無出現重大產品責任索償。

### 客戶投訴政策

倘我們接獲任何嚴重投訴，將交由客戶服務部經理處理，然後上報我們的營運總監利家明先生以進行調查。經全面調查後，我們會編製事件報告及載列糾正措施的行動計劃，以防止日後發生同類事故。為確保我們繼續有效處理投訴（如有），我們的營運部門將不時諮詢法律顧問（如需要），確保我們的客戶投訴政策符合最新相關法律及法規。於往績記錄期間，我們並無收到客戶對我們的服務或對獨立服務供應商作出任何對我們業務營運造成重大影響的重大投訴。

---

## 業 務

---

### 保險

我們已為我們的僱員購買多項保險，包括財物保險、公眾責任保險及僱員補償保險。我們亦就我們客戶可用存貨的損失及損壞風險投購保險。除此之外，我們並無就我們的業務營運購買任何保險，董事認為此舉符合行業慣例。鑒於我們的經營模式，董事認為我們已投購足夠保險承保我們目前的經營規模。

倘發生任何未投保的業務中斷、訴訟或自然災害，或未投保的設備或設施嚴重損壞，或會對我們的經營業績構成重大不利影響。有關詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們的投保範圍有限，其未必足夠涵蓋所有與我們業務營運有關的損失的風險，尤其是存放於我們倉庫內屬於客戶的大量存貨。」、「風險因素－與我們的業務有關的風險－與電腦硬件系統及數據存儲有關的風險」及「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們的資訊科技系統可能會遭遇軟件缺陷、電腦病毒及開發遲緩，此可能損害客戶關係及導致銷售額流失、延遲收回應收款項、增加成本以及使我們遭受索償。」各分節。

### 資訊科技事宜

我們專注於提供電子支付終端系統支援服務以及為客戶開發軟件方案。

### 重大技術及技術專業知識

我們開發電子支付終端規格測試、電子支付標準驗收認證方案及訂制軟件方案。鑒於與電子支付終端應用程式及軟件相關的技術問題，我們的客戶通常於部署前測試我們的應用程式和軟件。

我們通常利用「C」（一種程式編製語言）連同相關電子支付終端機生產商的軟件開發包，為電子支付終端機構建應用程式及開發認證方案。就訂制軟件方案而言，按照客戶的規格，我們一般使用「C」語言開發相關軟件。視乎我們軟件方案不時使用的作業平台，我們可能需要利用不同的程式編製語言（例如安卓及IOS）。為開發利用不同程式編製語言的軟件，我們或會將該等工作外判予獨立程式編製員。有關與獨立程式編製員合作的詳情，請參閱本文件「業務－採購、供應商及存貨－獨立服務供應商－獨立程式編製員」分節。

---

## 業 務

---

### 資訊科技團隊

我們的資訊科技團隊由我們的資訊總監陳偉道先生領導，包括一名項目經理、一名軟件開發工程師、一名系統支援工程師及一名數碼營銷主任。於2016年3月31日，我們的資訊科技團隊一名成員擁有九年以上相關行業經驗；一名成員擁有六年以上相關行業經驗；兩名成員擁有一年以上相關行業經驗；一名成員則為新加入。

此外，我們的資訊科技團隊一名僱員取得資訊及通訊科技高級文憑，一名僱員取得多媒體設計與科技高級文憑，兩名僱員取得工程學士學位（主修電腦工程）及一名僱員持有理學士學位（主修電腦科學）及電腦科學哲學碩士學位。

除了相關科技學術背景及工作經驗外，我們的資訊科技團隊須學會多家電子支付終端機生產商的軟件開發包及收單機構營運方面的知識、規例的不斷變動以及電子支付終端市場的架構。

### 資訊科技基礎設施

我們的業務營運毋須使用生產設施（裝有電腦、伺服器和測試設備的日常營運工場除外）開發應用程式及軟件。於2015年3月31日及2016年3月31日，我們的電腦、伺服器及測試設備分別約為0.1百萬港元及0.4百萬港元，分別佔我們總資產約0.4%及1.4%。

---

## 業 務

---

### 市場及競爭

根據弗若斯特沙利文報告，香港的電子支付終端方案供應商市場極度集中，兩大巨頭以收益計佔整個市場超過90%。電子支付終端方案供應商市場由數目有限的參與者（包括電子支付終端方案供應商及電子支付終端機生產商）主導。預計行業市場將出現進一步整固。收單機構傾向與擁有大量行業知識和強勁技術實力的合件夥伴合作，以為商戶提供優質的電子支付終端系統支援服務或其他售後服務。同時，最終服務接受者亦更願意向服務覆蓋範圍廣泛的知名供應商採購電子支付終端機及周邊設備。因此，小型供應商所佔的市場份額將逐漸被領先供應商佔據。

根據弗若斯特沙利文報告，於2015年，香港電子支付終端方案供應商的總收益約為45.2百萬港元。業內兩大巨頭的總收益約為42.8百萬港元，或佔該等總收益約94.7%。按2015年香港電子支付終端方案供應商的整體收益計，我們所佔市場份額約為54%。

根據弗若斯特沙利文報告，於未來三至五年，由於信用卡或扣賬卡交易增加、科技發展及商戶需求增加，香港的電子支付終端方案供應商市場預期將在收益和價值方面維持迅速增長。市場規模預期於2020年增長至63.3百萬港元。

我們認為，香港電子支付終端方案供應商市場的主要准入門檻包括技術、認證、客戶群及資金。有關香港競爭格局的其他資料，請參閱本文件「行業概覽－競爭因素－准入門檻」分節。

董事認為，我們的營商環境將面臨激烈的競爭，預計未來來自現有競爭對手和新市場進入者的競爭將會加劇。

### 健康、工作安全、社會及環境事宜

儘管我們擁有貯存及倉儲設施以存放客戶的可用存貨，但我們並無任何生產設施。因此，我們毋須面臨重大的健康、安全或環境風險。為確保遵守適用法律及法規，我們的行政及財務部門將不時諮詢法律顧問的意見（如必要），確保我們的人力資源政策符合最新相關勞工及安全法律及法規。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何嚴重事故、個人或財產損害索償或賠償或僱員補償，我們亦無遇到任何健康及工作安全方面的嚴重違規情況。

---

## 業 務

---

由於我們聘請回收公司定期無償收集電子廢物，故我們一般不會自行處置電子廢物。我們遵循有關電子廢物處置程序，以確保遵守相關法律及法規。董事認為，我們的業務營運不受香港的任何特定環境法律或法規規管。於截至2015年3月31日及2016年3月31日止各年度，我們就環保相關事宜產生極少的開支。我們預計截至2017年3月31日止年度的環保合規總成本並不重大。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因違反健康、安全或環境規例而被處以任何罰款或其他懲罰。

### 知識產權

我們就源碼的整體保護及保密管理採納內部措施，訂明我們的僱員、客戶及其他第三方於處理我們的專屬及機密資料時的相關責任。此外，我們資訊科技員工隊伍的僱員一般須訂立標準的僱傭合約，其中載有規定我們資訊科技員工隊伍的僱員對其知悉或取得的我們專屬資料及商業機密保密的條文，亦規定所有由僱員於受我們僱用期間發明或產生的知識產權（包括源碼）均屬於我們。

我們已註冊及正註冊若干域名及商標。詳情請參閱本文件附錄四「B.有關我們業務的進一步資料－2.本集團的知識產權」分節。

就董事所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無任何嚴重侵犯我們的知識產權的情況，亦無有關我們在業務營運中侵犯獨立第三方的任何知識產權的任何尚未了結或對我們構成威脅的索償。

---

## 業 務

---

### 僱員

於2016年3月31日，我們在香港擁有合共67名僱員。下表載列我們僱員的職能分配：

部門	人數
董事及高級管理層	11
行政及財務	4
資訊科技	4
營運	46
採購及物流	2
	<hr/>
總計	<u><u>67</u></u>

我們認為，我們招聘和挽留有經驗和熟練的勞工的能力是我們增長和發展的關鍵。我們致力為僱員營造一個和諧溫暖的工作環境。為此，我們自行招聘而並無委聘招聘代理。我們為新僱員提供培訓，該等培訓涵蓋我們業務營運的多個領域，包括操作不同生產商的電子支付終端機的知識及本集團的內部控制系統。我們認為，於往績記錄期間，我們與僱員保持正面關係。

我們並無遇到任何使我們的業務營運受到重大不利干預的罷工、勞資糾紛或其他工潮。

我們已根據我們僱員的職位及其職責建立薪酬和檢討管理系統。各部門主管負責其本身部門僱員的薪酬檢討和升遷評核。

於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度，我們分別產生員工成本（不包括董事酬金）約10.5百萬港元及12.6百萬港元。



---

## 業 務

---

### 物業

於最後實際可行日期，我們就我們的業務營運在香港租用四個工場及一個泊車位。租賃物業用於非物業活動（定義見創業板上市規則第8.01(2)條），主要用作我們業務營運使用的倉庫及維修中心。

我們在香港租用四個工場（合計8,234平方呎）作為我們的公司總部、倉庫及維修中心以及於香港租用一個泊車位作業務營運用途，租約將於2019年3月31日屆滿。該四個工場及泊車位乃由本集團自控股股東及其聯繫人租賃，而因此構成創業板上市規則相關條文項下的持續關連交易。有關該等單位的更多詳情（包括地址和用途），請參閱本文件「關連交易」一節。

倘我們無法續租或突然需要增加大量人手，我們將會在市場上尋找具有合理商業條款的替代設施。

根據香港法例第32L章公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條有關公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段要求有關本公司在土地或建築物方面的一切權益的估值報告的規定，原因是構成我們物業活動一部份的單一物業權益的賬面值並無佔我們總資產的1%或以上，及構成我們非物業活動一部份的單一物業權益的賬面值並無佔我們總資產的15%或以上。

### 法律訴訟及合規情況

於最後實際可行日期，董事確認據其所深知，本公司及其任何附屬公司概不知悉本公司或我們任何附屬公司或任何董事有任何尚未了結或對彼等構成威脅的訴訟、仲裁程序或攸關重要的索償，將對我們的財務狀況或業務營運構成重大不利影響。

於最後實際可行日期，董事確認據其所深知，本公司及我們任何附屬公司概不知悉本公司或我們任何附屬公司或任何董事有任何尚未了結或對彼等構成威脅的任何重大違規事項，將對我們的財務狀況或業務營運構成重大不利影響。

---

## 業 務

---

### 風險管理及內部監控系統

我們認為，我們實施和制定的企業管治及風險控制措施對我們的業務發展和成功尤關重要。

因此，我們已採取及實施風險控制政策及企業管治程序，以識別、評估及管理我們業務營運多個方面的風險。有關我們管理層識別的主要風險詳情，請參閱本文件「風險因素」一節。

為於上市後監察我們持續執行風險管理政策及企業管治措施的情況，我們已採取或將採取（其中包括）以下內部控制及企業管治措施：

- 保護我們自行開發的電子支付標準驗收認證方案和軟件方案的源碼。為避免洩露或不當使用源碼，我們要求我們資訊科技員工隊伍的僱員訂立標準聘用合約，其中載有規定我們資訊科技員工隊伍的僱員對其知悉或可獲取的我們的專有資訊和商業機密保密的條款，同時規定僱員於獲我們聘用期間所發明或產出的一切知識產權（包括源碼）均歸我們所有。
- 客戶可用存貨控制。我們已採納一連串存貨控制措施以保障我們倉庫內的客戶可用存貨，包括我們的倉庫主任於接獲客戶指示後檢查可用存貨及於交付予客戶前核實包裝的產品數量。我們亦已投購保額充足的保險，以就我們倉庫內客戶可用存貨的任何損失作出賠償。
- 財務報告風險管理。不遵守會計政策可導致財務報表不準確。我們採取三個步驟管理財務報告風險：(1)採納會計政策、(2)實行政策，及(3)檢討實施成果。我們的財務部制定會計政策。我們就編製每月管理賬目設有一套賬簿結算指引。我們的財務部會審核根據該指引編製的管理賬目。
- 進行企業管治以管理利益衝突。我們已採取企業管治措施以保障股東及處理與控股股東的潛在利益衝突。有關詳細討論請參閱本文件「與控股股東的關係」。
- 成立審核委員會，以負責監督本集團的財務記錄、內部控制體系及風險管理程序。

---

## 業 務

---

- 遵守香港證券法例及法規。我們已根據創業板上市規則委任力高企業融資有限公司為我們的合規顧問，自上市日期起生效。此外，我們亦將委聘外部法律顧問，以就持續遵守創業板上市規則問題及其他適用的香港證券法例及法規提供意見。

### 品質監控

我們致力為客戶提供高品質的服務和方案。為此，我們制定內部營運指引，以訂明及管理品質監控程序和業務分支所需的標準。我們已制定指引，載列日常營運多個方面須遵循的程序。營運程序須定期進行審閱。我們的營運總監利家明先生負責監督本集團品質監控職能。有關利先生背景的進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

為確保我們的電子支付終端系統支援服務達到客戶的要求，我們嚴格遵守我們與客戶訂立的安排所載的服務標準。於往績記錄期間，我們並未收到任何有關我們服務標準的重大投訴。

就我們電子支付終端機及周邊設備的採購而言，我們的供應商通常是具備嚴格品質監控標準的全球領先電子支付終端機生產商，儘管我們依賴其品質監控，我們仍會抽查電子支付終端機，以確保其於到貨時能正常運作。為客戶進行佈置前，我們會就電子支付終端機的軟件裝載進行全面檢查。

我們的資訊科技團隊負責透過進行一連串的內部測試及於為客戶佈置前進行有限的軟件方案試行，以確保我們軟件方案的質量。有關測試我們的軟件方案的詳情，請參閱本文件「業務－產品及服務－(iii)軟件方案開發－測試及試行」分節。

### 牌照、許可及批准

董事確認，只有我們在香港註冊成立的附屬公司在香港從事商業活動。董事進一步確認，而我們的香港法律顧問亦告知，於最後實際可行日期，除了一般適用於香港公司的牌照和許可，我們於香港進行有關業務毋須事先取得任何有關香港法例的特殊牌照和許可，而我們已在所有重大方面遵守香港所有適用法律及法規。

### 獎項

儘管我們未有獲得重要獎項，董事認為，我們聲譽良好和高質素的客戶足以證明我們在電子支付方案電子支付終端方案供應商行業內保持良好信譽。