

## 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(i) Verifone Systems International Limited (Verifone旗下附屬公司) 及(ii) 供應商乙旗下附屬公司的增值夥伴。根據弗若斯特沙利文的資料，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8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。自2015年12月起，我們亦與一家總部設於台灣的電子支付終端機及周邊設備生產商虹堡建立密切的業務關係，根據弗若斯特沙利文的資料，虹堡按收益計名列2015年全球十大電子支付終端機及周邊設備生產商。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日止年度各年以及截至2016年7月31日止四個月，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、20.6百萬港元及7.6百萬港元。

根據弗若斯特沙利文的資料，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配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。於往績記錄期間，我們與四家電子支付終端機生產商（覆蓋15家收單機構）訂有服務安排，以提供電子支付終端系統支援服務，並直接向12家收單機構（其中六家收單機構與該四家電子支付終端機生產商與我們訂立的服務安排所涵蓋的該等收單機構重疊）及七家主要商戶提供電子支付終端系統支援服務，於2016年7月31日覆蓋香港及澳門約47,000部電子支付終端機。於截至2015年3月31日及2016年3月31日止兩個年度各年以及截至2016年7月31日止四個月，我們自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、24.4百萬港元及8.0百萬港元。根據弗若斯特沙利文的資料，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%。

## 業 務

我們亦透過開發按個別項目訂制的軟件，提供增值軟件方案服務，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，以及為一名商戶進行若干應用程式提升項目，其中包括電話亭使用的移動電子支付終端機及簡化膠袋徵費。於截至2015年3月31日及2016年3月31日止兩個年度各年以及截至2016年7月31日止四個月，我們分別自開發個別項目軟件方案服務賺取收益約1.3百萬港元、1.0百萬港元及1.1百萬港元。

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				截至7月31日止四個月			
	2015年		2016年		2015年		2016年	
	千港元	%	千港元	%	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	8,119	38.0	7,986	47.9
電子支付終端機及周邊設備採購	14,008	39.8	20,599	44.8	13,222	61.9	7,621	45.7
軟件方案服務	1,340	3.8	979	2.1	7	0.1	1,060	6.4
合計	<u>35,208</u>	<u>100.0</u>	<u>45,986</u>	<u>100.0</u>	<u>21,348</u>	<u>100.0</u>	<u>16,667</u>	<u>100.0</u>

於往績記錄期間，我們亦透過為澳洲的客戶甲提供電子支付終端周邊設備的採購及銷售賺取收益，於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度，我們亦透過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		截至7月31日止四個月	
	2015年	2016年	2015年	2016年
	千港元	千港元	千港元	千港元
香港	28,916	33,299	10,823	14,280
澳洲	5,153	8,502	8,502	2,387
澳門	1,139	4,185	2,023	—
	<u>35,208</u>	<u>45,986</u>	<u>21,348</u>	<u>16,667</u>

## 業 務

我們的收益由截至2015年3月31日止年度約35.2百萬港元增加約10.8百萬港元至截至2016年3月31日止年度約46.0百萬港元，增幅約30.6%。同時，我們的收益由截至2015年7月31日止四個月約21.3百萬港元減少約4.7百萬港元至截至2016年7月31日止四個月約16.7百萬港元，減幅約21.9%，此乃(i)來自香港客戶的收益增加；及(ii)來自澳洲及澳門客戶的收益減少的綜合結果。

於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度以及截至2015年7月31日及2016年7月31日止四個月，我們協助客戶甲（本集團於往績記錄期間位於澳洲的唯一客戶）採購電子支付終端周邊設備，有關收益分別約為5.2百萬港元、8.5百萬港元、8.5百萬港元及2.4百萬港元，分別佔我們總收益約14.6%、18.5%、39.8%及14.3%。截至2016年7月31日止四個月的收益較截至2015年7月31日止四個月有所減少，主要是由於我們於截至2015年7月31日止四個月為客戶甲採購更多周邊設備而錄得大額收益，據董事所知，此乃由於客戶甲於有關期間在它的士車隊配置測試階段的支付及的士咪錶統一整合平台，因而提高了截至2015年7月31日止四個月的採購水平。

截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度，我們為澳門客戶採購電子支付終端機及提供電子支付終端系統支援服務所得收益分別約為1.2百萬港元及4.2百萬港元。截至2015年7月31日止四個月，我們為澳門客戶採購的電子支付終端機約為2.0百萬港元。截至2016年7月31日止四個月，我們並無透過為澳門客戶採購電子支付終端機或提供電子支付終端系統支援服務確認任何收入。

有關詳情請參閱本文件「財務資料」一節。

### 本集團於電子支付行業的市場定位

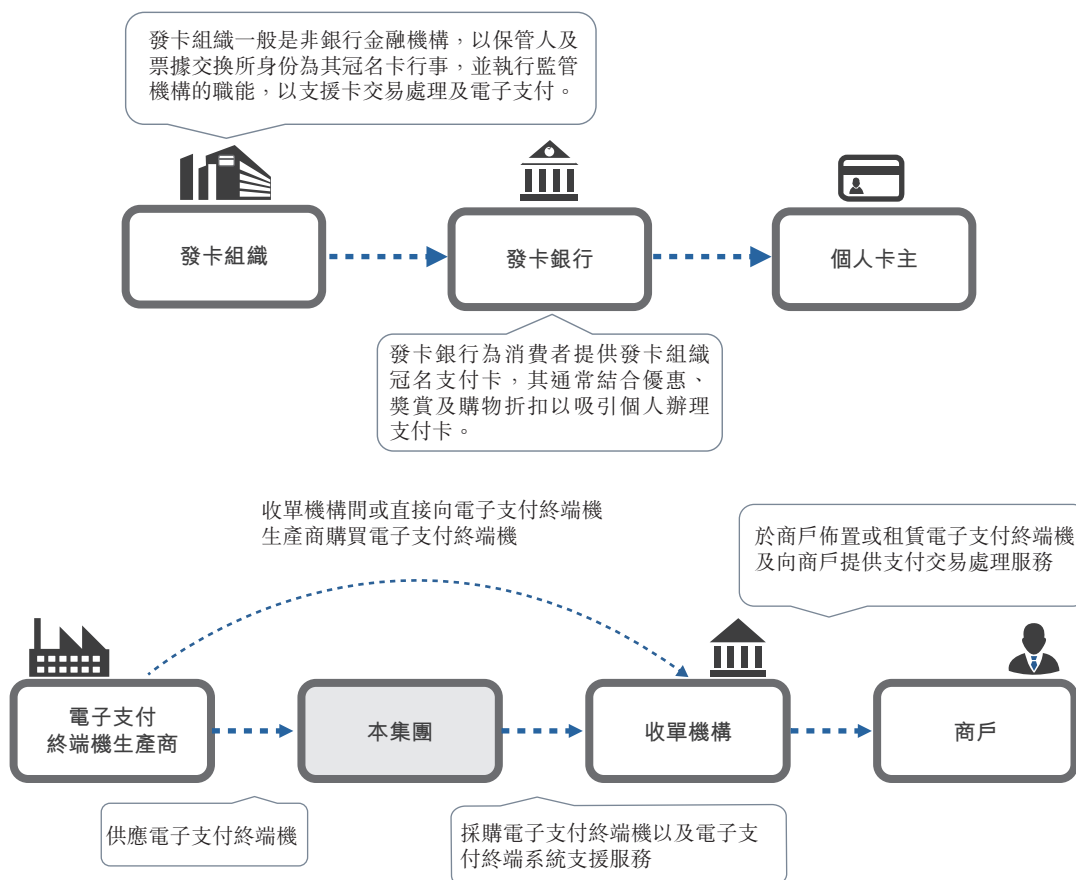
#### 電子支付行業的背景

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）。收單機構其後為商戶配置或租賃支付交易處理所用的電子支付終端機。

## 業 務

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配置或租賃電子支付終端機，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再配置並租賃予商戶，自商戶賺取服務費，並與發卡銀行及發卡組織分成，而發卡組織則把收單機構的支付卡電子支付交易數據傳送至發卡銀行以認證有關交易（更多詳情請參閱上文有關發卡銀行及發卡組織的描述以及本文件「行業概覽－香港電子支付行業概況」分節「引進電子支付」一段）





## 業 務

### 本集團的市場定位

收單機構為商戶採購及配置或租賃可於香港進行電子支付的電子支付終端機之前，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的資料，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。

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缺口，並為香港的整體電子支付行業帶來增值。





## 業 務

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，以收取定期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及相關服務。
- 3 我們開發按個別項目訂制的軟件方案服務，費用按（其中包括）項目複雜程度而定，一般按進度收取費用。
- 4 我們從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。
- 5 我們為收單機構及商戶採購電子支付終端機及周邊設備。
- 6 我們以根據成本加成法釐定的售價出售電子支付終端機及周邊設備。
- 7 電子支付終端機生產商向我們供應電子支付終端機及部件，我們利用該等電子支付終端機及部件作系統支援用途。我們將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。我們亦聘請獨立駐場技術人員，以提高我們電子支付終端系統支援服務的效率。
- 8 我們直接為商戶或電子支付終端機生產商／收單機構合作商戶提供電子支付終端系統支援服務，包括全年24小時或在指定服務時段提供的全面系統支援服務，或按每次要求提供的非全面系統支援服務。
- 9 我們向聘請我們提供全面系統支援服務的電子支付終端系統支援服務客戶收取固定月費，並就我們若干服務或緊急服務收取特別服務費，以及按每次要求按指定費率向聘請我們提供非全面系統支援服務的電子支付終端系統支援服務客戶收取費用。
- 10 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，我們可聘請獨立程式編製員提供軟件方案服務（如需要）。
- 11 我們為軟件方案服務客戶（包括收單機構及商戶）提供按個別項目訂制的軟件方案服務。
- 12 我們向使用我們軟件方案服務的客戶收取一般按進度支付的一筆過開發費用及日常維護服務費用（如需要）。
- 13 於往績記錄期間，就董事所知及所信，若干電子支付終端機生產商為我們的十大供應商，同時為我們的客戶。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，以為其香港客戶提供服務。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安排，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。
- 14 截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度以及截至2016年7月31日止四個月，就董事所知及所信，一名、零名及零名商戶為我們的十大客戶，同時為我們的供應商。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軟件方案服務下提供的其中一個軟件方案服務項目的獨立程式編製員。

## 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的資料，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的資料，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的資料，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，以了解彼等的需要和市場趨勢。本集團於截至2015年3月31日及2016年3月31日止兩個年度以及截至2016年7月31日止四個月，分別吸引到16名、6名及1名新客戶，產生約7.0百萬港元、1.2百萬港元及0.1百萬港元收益，分別佔我們相關年度／期間總收益約20.0%、2.5%及0.5%。於往績記錄期間，我們與四家電子支付終端機生產商（覆蓋15家收單機構）訂有服務安排，以提供電子支付終端系統支援服務，並直接向12家收單機構（其中六家收單機構與該四家電子支付終端機生產商與我們訂立的服務安排所涵蓋的該等收單機構重疊）及七家主要商戶提供電子支付終端系統支援服務，於2016年7月31日覆蓋約47,000部配置於百佳、DFS、屈臣氏及崇光等香港連鎖店及百貨店商戶的電子支付終端機。

我們與客戶保持長期合作關係。於2016年7月31日，我們於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度以及截至2016年7月31日止四個月，與五大客戶的平均業務關係分別約為六年。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六年經驗。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。

## 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。

我們亦已成為香港移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，旨在創建強大的移動生態系統，讓彼等在執行iOS作業系統的移動方案方面合作，iOS是蘋果公司率先研發的計劃的一部分。我們相信，作為香港移動夥伴計劃的成員，我們將在提供移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服務方面建立知名度。

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服務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（即我們為若干電子支付終端機生產商生產的電子支付終端機增設功能或服務，使商戶或收單機構可採購合適的支付方案軟硬件組合，以及統籌或監督該等電子支付終端機的安裝工程）。我們以收益計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8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方案。



## 業 務

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。

### 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勞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更高水平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」，自該日期起，收單機構配置支付設備（如電子支付終端機）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，獲認證為符合PCI協定3.x.版本的電子支付終端機的保障可能於2020年4月30日終止，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。

## 業 務

PCI協定4.x.版本列出對於用戶保安的更多規定，預計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。舉例而言，據董事所知，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。

Apple Pay及Android Pay等新技術（蘋果公司及支援安卓的裝置分別提供的移動支付及電子錢包服務）等嶄新技術將容許用戶使用近距離無線通訊技術付款，於拍卡付費終端機處理支付交易。

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終端機軟件開發包的電子支付標準驗收認證；及(ii)支援Apple Pay及Android Pay等嶄新支付技術；及(iii)在不斷變化和步伐急速的電子支付行業中把握各種市場機遇的軟件。

### 市場機遇

#### 的士

根據弗若斯特沙利文的資料，在澳洲、紐約、日本及新加坡以信用卡支付的士車資的方式已流行多年，而該技術於最近方引入香港，尚未普及使用。根據弗若斯特沙利文的資料，在香港超過18,000輛的士中，僅小部分的士接受電子支付。鑒於日本及新加坡等其他亞洲國家目前可使用信用卡支付的士車資，在香港推行以支付卡繳付的士車資屬可行及必要。香港的士行業普遍尚未接納信用卡支付，就董事所知及所信，其主要受制於以下因素：(i)對於在的士上使用電子支付的相關市民推廣及政府支援不足，而香港其他公共交通工具普遍接受電子支付；(ii)若干香港的士司機不願使用電子支付接受延後付款；及(iii)使用電子支付的手續費減少的士司機的收入。然而，由於近年在香港使用電子支付日益普及，因此於公共交通工具上推廣使用電子支付方式存在需求及有此趨勢。誠如本文件「行業概覽」一節所述，預計2016年至2020年香港信用卡流通量的年均複合增長率將約為4.6%，而2011年至2015年則約為3.7%；於2016年至2020年，預計信用卡交易宗數的年均複合增長率將約為11.0%，而2011年至2015年則約為5.7%。鑒於信用卡支付日益普及，未來市場上對於以信用卡支付的士車資的需求將相應更形殷切。

## 業 務

巴士、小巴、地下鐵路（「地鐵」）及電車等公共交通工具具有固定路線及目的地，其車資相對較低。為提高效率，八達通自1997年起獲引入作為地鐵、巴士及小巴等的支付工具。與其他公共交通工具相反，的士車資按車程距離及行車時間遞增，每程費用可高達數百港元。乘客一般因考慮到乘搭的士較為舒適及可直接點對點地由一個目的地前往另一目的地而選乘的士，這類乘客的消費力一般高於其他公共交通工具的乘客。目前，倘乘客發現身上現金不足以繳付的士車資，他們通常會選乘其他交通工具。鑒於的士的交易金額相對較高，同時是遊客選取的公共交通工具之一，信用卡及扣賬卡支付是合適的的士車資替代支付方式。此外，對於經常乘搭的士的乘客而言，他們可以選擇使用信用卡付款以賺取及兌換發卡銀行的獎賞。因此，推廣在的士上使用電子支付可刺激乘客的需求及實際用量，並將增加的士司機的收入。

根據弗若斯特沙利文的資料，香港的的士一般由個人、的士司機及的士管理公司擁有。對於的士司機而言，使用電子支付可減少的士司機攜帶大量零錢所帶來的不便，同時可減少的士司機於抵達目的地後未能向乘客提供足夠找續的情況。對於的士管理公司而言，在的士車隊中使用電子支付可協助集中處理乘客收據，從而避免司機延遲或逃避繳交的士車租。儘管的士司機及／或的士管理公司在收取款項方面將稍為延遲，在技術上而言其將於交易後一個營業日收到款項，但考慮到以上對於的士司機、的士管理公司、乘客及行業的裨益，董事相信該市場機遇仍將明朗。

董事認為，本集團在採購電子支付終端機及周邊設備以及為香港的士行業提供電子支付終端系統支援服務方面具備相關經驗及專業知識。舉例而言，客戶甲為我們其中一名主要客戶，其主要從事為澳洲的的士從業人士及司機提供領先的的士網絡服務；我們亦於2015年開始為香港一家的士管理公司提供電子支付終端機採購服務及電子支付終端系統支援服務，以在其的士上接受信用卡支付。

於最後實際可行日期，就董事所知及所信，該香港的士管理公司客戶經營的業務部門擁有一支接近100輛的士的車隊，全部的士均配備輪椅斜板及輪椅座位。該的士車隊不僅讓殘疾人士和長者上落更為方便，更引入多種功能，包括信用卡付款、wifi連線及通用串列匯流排（「USB」）充電接口，以提供增值服務，滿足不同類型乘客的各種需要，並提升乘客旅途體驗。儘管該等的士透過支付額外費用可供提前預約，然而市民亦可在街上揮手招車，一般乘客毋須支付額外費用仍可享受該增值服務。董事認為，隨著香港及中國面對來自Uber的競爭及的士預約手機應用程式的推出，市民對於優質的士服務的需求開始出現。儘管該的士管理公司在香港的士行業未必佔有龐大市場份額，然



## 業 務

而，該的士管理公司在其的士上提供該等增值服務，為最早在的士行業推廣信用卡支付及其他增值服務從而為市民提高的士服務質素的例子，其可鼓勵更多的士管理公司及／或的士司機重新考慮提高的士服務質素長遠而言對行業及彼等的裨益。董事認為，目前不接受電子支付的大部分香港的士對於電子支付方案有可預見的市場需求。上市時，我們的業務發展團隊將接觸的士管理公司及代表的士車主的團體，宣傳的士接受信用卡及扣賬卡支付的優點。我們計劃透過與更多香港的士管理公司及的士車主以及收單機構建立更牢固的關係以捕捉該市場機遇，從而推廣我們的服務及增加接受信用卡及扣賬卡支付的的士數量。作為香港「智慧城市」願景的其中一環，我們亦計劃投放更多資源游說相關香港政府部門對規管的士及其他公共交通工具上引進電子支付進行研究。

### 餐飲服務供應商

根據弗若斯特沙利文的資料，於2015年，香港約有16,600家餐飲服務供應商，其中約11,800家使用電子支付終端機，約4,800家目前並未使用電子支付終端機。該等餐飲服務供應商的電子支付終端機大部分為放置於收銀機旁的桌面終端機，其員工需要將支付卡拿到電子支付終端機以處理卡類支付。為加強及提高卡主支付卡的安全及效率，其他發達國家採用無線電子支付終端機或「pay at table」裝置，原因是支付卡始終在卡主控制範圍內，他們可以在餐桌上進行付款。因此，倘目前不接受信用卡或扣賬卡的餐飲服務供應商選用電子支付終端機，或目前使用電子支付終端機的餐飲服務供應商選用無線電子支付終端機或「pay at table」裝置，則行業的市場規模將相應增加。

我們已開發軟件允許在扣賬卡支付交易中添加小費，並成功通過扣賬卡支付的電子支付標準驗收認證。該軟件乃針對Verifone VX690型號的電子支付終端機（其為無線及3G設備）而開發，據董事所知及所信，其將適用於餐飲服務供應商等零售或服務業，顧客現可使用扣賬卡付款支付小費，根據董事所知及所信，有關支付小費功能於以往市場上未有提供亦未被廣泛使用。

## 業 務

我們計劃擴大我們的覆蓋範圍至涵蓋更多元化的電子支付終端機，包括「pay at table」裝置，從而為市場帶來更多不同價格及功能的電子支付終端機選擇，以迎合餐飲服務供應商的不同需要。我們的新業務發展員工將可推廣更多的電子支付終端機選擇予(i)目前不接受卡類支付的休閒餐飲服務供應商；(ii)目前可能接受卡類支付但受惠於無線電子支付終端機的「pay at table」裝置功能提高效率及客戶滿意度的餐飲服務供應商；及(iii)香港收單機構，旨在透過彼等向目前由於空間或功能上的考慮而不使用電子支付終端機的餐飲服務供應商提供更多電子支付終端機選擇。我們亦計劃讓新的業務發展員工接觸連鎖餐飲服務供應商以推廣「pay at table」裝置的好處，包括提升消費者體驗，例如節省等候時間及為消費者提高效率及支付卡安全。

### 公眾停車收費錶

根據弗若斯特沙利文的資料，於2016年，香港約有18,000個路邊停車位裝有約9,800個停車收費錶。該等停車收費錶主要接受八達通付款，其必須實際以人手逐一收集泊車費用資料，相當費時失事。我們認為，為泊車引入信用卡支付技術可節省成本及提高效率。終端用戶可選擇各種符合發達國家常見做法的支付方式，付款記錄將自動保存於系統內而毋須實際收集資料。於2014年，香港運輸署就新停車收費錶系統試驗計劃（「試驗計劃」）展開公開招標，引進新一代停車收費錶，其配備的新特點及功能包括（其中包括）無線交易報告及接受非接觸式智能卡支付，如Visa payWave、MasterCard Contactless及UnionPay「閃付」(QuickPass)支付功能。試驗計劃的兩份公開招標合約已分別於2015年6月及2016年3月批出，並已於2016年第四季在約40個停車收費錶（涵蓋合共約120個停車位）開放予公眾進行九個月的新停車收費錶系統測試。儘管我們目前並無參與試驗計劃，本集團亦曾於2014年考慮是否與香港一家主要支付交易處理商合作參與試驗計劃的招標。然而，考慮到項目年期相對較長，參與該項目將長期耗用我們的資源，並影響我們現有項目當時所需的資源，故我們當時並無參與試驗計劃。儘管我們目前並無參與試驗計劃，董事認為新停車收費錶試驗計劃的推出顯示香港政府有意努力為全港所有公眾停車收費錶引進信用卡支付，如此自然會為本集團創造可觀的市場份額捕捉機會。

## 業 務

根據運輸署試驗計劃的招標要求，中標者須承擔（其中包括）(a)提供新停車收費錶系統，包括停車收費錶及後端電腦系統，並具備傳送數據的無線接駁功能及電話支付平台；(b)管理及經營新停車收費錶系統；(c)以無線接駁傳送、後端電腦系統及軟件檢索、管理、經營及維護停車收費錶的數據；及(d)根據運輸署列明的服務標準就已安裝收費錶的運作和維護提供熱線查詢服務。我們認為，上述標書載列的服務範圍符合我們的主要業務，倘試驗計劃落實，憑藉我們在香港提供電子支付方案的知識及技術專長，我們合資格提供上述服務。鑒於(i)我們為Verifone及供應商乙的增值夥伴，我們與若干全球領先的電子支付終端機生產商保持良好的業務關係；(ii)我們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的能力；及(iii)透過多年營運經驗，我們已在該等市場發揮實力，使我們得以提供訂制方案滿足客戶的具體要求並與彼等建立密切的業務關係，我們相信我們可以為多功能停車收費錶採購合適的電子支付終端裝置，並提供新開發的停車收費錶系統，包括具備可滿足甚至超出運輸署試驗計劃要求功能的停車收費錶及後端電腦系統，從而為公眾提供創新方便的新停車系統。於上市時，我們擁有額外資金擴大我們的資訊科技及業務發展員工隊伍，董事認為，本集團可循以下途徑捕捉有關機遇：(i)試驗計劃以40個停車收費錶（涵蓋合共約120個停車位）為限。我們相信，試驗計劃結束後，該計劃可擴大至涵蓋全港9,800個停車收費錶。本集團可自行或與收單機構或其他軟件方案服務供應商組成聯盟就餘下的服務合約進行投標；(ii)獲得試驗計劃項目的兩家承辦商分別主要從事(a)市場拓展服務，協助其他公司及品牌於新市場或現有市場發展業務；及(b)智能卡方案及服務，我們的業務發展團隊可與該等承辦商接觸或合作，以提供適合停車收費錶的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；及(iii)我們可向該等承辦商直接供應合適的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。事實上，董事認為尚有其他機會推動其他公共服務接受卡類支付，例如為交通督導員配備移動電子支付終端裝置以處理即場罰款、在政府合署引入電子支付終端機以接受信用卡支付政府費用等。

### 收單主機軟件服務

根據弗若斯特沙利文的資料，本集團是電子支付終端方案供應商行業的市場領導者。然而，電子支付行業的價值鏈中尚有其他利基市場，本集團可在此與現有市場參與者競爭，如收單機構及商戶所需的收單主機技術。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予商戶，導致與支付交易之間出現時間差距，使

## 業 務

商戶無法進行實時分析。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向收單機構或商戶發出支付交易報告。我們可以利用在香港電子支付行業的經驗，針對各本地收單機構及商戶的需要開發特別訂制的「收單主機」軟件。雖然有少量國際機構向本地收單機構提供所費不菲的「收單主機」軟件特許使用權，但由於科技日新月異，該等軟件未必可完全滿足本地收單機構的需求，彼等亦未必可及時獲得足夠的軟件系統支援或升級。此外，鑒於「收單主機」軟件的軟件開發及維護需要持續投放資源、人力和時間，其可能會受延誤及受收單機構控制範圍以外的因素所影響，對於收單機構而言未必具有成本效益。收單機構通常為香港持牌銀行，一般並不從事軟件程式編製，彼等未必願意投放資源就「收單主機」軟件設立及維持本身的軟件團隊以及進行持續維護及升級。鑒於收單機構習慣及傾向於簡化其組織架構及外判其非核心工作，彼等普遍將有關工作外判予可及時以可控方式按照收單機構的要求以及關鍵性能指標及最新市場發展提供「收單主機」軟件並持續進行更新的第三方服務供應商，此舉對彼等而言較具成本效益及更具靈活性。此外，除了開發及持續維護收單主機軟件的直接勞工成本外，收單機構亦須投放附加成本及資源，例如人力資源及招聘成本、培訓成本、行政及遵規成本等，較外判該等工作予第三方服務供應商更為昂貴。收單機構外判非核心工作亦可減少管理層的負擔，讓收單機構專注於其核心業務。因此，我們認為市場上對於供香港收單機構及商戶使用的「收單主機」軟件有現成的需求。

我們計劃憑藉我們於電子支付終端行業多年的經營經驗，加上我們過往多年自行開發電子支付標準應用程式及軟件方案所累積的技術專門知識及軟件開發實力，開發收單機構及商戶的實時安全交易數據收集系統或「收單主機」軟件，而我們的業務發展團隊將向收單機構及其商戶以至大型商戶推銷該產品及軟件維護服務。

作為我們電子支付終端系統支援服務的其中一環，我們提供規格測試及電子支付標準驗收認證方案。電子支付終端機軟件必須根據可通過特定收單機構的電子支付標準驗收認證並可兼容收單機構系統及任何現有「收單主機」軟件的設備規格進行開發，方能透過電子支付終端機進行電子支付。「收單主機」軟件的功能是從大量電子支付終端機收集及記錄經保密的交易數據，並傳送相關數據至發卡組織進行付款認證。電子支付終端電子支付標準應用程式管理特定電子支付終端機與收單機構的「收單主機」軟件於支付交易中的通訊方式。為取得電子支付標準驗收認證，該等應用程式的軟件開



## 業 務

發商需要清楚了解電子支付交易由開始至完成是如何進行，並對特定電子支付終端機的功能以及特定「收單主機」軟件的規格及特定功能和要求具備豐富知識，令相關交易數據可自電子支付終端機安全地傳送到「收單主機」軟件，並準確記錄在「收單主機」軟件內。我們的資訊科技團隊因此在「收單主機」軟件的功能和算法以及交易數據如何自電子支付終端機傳送到收單機構系統及電子支付交易的保安要求方面具備相關知識。此外，我們使用「C」程式編製語言為電子支付終端機開發應用程式以取得電子支付標準驗收認證，而「收單主機」軟件亦同樣使用「C」程式編製語言，我們的資訊科技團隊對此具備豐富知識和經驗。於往績記錄期間，我們與商戶進行了一個軟件開發項目，有關軟件具有「收單主機」軟件的類似功能，可容許商戶擷取所有交易數據的實時資訊及生成實時交易報告。該功能與「收單主機」軟件的性質相似，旨在擷取自電子支付終端機傳送的交易數據並生成交易報告。鑒於上文所述，董事認為我們具備開發「收單主機」軟件及向收單機構推銷該產品的相關經驗及專業知識。

憑藉我們的「收單主機」軟件開發實力，我們的業務發展團隊將於上市後接觸本地收單機構及商戶以評估其個別需要和要求，旨在提供可持續滿足收單機構及商戶需要的訂制「收單主機」軟件。我們計劃初步向小型本地收單機構宣傳我們的「收單主機」軟件開發實力，以建立我們開發有關軟件的業績及聲譽。憑藉我們過往為商戶開發軟件的經驗，我們亦將向其他商戶推廣該軟件。我們相信，該利基市場的機遇將隨著我們建立卓越的往績聲譽而接踵而來。

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，可為電子支付市場的發展帶來增值及達到我們的目標。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。

## 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、捕捉市場機遇及擴大客戶群，我們計劃採取措施，以(i)拓展我們的資訊科技員工隊伍，在更短時間內推售更多先進電子支付終端機型號；(ii)拓展我們的資訊科技員工隊伍，以應付收單主機軟件服務的發展；(iii)拓展我們的業務發展員工隊伍以擴闊我們的客戶群；(iv)提升我們的資訊科技及網絡系統，以應付增聘員工；及(v)改善租賃物業，以容納新員工。

### **(i) 為全方位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日之前建立一支最多十七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方案及軟件開發能力，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，在陳偉道先生的監督下，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應用程式或軟件（視乎彼等經驗），然而，在充分利用人手的情況下，我們資訊科技員工隊伍的每位成員只能在同一時間為一款型號開發軟件。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應用程式及軟件。鑒於(i)我們現時與品牌甲、Verifone及虹堡等多個品牌合作；(ii)各品牌每次通常會推出幾個新款先進型號；及(iii)在充分利用人手的情況下，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合適時間內推售足夠的產品種類以應付先進電子支付終端機型號數量的預期增長。

通過將我們的資訊科技員工隊伍擴大為三倍，我們預計我們將可指派專責員工開發軟件及對特定電子支付終端品牌及／或電子支付終端機類型或功能進行規格測試，如此將使我們得以(i)將我們可進行規格測試及電子支付標準驗收認證方案的電子支付終端機型號數目擴大為三倍，由目前的4個增至可能12個；(ii)將推售該等型號的時間由通常六或九個月縮短至約三個月；及(iii)加強我們的軟件方案服務實力。

## 業 務

通過在更短時限內推售更多電子支付終端機型號，我們將可在競爭對手推出同類產品前為客戶或潛在客戶提供具備不同功能的各類產品選擇，從而創造更多機會把握來自客戶的電子支付終端採購及電子支付終端系統支援服務，如此可以提升本集團的收益及盈利能力，並有機會搶佔我們競爭對手的市場份額。

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，以及在員工隊伍中指派特定人員負責電子支付終端機品牌及／或電子支付終端機類型，以提高項目營業額和效率。

我們擴大後的員工隊伍中的任何剩餘人手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設備的軟件開發，以及為售賣機及公眾停車收費錶的卡類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) 為收單主機軟件服務擴大我們的資訊科技員工隊伍**

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，香港電子支付行業內與收單機構及商戶建立悠久關係以及熟悉軟件程式編製的本地公司（例如我們）在為上游市場開發及提供系統支援服務（即收單機構的「收單主機」軟件及其商戶的商戶端軟件）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予商戶，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交易報告。雖然有少量國際機構提供所費不菲的「收單主機」軟件特許使用權，我們相信我們的本地行業知識及所提供的服務使我們較該等國際機構優勝。

我們計劃憑藉我們於電子支付終端行業多年的經營經驗，加上我們過去多年自行開發電子支付標準應用程式及軟件方案所累積的技術專門知識及軟件開發



## 業 務

實力，開發實時的安全交易數據收集系統或「收單主機」軟件，並需要增設一支資訊科技專業人員團隊以開發該軟件及負責該軟件的持續維護及升級。儘管我們相信我們的員工隊伍具備開發軟件方案（尤其是「收單主機」軟件）所需的經驗及專業知識，我們計劃初步向小型本地收單機構推廣我們的「收單主機」軟件開發實力，以建立我們開發有關軟件的業績及聲譽。憑藉我們過往為商戶開發軟件的經驗，我們亦將向其他商戶推廣該軟件。我們相信，該利基市場的機遇將隨著我們建立卓越的往績聲譽而接踵而來。我們計劃於2019年9月30日之前不時建立一支最多十人的專責資訊科技員工隊伍，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**

鑒於上述市場機遇，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2019年9月30日之前不時增聘多達十二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。過往，收單機構向商戶推出配備功能可滿足其基本或細微需要的電子支付終端機型號。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推廣先進的電子支付終端型號及直接向零售商戶推廣配備更多功能的型號，以理解及滿足該等終端機最終用戶的各種需要。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士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士上，我們亦已為 Verifone VX690型號的電子支付終端機（其為無線及3G設備）開發軟件，以允許在扣賬卡支付交易中添加小費，據董事所知及所信，其將適合作為「pay at table」裝置用於餐飲服務供應商等零售或服務業，讓顧客可在使用扣賬卡支付的同時自

## 業 務

由支付小費，就董事所知及所信，有關支付小費功能於以往市場上未有提供亦未被廣泛使用。我們的業務發展人員將透過本文件「我們的策略—推動業務擴大及多元化—市場機遇」分節所述途徑，繼續發掘市場機遇，包括但不限於的士、餐飲服務供應商、公眾泊車及收單主機軟件。

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。

### **(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，我們計劃選擇性收購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)提供我們同類電子支付終端服務的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)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公司，原因是我們認為其將加強我們的軟件開發實力，有助我們迅速擴大服務範圍，從而可改善本集團的收益和盈利能力及把握未來市場增長。

透過與提供本集團同類電子支付終端服務的電子支付終端方案供應商進行戰略收購，我們將直接爭取該競爭對手的市場份額及客戶群。根據弗若斯特沙利文的資料，

## 業 務

預計自有關收購爭取到的最大市場份額將相當於以電子支付終端機及周邊設備數量計約5,200部的市場份額，或收益約2.4百萬港元，由本集團及競爭對手甲以外的電子支付終端方案供應商在香港提供系統支援服務。

目前市場上部分電子支付終端機乃為兼容移動手提裝置而設計，以作為一體式銷售點及電子支付終端方案。董事認為，市場對於利用該等手提裝置處理能力及便攜性的混合型或一體式裝置的需求將會出現上升趨勢。透過與零售點軟件開發商進行戰略性收購，我們預計可從價值鏈的下游整合中創造協同效應，根據弗若斯特沙利文的資料，由於銷售點終端機數碼化加上與電子支付終端機及周邊設備進一步整合，預計價值鏈可望增長。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，近年移動裝置日趨普及，預期移動手提裝置與銷售點終端機及電子支付終端機的整合將迅速增長，因此，與具備「C++」、java或安卓等程式編製語言能力的軟件開發商進行戰略收購，將加強本集團的軟件實力，以把握有關增長。

鑒於本集團未有發現任何具體的合適收購目標，不同的目標公司在收益、盈利能力及市場份額方面均有重大差異；現階段要單獨量化我們收益、盈利能力及市場份額的預期增幅並不可行。於上市時，倘有關併購機會落實，我們將遵守創業板上市規則的規定。

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且估值不超過約[編纂]百萬港元的合作對象為主，相當於根據[編纂]發行[編纂]所得款項淨額中分配作該用途的部分。

透過該等戰略收購及／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，可於日後擴大本集團的服務範圍、提高我們的收益及盈利能力以及爭取更多市場份額。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。

### 未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱本文件「業務目標陳述及所得款項用途」一節。

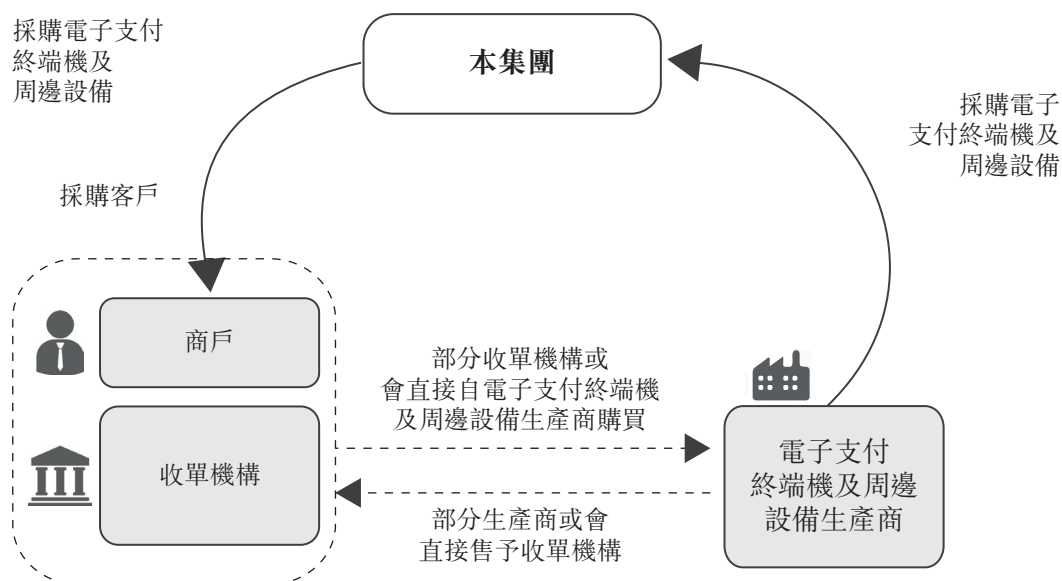
## 業 務

### 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
<u>供應商乙</u>	<u>品牌甲</u>	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部iSMP350。
	<u>聯迪</u>	E520	支付設備，檯面，支援鏈輪印刷，密碼鍵可攜式及反回充電器通訊。彩色屏幕，非接觸式支援，EMV L1/L2/PBOC 3.0認可，PCI 3.x。
		E550	支付設備，可攜式移動，支援2G/3G，彩色屏幕，無觸式支援，EMV L1/L2/PBOC 3.0認可，PCI 3.x。
		A8	支付設備，可攜式移動，支援4G/3G/wifi，安卓5.X作業系統，EMV L1/L2/PBOC 3.0認可，PCI 4.x。
<u>Verifone</u>	<u>Verifone</u>	Vx520 IP	支付設備，檯面，支援撥號、以太網、EMV L1/L2/PBOC 2.0認可，PCI 3.x。
		Vx520 GPRS	支付設備，檯面，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，可攜式移動，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，可攜式移動，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，可攜式移動，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，檯面，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。
<u>百富</u>	<u>百富</u>	S60	支付設備，檯面，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。
<u>虹堡</u>	<u>虹堡</u>	V3 Countertop	支付設備，檯面，(彩色，具備／不具備輕觸式屏幕支援)，PCI PTS 3.x。
		V3 Mobile	支付設備，可攜式移動，支援3G，(彩色輕觸式屏幕支援)，PCI PTS 3.x。



## 業 務

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。

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。



---

## 業 務

---

### 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。倘計劃於香港配置電子支付終端機，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。

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－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。」分節所述的風險。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。

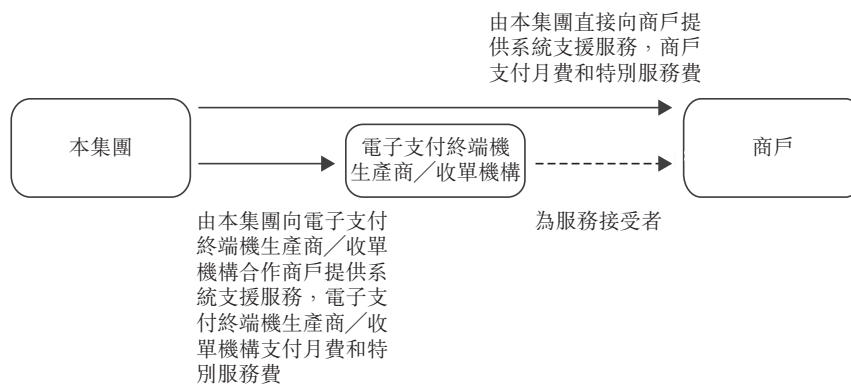
我們不製造任何產品，我們毋須承受產品使用周期風險，亦不受季節因素影響。

## 業 務

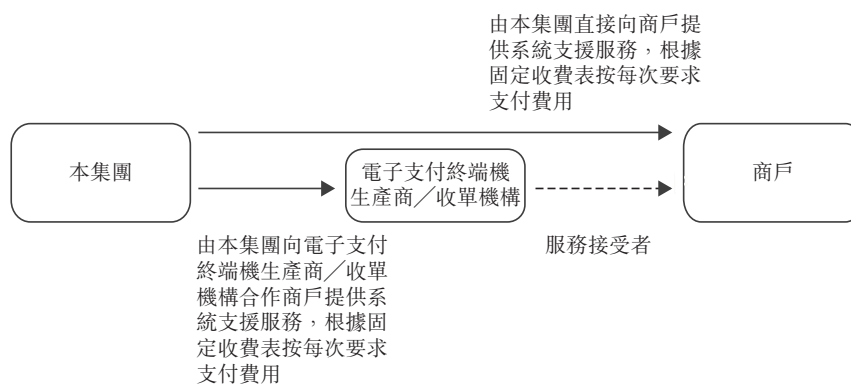
### (ii) 電子支付終端系統支援服務

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維護，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維護。於2016年7月31日，我們的電子支付終端系統支援服務覆蓋約47,000部電子支付終端機，其中我們的全面維護電子支付終端系統支援服務覆蓋約34,000部電子支付終端機。以下流程圖說明該等服務工作：

#### 全面維護



#### 非全面維護



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、維修配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

---

## 業 務

---

詳情，請參閱本文件「業務－客戶－與客戶訂立之服務安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，我們於配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）開發電子支付終端設備軟件。

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。

我們將若干已完成軟件安裝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**

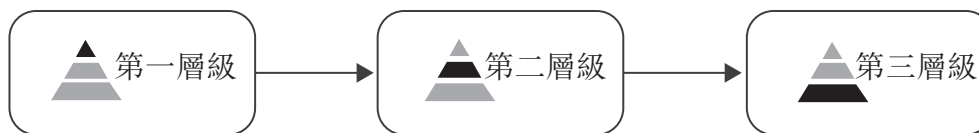
我們完成電子支付標準驗收認證後，我們將就電子支付終端機在指定地點的配置計劃與客戶聯繫。我們將於配置前為電子支付終端機進行最後測試。

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機的使用方法直接為商戶提供商戶基本培訓。

## 業 務

### 維修及維護服務

我們為電子支付終端機提供全天候的維修及維護熱線服務。我們的業務部門（由我們的客戶服務及技術支援部門組成）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。

#### 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。

## 業 務

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設備故障中，約23%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日止兩個年度各年以及截至2016年7月31日止四個月，我們的第一層級熱線分別接獲約43,630個、43,670個及12,210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個、30,570個及8,070個回電，而我們的工程人員分別為商戶進行約27,140次、27,100次及6,240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。

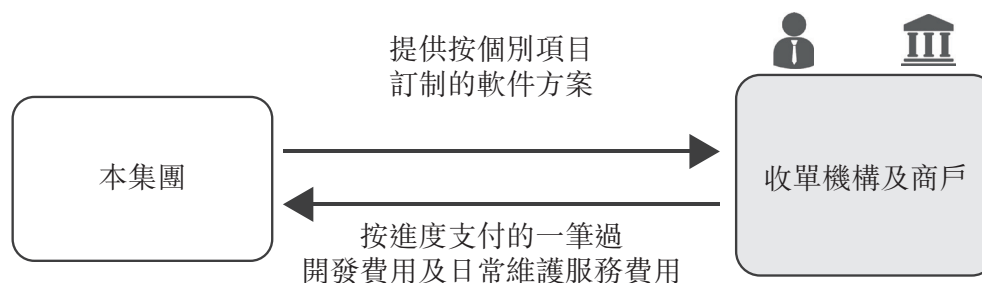
### 其他服務

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配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配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) 軟件方案服務

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，提供增值軟件方案服務。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。我們的軟件方案服務費用視乎(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。

## 業 務

於往績記錄期間，我們為客戶完成12個軟件方案服務項目，於最後實際可行日期，我們有三個進行中的軟件方案服務項目，預期將於2016年12月、2017年1月及2017年3月交付。

我們的軟件方案服務流程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。

我們軟件方案服務流程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服務。

我們會先設計軟件方案服務的程式編製規格，再決定套用於軟件方案服務的程式編製。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。



---

## 業 務

---

### 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配置前的小規模試行。

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。

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。

我們會在大規模配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服務。

### 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、服務及軟件方案服務，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。

---

## 業 務

---

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服務通常需要訂制，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日止年度以及截至2016年7月31日止四個月，我們分別吸引了16名、六名及一名新客戶，其分別產生收益約7.0百萬港元、1.2百萬港元及0.1百萬港元，分別佔我們總收益的20.0%、2.5%及0.5%。

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)持續開發軟件方案服務，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。

## 業 務

### 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日止年度以及截至2016年7月31日止四個月，我們分別擁有33名、33名及26名客戶。於截至2016年3月31日止年度至截至2016年7月31日止四個月期間，我們客戶數目的變動乃主要由於委聘我們提供特別電子支付終端系統支援服務的客戶有所減少，其中大部份客戶於截至2016年3月31日止年度為我們產生少於0.1%的總收益。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日止年度以及截至2016年7月31日止四個月，來自我們五大客戶的收益分別約為26.3百萬港元、37.3百萬港元及11.6百萬港元，分別佔相關年度／期間我們總收益的約74.7%、81.2%及69.7%。於截至2015年3月31日及2016年3月31日止兩個年度各年以及截至2016年7月31日止四個月，來自我們的最大客戶百富的收益分別約為11.8百萬港元、13.3百萬港元及4.4百萬港元，分別佔相關年度／期間我們總收益的約33.4%、29.0%及26.4%。

於最後實際可行日期，我們與往績記錄期間的五大客戶之間的業務關係介乎約兩年至約八年。

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	客戶甲	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	2010年	於交付前結付	5,153	14.6%

## 業 務

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		
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)	向香港及中國零售客戶宣傳及推廣接受支付寶作為電子支付方式(附註4)	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。
- 4 僅指易付達及廣州依付得的主要業務。就俊盟香港有限公司而言，其訂立合約向一名獨立第三方出租電子支付終端機及提供相關系統支援服務，自2011年11月起為期三年，當中所有相關電子支付終端機及電子支付終端系統支援服務乃購自及外判予本集團。自有關合約於2014年11月終止以來，俊盟香港有限公司一直僅從事物業投資。

## 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	客戶甲	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	2010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

截至2016年7月31日止四個月								
排名	客戶	主營業務	服務類型	地區	與客戶 建立關係的 年份	付款期限	來自 客戶收益 (千港元)	佔本集團 總收益 百分比 %
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	4,396	26.4%
2	客戶甲	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	2010年	於交付前結付	2,387	14.3%
3	客戶丁	主要提供簽賬及信用 卡產品及服務的全 球金融服務公司	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	2009年	發票日期 起計最多30日	1,721	10.3%
4	易付達 (附註1)	在香港推廣及營銷 接納支付寶作為零 售商戶的電子支付 方法	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	2014年	發票日期起計 30日	1,571	9.4%
5	客戶乙 (附註2)	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	2011年	發票日期起計 最多30日 (附註3)	1,550	9.3%

*附註：*

- 1 僅指與易付達的交易。自2016年4月1日起，易付達以外的其他公司（定義見本文件「與控股股東的關係」一節）透過易付達獲得服務，而易付達則委聘我們。有關詳情請參閱本文件「關連交易 — 不獲豁免持續關連交易 — 總供應及服務協議」分節。
- 2 僅指與客戶乙一家附屬公司（於香港註冊成立）的交易。
- 3 客戶乙於截至2016年7月31日止四個月更改其付款期限至發票日期起計最多30日。

## 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。

就本集團與客戶訂立有關提供電子支付終端系統支援服務並於2016年7月31日有效的合約而言，其大致可分為兩類：

- (i) 有屆滿日期的合約（「有屆滿日期的合約」），其將於自2016年7月31日起計一年後及三年內屆滿；及
- (ii) 無屆滿日期及／或包含條款規定該等協議將於各期限結束後自動重續（除非客戶向本集團送達終止通知）的合約（「無屆滿日期的合約」）。

假設已配置的電子支付終端機數目及電子支付終端系統支援服務所得收益（不包括就提供全面維護服務的協定範圍以外的特別服務所收取的費用）於2016年7月將維持不變以及合約不會提前終止，則（僅供說明）：

- 有屆滿日期的合約於截至2016年7月31日止三個年度的合約金額將為約5.4百萬港元，預計其中約3.1百萬港元將於2016年7月31日起計一年內入賬、約1.7百萬港元將於2016年7月31日起計一年後但兩年內入賬，約0.6百萬港元將於2016年7月31日起計兩年後入賬；及
- 就無屆滿日期的合約而言，預期該等合約將自電子支付終端系統支援服務產生每月收益約1.3百萬港元。

---

## 業 務

---

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： 初步為期兩年。
- 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。
- 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。

---

## 業 務

---

### **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： 在大部分情況下初步為期一至三年。
- 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。

### **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服務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：

---

## 業 務

---

### 授權

於往績記錄期間，我們與客戶訂立涵蓋軟件方案服務規格的簽署授權，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方案開發。

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方案服務。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服務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何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，我們向澳洲的客戶甲出售周邊設備（即電子支付終端機專用熱感打印機），於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度，我們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日止年度以及截至2016年7月31日止四個月分別為我們的第二、第三及第二大客戶。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）。於截至2016年7月31日止四個月，我們並無向該澳門客戶進行任何銷售。

客戶甲為於澳洲證券交易所上市之澳洲上市公司，為的士從業人士及司機提供領先的的士網絡服務。本集團自2010年起與客戶甲開展業務關係。於多年業務關係中，我們一直與客戶甲合作，向其提供電子支付終端支付方案，我們亦採購其的士車隊咪錶所用的電子支付終端周邊設備。截至2016年3月31日止兩個年度各年以及截至2016年7月31日止四個月，我們持續穩定為客戶甲採購大量電子支付終端周邊設備。於截至2015年7月31日止四個月內（即截至2016年3月31日止年度），為客戶甲採購的電子支付終端周邊設備數量創下自我們與客戶甲開展業務關係以來的新高。就董事所知及所信，根據客戶甲截至2015年6月30日止年度的年報，交易金額較大乃主要由於其的士車隊配置測試階段的支付及的士咪錶統一整合平台。

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－綜合損益及其他全面收入表內主要項目的說明及比較－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。

## 業 務

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配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。

### 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

於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度及截至2016年7月31日止四個月，就董事所知及所信，兩名、三名及三名電子支付終端機生產商為我們於相關年度／期間的十大供應商，亦分別是我們的客戶。於相關年度／期間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、18.0百萬港元及1.3百萬港元，分別佔我們總收益的11.4%、39.2%及8.0%。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、7.1百萬港元及4.1百萬港元，分別佔我們總採購成本的52.9%、58.3%及68.2%。

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，以為其香港客戶提供服務。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

## 業 務

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安排，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。

於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度及截至2016年7月31日止四個月，就董事所知及所信，分別有一名、零名及零名商戶為我們於相關年度／期間的十大客戶，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服務項目的獨立程式編製員。於截至2015年3月31日止年度，我們自該商戶所得收益約為0.8百萬港元，佔我們相關年度總收益約2.2%，而我們自該商戶採購約54,000港元，佔我們相關年度總採購成本約0.8%。

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。

### 客戶集中的風險

截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度以及截至2016年7月31日止四個月，來自五大客戶的收益分別佔我們的收益約74.7%、81.2%及69.7%。五大客戶中，兩名、兩名及一名客戶分別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－與我們的業務有關的風險－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。根據弗若斯特沙利文的資料，鑒於(i)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

## 業 務

應商，以為其香港客戶提供服務；及(ii)全球電子支付終端機生產行業由領先生產商主導，其中，按2015年全球銷售收益計四大、五大及十大全球電子支付終端機生產商所佔市場份額佔有關收益約55.9%、57.8%及64.0%，因此，倚賴少數領先的電子支付終端機生產商作為主要客戶屬香港電子支付行業內電子支付終端方案供應商的行業慣例。

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（即電子支付終端機生產商）的收益佔我們截至2016年3月31日止年度來自電子支付終端系統支援服務的總收益分別約54.6%及19.1%，本集團根據我們與百富及Verifone訂立的服務安排分別為十家及四家相關收單機構提供服務，而收單機構配置電子支付終端機以供商戶（即該等收單機構的客戶）使用，該等商戶因此為我們電子支付終端系統支援服務的服務接受者。截至2016年7月31日止四個月，來自百富的收益佔我們來自電子支付終端系統支援服務的總收益約55.1%，本集團根據我們與百富訂立服務安排為十家相關收單機構提供服務。因此，自百富及Verifone所得的收益事實上來自我們直接向若干最終服務接受者（包括相關收單機構及商戶（相關收單機構於商戶配置電子支付終端機以供其使用））提供的服務，而非向百富及Verifone提供，從而使我們服務的服務接受者客戶群更多元化。

一般而言，收單機構或商戶可自電子支付終端機生產商或我們等電子支付終端方案供應商採購電子支付終端機。倘電子支付終端機生產商直接向收單機構或商戶銷售電子支付終端機，誠如本文件「業務－客戶－身兼我們主要客戶／供應商及我們供應商／客戶的實體」分節所披露，電子支付終端機生產商將與本集團訂立服務安排，而電子支付終端機生產商將為其最終客戶把該等電子支付終端機的系統支援服務外判予我們。本集團將收取系統支援費用作為回報，有關費用乃根據出售予該等客戶的每部電子支付終端機按協定金額釐定。倘我們根據我們與電子支付終端機生產商訂立的服務安排向服務接受者（為相關收單機構及商戶（即該等收單機構的客戶，其配置電子支付終端機以供該等商戶使用））提供電子支付終端系統支援服務，一般而言，該等服務接受者將直接與我們聯繫要求提供電子支付終端系統支援服務，而我們將直接向該等服務接受者提供相關服務。因此，該



## 業 務

等服務接受者明白，向彼等提供電子支付終端系統支援服務的並非百富或Verifone（視乎情況而定）而是本集團，而百富或Verifone（視乎情況而定）須對電子支付終端機的供應負責。

董事認為，香港的電子支付終端機市場由用戶（即收單機構及商戶）主導。該等相關收單機構可為其客戶（即商戶）自由選擇特定型號或品牌的電子支付終端機用作提供電子支付服務。事實上，商戶亦可要求收單機構根據功能及／或價格選擇特定型號的電子支付終端機，亦可就其獲得的電子支付終端機選擇相關系統支援服務的服務供應商。因此，收單機構選擇的電子支付終端方案供應商可能受商戶的偏好所影響，收單機構將繼而影響或指示電子支付終端機生產商與我們等電子支付終端方案供應商安排系統支援服務。因此，董事認為，我們的收益並非集中於百富及Verifone等一或兩家特定電子支付終端機生產商，事實上，我們的收益來源分佈於該等相關收單機構及商戶，彼等對於電子支付終端機生產商根據本集團與其訂立的服務安排委聘我們提供電子支付終端系統支援服務將具有影響力；

- (ii) 我們於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度以及截至2016年7月31日止四個月分別自33名、33名及26名客戶（包括與我們訂有直接合約安排的直接客戶）賺取收益，包括電子支付終端機生產商、收單機構及商戶，顯示我們有能力分別越過電子支付終端機生產商直接面對收單機構及為收單機構提供服務以及越過電子支付終端機生產商及／或收單機構直接面對商戶及為商戶提供服務。倘該等收單機構及／或商戶想直接自行採購其他電子支付終端機生產商品牌的電子支付終端機及委聘電子支付終端方案供應商提供相關系統支援服務，則鑒於(i)香港電子支付市場只有少量電子支付終端方案供應商；(ii)我們在香港的電子支付終端機系統支援服務市場及電子支付終端機採購市場均取得領先的市場份額；及(iii)我們為若干電子支付終端機品牌及型號提供電子支付終端系統支援服務的實力，董事認為，該等收單機構及／或商戶很有可能委聘我們採購服務及電子支付終端系統支援服務，我們的最終客戶群很可能會因而擴闊，因此，來自一或兩家特定電子支付終端機生產商的相關收益集中的風險實際上分散於該等收單機構及商戶。舉例而言，截至2016年7月31日止四個月來自客戶丁的採購收益因增加採購電子支付終端機先進型號以支持其全新非接觸式支付功能而增加約1.0百萬港元，使我們較往年減少依賴五大客戶各自的收益；



## 業 務

- (iii) 根據弗若斯特沙利文的資料，於2016年11月，市場上約有20家收單機構，其中11家為我們電子支付終端系統支援服務的直接客戶，14家為我們就我們的電子支付終端系統支援服務與電子支付終端機生產商訂立的服務安排下的服務接受者（其中五家收單機構同時為我們電子支付終端系統支援服務的直接客戶）；
- (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
- (v) 鑒於該利基市場只有少量市場參與者，而本集團為其中的市場領導者，因此我們於往績記錄期間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。於2016年7月31日，我們與往績記錄期間的五大客戶建立長期業務關係，為期介乎約兩年至約八年。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，降低集中風險。

### 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得終端機或交付貨運代理時轉移予我們，我們通常會安排從生

## 業 務

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。

### 五大供應商

下表載列我們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、移 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	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1)	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 (附註2)	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3)	提供完善支付服務 及提供店內、移 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 (附註3)	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。
- 指與供應商乙兩家附屬公司分別約1.5百萬港元及約0.5百萬港元的交易。

## 業 務

截至2016年7月31日止四個月

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	佔本集團 總採購成本
							(千港元)	百分比 %
1	虹堡 (附註1)	金融、零售、旅遊 及運輸業的支付 方案生產商及 供應商	購買電子支付 終端機	新加坡	2015年	發票日期起計 30日	2,082	34.5%
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 30日	1,345	22.3%
3	供應商乙 (附註3)	提供完善支付服務 及提供店內、移 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3)	689	11.4%
4	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	564	9.3%
5	獨立服務供應商戊	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	2016年	提供服務相關 月份結束後 10日內	159	2.6%

附註：

- 1 指與Castles Technology Co., Ltd. 的附屬公司Castles Technology Singapore Pte. Limited的交易。
- 2 指與Verifone Systems, Inc. 的附屬公司Verifone Systems International Limited的交易。
- 3 指與供應商乙兩家附屬公司分別約0.5百萬港元及約0.2百萬港元的交易。

## 業 務

於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度以及截至2016年7月31日止四個月，我們向五大供應商作出的採購額分別約為5.6百萬港元、9.8百萬港元及4.8百萬港元，分別佔我們相關年度／期間總採購成本約85.7%及80.6%及80.1%。於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度以及截至2016年7月31日止四個月，我們向最大供應商（於巴黎泛歐交易所（Euronext Paris）上市的供應商乙、於紐約證券交易所上市的Verifone及於台灣證券交易所上市的虹堡）作出的採購額分別約為1.8百萬港元、4.7百萬港元及2.1百萬港元，分別佔我們相關年度／期間總採購成本約27.6%、39.2%及34.5%。

於最後實際可行日期，概無董事或彼等的緊密聯繫人或於緊隨[編纂]及資本化發行完成後持有本公司已發行股本5%以上的任何股東於我們五大供應商中持有任何權益。

### 供應商集中的風險

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。根據我們有關採購電子支付終端機及周邊設備的定價政策，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8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的資料，Verifone、百富及供應商乙按收益計為2015年全球電子支付終端機五大生產商，分佔超過57.7%市場份額。根據弗若斯特沙利文的資料，鑒於(i)全球電子支付終端機生產行業由領先生產商主導，其中，按2015年全球銷售收益計四大、五大及十大全球電子支付終端機生產商所佔市場份額佔有關收益約55.9%、57.8%及64.0%；及(ii)倘香港的電子支付終端方案服務供應商並無擁有自己的電子支付終端機品牌及像我們一樣具備生產電子支付終端機的能力，則其仍須向該等領先的電子支付終端機生產



## 業 務

商採購符合商戶和收單機構接納的標準及認證的電子支付終端機，因此，依賴該等領先的電子支付終端機生產商作為主要供應商屬香港電子支付行業內電子支付終端方案供應商的行業慣例。為滿足客戶的不同需要及向客戶提供更佳採購方案，我們自2015年12月起與虹堡建立業務合作關係，根據弗若斯特沙利文的資料，虹堡按收益計名列2015年全球十大電子支付終端機及周邊設備生產商。鑒於電子支付終端機及周邊設備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的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。該等存貨將於配置前存放於我們的倉庫中。配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。

### 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。

## 業 務

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。

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。於截至2016年3月31日止年度，我們從Verifone（我們的最大供應商）、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。於截至2016年7月31日止四個月，我們從虹堡（我們的最大供應商）、Verifone（我們的第二大供應商）、供應商乙（我們的第三大供應商）及供應商甲（我們的第四大供應商）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及獨立駐場技術人員；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

## 業 務

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。

### **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。於2016年7月31日，我們聘請六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日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該等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。該等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，該等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。我們已採納以下程序以於日後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

---

## 業 務

---

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。

### 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。

我們於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度以及截至2016年7月31日止四個月並無任何產品退貨。

### 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日止年度以及截至2016年7月31日止四個月，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

---

## 業 務

---

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。

### 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、電腦病毒及故障，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）。為利用不同程式編製語言開發軟件，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



---

## 業 務

---

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。

### 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、一名助理項目經理、一名系統支援工程師及一名數碼營銷主任。於2016年7月31日，我們的資訊科技團隊一名成員擁有十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；兩名成員擁有約兩年相關行業經驗；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、伺服器及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日以及2016年7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、0.4百萬港元及0.4百萬港元，分別佔我們總資產約0.4%、1.4%及2.0%。

### 市場及競爭

根據弗若斯特沙利文的資料，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。

## 業 務

根據弗若斯特沙利文的資料，於2015年，香港電子支付終端系統支援服務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系統支援服務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的資料，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系統支援服務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。

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日止各年度以及截至2016年7月31日止四個月，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。

## 業 務

### 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。

### 僱員

我們所有僱員均以香港為基地。下表載列我們僱員於所示日期的職能分配：

部門	於2015年 3月31日	於2016年 3月31日	於2016年 7月31日
董事及管理層	6	11	10
行政及財務	1	4	4
資訊科技			
－ 技術人員	2	3	3
－ 內部網絡行政人員	–	1	1
營運	52	46	37
採購及物流	4	2	4
總計	<u>65</u>	<u>67</u>	<u>59</u>

於最後實際可行日期，我們擁有59名僱員。

## 業 務

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。

本集團僱員於往績記錄期間出現波動的原因是由於我們旨在精簡和創造更高的營運效率，故聘用高級管理人員被低技術及過時職位員工的自然流失所抵銷。

我們的僱員人數由2015年3月31日的65人增加兩人至2016年3月31日的67人。有關增加乃主要由於聘用多個管理人員，其中包括財務總監、營運總監及資訊總監以協助我們的主席、行政總裁兼執行董事勞先生，及就我們的業務擴張及創造更高的營運效率而聘用其他行政和財務職能的支援員工。我們亦為資訊科技團隊聘用一名額外技術員工以滿足我們系統支援服務及軟件方案服務不斷增長的需求。我們聘用一名網絡管理主任以協助我們所有部門的資訊科技基礎設施的日常內部維護。我們亦隨著駐場技術人員自然流失後在我們的營運部維持較少駐場技術人員及客戶服務主任，其職能由向額外獨立服務供應商外判若干技術服務所覆蓋，而主要負責處理熱線查詢及客戶服務的客戶服務主任的職能已大部份外判予獨立電話查詢中心服務供應商。

我們的僱員人數由2016年3月31日的67人減少8人至2016年7月31日的59人。僱員人數減少主要是由於隨著駐場技術人員自然流失後在我們的營運部維持較少駐場技術人員及客戶服務主任，其職能由向額外獨立服務供應商外判若干技術服務所覆蓋，而主要負責處理熱線查詢及客戶服務的客戶服務主任的職能已大部份外判予獨立電話查詢中心服務供應商。

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日止年度以及截至2016年7月31日止四個月，我們分別產生員工成本（不包括董事酬金）約10.0百萬港元、11.6百萬港元及4.0百萬港元。

---

## 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服務的源碼。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」一節。
- 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。有關利家明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。為客戶進行配置前，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配置前進行有限的軟件方案試行，以確保我們軟件方案服務的質量。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)軟件方案服務－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，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，我們於香港進行本文件所述我們的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例及法規。

### 獎項

儘管我們未有獲得任何重要獎項，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。