

業務目標陳述及所得款項用途

業務目標及策略

我們的業務目標，是保持我們作為專注於電子支付終端系統支援服務的領先電子支付終端方案供應商的地位。我們計劃繼續擴大我們於香港的市場份額及提升我們的市場地位。為達至該等目標，我們擬實施我們的業務策略，以擴大我們的業務及使其多元化以提升收益來源，以及選擇性地進行策略收購及建立夥伴關係。有關我們業務目標及策略的進一步詳情，請參閱本文件「業務－我們的策略」分節。

進行[編纂]的理由及[編纂]的裨益

本集團已透過其主要營運附屬公司從事電子支付行業業務超過十年。我們提供的服務倚重員工的技術知識及技能，因此，彼等持續受僱於我們，對於我們的業務營運至為必要。我們的成果有賴我們能夠持續吸引及挽留擁有合適電子支付行業技術專業知識及認識的優秀技術及管理人員。我們過往主要依賴營運現金流及短期銀行借款為我們的營運提供資金。雖然我們過往符合營運資金及其他流動資金需求，但於2015年3月31日、2016年3月31日及2016年7月31日，我們的銀行結餘及現金分別約為2.6百萬港元、4.2百萬港元及2.8百萬港元，佔本集團資產總值約10.2%、16.1%及15.1%。因此，董事認為，擁有更多資源維持及擴大我們的專業領域有助我們發展電子支付終端採購及電子支付終端系統支援服務的核心業務，以把握董事預期的香港電子支付行業龐大市場潛力之未來增長及機遇。

(a) 潛在行業增長及商機

配合PCI協約4.x的技術發展及革新，全球電子支付終端機生產商致力推出配備先進功能及更高安全水平的最新電子支付終端機。預期Verifone及供應商乙將於2016年推出全新電子支付終端機。例如，就董事所知，供應商乙將推出新款電子支付終端機主攻不同市場，並推出配備生物特徵掃描器的電子支付終端機，以提升安全水平。Verifone將推出針對電子支付終端機與零售點終端機整合的終端機。我們相信，其他領先的電子支付終端機生產商亦會於近期推出新款電子支付終端機型號。有關PCI協約的詳情，請參閱本文件「業務－我們的策略－推動業務擴大及多元化」分節。

業務目標陳述及所得款項用途

Apple Pay及Android Pay（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）以及支付寶及微信離線支付等嶄新支付技術容許用戶使用近距離無線通訊技術支付，於拍卡付費終端機處理支付交易。根據弗若斯特沙利文的資料，隨著Apple Pay及Android Pay近期進入香港市場，預期移動支付市場將迅速發展。現時，現有電子支付終端機須加裝附件及周邊設備，方可處理Apple Pay及Android Pay付款。由於電子支付終端機生產商積極進行終端機開發及升級工作，以緊貼快速發展的移動支付技術，新款電子支付終端機在市場湧現，其可支援Apple Pay及Android Pay等最新移動支付方式。因此，將需開發新的電子支付標準應用程式，以支援世界各地的新技術或在未來推出新款電子支付終端機。該等業界轉變將為我們等香港支付方案供應商帶來為兼容該等嶄新移動支付技術的電子支付終端機開發軟件及提供電子支付標準驗收認證方案的商機。

此外，根據弗若斯特沙利文的資料，香港對於電子支付的利用落後於世界上其他發達國家，而且未能滿足香港的日常需求。例如，超過18,000輛的士中，只有少量的士接受電子支付；只有少數售賣機及公眾停車收費錶接受電子支付；香港的餐飲服務供應商通常使用桌面電子支付終端機，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，這將增加保安漏洞（包括遺失信用卡及信用卡資料被盜風險）。得益於我們的行業經驗，我們預期，在推動香港超過18,000輛的士接納信用卡付款、推動香港約16,600家餐飲服務供應商採用「pay at table」等電子支付技術（假設每家使用電子支付終端機的餐飲服務供應商均採購兩部「pay at table」裝置，可將香港的電子支付終端機數量增加23,600部），或推動於售賣機或目前安裝於香港的約9,800個公眾停車收費錶接受信用卡支付以及開發收單主機技術方面，會出現市場機遇。儘管我們目前並無參與試驗計劃，本集團亦曾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；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。於最後實際可行日期，就董事所知及所信，據我們所知我們並無任何電子支付終端行業的競爭對手直接或間接參與試驗

業務目標陳述及所得款項用途

計劃，而事實上，試驗計劃的兩項招標乃由上市公司或其附屬公司贏得。然而，為所有公眾停車收費錶引進信用卡支付的任何工作都會相應使行業規模增長。根據弗若斯特沙利文的資料，2015年香港現有的電子支付終端機數量約為92,200部，包括該等額外數量的電子支付終端機在內，我們電子支付終端系統支援服務下的現有終端機數量最多僅佔經擴大的市場規模約33.1%，表示本集團尚可進佔龐大的潛在市場份額。作為垂直整合的策略，我們亦透過提供收單主機軟件服務爭取為收單機構提供更多服務，以加強收益基礎。我們亦相信，市場上存在適合我們等香港支付方案供應商的機遇，為香港就接受信用卡或移動支付所發展的任何新停車收費錶系統提供系統支援服務或電子支付標準驗收認證方案。我們亦於2015年開始採購電子支付終端機及為香港一家的士管理公司提供電子支付終端系統支援服務，以在其的士上接納信用卡支付。

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。董事相信上市對於本集團長遠發展而言具有重要戰略意義，特別是本文件「業務－我們的策略」分節所載未來計劃的實施，因其將提高公眾及政府對我們的認識及品牌知名度、加強我們的競爭力、增強本集團的資本基礎，以及長遠地為本集團提供一個融資成本相對較低的上市平台進行集資。

然而，由於過往資源有限，使我們在進行多個電子支付終端機型號規格測試及電子支付標準驗收認證方案方面的能力以及我們可以於某一時間承接多個軟件方案服務項目的能力受到限制。

憑我們的經驗，現時我們的資訊科技員工隊伍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，每位資訊科技員工隊伍的成員只能於同一時間內為一款電子支付終端機型號開發軟件，而該型號上市需時六至九個月。

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軟件開發包的電子支付標準驗收認證的軟件；(ii)支援支付寶、微信離線支付、Apple Pay及Android Pay等嶄新支付技術的軟件；及(iii)把握不斷變化且快速轉變的電子支付行業中湧現的不同市場機遇的軟件。

業務目標陳述及所得款項用途

尤其是，董事認為香港的電子支付終端市場已準備就緒，可隨時配合發展迅速的電子支付終端技術廣泛應用，而我們亦察覺到本文件「行業概覽」及「業務－我們的策略－推動業務擴大及多元化」等節詳述的若干市場機遇。倘實現該等機遇，將為運輸業及飲食業等行業及業界帶來重大影響及改變。董事認為，上市地位可鞏固我們的市場地位及提高本集團與各交易對手議價的能力，繼而可發揮我們的專長和經驗改善該等行業及業界，以促進區內實現更便利的生活形態。此外，鑒於我們在業內保持領先，董事認為本集團佔據重要地位，可自上市地位獲得早著先機之利，以於未來擴大我們市場規模及爭取更大的市場份額。

(b) 動用根據[編纂]發行[編纂]所得款項淨額把握有關行業增長及商機

為使我們能夠對更多電子支付終端機型號進行規格測試及電子支付標準驗收認證方案及大幅縮短推售電子支付終端機型號的時間、把握短期內預期大量推出的新款電子支付終端機型號，以及預計市場機遇（如推動香港的士、公眾停車收費錶及其他政府服務接受卡類付款，以及宣傳「pay at table」技術），我們認為迅速擴大大力資源對於我們的未來擴張尤關重要。

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

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負責特定電子支付終端機品牌及／或電子支付終端機類型或功能，如此將使我們得以(i)將我們能夠於任何同一時間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，由四個增至可能十二個；(ii)將推售該等型號的時間縮短至約三個月；及(iii)加強我們的軟件方案服務實力。

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，從而帶來更多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的機遇，如此可以提升本集團的收益及盈利能力，並搶佔我們競爭對手的市場份額。

業務目標陳述及所得款項用途

本集團將利用資訊科技員工隊伍內任何尚可動用的人手，把握其他市場機遇及承接軟件方案服務項目。有關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的詳情，請參閱本文件「業務－我們的策略－推動業務擴大及多元化－(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」及「業務－我們的策略－推動業務擴大及多元化－(ii)為收單主機軟件服務擴大我們的資訊科技員工隊伍」分節。

為收單主機軟件服務擴大我們的資訊科技員工隊伍

受惠於我們的行業經驗，我們相信，香港電子支付行業中與收單機構及商戶建立悠久關係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（即為收單機構及商戶開發「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予商戶，導致與支付交易之間出現時間差距，而商戶將無法進行實時分析。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發予收單機構或商戶的支付報告。雖然少量國際參與者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，軟件開發及維護需要大量資源、人力和時間。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」軟件設立本身的軟件團隊以及進行持續維護及升級。同樣地，商戶可能不願意投資資源開發「收單主機」軟件的商戶端軟件。我們可利用在香港電子支付行業的經驗，針對每家本地收單機構的需要開發特別訂制的「收單主機」軟件。透過我們先與商戶開發軟件的經驗，我們亦將向其他商戶推廣有關軟件。

有關為「收單主機」軟件服務擴大我們的資訊科技員工隊伍的詳情，請參閱本文件「業務－我們的策略－推動業務擴大及多元化－(ii)為收單主機軟件服務擴大我們的資訊科技員工隊伍」分節。

拓展我們的業務發展員工隊伍

鑒於上文所述，董事認為亦需拓展我們的業務發展員工隊伍。透過擴大我們業務發展團隊的規模，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，以及向零售商戶直接推廣具備更多功能的型號，從而了解及滿足該等終端機最終用戶的不同需要。通過擴大我們

業務目標陳述及所得款項用途

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。有關拓展我們的業務發展員工隊伍的詳情，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。

根據弗若斯特沙利文的資料，香港的科技行業一般是勞工密集而非資本密集，但這並不表示香港科技市場的參與者不需要資本以順利發展業務。香港科技業務落後於深圳及台灣等鄰近城市及地區的其中一個原因是香港的科技發展缺乏資金。缺乏資金與政府支持將窒礙香港私人科技公司的企業主拓展業務或積極開發先進產品和服務。與可透過投資於機器來擴大產量的生產商等資本密集型公司相反，勞工密集型公司擴大產量的唯一途徑是增加人手以承接更多項目，從而開發新技術以應對技術轉變及擴大服務覆蓋範圍。私人科技公司的企業主很少具備充足內部資源，或未必願意動用其絕大部分內部資源來資助該等發展項目或籌措債務融資以撥付該等發展項目。此外，缺乏資金與政府支持或會阻礙該等公司吸引足夠具備能力的人才入行。因此，以往在充分利用有限資金和人力資源後，本集團僅可專注以電子支付終端服務供應商的身分開拓利基市場。即使本集團了解業內其他範疇具有市場潛力，但考慮到內部資源有限、本集團當時的市場聲譽及該等發展項目涉及的業務風險，我們並無採取行動開拓該等市場。

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。

我們擬按照以下方式動用根據[編纂]發行[編纂]所得款項淨額把握上述行業增長及商機：

的士

為推廣使用信用卡及扣賬卡支付的士車費，於上市後，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緊密的關係以捕捉此市場機會，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。我們亦計

業務目標陳述及所得款項用途

劃投入更多資源以遊說相關香港政府部門探討有關對的士及其他公共交通工具引入電子支付的規管。我們計劃招聘五名資訊科技員工，為將於的士上使用的電子支付終端機開發軟件及電子支付標準驗收認證方案，並增設三個業務發展員工職位，以爭取與收單機構及的士管理公司發展更緊密的關係。

餐飲服務供應商

為推廣「pay at table」裝置，於上市後，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並包括「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其時將可推廣更多的電子支付終端機選擇予（其中包括）(i)（直接地）目前可接受卡類支付但為求縮短支付交易處理時間及提高客戶滿意度而尋求無線「pay at table」裝置的效益的餐飲服務供應商；及(ii)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或有意採用「pay at table」裝置的餐飲服務供應商推廣更多的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。我們計劃招聘九名資訊科技員工，為將於「pay at table」裝置使用的電子支付終端機開發軟件及電子支付標準驗收認證方案，並增設四個業務發展員工職位，以就「pay at table」裝置爭取與餐飲服務供應商及收單機構發展更緊密的關係。

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，其將適合作為「pay at table」裝置用於餐飲服務供應商等服務業，讓消費者可在使用扣賬卡支付的同時自由支付小費，而有關小費支付功能於以往市場上未有提供亦未被廣泛使用。

公眾停車收費錶

為把握公眾停車收費錶的市場機遇，於上市後，憑藉拓展資訊科技及業務發展員工隊伍的額外資金，董事認為本集團可自行或作為與收單機構或其他軟件方案供應商的財團一分子或透過與獲批出試驗計劃項目的兩名承包商合作以把握此市場機遇。

業務目標陳述及所得款項用途

我們計劃招聘三名資訊科技員工，為將於停車收費錶使用的電子支付終端機開發軟件及電子支付標準驗收認證方案，並增設一個業務發展員工職位，以爭取與試驗計劃的兩名承包商發展業務關係，以及與運輸署及電子支付終端機生產商的供應商聯絡，憑藉我們在開發軟件及電子支付標準驗收認證以及提供創新支付方案方面的優勢，我們可採購及引進具備可滿足甚至超出試驗計劃要求的新特性及功能的新一代停車收費錶。

收單主機軟件服務

為把握收單主機軟件服務的市場機遇，於上市後，憑藉拓展資訊科技及業務發展員工隊伍的額外資金，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開發電子支付標準應用程式及軟件方案服務所累積的技術專門知識及軟件開發實力，開發安全的實時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商戶推銷該產品及軟件維護服務。我們的業務發展團隊將持續接觸本地收單機構及商戶以評估其個別需要和要求，旨在提供可滿足收單機構需要的訂制「收單主機」軟件。

我們計劃招聘十名資訊科技員工，為將於停車收費錶使用的電子支付終端機開發軟件及電子支付標準驗收認證方案，並增設四個業務發展員工職位，以爭取與收單機構及商戶發展業務關係。

我們計劃初步向商戶及小型地方收單機構宣傳我們的「收單主機」軟件服務實力，以建立我們開發有關軟件的業績及聲譽。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(i)我們過往使用「C」程式編製語言為電子支付終端機開發類似於「收單主機」軟件的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；及(ii)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，我們預計我們毋須就向商戶推廣有關軟件而產生大筆額外成本。

業務目標陳述及所得款項用途

(c) 以股本集資而非透過內部財務資源及債務融資集資的理由

於上市後，我們將可進入資本市場，為我們提供在未來透過發行股本及債務證券為長期業務發展籌資的平台。我們一直依賴內部產生資金、股東貸款及銀行借款以支持我們的資本需要。作為僅有一名股東的私人公司，可動用的股東貸款金額有限。其次，私人公司的銀行借款融資成本通常相對較高，銀行一般會要求股東擔保或質押資產以取得銀行借款。因此，本集團依賴銀行借款為我們的營運提供資金將增加我們的開支及對股東造成重大財政負擔。概括而言，作為私人企業，我們的財務資源很大程度上依賴唯一股東的財務實力。此重大妨礙我們業務的發展及拓展。董事認為，健康、具規模及具制度的企業不應倚重少數股東的財政資源為其營運提供資金。另一方面，股權融資並不涉及經常性利息開支，融資過程通常較協商銀行借款更為簡單快捷，因而可讓本集團迅速應對市場環境及業務機會。此外，董事相信上市地位將讓在以相對有利的條款獲得債務融資方面取得優勢。因此，上市有助我們停止對控股股東的財務依賴，讓我們可更靈活地為業務融資。

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。

自[編纂]籌集的所得款項淨額可提供足夠資金應付我們迅速擴大員工隊伍的所需資金，以把握上述未必可及時以我們的內部現金資源、經營現金流量及短期銀行借款提供充裕資金的機會。於2016年7月31日，本集團現金及銀行結餘僅有約2.8百萬港元，而未動用銀行融資於按揭安排終止後不再可動用。儘管我們於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度錄得經營活動產生的現金淨額約9.0百萬港元及12.1百萬港元，經營活動產生的現金流量並非可即時動用資金，而其將僅於經營業務一段時間後方可動用（假設不會有任何重大投資活動及融資活動現金流出）。於截至2016年7月31日止四個月，我們經營活動所用現金淨額約為1.3百萬港元，此乃由於經營活動所得現金約2.4百萬港元減所得稅款項約3.8百萬港元。此外，經營活動（特別是採購電子支付終端機及周邊設備）所得現金金額及時間無法加以確定及倚賴。

業務目標陳述及所得款項用途

按揭安排終止後，本集團僅維持約3.8百萬港元的稅務貸款，據此，物業乃抵押作為抵押資產，而其僅僅足以為我們的營運資金及其他一般企業用途提供資金。計及上文所述，董事認為內部現金資源、經營現金流量及銀行借款將不足以為本集團按計劃時限內實現業務目標及策略提供資金。

(d) 以往績記錄期間擴大員工隊伍的速度擴大員工隊伍及收益增長因素

過往的員工隊伍拓展

為符合我們的戰略計劃，於2014年4月1日至2016年7月31日期間，我們的資訊科技員工隊伍人數由一人（一名高級管理人員）增至五人（包括兩名高級管理人員）。

根據擴大員工隊伍的建議，資訊科技員工隊伍將會增設27個職位，於2019年9月30日前由最後實際可行日期的五人增至32人，其中包括(i)建議就收單主機軟件服務擴大資訊科技員工隊伍，即於2019年9月30日前成立一支最多由10名員工組成的新資訊科技員工隊伍，作為我們透過垂直整合爭取上游市場的戰略措施；(ii)建議將資訊科技員工隊伍擴大17人，以就新款電子支付終端機開發軟件及電子支付標準驗收認證方案以及就潛在市場機遇（包括的士、「pay-at-table」裝置及公眾停車收費錶）開發軟件。

擴大資訊科技員工隊伍的建議超越了以往增長的員工人數。然而，資訊科技員工隊伍人數的增幅預計與未來的收益增長有直接關係。

於往績記錄期間，有限的資源限制了我們積極拓展業務發展員工隊伍，我們的業務發展職能由勞先生執行。

根據擴大業務發展員工隊伍的建議，業務發展員工人數將由一人增至13人（包括勞先生）。

儘管擴大業務發展員工隊伍的建議超越了以往增長的員工人數，業務發展團隊人數的增幅預計與未來的收益增長有直接關係。

收益增長因素

董事認為，本集團獲得收益的主要職能乃由業務發展及資訊科技員工隊伍執行。

業務目標陳述及所得款項用途

於往績記錄期間，我們的業務發展職能如同往年一般由勞先生執行。憑藉其行業經驗、聲譽及技術知識，我們與多家收單機構、領先的電子支付終端機生產商及知名零售商戶建立持續的業務關係，一般而言，我們在電子支付終端系統支援服務、電子支付終端採購方案及軟件方案服務方面均可錄得可觀的收益增長。因此，我們的收益由截至2015年3月31日止年度約35.2百萬港元大幅增加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%。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%，此乃由於截至2015年7月31日止四個月與客戶甲的交易額高於截至2016年7月31日止四個月的交易額。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，交易額較高乃由於客戶甲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。撇除來自客戶甲的收益，我們的收益由截至2015年7月31日止四個月約12.8百萬港元增加1.4百萬港元至截至2016年7月31日止四個月約14.3百萬港元，增幅約11.2%。

於往績記錄期間，我們主要依賴勞先生達致持續增長，主要是由於(i)以往電子支付終端市場由收單機構推動，商戶被動地依賴收單機構提供電子支付終端機供其使用。根據弗若斯特沙利文的資料，鑒於香港約有20家收單機構，勞先生得以專注向僅20名目標客戶有效地推廣及推銷我們的產品及服務，逐步建立我們業內的市場份額及聲譽；(ii)鑒於電子支付終端機生產商市場由五大全球市場參與者主導，考慮到該五大全球市場參與者的產品質素及技術發展，本集團專注於與其中三名市場參與者建立業務關係；及(iii)電子支付終端系統支援服務所得收益為經常性及累計。收益將隨著本集團支援的終端機數目增加而逐步增加。因此，勞先生可專注於招攬新業務機會。

然而，展望未來，本集團將需要分階段擴大我們的業務發展團隊，以爭取增長勢頭及把握潛在市場機遇，旨在擴大市場規模及提高我們的市場份額，理由如下：

- (i) 商戶開始需要具備先進功能的電子支付終端機以配合技術發展及提升客戶體驗，而本集團的直接客戶愈來愈多為商戶。新的業務發展團隊需要向香港逾千家商戶推廣及推銷我們的產品及服務；

業務目標陳述及所得款項用途

- (ii) 我們業務策略的其中一環是向的士推廣電子支付終端方案及向餐飲服務供應商推廣「pay-at-table」裝置，當中涉及香港逾18,000輛的士及16,600家餐飲服務供應商；
- (iii) 新的業務發展團隊亦將負責招攬收單機構委聘我們提供「收單主機」軟件方案服務，以及準備推廣資料推廣本集團服務及品牌形象；及
- (iv) 勞先生為本公司主席、行政總裁兼執行董事，預計須投放更多時間於本集團的整體管理工作。擴大業務發展團隊將騰出勞先生以監督本集團整體管理及策略計劃。

資訊科技部門為另一個產生收益的部門，其負責於電子支付終端機及相關軟件推出前履行我們的核心服務。我們電子支付終端系統支援服務及電子支付終端採購的收益增長主要視乎我們能否成功開發符合電子支付標準接納認證的軟件，以及我們能否將收單機構及商戶認為具吸引力(考慮因素包括功能、特點及價格等)的電子支付終端機型號推出市場。同樣地，我們能夠推出市場及保持的電子支付終端機數目視乎我們的資訊科技員工人數。

我們的資訊科技員工人數於2014年4月1日至2015年3月31日期間由一名(一名高級管理人員)增加至三名(包括一名高級管理人員)，並由2015年4月1日至2016年3月31日期間由三名(包括一名高級管理人員)增加至五名(包括兩名高級管理人員)，及於2015年7月31日至2016年7月31日期間由三名增加至五名(包括兩名高級管理人員)。同年／期，收益由截至2015年3月31日止年度約35.2百萬港元大幅增加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%。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%，此乃由於截至2015年7月31日止四個月與客戶甲的交易額高於截至2016年7月31日止四個月的交易額。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，交易額較高乃由於客戶甲在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。撇除來自客戶甲的收益，我們的收益由截至2015年7月31日止四個月約12.8百萬港元增加1.4百萬港元至截至2016年7月31日止四個月約14.3百萬港元，增幅約11.2%。

業務目標陳述及所得款項用途

隨著我們於上述期間增加資訊科技員工人數，我們能夠開發符合電子支付標準接納認證軟件的電子支付終端機型號數目於上述期間由每三至六個月兩個型號增加至每三至六個月四個型號。

本集團涵蓋的電子支付終端機型號數目增加，對我們過往的收益增長至關重要，原因是：

- (i) 我們主要透過為客戶採購電子支付終端機及周邊設備以及提供電子支付終端系統支援服務賺取收益。收單機構及商戶會否與我們合作乃視乎（其中包括）我們涵蓋的電子支付終端機型號及我們可提供的電子支付終端系統支援服務的質素。一般而言，我們亦會為該等向我們採購電子支付終端機的客戶提供電子支付終端系統支援服務；
- (ii) 不同品牌擁有不同外觀（如設計、顏色、尺寸）、功能（如接受磁卡、晶片卡、非接觸支付、移動支付）、特點（如LAN、wifi、3G連接等網絡功能；彩色或黑白顯示屏；內置打印機或外置打印機），保安程度（如PCI 1.x到PCI 4.x）及價格範圍的多款電子支付終端機型號，可滿足不同類型收單機構及商戶的各種需要。因此，收單機構及商戶可不時向本集團採購切合其需要的電子支付終端機，而不向我們的競爭對手採購，逐步增加我們的市場份額；及
- (iii) 本集團涵蓋的品牌一般為國際上市公司擁有的全球領先品牌，其在產品質量、可持續性、先進的技術特點及客戶忠誠度方面吸引收單機構及商戶。有關優勢可令客戶更依賴向我們採購電子支付終端機及使用我們的電子支付終端系統支援服務。

除上述者外，資訊科技員工隊伍人數增加亦可加強我們系統支援服務的質量，原因是：

- (i) 各員工在工作流程中可專注負責某一角色，如此將提高為電子支付終端機開發軟件及電子支付標準驗收認證方案的效率及效益，從而亦可持續優化程式編製結構及簡化除錯程序；
- (ii) 其將加強職責分離以及不同員工所進行的測試及試行程序；及

業務目標陳述及所得款項用途

- (iii) 透過為不同品牌的電子支付終端機開發可符合不同收單機構各收單主機軟件規格的不同電子支付標準驗收認證方案的軟件，其將促進對軟件開發的了解及累積寶貴經驗。董事確認，本集團以往一直能夠就任何電子支付終端機型號取得電子支付標準驗收認證。

如上文所述，我們電子支付終端系統支援服務的質量及電子支付終端機採購能力因資訊科技員工人數增加而持續發展，如此將有助我們進一步爭取市場份額及擴闊收益基礎，原因如下：

- (i) 鑒於本集團為多款不同品牌的電子支付終端機開發軟件及電子支付標準驗收認證方案同時累積了經驗，有意開拓香港市場的電子支付終端機生產商或會先尋求與我們合作；
- (ii) 倘潛在競爭對手未能通過收單機構的電子支付標準驗收認證，其或會尋求與本集團合作。就董事所知，於往績記錄期間，香港一間大型上市公司就電子支付標準驗收認證方案與本集團合作，並委聘我們提供電子支付終端系統支援服務；及
- (iii) 如上文所述，收單機構及商戶轉用我們的電子支付終端機。舉例而言，於往績記錄期間，客戶乙接觸我們以期更換電子支付終端機。當時客戶乙並非使用自本集團採購的電子支付終端機，亦無使用我們的電子支付終端系統支援服務。協助客戶乙採購Verifone品牌的電子支付終端機（我們已開發符合電子支付標準驗收認證的軟件）後，我們成功搶佔競爭對手的市場份額。因此，客戶乙分別於截至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日止四個月成為我們第五大、第二大及第五大客戶。

此外，隨著我們於往績記錄期間擴大資訊科技團隊，我們亦可將我們的服務覆蓋範圍擴大至新領域，間或承接小規模的軟件方案服務，以(i)擴闊收益流，及(ii)在現實生活中實踐支付相關方案的創新概念，以切合收單機構、商戶及大眾的需要。例如，(i)我們自2015年起向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；(ii)我們接獲一家收單機構購買電子支付終端機採購服務的訂單，以（就董事所知）為該收單機構的商戶客戶提供

業務目標陳述及所得款項用途

「pay at table」功能；(iii)我們目前提供軟件方案服務，為配備「非接觸式」及「移動」支付功能的停車收費錶開發軟件；及(iv)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。該軟件肯定了我們開發「收單主機」軟件的實力，並為我們進一步開發「收單主機」軟件奠定基礎。

儘管我們已採取措施測試我們創造上述機會及累積若干經驗的能力，但由於資訊科技員工隊伍及業務發展員工現有資源有限，我們無法全面地主動發展及推銷上述機會。

如上文所述，資訊科技員工人手增加有助提高本集團的收益，因此，增加業務發展團隊及資訊科技團隊的人手為我們進一步發展業務及爭取市場份額的重要途徑。

(e) 上市的其他裨益

根據指示性[編纂]的中位數，本公司將承擔的[編纂]佔[編纂]下的[編纂]所得款項總額約40.6%，與創業板一般市場慣例一致。謹此強調本公司並非僅為[編纂]所得款項淨額而尋求上市。相反地，上市為我們提供基礎，令我們實現持續發展的長期利益。儘管所產生的[編纂]及上市時機或會面對不確定性，考慮到所得款項淨額的規模、作為私人公司其他融資手段的局限及上述潛在市場機會，董事認為上市活動整體上具成本效益及合理。

上市地位將可加強本集團的聲譽及品牌意識。作為我們未來計劃的一部份，於上市後，我們將尋求與香港政府政策或政府項目（如公眾停車收費錶及的士項目）有關的市場機會。口碑及信譽為政府及一般大眾於評估我們是否適合尋求該等機會時考慮的兩個主要因素。董事相信上市地位可加強本集團對政府、我們的客戶及供應商以及一般大眾的企業形象及信譽。作為上市實體，政府、客戶、供應商及一般大眾將對本集團服務質素、我們的財務實力及信譽和業務透明度及財務報告標準更有信心。我們的內部控制及企業管治實踐亦將於上市後獲提升。董事相信，鑒於試驗計劃的招標乃由上市公司或其附屬公司贏得，表明類似上市公司以其相聯的良好聲譽及透明度，在贏得類似政府招標方面一般具有優

業務目標陳述及所得款項用途

勢。董事相信，上市一方面可提高本集團的公眾知名度及提高我們的聲譽，使我們有機會參與大型企業及香港政府就電子支付方案推出的項目。特別是，我們相信香港的電子支付終端市場可隨著迅速發展的電子支付終端技術而實現廣泛應用，加上如本文件「行業概覽」及「業務－我們的策略－推動業務擴大及多元化」等節所詳述本集團發現的多個市場機會，其中大部份機會如果落實，將對運輸行業及餐飲業等行業及板塊造成重大影響及轉變。董事認為上市地位可加強我們的市場地位並增加本集團與不同對手的議價能力，從而可利用我們的專長及經驗改善該等行業及板塊，為區內締造更方便的生活環境。此外，鑒於我們在業內保持領先，我們相信，我們佔據重要地位，可自上市地位獲得早著先機之利，以於未來擴大市場規模及爭取更大的市場份額。上述各項將可加強我們的競爭力，從而將有助我們尋求及擴大我們的市場份額並進一步提高我們的業務表現及增長。

上市地位將有助提升員工信心。其將可提高我們招聘、激勵及挽留主要管理人員的能力，以便有效把握任何可能出現的業務機會。上市將令我們可向我們的僱員提供更直接與其於我們業務的表現相關的股權激勵計劃（如購股權計劃）。因此，我們將處於有利地位，能以為股東創造價值作為目標緊密結合的任何激勵計劃激勵我們的員工。

概括而言，上市將有助加強本集團的競爭力、改善我們的財務狀況、容許我們參與範圍廣泛及大型的電子支付方案項目，以及使我們與競爭對手公平競爭之餘，同時在私營競爭者中脫穎而出，使我們處於有利地位協商及招攬更多及更大型的企業及政府相關項目，並擴大電子支付終端行業的市場規模及我們的市場份額。此將有助我們實施發展策略及時把握更多業務機會，並自行業增長獲益。因此，董事認為尋求上市在商業上屬合理並符合本公司及股東整體利益。

實施計劃

下文所載的實施計劃乃根據當前經濟狀況及本節「基準及假設」分節所載的假設制定。該等基準及假設難免會受到多種不明朗因素及不可預測因素（尤其是本文件「風

業務目標陳述及所得款項用途

險因素」一節所載的風險因素)的影響。概無法保證我們的業務目標將會實現或我們的業務計劃將會按照預計的時間框架實行或者根本無法實行。

由最後實際可行日期至截至2019年9月30日止期間，為達至我們的業務目標而實行的業務策略，將以根據[編纂]發行[編纂]所得款項淨額提供資金，我們擬將根據[編纂]發行[編纂]所得款項淨額作如下分配：

| 目標 | 事項 | 所得款項用途 (千港元) |
|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------|
| (a) 最後實際可行日期至2017年3月31日止期間 | | |
| 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 | • 招聘合適人選作為我們的資訊科技員工。增設約三個資訊科技員工職位 | [編纂] |
| 加強資訊科技及網絡系統 | • 為新員工購買額外電腦 | [編纂] |
| 改善租賃物業以容納增設職位 | • 翻新及裝修現有物業以容納現有員工及新員工 | [編纂] |
| 合計： | | <u>[編纂]</u> |

增設的三個資訊科技員工職位計劃將用於招聘人員協助現有資訊科技員工就「pay at table」裝置開發軟件及電子支付標準驗收認證方案，以及開始為的士及公眾停車收費錶所使用的電子支付終端機開發軟件，尤其是Verifone、供應商乙及其他電子支付終端機生產商推出的獲認證為符合PCI協定4.x.版本的電子支付終端機新型號，並預計將於2016年最後一季推出。預計其中一個增設職位將專注於的士上使用的電子支付終端機的程式編碼及測試、一個增設職位將專注於「pay at table」裝置的程式編碼及測試，一個增設職位將專注於公眾停車收費錶上使用的電子支付終端機程式編碼及測試。

業務目標陳述及所得款項用途

| 目標 | 事項 | 所得款項用途 (千港元) |
|---------------------------------------|-----------------------------------|-----------------|
| (b) 截至2017年4月1日至2017年9月30日止六個月 | | |
| 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 | • 招聘合適人選作為我們的資訊科技員工。增設約八個資訊科技員工職位 | [編纂] |
| | • 維持額外員工的成本 | [編纂] |
| 擴大我們的業務發展員工隊伍 | • 招聘合適人選作為我們的業務發展員工。增設約四個業務發展員工職位 | [編纂] |
| 為收單主機軟件服務擴大我們的資訊科技員工隊伍 | • 招聘合適人選作為我們的資訊科技員工。增設約四個資訊科技員工職位 | [編纂] |
| 加強資訊科技及網絡系統 | • 為新員工購買額外電腦 | [編纂] |
| | • 購買額外伺服器 | [編纂] |
| 改善租賃物業以容納增設職位 | • 租賃額外物業以容納額外員工及新員工 | [編纂] |
| | • 翻新及裝修新物業 | [編纂] |
| 合計： | | <u>[編纂]</u> |

增設的八個資訊科技員工職位計劃將用於招聘人員協助現有資訊科技員工就電子支付終端機型號開發軟件及電子支付標準驗收認證方案，其中(i)一個增設職位專注於為的士上使用的電子支付終端機開發的軟件及電子支付標準應用程式的全面質量保證；(ii)一個增設職位專注於為各的士管理公司訂制的士上使用的電子支付終端機；(iii)兩個增設職位專注於為「pay at table」裝置的電子支付終端機開發的軟件及電子支付標準應用程式的全面質量保證（其中一人負責使用java／C程式編製語言，另一人負

業務目標陳述及所得款項用途

責使用安卓／iOS程式編製語言)；(iv)兩個增設職位專注於為各連鎖餐飲服務供應商訂制「pay at table」裝置(其中一人負責使用java／C程式編製語言，另一人負責使用安卓／iOS程式編製語言)；(v)一個增設職位專注於為公眾停車收費錶上使用的電子支付終端機開發的軟件及電子支付標準應用程式的全面質量保證；及(vi)一個增設職位專注於為供公眾停車收費錶使用的電子支付終端機訂制用戶界面。增設員工將容許各員工專責各不同電子支付終端機生產商，有助提高效率及節省開發特定電子支付終端機型號軟件所需的時間。

增設的四個業務發展員工職位計劃將用於招聘人員致力與收單機構及商戶(包括的士管理公司)發展更鞏固的關係，以推廣在的士使用的電子支付終端機型號，以及研究市場對於「pay at table」裝置的需求及推動連鎖餐飲服務供應商接受「pay at table」裝置。預計其中一個增設職位將致力於發展與香港的收單機構及的士管理公司的關係，以推廣接受電子支付的士車資為車隊帶來增值的優勢。預計其中兩個增設職位將致力於發展與經營高級餐飲／提供餐桌服務的食肆的香港中型至大型連鎖餐飲服務供應商的關係，該等供應商極有可能使用「pay at table」裝置以提升客戶服務及客戶滿意度。我們亦預期，其中一個增設職位將致力於發展與承包商的關係，並聯絡政府部門尋找機會發展公眾停車收費錶的電子支付。

增設的四個資訊科技員工職位計劃將用於招聘人員為收單機構開發收單主機軟件核心程式。預計其中兩個增設職位將專注於使用java／C程式編製語言對核心程式進行程式編製，另外兩個增設職位將專注於使用「Oracle」程式編製語言對軟件的數據庫進行程式編製。

業務目標陳述及所得款項用途

| 目標 | 事項 | 所得款項用途 (千港元) |
|--------------------------------------|--|-----------------|
| (c) 2017年10月1日至2018年3月31日止六個月 | | |
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> • 維持額外員工的成本 | [編纂] |
| 擴大我們的業務發展員工隊伍 | <ul style="list-style-type: none"> • 招聘合適人選作為我們的業務發展員工。增設約兩個業務發展員工職位 • 維持額外員工的成本 | [編纂] [編纂] |
| 為收單主機軟件服務擴大我們的資訊科技員工隊伍 | <ul style="list-style-type: none"> • 招聘合適人選作為我們的資訊科技員工。增設約兩個資訊科技員工職位 • 維持額外員工的成本 | [編纂] [編纂] |
| 加強資訊科技及網絡系統 | <ul style="list-style-type: none"> • 為新員工購買額外電腦 | [編纂] |
| 改善租賃物業以容納增設職位 | <ul style="list-style-type: none"> • 租賃額外物業以容納額外員工及新員工 | [編纂] |
| 合計： | | [編纂] |

增設的兩個業務發展員工職位計劃將用於招聘人員致力與小型收單機構及中型至大型商戶發展關係，以推廣收單主機軟件及其商戶端軟件。

增設的兩個資訊科技員工職位計劃將用於招聘人員協助為收單機構及商戶客戶開發收單主機軟件的進一步訂制版本。

業務目標陳述及所得款項用途

| 目標 | 事項 | 所得款項用途 (千港元) |
|-------------------------------------|-----------------------------------|-----------------|
| (d) 2018年4月1日至2018年9月30日止六個月 | | |
| 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 | • 招聘合適人選作為我們的資訊科技員工。增設約兩個資訊科技員工職位 | [編纂] |
| | • 維持額外員工的成本 | [編纂] |
| 擴大我們的業務發展員工隊伍 | • 招聘合適人選作為我們的業務發展員工。增設約兩個業務發展員工職位 | [編纂] |
| | • 維持額外員工的成本 | [編纂] |
| 為收單主機軟件服務擴大我們的資訊科技員工隊伍 | • 招聘合適人選作為我們的資訊科技員工。增設約四個資訊科技員工職位 | [編纂] |
| | • 維持額外員工的成本 | [編纂] |
| 加強資訊科技及網絡系統 | • 為新員工購買額外電腦 | [編纂] |
| 改善租賃物業以容納增設職位 | • 租賃額外物業以容納額外員工及新員工 | [編纂] |
| 合計： | | <u>[編纂]</u> |

增設的兩個資訊科技員工職位計劃將用於招聘人員為針對餐飲服務供應商的電子支付終端機型號及「pay at table」裝置開發ERM及優惠券兌換功能等強化功能及增值應用程式。

增設的兩個業務發展員工職位計劃將用於招聘人員協助與收單機構及商戶發展持續的業務關係，以向中型收單機構及商戶推廣收單主機軟件。

業務目標陳述及所得款項用途

增設的四個資訊科技員工職位計劃將用於招聘人員協助為收單機構及商戶開發收單主機軟件的不同圖形用戶界面版本及收單主機軟件訂制版本；其中(i)一個增設職位將專注於使用java／C程式編製語言對核心程式進行訂制版本的程式編製；(ii)一個增設職位將專注於使用「Oracle」程式編製語言對軟件的數據庫進行訂制版本的程式編製；及(iii)兩個增設職位將專注於使用安卓／iOS程式編製語言開發訂制圖形用戶界面。

| 目標 | 事項 | 所得款項用途 (千港元) |
|--------------------------------------|-----------------------------------|-----------------|
| (e) 2018年10月1日至2019年3月31日止六個月 | | |
| 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 | • 招聘合適人選作為我們的資訊科技員工。增設約兩個資訊科技員工職位 | [編纂] |
| | • 維持額外員工的成本 | [編纂] |
| 擴大我們的業務發展員工隊伍 | • 招聘合適人選作為我們的業務發展員工。增設約兩個業務發展員工職位 | [編纂] |
| | • 維持額外員工的成本 | [編纂] |
| 為收單主機軟件服務擴大我們的資訊科技員工隊伍 | • 維持額外員工的成本 | [編纂] |
| 加強資訊科技及網絡系統 | • 為新員工購買額外電腦 | [編纂] |
| 改善租賃物業以容納增設職位 | • 租賃額外物業以容納額外員工及新員工 | [編纂] |
| 合計： | | [編纂] |

增設的兩個資訊科技員工職位計劃將用於招聘人員為針對個別餐飲服務供應商的電子支付終端機型號及「pay at table」裝置開發進一步訂制的圖形用戶界面版本、強化功能及增值應用程式。

業務目標陳述及所得款項用途

增設的兩個業務發展員工職位計劃將用於招聘人員增強業務發展員工的實力，與收單機構及商戶維持業務關係，以研究市場需求及推動個別餐飲服務供應商接受「pay at table」裝置。

| 目標 | 事項 | 所得款項用途 (千港元) |
|-------------------------------------|-----------------------------------|-----------------|
| (f) 2019年4月1日至2019年9月30日止六個月 | | |
| 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 | • 招聘合適人選作為我們的資訊科技員工。增設約兩個資訊科技員工職位 | [編纂] |
| | • 維持額外員工的成本 | [編纂] |
| 擴大我們的業務發展員工隊伍 | • 招聘合適人選作為我們的業務發展員工。增設約兩個業務發展員工職位 | [編纂] |
| | • 維持額外員工的成本 | [編纂] |
| 為收單主機軟件服務擴大我們的資訊科技員工隊伍 | • 維持額外員工的成本 | [編纂] |
| 加強資訊科技及網絡系統 | • 為新員工購買額外電腦 | [編纂] |
| 改善租賃物業以容納增設職位 | • 租賃額外物業以容納額外員工及新員工 | [編纂] |
| 合計： | | <u>[編纂]</u> |

增設的兩個資訊科技員工職位計劃將用於招聘人員為供的士使用的電子支付終端機型號開發進一步訂制的圖形用戶界面版本、強化功能及的士咪錶整合。

增設的兩個業務發展員工職位計劃將用於招聘人員增強業務發展員工的實力，與收單機構及商戶維持業務關係，以定期推廣我們的新增產品及服務範圍以及推廣接受供的士使用的整合電子支付終端機。

業務目標陳述及所得款項用途

基準及假設

[編纂]務請注意，我們實現業務目標的能力以及我們的市場及增長潛力均取決於多項假設，特別是：

- 香港或我們目前經營業務或將會經營業務的任何其他地區的現行政治、法律、財政、社會或經濟狀況概無重大轉變；
- 整個電子支付行業，特別是電子支付終端方案供應商行業的前景並無重大轉變；
- 行業趨勢及消費模式並未因科技進步或其他情況而出現重大轉變，導致我們服務及我們開發的方案變得過時；
- 我們將擁有充足的財務資源滿足業務目標相關期限內的計劃資本開支及業務發展要求；
- 現行法律（無論是香港或全球任何其他地方的法律）、與我們有關的政策或行業或監管措施、或我們目前或日後營運所在地區的政治、經濟或市場狀況並無重大轉變；
- 我們所取得的牌照及許可的有效性並無改變；
- 適合本集團收購的潛在目標的可獲得性；
- 香港或我們目前營運所在的任何其他地區的稅基或稅率並無重大改變；
- 我們與主要客戶的業務關係並無重大改變；
- 本節上文「實施計劃」分節中概述的各項預定成果的所需資金並無重大改變；及
- 我們將不會遭受本文件「風險因素」一節所載的風險因素的重大影響。

業務目標陳述及所得款項用途

所得款項用途

我們估計，假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所述[編纂]範圍的中位數），我們將收到根據[編纂]發行[編纂]所得款項淨額約[編纂]百萬港元（經扣除我們已付／應付有關[編纂]的[編纂]及佣金以及估計[編纂]總額合共約[編纂]百萬港元）。

我們擬將我們將收到的根據[編纂]發行[編纂]所得款項淨額用於以下用途：

- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於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；
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於為收單主機軟件服務擴大我們的資訊科技員工隊伍；
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於擴大我們的業務發展員工隊伍；
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於改善我們的資訊科技及網絡系統；
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於物業裝修，以容納新增員工；
- 約[編纂]%，或[編纂]百萬港元，將用於潛在未來戰略收購或安排以豐富我們的產品組合或擴大我們的市場份額；及
- 餘額約[編纂]百萬港元（佔根據[編纂]發行[編纂]所得款項淨額的[編纂]%），將用於補充我們的營運資金及其他一般公司用途。

於最後實際可行日期，我們未參與任何與上述潛在收購或安排有關的談判或就此達成任何意向書或任何明確及最終的諒解、承諾或協議（無論是否具有法律約束力），亦未開始任何與之有關的盡職調查過程。我們可能會不時通過內部研究及我們的業務合作夥伴、聯繫人或市場代理的推介來物色潛在目標，重點找尋對我們的業務而言屬重大或有互補性及符合我們的業務策略的收購目標。目前，對於潛在收購目標我們並無設定任何貨幣門檻。有關潛在未來戰略收購或安排所得款項淨額用途的更多詳情，請參閱本文件「業務－我們的策略－選擇性進行戰略收購及建立夥伴關係」分節。除

業務目標陳述及所得款項用途

根據[編纂]發行[編纂]所得款項淨額外，於收購或業務合作需要更多資金時，我們亦可能採取其他融資辦法（包括但不限於股權融資或銀行借貸）。我們的董事會將檢討及（倘其認為適合）討論、審核及批准有關收購或業務合作建議，並將確保我們的收購或業務合作將遵守適用的法律及法規。

根據目前估計，我們的董事預期根據[編纂]發行[編纂]所得款項淨額約[編纂]百萬港元、於最後實際可行日期的銀行現金及手頭現金連同預計經營所得現金流量，將足以支持本公司實施直至截至2019年9月30日止期間的未來計劃。

倘[編纂]定為指示性[編纂]範圍的上限，我們將收到來自根據[編纂]發行[編纂]的所得款項淨額估計將增至約[編纂]百萬港元。倘[編纂]定為所述範圍的下限，根據[編纂]發行[編纂]的所得款項淨額估計將減至約[編纂]百萬港元。倘[編纂]定為高於或低於本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數，則上述所得款項淨額的分配將按比例予以調整。

上列所得款項可能用途或會因應我們不斷轉變的業務需求及狀況、管理需要及當前市況而變更。倘上述所得款項用途出現任何重大變動，我們將按照創業板上市規則的規定，刊發公告及於有關年度的年報作出披露。

倘根據[編纂]發行[編纂]所得款項淨額毋須即時作上述用途，董事現時擬將該等所得款項淨額存入於認可財務機構開立的短期計息存款賬戶內。

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即建議[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數），[編纂]（即[編纂]股股份）所得款項淨額（經扣除[編纂]應支付的按比例[編纂]及[編纂]）將約為[編纂]百萬港元。[編纂]所得款項淨額將歸於[編纂]，而不屬於本公司。