

業 務

概 覽

我們是香港首屈一指的海外升學顧問服務供應商之一。我們的網絡包括於世界各地經營的教育機構，然而我們於往績期間主要為尋求於英國、澳洲及加拿大升讀中學教育及高等教育的本地學生提供服務。根據行業報告，以二零一五年就於英國、澳洲及加拿大升讀中學教育及高等教育課程向香港本地學生提供海外升學顧問服務而產生的收益計算，我們是香港第六大海外升學顧問服務供應商(市場佔有率約7.6%)。

我們主要向尋求負笈海外的香港學生提供免費海外升學顧問服務。我們會就成功安排學生升讀我們網絡內的海外教育機構的個案，按該等海外教育機構與我們訂立的代理協議收取佣金收入。於往績期間，我們大部分佣金收入來自成功安排學生升讀英國、澳洲及加拿大的中學教育及高等教育機構。

基於我們的經營模式，我們的客戶主要為海外教育機構，其就我們安排學生升學服務向我們支付佣金收入。董事認為有關安排將不會造成我們與學生之間發生衝突，理由是(i)我們的焦點是按照學生的自身喜好、個別情況及彼等就升學課程的學術適合度向該等學生提供適當指引及相關資料，海外升學地點、教育機構及研習課程最終由學生決定，並且進一步因應海外教育機構的取錄結果而定；(ii)我們在協助學生的過程中，矢志以誠實、道德及負責的態度行事，而根據代理協議，這亦是海外教育機構一般對我們的要求；及(iii)本集團對網絡內的海外教育機構及在決定將新夥伴加入我們的網絡時進行自有的盡職審查(例如實地探訪學校及桌面調研)，致力為學生提供多元化優質升學課程選擇。有關對我們與學生之間利益衝突的管理辦法的進一步詳情，請參閱本節「我們的經營模式—管理潛在利益衝突」一段。

我們現有網絡包括英國、澳洲、加拿大、美國及紐西蘭等世界各地的海外教育機構，涵蓋不同階段教育。我們網絡內的海外教育機構包括多間著名學府或在其升學課程中與該等學府合作(九間於QS二零一五/一六年世界大學排名名列前100位)及多間知名英國中學(四間於The Sunday Times Schools Guide 2015所公佈英國私立中學排名名列前50位)。於最後可行日期，我們已與網絡內超過600間海外教育機構訂立代理協議，涉及超過700間學校。

業 務

於最後可行日期，我們以「大地海外升學服務中心」的品牌於香港旺角、荃灣及灣仔經營三間辦事分處。我們主要依賴辦事分處的顧問於辦事分處向學生及家長提供顧問服務，讓彼等與時並進，獲知有關彼等報讀申請的相關最新消息。於最後可行日期，我們聘有13名顧問。

我們相信，我們的品牌已建立商譽，並且我們的服務質素已獲網絡內的海外教育機構認可，佐證是若干大客戶向我們頒授獎項及表彰，例如客戶A於二零一四年頒授英國銜接課程「二零一四年最佳代理」及客戶C於二零一四年頒授「二零一四年最佳表現代理」（有關該兩名主要客戶的背景，請參閱本節「客戶」一段）。董事認為業務夥伴向我們頒授獎項及表彰，證明彼等認同我們的高品質服務。

於往績期間，我們的收益主要包括我們成功安排學生升讀網絡內海外教育機構的佣金收入。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止各年度及截至二零一五年及二零一六年七月三十一日止四個月，本集團總收益分別約為22.8百萬港元、25.0百萬港元、25.4百萬港元、4.4百萬港元及5.2百萬港元。我們錄得同期純利分別約為11.3百萬港元、12.1百萬港元、9.2百萬港元、1.3百萬港元及0.5百萬港元。

競爭優勢

董事深信以下主要競爭優勢對我們繼續取得成功而言至為重要，乃我們未來增長的必要因素：

歷史悠久及高級管理團隊經驗豐富

根據行業報告，朋友及家庭推薦乃擬報讀學生或其家長選擇海外升學顧問其中一項最重要的考慮因素。商譽良好大大增加曾經受益於我們顧問服務的學生向他人推薦的機會。如海外升學顧問歷史悠久、往績良好及商譽上佳，往往可透過曾使用服務的學生或家長口耳相傳吸引新學生或家長，從而確保穩定收益來源。本集團的歷史可追溯至一九九零年，當時我們的創辦人鍾先生在香港透過我們前身公司以我們品牌從事教育顧問業務，有關更多詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構」一節。憑藉優質服務及努力不懈地營銷，董事認為我們已於香港建立可靠海外升學顧問服務供應商的聲譽。

業 務

我們的高級管理團隊經驗豐富且充滿熱忱，並熟悉海外升學顧問服務的各個層面，例如管理與學生及海外教育機構的關係、申請報讀升學課程、營銷以及本地及海外教育政策趨勢。特別是我們的主席兼本集團創辦人鍾先生投身海外升學顧問行業已逾25年。有關董事及高級管理團隊的經驗詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及員工」一節。

在董事及高級管理層的帶領下，我們多年來透過擴闊海外教育機構網絡，使我們有更多機會協助學生及提升市場佔有率，成功發展業務，並成為香港首屈一指的香港海外升學顧問服務供應商之一。

海外教育機構網絡龐大及與我們五大客戶的關係穩固

我們的客戶主要包括於英國、澳洲、加拿大、美國、紐西蘭等世界各地的海外教育機構，該等教育機構提供各類升學課程，涵蓋不同程度的教育。於最後可行日期，本集團與網絡內超過600名海外教育機構訂立代理協議，涉及超過700間學校。與多間海外教育機構建立聯繫，讓我們在行內穩佔優勢，包括(i)我們可提供各式各樣的選擇，迎合不同背景及喜好的學生及家長的需要；(ii)及時就我們網絡內的海外教育機構所在國家的海外教育政策發展獲得最新消息；及(iii)減少我們對特定客戶或特定海外升學地點的倚賴，擴闊我們可服務的潛在學生基礎，確保穩定收益來源。儘管我們的網絡規模龐大，我們多年來已經與主要客戶建立堅固關係。本集團與往績期間五大客戶大部分已建立逾五年業務關係(惟一家海外教育機構，即截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月分別為我們第五、第五、第四及第六大客戶除外，其已向我們發出終止通知，且有關終止亦已於二零一六年四月生效，以及另一家海外教育機構，即我們於上述期間的第七、第十、第七及第五大客戶除外，我們自二零一三年方才與彼等建立業務關係)。

顧問的穩定性及實力

由於我們的顧問向學生及其家長提供諮詢服務，每日聯絡及管理我們與網絡內海外教育機構的關係，因此我們的成功在很大程度上取決於顧問的穩定性及實力。董事相信本集團為顧問提供的培訓及發展機會對顧問向海外教育機構及學生和其家長提供優質服務而言不可或缺。

業 務

我們的顧問皆具備良好教育，於最後可行日期，大部分顧問均曾於香港以外地方留學，並持有學士學位或碩士學位。下表顯示於最後可行日期我們顧問的教育程度詳情：

	顧問	佔總數百分比
擁有學士學位的顧問數目	4	30.8%
擁有碩士學位的顧問數目	6	46.2%
其他 ^{附註}	3	23.0%
總數	13	100.0%

附註：三名顧問中兩名已完成中學教育及一名持有瑞士一間學校的高級文憑。三名顧問各自已為本集團效力超過四年。

董事相信顧問服務得以成功全賴顧問(a)了解學生及家長的需要；(b)熟悉我們網絡內所有海外教育機構的每一項細節，包括排名、所提供的升學課程、學習及居住環境及設施；(c)挑選及推薦合適海外教育機構及課程，符合家長及學生的期盼；(d)協助學生申請報讀海外教育機構；及(e)應要求為學生及其家長提供跟進服務的勝任能力。

本集團提供一連串培訓，讓顧問能夠有效地服務學生及其家長，例如基本培訓、在職培訓及海外教育機構的熟習探訪，有關更多詳情，請參閱本節「質量保證」一段。

於往績期間，我們與我們的員工(包括我們的顧問)關係牢固。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月，我們的平均顧問流轉率分別約為31%、7%、23%及零，而於往績期間各年末／期末的顧問人數均相對穩定。作為學生、其家長與網絡內海外教育機構之間的主要橋樑，擁有一批人數穩定的顧問意味著我們能夠保持服務水平，盡量減少對學生、家長及海外教育機構的干擾，藉此提升彼等對本集團的信任。

品牌於海外升學顧問行業享負盛名

董事相信我們已在尋求海外升學的香港學生及有意吸引該學生群的海外教育機構之間建立穩定的品牌名聲。董事認為學生知悉我們的品牌全賴彼等自身獲過往曾受惠於我們的顧問服務的學生及家長的口耳相傳。董事相信海外教育機構知悉我們的品牌全賴我們於海外教育行業歷史悠久，與彼等維持持久的關係及彼等向我們頒發的獎項(包括「二零一四年最佳代理」及「二零一四年最佳表現代理」，有關該兩個獎項的更多

業 務

詳情，請參閱本節下文「獎項及認可」一段)。憑藉有關認可，董事深信我們定能夠建立作為香港牽頭海外升學顧問服務供應商之一的穩固的市場地位。

董事認為享負盛名的品牌有助本集團繼續取得成功。本集團以「大地海外升學服務中心」的品牌於香港的海外升學顧問行業經營多年。我們的辦事分處設於香港三個主要區域(即港島灣仔、九龍旺角及新界荃灣)，方便擬報讀學生及其家長使用我們的服務。我們的品牌在香港備受認可，我們積極於港鐵站、巴士站、電視、電台及互聯網投放廣告，提高我們品牌的知名度。本集團年內亦於自家場所舉辦展覽會，讓學生及家長能夠直接與我們網絡內的海外教育機構代表會面，並提出有關彼等屬意的升學課程及其他資料的問題。

業務目標及策略

我們的業務目標乃借助我們的競爭優勢，擴闊營運規模及增加利潤，以加強我們於香港海外升學顧問行業的市場地位。有關[編纂]的商業理據及我們制定業務策略的理由的更多詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]—[編纂]的理由」一節。我們有意採取下列策略，實現業務目標：

擴充及翻新現有辦事分處

我們有意於旺角總處附近租賃額外辦事處空間，將面積擴大約1,000平方呎，使總處能夠容納更多顧問及支援人員，以便我們[編纂]後擴展業務。

我們亦有意翻新全部三間分處，藉此容納更多顧問及提升其功能度。有關翻新將涉及重新設計我們的辦事分處及採購視像會議系統等配套設備及設施。

如下文所述，我們相信進行有關擴充及翻新後可容納更多顧問，據此將增加我們的服務產能、改善經營效率及服務質素、提升品牌形象及擴闊收益來源。

增聘額外顧問及支援人員

為支援總部及營運規模擴展，我們有意於二零一七年九月三十日前增聘四名顧問、五名行政人員、兩名資訊科技人員、三名營銷人員及一名會計人員。

我們相信增聘顧問將直接增加我們賺取的潛在佣金收入，根據(i)截至二零一六年三月三十一日止三個年度，根據我們每名顧問以往在中學教育課程及高等教育課程方面，每年平均約有63宗新升學安排(即(a)一年內在中學教育課程及高等教育課程方面，

業 務

新升學安排數目的總數除以(b)同年我們的平均顧問數目(即每年首日及終結日我們的平均顧問數目)所得三年平均數)；及(ii)截至二零一六年三月三十一日止年度，我們就中學教育課程及高等教育課程每次成功安排學生升學所收取的佣金約17,000港元，四名新增顧問各自及合共就中學教育課程及高等教育課程的新升學安排產生的全年額外收益預計將分別約為1.07百萬港元及4.3百萬港元。除將產生的潛在額外收益外，該等將受聘的新增顧問亦會確保向學生提供更優質的服務，尤其是九月至十月前後及／或一月至三月前後等服務旺季。增聘顧問讓我們分配予每名顧問的個案減少，從而使彼等在招生過程中有充裕時間深入了解學生的喜好、監察學生的情況變化以及更密切跟進個別個案。我們深信我們改進這方面的服務質素，將增加成功配對的機會。

增加其他支援人員亦會分擔目前須兼顧其他行政營運範疇的現有顧問的若干工作量，好讓顧問能夠專注向擬報讀學生提供顧問服務。我們亦相信聘用支援行政人員將可提升我們的內部監控，因為實施內部監控程序涉及大量行政工作，例如確保妥善存置日常記錄及監察系統。此外，新增員工亦將協助我們遵守必要的監管申報規定(例如根據公司條例須填寫的表格及根據稅務條例須發出的通知，以及盡量減低日後違規的風險)。

加強品牌知名度

根據行業報告，自二零零八年至二零一五年，透過香港海外升學顧問申請升學乃擬報讀學生最常採取的報讀方法，惟有關報讀方法僅佔期內申請升讀海外高等教育及中學教育課程總數約46.7%。由於在英國、澳洲及加拿大升讀的香港學生總數由二零一一年的約41,065名學生增加至二零一五年的約51,247名學生，董事相信，隨著愈來愈多學生了解海外升學顧問服務的好處，特別是學生能免費獲得有關顧問服務，則透過海外升學顧問報讀的學生百分比日後將會進一步增加。借助我們於行內的豐富經驗及我們海外教育機構網絡的廣泛性，董事相信強化營銷將可大大加強本集團抓緊該市場仍存有的潛在商機的能力。

根據行業報告，香港的海外升學顧問服務行業的競爭對手主要透過(其中包括)名聲進行競爭。因此，我們擬透過進行各類密集式的營銷活動，包括於港鐵站、巴士站、小巴及巴士車身、報章、雜誌、電視及互聯網等各個廣告平台投放廣告，加強我們在擬報讀學生及其家長之間的品牌知名度，進而加強我們在香港海外升學顧問行業同行競爭對手之間的市場地位。我們亦計劃為本集團委聘代言人，務求在各方面進一步提

業 務

升品牌形象。我們深信多元化的營銷活動可提升我們品牌在擬報讀學生及其家長之間的知名度，加強彼等對服務的信心。倘若營銷活動得以成功我們亦能據此吸引更多潛在學生及其家長尋求我們的服務，藉此有效地擴闊營運規模，直接提升我們的收益及相對地提高市場地位。

擴闊海外教育機構網絡

我們有意積極安排顧問探訪潛在海外教育機構，發掘新業務夥伴及開拓現有海外教育機構網絡，藉此持續提供優質海外教育機構的選擇讓我們擬報讀學生及家長去甄別，從而令我們成功安排學生升學的機率增加。董事亦相信，本公司成功[編纂]後，有額外渠道籌集營運及擴充所需資金，基於其透明度增加、相關法例監管更嚴謹及財政穩定性提升，海外教育機構與本集團合作的可能性更高。借助有關[編纂]地位，董事亦認為我們將能夠夥拍更優質的海外教育機構，在與現有及新海外教育機構制定代理協議時亦可享有更有利的條款。藉著夥拍知名海外教育機構，在潛在學生及其家長的眼中，我們的市場地位能夠進一步提高。此外，藉著提供更多海外教育機構選擇，董事亦深信，愈來愈多潛在學生及家長會受吸引而至，而成功配對學生與適合海外教育機構的機會亦會增加，我們的業務將有望進一步擴展。此項持續策略亦讓我們能夠針對若干海外教育機構或海外升學課程日漸受歡迎的情況，不時應對市場喜好的變化。

提升資訊科技系統

我們有意提升現有資訊科技系統，特別是關於學生關係管理、佣金計算及追蹤。新系統啟動後，我們相信將能夠讓高級管理層更容易不時密切監察及管理每名學生的情況，以及計算不時從該等學生產生的相關佣金收益(特別是經常性佣金)。

我們預期是次升級及持續維護有助改善我們的服務質素及營運效率，方便於[編纂]後進行擴展。我們亦將重新設計網頁，以作營銷用途及符合創業板上市規則額外披露規定。

舉辦大型展覽

於往績期間，我們於自家場地舉辦過多次展覽，包括年內在旺角辦事分處的三次大型海外升學展覽，讓學生及家長直接與我們網絡內的海外教育機構代表會面，並提出有關彼等屬意的升學課程及其他資料的問題，有關展覽的更多詳情，請參閱本文件「業務—銷售及營銷」一節。

業 務

我們[編纂]後擬於香港其他空間充足的場所舉辦有關大型展覽，包括酒店及展覽中心，從而可容納更多參與人士，我們相信此舉亦會提高有關事宜的知名度。該等展覽預計可容納約35名海外教育機構的展品，相較在我們自家場所只容納約15名海外教育機構，且我們亦將增聘兼職員工，協助我們的常規員工籌辦有關展覽。我們作為主辦機構，有責任協助海外教育機構於展覽期間在香港覓得適當住所。

我們相信該等大型展覽會提高我們在行內的知名度及商譽，並透過向出席有關展覽的海外教育機構展示我們藉此等推廣活動為彼等宣傳的決心，加強我們與出席有關展覽的海外教育機構的關係。我們亦相信，隨着參與人數增加，我們能夠提高成功配對的機會，並據此改善我們的業務前景。

實行業務策略

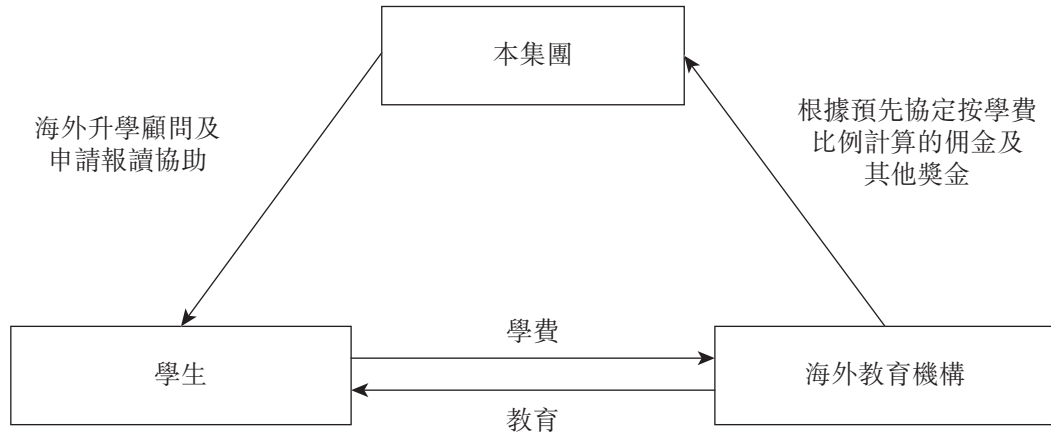
我們計劃於二零二零年九月三十日或之前分階段執行上述業務計劃。我們計劃透過[編纂][編纂]為有關開支提供資金。倘資金不足，則有關開支將由我們的內部資源撥付。有關實行上述業務策略的更多詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

基於：(i)增長潛力(因為我們於二零一五年的目前市場佔有率約為7.6%)；(ii)隨著愈來愈多學生了解到海外教育顧問服務的好處，透過海外升學顧問申請報讀的學生比率還會上升；(iii)我們不斷擴闊海外教育機構網絡，以增加成功配對的機會；及(iv)根據行業報告，預計於二零一五年至二零二零年，成功安排香港學生升讀英國、澳洲或加拿大的中學教育院校及高等教育院校的總收益會有邊際增長，我們深信我們的業務策略將使我們能夠把握機遇，鞏固於行內的市場地位。

業 務

我們的經營模式

以下簡化圖說明我們現有經營模式：



在我們的經營模式下，我們首先透過訂立代理協議，與海外教育機構建立業務關係，有關代理協議列明(包括但不限於)(i)不同升學課程的獎勵安排；(ii)付款條款；及(iii)各方的責任。有關我們與海外教育機構訂立的一般代理協議的主要條款詳情，請參閱本節「客戶 — 與客戶的代理協議的一般條款」一段。然後，我們為擬報讀學生及家長提供顧問服務。我們致力根據個別學生的喜好及個人情況，以及有關學生就相關學術課程的合適度，配對尋求海外升學的香港學生與合適的海外教育機構。

我們藉由顧問向學生提供顧問服務，其中包括(i)升學地點；(ii)升學課程的學術要求；(iii)升學課程的申請；及(iv)住宿及機場接送安排。有關向學生提供的顧問服務的詳情，請參閱本節「學生諮詢及輔助程序」一段。

學生直接向海外教育機構支付相關升學課程的學費。我們通常不向我們所協助的學生徵收費用。反而，我們會就成功安排學生升讀我們網絡內的海外教育機構的個案，從該等海外教育機構獲得佣金收入，金額根據其與我們訂立的代理協議的條款而定。我們與海外教育機構訂立的代理協議主要條款通常由該等海外教育機構根據其向其代理提供的標準形式釐定，惟可由我們彼此進一步磋商確定。因此，佣金收入形式通常由海外教育機構釐定，其可能會就其提供的各個升學課程及／或其經營的各個學校給予不同條款。於往績期間，透過直接報讀成功安排學生升讀高等教育而非基礎及銜接課程所產生的佣金收入金額大致等於學生應付有關課程第一年學費的某一百分比。相關海外教育機構一般須於課程開始時向我們支付有關佣金收入。就(i)須完成基礎及銜接課程的其他高等教育課程或(ii)中學教育課程而言，佣金收入金額大致等於學生升讀該課程期間特定年度應付的學費的某一百分比。相關海外教育機構一般須於課程各

業 務

個學期開始時向我們支付有關佣金收入，而我們通常根據代理協議條款於有關教育課程開始後三年內確認佣金收入。於往績期間，僅有小部分佣金收入以每宗成功升學個案按固定金額形式收取。倘本集團於某一年度達到有關海外教育機構指定的若干升學學生人數，本集團可享有表現相關花紅。有關花紅一般按特定成功升學學生人數的固定數額計算。然而，海外教育機構定下的指標並無約束性質，若未能達標，本集團亦不會承擔法律或財務責任。

基於我們的經營模式，客戶主要為海外教育機構，其就我們安排升學的學生向我們支付佣金收入。董事認為有關安排將不會造成我們與學生之間的衝突，理由是(i)我們的焦點是按照我們所協助的學生的自身喜好、個別情況及彼等就升學課程的學術適合度向該等學生提供適當指引及相關資料，而海外升學地點、教育機構及研習課程最終由學生決定，並且進一步視乎海外教育機構的取錄結果而定；(ii)我們在協助學生的過程中，矢志以誠實、道德及負責的態度行事，而根據代理協議，這亦是海外教育機構一般對我們的要求；及(iii)本集團對我們網絡內的海外教育機構及我們在決定將新夥伴加入我們的網絡時進行自有的盡職審查(例如實地探訪學校及桌面調研)，致力為學生提供多元化優質的升學課程選擇。

管理潛在利益衝突

董事相信，當學生獲多間海外升學機構(向我們提供的佣金收入各有不同)取錄之時，我們及顧問能夠向彼等提供適當的建議，且不受佣金金額所不當影響，原因是：(i)我們的做法是不向顧問披露各間我們網絡內的海外教育機構給予我們的佣金費率安排；(ii)倘我們提供不恰當的意見，我們在學生及海外教育機構間的名聲將會受損，從而影響本集團的長遠未來前景；(iii)我們的佣金收入亦視乎學生能否一直就讀升學課程而定，因此倘配對不當，令學生未能繼續升學，或會導致本集團未能收取經常性佣金；(iv)根據我們的經驗，學生及其家長有彼等各自喜好的升學課程，而這在我們提供諮詢前已能透過彼等所填寫的簡單查詢表格得知(有關我們諮詢程序的詳情，請參閱本節「學生諮詢及輔助程序」一段)，加上彼等或會自行作出其他調查，故此倘若我們顧問的推薦建議與彼等的喜好大相徑庭，則可能會削弱彼等尋求我們顧問服務的可能性，從而降低我們就成功配對收取佣金的機會。董事認為最終報讀決定及是否接納報讀申請是我們及顧問無法控制的，因為報讀課程的最終決定權掌握在學生及家長手裡，加上還須

業 務

待海外教育機構滿意學生的成績，故此海外教育機構才是最後決定是否取錄有關學生的一方。董事亦相信，由於收益主要以外幣計值，而匯率不時波動可能影響我們收取及兌換為港元的佣金額，以及其後我們支付予顧問的港元金額，因此可能局部抵銷海外教育機構之間的佣金差異。因此，鑑於有很多不明朗因素是我們及顧問無法控制的(包括上述者)，據董事的經驗，我們與其顧問寧可專注於提供適當建議，長遠而言可產生商譽，也可吸引學生及家長進一步推薦，毋須著重短期利益。

儘管如此，我們亦制定自身的內部識別、處理及解決有關潛在衝突的程序。舉例而言，我們的辦事分處經理每兩週檢查學生檔案，以檢閱(其中包括)學生或家長在初步查詢表格內填寫的喜好，以及顧問的最終推薦建議，倘兩者之間有任何重大差異，其會向相關顧問跟進。為進一步改良該程序，經考慮CT Partners的推薦意見後，我們於二零一六年十二月成立顧問監控委員會，該委員會初步由三名成員組成，包括我們兩名執行董事鍾先生及莫先生，和鍾家明女士。鍾女士為我們的銷售總經理、教育顧問及高級管理層成員，擁有五年以上的諮詢經驗。有關彼等的經驗及資格，請參閱本文件「董事、高級管理層及員工」一節。莫先生將擔任委員會主席。委員會將進一步每年抽樣檢查我們所有辦事分處的學生檔案，確保為學生提交的申請乃以誠實、道德及負責任的方式進行。為使委員會可有效地評估我們的顧問，我們亦會要求顧問記錄彼等給予學生建議的理由。本公司可根據彼等的抽查結果，按照學生輔助程序中不道德態度的嚴重程度對相關顧問採取適當的紀律行動，例如書面警告及收回佣金。

按照我們先前的慣例，倘學生作出查問，則我們會告知學生我們或會就成功轉介個案向海外教育機構收取佣金。為提高我們與客戶之間的安排的透明度，我們於二零一六年十二月在經修訂查詢表格中加入相關披露，告知學生於成功安排升學後，我們會向海外教育機構收取佣金，而不同的海外教育機構就不同的課程向我們支付的佣金亦可能有所差異。

我們的海外教育機構網絡及升學課程

經過在海外升學顧問行業營運多年，我們已建立廣泛的海外教育機構網絡，提供各式各樣的升學課程，藉此增加成功配對海外教育機構與需求、喜好及學術背景各異的擬報讀學生的機會。於最後可行日期，我們已就網絡內超過600名海外教育機構訂立代理協議，涉及超過700間學校。

我們現有網絡包括於英國、澳洲、加拿大、美國及紐西蘭等世界各地的海外教育機構。其中英國及澳洲的海外教育機構長久以來是香港學生及其家長最熱門的查詢地點，因此於往績期間該兩個國家的海外教育機構為我們貢獻大部分收益。我們網絡內

業 務

的海外教育機構提供廣泛的升學課程，涵蓋不同階段教育，特別是(i)中學教育 — 學生年齡通常為12歲及以上(例如英國寄宿學校課程)；(ii)高等教育 — 學生年齡通常為16歲及以上(例如預科課程、文憑、本科生及研究生課程)；及(iii)短期課程(例如英語及暑期課程)。下表根據升學課程及海外教育機構的所在地區，載列我們於各個所示年度／期間的收益明細：

	截至三月三十一日止年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一四年		二零一五年		二零一六年		二零一五年		二零一六年	
	估總額 千港元	百分比	估總額 千港元	百分比	估總額 千港元	百分比	估總額 千港元	百分比	估總額 千港元	百分比
英國										
中學教育課程	5,385	23.6	5,901	23.6	5,402	21.3	1,548	35.5	1,676	32.1
高等教育課程	7,825	34.3	7,410	29.6	7,134	28.1	505	11.6	566	10.9
短期課程	24	0.1	116	0.5	40	0.2	—	—	39	0.8
獎金	229	1.0	1,067	4.2	569	2.2	—	—	133	2.6
小計—英國	13,463	59.0	14,494	57.9	13,145	51.8	2,053	47.1	2,414	46.3
澳洲										
中學教育課程	982	4.3	1,026	4.1	1,118	4.4	330	7.6	467	9.0
高等教育課程	5,164	22.6	5,677	22.7	7,268	28.7	1,293	29.7	1,807	34.7
短期課程	18	0.1	33	0.1	62	0.2	26	0.6	23	0.4
獎金	298	1.3	475	1.9	283	1.1	13	0.3	—	—
小計—澳洲	6,462	28.3	7,211	28.8	8,731	34.4	1,663	38.2	2,297	44.1
加拿大										
中學教育課程	641	2.8	938	3.7	617	2.4	59	1.3	77	1.5
高等教育課程	494	2.2	719	2.9	687	2.7	202	4.6	155	3.0
短期課程	35	0.2	56	0.2	—	—	—	—	—	—
獎金	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
小計—加拿大	1,170	5.2	1,713	6.8	1,304	5.1	260	6.0	231	4.4
美國										
中學教育課程	397	1.7	218	0.9	314	1.2	15	0.3	4	0.1
高等教育課程	258	1.1	543	2.2	825	3.3	34	0.8	93	1.8
短期課程	31	0.1	52	0.2	73	0.3	14	0.3	7	0.1
獎金	254	1.1	3	—	23	0.1	—	—	—	—
小計—美國	940	4.0	816	3.3	1,235	4.9	63	1.4	104	2.0
紐西蘭										
中學教育課程	407	1.8	425	1.7	203	0.8	20	0.5	29	0.6
高等教育課程	209	0.9	208	0.8	331	1.3	97	2.2	73	1.4
短期課程	27	0.1	14	0.1	5	—	—	—	—	—
獎金	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
小計—紐西蘭	643	2.8	647	2.6	539	2.1	117	2.7	102	2.0
其他										
中學教育課程	—	—	—	—	7	—	—	—	—	—
高等教育課程	45	0.2	67	0.2	240	1.0	82	1.9	11	0.2
短期課程	79	0.4	74	0.3	166	0.7	119	2.7	53	1.0
獎金	33	0.1	22	0.1	—	—	—	—	—	—
小計—其他	157	0.7	163	0.6	413	1.7	201	4.6	64	1.2
總計	22,835	100.0	25,044	100.0	25,367	100.0	4,357	100.0	5,213	100.0

附註：其他主要包括新加坡及英國以外的歐洲國家。

業 務

我們網絡內的海外教育機構包括多間著名學府(九間於QS二零一五/一六年世界大學排名名列前100位，或以其他方式就該等教育機構所提供的基礎課程與彼等合作)及多間著名英國中學(四間於The Sunday Times Schools Guide 2015所公佈英國私立中學排名中排名前50位)。有關我們與主要海外教育機構的關係詳情，請參閱本節「客戶」一段。

隨著若干海外教育機構或海外升學課程越來越受歡迎，我們會繼續不時擴充網絡，特別是當我們為學生提供協助令我們接觸到現有網絡以外的若干潛在教育機構時。我們的營銷部將對潛在新海外教育機構及其各自的升學課程進行自家盡職審查。有關我們與新海外教育機構訂立代理協議前的內部程序的詳情，請參閱本節「銷售及營銷」一段。

下表載列於各個所示年度/期間按中學教育課程及高等教育課程及按不同國家劃分的成功安排升學新個案數目明細：

	截至三月三十一日止年度			截至七月三十一日 止四個月	
	二零一四年	二零一五年	二零一六年	二零一五年	二零一六年
	英國				
中學教育課程	170	149	137	7	7
高等教育課程	235	241	197	7	16
小計—英國	405	390	334	14	23
澳洲					
中學教育課程	47	43	49	15	15
高等教育課程	202	255	338	60	86
小計—澳洲	249	298	387	75	101
加拿大					
中學教育課程	39	67	45	2	3
高等教育課程	30	61	37	6	5
小計—加拿大	69	128	82	8	8
美國					
中學教育課程	19	7	18	3	0
高等教育課程	25	37	35	0	6
小計—美國	44	44	53	3	6
紐西蘭					
中學教育課程	17	20	5	0	3
高等教育課程	14	9	14	5	4
小計—紐西蘭	31	29	19	5	7
其他					
中學教育課程	0	0	1	0	0
高等教育課程	3	3	11	4	0
小計—其他	3	3	12	4	0
總計	801	892	887	109	145

附註：其他主要包括新加坡及英國以外的歐洲國家。

業 務

下表按照安排學生升學情況載列往績期間我們網絡內的五大學校：

學校	中學教育／ 高等教育	截至二零一四年三月三十一日止年度		
		安排升學 數目	佔安排升學 總數百分比	按照安排 升學排名
學校A ^{附註1}	高等教育	15	1.87	第一
學校B	中學教育	14	1.75	第二
學校C ^{附註2}	高等教育	13	1.62	第三
學校D	高等教育	12	1.50	第四
學校E ^{附註3}	高等教育	12	1.50	第四
學校F	高等教育	12	1.50	第四

學校	中學教育／ 高等教育	截至二零一五年三月三十一日止年度		
		安排升學 數目	佔安排升學 總數百分比	按照安排 升學排名
學校C ^{附註2}	高等教育	28	3.14	第一
學校G ^{附註4}	高等教育	25	2.80	第二
學校H ^{附註5}	高等教育	18	2.02	第三
學校F	高等教育	17	1.91	第四
學校D	高等教育	16	1.79	第五

學校	中學教育／ 高等教育	截至二零一六年三月三十一日止年度		
		安排升學 數目	佔安排升學 總數百分比	按照安排 升學排名
學校I ^{附註6}	高等教育	30	3.38	第一
學校J ^{附註7}	高等教育	29	3.27	第二
學校C ^{附註2}	高等教育	22	2.48	第三
學校G ^{附註4}	高等教育	19	2.14	第四
學校K ^{附註8}	高等教育	17	1.92	第五

學校	中學教育／ 高等教育	截至二零一六年七月三十一日止四個月		
		安排升學 數目	佔安排升學 總數百分比	按照安排 升學排名
學校K ^{附註8}	高等教育	7	4.83	第一
學校I ^{附註6}	高等教育	6	4.14	第二
學校L	高等教育	6	4.14	第三
學校M	高等教育	5	3.45	第四
學校J	高等教育	5	3.45	第四

業 務

附註：

- (1) 此乃由客戶C營辦的學校，客戶C為我們於往績期間的五大客戶之一。
- (2) 此乃由客戶A營辦的學校，客戶A為我們於往績期間的五大客戶之一。
- (3) 此乃由客戶A營辦的另一間學校，客戶A為我們於往績期間的五大客戶之一。
- (4) 此乃由客戶E營辦的學校，客戶E僅為我們於截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止各年度的五大客戶之一。
- (5) 此乃由客戶B營辦的學校，客戶B為我們於往績期間的五大客戶之一。
- (6) 此乃客戶E，客戶E僅為我們於截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止各年度的五大客戶之一。
- (7) 此乃客戶F，客戶F為我們於截至二零一六年三月三十一日止年度的五大客戶之一。
- (8) 此乃客戶H，客戶H為我們於截至二零一六年七月三十一日止四個月的五大客戶之一。

鑑於(i)升學地點、海外教育機構及海外升學的升讀課程的受歡迎程度每年均會因種種因素而改變，包括報名及入境手續的複雜程度、海外升學及居住的成本和學校在當地與全球的排名等；(ii)在本集團截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止各年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月五大學校中，本集團對個別學校的依賴度偏低，僅佔升學安排總數分別約9.7%、11.7%、13.2%及20.0%，而其單一最大學校則分別佔升學安排總數約1.9%、3.1%、3.4%及4.8%；及(iii)最後選擇取決於學生及教育機構，因此是我們無法控制的，故於往績期間本集團網絡內五大學校的組成不時改變。

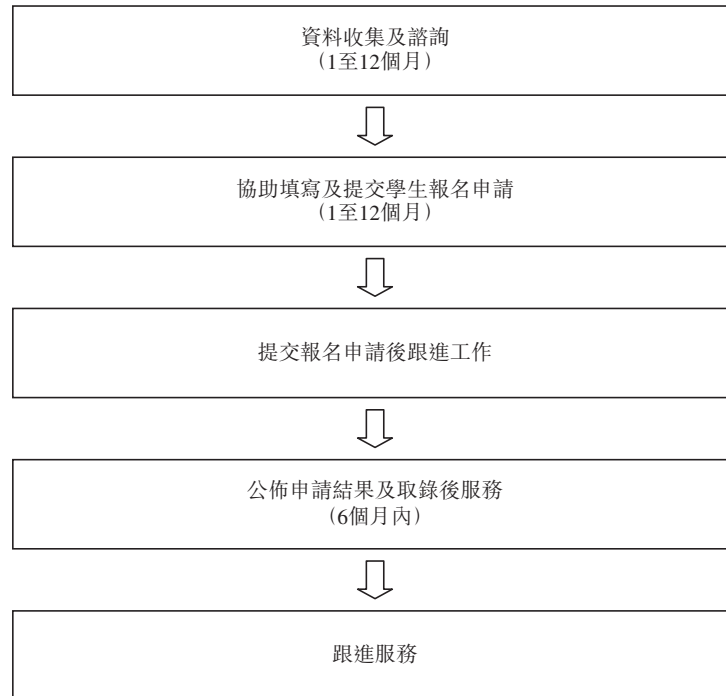
我們於往績期間五大客戶的更多詳情，請參閱本節「客戶 — 最大客戶」一段。

業 務

學生諮詢及輔助程序

學生諮詢及輔助程序

學生諮詢輔助程序一般遵照下列流程：



資料收集及諮詢

據我們所深知，學生及其家長通常透過曾經受益於顧問服務的學生及其家長口耳相傳及透過我們的宣傳措施(包括港鐵站、電視及互聯網的廣告)及每年於我們的辦事分處舉辦的三大展覽會認識我們，有關我們向學生及其家長作出的營銷措施的更多詳情，請參閱本節「銷售及營銷」一段。彼等一般會前來我們的辦事分處或來電作初步查詢，尋求我們的顧問協助彼等尋找海外教育機構。

我們通常要求未經預約的學生及／或其家長填妥簡單的查詢表格，向我們提供彼等(i)個人資料，例如聯絡方式、學術背景；(ii)升學興趣，包括屬意的升學地點、學習課程類別及主修課程；及(iii)認識我們服務的渠道，致使我們能夠對學生作出初步評估及向學生提供適當的建議，並讓我們能夠於整個學生輔助程序中提供任何跟進協助。

初步諮詢後，學生或家長通常於臨近取錄截止日期就海外入學申請再次聯絡我們。否則，我們會根據有關截止日期的記錄及根據學生於諮詢過程中是否表現踴躍及決心，而主動向彼等撥打跟進電話。

業 務

董事相信，我們成功配對學生與海外教育機構的往績，有賴(i)積極主動跟進學生和家長並及時為他們提供最新資料；(ii)建立廣闊的海外教育機構網絡及課程組合，為有不同需要、喜好及學術背景的學生提供各式各樣的選擇；(iii)經驗豐富且對我們網絡內海外教育機構的相關資訊(如所提供的升學課程)有深厚了解的顧問。有關我們競爭優勢的更多詳情，請參閱本節「競爭優勢」一段。

視乎學生及／或彼等家長是否準備妥當及彼等作出決定所需的時間，有關諮詢期可長達一至十二個月。

協助填寫及提交學生報讀申請

學生一旦選擇彼等有意報讀的升學課程，我們將就各種入學及文件規定為學生及其家長提供指引，並要求彼等提供有關證明文件，以供我們檢查及連同其報名表格一併提交。作為我們核實學生所遞交的個人資料的程序的一部分，我們一般要求學生提供以下文件的正本以與其學生資料對照檢查：(i)護照；(ii)公開考試成績單(就申請報讀高等教育課程而言)或學校證書(就申請報讀中學教育課程而言)；及(iii)學生簽證(如適用)有關文件其後將會掃描並於我們的系統內儲存副本或保留於我們的記錄內。我們會代表學生，協助彼等向海外教育機構遞交申請。學生須就所提交的資料的準確性及真實性承擔全部責任。然而，根據我們與有關海外教育機構訂立之代理協議，我們一般負責協助海外教育機構檢查報讀申請文件有無任何虛假陳述或錯誤聲明。於往績期間，我們並無因所提交的資料不準確而接獲海外教育機構任何申索。

報名表格一般要求我們填寫我們的身份，致使海外教育機構能夠識別我們，並安排就各宗成功升學個案作出佣金收入付款。另一方面，教育機構亦可能將我們識別為學生報讀申請的負責顧問，因為我們定期與海外教育機構的員工聯絡，確保特定學生報讀申請流程暢順，而教育機構一般要求學生就協助彼等的顧問的任何變動作出通知。我們通常只會協助擬報讀我們現有網絡內的海外教育機構所提供的升學課程的學生。倘屬於我們網絡外的海外教育機構，則我們或會轉介有關申請至其他與該海外教育機構訂立代理協議的海外升學顧問服務供應商，並會攤分相關獎勵佣金。另一方面，其他本地海外升學顧問服務供應商亦會轉介彼等的諮詢學生予我們。於往績期間，該兩種情況所產生的收益並不重大。在若干情況下，倘我們正協助學生申請報讀多個海外教育機構，而其中部分機構屬於但部分機構不屬於我們網絡內，我們也許仍會(按個別

業 務

特定基準)協助學生報讀不屬我們網絡之內的海外教育機構，因為董事認為這做法可提升我們的品牌，亦能有意義地使我們洞悉時下學生及其家長對海外升學的喜好，以及在我們決定擴闊網絡時，得悉若干國家及某海外教育機構的受歡迎程度。

我們的入學申請協助一般需時一至十二個月，而向個別學生給予的協助可能涉及申請報讀一個或以上的海外升學課程。

提交報讀申請後跟進工作

倘海外教育機構要求進行入學測試作為入學條件，則可能由其自行安排或我們會協助安排。如屬後者，我們將聯繫有關學生安排考試，或海外教育機構會向我們提供試卷，而有關測試將於我們的場所進行。自二零一四年九月直至最後可行日期，我們一直為UKiset的認可測試中心，UKiset為眾多英國私立學校普遍要求進行的入學試。

公佈申請結果及取錄後服務

我們代表學生提交報讀申請後，相關海外教育機構的入學申請辦事處將審閱報讀申請，快則需兩至三日，慢則需六個月方才公佈申請結果，視乎每間海外教育機構的內部審閱程序。

學生一旦接受取錄，我們的顧問將提供取錄後服務，其中包括：(1)提醒學生支付所需學費及遵從海外升學所需的簽證規定；(2)協助學生安排學校住宿、寄宿家庭及／或監護；(3)安排機場離境及接載服務；及(4)為學生舉辦「出發前」講座，解釋外遊及海外升學須知，例如執拾行李提示。我們從有關取錄後服務產生少量收入。有關收入或會於相關當地供應商(例如若干監護人服務供應商)向我們提供定額轉介費時產生，我們知悉其亦向其他方提供該等費用。學生通常會直接支付課程學費予海外教育機構，但我們會要求學生向我們提供付款憑據作我們記錄之用。

跟進服務

待學生所選讀的課程展開後，我們的顧問會與學生保持聯絡，並盡力提供必要的進一步協助，例如與彼等所選讀課程有關的行政安排。如有需要，我們亦可能嘗試向已完成現有課程並有意尋求進一步海外升學的學生提供協助。我們會記錄學生的回饋意見，以改善日後的顧問服務。

業 務

季節性

我們的表現受季節影響。按照我們與海外教育機構訂立的代理協議的條款，我們一般於學生入讀的升學課程開始當日或之後記錄我們的佣金收入，因此，我們年內的收益一般根據學期(特別是英國及澳洲的中學教育及高等教育機構)的開始時間而波動。於往績期間，我們於九月及十月英國及澳洲海外教育機構的大部分升學課程普遍開課時錄得較高收益，其次則在一月至三月的第二旺季，即英國及澳洲高等教育、基礎及銜接課程春季入學之時。

下表載列本集團於各個所示年度按月份劃分的營業額明細：

	截至二零一四年		截至二零一五年		截至二零一六年	
	三月三十一日止年度		三月三十一日止年度		三月三十一日止年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
四月	1,552	7	877	4	1,907	7
五月	433	2	1,957	8	597	2
六月	314	1	375	2	572	2
七月	1,285	6	1,607	6	1,282	5
八月	705	3	772	3	904	4
九月	6,538	29	6,869	27	8,141	32
十月	3,693	16	3,492	14	2,234	9
十一月	843	4	559	2	927	4
十二月	597	3	459	2	136	1
一月	3,002	13	3,590	14	4,300	17
二月	2,164	9	1,713	7	3,487	14
三月	1,709	7	2,774	11	880	3
總計	<u>22,835</u>	<u>100</u>	<u>25,044</u>	<u>100</u>	<u>25,367</u>	<u>100</u>

銷售及營銷

客戶方面

我們的銷售及營銷部門主要由升學顧問組成，負責執行銷售及營銷工作，並由銷售總經理監察。我們致力擴闊我們海外教育機構的網絡及升學課程組合及不時維持與現有客戶的關係，藉此讓我們能夠向我們所協助的學生根據其需求、喜好及學術背景各異的學生提供最佳的海外升學建議。

業 務

我們通過自家定期對市場最新消息及趨勢進行的調查，以及顧問向學生提供諮詢的過程中得出的回饋意見，能夠適時獲悉若干海外教育機構或海外升學課程日益受歡迎。

整體而言，決定是否與任何潛在海外教育機構建立業務關係時，本集團會根據以下標準評估各潛在海外教育機構：

- 聲譽及排名
- 知名度
- 歷史
- 教學質素

與潛在海外教育機構訂立任何新代理協議前，我們的銷售及營銷部門將對其進行一連串盡職審查，以確保新海外教育機構不只提升本集團的業務，亦保障本集團的專業形象，避免為擬報讀的學生和家長提供任何誤導性信息或不恰當建議。有關盡職審查包括自行進行桌面研究，了解海外教育機構的背景，包括歷史、地點及環境、提供的課程及其教師。在若干情況下，該等海外教育機構會邀請我們實地探訪，並與其員工會見。於往績期間，我們參與逾40次旅程，涵蓋我們網絡內外的海外教育機構。我們會向行政總裁匯報調查結果，並徵求彼批准，方才與潛在海外教育機構簽署代理協議。

本公司於二零一六年二月採納額外措施，加強我們就海外教育機構的認可資格的核實程序。我們的銷售總經理在簽署相關代理協議前，負責檢查海外教育機構所在的國家教育部的認可資格數據庫，例如美國教育部提供的認可大專院校及課程數據庫的院校認可資格、英國政策提供的贊助商名冊及澳洲政府教育與訓練部提供的海外學生院校及課程的聯邦名冊上的教育機構／課程。我們的銷售總經理其後會根據可查閱數據庫的檢查結果，向總經理及董事建議是否批准與潛在海外教育機構合作。為進行持續監察我們的銷售總經理會每季檢查現有機構的認可資格，確保其有效性。

除了尋求拓展我們網絡的機遇，我們的銷售及營銷部門會不時管理和維繫與現有客戶的友好關係。現有海外教育機構會定期向我們提供校園通訊，使我們能夠掌握與其發展及所提供升學課程有關的最新消息。我們亦定期與客戶舉行會議，以討論我們

業 務

的表現、分享有關海外教育機構及其所提供升學課程的最新消息、香港的海外升學市場的最新趨勢和我們的營銷活動。

學生方面

於最後可行日期，我們主要於香港旺角、荃灣及灣仔的辦事分處提供海外升學顧問服務。我們主要依賴顧問為學生及家長提供顧問服務，使彼等與時並進，獲知有關海外升學的相關資料。

我們的顧問定期安排內部會議，討論及分享彼等於諮詢過程中的經驗以及實地探訪現有或潛在海外教育機構的所見所聞，使彼等緊貼最新市況發展及海外教育機構的消息，並能夠向學生和家長提供相關資訊。

有關我們顧問服務質量保證的詳情，請參閱本節「質量保證」一段。

我們的宣傳活動

於往績期間，我們主要透過先前曾接受我們服務的學生和家長的推薦以及我們多個宣傳推廣活動吸引學生，宣傳推廣項目的設計目的旨在提升我們的品牌和服務在學生及其家長群體的知名度。於往績期間我們主要於港鐵站及巴士站、報章、電視及網上透過搜尋引擎營銷投放廣告。我們亦每年派發海外升學手冊，當中載列我們網絡內的海外教育機構的相關最新入學要求、升學課程及聯絡資料。我們透過我們辦事分處及香港的中學派發該升學手冊予學生。我們年內亦於旺角辦事分處舉辦三次大型海外升學展覽，讓學生及其家長能夠直接與我們網絡內的海外教育機構代表會面，並提出有關彼等屬意的升學課程的問題，和收集其他資料。有關中學教育升學課程的展覽於三月辦行，目標參與者為中學生；有關高等教育升學課程的展覽於七月辦行，目標參與者為香港中學文憑考試畢業生；而有關英國寄宿學校升學課程的展覽則於十月舉行，目標參與者為有意升讀該等學校的學生。

我們營銷材料所載關於特定海外教育機構的資料通常是由該等海外教育機構直接提供。營銷材料的敲定版本一般由第三方公司(如製作公司)徵求我們高級管理層同意後設計。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止各年度及截至二零一五年及二零一六年七月三十一日止四個月，我們的營銷開支分別約為1.8百萬港元、2.3百萬港元、2.3百萬港元、1.3百萬港元及1.4百萬港元，分別佔總收益8%、9%、9%、29%及27%。大部分營銷開支乃由客戶資助，因為我們的營銷材料亦協助宣傳客戶及其學校。我們每年向客戶呈報建議年度營銷活動，而客戶會根據我們以往的營銷表現及其自身的預算，決定授予我們的津貼金額。然而，本集團毋須就如何使用該營銷津貼

業 務

向客戶承擔責任。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止各年度及截至二零一五年及二零一六年七月三十一日止四個月，有關津貼分別約為1.8百萬港元、1.8百萬港元、2.0百萬港元、1.2百萬港元及1.1百萬港元。

董事認為[編纂]乃向普羅大眾宣傳本集團的另一突破。董事亦深信[編纂]絕對有利於進一步提升本集團的形象及我們日後於香港海外升學顧問市場的往後發展。

質量保證

我們致力實現優質服務，尤其著重物色精明能幹的顧問，我們相信此乃學生及家長尋求我們的服務及協助的關鍵競爭優勢之一。我們設置多項內部措施，確保我們的服務質素。

措施	詳情
招聘程序	我們一般要求顧問曾接受高等教育，且最好曾在海外升學及居住。就我們於最後可行日期的顧問而言，彼等大部分均曾於香港以外地方升學，並持有學士學位或碩士學位。我們相信顧問的相關教育背景及經驗，有助彼等於提供有關海外升學取錄程序、當地文化及經驗的諮詢服務時，能提出獨特的觀點。
員工培訓	所有顧問均會於受聘期間接受以下培訓： <ul style="list-style-type: none">— 基本培訓，於開始受聘時進行，涵蓋有關我們核心顧問服務(例如各海外教育機構提供的不同升學課程)的資料及其他必需的資料(例如不同國家的基本教育制度)；— 在職培訓，由我們不時內部組織，偶爾由我們網絡內的海外教育機構代表於彼等到訪香港時進行，一般涵蓋海外教育機構的升學課程及入學規定變動或一般更新資料(例如某國家的簽證規定變動)；及

業 務

措施

詳情

- 海外熟習探訪，讓我們的顧問有機會探訪我們現有網絡內海外教育機構或新潛在夥伴的校園。除面見我們以往安排升學的學生以評估彼等的滿意度及了解彼等經驗、生活方式及學習過程中遇到的挑戰等最新消息外，我們亦與海外教育機構代表會面，以熟習合作夥伴及所提供升學課程的任何更新資料。

本集團亦就顧問的日常工作制定一系列的顧問指引，以改善彼等與家長及學生的溝通技巧，確保家長及學生滿意本集團，並減少顧問就我們的夥伴及其升學課程、不同入學方式及其他特定規定作出誤傳及錯誤陳述的機會。

處理客戶及 學生反饋及 投訴

客戶及學生及／或家長的投訴由監事或辦事分處經理接收及處理，如屬嚴重投訴，則會向銷售總經理報告並由其處理。

我們已於二零一六年一月制定投訴處理政策，並存置日誌。我們的銷售總經理負責保存及更新該日誌。執行總監負責不時檢視有關日誌及在有需要時進行跟進工作。

於往績期間，我們概無接獲客戶及學生及／或家長的任何重大投訴。

一般情況下，客戶並無積極監察我們向學生提供的日常顧問服務。然而，客戶會透過不同的溝通渠道定期審閱我們的表現。

客戶

客戶特色

我們的客戶主要包括(i)個別學校，例如私立及公立院校或大學；及(ii)營辦多所學校的私營及公營公司。倘包含院校，則有關私營或公營公司一般與若干大學合夥，藉此為學生提供基礎及銜接課程，當中有關公司提供大學前基礎及銜接課程及／或部分文憑課程。於往績期間，我們大部分客戶均為個別學校，惟我們大部分收益卻來自營辦多所學校的公司。

業 務

最大客戶

於往績期間，我們五大客戶中有四名為營辦多所學校的私營或公營公司，三名為公立大學。其與我們的業務關係及若干背景資料概述如下：

最大客戶	關係年期 <small>附註1</small>	截至三月三十一日止年度						截至二零一六年 七月三十一日 止四個月	
		二零一四年		二零一五年		二零一六年		收益 千港元	百分比 %
		收益 千港元	百分比 %	收益 千港元	百分比 %	收益 千港元	百分比 %		
客戶A ^{附註2}	10	4,155	18.2	4,187	16.7	3,545	14.0	677	13.0
客戶B ^{附註3}	7	2,758	12.1	3,344	13.4	3,761	14.8	692	13.3
客戶C ^{附註4}	7	2,497	10.9	2,188	8.7	1,241	4.9	166	3.2
客戶D ^{附註5}	7	1,525	6.7	1,108	4.4	530	2.1	80	1.5
客戶E ^{附註6}	7	346	1.5	667	2.7	991	3.9	142	2.7
客戶F ^{附註7}	5	145	0.6	140	0.6	668	2.6	112	2.1
客戶G ^{附註8}	7	45	0.2	114	0.5	277	1.1	160	3.1
客戶H ^{附註9}	3	273	1.2	246	1.0	467	1.8	150	2.9

附註：

- (1) 關係年期為我們向各客戶提供服務的概約年數，並不包括我們相關前身公司之間的業務關係。客戶E於二零一六年二月向我們發出通知，透過相關協議所指定的協定事先通知期，按照終止條款終止與我們的代理協議，有關協議訂明任何一方可透過向另一方發出六十(60)日事先書面通知終止協議。根據該通知，協議終止已於二零一六年四月生效。接獲終止通知後，我們嘗試聯絡客戶E，然而我們並無獲告知終止協議的具體原因。除客戶E外，其他四大客戶全部先前均已確認彼等將與本集團維持良好業務關係，並將繼續與我們重續代理協議。經考慮(i)於往績期間來自該客戶的收益；(ii)安排前往該教育機構升學僅佔我們於截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止各年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月新升學安排總數分別約1.9%、3.8%、5.5%及4.8%；及(iii)其只是我們網絡內澳洲17間類似公立大學的其中一間，故董事相信該終止協議將不會對我們的整體業務構成重大影響。
- (2) 一間於澳洲註冊成立及上市的公司，透過其全球網絡的院校及校園提供廣泛的教育服務。我們與客戶A的代理協議約為期兩年，將於二零一七年九月一日屆滿。
- (3) 一個公司集團的成員公司，其總部位於英國。該集團從事於英國、歐洲、澳洲、紐西蘭及北美提供(其中包括)高等教育學位基礎課程、職業教育課程及英語課程。我們與客戶B的代理協議為期十二個月，可透過書面延長多十二個月或訂約方所協定的其他時間，因此協議並無屆滿日期。現時與客戶B的代理協議乃於二零一六年四月訂立，有效期直至二零一七年三月為止。
- (4) 一集團的一間附屬公司，由一間目前於特拉華州註冊成立及於紐約證券交易所上市的公司擁有。該上市公司為多元化的教育及媒體公司，從事(其中包括)教育服務。我們與客戶C的代理協議為期一年，將每年自動重續一次，除非任何一方發出書面通知終止，因此協議並無屆滿日期。

業 務

- (5) 一集團的一間附屬公司，其總部位於英國。該集團從事透過其全球中心網絡，為學生提供(其中包括)廣泛的高中課程、銜接課程、英語課程選擇。我們與客戶D的代理協議將自協議日期起生效，直至任何一方發出不少於六個月的書面通知終止為止，因此協議並無屆滿日期。其僅為我們於截至二零一四年及二零一五年三月三十一日止年度的五大客戶之一。
- (6) 一間位於澳洲的公立大學。我們與客戶E的代理協議將自協議日期起生效，直至提早終止為止，因此協議並無屆滿日期。其僅為我們於截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止年度的五大客戶之一。
- (7) 一間位於澳洲的公立大學。我們與客戶F的代理協議的有效期直至二零一八年十一月二十八日為止。其僅為我們於截至二零一六年三月三十一日止年度的五大客戶之一。
- (8) 澳洲一間教會的聯屬私立學校，提供(其中包括)小學教育及中學教育。我們與客戶G的代理協議由二零一六年九月十三日開始為期三年。其僅為我們於截至二零一六年七月三十一日止四個月的五大客戶之一。
- (9) 一間位於澳洲的公立大學。我們與客戶H的代理協議為期約三年，將於二零一七年十二月三十一日屆滿。其僅為我們於截至二零一六年七月三十一日止四個月的五大客戶之一。

截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止各年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月，五大客戶分別佔我們總收益約49.4%、45.9%、40.2%及35.4%，而單一最大客戶則分別佔我們總收益約18.2%、16.7%、14.8%及13.3%。

我們於往績期間的五大客戶全部均為獨立第三方。董事、彼等各自的聯繫人或於最後可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的股東概無於本集團往績期間內五大客戶中擁有任何權益。

與客戶的代理協議的一般條款

我們與海外教育機構的代理協議乃按照各海外教育機構向教育代理提供的標準格式，惟各海外教育機構的主要條款大致類似，一般載有代理及海外教育機構各自的權利及責任、佣金比率、付款方式、發票政策及終止條件等合約條款。代理協議的主要常見條款概要概述如下：

就成功安排升學的獎勵佣金

代理協議一般載有決定一宗安排學生升學的個案是否被視為成功及應否就此支付獎勵佣金的情況。一般而言，學生於開課日期出席升學課程，即屬成功入學。就跨學期或為期數年的長期升學課程而言，協議或會列明轉出升學課程或退出升學課程是否會導致不支付獎勵佣金。

於往績期間及直至最後可行日期，我們並無就特定個案中之應付獎勵佣金與海外教育機構產生嚴重意見分歧。

業 務

於往績期間，透過直接報讀成功安排學生升讀高等教育而非基礎及銜接課程所產生的佣金收入金額大致等於學生應付有關課程第一年學費的某一百分比。相關海外教育機構一般須於課程開始時向我們支付有關佣金收入。就(i)須完成基礎及銜接課程的其他高等教育課程或(ii)中學教育課程而言，佣金金額收入大致等於學生升讀該課程期間特定年度應付的學費的某一百分比。相關海外教育機構須於課程各個學期開始時向我們支付有關佣金，而我們通常根據代理協議條款於有關教育課程開始後三年內確認佣金收入。於往績期間，我們只有少部分佣金收入是就每宗成功安排學生升學，按固定費用形式收取。倘本集團能夠達成有關海外教育機構於特定年度所指定的若干安排學生升學數目，則本集團亦有權獲得績效獎金，有關獎金一般根據若干數目就每宗成功安排學生升學個案按固定金額計算。然而，海外教育機構定下的指標並無約束性質，若未能達標，本集團亦不會承擔法律或財務責任。以下載列我們以佣金形式收取的收入明細：

	截至三月三十一日止年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一四年		二零一五年		二零一六年		二零一五年		二零一六年	
	估總額 千港元	百分比	估總額 千港元	百分比	估總額 千港元	百分比	估總額 千港元	百分比	估總額 千港元	百分比
按學費百分比收取的佣金	21,756	95.3	23,050	92.0	24,119	95.1	4,294	98.5	4,771	91.5
按定額費用收取的佣金	264	1.1	427	1.7	374	1.5	50	1.1	309	5.9
獎金	814	3.6	1,567	6.3	875	3.4	13	0.3	133	2.6
總計	22,835	100.0	25,044	100.0	25,367	100.0	4,357	100.0	5,213	100.0

於往績期間，我們的佣金佔學費的百分比介乎中學教育課程約15%至20%、高等教育課程約10%至15%及短期課程約20%至25%。

截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止各年度及截至二零一五年及二零一六年七月三十一日止各四個月期間，我們就每次成功安排學生升讀中學教育課程及高等教育課程收取的平均佣金分別約為18,700港元、18,400港元、17,000港元、10,100港元及11,000港元。截至二零一五年及二零一六年七月三十一日止四個月就每宗成功安排學生升學所收取的平均佣金相對低於截至二零一六年三月三十一日止三個年度乃主要由於英語及暑期課期和高等教育課程的基礎及銜接課程(於截至二零一五年及二零一六年七月三十一日止四個月開學)的學費相對較低，產生季節性因素所致。我們由截至二零一四年三月三十一日止年度至截至二零一五年三月三十一日止年度及由截至二零一五年三月三十一日止年度至截至二零一六年三月三十一日止年度就每宗成功安排學生升學所收取的平均佣金減少乃主要由於澳元及英鎊兌港元貶值所致，這被學費升幅抵銷部分。

業 務

付款條款及信貸期

付款通常透過電匯進行，於往績期間，我們概無給予客戶任何信貸期，惟客戶一般需要35至90日才結算我們的應收款項。根據代理協議條款，付款可(i)於高等教育課程(透過直接報讀而非基礎及銜接課程)開學後一筆過支付；或(ii)分期支付(例如於(i)須完成基礎及銜接課程的其他高等教育課程或(ii)中學教育課程每學期後支付)。

退款

代理協議或會要求我們在若干情況下退還獎勵佣金，例如海外教育機構根據招生條款及條件向學生退款，及在若干情況下，學生取消升學課程。於往績期間，我們並無任何向教育機構支付重大退款的記錄。

訂約方的責任

除支付獎勵款項外，海外教育機構的責任一般包括協助我們了解其院校、所提供的升學課程及其他相關資料及營銷材料。

我們的主要職責包括學生諮詢及安排升學服務。該責任一般包括以真誠及符合道德的態度推廣海外教育機構及其升學課程，在入學程序中協助招生，例如確保學生之報讀申請附帶相關文件及付款及協助檢查申請準確無誤。大部分代理協議亦可能列明我們作為有關海外教育機構的代理或代表，因此我們向學生宣傳及安排升學時不應以不道德或不誠實的態度行事，並應受若干國家最佳常規指引及反貪腐、入境、私隱法例及其他適用法律約束。海外教育機構一般不會委聘我們擔任其獨家代理。

合約期及終止

代理協議或會或不會載有指定合約期。因此最長的協議將會繼續直至被終止為止，而我們的代理協議一般跟從有關年期，除非被提早終止。在若干情況下，代理協議可配合學校的學年或允許就我們的服務有一段試用期，因而較為短暫。該等協議通常為期一或兩年，可予重續，而最短的年期(我們理解為試用期)則可能為期數月。我們在重續代理協議時並無遭遇任何重大困難，截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月，我們分別接獲零項、一項、兩項及一項不續約通知。海外教育機構可就代理以不誠實手法提供學生諮詢及安排升學服務及未能遵守代理協議所載的其他相關

業 務

條款或適用法律及相關協議所述之協定提早通知期，而提早終止協議。協定事先通知期一般介乎一至三個月。

於往績期間直至最後可行日期，我們並無因學生諮詢及安排升學服務的做法不當而被提早終止代理協議。截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月，我們分別接獲零、零、兩項及兩項終止通知。

供應商及存貨

基於我們業務活動的性質，我們於往績期間概無主要供應商且並無保留任何存貨。

僱員

我們全體僱員均位於香港。於二零一四年三月三十一日、二零一五年三月三十一日、二零一六年三月三十一日、二零一六年七月三十一日及於最後可行日期，我們分別聘有22、20、23、23及23名全職僱員。

下表載列我們於二零一四年三月三十一日、二零一五年三月三十一日、二零一六年三月三十一日、二零一六年七月三十一日及於最後可行日期，按職能劃分的全職僱員明細：

職能	於三月三十一日		於二零一六年		於最後 可行日期
	二零一四年	二零一五年	二零一六年	七月三十一日	
管理	4	3	3	3	3
顧問	13	14	13	13	13
行政及其他支援員工	5	3	7	7	7
總計：	<u>22</u>	<u>20</u>	<u>23</u>	<u>23</u>	<u>23</u>

業 務

於往績期間，我們的顧問人數相對穩定。下表載列往績期間顧問人數的變動：

	截至三月三十一日止年度			截至
	二零一四年	二零一五年	二零一六年	二零一六年 七月三十一日 止四個月
期初顧問人數	16	13	14	13
新任顧問人數	1	2	2	—
期內離職的顧問人數	4	1	3	—
期末顧問人數	13	14	13	13

董事確認於往績期間概無顧問因彼等與本集團發生重大糾紛而離職。

薪酬政策

本集團為其僱員提供具吸引力的薪酬待遇，包括基本薪金、佣金、津貼、酌情獎金、退休計劃供款及其他員工福利。本集團主要根據各僱員的資歷、相關經驗、職位及年資，決定彼等的薪金。本集團每年根據各僱員的表現，檢討薪酬加幅、獎金及晉升。

我們向顧問支付固定基本薪金，另加佣金及酌情獎金，金額主要根據有關顧問成功安排升學的學生總數及於各年產生的相關收益及顧問的年資釐定。於往績期間，我們向顧問提供的佣金率介乎我們就每宗由顧問協助並成功安排學生升學個案而獲得的佣金收入的6%至8%（視乎相關經驗、職位及年資）。我們於接獲海外教育機構就相關學生個案付款後該月向顧問支付有關佣金。除佣金外，倘顧問達成若干升學個案目標，我們亦向部分顧問提供定額酌情獎金，金額等同顧問的半個月至一個月薪金。我們致力根據個別學生的喜好及個人情況以及學生就相關學生課程的合適度，配對香港學生與合適的海外教育機構，因此，本集團並無對顧問設定強制安排升學目標。除薪酬條款外，與顧問的標準僱用條款亦包含以下相關條款：終止、顧問保密協議、顧問於終止委聘後的不競爭，且顧問須就其行為不當招致的投訴或申索產生的任何合理款項補償本集團。與顧問的標準僱用條款通常並無界定僱用期，且可由各方給予一個月事先通知或代通知金予以終止。不競爭條款規定，除非獲得我們事先書面同意，顧問不得

業 務

直接或間接於經營與本集團業務構成競爭的業務或於香港從事有關業務的任何公司擔任董事、夥伴、負責人、代表、管理層人員、經理、顧問及／或獲上述人士聘用。我們與顧問的現有合約項下的不競爭期介乎終止僱用後兩個月至一年。

與員工的關係

董事認為本集團與其僱員維持良好關係。於往績期間，我們在招聘員工及培訓員工(包括顧問)方面並無遭遇重大困難。就截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止各年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月，我們的全職員工平均流轉率分別約為23%、40%、26%及零。據董事所深知及確信，上述截至二零一五年三月三十一日止年度的員工流轉率增幅乃由於九名員工(七名為行政及其他支援人員，一名為管理層成員，只有一名為顧問)以個人理由或事業發展而離職，而非由我們終止僱用。於往績期間，就我們的顧問而言，截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月的平均顧問流轉率分別約為31%、7%、23%及零。

董事確認，於往績期間及直至最後可行日期，(i)我們與員工概無任何重大糾紛；及(ii)我們並無經歷任何嚴重勞工短缺。

健康及工作場所安全措施

根據香港法例第509章《職業安全及健康條例》，僱主在合理可行的情況下，須確保所有僱員在工作時安全及健康。董事認為本集團管理其業務營運時已審慎考慮工作場所的安全及健康因素，並已遵守有關健康及安全的相關規則及法規規定。本集團並無就社會責任及環保事宜制定任何協議或政策，因為我們相信我們的業務性質並無對該等安全及健康因素造成任何重大威脅。

業 務

物業

租賃物業

於最後可行日期，我們並無擁有任何物業，而我們已向獨立第三方租用以下物業，詳情如下：

地址	建築面積 平方呎	用途	月租 (港元)	租期
香港 九龍 彌敦道625及639號 雅蘭中心 辦公樓一期 19樓 1910及1911室	2,653	辦事處	87,550(第一年) 90,210(第二年) 92,860(第三年)	三年(二零一六年 十月八日至 二零一九年 十月七日)
香港荃灣 青山公路 南豐中心 2301C-2B室	670	辦事處	18,500	兩年(二零一五年 三月十一日至 二零一七年 三月十日)
香港 灣仔 莊士敦道181號 大有廣場13樓 1307室	848	辦事處	28,832	三年(二零一六年 十一月十五日至 二零一九年 十一月十四日)

於往績期間，我們位於香港荃灣青山公路南豐中心2301C-2B室辦事處的租賃乃由柯佩儀女士擔保。有關擔保由本集團一間附屬公司於二零一六年一月提供的擔保取代。

於二零一六年七月三十一日，概無構成本集團非物業活動一部分的單一物業權益的賬面值佔我們資產總值15%或以上。因此，本文件就於本文件載入物業估值報告，獲豁免遵守創業板上市規則第8.01A及8.01B條的規定，以及公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段的規定。董事確認，以租金開支計算，概無物業權益單獨而言對本集團屬重大。


業 務

知識產權

域名

我們為域名 www.dadi.com.hk 及 www.dadiexpo.com.hk 的註冊人。

商標

於最後可行日期，我們已於香港註冊商標「」。有關更多詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料—B.有關業務的進一步資料—2.本集團的知識產權」一節。

董事確認，於往績期間及直至最後可行日期，我們並無牽涉任何有關知識產權侵權的訴訟，亦無接獲任何有關申索通知，且我們未曾就違反與我們服務有關的任何相關法律或法規被起訴，而該起訴對我們的業務及經營業績構成重大不利影響。

資訊科技系統

我們於公司伺服器中保存以下學生資料：(1)查詢表格；(2)學生申請升學表格；(3)海外教育機構向學生發出的取錄函件及接受函件；及(4)學生的付款證明。

本集團於二零一四年推出現行客戶關係管理（「CRM」）系統。大部分舊有記錄已於二零一四年轉移至本系統，有關記錄包括學生名稱、聯絡、出生日期等個人資料及入學申請資料（如適用）。CRM系統可讓顧問輸入升學課程開始及完結日期，以啟用功能。該系統將寄發電郵予顧問，提醒彼等有關學生上個取錄升學課程的完結時間，致使顧問可再次聯絡學生及了解我們是否可就任何進一步海外升學需要提供協助。

保險

我們為業務投購公眾責任保險、僱員賠償保險、員工醫療保險及若干其他保險。除本節「違規」一段所述關於若干員工的保險外，董事相信現時的保險足以涵蓋我們的業務營運，且與香港的行規一致。董事確認本集團於往績期間及直至最後可行日期概無提出或接獲任何保險索償。

業 務

獎項及認可

我們相信，我們優質的服務已獲客戶廣泛認可。於往績期間，我們獲主要客戶頒發獎項及認可，包括客戶C於二零一四年頒授的「二零一四年最佳表現代理」及客戶A於二零一四年頒授的英國銜接課程「二零一四年最佳代理獎」（有關該兩名主要客戶的背景，請參閱本節「客戶」一段）。

訴訟

於往績期間及直至最後可行日期，概無待決或針對本集團或我們任何董事提出的訴訟或仲裁或行政程序，而該等訴訟或仲裁或行政程序可能對本集團的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。我們可能不時牽涉入日常業務過程中產生的各項法律、仲裁或行政程序。

牌照、證書及批准

據董事確認，於往績期間及截至最後可行日期，本集團已取得於香港經營業務活動的全部所需重大牌照、證書及批准。

違規

於往績期間前，我們的附屬公司在無意情況下曾違反前公司條例若干條例規定。下表概述附屬公司過往違反前公司條例規定的情況：

違規詳情	違規理由	補救行動	可能最高處罰／罰款	本公司風險分析	內部監控措施
於二零零三年至二零零一年，向公司註冊處遞交多份特定表格	違規的相關原因為 (i) 當時負責籌備向公司註冊處存檔的員工疏忽大意；及 (ii) 缺乏充足程序，以記錄前公司條例規定不同表格的存檔事宜。	本集團其後提交所有必需文件。	相關集團公司及負責人士將就每項罪行承擔潛在最高罰款介乎10,000港元至50,000港元及潛在最高每日違規罰款介乎300港元至1,000港元。	基於前公司條例第351A條所述的三年起訴期限，該等違規事件已超出起訴時限。	自二零一六年一月起，我們已實施下列措施，以處理違規事項的相關原因： (i) 外聘法律顧問至少每年向董事以及本集團行政及人力資源員工提供有關遵守公司條例的定期培訓課程； (ii) 行政經理負責按時編製將提交予公司註冊處的規定表格，而財務總監及公司秘書將審閱及提交有關表格； (iii) 本集團已設立書面合規手冊，列載所有相關法律及法規，包括公司條例；及 (iv) 合規主任將負責監控本集團有關法律及法規的合規事宜。

董事確認，除下文披露者外，本集團於往績期間及直至最後可行日期已在所有重大方面遵守香港所有適用法律及法規。

違規詳情	違規理由	補救行動	可能最高處罰／罰款	本公司風險分析	內部監控措施
遲交文件	違規乃由於：	本集團其後提交所有必需文件。	根據公司條例第645(6)及652(3)條，如違反公司條例第645(1)及652(1)條，該公司及每名責任人各自最高罰款為25,000港元，及就該罪行持續期間的每一日最高罰款700港元。	據法律顧問告知，違規行為性質不惡劣及屬微小，且檢控可能性極低。即使有任何檢控，法院對本集團及相關董事或僱員處以最高罰金的的可能性亦極小。	自二零一六年一月起，我們已實施下列措施，以處理違規事項的相關原因：
(i) 於往績期間，本集團於二零一四年五月曾有一次及於二零一五年十二月曾四次並無及時就董事及公司秘書之辭任或委任向公司註冊處提交公司表格，違反公司條例第645(1)及652(1)條。	(i) 本集團負責就公司記錄備案的行政及人力資源員工的疏忽大意，彼等未有充分了解公司條例下的相關規定；及				(i) 外聘法律顧問至少每年向董事以及本集團行政及人力資源員工提供有關遵守公司條例的定期培訓課程；
(ii) 於往績期間，本集團於二零一五年十二月曾有一次並無及時提交周年申報表，違反公司條例第662(1)條。	(ii) 欠足夠內部程序，以確保嚴格遵守公司條例。				(ii) 行政經理負責按時編製將提交予公司註冊處的規定表格，而財務總監及公司秘書將審閱及提交有關表格；
			(ii) 根據公司條例第662(3)條，該公司及其每名責任人各自最高罰款為50,000港元及就該罪行持續期間的每一日最高罰款1,000港元。		(iii) 本集團已設立書面合規手冊，列載所有相關法律及法規，包括公司條例；及
					(iv) 合規主任將負責監控本集團有關法律及法規的合規事宜。

業 務

違規詳情	違規理由	補救行動	可能最高處罰／罰款	本公司風險分析	內部監控措施
<p>延遲召開股東週年大會</p> <p>於往績期間，本集團於二零一四年八月曾有一次並無及時舉行股東週年大會，違反公司條例第610(1)條。</p>	<p>違規乃由於：</p> <p>(i) 負責協助舉行的股東週年大會及本集團行政人員及人力資源員工的無心之失，彼等對公司條例項下相關規定並無充分理解；及</p> <p>(ii) 欠足夠內部程序以確保嚴格遵守公司條例。</p>	<p>本集團其後已舉行股東週年大會。</p>	<p>根據公司條例第610(9)節，各公司及各負責人士各自就每項違規行為須承擔的最高罰款為50,000港元。</p>	<p>據法律顧問告知，違規行為性質不惡劣及屬微小，且檢控可能性極低。即使有任何檢控，法院對本集團及相關董事或僱員處以最高罰金的可能性亦極小。</p>	<p>自二零一六年一月起，我們已實施下列措施，以處理違規事項的相關原因：</p> <p>(i) 外聘法律顧問至少每年向董事以及本集團行政及人力資源員工提供有關遵守公司條例的定期培訓課程；</p> <p>(ii) 行政經理連同財務總監及公司秘書將確保本集團成員公司根據公司條例按時舉行股東週年大會；</p> <p>(iii) 本集團已設立書面合規手冊，列載所有相關法律及法規，包括公司條例；及</p> <p>(iv) 合規主任將負責監控本集團有關法律及法規的合規事宜。</p>

業 務

違規詳情	違規理由	補救行動	可能最高處罰／罰款	本公司風險分析	內部監控措施
<p>本集團未有根據香港法例第112章《稅務條例》(「稅務條例」)，於開始聘用一名人士當日後最遲三個月向稅務局局長遞交規定由僱主就開始聘用一名僱員而提交的通知(「表格56E」)(於二零零七年十一月持續至二零一五年十月，就全職員工違規43次及於二零一三年七月至二零一五年九月，就兼職員工違規15次)，以及於終止聘用一名人士前最少一個向稅務局局長遞交規定由僱主就終止聘用一名僱員而提交的通知(「表格56F」)(於二零一三年十月至二零一五年十一月，就全職員工違規20次及於二零一三年六月至二零一五年十月，就兼職員工違規15次)，因而觸犯稅務條例第52(4)及52(5)條。</p>	<p>違規事項乃由於：(i) 本集團負責員工及人力資源員工無意疏忽，彼等並未獲告知稅務條例的相關規定，尤其是關於表格56E及表格56F(違反該規定的罪行相當小且屬技術性質)；及(ii) 沒有關於根據稅務條例規定遞交表格56E及表格56F的內部程序。</p>	<p>本集團其後已就所有全職員工遞交稅務條例規定之所有表格56E及表格56F。概無就本集團兼職員工提交表格56E及表格56F，因為本集團其後已無法找到該等兼職員工的資料以填妥表格。此外，於二零一六年二月透過稅務局的查詢熱線向稅務局查詢後，我們得知倘相關僱主已遞交薪酬及退休金報稅表(表格56B)，反映有關變動，則毋須再遞交尚未提交的表格56E及表格56F。</p>	<p>根據稅務條例第80條，任何人無合理辯解而不遵照根據稅務條例第52(4)及52(5)條遞交表格56E及表格56F，一經定罪可處最高刑罰為每項違規10,000.00港元。</p>	<p>據法律顧問所述，被檢控機會甚微，因為(i)罪行相當小且屬技術性質(基於屬於監管違規而非嚴重犯罪)；及(ii)稅務局已從僱主填報的薪酬及退休金報稅表(表格56B)(已正式遞交)得知本集團的僱傭事務。即使被檢控，本集團受到最高刑罰的機會為約900,000港元，三次違規已超出起訴時限。</p>	<p>自二零一六年一月起，我們已實施下列措施，以處理違規事項的相關原因：</p> <p>(i) 外部法律顧問至少每年向董事及本集團的行政及人力資源員工提供定期培訓活動，內容關於遵守稅務條例；</p> <p>(ii) 為記錄有關遞交表格56E及表格56F的合規狀況，行政及人力資源員工須負責編製表格56E及表格56F，並於稅務條例指定期間內向稅務局局長遞交表格，而財務總監須負責每月更新遞交登記冊，內容關於(其中包括)表格56E及表格56F的編製及遞交狀況；及</p> <p>(iii) 合規主任將負責每月檢查遞交登記冊。</p>

業 務

違規詳情	違規理由	補救行動	可能最高處罰／罰款	本公司風險分析	內部監控措施
<p>於往績期間，大地教育自二零一零年一月起未能為一名僱員投保(已於二零一六年一月修正)，違反《僱員補償條例》第40(1)條。</p>	<p>該一名僱員為鍾先生，彼當時及仍為本集團董事，錯誤須受任何保障障。</p>	<p>大地教育已申請投保單，由二零一六年一月起生效。</p>	<p>根據《僱員補償條例》第40(1)條，一經循簡易程序定罪，僱主的最高處罰為罰款100,000港元及監禁一年，而循公訴程序定罪，則為罰款100,000港元及監禁兩年。</p>	<p>誠如我們的法律顧問告知，大地教育的最高處罰為罰款100,000港元，判處監禁不適用於大地教育，因為大地教育為一間有限責任公司。該案不一定會被起訴，故進行訴訟的機會不大，因為(i)這並非僱主剝削僱員根據《僱員補償條例》有權獲得的法定保障的個案，因為鍾先生當時及現時仍為老闆；及(ii)鍾先生於任職期間並無受傷及毋須依賴保險保障。</p>	<p>(i) 於二零一六年一月，本集團已制定書面合規手冊，載列所有相關法律及法規，包括《僱員補償條例》；及</p> <p>(ii) 我們的合規主任負責監察本集團遵守相關法律及法規的情況。</p>
<p>於往績期間，時進及金冠若干名僱員(金冠新及增兩名僱員及時進新增五名僱員)維持充分保險保障(兩者均於二零一三年一月至二零一六年一月期間發生)，違反《僱員補償條例》第40(1)條。</p>	<p>相關保單條款列明涵蓋的固定僱員數目，惟於保險期間間僱員數目有變。基於員工對相關保單缺乏充分理解，不知道本集團在員數目超出固定數目時應通知保險公司。</p>	<p>時進及金冠其後檢視其現有員工數目及保單，並在有需要時向保險公司申請增加受保僱員數目，由二零一六年一月起生效。</p>	<p>根據《僱員補償條例》第40(1)條，一經循簡易程序定罪，僱主的最高處罰為罰款100,000港元及監禁一年，而循公訴程序定罪，則為罰款100,000港元及監禁兩年。</p>	<p>誠如我們的法律顧問告知，金冠及時進的最高處罰分別為罰款200,000港元及500,000港元，判處監禁不適用於時進及金冠，因為時進及金冠為有限責任公司。該案不一定會被起訴，故進行訴訟的機會不大，因為該等附屬公司的員工概無受傷及毋須依賴保險保障。</p>	<p>(i) 於二零一六年一月，本集團已制定書面合規手冊，載列所有相關法律及法規，包括《僱員補償條例》；及</p> <p>(ii) 我們的合規主任負責監察本集團遵守相關法律及法規的情況。</p>

業 務

控股股東作出的彌償保證

控股股東共同作為彌償保證人就本公司的利益訂立彌償保證契據，據此，彌償保證人共同及個別向本公司作出契諾及承諾，就本集團於[編纂]成為無條件之日或之前就該等不合規事宜產生的損失、責任、損害賠償、成本、索償及開支作出彌償保證。彌償保證契據的更多詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料 — E.其他資料 — 1.稅項及其他彌償保證」一節。

概無撥備

本集團概無就上述違規事件於其財務報表計提撥備，所依據的理由如下：(i)截至最後可行日期，董事並不知悉我們就上述違規事件被提出任何訴訟或接獲任何罰款或處罰通知；(ii)我們的法律顧問認為就每宗違規事件被起訴及承擔法律責任的機會甚微或可能性不大；及(iii)控股股東將根據彌償保證契據，就以往的違規事件責任對本集團作出彌償。

為避免違規事件再次發生而採取的內部監控措施

為避免上述違規事件日後再次發生，本集團考慮CT Partners的推薦意見後已採取以下措施：

- (1) 就遵守前公司條例、公司條例、稅務條例及僱員補償條例而言及考慮到有關違規事件的成因，本公司的法律顧問將最少每年一次向董事及行政及人力資源員工提供定期及相關培訓。全體執行董事須閱讀監管機構發出的所有函件，確保知悉所有相關信函並妥善處理。由二零一六年二月開始，我們的人力資源及行政部主管蘇女士負責每週更新來信記錄冊，其中包括需要解決監管機構任何查詢的相關回覆的情況。此外，由二零一六年一月開始，我們的公司秘書譚希立先生負責就(其中包括)公司條例(包括須於本集團每家成員公司下次股東週年大會上提交的財務報表的編製狀況)及稅務條例(包括遞交表格56E及表格56F)要求申報及遞交的所有相關文件每月更新呈交記錄冊，且我們將尋求外部法律顧問的法律意見，確保持續合規。
- (2) 我們已成立審核委員會，審核委員會由三名獨立非執行董事組成，以監察內部監控程序及會計及財務申報事宜。審核委員會亦已採納其書面職權範圍，並清楚載列其職責，確保遵守相關監管規定。

業 務

- (3) 本公司已委聘天財資本國際有限公司為我們的合規顧問，其將於任內就創業板上市規則及／或本公司適用的其他相關法律及法規的合規事宜，向董事會提供意見。
- (4) 本公司已委聘CT Partners對我們截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止財政年度的內部監控系統的充足度及有效性進行年度審閱，包括財務、營運、合規及風險管理等方面。

我們在必要的情況下亦會就內部監控及監管合規的相關事宜，尋求適當獨立專業顧問的專業協助及意見(例如法律顧問、內部監控顧問及／或其他專家)。

由CT Partners評核

為籌備[編纂]，於二零一五年八月，我們聘請獨立第三方內部監控顧問CT Partners根據特雷德韋委員會贊助組織委員會的二零一三年框架評估本集團內部監控制度是否充足及有效，範圍包括財務、營運、合規及風險管理方面。CT Partners是一間提供內部監控審查服務的公司，先前曾為多間聯交所[編纂]公司進行內部監控審查項目。此外，CT Partners的服務團隊包括香港會計師公會的會員、一名註冊內部審計師、一名香港華人會計師公會會員、一名特許公認會計師公會資深會員、一名國際會計師公會會員、一名不列顛哥倫比亞註冊會計師協會會員、一名香港稅務學會的會員及一名註冊稅務師(香港)。

CT Partners於二零一五年十月完成首次內部監控評估。CT Partners完成評估後已識別出多項發現。根據有關發現風險的可能性及嚴重性，CT Partners確認除已披露的違規事件外，概無重大發現。我們同意全面實行CT Partners所推薦的內部監控改進措施。於二零一五年十二月、二零一六年一月、二零一六年二月及二零一六年十二月，CT Partners對內部監控制度進行跟進審閱，且CT Partners並無發現本集團內部監控制度有任何重大漏洞或不足之處。鑑於(i)我們上述實施CT Partners推薦措施的協定；(ii) CT Partners於上述跟進檢討中概無發現重大弱項或不足之處；及(iii) CT partners向本公司取得足夠的證明文件及跟進信函，並信納內部監控的實施，因此CT Partners概無就於二零一七年一月及之後採納的額外內部監控行動，進行其他跟進檢討。

考慮到該等違規事件的潛在營運及財務影響後，由於其(i)並非特別嚴重；及(ii)屬於一般行政性質，因此由行政及支援人員處理，而非由董事處理，故董事認為，且保薦人及CT Partners同意，該等違規事件不會對我們董事的能力構成重大疑慮。再者，鑑

業 務

於就有關違規事件的補救行動、採納上述內部監控措施及CT Partners的發現結果，董事進一步認為且保薦人與CT Partners同意，再次違規的風險不高，故認為毋須設定示範合規期。

董事及保薦人對內部監制措施的意見

經考慮上文所載的改良內部監控措施及內部監控顧問之意見及發現，及得悉違規事件一般為行政性質(與遞交文件及舉行股東週年大會及投購若干保險有關)及有關理由(無心之失及了解不足)，董事認為且保薦人同意，本集團所採納的多項內部監控措施屬充足及有效。

考慮到(i)上述違規事件主要涉及因疏忽大意或對公司條例、稅務條例及僱員補償條例若干條文有所誤解，而延遲遞交文件、未能於規定時限內召開股東週年大會及投購若干保險；(ii)上述違規事件並無涉及董事故意行為不當、欺詐、不誠實或貪污；及(iii)董事願意在發現有關事宜時採取修正及防範措施，董事認為且保薦人同意，該等違規事件並無反映董事之性格、忠誠或經驗方面有重大缺失。因此，董事認為且保薦人同意，根據創業板上市規則第5.01及5.02條，董事勝任我們的董事職務。最後，基於已識別的違規事件的修正情況及控股股東以我們為受益人提出的彌償保證契據，董事認為且保薦人同意，已識別的違規事件並無對我們於創業板上市規則第11.06條的[編纂]合適度造成重大影響。

環境合規

基於我們的業務性質，我們於往績期間就遵守適用環境規定並無招致重大相關成本。於往績期間及直至最後可行日期，我們並無違反任何適用環境規定而導致我們被提出訴訟或處罰。

競爭

根據行業報告，我們經營所在行業發展成熟，由香港六大龍頭主導，彼等於二零一五年合共貢獻的收益佔向尋求於英國、澳洲及加拿大升讀中學教育及高等教育課程的本地學生提供的海外升學顧問服務所產生收益約80.9%。根據行業報告，二零一五年，安排學生於英國、澳洲及加拿大升學貢獻香港海外升學顧問服務行業的大部分收益，佔整個行業估計總收益約332.7百萬港元約73.1%。

有關香港海外升學顧問行業的競爭格局的更多詳情，請參閱本文件「行業概覽—競爭」一節。

業 務

業務的可持續性

我們注意到行業報告中所辨識的下列過往市場趨勢及本文件所披露本集團的經營及財務表現：

- (a) 香港學生透過海外升學代理升讀英國、澳洲或加拿大中學教育院校及高等教育院校的成功個案總數由二零一一年的8,346宗減至二零一四年的7,263宗；
- (b) 香港適齡學童總數預計由二零一五年的1,322,800名減至二零一九年的1,208,000名；
- (c) 本公司安排學生升讀英國中學教育課程的新個案數目由截至二零一四年三月三十一日止年度的170宗減至截至二零一五年三月三十一日止年度的149宗；
- (d) 本公司安排學生升讀英國高等教育課程的新個案數目由截至二零一五年三月三十一日止年度的241宗減至截至二零一六年三月三十一日止年度的197宗；及
- (e) 一家海外教育機構，即截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月分別為我們第五、第五、第四及第六大客戶向本公司發出事先通知，以於二零一六年二月提早終止代理協議，終止已於二零一六年四月生效。

根據以下分析，董事認為且保薦人同意本公司的業務可於日後持續經營：

就成功安排學生前往英國、澳洲及加拿大升學的個案的過往下跌趨勢

由二零一一年至二零一四年，香港學生透過海外升學代理升讀英國、澳洲或加拿大中學教育院校及高等教育院校的成功個案總數呈現跌勢乃由於(其中包括)安排升學個案數字自二零一一年急升後回落至正常水平，當時乃受香港於二零零九年實施新高中學制所帶動。經計及有關急升前的數字(即二零一零年的入學數字)，並與二零一四年較新近的數字比較，可見個案數目並無大幅下跌，反而錄得增長。事實上，由於英鎊、澳元及加元於二零一五年貶值，令二零一五年海外升學顧問成功安排香港學生升讀英國、澳洲或加拿大的中學教育院校及高等教育院校的總數急升至9,699宗。

預期適齡學童數目減少

根據行業報告，考慮到香港適齡學童總數估計將於二零一五年至二零一九年減少，預計海外升學顧問就提供升學服務讓香港學生成功升讀英國、澳洲或加拿大中學教育院校及高等教育院校產生的總收益於二零一五年至二零二零年將仍按複合年增長率約0.1%小幅增長。

業 務

我們對整體行業趨勢的看法

雖然業界預期日後面臨多重困難，例如(i)估計海外升學及居住成本增加；(ii)往其他海外國家升學日益普及；及(iii)香港適齡學童減少，惟有許多市場動力能促進行業發展，例如(a)新學習課程的機遇；(b)香港的大學學位供應仍然不足；(c)預計香港學生及其家長的負擔能力增強；(d)本地學校與海外學校相比排名下降；及(e)香港與海外教育制度的課程逐漸同步。根據行業報告，基於行業於未來數年還有邊際增長，加上我們穩固的市場地位，我們深信本公司將隨著行業走勢正面發展。

成功安排學生於英國升學的個案的過往下跌趨勢

本公司安排學生升讀英國中學教育課程的新個案數目由截至二零一四年三月三十一日止年度的170宗減至截至二零一五年三月三十一日止年度的149宗，其主要原因為香港於二零零九年實行中學文憑課程，香港學生須多花一年方能完成英國中學教育課程，董事並不預期該因素會嚴重影響長遠未來升學個案數目，因為董事預期跌幅將會局部緩和，此乃由於香港近期社會動盪，香港家長不計學習成本而於子女較年幼時安排他們升讀英國中學教育，令需求增加。截至二零一六年三月三十一日止年度，升讀英國中學教育課程的新個案數目相對維持穩定，為137宗。

本公司安排學生升讀英國高等教育課程的新個案數目由截至二零一五年三月三十一日止年度的241宗減至截至二零一六年三月三十一日止年度的197宗，乃主要由於(其中包括)於二零一五年四月，申請英國學生簽證的出入境規例有變。由二零一五年四月六日起(若干情況例外)，有意於英國升學的學生必須應考全新英語測試—英國簽證及移民的雅思考試(「英國簽證及移民的雅思考試」)，而非以往為證明學生英語能力的一般雅思考試。英國簽證及移民的雅思考試的成績單將會作出些微更改，藉此顯示應考者已於英國簽證及移民局特別授權的雅思核准考場應試。根據本公司的資料，英國簽證及移民的雅思考試由英國簽證及移民局直接監督，而每間試場均裝設閉路電視保安系統，有別於一般雅思試場。試場內整個考試過程(包括登記資料及所有測試時段)均會進行錄影。於最後可行日期，香港只有兩間核准英國簽證及移民的雅思考試場地，遠少過一般雅思考試的17間試場。兩項考試在內容、考官、形式、難度、評分等方面皆大同小異。據本公司深知、全悉及確信，是次修訂導致可應考新測試的學生數目出現短期限制，因為核准考場數目及可供測試的日子有限。整體而言，董事認為該因素預期不會嚴重影響相關長遠未來升學個案數目，因為(i)該等修訂主要要求落實行政及保安安排，以確保試場符合新規例，加上距離新規例頒佈亦有一段時間，考核籌辦人日後將有充足時間確保試場符合規定；(ii)學生在二零一五年只有四月(新規例生效)

業 務

至九月(英國的海外教育機構的升學課程普遍開課)短暫的時間去了解並在這局限的時段內預訂可行的測試日期，然而於二零一六年及往後年度，學生有更多可行測試日期選擇，而且對新測試的規定更為熟悉，因此在申請報讀前擁有更充裕時間準備應考新測試，從而減低新試場數目跌幅的影響；及(iii)基於一貫的優質教育聲譽及以往在QS世界大學排名等教育調查公司所編製的排名表中，多間英國教育機構名列前茅，英國教育課程對香港學生依舊吸引。

提早終止與一名主要客戶的關係

關於一家海外教育機構(即截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月分別為我們第五、第五、第四及第六大客戶)提早終止代理協議一事，董事認為由於我們的業務涉及成功配對潛在學生與其心儀海外教育機構，與單一海外教育機構的關係未必如本集團網絡中擁有多種類海外教育機構以切合個別潛在學生的需要般重要。其可證諸本集團不甚依賴個別學校，於截至二零一四年、二零一五年及二零一六年三月三十一日止各年度及截至二零一六年七月三十一日止四個月，本集團五大學校分別僅佔升學個案總數約9.7%、11.7%、13.2%及20.0%，而單一最大學校分別佔同期升學個案總數約1.9%、3.1%、2.7%及4.8%。同期，關於上述與我們終止合作的海外教育機構，其僅佔本集團總收益分別約1.5%、2.7%、3.9%及2.7%及本集團新升學個案總數分別約1.9%、3.8%、5.5%及4.8%，並僅為我們網絡內澳洲17間公立大學的其中一間。

結論

自鍾先生於一九九零年創立本集團以來，本集團於海外升學行業營運已久，在營運本集團業務方面已累積頗豐富的經驗及專門知識。本集團網絡博大(於最後可行日期，包括多個國家超過600間海外教育機構，涉及超過700間學校，且未計及根據該等協議各自提供的課程及項目)，為本集團多年來成功配對學生的強大支持。

本公司成功[編纂]及集資後，可實行擬定擴張計劃(見本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節所披露)，尤其是擬定本集團營銷及廣告活動方面，從而將能在香港海外升學顧問行業中於潛在學生及家長之間加強品牌知名度，並進一步擴大本公司的行業市場份額。

根據上文所述，董事認為及保薦人同意本公司的業務可於日後持續經營。