
業 務

概覽

我們是香港領先的流行音樂演唱會視像顯示解決方案供應商。根據Frost & Sullivan報告，按視像顯示解決方案行業支出計，我們於二零一五年在香港流行音樂演唱會市場位列首位，市場份額約為41.9%。根據Frost & Sullivan報告，在香港整體現場活動視像顯示解決方案行業，按行業支出計，我們於二零一五年亦位列第四。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們參與逾800場流行音樂演唱會，為郭富城、左麟右李、梁靜茹、五月天、劉若英及鄭秀文等逾190名香港及非香港藝人／樂隊提供服務。於往績記錄期內，我們收益總額的65%以上來自流行音樂演唱會，大部分流行音樂演唱會在香港、中國、台灣及澳門進行。我們餘下收益則來自企業活動、展覽、體育及休閒活動以及其他現場表演等其他現場活動以及設備租賃。

我們的行業

根據Frost & Sullivan報告，視像顯示解決方案行業的當前趨勢是在現場活動中加入更多視覺元素，以增強表演的娛樂價值並向觀眾提供視覺享受。透過利用最新LED應用、投射技術及視頻製圖技術，我們能充分利用場地的空間創造視像顯示效果，如毋須3D眼鏡即可看到3D效果，令觀眾身臨其境，享受現場活動的氣氛。

我們的工作範圍

我們能提供廣泛的視像顯示解決方案，包括有關視像效果設計及技術可行性的執行前諮詢、供應視像顯示設備、定製視像顯示解決方案、根據舞台圖紙或客戶的其他要求進行現場安裝及表演過程中的一般技術支持(如操作視像控制單元)，以確保視頻內容順暢顯示，從而達到客戶所期望的視覺效果。

我們的定製視像顯示解決方案

為達致客戶所期望的視覺效果，我們提供定製視像顯示解決方案，以迎合其特定要求。憑藉我們的行業經驗，加上我們於中國的內部設備開發及維護團隊的支持，我們能夠就視像顯示設備的應用提出意見並開發原型以供嘗試新的LED應用。多年來，我們為創造性應用於流行音樂演唱會成功採用多種最新LED及投射技術及設備，包括網格LED、透明LED顯示屏、LED全息圖及LED舞池。

業 務

我們的設備

我們的服務需要使用各類視像顯示設備，其可分為三個主要類別：即LED顯示屏、投影機及視像控制單元。於二零一六年十一月三十日，我們擁有38,197塊LED顯示屏（總顯示面面積達約7,523平方米）、25台投影機及94台視像控制單元，而我們所有視像顯示設備的賬面淨值約為66.4百萬港元。我們的視像顯示設備包括可顯示高達4K分辨率格式視像的高流明投影機及LED顯示屏等先進設備。我們相信，大量各式視像顯示設備使我們可滿足及迎合客戶的不同視像顯示要求，進而可就不同用途產生視覺效果。

我們的策略

鑒於上海流行音樂演唱會市場的預期增長，我們計劃購買額外LED顯示屏及視像控制單元，以擴大我們在上海的業務。我們計劃購買的額外LED顯示屏的像素間距與我們現有的LED顯示屏的像素間距有所不同。我們相信，新購置的設備將進一步補充及拓寬我們的設備種類，從而可滿足客戶的不同需求，並提高我們於上海地區愈來愈多項目的設備供應能力。我們亦計劃調派／招聘額外項目經理及視像技術人員，以增強人力及運營能力。

此外，為最大化利用我們廣泛的視像顯示設備及多元化我們的客戶，我們計劃在為香港的企業活動及展覽提供視像顯示解決方案方面進一步擴充業務據點。為實現此目標，我們計劃組建一支業務團隊，專門負責增強我們的營銷及銷售，從而就該等活動接觸到更廣泛的客戶群體，如公關公司、廣告代理以及零售品牌及企業客戶。再者，為提高設備管理及利用，我們亦計劃開發可實時記錄視像顯示設備的追蹤系統。

我們的財務表現

於二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政年度上半年，我們的收益分別約為26.8百萬港元、40.8百萬港元及26.6百萬港元。同期，我們毛利分別約為10.4百萬港元、18.0百萬港元及12.8百萬港元，相當於毛利率分別約為38.9%、44.0%及48.1%。我們於二零一五財政年度及二零一六財政年度的純利分別為約1.1百萬港元及6.9百萬港元，年增長率約為533.7%。我們於二零一七財政年度上半年錄得虧損淨額約2.6百萬港元，主要是由於[編纂]約[編纂]百萬港元。

業 務

我們的競爭優勢

領先的香港流行音樂演唱會視像顯示解決方案供應商

根據Frost & Sullivan報告，按視像顯示解決方案行業支出計，我們於二零一五年在香港流行音樂演唱會市場位列首位，市場份額約為41.9%。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們參與逾800場流行音樂演唱會，為郭富城、左麟右李、梁靜茹、五月天、劉若英及鄭秀文等合共逾190名香港及非香港藝人／樂隊提供視像顯示解決方案。

我們相信，憑藉以客戶為本、高效且優質的服務以及提供不僅滿足而且超出客戶預期的增值解決方案的能力，我們多年來已在業內快速建立卓越聲譽。我們能提供廣泛的服務，包括有關視像效果設計及技術可行性的執行前諮詢、視像顯示設備供應、定製視像顯示解決方案、現場安裝設備以及表演過程中的一般技術支持(包括操作視像控制單元)，以確保所期望視覺效果的順暢顯示。我們不時遇到新客戶對我們之前為其他流行音樂演唱會提供的視像顯示設備產生的視覺效果所作出的查詢，這說明業內對我們視像顯示解決方案品質及知名度的認可。此外，自二零零九年創辦以來，我們已與藝能工程有限公司建立七年的長期緊密業務關係，且為其流行音樂演唱會項目的首選視像顯示解決方案供應商。藝能工程有限公司為香港領先舞台工程公司之一，為舉辦流行音樂演唱會提供各個技術方面的服務。我們相信，我們成功獲取客戶的信任是我們作為領先流行音樂演唱會視像顯示解決方案供應商在香港建立穩固市場據點的主要原因之一，這令我們從競爭對手中脫穎而出。

提供定製視像顯示解決方案的強大能力以及內部維修及技術支持

我們對於能向客戶提供定製視像顯示解決方案而感到自豪。根據Frost & Sullivan報告，當前趨勢是在現場活動中加入更多視覺元素，以增強表演的娛樂價值並向觀眾提供視覺享受。憑藉我們在中國的內部設備開發及維護團隊的技術支援以及我們豐富的行業經驗，我們能向客戶提供有關視像效果設計及其預期視像顯示效果的技術可行性的執行前諮詢，並能就運用視像顯示設備以滿足客戶特定要求提供建議以及開發原型供嘗試新的LED應用。我們為流行音樂演唱會作出各種具創意應用，並成功採用多種最新LED及投射技術

業 務

及設備，包括網格LED、透明LED顯示屏、LED全息圖及LED舞池。透過利用該等最新LED應用、投射技術及視頻製圖技術，我們能充分利用場地的空間創造視像顯示效果，如毋須3D眼鏡即可看到3D效果，令觀眾身臨其境，享受現場活動的氣氛。一般而言，該等定製LED應用可重複利用並適合用於其他項目，以提高靈活性及利用率。例如，LED舞池中的單個LED顯示屏可分離、重構及重組成不同大小及形狀，適合不同客戶的需要。

此外，我們的設備開發及維護團隊能維修技術缺陷並能對設備進行維護，確保其具備最佳的功能性。憑藉內部維修及維護能力，我們能在短期內修補及解決技術故障，無需過於依賴不受我們控制的第三方製造商。這使我們能縮短設備維修的週期、提高設備利用率並保證服務品質，從而以高效且靈活的方式製作出客戶所期望的視像顯示效果。

我們相信，我們的定製視像顯示解決方案可為藝人在流行音樂演唱會的表演增加娛樂價值，並有助引起對其他現場活動的關注。我們亦相信，我們的內部設備開發及維護能力，加上我們有目共睹的往績，對我們與新客戶建立業務關係並進一步多元化客戶基礎起到重要作用，而這是我們超越競爭對手的重要競爭優勢。

大量各式視像顯示設備

我們的服務需要使用各類視像顯示設備，其可分為三個主要類別：即LED顯示屏、投影機及視像控制單元。各類設備包括不同的型號及規格。於二零一六年十一月三十日，我們擁有38,197塊LED顯示屏（總顯示表面面積達約7,523平方米）、25台投影機及94台視像控制單元，而我們所有視像顯示設備的賬面淨值約為66.4百萬港元。

我們的視像顯示設備包括可用於顯示全高清、2K、4K分辨率格式視頻的高流明投影機及LED顯示屏等先進設備。有關更多詳情，請參閱本節下文「我們的視像顯示設備」一段。

我們將該等視像顯示設備存放於香港、廣州及上海的倉庫。我們的倉庫管理員負責視像顯示設備的分配及物流安排，以最大化的利用該等設備。

我們相信，大量各式視像顯示設備使我們能滿足客戶不同用途的需要。我們充足的設備存儲量亦使我們能在部署資源以抓住市場機遇時擁有直接控制權及靈活性，進而可維持服務質量並避免過於依賴外部人士。

業 務

經驗豐富的管理層及具備專業能力及知識的技術人員

我們的管理團隊在提供視像顯示解決方案方面擁有豐富的行業知識及經驗。我們的創辦人兼執行董事楊先生以及執行董事譚先生在視像顯示解決方案行業分別擁有約10年及14年經驗。有關我們董事及高級管理層的資質及經驗的詳情，請參閱「董事及高級管理層」。

我們於中國的設備開發及維護團隊亦在設計各種LED應用及為其他視像顯示設備提供技術解決方案方面具備專業的知識。在團隊的七名技術人員中，三名具有機械設計及機械工程等相關技術學科的學位或文憑且平均擁有七年以上相關行業經驗。

我們的管理團隊及技術人員在緊密合作中形成巨大的協同效應，可提供優質的視像顯示解決方案。憑藉豐富的行業經驗及知識，我們已與製作公司、舞台工程公司及唱片公司建立良好的商業關係網，使我們多年來可把握最新商機並取得多個項目。

我們的業務策略

於上海擴展業務

上海及華東地區鄰近城市的流行音樂演唱會市場強勁增長

根據Frost & Sullivan報告，上海為中國流行音樂演唱會的主要市場。二零一五年，上海的票房收入約為人民幣640百萬元，佔中國一線城市流行音樂演唱會票房總收入的40%。其預期於二零二零年達到約人民幣1,400百萬元，複合年增長率為17%。上海的流行音樂演唱會總數亦由二零一一年的約160場演出迅速增加至二零一五年的約300場演出，複合年增長率為17.0%，預計於二零二零年將增加至約720場演出，複合年增長率為19.1%。受益於強勁的流行音樂演唱會市場，上海於二零一五年佔一線城市流行音樂演唱會視像顯示解決方案行業的總行業開支的約45%。其預期會按約19%的複合年增長率呈大幅增長，由二零一五年的約人民幣57.6百萬元增長至二零二零年的約人民幣137.5百萬元。預期上海會維持其作為中國流行音樂演唱會視像顯示解決方案主要市場的戰略重要性。此外，預期供華東地區流行音樂演唱會用視像顯示解決方案的行業支出總額，由二零一五年至二零二零年將按約22%的複合年增長率增長。

中國對供流行音樂演唱會用先進視像顯示解決方案的需求不斷增加

再者，根據Frost & Sullivan報告，中國大部分視像顯示解決方案供應商主要從事提供設備租賃服務及基本技術支援，當中涉及應用標準視像顯示設備來滿足中小型演出及活動

業 務

的需要。多名該等供應商並無能力及經驗處理大型流行音樂演唱會。根據Frost & Sullivan報告，於二零一五年，華東地區只有約20至30名視像顯示解決方案供應商擁有所需設備及往績記錄，在為大型流行音樂演唱會提供視像顯示解決方案方面進行競爭。然而，受中國流行音樂演唱會（尤其是大型演唱會）市場增長的驅動，預期未來對更複雜的視像顯示服務的需求亦將會增加。因此，將為本集團帶來市場機會，藉此擴展中國（尤其是上海）的業務，滿足此類需求。

在上海實施我們的擴展計劃

與華東地區流行音樂演唱會市場的發展情況相符，我們在華東地區的業務亦錄得持續增長。於二零一五財政年度、二零一六財政年度、二零一七財政年度上半年以及二零一六年十二月一日至二零一七年三月三十一日期間，我們分別為華東地區的27場、35場、29場及16場演出提供視像顯示解決方案，同期分別錄得收入約2.6百萬港元、2.9百萬港元、4.6百萬港元及3.4百萬港元。根據於二零一七年三月三十一日的手頭合約及已發出但未拒絕報價，我們在華東地區的項目中有26場未完成演出，而於二零一七年三月三十一日該等預期項目的價值（即未完成演出的估計合約總值）約為9.6百萬港元。鑒於(i)上海及華東地區流行音樂演唱會市場的預期增長，及(ii)對視像顯示解決方案需求的日益增加（如上文所述），我們計劃在上海擴展業務以抓住華東地區的新興市場機遇。為此，我們計劃投資於購買額外LED顯示屏及視像控制單元。我們計劃購買的額外LED顯示屏的像素間距與我們現有的LED顯示屏的像素間距有所不同，可產生不同解像度的視覺影像供用於不同規模及複雜程度的項目。此外，我們計劃為我們的上海辦事處調派／招聘額外項目經理及視像技術員，以針對我們於上海的營運及業務規模擴大增強我們的人力。為維持我們上海項目的視像顯示解決方案的質量，我們亦將自香港辦事處分配一名有經驗的僱員留駐上海，以向我們新僱用的視像技術員提供培訓以及監管及監督彼等的工作表現。

為我們的上海擴展計劃採購新設備的好處

我們認為，不從其他供應商租賃視像顯示設備，而是採購新設備用作我們在上海的擴展計劃將為我們帶來以下好處：

1. 我們可對供本集團使用以提供視像顯示解決方案的視像顯示設備保持嚴格質量控制，因我們可對我們的設備進行定期維護和檢查以確保所提供視像效果的質量，這對我們的聲譽及我們的持續成功至關重要。
2. 預期購買新視像顯示設備將會進一步補充及拓寬我們現有上海倉庫的設備種類，從而有助本集團製作出不同的視像效果，以滿足客戶的不同需求及進一步令本集團從競爭對手中脫穎而出。

業 務

3. 我們相信，在數量及種類兩方面能豐富我們上海倉庫的設備，將會增加我們可用的設備並有助我們向客戶爭取在華東地區當地演出而工期較短的訂單（例如於確認規格與提供服務之間只有一星期工期的訂單）。於往績記錄期內，本集團參與提供視像顯示服務的華東地區演唱會演出主要為巡迴演唱會演出，一般在演出前相當長時間已提前計劃好。一般來說，我們需要安排從香港而非廣州運輸我們的設備，以在華東地區提供視像顯示服務，原因是我們過去的業務重點在香港，故我們的廣州倉庫主要用作臨時存儲中心。根據我們以往的經驗，把我們本身的設備從香港運至上海通常需要約10天，是因為物流服務供應商需要時間取得相關的清關，因此，過去我們未能在華東地區承接某些地方演出。根據Frost & Sullivan的資料，就華東地區當地的演出而言，確認規格與提供服務之間的時間可短至一個星期，在這種情況下，在同一地區並無設備的服務供應商在與在當地有本身設備的供應商競爭時會處於相對劣勢。因此，董事考慮到通過在上海維持我們本身的設備，我們將得以在未來承接更多有關華東地區當地演出的項目。
4. 為了提高我們在華東地區流行音樂演唱會市場的份額，董事認為重要的是我們在上海擁有足夠數量的視像顯示設備，以保持我們在部署視像顯示設備時在時間及成本方面的靈活性，使我們能夠承接不同規模、複雜程度及時限的項目。我們可用的設備增加，亦有助我們更有效率管理項目營運，且即使在我們其他貨倉的所需設備用於我們的其他項目時，我們亦能捕捉華東地區的業務機會。
5. 我們在上海可用的設備增加，預期將有助我們減少／免除將必要設備從香港或廣州的其他倉庫運輸涉及的成本及時間，以更具成本效益的方式承接華東地區的項目。由於我們計劃在華東地區進行更多項目，如果相關設備總是須從香港或廣州運輸，我們將收到的服務費可能無法抵償所涉及的運輸費用，特別是在項目規模較小的情況中。於往績記錄期內，絕大部分由我們提供視像顯示解決方案的在華東地區的演出需要把我們的設備由香港及／或廣州運往華東地區，但我們所需設備暫存在上海的罕見情況則除外。於往績記錄期內，就華東地區的若干項目，我們負責我們設備的運輸成本，而這些成本分別佔我們自該等項目所產生收入約9.7%、9.9%及10.1%。董事相信，若我們在上海有足夠的設備駐場，我們在未來便可節省我們在華東地區項目的運輸成本，為我們提供更多動力在同一地區開展不同規模的項目。

預期我們在上海的業務將在較大程度上反映我們在香港的業務模式，這對我們的成功作出貢獻。我們的目標客戶將包括上海的製作公司及舞台工程公司。憑藉我們通過過往項目在上海發展的業務網絡以及我們已建立的作為香港領先流行音樂演唱會視像顯示解決方案供應商的聲譽，我們相信我們在上海的擴展計劃將使我們的收入來源多樣化、提升我們的業務及經營規模並確立我們在香港基地以外的業務地位。

業 務

用於該擴展計劃的[編纂][編纂]用途

就我們在上海的業務擴展計劃而言，我們擬於[編纂]起至二零一九年五月三十一日(包括該日)止期間動用[編纂][編纂]淨額中的合共約[編纂]百萬港元，其中約[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元將分別用於購買額外的LED顯示屏及視像控制單元。此外，直至二零一八年五月三十一日(包括該日)，預期駐紮在上海的額外項目經理及視像技術員的薪酬總額分別約為0.6百萬港元及0.5百萬港元，將從我們的內部資源中支付。

增強我們提供企業活動及展覽視像顯示解決方案的業務據點

於往績記錄期內，除流行音樂演唱會外，我們亦為其他現場活動提供視像顯示解決方案，於二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政年度上半年分別錄得收益約6.8百萬港元、7.4百萬港元及6.7百萬港元，分別佔收益總額的約25.4%、18.1%及25.1%。

為最大化利用我們廣泛的視像顯示設備及多元化我們的客戶，我們計劃進一步增強於香港提供企業活動及展覽視像顯示解決方案的業務據點。為實現此目標，我們計劃組建一支業務團隊，專門負責增強我們的營銷及銷售，從而就該等活動接觸到更廣泛的客戶群體，如公關公司、廣告代理以及零售品牌及企業客戶。執行董事譚先生在管理我們的活動項目方面積累有先前經驗，彼將在一名創作總監及一支視像技術人員團隊的協助下領導該團隊。所招聘的創作總監預期將擁有至少10年的在公關公司或娛樂業組織創意活動或演出的經驗，並擁有管理及協調各項活動組織工作的專門知識。我們相信，我們的專門業務團隊將在識別新商機方面發揮建設性作用，同時會推動發展客戶網絡並打造我們作為視像顯示解決方案供應商為企業活動及展覽提供服務的據點。

就此而言，我們擬於[編纂]起至二零一九年五月三十一日(包括該日)止期間使用[編纂][編纂]淨額中合共約[編纂]百萬港元。

開發追蹤系統以加強我們的設備管理及利用

為了加強我們的設備管理及利用，我們計劃委聘第三方軟件開發商設計及開發可實時記錄我們視像顯示設備細節(包括規格、數量及位置)的追蹤系統。通過開發該平台，我們的項目經理將可即時及實時連接經更新的設備數據庫並獲得有關設備可用性的最新資料。我們相信該追蹤系統將使我們能夠更迅速應對客戶對我們項目能力的詢問以更有效抓住商機及提升我們的經營效率，從而提高我們的設備利用率。

就此而言，我們擬使用內部資源中合共約2.0百萬港元。

業 務

我們的解決方案

我們能夠提供廣泛視像顯示解決方案，包括有關視覺效果設計及技術可行性的執行前諮詢、供應視像顯示設備、定製視像顯示解決方案、現場安裝視像顯示設備及表演期間的一般技術支持(如操作視像控制單元)。於往績記錄期內，我們的收益總額中有65%以上來自於提供流行音樂演唱會視像顯示解決方案，其中大部分流行音樂演唱會在香港、中國、台灣及澳門進行。我們亦為其他現場活動(如企業活動、展覽、體育及休閒活動)以及其他現場表演提供服務。視乎視像顯示設備是否可用而定，我們亦不時向客戶出租視像顯示設備。

於香港，召開流行音樂演唱會的主要地點包括香港體育館、亞洲國際博覽館及九龍灣國際展覽中心，而舉行其他現場活動的地點介乎酒店的多功能室至香港會議展覽中心及亞洲國際博覽館。根據Frost & Sullivan報告，舉辦大型流行音樂演唱會的中國一線城市包括北京、上海、廣州及深圳，而在中國舉辦流行音樂演唱會的主要地點包括上海體育場、北京工人體育場、廣州國際體育演藝中心及深圳灣體育中心。

下表載列我們於往績記錄期按收入來源劃分的收益明細：

	截至五月三十一日止年度						截至十一月三十日止六個月					
	二零一五年			二零一六年			二零一五年			二零一六年		
	演出數目	千港元	佔收益總額的百分比	演出數目	千港元	佔收益總額的百分比	演出數目 (未經審計)	千港元	佔收益總額的百分比	演出數目	千港元	佔收益總額的百分比
視像顯示解決方案												
流行音樂演唱會												
- 香港	113	6,740	25.1	133	12,174	29.9	71	5,543	23.9	63	5,734	21.6
- 中國	55	6,675	24.9	107	9,810	24.0	52	5,195	22.4	77	13,297	50.1
- 澳門	28	3,099	11.5	30	3,030	7.4	20	1,575	6.7	4	260	1.0
- 台灣	23	845	3.2	26	6,275	15.4	26	6,275	27.0	5	330	1.2
- 其他 (附註)	16	76	0.3	2	15	0.0	2	15	0.1	1	150	0.6
	235	17,435	65.0	298	31,304	76.7	171	18,603	80.1	150	19,771	74.5
其他現場活動												
- 香港	84	6,241	23.3	229	6,481	15.9	97	4,075	17.5	128	5,692	21.5
- 中國	8	409	1.5	5	673	1.7	1	418	1.8	2	725	2.7
- 澳門	1	150	0.6	1	220	0.5	0	0	0.0	2	250	0.9
	93	6,800	25.4	235	7,374	18.1	98	4,493	19.3	132	6,667	25.1
設備租賃		2,587	9.6		2,127	5.2		143	0.6		113	0.4
總計		26,822	100.0		40,805	100.0		23,239	100.0		26,551	100.0

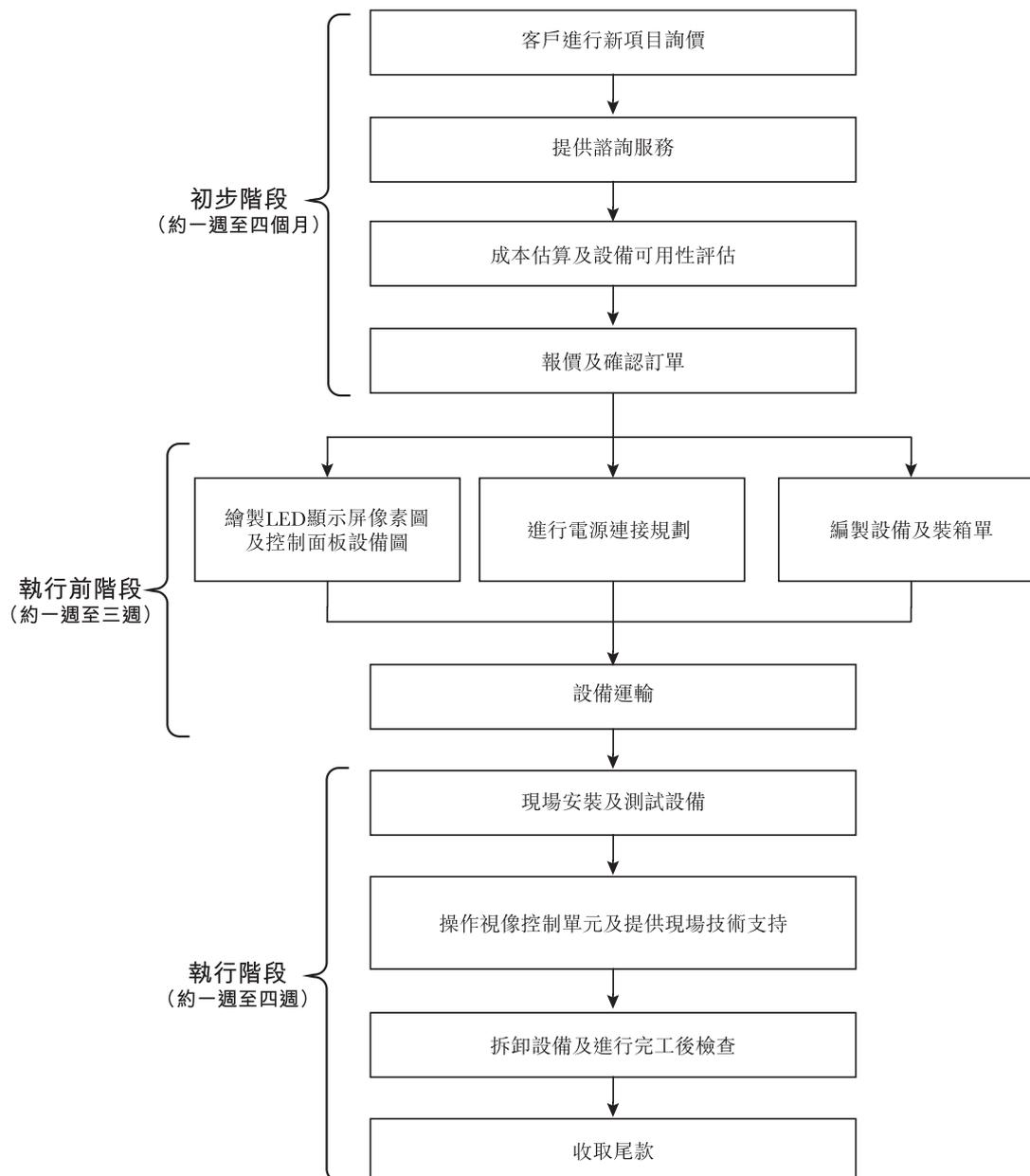
附註： 其他地理位置包括馬來西亞、美國及澳洲。

業 務

業務模式

我們為流行音樂演唱會客戶提供視像顯示解決方案的一般工作流程概述如下。我們所開展的實際流程可能根據客戶要求而各項目有所不同。

流行音樂演唱會的工作流程



業 務

視乎項目的複雜程度及根據我們客戶及其他服務供應商的工作進度，收到我們客戶查詢到完成執行階段一般需時約三週至六個月。

初步階段

客戶進行新項目詢價

我們一般通過電郵、電話或即時通訊工具接收客戶詢價。執行董事楊先生在收到我們客戶的詢價後將與項目經理進行初步討論，以對彼等的要求及項目背景(如時間、地點、所需設備的類型及數量及預算)有基本了解。

提供諮詢服務

我們一般受邀與客戶及從事舉辦流行音樂演唱會其他技術方面(如舞台吊架、燈光、音響、舞台裝飾及激光效果)的服務供應商參加初步製作會。

通過該會議，我們獲得有關舞台設計概念的進一步資料以及得知客戶對表演視像元素的要求。我們的客戶可能會與我們分享一些關於將使用的視像顯示設備理想規格的初步想法。利用我們在業內的專業知識及經驗，我們將就技術可行性向客戶提供建議，並就視像顯示設備的應用提供定製解決方案，以實現我們客戶構想的理想視像顯示效果。我們亦可展示我們其他項目的視覺效果演示，供客戶考慮。此外，我們將與其他服務供應商一起探討這些主意的可行性，並討論協調彼此的工作，以達到理想的合作表現結果。

成本估算及設備可用性評估

整體而言，當我們釐定總服務費時，我們考慮包括但不限於所需設備的類型及數量、項目期限、現場安裝、拆卸及操作設備所需人力水平，以及設備運輸成本等多種因素。

我們亦將在參考我們對其他項目的安排後檢查將於要求時間段所需使用的設備的可用性。

業 務

報價的發出及接納

確定價格後，我們將向客戶發出報價，當中通常載列項目期限、所需設備的類別及數目、我們的服務費、以及保險、地方牌照／工作許可證、運輸及／或住宿等安排，視項目的地點而定。我們的報價一般自發出之日起最長七日內有效。倘任何該等條款因客戶更改舞台設計等原因而出現任何後續變動，我們將相應調整我們的總服務費並向客戶發出經修訂後的報價。據Frost & Sullivan表示，通常情況下，一旦像本集團般的視像顯示解決方案供應商發出的報價獲客戶接納，接納該報價視為確認提供相關服務。

由於我們在報價被接納後與客戶保持密切合作，我們通常及時獲知會相關項目的延遲或甚至取消(如有)。因此，我們相信我們有充足時間相應地將設備重新分配至其他項目或尋覓另一名客戶進行新的業務委聘以利用設備。以往，我們亦可能(i)在涉及新增或海外客戶，(ii)需要就項目採購新視像顯示設備，或(iii)相關合約金額超過1百萬港元時，一般要求支付50%總服務費的按金。於往績記錄期內，本集團並無因項目取消或延期而向客戶退還任何按金。於二零一七年五月，我們採納了一項內部政策，我們要求在上述任何情況下於接納報價時提供總服務費至少50%的不可退還按金。自採納該內部政策以來及直至最後實際可行日期，我們並無因屬於上述任何情況的項目發出報價，故我們毋須根據此內部政策提供按金。

據我們董事的經驗及理解並經Frost & Sullivan確認，在香港及中國取消或延期音樂演唱會並不普遍，因這可能導致主辦單位向觀眾退還票價，並會吸引媒體負面報導，影響有關藝人的聲譽。因此，預期除特殊情況外，藝人一般會致力提供其演出。於往績記錄期內，我們並無就在我們參與的相關演出推遲及／或我們參與的流行音樂演唱會或現場活動被取消導致的損失風險投購任何保險。根據Frost & Sullivan的資料，香港及中國視像顯示解決方案提供商就流行音樂演唱會或現場活動被取消或推遲導致的損失風險投購保險並非行業規範。倘在任何演出須取消或延期而無任何其他選擇的不太可能情況下，我們一般不會就受影響的演出向相關客戶收取我們的服務費，以作為與其保持良好關係的一種善意姿態。

於往績記錄期內，除於二零一六財政年度一場流行音樂演唱會因有關藝人的健康問題被推遲外，本集團並無出現在相關主辦單位預約場地後本集團參與的相關演出推遲及／或本集團參與的流行音樂演唱會或現場活動被取消的任何其他情況。就以上演出而言，除原來的服務費210,000港元外，我們獲委聘以45,000港元的額外服務費為重新排期的演出提供視像顯示服務。有關我們項目被取消及／或推遲的風險的詳情，請參閱本文件「風險因素－我們的項目被推遲或取消可能影響我們視像顯示設備的可用性、干擾我們的運作流程及導致收益損失」一段。

業 務

下表說明往績記錄期就我們潛在項目發出的報價的本集團成功率：

	二零一五財政 年度	二零一六財政 年度	二零一七財政 年度上半年
已發出報價數量	212	288	149
與已發出報價對應的已發出 發票數量	211	283	140
成功率(%) ^(附註)	99.5	98.3	94.0

附註：成功率按(i)與已發出報價對應的已發出發票總數除以(ii)相關期間發出的報價總數計算。

董事認為我們於往績記錄期發出的報價的高成功率主要由於下列原因所致：

- (i) 由於項目信息的保密性質，我們的客戶一般不與超過一名服務供應商分享項目信息以獲取費用報價。
- (ii) 根據Frost & Sullivan報告，製作公司及舞台工程公司通常委聘與其存在過往業務關係的相同服務供應商，原因是其服務可靠以及了解該服務供應商收取的一般收費標準。這與往績記錄期我們約79.7%、72.0%及56.9%的收益分別來自我們的回頭客的事實相符，該等回頭客於緊接的上年度委聘我們提供視像顯示解決方案。

執行前階段

繪製LED顯示屏像素圖及控制面板設備圖

為創造出理想的視像效果，我們的LED顯示屏可能會安裝在舞台背景或地板，及／或環繞上升中的舞台平台的邊緣，亦可能會被懸掛在天花板上以便為客戶實現不同用途。我們將編製像素圖，當中載有所用的每塊LED顯示屏的位置、尺寸、數量及分辨率格式。視頻內容供應商將根據像素圖製作將予顯示的視頻並將之分割成數個視頻剪輯以在不同的LED顯示屏上顯示，從而確保與我們LED顯示屏的規格兼容。我們的單個LED顯示屏將組成顯示整個視頻的超大型屏幕。

我們亦將編製顯示連接用於集成視像控制系統內轉換及同步不同來源視頻信號、處理數據及切換視頻影像的不同LED顯示屏的多種視像控制單元佈局的控制面板設備圖。

業 務

進行電源連接規劃

我們可能負責規劃用於我們設備的現場電源連接，包括計算現場視像顯示設備的安全穩定運行所需的電力及編製佈線圖（說明電源到相應視像顯示設備的佈線路徑）。我們亦為客戶提供適用的電源箱和連接電纜與（如需要）備用電力系統。

舞台工程公司負責就流行音樂演唱會的電力供應向相關部門申請所需牌照、許可證及／或批文。

編製設備及裝箱單

我們將根據載有所需設備類型及數量的已簽訂報價編製設備清單及裝箱單。我們的倉管員工隨後將就設備分配、包裝相互協作，並記錄設備的動向。

設備運輸

就中國流行音樂演唱會而言，本地舞台工程公司會安排將設備從我們倉庫運至現場。就香港及其他海外流行音樂演唱會，我們通常委聘第三方物流公司提供我們設備到指定場地的運輸服務及／或報關（如需要）。有關更多詳情，請參閱本節下文「運輸及交付」一段。

執行階段

現場安裝及測試

於設備到達指定場地後，我們通常會根據舞台圖紙進行設備的現場安裝。我們將會調配我們的視像技術員及來自我們香港項目分包商的其他安裝工人開展安裝工作，視乎所需視像顯示設備的數量及項目的複雜程度，該工作可能持續一至五天。對於在中國舉行的音樂演唱會，當地舞台工程公司通常會提供額外臨時工協助我們交付及安裝設備。

在所有視像顯示設備安裝後，我們將於彩排階段在現場進行數輪測試，以確保該等設備運行正常。

業 務

操作視像控制單元及提供現場技術支持

為顯示理想視像效果，我們的視像技術員留駐現場操作視像控制單元並提供其他技術支援及維修服務以解決可能出現的任何技術問題。我們的項目經理及／或指定為主管的經驗豐富的視像技術人員亦將在場監控及監督整體運作。

拆卸設備及進行完工後檢查

於項目完成後，設備將會被拆卸並交回我們的倉庫，全面檢查任何損壞及／或故障。我們的項目經理將監督拆卸過程以確保恰當進行。

然而，對於需要維修及改裝以作其後用途的設備，在其被運回倉庫之前，我們會先將其送交我們的深圳辦事處作進一步處理。我們的倉管員將就流行音樂演唱會或其他現場活動項目(如適用)下一站所用該設備的分配、包裝及／或運輸作出相應安排。

收取尾款

於項目完成後，我們將向客戶開具發票，要求其支付尾款。根據簽署的報價及／或協議，我們的客戶通常須於項目完成後的30至90天內支付尾款。

其他現場活動及設備租賃

對於其他現場活動，我們主要側重於提供視像顯示設備、現場安裝有關設備以及包括操作視像控制單元在內的一般技術支援。我們在提供諮詢及定製視像顯示解決方案時一般採取不太主動的處理態度，惟亦可能應客戶要求提供有關服務。

就設備租賃而言，我們的客戶通常在我們倉庫提取並歸還我們的視像顯示設備。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件所載資料時，須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

我們的預期項目

下文載列根據截至二零一七年三月三十一日的手頭合約以及已發出但未拒絕的報價得出的預期項目演出數量變動：

	截至五月三十一日止年度		截至十一月三十日止六個月	截至三月三十一日止四個月
	二零一五年	二零一六年	二零一六年	二零一七年
根據截至相關期間初已授予合約及已發出但未拒絕報價得出的未完成演出數量	3	26	4	94
根據相關期間授予的新合約得出的演出數量：				
– 在中國舉行的巡迴演唱會A	–	–	80	–
– 其他流行音樂演唱會及現場活動	–	–	–	2
	–	–	80	2
根據相關期間已發出但未拒絕新報價得出的演出數量 (附註1)：				
– 在中國以外地區舉行的巡迴演唱會A	–	–	23	9
– 其他流行音樂演唱會及現場活動	351	511	269	236
	351	511	292	245
相關期間完成的演出數量	(328)	(533)	(282)	(247)
於相關期間末的未完成演出數量：				
– 根據已授予合約	0	0	62	50
– 根據已發出但未拒絕的報價 (附註1)	26	4	32	44
	26	4	94	94 (附註2)

附註：

- 我們在確定預期項目時已計入已發出但未拒絕的新報價，因為就於往績記錄期內發出的報價而言，我們的成功率至少為94%。詳情請參閱本節上文「業務模式－報價的發出及接納」一段。
- 在根據已授予合約得出的50場未完成演出中，佔48場演出的巡迴演唱會A會在中國舉行。現時預計17場及31場巡迴演唱會A的演出將分別於截至二零一七年五月三十一日及二零一八年五月三十一日止年度完成；而於二零一七年三月三十一日就巡迴演唱會A的預期項目價值約為21.9百萬港元，其中約8.0百萬港元及13.9百萬港元預計分別於截至二零一七年五月三十一日及二零一八年五月三十一日止年度確認。根據所得合約其餘兩場未進行演出屬於將在中國舉行的另一流行音樂演唱會。在根據已發出但未拒絕報價得出的44場未完成演出中，全無屬於巡迴演唱會A，而在上述44場演出中，18場演出及26場演出分別會在中國及香港舉行。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件所載資料時，須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

根據截至二零一七年三月三十一日的手頭合約及已發出但未拒絕的報價，現時預計在94場未完成演出中，59及35場演出將分別於截至二零一七年五月三十一日及二零一八年五月三十一日止年度完成；而於二零一七年三月三十一日我們預期項目的價值（即未完成演出的預計合約總價值）約為30.0百萬港元，其中約15.4百萬港元及14.6百萬港元預計分別於截至二零一七年五月三十一日及二零一八年五月三十一日止年度確認。

然而，我們的預期項目未必如上文所示實現，請參閱本文件「風險因素－我們的預期項目須進行意外調整及取消，故此可能無法反映未來經營業績」一段。

我們的客戶

二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政年度上半年，我們分別向31名、29名及24名客戶提供視像顯示解決方案。我們的客戶主要為現場活動行業的中介人及大致上可分為兩類：(i)製作公司－參與宣傳及協調現場活動籌備的公司；及(ii)舞台工程公司－主要參與為舉辦流行音樂演唱會各種技術方面提供服務的公司。我們亦為唱片公司及企業客戶提供服務，為其現場活動提供視像顯示解決方案。

下表載列於所示期間客戶數目以及我們按客戶類型劃分的收益明細及其各自佔我們收益總額的百分比：

	截至五月三十一日止年度						截至十一月三十日止六個月		
	二零一五年			二零一六年			二零一六年		
	客戶數	百萬港元	佔收益總額的百分比	客戶數	百萬港元	佔收益總額的百分比	客戶數	百萬港元	佔收益總額的百分比
製作公司	11	9.6	35.6	15	9.5	23.3	12	7.7	29.1
舞台工程									
公司	9	16.0	59.7	9	28.3	69.3	6	16.4	61.7
其他 ^(附註)	11	1.2	4.7	5	3.0	7.4	6	2.5	9.2
總計	31	26.8	100.0	29	40.8	100.0	24	26.6	100.0

附註：其他客戶包括唱片公司及企業客戶。

五大客戶

二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政年度上半年，我們的五大客戶合共分別佔我們收益總額的約85.2%、79.7%及78.9%，而最大客戶分別佔我們收益總額的約47.8%、36.8%及24.4%。根據Frost & Sullivan報告，香港流行音樂演唱會市場集中，由

業 務

約三間舞台工程公司及四間製作公司主導。按收益計，該等舞台工程公司及製作公司於二零一五年佔內容提供市場約90%，其中約70%由三間舞台工程公司佔有，約20%由四間製作公司佔有。我們認為，五大客戶對我們收益總額的重大貢獻反映了該鮮明的行業格局。

憑藉我們良好的聲譽、斐然的往績記錄及向客戶提供優質的定製視像顯示解決方案的強大實力，於往績記錄期我們與五大客戶已維持一至七年的業務關係。尤其是，我們已與我們於往績記錄期內的最大客戶之一藝能工程有限公司建立約七年的穩固業務關係，並是為其流行音樂演唱會項目提供視像顯示解決方案的首選合作夥伴。

鑒於以下各項，董事認為我們的客戶將繼續聘請我們為其未來項目提供視像顯示解決方案，特別是巡迴演唱會A完成後：

- (i) 根據Frost & Sullivan報告，製作公司及舞台工程公司委聘其現場活動的視像顯示解決方案供應商時一般重視服務的可靠性。
- (ii) 我們已確立的聲譽及歸因於嚴格品質控制政策所提供優質可靠視像顯示解決方案的能力以及內部維修及技術支持的能力令我們從競爭對手中脫穎而出。
- (iii) 我們的視像顯示設備種類數目繁多，令我們可滿足客戶作不同用途及作大型音樂演唱會或活動的需求。
- (iv) 多年來我們向客戶展示我們的能力、視像顯示解決方案的品質及可靠性，重複業務充分說明取得客戶對我們服務的信賴及信心。二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政年度上半年，我們分別約79.7%、72.0%及56.9%收益由回頭客貢獻，彼等於緊接的上年度聘請我們提供視像顯示解決方案。
- (v) 我們已於多年營運中就其他舞台要素(如音響及燈光)與服務供應商發展緊密聯繫及合作關係。這有助形成團隊間的協調以高效合作，從而更好達致客戶的目標。
- (vi) 我們具備為眾多藝人／樂隊提供服務的良好往績記錄。於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們獲委聘在逾800場流行音樂會中為共超過190名香港及非香港藝人／樂隊提供視像顯示解決方案。這表明我們有豐富經驗及能力提供能夠滿足各種客戶要求的視像顯示解決方案。最近我們獲委聘作為視像顯示解決方案供應商的巡迴演唱會A演出成功，亦為我們進一步發展業務提供頗大營銷支持。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件所載資料時，須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

於往績記錄期內，我們並無與客戶產生任何糾紛，亦無接獲任何客戶投訴，而可能會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響。

我們亦不時收到新客戶對費用報價及視像顯示解決方案範圍詳情的查詢，持續拓寬了我們的客戶基礎。我們相信，我們擴大在上海的業務及宣傳我們針對企業活動及展覽的視像顯示解決方案的業務策略，將使我們能夠把握來自更廣闊客戶基礎的更多業務機會。有關進一步詳情，請參閱「業務－我們的業務策略」一段。

下表載列於往績記錄期我們五大客戶的詳情：

二零一五財政年度

客戶	客戶類型	直至最後實際 可行日期與 本集團有業務 關係的 概約年數	於二零一五財政 年度本集團 提供視像顯示 解決方案的 演出數目	收益 (百萬港元)	佔我們收益總額 的百分比(%)
客戶A <small>(附註1)</small>	舞台工程公司／製作公司	7	205	12.8	47.8
客戶B	製作公司	7	48	3.6	13.4
客戶C	製作公司	7	15	3.2	11.9
客戶D	製作公司	2	2	2.3	8.4
客戶E	製作公司	4	2	1.0	3.8
總計：			272	22.9	85.2

二零一六財政年度

客戶	客戶類型	直至最後實際 可行日期與 本集團有業務 關係的 概約年數	於二零一六財政 年度本集團 提供視像顯示 解決方案的 演出數目	收益 (百萬港元)	佔我們收益總額 的百分比(%)
客戶A <small>(附註1)</small>	請參閱上文	7	180	15.0	36.8
客戶F	舞台工程公司	1	26	6.3	15.4
客戶B	請參閱上文	7	53	4.9	12.0
客戶G	舞台工程公司	1	58	4.8	11.9
客戶H	唱片公司	1	零 <small>(附註2)</small>	1.5	3.7
總計：			317	32.5	79.7

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件所載資料時，須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

二零一七財政年度上半年

客戶	客戶類別	截至最後實際 可行日期與 本集團有業務 關係的 概約年數	二零一七 財政年度 上半年本集團 提供視像顯示 解決方案的 演出次數	收益 (百萬港元)	佔收益總額 的百分比(%)
IEC Group	舞台工程公司	0.5	18	6.5	24.4
客戶G	請參閱上文	1	43	5.0	18.9
客戶A ^(附註1)	請參閱上文	7	98	4.4	16.7
客戶C	請參閱上文	7	24	3.1	11.5
客戶J	製作公司	1	15	2.0	7.3
總計：			198	21.0	78.9

附註：

1. 客戶A包括同一集團內的兩家公司，其中一家為舞台工程公司，而另一家為製作公司。於往績記錄期內，我們與該兩家公司均有業務來往。
2. 我們僅向該客戶提供設備租賃服務。

二零一六年七月，我們獲IEC Group委聘就巡迴演唱會A提供視像顯示解決方案。IEC Group是由香港一名知名燈光設計師(巡迴演唱會A的技術總監)成立及全資擁有的公司，以提供有關燈光效果設計的服務並向其他服務供應商分包視像顯示解決方案等其他技術服務。上述燈光設計師已負責為參與巡迴演唱會A演出的藝人設計燈光效果多年。基於手頭合約及於二零一七年三月三十一日已發出但未拒絕的報價，現預計巡迴演唱會A的81場演出將於截至二零一七年五月三十一日止年度前完成，約佔同年預計進行的流行音樂演唱會演出總數的25.4%。根據董事現時可得最新資料，預計我們同期內的流行音樂演唱會總收入接近一半將來自巡迴演唱會A。

除我們的控股股東之一張先生於客戶D中擁有約9.4%的股權外，據董事所知，於往績記錄期內，概無董事或彼等各自的緊密聯繫人或擁有本公司已發行股本5%或以上的任何股東於上述任何五大客戶(按同一集團成員公司分組)擁有任何權益。除上文所披露者外，我們於往績記錄期的五大客戶均為獨立第三方。

長期協議

鑒於我們業務模式以項目為基準的性質，我們通常不會與我們的客戶訂立長期合約。我們按逐個項目基準在客戶詢盤時編製報價。然而，我們可能會因項目延期而與我們的客戶訂立長期協議。二零一六年七月，我們就將於中國舉行的巡迴演唱會A的演出與IEC Group訂立長期協議。

業 務

長期協議（「協議」）的主要條款概述如下：

- 服務範圍： 我們應負責：
- (i) 提供指定視像顯示設備及其他配套硬件；
 - (ii) 交付、現場安裝及拆卸視像顯示設備；
 - (iii) 在排練及音樂演唱會演出期間對視像顯示設備進行測試及微調；及
 - (iv) 維護及維修視像顯示設備以及提供一般的現場技術支持，以便產生理想的視像顯示效果。
- 合約期限： 二零一六年六月三十日至二零一八年七月三十一日
- 將參與的音樂演唱會
最低數目： 80場（將在中國舉行）^{（附註1）}
- 按金： 我們的客戶應在簽訂協議時向我們支付按金，該按金將從就每場音樂演唱會應付我們的費用中扣除。^{（附註2）}
- 價格調整規定：
- 我們就每場音樂演唱會收取服務費。
 - 我們的客戶將獲得從第81場音樂演唱會及第121場音樂演唱會起分別應付我們費用的20%及30%折扣。
- 付款期限： 每個城市的音樂演唱會完成後三天內。
- 須交付服務的質素：
- 我們的服務應符合協議規定，以產生特定視像顯示效果。
 - 我們須負責為及時產生特定視像顯示效果而涉及的任何額外糾正成本，否則我們須就客戶的損失支付損害賠償。
- 其他權利及責任：
- 倘我們須對員工在現場運作過程中對音樂演唱會場地的設施或設備造成的任何損壞或損失負責，我們應對客戶作出彌償。我們的客戶有權從根據協議應付我們的任何費用中扣除應彌償金額。

業 務

- 在未經客戶事先書面同意的情況下，我們不得分包我們將履行服務的任何部分。
 - 一旦違反協議，非違約方有權要求違約方履行其於協議下的責任。違約方應對非違約方遭受的任何經濟損失負賠償責任，如由於違約造成的實際及其他合理可預測損失。
- 終止：
- 除非另有協定，否則協議可在以下情況下終止：
 - (i) 雙方一致同意；
 - (ii) 倘一方違反協議規定且未能在一定時間內補救該違約行為，則由非違約方終止；
 - (iii) 倘一方違約導致音樂演唱會取消，則由非違約方終止；
 - (iv) 發生任何不可抗力事件；
 - (v) 音樂演唱會項目因監管要求而夭折；及
 - (vi) 發生任何其他妨礙協議目的的事件。
 - 倘以任何有關理由終止協議，我們將扣除我們在履行服務時合理產生的成本，並將已付費用的超出金額償還予客戶。由於截至最後實際可行日期本集團就流行音樂演唱會A所承擔的設備購買成本已超越我們收取的按金金額，董事相信，根據本終止條款，本集團收取的按金毋須退還，原因是設備購買成本應被視為在履行我們服務過程中所合理承擔的成本。

附註：

1. 待於首場演唱會演出開始起計一年內完成(即二零一七年十月前)
2. 於簽署協議後，我們收到按金人民幣3百萬元，該按金會在中國舉行的首80場演出期間攤銷，並從就根據相關發票的每場音樂演唱會演出應付我們的費用中扣除。截至最後實際可行日期，47場巡迴演唱會A演出在中國舉行，且根據董事現時可得最新資料，另有33場巡迴演唱會A演出將於二零一七年十月前在中國舉行，故我們已收按金預計於二零一七年十月前全數攤銷。

董事認為，除非本集團在提供視像顯示解決方案期間被發現嚴重犯錯，對演出的質量造成嚴重不利影響或導致演出嚴重受阻或停止，否則IEC Group不大可能終止協議，原因是難以在巡迴演唱會舉行期間於短時間內找到合適的替代公司，特別是當巡迴演唱會A剩餘演出的時間緊湊，且包括視覺效果在內的製作細節已獲各方同意及確認。根據巡迴演唱會A的最新時間表，自二零一六年十月巡迴演唱會A開始至二零一七年八月，每月已經及將會安排

業 務

演出且平均每月已經及將會舉行約九場演出。在若干月份，時間表特別緊張，例如，共有21場演出於二零一六年十二月在香港舉行。董事確認，自巡迴演唱會A開始直至最後實際可行日期，我們一直以令人滿意的方式提供視像顯示服務，並無接獲IEC Group有關我們所提供解決方案質量的任何投訴，亦無與協議客戶發生任何重大糾紛，導致本集團面對未決或受威脅的申索。

董事亦認為，如果參與巡迴演唱會A演出的藝人由於任何其無法控制的事件（例如健康問題或任何意外或其他原因造成的受傷）而不能執行其演出，則在實際中該協議可能會被終止。然而，董事確認，於最後實際可行日期，他們並不知悉亦無合理理由相信，藝人目前有任何健康問題，可能妨礙其繼續於演唱會演出。此外，鑑於已完結的巡迴演唱會A的演出順利進行，以及過往相關藝人的演唱會均取得成功，董事認為，提前終止協議的可能性很小。

在由於有關藝人的健康問題或受傷而導致巡迴演唱會A的已排期演唱會演出被取消的不大可能情況中，本集團不會獲得IEC Group的合同賠償，但董事相信，倘同一巡迴演唱會的演唱會演出之後重新排期，本集團會獲委聘提供視像顯示服務。根據董事的了解並經Frost & Sullivan確認，如果由於對手方無法控制的事件（例如有關藝人的健康問題或受傷）而導致演唱會演出無法舉行，視像顯示服務供應商（例如本集團）通常不會獲得合同賠償。

再者，我們認為(1)巡迴演唱會A組織人與其服務供應商（包括IEC Group）之間及(2) IEC Group與本集團之間由於難以在巡迴演唱會舉行期間於短時間內找到合適的替代公司（如上文所述）沿價值鏈存在相互及互補依賴關係。因此，在項目進行期間不大可能冒著令巡迴演唱會A中斷並就巡迴演唱會A產生額外成本的風險終止服務供應商（包括IEC Group）的服務或協議。董事認為該附加成本可能屬重大，乃鑒於替換供應商將需要在短時期內購買適合巡迴演唱會A的新視像顯示設備（無論定制與否），並就提供視像顯示解決方案安排物流及其他籌備工作。在不大可能發生協議或巡迴演唱會A價值鏈上游各對手方之間其他協議提前終止的情況下，董事確認我們業務的可持續性將不會受到重大不利影響，理由如下：

- (i) 已收回94.0%的設備採購投資：自巡迴演唱會A開始至二零一七年三月三十一日，我們就已在中國、香港、台灣及新加坡完成的巡迴演唱會A所有演出的服務費達19.8百萬港元，已由IEC Group悉數結清。IEC Group截至二零一七年三月三十一日就巡迴演唱會A已向我們作出的付款總額（包括我們於簽署協議時已收取的按金）約為21.9百萬港元，佔本集團就巡迴演唱會A採購視像顯示設備成本的約94.0%。

業 務

- (ii) 在巡迴演唱會A中應用設備的其他用途：就巡迴演唱會A新購買的設備已擴大本集團視像顯示設備的範圍並增加其存貨，有關設備可調配以滿足我們客戶的不同需要，從而提升本集團提供各種定制解決方案的能力。董事預期，我們就巡迴演唱會A所購買視像顯示設備(非定制)70%以上(按購買成本計)可用於我們即將進行的其他項目。至於其餘設備，用於巡迴演唱會A的部分LED顯示屏亦可修改為其他形狀和用途的LED顯示屏，可用於我們的其他項目，成本視乎將予修改的LED顯示屏的形狀和應用而定。倘發生不太可能發生的提前終止協議情況，董事計劃(i)調配部分該類設備用於本集團計劃使用租賃視像顯示設備以提供其視像顯示解決方案的即將進行項目，及(ii)就擴展上海業務重新制定設備採購計劃(如設備採購時間表)，並把就巡迴演唱會A購買的部分設備重新分配至我們在上海的倉庫。
- (iii) 具備從眾多藝人／樂隊取得業務的良好往績記錄：本集團從未亦不會過度依賴任何單一藝人或項目，且若任何單一藝人的項目終止亦不會對本集團業務的持續能力產生任何負面影響。本集團於往績記錄期內及直至最後實際可行日期自超過190名香港及非香港藝人／樂隊取得超過800場流行音樂演唱會演出的業務委聘，往績有目共睹。由於該良好往績記錄以及我們可用的設備及人力資源增加，董事深信，倘發生不太可能發生的提前終止協議情況，我們將處於更有利地位，能夠取得其他業務委聘以取代巡迴演唱會A。此外，作為本集團的部分業務策略，本集團計劃在不久的將來增強其提供企業活動及展覽視像顯示解決方案的業務據點。預期未來提供企業活動及展覽的視像顯示解決方案應佔收入將會持續增長。

除上文所披露者外，於往績記錄期內，我們並無與客戶訂立任何長期合約。

我們的供應商

我們的供應商主要為LED顯示屏、投影機及視像控制單元製造商。我們的大部分視像顯示設備及配套硬件均在中國採購，而其餘部分採購自美國、比利時及英國。於二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政年度上半年，我們購買該等設備及部件的成本分別為約11.2百萬港元、10.0百萬港元及32.3百萬港元。

我們根據多項標準(其中包括彼等產品的質量、往績記錄、業務規模、生產週期及成本)選擇視像顯示設備及配套硬件的供應商。我們相信，憑藉該等選擇標準，加上我們對供應商的嚴格質量控制，採購不合格設備的風險將降至最低。有關我們質量控制措施的其他詳情，請參閱本節下文「質量控制」一段。於往績記錄期內，我們在採購視像顯示設備時並無遇到任何重大困難，而我們的供應商並未發生任何供應短缺、嚴重質量瑕疵或設備交付的重大延誤，從而對我們的項目造成重大干擾。

業 務

五大供應商

於二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政年度上半年，向我們五大供應商支付的費用合共分別佔我們的視像顯示設備採購總額約96.9%、75.2%及93.7%，相關期間我們的最大供應商佔我們視像顯示設備採購總額約68.2%、23.5%及68.0%。董事相信，市場上已有可供選擇的替代供應商能以具競爭力的價格向我們供應具可資比較質素的視像顯示設備，使我們可向客戶順利交付視像顯示解決方案，以及管理採購設備的成本波動。因此，儘管購買自我們的五大供應商佔往績記錄期內我們設備採購總額的重大部分，董事相信我們於購買視像顯示設備方面並無嚴重依賴任何特定的供應商。

往績記錄期內，我們已與五大供應商建立一至五年的業務關係。尤其是，我們已與兩大供應商分別建立三年及四年的業務關係。我們相信，我們與供應商保持穩定關係使我們能夠以優惠價格採購我們所需的視像顯示設備，以維持我們的盈利能力。

下表載列於往績記錄期我們五大供應商的詳情：

二零一五財政年度

供應商	主要業務活動	直至最後實際 可行日期有 業務關係 的概約年數	購買金額 (百萬港元)	佔視像顯示 設備採購 總額的 百分比(%)
供應商A	設計及製造LED顯示屏	3	7.7	68.2
供應商B	設計及製造LED顯示屏、 投影機及視像控制單元	5	2.4	21.1
供應商C	設計及製造視像控制單元	1	0.5	4.5
供應商D	供應視像控制單元	5	0.2	2.2
供應商E	設計及製造投影屏幕	4	0.1	0.9
總計			10.9	96.9

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件所載資料時，須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

二零一六財政年度

供應商	主要業務活動	直至最後實際 可行日期有 業務關係 的概約年數	購買金額 (百萬港元)	佔視像顯示 設備採購 總額的 百分比(%)
供應商A	請參閱上文	3	3.1	23.5
供應商B	請參閱上文	5	2.7	20.8
供應商F	製造LED產品	1	2.0	15.0
供應商G	分銷音響、燈光及 廣播設備	1	1.4	10.7
供應商H	設計及製造LED產品	1	0.7	5.2
總計			9.9	75.2

二零一七財政年度上半年

供應商	主要業務活動	直至最後實際 可行日期有 業務關係 的概約年數	購買金額 (百萬港元)	佔視像顯示 設備採購 總額的 百分比(%)
供應商A	請參閱上文	3	21.9	68.0
供應商H	請參閱上文	1	4.4	13.6
供應商I	設計及製造LED產品	0.5	1.7	5.4
供應商B	請參閱上文	5	1.5	4.7
供應商J	提供視像控制單元的 編程、運作及買賣服務	0.5	0.7	2.0
總計			30.2	93.7

據董事所知，於往績記錄期內，概無董事或彼等各自的緊密聯繫人或擁有本公司已發行股本5%或以上的任何股東於上述任何五大供應商(按同一集團成員公司分組)擁有任何權益。我們於往績記錄期的五大供應商均為獨立第三方。

於往績記錄期內，我們並無與供應商訂立任何長期合約，而我們的購買訂單乃逐項簽訂。

我們的分包商

於往績記錄期內，我們已從一家人力資源公司(為一名獨立第三方)獲得更多安裝工人以協助我們視像顯示設備的現場安裝及拆卸，因為該等過程需要繁重的人工操作及或屬勞

業 務

動密集型。董事認為，我們與分包商維持良好業務關係。我們選擇分包商的基準包括彼等服務的可靠性、質量及可用性。

我們與分包商的當前生效協議的主要條款概述如下：

期限：	自二零一六年六月一日起12個月
分包商的責任：	分包商負責： <ul style="list-style-type: none">(i) 提供臨時安裝工人在我們指定的地點進行視像顯示設備的安裝及拆卸工作；及(ii) 為臨時安裝工人投購職工賠償保險。
最低分包金額：	每年2.4百萬港元
分包費基準：	每名工人每9小時750港元；每名工人每小時加班工資110港元
終止：	雙方可透過向對方發出不少於45天的通知終止協議

於二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政年度上半年，我們的分包成本總額分別約為3.0百萬港元、3.2百萬港元及3.3百萬港元，佔服務成本總額約18.1%、13.8%及24.2%。

董事認為，分包我們視像顯示設備的現場安裝及拆卸工作為我們管理人力帶來靈活性並能提高我們的營運能力。於往績記錄期內，我們在為項目尋找安裝工人時並無遇到任何重大困難。此外，儘管我們將該等現場工作外判予分包商，我們的項目經理或指定為主管的經驗豐富的視像技術人員仍負責監控及監督安裝工人進行的工作，以確保設備安全妥當地安裝及拆卸。有關我們質量控制措施的更多詳情，請參閱本節下文「質量控制」一段。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無收到客戶對分包商所進行操作或服務質量提出的任何重大申索或投訴。

定價政策

釐定價格時，我們將考慮多項因素，包括所需設備的種類及數量、項目期限、現場安裝、拆卸及操作設備所需人力水平以及設備運輸成本。經磋商達成協定價格後，我們通常會向客戶出具報價。我們的客戶通常以支票或直接存款結清付款。

業 務

信貸政策

我們可授予30天至90天不等的信貸期，惟須受限於多項因素，包括與客戶的任何過往交易及業務關係，以及客戶的背景及信貸狀況。我們已實施嚴格的信貸控制政策及程序，定期監控我們的營運資金以盡量減低信貸風險。董事及其他高級管理層對客戶的信貸狀況、付款記錄及任何逾期付款進行年度信貸審查，以調整未來任何項目的信貸期。我們的會計人員亦會審查我們的應收賬款記錄，並跟蹤任何未付款項。此外，在發票日期後30天，我們將向客戶發送每月應收賬款報表。

銷售及營銷

我們認為自身成功及客戶來源主要歸因於定製視像顯示解決方案的質量及多年來我們在業內贏得的聲譽。我們通過新客戶的直接聯絡建立初步業務關係，彼等可能由現有客戶轉介或在當前或過往項目中見識到我們的視像顯示解決方案能力。受惠於我們在香港流行音樂演唱會視像顯示解決方案行業奠定的市場領導者地位，我們接獲現有客戶源源不斷的轉介，不會嚴重依賴營銷工作或廣告活動促進我們的銷售。於二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政年度上半年，我們分別約79.7%、72.0%及56.9%的收益來自回頭客，彼等於緊接的上年度聘請我們提供視像顯示解決方案。回頭客的收入貢獻由二零一六財政年度的約72.0%減至二零一七財政年度上半年約56.9%，主要是由於本集團二零一七財政年度上半年自IEC Group所得收入貢獻約24.4%所致。IEC Group是同期我們的最大客戶，於緊接的上年度並無委聘我們提供視像顯示解決方案。

此外，執行董事楊先生在發展新業務聯繫、處理新客戶詢問以及管理客戶關係方面發揮著積極作用。另一執行董事譚先生亦自二零零九年加入本集團並於交付視像顯示解決方案時與客戶頻繁聯絡。在二人及項目經理的管理及領導下，近約七年來我們已與最大客戶建立牢固穩定的業務關係，並成為向其流行音樂演唱會提供視像顯示解決方案的首選合作夥伴。定期與主要客戶會面亦使我們能夠推廣我們的服務。

季節性

由於項目安排緊密，我們的整體銷售通常不會出現重大季節性波動，但由於春節假期我們的業務流一般於一月及二月放緩。

業 務

我們的視像顯示設備

我們擁有的顯示設備可分為三大類：(i) LED顯示屏；(ii) 投影機；及(iii) 視像控制單元。上述設備現時存放於我們位於香港、廣州及上海的三個倉庫。

以下載列於二零一六年十一月三十日我們視像顯示設備的賬面淨值明細。

視像顯示設備	於二零一六年 十一月三十日 (百萬港元)
LED顯示屏	44.1
投影機	4.5
視像控制單元	4.2
小計	52.8
其他 ^(附註)	13.6
總計	66.4

附註：其他視像顯示設備包括設備運送箱、電力及信號電纜、配電裝置、投影幕布及各項配套設備及工具。

LED顯示屏

LED顯示屏由多個安裝在與電源相連接的外殼的LED模組組成。LED模組由照亮顯示圖片及視頻圖像顯示面的LED節點形成的矩陣組成。單個LED模組可組裝成多種尺寸與形狀的LED顯示屏，達到理想的視像顯示效果及增強整體舞台設計。LED顯示屏是戶內外現場活動顯示視像內容的理想選擇，因為可憑藉高分辨率遠距離清楚觀看畫面。LED顯示屏亦可用於廣播現場錄像並為舞台創造流動背景，以增強整體視覺效果。隨著LED技術的發展，靈活的LED顯示屏(如網格LED及可折疊LED)越來越受歡迎，為現場活動營造特別的視像顯示效果。

我們的視像顯示設備包括各種規格、大小及形狀的多種LED顯示屏。我們的高級LED顯示屏能夠顯示不同格式(包括全高清、2K及4K分辨率)的視頻圖像。於二零一六年十一月三十日，我們擁有38,197塊LED顯示屏，覆蓋顯示面總面積達約7,523平方米。鑒於如此多樣的LED顯示屏可供使用，我們可向客戶提供定製且靈活的視像顯示解決方案。

業 務

下圖展示我們其中一塊LED顯示屏以作說明之用。



然而，觀眾的觀看角度可能影響其對我們LED顯示屏所產生最佳視像顯示效果的感知。為提升觀眾的視覺體驗，我們在規劃將使用的LED顯示屏數目以及顯示屏的安裝位置時會考慮現場的佈局。受惠於我們廣泛而多樣的LED顯示屏，我們可制定靈活的視像顯示解決方案，以克服場地的空間限制，如在場地及升降舞台周圍安裝LED顯示屏。

下圖展示我們其中一個投影機型號以作說明之用。



業 務

投影機

投影機為在顯示面上投射影像展示理想視像顯示效果的主要系統硬件。隨着投射製圖技術的進步，投影機可用於將影像投射到3D物體表面，以模擬虛擬環境及營造動畫及動態視覺效果以吸引觀眾。我們有各種型號的多款投影機，適用於不同投影幕布尺寸和投影距離，包括光輸出高的高流明投影機，可在200米外以高分辨率投射影像。於二零一六年十一月三十日，我們擁有25台投影機。

然而，投射影像的質量可能在強光下受影響。投射亦可能被舞台上移動的物體擋住，從而可能擾亂現場活動的流程。因此，我們一般結合使用投影機及LED顯示屏為客戶設計最佳的視像顯示解決方案。

視像控制單元

視像控制單元對展現流暢的視像顯示效果至關重要，因為視像控制單元會從不同的LED顯示屏接收視頻信號，進行處理及同步。我們的視頻技術人員利用視像控制單元，根據現場活動目的控制展示視頻內容的時間，從而營造不同視像顯示效果，進行視頻現場直播。於二零一六年十一月三十日，我們擁有94台視像控制單元。

下圖展示我們其中一部視像控制器(一種視像控制單元)以作說明之用。



業 務

設備的可使用年期

下表列示於二零一六年十一月三十日我們按類別劃分的視像顯示設備、其各自估計可使用年期、服務年期及估計餘下可使用年期的明細。

	估計平均 可使用年期 (附註1)	可使用年期 的估計區間 (附註1)	平均服務 年期	服務年期 的區間	估計平均 餘下可使用 年期	餘下可使用 年期的 估計區間
	(年)	(年)	(年)	(年)	(年)	(年)
LED顯示屏	7.5	3.0至8.0	1.6	0.1至5.0	5.9	2.9至7.9
投影機	8.0	8.0	2.9	1.1至5.0	5.1	3.0至6.9
視像控制單元	8.0	8.0	3.0	0.1至5.4	5.0	2.6至7.9
加權平均 (附註2)	7.6	不適用	1.9	不適用	5.7	不適用

附註：

1. 上述設備的可使用年期乃基於具有類似性質及功能的設備的實際可使用年期的過往經驗估計。
2. 加權平均可使用年期、服務年期及餘下可使用年期乃參照各視像顯示設備於二零一六年十一月三十日的成本(不計已悉數減值者)計算。

我們按八年可使用年期對視像顯示設備計提折舊，惟為某特定項目／活動定製特別設計者除外。此類設備按項目／活動持續期間計提折舊。於二零一七財政年度上半年，我們採購成本約23.3百萬港元的新設備，為時間跨度預計約三年的巡迴演唱會A提供視像顯示解決方案。有關新設備中，約5.7百萬港元為專為巡迴演唱會A定製的形狀不規則的LED顯示屏，將按巡迴演唱會A的估計持續期間(即三年)計提折舊。巡迴演唱會A的有關定製設備的估計使用壽命乃根據巡迴演唱會A的預期持續時間確定。截至最後實際可行日期，巡迴演唱會A已在中國以外多個地區(例如新加坡、香港、台灣)舉行且有關演出由單獨報價涵蓋，而協議僅涵蓋協議期間在中國舉行的巡迴演唱會A的演出。據董事作出一切合理查詢後所知及所信，巡迴演唱會A為涵蓋中國境外地區(例如東南亞及其他大洲的國家)的世界巡迴演唱會，預計持續約三年。考慮到上述情況及設備狀況，董事認為，估計定製設備的使用壽命為三年屬合理。

董事認為八年的使用年期對於我們的LED顯示屏而言乃屬合理，理由如下：

- 耐用性：根據Frost & Sullivan報告，LED可合理預期的理論使用年期約為13.7年。詳情請參閱本文件「行業概覽－香港視像顯示解決方案行業－概覽」一段；

業 務

- 我們定期維護的能力：我們已在中國深圳設立維修及維護設施以確保我們的LED顯示屏保持最佳性能狀況。我們亦已投資定制運輸箱用於儲存及運輸LED顯示屏，以盡量減少物理損壞的可能性；及
- 未來需求：根據Frost & Sullivan報告，預計流行音樂演唱會市場對全高清畫質格式的需求於未來十年將會持續。

截至二零一六年十一月三十日我們的視像顯示設備的服務年期最多只有約5.4年，儘管截至本文件日期我們的營運歷史約為八年，理由如下：

- 楊先生於二零零九年成立本集團時，我們主要倚賴從第三方租用的LED顯示屏以及二手投影機及視像控制單元提供視像顯示解決方案。隨著業務持續發展，我們自二零一零年起開始採購自身的LED顯示屏。
- 於二零一三財政年度或前後，在音樂會市場，標清畫質視像技術格式已基本上被全高清畫質視像技術格式取代，因為與標清畫質視像技術格式相比，高清畫質視像技術格式不僅解析度遠遠較高，同時大大縮減了現場錄製與回放之間的時滯。由於該技術進步，我們將所有僅可支持標清畫質視像技術格式的視像顯示設備（賬面淨值總額2.1百萬港元）作減值處理，並以能支持全高清畫質視像技術格式的設備取代。
- 二零一一年及二零一二年從相關供應商採購的若干LED顯示屏，因其生產過程中使用的二極管有問題而被視為質量不達標，且不值得維修。因此，我們將該等LED顯示屏作減值處理，並以新一批LED顯示屏取代。新的LED顯示屏於二零一三財政年度由另一供應商在我們設備開發及保養團隊的密切監督下製造。

由於上述原因，於二零一六年十一月三十日，我們視像顯示設備的服務年期僅為約5.4年。此外，我們並無任何與設備餘下可使用年期掛鈎的設備更換計劃，原因為本集團在計及本節上文「設備管理及利用」一段所述多種因素的情況下按需要採購新設備，且我們的董事相信，憑藉我們自身的內部維修及保養能力，部分設備在估計可使用年期屆滿後仍可使用。

設備管理及利用

我們的視像顯示設備應有盡有，數量繁多，能及時滿足客戶的多元化需要。我們根據客戶的預計訂單、項目要求、視像顯示技術的趨勢及發展以及基於行業經驗評估市場對設備產生的視像顯示效果的接受度等多項因素採購設備。

業 務

我們尋求維持設備的最佳利用率，以自採購中獲利。為監控我們的設備利用情況，我們定期清點設備，並將設備詳情記錄於中央數據庫。為加強設備管理，我們亦就項目編製設備表，列明出庫設備的類型及數量以及預計回庫日期。

下表載列我們三大類視像顯示設備(即LED顯示屏、投影機及視像控制單元)於二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政年度上半年的利用率：

類別	利用率 ^(附註1)		
	二零一五 財政年度	二零一六 財政年度	二零一七 財政年度上半年
LED顯示屏	45.3%	52.9%	58.4%
投影機	33.7%	59.0%	57.2%
視像控制單元	55.7%	94.6%	93.7%
加權平均 ^(附註2)	44.8%	59.4%	61.5%

附註：

1. 利用率按「某類視像顯示設備所使用天數(相等於(i)實際演出／活動天數，(ii)設備安裝四天，及(iii)設備拆除兩天之和)」除以「該設備扣除預留的檢查、維修及維護天數(每年35天)後可供出租的天數」計算得出。就LED顯示屏，計算利用率亦計及項目所需LED顯示屏總數的額外5%，用作後備顯示屏。
2. 加權平均利用率參照相關視像顯示設備於二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政年度上半年的平均賬面淨值計算。

上述各類視像顯示設備的利用率指各類別不同規格及型號設備的加權平均利用率。儘管我們的項目通常僅需要特定型號的LED顯示屏及／或投影機，但我們廣泛的設備使我們能夠滿足客戶對不同視像顯示效果的多元化需求及保持競爭力。我們擁有大量LED顯示屏，存貨充足，可供大型現場活動中使用。我們視像顯示設備的使用率取決於項目類別(例如流行音樂演唱會或公司活動)、項目規模、舞台設計、設備在室內還是戶外活動使用以及客戶的預算等多個因素。任何上述因素均會影響所用視像顯示設備的組合，導致各項設備的使用率不同。

在我們各類LED顯示屏中，可產生較高分辨率視覺影像的若干型號較適合用於活動。根據Frost & Sullivan報告，對於活動市場的若干部分，特別是貿易展覽或產品發佈活動，由於觀看距離較近並需要展示產品的細節以吸引觀眾注意，故通常需要較精細品質的視覺影像。於往績記錄期內，由於本集團主要專注於流行音樂演唱會市場，故用於活動的該等

業 務

LED顯示屏的利用率相對低於流行音樂演唱會使用者。僅就說明目的，除主要用於活動項目者外，於二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政年度上半年，我們的LED顯示屏的利用率分別為約52.2%、61.1%及64.1%。

此外，若干可折疊LED顯示屏於往績記錄期內較少使用，因其較適合用於採用上升舞台的平台而在該平台下沒有足夠空間容納不可折疊LED顯示屏的流行音樂演唱會。該類LED顯示屏未必適合用於每個流行音樂演唱會，但為確保我們有廣泛類別的視像顯示設備以滿足客戶的需要，在提供我們的視像顯示解決方案時，我們已配備該類LED顯示屏以迎合不同設計的舞台。僅就說明目的，除上述(i)主要用於活動項目者；及(ii)可折疊LED顯示屏外，於二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政年度上半年，我們的LED顯示屏的利用率分別為約71.5%、76.4%及72.9%。

再者，本集團參與的演出未必在全年內平均分佈。例如，本集團於往績記錄期內參與的流行音樂演唱會超過一半在周末(即星期六及星期日)舉行。作為擴展我們上海業務的部分業務策略，我們計劃採購更多LED顯示屏以豐富我們上海倉庫的視像顯示設備的數量及種類。更多詳情，請參閱本節上文「我們的業務策略－於上海擴展業務」一段。考慮到(i)如上文所述我們通常用於流行音樂演唱會的LED顯示屏的利用率超過70%，(ii)演出日子不平均分佈可能對合適設備的可用性構成壓力，以及(iii)將予收購的額外LED顯示屏可進一步補充及擴大我們的設備範圍後，董事認為本集團有需要採購額外LED顯示屏，而不是就於上海擴展業務將現有LED顯示屏從我們的香港或廣州倉庫搬到上海倉庫。

隨著我們業務的持續增長，加上項目數量日益增加，我們視像顯示設備的加權利用率由二零一五財政年度的約44.8%增至二零一七財政年度上半年的約61.5%。為更好地監察設備的管理及利用，我們計劃委聘第三方軟件開發商開發追蹤系統，實時記錄我們視像顯示設備的細節。進一步詳情請參閱本節上文「我們的業務策略－開發追蹤系統以加強我們的設備管理及利用」一段。

定製解決方案

我們認為競爭力關鍵在於向客戶提供定製視像顯示解決方案的能力。具創造性且協調的視像顯示效果可增強流行音樂演唱會的整體娛樂價值，為其他現場活動增添吸引力。

我們的高級管理層與設備開發及維護團隊密切合作，以提供下列服務：

業 務

- 就理想視覺顯示效果的技術可行性提供諮詢服務；
- 就視像顯示設備的創造性應用提供建議；及
- 編製設計圖及開發新LED應用原型以供試運行及測試。

多年來，我們為創造性應用於流行音樂演唱會成功採用多種最新LED及投射技術，包括網格LED、透明LED顯示屏、LED全息圖及LED舞池。一般而言，此等定製LED應用可重複利用並適合用於其他項目，以提高靈活性及利用率。例如，LED舞池的單個LED顯示屏可分離、改組及重新組裝成不同大小和形狀，迎合不同客戶的需要。憑藉我們種類繁多的視像顯示設備，我們能夠為我們的客戶設計出滿足彼等要求的最佳視像顯示解決方案。進一步詳情請參閱上文「我們的視像顯示設備」一段。

維修及維護

我們的設備開發及維護團隊亦能夠修復技術缺陷及維護設備，確保功能最佳。具備內部維修及維護能力的主要優勢是，我們可於短時間內在無過分依賴非我們所能控制的第三方製造商的情況下補救及解決技術故障。這使我們能以高效靈活的方式為我們的客戶產生理想的視像顯示效果。

此外，我們的設備開發及維護團隊在各項目執行前及完成後對用過的視像顯示設備進行檢查，確保設備狀態良好，在使用時能正常運轉。有關我們質量控制措施的更多詳情，請參閱本節下文「質量控制」一段。

運輸及交付

就香港及海外(中國除外)現場活動而言，我們負責安排運輸視像顯示設備至指定場地。就此，我們已聘用兩名獨立第三方物流服務供應商，提供相關運輸服務。其中一家物流公司主要就香港項目向我們提供運輸服務，而另一家物流公司為海外項目提供運輸及通關服務。我們的物流服務供應商將安排購買保單以投保運輸過程中我們的視像顯示設備蒙受損壞或損失的風險。我們亦已於二零一六年九月為指定地區購買在運貨物保險以投保相關風險。有關我們保險範圍的更多詳情，請參閱本節下文「保險」一段。

於二零一五財政年度、二零一六財政年度及二零一七財政年度上半年，我們向物流服務供應商支付的物流費分別約為1.9百萬港元、2.2百萬港元及1.5百萬港元。

業 務

質量控制

我們注重保持向客戶提供的視像顯示解決方案所用視像顯示設備的質量。我們採用多個質量控制檢驗點確保我們的視像顯示解決方案在項目不同階段的質量，現概述如下：

- **採購設備階段：**我們根據產品質量、往績記錄、業務規模、生產週期、成本及所售設備有無任何維護服務等一系列標準審慎選擇供應商，以降低購入不合格設備的風險。我們備有並定期審閱合資格供應商名單，確保我們僅從聲譽良好的可靠供應商採購視像顯示設備。我們的設備開發及維護團隊亦與香港管理團隊保持密切聯絡，定期匯報任何產品質量問題。我們經驗豐富的合資格技術經理表明忠先生負責監督我們向中國供應商採購設備的質量，確保適合我們項目使用。此外，我們會密切監察第三方製造商在整個生產階段的設備生產並於交付時對設備進行檢查，退回有缺陷或不合格設備。
- **中間執行前階段：**在項目執行階段前，我們於採購設備後實行持續質量控制措施。例如，為確保視像顯示設備的存儲安全及耐用性，我們使用防護箱儲存設備。我們的內部設備開發及維護團隊亦能夠提供技術缺陷維修維護服務，並對設備進行定期檢查。因此，倘於任何項目操作地點發現任何視像顯示設備出現故障，我們能夠很快進行檢修及維修工作。有關更多詳情，請參閱本節上文「維修及維護」一段。
- **最終項目執行階段：**在舞台執行階段，我們實施多項最終質量控制措施，確保視像顯示設備穩定運行。例如，我們已編製內部操作手冊及提供在職培訓以確保恰當操作我們的視像顯示設備。整個執行情序中，項目經理及／或指定為主管的經驗豐富的視像技術人員亦將在場，並確保技術基础性工作妥善安全進行。此外，我們會進行多輪排練測試設備的運行，確保視像顯示系統的不同部件妥善連接且同步。就設備準備而言，我們一般會攜帶額外5%所需數量的LED顯示屏及準備攜帶後備電力系統(如需要)至有關地點，確保在發生任何突然的不可預見的現場技術問題時及時更換。

業 務

於往績記錄期內，我們並無接獲有關視像顯示解決方案質量的任何重大申索或投訴。

市場及競爭

根據Frost & Sullivan報告，視像顯示解決方案行業主要受現場活動行業的帶動，包括流行音樂演唱會、企業活動、體育及休閒活動、展覽及其他現場表演。香港整體視像顯示解決方案行業極大程度受五大解決方案供應商主導，按收益計，彼等於二零一五年合共佔市場份額總額約75.8%。該集中市場架構主要是由於購買視像顯示設備需要投入大量資本，對新入行者形成較高的進入門檻。此外，鑒於現場活動的實時性，製作公司、舞台工程公司及其他活動組織者通常會選擇往績良好或先前就其現場活動聘請過的服務供應商。有關香港視像顯示解決方案行業前景及競爭格局的更多詳情，請參閱「行業概覽」。

根據Frost & Sullivan報告，二零一五年按香港流行音樂演唱會市場的視像顯示解決方案行業開支計，我們排名首位，市場份額約為41.9%。我們認為，我們的競爭力在於我們能夠提供定製視像顯示解決方案、設備範圍廣、數量大加上我們能夠提供多種視像顯示解決方案(包括執行前視像效果設計及技術可行性諮詢)以及在擁有雄厚知識及專長且經驗豐富的管理層的領導下可提供可靠的現場技術支持。有關更多詳情，請參閱本節上文「我們的競爭優勢」一段。

僱員及員工

於最後實際可行日期，本集團擁有合共82名全職僱員。我們分別有10名及72名全職僱員駐紮在香港及中國，負責項目營運。在我們的全職中國僱員中，其中11名組成我們的內部設備開發及維護團隊，專門負責為視像顯示解決方案的定製提供技術支援以及維修及維護我們的視像顯示設備。

業 務

下表載列於最後實際可行日期我們全職僱員按職能角色劃分的人數明細：

職能	全職僱員人數
董事	2
項目經理	4
視像技術員	56
設備開發及維護	11
倉庫管理員	3
會計、人力資源及行政	6
總計	82

下表載列於最後實際可行日期我們全職僱員按地理位置劃分的人數明細：

位置	全職僱員人數
香港	10
中國	72
總計	82

董事認為我們在向客戶交付定製創意視像顯示解決方案方面的能力取決於我們吸引、留住及激勵充足數量的具備操作視像顯示設備及執行各種高技術任務為客戶帶來理想視像顯示效果所需的技術知識、專長及經驗的合資格僱員的能力。因此，我們致力於投資人力資本及留住合資格僱員，以維持我們業務的發展及持續增長。我們根據資質、有關行業經驗及業務需要等多項因素聘請僱員。我們並無委聘職業介紹所招聘僱員。

薪酬及福利

我們與僱員訂立標準僱傭合約，據此我們按市場可比費率向員工支付薪金，並可根據功績、貢獻及經營業績授予績效花紅作為獎勵。我們亦對僱員的薪金進行年度檢討，以妥善表彰員工的奉獻及努力。

僱員保險

我們已為香港僱員投購僱員補償險。對於分包商向我們提供的安裝工程，分包商負責為彼等購買僱員補償保單。

業 務

我們須遵守多項有關僱員保險的中國法律及法規，包括社會保險法、有關政府部門頒發的住房公積金管理條例。於往績記錄期內，我們的若干中國附屬公司未有就社會保險基金及住房公積金嚴格遵守中國有關法律法規。詳情請參閱本節「法律合規」一段。

僱員培訓

鑒於我們項目營運的高技術要求，我們向負責視像顯示設備現場安裝、操作及拆卸的視像技術人員提供在職培訓，以保持彼等了解視像顯示技術的近期發展及操作程序的任何變化。我們的若干供應商亦向我們的視像技術人員提供有關操作及控制新型視像顯示設備的培訓。新僱員須參加入職培訓，以確保彼等具備履職所需的知識及專長。

僱員關係

於往績記錄期內，我們並無經歷與僱員的任何重大糾紛或因勞資糾紛而經營中斷，亦無在留住關鍵管理人員及高技術僱員方面遭遇重大困難。本集團僱員並無成立工會。

職業健康與安全及環境事宜

職業健康與安全

我們在項目運營的各個方面高度重視僱員的職業健康與安全，並致力於為僱員提供一個安全健康的工作環境。若干操作程序或會使僱員面臨人身傷害的重大風險，如將重型視像顯示設備從一個地方升降至另一個地方及維修LED顯示屏時的高空作業。為了盡量降低傷害風險及工傷事故，我們在項目運營期間向僱員提供操作安全培訓及保護裝置。此外，項目經理及／或指定為主管的經驗豐富的視像技術人員會在整個安裝及拆卸過程中駐紮在現場，以監督操作及確保所有安全規定得以遵守。

於往績記錄期內，我們並無接獲僱員根據僱員補償保單提出的任何重大人身傷害索償。

我們亦密切監察任何職業性事件的相關報告。於往績記錄期內，我們在運營過程中並無捲入導致重大傷亡的事故，且概無因違反適用法律或健康與安全而受到任何有關機關提起檢控。

業 務

環境保護

作為視像顯示解決方案供應商，我們毋須遵守任何重大環境法規。我們目前並無任何環境責任，且預期日後不會產生可能會對我們財務狀況或業務營運產生任何重大影響的任何環境責任。

保險

本集團已購買一系列保單，用於彌償業務營運產生的各種風險及危害所導致的潛在損失。我們已為香港、廣州及上海倉庫的視像顯示設備投購涵蓋火災、閃電及洪災等風險的保險。我們亦已為倉庫中存儲的視像顯示設備投購全險保單。此外，我們已於二零一六年九月在指定地區投購運輸途中視像顯示設備任何損害或損失風險的貨物運輸險。董事認為我們的現有保險足以涵蓋現有面臨的重大風險，並符合整體行業慣例。然而，日後或會出現致使現有保單不充足的情況。有關更多詳情，請參閱「風險因素－我們目前的保險範圍可能不足以完全彌補我們的潛在損失及責任」。

於往績記錄期內，我們並無遭遇設備的任何重大損失或損壞，且並無任何重大保險索賠。

知識產權

於最後實際可行日期，本集團已分別在中國及香港註冊一個商標及已註冊對我們的業務屬重大的一個域名。此外，我們正在香港申請註冊一個商標。有關我們知識產權的更多詳情，請參閱「附錄四－法定及一般資料－B.有關我們業務的資料－2.本集團的知識產權」。

此外，我們的視像顯示解決方案範圍通常並不包括提供視像內容，視像內容由視像內容供應商製作，以供我們整合及進一步處理。因此，我們並無擁有我們項目視像內容的知識產權。於項目完成後我們並無保存及管有任何視像內容。

於往績記錄期內，我們並無牽涉有關侵犯任何知識產權且對我們業務及經營業績產生重大不利影響的任何訴訟，我們亦無收到有關侵犯任何知識產權且對我們業務及經營業績產生重大不利影響的任何申索通知。董事亦確認，於最後實際可行日期，彼等並不知悉(i)任何可能對我們業務營運構成重大不利影響的知識產權實際或潛在侵犯；或(ii)因侵犯任何第三方擁有的任何知識產權而針對本集團的任何未決或受威脅申索。

業 務

物業

於最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業，故我們向獨立第三方租賃，在香港佔用兩項物業及在中國佔用分別位於上海、深圳及廣州的四項物業，分別作辦公室、車間及倉庫用途。我們在香港及中國的租賃物業的總建築面積分別約為7,420.0平方呎及3,039.2平方米。

我們在決定是否續租及佔用相同物業作營運的一般考慮因素包括將續訂的租賃協議年期、新租金及我們的預算。於往績記錄期內，我們在續訂租賃協議時不曾遇到任何重大困難。

於最後實際可行日期，我們在中國的若干租賃物業的出租人未能提供相關物業所有權證，以證明彼等出租相關物業的權力。該等物業主要用作倉庫及車間。

董事認為，我們未能取得業權證將不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，這主要是由於：(i)倘我們不能再使用任何所涉租賃物業，則我們可輕易搬遷至鄰近地區內擁有近似面積和相近租金的替代物業，而不會產生龐大的遷移成本及時間；及(ii)於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並不知悉政府機關、物業業主或任何其他第三方就上述租賃缺陷擬進行或展開任何申索或行動。

此外，於最後實際可行日期，我們就中國租賃物業的若干租賃協議尚未向相關中國政府機關登記。據中國法律顧問告知，未登記租賃協議不會影響我們租賃的有效性、合法性及可執行性，但相關政府機關可能要求我們在一定期限內改正不合規行為，倘我們未能改正，則我們可能會就各項未登記租賃被罰款最高人民幣10,000元。據中國法律顧問告知，我們可能須就未登記事項支付最高為人民幣30,000元的罰款。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無因未登記租賃協議收到任何整改令或被處以任何罰款。

基於上文所述，董事認為，我們租賃物業的潛在業權缺陷及租約未登記事宜未曾及將不會個別或共同對我們營運造成任何重大影響。

法律合規

除下文所披露者外，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並不知悉有任何有關適用法律及法規的重大影響不合規事件或系統性不合規事件。

業 務

下表載列本集團於往績記錄期牽涉的不合規事件：

不合規事件	不合規的理由	可能承擔的法律後果及最高處罰	已採取行動及現狀
<p>社保供款</p> <p>於往績記錄期內，世紀天盛科技及世紀天盛文化未能按照相關中國法律及法規規定為我們的僱員作出足額社保供款。</p> <p>我們估計於二零一五年五月三十一日、二零一六年五月三十一日及二零一六年十一月三十日我們欠繳的社保款項分別約為人民幣49,726元、人民幣224,767元及人民幣383,470元。</p>	<p>有關不合規事件主要由於對相關中國法律及法規(不同城市實施情況不盡相同)的無意疏忽造成。之前負責該事宜的員工並不完全了解我們經營所在城市的不同監管要求。</p>	<p>據我們的中國法律顧問告知，相關中國機關可能告知我們，我們須在規定期限內支付未繳社保供款，且我們每逾期一日，可能須支付相等於未繳金額0.05%的滯納金。倘我們於規定期限內未能繳付未繳社保供款，我們可能被處以未繳供款金額一至三倍的罰款。</p>	<p>於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無收到相關政府機關要求我們繳納未繳社保供款或任何罰款的命令或要求。</p> <p>我們已於二零一六年十一月根據相關中國法律及法規與有關當局完成支付社保供款的安排。</p> <p>為反映相關不合規對本集團的潛在財務影響，於二零一五年五月三十一日、二零一六年五月三十一日及二零一六年十一月三十日，已就相關不合規事件分別作出約人民幣49,726元、人民幣224,767元及人民幣383,470元的適當撥備。</p> <p>我們的中國法律顧問認為，有關政府機關就我們過往社會保險供款不足而向我們施加任何行政處罰的風險很微，理由如下：</p> <ul style="list-style-type: none">(i) 根據深圳市社會保險基金管理局於二零一六年十一月十日及二零一六年十一月二十四日發出的認證函，世紀天盛文化及世紀天盛科技並無因不遵守任何社會保險相關法律法規而被深圳市社會保險基金管理局施加任何處罰；(ii) 我們的中國法律顧問於二零一六年十一月二十四日向深圳市社會保險基金管理局諮詢，該局表示有關政府機關就我們過往社會保險供款不足而向世紀天盛科技及世紀天盛文化等公司施加任何行政處罰的風險一般很微；(iii) 於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，本集團並無收到相關政府機關的任何命令或要求，要求我們支付未付的社會保險供款或任何罰款；及(iv) 本集團自二零一六年十一月起已按照相關中國法律法規的規定，為我們的員工作出足夠的社會保險供款。

業 務

不合規事件	不合規的理由	可能承擔的法律後果及最高處罰	已採取行動及現狀
<p>住房公積金</p> <p>世紀天盛文化與世紀天盛科技尚未開立住房公積金賬戶，故未能按照相關中國法律及法規規定分別於二零一六年九月十二日及二零一六年九月十七日前為其僱員作出住房公積金供款。</p> <p>我們估計於二零一五年五月三十一日、二零一六年五月三十一日及二零一六年十一月三十日我們欠繳的住房公積金供款分別約為人民幣26,608元、人民幣76,404元及人民幣213,580元。</p>	<p>有關不合規事件主要由於對相關中國法律及法規(不同城市實施情況不盡相同)的無意疏忽造成。之前負責該事宜的員工並不完全了解我們經營所在城市的不同監管要求。</p>	<p>據我們的中國法律顧問告知，我們可能會被勒令在規定期限內支付未繳住房公積金供款，若不予繳納，則相關機關可向相關中國法院申請強制支付未繳供款。</p>	<p>基於以上所述，我們的董事認為毋須就有關延遲繳付欠繳社保供款的逾期收費計提撥備。</p> <p>此外，控股股東已同意就我們就[編纂]或之前發生的上述不合規招致或蒙受的罰金、和解款及任何相關成本及開支向我們提供彌償保證。</p> <p>為避免未來發生有關社保基金供款的潛在不合規事件，我們已採納若干措施，包括(i)委派我們的高級人力資源人員以編製社保基金支付款項的計算方式；(ii)由董事每月審閱支付款項；及(iii)委派我們的內部審核經理監察社保基金供款的支付狀況，以確保已根據適用中國法律及法規為我們的僱員支付款項。</p> <p>於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無收到相關政府機關要求我們繳納未繳住房公積金供款或任何罰款的命令或要求。</p> <p>由二零一六年十月起，我們已根據有關中國法律及法規作出住房公積金供款。</p> <p>為反映相關不合規對本集團的潛在財務影響，於二零一五年五月三十一日、二零一六年五月三十一日及二零一六年十一月三十日，已就相關不合規事件分別作出約人民幣26,608元、人民幣76,404元及人民幣213,580元的適當撥備。</p> <p>此外，控股股東已同意就我們就[編纂]或之前發生的上述不合規招致或蒙受的罰金、和解款及任何相關成本及開支向我們提供彌償保證。</p> <p>為避免未來發生有關住房公積金供款的潛在不合規事件，我們已採納若干措施，包括(i)委派我們的高級人力資源人員以編製住房公積金支付款項的計算方式；(ii)由董事每月審閱支付款項；及(iii)委派我們的內部審核經理監察住房公積金供款的支付狀況，以確保已根據適用中國法律及法規為我們的僱員支付款項。</p>

業 務

內部控制及風險管理

我們深知內部控制措施在確認我們高效可靠並按客戶要求交付視像顯示解決方案能力方面的重要性。我們已實行一套內部控制政策，以規範及規管我們的業務營運。我們已制定我們項目運作主要程序及流程的操作手冊，如銷售及應收賬款、採購及應付賬款、項目管理、固定資產及倉庫控制、財務報表編製及對賬以及內部審核政策，為僱員提供充分的指引及規範工作程序，以達到質量控制之目的。尤其是，為防止我們的供應商及僱員將本集團的應用解決方案洩露予我們的競爭對手，我們已採用下列內部控制政策：

- (i) 完整技術圖紙及舞台設計圖紙不得展示予我們向其採購視像顯示設備的任何供應商，而僅可向供應商提供採購所需的必要資料（如設備規格），以防洩露視像顯示設備的實際應用；
- (ii) 就定製的視像顯示設備而言，相關供應商須簽訂保密協議，據此（其中包括）供應商不得(a)向任何其他人士披露與我們的產品及業務有關的任何機密資料；(b)在未經我們允許的情況下，使用或允許任何其他人士使用該等機密資料；及(c)就任何其他人士的項目向其出售相關產品、提供相關設計圖紙或任何技術協助；及
- (iii) 我們的每位僱員均須簽訂僱傭合約，並獲發僱員手冊，兩者均載有保密條文以保護我們的技術知識及商業機密。

此外，我們已制定風險管理政策，識別、評估、管理及緩解我們面臨的潛在風險。董事負責識別及評估現有項目及磋商中項目可能產生的任何風險，並就有關風險如何有效處理作出管理決策。高級管理成員亦密切參與制定操作程序，以應對有關風險。我們的管理層與項目經理維持密切溝通，以收集其反饋及識別任何新風險。我們亦存置風險登記冊及編製風險評估報告，記錄及載列我們的風險管理分析，包括風險的起因及現況以及由此採取的任何緩解措施。隨著我們業務持續擴展，我們將完善及增強我們的內部控制制度，以應對潛在增加的風險狀況。

業 務

為不斷加強企業管治，我們委聘內部控制顧問對內部控制系統進行評估，並採用我們內部控制顧問提出的相關建議。除本節上文「法律合規」一段所載就特定不合規情況採取的加強控制措施外，我們已採取下列內部控制措施加強企業管治：

- (i) 董事會包含三名獨立非執行董事，以確保管理的透明度及業務決策及營運的公允性。我們的獨立非執行董事依照其廣泛的行政經驗及專業的知識提供建議及見解，為企業價值的提升作出貢獻；
- (ii) 董事及高級管理層已於[編纂]前參加我們法律顧問舉辦的有關適用法律及法規(包括創業板上市規則)的培訓會；
- (iii) 我們已制定內部政策，據此，我們的公司秘書梁燕輝女士將於[編纂]後就我們的董事及高級管理層於創業板上市規則下的持續義務對彼等進行持續培訓；
- (iv) 我們已成立由三名獨立非執行董事組成的審核委員會，以檢討、監督、監測及評估我們財務控制、內部控制及風險管理制度的有效性；及
- (v) 我們已根據創業板上市規則以及香港其他適用法律及法規委聘獨家保薦人作為我們的合規顧問，於[編纂]日期起生效，以向我們提供有關持續合規責任的意見。

此外，我們已採用下列內部控制措施以防止反競爭行為，確保符合香港法例第619章《競爭條例》，包括：

- (i) 基於第一行為守則及第二行為守則(定義見《競爭條例》)制定內部政策，以確保我們的董事、高級管理層及其他僱員於進行業務營運時了解《競爭條例》的影響；
- (ii) 向我們的董事及高級管理層提供培訓課程以提升彼等對禁止的反競爭行為及違反的後果的意識及了解；
- (iii) 我們如對特定行為或行動是否與《競爭條例》存在不符有疑問，則諮詢我們的法律顧問，以尋求專業意見；

業 務

- (iv) 實施舉報政策以鼓勵對僱員的任何可疑反競爭行為進行透明舉報，以便恰當及有效地處理任何潛在的不合規事宜，以及對相關僱員採取適當的紀律處分；及
- (v) 審閱該等內部控制措施，以與《競爭條例》的任何不時變動保持一致。

經考慮不合規事件的性質及理由、中國法律顧問的意見、我們已採取的整治行動及內部控制措施，董事信納我們加強的內部控制措施對減少本集團未來違反法律及監管規定的風險屬充分有效，並認為過往不合規事件不會對創業板上市規則第5.01及5.02條下的董事資格及創業板上市規則第11.06條下的本公司[編纂]合適性產生任何重大影響。獨家保薦人贊同我們董事的意見。

訴訟及申索

除下文所披露的潛在申索外，於往績記錄期內，概無本集團成員公司牽涉任何重大訴訟、申索或仲裁，且據董事所知概無針對本集團任何成員公司的任何未決或受威脅的重大訴訟、申索或仲裁。

於二零一一年及二零一二年，我們自相關供應商採購若干其中一些被發現不合格的LED顯示屏（「有缺陷產品」）。根據相關購買協議，我們已就符合特定質量規定的LED顯示屏付款以及已向相關供應商多次書面要求退回有缺陷產品以作更換，惟相關供應商不理會我們的要求。於二零一四年七月及二零一五年五月，我們自相關供應商分別接獲兩份要求函件，要求我們就採購有缺陷產品支付一筆約人民幣4.3百萬元（相當於約4.8百萬港元）的未付款項。於二零一五年八月，我們的中國法律顧問代表我們向相關供應商作出拒絕其付款要求的答覆，自此我們並無收到相關供應商的任何回覆。董事相信，我們對該申索有有力的辯護，理據為根據相關購買協議，相關供應商供應的有缺陷產品並不符合質量規定。儘管上文所述，有缺陷產品的相關應付款項已於財務報表內獲悉數撥備。董事亦已確認此次潛在申索將不會對我們的業務經營或日後的財務狀況產生任何重大影響。

此事件發生後，我們已採取嚴格的質量控制政策，如採用多項篩選標準（包括供應商的產品質量）審慎甄選供應商及密切監控供應商的LED顯示屏生產，以降低採購不達標設備的風險。我們的內部設備開發及維護團隊亦能夠提供維修及維護服務，以及時糾正技術缺陷

業 務

以減少因採購有缺陷產品導致的業務中斷範圍。有關我們質量控制措施及維修及維護實力的進一步詳情，請參閱本節上文「質量控制」及「維修及維護」兩段。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，並無與我們向供應商採購的視像顯示設備有關及可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響的質量問題。

牌照及許可證

於往績記錄期內，除在我們收益主要來源的司法權區（即香港、中國、台灣及澳門）開展業務所需的一般要求外，我們在該等司法權區開展本集團業務並無特定牌照要求。於最後實際可行日期，我們已取得在香港、中國、台灣及澳門業務經營所需的所有重要牌照、許可證及證書。據董事所知，並無可能導致續新有關通常所需牌照、許可證及證書出現任何重大困難的情況。