

業 務

概覽

於2016年，按收入計，我們為澳門第四大電子博彩設備供應商。我們的電子博彩設備分為電子賭枱遊戲及角子機兩類，當中我們專注於電子賭枱遊戲的技術銷售與分銷。根據灼識報告，於2016年，按收入計，我們為澳門最大的電子賭枱遊戲供應商，市場份額約為30.4%。本集團成立於2005年，為澳門最早獲核准的博彩設備代理之一，具備電子博彩設備本地化及定制方面的專業知識，並藉此為澳門博彩市場提供全面的電子博彩設備定制技術解決方案。

我們的電子博彩設備可大致分為(i)電子賭枱遊戲；及(ii)角子機。電子賭枱遊戲的組件包括中央伺服器、博彩者界面和所有界面元素，通過共同運作實現電子模擬賭枱遊戲運作的目的。並無真人荷官且不涉及明顯的人為互動（包括開始遊戲時）進行所有金錢交易（包括接受積分、繳碼、派彩及確保所有注碼均已正確登記）。角子機包括除多終端機博彩設備及載於伺服器內／以伺服器支援的博彩設備外的所有角子機。詳情請參閱本節下文「我們的業務－我們的產品」一段。

我們的核心業務包括(i)向娛樂場經營者提供電子博彩設備的技術銷售與分銷服務；(ii)向電子博彩設備製造商提供諮詢服務以及向製造商及娛樂場經營者提供技術服務；及(iii)向娛樂場經營者提供維修服務。

下圖說明我們的主要業務線：



業 務

下表載列我們於往績記錄期間按業務線劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度				截至4月30日止四個月			
	2015年 港元	%	2016年 港元	%	2016年 港元 (未經審核)	%	2017年 港元	%
技術銷售與分銷	41,636,758	86.4	41,842,696	79.6	12,673,284	83.5	15,498,523	76.7
諮詢及技術服務	4,737,401	9.8	8,644,766	16.4	1,754,035	11.6	3,604,796	17.8
維修服務	1,800,621	3.8	2,088,772	4.0	741,450	4.9	1,104,681	5.5
合計	<u>48,174,780</u>	<u>100.0</u>	<u>52,576,234</u>	<u>100.0</u>	<u>15,168,769</u>	<u>100.0</u>	<u>20,208,000</u>	<u>100.0</u>

根據博彩監察協調局網站公佈的名單（根據法規，博彩監察協調局須不斷更新該名單），於最後可行日期，我們為獲博彩監察協調局核准的五家博彩設備代理之一，且我們為澳門全部六家獲發牌博彩承批公司（即澳博、永利、銀河、威尼斯人、美高梅及新濠博亞）提供產品及／或服務。

我們的綜合業務模式及深厚的電子博彩設備本土知識使我們從競爭對手中脫穎而出。作為一家獨立於任何電子博彩設備製造商的博彩設備代理，我們能夠為客戶提供由不同製造商生產的各種產品。我們已與我們認為在產品質量及可靠性方面具有良好聲譽的眾多電子博彩設備製造商建立穩固的關係，該等製造商包括博彩設備製造業的部分主要博彩技術供應商（如Alphabet、Konami及Spintec）。於往績記錄期間，我們與多個不同司法管轄區（即斯洛文尼亞、台灣、澳洲及美國）的五名電子博彩設備供應商訂立了獨家分銷協議。

根據灼識報告，預計澳門的貴賓賭枱市場於2016年至2020年期間將以約7.7%的年複合增長率增長，而預計澳門的中場賭枱市場於同期將以更高的年複合增長率（約8.8%）增長。相較傳統賭枱，電子博彩設備的投注限額較低、博彩效率更高及博彩形式多樣，因此主打中場賭枱市場，預計會隨中場賭枱市場的正增長率產生更高收入，並將佔據澳門整體博彩市場的更大份額。

鑒於本集團的往績記錄及我們作為2016年澳門最大的電子賭枱遊戲供應商的領先地位，董事認為，中場賭枱市場的預期增長能夠為本集團創造更多機會，對我們未來的業務作出積極貢獻。

業 務

自2014年起，我們已將客戶群擴展至東南亞。於2014年，我們向菲律賓一家娛樂場博彩及娛樂度假村業務經營者出售電子博彩設備。於2016年，我們透過一家代理將電子博彩設備銷往越南，同年，我們亦與馬來西亞一家娛樂場博彩及娛樂度假村業務經營者訂立試用協議以銷售電子博彩設備。有關我們試用協議的詳情，請參閱本節下文「我們的業務－技術銷售與分銷」一段。於往績記錄期間，我們的所有收入均來自澳門。

根據灼識報告，菲律賓、馬來西亞、柬埔寨及南韓等部分亞洲國家預期自2016年至2020年擴充現有娛樂場及興建新娛樂場，預計該等國家對電子博彩設備的需求將會不斷增長。我們透過將澳門二手電子博彩設備翻新後轉售予預期以東南亞作為終端市場的客戶，努力進一步擴大客戶群及拓寬收入來源。應澳門娛樂場經營者的要求，我們亦擬採購電子博彩設備以按日收費的方式租賃予該等經營者。由於發展該等新業務屬資本密集型，因此，於往績記錄期間，我們並未開始電子博彩設備的租賃或二手電子博彩設備的翻新及轉售。鑒於電子博彩設備的預期增長需求，我們擬利用[編纂]為該等新業務的擴張提供資金，我們認為，這將增加收入來源且使得業務持續增長。

競爭優勢

我們認為，以下競爭優勢有助我們取得成功，並讓我們從競爭對手中脫穎而出。

於2016年，我們為澳門第四大電子博彩設備供應商及最大的電子賭枱遊戲供應商

根據灼識報告，於2016年，按收入計，在澳門的供應商（包括製造商及博彩設備代理）中，我們為澳門第四大電子博彩設備供應商及最大的電子賭枱遊戲供應商。於2016年，我們銷售電子賭枱遊戲所得收入約佔澳門電子賭枱遊戲供應商所產生總收入的30.4%。

2010年至2013年，澳門博彩業快速發展，市場規模從約233億美元增至441億美元。我們過去受惠於澳門博彩業（特別是在澳門電子賭枱遊戲市場）的增長。

業 務

根據灼識報告，電子賭枱遊戲於2010年前後首次引入澳門，在澳門的裝機量從2010年的約176個座位大幅增至2016年的約3,184個座位。有關增長主要受以下因素的推動：

- (i) 到2022年底，澳門賭枱上限政策將真人荷官賭枱數量的增長限制為年複合增長率3%；
- (ii) 應聘荷官及博彩監督員的澳門居民不足；
- (iii) 電子賭枱遊戲可實時投注、記錄獲勝紀錄及高效率運作，娛樂場經營者憑著這方面的優勢，可以在相同時間內產生更多收入；及
- (iv) 投注限額較低、博彩效率更高及博彩形式多樣為博彩者帶來不同體驗，可吸引入門級博彩者，使電子博彩設備在博彩者中日益流行。

預期澳門博彩市場及電子賭枱遊戲市場在未來五年將持續增長。根據灼識報告，預期到2020年，澳門將約有五個娛樂場新項目及改造項目，澳門電子賭枱遊戲博彩收入將從2016年的約304.6百萬美元大幅增至2020年的約667.0百萬美元，年複合增長率將約為21.7%。

我們認為，我們能夠利用在澳門的領先地位，繼續把握澳門博彩市場的未來增長機會。

提供予娛樂場經營者的各種產品

根據博彩監察協調局網站公佈的名單（根據法規，博彩監察協調局須不斷更新該名單），於最後可行日期，我們為獲博彩監察協調局批准的五家博彩設備代理之一，且我們為澳門全部六家獲發牌博彩承批公司提供產品及／或服務。我們認為，我們的博彩設備代理自我定位策略為我們的成功貢獻良多。

作為一家獨立於任何電子博彩設備製造商的博彩設備代理，我們能夠為客戶提供由不同製造商生產的各種產品。相較於其他製造商生產的產品，電子博彩設備製造商可能更偏好於彼等自家生產的產品，而我們不同於電子博彩設備製造商，我們能夠根據娛樂場經營者的業務需要向彼等介紹及推薦不同產品，從而提高我們的市場競爭力。由於生產電子博彩設備通常需投入高資本投資，因此，與電子博彩設備製造商相比，我們作為博彩設備代理經營的業務模式亦使我們的資本開支保持較低水平。

經驗豐富及竭誠奉獻的管理團隊

我們擁有一支經驗豐富、竭誠奉獻及能幹的管理團隊，由執行董事許先生及吳先生領導。

業 務

許先生及吳先生為本集團的創辦人。許先生透過制定及實施戰略方向，在本集團的發展中發揮重要作用。吳先生在澳門博彩業擁有逾10年的經驗，與客戶及供應商建立了牢固的關係。其於本集團業務營運中扮演關鍵角色。在加入本集團之前，許先生於金融及投資行業擁有豐富經驗，亦為本集團業務擴張的寶貴資源。此外，我們已建立一支優秀的高級管理團隊，成員包括陳女士、海津先生及葉先生。有關董事及高級管理層的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

多年來，我們的管理團隊與主要供應商及客戶建立了密切的關係，積累了深厚的行業知識，因此，本集團能夠緊貼行業發展及市場趨勢。

我們忠於職守且訓練有素的技術員與其他員工組成的團隊協助董事及高級管理層的工作。我們認為，僱員是我們的核心資產，且我們為其發展投入大量資源。我們力圖為僱員提供培訓及職業機會，因為我們認為這對我們的長期成功及未來增長非常重要。

對澳門當地電子博彩設備市場的深入了解

博彩業在澳門受到嚴格規管。根據法規，製造商或代理須獲得博彩監察協調局的批准，方能供應電子博彩設備。所有電子賭枱遊戲及角子機均須由博彩監察協調局指定的認證公司檢測，且須分別符合電子賭枱遊戲技術標準第1.0版及角子機技術標準第1.1版。本集團兩名創辦人之一吳先生在澳門博彩業擁有逾10年的經驗。在我們高級管理層的領導下，我們在澳門電子博彩設備供應行業擁有逾10年的營運經驗，我們認為，我們積累的技術知識及深厚的地方知識能令我們捕捉市場機遇。

於往績記錄期間，憑藉對澳門博彩市場引入電子博彩設備的監管規定及澳門電子博彩設備終端用戶偏好的深入了解，我們能夠幫助電子博彩設備製造商（為在澳門以外經營的公司）成功向澳門引入不同品牌的電子博彩設備。

全面定制及綜合服務

我們有能力向客戶（包括娛樂場經營者及電子博彩設備製造商）提供全面定制及綜合服務。

業 務

於2006年，本集團從事電子博彩設備的技術銷售與分銷。隨著我們對澳門電子博彩設備及博彩市場的進一步了解，以及與製造商及娛樂場經營者建立關係，我們於2013年成功建立諮詢及技術服務作為新業務線。建立相關新業務線不僅拓寬了我們的收入來源，而且有利於我們現有的技術銷售與分銷業務，因為製造商可能在我們向其提供諮詢服務後，繼續僱用我們提供技術銷售與分銷服務。

作為技術銷售與分銷業務的一部分，我們向娛樂場經營者提供保養服務，我們認為其將加強我們的市場地位，在娛樂場經營者遇到有關電子博彩設備的問題時，我們將成為其可靠服務供應商的首選。於2012年，該策略令我們的業務進一步擴張至向娛樂場經營者提供維修服務。我們認為，透過向娛樂場經營者提供保養及維修服務，我們能了解電子博彩設備製造者遇到的實際問題，令我們能改善其他業務線提供的服務。

我們認為，我們是電子博彩設備製造商、澳門監管機構及娛樂場經營者之間的重要渠道。我們亦認為，我們提供定制及綜合技術解決方案的能力使我們從同行中脫穎而出。

與主要供應商的關係牢固

我們已與我們認為在產品質量及可靠性方面具有良好聲譽的主要供應商建立穩固的關係，該等供應商包括博彩設備製造業的部分主要博彩技術供應商（如Alphabet、Konami及Spintec）。

根據灼識報告，於2016年，約有16家製造商在澳門直接或透過獲批准的博彩設備代理銷售電子賭枱遊戲。於往績記錄期間，我們專注電子賭枱遊戲的技術銷售與分銷以應對電子賭枱遊戲需求的增長。於2015年，按收入計，我們為澳門最大的電子賭枱遊戲供應商。於最後可行日期，我們擁有五家電子博彩設備製造商的獨家分銷權。我們與該等製造商的分銷協議期限介乎一至五年。

董事認為，我們與主要供應商建立的牢固而穩定的業務關係，令我們能向娛樂場經營者提供不同類型的電子博彩設備。此外，我們透過發展與該等供應商的關係，亦能夠在其開發新產品時推動諮詢及技術服務業務的增長並把握新商機。

業 務

良好的往績記錄及與澳門娛樂場經營者建立的牢固關係

我們於營運歷史中向澳門全部六家獲發牌博彩承批公司提供產品及／或服務。我們在澳門經營逾10年，與該等娛樂場經營者建立了長久而穩定的關係。於2015年及2016年，我們五大客戶中的四大客戶為澳門娛樂場經營者，我們分別與彼等建立平均超過8年的業務關係。

為向客戶提供最佳的服務，我們設立了每週七日、每日24小時在線的應急電話，確保娛樂場經營者遇到技術問題時，技術人員可及時向其提供技術建議及維修服務。我們認為，這方面的能力是我們的一項重要優勢，使我們能加強與娛樂場經營者的關係。

我們的策略

獲得更多試用產品及增加銷量

於往績記錄期間，我們的絕大部分收入源自電子博彩設備的技術銷售與分銷，分別約佔截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年4月30日止四個月收入的86.4%、79.6%及76.7%。我們自多家製造商採購電子博彩設備，以便我們能夠向娛樂場經營者提供滿足其需求的各種不同產品。於往績記錄期間，我們專注於電子賭枱遊戲的技術銷售與分銷。展望未來，我們擬將我們的產品範圍多元化，以增加角子機的銷售。

於往績記錄期間，我們與電子博彩設備製造商合作向娛樂場經營者提供試用期，以於確認購買前測試若干產品的性能。我們認為，該安排增加了該等產品於往績記錄期間的銷售額。根據與Spintec訂立的獨家分銷協議，我們須就試用產品支付採購價格總額的50%作為按金。倘產品未能通過試用，則有關按金可予以退還。於往績記錄期間，除Spintec外，我們的供應商並無要求我們就須進行試用的電子博彩設備支付按金。這可能限制若干製造商所提供試用產品的類型及數量。

業 務

下表載列截至2016年12月31日止兩個年度及自2017年1月1日起直至最後可行日期期間我們安裝的試用產品數目及為獲得試用產品所支付的按金：

	截至 2015年12月 31日止年度	截至 2016年12月 31日止年度	自2017年 1月1日起 直至最後 可行日期 期間
我們安裝的試用產品數目 (座位)	0	124	167
為獲得試用產品所支付的 按金金額 (港元)	0	1.1百萬 (附註2)	1.4百萬 (附註3)

附註：

1. 本公司已與娛樂場經營者訂立試用協議，預計於2017年最後可行日期後本公司將向其供應商額外支付試用產品按金約0.9百萬港元。
2. 指以下各項之和：(i) 16個座位乘以每個座位平均成本9,337.5歐元（相當於約77,057港元）的50%；及(ii) 50個座位乘以每個座位平均成本6,828.8美元（相當於約53,264港元）的20%。
3. 指以下各項之和：(i) 8個座位乘以每個座位平均成本約10,144歐元（相當於約92,882港元）的50%；及(ii) 24個座位乘以每個座位平均成本18,431.3美元（相當於約143,692港元）的30%。

於2015年，我們並無安裝任何試用產品。於2016年，我們安裝的試用產品數目從零增至124個座位，原因如下：

- (i) 該等產品大多為新引進澳門市場的產品，其中一類產品由Spintec引進，其他產品則大多由Alphabet引進；及
- (ii) 就澳門市場上已有的產品而言，若干娛樂場經營者首次採購該等產品，並要求在採購前進行試用。

儘管2016年安裝的試用產品數目較2015年有所增加，但就該等試用產品支付的按金金額僅為1.1百萬港元，原因是該等產品大多由Alphabet引進，按金並非由我們支付，且我們於該期間出售的Spintec產品大多為成熟產品。

業 務

於往績記錄期間，在我們與供應商（Spintec除外）訂立的分銷協議中，並無特定條款要求我們就電子博彩設備試用產品支付按金。就Spintec而言，除截至2016年12月31日止年度與Spintec商定的一項用以拓展業務機會及就Spintec的產品與一名新娛樂場客戶建立關係的試用訂單（50個座位），而因此獲得按每個座位一次性減少平均成本的20%支付按金外，於往績記錄期間，我們嚴格按照與Spintec訂立的分銷協議的條款，就所有其他的試用支付了50%的按金。有關供應商按金支付條款的詳情，請參閱本節下文「我們的供應商」一段。自2017年7月起，應Alphabet的要求，我們須就其所提供的試用產品支付採購價格總額的30%至50%作為按金。基於我們與製造商所討論的內容，我們預計，部分其他製造商日後亦可能會要求就試用產品支付按金。

展望未來，我們擬要求製造商提供更多試用產品，以擴大產品範圍並向預期對澳門市場創新型新產品有較高需求的娛樂場經營者提供更多試用產品，從而增加電子博彩設備銷量。我們將根據以下各項選擇試用產品：(i)客戶的需求及偏好（透過與娛樂場經營者進行商討及彼等在澳門娛樂展上的訂單得出）；(ii)試用產品的創新程度；及(iii)管理層對試用產品市場認可度的意見。本公司已與製造商進行磋商，並了解到以下訊息：

- (i) 雖然製造商願意提供更多試用產品，但三至六個月的產品試用期所需的資本承擔會對其現金流量狀況造成負擔。我們支付按金可緩解該問題；及
- (ii) 製造商認為我們支付按金即代表承諾推廣其產品，會提高試用的成功率。

根據我們於往績記錄期間與Spintec的安排，倘試用產品未能達到協定的營業額，則擬支付予其他製造商的按金將予以退還。我們認為，向電子博彩設備製造商預付按金（倘未通過試用，則按金將予以退還）以獲得更多試用產品的計劃並不會大幅改變本集團未來的業務模式及財務狀況，原因是已於往績記錄期間與Spintec採納有關安排。

自最後可行日期至2019年9月30日，我們擬將[編纂]中的約[編纂]港元作為預付按金，以獲得製造商提供的更多電子博彩設備試用產品，從而提高該等產品的銷售額。我們預測，自最後可行日期至2018年3月31日、自2018年4月1日至2018年9月30日、自2018年10月1日至2019年3月31日及自2019年4月1日至2019年9月30日期間，我們將動

業 務

用的金額分別約為[編纂]港元、[編纂]港元、[編纂]港元及[編纂]港元，乃基於試用產品可100%售出的假設，並以電子博彩設備的試用座位數目乘以每個座位預計平均成本12,600美元（相當於約98,280港元）的50%計算得出。據我們預測，自最後可行日期至2018年3月31日、自2018年4月1日至2018年9月30日、自2018年10月1日至2019年3月31日及自2019年4月1日至2019年9月30日期間，將安裝的試用座位數目分別約為132個、132個、90個及90個。根據上文所述，假設自最後可行日期至2019年9月30日就試用產品支付按金[編纂]港元，且有關產品通過試用，則支付的按金金額將轉成約72.3百萬港元的銷售額。倘產品未通過90日的初始試用期及90日的延長試用期，則退還的按金將用於自其他供應商獲得更多試用產品。

相比上文所披露的於往績記錄期間及直至最後可行日期為獲得試用產品所支付的按金金額，按金金額預計將因以下因素大幅增加：

- (i) 製造商的產品開發週期通常各有不同。未經娛樂場經營者於個別娛樂場測試的產品通常須於該娛樂場經營者確認購買前經過一段試用期。於2017年，我們的兩個主要供應商（即Spintec及Alphabet）推出新電子博彩設備，我們預計從2018年開始增加試用數量。
- (ii) 根據與Spintec簽訂的獨家分銷協議，我們須向Spintec預付試用產品的按金。由於Spintec已推出幾款新的電子博彩設備，且該等電子博彩設備的試用期預計從2018年開始，因此，預計本公司應付Spintec的試用按金將會增加。
- (iii) 隨著澳門電子博彩設備市場的增長，預計娛樂場經營者對創新型產品的需求在未來五年會非常旺盛。根據我們與製造商的討論結果，我們預計須就提供更多試用產品支付按金。

鑒於倘未通過試用，試用產品的按金將予以退還，且於往績記錄期間及直至最後可行日期，除曾有一次情況，娛樂場經營者於試用後決定不購買該產品外，我們尚未經歷延長試用期屆滿後產品退回的情況。我們認為，我們的計劃不會對我們的信貸風險產生重大影響。

董事認為，因過去財政資源有限，本集團曾投入大量精力與供應商磋商毋須提供試用產品按金的採購條款。這限制了我們推出新試用產品的選擇及規模。董事認為，

業 務

我們擬支付[編纂]中的約[編纂]港元作為試用產品的按金，將會(i)激勵現有供應商增加供試用的新型及創新型產品的種類及數量；(ii)推動與新供應商的業務，從而加強我們的供應商組合；(iii)有助於我們採用種類更豐富的創新型及獲利產品，並向客戶提供大規模試用；(iv)提高我們就其他採購條款（如降低採購成本）與供應商磋商的議價能力；及(v)縮短與供應商磋商採購條款所需的時間，原因是支付按金可減少供應商對現金流量的顧慮，並可向其表明我們推廣其產品的承諾。經計及上文所述，董事認為，這將有助於我們向客戶推介更多創新、熱門及獲利產品，從而提高我們在澳門不斷增長的博彩業中的銷售額、盈利能力及市場份額。

透過向澳門的娛樂場經營者出租電子博彩設備，把握日後博彩市場的機遇

根據灼識報告，由於角子機出租市場具成本效益，澳門的角子機出租市場具有龐大潛力。鑒於我們於澳門博彩業建立的地位，我們認為，我們能夠透過向澳門的客戶出租電子博彩設備把握更多商機。

我們計劃在與娛樂場經營者就其所需電子博彩設備類型及數量訂立出租協議後，向供應商發出採購訂單。我們將交付產品並協助產品的安裝，並根據產品的受歡迎程度及出租數量，按日向娛樂場經營者收費。於電子博彩設備出租期間，我們將提供的保養服務與我們提供予向我們採購電子博彩設備的娛樂場經營者的保養服務相同。

為按照未來計劃促進我們電子博彩設備租賃業務的增長，我們擬向澳門現有及新開業的娛樂場推銷該業務。具體而言，我們擬將市場推廣力度集中於新開業的娛樂場及計劃翻新或需替換舊設備的現有娛樂場。部分該等娛樂場可能擁有有限的電子博彩設備採購預算或傾向較少的初始資本投資，因此對租賃電子博彩設備更感興趣。根據灼識報告，自2013年以來，由於營運商市場環境更為嚴峻，娛樂場經營者已接納不同方式為博彩設備融資以求減少資本支出。詳情請參閱本文件「行業概覽－澳門電子賭枱遊戲及角子機市場－博彩設備的融資」一段。此外，未來一年，我們將額外招聘七名銷售、市場推廣及行政人員，其中部分人員負責接觸娛樂場經營者以了解其對電子博彩設備的偏好、需求及預算，從而透過租賃及／或購買的方式向其介紹採購新的電子博彩設備最具成本效益的方法。

業 務

我們認為，租賃業務將使我們能更加靈活地滿足娛樂場經營者的不同需求，並使我們能夠增加收入來源。於最後可行日期，我們正在與澳門一家娛樂場經營者就向其出租20台電子博彩設備進行商討。有關潛在商機仍處在初步商討階段，本集團尚未訂立任何正式協議或諒解備忘錄。此外，我們已收到澳門另外兩家娛樂場經營者租賃電子博彩設備的意向。考慮到預期租期為三年及預計澳門2018年至2020年租賃電子博彩設備的市場規模約為19.1百萬美元（相當於約148百萬港元），我們擬將[編纂]中的約[編纂]港元用於採購電子博彩設備，以租賃予澳門的娛樂場經營者。

利用東南亞對經翻新電子博彩設備的潛在需求

我們認為，澳門娛樂場經營者通常每二至五年即用新的電子博彩設備更換其相關存貨。然而，東南亞對翻新後的二手電子博彩設備需求旺盛。

我們計劃對自澳門娛樂場經營者採購的二手電子博彩設備進行翻新，隨後於澳門轉售予預期以東南亞作為終端市場的客戶，從而擴張業務。我們擬挑選在澳門市場流行、獲認可及維護相對良好的電子博彩設備。我們認為該等電子博彩設備會受東南亞市場歡迎。所購置的電子博彩設備將存放在我們的倉庫，由技術人員翻新。電子博彩設備的轉售定價將計及經翻新電子博彩設備的市價及當前市況按成本加成基準釐定。根據我們與幾名潛在客戶的商討，其表示東南亞的娛樂場有意購買經翻新電子博彩設備，且有意初步購買逾50台經翻新電子博彩設備，我們預期潛在客戶將購買該等電子博彩設備以轉售予東南亞終端用戶。預計翻新及銷售將在澳門進行，而客戶將於澳門取走經翻新電子博彩設備並自行安排出口。本集團目前無意向東南亞客戶直接銷售任何經翻新電子博彩設備。客戶須負責遵守東南亞目標國家適用於電子博彩設備行業的法律法規（如有）。於最後可行日期，我們正在與澳門一家娛樂場經營者就購買300台二手電子博彩設備，以及與一名於東南亞經營業務的潛在客戶就出售50至60台經翻新電子博彩設備進行商討。

業 務

擴充銷售及市場推廣團隊以及技術團隊

為擴大客戶群及提高本集團作為博彩設備代理的品牌知名度，我們計劃加大銷售及市場推廣力度，推廣品牌名稱、公司形象、我們所供應的產品及提供的服務。

於最後可行日期，我們的銷售及市場推廣團隊由吳先生領導，並由作為我們與客戶之間的主要聯絡人員的六名成員組成。我們的銷售及市場推廣團隊一直透過過往交易及持續互動與客戶保持緊密聯繫。我們計劃額外招聘七名銷售、市場推廣及行政人員，以處理我們加大於澳門的銷售及市場推廣力度的事宜。

我們亦擬透過擴充技術團隊提高內部技術維修能力。於最後可行日期，我們共有十名熟練技術人員，其中九名已從博彩監察協調局獲得相關標識證。鑒於澳門博彩業的增長，我們預計未來五年對維修工作的需求將會增加。我們的策略為透過於澳門翻新二手電子博彩設備，以將其轉售予預期以東南亞作為終端市場的客戶，從而實現業務擴張，為此，我們計劃額外招聘十名技術人員，以便我們能夠把握商機及應對業務擴張。

遷往帶有工作坊及倉庫的新辦公室物業

我們現時租賃約300.5平方米的物業，用作辦公室及作維修用途的技術工作坊，但並不作為倉庫。為實現上述我們業務的未來擴張計劃，我們計劃透過租賃實用面積更大的新辦公室物業，整合(i)辦公室；(ii)作翻新、維修及保養用途的技術工作坊；及(iii)倉庫。我們估計，從現有租賃物業遷往經整合的新辦公室物業的資本開支總額將不少於0.3百萬港元，包括搬遷成本以及固定裝置及設備成本。我們於物色作為經整合的新辦公室的合適物業時，將考慮租金成本、實用面積、地理位置及我們的業務需求。

透過新企業資源規劃系統以及購置工具及設備提高營運效率

我們須配備足夠的工具及設備以提供電子博彩設備安裝、維修及保養服務。我們擬購置新工具及設備，以進行專業維修。

此外，我們計劃購置及採用新企業資源規劃系統，該系統將整合我們各個資訊管理系統的功能。我們認為，提升管理能力及效率可增強我們的競爭力。該新企業資源規劃系統可使我們不同營運部門之間的溝通及數據流更加有效、提高我們收集及分析

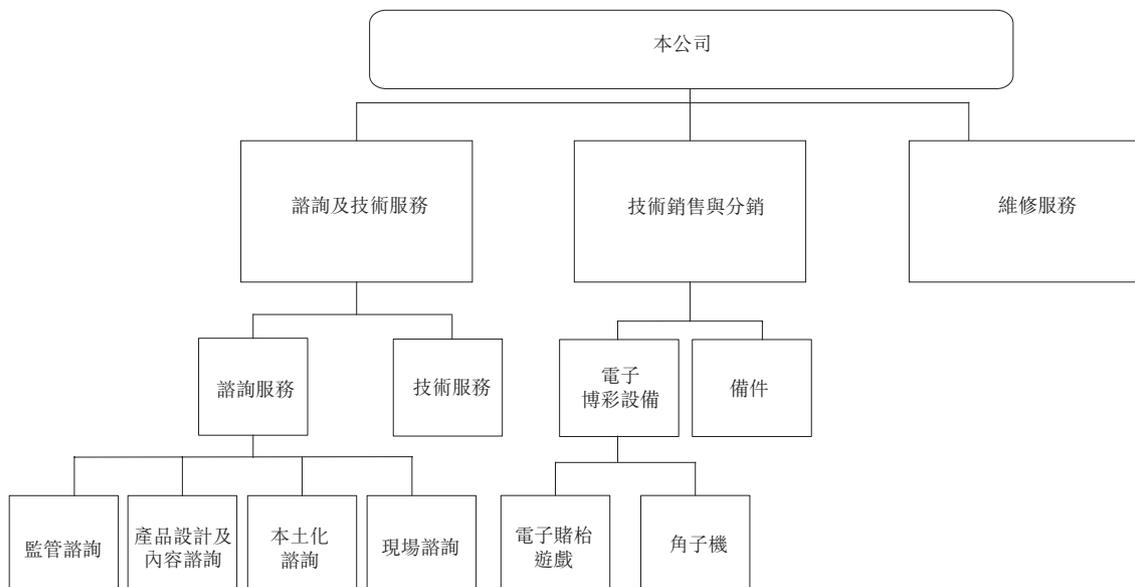
業 務

營運數據的能力，因而能夠提高我們的資源管理效率並降低營運成本，因此預期該系統將可為我們的客戶服務、銷售及財務以及會計業務運作提供支持。該系統使我們能夠即時查閱銷售資料及存貨紀錄等關鍵業務資料，並使我們能夠迅速進行會計及財務分析。我們認為，該新企業資源規劃系統將協助我們應對未來擴張，尤其是有關出租及翻新以及轉售電子博彩設備的業務，於該系統中，額外資產的管理對我們的業務營運而言將至關重要。

我們的業務

我們為客戶提供全面綜合服務，包括向主要位於澳門的娛樂場經營者提供電子博彩設備及其備件的技術銷售與分銷、電子博彩設備的交付及安裝、就遊戲設計、配置及內容向電子博彩設備製造商提供諮詢服務、協助其符合監管規定及取得博彩監察協調局許可以在澳門經營電子博彩設備，以及電子博彩設備的24小時技術支援及疑難解答以及維修及保養。我們擬擴張業務，包括(i)於澳門翻新二手電子博彩設備，並將其轉售予預期以東南亞作為終端市場的客戶；及(ii)將電子博彩設備以按日收費的方式出租予澳門的娛樂場經營者。詳情請參閱本節上文「我們的策略」一段及本文件「業務目標陳述及[編纂]用途」一節。

下圖說明我們的主要業務線：



業 務

於往績記錄期間，我們的絕大部分收入源自電子博彩設備及其備件的技術銷售與分銷。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年4月30日止四個月，該業務線產生的收入分別約為41.6百萬港元、41.8百萬港元及15.5百萬港元，分別約佔我們相應期間總收入的86.4%、79.6%及76.7%。

於最後可行日期，我們為澳門五家電子博彩設備製造商的獨家分銷商。

我們的產品

我們的電子博彩設備可大致分為(i)電子賭枱遊戲；及(ii)角子機。

電子賭枱遊戲

電子賭枱遊戲的組件包括中央伺服器、博彩者界面和所有界面元素，通過共同運作實現電子模擬賭枱遊戲運作的目的。並無真人荷官且不涉及明顯的人為互動（包括開始遊戲時）進行所有金錢交易（包括接受積分、繳碼、派彩及確保所有注碼均已正確登記）。電子賭枱遊戲的常見類型包括電子輪盤機、電子骰寶機及電子場館遊戲。

下圖說明於往績記錄期間我們向澳門娛樂場經營者出售的部分電子賭枱遊戲：



具有多個博彩者（8至10個）座位的
全自動機械輪盤遊戲



具有多個博彩者座位的
全自動機械骰寶遊戲

業 務

電子場館遊戲

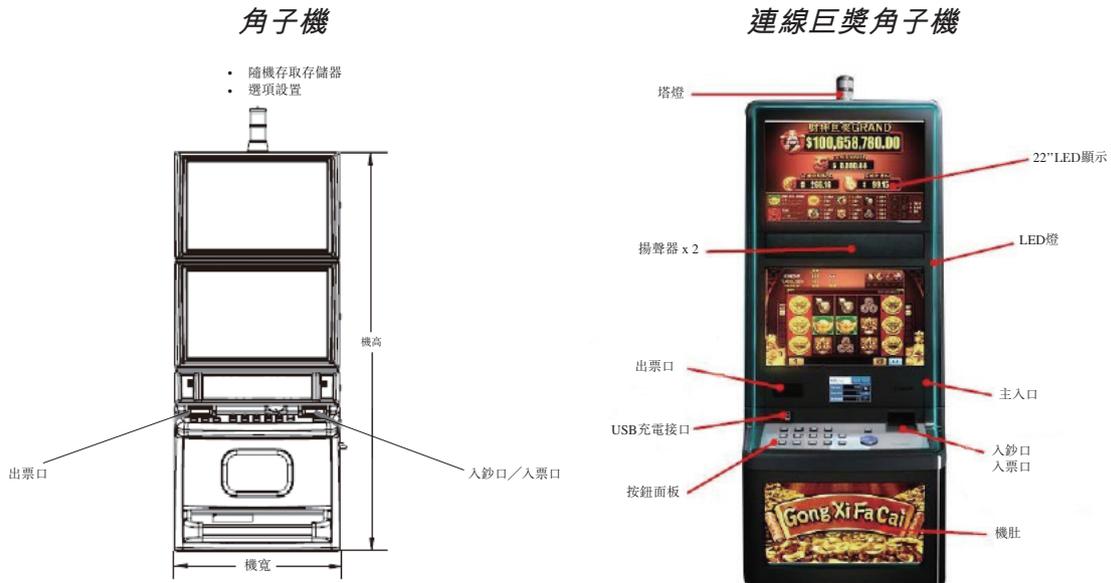


電子場館式遊戲為伺服器模擬賭枱遊戲 (百家樂、骰寶、輪盤)。
多注終端可調校比例及配置賭局。
博彩者可按相應次序對單局或多局遊戲下注。

角子機

角子機包括除多終端機博彩設備及載於伺服器內／以伺服器支援的博彩設備外的所有角子機。角子機的常見類型包括角子機及連線巨獎角子機。

下圖說明於往績記錄期間我們向澳門娛樂場經營者出售的部分角子機：



業 務

下表載列本集團於往績記錄期間按產品類別劃分的技術銷售與分銷業務的收入明細：

	截至12月31日止年度				截至4月30日止四個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	港元	%	港元	%	港元	%	港元	%
					(未經審核)			
電子賭枱遊戲	36,768,544	88.3	37,213,433	88.9	11,177,438	88.2	13,543,413	87.4
角子機	301,394	0.7	2,891,561	6.9	1,034,700	8.2	1,677,490	10.8
備件	4,566,820	11.0	1,737,702	4.2	461,146	3.6	277,620	1.8
合計	<u>41,636,758</u>	<u>100.0</u>	<u>41,842,696</u>	<u>100.0</u>	<u>12,673,284</u>	<u>100.0</u>	<u>15,498,523</u>	<u>100.0</u>

為應對因博彩監察協調局對傳統賭枱數目施加上限而引致電子賭枱遊戲需求上升的情況，於往績記錄期間，我們專注於電子賭枱遊戲的技術銷售與分銷，且相較於往績記錄期間的已售角子機數目，我們錄得的已售電子賭枱遊戲數目更多。

下表載列我們於往績記錄期間售出的電子賭枱遊戲及角子機座位數目：

	截至12月31日止年度				截至4月30日止四個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	座位數目	%	座位數目	%	座位數目	%	座位數目	%
電子賭枱遊戲	212	99.1	224	91.8	64	88.9	56	82.4
角子機	2	0.9	20	8.2	8	11.1	12	17.6
合計	<u>214</u>	<u>100.0</u>	<u>244</u>	<u>100.0</u>	<u>72</u>	<u>100.0</u>	<u>68</u>	<u>100.0</u>

業 務

下表載列本集團於往績記錄期間按品牌劃分的電子賭枱遊戲及角子機銷售額明細：

	截至12月31日止年度		截至2017年
	2015年	2016年	4月30日
	港元	港元	止四個月 港元
電子賭枱遊戲品牌			
Spintec	14,481,948	26,950,171	1,434,485
Alphabet	22,286,596	10,263,262	12,108,928
	<u>36,768,544</u>	<u>37,213,433</u>	<u>13,543,413</u>
合計	<u>36,768,544</u>	<u>37,213,433</u>	<u>13,543,413</u>

於2016年，由Alphabet製造的電子賭枱遊戲的銷售額較2015年有所下降。有關下降乃由於於2016年底，部分Alphabet產品正在安裝並處於試用期或尚待安裝，導致該等產品銷售額的確認時間為2017年初而非2016年。

	截至12月31日止年度		截至2017年
	2015年	2016年	4月30日
	港元	港元	止四個月 港元
角子機品牌			
供應商A	301,394	-	-
Spintec	-	359,539	1,677,490
Alphabet	-	1,029,087	-
Konami	-	1,502,935	-
	<u>301,394</u>	<u>2,891,561</u>	<u>1,677,490</u>
合計	<u>301,394</u>	<u>2,891,561</u>	<u>1,677,490</u>

業 務

毛利及毛利率

下表載列我們於所示期間按業務線劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度				截至4月30日止四個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	毛利率		毛利率		毛利率		毛利率	
	港元	%	港元	%	港元	%	港元	%
					(未經審核)			
技術銷售與分銷	15,595,193	37.5	16,285,544	38.9	5,738,922	45.3	5,996,710	38.7
諮詢及技術服務	3,667,432	77.4	6,643,493	76.8	1,377,267	78.5	3,165,672	87.8
維修服務	<u>277,369</u>	15.4	<u>299,310</u>	14.3	<u>105,851</u>	14.3	<u>160,833</u>	14.6
	<u>19,539,994</u>	40.6	<u>23,228,347</u>	44.2	<u>7,222,040</u>	47.6	<u>9,323,215</u>	46.1

於往績記錄期間，我們的絕大部分毛利源自技術銷售與分銷。下表載列我們於所示期間按產品類別劃分的技術銷售與分銷的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度				截至4月30日止四個月			
	2015年		2016年		2016年		2017年	
	毛利率		毛利率		毛利率		毛利率	
	港元	%	港元	%	港元	%	港元	%
					(未經審核)			
電子賭枱遊戲	13,627,515	37.1	15,257,303	41.0	5,490,961	49.1	5,214,905	38.5
角子機	104,088	34.5	679,035	23.5	169,949	16.4	709,094	42.3
備件	<u>1,863,590</u>	40.8	<u>349,206</u>	20.1	<u>78,012</u>	16.9	<u>72,711</u>	26.2
	<u>15,595,193</u>	37.5	<u>16,285,544</u>	38.9	<u>5,738,922</u>	45.3	<u>5,996,710</u>	38.7

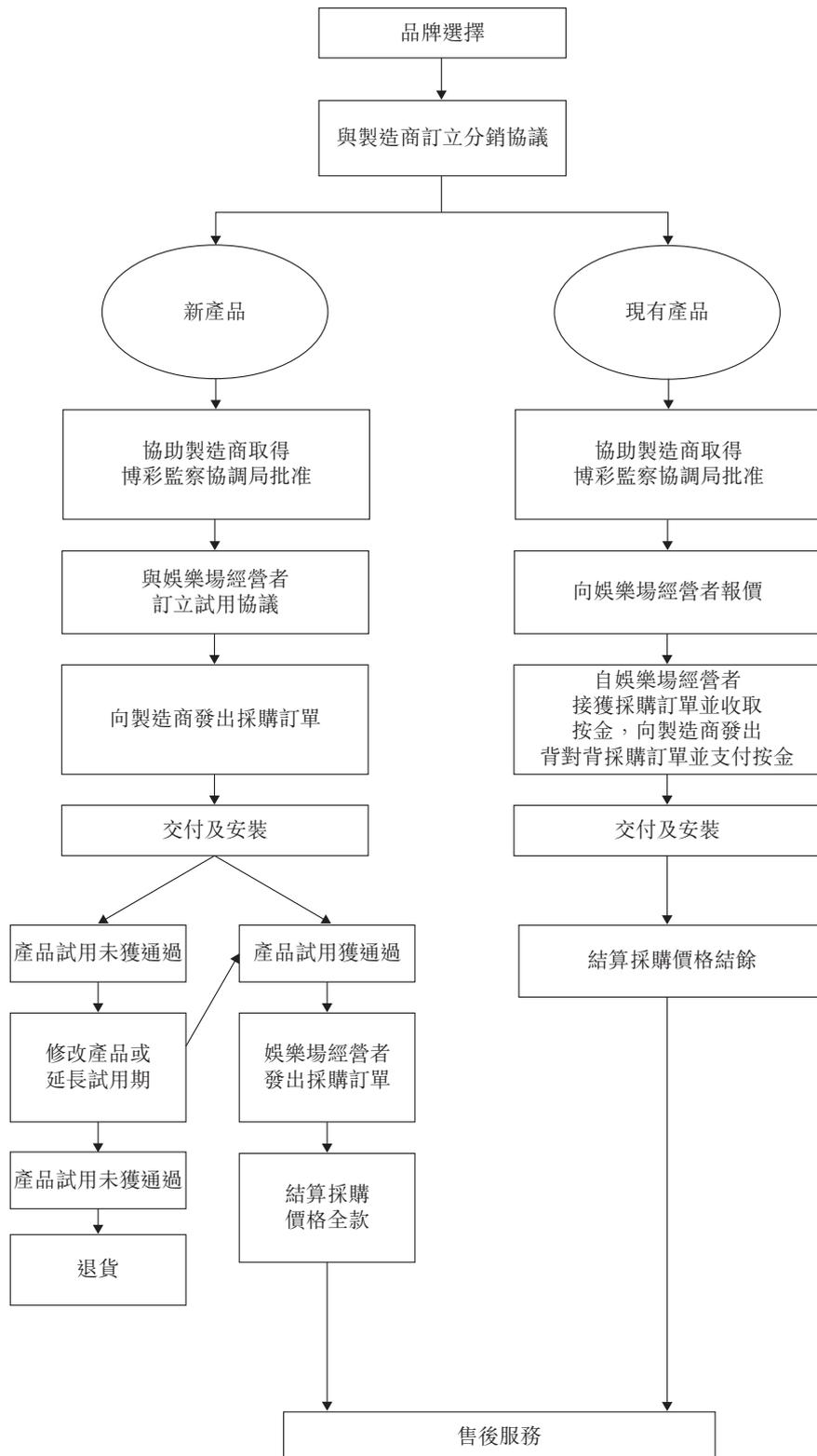
於往績記錄期間，我們所售電子博彩設備及其備件的毛利率的波動乃主要由於（其中包括）不同品牌、版本、設計及所涉及技術服務等不同因素所致。

業 務

技術銷售與分銷

1. 電子博彩設備

下圖說明電子博彩設備技術銷售與分銷的主要業務流程：



業 務

品牌選擇

我們明白，向娛樂場經營者引進性能穩定的創新產品的能力對我們的長期成功而言至關重要。因此，我們已採取以下方法選擇產品及供應商：

- (i) 我們定期實地考察澳門的娛樂場，盡力了解客戶需求，並與娛樂場經營者交流，以收集市場資訊（例如其偏好及對不同產品的反饋）；
- (ii) 為確保我們能夠緊跟電子博彩設備的發展趨勢並掌握最新市場資訊，管理層定期參加澳門及海外的展銷會。於2016年，我們作為參展商參加了澳門娛樂展，此乃澳門娛樂設備廠商會主辦的貿易活動，展示博彩業的創新產品及技術發展，並為行業參與者建立業務網絡平台；
- (iii) 我們會根據(a)潛在供應商對博彩業的了解及在博彩業的經驗；(b)潛在供應商產品的創新度；及(c)管理層對潛在供應商產品的市場認可度的分析，對其背景進行評估從而進行挑選；及
- (iv) 就以往與我們有業務往來的製造商及我們較為熟悉的產品而言，我們的選擇標準將基於(a)我們與製造商的過往經驗；(b)產品的暢銷度及穩定性；及(c)管理層對相關產品需求的分析。

與製造商訂立分銷協議

於評估製造商的背景及其產品的潛力後，我們會與我們認為其產品具備進入澳門博彩市場的條件的製造商協商訂立分銷協議。請參閱本節下文「我們的供應商」一段。

協助製造商取得博彩監察協調局批准

根據法規，電子博彩設備須獲博彩監察協調局批准後方可於澳門供應。就尚未獲博彩監察協調局批准的新產品及現有產品而言，我們將協助供應商並與博彩監察協調局聯絡以取得必要批准。

為確保供應商的產品符合博彩監察協調局及博彩監察協調局指定的認證公司規定，我們將檢測供應商的產品並與其合作。倘需要，我們可能對其產品提出修改建議。產品獲指定認證公司核驗後，我們將協助供應商就於澳門供應其產品獲得博彩監察協調局的批准。

業 務

(I) 新產品

與娛樂場經營者訂立試用協議

我們在確認銷售新產品前與娛樂場經營者訂立試用協議，以向其提供機會測試新產品的可行性。試用期通常為自於娛樂場安裝有關產品的日期起計90日。試用協議通常載列有關產品的指示性營業額，倘產品於試用期內達到議定基準，則娛樂場經營者通常將承諾購買有關產品。

向製造商發出採購訂單

在與娛樂場經營者訂立試用協議後，我們向供應商發出背對背訂單，訂明我們與娛樂場經營者協定的主要條款，如產品的試用期及指示性營業額。除Spintec及Alphabet外，供應商並無要求我們就試用產品向其支付按金。有關就Spintec及Alphabet的試用產品而與彼等訂立的付款條款，請參閱本節下文「我們的供應商」一段。然而，為於日後獲得更多試用產品，我們擬透過向製造商預付按金（可予退還）而要求其提供更多試用產品。詳情請參閱本文件「業務目標陳述及[編纂]用途」一節。

交付及安裝

視乎我們分銷協議的條款，可能由娛樂場經營者或我們安排交付產品。當產品運抵澳門或娛樂場經營者指定的娛樂場後，我們於博彩監察協調局註冊的技術員將會即時對有關產品進行例行檢驗，確保產品符合博彩監察協調局指定的認證公司發出的證書及送交博彩監察協調局申請核准的文件所載的規範。我們亦將於娛樂場開展產品安裝工作。我們的技術員將針對不同產品編製安裝清單，確保安裝工作按照清單完成。安裝完成後，博彩監察協調局將檢查有關產品，倘產品符合相關規定，則其將向娛樂場經營者發出最終經營許可。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本公司安裝的所有電子博彩設備均已獲得博彩監察協調局的經營許可，且本公司安裝的任何電子博彩設備均符合博彩監察協調局的規定。

業 務

產品試用獲通過

倘有關產品達到協定的營業額及／或娛樂場經營者決定購買該產品，則娛樂場經營者會向本公司發出採購訂單，並於完成試用後30日內支付有關產品款項。供應商同意授予我們成功完成試用後30至60日的信貸期以結算產品全款。

產品試用未獲通過

倘有關產品於試用期內未能達到協定的營業額，我們通常會向娛樂場經營者最多延長試用期三個月。我們將根據娛樂場經營者對有關產品的性能及受歡迎程度的反饋對產品提供建議並加以修改，例如更改遊戲。倘有關產品於延長的試用期屆滿後仍未能達到協定的營業額，則娛樂場經營者毋須支付該產品款項，惟須於延長的試用期結束後45個工作日內向我們或直接向供應商退回有關產品。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無出現延長試用期屆滿後產品退回的情況，惟有一次，娛樂場經營者於試用後決定不購買有關產品除外。我們毋須支付有關試用產品的按金，且有關試用產品已退還予供應商。根據試用協議，於試用期經營有關產品所得盈利均歸屬於娛樂場經營者。

(II) 現有產品

就娛樂場經營者較為熟悉或知名度或穩定性已獲澳門市場認可的現有產品而言，我們將應娛樂場經營者的要求向其提供相關產品的報價。我們按成本加成基準釐定電子博彩設備的售價，並計及(i)訂單的數量；及(ii)特定產品的需求等多項因素。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年4月30日止四個月，我們出售的電子博彩設備每個座位的平均售價分別約為173,000港元、164,000港元及224,000港元。我們要求娛樂場經營者於發出採購訂單後支付交易總額的30%至50%作為按金。我們於確認娛樂場經營者的採購訂單後按背對背基準向供應商發出採購訂單，且供應商要求我們於發出採購訂單後支付交易總額的50%作為按金。

就娛樂場經營者首次購買的現有產品而言，其通常須在採購之前經過一段試用期。詳情請參閱本節上文「我們的業務－技術銷售與分銷－1.電子博彩設備－(I)新產品」一段。

業 務

交付及安裝

新產品與現有產品的交付物流及安裝安排相同。自我們向供應商發出採購訂單至將產品運往澳門通常需要約三個月的時間。

結算採購價格結餘

我們要求娛樂場經營者於交付產品後30至75日內結算採購價格結餘，而我們於交付後或自產品於娛樂場運作之日起30至60日內向供應商作出付款。

售後服務

作為技術銷售與分銷業務的一部分，我們向自我們購買電子博彩設備的娛樂場經營者提供售後服務。我們的售後服務包括每週七日、每日24小時的技術支援；電子博彩設備保養以及遊戲包升級。部分供應商向我們的員工提供支援及／或培訓，使我們的員工了解其產品的操作、功能及／或元件，以便對其產品進行初始安裝及保養。

供應商自產品安裝之日起就故障零件及工藝問題提供3至12個月的保修期。有關保修並不適用於產品的正常損耗或蓄意毀壞。部分供應商亦將向我們提供有關產品的備件組合，以便我們進行保養工作。我們根據供應商授予我們的保修期向娛樂場經營者提供保修。於保修期屆滿後，我們按專項收費向娛樂場經營者提供保養及維修服務。有關我們提供的保養及維修服務的詳情，請參閱本節下文「我們的業務－諮詢及技術服務－2.向製造商及娛樂場經營者提供技術服務」一段。

2. 電子博彩設備備件

除電子博彩設備外，我們亦向客戶出售電子博彩設備備件（如監測器、按鍵及電源）。我們維持一定的備件存貨，我們認為有關備件常用於銷售及維護。倘我們的備件庫存不足，我們會根據客戶要求向有關製造商或供應商發出訂單。我們根據與娛樂場經營者協定的價格清單收取備件費用，而有關價格乃參考市價釐定。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年4月30日止四個月，出售電子博彩設備備件所得的收入分別約為4.6百萬港元、1.7百萬港元及0.3百萬港元。

業 務

於往績記錄期間，我們向冠魏（由本公司高級管理人員兼副總經理（技術部）葉先生的兩名親屬全資擁有）購買用於技術銷售與分銷的備件。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年4月30日止四個月，我們向冠魏購買用於技術銷售與分銷的備件的金額分別約為1.8百萬港元、0.8百萬港元及零。

諮詢及技術服務

1. 向製造商提供諮詢服務

利用我們對澳門當地監管規定及娛樂場經營者偏好的了解，我們向電子博彩設備製造商提供諮詢服務，有關諮詢服務可大致分為四類，即(a)監管諮詢；(b)產品設計及內容諮詢；(c)本土化諮詢；及(d)現場諮詢。我們視具體情況釐定費用，並考慮所需服務的範圍、程度及複雜性等多項因素。

以下載列我們於往績記錄期間向電子博彩設備製造商提供的諮詢服務的詳情：

監管諮詢

根據法規，製造商及代理須獲得博彩監察協調局的批准，方能供應電子博彩設備。所有電子賭枱遊戲及角子機均須由博彩監察協調局指定的認證公司檢測，且須分別符合電子賭枱遊戲技術標準第1.0版及角子機技術標準第1.1版。我們與電子博彩設備製造商合作，並向其提供諮詢服務，以協助其就於澳門供應及經營產品獲得博彩監察協調局的批准。我們亦建議對其產品進行技術改造（如需要），以確保其產品符合澳門監管規定及獲得博彩測試證明書的必要條件。

產品設計及內容諮詢

我們向製造商提供有關電子博彩設備過往及當前趨勢的資料，包括（但不限於）必要及／或流行特徵以及基本硬件規格。我們亦對現有的硬件及軟件、遊戲主題及界面以及遊戲運算等提供必要的修改建議。該等服務面向新的電子博彩設備及現有電子博彩設備，旨在激勵產品開發及增加相關產品對終端用戶的吸引力，從而創造更多的銷售機會。

業 務

本土化諮詢

部分司法管轄區或會要求電子博彩設備在獲准出售或運作前具有若干本土化特色。例如，根據電子賭枱遊戲技術標準第1.0版及角子機技術標準第1.1版，澳門電子博彩設備的書面訊息必須以英文及中文雙語顯示。此外，博彩者應可選擇瀏覽英文或中文遊戲規則及訊息顯示器內的所有書面內容。所有以不同語言顯示的訊息均須符合正確的語法和句法。我們協助製造商進行用戶界面語言翻譯、補充或刪減若干遊戲機制與特色、重塑遊戲版面等。

現場諮詢

我們會向電子博彩設備製造商研發部提供實地考察服務，以就其產品進行探討並提供即時反饋。我們亦會安排製造商現場考察娛樂場，以使其能夠更好地了解娛樂場經營者及博彩者的需求。

於往績記錄期間，我們訂立了四份諮詢協議。我們向各客戶提供的諮詢服務及該等協議的主要條款載列如下：

	世嘉颯美	客戶A <small>(附註1)</small>	客戶B <small>(附註2)</small>	尊博
提供的諮詢服務	探討如何提升世嘉颯美的品牌知名度 協助改進產品、安排零件運輸 協助於澳門娛樂場安裝產品	就客戶A製造的角子機的技术標準、規格及要求提供意見，並與獲許可認證公司、娛樂場經營者及博彩監察協調局聯絡 就客戶A製造的角子機的設計、特色、規格及遊戲硬件提供意見	協助改進遊戲界面及伺服器	就(i)為確保符合博彩監察協調局的要求而對產品作出修改；(ii)改善遊戲的新特性；(iii)提升產品安全性的硬件提供建議 審核最終原型

業 務

	世嘉颯美	客戶A (附註1)	客戶B (附註2)	尊博
期限	自2015年3月1日起為期1年，並額外延期1年，且除非任何一方提前30日向另一方發出書面通知終止該協議，否則可自動每年續期一年	自2015年12月18日起為期2個月	自2016年7月1日至2017年2月28日	自2016年6月1日至2016年11月30日
支付條款	按月支付固定費用	完成該協議所載若干里程碑後支付固定費用	分兩期支付固定費用	分兩期支付固定費用
終止	任何一方可提前30日向另一方發出書面通知終止該協議	客戶A可提前至少30日發出書面通知終止該協議	任何一方可提前30日向另一方發出通知終止該協議	任何一方可提前30日向另一方發出通知終止該協議

附註：

1. 客戶A為一家於美國註冊成立的公司，為電子博彩設備製造商。
2. 客戶B為一家於英屬處女群島註冊成立的公司，營運地點為台灣，主要從事軟件設計。

2. 向製造商及娛樂場經營者提供技術服務

於往績記錄期間，我們向製造商及娛樂場經營者提供技術服務，所涉及的領域包括安裝、保養及維修電子博彩設備，並應彼等要求協助升級電子博彩設備遊戲包，以增添或提升軟件特色。有關技術服務通常由我們的技術人員於娛樂場的博彩區進行。就該等技術服務而言，我們通常視具體情況釐定費用，並考慮所需服務的範圍、程度及複雜性等多項因素。

維修服務

為補充我們的技術銷售與分銷業務，我們亦向澳門娛樂場經營者提供彼等博彩區外的維修服務（可能包括更換備件）。於往績記錄期間，我們將維修工作外判予冠魏（由本公司高級管理人員兼副總經理（技術部）葉先生的兩名親屬全資擁有）。該安排有助於我們補充技術人員的產能。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年4月30日

業 務

止四個月，維修服務產生的收入分別約佔我們總收入的3.8%、4.0%及5.5%。我們通常根據協定的維修服務價格清單就提供維修服務向娛樂場經營者收費，有關價格乃經參考將予維修項目的成本予以釐定。如需更換備件，則所用備件的費用乃經參考市價根據協定的價格清單收取。本集團付予冠魏的外判費用乃經參考我們就維修工作向娛樂場經營者收取的價格，由各方公平磋商釐定。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年4月30日止四個月，我們就冠魏提供維修服務產生的開支分別約佔我們銷售成本總額的5.3%、6.1%及8.7%。由於我們預期維修服務將繼續增長，為控制我們維修服務的質量及提高維修服務效率，我們擬逐步減少外判予冠魏的維修工作。

我們的客戶

我們的客戶主要為澳門的娛樂場經營者，亦包括電子博彩設備製造商。儘管於往績記錄期間，我們一直專注於澳門的業務，但自2014年起，我們已將客戶群擴展至東南亞。隨著我們開始向電子博彩設備製造商提供諮詢及技術服務，我們能夠接觸到澳門以外世界各地更加廣泛的客戶群。

於往績記錄期間，就技術銷售與分銷業務或維修服務而言，我們並無與客戶訂立任何長期協議。儘管我們與客戶的業務屬非經常性性質，但我們與主要客戶的關係保持穩定，且我們認為，就電子博彩設備技術解決方案而言，我們為主要客戶信賴的商業夥伴。

就向製造商提供諮詢服務及技術服務而言，我們通常與客戶訂立具有指定期限的協議。有關協議的服務範圍、期限及其他條款各不相同，並會視具體情況進行磋商。有關所提供諮詢服務的詳情，請參閱本節上文「我們的業務－諮詢及技術服務」一段。

於往績記錄期間，我們並無出現任何重大壞賬，在向客戶收取貿易應收款項時亦無遇到任何重大困難，且並無與客戶產生任何重大糾紛。

五大客戶

於往績記錄期間，我們五大客戶中的四名為聘請我們提供技術銷售與分銷服務的客戶。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年4月30日止四個月，五大客戶分別約佔我們總收入的92.0%、88.2%及85.6%，而最大客戶分別約佔我們於各期間總收入的63.2%、24.1%及44.5%。

業 務

於往績記錄期間，我們的五大客戶均為獨立第三方。就董事所深知，於往績記錄期間，概無董事或彼等各自的緊密聯繫人或就董事所知擁有我們或我們任何附屬公司5%以上已發行股本的任何人士於任何五大客戶中擁有任何權益。

下表載列於各所示期間五大客戶的資料：

截至2015年12月31日止年度

客戶	背景及 主要業務性質	概約關係 年數	本集團提供 的主要服務	交易金額 (百萬港元)	佔收入的 百分比	信貸期	支付方式
客戶C ^(附註1)	娛樂場博彩及娛樂度 假村業務經營者	8	技術銷售與分銷	30.5	63.2	30日	銀行轉賬
客戶D ^(附註2)	娛樂場博彩及娛樂度 假村業務經營者	11	技術銷售與分銷	4.6	9.6	60日	銀行轉賬
客戶E ^(附註3)	娛樂場博彩及娛樂度 假村業務經營者	9	技術銷售與分銷	3.5	7.3	30日	銀行轉賬
世嘉颯美 ^(附註4)	電子博彩設備製造商	2	諮詢服務	3.5	7.3	15日	銀行轉賬
澳博	娛樂場博彩及娛樂度 假村業務經營者	11	技術銷售與分銷	2.2	4.6	30至75日	銀行轉賬

業 務

截至2016年12月31日止年度

客戶	背景及 主要業務性質	概約關係 年數	本集團提供 的主要服務	交易金額 (百萬港元)	佔收入的 百分比	信貸期	支付方式
客戶F ^(附註5)	娛樂場博彩及娛樂度 假村業務經營者	9	技術銷售與分銷	12.6	24.1	30日	銀行轉賬
澳博 ^(附註6)	娛樂場博彩及娛樂度 假村業務經營者	11	技術銷售與分銷	11.5	21.8	30日	銀行轉賬
客戶G ^(附註7)	娛樂場博彩及娛樂度 假村業務經營者	4	技術銷售與分銷	10.9	20.7	30日	銀行轉賬
客戶D ^(附註2)	娛樂場博彩及娛樂度 假村業務經營者	11	技術銷售與分銷	7.1	13.5	60日	銀行轉賬
世嘉颯美 ^(附註4)	電子博彩設備製造商	2	諮詢服務	4.2	8.1	15日	銀行轉賬

截至2017年4月30日止四個月

客戶	背景及 主要業務性質	概約關係 年數	本集團提供 的主要服務	交易金額 (百萬港元)	佔收入的 百分比	信貸期	支付方式
客戶G ^(附註7)	娛樂場博彩及娛樂度 假村業務經營者	4	技術銷售與分銷	9.0	44.5	30日	銀行轉賬
客戶F ^(附註5)	娛樂場博彩及娛樂度 假村業務經營者	9	技術銷售與分銷	3.2	15.9	30日	銀行轉賬
澳博 ^(附註6)	娛樂場博彩及娛樂度 假村業務經營者	11	技術銷售與分銷	2.4	11.9	30日	銀行轉賬

業 務

客戶	背景及 主要業務性質	概約關係 年數	本集團提供 的主要服務	佔收入的			
				交易金額 (百萬港元)	百分比	信貸期	支付方式
客戶B <small>(附註8)</small>	娛樂場系統製造商	1	諮詢服務	1.5	7.4	0日	銀行轉賬
世嘉颯美 <small>(附註4)</small>	電子博彩設備製造商	2	諮詢服務	1.2	5.9	15日	銀行轉賬

附註：

1. 客戶C為一家於澳門註冊成立的公司及為澳門六家獲發牌博彩承批公司之一。其為澳門一家主要從事酒店、博彩及綜合度假村業務的開發與經營且於聯交所主板上市的公司的附屬公司。
2. 客戶D為一家於澳門註冊成立的公司及為澳門六家獲發牌博彩承批公司之一。其為一家主要從事博彩、休閒娛樂及物業投資且於聯交所主板上市的公司的附屬公司。
3. 客戶E為一家於澳門註冊成立的公司及為澳門六家獲發牌博彩承批公司之一。其為澳門一家主要從事隨機性娛樂場博彩及其他娛樂場博彩、相關酒店及度假村業務的經營以及綜合度假村的開發且於聯交所主板上市的公司的附屬公司。
4. 世嘉颯美為一家於澳門商業登記處登記的分公司，總部設在日本，為電子博彩設備製造商。其主要從事電子博彩設備的開發、製造及銷售。
5. 客戶F為一家於澳門註冊成立的公司及為澳門六家獲發牌博彩承批公司之一。其為澳門一家主要從事隨機性娛樂場博彩或其他形式的博彩的經營以及綜合度假村及其他輔助服務的開發與經營且於聯交所主板上市的公司的附屬公司。其最終母公司於美國註冊成立。
6. 澳博為一家於澳門註冊成立的公司及為澳門六家獲發牌博彩承批公司之一。其為澳門一家主要從事娛樂場及相關設施的開發與經營且於聯交所主板上市的公司的附屬公司。
7. 客戶G為一家於澳門註冊成立的公司及為澳門六家獲發牌博彩承批公司之一。其為澳門一家擁有且經營酒店及娛樂場度假村且於聯交所主板上市的公司的附屬公司。其最終母公司為於美國註冊成立的公開交易公司。
8. 有關客戶B的描述，請參閱本節上文「我們的業務－諮詢及技術服務－1.向製造商提供諮詢服務」一段附註2。

如上文所述，於往績記錄期間，我們與五大客戶之間的業務關係從未間斷。於往績記錄期間，儘管客戶B、客戶C、客戶D、客戶E、客戶F及客戶G並非我們於各相關期間的五大客戶，但該等客戶以及澳博及世嘉颯美於往績記錄期間每年均向我們購買產品及／或服務。於往績記錄期間，客戶C、客戶E、客戶F及澳博均向我們發出五份或以上電子博彩設備採購訂單。

業 務

我們認為，客戶通常每二至五年即用新的電子博彩設備更換其相關存貨。電子博彩設備的產品生命週期為更換電子博彩設備帶來持續需求，使我們得以維持及／或增加售予娛樂場經營者的電子博彩設備的數量。此外，如灼識報告所述，鑒於電子賭枱遊戲及角子機分銷市場的增長潛力（2016年至2020年的年複合增長率將約為18.9%），且預期澳門會興建新娛樂場及翻新現有娛樂場（如回力娛樂場、美高梅路氹及上葡京），預計未來數年對電子博彩設備的需求將不斷增加。鑒於上文所述，董事認為，電子博彩設備的產品生命週期對本集團的財務業績並無任何不利影響。

與位於受制裁國家（特別是塞爾維亞）的客戶有關的業務活動

美國及其他司法管轄區或組織（包括歐盟、聯合國及澳洲）針對受制裁國家實行全面或廣泛的經濟制裁。此外，若干制裁針對特定受制裁人士而不受其所在地限制。於往績記錄期間，我們總收入的一小部分源自向兩名位於塞爾維亞（為受制裁國家）的客戶（「塞爾維亞客戶」）提供技術服務。塞爾維亞客戶為電子博彩設備製造商，澳門的若干娛樂場經營者均使用其產品。我們所提供的技術服務包括與於澳門使用彼等產品有關的保養、維修、更換、技術支援及相關服務。該等服務並不於塞爾維亞境內提供，而是全部服務均於澳門提供。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年4月30日止四個月，我們約0.7%、0.4%及零的總收入源自塞爾維亞客戶。

據我們與塞爾維亞有關的國際制裁法法律顧問Nixon Peabody LLP告知，(i)於往績記錄期間及最後可行日期，已獲提供該等服務的塞爾維亞客戶現時／過往均非屬OFAC保有的特別指定國民及遭禁制者名單，或美國、歐盟、聯合國或澳洲保有的其他受限制方名單（統稱「被禁止人士名單」）明確指明的人士；及(ii)於往績記錄期間及最後可行日期，向塞爾維亞客戶提供有關服務於現時／過往均不被視為美國、聯合國、歐盟或澳洲有關塞爾維亞的制裁法律項下的禁止活動，且於現時／過往均無違反美國、聯合國、歐盟或澳洲有關塞爾維亞的制裁法律。此乃由於：(a)於往績記錄期間及最後可行日期，有關塞爾維亞的制裁限制規定不再禁止於塞爾維亞境內的業務活動或與塞爾維亞實體或個人自身的業務活動，而僅禁止若干有關國防物品或國防服務的業務活動（「若干國防活動」）及與於一份或多份被禁止人士名單內塞爾維亞實體或個人（包括彼等物業或物業權益）的業務活動，或若干被禁止人士名單內一個或多個實體或個人直接或間接、共同或個別擁有50%或以上權益的業務活動；及(b)本集團提供的技術服務並不在若干國防活動範圍內。

業 務

於提供建議時，Nixon Peabody LLP已：

- (a) 審查自第三方審核服務供應商獲得的在線審核報告，該報告涉及按被禁止人士名單對塞爾維亞客戶以及其所有人及總經理進行的受限制人士審核，並確認於往績記錄期間及最後可行日期，概無該等對手方名列被禁止人士名單；
- (b) 審核我們所提供的證實於往績記錄期間與塞爾維亞客戶進行交易的兩份技術服務協議（「技術服務協議」）以及本集團的架構圖、我們對制裁問卷的答覆及各塞爾維亞客戶所提供的對所有權問卷的答覆；
- (c) 收到我們的書面確認函，確認於往績記錄期間，除我們根據技術服務協議向塞爾維亞客戶提供的服務外，(i)我們及本集團或任何聯屬公司（包括組成本集團一部分的代表辦事處、分公司、附屬公司或其他實體）（統稱「**聯屬公司**」）概無與任何位於塞爾維亞的個人、實體或政府機構；與任何塞爾維亞自有實體；與任何塞爾維亞公民進行任何業務交易；或於塞爾維亞進行或進行與塞爾維亞有關的任何業務交易；(ii)概無與我們或本集團有關的其他協議、合約、採購訂單或其他合約文件，及於塞爾維亞開展的業務活動或開展與塞爾維亞公民、實體或政府機構有關的業務活動；(iii)就我們所知，概無塞爾維亞個人、實體或政府機構（塞爾維亞客戶除外）從技術服務協議的服務或任何其他方面中獲益或以其他方式利用技術服務協議的服務或任何其他方面；(iv)我們及本集團或任何聯屬公司概無擁有於塞爾維亞或與塞爾維亞個人、實體或政府機構進行業務往來的任何計劃；(v)概無塞爾維亞個人、實體或政府機構針對我們、本集團或任何聯屬公司提出申索；及(vi)我們及本集團或任何聯屬公司並無根據亦不曾根據美國、歐盟或澳洲法律註冊成立、建立或以其他方式成立，且我們並無擁有亦不曾擁有具有美國、歐盟或澳洲公民身份的所有人、高級人員、董事或僱員。

據我們與塞爾維亞有關的國際制裁法法律顧問Nixon Peabody LLP告知，於往績記錄期間向塞爾維亞客戶提供技術服務並不會使本集團或截至[編纂]參與[編纂]的各方（包括聯交所、香港結算、香港結算代理人以及本集團股東及有意投資者）牽涉有關塞爾維亞的相關國際制裁法。

如上所述，Nixon Peabody LLP的審核範圍限於與塞爾維亞有關的國際制裁法。

董事確認，直至最後可行日期，就我們於往績記錄期間向塞爾維亞客戶提供的服務而言，我們並無收到任何政府機構將對我們實施任何制裁的通知。董事已向聯交所承諾：(i)我們概不會進行相關制裁法律法規項下所禁止的業務活動，致使本集團或

業 務

任何人士或實體（包括本集團的投資者、股東、聯交所、香港結算或香港結算代理人）（統稱「**相關人士**」）面臨受制裁風險；(ii)我們概不會直接或間接將[**編纂**]或透過聯交所籌集的任何其他資金用於資助或推進與受制裁實體／人士及已實施全國性制裁的國家的實體／人士進行的任何項目或業務；及(iii)倘我們認為我們的業務會令相關人士或我們自身面臨受制裁風險，我們將適時於聯交所網站及我們的網站作出披露，並於年度報告或中期報告內披露我們就監控業務所面臨的受制裁風險所作出的努力，以及我們牽涉受制裁國家的業務意向。倘我們於[**編纂**]後違反向聯交所作出的任何該等承諾，則股份可能被聯交所除牌。

展望未來，我們擬繼續向塞爾維亞客戶提供服務。於評估是否繼續進行現有及正在進行的業務，以及是否把握與受制裁國家有關的新商機時，我們將計及(i)相關業務活動是否涉及受任何國際制裁所限的任何行業或分部；(ii)相關交易的對手方是否已受任何國際制裁所限；(iii)該等業務活動的規模及價值佔我們總收入的百分比；及(iv)我們繼續進行有關業務活動的潛在風險。

為監控我們面臨的受制裁風險及確保遵守向聯交所作出的承諾，我們已採取以下內部控制措施：

- 董事全權負責監察本集團所面臨的制裁法律風險以及本集團有關內部控制程序的實施情況，並向董事會匯報。董事負責此項政策的日常實行。所有疑屬不合規的事宜均須向董事匯報，且經董事批准後方可執行；
- 副總經理須對所有新客戶進行關於受制裁國家的高風險客戶初步識別，包括取得及審閱其資料（例如身份、業務性質及其他客戶資料）；
- 副總經理亦負責更新受制裁國家的數據庫，並每年對現有客戶進行至少一次審核，以確保我們遵守制裁法律；
- 副總經理負責監察OFAC發佈的最新資訊，並據此更新受制裁國家名冊。更新後的受制裁國家名冊須分發予本集團全體員工；
- 董事須簽署新客戶及現有客戶的評估表格，以作為風險評估程序的憑據；

業 務

- 於評估是否繼續在受制裁國家及／或與列於受制裁國家名單的任何各方進行業務，以及是否把握受制裁國家出現的新商機及／或與列於受制裁國家名單的任何各方開展新商機時，須計及以下因素：(i)相關業務活動是否涉及受任何適用制裁所限的任何行業或分部；(ii)相關交易的對手方是否已受經濟制裁所限；(iii)該等業務活動的規模及價值佔總收入的百分比；及(iv)繼續進行有關業務活動的潛在風險；
- 倘發現任何服務、客戶、供應商或交易被各項制裁計劃有效禁止或阻止，副總經理須向董事匯報實情，並在必要時聯絡董事會尋求進一步行動。評估表格須不遲於接納新客戶及現有客戶後一週內完成；
- 除非取得經董事（或在極端情況下，內部控制委員會）簽署的評估表格，否則本集團任何人士不得訂立銷售合約；
- 除非獲董事會另行批准，否則不得自列於受制裁國家名單的客戶或向列於受制裁國家名單的供應商進行資金轉賬；
- 為存放及調配[編纂]，本集團將開設獨立的銀行賬戶以與本集團其他資金相區分；
- 當董事認為有必要時，本集團須委聘具備制裁法律事務方面必要專業知識及經驗的外部國際法律顧問，以徵詢其建議及意見。

經計及以上所載內部控制措施，董事及獨家保薦人認為，該等措施將提供合理充足且有效的架構，協助我們識別及監控有關制裁法律的任何重大風險，以保障聯交所、香港結算、香港結算代理人、股東、有意投資者及我們的利益。

銷售及市場推廣

我們的銷售及市場推廣團隊負責銷售及市場推廣活動。於最後可行日期，我們的銷售及市場推廣團隊由吳先生領導，由六名僱員組成。

我們認為，維持與博彩業客戶及潛在客戶的業務關係是我們業務取得成功的重要因素。高級管理層與銷售及市場推廣團隊透過定期進行現場考察以了解及發現客戶需

業 務

求，藉此與澳門娛樂場經營者保持定期聯繫。我們透過參加澳門及海外的展銷會提高曝光率及拓寬網絡。這亦令我們能夠緊跟電子博彩設備的發展趨勢並掌握最新市場資訊。自2014年起，我們作為參展商參加了一年一度的澳門娛樂展，此乃澳門娛樂設備廠商會主辦的貿易活動，展示博彩業的創新產品及技術發展，並為行業參與者間建立業務網絡平台。我們亦於行業雜誌中投放廣告，以提高我們的曝光率及本集團的市場知名度。

我們的供應商

我們已與我們認為在產品質量及可靠性方面具有良好聲譽的眾多電子博彩設備製造商建立穩固的關係，該等製造商包括博彩設備製造業的部分主要博彩技術製造商（如Alphabet、Konami及Spintec）。我們電子博彩設備及其備件的供應商包括來自斯洛文尼亞、澳洲、台灣及澳門的供應商。有關供應商挑選方法的資料，請參閱本節上文「我們的業務－技術銷售與分銷－1.電子博彩設備－品牌選擇」一段。

儘管我們與主要供應商的關係穩定，業務關係介乎二至八年，但我們亦尋求有潛力的新供應商以為澳門娛樂場經營者引進創新產品。於往績記錄期間，我們與供應商之間並無任何重大糾紛，亦未遇到供應商交付設備或備件時出現任何重大延誤而導致我們業務中斷的情況。在我們於往績記錄期間的主要供應商中，Konami、Alphabet、尊博及供應商B已獲博彩監察協調局核准為博彩設備供應商。不論我們的供應商是否經博彩監察協調局核准為博彩設備供應商，我們均須協助供應商獲取博彩監察協調局關於產品的核准，因此，博彩監察協調局核准的供應商所提供的產品與未經博彩監察協調局核准的供應商所提供的產品於定價條款及利潤率方面並無差異。

業 務

下表載列於往績記錄期間與現有主要電子博彩設備供應商最近期訂立的獨家分銷協議的主要條款：

Spintec	Alphabet	Konami	客戶A (附註1)	供應商B (附註2)
期限：自2017年3月起計36個月	自2015年1月起計五年	自2015年3月1日起計30個月。訂約方已同意將協議期限延長12個月，有效期自2017年10月1日起至2018年9月30日止。	自2015年12月18日起計24個月	自2016年7月8日起計12個月。訂約方已同意將協議期限延長12個月，有效期自2017年7月8日起至2018年7月8日止。
地理範圍：澳門	澳門	澳門	澳門	澳門
產品：該協議所指明的Spintec的產品類型及型號	Alphabet的角子機	Konami的角子機	該協議所指明的客戶A的產品類型	該協議所指明的供應商B的產品類型
支付期限：毋須進行試用的產品	倘銷量低於40件，則須於Spintec發出有關其接納我們的採購訂單的書面通知後15日內支付採購價格總額的50%作為按金，剩餘的款項則須於產品運抵澳門當日起計60日內支付。	自產品開始於娛樂場運作當日起計60日	發出訂單後須支付採購價格的50%作為定金，剩餘的款項則須於收到本公司客戶款項後30日內支付	毋須進行試用的產品 確認訂單後須支付採購價格的30%作為定金，剩餘的款項則須自產品開始於娛樂場運作當日起計60日內支付

業 務

	Spintec	Alphabet	Konami	客戶A (附註1)	供應商B (附註2)
<p>倘銷量達40件或以上，則須於Spintec發出有關其接納我們的採購訂單的書面通知後15日內支付採購價格總額的35%作為按金，剩餘的款項則須於產品運抵澳門當日起計60日內支付。</p> <p>須進行試用的產品</p> <p>須於Spintec發出有關其接納我們的試用產品採購訂單的書面通知後15日內支付採購價格總額的50%。倘產品未能通過試用且客戶決定不購買產品，則有關按金可於向Spintec退回試用產品後15日內退還。剩餘的款項須於從娛樂場經營者接獲通過試用的確認書當日起計60日內支付。</p>				<p>須進行試用的產品</p> <p>須於成功通過試用後35日內支付全款</p>	<p>須進行試用的產品</p> <p>須於成功通過試用及／或娛樂場經營者決定購買產品後60日內支付全款</p>
<p>銷售目標：</p> <p>於2017年、2018年及2019年，我們須盡力採購總額分別至少為1,500,000歐元、1,700,000歐元及1,900,000歐元的產品</p>	<p>該協議並未規定任何銷售目標</p> <p>2015年10月至2016年3月：0件</p> <p>2016年4月至2017年3月：150件</p> <p>2017年4月至2018年3月：200件</p>	<p>該協議並未規定任何銷售目標</p>	<p>該協議並未規定任何銷售目標</p>	<p>該協議並未規定任何銷售目標</p>	<p>自收到有關產品的規定監管批文之日起12個月期間，至少兩件產品。</p>
		<p>規定Konami須確保於協議期間的每個財政年度向我們提供最少八款新遊戲，並確保於協議期間的每個財政年度推出最少一款精品遊戲。</p>			

業 務

	Spintec	Alphabet	Konami	客戶A (附註1)	供應商B (附註2)
保修期：	自收貨限期後第90日起計12個月	6個月(硬件)	自產品開始於娛樂場運作當日起計12個月	自終端用戶確認妥善安裝之日起計12個月	自終端用戶確認妥善安裝之日起計12個月
終止：	倘我們未能達成銷售目標，Spintec有權終止該協議，惟須提前發出30日的書面通知。	倘出現任何不履行及／或違反該協議項下的條款及條件的情況，雙方應盡可能迅速及友好地解決問題，以令雙方滿意。除非在90日內達成和解，否則通知對方不履約或違約的一方有權取消協議。	倘我們未能達成銷售目標，供應商有權終止該協議，惟須提前發出90日的書面通知。	任何一方可在下列情況下透過發出書面通知終止該協議：倘另一方違反該協議的任何重大條款，並在接獲指明違反性質的書面通知後30日內未能就違反事項作出補救。	任何一方可因任何原因終止該協議，惟須向另一方發出90日的書面通知。
任何一方可在下列情況下透過發出書面通知終止該協議：(i)相關監管批文已被撤回、中止或註銷；(ii)另一方破產或進行強制性清盤；或(iii)出現任何被合理認為致使該方的監管批文面臨風險的行為或事宜。	任何一方可在下列情況下透過發出書面通知終止該協議：(i)相關監管批文已被撤回、中止或註銷；(ii)另一方破產或進行強制性清盤；或(iii)出現任何被合理認為致使該方的監管批文面臨風險的行為或事宜。	任何一方可在下列情況下透過發出書面通知終止該協議：(i)相關監管批文已被撤回、中止或註銷；(ii)另一方破產或進行強制性清盤；或(iii)出現任何被合理認為致使該方的監管批文面臨風險的行為或事宜。	任何一方可在下列情況下透過發出書面通知終止該協議：(i)相關監管批文已被撤回、中止或註銷；(ii)另一方破產或進行強制性清盤；或(iii)出現任何被合理認為致使該方的監管批文面臨風險的行為或事宜。	任何一方可在下列情況下透過發出書面通知終止該協議：(i)相關監管批文已被撤回、中止或註銷；(ii)另一方破產或進行強制性清盤；或(iii)出現任何被合理認為致使該方的監管批文面臨風險的行為或事宜。	任何一方可在下列情況下透過發出書面通知終止該協議：(i)相關監管批文已被撤回、中止或註銷；(ii)另一方破產或進行強制性清盤；或(iii)出現任何被合理認為致使該方的監管批文面臨風險的行為或事宜。
任何一方可在下列情況下終止該協議：倘另一方未能遵守該協議的任何條款，並在向該違反事項的書面通知後15日內未能就違反事項作出補救。	任何一方可在下列情況下終止該協議：倘另一方未能遵守該協議的任何條款，並在向該違反事項的書面通知後15日內未能就違反事項作出補救。	任何一方可在下列情況下終止該協議：倘另一方未能遵守該協議的任何條款，並在向該違反事項的書面通知後28日內未能就違反事項作出補救。	任何一方可在下列情況下終止該協議：倘另一方未能遵守該協議的任何條款，並在向該違反事項的書面通知後28日內未能就違反事項作出補救。	任何一方可在下列情況下終止該協議：倘另一方未能遵守該協議的任何條款，並在向該違反事項的書面通知後28日內未能就違反事項作出補救。	任何一方可在下列情況下終止該協議：倘另一方未能遵守該協議的任何條款，並在向該違反事項的書面通知後28日內未能就違反事項作出補救。

附註：

1. 客戶A為一家於美國註冊成立的公司，為電子博彩設備製造商。
2. 供應商B為一家於斯洛文尼亞註冊成立的公司，為電子博彩設備製造商。
3. 自2017年7月起，應Alphabet的要求，我們須就其所提供的試用產品支付採購價格總額的30%至50%作為按金。

業 務

於往績記錄期間，我們已達到了獨家分銷協議下的銷售目標（如有規定）。

五大供應商

截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年4月30日止四個月，五大供應商分別約佔我們採購總額的98.5%、96.8%及100.0%，而最大供應商分別約佔我們各期間採購總額的48.7%、49.1%及73.5%。

下表載列於各所示期間五大供應商的資料：

截至2015年12月31日止年度

供應商	背景及 主要業務性質	概約關係 年數	已購產品/ 已提供服務的類型	交易金額 (百萬港元)	估採購 總額的 百分比	信貸期	支付方式
Alphabet ^(附註1)	電子博彩設備製 造商	2	電子賭枱遊戲 (作為其獨家 分銷商)	14.5	48.7	30日	銀行轉賬
Spintec	電子博彩設備製 造商	5	電子賭枱遊戲 (作為其獨家 分銷商)	10.9	36.6	15至60日	銀行轉賬
冠魏	為電子博彩設備 提供維修服務	5	維修服務及 供應備件	3.3	11.0	出示發票 或交付後	銀行轉賬
尊博 ^(附註1)	電子博彩設備製 造商	8	備件	0.5	1.5	30日	銀行轉賬
供應商A ^(附註2)	角子機製造商	5	角子機	0.2	0.6	30日	銀行轉賬

業 務

截至2016年12月31日止年度

供應商	背景及 主要業務性質	概約關係 年數	已購產品的類型	交易金額 (百萬港元)	估採購	信貸期	支付方式
					總額的 百分比		
Spintec	電子博彩設備製造商	5	電子賭枱遊戲及角子機(作為其獨家分銷商)	12.0	49.1	15至60日	銀行轉賬
Alphabet	電子博彩設備製造商	2	電子賭枱遊戲及角子機(作為其獨家分銷商)	7.7	31.5	30日	銀行轉賬
冠魏	為電子博彩設備提供維修服務	5	維修服務及供應備件	2.6	10.5	0至30日	銀行轉賬
Konami	電子博彩設備製造商	2	角子機(作為其獨家分銷商)	1.2	4.8	0至60日	銀行轉賬
Suzo-Happ Group	博彩設備元件供應商	8	備件	0.2	0.9	交付後	銀行轉賬

截至2017年4月30日止四個月

供應商	背景及 主要業務性質	概約關係 年數	已購產品的類型	交易金額 (百萬港元)	估採購	信貸期	支付方式
					總額的 百分比		
Alphabet	電子博彩設備製造商	2	電子賭枱遊戲及角子機(作為其獨家分銷商)	7.4	73.5	30日	銀行轉賬
Spintec	電子博彩設備製造商	5	電子賭枱遊戲及角子機(作為其獨家分銷商)	1.7	16.6	15至60日	銀行轉賬

業 務

供應商	背景及 主要業務性質	概約關係 年數	已購產品的類型	交易金額 (百萬港元)	估採購	信貨期	支付方式
					總額的 百分比		
冠魏	為電子博彩設備 提供維修服務	5	維修服務及供應備件	0.9	9.4	0至30日	銀行轉賬
供應商C ^(附註3)	博彩設備元件供 應商	1	備件	0.03	0.3	交付後	銀行轉賬
Konami	電子博彩設備製 造商	2	角子機(作為其獨家 分銷商)	0.02	0.2	0至60日	銀行轉賬

附註：

1. 就董事所深知，尊博為Alphabet的原始設備製造商。
2. 供應商A為一家於美國註冊成立的公司，為角子機製造商。
3. 供應商C為一家於香港註冊成立的公司，為博彩設備元件供應商。

於往績記錄期間，我們的五大供應商均為獨立第三方。就董事所深知，於往績記錄期間，概無董事或彼等各自的緊密聯繫人或就董事所知擁有我們或我們任何附屬公司5%以上已發行股本的任何人士於任何五大供應商中擁有任何權益。

供應商集中度

如上文所述，截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年4月30日止四個月，五大供應商佔我們採購總額的百分比合共分別約為98.5%、96.8%及100.0%，而同期最大供應商佔我們採購總額的百分比分別約為48.7%、49.1%及73.5%。董事認為，儘管上述往績記錄期間的數據體現出供應商的集中度，但鑒於以下因素，本集團的業務模式仍可持續：

- (i) 根據灼識報告，澳門電子博彩市場呈現電子博彩設備製造商高度集中的特徵，且就2016年收入而言，七大製造商已在市場中處於支配地位，市場份額約為90.8%。

業 務

- (ii) 我們擁有五家電子博彩設備供應商的獨家分銷權。我們已與Spintec建立五年業務關係，Spintec為我們截至2015年12月31日止年度及截至2017年4月30日止四個月的第二大供應商、截至2016年12月31日止年度的最大供應商，分別約佔我們各期間採購總額的48.7%、49.1%及73.5%。除與Spintec訂立的獨家分銷協議（已於2017年3月續期）外，與其他四家電子博彩設備供應商的獨家分銷協議訂立於2015年及2016年。我們預期日後將能透過銷售該等供應商製造的電子博彩設備產生更多收入。考慮到我們提供廣泛定制綜合服務的能力以及我們對澳門博彩市場監管規定及客戶需求的深入了解，我們認為，主要供應商與我們相互依賴。

- (iii) 作為未來計劃的一部分，我們擬擴充銷售及市場推廣團隊。我們認為，增加的人手將令我們有更多資源物色到更多電子博彩設備製造商。此外，透過支付預付可退還按金，我們認為，我們將能吸引更多製造商提供試用產品，此將有助降低主要供應商的供應集中度。

兼任我們客戶的主要供應商

尊博為我們截至2015年12月31日止年度的五大供應商之一，亦為我們2016年的客戶之一。尊博為電子博彩設備製造商，向我們供應備件，亦為我們就其新產品提供諮詢服務的客戶。鑒於我們能夠提供全面的電子博彩設備定制技術解決方案，電子博彩設備製造商（不論是否透過我們供應其產品）均可能向我們尋求諮詢服務。

業 務

下表載列於往績記錄期間來自尊博的收入及毛利以及自尊博購買產品／服務產生的成本：

	截至12月31日止年度		截至2017年
	2015年	2016年	4月30日 止四個月
來自尊博的收入 (千港元)	0	1,380	—
佔總收入的百分比	0%	2.6%	—
毛利 (千港元) (附註1)	不適用	不適用	—

附註：

- 由於我們無法將提供諮詢服務的成本分配至某一特定客戶，故未能得出尊博的毛利。

	截至12月31日止年度		截至2017年
	2015年	2016年	4月30日 止四個月
自尊博購買產品／服務產生的 成本 (千港元)	455	38	—
佔採購成本總額的百分比	1.6%	0.1%	—

截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年4月30日止四個月，冠魏為我們的五大供應商之一，亦為我們2016年的客戶之一。冠魏向我們供應電子博彩設備備件及提供維修服務，並為其其他客戶自我們採購若干備件。應冠魏的要求，所有該等備件均自目前與我們有業務關係的製造商採購。

下表載列於往績記錄期間來自冠魏的收入及毛利以及自冠魏購買產品／服務產生的成本：

	截至12月31日止年度		截至2017年
	2015年	2016年	4月30日 止四個月
來自冠魏的收入 (千港元)	0	99	—
佔總收入的百分比	0	0.2%	—
毛利 (千港元)	0	9	—

	截至12月31日止年度		截至2017年
	2015年	2016年	4月30日 止四個月
購買冠魏所提供產品／服務產生 的成本 (千港元)	3,282	2,568	944
佔採購成本總額的百分比	11.5%	8.7%	8.7%

業 務

存貨

我們於確認客戶訂單後按背對背基準向供應商發出訂單，而電子博彩設備通常於其抵達澳門後直接運往娛樂場。此舉不僅使我們可靈活地向客戶銷售最新及創新型電子博彩設備，亦最大限度降低了積存陳舊存貨的風險。於往績記錄期間，我們的供應商於供應電子博彩設備時並無出現任何短缺或重大延遲的情況。

我們亦在辦公室存放最低水平的銷售及維護常用電子博彩設備備件。於2015年12月31日、2016年12月31日及2017年4月30日，我們的存貨分別僅約佔資產總值的9.0%、1.0%及0.9%。於2015年12月31日，存貨總額約為2.8百萬港元，其中約2.4百萬港元為在運貨物。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年4月30日止四個月，我們的備件周轉日數分別約為24日、84日及170日。

僱員

於最後可行日期，我們有33名僱員，彼等均直接由本集團聘用。於2015年1月1日、2015年12月31日、2016年12月31日、2017年4月30日及最後可行日期，按職能劃分的僱員明細載列如下：

	於2015年 1月1日	於2015年 12月31日	於2016年 12月31日	於2017年 4月30日	於最後 可行日期
董事及高級管理層	5	5	5	5	5
銷售及市場推廣	2	2	3	5	6
技術	4	6	9	8	10
會計及財務	3	6	6	6	6
行政	5	9	6	6	6
合計	<u>19</u>	<u>28</u>	<u>29</u>	<u>30</u>	<u>33</u>

我們認為，管理層與僱員之間一直維持良好的關係與合作，預期彼等在未來仍將團結友愛。於往績記錄期間，並無出現對我們的經營產生不利影響的任何罷工事件或勞工短缺或重大勞資糾紛。

業 務

僱員是本集團的重要資產。我們認為，持續為員工提供培訓及發展機會是保留寶貴人力資源的關鍵。

我們持續向僱員提供在職培訓，旨在加強彼等的表現及強化彼等的技術專長。除內部培訓外，電子博彩設備製造商亦向僱員提供外部培訓，涵蓋彼等的產品經營及特性等主題。我們認為，該等培訓確保僱員具備履行彼等的職責所需的技能及知識。於最後可行日期，我們共有九名僱員取得博彩監察協調局發出的相關標識證，可於本集團客戶的博彩區進行安裝、維護及維修電子博彩設備的工作。

我們為僱員提供的薪酬待遇包括薪金、酌情花紅及／或佣金。我們每年審查僱員表現以釐定薪酬調整幅度及晉升考核。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無嚴重違反澳門的任何適用僱傭法律、規則及法規。

知識產權

我們透過使用  作為品牌名稱推廣我們的業務。我們於香港及澳門註冊了商標。我們亦為域名 www.apemacau.com 的註冊擁有人。有關知識產權的詳細資料載於本文件附錄四「有關業務的其他資料 – 2.本集團的知識產權」一段。

於最後可行日期，就我們所知：(i)本集團並無侵犯任何第三方所擁有的任何知識產權；或(ii)並無任何第三方侵犯我們所擁有的任何知識產權。於往績記錄期間及直至最後可行日期，並無第三方就其所擁有的知識產權被侵犯而對我們提出任何未決或具威脅性的重大索償，而我們亦無因知識產權被侵犯而向第三方提出任何重大索償。

業 務

物業

我們並未擁有任何物業，且我們所佔用的所有樓宇均為租賃物業。於最後可行日期，我們於澳門租賃了三處物業及兩個停車場以開展業務。下表載列該等租約的概要：

地址	物業用途	業主	當前租賃期限	概約總建築	
				面積	月租
友誼大馬路1023號南方大廈一樓「AA」及「Z」座	辦公室	大邦發	2017年1月1日至 2017年12月31日	87.4平方米	14,100澳門元（包括水電費，不包括停車位費、地租、差餉、管理費及其他服務費）
友誼大馬路1023號南方大廈S3及T3	辦公室	獨立第三方	2017年3月13日至 2018年3月12日	94.1平方米	18,000港元
友誼大馬路985-1057-C號及廈門街2-18-J號南方大廈P3及Q3室	辦公室及技術 工作坊	獨立第三方	2017年4月10日至 2018年4月9日	119平方米	25,500港元
友誼大馬路1023號南方大廈2樓120號停車位	停車場	獨立第三方	2017年7月27日至 2018年7月26日	不適用	2,100港元
友誼大馬路876號碧濤花園2樓224號停車位	停車場	獨立第三方	2017年1月1日至 2017年12月31日	不適用	1,900澳門元

位於友誼大馬路1023號南方大廈一樓「AA」及「Z」座的辦公室租賃自大邦發（為本集團的關連人士）。有關上述物業的租賃詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。截至2016年12月31日止兩個年度及截至2017年4月30日止四個月，就上述租約的付款分別約為423,000港元、473,000港元及205,000港元。

業 務

於最後可行日期，除用於安裝、翻新、維修及保養電子博彩設備的機械及設備外，本集團並未擁有任何其他與我們的營運有關的主要資產及設備。

市場及競爭

背景

根據灼識報告，澳門的博彩設備市場高度集中，就2016年電子博彩設備的銷售收入而言，七大參與者合共約佔90.8%的市場份額。2016年澳門約有16家售賣電子賭枱遊戲的製造商。澳門的電子賭枱遊戲市場高度集中，就2016年的銷售收入而言，三大供應商合共約佔83.5%的市場份額。我們是2016年澳門最大的電子賭枱遊戲供應商，就銷售收入而言，市場份額總額約為30.4%。

由於澳門的行業標準嚴格、技術要求較高，且現有供應商與娛樂場經營者之間的業務關係牢固，因而澳門電子博彩設備市場的進入壁壘相對較高。澳門的博彩業高度集中，其全部娛樂場僅由六家獲發牌博彩承批公司經營。娛樂場經營者在選擇電子博彩設備供應商時考慮彼等的聲譽、業務關係、價格、質量及其他方面。新入行者在未具備成熟品牌或分銷網絡的情況下，倘要成功與澳門主要娛樂場經營者建立業務關係，預計將須花費大量時間及資金。董事認為，該市場門檻將妨礙新製造商及分銷商進入博彩設備市場。

我們的分銷業務模式

對任何分銷商而言，其供應商進入市場並以直銷方式銷售產品的風險為其分銷業務模式的固有風險。詳情請參閱本文件「風險因素－與本集團及我們業務有關的風險－供應商或會進入市場，以直銷方式銷售電子博彩設備」一段。

然而，我們認為該風險對本集團的可持續發展並無重大影響，原因如下：

- (A) 由於(i)主要供應商依賴於我們；(ii)我們與主要供應商之間的關係牢固穩定；(iii)角子機及電子賭枱遊戲的各款新產品均具有獨特性；及(iv)我們的供應商可能更青睞分銷業務模式，故主要供應商於可預見的未來不大可能從分銷模式轉為直銷模式；及
- (B) 我們將繼續物色潛在合作製造商。

業 務

(A) 主要供應商不大可能轉為直銷模式

(i) 主要供應商依賴於我們

我們認為，主要供應商依賴於我們，乃由於(a)我們有能力向娛樂場經營者提供技術支援及保養服務；及(b)因當地法規要求以及初始創辦及經營成本較高，其進入直銷市場存在障礙。

- 我們有能力提供技術支援及保養服務

我們認為，供應商提供技術支援及保養服務等售後服務的能力是娛樂場經營者在購買電子博彩設備之前會考慮的一個基本要素。

我們能夠向娛樂場經營者提供技術支援及保養服務，包括透過每週七日、每日24小時營運的緊急熱線。於最後可行日期，我們擁有一支由10名熟練技術人員組成的團隊，能夠提供上述服務。

目前，我們於往績記錄期間電子博彩設備的五大供應商均位於澳門境外。彼等均未在澳門設立辦事處，亦無能力就其售予澳門娛樂場經營者的產品提供技術支援及保養服務。

根據灼識報告，專業勞動力（包括有能力提供電子博彩設備維修服務的熟練技術員）短缺仍是澳門博彩業所面臨最嚴重的障礙之一。即便主要供應商可透過本集團銷售產品，從而在一定時期內建立品牌知名度，但我們預計彼等仍將依賴我們為其產品提供技術支援及保養服務。

此外，由於我們有能力提供技術支援及保養服務，因此能第一時間了解娛樂場經營者的需求。這使我們能與其保持牢固的關係，這對協助我們的主要供應商日後產生銷售額而言至關重要，從而促使供應商繼續透過我們銷售產品。

業 務

- 因當地法規要求以及初始創辦及經營成本較高，進入直銷市場存在障礙

(a) 當地法規

經我們的澳門法律顧問確認，電子博彩設備製造商若透過經博彩監察協調局核准的博彩設備代理銷售產品，則無須獲得博彩監察協調局的核准即可成為博彩設備供應商。

然而，倘任何製造商於澳門從事電子博彩設備直銷，預計其須在澳門設立當地辦事處並取得博彩監察協調局的核准方可成為博彩設備供應商。在推出新產品或已獲批准的產品出現變動時，其亦須向博彩監察協調局申請核准。為取得相關核准，製造商需深入了解澳門當地的監管規定。

根據澳門法律顧問向博彩監察協調局作出的口頭查詢，自向博彩監察協調局遞交所有所需文件日期起，獲博彩監察協調局批准成為獲核准的博彩設備供應商需耗時兩至三個月左右。基於我們的經驗，我們的整個申請過程（亦包括向博彩監察協調局遞交的文件的準備時間）耗時九個月左右。此外，澳門政府要求在申請時一併繳納按金100,000澳門元。

除上述外，根據我們的經驗及澳門法律顧問向博彩監察協調局作出的口頭查詢，自向博彩監察協調局遞交所有相關文件日期起，批准新產品或更改已獲批准的產品通常需耗時兩至三個月。

由於我們的主要供應商均位於澳門境外，故彼等增進對澳門當地法規及要求的了解或與博彩監察協調局保持有效的溝通渠道均更加艱難且耗費更多時間。透過指定我們擔任分銷商，我們的主要供應商可向澳門娛樂場經營者銷售產品，而毋須為獲得博彩監察協調局的各種批准而額外花費時間及成本。

(b) 初始創辦及經營成本

根據董事的最佳估計，製造商於澳門設立辦事處並獲得博彩監察協調局批准成為澳門博彩設備供應商、獲得銷售新產品的批准、與娛樂場經營者談判及招攬訂單、安排產品交付及安裝以及在獲得新產品銷售訂單之前完成產品試用通常總共需花費18至24個月左右的時間。

業 務

此外，為確保經常性銷售，我們需投入大量時間建立強大的銷售網絡。自2006年起，我們一直進行電子博彩設備的技術銷售與分銷。我們花費了八年時間方得以向澳門全部六家娛樂場經營者進行銷售。我們花費了逾十年的時間與澳門的所有娛樂場經營者建立穩固的業務關係，並達致我們現有的業務規模及電子博彩設備的經常性銷售。就境外製造商（如我們的主要供應商，其總部分別位於斯洛文尼亞、台灣及日本）而言，由於其與澳門娛樂場經營者之間的文化差異及語言障礙，預計該等過程將花費更長時間。

根據董事經考慮我們2016年約8.4百萬港元的年度經營開支後得出的最佳估計，我們預計，當地供應商須投資至少15百萬港元作為初始創辦成本及長達18個月的經營開支，方可成功將新產品售予娛樂場經營者。就境外製造商（如我們的主要供應商，其總部分別位於斯洛文尼亞、台灣及日本）而言，考慮到文化差異帶來的營銷困難，加上監督營運的外派人員以及消除境外製造商與澳門娛樂場經營者及博彩監察協調局之間的文化差異及語言障礙的員工產生的較高人工成本，預計初始創辦及經營開支將更高。於澳門建立與上述規模相當的銷售網絡及營業機構可能需耗時8年以上。

根據灼識報告，七大電子博彩設備供應商（本集團除外）於2016年的博彩設備銷售年收入均介乎約4.3百萬美元至26.6百萬美元（相當於約33.3百萬港元至206.2百萬港元），且彼等於2016年的毛利率介乎約35%至50%。鑒於該等供應商的年度毛利，我們認為，該等七大供應商（我們除外）採用直銷模式符合商業常理。此外，該等七大供應商（本集團除外）於美國、英國或澳洲設有總部，而部分澳門娛樂場經營者的總部位於美國，故該等供應商在文化差異方面所面臨的困難較少。

鑒於直銷模式的估計初始創辦及經營成本較高，而與七大電子博彩設備供應商（本集團除外）相比，我們的主要供應商為年銷售額及毛利較低的製造商，且其總部分別位於斯洛文尼亞、台灣及日本，故彼等採用直銷模式在財務方面可能並不合理，或會存在風險。

業 務

另一方面，作為博彩設備代理，我們可向客戶提供不同製造商生產的多種產品，且可將我們的成本分攤至各類產品而實現規模經濟。我們亦可透過向製造商提供按金以分擔提供試用產品的成本。此外，由於我們深入了解當地市場對電子博彩設備的偏好，我們認為，我們可盡量縮短試用期的持續時間，並提高銷售試用產品的成功率。我們認為，在澳門未設公司的製造商／供應商可透過我們銷售產品節省時間及成本。

此外，部分澳門娛樂場經營者僅向設有完善的地方辦事處，並能夠提供技術支援及保養服務的製造商或像我們這般能夠為電子博彩設備提供從取得監管批准、安裝到維修及保養等全面服務的分銷商直接採購產品。

根據灼識報告，一般而言，小型博彩設備製造商不於澳門當地設立辦事處更具成本效益。彼等自獲得產品監管批准、修改產品特性、安裝至售後技術支援的整個過程均一直倚重博彩設備分銷商。因此，灼識表示，規模較小的電子博彩設備製造商至少將於未來五年內繼續透過分銷方式銷售產品。利用規模經濟以及博彩設備分銷商所提供的專業本地化服務的能力預計將為博彩設備製造商透過分銷商於未來五年在澳門銷售產品提供支持。澳門博彩設備分銷商向製造商提供本地化服務，有效幫助其產品符合澳門規例及更受當地博彩者的歡迎。預期澳門博彩設備分銷商提供的有關專業服務將鞏固博彩設備分銷商與製造商之間的合作關係。而就博彩設備製造商而言，分銷模式使其更快地進入市場，且降低了其人工成本及辦公室租金等當地經營成本。

(ii) 與主要供應商之間牢固穩定的關係

我們已與兩大供應商Alphabet及Spintec訂立獨家分銷協議，該等供應商於2015年及2016年分別合共約佔本集團採購總額的85.3%及80.6%。與Spintec訂立的獨家分銷協議自2017年3月起為期36個月，而與Alphabet訂立的獨家分銷協議自2015年1月起為期五年。

業 務

儘管Spintec及Alphabet的產品已普遍用於澳門娛樂場，且該等產品已獲得市場認可，但彼等分別於2012年及2015年與我們續簽了分銷協議，繼續委任我們作為彼等自2012年及2015年起的獨家分銷商。

董事確認，就其所深知，於往績記錄期間，我們在澳門的電子博彩設備（包含角子機及電子賭枱遊戲）五大供應商概無從分銷模式轉為直銷模式。

(iii) 角子機及電子賭枱遊戲各項新產品的獨特性

根據法規，角子機或電子賭枱遊戲的各項產品須獲得博彩監察協調局批准後方可在澳門供應。因此，每項新產品均需通過博彩監察協調局的批准流程，該流程乃根據各產品的規格作出評估。此外，根據行業慣例，在娛樂場經營者確認銷售各新產品前，該等產品將需經過一段試用期。憑藉我們與娛樂場經營者之間的牢固關係，我們的供應商將能有效地第一時間接觸所有澳門娛樂場經營者及獲得銷售渠道。我們認為，我們對當地監管規定的深入了解及與娛樂場經營者之間的緊密聯繫，使我們能了解市場需求及獲得產品反饋，以此提高銷售試用產品的成功率。

由於電子博彩設備的平均產品生命週期約為二至五年，故製造商必須持續推出新產品以跟上市場步伐。由於各產品的獨特性、我們對博彩監察協調局針對每種產品的批准要求的了解及上述我們與娛樂場經營者之間的牢固關係，我們認為，我們的供應商在推出新產品方面依賴於我們，且在供應商尋求引進新產品或修改現有產品時，我們可協助其獲得所需的博彩監察協調局的批准。

(iv) 供應商對分銷模式的喜好

我們認為，部分製造商可能更傾向採用分銷模式。我們於往績記錄期間的兩大供應商Spintec與Alphabet不僅於澳門採用分銷模式，亦於其產品出售的其他地區採用分銷模式。Spintec於歐洲、亞洲及大洋洲、加勒比海地區以及拉丁美洲均擁有分銷商，其超過90%的產品乃透過世界各地的分銷商進行銷售，而Alphabet於台灣、菲律賓及韓國擁有分銷商，其產品均透過分銷商進行銷售。Spintec或Alphabet均未於澳門設立辦事處，故我們認為，於可預見未來其將繼續採用分銷模式。

此外，根據董事對博彩設備市場的了解，部分從事直銷的製造商可能會轉向透過分銷商銷售產品。例如，本集團於截至2016年12月31日止年度的主要供應

業 務

商之一Konami，儘管其為一個資金雄厚的知名品牌，但其在委任我們作為其獨家分銷商之前便已於澳門市場進行直銷。我們於2016年售出10個Konami生產的角子機座位，按銷量計約佔澳門角子機市場的0.4%。我們認為，Konami由直銷模式轉為分銷模式並委任我們作為其獨家分銷商的原因是，其認為不在澳門當地設立辦事處更具成本效益，且Konami自獲得產品監管批准、修改產品特性、安裝至售後技術支援的整個過程均倚重我們。根據灼識報告，據灼識所知，於往績記錄期間，澳門市場的任何電子博彩設備供應商概無由分銷模式轉為直銷模式。因此，董事認為，本集團業務的可持續發展不會受到影響。

(B) 本集團將繼續物色潛在合作製造商

誠如本文件「業務－銷售及市場推廣」一段所披露，我們一直有意識地定期進行實地考察以掌控客戶需求。我們亦緊跟電子博彩設備的最新趨勢及發展，並透過參加澳門及海外的展銷會物色潛在供應商。於最後可行日期，我們已物色到逾十家潛在電子博彩設備製造商，且目前正與其中四家進行商談，以進一步拓寬我們的產品種類。因此，我們認為，我們將能夠物色到其他合作供應商。

我們認為，憑藉我們的經驗、分銷角子機與電子賭枱遊戲的良好往績記錄、提供技術支援與保養服務的能力以及與娛樂場經營者的牢固關係，我們將能夠在為潛在供應商分銷角子機與電子賭枱遊戲方面再次取得成功。

根據灼識報告，在澳門市場，製造商越過分銷商直接將其產品售予娛樂場經營者的趨勢發展緩慢。根據灼識報告，

- (i) 自2010年至2016年期間，電子博彩設備分銷市場的市場規模以約21.6%的年複合增長率增長，而同期直銷市場的市場規模以約8.6%的年複合增長率緩慢增長。此外，預計電子博彩設備分銷市場的市場規模自2016年至2020年期間將以約18.9%的年複合增長率繼續快速增長，而同期直銷市場的市場規模預計將以約12.5%的年複合增長率增長；及
- (ii) 預計分銷市場的市場規模將從2016年的約11.7%增至2020年的約14.2%，而直銷市場的市場規模預計將從2016年的約88.3%相應降至2020年的約85.8%。

業 務

我們認為，我們作為供應多種產品的博彩設備代理進行經營的業務模式，加上我們對澳門當地電子博彩設備市場的深入了解、我們提供全面定制及綜合服務的能力以及我們良好的往績記錄及與澳門娛樂場經營者建立的牢固關係將使我們得以與現有供應商繼續保持密切關係，並促進我們與其他製造商的合作。

有關澳門博彩業及我們所面臨的競爭詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

環境、健康及工作安全事宜

董事認為，我們作為博彩設備代理進行營運對環境的影響甚微。於往績記錄期間，我們並無牽涉任何重大環保索償、訴訟、罰款或紀律處分。

我們致力為僱員提供安全的工作環境，且我們須遵守澳門各項安全法律法規。我們將在以下方面遵守澳門娛樂場的工作安全規定：(i)記錄及處理事故的系統以及政策實施；及(ii)職業安全措施。董事確認，於往績記錄期間並無出現任何重大工傷事故。

保險

本公司位於澳門。我們已維持僱員補償及公共責任保險，以涵蓋本集團就本公司僱員在澳門就業過程中遭受的人身傷害以及在澳門六家獲發牌博彩承批公司的娛樂場安裝及保養電子博彩設備遭受的財產損失或損害須承擔的補償及成本。董事認為，本集團的保險範圍屬充足且符合澳門的一般行業慣例。

此外，本公司安裝的所有電子博彩設備於經營前須獲且已獲博彩監察協調局批准，而於往績記錄期間，本集團安裝的電子博彩設備並無違反博彩監察協調局的規定。因此，本公司認為，無需就可能因安裝不合規電子博彩設備而引致的負債購買保險。

業 務

牌照、許可證及證書

我們獲博彩監察協調局核准為博彩設備、其他相關設備及系統的供應商，以作為博彩設備代理經營業務。認證詳情如下：

經營牌照、許可

證或證書名稱	持有人	簽發機構	授予日期	有效期
獲認證為一家博彩設備、其他相關設備及系統的供應商	APE澳門	博彩監察協調局	2017年3月3日	有效期至2018年3月31日

博彩監察協調局授出的上述核准須進行年度審核及續期。本集團將於屆滿日期前向博彩監察協調局呈交相應的續期申請。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們在重續營運所需的上述認證時並無遭到拒絕。除非博彩監察協調局認為，本公司直接股東（持有5%或以上股本，公眾股東除外）、董事及主要僱員因任何理由而不再適合開展本公司的業務活動，否則認證將獲重續。僅本公司直接股東須經審查。此外，自牌照首次簽發日期起，本公司及其直接股東（持有5%或以上股本，公眾股東除外）、董事及主要僱員將須每六年提交被視為必要的文件，以確定彼等是否適合開展本公司的業務活動，從而重續有關牌照。董事確認，就彼等所知，並無任何將嚴重阻礙或延誤上述認證續期的情況。

訴訟

於往績記錄期間及直至最後可行日期，並無針對本集團於香港、澳門或其他地區的任何成員公司或由該等公司發起的未決重大訴訟，我們亦無收到有關訴訟的任何威脅。

監管合規

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，並無屬具重大影響的不合規或系統性不合規的不合規事件。董事亦確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團已獲得開展業務及經營所需的所有批文、許可證、同意書、牌照及登記證，且現全部有效。

澳門法律顧問認為，本集團作為博彩設備代理於澳門開展的經營模式屬合法，且符合澳門全部適用法律的規定。

業 務

內部控制及風險管理

我們已制定有關內部控制及風險管理的政策及程序。董事會主要負責監督我們的內部控制及風險管理系統，並檢討其成效。我們的內部控制系統及程序旨在應對我們具體的業務需求，並將風險降至最低。我們已採納不同的內部指引，以及以書面形式訂明的政策及程序，務求監察及減輕與我們業務有關的風險所產生的影響，並控制我們的日常業務營運。

為籌備[編纂]，本公司已委聘天職為本集團涉及財務、營運、合規及風險管理範疇的內部控制系統進行詳盡評估，旨在（其中包括）改善本集團的企業管治水平，並確保本集團遵守適用法律法規。根據天職的內部控制審查結果，其得出結論，本集團的內部控制機制並不存在任何重大缺陷。然而，為進一步改善我們的內部控制系統，天職建議我們採取若干措施，包括旨在確保我們持續遵守澳門相關稅法的措施。根據天職的建議，本集團將(i)繼續委派公司會計師編製所有報稅賬目，以確保本集團各實體報稅程序的完整性及準確性；及(ii)繼續委聘一名澳門稅務顧問協助管理層定期審核我們於澳門的所有報稅賬目及相關備案。該澳門稅務顧問亦將就持續遵守澳門稅法向管理層及會計人員提供專業意見及培訓，並將告知本集團有關澳門納稅義務方面適用法律法規的任何新情況。此外，管理層將每年或於知悉有關澳門納稅義務方面適用法律法規的任何新情況後審核本集團稅務合規的相關內部控制政策及程序。

於2017年2月，天職就其建議措施的落實情況進行了跟進審查。於最後可行日期，我們已基本實施有關建議措施，而天職並無在跟進審查後提出其他建議。

於往績記錄期間，我們已制定識別、評估及管理本集團在日常營運過程中所面臨風險的程序。管理層將識別與其日常營運有關的風險，以供董事會進行審查。董事會負責評估及釐定其為求達成策略目標而願意承擔的風險的性質及程度，並制定政策控制或管理任何重大風險。

業 務

企業管治措施

我們不斷致力加強董事會作為負責基本政策及管理事宜決策以及監督業務執行的主體所擔當的角色。董事會包括三名獨立非執行董事，確保管理透明以及業務決策及經營的公平性。獨立非執行董事憑藉彼等豐富的行政經驗及專門知識提供意見及監管，從而推動提升企業價值。

我們已設立審核委員會（包括三名獨立非執行董事），以審核及監督財務控制、內部控制及風險管理系統的成效。我們擬聘用內部控制顧問每年審核內部控制系統，確保實施有效的內部控制程序。