
業 務

概覽

本集團是一間總部位於香港的營銷製作公司，主打印刷、包裝及採購業務。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月，我們的收益中約88.9%、89.5%及89.0%乃來源於傳統媒體製作及印刷、包裝及採購服務管理。我們在香港及中國為客戶設計、創作及製作營銷及品牌推廣材料及內容，服務客戶涵蓋國際及本地品牌擁有人，包括全球金融機構、奢侈品牌零售商及本地零售連鎖店等。自一九九零年代末成立業務以來，至今已在營銷及品牌推廣印刷材料的項目管理及製作方面累積逾18年經驗。我們不斷拓展我們的營銷或品牌推廣創意內容製作業務，於二零一三年起開始從事新興數字媒體形式的內容製作，二零一四年拓展至視頻形式，之後進一步拓展至攝影、社交媒體內容、網站及其他數字媒體的營銷或品牌推廣營銷內容製作。

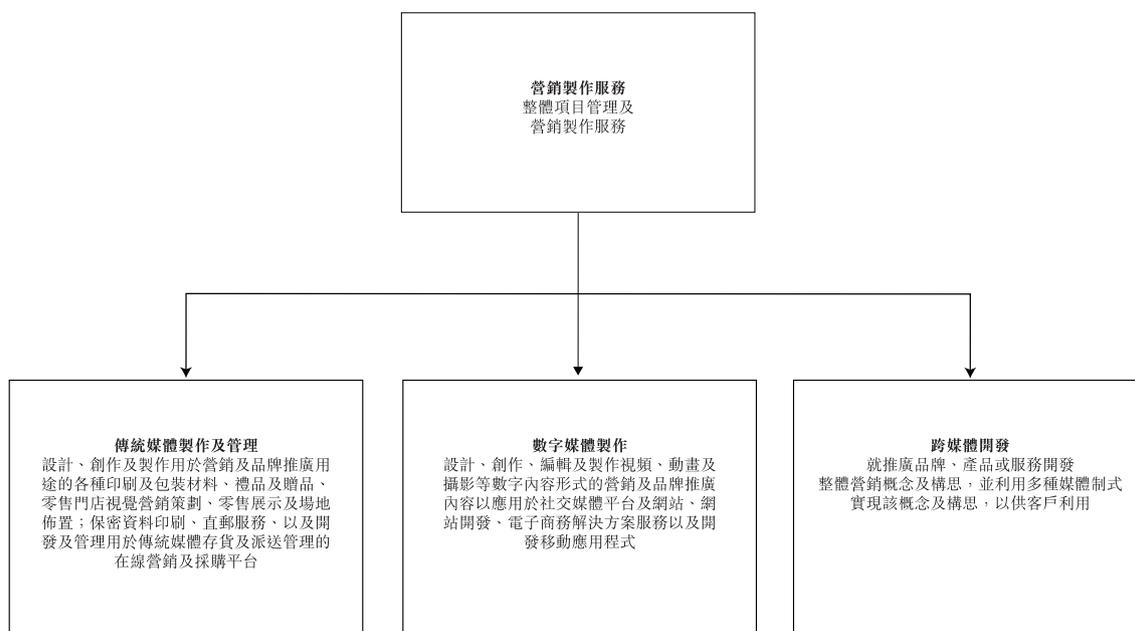
我們的服務包括滿足客戶營銷及品牌建設需求的整體項目管理及營銷製作服務，可分為以下三類：

- (i) **傳統媒體製作及管理**—設計及製作用於營銷及品牌推廣的各種印刷及包裝材料、禮品及贈品、零售門店視覺營銷策劃、零售展示及場地佈置。我們亦為客戶提供印刷及物流管理服務(包括保密資料印刷及直郵服務)，以及為其開發及維護用於傳統媒體存貨及派送管理的在線營銷及採購平台；
- (ii) **數字媒體製作**—設計、創作、編輯及製作各種視頻、動畫及攝影形式數字內容的營銷及品牌推廣內容，包括負責概念形成、故事圖板創作、劇本寫作、演員遴選、拍攝及後期製作工作。我們亦為客戶設計、創作及製作用於社交媒體平台及網站的營銷及品牌推廣內容，開發互聯網或內網網站，提供網站維護等電子商務解決方案服務以及開發移動應用程式；及
- (iii) **跨媒體開發**—為我們的客戶提供多種媒體形式品牌、產品或服務宣傳的整體營銷概念和構思開發以及概念和構思的藝術與設計細節制定。

業 務

我們相信，我們的營銷製作服務可為品牌擁有人提供多元而具一致性的品牌推廣材料及內容，實現提高品牌知名度、提升品牌價值及創造品牌溢價的目的。透過我們的服務，客戶可以更靈活及更具成本效益的方式實施其品牌推廣及營銷策略，而毋須將傳統媒體製作及管理、數字媒體製作和跨媒體開發工作委派予不同的服務提供商。

於往績記錄期間，本集團的業務重點並無任何變化。下圖列示於最後實際可行日期我們的營銷製作服務：



我們提供靈活的委聘方式，客戶可選擇我們提供上列全部或其中任何營銷製作服務，或委聘我們進行品牌推廣材料及內容的營銷概念和構思開發而不使用製作服務，亦可只委聘我們提供品牌推廣材料存貨管理及物流安排服務。

截至二零一六年十二月三十一日兩個年度，我們的持續經營業務收益分別約為85.7百萬港元及91.0百萬港元，同比增長約6.2%。截至二零一七年五月三十一日止五個月，我們持續經營業務的除稅後虧損約為3.8百萬港元。下表載列往績記錄期間我們按服務類別劃分的持續經營業務收益明細。

業 務

	截至十二月三十一日止年度				截至五月三十一日止五個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一六年		二零一七年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
傳統媒體製作及管理								
— 印刷、包裝及採購	76,153	88.9	81,421	89.5	29,490	90.1	25,166	89.0
— 視覺營銷、零售展示及場地佈置	2,448	2.8	1,175	1.3	674	2.1	736	2.6
小計	78,601	91.7	82,596	90.8	30,164	92.2	25,902	91.6
數字媒體製作	2,153	2.5	3,043	3.4	727	2.2	1,318	4.7
跨媒體開發	4,922	5.8	5,316	5.8	1,829	5.6	1,067	3.7
總計	85,676	100.0	90,955	100.0	32,720	100.0	28,287	100.0

下表載列於往績記錄期間按本集團所收取項目費劃分的持續經營業務收益概要：

	截至十二月三十一日止年度		截至五月三十一日止五個月
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
	千港元	千港元	千港元
按我們所收取項目費劃分的項目金額範圍	13-2,456,359 港元	21-2,389,495 港元	24-511,200 港元

按項目規模範圍劃分的持續經營業務收益：

	截至十二月三十一日止年度				截至五月三十一日止五個月	
	二零一五年		二零一六年		二零一七年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
10,000港元或以下	10,824	12.6	8,937	9.8	3,404	12.0
10,001港元至100,000港元	37,946	44.3	37,404	41.1	14,880	52.6
100,001港元至500,000港元	24,802	29.0	31,348	34.5	8,983	31.8
500,001港元或以上	12,104	14.1	13,266	14.6	1,020	3.6
總計	85,676	100.0	90,955	100.0	28,287	100.0

業 務

	截至十二月三十一日止年度		截至五月三十一日止五個月
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
	按服務類別劃分我們所收取平均項目金額(附註)		
傳統媒體製作及管理	17,363 港元	19,614 港元	16,885 港元
數字媒體製作	16,687 港元	18,009 港元	28,043 港元
跨媒體開發	5,995 港元	14,025 港元	10,772 港元

附註：平均項目金額按各服務類別於相關財政年度／期間的項目總金額除以項目總數計算。

下表載列往績記錄期間我們按客戶所在地劃分的持續經營業務收益明細：

	截至十二月三十一日止年度				截至五月三十一日止五個月	
	二零一五年		二零一六年		二零一七年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
香港	71,020	82.9	82,221	90.4	25,398	89.8
中國	4,910	5.7	2,687	3.0	863	3.0
其他	<u>9,746</u>	<u>11.4</u>	<u>6,047</u>	<u>6.6</u>	<u>2,026</u>	<u>7.2</u>
總計	<u><u>85,676</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>90,955</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>28,287</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

附註：其他包括新加坡、日本及澳大利亞、英國、美國、比利時及其他佔相關財政年度／期間持續經營業務收益少於5.0%的國家。

我們認為，我們的成功乃建基於我們的市場服務質量及工作效率。鑒於服務的客戶及提供的服務非常多元，我們自二零一五年二月起開始採用自主開發的項目管理資訊系統「Icicle Hub」，以有效監控正進行的項目及建立集中的客戶數據庫。通過該系統，客戶可查閱我們在進行項目的最新資料及閱取已完成項目的資料。而且，該系統亦優化了內部各部門及團隊員工之間的合作，有效促進工作效率提升。董事認為，該系統加強了我們與客戶之間的透明度，助力我們不斷提升整體表現及改善客戶體驗。

於往績記錄期間，我們曾服務來自各行各業的知名品牌。董事認為，我們擁有不同文化背景的管理團隊，且當中部分人員具備豐富的海外工作經驗，是我們成功吸引及留住不同行業國際知名品牌擁有人的重要優勢。憑藉這一優勢，我們能深入

業 務

了解在全球不同地區經營業務的客戶的需求。我們相信，跨文化的人才隊伍能有效為國際知名品牌擁有人提供切實的解決方案，幫助品牌擁有人本地、分區及全球決策者跨越文化差異隔閡、盡力避免跨文化溝通中的誤解和衝突，尤其是因應當地市場調整及實施全球化品牌推廣及營銷策略和概念。

於最後實際可行日期，我們手頭有148名客戶的合共1,455份合約／報價，未確認為持續經營業務收益的總金額約為41.8百萬港元。我們通常不會與客戶訂立長期協議，然而，我們與往績記錄期間前十大客戶的平均業務關係年限超過七年。下表載列本集團於往績記錄期間承接的項目概要：

	截至十二月三十一日止年度		截至五月三十一日止五個月
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
客戶數目	243	232	136
承接項目數目	5,174	4,482	1,659
項目時間跨度範圍			
少於一個月	4,302	3,727	1,432
一個月至六個月以下	829	732	221
六個月至一年	34	23	6
一年以上	9	—	—
按項目費計與我們接觸的項目數目			
10,000港元或以下	3,773	3,038	1,137
10,001港元至100,000港元	1,261	1,297	478
100,001港元至500,000港元	125	136	40
500,001港元或以上	15	11	4

業 務

我們的未完成合約

下表載列於往績記錄期間我們項目的未償付項目價值的貨幣價值變動：

	千港元 (附註3)
於二零一五年一月一日手頭未償付項目價值	5,546
截至二零一五年十二月三十一日止年度新項目價值	86,657
截至二零一五年十二月三十一日止年度計費項目價值	(85,676)
截至二零一五年十二月三十一日止年度已終止項目／ 折扣優惠／外幣換算(附註2)	<u>(237)</u>
於二零一五年十二月三十一日手頭未償付項目價值及 結轉至二零一六年一月一日	6,290
截至二零一六年十二月三十一日止年度新項目價值	90,399
截至二零一六年十二月三十一日止年度計費項目價值	(90,955)
截至二零一六年十二月三十一日止年度已終止項目／ 折扣優惠／外幣換算(附註2)	<u>(1,844)</u>
於二零一六年十二月三十一日手頭未償付項目價值及 結轉至二零一七年一月一日	<u>3,890</u>
截至二零一七年五月三十一日止五個月新項目價值	31,083
截至二零一七年五月三十一日止五個月計費項目價值	(28,287)
截至二零一七年五月三十一日止五個月已終止項目／ 折扣優惠／外幣換算	<u>(42)</u>
於二零一七年五月三十一日手頭未償付項目價值及 結轉至二零一七年六月一日	<u>6,644</u>
項目完工率(%) (附註1)	
截至二零一五年十二月三十一日止年度	93.2%
截至二零一六年十二月三十一日止年度	95.9%
截至二零一七年五月三十一日止五個月	81.0%

附註：

1. 項目完工率按年／期內計費項目總價值除以項目總金額計算。項目總金額指年／期內結轉的未償付項目價值加新項目價值並扣除已終止項目／折扣優惠／外幣換算。
2. 就已終止項目並無尚未償還應收款項。
3. 由於本集團業務性質，我們並無任何直接成本。

業 務

下表載列於往績記錄期間未完成項目數目：

	<u>總計</u>
手頭未完成項目數目(其工作於二零一五年十二月三十一日 未完成並結轉至二零一六年一月一日)	186
手頭未完成項目數目(其工作於二零一六年十二月三十一日 未完成並結轉至二零一七年一月一日)	139
手頭未完成項目數目(其工作於二零一七年五月三十一日未完成 並結轉至二零一七年六月一日)	134

下表進一步載列於最後實際可行日期手頭活躍項目的未償付價值及於截至二零一七年十二月三十一日止年度預期將確認的有關收益金額：

活躍項目數目	1,455
於截至二零一七年十二月三十一日止年度將確認的於最後 實際可行日期未償付項目價值(千港元)	41,844

作為一間營銷製作公司，我們為客戶提供服務時會與各種供應商及分包商合作。於往績記錄期間，我們的供應商及分包商包括(i)印刷公司、相片和視頻拍攝服務提供商；及(ii)紙張及其他包裝及外購材料供應商、速遞服務提供商及物流服務提供商。於最後實際可行日期，我們備存有超過800名供應商及分包商的名單。

自開業以來我們一直專注於香港市場，並於二零零八年起開始拓展至中國市場。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月，我們的持續經營業務收益中分別有約82.9%、90.4%及89.8%是源自香港市場。

鑒於各種新興數字媒體渠道的興起及我們部分客戶或潛在客戶在全球不同地區經營業務，我們相信，我們融合整體項目管理及營銷製作服務的營銷製作業務模式，可使我們在不斷變化及競爭激烈的市場環境下持續滿足品牌擁有人的需求。本集團將繼續致力在香港市場維持可持續增長，同時作為我們成長策略的一部分，未來我們計劃進一步拓展中國市場業務。

業 務

競爭優勢

我們相信，我們的成功乃歸因於(其中包括)以下競爭優勢：

我們擁有範圍廣泛的堅實客戶基礎

我們的客戶群廣泛多元，涵蓋各行各業，包括化妝品、美容及時尚行業國際奢侈品牌、個人護理產品零售連鎖店、設計師品牌百貨店、銀行、保險及其他金融機構、快餐連鎖店、物業開發商及其他跨國公司。於往績記錄期間，我們曾服務超過340名品牌擁有人。除我們的三大客戶外，截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度各年以及截至二零一七年五月三十一日止五個月，並無其他單一客戶佔我們持續經營業務收益5%以上。有關客戶的詳細資料，請參閱本節「客戶」一節。

此外，我們已與主要客戶建立穩固的長期關係。於最後實際可行日期，我們往績記錄期間的最大客戶(為一間全球性金融服務公司)乃自二零零六年八月起成為我們的客戶，第二大客戶(為一間本地零售連鎖店)已與本集團建立超過12年的業務關係。而我們與往績記錄期間十大客戶中的其他客戶平均業務關係超過六年。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月，我們的客戶中約59.3%、56.0%及56.6%已成為於有關期間內取用我們的服務超過一次的常客。且不時有客戶因我們卓越的服務質量而為我們介紹新客戶。

我們擁有具多元文化背景的管理團隊為國際品牌擁有人提供服務。我們的董事會主席、行政總裁兼執行董事胡陳女士於二零零二年八月加入本集團，至今已在服務國際知名品牌方面累積豐富的經驗。我們的營銷製作團隊中亦有多名具海外工作經驗的人才，包括我們的創意工作室總監及創意視頻製作藝術與視頻高級總監。

我們相信，擁有不同文化背景的管理團隊，且當中部分人員具備豐富的海外工作經驗，是我們成功吸引及留住不同行業國際知名品牌擁有人的重要優勢。憑藉這一優勢，我們能深入了解在全球不同地區經營業務的客戶的需求。我們相信，跨文化的人才隊伍能有效為國際知名品牌擁有人提供切實的解決方案，幫助品牌擁有人的本地、分區及全球決策者跨越文化差異隔閡、盡力避免跨文化溝通中的誤解和衝突，尤其是因應當地市場調整及實施全球化品牌推廣及營銷策略。

業 務

我們具備為品牌擁有人提供營銷製作服務的強勁實力

我們的業務模式可幫助客戶以多元、靈活、一致及具成本效益的方式實施其品牌推廣及營銷策略。在提供服務時，我們會在了解客戶的營銷或品牌推廣目標及策略基礎上，以具規模效益及一致的方式為客戶設計及製作營銷及品牌推廣材料及內容、獲取製作服務、處理整體項目管理和質量監控以及安排相關材料及內容的派送。雖然我們提供多元的營銷製作服務，但客戶可靈活選擇委聘我們提供全部或任何部分服務。根據益普索報告顯示，香港及中國市場營銷服務行業內中小型市場參與者數目眾多，行業格局十分分散，競爭激烈。鑒於現有市場參與者之間競爭激烈，董事認為，我們能設計及製作涵蓋傳統及數字媒體等多種媒體形式的各種營銷及品牌推廣材料及內容，是我們能從市場競爭對手中脫穎而出的優勢。

我們在為品牌擁有人製作印刷材料方面擁有超過18年經驗。此外，我們亦不斷拓展我們在新興數字媒體的營銷或品牌推廣創意內容製作業務，於二零一三年起開始從事視頻形式的內容製作，之後拓展至攝影形式以及多種社交媒體平台、網站、移動程式及移動端。為提升服務質量及工作效率，我們自二零一五年二月起開始使用現版自主開發項目管理資訊系統「Icicle Hub」，集中化管理我們為客戶進行的工作。我們相信，透過我們涵蓋整體項目管理及營銷製作服務的業務模式，品牌擁有人可在制定整體營銷策略及預算後將大部分營銷製作職能外包予我們，在實施多媒體平台的品牌、產品或服務推廣中實現更高效、一致及靈活的預算及資源分配。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月，我們的客戶中分別約31.7%、34.5%及27.9%委聘我們提供超過一類媒體形式的營銷及品牌推廣材料及內容設計及製作服務。

於往績記錄期間，我們曾服務來自眾多業務領域的超過340名品牌擁有人。董事認為，我們在服務多個行業國際知名品牌擁有人的卓著往績，有助於我們留住現有客戶並吸引潛在新客戶，進一步擴大我們的業務網絡。

我們發展內部人才隊伍以保障服務表現

董事認為，建立擁有不同專長的人才團隊，由內部人員管理項目，可使我們從其他市場參與者中脫穎而出。於最後實際可行日期，我們的策略及業務發展團隊由五名員工組成。於最後實際可行日期，我們的項目管理團隊有七人，營銷製作團隊有33人。當客戶諮詢收費方案時，策略及業務發展團隊會與精通各種媒體形式藝術

業 務

及設計及製作創意開發的營銷製作團隊緊密協作，向客戶提供創意以及實現創意的可行解決方案。在確認委聘後，我們的項目管理團隊會不時與客戶溝通、接收客戶指示並監控整體工作進度，同時團隊在製作及交付上與營銷製作團隊密切合作。憑藉綜合的人才隊伍，我們能直接管理項目並及時回應客戶需求，從而提升整體工作效率、一致性及質量。

我們擁有經驗豐富的管理團隊及訓練有素的員工隊伍

我們擁有由專業及經驗豐富的高級管理人員組成的領導團隊。我們的董事會主席、行政總裁兼執行董事胡陳女士憑藉其於本集團之工作經歷在營銷製作及公司業務管理方面積累逾14年經驗。我們的高級總監及營運總監張雪芬女士於印刷管理領域擁有逾18年經驗。其他高級管理人員亦於會計及財務、銷售及營銷以及項目管理及營銷製作方面擁有超過10年經驗。有關董事及高級管理層履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

我們的管理團隊有在營銷製作方面訓練有素的僱員提供支持。我們不時向僱員提供培訓，並為彼等提供為不同行業客戶的各類項目工作的機會。我們的管理層認為此安排將有助於培養彼等處理特定工作必備的技能以及了解最新市場趨勢。在此競爭激烈及快速變化的行業內，我們致力提供符合客戶預算及時間限制的創意構思。為此，我們已實施多項內部政策促進各部門和各團隊的凝聚力，進一步提升工作效率、質量及提高客戶滿意度。

業務策略

為維持市場份額、提升服務質量及吸引更多品牌擁有人選擇我們的服務，我們擬(其中包括)於[編纂]後增聘合共27名創意人才以提升我們所提供服務及服務能力、升級及擴展我們的工作場所及基礎設施以及實施以下業務策略：

加強社交媒體營銷製作能力及服務供應

根據益普索報告，於香港及中國的企業營銷開支大部分由數字營銷產生，且該趨勢預期將持續。儘管於往績記錄期間，我們的持續經營業務收益中超過90%乃由傳統媒體製作產生，我們的董事仍然認識到加強社交媒體製作能力的重要性，以把握進一步增加數字媒體製作收入的發展機會。

業 務

於最後實際可行日期，項目管理團隊由七名人士組成及營銷製作團隊由33名人士組成。其中，我們的數字媒體製作團隊擁有七名成員，包括一名社交媒體負責人、兩名項目管理人、一名數字媒體製作管理人、兩名程序員及一名跨媒體營銷製作人才。隨著我們逐步由簡單數字媒體製作逐漸向側重社交媒體製作的複雜供應轉型，我們於過去一年已從現有員工群體中物色技術人才並擴充團隊，以藉此把握社交媒體製作的增長。我們的社交媒體製作團隊具備社交媒體規劃、內容製作、攝影及移動視頻製作、項目及賬目管理、數據分析及報告方面的相關技能及專業知識。董事相信，我們的社交媒體製作團隊將成為拓展社交媒體營銷製作服務的主幹，及彼等將與本集團新員工共同合作，增強我們的能力及地位以實現此分部的進一步發展。

董事擬動用[編纂]的約[編纂]或約[編纂]港元擴充社交媒體營銷製作能力及服務供應，其中(i)約[編纂]港元將用於發展與一間社交媒體影響力人物營銷公司的策略性業務夥伴關係；(ii)約[編纂]港元將用於推行數據分析平台；(iii)約[編纂]港元將用於成立數據管理團隊；及(iv)約[編纂]港元將用於擴充社交媒體製作團隊以發展社交媒體服務供應，實施策略如下：

(i) 發展策略性業務夥伴關係及推行數據分析平台

於二零一七年七月，經考慮聲譽、專業性、經驗及客戶，我們訂立一份意向書以與一間國際社交媒體影響力人物營銷公司（「美國業務夥伴」）合作，旨在從長遠角度將國際品牌與亞洲市場相連接以及將中國品牌與海外市場相連接。美國業務夥伴為一間於美國加州洛杉磯註冊成立及設立總部的私營公司。美國業務夥伴提供通過相關內容及分析搜索社交媒體影響力人物，在汽車、娛樂、美容、消費性電子產品、日用消費品、時尚、健身及旅遊等多個行業擁有豐富經驗。我們認為，由於美國業務夥伴為一間高速發展的社交媒體影響力人物營銷公司及其專屬平台可分析大量影響力人物的內容，故該戰略關係對我們及美國業務夥伴而言屬互惠互利。就此而言，我們擬將[編纂]中的約[編纂]港元用於發展該策略性業務夥伴關係，而這將需要進行業務磋商、員工培訓及海外差旅、在有關地區推出服務及建立行業品牌、進入香港及中國市場。

業 務

於與美國業務夥伴的策略性業務夥伴關係初級階段，我們將作為其執行夥伴，為於香港及其他亞洲地區有業務需求的全球客戶推行社交媒體影響力人物營銷活動。一般的社交媒體營銷活動需要我們挑選有關地區的影響力人物或被稱「關鍵意見領袖」的人士與我們合作製作社交媒體宣傳，以作為全球活動的一部分為客戶推廣特定產品或服務。於最後實際可行日期，我們已與彼等共同啟動了社交媒體影響力人物項目的首個試點項目。本集團在試點項目中負責中國、韓國及新加坡三個市場產品營銷發起工作的管理及執行。我們已為該三個市場的宣傳活動確定及推薦合適的影響力人物，與影響力人物協調內容製作工作、管理影響力人物的內容以確保所有內容符合品牌特點及符合活動理念和目標，以及與影響力人物建立長期合作關係以便就日後的宣傳活動開展合作。我們已在該三個市場委聘多名影響力人物及製作熱門社交媒體平台內容。

於該策略性業務夥伴關係的下一階段，我們計劃於二零一八年下半年透過與美國業務夥伴所營運平台的擁有人建立授權關係，推行針對亞洲市場社交媒體受眾的數據分析平台。我們認為授權夥伴關係提供了具有良好市場往績記錄的平台，可讓我們按精細基準獲取亞洲市場的專門社交媒體交互數據，從而為品牌擁有人提供有關社交媒體特定營銷信息或品牌宣傳相關表現方面的見解。董事認為，有關平台及其他相關技術由於允許品牌擁有人策略性分配其數字營銷預算，已越來越受青睞。隨著有關平台的推行，我們將於向品牌擁有人就創意指導、預算分配及目標受眾方面提供社交媒體營銷計劃建議擁有競爭優勢。此亦可令我們與客戶建立長期及穩定的關係。我們擬分配[編纂]中的約[編纂]港元(即分配作擴充社交媒體製作能力用途的[編纂]港元中的約[編纂])用於推行數據分析平台。

(ii) 成立數據管理團隊

於推行上文所述的數據分析平台前，我們擬動用[編纂]中的約[編纂]港元於二零一七年年末前設立一個由兩名員工組成的數據管理團隊，專注為客戶管理及分析自社交媒體平台及其他數字媒體渠道(如網站及應用程式)收集的網絡數據，以開發我們的社交媒體數據分析能力。

我們預期數據管理團隊需大概六個月的時間以達到完全能夠分析各類品牌客戶的需求，及為客戶編製宏觀及微觀層面上的商業價值常規報告。宏觀上，

業 務

該等報告將包括對社交媒體影響力人物在不同地區將特定類別產品及服務推廣至目標受眾的成效的分析。我們認為，該類數據有助於品牌挑選社交媒體影響力人物以推行其社交媒體活動。微觀上，該等報告將精細反映客戶社交媒體賬號各項社交媒體宣傳的參與度及覆蓋面，包括由已選擇將有關宣傳與客戶官方品牌賬號關聯的社交媒體影響力人物所發佈的宣傳。我們相信，此項數據管理及分析能力將使我們為客戶提供增值服務，對其成功進行社交媒體活動的策略性規劃至關重要。於推行上文所述數據分析平台後，此數據管理團隊將加入有關數據分析平台。

(iii) 發展社交媒體服務供應以迎合國際及中國品牌的需求

我們擬動用[編纂]中的約[編纂]港元於二零一九年六月前透過增聘六名人才(包括一名社交媒體項目管理人、一名數據分析師、兩名社交媒體專員、一名社交媒體業務管理人及一名社交媒體策劃人)擴展社交媒體製作團隊，以發展社交媒體服務供應，如制定社交媒體策略及製作社交媒體宣傳以推廣特定產品，從而迎合品牌。

在該六名新聘人員中，數據分析師及兩名社交媒體專家中的其中一名將完全專注於中國市場。當滿足計劃透過影響力人物營銷將業務發展至海外市場的中國品牌的需求後，彼等之服務即告成立。有關服務專注於北美、歐洲及東南亞市場並利用主流國際社交媒體平台發展面向全球消費者的社交媒體內容。我們認為許多中國品牌(如酒店及旅遊業品牌)越來越關注發展國際認可，並將分配部分營銷預算至社交媒體，我們預期中國品牌擁有人將更加傾向於就有關營銷製作服務尋找與我們類似的香港服務提供商。

我們預期市場趨勢將如上文所述發展，且我們已獲該領域相關營運商接洽以謀求合作發展該業務。因此，我們已開始攜手美國業務夥伴提供有關服務並已啟動一項試點項目。我們亦已就預期將於二零一七年年末前交付的項目與另外兩個國際品牌洽談。我們擬繼續為現有客戶群推出滿意服務，及隨著在中國的業務能力逐步提升，將業務擴展至中國的其他品牌擁有人。憑藉經擴展的能力、全球網絡以及與美國業務夥伴的戰略合作關係，本集團亦將於香港及亞洲招攬新客戶以提供社交媒體製作服務，從而於二零一九年下半年建立亞洲與海外市場品牌間的聯繫。

業 務

上述項目(ii)至(iii)的員工人數明細及有關擴充社交媒體製作能力及服務供應的招募進度詳情如下：

	自最後 實際可行 日期至		截至		截至		總計
	二零一七年 十二月 三十一日	二零一八年 六月三十日 止六個月	二零一八年 十二月 三十一日 止六個月	二零一九年 六月三十日 止六個月	二零一九年 十二月 三十一日 止六個月		
數據管理							
高級數據分析師	2	—	—	—	—	—	2
數字媒體及 營銷製作							
社交媒體項目							
管理人—區域性	—	1	—	—	—	—	1
社交媒體專家— 區域性			1				1
社交媒體業務							
管理人	—	—	—	1	—	—	1
社交媒體策劃人	—	—	—	1	—	—	1
數據分析師—							
中國客戶	—	1	—	—	—	—	1
社交媒體專家—							
中國客戶	—	—	1	—	—	—	1
總計							8

實施計劃的可行性

董事認為，經考慮以下各項，並根據我們對其他地區(如北美及歐洲)的觀測，上文概述的有關增加社交媒體營銷製作能力及其他供應的實施計劃屬可行，而我們在亞洲複製該模式並擁有明晰的計劃，即由執行合夥人做起，隨策略開展而轉為持牌合夥人：

- (i) 我們有的固定客戶群提供擴充服務供應；
- (ii) 我們於往績記錄期間參與不少於465個數字媒體製作項目所積累的經驗及往績，相關項目包括(其中包括)為多名客戶管理多個電子商務網站；透過視頻、圖片、宣傳網站及社交媒體平台等多種數字媒體形

業 務

式，為客戶D製作及向其交付成品，供其向市場推廣其新設計的香檳酒瓶；就客戶E網站的新產品上市及其他營銷活動或推廣活動製作全球用戶均可獲取的網站可視化內容；於二零一六年年年底成立精幹的社交媒體製作團隊，以發展適用於社交媒體平台之內容製作業務。有關我們數字媒體製作方面經驗之詳情，請參閱本節「我們的業務—數字媒體製作」以及「我們為主要客戶提供營銷製作服務的代表案例」段落；

- (iii) 我們於傳統媒體製作及項目管理領域已有超逾18年的良好往績記錄，其憑藉現有資本及資源持續為我們帶來收入流，並為拓展數字媒體製作分部的執行計劃提供穩定及即時可得的資源支持；
- (iv) 我們擁有適用於傳統媒體製作及管理、數字媒體製作以及跨媒體開發的成熟工作流程、方式及方法，因此即使媒體交付形式不同，項目管理及營銷製作服務均為服務共通的重要元素；
- (v) 我們於過往已就相關項目取得客戶的正面反饋及客戶滿意評價，這能夠作為本集團進一步提升僱員技能及經驗以更好地理解數字媒體製作分部日後發展的行業標準以及客戶需求的有效參考及指引；
- (vi) 於最後實際可行日期，我們的現有內部能力包含一支由八名成員組成的涵蓋數字媒體製作（包括社交媒體能力）的團隊；我們將使用[編纂][編纂]增聘擁有相關經驗的人員擴充內部能力，以拓展業務服務，進而滿足市場需求及出色地完成相關項目；及
- (vii) 董事認為，與美國業務夥伴之合作可使本集團通過發展社交營銷能力擴大全球網絡，符合本集團整體擴展數字營銷業務以及營銷製作服務的整體長遠業務發展利益。

提升我們整體服務供應及在三個方面擴充團隊

我們擬動用[編纂]約[編纂]或約[編纂]港元，透過招募除現有架構外的合共11名員工並提供新員工整體培訓，在三個方面提升我們整體服務供應及擴充團隊。本

業 務

集團預期，新職位將花費平均六至十二個月方可完全成長以與本集團其他部門產生協同效應，而每名人才將花費三至十二個月方能在本集團內提升至最佳生產力，故此，透過招募的快速擴充計劃將須充足資金作為前期投資，以支持招募工作（包括招募成本及開支）、人才發展及績效管理。

我們整體團隊擴充策略包括以下各項：

(i) 向客戶提供戰略品牌發展服務

為更好地滿足品牌擁有人對一站式營銷製作服務的需求，我們擬進一步擴增我們的服務上游範圍至提供戰略品牌發展服務。這包括就品牌建設的整體戰略、整體營銷概念開發及實施計劃（包括數據分析、預算分配及項目進度規劃）提供建議。我們將就此招募一名策略師兼策劃人，另輔以我們的現有人才。

(ii) 提供原創內容製作服務

董事觀察到，品牌透過自有的社交媒體賬戶或透過數字營銷直接接觸目標受眾的現象日趨普遍，品牌擁有人與營銷製作公司合作製作原創內容的意向亦逐漸增強，彼等通過投放產品能夠藉助內容或品牌關聯接觸受眾，鞏固品牌知名度及定位。原創內容製作服務有別於我們的營銷製作服務，原因為我們須根據內部產生構思及概念製作影像內容，而相同的視像內容在透過產品植入、贊助及修改後可出售予多個品牌擁有人以推廣多種產品及服務。另一方面，我們的營銷製作服務則是根據品牌擁有人提供的構思及概念，透過設計、創作、內容開發及製作各種營銷及品牌推廣材料設計、創作、編製及製作不同營銷及品牌推廣材料。

為應對行業趨勢，我們將加強服務供應，透過在二零一八年上半年設立一支由三名人才（包含一名製作人員、一名編輯及一名執行製片人）組成的團隊以囊括原創內容製作。我們的團隊將自行開發影像內容製作的創意構思及概念，並將出售予品牌擁有人進行營銷及品牌推廣，而相關製作通常由品牌擁有人委託。

(iii) 提高項目管理及營銷製作的整體能力

董事認為，一支高效多元的人才隊伍乃我們不斷取得發展和成功的關鍵。故此，我們將於二零一九年年底前在項目管理及營銷製作方面增募七名人才以增加我們的員工人數，並吸引更多有能力及相關經驗的專業人士加入本集團。

業 務

上述項目(i)至(iii)的員工人數明細及招募進度詳情如下：

	自最後 實際可行 日期至		截至		截至		總計
	二零一七年 十二月 三十一日	截至 二零一八年 六月三十日 止六個月	二零一八年 十二月 三十一日 止六個月	截至 二零一九年 六月三十日 止六個月	二零一九年 十二月 三十一日 止六個月		
戰略及業務發展							
策略師兼策劃人	1	—	—	—	—	—	1
原創內容製作							
製作人	1	—	—	—	—	—	1
編輯	1	—	—	—	—	—	1
執行製片人	—	1	—	—	—	—	1
傳統媒體製作							
零售及活動體驗 專員	1	—	—	—	—	—	1
數字媒體製作							
工作室管理人員	—	1	—	—	—	—	1
跨媒體製作							
創意總監	—	1	—	—	—	—	1
高級設計師	—	1	—	—	—	—	1
項目管理人員							
高級管理人員	—	—	—	1	—	—	1
團隊領導	—	—	—	2	—	—	2
總計							11

董事認為，透過擴大擁有不同背景、技能及經驗的人才團隊，可提升我們的產能及能力以承接更多工作並產生更多收入。彼等亦可合作，改善並提高我們的服務水平及供應以支持業務的長遠持續增長。透過擴大服務範圍及優化現有營銷製作能力，我們認為我們可以提供更多樣化的服務，獲得客戶更高的滿意度及達致更優的成本效率。

業 務

成立一間工作室及擴張我們的辦公場所

為支持上文所述的業務擴張，我們擬動用[編纂]約[編纂](或約[編纂]港元)用於成立一間工作室及擴張我們的辦公場所，其中(i)約[編纂]港元將用於成立一個工作室及升級設備，及(ii)約[編纂]港元將用於招聘五名工作室製作人才，及(iii)約[編纂]港元將用於翻新新，具體落實如下：

(i) 於二零一九年年底之前成立一個工作室及升級基礎設施

我們計劃於二零一九年年底之前成立一個工作室以及添置或升級設備，包括新電腦、攝影及影視製作設備(如相機、燈具及三腳架)、數字製作軟件及硬件、新會計系統及截至二零一九年年底之前期間一直運行的其他電腦軟件，我們就此計劃存留約[編纂]港元的[編纂]。

此外，我們計劃聘用五名工作室製作員工(包括總監及相關製作員工)，以增強我們的影視及攝影營銷製作能力。我們預期動用[編纂]的約[編纂]港元執行該項計劃。就此的人員數目明細及招聘時間表載列如下：

	自最後 實際可行		截至		截至		總計
	日期至 二零一七年 十二月 三十一日	截至 二零一八年 六月三十日 止六個月	二零一八年 十二月 三十一日 止六個月	截至 二零一九年 六月三十日 止六個月	二零一九年 十二月 三十一日 止六個月		
工作室製作							
總監	—	—	—	—	1	1	1
高級研究員	—	—	—	—	1	1	1
高級編輯	—	—	—	—	1	1	1
攝影師	—	—	—	—	1	1	1
工作室經理	—	—	—	—	1	1	1
總計							5

憑藉我們自有的工作室以及內部影視及攝影營銷製作團隊，本集團認為內部製作能力提升使我們可更彈性參與更多營銷製作服務項目，從而賺取更多收益並較外包更節省成本。我們的自有專業團隊因與主要客戶長期合作並熟絡其工作而對客戶產品的特點及市場定位有全面了解，可更精準地配合其品牌形象。此使得我們可在更具成本效益的情況下更有效地落實營銷製作程序，尤其是本集團在獲委任提供執行同時亦獲委任提供創意及構思情況下。由於我們全面控制自有僱員的組織、製作、運營及最終交付成果，製成品質量可得到進一步保證。其亦更能滿足客戶的要求及期望。根據我們的經驗，在不計及因協調

業 務

辦公場所外人士所需的額外工作量的情況下，長期聘用一名專業動畫設計師所產生的薪金開支費用攤分總額低於倚賴外包自由設計師所產生者。董事認為，發展核心競爭力以實現未來增長及擴張符合本集團的長遠利益。

(ii) 搬遷至空間更大的新辦公場所

於最後實際可行日期，我們於鰂魚涌的香港辦事處已完全用作辦公室及生產空間，其中一間用作辦公室、一間用作創意工作室製作的多功能廳，及一間用作保密資料印刷及直郵服務保密印刷室。鑒於未來兩年將有新增員工，我們於二零一七年十月搬進位於北角商業區的新辦公場所，面積約4,800平方米，可容納我們的僱員、創意工作室製作及新增設備，而我們現時位於鰂魚涌的辦公室及生產空間仍用作製作設施、保密印刷室及倉庫。搬遷至新辦公室令我們產生裝修開支及配備費用。由於搬進新辦公場所，我們預期[編纂]中約[編纂]港元用於裝修開支。

加強我們於中國的業務發展以及銷售與營銷活動

根據益普索報告，香港的營銷費用預期由二零一七年的約323億港元增加至二零二零年的約406億港元，複合年增長率約7.9%。中國的營銷費用總額預期由二零一七年的約10,890億港元增加至二零二零年的約17,280億港元。由於我們的現有及潛在客戶(包括品牌擁有人)在世界不同地區擁有業務利益(包括在中國擁有地區性辦事處者)，董事預期中國市場長期收益增長的發展潛力及擬於二零一八年年末前透過從該等客戶的中國辦事處取得新業務而進一步擴展我們於中國的業務網絡。就此而言，董事旨在透過重點提升社交媒體製作服務供應能力及針對總部在中國的中國品牌及於中國經營的國際品牌的數據分析平台以建立本集團於中國的品牌知名度。

業 務

董事擬動用[編纂]中的約[編纂]或約[編纂]港元提升中國業務發展及銷售與營銷活動(其中(i)約[編纂]港元將用於為中國業務發展增聘三名員工；及(ii)約[編纂]港元將用於銷售及營銷用途)，以向現有及潛在客戶推廣本集團業務。因應該項策略，我們計劃招聘三名人士以供業務發展以及銷售與營銷用途，其中一名負責監督本集團的整體市場策略，而另外兩名人士將負責拓展我們於中國的業務網絡。該用途的人員數目明細及招聘時間表載列如下：

	自最後 實際可行 日期至	截至	截至	截至	截至	
	二零一七年	二零一八年	二零一八年	二零一九年	二零一九年	總計
	十二月	六月三十日	十二月	六月三十日	十二月	
	三十一日	止六個月	止六個月	止六個月	止六個月	
業務發展						
營銷策略師	1	—	—	—	—	1
業務拓展經理(中國)	—	—	2	—	—	2
總計						3

(i) 中國的業務發展

為自中國客戶獲得有關數字媒體製作(尤其是，分別將於二零一八年下半年及二零一九年六月前推行的社交媒體供應及數據分析平台)的經營利益，我們首先將建立我們於中國市場的品牌知名度及加大宣傳。我們擬動用部分[編纂]逐漸建立品牌知名度、特別推廣數字媒體製作方面服務供應並於二零一八年年底前在北京及上海建立業務網絡。我們旨在透過線上營銷活動向於北京及上海等中國一線城市開展業務的品牌零售商推廣我們的營銷製作業務。

我們亦擬(其中包括)(i)加入中國行業協會；及(ii)參加若干行業會議或活動以推廣我們於社交媒體製作服務供應及數據分析平台方面的品牌及能力。於二零一八年第一季度，我們計劃在上海組辦有關我們與美國業務夥伴共同推出的服務的午餐會。

業 務

自二零一七年下半年起，我們的香港業務發展團隊已專注於為品牌擁有人探索於中國的管理線上營銷活動及製作數字品牌內容的業務機會。我們將首先向於中國進行業務的所有主要現有客戶知會有關本集團進一步擴展於中國（尤其是與社交媒體產品及數據分析平台相關的）產能及交付能力的計劃。於最後實際可行日期，我們現正就此與一名現有客戶磋商一項於中國的大型項目，本集團亦將加大於中國活動力度並向目標客戶進行自我營銷，我們預期將從現有客戶獲得類似利益。

我們將透過與現有及潛在客戶的頻密拜訪、遠程討論及互動交流等方式進一步增加中國的營銷活動。團隊亦將透過線上營銷活動（如經營一個活躍的中國社交媒體平台賬戶）以及參加業務交流活動並增加曝光進一步發展本集團於中國的營銷製作行業的自有品牌。業務發展團隊將加大於中國的業務發展工作及活動力度，本集團高層行政人員以及業務開發及營銷人員將通過頻密及多次的出差拜訪，與現有及潛在客戶會面。各項直接會晤後將跟隨推介、討論、擬定項目簡報、遞交提案以及磋商等業務活動。

我們計劃於二零一八年下半年僱傭兩名中國業務拓展經理，每名具有不同的客戶分部目標，一名專注於總部位於中國的中國品牌，另一名專注於在中國營運的國際品牌。我們期望該兩名業務拓展經理能夠在零售或品牌管理等相關方面深諳上海及北京兩地的地方事務並擁有現有業務網絡以進行業務發展及客戶關係管理，因為我們相信彼等與當地客戶有相似文化背景，可更透徹地理解當地市場的特定需求。我們亦預期該等業務拓展經理在數字媒體製作方面有相關工作經驗及知識，且了解中國行業環境以及熟悉中國市場的國際品牌營銷需求。我們預期彼等將為本集團尋求及吸引新客戶、維持及加強與現有客戶或透過美國業務夥伴引入的客戶的工作關係、利用其自有的業務網絡以為本集團建立新的客戶關係及帶來新的業務供我們的香港營銷製作團隊執行，而編製報價或賬單等行政支援工作將由北京冰雪的員工提供。

執行計劃的可行性

鑒於(i)我們於中國的拓展計劃僅涉及拓展於中國的業務網絡及按區域吸引現有及新客戶；(ii)我們正努力自中國的現有及新客戶獲得有關數字媒體製作（尤其是社交媒體供應及數據分析平台）的經營利益，有關銷售及營銷工作帶來

業 務

的任何新業務由我們的香港營銷製作團隊執行，而編製報價或賬單等行政支援工作將由北京冰雪的員工提供，董事認為，我們於中國的業務發展推行計劃乃屬可行。

我們擬於中國拓展我們的業務網絡，但並非在中國設立額外的實體辦事處，原因為(i)我們已於北京設有一處辦事處，透過該辦事處我們能夠有效地為中國客戶提供服務；(ii)我們已與該等客戶建立直接及長期穩定的關係；(iii)我們提供線上營銷活動，故我們能透過香港總部內部人員及製作團隊的支持服務有關客戶；(iv)我們可透過業務發展人員與中國的品牌擁有人客戶開拓及探索更多的業務機會，該等人員可自香港前往中國，並透過電子通訊、電話會議、視像會議、本公司的雲端協作平台及實時通訊設施與香港的製作團隊保持聯繫，而無需設立實體辦事處；及(v)該等業務發展人員一般透過其個人人脈或直接業務聯繫發展業務並預期維持及加強與現有客戶或透過美國業務夥伴引入的新客戶的工作關係。因此，董事相信，拓展業務至中國乃屬可行，且誠如中國法律顧問所告知，我們的拓展計劃無須受現時中國法律的額外牌照規定所限制。

於往績記錄期間之前，我們已於倫敦、澳門及新加坡設立辦事處，原因為我們認為該等辦事處與我們位於該等司法權區的國際客戶鄰近，故我們可透過設立當地實體更方便地服務有關客戶。然而，根據我們的過往經驗，鑒於我們於該等司法權區的國際客戶與香港總部的內部人員及製作團隊已建立直接長期穩定的關係，彼等將優先透過香港總部與我們聯繫，而非透過多個司法權區的獨立辦事處。我們可輕易透過電子通訊、電話會議及視像會議向位於該等多個司法權區的國際客戶提供服務，及我們的業務發展人員可於必要時自香港前往該等多個司法權區與客戶會面。因此，我們認為不再需要設立海外辦事處。我們於二零一六年關閉倫敦辦事處、於二零一五年解散澳門附屬公司、於二零一六年剔除新加坡附屬公司及出售台灣附屬公司權益時經已考慮上文所概述的類似原因，鑒於我們已在地區及國際層面與品牌擁有人建立穩定的業務網絡，董事認為於香港境外保留大量實體辦事處並不具成本效益，另一方面，我們的製作及服務由香港總部提供。董事確認，關閉該等海外附屬公司乃戰略決策而並

業 務

非由於香港境外業務拓展失敗所致，且相信我們現有的香港總辦事處及北京辦事處足夠讓我們以更靈活及具成本效益的方式向各地區客戶提供服務。

本集團於香港的僱員將透過電子通訊及往返香港及中國兩地支持該拓展帶來的營銷製作執行工作。北京冰雪的當地員工將主要負責中國客戶之間的通訊及協調工作。

(ii) 藉銷售及營銷促進本集團業務

董事相信，我們的業務具有增長潛力。在我們發展業務的過程中，我們認為提升品牌知名度及企業形象對我們的持續發展至關重要。我們擬利用良好的往績記錄及卓越的營銷製作能力吸引更多新客戶。就此而言，我們擬於二零一七年年末前僱用一名營銷策略師以加大我們的銷售及營銷力度，藉以提升本集團的整體品牌知名度及服務能力。該營銷策略師將負責本集團的整體銷售及營銷策略並採取相關措施，如編製本集團宣傳手冊及營銷材料、在多個營銷平台投放廣告、設法優化我們的官方網站以及積極參與有關活動提升品牌及企業形象。營銷策略師全權負責指導本集團的營銷策略，包括與客戶保持溝通、組織參與大型行業活動及獎項、與企業領袖合作編製行業見解及意見報告、透過定期於公眾社交媒體賬戶發佈主要見聞及信息向客戶及行業維持一致的品牌形象以及發展及維持作為以人為本服務型公司的知名僱主品牌。

將於二零一七年下半年至二零一九年年底實行的其他營銷計劃包括(其中包括)(i)參加行業相關峰會、研討會及講座；(ii)完善及優化公司宣傳手冊及營銷材料；(iii)不時更新官方網站；(iv)在社交媒體平台作出更多宣傳或披露並維持積極形象；及(v)落實營銷方案以提升服務以發展及維護存貨線上營銷及購買平台及分銷管理，從而提升品牌及企業形象。

由於我們於中國的拓展計劃僅涉及拓展於中國的業務網絡以及銷售及營銷力度以提升於中國市場的品牌知名度、宣傳及服務能力以及按區域吸引現有及新潛在客戶，有關計劃主要針對本集團香港實體向中國客戶提供的數字製作。根據中國法律顧問的意見，其將屬於北京冰雪目前進行的業務範圍內。因此，我們於中國的業務範圍將保持不變。由於我們無意經營北京冰雪目前所進行現

業 務

有業務範圍以外的業務，我們的中國法律顧問確認，我們無須就於中國的拓展計劃取得任何其他牌照或許可。

員工發展及實施實時管理系統

董事擬將[編纂]約[編纂]或約[編纂]港元用於員工發展，其中包括進行員工培訓、團隊以及文化建設以挽留員工，以及發展及實施實時人才管理系統以提升工作效率。我們將繼續審閱及改善人才管理政策以實現更有效的招聘、更和諧的員工關係及留聘。我們自二零一四年一月起已為全體全職員工（不包括胡陳女士）設立關鍵績效指標，以獎勵機制鼓勵彼等超常表現並向彼等提供獎勵，該機制使得報酬及薪酬與本集團及個人表現整體一致。我們亦計劃於二零一八年上半年前發展及實施實時人才管理系統密切監控員工表現，以達到更佳工作效率。

儘管我們已設立績效管理系統按季度評估全體全職員工的表現，但該實時人才管理系統為一個流動及實時版本的經更新系統，可提高人才隊伍的工作效率。員工的個人表現將進行實時密切監控，此可為管理層提供即時反饋及意見。

我們擬透過內部資訊科技員工設計及開發該實時人才管理系統，或將有關工作外包予第三程序公司。董事相信，員工的整體工作表現及效率將有所提高，而其對執行我們的整體業務拓展計劃至關重要。董事亦將定期審閱我們的薪酬待遇，確保其於市場具有競爭力。我們將繼續為員工提供不同的工作機會並鼓勵彼等參與內部及外部培訓，令彼等緊跟市場最新發展步伐，從而支持本集團的業務發展。

未來計劃

有關我們未來計劃之詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

我們的業務

我們透過主要附屬公司冰雪製作及北京冰雪提供營銷製作服務。我們在香港及中國為客戶設計、創作及製作營銷及品牌推廣材料及內容，服務客戶涵蓋國際及本地品牌擁有人，包括全球金融機構、奢侈品牌零售商及本地零售連鎖店等。

業 務

我們的營銷製作服務包括滿足客戶營銷及品牌推廣需求的整體項目管理及營銷製作服務，可分為以下三類：

- (i) **傳統媒體製作及管理**—設計及製作用於營銷及品牌推廣的各種印刷及包裝材料、禮品及贈品、零售門店視覺營銷策劃、零售展示及場地佈置。我們亦為客戶提供印刷及物流管理服務(包括保密資料印刷及直郵服務)，以及為其開發及維護用於傳統媒體存貨及派送管理的在線營銷及採購平台；
- (ii) **數字媒體製作**—設計、創作、編輯及製作各種視頻、動畫及攝影形式數字內容的營銷及品牌推廣內容，包括負責概念形成、故事圖板創作、劇本寫作、演員遴選、拍攝及後期製作工作。我們亦為客戶設計、創作及製作用於社交媒體平台及網站的營銷及品牌推廣內容，開發互聯網或內網網站，提供網站維護等電子商務解決方案服務以及開發移動應用程式；及
- (iii) **跨媒體開發**—為客戶提供多種媒體形式品牌、產品或服務宣傳的整體營銷概念和構思開發以及概念和構思的藝術與設計細節制定。

我們的項目管理團隊會充當客戶的協調人及項目經理，跟進從營銷及品牌推廣材料設計及創作、製作、存儲規劃到存貨及派送管理等整個營銷製作流程。我們亦為客戶提供靈活的委聘方式，客戶可僅委聘我們進行營銷製作或存貨及派送管理或兩者兼有。

傳統媒體製作及管理

我們的傳統媒體製作及管理服務包括兩類，即(i)印刷、包裝及採購；及(ii)零售門店視覺營銷策劃、零售展示及場地佈置。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月，我們的傳統營銷製作服務分別佔我們持續經營業務收益的約91.7%、90.8%及91.6%。於最後實際可行日期，我們的傳統製作及管理團隊共有20名成員。

(i) 印刷、包裝及採購

憑藉過往於印刷管理行業的悠久經營歷史，以及業已建立的廣泛客戶群，我們相信本公司已在香港印刷材料營銷製作領域佔一席之地。

業 務

下圖為我們的印刷、包裝及採購營銷製作作品：



印刷材料

我們協助客製作用於營銷及品牌推廣的各種印刷材料，包括設計及創作公司宣傳冊、傳單及小冊子、產品目錄、邀請卡、紅包、紙袋、海報、廣告牌及所有其他可以印刷形式向終端客戶派發的營銷及品牌推廣材料。我們提供的服務是根據具體客戶需求而定，通常包括設計及圖稿、採購紙張、與印刷公司聯繫進行樣品生產及批量印刷，以及項目進度和質量控制的整體管理和監控。由於購置印刷不同印刷材料的印刷設施需要大量資金，我們已將印刷職能外包，並備存有可提供製作職能服務供應商的第三方印刷公司名單，於最後實際可行日期共有約19間與我們有合作的印刷公司。董事相信，上述安排有利於提升營運效率及節省資本。

產品包裝

我們亦為客戶設計及創作產品包裝，在服務過程中我們需要根據包裝設計從不同採購源採購各種包裝材料（包括但不限於木材、皮革及其他金屬材料以及紙張及硬紙板），以實現創造產品溢價及提升品牌形象的目的。包裝設計會涉及多個部分組合，包括產品包裝盒、包裝紙、產品附帶的客製化貼紙及標籤。我們通過研究給定產品的特色，創作合適的整體設計概念。待客戶確認設計概念後，營銷製作團隊會在設計工程專員的協助下落實設計細節及採購適當的材料，以確保設計概念能批量生產。

業 務

保密資料印刷及直郵服務

我們亦為委聘我們設計及創作印刷材料的客戶提供保密資料印刷及直郵服務。我們自二零零六年起便服務於我們的最大客戶，該客戶為一間跨國金融服務公司，主要從事保險及其他金融服務；我們亦自二零一六年其服務於另一跨國金融投資管理公司，為其設計及印刷各類印刷材料，相關服務設計印刷保密的定制資料及向其終端客戶直郵相關印刷材料。我們致力保障該等資料的私隱，因此本集團不會外包涉及任何保密定制資料的材料印刷工作。於最後實際可行日期，我們設有一間保密印刷室，配備四台支持保密資料印刷功能的印刷機處理該項服務。我們的保密印刷室僅對指定負責相關資料印刷及郵寄工作的員工開放。有關內部監控程序之詳情，請參閱本節下文「內部監控管理—其他」一段。

傳統媒體存貨及派送管理的在線營銷及採購平台

我們在為客戶產品製作營銷印刷材料及包裝方面擁有豐富經驗。透過為部分客戶設計、開發及維護具客製化在線訂購及採購功能的訂製內網營銷及採購平台，我們為客戶創造服務增值。客戶的員工或其他內網終端用戶可登錄內網平台查看並直接在線採購客戶最新版的標識及品牌推廣材料。我們亦代客戶負責上述平台供應的最新營銷及品牌推廣材料的製作、存貨管理及派送管理。

對於此類服務，我們通常與客戶訂立至少為期十二個月的預付款合約。視乎客戶需求，我們設計具平台監控及客製化功能及特性的在線營銷及採購平台，協助客戶處理在線交易。我們亦為該等平台設計後端平台，用於支援訂單及支付流程、保存交易記錄、為每名用戶創建註冊帳戶及密碼、設計平台安保系統、提供系統主機及維護系統。於平台建立並投運後，我們將安排指定項目管理團隊負責平台的長期全面管理。我們負責設計及製作企業手冊、宣傳單及產品目錄等多種營銷材料(包括更新及製作此類營銷材料的最新版本)以及營銷製作及採購用於在該等在線營銷及採購平台出售的紀念品、企業及節日禮品，向客戶提供高效便捷的服務。我

業 務

們的項目管理團隊將持續監控有關平台，確保在平台出售的所有產品(包括其價格及產品描述)均獲及時更新。我們亦負責對產品拍照並上傳至平台，以改善終端用戶的購物體驗。我們密切監控該等平台的運作，確保在線交易有序進行並在突發情況視需要提供技術支持。

當客戶的員工及／或其他終端用戶下達在線採購訂單，我們的系統將對訂單跟進處理，包括發出訂單確認、開出賬單並代我們的客戶收款。在訂單被確認且付款結清後，我們將安排向客戶的員工或終端用戶交付所購買的產品。我們的倉庫員工將負責根據訂單明細將產品打包並安排付運。於交付產品後，我們將更新數據庫並向客戶報告。我們亦負責處理交付後的任何問題，例如缺陷產品退貨及誤發產品退換。

我們的服務亦包括為客戶提供營銷及品牌推廣材料的倉庫及存貨管理服務。我們為客戶所製作以供在該等平台銷售的營銷及品牌推廣材料乃存放於我們設在柴灣的倉庫。由於平台系統可實時記錄交易及交貨情況，我們藉此監控存貨水平並於需要時為客戶採購及製作額外資料以補充客戶庫存。

倘客戶要求，我們亦提供熱線服務管理及接收客戶員工及／或終端用戶有關我們所管理及維護的在線營銷及採購平台的電話查詢及／或緊急訂單。我們的項目管理團隊亦於營業時間為客戶員工及／或終端用戶解答電子郵件提問，提供日常客戶服務。我們亦為客戶的員工提供平台操作培訓，及於要求時製作用戶手冊及錄製在線培訓視頻。我們的項目管理團隊將與客戶保持密切聯繫並定期會面，以了解終端用戶的反饋，並不時按客戶要求更新及增強系統性能以滿足客戶需求。

為滿足需要存貨管理服務的客戶需求，我們自二零一三年十一月起在柴灣租賃一處倉庫，作為存貨管理及交付集中點。我們的倉庫淨建築面積約5,800平方米。於最後實際可行日期，配有一名員工駐點負責管理及監控存貨及交付。我們的團隊緊密協作，持續監控不同客戶品牌推廣材料不時的存貨水平，以便在需要時立即進行生產及補貨。我們亦根據相關合同條

業 務

款安排交付。交付服務包括按照客戶要求將品牌推廣材料分批或分箱包裝，按照客戶指示的地址及時間安排交付，確認收貨人收貨情況，報告交付狀態及處理材料瑕疵或與訂單數量不符等交付後查詢。

(ii) 視覺營銷、零售展示及場地佈置

我們為視覺營銷、零售展示以及營銷及品牌推廣活動場地佈置創作及設計營銷及品牌推廣材料及內容。我們認為視覺營銷於零售行業上扮演著重要角色。我們協助客戶進行品牌或產品店內環境的設計及創作，以吸引顧客。視乎客戶的要求，我們負責設計及製作櫥窗陳設、標誌、室內展示及特別促銷活動展示。我們亦提供配合客戶推廣新產品或服務及營造節慶或季節主題的店舖陳設。

我們協助客戶進行零售店內的產品陳設及裝設，以突出產品特色及優點，吸引及刺激客戶購買產品。我們亦協助品牌擁有人構建與彼等品牌形象相符的店內環境，包括引導指示、銷售點陳設及店內其他形象展示，以及店內的傢私及其他裝置。

我們亦協助客戶進行品牌推廣活動或促銷活動的場地佈置。例如，我們曾協助一名主要客戶為其在香港辦事處舉行的地區年會週活動設計及佈置場地，以迎接其他地區辦事處同事蒞訪。

下圖展示我們的若干視覺營銷、零售展示及場地佈置作品：



業 務

數字媒體製作

我們的數字媒體製作服務包括三個類別：即(i)視頻、動畫及攝影；(ii)網絡及移動；及(iii)社交媒體。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月，我們的數字媒體製作服務分別約佔我們持續經營業務收益的2.5%、3.4%及4.7%。我們擁有一支包括八名成員的數字媒體製作團隊。

(i) 視頻、動畫及攝影

公司在設計、創作、編輯及製作各類視頻及動畫內容上協助客戶，以推廣彼等之產品及服務以及用作品牌建設。該等視頻內容包括品牌故事、公司視頻及採訪以及介紹客戶產品及服務、推廣或營銷活動或其他公司活動的的視頻及動畫。該等視頻及動畫內容可供客戶於公司活動期間在零售店、內部培訓或廣播中作銷售展示用途。該等視頻內容亦可由客戶上傳至其他數字媒體平台，如彼等之網站或彼等經營之社交媒體網絡以接觸目標受眾，或在品牌擁有人的零售店中展示以為彼等的客戶提供更好的購物體驗。

本公司已於香港辦事處建成作創意製作工作室的多功能廳。我們的視頻及動畫服務包括構思、故事板創建、劇本創作、選角、攝影及後期製作工作。本公司擁有一支包含一名製作人、一名動畫設計師及一名導演的團隊。於往績記錄期間，本公司委聘自由職業的人才承擔部分拍攝及後期製作工作，惟對其工作進行密切監察以確保作品品質。

我們的攝影服務包括產品拍攝及主要視覺攝影。我們將就攝影概念與客戶進行討論以了解彼等產品及服務的主要特色及品牌特徵。我們的服務包括後期製作服務，如修圖及選角(倘涉及人物拍攝)。

下圖展示我們視頻、動畫及影像格式的營銷製作作品：



業 務



(ii) 網絡及移動

我們的網絡及移動營銷製作服務透過網絡及其他數字媒體展示各類別的創意內容製作，為品牌擁有人向目標受眾傳遞其品牌。我們幫助客戶開發互聯網及內部網絡網站，提供網絡工程、網頁設計及網頁內容開發等服務。我們亦向客戶提供電子商務解決方案以優化我們的服務。我們亦協助客戶管理網站內容，密切跟進及跟新客戶設計及文案，確保其符合客戶不時的市場推廣及品牌活動方向。此外，我們亦就開發向目標受眾傳遞用戶友好型體驗的多項網站功能向客戶提供意見。

其他服務包括設計及製作電子郵件直接營銷內容(電郵營銷)及電子通訊內容。

下列圖片展示我們有關網絡及移動品牌推广文案的營銷製作作品：



業 務

(iii) 社交媒體

為向客戶提供更多元化的服務，我們已於二零一六年第四季度透過組建社交媒體營銷製作團隊拓展我們的業務範圍。視乎客戶需求，我們的社交媒體營銷製作服務可為品牌擁搭建及創作企業專頁文案或客制符合其特色或營銷目標的企業專頁，以於社交媒體網絡上展示。我們亦協助於社交媒體網絡維護企業專頁或於企業專頁更新消息推送。

鑒於社交媒體網絡越趨流行及其於品牌建立及營銷推廣的潛力，我們擬拓展業務至包括數據管理服務以協助客戶收集、監控及分析社交媒體平台所產生的可用數據。其將著重對公眾或目標受眾有關品牌擁有人的品牌、產品或服務的反響或觀點、或特定營銷或品牌推廣活動整體效果進行分析。我們未來計劃的詳細描述請參閱本文件中「未來計劃及[編纂]用途」一節。

跨媒體開發

我們透過開發整體營銷概念和構思及落實藝設細節為客戶提供跨媒體開發服務，利用多種媒體製作營銷材料及文案供客戶使用。於最後實際可行日期，本公司擁有由六名成員組成的跨媒體開發團隊，專業從事營銷概念／構思開發及就製作用途以多媒體制式落實藝設細節。我們的解決方案乃根據特定項目的品牌特色及產品／服務、目標受眾、所涉及媒體及任何其他特殊要求而量身制定。對於擁有自身內部營銷製作團隊的客戶，本公司於製作前協助客戶優化設計細節。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月，本公司的跨媒體營銷製作服務分別約佔持續經營業務收益的5.8%、5.8%及3.7%。

我們帶來的品牌增值

董事認為我們透過多類媒體平台交付的營銷製作服務相互關聯且彼此互補。董事認為，由於品牌擁有人透過多媒體渠道進行營銷及品牌推廣，不同媒體平台間的合理分配及組合利用可幫助品牌擁有人以有效、一致及具成本效益地方式向其目標客戶推介其品牌。

我們認為，於現時複雜而高速發展且媒體渠道分散的市場環境中，我們可通過以下幾個方面幫助品牌實現增值：

- 透過創作一致的營銷及品牌推廣材料提升品牌形象及影響力；

業 務

- 透過以具成本效益方式製作及交付豐富的營銷及品牌推廣材料及內容，幫助客戶提高品牌推廣及營銷工作成效；
- 透過設計理念、主視覺效果及後期製作提升品牌的識別度及影響力；及
- 透過創作具吸引力的品牌推廣及營銷內容以連接品牌與市場。

我們提供全方位的營銷製作服務支援，品牌擁有人可將其營銷製作工作外包予本集團以進一步提升成本及時間效益。

董事認為，營銷製作服務涉及多名合作人，包括供應商、品牌管理人、營銷製作服務人員、代理、直銷團隊、購買人、印刷商、執行工作室及其他各方，彼此之間關聯錯綜複雜、較為鬆散且相互依賴。本集團可作為項目管理人管理涉及營銷材料及營銷服務多方合作人的營銷製作，業務範圍十分獨特。現行業務模式下，我們主要專注營銷製作服務，其中包括整體項目管理以及營銷及品牌推廣材料及內容的製作。根據益普索報告，越來越多營銷服務提供商開始提供整合不同類型服務的多元化服務。此類參與者預期可更好的滿足消費者對專業一站式服務的需求。憑藉我們直接與各類品牌擁有人合作的紮實經驗及多年來在營銷製作方面累積的實力，我們已於設計及製作涵蓋傳統及數字媒體等多種媒體形式的各種營銷及品牌推廣材料及內容方面發展自身的內部製作專業知識，以滿足品牌擁有人的需求。

此使得我們與專注於通過廣告投放、線上項目創意開發或媒體關係向公眾或客戶推廣產品或服務而通常缺乏有關內部營銷製作能力並將製作工作外包的傳統廣告或公關公司區分開來。董事了解到，儘管部分廣告或公關公司亦協調印刷採購流程，彼等通常通過應用標準化的採購程序協調印刷採購流程，如在向不同印刷商詢價獲得報價後將項目指派予報價最低者，而不從技術能力、設備及產能等方面考慮印刷商的合適性。本集團已發展有內部製作專才優化流程並節約成本。我們根據製作的原材料成本及設備運行成本獨立計算製作成本。此與其他供應鏈管理業務的運營模式類似，均涉及監控供應鏈及生產流程的材料、信息及成本流轉情況。因此，我們可在合理利用材料及選擇合適機器的基礎上為每一個項目計算出具成本效益的價值。由於本集團對製作成本架構有透徹的了解，本集團可識別出節約成本的方面。例如，我們可選擇直接採購材料而非倚賴供應商代為行事，且通常細化製作流程並指派不同供應商完成一個項目，如預製、印刷、裝訂及其他印刷後程序等。憑

業 務

藉對於製作的了解，本集團就特定程序向擁有操作機器或專長的供應商採購明確的產能，從而避免彼等因內部無法操作而進行外包產生的額外加成成本。董事認為，此乃我們業務範疇及製作專長的特有優勢，可使我們有別於公關及廣告公司。

我們為主要客戶提供營銷製作服務的代表案例

多年來，我們專注於為我們的客戶提供營銷製作服務，該等客戶包括當地及國際各業務領域的受歡迎知名品牌。下列個案充分說明(其中包括)我們於往績記錄期間為主要客戶提供各類營銷製作服務的宏厚實力：

客戶A

客戶A為一間於香港註冊成立的投資公司，其為總部位於巴黎且於泛歐交易所上市的法國跨國金融服務公司的成員公司。客戶A所屬的集團公司為大型的保險及資產管理集團，其業務主要集中於西歐、北美及亞太地區，其次亦遍佈中東、拉丁美洲及非洲等其他地區。其從事跨國保險、投資管理、退休金計劃及其他金融服務業務，截至二零一七年六月三十日旗下的165,000名僱員已向64個國家的超逾107百萬名客戶提供服務。於二零一六年十二月三十一日，客戶A所屬的集團公司錄得申報收益約1,002億歐元(約8,206.4億港元)，於二零一六年十二月三十一日的資產管理規模約達14,290億歐元(約117,035.1億港元)。其於二零零六年八月成為我們的客戶，且為本集團截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月的最大客戶。

我們提供的服務

我們向客戶A提供下列營銷製作服務(其中包括)：

- 設計及製作多種印刷營銷材料(如企業手冊、宣傳單及產品目錄)
- 提供保密的客製化數據印刷服務及直郵印刷材料服務(如機密信函或其他函件，其中須註明將於印刷材料上列印的名稱、地址及賬號)並直郵至其香港終端客戶

業 務

- 開發及管理客戶A指定用戶可直接訂購產品宣傳單、營銷材料、紀念品、其他企業及節日禮品的線上營銷及購物平台。我們的服務包括處理及操作線上取得的訂單、物流安排及付款結算、存貨管理及交付後熱線查詢等服務
- 用於線上出售的紀念品、企業及節日禮品及其他印刷材料的營銷製作及採購

客戶B

客戶B為一間於香港註冊成立並於香港及中國開展業務的公司。其為經營高端時裝、美妝及休閒貨品的百貨公司，於大中華區提供出自不同設計師的各種時裝及奢侈產品。其主營一系列國際品牌的女裝、男裝、鞋履及配飾、珠寶、美妝及家居以及休閒商品。該公司於香港及中國主要城市經營有八間店鋪。其於二零零七年二月成為我們的客戶，且為我們截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度各年的第三大客戶。

我們提供的服務

多年來，客戶B主要委聘我們就其於香港及中國的品牌推廣及營銷印刷、包裝及採購傳統媒體材料，包括：

- 設計及製作會員卡、活動邀請卡及其他印刷材料以派發予客戶的顧客
- 為客戶的顧客設計及製作紅包、聖誕卡及其他節日恭賀印刷材料及禮品包裝
- 客戶自主品牌銷售的不同產品的包裝設計及生產，一般包括採購各種包裝材料、產品展示及裝飾以及質量控制

Lady M Hong Kong Limited (「Lady M」)

Lady M為一間於香港註冊成立的公司，其以紐約知名品牌從事手工蛋糕及甜點製作，該品牌於紐約、洛杉磯及新加坡設有精品咖啡店。其目前於香港經營三間精品咖啡店。該客戶於二零一五年五月成為我們的客戶，且為我們截至二零一六年十二月三十一日止年度的第四大客戶。

業 務

我們提供的服務

我們的營銷製作服務包括產品包裝及網頁內容管理：

- 外帶糕餅盒的設計、生產及管理存貨。我們監控糕餅盒的存貨水平，並於數量低於一定水平時不時補充有關存貨
- 就節日促銷設計情人節特製糕點的包裝
- 開發及維護其香港官方網站，包括不時設計及增強網站功能及特色
- 持續監控及更新其香港官方網站及網上蛋糕預訂系統。我們會應要求不時設計最新資訊及營銷推廣資料並上傳到網站上，及強化糕餅在線訂購系統的功能以方便網上購物

客戶C

客戶C為一間生產酒精飲料並於全球坐擁一系列飲料品牌的法國公司。我們自二零一六年八月起與客戶C發展業務關係，並參與其在亞洲地區的品牌推廣活動。

我們提供的服務

客戶於市場推出其全新設計的香檳酒瓶，我們獲委聘透過以下安排優化客戶於香港之市場營銷及品牌推廣策略：

- 透過各種數字媒體(包括視頻、圖片、活動網站及社交媒體平台)製作及發佈的品牌故事營銷內容
- 製作主題為香港名人與巴西賽車手合作將新香檳酒送達公開活動的主要廣告視頻
- 上傳幕後圖片拍攝及視頻製作至各種社交媒體以創造品牌知名度，啟動允許品牌收集客戶數據的營銷活動，並藉助目標客戶細分提升品牌形象及定位
- 就客戶C合作夥伴參與的香港體育項目拍攝活動視頻及照片，以刊發於多個數字媒體平台

業 務

客戶D

客戶D為總部位於美國紐約的公司集團旗下公司，其控股公司於紐約證券交易所上市。該集團於一九四六年創立，為優質品牌護膚品、化妝品、香水及護髮產品的全球領先製造商及營銷商，擁有分銷至全球的豐富產品系列。其產品已於超過150個國家及地區銷售。二零一六年財年，客戶D所屬集團公司銷售淨額約為113億美元，經營收入約為16億美元。該集團於全球30多個國家營運超過1,230間獨立店鋪及超過1,100個電子商務或移動商務網站，聘有超過46,000名僱員。其於二零零六年十月成為我們的客戶並為我們截至二零一五年十二月三十一日止年度的第五大客戶。

我們提供的服務

多年來，我們一直為客戶D提供營銷製作服務，其中包括：

- 設計及製作電郵營銷文案，包括節日促銷文案、電子聖誕卡及其他產品以及營銷活動的文案
- 為其新產品發佈及其他營銷活動或推廣活動製作可視化網站內容(包括產品圖片)以及設計產品圖片於網站上的呈現形式
- 為其終端客戶進行美圖及製作各類印製材料，包括紅包及產品包裝

客戶E

客戶E為一間於香港註冊成立的公司，其所屬集團於百慕達註冊成立並於倫敦證券交易所、百慕達及新加坡上市。該集團從事多種業務，主要面向中國及南亞市場。該集團以知名品牌經營超市、大型超市、便利店、健康美容店及家裝店，且擁有香港一領先連鎖餐廳50%權益。於二零一七年六月三十日，該集團及其聯營公司與合營企業經營超過6,600間門店，聘有超過180,000名僱員。其於二零一六年的年度銷售總額超逾200億美元。客戶E所屬集團公司為另一多元化亞洲集團的成員公司，該亞洲集團聘有430,000名僱員，業務領域涵蓋機動車輛及相關業務、物業投資及開發、食品零售、家裝、工程及建設、運輸服務、保險經紀、食肆、豪華酒店、金融服務、重型設備、採礦及農墾。其於二零零四年五月成為我們的客戶並為我們截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度各年以及截至二零一七年五月三十一日止五個月的第二大客戶。

業 務

我們提供的服務

多年來，客戶E主要委聘我們就其香港及澳門零售店的品牌推廣及店內營銷活動開展傳統媒體製作及管理工作，包括製作及管理：

- 採購點展示(如貨架插卡及標語)；
- 節慶期間全店促銷活動的印刷裝飾材料；及
- 陳列架。

我們亦已於二零一三年十二月為其開發專用的內容管理系統；客戶E可使用該系統設計及編輯貨架標籤及貨架插卡等標準印刷營銷材料，輸入將載於該等印刷材料的產品信息，如產品名稱、價格、折扣以及消費獎勵等。透過該內容管理系統，客戶E可一次性地於向我們下達訂單前設計、編輯及預覽其標準營銷材料。

於往績記錄期間，客戶E亦曾委聘我們創作一段視頻推廣其客戶回饋活動，我們於其中負責構設情節、搭建拍攝現場、挑選兒童演員及服裝以及拍攝及剪輯視頻。

客戶F

客戶F為一間於香港註冊成立的公司。其以日本知名品牌於香港經營牛肉丼快餐連鎖餐廳，供應「美味、實惠及便捷」的牛肉丼餐品。該客戶於二零零六年一月成為我們的客戶，且為我們截至二零一五年十二月三十一日止年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月的第四大客戶以及截至二零一六年十二月三十一日止年度的第五大客戶。

我們提供的服務

多年來，客戶F一直委聘我們就其香港所有餐廳的品牌推廣及店內營銷活動開展傳統媒體製作及管理工作，包括製作及管理台曆、餐盤墊、餐台貼紙、價格標籤、店鋪通知及標語等營銷材料。

客戶G

客戶G為於香港註冊成立的公司，為企業、個人及機構客戶提供養老及資產管理服務。其為一間全球投資管理集團的一部分，該集團已於紐約證券交易所上市，透過旗下多元的金融服務公司為企業、個人及機構客戶提供養老、資產管理及保險等廣泛的金融產品及服務，且於亞洲、澳洲、歐洲、拉丁美洲及北美洲均設有辦事處。客戶G所屬集團公司截至二零一五年九月三十日全球僱

業 務

員人數已超過14,800名，截至二零一六年三月三十一日擁有客戶數量超逾19.2百萬名，且截至二零一六年六月三十日於超過70個國家擁有超過11.5百萬名退休金計劃成員。截至二零一七年六月三十日，其資產管理規模約達6,294億美元。截至二零一七年五月三十一日止五個月，客戶G為我們的第三大客戶。

我們提供的服務

多年來，本集團一直向客戶G提供營銷製作服務，包括：

- 設計及製作用於銷售及營銷用途的產品宣傳單、宣傳手冊及申購表格等各類印刷材料
- 營銷相關材料、申購表格、銷售演示材料以及品牌重塑活動文具用品的藝設管理
- 開發及管理供用戶訂購各種營銷材料的線上營銷及採購平台。我們的服務包括建立及維護定制的線上採購系統、倉儲、存貨管理及物流安排

客戶H

客戶H為於百慕達註冊成立的公司，為一間亞洲私人投資集團的人壽保險業務分支機構。其為獲保險業監管局批准可於香港境內或境外開展業務的保險公司。其提供人壽保險產品及服務，業務輻射範圍覆蓋香港、澳門、泰國、印尼、菲律賓、新加坡及越南等地。於二零一七年六月，客戶H已於香港及澳門兩地透過旗下的730多名員工為近534,000名客戶提供優質服務。於二零一六年六月三十日，其資產總值約為90億美元。客戶H為亞洲私人投資集團的人壽保險業務分支機構，而該集團三大核心業務支柱分別為金融服務、科技、媒體及通訊以及房地產。截至二零一七年五月三十一日止五個月，客戶H為我們的第五大客戶。

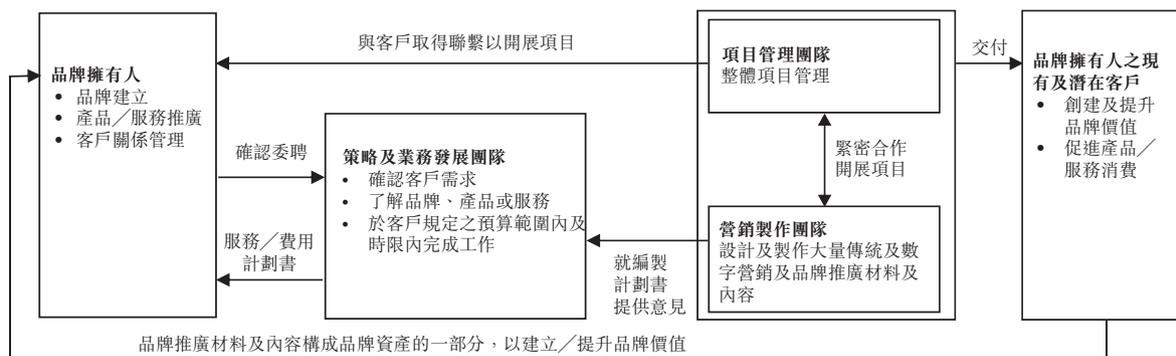
我們提供的服務

多年來，客戶H主要委聘我們就其品牌及營銷工作開展傳統媒體製作及管理工作。我們協助其設計及印刷壽險產品的各類申請表格、傳單及宣傳冊。我們的服務亦包括不時提供印刷材料的倉儲、存貨管理及交付服務。

業 務

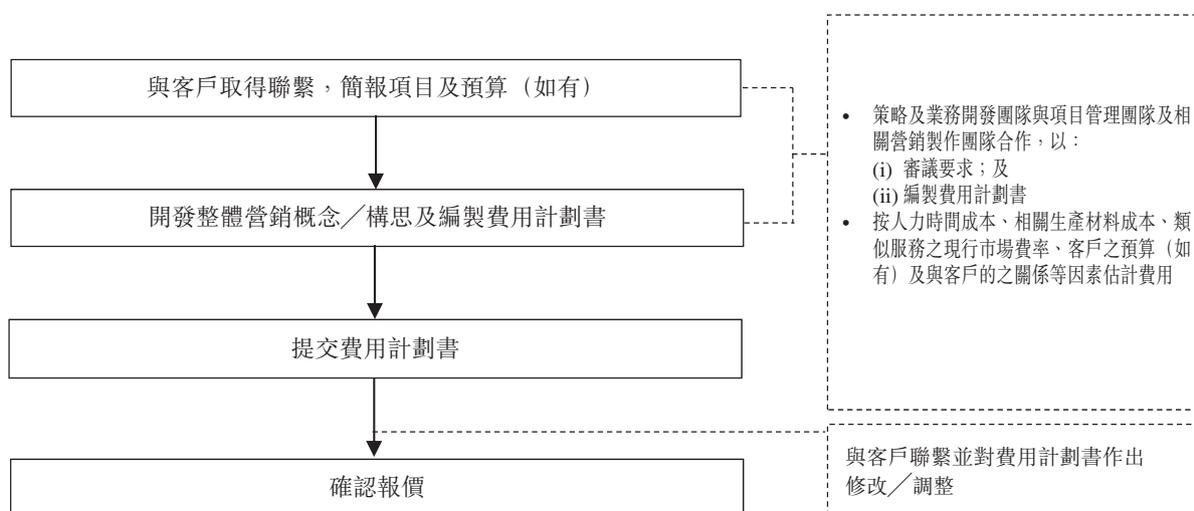
我們的業務運作流程

以下圖表載列我們的工作流程及闡明我們業務營運的關鍵階段，包括方案制定、報價及合同確認、創意開發、製作及交付、客戶反饋及項目檢討。



報價及競稿流程

下列圖表闡明我們報價及競稿流程之一般步驟：



我們一般與品牌擁有人直接合作。就現有客戶的某些經常性項目而言，彼等或會直接向項目管理團隊的相關員工索取費用報價。而就通常由現有客戶引薦之新客戶或要求提供新服務或特別項目之現有客戶而言，我們的策略及業務發展團隊為編製費用計劃書之首要聯繫人。一般而言，我們不會透過招標流程獲得新業務。

業 務

於收到客戶的費用計劃書請求後，我們的策略及業務發展團隊將與項目管理團隊及營銷製作團隊進行協作，參考品牌擁有人之要求、其品牌特色及產品／服務、項目之複雜性、估計及須予分配之時間及人力、類似服務之現行市場費率、預算及時限、相關製作材料之成本以及與客戶之關係等因素編製費用計劃書，包括整體營銷概念開發（倘需要）。

我們於透過項目管理資訊系統「Icicle Hub」編製費用報價時對項目進行監控。憑藉所掌握的進行中項目於相關時間的最新資訊，不同團隊的負責人可了解我們就新項目分配工作的整體情況。彼等亦能夠使用現有數據估計其他潛在項目之預期所須時間以釐定該等項目之擬定費用。有關本集團透過「Icicle Hub」管理項目之詳情，請參閱下文「透過「Icicle Hub」進行項目管理」一段。

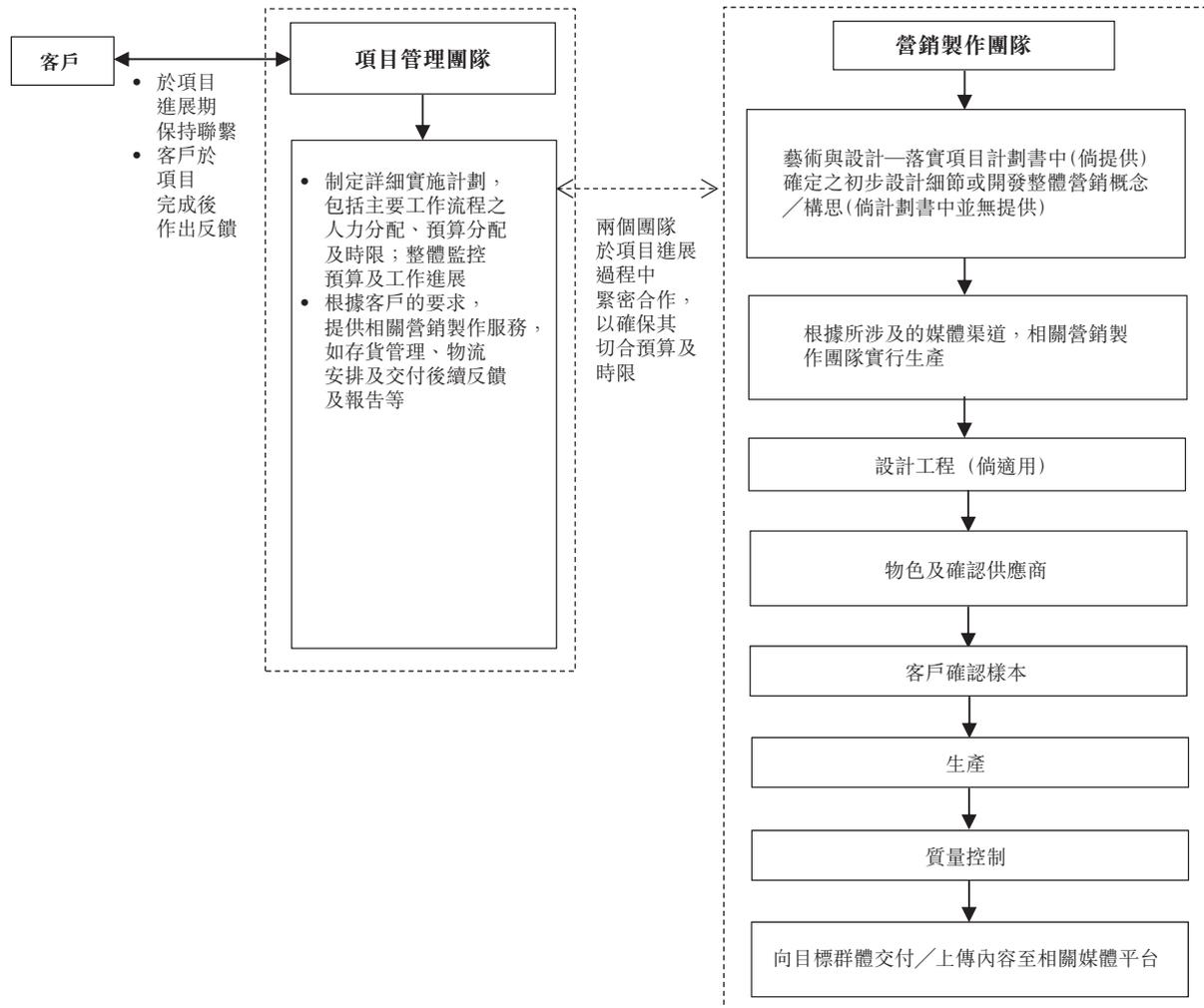
許多品牌擁有人會與我們取得聯繫，以獲取透過特定類型的媒體渠道發佈營銷及品牌推廣材料及內容的設計及製作服務。然而，於某些情況下（尤其就我們已服務多年的現有品牌客戶而言），我們的策略及業務發展團隊會基於客戶的整體營銷及品牌推廣策略及預算，提出採用跨媒體製作的方式，藉以透過向目標群體提供多元化媒體渠道以優化資源使用，提高品牌效益。

於確認計劃書後，我們的客戶將簽署我們編製之合約／報價，當中一般會列明我們提供的服務範圍、交付時間、服務費用及其他服務條款及條件。

業 務

項目實施及交付

根據所涉及媒體之類型，項目管理團隊及營銷製作團隊之成員將合作開展項目。項目時間表視乎項目的規模及複雜程度而各不相同，但各客戶指定的時間進度與其整體營銷或品牌推廣策略一致。於往績記錄期間，我們的大部分項目持續時間為一個月以內。下列圖表闡明我們於確認獲委聘後開展項目所採取之一般步驟：



項目管理

我們根據客戶所屬之業務分部將項目管理專員分設為三個團隊。第一個團隊之主要服務客群為保險公司、奢侈品牌及不同業務分部之其他國際品牌。該等客戶一般於全球不同市場均有業務，更著重整體品牌管理及品牌增值。第二個團隊主要服

業 務

務於我們的零售客戶、物業開發商客戶及其他香港項目，由該團隊處理之大部分項目均涉及傳統媒體創意製作。第三個團隊專注於服務涉及中國的零售商、食品及飲料品牌以及項目。該團隊跟進之項目通常涉及快速流轉生產及採購。

於確認項目後，我們將指派項目管理團隊的一名項目經理擔任溝通橋樑，全程與客戶保持聯繫。項目經理將不時自客戶接受指示並與相關營銷製作管理團隊確保工作進程與時間計劃相符。根據客戶的要求，項目經理亦將就營銷製作工作流程的不同階段負責協調相關營銷製作服務。

透過「Icicle Hub」進行項目管理

董事認為良好的項目管理資訊系統有助提升我們的服務競爭力，並提升我們在項目執行中的工作效率。於二零零六年一月，我們推出一個項目管理資訊系統，該系統為一個在線資訊管理系統及通訊平台，可供僱員以及客戶使用監控各項目進度。該系統其後於二零一五年二月進行升級並重新以「Icicle Hub」名義推出。該系統為一個便於使用的集中式項目管理資訊系統，可由我們的外部客戶及內部員工使用。其記錄有當前項目最新的重要工作流程資訊，例如項目確認、樣本確認及交付狀態，以及客戶已完成項目的存檔數據庫。

客戶方面，每名客戶在委聘我們之後均會獲分配一個賬號及密碼，用於登入系統。客戶可獲取當前進行中項目的列表及各個項目的詳情及狀態。因此，彼等可不時自行了解項目進度，而無需接洽我們的員工。彼等亦可向系統上傳我們要求的文件或文檔，以使我們的員工可直接下載用於相關項目。該系統記錄有過往完成項目的存檔數據庫，包括委聘日期、項目完成日期及相關設計圖樣及文件，可供客戶參考。客戶可從系統下載報價及發票，或直接透過系統簽署及確認報價。就我們負責管理品牌推廣材料庫存的部分項目而言，客戶可不時了解庫存水平及據此下達新增訂單。

本集團方面，我們的管理層及全體僱員可使用「Icicle Hub」對項目進行高效管理。策略及業務發展團隊成員將上傳彼等就客戶準備的報價。當確認委聘後，彼等將輸入相關客戶的詳細資料，包括客戶名稱、客戶委聘業務、客戶主要聯絡人及聯絡方式、服務費及服務範圍。負責項目的不同團隊的相關員工名稱亦將錄入系統。我們的項目管理團隊及營銷製作團隊將不時更新項目狀態。因此，所有參與相關項

業 務

目的員工將會了解項目的最新狀態，倘任何工作落後於進度，可及時採取補救行動。於項目完成後，我們將向系統上傳發票，以供客戶結算。系統將顯示所有已結清及未結清發票的完整列表，方便我們的項目經理及財務部跟進工作，處理長期未結清的發票。於項目完成後，系統將自動隨機抽樣向客戶發送客戶滿意度調查。

我們現有客戶的存檔資料有助我們的策略及業務發展團隊評估及預測客戶需求。舉例而言，倘現有客戶於過往年度委聘我們進行節慶用品的營銷製作，我們的策略及業務發展團隊將於相關時間聯絡客戶了解是否有意就當年創作節慶用品。

該集中式項目管理資訊系統亦為我們的管理層提供對所有進行中項目的總覽，使彼等可更好地進行人力及其他資源的管理及分配以及對新項目的業務規劃。我們的管理層亦可全面了解發票逾期情況，以更好地監察及管理現金流。

營銷製作

於最後實際可行日期，我們擁有六支營銷製作團隊，即(i)印刷、包裝及採購；(ii)視覺營銷、零售展示及場地佈置；(iii)視頻及攝影；(iv)網絡及移動；(v)社交媒體；及(vi)跨媒體開發。

藝設

跨媒體開發團隊負責項目(不論其所涉及的媒體製式)的整體藝術及設計工作。在某些項目中，客戶的內部營銷團隊可能已形成設計概念而我們的跨媒體開發團隊將落實有關細節並作出微調。對於並無具體設計主題或構思的項目，我們的跨媒體開發團隊將負責從概念構思到設計細節落實的各項工作。在此等情況下，該團隊通常在計劃書編製階段即開始相關工作。

製作

根據所涉媒體制式，我們會指定某一營銷製作團隊(若涉及多類媒體制式，則由多個營銷製作團隊共同協作)負責品牌推廣材料及內容的製作。其中涉及多類工作，視服務範圍及客戶要求而不同。例如，產品包裝需要我們的設計師確定設計規格以確保包裝盒能夠正常使用，還需要為該包裝的不同組件採購相應包裝材料。我們會在批量生產前製作樣品供客戶確認。對於新產品的線上推廣活動等數字媒體項

業 務

目，其中可能涉及視頻製作或產品攝影、為網站及其他數字媒體開發及製作內容及用戶友好型功能以及升級及監控線上內容。製作程序亦涉及與供應商之聯絡及確認。

質量監控及交付

我們的營銷製作團隊亦負責品牌推廣材料及內容前確保交付予客戶前的質量控制。向目標客戶或公眾交付及發佈所有品牌推廣材料及內容均須獲得客戶的批准。我們所設計的品牌推廣材料的知識產權將成為我們客戶的財產。由於品牌推廣材料乃依客戶需求為其量身定制，因此董事認為該等品牌推廣材料知識產權的所有權。

交付後的調查

我們將會透過「Icicle Hub」項目管理資訊系統隨機向客戶發送調查問卷以調查彼等的滿意度並收集服務反饋。我們策略及業務發展團隊、營銷製作團隊及項目管理團隊的相關成員將評估已完成工作的效果以提升我們未來的表現。

北京冰雪

一九九零年代末開業以來，我們一直將總部設在香港，於二零零八年七月起在中國成立附屬公司。於最後實際可行日期，我們在北京設有項目管理人員及中國營運後勤人員辦事處。我們的中國附屬公司北京冰雪目前主要於中國從事提供品牌管理及印刷諮詢服務。於往績記錄期間，北京冰雪主要向國際品牌擁有人的中國當地辦事處提供傳統媒體製作及管理，包括設計及製作多種印刷及包裝材料供彼等做營銷及品牌建設用途。舉例而言，我們曾多次為銷售奢侈品的知名法國百貨商店集團旗下的北京百貨商店設計及製作會籍申請表格、禮品及週年日禮券。北京冰雪曾受客戶B委託完成中國市場禮品卡的設計及配圖調適工作。其亦受美國的跨國高端時裝集團委託設計及製作中國商店使用的吊牌、銷售單據及標籤。誠如中國法律顧問所告知，因於往績記錄期間及直至最後實際可行日期北京冰雪並非《中華人民共和國廣告法》（「中國廣告法」）所界定之廣告經營商，亦無從事中國廣告法所界定的任何商業廣告業務，故我們無需自工商總局地方部門取得營業範圍包括經營廣告業務的營業執照。我們擬於日後經營北京冰雪目前所從事的現有業務範圍內的業務。本

業 務

集團香港實體將繼續為中國客戶提供任何數字製作。

主要資格及牌照

於往績記錄期間，本集團主要於香港及中國從事營銷製作服務。董事確認本集團毋須就於香港及中國向客戶提供相關服務取得任何特定行業資格、牌照或許可。

銷售及營銷

於最後實際可行日期，我們的策略及業務發展團隊包括五名成員，負責本集團的整體業務發展策略，向現有及潛在客戶推廣本集團的服務並維護客戶關係。我們確保客戶了解營銷及品牌推廣相關營銷製作的最新趨勢並為客戶提供適當的意見及建議。針對潛在客戶的業務開發活動通常透過我們策略及業務發展團隊成員的人脈進行。我們亦會使現有及潛在客戶持續了解我們的近期項目以推廣我們的業務或增進客戶對我們的能力，尤其是新近啟動的項目中所用的新創意的了解。

我們採納了一項基於關鍵績效指標的表現及花紅分配計劃，而並無向策略及業務發展員工支付獎勵性佣金。有關我們的表現及分配計劃的詳情，請參閱本節「僱員」一段。

除策略及業務發展部門外，我們於往績記錄期間亦設有營銷及品牌管理部門。營銷及品牌管理部門負責本集團整體的品牌建設及推廣工作，以增加我們於潛在客戶中的知名度。例如，我們定期透過電子郵件向現有及潛在客戶發送有關市場發展或我們新項目的最新資料。董事認為我們不時參與各類高端項目是提升客戶對我們能力及服務認知度的有效途徑，原因是潛在客戶可能會被我們參與的若干項目吸引並就其之後的營銷活動直接與我們接洽。管理層亦將作為受邀發言者參加行業研討會或其他活動，從而間接提升本集團知名度並推廣我們的服務及能力。於最後實際可行日期，我們正在著手聘用策略及業務發展團隊新成員。

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月，我們的銷售及營銷開支分別約為0.2百萬港元、0.1百萬港元及0.02百萬港元。

業 務

投訴

倘客戶作出任何投訴或特定要求，我們的策略及業務發展團隊成員或相關項目經理（視情況而定）將與相關客戶溝通並根據具體情況提供合適的解決方案。有關員工須就任何重大投訴向可直接處理投訴的高級管理層報告。我們保持記錄所有投訴。我們對投訴進行內部檢討以作出相應的改進措施。董事確認，於往績記錄期間，本集團並無收到來自客戶對我們業務產生重大不利影響的任何投訴，亦無因任何客戶投訴而對客戶作出任何重大補償。

定價政策

於往績記錄期間，除少數我們提供聘用服務的客戶外，我們通常不與客戶訂立長期合約。我們的服務費一般依據具體項目的規模、複雜程度及時間安排設定為固定的金額。就委聘工作制訂服務費時，我們通常參考員工預期將於相關項目上花費的估計時間、相關製作材料（例如印刷或包裝項目用紙）的成本、行業內提供類似服務的現行市場費率、客戶預算（如有）及與客戶間的關係。

於往績記錄期間，由於向不同客戶提供的服務類型及標準存在重大差異，因此就委聘項目收取的服務費差異顯著。

季節性

我們的業務受季節性波動影響。於往績記錄期間，由於我們的客戶通常會在聖誕及春節等節日有營銷製作服務的需求，因此我們一般在十月至十二月期間錄得較高的月度收益。我們每年第一季度及第三季度的銷售額通常較低。我們的業務量通常會在第二季度回升。請參閱本文件「風險因素—與本集團經營有關的風險—我們的業務受季節性因素影響」一段。

客戶

於往績記錄期間，我們為不同行業的逾340名品牌擁有人服務。我們直接與國際奢侈品牌、熱門零售連鎖店、知名金融機構及各商業領域的跨國公司等客戶進行合作。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一

業 務

日止五個月，我們分別服務超過240名、230名及130名品牌擁有人。下表列載我們於往績記錄期間按客戶業務分部劃分的持續經營業務收益明細：

	截至十二月三十一日止年度				截至五月三十一日 止五個月	
	二零一五年		二零一六年		二零一七年	
	千港元	%	千港元	%	千港元 (未經 審核)	%
金融機構及保險公司	27,192	31.7	31,693	34.9	11,483	40.6
零售	24,390	28.5	27,692	30.4	8,901	31.5
奢侈品牌	19,568	22.8	15,826	17.4	2,481	8.8
公司及其他(附註)	14,526	17.0	15,744	17.3	5,422	19.1
總計	<u>85,676</u>	<u>100.0</u>	<u>90,955</u>	<u>100.0</u>	<u>28,287</u>	<u>100.0</u>

附註：其中包括其他商業領域的公司、非營利性組織及其他公共機構

由於我們與客戶的關係密切，截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月，我們客戶中約59.3%、56.0%及56.6%為於有關期間內使用我們服務超過一次的常客。我們來自該等經常性客戶的持續經營收入約為83.8百萬港元、89.6百萬港元以及27.3百萬港元，分別佔截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月的持續經營業務總收入的約97.8%、98.5%及96.6%。

於往績記錄期間，我們與客戶訂立的所有合約／報價均具有法律約束力。主要條款包括所提供服務的範圍及服務費等。由於我們提供涵蓋各類媒體的廣泛的營銷製作服務，因此合約期及合約金額視乎(其中包括)服務的種類、項目的複雜程度及委聘項目的時間安排而不同。通常，我們的大部分客戶與我們按項目基準訂立合約，我們的大部分合約均於一個月內完成。於往績記錄期間，除我們與客戶簽訂合同期介乎一年至四年的七份預付款合約外，我們並無與客戶簽訂長期合約。有關聘用合約及與客戶的一般合約條款的詳情，請參閱本節下文「主要合約條款—預付款合約」一段。於往績記錄期間，我們所提供服務的合約金額由數百港元至數百萬港元不等。

於往績記錄期間，我們的客戶並無終止任何合約。有關我們信貸政策及付款方式的詳情，請參閱本節「內部監控管理—信貸監控」一段。

業 務

五大客戶

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月，來自我們最大客戶的收益分別佔我們持續經營業務收入的約22.6%、22.6%及25.9%。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月，來自我們五大客戶的收益分別佔我們持續經營業務收入的約58.4%、60.2%及61.9%。下表載列截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月分別自我們的五大客戶產生的概約持續經營業務收益、彼等之主要業務、我們提供之服務及與本集團之業務關係時長：

截至二零一五年十二月三十一日止年度

排名	客戶	產生的 收益	佔本集團 收益之 概約% 千港元	業務關係時 長	我們提供之服務
1	客戶A	19,328	22.6%	11年	傳統媒體製作及管理；數字媒體製作；跨媒體開發
2	客戶E	16,746	19.5%	13年	傳統媒體製作及管理；數字媒體製作；跨媒體開發
3	客戶B	5,902	6.9%	10年	傳統媒體製作及管理；跨媒體開發
4	客戶F	4,162	4.9%	11年	傳統媒體製作及管理；
5	客戶D	3,833	4.5%	10年	傳統媒體製作及管理；數字媒體製作；跨媒體開發
	總計	<u>49,971</u>	<u>58.4%</u>		

附註：於截至二零一五年十二月三十一日止年度自客戶B、客戶D及客戶E產生的持續經營業務收益分別包括來自客戶B、客戶D及客戶E同一集團內多家附屬公司的收益。

業 務

截至二零一六年十二月三十一日止年度

排名	客戶	產生的 收益	佔本集團 收益之 概約 % 千港元	業務關係時 長	我們提供之服務
1	客戶A	20,569	22.6 %	11年	傳統媒體製作及管理；數字媒體製作；跨媒體開發
2	客戶E	20,515	22.6 %	13年	傳統媒體製作及管理；數字媒體製作；跨媒體開發
3	客戶B	5,723	6.3 %	10年	傳統媒體製作及管理；跨媒體開發
4	Lady M	3,966	4.4 %	2年	傳統媒體製作及管理；數字媒體製作；跨媒體開發
5	客戶F	<u>3,883</u>	<u>4.3 %</u>	11年	傳統媒體製作及管理；跨媒體開發
	總計	<u>54,656</u>	<u>60.2 %</u>		

附註：於截至二零一六年十二月三十一日止年度自客戶B及客戶E產生的持續經營業務收益包括來自客戶B及客戶E同一集團內多家附屬公司的收益。

截至二零一七年五月三十一日止五個月

排名	客戶	產生的 收益	佔本集團收 益之概約 %	業務關係 時長	我們提供之服務
1	客戶A	7,329	25.9 %	11年	傳統媒體製作及管理；數字媒體製作；跨媒體開發
2	客戶E	6,326	22.4 %	13年	傳統媒體製作及管理；數字媒體製作；跨媒體開發
3	客戶G	1,499	5.3 %	1年	傳統媒體製作及管理；數字媒體製作；跨媒體開發
4	客戶F	1,409	5.0 %	11年	傳統媒體製作及管理
5	客戶H	<u>939</u>	<u>3.3 %</u>	4年	傳統媒體製作及管理；跨媒體開發
	總計	<u>17,502</u>	<u>61.9 %</u>		

附註：截至二零一七年五月三十一日止五個月來自客戶E及客戶H的持續經營業務收益包括來自客戶E及客戶H同一集團內多家成員公司之收益。

業 務

五大客戶的背景資料

客戶A為一間於香港註冊成立的投資公司，其為總部位於巴黎且於泛歐交易所上市的法國跨國金融服務公司的成員公司。客戶A所屬的集團公司為大型的保險及資產管理集團，其業務主要集中於西歐、北美及亞太地區，其次亦遍佈中東、拉丁美洲及非洲等其他地區。其從事跨國保險、投資管理、退休金計劃及其他金融服務業務，截至二零一七年六月三十日旗下的165,000名僱員已向64個國家的超逾107百萬名客戶提供服務。於二零一六年十二月三十一日，客戶A所屬的集團公司錄得申報收益約1,002億歐元(約8,206.4億港元)，於二零一六年十二月三十一日的資產管理規模約達14,290億歐元(約117,035.1億港元)。

客戶E為一間於香港註冊成立的公司，其所屬集團於百慕達註冊成立並於倫敦證券交易所、百慕達及新加坡上市。該集團從事多種業務，主要面向中國及南亞市場。客戶E所屬的集團公司以知名品牌經營超市、大型超市、便利店、健康美容店及家裝店，且擁有香港一領先連鎖餐廳50%權益。於二零一七年六月三十日，該集團及其聯營公司與合營企業經營超過6,600間門店，聘有超過180,000名僱員。其於二零一六年的年度銷售總額超逾200億美元。客戶E所屬集團公司為另一多元化亞洲集團的成員公司，該亞洲集團聘有430,000名僱員，業務領域涵蓋機動車輛及相關業務、物業投資及開發、食品零售、家裝、工程及建設、運輸服務、保險經紀、食肆、豪華酒店、金融服務、重型設備、採礦及農墾。

客戶B為一間於香港註冊成立並於香港及中國開展業務的公司。其為經營高端時裝、美妝及休閒貨品的百貨公司，於大中華區提供出自不同設計師的各種時裝及奢侈產品。其主營一系列國際品牌的女裝、男裝、鞋履及配飾、珠寶、美妝及家居以及休閒商品。該公司於香港及中國主要城市經營有八間店鋪。

客戶F為一間於香港註冊成立的公司。其以日本知名品牌於香港經營牛肉丼快餐連鎖餐廳，供應「美味、實惠及便捷」的牛肉丼餐品。

客戶D為總部位於美國紐約的公司集團旗下公司，其控股公司於紐約證券交易所上市。該集團於一九四六年創立，為優質品牌護膚品、化妝品、香水及護髮產品的全球領先製造商及營銷商，擁有分銷至全球的豐富產品系列。其產品已於超過150個國家及地區銷售。二零一六年財年，客戶D所屬集團公司銷售淨額約為113億

業 務

美元，經營收入約為16億美元。該集團於全球30多個國家營運超過1,230間獨立店鋪及超過1,100個電子商務或移動商務網站，聘有超過46,000名僱員。

Lady M為一間於香港註冊成立的公司，其以紐約知名品牌從事手工蛋糕及甜點製作，該品牌於紐約、洛杉磯及新加坡設有精品咖啡店。其目前於香港經營三間精品咖啡店。

客戶G為於香港註冊成立的公司，為企業、個人及機構客戶提供養老及資產管理服務。其為一間全球投資管理集團的一部分，該集團已於紐約證券交易所上市，透過旗下多元的金融服務公司為企業、個人及機構客戶提供養老、資產管理及保險等廣泛的金融產品及服務，且於亞洲、澳洲、歐洲、拉丁美洲及北美洲均設有辦事處。客戶G所屬集團公司截至二零一五年九月三十日全球僱員人數已超過14,800名，截至二零一六年三月三十一日擁有客戶數量超逾19.2百萬名，且截至二零一六年六月三十日於超過70個國家擁有超過11.5百萬名退休金計劃成員。截至二零一七年六月三十日，其資產管理規模約達6,294億美元。

客戶H為於百慕達註冊成立之公司，為一間亞洲私人投資集團的人壽保險業務分支機構。其為獲保險業監管局批准可於香港境內或境外開展業務的保險公司。其提供人壽保險產品及服務，業務輻射範圍覆蓋香港、澳門、泰國、印尼、菲律賓、新加坡及越南等地。於二零一七年六月，客戶H已於香港及澳門兩地透過旗下的730多名員工為近534,000名客戶提供優質服務。於二零一六年六月三十日，其資產總值約為90億美元。客戶H為亞洲私人投資集團的人壽保險業務分支機構，而該集團三大核心業務支柱分別為金融服務、科技、媒體及通訊以及房地產。

董事持續致力豐富其主要客戶群。我們密切監控客戶組合以確保並無過度倚賴任何單一客戶，盡量降低因任何主要客戶拖欠付款帶來的信貸風險。董事確認，於往績記錄期間，本集團與客戶之間並無重大糾紛，且概無客戶為我們的主要供應商。

於往績記錄期間，我們一般授予五大客戶自發票日期起計為期30日的信貸期，與其他客戶所獲信貸期類似。董事確認，我們的主要客戶中並無同時為本集團供應商之客戶。

於往績記錄期間，概無董事、彼等之緊密聯繫人或任何股東(據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上)於五大客戶中擁有任何權益。於往績記錄期間，本集團

業 務

亦無因其客戶面臨財政困難而嚴重延誤或拖延付款而遭遇任何重大業務中斷。董事進一步確認，彼等並未獲悉任何主要客戶面臨可能對本集團業務構成重大影響的任何重大財政困難。

主要合約條款

報價

我們與客戶的合約一般在客戶接受我們的報價後確立。客戶的一次性項目的主要報價條款包括所提供服務的範圍及服務費。

預付款合約

於往績記錄期間，我們已訂立七項預付款合約，合約期介乎一年至四年。該等預付款合約涉及提供印刷、包裝、採購營銷製作服務(包括客戶傳統媒體存貨及派送管理的在線營銷及採購平台的開發及維護)。

我們有關印刷、包裝及採購營銷製作服務的合約載列之一般條款包括服務範圍、服務水平、合約期、製作價格、付款條款及終止條款。我們有關為客戶維護及開發傳統媒體存貨及派送管理的在線營銷及採購平台的合約(包括與我們其中一名保險客戶訂立之四年期預付款合約)亦包括有關倉庫存貨、交付安排、發票提交、向客戶報告、表現審閱計劃、剩餘庫存安排及本集團向客戶員工提供有關平台使用的培訓之條文。

供應商及分包商

我們與多家供應商及分包商合作以為客戶提供服務。於往績記錄期間，我們的供應商及分包商包括(i)印刷公司、圖片及視頻拍攝提供商、資訊系統管理之人力資源服務公司、從事數字媒體製作之自由職業者及翻譯；及(ii)紙張及其他包裝材料及採購材料供應商、快遞服務提供商、物流服務提供商及資訊科技服務提供商。於往績記錄期間，我們聘用的分包商主要為印刷服務、圖片及視頻拍攝服務提供商；監控、升級及提升我們項目管理資訊系統之人力資源服務公司；從事數字媒體製作之自由職業者及翻譯。

我們認為，我們的項目管理資訊系統「Icicle Hub」對我們高效地執行及管理項目至關重要。於往績記錄期間，我們將Icicle Hub的維護外包予位於菲律賓馬尼拉的人力資源服務公司，該公司提供電腦程序員協助我們進行維護。電腦程序員提供各類

業 務

型的技術服務及支持，包括但不限於維護、增強及升級Icicle Hub，以及增添新功能、根據項目經理及企業解決方案高級經理的指示及在彼等的密切監督下不時為特定客戶賬戶創建專門功能。我們的項目經理及企業解決方案高級經理監控該等電腦程序員的服務質素。我們就該等服務每月向人力服務公司支付協定的費用。我們認為，本項安排具成本效益，原因為我們無需為香港的後台支援維持一定數目的人手。董事認為，在同等的預算水平下，我們很難在香港找到合適且有經驗的程序員。董事認為，聘用分銷商進行該等工作具成本效益並較為靈活，可令本集團更好地分配資源。

根據行業慣例，我們一般不會與供應商或分包商訂立長期合約，且向不同類型供應商或分包商下達的採購單內載列之條款與條件通常亦各不相同。於往績記錄期間，我們並無與供應商或分包商訂立長期合約，惟我們已按定期持續基準與一間人力服務公司訂立分包協議，據此，我們已就維護我們的項目管理資訊系統的人力支付協定的月度服務費，並不時給予工作指示，而本集團可透過向分包商發出60日的通知終止合約。為維持已與我們建立長期穩定合作關係之供應商或分包商的良好關係，於往績記錄期間，本集團已與超過10家主要從事提供印刷服務或紙張供應服務的供應商及分包商訂立合夥協議，但並無保證我們將會購買之服務金額。一般而言，我們的供應商會授予我們為期30至90日的信貸期，我們主要以港元或人民幣支票或透過銀行轉賬方式結清付款。就與我們有長期業務關係的主要供應商或分包商而言，倘我們提前結清付款或我們的年採購額超過協定金額，我們可按不同情況享有折扣。

於最後實際可行日期，我們的供應商名單有超過800家供應商及分包商。大部分供應商及分包商位於香港及中國。部分供應商及分包商與本集團有超過11年的業務關係。我們就各類型供應商或分包商維持多家供應商及分包商。董事確認我們並無依賴任何單個供應商或分包商。

甄選供應商及分包商

冰雪製作獲Forest Stewardship Council頒發產銷監管鏈認證，其認證冰雪製作的管理系統確保紙張材料來源於負責任管理的森林。我們亦實施一套負責任的採購政策，向於環境管理、僱員健康與安全、公平與多元化及道德操守等方面擔負社會責任的供應商採購。本集團會根據其供應商及分包商認可計劃按一套甄選標準謹慎挑選潛在供應商及分包商。我們根據一系列標準對每名供應商或分包商進行評估並將

業 務

供應商或分包商分為不同類別，有關標準包括產品與服務的質量及穩定性、往績記錄及聲譽、價格競爭力、付款與信貸期、應急措施及供應商及分包商是否獲得任何行業證書或認可。

評估供應商及分包商

我們依據主要供應商及分包商之服務質素、實地拜訪及客戶反饋對供應商進行評估及檢討。本集團設有一套供應商表現指標。每名供應商或分包商的指標乃根據表現回顧計算及更新。任何表現低於平均指標的供應商或分包商將不會獲挑選參與合約金額超過超過特定數額的項目。本集團就各類型供應商或分包商維持多家供應商或分包商，因此，董事認為，我們並無依賴任何單個供應商或分包商，且在失去任何供應商或分包商方面面臨極低風險。

於往績記錄期間，我們並無出現任何嚴重缺貨或因供應商或分包商違約而延遲供應的事件。董事確認，於往績記錄期間，概無供應商或分包商為我們的客戶。

於往績記錄期間，僱員福利開支、外判項目成本及材料及耗材是我們服務成本的重要部分。我們的董事認為，印刷服務及本集團所採購的紙張乃按現行市價採購，且預期於正常業務營運及市場環境下，有關採購價將繼續遵循市價。於往績記錄期間，印刷及紙張成本並無重大波動。於最後實際可行日期，我們聘約19家印刷公司。董事認為倘印刷及紙張成本出現大幅上漲，本集團於物色替代供應商或將採購成本之上漲轉嫁予客戶方面不會遇到困難。

有關外判項目成本以及材料及耗材的敏感度分析，請參閱本文件「財務資料—影響我們經營業績的主要因素—主要成本波動」一段。我們現時並無就印刷成本及紙張成本的潛在價格波動訂立日後合約或制定其他金融風險管理策略。

分包協議的主要條款

分包協議的主要條款一般包括分包費、服務範圍以及服務時間及時長。一般而言，彼等為我們工作過程中產生的所有知識產權(如有)均須歸屬於本集團。分包商亦須確保於交付工作時概無第三方知識產權受侵犯。根據分包協議的條款，我們通常透過支票或銀行轉賬方式支付分包費。就部分視頻拍攝項目而言，我們或須於製作前向分包商預付款項。一般而言，倘分包商未能如期完成工作將遭罰款。

業 務

五大供應商及分包商

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月，供應商及分包商應佔服務成本(包括外判項目成本以及材料及耗材)分別約為43.5百萬港元、42.9百萬港元及11.5百萬港元，五大供應商或分包商的服務成本分別約佔我們總服務成本的44.9%、48.6%及46.9%，而於相關年度／期間，最大供應商或分包商的服務成本分別約佔我們總服務成本的13.9%、12.0%及14.6%。

下表載列按於往績記錄期間應佔總服務成本(包括外判項目成本以及材料及耗材)劃分的五大供應商及分包商的概況：

截至二零一五年十二月三十一日止年度

排名	供應商及 分包商	供應商及分包商主要業務	採購額 千港元	佔總服務成本 的概約%	業務關係 時長	所提供服務
1	供應商A	印刷公司	6,025	13.9%	11年	印刷服務
2	供應商B	印刷公司	5,221	12.0%	11年	印刷服務
3	供應商C	印刷公司	4,061	9.3%	10年	印刷服務
4	供應商D	紙張供應商	2,296	5.3%	6年	供應紙張
5	供應商E	印刷公司	1,920	4.4%	8年	印刷服務
	總計		19,523	44.9%		

截至二零一六年十二月三十一日止年度

排名	供應商及 分包商	供應商及分包商主要業務	採購額 千港元	佔總服務成本 的概約%	業務關係 時長	所提供服務
1	供應商F(附註)	印刷公司	5,130	12.0%	2年	印刷服務
2	供應商B	印刷公司	4,981	11.6%	11年	印刷服務
3	供應商C	印刷公司	4,912	11.4%	10年	印刷服務
4	供應商A	印刷公司	4,070	9.5%	11年	印刷服務
5	供應商G	印刷公司	1,766	4.1%	8年	印刷服務
	總計		20,859	48.6%		

附註：鑒於客戶E零售店的部分大型項目已委派於供應商F，其有能力可於短期時間內提供印刷服務。因此，於截至二零一六年十二月三十一日止年度，供應商F已成為我們的最大供應商。

業 務

截至二零一七年五月三十一日止五個月

排名	供應商及 分包商	供應商及分包商主要業務	採購額 千港元	佔總服務成本 的概約%	業務關係 時長	所提供服務
1	供應商B	印刷公司	1,690	14.6%	11年	印刷服務
2	供應商F	印刷公司	1,418	12.3%	2年	印刷服務
3	供應商C	印刷公司	1,372	11.9%	10年	印刷服務
4	供應商H	紙張供應商	474	4.1%	11年	供應紙張
5	供應商I	贈禮供應商	465	4.0%	1年	企業禮品及 獎品，如T 恤、包及 文件夾
	總計		<u>5,419</u>	<u>46.9%</u>		

於往績記錄期間，據董事所知概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或股東（據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上者）於本集團任何五大供應商及分包商中擁有任何權益。

內部監控管理

信貸監控

本集團採取審慎的信貸監控程序，由財務部門負責不時監控應收款項的結算情況。

對於首次合作的新客戶，我們可能會要求支付數額相當於第一張發票應付服務費的預付款或在服務交付後結算款項，而不會進行信貸審查。提供予客戶的任何信貸期均須受財務部審閱。我們可能會根據交易金額、付款結算記錄及參考內部信貸評估的信譽水平，變更給予現有客戶的信貸條款。於往績記錄期間，我們一般提供自發票日期起30天的信貸期，概無客戶獲授予超過60天的信貸期。

管理層密切監控貿易應收款項的結算狀態，以確保維持穩健的現金流。各個項目的項目經理負責監控付款狀態，並於付款逾期時催收款項。本集團的目標是維持應收賬款周轉天數不超過45天。根據我們的激勵計劃，我們的員工很有動力催收款項。於往績記錄期間，我們並無出現客戶長期逾期欠付貿易應收款項的重大情況。於往績記錄期間，貿易應收款項的周轉天數超出本集團60天的最長信貸期，此乃主要由於我們部分客戶延遲結付款項及我們於本年度第四季度錄得相對較高的收益。

業 務

董事認為，概無存在貿易應收款項收回問題。有關詳情，請參閱本文件「財務資料—流動資產淨值及綜合財務狀況表節選項目—貿易及其他應收款項、按金及預付款項—貿易應收款項」一段。

於往績記錄期間，我們的發票乃主要以港元、人民幣或美元計值及結算，客戶以支票及銀行轉賬方式付款。

質量監控

客戶滿意度及日常質控對我們的業務至關重要。我們的項目經理主要負責服務質量及交付時效的日常監控。彼等與營銷製作團隊密切合作，對供應商的工作質量及進度進行日常監控。此外，彼等亦與客戶保持緊密聯繫，不時接收指示、匯報工作狀態及提供意見。整個關鍵工作流程中的創意設計及其他重要文件均須經由有關營銷製作團隊主管及有關項目經理審批，以確保相關工作符合標準及客戶的要求。為提升我們所提供數字製作服務的營銷表現以達致品牌擁有人的營銷目標，我們需要不斷收集目標受眾的反饋，密切留意公眾的反應並提供評估報告以作評價及微調。

就涉及印刷的項目而言，在批量印刷之前，營銷製作團隊會檢查客戶提供的圖稿文件，並進行分色及輸出質量檢查。而對所有新客戶或在客戶要求情況下，營銷製作團隊會到供應商的生產現場監控生產。此外，我們亦要求供應商提供最終產品樣品供確認並向我們匯報交付進度以便進行監控。

對於涉及保密資料印刷及直郵服務的項目，在批量印刷及投寄之前，項目處理人員須與客戶核對及確認付印的樣本。在投寄函件之前，工作人員會清點函件數目，以確保與記錄的資料總數相匹配。有關保密資料管理的進一步詳情，請參閱下文「其他—保密資料管理」一段。

為進一步提升整體服務質素，所有出現的項目事故均會立即呈報，並在管理資訊系統記錄及與各團隊分享。每月會舉行會議檢討所有發現的事故及有關糾正措施，並提出工作程序改進建議。該等會議記錄及任何改進方案將提交管理團隊作進一步討論及審批。

業 務

項目管理資訊系統「Icicle Hub」會隨機向客戶發送客戶滿意度調查，收集客戶反饋以進行後續評估及改進。

資訊科技

我們相信建立及維持穩健而切合時宜的科技基礎設施，對我們的業務經營至關重要，對提供數字製作服務尤其如是。我們利用第三方服務供應商，維持伺服器持續運行。我們已制定嚴謹系統安全穩定保障政策及軟件更新政策。

自二零一五年二月起，我們開始採用我們已升級的項目管理資訊系統「Icicle Hub」監控項目的實施。有關詳情請參閱本節「我們的業務運作流程—項目實施及交付—項目管理—透過「Icicle Hub」進行項目管理」一段。我們從接單到寄發發票和付款結算等經營環節均在該系統進行及監控。我們資訊科技團隊及第三方服務供應商定期對系統進行備份。董事確認，於往績記錄期間並無出現意外的系統或網絡故障而造成經營嚴重中斷的情況。

我們盡力確保所有電子資料保密、完整及可取用。我們的伺服器寄存於聲譽良好的雲端計算服務供應商。除定期進行安全檢查外，我們亦使用該計算服務供應商提供的工具（包括防火牆及備份服務），協助我們保障安全及穩定地運作。

於最後實際可行日期，我們的資訊科技團隊有兩名僱員，負責系統基礎設施的維護工作。

其他

消耗品管理

我們不時於倉庫存有紙張或其他製作及採購材料以待製作或交付予客戶的消耗品。透過我們的項目管理資訊系統，項目的相關員工可即時管理該等消耗品的庫存水平。我們亦將定期進行內部盤點以確保該等消耗品的庫存水平準確。

保密資料管理

對於涉及保密資料印刷及直郵服務的項目，我們有嚴格的內部數據處理程序以確保保密資料的保密性受到保護。所有相關的工作流程均於無互聯網連接的打印機伺服器上完成，且整個流程禁止使用移動存儲設備。所有數據均加密，且只有相關

業 務

項目處理人員可獲提供唯一的數據訪問登錄ID。所有包含保密資料的印張及相關質量監控記錄均須在項目完成後一個月內銷毀。

知識產權

我們以「冰雪」品牌經營業務已有逾15年歷史。於最後實際可行日期，我們已於香港註冊商標「」。於最後實際可行日期，我們已註冊「www.iciclegroup.com」域名。有關我們的知識產權的詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料—B.有關本公司業務的進一步資料—2.本集團知識產權概要」一段。

於往績記錄期間，我們並無涉及任何商標及專利糾紛或侵權。

僱員

於最後實際可行日期，我們有49名全職僱員及7名兼職僱員。於二零一五年十二月三十一日、二零一六年十二月三十一日、二零一七年五月三十一日以及最後實際可行日期，按職能及地理位置劃分的僱員明細載列如下：

	於十二月三十一日		於	於最後實際 可行日期
	二零一五年	二零一六年	二零一七年 五月 三十一日	
香港				
執行董事	1	1	1	1
運營管理	—	—	1	1
策略及業務發展	5	4	4	5
營銷及品牌管理	2	—	—	—
項目管理	8	12	8	6
營銷製作	35	32	35	33
人力資源、行政管理及顧 問	4	3	3	3
財務	2	3	3	3
資訊科技	2	2	2	2
中國				
項目管理	2	1	1	1
人力資源及行政管理	1	1	1	1
總計	<u>62</u>	<u>59</u>	<u>59</u>	<u>56</u>

業 務

我們通常從公開市場招募僱員，並與僱員訂立僱傭合約。除為僱員提供具吸引力的薪酬待遇外，我們將績效管理作為重中之重，對所有全職員工（不包括胡陳女士）實行基於關鍵績效指標的績效獎金分成計劃，以提升我們的整體表現。我們自二零一四年起開始採用季度績效管理制度。該項制度規定，每位僱員與隸屬的主管設定一系列關鍵績效目標（包括本集團的財務目標）。所有僱員每季度接受一次評估，僱員若達成本集團財務目標及個人目標，則可獲得季度酌情獎金。

通過試用期的員工可享有醫療保險。此外，我們根據香港法例第485章《強制性公積金計劃條例》規定，為香港的合資格僱員提供強積金定額供款。對於中國的僱員，我們按照中國法律及法規規定繳納社保基金，包括養老保險、醫療保險、失業保險、工傷保險、生育保險及住房公積金。

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月，我們分別產生僱員福利開支約17.6百萬港元、17.5百萬港元及7.7百萬港元。我們定期檢討僱員表現，並相應調整薪金或提供晉升機會，以挽留有才幹的僱員。

我們與僱員維持良好的工作關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無發生任何勞資糾紛。

員工發展

作為本集團建立自身不同專業人才團隊以管理內部項目以及提高整體效率及僱員忠誠度及留效比率的政策，我們注重員工發展。為此，我們不時向我們僱員提供技術性及營運方面的在職培訓及贊助我們僱員參加外部培訓及課程。我們亦對經選定的僱員組織兩年一次的室外團隊建設活動以培養於眾多團隊成員之間更密切的關係。除持續進行培訓之外，我們亦對所有僱員進行季度績效審核，以檢討彼等表現及更好地了解彼等的職業發展及與本集團的前景。新僱員均要求於試用期間參與入職簡介會，彼等表現將定期進行檢討以確保彼等達致本集團的預期水平。

業 務

健康及工作安全事項

本公司須遵守香港的各项安全法律及法規。本公司的營運亦須遵守香港有關職業健康及安全部門頒佈的職業安全及健康法規。誠如本公司的中國法律顧問金杜律師事務所告悉，由於本公司並非從事製造業業務，故本公司毋須遵守中國有關工作場地安全的若干特定法律及法規。

董事確認，就彼等所知、所悉及所信，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司於所有重大方面均一直遵守安全法律及法規。本公司已採取措施提升職業健康意識及工作場地的安全水平。於往績記錄期間，本公司於工作場地並無出現任何重大事故。

保險

就香港僱員而言，本公司根據僱員補償條例(香港法例第282章)持續投購僱員補償保險，以保障本集團因香港僱員在受僱期間出現人身傷害而須承擔的賠償及責任。本公司亦持續為僱員住院及外科手術投購保險。我們亦購買及持續投購對位於香港辦公室的設備及辦公室物業之損失及損害以及於該地點出現的意外人身傷害提供保障的保險。我們亦維持有關倉庫之保險政策，其中涉及器械、廠房及設備、倉庫儲備的存貨及材料以及對第三方負有的責任。本公司將就針對董事提出的法律訴訟安排適當的保險，並將於[編纂]後生效。董事認為，本集團的保險範圍充分且符合香港正常商業常規。

除本公司須維持的中國社會保障金外，本公司並無就中國僱員的人身傷害或中國辦公場地及辦公設備的財產損害投保任何其他保險。

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月，本公司分別產生保險費用約0.1百萬港元、0.1百萬港元及0.1百萬港元。

環境事項

董事認為本公司營運業務所在之營銷製作行業一般不會產生環境污染，因此，本公司營運對環境的影響較有限。冰雪製作獲森林管理委員會的產銷監管鏈認證，其認證冰雪製作的管理系統以確保紙張材料來源於負責任管理的森林。此外，本公司亦已採取措施，透過在本集團內倡導環保文化，促進建設環境友好型工作場地。

業 務

於往績記錄期間，本公司並無遭受任何有關環境的申索、訴訟、罰款或處分。

於往績記錄期間，本集團並無產生任何重大的環境合規成本。

社會責任

我們深信我們對社會的貢獻將延伸至辦公所在地以外的地方。我們已作出長期承諾與香港其他社區組織攜手共進。自二零零六年以來，我們每年均會對由香港街頭足球有限公司組織並由和富社會企業及社區組織協會（非盈利組織）聯合主辦的無家者世界盃香港區慈善賽作出贊助。無家者世界盃為一項社會運動，藉足球運動作激勵手法，給無家者提供一次改變生命的機會。



業 務

市場及競爭

我們經營的行業競爭激烈。根據益普索報告，業內碎片式分佈大量中小型服務提供商，亦有眾多媒體渠道及營銷平台可供品牌擁有人選擇以進行營銷及品牌推广活動。有關本公司經營業務的所在行業及本公司所面臨的競爭情況之詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。有關因市場競爭而對本公司業務產生的風險詳情，請參閱本文件「風險因素—與行業有關的風險—我們所處的營銷製作服務行業競爭激烈，我們未必能突圍而出，從而可能導致我們的市場份額減少並對我們的財務表現構成不利影響」一段。

董事認為，倘該行業的新從業者就單一類別媒體格式的營銷製作與我們構成競爭，准入門檻或會較低，而提供多元營銷製作服務的准入門檻相對較高。新從業者或面臨維持及擴大市場份額以及維繫高素質營銷製作人才的困難。本公司的業務亦受品牌擁有人的預算規限，而品牌擁有人的預算則受限於消費者市場條件及經濟環境。在具備營銷製作服務專長的優秀人才團隊協助下，董事認為本公司可透過提升及發展本公司的競爭優勢，維持競爭力及市場地位。本公司的競爭優勢包括以下方面：

- 本公司於全球擁有大量忠誠客戶；
- 本公司具備為品牌擁有人提供營銷製作服務的強勁實力；
- 本公司發展自有人才團隊以優化表現；及
- 經驗豐富的管理團隊領導受到良好培訓的僱員。

有關競爭優勢之詳情請參閱本章節「競爭優勢」一段。

業 務

物業

香港

本公司總部位於香港。於最後實際可行日期，本公司並無擁有任何物業，而本公司已就供經營本公司業務之用之三項香港物業訂立許可或租約，有關詳情載列如下：

地址	用途	租賃面積	月租金	租期
香港 鰂魚涌 船塢里10至12號 長華工業大廈 7樓A及B室	資料印刷製作 及儲存	約8,600 平方米	162,720港元	二零一七年四月一日 至二零一八年四月 三十日
香港柴灣 利眾街40號 富誠工業大廈 1樓A3室	倉庫	約5,800 平方米	91,773港元	二零一五年十一月一日 至二零一七年十月 三十一日
香港 北角 京華道18號 12樓4室	辦公	約4,800 平方米	304,668港元	二零一七年九月十五日 至二零二一年三月 十四日

我們上述辦公室及倉庫的許可或租賃協議年期將分別於二零一八年四月、二零一七年十月及二零二一年三月屆滿。然而，我們現時已違反有關我們於柴灣的倉庫的租賃協議的合約規定，其訂明物業將「僅用作工業用途，而不得用於其他用途」。於二零一七年三月，我們嘗試尋求業主合作以訂立補充租賃協議對合約條文作出修訂，以允許我們將該物業用作倉庫，但未能與業主就此達成一致意見。鑒於該項租賃將於二零一七年十月屆滿，我們已將辦公室遷至北角並將於緊接倉庫租賃協議屆滿前將倉庫遷至鰂魚涌的現有辦公物業。倘業主提前終止倉庫租賃協議，董事相信，我們已有可選地點重遷倉庫。

此外，根據日期為二零一七年八月九日的許可協議（將於二零一八年三月十四日屆滿），我們目前作為持牌人佔用位於香港北角的辦公物業。我們亦已與相同物業的業主訂立日期為二零一七年八月九日的租賃要約，期限自二零一八年三月十五

業 務

日起至二零二一年三月十四日止，該要約於二零二一年三月十四日屆滿後可予續期三年。鑒於我們目前作為持牌人佔用辦公物業，我們並無於土地擁有權益。倘業主以任何理由終止許可，我們僅可獲得賠償而無法繼續佔用物業。亦無法保證業主將與我們訂立正式租賃協議，在該情況下，我們僅可向法院申請要求業主強制履約與我們訂立租約。此外，許可協議屬不可登記而租賃要約屬可登記，但由於租賃要約載明禁止本集團登記，本集團未能就租賃要約作出登記。無法登記租賃要約可能導致重續租期三年的選擇權不可對第三方強制執行。倘我們將要重遷辦公物業，董事認為遷至與現有辦公物業相當的另一物業並無難度。

中國

於往績記錄期間，北京冰雪並無訂立任何租賃協議，惟已根據與一名獨立第三方訂立的顧問協議（據此，北京冰雪按月付費）使用位於中國北京市朝陽區東三環北路2號12樓1215A室的辦公室場地。目前顧問協議每月費用為人民幣10,000元，自二零一六年九月一日起計並已於二零一七年八月三十一日到期。

自二零一七年七月一日起至最後實際可行日期，北京冰雪已租用一處合法有效的新辦公室，使用其作為北京冰雪註冊地址及並已向中國北京市工商行政管理局備案更新該新地址。辦公室位於中國北京市朝陽區建國門外大街乙十二號雙子座大廈東塔十樓A8室，月租人民幣10,000元。該租賃將於二零一八年六月三十日屆滿。

根據《商品房屋租賃管理辦法》，租賃協議訂約方須於簽立租賃協議後30日內向相關房屋行政主管部門進行租賃協議備案登記。否則，彼等可能遭主管機關責令改正租賃協議未備案行為；個人逾期不改正的，處以1,000元以下罰款；單位逾期不改正的，處以1,000元以上10,000元以下罰款。於最後實際可行日期，北京冰雪尚未就相關租賃協議向相關中國主管部門進行備案登記。我們的中國法律顧問告知，租賃協議無備案登記將不會影響相關租賃協議的有效性，惟我們可能遭相關中國主管部門徵收處罰或罰款。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因租賃協議的無備案登記被相關房屋行政主管部門處以處罰或罰款。董事確認，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景將不會因無備案登記招致的任何相關房屋行政主管部門的可能罰款或罰金而遭受重大不利影響。董事認為，上述物業相關事宜對我們業務及財務狀況構成的不利影響甚微。董事認為，倘我們因上述物業相關事宜須搬遷於香港的辦公室或倉庫，從現有物業搬遷至其他物業所耗成本及時間可被有效控

業 務

制，而我們營運中斷的影響亦可降至最小。有關風險詳情，請參閱本文件「風險因素—與本集團經營有關的風險—我們目前的租約可能會終止，我們可能需要搬遷辦公地點」一段。

於往績記錄期間，北京冰雪亦租賃位於上海的一處辦公室場地，惟有關租賃已於二零一五年十月上海辦事處撤銷後終止。撤銷該辦事處乃我們經考慮在上海開設實體辦事處以服務當地客戶的成本及必要性，為精簡機構而作出的決定。鑒於(i)我們已在大部分品牌擁有人客戶的總部所在地北京設有辦事處，(ii)我們已與該等客戶建立直接及長期穩定的關係，(iii)我們可透過駐香港總部的內部人員支援服務上海客戶；(iv)我們可透過業務拓展人員與中國的品牌擁有人客戶發展及探索更多的業務機會，該等人員可自香港前往中國，並透過電子通訊、電話會議、視像會議、公司的雲端協作平台及實時通訊設施與香港的生產團隊保持聯繫，而無需設立實體辦事處；及(v)該等業務拓展人員一般透過其個人人脈或直接業務聯繫發展業務，而無需設立實體辦事處。因此，我們認為在中國開設兩個辦事處並不具成本效益，故決定撤銷上海辦事處。

本公司的所有租賃物業均租自獨立第三方。本公司的物業租金於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度以及截至二零一七年五月三十一日止五個月分別為約2.7百萬港元、3.1百萬港元及1.3百萬港元。

物業估值

於最後實際可行日期，本公司並無單一物業之賬面值佔總資產賬面值15%或以上，就此而言，本公司毋須根據創業板上市規則第8.01A條於本文件載入任何估值報告。根據香港法例第32L章公司(豁免公司及文件遵從條文)公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司(雜項條文)條例第342(1)(b)條有關公司(雜項條文)條例附表三第34(2)段的規定，該段規定須就本公司所有土地或樓宇的權益發出估值報告。

法律程序

於往績記錄期間及於最後實際可行日期，本集團成員公司並無涉及任何重大申索、訴訟或仲裁，且據董事所知，本集團成員公司並無尚未了結或面臨威脅的重大申索、訴訟或仲裁。

於最後實際可行日期，概無董事或高級管理層人員涉及任何重大訴訟、仲裁或行政程序。

業 務

監管合規及企業管治

中國違規事件

誠如我們的中國法律顧問告知，根據《中華人民共和國社會保險法》及《住房公積金管理條例》，中國用人單位應當開立公司賬戶並自用工之日起三十日內分別於當地社會保險局及住房公積金管理中心辦理社會保險登記手續。倘用人單位未能遵守相關規定，將由中國相關部門責令改正及罰款。當地社會保險局將對用人單位處應繳社會保險費數額一倍以上三倍以下的罰款，對其直接負責的主管人員和其他直接責任人員處人民幣500元以上人民幣3,000元以下罰款。住房公積金管理中心將處人民幣10,000元以上人民幣50,000元以下罰款。

由於北京冰雪並無於適用法律規定時限內在北京當地社會保險局及住房公積金管理中心辦理登記，其無法透過其自身的公司賬戶為其僱員向相關基金作出供款。然而，於往績記錄期間，北京冰雪已聘用一名服務供應商北京外企人力資源服務有限公司（一名獨立第三方）處理若干僱員相關事項並向有關基金作出供款。我們的中國法律顧問告知，有關部門或發現北京冰雪違反上述中國法律。為糾正有關違規事項，北京冰雪已於二零一七年五月向相關部門完成必須登記以及辦理提供僱員詳細資料等相關行政手續，並自此透過自身的公司賬戶為其僱員妥為作出規定供款。於往績記錄期間，由於我們尚未收到相關部門的任何糾正指令，而董事確認北京冰雪已透過服務提供商為有關僱員作出全額社保及住房公積金供款，我們的中國法律顧問認為該違規事件不會對北京冰雪的營運構成重大不利影響。

於作出妥善合理查詢後，除以上所披露者外，我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，北京冰雪已在各重大方面符合與其業務有關的適用法律及法規，並已就其於中國的營運取得一切必要的許可證、證書及牌照。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本公司已於所有重大方面遵守香港之適用法律及法規。

業 務

企業管治

為進一步提升企業管治質量，本集團已採取或擬採取以下措施：

- 全體董事已參加由香港法律顧問於二零一七年二月及三月舉辦的培訓研討會或閱讀培訓材料，內容有關公司(雜項條文)條例、公司條例、證券及期貨條例以及創業板上市規則項下公眾上市公司董事的持續義務、責任及職責；
- 本公司已委任王良傑先生為高級財務經理，彼將就本集團的法律、監管及財務申報合規事項擔任本集團成員公司與本公司之間的主要溝通渠道，以及擔任監察整體內部監控程序的主要協調人。有關王先生之資格及經驗詳情載於本文件「董事及高級管理層」一節；
- 本公司已委任胡陳女士為合規主任。合規主任之職責包括就执行程序提供建議，以確保本集團符合上市規則及適用於本集團的其他相關法律及法規，進行內部監控系統日常實施及監控，監督風險管理及執行風險管理政策及程序，以及及時有效回應聯交所的所有詢問；
- 本公司已委聘新源資本有限公司為本公司的合規顧問，以於[編纂]後根據創業板上市規則第6A.19條規定就合規事宜向本集團提供意見；及
- 本公司已成立審核委員會，並已根據創業板上市規則附錄15訂立書面職權範圍，以檢討內部監控系統及程序，以符合創業板上市規則、公司條例以及其他適用法律、規則及法規的規定。

本集團銳意確保本集團的營運乃遵守有關本公司在香港及中國的業務營運的適用法律、規則及法規。有關高級管理層人員將對本公司的營運進行定期內部監控審核，並就任何內部監控缺陷向本公司的審核委員會建議修正計劃，而該委員會其後會向董事會提出建議。任何董事會批准的計劃將予實施並密切監視。任何修正計劃的進度及效果將向審核委員會匯報。於審核過程中發現任何內部監控的重大缺失、弱點或漏洞，以及本集團所採取的相關跟進或修正措施(倘適用)，將於[編纂]後在年報中披露。