

業 務

概覽

我們於1998年成立，目前是香港久負盛譽的資訊科技服務供應商，業務組合包括提供資訊科技基礎設施解決方案服務、資訊科技開發解決方案服務以及資訊科技維護及支援服務，於資訊科技諮詢服務行業擁有約19年經驗。我們的主要業務包括：—

- (i) **資訊科技基礎設施解決方案服務**：我們評估客戶需要及其現有資訊科技基礎設施，透過向客戶建議其資訊科技系統所需硬件及／或軟件及自多家授權分銷商或第三方供應商採購相關硬件及／或軟件（如伺服器、儲存系統、安全系統、網絡設備、應用伺服器、電子郵件系統及關係數據庫管理系統），並將該等軟硬件集成到我們客戶的資訊科技系統，從而向彼等提供資訊科技基礎設施解決方案服務。於往績紀錄期間，提供資訊科技基礎設施解決方案服務為我們的主要收益來源。
- (ii) **資訊科技開發解決方案服務**：我們提供的資訊科技開發解決方案服務通常包括系統分析及設計，軟件開發及技術諮詢。我們按項目基準提供資訊科技開發解決方案服務。
- (iii) **資訊科技維護及支援服務**：我們完成提供上述資訊科技服務後，我們的客戶可能會委聘我們根據個別聘約提供持續維護及支援服務。部分客戶亦委聘我們為購自或開發自第三方供應商的硬件及／或軟件提供維護及支援服務。

於往績紀錄期間，本集團的收益分別約為187.3百萬港元、184.2百萬港元及181.0百萬港元。本集團按業務分部劃分的收益明細載列如下：—

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
資訊科技基礎設施解決方案服務	146,481	78.2	135,874	73.7	121,927	67.4
資訊科技開發解決方案服務	30,728	16.4	35,500	19.3	36,197	20.0
資訊科技維護及支援服務	10,125	5.4	12,873	7.0	22,846	12.6
總計	187,334	100.0	184,247	100.0	180,970	100.0

業 務

於往績紀錄期間，我們完成超過1,120個資訊科技基礎設施解決方案項目、資訊科技開發解決方案及資訊科技維護及支援服務項目，總合約金額超過560百萬港元。於2017年12月31日，我們擁有超過50名客戶批出的超過100個正在進行的資訊科技基礎設施解決方案項目、資訊科技開發解決方案及資訊科技維護及支援服務項目，總合約金額超過120百萬港元。

下表載列本集團於往績紀錄期間完成的合約概要：—

	截至12月31日止年度								
	2015年			2016年			2017年		
	承接 合約數目	總合約 金額	確認收益	承接 合約數目	總合約 金額	確認收益	承接 合約數目	總合約 金額	確認收益
		千港元	千港元		千港元	千港元		千港元	千港元
客戶數目	138			121			128		
完成合約數目	398			338			385		
合約金額10,000,000港元或以上	2	34,268	29,957	3	41,018	29,932	2	41,562	11,660
合約金額10,000,000港元以下但1,000,000港元或以上	61	150,402	88,521	63	156,270	102,043	62	178,079	106,425
合約金額1,000,000港元以下但100,000港元或以上	202	70,899	62,605	187	59,394	47,027	218	71,047	56,602
合約金額100,000港元以下	189	6,772	6,251	171	6,235	5,245	213	7,570	6,283
總計	454	262,341	187,334	424	262,917	184,247	495	298,258	180,970

我們的客戶包括政府及公營機構、本地及跨國企業，涵蓋零售、分銷及貿易、TMT、運輸及物流、銀行及金融和保險等不同行業。於往績紀錄期間，我們於香港提供絕大部分服務，向澳門客戶提供服務僅產生約0.1%、2.0%及1.9%的收益。

業 務

我們於1999年開始向香港政府的一個政府機關提供基本系統支援、設計及開發服務，並於2005年成為香港政府優質資訊科技專業服務常備承辦協議（「**SOA-QPS**」）其中一個類別的認可主要承辦商。於2013年，我們成為**SOA-QPS**全部四個類別的認可主要承辦商，使我們能夠承接香港政府不同類型的資訊科技項目。於最後實際可行日期，我們仍然是**SOA-QPS**全部四個類別的認可主要承辦商，並為**SOA**項下類別**A**及**B**的認可承辦商之一，向香港政府多個政府部門供應個人電腦設備及提供相關服務（「**SOA-PC Bulk**」）。於2017年，香港政府已向49家公司批出**SOA-QPS**4項下94份常備承辦協議。於往績紀錄期間，我們向香港政府提供的服務包括資訊科技基礎設施解決方案服務、資訊科技開發解決方案服務以及資訊科技維護及支援服務。**SOA-QPS**、**SOA-Server Bulk**及**SOA-PC Bulk**類別的詳情載於本節下文「我們的競爭優勢－我們是知名的獲選香港政府資訊科技服務供應商，擁有悠久服務往績」一段。

於往績紀錄期間的大部份項目中，我們通常獲委聘直接提供服務予終端用戶（不包括其他資訊科技服務供應商）。於其餘項目中，我們獲中介公司（如其他資訊科技服務供應商）聘請及／或委聘為分包商，於我們獲委聘為分包商的項目當中，我們一般根據項目主合約獲指派總承辦商的部分責任，主要負責部份資訊科技解決方案工作。就董事所知及所悉，當該等資訊科技服務供應商於內部提供某些專門的資訊科技服務時遇到困難，便會委聘我們作為分包商。

我們的客戶是多家知名資訊科技產品廠商的業務夥伴，能夠直接自我們採購各類軟硬件，以集成到其本身的資訊科技系統。於往績紀錄期間，我們的供應商主要包括資訊科技產品廠商及其香港經銷商或分銷商。於最後實際可行日期，我們是供應商**B**的白金級業務夥伴，並為廠商**H**的金級合作夥伴以及供應商**G**的金級合作夥伴。我們能夠達到有關等級主要由於我們有能力符合資訊科技產品廠商設定的若干標準，如(i)我們每年的實際銷量；(ii)我們通過有關廠商的能力評估所展示的技術能力及知識；及(iii)我們與客戶的關係。有關進一步詳情，請參閱本節下文「我們的供應商－業務夥伴計劃」及「我們與供應商**B**的關係」各段。

我們的供應商亦包括其他資訊科技服務供應商，我們委聘彼等擔任我們的分包商，協助我們提供資訊科技服務。於往績紀錄期間，我們分包提供資訊科技開發解決方案服務過程中的若干工作，如可行性研究、安全風險評估及審核服務以及網頁設計，以盡量減少我們聘用大量勞動力或專業知識的需求，並增加我們在資源管理方面的靈活性及成本效益。於往績紀錄期間，我們的分包成本分別約為30.8百萬港元、24.0

業 務

百萬港元及29.2百萬港元，佔相關年度總銷售成本約20.4%、17.0%及20.4%。有關進一步詳情，請參閱本節下文「分包」一段。

展望未來，我們預期我們會加強及拓展現有資訊科技基礎設施及開發解決方案業務。我們會特別集中投放資源於開發服務銀行業、金融及保險業以及政府機構的資訊科技服務，旨在成為該等行業的領域專家。我們亦會繼續提升我們的研發能力，以應對科技革新。

我們的競爭優勢

董事認為我們具備下述競爭優勢：—

我們能夠提供全面及量身定制的優質資訊科技解決方案服務，以滿足客戶需求

我們自1998年起涉足資訊科技諮詢服務業。我們提供廣泛的資訊科技服務，範圍涵蓋提供軟件許可證以至全面、量身定制的一站式資訊科技解決方案服務，當中可能包括(i)諮詢及評估；(ii)採購硬件及／或軟件；(iii)設計及實施；及(iv)持續支援及維護。憑藉我們與各個資訊科技產品廠商的良好業務關係，我們能夠提供資訊科技相關項目管理以及廣泛的解決方案，協助客戶盡量減低遇到資訊科技危機或解決方案問題的機遇。隨著資訊科技技術迅速發展，當我們的客戶訂購新系統時，彼等需要在其現有舊系統與新系統之間進行橋接。就此而言，我們在提供量身定制的架構服務方面擁有豐富經驗，其中涉及集成我們客戶不同的資訊科技系統。我們亦提供以規則為基礎的發動機解決方案，據此，我們協助客戶建立以有用的方式儲存及利用知識來解釋信息，以提高其運作效率。鑒於我們於提供資訊科技基礎設施及開發解決方案方面擁有深厚的知識和經驗，我們的客戶亦會委聘我們為其系統提供測試服務。為使客戶享有靈活高效的服務，我們亦為客戶提供維護期（作為我們資訊科技基礎設施或開發解決方案的一部分）及／或借調服務，按此，我們的員工會派駐客戶的辦公室以為彼等客戶提供獨家服務。

為確保我們資訊科技解決方案的服務質素及安全水平，我們亦應用ISO20000（資訊科技服務管理）作為我們的內部工作流程及質量控制標準。有關質量控制的詳情，請參閱本節下文「質量控制」一段。我們認為，我們能夠以合理費用為客戶提供方便、靈活及高效的服務，讓我們得以與客戶建立長期業務關係。於最後實際可行日期，我們於往績紀錄期間與我們五大客戶已維持介乎三至19年業務關係。

業 務

我們擁有廣泛而堅實的客戶群

我們擁有堅實的客戶群，其中包括政府及非政府公共機構、本地及跨國企業，涵蓋零售、分銷及貿易、TMT、銀行及金融、保險、運輸及物流等不同行業。憑藉多元化的客戶群，我們並不依賴任何單一客戶，且倘若任何特定行業出現下滑，董事相信可減少對本集團業務及財務狀況的影響。於2015年財政年度、2016年財政年度及2017年財政年度，我們每年為超過120名客戶提供服務。由於我們大部分客戶均為知名企業及政府和法定機構，我們不時收到精密而複雜的要求，可能涉及不同資訊科技硬件及／或軟件的修改及集成。於往績紀錄期間，我們能夠滿足客戶的要求並使其滿意，目前並無收到任何重大投訴。

董事認為，由於我們具備深厚的技術及資訊科技知識，而且能夠提供全面及量身定制的資訊科技解決方案，我們得以與我們的主要客戶建立穩健的業務關係。

我們認為，由於我們能夠以合理費用按時提供複雜的資訊科技解決方案，因而於客戶間建立及維持良好聲譽。

我們是知名的獲選香港政府資訊科技服務供應商，擁有悠久服務往績

我們以追求優質專業服務而享負盛名，自2005年起屢次成為香港政府的SOA-QPS認可主要承辦商便提供了最佳佐證。

於最後實際可行日期，我們能夠為香港政府提供涵蓋全部四個服務類別的SOA-QPS服務，即(一)計劃／項目發展之前期服務及獨立管理服務；(二)系統支援及維修服務；(三)系統發展及推行之綜合服務；及(四)資訊保安及獨立測試服務，使我們能夠承接香港政府不同類型的資訊科技項目。就服務類別二及三而言，項目分類為小型項目組別及大型項目組別。小型項目組別的項目涵蓋工作分判價值3百萬港元或以下的項目，而大型項目組別的項目涵蓋工作分判價值3百萬港元以上至15百萬港元的項目。至於服務類別一及四而言，則不設組別，而每份服務合約的價值不超過15百萬港元。於最後實際可行日期，香港僅有五家公司（包括我們）取得SOA-QPS所有四個服務類別。

業 務

於2017年，香港政府已向49家公司批出SOA-QPS4項下94份常備承辦協議。於往績紀錄期間，我們的香港政府項目包括於2017年11月獲批的「政府統計處部門資訊科技策劃暨資訊系統策略檢討」(服務類別一)；於2016年10月獲批的「地政總署地政處個案監察系統的系統維護及支援」(服務類別二—小型項目)；於2015年1月獲批的「政府統計署電腦輔助個人訪問系統綜合系統開發服務」(服務類別三—大型項目)；及於2016年1月獲批的「環境保護署管制石棉工作資訊管理系統獨立測試服務」(服務類別四)。

我們於2017年1月成為SOA-PC Bulk類別A及B的認可承辦商之一。SOA-PC Bulk類別A指供應、運送、安裝、試行運作及維修電腦設備、軟件項目、打印機、其他周邊設備及支援服務，而SOA-PC Bulk類別B則指提供附加軟件。於往績紀錄期間，我們分別已承接香港政府常備承辦協議項下批出的合共66份、61份及67份合約，總合約金額約52.3百萬港元、42.8百萬港元及36.7百萬港元。於往績紀錄期間，我們來自常備承辦協議的收益分別約為28.0百萬港元、21.6百萬港元及13.4百萬港元。

於2013年8月至2017年8月的第三代SOA-QPS (即SOA-QPS3) 期間，在香港政府向多個資訊科技服務供應商批出超過13億港元的總合約價值中，我們承接了總合約金額約64.4百萬港元的資訊科技項目。香港政府宣佈，SOA-QPS4的總合約價值估計超過15億港元。隨著香港政府增加對資訊科技基礎設施及系統的投資，預期我們亦將會因獲批更多項目及／或合約金額更大的項目而受惠，從而增加本集團於SOA-QPS4的48個月期間的收益及溢利。有關獲得SOA-QPS四個服務類別各自的主要條件的進一步詳情，請參閱本節下文「獎項及資格」一段。

我們認為，作為香港政府的主要承辦商之一使我們具備無可比擬的優勢，在其他資訊科技解決方案及服務公司中脫穎而出。

我們與主要國際資訊科技產品廠商建立良好關係

本集團具備深厚的技術及項目管理經驗，因而與主要國際資訊科技產品廠商（尤其與供應商B）建立行之有效的長期業務關係。於最後實際可行日期，我們是供應商B的白金級業務夥伴，並為廠商H的金級合作夥伴及供應商G的金級合作夥伴。進一步詳情請參閱本節下文「我們的供應商—業務夥伴計劃」一段。董事認為，我們能夠取得

業 務

這些排名主要是因為我們能夠符合資訊科技產品廠商設定的若干基準，如(i)我們每年的實際銷量；(ii)我們通過各廠商的能力評估所展示的技術能力及知識；及(iii)我們與客戶的關係。

作為高級業務夥伴之一，由於我們可獲得更多資源和技術支援，故我們能在市場上保持競爭力。我們能獲得資訊科技產品廠商提供資助及技術支援以籌辦營銷活動。我們亦可參與彼等提供的培訓、工作坊及論壇，使我們的員工具備最新的軟硬件及／或資訊科技基礎設施解決方案方面的技術知識。

我們的業務夥伴身份亦有助我們參與由資訊科技產品廠商及其授權分銷商提供的部分激勵計劃。根據該等激勵計劃，於取得若干表現成果後，我們可獲得直接折扣，或視項目而定獲得廠商或分銷商給予採購軟硬件成本的現金扣減優惠。有關進一步詳情，請參閱本節下文「我們的供應商－激勵計劃」一段。

此外，由於我們與資訊科技產品廠商緊密合作，加上我們廣泛的技術能力和對各行各業資訊科技要求的深入了解，我們一直獲委聘為分包商，為資訊科技產品廠商提供服務。

因此，董事認為，我們與該等資訊科技產品廠商建立的良好關係有助我們及時按具成本效益的方式提供定制及優質的資訊科技服務，以滿足客戶不斷變化的資訊科技要求，並協助本集團吸引及挽留客戶。

我們擁有經驗豐富的管理團隊，彼等在我們的主要客戶和尖端技術方面擁有深厚的商業知識

我們認為，管理層高瞻遠矚、經驗豐富，是我們成功的基本因素。我們的管理層由余先生等人領導，余先生於資訊科技及業務管理方面擁有逾18年經驗，而管理層成員包括不同業務領域的專才，例如，胡熾昌先生負責制訂業務策略，林先生負責監督銷售團隊及營運團隊，而陸仰星先生負責與資訊科技產品廠商及／或分包商聯絡。有關董事及高級管理層的履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

於最後實際可行日期，我們超過80%的技術員工持有大專學歷。我們的技術團隊參與資訊科技產品廠商及外界人士提供的定期培訓，因而對資訊科技有深入的認識，

業 務

而且對於資訊科技行業的發展趨勢有透徹的了解。截至最後實際可行日期，我們的銷售及技術團隊修畢資訊科技產品廠商及專業認證機構提供的培訓課程及實習課，從而獲得逾200項認證及資歷。配合我們的銷售團隊與客戶密切聯繫，了解客戶的業務需要及積極爭取商機，我們相信，本集團將可符合不斷轉變的市場需求，並提供最適合我們客戶的資訊科技解決方案。

我們的業務策略

我們的目標是透過採取以下策略，以維持我們作為香港久負盛譽的資訊科技服務供應商的地位。有關我們實施計劃的詳情，請參閱本文件「業務目標陳述及[編纂]」一節。

發展為金融及保險業量身定制的資訊科技解決方案服務

我們擬於香港為金融及保險業開拓更多資訊科技基礎設施及開發解決方案的商機，因為於往績紀錄期間，這些行業為本集團帶來相對較高的毛利率。

根據弗若斯特沙利文報告，香港金融及保險行業的資訊科技總開支預期將於2018年至2022年分別按6.6%及8.2%的複合年增長率繼續增長。預期該兩個行業將進一步投資於增強彼等的資訊科技基礎設施，因此會為資訊科技服務供應商創造商機。該等分部通常需要精密的資訊科技系統及解決方案來經營業務，而此等分部的公司近年趨向外判非核心資訊科技相關業務，以提升效能及減少日常營運開支。

鑒於上述金融及保險行業日後對資訊科技服務的需求日益增加，我們有意把握該等新興商機以進一步擴大我們的服務種類及客戶群。於最後實際可行日期，我們就有關資訊科技服務計劃籌備16個潛在項目，估計總合約金額約22百萬港元（「**計劃籌備項目**」）。然而，由於我們目前欠缺具行業專門的資訊科技知識及技術的技術人員，我們可能無法在取得相關投標／合約方面超越其他市場參與者。因此，我們將招聘擁有專門為相關行業的營運提供資訊科技服務的相關技術及經驗的行業領域技術專家。我們計劃就金融業及保險業分別各聘請一名行業領域技術專家，預期彼等持有資訊科技學位或以上學歷或具備逾七年相關行業經驗的同等資歷。此外，預期彼等具備（其中包括）以下知識及資格：

1. 中間件及數據庫應用程式的架構及設計，商業智能、提取、轉換、加載(ETL)及報告領域的數據工具方面的豐富知識；

業 務

2. 服務導向架構、架構文檔方法以及企業應用集成和雲端／虛擬化的豐富知識；及
3. TOGAF 9認證或同等資格及雲端運算應用程式。

目前，我們的現有員工並不具備有關上述方面的足夠知識／經驗以及所需資歷。該等專家將主要負責為金融科技及雲端技術等資訊科技解決方案設計金融及保險業專用的企業資訊科技架構。我們相信，憑藉該等專家的特有知識及經驗，我們能與客戶維持更有效的溝通，並協助我們更加了解客戶的需要及市場前景。相較於我們過往向該等行業提供的一般／基本資訊科技解決方案，預期聘請行業領域技術專家，配合我們現有知識、經驗及於業內的聲譽以及[編纂]地位，將可增強我們的競爭優勢及增加我們贏得上述計劃籌備項目以及承接更多涉及提供更複雜的資訊科技解決方案的項目的機會，而該等解決方案要求具備該等行業業務營運所用的資訊科技應用的特定知識。特別是，董事相信行業領域技術專家的資歷可協助我們對有關客戶的需要進行初步評估，並可主動就計劃籌備項目及任何未來項目的金融及保險公司業務營運的特定資訊科技架構向客戶提供推薦建議。彼等亦將監督計劃籌備項目各個階段的實施情況並確保我們的服務順利交付。此外，若干計劃籌備項目可能涉及我們的雲端及物聯網技術，此乃我們希望作為拓展計劃的一部分而進一步發展的領域。由於將聘請的新行業領域技術專家亦將擁有雲端運算的相關資歷及經驗，我們相信彼等亦有助在相關計劃籌備項目中為客戶在此方面物識合適的解決方案。董事相信，上述因素為本集團就提供予該等行業的資訊科技解決方案收取更高的價格提供了理據。

預期每名上述行業領域技術專家月薪約127,000港元，根據弗若斯特沙利文報告，其符合介乎約136,000港元至142,000港元的現行市場費率。我們擬動用約[編纂]港元（佔[編纂][編纂]約[編纂]）招聘行業領域技術專家。

擴大ERP系統於資訊科技開發解決方案服務中的應用範圍

根據弗若斯特沙利文報告，應用ERP系統有助我們輕易追蹤不同部門的工作流程，降低營運成本及統一報告系統，以分析實時業務數據，此舉對不同行業的客戶皆有益處。董事認為，透過增加此一領域的專業知識，我們能夠提升所提供資訊科技開發解決方案服務的毛利率。

業 務

我們致力透過增聘一名供應商產品專家以達到這個目標，其對特定產品的資歷及知識可協助我們的銷售團隊推廣ERP相關產品，並協助我們的專業服務團隊交付產品及進行實施工作。預期該供應商產品專家持有我們的現有員工並不具備的ERP系統相關證書，且彼於ERP系統開發及實施方面擁有豐富經驗。董事相信通過聘請該名專家，彼等能夠提高就ERP相關產品自客戶取得新業務的機會，並能確保該等項目順利執行。

預期該名供應商產品專家擁有計算機科學或相關領域的學位或以上學歷以及三至五年相關行業經驗，預期月薪約為41,000港元，根據弗若斯特沙利文報告，其符合約43,000港元的現行市場費率。我們擬動用最多約[編纂]港元（佔[編纂][編纂]約[編纂]）聘請供應商產品專家。

備存支付履約保證金及合約按金的資金

在某些情況下，我們須以履約保證金或合約按金的形式向客戶提供履約保證，確保我們於合約期內妥善履行責任，並於項目完成後方會發還保證金。於2015年12月31日、2016年12月31日、2017年12月31日及最後實際可行日期，我們的未償付履約保證金分別合共約1.3百萬港元、0.4百萬港元、0.8百萬港元及1.0百萬港元，而向客戶直接支付的合約按金分別合共約1.4百萬港元、1.8百萬港元、2.2百萬港元及2.8百萬港元。根據弗若斯特沙利文報告，業內普遍仍須上市公司在項目投標時提供履約保證金。因此，倘我們欲承接更多項目或更大型項目，我們需要保持及提升流動資金水平以確保我們擁有充足營運資金作業務營運之用。我們擬應用約[編纂]港元（佔[編纂][編纂]約[編纂]）作為承接該等項目的融資保證金。根據弗若斯特沙利文報告，香港公營部門資訊科技開支由2012年的47億港元增加至2017年的84億港元，複合年增長率為12.3%，並預期以複合年增長率7.7%持續增長至2022年的125億港元。此外，香港政府宣佈，SOA-QPS4的總合約價值估計超過15億港元。隨著香港政府增加對資訊科技基礎設施及系統的投資，我們於2017年7月獲批SOA-QPS4後，預期日後將能夠獲得更多政府合約及／或更大合約金額的政府合約。於最後實際可行日期，我們獲批出SOA-QPS4項下的18個項目，總合約金額約16.4百萬港元。

業 務

提供雲端運算及物聯網產品

由於資訊科技行業是急速發展的行業，我們認為，本集團必須緊貼技術革新，而且裝備新技能及技術以構思新產品及服務意念。尤其是，我們有意拓展雲端運算及物聯網方面的業務。

根據弗若斯特沙利文報告，隨著互聯網技術的發展，雲端伺服器及物聯網在越來越多的行業中日漸流行，因為其可促進更靈活及方便的數據交換方式；雲端運算及物聯網亦可提高交通信息服務的相關性、準確性和及時性，並將服務轉移到線上，從而增加處理業務的靈活性及便利性。該兩種技術可以互相補足，有助實現業務各方面的智能化運行及管理。該等技術的發展創造了對資訊科技諮詢服務的需求，此乃源於對與該等技術有關的系統集成、升級及通信基礎設施安裝的需要。香港政府的支持政策及舉措（例如數碼21策略及於2013年推出名為GovCloud的香港政府官方雲端平台）亦進一步推動有關發展。

此外，根據弗若斯特沙利文報告，預計未來趨勢將會是公司在資訊科技服務供應商的雲端技術協助下租賃資訊科技軟件或系統，以用於其業務營運中，並定期支付服務費，而非投入大量前期投資來開發自己的資訊科技軟件或系統。

根據弗若斯特沙利文報告所示，上述從資本開支到營運開支模式的資訊科技投資轉型為客戶提供了多項優勢，例如(i)減低同時產生大量投資成本的需要；(ii)為客戶提供靈活性，可根據需要購買租賃服務，並可根據彼等的業務營運或技術進步的任何變動而轉用其他系統；及(iii)節省與資訊科技系統運作相關的維護成本、人員成本及其他行政費用。轉型至營運開支模式帶來的上述優點鼓勵一眾公司更新其資訊科技軟件或系統，為資訊科技服務供應商帶來更多商機。同時，董事相信營運開支模式為本集團提供相對更穩定及可持續的收入來源，因為我們會獲委聘為客戶提供持續的服務，而不是非經常性質的一次性項目。

再者，根據弗若斯特沙利文報告，通過整合最新的資訊科技實現業務數碼化可以幫助企業簡化其營運及管理流程、提高營運靈活性及效率、降低營運成本，並促進與更大客戶群的多維溝通。通過將數碼化方法與傳統業務形式相結合，如引入基於雲端

業 務

的服務解決方案或借助網上平台提供服務，企業能夠捕捉更多的商機。因此，當前的趨勢是企業正在為業務數碼化進程作出更大的努力，從而導致對雲端運算及物聯網產品的龐大需求。

有關雲端運算及物聯網發展對我們等資訊科技服務供應商的市場前景及好處的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽－香港資訊科技諮詢服務－雲端運算及物聯網」一段。鑒於雲端運算及物聯網產品在公營及私營部門越來越受歡迎，我們計劃進一步拓展我們於該市場上的業務，以擴大我們的服務範圍，從而保持我們在資訊科技行業的競爭優勢。

我們計劃透過以下方式提供雲端運算及物聯網產品：(i)基於市場上現有的資訊科技資源，開發自有雲端運算及物聯網產品或(ii)購買市場上現有的雲端運算及物聯網產品，視乎成本、當時市場觀感及對該等產品的價格的接受程度而定。

為了達到以上目標，我們計劃招聘一名專門負責軟件開發的專家及一名專門負責硬件開發的技術員。預期彼等將擁有計算機科學或相關技術領域的學士學位或以上學歷以及逾五年資訊科技行業及項目管理經驗。預期彼等在雲端技術、儲存技術、業務連續性及災難恢復解決方案以及分析性解決問題能力等方面亦擁有豐富知識及經驗。軟件開發專家應擁有與雲端運算有關的認證，而硬件開發專家則應具備必要的專業知識，以合資格獲指派為雲端數據中心專家。目前，我們的現有員工並不具備有關上述方面的足夠知識／經驗。該等專家將負責設計及構建監控和管理雲端基礎設施的系統，以及開發備份及災難恢復解決方案的相關工具。憑藉軟硬件開發專家對雲端運算及物聯網產品的廣泛知識，董事相信，彼等亦能協助我們的銷售團隊向客戶推廣有關產品，及設計於客戶的資訊科技基礎設施中使用有關產品的實施計劃並由技術團隊執行。

預期上述新專家及技術員的月薪約為41,000港元，根據弗若斯特沙利文報告，其符合介乎約43,000港元至46,000港元的現行市場費率。我們亦將購買資訊科技資源，例如應用系統開發工具、應用平台及數據庫，以開發雲端運算及物聯網產品。

我們擬動用約[編纂]港元（佔[編纂][編纂]約[編纂]%）提供雲端產品及物聯網項目，其中約[編纂]港元預期用作聘請新員工及約[編纂]港元預期用作購買新設備。

業 務

下表載列就開發雲端及物聯網產品將購買的資訊科技資源的成本明細：—

	港元 (百萬)
基礎設施	
硬件（如伺服器、應用程式、數據庫）	[編纂]
軟件（如工裝、操作系統、數據庫）	[編纂]
資訊科技連接性（如路由器、交換器、防火牆、帶寬）	[編纂]
雲端服務	
兩年服務年費	[編纂]
系統	
軟件解決方案開發－實施費	[編纂]
軟件解決方案開發－年度維護服務費	[編纂]
總計	[編纂]

董事相信，[編纂][編纂]使我們能夠開發自有雲端及物聯網解決方案，其需要大量資本資源及可用人才，以緊貼我們行業的市場趨勢。此外，董事相信，相對於傾向更勞動密集型的傳統資訊科技解決方案項目，我們能夠以相對較少人力資源從有關雲端及物聯網解決方案的知識產權產生收入，因而產生相對較高的毛利率。董事亦相信，資訊科技投資借助雲端技術從資本開支轉型為營運開支模式的趨勢為我們提供穩定及可持續的經常性收入來源，對我們業務的未來增長帶來正面影響。

於2017年財政年度及直至最後實際可行日期，我們手頭上有七份提供雲端運算及物聯網解決方案服務的合約。我們在提供雲端運算及物聯網解決方案服務方面累積了經驗，並透過參與該等項目能與部分雲端服務供應商合作。我們的管理層（特別是夥伴關係辦公室主任陸仰星先生及策略辦公室主任胡熾昌先生）具有雲端運算及物聯網產品開發的相關經驗。然而，我們目前並無任何內部專家協助我們的管理層執行雲端運算及物聯網解決方案服務設計和構建的業務策略，且我們亦無雲端運算及物聯網開發所用的內部基礎設施（例如何伺服器、工裝及操作系統等），且由於我們依賴第三方服務供應商提供該等基礎設施及雲端服務，故我們並無提供長期的雲端服務。我們亦計劃要求我們於拓展計劃內新聘請的行業領域技術專家向我們的現有技術員提供培訓，以豐富其於此領域的專業知識。憑藉我們在提供雲端運算及資訊科技解決方案服務的經驗，加上我們計劃使用[編纂][編纂]招聘的軟件專家和硬件技術員及購買的所需基礎

業 務

設施，董事相信，我們將能夠捕捉雲端運算及物聯網產品的市場增長。有關我們就雲端運算及物聯網發展而面對的相關風險詳情，請參閱本文件「風險因素－我們面臨與雲端運算及物聯網解決方案發展相關的各種風險」一段。

開發技術支援中心，提升服務質素

本集團擬開設資訊科技基礎設施及開發解決方案技術支援中心，讓我們在客戶對我們的資訊科技基礎設施及開發解決方案的功能及性能有疑問時，可在技術支援中心向客戶實際示範如何使用我們的解決方案及直接解答客戶的疑難。我們計劃將香港觀塘總部的特定範圍重新劃出，以設立技術支援中心。預期約[編纂]港元（佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用作裝修技術支援中心，而約[編纂]港元（佔[編纂][編纂]約[編纂]%）將用作採購相關硬件、軟件及設備。此外，我們計劃分派約一至兩名現有僱員負責技術支援中心的運作。我們相信，該技術支援中心將提供一個設備周全的地點，我們可以在此為客戶提供示範、培訓、工作坊及概念驗證服務。

加大市場營銷力度

我們旨在透過參與資訊科技行業展覽及資訊科技大獎賽事及舉辦營銷活動，致力推廣本集團及提升本集團的知名度。我們亦計劃為專業人士及潛在客戶舉行研討會，以及客戶關係活動，以拓展及鞏固客戶群。我們亦會委聘獨立公關公司以提升品牌形象。我們計劃產生(i)約[編纂]港元作委聘獨立公關公司；及(ii)約[編纂]港元作參與資訊科技行業展覽會及資訊科技大獎賽事以及組織營銷活動。我們擬動用合共約[編纂]港元（佔[編纂][編纂]約[編纂]%）於上述加大營銷力度的計劃。

增強專業團隊的專業知識

我們認為，人力資源對我們的業務營運至關重要，因此，我們擬投放充足資源，以僱用及栽培經驗豐富及訓練有素的專家。我們會向本集團的專業團隊提供持續教育課程津貼，並為員工提供公司內外的持續專業培訓課程，讓我們的員工能緊貼技術變革及行業標準。我們擬動用[編纂][編纂]中約[編纂]港元（佔[編纂][編纂]約[編纂]%），以提供培訓及招聘專家。

業 務

提升本集團管理資訊系統

我們會加強及繼續發展管理資訊系統，以確保服務及產品質素。本集團現有管理資訊系統的功能是以工作分解結構的形式，記錄所用資源、人力成本及我們的服務及產品的交付時間表，此乃一個將整個工作細分為可管理工作要素的模式。

我們計劃招聘一名專家專門負責軟件質量保證以協助系統提升工作，改善移動設備整體系統可用性、數據收集、分析及更新、趨勢及預測分析以及系統集成等方面的表現，預期彼等月薪約為41,000港元，根據弗若斯特沙利文報告，其符合約44,000港元的現行市場費率。特別是，我們希望(i)加快數據收集及分析過程；(ii)提升用戶便利性，允許在移動設備上存取系統；(iii)借助實時數據更新提高數據準確性；(iv)與不同部門的用戶聯繫，通過與其他系統進行集成來提高工作流程的有效性及數據準確性；(v)加快會計每月結算過程；及(vi)編製不同類型的報告供管理層審閱及分析。預期該專家持有計算機科學或相關領域的學位或以上學歷，並擁有逾五年質量保證工作經驗及八年資訊科技行業工作經驗。預期該專家亦已取得有關項目管理及／或質量保證的認證，並且具有建立及改進軟件服務及／或產品質量保證流程的經驗。目前，我們的現有員工並不具備有關上述方面的足夠知識／經驗。

本集團將採納其他行業標準，致力提升優質資訊管理系統，並繼續執行內部控制系統改善工作。我們擬動用約[編纂]港元（佔[編纂][編纂]約[編纂]%）加強我們的資訊管理系統，其中(i)約[編纂]港元將用作透過購買合適的軟硬件及（如有需要）向其他資訊科技供應商採購服務以作系統提升；及(ii)約[編纂]港元將用作招聘上述軟件品質管理專家。

下表載列就提升系統將購買的軟硬件成本明細：—

	港元 (百萬)
基礎設施	
軟硬件（如電腦、防火牆、路由器）	[編纂]
雲端服務	
三年服務年費	[編纂]
系統	
軟件解決方案開發－實施費	[編纂]
軟件解決方案開發－年度維護服務費	[編纂]
總計	<u>[編纂]</u>

業 務

我們的主要業務

本集團各個業務分部的業務模式概述如下：—

資訊科技基礎設施 解決方案服務

服務範圍：我們評估客戶需要及其現有資訊科技基礎設施，透過向客戶建議其資訊科技系統所需硬件及／或軟件及自多家授權分銷商或第三方供應商採購相關硬件及／或軟件（如伺服器、儲存系統、安全系統、網絡設備、應用伺服器、電子郵件系統及關係數據庫管理系統），從而為客戶提供資訊科技基礎設施解決方案服務。我們按照客戶的要求及規格配置及定制軟硬件，再將該等軟硬件集成到客戶的資訊科技系統。此後，我們為客戶的現有資訊科技系統進行數據遷移及更新，並進行測試，確保符合客戶的規格。另外，我們亦可能會對其他第三方資訊科技服務供應商建立的資訊科技系統進行私隱影響評估及私隱合規審核。

於往績紀錄期間，我們為客戶提供（其中包括）以下資訊科技基礎設施解決方案：

- 虛擬化：使用軟件虛擬化實體設備或資源，如伺服器、儲存設備、桌上電腦或網絡，使多個操作系統及應用程式能夠同時在同一伺服器上運作；
- 雲端運算：按需求交付運算資源（如伺服器、網絡、儲存及應用程式），由應用程式至數據中心均通過互聯網進行；
- 電子郵件和協作：我們設計並集成個人電腦及／或移動設備上的電子郵件、日曆及聯繫人功能；
- 移動設備管理：使用軟件管理移動設備並保護設備上的移動應用數據；及
- 網絡安全：保護電腦數據、網絡及程式免受意外或未經授權的存取、攻擊、更改或破壞。

業 務

付款及定價：我們的資訊科技基礎設施解決方案服務合約的服務費通常為定額收費，乃計及客戶要求、工作範圍、履約成本並參照相關硬件及／或軟件採購成本以及是否有委聘任何分包商而釐定。我們的費用須於交付硬件及／或軟件後就其銷售一筆過支付或於完成合約所載的指定進度里程碑後分期支付（如涉及其他服務）。就與香港政府及非政府公營機構訂立的若干服務合約而言，我們須以履約保證金或合約按金的形式提供履約保證。當客戶接納用戶驗收測試的結果，我們的服務則視作完成。

資訊科技開發 解決方案服務

服務範圍：我們一般為客戶提供量身定制的資訊科技開發解決方案，以滿足彼等本身的要求。我們的服務通常涉及系統分析及設計、系統開發及技術諮詢。視項目要求以及供應商是否有任何隨時可用的硬件及／或軟件而定，我們或會向資訊科技產品廠商採購相關硬件及／或軟件及／或自行定制硬件及／或軟件，以滿足客戶需求。

我們亦提供系統實施前服務（如進行資訊科技規劃以及可行性及技術研究），以協助客戶編製項目招標文件。如有需要，我們會設計初步資訊科技應用解決方案，以測試項目的可行性。

我們的客戶亦可能委聘我們作為所提供資訊科技開發解決方案的一部分或作為獨立服務委聘，以提供安全風險評估、審核服務，以及安全管理設計及實施服務，據此，我們將檢查資訊科技解決方案是否存在任何安全漏洞。

在若干情況下，如我們於相關方面並無足夠產能或能力，我們或會將可行性研究及安全相關服務分包予其他資訊科技服務供應商。

業 務

付款及定價：我們的資訊科技開發解決方案服務合約的合約費通常為定額收費，乃計及項目的複雜程度及規模以及所需人手而釐定。服務費須按照合約所列付款時間表支付，而每期付款於完成指定進度里程碑後到期。就與香港政府及非政府公營機構訂立的若干服務合約而言，我們須以履約保證金或合約按金的形式提供履約保證。當客戶接納用戶驗收測試結果，我們的服務則視作完成。

資訊科技維護 及支援服務

服務範圍：我們提供的維護及支援服務包括特別技術服務、資訊科技系統管理、維護及／或修正服務。我們亦獲客戶委聘重續彼等的許可證，以訂購資訊科技產品廠商提供的若干資訊科技系統及軟硬件。我們的客戶偶爾亦會要求我們的技術人員按借調基礎到彼等的辦公室提供該類服務。

付款及定價：我們通常就協定服務期向客戶收取定額費用，乃計及我們的工作範圍、要求的服務水平、資訊科技系統的複雜程度以及所需硬件及／或軟件的採購成本而釐定。我們的服務費通常須按季支付。就與香港政府及非政府公營機構訂立的若干服務合約而言，我們須以履約保證金或合約按金的形式提供履約保證。當合約期屆滿，我們的服務則視作完成。

業 務

於往績紀錄期間，本集團按業務分部劃分的收益、毛利及毛利率明細載列如下：—

	截至12月31日止年度								
	2015年			2016年			2017年		
	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率
	千港元	千港元	%	千港元	千港元	%	千港元	千港元	%
資訊科技基礎設施									
解決方案服務	146,481	26,228	17.9	135,874	34,111	25.1	121,927	19,249	15.8
資訊科技開發									
解決方案服務	30,728	5,961	19.4	35,500	3,554	10.0	36,197	9,581	26.5
資訊科技維護及 支援服務	10,125	4,524	44.7	12,873	5,783	44.9	22,846	8,709	38.1
總計	187,334	36,713	19.6	184,247	43,448	23.6	180,970	37,539	20.7

於往績紀錄期間，本集團按界別劃分的收益、毛利及毛利率明細載列如下：—

	截至12月31日止年度								
	2015年			2016年			2017年		
	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率
	千港元	千港元	%	千港元	千港元	%	千港元	千港元	%
公營部門	71,507	17,770	24.9	55,534	11,461	20.6	49,041	15,398	31.4
私營部門	115,827	18,943	16.4	128,713	31,987	24.9	131,929	22,141	16.8
總計	187,334	36,713	19.6	184,247	43,448	23.6	180,970	37,539	20.7

業 務

下表載列於往績紀錄期間按項目類別劃分的(i)項目平均年期、(ii)項目年期範圍及(iii)已完成項目數目的明細：—

	截至12月31日止年度								
	2015年			2016年			2017年		
	項目 平均年期 (附註1)	項目 年期範圍 (附註1)	已完成 項目數目	項目 平均年期 (附註1)	項目 年期範圍 (附註1)	已完成 項目數目	項目 平均年期 (附註1)	項目 年期範圍 (附註1)	已完成 項目數目
資訊科技開發解決 方案服務	438天	12天至 1,827天	44	366天	1天至 1,373天	46	320天	1天至 1,595天	68
資訊科技基礎設施 解決方案服務	42天	1天至 838天	309	44天	1天至 764天	252	57天	1天至 1,826天	263
資訊科技維護及 支援服務	407天	2天至 1,096天	45	463天	1天至 1,827天 (附註2)	40	414天	1天至 1,096天 (附註2)	54

附註：—

- (1) 包括於相關財政年度內的已完成項目及進行中項目。
- (2) 若干資訊科技維護及支援服務由於屬臨時性質，故僅維持一天。

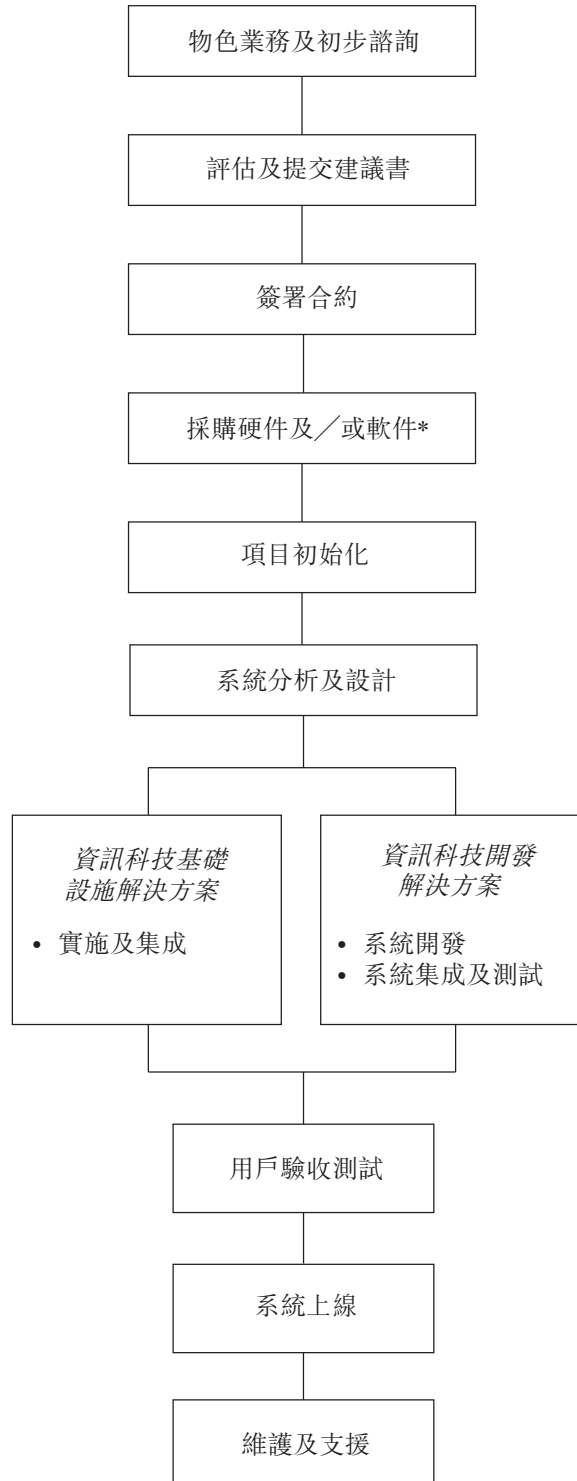
下表載列於最後實際可行日期按項目類別劃分的(i)手頭上項目數目、(ii)有關項目的總合約金額及(iii)有關項目的未確認收益金額的明細：—

	手頭上 項目數目	總合約金額 千港元	未確認 收益金額 千港元
資訊科技基礎設施解決方案服務	10	12,162	2,280
資訊科技開發解決方案服務	36	96,510	59,509
資訊科技維護及支援服務	45	12,864	5,157

業 務

我們的業務營運流程

我們提供廣泛的資訊科技服務。在部份情況下，尤其就我們現有客戶而言，經了解彼等的業務需要及要求後，我們或會純粹向彼等提供硬件及／軟件而不涉及以下營運流程。項目會否涉及以下全部營運流程的步驟很大程度上取決於我們客戶的要求。



* 視乎每個項目的要求而定，未必需要採購軟硬件。

業 務

物色業務及初步諮詢

我們主要透過(i)投標（包括公開招標及邀約招標）；及(ii)直接委聘取得合約。

公營部門項目方面，委聘過程一般有兩個階段。我們透過公開招標獲選為認可承辦商之一後，我們與香港政府訂立常備承辦協議。於往績紀錄期間，由於我們在SOA-QPS及SOA-PC Bulk認可承辦商名單上，香港政府各部門及各局會向SOA-QPS及SOA-PC Bulk名單上的認可承辦商就個別資訊科技工作邀請報價。經考慮(i)所持證書；(ii)相關過往經驗；(iii)僱員資格及技術；(iv)過往表現；及(v)價格等因素後，在上述範疇得分最高的認可承辦商通常會獲得合約。我們有時亦會透過於香港政府憲報、政府網站或電郵通告刊登的公開招標獲得政府合約。項目要求及規格的概述以及預計合約期會列於香港政府刊發的投標通知書內。私營部門項目方面，我們通常自現有客戶或透過業務轉介接獲招標邀請或直接提供報價及／或建議書的要求，我們會向客戶提供我們的初步建議。香港政府項目方面，我們會提供建議書（構成本集團提交的招標文件的一部分）。

下表載列我們於往績紀錄期間透過(i)投標（SOA除外）；(ii)SOA；及(iii)直接委聘取得的合約應佔的收益明細：—

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
投標	24,770	13.2	12,036	6.5	9,478	5.2
SOA	27,979	14.9	21,565	11.7	13,408	7.4
直接委聘	<u>134,585</u>	<u>71.9</u>	<u>150,646</u>	<u>81.8</u>	<u>158,084</u>	<u>87.4</u>
總計	<u>187,334</u>	<u>100.0</u>	<u>184,247</u>	<u>100.0</u>	<u>180,970</u>	<u>100.0</u>

我們的銷售團隊亦會與技術團隊合作，主動聯絡私營及公營部門的潛在客戶。

部分項目的總承辦商有時也會透過董事及高級管理層的介紹聯絡我們，邀請我們擔任彼等的分包商。

業 務

評估及提交建議書

根據項目要求以及向客戶取得及／或招標文件所列的其他相關資料，我們將進行技術及財務評估，以及初步分析項目的規格及要求，並展開初步工作，如考慮採購的相關硬件及／或軟件、挑選的資訊科技產品廠商、可用人手，以及應否委聘分包商等。

公營部門項目方面，作為投標文件的一部分，我們會提交(i)價格建議書，其中載有按各類專業職工預計所需工時及各別收費劃分的成本明細；及(ii)技術建議書，當中列明（其中包括）本集團提供的技術服務、預計人手、工作方式、付款時間表、獲特許使用權的軟件，以供政府部門考慮。倘我們的建議書獲採納，我們將獲發中標函。

私營部門方面，我們亦會向客戶提交報價，以供其考慮。報價一般包括（其中包括）(i)將提供資訊科技服務的種類；(ii)所涉及硬件及／或軟件的規格；(iii)服務年期；(iv)所提供各產品及／或服務的單位價格；(v)付款條款；及(vi)報價有效期。倘客戶接納我們的報價，我們將獲批合約。

簽署合約

公營部門項目方面，由於我們的技術建議書已經列明服務範圍、付款時間表以及其他條款及條件，於香港政府向我們發出中標函後，我們與香港政府不會另行訂立合約，而招標文件將自動成為具法律約束力的文件。香港政府將直接向我們發出訂單。然而，我們有時亦須購買某個數額的履約保證金或支付合約按金作為保證金，以確保我們於合約期內妥善履行責任。進一步詳情請參閱本節下文「履約保證」一段。

私營部門項目方面，如屬相對簡單項目，客戶會直接簽署報價單或建議書以作實。倘工作屬項目性質，而且較為複雜，為免誤解及更加了解客戶的需要，我們一般會與客戶再次仔細檢查項目範圍及要求。我們會就我們能夠提供的資訊科技基礎設施或開發解決方案服務提出更詳盡的建議書，並尋求客戶確認。

業 務

我們具法律約束力的合約通常載列以下主要條款：—

- 年期： 一般為期10個月至48個月。
- 付款： 我們一般按固定價格提供服務及產品。項目工作方面，我們的客戶通常根據協定付款時間表向我們付款。客戶僅會在接納及簽收各可交付的付款階段後付款。
- 信貸期： 我們通常向客戶授出自我們開出發票後為期14至60天的信貸期。
- 服務範疇： 我們的服務範疇乃按個別情況而定。
- 服務地點： 部分合約列明是否須在現場以外地點工作。
- 維護期： 視乎我們的客戶要求而定，我們通常會提供一個月維護期。資訊科技產品廠商會負責硬件產品保修。
- 知識產權： 一切權利、所有權及權益，包括但不限於一切專利、版權、商標、服務標誌、軟件、商業機密、知識及我們為客戶開發的硬件／軟件附帶的任何其他有關知識產權均屬於我們的客戶。
- 責任 (附註)： 我們的部分合約規定，我們須就下述各項而與協議有關的任何損失、責任或費用為另一方提出保護、提供彌償保證及使其免受損害：—
- (i) 因我們的疏忽、故意不當行為或違反協議所引致者；
 - (ii) 造成任何人命傷亡、任何財物損失或損毀或對環境的損害；及
 - (iii) 因我們違反協議條文所引致者。

附註：於往績紀錄期間，(i)我們與公營部門客戶訂立的大部分合約均包含責任條款；及(ii)我們與私營部門客戶訂立的大部分合約並不包含有關條款。

採購硬件及／或軟件

就資訊科技開發解決方案項目而言，採購硬件及／或軟件並非必要，而是視乎項目規格及所需硬件及／或軟件於市場上的可用性而定。我們的客戶或會要求我們為彼等定制系統。就資訊科技基礎設施解決方案項目而言，我們一般根據客戶需要向客戶建議最符合其目的的硬件及／或軟件。

業 務

如需採購硬件及／或軟件，我們會根據客戶規格挑選合適的資訊科技產品廠商以及硬件及／或軟件。在部份情況下，客戶可能指定採購某些產品或某些產品品牌。我們不會對資訊科技產品廠商供應的硬件及／或軟件的缺陷引致的產品責任負責，惟我們負責確保採購的產品符合客戶的系統要求。

項目初始化

就可能涉及不同技術人員合作的項目而言，我們通常會於客戶接納我們的建議書後成立由以下人員組成的項目團隊。項目團隊大小會取決於項目複雜程度及規模：－

- | | |
|-------|---|
| 項目經理 | <ul style="list-style-type: none">負責項目的整體管理建立程序及自動化性能測量能力以監控技術成果及項目進度制定項目管理計劃及質量控制參數 |
| 系統分析員 | <ul style="list-style-type: none">負責系統分析及設計管理程式編製員收集及分析用戶要求進行影響分析及評估實施方案進行系統規模制訂、計算、實體設計及數據庫設計／管理編製及進行系統測試、用戶驗收測試、培訓及質量保證根據客戶要求編製各種系統／程式規格及文件編製（如需要）於護理期（如有）提供技術支援 |

業 務

- | | |
|-------|---|
| 程式分析員 | <ul style="list-style-type: none">負責開發原型及程式編寫及維護已進行妥善文件編製而且符合標準並滿足用戶要求的程式提供終端用戶支援服務協助系統分析及設計進行單元測試、功能測試及系統測試進行數據轉換及遷移於護理期（如有）提供技術支援 |
| 用戶代表 | <ul style="list-style-type: none">整個項目的用戶聯絡點確認項目的用戶要求及於測試階段進行核實 |
| 技術代表 | <ul style="list-style-type: none">向項目團隊提供現有技術基礎設施的資料參與整個項目的技術討論（如需要） |

系統分析及設計

我們會調查及了解客戶現有系統的操作情況、基礎設施環境、功能、遇到的問題及需要提升的範疇。基於系統分析，我們會列明用戶要求，以及設計系統功能及數據模型。由於資訊科技開發解決方案項目一般較為複雜，而且需要較多個性化的服務，故我們需要進行遠較資訊科技基礎設施解決方案項目更為詳細的系統分析。我們或會使用原型輔助分析及方便與客戶進行討論。

對於規格及要求較為複雜的項目，我們隨後會編製系統分析及設計報告，其中探討可以滿足客戶要求的功能、採購的硬件及軟件（如需要）、詳盡資源要求及建議系統的其他影響。我們亦強調建議系統對客戶業務的影響及裨益，並進行成本效益分析，以評估建議系統的成本效益。系統分析及設計報告不僅作為項目團隊的內部參考，亦會提交予客戶以供彼等考慮。我們隨後會編訂實施方案，並尋求客戶發出的技術批准或認可。

業 務

(i) 資訊科技基礎設施解決方案

實施及集成

視乎項目規模及複雜程度而定，我們或會根據我們的場地準備計劃進行場地準備工作。倘資訊科技基礎設施解決方案項目要求我們向資訊科技產品廠商採購硬件及／或軟件，我們將進行配置及可靠性測試，以確保已採購的硬件及／或軟件合適及操作正常。然後，我們按照客戶的要求及規格配置及定制硬件及／或軟件。此後，我們進行功能及集成測試以確保定制硬件及／或軟件不會崩潰，並為我們客戶的現有資訊科技系統進行數據遷移及更新。

(ii) 資訊科技開發解決方案

系統開發

只有資訊科技開發解決方案項目才會涉及系統開發。一般而言，系統開發分為兩類：(i)要求我們利用現有硬件及／或軟件的項目，即我們根據供應商採購的硬件及／或軟件的基本框架調節、修改及制定符合我們客戶需要的額外系統；及(ii)要求我們根據項目規格從頭開發系統的項目。

進行系統分析及設計後，我們會執行系統分析及設計報告的結果。實體系統設計將會進行規劃。程式代碼會根據設計、規格及開發標準而編寫及／或修改。倘已協定的範圍及計劃須作出變更，我們將於項目過程中向客戶發出及協定變更申請表並就任何擴大工作範圍收取額外費用。在軟件開發過程中，我們亦會進行單元測試，過程中會個別及獨立仔細檢測應用程式中的小型可測試組件，以確保運作正常。

系統集成及測試

我們組裝系統不同的組成部分，並開發控制程序及進程式單元測試。其後，我們進行系統集成測試，其間會共同測試組成系統的各個單元。我們會記錄及糾正於系統集成測試期間遇到的發現缺陷或問題。

已組裝的系統將會安裝到我們客戶的資訊科技系統，以確保已組裝的系統滿足我們客戶的要求及需要。我們亦將進行多項測試（包括但不限於安裝測試、模擬測試及功能測試）以釐定所安裝的已組裝系統是否全面及正確操作，以及已組裝系統是否會導致客戶系統崩潰及是否符合記錄要求。倘於測試中發現任何缺陷或問題，我們將提供支援及修復缺陷。

業 務

用戶驗收測試

於用戶驗收測試期間，我們的客戶將測試已組裝的系統以釐定其能否根據規格處理客戶於現實世界業務情景中的所需任務。用戶驗收測試可能需要多次進行。用戶驗收測試確保我們提供的資訊科技開發解決方案適用於我們的客戶。我們部分客戶會於我們通過用戶驗收測試後發出用戶驗收報告或其他形式的項目完成文件。

系統上線

經驗收的系統然後會正式安裝到我們客戶的系統。如有需要，我們或會向客戶提供有關系統操作的培訓。另外，我們可提供一般為期一個月的護理期，期間發現任何並非由客戶過失而引起的問題或產品缺陷將由我們予以糾正。

資訊科技維護及支援服務

我們為客戶提供廣泛的維護及支援服務。就我們提供的資訊科技基礎設施及開發解決方案而言，我們的客戶通常會根據獨立的維護及支援協議委聘我們提供持續的維護及支援服務。我們的客戶偶爾亦會就向第三方硬件及／或軟件提供維護及支援服務而與我們訂立獨立維護協議。

倘我們的客戶於我們提供的解決方案遇上任何問題，彼等可致電我們的熱線電話聯絡我們，我們的技術員會回覆彼等的問題。如有關問題未能透過電話或電郵解決，我們或會提供現場支援。

我們維護及支援服務的客戶主要包括政府機構、財務機構及一般商業公司。

我們一般於與客戶的維護及支援服務協議中訂明我們的工作範圍，有關範圍可大致分為以下類別：

技術支援服務

視乎客戶需要而定，我們會指派一隊於各種Windows平台及網絡方面擁有豐富經驗及知識的合資格顧問團隊為客戶提供現場技術支援服務。除了指派顧問外，我們亦會委任一名項目經理監督獲指派顧問的工作質量以及作為獲指派團隊與我們客戶之間的聯絡人。透過我們的技術支援服務，我們提供電話支援、解決應用程式相關問題、評估客戶的資訊科技平台等。

我們通常會於協議中列明我們的工作時數、服務詳情、服務水平及合約期。

業 務

系統管理及相關服務

倘在軟硬件或資訊科技系統中發現缺陷，我們亦會提供維護及支援服務。如在硬
件中識別缺陷，我們會與產品廠商聯絡，及安排將硬件送回資訊科技產品廠商以作維
修。

倘在軟件或資訊科技系統中識別缺陷，我們首先會模擬情況，分析缺陷的原因及
影響，然後會作出技術建議，闡述有關問題，並在客戶的指示下實施解決方案及進行
回歸測試。

延長保修及／或重續許可證

我們的客戶亦可能會委聘我們重續彼等的許可證，以訂購資訊科技產品廠商提供
的若干資訊科技系統、硬件及／或軟件。

我們的投標成功率、投標程序及投標策略

下表載列所示期間我們的投標成功率：—

	2015年 財政年度	2016年 財政年度	2017年 財政年度	自2018年 1月1日至 最後實際 可行日期
提交標書數目	118	126	136	45
獲批合約數目 ^(附註1)	31	35	41	17
投標成功率 ^(附註2)	26.3%	27.8%	30.1%	37.8%

附註：—

1. 於相關財政年度／期間獲授的合約數目指就於相同財政年度／期間提交的標書所獲批的合
約，該等標書可能於相關財政年度／期間或下一個財政年度／期間獲批。
2. 投標成功率乃按就財政年度／期間提交的標書所獲批的合約數目除以相關財政年度／期間
提交的標書數目計算。

董事認為，於往績紀錄期間，我們的投標成功率保持穩定，而且總體令人滿意及
有所改善。

業 務

我們的投標程序可概括如下：—

1. 審閱投標要求：我們將對投標要求進行初步審查，以了解（其中包括）所需服務範圍、潛在客戶是否有任何具體要求及項目的複雜程度。
2. 自我評估：根據投標要求，我們將進行自我評估，當中涉及兩個主要方面，即(i)技術及(ii)資源，以評估我們是否有足夠的產能及能力承接項目。同時，我們亦會評估項目的潛在利潤率，以便我們估計應分配的資源數量。

倘(i)我們的技術及／或資源不足以滿足投標要求；或(ii)分包商可以更低的成本及／或更好的服務質素向我們提供協助，以完成投標項目，則若我們成功中標，我們或會考慮委聘分包商提供相關服務。

3. 投標方式：考慮到上述我們審閱投標要求及自我評估的結果，我們將根據估計成本（包括分包成本（如有））加所期望的利潤率來釐定我們的投標價格。為了盡量提高中標機會，我們將調整招標方式，以提交具競爭力的投標價格，並同時達到合理的利潤率，及維持資訊科技解決方案的服務質素以滿足客戶需求。

就SOA-QPS服務而言，我們日後的投標策略將集中於就涉及資訊科技開發解決方案的類別三（系統發展及推行之綜合服務）提交標書，因為其可(i)較其他類別就每個項目平均產生相對較多收益及(ii)於完成類別三項目後為我們帶來更多就我們開發的資訊科技系統提供維護服務的商機。

定價政策及付款

由於我們大部分合約均以項目形式訂立，並涉及不同類型的規格及複雜程度，故服務費會明顯有所不同，並將根據個別情況由客戶與我們釐定。於我們向客戶提交標書或發出報價前，我們一般會進行仔細的預算以估計潛在項目產生的成本。一般而言，我們的資訊科技解決方案項目（包括資訊科技基礎設施及開發解決方案）的服務費乃按照成本加成的基礎收取。釐定服務費時，我們會考慮多種因素，包括服務範圍、項目複雜程度及規模、所需人力、預期時間表、採購相關硬件及／或軟件的成本及分包成本（如需要）以及競爭水平。

業 務

此外，我們亦考慮到我們與客戶的關係、客戶的業務規模及聲譽、與客戶未來業務機遇的可能性以及涉及該客戶的其他先前／預期項目的盈利能力。就大型或知名公司等若干客戶或與本集團有長期業務關係或過去曾貢獻我們重大收益比例的客戶而言，我們或會偶爾就某些項目向彼等提供相對較低的價格或特別折扣，以便與彼等保持長期的業務合作，並鼓勵彼等繼續委聘本集團提供資訊科技服務。這亦是我們吸引新客戶以進一步拓展業務及挽留現有主要客戶的策略之一。然而，我們亦將致力在具競爭力定價與盈利能力之間保持最佳平衡，以確保享有特別折扣或相對較低價格的客戶可於一段時期內為本集團的其他項目帶來利潤。

董事認為，上述定價策略有效與客戶建立良好關係及招徠新業務，長遠而言對維持我們的可持續性及盈利能力相當重要。

[編纂]後，我們將繼續於向客戶提供特別折扣或相對較低價格時謹慎行事，並僅會在以下情況提供有關折扣或價格：(i)經我們評估客戶的整體盈利能力後，預期相關客戶於一段時期內將為我們產生利潤；及(ii)取得(a)銷售部門主管及(b)本集團行政總裁或營運總監的事先批准。

我們的會計團隊負責根據我們的信貸政策監管服務費的結算。

董事認為，我們的開票過程有清晰的職責分離，並可概述如下：一

1. 項目團隊於項目完成或達到相關開票里程碑時會通知會計團隊。
2. 會計團隊於核實相關證明文件（如擁有權證明及合約）後便會根據項目團隊的指示出具發票。
3. 行政員工負責向客戶跟進是否有任何逾期款項。
4. 會計團隊負責於收到客戶的未付金額後更新貿易應收款項紀錄。
5. 會計團隊會每星期出具貿易應收款項報告，定期審閱貿易應收款項結餘，以供行政員工採取任何跟進行動（如需要）。

業 務

視乎我們客戶委聘的服務類型及項目的複雜程度而定，服務費可能於交付我們的服務時一筆過或根據合約所載的付款時間表以分期方式支付。作為我們信貸控制的一部分，若干客戶或會預先付款。

於往績紀錄期間，我們一般會授予客戶發出發票起14至60天的信貸期。各項目的信貸期或會視乎客戶的要求及我們與彼等的關係等因素而有所不同。

履約保證

作為我們妥善履行責任的保證，我們或須就我們與香港政府及非政府公營機構訂立的若干大型合約提供履約保證金或合約按金形式的履約保證。各項履約保證通常介乎合約金額的2%至10%，並於項目完成或擔保期後三個月內發還。

於2015年12月31日、2016年12月31日、2017年12月31日及最後實際可行日期，銀行以我們的客戶為受益人向我們分別提供七筆、三筆、八筆及十筆合共約1.3百萬港元、0.4百萬港元、0.8百萬港元及1.0百萬港元的未償付履約保證金，而我們亦已分別向客戶直接支付三筆、六筆、八筆及八筆合共約1.4百萬港元、1.8百萬港元、2.2百萬港元及2.8百萬港元的未償付合約按金。

於2015年財政年度、2016年財政年度及2017年財政年度，我們已分別承接165個、170個及198個公營部門項目，其中10個、10個、16個需要履約保證／合約按金分別約2.7百萬港元、2.3百萬港元及3.0百萬港元。預期於最後實際可行日期，我們18個公營部門項目的未結算履約保證／合約按金約3.8百萬港元將於完成有關項目後解除。

於最後實際可行日期，我們已提交標書或正處於投標準備階段的七個公營部門項目預期需要履約保證合共約1.4百萬港元。根據董事的了解，履約保證金的規定將不會於本公司[編纂]後豁免。特別是，我們現正準備就一個香港政府部門的資訊科技開發解決方案項目於2018年提交標書，合約金額約239.8百萬港元。預期合約將於2019年年初批出。假設該項目需要2.5%按金（政府項目所需的按金百分比一般介乎2%至5%），倘我們獲批合約，則將需要預付約6.0百萬港元。於最後實際可行日期，我們並無訂立任何我們需支付但並未支付履約保證／按金的合約。

業 務

退貨及保修

我們的資訊科技基礎設施及開發解決方案所用的軟硬件組件由相關硬件製造商或軟件開發商保修，保修期通常為12個月至36個月。倘硬件及／或軟件有任何缺陷，有關製造商或開發商將對產品缺陷負責，我們的客戶可直接聯絡彼等以糾正缺陷，或倘無法糾正，則可獲得已採購硬件的替換或軟件更新。就我們設計及實施的資訊科技基礎設施及開發解決方案而言，我們一般會向客戶提供一個月的護理期。於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因發現我們自供應商採購的硬件及／或軟件出現缺陷而須向客戶作出任何重大退款。

季節性

我們的業務一般不受季節性波動所影響。

銷售、營銷及客戶

客戶

就我們的資訊科技基礎設施及開發解決方案業務分部而言，我們的客戶包括政府及法定機構、本地及跨國企業，涵蓋銀行、金融及保險、運輸及物流、零售、分銷及貿易以及TMT等各行業。我們的客戶包括跨國機構，當中大部分以香港為基地，我們亦向少量的澳門客戶提供服務。於往績紀錄期間，我們合共向超過150名客戶提供服務。以下載列於往績紀錄期間按行業界別劃分的收益明細：—

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
公營部門						
香港政府 (附註1)	56,647	30.3	36,042	19.5	22,441	12.4
非政府公營機構 (附註2)	14,860	7.9	19,492	10.6	26,600	14.7
私營部門						
零售、分銷及貿易	45,396	24.2	49,656	27.0	27,300	15.1
TMT	39,413	21.0	20,989	11.4	32,438	17.9
銀行、金融及保險	15,317	8.2	25,305	13.7	34,569	19.1
運輸及物流	12,172	6.5	27,062	14.7	23,872	13.2
其他 (附註3)	3,529	1.9	5,701	3.1	13,750	7.6
總計：	187,334	100.0	184,247	100.0	180,970	100.0

業 務

附註：—

1. 香港政府指香港政府部門。
2. 非政府公營機構主要指根據香港及澳門特定成文法設立的機關或機構／教育機構（如大學及學院），以及由香港政府擁有及／或控制且為監管目的而成立的企業。
3. 其他指醫院及醫護服務、教育及製造。

於往績紀錄期間，我們大部份的收益乃產生自我們由終端用戶直接委聘的項目。下表載列於往績紀錄期間提供予終端用戶及中介公司的服務產生的收益明細：—

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
終端用戶	138,463	73.9	133,752	72.6	153,344	84.7
中介公司	48,871	26.1	50,495	27.4	27,626	15.3
總計	187,334	100.0	184,247	100.0	180,970	100.0

於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無收到我們客戶的任何重大投訴。

業 務

下表載列我們於2015年財政年度的五大客戶（按聯屬集團劃分）：—

客戶名稱	直至2015年 12月31日 與本集團 業務關係的 概約年數	概約 總貢獻 收益 千港元	佔我們 總收益 的概約 百分比 %	主要業務活動	本集團 提供的服務
客戶A	八	20,576	11.0	負責提供社會福利服務的香港政府部門	資訊科技開發及基礎設施解決方案
客戶B	一	14,370	7.7	一間知名的日本信息及通信技術公司的香港附屬公司	資訊科技基礎設施解決方案服務
客戶C	11	13,831	7.4	香港首屈一指的電信服務供應商以及固網電話、寬頻及移動通信服務的知名營運商	資訊科技基礎設施解決方案服務
客戶D	五	10,656	5.7	知名的香港航空公司	資訊科技開發及基礎設施解決方案
客戶E	二	8,240	4.4	位於香港專門提供系統基礎設施及應用程式解決方案服務的資訊科技服務供應商	資訊科技基礎設施解決方案以及維護及支援服務
	小計	<u>67,673</u>	<u>36.2</u>		

業 務

下表載列我們於2016年財政年度的五大客戶（按聯屬集團劃分）：—

客戶名稱	直至2016年 12月31日 與本集團 業務關係的 概約年數		概約 總貢獻 收益 千港元	佔我們 總收益 的概約 百分比 %	主要業務活動	本集團 提供的服務
	客戶名稱	概約年數				
客戶D	六		25,676	13.9	見上文	資訊科技基礎設施解決方案服務
客戶F	11		20,628	11.2	一間亞洲系統集成商、解決方案供應商及技術諮詢公司的香港附屬公司，並與供應商A屬同一集團	資訊科技基礎設施解決方案服務
客戶B	二		11,666	6.3	見上文	資訊科技基礎設施解決方案服務
客戶G	18		8,326	4.5	負責維持貨幣及銀行穩定性的香港非政府公營機構	資訊科技開發、基礎設施解決方案服務以及維護及支援服務
客戶H	五		7,548	4.1	由香港政府成立以發展及實施香港公共房屋計劃的法定機構	資訊科技開發解決方案服務以及維護及支援服務
	小計		<u>73,844</u>	<u>40.0</u>		

業 務

下表載列我們於2017年財政年度的五大客戶（按聯屬集團劃分）：—

客戶名稱	直至2017年 12月31日 與本集團 業務關係的 概約年數	概約 總貢獻 收益 千港元	佔我們 總收益 的概約 百分比 %	主要業務活動	本集團 提供的服務
客戶D	七	21,094	11.7	見上文	資訊科技基礎設施 解決方案服務
客戶I	12	14,814	8.2	一間總部設於加拿大的金融保障、財富管理以及保險產品及服務供應商的香港附屬公司	資訊科技基礎設施 解決方案服務
客戶J	八	13,834	7.6	一間總部位於美國的全球技術及創新公司的成員公司，與供應商B屬同一集團	資訊科技開發及基礎設施解決方案服務
客戶C	13	12,590	7.0	見上文	資訊科技開發、基礎設施解決方案服務以及維護及支援服務
客戶F	12	9,602	5.3	集團成員公司包括(i)一間亞洲系統集成商、解決方案供應商及技術諮詢公司的香港附屬公司及(ii)一間知名的泛亞零售商，經營超市、大型超市、便利商店、健康及美容商店、傢俱店及餐館，並與供應商A屬同一集團	資訊科技基礎設施 解決方案服務
	小計	<u>71,934</u>	<u>39.8</u>		

業 務

於往績紀錄期間，來自我們五大客戶的收益分別佔我們於2015年財政年度、2016年財政年度及2017年財政年度的總收益約36.2%、40.0%及39.8%。同時，來自最大客戶的收益分別佔我們於2015年財政年度、2016年財政年度及2017年財政年度的總收益約11.0%、13.9%及11.7%。

我們與現有客戶保持著穩固的關係。於往績紀錄期間，我們的收益分別約80.2%、96.7%及87.1%乃由先前曾委聘我們提供資訊科技基礎設施解決方案服務、資訊科技開發解決方案服務及／或資訊科技維護及支援服務的回頭客所貢獻。董事相信，這表明我們客戶的忠誠度以及其對我們資訊科技服務的質量及競爭力的認可。於最後實際可行日期，本集團與往績紀錄期間的五大客戶維持了介乎三至19年的業務關係。鑒於回頭客日益增加的貢獻及我們與主要客戶的長期業務關係，董事預期，我們的服務日後將存在持續需求。

我們的五大客戶全部均為獨立第三方。於往績紀錄期間，概無董事、彼等的緊密聯繫人或我們任何股東（就董事所知擁有本公司超過5%已發行股份數目者）於我們任何一名五大客戶中擁有任何權益。於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無因我們客戶遇到財政困難導致重大延遲或拖欠付款而經歷任何重大的業務中斷。

產生虧損合約

於往績紀錄期間，我們分別完成18份、9份及10份產生虧損合約，合約金額介乎約1,000港元至9.1百萬港元、950港元至1.4百萬港元及12,800港元至7.8百萬港元，主要是由於我們提供較低價格或特別折扣以與客戶維持長期業務合作。

我們於該等產生虧損合約的其中三份確認虧損，原因是我們與有關客戶訂立非正式委聘後便向供應商下達訂單，而客戶其後於我們能確保簽署採購訂單前取消訂單。由於該三個產生虧損項目僅佔我們於往績紀錄期間已完成項目總數約0.3%及同期總收益約0.3%，故董事認為此乃一次性的獨立事件。董事確認，2016年財政年度其後直至最後實際可行日期，未確認的採購訂單並無產生虧損項目。

業 務

為了降低我們面臨產生虧損合約的風險，我們已採納下列內部控制政策／業務策略：

- (i) 於每月會計結算後，我們的財務部門會識別實際及預期／潛在的產生虧損項目並將該等項目的有關資料傳送給我們的高級管理層以(i)確定虧損／預期虧損的原因；(ii)審閱有關項目的成本評估；(iii)提高我們預算及項目規劃的準確度；及(iv)提出措施以盡量減少預期／潛在虧損項目所產生的虧損。所有的發現結果及推薦意見會直接向行政總裁匯報；
- (ii) 我們向客戶提供特別折扣或相對較低價格時將謹慎行事，並僅會於披露於本節上述「定價政策及付款」一段的條件獲達成後提供有關折扣或價格；及
- (iii) 我們將繼續對我們的定價政策進行定期審閱並密切監控我們產生的成本，以確保我們項目的長期整體盈利能力。

有關我們產生虧損合約的其他詳情，請參閱本文件「財務資料－綜合全面收入表選定項目的說明－毛利及毛利率」一段。

銷售及營銷

於最後實際可行日期，本集團銷售部有十名團隊成員，並由我們的銷售部主管黃振斌先生帶領。銷售部可分為兩個主要團隊：(i)銷售及客戶經理團隊，負責與客戶聯絡以達到銷售目標、準備報價、與技術團隊聯絡作售前諮詢及(ii)銷售支援團隊，負責所有支援工作，包括編製建議書框架或建議書草案的基本內容以及於招標過程進行報價及於交付過程進行採購。

我們向客戶提供的資訊科技基礎設施及開發解決方案主要透過邀請或要求報價而確認，部分來自於公開招標中競標或由我們的銷售客戶經理與客戶直接磋商。我們的維護及支援服務的條款亦由我們的銷售團隊及技術團隊與個別客戶直接磋商，其通常是現有客戶或經轉介的客戶。

業 務

我們亦透過電話營銷以及研討會、講座、工作坊及午餐會營銷我們的品牌及服務。於往績紀錄期間，我們獲若干供應商酌情授予營銷贊助，金額分別約為0.3百萬港元、0.7百萬港元及零。董事認為，該等營銷活動使我們能夠展示本集團的實力，並與現有及潛在客戶建立關係。

我們的供應商

於往績紀錄期間，我們的供應商主要包括資訊科技產品廠商、彼等的香港經銷商或分銷商。我們的供應商亦包括其他資訊科技服務供應商，我們委聘彼等作為我們的外包商，協助我們提供資訊科技解決方案及服務。

除本節下文「我們與供應商B的關係」一段所披露的業務夥伴協議外，於往績紀錄期間，我們並無與我們的供應商或業務夥伴訂立任何長期協議。

選擇供應商

根據弗若斯特沙利文報告，集中特定供應商於資訊科技行業十分常見，此乃由於每種產品或服務可能僅由極少數在資訊科技行業擁有主導地位的資訊科技產品廠商或其授權經銷商／分銷商供應，因此減少了我們對供應商的選擇。潛在供應商乃由我們僱員根據內部資料以及在互聯網及產品目錄公開所得的資料進行物色。

我們根據供應商對我們要求的了解、收費、技術能力（包括但不限於產品能力及資源充足性）、過往經驗紀錄、品質認證及聲譽而選擇供應商。就連同我們的資訊科技基礎設施或資訊科技開發解決方案一併售予客戶的硬件及／或軟件而言，我們通常向資訊科技產品廠商的授權經銷商或分銷商採購產品，而非直接向資訊科技產品廠商採購。儘管我們向資訊科技產品廠商的授權經銷商／分銷商購買硬件及／或軟件，但資訊科技產品廠商會每月向我們發出產品的價格清單。由於授權經銷商／分銷商供應的產品價格一般與資訊科技產品廠商的價格清單上的價格一致，故我們的銷售團隊成員將聯絡資訊科技產品廠商所選的授權經銷商／分銷商以了解我們所需產品的庫存水平。

採購政策

我們已就自我們供應商採購硬件及／或軟件的過程中實施下列內部控制政策及程序：

- (1) 指定的高級管理層成員根據各採購金額審閱採購報價；及

業 務

- (2) 經指定的高級管理層成員針對項目預算及／或與客戶協定的有關銷售訂單審閱及批准採購訂單後，方可向授權供應商發出訂單。

我們已於2016年及2018年委聘我們的內部控制顧問審閱我們的重大內部控制政策，包括但不限於有關本集團採購的採購訂單的政策。根據我們內部控制顧問收集及審閱的測試樣本，我們的內部控制顧問信納且保薦人亦同意該等有關本集團採購的採購訂單的政策有效及充足。

業務夥伴計劃

於最後實際可行日期，在香港，我們是供應商B的白金級業務夥伴、廠商H的金級合作夥伴以及供應商G的金級合作夥伴。下表載列我們於往績紀錄期間向供應商B、廠商H及供應商G作出的採購額：—

	2015年 財政年度 千港元	2016年 財政年度 千港元	2017年 財政年度 千港元
供應商B	17,336	8,665	10,827
廠商H	—	—	—
供應商G	153	1,595	645

以下載列有關我們與供應商B、廠商H及供應商G的業務夥伴關係的若干資料：—

供應商B：於最後實際可行日期，我們是供應商B的白金級業務夥伴。有關與供應商B的業務夥伴關係的進一步詳情，請參閱本節下文「我們與供應商B的關係」一段。

廠商H：於最後實際可行日期，我們是廠商H的金級業務夥伴。廠商H的金級業務夥伴並無最低購買要求。要合資格成為金級業務夥伴，需要五個客戶推薦、通過兩個以業務為重點的能力評估及本集團須有至少兩名技術人員通過有關評估。資源及支援方面，廠商H主要會提供如技術預售及部署服務、雲端服務及內部部署軟件的內部使用權等。只有廠商H的業務夥伴才有權參與激勵計劃，只要符合相關激勵計劃的規定（例如能夠為客戶提供新解決方案），便可得到獎勵。於往績紀錄期間，我們並無自廠商H收取任何現金獎勵。

業 務

供應商G：於最後實際可行日期，我們是供應商G的金級業務夥伴。供應商G的金級業務夥伴並無最低購買要求。要合資格成為金級業務夥伴，需要支付2,995美元的行政費。資源及支援方面，供應商G主要會提供如合作夥伴商業中心、參與合作夥伴論壇並在其上進行展示的渠道、合作夥伴電話管理支援等。只有業務夥伴才有權參與激勵計劃，只要符合相關激勵計劃的規定（例如能夠為客戶提供新解決方案），便可得到獎勵。於往績紀錄期間，我們並無自供應商G收取任何現金獎勵。

當我們符合資訊科技產品廠商設定的若干基準，如(i)我們每年的實際銷量；(ii)我們通過有關廠商的能力評估所展示的技術能力及知識；及(iii)我們與客戶的關係，我們則會獲彼等認可為高級業務夥伴。透過業務夥伴計劃，我們於推廣資訊科技產品廠商的產品、實施資訊科技解決方案及培訓僱員方面亦獲提供資源及支持，如營銷資金及技術支援。

倘我們不能符合其標準，我們的排名或會下降，導致獲提供的資源及支援減少，但我們不會面臨任何懲罰。然而，董事確認，於往績紀錄期間，我們未曾不符合任何標準以致我們的排名下降。

激勵計劃

我們部分供應商已實施激勵計劃以在其業務夥伴（包括我們）達到一定標準時向彼等作出獎勵。

根據資訊科技產品廠商及分銷商實施的部分激勵計劃，會設定某些表現成果，例如在一段指定時間內銷售其產品產生的總收益。該等計劃因應不同資訊科技產品廠商及分銷商而異，並不時基於當時市況及其銷售和營銷策略制訂，以鼓勵業務夥伴增加採購額。於取得若干表現成果後，我們可獲得直接折扣，或視項目而定獲得資訊科技產品廠商或分銷商給予採購硬件及／或軟件成本的現金扣減優惠。若我們無法達到有關表現成果，不會被追討賠償或處以罰金。

於往績紀錄期間，我們確認現金獎勵分別約6.0百萬港元、7.1百萬港元及1.2百萬港元。我們於2017年財政年度收到的現金獎勵較2016年財政年度為少，因為我們於激勵計劃下採購的供應商B合資格產品有所減少。

業 務

下表載列我們於2015年財政年度的五大供應商（包括分包商）：—

供應商名稱	直至2015年 12月31日 與本集團 業務關係的 概約年數	概約總 採購額 千港元	佔我們 銷售成本 的概約 百分比 %	主要業務活動	供應商提供的 服務或產品	供應商與本集團 之間的業務夥伴 關係／激勵計劃
供應商A	15	102,143	67.8	主要專注於香港及馬來 西亞的電腦軟硬件分銷 商，以及與客戶屬同 一集團	購買硬件及軟件	無（附註）
供應商B	五	17,336	11.5	一間總部位於美國的全 球技術及創新公司的集 團公司	提供分包服務	有
供應商C	三	5,541	3.7	主要專注於香港的電腦 軟硬件分銷商	購買軟硬件及 提供服務	無
供應商D	三	3,215	2.1	向各公司提供資訊科技 服務的香港資訊科技公 司	提供分包服務	無
供應商E	一	2,091	1.4	一個大型獨立軟件製造 商的香港附屬公司	購買軟件	無
小計		<u>130,326</u>	<u>86.5</u>			

附註：供應商A作為供應商B的授權分銷商並無向我們提供任何激勵計劃。然而，於2015年財政年度，我們向供應商A的絕大部分採購乃與供應商B的產品有關，而有關採購被視為供應商B的激勵計劃的一部分。

業 務

下表載列我們於2016年財政年度的五大供應商（包括分包商）：—

供應商名稱	直至2016年 12月31日 與本集團 業務關係的 概約年數		估我們 銷售成本 的概約 百分比		主要業務活動	供應商提供的 服務或產品	供應商與本集團 之間的業務夥伴 關係／激勵計劃
	概約總 採購額 千港元			%			
供應商A	16	95,059	67.5	見上文	購買軟硬件	無 (附註)	
供應商B	六	8,665	6.2	見上文	提供分包服務	有	
供應商F	二	4,554	3.2	一間提供數碼解決方案、資訊科技及業務程序外判、雲端運算等廣泛服務的香港知名資訊科技服務公司，並與客戶C屬同一集團	提供分包服務	無	
供應商E	二	3,631	2.6	見上文	購買軟件	無	
供應商G	三	1,595	1.1	一間提供文件系統及辦公室解決方案的美國公司的香港附屬公司	購買軟件及 提供分包服務	有	
小計		<u>113,504</u>	<u>80.6</u>				

附註：供應商A作為供應商B的授權分銷商並無向我們提供任何激勵計劃。然而，於2016年財政年度，我們向供應商A的絕大部分採購乃與供應商B的產品有關，而有關採購被視為供應商B的激勵計劃的一部分。

業 務

下表載列我們於2017年財政年度的五大供應商（包括分包商）：—

供應商名稱	直至2017年 12月31日 與本集團 業務關係的 概約年數		估我們 銷售成本 的概約 百分比		主要業務活動	供應商提供的 服務或產品	供應商與本集團 之間的業務夥伴 關係／激勵計劃
	概約總 採購額 千港元			%			
供應商A	17	70,944	49.5		見上文	購買軟硬件	無 (附註)
供應商F	三	15,842	11.0		見上文	提供分包服務	無
供應商B	七	10,827	7.5		見上文	提供分包服務	有
供應商H	三	8,682	6.1		一間於香港提供服務 包括資訊科技應用及 解決方案開發、資訊 科技基礎設施解決方 案、借調服務以及維 護及支援服務業務的 資訊科技服務供應商	提供分包服務	無
供應商I	二	3,899	2.7		一間香港資訊科技服 務公司，提供服務包 括解決方案諮詢、系 統集成服務、商業應 用系統開發以及維護 及支援服務	購買軟件	無
小計		<u>110,194</u>	<u>76.8</u>				

附註：供應商A作為供應商B的授權分銷商並無向我們提供任何激勵計劃。然而，於2017年財政年度，我們向供應商A的全部採購乃與供應商B的產品有關，而有關採購被視為供應商B的激勵計劃的一部分。

業 務

於往績紀錄期間，向我們五大供應商作出的總採購額分別佔我們於2015年財政年度、2016年財政年度及2017年財政年度的總銷售成本約86.5%、80.6%及76.8%，而我們向最大供應商作出的採購額分別佔我們於2015年財政年度、2016年財政年度及2017年財政年度的總銷售成本約67.8%、67.5%及49.5%。

我們的五大供應商全部均為獨立第三方。於往績紀錄期間，概無董事、彼等的緊密聯繫人或我們任何股東（就董事所知擁有本公司超過5%已發行股份數目者）於我們任何一名五大供應商中擁有任何權益。

於往績紀錄期間亦為我們供應商的客戶

於往績紀錄期間，我們有19名客戶（按聯屬集團劃分）亦為我們的供應商（「客戶／供應商」）。

下表載列於往績紀錄期間我們來自客戶／供應商的收益及採購百分比以及毛利：—

	2015年 財政年度	2016年 財政年度	2017年 財政年度
<i>向客戶／供應商銷售</i>			
— 我們的收益佔我們於相關年度			
總收益的百分比(%)	22.3	22.4	23.0
— 毛利 (千港元)	10,666	10,266	3,000
<i>向客戶／供應商的採購</i>			
— 我們的已付採購及服務成本佔我們			
於相關年度的銷售成本的百分比(%)	84.7	80.7	75.7

於往績紀錄期間，我們向客戶／供應商的採購主要來自供應商A，其為一個主要集中於香港及馬來西亞的電腦軟硬件分銷商。供應商A與以下各方屬同一集團，客戶F由以下組成：(i)一間亞洲系統集成商、解決方案供應商及技術諮詢公司的香港附屬公司；及(ii)一個知名的泛亞洲零售商，經營超市、大型超市、便利店、健康美容店、家俱店及餐館，並於2015年及2017年與我們有業務交易。於2015年財政年度、2016年財政年度及2017年財政年度，供應商A應佔我們的銷售成本分別約67.8%、67.5%及49.5%。若不計及我們向供應商A的採購，於同期，我們向客戶／供應商支付的採購及服務成本僅分別佔約16.9%、13.2%及26.2%。

業 務

此外，供應商F（香港一間知名的資訊科技服務公司，提供廣泛的服務，包括數碼解決方案、資訊科技及業務流程外判以及雲端運算）於往績紀錄期間亦是客戶／供應商之一。供應商F與以下各方屬於同一集團：(i)客戶C，其為香港首屈一指的電信服務供應商以及固網電話、寬頻及移動通信服務的知名營運商；及(ii)我們的供應商之一，其為專門實施及支援企業資源規劃解決方案的服務供應商，並於2015年與我們有業務交易。於2015年財政年度、2016年財政年度及2017年財政年度，供應商F（包括上述與供應商F屬於同一集團的供應商）應佔我們總銷售成本分別約0.8%、3.2%及11.0%，而客戶C應佔我們總收益分別約7.4%、2.9%及7.0%。

其餘的客戶／供應商大部分為資訊科技相關公司。於往績紀錄期間，本集團售予亦購自彼等，主要因為以下原因：

- (i) 若干供應商及客戶乃不同公司但屬於同一集團，因此我們將其分類為我們的客戶／供應商；
- (ii) 對於若干客戶／供應商，我們主要向彼等提供資訊科技基礎設施解決方案，彼等亦於單獨項目中獲我們委聘為分包商，於我們提供資訊科技解決方案及服務時提供測試及諮詢服務等協助；及／或
- (iii) 對於若干客戶／供應商，我們主要向彼等提供分包服務，而我們亦於單獨項目中向彼等採購硬件及／或軟件。

就董事所知及所悉，就該等身為資訊科技相關公司的客戶／供應商而言，因其於內部提供若干專門資訊科技服務方面有困難而需要我們的服務。另一方面，我們需要若干客戶／供應商的分包服務，原因於本節下文「分包」一段披露。

董事確認，向客戶／供應商的銷售及購買條款乃按照個別情況進行磋商，而提供予客戶／供應商的服務及購自客戶／供應商的產品既不相關亦不互為條件。與該等客戶／供應商進行交易的顯著條款與我們其他客戶及供應商類似，董事認為有關條款屬正常商業條款。董事確認，於往績紀錄期間，我們向該等供應商購買的產品隨後並無售予該等相同的供應商，反之亦然。於往績紀錄期間，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或我們任何股東（據董事所知擁有本公司超過5%已發行股份數目者）於任何客戶／供應商中擁有任何權益。

業 務

我們與供應商B的關係

概覽

於往績紀錄期間，我們向客戶提供的資訊科技服務乃主要基於供應商B的軟硬件，而我們一直主要透過供應商A（供應商B的授權分銷商）採購供應商B的軟硬件。供應商B於2015年財政年度及2016年財政年度為我們的第二大供應商以及於2017年財政年度為我們的第三大供應商。於往績紀錄期間，我們向供應商A作出的絕大部分採購均與供應商B的產品有關，而我們向供應商A作出的其餘採購主要為其他資訊科技產品廠商的軟件及硬件。

根據弗若斯特沙利文報告，供應商B是一間全球領先科技公司，向世界各地不同行業（包括但不限於醫療、工程、美術及金融業）的客戶提供資訊科技產品及服務以及企業及業務資訊科技解決方案，全球員工隊伍約有380,000名僱員。供應商B透過利用數據、資訊科技、行業及業務流程的深厚專業知識，以及廣泛的合作夥伴及聯盟生態系統的集成解決方案及產品為客戶創造價值。此外，供應商B擁有強大的研發實力，於2016年獲授超過8,000項專利，並自1993年獲授超過97,000項專利。

再者，根據弗若斯特沙利文報告，供應商B主要透過其各地區的授權分銷商銷售產品。為能更好地服務各地區的終端用戶並節省營運成本，供應商B通常不會直接向終端用戶提供產品或相關服務。反之，於大部分情況下，資訊科技諮詢服務供應商（如本集團）會根據終端用戶的具體要求，通過整合技術功能或特點，定制供應商B的產品，從而為終端用戶提供資訊科技解決方案。

根據弗若斯特沙利文報告，供應商B目前於香港有四名授權分銷商。於往績紀錄期間，除供應商A之外，我們亦自其他三名授權分銷商採購供應商B的產品，支付予該等分銷商的採購總額分別約為0.7百萬港元、0.2百萬港元及0.7百萬港元。因此，由於我們可以向其他授權分銷商採購供應商B的產品，董事並不認為我們對供應商A有任何過度依賴。我們向供應商B支付的費用與供應商B作為我們提供資訊科技服務予終端用戶的分包商有關。於往績紀錄期間，我們支付予供應商B的總服務費分別佔我們總銷售成本約11.5%、6.2%及7.5%。供應商B亦為委聘我們作為彼等分包商以向彼等提供資訊科技開發及基礎設施解決方案服務的客戶之一，而於往績紀錄期間來自供應商B的收益佔我們總收益約2.8%、1.7%及7.6%。有關供應商B與本集團之間的分包安排的理由，請參閱本節上文「於往績紀錄期間亦為我們供應商的客戶」一段。

於往績紀錄期間，我們是供應商B的金級業務夥伴，並於2017年7月榮升為白金級業務夥伴。於最後實際可行日期，供應商B於香港有三名金級業務夥伴及三名白金級業務夥伴。下表載列合資格成為供應商B的金級及白金級業務夥伴所需符合的要求。

業 務

	金級業務夥伴	白金級業務夥伴
能力：	業務夥伴必須具備一種達到專員或專家水平的技術能力	業務夥伴必須具備兩種技術能力，至少一種達到專家水平
銷售成就：	業務夥伴必須於十二個月內達到250,000美元的最低購買要求	業務夥伴必須於十二個月內達到3百萬美元的最低購買要求
客戶滿意度：	業務夥伴必須完成客戶滿意度調查	業務夥伴必須完成客戶滿意度調查
客戶推薦：	業務夥伴必須至少有一項經驗證的客戶推薦	業務夥伴必須至少有兩項經驗證的客戶推薦

作為供應商B的白金級業務夥伴，我們比供應商B的金級及銀級業務夥伴享有更多特權及福利。例如，我們獲得最多的教育及培訓代金券以及活動贊助折扣、無限獲取數碼內容營銷的聯絡資料，並可優先使用供應商B具競爭力的銷售支持及業務合作夥伴定位器。

我們與供應商B訂立業務夥伴協議，監管我們向客戶提供的供應商B軟硬件及服務，分別於2010年9月30日及2015年6月30日生效。根據業務夥伴協議，我們獲准向客戶供應若干供應商B的軟硬件及提供對供應商B產品的功能及性能進行增值的增值服務。業務夥伴協議亦監管訂約方的一般義務和責任，包括但不限於遵守供應商B的業務操守要求、保密及法律責任。上述協議訂明，我們應維持供應商B認可我們為金級／白金級業務夥伴時所指定的條件，包括上述的最低購買要求。未能達到最低購買要求不會使我們面臨任何懲罰，但我們的夥伴排名或會下降，導致供應商B提供的資源及支援減少。然而，董事確認，於往績紀錄期間，我們未曾不符合任何標準以致我們的排名下降。業務夥伴協議會自動重續並持續有效，直至任何一方向另一方發出事先書面通知終止協議。

業 務

於2015年12月31日，我們亦就我們作為分包商向供應商B提供技術服務與供應商B訂立框架協議。框架協議將持續有效直至協議終止，其載有關於付款、交付、知識產權及法律責任的一般條款。框架協議並無最低購買要求。框架協議須視乎供應商B的個別工作訂單而定，其將載有（其中包括）於下達訂單時釐定的詳細付款及交付條款、所需服務及價格。

於往績紀錄期間，我們幾乎全部獲得的獎勵乃與供應商B的產品有關，而該等獎勵主要與一項激勵計劃有關，只要我們就若干合資格產品物色到新客戶機遇及將有關產品售予客戶便能得到現金回扣。合資格產品清單會每月更新。於計算獎勵費用時，每種合資格產品的銷售額將採用因不同類別合資格產品而異的特定費用百分比，而可賺取的獎勵費用的金額並無上限。於往績紀錄期間，我們就供應商B的產品確認現金獎勵分別約6.0百萬港元、7.1百萬港元及1.2百萬港元。

相互及戰略業務關係

基於以下理由，倘供應商B在極不可能的情況下與我們終止業務關係，我們認為我們的業務經營不會受到重大不利影響：

- (i) 我們認為我們與供應商B的業務關係在財務及戰略上均為互惠互利。於最後實際可行日期，我們是供應商B於香港的三名白金級業務夥伴之一，證明我們擁有眾多其產品證書，並顯示我們對供應商B的產品有深入的了解。於最後實際可行日期，我們取得資格銷售供應商B的28類軟件產品（採購自其授權經銷商）中的27類，而且我們是供應商B在香港擁有最多銷售其軟件資格的業務夥伴。雖然供應商B是知名的國際資訊科技產品廠商，但董事相信其亦依賴我們向我們客戶推薦其產品，因為我們有能力提供資訊科技解決方案，增強供應商B產品的功能和適應性，使其可用於廣泛的資訊科技解決方案中，從而有助於提高供應商B的產品在市場上的普及性。我們亦是與供應商B合作展開其合作夥伴成長計劃的五名香港業務夥伴之一，該計劃旨在制定業務計劃以促進供應商B及業務夥伴的銷售。考慮到我們擁有穩固及廣泛的客戶群，董事相信，供應商B與我們保持緊密業務關係實屬有利，且供應商B極不可能與我們終止業務關係；

業 務

- (ii) 於過去數年，我們獲得供應商B的多個獎項，如供應商B協作解決方案獎(Supplier B Collaboration Solutions Award)、大中華集團－優秀業務合作夥伴獎(Greater China Group－Business Partner Excellence Award)、軟件價值合作夥伴最佳銷售獎(Top Contributor Award－Software Value Partner)、行業解決方案最佳銷售獎(Top Contributor Award－Industry Solution)及大中華區最佳區域合作夥伴獎(Best District Partner in Greater China)。該等認可顯示與本集團的業務夥伴關係對供應商B的重要性以及我們對供應商B的銷售貢獻。董事相信，我們於在香港銷售及推廣供應商B的產品方面扮演重要角色；
- (iii) 我們已與供應商B發展出互信及穩健的業務關係。建立業務關係以來，我們並無接獲供應商B的任何重大投訴；
- (iv) 於往績紀錄期間，供應商B僅佔我們總收益分別約2.8%、1.7%及7.6%，而同期供應商B所佔銷售成本分別為11.5%、6.2%及7.5%，主要有關提供其資訊科技開發解決方案服務。於往績紀錄期間，我們一直主要透過供應商A(供應商B的授權分銷商)採購供應商B的軟硬件。因此，董事認為本集團於往績紀錄期間並無嚴重及直接依賴供應商B；
- (v) 我們有眾多可以採購資訊科技硬件及／或軟件的其他替代產品供應商，彼等大部分為大型跨國公司。根據弗若斯特沙利文報告，供應商B及其他產品供應商於市場上提供類似性質的產品，資訊科技解決方案供應商一般能使用該等產品向客戶提供資訊科技服務而毋須依賴特定品牌。一般而言，我們的客戶只會列出彼等要求的資訊科技系統的規格或配置，而不會要求採購任何特定品牌的硬件或軟件。因此，於向客戶交付我們的資訊科技解決方案時，我們可以靈活地從其他資訊科技產品廠商選擇與供應商B產品提供相同或相似功能的產品。事實上，我們的技術員工在使用其他資訊科技產品廠商的硬件及／或軟件方面亦有相關經驗及知識。由於擁有替代技術，我們不必單靠供應商B的硬件及／或軟件來提供我們的資訊科技服務。董事確認，雖然替代產品或擁有不同技術特點，但我們的技術員工能於需要時利用其專業知識定制有關產品，從而令產品能提供類似功能，以滿足客戶要求。董事認為，倘因使用及／或定制替代產品需產生任何額外成本，我們有能力將有關成本轉嫁給客戶。根據弗若斯特沙利文報告及基於董事的經驗及我們向其他供應商作出的查詢，由於提供資訊科技相關的分包服務的能力及其服務質量主要取決於提供有關服務的資訊科技專業人士的技術及專業知識，而供應商B以外的其他資訊科技服務供應商亦有提供該服務，故我們相信，我們能夠按類似成本及質量以替代供應商相似範圍的服務代替供應商B的分包服務。事實上，透過(i)供應商B及(ii)我們所有供應商

業 務

及分包商的產品及服務應佔的銷售成本比例已由2015年財政年度約79.8%減少至2016年財政年度73.8%，並進一步減少至2017年財政年度的57.5%。表明本集團已減少其對供應商B的依賴並能自替代供應商使用產品／服務；及

- (vi) 根據弗若斯特沙利文報告，資訊科技服務供應商於其與特定廠商建立長期關係並熟悉其產品後主要向該廠商採購產品並不罕見。

分包

儘管我們有一隊經驗豐富的內部技術人員進行我們資訊科技基礎設施及開發解決方案項目的實施工作，但我們會不時將我們提供資訊科技開發解決方案服務過程中的若干工作（如編製可行性研究及進行安全風險評估及審核服務以及網頁設計，該等工作均需要專門知識及／或大量勞動力）分包予分包商。我們分包該等工作予我們的分包商是因為我們考慮到(a)分包使我們能夠專注於我們經驗豐富的核心範疇，並將專門的部分留給具有特別技能的勞工；(b)由於我們不用僱用大量勞動力因而能減低勞動成本；及(c)提高我們於執行項目時的靈活性及能力，從而使我們能夠更有效率及更具成本效益地運作。視乎合約條款而定，我們或會於分包部分工作前通知客戶或取得其批准。

於往績紀錄期間，我們的分包成本分別約為30.8百萬港元、24.0百萬港元及29.2百萬港元，於相關年度分別佔我們收益約16.4%、13.0%及16.1%，及分別佔我們總銷售成本約20.4%、17.0%及20.4%。

我們與主要分包商的合作關係一般超過兩年。我們內部存有一份認可分包商名單，名單不時更新。於往績紀錄期間，本集團聘有超過80名分包商。視乎個別項目的需要，我們亦可能於不同項目委聘我們的供應商為分包商。於往績紀錄期間，我們並無就分包安排與任何分包商訂立任何正式或長期書面協議，外判安排乃經參考各項目具體要求按個別情況釐定。

業 務

我們的銷售部將於客戶需要有關服務時向分包商獲取報價。我們將就以下各項與分包商磋商及協定：(a)費用報價；(b)付款方式；(c)信貸期；(d)服務範圍；及(e)所需資源。分包安排的一般條款通常包括：—

- (a) 費用報價： 視乎所提供服務而定
- (b) 付款方式： 一般以支票付款
- (c) 信貸期： 一般為30天
- (d) 服務範圍： 我們提供資訊科技開發解決方案服務過程中的若干工作，如編製可行性研究及進行安全風險評估及審核服務以及網頁設計，視乎個別項目的要求而定
- (e) 分包商資格及認證： 視乎招標文件中的要求或根據相關已簽署合約而定

本集團已實施以下措施監督及確保我們分包商的表現質素：

- (i) 依循ISO20000的供應商管理流程，有關詳情請參閱本節下文「質量控制」一段；
- (ii) 與多家分包商維持業務關係，使我們毋須依賴任何個別分包商，並可於短時間內尋找替代分包商；
- (iii) 密切監控分包商表現是否符合我們的標準；
- (iv) 根據分包商的表現質素、效率、收費、對我們要求的回應情況及項目完成後的跟進工作，評估我們分包商的表現；及
- (v) 持續物色潛在的新分包商。

存貨管理

我們通常以背對背形式於客戶確認訂單後向供應商下達訂單。鑒於資訊科技產品的生命周期通常較短，我們不保留任何存貨。

業 務

保險

我們認為我們的保險政策充足並符合行業標準。於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們投購以下主要保險政策：(i)根據香港的監管規定為僱員投購的僱員補償及辦公室保險（包括工傷）；(ii)專業彌償保險，其就我們與提供服務有關的索賠而產生的責任向我們提供彌償；及(iii)僱員醫療保險。

於往績紀錄期間，我們的保險開支分別約為0.3百萬港元、0.1百萬港元及0.3百萬港元。於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們的僱員及客戶並無就我們提供的資訊科技服務作出任何重大保險索償，我們亦未有作出任何重大保險索償。

我們的僱員

於最後實際可行日期，我們有81名僱員，全部均受僱於香港。我們於最後實際可行日期按職能劃分的僱員明細載列如下：—

	於最後實際 可行日期
管理	4
行政及人力資源	4
財務	4
技術人員 (附註)	59
銷售	10
總數	81

附註：於最後實際可行日期，在59名技術人員當中，我們有44名顧問、10名項目經理及5名其他專業服務人員（包括專業資源主管、企業服務主管及熱線支援人員）。

我們通常自公開市場招聘僱員。除了薪金，僱員亦享有酌情花紅。就我們銷售人員而言，彼等在基本薪酬以外享有佣金。我們按照香港法例第485章《強制性公積金計劃條例》的規定，就我們在香港的合資格僱員向強制性公積金計劃作出定額供款。

我們於2015年財政年度、2016年財政年度及2017年財政年度分別於工資及薪金以及退休金供款（不包主要管理層人員的酬金及董事薪酬）方面產生員工成本約18.3百萬港元、23.1百萬港元及26.2百萬港元。

業 務

於往績紀錄期間，我們向僱員提供補貼，鼓勵彼等參與資訊科技產品廠商及外部各方提供的培訓，以緊貼資訊科技行業的最新發展。

於往績紀錄期間，我們並無與僱員經歷任何重大糾紛，亦無因勞資糾紛而對營運造成中斷。本集團僱員並無成立工會。

健康及職業安全

董事確認，於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均符合安全法例及規例，且並無經歷任何重大的工作場所事故。

研發工作

我們並無設立獨立的研發團隊，我們一般指派技術人員進行我們可能不時物色的臨時研發項目。於往績紀錄期間，我們的專業服務部門的兩名顧問及一名項目經理獲指派參與新產品／技術的研發工作。於最後實際可行日期，項目經理於資訊科技解決方案行業擁有約14年經驗，並取得信息工程學士學位，而兩名顧問於資訊科技解決方案行業擁有平均六年經驗，並持有軟件相關領域的高級文憑或以上資歷。

於往績紀錄期間，我們就物聯網管理平台進行研發項目，其可連接、管理及控制各種智能設備，而我們已就光電感應器的一個轉接器及溫度感應器的一個轉接器開發原型。於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，該等轉接器尚未用於我們任何項目中。於最後實際可行日期，我們亦計劃就攝影機及閉路電視數據串流的轉接器進行另一項研發項目。

於往績紀錄期間，我們分別產生約零、73,500港元及零作為有關上述研發項目的兩名顧問及一名項目經理的分攤員工成本，有關開支已於同期在本集團的行政及一般開支扣除。

實施研發項目時，我們會進行初步技術研究及可行性測試，其後進行概念驗證及製作原型，以開發用於連接相關設備的轉接器。最後，我們會對管理平台進行數據收集及管理能力的最終測試。

業 務

質量控制

我們項目團隊中的系統分析員將負責資訊科技基礎設施及開發解決方案項目的質量控制，以及為客戶進行獨立測試。除了系統分析員外，我們的項目經理亦將確保資訊科技基礎設施及開發解決方案的品質。我們技術人員已獲認證為國際軟件測試認證委員會測試工程師（基礎級）。

就我們的資訊科技基礎設施及開發解決方案項目而言，項目一經展開，我們的項目經理將監控項目各方面的進度，確保其符合我們客戶的要求，並可於協定時限內交付予客戶。我們的技術人員將與項目經理定期舉行會議以匯報項目進度，如發生情況或出現問題，他們將即時向項目經理匯報。

我們亦依循ISO20000的供應商管理流程管理我們供應商及分包商的質素。我們將按計劃時間定期監察我們供應商及分包商的表現。有關表現將根據服務目標及其他合約責任計量。表現結果將予存檔並進行檢討，以識別任何不合格情況或尋找改善空間，從而確保所提供的服務符合我們的要求。同時亦須備有妥為記錄的程序，以管理本公司與我們供應商及分包商之間的任何合約糾紛。

我們亦致力於確保我們向客戶提供的資訊科技服務依循ISO20000-1:2011行業標準。

物業

本集團並無擁有任何房地產物業，但於香港自獨立第三方租賃兩項物業作為辦公室處所或董事住所。下文載列我們於最後實際可行日期的租賃物業概要：—

承租人	:	捷冠科技
地點	:	香港新界沙田麗禾里2-4號麗峰花園A1座
佔用詳情	:	董事住所
租期	:	2017年9月1日至2019年12月31日
月租	:	45,000港元
總面積（概約）	:	2,509平方呎

承租人	:	捷冠科技
地點	:	香港觀塘海濱道135號宏基資本大廈27樓2702室
佔用詳情	:	辦公用途

業 務

租期	:	2018年1月1日至2021年12月31日
月租	:	166,720.00港元
總面積（概約）	:	8,336平方呎

於往績紀錄期間，我們的租金開支分別約1.2百萬港元、1.4百萬港元及1.4百萬港元。

於最後實際可行日期，由於業主不合作，上述有關租賃位於觀塘的處所的租賃協議並未向土地註冊處註冊。根據香港法例第128章《土地註冊條例》第3(2)條，有關租賃協議應向土地註冊處註冊，否則該租賃對於就相關處所付出有值代價的任何其後真誠買方或承按人，在所有用意和目的上均絕對無效，而本集團或會被有關其後真誠買方或承按人取去相關處所的擁有權。然而，我們將不會因未有註冊有關租約而受到任何政府部門的任何處罰或罰款。倘我們須搬遷到其他地方，我們估計搬遷成本約為0.5百萬港元，並進一步估計搬遷可於兩個星期內完成，期間我們的僱員可透過遙距方式繼續工作。於最後實際可行日期，根據董事所得資料，董事並不知悉該物業有任何潛在銷售及購買。有關未註冊租賃協議相關風險的討論，請參閱本文件「風險因素－有關我們業務的風險－我們並未就租賃位於觀塘的處所註冊租賃協議」一段。

於最後實際可行日期，我們並無擁有任何賬面值佔我們總資產15%或以上的單一物業，我們毋須根據GEM上市規則第8.01A條於本文件內載入任何估值報告。根據香港法例第32L章《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件就《公司（清盤及雜項條文）條例》附表三第34(2)段獲豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條的規定，其要求就我們的所有土地或建築物權益提供估值報告。

知識產權

與我們客戶的合約一般會列明我們所開發的硬件及／或軟件所附帶的所有知識產權均屬於我們的客戶。

於最後實際可行日期，我們在香港有一個域名註冊及一個商標註冊，其對我們的業務經營十分重要。有關我們知識產權的詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料－有關本公司業務的其他資料－7. 知識產權」一段。

業 務

為保障本集團及客戶的知識產權，我們已採納以下政策：－

- (i) 我們的人力資源部定期發送電郵予我們的員工，內容有關(i)資料系統及數據的妥善保安，以提醒員工應採取恰當保安措施及程序處理香港政府為進行相關服務而提供及／或將提供的機密材料；及(ii)密碼政策，以提升我們電腦系統的保安；
- (ii) 我們向僱員提供員工手冊，其規定（其中包括）任何僱員不得在未經授權下披露為香港政府局方／部門工作期間取得的任何機密或特許保密資料；及提醒彼等有關未經授權披露可構成刑事罪行；及
- (iii) 全體僱員於獲聘時必須與我們簽署保密協議，以禁止機密資料遭未經授權洩露。

於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無收到就侵犯任何知識產權而向本集團提出的任何重大索賠，亦概不知悉有關任何該等侵犯的任何未決或面臨的索賠，我們亦無就侵犯我們擁有的知識產權而向第三方提出的任何重大索賠。

法律訴訟及法律合規

於往績紀錄期間及直至最後實際可行日期，本集團概無任何成員公司牽涉任何重大索償、訴訟或仲裁，董事亦不知悉本集團任何成員公司有任何待決或面臨的重大索償、訴訟或仲裁。此外，於同期，我們並無經歷任何重大違反香港適用法例或法規的情況而使董事認為整體上會負面反映本公司、董事或高級管理層合法經營業務的能力或行徑。

牌照及許可證

除商業登記證及策略商品牌照外，我們的香港法律顧問確認，根據香港法律及法規，本集團在香港進行業務毋須獲取或持有任何行業特定資格、牌照或許可證。

業 務

獎項及資格

經過多年發展，我們的資訊科技服務實現多個里程碑並取得下文所載多個獎項及資格：

獎項／資格	頒發機構	頒發年份／期間
供應商B協作解決方案獎 (Supplier B Collaboration Solutions Award)	供應商B	2017年
大中華集團－優秀業務合作夥伴獎 (Greater China Group－Business Partner Excellence Award)	供應商B	2017年
軟件價值合作夥伴最佳銷售獎 (Top Contributor Award－Software Value Partner)	供應商B	2015年
行業解決方案最佳銷售獎 (Top Contributor Award－Industry Solution)	供應商B	2014年
大中華區最佳區域合作夥伴獎 (Best District Partner in Greater China)	供應商B	2014年
合作夥伴網絡	一間美國跨國技術公司	2013年至2014年
ISO20000-1:2001－資訊科技服務管理系統	香港品質保證局	2014年至2017年
有關向多個政府部門供應個人電腦設備及提供相關服務的常備承辦協議認可承辦商－類別A及B	香港政府	自2017年至2019年
有關向多個政府部門供應網絡產品及伺服器系統以及提供相關服務的常備承辦協議認可承辦商－類別B	香港政府	自2013年至2016年
政府優質資訊科技專業服務常備承辦協議下的認可主要承辦商－類別一、類別二、類別三及類別四	香港政府	自2013年至2021年

業 務

獎項／資格	頒發機構	頒發年份／期間
政府公共雲端服務供應商－類別A (促進生產力應用系統)、 類別B(業務應用系統)、 類別C(雲端資訊科技服務)及 類別D(社交媒體應用程式)	香港政府	自2012年至2015年
政府優質資訊科技專業服務常備承辦 協議下的認可主要承辦商－ 類別一、類別二及類別三	香港政府	自2009年至2013年
政府優質資訊科技專業服務常備承辦 協議下的認可主要承辦商－類別三	香港政府	自2005年至2009年

市場及競爭

香港的資訊科技諮詢服務行業競爭十分激烈而且分散，並無參與者具支配地位。根據弗若斯特沙利文報告，於2017年年底，市場共有超過4,000個服務供應商。於2017年，香港資訊科技諮詢服務行業的總體市場規模按收益計為585億港元，而行業10大領先參與者佔總體市場規模的15.1%，顯示香港資訊科技諮詢服務行業相當分散。更多詳情請參閱本文件「行業概覽」一節。

風險管理及企業管治

我們已識別與我們業務經營有關的多項風險，有關詳情請參閱本文件「風險因素－有關我們業務的風險」一段。為了監察[編纂]後我們對風險管理政策及企業管治措施的持續實施情況，我們已採納或將採納(其中包括)以下企業管治措施：－

- 成立審核委員會，其由林佑顯先生、楊偉強先生及張華傑先生組成，以監督本公司財務紀錄並實施及監察本公司內部控制程序及風險管理系統。有關成員的履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節；

業 務

- 制定舉報政策，讓僱員可於發生任何懷疑、潛在或實際不合規事件時直接接觸審核委員會或董事會；
- 於[編纂]後委任信達國際融資有限公司為合規顧問，就遵守GEM上市規則向我們提供意見；
- 檢討及監察董事及高級管理層的培訓及持續專業發展；及
- 委任梁昌豫先生為合規主任。有關其履歷詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。