

業 務

概覽

我們為香港物流服務供應商。我們的主要服務可分為向位於香港、台灣及中國的客戶（即直接託運人及其他貨運代理商）提供(i)貨運代理及相關物流服務；及(ii)倉儲及相關增值服務，而貨物的目的地指美國、歐洲及其他地區。本集團的服務呈列如下：

- 貨運代理及相關物流服務：提供進出口貨物空運及海運服務，由收取貨物、購買貨運艙位、準備貨運文件、安排清關以至於港口處理貨物，以及支援物流運輸等其他相關服務。
- 倉儲及相關增值服務：提供倉儲、重新包裝及標籤以及貨盤運輸等倉儲服務，同時亦會按客戶要求提供供應鏈管理等其他相關增值服務。

我們於二零一四年三月創立本集團。我們透過四家於香港的主要營運附屬公司（即亨達、東禪、富友及富城）經營業務。本集團首家成員公司亨達主要從事貨運代理及相關物流業務。為提高效率及服務質素，我們分別於二零一五年五月及二零一六年七月註冊成立富友及富城，以提供倉儲及相關增值服務。董事認為於多家附屬公司間創造及維持協同效益對提升本集團的盈利能力為不可或缺的一環。我們其後於二零一七年三月收購東禪，其主要提供空運代理及相關物流服務。透過旗下附屬公司，我們能夠發揮協同效應，發展成一家能夠提供廣泛服務的物流服務供應商。有關本集團的歷史及發展，請參閱本文件「歷史、重組及集團架構－公司歷史」一節。

於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，我們的總收益分別約為76.3百萬港元、79.3百萬港元及197.9百萬港元，而於相關期間，我們的純利總額分別約為6.3百萬港元、11.5百萬港元及11.0百萬港元。下文載列按業務分部劃分的收益明細：

	二零一六財政年度		二零一七財政年度		二零一八財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
貨運代理及相關物流服務	68,211	89.5	53,787	67.8	170,439	86.1
倉儲及相關增值服務	8,044	10.5	25,529	32.2	27,503	13.9
總計	<u>76,255</u>	<u>100</u>	<u>79,316</u>	<u>100</u>	<u>197,942</u>	<u>100</u>

於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，我們向最大客戶提供服務應佔的收益分別約為30.8百萬港元、24.9百萬港元及50.1百萬港元，分別佔我們服務所得總收益的40.4%、31.3%及25.3%，而向五大客戶提供服務應佔的總收益則分別約為62.5百萬港元、56.8百萬港元及127.3百萬港元，分別佔我們提供服務所得總收益的81.9%、71.5%及64.3%。於往績記錄期間，我們向約223名客戶（即直接託運人及其他貨運代理商）提供服務。

業 務

我們注重客戶服務的質素，董事相信可透過有效溝通及全面了解客戶需要，以專業的方式與客戶建立緊密的關係。多年來，我們已與不同行業的客戶建立業務關係。我們與五大客戶已維持緊密及持續的業務關係。

我們亦與供應商維持緊密及持續的業務關係。董事相信，與航空公司的總銷售代理、海運公司及其他貨運公司等供應商的緊密工作關係，是本集團擴充業務的其中一個主要因素。

競爭格局

根據弗若斯特沙利文報告，香港物流行業高度分散且競爭激烈。一般而言，物流行業可分為第一層及第二層。領先的物流集團約有20至30名第一層參與者，充分涵蓋陸路、空運及海運運輸。彼等通常擁有高水平的垂直及水平整合，物流網絡及業務覆蓋遍佈全世界。大部分第一層參與者的收益規模介乎約15億港元至30億港元。第二層參與者一般為本地及區域參與者，網絡覆蓋特定地區或貨物類別。彼等的服務組合多元性稍遜，而貨運代理及基本增值服務為主要收入來源。第二層參與者約有500至800名，收益規模介乎50百萬港元至150百萬港元。

於二零一六年，倉儲及存儲服務市場規模約為81億港元。香港倉儲市場高度分散，有超過1,500名倉儲服務供應商，其中約500名為獨立倉儲及存儲營運商。基於市場參與者眾多及市場集中度低，倉儲服務供應商的平均市場份額低於0.1%。倉儲服務大多由物流、貨運代理及快遞服務供應商提供，作為彼等供應鏈的組成部分之一。倉儲服務營運商主要在服務費用及所提供增值服務範圍方面進行競爭。

有關我們經營所在市場及我們所面對競爭的詳情，請參閱本文件「行業概覽－香港貨運及倉儲市場的競爭格局」一節。

競爭優勢

董事相信，以下競爭優勢乃本集團取得成功的主要因素，並將使本集團於未來能夠進一步發展我們的業務。

(a) 我們提供物流服務以應付客戶的各種物流需要

我們提供物流服務以滿足客戶的需要，涵蓋貨運代理及相關物流服務、倉儲及相關增值服務。作為增值服務的一部分，本集團提供供應鏈管理服務及本地送遞服務。該等服務各自互補，而我們旨在向客戶提供靈活多變的服務。根據弗若斯特沙利文報告，香港的海運市場、空運市場以及倉儲及存儲服務市場均為高度分散的市場。香港較大型的貨運代理參與者傾向為其客戶提供更全面的運輸及物流服務，而較小型的貨運參與者可能提供較簡單及經濟實惠的服務，並能按費率較低的價格為客戶提供更具靈活性及更加個性化的服務。倉儲服務營運商主要在服務費用及所能提供增值服務範圍方面進行競爭。

董事認為，我們能與客戶維持業務關係，原因是(i)我們的策略性定價政策及(ii)我們的配套售後服務支援，特別是年中無休的客戶服務及按時交付。

業 務

此外，基於高度分散的市場格局，弗若斯特沙利文報告亦指出，相關行業的若干小型市場參與者專注於產業價值鏈中的某種特定職能，如地勤服務或倉庫服務。大型國際貨運代理參與者為了降低營運成本將若干物流營運分包予第三方，以提供更全面的運輸及物流服務屬一般慣例。經參考該行業的性質，貨運代理商就提供服務而言互相依賴，中介公司不大可能會遭淘汰。於往績記錄期間，我們於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度來自其他貨運代理商（作為我們的客戶）的收益分別為約53.7百萬港元、49.5百萬港元及164.9百萬港元。

本集團現有業務模式有別於大型跨國營運商，於香港屬於中型市場參與者類別。本集團計劃透過亨達向直接託運人提供貨運代理及相關物流服務；透過東禪向其他空運代理商提供空運代理及相關物流服務；及透過富友提供倉儲及相關增值服務。在我們業務策略中作出有關安排有助我們擴大客戶群及從其他中型市場參與者中脫穎而出。與我們規模相若的服務供應商通常選擇專注於價值鏈中的某種特定職能，而非提供廣泛的全方位物流服務。儘管如此，董事認為，我們多年來已透過亨達與航空公司總銷售代理及海運公司，以及透過東禪與其他貨運代理商就穩定供應貨運艙位建立緊密聯繫；而亨達已就穩定的貨運艙位需求與直接託運人維持可靠的業務關係。我們為客戶採納靈活安排及最大化營運溢利的能力，使我們能從其他規模相若的貨運代理商中脫穎而出。我們的附屬公司之間能創造協同效益，而這種定位有助改善我們貨運代理及相關物流分部以及倉儲及相關增值分部的價值定位。董事相信，我們提供全方位的服務令本集團較其他本地服務供應商享有更大的競爭優勢，尤其是相對於只能提供有限範疇的貨運代理及相關物流服務的本地服務供應商。本集團於物流行業的過往經驗使我們可以具競爭力的價格為客戶運輸貨物。

董事相信，我們提供廣泛服務的能力不但使我們可以更靈活的方式為客戶提供廣泛的物流服務支援，亦可使我們透過與客戶的緊密合作及業務關係維持市場競爭力。

(b) 我們注重服務的質素及可靠性，並已在業內建立信譽

我們注重客戶服務的質素及可靠性。董事與客戶維持緊密有效溝通，以不斷緊貼最新的市場資料。此舉使我們得以挽留現有客戶，並透過轉介取得新客戶。本集團將透過就以下各方面與客戶進行討論以全面的方式提供服務：(i)其付運計劃，包括付運點及付運時間表；(ii)其倉儲計劃，包括存儲要求；及(iii)彼等其他方面的物流要求，如準時付運服務。本集團可透過與客戶溝通進一步了解客戶所需，從而為彼等提供最佳的服務，滿足彼等的需要並解決彼等的問題。除客戶服務外，我們維持優質可靠的倉儲及其他增值服務。舉例而言，我們的倉庫位於香港市中心，不但樓底高，且裝設24小時溫濕度監控系統，便利於提供空運或海運貨運代理及相關物流服務。

業 務

(c) 我們的管理層及員工擁有豐富經驗及深厚認識

我們的管理層於物流行業擁有豐富經驗、深厚認識及廣博的專業知識。憑藉有關經驗及專業知識，我們的管理層能夠與業務合作夥伴（包括航空公司的總銷售代理、海運公司及其他貨運代理商）維持緊密關係。其中，本集團主席兼執行董事呂克宜先生於物流行業擁有逾30年經驗。行政總裁兼執行董事呂克滿先生則於物流行業擁有逾25年經驗。我們的高級管理層成員在物流行業亦擁有豐富的相關經驗。有關執行董事及高級管理層成員的背景及經驗，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

於最後可行日期，我們僱有42名僱員，其中多名曾於物流行業工作。董事認為，本集團的成功有賴僱員的行業專業知識、對國際貨運代理及相關物流服務性質的熟悉程度及對不同貨物根據不同的自由貿易協定在不同國家的關稅的深入知識。此外，對全球行業規則及法規變動的認識亦非常重要。本集團投放資源提高僱員的能力，原因是我們視人力資本為一項重要資產。本集團管理層亦竭盡全力挽留及聘請具才能及富經驗的人員，並透過不時舉辦聯誼活動，建立僱員對本集團的歸屬感及培養強大的企業文化。

本集團多名僱員均已接受物流管理培訓，並具備物流行業的經驗。本集團為員工提供內部及外部培訓（包括危險品法規培訓、定期職業培訓）來進一步加強這方面的能力，可藉此提高彼等批判思考及解決問題的能力。舉例而言，倘客戶需要於指定時限內以較低成本運送其貨物至指定目的地，員工將會與供應商接洽，以於就可用的服務向客戶提供意見前，為各個選項尋找最具競爭力的價格，以滿足客戶的需要。

(d) 我們保持多元化的客戶群

我們已向約223名來自各行各業的客戶（即直接託運人及其他貨運代理商）提供物流服務。於最後可行日期，本集團自成立以來一直與我們的最大客戶客戶A維持業務關係。

董事相信，繼續拓展我們的客戶群，同時透過了解其不斷改變的需求與來自各行各業的客戶維持長期關係，以及提供能夠切合其獨特要求的服務乃非常重要。因此，客戶服務及營運部門與客戶溝通以收集反饋意見，令本集團持續改進。本集團繼而能夠與客戶維持持續的業務關係。於往績記錄期間，本集團已與五大客戶維持緊密及持續的業務關係。本集團亦與一名該等客戶就提供倉儲及相關增值服務以及其他物流服務訂立一份為期兩年的服務協議。本集團相信，這不但顯示出客戶的忠誠度，亦是對我們服務質素的認可，而我們認為該方面的認可乃本集團取得成功的主要因素。

(e) 我們與供應商維持緊密及持續的業務關係

我們與供應商維持緊密及持續的業務關係。為提高靈活性，本集團並無與供應商訂立固定年期或獨家協議。董事相信，有效溝通是與供應商維持長期關係的關鍵。透過與該等供應商的緊密業務關係，我們能夠確保我們於物流行業的服務質素。

業 務

業務策略及未來計劃

進一步發展我們的貨運航線組合，以提升銷售表現及提高在物流行業的市場份額

我們的目標為擴充我們現有的貨運航線組合，並進一步於貨運經香港出口至美國、歐洲及其他地區的航線上增加我們的貨運量。我們的策略是擴大貨運代理及相關服務組合併鞏固我們的客戶群，以提升銷售表現及提高在物流行業的市場份額。董事對我們擴充香港往美國、歐洲及其他地區的貨運代理及相關物流業務的策略持樂觀態度，原因是我們可見來自潛在客戶的商機，該等客戶對上述地區存在物流服務需求，而其擁有的貨運量不足以按有利價格聘用大型國際物流公司的服務。大型國際物流公司一般傾向服務貨運量較大的客戶。彼等亦未必願意為聘用彼等服務但僅作小額交易的客戶提供定製增值物流服務。我們相信我們能以具競爭力的價格靈活地服務貨運量及交易金額較小的客戶，故此有能力與此市場分部中的領先物流集團競爭。

擴大我們現有的貨運安排，並尋求與供應商訂立正式協議

貨運代理商的成功很大程度上視乎其能否有效地按具競爭力的價格採購廣泛航線組合的貨運艙位。於往績記錄期間，我們透過與航空公司的總銷售代理訂立艙位安排及直接向海運公司及其他貨運代理商預訂來購買貨運艙位。我們計劃利用我們的現有網絡，並透過與供應商訂立更多艙位安排甚或正式協議進一步擴大貨運代理及相關物流業務，務求以更為確定且更具成本效益的方式取得貨運艙位，同時有助覆蓋更廣泛的貨運航線及提升我們的銷售表現，從而使我們在物流行業內佔據更有利的位置。

提升我們的倉儲及相關增值服務及升級資訊科技系統

我們在位於香港葵涌的倉庫提供貨物存儲服務。儲存於我們倉庫的貨物乃由指定人員以及我們的倉庫資訊科技系統處理及管理，亦利用資訊科技系統以電子方式儲存有關我們倉庫的客戶貨物的數據。於往績記錄期間，我們於二零一七財政年度及二零一八財政年度分別錄得平均倉庫利用率^(附註1) 114.2%及122.6%。倉儲及相關增值服務產生的收益由二零一六財政年度約8.0百萬港元增加218.8%至二零一七財政年度約25.5百萬港元，並由二零一七財政年度約25.5百萬港元進一步增加7.7%至二零一八財政年度約27.5百萬港元。

由於我們現有倉庫的租賃協議均將於二零一八年八月十四日屆滿，且二零一八財政年度我們的現有倉庫已達到平均利用率122.6%，董事擬遷至一個更大的倉庫以應付我們的業務

附註：

1. 由於我們的倉庫將單元貨載堆疊起來，並存放在木製貨盤上，故有關計算乃基於(i)每個貨盤能承載約三十個單元貨載；及(ii)我們的倉庫每次最多能容納約258個貨盤的假設。利用率乃按平均貨盤數目除以258個貨盤計算，其中平均貨盤數目乃按每月收到的單元貨載總數除以日數再除以三十個單元貨載計算。

業 務

擴張。我們已識別一項亦位於香港葵涌、鄰近葵涌貨櫃碼頭的物業，其建築面積約為33,856平方呎。於二零一八年六月十四日，我們已就和黃物流中心倉庫及和黃物流中心辦公室訂立為期三年的臨時租賃協議，月租分別為約462,000港元及55,000港元，至二零二一年七月二日屆滿。我們預期搬遷成本將約為256,000港元並需耗時約一個月。我們大部分的設備為移動設備例如叉車及包裝設備，該等設備相對易於搬運，而僅有少量設備需運輸服務搬遷。我們的董事認為自現有倉庫及辦公室物業搬遷至新物業的成本及時間可有效控制，且我們的倉儲可正常營運及增值業務將不會被中斷。根據以上計算方法，預期新和黃物流中心倉庫的利用率將約為81.6%。(附註2)

我們的現有客戶於要求我們提供倉儲服務前會持續檢查我們可提供的倉庫及相關增值服務。考慮到二零一八財政年度3樓倉庫及5樓倉庫平均一直錄得高達122.6%的利用率，且我們估計新和黃物流中心倉庫的預期利用率約為81.6%，我們認為我們現時未能應付更多數目的客戶。本集團擬動用[編纂][編纂]（根據[編纂]每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數）計算）約[編纂]百萬港元（佔[編纂]總額的[編纂]%）用作擴充現有倉庫及約[編纂]百萬港元（佔[編纂]總額的[編纂]%）用作升級我們的倉庫資訊科技系統。我們擬就一個位於和黃物流中心倉庫附近約31,000平方呎的倉庫訂立新租約，以應付我們的業務營運及迎合不斷增加的倉庫服務需求。我們擬預留約4,000平方呎作為辦公室，以供行政用途，令總儲存量增加約27,000平方呎。

我們相信，該新倉庫將直接有利於我們擴充提供物流服務的業務。隨著我們倉儲業務分部的顯著增長，為回應客戶對相關服務日益上升的需求，我們為系統引入更多自動化流程，藉此為我們的資訊科技系統進行升級，以改善倉庫的效率及能力。此外，我們亦計劃安裝溫濕度監控系統及防盜系統，以及購買失竊、水災及火災保險。

因此，我們將能夠於緊迫期限內處理大量貨物，並盡量減少發生錯誤的機會。我們為客戶提供更全面及更方便用戶操作的界面，供彼等登入網上系統查閱貨物資料，從而為現有倉庫監控系統推行定製升級，進一步提升客戶體驗。董事相信，此舉將可鞏固我們在業內的信譽，並鼓勵客戶再次光顧。

截至最後可行日期，我們已與現有及潛在客戶取得聯繫及進行磋商，而我們的若干貨運代理商客戶亦已表示有意於我們以[編纂]擴充倉庫後委聘我們提供倉儲及相關增值服務，原因是單單現有倉庫或和黃物流中心倉庫並無足夠倉位處理來自客戶的龐大貨物數量。由於成本結構預期將不會有重大變動，根據與潛在新客戶的緊密聯繫，我們估計來自該等新客戶

附註：

2. 有關計算乃基於下列各項假設：(i)我們處理的貨物數量維持不變；(ii)每個貨盤能承載約30個單元貨載；及(iii)我們的新和黃物流中心倉庫每次最多能容納約500個貨盤。

業 務

的單元貨載數量將佔用新收購儲存容量逾50%。我們預期倉儲及相關增值服務的需求將與我們已擴充倉庫的倉位同步增長。以所得款項擴充新倉庫後，新倉庫的利用率預期將達致約86.3%。與二零一八財政年度相比，我們預期二零一九財政年度倉儲及相關增值服務分部的收益、毛利及毛利率將分別增加約33.0百萬港元、10.5百萬港元及減少約1.0%至約60.5百萬港元、19.7百萬港元及減少約32.6%。

由於月租、公用費用上漲及倉儲材料的採購增加，我們預期倉儲及相關增值服務成本將從現時的服務成本水平增加約123.3%，其中第一年的租賃開支及管理費用將分別額外耗支約2.8百萬港元及390,000港元。由於倉儲業務的性質，成本與收益不成正比，原因是若干成本（包括但不限於租金及公用費用）基本保持不變，而不論銷售金額如何。

擁有自己的車隊及僱用貨車司機，以提升我們的相關物流服務及長遠而言減省我們的營運成本

於提供倉庫儲存服務的過程中，我們或須為客戶接收貨物，並將貨物送達至下一個目的地。由於在最後可行日期，我們並無擁有任何車隊，我們於往績記錄期間一直委聘分包商提供香港及海外送遞服務。長遠而言，我們的目標是擁有自己的車隊，以減少依賴該等分包商、加強質量控制、便利於我們的倉儲服務及減省營運成本。

我們計劃透過(i)購買兩輛廂式貨車、兩輛5.5噸輕型貨車、六輛24噸重型貨車及兩輛牽引車；(ii)增聘八名倉庫員工；及(iii)增聘24名貨車司機及其他支援人員以建立自有的車隊，藉此壯大我們的車隊。我們擬動用[編纂][編纂]（根據[編纂]每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數）計算）約[編纂]百萬港元於購置車隊。

董事認為，上述計劃將導致我們的員工成本及福利增加約6.8百萬港元，而每年的行政及營運開支（包括但不限於折舊開支、租賃開支、汽油費及隧道費）將於購買車輛後增加約5.4百萬港元。第一年該等成本合計約12.2百萬港元，遠低於我們此前於二零一八財政年度委聘其他送遞服務供應商提供分包服務所產生的分包成本約16.4百萬港元。因此，長遠而言，我們將能減省營運成本。

我們預期憑藉內部車隊的協助，倉庫營運能作進一步的改善。透過擁有自己的車隊，我們將更能因應客戶需求提供本地送遞服務及打造更鮮明的企業形象，從而提高客戶忠誠度。董事認為，在內部車隊安裝車輛設備以追蹤我們的貨物及管理我們的車隊運作，有助提高整體效率及吸引更多客戶選用我們的倉儲及相關增值服務。

挽留及招聘富經驗的僱員

董事相信，本集團的成功有賴我們挽留及招聘富經驗、積極主動及訓練有素的僱員的能力。本集團將繼續向我們的僱員提供具競爭力的福利組合及與業務同步成長的機會。我們擬參加職業博覽會，以招聘具有相關行業經驗的合適候選人。

業 務

本集團擬動用[編纂][編纂]（根據[編纂]每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數）計算）約[編纂]百萬港元於(i)挽留具才能及經驗的人員；(ii)招募新的人才；(iii)購買團體保險；及(iv)引入職業安全及健康培訓以及其他職業培訓。

進一步加強我們的銷售及市場推廣工作

我們將繼續加強我們的銷售及市場推廣工作，與現有客戶（即為直接託運人及貨運代理商客戶）維持穩定的業務關係，藉此提高零售銷售水平。我們將努力與客戶溝通，以了解最新市場趨勢及發展，使我們可制定相應業務策略。我們計劃推出市場推廣及宣傳活動，以接觸更多潛在客戶。我們旨在透過建立由香港往美國、歐洲及其他地區等航線的更廣泛貨運艙位供應商網絡，為客戶提供更廣泛的貨運航線，從而令我們的客戶群更趨多元化及廣闊，繼而提升銷售表現及促進客戶網絡更為多元化的發展。

有關我們擬如何運用[編纂][編纂]實施未來計劃的詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

策略性收購主要營運附屬公司

收購東禪

東禪的背景

於二零一七年三月三十一日，我們收購一間主要營運附屬公司東禪，作為策略性投資之一。東禪為一間香港空運代理商，主要為其他空運代理商提供空運代理及相關物流服務。東禪於二零零八年三月註冊成立，由呂克宜先生之胞弟呂克滿先生創立。呂克滿先生其時認為由於空運代理及相關物流服務的市場需求與日俱增，其過往的工作經驗及知識以及彼與其他貨運代理商的緊密關係有助其透過東禪開展貨運艙位拼箱及集運業務。

東禪的業務模式及營運週期

東禪所提供的空運代理及相關物流服務主要涵蓋貨運艙位拼箱及集運。東禪專注於其他空運代理商為其主要客戶群，而非直接託運人。由於東禪依賴其專業知識及與供應商的緊密聯繫，以取得更穩定的貨運艙位供應便於進行拼箱及集運，故此其已作好準備與該等其他供應商合作以於指定時限內提供有關服務。其主要向其他貨運代理商提供服務，彼等通常於提供空運代理及相關物流服務時需要有關服務，主要原因為通過有效的方式賺取最大溢利及管理物流服務。

於提供空運代理及相關物流服務時，本集團亦可能需要該等涵蓋貨運艙位拼箱及集運的服務。於往績記錄期間，我們在收購東禪前把有關工序外包予我們的分包商（包括東禪），以便利用彼等的專業知識及與供應商的聯繫。我們提供有關服務的對象為相關貨物的直接託運人，而東禪則向其他空運代理商（而非該等直接託運人）提供全天候及靈活空運代

業 務

理及相關物流服務。由於東禪與本集團的客戶群及營運週期有著根本區別，東禪的業務模式為透過專注交易量而非每項交易的利潤而產生收益，因此帶來的利潤率較本集團其餘公司為低。

東禪的經營規模及主要客戶／供應商

於二零一八年三月三十一日，東禪一直於香港向48名客戶（大多同為位於香港的貨運代理商）提供其空運代理及相關物流服務。該等貨運代理商主要於美國、荷蘭及新加坡經營航線。於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，東禪自其提供服務所產生的收益分別約為99.2百萬港元、100.7百萬港元及103.5百萬港元，而溢利則分別約為5.8百萬港元、7.7百萬港元及7.1百萬港元。

於往績記錄期間，於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，東禪的最大客戶分別向東禪總收益貢獻約20.0百萬港元、36.5百萬港元及20.9百萬港元。而東禪五大客戶於同期合共分別佔東禪總收益約77.8百萬港元、79.5百萬港元及71.8百萬港元。東禪已各自與其五大客戶維持介乎一年至六年的業務關係，平均為3.9年。東禪已持續維持其客戶群的穩健增長，且客戶數目有上升趨勢。憑藉其廣泛的客戶群，其能夠於往績記錄期間產生穩定收入。

東禪的主要供應商為香港的其他貨運代理商，包括在美國、荷蘭及新加坡的地點營運空運航線。於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，來自供應商的總採購成本分別為89.2百萬港元、88.0百萬港元及89.7百萬港元。於往績記錄期間，於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度的東禪總服務成本中，東禪最大供應商分別佔其採購額約28.6百萬港元、18.8百萬港元及19.0百萬港元。而於同期的東禪總服務成本中，東禪五大供應商合共分別佔其採購額約54.2百萬港元、57.9百萬港元及49.2百萬港元。東禪各自與其五大供應商維持介乎兩年至6.5年的業務關係，平均為4.1年。於多年的營運，東禪與其供應商保持良好關係，且並無出現任何重大供應短缺。董事認為，東禪將能與其供應商持續建立長期及可信的關係。

東禪二零一六財政年度的五大客戶

		業 務						
排名	客戶	背景	經營規模 (附註1)	與東禪業務 關係的 概約年期	一般提供 的信貸期 (天)	付款方式	所佔收益 (千港元)	佔總收益 的概約 百分比
1	客戶G	一家於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供運輸及物流服務。其為一家總部位於瑞士的家族式運輸及物流公司的全資附屬公司	其服務範圍覆蓋全球各地；其香港辦事處擁有逾90名僱員。	6	45	支票	20,032	20.2
2	客戶K	一家於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供空運及海運代理服務、物流及過境中國貨運服務	除於香港設有三個辦事處外，其於中國經營七個辦事處。其擁有226名僱員，年銷售額約745.0百萬港元。	6	30	銀行轉賬	19,236	19.4
3	客戶L	一家於中國青島成立的公司，主要從事提供空運、海運、倉儲、經紀及資訊科技服務	其於逾24個城市設有辦事處及分支，服務範圍覆蓋北美洲、南美洲、歐洲、東南亞、遠東、澳洲、中東及非洲逾100個國家。	4	30	銀行轉賬及支票	17,152	17.3
4	客戶M	一家於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供貨運管理及物流服務	其經營8個分辦事處，即中國深圳、廣州、廈門、福州、寧波及上海；台灣高雄及台北。	2	30	支票	11,509	11.6
5	亨達	本集團的全資附屬公司，主要從事提供空運及海運代理服務	-	4	30	支票	9,871	10.0
							77,800	78.5

附註1：該披露乃以董事所知或有關客戶宣稱的公開資料為根據。

業 務

排名	客戶	背景	經營規模 (附註1)	最後 可行日期 與東禪業務 關係的 概約年期	一般提供 的信貸期 (天)	付款方式	所佔收益 (千港元)	佔總收益 的概約 百分比
1	客戶K	一家於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供空運及海運代理服務、物流及過境中國貨運服務	請參閱上文。	6	30	銀行轉賬	36,507	36.3
2	客戶G	一家於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供運輸及物流服務。其為一家總部位於瑞士的家族式運輸及物流公司的全資附屬公司	請參閱上文。	6	30	銀行轉賬	24,067	23.9
3	客戶L	一家於中國青島成立的公司，主要從事提供空運、海運、倉儲、經紀及資訊科技服務	請參閱上文。	4	30	銀行轉賬及支票	8,157	8.1
4	亨達	本集團的全資附屬公司，主要從事提供空運及海運代理服務	請參閱上文。	4	30	支票	7,693	7.6
5	客戶H	一家於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供空運服務，包括集運服務	其服務範圍覆蓋東南亞及歐盟地區。	6	45	支票	3,093	3.1
							79,517	79.0

附註1：該披露乃以董事所知或有關客戶宣稱的公開資料為根據。

業 務

排名	客戶	背景	經營規模 (附註1)	於最後 可行日期 與東禪業務 關係的 概約年期	一般提供 的信貸期 (天)	付款方式	所佔收益 (千港元)	佔總收益 的概約 百分比
1	客戶K	一家於香港註冊成立的私人公司， 主要從事提供空運及海運代理服 務、物流及過境中國貨運服務	請參閱上文。	6	30	銀行轉賬	20,934	20.2
2	客戶G	一家於香港註冊成立的私人公司， 主要從事提供運輸及物流服務。其 為一家總部位於瑞士的家族式運輸 及物流公司的全資附屬公司	請參閱上文。	6	30	銀行轉賬	20,151	19.5
3	客戶H	一家於香港註冊成立的私人公司， 主要從事提供空運服務，包括集運 服務	其服務範圍覆蓋東南亞及歐盟地 區。	6	45	支票	16,049	15.5
4	客戶N	一家於香港註冊成立的私人公司， 主要從事提供物流服務	其服務範圍覆蓋香港。	1	30	支票	8,752	8.5
5	客戶I	一家於香港註冊成立的私人公司， 主要從事提供物流服務	其服務範圍覆蓋廣州、香港及澳 門。	2	45-60	銀行轉賬	5,938	5.7
							71,824	69.4

附註1：該披露乃以董事所知或有關客戶宣稱的公開資料為根據。

業 務

於往績記錄期間，其有53名客戶同時為其供應商，主要是由於東禪向需要其專業知識及與其他供應商的聯繫以便進行拼箱及集運的其他貨運代理商（作為其客戶）提供空運代理及相關物流服務，東禪可能需要該等貨運代理商（作為其供應商）提供有關貨運艙位以便進行貨物拼箱及集運，而這一點則取決於來自其客戶的市場需求。董事認為，這符合市場慣例。

東禪的競爭優勢及劣勢

根據弗若斯特沙利文報告，香港空運運輸市場為高度分散的市場，且大型貨運代理參與者將若干物流營運分包予第三方屬一般慣例，從而降低年內貨物波動所產生的營運成本，而較小型的空運參與者可能提供較簡單及經濟實惠的服務，並能按費率較低的價格為客戶提供更具靈活性及更加個性化的服務。有見及此，董事認為東禪擁有持續增長的潛力。市場競爭格局的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽－香港貨運及倉儲市場的競爭格局」一節。

董事認為，我們的最終目標是通過充足靈活性的方式提供貨運代理服務及協助客戶節省成本，以保持市場競爭力。於收購東禪前，董事考慮到東禪的優勢乃專注於向其他貨運代理商提供服務，以及與供應商維持緊密合作。因此，其能夠與該等貨運代理商建立緊密聯繫，以確保藉此獲得更多最新的市場資訊及確保穩定的貨運艙位供應。

董事亦注意到，由於東禪不會向任何直接託運人提供服務，使其進一步拓寬客戶群至直接託運人時受到局限。然而，根據弗若斯特沙利文報告，貨運運輸市場為分散的市場，大型國際貨運代理參與者將若干物流營運分包予第三方屬一般慣例。董事相信，基於我們對特定市場需求的更深了解，作為中介公司於貨運運輸市場的業務有可觀的發展空間。此外，由於東禪主要涵蓋貨物拼箱及集運，且於特定時限內完成極為重要。因此，倘該等供應商的貨物實際運送較協定時間表出現任何延誤，或會影響拼箱及集運進度。倘無法及時協調拼箱及集運，可能導致額外的成本及時間協調該工序，更可能會因未能達致客戶的預期而對其聲譽造成負面影響。截至最後可行日期，因龐大的供應商網絡，我們並不知悉來自東禪客戶的任何重大投訴。

與本集團相比的風險及回報狀況

由於東禪專注於貨運艙位拼箱及集運業務，其承受無法轉售貨運艙位及向其他貨運代理商購買充足貨運艙位的風險。儘管上文所述，該業務模式有助東禪建立穩固的供應商及客戶網絡。東禪與業內其他貨運代理商之間建立的緊密聯繫可進一步協助東禪的業務發展及擴充。我們貨運艙位的供應隨著收購東禪得到補充。憑藉東禪與其供應商（即其他貨運代理商）之間的緊密業務關係，本集團更能取得貨運艙位的供應，並透過服務直接託運人（利潤率一般較高）產生收益。

業 務

收購東禪對本集團的影響

業務營運

由於亨達及東禪均於香港提供空運代理及相關物流解決方案服務，亨達專注於直接託運人，而東禪則專注於其他貨運代理商（而非直接託運人），收購東禪使本集團可拓寬客戶群。除於空中及海上提供一般進出口貨運服務外，我們已擴充至同時提供貨運艙位的拼箱及集運服務。在相類的業務模式下擁有不同的客戶，該內部擴展有助擴充本集團客戶群，並達致整體增長。自收購以來，東禪已為本集團帶來84名客戶，貢獻收益約103.5百萬港元，其中5.1百萬港元來自與亨達進行的公司間交易。

由於東禪直接服務其他貨運代理商，而該等客戶將成為其供應商（視乎貨運艙位不時的供應及需求），東禪可鞏固其供應商群，與該等其他貨運代理商維持緊密聯繫，並可透過該等緊密聯繫及連繫獲得有關貨物艙位供應的最新及可信的市場資訊，同時確保本集團整體貨運艙位的穩定供應。自收購以來，東禪已為本集團帶來80名供應商，佔我們總採購成本約89.7百萬港元，其中0.3百萬港元來自與亨達及富友進行的公司間交易。

根據弗若斯特沙利文報告，業內若干市場參與者（尤其是小型市場參與者）專注於產業價值鏈中的某種特定職能，如地勤服務或倉庫服務。此外，透過收購東禪，本集團可透過就空運及海運向直接託運人及其他貨運代理商提供靈活及全方位的貨運代理服務從其他市場參與者中脫穎而出。

財務表現

根據弗若斯特沙利文報告，空運代理服務市場的收益由二零一二年的500億港元輕微下跌至二零一六年的489億港元，複合年增長率為負0.6%。於收購東禪之前，本集團亦在空運代理及相關物流服務的收益方面錄得下跌。來自空運代理及相關物流服務的收益由二零一六財政年度的約53.9百萬港元減少至二零一七財政年度的約38.9百萬港元，減幅為27.9%。我們於二零一七年三月三十一日收購東禪，我們預期此舉將為本集團創造協同效益。於收購後，空運代理及相關物流服務的收益由二零一七財政年度的約38.9百萬港元增加至二零一八財政年度的約152.8百萬港元，增幅為293.0%。董事認為，東禪帶來的協同效益、貨運艙位的穩定供應以及經拓寬客戶群共同貢獻了二零一八財政年度的部分收益增幅。

收購使本集團可達致溢利最大化及靈活性，同時將當時供應商東禪的利潤計入本集團的總利潤。於該收購後，我們能夠依賴東禪向客戶提供更廣泛的物流服務。隨着客戶群壯大及服務需求日益增加，本集團能以相類的成本結構受惠於較大的規模效益，從而可按較低費率靈活地提供服務。於二零一六財政年度及二零一七財政年度，東禪成為我們的五大供應商之一，貢獻我們總服務成本約15.9%及13.5%。於收購東禪後，本集團的盈利能力將會因而提高。

業 務

前景

由於大部分貨運代理服務供應商擁有地區空運網絡，並側重特定航線及目的地，收購東禪進一步使我們可擴展空運網絡至更多目的地，從而自現有客戶發展進一步業務。隨著收購東禪，我們因而能夠將東禪產生的收益計入本集團的總收益。我們預期，東禪將繼續能為本集團帶來新供應商及客戶，從而為本集團帶來可觀收益。

收購富城

富城的背景及業務情況

於二零一六年，執行董事呂克宜先生及呂克滿先生就為香港其他倉儲及相關增值服務供應商提供人力資源支援（特別是對藍領工人）共同評估新商機。為達致(i)調配富友現有的熟練勞動力；及(ii)從主營業務中更好地劃分招聘及管理。富友的全體藍領工人被重新分配或安排至富城，以籌備向香港其他倉儲及相關增值服務供應商提供的潛在人力資源支援。

於富城註冊成立後，富友透過與富城訂立的分包安排，繼續聘用現有藍領工人團隊。富友與富城訂立的該分包安排，使富友倉庫的原有藍領工人可在富城旗下繼續工作。

於往績記錄期間，富友為富城勞工供應的唯一用戶及富友倉儲、重新包裝、標籤、貨盤運輸及其他服務業務的工作量增加，限制了富城向其他倉儲及相關增值服務供應商提供人力資源支援的能力。執行董事決定終止原定向其他服務供應商提供人力資源支援的計劃，並於二零一七年七月進一步收購富城成為本集團的成員公司。

於收購富城前，二零一六年八月至二零一七年七月期間富友就獲提供有關藍領服務向富城支付的分包費用為3.0百萬港元。有關金額指富城於相關期間的總收入，且由富友全數支付，並無預扣。於往績記錄期間，富城錄得淨虧損17,000港元。

富城的經營規模

於往績記錄期間及於最後可行日期，富城一直向其唯一客戶富友提供人力資源支援。就提供有關服務而言，於最後可行日期，富城聘用14名全職藍領工人。富城已經及將繼續不時審閱員工人數，以確保所有僱員可以最有效的方式協調工作。

藍領工人指耗費體力及熟練的勞動力。富城深明與工人維持良好關係的重要性，而挽留人才亦同樣重要，因此，工人獲提供與市場水平相約的基本薪金及超時補償。富城的工人並無任何集體協商協議或工會代表。

業 務

富城的財務影響

根據富友與富誠之間的分包安排，由富友調派至富城的有關藍領工人的薪酬維持不變，且富友並無就上述分包安排向富城收取任何額外費用。富友與富誠之間的分包安排僅導致有關藍領工人成本的會計處理重新分類為分包費用（而非僱員福利開支），有關金額大致相同。本集團於二零一七年七月收購富城後，有關員工成本重新分類為僱員福利開支。由於僱員福利開支及分包費用均歸入服務成本類別，而本集團產生的員工成本金額大致維持不變，故我們的成本結構於收購富城後並無重大變動。

富友未曾通過其他分包商尋求該等藍領工人的任何服務。於往績記錄期間及直至最後可行日期，富城一直為向富友提供藍領服務的唯一供應商。董事認為，於獨立實體（即富城）明確清晰的區分招聘及管理，而非為招聘及管理該等藍領工人而產生額外時間及成本，對本集團整體而言屬有利，而該收購可進一步確保該等服務的穩定供應。

我們的服務

我們向客戶提供的物流服務主要可分為：(i)貨運代理及相關物流服務；及(ii)倉儲及相關增值服務。



業 務

(i) 貨運代理及相關物流服務

於往績記錄期間，貨運代理及相關物流服務涵蓋空運及海運，並為本集團的主要業務分部。

出口貨運服務涉及收取貨物、取得貨運艙位、準備貨運文件、委聘海外代理商在目的地清關及付運。視乎客戶的要求而定，貨物可以港到門方式送往客戶的指定地點，亦可以安排收取貨物。

進口貨運服務涉及預計到達日期、收貨、於自海外貨運代理商或客戶收到預報通知時安排清關及於港口裝卸貨物。貨物將於收到海外貨運代理商或客戶指示時付運。

本集團透過艙位安排向航空公司的總銷售代理及透過直接預訂向海運公司及其他貨運代理商購買貨運艙位。於往績記錄期間，貨運艙位成本佔總服務成本約69.3%至88.7%。有關進一步資料，請參閱本文件「財務資料」一節。

於接獲客戶要求（亦為我們向彼等收取費用所提供的服務組合之一）後，我們或會提供支援物流運輸等服務（如貨運服務），包括將貨物自倉庫或指定地點運至港口，或將貨物由港口運送至倉庫或指定地點。由於我們並無擁有自己的貨車及司機，我們委聘分包商提供有關貨運服務，通常涵蓋運送毋須冷藏、控制濕度或其他特別處理的一般商品。

憑藉本集團從事物流行業的經驗及專業知識，董事深明客戶對定制增值服務的需求。本集團提供有關物流服務，作為我們核心貨運代理服務的增值服務，從而為客戶在市場上物色不同有關服務供應商方面節省大量時間及資源。董事認為提供更廣泛的物流服務被視為香港物流行業的一個重要趨勢，故提供有關服務可滿足客戶需求，同時可提高我們的議價能力及盈利能力，以在市場上更具競爭力。

(ii) 倉儲及相關增值服務

作為物流服務的一部分，本集團向客戶提供倉儲及相關增值服務，包括於香港境內提供的倉儲、重新包裝及標籤、貨盤運輸及供應鏈管理及本地送遞服務等其他相關增值服務。



業 務

倉儲

本集團目前租賃位於香港葵涌的兩個倉庫，總建築面積約為19,838平方呎。為客戶儲存的貨物為一般商品。我們的現有倉庫具備以下特點，尤為適合儲存電子及電器產品：



— 地板採用了防塵防靜電物料；



— 安裝了24小時電子監控系統；



— 安裝了24小時溫濕度監控系統；及



— 空間寬敞，可容納大型貨物。

於二零一八年六月十四日，我們已訂立臨時租賃協議，以將現有倉庫搬遷至建築面積約33,856平方呎的新和黃物流中心倉庫，和黃物流中心倉庫亦位於香港葵涌。和黃物流中心倉庫由3樓倉庫及5樓倉庫過往設有的設施組成，已擴充規模提供額外車位，以提升裝載貨物效率。董事相信，透過擴充倉庫的大小及設施，我們提供的倉儲及相關增值服務將有所改善。

業 務

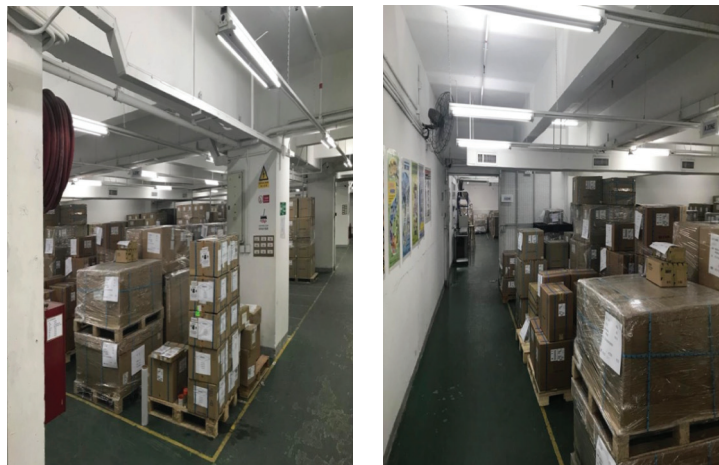
重新包裝及標籤

視乎客戶的需求而定，我們會在客戶的貨物準備出口香港前提供重新包裝及標籤服務（包括分揀、包裝、封口及標籤），以確保該等貨物乃按照客戶指示或貨運要求妥為重新包裝或標籤。我們提供的重新包裝及標籤服務因應不同客戶而定，而我們會按照客戶對該等服務的需求分配我們的倉庫員工。

貨盤運輸



貨物在裝上飛機或船舶前會併合在一個集裝設備。貨盤運輸為貨物在一個稱為貨盤的扁平運輸結構（通常為木板）上併合的程序，旨在加快堆疊貨物的機械搬運。一般機械設備（如叉式起重車）其後可輕易搬運標準化貨盤運輸貨物，以在倉庫中移動或裝運至飛機上的集裝設備或船舶內的集裝箱作貨運之用。



本集團提供的其他相關增值服務包括：

- 供應鏈管理，例如貨物分派及編製庫存報告，以協助製造商、倉庫、運輸公司及客戶更有效率及更有效地監察及協調商品流向；及

業 務

- 透過本地送遞服務供應商進行本地送遞服務，例如本地收貨及運輸服務。

於往績記錄期間，我們的收益主要來自貨運代理及相關物流服務。下表載列我們於往績記錄期間按業務分部劃分的收益明細：

	二零一六財政年度		二零一七財政年度		二零一八財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
貨運代理及相關物流服務	68,211	89.5	53,787	67.8	170,439	86.1
倉儲及相關增值服務	8,044	10.5	25,529	32.2	27,503	13.9
總計	76,255	100.0	79,316	100.0	197,942	100.0

貨運代理服務

我們的收益乃來自貨運代理及相關物流服務，分別佔二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度的總收益約89.5%、67.8%及86.1%。我們提供貨運代理及相關物流服務，而我們出售的大部分空運艙位乃針對由香港出口至美國、歐洲及其他地區不同目的地的貨物。當我們接獲任何客戶預訂指令，要求提供貨運艙位以按特定航線運送其貨物時，我們將為客戶尋覓合適的航線，並根據供應商提供的費率加上若干利潤率向其提供報價。

於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，我們來自出口貨運的收益分別約為65.5百萬港元、51.2百萬港元及166.9百萬港元，分別佔我們的總收益85.9%、64.6%及84.3%，而我們來自進口貨運的收益分別約為2.7百萬港元、2.5百萬港元及3.6百萬港元，分別佔我們的總收益3.5%、3.2%及1.8%。

下表載列我們於往績記錄期間按目的地劃分的出口貨運產生的收益明細：

按目的地劃分的出口貨運產生的收益

	二零一六財政年度		二零一七財政年度		二零一八財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
美國	25,414	38.8	28,242	55.1	82,851	49.6
歐洲	29,603	45.2	18,589	36.3	52,340	31.4
東亞	985	1.5	1,341	2.6	6,705	4.0
東南亞	109	0.2	132	0.3	15,321	9.2
亞洲其他地區	2,195	3.3	1,391	2.7	3,225	1.9
其他 ^(附註)	7,216	11.0	1,555	3.0	6,437	3.9
總計	65,522	100.0	51,250	100.0	166,879	100.0

附註：其他國家主要包括墨西哥、加拿大、新西蘭、澳洲、巴西及其他。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間按來源地劃分的進口貨運產生的收益明細：

按來源地劃分的進口貨運產生的收益

	二零一六財政年度		二零一七財政年度		二零一八財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
美國	147	5.5	271	10.7	155	4.4
歐洲	123	4.6	109	4.3	53	1.5
東亞	2,336	86.9	2,091	82.4	3,107	87.2
東南亞	82	3.0	68	2.6	240	6.7
亞洲其他地區	–	0.0	–	0.0	–	0.0
其他 ^(附註)	1	0.0	–	0.0	6	0.2
總計	2,689	100.0	2,539	100.0	3,561	100.0

附註：其他國家主要包括加拿大及澳洲。

下表載列於往績記錄期間我們按貨運代理及相關物流服務類型劃分的收益明細：

	二零一六財政年度		二零一七財政年度		二零一八財政年度	
	估總收益		估總收益		估總收益	
	千港元	百分比	千港元	百分比	千港元	百分比
貨運代理 –						
空運	53,945	70.8	38,886	49.0	152,835	77.2
海運	14,266	18.7	14,901	18.8	17,604	8.9
總計	68,211	89.5	53,787	67.8	170,439	86.1

有關我們經營業績的更詳細討論，請參閱本文件「財務資料 – 合併損益及其他全面收益表節選項目說明」一節。

下表載列我們貨運業務的貨運量：

	二零一六 財政年度 (千公斤)	二零一七 財政年度 (千公斤)	二零一八 財政年度 (千公斤)
貨運量 –			
出口	5,616	6,044	12,607
進口	4,687	4,530	10,603
	929	1,514	2,004

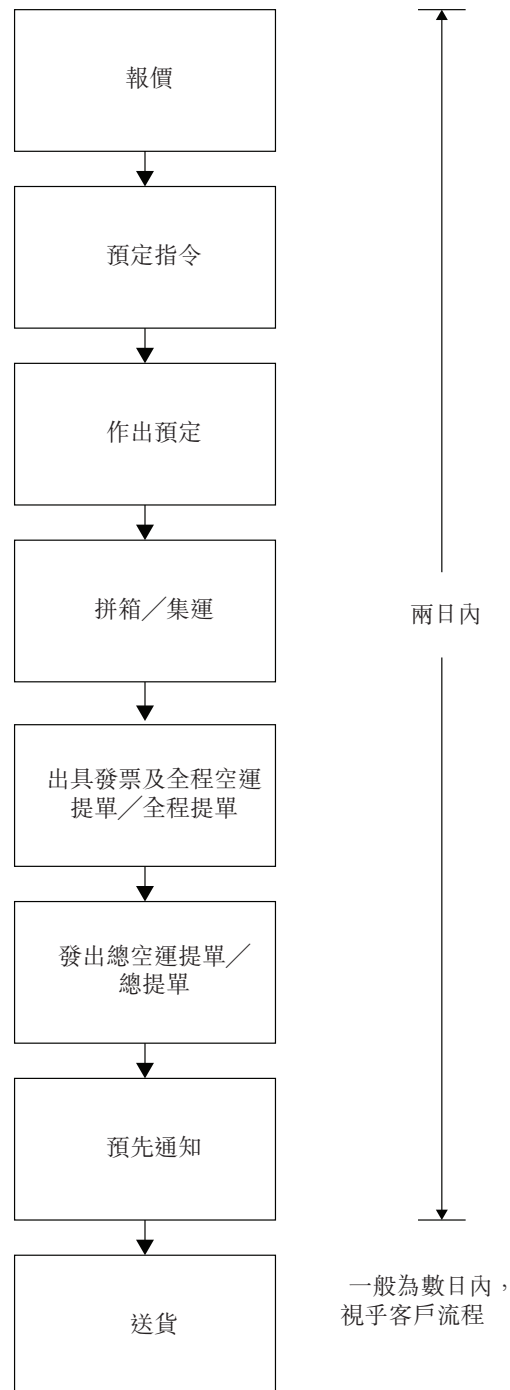
有關我們貨運量及收益的詳細分析，請參閱本文件「財務資料 – 合併損益及其他全面收益表節選項目說明 – 收益」一節。

業 務

業務營運及工作流程

貨運代理及相關物流服務

以下業務流程說明我們滿足客戶從香港出口貨物及送遞服務的預訂要求的一般流程：



業 務

(I) 報價

我們一般根據供應商（包括航空公司的總銷售代理、海運公司及其他貨運代理商）提供的費率及資料加上若干利潤率向客戶提供報價。

(II) 預訂指令

客戶（即直接託運人或貨運代理商）向我們發送預訂指令，當中載有說明適當的國際貿易條規及貨運條款的預訂詳情（如運送方式、目的地、首選航線、託運貨物的類型、尺寸、重量、計量以及預計運抵日期）。

(III) 作出預訂

倘客戶同意報價，則開始貨運流程。我們會透過提交載有客戶預訂詳情的標準預訂表格向供應商作出預訂。我們亦會視乎客戶需求於託運貨物裝運至飛機或船舶前提供相關物流服務。

(IV) 拼箱／集運

我們的營運部門將收集及處理客戶作出的所有預訂，並在需要時就不同客戶在倉庫的貨物進行拼箱，以優化貨運艙位的使用。拼箱可能會亦可能不會導致與其他貨運代理商一同使用貨運艙位進行集運。

(V) 出具發票及全程空運提單／全程提單

我們的營運部門將於貨物裝運至出發的飛機或船舶當天向客戶出具發票及全程空運提單或全程提單，並提供介乎0至90天的信貸期。

(VI) 發出總空運提單／總提單

供應商確認預訂後，供應商將會於貨物裝運至飛機／船舶時向我們發出總空運提單（就空運而言）。

(VII) 預先通知

我們的營運部門將向海外貨運代理商代理發出全套文件（包括客戶的商業發票、總空運提單或總提單、全程空運提單或全程提單、貨物包裝清單及載貨清單），以準備進口清關及將貨物交予各目的地的收貨人。

(VIII) 送貨

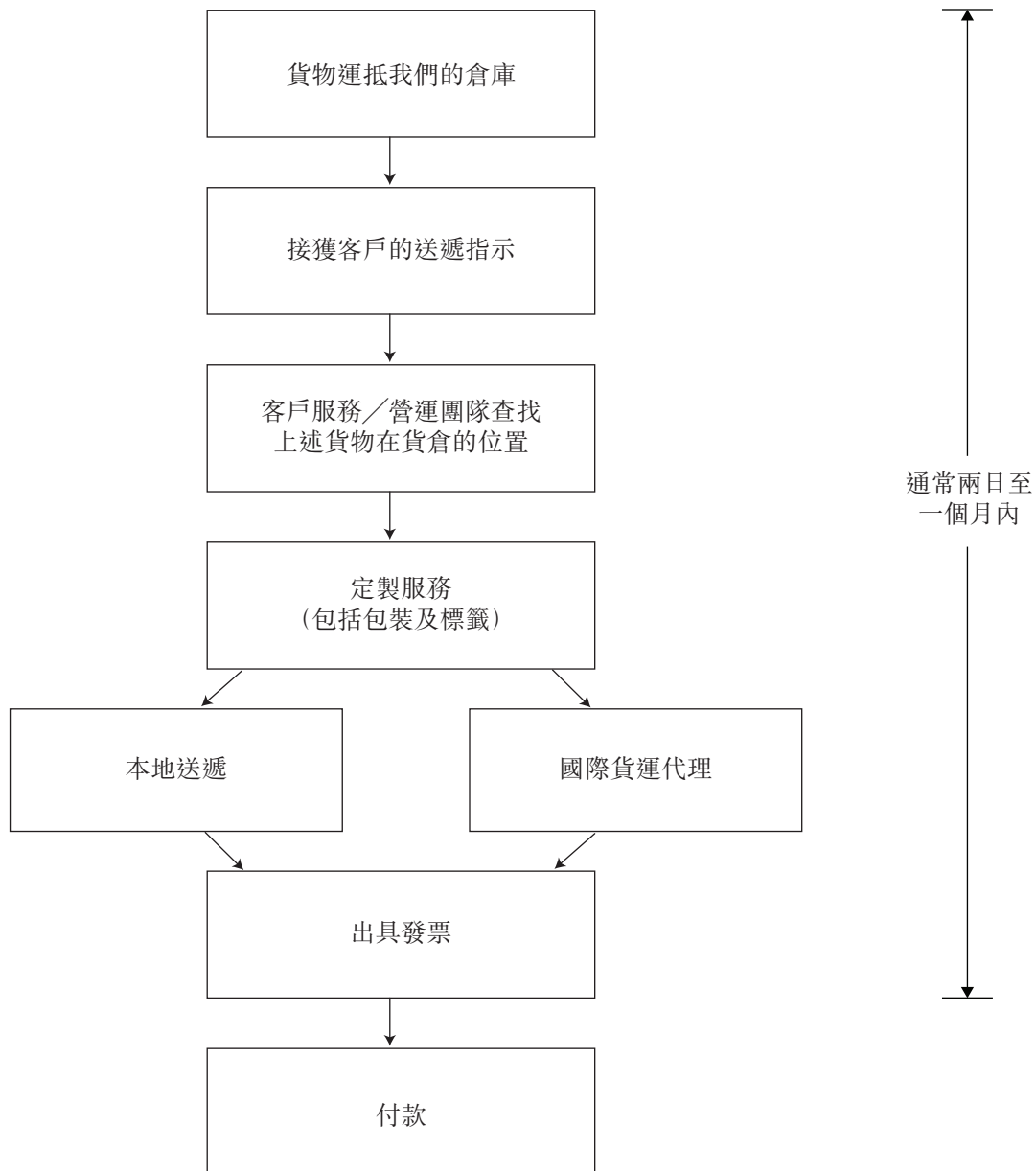
離港貨運涉及分別於香港和目的地報關及清關。在整個業務工作流程中，本集團一般將處理貨運、本地運輸及清關。客戶可選擇自行報關或委聘我們代表彼等提供有關服務。

外地清關通常由收貨人自行進行，但倘客戶要求，我們亦可委聘海外貨運代理商代理進行清關。

業 務

我們委聘總銷售代理及海運公司按照空運提單或提單所列詳情送遞貨物。本集團與海外貨運代理商代理的職責或會視乎每次貨運交易而改變。

以下流程圖說明客戶的貨物或託運貨物在我們倉庫中獲處理的一般流程：



(I) 貨物運抵我們的倉庫

客戶的貨物乃由客戶本身或由我們透過業務合作夥伴提供的本地送遞服務運送到我們的倉庫。在貨物運抵我們的倉庫後會以電子方式記錄在我們的系統內，並按客戶及類型進行標籤及分類，其後裝架作存儲。

(II) 客戶發出送遞指示

對於存放在我們倉庫的貨物，客戶可通過電話或電郵聯絡我們，指示我們作進一步處理。倘彼等擬把貨物運離倉庫，彼等將向我們提供貨物目的地及增值服務要求。

業 務

(III) 查找貨物在倉庫的位置

我們將利用箱子上的標籤及我們的內部資訊科技系統找出需送遞或需作進一步處理的貨物。

(IV) 定製服務

在貨物存入我們的倉庫後，我們將會與客戶緊密溝通，令客戶能夠向我們的員工提供詳細指示，按其所需說明希望如何處理貨物。相關增值服務（如重新包裝、標籤及貨盤運輸）則於其後按需要提供。

(V) 本地送遞

由於我們本身並無車隊，我們委聘本地送遞服務供應商將貨物運往指定地點。

(VI) 出具發票

我們的營運部門一般每星期或每月向客戶出具發票以及詳列將予提供物流服務的類型及根據協定收費就將予提供服務計算的費用的附件。

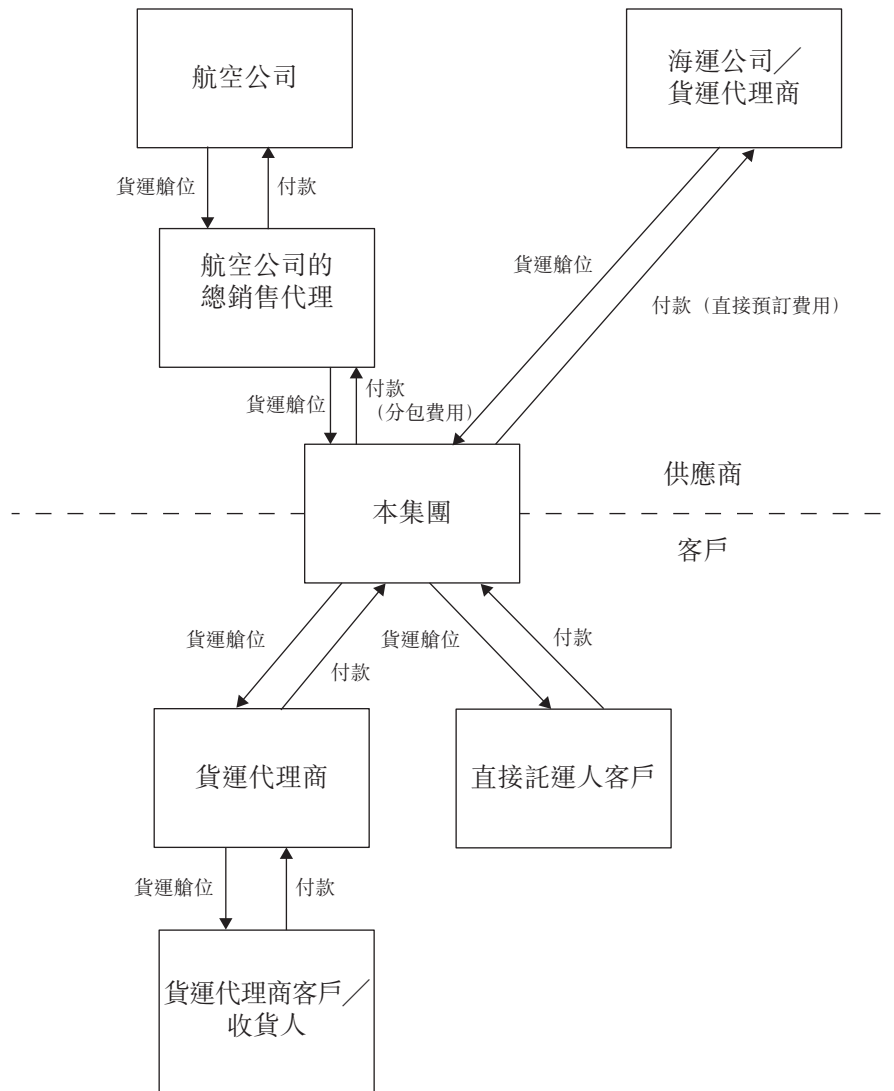
(VII) 付款

客戶安排結算發票。我們一般向客戶提供0至90天的信貸期。

業 務

貨運艙位

下圖說明我們如何向航空公司的總銷售代理、海運公司或其他貨運代理商供應商採購貨運艙位並將艙位提供給我們的直接託運人或貨運代理商客戶（或收貨人）。



我們僅應客戶要求通過與航空公司的總銷售代理訂立艙位安排，或向海運公司或其他貨運代理商直接預訂，以購買貨運艙位。

(I) 直接預訂

我們透過直接預訂向海運公司及其他貨運代理商採購貨運艙位，而並無訂立任何正式協議。於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，直接向海運公司及其他貨運代理商預訂的貨運艙位分別約為9.7百萬港元、11.9百萬港元及12.1百萬港元。於購買貨運艙位時，我們毋須亦不曾提供任何銀行擔保。有關我們向供應商預訂貨運艙位的過程的詳情，請參閱本節「業務營運及工作流程－貨運代理及相關物流服務」一段。

業 務

(II) 艙位安排

我們與航空公司總銷售代理就購買貨運艙位訂立艙位安排。我們將就若干貨運艙位按固定價格作出預訂，而倘我們有意增加預訂貨運艙位，有關艙位將視乎最新市場價格而定，其或會高於或低於先前所協議的固定價格。由於我們毋須根據有關安排作出任何承諾購買，故倘我們的實際購買量較預訂為少，則我們不會遭受任何罰款，但僅自該等航空公司的總銷售代理接獲口頭警告。於往績記錄期間，我們向一名航空公司總銷售代理支付按金350,000港元，作為艙位安排的一部分。

貨運艙位價格

應付航空公司總銷售代理的分包費用及應付海運公司及其他貨運代理商的直接預訂費用一般包括運費、碼頭搬運費、燃料附加費、擔保費及其他雜項。當貨運艙位出售予貨運代理商（如本集團）時，航空公司及其總銷售代理通常就貨物的實際毛重向貨運代理商收費；而海運公司通常就集裝設備收取固定費用。集裝設備為一個標準大小及尺寸的集運箱，可將大量貨物併合在一個單一的標準裝置再裝載上船隻。為盡量增加貨運艙位的使用率，不同大小及尺寸的個別貨物會被裝載至集裝設備。集裝設備的大小及尺寸視乎裝載集裝設備的船隻結構而定。

除一般較少受市況變動影響的碼頭搬運費外，外圍市況（如燃料價格變動）的任何變動將主要影響空運艙位價格，特別是燃料附加費。

同樣地，我們出售予客戶的空運艙位價格包括如運費、碼頭搬運費及燃油附加費等重大組成部分。有關我們經營業績的分析詳情，請參閱本文件「財務資料－合併損益及其他全面收益表節選項目說明」一節。我們出售予客戶的貨運艙位價格乃按成本加上目標利潤率加價。有關我們定價政策的詳情，請參閱本節「銷售及市場推廣－定價政策」一段。董事預期，我們所採購及我們所銷售貨運艙位的價格將繼續受到外圍市況（如燃料價格及全球經濟狀況）所影響。

就貨運艙位進行拼箱及與其他貨運代理商集運

就貨運艙位進行拼箱為貨運代理及相關物流業務的基本部分。拼箱為將多個不同重量、體積及大小的託運貨物拼裝成一件單一託運貨物以進行運送的過程，從而優化飛機或船舶貨運艙位的使用。

於接獲客戶要求後，我們將聯絡供應商以取得貨運艙位，彼等屆時將向我們提供當前費率。有關費率載有運費及其他限制，如航空公司及海運公司營運若干航線的貨物性質。

一旦客戶確認我們的報價，我們將向供應商作出預訂申請。所有預訂申請其後將轉交到我們的營運部門，該部門將會處理預訂申請及進行託運拼箱。將目的地相同的一名以上託運人的託運貨物併合成一個飛機集裝設備或船舶集裝箱的做法稱為集運。為優化貨運艙位的使用，倘我們本身的直接託運人在航班或船舶於預訂時間出發前無法填滿貨運艙位，我們通

業 務

常會轉售從供應商獲得的貨運艙位；或另一方面，倘其他貨運代理商通過與其他貨運代理商集運在集裝箱中保留了若干空位，我們將能夠以更具競爭力的價格購買彼等的貨運艙位。與其他貨運代理商集運使我們能夠降低業務過程中的服務成本。

報關服務



為與市場慣例保持一致，客戶的首要責任通常為在貨物送遞或出口香港前預備相關報關的正式文件。然而，應客戶要求，我們可能安排貨物預訂及協助客戶代為預備相關報關。就此而言，客戶須承擔向我們提供採購訂單、商業發票或提單作為盛載貨物的證明文件的主要責任。我們的員工其後將在根據民航處的相關法定要求進行合理的盡職調查。

我們設有內部程序，以覆檢我們員工準備的報關表格與客戶所提供證明文件中規定的材料或資料詳情，從而在填寫表格時避免任何文書錯誤。如產生任何疑慮，我們不會將任何文件歸檔。為避免申報資料與貨物的實際內容不符的任何潛在風險，我們就新客戶於機場客運大樓進行隨機抽檢及X光檢查。由於客戶在向我們提供任何證明文件前須核實貨物內容，且我們僅提供代為填寫報關表格的服務，故貨物內容的首要法律責任落在客戶身上。

倉儲及相關增值服務

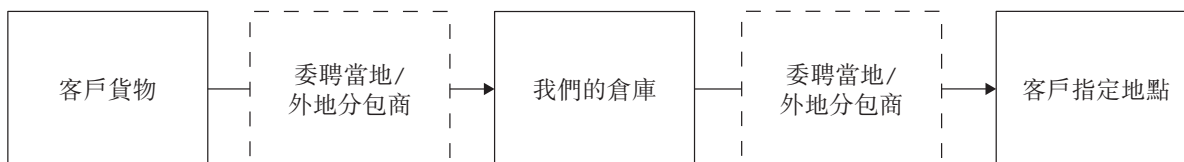
我們提供各式各樣的倉儲及相關增值服務，以切合客戶的供應鏈需求，當中涵蓋：(i) 倉儲；(ii) 重新包裝及標籤；及(iii) 貨盤運輸。我們委聘分包商提供本地運輸服務。我們的物流服務使客戶能夠：

- (i) 確保貨物的交付符合其生產計劃及銷售要求；
- (ii) 減少投入資源進行日常物流業務的管理（如存儲、裝卸及運輸其生產材料及零部件、在製品或成品）；及
- (iii) 避免本身在倉庫及貨車等物流基礎設施方面招致重大的投資及維護費用。

業 務

我們向各客戶提供的物流服務範圍多樣化，因為不同客戶一般需要不同類別的服務及專業知識。相比為客戶提供單一類型的物流服務，我們憑藉本身經驗、行業知識及對市場的理解為客戶提供廣泛的物流服務，以確保客戶準確的存貨流轉、高效的倉儲及交付前準備管理。

下圖說明我們一般向客戶提供的主要物流服務類型：



銷售及市場推廣

客戶指直接託運人及其他貨運代理商。

董事連同三名銷售及市場推廣部門成員一直與現有客戶（直接託運人或貨運代理商）維持穩定及和洽的業務關係。除了我們所提供的貨運代理服務外，我們亦會在適當的情況下鼓勵銷售及市場推廣部門向需要定製增值服務的客戶交叉銷售相關物流服務。銷售及市場推廣部門能夠提供最新最相關的市場資料，並告知我們提供定製增值物流服務的能力，從而確保我們作為一站式服務供應商為客戶提供最具成本效益的貨物運輸及處理方法。透過銷售及市場推廣工作，我們的目標為透過於香港往美國、歐洲及其他地區的航線建立更廣泛的貨運艙位供應商網絡，從而為客戶提供更廣泛的貨運航線組合，使客戶群更趨多元化及廣闊，繼而提升銷售表現及促進客戶網絡更為多元化的發展。

定價政策

貨運代理及相關物流服務

我們直接從供應商或根據艙位安排採購貨運艙位的報價乃由我們的銷售及市場推廣部門釐定，貨運代理及相關物流服務的定價乃按成本加成法釐定。我們在釐定向客戶收取的費用時會考慮以下因素：

- (a) 託運貨物的類型及價值；
- (b) 我們競爭對手提供的貨運費率；
- (c) 未來商機；
- (d) 客戶於業內的信譽；
- (e) 服務成本，包括運費、搬運費、保安費、碼頭搬運費、清關費用、文件編撰費及燃料附加費；
- (f) 季節性；
- (g) 對類似服務現行市價的接受程度；

業 務

- (h) 是否可就貨運艙位進行拼箱或集運；及
- (i) 預訂的貨運艙位量。

倉儲及相關增值服務

倉儲及相關增值服務的定價乃由銷售及市場推廣部門根據服務成本加上目標利潤率亦按成本加成法釐定。目標利潤率乃根據我們處理的貨物類型及性質而釐定。舉例而言，我們一般就處理較高價值的貨物收取較高費用，原因是其要求員工更為審慎。我們亦就同一客戶為多種類型的貨物進行拼箱收取較高費用，此乃由於這種處理方法一般涉及較複雜的工序並需要更多員工處理。一般而言，我們亦會考慮所處理的貨物量（以立方米或件數計算），並就大批量訂單提供折扣。

我們以成本加成基準收取費用，而我們的營運部門根據供應商的報價及我們的內部指引公佈我們將向客戶收取的最終報價。費率因所需服務類型而異。董事將不時修訂內部指引。

季節性因素以及原油價格對我們收益及盈利能力的影響

於往績記錄期間，概無具體及明顯的季節性因素。二零一五年四月至二零一八年三月期間的數據顯示，原油價格波動與對我們服務的需求以空運及海運代理業務的盈利能力整體作比較時並無正向關係。董事認為，因原油價格波動而對價格作小幅調整不會對需求量造成重大影響。我們的業務營運或會受多種因素影響，例如客戶若干應節及潮流物品等產品的市場趨勢及折扣宣傳活動，可能影響年內某些期間使用我們服務出口有關貨物的需求。董事相信，透過與客戶保持緊密聯繫及參考客戶過往交易模式，我們將能夠確認及密切監察該等產品的市場趨勢，繼而可能掌握該等客戶不斷轉變的市場需求。

客戶

本集團的客戶包括香港、台灣及中國的直接託運人及貨運代理商。於往績記錄期間，概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東（就董事所知，其於最後可行日期擁有本公司已發行股本5%以上）於任何一名五大客戶中擁有任何權益，且彼等全部均為獨立第三方。於往績記錄期間，本集團的部分客戶亦為供應商，原因為彼等乃本集團依賴其提供貨運代理及相關物流服務的貨運代理商。

我們會在了解客戶的獨特要求後為彼等提供物流服務。除與我們一名主要客戶就提供倉儲及相關增值服務以及其他物流服務的兩年期服務協議外，本集團與我們的客戶並無任何長期合約，或該等限制客戶在特定期間使用其服務或在任何期間達至最低運輸量的合約。本集團於競爭激烈的行業內營運，而向客戶提供的報價包括我們相信與行業慣例符合一致的條款及條件。

業 務

與客戶E的兩年期服務協議的主要條款載列如下：

- 合約期：** 於直至二零二零年二月二十八日止兩年期間有效，並受續期條款所規限。
- 終止：** 倘基於並非任何訂約方須負責的理由，任何訂約方可發出90天通知單方面終止協議；或因任何訂約方違反協議，則任何訂約方亦可單方面終止協議。
- 付款：** 將予收取的價格須根據各訂約方協定的價格表釐定，且即使市價波動，我們在合約期內不得調整價格。
- 特殊處理：** 該協議規定，如貨品需要特殊處理，客戶須向我們提供所有相關資料。
- 監察：** 我們須向客戶提供不少於20部CCTV監控攝像機及一個連接視頻監控系統，以監察其貨物於我們倉庫的狀況。
- 儲存：** 我們須把客戶的貨物與其他貨物分開擺放，並於所有箱子上清楚地標明客戶的名字。

我們向直接託運人或代表其託運人客戶行事的其他貨運代理商出售貨運艙位。於往績記錄期間，我們已與約223名客戶維持業務關係。於往績記錄期間，我們的五大客戶均為直接託運人或代表其託運人客戶行事的其他貨運代理商。於二零一八財政年度，我們已與五大客戶維持平均約四年的業務關係，而於同期我們與最大客戶則維持超過三年的業務關係。董事確認，於往績記錄期間，概無五大客戶為本公司目前的關連人士。為符合行業慣例，我們一般不會就貨運代理服務及相關物流服務與客戶訂立任何長期協議。我們一般不會就貨物於運送或存儲期間出現損壞所引致責任與客戶達成任何具體協議。除非損壞或損失是由於我們疏忽所致，否則我們不會就客戶貨物的任何損壞或損失承擔責任。倘我們須就我們客戶貨物的損壞或損失承擔責任，我們客戶對我們提出的索償由我們投購的保單承保。有關我們保單保障範圍的詳情，請參閱本節「保險」一段。於往績記錄期間，我們並無遇到任何與貨物嚴重損壞所引致責任有關的事件。有關我們與客戶訂立的協議詳情，請參閱本節「我們的服務」一段。

於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，我們最大客戶應佔提供服務的收益分別約為30.8百萬港元、24.9百萬港元及50.1百萬港元，分別佔我們提供服務的總收益40.4%、31.3%及25.3%，而我們五大客戶應佔提供服務的收益分別合共約為62.5百萬港元、56.8百萬港元及127.3百萬港元，分別佔我們提供服務的總收益81.9%、71.5%及64.3%。我們相信，鑒於五大客戶各自佔我們總收益的百分比，彼等之間的任何集中風險並不重大。然而，我們容易受對手方風險影響，而倘我們的客戶未能結清發票，我們須就從供應商取得的貨運艙位承擔責任。有關該等風險的詳情，請參閱本文件「風險因素－有關我們業務的風險－我們容易受到對手方風險影響，倘我們的客戶未能結清發票，我們須負責就從供應商取得的貨運艙位付款」一節。

下表載列我們於往績記錄期間的五大客戶的基本資料：

二零一六財政年度的五大客戶

排名	客戶	背景	經營規模 (附註1)	於最後可行 日期與本集團 業務關係的 概約年期	一般提供 的信貸期 (天)	付款方式	所佔收益 (千港元)	佔總收益的 概約百分比
1	客戶A/ 供應商H	一家法國跨國運輸及物流營運商旗下的供應 鍵營運商，其提供貨運代理服務及供應鍵管 理	該公司躋身歐洲及全球頂尖公司之一。其國際 覆蓋面包括於67個國家擁有直接業務和橫跨逾 120個國家的全球網絡，並於全球各地擁有超 過9,000名僱員及80,000名客戶，以及處理約 330,000噸空運量。	3	0-60	銀行轉賬	30,821	40.4
2	客戶B	一家上海證券交易所上市公司的全資附屬公 司，主要業務涉及提供設計、材料採購、製 造、物流、維修及其他專業服務。其所屬集 團業務涵蓋五大電子產品類別，即通訊產 品、電腦及存儲產品、電子消費品及工業產 品等；其專注於製造桌上型電腦主機板及 POS系統	其所屬集團二零一七財政年度總收益約人民幣 297億元。母公司業務範圍覆蓋北美洲、歐洲、 日本、中國及台灣。其為母公司設於中國華南 地區的製造基地，擁有逾4,000名僱員及工廠面 積約58,000平方米。	4	20-45	銀行轉賬	18,711	24.5
3	客戶C/ 供應商C	一家於香港註冊成立的私人公司，主要從事 提供空運及海運代理服務	其服務範圍覆蓋香港及歐洲。	4	45	支票	5,918	7.8
4	東暹 (附註2)	本集團的全資附屬公司，主要從事提供空運 代理、拼箱及集運服務	-	3	30	支票	3,665	4.8
5	客戶D/ 供應商B	一家於中國成立的公司，主要從事提供航空 運輸及物流服務	其服務範圍覆蓋全球各地。	4	90	銀行轉賬	3,387	4.4
總計：							62,502	81.9

附註1：該披露乃以董事所知或有關客戶宣稱的公開資料為根據。

附註2：東暹於二零一七年三月為永城所收購。

業 務

排名	客戶	背景	經營規模 (附註1)	於最後可行日期與本集團業務關係的概約年期	一般提供的信貸期 (天)	付款方式	所佔收益 (千港元)	佔總收益的概約百分比
1	客戶A/ 供應商H	一家法國跨國運輸及物流營運商旗下的供應鏈營運商，其提供貨運代理服務及供應鏈管理	請參閱上文。	4	0-60	銀行轉賬	24,865	31.3
2	客戶E	一家於台灣證券交易所上市的公司，主要從事生產、加工及銷售資訊科技及電子產品，主要生產主機板	其擁有逾2,700名僱員，二零一七財政年度總收益約為台幣59.9百萬元。其服務網點設於西歐、東歐、中國、東北亞、澳洲、印度、中東、北美洲及南美洲，提供售後及產品諮詢服務。其客戶來自全球各地不同行業，如無線通訊、電腦及儲存、消費、工業及汽車電子。	2	60	銀行轉賬	12,559	15.8
3	客戶B	一家上海證券交易所上市公司的全資附屬公司，主要業務涉及提供設計、材料採購、製造、物流、維修及其他專業服務。其所屬集團業務涵蓋五大電子產品類別，即通訊產品、電腦及存儲產品、電子消費品及工業產品等；其專注於製造桌上型電腦主機板及POS系統	請參閱上文。	4	20-45	銀行轉賬	9,807	12.4
4	客戶F	一家於台灣註冊成立的私人公司，主要從事製造資訊科技及通訊產品	其生產用於廣泛用途的產品，如電腦、通訊、電子消費品、汽車電子、LED照明、雲計算、工業自動化以及生物科技及醫療；擁有約90,000名僱員	4	30-120	銀行轉賬	5,033	6.3
5	客戶D/ 供應商B	一家於中國成立的公司，主要從事提供航空運輸及物流服務	請參閱上文。	4	90	銀行轉賬	4,497	5.7
總計：							56,761	71.5

附註1：該披露乃以董事所知或有關客戶宣稱的公開資料為根據。

業 務

於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，客戶A／供應商H應佔我們提供服務的收益分別約為30.8百萬港元、24.9百萬港元及50.1百萬港元，分別佔我們提供服務的總收益約40.4%、31.3%及25.3%，而供應商H／客戶A應佔我們的採購額分別約為2.1百萬港元、0.5百萬港元及5.8百萬港元，分別佔我們的總服務成本3.3%、0.9%及3.7%。

於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，五大客戶合共分別佔收益約81.9%、71.5%及64.3%。董事認為，有關客戶集中度於香港的物流行業市場並不罕見。董事認為，儘管客戶集中，基於以下因素，我們的業務模式仍屬可持續：

- (i) 單一項目通常具有相對較大的合約金額，故少量項目及客戶便可為我們貢獻大部分收益。因此，倘我們決定承接某一項合約金額較大的項目，有關客戶可隨時成為我們的主要客戶（以收益貢獻計）；
- (ii) 部分主要客戶與我們建立平均三年的長期業務關係。因此，只要資源允許，我們傾向滿足彼等對我們服務的需求，而不會拒絕彼等的要求；
- (iii) 於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，五大客戶的排名及組成大不相同。董事認為，我們於往績記錄期間在收益確認方面並無過份依賴任何特定客戶；及
- (iv) 於往績記錄期間，我們曾承接多種發展項目，即住宅發展、工商業發展及機構發展。透過參與上述多種發展項目，我們可保持良好往績、提升企業形象及知名度，從而使我們日後易於尋求機會參與任何類型的發展項目。

董事注意到客戶集中的潛在風險。因此，雖然我們將繼續與現有客戶維持業務關係，但我們計劃進一步拓闊客戶群及減低對主要客戶的依賴。有關我們業務策略的詳情，請參閱本節「業務策略」一段。

信貸政策

本集團一般給予自發票日期起計介乎0至90天的信貸期，惟此限期因應個別情況及視乎下列各項可能會有所不同：

- 客戶背景、信譽及信用；
- 客戶於行內的付款歷史；及
- 客戶與本集團的業務關係。

本集團信貸政策延伸至與將貨物由原所在位置運送至交付點有關的服務，包括貨運安排、清關費用、陸上運輸及任何其他物流相關活動。

為收取逾期貿易應收款項，本集團會計及財務部緊密監察重大逾期款項。顯示客戶逾期款項的每週賬齡報告乃為跟進名列該報告的客戶而編製。收取逾期貿易應收款項的跟進行

業 務

動包括（其中包括）與客戶負責處理付款的相關部門溝通。為防止出現逾期貿易應收款項，本集團亦可基於以下任何原因擱置客戶的訂單：

- 客戶的信貸額度已超過信貸限額；
- 客戶逾期付款或付款不一致；
- 客戶面臨經濟困難或營運挫折；及
- 終止與客戶的業務關係。

於二零一六年、二零一七年及二零一八年三月三十一日，本集團分別錄得貿易應收款項約14.0百萬港元、26.2百萬港元及38.6百萬港元，其中13.2百萬港元、16.0百萬港元及29.2百萬港元分別已逾期但未減值。於二零一八財政年度，我們的一名客戶拖欠償還其貿易應收款項。由於該貿易應收款項被視為很大可能不能收回，因此於二零一八年三月三十一日，已確認減值虧損撥備約360,000港元。除此之外，我們於往績記錄期間並無在追收債務方面遭遇任何重大困難。

客戶服務

我們的客戶服務及營運部門負責處理客戶的一般查詢、投訴及反饋。我們主要透過現有客戶轉介或透過作出一般查詢與潛在客戶接洽。於往績記錄期間，我們並無自客戶接獲任何有關嚴重損壞的投訴或申索。

董事認為，良好的客戶服務是維持我們於物流行業的信譽及客戶忠誠度不可或缺的一部分。我們透過我們的銷售及市場推廣部門致電潛在客戶進行銷售，並處理客戶的一般查詢、服務預訂、投訴及反饋，以及透過我們的客戶服務員工每日向客戶提供其貨運的最新資料。銷售及市場推廣部門會參與評估是否接納新客戶的程序。除要求銷售及市場推廣部門僱員與潛在客戶接洽外，本集團的新客戶一般由現有客戶及海外貨運代理商轉介予本集團。

於接獲對本集團服務的查詢後，銷售及市場推廣部門僱員將與潛在客戶進行討論，以了解其服務要求。本集團致力制定出最佳的方法來支援客戶，目標為與彼等建立長期的關係。為評估潛在客戶及遵守內部監控風險管理程序，本集團亦注重對潛在客戶進行背景調查。舉例而言，本集團將要求潛在客戶提交相關文件，以了解其財務狀況、客戶及擁有人的背景。

營運部門監察預訂情況，並向客戶提供其貨運的最新資料。

於最後可行日期，本集團的銷售及市場推廣部門擁有一名僱員。董事確認，本集團於往績記錄期間並無自客戶接獲任何重大投訴，且與彼等亦無發生任何糾紛。

業 務

供應商

我們向航空公司的總銷售代理、海運公司及其他貨運代理商購買貨運艙位，且我們一般不會與我們的供應商訂立任何長期協議。於往績記錄期間，概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東（就董事所知，其於最後可行日期擁有本公司已發行股本5%以上）於任何一名五大供應商中擁有任何權益，且彼等全部均為獨立第三方。於往績記錄期間，我們已與超過230名供應商維持業務關係。我們與二零一八財政年度的五大供應商已維持平均約4年的業務關係，與同期最大供應商則已維持超過六年的業務關係。董事確認，往績記錄期間的五大供應商均並非本公司的關連人士。

於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，我們最大供應商應佔的採購額分別約為16.1百萬港元、7.7百萬港元及19.0百萬港元，而我們五大供應商應佔的總採購額分別約為40.1百萬港元、25.2百萬港元及61.0百萬港元。我們相信，鑒於五大供應商各自對我們總服務成本的貢獻，彼等之間的任何集中風險不大。於往績記錄期間，概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東在我們任何五大供應商中擁有任何權益。

下表載列我們於往績記錄期間的五大供應商的基本資料：

二零一六財政年度的五大供應商

排名	供應商	背景	於最後可行日期與本集團業務關係的概約年期	一般提供的信貸期(天)	付款方式	服務成本(千港元)	佔總服務成本的概約百分比
1	供應商A	一家於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供物流服務	4	30-45	支票	16,142	26.0
2	東禪 (附註)	本集團的全資附屬公司	3	30	支票	9,871	15.9
3	供應商B／客戶D	一家於中國成立的公司，主要從事提供空運及海運服務	4	90	銀行轉賬	6,116	9.9

業 務

排名	供應商	背景	於最後可行 日期與本集團 業務關係的 概約年期	一般提供 的信貸期 (天)	付款方式	服務成本 (千港元)	佔總服務 成本的 概約百分比
4	供應商D	一家上海證券交易所 上市公司的附屬公 司，主要從事提供海 運服務	4	30	銀行轉賬	4,509	7.3
5	供應商C/ 客戶C	一家於香港註冊成立 的私人公司，主要從 事提供空運服務	4	45	支票	3,467	5.6
總計：						40,105	64.7

附註：東禪於二零一七年三月為永城所收購。

業 務

二零一七財政年度的五大供應商

排名	供應商	背景	於最後可行日期與本集團業務關係的概約年期	一般提供的信貸期(天)	付款方式	服務成本(千港元)	佔總服務成本的概約百分比
1	東禪 ^(附註)	本集團的全資附屬公司	3	30	支票	7,693	13.5
2	供應商A	一家於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供物流服務	4	30-45	支票	5,914	10.4
3	供應商D	一家上海證券交易所上市公司的附屬公司，主要從事提供海運服務	4	30	銀行轉賬	5,779	10.1
4	供應商C／客戶C	一家於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供空運服務	4	45	支票	3,429	6.0
5	供應商B／客戶D	一家於中國成立的私人公司，主要從事提供空運及海運服務	4	90	銀行轉賬	2,349	4.1
總計：						25,164	44.1

附註：東禪於二零一七年三月為永城所收購。

業 務

二零一八財政年度的五大供應商

排名	供應商	背景	於最後可行 日期與本集團 業務關係的 概約年期	一般提供的 信貸期 (天)	付款方式	服務成本 (千港元)	佔總服務 成本的 概約百分比
1	供應商E	一家於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供物流服務	6	45-60	支票	18,954	12.2
2	供應商C/ 客戶C	一家於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供空運服務	4	45	支票	14,034	9.1
3	供應商F	一家於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供貨運代理服務	1	45	支票	10,613	6.8
4	供應商G	一家於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供貨運代理及倉儲服務	6	45-60	支票	8,699	5.6
5	供應商A	一家於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供物流服務	4	30-45	支票	8,659	5.6
總計：						<u>60,959</u>	<u>39.3</u>

業 務

我們的主要客戶（同時為我們的主要供應商）

於往績記錄期間，據董事所知及所信，東禪、客戶A／供應商H、客戶D／供應商B及客戶C／供應商C均為我們的五大客戶，且為我們的五大供應商。由於我們向其他貨運代理商採購若干貨運艙位供應，且我們亦向貨運代理商出售貨運艙位，若干供應商及客戶可能重疊。董事確認，有關安排符合市場慣例。

於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，該等客戶及供應商應佔總收益約為43.8百萬港元、35.2百萬港元及52.5百萬港元，分別佔我們的總收益57.4%、44.4%及26.5%。

於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，該等客戶及供應商應佔總採購額約為21.5百萬港元、14.0百萬港元及22.3百萬港元，分別佔我們的總服務成本34.7%、24.6%及14.3%。

根據弗若斯特沙利文報告，空運運輸市場的小型參與者往往發展地區空運網絡，並專注於特定市場及擁有穩定的客戶群。貨運代理商為彼等特定客戶群組（該等客戶主要運送貨物至若干目的地）提供服務乃行業慣例；至於彼等慣常網絡以外的目的地，彼等將分包服務予專門營運所需航線的其他貨運代理商。董事認為，由於各貨運代理商有其客戶群並專注於特定航線，委聘其他貨運代理商的成本將較開設新航線為低，貨運代理商之間的業務關係比起競爭對手更像同盟網絡，故此存在主要客戶同時為我們的主要供應商的情況。

貨運艙位的購買價通常以支票付款的形式償付。於往績記錄期間，我們並無收到供應商的任何重大投訴。

市場及競爭

市場

我們在物流行業中營運。物流行業涵蓋在原所在位置至消費點之間的貨物（包括原材料、在製品及製成品）流動及存儲及處理相關資料提供一系列規劃、實施及控制程序。行內的主要業務包括貨物運輸、貨運代理、倉儲及快遞服務。

香港物流行業於早年已有所發展，因此已達致相對成熟的階段，具備穩健的基礎設施及完善的系統。多年來，業界一直是推動香港經濟增長的動力之一。時至今日，預期業內能夠整合不同服務模式且扮演多重角色的服務供應商將會越來越具有競爭力，並成為首選的供應商。

競爭

我們經營所在的市場高度分散，並可按主要行業組合分類，而主要組合包括空運貨運代理服務、貨物運輸、快遞業務、倉儲及其他物流服務，當中通常包括中流作業及集裝箱後勤活動、貨物運輸附帶的服務活動、包裝及裝箱服務、貨物檢驗、抽樣及稱重服務及其他。業界可見行內代理商通過提供更多增值服務來回應市場需求。領先參與者為客戶提供全方位運輸及物流服務的能力越來越高。

業 務

在業內取得成功的關鍵因素包括(a)維持信譽；(b)發展強大及廣泛的網絡；(c)強大的資本支持；及(d)具有營運經驗及管理能力。有關我們經營所在市場及我們面臨的競爭詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

質量管理

本集團認為，維持貨運代理及相關物流服務及倉儲及相關增值服務質量的能力乃達致長遠增長的關鍵，亦是我們於業內的競爭優勢之一。

客戶須在預先貨運通知單或其他相關貨運文件中列明我們將會搬運的貨物性質。我們的營運部門其後會詳細檢查客戶提交的清單，以識別任何所列貨物是否須任何特別關注。此外，於收到客戶貨物後，我們的營運部門將按照預先貨運通知單及其他相關貨運文件核實運輸標誌，以確認貨物性質。倘發現標誌與貨運文件之間存在差異，則我們的營運部門將暫停處理訂單並向營運經理匯報，而營運經理將對有關差異進行調查。

本集團倉儲員工亦負責以下各項：

- 就本集團的營運過程制定及執行系統性質量管理政策及標準營運程序，以最大程度提升服務的整體質量一致性；
- 監督本集團不同團隊及部門遵守質量管理政策及程序的情況；及
- 進行內部檢討及管理層會議以識別改進的範疇。

為保持員工的市場競爭力，我們要求員工出席由外界人士及我們舉辦的培訓及工作坊。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，概無發生本集團在質量管理方面失職的事件而對業務營運造成重大影響。

資訊科技

我們倚賴資訊科技以維持我們業務營運過程中使用的電子系統及數據庫。我們為能夠向客戶提供內部定製電子系統及方便用戶操作的界面而感到自豪，讓客戶可每日24小時登入我們的系統並查核彼等的貨運預訂或貨物資料。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們的資訊系統並無出現任何故障，導致業務營運受到重大干擾。

貨運作業系統

我們就內部管理採納資訊科技系統，並於系統中輸入工作代碼，使我們能夠有效地為客戶擬定最佳解決方案。就需要特殊處理的貨物而言，我們在包裹上貼上內部標籤，此將有助我們以電子方式記錄特定包裹的狀況。我們的系統可讓員工查閱我們預訂的貨運艙位詳情及相關資料，例如(a)託運人；(b)收貨人；(c)承運人；(d)目的地；(e)預計送抵時間；(f)處理日期；(g)所處理貨物量（以公斤或立方米計）；及(h)件數，從而每日24小時即時得悉上述資料的任何最新變動。

業 務

倉庫管理系統

包裹上的標籤一般由客戶提供，倉庫的貨物資料以電子方式記錄。然後，我們將數據輸入自行開發的倉庫管理及貨物追蹤系統，該系統提供貨物的即時資料，如(a)特定批次的貨物送抵我們倉庫的日期及時間；(b)每份貨物的立方米；(c)每份貨物的毛重；(d)每份貨物的尺寸；(e)我們正在處理的貨物數量；及(f)貨物的當前位置。我們的客戶可以經由任何電子設備輕易接收有關資料。

然而，我們容易受到與電子系統及數據庫故障相關的風險所影響。有關該風險的詳情，請參閱本文件「風險因素—我們的業務極為依賴資訊科技」一節。

此外，我們已就備份、活動記錄、病毒控制及應急措施制定內部手冊。重複功能（如備份及系統監控）乃由我們的員工及外部資訊科技人員管理。我們會設置防火牆確保內部網絡安全。我們相信，通過設置有關資訊科技控制，我們能夠於業務營運過程中盡量減低系統故障的風險，並提供安全高效的電子數據交流環境。我們將繼續改善我們的資訊科技系統，長遠而言針對業務增長以服務更廣的客戶群。

保險

我們於最後可行日期的保單如下：

- (i) 工傷補償保險，乃根據《僱員補償條例》的規定投購，每年予以重續；及
- (ii) 盜竊、洪水及火災保險，範圍涵蓋我們的辦公傢俬、固定裝置及配件以及辦公設備因盜竊、洪水或火災而引致的損失或損毀。

供應商會投購若干保單，範圍涵蓋彼等透過船舶運輸的貨物及集裝箱。我們毋須對客戶貨物的任何損壞或損失負責，除非有關損毀或損失乃因我們的疏忽所致。倘我們須對客戶貨物的損壞或損失負責，則客戶針對我們作出的申索可受上述我們所投購的保單保障。然而，我們的業務容易受到我們於業務營運過程中遭受的損失所產生的風險影響，而我們無法向閣下保證我們已投購的保單能夠一直保障我們遭受的所有損失。倘出現未獲承保損失，或損失超出承保限額（包括該等因自然災害及其他超出我們控制範圍的事件而引致的損失），則我們或須透過我們自身的資金支付損失、損壞及負債。有關該等風險的詳情，請參閱本文件「風險因素—我們無法保證我們已投購的保單一直能夠保障我們於業務營運過程中遭受的所有損失」一節。我們相信，我們目前擁有的承保範圍符合相關行業標準，足以讓我們進行一般業務營運。於往績記錄期間，我們並無面臨任何來自第三方的重大申索，亦無在營運過程中作出任何重大的保險申索。

業 務

健康、工作安全、社會及環境事宜

我們非常重視員工的職業安全。於我們的業務營運過程中，在我們倉庫工作的員工需要抬舉重物及處理重型機械設備。在我們倉庫工作的員工獲提供員工指引手冊及實地監督，以確保彼等的工作安全及健康。我們的員工手冊一般提供倉庫作業程序的詳情，例如(a)檢查；(b)存檔；(c)標籤；(d)電子數據記錄；(e)汽車處理；及(f)工作安全。於往績記錄期間及於最後可行日期，除富友同一宗事故所引致的僱員賠償申索及人身（致命）傷害申索外，概無有關人身或財產損害的重大意外或索償。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們的業務亦無發生中斷以致可能或已對我們的財務狀況造成重大影響。有關事故詳情請參閱本節「合規」一段。

知識產權

我們的商標及域名使我們的品牌在競爭對手的品牌中脫穎而出。我們依賴商標法及與僱員和業務合作夥伴訂立的保密協議，以保障業務及知識產權。於最後可行日期，我們已申請註冊一個商標，並已註冊一個域名，而董事認為該等商標及域名對我們的業務而言屬重大。有關我們知識產權的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「B. 有關本集團業務的進一步資料－2. 知識產權」一段。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們的商標概無發生重大糾紛或遭第三方嚴重侵權，且我們並無侵犯第三方擁有的任何商標。

僱員

於最後可行日期，我們在香港共有42名僱員。下表載列於往績記錄期間所示期間及最後可行日期我們按職能劃分的僱員明細：

職能

	於三月三十一日			於最後
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	可行日期
主要管理人員	1	2	3	3
會計及財務部門	2	3	7	7
銷售及市場推廣部門	2	3	3	3
營運部門	18	16	29	29
總計	23	24	42	42

有關本集團僱員的進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

與僱員的關係

董事認為僱員在我們的持續增長方面有舉足輕重的作用。我們的政策是透過培訓及發展盡量發揮僱員的潛能。我們的員工將出席涵蓋我們行業多個範疇的職業培訓課程，以緊貼

業 務

最新的行業發展。我們的僱員培訓及發展旨在為僱員提供履行其工作職能所需的知識和技能並提升其能力。

我們並無委聘任何招聘代理招聘員工。我們已制定招聘政策以維持公平有效的招聘程序。根據該政策，我們通常聘用具備合適技能（技術及個人）的僱員，以滿足我們目前及未來的需求，並確保獲委任的僱員符合資格及能夠履行職務。我們一直與僱員維持良好的工作關係。於最後可行日期，我們的僱員概無任何勞資糾紛或涉及對我們提出的索償。

僱員薪酬及福利

我們一般以固定薪金給予僱員薪酬，並根據本集團的表現給予彼等酌情花紅。我們的僱員亦合資格參與購股權計劃，其主要條款載於本文件附錄四「D.購股權計劃」一段。

根據香港法例第485章《強制性公積金計劃條例》的規定，我們已為香港合資格僱員作出強制性公積金定額供款。我們亦已遵守香港法例第282章《僱員補償條例》，為香港僱員投購僱員補償保險，以保障本集團可能須就香港僱員在本集團就業過程中遭受人身傷害所產生的補償及費用。

招聘及薪酬

本集團深明於貨運代理及相關物流服務行業的成功有賴我們的僱員。本集團招聘僱員時會考慮其行業經驗及人際交往技巧。

本集團一般向僱員支付固定薪金及酌情表現花紅。於二零一六財政年度、二零一七財政年度及二零一八財政年度，本集團的員工成本（包括董事酬金）分別約為4.1百萬港元、6.2百萬港元及11.6百萬港元。

為吸引及挽留珍貴僱員，本集團審閱僱員的表現，而有關審閱結果將於年度薪金審閱及晉升考核期間予以考慮。

培訓

本集團視僱員為人力資源，並投放資源在教育及維持彼等的標準，使彼等能對本集團的成功作出更大貢獻。

僱員獲提供適當培訓，以提升彼等的能力。本集團同時提供內部及外部培訓，培訓內容涵蓋基本物流知識、相關法規、內部質量審核及其他實用課題。就新員工而言，於其三個月試用期內，本集團會提供入職培訓計劃及在其後提供在職培訓，並會於整個試用期持續監察彼等的進度。

業 務

物業

本集團並無擁有任何物業。於最後可行日期，我們租用以下物業：

地點	概約建築面積 (平方呎)	承租人	租約的 主要條款	批准 用途
九龍尖沙咀金巴利道35號 金巴利中心5樓3室 (「金巴利辦公室」)	870	亨達	月租：30,000港元 期限：二零一七年十月二十日至 二零一九年十月十九日	辦公室
新界葵涌健康街15-23號 泉基工業大廈3樓 (「3樓倉庫」)	3,840	富友	月租：105,000港元 期限：二零一七年一月十五日至 二零一八年八月十四日	工業
新界葵涌健康街15-23號 泉基工業大廈5樓A及B室 (「5樓倉庫」)	15,998	富友	月租：159,980港元 期限：二零一六年二月十五日至 二零一八年二月十四日	工業
			月租：199,975港元 期限：二零一八年二月十五日至 二零一八年八月十四日	
新界葵涌貨櫃碼頭南路18號 和黃物流中心倉庫 6樓609室 (「和黃物流 中心倉庫」)	33,856	永城	月租：462,000港元 期限：二零一八年七月三日至 二零二一年七月二日	工業
新界葵涌貨櫃碼頭南路 18號和黃物流中心倉庫 9樓901-902室 (「和黃物流中心辦公室」)	5,503	永城	月租：55,000港元 期限：二零一八年七月三日至 二零二一年七月二日	辦公室

業 務

地點	概約建築面積 (平方呎)	承租人	租約的 主要條款	批准 用途
新界荃灣海盛路3號 TML廣場11樓A5室 檢查中心(「TML 檢查中心」)	1,911	亨達	月租：33,800港元 期限：二零一六年四月一日至 二零一七年九月三十日	工業
			月租：35,500港元 期限：二零一七年十月一日至 二零一八年九月三十日	
			月租：39,000港元 期限：二零一八年十月一日至 二零一九年三月三十一日	
新界葵涌健康街18號 恒亞中心4樓2室車間 (「恒亞車間」)	1,138	東禪	月租：11,800港元 期限：二零一六年四月十六日至 二零一七年四月十五日	工業
			月租：12,600港元 期限：二零一七年四月十六日至 二零一八年四月十五日	
			月租：13,600港元 期限：二零一八年四月十六日至 二零一八年十二月十五日	

合規

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，概無發生有重大影響或系統性的不合規事件。董事亦確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團已取得我們於香港進行業務及營運所需的一切批文、許可證、同意書、牌照及登記證，且有關文件現時全部有效。

訴訟及索償

於最後可行日期，本集團作為索賠人涉及一宗未決訴訟。

於二零一八年三月至五月期間，本集團向我們其中一名客戶(「該客戶」)提供空運及倉儲服務。於二零一八年三月及五月，本集團提醒該客戶支付到期未繳服務費用，但該客戶未能支付款項。於二零一八年五月三十一日，該客戶欠付我們的空運及倉儲服務費用約為1.2百萬港元。於二零一八年六月六日，本集團向該客戶發出要求付款函件，但我們並無收到任何回覆。因此，於二零一八年六月十五日，本集團向香港高等法院提交針對該客戶的傳訊令狀，索取未繳空運及倉儲服務費用(連同利息)約1.2百萬港元。於二零一八財政年度確認之呆賬撥備為360,000港元，而將於二零一九財政年度確認之餘額撥備則為840,000港元。

業 務

於往績記錄期間及直至最後可行日期，有(i)一宗針對並無確切證據的定罪提出的已決上訴；及(ii)一宗已決僱員補償申索，均源於二零一六年五月十六日發生的致命事故。下文載列有關該等已決訴訟及索償的詳情：

索償性質	案件編號	判決日期	上訴人名稱	應訴人名稱	起因	已賠償金額／採取的補救措施	保險保障範圍	狀態
(1) 上訴編號WKS 1568/2016 ^(附註)	HCMA 250/2017 (「上訴案件」)	二零一八年 二月九日	富友	香港特別 政區	針對並無確切證據的定罪提出上訴 上訴理由為主審法官： (1) 錯誤地否定被告的倉庫管理人向已故僱員提供操作程序及指引； (2) 錯誤駁回專家證人提供的證據；及 (3) 錯誤接納上訴人並未提供法例所規定的資料、指引、培訓及監督，以確保已故僱員的安全及健康。	審訊時判處的 20,000港元罰 金將維持原 判，且不會向 富友判處額外 罰金。	由於任何單一事件的賠償限額為100,000,000港元，故上訴案件全數受保。	所施加的罰金20,000港元已於二零一七年四月二十六日結清，而上訴案件已裁定應訴人勝訴。

附註： 上訴案件源自針對案件WKS 1568/2016定罪所提出上訴，其中富友涉嫌未能遵守香港法例第509章《職業安全及健康條例》第6(1)、6(2)(c)及6(3)條，即富友未能提供可能必要的資料、指引、培訓及監督，以確保僱員的工作安全及健康，並被定罪。於二零一七年四月二十五日，富友被判處20,000港元罰金，並已於二零一七年四月二十六日妥為繳付該罰金。

(2) 僱員補償申索	DCEC 772/2017	二零一七年 五月十九日	富友	梁家旋(未 成年 人)，由 其母親兼 起訴監護 人陳宜安 陪同應訊	詳情請參閱下段。	1,005,739港元	由於任何單一事件的賠償限額為100,000,000港元，故該僱員補償申索929,520港元全數受保。	經支付僱員補償929,520港元後解決，並根據勞工處頒佈的表格25支付殯殮費76,219港元。
------------	------------------	----------------	----	---	----------	-------------	--	---

業 務

上述已決訴訟及索償涉及一宗於二零一六年五月十六日在葵涌3樓倉庫發生的意外（「該意外」）。我們的工人梁健倫先生（「梁先生」）受聘為倉庫工人，負責倉庫的物流營運。某天，梁先生被指派將貨物裝入貨車。於開始裝載工作前，梁先生登上貨車車廂，檢查貨車內是否有充足空間裝載貨物。期間，梁先生站在尾板平台邊緣，要求叉車操作員將貨物卸載於尾板平台。同時，梁先生從離地約1.2米的尾板平台失足墮地。其後，梁先生被送往醫院，並於兩日後身亡。董事獲告知，相關驗屍報告中所述的死因為頭部挫傷。

除上文所載的僱員補償申索外，自相關事故發生日期起計三年時效內，根據普通法提出的人身傷害申索可被起訴。由於尚無提交任何潛在申索，我們無法評估潛在申索的可能金額。董事確認，本集團已就其因上述事故承擔的責任投購保險，且於最後可行日期已通知保險公司有關事故。因此，董事認為上文所披露的有關申索對本集團的經營或財務狀況或業務並無重大不利影響。僱員補償申索乃於日常及一般業務過程中發生，對本集團業務並無造成干擾，對本集團為業務營運取得任何牌照或許可證方面亦無不利影響。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團根據《僱員補償條例》須在香港投購並已投購金額不少於每宗意外100百萬港元的強制性保單。因此，預期本集團投購的保單可全數賠償所有該等僱員補償申索及人身傷害申索。詳情請參閱本節「保險」一段。

董事認為，為防範日後再度發生同類事件，工人須對裝卸作業進行風險評估，當中涉及尾板平台的使用。此外，我們已委聘內部監控顧問協助制定健康與安全管理政策及程序。鑒於二零一六年五月十六日發生的該意外，本集團已透過實施僱員安全指引改善安全政策，即(i)倉庫工人在未與倉庫管理人事先討論工作程序的情況下不得進行任何作業；(ii)工人在操作機器時應留意周圍環境；(iii)倘作業涉及高空工作或會產生重大安全風險，則工人應使用必要的防護裝備，如安全鞋及安全頭盔；(iv)倘出現任何意外或受傷，工人應立即通知其直屬主管；(v)工人不應接近尾板邊緣的情況；及(vi)在任何情況下，倉庫工人應留意自身安全，且不應在危險區域逗留。

於二零一七年十一月七日，內部監控顧問信納監管健康與安全管理的政策已然制定及已完成補救工作。自上述意外發生後，概無出現任何與僱員安全有關的意外。因此，董事認為，本集團已採取充分有效的措施，以防止日後再次發生類似意外。

除上文所披露者外，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團成員公司概無牽涉任何重大訴訟、索償或仲裁，且據董事所知，本集團任何成員公司並無任何尚未了解或面臨任何重大訴訟、索償或仲裁。

業 務

風險管理

董事相信，有效的風險管理對我們的業務至關重要。我們在業務營運過程中面對各種風險。我們面臨的主要營運風險包括：(a)並無與客戶就購買貨運艙位訂立長期協議；(b)我們與主要供應商的業務關係出現不利變動；(c)客戶對手方風險；(d)無法將購買成本增加轉嫁給客戶；(e)我們供應商及客戶的業務活動受阻；(f)無法採購貨運艙位以滿足客戶需求；(g)貨運艙位整合效果不佳；(h)客戶集中風險；(i)我們在實行擴展計劃時面對的額外風險；(j)季節性波動；(k)管理層及具豐富經驗的人員流失；(l)無法獲得融資；(m)業務合作夥伴的服務質量欠佳；(n)我們的電子系統故障；及(o)第三方提出的潛在申索。

此外，我們亦面對市場風險。尤其是，我們在正常業務營運過程中面臨貨幣、利率、信貸及流動資金風險。

為實踐有效的風險管理，我們已制定或正在採取以下措施：

- (a) 憑藉我們與現有供應商及客戶的穩定關係及業內信譽，我們將會繼續令客戶群及供應商網絡更趨多元化，以保護本集團在業務過程中免受涉及客戶及供應商的營運風險，並減低季節性波動對營運的影響；
- (b) 如商業上對本集團有利，我們會積極尋求機會訂立各種協議，以達致供應商網絡及航線組合的多元化發展，以及按有利價格確保空運艙位的穩定來源；
- (c) 我們定期評估客戶的信貸評級，並在必要時根據我們的評估對其信貸期、信貸限額以及銀行及現金擔保規定作出修訂，以盡量減低客戶的違約風險，並僅將於客戶已維持良好往績記錄及通過我們的信貸檢查後授出信貸期；
- (d) 我們的管理層將持續密切監控市場貨運艙位價格的變動，並經常將我們向供應商採購貨運艙位的採購成本與現行市價作比較，以確保我們作出的預訂價格（即根據艙位安排）讓我們得以按有利價格採購空運艙位；
- (e) 董事會負責全面評估及釐定董事會願意承擔的風險性質和程度，以達致我們的策略性目標，而在實行策略性計劃及目標方面的任何重大決策將由董事會層面進行檢討、討論及審批，以確保與我們業務計劃及策略相關的風險經董事會徹底審查；
- (f) 我們將時常審閱我們管理層及僱員的工資及薪酬待遇，確保我們提供的待遇具競爭力，以挽留經驗豐富的人員，同時能配合本集團的業務及發展；
- (g) 管理層將密切監控本集團的流動資金及財務狀況，確保本集團保持良好財務狀況；在合宜的情況下，管理層將會考慮獲得融資以撥資本集團的營運，並實施我們的未來計劃，以實現我們的戰略目標；

業 務

- (h) 我們就本地送遞服務委聘分包商；除密切監測業務合作夥伴的表現及服務質素以確保彼等達到客戶的要求及標準外，我們的目標為壯大車隊，以提升我們可提供的物流服務範圍，從而在任何業務合作夥伴提供不合格的服務給客戶的情況下，將對我們營運的影響減至最低；
- (i) 我們維持全面的資訊科技監控，以將系統故障的風險減至最低；
- (j) 我們所投購的保險就我們的業務規模及性質而言符合行業慣例，以確保我們針對第三方申索給予充分保障；及
- (k) 成立審核委員會以審閱及監察我們的財務申報過程及內部監控系統。

董事相信，通過採取上述措施並密切監控此等措施的有效性，本集團將能夠將業務營運過程中所面臨的風險影響降至最低。

內部監控

我們努力維護健全有效的內部監控系統，保障股東價值及我們的資產。為籌備[編纂]及努力改善我們的內部監控系統，於二零一七年七月，我們委聘一名獨立內部監控顧問（「內部監控顧問」）評估本集團的內部監控系統是否充足及有效，評估範圍包括管理、財務申報及資訊科技、營運、企業管治、合規及風險管理等各方面。

內部監控顧問於二零一七年八月進行內部監控審閱。於該審閱完成後，內部監控顧問識別出若干有關我們內部監控政策及程序的發現，主要發現及內部監控顧問提供的推薦建議詳情載列如下：

內部監控審閱發現	推薦建議	採納情況
1. 本集團並無制定期末財務關賬清單，以識別及處理常規及非常規事件	本集團應就常規及非常規交易制定定期的期末財務關賬程序。	已完成
2. 本集團並無制定有關一般電腦控制管理流程的政策及程序	本集團應記錄所有主要一般電腦控制流程。	已完成
3. 本集團並無定期進行正式的僱員表現評核	本集團應至少每年定期進行僱員表現評核，並記錄評核結果。	已完成
4. 本集團並無為所有主要管理層職位制定書面職權範圍	本集團應制定職權範圍，列明權力、職責及責任、必備能力及匯報路線。	已完成

業 務

內部監控審閱發現	推薦建議	採納情況
5. 本集團並無制定與外界人士及股東的溝通政策及程序	本集團應制定正式的溝通政策及程序。	進行中
6. 本集團並無制定規管健康與安全管理流程的書面政策及程序	本集團應制定規管健康與安全管理流程的政策及程序，包括但不限於意外預防；防火；工作場所環境監控；工作場所衛生；急救；及人手處理操作。	已完成

我們已開始執行內部監控顧問建議的所有推薦措施。內部監控顧問亦已於二零一七年八月及二零一七年九月進行跟進審閱，以了解建議措施的執行狀況。董事認為，根據其跟進審閱，我們已妥善地執行所有建議措施。