

業務

業務概覽

我們成立於二零零六年，是一間以馬來西亞為基地之資訊科技服務供應商，專門為企業客戶設計、採購、安裝及維修個人化系統應用程式。我們之服務主要分類為：

- (i) 系統整合及開發 — 作為總承辦商或分判商，按每個項目開發及個人化企業資訊科技系統應用程式，有關費用按每個項目收取；
- (ii) 資訊科技外判 — 在客戶監督下，發揮我們之專才，進行開發及個人化企業資訊科技系統應用程式之特定工作，有關費用一般按每人每日或每月基準收取；及
- (iii) 維修及顧問 — 維修及支援已開發之資訊科技系統應用程式。

我們主要向銀行及金融機構、政府及法定團體、教育機構、資訊科技服務公司、主要軟件企業及其他中小型企業提供服務。

於所示年度／期間我們之收益及溢利如下：

	截至十一月三十日止年度		截至三月三十一日止四個月	
	二零一六年 馬幣千元	二零一七年 馬幣千元	二零一七年 馬幣千元	二零一八年 馬幣千元
收益	13,986	38,929	6,307	14,136
毛利	10,389	21,585	3,974	7,666
除所得稅前溢利	8,448	16,604	3,063	4,223
年度／期間溢利及全面總收益	8,393	16,533	3,032	3,192

由於項目 W，截至二零一七年十一月三十日止年度及截至二零一八年三月三十一日止四個月之收益及溢利較截至二零一六年十一月三十日止年度及截至二零一七年三月三十一日止四個月分別大幅增加。於截至二零一七年十一月三十日止年度，項目 W 為本集團總收益貢獻約 68.0%，及為系統整合及開發分部之收益貢獻約 76.5%。項目 W 為本集團之毛利貢獻約 56.9%，及為系統整合及開發分部之毛利貢獻約 66.0%。於截至二零一八年三月三十一日止四個月，項目 W 為本集團總收益貢獻約 66.1%，及為系統整合及開發分部之收益貢獻約 74.0%。項目 W 為本集團之毛利貢獻約 60.7%，及為系統整合及開發分部之毛利貢獻約 69.7%。

業務

於截至二零一七年十一月三十日止年度，項目 W 之毛利率為約 46.4%，較其他項目之平均毛利率低 31.2 個百分點。然而，項目 W 就 (i) 已提供服務之毛利率為約 59.7%，較其他項目之平均毛利率低約 19.5 個百分點；及 (ii) 代客戶購買硬件及軟件之毛利率為約 28.2%，較其他項目之平均毛利率高約 13.0 個百分點，此乃由於項目 W 之規模所致。於截至二零一八年三月三十一日止四個月，項目 W 之毛利率為約 49.8%，較其他項目之平均毛利率低約 11.6 個百分點。項目 W 已提供之服務之毛利率亦為約 49.8%，較其他項目之平均毛利率低約 11.6 個百分點。儘管項目 W 之毛利率相對較低，其為本集團帶來龐大收益。

我們之系統整合及開發服務為我們之主要業務分部。於截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度各年及截至二零一八年三月三十一日止四個月，收益乃來自：

- (a) 我們之系統整合及開發服務，分別佔同期總收益約 64.1%、89.0% 及 89.4%；及
- (b) 我們之資訊科技外判服務以及維修及顧問服務，合共分別佔同期總收益約 35.9%、11.0% 及 10.6%。

本集團主要以分判商身份提供系統整合及開發服務。截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度各年及截至二零一八年三月三十一日止四個月，本集團作為分判商所產生之收益分別約為馬幣 4,400,000 元、馬幣 30,800,000 元及馬幣 12,100,000 元，分別約佔系統整合及開發服務所產生之收益之約 49.5%、88.9% 及 95.6%。

於往績記錄期間，我們約 99.4% 收益均於馬來西亞產生，而餘下收益則於新加坡產生。

於所示年度／期間我們按業務分部劃分之收益明細如下：

	截至十一月三十日止年度				截至三月三十一日止四個月			
	二零一六年		二零一七年		二零一七年		二零一八年	
	馬幣千元	%	馬幣千元	%	馬幣千元 (未經審核)	%	馬幣千元	%
系統整合及開發服務	8,969	64.1	34,634	89.0	5,238	83.0	12,631	89.4
資訊科技外判服務	1,299	9.3	1,451	3.7	483	7.7	642	4.5
維修及顧問服務	3,718	26.6	2,844	7.3	586	9.3	863	6.1
	<u>13,986</u>	<u>100.0</u>	<u>38,929</u>	<u>100.0</u>	<u>6,307</u>	<u>100.0</u>	<u>14,136</u>	<u>100.0</u>

業務

下表載列於所示年度／期間按項目地理位置劃分之收益明細：

	截至十一月三十日止年度				截至三月三十一日止四個月			
	二零一六年		二零一七年		二零一七年		二零一八年	
	馬幣千元	%	馬幣千元	%	馬幣千元 (未經審核)	%	馬幣千元	%
馬來西亞	13,706	98.0	38,853	99.8	6,307	100.0	14,105	99.8
新加坡	280	2.0	76	0.2	—	—	31	0.2
	<u>13,986</u>	<u>100.0</u>	<u>38,929</u>	<u>100.0</u>	<u>6,307</u>	<u>100.0</u>	<u>14,136</u>	<u>100.0</u>

於往績記錄期間，我們已完成 28 個系統整合及開發項目。

我們之競爭優勢

我們相信，我們迄今成就有賴以下本集團之競爭優勢：

我們提供全面資訊科技解決方案及服務以迎合客戶需要

我們向客戶提供全面一站式資訊科技解決方案及服務。我們之個人化一站式資訊科技解決方案服務可能包括：(i) 顧問；(ii) 採購硬件及／或軟件；(iii) 設計及實施；及(iv) 持續支援及維修。例如，由於資訊科技日新月異，當客戶向我們認購新系統時，彼等需要連接其現有舊系統與新系統。就此而言，我們於提供整合客戶之不同資訊科技系統之個人化架構服務方面擁有豐富經驗。我們亦提供客戶關係管理解決方案，我們根據該等方案協助客戶有效操作及管理其數據庫及呈示資訊，以提升其營運效率。此外，我們亦向客戶提供項目相關培訓。

為確保我們之資訊科技解決方案之服務質素，我們採納稱為 STAR 之方法。有關我們方法之詳情，請參閱本節下文「系統整合及開發之項目實施」一段。我們相信我們能夠以合理成本向客戶提供便利、靈活及具效益之服務，可令我們與客戶建立長期業務關係。於最後實際可行日期，我們與往績記錄期間之五大客戶已維持介乎一至十二年之業務關係。

我們擁有自家開發之資訊科技產品

歷經多年營運，我們成功以實際經驗為基礎開發資訊科技產品，該等產品分別稱為 NS3 及 CUSTPRO。

業務

NS3是為整合第三方軟件及硬件所設計之數據轉換平台，以滿足不同客戶之需要。CUSTPRO是一個企業入門網站產品，透過分析客戶購買記錄數據，為企業提供管理客戶資料及銷售產品及服務之網絡解決方案。有關上述產品詳情，請參閱本節「我們之服務」一段。

憑藉該等產品，我們能夠為客戶提供獨一無二之全面資訊科技解決方案，而我們之市場從業者未必能夠提供相同產品。

我們於馬來西亞擁有豐富之資訊科技服務項目經驗及專門知識，而當地之需求漸長

我們自二零零六年起從事資訊科技解決方案服務行業。我們向客戶提供全面及個人化資訊科技解決方案，包括但不限於企業入門網站解決方案、流動應用程式、流動付款解決方案、渠道解決方案、數據管理解決方案以及財務及監管合規性解決方案。此外，我們透過向包括但不限於銀行及金融、電訊、政府機構、航空公司、醫療及保健供應商以及教育等不同行業之客戶提供服務，已累積豐富行業知識。另一方面，根據灼識諮詢報告，馬來西亞之資訊科技服務業於二零一一年至二零一六年間錄得穩定增長，複合年增長率達7.8%，並預期將按6.6%之複合年增長率繼續增長至二零二零年達致約40億美元。有關增長乃由於(i)系統整合及開發服務之需求日增，加上企業資訊科技系統之滲透日深及政府推出旨在促進國內數碼經濟之措施；及(ii)系統維修及支援服務及資訊科技外判服務需求漸長，加上最終使用者數目增加及企業資訊科技系統複雜性提高所致。本集團於二零一六年以收益計分別佔資訊科技系統整合服務市場、資訊科技系統維修及顧問服務市場以及資訊科技外判服務市場之0.3%、0.3%及0.03%。於二零一七年，本集團相應之市場份額分別約為0.9%、0.2%及0.04%。多年來，本集團已於馬來西亞資訊科技服務領域建立聲譽，以作為一家服務供應商及合作夥伴而為人所知，透過個人化NS3及CUSTPRO提供系統整合及開發服務。當競投項目時，委聘我們作為分判商提供系統整合及開發服務之資訊科技服務公司通常與我們合作一同投標，以增加獲得該項目之可能性。該競標策略對於僅提供硬件或資訊科技顧問服務之資訊科技服務公司尤為必要。雖然我們之市場份額相對較小，董事預期馬來西亞將會持續出現提供資訊科技服務之新項目，而董事相信憑藉我們於項目之豐富經驗及知識，以及我們於提供系統整合及開發服務中之良好聲譽，將使我們於未來數年在馬來西亞爭取項目時佔有優勢。

我們擁有經驗豐富之管理團隊

我們擁有經驗豐富之管理團隊。我們之主席、執行董事、行政總裁兼本集團創辦人鍾先生於資訊科技服務行業及業務管理方面擁有逾10年經驗。我們之高級管理團隊由專門從事不同業務營運領域之成員組成，其中Pang先生負責資訊科技之整體策略性規劃、實施及支援，作為業務計劃之組成部分，而Chung先生負責整體項目實施及項目管理，Wong先生則負責研究及開發我們之自家產品。有關我們之執行董事及高級管理層履歷詳情之進一步詳情，請參閱招股章程「董事及高級管理層」一節。彼等之資格及經驗有助(i)編製具有競爭力之標書(對於獲取新商機非常重要)；(ii)制訂有效項目規劃以有效及適時地進行項目；及(iii)維持長期客戶關係。董事相信，我們之管理團隊將繼續為本集團之寶貴資產，並推動本集團更上一層樓。

我們擁有充足之當地高技術人力資本

本集團擁有一支約70名僱員之團隊，當中包括項目經理及軟件工程師。由於大型項目容易長期涉及超過30名僱員，大型員工團隊令本集團能夠同時實施多項大型項目。

大部分軟件工程師已取得知名軟件及硬件公司頒發之專業資格。儘管行業參與者在並無持有證書之情況下仍可提供資訊科技服務，惟本集團之團隊乃經認證，故其收取更高價格。

我們員工團隊之大部分成員為當地馬來西亞人。此舉令本集團在向馬來西亞政府及馬來西亞中央銀行等本地客戶競投項目時具有天然優勢，原因為該等機構僅允許馬來西亞人在其辦公室工作。

我們與主要合作夥伴擁有穩固關係

本集團之軟件乃設計為包含商業元素及其他監管程序，並於知名軟件及硬件公司之開發平台安裝及部署。本集團與主要合作夥伴(包括知名國際軟件及硬件公司)維持穩固關係，令本集團能夠於有需要時向其獲得第一手援助。部分客戶僅有意購買品牌軟件。

我們往績超卓，品牌家喻戶曉

本集團在需要資訊科技服務之主要行業(例如政府、銀行及電訊)擁有卓越往績及知名品牌。本集團為該等行業主要公司之登記供應商，該等主要公司包括馬來西亞中央銀行及馬來西亞三名主要電訊供應商中其中兩名供應商。董事認為，本集團具備巨大潛力，可充分利用品牌優勢，並擴展業務至鄰近國家(例如印度尼西亞)。

我們之業務策略

我們致力成為馬來西亞之主要資訊科技服務供應商之一。我們擬透過以下業務策略以實現業務增長：

我們致力成為 DFTZ 之主要資訊科技解決方案供應商

數碼自由貿易區是馬來西亞政府與一間中國科技公司透過馬來西亞數碼經濟機構推行之舉措，旨在促進無縫跨境貿易及令當地公司可透過電子商貿出口貨品。

本集團擬提供任何 DFTZ 舉措下之資訊科技解決方案。具體而言，我們將 (i) 推出自家產品進階版 Blackbutton；及 (ii) 透過以我們之進階版 Blackbutton 整合備有銀行基礎設施之支付營運商，協助我們之業務合作夥伴將其流動付款產品本地化，以進駐馬來西亞市場，並可能以馬來西亞為基地進駐部分東盟國家市場。有關進階版 Blackbutton 之詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途 — 所得款項用途 — 有關將所得款項用作研發本集團現有資訊科技產品之進階版及適應版之進一步詳情」一節。由於流動付款市場受地方政府機關及機構之規管，進階版 Blackbutton 可受惠於我們作為馬來西亞當地參與者之地位。進階版 Blackbutton 具備支付結算功能，可向海外流動支付營運商提供跨境支付服務。

我們透過成功產品 Square Intelligence 致力把握新增長機遇

本集團管理層相信我們於 Square Intelligence (以 NS3 專門技術知識為基礎之產品) 之成功將我們之系統整合及開發服務與科技創新緊密聯繫。有關 NS3 及 Square Intelligence 之更多詳情，請參閱本節「我們之服務」一段。此文化聯繫將成為本集團長遠之重要競爭優勢。此外，本集團已作好準備，透過有關消費升級、科技創新以及新興行業、金融服務及金融科技之目標及策略性擴充，把握新增長機遇。

憑藉首次公開發售前投資者之業務網絡將中國資訊科技產品引進馬來西亞

我們之創辦人於資訊科技系統方面擁有深入專業知識及豐富經驗。彼等於馬來西亞資訊科技行業亦擁有廣泛網絡。透過將首次公開發售前投資者納入董事會，本集團希望利用彼等於中國之網絡，不論透過委任本集團為獨家分銷商，或本集團與業務夥伴成立合資企業或以其他方式，致力將中國資訊科技產品引進馬來西亞。尤其是我們之非執行董事林先生於中國公司擁有豐富管理經驗。其履歷載於「董事及高級管理層」一節。董事會認為，林先生之過往經驗及網絡能使彼於中國建立廣泛業務網絡，並將有助彼將合適業務夥伴介紹予本集團。本集團可透過有關介紹，利用其於資訊科技之地方知識及專業知識進行若干增值處理及適應工作，以確保產品符合馬來西亞使用者之喜好。此外，我們與地方銀行及金融機構之關係可確保建議引進產品於馬來西亞擁有穩固客戶基礎。

多元化提供予客戶之服務

於往績記錄期間，我們主要向客戶提供系統整合及開發服務。我們擬多元化我們之服務。第一步，本集團擬使用股份發售所得款項之一部分購買硬件及其他設備，以建立數據中心及提供雲端存儲及雲端運算服務。

我們計劃利用我們之產品 NS3 及 Square Intelligence 作為基礎，開發一個將於雲端服務提供之數據轉換平台。自二零一五年五月開始，馬來西亞證券委員會開始採納可擴展商業報告語言 (XBRL) 用於統計、財務及監管報告。預期馬來西亞資本市場將逐步使用 XBRL 報告格式。我們之數據轉換平台乃為馬來西亞資本市場參與者 (例如銀行及金融機構) 而設計，可將不同格式之數據製作及處理成為 XBRL，作為標準及可轉換格式。

概無現存之 XBRL 轉換軟件佔據主導地位。我們於雲端服務提供之數據轉換平台之主要目標為營運規模相對較小之金融機構，該等機構在自身企業內建立大型資訊科技基礎設施方面通常面對成本問題。我們之董事認為相比我們之競爭對手，我們之目標客戶將會更偏好我們之平台，此乃由於 (i) 我們於提供資訊科技基礎設施之類似服務中所獲得之經驗及專門技術知識；(ii) 我們透過建立具有儲存容量之數據中心，可處理龐大數據之能力及 (iii) 基於 NS3 及 Square Intelligence 之專門技術知識所開發之自動製作存檔格式功能。

此外，我們擬向需要客戶關係管理系統以管理客戶資料及銷售記錄之中小型企業推廣 CUSTPRO 之標準雲端版本。CUSTPRO 之標準雲端版本設計為可透過雲端服務訂購，當中包括建立網絡入門網站之一切所需。我們現時之 CUSTPRO 版本乃作為個人化解決方案於客戶處所提供，而雲端版本則與之不同，其將以並無個人化特點之標準版本推出，並用作一般商業用途。客戶關係管理系統之標準特點，例如自動化基本銷售工作流程，將於我們之雲端版本推出。自動化銷售工作流程包括組織、自動化及追蹤業務流程等功能，並為其使用者提供預測分析、市場調查、銷售活動追蹤、客戶管理及投資回報分析。此產品之目標客戶為中小型企業，彼等需要一個客戶關係管理系統及擬於其日常營運中使用該系統之基本功能，以更有效分配資源。此外，與現時之 CUSTPRO 版本就提供個人化服務收取較高費用有別，我們將以較低標準價格提供雲端版本，以接觸中小型企業之更龐大客戶基礎。更多詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途」一節。本集團亦可能視乎市場機遇考慮其他潛在資訊科技服務。董事認為，透過多元化我們之服務，我們亦將能夠多元化客戶基礎。

我們之業務模式

簡介

我們是一間以馬來西亞為基地之資訊科技服務供應商，專門為企業客戶設計、採購、安裝及維修個人化系統應用程式。我們之服務主要分類為(i)系統整合及開發；(ii)資訊科技外判；及(iii)維修及顧問。

我們主要向銀行及金融機構、政府及法定團體、教育機構、資訊科技服務公司、主要軟件企業及其他中小型企業提供服務。

系統整合指有關將不同子系統或組成部分連接成為一個大型系統之資訊科技或工程程序或階段。其確保各被整合之子系統均按需要運作。系統整合亦用於透過連接不同系統之功能提供新功能，從而為系統增值。例如，金融機構可能需要不同功能如零售銀行服務、財富管理、企業銀行服務。前述功能可能亦需要其他組成部分之支援，例如匯率、利率、稅項、付款等。網上銀行服務、流動銀行服務、雲端科技、其他電子支付方法等新科技亦可能不時出現，而全部該等新技術均改變了解決方案之要求。

系統整合及開發服務

我們之系統整合及開發服務為我們之主要業務分部。於截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度各年及截至二零一八年三月三十一日止四個月，來自該等業務分部之收益約為馬幣8,900,000元、馬幣34,600,000元及馬幣12,600,000元，分別佔同期總收益約64.1%、89.0%及89.4%。我們使用完工百分比法確認收益。我們之服務主要包括根據企業客戶之特定需要及要求為彼等設計、採購及安裝個人化資訊科技系統解決方案。我們一般透過個人化我們自家開發之兩項資訊科技產品(即NS3及CUSTPRO)提供系統整合及開發服務。我們作為總承辦商或分判商提供系統整合及開發服務。不論我們是作為總承辦商或分判商，我們提供類似性質及範圍之服務，並按每個項目之固定價格收取費用。

截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度各年及截至二零一八年三月三十一日止四個月，NS3及Square Intelligence於19個項目中應用，分別產生約馬幣4,400,000元、馬幣14,800,000元及馬幣6,000,000元之收益。同期，CUSTPRO及Blackbutton於11個項目中應用，分別產生約馬幣589,000元、馬幣8,300,000元及馬幣6,500,000元之收益。

我們之解決方案包括企業入門網站解決方案、流用應用程式、流動付款解決方案、流動銀行服務解決方案、通道解決方案、數據管理解決方案，以及財務及監管合規性解決方案。

業務

我們透過為系統整合及開發設計整體規劃、採購及安裝軟件及／或硬件、測試系統，以及整體項目管理，提供大部分核心服務。我們一般按每個項目指派由項目經理帶領之項目團隊。一般而言，我們將須承擔與整體時間及項目成功有關之風險。

資訊科技外判服務

我們有時在客戶監督下，發揮我們之專才，進行開發及個人化企業資訊科技系統應用程式之特定工作。與我們於系統整合及開發服務分部作為分判商之情況不同(該分部按每個項目提供服務)，提供資訊科技外判服務時，我們僅作為分判商及僅進行總承辦商指派之若干特定工作，且我們按每人每日或按月向總承辦商收取費用。一般而言，我們僅負責進行特定工作及指派予我們之工作正常運作，而毋須承擔與項目有關之風險。我們於該等項目之參與程度將視乎總承辦商之確實要求。截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度各年及截至二零一八年三月三十一日止四個月，我們來自資訊科技外判服務之收益分別約為馬幣 1,300,000 元、馬幣 1,500,000 元及馬幣 642,000 元，分別佔我們之總收益約 9.3%、3.7% 及 4.5%。我們按時間費率確認收益。

維修及顧問服務

於完成開發及個人化企業資訊科技系統應用程式後，我們可能獲客戶委聘提供維修及支援服務。我們亦可能獲由其他人士構建及開發其資訊科技應用程式系統之客戶委聘，以提供維修及支援服務。該等服務包括但不限於問題回報、問題診斷分析、更正軟件錯誤及故障、服務台支援服務、實地協助等。

除提供維修及支援服務外，我們亦就開發及個人化資訊科技企業系統應用程式提供若干顧問服務，尤其是 CUSTPRO 解決方案。截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度各年及截至二零一八年三月三十一日止四個月，來自我們維修及顧問服務之收益分別約為馬幣 3,700,000 元、馬幣 2,800,000 元及馬幣 863,000 元，分別佔我們之總收益約 26.6%、7.3% 及 6.1%。

維修服務之收益按直線法確認。顧問服務之收益按完工百分比法確認。

業務

按服務種類劃分之收益

下表列示於往績記錄期間，我們按業務分部劃分之收益明細：

	截至十一月三十日止年度				截至三月三十一日止四個月			
	二零一六年		二零一七年		二零一七年		二零一八年	
	馬幣千元	%	馬幣千元	%	馬幣千元 (未經審核)	%	馬幣千元	%
系統整合及開發服務								
已提供服務	5,789		23,171		5,029		12,631	
銷售外部收購/購買硬件及 軟件	3,180		11,463		209		—	
	8,969	64.1	34,634	89.0	5,238	83.0	12,631	89.4
資訊科技外判服務	1,299	9.3	1,451	3.7	483	7.7	642	4.5
維修及顧問服務	3,718	26.6	2,844	7.3	586	9.3	863	6.1
	<u>13,986</u>	<u>100.0</u>	<u>38,929</u>	<u>100.0</u>	<u>6,307</u>	<u>100.0</u>	<u>14,136</u>	<u>100.0</u>

我們之服務

系統整合及開發服務

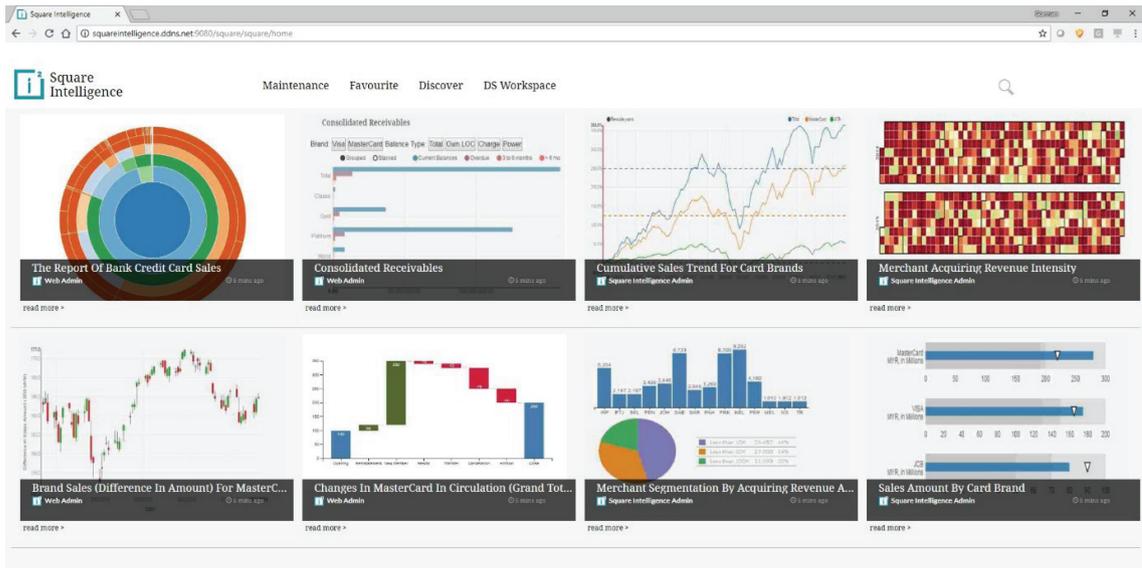
我們之系統整合及開發服務主要包括根據企業客戶之特定需要及要求為彼等設計、採購及安裝個人化資訊科技系統解決方案。我們一般透過個人化我們自家開發之兩項資訊科技產品(即 NS3 及 CUSTPRO)提供系統整合及開發服務。

截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度及截至二零一八年三月三十一日止四個月，NS3 及 Square Intelligence 於 19 個項目中應用，分別產生約馬幣 4,400,000 元、馬幣 14,800,000 元及馬幣 6,000,000 元之收益。同期，CUSTPRO 及 Blackbutton 於 11 個項目中應用，分別產生約馬幣 589,000 元、馬幣 8,300,000 元及馬幣 6,500,000 元之收益。

NS3

NS3是為整合第三方軟件及硬件所設計之數據轉換平台，以滿足不同客戶之需要。NS3亦可理解為數據轉換器，可整合來自不同系統之不同格式數據，致使即使從不同配置之資訊科技系統及／或基礎架構轉移之數據亦可供使用者呈列及讀取。NS3是由本集團於二零一二年率先設計首創以供馬來西亞中央銀行使用，並於其後獲馬來西亞多間主要銀行及金融機構採用，主要作為金融及監管合規性解決方案。其提供數據整合解決方案，包括將所有金融機構終端設備提交系統轉為中央系統。其協助監管機構設有框架系統之綜合架構，可隨時供該等監管機構實施控制架構、監督措施以及於不同範疇進行監察及審計工作，包括但不限於財務報表、風險管理、外匯交易、信貸數據及資訊等。其包含自動化模塊，可自動製作特定格式之數據。該提交系統令金融機構能夠自現有資訊系統摘取數據及編製所需資料以提交予監管機構。

根據NS3之專門技術知識，我們已開發一項稱為Square Intelligence之資訊科技產品。就營商環境而言，其通常被認為是企業使用者之商業智能工具，可供企業使用者輕鬆操作及管理其數據庫中之數據，及以簡易清晰方式呈列大數據分析，例如流程圖及演示圖。



以上屏幕截圖顯示透過Square Intelligence進行視像化分析之例子，包括但不限於以扇形圖分析一間銀行之信用卡銷量；以棒形圖分析一間公司之綜合應收款項；及以柱狀圖分析一間銀行在市面流通之信用卡變動。透過點擊扇形圖、棒形圖及線圖之不同位置，使用者可輕易摘取相關子類別之更多詳細資訊，而此等功能可協助使用者進行所需分析及制訂相關業務策略或決策。

業務

Square Intelligence 為我們之重要競爭優勢，且能夠把握發展機遇，原因是其具有切合我們之客戶需要之若干特點。客戶需要快速適應不斷變化之市場狀況，因此，彼等需要高效分析其組織。使用者無需深入研究 Square Intelligence，客戶只需要提供其數據。Square Intelligence 亦具有預先編製報告。與其他商業智能解決方案相比，憑藉上述特點以及預設報告及數據市集，令 Square Intelligence 能夠在更短時間內發佈報告。此外，Square Intelligence 之多項特點亦可全面滿足客戶需要。客戶可選擇在自己之處所或將由本集團營運之雲端存儲上存儲數據。本集團亦相信我們相比其他商業智能解決方案具有價格優勢。我們將 Square Intelligence 與項目實施營運解決方案組合，作為一個標準系統整合方案，作為對客戶之增值特點。市場上分析模塊通常並非營運解決方案之一部分，客戶須單獨購買分析模塊。分析模塊用作識別數據模式，例如客戶細分、購買行為、風險評估等。營運解決方案與分析模塊之主要區別為營運解決方案通常具有數據輸入功能，而分析系統具有更高價值之數據模式識別及解釋功能。

CUSTPRO

CUSTPRO 是一個企業入門網站產品，透過分析客戶購買記錄數據為企業提供管理客戶資料及銷售產品及服務之網絡解決方案。CUSTPRO 提供客戶關係管理模塊，以協助我們之客戶明白及更深入了解彼等之最終客戶之需要及行為，以與彼等建立更穩固關係，以及制訂相關業務策略。該等模塊有助提升市場推廣有效性、推動銷售表現及提升客戶滿意度。

CUSTPRO 由本集團設計及首創，獲中小型企業採用。該產品之特點包括：

- (i) 內容管理：此模塊簡化整個檔案系統以便與僱員、客戶及合作夥伴分享資料。客戶可透過 CUSTPRO 便捷之內容管理功能更新公告。每一個創建之文件將加上標籤，以簡化搜尋過程，並可透過關鍵字快速搜尋文件。內容存取權限可根據 CUSTPRO 之使用者檔案配置；
- (ii) 產品管理：此模塊可進行多層巢狀產品分類，並旨在為入門網站管理者出售之任何形式產品提供支援；
- (iii) 賬戶管理：此模塊管理及追蹤最終客戶及潛在最終客戶之所有最新資料，使用者可容易讀取最終客戶及預測資料以用於市場推廣、銷售及服務，且客戶可更透徹了解其需要；
- (iv) 線索管理：此模塊令使用者能夠管理及追蹤銷售線索。其提供由首次聯絡至最終銷售整個銷售週期之資訊，並使客戶之銷售團隊能夠有效分析及管理銷售；

業務

- (v) 工作管理：此模塊管理銷售團隊之工作及活動。其追蹤每一個指派工作及於團隊間分享有關資訊，提供更佳銷售方法；
- (vi) 銷售及市場推廣：此模塊管理及追蹤銷售計劃之各項元素。其用作市場推廣及銷售計劃工具，協助銷售團隊追蹤每一個市場推廣計劃。市場推廣計劃之每一項活動可細分為具體組成部分，例如通訊、回應、預算、實際成本及前景。所有該等功能有助客戶於每一個市場推廣計劃達致最佳成效；
- (vii) 個案管理：此模塊是銷售及支援團隊提供更佳客戶服務之平台。其保存客戶服務記錄，令我們之客戶能夠迅速及有效率為彼等之最終客戶提供服務；
- (viii) 報告監視工具：此模塊綜合不同模塊之所有重要業務數據，以節省分析業務數據之時間；及
- (ix) 文件管理：此模塊提供中央平台，供客戶在僱員間分享資訊。其有助客戶存檔如合約等重要文件，以在有需要時可隨時存取該等文件。

CUSTPRO可靈活提供個人化服務，對現有框架作出個人化變動，以配合客戶所有類別之業務需求。

本集團利用金融技術之創新及發展，改良及更新CUSTPRO之設計並製作出Blackbutton。

Blackbutton為流動付款應用程式，可整合市場上所有付款方式(例如，信用卡、借記卡、銀行間轉賬及Paypal)，並可讓使用者選擇喜好之付款方法。此外，Blackbutton包含積分計劃功能，可與公司之現有會員系統結合或設立成為公司之全新內部系統。

Blackbutton之特點包括：

- (i) 替代現金系統，以推廣近距離付款交易；
- (ii) 設有端對端解決方案，涵蓋商戶對商戶、商戶對客戶及客戶對客戶交易；
- (iii) 商戶無需設置專門裝置；
- (iv) 僅需要鏡頭即可操作；
- (v) 可與市面上其他積分管理計劃整合；
- (vi) 其數據分析功能可基於使用者之消費記錄及行為作出需求分析，以用作市場推廣；及
- (vii) 支援市面上各種支付方法，例如借記／信用卡、銀行間轉賬、直接銀行清算等。

業務

我們之解決方案

透過個人化 NS3 及 CUSTPRO，我們能夠向客戶提供個人化系統整合服務，切合彼等所需。

我們之解決方案包括企業入門網站解決方案、流用應用程式、流動付款解決方案、流動銀行服務解決方案、渠道解決方案、數據管理解決方案，以及財務及監管合規性解決方案。在本集團接獲之一項投標邀請中，一間金融機構有意改良其整個客戶關係管理系統。舊客戶關係管理系統不能應付使用者需求，部份問題為 (i) 舊客戶關係管理系統不能追蹤及顯示最終客戶於網絡之行蹤以便協助追蹤最終客戶於產品之興趣，(ii) 該金融機構之員工需要瀏覽接近 10 個應用程式以處理最終客戶查詢，而於各應用程式內，員工亦需要瀏覽不同畫面以取得必需資料，而有關資料缺乏系統令員工需花費大量時間搜尋資料，(iii) 並無可用之表現監視工具令處理程序出現任何偏差時 (例如延後完成工作或問題突然增多) 可採取即時行動，(iv) 並無設立妥善之上報機制以就需要重做情況提供端對端解決方案，原因是主管對任何錯誤或延誤並不知情，及 (v) 員工可能向最終客戶提供一般產品或服務，而未能切合最終客戶之需要。該金融機構需要改善整個客戶關係管理系統以解決或改善上述問題。在另一個例子中，一間金融機構正尋求可提供客戶消費行為及客戶情緒分析之大數據解決方案，透過於選定地點推廣商戶之市場推廣材料或短訊，藉此促進其市場推廣宣傳。所需資料將自金融機構之信用卡及匯款數據庫中以及社交媒體獲取。最終客戶之消費行為及情緒分析將按日整批處理，並將可於翌日用作宣傳配對之用。

我們之身份

我們作為總承辦商或分判商，為我們客戶及最終客戶提供系統整合及開發服務。下表載述於往績記錄期間按我們作為總承辦商及分判商之身份劃分之收益明細：

	截至十一月三十日止年度				截至三月三十一日止四個月			
	二零一六年		二零一七年		二零一七年		二零一八年	
	馬幣千元	%	馬幣千元	%	馬幣千元	%	馬幣千元	%
					(未經審核)		(未經審核)	
總承辦商	4,533	50.5	3,861	11.1	648	12.4	561	4.4
分判商	4,436	49.5	30,773	88.9	4,590	87.6	12,070	95.6
	<u>8,969</u>	<u>100.0</u>	<u>34,634</u>	<u>100.0</u>	<u>5,238</u>	<u>100.0</u>	<u>12,631</u>	<u>100.0</u>

業務

我們作為分判商產生之收益由截至二零一六年十一月三十日止年度約馬幣 4,400,000 元(佔系統整合及開發之收益 49.5%)大幅增加至截至二零一七年十一月三十日止年度約馬幣 30,800,000 元(佔系統整合及開發之收益 88.9%)。該大幅增加主要由於在截至二零一七年十一月三十日止年度開展項目 W 所致，在該項目中我們作為分判商。截至二零一七年十一月三十日止年度，項目 W 所確認之總收益約馬幣 26,500,000 元，導致我們之系統整合及開發之收益於截至二零一六年十一月三十日止年度至截至二零一七年十一月三十日止年度期間增加約 286.2%。

我們作為分判商產生之系統整合及開發服務之收益由截至二零一七年三月三十一日止四個月之約馬幣 4,600,000 元(未經審核)大幅增加至截至二零一八年三月三十一日止四個月之約馬幣 12,100,000 元，其主要由於就項目 W 確認之收益於同期由約馬幣 3,400,000 元大幅增加至約馬幣 9,300,000 元所致。

下表載述於往績記錄期間本集團作為其項目之總承辦商及分判商之應佔毛利率：

	截至十一月三十日止年度				截至三月三十一日止四個月			
	二零一六年		二零一七年		二零一七年		二零一八年	
	毛利 馬幣千元	毛利率 %	毛利 馬幣千元	毛利率 %	毛利 馬幣千元 (未經審核)	毛利率 % (未經審核)	毛利 馬幣千元	毛利率 %
總承辦商	3,249	71.7	2,808	72.7	176	27.2	335	59.7
分判商	3,517	79.3	15,791	51.3	2,985	65.0	6,333	52.5
	<u>6,766</u>	<u>75.4</u>	<u>18,599</u>	<u>53.7</u>	<u>3,161</u>	<u>60.3</u>	<u>6,668</u>	<u>52.8</u>

不論我們作為總承辦商或分判商，我們按每個項目之固定價格及範圍提供系統整合及開發服務。我們根據項目之範圍及預定時間表提供服務，及倘範圍出現任何改變，訂單亦會隨之改變。就招股章程本節「提供資訊科技外判服務」一段所討論之外判服務而言，我們之費用僅按已花費之時間而收取。我們僅在總承辦商之監督下，發揮我們之專才，進行開發及個人化企業資訊科技系統應用程式之特定工作，且我們通常按每人每日或按月向總承辦商收取費用。

為成為認可分判商，總承辦商將考慮多項因素，包括我們之財務實力、承接大型項目之營運實力、技術水平及經驗、往績記錄、其他客戶之意見、具備龐大技術及職能資源與否。大部分總承辦商要求分判商取得該等科技企業之認證，因此，本集團能夠成為我們之客戶之「認可」分判商。本集團是多間主要科技企業之認證合作夥伴，可轉售及操作彼等之產品，而我們之員工亦是該等科技企業產品之認證工程師。

業務

我們透過為系統整合及開發設計整體規劃、採購及安裝軟件及／或硬件、測試系統，以及整體項目管理，提供大部分核心服務。

下文載列我們於往績記錄期間曾經或正在處理項目金額超過馬幣 1,500,000 元之主要系統整合及開發項目：

排名	客戶	客戶之主要業務	項目說明	項目金額 馬幣千元	項目期間
1	客戶 D	電訊業服務	馬來西亞社會保障機構成員之企業入門網站解決方案	71,812	二零一六年十二月至二零二零年七月
2	客戶 C	安全基礎架構、數據中心及資訊科技安全	提供 NS3 解決方案	3,092	二零一六年五月至二零一六年十二月
3	客戶 E	數據分析服務及解決方案	一間馬來西亞銀行採用有關會計原則之合規性解決方案	2,135	二零一七年三月至二零一八年四月
4	客戶 F	資訊科技解決方案	提供 NS3 解決方案	1,851	二零一四年十二月至二零一七年一月
5	客戶 A	銀行及金融服務	連接一間馬來西亞銀行不同系統之渠道解決方案，包括核心銀行系統、網上銀行服務、流動銀行服務及文字信息系統	1,832	二零一六年八月至二零一七年七月
6	客戶 E	數據分析服務及解決方案	一間馬來西亞銀行採用有關會計原則之合規性解決方案	1,700	二零一七年十月至二零一八年十月
7	客戶 H	銀行及金融服務	一間馬來西亞銀行之流動付款及積分系統之流動應用程式	1,580	二零一七年二月至二零一八年十二月

我們各個項目主要涉及三個階段：(i) 項目識別；(ii) 項目實施；及 (iii) 項目完成。

業務

系統整合及開發之項目識別

我們之系統整合及開發服務以項目為基礎。於往績記錄期間，我們致力透過非公開投標取得系統整合及開發服務之業務。就非公開投標而言，我們不時就新項目接獲報價要求及建議書要求。我們亦不時查看由馬來西亞公共機構使用電子採購系統所發出之電郵通知，以得知是否有任何相關項目供公開競投。

下表提供於往績記錄期間透過兩種不同途徑取得系統整合及開發服務項目之概況：

	截至十一月三十日止年度				截至二零一八年	
	二零一六年		二零一七年		三月三十一日止四個月	
	透過以下方式取得合約		透過以下方式取得合約		透過以下方式取得合約	
	非公開投標	公開投標	非公開投標	公開投標	非公開投標	公開投標
已取得新合約數目	14	—	10	—	5	—
已取得新合約總額 (馬幣千元)	12,175	—	78,645	—	1,701	—
所有已取得合約之 收益(馬幣千元)	7,932	—	29,895	—	1,384	—
佔有關期間總收益之 百分比	56.7%	—	76.8%	—	9.8%	—

非公開投標

於往績記錄期間，我們全部新項目均為透過非公開投標而取得。我們透過業務聯繫及轉介或因過往工作關係而獲潛在客戶接觸要求提供費用報價，或倘我們之名稱於潛在客戶內部批准供應商名單之上，我們可能會收到潛在客戶之建議書要求。

倘我們接獲費用報價要求，我們根據將提供之服務及／或產品之要求及工程範疇估計我們之成本並提供費用報價。倘潛在客戶接納我們之報價，該客戶將隨後向我們下達購買訂單。一旦獲同意及接納後，我們將發出發票及展開項目。

倘我們接獲建議書要求，我們將進行初步評估以確定是否投標該項目。有關建議書要求通常包括工作簡述、技術規格及截標日期。

業務

審視投標及遞交投標文件

當作出初步評估時，我們將展開初步工作，包括但不限於評估項目性質、客戶資料及客戶偏好、就第三方軟件及／或硬件產品取得報價並評估內部資源(例如時間及人力估算)及提交標書日期。如果我們決定競投項目，我們負責建議書之團隊將編製並遞交建議書予潛在客戶。某些情況下，除建議書外，我們可能亦需提交本集團之企業文件、銀行結單及財務報告以供潛在客戶審閱。

中標通知

我們之潛在客戶可能對我們之建議書提出查詢，而我們可能需要提供進一步闡釋及澄清。倘潛在客戶決定就項目委任我們，則將發出中標函件及／或訂立協議。某些情況下，本集團與客戶可能會面以就項目協定詳細工作範疇。有關我們之委聘之主要條款，請參閱本招股章程「業務—系統整合及開發服務客戶協議之主要條款」一節。

公開投標

於往績記錄期間，我們嘗試透過公開投標取得業務，所有有關項目均來自公營機構。我們透過 ePerolehan 系統供應商註冊系統向財政部辦理網上註冊。ePerolehan 系統為馬來西亞公營機構使用之電子採購系統。倘根據我們於財政部註冊之資料有可能適合我們申請之潛在投標，我們將不時從 ePerolehan 系統接獲電郵通知。

於識別投標邀請後，我們將進行本節上文「非公開投標」一段所述之類似程序。

中標率

下表載列於所示年度／期間，本集團提交非公開投標標書及獲授合約之概約數目：

	截至 二零一八年 三月三十一日 止四個月		
	截至十一月三十日止年度 二零一六年	二零一七年	
已提交標書數目	41	27	21
獲授合約數目(附註1)	<u>25</u>	<u>18</u>	<u>17</u>
中標率(附註2)	<u>61.0%</u>	<u>66.7%</u>	<u>81.0%</u>

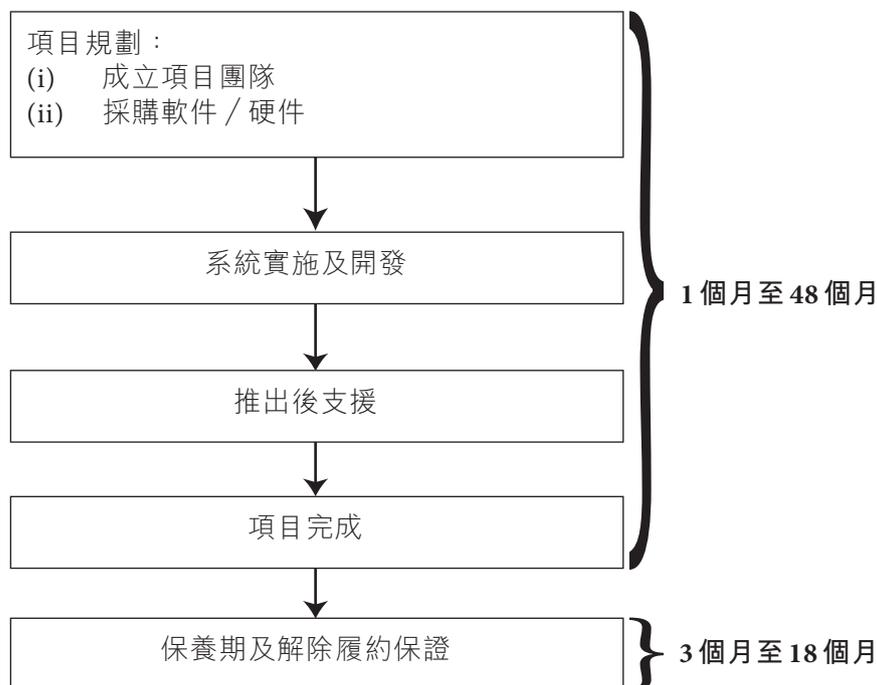
附註：

1. 於相關財政年度／期間獲授合約數目指於相關財政年度／期間獲授之合約，不論有關標書於該年度／期間提交與否。
2. 中標率按於某個財政年度／期間已提交標書之獲授合約數目除以於相關財政年度／期間已提交標書數目計算。

董事認為我們於往績記錄期間之中標率維持穩定，且整體而言令人滿意及日漸提高。

系統整合及開發之項目實施

我們系統整合及開發項目之一般步驟如下：



客戶確認委聘後，我們隨即開始實施項目，進行項目規劃，具體包括(i)成立項目團隊；及(ii)採購軟件及／或硬件。

我們之系統整合及開發項目期間受到多種因素影響，包括工作範疇、技術複雜性、第三方軟件及硬件之交付時間及客戶預期，因而有很大差異。於往績記錄期間，我們之系統整合及開發項目由項目規劃至完成項目一般需時1個月至48個月。

成立項目團隊

於項目展開後，我們將委任一名項目經理及成立項目團隊。我們之項目團隊規模視乎項目規模及所承辦工作之複雜度而定。一般之項目團隊通常涉及(i)項目經理，負責項目相關活動之整體責任；(ii)解決方案架構師，負責管理項目之整體質素；(iii)技術團隊負責人，負責技術架構；(iv)開發員，負責根據客戶要求開發及修改軟件；(v)業務分析師，負責就功能問題及培訓向客戶提供諮詢及意見；及(vi)質量保證人員，負責確保交付品質素。

採購軟件及／或硬件

根據我們客戶之要求，我們有時會協助客戶向第三方(例如美國著名軟件開發商)採購軟件及／或硬件：

- (i) 倘客戶對若干軟件及／或硬件有所偏好，我們將遵從其指示；
- (ii) 倘客戶經軟件開發商轉介，我們通常向該客戶推薦該軟件開發商之軟件及／或硬件；及
- (iii) 倘(i)及(ii)均不適用，我們按軟件／硬件之性能及相關溢利率向客戶作出推薦意見。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，供應商提供之軟件及硬件並無出現任何缺陷或質量問題，因而令我們之項目進度受到不利影響，或導致對本集團作出任何責任申索或投訴。

就各系統實施及開發項目而言，我們需滿足客戶之特定功能要求、技術要求及安全要求，而該等要求會因應客戶希望達致之目的及目標而有所不同。例如，就金融機構而言，(i)功能要求可能包括顯示該金融機構每一名最終客戶所有相關資料以及從該金融機構內不同系統摘取將於一頁內顯示資料之功能、記錄該等最終客戶所作出全部要求、投訴及查詢以及其最新狀況之功能等，(ii)技術要求指將獲使用之硬件、軟件、網絡，及(iii)安全要求指安全及存取控制、使用者身分及密碼管理、數據加密等。我們可能須於項目完成前向客戶填寫載有該等規定之清單。

系統實施及開發

我們採用一種稱為STAR之方法為我們之客戶實施解決方案。此指引確保一致之方式、共同語言及可重複之程序可適用於不同項目及客戶。實施之各階段均設有明確定義之目的，以確保在同一階段內進行其後步驟或進展到下一階段前已達成所有目標且表現令人滿意。

業務

下表列示STAR各步驟之詳情。我們一般於客戶地點進行分析及測試步驟，而其他步驟則視乎客戶要求可於我們之辦公室或客戶地點進行。

分析	以作出改善為目的，了解現有系統及架構環境之優點及缺點，而解決方案之業務及技術要求則設有明確定義。
規劃	我們審視項目規劃，其載有如何根據業務及技術要求由現行狀況進展至實施解決方案之步驟。
設計	申請設計乃根據業務及技術要求進行。
設立	申請之個人化及配置將根據業務及技術要求進行。
測試	進行測試(即SIT及UAT)以確保申請具備現有系統及架構環境之支援並符合業務及技術要求。
推出	<ul style="list-style-type: none">進行應用程式軟件安裝，於其中建議解決方案將交付至及安裝於生產環境。將接續進行現場配置測試以確保軟件能於目標硬件上運行及可透過客戶網絡使用。

推出後支援

於系統啟動後，我們將指派我們之員工於現場待命以支援新系統之現場實施。推出後支援一般為期數天。

項目完成

項目於部署清單交付予客戶後即告完成。該清單列出所有已安裝硬件及軟件組成部分、工作產品及於使用者驗收測試中獲測試之系統配置，並用作系統最終部署之交付及接納之證據。

培訓及支援文件

我們一般須向客戶提供數份文件，包括但不限於(i)完整項目文件，包括數據庫及實體關係圖；(ii)完整培訓手冊(針對項目配置切合所需而編製)及(iii)完整培訓手冊(針對最終使用者切合所需而編製)。

業務

我們一般亦需要就我們所整合及開發新資訊科技系統之使用，於客戶之辦公室提供現場培訓。有關培訓可能為期1天至1星期。

保養期

當項目已實質完成並經推出後支援階段後移交客戶，保養期即告開始。我們提供之保養期一般為期3個月至18個月不等。於保養期內，我們須按客戶要求維修、重新運作或更換任何不合要求之交付品及／或服務而不另收費。

履約保證

我們部分客戶要求我們取得由金融機構發出之履約保證以作為妥善履約及滿意完成系統整合及開發項目之擔保。履約保證之金額與項目之總項目金額直接掛鈎，而大部分項目所需之履約保證金額一般不超過其總項目金額之5%。本集團一般須向該等金融機構存入規定金額之按金以取得代表本集團向本集團客戶發出之履約保證作為擔保。於二零一八年三月三十一日，我們已就總項目金額約馬幣11,900,000元之7個項目，存放合共約馬幣762,000元於銀行以取得履約保證，其中合約總額馬幣9,000,000元之3個項目之總按金金額為馬幣647,000元，該等項目乃與系統整合及開發有關。因此，於取得更高價值及更多履約保證時，我們將需要更大量財務資源。倘本集團無法向獲提供履約保證之客戶提供令人滿意之表現，該等客戶有權就所產生財務損失向金融機構尋求賠償(不超過履約保證之金額)。

倘並無就履約保證提出申索賠償，按金將由金融機構發還及履約保證通常不會早於項目完成日期或其任何延期(以較遲者為準)後若干期間(例如12個月)獲解除。

本集團僅會於合約有所規定時發出履約保證。由於簽立履約保證需本集團向銀行提供若干擔保(一般為現金)，故或會影響本集團之營運資金。

於往績記錄期間，本集團概無就作出之履約保證遭提出申索賠償。

系統整合及開發服務客戶協議之主要條款

鑑於我們項目屬非經常性，我們並無與客戶(包括客戶D，其於往績記錄期間為我們帶來巨額收益及毛利)訂立長期協議。

業務

於收到中標函後，我們將與客戶舉行一連串會議以界定項目之範疇、目標及目的，我們與客戶並將於其後訂立具法律約束力之委聘合約。委聘合約一般包括以下主要條款：

- 本集團須按照客戶合理指示及要求之方式及優次進行、完成及保養合約工作；
- 工作價格或定價方式以及履約保證金要求載於協議內；
- 倘若客戶向本集團發出任何更改工作指示(即更改要求)，有關更改將不會生效直至雙方達成書面協定為止；
- 本集團須在指定期間內完成合約工作及其各個部分(倘適用)；
- 本集團須指派具備適當資歷及背景、並一般獲授權作為項目經理之監管人員代表本集團處理一切事宜、作出一切決定及溝通；
- 本集團須就任何延誤及／或無法交付產品承擔算定損害賠償，該賠償乃根據總合約價若干百分比之比率按每日或每星期之延誤計算，惟須受限於總合約價之最高百分比；
- 本集團須就客戶因本集團違反或不遵從協議而產生之一切虧損、損失、成本及開支，對客戶作出彌償保證；
- 本集團須維持我們使用或產生之一切工作於客戶協議期間及／或協議終止其後任何時間不會遭提出知識產權侵犯申索；
- 本集團所產生任何工作之擁有權及知識產權須於服務獲全數支付時轉移至客戶；及
- 我們之合約可於以下情況終止：(i) 倘任何一方重大違反合約而於收到非違反一方之書面通知後指定時間內並未作出補救；(ii) 倘任何一方向另一方發出指定期限(一般為30或60天)之事先書面通知；或(iii) 倘任何一方進行清盤或結業程序。

業務

我們之主要項目

於往績記錄期間，我們分別就系統整合及開發服務之21個、21個及13個項目確認收益，其中10個、13個及5個項目分別於截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度及截至二零一八年三月三十一日止四個月完成。就董事所深知，於二零一八年三月三十一日，我們之進行中項目概無終止。下表載列於所示年度／期間按已完成及進行中項目劃分之收益明細：

	截至十一月三十日止年度						截至三月三十一日止四個月					
	二零一六年			二零一七年			二零一七年			二零一八年		
	項目數目	未支付		項目數目	未支付		項目數目	未支付		項目數目	未支付	
		項目金額	項目金額		項目金額	項目金額		項目金額	項目金額		項目金額	項目金額
	馬幣千元	馬幣千元		馬幣千元	馬幣千元		馬幣千元	馬幣千元		馬幣千元	馬幣千元	
年／期初進行中項目	7	4,011	1,635	11	12,520	4,910	11	12,520	4,910	8	78,448	48,921
已獲得之新項目	14	12,175	4,243	10	78,645	48,750	5	75,910	72,059	5	1,701	316
已完成項目	(10)	(3,666)	—	(13)	(12,717)	—	(3)	(2,158)	—	(5)	(1,110)	—
進行中項目	—	—	(968)	—	—	(4,739)	—	—	(1,379)	—	—	(11,247)
年／期末進行中項目	<u>11</u>	<u>12,520</u>	<u>4,910</u>	<u>8</u>	<u>78,448</u>	<u>48,921</u>	<u>13</u>	<u>86,272</u>	<u>75,590</u>	<u>8</u>	<u>79,039</u>	<u>37,990</u>

下表載列於截至二零一六年十一月三十日止年度，對本公司收益貢獻最高之五大系統整合及開發服務項目：

排名	項目說明	客戶	項目金額 馬幣千元	截至 二零一六年 十一月三十日 止年度 已確認 收益金額 馬幣千元	佔截至 二零一六年 十一月三十日 止年度 本公司 總收益 之百分比
1	提供NS3解決方案	客戶C	3,092	2,350	16.8%
2	提供NS3解決方案	客戶F	1,851	603	4.3%
3	提供CUSTPRO解決方案	客戶C	541	541	3.9%
4	大學核心系統之企業資源規劃開發	客戶G	356	356	2.6%
5	提供NS3解決方案	客戶F	1,358	338	2.4%

業務

下表載列於截至二零一七年十一月三十日止年度，對本公司收益貢獻最高之五大系統整合及開發服務項目：

排名	項目說明	客戶	項目金額 馬幣千元	截至 二零一七年 十一月三十日 止年度 已確認 收益金額 馬幣千元	佔截至 二零一七年 十一月三十日 止年度 本公司 總收益 之百分比
1	馬來西亞社會保障機構成員之企業入門網站解決方案(即項目 W)	客戶 D	71,812	26,491	68.0%
2	連接一間馬來西亞銀行不同系統之渠道解決方案，包括核心銀行系統、網上銀行服務、流動銀行服務及文字信息系統	客戶 A	1,832	1,808	4.6%
3	一間馬來西亞銀行採用有關會計原則之合規性解決方案	客戶 E	2,135	1,068	2.7%
4	提供 NS3 解決方案	客戶 F	1,358	1020	2.6%
5	機器學習能力產生系統	客戶 F	834	834	2.1%

業務

下表載列於截至二零一八年三月三十一日止四個月，對本公司收益貢獻最高之五大系統整合及開發服務項目：

排名	項目說明	客戶	項目金額 馬幣千元	截至 二零一八年 三月三十一日 止四個月 已確認 收益金額 馬幣千元	佔截至 二零一八年 三月三十一日 止四個月 本公司 總收益 之百分比
1	馬來西亞社會保障機構成員之企業入門網站解決方案(即項目 W)	客戶 D	71,812	9,342	66.1%
2	一間馬來西亞銀行採用有關會計原則之合規性解決方案	客戶 E	2,135	922	6.5%
3	提供 CUSTPRO 解決方案	客戶 F	697	697	4.9%
4	一間馬來西亞銀行之流動付款及積分系統之流動應用程式	客戶 H	1,580	462	3.3%
5	僱傭保險及服務之業務流程工程解決方案	客戶 C	750	434	3.1%

業務

我們之主要項目概要

以下為於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們有關提供系統整合及開發服務而項目金額超過馬幣 100,000 元之項目概要：

項目	委聘年度	項目金額 馬幣千元	於往績記錄期間 累計已確認收益 馬幣千元	預期將予確認之收益		開始日期	完成日期/ 估計完成日期
				截至 二零一八年 十一月 三十日止 八個月 馬幣千元	截至 二零一九年 十一月 三十日 止年度 馬幣千元		
進行中項目							
1	馬來西亞社會保障機構成員之企業入門網站解決方案(即項目W)	二零一六年	71,812	35,834	18,065	10,748	二零一六年十二月 二零二零年七月
2	一間馬來西亞銀行採用有關會計原則之合規性解決方案	二零一七年	2,135	1,990	145	—	二零一七年三月 二零一八年十一月(附註)
3	一間馬來西亞銀行採用有關會計原則之合規性解決方案	二零一七年	1,700	765	935	—	二零一七年十月 二零一八年八月(附註)
4	一間馬來西亞銀行之流動付款及積分系統之流動應用程式	二零一七年	1,580	1,106	—	—	二零一七年二月 二零一八年五月
5	網上自動提款卡持有人之數據管理解決方案	二零一四年	950	476	76	—	二零一四年九月 二零一八年九月
6	僱傭保險及服務之業務流程工程解決方案	二零一八年	750	434	316	—	二零一八年二月 二零一八年六月

業務

項目	委聘年度	項目金額 馬幣千元	於往續記錄期間 累計已確認收益 馬幣千元	預期將予確認之收益		開始日期	完成日期/ 估計完成日期
				截至 二零一八年 十一月 三十日止 八個月 馬幣千元	截至 二零一九年 十一月 三十日 止年度 馬幣千元		
				已完成項目			
1	提供NS3解決方案	二零一六年	3,092	3,092	—	—	二零一六年五月 二零一六年十二月
2	提供NS3解決方案	二零一四年	1,851	710	—	—	二零一四年十二月 二零一七年一月
3	連接一間馬來西亞銀行不同系統之渠道解決方案，包括核心銀行服務系統、網上銀行服務、流動銀行服務及文字信息系統	二零一六年	1,832	1,832	—	—	二零一六年八月 二零一七年七月
4	提供NS3解決方案	二零一七年	1,358	1,358	—	—	二零一七年一月 二零一七年二月
5	機器學習能力產生系統	二零一七年	834	834	—	—	二零一七年七月 二零一七年九月
6	提供CUSTPRO解決方案	二零一七年	697	697	—	—	二零一七年十二月 二零一八年三月
7	一間馬來西亞政府機關之身分系統	二零一六年	600	600	—	—	二零一六年三月 二零一七年十一月
8	提供CUSTPRO解決方案	二零一六年	541	541	—	—	二零一六年八月 二零一六年十月
9	為一間馬來西亞銀行開發匯報系統	二零一五年	537	233	—	—	二零一五年一月 二零一七年七月
10	一個馬來西亞政府部門所使用系統之流動應用程式	二零一五年	429	43	—	—	二零一五年十月 二零一七年八月
11	大學核心系統之企業資源規劃開發	二零一六年	356	356	—	—	二零一六年九月 二零一六年十月
12	提供NS3解決方案	二零一六年	328	328	—	—	二零一六年四月 二零一六年六月
13	提供管理報告解決方案	二零一五年	280	280	—	—	二零一五年十二月 二零一六年九月
14	提供NS3解決方案	二零一六年	240	240	—	—	二零一六年五月 二零一六年六月
15	提供NS3解決方案	二零一七年	170	170	—	—	二零一七年一月 二零一七年九月

業務

項目	委聘年度	項目金額 馬幣千元	於往續記錄期間 累計已確認收益 馬幣千元	預期將予確認之收益		開始日期	完成日期/ 估計完成日期	
				截至 二零一八年 十一月 三十日止 八個月 馬幣千元	截至 二零一九年 十一月 三十日 止年度 馬幣千元			
				16	大學核心系統之企業資源規劃 開發			二零一六年
17	透過包含信用卡系統連接一間馬來 西亞銀行不同系統之渠道解決方 案系統提升	二零一五年	135	135	—	—	二零一五年 十二月	二零一六年 十一月
18	提供CUSTPRO 解決方案	二零一八年	130	130	—	—	二零一八年一月	二零一八年三月
19	提供CUSTPRO 解決方案	二零一五年	128	59.8	—	—	二零一五年一月	二零一七年六月
20	一間馬來西亞手機電訊公司之手機 項目	二零一七年	120	120	—	—	二零一七年 十二月	二零一八年三月

附註：

該等項目因相關客戶未能提供或確認必要資料而有所延遲。

於二零一六年及二零一七年十一月三十日及二零一八年三月三十一日：

- 系統整合及開發項目之未支付項目金額分別約為馬幣 4,900,000 元、馬幣 48,900,000 元及馬幣 38,000,000 元；及
- 我們分別有 11 個、8 個及 8 個進行中項目。

提供資訊科技外判服務

於若干資訊科技項目中本集團並非按個別項目獲委聘為資訊科技服務供應商，而獲委聘資訊科技服務供應商(即總承辦商)可能向本集團外判整個項目之一部分或多個部分。

我們作為分判商按總承辦商指派進行若干特定工作，提供企業資訊科技系統應用程式之開發及個人化服務，而就系統整合及開發服務分部而言，我們即使作為分判商，亦按每個項目提供開發及個人化服務。一般而言，我們就系統整合及開發服務須承擔與整體時間及項目成功有關之風險，而就資訊科技外判服務而言，我們僅負責指派予我們之工作正常運作，而毋須承擔與項目

業務

有關之風險。該等涉及外判之項目之最終客戶主要涉及多間馬來西亞銀行。於截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度各年及截至二零一八年三月三十一日止四個月，來自資訊科技外判服務之收益約為馬幣 1,300,000 元、馬幣 1,500,000 元及馬幣 642,000 元，分別佔同期總收益約 9.3%、3.7% 及 4.5%。

我們之資訊科技外判服務一般為期 1 個月至 12 個月不等。

提供維修及顧問服務

我們提供一系列維修及顧問服務，協助客戶維持彼等之資訊科技系統於良好運作狀態、識別及解決已開發程式及軟件之錯誤及瑕疵。截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度及截至二零一八年三月三十一日止四個月，來自維修及顧問服務之收益約為馬幣 3,700,000 元、馬幣 2,800,000 元及馬幣 863,000 元，分別佔總收益約 26.6%、7.3% 及 6.1%。我們大部分維修及顧問服務乃透過直接磋商取得，而少數維修及顧問服務乃透過投標程序而獲得。我們採納類似「業務 — 系統整合及開發之項目識別」一節所述之程序以識別項目。

提供維修及支援服務

我們就 (i) 自家開發之應用程式及 (ii) 第三方開發之資訊科技系統向客戶提供維修及支援服務。我們部分系統整合及開發服務協議包括維修及支援服務作為整套服務其中部分，而我們部分維修協議乃於其後訂立。一般而言，我們之維修及支援服務包括問題回報、問題診斷分析及問題解決。我們之目的為確保我們之資訊科技解決方案於保養期屆滿後持續暢順運作。此外，我們亦可能獲我們並無向其提供任何系統整合及開發服務之客戶委聘，以就彼等之現有資訊科技系統提供維修及支援服務。

我們維修及支援服務為期一年至五年不等。

我們之客戶可能就我們之維修及支援服務訂明回應時間及解決時間之時限。就導致整個系統不能運作之重大問題，我們一般可能需要於數小時內回應並於一個工作天內解決問題。就其他較輕微之功能故障而言，我們一般可能需要於一天內回應並於數個工作天內解決問題。

除上文所述者外，我們之維修及支援服務工作範疇亦包括以下各項：

服務台支援服務

服務台支援服務指於一般營業時間內為我們之客戶提供之電話及電郵支援。於收到支援服務要求後，我們透過電話或電郵為客戶提供有關軟件安裝及使用、軟件及／或文件問題識別及問題回報之技術協助。

業務

預防性維修(網上及現場支援)

我們提供之資訊科技安全監察服務包括就系統漏洞及安全威脅(如病毒、蠕蟲或其他惡意活動)作出主動提示。當識別到安全漏洞或威脅後，我們協助客戶作出修補或重新配置彼等之資訊科技系統，以修正或清除該等漏洞或威脅。我們亦協助客戶為彼等之資訊科技系統進行檢驗，並提供設備及系統改良之建議以應付彼等之業務變化。

矯正性維修(現場服務)

矯正性維修服務一般包括：(i) 回應客戶之支援要求、(ii) 編製問題記錄冊並提交予我們之支援團隊、(iii) 就任何系統故障或中斷事故提供現場協助、(iv) 提供應用程式維修支援，以及(v) 收取系統故障之事故報告。

提供顧問服務

我們亦就資訊科技企業程式及軟件(尤其是CUSTPRO解決方案)之開發及個人化提供顧問服務。我們按每個項目提供顧問服務。於截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度各年及截至二零一八年三月三十一日止四個月，我們有五個顧問服務項目，而提供顧問服務產生之收益約為馬幣3,100,000元、馬幣1,900,000元及馬幣400,000元，分別佔同期總收益約22.2%、5.0%及2.8%。

我們之客戶

於往績記錄期間，我們之客戶包括於馬來西亞及新加坡之銀行及金融機構、政府及法定團體、教育機構、資訊科技服務公司、主要軟件企業及其他中小型企業。下文載列於所示年度/期間按客戶類別劃分之收益明細：

	截至十一月三十日止年度				截至二零一八年	
	二零一六年		二零一七年		三月三十一日止四個月	
	馬幣千元	%	馬幣千元	%	馬幣千元	%
銀行及金融機構	3,990	28.5	3,510	9.0	484	3.4
教育機構	579	4.1	12	0.1	320	2.3
政府及法定團體	76	0.5	328	0.8	33	0.2
資訊科技服務公司(附註)	7,346	52.6	31,479	81.0	11,454	81.0
主要軟件企業	1,221	8.7	2,728	7.0	1,724	12.2
其他中小型企業	774	5.6	872	2.1	121	0.9
總計	<u>13,986</u>	<u>100.0</u>	<u>38,929</u>	<u>100.0</u>	<u>14,136</u>	<u>100.0</u>

業務

附註：

資訊科技服務公司主要為委聘我們通過個人化NS3及CUSTPRO提供系統整合及開發服務以及就其提供顧問服務之客戶。

於往績記錄期間，我們之五大客戶與本集團之關係介乎1年至12年。我們之大部分收益來自非經常性之項目。

於往績記錄期間，本集團與其客戶並無任何重大糾紛。

付款條款

一般而言，我們就系統整合及開發服務(i)於確定購買訂單時向客戶收取一次性款項或(ii)按協議之付款時間表所載於完成特定里程碑時向客戶收取定額價格，費用一般分五至七次分期付款收取：於確定購買訂單時、完成簽訂業務要求規格時、完成系統整合測試時及完成使用者驗收測試時，而最終付款將於項目完成時支付。

於代表客戶採購第三方軟件及／或硬件之若干情況下，我們一般要求客戶首先支付軟硬件，於確定訂單時支付軟硬件之50%，並於交付時支付50%。

就資訊科技外判服務而言，我們按每人每日或按月以定額價格向我們之總承辦商收取費用。

就維修及顧問服務方面，我們按年或按月向客戶收取款項，或按一筆過款項分兩期收取，50%款項於確定購買訂單時收取，而另外之50%款項則於提供服務時收取。

於往績記錄期間，我們之客戶主要以馬幣透過支票及銀行轉賬方式付款。

主要客戶

於截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度各年及截至二零一八年三月三十一日止四個月：

- 來自我們五大客戶之總收益分別約為馬幣11,900,000元、馬幣35,600,000元及馬幣12,900,000元，分別佔我們於相關年度／期間之總收益約85.1%、91.4%及91.4%；及
- 來自我們最大客戶之總收益分別約為馬幣3,700,000元、馬幣26,500,000元及馬幣9,300,000元，分別佔我們於相關年度／期間之總收益約26.7%、68.0%及66.1%。

業務

下表載列截至二零一六年十一月三十日止年度，我們之五大客戶：

客戶	主要業務活動	來自客戶 之概約收益 (馬幣千元)	佔本集團 總收益 之概約百分比	於最後實際 可行日期與 本集團建立 業務關係之 概約年數
客戶 A	一間馬來西亞銀行	3,731	26.7%	3
客戶 B	一間馬來西亞管理諮詢及資訊 科技解決方案供應商	3,100	22.2%	3
客戶 C	一間馬來西亞資訊科技產品供 應商	2,891	20.7%	3
客戶 E	一間從事數據分析、商業智能 及數據管理之馬來西亞公司	1,221	8.7%	12
客戶 F	一間提供資訊科技解決方案及 資源管理服務之馬來西亞公 司	955	6.8%	4
總計		11,898	85.1%	

業務

下表載列截至二零一七年十一月三十日止年度，我們之五大客戶：

客戶	主要業務活動	來自客戶 之概約收益 (馬幣千元)	佔本集團 總收益 之概約百分比	於最後實際 可行日期與 本集團建立 業務關係之 概約年數
客戶 D	一間馬來西亞電訊行業之資訊 科技服務供應商	26,491	68.0%	1
客戶 A	一間馬來西亞銀行	2,795	7.2%	3
客戶 E	一間從事數據分析、商業智能 及數據管理之馬來西亞公司	2,728	7.0%	12
客戶 F	一間提供資訊科技解決方案及 資源管理服務之馬來西亞公 司	1,947	5.0%	4
客戶 B	一間馬來西亞管理諮詢及資訊 科技解決方案供應商	1,635	4.2%	3
總計		35,596	91.4%	

業務

下表載列截至二零一八年三月三十一日止四個月，我們之五大客戶：

客戶	主要業務活動	來自客戶 之概約收益 (馬幣千元)	佔本集團 總收益 之概約百分比	於最後實際 可行日期與 本集團建立 業務關係之 概約年數
客戶 D	一間馬來西亞電訊行業之 資訊科技服務供應商	9,342	66.1%	1
客戶 E	一間從事數據分析、商業 智能及數據管理之馬來西 亞公司	1,724	12.2%	12
客戶 F	一間提供資訊科技解決方 案及資源管理服務之馬來 西亞公司	947	6.7%	4
客戶 H	一間馬來西亞銀行	466	3.3%	3
客戶 C	一間馬來西亞資訊科技產 品供應商	434	3.1%	3
總計		12,913	91.4%	

我們向客戶提供自我們發出發票日期起計最多 30 天之信貸期，或在部分情況下，我們要求客戶於提供服務時付款。

與客戶 C 之業務關係

客戶 C 為一間馬來西亞資訊科技公司，主要提供安全基礎架構、數據中心及資訊科技安全產品及／或服務。於往績記錄期間，我們主要向客戶 C：(i) 透過個人化我們自家開發產品 NS3 提供系統整合及開發服務；(ii) 開發手機應用程式。有關 NS3 之詳細說明，請參閱本節上文「我們之服務」一節。截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度及截至二零一八年三月三十一日止四個月，來自客戶 C 之收益約為馬幣 2,900,000 元、馬幣 741,000 元及馬幣 434,000 元，分別佔我們於相關年度／期間之總收益約 20.7%、1.9% 及 3.1%。

業務

我們之其中一名非執行董事謝先生曾於二零一五年五月六日至二零一八年三月五日期間擔任客戶C之董事。同時，謝先生亦曾持有客戶C之50%股份，並已於二零一八年三月五日出售其於客戶C之全部權益。

董事相信，謝先生之辭任及股份出售將不會影響我們與客戶C之業務關係。我們認為與客戶C之交易乃按正常商業條款訂立，而我們向客戶C收取之價格屬公平合理並參考現行市價收費。

除上文所披露者外，我們之五大客戶均為獨立第三方。除上文所披露者外，於往績記錄期間，我們之董事、彼等之緊密聯繫人或就董事所深知擁有本集團股本超過5%之任何股東概無於我們之任何五大供應商中擁有任何權益。

項目／客戶集中

我們之系統整合及開發服務乃按每個項目進行。大型項目將佔用我們之大部分資源，並無可避免導致本集團未能分配資源至其他項目。因此，鑑於本集團之現有規模，倘我們獲委聘參與大型項目，上述項目之客戶將容易成為於有關期間之最大客戶。

我們就自二零一六年十二月起與客戶D進行之項目(即項目W)確認之收益佔截至二零一七年十一月三十日止年度及截至二零一八年三月三十一日止四個月總收益分別約68.0%及66.1%。項目W令我們之收益由截至二零一六年十一月三十日止年度至截至二零一七年十一月三十日止年度大幅增加約178.3%，及由截至二零一七年三月三十一日止四個月至截至二零一八年三月三十一日止四個月大幅增加約124.1%。

於截至二零一八年十一月三十日止八個月，項目W預期將產生之收益約為馬幣18,100,000元。於同期，項目W預期為本集團之毛利貢獻48.9%，當中預期將為系統整合及開發分部之毛利貢獻65.8%。

儘管項目W之合約安排項下並無明確終止條款，但訂約方於若干情況下有權終止項目W，其詳情請參閱本招股章程「風險因素」一節。

我們謹此提請股份發售之有意投資者注意，倘(i)項目W於完成前終止或(ii)我們未能於項目W完成後取得可為我們帶來相若金額之收益及毛利之新大型項目，本集團之財務業績或會下滑。

項目W涉及為馬來西亞社會保障機構成員實行提供入門網站服務之系統，以進行申請、供款、申索及其他相關活動。成員之入門網站分為兩種模式：透過互聯網運作之網絡入門網站及位於上述組織分支機構之服務亭。項目W為非經常性及本集團為客戶D之分判商。

業務

客戶 D 為馬來西亞資訊通訊技術公司，其業務範圍包括(但不限於)資訊通訊技術諮詢、流動應用程式、付款方式、雲端運算及業務分析。其產品及服務獲馬來西亞機關及機構、保險公司及營運商、房地產開發商及金融機構廣泛使用。項目 W 之最終客戶為社保，其為政府部門馬來西亞勞工及人力資源部。

保薦人完滿完成對客戶 D 之盡職審查(包括其流動資金及財務狀況)後，確認客戶 D 為財政上可信任，且項目 W 乃按正常商業條款訂立，並已計及項目規模、服務範圍及期限。

於任何特定時點之特定客戶集中問題純粹由於(i)本集團業務按每個項目進行之性質；(ii)項目較長實施期間導致本集團之收益確認期間偏長；(iii)本集團現時之有限規模限制我們同時可承接之項目數量；及(iv)管理層作出之策略性資源分配(統稱為「該等原因」)。此情況有別與過度依賴，且並不表示本集團未能自其他客戶獲取業務。倘並不僅考慮往績記錄期間而是考慮較長期間，本集團事實上擁有較多元化之客戶及項目範圍。董事認為，儘管存在項目／客戶集中情況，本集團之業務模式由於以下因素可持續進行：

- 就大型項目而言，於項目期間，一個大型項目之巨額項目金額無可避免貢獻巨額收益。此外，規模龐大之項目之合約期可持續數年。因此，倘我們決定承接龐大項目金額之項目，以收益貢獻金額計，相關客戶可能輕易成為多於一個財政年度之最大客戶；

倘不計及項目 W：

- 本集團截至二零一七年十一月三十日止年度之收益將會減少約馬幣 26,500,000 元，即該年度收益減少約 68.0%；
- 本集團截至二零一七年十一月三十日止年度之溢利將會減少約馬幣 13,200,000 元，即該年度溢利減少約 80.1%；
- 本集團截至二零一八年三月三十一日止四個月之收益將會減少約馬幣 9,300,000 元，即收益減少約 66.1%；
- 截至二零一八年三月三十一日止四個月之最終業績將會減少約馬幣 4,700,000 元，導致該期間產生虧損約馬幣 1,500,000 元；
- 截至二零一七年十一月三十日止年度之收益將會較截至二零一六年十一月三十日止年度減少約 11.1%；

業務

- 我們之收益將由截至二零一七年三月三十一日止四個月約馬幣 2,900,000 元增加至截至二零一八年三月三十一日止四個月約馬幣 4,800,000 元。在此假設性情況下該期間之收益增幅顯示本集團在無需客戶 D 之情況下可維持其收益。
- 我們一直積極投標或取得其他項目。倘我們之任何主要客戶大幅減少向我們下達訂單之項目數目或規模或終止與我們之業務關係，董事認為我們將擁有額外資源，可應付在未來數年持續之市場增長勢頭帶動下，來自其他客戶之其他潛在項目。根據灼識諮詢報告，於二零一二年及二零一六年期間，馬來西亞之資訊科技系統整合服務業迅速增長，該市場收益按複合年增長率約 8.9% 增長。預期該行業將繼續受惠於馬來西亞日益增長之數碼經濟，預期市場規模將於二零二二年達約馬幣 5,547,600,000 元，於二零一八年至二零二二年之複合年增長率約 8.8%；及
- 儘管大規模項目將於短期內佔用我們大部分資源，本集團可自該等項目獲得寶貴經驗，並提升形象。由於客戶在決定其招標之中標者時將考慮我們之經驗，承接大型項目在長遠而言將有利本集團日後之業務發展。

儘管項目 W 為非經常性，董事相信於項目 W 完成後，我們之業務不會受到嚴重影響。於最後實際可行日期，本集團之系統整合及開發服務分部擁有合共八個進行中項目，其中預期將於截至二零一八年十一月三十日止八個月及截至二零一九年十一月三十日止年度確認之收益分別約為馬幣 19,500,000 元及馬幣 10,700,000 元，而本集團有信心能夠繼續取得新項目。此外，我們將繼續採用專注於多元化服務及創新產品之業務策略。有關我們之業務策略之詳情，請參閱本招股章程「業務 — 我們之業務策略」一節。尤其是，本集團有意與中國及大中華地區之潛在合作夥伴建立業務合作關係，為我們之客戶提供多元化服務，並利用我們於馬來西亞之當地地位，確保可從馬來西亞政府及銀行取得新大型項目。

同時為我們客戶及供應商之實體

於往績記錄期間，我們四名客戶亦為我們之供應商（「相關客戶」）。下表載列相關客戶之背景、業務性質及財政之詳情：

相關客戶	背景/主要業務	來自相關客戶之概約收益		佔本集團總收益之概約百分比		服務及已售材料之概約成本		佔總服務及已售材料成本之概約百分比					
		截至三月三十一日止四個月	截至十一月三十日止年度	截至三月三十一日止四個月	截至十一月三十日止年度	截至三月三十一日止四個月	截至十一月三十日止年度	截至三月三十一日止四個月	截至十一月三十日止年度				
		(馬幣千元)	(馬幣千元)			(馬幣千元)	(馬幣千元)						
相關客戶 A	一間馬來西亞資訊科技產品供應商	2,891	741	434	20.7%	1.9%	297	827	4,003	8.3%	4.8%	61.9%	
	一 透過個人化我們自家開發產品 NS3 提供系統整合及開發服務，及(ii) 開發手機應用程式												
相關客戶 B	一間從事資訊科技解決方案及資訊管理服務之馬來西亞公司	955	1,947	947	6.8%	5.0%	395	3,271	不適用	11.0%	18.9%	不適用	
	一 透過個人化我們自家開發產品 NS3 提供系統整合及開發服務												
相關客戶 C	一間從事數據分析、商業智能及數據管理之馬來西亞公司	1,221	2,728	1,724	8.7%	7.0%	39	不適用	不適用	1.1%	不適用	不適用	
	一 從事數據分析、按總承辦商之指派提供系統整合及開發服務												
相關客戶 D	一間買賣電腦產品之馬來西亞公司	328	不適用	不適用	2.3%	不適用	990	5,908	29	27.5%	34.1%	0.4%	
	一 透過個人化我們自家開發產品 NS3 提供系統整合及開發服務												

業務

相關客戶與本集團之安排為互惠安排。視乎不同項目之業務要求，我們將向相關客戶提供自家資訊科技產品及以卓越技能提供專業服務，而我們之相關客戶則向我們提供軟件及硬件、專業服務及其卓越技能之培訓。相關客戶 C 就新頒佈會計準則提供之培訓課程為本集團之一次性購買。董事認為，本集團並無過度依賴我們之客戶，理由如下：

- 於截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度各年及截至二零一八年三月三十一日止四個月，來自相關客戶之收益佔同期總收益分別約 38.5%、13.9% 及 22.0%。同期，向相關客戶之購買佔同期總服務及已售材料成本分別約 47.9%、57.8% 及 62.3%；
- 相關客戶 A 曾由非執行董事謝先生擁有，當中謝先生曾擁有 50% 持股權益。於二零一八年三月五日，謝先生已出售彼於相關客戶 A 之全部權益。同時，謝先生曾於二零一五年五月六日至二零一八年三月五日擔任相關客戶 C 之董事。截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度及截至二零一八年三月三十一日止四個月，來自相關客戶 A 之收益分別佔我們於相關年度／期間之總收益約 20.7%、1.9% 及 3.1%。同期，我們向相關客戶 A 之購買分別佔我們於相關年度／期間之總服務及已售材料成本約 8.3%、4.8% 及 84.5%。截至二零一八年三月三十一日止四個月，總服務及已售材料成本大幅增加之主要原因為本集團委任相關客戶 A 擔任項目 W 之分判商，就提供有關基礎建設及設備之設計及設立提供資訊科技專業服務；
- 與相關客戶之該等安排並非由本集團提出且並非為我們取得相關項目之先決條件。鑑於相關客戶之服務報價具競爭力，故從商業角度考慮，並無有力理由不接受該等安排；
- 相關客戶所提供之專業服務以及軟件及硬件可自公開市場上取得，而董事認為本集團以可資比較之價格及質素向其他供應商取得上述相同者將不會有困難，或倘相關客戶由於任何理由而不再向我們提供上述者，本集團有信心可自行提供可資比較之專業服務；及
- 我們與相關客戶就銷售及採購條款之磋商均獨立進行。正如我們與其他客戶及供應商之安排，有關條款及條件以及報價由本集團與各相關客戶經公平磋商後協定，並符合市場標準及與我們其他現有客戶及供應商之該等交易相若。

銷售及市場推廣

市場推廣政策

於最後實際可行日期，本集團之銷售及市場推廣團隊有五名成員。我們不時透過更新我們之網站，讓我們之現有及潛在客戶得悉我們之最新發展。我們之業務夥伴有時向我們轉介新潛在客戶。

於截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度各年及截至二零一八年三月三十一日止四個月，本集團產生廣告費用約馬幣 114,000 元、馬幣 181,000 元及零，分別佔我們之總收益約 0.8%、0.5% 及零。

本集團服務之定價

系統整合及開發服務之定價

我們按每個項目提供之系統整合及開發服務根據成本加成法定價，並已考慮多項因素，包括：(i) 我們負責之工作範疇；(ii) 項目規模、複雜性及特定技術要求；(iii) 估計項目成本(包括硬件及／或軟件成本(倘適用)、分包費及員工成本等)；(iv) 預計溢利率；(v) 預計項目需時；(vi) 當前市況；及(vii) 任何特殊條款或要求。

我們之項目經理將在項目進行期間審慎監察成本開支，盡可能降低超支風險。於往績記錄期間，每一個項目之項目經理將制定財務預算，並在項目實施期間不時進行監察，確保所產生成本與項目完成進度相符。鑑於我們之項目性質，我們對項目成本(主要包括軟件及／或硬件成本(倘適用)及員工成本)之估算，通常具有合理準確性而不會出現重大偏差。據董事所深知，於往績記錄期間，本集團並無出現成本超支。

於往績記錄期間，我們部分系統整合及開發項目均按固定成本定價(即根據預定工作範疇定價)，惟可能因更改要求而予以調整。我們可能接受客戶更改工作範疇之要求。更改要求之價值通常根據及基於原有合約而釐定。於往績記錄期間，我們並無就應付予我們之項目金額(包括進度付款、最終付款及更改要求費用)與我們之客戶出現任何重大爭議。

我們之系統整合及開發項目大部分受限於特定完成時間表。符合該等完成時間表對客戶之業務計劃攸關重要。根據我們與客戶訂立之合約，倘我們未能符合協定時間表，我們之客戶有權向我們申索算定損害賠償。算定損害賠償一般就每一個延遲日按總合約價格之某一百分比收取，並設有最高限額(通常為合約價格之 10%)。未能符合合約之時間表之規定可能導致遭申索巨額算

業務

定損害賠償、其他合約負債及與客戶之糾紛，或甚至相關合約遭終止。延遲實施整合及開發項目可能由於多種因素而導致，例如技術困難及第三方賣方之相關硬件能否準時交付等。然而，兩個項目（當中均涉及提供一間馬來西亞銀行所用有關會計原則之合規性解決方案）因相關客戶未能提供或確認必要資料而有所延遲。

除上文所披露者外，於往績記錄期間，本集團概無出現未能符合任何時間表規定或延遲實施系統整合及開發項目之情況，因而導致客戶提出算定損害賠償或違反其他合約責任之申索。

於往績記錄期間，概無出現虧損項目，而我們並無因為成本估算出現重大誤差而招致我們之系統整合及開發服務出現任何重大虧損。

資訊科技外判服務之定價

就我們之資訊科技外判服務而言，我們之定價乃根據工作之複雜性、委派角色之複雜性、技術要求及估計提供相關服務將投放時間而釐定。

維修及顧問服務之定價

就我們之維修服務而言，我們之定價一般以原有合約價值之若干百分比或參考所提供之服務範圍而釐定。

就我們之顧問服務而言，我們之定價乃參考項目複雜性、技術要求及估計提供相關服務將投放時間而釐定。

季節性

鑑於我們之業務性質，我們於往績記錄期間一般並無任何顯著之季節性趨勢，而我們相信，本行業並無明顯季節性因素。

我們之供應商

我們之供應商主要包括資訊科技基礎設施（包括但不限於軟件、硬件及雲端運算服務及伺服器）之供應商，以及資訊科技專業服務供應商。

供應商之特點

於往績記錄期間，我們之資訊科技基礎設施供應商主要包括軟件、硬件及雲端運算服務、伺服器之供應商。我們一般根據項目要求訂購相關軟件及硬件，因此不會儲存任何存貨或與我們之供應商訂立任何長期協議。於往績記錄期間，我們委聘若干資訊科技專業服務供應商作為我們之分判商提供系統整合及開發服務。我們委聘該等資訊科技專業服務供應商，以協助我們達成

業務

我們之客戶所提出系統整合及開發項目之不同要求。部分該等供應商獲我們委聘之原因是其具備我們提供服務所需之專門技能，例如網絡安全之專門知識，而我們之技術人員不能提供相同技能，或彼等可擔任我們之客戶要求之專業角色，例如某項特定事宜之專業顧問；而其他獲得委聘者乃為協助我們節省成本及按時完成項目。

董事相信，我們與供應商已建立長期業務關係，於往績記錄期間之五大供應商全部與我們合作介乎 1 至 12 年不等。於往績記錄期間，我們按需要採購供應品，在採購供應品方面並無任何重大困難。

我們之供應商一般給予我們最多 30 天之信貸期。於往績記錄期間，我們主要以馬幣支票及銀行轉賬向供應商付款。

於往績記錄期間，我們並無與供應商發生任何重大爭議，其供應品及服務交付亦無出現任何中斷、短缺或延誤，以致可能對我們之營運及財務營運造成重大或不利影響。董事認為，市場上存在其他供應類似資訊科技基礎設施或資訊科技專業服務之供應商，故出現材料嚴重短缺或延誤之可能性很低。

供應品價格

我們進行供應品採購之前，將先向供應商取得報價。我們參照與供應商議定之供應品報價，逐份訂單釐訂價格。董事採購供應品時考慮多項因素，包括但不限於供應商建議之交付時間、價格及付款條款，以及我們之客戶要求。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們之供應品成本並無出現任何重大波動，以致對我們之業務或財政狀況造成重大影響。

主要供應商

於截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度各年及截至二零一八年三月三十一日止四個月：

- 就五大供應商產生之成本分別佔我們之總服務及已售材料成本約 49.2%、73.9% 及 71.6%；及
- 就最大供應商產生之成本分別佔我們之總服務及已售材料成本約 27.5%、34.1% 及 61.9%。

業務

下表載列於截至二零一六年十一月三十日止年度，我們之五大供應商：

供應商	主要業務活動	供應商提供之 產品／服務	服務及已售 材料概約成本 (馬幣千元)	佔總服務及 已售材料成本 之概約百分比	於最後實際 可行日期 與本集團建立 業務關係之 概約年數
供應商A	一間買賣電腦產品之馬來西亞公司	資產科技產品，包括軟件 及企業解決方案	990	27.5%	10
供應商B	一間提供資訊科技解決方案及資源管 理之馬來西亞公司	資訊科技專業服務	395	11.0%	4
供應商C	一間馬來西亞資訊科技產品分銷商	資產科技產品及資訊科技 專業服務	297	8.3%	3
供應商D	一間馬來西亞資訊科技產品分銷商	軟件，包括SAS及SAP	48	1.3%	3
供應商E	一間從事數據分析、商業智能及數據 管理之馬來西亞公司	培訓課程	39	1.1%	12
總計			1,769	49.2%	

業 務

下表載列於截至二零一七年十一月三十日止年度，我們之五大供應商：

供應商	主要業務活動	供應商提供之 產品／服務	服務及已售 材料概約成本 (馬幣千元)	佔總服務及 已售材料成本 之概約百分比	於最後實際 可行日期 與本集團建立 業務關係 之概約年數
供應商A	一間買賣電腦產品之馬來西亞公司	資訊科技產品，包括軟件及 企業解決方案	5,908	34.1%	10
供應商B	一間提供資訊科技解決方案及資源管 理之馬來西亞公司	資訊科技專業服務	3,271	18.9%	4
供應商F	一間提供開放資源系統整合解決方案 服務之馬來西亞公司	中間件及營運系統	1,904	11.0%	1
供應商G	一間從事軟件系統轉換及顧問服務之 馬來西亞公司	顧問服務	879	5.1%	1
供應商C	一間馬來西亞資訊科技產品供應商	資產科技產品及資訊科技專 業服務	827	4.8%	3
總計			12,789	73.9%	

業 務

下表載列於截至二零一八年三月三十一日止四個月，我們之五大供應商：

供應商	主要業務活動	供應商提供之 產品／服務	服務及已售 材料概約成本 (馬幣千元)	佔總服務及 已售材料成本 之概約百分比	於最後實際 可行日期 與本集團建立 業務關係 之概約年數
供應商C	一間馬來西亞資訊科技產品供應商	資產科技產品及資訊科技專業服務	4,003	61.9%	3
供應商H	一間提供資訊科技顧問、電腦軟件編寫及運算培訓服務之馬來西亞公司	資訊科技專業服務	283	4.4%	1
供應商I	一間從事資訊科技之馬來西亞公司	資訊科技專業服務	265	4.1%	6
供應商J	一間提供資訊科技解決方案之馬來西亞公司	資訊科技專業服務	52	0.8%	1
供應商A	一間買賣電腦產品之馬來西亞公司	資訊科技產品，包括軟件及企業解決方案	29	0.4%	10
總計			4,632	71.6%	

與供應商C之業務關係

供應商C為一間馬來西亞資訊科技公司，主要提供安全基礎架構、數據中心及資訊科技安全產品及／或服務。於往績記錄期間，供應商C主要向本集團提供：(i) 硬件；(ii) 數據分析程式；(iii) 數據管理解決方案；及(iv) 雲端服務。截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度及截至二零一八年三月三十一日止四個月，向供應商C之購買額約為馬幣297,000元、馬幣827,000元及馬幣4,000,000元，分別佔我們於相關年度／期間之總服務及已售材料成本約8.3%、4.8%及61.9%。

我們之其中一名非執行董事謝先生曾於二零一五年五月六日至二零一八年三月五日擔任供應商C之董事。謝先生亦曾持有供應商C之50%股份，並已於二零一八年三月五日出售其於供應商C之全部權益。

董事相信，謝先生之辭任及股份出售將不會影響我們與供應商C之業務關係。我們認為與供應商C之交易乃按正常商業條款訂立，而供應商C向我們收取之價格屬公平合理並參考現行市價。

業務

除上文所披露者外，我們之五大供應商全部均為獨立第三方。除上文所披露者外，於往績記錄期間，我們之董事、彼等之緊密聯繫人或就董事所深知擁有本集團股本超過5%之任何股東概無於任何五大供應商中擁有任何權益。

存貨管理

鑑於我們之業務性質，於往績記錄期間，我們並無任何存貨。

質量保證

我們非常重視向客戶提供之服務質量。我們已實施下列程序以監控我們之服務質量：

- 我們之項目經理獲委以責任確保所有工作乃遵照妥善工作方法進行；
- 我們為客戶辦理本集團所採購軟件及／或硬件之保養存檔，確保我們提供服務期間軟件及／或硬件之潛在缺陷將(如有)由其供應商處理；
- 我們要求項目管理團隊確定軟件及硬件乃按照供應商及製造商提供之指引及建議予以使用；
- 我們之項目管理團隊就本集團進行之工作進行日常現場監督、檢驗及測試，以確定所提供服務符合合約規格及要求；
- 我們於項目之不同階段於現場進行流程中檢驗及測試，以確定我們之工作達致客戶之要求。

研究及開發

於往績記錄期間，我們基於NS3及CUSTPRO之專門技術知識開發自家資訊科技產品Square Intelligence及Blackbutton。我們將NS3、CUSTPRO及其後之Square Intelligence及Blackbutton之研發開支予以資本化。於往績記錄期間，(i) NS3及Square Intelligence之資本化成本為約馬幣466,000元及(ii) CUSTPRO及Blackbutton之資本化成本為約馬幣319,000元。於最後實際可行日期，我們並無從事任何其他重大研發活動。

本集團設有研發職能。自註冊成立以來，本集團已成功研發4項產品，即Square Intelligence、Blackbutton、NS3及CUSTPRO。於往績記錄期間，我們有超過20名僱員從事由鍾先生帶領之研發工作。該等僱員大部分擁有電腦科學或商科學位，彼等部分已取得由知名軟件及硬件公司發出之專業證書。彼等之薪金已計入上述之資本化成本。誠如下文「未來計劃及所得款項用途」一節所披露，我們計劃透過招聘專責資訊科技之專才，藉此擴充我們之研發部門，從而配合我們之擴充計劃及實現業務策略。

業務

競爭

根據灼識諮詢報告，馬來西亞之資訊科技服務市場仍然高度分散。十大從業者佔總市場份額約10%。馬來西亞資訊科技服務市場之高度分散狀況可歸因於進入門檻相對較低，導致市場環境競爭激烈。

鑑於我們於業內之良好往績、鍾先生與業界不同持份者建立之業務網絡，以及我們具備之競爭優勢，我們深信我們能持續地繼續發展我們之業務。

有關我們之競爭優勢詳情，請參閱本節「我們之競爭優勢」一段。

有關行業環境之詳情，請參閱本招股章程「行業概覽」一節。

保險

我們為位處馬來西亞之辦事處購買火災及爆竊保險，並就我們位處之馬來西亞辦事處內辦公設備購買全險。我們亦為我們所有僱員投購集團健康保險。

按我們之馬來西亞法律顧問所告知，本集團已投購馬來西亞法律規定之足夠保險保障。

於截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度各年及截至二零一八年三月三十一日止四個月，我們之保險開支分別約為馬幣30,000元、馬幣14,000元及馬幣2,000元。

僱員

於最後實際可行日期，本集團共有70名僱員，其中14名為外地工人。除一名執行董事長駐香港外，所有僱員均長駐馬來西亞。按我們之馬來西亞法律顧問所告知，本集團聘用之所有外地工人均按相關馬來西亞政府機關之必要批准而僱用。

下表載列於最後實際可行日期，我們按部門劃分之僱員明細。

部門	僱員人數
執行董事及高級管理層	5
項目管理(附註)	57
財務、會計及行政	2
銷售及市場推廣	6
	<hr/>
總計	70
	<hr/> <hr/>

附註：於最後實際可行日期，項目管理部門有57名員工，其中有四名業務分析師及一名圖像及多媒體設計師。

業務

我們相信，我們之業務實現增長及發展之其中一項關鍵因素，乃在於我們能夠招聘及挽留富經驗之合資格員工。我們一般向馬來西亞之大學招聘我們之僱員。

我們相信，對維持本公司之服務質素，以及提升僱員對我們提供服務所在行業適用慣例、法律及規例之認識而言，向僱員提供培訓極為重要。除向我們之員工提供在職培訓之機會外，我們亦致力為員工締造和諧之工作環境。

於往績記錄期間，我們分別向公積金及社保作出供款。公積金是為僱員提供退休福利，而社保則於僱員遭受意外或疾病而令其工作能力遭削弱成為喪失行為能力時，為彼等提供免費醫療、身體或職業復健設施及財政協助。

我們認為，我們於往績記錄期間及截至最後實際可行日期與僱員維持良好關係。我們未曾出現任何罷工、勞工糾紛或其他勞工問題而對營運造成重大不利影響。

於截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止年度各年及截至二零一八年三月三十一日止四個月，我們之員工成本(包括公積金及社保供款)分別約為馬幣2,400,000元、馬幣4,700,000元及馬幣2,400,000元。

職業健康及工作安全

我們須遵守馬來西亞之不同職業健康及工作安全法律及規例。

董事確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已於各重大方面遵守安全法律及規例，而我們並無出現任何在工作地點發生之重大意外。

環境事宜

由於我們之業務性質，於我們提供服務之流程中不會生產、排放或排出污染物。因此並按我們之馬來西亞法律顧問所告知，我們並不受限於有關環境保護事宜之任何特定規則及規例。我們目前並無任何環境責任，且並不預期將於未來產生任何環境責任而可能對我們之財務狀況或業務營運造成任何重大影響。

牌照及許可

根據我們馬來西亞法律顧問發出之法律意見，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已取得有關我們於馬來西亞營運所需之一切牌照、許可、批准及／或證書。

多媒體超級走廊地位

本集團根據多媒體超級走廊地位享有馬來西亞若干稅項獎勵，惟本集團所享有之該等稅項優惠受到馬來西亞政府於二零一八年六月作出之宣佈影響。於最後實際可行日期，Mixsol之多媒體超級走廊地位已獲重續，直至相關變動於二零一八年十二月三十一日或之前落實，目前享有之稅務優惠將不會受影響。另一方面，重續Tandem之多媒體超級走廊地位於二零一八年七月一日或之前尚未獲授出，釐定Tandem可享有之稅務優惠預期將待二零一八年十二月三十一日前落實之新法律及指引達成後方可作實。有關詳情，請參閱本招股章程「監管概覽」及「風險因素」各節。

維持多媒體超級走廊地位及進一步延長新興工業地位視乎預期將於二零一八年十二月三十一日前實施之新法例及指引而定。倘我們不再享有任何優惠稅項待遇，本集團可能須就本集團之溢利受限於適用稅項法律。

知識產權

已開發產品之知識產權一般乃屬客戶所有。作為行業慣例，我們一般不會保留知識產權之擁有權，除非我們與客戶就我們保留擁有權已進行磋商。

本集團已於二零一七年三月九日向馬來西亞知識產權公司就稱為「Square Intelligence」之電腦軟件之版權作出自願通知。該自願通知為履行多媒體發展公司(現稱為馬來西亞數碼經濟機構)授予之產品開發基金中之其中一項契諾而作出。根據該協議，我們獲授合共馬幣750,000元，用作開發我們自家開發基金之資訊科技產品Square Intelligence。該協議規定我們須向馬來西亞數碼經濟機構呈交該項目項下所創造知識產權之證據，通過法定聲明之肯定宣稱版權之擁有權。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無就侵犯任何知識產權而遭提起任何重大申索，而我們亦不知悉任何有關侵犯之待決或遭威脅之申索，且我們亦無就我們擁有之知識產權遭侵犯而向第三方作出任何重大申索。

業務

物業

我們之自置物業

於最後實際可行日期，Mixsol擁有一個處所(「自置處所」)，其位於馬來西亞雪蘭莪州。於最後實際可行日期，有關此處所之詳情如下：

地址	概約總樓面面積 (平方呎)	未償還按揭 (適用於 自置物業) (馬幣)	用途
B-7-7, Sky Park @ One City, Jalan USJ 25/1, 47650 Subang Jaya, Selangor, Malaysia	1,933	914,890 元	辦事處

按我們之馬來西亞法律顧問所告知，Sky Park One City之個別分層業權以Sky Park One City發展商名義One City Properties Sdn Bhd.發出。Mixsol正在將自置物業之分層業權由發展商轉讓至Mixsol。誠如馬來西亞聯邦法院(Federal Court of Malaysia)裁定，任何人士支付該物業之全部購買價格為該物業之實益擁有人，儘管其尚未成為註冊擁有人，亦有權獲得該項已收購物業擁有人之利益。因此，概無遭迫遷風險。

我們之租賃物業

於最後實際可行日期，Concorde已就位於馬來西亞雪蘭莪州之以下處所(「租賃物業」)與我們之非執行董事謝先生訂立租賃協議(「租賃協議」)。於最後實際可行日期，有關租賃物業之詳情如下：

地址	概約 總樓面面積 (平方呎)	每月租金 (馬幣)	租賃期限	用途
L10-05, PJX-HM, Shah Tower, No 16A, Persiaran Barat, 46050 Petaling Jaya, Selangor, Malaysia	1,621	8,600 元	二零一八年 四月一日至 二零二一年 三月三十一日， 為期三年	辦事處

根據GEM上市規則，租賃協議構成一項持續關連交易。董事(包括獨立非執行董事)認為，租賃協議乃於一般正常業務過程中經公平磋商後按一般商業條款訂立，而該等條款屬公平合理並符合本公司及股東之整體利益。

業務

我們之物業估值師 Rahim & Co International Sdn. Bhd. 認為，租賃協議乃按一般商業條款訂立，而每月租金相對現行市場租金而言屬公平合理。

有關進一步詳情，請參閱本招股章程「關連交易」一節。

此外，Mixsol(作為業主)及 Tandem(作為承租人)已於二零一七年十月一日訂立租賃協議，據此，Mixsol 同意出租 1,000 平方呎之自置處所予 Tandem，由二零一七年十月一日起至二零二零年九月三十日止為期 3 年，月租為馬幣 1,000 元。

按我們之馬來西亞法律顧問所確認，根據馬來西亞法律，有關該等馬來西亞物業之租賃屬合法、有效、持續及可強制執行。

我們並無賬面價值相等於或超過我們資產總值 15% 之單一物業，而按此基準，根據 GEM 上市規則第 8 章，我們無需於本招股章程內載入任何估值報告。根據公司條例(公司豁免公司及招股章程遵從條文)公告(香港法例第 32L 章)第 6(2) 條，本招股章程獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第 342(1)(b) 條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表 3 第 34(2) 段有關提供我們所有土地或樓宇權益估值報告之規定。

除上述披露者外，本集團並無任何物業權益。

法律訴訟及合規

就我們於作出合理查詢後深知，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，並無針對我們或任何董事之待決或威脅提起之訴訟或訟裁程序或申索，以致對我們之財務狀況或經營業績及聲譽造成重大影響。

根據我們之馬來西亞法律顧問發出之法律意見，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已於各重大方面遵守我們適用之法律及規例。

企業管治及內部監控措施

本公司深明良好企業管治對管理及內部監控程序之重要性，並擬採納或已經採納下列措施：

- 本集團董事及大部分高級管理層已參加本公司香港法律顧問於二零一八年三月五日舉辦有關公司條例、證券及期貨條例及 GEM 上市規則規定之香港公開上市公司董事持續義務、職責及責任之培訓。

業務

- 我們已就業務營運之各個方面採納及實施全面控制措施，例如：(i) 風險管理政策；(ii) 防止賄賂政策；(iii) 利益衝突指引；及(iv) 披露指引。我們極力鼓勵僱員妥為遵守上述政策。
- 我們秉持董事會執行董事與獨立非執行董事均衡組合之原則。我們相信，獨立非執行董事應具足夠才能，不涉及可能對其獨立性造成重大干預之任何業務關係或其他關係，並能提供不偏不倚之獨立意見，保障股東利益；
- 我們根據GEM上市規則第5.28條及GEM上市規則附錄十五所載企業管治守則，已設立審核委員會並制訂其書面職權範圍，以審議監督本集團之內部監控及合規程序。審核委員會由3名成員組成，即陳生平、何雪雯及蘇熾文。有關委員會成員資歷及經驗之詳情，請參閱本招股章程「董事及高級管理層」一節。

我們相信，我們之內部監控制度與現行程序就周全性、可行性及有效性而言屬充分。於二零一七年十一月，我們已委任外部之內部監控檢討顧問(即APEC RISK MANAGEMENT LIMITED)，以(i) 檢討及評核我們之程序、制度及控制措施(包括會計及管理制度)；及(ii) 向本公司提交報告，說明上述流程及程序中所得之實質發現及就我們之內部監控制度提出改進建議。於最後實際可行日期，我們已根據外部之內部監控顧問之建議，實施相關內部監控措施。