

業 務

概覽

我們是在泰國向中國遊客頻密到訪的各大小商戶提供一系列綜合支付處理服務的成熟商戶收單機構。自2004年開始營業以來，本集團一直採用及配置金融技術以融入我們的業務模式，從而令我們泰國的商戶接受包括信用卡、借記卡、二維碼、NFC及其他替代支付技術在內的各種跨境支付方式。董事認為，創新金融技術乃基於我們的傳統卡相關業務的延伸，且本集團的業務模式並無重大變動，同時此類延伸乃為應對行業發展及技術進步所產生的相關金融及營運影響。據董事所知及所信，本集團為在泰國提供支付處理服務的首批服務供應商之一。我們充當了合作方網絡協會、我們的商戶及持卡人之間溝通及合作的橋樑。

我們提供高接觸服務，為商戶提供快速商戶入夥、可靠及安全的支付處理服務以及其他支持服務。就每筆交易而言，我們負責向商戶提供前端及後端處理服務，由此我們傳輸在商戶處所銷售點終端機所產生的交易以獲得授權，並確保每筆交易得到妥善的清算並相應結算匯入商戶的銀行賬戶。我們根據各項成功交易之價值的百分比向商戶收費，亦稱作商戶手續費，包括合作方網絡協會的交換費及我們的服務費。本集團會首先從相應合作方網絡協會收取扣除交換費的美元交易金額，然後在扣除我們的服務費後以泰銖與我們的商戶結算。於往績記錄期間，我們的付款處理服務主要透過與中國銀聯的合作進行。本集團有三項來自商戶收單業務的收益來源，包括(i)商戶手續費收入；(ii)外匯折讓收入；及(iii)營銷服務收入。

下表載列本集團於往績記錄期間按性質劃分的收益明細：

	2016財政年度		2017財政年度		2018財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
商戶手續費收入	77,491	76.5	74,688	76.7	81,457	76.8
外匯折讓收入	23,759	23.5	22,739	23.3	24,050	22.7
營銷服務收入	—	—	—	—	576	0.5
總計	101,250	100	97,427	100	106,083	100

業 務

除我們就每宗成功交易收取的商戶手續費外，我們亦受益於因從中國銀聯以美元收取每日結算金額產生的穩定外匯收入。相關結算資金按中國銀聯提供的優惠匯率換算，以保障本集團免受交易日與結算日之間可能發生的美元兌泰銖的匯率波動影響。另外，透過與中國優惠券促銷平台發展商合作，將中國遊客的數字足跡引流到泰國商戶的實體店，從線上平台導入線下購物體驗，我們亦可產生營銷服務收入。

根據灼識諮詢報告，泰國的中國銀聯商戶收單業務高度集中，2017年六大參與者佔總交易價值約91.9%。2017年，泰國約有十個主要中國銀聯商戶收單機構，而按交易價值計我們是泰國領先的中國銀聯商戶收單機構之一，市場份額約為24.9%。中國人均可支配收入水平持續上升，將刺激中國出境遊客流量進一步上升。我們認為，於可預見未來此增長將有利本集團現時專注泰國的商戶收單業務，原因是根據灼識諮詢報告，泰國是中國遊客出境旅遊最熱門的國家。

我們的競爭優勢

我們認為，以下競爭優勢在以往促進了我們的成功並將繼續推動我們未來的增長：

(1) 本集團在策略性位置擁有廣泛的商戶網絡，可把握中國赴泰遊客的不斷增長

我們認為，我們的成功歸功於在泰國擁有的商戶網絡。根據灼識諮詢報告，2017年赴泰中國遊客接近1,000萬人次，佔該年赴泰遊客總數約27.7%，使得泰國成為中國遊客最熱門的旅遊目的地。受中國經濟持續增長及人均可支配收入水平不斷提高推動，加上「一帶一路」倡議的實施，預期中國出境遊數量將不斷上升。因此，對於類似於本集團的商戶收單機構而言，仍有很大空間提高泰國的中國銀聯商戶收單業務的交易價值及市場份額。由於整個預測期間中國遊客人數不斷增加，遊客在泰國與商戶收單業務相關的支出，尤其是與中國人常用支付方式相關者，將有更大的市場潛力。

認識到泰國的市場潛力後，自開始業務以來我們已在泰國策略性位置建立成熟的商戶網絡。我們一直維持商戶網絡的整體增長。一般而言，我們透過(i)直接銷售團隊、(ii)轉介及(iii)代理網絡擴大商戶網絡。

業 務

我們將商戶網絡視為我們的主要及穩定的收益來源，原因是我們按每筆透過我們的銷售點終端機達成的成功交易價值的一定百分比向商戶收費。為建立網絡及維持對商戶的服務質素，我們認為需在銷售點終端機的採購、升級及維護以及持續的資訊科技及客戶服務支援方面作出大量資本投資。因此，除計及預期潛在商戶產生的日交易價值外，本集團亦已制定嚴格的標準清單以甄選商戶。詳情請參閱[編纂]「業務－我們的商戶收單業務－我們的業務模式－1.商戶入夥」一節。於往績記錄期間，本集團已有策略地在泰國建立起由本土及國際知名商戶組成的成熟商戶網絡。我們開發商戶網絡有兩個側重點：(i)商場及百貨商店；及(ii)專門店，以把握中國遊客自不同旅遊模式產生的不同需求。有關詳情，請參閱[編纂]「業務－客戶」一節。董事認為，我們策略性地分配人力及資源發展我們的商戶網絡，可讓我們長期有效地把握前往泰國旅遊的中國遊客持續增長的趨勢。

(2) 我們已提供優質服務、投資先進銷售點終端機及採用具競爭力的定價策略，以培養與主要商戶的持續關係及發展成熟的商業網絡

我們認為，維持與商戶的持續關係是發展我們業務的關鍵。根據灼識諮詢報告，收單機構需有能力很好地為商戶服務以維持其忠誠度並阻止其轉向其他收單機構。我們的前線人員與商戶保持經常聯繫，以便及時了解其需求及市場趨勢。我們有具備多種語言背景的專注及訓練有素的前線人員處理及服務不同類型的獲准及潛在商戶。詳情請參閱[編纂]「業務－銷售及營銷」一節。根據灼識諮詢報告，與其他提供不規範服務標準及不靈活／正常運作時間的地方參與者或地方銀行相比，大型商戶傾向於與擁有專業、及時及服務質素方面擁有良好聲譽的商戶收單機構合作。能夠迅速解決銷售點終端機問題是我們7天24小時全天候高接觸服務的關鍵績效指標，原因是我們估計與銷售點終端機停機有關的任何延誤均會對結賬速度產生嚴重影響。因此，本集團旨在於24小時內為曼谷周邊地區提供銷售點終端機故障排除及更換的現場服務，或在收到商戶通知後48小時內為其他方面提供現場服務。

本集團為首批於市場安裝及定位智能銷售點終端機的服務供應商，以便商戶能夠接受主要來自中國的遊客所採用的高級支付方式，即移動支付，其中包括NFC、二維碼等。根據灼識諮詢報告，與其他中國銀聯商戶收單機構相比，本集團擁有的智能銷售點終端機數目明顯更多。其他中國銀聯商戶收單機構於2017年末方才開始分銷智能銷售點終端機。

業 務

根據灼識諮詢報告，截至2018年第一季度，泰國的中國銀聯商戶收單機構分銷的全部智能銷售點終端機當中，本集團分銷的智能銷售點終端機超過75%，本集團為所有中國銀聯商戶收單機構當中佔主導地位的智能銷售點終端機提供商。主導地位及行業領先地位讓本集團成為第一批與中國銀聯合作開展中國銀聯的任何新項目及／或活動，從而促進二維碼支付使用的商戶收單機構之一，尤其是及時應對來自中國兩大移動支付公司新出現的挑戰。商戶將渴望與本集團合作，以便能夠接受新的付款方式並從中國銀聯提供的各項促銷活動中受益。

根據灼識諮詢報告，本集團亦為首批可讓主要商戶透過在線系統程序定期監督其中國銀聯交易的商戶收單機構，這明顯地提高了參與商戶的經營效率。智能銷售點終端機的技术要求不同。信息系統是一個複雜成熟的系統，包括許多組間及一個需要調整及增強的界面支持智能銷售點終端機的功能。用戶友好的界面通常由聯合商戶收單機構及銷售點終端機供應商開發。資訊系統為複雜而精密的系統，包括諸多組件以及一個需要調整及增強以支持智能銷售點終端機功能的界面。用戶友好界面通常由商戶收單機構及銷售點終端機供應商聯合開發。資訊系統開發所需的時間及資本昂貴。一般而言，小型商戶收單機構更可能缺乏足夠資源開發資訊系統，而大型銀行通常需要相對複雜及漫長過程實施新的資訊系統。此外，需要一組能夠支持智能銷售點終端機使用、維護及維修的專業人員。本集團擁有完整的資訊系統、完善的智能銷售點終端網絡及專業團隊，作為該市場的先行者，具有相當大的競爭優勢。此外，在我們的中國背景下，本集團能夠與建基中國公司中國銀聯進行更好的合作及溝通。

除提供上述專業服務、技術上先進支持和實際支持性營銷計劃外，我們認為，我們在市場上採用極具競爭力的定價策略。根據灼識諮詢報告，中國銀聯通常會向中國銀聯商戶收單機構收取約1.2%的強制性交換費，而中國銀聯商戶收單機構將與商戶討論最終的商戶手續費。為較其他公司在主要商戶上更具競爭優勢，商戶收單機構會在商戶手續費可以覆蓋中國銀聯的交換費用及收單機構運營成本的前提下，盡可能降低整體商戶手續費。經濟規模較大(即交易價值較高)的商戶收單機構可將商戶手續費設置為低於交易價值較低的商戶收單機構。因此，本集團這樣領先的中國銀聯商戶收單機構的商戶手續費相對低於其他中國銀聯商戶收單機構。

業 務

於最後可行日期，我們透過策略性發展形成了由逾1,000名商戶組成的雄厚網絡。我們部分商戶彼此之間為關連公司。於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，基於所有關連商戶綜合入賬，與本集團建立2年至14年業務關係的五大商戶佔我們的總商戶手續費收入分別約83.0%、86.3%及79.0%。董事認為建立商戶網絡及樹立業內聲譽花費時間與精力。鑒於本集團依賴主要商戶，為提高我們在泰國的交易價值及在業內的市場份額，本集團致力挽留現有商戶並透過以下方式吸引潛在商戶：(i)定期拜訪現有及潛在商戶以了解彼等需求；(ii)與商戶分享有關旅遊發展趨勢的行業資訊；(iii)分銷智能銷售點終端機並提供關於該等智能銷售點終端機使用的培訓及支援；及(iv)制定獨特營銷計劃以在中國及泰國宣傳我們的商戶。由於我們與商戶的長期關係，我們認為我們熟悉商戶的各類需求，進而能為現有商戶提供優質服務及提高我們對潛在商戶的吸引力。我們相信，我們與商戶建立的長期穩定業務關係無法被輕易複製。

(3) 我們已與中國銀聯建立長期而互補的業務關係

根據灼識諮詢報告，中國銀聯已成為中國遊客在泰國的主要支付方式，原因在於其已在中國居民中高度普及。於2017年，泰國約85%的商戶接受中國銀聯卡。中國遊客在泰國使用中國銀聯支付方式預期將實現增長，原因在於越來越多的泰國商戶願意接受中國銀聯支付方式。2017年至2022年，中國遊客的中國銀聯支付方式交易值預期將以約6.6%的複合年增長率增長至約人民幣262億元。該增長的推動因素為中國銀聯支付方式在泰國商戶中越來越高的普及程度及前往泰國的中國遊客人數不斷增加。中國銀聯的主要競爭優勢包括：(i)其在中國遊客中的高度普及，而中國是泰國的主要遊客來源之一；(ii)相比其他全球網絡協會，收單機構的費率相對更高；及(iii)中國銀聯採用相對強勁的促銷策略。

作為自2004年以來泰國為數不多的首批中國銀聯商戶收單機構之一，我們已與中國銀聯建立長期而互補的業務關係。根據灼識諮詢報告，泰國的中國銀聯商戶收單業務高度集中，2017年六大參與者佔總交易價值約91.9%。2017年，泰國約有十間主要中國銀聯商戶收單機構，按交易價值計我們在2017年期間是泰國領先的中國銀聯商戶收單機構之一，市場份額約為24.9%。董事認為，本集團在泰國擴大商戶網絡的努力符合中國銀聯走出去拓展國際市場的策略。憑藉我們在泰國的商戶網絡，我們與中國銀聯密切交流及合作，以

業 務

獲得最新市場資訊並不時制定推廣計劃，從而實現業務協同效應。我們於2007年泰國的商戶收單業務榮獲「最佳收單機構表現獎」。有關我們獎項及榮譽的詳情，請參閱[編纂]「業務－獎項及榮譽」一節。中國銀聯進行多項推廣活動，以在交易價值上爭取更多市場份額，本集團因此直接受益。該等推廣活動包括為達成若干業績目標而給予的獎勵、向持卡人提供直接折讓，而這將激勵中國銀聯持卡人增加消費，並進而成為我們的收益來源。本集團重視與中國銀聯的關係，董事相信，本集團與中國銀聯保持著良好的關係。協助中國銀聯進入泰國支付系統市場可令我們與中國銀聯維持穩固關係，我們相信這有助我們保持市場競爭力。本集團努力維持及增進與中國銀聯的合作關係，提高我們在泰國其他主要旅遊區的商戶基礎，同時開發國際新市場。

(4) 我們的管理團隊經驗豐富且對我們經營所處市場有深入的了解

我們經驗豐富的管理團隊於往績記錄期間成功管理我們的業務。我們的管理團隊對行業有深入的了解，並具備商戶收單業務的專業知識。

我們的創辦人、主席兼執行董事余先生在銀行卡及付款業內擁有逾16年經驗。本集團泰國的高級管理團隊(包括Ching Hui Lin女士及Raweerat Kongrod女士)深諳泰國市場當地行情，在提供會計、商戶及技術支持服務方面有豐富經驗。彼等於商戶收單業務的豐富知識及經驗，加上對地方文化、工作環境的深入了解及國際業務經驗，有助彼等領導本集團贏得及尋求市場商機，鞏固與主要客戶的關係，制定及有效實施發展策略。

我們認為，憑藉具備才幹的管理團隊及彼等的豐富知識與經驗，本集團有能力評估在目標市場的潛在市場開發策略，並積極開拓商機，將業務概念投入商業實踐，滿足業務發展策略及需求。

業 務

我們的商戶收單業務

我們的商戶收單業務主要指我們與中國銀聯的業務合作，由此本集團透過我們所分銷的銷售點終端機向中國遊客頻密到訪的泰國各大小商戶提供一系列綜合支付處理服務，以接納中國銀聯支付。我們在泰國商戶處的銷售點終端機接受各種跨境支付方式。本集團的銷售點終端機可讓中國銀聯支付交易傳回發卡銀行以待授權。獲批准後，與我們商戶之間的支付交易方會得到處理。於往績記錄期間，我們的商戶收單業務主要與中國銀聯進行合作。本集團商戶收單業務的三大主要收益來源包括(i)商戶手續費收入；(ii)外匯折讓收入；及(iii)營銷服務收入。

(i) 商戶手續費收入

我們將每日就商戶所得交易金額收取商戶手續費，包括合作方網絡協會的交換費及我們的服務收費(包括增值稅7%)。於每個結算日，本集團從合作方網絡協會收取扣除交換費的美元交易金額，然後在扣除我們的服務費後以泰銖與我們的商戶結算。

我們按每筆成功交易的若干百分比向商戶收取商戶手續費。本集團負責安裝及維護銷售點終端機，可酌情決定向商戶收取商戶手續費。本集團向商戶收取的商戶手續費面臨市場費率競爭。我們定價策略的詳情，請參閱[編纂]「業務－銷售及營銷－定價策略」一節。於往績記錄期間，我們通常按每筆成功交易總交易金額的1.2%至2.8%收取商戶手續費。

我們的商戶手續費收入已扣除增值稅7%，中國銀聯一般就每筆成功交易收取交易總額0.3%至2.1%的交換費(視乎客戶所出示卡類型而定)。中國銀聯收取的交換費包括(i)資訊科技網絡服務費；及(ii)特許費(須繳付中國銀聯應付的預扣稅)。透過銷售點終端機成功進行交易後，才須支付交易費。2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，我們支付予中國銀聯的交換費分別約為74.8百萬港元、72.1百萬港元及75.7百萬港元。

於最後可行日期，本集團擁有逾4,000台銷售點終端機並維持由逾1,000名商戶組成的龐大商戶網絡，覆蓋泰國最受歡迎城市，包括曼谷、普吉島、芭堤雅、清邁、清萊、春武里及其他城市。

業 務

下表載列我們按地理位置劃分的收益明細：

地點	2016財政年度		2017財政年度		2018財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
泰國－商戶網絡						
－曼谷	38,692	38.2	45,496	46.7	53,230	50.2
－普吉島	16,582	16.4	17,374	17.8	18,331	17.3
－芭堤雅	19,141	18.9	8,559	8.8	5,554	5.3
－清邁	1,861	1.8	1,894	1.9	2,354	2.2
－清萊	826	0.8	893	0.9	1,305	1.2
－春武里	—	—	—	—	464	0.4
－其他	389	0.4	472	0.5	219	0.2
小計	77,491	76.5	74,688	76.7	81,457	76.8
泰國－中國銀聯	23,759	23.5	22,739	23.3	24,050	22.7
中國	—	—	—	—	576	0.5
收益總額	<u>101,250</u>	<u>100</u>	<u>97,427</u>	<u>100</u>	<u>106,083</u>	<u>100</u>

於往績記錄期間，我們的收益主要基於泰國商戶網絡的中國銀聯交易價值而產生。因此，絕大多數收益源自泰國。我們源自中國優惠券平台發展商的收益較少。詳情請參閱本[編纂]「財務資料－本集團財務表現的討論與分析－收益－(iii)營銷服務收入」一節。

(ii) 外匯折讓收入

收到中國銀聯的美元結算資金(交易價值扣除交換費)後，本集團將資金換算為泰銖，並根據我們編製的交易總結報告通過我們的結算銀行向相應的商家進行必要付款(扣除根據協定商戶手續費計算的服務費後)。

我們的外匯折讓收入來自我們與中國銀聯的每日結算安排，據此，在中國銀聯報告中我們的商戶網絡的提議交易價值以泰銖換算方面，中國銀聯提供泰銖兌美元即期匯率的優惠匯率。結算資金乃按美元計值，包括我們的外匯折讓收入。以保障本集團免受交易日至結算日期間可能產生的美元兌泰銖的匯率波動。此外匯折讓收入被視為源自我們的商戶收單業務，這是本集團的額外收入來源。

業 務

根據中國銀聯與我們於2004年訂立及隨後於2006年替換的合作協議，中國銀聯同意從北京時間上午十一時正起採用中國銀聯匯率對我們的日常成功交易進行結算，直至下次中國銀聯匯率發佈為止(即如週末發生交易價值，將採用過往中國銀聯匯率)。上述中國銀聯匯率由中國銀聯估算，並將按每日基準以電子郵件通知本集團。

參考過往經驗，我們的管理層推斷泰銖的匯率可能極為波動，而我們持續面臨外匯風險。有關過往美元兌泰銖外匯波動的詳情，請參閱[編纂]「行業概覽－泰國的旅遊業－泰銖、美元及人民幣間的匯率」一節。

以下乃美元兌泰銖的匯率不同波動影響本集團外匯折讓收入的情況分析：

	1	2	3
情況	美元兌泰銖自交易日至結算日的匯率並無任何變動。	美元兌泰銖(美元相對泰銖貶值)自交易日至結算日的匯率出現不利變動。	美元兌泰銖(美元相對泰銖升值)自交易日至結算日的匯率出現有利變動。
結果	交易日及結算日的匯率相同，則本集團的外匯折讓收入可按交易額賺取中國銀聯提供的全額折讓。	若不利匯率變動的損失低於折讓，則本集團的外匯折讓收入能夠賺取減除外匯損失的中國銀聯折讓。若不利匯率變動的虧損高於折讓，則外匯損失因中國銀聯所提供的折讓減輕。	本集團的外匯折讓收入能夠賺取外匯有利變動的外匯收益，再加上按交易額計中國銀聯提供的全部折讓。

業 務

我們制定了外匯風險管理程序，以管理我們面對的泰銖兌美元可能波動的外匯風險。有關我們訂立外匯遠期工作流程方式的進一步詳情，請參閱[編纂]「業務－內部控制及風險管理－外匯風險控制」一節。

(iii) 營銷服務收入

因應客戶湧入湧出數字及實體渠道而廣泛採用的新技術，我們已開發線上線下營銷策略並與中國優惠券促銷平台發展商合作以推動中國遊客從線上平台到線下購物體驗，將中國遊客的數字足跡引流到我們泰國商戶的實體店。尤其是，在線上透過優惠券促銷平台下載的優惠券將可在我們的指定商戶兌換。

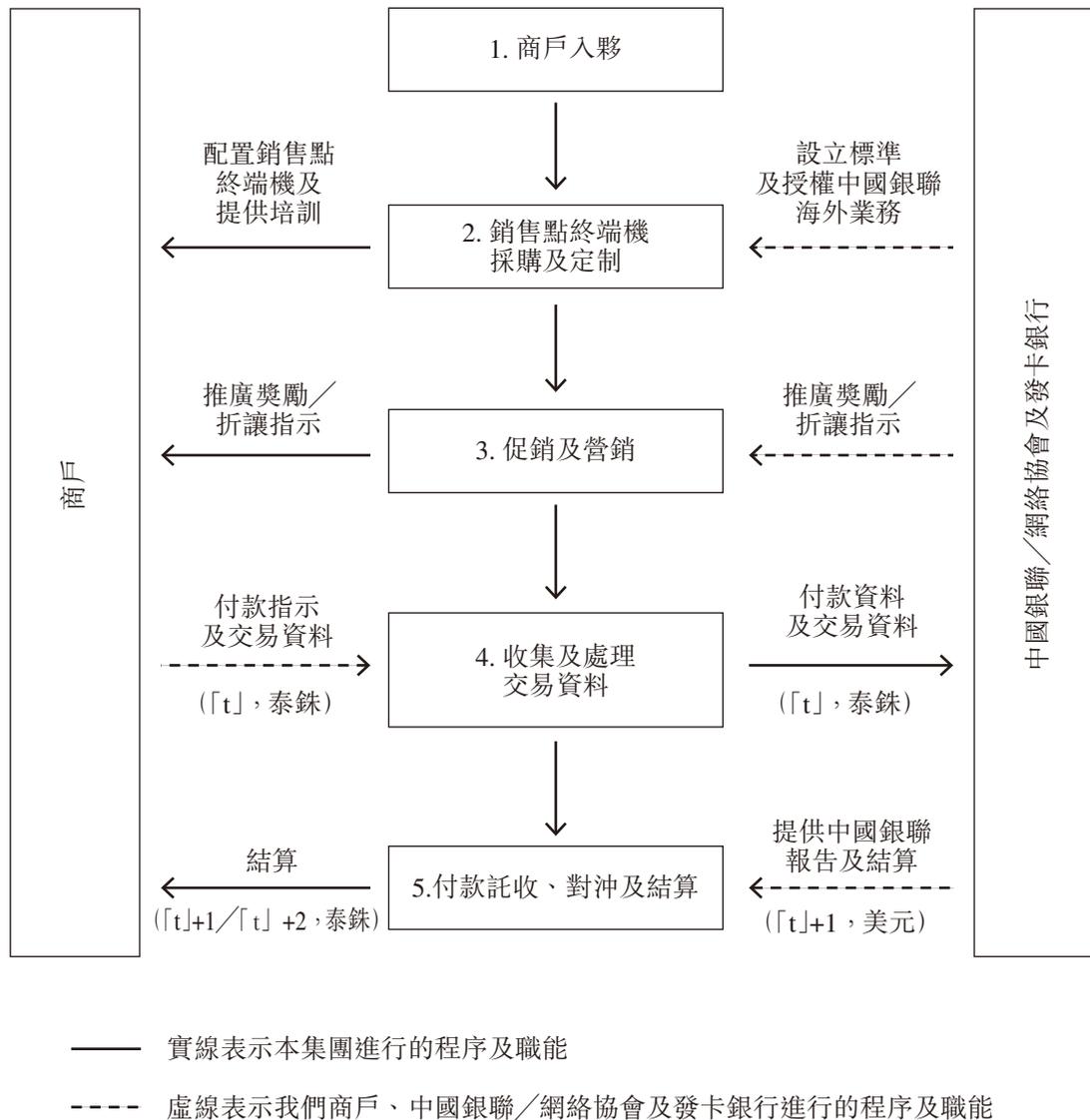
通過上述合作，中國優惠券促銷平台發展商將負責通過其當地優惠券分銷網絡(包括其線上渠道及旅行社)向中國遊客推廣及分發優惠券。本集團負責(i)邀請及尋求我們於泰國的商戶向中國遊客提供店內購物折扣及優惠；(ii)將我們的商家優惠轉換為二維碼優惠券；及(iii)確保我們的參與商戶的銷售點終端機能夠處理購物折扣及優惠。因此，本集團與中國優惠券促銷平台發展商之間需要進行全面的系統評估，以評估改進我們的銷售點終端機能支持此功能的可行性、技術規格及所需時間。於往績記錄期間，我們的營銷服務收入指來自中國優惠券促銷發展商系統評估及初期整合的收入。

於成功發展及完成優惠券推廣計劃後，我們預計將進一步產生營銷服務收入，其中一部分來自參與商戶就優惠券營銷計劃產生的優惠券相關交易額，預計將在中國優惠券促銷平台發展商與本集團之間分攤。

業 務

我們的業務模式

本集團的業務流程載列如下：



附註：「t」指中國的營業日，受限於中國法規及中國國務院所刊發文件。

業 務

1. 商戶入夥

(a) 商戶評估

我們將商戶網絡視為我們的主要及穩定的收益來源，原因是我們按每筆透過我們的銷售點終端機達成的成功交易價值的一定百分比向商戶收費。一般而言，我們的銷售及營銷部門負責(i)識別及選擇[編纂]商戶，(ii)培養及維護與商戶的合作關係及(iii)緊跟市場發展及潛在商機。我們在挖掘新商戶方面依賴我們的直接銷售隊伍、轉介及代理網絡，而提供高接觸服務是留住現有商戶的關鍵所在。我們的銷售及營銷部門的營銷團隊依循本集團的內部篩選程序、中國銀聯的接納標準及泰國反洗錢辦公室政策來識別泰國需要高接觸支付處理服務的[編纂]商戶。我們在新商戶入夥方面已採取嚴格方法並實施「了解客戶」內部程序，包括(i)估計我們合作方網絡協會的商戶日交易價值；(ii)對商戶的營業執照、銀行賬單、註冊情況及相關證書進行初步檢查；(iii)分析我們對銷售點終端機、資訊科技及客戶服務支持投入投資的預計回報；及(iv)評估與有關[編纂]商戶建立業務關係所帶來的商機及轉介。

雖然[編纂]商戶的每日交易價值是我們在識別及選擇[編纂]商戶時的主要考慮因素，但我們的管理層亦考慮我們將能從[編纂]商戶收取的預期商戶手續費以及一系列因素，以選擇性質與我們的業務策略及擴充計劃相匹配的商戶，例如中國遊客到訪的商戶類型、位置及頻次。董事認為，需審慎選擇及精確規劃，從而有效分配資源。關於我們在釐定商戶手續費方面所考慮因素的詳情，請參閱本[編纂]「業務－銷售及營銷－定價策略」一節。

(b) 審批程序

在上述商戶評估程序後，我們的銷售及營銷部門的商戶服務團隊會進一步透過以下方式對[編纂]商戶進行盡職審查：(i)根據相關法律法規對[編纂]商戶進行訴訟、媒體報導及背景調查以確定其背景、聲譽及經營合法性；及(ii)進行實地考察，以確保[編纂]商戶如所述者般銷售貨品及／或提供服務並擁有所需設施、員工、適當的存貨及營業執照。然後，擬定商戶協議將轉交我們的泰國及香港高級管理層審批。

業 務

2. 銷售點終端機採購及定制

與我們的核准商戶訂立商戶協議後，本集團會在我們的系統上登記及激活商戶身份，並指示服務供應商在商戶處安裝我們的銷售點終端機以及提供持續維護及資訊科技支持。上述安裝、正常維護及資訊科技支持費用通常由本集團承擔。一般而言，對於銷售點終端機的安裝，在發出工作通知單後曼谷周邊地區為24小時內，其他地區為48小時內。安裝後，服務供應商將向我們商戶的收銀員提供有關如何操作銷售點終端機接受中國銀聯支付的培訓。

我們的商戶服務團隊向商戶提供7天24小時全天候高接觸服務。商戶報告銷售點終端機出現問題時，倘我們的資訊科技及營運團隊無法在電話上解決問題，則我們將向我們的服務供應商發送工作通知單進行現場服務。我們每週從服務供應商接獲有關手頭銷售點終端機數目及現場服務報告的報告。

我們一直直接從銷售點終端機製造商採購硬件經中國銀聯認證的銷售點終端機，並委聘中國軟件開發公司根據我們的規格及中國銀聯的標準規定開發經中國銀聯認證的銷售點終端機軟件。於往績記錄期間，我們向商戶分銷的銷售點終端機模型大致可分為智能銷售點終端機及傳統銷售點終端機。於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，銷售點終端機購買金額分別約為0.5百萬港元、5.8百萬港元及5.1百萬港元。於最後可行日期，我們分別擁有1,050台傳統銷售點終端機及3,200台智能銷售點終端機。

根據灼識諮詢報告，目前，泰國所配置的大多數銷售點終端機為傳統銷售點終端機及固定銷售點終端機，而智能銷售點終端機僅佔少量市場份額。然而，由於傳統銷售點終端機不能處理移動支付及電子錢包等其他支付技術，故在移動支付的需求越來越高的情況下，市場正轉向智能銷售點終端機。根據灼識諮詢報告，目前僅本集團配備大量智能銷售點終端機，相較我們的競爭對手而言乃極大的競爭優勢。

我們有時與銀行及銷售點終端機供應商訂立參與協議，據此，該等銀行及銷售點終端機供應商允許本集團參與使用位於及安裝於泰國經雙方同意商戶的銷售點終端機。本集團負責透過(i)制定、編製及擬備使用中國銀聯卡的所有規則及條例，及(ii)與中國銀聯及中國銀聯持卡人簽訂所有相關合同使相應的銷售點終端機接受中國銀聯持卡人的付款。該等銀行及銷售點終端機提供商負責其銷售點終端機運行正常並糾正其中的任何錯誤或故障。根據該安排，該等銀行及銷售點終端機供應商有權獲得商戶手續費(扣除交換費並以泰銖計值)的50%，且按月結算。於往績記錄

業 務

期間，約0.9百萬港元、0.8百萬港元及0.1百萬港元(分別佔我們總收益約0.8%、0.8%及0.1%)乃歸因於參與協議。於最後可行日期，我們與銀行及銷售點終端機供應商共享269台銷售點終端機。於轉移至我們的收單主機系統的過渡期間，我們亦自銷售點終端機供應商租用銷售點終端機。於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，銷售點終端機的租金分別約為零、0.3百萬港元及0.8百萬港元。於最後可行日期，我們租用4台傳統銷售點終端機。

3. 促銷及營銷

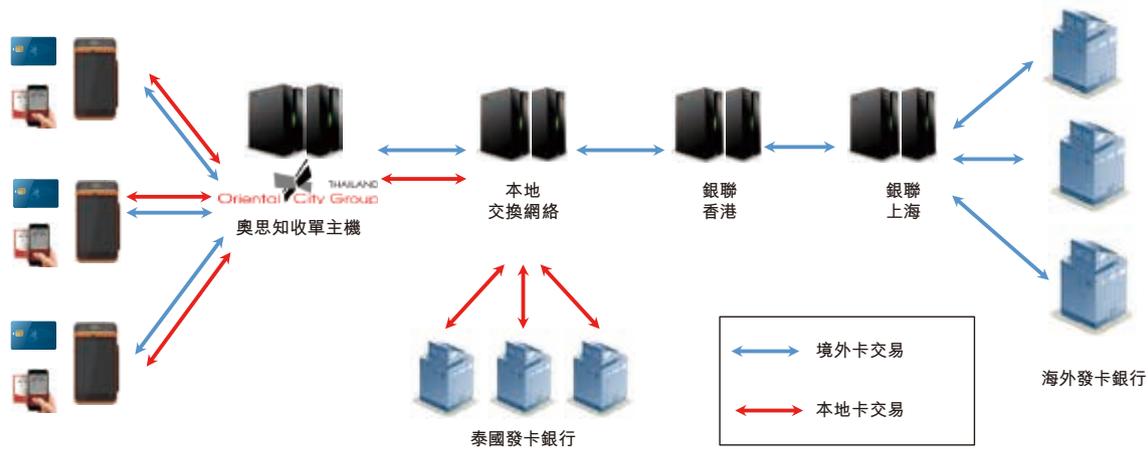
我們的營銷策略專注於品牌知名度及對我們的商戶收單服務的促銷。2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，我們的廣告及促銷開支總額分別為約0.1百萬港元、1.5百萬港元及4.9百萬港元。於往績記錄期間，本集團與中國銀聯合伙推出一系列促銷及營銷活動，以(i)刺激我們商戶店舖內以中國銀聯支付的交易價值，及(ii)擴大我們的中國銀聯商戶網絡，而此網絡乃視為與我們的支付處理服務高度互補，而作為回報，我們不時從中國銀聯獲得若干營銷開支補償。於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，我們分別就我們的聯合促銷及營銷活動從中國銀聯收到約零港元、0.6百萬港元及0.3百萬港元的獎勵。聯合促銷及營銷活動包括向以中國銀聯支付結算採購的客戶提供優惠券及折扣以及就每名新商戶加入我們的中國銀聯商戶網絡而向本集團提供的獎勵。透過持卡人日常購物體驗的傳輸數據，中國銀聯可在進行大數據分析後設立個人化的營銷策略。我們的董事相信中國銀聯將在其認為有助於有效提升中國銀聯支付方式的應用時，選擇性地向業務合夥人提供贊助費。本集團一直且將會持續作為率先與中國銀聯合作進行其推出的新計劃及／或活動的中國銀聯商戶收單機構。

根據灼識諮詢報告，為招募更多商戶及維持現有的商戶網絡，商戶收單機構通常以現金獎勵、現金回饋及現金獎賞計劃的形式向商戶提供獎勵，構成向商戶提供競爭性優惠重要部分及為商戶收單機構的部分銷售及分銷費用。因此，根據行業慣例，除與中國銀聯進行聯合推廣及營銷活動外，我們亦為商戶提供獎勵，以鼓勵並為商戶提供市場支持，以促進在其商店使用中國銀聯支付並使我們的商戶收單機構業務具有競爭力。如達致一定的交易價值目標且允許本集團於彼等櫃檯上放置宣傳材料，我們將向商戶支付小部分比例的現金獎勵及營銷獎勵。於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，向我們的商戶提供的該等獎勵分別約為零、1.7百萬港元及4.9百萬港元。

業 務

4. 收集及處理交易資料

下圖載列我們支付處理服務的運作流程：



當中國銀聯卡持卡人於泰國商戶支付時，銷售點終端機會收集交易資料並傳輸至我們位於本集團所租賃數據中心的收單主機系統，並自動連接至泰國本地交換網絡。我們的收單主機系統由泰國當地第三方系統開發公司開發及維護。服務協議涵蓋收單主機系統的硬件和軟件的開發及維護。

對於本地卡交易，數據會被傳輸至泰國本地發卡銀行以獲得授權。對於境外卡交易，數據會直接傳送至香港的中國銀聯主機，之後再傳送至上海及發卡銀行，以獲得交易授權。對於信用卡交易，授權服務通常指發卡銀行證明特定信用卡是否真實以及擬進行交易價值是否會導致持卡人超過界定信用額度的流程。對於借記卡交易，我們透過支付網絡核證持卡人是否擁有足夠資金支付交易金額，以自發卡銀行獲得交易授權。全部交易信息乃由三重數據加密標準(3DES)透過全部數據加密密鑰進行加密，該密鑰於登錄後每天更新。在加密信息內部，pin密鑰及MAC密鑰亦會進行3DES加密，直至其傳送至中國銀聯主機。有關資訊科技風險管理的詳情，請參閱[編纂]「業務－內部控制及風險管理－資訊科技風險」一節。

授權請求將由發卡銀行批准或拒絕，然後授權結果將會發回至我們的銷售點終端機，之後電子交易即告完成。當交易獲得批准並正式發生時，中國銀聯將透過中國銀聯卡發卡銀行向各持卡人收取付款。

業 務

5. 付款託收、對沖及結算

一般而言，中國銀聯每日統計交易金額並出示每日中國銀聯報告，其中顯示(i)以泰銖及美元計值的總交易金額；(ii)泰銖兌美元的匯率；(iii)信貸調整(如有)；及(iv)美元淨結算額。

自交易日(「結算日」)起計一個營業日內，本集團將能夠從中國銀聯系統下載上述中國銀聯報告到我們的伺服器，並託收來自中國銀聯的美元淨結算資金(交易金額，扣除交換費)。如果交易日之後為星期六、星期日及／或公眾假期，淨結算額將於星期六、星期日及／或公眾假期後的首個工作日轉賬至本集團。淨結算資金將直接存入我們在結算銀行的指定結算賬戶。

根據中國銀聯報告及我們收單主機系統中的數據，我們的員工將編製一份交易總結報告，其中顯示(i)商戶的交易金額；(ii)我們根據協定商戶手續費計算的服務費；(iii)中國銀聯收取的交換費；(iv)向商戶支付的淨額；及(v)中國銀聯系統的信貸調整(如有)。收到中國銀聯的淨結算資金(以美元計)後，本集團會將資金換算為泰銖，並根據交易總結報告通過我們的結算銀行向相應商戶進行必要付款(扣除根據協定商戶手續費計算的服務費後)。我們的結算銀行其後負責按照本集團的指示對有關商戶進行結算。交易日後大約需要一到兩天方能從我們的結算銀行轉賬到商戶，具體視乎商戶持有結算銀行賬戶的所在地而定。

由於中國銀聯的結算貨幣以美元計值，而本集團則需使用市場匯率以泰銖向我們的商戶分配資金，故我們面臨匯率風險。有關詳情請參閱[編纂]「風險因素－我們的業務面臨外匯風險」一節。因此，中國銀聯對美元兌泰銖的即期匯率給予優惠折讓，以保障本集團免受成功交易的交易日與結算日之間泰銖外匯波動的影響。有關優惠折扣率的詳情，請參閱本[編纂]「業務－我們的商戶收單業務－(ii)外匯折讓收入」一節。

根據本集團與中國銀聯於2006年簽署的合作協議，中國銀聯採納於北京時間上午十時正所報的泰銖兌美元的每日匯率，作為中國銀聯與本集團進行交易結算於該營業日採用的泰銖兌美元匯率，同時，中國銀聯向本集團提供中國銀聯每日結算匯率的額外折讓，盡量降低外匯波動對本集團造成的影響。

業 務

對沖

為更好管理我們面臨的泰銖外匯風險，我們已制定外匯風險管理程序。有關詳情，務請參閱[編纂]「業務－我們的商戶收單業務－(ii)外匯折讓收入」一節及「業務－內部控制及風險管理－外匯風險控制」一節。得益於(i)泰銖兌美元相對穩定波動、(ii)優惠折讓及(iii)我們的對沖政策的實際落實以鎖定折讓收入，於往績記錄期間，我們的外匯折讓收入分別為約23.8百萬港元、22.7百萬港元及24.1百萬港元。

結算

中國銀聯系統於每日北京時間23時正中斷交易。該時刻將用於釐定結算日。北京時間23時正之前的所有交易將於下個營業日結算。營業日及公眾假日受限於中國法規及中國國務院所刊發文件。

於結算日，中國銀聯會向本集團提供上個交易日的中國銀聯報告，並將中國銀聯報告指明的應付總額匯入本集團的結算賬戶。當結算資金存入本集團的結算賬戶時，我們會根據我們的交易總結報告指示結算銀行將應付款項轉至商戶的賬戶。

對中國銀聯的依賴

於往績記錄期間，我們的收益主要來自商戶網絡透過我們的銷售點終端機完成的交易價值，並經中國銀聯結算。

中國銀聯的背景

中國銀聯於2002年成立，總部設於上海，乃經國務院及中國人民銀行批准成立的銀行卡聯合組織。作為中國銀行卡聯合組織，中國銀聯經營銀行間交易結算系統，實現銀行系統間的銜接及交換，以及相關銀行發行的銀行卡在跨銀行、跨地區及跨境的使用。基於系統建設及運營以及銀行卡網絡，中國銀聯亦與商業銀行等業內各方合作制定中國銀聯卡標準規範，創建銀行卡的主自品牌，推動銀行卡的開發及應用，維護銀行卡的受理市場秩序，及防範銀行卡風險。2017年，中國銀聯的總交易價值約為14.7萬億美元，約佔全球總交易價值的43.2%。根據灼識諮詢報告，2017年全球範圍內中國銀聯卡約有66億張，佔全球卡數約44.3%，這使得中國銀聯成為最大組

業 務

織(就全球已發行的銀行卡數目而言)，與兩家其他全球網絡協會的卡數相比超出分別約17.4%及12.1%。此外，根據灼識諮詢報告，2017年，按銀行卡數目計算，中國銀聯的市場份額在中國達99%。換言之，在中國發行的銀行卡幾乎每張都為中國銀聯卡。

2012年，中國銀聯成立附屬公司銀聯國際，以建立全球支付網絡及宣傳其國際支付品牌，同時滿足中國銀行卡持有人在海外業務、旅遊及學習方面日益增長的需求，並通過中國銀聯網絡擴大國內商業銀行境外服務範圍。於2017年，全球的5,100萬個商戶及260萬台自動取款機接納銀聯國際。

中國銀聯與本集團之間穩定的、互為補充的信賴

我們認為中國銀聯與我們之間保持長期的緊密業務關係對彼此具有商業利益，原因如下：

(i) 我們位於泰國黃金地段的廣泛商業網絡

董事認為，我們與中國銀聯之間的穩定長期關係主要歸因於我們的行業聲望、廣泛的商戶網絡及我們成功在泰國提供中國銀聯支付處理服務。根據灼識諮詢報告，一旦建立關係，網絡協會與商戶收單機構之間將彼此信賴。作為其中一家泰國領先中國銀聯商戶收單機構，根據灼識諮詢報告，本集團於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度對於泰國中國銀聯交易價值的貢獻分別佔約24.4%、27.2%及24.0%。中國銀聯依賴本集團建立的商戶網絡進行中國銀聯的推廣活動，從而提升品牌知名度及保持廣泛市場佔有率。

(ii) 有價值的商業夥伴

於我們與中國銀聯的長期合作關係中，本集團專注於獲取商戶及提供中國銀聯支付處理服務，而中國銀聯向本集團提供交易處理服務。董事認為，中國銀聯為有價值的商業夥伴，就在溝通、分銷和兼容方面創造規模經濟和成本效益而言，認為中國銀聯及我們已在若干程度上形成了相互依賴及利益。詳述於[編纂]「業務－我們的競爭優勢－(2)我們已提供優質服務、投資先進銷售點終端機及採用具競爭力的定價策略，以培養與主要商戶的持續關係及發展成熟的商業網絡」一節。作為其中一家泰國領先中國銀聯商戶收單機構，本集團一直且將會持續作為率先與中國銀聯合作進行任何其推出的新計劃及／或活動以激勵中國銀聯持卡人更多消費的中國銀聯商戶收單機構，這將最終成為我們的收益來源。中國銀

業 務

聯亦不時轉介商戶加入我們的網絡。另一方面，本集團將可向不斷增加的中國遊客(主要為中國銀聯持卡人)提供額外支付便利及促銷活動。

(iii) 中國銀聯委聘另一家商戶收單機構在泰國提供支付處理服務所面臨的困難

董事認同灼識諮詢報告，認為(i)在泰國提供支付處理服務需要許可證、(ii)設立收單業務要求高資本投資及(iii)銷售點終端機的先進技術要求為泰國支付系統市場的新進入者設置了重大進入壁壘。董事認為，中國銀聯難以物色及委聘另一家商戶收單機構提供中國銀聯支付處理服務，原因是本集團已取得在泰國經營的所有相關許可證，包括電子支付許可證及中國銀聯會員許可證。有關我們牌照及許可證的詳情，請參閱[編纂]「業務－牌照及許可證」一節。根據灼識諮詢報告，申請所有該等許可證涉及嚴格程序，因此為作為收單機構經驗有限的新公司創設了進入壁壘。一般而言，網絡協會於授出會員許可證之前需透過試運行核實收單機構的能力。為完成試運行，收單機構需充分開發收單主機系統的軟件及硬件，並組建需要相對較高資本投資的營運團隊。繼試運行之後，收單機構亦需證明其能力以接近及招募商戶。自網絡協會獲得許可證需要一定的費用，不同網絡協會及不同商戶收單機構而有所差異。網絡協會亦將對該公司的背景進行徹底調查並釐定該公司是否適合作為商戶收單機構營運。除若干強制性標準外，網絡協會認為存在許多其他至關重要的因素，例如遵循網絡協會推廣策略的能力、擴大商戶網絡的能力、支持網絡協會新技術標準的意願、為商戶提供及時服務的能力等。有關取得電子支付許可證要求及程序的詳情，請參閱[編纂]「監管概覽－泰國監管框架－支付系統法案」一節。

除許可證規定外，設立收單業務需要高資本投資，包括為中國銀聯的試運行建立軟件及硬件支持、購買、安裝及維護銷售點終端機，開發支付系統為商戶提供前端及后端處理服務及成立銷售及營銷團隊以吸收及服務商戶。此外，為維持商戶網絡的質素及管理其風險水平，本集團亦制定嚴格的內部控制程序以透過我們的銷售點終端機及收單主機系統偵測及控制詐騙交易。於甄選新商戶時，本集團將檢查商戶資料並確保其未列入金融行動特別工作組非合作國家和地區的名單、泰國反洗錢辦公室指定人員名單及聯合國的制裁名單，詳述於[編纂]「我們的業務模式－1.商戶入夥」一節。對商戶進行現場培訓過程中，我

業 務

們在商戶接納持卡人付款時就使用銷售點終端機及標準風險管理程序提供交易培訓，如檢查卡上的精確度、到期日及簽名並保存每筆交易的銷售單。我們將每日監察我們商戶的交易。倘發現任何可疑交易，我們將與商戶聯絡並要求附有持卡人簽名的相應銷售單、持卡人護照副本及其他單據。倘商戶無法提供有關單據，我們將不會向其發放付款，我們將非正常交易的相關信息發送至銀聯風險團隊。作為商戶收單機構，本集團盡全力遵循內部控制程序並監察我們的商戶以避免任何欺詐交易及因高風險終止商戶而蒙受的損失。直至最後可行日期，中國銀聯發現一起來自少數商戶的異常數額的欺詐交易。本集團能夠即時自報告商戶取得相關銷售單及單據供審閱。

另外，根據灼識諮詢報告，隨著替代支付技術的出現，銷售點終端機的技術要求已增加。因此，配備智能銷售點終端機的市場參與者更可能取得成功，原因為市場正從傳統銷售點終端機轉型至智能銷售點終端機。泰國目前使用的主要銷售點終端機為傳統銷售點終端機及固定銷售點終端機，而智能銷售點終端機僅佔少量市場份額。然而，由於傳統銷售點終端機不能處理移動支付、NFC、非接觸式支付、Apple Pay等其他支付技術，故在移動支付的需求越來越高的情況下，市場正轉向智能銷售點終端機。全球無現金社會的趨勢正驅使轉向智能銷售點終端機。截至2018年第一季度，在所有中國銀聯收單機構當中，本集團分銷逾75%接受泰國市場中國銀聯支付的智能銷售點終端機。於2017年末，估計泰國將有超過500,000台銷售點終端機，各商戶擁有兩至三台銷售點終端機以處理不同網絡協會或移動支付公司的付款業務。目前約250,000台銷售點終端機接受中國銀聯付款，而該等銷售點終端機當中約1%為智能銷售點終端機。根據灼識諮詢報告，本公司為泰國唯一擁有大量智能銷售點終端機的中國銀聯商戶收單機構。截至2018年第一季度，在中國銀聯商戶收單機構分銷的所有智能銷售點終端機當中，本集團分銷的智能銷售點終端機超過75%，因此中國銀聯收單機構擁有的智能銷售點終端機非常集中。除中國銀聯外，中國兩家主要移動付款公司的商戶收單機構亦分銷部分智能銷售點終端機，但數量與本集團相比相對較低，原因是中國兩家主要移動付款公司主要透過改裝當前的傳統銷售點終端機及固定銷售點終端機而受泰國市場支持。與經修改的傳統銷售點終端機及固定銷售點終端機相比，智

業 務

能銷售點終端機更加快速、無線、界面易操作及易於設置以支持各網絡協會及移動支付公司的付款。目前其他網絡協會不推薦使用自有移動支付方式，因而其他網絡協會的商戶收單機構分銷的智能銷售點終端機數目有限。

於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，本集團智能銷售點終端機進行的交易價值分別約為零、66億泰銖及203億泰銖，相當於總交易價值約零、24.7%及77.7%。其他商戶收單機構安裝智能銷售點終端機的主要障礙首先為智能銷售點終端機相對較高的價格。目前，智能銷售點終端機的價格約350.0美元，較傳統銷售點終端機高出150.0美元。第二，智能銷售點終端機的技術要求不同。應對資訊系統進行調整及改編以支持智能銷售點終端機。資訊系統為複雜而精密的系統，包括用戶友好界面的諸多組件。用戶友好界面通常由商戶收單機構及銷售點終端機供應商聯合開發。資訊系統開發所需的時間及資本昂貴。小型商戶收單機構缺乏足夠資源開發資訊系統，而大型銀行通常需要相對複雜及漫長過程實施新的資訊系統。此外，需要一組能夠支持智能銷售點終端機使用、維護及維修的專業人員。本集團擁有完整的資訊系統、龐大的智能銷售點終端網絡及專業團隊，作為該市場的先行者，具有相當大的競爭優勢。此外，在中國背景下，本集團能夠與中國公司中國銀聯進行更好的合作。

目前，中國銀聯於包括泰國市場在內的東南亞市場大力推廣使用二維碼。僅智能銷售點終端機支持使用閃付，包括二維碼支付。擁有大量智能銷售點終端機的中國銀聯商戶收單機構(如本集團)更可能自中國銀聯接獲更多資源。擁有較少或並無智能銷售點終端機的其他商戶收單機構將無法參與中國銀聯的促銷活動。於往績記錄期間，由於中國銀聯僅於2018年初於泰國推出移動支付，因此中國銀聯商戶收單機構的數目並無變動，影響預期於全面實施閃付後有所體現。根據灼識諮詢報告，實施閃付將推動使用智能銷售點終端機。數量有限或並無智能銷售點終端機的中國銀聯商戶收單機構的中國銀聯交易價值將出現下降。此外，中國銀聯向收單機構提供更多推廣及獎勵計劃以推銷其智能銷售點終端機，旨在支持其新近推出的閃付。因此，中國銀聯傾向於向擁有更多智能銷售點終端機的收單機構(如本集團)推介商戶以取代並無智能銷售點終端機的收單機構。

根據灼識諮詢報告，現時，僅本集團配備大量智能銷售點終端機，倘中國銀聯委聘另一個商戶收單機構，中國銀聯可能無法向其持卡人提供替代支付方式，進而將使市場份額流向至其他全球網絡協會及移動支付公司。

業 務

對中國銀聯的依賴不會影響我們的業務前景

董事相信，我們對中國銀聯的依賴可透過如下商業原理說明：

- (i) *整個產業格局由少數主要參與者主導，以致商戶收單機構(例如本集團)不太可能切斷對一家或多家該等網絡協會的依賴*

根據灼識諮詢報告，全球網絡協會高度集中於三大運營商，就2017年總交易價值而言，佔據全球網絡協會市場總份額的約89.1%。商戶收單機構自僅一家網絡協會或移動支付公司獲得許可及在某個時刻與該網絡協會或移動支付公司合作，以與網絡協會或移動支付公司建立密切關係及磋商以最大限度降低交換費，同時最大限度提高商戶手續費的優惠費率及外匯收入，此乃行業慣例。

由於泰國鄰近中國、給予的優惠匯率、較低物價水平以及旅遊景點多樣，故預期未來將有越來越多的中國遊客赴泰旅遊。根據灼識諮詢報告，於2017年，泰國接待近10百萬名中國遊客，佔據同年泰國遊客總人數約27.7%，而於2022年，此人數預期將達14.0百萬人。由於赴泰中國遊客快速增長，中國銀聯卡在中國遊客中的高普及率加上越來越多的泰國商戶願意接受中國銀聯卡作為支付方式，中國銀聯支付交易的價值以極快的速度增長。2017年，泰國逾85%的中國銀聯交易乃由中國遊客作出，中國銀聯卡為中國遊客在泰國的主要支付方式，佔交易總值的29.4%，僅次於兩間中國主要移動支付公司之一。此外，中國遊客可以在泰國85%以上的商戶使用其中國銀聯卡。因此，根據灼識諮詢報告，中國銀聯一直在贏取其他網絡協會在泰國的市場份額。

由於按2017年總交易價值計算，中國銀聯是全球市場中主要網絡協會之一，市場份額約43.2%，故董事認為即使我們依賴其中一家主要網絡協會，但我們的業務將可持續。

- (ii) *我們積累的行業聲譽及業務網絡源於我們提供中國銀聯支付處理服務的能力*

根據灼識諮詢報告，由於網絡協會甄選收單機構成為其業務夥伴時有嚴格的規則及規定，故與網絡協會建立業務關係並非易事。據董事所深知及確信，本集團為在泰國提供中國銀聯支付處理服務的首批服務供應商，因此，我們的董事及高級管理層已在向各大小

業 務

商戶提供一系列全面中國銀聯支付處理服務方面累積充足的經驗。多年以來，憑藉我們的專業知識及廣泛的商戶網絡，本集團已樹立聲譽並成為在泰國提供中國銀聯支付處理服務的領先企業之一。

有關此類依賴的潛在風險，請參閱[編纂]「風險因素－與業務及營運有關的風險－在中國遊客經常光顧並進行大額交易的商戶配備銷售點終端機令我們面臨客戶集中風險」一節。董事認為，由於以下考慮因素，本集團在存在上述依賴的情況下能維持日後收益：

(i) *我們的經營受益於中國銀聯可持續的業務運作、穩健的市場地位及未來前景*

根據灼識諮詢報告，中國銀聯一直為全球範圍內的主要網絡協會，按2017年總交易價值計算，約佔全球市場總份額的43.2%，其全球總交易價值達約14.7萬億美元。於2017年，中國銀聯在全球發行的銀行卡數目約為66億張，這使得中國銀聯成為最大組織（就全球已發行的銀行卡數目而言），與兩家其他全球網絡協會的卡數相比超出分別約17%及12%。根據灼識諮詢報告，估計中國內地累計已發行中國銀聯銀行卡數量將按約9.0%的複合年增長率穩定增長，截至2022年底將達102.975億張。同時，中國銀聯在網絡協會當中一直擁有牢固的市場地位，是全球三大市場運營商之一。預期中國銀聯將繼續保持在全球網絡協會前三位之一。

根據灼識諮詢報告，中國銀聯的主要競爭優勢包括(i)在中國遊客中的高滲透率，加上中國為泰國主要遊客來源之一；(ii)相較其他全球網絡協會，收單機構交換費相對較低；及(iii)中國銀聯採取相對強勁的推廣策略。於2017年至2022年，預期中國遊客的中國銀聯支付交易價值將按複合年增長率6.6%增長至人民幣262億元，此增長受中國銀聯在泰國商戶中的日益普及以及赴泰中國遊客整體人數日益增加的支持。

鑒於其他支付技術的出現使得市場競爭激烈，中國銀聯於2017年底在中國推出閃付，整合中國銀聯的現有非接觸式支付方法與新的支付技術，以接受HCE、NFC支付、二維碼及其他移動支付。根據灼識諮詢報告，閃付自其推出以來一直廣受歡迎，越來越多的功能上線且更多銀行合作，活躍用戶數量按約150.8%的比率不斷增長且透過該APP進行的交易價值每日按約179.3%的比率不斷增長。於2018年初，閃付亦向東南亞市場推行，包括

業 務

泰國市場，專注於二維碼支付。根據灼識諮詢報告，由於中國銀聯在中國的既有主導地位加上其多年來努力向海外擴張，(i)預期閃付將成為中國遊客在泰國的主要支付方式之一，(ii)與移動支付方式相比，中國銀聯卡的保密措施相對較強，更適合用於高額付款，及(iii)中國銀聯將保持其競爭力。此外，中國銀聯已於營運年度內取得龐大的持卡人群。因此，近期內，出現不利變動或大幅下跌的風險不大。

(ii) 我們的商戶群穩定是由於我們的優質服務

根據灼識諮詢報告，收單機構需有能力向商戶提供優質服務好，以維持商戶的忠誠度並打消商戶轉向另一收單機構的念頭。有能力迅速發現並解決銷售點終端機的故障是我們高接觸服務的主要表現指標，因為任何與銷售點終端機故障有關的延誤均會嚴重影響結賬進度。我們具備忠誠且訓練有素的前線員工，彼等擁有多語言背景，可提供高接觸服務處理及服務不同類別的核准及潛在商戶。

除了我們有競爭力的商戶手續費外，董事認為(i)我們採購及廣泛分銷的智能銷售點終端機(支持多種支付方式)，(ii)我們與軟件開發公司開發的銷售點終端機的易用界面及穩定軟件，(iii)我們的高接觸服務的速度及質素及(iv)及時營銷及促銷投入，為商戶與我們之間的互惠互補關係創造附加值。於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，基於所有關連商戶綜合入賬，我們的與本集團建立2年至14年業務關係的五大商戶佔我們的總商戶手續費收入分別約83.0%、86.3%及79.0%。

我們應對與此依賴相關的潛在風險的策略

董事相信，本集團有能力憑藉我們的成熟商戶網絡在其他網絡協會及移動支付公司複製我們的業務。董事認為，我們的成功歸功於我們在行業中的聲譽、經驗及網絡。除了鞏固我們的聲譽及拓展商戶網絡外，我們不時挖掘商機提供其他網絡協會及移動支付公司項下的支付處理服務。雖然本集團已習慣提供中國銀聯支付處理服務，董事認為本集團亦保持靈活的策略，透過確保本集團擁有網絡和經驗可提供其他網絡協會及移動支付公司項下的支付處理服務，以應付未來

業 務

市場需求及情況變化。董事認為，如果出於任何原因，本集團必須處理來自其他網絡協會及移動支付公司的絕大多數付款，我們將能夠複製我們的業務模式，原因如下：

(i) 現有商戶網絡

我們發展商戶網絡的主要策略目標一直為中國遊客於泰國最頻密到訪地點的商戶，確保高交易價值。於最後可行日期，我們已向逾1,000名商戶提供支付處理服務。此外，我們亦有多樣化的商戶類型，包括商場及百貨商店以及專門店。有關我們商戶類型的詳情，請參閱[編纂]「業務－客戶」一節。根據灼識諮詢報告，商戶網絡的規模和商戶類型的組合是行業競爭的關鍵因素。

董事認為成熟且專注於中國遊客的商戶網絡對其他網絡協會及移動支付公司具有吸引力。董事認為，倘本集團不再與中國銀聯合作，本集團將能夠透過轉向其他網絡協會及移動支付公司來維持我們商戶網絡的可觀交易價值。

為轉換至其他網絡協會或移動支付公司，收單機構需要獲得網絡協會或移動支付公司的許可，申請許可證則須經歷相對複雜且耗時的程序。有關詳情請參閱[編纂]「業務－對中國銀聯的倚賴－中國銀聯與本集團之間穩定的、互為補充的信賴－(iii)中國銀聯委聘另一家商戶收單機構在泰國提供支付處理服務所面臨的困難」。

根據灼識諮詢報告，中國遊客可以在泰國85%以上的商戶使用其中國銀聯卡，意味著85%的泰國商戶至少有一個銷售點終端機可以接納中國銀聯卡。一家泰國商戶通常擁有兩到三個銷售點終端機，以便為客戶提供多種付款選擇，乃因部分商戶收單機構僅與一家卡協會或移動支付公司合作。然而，分銷銷售點終端機的商戶收單機構如持有來自不同網絡協會及移動支付公司的許可證，則從理論上而言銷售點終端機可以接受來自不同網絡協會及移動支付公司的支付。因此，商戶可以擁有支持同一卡協會或移動支付公司的多個銷售點終端機。

業 務

(ii) 持續識別潛在網絡協會及移動支付公司

根據灼識諮詢報告，商戶收單機構僅向一家卡協會或移動支付公司取得牌照屬行業慣例。然而，並無規例或法規限制商戶收單機構僅可與一家卡協會或移動支付公司合作。卡協會或移動支付公司與商戶收單機構之間所簽訂的合約不含任何排他性條款。在泰國的大多數銀行擁有來自多個網絡協會及移動支付公司的許可證。

於往績記錄期間，儘管本集團全部商戶手續費收入及外匯折讓收入來自中國銀聯，我們的董事認為本集團亦能提供其他網絡協會項下的支付處理服務。於往績記錄期間，我們與一家當地中等規模的持牌銀行（即兩家全球網絡協會的直接主要會員）（「銀行A」）訂立協議，讓本集團透過銀行A的主機為其他網絡協會提供付款處理服務。就兩家全球網絡協會而言，彼等均為知名且頗受認可的全球網絡支付技術公司，使得可在逾200個國家及地區進行電子支付，其中一家公司的企業總部位於美國紐約，而另一家則位於美國舊金山。根據中國銀聯向其商戶收單機構發佈的銀聯國際操作規程，並不禁止與銀行A合作並與其他網絡協會建立直接合作夥伴關係。董事認為，此類合作不會影響本集團與中國銀聯的關係。有關與其他網絡協會及移動支付公司合作的潛在風險，請參閱[編纂]「風險因素－與我們業務及營運有關的風險－依賴中國銀聯，其為營運的單一供應商，亦為主要客戶之一」一節。於往績記錄期間，本集團並無從與銀行A的安排中取得任何收益。

協議日期：2017年10月16日

協議條款：

- 奧思知泰國應使其銷售點終端機、網站或其他電子媒體能夠獲銀行A接納，以接受兩家全球網絡協會的持卡人為其商戶的商品／服務銷售付款。
- 銀行A應向奧思知泰國提供上述兩家全球網絡協會所進行交易的收款服務。
- 倘所有奧思知泰國商戶的商品／服務在任何一年的銷量低於每年10,000,000泰銖，則奧思知泰國應支付罰金10,000泰銖。

業 務

終止：

除根據協議規定的任何其他條款終止或取消外，協議將自2017年10月16日起生效，並可按以下方式終止或屆滿：

- (i) 任何一方有意終止協議，則應至少提前30天通知另一方；及
- (ii) 倘奧思知泰國違反協議項下之條款及條件的任何規定，則銀行A可立即終止協議，恕不另行通知，且協議應即告終止。

在該安排下，銀行A將根據每筆[成功]交易的交易金額[0.55%至2.5%]，向我們收取交換費，取決於客戶出示的銀行卡類型，這略微高於中國銀聯一般收取的0.3%至2.1%的交換費。根據灼識諮詢報告，其他全球網絡協會收單機構所收商戶手續費相對高於中國銀聯收單機構，這是行業規範，因此，我們的董事相信，倘其他全球網絡協會項下提供支付處理服務的交換費上升，我們將能夠將成本轉嫁給我們的商戶。根據灼識諮詢報告，收單機構（尤其為第三方商戶收單機構）向一家卡協會或移動支付公司取得牌照以及與卡協會或移動支付公司合作屬行業慣例，原因是彼等彼此間進行競爭並嘗試取得更高交易價值。然而，商戶收單機構可能使用銀行取得的牌照並與卡協會或移動支付公司合作。目前，中國銀聯與兩家主要中國移動支付公司之間競爭激烈，其中兩家主要中國移動支付公司對收單機構收取極低交換費，進而影響商戶手續費收單機構對商戶收取的費用。除較低交換費外，兩家移動支付公司亦進行具有補貼性質的促銷活動。經過努力，該兩家中國移動支付公司能夠在泰國迅速擴充其市場覆蓋率。就中國遊客在泰國常光顧我們具規模的商戶網絡而言，詳情見[編纂]「業務－我們的競爭優勢－(1)本集團在策略性位置擁有廣泛的商戶網絡，可把握中國赴泰遊客的不斷增長」一節。因此，董事認為本集團在與兩家主要中國移動支付公司磋商較低交換費及補貼方面具有較強議價能力，進而實現相若盈利能力。

根據灼識諮詢報告，技術上，收單機構支持另一網絡協會的轉換成本相對較低，原因是收單機構僅需與上述網絡協會的數據庫連接即可。對於已向商戶分銷智能銷售點終端機的收單機構而言，透過與其他網絡協會及／或移動支付公司訂立直接夥伴關係（通常須耗

業 務

時六個月)，在使用銀行取得的牌照及與其他卡協會或移動支付公司進行合作的同時，轉而支持其他網絡協會或移動支付公司尤其便捷且毋須大額資本投入或人力。

此外，根據灼識諮詢報告，從2018年7月起，移動支付公司與銀行之間的所有直接連接將不再允許在中國使用，這意味著所有的移動支付公司都需要與官方結算及清算機構合作才能運營。該規定旨在規範及監督移動支付行業。網聯清算有限公司及中國銀聯是中國兩大結算及清算機構。

根據灼識諮詢報告，於2018年4月1日，中國兩大移動支付公司之一（「**移動支付公司A**」）與中國銀聯訂立合作協議，該協議顯示所有移動支付公司A的未來支付將通過中國銀聯使用結算及清算服務。移動支付公司與銀行之間無直接連接的規則也適用於海外支付。支持使用中國銀聯的商戶收單機構可在中國銀聯網站上申請支持移動支付公司A，而非申請獨立牌照支持移動支付公司A。在合作的初期，海外支付的具體規定仍然之商討之中，但預期海外商戶收單機構可按與中國大陸商戶收單機構相同的方式支持移動支付公司A。近期，亦注意到泰國第三方中國銀聯商戶收單機構亦已開始支持移動支付公司A，這顯示出的趨勢是第三方中國銀聯商戶收單機構亦將能夠於不遠的將來透過其智能銷售點終端機支持移動支付公司，享受中國遊客使用移動支付公司交易價值的增長。自2017年至2022年，泰國的中國遊客總交易價值將按20.0%的複合年增長率增長，而中國銀聯及中國兩大移動支付公司贏得總交易價值的大部分。預期有大量智能銷售點終端機的商戶收單機構將有機會進一步透過支持中國兩大移動支付公司拉升其交易價值。本集團正與現有牌照持有人建立合作及/或直接夥伴關係，以支持兩家主要的中國移動支付公司。預期本集團所擁大量智能銷售點終端機可輕易轉為支持中國兩大移動支付公司。董事預期，我們將能夠進一步拉升來自商戶網絡的交易價值及分享中國遊客使用中國兩大移動支付公司的交易價值的增長。由於本集團一直不斷向商戶佈置大量智能銷售點終端機，故董事預期與提供支付處理服務相關的盈利能力將與在中國銀聯項下提供支付處理服務相若。

業 務

與中國銀聯所訂協議的主要條款

奧思知泰國與中國銀聯所訂日期為2006年4月1日的合作協議

協議期限：

- 受該協議載述的若干條件規限，期限為期三年，且到期後自動續延三年

協議的條款

- (i) 中國銀聯將會提供包括訪問中國銀聯系統、交易交換、結算清算、諮詢及補救行動等服務；奧思知泰國將會透過其網絡訪問控制器安裝及接駁其銷售點終端機至中國銀聯系統；
- (ii) 奧思知泰國亦將會負責為其泰國商戶安裝、配置及維修其銷售點終端機；向其商戶提供培訓及管理；安裝、購置及維修其網絡訪問控制器；及跟進中國銀聯卡持有人就相關交易提交的投訴；
- (iii) 經中國銀聯批准，泰國一間銀行將被委任負責結算中國銀聯卡交易。該銀行將作為奧思知泰國的代理，奧思知泰國須對該銀行有關結算中國銀聯卡交易的行為負責；
- (iv) 若透過銷售點終端機成功進行卡交易，則奧思知泰國將向中國銀聯支付交易費(包括1%的資訊科技網絡服務費及0.2%的特許費)以確認奧思知泰國作為中國銀聯商戶收單合夥人的角色；
- (v) 中國銀聯須負責在任何新訂或現有限制商戶類別範圍的中國法例、規則或規例發生變更後10個營業日內通知奧思知泰國，並給予奧思知泰國至少一個月時間根據新訂或經修訂法律或規例調整其合資格業務商戶。若奧思知泰國未能在規定期限內調整其合資格業務商戶，其須對中國銀聯產生或蒙受的任何損失負責；及
- (vi) 奧思知泰國承諾不向商戶拓展或推廣商戶收單業務(被中國銀聯禁止者)，而奧思知泰國僅能透過中國銀聯在香港的傳輸系統連接系統。

業 務

終止：

- 雙方在協議到期前六個月經審查後無意繼續進行協議
- 雙方同意因應市況修改協議
- 任何一方至少在協議到期前六個月以書面形式通知另一方
- 倘發生如下情況，任何一方在書面通知另一方後隨時有權(但沒有義務)單方面終止協議：
 - (i) 一方因其開始清盤程序而無法履行其責任；
 - (ii) 現有的法例、規則或規例要求終止協議；
 - (iii) 一方作出嚴重損害另一方聲譽的任何行為或給合作帶來不可挽回的損害而導致協議無法執行；或
 - (iv) 一方嚴重違反協議的任何條款或條件。

客戶

於最後可行日期，我們有逾1,000名客戶，我們的客戶群主要包括(i)商戶；(ii)中國銀聯；及(iii)優惠券促銷平台發展商。

於往績記錄期間，來自我們的商戶網絡的商戶手續費收入佔我們整體收益的75%以上，而在源自中國銀聯的外匯折讓收入保持穩定，佔我們整體收益的20%以上。本集團於2017年6月有源自中國優惠券促銷平台發展商的營銷服務收入，僅約佔我們於2018財政年度收益的0.5%。

我們認為與客戶保持穩定的長期業務關係，可以在溝通、分銷和兼容方面創造規模經濟和成本效益。於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，基於所有關連商戶綜合入賬，與本集團建立2年至14年業務關係的五大商戶佔我們的總商戶手續費收入分別約83.0%、86.3%及79.0%。

業 務

於往績記錄期間，本集團已策略性地與泰國的本土及國際知名商戶建立成熟的商戶網絡。數年來，我們已發展及保持廣泛的商戶網絡，有領先旅遊零售集團、珠寶零售店及生育診所。於最後可行日期，本集團有逾1,000名商戶。董事認為建立商戶網絡時所作有關人力及資源的策略性分配可讓我們長期有效地把握赴泰中國遊客持續不斷增長的趨勢。於往績記錄期間，我們的商戶網絡覆蓋泰國的各大小零售商及服務供應商。我們將商戶大致分為兩大類：(i)商場及百貨商店及(ii)專門店。

(i) 商場及百貨商店

我們的商場和百貨商店是指在一個屋簷下經營商場及／或百貨商店的商戶，提供多種產品及服務（從服裝、耐用品、化妝品到電子產品）。於往績記錄期間，我們的商戶經營各類大小商場及百貨商店，包括：購物商場、百貨公司、超市、雜貨店及免稅店。商場和百貨商店亦是供應多個品牌的場所。鑑於我們的商戶收單業務，董事認為，與經營商場及百貨商店的商戶訂約，可讓我們的銷售及營銷團隊即時採集同一屋簷下的多個商舖及品牌連接以及透過我們的銷售點終端機採集相應的交易價值。

(ii) 專門店

我們的專門店通常指專門提供一種特定類型的產品及／或服務的商戶。於往績記錄期間，本集團策略性地獲得了眾多個別商戶，該等商戶提供不同的產品及服務。我們商戶的重點專門店包括珠寶店、生育診所、房地產開發商、藥店、水療和按摩、酒店和餐館。

主要客戶

根據灼識諮詢報告，中國銀聯支付處理服務的需求預期增加，原因是(i)2017年至2022年前往泰國旅行的中國遊客人數預期按複合年增長率7.3%增長；(ii)中國遊客透過中國銀聯網絡的交易價值預期按複合年增長率6.6%增加；(iii)現金付款已經及將逐漸被信用卡、借記卡及其他付款方式替代；(iv)的中國銀聯卡在中國遊客中的高普及率；及(v)中國遊客在泰國使用中國銀聯卡預期增長。因此，我們預期對我們的中國銀聯支付處理服務需求會穩步增長。

業 務

於往績記錄期間，來自五大客戶（為獨立第三方）的銷售收益總額分別相當於我們總收益約84.4百萬港元、85.9百萬港元及86.9百萬港元，分別佔總收益約83.3%、88.1%及81.9%。除中國銀聯外，往績記錄期間所有其他主要客戶為商戶。我們預期於可預見未來該等商戶仍為我們的主要客戶。於往績記錄期間，我們的最大商戶貢獻的總收益分別約為28.2百萬港元、47.7百萬港元及51.3百萬港元，分別佔總收益約27.8%、49.0%及48.4%。

零元旅遊事件

自2016年8月以來，泰國警方已採取措施抑制零元旅遊現象，及公訴人已向泰國刑事法院提交案件以檢控多名企業主（包括商戶B）犯有敲詐、洗錢及違反旅遊及導遊法律罪行。

據泰國法律顧問告知，泰國刑事法院原訟法庭裁定，該等企業主（包括商戶B）並非須擁有旅遊法項下牌照的旅行社，但僅向旅行社提供公共汽車／長途汽車服務或銷售產品。因此，該等企業主（包括商戶B）並不符合旅遊法第4節項下「旅遊業務」的定義。案件已撤銷，且所有企業主（包括商戶B）被判無罪。此外，據我們的泰國法律顧問告知，與牽涉提供零元套餐的若干中國旅遊公司的商戶交易不會被視為違反泰國的任何適用法律。

然而，泰國取締零元旅遊的行動使得到訪泰國的中國遊客數目、中國遊客開支及交易價值整體下降。尤其是，根據灼識諮詢報告，由於該等零元旅遊的主要目的地為曼谷，主要於曼谷經營業務的商戶的交易價值大幅下跌。另外，誠如我們泰國法律顧問告知，一直經營旅遊、酒店及飯店行業的其他公司及商戶接受商業發展署與司法部特別調查署聯合進行的調查。然而，相關商戶及公司的名單未有公開披露。通常而言，根據灼識諮詢報告，專注服務中國旅遊的商戶主要在曼谷經營，並於該事件發生後交易價值整體下跌，亦是我們的收益於往績記錄期間大體上減少的原因之一。有關詳情，務請參[編纂]「財務資料—本集團的財務表現討論與分析—收益」。

業 務

於最後可行日期，我們與往績記錄期間的五大客戶之間的業務關係介於約2年至14年。下表載列我們於往績記錄期間五大客戶的應佔收益及背景資料：

2016財政年度	主要業務	總部	與客戶業務 關係起始於	信貸期 (附註6)	來源於客戶 的收益 (百萬港元)	佔本集團總 收益概約 百分比 (%)
商戶A(附註1)	商場及百貨 商店	泰國	2006年	每天	28.2	27.8
中國銀聯	網絡協會	中國	2004年	每天	23.8	23.5
商戶B(附註2)	專門店	泰國	2010年	每天	17.7	17.5
商戶C(附註3)	專門店	泰國	2005年	每天	9.3	9.2
商戶D(附註4)	專門店	泰國	2015年	每天	5.4	5.3

2017財政年度	主要業務	總部	與客戶業務 關係起始於	信貸期 (附註6)	來源於客戶 的收益 (百萬港元)	佔本集團總 收益概約 百分比 (%)
商戶A(附註1)	商場及百貨 商店	泰國	2006年	每天	47.7	49.0
中國銀聯	網絡協會	中國	2004年	每天	22.7	23.3
商戶B(附註2)	專門店	泰國	2010年	每天	7.2	7.4
商戶D(附註4)	專門店	泰國	2015年	每天	5.3	5.4
商戶C(附註3)	專門店	泰國	2005年	每天	3.0	3.0

業 務

2018財政年度	主要業務	總部	與客戶業務		來源於客戶 的收益 (百萬港元)	佔本集團 總收益概約 百分比 (%)
			關係起始於	信貸期 (附註6)		
商戶A(附註1)	商場及百貨 商店	泰國	2006年	每天	51.3	48.4
中國銀聯	網絡協會	中國	2004年	每天	24.1	22.7
商戶E(附註5)	專門店	泰國	2016年	每天	4.4	4.1
商戶C(附註3)	專門店	泰國	2005年	每天	3.9	3.7
商戶D(附註4)	專門店	泰國	2015年	每天	3.2	3.0

附註：

- 商戶A是一家創辦於1989年的私人集團公司，是泰國最大的免稅零售商，在泰國五個機場和其他主要旅遊景點擁有9家門店。於2015年，商戶推出網上銷售免稅及完稅品的網站。
- 商戶B為一群從事乳膠製品、珠寶、快餐及紀念品銷售的商戶。最早的一間商戶於2001年獲發商業登記證。
- 商戶C為一群從事(i)銷售皮革製品、珠寶及紀念品及(ii)餐飲服務業務的商戶，最早一名商戶於1987年註冊成立。
- 商戶D為一群於泰國註冊成立的商戶，主要業務為銷售乳膠寢具及紀念品。其中一間商戶於截至2016年12月31日止年度的純利為190百萬泰銖。
- 商戶E為於1994年在泰國曼谷註冊成立的私人公司，主要經營私人醫院業務，專門從事不孕不育治療及胚胎發育。
- 付款將在各交易日期後一個營業日內或週末及／或公眾假期後首个工作日結算予商戶。詳情請參閱「業務－我們的支付處理業務－我們的業務模式－5.付款託收、對沖及結算」一段。
- 於往績記錄期間五大客戶的若干資料及統計數據乃摘錄自其年報或一名獨立搜查代理所提供的資料。我們相信該資料的來源為就有關資料而言的適當來源，且已採取合理審慎的方式摘錄及轉載有關資料。我們無理由相信有關資料為虛假或有所誤導，亦無理由相信當中遺漏任何事實，致令有關資料屬虛假或有所誤導。我們、保薦人及[編纂]或任何參與[編纂]的其他方並無獨立核實該等資料，且並無對其準確性發表聲明。

業 務

就董事所知，概無董事或最高行政人員或彼等各自的緊密聯繫人或緊隨[編纂]完成後擁有已發行股份5%以上的任何股東於往績記錄期間於我們的任何五大客戶擁有任何權益。

我們與商戶A的業務關係

本集團與商戶A維持超逾10年及影響重大的長期業務關係。與其他商戶相同，我們與商戶A訂立商戶協議，而有關協議將維持生效直至其終止或由本集團修訂或訂約雙方簽立書面協議替代為止。關於商戶協議重要條款的詳情，請參閱[編纂]「業務－客戶－[商戶服務協議]」一節。董事認為，與商戶A的持續合作有利我們的業務營運。

商戶A為泰國領先的旅遊零售集團，在泰國市中心區及主要機場營運九家零售店，並營運一個網絡平台銷售免稅及非免稅物品。於往績記錄期間，就商戶A作為本集團的最大商戶而言，本集團可利用其在泰國龐大的旅遊零售網絡獲得國際遊客的交易價值，尤其是中國遊客偏向使用中國銀聯支付方式。於往績記錄期間，我們向商戶A收取的商戶手續費介乎於每筆成功交易價值的1.2%至2.2%，符合我們針對知名品牌商戶及／或每月交易超過1百萬泰銖的商戶的定價策略（即1.2%至2.1%）。

鑒於(i)我們的商戶手續費具有競爭優勢；(ii)我們的高接觸服務；(iii)我們所配置的智能銷售點終端機能夠加快結賬速度、提升與客戶的互動以及支持其他支付技術；及(iv)與本集團的長期業務關係，商戶A一般情況下就中國銀聯交易採用我們的智能銷售點終端機。就交易價值而言，本集團一直為商戶A的最大中國銀聯商戶收單機構，而就與中國銀聯進行的交易價值而言商戶A一直是中國銀聯的最大商戶之一。根據灼識諮詢報告，於往績記錄期間，商戶A一直保持至少四家中國銀聯商戶收單機構。於往績記錄期間，本集團為商戶A的主要中國銀聯商戶收單機構，佔據商戶A的大部分交易價值。因此，董事認為，與商戶A維繫業務關係符合本集團的利益。本集團將物色各類機會與合適商戶進一步擴展商戶網絡。

有關此類依賴的潛在風險，請參閱[編纂]「風險因素－與業務及營運有關的風險－在中國遊客經常光顧並進行大額交易的商戶配備銷售點終端機令我們面臨客戶集中風險」一節。

業 務

商戶服務協議

作為我們日常業務過程的一部分，我們有責任於扣除按協定商戶手續費計算的服務費後向有關商戶作出必要付款。為列明本集團與商戶之間的權利與責任，我們通常於進行我們最後的商戶審批程序後與商戶訂立服務協議。服務協議項下的重要條款相同，惟將予收取的商戶手續費除外：

於往績記錄期間訂立的商戶協議的重要條款

協議期：	自本集團與商戶各自簽署當日起至協議終止的期間生效及持續生效
服務範圍：	奧思知泰國提供銷售點終端機及相關服務，以便商戶接受其貨品及服務的中國銀聯卡付款
定價：	按每筆成功交易的協定商戶手續費
義務：	商戶須根據該協議所載述有關接受中國銀聯卡付款、收取交易付款及要求退款的程序履約 奧思知泰國於扣除商戶手續費及增值稅後須向商戶支付款項至商戶的指定銀行賬戶
責任：	商戶須對我們銷售點終端機的任何損壞及丟失以及其錯誤或未能接受中國銀聯卡付款承擔責任
保密性：	除非取得奧思知泰國的同意，我們的商戶須對當中的協定及程序保密，而奧思知泰國有權向被奧思知泰國委任或僱用的代表或繼任人透露商戶資料
修訂及終止：	本集團可經郵件寄發書面通知以終止或修訂協議，而毋須商戶確認或同意

業 務

銷售及營銷

本集團從亞洲區聘用有經驗的銷售及營銷人員。於最後可行日期，我們的銷售及營銷部門包括主要在泰國的10名成員。我們的銷售及營銷部門負責(i)識別及選擇潛在商戶；(ii)培養及維護與商戶的合作關係；及(iii)緊跟市場發展及潛在商機。我們的一線營銷員工具有多語言背景，可與具有不同背景的商戶密切合作，以了解彼等的需求及有效地滿足彼等的需要及規格。本集團為銷售及營銷人員制定銷售目標。作為獎勵，銷售佣金及／或花紅將根據個人表現提供。

我們的營銷團隊定期拜訪我們的商戶。到訪時，彼等將就銷售點終端機的性能、其交易價值以及推出任何新營銷活動與商戶展開討論。我們的營銷策略乃以品牌知名度及推廣我們的支付處理服務為重點。我們在拓展新商戶方面依賴我們的直接銷售隊伍、轉介及代理網絡，而提供高接觸服務與支持是留住現有商戶的關鍵所在。

定價策略

我們的定價乃按逐個商戶基準釐定。我們採用成本加成定價模式，且於釐定適當加成時，我們會考慮商戶的交易價值、風險水平及多項其他因素，如與商戶的業務關係、中國銀聯收取的交換費(主要指網絡服務費及特許費)、市價及市場競爭。通常，就非名牌商戶及／或每月交易額不超過1百萬泰銖的中小型商戶而言，我們收取的商戶手續費介乎1.5%至2.2%，而就品牌商戶及／或每月交易額超過1百萬泰銖的商戶而言，我們收取的商戶手續費介乎1.2%至2.1%。

成本加成定價模型涉及本集團服務成本、整體行政開支、財務成本及經營開支的計算。在任何情況下，本集團會通過提高我們服務的商戶手續費而將我們成本的增加轉嫁給商戶。然而，我們服務的商戶手續費最終乃基於我們與商戶的磋商、交易的經濟特徵及市場競爭而釐定。於往績記錄期間，本集團就每筆成功交易收取介乎總交易額1.2%至2.8%的商戶手續費。

業 務

季節性

中國遊客在泰國的交易價值受到泰國旅遊業的季節性因素和中國遊客的旅遊習慣的影響。因此，本集團在泰國的商戶收單業務收益有季節性波動。本集團通常於新年、中國春節、泰國的傳統宋干節(Songkram)、7月至8月的學校暑假等假日期間錄得更高的銷售收益。有關詳情請參閱[編纂][風險因素—本集團的商戶收單業務收益面臨季節性波動]一節。

敏感度及盈虧平衡

敏感度分析

於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，服務成本分別約為74.8百萬港元、72.1百萬港元及75.7百萬港元。交換費費率波動將影響本集團的商戶手續費收入和利潤率。在此情況下，我們的合作方網絡協會所收取的交換費費率可能會意外上升，以致本集團必須承擔大額額外服務成本而未獲得足夠的補償，且本集團的財務表現及盈利能力將受到不利影響。假設所有其他變數維持不變，以下敏感度分析說明往績記錄期間服務成本的假設波動對我們除所得稅前溢利的影響。根據往績記錄期間毛利率波動幅度少於5%（經參考本集團整個往績記錄期間介乎26.0%至28.7%的過往毛利率），假定2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度的波動分別為1.25%、2.5%及5.0%。

交換費費率假設波動	+/-1.25%	+/-2.5%	+/-5.0%
	千港元	千港元	千港元
除所得稅前溢利變動			
2016財政年度	-/+935	-/+1,871	-/+3,741
2017財政年度	-/+901	-/+1,802	-/+3,603
2018財政年度	-/+946	-/+1,892	-/+3,784

於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，我們的外匯折讓收入分別約為23.8百萬港元、22.7百萬港元及24.1百萬港元。泰銖兌美元匯率波動會影響我們的外匯折讓收入和利潤率。在這種情況下，泰銖兌美元匯率的日匯率可能會出乎意料地上升，超過我們合作方網絡協會提供的泰銖兌美元匯率的優惠價差，而沒有足夠的補償，而且本集團並無訂立額外的外匯遠期合

業 務

約來對沖相關交易金額，本集團的財務表現及盈利能力將受到不利影響。假設所有其他變數維持不變，以下敏感度分析說明往績記錄期間我們根據中國銀聯匯率計算的外匯折讓收入的假設波動對我們除所得稅前溢利的影響。根據於往績記錄期間泰銖兌美元波動幅度少於5%。假定2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度的波動分別為1.25%、2.5%及5.0%。

外匯折讓收入假設波動	+/-1.25%	+/-2.5%	+/-5.0%
	千港元	千港元	千港元
除所得稅前溢利變動			
2016財政年度	+/-297	+/-594	+/-1,188
2017財政年度	+/-284	+/-568	+/-1,137
2018財政年度	+/-301	+/-601	+/-1,203

盈虧平衡分析

於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，估計在所有其他變數維持不變的情況下，本集團將實現盈虧平衡，交換費分別上升約19.6%、15.1%及2.4%。於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，估計在所有其他變數維持不變的情況下，本集團將實現盈虧平衡，外匯折讓收入分別減少約61.7%、47.9%及7.7%。

供應商

於往績記錄期間，支付處理服務主要透過與中國銀聯合作進行。中國銀聯是我們的網絡服務供應商及我們的主要供應商。詳情請參閱「業務－我們的支付處理業務－對中國銀聯的依賴」一節。中國銀聯對我們營運提供的服務主要包括交易處理服務，包括：(i)將自我們的收單主機系統取得的付款交易發送至發卡銀行及確保發卡銀行的授權批准返回予我們；(ii)確保交易自原始銀行賬戶適當清算及結算。由於中國銀聯系統是一個即時交易系統，若於交易中發生錯誤或故障，交易將被拒絕且交易將不獲授權。因此交易將會失效，本集團不會招致任何法律責任。此外，發卡銀行負責授權程序，因此本集團不對交易授權程序的任何故障或錯誤負責。

2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度的最大供應商是中國銀聯，而其亦是向本集團提供交易處理服務的另一實體。

業 務

於最後可行日期，概無董事、彼等之聯繫人或本公司任何股東(據董事所知擁有本公司已發行股本超過5%)於中國銀聯中擁有權益。

就交換費而言，中國銀聯的服務按每筆交易的一定百分比收取，包括網絡服務費及特許費。2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，中國銀聯所提供服務的成本分別約為74.8百萬港元、72.1百萬港元及75.7百萬港元，分別佔本集團於各年度／期間服務成本的約100%、100%及100%。交換費由中國銀聯於每個結算日在支付結算資金予本集團前扣除。

供應商名稱	主要業務	總部	關係開始於	2016財政年度		2017財政年度		2018財政年度	
				(百萬港元)	(%)	(百萬港元)	(%)	(百萬港元)	(%)
中國銀聯	網絡協會	中國	2004年	74.8	100	72.1	100	75.7	100

主要客戶與供應商重疊

由於往績記錄期間我們與中國銀聯合作的業務性質，中國銀聯為我們同期的主要客戶及供應商。於往績記錄期間，我們取得來自中國銀聯的外匯折讓收入，而中國銀聯亦為我們的網絡服務供應商。於往績記錄期間，我們來自中國銀聯(既為客戶亦為供應商)的外匯折讓收入分別為約23.8百萬港元、22.7百萬港元及24.1百萬港元，分別佔我們總收益約23.5%、23.3%及22.7%，而我們付予中國銀聯的服務成本(即交換費)分別為約74.8百萬港元、72.1百萬港元及75.7百萬港元，分別佔我們各期間總服務成本約100%、100%及100%。鑒於中國銀聯交易的平均總虧損約214.9%、216.9%及214.7%，董事認為，相關總虧損表示中國銀聯從與本集團進行交易中獲益。另一方面，本集團將受惠於與中國銀聯的客戶兼供應商關係，原因是我們可利用與中國銀聯的合夥關係維持及獲得穩定的商戶網絡，從而(i)從商戶賺取商戶手續費以及(ii)賺取外匯折讓收入補償，最終產生整體正面毛利率，有關我們毛利率的詳細分析，請參閱[編纂]「財務資料—毛利及毛利率分析」。

業 務

質量控制

我們非常重視支付處理服務的質素和可靠性。為此，我們制定了內部營運指引，以陳述和管理我們業務所需的質素控制程序和標準。我們制定了指導方針，規定了我們在日常運營的各個方面所需遵循的程序。營運程序須進行定期審查。區域經理Ching Hui Lin女士負責監督本集團的質量控制職能。有關Ching Hui Lin女士背景的進一步詳情，請參閱[編纂]「董事、高級管理層及員工」一節。

為確保我們的支付處理服務符合商戶要求，我們嚴格遵守[商戶協議]所載的服務標準。我們為商戶提供7天24小時全天候的高接觸服務。於往績記錄期間，我們的董事確認我們並無收到任何有關我們服務標準的重大投訴。

銷售點終端機的設計旨在經受零售環境下的高使用量，產品品質優良，出現損壞的可能性較低。儘管我們依賴通常是該等屬於銷售點終端機製造商並有嚴格質量控制標準的供應商的質量控制，我們亦對銷售點終端機進行隨機抽樣，以確保終端機在送達時正常運轉。我們在將軟件加載到銷售點終端機之時執行全面檢查，然後部署到商戶。我們的資訊科技團隊進行一系列內部測試，對我們的軟件解決方案服務的質素負責。

內部控制及風險管理

董事確認在日常業務過程中，我們主要面臨(i)與我們整體監控系統有關的控制風險；(ii)與我們業務有關的監管風險；(iii)經營風險；(iv)資訊科技風險；及(v)外匯風險。以下載列我們業務的主要風險及減低相關風險的內部控制程序：

風險管控

我們的風險登記冊發現若干需要管理的風險，包括不恰當及不一致的做法、未能發現不道德行為、不當行為或可能欺詐以及未經授權獲取機密資料。為控制相關風險，本集團已推行要求本集團全體董事及僱員必須遵守的員工手冊及公司政策。

監管風險管理

本集團可能面臨違反適用法律及法規的風險。例如，如發生職業傷害，本集團根據泰國相關法律可能須就此事承擔責任。此外，於[編纂]後，本集團可能面臨違反GEM上市規則的風險，例如未能按時寄發及公佈其賬目而違反GEM上市規則第18.03及18.49條的規

業 務

定以及未能公佈先前公佈的任何交易條款的重大變化。我們已指派指定人員至少每年更新公司政策，並向全體董事及僱員分發GEM上市規則的新修訂。我們已委任豐盛融資有限公司為合規顧問，就合規事宜向我們提供意見。所有董事及僱員將被要求參加培訓，至少每年一次更新彼等對員工手冊及公司政策的理解。本集團亦會委聘一名法律顧問，就香港適用法律法規的合規事項向我們提供意見。

經營風險管理

執行董事及高級管理層負責維持業務營運及評估業務經營風險。彼等負責執行我們的內部政策及流程。本集團重視道德價值及防範欺詐及賄賂行為。我們已經建立一個舉報人計劃，允許及促進部門及業務部門之間的溝通，以報告任何違規行為。

資訊科技風險

服務的任何中斷或終止或我們的收單主機伺服器性能惡化將有可能嚴重擾亂我們的業務營運、我們的服務質量及在我們的銷售點終端機與中國銀聯主機之間提供實時連接的能力。倘於任何時間出現通訊故障，將不辦理任何交易。在此情況下，本集團概不就未能完成的交易承擔任何責任。有關我們就資訊科技系統及服務依賴第三方供應商的風險，請參閱[編纂]「風險因素－本集團經營業務所用的第三方軟件及設備故障可能導致我們業務中斷」一節。

由於本集團完全依賴營運系統開展業務，我們設有專門保安室保管收單主機伺服器及備用租賃線路，以應對通訊故障等緊急情況。此外，中國銀聯報告及數據亦保存於保安室，須有通行卡方可進入。本集團設定密碼，以防未經授權存取機密文件及客戶數據。只有獲得本集團高級管理人員授權的人士，方可取得密碼及資料。

本集團每週備份其電郵數據及電子檔案。本集團已採取下列保安措施保護機密資料：

- (i) 密碼保護，防止存取機密資料；

業 務

- (ii) 物理訪問限制－只有本集團高級管理人員可取得密碼及機密資料；
- (iii) 數據僅限內部使用－概不向外部各方提供任何機密文件；
- (iv) 涉及機密文件／數據存儲的電腦系統均加以密碼鎖定，並阻止使用可移動媒體（例如流媒體及網絡傳輸）；
- (v) 每台電腦已就互聯網設有硬件防火牆，並安裝防毒軟件；及
- (vi) 文件定期備份。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團概無洩露任何客戶數據事故。

外匯風險控制

由於中國銀聯的結算貨幣以美元計值，而本集團需以泰銖按市場匯率向泰國商戶轉撥資金，因此我們面臨外匯風險。

我們制定了外匯風險管理程序，以管理我們面對泰銖／美元可能波動的外匯風險。我們的目標是透過確保能夠以可接受的匯率兌換泰銖以履行我們對商戶的支付責任，以將匯率風險控制在可接受的水平。我們的會計及財務部門參考(i)中國銀聯過往30天交易總結報告的交易價值；(ii)任何季節／假期因素的過往經驗；及(iii)未使用的外匯遠期合約金額，估算每個營業日的交易價值，以確保此估算足夠準確。(i)在泰國的銀行遠期匯率報價優於中國銀聯所提供的中國銀聯匯率的情況下；或(ii)若我們獲銀行告悉美元將會走弱且我們有意限制虧損，我們則會根據該估算與彼等簽訂外匯遠期合約。通常而言，如泰國的銀行遠期匯率報價低於中國銀聯匯率，我們或不會簽訂任何外匯遠期合約。

此政策使我們能夠確定足以履行付款責任的適當泰銖金額，同時避免持有過多的泰銖現金餘額，以免造成外匯損失。我們的外匯風險管理程序無意對外匯波動的未來方向進行判斷或推測。由於泰銖會出現波動，對匯率未來走向的任何猜測可能會使本集團面臨巨

業 務

大的財務風險。因此，董事認為適當的外匯風險控制措施為準確估計交易價值，並將泰銖購買金額限制在足以履行支付責任及維持最低結餘的水平。董事認為我們的外匯風險控制措施符合市場慣例。

我們的外匯風險管理程序包括以下步驟：

1. 本集團於泰國的區域經理Ching Hui Lin女士於曼谷時間上午十時正通過電郵收取中國銀聯匯率。
2. 本集團於泰國的會計經理Raweerat Kongrod女士向泰國銀行核查遠期匯率，並確定最優惠利率。
3. Raweerat Kongrod女士估計結算日期的結算金額及就訂立外匯遠期合約確認銀行的甄選。本集團於各交易日與銀行所訂立外匯遠期合約的面額應不超過預先批准的限額，現為每日3,000,000美元，除非獲得我們香港總部高級管理層的事先批准。
4. 如發生任何根據程序可向香港總部的高級管理層報告的事件，則Ching Hui Lin女士／Raweerat Kongrod女士須向我們香港總部的高級管理層發送電郵，提供有關事件的詳情。
5. 如Ching Hui Lin女士或Raweerat Kongrod女士信納符合我們外匯風險管理程序時，本集團將與所選定銀行訂立外匯遠期合約。本集團將訂立最短期限的外匯遠期合約，現為7至10日的假期遠期合約。

董事認為，通過採納上述程序，我們所面臨的外匯風險可予適當控制至可接納水平。

目前，我們主要面臨有關泰銖的外匯風險。董事將定期監控我們的外匯風險，倘彼等發現我們所面臨有關其他貨幣的外匯風險增加或提高，則我們將採取有關其他貨幣的風險管理措施以確保我們所面臨的風險保持在可接受水平。

業 務

物業

於最後可行日期，本集團並不持有任何物業，但分別在香港、泰國及柬埔寨租賃3項物業，該等物業的詳情概述如下：

租用物業

地址	業主／主承租人	物業用途	概約建築面積	
			(平方米)	租期
1. 香港干諾道中200號 信德中心西座2606室	遠東船舶檢驗社 有限公司	辦公室	175.8	2018年1月24日至 2019年1月23日
2. Zone A5, 24th floor, TST Building, No. 21, Choei Puang Alley, Vibhavadi Rangsit Road, Chomphon Sub-district, Chatuchak District, Bangkok Metropolis 10900	Dnal Company Limited	辦公室	133	2018年7月1日至 2021年6月30日
3. 3rd floor Shop Number 03-27 of Canadia Tower, No.315 , Preah Ang Duong (St.110) , corner of Preah Monivong (St.93) , Sangkat Wat Phnom, Khan Daun Penh, Phnom Penh, Cambodia	Mega Asset Management Co., Ltd	辦公室	22	2017年7月1日至 2019年6月30日

於往績記錄期間，我們在延續租約方面不曾遇到任何困難。董事確認，我們現有租約均已在參考現行市價及／或其他因素(包括物業位置)按公平基準磋商。於最後可行日期，我們已在所有重要方面遵守有關我們租賃物業的所有適用法律。

知識產權

本集團意識到實施知識產權保護的重要性。因此，我們採取必要措施保護我們的知識產權。於最後可行日期，本集團已在香港申請註冊一個商標及於泰國註冊兩個商標。我們亦為域名

業 務

ocg.com.hk的擁有人。請參閱[編纂]附錄四「法定及一般資料－B.有關我們業務的進一步資料－2.知識產權」一節。

於最後可行日期，就我們所知，概無第三方侵犯或非法使用我們的知識產權。就我們所知，並無任何就侵犯任何第三方知識產權而針對我們或我們任何附屬公司的待決或構成威脅申索。

獎項及榮譽

自我們成立以來，我們的中國銀聯商戶收單業務已獲得多項獎勵及榮譽。下表載列本集團所獲得的更多主要獎勵及認證：

授獎年度	獎項	頒獎機構
2007年	最佳收單機構表現獎	中國銀聯

牌照及許可證

頒發機構或部門	概況	資格	持有人	有效期
電子交易委員會	電子支付服務供應商 牌照	第Knor 3類	奧思知泰國	2009年5月13日至 2019年5月12日
銀聯國際有限公司	在授權地區的批准 服務區使用許可 商標的授權	僅主要成員方可獲得	奧思知泰國	自2013年10月30日起 每五年自動續期

我們的泰國及柬埔寨法律顧問均確認，本集團已取得進行登記業務所需所有必要營業執照、批文、證書及許可證，現時均為有效且符合泰國所有重要適用法律及法規。現時，我們並無於柬埔寨開始我們的業務營運。於最後可行日期，我們已於2018年6月6日獲得柬埔寨國家銀行原則上批准設立支付服務供應商。有關詳情，請參閱「監管概覽－有關支付服務交易的法律法規」一節。

業 務

僱員

於最後可行日期，本集團有21名僱員。所有僱員均為位於香港及泰國的全職僱員。下文載列最後可行日期我們僱員的職能分部情況：

職能	僱員人數
香港辦事處	
董事及高級管理層	4
泰國辦事處	
高級管理層	1
銷售及營銷	10
資訊科技及營運	3
會計及行政	3
總計	21

董事認為，我們僱員的行業經驗及對商戶收單業務的切身了解是確保我們發展的一項重要因素。我們提供在職培訓及鼓勵我們的僱員擴充知識。我們亦為我們的銷售人員開展有關銀聯國際的定期銷售培訓課程，以緊跟行業的發展與變化。

我們主要從公開市場、內部推薦及透過於網絡及我們本身網站刊登招聘廣告招聘僱員。我們或會依賴專業招聘機構進行高級職位招聘。一般而言，我們根據各僱員的資格、職位及資歷釐定薪酬。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們與僱員並無任何重大糾紛或因勞資糾紛導致業務中斷，於招募或挽留有經驗僱員或技術嫺熟人員時亦無任何困難。

我們的泰國法律顧問表示，根據相關機構的確認，就其深知，我們於往績記錄期間於各重大方面一直遵守適用僱傭法律。

職業安全及健康措施

根據職業安全及健康條例(香港法例第509章)、泰國職業安全、健康及環境法案B.E.2554 (Occupational Safety, Health and Environment Act B.E. 2554) (2011年)及柬埔寨勞工法(Labour Law)第229及242條，僱主須在合理切實可行的範圍內，確保所有僱員在工作時的安全及健康。

業 務

董事認為，本集團管理其業務營運時已充分考慮到工作場所的安全與健康問題，並遵守有關健康與安全的相關規則與規定。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無作出任何重大違反健康及安全事宜的違規行為，且本集團並無收到勞工處處長及職業安全及健康局發出的改善通知或停工通知書，以防止可能對其僱員造成即時危害的工作場所活動。

環境保護

根據我們經營所在司法權區的適用國家或地方環境法律及法規，我們無須就主營業務從任何環保局取得批文或許可證。

由於我們的業務性質，本集團的經營活動並無對環境產生重大污染，本集團於往績記錄期間並無產生任何遵守適用環保規則與法規的費用。董事預期，本集團於往績記錄期間及日後不會產生遵守適用環保規則與法規的直接重大成本。本集團現時並無任何處理未來潛在環保風險的計劃。根據我們的泰國法律顧問的意見，本集團的業務活動不受相關法例即泰國國家促進和保護環境法(Promotion and Preservation of National Environmental Act)約束，彼等並未發現本集團遭遇任何與環保有關的重大申索或處罰。根據柬埔寨法律顧問，本集團的業務活動不符合以下需根據環境保護及自然資源管理法(1996年12月24日)及環境影響評估(「環境影響評估」)程序第72號分令*(1999年8月11日)進行環境影響評估的任何類別(工業、農業、旅遊或農業)。於最後可行日期，本集團並無涉及任何適用環保法律及法規的重大不合規行為。

保險

董事認為，本集團所投購保單保障充足，與我們經營所在司法權區內的標準行業慣例相符。本集團持有多項對本集團在香港及泰國的營運重要的保單，包括針對我們財產的火災保險單、僱員賠償保險及針對僱員的團體醫療保險。

市場及競爭

根據灼識諮詢報告，泰國的中國銀聯商戶收單業務高度集中，按2017年市場分額值計，六大參與者佔總交易價值約為91.9%。2017年，泰國約有10間主要的中國銀聯商戶收單機構，而按

業 務

交易價值計我們是泰國領先的中國銀聯商戶收單機構之一，市場份額約為24.9%。商戶收單機構的競爭因素包括(i)與合作方網絡協會的業務關係；(ii)服務質量；(iii)商戶網絡基礎；及(iv)銷售點終端的技术先進程度。

鑒於中國銀聯商戶收單業務的競爭，我們認為我們的競爭優勢促進本集團的成功，且在我們經驗豐富的董事及高級管理層的管理之下，本集團條件成熟，可把握泰國中國銀聯商戶收單業務不斷增長的需求。有關我們競爭優勢的進一步詳情，請參閱[編纂]「業務－我們的競爭優勢」一節。

法律程序及合規

法律程序

於最後可行日期，本公司及董事概無涉及任何可能對我們財務狀況或經營業績有重大不利影響的未完結訴訟、仲裁或申索。本公司並無面對任何重大訴訟、仲裁或行政程序。

監管合規

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期並無重大違規事件。

企業管治措施

我們深知達致高水平企業管治標準的價值及重要性，藉以提升企業表現、透明度及加強問責，從而贏得股東及公眾的信任。為遵守GEM上市規則的規定，尤其是GEM上市規則附錄15所載企業管治守則及企業管治報告（「**企業管治守則**」）所載守則條文，我們已於最後可行日期採取以下措施：

- (i) 我們已成立審核委員會、薪酬委員會、風險管理委員會及提名委員會，並根據企業管治守則所載守則條文訂立各自的書面職權範圍。其他資料載於[編纂]「董事及高級管理層－董事委員會」一節；
- (ii) 董事會已根據企業管治守則的守則條文採納有關企業管治的職權範圍及股東通訊政策；

業 務

- (iii) 我們已委任三名獨立非執行董事，佔董事會人數三分之一以上，而其中至少一名具備會計專業知識；
- (iv) 董事將根據細則行事，其中規定擁有權益的董事，於批准其本人或其任何緊密聯繫人擁有重大權益的任何合約或安排或其他建議的任何董事會決議案時，不得投票（亦不得計入法定人數內），惟細則另行規定者除外；
- (v) 根據企業管治守則，董事（包括獨立非執行董事）可於適當情況下向外尋求獨立專業意見，費用由我們承擔；
- (vi) 本公司將參考企業管治守則採納一套全面的公司政策，涵蓋法律及監管合規事宜；
- (vii) 本公司將考慮委聘一名獨立內部監控顧問，就企業管治進行定期檢討以確保在[編纂]後持續合規；
- (viii) 董事將出席專業發展研討會（包括企業管治），以確保在[編纂]後持續合規；
- (ix) 本集團將於股份在GEM[編纂]後持續委聘一間香港律師事務所，以就香港法律及規例下本集團的各項合規責任向董事提供持續指引；及
- (x) 本集團亦將在股份於GEM[編纂]後繼續在泰國委聘法律顧問為其服務，以就遵守本集團於泰國適用的法律及規例，尤其是遵守與奧思知泰國相關的本集團優先股框架安排的情況，提供持續指引。