

業務目標、未來計劃及 [編纂]

業務目標

本集團的主要業務目標是進一步加強我們作為泰國領先的中國銀聯商戶收單機構之一的地位並在柬埔寨成為活躍中國銀聯商戶收單機構之一，以實現我們業務的可持續增長並創造長期股東價值。

業務策略及未來計劃

(1) 鞏固我們作為泰國領先的中國銀聯商戶收單機構之一的地位

根據灼識諮詢報告，加上硬件開發，如智能手機及平板電腦，銷售點終端機正由只付款終端機緩步過渡為可使消費者在電腦、移動設備及店內體驗購物之間機動選擇的軟件解決方案。鑒於該變化，本集團已採用並配置金融技術至業務模式中，以應對未來挑戰。有關開發涉及重大資訊科技投資，包括(i)將傳統銷售點終端機更換為新一代智能銷售點終端機；(ii)進一步開發我們的收單主機系統，以支持銀聯在線支付平台(「UPOP」)及二維碼支付；(iii)加強及擴闊營銷舉措；及(iv)招聘新人才擴大經營規模。

(i) 持續增加我們的智能銷售點終端機可用庫存及增強其功能，作為競爭優勢之一把握技術發展及「一路一帶」倡議帶來的持續市場需求

根據灼識諮詢報告，隨著技術的發展及智能銷售點終端機的普及，現金付款已逐漸被以其他支付方式(如卡支付)所取代。泰國涌現移動支付及電子錢包等替代支付技術亦為業內具有吸引力的增長機會。

根據灼識諮詢報告，移動支付方式一直頗受泰國的中國遊客所接納，即使是泰國尚處於新的替代支付方式的技術發展初級階段，原因在於中國消費者在國內使用移動支付已逾十年。前往泰國的中國遊客熟知移動支付，因此可預見泰國移動支付市場的快速發展。此外，「一路一帶」倡議亦有望推動泰國的技術升級，同時鼓勵引入中國遊客熟悉的中國支付公司及支付方式。根據灼識諮詢報告，2017年至2022年間，中國遊客以移動支付進行的交易價值預期將以33.1%的複合年增長率相當快速地增長。

因此，本集團已向商戶推出智能銷售點終端機，以把握新的非現金付款方式產生的市場新機遇。根據灼識諮詢報告，除可支援二維碼、NFC、非接觸式支付及其他移動支付

業務目標、未來計劃及 [編纂]

等最前沿新的非現金付款方式外，智能銷售點終端機亦可進行(其中包括)無線數據傳輸。

我們擬持續以[編纂]增購智能銷售點終端機以取代現有傳統銷售點終端機，從而跟上技術發展及市場需求，並實現泰國的電子支付藍圖。鑒於我們於最後可行日期分別擁有3,200台智能銷售點終端機及1,050台智能及傳統銷售點終端機，以及租用4台傳統銷售點終端機，我們擬使用[編纂]的[編纂]中的約[編纂]百萬港元購買智能銷售點終端機。約[編纂]其中的約[編纂]及[編纂]用於在未來三年購置約1,100台智能銷售點終端機，以此替代我們現時擁有及租用供我們商戶使用的傳統銷售點終端機以及同期更新，同時升級現有及額外銷售點終端機的銷售點界面以加入附件功能。合計約[編纂]將用於購置約1,400台及1,300台智能銷售點終端機，分別以應對泰國及柬埔寨新商戶的預期持續需求。餘下約[編纂]於未來三年會用於相應的更新及改良額外銷售點終端機的銷售點端口融入附加功能。

董事認為，隨著我們銷售點終端機的改進，我們作為泰國領先的中國銀聯收單機構之一，將更具競爭力，並進一步把握市場需求。根據灼識諮詢報告，鑒於中國銀聯與其他移動支付公司的競爭激烈，中國銀聯擬向該等擁有更多智能銷售點終端機的收單機構推介商戶以取代該等非擁有更多智能銷售點終端機的收單機構。因此，這亦為諸如本集團之類的準備充分的收單機構創造空間吞滅其他部署傳統銷售點終端機的中國銀聯商戶收單機構的市場份額。鑒於(i)於最後可行日期我們智能銷售點終端機的現有庫存已使用逾80%；及(ii)我們的現有商戶、潛在商戶以及中國銀聯轉介商戶的智能銷售點終端機持續需求。其中，我們的一家商場及百貨商店商戶要求大量智能銷售點終端機，以滿足其購物商場的一站式商店及品牌需求。董事相信本集團將獲益於傳統銷售點終端機的更換及本集團在泰國及柬埔寨的服務及智能銷售點終端機將有充足的需求。

我們擬將於未來三年內直至2021年3月31日止期間內動用[編纂](假定[編纂]為每股[編纂]港元，即指示[編纂]範圍[編纂]至[編纂]的中位數)約[編纂]或約[編纂]%。

業務目標、未來計劃及 [編纂]

(ii) 進一步開發我們的收單主機系統，以支持UPOP及二維碼支付

移動互聯網的普及和數字時代的興起正改變消費者的購物方式。為把握泰國迅速增長的電子商務所帶來的龐大市場潛力，我們計劃進一步開發收單主機系統以支持UPOP，此將有助我們商戶擴展其電子商務鋪面至可接納中國銀聯付款。UPOP是中國銀聯的另一種支付方式，以便其持卡人在線購物。為此，我們擬將約[編纂]中的約[編纂]用於為商戶系統主機開發一個完善、綜合及安全實時的支付網關。

替代支付技術的湧現導致市場競爭激烈，因此，中國銀聯於2017年後期在中國推出閃付，將中國銀聯的現有非接觸式支付方式與新支付技術結合，以接納HCE、NFC付款、二維碼及其他移動支付。於2018年初，閃付亦被引入東南亞市場(包括泰國市場)，以二維碼支付為重點。

與我們的卡支付處理服務類似，我們偏向開發收單主機系統以處理二維碼付款。收單主機系統的功能是收集及記錄來自我們銷售點終端機的保密交易數據並將有關數據傳送至網絡協會進行支付認證。為此，我們計劃於未來兩年動用餘下[編纂]開發收單主機系統以處理二維碼付款及維護系統的年度改善。

我們擬將於未來三年內直至2021年3月31日止期間內動用[編纂](假定[編纂]為每股[編纂]港元，即指示[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)約[編纂]或約[編纂]。

(iii) 我們加強及增加營銷措施

根據灼識諮詢報告，鑒於中國銀聯收單機構之間的激烈競爭，為維持及擴大我們於泰國商戶收單業務的市場份額，與商戶建立確定合作關係實屬重要之舉。除向商戶提供具有競爭優勢的商戶手續費外，開展多項將惠及商戶及持卡人的宣傳及營銷活動亦是收單機構成功的另一關鍵因素。

業務目標、未來計劃及 [編纂]

視乎實際市況及行業趨勢，我們計劃於未來三年動用約[編纂]以分配更多人力及資源加強及擴闊營銷措施，包括：

- 與優惠券促銷平台發展商合作以抓住線上線下商務帶來的機會，據此中國遊客能夠兌換我們在泰國合作商透過我們銷售點終端機派發出的相關優惠券
- 透過以優惠券小冊子方式發佈其所有購物折扣及優惠以宣傳我們於泰國的主要商戶合作商，並將載於本集團網站，以及於如旅行社、航空公司休息室、票務櫃台等中國主要旅遊相關門店以泰國主要機場的入境大廳分發及展示。

我們擬將於未來三年內直至2021年3月31日止期間內動用[編纂](假定[編纂]為每股[編纂]港元，即指示[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)約[編纂]或約[編纂]。

(iv) 招聘新人才擴大經營規模

我們堅信，具有充足行業知識與經驗的強大員工隊伍有助本集團持續取得成功。為維持我們的優質服務，包括技術支持以及應對上述業務發展，董事認為需增聘僱員以確保能夠維持高接觸服務。除我們於泰國業務營運的現有人員外，我們擬動用約[編纂]於未來三年期間內為泰國辦事處增聘合計六名員工，包括一名經驗豐富的財務及行政人員、一名經驗豐富的資訊科技及營運人員、一名蘇梅島地區的業務主管、一名芭堤雅地區的業務主管以及兩名經驗豐富的銷售及營銷人員(均擁有大學學位並具備雙語能力的人員)。我們將繼續向現有及新僱員提供內部培訓，以及資助僱員參加與我們業務有關的外部培訓課程。此外，我們會定期安排僱員，尤其是銷售及營銷人員參加合作方網絡協會舉辦的培訓，進而有助我們探索任何添加至我們銷售點終端機的新功能以及促銷。本集團將承擔僱員培訓期間的所有差旅及住宿開支。此外，我們亦將聘請及留聘一家泰國律師事務所繼續就本集團於泰國的各項合規責任為董事提供指導。

我們擬將於未來三年內直至2021年3月31日止期間內動用[編纂](假定[編纂]為每股[編纂]

業務目標、未來計劃及 [編纂]

纂]港元，即指示[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)約[編纂]或約[編纂]。

(2) 進一步滲透至現有市場及策略性地擴展至新地區

憑藉我們成熟的業務模式，我們計劃進一步擴大我們的商戶收單業務。我們的規劃舉措包括以下各項：

(i) 通過擴增本集團的支付處理服務以覆蓋另外兩家全球網絡協會及移動支付公司，深化我們的現有市場的市場滲透。

本集團與銀行A訂立協議，且現時正在開發及擴增本集團的支付處理服務以覆蓋另外兩家全球網絡協會及移動支付公司，有關詳情請參閱[編纂]內「業務一對中國銀聯的依賴不會影響我們的業務前景－我們應對與此依賴相關的潛在風險的策略－(ii)持續識別潛在網絡協會及移動支付公司」一節。透過與銀行的合作，利用現有商戶網絡本集團將能夠(i)向我們的泰國商戶提供一站式優質商戶支付服務；(ii)服務於除中國遊客之外的所有國際遊客及持卡人；及(iii)減少本集團對中國銀聯的依賴。本集團計劃於2019財政年度動用約[編纂]通過以下方式符合全球網絡協會的標準(i)開發所需付款方式管理功能以融入我們銷售點終端機及資訊科技系統的端口及(ii)連接銀行A系統的收單主機系統。是次合作有助於本集團於銀行A控制下完成交易，以清算與兩家全球網絡協會的交易。我們將聘用兩名經驗豐富的銷售及營銷人員以維繫與我們在有關兩家全球網絡協會項下開發的商戶、銀行A的業務關係以及處理相應的營銷及促銷活動。有關與銀行A的合作須繳付年度費用以及介乎於0.55%至2.5%的交換費(視乎客戶所出示的卡等級／類別而定)，由銀行A按每筆交易的一定百分比收取。

長期而言，經努力後順利透過前述合作將我們業務範圍擴展至兩家全球網絡協會，我們擬於未來三年透過為申請成為直接主要持牌成員與其中一家全球網絡協會開拓及建立直接夥伴關係。作為相關網絡協會直接主要成員的相關加盟程序包括一系列註冊、預審評估、反洗錢審查、發牌及網絡接入設置及執行。通常而言，申請加入網絡協會到發出牌照及完成網絡設立的期限估計為6個月，預期費用[編纂]。為配合全球網絡協會要求的更高標準，我們擬將動用資本投資約[編纂]以購置收單主機系統的硬件並開發相應的軟件以將我們的收單主機系統連接全球網絡協會清算系統終端機。董事認為，取得直接牌照會為本集團節省銀行A收取的交換費的成本，提升我們的整體盈利能力，更令我們可利用全球網絡協會提供的資源擴充我們商戶網絡。透過利用我們的現有商戶網絡、人力及資源，董事認

業務目標、未來計劃及 [編纂]

為擴展我們的支付處理服務至覆蓋其他網絡協會及移動支付公司一事將實現規模經濟，加強我們對商戶的議價能力及提升盈利能力。

我們擬將於未來三年內直至2021年3月31日止期間內動用[編纂](假定[編纂]為每股[編纂]港元，即指示[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)約[編纂]或約[編纂]。

(ii) 透過推廣我們現有業務模式及與中國銀聯的合作開拓及擴張至新市場。

歸功於柬埔寨與「一帶一路」主張國家中國的緊密經濟關係及其與泰國類似的公共發展政策，我們計劃透過於柬埔寨建立我們的營運，將我們於泰國的成功業務模式策略性地複製至東盟的新地區藉以擴大我們的佔有率。根據灼識諮詢報告，旅遊業是柬埔寨的主要產業，近年來佔到本地生產總值總量的約30.0%左右。2013年至2017年間，柬埔寨入境游客總數以9.7%的複合年增長率增長，到柬埔寨的中國遊客數目增長速度更快，複合年增長率為27.1%。2017年至2022年間，預期由於(i)城市基礎設施的發展；及(ii)旅遊業的推動，就此柬埔寨旅遊部宣佈了「China-ready」政策，到柬埔寨的中國遊客數目將從約120萬人次增長到250萬人次，複合年增長率為15.7%。到這時期結束時，預期中國將是柬埔寨的最多入境游客。

在2013年至2017年期間，現金是柬埔寨的中國遊客的主要付款形式。根據灼識諮詢報告，2017年約37%的交易價值以現金結算，但由於銀行卡和非接觸式支付方式的強勁競爭，預計這一比例將大幅下降至約27.0%。自從2014年進入柬埔寨的支付市場以來，中國銀聯卡一直在與其他全球網絡協會爭奪。在2017年至2022年的預測期內，中國銀聯卡及其他卡的交易價值複合年增長率預計分別為35.6%和-25.9%，而於2022年其他移動支付公司的交易價值預計將以40.6%的複合年增長率迅速增長，達到人民幣107.60億元。因此，我們

業務目標、未來計劃及 [編纂]

打算加快發展，成為柬埔寨的一個活躍商戶收單機構，以抓住柬埔寨蓬勃發展的旅遊業和柬埔寨旅遊部部長「China-ready」政策所帶來的巨大市場潛力。我們正在柬埔寨設立業務，並為我們的運營申請相關許可證，包括將我們在泰國的現有銀聯國際許可證擴展到柬埔寨。

於最後可行日期，我們尚未於柬埔寨開始我們的營運，且我們正在申請相關牌照。有關詳情，務請參閱「監管概覽—柬埔寨監管框架」一節。在開發早期，我們計劃與當地與其他全球網絡協會及移動支付公司擁有成熟商戶網絡的銀行建立戰略合夥關係，以開啟我們於柬埔寨的商戶收單業務。我們將根據以下各項策略性地選擇合適的合作機會：(i) 合夥人是否與其他具市場增長潛力的網絡協會及／或移動公司擁有龐大而廣泛的商戶網絡；(ii) 合夥人是否擁有豐富的商戶類型；及(iii) 合夥人商戶網絡中的商戶是否位於中國遊客頻密到訪的地區。於最後可行日期，我們尚無識別或承諾訂立任何合夥安排。

我們認為與該領域成熟的當地銀行合作是快速進軍柬埔寨市場的有效方式，原因是建立自有商戶網絡以及深諳地方市場發展並識別潛在商機相當耗時。我們日後計劃複製我們於泰國的業務以在策略位置建立自有商戶網絡，憑藉自身的力量把握中國赴柬埔寨旅遊遊客的持續增長。

為支持於柬埔寨擴張，除我們泰國公司的現有員工總數外，我們預期需培養及吸引適合不同職位及職能的人才。我們擬於三年時間內動用約1.3百萬港元招聘八名新員工，其中包括一名柬埔寨負責人、一名資深辦公室經理、兩名高級財務和行政人員、兩名經驗豐富的銷售和營銷人員及兩名資訊科技和操作人員。

整體上，我們擬將於未來三年內直至2021年3月31日止期間內動用[編纂]（假定[編纂]為每股[編纂]港元，即指示[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數）約[編纂]或約[編纂]，用於擴張至柬埔寨。

由於有專門的業務策略及專業的擴張平台，董事認為其具備良好條件，可憑藉成功經驗及穩固基礎擁抱支付技術的演變與革命，透過參與不斷發展及多元化的金融科技行業而繼續成為具有創造性的參與者。

業務目標、未來計劃及 [編纂]

實施計劃

為實現前文載述的業務目標，本集團直至2021年3月31日止每六個月期間的實施計劃載列如下。投資者應注意，下列實施計劃乃根據下文「基準及假設」一段所提述的基準及假設而制定。該等基準及假設自身受制於多項不明朗因素及不可預測因素，尤其是[編纂]「風險因素」載述的風險因素。本集團的實際業務過程中可能偏離[編纂]載述的業務目標。並無保證本集團的計劃將根據本集團的預期時間落實，或本集團的目標將不會一一實現。然而，董事將會竭其所能預測行業未來變動，採取措施，並靈活應變，以有利於本集團可佔據先機，適時及妥當應付相關變動。

由[編纂]至2019年3月31日

業務策略	[編纂]	實施計劃
	[編纂]	
購買智能銷售點終端機以及相應的升級、支持及改進	[編纂]	購買新銷售點終端機以替代我們現有傳統銷售點終端機及向新商戶配置銷售點終端機以及相應的升級及支持
加強及擴闊市場舉措	[編纂]	改進收單主機系統，支持線上線下營銷策略
招聘新人才	[編纂]	委聘一家泰國律師事務所，就本集團於泰國的各項合規責任為董事提供指導
覆蓋我們的服務至另外兩家全球網絡協會	[編纂]	將我們的收單系統與銀行A連接並作為支付予銀行A的年費；招聘兩名銷售和營銷人員；成為全球網絡協會的直接主要成員
擴張至柬埔寨	[編纂]	發展在柬埔寨的業務及招聘柬埔寨負責人及一名財務和行政人員
營運資金	[編纂]	調配資金至滿足營運資金需要

業務目標、未來計劃及 [編纂]

截至2019年9月30日止六個月

業務策略	[編纂]	實施計劃
	[編纂]	
購買智能銷售點終端機 以及相應的升級、 支持及改進	[編纂]	購買新銷售點終端機以替代我們現有傳統 銷售點終端機及向新商戶配置銷售點終 端機以及相應的升級及支持
開發收單主機系統	[編纂]	開發二維碼支付收單主機系統及相應的改 進費用
加強及擴闊市場舉措	[編纂]	發佈優惠券小冊子
招聘新人才	[編纂]	動用約(i)[編纂]作為泰國律師事務所提供 上述法律及合規服務的服務費，及(ii) [編纂]招聘銷售和營銷經理協助我們的 營銷活動
覆蓋我們的服務至 另外兩家全球網絡協會	[編纂]	將我們的收單系統與銀行A連接並作為支 付予銀行A的年費；招聘兩名銷售和營 銷人員；成為全球網絡協會的直接主要 成員
擴張至柬埔寨	[編纂]	發展在柬埔寨的業務及招聘一名辦 公室經理
營運資金	[編纂]	調配資金至滿足營運資金需要

業務目標、未來計劃及 [編纂]

截至2020年3月31日止六個月

業務策略	[編纂]	實施計劃
	[編纂]	
購買智能銷售點終端機 以及相應的升級、 支持及改進	[編纂]	購買新銷售點終端機以替代我們現有傳統銷售點終端機及向新商戶配置銷售點終端機以及相應的維護、升級及支持
開發收單主機系統	[編纂]	改進二維碼支付系統；(ii)開發UPOP收單主機系統及支付有關商業登記費，及招聘兩名銷售和營銷人員及三名資訊科技和操作人員分別推廣我們的二維碼支付和UPOP服務及維護系統
加強及擴闊市場舉措	[編纂]	與其他優惠券促銷平台開發商建立戰略夥伴關係，改進我們的收單主機系統，為我們的線上線下策略提供支持，及(ii) [編纂] 發佈優惠券小冊子
招聘新人才	[編纂]	委聘泰國律師事務所提供上述法律及合規服務及招聘一名銷售和營銷團隊負責人、一名資訊科技和操作人員及一名財務和行政人員
覆蓋我們的服務至 另外兩家全球網絡協會	[編纂]	透過與銀行以及全球網絡協會的直接主要成員的合作覆蓋服務
擴張至柬埔寨	[編纂]	發展在柬埔寨的業務及延長我們在泰國、柬埔寨的中國銀聯牌照及為我們在柬埔寨的業務開發收單主機系統
營運資金	[編纂]	調配資金至滿足營運資金需要

業務目標、未來計劃及 [編纂]

截至2020年9月30日止六個月

業務策略	[編纂]	實施計劃
	[編纂]	
購買智能銷售點終端機 以及相應的升級、 支持及改進	[編纂]	購買新銷售點終端機以替代我們現有傳統 銷售點終端機及向新商戶配置銷售點終 端機以及相應的升級及支持
開發收單主機系統	[編纂]	我們將動用約(i)[編纂]作為二維碼支付 系統的年度升級費用，(ii)[編纂]維護 UPOP收單主機系統，及(iii)[編纂]作為 上述新入職人員的薪金費用
加強及擴闊市場舉措	[編纂]	我們將動用約[編纂]發佈優惠券小冊子
招聘新人才	[編纂]	委聘泰國律師事務所提供上述法律及合規 服務及在蘇梅島及芭堤雅招募業務主管
覆蓋我們的服務至 另外兩家全球網絡協會	[編纂]	透過與銀行以及全球網絡協會的直接主要 成員的合作覆蓋服務
擴張至柬埔寨	[編纂]	發展在柬埔寨的業務及維護收單主機系統
營運資金	[編纂]	調配資金至滿足營運資金需要

業務目標、未來計劃及 [編纂]

截至2021年3月31日止六個月

業務策略	[編纂]	實施計劃
	[編纂]	
購買智能銷售點終端機 以及相應的升級、 支持及改進	[編纂]	購買新銷售點終端機以替代我們現有傳統 銷售點終端機及向新商戶配置銷售點終 端機以及相應的升級及支持
開發收單主機系統	[編纂]	改進二維碼支付系統及維護UPOP收單主 機系統
加強及擴闊市場舉措	[編纂]	動用約[編纂]發佈優惠券小冊子
招聘新人才	[編纂]	動用約(i)[編纂]作為泰國律師事務所提供 上述法律及合規服務的服務費，及(ii) [編纂]作為上述新入職人員的薪金費用
覆蓋我們的服務至 另外兩家全球網絡協會	[編纂]	透過與銀行以及全球網絡協會的直接主要 成員的合作覆蓋服務
擴張至柬埔寨	[編纂]	持續在金邊擴展商戶網絡，以及拓展 柬埔寨的其他熱門城市
營運資金	[編纂]	調配資金至滿足營運資金需要

業務目標、未來計劃及 [編纂]

基礎及假設

董事所列業務目標及策略乃以下列一般基礎及假設為依據：

- (i) 基於[編纂]每股股份[編纂](即[編纂]所示範圍的中位數)，經扣除相關開支後，[編纂]估計約為[編纂]；
- (ii) 香港不會發生任何將對本集團業務產生不利影響的與通脹、利率、稅率及匯率有關的重大經濟變動；
- (iii) 本集團將擁有充裕財務資源以滿足業務目標有關期間的計劃資本開支及業務發展需要；
- (iv) 與本集團有關的現有法律及法規、政策或行業或監管措施或本集團經營所處的政治、經濟、財政或市況不會發生任何重大不利變動；
- (v) [編纂]內所述近期業務目標各自的融資要求不會出現任何不同於董事估計金額的變動；
- (vi) 不會發生任何將嚴重擾亂本集團業務或經營或導致其物業或設施蒙受重大損失、損害或毀壞的自然、政治或其他災難；
- (vii) 本集團已取得的牌照及許可證的有效性不會出現任何變動；
- (viii) 適用於本集團業務的稅基或稅率不會有重大變動；
- (ix) [編纂]將根據[編纂][編纂]的架構及條件」一節所述完成；
- (x) 本集團能夠保留其客戶；
- (xi) 本集團將能夠挽留管理層及主要營運部門的主要人員；
- (xii) 本集團將能夠繼續營運，而其模式與本集團於往績記錄期間的營運模式大致相同，且本集團亦將能夠實行其發展計劃，而不會受到對其營運或業務目標產生不利影響的任何形式的干擾；及

業務目標、未來計劃及 [編纂]

(xiii) 本集團不會受到[編纂]「風險因素」一節所載風險因素的不利影響。

[編纂]的理由

我們旨在維持及／或提高我們作為泰國領先的中國銀聯商戶收單機構之一的能力並通過在泰國取得更大市場份額加強我們的市場地位。

在預期透過[編纂]的[編纂]實施我們的業務策略及未來計劃的同時，董事認為，[編纂]將擴大本集團的資本基礎及為本集團提供按經常性基準募集資金的平台，其並不限於首次[編纂]中將募集的[編纂]，亦為募集額外資金實施我們未來計劃的機會。另外，董事認為，[編纂]將會為本集團帶來如下優勢：

- 提供額外融資來源的渠道
- 為本集團及我們所提供服務在公眾當中提升知名度及公眾關注程度
- 提高我們在泰國作為領先中國銀聯商戶收單機構之一的企業形象
- 吸引潛在商戶及擴展商戶網絡

[編纂]

下表載列我們在扣除有關[編纂]的[編纂]費用及組合及其他估計開支後[編纂]的估計[編纂]：

	假設[編纂] 不獲行使	假設[編纂] 已獲悉數行使
[編纂]定為每股[編纂](即指示性[編纂]範圍 每股[編纂]至[編纂]的中位數)	約[編纂]	約[編纂]

業務目標、未來計劃及 [編纂]

我們擬動用 [編纂] (經扣除有關 [編纂] 的相關 [編纂] 費用及估計開支並假設 [編纂] 為 [編纂]，即指示性 [編纂] 範圍每股 [編纂] 至 [編纂] 的中位數，[編纂] 完全不獲行使) 約 [編纂] 作以下用途：

- 約 [編纂] (相當於估計 [編纂] 約 [編纂] %) 用於增加可用智能銷售點終端機及增強其功能；
- 約 [編纂] (相當於估計 [編纂] 約 [編纂] %) 用於開發收單主機系統；
- 約 [編纂] (相當於估計 [編纂] 約 [編纂] %) 用於加強及擴闊市場舉措；
- 約 [編纂] (相當於估計 [編纂] 約 [編纂] %) 用於招聘新人才；
- 約 [編纂] (相當於估計 [編纂] 約 [編纂] %) 用於覆蓋我們的服務至另外兩家全球網絡協會；
- 約 [編纂] (相當於估計 [編纂] 約 [編纂] %) 用於擴張至柬埔寨；及
- 約 [編纂] (相當於估計 [編纂] 約 [編纂] %) 用於本集團的營運資金。

倘 [編纂] 獲悉數行使，我們估計我們將收取約 [編纂] 的額外 [編纂]，假設 [編纂] (即指示性 [編纂] 範圍每股 [編纂] 至 [編纂] 的中位數)。自行使 [編纂] 收取的額外 [編纂] 將按比例按照上述用途應用。

倘 [編纂] 的 [編纂] 毋須即時用作上述用途，我們目前擬將有關 [編纂] 存入香港持牌銀行及／或金融機構的計息銀行賬戶。

業務目標、未來計劃及 [編纂]

董事認為，[編纂]的[編纂]對為本集團未來計劃提供資金十分重要。董事估計，按[編纂]每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)計算，[編纂](於扣除本集團就[編纂]應付的估計開支後，但假設[編纂]並無獲行使)將約為[編纂]。由[編纂]至2021年3月31日止期間，董事擬將[編纂]作以下用途：

	由[編纂] 至 2019年 3月31日 [編纂]	截至 2019年 9月30日 止六個月 [編纂]	截至 2020年 3月31日 止六個月 [編纂]	截至 2020年 9月30日 止六個月 [編纂]	截至 2021年 3月31日 止六個月 [編纂]	估[編纂] 總計 [編纂]	[編纂] 百分比
購買智能銷售點終端機 以及相應的升級、 支持及改進	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
開發收單主機系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
加強及擴闊市場舉措	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
招聘新人才	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
覆蓋我們的服務至另外 兩家全球網絡協會	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴張至柬埔寨	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
合計	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>