

業 務

概覽

我們是在泰國向中國遊客頻密光顧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年開展業務以來，本集團一直為我們的商戶收單業務模式採用及配置金融技術，即我們可讓泰國商戶處理消費者使用的各種跨境電子支付方式(包括信用卡、借記卡、二維碼、NFC及其他替代支付技術)，透過銷售點終端機來獲取並將相應的支付指令傳輸至發卡銀行以獲取認證。經批准後，方會處理與商戶進行的支付交易。董事認為，創新金融技術屬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。根據灼識諮詢報告，本集團為在泰國提供支付處理服務的首三間中國銀聯商戶收單機構之一，而按交易價值計我們於泰國內的中國銀聯商戶收單業務當中排名第一，於2017年的市場份額約為24.9%。我們充當了合作方支付網絡組織、我們的商戶及消費者之間溝通及合作的橋樑。

我們提供高質量服務，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認證，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。我們根據每筆成功交易之金額的百分比向商戶收費，亦稱作商戶收單交易費，包括合作方支付網絡組織的系統交換費及我們的服務費。本集團會首先從相應合作方支付網絡組織以美元收取扣除系統交換費的交易價值，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，我們的支付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)商戶收單交易費收入；(ii)外匯折讓收入；及(iii)市場推廣服務收入。

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	%
商戶收單交易費收入	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
市場推廣服務收入	—	—	—	—	576	0.5
總計	101,250	100	97,427	100	106,083	100

業 務

除我們就每筆成功交易收取的商戶收單交易費外，我們亦受益於每日結算從中國銀聯收取的美元金額產生的穩定外匯折讓收入。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開發商合作，以將中國遊客的數碼足印引流到泰國商戶的實體店的方式，從線上平台導入線下購物體驗，我們亦可產生市場推廣服務收入。

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。中國人均可支配收入水平持續增長，將刺激中國出境遊客流量上升。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) 本集團在泰國擁有的策略性發展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，預期中國出境遊客流量將不斷上升。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。

意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金額的一定百分比向商戶收費。為建立我們的商戶網絡，我們已產生大量資金投入，以購置、升級及維護我們的銷售點終端機、開發收單主機系統以及持續提供優質資訊科技及客戶服務支援。董事認為，商戶入夥需要審慎甄選及精準規劃，方可有效分配我們的資源，實現盈利及可持續發展。根據灼識諮詢報告，為提升交易價值，商戶收單機構通常分銷盡可能多的銷售點終端機。然而，銷售點終端機的成本較高，盲目分銷可能導致投資資金高企，其後影響商戶收單機構的盈利能力。與銷售點終端機數目相比，銷售點終端機的地段亦是同等甚至更為重要。成功的商戶收單機構按其策略將銷售點終端機投放至主要地段的商戶，鎖住特定客戶目標。憑藉銷售點終端機的策略分銷，商戶收單機構可實現以較少銷售點終端機提高交易價值。中國銀聯商戶收單機構將其銷售點終端機投放至中國遊客更為集中的地段，就此而言屬合理之舉，乃因大部分中國銀聯交易價值來自於該等地區的中國遊客使用其中國銀聯卡的貢獻所致。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優質商戶以開拓我們的商戶網絡。有關詳情，請參閱本[**編纂**][業務－我們的業務模式－1.商戶入夥]一節。

根據灼識諮詢報告，在泰國，中國銀聯卡通常乃中國遊客使用。因此，中國銀聯交易大部分發生在旅遊勝地及景點，以及遊客頻密光顧的城市。曼谷、普吉島、清邁、芭堤雅等乃來自中國遊客經常訪問的城市。泰國的中國銀聯交易價值在此等地段相對較高，乃因中國遊客更為集中所致。倘若中國銀聯商戶收單機構的商戶網絡在該等地區分佈廣泛，其將能夠獲得更高交易價值。於往績記錄期間，本集團已有策略地在泰國部署地處中國遊客頻密光顧地區的本土及國際知名商戶組成的成熟商戶網絡，以確保取得於泰國的高交易價值，請參閱本[**編纂**][業務－我們的商戶收單業務－(i)商戶收單交易費收入]一節。於最後可行日期，我們擁有超過1,000家商戶。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。就2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度而言，基於所有關連商戶綜合入賬基準，我們的五大商戶佔我們的商戶收單交易費收入總額分別約為83.2%、86.3%及79.0%。於往績記錄期憑藉我

業 務

們策略性發展的商戶網絡，本集團已取得泰國的中國銀聯交易價值貢獻領先地位。有關詳情，請參閱本[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，商戶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商戶收單機構。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認可及潛在商戶。詳情請參閱本[編纂]「業務－銷售及營銷」一節。根據灼識諮詢報告，與提供不規範服務標準及不靈活／正常運作時間的其他地方承辦商或地方銀行相比，大型商戶傾向於與擁有專業、及時及優質服務的知名商戶收單機構合作。能夠迅速發現及解決銷售點終端機問題是我們7天24小時全天候高質量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上門服務，或在收到商戶通知後48小時內為其他地區提供上門服務。

本集團為於市場安裝及定位智能銷售點終端機的領先中國銀聯商戶收單機構，以便商戶能夠接受主要來自中國的遊客所採用的先進支付方式，即移動支付方式，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。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／或活動的商戶收單機構之一。例如，我們參與近期中國銀聯使用二維碼支付的推廣活動，及時應對來自新興的網絡A及網絡W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。

業 務

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術要求不同。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設立新的資訊系統。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機網絡及專業團隊，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的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、先進的技術支持和實用的支持性營銷計劃外，我們認為，我們還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%的強制性系統交換費，而中國銀聯商戶收單機構將與商戶討論最終的商戶收單交易費。為較其他公司在主要商戶上更具競爭優勢，作為商戶收單機構的行業常規，其會在商戶收單交易費可以覆蓋中國銀聯的系統交換費及商戶收單機構運營成本的前提下，盡可能設定較低的整體商戶收單交易費。經濟規模較大(即處理更高交易價值)的商戶收單機構可將商戶收單交易費設置為低於經濟規模較小的商戶收單機構。因此，像本集團這樣領先的中國銀聯商戶收單機構的商戶收單交易費相對低於其他中國銀聯商戶收單機構的商戶收單交易費。

於最後可行日期，我們已從策略上發展成為擁有1,000多名商戶的成熟網絡。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13年業務關係的五大商戶分別佔我們的總商戶收單交易費收入約83.2%、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，本集團致力透過以下方式挽留現有商戶並吸引潛在商戶：(i)定期拜訪現有及潛在商戶以了

業 務

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他人輕易複製。

(3) 我們已與中國銀聯建立長期而互補的業務合作關係

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會隨著越來越多的泰國商戶願意接受中國銀聯支付方式而增長。2017年至2022年，使用中國銀聯支付方式的中國遊客的交易價值預期將以約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)相比其他全球性支付網絡組織，商戶收單機構的系統交換費相對更低；及(iii)中國銀聯採用相對強勁的促銷策略。

作為自2004年以來泰國三大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合作關係。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曆年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。憑藉我們在泰國策略性發展的商戶網絡，我們與中國銀聯密切交流及合作，以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。我們於泰國的商戶收單業務於2007年榮獲中國銀聯頒發的「最佳收單機構表現獎」。有關我們獎項及榮譽的詳情，請參閱本[編纂]「業務－獎項及榮譽」一節。在交易價值方面，本集團直接受益於中國銀聯為取得更多市場份額而進行的各種推廣活動。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，而這將鼓勵中國銀聯持卡人增加消費，並進而成為我

業 務

們的收益來源。本集團重視與中國銀聯的合作關係，董事相信，本集團與中國銀聯保持著良好的關係。我們相信推動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，令我們可保持市場競爭力。本集團努力維持及鞏固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網絡，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。

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光顧的接受中國銀聯支付方式的泰國各大小商戶提供一系列綜合支付處理服務。我們在泰國商戶店舖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認證。一經批准，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透過與中國銀聯的合作關係開展。本集團商戶收單業務的三大主要收益來源包括(i)商戶收單交易費收入；(ii)外匯折讓收入；及(iii)市場推廣服務收入。

業 務

(i) 商戶收單交易費收入

我們將每日就商戶店舖所得交易價值收取商戶收單交易費，包括合作方支付網絡組織的系統交換費及我們的服務費(包括增值稅7%)。於每個結算日，本集團從合作方支付網絡組織以美元收取扣除系統交換費的交易價值，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收單交易費。本集團可酌情決定向其負責安裝及維護銷售點終端機的商戶收取商戶收單交易費。本集團向商戶收取的商戶收單交易費面臨市場費率競爭。我們定價策略的詳情，請參閱本[編纂]「業務－銷售及營銷－定價策略」一節。於往績記錄期間，本集團通常按每筆成功交易總交易價值的1.2%至2.8%收取商戶收單交易費。

我們的商戶收單交易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標準範圍為交易總值0.3%至2.1%的系統交換費(視乎客戶所出示中國銀聯卡類型而定)。中國銀聯收取的系統交換費包括(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系統交換費分別約為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台銷售點終端機並在泰國維持策略性發展的由逾1,000名商戶組成的商戶網絡，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	17.9	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	101,250	100	97,427	100	106,083	100

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開發商的收益相對較少。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)市場推廣服務收入」一節。

(ii) 外匯折讓收入

收到中國銀聯的美元結算資金(扣除系統交換費的交易價值)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戶進行必要付款(扣除根據協定商戶收單交易費計算的服務費後)。

我們的外匯折讓收入來自我們與中國銀聯的每日結算，據此，在中國銀聯報告中我們的商戶網絡產生的指定泰銖交易價值換算方面，中國銀聯提供泰銖兌美元的優惠匯率。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每日成功交易進行結算，直至下次中國銀聯匯率發佈為止(即如週末發生交易價值，將採用最近中國銀聯匯率)。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兌美元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，請參閱本[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對本集團外匯折讓收入影響的情況分析：

	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，則本集團能夠賺取的外匯折讓收入為中國銀聯提供的有關交易價值的全額折讓。	若不利匯率變動的損失低於折讓，則本集團能夠賺取的外匯折讓收入為減除外匯損失的中國銀聯折讓。若不利匯率變動的損失高於折讓，則外匯損失因中國銀聯所提供的折讓減輕。	本集團能夠賺取的外匯折讓收入為外匯有利變動的外匯收益，再加上中國銀聯提供的有關交易價值的全額折讓。

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合約工作流程方式的進一步詳情，請參閱本[編纂]「業務－內部控制及風險管理－外匯風險控制」一節。

業 務

(iii) 市場推廣服務收入

因應客戶湧入湧出的數字及實體渠道而廣泛採用的新技術，我們已開發與中國優惠券促銷平台開發商合作的線上線下(O2O)營銷策略以推動中國遊客從線上平台到線下購物體驗，將中國遊客的數碼足印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。

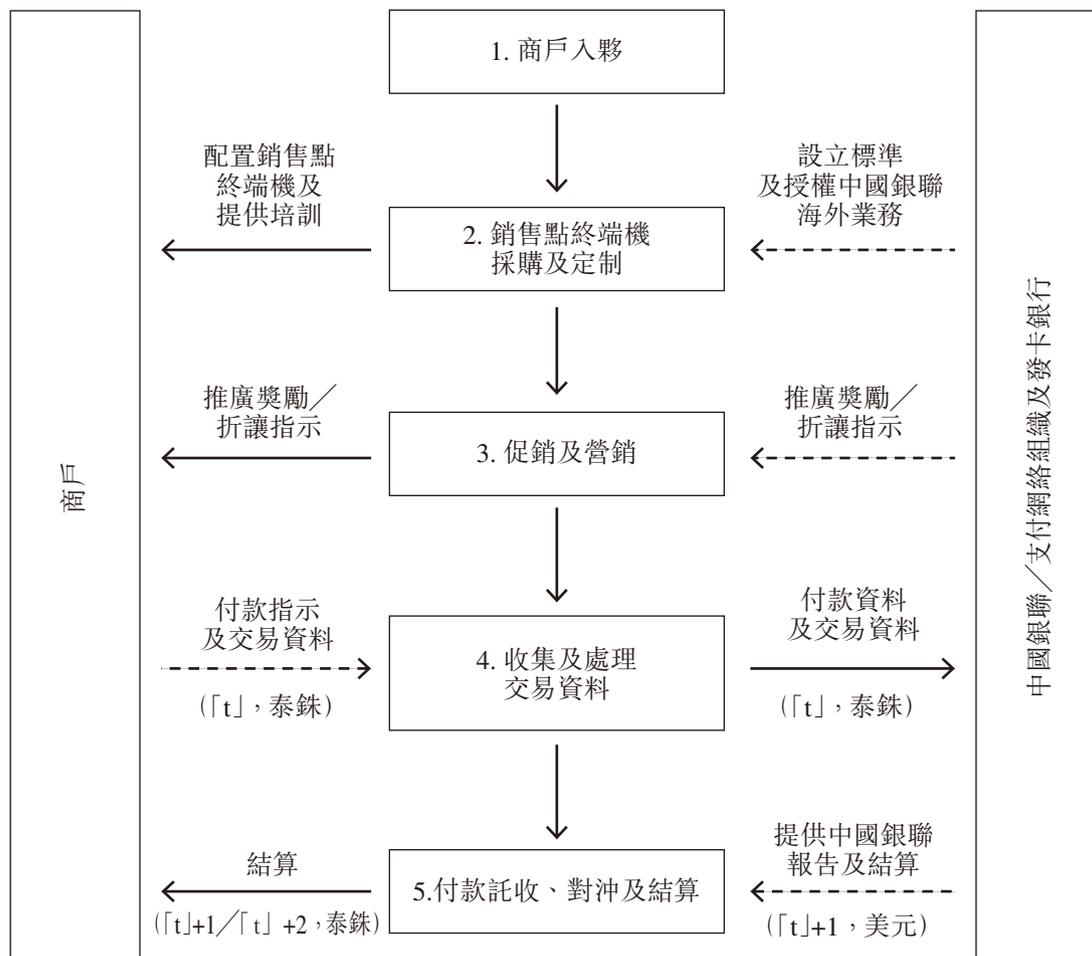
通過上述合作，中國優惠券促銷發展商將負責通過其當地優惠券分銷網絡(包括其線上渠道及旅行社)向中國遊客推廣及散發優惠券。本集團負責(i)邀請及尋求我們於泰國的商戶向中國遊客提供店內購物折扣及優惠；(ii)將我們的商戶優惠轉換為二維碼優惠券；及(iii)確保我們的參與商戶的銷售點終端機能夠處理購物折扣及優惠。因此，本集團與中國優惠券促銷平台開發商之間需要進行全面的系統評估，以評估改進我們的銷售點終端機能支持此功能的可行性、技術規格及所需時間。於往績記錄期間，我們的市場推廣服務收入指來自中國優惠券促銷發展商有關系統評估及初期整合的收入。

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市場推廣服務收入，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價值，預計將在中國優惠券促銷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：



—— 實線表示本集團進行的程序及職能

----- 虛線表示我們商戶、中國銀聯/支付網絡組織及發卡銀行進行的程序及職能

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金額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，而提供高質量服務是留住現有商戶的關鍵因素所在。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質量支付處理服務的潛在商戶。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)估計我們合作方支付網絡組織的商戶日交易價值；(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)評估與有關潛在商戶建立業務關係所帶來的商機及轉介。

雖然潛在商戶的每日交易價值是我們在識別及選擇潛在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該潛在商戶收取的預期商戶收單交易費以及一系列因素，以選擇性質與我們的業務策略及擴充計劃相匹配的商戶，例如中國遊客光顧的商戶類型、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收單交易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

在進行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潛在商戶進行盡職審查：(i)根據相關法律法規對潛在商戶進行訴訟、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，以確保潛在商戶如所述者般銷售貨品及／或提供服務並擁有經營所需設施、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小時全天候高質量服務。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上門服務。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上門服務報告的報告。

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型號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方式及電子錢包等其他支付技術，故在移動支付方式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彼等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供應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收單交易費(扣除系統交換費並以泰銖計值)的50%，且按月結

業 務

算。於往績記錄期間，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%)乃歸功於參與協議。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

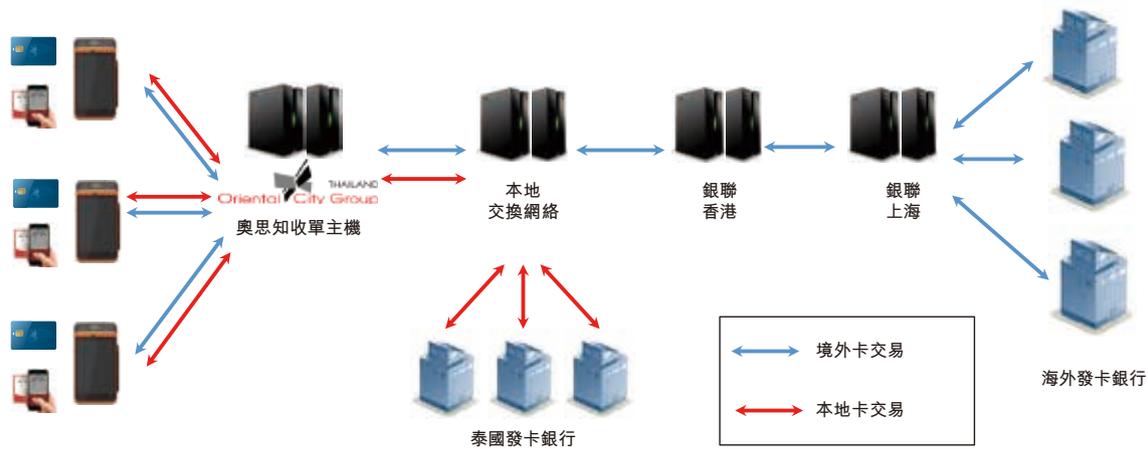
我們的營銷策略專注於品牌知名度及對我們的商戶收單服務的促銷。2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，我們的廣告及促銷開支總額分別為約0.1百萬港元、1.5百萬港元及4.9百萬港元。於往績記錄期間，本集團與中國銀聯合伙推出一系列促銷及營銷活動，以(i)刺激我們商戶店舖內以中國銀聯支付的交易價值，及(ii)擴大我們的中國銀聯商戶網絡，而此網絡被視為與我們的支付處理服務高度互補，而作為回報，我們不時從中國銀聯獲得若干營銷開支補償。於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，我們分別就我們的聯合促銷及營銷活動從中國銀聯收到零、0.6百萬港元及0.3百萬港元的獎勵。聯合促銷及營銷活動包括向以中國銀聯支付方式結算購買款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。透過傳輸持卡人日常購物經歷的數據，中國銀聯可在進行大數據分析後設立個性化的營銷策略。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使用時，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、現金回饋及現金報酬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開支。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營銷支持，促進在其商店使用中國銀聯支付方式並使我們的商戶收單業務具有競爭力。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報酬及營銷獎勵。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我們的泰國商戶店舖內支付時，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，之後傳送至上海，再至發卡銀行，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即將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價值，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，請參閱本【編纂】「業務－內部控制及風險管理－資訊科技風險管理」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，中國銀聯每日統計進行交易的交易價值並出具每日中國銀聯報告，其中顯示(i)以泰銖及美元計值的總交易價值；(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(交易價值，扣除系統交換費)。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／或公眾假期後的首个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)商戶的交易價值；(ii)我們根據協定商戶收單交易費計算的服務費；(iii)中國銀聯收取的系統交換費；(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(扣除根據協定商戶收單交易費計算的服務費後)。我們的結算銀行其後負責按照本集團的指示向商戶結算有關金額。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，故我們面臨外匯風險。有關詳情請參閱本[編纂]「風險因素－與我們業務及營運有關的風險－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折讓優惠，以保障本集團免受成功交易的交易日與結算日之間泰銖匯率可能波動的影響。有關折讓優惠的詳情，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，務請參閱本[編纂]「業務－我們的商戶收單業務－(ii)外匯折讓收入」及「業務－內部控制及風險管理－外匯風險控制」各節。得益於(i)泰銖兌美元相對穩定波動、(ii)折讓優惠及(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

中國銀聯系統每日於北京時間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。營業日及公眾假日以中國法規及中國國務院所刊發文件為準。

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，我們會根據交易總結報告指示結算銀行將應付款項轉至商戶的賬戶。

我們與中國銀聯的業務合作及對中國銀聯的依賴

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

中國銀聯乃經國務院及中國人民銀行批准成立的銀行卡及全球性支付網絡組織。根據灼識諮詢報告，於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%。在泰國，移動支付方式及卡支付方式的總交易價值於2017年約為38,860億泰銖，而中國銀聯交易價值約為970億泰銖，佔總交易價值約2.5%。

2012年，中國銀聯成立附屬公司銀聯國際，以建立全球性支付網絡及宣傳其國際支付品牌，同時滿足中國持卡人在海外業務、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。

業 務

中國銀聯與本集團之間的穩定而互補的合作關係

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) 我們較其他中國銀聯商戶收單機構的利基

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、策略性發展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。與在泰國已取得所有相關牌照並建立其自有商戶網絡以經營支付處理服務的其他現有中國銀聯商戶收單機構相比，董事認為，我們的利基因素來自(i)我們在泰國策略性發展的商戶網絡可把握中國赴泰遊客的不斷增長；(ii)我們的優質服務、先進銷售點終端機及具競爭力的定價策略，可培養與主要商戶的持續關係及發展成熟的商業網絡；及(iii)我們與中國銀聯的長期而互補的業務合作業務關係。有關詳情，務請參閱本[編纂]「業務－我們的競爭優勢」一節。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財政年度對於泰國的中國銀聯交易價值的貢獻分別佔約24.4%、27.2%及24.0%。我們認為，中國銀聯需要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。董事認為，中國銀聯為寶貴的商業夥伴，相信中國銀聯與我們已建立穩定而互補的合作關係，可受益於溝通、分銷及兼容性方面的規模經濟及成本效益。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／或活動以鼓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。中國銀聯亦不時轉介商戶加入我們的網絡。本集團將能夠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。

(ii) 中國銀聯委聘另一家頗具規模的泰國商戶收單機構以取代本集團的困難

董事與灼識諮詢報告一致認為(i)在泰國提供支付處理服務需要牌照、(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牌照，包括電子支付牌照及中國銀聯會員牌照。有關我們牌照及牌照的詳情，請參閱本[編纂]「業務－牌照及許可證」一節。根據灼識諮詢報告，申請所有該等牌照涉及嚴格程序，因此為作為商戶收單機構經驗有限的新公司創設了進入壁壘。一般而言，支付網絡組織於授出會員牌照之前需透過試

業 務

運行核實商戶收單機構的能力。為完成試運行，商戶收單機構需充分開發商戶收單主機系統的軟件及硬件，並組建營運團隊，而此需要相對較高資本投資。繼試運行之後，商戶收單機構亦需證明其有能力接洽及招募商戶。自支付網絡組織獲得牌照需要一定的費用，而該費用因支付網絡組織及商戶收單機構而異。支付網絡組織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，還存在支付網絡組織認為至關重要的許多其他的因素，例如遵循支付網絡組織推廣策略的能力、擴大商戶網絡的能力、支持支付網絡組織新技術標準的意願、為商戶提供及時服務的能力等。有關取得電子支付牌照要求及程序的詳情，請參閱本[編纂]「監管概覽－泰國監管框架－支付系統法案」一節。

除許可規定外，設立商戶收單業務需要高資本投資。根據灼識諮詢報告，就泰國的中國銀聯商戶收單機構而言，初步資本投資可介乎於100,000美元至400,000美元。中國銀聯商戶收單機構在泰國的初步投資流向三大領域。第一，商戶收單機構須購置硬件及軟件系統，包括銷售點終端機及連入中國銀聯數據庫的軟件。硬件及軟件的成​​本因銷售點終端機的類別、數量及質量以及軟件的質量而不同。第二，中國銀聯牌照及測試的資金開支，其成本約為50,000美元。然而，此成本可根據中國銀聯的宣傳策略而改變。在若干時點可能出現大幅折扣，而其他時段費用可能更高。第三，銷售活動、營銷投入及維護服務等的資金投資亦佔據初始投資的一大部分。相關開支倚賴各家商戶收單機構的營運策略而大有不同。若干商戶收單機構專注於促銷活動，而其他則非如此。由於此等三大部分投資因各種因素而均有所不同，中國銀聯商戶收單機構的初步資金投資總額在泰國出現較廣範圍波動。此外，為維持我們商戶網絡的質素及管理風險水平，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終止高風險商戶避免、偵測及控制詐騙交易。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證明文件，以供審閱。

業 務

另外，根據灼識諮詢報告，隨著替代支付技術的出現，銷售點終端機的技术要求已提高。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NFC、非接觸式支付、Apple Pay等移動支付方式，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，本集團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%，因此中國銀聯商戶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，網絡A及網絡W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，原因是網絡A及網絡W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不同支付網絡組織的付款。目前其他支付網絡組織不推薦使用自有移動支付方式，因而其他支付網絡組織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處理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%。根據灼識諮詢報告，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為350.0美元，較傳統銷售點終端機價格高出150.0美元。其次，智能銷售點終端機的技术要求不同。應對資訊系統進行調整及改編以支持智能銷售點終端機。資訊系統開發費時且資金成本高昂。本集團擁有完整的資訊系統、龐大的智能銷售點終端機網絡及專業團隊，作為該市場的先行者，具有相當大的競爭優勢。此外，憑藉中國背景，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。由於中國銀聯僅於2018年初於泰國推出移動支付方式，預期我們的推廣活動產生的裨益於全面實施閃付後一段時期得以體

業 務

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，中國銀聯向商戶收單機構提供更多推廣及獎勵計劃以推銷智能銷售點終端機，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商戶收單機構（如本集團）推介商戶以取代並無智能銷售點終端機的商戶收單機構。

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取代本集團，中國銀聯可能無法向其持卡人提供覆蓋範圍類似於本集團的替代支付方式，進而導致市場份額流向其他支付網絡組織。

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支付網絡組織的依賴

根據灼識諮詢報告，全球性支付網絡組織行業高度集中於三大運營商。商戶收單機構自僅一家支付網絡組織獲得許可及在某個時刻與該支付網絡組織合作，以與支付網絡組織建立密切關係及磋商，從而最大限度降低系統交換費，同時最大限度提高商戶收單交易費的優惠費率及外匯折讓收入，此乃行業慣例。

由於泰國鄰近中國、優惠的匯率、較低的物價水平及旅遊景點的選擇多元，預期日後越來越多的中國遊客將赴泰國旅遊。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迅速增長。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支付網絡組織在泰國的市場份額。

由於中國銀聯是全球市場中主要支付網絡組織之一，故董事認為即使我們依賴其中一家主要支付網絡組織，但我們的業務將可持續。

業 務

(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，由於支付網絡組織甄選商戶收單機構成為其業務夥伴時有嚴格的規則及規定，故與支付網絡組織建立合夥關係並非易事。根據灼識諮詢報告，本集團為在泰國提供中國銀聯支付處理服務的三大中國銀聯商戶收單機構之一，因此，我們的董事及高級管理層已在向泰國各大小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經策略性部署的商戶網絡，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，請參閱本[編纂]「風險因素－與我們業務及營運有關的風險－在中國遊客頻密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，中國銀聯一直並預期將繼續保持在全球性支付網絡組織前三位之一。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客源國之一；(ii)相較全球性其他支付網絡組織，商戶收單機構系統交換費相對較低；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，該增長得益於中國銀聯在泰國商戶間的滲透率不斷提高及到訪泰國的中國遊客總數日益增長。

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。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程序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

業 務

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，商戶收單機構需有能力向商戶提供優質服務，以維持商戶的忠誠度，避免其轉向另一商戶收單機構。有能力迅速發現並解決銷售點終端機的故障是我們高質量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速度。我們有具備多種語言背景的專注且訓練有素的前線員工，彼等可提供高質量服務處理及服務不同類別的認可及潛在商戶。

除了我們有競爭力的商戶收單交易費外，董事認為(i)我們採購及廣泛部署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)我們的服務速度及質素及(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13年業務關係的五大商戶佔我們的總商戶收單交易費收入分別約83.2%、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支付網絡組織複製我們的業務。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支付網絡組織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可提供其他網絡協會項下的支付處理服務的網絡及經驗，作為替代，以應付未來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支付網絡組織的絕大多數付款，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是一直針對位於中國遊客於泰國到訪地點的商戶，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

業 務

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，請參閱本[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。

董事認為我們成熟且專注於中國遊客的商戶網絡對其他支付網絡組織具有吸引力。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支付網絡組織來維持我們商戶網絡的可觀交易價值。

根據灼識諮詢報告，為轉換至其他支付網絡組織，商戶收單機構需要獲得支付網絡組織的牌照，申請牌照則須經歷相對複雜且耗時的程序。有關詳情請參閱本[編纂]「業務－我們與中國銀聯的業務合作及對中國銀聯的倚賴－中國銀聯與本集團之間的穩定而互補的合作關係－(ii)中國銀聯委聘另一家頗具規模的泰國商戶收單機構取代本集團所面臨的困難」。

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，以便為消費者提供多種付款選擇，乃因部分商戶收單機構僅與一家支付網絡組織合作。然而，部署銷售點終端機的商戶收單機構如持有來自不同支付網絡組織的牌照，則從理論上而言銷售點終端機可以接受來自不同支付網絡組織的支付。因此，商戶可以擁有支持同一卡或移動支付網絡組織的多個銷售點終端機。

(ii) 持續物色潛在支付網絡組織

根據灼識諮詢報告，商戶收單機構僅向一家支付網絡組織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支付網絡組織合作。支付網絡組織與商戶收單機構之間所簽訂的合約通常不含任何排他性條款。在泰國的大多數銀行擁有來自多個支付網絡組織的許可證。

鑒於泰國商戶收單市場近數年競爭激烈，本集團一直積極物色與其他支付網絡組織合作的機會。雖然我們已(a)於往績記錄期及直至最後可行日期與網絡M及網絡V的現有牌

業 務

照持有人訂立協議，但本集團同時一直(b)透過若干主要移動支付網絡組織的現有牌照持有人／申請直接合夥與其建立合作。

(a) 與網絡M及網絡V的現有牌照持有人訂立協議

於往績記錄期間，儘管本集團全部商戶收單交易費收入及外匯折讓收入來自中國銀聯，董事認為本集團亦能提供其他支付網絡組織項下的支付處理服務。於往績記錄期間，我們已與一間中型持牌地方銀行（「銀行A」，即網絡M及網絡V的直接主要成員）訂立協議。網絡M及網絡V均為實力雄厚的知名全球性支付網絡組織，實現在200多個國家及地區進行電子支付，公司總部均位於美國。有關合作使得本集團可透過我們其他支付網絡組織的銷售點終端機在我們的現有商戶網絡內提供支付處理服務，同時透過銀行A的主機結算付款。

按照中國銀聯向其商戶收單機構頒佈的銀聯國際運行規章，與銀行A的合作及與其他支付網絡組織建立直接業務夥伴關係不會被禁止。董事認為，此類合作不會影響本集團與中國銀聯的關係。有關與其他支付網絡組織合作的潛在風險，請參閱本[編纂]「風險因素－與我們業務及營運有關的風險－倘中國銀聯（為我們單一供應商，亦為我們的主要客戶之一）終止與我們合作，我們的營運及盈利能力或會受重大不利影響」一節。於往績記錄期間，本集團尚未從與銀行A的安排中取得任何收益。鑒於我們的未來計劃及預期待實施的資本開支（詳情載於本[編纂]「業務目標、未來計劃及[編纂]－業務策略及未來計劃－(2)進一步滲透現有市場及策略性地擴展至新地區」），董事預測截至2019年3月31日止年度銀行A不會產生任何收益。於實行我們的未來計劃後，董事預計我們將可從透過網絡M及網絡V處理支付取得收益，而非僅從中國銀聯取得收益。

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、網站或銀行A接納的其他電子媒體接受網絡M及網絡V的持卡人為其商戶的商品／服務銷售付款。

業 務

- 銀行A應向奧思知泰國提供網絡M及網絡V所進行上述交易的收款服務。
- 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。

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，毋須任何事先通知，且協議應即告終止。

在該安排下，視乎客戶出示的銀行卡類型，銀行A將根據每筆成功交易的交易價值0.55%至2.5%向我們收取系統交換費，這略微高於中國銀聯一般收取標準範圍為0.3%至2.1%的系統交換費。根據灼識諮詢報告，其他全球性支付網絡組織商戶收單機構所收商戶收單交易費相對高於中國銀聯商戶收單機構屬業內慣例，因此，董事相信，倘提供其他支付網絡組織項下支付處理服務的系統交換費上升，我們將能夠將成本轉嫁給我們的商戶。根據灼識諮詢報告，商戶收單機構(尤其為第三方商戶收單機構)向一家支付網絡組織取得牌照以及與支付網絡組織合作屬行業慣例，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其他支付網絡組織合作。目前，中國銀聯與網絡A及網絡W之間競爭激烈，其中網絡A及網絡W對商戶收單機構收取極低系統交換費，進而影響商戶收單機構對商戶收取的商戶收單交易費。除較低系統交換費外，網絡A及網絡W亦進行具有補貼性質的促銷活動。經過該等努力，網絡A及網絡W能夠在泰國迅速擴充其市場覆蓋率。就我們在泰國的中國遊客頻密光顧的成熟商戶網絡而言(詳情見本[編纂]「業

業 務

務－我們的競爭優勢－(1)本集團在泰國擁有的策略性發展的商戶網絡可把握中國赴泰遊客的不斷增長」一節)，董事認為本集團在與網絡A及網絡W磋商較低系統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，商戶收單機構支持另一支付網絡組織的技術轉換成本相對較低，原因是商戶收單機構僅需與該支付網絡組織的數據庫連接即可。對於已向商戶配置智能銷售點終端機的商戶收單機構而言，透過與其他支付網絡組織訂立直接夥伴關係通常須耗時六個月，相比之下，在無需大額資本投入或人力情況下使用銀行取得的牌照轉而支持其他支付網絡組織以及與其他支付網絡組織進行合作尤顯便捷。

(b) 透過若干主要移動支付網絡組織的現有牌照持有人／申請直接合夥與其建立合作

預計本集團擁有的大量智能銷售點終端機能夠輕易轉換為支持商戶收單行業的主要移動支付網絡組織，毋須我們的智能銷售點終端機供應商在軟件修改及改進方面產生大量費用及時間。

本集團已透過其現有牌照持有人（「商戶收單機構A」）與網絡A建立合作關係。於最近兩個月內對我們銷售點終端機的界面作出部分改進及進行軟件升級（費用少於0.2百萬港元）後，我們的智能銷售點終端機可處理網絡A的支付。於最後可行日期，我們已本集團於泰國的80多家商戶提供網絡A的支付處理服務，並繼續在我們現有商戶網絡進行推廣。同時，本集團亦成功與韓國支付網絡組織網絡L建立直接合作關係，而該協會與泰國領先支付平台有資金合作關係而有助於其全球用戶在泰國商戶門店透過移動應用進行付款。截至2018年8月，我們正在進行軟件調整以連入其結算及清算系統，成本不足0.1百萬港元，並一直獲得來自我們商戶的申請以處理來自網絡L的支付。另外，本集團已順利與網絡W訂立直接合作協議，現時正待網絡W有關連入其結算及清算系統的訪問權的進一步指示。預期相關資本開支不足2.0百萬港元，將以本集團內部資金撥付。預期這一過程需時約三至四個月。預期截至2019財政年度，我們的銷售點終端機將能處理來自網絡W的支付。

業 務

雖然我們與中國銀聯的業務合作關係仍是我們業務營運的主要重心，但董事認為我們與其他移動支付網絡組織的合作可輕鬆共享我們現有人力及資源，本集團因而能在此初期階段無需產生大量額外營銷費用便可在現有商戶網絡基礎上發展。

儘管主要中國移動支付網絡組織的現有商戶收單機構亦可在取得相關中國銀聯牌照後修改其傳統及固定銷售點終端機以連入中國銀聯系統，董事認為，擴大我們的支付處理服務以覆蓋其他支付網絡組織將產生規模經濟效益，提升我們對商戶的議價能力，同時提升我們的盈利能力。鑒於我們擁有的智能銷售點終端機的數量、我們開發的現有商戶網絡以及我們的優質服務（詳情載於本[編纂]「業務－我們的競爭優勢」一節），預期我們將能夠自其他商戶收單機構取得市場份額，進一步以提升來自商戶網絡的交易價值及分享中國遊客使用網絡A及網絡W的交易價值的增長。由於本集團一直以來不斷向商戶部署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。

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網絡W，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網絡組織並受益中國遊客使用移動支付網絡組織交易價值的增長。預期有大量智能銷售點終端機的商戶收單機構將有機會透過支持網絡A及網絡W進一步以提升其交易價值。

另外，根據灼識諮詢報告，自2018年7月開始，中國將不再允許移動支付網絡組織與銀行之間進行任何直接連接，即所有移動支付網絡組織須與官方結算及清算組織合作營運，而此規例旨在規範及監管移動支付行業。網聯清算與中國銀聯為中國兩家主要結算及清算組織。

根據灼識諮詢報告，自2018年4月以來，網絡A及網絡W已成功與中國大陸結算及清算服務供應商中國銀聯及網聯清算訂立合作協議。預期移動支付網絡組織與銀行不得直接連接的規定於日後將適用於海外支付。該新政依然較新且僅於中國大陸生效，尚未推行至中國銀聯的海外業務。在海外國家當中，網絡A及網絡W的結算及清算服務現時依然獨立於中國銀聯。有關詳情，務請參閱本[編纂]「行業概覽－中國大陸近期規例變動」一節。

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：

- 受該協議訂明的若干條件規限，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；及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），即確認奧思知泰國作為中國銀聯商戶收單合夥人的費用；
- (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、規則或規例變更的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中國銀聯禁止的商戶拓展或推廣商戶收單業務，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考慮後無意繼續協議
- 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) 現行法例、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或給合作帶來不可挽回的損害的任何行為而導致協議無法執行；或
 - (iv) 一方嚴重違反協議的任何條款及條件。

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)優惠券促銷平台開發商。

於往績記錄期間，來自我們的商戶網絡的商戶收單交易費收入佔我們整體收益的75%以上，而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。本集團源自中國優惠券促銷平台開發商(於2017年6月推薦予本集團)的市場推廣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財政年度及最後可行日期，我們分別合共有693名、691名、1,019名及1,112名活躍商戶。往績記錄期間商戶數量總體增加主要是我們直銷人員的努力、代理網絡以及中國銀聯的商戶轉介(鑒於我們的高質量服務及我們擁有的大量智能銷售點終端機能夠支持中國銀聯的推廣活動，以便與新興網絡A及網絡W競爭)貢獻。於2018財政

業 務

年度的商戶數量大幅增加，包括部分於泰國經營若干大型商場及購物中心的知名公司及一眾在不同地區擁有眾多分公司的個別品牌商戶。基於所有關連商戶綜合入賬，與本集團建立2年至13年業務關係的五大商戶於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度佔我們的總商戶收單交易費收入分別約83.2%、86.3%及79.0%。

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，我們已建立及維持策略性發展的商戶網絡，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。根據灼識諮詢報告，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合作，可讓我們的銷售及營銷團隊同時聯絡同一屋簷下的多個商舖及品牌以及透過我們的銷售點終端機獲取相應的交易價值。

(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／或服務的商戶店舖。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會增加，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

業 務

款方式替代；(iv)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的預期增長。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。

於往績記錄期間，來自五大客戶(均為獨立第三方)的銷售收益總額分別貢獻了我們總收益的約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%。我們預期於可預見未來該等客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%。

零團費旅遊事件

自2016年8月以來，泰國警方已採取措施抑制零團費旅遊現象，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)並非規定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，與牽涉提供零團費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。

儘管如此，泰國取締零團費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，由於該等零團費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錄得大幅下跌。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已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，專注服務中國遊客的商戶主要在曼谷經營，並於該事件發生後交易價值大幅下跌，亦是我們的收益於往績記錄期間減少的原因之一。有關詳情，務請參本[編纂]「財務資料—本集團財務表現的討論與分析—收益」一節。

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	支付網絡組織	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	支付網絡組織	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 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	51.3	48.4
中國銀聯	支付網絡組織	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為一群從事銷售乳膠製品、珠寶、快餐及紀念品業務的商戶。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，最早一間商戶於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2017年12月31日止年度的純利約為150百萬泰銖。
- 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交易日後週末及／或公眾假期隨後的首個工作日結算予商戶。詳情請參閱本[編纂]「業務－我們的商戶收單業務－我們的業務模式－5.付款託收、對沖及結算」一節。
- 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、[編纂]或參與[編纂]的任何其他各方概無獨立核實該等資料，亦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年的長期穩固業務關係。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，請參閱本[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，在泰國的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，商戶A為本集團的最大商戶。就此而言，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，尤其是使用中國銀聯支付方式的中國遊客。於往績記錄期間，我們向商戶A收取的商戶收單交易費介乎於每筆成功交易價值的1.2%至2.2%，符合我們通常就客戶交易價值收取商戶收單交易費的範圍1.2%至2.8%。

鑒於(i)我們的商戶收單交易費具有競爭優勢；(ii)我們的高質量服務；(iii)我們所配置的智能銷售點終端機能夠加快結賬速度、提升客戶的參與度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一直保持擁有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，請參閱本[編纂]「風險因素－與我們業務及營運有關的風險－在中國遊客頻密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收單交易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，惟將予收取的商戶收單交易費除外。

於往績記錄期間訂立的商戶協議的重要條款

協議期：	自本集團與商戶共同簽署蓋章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收單交易費
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收單交易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，否則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

業 務

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。一般而言，終止商戶服務協議無需具體通知期。奧思知泰國可透過郵寄書面通知隨時終止或修訂全部或部分協議，而毋須通知商戶或獲得商戶同意

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，而提供高質量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、中國銀聯收取的系統交換費(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／或每月交易價值不超過1百萬泰銖的中小型商戶而言，我們收取較高的商戶收單交易費範圍，而就品牌商戶及／或每月交易價值超過1百萬泰銖的商戶而言，收取較低商戶收單交易費範圍。

成本加成定價模型涉及本集團所提供服務成本、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收單交易費而將我們成本的增加轉嫁給商

業 務

戶。然而，我們服務的商戶收單交易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價值1.2%至2.8%的商戶收單交易費。

季節性

根據灼識諮詢報告，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(Songkran)、7月至8月的學校暑假等假日期間錄得更高的銷售收益。有關詳情請參閱本[編纂]「風險因素－與我們業務及營運有關的風險－本集團的商戶收單業務收益面臨季節性波動」一節。

敏感度及盈虧平衡分析

敏感度分析

於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，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。系統交換費波動將影響本集團的利潤率。在此情況下，我們的合作方支付網絡組織所收取的系統交換費可能會意外上升，以致本集團必須承擔大量提供服務的額外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提供服務的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%。

系統交換費假設波動	+/-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

業 務

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，超過我們合作方支付網絡組織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約來對沖相關交易價值，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，在所有其他變數維持不變的情況下，系統交換費分別上升約19.6%、15.1%及2.4%，估計本集團將實現盈虧平衡。於2016財政年度、2017財政年度及2018財政年度，在所有其他變數維持不變的情況下，估計本集團將實現盈虧平衡，而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。詳情請參閱本[編纂]「業務－我們的商戶收單業務－我們與中國銀聯的業務合作及中國銀聯的依賴」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)確保交易自發起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

業 務

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均是中國銀聯，而其亦是向本集團提供支付處理服務的同一實體。

於最後可行日期，概無董事、彼等之緊密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%的股東)於中國銀聯中擁有任何權益。

就系統交換費而言，中國銀聯的服務按每筆交易的一定百分比收費，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，來自中國銀聯所提供服務成本分別約為74.8百萬港元、72.1百萬港元及75.7百萬港元，分別佔本集團於各年度所提供服務成本的約100%、100%及100%。系統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	支付網絡組織	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支付網絡組織。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所提供服務成本(即系統交換費)分別為約74.8百萬港元、72.1百萬港元及75.7百萬港元，分別佔我們各期間所提供服務成本總額約100%、100%及100%。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)從商戶賺取商戶收單交易費收入以及(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，請參閱本[編纂]「財務資料—毛利及毛利率」一節。

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，以規定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，請參閱本[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小時全天候的高質量服務。於往績記錄期間，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。儘管我們依賴通常等屬於具有嚴格質量控制標準的銷售點終端機製造商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，以確保銷售點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

我們的風險登記冊已識別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本公司政策。

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之重大變化。我們已指派指定人員至少每年更新本公司政策，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至少每年一次參加培訓，了解員工手冊及本公司政策的最新情況。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單位之間的溝通，以報告任何違規行為。

資訊科技風險管理

服務的任何中斷或終止或我們的收單主機伺服器故障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，請參閱本[編纂]「風險因素－與我們業務及營運有關的風險－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管理機密資料：

- (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兌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，以將外匯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泰國的銀行簽訂外匯遠期合約。通常而言，如泰國的銀行遠期匯率報價遜於中國銀聯匯率，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的同時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. 如發生任何根據上述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／出租人	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26樓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 2018年10月14日 ^{附註} 2018年10月15日至 2019年1月23日
2. 24th Floor, A5 Zone, TST Building, No. 21, Choei Phuang Alley, Vibhavadi Rangsit Road, Chomphon Sub-district, Chatuchak District, Bangkok Metropolis 10900	Unison One 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

附註：於2018年1月24日至2018年10月14日期間，本集團與中國支付通共用辦公場所。於2018年9月21日，本公司與相同辦公場所的同一業主訂立新租約，取代中國支付通訂立的租約。有關詳情，請參閱本[編纂]「與控股股東的關係及不競爭承諾—過往與中國支付通共用租賃場所」一節。

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。

業 務

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，並於香港及泰國註冊兩個商標。我們亦為域名www.ocg.com.hk的擁有人。請參閱本[編纂]附錄四「法定及一般資料—B.有關業務的其他資料—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，亦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，我們獲得中國銀聯就我們的商戶收單業務授予的以下獎項。

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Khor 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

我們的泰國法律顧問已確認，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

業 務

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，請參閱本[編纂]「監管概覽－柬埔寨監管框架－有關支付服務交易的法律法規」一節。

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佈情況：

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業務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中國銀聯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，於招募及挽留有經驗僱員或技術嫻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。

業 務

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。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法規規定。

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，以阻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直接產生遵守適用環保規則與法規的重大成本。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面臨任何與環保有關的重大申索或處罰。根據我們的柬埔寨法律顧問，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。

業 務

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，六大參與者佔2017年總交易價值約為91.9%。2017年，泰國約有10間主要的中國銀聯商戶收單機構，而按交易價值計我們於2017曆年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)與合作方支付網絡組織的業務關係；(ii)服務質量；(iii)商戶網絡基礎；及(iv)銷售點終端機的技術先進程度。

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，本集團已整裝待發，以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，請參閱本[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上市規則附錄十五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。其他資料載於本[編纂]「董事、高級管理層及員工－董事委員會」一節；

業 務

- (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；
- (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，以就本集團於泰國遵守適用的法律及規例，尤其是與奧思知泰國相關的本集團優先股框架安排的合規情況，提供持續指引。