

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及在柬埔寨成為活躍中國銀聯商戶收單機構之一，進而實現我們的業務持續增長及長期股東價值。

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，隨著如智能手機及平板電腦等硬件升級，銷售點終端機正由只付款終端機緩步轉變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)增加及擴展我們的營銷活動；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，以之作為競爭優勢之一並把握技術發展及「一路一帶」倡議所帶來的持續市場需求

根據灼識諮詢報告，隨著「一帶一路」倡議的實施，預期中國與包括泰國在內的鄰國將增進經濟及文化交流。泰國的地理位置處於東南亞國家聯盟(東盟)的中心，且已與中國及該地區內其他國家具有穩定的貿易合作。泰國政府一直把握好「一帶一路」倡議帶來的更多投資及貿易機會。除旅遊業的合作外，泰國與中國亦預期彼此間的商業聯繫日益密切，以及訪問泰國的中國投資者增加。預期商務出差及遊客到訪人數持續增加，將增加中國公民的到訪人數及開支。另外，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。泰國涌現的移動支付及電子錢包等替代支付技術亦為業內帶來具吸引力的增長機會。

根據灼識諮詢報告，儘管泰國尚處於替代支付方式的技術發展初級階段，移動支付方式一直頗受泰國的中國遊客歡迎，原因是中國消費者在中國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。另外，因「一帶一路」倡議項下的經濟及文化交流，如中國遊客使用二維碼及非接觸支付等非現金支付方

業務目標、未來計劃及 [編纂]

式有望推動泰國進行整體技術升級，從而促進泰國支付行業發展，同時鼓勵引入中國遊客熟悉的中國支付公司及支付方式，加上中國銀聯在中國為主要支付網絡組織，故會推動中國銀聯在泰國的收單業務增長。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增長將相當快速，複合年增長率33.1%。

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，除支持二維碼、NFC、非接觸式支付及其他移動支付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]所得款項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]港元購買智能銷售點終端機。約[編纂]港元其中的約[編纂]港元及[編纂]港元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加功能。合計約[編纂]港元將用於分別購置約1,400台及1,300台智能銷售點終端機，以備應對泰國及柬埔寨新商戶的預期持續需求。餘下金額約[編纂]港元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界面以加入附加功能。

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商戶收單機構之一，將更具競爭力，並進一步迎合市場需求。根據灼識諮詢報告，鑒於中國銀聯與其他移動支付網絡組織的競爭激烈，中國銀聯擬向該等擁有更多智能銷售點終端機的商戶收單機構推介商戶以取代並無智能銷售點終端機的收單機構。因此，此亦為準備充分的商戶收單機構(如本集團)提供吞併其他部署傳統銷售點終端機的中國銀聯商戶收單機構市場份額的空間。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

業務目標、未來計劃及 [編纂]

(ii)我們的現有商戶、潛在商戶以及中國銀聯轉介商戶對智能銷售點終端機的持續需求。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，更換傳統銷售點終端機將令本集團受益，且本集團在泰國及柬埔寨的服務及智能銷售點終端機將迎來充足市場需求。

整體而言，我們擬將於未來三年(直至2021年3月31日止)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]港元或中的約[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潛在龐大市場，我們計劃進一步開發收單主機系統以支持UPOP，此將有助我們的商戶電子商務鋪面增加及接納中國銀聯支付方式。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]港元中的約[編纂]港元用於為商戶收單主機系統開發一個完善、綜合及安全實時的支付網關。

根據灼識諮詢報告，替代支付技術興起導致市場競爭激烈，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)，以二維碼支付為主。

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支付網絡組織進行支付認證。為此，我們計劃於未來兩年動用餘下2.3百萬港元開發收單主機系統以處理二維碼付款及每年進行系統升級。

業務目標、未來計劃及 [編纂]

整體而言，我們擬將於未來三年（直至2021年3月31日止）內動用[編纂]所得款項淨額（假定[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即指示[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數）中的約[編纂]港元或約[編纂]%。

(iii) 增加及擴展我們的營銷活動

根據灼識諮詢報告，鑒於中國銀聯商戶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收單交易費外，開展多項將惠及商戶及消費者的宣傳及營銷活動亦是商戶收單機構成功的另一關鍵因素。

視乎實際市況、平台及行業趨勢，我們計劃於未來三年動用約1.4百萬港元分配更多人力及資源以增加及擴展我們的營銷活動，包括：

- 與優惠券促銷平台開發商合作以把握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
- 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且將載於本集團網站，以及在如旅行社、機場貴賓室、票務櫃台等中國主要旅遊相關場所以及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（直至2021年3月31日止）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）中的約[編纂]港元或約[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於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質量服務。除我們於泰國業務營運的現有人員外，我們擬動用約[編纂]港元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

業務目標、未來計劃及 [編纂]

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支付網絡組織舉辦的培訓，進而有助於我們探索如何為銷售點終端機增添新功能以及促銷活動。本集團將承擔僱員培訓期間的所有差旅及住宿開支。此外，我們擬將於未來三年動用約0.3百萬港元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(直至2021年3月31日止)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)中的約[編纂]港元或約[編纂]%。

(2) 進一步滲透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其他支付網絡組織，加深我們現有市場滲透

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。有關詳情，請參閱本[編纂]內「業務－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)持續物色潛在支付網絡組織」一節。我們持續實施策略與若干主要移動支付網絡組織合作，同時本集團已與銀行A訂立協議並正在開發及擴展本集團的支付處理服務以覆蓋兩大全球性支付網絡組織，即網絡V及網絡M。透過與銀行A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)服務除中國遊客外的所有泰國民眾及國際遊客，原因是我們的銷售點終端機能處理其他支付網絡組織的交易而非僅僅中國銀聯的交易。本集團計劃於2019財政年度動用約[編纂]港元以遵守兩大全球性支付網絡組織設定的標準，具體方式為(i)就我們銷售點終端機及資訊科技系統的界面開發必要付款方式管理功能；及(ii)將我們的銷售點終端機接入銀行A的收單主機系統。是次合作有助於本集團透過銀行A收單主機系統發送交易數據至網絡V及網絡M進行認證。我們將聘用兩名經驗豐富的銷售及營銷人員以

業務目標、未來計劃及 [編纂]

維繫與我們在有關網絡V及網絡M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%的系統交換費（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性支付網絡組織，我們擬於未來三年透過為申請成為直接主要持牌成員與網絡M開拓及建立直接夥伴關係。作為相關支付網絡組織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，申請加入支付網絡組織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]港元。為配合全球性支付網絡組織要求的更高標準，我們擬將動用資本投資約[編纂]港元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接入網絡M清算及結算系統。董事認為，取得直接牌照會為本集團節省銀行A收取的系統交換費的成本，提升我們的整體盈利能力，更令我們可利用網絡M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，董事認為擴展我們的支付處理服務至覆蓋其他支付網絡組織一事將實現規模經濟，提升我們對商戶的議價能力及盈利能力。

整體而言，我們擬將於未來三年（直至2021年3月31日止）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）中的約[編纂]港元或約[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。

由於柬埔寨與中國的緊密經濟關係（即作為「一帶一路」倡議項下的相關國家）及其與泰國類似的公共發展政策，我們計劃透過於東盟其他地區從策略上複製我們於泰國的成功業務模式之方式於柬埔寨建立我們的營運，進而實現擴大覆蓋區域。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

業務目標、未來計劃及 [編纂]

展；及(ii)旅遊業宣傳活動，就此柬埔寨旅遊部宣佈了「China-ready」策略，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，預計這一比例於2022年將大幅下降至約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性支付網絡組織爭奪市場份額。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年其他移動支付網絡組織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，我們計劃加快發展成為柬埔寨的一個活躍商戶收單機構，以把握柬埔寨蓬勃發展的旅遊業和柬埔寨旅遊部部長「China-ready」策略所帶來潛在的巨大市場。

於最後可行日期，我們尚未於柬埔寨開展我們的商戶收單業務運營。我們正在成立柬埔寨辦事處及申請相關運營牌照，詳情載於本[編纂]「監管概覽—柬埔寨監管框架」一節。獲得相關支付服務牌照後，屆時我們可申請將泰國現有銀聯國際牌照擴展至涵蓋柬埔寨。於最後可行日期，我們已於2018年6月6日自柬埔寨國家銀行取得原則上批准成立支付服務提供商。於發展初期，柬埔寨辦事處的成立由余先生領導，輔以一名具備支付相關業務經驗的外部多語業務顧問在業務成立及管理事務方面的協助。隨後，我們將於柬埔寨僱用一名營銷員工及一名管理員工。

未能擴張至柬埔寨將存在若干風險，詳情請參閱本[編纂]「風險因素—未能將我們業務擴張至柬埔寨可能對我們的財務狀況造成不利影響」。為降低該等風險，我們擬與當地已與其他支付網絡組織建立成熟商戶網絡及尚未與中國銀聯建立直接合作關係的銀行建立戰略合作關係，以便啟動我們於柬埔寨的商戶收單業務。我們選擇適當合作機會的策略乃根據(i)合作方是否與具有增長潛力市場的其他支付網絡組織建立大規模及廣泛商戶網絡；(ii)合作方是否擁有多元化的商戶類型；及(iii)合作方商戶網絡的商戶是否位於中國遊客頻密光顧的地區進行。為了盡量降低我們初期於柬埔寨的基礎設施投資，我們可利用我們於泰國的現有收單主機系統，獲取我們柬埔寨銀行合作方的銷售點終端機（一經委聘）獲取的支付指示資料並進一步傳輸至中國銀聯的支付認證系統。於最後可行日期，我們正於柬埔寨物色銀行合作方且尚未開始任何合作安排。憑藉銀行合作方的現有商戶網絡及銷售點終端

業務目標、未來計劃及 [編纂]

機，我們可透過共享銀聯國際牌照、收單主機系統及盈利能力，盡量降低進入柬埔寨市場的風險及產生的成本。我們認為與成熟當地銀行合作為進入柬埔寨市場的有效途徑，原因是我們需要時間建立商戶網絡及把握當地市場發展以及識別潛在業務機會。於柬埔寨的前期運營預計由泰國的區域經理監督及監管。

日後，於成功建立業務及於當地合作後，我們計劃將泰國的運營複製到柬埔寨以提升盈利能力。本集團將持續評估於柬埔寨的金邊及其他旅遊勝地等戰略地點建立我們自有商戶網絡及部署我們預期購買的更多銷售點終端機的可行性及盈利能力（如本節上文業務策略所詳述），從而把握到訪柬埔寨的中國遊客持續增長機會。為支持於柬埔寨的擴張，我們預期我們將需要培養及吸引各種職位及職能的合適人才。除我們於泰國業務的現有人員外，我們計劃於三年內動用約[編纂]港元，另外招聘合共八名員工，包括一名柬埔寨主管、一名經驗豐富的辦公室經理、兩名經驗豐富的財務及行政人員、兩名經驗豐富的銷售及營銷人員以及兩名資訊科技及運營員工。我們積累的交易價值及商戶網絡一經達到盈利能力預期的適當水平，我們隨後將動用[編纂]開發我們自身的收單主機系統及部署額外銷售點終端機，以處理柬埔寨的交易。

整體上，我們擬將於未來三年（直至2021年3月31日止）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]港元或約[編纂]%，用於我們的柬埔寨擴張活動。

由於有專門的業務策略及專業的擴張平台，董事認為我們可從容憑藉成功經驗及穩固基礎迎接支付技術升級及變革，並透過參與持續發展的多元化金融科技行業而保持作為具有生產力的市場參與者。

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。[編纂]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，尤其是本[編纂]「風險因素」一節載述的風險因素。本集團的實際業務過程中可能偏離本[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]	
持續增加我們的智能銷售點終端機可用庫存及增強功能	[編纂]	購買約500台新智能銷售點終端機以替代我們現有傳統銷售點終端機並向新商戶配置此等智能銷售點終端機；同時更新及升級現有智能銷售點終端機的附加功能及為新智能銷售點終端機設置界面
增加及擴展我們的營銷活動	[編纂]	改進我們的收單主機系統，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
覆蓋我們的支付處理服務至其他全球性支付網絡組織	[編纂]	將我們的收單系統與銀行A連接並支付銀行A的年費；招聘兩名銷售和營銷人員以支持及推進支付處理服務至覆蓋網絡M及網絡V
擴張至柬埔寨	[編纂]	發展在柬埔寨的業務營運及招聘一名營銷人員及一名行政人員
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]	
持續增加我們的智能銷售點終端機可用庫存及增強功能	[編纂]	購買約600台新智能銷售點終端機以向泰國新商戶配置；同時為新智能銷售點終端機設置界面
開發我們的收單主機系統	[編纂]	開發二維碼支付收單主機系統及相應的改進費用
增加及擴展我們的營銷活動	[編纂]	動用約[編纂]港元發佈優惠券小冊子
招聘新人才	[編纂]	動用約(i)[編纂]港元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]港元招聘銷售和營銷經理協助我們的營銷活動
覆蓋我們的支付處理服務至其他支付網絡組織	[編纂]	持續與銀行A合作以覆蓋網絡M及網絡V；同時向網絡M作出有抵押付款以申請成為網絡M的直接主要成員
擴張至柬埔寨	[編纂]	發展在柬埔寨的業務營運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]	
持續增加我們的智能銷售點終端機可用庫存及增強功能	[編纂]	購買約300台新智能銷售點終端機以向泰國新商戶配置；同時為新智能銷售點終端機設置界面
開發我們的收單主機系統	[編纂]	(i)改進二維碼支付系統；及(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
增加及擴展我們的營銷活動	[編纂]	(i)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)動用約[編纂]港元發佈優惠券小冊子
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
覆蓋我們的支付處理服務至其他支付網絡組織	[編纂]	持續與銀行A合作以覆蓋網絡V及網絡M，以及成為網絡M的直接主要成員並升級自有的收單系統及軟件以符合網絡M的要求
擴張至柬埔寨	[編纂]	發展在柬埔寨的業務營運及延展我們在泰國、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]	
持續增加我們的智能銷售點終端機可用庫存及增強功能	[編纂]	購買約1,100台新智能銷售點終端機以向柬埔寨新商戶配置以及為泰國商戶提供備用庫存；同時更新及升級現有智能銷售點終端機的附加功能及為其他智能銷售點終端機設置界面
開發我們的收單主機系統	[編纂]	動用約(i)[編纂]港元作為二維碼支付系統的年度升級費用，(ii)[編纂]港元維護UPOP收單主機系統，及(iii)[編纂]港元作為上述新聘員工的薪金費用
增加及擴展我們的營銷活動	[編纂]	動用約[編纂]港元發佈優惠券小冊子
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
覆蓋我們的支付處理服務至其他支付網絡組織	[編纂]	持續與銀行A合作以覆蓋網絡V，並維持為網絡M的直接主要成員以提升我們的支付處理服務
擴張至柬埔寨	[編纂]	發展在柬埔寨的業務營運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]	
持續增加我們的智能銷售點終端機可用庫存及增強功能	[編纂]	購買約1,300台新智能銷售點終端機以向柬埔寨新商戶配置以及為泰國商戶提供備用庫存；同時更新及升級現有智能銷售點終端機的附加功能及為新智能銷售點終端機設置界面
開發我們的收單主機系統	[編纂]	改進二維碼支付系統及維護UPOP收單主機系統
增加及擴展我們的營銷活動	[編纂]	動用約[編纂]港元發佈優惠券小冊子
招聘新人才	[編纂]	動用約(i)[編纂]港元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]港元作為上述新聘員工的薪金費用
覆蓋我們的支付處理服務至其他支付網絡組織	[編纂]	持續與銀行A合作以覆蓋網絡V，並維持為網絡M的直接主要成員以提升我們的支付處理服務
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]港元(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]港元；
- (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) 本[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) 適用於本集團業務活動的稅基或稅率不會有重大變動；
- (ix) [編纂]將根據本[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) 本集團不會受到本[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實力並通過在泰國取得更大市場份額加強我們的市場地位。

在預期我們動用[編纂]的所得款項實施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，為本集團提供按經常性基準募集資金的平台，且並不限於首次[編纂]中所募集的[編纂]，亦為我們提供募集額外資金機會以實施未來計劃。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
- 有利於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]費用及開銷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]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)	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[編纂]費用及估計開支並假設[編纂]為[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，[編纂]完全不獲行使)約[編纂]港元作以下用途：

- 約[編纂]港元(相當於估計[編纂]約[編纂])用於增加我們的智能銷售點終端機可用庫存及增強其功能；
- 約[編纂]港元(相當於估計[編纂]約[編纂])用於開發我們的收單主機系統；
- 約[編纂]港元(相當於估計[編纂]約[編纂])用於增加及擴展我們的營銷活動；
- 約[編纂]港元(相當於估計[編纂]約[編纂])用於招聘新人才；
- 約[編纂]港元(相當於估計[編纂]約[編纂])用於擴增我們的支付處理服務以覆蓋其他支付網絡組織；
- 約[編纂]港元(相當於估計[編纂]約[編纂])用於擴張至柬埔寨；及
- 約[編纂]港元(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]港元的額外[編纂](假設[編纂][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)。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]港元。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]	總計 [編纂]	估 [編纂] 百分比
持續增加我們的智能銷售點終端機可							
用庫存及增強功能	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
開發我們的收單主機系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
增加及擴展我們的營銷活動	[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]
覆蓋我們的支付處理服務							
至其他支付網絡組織	[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>