

概覽

本集團成立於二零一四年，為一間專注於提供企業對企業境內旅遊服務的澳門持牌旅行代理商及汽車租賃服務提供商，向我們的客戶提供一系列產品及服務，包括酒店客房、汽車租賃服務、機票以及其他旅行相關配套產品及服務。截至最後實際可行日期，我們於澳門有四間服務點，包括我們的總部、兩間臨街分店及一間位於澳門外港客運碼頭的展位。

澳門乃熱門國際旅遊城市，為亞洲第四大旅客目的地，於二零一七年共接待到訪旅客約32.6百萬人次。旅遊業已成為澳門經濟發展的主要支柱之一，於二零一三年至二零一七年期間，平均佔澳門國內生產總值的約62.2%。澳門的旅客總數由二零一三年之約29.3百萬人次增加至二零一八年之約35.8百萬人次，複合年增長率約為4.1%。

澳門的旅行代理商行業市場相對分散，截至二零一九年六月三十日有227個市場參與者。儘管澳門有超過200間旅行代理商，但彼等大多數業務重點不盡相同。本集團專注於提供境內旅行服務，特別是於澳門向旅行代理商及企業客戶銷售及分銷酒店客房。本集團於二零一七年財政年度及二零一八年財政年度分別錄得收益(不包括來自多用途汽車租賃服務的收益)約117.6百萬港元及160.3百萬港元，分別佔澳門二零一七年財政年度及二零一八年財政年度旅行代理商行業總收益市場份額的約1.5%及1.9%。根據Ipsos報告，就銷售及分銷澳門的酒店而言，本集團於二零一七年財政年度及二零一八年財政年度銷售及分銷於澳門酒店客房的數量佔市場份額約0.9%及1.1%。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們分別於澳門銷售及分銷超過40間、40間及35間酒店的客房，以滿足客戶不同類型的住宿需求。於往績記錄期間，我們的收益主要來自或透過於澳門的旅行代理商及企業客戶獲得，其餘收益來自個人客戶。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，本集團分別銷售及分銷澳門酒店客房約124,000間、151,000間及52,000間，收益分別為約111.2百萬港元、155.5百萬港元及57.3百萬港元。

本集團於二零一五年開始提供旅遊汽車租賃服務。該服務於我們澳門旅行代理商牌照下運營，僅可就旅行用途提供服務。於二零一七年十一月，本集團獲澳門旅遊局授權，准許我們於澳門提供多用途汽車租賃服務，而我們自二零一八年五月開始提供該項服務。截至二零一九年六月三十日，澳門共有四間公司獲授權提供自行駕駛之機動車輛之租賃業務(附註)，而其中僅有兩間公司(包括本公司)同時提供旅行代理服務及該等汽車租賃服務。於

附註：澳門旅遊局的授權乃根據澳門第52/84/M號法令頒授，涉及「自行駕駛之機動車輛之租賃業務」。「自行駕駛之機動車輛之租賃業務」的主要特徵為並無對使用輕型客車設有特定限制，而根據我們的旅行代理商牌照提供的汽車租賃服務僅限於旅遊目的。為避免混淆，本招股章程使用「多用途汽車租賃服務」一詞描述我們由澳門旅遊局根據第52/84/M號法令授權的自行駕駛之機動車輛之租賃業務。

業 務

二零一七年財政年度、二零一八年財政年度、二零一八年四個月及二零一九年四個月，我們透過提供汽車租賃服務分別產生收益約5.0百萬港元、8.6百萬港元、1.6百萬港元及4.3百萬港元，分別佔我們總收益的4.2%、5.2%、3.0%及6.9%。

截至二零一九年六月三十日，在澳門交通事務局發出的40張港珠澳大橋通行許可證（一輛車適用一張許可證）中，本集團成功獲得其中的三張通行許可證。該許可證能夠讓我們將汽車租賃服務從澳門本地擴展至港澳點對點跨境交通服務。截至最後實際可行日期，我們已就提供我們的港澳點對點跨境交通服務向相關澳門當局提交申請。我們一直就於港澳之間提供點對點跨境運輸服務的申請與香港的不同政府部門密切聯繫。受香港政府可能實行的其他規定所規限下，我們計劃於二零一九年第四季度開始提供我們港澳之間的點對點跨境交通服務。

我們的業務模式

本集團主要為專注於提供企業對企業境內旅行服務的澳門持牌批發旅行代理商及汽車租賃服務提供商，向我們的客戶提供多種旅行產品及服務。於往績記錄期間，我們的收益來自以下營運分部(i)銷售及分銷酒店客房；(ii)提供汽車租賃服務；及(iii)銷售及提供機票以及提供其他旅行相關配套產品及服務，例如娛樂活動門票、自助餐券、交通票、旅行保險及簽證申請。

下表載列我們於往績記錄期間按經營分部劃分的收益明細：

	二零一七年 財政年度		二零一八年 財政年度		二零一八年 四個月		二零一九年 四個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
酒店客房的銷售及分銷	111,451	94.8	155,670	94.0	51,114	96.0	57,427	92.4
提供汽車租賃服務	4,980	4.2	8,585	5.2	1,615	3.0	4,281	6.9
銷售及提供機票及其他旅遊 配套產品及服務	1,197	1.0	1,407	0.8	536	1.0	449	0.7
收益總額	<u>117,628</u>	<u>100.0</u>	<u>165,662</u>	<u>100.0</u>	<u>53,265</u>	<u>100.0</u>	<u>62,157</u>	<u>100.0</u>

本集團主要透過四個渠道獲取酒店客房。本集團根據酒店客房的來源按毛額或淨額基準確認收益。有關我們酒店客房來源及收益確認基準的詳情，請參閱本節下文「產品及服務－(i)酒店客房－與供應商的酒店客房採購安排」一段。

我們的競爭優勢

董事認為我們擁有下列競爭優勢，可讓我們在行業參與者中脫穎而出，並在業內開展有效競爭：

與我們的主要供應商及客戶建立良好及穩定的關係

本集團與澳門的酒店營運商如澳門凱旋門酒店及澳門華都酒店維持良好的業務關係，並與彼等訂立酒店客房保證協議以獲得客房資源，從而使本集團能維持穩定的酒店客房供應並對可獲得的酒店客房數量及定價實現高度控制。有關酒店客房保證協議的詳情，請參閱本節下文「供應商」一段。

董事認為，我們能夠與酒店營運商建立及維持該等良好的業務關係乃(i)得益於我們承接、銷售及分銷酒店客房的能力；及(ii)我們多年來按時向酒店營運商結付款項的能力。

本集團亦與下游分銷商及企業客戶建立穩定關係以確保我們的銷售。客戶A為一間旅行代理商，根據其於澳門的聲譽及所提供的服務，Ipsos報告將其識別為主要市場參與者之一。其自二零一四年起成為我們的客戶，且於往績記錄期間為我們的最大客戶。有關客戶A的背景，請參閱本節下文「依賴供應商及客戶－(ii)客戶－客戶A－客戶A的背景」一段。我們已就銷售及分銷澳門若干酒店(包括澳門凱旋門酒店)的客房與客戶A訂立合作協議及分銷協議，根據合作協議客戶A承諾向我們採購一定數量的酒店客房。有關合作協議及分銷協議的進一步詳情，請參閱本節下文「銷售及營銷－銷售及分銷渠道－特選夥伴」一段。

部分供應商已與本集團保持四年以上的業務關係，與供應商的穩定關係使我們能夠確保以優惠價格定期獲得酒店客房供應，與主要客戶的穩定關係使我們能夠確保收益來源。該項客房安排可確保我們向酒店營運商購買的部分酒店客房能夠售出，並鎖定部分溢利減少入住日期臨近未售房間而不得不大幅下調客房價格的風險。

向客戶提供多樣的產品及服務

本集團向客戶提供一站式服務多元化產品及服務，包括機票預訂、簽證申請、旅行保險、酒店客房預訂、娛樂活動門票、自助餐券、交通安排包括交通票及汽車租賃服務等，以協助客戶獲得一站式服務，無需彼等親自與不同參與方磋商。截至二零一九年六月三十日，我們為兩間能夠同時於澳門提供旅行代理服務及自駕租車服務的公司之一。廣泛的產品及服務系列使本公司擁有多元的收益來源並能夠滿足不同客戶需求。董事認為多樣的產品及服務將有助於提高客戶對我們的倚賴度及忠誠度。

我們提供類型多樣的酒店客房

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們已分別與七間、七間及八間澳門的酒店訂立酒店客房保證協議，據此我們保證平均每天分別獲得320間、377間及396間的酒店客房供應。該等酒店的等級從澳門旅遊局認證的三星級至五星級不等，為我們的客戶提供了廣泛的選擇。此外，除我們與其訂立酒店客房保證協議的八間酒店外，我們於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月亦於澳門及海外分別銷售及分銷130間、100間及65間酒店的客房，反映出我們銷售及分銷酒店客房的能力。鑒於我們可提供多種酒店客房及有能力採購不同類型酒店的酒店客房，董事認為零售旅行代理商傾向於向我們採購以滿足彼等多樣的客戶需求，並可減少行政成本及節省時間。

多樣化的客戶類型

鑒於我們在澳門提供多樣化旅行產品及服務的能力，並擁有酒店營運商穩定的酒店客房供應，我們已吸引不同類型的客戶購買我們的產品及服務。我們的客戶包括企業客戶、旅行代理商以及個人客戶。多樣化的客戶類型將降低過分倚賴單一類型客戶的風險。董事認為，澳門交通事務局於二零一八年十月九日授予本公司的三張港珠澳大橋通行許可證將使我們能夠進一步擴展我們的客戶群體至商務旅客及具有更高消費能力的客戶。

我們擁有經驗豐富且穩定的管理團隊

本集團由一支經驗豐富的管理團隊領導，其成員始終領導着本集團發展。彼等主要負責掌控日常經營、制定公司策略及監控合規及財務表現。憑藉彼等先前在旅遊行業的經驗，我們的管理團隊熟悉市場情況，並能夠制定及實施有效策略帶領本集團應對最新市場趨勢及變化。彼等亦能夠透過彼等的經驗及人脈為本集團招攬業務。我們的執行董事蔡先生(為本集團創始人、行政總裁、執行董事及控股股東)於澳門擁有逾九年業務管理的經

驗。執行董事梁先生於旅行相關行業擁有逾八年經驗。我們的高級管理層成員之一嚴金群女士為我們的客戶服務總監，於管理及行政擁有逾十一年經驗。有關進一步詳情，請參見本招股章程「董事、高級管理層及僱員」一節。董事認為，我們的董事及管理團隊的豐富經驗為本集團及時妥善地應對瞬息萬變的營商環境奠定了堅實的基礎。

我們的策略

本集團旨在進一步鞏固我們於澳門旅遊行業現有的市場地位。為產生理想利潤及投資回報回饋股東，並推動日後可持續增長，我們擬採取下列策略：

擴大我們的車隊

截至二零一九年六月三十日，我們為兩間同時於澳門提供旅行代理服務及自駕租車服務的公司之一，我們擬進一步發揮我們在此方面的優勢。根據Ipsos報告，澳門旅行代理服務總收益預期將由二零一八年約8,506.2百萬澳門元增長至二零二二年約10,401.0百萬澳門元，複合年增長率約為5.2%，此增長極可能由澳門政府的政策及升級基礎設施，在香港、中國內地及澳門之間打造更加緊密的聯繫網絡的前景所帶動。此外，港珠澳大橋於二零一八年開通及虎門二橋於二零一九年預期開通將讓珠三角地區之間的交通更加便捷，從而帶動旅遊業及汽車租賃行業機遇持續增長。另外，澳門的汽車租賃市場規模(按收益計算)預期將由二零一八年約415.6百萬澳門元增長至二零二二年約532.4百萬澳門元，複合年增長率約為6.4%。鑒於本公司汽車的使用率較高，於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月分別約為100.3%、86.9%及97.9%，本公司擬購置更多車輛以擴展我們的汽車租賃服務。本公司計劃使用股份發售所得款項淨額的約19.6百萬港元額外購置20輛汽車及招募20名司機以滿足不斷增長的境內多用途汽車租賃服務的需求。由於購置新車輛，預期截至二零一九年十二月三十一日止年度將產生約0.2百萬港元的額外折舊開支，而截至二零二零年十二月三十一日止年度將產生約1.2百萬港元。

與澳門更多酒店營運商及其他旅行代理商以及企業客戶合作

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，本集團於澳門及海外分別銷售及分銷逾130間、100間及65間酒店的客房，其中我們銷售及分銷的酒店客房總數分別有約99.4%、99.7%及99.7%來自澳門酒店，為澳門旅遊局認證的三至五星級酒店，於二零一七年每日客房價格範圍為200港元至7,900港元，二零一八年每日客房價格範圍為110港元至8,660港元，而二零一九年每日客房價格範圍為230港元至10,300港元。此外，澳門旅行代理商的總收益預期將由二零一八年的約8,506.2百萬澳門元增加至二零二二年的約10,401.0百萬澳門元，複合年增長率約為5.2%。我們計劃繼續擴展我們的酒店組合

從而擴展我們的潛在客戶群。展望未來，本集團擬與更多酒店營運商訂立酒店客房保證協議以獲取中高檔酒店客房，增加酒店客房數目並擴大我們的酒店基礎，藉此吸引商務旅客及高消費客戶，增加我們的市場份額，從而帶動我們的其他服務例如汽車租賃服務產生更高銷量及更高收益。董事認為，於香港的上市地位將使我們與知名酒店營運商磋商及與爭取與旅行代理商及企業客戶的業務機會時擁有更強的議價能力。我們擬使用股份發售所得款項淨額約6.0百萬港元支付與酒店訂立酒店客房保證協議時酒店營運商所要求的按金及／或銀行擔保。

於二零一七年及二零一八年十二月三十一日以及二零一九年四月三十日，本集團分別與四名、五名及四名特選夥伴訂立銷售及分銷協議。與特選夥伴訂立的銷售及分銷協議包括合作協議，據此特選夥伴將承諾於協定期間向我們購買協定數量的酒店客房；亦包括條款各不相同的其他協議，即分銷協議及框架協議。詳情請參閱本節下文「銷售及營銷－銷售及分銷渠道－特選夥伴」一段。本公司擬與更多代理商以及企業客戶合作以拓展我們的分銷網絡並降低對任何單一旅行代理商的依賴。

增加市場營銷並擴展銷售渠道

本集團以往專注於向企業客戶及透過旅行代理商(包括我們的特選夥伴)及四個服務點(分別位於總部、臨街及澳門外港客運碼頭)銷售及分銷酒店客房、提供汽車租賃服務以及銷售及提供機票及其他配套旅行相關產品及服務。為進一步發揮我們的營銷能力並擴展市場份額，我們擬開設更多服務點並開發線上平台應用程式以向企業及個人客戶營銷我們的旅行產品及服務。隨著使用網絡進行旅行預訂的人數不斷增長及為配合我們發展在線銷售平台的計劃，本公司擬投資於社交媒體及搜索引擎廣告進行數字營銷，旨在增加我們的線上渠道展示並帶動我們產品及服務的線上諮詢。

我們擬使用股份發售所得款項淨額約1.9百萬港元於澳門開設兩個服務點，一間位於澳門口岸港珠澳大橋運檢大樓，另一間位於澳門氹仔客運碼頭，提供一般旅行代理服務。

我們擬使用股份發售所得款項淨額的約1.8百萬港元外包開發在線平台應用程式，且我們有意將股份發售所得款項淨額的約2.8百萬港元用於在社交媒體及搜索引擎投放廣告，並製作營銷短視頻以推廣我們的產品及服務。

改善我們的營運效率

截至二零一九年四月三十日，我們於澳門設有三處辦公室，現有負責不同職能的員工分散於我們現有的三個辦公室，其中位於澳門誠豐商業中心10樓的舊物業的兩處單位租約將於二零一九年十月屆滿。此外，於往績記錄期間後，舊物業的業主通知本集團其有意提早終止舊物業的租約。提早終止租約的生效日期分別為二零一九年八月十六日及二零一九年九月十六日。因此，於往績記錄期間後，我們租用澳門誠豐商業中心9樓的新物業。新物業的租約自二零一九年七月十六日起，並將於二零二一年四月十五日屆滿。有關舊物業及新物業的詳情，請參閱本節下文「物業－租賃物業」一段。考慮到(i)舊物業的租約提前終止；及(ii)舊物業涉及我們三處澳門辦公室中的兩處，本集團提前了搬遷的時間安排。因此，我們於全面裝修前已搬至新物業。為達成更佳的內部合作，我們擬將澳門現有的辦公室遷至新物業的同一地點並合併，確保更順暢高效的溝通，具有足夠的工作空間容納現有員工以及根據下文所載人力擴展業務策略所聘用的任何新員工。

我們已於二零一九年八月完成裝修前將澳門辦公室遷至新物業，並將繼續對新物業分階段進行裝修，直至二零一九年十一月為止。我們擬將約1.5百萬港元用於新物業裝修。

擴大我們的員工團隊

於二零一九年四月三十日，我們合共僱用74名全職僱員，包括九名管理人員、五名銷售及客服代表、40名司機、12名財務及行政人員、兩名營銷人員及六名其他崗位人員。為適應我們業務的持續擴展，本公司擬增聘員工及司機。根據我們的策略額外招募20名司機以擴展我們的汽車車隊，本集團亦擬於二零一九年為我們的銷售及客服團隊僱用四名新僱員，以獲得足夠人力提高我們的服務質量，並透過廣告及其他市場營銷活動提高我們的品牌知名度。

實施上述策略的資金將來自股份發售所得款項淨額及本集團的內部資源。有關股份發售所得款項的擬定用途詳情，請參見本招股章程「未來計劃及所得款項用途－所得款項用途」一段。

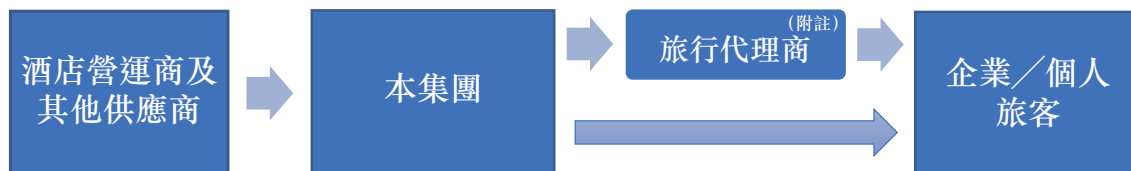
產品及服務

於往績記錄期間，我們的產品及服務可分為三大類：(i)銷售及分銷酒店客房；(ii)提供汽車租賃服務；及(iii)銷售及提供機票與其他旅行相關配套產品及服務。此外，我們亦計劃於二零一九年第四季度開展港澳之間點對點跨境交通服務。

(i) 酒店客房

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，本集團的總收益主要來自銷售及分銷酒店客房，分別約為111.5百萬港元、155.7百萬港元及57.4百萬港元，分別約佔我們總收益的94.7%、94.0%及92.4%。

下列流程圖展示了本集團銷售及分銷酒店客房的流程：



附註：旅行代理商可能不只有一級。

下表載列於往績記錄期間本集團購買、銷售及分銷以及未售出的澳門及海外酒店的客房詳情：

	二零一七年 財政年度	二零一八年 財政年度	二零一九年 四個月
購買的酒店客房數目	125,863	151,527	51,986
銷售及分銷的酒店客房數目 <small>(附註)</small>	125,158	151,233	51,968
未售出的酒店客房數目	705	294	18
銷售及分銷酒店客房產生的收益 (百萬港元)	111.5	155.7	57.4
每間酒店客房的價格範圍 (港元)	200-7,900	110-8,660	230-10,300
銷售及分銷的酒店客房的 平均價(港元)	1,014	1,099	1,158

附註：指本集團按直接銷售、合作協議、分銷協議、框架協議銷售及分銷的酒店客房總數及本集團作為代理商就此獲得的利潤收入。

與供應商的酒店客房採購安排

本集團主要透過下列四種方式獲取酒店客房：

- (a) 按預先釐定客房價格自酒店營運商獲取保證數量的酒店客房；
- (b) 通過不時分配的方式向酒店營運商採購酒店客房；
- (c) 按促銷價格向酒店營運商採購酒店客房；及
- (d) 向酒店營運商或其他供應商臨時採購酒店客房。

就來源(a)、(b)及(c)而言，本集團於酒店客房轉移至客戶前控制該等酒店客房，並作為主事人按毛額基準確認收益。就來源(d)而言，本集團於酒店客房轉移至客戶前並不控制該等酒店客房，並作為代理按淨額基準確認收益。

(a) 按預先釐定客房價格自酒店營運商獲取保證數量的酒店客房

本集團與多間酒店營運商合作以獲取保證酒店客房。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，本集團分別與七間、七間及八間酒店(包括澳門凱旋門酒店及澳門華都酒店)訂立酒店客房保證協議，並分別每天獲得平均320間、377間及396間酒店客房。根據該等安排，本集團可按預先釐定客房價格獲得穩定的酒店客房供應。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，按預先釐定客房價格獲得保證酒店客房的成本分別約為81.5百萬港元、115.8百萬港元及43.2百萬港元。有關酒店客房保證協議的詳情，請參閱本節下文「供應商」一段。

根據酒店客房保證協議，我們向酒店營運商保證，我們會在一段時期內(三個月至三年不等)按預先釐定客房價格採購固定數量的酒店客房，並向各酒店營運商支付按金及／或銀行擔保一般介乎150,000澳門元至1,500,000澳門元。該等按金及／或銀行擔保不得用於償付本集團應付酒店營運商的任何款項，且需待與酒店營運商訂立的相關酒店客房保證協議到期或終止後方歸還予本集團。我們通常於每月底根據保證酒店客房數量(而不論我們是否成功銷售及分銷該等酒店客房)按預先釐定客房價格向酒店營運商付款。酒店客房數量及客房價格通常定期於協議期間審閱且無重大變動(特殊情況如酒店裝修除外)。

(b) 通過不時分配的方式向酒店營運商採購酒店客房

在此模式下，我們將與酒店營運商訂立分配協議，據此我們通常需開設一個賬戶並向各酒店營運商提供按金。該等按金將用於抵扣本集團就採購酒店客房應付酒店營運商的任何款項。待按金全數抵扣後，我們需向酒店營運商補足或繳納額外按金，方可再次預訂酒店客房。我們一般可享受優惠客房價格，但酒店營運商不保證應要求向我們提供，及我們毋須承諾採購固定數量的酒店客房。我們可能不時向酒店營運商發出預訂，而我們的預訂視乎相關酒店客房的入住情況及酒店營運商的確認而定。有關分配協議的詳情，請參閱本節下文「供應商」一段。

(c) 按促銷價格向酒店營運商採購酒店客房

部分酒店營運商不時會以促銷價格向我們促銷酒店客房，有關促銷通常持續不超過一年。倘我們與酒店營運商就該等額外客房達成協議，我們會保證銷售及分銷該等額外客房。

於往績記錄期間，主要由兩間酒店向我們提供促銷價格，即酒店 Y 及另一間並非我們五大供應商的酒店。該兩間酒店已於往績記錄期間與我們訂立酒店客房保證協議，促銷價格安排視乎各酒店客房保證協議的條款及條件(酒店客房價格除外)而定。

(d) 向酒店營運商或其他供應商臨時採購酒店客房

倘我們收到客戶查詢特定酒店的客房而我們並無與該酒店訂立任何合約或安排，我們將直接聯絡該酒店營運商或聯絡其他供應商查詢是否有可預訂的酒店客房。我們通常會在酒店營運商或其他供應商所報的客房價格基礎上將酒店客房加價出售及分銷予客戶。由於我們與該等酒店營運商並無訂立任何協議或安排，我們無法享受任何預先釐定客房價格、優惠或特殊客房價格。

銷售及分銷酒店客房

本集團於二零一七年財政年度銷售及分銷澳門超過 40 間酒店的約 124,000 間酒店客房及海外超過 85 間酒店的約 800 間酒店客房，於二零一八年財政年度銷售澳門超過 40 間酒店的約 151,000 間酒店客房及海外超過 60 間酒店的約 410 間酒店客房，而於二零一九年四個月銷售澳門超過 35 間酒店的約 52,000 間酒店客房及海外超過 30 間酒店的約 175 間酒店客房。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們根據酒店客房保證協議分別銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房約 52,000 間、63,000 間及 19,000 間。

業 務

下表載列於往績記錄期間銷售及分銷主要酒店的酒店客房的收益明細：

	二零一七年財政年度		二零一八年財政年度		二零一八年四個月		二零一九年四個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
					(未經審核)			
澳門凱旋門酒店	64,831	58.2	94,344	60.6	31,534	61.7	31,383	54.7
澳門華都酒店	24,570	22.0	25,118	16.2	8,103	15.8	8,570	14.9
澳門皇庭海景酒店	8,061	7.2	13,919	9.0	4,348	8.5	7,301	12.7
麗景灣藝術酒店	6,359	5.7	5,002	3.2	398	0.8	1,791	3.1
酒店Y	2,048	1.8	2,668	1.7	1,477	2.9	1,684	2.9
澳門羅斯福酒店	—	—	6,094	3.9	1,822	3.6	3,749	6.5
酒店V	1,748	1.6	5,204	3.3	2,096	4.1	1,333	2.3
酒店W	1,395	1.3	1,582	1.0	699	1.4	730	1.3
酒店P	—	—	—	—	—	—	486	0.9
本集團獲得利潤收入的酒店	2,439	2.2	1,739	1.1	637	1.2	400	0.7
銷售及分銷酒店客房的總收益	<u>111,451</u>	<u>100.0</u>	<u>155,670</u>	<u>100.0</u>	<u>51,114</u>	<u>100.0</u>	<u>57,427</u>	<u>100.0</u>

下表載列於往績記錄期間銷售及分銷主要酒店客房的數目明細：

二零一七年財政年度

	銷售及分銷的酒店客房數目					總計
	透過客戶A (附註2)	透過其他特選夥伴 (附註2)	予客戶A (附註3)	予其他特選夥伴 (附註3)	通過直接銷售／予非特選夥伴	
澳門凱旋門酒店	44,496	2,448	—	—	5,611	52,555
澳門華都酒店	—	—	31,182	4,962	—	36,144
澳門皇庭海景酒店	—	—	11,225	1,620	153	12,998
麗景灣藝術酒店	—	—	10,615	—	47	10,662
酒店Y	—	—	1,620	—	—	1,620
酒店V	—	—	2,462	—	—	2,462
酒店W	—	—	1,447	—	—	1,447
本集團獲得利潤收入的酒店 (附註1)	—	—	3,265	—	4,005	7,270
總計	<u>44,496</u>	<u>2,448</u>	<u>61,816</u>	<u>6,582</u>	<u>9,816</u>	<u>125,158</u>

業 務

二零一八年財政年度

銷售及分銷的酒店客房數目

	透過 客戶 A (附註 2)	透過其他 特選夥伴 (附註 2)	予客戶 A (附註 3)	予其他 特選夥伴 (附註 3)	通過直接 銷售／予 非特選 夥伴	總計
澳門凱旋門酒店	42,706	—	—	8,485	11,614	62,805
澳門華都酒店	—	—	30,121	4,670	496	35,287
澳門皇庭海景酒店	—	—	—	21,571	5	21,576
麗景灣藝術酒店	—	—	7,024	—	—	7,024
酒店 Y	—	—	2,048	—	—	2,048
澳門羅斯福酒店	—	—	—	7,178	29	7,207
酒店 V	—	—	—	8,191	—	8,191
酒店 W	—	—	1,751	—	—	1,751
本集團獲得利潤 收入的酒店 (附註 1)	—	—	2,396	8	2,940	5,344
總計	<u>42,706</u>	<u>—</u>	<u>43,340</u>	<u>50,103</u>	<u>15,084</u>	<u>151,233</u>

二零一九年四個月

銷售及分銷的酒店客房數目

	透過 客戶 A (附註 2)	透過其他 特選夥伴 (附註 2)	予客戶 A (附註 3)	予其他 特選夥伴 (附註 3)	通過直接 銷售／予 非特選 夥伴	總計
澳門凱旋門酒店	9,312	—	—	6,307	3,242	18,861
澳門華都酒店	—	—	11,998	—	2	12,000
澳門皇庭海景酒店	—	—	—	9,600	—	9,600
麗景灣藝術酒店	—	—	2,590	—	—	2,590
酒店 Y	—	—	1,355	—	—	1,355
澳門羅斯福酒店	—	—	—	3,601	—	3,601
酒店 V	—	—	—	1,791	—	1,791
酒店 W	—	—	825	—	—	825
酒店 P	—	—	202	—	—	202
本集團獲得利潤 收入的酒店 (附註 1)	—	—	210	—	933	1,143
總計	<u>9,312</u>	<u>—</u>	<u>17,180</u>	<u>21,299</u>	<u>4,177</u>	<u>51,968</u>

附註：

- 表示由本集團作為代理商銷售及分銷的酒店客房，其中並無預先釐定安排，本集團按淨額基準獲得利潤收入。

業 務

2. 表示本集團根據分銷協議銷售及分銷的酒店客房。
3. 表示本集團根據合作協議及框架協議銷售及分銷的酒店客房。

(ii) 汽車租賃服務

於往績記錄期間，本集團向企業及零售客戶提供(a)旅遊汽車租賃服務；及(b)多用途汽車租賃服務。該等服務均可應要求提供司機。我們以旅行代理商牌照經營旅遊汽車租賃服務，服務必須僅提供作旅遊用途，而我們以澳門旅遊局授予的授權經營多用途汽車租賃服務，其多用途汽車的用途並無特定限制。根據Ipsos報告，截至二零一九年六月三十日，共有四家公司獲准提供多用途汽車租賃服務，227家公司獲准於澳門提供旅遊汽車租賃服務。

下表載列於往績記錄期間按服務類型劃分提供汽車租賃服務的收益明細：

	二零一七年財政年度		二零一八年財政年度		二零一八年四個月		二零一九年四個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
旅遊汽車租賃服務	4,980	100.0	3,185	37.1	1,615	100.0	637	14.9
多用途汽車租賃服務	—	—	5,400	62.9	—	—	3,644	85.1
提供汽車租賃服務的總收益	<u>4,980</u>	<u>100.0</u>	<u>8,585</u>	<u>100.0</u>	<u>1,615</u>	<u>100.0</u>	<u>4,281</u>	<u>100.0</u>

向零售客戶提供汽車租賃服務時，於服務詳情協定(如接車地點、乘客人數及收費金額)後，本集團將向客戶發出確認書及賬單。向企業客戶提供汽車租賃服務時，本集團將與其訂立汽車租賃協議，列明(其中包括)租賃期間、每月租金及重續安排。

於二零一九年四月三十日，本集團有36輛私人汽車及九輛大巴，大巴均用於旅遊汽車租賃服務，且大部分長期租予企業客戶(包括旅行代理商)。於二零一九年四月三十日，本集團的旅遊汽車租賃服務擁有13輛汽車，多用途汽車租賃服務擁有29輛汽車，以及點對點跨境交通服務擁有3輛汽車。每部汽車均已向有關監管機構登記，用作提供(i)旅遊汽車租賃服務；(ii)多用途汽車租賃服務；或(iii)點對點跨境交通服務。我們計劃於二零一九年第

業 務

四季度啟動點對點跨境交通服務。有關我們點對點跨境交通服務的詳情載於本節下文「產品及服務－(iv) 點對點跨境交通服務」一段。下表載列於往績記錄期間我們每種汽車租賃服務車隊的利用率：

	二零一七年財政年度		二零一八年財政年度		二零一九年四個月	
	車輛數目	利用率%	車輛數目	利用率%	車輛數目	利用率%
		(附註1)		(附註1)		(附註1)
旅遊汽車租賃						
服務	8	100.3	13	87.2	13	83.2
多用途汽車租賃	不適用	不適用				
服務	(附註2)	(附註2)	31	86.8	29	105.4
車輛總數／平均						
利用率	8	100.3	44	86.9	42	97.9

附註：

1. 利用率的計算乃根據每輛汽車於有關年度出租的實際小時數除以所有車輛的估計合計運行時間(假設每輛汽車一天運行10小時，每年運行352天，每年保留13天作為定期維護)。
2. 本集團於二零一八年五月開始提供多用途汽車租賃服務。

為作說明，下表載列於所示年度／期間，我們旅遊汽車租賃服務及多用途汽車租賃服務(不包括旅遊車)所提供汽車的毛利率：

	二零一七年 財政年度	二零一八年 財政年度	二零一九年 四個月
旅遊汽車租賃服務	24.5%	27.8%	不適用(附註1)
多用途汽車租賃服務	不適用(附註2)	31.3%	29.5%

附註：

1. 本集團於二零一九年四個月期間並無(不包括旅遊車)旅遊汽車租賃服務的收益。
2. 本集團於二零一八年五月開始提供多用途汽車租賃服務。

考慮到於往績記錄期間，多用途汽車租賃服務的毛利率高於旅遊汽車租賃服務，董事認為，將更多業務轉為多用途汽車租賃服務使本集團能夠實現更大增長，並以較高的回報率收回汽車租賃服務的投資成本，以及具更大靈活性向客戶提供汽車租賃服務。

業 務

下表載列於下列年度／期間我們車輛的平均使用年數及剩餘使用年限：

	二零一七年財政年度		二零一八年財政年度		二零一九年四個月	
	平均 使用年數	剩餘 使用年限 (附註1)	平均 使用年數	剩餘 使用年限 (附註1)	平均 使用年數	剩餘 使用年限 (附註1)
旅遊汽車租賃服務	1.1	3.9	1.3	3.7	1.6	3.4
多用途汽車租賃服務	不適用(附註2)	不適用(附註2)	0.6	4.4	1.0	4.0
整體平均數	1.1	3.9	0.8	4.2	1.2	3.8

附註：

1. 剩餘使用年限乃根據車輛的使用年限(例如5年)減去其已投入使用的年限。車輛的使用年限僅為參照我們的會計政策中釐定的車輛經濟使用年限而進行的估計。實際使用中，倘車輛保養得當，其在超出估計使用年限後仍可繼續使用。
2. 本集團於二零一八年五月開始提供多用途汽車租賃服務。

(a) 旅遊汽車租賃服務

於往績記錄期間，本集團向零售及企業客戶(包括旅行代理商及酒店)提供城內配備司機的旅遊汽車租賃服務，我們亦向旅行代理商出租不配備司機的大巴。旅遊汽車租賃服務在我們的旅行代理商牌照下營運。根據澳門法律規定，旅遊汽車租賃服務僅可提供作旅遊用途。

於二零一七年及二零一八年十二月三十一日以及二零一九年四月三十日，我們分別有8輛、13輛及13輛汽車用於提供旅遊汽車租賃服務。該等車輛主要由我們的僱員駕駛。我們通常按小時或行程收費。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們已與企業客戶訂立兩份為期一至五年的長期協議。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，提供旅遊汽車租賃服務產生的收益分別約為5.0百萬港元、3.2百萬港元及0.6百萬港元，分別約佔我們總收益的4.2%、1.9%及1.0%。

(b) 多用途汽車租賃服務

根據我們於二零一七年十一月所獲澳門旅遊局的授權，本集團於二零一八年五月開始向零售及企業客戶(包括旅行代理商及酒店)提供多用途汽車租賃服務。該項授權概無對汽車的用途作出特定限制(例如並無規定該授權下的汽車租賃服務須提供予旅遊用途)。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們分別從提供多用途汽車租賃服務產生收益約零港元、5.4百萬港元及3.6百萬港元。

截至二零一九年六月三十日，澳門僅有四間公司獲授權提供自駕租車服務，其中僅有兩間公司(包括我們)可同時提供旅行代理服務及該等汽車租賃服務。於二零一七年及二零一八年十二月三十一日以及二零一九年四月三十日，我們分別有零、31輛及29輛汽車提供多用途汽車租賃服務。於二零一八年財政年度，自駕租車服務就收益及服務時數而言分別約佔多用途汽車租賃服務的36.5%及46.0%。於二零一九年四個月，自駕租車服務就收益及服務時數而言分別約佔多用途汽車租賃服務的18.2%及52.0%。

於二零一八年財政年度，多用途汽車租賃服務的司機利用率約為118.2%，乃根據每名司機於年內的實際工作時數除以假設每名司機每週工作48小時每年工作358天的總時數計算。鑒於我們司機每天的工作時數及每年的工作天數少於我們的汽車，因此司機的利用率高於我們汽車的利用率。於二零一九年四個月，我們多用途汽車租賃服務司機的利用率約為119.0%。

(iii) 機票及其他旅行相關配套產品及服務

本集團亦向客戶提供機票及其他旅行相關配套產品及服務。我們的旅行相關配套產品及服務包括娛樂活動門票、自助餐券、交通票、旅行保險及簽證申請等。旺季期間當我們的車隊無法完全滿足客戶的需求，我們將臨時聘請獨立的第三方為客戶提供汽車租賃服務(包括司機)，就此我們通常按成本加價基準向客戶收費。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，本集團就該等產品或服務分別產生總收益約1.2百萬港元、1.4百萬港元及0.4百萬港元，約佔我們總收益的1.0%、0.8%及0.7%。

(iv) 點對點跨境交通服務

截至二零一九年六月三十日，本集團獲得澳門交通事務局發出的40張通行許可證中其中的三張(每張許可證允許一輛汽車往返港珠澳大橋)。本集團目前無意提供往返中國的跨境服務，且本集團目前獲授的通行許可證亦不允許我們提供該等服務。截至最後實際可行日期，我們已就提供我們港澳點對點跨境交通服務向相關澳門當局提交申請。我們一直就於澳門及香港之間提供點對點跨境交通服務的申請與香港的不同政府部門密切聯繫。受香港政府可能實行的其他規定所規限下，我們計劃於二零一九年第四季度開始我們的點對點跨境交通服務，並主要針對高端及商務旅客提供該項服務。鑒於港珠澳大橋通車後珠海、澳門及香港的緊密聯繫，董事認為該等許可證能夠進一步鞏固我們的一站式服務並將我們的業務擴展至商務旅客及具有更高消費能力的客戶。

業 務

	二零一七年財政年度		二零一八年財政年度		二零一八年四個月		二零一九年四個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
(未經審核)								
銷售及提供機票以及其他旅行相關								
配套產品及服務：								
特選夥伴	4	0.0	15	0.0	10	0.0	7	0.0
旅行代理商(特選夥伴除外)	147	0.1	160	0.1	40	0.1	29	0.0
第三方線上旅行代理平台	17	0.0	133	0.1	24	0.0	96	0.2
透過我們的服務點直接銷售	93	0.1	91	0.0	35	0.1	41	0.1
直接向企業客戶銷售	936	0.8	1,008	0.6	427	0.8	276	0.4
	<u>1,197</u>	<u>1.0</u>	<u>1,407</u>	<u>0.8</u>	<u>536</u>	<u>1.0</u>	<u>449</u>	<u>0.7</u>
總收益	<u>117,628</u>	<u>100.0</u>	<u>165,662</u>	<u>100.0</u>	<u>53,265</u>	<u>100.0</u>	<u>62,157</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 表示我們根據合作協議及框架協議自特選夥伴產生的收益。有關合作協議及框架協議的詳情，請參閱本節下文「銷售及營銷－銷售及分銷渠道－特選夥伴」一段。
2. 表示本集團作為代理銷售及分銷的酒店客房，其中並無預先釐定安排。
3. 表示我們根據分銷協議透過特選夥伴產生的收益。有關分銷協議的詳情，請參閱本節下文「銷售及營銷－銷售及分銷渠道－特選夥伴」一段。

於往績記錄期間，我們主要向特選夥伴及透過特選夥伴銷售及分銷酒店客房。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們向特選夥伴及透過特選夥伴銷售及分銷酒店客房產生的收益分別約佔我們銷售及分銷酒店客房總收益的92.2%、87.1%及90.0%。本集團已採取多項措施監管特選夥伴，包括(i)每月審閱特選夥伴提交的銷售報告；(ii)檢查特選夥伴根據我們的價格指示實行的零售價格(倘本集團根據分銷協議預先釐定零售價格)；及(iii)向酒店營運商發送預定訂單前審閱來自特選夥伴的客戶名單。

除特選夥伴外，我們並無與其他客戶(包括旅行代理商)訂立任何重大合約，故我們對彼等並無控制權，亦無法控制或避免不同級別旅行代理商客戶(特選夥伴除外)之間的任何競爭。

業 務

根據 Ipsos 報告，酒店營運商的市場慣例及主要分銷渠道是透過批發旅行代理商銷售酒店客房，其能夠向零售旅行代理商銷售及分銷酒店客房。誠如本招股章程「行業概覽－澳門旅遊業概覽」一段所披露，大型酒店（設有 1,000 間或以上客房）一般透過其相關批發代理商分銷其約 60% 至 70% 的客房，而中小型酒店（設有少於 1,000 間客房）一般透過批發旅行代理商分銷其 80% 至 90% 的客房。大部分酒店營運商採納相似的分銷模式，透過批發旅行代理商分銷酒店客房，從而節約促銷客房的營銷及營運成本，特別是在旅行淡季。此外，部分酒店營運商專注於提供餐飲或娛樂服務，零售收入取代酒店客房銷售及分銷成為其主要收益來源。該等業務模式的酒店營運商透過促銷或客房折扣以維持較高的入住率保證其餐飲、娛樂及零售服務的客流量。旅行代理商因此可憑藉其營銷能力及業務網絡為酒店分銷客房，實現較高入住率。此外，酒店營運商根據此業務模式與少數批發旅行代理商進行交易，能節省大量的行政工作。我們相信，旅行代理商客戶透過其分銷網絡能使我們以較低成本接觸更廣泛的客戶群體。

酒店客房一旦售出，我們一般不接受任何退回或取消。

特選夥伴

於二零一七年及二零一八年十二月三十一日以及二零一九年四月三十日，我們分別有四名、五名及四名特選夥伴。下表載列於往績記錄期間各個年度／期間與我們進行交易的特選夥伴數目變動：

	二零一七年 財政年度	二零一八年 財政年度	二零一九年 四個月
於年／期初	1	4	5
於年／期內增加	3	2	—
於年／期內減少	—	(1)	(1)
於年／期末	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>4</u>

於往績記錄期間，我們就銷售及分銷酒店客房與特選夥伴訂立若干類型的銷售及分銷協議，一般可分類為合作協議、分銷協議及框架協議。

業 務

下表載列合作協議、分銷協議及框架協議的主要條款及特徵：

	合作協議	分銷協議	框架協議
於往績記錄期間的特選夥伴	客戶 A；客戶 B；客戶 C；廣東和平國際旅行社有限公司	客戶 A；廣東和平國際旅行社有限公司	廣東和平國際旅行社有限公司；海揚一人有限公司；五洲旅遊有限公司
期限	主要為期三年	主要為三年	介乎四個月至三年
服務範圍	本集團向特選夥伴銷售及分銷協定數量的酒店客房，特選夥伴負責酒店客房的銷售及分銷	本集團透過特選夥伴（代表本集團銷售及分銷酒店客房）銷售及分銷酒店客房	本集團向特選夥伴銷售及分銷酒店客房
主要酒店	澳門華都酒店；澳門皇庭海景酒店；麗景灣藝術酒店；酒店 Y；澳門羅斯福酒店；酒店 V；酒店 W；酒店 P	澳門凱旋門酒店	澳門凱旋門酒店；澳門皇庭海景酒店；澳門羅斯福酒店；酒店 V
酒店客房零售價格	由特選夥伴酌情釐定 (附註 1)	由本集團預先釐定	由特選夥伴酌情釐定 (附註 1)

附註 1：包括向特選夥伴銷售供彼等自用的該等酒店客房。

業 務

	合作協議	分銷協議	框架協議
特選夥伴的購買承諾	有，為本集團預先釐定的酒店客房數量或全面承諾本集團不時提供的酒店客房數量 <i>(附註2)</i>	無	無
本集團客戶	特選夥伴 <i>(附註3)</i>	終端客戶 <i>(附註4)</i>	特選夥伴 <i>(附註3)</i>
本集團特選夥伴身份	本集團客戶 <i>(附註3)</i>	分銷代理 <i>(附註4)</i>	本集團客戶 <i>(附註3)</i>
針對客戶的定價政策	考慮預先釐定客房價格，與相關特選夥伴協商，達成本集團及相關特選夥伴均可盈利的售價。	考慮預先釐定客房價格及預期市場需求(即有關日期是否為工作日、週末或節假日期間)。本集團亦考慮即時的市場需求及特選夥伴的反饋。	考慮預先釐定客房價格，與相關特選夥伴協商，達成本集團及相關特選夥伴均可盈利的售價。

附註2：根據合作協議，特選夥伴將承諾於協定期間向我們購買承諾數量的酒店客房。該項安排使我們能夠確保收益來源，而不受澳門旅遊業的市場狀況影響。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，特選夥伴承諾並分別向我們購買約65,000間、77,000間及17,000間酒店客房，其中分別約有59,000間、41,000間及17,000間酒店客房由客戶A承諾及購買。

附註3：根據合作協議及框架協議，特選夥伴被視為本集團客戶。根據合作協議及框架協議銷售及分銷酒店客房產生的收益被視為自特選夥伴產生的收益。

附註4：根據分銷協議，終端客戶為本集團客戶。根據分銷協議銷售及分銷酒店客房產生的收益被視為透過特選夥伴產生的收益。

業 務

	合作協議	分銷協議	框架協議
利潤共享及 虧損分擔安排	有	有	無
特選伙伴須繳的 按金	無	無	無
終止條款	倘任何一方的旅行代理商牌照失效，則將終止協議	倘任何一方的旅行代理商牌照失效，則將終止協議	無
自動重續條款	可自動重續，除非任何一方於屆滿前一個月給予通知不予重續	可自動重續，除非任何一方於屆滿前一個月給予通知不予重續	無
本集團角色	主事人 ^(附註5)	主事人 ^(附註5)	主事人 ^(附註5)
收益確認政策	毛額 ^(附註6)	毛額 ^(附註6)	毛額 ^(附註6)
將於會計師 報告本集團 收益項下 呈列的收益	特選夥伴銷售酒店客房的毛收入，經扣除由特選夥伴按預先釐定的比率承擔的損益	透過特選夥伴銷售及分銷酒店客房的全部毛收入，為特選夥伴向客戶收取的客房價格。	向特選夥伴銷售酒店客房的全部毛收入
將於會計師 報告呈列的 銷售成本	酒店營運商收取的酒店客房成本	酒店營運商收取的酒店客房成本，另加按預先釐定的費率付予特選夥伴的分銷服務費，其乃參考銷售及分銷酒店客房產生的溢利或虧損確定	酒店營運商收取的酒店客房成本

附註5：本集團自酒店營運商購買酒店客房，承諾於根據上述協議向特選夥伴銷售／分派酒店客房賺取收益前向酒店營運商支付酒店客房款項，因此我們認為我們乃根據相關香港財務報告準則作為主事人行事。不論與特選夥伴訂立之協議的類型，我們收益按毛額或淨額確認的基準應參考酒店客房的來源。有關本集團確認銷售及分銷酒店客房收益時作為主事人或代理的基準詳情，請參閱本節上文「產品及服務－銷售及分銷酒店客房」一段。

附註6：詳情請參閱本招股章程「財務資料－主要會計政策及估計－收益確認」一段。

利潤共享及虧損分擔安排

於往績記錄期間，本集團根據酒店客房保證協議購進酒店客房。誠如本節下文「供應商」一段所披露，倘本集團未能銷售及分銷酒店客房，我們有責任按預先釐定酒店價格向酒店營運商支付費用。

分銷協議及合作協議均設有利潤共享及虧損分擔安排，據此，特選夥伴有權按預先釐定的比率享有銷售及分銷酒店客房的利潤，並須按相同比率分擔任何虧損。

考慮到(i)本集團存在與酒店客房有關的存貨風險；以及(ii)利潤共享安排對特選夥伴而言的整體盈利性，董事認為，特選夥伴按相同比率分擔銷售及分銷酒店客房的虧損在商業上乃屬公平，且本集團與特選夥伴已就此達成共識。此外，董事認為虧損分擔安排符合本集團及特選夥伴的利益，並可激勵特選夥伴優先銷售及分銷酒店客房，從而盡可能增加利潤，減少虧損。

根據Ipsos報告，可根據與旅行代理商之間的關係磋商不同的利潤共享條款。Ipsos確認，分銷協議及合作協議項下預先釐定的利潤共享及虧損分擔比率符合市場慣例。

業 務

下表載列於往績記錄期間，(i)本集團根據合作協議銷售及分銷酒店客房所承擔的虧損；及(ii)本集團應佔虧損比例，經參考根據分銷協議銷售及分銷酒店客房產生的虧損：

	二零一七年 財政年度 千港元	二零一八年 財政年度 千港元	二零一八年 四個月 千港元 (未經審核)	二零一九年 四個月 千港元
分銷協議	(1,075)	(800)	(236)	(164)
合作協議	(625)	(970)	(450)	(185)

特選夥伴於分銷協議項下的虧損分擔

根據分銷協議，本集團保留釐定將予分配並由特選夥伴銷售及分銷的澳門凱旋門酒店客房數目的權利。因此，本集團並無承諾向特選夥伴分配，特選夥伴亦無承諾自本集團購進預先釐定數目的澳門凱旋門酒店客房。

一般而言，本集團不時向特選夥伴分配其銷售及分銷的澳門凱旋門酒店客房，而特選夥伴則履行銷售及分銷有關酒店客房的分銷承諾，銷售及分銷該等酒店客房的利潤及虧損由本集團與特選夥伴按上述預先釐定的比率分擔。因此，儘管特選夥伴於分銷協議項下並無協定購買承諾，彼等須就獲分配的協定數目的澳門凱旋門酒店客房履行分銷承諾。

於往績記錄期間，由於週末及節假期間(「旺季」)對澳門凱旋門酒店客房的需求較高，旺季的利潤率一般高於平日。虧損一般發生於平日。尤其是酒店客房的價格於一天之內上下浮動，即同一天內既有客房產生虧損，亦有酒店客房售出盈利。換言之，在同一天內，可有固定數量的盈利客房及虧損客房。此外，倘接近營業日結束時仍有未售出的客房，本集團將降低酒店客房的售價以增加客房售出的機率，盡量減少損失。就特選夥伴而言，彼等願意同意於平日銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房並分擔其中的任何風險會鼓勵本集團於旺季繼續向特選夥伴供應澳門凱旋門酒店客房。換言之，特選夥伴於平日分擔虧損，意在於旺季獲得利潤較高的酒店客房，其中利潤能夠抵銷彼等於平日產生的任何虧損。同樣，本集團於旺季更有動力向特選夥伴供應澳門凱旋門酒店客房，使特選夥伴於平日仍繼續履行分銷承諾，銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房，並分擔其中產生的任何虧損。

此外，本集團保留價格釐定權，由本集團釐定特選夥伴所銷售及分銷的澳門凱旋門酒店客房的價格。董事認為，考慮到特選夥伴並無協定購買承諾，而本集團保留澳門凱旋門酒店客房的價格釐定權在商業上乃屬公平。儘管特選夥伴並無協定購買承諾，彼等受到財務方面的激勵履行分銷承諾並分擔其中產生的任何虧損。

特選夥伴於合作協議項下的虧損分擔

根據合作協議，特選夥伴有權釐定酒店客房的價格，且無需向我們支付按金。就特選夥伴而言，其與我們分擔任何虧損的意願會鼓勵本集團繼續維持合作協議項下與彼等之業務關係，而特選夥伴可按其自行釐定的價格銷售及分銷酒店客房，無需向酒店營運商預付按金，且有權酌情釐定酒店客房的零售價格。

甄選特選夥伴

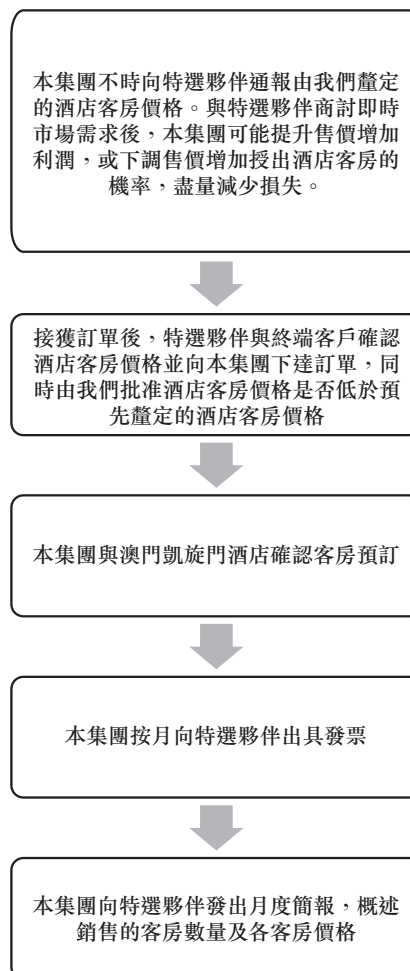
我們的銷售部門主要負責特選夥伴之甄選。本集團與潛在夥伴簽立書面協議前會考慮(其中包括)(i)信用度；(ii)聲譽；(iii)背景及經驗；(iv)規模；(v)付款記錄；及(vi)其客戶之種類及性質對其進行評估。

與特選夥伴之安排類型

就銷售及分銷保證酒店客房而言，與特選夥伴(企業客戶除外)通常有兩類安排形式：

- (i) 本集團釐定分銷協議項下特選夥伴銷售及分銷酒店客房的價格。
- (ii) 特選夥伴釐定合作協議及框架協議項下銷售及分銷酒店客房的價格。

(i) 由特選夥伴銷售及分銷我們釐定客房價格的酒店客房的銷售流程



於往績記錄期間，於此模式下透過特選夥伴銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房。按此模式，特選夥伴銷售及分銷之酒店客房的售價須採用本集團預先釐定的酒店客房價格。本集團預先釐定客房價格乃參考(其中包括)預期市場需求(即有關日期是否為平日、週末或節假日期間)、該酒店客房的受歡迎程度、可入住狀況、我們對其他相似級別酒店的酒店客房定價的市場調查等因素作出。本集團亦考慮即時的市場需求及特選夥伴的反饋。與特選夥伴商討後，本集團可能提升售價增加利潤，或下調售價增加售出酒店客房的機率，盡量減少損失。我們不時根據市場狀況調整於特選伙伴間分配的酒店客房，使我們的溢利最大化。由於本集團於酒店客房轉移至客戶前承諾向酒店付款並控制該等酒店客房，作為主事人銷售及分銷酒店客房產生的收益將按毛額基準於綜合財務報表呈列。有關本集團確認銷售及分銷酒店客房收益時作為主事人或代理的基準詳情，請參閱本節上文「產品及服務－銷售及分銷酒店客房」一段。

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，本集團透過特選夥伴銷售及分銷由我們釐定價格的保證酒店客房的收益分別約為57.2百萬港元、79.9百萬港元及38.3百萬港元。此外，於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們根據分銷協議條款分別向特選夥伴支付分銷服務費約5.1百萬港元、4.8百萬港元及1.0百萬港元作為獎勵，分銷服務費乃基於預定比率，參考特選夥伴銷售及分銷的酒店客房銷售及分銷產生的溢利或虧損計算。因此，於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月向特選夥伴支付的分銷服務費分別扣除約0.5百萬港元、0.3百萬港元及70,000港元，即特選夥伴所銷售及分銷酒店客房的銷售及分銷產生的虧損。

通報酒店客房價格

就該業務模式而言，本集團通常會提前至少一週向特選夥伴通報未來一至兩週的暫定酒店客房價格(我們可作進一步調整)。特選夥伴須遵循我們通報的酒店客房價格。本集團會不時更新酒店客房價格，以反映當時的即時市場需求及反饋。

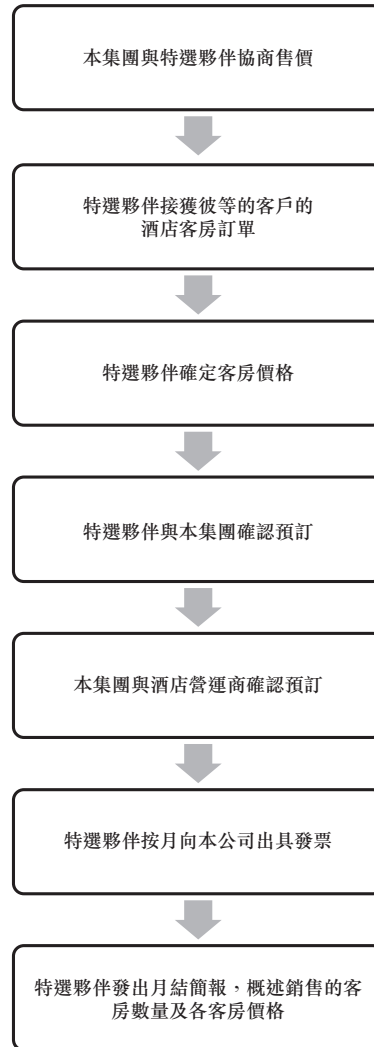
與本集團確認預訂

接獲客戶訂單後，特選夥伴會與我們確認是否有可入住的終端客戶要求的酒店客房類型，並在有可入住客房時與終端客戶確認預訂或在無可入住的預訂酒店客房時提供其他選擇。

與酒店營運商確認預訂

接獲特選夥伴之確認後，本集團將向澳門凱旋門酒店下達訂單。終端客戶詳情以及入住及退房日期、入住天數及特殊要求(如有)會於訂單單據中列明。而澳門凱旋門酒店將發出回執確認訂單。

(ii) 銷售及分銷由特選夥伴釐定客房價格的酒店客房流程



於該模式下，本集團與相關特選夥伴協商，達成本集團與特選夥伴均可盈利的售價，並由特選夥伴釐定特選夥伴向客戶銷售及分銷之酒店客房的酒店客房價格。特選夥伴可酌情參考通行市場費率及其他因素釐定客房價格。

業 務

與我們釐定客房價格的酒店客房銷售及分銷模式相比，除特選夥伴在該模式下控制客房價格外，其他程序及流程基本相同。

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們分別按低於酒店客房成本的價格承擔該模式下的虧損約0.6百萬港元、1.0百萬港元及0.2百萬港元。

就上述兩種模式的企業客戶而言，除無需向終端客戶及特選夥伴的客戶確認價格外，其他程序及流程相同。

服務點

截至最後實際可行日期，我們有四間服務點，其中一間位於我們的總部，兩間臨街分店及一間位於澳門外港客運碼頭。位於臨街的兩間分店僅提供汽車租賃服務，而另外兩間服務點(包括我們的總部)則提供我們的旅行代理及汽車租賃服務。

客戶可親身來訪或致電我們的服務點查詢、預訂及購買我們的產品。我們服務點的銷售及客服代表可為客戶提供專業的協助及意見，以處理其需求及喜好。於往績記錄期間，我們透過服務點(i)銷售及分銷根據酒店客房保證協議、分配協議或按促銷價格購買的酒店客房，並按毛額基準確認收益；及(ii)銷售及分銷並非根據酒店客房保證協議、分配協議或按促銷價格自供應商購買的酒店客房，並按淨額基準確認收益。

於二零一七年及二零一八年十二月三十一日以及二零一九年四月三十日，我們分別有三間、四間及四間服務點。

線上旅行代理平台

於二零一七年，本集團開始透過由兩個第三方經營的線上旅行代理平台銷售酒店客房及汽車租賃服務。我們於一個平台銷售及分銷酒店客房及客戶可查詢特定酒店的酒店客房入住情況及定價並實時確認預訂情況。於往績記錄期間，我們透過線上旅行代理平台銷售及分銷根據酒店客房保證協議及分配協議購買的酒店客房，並按毛額基準確認收益。就汽車租賃服務而言，我們把我們的服務安排在另一個平台讓客戶可挑選租賃期間及旅程類型(如點對點或來往機場)。

供應商

我們的供應商主要為澳門的酒店營運商、旅行代理商、航空公司及娛樂服務提供商。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，五大供應商應佔總採購額分別約佔我們總採購額的75.7%、76.2%及76.6%，而最大供應商佔總採購額的百分比分別為約37.2%、44.9%及42.4%。

德晉於往績記錄期間為我們的供應商之一，於二零一七年財政年度為我們的五大供應商之一。此外，於往績記錄期間，德晉亦為我們二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月的五大客戶之一。進一步詳情請參閱本節下文「客戶及供應商重疊」一段。蔡夫人為德晉三名董事中的其中一名。彼獲德晉股東委任為董事及作為其僱員。彼於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無於德晉持有任何控股權益。因此，根據GEM上市規則，德晉為獨立第三方，而德晉與本集團之間的交易不構成持續關連交易。董事確認，與德晉的交易乃於公平基準下按正常商業條款進行。我們所有的五大供應商於往績記錄期間均為獨立第三方。於往績記錄期間，概無董事、彼等各自的聯繫人或任何股東（就董事所深知，於最後實際可行日期持有本公司5%或以上的已發行股本）於我們任何一名五大供應商中擁有任何權益。

業 務

下表載列五大供應商於往績記錄期間的詳情：

二零一七年財政年度

供應商	主營業務	註冊 成立 地點	向本集團 提供的 主要產品/ 服務類型	與本集團 開始業務 關係的年份	一般付款 期限及 付款方式	採購額 (千港元)	佔總 採購額 的概約 百分比
凱旋門酒店管理 有限公司	澳門凱旋門 酒店的 酒店營運商	澳門	酒店客房	二零一四年	30天，支票	45,901	37.2%
華都酒店有限公司	澳門華都酒店 的酒店營運商	澳門	酒店客房	二零一四年	月結單發出後 25天內，支票	19,381	15.7%
客戶 A (附註)	旅行代理商	澳門	酒店客房、 其他旅行相關 配套產品及 分銷服務	二零一四年	30天，支票	15,389	12.5%
供應商 A	海上娛樂 活動，包括 海上會所、 投資及經營 澳門皇庭海景酒店	澳門	酒店客房	二零一七年	無信貸期，支 票	6,679	5.4%
德晉 (附註)	娛樂業務	澳門	酒店客房	二零一五年	30天，支票	6,087	4.9%
						93,437	75.7%

二零一八年財政年度

供應商	主營業務	註冊 成立 地點	向本集團 提供的 主要產品/ 服務類型	與本集團 開始業務 關係的年份	一般付款 期限及 付款方式	採購額 (千港元)	佔總 採購額 的概約 百分比
凱旋門酒店管理 有限公司	澳門凱旋門 酒店的 酒店營運商	澳門	酒店客房	二零一四年	30天，支票	69,763	44.9%
華都酒店有限公司	澳門華都酒店 的酒店營運商	澳門	酒店客房	二零一四年	月結單發出後 25天內，支票	19,652	12.6%
供應商 A	海上娛樂 活動，包括 海上會所、 投資及經營 澳門皇庭海景酒店	澳門	酒店客房	二零一七年	無信貸期，支 票	11,935	7.7%
客戶 A (附註)	旅行代理商	澳門	酒店客房及 其他旅行相關 配套產品及 分銷服務	二零一四年	30天，支票	9,581	6.2%
供應商 B	航空公司	澳門	機票	二零一七年	無信貸期，支 票	7,458	4.8%
						118,389	76.2%

業 務

二零一九年四個月

供應商	主營業務	註冊 成立 地點	向本集團 提供的 主要產品/ 服務類型	與本集團 開始業務 關係的年份	一般付款 期限及 付款方式	採購額 (千港元)	佔總 採購額 的概約 百分比
凱旋門酒店管理 有限公司	澳門凱旋門酒店 的酒店營運商	澳門	酒店客房	二零一四年	30天，支票	23,289	42.4%
華都酒店有限公司	澳門華都酒店的 酒店營運商	澳門	酒店客房	二零一四年	月結單發出後 25天內，支票	7,096	12.9%
供應商A	海上娛樂活動， 包括海上會所、 投資及經營 澳門皇庭海景酒店	澳門	酒店客房	二零一七年	無信貸期， 支票	5,811	10.6%
澳門羅斯福酒店 有限公司	澳門羅斯福酒店 的酒店營運商	澳門	酒店客房	二零一七年	30天，支票	3,070	5.6%
客戶A ^(附註)	旅行代理商	澳門	酒店客房及 其他旅行 相關產品及 分銷服務	二零一四年	30天，支票	2,796	5.1%
						42,062	76.6%

附註：亦為本集團於往績記錄期間的客戶。進一步詳情請參閱本節下文「客戶及供應商重疊」一段。

業 務

於往績記錄期間，我們與多名酒店營運商訂立的協議一般分為酒店客房保證協議及分配協議，該等協議的主要條款載列如下：

	酒店客房保證協議	分配協議
主要供應商	澳門凱旋門酒店、澳門華都酒店及供應商 A	於往績記錄期間，主要供應商並無簽訂分配協議
期限	一般為三個月至三年	一般為四個月至一年
服務範圍	酒店營運商每日向本集團提供保證數目的酒店客房	酒店營運商以優惠客房價格提供酒店客房
酒店營運商收取的酒店客房價格	由酒店營運商預先釐定	由酒店營運商預先釐定
本集團的購買承諾	有。倘我們無法銷售及分銷全部保證酒店客房，我們仍需向酒店營運商支付預先釐定客房價格	無保證酒店客房數量，並按個別訂單基準分配
酒店營運商要求支付的按金	須預付固定按金及／或銀行擔保介乎 150,000 澳門元至 1,500,000 澳門元。按金無法抵扣應付酒店營運商的款項	須付按金，但可用於抵扣應付酒店營運商的款項。倘按金獲悉數動用，本集團須於再次下單前補足或繳納額外按金。
終止條文	任一方可發出 30 日的事先通知予以終止	任一方可發出 30 日的事先通知予以終止

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們訂立七份、七份及八份酒店客房保證協議，據此我們分別保證購買約 117,000 間、138,000 間及 47,000 間酒店客房。於往績記錄期間，我們於酒店客房保證協議續約方面並無遇到任何重大困難。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們分別有一份、14 份及七份酒店客房保證協議屆滿，而該等酒店客房保證協議的續約率均為 100%。董事確認，於往績記錄期間，本集團能夠履行酒店客房保證協議項下的購買承諾。

客戶

我們的客戶主要為澳門的旅行代理商、公司及個人客戶。我們已與直至最後實際可行日期的最大客戶維持四年以上的業務關係。

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，來自我們的五大客戶的收益合共分別佔總收益的約42.5%、46.4%及63.7%，而最大客戶(客戶A)分別佔總收益的約35.0%、19.2%及21.5%。就客戶A而言，除自其產生的收益外，我們亦透過客戶A分銷產品及服務，於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月產生的收益分別佔我們總收益約45.8%、38.2%及24.0%。我們於往績記錄期間的五大客戶均為獨立第三方。於往績記錄期間，董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東(就董事所知，截至最後實際可行日期持有本公司已發行股本5%以上)概無於任何五大客戶中擁有任何權益。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間的五大客戶詳情：

二零一七年財政年度

客戶	主營業務	註冊成立地點	購自本集團的主要產品/服務類型	與本集團訂立之銷售及分銷酒店客房安排的類型	安排中涉及的主要酒店	根據安排(i)、(ii)及(iii)向及透過客戶銷售及分銷的酒店客房總數	主要付款期限及付款方式	與本集團開始業務關係的年份	根據安排(i)及(iii)自客戶產生的銷售及分銷酒店客房收益(千港元)	根據安排(ii)透過客戶產生的銷售及分銷酒店客房收益(千港元)	自客戶產生的總收益佔我們總收益的百分比	透過客戶產生的總收益佔我們總收益的百分比
客戶A ^(iv)	旅行代理商	澳門	酒店客房、汽車租賃服務及其他旅行相關配套產品	(i)、(ii)	澳門凱旋門酒店；澳門皇庭海景酒店；麗晶藝術酒店；澳門華都酒店；酒店Y；酒店W；酒店Y	103,047	30天，支票	二零一四年	39,706	53,889	35.0%	45.8%
德晉 ^(v)	娛樂業務	澳門	酒店客房、汽車租賃服務及其他旅行相關配套產品	不適用	不適用	不適用	30天，支票	二零一五年	不適用	不適用	2.4%	不適用
客戶B ^(iv)	旅行代理商	中國	酒店客房	(i)	澳門華都酒店	3,850	30天，電匯	二零一七年	2,524	不適用	2.1%	不適用
廣東假期旅遊有限公司 ^(v)	旅行代理商	澳門	酒店客房、汽車租賃服務及其他旅行相關配套產品	不適用	不適用	不適用	30天，支票	二零一六年	不適用	不適用	2.0%	不適用
廣東和平國際旅行社有限公司 ^{(iv)(v)}	旅行代理商	中國	酒店客房	(i)、(ii)	澳門凱旋門酒店；澳門皇庭海景酒店	4,068	30天，電匯	二零一七年	1,121	3,338	1.0%	2.8%
						43,351			57,227	50,039	42.5%	48.6%

附註：

- (i) 合作協議
- (ii) 分銷協議
- (iii) 框架協議
- (iv) 特選夥伴
- (v) 亦為本集團於往績記錄期間的供應商。進一步詳情請參閱本節下文「客戶及供應商重疊」一段。

業 務

(v) 亦為本集團於往績記錄期間的供應商。進一步詳情請參閱本節下文「客戶及供應商重疊」一段。

二零一九年四個月

客戶	主營業務	註冊 成立地點	購自本集團的 主要產品/ 服務類型	與本集團 訂立之銷售及 分銷酒店客房 安排之類型	安排中涉及的主要酒店	根據安排 (i)、(ii)及(iii) 向及透過 客戶銷售及 分銷的酒店 客房總數	主要付款 期限及 付款方式	與本集團 開始業務 關係的年份	根據安排		自客戶產生的 總收益佔 我們總收益的 概約百分比	透過客戶產生的 總收益佔 我們總收益的 概約百分比
									(i)及(iii)目 客戶產生的 銷售及分銷 酒店客房 收益 (千港元)	(ii)透過 客戶產生的 銷售及分銷 酒店客房 收益 (千港元)		
客戶 A ^{(v)(iv)}	旅行代理商	澳門	酒店客房、汽車 租賃服務及其他 旅行相關配套產品	(i)、(ii)	澳門凱旋門酒店；澳門華都 酒店；麗景灣藝術酒店；酒 店Y；酒店W；酒店P	26,282	30天， 支票	二零一四年	13,258	14,909	21.5%	24.0%
廣東和平國際旅行社 有限公司 ^{(v)(iv)}	旅行代理商	中國	酒店客房	(iii)	澳門皇庭海景酒店； 澳門羅斯福酒店；酒店V 澳門凱旋門酒店	14,992	30天， 電匯	二零一七年	12,383	不適用	19.9%	不適用
海揚一人有限公司 ^(v) 營銷策劃、 推廣及業務管理		澳門	酒店客房、汽車 租賃服務及其他 旅行相關配套產品	(iii)	澳門凱旋門酒店	2,715	14天， 支票	二零一八年	5,254	不適用	10.4%	不適用
五洲旅遊有限公司 ^(v)	旅行代理商	澳門	酒店客房及汽車 租賃服務	(iii)	澳門凱旋門酒店	3,592	14天， 支票	二零一八年	5,756	不適用	9.3%	不適用
德晉 ^(v)	娛樂業務	澳門	酒店客房、汽車 租賃服務及其他 旅行相關配套產品	不適用	不適用	不適用	30天， 支票	二零一五年	不適用	不適用	2.6%	不適用
									36,651	14,909	63.7%	24.0%

附註：

- (i) 合作協議
- (ii) 分銷協議
- (iii) 框架協議
- (iv) 特選夥伴

(v) 亦為本集團於往績記錄期間的供應商。進一步詳情請參閱本節下文「客戶及供應商重疊」一段。

於往績記錄期間，我們與相關特選夥伴訂立合作協議、分銷協議及／或框架協議。該等協議的主要條款載於本節下文「銷售及營銷－銷售及分銷渠道－特選夥伴」一段。我們亦與若干提供汽車租賃服務的客戶訂立最多為期五年的長期協議，據此，我們同意向客戶提供特定數量的特定型號汽車。除本段所述者外，我們並無與其他客戶訂立任何長期協議。

依賴供應商及客戶

(i) 供應商－澳門凱旋門酒店

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們五大供應商中分別有三名、三名及四名為酒店營運商。於往績記錄期間，我們的最大供應商為澳門凱旋門酒店，我們於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月在澳門凱旋門酒店的購買量分別佔我們購買總量的37.2%、44.9%及42.4%。此外，銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房為我們收益的主要來源。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們的銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房所產生的收益分別約為64.8百萬港元、94.3百萬港元及31.4百萬港元，分別佔銷售及分銷酒店客房所產生總收益約58.2%、60.6%及54.7%。

於往績記錄期間，我們已與澳門凱旋門酒店訂立多份酒店客房保證協議，據此，我們保證將按預先釐定客房價格購買固定數量的酒店客房，有關主要條款大致上與上文酒店客房保證協議所載列者一致。每四個月，我們與澳門凱旋門酒店就預先釐定客房價格達成共識。於二零一九年四月三十日，我們與澳門凱旋門酒店的最新酒店客房保證協議的剩餘期限約為2年。於二零一八年財政年度，我們自澳門凱旋門酒店購得約63,000間酒店客房，較二零一七年財政年度的約53,000間酒店客房增加約10,000間。董事相信，有關增加主要由於我們結算付款的信貸記錄及銷售與分銷酒店客房的能力。於二零一九年四個月，我們自澳門凱旋門酒店購得約19,000間酒店客房，較二零一八年四個月的約21,000間酒店客房減少約2,000間。有關減少主要由於澳門凱旋門酒店於二零一九年裝修。有關詳情請參閱本招股章程「概要－近期發展及重大不利變動」一段。

於往績記錄期間，我們主要根據分銷協議透過客戶A銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房，分別佔本集團於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房總數的約84.7%、68.0%及49.4%。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們銷售及分銷的澳門凱旋門酒店客房分別約為52,000間、63,000間及19,000間，未售出的澳門凱旋門酒店客房分別約為400間、140間及15間。

本集團於二零一四年首次與澳門凱旋門酒店建立業務關係，並基於我們獲取的每間酒店客房的按金費率及酒店客房的實際數量(平均每天六間酒店客房)向澳門凱旋門酒店支付初始預付按金(「**初始預付按金**」) 200,000 澳門元。誠如 Ipsos 所告知，澳門批發旅行代理商基於每間酒店客房的按金費率及所購買的酒店客房實際數量向酒店營運商支付全額預付按金乃行業慣例，惟可能參考酒店與旅行代理商之間的議價能力、旅行代理商的付款往績記錄、所獲得的客房數量、酒店星級、已建立的業務關係及季節性等因素做出調整。因此，我們與澳門凱旋門酒店之間有關初始預付按金的初始安排符合本集團於二零一四年與澳門凱旋門酒店首次建立業務關係時的行業慣例。考慮到我們自建立業務關係以來的信用記錄，儘管其後向本集團供應的酒店客房數目有所增加，澳門凱旋門酒店並無上調初始預付按金。相關風險請參閱本招股章程「**風險因素 – 自二零一四年首次建立業務關係以來，我們向澳門凱旋門酒店預付的按金並無上調。倘我們向澳門凱旋門酒店預付的按金有任何上調，可能會對我們的財務狀況造成不利影響**」一段。誠如 Ipsos 所告知，本集團向其他酒店營運商(澳門凱旋門酒店除外)支付的預付按金與各相似級別酒店的市場價格相若。就董事所深知及確信，董事確認除購買酒店客房外，本集團、其股東、董事、高級管理層或任何彼等各自的緊密聯繫人與澳門凱旋門酒店於往績記錄期間概無其他關係。

澳門凱旋門酒店的供應商集中風險

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，澳門凱旋門酒店應佔購買量分別為約 45.9 百萬港元、69.8 百萬港元及 23.3 百萬港元，佔我們總購買量的約 37.2%、44.9% 及 42.4%。

董事認為我們依賴澳門凱旋門酒店(作為我們的供應商)不會對我們是否適合上市產生影響，原因如下：

- (i) 於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，本集團分別簽訂了五間、一間及一間新酒店。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們分別與七間、七間及八間酒店訂立酒店客房保證協議，根據保證每天分別購買平均 320 間、377 間及 396 間酒店客房。於二零一七年及二零一八年十二月三十一日以及二零一九年四月三十日，於保證獲取的酒店客房中，150 間、172 間及 157 間客房由澳門凱旋門酒店提供，分別約佔本集團於與酒店營運商簽訂的所有協議項下獲提供的酒店客房總數的約 44.6%、43.0% 及 37.1%。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們所銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房的數量分別構成我們所銷售及分銷酒店客房數量的約 43.4%、42.5% 及 37.0%。由於與澳門更多酒店合作為我們業務策略的一部分，董事認為，我們向澳門凱旋門酒店的購買量佔酒店客房總購買量的百分比將

於日後進一步下降。此外，我們的業務策略包括與更多酒店營運商進行合作並擴大我們的銷售渠道。例如，於二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們分別與澳門羅斯福酒店及酒店 P 首次建立業務關係。

- (ii) 我們自二零一四年起與澳門凱旋門酒店建立業務關係，當時澳門凱旋門酒店每日僅向我們提供六間酒店客房以供銷售及分銷。於二零一九年四月三十日，根據與澳門凱旋門酒店訂立的最新酒店客房保證協議，我們平均每日獲提供 157 間酒店客房供銷售及分銷。這明確顯示，多年以來澳門凱旋門酒店已與我們建立良好的業務關係。此外，根據 Ipsos 報告，酒店營運商銷售酒店客房的主要分銷渠道為批發旅行代理商。就大型酒店(客房數量達 1,000 間或以上)而言，其 60% 至 70% 的客房乃透過批發旅行代理商進行分銷，而小型酒店將透過同樣渠道分銷 80% 至 90% 的客房。因此，本集團與客戶 A 相互依賴。
- (iii) 澳門於二零一七年及二零一八年建有 79 間及 82 間酒店，截至二零一七年及二零一八年十二月三十一日，酒店的每日客房總數分別約為 36,700 間及 38,100 間。鑒於我們於澳門作為旅行代理商的往績記錄及我們與澳門凱旋門酒店以外酒店訂立多份酒店客房保證協議的能力，董事預期，即使澳門凱旋門酒店不再向我們提供任何酒店客房，我們在物色替代酒店方面亦不存在任何困難。

於往績記錄期間，本集團並無遭遇酒店客房或其他旅行相關產品短缺的情況。

(ii) 客戶 – 客戶 A

於往績記錄期間，客戶 A 為我們的最大客戶。我們透過客戶 A (即根據分銷協議) 銷售及分銷酒店客房的收益分別佔二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月總收益的 45.8%、38.2% 及 24.0%。我們向客戶 A (即根據合作協議) 銷售及分銷酒店客房的收益分別佔本集團於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月總收益約 33.8%、18.6% 及 21.3%。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們分別銷售及分銷 44,496 間、42,706 間及 9,312 間澳門凱旋門酒店的客房。上述酒店客房數目於客戶 A 銷售及分銷的酒店客房數目中所佔比例最大。

客戶 A 的背景

客戶 A 為一家於二零零五年成立的澳門私營公司，其最終實益擁有人為獨立第三方。客戶 A 透過企業對企業及企業對客戶的渠道從事旅遊產品及服務的銷售及分銷，主要為澳門及珠三角地區的客戶提供服務。客戶 A 於澳門設有一處總部及三處分部，並於中國設有多處分部，包括珠海、深圳、廣州及長沙。其為業務客戶提供在線旅行預訂服務平台，並於中國最大的企業對消費者網上銷售平台之一及智能手機旅行應用程式為零售客戶開設網

業 務

上商店。根據 Ipsos 報告，由於澳門的主要旅行代理商乃私營公司，且並無公開可得的客觀及定量銷售或服務數據以供估計彼等的市場份額，因此無法獲得有關旅行代理商的按收益排名。然而，基於聲譽及所提供的服務範疇，客戶 A 為澳門主要的旅行代理商之一。

與客戶 A 訂立的協議

客戶 A 為我們其中一名特選夥伴及我們於往績記錄期間的最大客戶。我們與客戶 A 於二零一四年開始業務來往。於往績記錄期間，本集團與客戶 A 訂立合作協議及分銷協議，多數為期三年。與客戶 A 訂立的合作協議及分銷協議主要條款載於本節上文「銷售及營銷－銷售及分銷渠道－特選夥伴」一段。下表載列於往績記錄期間根據分銷協議及合作協議向客戶 A 及透過客戶 A 銷售的酒店客房數目：

	二零一七年財政年度			二零一八年財政年度			二零一九年四個月		
	分銷協議	合作協議	總計	分銷協議	合作協議	總計	分銷協議	合作協議	總計
澳門凱旋門酒店	44,496	—	44,496	42,706	—	42,706	9,312	—	9,312
澳門華都酒店	—	31,182	31,182	—	30,121	30,121	—	11,998	11,998
澳門皇庭海景酒店	—	11,225	11,225	—	—	—	—	—	—
麗景灣藝術酒店	—	10,615	10,615	—	7,024	7,024	—	2,590	2,590
酒店 Y	—	1,620	1,620	—	2,048	2,048	—	1,355	1,355
酒店 V	—	2,462	2,462	—	—	—	—	—	—
酒店 W	—	1,447	1,447	—	1,751	1,751	—	825	825
酒店 P	—	—	—	—	—	—	—	202	202
向客戶 A 及透過客戶 A 銷售的酒店客房總數	<u>44,496</u>	<u>58,551</u>	<u>103,047</u>	<u>42,706</u>	<u>40,944</u>	<u>83,650</u>	<u>9,312</u>	<u>16,970</u>	<u>26,282</u>

我們與客戶 A 訂立分銷協議，內容有關銷售及分銷澳門凱旋門酒店的酒店客房，據此，本集團預先釐定零售價格。根據分銷協議安排，終端客戶被視為我們的客戶，我們透過客戶 A 產生收益。根據分銷協議，客戶 A 就澳門凱旋門酒店客房並無協定購買承諾。相關風險請參閱本招股章程「風險因素－我們透過客戶 A 銷售及分銷大量澳門凱旋門酒店的酒店客房。倘客戶 A 不再向我們購進澳門凱旋門酒店客房，而我們未能及時替換，則我們可能無法銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房，我們的營運及財務表現將受到不利影響」一段。為減低有關風險，本集團 (i) 使銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房的特選夥伴 (包括客戶 A) 更為多元化，由二零一七年財政年度的兩名增加至二零一八年財政年度及二零一九年四個月的三名；及 (ii) 減少透過客戶 A 銷售及分銷的澳門凱旋門酒店客房所佔比例。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們透過客戶 A 分別銷售及分

銷44,496間、42,706間及9,312間澳門凱旋門酒店客房，分別約佔本集團於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房總數的84.7%、68.0%及49.4%。

我們與客戶A訂立合作協議，內容有關銷售及分銷澳門凱旋門酒店以外的酒店客房，據此，客戶A酌情釐定零售價格。根據合作協議安排，客戶A被視為我們的客戶，我們自客戶A產生收益。

截至最後實際可行日期，我們與客戶A訂立的合作協議涵蓋澳門的六家酒店營運商，而我們與客戶A的分銷協議涵蓋澳門凱旋門酒店。

根據分銷協議透過客戶A銷售及分銷澳門凱旋門酒店的酒店客房

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，本集團分別銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房總數的約53.0%、60.8%及55.5%。就董事所知，澳門凱旋門酒店的部分剩餘酒店客房乃由貴賓客戶預訂。因此，除自本集團獲得澳門凱旋門酒店客房外，僅有少量澳門凱旋門酒店客房可在公開市場上購得。也就是說本集團掌握了大量澳門凱旋門酒店客房，客戶A不太能自其他渠道獲得同等數量的澳門凱旋門酒店客房。

同時，由於本集團已訂立酒店客房保證協議，並承諾不論是否向特選夥伴或終端客戶售出或分銷相同數量的酒店客房均會就該等酒店客房付款，因此本集團面臨有關澳門凱旋門酒店客房的庫存風險。

鑒於客戶A的銷售能力及其於澳門的分銷網絡與在中國(包括珠海、深圳、廣州及長沙)的多個分部，本集團與客戶A訂立分銷協議以借助客戶A的銷售及分銷網絡。

由於本集團根據酒店客房保證協議自澳門凱旋門酒店獲得大量及穩定的酒店客房供應，董事認為本集團應(a)於適當時不時根據不斷變化的市場環境策略性重新分配向及透過客戶A、其他特選夥伴及其他客戶銷售及分銷的澳門凱旋門酒店客房數量，以使我們的客

戶基礎更多元化，並使盈利能力最大化；及(b)保留預先釐定澳門凱旋門酒店客房零售價格的權利。因此，於商談分銷協議條款時，本集團與客戶A協定(a)本集團可酌情預先釐定零售價格；及(b)客戶A並無任何協定購買承諾以致本集團擁有更大的靈活度。

此外，作為激勵客戶A銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房以及考慮到客戶A銷售及分銷酒店客房的能力，於分銷協議中亦協定了利潤共享安排，據此客戶A有權按協定比率從銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房的溢利中收取分銷服務費。另一方面，鑒於本集團自澳門凱旋門酒店獲得的大量穩定客房供應以致其客房供應無法從其他公開市場獲得，且其他市場參與者不太可能會就澳門凱旋門酒店客房進行價格競爭，集團一般會基於市場狀況釐定澳門凱旋門酒店客房的零售價格，使客戶A能夠按協定費率自分銷服務費賺取利潤。因此，利潤共享安排符合本集團與客戶A雙方的利益。

考慮到本集團需要面對有關澳門凱旋門酒店的存貨風險以及上文所披露的利潤共享安排為客戶A帶來的裨益，本集團與客戶A在秉承商業公平原則協定下，客戶A按同樣協定的比率承擔銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房產生的虧損。此外，儘管共享安排包括共享利潤與虧損，整體共享安排仍可為本集團與客戶A帶來利益。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，根據分銷協議銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房產生的虧損金額分別約為443,000港元、343,000港元及70,000港元，數額不大。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，支付予客戶A的分銷服務費淨額分別約為5.1百萬港元、4.8百萬港元及1.0百萬港元。

儘管澳門凱旋門酒店位於澳門的黃金地帶，其酒店客房的每日銷售及分銷亦受限於每日的市場狀況的影響，包括附近地區同類酒店客房的售價、其他市場參與者的銷售及推廣策略、澳門的節日活動等。倘每天較晚時段仍有未售出的澳門凱旋門酒店客房，本集團一般會降低價格，以售出酒店客房並盡量減少虧損。自二零一四年本集團與客戶A建立業務關係以來彼此間已建立信任，客戶A接受以虧損價格銷售酒店客房並分擔虧損。此外，鑒於利潤及虧損共享安排長遠而言的盈利性，對客戶A而言分擔虧損可維護與本集團的業務關係，並激勵本集團維持或增加分配予客戶A的酒店客房。就客戶A而言，彼等願意同意於平日(較易產生客房虧損且利潤率一般較低)銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房並分擔任何其中的虧損會鼓勵本集團於週末及節假期間(利潤率一般會大幅增加)繼續供應澳門凱

旋門酒店客房。換言之，客戶 A 於平日分擔虧損，意在於週末及節假日期間獲得利潤較高的酒店客房，其中的利潤能夠抵銷彼等於平日產生的任何虧損。同樣，本集團於週末及節假日期間更有動力向客戶 A 供應澳門凱旋門酒店客房，使客戶 A 於平日仍繼續履行分銷承諾，銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房，並分擔其中產生的任何虧損。

與客戶 A 有關的客戶集中風險

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們自客戶 A 產生的收益分別約為 41.2 百萬港元、31.8 百萬港元及 13.4 百萬港元，分別佔我們總收益的約 35.0%、19.2% 及 21.5%。就客戶 A 而言，除自其產生的收益外，我們亦透過客戶 A 於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月分別產生收益約 53.9 百萬港元、63.2 百萬港元及 14.9 百萬港元，分別佔我們總收益的約 45.8%、38.2% 及 24.0%。

董事認為，我們與客戶 A 的客戶集中將不會對我們是否適合上市產生影響，原因如下：

(i) 增強本集團多元化

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，特選夥伴根據合作協議分別承諾向我們購買約 65,000 間、77,000 間及 17,000 間酒店客房，而其中客戶 A 分別承諾 59,000 間、41,000 間及 17,000 間。此外，根據合作協議及分銷協議向及透過客戶 A 銷售及分銷的酒店客房總數由二零一七年財政年度約 103,000 間酒店客房減少至二零一八年財政年度約 84,000 間酒店客房，並由二零一八年四個月約 29,000 間酒店客房減少至二零一九年四個月約 26,000 間酒店客房。具體而言，根據分銷協議透過客戶 A 銷售及分銷的澳門凱旋門酒店客房數量由二零一七年財政年度約 44,000 間酒店客房（相當於所銷售及分銷的澳門凱旋門酒店客房總數的約 84.7%，及所銷售及分銷的酒店客房總數的約 35.6%）減少至二零一八年財政年度約 43,000 間酒店客房（相當於所銷售及分銷的澳門凱旋門酒店客房總數的約 68.0%，及所銷售及分銷的酒店客房總數的約 28.2%），並由二零一八年四個月約 16,000 間酒店客房（相當於所銷售及分銷的澳門凱旋門酒店客房總數的約 79.8%，及所銷售及分銷的酒店客房總數的約 33.1%）減少至二零一九年四個月約 9,000 間酒店客房（相當於所銷售及分銷的澳門凱旋門酒店客房總數的約 49.4%，及所銷售及分銷的酒店客房總數的約 17.9%）。

就佔總收益的百分比而言，我們來自客戶 A 的收益已自二零一七年財政年度的約 35.0% 下降至二零一八年財政年度的約 19.2%，而我們透過客戶 A 產生的收益已自二零一七年財政年度佔我們總收益的約 45.8% 下降至二零一八年財政年度佔我們總收益的約 38.2%。於二零一九年四個月，我們來自客戶 A 的收益約佔我們總收益的 21.5%，透過客戶 A 產生的收益約佔我們總收益的 24.0%。

與二零一七年財政年度相比，於二零一八年財政年度，客戶 A 所承諾及購買的酒店客房數目減少，自客戶 A 及透過客戶 A 產生的收益百分比均所下降，主要由於我們根據不斷變化的市場環境策略性地重新分配向其他特選夥伴及客戶銷售及分銷的酒店客房以便我們的客戶基礎更為多元化並使盈利能力最大化，以及本集團出售的酒店客房總數增加導致基數增大。於往績記錄期間，我們不時收到若干特選夥伴(客戶 A 除外)有關澳門凱旋門酒店的報價，其後與彼等訂立分銷協議、合作協議或框架協議，於可獲得澳門凱旋門酒店客房時銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房。於二零一八年財政年度及二零一九年四個月，本集團透過及向三名特選夥伴及其他客戶銷售及分銷澳門凱旋門酒店的酒店客房，於二零一七年財政年度則為兩名特選夥伴及其他客戶。

往績記錄期間後，本集團收到三名旅行代理商報價，表示其有意銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房，分別每天共計 120 間、100 間及 15 間客房。因此，董事認為，本集團在進一步使銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房的特選夥伴或旅行代理商更為多元化方面不太會遇到困難。

此外，我們於二零一七年十一月取得相關授權並於二零一八年五月開始提供多用途汽車租賃服務。我們預期二零一九年第四季度於港澳之間提供點對點跨境交通服務，因此，董事認為未來客戶 A 所貢獻的收益佔我們總收益的百分比將進一步下降。

(ii) 本集團為澳門凱旋門酒店客房在市場上的主要來源

於二零一七年及二零一八年十二月三十一日以及二零一九年四月三十日，我們每日分別可自澳門凱旋門酒店取得平均 150 間、172 間及 157 間酒店客房，分別佔該酒店客房總數的約 53.0%、60.8% 及 55.5%。由於澳門凱旋門酒店位於澳門半島知名五星級酒店的熱門區域及對澳門半島五星級酒店客房的需求高，因此我們的董事認為，若客戶 A 擬獲得澳門凱旋門酒店的酒店客房，不論客戶 A 最終是否與我們訂立分銷協議，

均須就有關客房與我們洽談。客戶 A 確認，於往績記錄期間，其並無直接自澳門凱旋門酒店或其他供應商獲取任何澳門凱旋門酒店的酒店客房，而本集團於往績記錄期間作為客戶 A 的第二大酒店客房供應商。因此，本集團與客戶 A 之間屬互相依賴的關係。

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，本集團分別銷售及分銷澳門凱旋門酒店客房總數的約 53.0%、60.8% 及 55.5%。就董事所深知，剩餘酒店客房中部分由澳門凱旋門酒店的貴賓客戶預定。因此，除自本集團獲取澳門凱旋門酒店的酒店客房外，僅有一小部門澳門凱旋門酒店的酒店客房可通過公開市場購買。此外，本集團保證購買的酒店客房數量乃基於過去多年間建立的關係（自二零一四年起）及良好的付款歷史而定。鑒於我們與澳門凱旋門酒店的酒店客房保證協議將於二零二一年七月屆滿，倘客戶 A 擬購買類似數量的澳門凱旋門酒店客房，則本集團將為唯一的可靠來源。

本集團及客戶 A 已訂立分銷協議，因此，客戶 A 可從銷售及分銷澳門凱旋門酒店的客房賺取分銷服務費。經考慮 (a) 澳門凱旋門酒店客房的需求因其位於澳門半島的黃金地段而較為強勁；及 (b) 根據澳門凱旋門酒店酒店客房保證協議令本集團有穩定的酒店客房供應，客戶 A 可透過賺取分銷服務費從分銷協議獲益。此外，本集團與客戶 A 所訂立的合作協議，給予客戶 A 可酌情釐定澳門凱旋門酒店之外的酒店客房零售價格。因此，客戶 A 可自分銷協議及合作協議獲益，及管理其盈利能力，避免了因與本集團其他競爭對手或直接與酒店營運商訂立協議而產生額外費用或面臨額外風險。

誠如 Ipsos 所告知，於最後實際可行日期，預期於二零一九年至二零二二年期間在澳門開業的十間五星級酒店均位於路氹城，並無任何一間位於澳門凱旋門酒店所在的澳門半島。因此，董事認為，該等新五星級酒店開業並不會對客戶 A 自本集團獲取澳門凱旋門酒店客房造成重大影響。

(iii) 預付按金及信貸期

目前，根據本集團與客戶 A 訂立的分銷協議及合作協議，客戶 A 無需提供預付按金及／或銀行擔保。經 Ipsos 報告確認，酒店營運商根據所擔保客房數目要求批發旅行代理商支付數萬至數十萬澳門元不等的按金及／或銀行擔保乃符合行業規範。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，根據分銷協議及合作協議下透過客戶 A 銷售及分銷澳門凱旋門酒店的酒店客房產生了大部分所得收益。倘客戶 A 直接與酒店營運商交易，則基於本集團須就每間酒店客房預付的按金及我們二零

一九年四個月向及透過客戶 A 銷售及分銷的酒店客房數量，預期客戶 A 將須向酒店營運商預付按金約 5.2 百萬港元，其中約 2.5 百萬港元支付予澳門凱旋門酒店。誠如上文所披露，儘管本集團與澳門凱旋門酒店自二零一四年建立業務關係以來向本集團供應的酒店客房數目其後有所增加，澳門凱旋門酒店並無上調初始預付按金。計算上述約 2.5 百萬港元的預期預付按金時，本集團是基於初始預付按金考慮每間酒店客房的預付按金以及初始預付按金所涵蓋的酒店客房相應數量。因此，客戶 A 與本集團的現有安排對客戶 A 有利，使其能夠因無需預付按金而自該安排獲益。此外，根據 Ipsos 報告，除授予客戶的 30 天信貸期外，兩間旅行代理商或酒店營運商與旅行代理商之間預先付款的安排並非罕見。本集團目前向客戶 A 提供 30 天的信貸期，且並無要求客戶 A 預先付款。倘客戶 A 與本集團其他競爭對手或直接與酒店營運商訂立協議，則客戶 A 或將無法獲得相同或更為有利的信貸期，並將面臨更高的流動資金風險。因此，對客戶 A 而言，更為可取的做法應為遵循現有安排，而非繞過我們直接與酒店營運商進行交易。

(iv) 澳門五星級和三星級酒店及公寓的平均客房入住率高企

截至二零一九年六月三十日，澳門有 227 家公司註冊為旅行代理商，而誠如上文所披露，我們可與客戶 A 以外的特選夥伴訂立合作協議、分銷協議及／或框架協議，銷售及分銷澳門凱旋門酒店及其他酒店的客房。於二零一九年四個月，於澳門的五星（如澳門凱旋門酒店）及三星（如澳門華都酒店）酒店及公寓的平均房間入住率分別約為 93.4% 及 95.9%。儘管客戶 A 不大可能與我們終止業務活動，但倘發生該情況，董事預期在物色替代旅遊代理方面不會出現任何困難。

(v) 旅行社市場不斷增長

根據 Ipsos 報告，預期澳門旅行代理商服務總收益將由二零一八年約 85 億澳門元增至二零二二年約 104 億澳門元，複合年增長率約為 5.2%。因此，董事深信，儘管對客戶 A 有所關聯，我們日後有能力維持並增加我們的收益。

透過與客戶 A 訂立的合作協議及分銷協議，我們可利用客戶 A 的分銷網絡，同時客戶 A 可以透過我們獲取酒店客房供應，而無需支付任何預付按金及／或銀行擔保。有關合作協議及分銷協議的詳情，請參閱本節上文「銷售及營銷－銷售及分銷渠道－特選夥伴」一段。

基於上文所述，董事認為，且獨家保薦人認同，(i) 客戶 A 與本集團之間的業務安排對彼此有利；(ii) 本集團與客戶 A 之間相互依賴；及 (iii) 我們與客戶 A 的關係不會產生重大不利變動或終止。

客戶及供應商重疊

於往績記錄期間，客戶 A、德晉、廣東假期旅遊有限公司及廣東和平國際旅行社有限公司(屬我們的五大客戶)亦為我們的供應商(「重疊客戶」)。倘我們的客戶不時要求入住並非由我們根據酒店客房保證協議所取得的酒店客房或無法根據分配協議取得的酒店客房，則我們將從其他渠道包括不同的旅行代理商(包括上述重疊客戶)獲取酒店客房報價。於往績記錄期間，概無安排使本集團自重疊客戶購買酒店客房並隨後將該等酒店客房銷售予同一重疊客戶。

根據 Ipsos 報告，由於旅行代理商不太可能接觸澳門的每一間酒店營運商並與其建立合約關係，故旅遊業的批發及零售旅行代理商彼此間獲取酒店客房乃屬正常行業慣例。董事確認，與重疊客戶的交易乃於公平基準下按正常商業條款進行。

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月自重疊客戶產生的總收益分別約為 47.5 百萬港元、66.8 百萬港元及 28.6 百萬港元，分別佔我們相應期間總收益的約 40.4%、40.3% 及 46.1%。向重疊客戶進行銷售的毛利率於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月分別約為 23.8%、20.7% 及 20.2%。

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們向重疊客戶的採購總額分別約為 21.8 百萬港元、13.9 百萬港元及 3.2 百萬港元，分別佔於相應期間總採購額的約 17.7%、9.0% 及 5.9%。

除上文所披露者外，於往績記錄期間並無其他主要客戶於相應期間亦為我們的供應商。

定價

酒店客房

就我們並無與酒店營運商訂立任何合約或安排下的酒店客房的銷售及分銷而言，本公司通常以成本加成基準釐定銷售價格，其中會參考客戶類型、市場需求、類似級別酒店的現行市價、手頭客房數目及有關當日是否有任何特殊活動等若干因素。

就我們與特選夥伴訂立分銷協議下的酒店客房的銷售及分銷而言，我們於釐定售價時一般參考預先釐定客房價格及預期市場需求(即有關日期是否為平日、週末或節假期間)。本集團亦參考即時的市場需求及特選夥伴的反饋。與特選夥伴商討後，本集團可能提升售價增加利潤，或下調售價增加售出酒店客房的機率，盡量減少損失。

就我們與特選夥伴訂立合作協議或框架協議下的酒店客房的銷售及分銷而言，我們一般與相關特選夥伴協商，達成本集團及相關特選夥伴均可獲取盈利的售價。根據合作協議及框架協議，本集團一般不向特選夥伴提供酒店客房零售價格的指示性價格的範圍，惟特選夥伴於該等協議項下可酌情自行釐定授予彼等客戶的售價。

汽車租賃服務

關於汽車租賃服務，我們一般根據季節性、可用車輛、我們競爭對手所提供類似服務的成本、汽車類型、租期及市場需求進行定價。

其他旅行相關產品及服務

經主要參考產品及服務成本、我們競爭對手所提供類似產品及服務的價格及市場需求，我們通常以成本加成基準對旅行相關產品及服務進行定價。

季節性

旅遊業一向受季節性因素影響。我們的產品及服務一般在學校暑假、聖誕節、農曆新年及中國國慶日等節假期間需求旺盛。此外，澳門舉辦音樂會、展覽或活動期間，對我們酒店客房的需求通常會增多。由於需求增多，我們於旺季的產品價格及收益一般高於淡季。因此，我們的經營業績受季節因素影響而上下波動。

質量控制

為確保產品及服務質量，我們實施若干質量控制程序：—

- (i) 我們根據彼等的往績記錄、客戶需求、客戶評級、客房及服務質素，選擇我們有意與其簽訂酒店客房保證協議的酒店營運商。
- (ii) 就我們的汽車租賃服務而言，我們會定期檢查車輛以確保其狀況良好，且我們會不時對客戶進行跟進以獲取對我們的服務(包括司機提供的服務)的反饋。

在收到客戶的反饋後，我們會針對客戶指出的不足之處進行改進。

第三方汽車維修服務提供商會定期維護車隊，確保車隊安全在道路上行駛。於往績記錄期間，我們的車輛並無遇到任何故障而對我們的經營產生重大不利影響。

客戶服務及投訴處理

客戶服務

我們的客戶服務部門負責處理客戶的一般諮詢、投訴及反饋。我們一般不接受任何服務及產品預訂的更改或取消，惟服務或產品提供商在若干情況下接受退款的機票等產品除外。

投訴處理

於往績記錄期間，我們並無接獲將對我們的經營或財務狀況產生重大不利影響的任何投訴。本集團自註冊成立以來直至二零一八年十一月四日並無接獲客戶經澳門消費者委員會作出的任何投訴。對酒店客房的投訴，客戶通常會直接將投訴遞交相關酒店營運商。

研發

於往績記錄期間，由於我們的業務性質（主要涉及銷售及分銷酒店客房及提供汽車租賃服務），本集團並無產生任何研發開支。

市場及競爭

根據 Ipsos 報告，截至二零一九年六月三十日，澳門旅行代理商行業競爭程度相對較高且分散，有 227 間旅行代理商，其中大多數旅行代理商所佔行業市場份額相對較少。於二零一八年財政年度，澳門旅行代理商行業的總收益約為 8,506.2 百萬澳門元，而本集團於同期錄得收益約 160.3 百萬港元（不包括多用途汽車租賃服務產生的收益），佔二零一八年財政年度澳門旅行代理商行業總收益約 1.9%。

就旅行代理商業務而言，市場參與者將於以下方面競爭：(i) 與上游供應商及下游分銷商的關係，以確保銷售的產品及銷售對象；(ii) 提供廣泛產品的一站式服務，賦予產品組合靈活性；及 (iii) 提供在線預訂平台無法提供的新產品或服務的能力，如定制服務。

業 務

旅行代理商行業的進入門檻包括(i)需要時間建立的與供應商和客戶的關係；及(ii)向酒店營運商預先支付按金及／或銀行擔保的財務要求。

於二零一八年財政年度，澳門汽車租賃服務行業主要受澳門遊客人數推動，主要以三大汽車租賃服務提供商為支柱，彼等合共佔二零一八年汽車租賃服務行業總收益約81.8%。本集團於同期錄得收益約8.6百萬港元，佔二零一八年澳門汽車租賃行業總收益約2.1%。

就汽車租賃服務而言，參與者將就以下各項進行競爭：(i)車隊中汽車種類的多樣化，以滿足遊客不同類型的需求及不同場合與活動的需求；及(ii)與酒店營運商等主要行業參與者建立關係，進而與遊客等最終客戶建立關係。

澳門汽車租賃服務行業的進入門檻包括(i)新進入者為購買車輛需要較高的啟動資金；及(ii)成熟公司由於規模經濟而可提供具競爭力的價格，因而具有優勢。

有關澳門旅行代理商及汽車租賃服務行業的進一步詳情，請參閱本招股章程「行業概覽」一節。

有關我們的競爭優勢，請參閱本節上文「我們的競爭優勢」一段。

僱員

於二零一七年及二零一八年十二月三十一日以及二零一九年四月三十日，本集團分別有22名、66名及74名全職僱員，包括執行董事。下表載列我們於二零一九年四月三十日按地區及職責劃分的僱員明細：

地區	僱員人數
澳門	68
香港	2
中國	4
總計	<u>74</u>

業 務

職能	僱員人數
管理層	9
銷售及客服代表	5
司機	40
財務及行政	12
營銷	2
其他	6
總計	74

招聘及薪酬

本集團一般透過職業介紹機構以及澳門勞工事務局網站與招聘網站發佈的招聘信息招聘我們的僱員。

我們的僱員薪酬包括薪金及花紅(須根據年度表現考核而定)。我們的僱員並無有關銷售產品及服務的佣金。於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們的員工成本總額(包括董事酬金)分別約為3.5百萬港元、6.6百萬港元及4.0百萬港元。

僱員培訓

為確保優質服務，本集團根據僱員職能為其提供適當的培訓。就銷售及客服代表及司機而言，本集團會於彼等開始工作之前為其提供內部入職培訓課程。其他支援人員將由其主管提供在職培訓。

僱員關係

我們的董事相信，我們與僱員保持良好關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無任何工會。我們的董事亦確認於往績記錄期間，本集團並無與我們的僱員發生任何重大問題或因勞資糾紛遭受業務中斷，且本集團亦無於挽留經驗豐富的員工或技術人員方面面臨任何困難。

職業健康及安全事宜

本集團認為，員工為我們最寶貴的資產，我們一直極為注重員工健康及工作安全。本集團為僱員提供強制性工業意外保險及醫療保險。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無任何對我們的財務狀況或業務營運造成重大不利影響的事故，且我們在健康與工作安全方面並無涉及任何由僱員提起的重大申索或罰款。

保險

截至最後實際可行日期，本集團已投購與業務營運及僱員有關的各類保單，如旅行代理商專業保險、僱員補償保險、強制性工業意外保險、醫療保險、我們辦公室及服務點保險及汽車保險。

於二零一七年財政年度、二零一八年財政年度及二零一九年四個月，我們的保險成本分別為約58,000港元、37,000港元及41,000港元。我們的董事認為，我們投購的保險範圍符合澳門行業標準，對我們的營運而言屬足夠及充分。然而，仍然存在我們對業務營運過程中所產生的虧損、損失及負債的保險範圍不足或並無投保的風險。進一步資料請參閱本招股章程「風險因素－我們的保險範圍可能不足以承擔所有風險及損失，故我們可能需要自行承擔損失」一段。我們的董事已確認，於往績記錄期間，我們並無涉及因營運引致的任何重大保險申索或責任。

資訊科技

本集團已安裝一個計算機系統用以監控日常銷售業務及一個會計系統用以處理我們的營運及財務數據。本集團亦設有備份服務器，確保我們營運數據的保存及取用。

除以上所指出者外，本集團確認於往績記錄期間並無我們業務營運必需的重大技術。

知識產權

截至最後實際可行日期，本集團於澳門註冊有五項商標及於香港註冊有兩項商標，及我們已在香港及澳門分別申請一項及一項商標。有關詳情，請參閱本招股章程附錄四「B. 有關本集團業務的進一步資料－2. 知識產權」一段。

就董事所知及確信，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無任何第三方侵犯我們的知識產權，而我們亦未侵犯第三方擁有的任何知識產權。

物業

自有物業

截至最後實際可行日期，本集團無任何自有物業。

業 務

租賃物業

截至最後實際可行日期，本集團於澳門租賃八項物業(包括辦公室及服務點)及39個停車位，於中國租賃一項物業，並於香港租賃一項物業，有關詳情如下：

物業用途	地址	概約	
		樓面面積 (平方呎)	當前租約到期日
辦公室及服務點	澳門新口岸新填海區宋玉生廣場 336-342號誠豐商業中心10樓I室	900	二零一九年 十月十五日(附註)
辦公室	澳門布魯塞爾街33號 至119號，巴黎街10號 至118號，宋玉生廣場322至362號 及馬濟時總督大馬路315號至365號， 澳門新口岸新填海區宋玉生廣場 336-342號富達花園(誠豐商業 中心)9樓P室	883	二零二一年 四月十五日(附註)
辦公室	澳門布魯塞爾街33號 至119號，巴黎街10號 至118號，宋玉生廣場322至362號 及馬濟時總督大馬路315號至365號， 澳門新口岸新填海區宋玉生廣場 336-342號富達花園(誠豐商業 中心)9樓Q室	910	二零二一年 四月十五日(附註)

業 務

物業用途	地址	概約	
		樓面面積 (平方呎)	當前租約到期日
辦公室	澳門布魯塞爾街33號 至119號，巴黎街10號 至118號，宋玉生廣場322至362號 及馬濟時總督大馬路315號至365號， 澳門新口岸新填海區宋玉生廣場 336-342號富達花園(誠豐商業 中心)9樓O室	900	二零二一年 四月十五日(附註)
辦公室	澳門布魯塞爾街33號 至119號，巴黎街10號 至118號，宋玉生廣場322至362號 及馬濟時總督大馬路315號至365號， 澳門新口岸新填海區宋玉生廣場 336-342號富達花園(誠豐商業 中心)9樓N室	1,133	二零二一年 四月十五日(附註)
服務點	澳門布魯塞爾街33號至119號， 巴黎街10號至118號，宋玉生廣場 322至362號及馬濟時總督大馬路 315號至365號，澳門巴黎街90號富 達花園(誠豐商業中心)地下I	1,117	二零一九年 十二月三十一日

業 務

物業用途	地址	概約	
		樓面面積 (平方呎)	當前租約到期日
服務點	澳門外港客運碼頭商用空間 1631 室	65	二零一九年 十二月三十一日
服務點	澳門氹仔東亞運大馬路 750 號賽馬會 旁 Lot 3 地段堤岸大廈之標記 6 號地 舖	1,295	二零二零年 十月三十一日
辦公室	中國珠海珠澳跨境工業區珠海園區 5-3 號地廠房三樓 C1 區	2,066	二零二一年 九月三十日
辦公室	香港干諾道中 145 號多寧大廈 12 樓 1201 室	730	二零二零年 十月一日

業 務

停車位	地址	當前租約到期日
6個停車位	澳門布魯塞爾街33號至119號，巴黎街10至118號，宋玉生廣場322至362號及馬濟時總督大馬路315至365號富達花園(誠豐商業中心)地下A的302、303、304、305、306、307號車位	二零二一年九月八日
7個停車位	澳門氹仔信安馬路897號永念庭地庫層其中7個車位	二零二零年八月三十一日
23個停車位	澳門鴨涌河邊街8號，化驗所巷23-25號及化驗所街4號地段，茵豪薈地庫一層的1、7、10、14、15、18、19、20、24、33、34、35號車位及地庫三層的7、12、13、15、16、17、19、20、22、34、35號車位	二零二零年八月三十一日
3個停車位	澳門黑沙環中街216號至624號寰宇天下地下AL R/C 150、151、152號車位	二零二一年七月十五日

附註：於二零一九年四月三十日，我們租用位於澳門誠豐商業中心10樓的舊物業（包括兩個單位），其租約於二零一九年十月十五日屆滿。於往績記錄期間後，舊物業的業主通知本集團其有意提早終止舊物業的租約。提早終止租約的生效日期分別為二零一九年八月十六日及二零一九年九月十六日。因此，於往績記錄期間後，我們租用澳門誠豐商業中心9樓的新物業。新物業的租約於二零一九年七月十六日開始，將於二零二一年四月十五日屆滿。考慮到(i)舊物業的租約提早終止；(ii)舊物業構成我們在澳門的三個辦事處中的其中兩個，本集團加快搬遷。因此，我們已於二零一九年八月在裝修完工前搬到新物業，將繼續分階段裝修新物業至二零一九年十一月。

此外，於二零一九年四月三十日，我們租用位於澳門布魯塞爾街33號至119號、巴黎街10號至118號、宋玉生廣場322至362號、馬濟時總督大馬路315號至365號及澳門新口岸填海區宋玉生廣場336-342號富達花園（誠豐商業中心）16樓E室的辦公室。於往績記錄期間後，我們提早終止生效日期為二零一九年九月一日的租約並於二零一九年八月搬到新物業。業主已書面確認不會因提前終止租約而收取任何罰金。

上述物業的所有業主均為獨立第三方。

於二零一九年四月三十日，我們並未進行任何物業業務（定義見GEM上市規則），且我們並無賬面值佔我們總資產15%或以上的單一物業。按此基準，我們毋須根據GEM上市規則第8.01A條在本招股章程中載入任何估值報告。根據香港法例第32L章《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本招股章程獲豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)關於《公司（清盤及雜項條文）條例》附表3第34(2)段內容的規定，即要求就我們的全部土地及建築物權益作出估值報告。

環境事宜

我們的核心業務（即銷售及分銷酒店客房及提供汽車租賃服務及銷售以及提供機票及其他旅行相關產品及服務）並不涉及重大環境風險。於往績記錄期間，本集團並無就遵守環境法律及法規產生任何重大開支。

牌照、許可及批准

誠如澳門法律顧問所告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的所有附屬公司已取得並於當前仍擁有對我們的業務運營而言屬重要的所有必要許可、牌照及批准，本集團並無發生所獲授的業務營運所必需的重要牌照、許可及批准遭吊銷或撤銷的情況。

業 務

截至最後實際可行日期，本公司已取得以下對我們的業務運營屬重要的牌照及授權：

簽發部門	牌照／ 許可／批准	持有人	牌照編號	授出／ 登記日期	現有牌照 到期日
1. 澳門旅遊局	旅行代理商牌照	瀛海旅遊	0253	二零一九年 八月七日	二零二零年 九月十三日
2. 澳門旅遊局	授權從事不提供 司機的車輛租賃 行業	瀛海汽車租 賃	1709224/ DL12-17	二零一七年 十一月三日	無時間限制

據澳門法律顧問告知，彼等並不知悉截至最後實際可行日期本集團就到期重續上述旅行代理商牌照存在任何法律障礙。

截至最後實際可行日期，我們已就提供我們的點對點跨境交通服務向相關澳門當局提交申請。我們一直就於港澳之間提供點對點跨境交通服務的申請與香港的不同政府部門密切聯繫。受香港政府可能實行的其他規定所規限，我們計劃於二零一九年第四季度開始我們的點對點跨境交通服務。

法律及合規

我們的董事及澳門法律顧問確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已於所有重大方面遵守相關澳門監管規定，且並無重大監管違規事件，導致澳門監管機構對我們採取監管措施或處以罰款。

訴訟及申索

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本公司或我們附屬公司概無牽涉個別或整體可對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的任何重大訴訟或仲裁。據董事所深知，本公司或我們任何附屬公司概無待決或面臨重大訴訟、仲裁或申索。

現金控制政策

所有現金所得款項必須交給負責將有關現金存放於保險箱的指定人員。現金所得款項必須每週存入銀行，且必須於存入銀行當日將存款收據副本提交財務及會計部門。我們的會計經理及高級財務經理負責確保遵守現金控制政策及負責核對我們的會計系統接收到存款收據副本。

內部控制及風險管理

內部控制

為籌備上市，我們已委聘一名內部控制顧問對我們涵蓋財務、營運、合規及風險管理的內部控制系統進行評估，以此改善本集團企業管治。我們內部控制顧問提供內部控制檢討服務，及過往曾參與若干於聯交所上市或籌備上市公司的內部控制檢討項目。我們內部控制顧問的委聘團隊包括香港會計師公會的會員。

風險管理

於往績紀錄期間，我們基於管理層的經驗評估及管理營運中產生的風險。為加強我們的風險管理系統，我們已設立正式的風險管理政策，持續識別、評估及管理本集團面對的風險。

管理層識別日常營運相關風險，供董事會審閱。已識別的風險將記錄在風險登記冊並定期更新。董事會負責評估及釐定董事會為達成戰略目標所願意承擔之風險的性質與程度，以及制定政策將任何重大風險管控在可接受範圍內。管理層負責董事會所制定風險管理政策的日常執行。

董事會將密切監察及定期檢討我們的內部控制及風險管理系統是否有效。為加強有關內部控制及風險管理的企業管治，我們已委任力高企業融資有限公司擔任合規顧問，以就上市後遵守GEM上市規則向我們提供意見。

企業管治

我們不斷努力加強董事會作為負責就我們的基本政策及高層管理事宜作出決策以及監督我們業務執行的實體所擔當的角色。董事會包括三名獨立非執行董事，確保管理透明度及業務決策及營運的公平性。獨立非執行董事憑藉他們的豐富管理經驗及專門知識，通過提供意見及監督，為提升企業價值作出貢獻。

信貸風險

我們的客戶包括零售及企業客戶。零售客戶一般不會獲提供信貸期，而企業客戶(包括特選夥伴)一般獲授約30天的信貸期。所授信貸期長度視具體情況而定，取決於客戶的聲譽及信譽，付款歷史及與本集團的業務關係。

我們亦通常向我們的VIP客戶及長期客戶(包括個人及企業客戶)授予約30天的信貸期。

就信貸控制而言，本集團於授予付款信貸期前，會對客戶的償付能力進行評估。本集團將於必要時採取行動收回逾期款項，包括(但不限於)向客戶發送提醒及致電進行跟進，及於必要時展開法律訴訟。

貨幣風險

本集團於澳門營運，大部分交易以澳門元及港元結算。因澳門元的匯率與港元掛鉤，本集團並無面臨港元兌澳門元的外匯風險。本集團認為並無重大外匯風險。

於整個往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無從事任何對沖活動。

市場風險

本集團面臨與澳門旅遊行業變動有關的市場風險。董事將密切監控行業及政府政策，以識別及評估市場風險，並將不時採取不同發展策略以減輕市場風險。