

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

概 要

本集團的業務

我們是香港歷史悠久的旅行代理商及旅遊顧問公司之一。我們的公司使命是提供個性化建議及專業服務，滿足顧客的度假及旅遊需要。我們矢志向顧客提供優質服務，以「超越顧客的期望，令我們更顯出色」的使命為本。

我們對自身的定位為一間提供各類旅遊套票、產品及服務的一站式旅遊管理及服務集團。我們提供的服務主要包括代辦機票、外遊機票連酒店假期套票、郵輪假期、有關外出旅行的其他交通安排(包括租車及預訂渡輪、巴士、火車及機場快線)、預訂酒店住宿及預訂有專人領隊的旅行團。我們的本地服務包括代辦主題公園門票、及預訂其他娛樂、休閒及偶發活動。我們亦提供其他旅遊相關服務，如代辦簽證及代辦旅遊保險。我們專注於自由行市場，將自身定位為自由行專家旅行代理商。自由行指「頻繁的個體旅行者」，通常指個人或一小組旅行者自行規劃旅行行程而非透過旅遊經營商或旅行代理購買假日套票／旅行套票。行程內容可能與套票相似，但行程乃就旅行者訂製。自由行套票包括機票連酒店預訂、僅預訂機票及僅預訂酒店，其中「自由行套票」為非觀光旅遊辦法，而傳統假日套票則包括旅行線路、導遊、預先安排的團隊用餐、指定旅遊日期、交通及住宿等。

我們的外遊(機票連酒店)假期套票可分為訂製套票及預訂套票，包括航空公司套票及批發套票。我們開發自己的套票，將機票、船票、酒店住宿、特色活動(如高爾夫及水療)及相關服務(如機場接送)等旅遊安排整合為一個假期套票。我們亦按顧客的要求提供包團。

航空公司套票是航空公司的內部旅遊產品，以精選目的地酒店配合其自身的航班組成。航空公司套票的供應商包括國泰假期有限公司及港龍假期等。批發套票由批發代理商設計並售予零售代理商。我們為航空公司及批發套票的零售經銷商。我們已獲委任為國泰假期有限公司、翠明假期、捷旅假期、Club Med及日航天地旅遊(全部均為香港四大旅遊經營商)的首選銷售代理之一。

我們的中文推廣口號是「自由自在去旅行，專業旅運自由行」，意指我們矢志讓選擇我們的自由行套票出遊的顧客享受獨立及自由。

專業國際旅運及專業旅運商務是國際航空運輸協會認可代理商。僅國際航空運輸協會認可代理商獲准許代表國際航空運輸協會的成員航空公司銷售國際航空乘客機票。國際航空運輸協會是國際航空運輸協會旅客代理計劃的管理機構，該計劃是一個全球性計劃，旨

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

概 要

在透過一個可靠的認可銷售渠道網絡促進機票的可靠分銷及銷售。為維持國際航空運輸協會認可資格，我們必須達成若干標準及資格，包括維持使用認可電子售票系統發出旅遊機票的設施，以及符合國際航空運輸協會培訓及資格標準。

我們一般不積存旅行相關產品。除機場快線車票、海洋公園門票及香港迪士尼樂園門票外，我們不向供應商購買假日套票、機票、酒店住宿或其他旅行相關產品，除非已有顧客向我們訂購。本集團為我們的套票定價時會採用成本加成模式。倘我們提供旅遊相關產品而非銷售旅遊套票，例如代辦簽證及若干代辦機票，我們可能向客戶收取服務費。該等服務費的金額乃根據旅遊業議會不時頒佈的指引計算，詳情載於本文件「政府規例、牌照及許可證」一節。

產品及服務

休閒旅遊(零售)

零售銷售是我們的主要業務重心。於最後實際可行日期，我們在香港經營逾50間零售店舖，包括位於中環、旺角及沙田的旗艦店，及位於中環的郵輪中心。截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度，我們分別約92.8%、93.0%及94.5%的總銷售收益來自零售銷售。

除我們的零售店舖外，我們的官方網站亦可作為一個銷售平台，向零售客戶提供資訊。近期我們已開通透過互聯網以電子方式即時預訂的功能，以迎合當代熟悉科技用戶的需求。該網上預訂平台由我們的旅遊顧問提供支援，旅遊顧問會應顧客的電子查詢致電潛在顧客，以跟進服務及反饋意見。我們相信，推出此項以客為尊的「互動」業務可提升我們的服務質素及有助我們從競爭對手中脫穎而出。此外，網站還設有即時對話功能，顧客可藉此以電子方式與我們的旅遊顧問實時溝通。另外，我們亦利用電子社交媒體(例如Facebook)作為宣傳及溝通平台。

我們的新郵輪中心於二零零九年十二月開業，提供其他可供零售客戶選擇的產品，以把握新興郵輪市場的潛在增長。於最後實際可行日期，本集團是地中海郵輪、挪威郵輪、麗星郵輪、皇家加勒比國際郵輪、菁英郵輪、精鑽郵輪、冠達郵輪及公主郵輪的優先銷售旅行社；Cruise Sensations就寰宇郵輪及迪士尼郵輪的特選合作夥伴；以及荷美郵輪及嘉年華郵輪的銷售旅行社。我們明白擁有龐大銷售網絡及聲譽的重要性，因這類旅遊代理可能會獲郵輪公司邀請成為他們的特選銷售代理。我們認為成為特選銷售代理相對重要，因郵輪公司一般會向特選銷售代理提供較普通代理為高的獎勵報酬。

概 要

我們可安排登上郵輪之前及離開郵輪之後的機票連酒店套票，方便顧客在登上郵輪或郵輪停泊後享受短途旅行。郵輪停泊指定港口碼頭後，我們亦可為顧客安排陸上旅行團。

商務旅遊

於報告期間內，商務旅遊是本集團的第二大業務重心。於二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日，我們分別有逾221、217及196位商務顧客。截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度，我們的商務銷售佔本集團總銷售收益約7.2%、7.0%及5.5%。

董事認為，開發商務銷售分部將鞏固本集團的收益基礎。因此，我們已成立一支商業服務團隊。該團隊的成員經驗豐富，熟悉本身的業務領域。我們會向該團隊成員提供持續培訓及定期更新的旅遊資訊。我們預計，我們的商業服務團隊能夠為我們的商務顧客提供全面的旅遊服務。

競爭優勢

- 我們在香港擁有成熟的市場業務及品牌
- 我們在香港擁有廣泛的分銷網絡
- 我們的管理層及員工提供優質服務，且洞悉市場及顧客的需求
- 我們已與航空公司建立良好業務關係
- 我們已與酒店及地接代理建立良好的長期業務關係
- 我們已與各地旅遊局建立良好策略關係
- 我們提供多元化的產品
- 我們已建立嚴格的質量控制系統
- 我們審慎管理現金流
- 我們擁有具競爭力的價格
- 我們致力於員工培訓及發展
- 僱員是我們最寶貴的資產
- 我們致力持續改善我們的資訊系統

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

概 要

銷售渠道

目前，我們經營逾50間的零售店舖，透過利用電子平台，提供旅遊套票及相關產品。零售店數目視乎本集團獲旅行代理商註冊處發給的分行證書數目而定。如本文件「政府規例、牌照及許可證」一節所載，各分行需要額外繳足資本250,000港元。於最後實際可行日期，我們的銷售網絡涵蓋逾50間零售店舖，約360名銷售人員，包括分區經理、櫃檯經理、客戶經理、旅遊顧問及旅遊服務顧問，向顧客提供旅遊顧問、預訂服務及相關服務。上述銷售人員中，我們有一組指定客戶服務人員專門為商務顧客服務，另有一組郵輪專家專門為郵輪顧客服務。我們的零售店舖策略性位於或鄰近住宅區、購物商場、核心商業區及選定港鐵車站。

供應商

航空公司、酒店、郵輪營運商及整合商是我們的主要供應商。我們已與航空公司、酒店及郵輪營運商建立直接業務關係，以便在顧客下單購買我們的旅遊套票(包括任何一種或多種旅遊相關產品的各種組合)後購買我們的旅遊相關產品(即機票、酒店房間及其他交通安排)。有時我們會向航空公司及酒店批發代理的整合商購買我們的旅遊相關產品，尤其是機票及酒店。多年來，我們一直能與主要航空公司建立良好業務關係，從而讓我們可按具競爭力的價格取得機票。此項上游業務滲透有助我們更好地控制銷售成本及銷售利潤，而毋須犧牲我們在定價及服務質素方面的競爭力。除在收到顧客訂單後方會購買的機票及酒店住宿外，我們會維持一定數量購自港鐵、香港國際主題公園有限公司及海洋公園的交通票及主題公園門票存貨。

除航空公司、酒店及郵輪營運商外，我們亦與多間在不同地點的海外地接代理保持業務關係，我們認為他們可信及在旅遊業具有競爭力。該等地接代理根據他們當地的司法權區為相關牌照的持有人，並能夠處理入境旅遊服務。我們只會應客戶要求舉辦旅行團。我們可能須就服務供應商的不當行為負責；因此，我們只會聘請持牌旅遊代理作為旅行團的服務供應商。於聘請任何該等代理前，我們會向相關旅遊局取得口頭推薦。此外，我們的隨團員工會監察當地導遊於旅途上安排的交通、酒店、餐廳、食物和服務質素，並確保路線與所提供的服務及產品水準與客戶同意的行程及條款相符。如遇上任何問題，我們的員工將會即時與服務供應商溝通，想出解決辦法。

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

概 要

倘客戶於旅途上對服務供應商所提供的產品及服務與客戶購買的產品及服務質素有任何投訴，則我們會協助客戶根據當地適用條例提出索償。

於報告期間內，旅行團只佔本集團的非重要業務部分，概無客戶向任何旅行團服務供應商提出索償，我們亦無因服務供應商的不當行為負上責任。

人民幣結算安排

於報告期間內，本集團涉及以人民幣與中國部分人士支付及收款。相關資料概要如下：

1. 與中國供應商之間的交易

於報告期間內，專業國際旅運向供應商採購供應以提供預訂服務。專業國際旅運按以下方式向供應商付款：

- (1) 專業國際旅運向香港客戶提供預訂服務，以港元收款。
- (2) 供應商向專業國際旅運就應付賬款開出賬單。
- (3) 專業國際旅運按以下方式結算應付賬款：
 - (i) 專業國際旅運將應付賬款的等額港元匯入香港公司（一名獨立第三方）指定的香港銀行賬戶，結算應付賬款。香港公司再指示中國人士將應付賬款的等額人民幣匯入供應商的中國銀行賬戶。專業國際旅運已於二零一一年三月十五日終止該安排。
 - (ii) 專業國際旅運將應付賬款的等額港元匯入香港公司指定的香港銀行賬戶。香港公司然後指示中國人士將應付賬款的等額人民幣匯入高太太的中國銀行賬戶。然後，高太太代專業國際旅運將應付賬款匯入中國供應商的銀行賬戶。高太太並無就有關結算收取任何利益或好處。高太太已於二零一零年十一月四日起終止此代付行為。
 - (iii) 於二零一零年十二月，專業國際旅運在香港向一名員工交付現金以結算若干應付賬款。該員工將人民幣帶入中國並結算該筆應付賬款。於二零一零年十二月後，專業國際旅運不再使用該安排。

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

概 要

本集團已不再按上文(i)、(ii)或(iii)所述方法結算任何應付賬款。專業國際旅運已要求供應商開出外幣賬單，並已透過獲許可進行跨境滙款業務的金融機構滙款，結算供應商賬單。

2. 結算應收一名深圳客戶的款項

專業國際旅運向深圳客戶提供酒店及機票預訂等服務。深圳客戶以人民幣將應付專業國際旅運的款項匯入高太太的中國銀行賬戶，而非專業國際旅運在香港的銀行賬戶。專業國際旅運與高太太確認，該安排乃應深圳客戶要求作出。高太太並無將從深圳客戶收到的金錢匯出中國，僅按照專業國際旅運指示使用有關款項在中國結算應付賬款。我們自二零一零年十月已停止上述安排。

3. 結算應付服務供應商／中國資訊科技顧問的服務費

專業國際旅運指示張先生成立服務供應商，向本集團提供電腦系統開發及維護服務。專業國際旅運指示張先生成立服務供應商，而並非專業國際旅運自行直接成立的主要原因是成立一間個體工商戶在行政上較成立一間外商全資擁有企業簡單。本公司選擇在深圳成立服務供應商的原因是經營成本低、容易招聘既合適又合資格的員工、及其鄰近香港。服務供應商於二零零九年一月成立及向本集團提供服務，包括提升網站、開發讓客戶可透過網站預訂機票的網上機票預訂系統及開發前線員工使用的酒店預訂系統。

我們已計劃成立外商獨資企業以開拓中國的商機。基於該等計劃及為加強我們對本集團營運的內部控制，我們決定將服務供應商清盤。因此，服務供應商已於二零一零年十一月十七日自願清盤及撤銷註冊。於過渡期間，至外商獨資企業完成註冊時，為使本集團可維持中國資訊科技顧問的服務，專業國際旅運已於二零一零年十一月十八日與中國資訊科技顧問訂立服務協議，繼續向本集團提供電腦系統開發及維護服務。在服務供應商於二零一零年十一月十七日解散前，專業國際旅運支付應付予服務供應商的服務費如下：

- (1) 專業國際旅運在香港向數名職員交付金額等值應付服務費的港元現金。我們的職員將該款項由港元兌換為人民幣後經海關帶入中國深圳市結算應付服務費而未向海關申報。我們的職員確認，其每次帶入深圳的人民幣款項均不超過人民幣20,000元。

概 要

- (2) 專業國際旅運將應付服務費的等額港元匯入香港公司指定的香港銀行賬戶。香港公司然後指示中國人士將應付服務費的等額人民幣匯入高太太的中國銀行賬戶。然後，高太太將該人民幣款項匯入服務供應商在中國的僱員的銀行賬戶，結算應付服務費。高太太並無就有關結算收取任何利益或好處。本公司已於二零一零年十一月四日起終止此代付行為。

於二零一零年十二月一日至二零一一年六月九日期間，專業國際旅運給予我們於香港的多名員工人民幣現金，以將有關款項帶進中國支付應付予中國資訊科技顧問的服務費。員工通過海關將有關人民幣款項帶進中國深圳而並無向海關申報。員工確認每次帶進深圳的人民幣款項金額並不超過人民幣20,000元。自二零一一年六月九日起，專業國際旅運終止此付款安排，並通過獲發牌經營跨境匯款業務的金融機構匯款的方式向中國資訊科技顧問支付服務費。

4. 中國法律顧問意見

我們的中國法律顧問認為：

- 專業國際旅運在支付應付款項及應付服務費與收取深圳客戶付款方面並無違反中國法律及法規；
- 高太太向深圳客戶收取付款並無違中國法律及法規；及
- 高太太在支付應付賬款及應付服務費方面違反外匯條例。根據相關法律及法規，高太太違反條例不會對高太太構成任何刑事責任，但可能會對她處以行政處罰。高太太面臨的最高行政處罰金額將相等於外匯當局揭發該等交易當日前兩年內高太太所支付的整筆款項。按照高太太於最後實際可行日期前兩年所支付的人民幣總金額及根據最高行政處罰所載的原則，高太太面臨的最高行政處罰約為人民幣3,454,903元（相等於約4,214,982港元）。

有關專業國際旅運在中國向有關人士支付及收取人民幣款項的更多資料載於本文件「業務」一節「供應商」一段。

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

概 要

牌照

截至最後實際可行日期，本集團持有以下與業務相關的牌照：

牌照	牌照持有人	頒發機構	頒發日期	屆滿日期
持牌旅行代理	專業國際旅運	旅行代理商 註冊處	二零一一年 八月二十八日	二零一二年 八月二十八日
持牌旅行代理	專業旅運商務	旅行代理商 註冊處	二零一一年 四月二十八日	二零一二年 四月二十八日
持牌旅行代理	專業旅運郵輪	旅行代理商 註冊處	二零一一年 一月二十一日	二零一二年 一月二十一日

截至最後實際可行日期，本集團按照旅行代理商註冊主任的發牌規定持有以下會籍：

會籍	會員	頒發組織	入會日期	到期日
基本會員	專業國際旅運	旅遊業 議會	一九八八年 八月二十八日	二零一二年 六月三十日
基本會員	專業旅運商務	旅遊業 議會	二零零八年 九月二十九日	二零一二年 六月三十日
基本會員	專業旅運郵輪	旅遊業 議會	二零一一年 一月二十一日	二零一二年 六月三十日

截至最後實際可行日期，本集團作為旅遊保險的保險代理已向香港保險業聯會進行以下註冊：

保險代理名稱	委任保險公司	註冊日期	註冊費屆滿日期
專業國際旅運	安達保險有限公司	二零一零年 六月二十三日	二零一二年 十月十九日
	藍十字(亞太)保險有限公司	二零零七年 十一月二十三日	
	美亞保險香港有限公司	二零零六年 十月十九日	
專業旅運郵輪	安達保險有限公司	二零一一年 四月十一日	二零一四年 四月十一日
	藍十字(亞太)保險有限公司	二零一一年 四月十一日	
	美亞保險香港有限公司	二零一一年 四月十一日	
專業旅運商務	安達保險有限公司	二零一一年 九月一日	二零一四年 九月一日

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

概 要

我們的管理層定期檢討業務手法以確保本集團符合旅行代理商註冊主任的發牌規定及本集團的牌照成功每年續牌。除「業務－合規及訴訟」一節所披露者外，旅行代理商註冊主任或旅遊業議會於報告期間從未曾對本集團進行調查，亦無採取任何處罰行動。

就董事所知及所信，本集團在為以上牌照及會籍續期時將不會有法律障礙。

合規及訴訟

截至最後實際可行日期及於報告期間內，本集團並無牽涉任何重大訴訟、仲裁或索償，本集團成員公司及董事亦概無被提起或威脅提起可能對我們的經營或財務造成重大影響的任何訴訟、仲裁或索償。

我們曾不慎違反公司條例若干條文，詳情載於本文件「業務」一節中「違反公司條例的事件」一段。出現違規事件的主要原因是由於在違規事件發生期間，本集團公司並無內部公司秘書處及具有相關工作經驗的合資格公司秘書，處理公司秘書事宜以符合公司條例規定。因該等違規事件所引致的潛在最高責任約為768,000港元，而預期有關違規事件將不會對本集團的運作及財政狀況構成任何重大影響。

據香港法律顧問告知，就公司秘書事宜向公司註冊處呈報延誤及不準確的違規而言，香港附屬公司就呈報延誤及不準確受到處罰的實際風險甚低。儘管公司註冊處有權進行罰款及處罰，且公司條例規定有相關處罰水平，但我們自本公司香港法律顧問得悉，根據其經驗及知識，公司註冊處處長不會對每項逾期備案行為均進行檢控及罰款。於最後實際可行日期，相關公司並無收到任何罰款或處罰的任何通知。據香港法律顧問表示，潛在最高罰款／罰金總額預期不超過1,000,000港元。因此，董事認為該金額並不重大，而申報會計師香港立信德豪會計師事務所有限公司贊同董事的意見，認為潛在罰款／罰金對本集團的財務報表並非重大。因此，董事並無為編製財務報表就有關罰款／罰金作出撥備。獨家保薦人認為，由於不遵守有關規定事件的潛在最高罰款／罰金總額並不重大及呈報會計師的上述意見，董事的決定屬合理。

為防止未來發生任何違規及為偵測潛在違規提供更穩固的基礎，我們已採取及將採取措施以確保遵守適用法律、規則及法規，有關詳情載於本文件「業務」一節中「確保未來合規的措施」一段。

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

概 要

過往財務資料概要

本集團於報告期間的經審核合併業績的概要載列如下表，此乃根據本集團於整個回顧期內持續存在的目前架構編製。概要應與會計師報告一併閱讀，始屬完備。

	截至三月三十一日止年度		
	二零零九年	二零一零年	二零一一年
	千港元	千港元	千港元
收益(附註1)	166,813	168,538	204,842
其他收入	2,116	2,128	2,250
銷售及分銷開支	(109,065)	(113,568)	(138,418)
行政開支	(22,149)	(20,839)	(30,345)
	<u>37,715</u>	<u>36,259</u>	<u>38,329</u>
除所得稅前溢利	37,715	36,259	38,329
所得稅開支	(6,329)	(6,099)	(7,220)
	<u>(6,329)</u>	<u>(6,099)</u>	<u>(7,220)</u>
本公司擁有人應佔年內溢利	<u>31,386</u>	<u>30,160</u>	<u>31,109</u>

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

概 要

附註：

我們的管理層評估本集團與客戶的業務關係並釐定本集團於大部份與銷售套票（包括機票、酒店住宿及其他相關產品）的交易中擔當代理，及因此本集團以淨額基礎申報該等收益。截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度銷售機票、酒店住宿及其他旅遊相關產品的銷售所得款項毛額（並不代表收益，包括產品已被售出時的價格（包括任何服務費））及收益明細如下：

	截至三月三十一日止年度		
	二零零九年 千港元	二零一零年 千港元	二零一一年 千港元
銷售客戶	942,767	953,468	1,213,931
商務客戶	73,301	72,169	71,105
銷售所得毛額	1,016,068	1,025,637	1,285,036
旅遊相關產品成本	(855,783)	(865,072)	(1,092,734)
來自客戶的收益	160,285	160,565	192,302
來自全球經銷系統、航空公司及 其他旅遊產品供應商的獎金收入	6,528	7,973	12,540
收益	166,813	168,538	204,842

投資活動

於報告期間及直至二零一一年八月[●]日，本集團進行若干投資活動，包括買賣非上市海外互惠基金、雙幣投資及非恒生指數成份股而在主板上市的股本證券等的金融資產。我們進行這些投資活動的主要原因是為了盡量提升本集團資金的回報。這些投資活動所動用的全部資金均為內部產生資金。我們的場外投資交易的對手方全部均為獨立第三方。

本集團於截至二零一一年三月三十一日止三年內所進行的投資活動詳情載於本文件「財務資料」一節「投資活動（所用）／所得現金」一段。

於二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日，本集團有可供出售金融資產分別零元、零元及7,856,000港元，以及按公允值計入損益的金融資產分別795,000港元、55,000港元及零元。

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

概 要

於報告期間，本集團於金融資產的投資於截至二零零九年及二零一零年三月三十一日止年度分別產生會計溢利約473,000港元及268,000港元，而於截至二零一一年三月三十一日止年度則產生會計虧損約282,000港元。此外，本集團於金融資產的投資於截至二零一一年三月三十一日止年度產生其他全面虧損約33,000港元。截至二零零九年三月三十一日止年度，我們就本集團於金融資產的投資動用現金約30,718,000港元及產生現金約30,396,000港元。截至二零一零年三月三十一日止年度，我們就本集團於金融資產的投資動用現金約35,906,000港元及產生現金約36,914,000港元。截至二零一一年三月三十一日止年度，我們就本集團於金融資產的投資動用現金約41,890,000港元及產生現金約33,774,000港元。

鑒於近期市況波動，我們將在日後停止這類投資活動。我們將限制本集團剩餘資金的運用，僅可將之存入註冊銀行作定期存款。於二零一一年三月三十一日後，我們出售部分待作出的投資(包括於債券基金投資)及變現出售虧損約131,149港元(未計任何交易成本)。於最後實際可行日期，本集團已停止持有任何金融資產投資。

股息政策

於股份[●]後，股東將有權收取由本公司宣派的股息。我們擬透過中期及末期股息的方式支付股息。

任何股息的支付及金額將由董事酌情決定，而董事日後宣派或支付任何股息，以及任何建議股息金額(如宣派及支付)，將視乎我們的盈利、財務狀況、現金需要及可動用情況、未來前景、合約限制、適用法律及規定及其他有關因素而定。概無法保證股息的分派、股息支付金額或支付的時間將會如期實現。

截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度，我們分別宣派股息2,000,000港元、92,082,000港元及47,012,000港元，且截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度分別支付股息2,000,000港元、84,082,000港元及45,012,000港元。於報告期間間的股息分派記錄，未必可用作釐定日後我們可能宣派或支付股息水平的參考或基準。請參閱「風險因素」一節「過往支付的股息未必能代表未來股息派付金額或本集團的未來股息政策」一段。

未來計劃及前景

為維持我們作為香港旅遊相關產品及服務的領先供應商的地位，我們擬憑藉我們的旅遊專業品牌認知，提升我們的競爭力及實現可持續銷售增長。為實現我們的目標，我們計劃實施下列策略：

概 要

發展商務銷售業務

於截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度，商務銷售佔本集團銷售所得款項總額分別約7.2%、7.0%及5.5%。於過去25年，我們一直專注於發展零售銷售網絡。我們已打造一個強大的企業品牌並已在旅遊代理行業奠定穩固的營運平台。我們已與各大航空公司、酒店及相關批發代理建立起令人滿意的業務關係。董事充滿信心認為，我們能憑藉我們現有的營運平台進軍商務銷售分部。

董事認為，開發商務銷售分部將鞏固本集團的收益基礎。我們已投入資源支持我們的商務服務團隊，全體成員均具備相關經驗及才能，協助我們的商務銷售業務的業務及基礎設施發展。

董事預期，發展商務銷售分部不僅會增加本集團的收益，而且亦可能遠勝於按比例增加本集團的獎勵收入。誠如本文件「業務」一節所述，我們自全球經銷系統供應商賺取獎勵收入，獎勵收入的金額乃根據透過本集團向全球經銷系統訂購的機票分部數量計算。我們亦從航空公司、酒店運營商及地接代理賺取獎勵收入，獎勵收入的金額一般參考透過本集團向相關旅遊供應商訂購的銷售交易額／量計算。獎勵制度按累進比率發揮作用，此乃指隨著銷售及／或營業額量增至透過本集團訂購的下一個更高銷售及／或營業額量幅度，可能按更高比例的獎勵向我們付款(受限於若干最高比例)。我們的銷售及／或營業額量範圍的任何增加將使本集團收取的獎勵收入的最高比率更高。根據供應商的獎勵計劃，本集團零售銷售及商務銷售的待遇並無任何不同。航空公司向提供的若干獎勵計劃專注於一籃子參數，如達到普通票價機票的若干特定上限的特別獎勵。倘有關本集團零售銷售及商務銷售的旅行模式及喜好不同，本集團的零售銷售及商務銷售對本集團於供應商獎勵計劃項下利益的貢獻可能不同。

商務銷售分部乃按與零售銷售分部不同的營運資本架構運行，因為旅行代理向商務客戶給予賒銷是市場慣例，而零售客戶則一般須提前或於領取機票及預訂券時付款。董事明白，商務銷售分部通常允許最多30天的賒銷期。迄今為止，商務銷售分部尚未成為我們的核心收益或溢利來源。董事決定審慎管理我們的經營現金流量及信貸風險。董事預期，本集團將須投入額外的營運資金以支持商務銷售分部的營運。有關發展商務銷售分部的相關風險因素載列於本文件「風險因素」一節。

概 要

除上述者外，商務銷售的業務模式與零售銷售的業務模式不同，即在開戶前，本集團會對商務客戶進行篩選過程，而零售客戶一般過來就能開戶，可能向商務客戶提供商務折扣(即票面價格的固定折扣率)，而在達到若干銷售上限後可能向商務客戶提供獎勵及向商務客戶提供多項增值服務，包括由一個專門指派的團隊每日二十四小時進行特別服務受理、銷售團隊定期到訪、免費遞送旅遊證件及於特定期間內提供商務客戶用以按各項參數(包括按商務賬戶)、按部門及個別員工分析其旅行開支的定期管理信息報告。

至二零一一年本集團已成立25年，並於最後實際可行日期經營逾50間零售店。我們的成功歸因於我們強大的公司品牌名稱、穩固的經營平台、與供應商良好的業務關係及投入的管理團隊。我們依賴經營平台支持我們的未來擴展。我們亦依賴我們員工的服務質素保持競爭力。董事預期，本集團的經營平台將足以支持本集團迎接橫向擴張以獲取更多商務銷售業務的挑戰。

專業旅運商務為本集團的公司，用以創造一個開發商務業務的獨立企業品牌。截至二零一二年三月三十一日止年度的業務計劃包括聘請一名全職高級行政人員領導本集團商務業務的擴充，及一名新客戶主任以加強我們專注商務客戶的銷售及業務發展能力。為配合我們不斷加強的人力資源，我們已設計一套新的資訊系統，簡化若干工序及加強若干報告功能，以提升我們對商務客戶的服務水平。

董事相信我們是一家成立悠久及在香港擁有雄厚市場地位的旅遊代理。當經過適當的目標及市場推廣後，我們具規模的客戶基礎將是一個建立潛在商務業務的豐富資源。香港僅有少數旅遊代理專注於商務銷售及擁有與我們網絡規模相若的網絡。董事認為我們在香港的市場地位對我們的品牌知名度及在擁成立已久及主要業者的商務銷售市場競爭中的信心度帶來正面影響。本集團的零售銷售為本集團提供流動資金，亦得以提高我們的競爭力，與在商務銷售市場中成立已久的主要業者競爭。

探索可能的區域擴充

董事一直尋求機會垂直及／或水平擴充我們的業務。董事認為，本集團可透過收購、特許經營或與策略夥伴成立合營企業的方式將地域範圍擴充至香港以外，優先區域為亞洲(包括中國)，惟於最後實際可行日期尚未制訂任何具體行動計劃。

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

概 要

為預備我們可能的區域擴充，我們已於中國註冊三個商標及於新加坡註冊一個商標。中國與新加坡均非本集團唯一的擴張目標市場。我們尚未訂下任何其他計劃或區域擴張時間表，但我們希望將●所得款項淨額的一部分留作準備未來出現具有吸引力的投資機會。

專業國際旅運接獲廣東省旅遊局日期為二零一一年七月二十六日的意見函件，確認旅遊局同意接納專業國際旅運在中國深圳成立外商獨資旅行社的申請，有關證明文件符合相關中國法律法規。意見函件亦載有該外商獨資旅行社的中英文稱為分別為Travel Expert (Shenzhen) Limited及專業旅行社(深圳)有限公司。我們其後就成立外商獨資企業向深圳市科技工貿和信息化委員會提交申請。我們正研究在中國建立旅行代理電子商務模式並從中國及香港推廣豪華出境旅遊套票的可行性。本集團計劃向外商獨資企業注入人民幣500,000元(相當於約610,000港元)的註冊資本作為營運初期資金。我們尚未就本集團在中國擴展業務訂出任何確實業務計劃，因此於最後實際可行日期並無任何其他資本開支計劃。除上述者以外，本集團已向香港特別行政區工業貿易署遞交申請，申請作為香港供應商在中國內地提供旅行代理服務及旅遊經營商服務的證明。於二零一零年四月二十一日，香港特別行政區工業貿易署簽發證書，證明專業國際旅運已符合《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》(「CEPA」)及其補充文件規定的香港服務供應商的標準。

董事及本集團管理層現時並無擁有中國零售及網上旅遊業務方面的任何相關經驗及專業知識。然而，我們計劃待我們的擴充計劃達到較成熟階段時，會聘請具備合適資格的人員來管理本集團在中國的業務。

整合我們的營運基礎設施以便為日後擴充作準備

經過數年業務快速擴充後，管理層團隊已累積大量管理及技術能力，倘適當加以運用，將會對本集團多方面的營運效率有大幅提升。董事認為，鞏固我們的營運基礎設施以改善本集團日後應對任何跨境擴充的優先任務。

董事計劃在本集團新購入的辦公室物業集中我們的後勤員工及鞏固本集團的營運基礎設施。董事計劃投放更多資源改善本集團的通訊系統、培訓設施及會議設施，以便為本集團日後的可能擴充做好準備。

概 要

董事確認維持高效管理體系的重要性及裨益。董事計劃提升資訊系統以增強本集團管理規模及營運效率的能力。我們的目標包括：

- 加強本集團部門間的資訊分享，從而令本集團管理層可更快速地評估及分析本集團的營運及財務數據；
- 建立備選的網上營運系統，細化銷售工作流程，使非系統錯誤降至最低；
- 建立先進的客戶關係管理系統；
- 改善本集團的人力資源系統，提高本集團的指導職能的效率；及
- 改進本集團的電子商務能力。

本集團計劃開設更多零售分行及聘請更多員工以服務增長中的客戶需求。我們須為辦公室配備更先進的數據處理通訊系統及將所有分行以「一直在線」的電子網絡連接，該網路為一個提供數據通訊服務，每星期七天，每天24小時連接我們所有零售門市及中央伺服器。此舉令我們收集準確及即時資訊及數據對我們在旅遊業中獲取競爭優勢尤其重要。「一直在線」網絡由獲許可的香港數據通訊供應商支援。該專用的網絡確保我們遍佈港島、九龍及新界的零售店的服務質素。

銷售活動將連接我們的後方數據儲存系統以作更精細及即時的分析。銷售數據均呈分散及我們已建立一套分析工具以組合分散的數據為經組織的資料，是為數據儲存系統。這有助管理層分析本集團不同業務在不同分行的趨勢；及有助管理層預測銷售。

得益於此套經改進的系統，所有分行及各分行員工將以話音及／或視象連接，我們可盡量利用員工的培訓時間及優化培訓結果。我們亦正考慮電子學習系統，令提供培訓更便捷。

我們經常強調加強員工在服務質素、產品知識及客戶服務方面的培訓。我們一直利用傳統的課堂式提供培訓。隨著業務的增長及員工人數的增加，傳統的課堂式培訓不足以應付日益增加的培訓需求。因此，我們開始研究透過互聯網及互動教學及在職輔導培訓工具向員工傳達我們的服務要求及產品知識。該項目由人才管理部領導。

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

概 要

近年設立的郵輪中心已足證利用熱線銷售特別產品的成效。我們計劃延伸此方法至長線產品及MICE產品。因此，先進的電話系統亦將成為我們支持未來擴張的營運基建的一部分。

風險因素

風險因素的詳細論述載於本文件「風險因素」一節。該些風險可歸類如下：

與本集團有關的風險

- 依賴關鍵員工及管理層人員
- 面臨與我們租賃終止相關的風險
- 外匯風險
- 第三方申索的風險、對手方風險及我們無法控制及不在保險範圍內的其他風險
- 面臨與我們的商務銷售相關的賒銷風險
- 依賴我們的商標及知識產權保護
- 與本集團未來計劃實施相關的風險
- 與本集團在中國的擴充計劃有關的風險
- 過往支付的股息未必能代表未來股息派付金額或本集團的未來股息政策
- 我們有若干不合規情況，可能招致處罰
- 依賴我們的主要供應商及我們獲取旅遊產品的能力
- 依賴外部系統及服務
- 本集團受最低全球經銷系統預訂額及全球經銷系統提供商的份額承擔規限
- 我們於報告期間並無就本集團的應收獎勵收入進行有系統查證

本網上預覽資料集為草擬本，其所載資料並不完整，亦可能會作出更改。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

概 要

- 與我們業務擴展相關的不明朗因素
- 我們現有的資料系統不會對業績進行分部劃分

與旅遊業有關的風險

- 旅遊業受週期性因素影響並對經濟環境尤其敏感
- 我們的業務受季節性因素影響
- 爆發或預示將爆發任何嚴重傳染病可能會對我們的業務及經營業績造成不利影響。
- 我們客戶喜愛的熱門旅遊目的地所在國家發生自然災害，例如地震、恐怖襲擊或其他災難性事件可能對我們的業務造成不利影響
- 我們或不能續新現有監管牌照
- 香港旅遊業的規管架構出現任何潛在變革均可能對我們的經營產生不利影響
- 我們面臨競爭代理商及其他旅遊預訂媒介的競爭
- 我們面臨航空機組人員罷工及航班取消等風險

詳情請參閱本文件「風險因素」一節。