

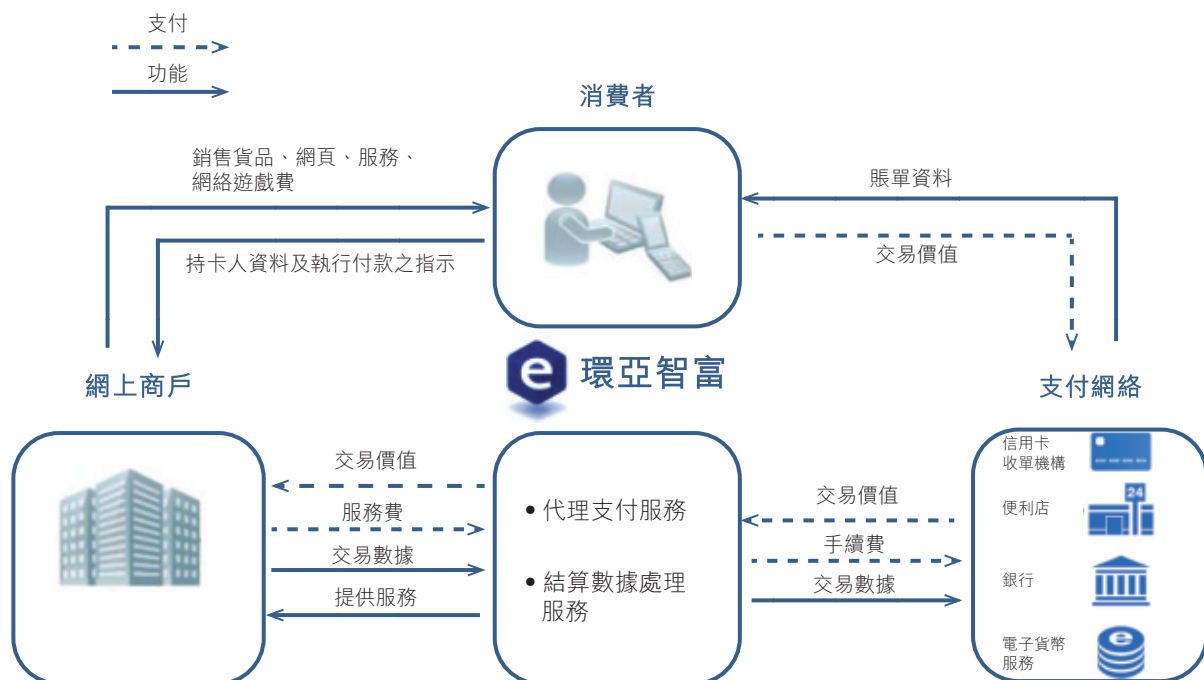
我們的業務

概覽

我們是日本線上支付服務及電子商務解決方案的領先供應商。根據日本市場調研公司MIC Research Institute所提供的資料，按二零一一年及二零一二財年處理的網上交易所得收入總額計算，我們躋身於日本線上支付及電子商務的領先供應商之列。自一九九七年起，我們已為日本網上商戶設計並推廣可促進線上支付交易及電子商務解決方案的系統解決方案。

作為網上商戶與金融機構或便利店連鎖的中介，我們加快處理交易數據，劃撥資金予網上商戶，方便網上交易結算。我們的線上支付系統網絡依賴於將銀行賬戶、信用卡、借記卡及ATM網絡的現有金融基礎設施與日本的便利店網絡連接起來的技術，創建一種可服務於商戶及金融機構的線上支付系統。我們的線上支付服務包括結算數據處理服務與代理支付服務。該等服務可令網上商戶就結算網上交易接受經由信用卡、借記卡、ATM或互聯網銀行轉賬、電子貨幣、境內或國際支付中介（例如PayPal或支付寶）作出的付款、透過日本便利店作出的付款及透過移動電話運營商（例如au、軟銀及docomo）作出的付款。

下圖列示我們的業務模式，顯示使用我們線上支付服務的一般交易資金流程：



我們透過附屬公司ECONTEXT和VeriTrans提供線上支付服務，根據MIC Research Institute的資料，該兩間附屬公司於截至二零一三年六月三十日止十二個月合共佔有日本線上支付服務市場的10.9%份額。VeriTrans一直被公認為行業內創新型線上支付服務供應商，透過（其中包括）開發可令交易以各種付款方式（例如電子貨幣）結算的線上支付系統及推出增值服務（例如trAd和IVR），從而促進日本線上支付服務行業的整體發展。VeriTrans亦與信用卡收單機構建立穩固關係，近期，我們透過本公司與三位[●]（均為日本的大型信用卡收單

我們的業務

機構)簽訂策略合夥協議以鞏固與彼等之關係，據此我們協定攜手合作，共同探索未來合作領域。ECONTEXT一直被行業公認為日本首批線上支付服務供應商之一，有能力處理整個日本便利店作出的所有付款，並有能力作為便利店界面為日本前十大便利店連鎖中的四家提供服務，目前能夠提供該項服務的其他線上支付服務供應商屈指可數。我們與亞太地區其他科技、媒體及電信公司角逐，成功入選亞太地區「2005年度德勤日本高科技、高成長500強」及「2007年度德勤日本高科技、高成長500強」，並榮獲「2010年度ASP SaaS/ICT Outsourcing獎」。

我們亦為商戶及金融機構提供網上安全措施及市場營銷解決方案等電子商務解決方案。我們的市場營銷解決方案包括trAd(與交易掛鉤的結算廣告平台)及NaviPlus Recommend(根據從指定網站的用戶所收集的數據分析來優化網頁內容的推薦引擎)等服務。

我們的客戶群由經營在線業務之各行各業商戶組成，包括(其中包含)移動電話服務供應商、軟件出版商、電子廠商、在線遊戲網站、保險公司、在線視頻及媒體店、時裝、服裝及化妝品銷售商、金融公司、電視台及旅行社。截至二零一三年六月三十日，我們擁有12,284家活躍網站客戶，其中包括我們五大客戶即DMM.com、Rakuten Edy、BitCash、Sony Computer Entertainment及SBI Life Living。於[●]，我們與我們前十大客戶中的多數客戶已攜手合作超逾五年。

二零零九年，我們與日本三井住友信用卡建立合夥關係並引入中國銀聯卡線上支付服務作為連接日本商戶與中國消費者之間跨境電子商務交易的結算選擇。我們亦與中國銀聯、JCB及萬事達卡達成聯盟，分別經營三家跨境網上商城(即佰宜傑、JCB全球購物中心及Ichiban Mall)及一個域名為傑街同步(JJ-Street.com)面向中國訪日遊客的資訊網站和市場推廣服務。

於二零一一年，我們成立VeriTrans Indonesia(與Midplaza Holdings及Netprice.com之附屬公司建立的合資公司)，其中我們擁有23%的權益。作為合資公司的一部份，我們向PT. Midtrans(以VeriTrans Indonesia名義經營)提供代理付款業務模式及授權使用我們付款處理系統。VeriTrans Indonesia的主營業務為向印度尼西亞的網上商戶提供線上支付處理服務。

由於我們進一步實施將業務拓展至整個亞洲的計劃，本公司於二零一二年九月在香港註冊成立，作為我們營運附屬公司及其他投資公司的控股公司及區域總部。然而，除潛

我們的業務

在收購一間已設立本地電子商務平台的少數股東權益外，我們目前並無任何在香港開展實質性業務營運之計劃。我們於成熟市場（包括香港）的未來計劃概況，請[●]本文件「我們的業務 — 我們的策略 — 抓住高增長機遇，擴張我們在全亞洲的業務」一節。

於二零一三年十一月，我們成為VeriTrans Shanghai（一間由上海訊聯及本公司分別擁有50%權益的合資公司）的註冊擁有人。VeriTrans Shanghai的主營業務為向中國網上商戶及尋求在中國銷售產品及服務的中國境外網上商戶提供數據處理服務及軟件。

於二零一三年十一月，我們收購Citrus Singapore（Citrus India的控股公司）的15.59%權益。Citrus India由Citrus Singapore擁有70%權益，其餘下股份由其創辦人及其他投資者（均為獨立第三方）持有。Citrus India的主要業務為提供線上支付解決方案（包括但不限於處理透過信用卡或借記卡結算的網上交易）或票據支付服務，以及向主要位於印度的其他線上支付相關公司提供外包服務。

於[●]，我們的收入主要源自我們的線上支付服務費用，包括初始安裝費及月費。我們的收入亦來源於其他電子商務解決方案（例如trAd、信息安全產品和服務及NaviPlus Recommend）的服務費。截至二零一二年六月三十日及二零一三年六月三十日止年度，我們的收入分別增長76.7%及136.9%（均與緊接上一年度相比），於截至二零一三年六月三十日止年度達1,166.5百萬港元。

於[●]，我們的收入來源細分如下：

	截至 二零一一年 六月三十日 止年度	截至 二零一二年 六月三十日 止年度	截至 二零一三年 六月三十日 止年度
	港元	港元	港元
初始安裝費及月費	5,608,505	14,203,298	46,589,452
結算數據交易費	4,564,117	18,462,217	66,903,322
代理支付費用	244,645,276	420,782,019	948,952,898
廣告相關服務	—	12,410,987	58,340,054
信息安全服務	—	4,747,013	19,619,306
其他	23,837,943	21,831,881	26,104,387
	278,655,841	492,437,415	1,166,509,419

我們的業務

下表載列我們截至二零一一年、二零一二年及二零一三年六月三十日止年度按服務類型劃分的收入明細(以日圓列賬)，即於換算成港元之前我們合併財務報表內的相關數額。**[●]**本文件「財務資料—有關市場風險的定性及定量披露—外匯風險」及「風險因素—與**[●]**有關的風險—港元匯率波動可能對閣下的**[●]**有不利影響」兩節。

	截至二零一一年 六月三十日 止年度	截至二零一二年 六月三十日 止年度	截至二零一三年 六月三十日 止年度
	日圓	日圓	日圓
初始安裝費及月費	60,011,004	143,737,376	523,215,777
結算數據交易費	48,836,052	186,837,636	744,666,294
代理支付費用	2,617,704,453	4,258,314,032	10,671,888,752
廣告相關服務	—	125,599,188	664,746,342
信息安全服務	—	48,039,772	218,248,462
其他	255,065,992	220,938,637	292,598,549
	<u>2,981,617,501</u>	<u>4,983,466,641</u>	<u>13,115,364,176</u>

競爭優勢

我們相信，我們迄今為止取得的成就及未來長遠發展潛力可歸因於以下競爭優勢：

基於龐大客戶群的經常性及擴展性收入商業模式

我們的收入主要源自有關我們的線上支付服務的月度服務費及每筆交易費。我們相信，我們的現有客戶群能夠為我們提供穩定的經常性收入來源。於截至二零一三年六月三十日止年度，我們處理約123百萬筆交易，價值合共約為483億港元。我們的客戶一般訂立可自動續期的服務協議。按截至二零一一年、二零一二年及二零一三年六月三十日止年度各年的收入計算，我們前十大客戶中有多數為我們五年以上的客戶。我們相信，我們的穩定收入及穩健的經營現金流可令我們持續投資於新產品及服務的開發，並堅持我們在亞洲的拓展計劃。

我們可擴展性的商業模式允許我們無需進行資本密集型投資便可擴大業務。一般而言，設施及設備的資本密集型投資及經營該等設施及設備的成本或會限制我們業務的增長潛力。我們的收入來源於線上支付服務及其他電子商務解決方案，此主要為透過自動化技術系統提供的服務。我們通常設計我們的技術系統以便我們有能力應付比我們目前所服務及處理多更多的客戶和交易。因此，在不需要作出資本密集型投資的情況下，我們能夠在市場起伏跌盪中維持高度擴展性及靈活性。

範圍廣泛的支付方式選擇及與支付網絡的牢固關係

我們經營日本其中最大的一個線上支付系統並向我們的客戶提供一系列支付方式選擇。截至二零一三年六月三十日，我們的線上支付系統連接376家銀行、39家信用卡收單機構、三家電子貨幣網絡及覆蓋日本境內的八家便利店連鎖網絡。我們的代理支付服務可令

我們的業務

網上商戶就結算網上交易接受經由信用卡、借記卡、ATM或互聯網銀行轉賬、電子貨幣、境內或國際支付中介(例如PayPal或支付寶)作出的付款、透過覆蓋整個日本的便利店作出的付款及透過移動手機運營商(例如au、軟銀及docomo)作出的付款。我們與金融機構系統相連的交叉點亦為數量最多之一，可令我們同時有條不紊地處理大量交易。

我們相信，我們在日本已與金融機構及便利店連鎖建立並維持穩固的關係，此舉容許我們向網上商戶提供廣泛的支付方式選擇。我們亦為日本首家攜手中國銀聯股份有限公司提供服務以及PayPal支付方式選擇的線上支付服務公司。我們已與中國銀聯及PayPal簽訂協議以方便國際客戶付款。為實現客戶群的最大化，網上商戶一般向提供廣泛支付方式選擇的服務供應商購買線上支付服務。我們相信，我們的線上支付服務網絡可令我們為網上商戶提供多種多樣的支付方式選擇，因此我們能夠維持客戶的忠誠度及滿意度。我們亦相信，金融機構及便利店連鎖一般之所以與我們訂立協議，是因為能夠減少有關與各個單獨網上商戶建立聯繫的經營及市場推廣成本。我們亦與三井住友信用卡、Credit Saison及JCB等日本主要信用卡收單機構建立密切關係，幫助我們近期與彼等簽訂業務及資本聯盟協議。我們相信該等策略關係將有助於我們在行業內維持市場地位及實現協調效應的最大化，以促進及發展我們於日本及其他地方的業務。

日本值得信賴的知名品牌

VeriTrans於一九九七年以其原名Cybercash K.K.開始於日本提供我們的線上支付服務及電子商務解決方案。於二零零二年，Cybercash K.K.進行企業重組並改名為VeriTrans。於二零零零年，ECONTEXT使用ECONTEXT品牌為日本的網上交易引進便利店支付方式選擇。我們的品牌ECONTEXT與VeriTrans被各類國際雜誌及刊物(包括二零零八年的《紅鯉魚》)公認為日本的兩大領先線上支付解決方案品牌。具體而言，我們相信ECONTEXT品牌作為具備便利店支付方式選擇的代理支付服務供應商，在線上支付行業赫赫有名。我們相信，我們具前瞻性地進軍日本的電子商務市場令我們得以與日本的金融機構及便利店連鎖建立並維持穩固的關係，樹立行業口碑，打造客戶忠誠度。於二零一二年四月收購VeriTrans後，我們開始整合VeriTrans和ECONTEXT的業務，此舉令我們於日本線上支付服務行業遙遙領先的市場地位得以進一步鞏固。我們亦相信，我們搶佔先機進軍電子商務市場以及我們作為線上支付服務供應商中的佼佼者，這都意味著我們不僅能駕輕就熟地迅速回應日本電子商務行業法律法規的變更，而且有助於加快日本電子商務行業法律法規的變更。我們相信我們應對法律法規變更的能力可令我們快速修改我們現有的產品和服務，開發新產品，對我們的利潤率並無造成不利影響。我們同樣相信，憑藉我們於電子商務行業的從業經驗，我們能夠發展一個滿足網上交易數據安全需要及處理信用卡信息的平台。

我們的業務

向網上商戶提供支付及其他享有完整電子商務體驗及成本效益的增值服務

我們普遍專注於向日本及亞洲其他地區的商戶提供線上支付服務及相關增值服務。我們的服務呈現頗具吸引力的價值主張，滿足商戶希望拓寬網上業務的需求。例如，除代理支付服務外，我們提供trAd和NaviPlus Recommend等各種各樣的電子商務解決方案。trAd是一種與交易掛鉤的結算廣告服務，於符合一定標準的消費者完成支付時在結賬頁面跳出廣告和促銷活動通知，從而提高網上商戶的生產力。NaviPlus Recommend是一種推薦引擎，網上商戶可根據消費者的購買和瀏覽記錄向消費者推廣產品，因而為消費者創造更為便利的購物體驗。此外，我們線上支付服務的費用架構可確定預算，鼓勵網上商戶在不引致隱性成本的前提下繼續發展業務。我們相信，我們普遍專注網上商戶的業務需求，令我們得以為網上商戶發展並提供更好的服務和產品。我們認為，我們的線上支付服務結合該等增值服務將為網上商戶提供一個更加完整的電子商務體驗，藉此加強客戶忠誠度並可節省更多成本。

我們於二零零九年開始國際擴張。為更具效率地迅速進軍海外市場（尤其是中國），我們於二零一二年於香港成立線上支付業務總部。截至最後實際可行日期，我們的國際投資包括兩間合資公司：VeriTrans Indonesia（我們持有其23%的權益）和VeriTrans Shanghai（我們持有其50%的權益）。透過VeriTrans Indonesia，我們向印度尼西亞的客戶推介我們的線上支付服務。透過VeriTrans Shanghai，我們向中國網上商戶以及尋求在中國銷售產品和服務的中國境外網上商戶提供數據處理服務及軟件。

於二零一三年十一月，我們收購Citrus Singapore（Citrus India的控股公司）的15.59%權益。Citrus India 乃由 Citrus Singapore 擁有70%權益，其餘下股份由其創辦人及其他投資者（均為獨立第三方）持有。Citrus India 的主要業務為提供線上支付解決方案（包括但不限於處理透過信用卡或借記卡結算的網上交易）或票據支付服務，以及向主要位於印度的其他線上支付相關公司提供外包服務。

經驗豐富且致力於改善用戶體驗的技術開發團隊

我們擁有一支經驗豐富的技術開發團隊，專注於為網上商戶完善我們的服務。我們已建立一個技術平台並設計出技術開發流程以滿足客戶的動態需求。根據我們客戶的要求、建議或反饋以及我們所洞察的市場趨勢，我們已發展多個新增及加強的功能。我們的代理付款系統依賴於「VeriTrans 3G」系統，該系統為可迎合客戶需求進行擴充及定制化的模組平台。例如，我們近期就呼叫中心推出的IVR模組，與我們的VeriTrans 3G系統相連接。該模組可令呼叫中心接線員轉換到IVR系統，因此消費者可在接線員不在場的情況下提交信用卡資料完成訂單，從而降低接線員處理信用卡資料不當的相關風險。

我們的業務

於二零一一年十一月，我們將結算信用卡交易線上支付系統的安全措施（即支付卡行業數據安全標準）升級成2.0版兼容程序。我們相信，升級成支付卡行業數據安全標準2.0版兼容後，我們可吸引對線上支付和電子商務解決方案的質量和安全性要求更高的大中型電子商務企業。此外，支付卡行業數據安全標準2.0版兼容使我們有資格成為Visa、萬事達、美國運通、大萊卡、JCB及中國銀聯等信用卡組織的註冊線上支付服務供應商。

我們已推出使用自助服務終端的產品處理離線支付交易、「卡在位」或「店內」支付交易。我們亦已著手開發選擇性離線支付解決方案的產品，例如智能手機應用軟件將會使小企業使用移動裝置作為自身的銷售點，透過信用卡／借記卡接收和處理付款。我們的離線支付處理產品亦與VeriTrans 3G系統相兼容。我們在日本的若干酒店及電影院連鎖客戶已經開始統一使用我們的離線支付處理系統與網上代理支付服務。我們相信，憑藉我們的技術平台加上我們的技術開發努力，我們可提供能有效滿足用戶需求的功能、工具及產品特性，並為用戶提供顯著價值。

經驗豐富的管理隊伍

我們的管理隊伍具備電子商務、互聯網及信息技術行業的豐富經驗，有成功營運及管理線上支付和電子商務系統的彪炳往績記錄，特別是環亞智富有限公司及VeriTrans Inc.的行政總裁沖田貴史先生於線上支付行業擁有超過10年的經驗。彼自二零零五年起一直擔任VeriTrans的代表董事。VeriTrans曾於二零零四年至二零一一年在JASDAQ上市。彼亦擔任一間於東京證券交易所及聯交所上市公司的董事。我們的核心管理隊伍在互聯網及電子商務行業的競爭中已累積豐富的經驗及專業知識。

我們的策略

我們力求鞏固我們作為領先的線上支付服務及電子商務解決方案供應商的地位。我們策略的關鍵要素如下：

瞄準中小企業，增加我們於日本的市場份額

我們計劃為中小企業（「**中小企業**」）推出新服務，優化服務功能及我們的費用架構，減低初始安裝費及月度固定費用，保持行業競爭力。我們相信，廣泛的付款渠道（包括信用卡、便利店及其他支付網絡）將令中小企業自接受付款中獲利。通過減少初始安裝費及月度固定費用，我們相信，我們將能夠吸引中小企業使用我們的網上代理支付服務。

我們線上支付服務業務所服務的客戶日益增多，與此相關的增量成本仍相對較低，我們預期透過服務於龐大客戶數目提高我們的利潤率。我們同樣相信，透過降低交易費，我們將可吸引日趨增多的電子商務企業使用我們的線上支付服務及各種增值服務。

我們的業務

與信用卡收單機構組建策略聯盟，提供增值服務，藉此優化我們的費用架構

我們的大部份線上支付服務涉及信用卡結算交易。因此，我們與信用卡收單機構之間的關係是我們的業務成功與否的關鍵因素。信用卡收單機構可為處理商戶信用卡及借記卡付款的銀行或金融機構。信用卡收單機構接受或獲取信用卡組織（例如Visa、萬事達、美國運通、大萊卡、JCB及中國銀聯）內發卡人的信用卡付款指示。為吸引大中型電子商務企業，我們計劃組建策略聯盟，鞏固我們與信用卡收單機構的關係。大中型電子商務企業一般接納廣泛的信用卡付款。與信用卡收單機構建立策略聯盟後，我們有望優化我們的費用架構，透過信用卡收單機構推廣我們的服務，從而吸引新客戶。我們亦計劃在我們現有代理支付服務平台的基礎上透過提供可滿足客戶特定需求的定制模組，吸引大中型電子商務企業。例如，我們於二零一二年七月推出適合若干呼叫中心的IVR系統。

由於線上支付服務行業的競爭性質，我們線上支付服務的平均費率及平均售價將持續面臨價格壓力。為保持行業競爭力，我們開始調整我們的費用架構，將核心線上支付服務業務每筆交易費的部份收入流轉到IVR系統和trAd服務等增值服務的計費中。舉例來說，我們線上支付服務的客戶如果定制我們的trAd服務，彼等高達三分之二的交易費每筆便可減少5日圓，甚至無須支付交易費。我們相信，為使用我們增值服務的客戶提供獎勵亦將增加我們於電子商務行業的曝光率。

透過選擇性收購、投資、許可安排或建立合夥關係擴充我們的業務

我們擬透過選擇性收購、投資、許可安排或建立合夥關係擴充我們的國內及國際業務。我們的目標包括：擴大客戶群和收入基礎、擴大地域覆蓋、提升我們的內涵和服務供應、發展科技和加強人才儲備。

截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何收購目標，且我們並無，亦無委託任何人士代表我們就確定任何收購目標發起任何討論（不論直接或間接）。

抓住高增長機遇，擴張我們在全亞洲的業務

我們力圖在全亞洲電子商務市場建立領先地位：

- 亞洲的早期市場

透過與本地公司建立合資公司，我們擬於印度尼西亞、越南、泰國及菲律賓等亞洲的早期市場發展我們的業務。主要資本開支將用於本地化我們的線上支付服務系統，以在各國投入使用。例如，於二零一一年，我們與Netprice.com及Midplaza Holdings的附屬公司建立合資公司PT. Midtrans，其中我們擁有23%權益。Midplaza Holdings為一家印度尼西亞房地產和信息交流技術公司，該公司透過其附屬公司

我們的業務

經營各種業務，包括酒店開發、房地產組合投資管理、度假村管理以及可創造協同效應且與我們業務相輔相成的信息技術業務，例如互聯網服務供應商和系統整合商。PT. Midtrans以VeriTrans Indonesia名義運營，向印度尼西亞的網上商戶提供電子商務解決方案和線上支付服務。根據歐睿提供的資料，於二零一二年，印度尼西亞以信用卡結算的消費者交易佔消費者交易總額的4.6%。由於線上支付及信用卡市場尚未於印度尼西亞等早期市場成形，故我們的策略是推出我們的線上支付系統及離線支付處理技術，二者同時進行。我們亦打算與地方信用卡收單機構締結聯盟，吸引更多早期市場的客戶，我們的地方合資公司便可收取更低的費用。目前我們亦與潛在合資夥伴洽談，於若干亞洲國家建立一個可提供電子商務和線上支付服務的平台。我們計劃於二零一四年年底及二零一五年全年開始投資於該等市場。

- *亞洲的成熟市場*

我們擬於香港、台灣、新加坡及馬來西亞等亞洲成熟市場投資電子商務平台。就該等國家而言，我們的投資計劃需要收購本地公司的股權，藉此向該等市場配置額外銷售、市場推廣及技術開發資源，以於該等市場拓寬我們的業務。我們計劃於二零一四年年底及二零一五年全年開始投資於該等市場。

- *亞洲的大型市場*

我們擬透過收購地方現有電子商務企業的權益或與其成立合資公司投資中國、印度等亞洲大型市場。受到中國與印度外商投資的限制，我們的策略是以少數股東或合資公司合夥人的身份擴大於該等區域的市場佔有率，從而受惠於經濟增長。於二零一三年十一月，我們成為 VeriTrans Shanghai (一間由上海訊聯及本公司分別擁有50%權益的合資公司)的註冊擁有人。作為合資公司的一部份，我們向VeriTrans Shanghai提供我們的數據處理服務業務模式，允許VeriTrans Shanghai向中國網上商戶以及尋求在中國銷售產品及服務的中國境外網上商戶提供數據處理服務及軟件。我們計劃於二零一四年年底及二零一五年全年開始投資於該等市場。

分配予上述投資的時間安排及金額乃基於我們目前對(其中包括其他因素)增長率、業務要求、營運及前景、行業標準變動及線上付款服務及電子商務行業的未來發展的預測而得出。諸多因素不在我們的控制範圍之內。我們無法向閣下保證，能夠達致上文所述的時間安排或投資，亦無法保證我們不會於實施擴充計劃中遭遇重大困難或延誤。

我們的業務

引入離線支付處理服務，擴大我們的業務範圍

我們利用線上支付服務的專有技術，努力在離線支付處理分部佔據一席之地。我們計劃於日本及整個亞洲推出離線支付處理服務，以智能手機應用軟件為先鋒，使小企業接收並處理使用彼等銷售點透過信用卡／借記卡作出的付款。依託於我們的trAd經驗並為我們在亞洲的目標國家調整服務，我們亦準備推出我們的Ad-to-Commerce解決方案。

我們的產品與服務

我們的線上付款解決方案

我們的線上付款解決方案可令網上商戶安全、快捷、有效地接收消費者通過各種結算系統及方式作出的付款。我們的線上付款系統網絡依賴於一種技術，該技術將互聯網與銀行賬戶、信用卡、借記及ATM網絡的傳統金融基礎設施以及日本境內各種便利店連鎖網絡相連接，創建一個為電子商務企業、消費者及金融機構效力的綜合線上付款網絡。

我們的線上付款服務依託於我們的結算數據處理系統。我們的結算數據處理服務包括授權、獲取交易、傳送賬單資料、結算及互聯網交易處理。我們的結算數據處理服務列為我們代理支付服務的一部份，當我們不充當支付代理時，亦可以作為一項處理經由信用卡結算交易的獨立服務。

我們主要透過VeriTrans和ECONTEXT提供代理支付服務。VeriTrans更注重為經由信用卡結算的交易提供線上付款服務，而ECONTEXT則側重於為以在日本便利店付款結算的交易提供線上付款服務。於二零一二年四月收購VeriTrans後，我們開始專注於專門透過VeriTrans向新的網上商家客戶提供線上付款服務，而ECONTEXT繼續向其現有客戶提供線上付款服務，我們已開始轉移ECONTEXT的重心，令其作為便利店界面就於日本便利店連鎖結算的交易向線上支付服務供應商(包括VeriTrans)提供代理支付服務。

收購VeriTrans後，我們已開始專注於我們於VeriTrans的線上支付服務系統及我們於ECONTEXT的便利店界面系統的發展。我們並不打算進一步發展ECONTEXT為網上商戶服務的線上支付服務系統，因此，我們預計ECONTEXT的現有網上商家客戶最終將轉向VeriTrans的線上支付服務系統，該種現象預計於ECONTEXT現有客戶對其網站進行重大升級時發生。

為使用我們的線上支付系統，網上商戶首先須聯絡我們取得報價，並提交一份訂購我們服務的申請。在申請過程中，我們將與網上商戶共同協商選擇符合其業務特定需求的支付和結算方式。我們亦將為網上商戶提供訂購我們trAd服務的選擇，減少與線上支付服務相關的每筆交易費，隨後我們的銷售團隊將網上商戶的資料轉交給我們的客戶資信篩選

我們的業務

課，彼等隨後對商戶的業務進行背景調查，並審查網上商戶希望透過其網站出售的系列產品及／或服務。在客戶資信篩選過程中，我們與相關金融機構（例如信用卡收單機構）及／或便利店取得聯繫，使彼等同意我們擔任網上商戶與相關金融機構或便利店之間的中介。與此同時，我們的銷售團隊開始與網上商戶洽談服務合約。一旦網上商戶簽訂保密協議，我們將為網上商戶提供我們的專有產品商戶開發工具包(MDK)軟件，開始測試網上商戶網站與我們線上支付系統的連接。一旦客戶資信篩選過程結束且我們獲得相關金融機構或便利店的必要批准，我們將與網上商戶確立服務合約。從提交申請到開始使用我們的線上支付系統，整個過程一般需要四周時間。

於截至二零一三年六月三十日止年度，我們已處理約123百萬筆交易，價值總額約為483億港元。

代理支付服務

我們的代理支付服務依託於我們結算數據處理服務所採用的技術，包括我們作為代理人將從金融機構或便利店收到的資金轉讓予網上商戶的服務。我們的代理支付服務可令網上商戶就結算網上交易接受經由信用卡、借記卡、ATM或互聯網銀行轉賬、電子貨幣、境內或國際支付中介（例如PayPal）作出的付款及於日本境內便利店作出的付款。就消費者透過金融機構向網上商戶付款的交易而言，我們的代理支付服務會整合及管理網上商戶的全部付款（包括資金劃撥），減少網上商戶的行政管理負擔。

我們就提供代理支付服務直接與網上商戶訂立合約。一旦網上商戶訂購我們的服務，我們即成為該網上商戶相關支付事宜的主要聯絡點。當消費者從與我們訂約的網上商戶購買某項物品時，交易即發生。當作出購買時，視乎網上商戶事先選擇的代理支付服務範圍，消費者有權選擇各種支付方式。

透過金融機構付款

我們的代理支付服務可令網上商戶接收消費者經由信用卡、借記卡、ATM或互聯網銀行轉賬、電子貨幣及其他形式的線上付款（比如中國銀聯和PayPal等）作出的付款。

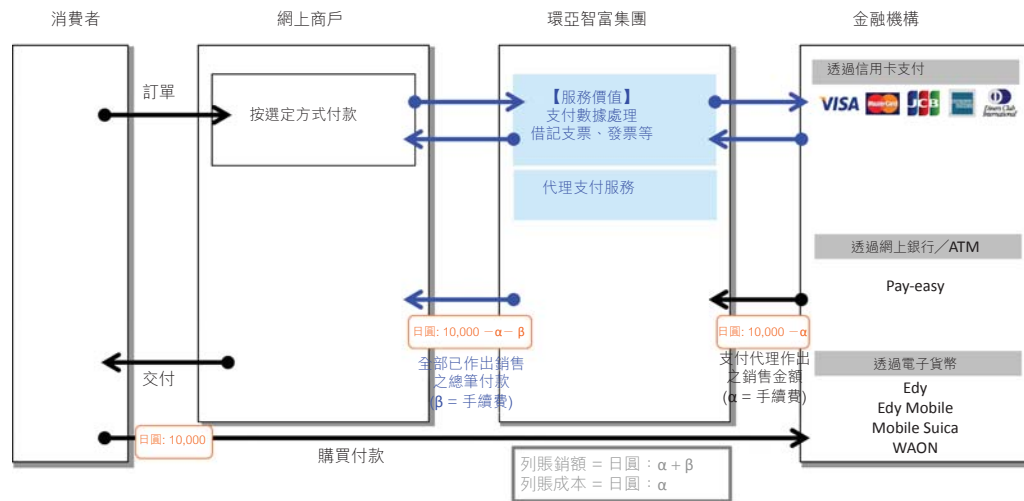
我們作為網上商戶與金融機構（包括信用卡收單機構和銀行）之間的中介，行使以下職責：

- 獲取金融機構的授權進行交易；
- 轉送交易數據至金融機構；
- 定期從各金融機構接收交易款項；及
- 定期向網上商戶支付彼等出售產品或服務的貨款。

我們通常在向網上商戶付款前接收金融機構的資金。

我們的業務

下圖列示使用我們代理支付服務並透過金融機構付款結算的一般交易類型資金流程：



當消費者承諾與網上商戶進行交易並於網上商戶網站提供其信用卡、借記卡或電子貨幣數據，該項交易及支付數據將會發送至我們的系統中。隨後我們就該項交易獲取相關金融機構的授權，核實持卡人或開戶人是否擁有足夠的信用或充足的資金進行交易。就日本境內以信用卡結算的交易而言，交易數據一般可透過分別由NTT DATA和JCN經營的網上交換網絡Credit And Finance Information Switching (CAFIS)或CARDNET系統處理。CAFIS和CARDNET與各種信用卡收單機構相連接，將交易數據重定向到相關信用卡收單機構的網絡。信用卡收單機構然後將數據傳輸到信用卡發卡人，信用卡發卡人將批准該項交易並從消費者的賬戶扣取交易款項。我們亦為Pay-easy網絡的成員，Pay-easy網絡是一個將日本銀行網絡與各個政府部門、公共事業及公司串聯一起的系統。Pay-easy可令消費者經過ATM、電話或互聯網轉賬向Pay-easy成員作出付款。就以借記卡、電子貨幣或銀行賬戶數據結算的交易而言，一旦相關金融機構批准交易，我們便將交易數據傳輸至相關金融機構，交易金額將從消費者的賬戶中扣除。

根據與網上商戶簽訂有關提供代理支付服務的服務合約，我們負有合約責任，即作為代理人代表網上商戶接收金融機構及便利店的資金並將該等資金劃撥予網上商戶。我們向網上商戶劃撥資金的合約責任於我們接收金融機構的資金時產生。如果我們並未接收到金融機構的任何資金，則我們並無向網上商戶劃撥任何透過有關金融機構結算交易款項的合約責任。

我們的業務

各個金融機構將定期計算應付予我們的款項並向我們劃撥相關資金。下表載列賬單週期，即金融機構計算將予劃撥予我們款項的頻率及從各金融機構收取資金的時間：

	賬單週期	資金收取的時間
信用卡收單機構	半個月(每個月的15號或月末)。	<p>半個月。</p> <ul style="list-style-type: none"> 就每月1號與15號之間處理的交易，資金於月末劃撥予我們；及 就每月16號到月末之間處理的交易，資金於下個月15號劃撥予我們。
銀行(網上銀行或ATM)	每日。	3個營業日內。
電子貨幣服務供應商	月度或半個月(視乎系統情況而定)。	<p>就我們每個月傳輸賬單資料的電子貨幣系統而言，資金於每月傳輸賬單資料當月的下個月月末劃撥予我們。</p> <p>就我們每半個月傳輸賬單資料的電子貨幣系統而言：</p> <ul style="list-style-type: none"> 就每月1號與15號之間處理的交易，資金於月末劃撥予我們；及 就每月16號到月末之間處理的交易，資金於下個月15號劃撥予我們。
中國銀聯	每日。中國銀聯每日生成一份我們傳輸的交易結算報告。	有關各結算報告的資金於下一個營業日劃撥予我們。
PayPal	每日。	2個營業日內。

我們會在收到相關金融機構的款項後45個營業日內向各網上商戶付款(視乎服務合約的條款而定)。

我們向網上商戶轉撥資金的頻率取決於我們與該網上商戶之間訂立的服務合約的條款。網上商戶根據相關金融機構、付款方式選擇的數量及我們收取的服務費選擇轉撥資金頻率。倘代理支付服務透過信用卡收單機構付款結算，我們一般會一個月一次或兩次分期將資金轉撥予網上商戶。我們相信，有關我們代理支付服務的服務合約之條款符合日本線

我們的業務

上支付服務行業的市場慣例，據此我們根據與網上商戶協定的資金轉撥頻率在收到相關信用卡收單機構或便利店連鎖的資金後一定時間內將資金劃撥予網上商戶。下表載列一般以信用卡結算交易的資金轉撥時間表(假設我們一個月一次分期向網上商戶劃撥資金)：

天數：	1天	15天	30天	60天
	消費者與網上商戶進行交易並以信用卡結算。	信用卡收單機構將資金劃撥予我們。	計算應付網上商戶交易金額的截止日期。	我們將資金劃撥予網上商戶。
			45天	

下表載列一般以信用卡結算交易的資金轉撥時間表(假設我們一個月兩次分期向網上商戶劃撥資金)。我們的大多數服務合約規定，就以信用卡結算的交易而言，可一個月兩次分期將資金劃撥予網上商戶。

天數：	1天	15天	16天	30天	45天
	消費者與網上商戶進行第一筆交易並以信用卡結算。	信用卡收單機構將第一筆交易資金劃撥予我們。	消費者與網上商戶進行第二筆交易並以信用卡結算。	我們將第一筆交易資金轉撥予網上商戶。	我們將第二筆交易資金轉撥予網上商戶。
		計算應付網上商戶交易金額的截止日期。		計算應付網上商戶交易金額的截止日期。	
		15天			
				15天	

根據我們與網上商戶訂立的若干服務合約，我們向網上商戶提供墊付款的頻率高於我們從信用卡收單機構或便利店連鎖收取資金的頻率。擬在我們從信用卡收單機構或便利店連鎖收取資金之前獲更高頻度墊付款的網上商戶，須在與我們簽訂服務合約時就墊付款服務接受額外條款及條件。我們起初對該墊付款服務進行象徵性額外收費。然而，鑒於線上支付服務供應商之間的競爭日益激烈，目前我們大部份的墊款並無另外收費。我們給予網上商戶的墊付款金額取決於該網上商戶的商業關係及信譽。我們定期(尤其是作出墊付款之時)監察各網上商戶的賬戶動態，以識別異常動態。一旦識別任何異常動態(包括向網上商戶劃撥的任何金額突然增加)，將會引發我們對相關網上商戶的核查及調查，同時我們會根據網上商戶與我們的商業關係及其信譽審核其增加墊付款金額的資格。向網上商戶劃撥的最高金額(不論是否為墊付款)受限於處理的總交易額減任何中介服務費(包括我們的服務費)。根據我們與網上商戶訂立的服務合約，倘我們在我們從相關信用卡收單機構或便

我們的業務

利店連鎖收取資金之前向任何網上商戶轉出資金，則我們從信用卡收單機構及便利店連鎖收回任何已墊金額將承受風險。然而，我們相信，墊付予網上商戶且有待信用卡收單機構付款的款項及應收支付處理款項並無重大信用風險，原因是交易方為信用卡收單機構（一般為於各司法權區受相關機構所監管的持牌銀行）和日本的主要便利店（多數為日本的上市公司）。於[●]，概無發生信用卡收單機構或便利店有關任何墊付款的違約事件。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年六月三十日止年度，我們分別向我們網上商家客戶中的0.31%、1.35%及1.09%提供墊付款。

我們的收益產生於：

- 初始安裝費和月度賬戶費用；
- 向網上商戶收取的結算數據交易費，包括根據每筆交易固定比率計算的每筆交易服務費；及
- 向網上商戶收取的每筆交易代理支付費。代理支付費一般為交易金額的百分比（如果交易以信用卡、電子貨幣、中國銀聯或PayPal結算），或一筆固定費用（如果交易以ATM或互聯網銀行轉賬結算）。

交易的各參與者（網上商戶及消費者除外）收取處理交易的酬金。舉例而言，如果交易使用信用卡，信用卡收單機構將於月結單中記入持卡人（消費者）的交易金額。信用卡收單機構將預留評估費並將扣除評估費後的交易款項淨額轉撥予我們。我們則將扣留服務費並將餘下金額支付予網上商戶。信用卡收單機構所預留的評估費一般按交易款項的百分比計算，由信用卡收單機構設定。我們的服務費（包括代理支付費和結算數據交易費）乃經網上商戶與我們磋商而定。

我們可能不時招致因網上商戶與信用卡持有人之間的結賬糾紛而產生的責任，信用卡持有人聲稱其並無進行交易或收費金額有誤。該等糾紛可能最終以信用卡持有人取得勝利而告終。根據我們與網上商戶之間訂立的協議條款，網上商戶承擔確認消費者是否為真實持卡人的責任。如果網上商戶確認消費者並非是信用卡持卡人且交易乃因信用卡持卡人的卡被盜用所致，則該項交易將「退單」予網上商戶，爭議金額將記入信用卡持卡人的賬戶或以其他方式退還予信用卡持卡人。如果糾紛產生在信用卡收單機構已經將資金轉撥予網上商戶之後，並發現糾紛有利於持卡人，網上商戶將須向信用卡公司退還爭議交易的資金，

我們的業務

或者信用卡收單機構從將支付予網上商戶的資金中抵銷交易金額。如果我們因商戶無力償還或其他原因導致無法從網上商戶收回該筆金額，則我們將承擔向信用卡持卡人支付退款額的損失。[●]「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 若我們的網上商戶未能履行義務而我們亦須就此承擔責任，則我們會面臨信貸風險。」於[●]，我們並無因交易被退單而蒙受任何損失。

透過便利店付款

我們的代理支付服務可令網上商戶接收消費者於日本境內便利店作出的付款。便利店結算並不要求消費者必須持有信用卡，金額不超過300,000日圓的任何單筆交易均可使用便利店結算。截至二零一三年六月三十日，我們的系統可於日本前十大便利店連鎖中的八家結算。

為鼓勵消費者於便利店作出付款以結算網上交易，ECONTEXT已與日本的多家便利店連鎖簽訂協議，充當便利店界面和數據中心處理從網上商戶服務供應商收到的交易數據，並透過彼等各自的數據網絡傳送至便利店連鎖。在不具備便利店接口能力（例如VeriTrans）和便利店連鎖的情況下，我們作為線上支付服務供應商之間的數據處理代理人提供便利店界面服務。為便於消費者在便利店作出付款，網上商戶可直接與ECONTEXT簽訂代理支付服務協議，或透過線上支付服務供應商（例如VeriTrans）提出該等服務請求，從而就便利店界面服務與ECONTEXT簽訂服務協議。

就直接與ECONTEXT簽訂服務協議要求代理支付服務的網上商戶而言，ECONTEXT作為網上商戶與各便利店連鎖網絡之間的中介，行使以下職責：

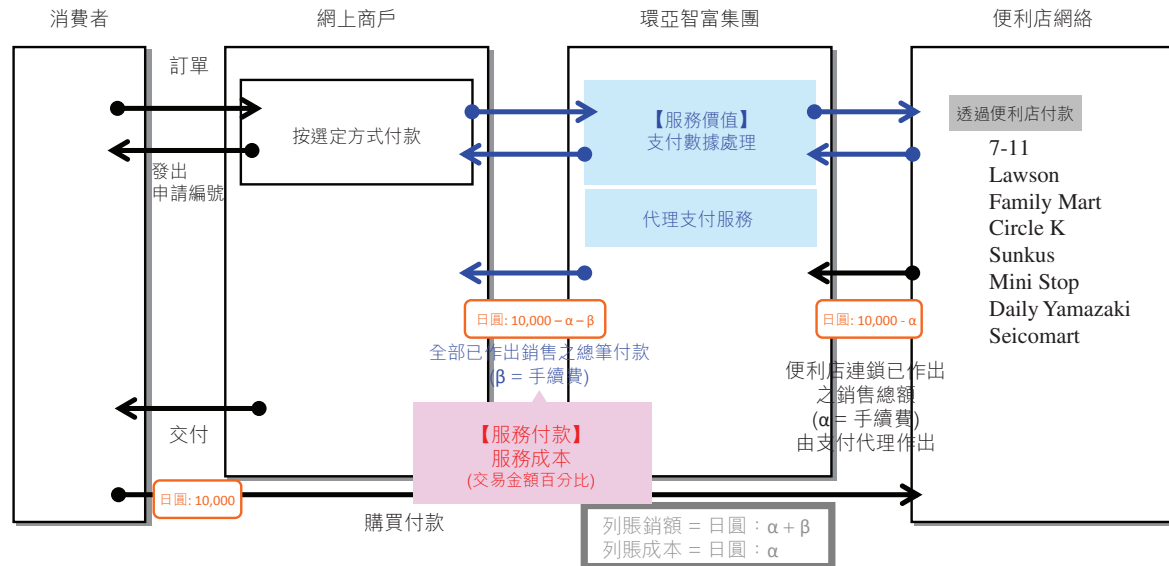
- 獲取網上商戶的交易數據；
- 將賬單資料與交易數據及交易識別編碼直接或透過網上商戶發送至消費者；
- 將交易傳送至便利店網絡；
- 獲取便利店網絡收到付款的確認；
- 接收便利店的資金；及
- 向網上商戶支付交易款項。

我們通常於向網上商戶付款之前接收便利店連鎖的資金。根據與網上商戶簽訂的服務合約條款，當消費者在便利店進行購買付款時，我們便被視為已接收資金，從而觸發我們向網上商戶轉撥資金的合約責任。倘消費者已於便利店就有關交易付款但我們尚未收到

我們的業務

相關便利店連鎖的任何資金，我們仍將負有向網上商戶轉撥資金的合約責任。然而，我們相信這種情況並不會產生重大信用風險，原因是我們業務往來的便利店連鎖通常為日本的大型連鎖，其中多數為日本的上市公司，有關款項通常於交易日期30日內結清。[●]本文件「風險因素－與我們業務有關的風險－若便利店連鎖未能將其已收消費者的資金轉撥予我們而我們須就此承擔向網上商戶付款的責任，則我們會面臨信貸風險」一節。於[●]，我們並無遇到任何便利店連鎖拒不付款或付款不足事件。

下圖列示當網上商戶直接與ECONTEXT簽訂服務合約時以便利店付款結算的一般交易資金流程：



網上商戶亦可就代理支付服務與其他線上支付服務供應商（例如VeriTrans）簽訂服務合約。有關線上支付服務供應商將與ECONTEXT訂立批發合約，作為便利店界面方便消費者在便利店作出付款。線上支付服務供應商（例如VeriTrans）作為網上商戶與ECONTEXT（作為便利店介面）之間的中介，行使以下職責：

- 獲取網上商戶的交易數據；
- 將賬單資料與交易數據及交易識別編碼直接或透過網上商戶發送至消費者；
- 將交易傳送至ECONTEXT（作為便利店界面）；
- 獲取ECONTEXT（作為便利店界面）收到付款的確認；
- 接收ECONTEXT（作為便利店界面）的資金；及
- 向網上商戶支付交易款項。

我們的業務

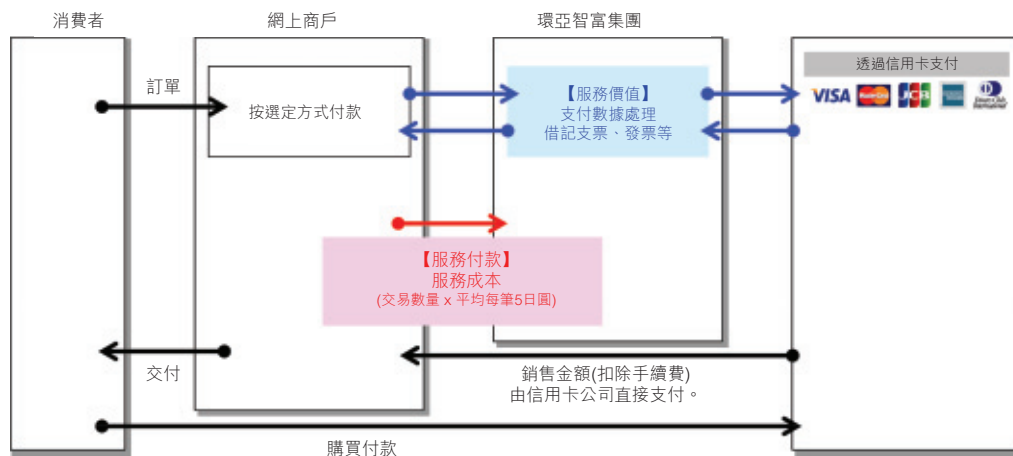
交易的各參與者(網上商戶及消費者除外)收取處理交易的酬金。舉例來說，如果消費者選擇於便利店作出交易付款，則消費者將於便利店支付交易款項。便利店連鎖將扣留手續費並將餘下金額轉撥予我們。我們將預留服務費並將餘下金額支付予網上商戶或線上支付服務供應商(視情況而定)。便利店所預留的手續費由便利店連鎖設定。我們的服務費包括代理支付費和結算數據交易費，由網上商戶、線上支付服務供應商與我們磋商而定。

獨立的信用卡結算數據處理服務

該等服務涉及我們並無擔任付款代理時消費者以信用卡結算向網上商戶付款的交易。網上商戶取得JCB、三井住友信用卡及Mitsubishi UFJ Nicos等相關信用卡收單機構的批准方可使用該等服務。使用我們結算數據處理服務但並不使用代理支付服務的網上商戶可直接接收信用卡收單機構的資金。網上商戶亦負責直接與信用卡收單機構結清退款及信用卡退單。我們與網上商戶簽訂合約，加快彼等處理消費者的信用卡付款，並作為商戶與信用卡收單機構之間的中介，行使以下職責：

- 透過信用卡組織網絡系統獲取信用卡收單機構的交易授權；及
- 透過適用的信用卡組織網絡系統將交易數據傳輸至信用卡收單機構。

下圖列示使用我們獨立結算數據處理服務的一般交易資金流程：



作為我們獨立結算數據處理服務的一部份，我們亦向網上商戶提供綜合發票和信用卡信息存儲服務。

獨立結算數據處理服務的收入源自收取網上商戶的費用，包括初始安裝費、月度賬戶費及每筆交易扣取的服務費。

我們的業務

於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年六月三十日止年度，使用本公司獨立結算數據處理服務但並無使用代理支付服務的網上商家客戶分別達到約0.5%、6.4%及4.9%。其中絕大多數客戶為互聯網在日本普及之前已開始線下業務或使用郵件訂制系統的商戶，一般為在開始線上業務之前便與信用卡收單機構訂立現有合約(含有優惠條款)的大型商戶。

我們的電子商務解決方案

我們單獨或作為增值服務向我們的線上支付服務客戶提供不同的電子商務解決方案。

trAd(與交易掛鉤的廣告服務)



trAd是一項與交易(以信用卡結算)掛鉤的廣告服務。我們的trAd服務在結算時將消費者的消費模式與合理的廣告或促銷活動相匹配，從而令目標受眾接收到廣告及與信用卡掛鉤的促銷活動。一旦消費者使用其信用卡資料結算交易，我們的系統會分析持卡人的數據和交易類型(包括交易種類和性質及信用卡類別)，選擇與之匹配的廣告或與信用卡掛鉤的促銷活動，在確認付款頁面彈出。匹配數據隨後在我們的數據庫儲存。訂購我們trAd服務的線上支付服務客戶可就每筆交易結算數據交易費享受大幅度折扣。

我們亦向網上商戶提供trAdPlus。trAdPlus透過增加廣告或促銷活動的彈出頻率及曝光度，於其他廣告網絡(例如分別由Cyber Communications Inc.和MicroAd Inc.經營的ADJUST及MicroAd，均為獨立第三方)及Performance X(與Cyber Communications Inc.經營的不同廣告交易連接的廣告定位系統)展示廣告和促銷活動，提升我們的trAd服務。該等廣告網絡幾乎全面覆蓋日本的所有主流媒體。該等平台與我們trAd數據庫的相互連接可更快更廣地傳播客戶廣告。

當客戶廣告通過我們的trAd服務展示時，我們按次向客戶收費，從而自trAd和trAdPlus獲得收入。我們通過提供可能降低高達正常每筆交易費的三分之二的優惠，鼓勵網上商戶使用我們的線上支付服務，訂購我們的trAd服務。

我們的業務

信息安全產品與服務

我們向現有客戶提供即為增值服務亦為獨立服務的信息安全產品與服務。我們透過eCURE提供各種安全解決方案，包括提供SSL伺服器證書、Verisign Japan Personal Class 2 Certificates及Verisign Japan Code Signing Certificates、互聯網安全漏洞評估及安全諮詢服務。於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年六月三十日止年度，信息安全產品與服務的收入分別為零、4.7百萬港元及19.6百萬港元。信息安全產品與服務的收入主要源自eCURE銷售SSL伺服器證書免費軟件包，分別佔我們截至二零一一年、二零一二年及二零一三年六月三十日止年度信息安全產品與服務總收入的0%、100%及100%。

SSL伺服器證書

Secure Sockets Layer (SSL)為網絡通信提供安全的加密協議。SSL伺服器證書通過數字將密匙與網站擁有者的資料綁定的小型數據文件，對證書持有人網站接收和傳送的所有數據進行加密，確保網站與其訪問者之間所有訪問的隱私性。舉例來說，倘商戶希望在消費者與其網站之間傳輸安全且隱私的數據（例如用戶資料或信用卡數據），商戶可透過於其網絡伺服器安裝SSL伺服器證書實現此舉。在網絡伺服器上安裝時，SSL伺服器證書可激活超文本傳輸協議，便可安全連接網絡伺服器與瀏覽器。自Verisign Japan和CyberTrust獲取SSL伺服器證書時，我們提供免費軟件包。優惠券為可以折扣價換取Verisign Japan或CyberTrust SSL伺服器證書的預付信用。

NaviPlus Recommend

NaviPlus Recommend為一種市場營銷工具及推薦引擎，旨在改善及優化網頁內容令網上商戶網站展示可挽留消費者之推薦商品。我們的NaviPlus Recommend推薦引擎根據消費者的購買及瀏覽記錄搜集數據並根據混合算法結合協作篩選及文本過濾創造商品推薦方案。

我們亦提供由我們Kotohako EC Engine 2執導的產品搜索功能，作為我們NaviPlus Recommend服務的一部份。Kotohako EC Engine 2可令網上商戶在彼等網站注入產品搜索性能，便於消費者輕易地找到彼等有購買意願的產品。我們的Kotohako EC Engine 2亦可應用於我們的NaviPlus推薦引擎，在消費者輸入彼等之搜索目標時可向其提供產品推薦方案。

NaviPlus Recommend服務的收入主要來源於（其中包括）月度服務費。於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年六月三十日止年度，我們來自NaviPlus的收入分別為零、12.4百萬港元及58.3百萬港元。

結算支援服務

結算支援服務為可用於定制我們的線上支付服務以此迎合客戶特定需求之增值服務。

我們的業務

IVR系統

於二零一二年七月，我們推出我們的IVR模組作為我們代理支付服務的附加插件。該模組可令呼叫中心接線員轉換至IVR系統，消費者可在接線員不在線的情況下提交信用卡資料從而完成訂單，據此減輕與接線員處理信用卡信息不當有關之風險。

離線結算系統

於二零一三年一月，我們推出一個可將酒店自助登記入住機與我們VeriTrans 3G 平台連接起來的模組。一旦客戶在自助登記入住機插入信用卡，信息便傳送至我們的結算數據處理系統以供結算。

資金轉讓系統、「CASH POST」

CASH POST可令商戶以電郵方式將資金(包括因撤銷或退貨而產生的退款)安全、快捷、有效地送達至消費者。為發出資金，商戶將收款人的資料、必需資料(至少須收款人的電郵地址及電話號碼)輸入至我們的系統，系統便會生成一個交易代碼和交易的指定網站地址並將其發送至收款人的電郵地址。收款人隨後將能夠點擊網站地址的鏈接，輸入其銀行賬戶資料，而銀行賬戶資料隨後返回至我們的系統中。一旦我們的系統接收到收款人的資料，資金便從我們的CASH POST賬戶撤回並劃撥至收款人的銀行賬戶。

在作出任何CASH POST付款前，商戶須於我們的CASH POST賬戶預存資金。商戶可通過以下方式於我們的CASH POST賬戶預存資金：

- 寄存一筆款項至我們的CASH POST賬戶並就CASH POST交易在我們的系統中保持一定餘額；
- 就各項CASH POST交易寄存一筆款項；或
- 若商戶屬於我們線上支付系統中的客戶，則須就CASH POST交易向其月結賬戶匯入一筆預付款(或抵銷我們代理支付服務之交易款項(如有))。

CASH POST所得收入源自每筆交易服務費。

網上商城

目前，我們經營三家網上商城，即分別與中國銀聯、JCB及萬事達卡聯合創建的全面網上平台佰宜傑、JCB 全球購物中心及Ichiban Mall。該等網上商城使用我們的VeriTrans 3G系統令國際客戶向日本商戶購買產品。我們的網上商城由我們在日本的附屬公司作為日本業務經營，故於該等商場營業的日本網上商戶毋須國際客戶所在相關國家的執照。訂購我們網上商城服務的商戶受惠於端到端服務組合，減低商戶推廣海外交易的行政負擔。我們的網上商城服務組合包括代理付款、匯兌、物流、市場推廣及客戶支持服務。我們網上商

我們的業務

城的物流服務乃由獨立第三方提供。網上商城交易一般通過與網上商城聯繫之相關信用卡品牌的信用卡或借記卡結算。我們網上商城所得收入主要源自(其中包括)初始安裝費、月度服務費及代理付款和物流的每筆交易費。於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年六月三十日止年度各年，我們網上商城所得收入總額不到本集團收入的1.0%。

於二零一三年十一月，我們推出BuySmartJapan，一個專門為日本境外消費者設立的購物服務網站，由VeriTrans與Kakaku.com(Kakaku.com, Inc經營的日本比較購物網站)共同經營。BuySmartJapan可令日本境外消費者購買於Kakaku.com上市的選定產品。網站利用VeriTrans的跨境平台，支持四種語言，可令用戶自由選擇英語、中文(包括簡繁體)、韓語及日語。消費者在支付產品及BuySmartJapan收到付款憑證後，其作為購買代理人代表日本消費者購買產品，並在收到產品後將產品付運至海外消費者。透過BuySmartJapan獲得的產品能夠交付至日本境外超逾全球120個地區的海外消費者。BuySmartJapan支持眾多信用卡、支付寶、中國銀聯及PayPal作為付款方式。BuySmartJapan網站所得收入主要源自於產品手續費，目前設為購買價格的10%。由於我們的BuySmartJapan網站乃作為日本境內一項日本業務經營，我們毋須受國際消費者所在各個地區的持牌監管。

海外市場推廣

作為我們國際業務的一部份，我們經營一個域名為傑街同步(JJ-street.com)的國際網站並進行市場推廣服務，該網站乃針對中國訪日遊客而設立，旨在促進接受中國銀聯卡的日本網上商戶的發展。傑街同步的數據亦複製到北京的伺服器，使中國用戶可不受延誤或延遲影響同步訪問網站。傑街同步的收入主要源於(其中包括)廣告費、更新廣告的月費及向傑街同步網站的北京伺服器傳輸數據的費用。

市場調研

於二零零九年，我們建立艾瑞日本作為上海艾瑞市場諮詢有限公司(一間於中國註冊成立並提供專注於中國互聯網行業的研究服務的公司)的日本分銷渠道。我們於艾瑞日本擁有65.4%權益，而Topstart(一間根據英屬維爾京群島法律註冊成立並由楊偉慶先生(獨立第三方及上海艾瑞市場諮詢有限公司創始人之一)擁有的公司)擁有餘下34.6%權益。艾瑞日本向日本法團提供有關中國電子商務行業的網上調研。艾瑞日本亦提供有關中國商標權的市場推廣服務及諮詢服務。

日本跨境消費者中心

於二零一一年，日本消費者廳委託我們建立日本跨境消費者中心處理日本消費者因進行因於互聯網或旅途中進行跨境消費交易而產生的詢問及投訴。日本跨境消費者中心亦向日本消費者提供援助，與若干國家的聯屬消費者協會進行接洽。日本跨境消費者中心當前與美國及加拿大的優化商務局理事會、新加坡的消費者協會及台灣的消費者電子商務協會互有往來。

我們的業務

銷售及業務發展

我們的銷售部(包括ECONTEXT的銷售和合夥關係部及VeriTrans的銷售及市場推廣部)專注於日本的網上商戶、金融機構及便利店。VeriTrans的全球策略部負責東南亞的區域覆蓋。

通常來說，各銷售部設有一個總經理、經理或助理經理、業務開發人員及客戶服務代表。銷售部由客戶服務及技術開發團隊所支撐以交付滿足我們不同客戶群需求的產品及服務。

我們的業務開發部(包括ECONTEXT的解決方案規劃部及VeriTrans的業務開發部)負責產品及賬戶管理。我們的產品管理小組分析及洞察市場中的產品及技術趨勢，與我們的技術開發小組密切合作共同開發新產品及促進未來提升。

截至二零一三年七月一日，我們擁有44名銷售及業務開發僱員。下表列示截至二零一三年七月一日我們銷售及業務開發部明細：

部門	僱員數目
ECONTEXT	
ECONTEXT銷售部	12
夥伴關係部	2
解決方案規劃部	5
VeriTrans	
市場推廣部	7
銷售部	6
業務發展部	8
全球策略部	4
總計	44

客戶服務及營運

截至二零一三年七月一日，我們的客戶服務及營運團隊由20名僱員組成。我們的客戶服務代表為客戶提供電話及電郵支持。

除客戶服務職能外，我們的營運團隊已在Visa、萬事達、美國運通、Pay-easy、PayPal及中國銀聯處理方面建立支付行業規則及最佳慣例專知。

下表列示截至二零一三年七月一日我們業務分部之明細：

部門	僱員數目
ECONTEXT	
業務部	9
VeriTrans	
業務部	11
總計	20

我們的業務

主要客戶及服務供應商

我們的客戶群由經營在線業務之各行各業商戶組成，包括(其中包含)移動電話服務供應商、軟件出版商、電子廠商、在線遊戲網站、保險公司、在線視頻及媒體店、時裝、服裝及化妝品銷售商、金融公司、電視台及旅行社。截至二零一三年六月三十日，我們擁有12,284個活躍網站客戶。我們並無單一主要客戶。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年六月三十日止三個年度各年，我們的前五大客戶合共佔我們的收入不超過30%。我們的標準格式服務協議期限為一年，且每年自動續期一年，除非客戶向我們發出自當時一年期限結束起不少於三個月的終止通知。我們不要求客戶滿足我們服務協議項下之任何最低銷售額規定。

截至二零一一年、二零一二年及二零一三年六月三十日止三個年度各年，我們的前五大服務供應商(包括信用卡收單機構及便利店)合共佔我們銷售成本的比率分別為54%、54%及53%，而我們的最大服務供應商佔我們銷售成本的比率分別為27%、18%及17%。

我們的董事、彼等之聯繫人士或我們的任何現有股東(就我們的董事所知，擁有我們超過5%的股份)概無於我們的任何前五大客戶或服務供應商擁有根據[●]須予披露之任何權益。

供應商關係

信用卡收單機構

涉及信用卡交易之各方包括商戶、消費者、信用卡組織、信用卡發卡人及信用卡收單機構。信用卡組織為發卡銀行(例如JCB、Visa、萬事達及美國運通)對商戶、信用卡發卡人及信用卡收單機構設定交易條款的組織。信用卡發卡人包括銀行、信用社及透過支付卡向消費者提供信用額度的零售商。信用卡發卡人為向消費者出具還款賬單的一方。

信用卡收單機構為信用卡組織之成員，彼等為代表商戶處理信用卡支付之銀行。在缺乏線上支付服務供應商(例如我們)之情況下，信用卡收單機構將與網上商戶訂立協議，以協助使用相關信用卡組織的信用卡作出付款。根據該等協議之條款，信用卡收單機構一般會代表網上商戶收取信用卡發卡人(由消費者向相關信用卡發卡人支付)資金，並就彼等支付活動之淨餘額(扣除信用卡收單機構費用)向網上商戶定期付款。倘並無涉及到線上支付服務供應商，網上商戶須直接與信用卡收單機構訂立協議以處理交易數據，但我們認為眾多網上商戶未曾選擇此舉，因為建立及維護連接不同信用卡收單機構的必要計算機系統(包括安全系統)會涉及資本開支。倘涉及線上服務供應商(例如我們)，則信用卡收單機構將與線上支付服務供應商訂立協議，以協助由信用卡收單機構至線上支付服務供應商的資金轉撥，其後線上支付服務供應商會定期將資金(扣除信用卡收單機構及線上支付服務供應商收取的費用)轉撥予網上商戶。

我們的業務

我們已就我們的線上支付服務與JCB、Mitsubishi UFJ Nicos及三井住友信用卡等信用卡收單機構訂立信用卡交易處理服務之服務協議。截至二零一三年六月三十日，我們已與JCB、Mitsubishi UFJ Nicos及三井住友信用卡已擁有五年以上的業務關係。根據各服務協議，信用卡收單機構將處理清楚列示之信用卡交易並將該等交易之資金定期轉撥予我們。我們與信用卡收單機構訂立的服務協議一般為期一年，每年可自動續期，除非其中一方提出事先終止通知。信用卡收單機構須維持其與相關信用卡組織的會員資格。截至二零一三年六月三十日，我們與39間信用卡收單機構維持服務協議。倘我們因商戶無力償債或其他原因導致無法從網上商戶收會該筆款項，則我們將承擔全部退單損失責任。在絕大多數情況下，不大可能發生此事，因為大多數產品或服務已於購買時交付，並就退貨商品貸計金額。然而，倘產品或服務（如機票或遊輪票）於購買後某段時間方會提供，則我們將承擔更大風險。為降低退單損失風險，大型信用卡品牌已實施3-D Secure安全性能。3-D Secure為一項信用卡認證安全性能，要求持有人進行網上交易時輸入個人密碼。我們已將3-D Secure融合進我們的商戶開發工具包，我們一般會建議我們的客戶使用3-D Secure作為透過信用卡結算交易的額外安全性能。

信用卡收單機構須滿足指定服務水平，涉及有效性、響應時間、安全程序、問題解決及退單處理。我們就各信用卡認證向每間信用卡收單機構支付一筆費用。

銀行網絡

我們與向我們提供網上銀行處理服務的各間銀行訂立服務協議。我們按每筆交易基準向各間銀行支付手續費。

便利店

我們已就我們線上支付服務之支付承兌及交易處理服務與日本大多數領先便利店連鎖（如7-11、羅森(Lawson)、全家(FamilyMart)及Seicomart）訂立服務協議。截至二零一三年六月三十日，我們已與7-11、羅森(Lawson)、全家(FamilyMart)及Seicomart擁有五年以上業務關係。就自身擁有完善網絡基礎設施的7-11連鎖店而言，我們已調整自有系統以連接其網絡。就羅森(Lawson)、全家(FamilyMart)及Seicomart等若干其他便利店連鎖而言，我們已投資部份設備，為彼等設立相關支付網絡（包括自助服務終端），並以內容供應商身份經營我們的線上支付服務。

根據各項服務協議，便利店連鎖將會接受客戶付款並處理客戶妥為呈列的交易賬單資料，其後定期將相關交易資金轉撥予我們。我們與便利店連鎖訂立之協議期限一般為一年並可每年自動續期，除非任何一方提出事先終止通知。便利店連鎖須滿足指定服務水平，涉及有效性、響應時間、安全程序及問題解決。我們按每筆交易基準向便利店連鎖支付手續費並向部份便利店連鎖支付額外名義月費。

我們的業務

中國銀聯

於二零一二年，我們與中國銀聯股份有限公司訂立協議，據此作為信用卡收單機構行事，從中國銀聯股份有限公司獲取交換、結算及其他服務，以便利用中國銀聯卡及透過銀聯在線支付程序之互聯網支付服務在日本進行網上交易。中國銀聯為一個經營銀行間交易結算系統的信用卡組織，促進銀行系統之間的互通和互換以及實現中國銀聯旗下聯營銀行發行的銀行卡可跨行、跨地區及跨境使用。與中國銀聯訂立協議之期限為三年並可自動續期一年，除非其中一方提前六個月發出書面終止通知。根據協議條款，我們須根據交易金額之一定百分比就每筆交易向中國銀聯支付服務費。根據協議條款，我們亦負責就接入中國銀聯在線支付程序系統及接口承擔一次性設置費及重複使用費。根據協議條款，我們須遵守中國銀聯制定的中國銀聯互聯網支付網絡及系統使用之管制條例。

我們認為，我們與中國銀聯訂立協議不會對我們與其他信用卡收單機構之關係造成負面影響。我們與中國銀聯訂立協議可令我們僅就網上交易作為信用卡收單機構行事。儘管我們與其他信用卡收單機構之間可能存在競爭，但為提供線上支付服務，信用卡收單機構須設立必要計算機系統及基礎設施以將彼等之支付系統接入互聯網。我們認為，許多信用卡收單機構自身不會選擇上述舉措，因提供該等服務須設立、維護及升級必要計算機系統(包括安全系統)，涉及資本開支，故彼等更傾向於利用線上支付服務供應商(如我們)作為中介機構以提供該等服務，此舉即便利又節約成本。[●]本文件「我們的業務 — 競爭」一節。此外，由於我們正在提供線上支付服務而非信用卡收單業務，我們無意與其他信用卡組織訂立授權協議而作為信用卡收單機構行事。鑒於中國銀聯為中國國內唯一一家擁有信用卡及借記卡網絡的信用卡組織，故我們與中國銀聯的關係乃專注於處理網上交易數據及就使用中國銀聯卡透過中國銀聯網絡支付結算的交易向網上商戶提供代理支付服務，故信用卡收單業務並非我們專注對象。

PayPal

於二零零九年，我們與PayPal Pte. Ltd.訂立協議，以取得在我們的代理支付服務中使用PayPal系統的授權。根據協議條款，PayPal Pte. Ltd.須就PayPal與我們的線上支付系統融合向我們支付激勵款項。我們與PayPal Pte. Ltd.訂立協議之期限為一年並可每年自動續期，除非其中一方發出事先終止通知。除融合PayPal系統外，我們須根據PayPal Pte. Ltd.提供之規格向PayPal Pte. Ltd.提供廣告位。我們相信PayPal之所以選擇與我們訂立協議以將PayPal系統與

我們的業務

我們的線上支付系統相融合，是因為我們擁有龐大的網上商家客戶基礎。我們認為，網上商戶更青睞於與線上支付服務供應商（如我們）訂立服務合同，因為除PayPal提供的支付方式外，我們還能提供多種支付方式，包括便利店結算、電子貨幣支付等。

移動電話運營商

我們已與au、軟銀及docomo等若干移動電話運營商訂立協議，允許客戶透過將款項存入彼等與該等移動電話運營商開立的賬戶結算網上交易。消費者可存入其移動電話運營商賬戶的最高金額乃視乎消費者與相關移動電話運營商訂立之合約而定。我們與移動電話運營商訂立合約的期限一般為一年並可每年自動續期，除非其中一方發出事先終止通知。根據該等協議之條款，我們須按交易金額的一定百分比向移動電話運營商支付每筆交易服務費。

信息技術

技術及信息系統

我們可訪問網站及伺服器的技術可令網上商戶與其消費者進行財務交易。我們的開發工作大多專注於開發可提升我們支付結算功能的專業軟件。建立及維護能拓展、可信賴及能處理不斷增長的客戶群往來及交易之系統，乃我們面臨的主要挑戰之一。我們網絡的主要組成部分位於我們的遠程數據中心，以及依賴我們設在日本東京公司總部的經營業務及客戶支持設施。

鑒於我們線上支付及電子商務產品的財務性質，我們尋求提供高水準之數據安全，以樹立客戶信心及保護客戶（即網上商戶）及消費者的隱私。我們已設計安全基礎設施保護數據不受未經授權的訪問（物理或透過互聯網）。我們的絕大部份敏感數據及硬件存置於我們的數據中心。該數據中心有冗餘的互聯網連接，或二級資源支持的互聯網連接及具有容錯能力的防火牆系統。鑒於我們的特別安全需求，我們將設備儲存於安全的物理數據庫並牢牢掌控對我們系統的物理訪問。VeriTrans及ECONTEXT分別於二零一二年六月及二零一三年一月獲日本情報處理開發協會授予可於業務過程中使用「隱私標識」之權利。隱私標識乃為旨在評估已採取適當措施保護個人資料的私人企業的系统。

多重網絡安全保障及網絡入侵檢測裝置進一步提高我們系統的安全性。我們在我們的網絡上對系統各個組件進行邏輯及物理分割。系統不同組件透過安全套接層（或SSL，行業標準通訊安全協議）實現互通，互通過程須相互認證。訪問系統組件至少需要兩名授權僱員同時輸入密碼。該過程可防止我們未經授權使用我們的基礎設施組件。最後，我們將全部數據以加密形式存入數據庫。我們僅根據需要對數據解密，解密過程使用我們特別設計

我們的業務

的系統組件，其需要在完成解密要求之前獲得認證。雖然我們已採取措施防止數據丟失及系統故障，但我們仍面臨我們可能丟失重要數據或遭致系統故障的風險。[●]本文件「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 我們的信息技術系統可能出現故障，此可能損害客戶關係且使我們承擔相應責任」一節。

信息技術風險管理

我們的信息技術風險管理技術乃用於當客戶向我們的系統輸入其信用卡資料、銀行賬戶或其他線上支付賬戶資料時檢測及防止欺詐。於[●]，我們的系統曾遭受計算機黑客的攻擊。[●]本文件「風險因素 — 我們信息技術系統安全性方面的重大違約可能令我們面臨責任索償」一節。於[●]，由於我們持續升級我們的安全系統並致力於監察信息安全違約，我們未曾因黑客攻擊而遭受任何財務或經營損失。

風險管理技術包括：

- **卡評估。**我們於二零零五年採用支付卡行業數據安全標準(PCI DSS)1.0兼容版。PCI DSS為一套由美國運通、Discover Financial Services、JCB International、MasterCard Worldwide及Visa Inc.於二零零四年十二月初步開發的數據安全標準及技術規定。該等五個信用卡組織其後於二零零六年推出一個公開的全球論壇即支付卡行業安全標準委員會，以開發、管理、培訓及提高支付卡行業安全標準意識，包括PCI DSS、Payment Application Data Security Standard (PA-DSS)及PIN Transaction Security (PTS)規定。我們已實施PCI DSS 2.0版兼容程序，包括對我們系統的季度安全檢測，並對我們處理的每宗信用卡交易部署嚴格的反欺詐保護屏障。我們綜合使用內部開發軟件及第三方軟件。
- **經驗。**我們認為我們在處理蓄意欺詐者方面的經驗及知識積累使我們具備獨一無二的反欺詐優勢。
- **數據備份及恢復。**我們維持雙備份系統，一套備份系統設在我們的東京主數據中心，另一套為安全起見設在日本偏僻的某個秘密地點。倘我們主伺服器的系統出現故障，我們會立即動用雙備份系統中任何一個重新定向路經或恢復數據。我們的內部系統維護政策要求我們對系統設置一定冗餘，以便應付緊急情況。我們的內部風險管理政策亦要求我們在系統出現任何故障時通知商戶。我們與網上商戶訂立之協議亦要求商戶豁免因系統故障產生的全部責任及損失。雖然我們試圖在軟件文檔中刊發免責聲明及在許可及客戶協議中加載責任限制條款，以限制我們的保證期索賠的潛在責任，但我們無法向閣下保證該等措施將會成功地限制我們的責任。[●]本文件「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 我們可能會遭遇軟件缺陷、電腦病毒及開發遲緩，此可能損害客戶關係，降低我們的潛在盈利能力並使我們承擔相應責任」一節。於[●]，我們並無出現任何系統故障或因系統故障產生的任何重大中斷。

我們的業務

風險管理

我們的內部風險管理

VeriTrans及ECONTEXT的內部審核課分別由Tomoaki Yai先生及Ken Yamaya先生主管，負責審閱及監察內部監控措施之有效性，對各部門進行內部審核，以及向相關公司管理層報告（一般直接向相關公司的行政總裁或首席運營官報告）。其後，相關公司的行政總裁或管理層指示各相關部門採取合理措施糾正發現的問題或風險。

本集團與特定部門相關的風險亦由相關部門監察。各部門的部門經理負責實施及監察各自的內部監控措施及將任何內部監控事宜或產生的風險通知相關公司的管理團隊。當一名員工獲悉任何潛在風險，該員工須向其直接主管或部門經理報告。倘出現需要立即作出行政決策之緊急情況時，該員工可直接向本集團任何管理成員（一般為行政總裁、首席技術官、財務總監或VeriTrans及ECONTEXT的任何高級行政人員）報告。

Tomoaki Yai先生於二零零八年加入VeriTrans，擔任企業策略課經理。彼自二零零九年起擔任VeriTrans內部審核課課長。

Ken Yamaya先生於二零零七年加入Digital Garage，擔任本集團行政總裁課高級經理。彼自二零一三年起擔任ECONTEXT內部審核課總經理。

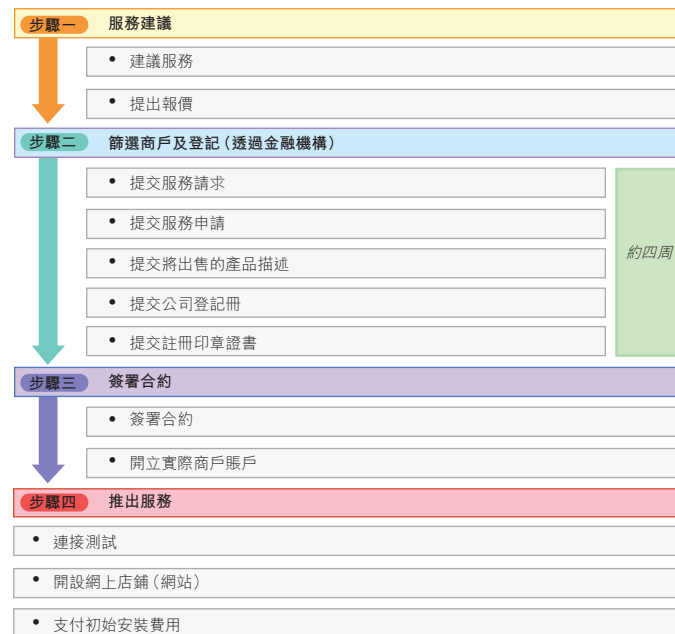
信貸風險管理

篩選新客戶

為管理信貸風險，我們已實施信貸管理制度。作為吸納客戶過程之一部份，我們評估網上商戶的信譽。

我們的業務

下表列示我們為線上支付服務挖掘新客戶的過程：



我們的風險管理過程可令我們在訂立服務協議之前篩選新商戶。一旦商戶已提交申請訂購我們的服務，我們便諮詢第三方研究機構，對商戶信譽進行評估。待我們收到第三方研究機構初步評估後，我們根據商戶選擇使用的結算方式將商戶申請提交予相關金融機構。我們僅在收到相關金融機構之批准後方與網上商戶訂立服務協議。此類信貸限額經由 VeriTrans 及 ECONTEXT 各自的相關資信篩選課決定，而資信篩選課由相關內部審核課監管並由本公司財務總監最終監管。於相關信貸限額期屆滿後，我們重新評估網上商戶的信譽並相應調整信貸限額。就現有客戶而言，我們基於網上商戶的往績記錄對信貸限額進行定期檢討。

監察預付款之信貸風險

我們的業務部監察及檢討在釐定於各資金轉移週期將轉撥予網上商戶之金額時將提供予網上商家客戶的信貸額度，藉此管理與我們向網上商戶作出預付款有關的信貸風險。在準備向該商戶之賬戶劃撥資金過程中發現某商戶的預付款超過初步設定的信貸限額時，相關業務部經理將於知悉此情況後會暫時凍結該網上商戶賬戶並審查網上商戶的過往業務以及信譽，以釐定是否增加信貸限額並允許資金劃撥。倘超過設定信貸限額的金額異常地高於正常水準，則該賬戶有待進一步調查。倘提前向網上商戶付款，但付款資金因相關金融機構未支付而不能收回，我們有權終止與該商戶的合同。然而，我們一般於終止合同之前

我們的業務

會與客戶磋商及嘗試解決任何信貸問題。倘我們不能從信用卡收單機構收回預付款金額，我們的應收支付處理款項將會增加。[●]「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 應收支付處理款項的任何重大減值或會對我們的現金流量及營運資本、財務狀況以及經營業績有重大不利影響」一節。於[●]，我們並無遇到任何有關從信用卡收單機構收回向網上商戶作出預付款的任何問題。

我們的業務部負責監督賬戶動態及網上商戶的信用狀況。

商戶監察

倘我們觀察到商戶的不正常動態，我們的風險管理政策亦要求我們諮詢商戶，例如在交易超過商戶正常交易金額之情況下。我們的服務合同亦載有禁止網上商戶使用我們的服務進行洗錢活動或進行資助恐怖組織之活動的相關條文。我們的業務部每日監察商戶動態及交易，而我們的管理團隊每月檢討交易記錄。

資金處理

我們已實施風險管理政策，該政策要求我們將便利店連鎖及金融機構收到的資金(列賬於應付支付處理款項)存入一個獨立賬戶，該賬戶與我們用於資金轉撥的賬戶分開，亦與我們用作一般公司用途之賬戶分開。我們就應付支付處理款項與資金轉撥開設獨立賬戶的政策，有助於我們準確記錄往來款項，並確保我們擁有充裕資金應付我們的代理支付服務。於每個記賬週期結束時，我們將該等賬戶中須由相關網上商戶支付的款項劃入資金轉撥賬戶，該資金轉撥賬戶再將該等款項劃撥予相關網上商戶。我們亦將我們須予支付的費用劃入我們用作一般公司用途的賬戶，並將該筆款項列賬為收入。[●]本文件「財務資料 — 應收支付處理款項及應付支付處理款項分析」一節。

我們的業務部根據結算數據處理過程中所收集的資料編纂資金轉撥數據，然後，我們的業務部將該等資料轉交予相關行政部，行政部屆時將資金轉撥數據上傳至我們的網絡銀行系統。相關會計部的經理或高級職員隨後確認資金轉撥數據並尋求行政總裁或財務總監等主要行政人員的批准以進行實際資金轉撥。我們的行政部審閱及監察記錄應付支付處理款項結餘及資金轉撥賬戶中款項的分類賬。如果網上商戶要求提前付款，行政部將於資金轉撥賬戶之分類賬中將該筆款項列賬為透支。

Ai Matsushita女士及Eichi Abe先生分別為VeriTrans及ECONTEXT的業務部經理，彼等負責監察我們業務部的活動。

我們的業務

信息技術風險管理

為管理信息技術風險，我們已為VeriTrans及ECONTEXT的技術部制定內部信息技術安全政策。我們的技術部負責監察我們信息技術系統的安全。除非經個人明確許可，法律及法規禁止披露及傳遞任何個人信息。[●]本文件「我們的業務 — 法律及監管事項 — 日本適用法律及規例概覽 — 個人信息保護法」一節。於[●]，我們嚴格遵守有關保護個人信息之法律及規例。

我們確保客戶信息安全及受防火牆保護。我們的信息技術安全政策亦限制使用USB設備並要求我們設立電郵監視系統防止客戶信息洩露，此外，我們的信息技術安全政策將信用卡及其他賬戶相關信息之訪問權限僅限制於少數授權人士。我們的技術部負責監察及管理該等信息的訪問權限及該等受限制信息的分類。此外，技術部定期檢討及監察對該等信息的任何非常規訪問的訪問記錄。我們的信息技術安全政策亦要求全體僱員(包括授權人士)定期變更登陸密碼。

VeriTrans亦與SBI Holdings的附屬公司SBI Business Solutions Co., Ltd.於二零一二年七月一日訂立協議，據此，SBI Business Solutions Co., Ltd.提供管理外包及管理系統服務，包括(其中包括)賬簿、賬目管理及歸檔服務、現金流及支付服務以及進行管理外包服務所需的計算機系統訪問和其他行政管理服務。[●]本文件「關連交易 — 豁免持續關連交易 — 1.有關付款及管理外包及管理系統服務的協議」一節。我們定期監察VeriTrans與SBI Business Solutions Co., Ltd.之間的信息流動，確保遵守我們的信息技術安全政策。

我們的個人信息保護管理系統委員會負責監察及管理我們的信息技術安全風險。VeriTrans的首席技術官Kohei Akao先生及內部審核課主管Ken Yamaya先生為相關公司委員會的主席。

競爭

我們線上支付系統及服務的主要市場競爭對手為GMO Payment Gateway Inc.及軟銀支付服務。GMO Payment Gateway Inc.及軟銀支付服務提供與我們相同類型的服務，為我們的直接競爭對手。GMO Payment Gateway Inc.專注於為市政及公共事業單位提供線上支付服務，而軟銀支付服務的主要收入流源自提供與日本Yahoo! Auction及Yahoo! Shopping有關的線上支付服務。

我們認為競爭涉及諸多因素，包括客戶服務、投訴處理、定價及市場推廣方法。我們認為，我們的線上支付服務及電子商務業務的主要優勢為：(i)我們的信賴品牌；(ii)廣泛的網絡可令網上商戶達到更大的消費者基礎；(iii)我們利用互聯網的能力及其他集團公司網

我們的業務

站的支持可作為有效的銷售渠道補充我們的業務；(iv)我們客戶至上的原則推動我們的優質客戶服務；及(v)我們的附加應用程序及先進產品性能、高端通訊模塊、可靠性及較低的擁有權總成本。

我們與我們的供應商，尤其是信用卡收單機構亦存在潛在競爭。為提供線上支付服務，金融機構及便利店連鎖將須設立必要的計算機系統及基礎設施，以將彼等之支付系統接入互聯網。我們認為，許多金融機構及便利店連鎖本身未曾選擇上述舉措，原因是提供該等服務須設立、維護及升級必要的計算機系統(包括安全系統)，其涉及相關資本開支，故彼等更傾向於利用線上支付服務供應商(如我們)作為中介機構以提供該等服務，此舉即便利又節約成本。此外，信用卡收單機構試圖從網上商戶獲取交易以收取手續費，故彼等可能終止與我們的關係而選擇向網上商戶獨立出售服務，但由於網上商戶更青睞於擁有更多支付方式可供彼等業務選擇而非受限於單一的信用卡支付處理商，故此類信用卡收單機構所帶來的風險被減低。信用卡收單機構只能為信用卡結算的交易提供交易數據處理及代理支付服務，但我們提供各種結算方式。倘信用卡收單機構終止與我們的關係，其可能喪失其與我們所服務的網上商家客戶的關係。另一方面，只要存在與相關信用卡發卡人及品牌相聯繫的其他信用卡收單機構，我們將依然有能力處理信用卡交易。然而，倘與我們建立戰略聯盟的任何信用卡收單機構終止與我們的關係，我們的持續增長將會受影響，並可能對我們的業務產生負面影響，以及導致我們的收入及溢利減少。[●]本文件「風險因素——與我們業務有關的風險——我們依賴我們的網上商戶關係及戰略聯盟發展我們的業務。倘我們無法維持該等關係及聯盟，則我們的業務可能會受到不利影響」一節。

我們預期，行業競爭將很大程度上受應對日益複雜的技術、行業認證及安全標準要求的帶動。

知識產權

我們主要依賴版權、商標及商業秘密法設立及維持我們技術及產品的專有權利。

於二零一三年六月三十日，我們已在日本及中國註冊34個商標，在日本註冊兩項專利及20個活躍域名。我們亦於中國、香港及印度尼西亞有14個商標正在審批。此外，我們亦申請與IVR系統有關的專利。

於二零一三年六月三十日，我們已獲Digital Garage授權使用七個商標及三個域名。[●]本文件「關連交易」一節。

我們並無註冊軟件及其他著作版權的一致慣例。相反，我們依賴客戶許可協議及其他

我們的業務

形式的保護。我們使用保密協議及許可協議，以保護軟件及其他書面資料(版權所有)及／或商業秘密。

有關我們知識產權的詳情載於本文件「附錄五 — 法定及一般資料 — C. 有關我們業務的其他資料 — 知識產權」一節。

技術開發

我們與客戶攜手開發可解決現有及預期終端用戶需求的線上支付及電子商務解決方案。我們的主要技術開發中心設在我們位於日本東京的公司總部。於收購VeriTrans後，我們已開始專注於開發VeriTrans的線上支付服務系統及ECONTEXT的便利店介面系統。由於ECONTEXT的網上商家客戶繼續向VeriTrans轉移，故預期未來數年的開發成本會繼續增加，我們認為，憑藉統一開發我們服務於VeriTrans網上商戶的線上支付服務系統，加上VeriTrans的現有技術訣竅和經驗，我們將能更快、更高效地開發新服務及產品。

我們與印度尼西亞的合資夥伴共同運作技術開發團隊。於印度尼西亞相關地方市場可憑藉區域性專門技術經營合資業務。該等區域開發團隊提供量身定制及改制服務以滿足地方市場的客戶需求。為維持我們作為行業技術創新者的地位，我們認為有效管理我們的技術開發能力，對成功實施我們的策略至關重要。因此，我們可能與第三方訂立聯合技術開發協議，開發特定技術或使我們的技術適應地方市場。

我們的技術開發目標包括：

- 開發新解決方案、技術及應用程序；
- 開發現有技術及應用程序的加強版；及
- 確保我們的解決方案與第三方解決方案(如金融機構及便利店網絡)之間的兼容性及互通性。

截至二零一一年、二零一二年及二零一三年六月三十日止年度，我們的技術開發開支(列賬為軟件開發開支)分別為6.6百萬港元、15.6百萬港元及49.0百萬港元。截至二零一三年七月一日，我們擁有28名技術開發僱員，佔我們僱員總數的20.8%。

我們的業務

僱員

下表載列截至二零一三年七月一日我們按各業務分部劃分的僱員資料：

部門	僱員數目
ECONTEXT	
ECONTEXT銷售部	12
夥伴關係部	2
解決方案規劃部	5
業務部	9
系統部	18
企業管理部	6
其他	2
VeriTrans	
市場推廣部	7
銷售部	6
業務開發部	8
全球策略部	4
技術部	10
業務部	11
企業管理部	8
法律部	3
其他	1
其他附屬公司	36
總計	148

我們致力於維持與我們僱員的持續良好工作關係。我們認為，我們為僱員提供的管理政策、工作環境及僱員發展機會以及福利有助於建立良好的僱員關係。我們的僱員不屬於任何工會。

自收購VeriTrans起，我們並未因整合而辭退任何僱員。相反，我們挽留VeriTrans及ECONTEXT的現有員工並將ECONTEXT僱員重新分配至VeriTrans，以適應ECONTEXT及VeriTrans業務重心的變化。

我們為加入本公司的僱員提供有關個人信息及數據隱私之規則、法規及政策的培訓並定期為僱員提供進修課程。此外，僱員於加入本公司時須接受有關內幕交易之培訓。

保險

我們就信息技術、個人數據洩露及網絡相關索賠投保責任保險。我們亦投保計算機設備險、辦公室及數據中心火災損失險以及第三方索賠及財產損失一般責任險。各類保單載有慣常豁免條款。[●]本文件「風險因素 — 與我們業務有關的風險 — 我們的保險範圍可能不足以涵蓋所有可能的經營虧損。此外，我們的保險成本可能增加及我們日後未必可取得相同水平的保險範圍」一節。

我們的業務

我們認為，我們的保險範圍與行業及地區慣例一致及就我們的業務運營而言屬充足。我們不時檢討及評估我們的風險並適當調整我們的保險範圍。

物業

我們現時在東京從Digital Garage分租約1,474平方米的辦公室，以安置我們的僱員及經營業務。截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業。因此，董事確認，概無構成我們非物業業務之單一物業權益的賬面值佔我們總資產的15%或以上。

法律及法規事項

日本適用法律及規例概覽

下文載列對我們業務及經營屬重要的日本法律及規例概要。我們的日本法律顧問已告知我們，自《資金結算法》獲通過以來及直至最後實際可行日期，線上支付服務行業的適用法律及規例概無變動。

我們積極監察線上支付服務行業相關法律及規例之變動，且透過線上支付服務行業組織EC Payment Forum與其他行業參與者定期探討可能對我們行業造成衝擊的任何日後法律及規例的潛在影響。

資金結算法

我們的日本營運附屬公司主要從事提供線上支付服務。雖然我們的線上支付服務業務目前不受日本法律監管，但日本政府通過了資金結算法(二零零九年第五十九號法令，經修訂)，於二零一零年四月一日生效，該法對日本若干類結算服務業務作出規定。具體而言，資金結算法規定(其中包括)，資金結算服務供應商要求消費者於服務供應商存入資金作為使用其服務結算網上交易的先決條件。資金結算法的主要目的是保護已存入資金之消費者免遭彼等服務供應商破產的風險。我們並無就我們線上支付服務業務(CASH POST除外)向客戶收取任何按金或預付款，因此，我們提供的線上支付服務(CASH POST除外)並不在資金結算法所規管的結算服務類型的範圍內。[●] 本文件「風險因素 — 有關於日本經營業務的風險 — 我們的線上支付服務業務目前於

我們的業務

日本不受監管，但未來可能會受規管」一節。日本消費者廳於二零一一年七月於網站<http://www.caa.go.jp/kessaidaikou/home.html>推出「結算代理註冊系統」，允許線上支付服務供應商處理信用卡交易，向公眾提供其公司資料。註冊系統並非屬強制性，而線上支付服務供應商可自願向該註冊系統提供彼等資料。ECONTEXT及VeriTrans均已在註冊系統辦理登記。我們的CASH POST業務允許商戶通過電郵方式向消費者轉賬（包括撤銷或退貨產生之退款），乃受資金結算法管制。我們根據資金結算法正式註冊以從事CASH POST業務。

資金結算法規定（其中包括）我們須透過預存或委託一筆現金儲備或透過與若干金融機構訂立擔保合同撥出若干款項。此外，資金結算法規定我們須對CASH POST業務的保密資料進行安全控制及對運作該業務的僱員進行合理監督。

防止轉移犯罪收益法

根據防止轉移犯罪收益法（二零零七年第22號法令，經修訂）（「反洗錢法」），銀行及其他金融機構須向相關政府部門（如日本金融廳廳長）報告其於業務過程中所收取疑屬犯罪活動非法所得的任何資產或資金。除下文所述CASH POST業務外，我們不受反洗錢法的規束，因我們並非為銀行或金融機構。然而，鑒於我們提供結算數據處理服務並作為商戶與日本信用卡收單機構之中介人行事，後者受反洗錢法的規束，故金融機構期望我們盡力協助彼等遵守反洗錢法。儘管未能提供所述協助不會導致對我們處以任何罰款，但可能有損於我們的行業聲譽，從而可能導致我們流失潛在供應商及於業務前景不利。

我們的CASH POST業務乃根據資金結算法註冊，因此反洗錢法適用該項業務。倘我們違反有關CASH POST業務的反洗錢法，相關政府機構可能要求我們提交調查報告或資料並可能對我們進行審核或向我們發出整改指示及命令。倘我們違反政府機構發出的命令或指示，我們負責確保遵守反洗錢法的董事或高級管理層成員可能面臨最高兩年的監禁或最高3百萬日圓的罰款，且本公司可能被處以不超過300百萬日圓的罰款。於[●]，我們於所有方面均遵守反洗錢法。

個人信息保護法

個人信息保護法已於二零零五年四月一日生效。個人信息保護法規定（其中包括）日本擁有個人信息的商業經營者須將個人信息限作與個人信息擁有者所溝通的用途使用並妥善保管有關個人信息。個人信息保護法亦禁止商業經營者未經個人資料擁有者同意擅自向第三方提供個人信息。

我們的業務

作為我們線上支付服務業務的一部分，我們收集及維護有關網上商戶及消費者的敏感資料數據庫，涉及姓名、電子郵箱、信用卡卡號及銀行賬號。倘我們未能遵守個人信息保護法，相關政府機構可能通告或責令我們採取補救行動。倘我們未能遵守該政府通告或責令，我們可能面臨刑事處罰，包括被處以不超過300,000日圓的罰款。

訴訟、申索及仲裁

我們可能不時成為我們正常業務過程中產生之各種法律或行政訴訟之一方。截至最後實際可行日期，本集團成員公司概無捲入任何重要訴訟、申索或仲裁，且就我們所知，本集團任何成員公司概無任何待決或威脅其提起的任何重要訴訟、申索或仲裁。

遵守法律及規例

我們確認，於[●]及直至最後實際可行日期，概無重大違反及違背適用本集團之法律或規例而會對本集團之整體業務或財務狀況造成重大不利影響。於[●]及直至最後實際可行日期，我們已取得於經營所在司法權區經營業務所必要之一切重要牌照及執照。

中國適用法律及規例概覽

下文載列對我們於中國投資屬重要的中國法律及規例以及我們自該等投資收取股息及其他分派的權利概要。

軟件保護條例

中國國務院（「**國務院**」）於二零零一年十二月二十日頒佈《計算機軟件保護條例》（「**軟件保護條例**」），該條例於二零零二年一月一日生效並隨後於二零一三年作出修訂。軟件保護條例旨在（其中包括）保護中國計算機軟件著作權。根據軟件保護條例，受軟件保護條例保護的計算機軟件著作權必須由開發者獨立開發，並為有形形態或固定於有形物體。然而，上述條例不適用於開發軟件產品所運用的任何思想、數學概念、處理過程及操作方法。

根據軟件保護條例，中國公民、法人及組織對其所開發的計算機軟件（不論是否已經發表）均享有計算機軟件著作權保護。此外，外國人或任何無國籍人士所開發的計算機軟件首次在中國境內分派的，享有著作權保護。

軟件著作權擁有人享有發表權、署名權、修改權、複製權、發行權、出租權、信息網絡傳播權、翻譯權、許可權及轉讓權。根據條例，軟件著作權自開發完成之日起產生。

我們的業務

法人或其他組織所開發的軟件，保護期為50年，於軟件產品首次發表後第五十年的十二月三十一日屆滿，惟倘軟件自開發完成之日起50年內未發表的，軟件保護條例不予保護。倘許可他人行使軟件著作權，應訂立許可合約，倘許可合約規定專有許可，則該許可合約必須以書面形式訂立。轉讓或受讓任何軟件著作權應訂立書面轉讓合約。

根據軟件保護條例針對侵權行為可引起的民事責任包括(其中含有)責令停止侵權、責令賠禮道歉及責令賠償損失。負責著作權的行政部門亦有權責令侵權者停止侵權行為、取締非法收入、沒收及銷毀盜版產品，並在特定情況下對違法者處以罰款。

軟件著作權登記

於二零零二年二月二十日，中國國家版權局頒佈《計算機軟件著作權登記辦法》(「**登記程序**」)，實施軟件保護條例並促進中國軟件行業的發展。登記程序適用於登記軟件著作權及其專有許可合約與著作權轉讓或受讓合約。軟件著作權登記人應為該軟件的著作權擁有人或通過繼承、受讓或者承受軟件著作權的其他人士(自然人、法人或組織)。

根據登記程序，申請登記的軟件須為(i)獨立開發的；或(ii)經原著作權擁有人許可對原有軟件修改後在功能或性能方面有重要改進的軟件。由超過一名人士開發的軟件申請登記時，全體著作權擁有人可指定一名人士代表其他著作權擁有人辦理著作權登記手續。倘著作權擁有人未能就登記達成共識，則任何著作權擁有人均可申請登記，但於申請時應當註明其他著作權擁有人的姓名。

軟件著作權登記人及軟件著作權轉讓或受讓合約或專有許可合約當事人可向中國版權保護中心(「**版權保護中心**」)申請登記該等軟件著作權及合約。中國版權保護中心應自受理日起計60日內審查完所受理的申請。申請如符合軟件保護條例和登記程序規定，將予登記，頒發相應登記證書，並公告登記。

軟件產品管理

二零零九年三月五日，中國信息產業部(「**信息產業部**」)頒佈《軟件產品管理辦法》(於二零零九年四月十日起實施)。該《軟件產品管理辦法》規定，軟體產品實行登記和備案制度。符合《軟件產品管理辦法》規定並經登記和備案的國產軟體產品，可以享受《鼓勵軟體產

我們的業務

業和集成電路產業發展的若干政策》規定的有關鼓勵政策。進口軟體中在我國境內進行當地語系化開發、生產的產品，其在我國境內開發的部分，由著作權人和原開發單位提供在我國境內開發的證明材料，並按照《軟件產品管理辦法》提交相關登記備案材料，經登記備案後，軟體產品的相關部分獲授軟體產品登記號碼及軟體產品登記證書，著作權人及開發單位可以享受《鼓勵軟體產業和集成電路產業發展的若干政策》規定的有關鼓勵政策。軟體產品登記的有效期為5年，有效期屆滿前可以申請延續。

軟體產品生產單位所生產的軟體產品應當是本單位享有著作權或者經過著作權人或者其他權利人許可其生產的軟體。軟體產品的開發、生產單位可以直接經營銷售其軟體產品。信息產業部會同國家有關部門對全國軟體產品的開發、生產、銷售、進出口等活動進行監督檢查。

稅項

中國企業所得稅乃以根據中國會計原則釐定的應課稅收入為基礎計算。根據於二零零八年一月一日起實施的《中華人民共和國所得稅法》及相關實施條例，於中國註冊成立的外商投資企業一般按企業所得稅率25%課稅根據於二零零九年一月一日起實施的《中華人民共和國營業稅暫行條例》，從事提供軟件開發服務及客戶保修服務的中國企業亦須就其保修服務收入按5%的稅率繳納中國營業稅。根據於二零一三年八月一日起實施的《財政部、國家稅務總局於二零一三年五月二十四日頒佈的關於在全國開展交通運輸業和部分現代服務業營業稅改徵增值稅試點稅收政策的通知》，該政策界定之提供若干現代服務(包括信息技術服務但不包括有形資產租賃服務)的中國企業，須繳納6%之增值稅，以代替中國營業稅。

外匯

中國的外匯主要受下列法規規管：

- 《外匯管理條例》(一九九六年)(經修訂)；及
- 《結匯、售匯及付匯管理規定》(一九九六年)。

根據該等條例，可就經常賬戶項目(包括股息分派、利息支付、交易及服務相關外匯交易)兌換人民幣，而就資本賬戶項目(如直接投資、貸款、證券投資及投資返還)兌換人民

我們的業務

幣仍須獲國家外匯管理局(「**國家外匯管理局**」)或其地方分局批准。外商投資企業在提供有效商業文件後可於外匯指定銀行辦理結匯及售匯以進行外匯業務，亦可於外匯調劑中心買賣外幣。外商投資企業於中國境外的資本投資亦受到限制(包括須獲商務部、國家外匯管理局及國家發展和改革委員會的批准)。

有關代理付款服務的中國法律及規例

我們並無且目前無意在中國從事提供代理付款服務，有關於中國進行該業務之重大法律及規例概要載於下文。我們獲我們的中國法律顧問告知，我們毋須遵守有關該類活動的相關中國法律及規例。

《非金融機構支付服務管理辦法》(「**支付服務辦法**」)於二零一零年六月十四日頒佈，並於二零一零年九月一日生效。

支付服務辦法及其實施細則規定，非金融機構如欲提供支付服務(如代理付款服務)須依據支付服務辦法取得許可證，成為註冊支付機構。支付機構須接受中國人民銀行(「**中國人民銀行**」)的監督和管理。未經中國人民銀行的批准，非金融機構或個人不得從事(不論直接或變相)提供任何支付服務。根據支付服務辦法，申請人亦須視乎擬提供支付服務業務的區域維持最低額度的註冊資本。

支付服務辦法亦規定，外資非金融機構的經營範圍及海外投資者的持股百分比及資歷須遵守任何中國人民銀行在國務院的批准下可能頒佈的其他規例。根據我們中國法律顧問的建議，就我們的董事所知悉，截至最後實際可行日期，中國人民銀行並無在國務院的批准下頒佈其他規例。