

業 務

概 覽

我們是香港領先的流動電話分銷商之一，具有廣泛的地方分銷渠道。根據Ipsos報告，於二零一三年，就收益而言，我們是香港最大的流動電話分銷商之一，市場佔有率約為21.7%。我們已與若干國際知名品牌(包括知名韓國品牌及黑莓)流動電話的供應商順利發展並維持穩固關係。於往績記錄期間，我們亦與宏碁、Alcatel One Touch及Sugar的品牌擁有人建立並維持穩定關係。

我們有廣泛及不斷壯大的客戶群。我們分銷客戶的數量由截至二零一一年十二月三十一日止年度的185名增加至截至二零一四年六月三十日止六個月的263名。我們亦有多元化的分銷客戶基礎，涵蓋批發客戶、電信服務運營商及連鎖零售商。我們豐富的行業知識及扎實的技術知識，使我們可與我們的客戶分享最新市場信息以及對產品的特性及規格的深入了解，此亦為客戶將我們作為其優先考慮的供應商的關鍵因素之一。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們分別出售超過157,000部、378,000部、318,000部及243,000部流動電話。

為把握近幾年知名韓國品牌流動電話消費需求增長所帶來的機遇，我們於二零一一年七月自一名獨立第三方收購Synergy，其自二零零九年起已獲委任為知名韓國公司為數不多的幾家香港授權分銷商之一。近年來，我們專注於知名韓國品牌流動電話的分銷。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們來自知名韓國品牌產品銷售的收益分別佔我們總收益的約51.1%、85.5%、85.4%及95.2%。根據Ipsos報告，就二零一三年香港流動電話銷量而言，知名韓國品牌的流動電話佔第二大市場份額，與其他品牌比較，佔流動電話銷售總額的約30.6%。

鑒於流動電話功能及設計等技術不斷革新，流動電話已成為各行各業中一種重要的通訊設備，使用率不斷上升。香港作為我們的市場重心，是全球流動電話滲透率最高的城市之一，於二零一三年其滲透率約為238.2%。新款流動電話不斷推出，加之當地消費文化，提高了流動電話零售銷量，同時為流動電話分銷商提供巨大商機。根據Ipsos報告，香港流動電話分銷行業總收益按約29.5%的複合年增長率增長，由二零零九年的約1,816.2百萬港元增加至二零一三年的約5,100.6百萬港元。

我們於往績記錄期間取得穩定收入來源。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們的收益分別為約513.6百萬港元、1,376.6百萬港元、1,274.8百萬港元及846.7百萬港元。於二零一一年至二零一三年間，我們的收益按約57.5%的複合年增長率增長，而截至二零一三年六月三十日止六個月至截至二零一四年六月三十日止六個月按約40.9%的年增長率增長。

業 務

競爭優勢

我們相信我們的以下競爭優勢將繼續是我們未來成功的動力：

我們是香港流動電話分銷業務市場先行者之一，受日益發展的大型分銷網絡所支持

根據Ipsos報告，於二零一三年，就收益而言，我們是香港最大的流動電話分銷商之一。我們主要透過我們廣闊的分銷客戶(其中包括香港的批發客戶、電信服務運營商及連鎖零售商)的分銷渠道向彼等各自的客戶分銷流動電話。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們分別與合共185名、243名、264名及263名分銷客戶進行交易。同期，我們於香港售出超過157,000部、378,000部、318,000部及243,000部流動電話。

我們已於流動電話分銷業務方面積累豐富經驗，使我們能瞭解及預計未來消費偏好及模式，以及識別我們認為其將倍受我們客戶青睞的潛在品牌。我們相信，憑藉我們於分銷業務方面的彪炳往績及以我們廣闊的分銷客戶分銷網絡協助我們供應商的能力，我們一直是流動電話供應商的首選分銷商。

我們認為我們是流動電話供應商與地方分銷客戶之間的重要渠道。除我們具規模的分銷網絡外，我們的優勢還在於我們扎實的行業及技術知識，我們可藉此為我們的客戶提供最新市場趨勢信息以及我們所分銷的多款流動電話及平板電腦的特性及規格，從而使彼等受益。

我們已與主要供應商建立扎實關係

我們已與國際知名品牌流動電話的主要供應商建立扎實及穩定的業務關係。我們的全資附屬公司Synergy與知名韓國公司已建立長期業務關係，且於我們於二零一一年七月的收購前，其自二零零九年起已與知名韓國公司開始業務關係。根據Ipsos報告，就二零一三年香港流動電話銷量而言，知名韓國品牌的流動電話佔第二大市場份額，與其他品牌比較，佔流動電話銷售總額的約30.6%。此外，由於知名韓國公司近年來增加推出新流動電話款式及增加市場份額，我們認為，我們與知名韓國公司的穩定業務關係讓我們可以受惠於彼等的技術創新及產品使用週期，並為我們客戶提供所需的流動產品的可靠來源。

此外，我們擔任黑莓的授權分銷商逾四年。我們認為，我們與知名韓國公司及其他供應商的長期業務關係讓我們可以確保滿足我們客戶需求的流動電話的穩定供應來源。

業 務

我們相信，憑藉我們過往於流動電話分銷方面的彪炳往績、廣闊的分銷網絡、穩健的財務背景及我們能夠提供予供應商的物流支持，我們一直能夠獲該等國際知名品牌委任為分銷商。

我們具有廣泛及多元化客戶基礎，與分銷客戶建立了長期關係

我們擁有多元化客戶群，而我們分銷業務的客戶包括批發客戶、電信服務運營商及連鎖零售商。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們分別與合共185名、243名、264名及263名分銷客戶進行交易。於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們與大多數五大客戶維持逾三年的關係。通過利用我們為其授權分銷商的牌，我們能夠把握電子及技術方面不斷增長的消費趨勢及消費者對國際知名品牌的偏好。我們亦已與我們的多名主要客戶建立長期關係，原因是我們有能力繼續滿足彼等對我們供應質量及可靠性的要求。我們相信，我們與供應商的牢固關係讓我們的客戶可以選擇國際知名品牌的優質產品及享受供應穩定性，從而令我們成為彼等的首選供應商。

具有良好往績及專注人力資本的資深管理團隊

本公司執行董事兼董事總經理林家名先生，連同我們的非執行董事林嘉豐先生及林惠海先生均為本集團的聯合創辦人及服務本集團逾4年。林家名先生於資訊及通訊技術行業擁有近30年經驗及負責本集團於香港的經營事務。林嘉豐先生負責本集團的公司策劃、發展及管理。林惠海先生於資訊及通訊科技行業擁有逾30年經驗。彼等均擁有豐富的流動電話分銷業務經驗及對本集團的發展作出貢獻。此外，我們的執行董事兼總經理方保僑先生自二零零四年四月起(在我們於二零一一年六月收購Synergy前)於Synergy工作及在本集團的一般管理和業務經營及發展方面貢獻良多。方保僑先生於香港的資訊及通訊技術行業擁有逾20年工作經驗。

我們的高級管理層平均已於Synergy或Qool服務七年。我們的大部分執行董事及高級管理層擁有豐富的行業知識及與我們的供應商及若干分銷客戶建立了長期關係。在分銷業務方面累積大量經驗的高級管理層的領導下，我們多年來一直成功發展經營業務。

業 務

業務策略

我們的目標是保持在香港的翹楚地位。我們將繼續通過以下策略擴大市場份額：

繼續擴大我們的產品供應及品牌組合

我們計劃繼續通過鞏固我們與現有供應商的關係，並識別我們預期將有市場份額增長潛力的其他流動電話供應商，加強我們作為香港經銷商的流動電話首選分銷商的地位。我們擬通過自現有供應商供應我們預期將有強勁消費需求的良好產品組合以增加我們的市場份額。此外，我們將繼續善用我們廣泛的銷售網絡，並尋求與其他日益普及的國際知名品牌合作。於評估潛在新供應商時，我們將考慮(其中包括其他因素)當時的消費喜好、預測市場趨勢、未來的技術發展及市場競爭。我們認為，我們產品供應及品牌組合的多樣化及擴展將加強我們作為香港既有流動電話分銷商的地位。

進一步擴大我們的分銷網絡及提升我們銷售團隊所提供的客服質素

基於我們所分銷品牌的普及和我們在當地市場的領先地位，我們計劃通過增加分銷客戶的數量進一步擴大我們的分銷網絡，並提高我們的市場滲透率。我們會繼續投入資源，通過向我們的銷售團隊提供培訓(讓彼等可與我們的客戶分享廣泛的行業知識及對產品的功能及規格的深入了解)，提升我們的客戶服務質素。

通過實施新ERP系統提升我們的管理能力及效率

我們相信，我們的管理能力及效率的提高可以增強我們的競爭力。我們計劃購置及採納新ERP系統，該系統將整合我們當前多個信息管理系統的功能。該新ERP系統可提高我們的資源管理的效率並減少運營成本，讓我們於不同的操作功能間可更有效溝通及取得數據流而特別設計，增強我們收集及分析我們的運營數據的能力，從而預期將為我們的客戶服務、分銷、零售銷售及財務與會計營運提供支持。其將使我們可即時存取關鍵業務信息，如庫存記錄、銷售信息、市場趨勢及客戶需求，以及讓我們可進行迅速的會計及財務分析。

新ERP系統將因此為我們提供一個高效管理的堅實平台，為我們的企業戰略分析提供一個優秀統計數據來源，為更好的內部溝通及高效管理而設的平台，並為未來業務發展奠定堅實的基礎，從而可使本公司獲得創收及節約成本。新ERP系統的總投資估計為約1.3百萬港元且預期將於上市後24個月內由[編纂]之所得款項淨額撥款。

業 務

收購物業作為新辦公室及倉庫以減少經營成本

為降低長期營運的經營成本，我們計劃於香港購買物業以用作我們的新辦公室及倉庫。目前，我們的辦公室、倉庫及店舖均位於租賃物業。我們認為，收購我們本身的物業將有助於降低我們的經營成本並將有利於我們的長期發展。於最後可行日期，我們並無訂立任何協議購買物業或物色任何標的物業。我們估計，購買物業的總資本開支將不低於57.0百萬港元。我們在選擇收購目標時會考慮購買價、可用面積、所在位置及我們當時的特別需求。我們有意通過使用[編纂]的部分所得款項淨額撥付有關收購物業而餘下部分以銀行借款及／或內部資金撥付。

我們的業務模式

於往績記錄期間，我們大部分的收益來自國際知名品牌的流動電話之分銷。就我們獲授權分銷的該等產品而言，我們與該等供應商訂立非獨家協議，並於香港向彼等採購流動電話。其後，我們銷售及交付該等產品予我們的分銷客戶，彼等為香港的批發客戶、電信服務運營商及連鎖零售商。除分銷流動電話外，為多元化發展我們的收益流，我們亦於二零一三年在元朗及將軍澳開設兩間合作店，以自二零一三年起向零售客戶出售知名韓國品牌流動電話、平板電腦及其他電子產品，這於截至二零一三年十二月三十一日止年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，分別為我們的總收益貢獻約2.3%及2.5%。

下表載列分別於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一三年六月三十日及二零一四年六月三十日止各六個月，我們的收益貢獻及其佔我們總收益的百分比的明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一一年		二零一二年		二零一三年		二零一三年		二零一四年	
	金額	佔收益 總額 百分比	金額	佔收益 總額 百分比	金額	佔收益 總額 百分比	金額	佔收益 總額 百分比	金額	佔收益 總額 百分比
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元 (未經審核)	%	千港元	%
流動電話	455,751	88.7	1,232,678	89.5	1,127,614	88.5	535,021	89.0	749,652	88.5
其他(附註1)	57,849	11.3	143,897	10.5	147,231	11.5	66,001	11.0	97,071	11.5
總計	513,600	100.0	1,376,575 (附註2)	100.0	1,274,845 (附註3)	100.0	601,022	100.0	846,723	100.0

附註：

- 其他包括(i)銷售平板電腦及就若干品牌產品提供客戶支持服務所收取的服務收入；及(ii)於我們在二零一三年所開設合作店銷售流動電話配件、電視、家庭影院、藍光播放器、數碼靜態照相機、顯示器及打印機。
- 截至二零一二年十二月三十一日止年度，我們的收益較截至二零一一年十二月三十一日止年度錄得顯著增加，部分歸因於我們於二零一一年七月收購Synergy。

業 務

- (3) 我們於截至二零一三年十二月三十一日止年度錄得收益較截至二零一二年十二月三十一日止年度減少，主要由於我們分銷若干主要品牌的流動電話於二零一三年的銷量減少所致。

我們的分銷業務

我們是香港具廣泛分銷網絡的既有分銷商。截至二零一四年六月三十日止六個月，我們於香港向263名分銷客戶出售流動電話，並與該等地方經銷商(其中包括為獨立第三方的批發客戶、電信服務運營商及連鎖零售商)保持長期業務關係。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一三年六月三十日及二零一四年六月三十日止各六個月，我們於香港分別售出超過157,000部、378,000部、318,000部及243,000部流動電話。

下表載列我們於所示各期間的按銷售渠道劃分的收益貢獻明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月				
	二零一一年		二零一二年		二零一三年		二零一三年		二零一四年		
	收益	佔總收益	收益	佔總收益	收益	佔總收益	收益	佔總收益	收益	佔總收益	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	
	(未經審核)										
分銷											
批發客戶	342,720	66.7	974,009	70.8	908,648	71.3	424,983	70.7	734,877	86.8	
電信服務運營商及 連鎖零售商	170,880	33.3	402,566	29.2	336,884	26.4	172,316	28.7	91,058	10.7	
小計	513,600	100	1,376,575	100	1,245,532	97.7	597,299	99.4	825,935	97.5	
			(附註1)						(附註2)		
零售											
合作店	—	—	—	—	29,313	2.3	3,723	0.6	20,788	2.5	
									(附註3)		
總計	513,600	100	1,376,575	100	1,274,845	100	601,022	100	846,723	100	

附註：

- 我們於截至二零一二年十二月三十一日止年度於分銷業務中錄得收益較截至二零一一年十二月三十一日止年度大幅增加，部分由於在二零一一年七月收購Synergy所致。
- 我們於截至二零一四年六月三十日止六個月於分銷業務中所錄得收益較二零一三年六月三十日止六個月增加，主要由於二零一四年來自我們若干分銷客戶的批量採購增加所致。
- 我們於截至二零一四年六月三十日止六個月於我們零售業務中錄得收益較截至二零一三年六月三十日止六個月增加，主要因為二零一三年上半年僅有一家合作店開業，而二零一四年同期有兩家合作店營運。

目前，我們為4個流動電話國際知名品牌的授權非獨家分銷商。於往績記錄期間，我們專注於知名韓國品牌流動電話及黑莓流動設備的分銷。我們目前分銷的其他品牌流動電話包括宏碁、Sugar及Alcatel One Touch。近年來，我們把握知名韓國品牌流動電話不斷增長的消費需求所帶來的機會，及我們銷售知名韓國品牌流動電話的收益貢獻

業 務

於往績記錄期間有所增加。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們來自知名韓國品牌產品分銷的收益分別佔我們總收益約51.1%、85.5%、85.4%及95.2%。

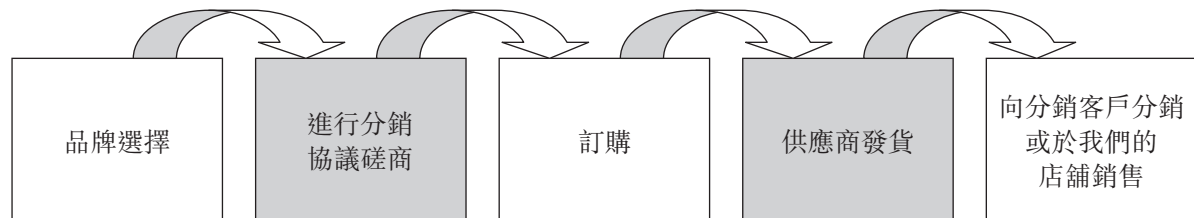
我們通過我們的全資附屬公司(即Synergy及Qool)進行我們的分銷業務。憑藉自二零零零年起於香港的既有分銷網絡，Synergy(由我們於二零一一年七月收購並成為本集團一部分)自二零零九年起取得知名韓國品牌的流動電話於香港的非獨家分銷權。目前，我們在分銷方面是香港直接向知名韓國公司採購流動電話的兩家分銷商之一。我們主要於香港向批發客戶及連鎖零售商分銷知名韓國品牌的流動電話。

我們的全資附屬公司Qool已自二零一零年起獲得於香港銷售黑莓流動設備的非獨家分銷權。我們主要於香港向電信服務營運商分銷黑莓流動設備。

流動電話供應商於香港委聘地方授權分銷商，而非直接對當地經銷商或終端客戶從事銷售活動，乃市場慣例。該等流動電話供應商受益於我們的廣泛地方銷售網絡，可以較低的營運成本維持廣泛的市場覆蓋。我們認為我們是流動電話供應商及當地經銷商之間的重要渠道。此外，流動電話供應商受益於我們的分銷物流並以具有成本效益的方式獲得營銷活動方面的協助。

我們的運營流程

下圖展示我們的運營流程：



品牌選擇

我們相信，品牌選擇是提升我們分銷業務競爭力的重要部份。我們一般會透過(i)參與不同國際展銷會；及(ii)我們於流動電話行業的行業經驗與聯繫開拓及物色新品牌。我們透過考慮供應商的產品質量及功能性、價格、可靠性及預計市場認可精心挑選我們的供應商。新供應商的選用及新產品採購視乎我們的執行董事審核而定。我們的總經理一旦最終選定潛在品牌，其將提呈予我們的執行董事批准。我們的代表屆時將與該等供應商接洽討論業務合作計劃。我們的管理層通常會在推出新品牌或選用新供應

業 務

商時採取審慎態度。與行業規範類似，我們僅會與我們的供應商訂立一般為期一年的分銷或供應協議，以獲得於我們經營區域有關產品的獨家或非獨家銷售及分銷權。當選擇某一新品牌時，我們主要考慮(i)有關品牌的聲譽及形象；(ii)有關產品的設計及質量；及(iii)我們客戶的預測需求及現行市場趨勢。我們無須向我們的任何現有供應商支付任何費用以取得或續新我們的分銷或供應協議。

產品選擇

倘我們獲委任為其分銷商，我們從彼等提供予我們的產品清單中選擇我們認為可能獲市場青睞的型號。基於我們對即將出現的流動電話趨勢的估計及我們的行業經驗，我們能夠選擇在性能及設計方面可令我們提供多元化產品組合且符合消費者喜好及預期市場需求的產品。

訂購

一般而言，產品一經選中，我們的銷售團隊將會根據內部銷售預測(根據歷史銷售數字及預測市場趨勢編製)估計向供應商訂購的產品數量，並於下達任何採購訂單前取得我們的管理層批准。採購流程由我們的管理信息系統給予支持，以方便更好地進行存貨控制及銷售追蹤。因此，我們的管理層能夠監控及實現適當的存貨水平。採購決定一般基於存貨水平及動向、預期銷量及產品交付週期。就此而言，我們的銷售報告及存貨監控系統為我們提供每日所售流動電話的數量及倉庫產品的存貨水平，且我們將不時向供應商諮詢流動電話產品的存貨情況及交付時間。我們的部分經銷商客戶可能向我們批量訂購若干產品以供銷售予終端用戶。於此情況下，我們將向供應商作出連續訂購。通常，自向供應商提交訂單至將產品交付至我們的倉庫將需時大約2至30日，取決於供應商及訂單大小及供應商存貨情況而定。

向我們的分銷客戶及我們的店鋪交付

我們的分銷客戶一般會向我們提交訂購單，當中會載明彼等擬購買的流動電話款式及數量。我們會於接獲訂購單當日或翌日安排向客戶交貨。我們亦於向客戶交貨後向客戶出具發票，連同我們的提貨單。

業 務

我們的客戶

我們的客戶分成兩大類型，即(a)分銷客戶，包括批發客戶、電信服務運營商和連鎖零售商，及(b)零售客戶：

(a) 經銷商客戶

- (i) **批發客戶**：我們向香港批發客戶分銷流動電話，該等客戶通常向我們購買大量產品；及
- (ii) **電信服務運營商及連鎖零售商**：我們向當地連鎖零售商大量分銷流動電話，該等零售商於香港經營電子產品及電器零售店；及我們向香港電信服務運營商大量分銷黑莓流動設備。

(b) 零售客戶

我們向個體客戶出售流動電話、平板電腦及電器，如知名韓國品牌的電視、家庭影院、藍光播放器、數碼靜態照相機、筆記本電腦、顯示器及打印機，而該等客戶乃於我們的合作店購買該等產品。

我們擁有多元化的客戶基礎。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們分別與合共185名、243名、264名及263名分銷客戶進行交易往來，彼等均為獨立第三方。於往績記錄期間，我們擴張銷售網絡，因此分銷商客戶總數亦有所增加。下表載列我們於往績記錄期間的分銷商客戶數目：

截至 二零一一年 十二月 三十一日 止年度	截至二零一二年 十二月三十一日止年度			截至二零一三年 十二月三十一日止年度			截至二零一四年 六月三十日止六個月		
	新增	終止 (附註)	總計	新增	終止 (附註)	總計	新增	終止 (附註)	總計
185	110	52	243	102	81	264	60	61	263

附註：這表示於有關期間並無向我們下達採購訂單的上一年度分銷客戶的數目。除我們分銷流動電話的國際知名品牌外，我們亦於往績記錄期間分銷流動電話的其他品牌。我們的董事認為，我們的部分分銷客戶終止向我們下單，因為(i)彼等部分為一次性分銷客戶；及(ii)我們已終止分銷不受市場好評的若干品牌。

於往績記錄期間，截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，來自我們五大客戶的收益分別為約244.3百萬港元、606.7百萬港元、457.0百萬港元及482.0百萬港元，分別佔我們收益總額約47.6%、44.1%、35.9%及56.9%。於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一四年六月三十日止六個月的五大客戶中，彼等多數為批發客戶。同期，來自我們最大客戶的收益分別為約57.1百萬港元、275.1百萬港元、181.5百萬港元及296.5百萬港元，分別佔我們同期收益總額約11.1%、20.0%、14.2%及35.0%，包括批發客戶及電信服務運營商。

業 務

我們已與眾多主要客戶建立長期關係，這是部分由於我們於業內的豐富經驗及知識。於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們已與五大客戶中的多數維持三年以上的業務關係。

我們的客戶支持服務亦為我們成為其偏愛的供應商的主要因素。我們指定的銷售人員會不時通過實際拜訪或電話聯繫我們的客戶，以向彼等提供近期市場發展的最新情況，如不同型號的流動電話及平板電腦的特別功能及規格及其市場趨勢。我們亦協助客戶將我們分銷的存在缺陷的若干產品送交供應商，以供檢驗及維修，但就此收取費用。此外，我們向主要供應商之一提供贖回服務，讓終端用戶可以在我們的轉售中心尋求贖回。我們的售後團隊包括3名員工，其中兩名是資深電氣工程師。於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們的服務收入佔我們收益的比例少於0.1%。

我們的銷售人員亦向分銷商客戶收集資料，包括消費喜好、品牌及型號的銷售及市場受捧度以及產品存貨水平。我們的銷售人員亦透過定期拜訪及頻繁溝通而向有關分銷客戶的前線銷售人員獲得有關品牌及型號的第一手反饋。

於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們分別出售超過157,000部、378,000部、318,000部及243,000部流動電話。

根據慣常行業慣例，我們概不與分銷客戶訂立任何長期或短期銷售協議，及我們的分銷客戶下達的採購訂單列明彼等有意購買產品的款式及數目。我們概無就客戶設立任何初始購買規定或最低購買規定。我們認為，鑒於我們已建立行業聲譽並擁有廣泛而多元化的客戶基礎，即使沒有任何長期承諾，分銷客戶仍將繼續於可預見未來向我們發出訂單。

客戶無權退貨，包括未售出或過時的貨品，除非產品存在缺陷。於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一四年六月三十日止六個月，分銷商客戶退還的貨品總額均低於收益總額的0.4%。根據過往經驗，我們認為退貨水平並不重大，故無需於往績記錄期間就退貨作出撥備。

我們通常向分銷客戶賒售流動電話，並向多數分銷客戶授出0至60天不等的信貸期，視乎多項因素而定，如信貸歷史、與我們的過往關係及經營規模。我們的分銷商客戶一般以銀行轉賬、支票或現金形式清償其欠付我們的貿易結餘。然而，部分分銷商客戶在交付時清償其應付我們的款項。於往績記錄期間，我們概無經歷任何重大壞賬，亦無在向分銷商客戶收取貿易應收款時遭遇任何重大困難，亦無與分銷商客戶發生任何重大爭議。

業 務

於往績記錄期間，我們於日常業務過程中收到來自我們客戶有關我們所提供產品的若干非重大客戶投訴。然而，概無有關投訴對我們的業務及營運產生重大不利影響。

據董事作出一切合理查詢後所知及所信，於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一四年六月三十日止六個月，董事或任何股東(彼等於緊隨[編纂]及資本化發行完成後擁有本公司已發行股本5%以上)或彼等各自的任何聯繫人概無於本集團任何五大客戶中擁有任何權益。

供應商

我們有兩類供應商，即流動電話供應商(我們作為其授權分銷商行事)及流動電話配件及電器供應商。於二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日以及二零一四年六月三十日，我們分別合共有6名、9名、8名及8名流動電話供應商。

憑藉我們的廣闊流動電話分銷客戶網絡，我們與供應商保持牢固的關係。目前，我們向供應商採購4個國際知名品牌的流動電話。我們一般主要直接從品牌商公司或其於香港的聯屬公司(而非其分銷商或製造商)採購流動電話及平板電腦。我們已與若干供應商訂立供應協議，其授權我們分銷其產品(包括知名韓國品牌、黑莓、宏碁、Alcatel One Touch)。流動電話佔我們於往績記錄期間的大多數採購額。

我們亦向供應商採購流動設備配件，包括保護膜及保護套、充電器及電池組、耳機及其他輔助配件。

此外，我們向知名韓國公司採購電器，包括電視、家庭影院、藍光播放器、數碼靜態照相機、顯示器及打印機。

我們與我們的供應商訂立具法律約束力的供應協議，而我們的主要供應商及我們之間的供應協議的主要條款一般包括：

分銷 — 供應商授權我們於授權區域按非獨家基準分銷及銷售其產品。

期限 — 期限為期一至三年。若干供應協議規定每年自動續期，惟倘協議另行終止除外。就該等並無規定自動續期的協議而言，於相關協議期限屆滿時，經考慮其產品的預期需求及市場趨勢，我們可能就供應及分銷其產品與相關供應商磋商。

定價 — 由供應商向我們銷售的流動電話的價格乃由供應商與我們經公平磋商並參考建議零售價後釐定。我們的主要供應商之一於供應商確認發生部分產品零售價下跌時向我們提供價格保障補償。

業 務

支付及結算 — 我們須於發票日期或緊隨交付後15至45日內或賬目超過供應商所授出信貸限額時任何時間向供應商以港元或美元清償付款。

最低採購承諾 — 我們的大部分供應商不設最低採購目標。我們參照市場趨勢的估計、銷售數據及存貨水平所編製有關產品未來8至12週的市場需求預測向供應商下達採購訂單。

產品退貨政策 — 我們的供應商一般為流動電話終端用戶提供「問題產品(dead on arrival)」(「問題產品(DOA)」)政策。倘流動電話由終端用戶於購買日期起7至30日內或相關供應協議規定的指定時間內退回，我們可向我們的供應商退回問題流動電話及我們的供應商將於我們所提出的問題產品申索獲批准後按我們就有關問題流動電話所支付的購買淨額之金額向我們開具信用票據。除問題產品政策外，我們主要供應商之一在其於訂單資料或物流過程中出錯的情況下將接受若干產品退貨。

交貨 — 我們的供應商負責自費向我們交付產品。

終止 — 我們與我們主要供應商的協議可在以下情況下終止：

- (a) 違約方於非違約方發出書面通知30日內未能糾正協議重大違反事宜；
- (b) 倘解散或清盤、無力償債或破產或倘因任何其他原因無法支付其到期應付的債務；或
- (c) 倘不再經營業務；

我們與一名主要供應商的協議進一步規定，倘我們未能支付應付供應商的款項，該供應商可終止其與我們的協議。

截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們的五大供應商應佔總採購額分別約為476.7百萬港元、1,350.1百萬港元、1,322.8百萬港元及925.3百萬港元，分別佔我們總採購額的約98.6%、99.3%、98.9%及99.7%。於同期各期間，我們的最大供應商應佔採購額分別約為268.7百萬港元、1,180.3百萬港元、1,151.1百萬港元及890.8百萬港元，分別約佔我們總採購額的55.6%、86.8%、86.1%及96.0%。我們與大多數五大供應商保持逾4年的業務關係。

於往績記錄期間，我們並無經歷供應品的任何大幅價格波動或在向供應商採購供應品方面遭遇任何重大困難。

業 務

於往績記錄期間，我們與我們的任何主要供應商並無出現任何重大爭議亦並無業務經營因商品供應短缺而遭受任何嚴重中斷，供應商授予的分銷權亦無終止，而此等爭議、中斷或終止對我們的經營及財務業績有重大不利影響。

於往績記錄期間，我們的採購額全部以港元或美元結算且大多數以支票或銀行轉賬方式清償。我們須於發票日期或交付後45日內或當賬目超出供應商授予的信貸限額時隨時清償付款。

經作出所有合理查詢後，據我們董事所知及所信，董事或其聯繫人或任何股東(擁有本公司逾5%已發行股本)概無於往績記錄期間擁有本集團任何五大供應商的任何權益。

我們與知名韓國公司的關係

我們認為，與主要供應商建立密切及長期的業務關係具有商業利益。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們分銷知名韓國品牌產品所得收益分別約為262.2百萬港元、1,176.9百萬港元、1,089.2百萬港元及806.1百萬港元，約佔各期間總收益的51.1%、85.5%、85.4%及95.2%。我們日益增加採購及銷售知名韓國品牌產品，與知名韓國品牌作為近年香港流動電話及平板電腦頂級品牌之一的興起相一致。根據Ipsos報告，就二零一三年香港流動電話銷量而言，知名韓國品牌的流動電話佔第二大市場份額，與其他品牌相比，約佔流動電話總銷量的30.6%。二零一三年，香港三大流動電話品牌即蘋果、知名韓國品牌及索尼佔香港市場份額逾80%。由於知名韓國品牌於香港市場的主導地位及由業內少數流動電話品牌主導，我們認為我們與知名韓國公司的密切業務聯繫會鞏固我們的市場地位。

知名韓國公司的母公司於韓國證券交易所及倫敦證券交易所上市。其主要從事生產及銷售流動電話、平板電腦、電視機、顯示器、打印機、空調、冰箱、網絡系統及個人電腦等。

我們與知名韓國公司有長期穩固的業務關係。我們的全資附屬公司Synergy於二零一一年被我們收購前，已自二零零九年與知名韓國公司開始業務關係。知名韓國公司的產品供應保持穩定。我們認為，我們與知名韓國公司的穩定關係部分是由於我們的業內聲譽、我們於本地市場的豐富知識及經驗以及我們於香港的廣闊及多元化的銷售網絡。我們瞭解到知名韓國公司並未於香港從事直接銷售業務，但依賴當地電信服務運營商、當地電器零售連鎖店及當地授權分銷商(如我們)以及批發商於香港當地零售

業 務

市場售賣產品。據我們所知，我們目前是向知名韓國公司直接採購流動電話以在香港分銷的兩名分銷商之一。我們認為，流動電話供應商可以從我們廣泛的本地銷售網絡中獲益，藉以以更低經營成本保持廣闊的市場覆蓋。

除了作為彼等於香港的流動電話及平板電腦非獨家授權分銷商之外，我們已於二零一三年在元朗及將軍澳開設兩家合作店，兩家店的建築面積分別約1,500平方呎及1,920平方呎。該等合作店提供的產品包括主要自知名韓國公司採購的流動電話、平板電腦、電視機、家庭影院、藍光播放機、數碼靜態照相機、顯示器、打印機及流動電話配件。我們於二零一三年三月已與知名韓國公司訂立有關經營該等合作店的協議，有效期三年直至二零一六年六月。於截至二零一三年十二月三十一日止年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們合作店的零售銷售收益約佔同期總收益的2.3%及2.5%。我們相信，開設合作店不但協助知名韓國品牌的產品的市場滲入，同時亦擴大我們的收益基礎。因此，我們認為知名韓國公司與我們就經營合作店而訂立的協議令雙方受益。

我們不斷增加採購及銷售知名韓國公司的產品及我們與彼等的關係，符合本集團遵循主流消費者偏好及產品受捧度的戰略。深入的業內知識及廣闊的客戶網絡是我們維持領先市場地位的主要因素。於截至二零一四年六月三十日止六個月，我們有263名分銷客戶，包括批准客戶、電信服務運營商及連鎖零售商。我們認為，本集團有能力在發展其他品牌擁有人的關係方面複製我們與知名韓國公司的業務模式。我們基於我們董事的行業洞察不時物色潛在品牌並與其磋商。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們是分別合共4、4、4及4個國際知名品牌流動電話的授權分銷商。此外，本集團已繼續擴大其銷售及營銷網絡，例如，我們的銷售及營銷部門的員工人數已由二零一一年十二月三十一日的13名增加至二零一四年六月三十日的39名。

流動電話已是各行各業的重要通訊設備，且流動電話零售量的增加為流動電話分銷商提供大量商機。根據Ipsos報告，香港流動電話分銷行業的總收益從二零零九年的約1,816.2百萬港元增加至二零一三年的約5,100.6百萬港元，複合年增長率約為29.5%。Ipsos預測，香港流動電話分銷行業的總收益將從二零一四年的5,531.5百萬港元增加至二零一八年的約6,826.3百萬港元。

與行業慣例相符，我們與知名韓國公司的分銷商協議的有效期為一年，除非獲任何一方提前終止，否則將自動續約。

據我們所知，鑒於本集團一直遵守先前及目前協議所載主要條款及條件，故與知名韓國公司續約方面並不存在任何重大障礙。此外，我們認為，我們於過往5年透過

業 務

Synergy與知名韓國公司建立起的長期穩定業務關係將不會惡化到致使我們與彼等所簽訂協議被終止的程度。

自我們與知名韓國公司合作以來，我們的表現一直使其滿意，亦無嚴重違反與之簽訂的協議。另外，我們與彼等並無發生任何重大爭議。鑒於我們的過往記錄，我們預期我們將能夠以令彼等滿意的方式符合彼等的要求及協議的其他條款，從而履行與知名韓國公司所簽訂的協議。

我們乃香港一間享譽盛名而成熟的流動電話分銷商。憑藉我們的豐富業內知識及經驗，我們與若干國際知名品牌供應商順利發展並維持著牢固的關係，且於香港建立了廣闊及多元化的銷售網絡。基於上述情況，在我們與知名韓國公司的現時業務關係惡化的情況下(儘管不大可能發生)，根據現行市況，我們認為我們將能夠快速調整業務方向以面對任何新挑戰。

產品使用週期及季節性

特定款式流動電話的產品使用週期取決於競爭程度、新流動電話的推出及技術發展的步伐。由於流動電話製造商之間競爭激烈，具有新特色的新款流動電話每隔3至12個月就推出市場，以刺激消費者需求。根據Ipsos報告，香港流動電話用戶通常於購機後每12至18個月便以新款式升級或更換其流動電話，以緊隨最新時尚及潮流或追求更好的功能，如作商務及個人娛樂用途的高速互聯網連接。根據Ipsos報告，於往績記錄期間，流動電話於分銷商層面的平均價格整體呈上升趨勢，於二零零九年至二零一三年間複合年增長率為4.8%。該上升主要受流動電話操作系統演進的製造成本不斷上升所推動。根據Ipsos報告，因流動電話市場競爭越趨激烈，預期流動電話於分銷商層面的平均價格增長將轉溫和。更多流動電話供應商將開發低成本流動電話機型。該趨勢長遠而言將促使香港流動電話於分銷商層面的平均價格增長放緩。我們的分銷及零售經營業績亦受季節性因素(如公眾假期之時間及供應商推出新產品的時間)影響。有關更多資料，請參閱本申請版本「財務資料—季節性」一節。

質量控制

流動電話供應商對其提供予我們供分銷及合作店的產品提供保修(問題產品政策除外)。我們的供應商負責向終端用戶提供或促成提供保修期內服務。一般而言，供應商提供的保修期為一至兩年，惟並不包括終端用戶因任何疏忽處理或誤用流動電話、未按照供應商提供的指示進行使用，或在流動電話已經過不當維修、更改或改裝的情

業 務

況下所造成的流動電話操作或功能錯誤。我們亦對將由我們出售的產品採取下列質量控制政策：

- (i) 我們的庫存管理團隊(目前包括8名員工)在倉庫收到產品時會按抽樣基準進行一系列檢查，檢查內容涵蓋(其中包括)外觀、包裝、規格及品牌標識等；及
- (ii) 如發現任何問題，相關產品將被退回供應商進行更換。

於往績記錄期間，我們並無遇到任何對我們的運營及財務表現造成重大不利影響的服務或產品質量問題。

存貨控制及物流

我們認為有效的物流及存貨管理系統為分銷業務成功的一項關鍵因素。現時，我們於香港位於觀塘的辦公物業擁有一個倉庫。我們的供應商將產品直接交付到設有安保系統的倉庫。

我們擁有一個ERP系統，令我們能實時更新存貨變動及應收款項，使我們能協助進行採購、交貨及存貨管理，向各客戶分配我們的產品以及準確及有效地報價。我們的ERP系統亦令我們改善財務報告及風險管理職能。

我們通過委託屬獨立第三方的物流服務供應商向我們客戶交付產品。我們基於多個標準選擇物流服務供應商，包括彼等的交付能力、經營規模、可靠性、聲譽及收費。我們每年評估物流服務供應商的表現及續新相關合約。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們分別產生支付予物流服務供應商的開支約0.4百萬港元、1.4百萬港元、1.6百萬港元及0.8百萬港元。

於往績記錄期間，我們在交付產品時並無經歷任何重大中斷且並無因物流服務供應商延遲交付而蒙受任何損失或支付任何賠償。

為最大程度減低存貨持有成本，同時確保及時向客戶交付商品並維持可向客戶提供商品的多樣化，我們訂有維持倉庫存貨最優水平的政策。我們一般維持平均約4週的存貨水平。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度以及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們商品平均存貨週轉天數分別為39.6天、15.2天、25.0天及20.5天。

業 務

我們於每月中旬進行實際存貨清點及每月按抽樣基準進行存貨評估以對會計記錄所記載倉庫的實際存貨數進行核實。倘我們注意到倉庫存貨記錄與會計記錄的存貨數存有任何差異，則我們將進行調查及對賬。

我們的存貨控制團隊及銷售經理密切留意存貨變動。就內部存貨管理而言，庫存逾4週的任何存貨被視為滯銷存貨。

我們以存貨撥備政策協助我們的存貨估值及對滯銷存貨或於存貨過時或損壞時予以撇銷。本集團管理層參照報告期後的發票價及當時市況評估可變現淨值並審閱於報告期末的賬齡分析並對所識別的過時及滯銷項目作出撥備。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一四年六月三十日止六個月，存貨撥備分別約1.3百萬港元、0.8百萬港元、2.6百萬港元及1.7百萬港元。

於往績記錄期間，我們並無任何貨品短缺或貨品失竊損失，從而對運營及財務表現造成重大不利影響。

銷售及營銷

銷售及營銷

我們透過我們的分銷網絡向我們的分銷客戶提供流動電話。我們附屬公司Synergy及Qool網站及彼等的網上平台為我們服務及產品提供一個推廣平台及與客戶的溝通渠道。其載列我們產品的範圍及特點、有關新產品發佈的消息並創建交流論壇，我們的客戶可藉此提出彼等的詢問及評論。

於最後可行日期，我們銷售團隊包括38名員工成員。我們的銷售人員擁有流動電話的廣泛知識。我們不時向銷售人員提供培訓，內容涵蓋有關流動電話產品及技術的最新發展、營銷技能、客戶管理及支持。此外，我們若干供應商亦向我們員工提供有關彼等產品的產品知識、特點及優勢的培訓，以使我們員工具備立即解答產品相關問題的知識。

面向一般公眾的流動產品營銷通常由我們的供應商設計，及我們亦向供應商提供市場推廣服務。我們的銷售及經營業績受季節性因素影響。請參閱本申請版本「財務資料 — 季節性」一節。節假日期間，我們與供應商合作透過報章雜誌及媒體廣告活動按促銷價供應產品以增加產品的營業額。

定價

流動電話供應商一般將為其於香港供應的產品推薦建議零售價。於釐定產品的售價時，我們一般會考慮採購成本、我們的管理團隊釐定的預期利潤率、預測市場趨勢

業 務

與需求、我們就該等產品可能獲得的回扣、付款條款、可比較產品的定價以及我們與相關供應商的討論。截至最後可行日期，我們所售主要品牌流動電話的單位價格介乎998港元至5,540港元。

根據我們與我們的其中一名主要供應商訂立的供應協議，於我們的供應商確認零售價下跌時，我們有權要求向供應商取得價格保障補償。我們亦就銷售指定流動電話機型收到我們若干供應商提供的回扣，以鼓勵我們採購及銷售更多該等流動電話機型。據我們所知，流動電話供應商向分銷商提供回扣符合一般市場慣例，而流動電話供應商可能會根據彼等的銷售及市場營銷策略、市況及趨勢而更改向我們所出售產品的價格，以維持其品牌的價格競爭力。我們亦可在價格下跌時向分銷客戶提供獎勵。於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們已收獎勵及價格保障補償的淨額分別約為15.7百萬港元、28.5百萬港元、82.0百萬港元及123.6百萬港元。該獎勵及價格保障補償入賬列為我們的所售貨品成本的減少。

研發

我們作為分銷商，一般並不進行我們本身的產品設計及研發，因為此等工作一般由我們的供應商進行。

僱員

於最後可行日期，本集團總共聘有63名僱員。我們的所有僱員均位於香港。下表載列於最後可行日期我們按職能劃分的僱員人數明細：

	僱員人數
銷售及營銷	38
管理及行政	12
財務及會計	5
存貨管理	8
	<hr/>
總計	63
	<hr/> <hr/>

勞資糾紛

我們認為，本集團與我們的僱員維持良好的工作關係。於往績記錄期間，我們並無牽涉與我們僱員的任何重大勞資糾紛，從而對我們的經營或財務狀況構成重大不利影響。

業 務

員工培訓

我們認為，我們的僱員是我們取得業務成功的最寶貴資產。為維持各級僱員的質素及確保未來各屆管理人員的穩定供應，我們為僱員設計及組織全面培訓計劃，旨在為我們的僱員提供額外培訓及物色人才，藉以提供本集團內部晉升機會及助力僱員及公司發展。就新錄用的僱員而言，我們提供強制性培訓，主要側重於硬性技能，例如介紹本公司背景及業務營運及工作流程，以幫助僱員適應新的工作環境。我們亦為現有僱員提供有關其所在各部門專業知識的個性化培訓。

我們認為，我們的培訓計劃亦有助於推動內部晉升，從而不僅提高了僱員留聘率，亦可培訓出我們擴充業務所需的具備適當素質的管理人員類型。

招聘及花紅制度

我們已為方便招聘新員工及鼓勵挽留現有員工而採納多項舉措，例如適用於我們銷售團隊的銷售激勵計劃及酌情花紅制度。我們相信，我們努力不懈地進行旨在招聘及留任員工的舉措，將有助於我們吸引及挽留合適的人員。

健康及工作安全

本集團致力為僱員提供安全及健康的環境。我們確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，並無發生重大意外、人身傷害或違反相關法律及法規的任何事件。

競爭

根據Ipsos報告，於二零一三年香港約有16家流動電話分銷商。於二零一三年，前5家流動電話分銷商佔香港流動電話分銷行業總收益的約64.2%。於二零一三年，本集團位居香港流動電話分銷行業第一位，佔有約21.7%的市場份額。香港流動電話分銷市場成熟，於二零一三年其業內收益估計約為5,100.6百萬港元。

然而，由於與知名流動電話品牌建立穩固關係需投入巨額成本及大量時間，因此存在行業准入壁壘。為與流動電話供應商建立授權分銷關係，流動電話分銷商必須於取得下游客戶付款前具備充足資金購買大量存貨。根據Ipsos報告，成為香港流動電話分銷商預期需要投入大量資金，且新進入的公司可能難以在初期階段籌集充足資金。有關流動電話分銷行業及我們所面臨競爭的更多詳情，請參閱本申請版本「行業概覽」一節。我們透過提供不同類型產品，擁有健全的分銷網絡及有效的物流管理，從而創造競爭優勢。

業 務

知識產權

於最後可行日期，母公司集團已向本集團授出非獨家授權以於香港使用兩項商標，其中一項商標已於香港註冊，而另一項商標的註冊申請於最後可行日期正在辦理中。我們為域名 *www.sismobile.com.hk* 之註冊擁有人。與本公司知識產權有關的資料載於本申請版本附錄四「法定及一般資料—我們的知識產權」一節。

於往績記錄期間，就侵犯本集團或第三方所擁有的知識產權而言，本集團並無面臨任何尚未了結或受脅迫的索償，亦未針對第三方提出任何索償。於最後可行日期，本集團概不知悉(i)其本身已侵犯任何第三方所擁有的任何知識產權；或(ii)任何第三方已侵犯本集團所擁有的任何知識產權。

保險

我們對於香港的業務均有投購保單。該等保單範圍包括樓宇、機器、設備及存貨的相關損失或損害。我們亦投購僱員補償及公共責任險。

我們認為，我們的保單屬足夠且符合行業慣例。本集團於往績記錄期間概無根據該等保單提出任何重大申索。

物業

於最後可行日期，我們於香港總共租用5處物業，包括辦公場所、倉庫及商舖，其建築面積介乎約70平方呎至10,730平方呎之間。該5處物業當中，有1處物業位於觀塘，其建築面積約10,730平方呎，乃作辦公及倉庫用途；有2處物業分別位於將軍澳及元朗，其總建築面積約3,420平方呎，乃作為合作店使用；及有2處物業分別位於深水埗及灣仔，其總建築面積不超過300平方呎，乃作為重新調配中心。於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們有關租賃物業的租金開支分別約為0.1百萬港元、1.1百萬港元、5.4百萬港元及3.9百萬港元。目前，我們並無擁有任何物業。

我們的租賃協議的初步年期一般介乎兩至三年不等。有關我們合作店的租賃協議訂有一個月免租期。我們的所有租賃協議均將於二零一五年或二零一六年屆滿。

根據[編纂]第5章及公司條例(豁免公司及申請版本遵從條文)公告第6(2)條，本申請版本獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段所載規定，有關規定要求出具一份與本集團於土地或樓宇的所有

業 務

權益有關的估值報告，理由是截至最後可行日期，我們持有或租用的物業的賬面值概無達到或超過我們綜合資產總值的15%。

牌照

於最後可行日期，本集團已就其經營取得所有重大的必要牌照、許可及批文。下表載列本集團就其經營所取得的牌照、許可及批文詳情：

牌照	發牌人	頒發機構	有效期
無線電商牌照(放寬限制)	Qool	通訊辦	二零一四年十月一日至二零一五年九月三十日
無線電商牌照(放寬限制)	Synergy	通訊辦	二零一四年四月一日至二零一五年三月三十一日
無線電商牌照(放寬限制)	W-Data	通訊辦	二零一四年四月一日至二零一五年三月三十一日
無線電商牌照(放寬限制)	日佳	通訊辦	二零一四年七月十七日至二零一五年七月三十一日

有關規管本集團成員公司牌照之法律及法規，請參閱本申請版本「監管概覽」一節。

訴訟及法律合規

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無牽涉任何重大訴訟、仲裁或申索，從而對我們的經營或財務狀況構成重大不利影響，且我們知悉我們並無面臨任何尚未了結或受脅迫或威脅提起的任何訴訟、仲裁或申索，從而可能對我們的經營或財務狀況構成重大不利影響。

此外，我們於所有重大方面均已遵守所有相關香港法例及法規，且已就開展我們的業務取得相關必要批文、許可、同意、牌照及證書。

內部控制及風險管理

我們的董事會負責建立我們的內部控制系統及檢討其有效性。我們已制定內部控制措施，其包括企業管治、經營、管理、法律事項、財務及審計，如：

- 我們自上市日期起已委任海通國際資本有限公司為我們的合規顧問，以就持續遵守上市規則事宜及香港其他適用證券法例及法規提供意見；

業 務

- 我們有關香港法律的法律顧問已就香港上市公司的持續責任及董事之責任及法律責任向本集團董事提供培訓，並將於上市後向董事及高級管理層提供培訓或定期研討會並就該等課題提供更新資料；
- 我們定期監控我們的銷售表現並採取積極措施計量採購及存貨水平。於實施我們的新業務計劃前，我們一般收集市場數據及預測並編製預算計劃；
- 我們已設立一個審核委員會以檢討及監督本集團的財務申報程序及內部控制系統。審核委員會包括三名成員，即朱頌儀、吳思煒及杜珠聯。有關該等委員會成員的資格及經驗，請參閱本申請版本「董事及高級管理層」一節。我們已根據上市規則第3.21條及上市規則附錄十四所載企業管治守則及企業管治報告編製書面職權範圍。

我們認為，我們的內部控制系統及現有程序就全面性、實用性及有效性而言屬充分。我們已委聘內部控制顧問對我們的內部控制系統進行檢討並已實施我們內部控制顧問所提出有關建議。隨着我們的業務繼續擴展，我們將完善及提高我們的內部控制系統以適當應對我們經擴大業務不斷變化的要求。我們將繼續檢討內部控制系統以確保遵守香港監管規定。

我們的管理層將指定及實施風險管理政策，以解決就其業務營運識別的各種潛在風險，包括上市後的策略、營運、財務及法律風險。我們的風險管理政策設定程序以識別、分析、分類、緩解及監控各種風險。我們的董事會負責監督風險管理以及評估及更新其風險管理政策。