
業 務

概覽

根據賽迪的資料，我們是中國手機話費充值服務行業的領先專業網上交易服務供應商。於二零零六年，我們是首家通過電子銀行系統提供專業手機話費充值服務的供應商，服務覆蓋中國三家電信運營商所運營的全國性網絡。根據賽迪的資料，中國的手機話費充值服務行業將由二零一四年的人民幣8,494億元增至二零一九年的人民幣11,528億元，複合年增長率為6.3%。尤其是，中國的網上手機話費充值市場將由二零一四年的人民幣2,361億元增至二零一九年的人民幣4,360億元，複合年增長率為13.1%。此外，來自網上手機話費充值渠道的收益佔二零一四年來自所有手機話費充值渠道的收益約27.8%，預期於二零一九年增至約37.8%。賽迪進一步預測，未來五年，來自中國銀行所維持的電子銀行系統的手機話費充值服務收益每年將增加約11.5%。我們相信，我們領先的市場地位，加上先發優勢，令我們能佔據有利位置，把握中國手機話費充值服務行業的增長機遇。

我們主要通過國內銀行的電子銀行系統向手機用戶提供手機話費充值服務。根據賽迪的資料，按交易量計，我們是中國通過電子銀行系統提供服務的最大手機話費充值服務供應商，二零一四年的市場份額達61.5%。截至最後實際可行日期，我們通過中國[44]家銀行的電子銀行系統提供服務，包括五大國有商業銀行及十二家全國性股份制商業銀行的其中[九]家。於二零一五年一月，我們推出流量充值服務。根據賽迪的資料，我們憑藉中國三大電信運營商運營的覆蓋全國網絡的服務，成為中國首家通過電子銀行系統提供專業流量充值服務的供應商。

我們通過向客戶提供快捷、可靠和便利的網上手機話費充值服務，從而建立了龐大客戶群。我們於往績記錄期內錄得顯著增長。通過各種渠道(包括國內銀行的電子銀行系統、線下渠道及其他渠道)使用我們服務的手機用戶數目由二零一二年約33.6百萬人增至二零一三年約51.8百萬人及二零一四年約82.0百萬人，複合年增長率為56.2%。通過各種渠道(包括國內銀行的電子銀行系統、線下渠道及其他渠道)使用我們服務的手機用戶數目由截至二零一四年九月三十日止九個月的約63.5百萬人增長15.6%至截至二零一五年九月三十日止九個月的約73.4百萬人。於二零一二年、二零一三年及二零一四年，我們的007ka話費充值平台分別處理約73百萬宗、127百萬宗及202百萬宗手機話費充值要求，複合年增長率為66.3%，而交易總金額分別為人民幣5,708.4百萬元、人民幣9,981.5百萬元及人民幣16,110.3百萬元，複合年增長率為68.0%。截至二零一五年九月三十日止九個月，我們的007ka話費充值平台處理約170.4百萬宗手機話費充值要求，較截至二零一四年九月三十日止九個月的約145.5百萬宗手機話費充值要求增長17.1%；截至二零一五年九月三十日止九個月與手機用戶交易的總金額約為人民幣14,377.9百萬元，較截至二零一四年九月三十日止九個月的約人民幣11,477.1百萬元增長25.3%。

業 務

競爭優勢

中國手機話費充值服務行業的領先專業網上交易服務供應商

根據賽迪的資料，我們是中國手機話費充值服務行業的領先專業網上交易服務供應商。於二零零六年，我們成為首家通過電子銀行系統提供專業手機話費充值服務的供應商，服務涵蓋中國電信營運商所運營的全國性網絡。根據賽迪的資料，按交易量計，在中國通過電子銀行系統提供專業網上手機話費充值服務的供應商中，我們於二零一四年的市場份額佔61.5%。於二零一五年一月，我們推出流量充值服務。根據賽迪的資料，我們是中國首家通過電子銀行系統提供專業手機流量充值服務的供應商，服務涵蓋中國三大電信營運商所運營的全國性網絡。利用我們的先發優勢，我們快速擴大我們的市場份額至目前於中國通過電子銀行系統提供服務的手機話費充值服務供應商中排名第一的市場地位。

於往績記錄期內，我們錄得顯著增長。於二零一二年、二零一三年及二零一四年，我們的007ka話費充值平台分別處理約73百萬宗、127百萬宗及202百萬宗手機話費充值要求，複合年增長率為66.3%，而交易總金額分別為人民幣5,708.4百萬元、人民幣9,981.5百萬元及人民幣16,110.3百萬元，複合年增長率為68.0%。截至二零一五年九月三十日止九個月，我們的007ka話費充值平台處理約170.4百萬宗手機話費充值要求，較截至二零一四年九月三十日止九個月的約145.5百萬宗手機話費充值要求增長17.1%；截至二零一五年九月三十日止九個月與手機用戶交易的總金額約為人民幣14,377.9百萬元，較截至二零一四年九月三十日止九個月的約人民幣11,477.1百萬元增長25.3%。根據賽迪的資料，來自網上手機話費充值渠道的收益約佔二零一四年來自所有手機話費充值渠道的收益的27.8%，預期於二零一九年增至約37.8%，來自中國銀行所維持的電子銀行系統的收益於未來五年每年將增加約11.5%，遠高於手機話費充值服務行業整體的預期複合年增長率6.3%，後者預計由二零一四年的人民幣8,494億元增加至二零一九年的人民幣11,528億元。我們相信，我們領先的市場地位，加上先發優勢，令我們能佔據有利位置，把握中國網上手機話費充值服務行業的增長機遇。

龐大且快速增長的用戶群

我們通過為手機用戶提供快捷、可靠及便利的網上手機話費充值服務建立了龐大的用戶群，彼等為我們渠道合作夥伴(包括國內銀行、線下渠道合作夥伴及其他渠道合作夥伴)的客戶。通過各種渠道(包括國內銀行的電子銀行系統、線下渠道及其他渠道)使用我們服務的手機用戶數目由二零一二年約33.6百萬人增加至二零一三年約51.8百萬人以及二零一四年約82.0百萬人，複合年增長率為56.2%。截至二零一五年九月三十日止九個月，通過各種渠道(包括國內銀行的電子銀行系統、線下渠道及其他渠道)使用我們服務的手機用戶數目

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

由截至二零一四年九月三十日止九個月的約63.5百萬人增長約15.6%至約73.4百萬人。我們的平均每天用戶由二零一二年約193,000人增至二零一三年約325,000人，再增至二零一四年約518,000人，複合年增長率為63.8%。截至二零一五年九月三十日止九個月，我們的平均每天用戶由截至二零一四年九月三十日止九個月約504,000人增長約15.1%至約580,000人。

我們龐大且快速增長的用戶群是我們業務的巨大增長推動力，因其可提升我們於國內銀行及大型第三方網上平台間的品牌，而他們亦尋求受尊重及成功的夥伴向其客戶提供手機話費充值服務。我們的龐大用戶群亦讓我們可分析用戶消費模式及喜好。該等數據有助我們制訂及執行我們的增長計劃、拓展我們與業務夥伴(包括國內銀行及第三方網上平台)的關係，並改善我們的服務。我們計劃使用我們收集的數據協助我們為用戶開發訂製服務以提升用戶體驗。此外，我們龐大且快速增長的用戶群將會為我們提供營銷及提供其他增值服務和產品的機會。我們亦相信，我們龐大的用戶群為中國手機話費充值服務行業的競爭對手設下進入門檻。

通過國內銀行電子銀行系統提供手機話費充值服務的最大及先鋒供應商

我們於二零零六年推出007ka話費充值平台，通過國內銀行電子銀行系統開始提供手機充值服務，且根據賽迪的資料，我們為通過電子銀行系統提供服務涵蓋中國三大電信營運商營運的全國網絡的首家專業手機話費充值服務供應商。自我們成立以來，我們大幅擴展我們的業務，按交易額計，並已成為於中國通過電子銀行系統提供手機話費充值服務最大的手機話費充值服務供應商，於二零一四年的市場份額為61.5%。

自成立以來，我們作出大量努力及動用技術資源以改善我們的平台，我們與國內銀行合作設計及開發系統為其客戶提供優質服務。經過我們的努力，憑藉我們安全可靠的手機話費充值服務平台，我們一直能達到國內銀行所定的嚴格技術要求。

我們領先的市場地位和先發優勢令我們能夠與國內銀行建立並維持長期的合作關係。截至最後實際可行日期，我們通過[44]家國內銀行的電子銀行系統提供手機話費充值服務，包括五大國有商業銀行及十二家全國性股份制商業銀行的其中[九]家。鑒於我們的先發優勢、安全可靠的充值服務平台及優質服務，我們相信，我們的國內銀行合作夥伴將繼續與我們合作，而不會終止我們的合作安排與我們的競爭對手合作。

我們與國內銀行建立長遠穩定業務關係，這說明我們優質、安全及可靠的充值服務已贏得良好聲譽。我們相信，我們與知名國內銀行的業務關係有助於提升我們在手機話費充值服務行業的品牌及聲譽，令我們向新銀行尋求新商機及為競爭對手設置進入壁壘時享有競爭優勢。

業 務

由強大研發實力支持的可靠、安全及可擴展的專有運營平台

我們是一家技術驅動型公司，已投入大量資源開發可靠、安全及可擴展的專有007ka話費充值平台。我們的模塊化007ka話費充值平台具有極佳的可擴展性，讓我們能快速擴展系統容量及增加新功能，配合我們的業務擴張及滿足不斷變化的客戶需求，而不會產生龐大費用或影響我們現有模塊的運行。我們的運營平台由防火牆及加密技術雙重保護，使我們的系統得以攔截未獲授權的使用，並可阻斷攻擊。

該平台使我們能同時快速、準確地處理大量充值要求。於二零一二年、二零一三年及二零一四年，我們的日均交易總量分別約為199,000宗、347,000宗及553,000宗，複合年增長率為66.7%，而日均交易總額分別約為人民幣15.6百萬元、人民幣27.3百萬元及人民幣44.1百萬元，複合年增長率為68.1%。截至二零一四年及二零一五年九月三十日止九個月，我們的日均交易總量分別約為533,000宗及624,000宗，增長率為17.1%，日均交易總額分別約為人民幣42.0百萬元及人民幣52.7百萬元，增長率為25.3%。

我們相信，我們擁有傲視同儕的研發實力。我們對技術創新的不懈追求，令我們能提供超凡的用戶體驗及迅速應對不斷變化的行業趨勢從而把握所處行業的增長機會。二零零六年，我們推出能自動連接由中國電信運營商營運的BOSS系統為電話賬號進行充值的自動充值系統，取代其他充值服務供應商一直採用的手動充值方法。二零零八年，我們將自動語音識別系統整合到我們的007ka話費充值平台中，使我們提高處理充值要求的效率及減低錯誤率。二零一四年，我們因創新技術獲深圳市科技創新委員會、深圳市財政委員會、深圳市國家稅務局及深圳市地稅局聯合授予國家高新技術企業稱號。

我們擁有一支經驗豐富的龐大研發團隊，負責設計、開發及運營我們的007ka話費充值平台。截至最後實際可行日期，研發團隊由[55]名全職人員組成，所有研發人員已獲得學士或其他高等學位。截至最後實際可行日期，我們已就007ka話費充值平台註冊[10]項軟件版權。我們相信，我們高度可靠、安全及可擴展的運營平台及強大的研發實力，令我們較競爭對手擁有更大競爭優勢。

盡職且經驗豐富的管理團隊

我們擁有一支盡職且經驗豐富的管理團隊，該團隊對中國手機話費充值服務行業有着深刻的了解。我們的高級管理團隊在手機話費充值服務行業擁有豐富的經驗。我們的共同

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

創辦人兼董事會主席黃俊謀在信息技術相關行業積逾10年經驗，包括在手機話費充值服務行業擁有逾八年經驗。我們的共同創辦人兼行政總裁楊華則在互聯網行業積逾10年經驗，包括在手機話費充值服務行業擁有逾八年經驗。黃俊謀與楊華自本公司二零零六年成立以來一直領導我們，成為通過國內電子銀行系統提供手機話費充值服務的領先供應商。黃先生與楊先生對手機話費充值市場的遠見及洞察力對我們的快速增長貢獻良多。我們的首席財務官羅明星先生於財務會計方面擁有近17年經驗。我們的高級管理層團隊在發掘市場機遇及執行各類計劃及策略方面成績斐然，達成我們在中國的領先市場地位。我們相信，在他們的領導下，我們已準備就緒，在中國的手機話費充值服務行業開展有效競爭。

策略

我們的目標是成為中國手機話費充值服務行業的最大網上交易服務供應商。我們計劃通過實行以下策略達成該目標：

加強與國內銀行合作且不斷擴大我們的銀行網絡

截至最後實際可行日期，我們與[44]家國內銀行維持合作關係，包括五大國有商業銀行及十二家全國性股份制商業銀行的其中[九]家。憑藉我們與國內領先銀行穩固的關係，我們冀開拓與更多國內銀行進行合作的機會，特別是城市商業銀行及農村合作金融機構。中國的商業銀行包括五大國有商業銀行、十二家全國性股份制商業銀行、超過140家城市商業銀行及數千家農村合作金融機構。我們相信，我們與國內領先銀行合作的先發優勢，將有助我們在城市商業銀行和農村合作金融機構發展電子銀行系統之際與其建立關係。

此外，加強我們與現有國內銀行合作夥伴的合作對我們的業務增長至關重要。目前，我們主要通過國內銀行的網上銀行及手機銀行系統提供手機話費充值服務。我們計劃將服務擴大至其他類型的電子銀行系統，如電話銀行系統、第三方支付平台(如微信)及國內銀行經營的網上商城。此外，為配合我們通過手機銀行應用軟件向借記卡持有人提供的手機話費充值服務，我們與國內銀行進行合作，通過為信用卡持有人所設計的手機應用軟件提供手機話費充值服務。

擴大服務內容

我們於二零一五年一月推出流量充值服務，計劃進一步發展和擴充該等服務並拓展我們的收益來源。我們擬與現有國內銀行夥伴合作設計和開發系統，從而通過其電子銀行系統提供流量充值服務。我們亦計劃向其他國內銀行推銷該等新服務，藉以把握中國移動互

業 務

聯網市場的機遇。根據賽迪的資料，在移動技術、網絡基建及移動互聯網應用發展推動下，中國移動互聯網用戶人數由截至二零一零年十二月三十一日的303百萬人銳增至截至二零一四年十二月三十一日的557百萬人，複合年增長率為16.4%，預期於二零一九年年底可進一步升至880百萬人。此外，根據賽迪的資料，手機流量服務的ARPU由二零一零年的人民幣13.7元增長至二零一四年的人民幣25.7元，複合年增長率為17.0%，預期於二零一九年將達人民幣46.0元，自二零一四年起計的複合年增長率為12.3%，並佔二零一九年整體手機電信服務的ARPU的66.8%。我們相信，憑藉我們的先發優勢、可靠、安全及可擴展的運營平台，加上作為通過電子銀行系統提供服務的領先手機話費充值服務供應商的地位，令我們能佔據有利位置，把握中國流量充值服務的增長機遇。

此外，我們擬將服務範圍擴展至包含公用事業繳費和手機遊戲充值服務等零售銀行支付服務，並通過國內銀行的電子銀行系統提供。由於國內銀行不斷開發互聯網和移動技術，並通過電子銀行系統擴大所提供的服務，我們擬利用本身領先市場地位發展我們與銀行夥伴之間的業務關係，從而擴大服務範圍及使我們的收益來源多元化。我們亦會開拓利用第三方資源向國內銀行提供服務組合以推動零售銀行支付服務的機遇。我們相信，憑藉我們的先發優勢、可靠、安全及可擴展的運營平台，加上作為通過電子銀行系統提供服務的領先手機話費充值服務供應商的地位，令我們能佔據有利位置，把握機遇。

繼續壯大我們的用戶群

我們擬繼續壯大我們的用戶群。我們相信，用戶群的大小不僅影響我們的交易量，亦為我們創造手機話費充值服務行業的競爭優勢。尤其是，我們計劃：

- 加強與國內銀行合作，以及不斷擴充我們的銀行網絡以接觸更多手機用戶；
- 擴大我們的服務內容(特別是流量充值服務)以吸引新用戶；
- 加強與領先互聯網公司合作，利用其網上和移動平台接觸更多互聯網用戶；及
- 通過在便利店、手機店及其他零售連鎖店提供便捷的手機話費充值服務，從而擴大我們的線下渠道網絡。

業 務

繼續加強研發實力及技術投資

我們相信，技術創新是領先手機話費充值服務供應商的特點。因此，我們有意加強我們的研發實力，投入大量資源改良007ka話費充值平台，為用戶創造最佳體驗。我們的研發重點在於開發一套商業智能系統，通過對大量交易數據進行分析而提高我們的決策能力，以及將自動充值平台升級，提高我們處理手機話費充值要求的能力、順應快速發展的互聯網市場提升用戶體驗並擴大對更多類型手機終端的覆蓋範圍。我們亦擬招聘有經驗之人員以擴大研發團隊。

此外，鑒於我們的日後業務擴張，我們擬進一步投資我們的技術基礎設施並完善我們的網絡。特別是，我們計劃通過購買更多服務器及網絡安全解決方案來提高007ka話費充值平台的處理能力及安全性能。我們亦擬安裝更多備用服務器，確保我們能夠提供持續服務。

把握策略聯盟及收購機會

儘管我們將主要依靠內部增長發展業務，但我們或會把握選定的策略聯盟及收購機會。我們會考慮收購對我們的業務及經營產生互補作用的業務及資產，包括有助我們擴大服務內容、改良技術及基礎設施及提升用戶體驗的機會。截至最後實際可行日期，我們並無發現任何收購目標。我們相信，我們成功的往績記錄將有助我們物色聯盟及收購對象及執行交易。我們的管理層計劃仔細評估每一個可為股東帶來長期價值的建議收購、投資或策略合作機會。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

我們的服務

我們主要從事提供手機話費充值服務。手機話費充值服務產生的收益由二零一二年的人民幣87.4百萬元增至二零一三年的人民幣136.7百萬元，並進一步增至二零一四年的人民幣223.6百萬元，複合年增長率約為59.9%。截至二零一五年九月三十日止九個月，手機話費充值服務產生的收益由截至二零一四年九月三十日止九個月的約人民幣161.8百萬元增長約13.0%至約人民幣182.8百萬元。此外，我們於二零一五年一月開始提供流量充值服務。下表載列所示期間按經營分部劃分的收益：

	截至十二月三十一日止年度						截至九月三十日止九個月			
	二零一二年		二零一三年		二零一四年		二零一四年		二零一五年	
	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比
	(人民幣千元，百分比除外)									
持續經營業務										
手機話費										
充值業務	87,408	100.0	136,711	98.2	223,553	99.4	161,840	99.2	182,820	100.0
已終止經營業務*										
網上支付業務	5	0.0	2,556	1.8	1,465	0.6	1,374	0.8	—	—
減：對銷	—	—	—	—	(61)	—	(46)	—	—	—
總計	87,413	100.0	139,267	100.0	224,957	100.0	163,168	100.0	182,820	100.0

* 已終止經營業務包括神州通付提供的第三方網上支付服務。請參閱本[編纂]附錄一所載會計師報告附註13。

手機話費充值服務

我們已開發一個可靠、安全及可擴展的平台，即007ka話費充值平台。通過該平台，我們處理從手機用戶接收的手機話費充值要求。在中國，手機用戶可通過購買中國電信運營商發行的刮開式手機充值卡或虛擬手機充值卡向手機賬號充值，藉此就使用的移動服務付費。刮開式及虛擬手機充值卡以一組獨一無二的密碼分銷。手機用戶可撥打中國電信運營商的免費號碼，輸入密碼，將手機話費充值金額輸入其手機賬號。為省時省力起見，手機用戶可選擇手機話費充值服務供應商(如我們)提供的充值服務，而不用向中國電信運營商購買刮開式手機充值卡或虛擬手機充值卡自行為手機賬號充值。我們相信手機用戶選擇使用我們的手機話費充值服務的原因是，我們能夠通過007ka話費充值平台提供優質的充值服務。我們認為我們能夠提供優質服務，主要因為我們(i)設立了實時自動機制，監察異常充值結果，從而可主動處理異常情況，令客戶享用快捷、可靠和便利手機話費充值服務；以及(ii)提供全年無休客戶服務。為提高我們的服務質量(特別是對中國的銀行)，我們亦建立

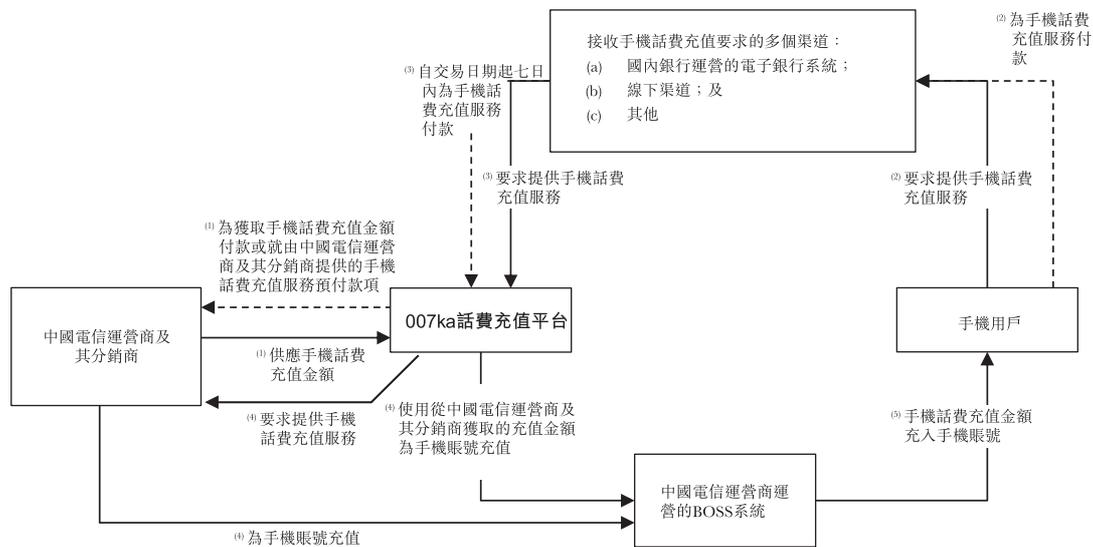
業 務

24小時實時監控機制，向我們的員工報告我們系統的異常情況，從而令我們能積極處理異常行為。這使我們可迅速應對及解決網絡故障問題，以確保我們的網絡穩定及安全。此外，截至最後實際可行日期，我們擁有一支由[66]名員工組成的客戶服務團隊，我們指定其中的部分員工專責處理中國銀行的客戶的查詢或投訴。此外，我們的手機話費充值服務能吸引手機用戶的原因是，我們主要通過國內多家銀行的電子銀行系統提供該類服務，根據賽迪的資料，於二零一四年，我們以交易量計獲得61.5%的市場份額。我們與國內多家銀行有合作，這使得彼等的客戶可通過其穩定、安全的網上銀行系統使用我們的手機話費充值服務。國內銀行享有可信賴服務供應商的美譽，這亦使我們從中受益。手機用戶當然也可選擇使用其他服務供應商提供的手機話費充值服務。我們亦全面覆蓋中國三大電信運營商的整個網絡，旗下手機話費充值服務覆蓋中國的31個省份。

手機用戶可向我們提供手機號碼，通過我們合作的渠道就選定充值金額付款，從而使用我們的服務。我們通過多種渠道提供手機話費充值服務，主要為國內銀行運營的電子銀行系統和線下渠道。收到手機話費充值要求後，我們的007ka話費充值平台會從充值金額池自動選取相應的手機話費充值金額，充值金額池主要由我們向中國電信運營商及其分銷商購買並存入我們平台的手機話費充值金額構成，通過撥打其中一家中國電信運營商的免費電話號碼與其運營的BOSS系統連接，以激活有關密碼。該中國電信運營商將驗證密碼，如充值交易成功，將通過短信向手機用戶通報充值結果。此外，我們或會將手機話費充值要求轉達該中國電信運營商及其分銷商，並由該運營商為該等手機用戶提供的手機賬號充值。

業 務

下圖說明我們手機話費充值服務的一般流程：



附註：

「**→**」指動作流程，而「**---▶**」指資金流向

- (1) 我們向中國電信運營商及其分銷商獲取手機話費充值金額或向中國電信運營商及其分銷商預付款項；
- (2) 手機用戶可透過多個渠道獲取我們的手機話費充值服務及支付款項；
- (3) 我們自交易日期起七日內從多個渠道收取相關付款；
- (4) 我們的007ka話費充值平台連接中國電信運營商運作的BOSS系統，自動為手機賬號充值或將有關要求轉達中國電信運營商或其分銷商，在此情況下，中國電信運營商及其分銷商將為相關手機賬號充值；及
- (5) 手機話費充值金額充入手機用戶的指定手機賬號。

我們一般向個人手機用戶提供手機話費充值服務。我們亦向企業客戶提供手機話費充值服務。企業客戶批量下訂單。從企業客戶接收的手機話費充值要求將透過我們的007ka話費充值平台處理。視乎企業客戶過往記錄及信譽而定，我們可向企業客戶授予約30至60天的信用期。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一四年及二零一五年九月三十日止九個月，我們向個人手機用戶提供的手機話費充值服務的交易總額分別約為人民幣5,697.5百萬元、人民幣9,970.5百萬元、人民幣16,104.2百萬元、人民幣11,475.3百萬元及人民幣14,266.0百萬元，分別佔我們手機話費充值服務全部交易總額的約99.8%、99.9%、100.0%、100.0%及99.2%。同期，我們向企業客戶提供的手機話費充值服務的交易總額分別約為人民幣10.9百萬元、人民幣11.0百萬元、人民幣6.1百萬元、人民幣1.8百萬元及人民幣111.9百萬元，分別約佔我們手機話費充值服務全部交易總額的0.2%、0.1%、0.0%、0.0%及0.8%。

業 務

流量充值服務

除刮開式及虛擬手機充值卡可用作支付所有電信服務外，中國電信運營商亦發行虛擬流量充值卡，其可用於購買中國電信運營商所提供的數據服務或授權進入其接收流量充值請求的系統。流量充值卡可用於購買中國電信運營商提供的數據服務。根據賽迪的資料，二零一零年至二零一四年期間手機流量服務的ARPU急速增長，由人民幣13.7元增至人民幣25.7元，複合年增長率為17.0%。中國移動互聯網市場的技術進步已改變人們的消費及支付喜好，使手機流量充值服務的需求不斷增加。我們相信，由於手機服務及應用吸引客戶並增加其對手機流量服務的使用，手機流量充值服務將繼續快速增長。我們於二零一五年一月推出流量充值服務，把握中國手機流量服務行業增長所帶來的機遇。截至二零一五年九月三十日止九個月，我們來自流量充值服務的收益約為人民幣914,000元，而我們流量充值服務的交易總額達約人民幣5,000,000元。截至二零一五年九月三十日止九個月，來自我們流量充值服務的收益及交易總值分別佔我們於同期的總收益及交易總值的約0.5%及0.03%。截至二零一五年九月三十日止九個月，我們從流量充值服務取得的每人民幣100元交易的平均毛利約為人民幣11.1元。

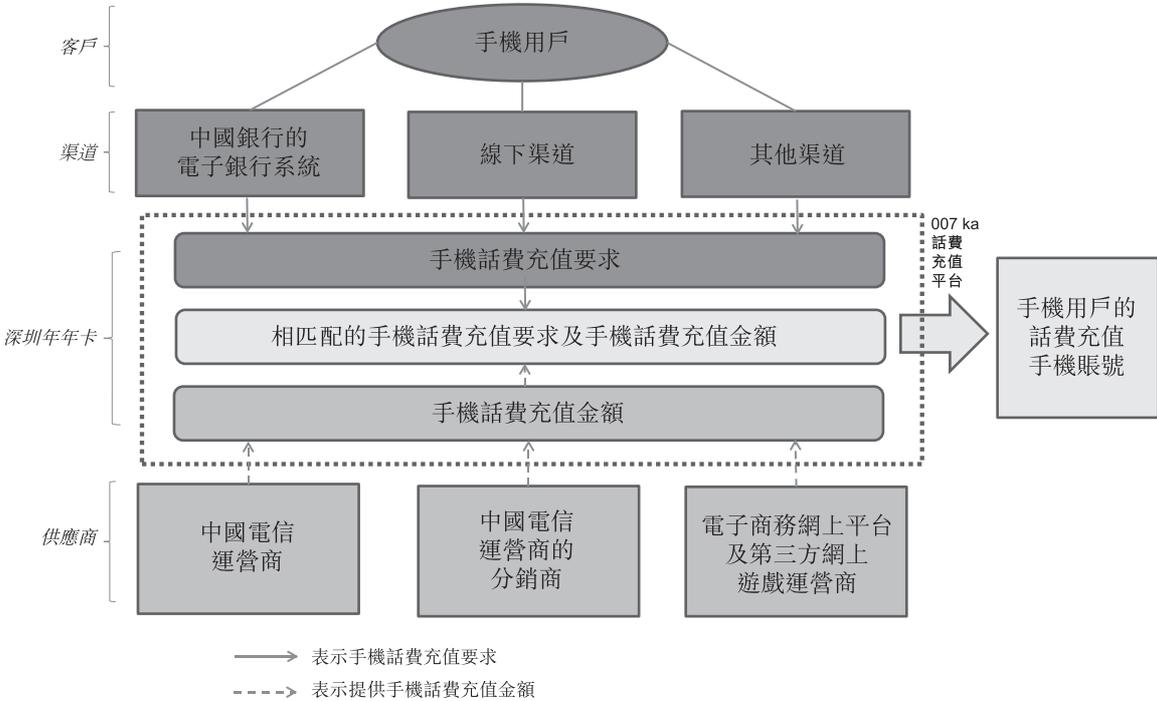
除使用虛擬流量充值卡外，流量充值服務的交易流程與手機話費充值服務大體相同。手機用戶通過我們提供的不同渠道（主要為國內銀行的電子銀行系統和線下渠道），向我們提供手機號碼及就流量組合的選定金額付款，要求我們提供流量充值服務。我們在收到流量充值要求後，我們通過儲存在我們007ka話費充值平台的流量充值金額來完成充值要求或將有關要求轉達中國電信運營商，如交易成功，則由有關中國電信運營商透過BOSS系統完成流量充值要求，並通過短信向手機用戶通報充值結果。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

我們的業務模式

下圖說明我們的一般業務模式：



手機用戶透過多種渠道向深圳年年卡轉達手機話費充值要求，包括(i)中國銀行的電子銀行系統，(ii)線下渠道(包括便利店、手機店及其他連鎖零售商)，及(iii)其他渠道(包括第三方網上平台、我們的自營網站及我們的微信公眾號)。我們向(i)中國電信運營商，(ii)中國電信運營商的分銷商，及(iii)電子商務網上平台及第三方網上遊戲運營商採購手機話費充值金額。來自手機用戶的所有手機話費充值要求及所有手機話費充值金額將傳達至我們的007ka話費充值平台。我們的007ka話費充值平台然後使用預設的算法處理每項手機話費充值要求並將有關要求與適當數值的手機話費充值金額配對並對手機用戶的手機賬號充值。有關我們業務模式各組成部分說明的詳情，請參閱本節下列各段。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

提供手機話費充值服務的多個渠道

我們主要通過(i)國內銀行設立的電子銀行系統及(ii)線下渠道(包括便利店、手機店及其他連鎖零售商)提供手機話費充值服務。我們亦會通過其他渠道(包括第三方網上平台、我們的自營網站及我們的微信公眾號)提供手機話費充值服務。下表載列所示期間我們按渠道劃分的總交易金額明細。

	截至十二月三十一日止年度						截至九月三十日止九個月			
	二零一二年		二零一三年		二零一四年		二零一四年		二零一五年	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
	(人民幣百萬元，百分比除外)									
國內銀行的電子										
銀行系統	5,145.1	90.1	9,278.8	93.0	12,923.3	80.2	9,453.6	82.4	10,913.1	75.9
線下渠道	5.7	0.1	293.4	2.9	2,748.1	17.1	1,715.1	14.9	2,620.5	18.2
其他*	557.6	9.8	409.3	4.1	438.9	2.7	308.4	2.7	844.3	5.9
總計	5,708.4	100.0	9,981.5	100.0	16,110.3	100.0	11,477.1	100.0	14,377.9	100.0

* 主要包括第三方網上平台、自營網站及微信公眾號。

國內銀行的電子銀行系統

我們主要通過國內銀行電子銀行系統提供手機話費充值服務，且通過電子銀行系統產生的交易總額於二零一四年佔全部交易總額的80.2%。我們與中國多家主要商業銀行(包括五大國有商業銀行及十二家全國性股份制商業銀行的其中[九]家)合作，通過銀行運營的電子銀行系統向客戶提供手機話費充值服務。有意向手機賬號充值的手機用戶只須登入其銀行賬戶，選擇想購買的手機話費充值金額，以信用卡或借記卡支付款項。

我們會授權各間銀行進入007ka話費充值平台，使銀行能將從其客戶接獲的手機話費充值要求轉達我們。我們利用銀行運營的電子銀行系統，包括網上銀行系統、手機銀行系統、電話銀行系統、自動櫃員機、國內銀行及其地方分行的網上商城。

銀行通常會向我們收取手續費，金額介乎我們通過其電子銀行系統處理的每宗手機話費充值交易面值的0.30%至0.85%。銀行一般要求我們在該行開設存款賬戶，並於結清透過我們007ka話費充值平台處理的手機話費充值交易的所得款項時，通常實施T+0或T+1的交易方式。我們一般不會向手機用戶提供折扣及我們按手機話費充值金額面值提供手機話費充值服務。然而，於中國的銀行舉辦營銷活動以推廣其電子銀行系統及／或手機話費充值

業 務

服務時，我們偶爾向透過中國的銀行作出手機話費充值要求的手機用戶提供按面值折扣的手機話費充值服務。該等由中國的銀行發起的營銷活動令我們能保持與其的關係。參與有關營銷活動須經我們銷售及營銷部總監、財務部、首席營運官及首席執行官批准。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度及截至二零一五年九月三十日止九個月，與提供折扣手機話費充值服務有關的手機用戶交易總額約為零、人民幣34.0百萬元、人民幣57.2百萬元及人民幣63.3百萬元，分別約佔我們手機用戶全部交易總額的零、0.3%、0.4%及0.4%。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度及截至二零一五年九月三十日止九個月，根據於各期間從中國電信運營商、其分銷商及其他渠道收取的平均折扣，與中國電信運營商、其分銷商及其他渠道就該等交易產生的交易總額分別約為零、人民幣34.1百萬元、人民幣58.2百萬元及人民幣65.7百萬元。因此，本集團就該等交易錄得的虧損微不足道，以維持其與國內銀行的關係。

我們與銀行的合作協議的期限通常為一年並於到期時可自動續期一年。如我們未能於接到要求時提供手機話費充值服務或通過有關國內銀行運作的系統從事詐騙或非法活動，銀行通常有權終止合作協議。任何一方在向另一方事先發出書面通知後可終止合作協議。根據該等協議，我們負責007ka話費充值平台的運營及提供客戶服務支持。違反合作協議的一方須就另一方因其違反行為而引致的損失承擔責任。我們一般每月或每季向國內銀行支付累積手續費。我們的銀行部負責維持我們與國內銀行的關係及發展更多銀行夥伴，而我們的運營維護團隊致力於確保我們007ka話費充值平台與銀行電子銀行系統連接的穩定及安全。我們亦追查各項信息，包括通過銀行提供的不同渠道進行的交易量，旨在進一步增強我們提供優質服務的能力及擴大與銀行的合作。

於二零一二年、二零一三年及二零一四年以及截至二零一五年九月三十日止九個月，我們分別與中國23家、27家、32家及42家銀行建立合作關係。截至最後實際可行日期，我們已與[44]家國內銀行（包括五大國有商業銀行及十二家全國性股份制商業銀行的其中[九]家）建立業務關係。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，概無與中國的銀行訂立的合作協議被終止。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一四年及二零一五年九月三十日止九個月，我們透過電子銀行系統提供的手機話費充值服務分別產生的交易總額分別為人民幣5,145.1百萬元、人民幣9,278.8百萬元、人民幣12,923.3百萬元、人民幣9,453.6百萬元及人民幣10,913.1百萬元，佔我們手機話費充值服務全部交易總額分別90.1%、93.0%、80.2%、82.4%及75.9%。截至最後實際可行日期，我們截至二零一五年九月三十日止九個月的五大銀行合作夥伴與我們平均有六年左右的業務關係。鑒於開發及運營提供手機話費充值服務的平台涉及先進技術及技術知識，中國的銀行傾向於將該等服務外

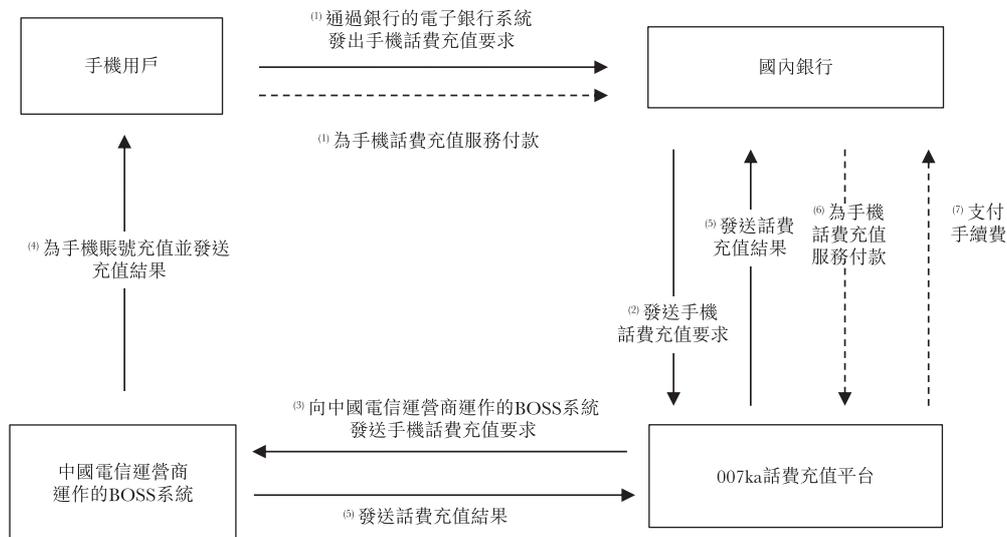
本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

包予其他像我們這樣的手機話費充值服務供應商，並集中於提供其自身的銀行服務。中國的銀行願允許其客戶使用我們的手機話費充值服務，主要原因是自我們於二零零六年成立以來，我們一直能與中國的銀行建立信任關係。此外，董事相信，我們的007ka品牌在中國的銀行間廣受認可，原因是007ka手機話費充值平台安全穩定及我們提供高品質的服務。憑藉我們與中國的大型銀行(包括五大國有商業銀行及十二家全國性股份制商業銀行的其中[九]家)的成功合作，我們能夠吸引中國其他的銀行(如中小型銀行)。日後，我們將致力於通過不斷升級007ka話費充值平台及提高手機話費充值服務的質量，維持及加強我們與國內銀行的合作。我們的銷售與市場推廣部主要負責維持我們與國內銀行的關係，並發展更多外的銀行合作夥伴，而我們的運營維護團隊則與各銀行合作夥伴密切協作，以確保007ka話費充值平台與銀行的電子銀行系統連接的穩定性與安全性。此外，我們的客戶服務團隊全年無休處理國內銀行客戶的各類查詢及投訴。我們亦會每天追查國內銀行提供的各類資料(包括交易量)，以提升我們提供優質服務的能力及擴大我們與銀行之間的合作。

我們通過電子銀行系統進行手機話費充值的流程

下圖說明我們通過銀行運營的電子銀行系統提供手機話費充值服務的一般流程：



附註：

「—>」指動作流程，而「- - ->」指資金流向

- (1) 手機用戶透過國內銀行電子銀行系統要求我們提供手機話費充值服務及支付相關款項；
- (2) 國內銀行向我們轉受手機話費充值要求；

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

- (3) 007ka話費充值平台通過連接中國電信運營商運作的BOSS系統自動為手機賬號充值，或將話費充值要求轉授予中國電信運營商或其分銷商；
- (4) 手機話費充值金額充入手機用戶的指定手機賬號並通過短信向手機用戶發送手機話費充值結果；
- (5) BOSS系統向我們發送手機話費充值結果，並轉發予國內銀行；
- (6) 國內銀行一般按T+0或T+1的交易方式向我們轉受透過我們的007ka話費充值平台處理的手機話費充值交易的所得款項；及
- (7) 我們一般按月或按季或按國內銀行同意的其他期限向國內銀行支付手續費。

以下為我們手機話費充值流程的舉例，流程的每個步驟均包含貨幣價值。舉例中對貨幣價值的所有提述均不應被解讀為我們與任何其他一方之間的任何交易會按所列明的貨幣金額進行。在本次舉例中，手機用戶如欲向其手機賬號充值人民幣100元，可向已開設賬戶的國內銀行提出手機話費充值要求，銀行會向我們收取手續費人民幣0.5元，而我們從中國電信運營商及其分銷商獲取手機話費充值金額的成本是人民幣99元。

第一步

手機用戶登入國內銀行的電子銀行系統進入指定的手機話費充值服務網頁，該網頁由我們所開發並連接到我們的007ka話費充值平台。手機用戶接著輸入其手機號碼並提出向其手機賬號充值人民幣100元的要求。國內銀行從手機用戶的指定銀行賬戶扣款人民幣100元作為手機話費充值服務的付款。

第二步

國內銀行的電子銀行系統會處理充值要求(包括手機用戶輸入的手機號碼及手機話費充值金額人民幣100元)並將手機話費充值要求轉受至我們的007ka話費充值平台。

第三步

收到國內銀行發來的手機話費充值要求後，我們的007ka話費充值平台會執行初步的驗證流程，以檢查獲提供的手機號碼的有效性和性質。出現任何錯誤，均會導致手機話費充值要求被退回至國內銀行而手機話費充值要求則會不獲處理。如通過初步的驗證流程，我們的007ka話費充值平台會使用預設的算法自動識別並將手機話費充值要求與我們庫存中適宜值的手機話費充值金額配對或將充值要求轉受至中國電信運營商或其分銷商，包括中國電信運營商執行手機話費充值程序所運營的BOSS系統。在本次舉例中，我們假設話費充值要求直接轉受至中國電信運營商及我們獲取手機話費充值金額的成本為人民幣99元。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

第四步

中國電信運營商接到話費充值要求、驗證密碼並執行手機話費充值程序。完成手機話費充值程序後，手機話費充值金額會被添加到手機用戶的手機賬號中並向手機用戶的手機發送關於手機話費充值結果的短信。

第五步

完成手機話費充值程序後，中國電信運營商運營的BOSS系統向我們的007ka話費充值系統發送手機話費充值結果，而有關結果將會記錄在冊、進行分析並轉受至國內銀行。

第六步

同日或翌日，國內銀行將會匯總所有成功操作的手機話費充值服務並將交易總值存入我們的銀行賬戶。在本次舉例中，國內銀行就成功的手機話費充值服務向我們的銀行賬戶存入人民幣100元。

第七步

之前通過007ka話費充值平台充值成功的所有手機話費充值服務的手續費一般將按月或按季或按國內銀行與我們協定的其他期限向國內銀行支付。在本次舉例中，我們將向國內銀行支付手續費人民幣0.5元。

完成手機話費充值流程後，我們將應收國內銀行款項與從中國電信運營商及其分銷商獲取手機話費充值金額的成本之間的差額確認為我們的收益，而應付國內銀行的手續費被確認為收益成本。在本次舉例中，本集團將會將人民幣100元與人民幣99元的差額(即人民幣1元)確認為我們的收益，並確認收益成本人民幣0.5元(即於手機話費充值流程完成後應向國內銀行支付的手續費)。

線下渠道

配合我們的網上銷售渠道，我們亦通過線下渠道(包括便利店、手機店及其他第三方連鎖零售商)提供手機話費充值服務。我們相信，該等線下渠道合作夥伴願意與我們合作，因為其可按最低備貨水平向其客戶提供增值服務。我們設有連接線下渠道合作夥伴的電子連接，藉此，線下渠道合作夥伴可向我們的007ka話費充值平台傳達其客戶的手機話費充值請求。客戶將向零售商以現金或以線下渠道合作夥伴接納的其他付款方式支付所選擇的手機話費充值金額。

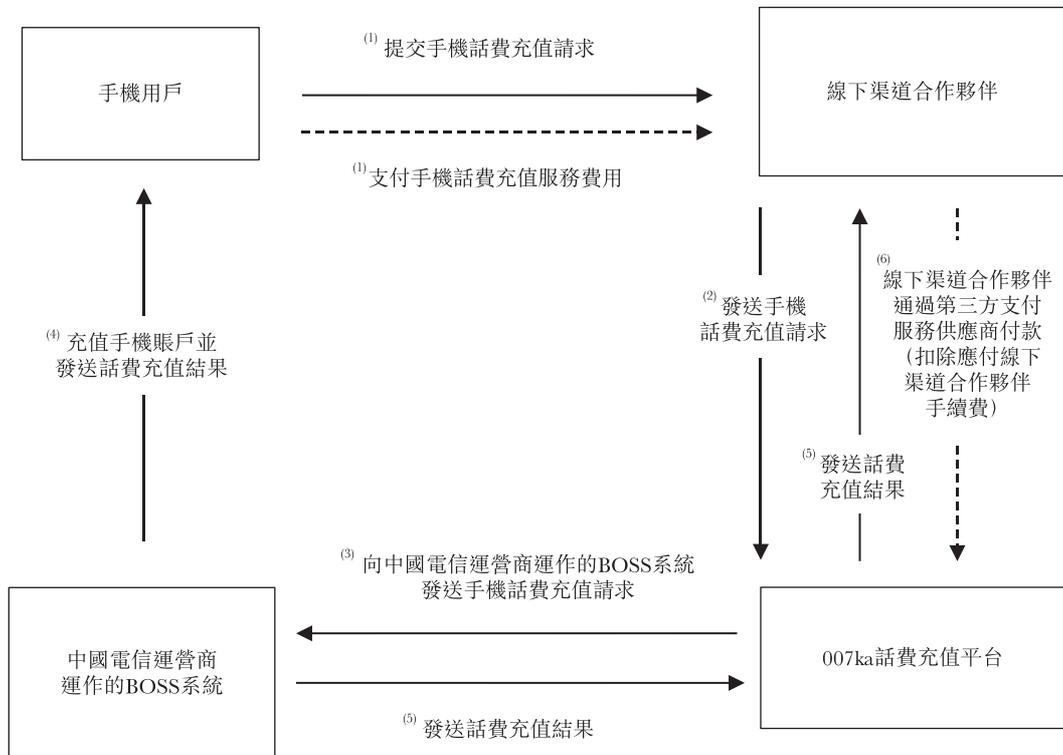
業 務

我們自二零一二年起使用線下渠道以擴大我們的網絡覆蓋範圍及我們的手機用戶群。我們主要通過銷售及營銷工作以及其他線下渠道合作夥伴推介來招攬我們的線下渠道合作夥伴。過往，我們通過神州通付(深圳年年卡當時的全資附屬公司)與線下渠道合作夥伴訂立合作協議，為我們的手機客戶提供手機話費充值服務。鑒於神州通付於重組完成後不再為本集團成員(詳情載於「歷史、重組及公司架構－我們的重組」)，自二零一四年十月一日起，我們透過深圳年年卡直接與我們的線下渠道合作夥伴訂立合作協議。根據該等協議，線下渠道合作夥伴負責招攬需要手機話費充值服務的客戶並將其手機話費充值要求傳達予我們。我們負責向線下渠道合作夥伴招攬的客戶提供手機話費充值服務，確保007ka話費充值平台的可靠性。向線下渠道合作夥伴支付的手續費一般介乎手機話費充值金額面值的1.0%至1.3%。我們的線下渠道合作夥伴可就向深圳年年卡作出的手機話費充值請求通過多個網上支付渠道安排付款(扣除手續費)，包括中國商業銀行運營的電子銀行系統或獨立服務供應商及神州通付提供的第三方網上支付服務。網上支付渠道將會向深圳年年卡收取第三方支付手續費。除經雙方同意予以終止外，合作協議持續有效。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，與線下渠道合作夥伴的合作協議並無被終止。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年九月三十日止九個月，我們分別與約480名、6,500名、34,300名及45,500名線下渠道合作夥伴進行合作。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一四年及二零一五年九月三十日止九個月，我們透過線下渠道提供手機話費充值服務貢獻的總交易值分別達人民幣5.7百萬元、人民幣293.4百萬元、人民幣2,748.1百萬元、人民幣1,715.1百萬元及人民幣2,620.5百萬元，分別佔我們手機充值服務總交易值毛額的0.1%、2.9%、17.1%、14.9%及18.2%。截至最後實際可行日期，我們與約[46,660]名線下渠道合作夥伴進行合作。截至最後實際可行日期，我們的線下渠道合作夥伴自與我們開始建立業務關係起並無終止與我們的合作。

業 務

我們通過線下渠道的手機話費充值流程

下圖列示我們通過線下渠道提供手機話費充值服務的典型流程：



附註：

—▶指動作流程，而---▶指資金流向

- (1) 手機用戶通過線下渠道合作夥伴向我們發出手機話費充值服務請求，並支付相關費用；
- (2) 線下渠道合作夥伴向我們發送手機話費充值請求；
- (3) 我們的007ka話費充值平台通過連接中國電信運營商運作的BOSS系統自動為手機賬戶充值，或將話費充值請求發送給中國電信運營商或其分銷商；
- (4) 手機話費充值金額充入手機用戶的指定手機賬號，並通過短信向手機用戶發送手機話費充值結果；
- (5) 中國電信運營商運作的BOSS系統向我們發送手機話費充值結果，並轉發予線下渠道合作夥伴；及
- (6) 線下渠道合作夥伴一般通過其選擇的第三方支付服務供應商向我們付款，該名供應商將會匯總007ka話費充值平台上成功受理的手機話費充值服務，並於自交易日起計7天內將我們提供的手機話費充值服務的所得款項淨額(扣除應付線下渠道合作夥伴手續費)存入我們的銀行賬戶。

業 務

以下為我們通過線下渠道的手機話費充值流程的典型事例，每步流程均包含貨幣價值。本例中對貨幣價值的所有提述均不應被解讀為我們與任何第三方之間的交易均會按所列明的貨幣金額進行。在本例中，手機用戶欲向其手機賬號充值人民幣100元，其可向一名線下渠道合作夥伴提出手機話費充值請求，而線下渠道合作夥伴會向我們收取人民幣0.5元的手續費，而我們取得手機話費充值金額的成本是人民幣99元。

第一步

手機用戶選擇我們其中一名線下渠道合作夥伴，線下合作夥伴的系統通過電子裝置與我們的007ka話費充值平台相連接。手機用戶以現金或線下渠道合作夥伴接納的其他支付方式就手機話費充值金額向其支付人民幣100元。

第二步

線下渠道合作夥伴將手機用戶的手機號及話費充值金額人民幣100元輸入其系統，系統會自動向007ka話費充值平台發送手機話費充值請求。線下渠道合作夥伴會選擇一名第三方支付服務供應商代為處理付款事項。

第三步

007ka話費充值平台在收到線下渠道合作夥伴的手機話費充值請求後，會執行初步認證程序，以核實所提供手機號的有效性及性質。如發現有任何錯誤，手機話費充值請求將會退回線下渠道合作夥伴而不會被受理。

如通過初步認證程序，007ka話費充值平台將通知第三方支付服務供應商有關手機話費充值請求須支付的金額，而第三方支付服務供應商將隨後確認線下渠道合作夥伴提交的手機話費充值請求的相關款項是否到位。

007ka話費充值平台其後將使用預設的算法，自動識別並將手機話費充值請求與我們庫存中適宜值的手機話費充值金額配對，並連接中國電信運營商運作的BOSS系統，或將話費充值請求轉發予中國電信運營商或其分銷商。

第四步

中國電信運營商接收話費充值請求、認證密碼並執行手機話費充值程序。完成手機話費充值程序後，手機話費充值金額會被充入手機用戶的手機賬號並向手機用戶的手機發送關於手機話費充值結果的短信。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

第五步

完成手機話費充值程序後，中國電信運營商運作的BOSS系統會向007ka話費充值平台發送手機話費充值結果，而有關結果將會被記錄、加以分析並發送予線下渠道合作夥伴。

第六步

第三方支付服務供應商將匯總007ka話費充值平台上成功受理的所有手機話費充值服務，並於自交易日起計7天內將所得款項淨額(扣除應付線下渠道合作夥伴手續費)存入我們的銀行賬戶。

本例中，第三方支付服務供應商會就成功受理的手機話費充值服務向我們的銀行賬戶存入人民幣99.5元(即手機話費充值金額的面值人民幣100元與應付線下渠道合作夥伴手續費人民幣0.5元的差額)。

手機話費充值流程完成後，我們會將手機話費充值金額的面值與自中國電信運營商及其分銷商取得手機話費充值金額的成本之間的差額確認為收益，而應付線下渠道合作夥伴的手續費則會確認為收益成本。本例中，我們會將人民幣100元與人民幣99元的差額(即人民幣1元)確認為收益，而人民幣0.5元(即手機話費充值流程完成後應付線下渠道合作夥伴的手續費)則會確認為收益成本。

其他渠道

我們亦利用第三方網上平台、自營網站及微信公眾號向手機用戶提供話費充值服務。手機用戶可通過第三方網上平台、本公司網站或微信公眾號輸入手機電話號碼請求手機話費充值服務，並通過多種選擇(包括信用卡及通過第三方支付服務供應商在線轉賬)完款。我們與第三方網上平台訂立的合作協議的期限通常為一年，並可自動續期一年。根據合作協議，我們負責運營007ka話費充值平台，而第三方網上平台則負責開發客戶群。我們一般會從第三方網上平台支付的預付款中扣除應付第三方網上平台手續費。向第三方在線平台支付的手續費一般介乎手機話費充值金額面值的0.5%至1.1%。如一方未能履行其於合作協議項下的責任或實質性違反合作協議，則另一方有權終止合作協議。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一四年及二零一五年九月三十日止九個月，我們透過其他渠道提供話費充值服務貢獻的交易額分別約為人民幣557.6百萬

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

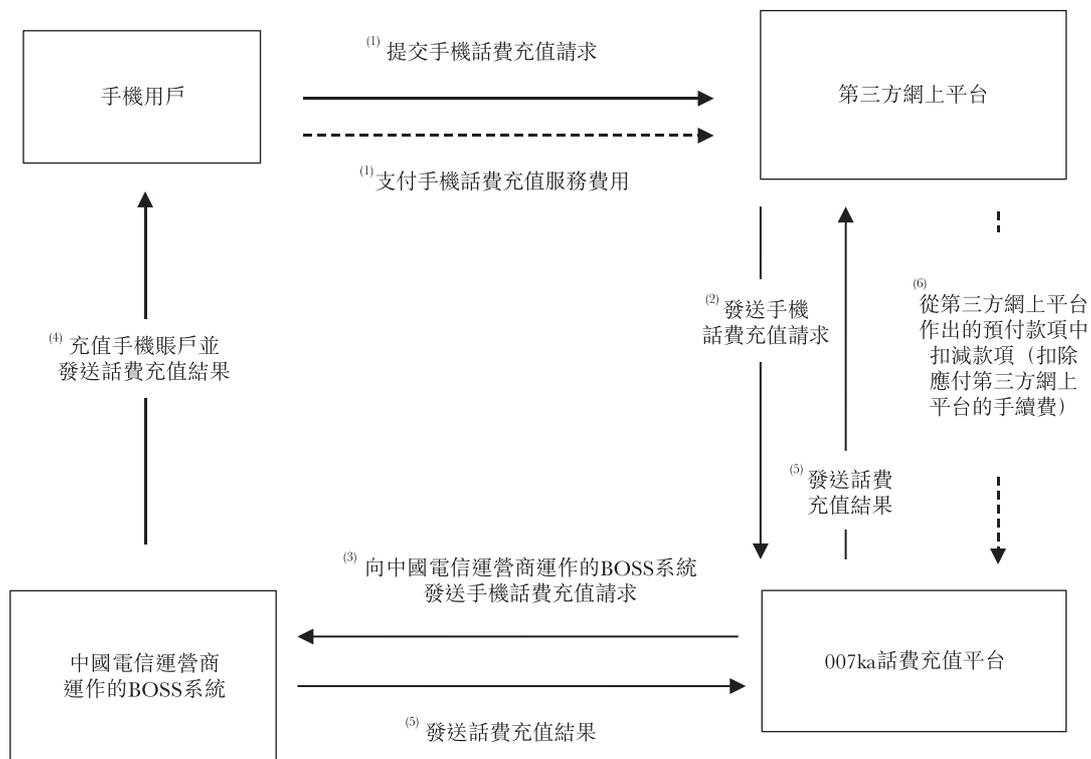
業 務

元、人民幣409.3百萬元、人民幣438.9百萬元、人民幣308.4百萬元及人民幣844.3百萬元，分別佔我們手機話費充值服務交易總額的約9.8%、4.1%、2.7%、2.7%及5.9%，主要乃由於業務擴張所致。

我們通過其他渠道的手機話費充值流程

透過我們的網站及我們的微信公共賬戶提供手機話費充值服務的交易流程一般與透過我們的線下渠道提供手機話費充值服務的交易流程相同。

下圖列示我們通過第三方網上平台提供手機話費充值服務的典型流程：



附註：

——指動作流程，而---指資金流向

- (1) 手機用戶透過第三方網上平台向我們提出手機話費充值請求及作出相關付款。第三方網上平台一般須向我們預付款項，我們才處理其手機話費充值請求；
- (2) 第三方網上平台向我們轉發手機話費充值請求；
- (3) 我們的007ka話費充值平台連接中國電信運營商管理的BOSS系統，自動為手機賬號充值，或向中國電信運營商或其分銷商轉發有關請求；

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

- (4) 手機話費充值金額充入手機用戶的指定手機賬號並通過短信向手機用戶發送話費充值結果；
- (5) 中國電信運營商管理的BOSS系統向我們發送手機話費充值結果，並轉發予第三方網上平台；及
- (6) 我們每處理一次手機話費充值請求時，我們一般會從透過我們的007ka話費充值平台進行的手機話費充值交易的所得款項中扣減應付予第三方網上平台的手續費。

以下為我們透過第三方網上平台的手機話費充值流程的典型例子，流程中包含貨幣價值。舉例中對貨幣價值的所有提述均不應被解讀為我們與任何其他人士之間的交易會按所列明的貨幣金額進行。在本次舉例中，手機用戶如欲向其手機賬號充值人民幣100元，可按人民幣100元的價格向第三方網上平台開立賬戶並提出手機話費充值請求。該第三方網上平台通常向我們收取手續費人民幣0.5元，而我們獲取手機話費充值金額的成本是人民幣99元。

第一步

手機用戶登錄第三方網上平台進入指定的手機話費充值服務網頁，該等網頁由我們所開發並連接到我們的007ka話費充值平台。我們一般要求第三方網上平台在我們處理手機話費充值請求前向我們預付款項。之後，手機用戶輸入其手機號碼並提出向其手機賬號充值人民幣100元的請求。

第二步

第三方網上平台處理手機話費充值請求，輸入手機號碼及手機用戶應付的手機話費充值金額人民幣100元，並將手機話費充值請求轉發我們的007ka話費充值平台。

第三步

收到第三方網上平台發來的手機話費充值請求後，我們的007ka話費充值平台會執行初步的驗證流程，以檢查獲提供的手機號碼的有效性和性質。倘出現任何錯誤，均會導致手機話費充值請求被退回至第三方網上平台而手機話費充值請求則會不獲處理。如已通過初步的驗證流程，我們的007ka話費充值平台會檢查我們之前就手機話費充值請求自第三方網上平台收取的預付款項是否足夠。我們的007ka話費充值平台然後使用預設的算法自動識別並將手機話費充值請求與我們庫存中適宜值的手機話費充值金額配對並連接中國電信運營商管理的BOSS系統或將話費充值請求轉發中國電信運營商或其分銷商。

業 務

第四步

中國電信運營商接收話費充值請求、驗證密碼並執行手機話費充值程序。完成手機話費充值程序後，手機話費充值金額會被添到手機用戶的手機賬號並向手機用戶的手機發送關於手機話費充值結果的短信。

第五步

完成手機話費充值程序後，中國電信運營商管理的BOSS系統向我們的007ka話費充值平台發送手機話費充值結果，而有關結果將會記錄在冊、進行分析並轉發第三方網上平台。

第六步

我們將從第三方網上平台的預付款項中扣減成功提供所有手機話費充值服務的交易總值(扣除應付第三方網上平台的手續費)。在本次舉例中，將就成功提供手機話費充值服務向第三方網上平台的預付款賬戶中扣減人民幣99.5元，即手機話費充值金額的面值與就成功提供手機話費充值服務應付第三方網上平台的手續費人民幣0.5元之間的差額。

完成手機話費充值流程後，我們將應收第三方網上平台款項與從中國電信運營商及其分銷商獲取手機話費充值金額的成本之間的差額確認為我們的收益，而應付第三方網上平台的手續費被確認為收益成本。在本次舉例中，我們將會將人民幣100元與人民幣99元的差額(即人民幣1元)確認為我們的收益，並確認收益成本人民幣0.5元(即於手機話費充值流程完成後應向第三方網上平台支付的手續費)。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

多個渠道下交易流程的會計處理

下表載列多個渠道下提供手機話費充值服務相關會計分錄的概要，假設情景與上文所述者相同：一名手機用戶欲向其手機賬號充值人民幣100元，並透過其中一種渠道作出手機話費充值請求，在此情況下渠道將向我們收取人民幣0.5元的手續費及我們的手機話費充值金額的成本為人民幣99元：

步驟	中國的銀行的電子銀行系統	線下渠道	其他渠道
於我們處理手機話費充值請求前第三方網絡平台向我們預付款項時		不適用	借：現金及現金等價物 人民幣99.5元 貸：預收賬款 人民幣99.5元
於手機話費充值交易完成及／或確認向線下渠道或第三方網絡平台支付的手續費時	借：貿易應收款項 人民幣100元 貸：收益(附註1) 人民幣1元 貸：存貨／預付款項(附註2) 人民幣99元	借：貿易應收款項 人民幣99.5元 借：收益成本 人民幣0.5元 貸：收益(附註1) 人民幣1元 貸：存貨／預付款項(附註2) 人民幣99元	借：預收賬款(附註3) 人民幣99.5元 借：收益成本 人民幣0.5元 貸：收益(附註1) 人民幣1元 貸：存貨／預付款項(附註2) 人民幣99元
向中國的銀行支付按月累計的應付手續費	借：收益成本 人民幣0.5元 貸：貿易應付款項 人民幣0.5元	向線下渠道支付的手續費按上文所述確認為收益成本(即人民幣0.5元)，並按下文所述自線下渠道作出的付款扣除	向第三方網絡平台支付的手續費自第三方網絡平台預付的款項扣除，並按下文所述確認為收益成本(即人民幣0.5元)
於按T+0或T+1基準收收手機話費充值交易的所得款項時	借：現金及現金等價物 人民幣100元 貸：貿易應收款項 人民幣100元	借：現金及現金等價物(附註3) 人民幣99.5元 貸：貿易應收款項 人民幣99.5元	不適用
於按月或按季基準或中國的銀行同意的其他期限向中國的銀行支付手續費	借：貿易應付款項 人民幣0.5元 貸：現金及現金等價物 人民幣0.5元	不適用	不適用

附註：

1. 手機用戶的總交易額與我們的手機話費充值金額的成本的差額將確認為收益。
2. 本集團可(i)以虛擬及刮開式充值卡形式向中國電信運營商、其分銷商及其他供應商採購手機話費充值金額，並確認為存貨；或(ii)將我們自手機用戶收到的手機充值請求傳達予中國的電信運營商及其分銷商，我們通常須就此預付款項。有關採購手機話費充值金額的會計處理的詳情，請參閱本節「購買手機話費充值金額的會計處理」一段。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

3. 手機話費充值交易所得款項(扣除手續費)將由線下渠道支付或自第三方網絡平台預付的款項扣減。

我們主要透過(i)中國的銀行維護的電子銀行系統及(ii)線下渠道(包括便利店、手機店及其他連鎖零售店)提供手機話費充值服務。我們亦透過其他渠道(如第三方網絡平台、我們的自營網站及我們的微信公眾號)提供手機話費充值服務。手機用戶透過該等渠道取得我們的手機充值服務。為滿足客戶的手機話費充值要求，我們向供應商(包括中國的電信運營商、中國電信運營商的分銷商及其他供應商(如電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商))採購手機話費充值金額。於往績記錄期，超過十名手機話費充值金額供應商(「合作夥伴」)亦向我們尋求手機話費充值服務。該等合作夥伴主要為手機話費金額分銷商。我們與合作夥伴訂立該等安排，旨在實現資源互用。我們的部分合作夥伴(我們一般向其採購手機話費充值金額)有時可能需要我們向其客戶提供手機話費充值服務，原因是我們提供理想及穩定的手機話費充值服務，價格與中國電信運營商向公眾提供的價格可資比較，且服務涵蓋中國31個省的全部三家中國電信運營商。於往績記錄期，我們一般向其提供手機話費充值服務的一名合作夥伴有時可能向我們供應手機話費充值金額，原因是其亦為一名需要我們服務以向其客戶驗證手機話費充值金額的電子商務平台運營商。有關與一名電子商務平台運營商的安排的詳情，請參閱本節下文「我們的供應商－與供應商訂立的主要合約條款」一節。下表載列於往績記錄期我們與合作夥伴進行相關交易的價值總額明細：

	截至十二月三十一日止年度			截至九月三十日 止九個月	
	二零一二年	二零一三年	二零一四年	二零一四年	二零一五年
	人民幣百萬元				
我們向合作夥伴提供 手機話費充值服務的 交易價值總額.....	337	201	170	118	297
我們向合作夥伴採購的 手機話費充值金額或 手機話費充值服務的 交易價值總額.....	712	1,924	3,172	2,413	2,664

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年九月三十日止九個月，來自我們五大渠道合作夥伴(主要為國內銀行)的合共交易價值分別貢獻我們總交易價值的92.7%、86.9%、75.3%及68.6%。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年九月三十日止九個月，我們最大渠道合作夥伴(為五大國有商業銀行之一)分別貢獻我們總交易價值的75.8%、69.9%、46.9%及34.8%。於往績記錄期內，概無董事、其聯繫人或據董事所知持有我們已發行股本5%以上的股東概無於我們任何五大渠道合作夥伴中擁有任何權益。

與我們渠道夥伴訂立的主要合約條款

下表載列與我們渠道夥伴訂立的主要合約條款概要：

訂約方類型	合約類型	合約的主要條款
(i) 中國的銀行	合作協議，供我們使用銀行的電子銀行系統用於提供手機話費充值服務	<ul style="list-style-type: none">我們利用銀行的電子銀行系統(如網上銀行、電話銀行、手機銀行及短信)提供手機話費充值服務及提供客戶服務協議一般為期一年，於到期時自動再續期一年我們一般向銀行支付協議中規定的若干佣金費用。我們一般每月或每季度向中國的銀行支付佣金費用倘我們於要求後未能提供手機話費充值服務或透過中國相關銀行運營的電子銀行系統從事欺詐或非法活動，則銀行一般有權終止合作協議任一方均可於向另一方事先發出書面通知後終止合作協議
(ii) 線下渠道夥伴	合作協議，供線下渠道夥伴向我們移交手機話費充值請求以提供手機話費充值服務	<ul style="list-style-type: none">線下渠道夥伴負責招徠手機用戶及向我們轉達其手機話費充值請求

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

訂約方類型	合約類型	合約的主要條款
(iii) 其他渠道，如第三方網絡平台	合作協議，供第三方網絡平台向我們轉交手機話費充值請求以提供手機話費充值服務	<ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="1027 322 1417 672">• 我們向我們的線下渠道夥伴提供多種網上付款方式，包括由中國的商業銀行運營的電子銀行系統及獨立服務供應商及神州通付提供的第三方網上付款服務。網上付款渠道將向我們收取第三方付款手續費 <li data-bbox="1027 703 1417 860">• 我們一般向我們的線下渠道夥伴支付佣金費用，惟我們有單方面權力可提前兩天發出通知修訂佣金費 <li data-bbox="1027 891 1417 1003">• 合作協議一般繼續生效，除非經訂約方之間彼此同意後終止 <li data-bbox="1027 1034 1417 1191">• 倘任何訂約方違反合作協議，其可能會被另一方要求補償後者由於違反協議導致的相關虧損 <li data-bbox="1027 1223 1417 1424">• 我們將向第三方網絡平台提供接入我們的007ka話費充值平台及第三方網絡平台將向我們轉交手機話費充值請求 <li data-bbox="1027 1456 1417 1568">• 合作協議一般訂有介乎一年至三年的多項條款及可於到期時自動續期一年 <li data-bbox="1027 1599 1417 1946">• 第三方網絡平台將向我們支付預付款。於同日或次日，進行的所有成功充值的手機話費充值服務的總交易額將會綜合入賬，並應用折扣作為第三方網絡平台的佣金費用及自第三方網絡平台的預付款賬戶扣除

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

訂約方類型	合約類型	合約的主要條款
		<ul style="list-style-type: none">倘一方不履行其責任或嚴重違反合約，則任一方均有權終止協議倘任何訂約方違反合作協議，另一方可能要求對後者由於違反協議遭受的相關虧損進行補償

我們的技術

我們主要依賴我們內部開發的軟件及系統建立007ka話費充值平台。截至最後實際可行日期，我們聘有[55]名信息技術專業人士來設計、開發及運營我們的技術平台。我們的007ka話費充值平台主要由一組單元組成，其中包括：

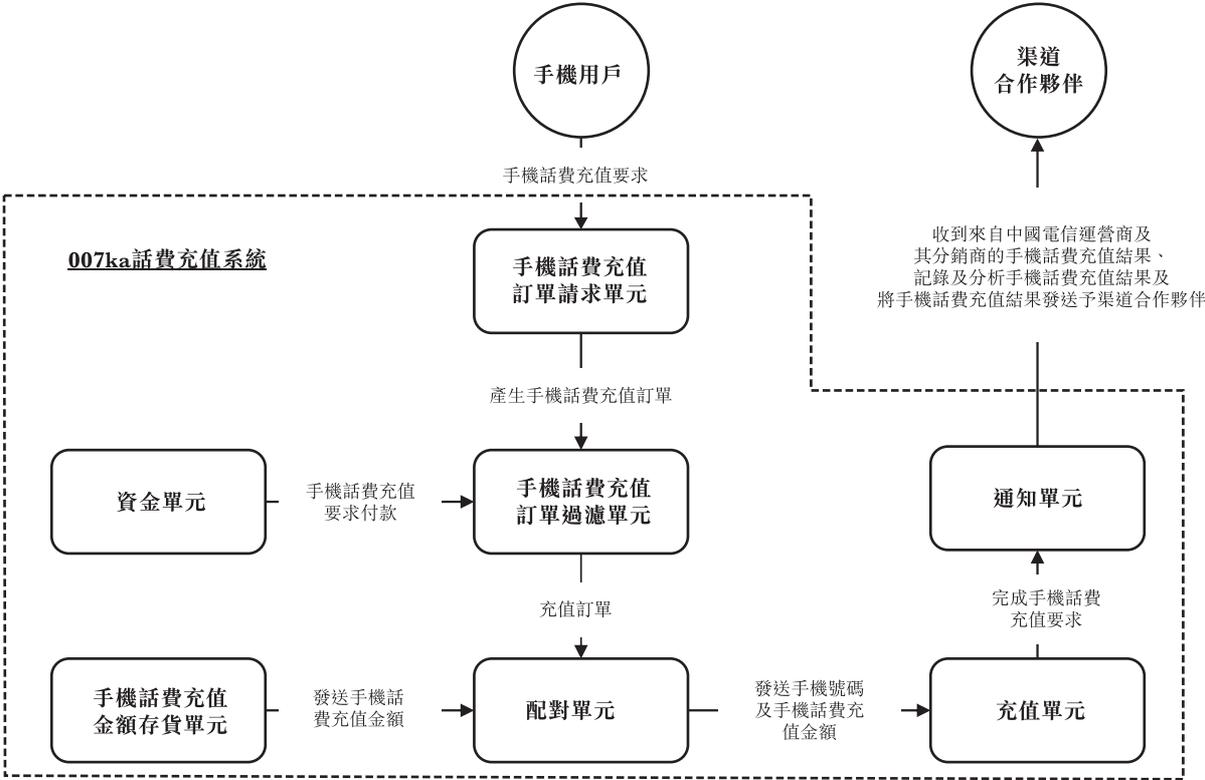
- 手機話費充值訂單請求單元，其旨在為我們連接多種渠道來接收手機話費充值請求；
- 手機話費充值訂單過濾單元，對手機話費充值請求進行初步過濾，包括(其中包括)客戶提供有效的手機號碼的有效性，形成內部手機話費充值訂單並連接資金單元以協調手機話費充值請求的付款；
- 資金單元，管理第三方線上平台渠道合作夥伴一般在我們007ka話費充值平台的預付款項。其連接手機話費充值訂單篩選單元，並提供簡易高效的支付手機話費充值訂單的方法；
- 配對單元，連結手機話費充值訂單過濾單元、手機話費充值金額存貨單元及話費充值單元。手機話費充值訂單及有關我們手機話費充值金額存貨的資訊均發送至配對單元以便處理。配對單元利用預先釐定的運算方式決定是否利用儲存在我們系統內的合適手機話費充值金額或將手機話費充值要求轉介予中國電信運營商或其分銷商，然後將手機話費充值訂單發送予話費充值單元以完成手機話費充值要求；
- 手機話費充值金額存貨單元，儲存我們購自中國電信運營商及其分銷商或其他來源的手機話費充值金額；

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

- 話費充值單元，通過自動撥打至中國電信營運商經營的充值熱線完成手機話費充值訂單，並存入儲存於我們007ka話費充值平台的手機話費充值金額。其亦向中國電信營運商運作的BOSS系統傳達手機話費充值訂單或向分銷商傳達以完成話費充值流程，惟視乎配對單元而定；及
- 通知單元，收到來自中國電信營運商及其分銷商的手機話費充值結果、記錄及分析手機話費充值結果及將結果發送予渠道合作夥伴。

下圖說明我們007ka話費充值平台各主要單元的工作流程：



業 務

我們於二零零六年正式推出007ka話費充值平台。我們的研發部自二零零六年起持續升級我們的平台。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一四年及二零一五年九月三十日止九個月，我們分別就研發007ka話費充值平台產生約人民幣4.2百萬元、人民幣5.7百萬元、人民幣8.7百萬元、人民幣6.0百萬元及人民幣10.3百萬元的開支。我們專有的007ka話費充值平台具有高度的可靠性、安全性及可擴展性，能讓我們擴展系統容量及增加新的功能，以在不影響我們現有單元運作及產生巨額成本的情況下適應我們業務拓展及客戶需求不斷變化的需要。該平台亦可同時處理大量充值請求。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一四年及二零一五年九月三十日止九個月，我們日均交易總額分別約為199,000宗、347,000宗、553,000宗、533,000宗及624,000宗。

截至最後實際可行日期，我們的網絡基礎設施包括於中國[20]個地區的[404]台自有服務器。我們的網絡基礎設施可實時向我們的網絡控制中心自動報告發現的任何故障。這可使我們快速應對及解決網絡故障問題以確保我們網絡的穩定性及安全性。我們已與15名第三方互聯網數據中心服務供應商訂立服務協議，以託管及維護我們的服務器。託管服務協議一般為期一年，並自動續期一年(除非一方提早終止)。根據託管服務協議，服務供應商提供託管服務、相關技術支持及我們平台運營所需的高速互聯網連接。我們一般向該等服務供應商按月支付固定服務費。為防止系統故障及確保用戶數據的安全性，我們策略性地將我們的服務器放置在中國的20個地區，以確保在惡意攻擊、系統錯誤或自然災害導致單點服務器故障的情況下能繼續提供服務。倘一台服務器發生故障，則備用服務器將開始運作並接管有問題服務器轉發的工作，這一舉措可提高我們平台的可靠性及靈活性。於往績記錄期內，我們並無遭遇任何對我們的業務及經營業績產生重大影響的事件。

我們的運維部負責監督007ka話費充值平台的運作，保證無線連接及數據傳輸系統的正常運作，並在發現缺陷或其他問題時立即啓動補救程序。具體而言，我們已有一套24小時即時自動監察機制，因應問題嚴重性向我們運維部門的不同人員報告我們系統內的異動。我們的人員以不同方法主動處理異動，包括除錯及與我們的夥伴技術部門協調。

我們的客戶

客戶

我們主要提供手機話費充值服務予手機用戶，彼等為我們渠道合作夥伴(包括國內銀行、線下渠道合作夥伴及其他渠道合作夥伴)的客戶。換言之，我們渠道合作夥伴的客戶是我們的間接客戶。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度，我

業 務

們的用戶由約33.6百萬人增至51.8百萬人，並進一步增至82.0百萬人，複合年增長率為56.2%。使用我服務的用戶人數於截至二零一五年九月三十日止九個月約73.4百萬人。於往績記錄期，概無客戶為我們的總交易價值貢獻30%或以上，並無任何五名客戶共同貢獻我們總交易價值的30%或以上。據我們的董事所知，董事、其聯繫人或持有我們已發行股本5%以上的股東於往績記錄期概無於我們的客戶中擁有任何權益。

客戶服務

我們目前擁有一支專責客戶服務團隊，可提供七日二十四小時全天候客戶服務。根據我們與我們的渠道合作夥伴(特別是國內銀行)的合作協議，我們負責客戶服務，並通常將我們的客戶服務熱線電話號碼上傳於渠道合作夥伴的網站及我們的網站。通過該等渠道使用我們手機話費充值服務的手機用戶可通過我們的客戶熱線進行查詢或投訴。我們將投訴定義為我們的客戶明確或隱含地表達對我們服務的不滿，這要求我們採取措施解決問題及對客戶作出有關解決方案的回應。於截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年九月三十日止九個月，我們分別收到278、296、321及316宗客戶投訴。該等客戶投訴一般與話費充值過程的延遲、未能成功充值及手機用戶示收到手機話費充值結果有關。我們一般可即時解決客戶的查詢及投訴。收到客戶投訴後，我們的客戶服務團對立即對投訴性質進行初步判斷，並為我們的客戶提供解決問題的指引方法。未解決的緊急投訴或重大事宜將上報有關值班經理。我們亦密切監控客戶的反饋資料。通過收集及分析客戶的反饋資料，我們優質的客戶服務團隊可幫助我們提高客戶的滿意度及忠誠度。此外，截至最後實際可行日期，我們於深圳及成都組建了客戶服務熱線中心，有[66]名人員向手機客戶提供客戶服務。倘手機話費充值未成功，我們一般會為客戶的手機賬戶充值或應客戶要求向其退還手機話費充值服務所付款項。截至最後實際可行日期，我們並無收到導致我們業務受到任何重大不利影響的客戶投訴。

我們的供應商

為滿足客戶的手機話費充值要求，我們主要向中國電信運營商及其分銷商獲取手機話費充值金額(以虛擬及刮開式充值卡形式)或者將我們所收到手機用戶的手機話費充值要求傳達予中國電信運營商及其分銷商。我們與中國電信運營商及其分銷商訂立購買協議以購買手機話費充值金額或與彼等訂立合作協議以向彼等傳達手機話費充值請求。我們通常於手機話費充值金額交付後隨即支付預付款項或付款予彼等。我們在決定是透過007ka話費充值平台處理我們收到的手機話費充值請求還是將有關請求傳達至中國電信運營商及其分銷

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

商時考慮多項因素，主要包括(i)與我們將有關請求傳達至中國電信運營商及其分銷商時的手機話費充值金額的價格相比，我們透過007ka話費充值平台處理手機話費充值請求時中國電信運營商及其分銷商所提供手機話費充值金額的價格；及(ii)我們供應商所提供服務的質量，如完成手機話費充值過程所需的時間。為進行存貨管理，我們亦可能考慮將手機話費充值請求傳達至中國電信運營商及其分銷商。於往績記錄期，我們將手機話費充值請求傳達至中國電信運營商及其分銷商並無對我們的盈利能力造成重大影響。我們亦向電子商貿平台運營商及第三方網絡遊戲運營商的客戶取得小部分手機話費充值金額。我們透過比較可自供應商獲得的手機話費充值金額的價格及監控市場價格來監控我們向中國電信運營商及其分銷商採購的手機話費充值金額的價格。我們的採購部門亦定期評估我們的採購成本。為維持有充裕的手機話費充值金額存貨及有效管理我們的存貨，我們已採用先進的存貨管理系統以監察實時存貨水平，確保充足供應量及避免存貨短缺或過剩。我們的007ka話費充值平台利用儲存在我們平台內的手機話費充值金額以先到先得方式處理手機話費充值要求。我們於往績記錄期並無遭遇對我們業務造成重大不利影響的存貨短缺。

下表載列所示期間按供應商類型劃分的採購成本明細。

	截至十二月三十一日止年度						截至九月三十日止九個月			
	二零一二年		二零一三年		二零一四年		二零一四年		二零一五年	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
	(人民幣百萬元，百分比除外)									
中國電信運營商	951.7	16.9	1,623.5	16.4	3,882.2	24.5	2,884.2	25.1	4,315.8	30.2
中國電信運營商 的分銷商	4,443.2	78.7	8,034.4	81.0	11,627.3	73.3	8,447.4	73.4	9,375.8	65.5
其他	251.1	4.4	259.3	2.6	347.1	2.2	167.1	1.4	614.1	4.3
總額	5,646.0	100.0	9,917.2	100.0	15,856.6	100.0	11,498.7	100.0	14,305.7	100.0

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

中國電信運營商

我們直接向中國三大電信運營商採購手機話費充值金額並將該手機話費充值金額儲存在我們的007ka手機話費充值平台。下表載列於所示期間我們按中國電信運營商劃分的採購成本明細。

	截至十二月三十一日止年度						截至九月三十日止九個月			
	二零一二年		二零一三年		二零一四年		二零一四年		二零一五年	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
	(人民幣百萬元，百分比除外)									
中國電信運營商A ...	—	—	4.6	0.3	990.7	25.5	717.3	24.9	1,719.0	39.8
中國電信運營商B ...	353.4	37.1	483.7	29.8	1,041.1	26.8	752.0	26.1	1,070.6	24.8
中國電信運營商C ...	598.3	62.9	1,135.2	69.9	1,850.4	47.7	1,414.9	49.0	1,526.2	35.4
總計	951.7	100.0	1,623.5	100.0	3,882.2	100.0	2,884.2	100.0	4,315.8	100.0

我們一般通過銀行轉賬方式向中國電信運營商支付有關採購手機話費充值金額的款項。我們一般與中國電信運營商訂立一年期的購買協議。根據與中國電信運營商訂立的購買協議，我們向中國電信運營商採購手機話費充值金額並將該等金額存入我們的手機話費充值金額池。手機話費充值金額的價格通常於購買協議中訂明，惟須受中國電信運營商不時政策變動所限。倘我們未遵守中國電信運營商的政策及購買協議的規定，中國電信運營商有權終止購買協議。

我們亦與中國三大電信運營商訂立合作協議，據此，我們作出預付款項並傳達我們所收到的手機用戶的手機話費充值請求，而非自我們的手機話費充值金額池中完成手機話費充值請求。收到該要求後，中國電信運營商會處理手機話費充值並通知手機用戶話費充值結果。我們一般須於與中國電信運營商訂立合作協議時作出全額預付款，其將從預付款中扣除我們進行手機話費充值金額的價值。我們需要不斷向中國電信運營商補充預付款項，確保其持續服務。根據合作協議，我們一般毋須保留與中國電信運營商的最低預付款項。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

電信運營商通常會在一個營業日內向我們提供結算清單，列明我們採購的手機話費充值金額的總金額。我們與中國電信運營商訂立的大部分合作協議的年期介乎九個月至三年不等。於往績記錄期，我們概無接獲中國電信運營商終止合作協議的任何通知。

我們通常可從中國電信運營商按手機話費充值卡的面值取得一定折扣。於往績記錄期，我們獲得的折扣通常介乎約1.0%至2.5%，且通常在我們與該等中國電信運營商所訂立的協議中訂明，惟須受中國電信運營商不時政策變動所限。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一四年及二零一五年九月三十日止九個月，我們向中國電信運營商採購手機話費充值金額的成本分別佔我們採購成本總額約16.9%、16.4%、24.5%、25.1%及30.2%。

中國電信運營商的分銷商

我們亦向中國電信運營商的分銷商採購手機話費充值金額並將該手機話費充值金額儲存在我們的007ka手機話費充值平台。我們通常與中國電信運營商的分銷商訂立為期一至兩年的購買協議。根據與中國電信運營商分銷商訂立的購買協議，我們向該等分銷商採購手機話費充值金額並將該等金額存入我們的手機話費充值金額池。手機話費充值金額價格及數量乃根據不時的採購訂單而定。我們通常以銀行轉賬的方式向中國電信運營商的分銷商支付有關手機話費充值金額的款項。

此外，我們與中國電信運營商分銷商訂立合作協議，據此，我們作出預付款項並向中國電信運營商分銷商傳達手機話費充值請求以完成手機話費充值服務，而非自我們的手機話費充值池中完成手機話費充值請求。每次完成手機話費充值要求後，中國電信運營商的分銷商將從預付款項中扣除相關金額。我們需要不斷向中國電信運營商的分銷商充預付款項，確保其持續服務。根據合作協議，我們一般毋須保留與中國電信運營商的最低預付款項。我們與分銷商訂立的合作協議的年期介乎八個月至三年不等。手機話費充值金額價格於合作協議中列明。倘分銷商未能提供手機話費充值金額，我們通常有權終止合作協議。倘中國電信運營商的分銷商未能提供有效的手機話費充值金額，其對我們產生的任何損失負責。

截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年九月三十日止九個月，我們分別與約60名、70名、130名及170名中國電信運營商分銷商進行合作。於二零一三年，我們於二零一二年使用的60名中國電信運營商分銷商應佔採購成本較二零一二年增長約48.4%，於二零一四年的相關採購成本較二零一三年增長約

業 務

10.2%。另一方面，於二零一四年，我們於二零一三年新增的中國電信運營商分銷商（即於二零一三年新增加十家分銷商）應佔採購成本較二零一三年增長約27.7%。本集團積極尋求與提供較現有分銷商相比更具競爭力價格的新分銷商合作。因此，本集團一般向新增的分銷商增加購買手機話費充值金額，從而導致截至二零一四年十二月三十一日止年度於二零一三年新增的十家分銷商應佔的採購成本較於二零一二年使用的60家分銷商應佔的採購成本的增長率相對更高。

手機話費充值金額的價格將根據每日市況進行調整。中國電信運營商分銷商通常按手機充值卡的面值給予我們折扣優惠，通常介乎0.7%至3.5%。在物色手機話費充值金額分銷商進行合作的過程中，我們考慮手機話費充值金額的價格及中國的電信運營商的分銷商提供的服務質量（包括手機話費充值服務的到賬時間）、手機話費充值交易的成功率、退款政策、分銷商服務範圍、客戶服務及分銷商的往績等因素。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一四年及二零一五年九月三十日止九個月，我們向中國電信運營商分銷商採購手機話費充值金額的成本分別佔我們採購成本總額的78.7%、81.0%、73.3%、73.4%及65.5%。

其他

除中國電信運營商及其分銷商外，我們亦自電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商的客戶採購手機話費充值金額，彼等為互聯網用戶，使用手機充值卡兌換由電子商務平台運營商提供的網上產品或服務，或使用手機充值卡而非金錢為其網絡遊戲賬戶充值以購買遊戲內虛擬物品。我們一般按互聯網用戶提供的手機話費充值卡面值的折扣向電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商支付費用。有時我們須向電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商支付預付款且可能會被要求保留介乎人民幣10,000元至人民幣300,000元的最低預付款金額。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一四年及二零一五年九月三十日止九個月，我們向電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商的客戶採購的手機話費充值金額分別約佔我們採購成本總額的4.4%、2.6%、2.2%、1.5%及4.3%。

為購買電子商務平台運營商提供的網絡產品或服務或為網絡遊戲賬戶充值，互聯網用戶需要選擇一家電信運營商，並輸入其在網上向中國電信運營商或其分銷商購買的手機充值卡上印製的密碼，該密碼將通過我們與電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商之間保持的電子渠道轉至我們的007ka話費充值平台。我們的007ka話費充值平台會通過多個渠道獲得的另一手機用戶的手機話費充值請求，對密碼進行驗證。驗證成功後，007ka話費充值平台將指示電子商務平台運營商向該互聯網用戶提供網絡產品或服務，或指示第三方網絡遊戲運營商處理網絡賬戶話費充值請求並通知互聯網用戶話費充值結果。

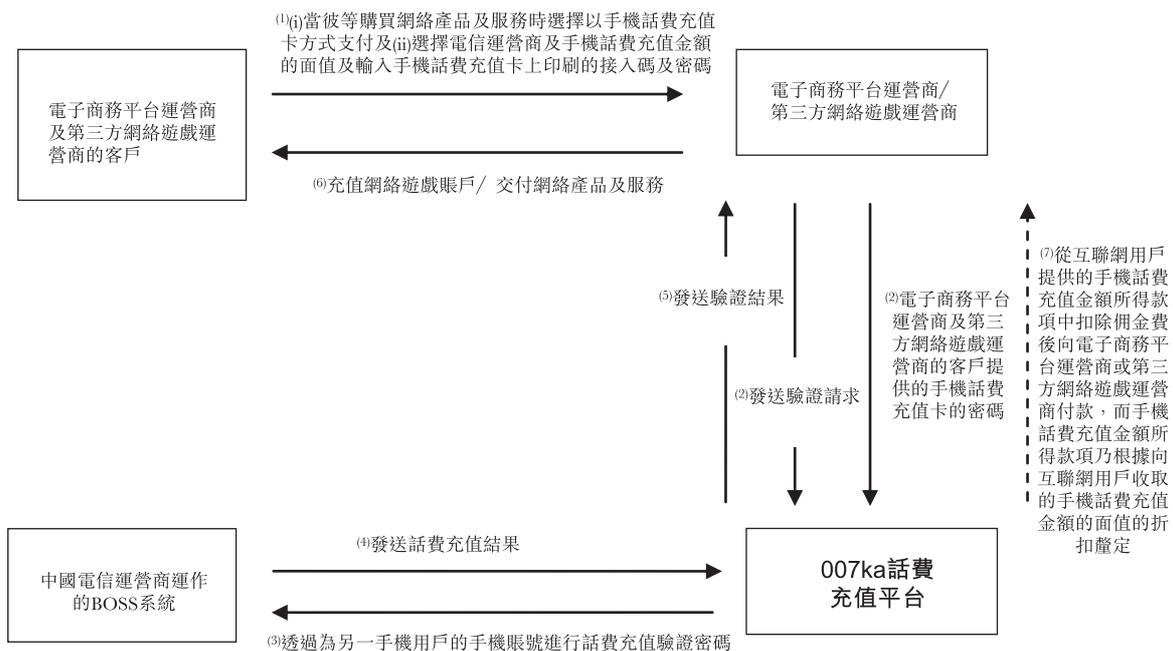
本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

為驗證互聯網用戶提供的密碼，我們的007ka話費充值平台首先進行初步檢查，核實密碼是否具備與中國電信運營商所使用者相同的數字位數。初步檢查後，007ka話費充值平台會使用該密碼完成我們自手機用戶收到的實際手機話費充值請求，以驗證密碼的有效性。

我們的007ka話費充值平台會收到來自手機用戶的大量手機話費充值請求。當平台獲取互聯網用戶提供的密碼時，其將選擇匹配的手機話費充值請求，繼而通過撥打中國電信運營商的免費號碼連接由中國電信運營商運營的BOSS系統。中國電信運營商會要求我們提供手機號碼及用於手機話費充值金額的密碼。我們的007ka話費充值平台能自動向中國電信運營商發送有關信息，運營商會驗證信息，如果我們提供的密碼真實，則會對手機賬戶進行話費充值。中國電信運營商其後會通知我們手機話費充值過程已完成，並顯示已充至手機賬戶的手機話費充值金額。如果互聯網用戶提供的密碼無效，BOSS系統會拒絕我們的手機賬戶話費充值操作。

下圖說明我們向電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商的客戶採購手機話費充值金額的流程：



本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

- (1) 電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商的客戶選擇在互聯網的電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商透過手機話費充值卡付款、選擇相關電信運營商及手機話費充值金額的面值及輸入手機話費充值卡上印刷的接入碼及密碼；
- (2) 電子商務平台運營商或網絡遊戲運營商向我們發送手機話費充值卡的驗證請求及密碼；
- (3) 我們透過為另一手機用戶的手機賬號話費充值的方式驗證手機話費充值卡的密碼。同時，我們有權收取該等手機用戶的手機話費充值服務的付款；
- (4) 中國的電信運營商通知我們手機話費充值結果；
- (5) 我們將驗證結果轉交予電子商務平台運營商或網絡遊戲運營商；
- (6) 電子商務平台運營商向其客戶或其客戶指定的網絡遊戲賬號交付網絡產品及服務；及
- (7) 通過電子商務平台運營商或第三方網絡遊戲運營商結算互聯網用戶提供的手機話費充值金額所得款項時，我們通常從所得款項中扣除佣金費後向有關電子商務平台運營商或第三方網絡遊戲運營商付款。該等款項即向互聯網用戶收取的手機話費充值金額的面值的折扣。

電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商一般為其客戶提供多種付款選擇，包括使用中國的主要銀行發行的信用卡及借記卡網上付款、透過銀聯及微信等第三方網上付款平台付款及使用手機話費充值卡付款。互聯網用戶傾向於我們的007ka話費充值平台，主要由於位於欠發達地區的若干互聯網用戶可能並無開立網上銀行賬戶，因此無法在網上結算交易，而手機話費充值卡甚至在中國欠發達地區亦可向由中國的電信運營商成立的多種不同來源(包括超市、便利店、雜貨店、酒店及藥店)購買。此外，對隱私及信息安全敏感的其他互聯網用戶不願使用網上銀行系統，因為當彼等透過網上銀行系統付款時，彼等會被要求輸入個人資料及登錄信息。相比而言，由於中國的電信運營商廣泛的網絡覆蓋，手機話費充值卡更便於購買。憑藉手機話費充值卡的供應，我們的007ka話費充值平台允許互聯網用戶使用手機話費充值卡換取網絡產品或服務。

截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年九月三十日止九個月，我們分別與約80名、80名、150名及190名供應商具有業務關係。截至最後實際可行日期，我們截至二零一五年九月三十日止九個月的五大供應商與我們平均有六年左右的業務關係。於二零一二年、二零一三年及二零一四年以及截至二零一五年九月三十日止九個月，我們來自五大手機話費充值金額供應商的採購成本分別約佔我們採購成本總額的32.8%、38.9%、41.8%及41.0%，而來自最大手機話費充值金額供應商的採購成本則分別約佔我們採購成本總額的10.6%、11.5%、11.7%及12.0%。於往績記錄期，除酷奇投資有限公司(我們二零一二年的五大供應商之一及一家由深圳神州通控制的公司)外，

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

董事、彼等之聯繫人或擁有我們5%以上已發行股本的股東概無於五大供應商中任何一家擁有任何權益。過往，酷奇投資有限公司向一家中國電信運營商取得手機話費充值金額，而我們於二零一二年向酷奇投資有限公司購買部分手機話費充值金額，為數約人民幣266.8百萬元。除上述者外，我們於往績記錄期與酷奇投資有限公司並無進行其他類似交易。於二零一二年後，我們並無向酷奇投資有限公司購買手機話費充值金額，因為於二零一二年，酷奇投資有限公司可向一名中國的電信運營商購買手機話費充值金額，惟購買為一次過交易。酷奇投資有限公司於二零一三年、二零一四年及截至二零一五年九月三十日止九個月並無向中國的電信運營商購買任何手機話費充值金額。酷奇投資有限公司的主要業務為主要向中國的電信運營商及其分銷商分銷禮品及手工藝品。我們於二零一二年後並無向酷奇投資有限公司購買任何手機話費充值金額，亦由於我們欲避免關聯方交易，因為酷奇投資有限公司為由深圳神州通控制的公司。

購買手機話費充值金額的會計處理

本集團向中國的電信運營商及其分銷商採購手機話費充值金額

在透過我們的007ka話費充值平台(其中本集團使用採購自中國的電信運營商或其分銷商的手機話費充值金額)進行的典型交易中，本集團將按成本確認所購買的手機話費充值金額為存貨(即借：存貨及貸：現金及現金等價物)。於使用有關存貨後，成本將確認為與中國的電信運營商及其分銷商進行的總交易額。與中國的電信運營商及其分銷商進行的總交易額與與手機用戶的總交易額之間的差額將由本集團作為收益入賬。倘本集團向中國的電信運營商的分銷商支付人民幣99元購買面值為人民幣100元的手機話費充值卡，則人民幣1元將由本集團確認為收益。

本集團向中國的電信運營商及其分銷商轉交請求的安排

在本集團向中國的電信運營商或其分銷商轉交手機話費充值服務請求的典型交易中，本集團一般須支付預付款(即借：預付款及貸：現金及現金等價物)。中國的電信運營商或其分銷商將自預付款扣除其於手機話費充值完成時收取的費用。例如，本集團向中國的電信運營商的分銷商支付人民幣99元以購買面值為人民幣100元的手機金額及將該款項作為預付款入賬。分銷商將於完成其手機話費充值服務後自我們支付的預付款扣除人民幣99元。與手機用戶進行的總交易額與與分銷商進行的總交易額的差額(即人民幣1元)將由本集團作為收益入賬。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

本集團向電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商採購手機話費充值金額

在本集團向電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商採購手機話費充值金額的典型交易中，本集團將按成本確認所購買的手機話費充值金額為存貨(即借：存貨及貸：現金及現金等價物／預付款)。確認本集團與電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商進行的總交易額以及本集團的收益與上述所述的有關向中國的電信運營商及其分銷商採購手機話費充值金額相關的確認及收益類似。

與供應商訂立的主要合約條款

下表概述與我們供應商的主要合約條款：

合約方類型	合約類型	主要合約條款
(i) 中國電信運營商	(a) 購買協議，據此，我們向中國電信運營商採購手機話費充值金額	<ul style="list-style-type: none">• 我們通過付款予中國電信運營商向其購買手機充值卡• 購買協議的年期一般為一年• 若我們未能遵守中國電信運營商的政策及購買協議的規定，則中國電信運營商有權終止購買協議• 中國電信運營商一般對我們所購買手機充值卡的面值提供折扣，而這或須視中國電信運營商不時之政策變動而定• 根據購買協議，中國電信運營商應根據我們不時向其所下購買訂單，交付實際或虛擬手機充值卡

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

合約方類型	合約類型	主要合約條款
	(b) 合作協議，據此，我們向中國電信運營商分轉我們自手機用戶收到的手機話費充值請求	<ul style="list-style-type: none">• 當我們與中國電信運營商訂立合作協議時，我們會支付預付款項• 合作協議一般具有九個月至三年不等的不同年期• 我們需要持續向中國電信運營商支付預付款項，以確保其提供持續服務• 手機話費充值金額的價值將從我們向中國電信運營商支付的預付款項中扣減。當我們向中國電信運營商分轉話費充值請求，其通常會就手機話費充值金額的面值向我們提供折扣• 中國電信運營商通常會在一個營業日內向我們提供結算單，其中列明我們所採購手機話費充值金額的總額• 根據合作協議，我們一般毋須保留與中國的電信運營商的最低預付款金額

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

合約方類型	合約類型	主要合約條款
(ii) 中國電信運營商的分銷商	(a) 購買協議，據此，我們向中國電信運營商的分銷商採購手機話費充值金額	<ul style="list-style-type: none">• 我們通過付款予中國電信運營商的分銷商向其購買手機充值卡• 購買協議的年期一般介於一至兩年• 手機話費充值金額的價格乃由中國電信運營商的分銷商根據市況按每日報價釐定。機話費充值金額的數量乃根據我們不時向中國電信運營商的分銷商所下購買訂單釐定• 我們一般於有關手機話費充值金額交付前或緊隨其後向中國電信運營商的分銷商支付購買手機話費充值金額的代價
	(b) 合作協議，據此，我們向中國電信運營商的分銷商分轉我們自手機用戶收到的手機話費充值請求	<ul style="list-style-type: none">• 我們向中國電信運營商的分銷商支付預付款項，並向其分轉手機話費充值請求以完成手機話費充值服務；手機話費充值金額的價值將從我們的預付款項中扣減

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

合約方類型	合約類型	主要合約條款
		<ul style="list-style-type: none">• 合作協議一般具有八個月至三年不等的不同年期• 我們需要持續向中國電信運營商的分銷商支付預付款項，以確保其提供持續服務• 我們一般會就向中國電信運營商的分銷商分轉的手機話費充值請求獲該等分銷商提供折扣• 中國電信運營商的分銷商通常會通過電子郵件或其網上平台向我們提供結算單，列明中國電信運營商的分銷商向我們提供手機話費充值服務的所得款項• 根據合作協議，我們一般毋須保留與中國的電信運營商的最低預付款金額• 如果分銷商未能提供手機話費充值金額，我們一般有權終止合作協議• 如果中國電信運營商的分銷商未能提供有效的手機話費充值金額，其須負責我們所產生的任何損失

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

合約方類型	合約類型	主要合約條款
(iii) 其他	與電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商訂立的合作協議，以驗證互聯網用戶的手機話費充值金額	<ul style="list-style-type: none"> • 合作協議的年期一般為一年 • 我們就驗證互聯網用戶提供的手機話費充值金額而向電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商收取佣金費 • 通過電子商務平台運營商或第三方網絡遊戲運營商結算互聯網用戶提供的手機話費充值金額所得款項時，我們通常從所得款項中扣除佣金費後向有關電子商務平台運營商或第三方網絡遊戲運營商付款。該等款項即向互聯網用戶收取的手機話費充值金額的面值的折扣 • 有時我們須向電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商支付預付款及須保留介乎人民幣10,000元至人民幣300,000元之間的最低預付款金額 • 各方均有權於協議終止前三十天通過向另一方發出書面通知而終止協議

截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年九月三十日止九個月，我們獲中國電信運營商提供平均折扣率分別約1.6%、1.6%、1.6%及1.4%，及獲中國電信運營商的分銷商提供平均折扣率分別約1.3%、1.3%、1.3%及1.0%。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度，中國電信運營商及其分銷商向我們提供的折扣相對穩定，但截至二零一五年九月三十日止九個月有所減少，主要是由於來自中國電信運營商及其分銷商的採購報價提高。此外，截至二零一二年、二零

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

一三年及二零一四年十二月三十一日止年度及截至二零一五年九月三十日止九個月，我們獲其他供應商（為電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商）提供的平均折扣率分別為5.1%、4.6%、3.8%及2.8%。該等折扣乃由各方經參考現行市場上的佣金比率後公平磋商協定，且被認為屬公平合理並符合市場價格。電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商提供的折扣率於往績記錄期有所減少，主要是由於中國手機充值行業的競爭激烈令電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商的議價能力增強。與中國的電信運營商及其分銷商相比，我們獲電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商提供更高折扣，因為(i)我們能立即核實電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商客戶提供的手機話費充值卡的真實性及有效性及提供涵蓋中國31個省份所有三家電信運營商的全面的手機話費充值服務；(ii)電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商可不依賴需要大量成本由其本身開發有關客戶群的網上付款方式接觸到互聯網用戶；及(iii)電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商並無能力驗證手機話費充值金額。我們亦認為由電子商務平台運營商及第三方網絡遊戲運營商提供的折扣屬合理及符合市場資費。

銷售及營銷

我們堅持通過加強與合作夥伴之間的業務關係及提供上佳客戶體驗努力提升手機話費充值服務，以應對迅速發展的互聯網市場。截至最後實際可行日期，我們的銷售及市場營銷團隊由[16]名人員組成，有關人員負責發展及維護與我們渠道合作夥伴之間的關係。我們的銷售及市場營銷團隊緊跟最新市場趨勢，並分析我們渠道合作夥伴與客戶的喜好。根據賽迪的資料，我們為首家通過電子銀行系統提供手機話費充值服務的專業網上手機話費充值服務供應商，服務覆蓋中國電信運營商所運營的全國性網絡。這有助於為我們的007ka話費充值平台發展關鍵用戶基礎。我們將繼續專注於維護及加強我們與國內銀行的良好關係以提供手機話費充值服務。我們亦有意發展與其他國內銀行及第三方網絡平台的關係，以進一步擴大對手機用戶的覆蓋。此外，我們亦通過與國內銀行聯手舉辦推廣活動來推廣我們的品牌及服務。

競爭

我們的主要業務是提供手機充值服務。手機充值服務市場屬新興行業，分散、競爭激烈且技術轉變迅速。手機充值市場的快速增長主要歸因於手機互聯網市場的發展及網上銀行市場尤其是手機銀行市場的快速發展。有關我們所處行業及其競爭格局的更多資料，請參閱「行業概覽」。

業 務

我們主要與其他充值服務供應商如易寶支付有限公司、北京天機移聯科技有限公司、北京益泰金網軟件技術有限責任公司、E-banking Information of China及上海快錢信息服務有限公司競爭，其中前四家公司亦已透過中國的銀行渠道開發及提供彼等手機話費充值服務。我們所處行業的主要競爭因素包括價格、品牌知名度及聲望、客戶服務質量、用戶群以及與中國多家銀行之間的業務關係。我們亦與中國手機充值市場的新從業者競爭。然而，我們認為新從業者會面對以下進入門檻：(i)品牌知名度及聲望、(ii)與充值渠道如國內銀行的關係、(iii)技術專長及(iv)資本資源。

我們相信，在吸引對將個人信息轉錄到網上心存疑慮的渠道合作夥伴(包括國內銀行、線下渠道合作夥伴及其他渠道合作夥伴)的客戶，以及減輕利用其他可選的支付平台時須進行網上註冊或到特定銀行開戶的客戶的負擔的同時，我們仍能夠提供方便、安全可靠的手機話費充值服務。

能夠提供高品質的手機充值服務，通過提供滿意的客服服務吸引並挽留我們的合作夥伴，如國內銀行、線下渠道及第三方網絡平台以及確保我們運營平台的穩定性是我們競爭的主要基礎。我們認為007ka話費充值平台能夠提供可靠、安全及可擴展的手機充值服務。自成立起，我們投入大量工作及技術資源改進我們的平台，並與中國各銀行合作設計及開發系統向客戶提供優質服務。由於我們的努力，我們已能夠符合中國各銀行嚴格的技術規定，並與中國的銀行夥伴建立及維持穩定的業務關係。於二零零六年，我們成為首家通過電子銀行系統，服務覆蓋中國三大電信運營商全國網絡的專業手機話費充值服務供應商。此外，以交易數額外，我們是中國最大的手機話費充值服務供應商，根據賽迪的資料，於二零一四年的市場佔有率達到61.5%。截至最後實際可行日期，我們與五大國有銀行平均約有六年業務關係，由往績記錄期至最後實際可行日期，與中國的銀行合作協議未曾暫停或終止。我們相信，憑藉於市場的領導地位與先行者的優勢，使我們與中國的銀行維持長期合作關係。即使我們與該等中國的銀行的協議並非獨家性質，並不禁止對方與我們的競爭對手合作，但基於我們令人滿意的服務質素、強勁的品牌認受性，以及以電子銀行系統提供手機話費充值服務，而於手機話費充值服務供應商中的市場領導地位，我們是於所合作的大部分中國的銀行夥伴當中唯一的手機話費充值服務供應商。我們一般利用主要購自中國電信運營商及其分銷商的手機話費充值金額按面值提供手機話費充值服務。經由電子銀行系統提供手機話費充值服務的價格由中國的銀行與手機話費充值服務供應商協定。我們

業 務

多年來通過我們的渠道合作夥伴(包括國內銀行、線下渠道合作夥伴及其他渠道合作夥伴)積累有龐大的客戶基礎。通過各種渠道(包括國內銀行的電子銀行系統、線下渠道及其他渠道)使用我們服務的手機用戶數目由二零一二年約33.6百萬增至二零一三年約51.8百萬及二零一四年約82.0百萬，複合年增長率為56.2%。通過各種渠道(包括國內銀行的電子銀行系統、線下渠道及其他渠道)使用我們服務的手機用戶數目由截至二零一四年九月三十日止九個月的約63.5百萬增長約15.6%至截至二零一五年九月三十日止九個月的約73.4百萬。儘管我們可能並無絕對價格優勢，但因為手機用戶認定銀行的線上連繫是穩定安全的平台，並認為那是進行手機充值交易的方便途徑，原因是中國的銀行擁有服務可靠的信譽，相信他們會選用我們經由中國的銀行操作電子銀行系統提供的服務。我們與中國的銀行緊密合作，使銀行客戶能夠經由穩定安全的電子銀行系統使用我們的手機話費充值服務，帶來過去幾年手機用戶數目顯著增加的情況。此外，我們設立了實時自動機制，監察異常充值結果，從而可主動處理異常情況，令客戶享用快捷、可靠和方便手機話費充值服務。中國的銀行所營運安全可靠、便捷如意的電子銀行系統，加上前文所述我們的高質服務，足以令客戶有滿意的服務體驗。我們認為，由於手機用戶認定中國的銀行操作電子銀行系統穩定安全，以及他們透過這途線進行手機話費充值交易很是方便，與中國的銀行長遠關係和我們提供的優良服務，使我們具備競爭優勢。我們亦相信，我們在利用電子銀行渠道的手機話費充值服務供應商中的市場領導地位使我們處於有利地位，可把握中國手機充值市場持續增長所帶來的機遇，且我們自開發及運營我們平台所積累的技術知識及運營經驗有助於鞏固我們作為手機充值服務供應商的競爭力。

根據賽迪的資料，習慣於通過國內銀行電子銀行系統交付其手機話費充值請求的手機用戶較小機會轉至其他網上非銀行充值渠道(如微信)，因為彼等已經建立其自己的消費習慣，並更有可能繼續使用相同渠道，以滿足彼等的手機話費充值服務的需求。目前，大多數國內銀行能通過手機或其他便攜式設備提供彼等的服務，公眾對此情況已逐漸接受。因此，手機用戶通過手機或其他便攜設備可同時於網上銀行及非銀行充值渠道獲得手機話費充值服務。因此，網上銀行及非銀行充值渠道均可服務同組用戶。據賽迪認為，就提供手機話費充值服務而言，網上銀行充值渠道與微信的定價差異極小，對手機用戶選擇手機話費充值渠道而言並非一個關鍵因素。與網上非銀行充值渠道相比，網上銀行充值渠道擁有若干獨特優勢，例如手機用戶認可的程度高及網上銀行系統的可靠性、安全性、便利性、及服務質量，均成為手機用戶於選擇其手機話費充值渠道(價格除外)會考慮的因素。此外，根據賽迪的資料，該三間中國電信運營商均視網上銀行系統為提供手機話費充值服務最重要的渠道，從而讓深圳年年卡能繼續享受交易價值的穩定增長。毫無疑問，若干手機用戶可能因所提供的折扣會從網上銀行充值渠道轉移至其他網上非銀行充值渠道(比如微

業 務

信)。然而，賽迪認為，深圳年年卡的用戶群因用戶從線下充值渠道轉移至網上充值渠道而擴大、網上銀行系統不斷提升以及終端用戶通過上述不同設備的到訪能力增強，均將會超出手機用戶因網上非銀行充值渠道(如微信)導致手機用戶流失的情況。儘管如此，根據賽迪的資料，手機用戶由網上銀行話費充值渠道轉移至網上非銀行話費充值渠道尚未形成明顯趨勢。此外，我們微信賬戶產生的交易總值持續由二零一四年約人民幣4.6百萬元迅速增長至截至二零一五年九月三十日止九個月約人民幣110.1百萬元。我們預期微信賬戶帶來的交易總值將繼續增長。因此，賽迪認為，深圳年年卡作為通過中國銀行電子銀行系統提供手機話費充值服務的先行者，網上非銀行充值渠道(如微信)將不會對我們作為造成重大威脅。預期網上銀行及非銀行充值渠道的交易價值日後將會共同增加。根據賽迪報告，二零一四年來自網上銀行充值渠道的收入約人民幣210億元，預計未來五年每年增長約11.5%。至於來自網上非銀行充值渠道(如微信)的收入，根據賽迪報告，預計於二零一四年至二零一九年期間每年增長約12.3%。目前，深圳年年卡主要通過網上銀行及國內銀行設置的手機銀行系統提供手機話費充值服務，並將進一步增強我們與國內銀行的合作，繼續擴大我們的銀行網絡，以取得網上銀行充值渠道預期增長的優勢。通過網上非銀行充值渠道及線下渠道繼續擴大我們的用戶群亦是我們的策略之一。因此，我們期望維持日後交易總額乃至收入及溢利的穩步增長。

研發

我們認為，我們的研發能力對我們的未來增長而言不可或缺。我們擁有一支專責團隊來維護及提高我們平台的性能、可靠性及安全性，該團隊有能力處理不斷增長的客戶群所帶來的流量及交易量。我們定期對我們的平台進行維護，以確保服務器受到殺毒軟件及防火牆的妥善保護。我們將研發精力集中於進一步提高我們運營平台的安全性及我們系統的處理速度，藉以提升用戶體驗。截至最後實際可行日期，我們已研發並註冊10項軟件版權。

憑藉我們的研發努力，我們已贏得多個獎項及認可。有關我們取得的獎項及認可的詳情，請參閱「業務－獎項及認可」。

截至最後實際可行日期，我們的研發團隊由[55]名人員組成，所有成員已取得學士學位或其他高等學歷。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一四年及二零一五年九月三十日止九個月，我們分別產生研發開支人民幣4.2百萬元、人民幣5.7百萬元、人民幣8.7百萬元、人民幣6.0百萬元及人民幣10.3百萬元，分別佔我們總收益的4.8%、4.2%、3.9%、3.7%及5.6%。

業 務

質量控制

我們已實施若干質量控制措施以確保手機話費充值服務的質量。例如，我們已有一套24小時即時自動監察機制，因應問題嚴重性向我們營運部門的不同人員報告我們系統內的異動。我們以不同方法主動處理異動，包括除錯及與我們的夥伴技術部門協調。這可使我們快速應對及解決網絡故障問題以確保我們網絡的穩定性及安全性。

此外，我們根據一套標準選擇供應商，包括手機話費充值金額的價格及有關供應商所提供手機話費充值服務的質量及其信用記錄。截至最後實際可行日期我們的採購部由[18]名成員組成，負責維持我們與供應商的關係以及不時審查及評估供應商的表現。

我們已採取相關措施來管理從中國電信運營商及其分銷商購買手機話費充值金額的成本波動。例如，於收到手機用戶的手機話費充值要求後，我們將不同的中國電信運營商及其分銷商所提供的價格進行比較，選擇其中以較低價格提供手機話費充值金額而服務令人滿意的供應商。我們亦委聘若干人員負責監督我們經營所在地點的手機話費充值金額市場價格，並選擇合適時機取得手機話費充值金額。然而，我們無法將手機話費充值金額的成本增幅轉嫁予我們的客戶，原因是我們通常按手機話費充值金額的面值提供手機話費充值服務。

我們亦已採納若干措施控制存貨水平，避免累積手機話費充值金額。我們根據預計交易量及需求模式獲得手機話費充值金額。例如，我們於需要時獲得手機話費充值金額，確保有充足金額供應滿足每月月初的預計較高需求。我們亦已執行高效存貨管理系統，就存貨控制採取先進先出原則。此外，我們指派若干人員監察即時存貨水平，以確保充足供應及避免存貨短缺或過剩。於往績記錄期，我們並無遇到任何手機話費充值金額短缺而對我們業務產生重大不利影響的情況。

知識產權

我們認為，專有域名、版權、商標及其他知識產權對我們的業務運營十分重要。截至最後實際可行日期，我們擁有[31]項註冊域名，包括www.007ka.com及www.nnk.com.hk。我們依賴版權、商標及域名註冊以及僱員及第三方保密協議來保護我們的知識產權。

截至最後實際可行日期，我們已在中國註冊[10]項軟件版權及[兩]項商標並在香港註冊[兩]項商標，均與我們的業務有關。我們所有知識產權由深圳年年卡擁有。我們亦已在中國註冊涵蓋我們運營平台的計算機軟件著作權。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

們並無遭遇任何知識產權侵權以致對我們的業務造成重大不利影響，亦無受到第三方提出的任何重大知識產權申索。

僱員

截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日以及二零一五年九月三十日，我們於中國分別擁有200名、279名、245名及210名全職僱員。下表載列截至最後實際可行日期我們按職能劃分的僱員人數：

職能	僱員人數	百分比(%)
研發	55	27.4
運營	24	11.9
銷售及市場營銷	16	8.0
客戶服務	66	32.8
一般行政	8	4.0
其他	32	15.9
總計	<u>201</u>	<u>100.0</u>

我們主要通過專業招聘人員、校園招聘、內部推薦及互聯網招募僱員。我們已實施新僱員培訓計劃，並定期向僱員提供在職培訓以提高其技能。我們相信，這些措施將有助於提高僱員的生產力。

根據中國法規的規定，我們參加由中國政府強制實施的僱員福利計劃，包括基本養老保險、工傷保險、生育保險、基本醫療保險、失業保險及住房公積金計劃。我們須按僱員薪酬總額的指定百分比向僱員福利計劃供款，最高為我們經營所在地地方政府所訂明的最高金額。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年九月三十日止九個月，來自持續經營業務的退休金福利計劃供款分別約人民幣577,000元、人民幣937,000元、人民幣1,593,000元及人民幣1,511,000元。有關社會保險及住房公積金方面的不合規事件，請參閱本節「法律訴訟及監管合規－不合規事件」一段。除中國法規規定的福利計劃外，我們亦為僱員提供具競爭力的薪酬組合，通常包括基本薪金、表現掛鈎花紅及住房福利。

我們與行政職員、經理及僱員訂立標準僱傭協議。我們亦與我們的主要僱員訂立保密及不競爭協議，據此，彼等在與我們終止受聘關係之後24個月期間須遵守不競爭條文的規定。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

我們的僱員並無組成任何工會或協會。我們相信，我們與僱員保持良好關係。截至最後實際可行日期，並無發生對我們的營運造成重大不利影響的勞資糾紛。

保險

為遵守適用中國法律及法規，我們為僱員投購養老、醫療、失業、工傷及生育保險。我們並無購買商業責任保險或營業中斷保險或關鍵人物保險。董事認為現有的保險保障足夠且符合行業慣例。隨著我們業務的擴展，我們將繼續定期檢討及評估我們的風險組合，並基於我們的需要及行業慣例調整我們的保險政策。

職業健康及安全事宜

我們須遵守中國政府部門頒佈的職業安全法律法規。為營造安全的工作環境，我們已實施多項職業健康及安全措施，包括(i)向全體僱員提供操作及安全控制程序方面的指引；(ii)就我們的設施採取保護措施；(iii)定期檢查我們的設施，排查安全隱患；及(iv)定期對我們的僱員開展安全意識方面的培訓。隨著我們不斷擴展業務，我們將繼續定期檢討我們的職業健康及安全程序，藉以確保該等程序符合行業慣例及適用法律準則。

截至最後實際可行日期，我們既無因健康及安全事宜而出現任何重大計劃外停工，亦無收到任何在職僱員或前僱員就往績記錄期發生的任何事故而提出的任何重大健康及安全申索。

物業

自有物業

截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何房地產。

租賃物業

截至最後實際可行日期，根據[20]份租賃協議，我們於深圳、北京、成都、河南及鄭州租賃總建築面積約[3,564.5]平方米作為我們的辦公場所及員工宿舍。業主均為獨立第三方。除本[編纂]所披露者外，租賃物業乃根據有效且具有法律約束力的租賃協議租賃。租賃協議的租期一般為期一至四年。倘我們無法續期任何租約，我們認為我們能搬遷業務經營至新

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

物業而不產生不必要的中斷成本。截至最後實際可行日期，我們佔有的[16]處物業（佔我們租賃物業的總建築面積約[86]%）的出租人未能提供其物業的業權證書且與[15]項物業（佔我們租賃物業的總建築面積約[43.4]%）有關租賃協議尚未向相關中國機關登記。

董事認為，取代具有瑕疵業權或未向主管中國機關登記的租賃物業的替代物業現時可得。我們認為，我們一般在一個月之內即可將辦公場所或員工宿舍搬遷至新址。董事認為，業權瑕疵及未作租賃登記（單獨或共同）不會對我們的業務及經營業績產生重大影響。進一步詳情請參閱本節「風險因素－與我們業務有關的風險－我們部分租賃物業的所有權存在瑕疵，倘該等物業遭到有效申索，本公司或須終止佔有及使用該等租賃物業」、「風險因素－與我們業務有關的風險－我們部分租賃協議尚未向相關中國機關登記，我們可能需要繳交行政罰款」及「－法律訴訟及監管合規－不合規事件－租約登記」各節。

物業估值

截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何賬面值佔我們資產總值15%以上的單一物業，因此，我們毋須根據上市規則第5.01A條的規定於本[編纂]中載入任何估值報告。根據《公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本[編纂]獲豁免遵從公司條例第342(1)(b)條中關於公司條例附表3第34(2)段要求提供我們在土地或建築物中的所有權益的估值報告的規定。

獎項及認可

於往績記錄期，我們已就我們的產品及服務的質素及受歡迎度獲得以下獎項及認可，其中包括以下各項：

獎項／認可	頒授月份	頒發機構／部門
二零一二年特別支持獎	二零一三年一月	深圳市電子商務協會
二零一二年創新企業合作夥伴	二零一三年一月	中國銀聯深圳分公司
廣東省二零一二年度增值 電信業務收入第三名	二零一三年六月	廣東省通信管理局
軟件企業認定證書	二零一三年六月	深圳市經濟貿易和 信息化委員會
二零一三年支持協會發展獎	二零一三年十二月	深圳市電子商務協會

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

獎項／認可	頒授月份	頒發機構／部門
二零一三年度深圳十佳電子商務運營商	二零一四年一月	中國(深圳)電子商務企業領袖峰會組委會
廣東省二零一三年度增值電信業務收入第四名	二零一四年七月	廣東省通信管理局
深圳市高新技術企業認定證書	二零一四年八月	深圳市科技創新委員會及 深圳市財政委員會
高新技術企業認定證書	二零一四年九月	深圳市科技創新委員會、 深圳市財政委員會、 深圳市國家稅務局及 深圳地方稅務局

法律訴訟及監管合規

法律訴訟

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何重大法律、仲裁或行政訴訟，且我們並不知悉任何針對我們或我們任何董事並可能對我們的營運或財務狀況產生重大不利影響的尚未了結或面臨威脅的法律、仲裁或行政訴訟。

牌照、許可證及證書

於往績記錄期內及截至最後實際可行日期，我們已取得所有對我們的業務運營而言屬重要的牌照、許可證、資歷、授權及批准，全部具有十足效力及作用。我們預期目前正辦理的牌照及許可證續新將不會有阻礙。下表載列我們在中國業務所需的主要牌照的有關詳情：

牌照／許可證	持有人	授出日期	屆滿日期
ICP牌照	深圳年年卡	二零一三年 三月十一日	二零一六年 八月八日
短信息類服務接入代碼 使用證書	深圳年年卡	二零一三年 七月二十五日	二零一六年 八月八日

業 務

不合規事件

下文載列我們於往績記錄期內不遵從適用中國法律法規的若干事件概要。根據我們中國法律顧問的意見，我們的董事認為且獨家保薦人贊同概無上文所提及不合規事件將會對我們造成任何重大經營或財務影響。經考慮導致本節場所披露不合規事件的事實及情況、我們董事的正直性及下文所提及本集團加強內部控制措施，故我們的董事認為且獨家保薦人贊同我們根據上市規則的規定設有足夠及有效內部控制程序，且不合規事件將不會影響董事根據上市規則第3.08條、第3.09條及第8.15條擔任上市發行人董事的合適性以及上市規則第8.04條的本公司[編纂]合適性。除下文披露者外，我們於往績記錄期內於各重大方面一直遵守業務經營相關的適用中國法律法規。

社會保險計劃及住房公積金

於往績記錄期內，我們已根據深圳的最低工資標準及僱員工齡向僱員社會保險計劃及住房公積金供款，原因是我們的僱員有意對彼等根據適用中國法律及法規須繳納的社會保險基金及住房公積金作出較少供款，然而根據適用中國法律及法規，有關供款反而應根據僱員的實際工資計算。根據僱員於往績記錄期的實際工資計算的社會保險供款差額總額約為人民幣2.6百萬元，而根據僱員於往績記錄期的實際工資計算的住房公積金供款差額總額約為人民幣1.1百萬元。我們已與僱員討論有關為彼等結算過往未繳社保及住房公積金的問題。我們的僱員已決定不結算過往未繳社保及住房公積金，因為彼等不願向社保及住房公積金的若干比例未繳金額作出供款。

我們的中國法律顧問已表示，相關中國當局可能會通知我們須要於規定的期限內支付未繳供款，而(i)就二零一一年七月一日前累計(而尚未於該限期前支付)的未償付社會保障供款而言，我們可能須承擔相等於自相關社會保障供款到期支付的日期起每天以未償付金額的0.2%計算的罰款；及(ii)就二零一一年七月一日後累計的未償付社會保障供款而言，我們可能須承擔相等於自相關社會保障供款到期支付的日期起每天以未償付金額的0.05%計算的罰款，而倘我們未能於指定時限內支付，我們可能須繳納未繳供款一倍至三倍的罰款。我們的中國法律顧問已進一步告知，相關住房公積金機構可能要求我們於指定期限內繳納未繳清住房公積金供款，倘我們未能遵守，相關住房公積金機構可能會向有關中國法院申請頒令我們付款。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

本公司於二零一四年十月二十一日、二零一五年三月四日、二零一五年五月二十九日、二零一五年八月十日及二零一五年十月三十日自深圳市社會保險基金管理局(據我們的中國法律顧問告知為主管機關)取得確認函，確認我們於往績記錄期及直至二零一五年十一月十七日並無因為任何違反適用中國社會保險法律及法規而遭受任何行政處分。本公司亦已取得深圳市住房公積金管理中心(據我們的中國法律顧問告知為主管機關)發出的日期為二零一五年二月十二日、二零一五年五月十二日、二零一五年八月五日及二零一五年十月二十三日的確認函，確認我們於往績記錄期及直至二零一五年九月三十日並無因為任何違反適用中國住房公積金法律及法規而遭受任何行政處分。

據我們的中國法律顧問告知，相關社會保險機關及相關住房公積金機關將勒令我們支付未繳付社會保險及住房公積金款項或徵收任何逾期罰款或罰金的可能性微乎其微。截至最後實際可行日期，本集團並無接獲任何命令或指令要求我們支付未繳付的社會保障或住房公積金款項，亦無任何有關不合規事件的索償或罰款通知。如我們收到任何有關責令或要求，則我們將會即時支付未支付社會保障及住房公積金供款以及相關機關徵收的任何遲繳款項。

我們自二零一五年四月起開始完全根據適用中國法律及法規為僱員繳納社會保險及住房公積金供款。我們將會加強內部控制政策以確保我們根據適用中國法律法規為我們的僱員支付社會保障及住房公積金供款。我們已於二零一五年五月建立記錄冊追蹤供款時間表。記錄冊將會包括合資格作社會保障及住房公積金供款計劃的僱員名單、預期供款金額及供款日期等資料。我們的人力資源部將會每月監察社會保障及住房公積金供款的合規情況。

貸款予關聯公司及第三方企業

於往績記錄期內，我們向若干關聯公司(包括神州通付、神州通好及其各自附屬公司)墊付資金，並向第三方企業作出貸款(「貸款」)，這並不符合中國法律及法規。貸款的借用人為一名獨立第三方，除與貸款的關係外，過往或現時與本公司、我們的股東、董事、高級管理層或彼等任何有關聯繫人並無任何關係。有關不合規主要歸因於我們未有了解墊付有關資金及發放貸款為適用中國法律及法規所禁止。墊付予關聯公司為無抵押、免息及須按要求償還。貸款為計息、無抵押及須於要求時償還。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日以及二零一五年九月三十日，應收關聯公司的未償還餘額分別約為人民幣9.7百萬元、人民幣25.7百萬元、人民幣132.3百萬元及人民幣136.3百萬元，而給予第三方企業的貸款的未償還餘額分別約為零、人民幣0.5百萬元、人民幣0.5百萬元及零。有

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

關墊付及貸款的詳情載於本[編纂]「財務資料－流動資產及負債淨值－應收／應付關聯公司款項」及「財務資料－流動資產及負債淨值－貸款予第三方」一節。截至最後實際可行日期，所有有關墊付及貸款已結清。

根據中國人民銀行於一九九六年頒佈的《貸款通則》（「貸款通則」），中國人民銀行可能會就企業間借貸墊支活動所得收入（即收取利息）處以一倍以上至五倍以下的罰款。如中國法風險因素法律顧問告知，根據中國人民銀行頒佈的貸款通則，我們可能會就墊款予關聯公司及貸款所得收入被處以五倍的罰款。於往績記錄期內，貸款所得利息收入總額約為人民幣62,000元，而我們可能會就違反貸款通則被處以約人民幣310,000元的罰款。截至最後實際可行日期，貸款本金及利息已悉數予以償付，而我們尚未收到有關相關貸款協議任何索償或罰款的任何通知。

除本[編纂]所披露者外，我們並無向第三方作出任何其他類似貸款或墊款予關聯公司，且我們於日後亦無意作出有關貸款。如我們的中國法律顧問所告知，於有關情況下，(i)中國人民銀行就墊款予關聯公司及發放貸款向我們實施處罰的可能性極低及(ii)我們因墊款予關聯公司及發放貸款而面臨訴訟的可能性極低。即使我們被勒令支付罰款，但董事認為相關罰款不會對本公司產生重大不利影響。

我們已採納一項內部政策，禁止向第三方或關聯公司貸出任何款項。我們日後不會批准向任何第三方或關聯公司借貸任何款項。我們將定期就借款政策進行定期內部培訓，以確保（其中包括）日後不會再次發生向第三方或關聯公司貸款的情況。我們的審核委員會將定期監督及評估我們所實施內部控制措施的有效性，以防止再次發生類似不合規事件。

租約登記

截至最後實際可行日期，我們的20項已租賃物業中總建築面積為[1,546]平方米的[15]項（佔我們已租賃物業總建築面積約[43.4]%），尚未按中國法律規定向相關中國政府機關登記。未登記物業用作我們的辦公空間及僱員宿舍。登記租約協議需業主的合作（包括向有關部門提交身份證明文件及有關業權證書），這非我們所能控制。

據我們中國法律顧問的意見，根據《商品房屋租賃管理辦法》，倘公司於訂立租賃協議後30日內未有登記租約，則相關地方當局有權勒令公司於指定時限內登記租約。倘公司未有於指定時限內登記租約，則將會就每項未有登記處以人民幣10,000元的最高罰款。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並未受任何機關責令為任何未登記租賃協議辦理登記，亦無受到對我們租賃我們的租賃協議項下任何物業的權利的任何質疑。根據我們中國法律顧問的意見，尚未登記租約的合法性、有效性或可強制執行性不會受到影響。就我們租賃協議未有登記而言，我們相信最高潛在罰款並不重大。因此，我們並無就此類不合規事件計提任何撥備。由於上述各項，我們計劃於彼等的年期內繼續留守未登記租賃協議項下的物業，而於有關年期屆滿後或倘我們須自有關物業遷出，我們將致力遷移至能合作登記相關租賃協議的業主擁有的物業。董事認為，倘未登記租賃協議有礙我們繼續租賃任何物業，以致我們須遷移至另一地點，我們能遷移至相關地區的其他可資比較替代物業，而不會對我們的業務及財務狀況產生任何重大不利影響。

展望將來，所有租約或租賃協議均須由我們的總行政部審閱，以確保(其中包括)我們的所有租賃及租用協議能夠根據相關中國法律法規盡快辦理登記；及我們會在需要時委聘外聘法律顧問提供專業意見。

控股股東彌償

控股股東已同意彌償本公司因上文所載所有不合規事件所產生或遭受的任何及一切虧損、損失、成本及開支。根據中國法律顧問有關就上述不合規事件的意見以及鑒於控股股東作出的彌償，董事認為，本公司將不會就上述不合規事件承擔任何負債或罰款，且上述不合規事件亦不會對本集團產生重大營運或財務影響。因此，我們並無就本集團的財務報表作出任何撥備。

內部控制措施

我們相信我們企業管理的有效性、效率及我們內部控制系統的提升對我們成功增長業務至關重要。我們已制定多項內部控制程序，以促進我們業務的有效營運。

為籌備[編纂]，我們已委聘外部顧問公司根據協定工作範圍進行內部控制檢討，包括(i)實體層面之控制及對財務結算及申報、銷售、採購、存貨、資金進行業務程序控制及一般信息技術控制；及(ii)向我們匯報所發現之事實及就改善上述流程及程序的內部控制提出推薦建議。該內部控制檢討並不構成根據國際核數準則或任何其他核數準則的審核或審閱，因此並無或將不會對我們的內部控制作出有關保證。內部控制檢討已根據上述協定工作範圍進行。

業 務

外部顧問公司就上述流程及程序的內部控制改進所提出的主要發現及推薦建議涉及(i)就上述流程及程序制訂若干政策及程序；及(ii)設立及實施採購交易、存貨及財務結算及申報的獨立檢討及／或批准。同一外部顧問公司於二零一五年四月發出最終版本的報告，且報告中並無有關發現重大缺陷或重大不足之處的陳述。

我們已採取更多內部控制措施改進企業管治，並採取內部控制，以確保持續遵守適用法律及法規，詳情載於下文：

- 為進一步確保我們遵守相關法定要求，我們將委聘外聘專業顧問(如公司秘書服務供應商、諮詢公司、核數師以及外部法律顧問)就我們對不時適用於本集團的法定要求(包括中國適用法律法規及香港上市規則)的遵守方面提供專業意見。
- 我們的董事及高級管理層於二零一四年十一月及二零一五年三月參加培訓課程，其中包括利益衝突指引及交易規則以及上市規則項下關連交易的政策及程序。
- 我們於二零一五年三月委聘華富嘉洛企業融資有限公司為我們於[編纂]後的合規顧問，以就本公司對上市規則第3A.19條的遵守事宜提供建議。
- 董事於二零一五年三月參加由我們的香港法律顧問組織的培訓會，培訓內容有關(其中包括)持續責任、一般企業管治要求、適用法律、規則及規定(包括但不限於上市規則)所規定股份在聯交所上市的公司的董事之職責。董事已書面確認其了解其於上市規則及其他適用法律法規下的責任。
- 我們將每年向我們的董事、高級管理層及僱員提供培訓、發展計劃及本集團業務經營不時適用的有關法律及監管規定的最新資料。我們的人力資源部每年為僱員制定年度培訓計劃，訂明該年培訓課程的名稱、目標、方式、講師及開支。
- 我們將不時委聘外聘法律顧問並就涉及本集團的法律事宜尋求法律意見。