

業務目標及策略

我們的主要業務目標乃鞏固作為北美洲歷史悠久的機票批發商、旅遊業務流程管理供應商及旅遊產品及服務供應商的地位及產生長期股東價值。我們擬透過持續擴大於北美洲旅行及旅遊業的市場份額、進一步增加業務營運的人力及財力以及升級資訊科技系統以提升經營效率及增加接觸潛在客戶的機會，從而達成業務目標。有關未來計劃的詳細描述，請參閱本招股章程「業務 — 業務策略」一節。

上市的原因

董事相信上市在策略上對我們的長期發展尤為重要，原因如下：

- (i) 透過股份發售募集的資本將壯大我們的資本基礎，使我們有財務能力實行載於本招股章程「業務 — 業務策略」一節的業務策略；
- (ii) 上市使我們能直接進入資本市場，為日後集資，有助滿足本集團可能不時產生的業務發展需要，並減低對內部產生的資金及銀行借貸的依賴，從而提高日後持續增長；
- (iii) 公開上市地位將提升我們的企業形象、提高資訊透明度及加強企業管治常規，從而建立現有及新潛在客戶、供應商及業務夥伴的信任及／或加強彼等的信心，並因而提升競爭力；
- (iv) 公開上市地位將為我們提供在國際上提高本集團品牌知名度及宣傳的間接免費廣告宣傳機會，從而令我們的產品及服務更加廣受新潛在客戶認識，能吸引策略投資者投資及與本公司直接建立策略夥伴關係；及
- (v) 與上市前私人持有股份的流動性有限比較，上市能擴大股東基礎及提高股份的流動性。

於2015年、2016年及2017年12月31日，我們手頭的現金及現金等價物分別約49.0百萬港元、71.2百萬港元及65.5百萬港元，當中(i)約16.8百萬港元、14.9百萬港元及26.3百萬港元於有關日期乃以信託賬戶持有來自旅客的受限制現金；及(ii)約15.2百萬港元、29.1百萬港元及25.8百萬港元於有關日期乃預收款項。於2015年、2016年及2017年12月31日，約17.0百萬港元、27.2百萬港元及13.4百萬港元乃本集團剩餘可用現金。

於往績記錄期間，儘管應收客戶款項並無存在重大延誤或撇銷，董事認為需要維持充足的流動資金水平(尤其於交易金額龐大的高峰季節期間及之前)以支持本集團的日常營

未來計劃及所得款項用途

運，從而避免任何將對本集團與航空公司的業務關係及本集團的營運構成不利影響的延誤付款。例如，截至2017年12月31日止年度，由Tour East Canada及Tour East New York每週結算支付航空公司的最高款項分別約47.6百萬港元及12.8百萬港元。倘客戶延誤付款，本集團將未能向航空公司供應商履行付款責任。此外，就團體機票預訂而言，航空公司一般要求旅遊代理於協定價格報價後繳付按金並於出發日期前45日內悉數繳付款項。因此，本集團須按時繳付按金以取得機位或航空公司提供的特別優惠。經考慮以上原因，董事決定維持現有手頭現金，以支持日常營運的營運資金要求，而股份發售所得款項淨額(除償還銀行借貸外)將協助為發展計劃撥資。

我們申請於香港上市，因香港擁有健全的法律制度、高國際化水平及環球金融市場發展成熟，而於香港上市的公司能吸引充足機構資本及資金。董事相信，於香港上市將(其中包括)鞏固我們的資本基礎及在國際上提高品牌知名度及增加宣傳，令本公司的服務更加廣受新潛在客戶認識。此外，董事亦相信客戶或傾向與上市公司進行業務，因上市公司的聲譽、上市地位、公開財務披露及受相關香港監管機構作出一般規管監管。儘管本集團與香港並無連繫，董事相信於香港上市能讓我們獲取更多流動資金，且帶來更多接觸更廣闊的分析師及投資社群的機會。再者，由於與美元掛鈎令香港的貨幣穩定，上市讓本集團能在日後進入穩定的資本市場集資(倘需要)。鑒於上述原因，董事決定於香港申請上市。

所得款項用途

倘超額配股權未獲行使，假設發售價為本招股章程所述發售價範圍的中位數每股發售股份0.38港元，扣除股份發售的包銷費用、佣金及其他估計開支後，我們估計將取得的股份發售所得款項淨額將約為55.7百萬港元。

倘超額配股權獲全面行使，假設發售價為本招股章程所述發售價範圍的中位數每股發售股份0.38港元，則所取得的額外所得款項淨額將約15.4百萬港元。

倘發售價定於本招股章程所述發售價範圍的最高價格每股發售股份0.425港元，我們收取的所得款項淨額將(i)增加約12.2百萬港元(假設超額配股權未獲行使)；及(ii)增加約14.0百萬港元(假設超額配股權獲悉數行使)。

未來計劃及所得款項用途

倘發售價定於本招股章程所述發售價範圍下限每股發售股份0.335港元，我們收取的所得款項淨額將(i)減少約12.2百萬港元(假設超額配股權未獲行使)；及(ii)減少約14.0百萬港元(假設超額配股權獲全面行使)。

倘超額配股權未獲行使，我們擬將股份發售所得款項淨額約55.7百萬港元(假設發售價為每股發售股份0.38港元)用於以下用途：

- 約43.2%，即約24.1百萬港元，將用於於上市後償還銀行借貸。根據銀行信貸的條款，本集團須自上市日期起30天內或於2022年6月30日悉數償還未償還的過渡貸款，惟倘本公司自初次墊款日期起12個月內尚未在聯交所上市，本集團須根據四年分攤期以利率約2.7%至3.2% (即加拿大銀行的最優惠利率加0.25%) 每月償還本金及利息。借貸所得款項主要用作支付上市開支，而於2017年12月31日的貸款未償還金額約37.2百萬港元；
- 約27.0%，即約15.1百萬港元，將用於機票分銷業務擴展，當中約16.2%、0.7%、6.5%及3.6%所得款項淨額將分別用於(i)為民族代理商開發簡體及繁體中文的定製預訂平台及移動預訂應用程式；(ii)為講普通話及粵語的旅遊代理建立客戶服務以支援新預訂平台的營運需要；(iii)開設兩間區域辦事處進行銷售及營銷活動以吸引新客戶；及(iv)升級網站，以新增在線訂票功能及開發為旅客而設的移動預訂應用程式；
- 約13.5%，即約7.5百萬港元，將用於(i)提升我們的資訊科技基建，包括電子文件系統、雲端數據庫主機系統、資訊科技網絡、電腦系統及信息安全系統；及(ii)安裝企業資源規劃系統；
- 約13.9%，即約7.7百萬港元，將用於拓展旅遊業務流程管理團隊，當中約12.3%及1.6%將分別用於拓展業務發展團隊及採購服務級別管理軟件；及
- 約2.4%，即約1.3百萬港元，將用於(i)於現時所有營銷渠道增加宣傳，包括參與加拿大及美國的貿易展及行業展覽以及透過電視、電台、報章、旅遊雜誌及贊助宣

未來計劃及所得款項用途

傳推廣品牌、產品及服務；(ii)舉辦研討會及會議以鞏固與現有客戶的關係及吸納新潛在客戶；及(iii)透過第三方營銷代理商直接及／或間接進行數碼營銷活動。

倘釐定的發售價高於或低於建議發售價範圍的中位數，則上述所得款項分配將按比例予以調整。

倘我們運用發售價下調機制以使最終發售價定於每股發售股份0.302港元，我們自股份發售收取的估計所得款項淨額將較發售價定於指示性發售價範圍下限時進一步減少約9.0百萬港元。倘所得款項淨額進一步減少，我們將按比例調整上述分配。

倘所得款項淨額並未即時作上述用途，且在適用法規及規例容許的情況下，我們擬將所得款項淨額存入短期活期存款及／或貨幣市場工具。倘上述所得款項建議用途有任何變動，我們將刊發適當公告。

實施計劃

本集團自最後實際可行日期直至2020年12月31日的實施計劃載列如下。根據本集團的業務策略，董事擬推行以下實施計劃：

自最後實際可行日期至2018年12月31日

	實施計劃	所得款項用途
償還銀行貸款	• 償還銀行貸款24.1百萬港元	約24.1百萬港元
拓展機票分銷業務	• 聘請一名經驗豐富的資訊科技項目經理，發展資訊科技項目計劃及管理項目實施	約0.3百萬港元
拓展旅遊業務流程管理業務	• 於加拿大及美國分別聘請兩名業務發展專責員工及三名業務發展員工，透過積極接觸目標潛在客戶以及參與或贊助行業貿易展及展覽，進行具針對性的銷售及營銷活動	約0.4百萬港元
		總計：約24.8百萬港元

未來計劃及所得款項用途

自2019年1月1日至2019年12月31日

	實施計劃	所得款項用途
拓展機票分銷業務	<ul style="list-style-type: none">物色及委聘合適的外部資訊科技顧問設計及開發簡體中文及繁體中文的定製預訂平台及移動應用程式委聘兩名高級開發商、一名中級開發商及一名初級開發商，(i)審核及改善網站，增設實時網上機票預訂功能及預訂後監察功能，及(ii)運行數據配置、轉移及分析的專業項目管理系統以結合中端及後端服務於曼尼托巴省物色及租賃設立一間區域辦事處的處所，簽訂租賃協議以及繳付租金訂金及租賃物業裝修款項	約11.3百萬港元
拓展旅遊業務流程管理業務	<ul style="list-style-type: none">聘請五名後端員工，負責客戶支援服務，包括處理電話查詢、機票預訂、換票及退款購置服務級別管理軟件，藉對照業務目標監察應用程式服務級別、定義真實且可量化的服務級別目標及實時追蹤表現，改善服務質量支持額外員工成本	約1.6百萬港元
升級現有資訊科技系統	<ul style="list-style-type: none">評估現有資訊科技系統以及我們的需要及要求提升資訊科技基建，包括電子文件系統、雲端數據庫主機系統、資訊科技網絡、電腦系統及信息安全系統物色及委聘合適的外部資訊科技顧問設計及開發ERP系統	約4.9百萬港元

未來計劃及所得款項用途

	實施計劃	所得款項用途
加強營銷力度	<ul style="list-style-type: none">於所有現有營銷渠道增加宣傳，包括參與加拿大及美國的貿易展及行業展覽，以及透過電視、電台、報章、旅遊雜誌及贊助作出宣傳，推廣品牌、產品及服務舉辦研討會及會議，鞏固與現有客戶的關係及吸引新潛在客戶透過第三方營銷代理商直接及／或間接進行數碼營銷活動	約0.5百萬港元
		總計：約18.3百萬港元

自2020年1月1日至2020年12月31日

	實施計劃	所得款項用途
拓展機票分銷業務	<ul style="list-style-type: none">測試及實行簡體中文及繁體中文的定製預訂平台及移動應用程式於新斯科細亞省物色及租賃設立一間區域辦事處的處所，簽訂租賃協議以及繳付租金訂金及租賃物業裝修款項全面運行專業項目管理系統，並進一步結合中端及後端服務支付新斯科細亞省分行辦事處成本	約3.5百萬港元
拓展旅遊業務流程管理業務	<ul style="list-style-type: none">於加拿大額外聘請兩名業務發展專責員工，透過積極接觸目標潛在客戶以及參與或贊助行業貿易展及展覽，進行具針對性的銷售及營銷活動	約5.7百萬港元

未來計劃及所得款項用途

	實施計劃	所得款項用途
升級現有資訊科技系統	<ul style="list-style-type: none">聘請15名後端員工，負責客戶支援服務，包括處理電話查詢、機票預訂、換票及退款測試及運行服務級別管理軟件，並按需要進一步定製測試及實施ERP系統(雲端服務付款及應用程式訂購費用)提升資訊科技基建，包括電子文件系統、雲端數據庫主機系統、資訊科技網絡、電腦系統及信息安全系統全面運行新ERP系統，並按需要進一步定製(雲端服務付款及應用程式認購費用)	約2.6百萬港元
加強營銷力度	<ul style="list-style-type: none">於所有現有營銷渠道增加宣傳，包括參與加拿大及美國的貿易展及行業展覽，以及透過電視、電台、報章、旅遊雜誌及贊助作出宣傳，推廣品牌、產品及服務舉辦研討會及會議，鞏固與現有客戶的關係及吸引新潛在客戶透過第三方營銷代理商直接及／或間接進行數碼營銷活動	約0.8百萬港元
總計：		約12.6百萬港元

拓展機票分銷業務

董事認為，我們於加拿大機票中游行業取得額外市場份額的擴展計劃成功與否將取決於(i)我們擴大客源的能力；及(ii)我們自航空公司取得私有運價的能力。根據灼識報告，加拿大及美國分別擁有逾2,000名及5,000名旅遊代理，當中逾850名為我們的現有客戶。此外，我們過往並無向任何旅遊管理公司(部分為我們的旅遊業務流程管理業務分部客戶)提供機票。因此，就銷售價值而言，儘管加拿大及美國的機票銷售額預期由2017年至2022年分別以複合年增長率5.8%及4.4%增長，董事預期加拿大及美國機票中游行業將有大量商機及增長(尤其是華人人人口)，足以支持本集團的擴展計劃。

經考慮(i)我們穩健的往績記錄及於安大略省華人社群的超卓信譽；(ii)我們對少數民族旅遊代理特定業務需要的了解及與講普通話及粵語的旅遊代理業務往來的經驗；(iii)華裔加拿大人的人均可支配收入以複合年增長率2.0%由2011年約42,055.6加元增至2016年的46,432.8加元，華裔美國人的人均可支配收入以複合年增長率2.6%由2011年約29,533.3美元增至2016年的33,663.0美元；及(iv)加拿大華人社群(包括中國移民及中國籍加拿大人)人數上升，董事認為中國旅遊代理的需求將會因而上升，並決定鎖定更多中國旅遊代理商為目標，作為於加拿大機票中游市場擴展的第一步。當時機合適，董事將考慮稍後與其他民族旅遊代理進行業務往來。經考慮少數民族旅遊代理缺乏有效應對不斷興起的旅遊科技的專業知識，並對全球分銷系統的認識有限／概無認識以及預訂、訂票、發出機票、發出發票、收款及付款程序涉及大量人手活動，董事相信，開發定製預訂平台及／或應用程式以及設立新區域辦事處於接觸更多客戶而言非常重要。預訂平台為連接我們的中央預訂系統的電子化終點，讓民族旅遊代理商可實時取得可供出售的機票資訊。董事認為，預訂平台將(i)為民族旅遊代理提供檢視不同目的地多種機票選擇的便宜方法，使彼等能更方便地搜尋及建議符合其客戶需求的最佳旅遊日期／價格；及(ii)提高民族旅遊代理的自動化水平，改善其預訂、訂票、發出機票、發出發票、收款及付款程序的效率。定製預訂平台將使我們能為客戶提供符合其特定要求(包括(其中包括)營業額、經營結構及技術的複雜程度)的解決方案，與彼等建立緊密關係。我們計劃(i)委聘合適的外部資訊科技顧問，為中國民族代理商設計、開發及實施簡體及繁體中文的定製預訂平台及移動應用程式；(ii)聘請約四名講普通話及粵語的員工，支援專門為中國民族代理商設立的新預訂平台的營運需要；及(iii)聘請一名網絡開發商，審核及改善我們的網站，以新增為旅客而設的網上機票預訂功能。

未來計劃及所得款項用途

我們將物色合適的處所，以分別於2019年3月及2020年3月前後在加拿大曼尼托巴省的溫尼伯及新斯科細亞省的哈利法克斯設立區域辦事處。我們能透過在溫尼伯設置辦事處，於加拿大兩個就加拿大人口而言屬發展急速的省份(曼尼托巴省及薩斯喀徹溫省)開拓業務，吸引年齡介乎35至50歲的高學歷農業、礦業及金融業專業人士。位於曼尼托巴省附近的薩斯喀徹溫省尤其是加拿大盛產鉀的地方，與中國能源公司的交易頻繁。董事預期人口及經濟急促增長將增加對航空旅遊的需求。建議於哈利法克斯設立辦事處將使我們能於加拿大四個海洋省份(即新斯科細亞省、新布藍茲維、紐芬蘭與拉布拉多省及愛德華王子島)提供服務，該等省份擁有大量來自英格蘭及冰島等英語國家的移民人口。小型旅遊代理一直在該等省份提供服務，且我們的主要競爭對手並無於當地提供服務。因此，董事相信競爭非常有限。我們計劃於溫尼伯及哈利法克斯租賃處所以設立區域辦事處，因該等地區擁有較高彈性及較低資金投入。

董事深信我們自多間航空公司取得選擇廣泛的私有運價的能力為我們建立定價優勢，能吸納新客戶及維持現有客戶。於往績記錄期間，我們自約70間航空公司(包括以加拿大、美國及中國為基地的頂尖航空公司)取得私有運價，當中逾50間航空公司已與Tour East Canada訂立獎勵佣金安排及逾15間航空公司已與Tour East New York訂立獎勵佣金安排，顯示本集團擁有強勁的分銷能力、能持續取得高銷售額及擁有不斷增長的動力擴展機票分銷業務，把握新興業務機會。

升級現有資訊科技系統

鑑於對速度及處理能力的需求增加，董事認為於14年前採購的現有e-ITS系統並不夠先進。由於e-ITS系統並非將銷售、營銷及會計功能結合，現時數據處理一半為人手操作，表現效率相對較低。為應付業務拓展，董事相信我們須升級現有e-ITS系統，以致業務營運過程(由下達採購訂單至編製財務報告)將會自動化。我們計劃於2019年11月或前後採購、測試及實施新ERP系統。新ERP系統將提供(i)發票及訂單管理功能，記錄所有機票交易詳情(包括退票及換票)；(ii)報告管理功能，能產生擁有詳細機票銷售、已飛行分部、各航班票價明細、銷售預測及趨勢估計的會計及管理報告；及(iii)電子文件管制功能，管理公司文件及業務交易記錄，例如發票、行程、確認預訂、電子機票、旅遊建議及客戶意見。我們預期新ERP系統將透過減少人手調整以降低處理成本、提高數據準確度及處理效率，並透過更有效管理收益及收入以提升溢利。

拓展旅遊業務流程管理業務

董事相信，我們處於滲透龐大且不斷增長的旅遊業務流程管理市場的早期階段。根據灼識報告，網上旅遊代理領域及前沿旅遊科技的變化步伐加快，促使旅遊代理外判更多非核心業務流程及專注於其核心競爭業務。於最後實際可行日期，我們一直向加拿大及美國十間旅遊代理(主要透過現有供應商推介)提供旅遊業務流程管理。根據灼識報告，按2017年服務收益計，我們於加拿大旅遊業務流程管理市場名列頭三位，佔市場份額約14.9%。根據灼識諮詢，預期於2022年，加拿大旅遊業務流程管理市場將達52.1百萬加元，複合年增長率10.2%，而美國旅遊業務流程管理市場將達574.6百萬美元，複合年增長率5.4%。憑藉我們於加拿大旅遊業務流程管理市場的領先地位，我們計劃分別於加拿大及美國聘請約四名及三名業務發展專責員工，透過積極接觸潛在客戶以及參與或贊助行業貿易展及展覽，進行具針對性的銷售及營銷活動，以提高我們所提供的旅遊業務流程管理的知名度。我們亦計劃額外招聘20名後端員工，負責客戶支援服務，包括處理電話查詢、機票預訂、換票及退款。

此外，由於我們自旅遊業務流程管理業務產生的服務收益取決於服務範圍及服務級別，例如所產生的時間成本、交易量及勞工成本，董事認為，準確、有效而及時地計量旅遊業務流程管理團隊的生產力有其重要性。我們計劃購置服務級別管理軟件，藉對照業務目標監察應用程式服務級別、定義真實且可量化的服務級別目標及實時追蹤表現，改善服務質量。新服務級別管理軟件將有效計量內部服務團隊的表現。此外，服務級別管理軟件產生的報告將使管理層審閱所有水平的表現，並調整服務級別協議的量度因素，以反映更高質量標準，驅使服務質量持續改善。再者，自軟件收集的資料將成為服務流程基建的健康監察服務級別管理系統，使管理層能審視趨勢並作出相應調整，從而於推出新服務時提高成功率。