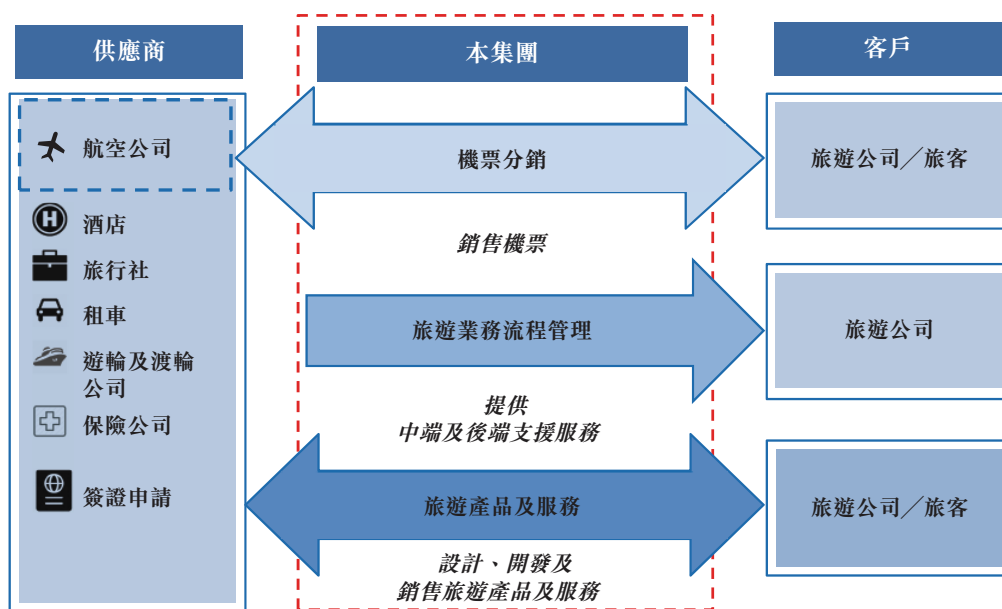


概 要

本概要旨在向閣下概述本文件所載資料。由於純屬概要，故並無載列可能對閣下而言屬重要的一切資料。決定投資[編纂]前，閣下應閱讀本文件全部內容。任何投資均涉及風險。投資[編纂]涉及的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。決定投資[編纂]前，閣下應細閱該節。本節所使用的各項詞彙已於本文件「釋義」及「技術詞彙」章節中界定或闡述。

概覽

我們為於加拿大歷史悠久及多元化的旅遊公司，於1976年成立及已有逾40年營運歷史。我們的主要業務包括(i)代表航空公司向旅遊公司及旅客分銷機票及直接出票的機票分銷；(ii)我們向旅遊公司提供中端及後端支援服務的旅遊業務流程管理；(iii)我們為旅遊公司及旅客設計、開發及銷售旅行團及其他旅遊產品及服務的旅遊產品及服務。根據灼識報告，我們於加拿大機票分銷市場名列前三位，按2017年的機票銷售量計，佔市場份額約31.3%，我們亦於加拿大旅遊業務流程管理市場名列前三位，按2017年服務收益計，佔市場份額約14.9%。下圖為我們的業務模式：



下表載列我們於所示期間按業務分部劃分的收益的組成部分：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
機票分銷	75,287	55.3	94,930	62.0	92,863	60.4
旅遊業務流程管理	21,183	15.5	23,968	15.6	28,849	18.7
旅遊產品及服務	39,726	29.2	34,266	22.4	32,150	20.9
總計	136,196	100.0	153,164	100.0	153,862	100.0

概 要

產品及服務

機票分銷

我們代表航空公司以機票分銷商身份經營分銷及出票。我們為加拿大國際航空運輸協會認可旅遊代理之一及美國ARC認可旅遊代理之一，讓我們可代表國際航空運輸協會成員航空公司及ARC成員航空公司就所有提供的航班(出發地及目的地)取得出票權以出票及直接取得私有運價。於最後實際可行日期，我們已有逾150間航空公司的出票權及能獨立與約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)達成私有運價交易。於往績記錄期間，我們的銷售表現一直保持強勁。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們分別售出約606,000張、861,000張及949,000張機票，以總銷售所得款項計算分別約3,095.1百萬港元、3,755.0百萬港元及4,018.9百萬港元。

旅遊業務流程管理

我們主要向北美洲的旅遊公司提供旅遊業務流程管理。我們就一系列的旅遊業務流程管理服務(包括機票交易處理、客戶聯絡、BSP / ARC結算及對賬、處理軟件開發、旅遊牌照、合規及其他行政事宜)提供單一接觸點。針對各客戶的服務範疇及服務級別取決於特定客戶的要求及業務需求。於最後實際可行日期，我們已向11間旅遊公司(其包括若干知名國際品牌)提供旅遊業務流程管理服務。

旅遊產品及服務

我們向旅遊公司及旅客提供旅行團及其他旅遊產品及服務。旅行團可進一步分類為團隊旅行團及長途巴士旅行團，一般包括預先安排航班或長途巴士、酒店住宿、當地交通及觀光及其他活動安排。其他旅遊產品及服務主要包括定製旅行團、航班及酒店套餐、預訂酒店住宿、景點入場券、租車、旅遊保險及護照申請。於最後實際可行日期，我們已於亞洲、歐洲、中東、北美洲及南美洲逾40個國家中逾200個城市發展一系列全面的英語、法語或中文旅行團。

銷售

銷售渠道

我們主要通過總辦事處及區域辦事處向旅遊公司分銷機票及銷售旅遊產品及服務及通過零售分行及網站向旅客分銷機票及銷售旅遊產品及服務。我們於加拿大多倫多的總辦事處作為我們的總部監管整體業務營運、處理行政事宜以及向旅遊公司分銷機票及銷售旅遊產品及服務。我們亦已於蒙特利爾、卡爾加里、溫哥華及紐約設立區域辦事處，以向旅遊公司進行機票分銷。於最後實際可行日期，我們於大多倫多區域的主要購物商場設有五間零售分行。我們亦建立一個網站www.tourest.com，以便於客戶瀏覽旅遊產品及服務種類、網上查詢及預訂長途巴士旅行團。詳情請參閱本文件「業務 — 銷售 — 銷售渠道」一節。

概 要

定價

我們按成本加成基準釐定機票的定價，當中會計及(其中包括)市場可比較資料、客戶的業務規模、交易量、若干航空公司於分銷機票後所提供的直接自機票成本中扣除的銷售佣金、銷售表現及與特定旅遊公司的關係。旅遊產品及服務價格按成本加成基準釐定，並主要計及旅遊元素，例如航空或長途巴士、酒店住宿、當地交通及觀光的成本，以及競爭對手所提供類似產品及服務的價格及市場需求。我們就旅遊業務流程管理所收取的服務費按所提供的服務範圍，根據服務供應團隊於提供旅遊業務流程管理的過程中產生的服務時間、所處理的電話查詢次數或所出機票的張數等可變因素及根據所需會計及申報服務的工作量釐定的每月固定管理費等因素計算。進一步詳情，請參閱本文件「業務—銷售—定價、付款及退款」一節。

客戶

我們擁有龐大及多元化的客源，包括超過700家位於加拿大及美國的旅遊公司及個人旅客。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年，五大客戶產生的總銷售所得款項分別約1,778.3百萬港元、2,660.2百萬港元及2,634.1百萬港元，分別佔總銷售所得款項總額約54.9%、68.0%及63.2%。同期，最大客戶產生的總銷售所得款項分別約1,365.2百萬港元、1,613.0百萬港元及1,808.2百萬港元，分別佔總銷售所得款項約42.2%、41.3%及43.4%。我們與五大客戶維持約一至15年業務關係。

我們依賴最大客戶，即客戶A(營運若干為廣大旅客提供廣泛旅遊產品的網上旅遊網站的旅遊公司)，以產生我們收益的重大部分。我們向客戶A供應機票及提供旅遊業務流程管理服務。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年，客戶A於機票分銷業務分部購買機票的總銷售所得款項分別佔機票總銷售所得款項總額約43.4%、42.4%及44.4%，及客戶A產生的服務收益分別佔旅遊業務流程管理的總收益約96.9%、82.9%及84.7%。

供應商

供應商主要為旅遊供應商，包括但不限於航空公司、地接社及全球分銷系統供應商。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年，五大供應商的總採購成本分別約2,130.1百萬港元、2,435.4百萬港元及2,543.5百萬港元，分別佔總採購成本總額約68.0%、64.4%及62.9%。同期，最大供應商的總採購成本分別約1,116.5百萬港元、1,229.8百萬港元及1,318.0百萬港元，分別佔總採購成本總額約35.6%、32.5%及32.6%。我們已平均與五大供應商維持23年的業務關係。作為我們致力滿足客戶的承諾，我們將繼續維持與最大供應商供應商A(作為我們的主要機票供應商)的業務關係。

競爭優勢

我們相信，下列優勢有助我們從其他行業參與者中突圍而出，並讓我們得以在行內有效競爭：

- 互補業務分部應付旅遊供應商、旅遊公司及旅客變化多樣的需求。

概 要

- 我們與旅遊供應商及旅遊公司已建立良好業務關係。
- 淵博的技術知識及資訊科技能力是我們未來發展的支柱。
- 我們擁有一支經驗豐富的管理團隊，彼等於加拿大的旅行及旅遊業擁有長期優良往績。

業務策略

我們的主要業務目標為鞏固我們作為北美洲穩健旅遊公司的地位及創造長遠的股東價值。為實現該目標，我們實施下列業務策略：

- 透過擴大客源以增加各業務分部的市場份額。
- 更新資訊科技系統及繼續專注於提升經營效率。
- 提升品牌知名度

風險因素

我們的業務營運及[編纂]涉及若干風險，當中不少非我們所能控制。載於「風險因素」一節的任何因素均可能限制我們成功實行業務策略及實施計劃的能力。我們面臨的風險可劃分為(i)與我們業務有關的風險；(ii)與我們行業有關的風險；(iii)與於加拿大開展業務有關的風險；(iv)與我們於加拿大境外經營的業務有關的風險；及(v)與[編纂]有關的風險。以下若干主要因素會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響：

- 我們的收益受全球旅遊業波動影響，對該行業(特別是航空業)有負面影響的因素可能會對我們的業務前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 未能與主要航空公司維持關係及重續協議可能對業務前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 與截至2016年12月31日止年度比較，截至2017年12月31日止年度我們錄得自航空公司供應商收取的獎勵佣金下降。
- 我們依賴多名主要客戶。倘我們未能有效管理與客戶的關係，我們的業務前景、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。
- 我們僅依賴有限供應商為我們的業務運作提供若干旅遊產品及服務。倘無法與此等訂約方維持業務關係或重續協議，或彼等違反任何該等協議，則或會對業務前景及經營業績帶來重大不利影響。
- 我們須遵守規定取得或重續若干執照、許可證、認可及認可。
- 我們的成功取決於維持聲譽的能力。

概 要

決定投資[編纂]前，閣下應細閱「風險因素」一節全部內容。

競爭格局

我們從各方面承受來自其他旅遊公司的競爭，包括產品及服務的價格、種類及質量、聲譽以及行業專業知識。根據灼識報告，加拿大的機票分銷市場集中於三大公司，按2017年銷售量計，佔市場份額約82.8%，當中我們於2017年佔市場份額31.3%。加拿大的旅遊業務流程管理市場相當集中於三大公司，按2017年服務收益計，佔市場份額約33.3%，而我們於2017年於當中所佔的市場份額為14.9%。詳情請參閱本文件「行業概覽」一節。

主要經營及財務數據

下表載列綜合財務資料概要。本文件附錄一會計師報告載列綜合財務資料概要。綜合財務資料概要應與本文件附錄一的綜合財務資料一併閱讀，包括隨附附註及本文件「財務資料」一節所載資料。財務資料乃遵照國際財務報告準則編製。

主要綜合全面收益表資料

	截至12月31日止年度		
	2015年 (千港元)	2016年 (千港元)	2017年 (千港元)
收益	136,196	153,164	153,862
毛利	80,618	99,139	98,148
除所得稅前溢利	34,360	48,062	17,897
本公司擁有人應佔年內全面收入總計	34,032	33,376	11,604
年內溢利	25,489	34,998	12,365
非國際財務報告準則財務資料：			
年內溢利	25,489	34,998	12,365
調整：			
上市開支	—	—	[編纂]
遞延所得稅中已確認的 可扣除上市開支	—	—	[編纂]
經調整年內溢利 ^(附註1)	25,489	34,998	26,750

附註：

- (1) 經調整年內溢利並不包括(i)上市開支；及(ii)所得稅開支中已確認的可扣除上市開支產生的遞延所得稅影響。詳情請參閱「財務資料—非國際財務報告準則計量」一節。

收益由截至2015年12月31日止年度至截至2016年12月31日止年度增加，主要由於(i)自航空公司收取的差額收入及獎勵佣金增加，令來自機票分銷業務的收益增加；及(ii)來自旅遊業務流程管理業務的收益增加。截至2016年及2017年12月31日止兩個年度，收益維持相對穩定，約153.2百萬港元及153.9百萬港元，乃由於來自旅遊業務流程管理的收益增加，被2017

概 要

年來自機票分銷業務及旅遊產品及服務的收益下降所抵銷。毛利、除所得稅前溢利及年內溢利由截至2015年12月31日止年度至截至2016年12月31日止年度持續增加，與收益增長一致。毛利由截至2016年12月31日止年度輕微減少約1.0百萬港元至截至2017年12月31日止年度，乃主要由於來自機票分銷業務的毛利下降，由來自旅遊業務流程管理業務的毛利所緩減。毛利率於往績記錄期間波動，由截至2015年12月31日止年度約59.2%增至截至2016年及2017年12月31日止年度約64.7%及63.8%，主要由於自航空公司收取的獎勵佣金金額波動令機票分銷業務產生的毛利浮動，由來自旅遊業務流程管理分部的毛利率於往績記錄期間主要因旅遊業務流程管理的客戶人數及交易量增加而持續上升所緩減。除所得稅前溢利及年內溢利由截至2016年12月31日止年度至截至2017年12月31日止年度期間大幅減少，乃主要由於上市開支增加約[編纂]百萬港元。詳情請參閱「財務資料 — 若干綜合全面收益表項目說明」一節。

按客戶所在地劃分的分析

下表載列我們就所示期間按客戶所在地劃分的機票分銷業務的銷售所得款項總額分析：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
美國	1,527,130	49.3	2,060,973	54.9	1,926,659	47.9
加拿大	1,172,827	37.9	979,152	26.1	1,093,181	27.2
香港	78,971	2.6	575,958	15.3	526,827	13.1
中國	316,159	10.2	126,002	3.4	469,100	11.7
印度	—	—	12,912	0.3	3,155	0.1
總計	3,095,087	100.0	3,754,997	100.0	4,018,922	100.0

附註：該分析是基於訂約各方的所在地而編製。

下表載列我們就所示期間按客戶所在地劃分的旅遊業務流程管理業務的收益分析：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
美國	21,144	99.8	23,635	98.6	26,892	93.2
加拿大	39	0.2	333	1.4	1,957	6.8
總計	21,183	100.0	23,968	100.0	28,849	100.0

附註：該分析是基於訂約各方的所在地而編製。

概 要

下表載列就所示期間按目的地劃分來自旅行團銷售的收益分析：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	(千港元)	%	(千港元)	%	(千港元)	%
亞洲.....	8,339	22.7	8,215	26.7	8,350	29.6
加拿大.....	12,817	34.9	11,297	36.8	11,125	39.5
歐洲.....	9,207	25.1	7,179	23.4	5,789	20.5
美國.....	4,568	12.4	3,085	10.0	2,813	10.0
其他.....	1,771	4.9	943	3.1	120	0.4
總計.....	36,702	100.0	30,719	100.0	28,197	100.0

主要綜合財務狀況表資料

	於12月31日		
	2015年	2016年	2017年
	(千港元)	(千港元)	(千港元)
非流動資產	3,499	5,811	15,831
流動資產	83,181	159,208	181,528
流動負債	121,821	137,165	132,069
流動(負債)/資產淨額	(38,640)	22,043	49,459
流動資產淨額(不包括可贖回優先股)	23,457	72,978	49,459
非流動負債	62	29,681	593
總(虧絀)/權益	(35,203)	(1,827)	64,697
總權益(不包括可贖回優先股)	26,894	49,108	64,697

於2015年12月31日，我們錄得流動負債淨額約38.6百萬港元。該等流動負債淨額主要來自其後悉數轉換為普通股的可贖回優先股。由於我們自股東貸款(分類為非流動負債)款項收取現金及現金等價物，流動負債淨額由2015年12月31日約38.6百萬港元轉為2016年12月31日約22.0百萬港元的流動資產淨額。其後，我們償還股東貸款並動用銀行借貸(分類為流動負債)。詳情請參閱本文件「財務資料—流動(負債)/資產淨額」一節。

總虧絀減至2015年12月31日約35.2百萬港元，並進一步減至2016年12月31日約1.8百萬港元，且於2017年12月31日轉為約64.7百萬港元總權益，主要由於往績記錄期間溢利增加令留存收益增加。

概 要

節選現金流量項目

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
	(千港元)	(千港元)	(千港元)
營運資金變動前經營現金流量	34,606	49,365	21,168
經營活動所得現金淨額	26,344	49,402	951
投資活動所用現金淨額	(1,625)	(44,789)	(6,791)
融資活動(所用)／所得現金淨額	(20,824)	16,240	(1,840)
現金及現金等價物增長／(減少)淨額	3,895	20,853	(7,680)

主要財務比率

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
除所得稅前純利率(%)	25.2	31.9	12.3
純利率(%)	18.7	22.9	8.0
權益回報率(%)	不適用	不適用	19.1
總資產回報率(%)	29.4	21.2	6.3
利息償付率(倍數)	2,455.3	59.7	18.6

	於12月31日		
	2015年	2016年	2017年
流動比率(倍數)	0.7	1.2	1.4
速動比率(倍數)	0.7	1.2	1.4
資產負債比率(%) ^(附註)	不適用	不適用	57.6
債務權益比率(%)	不適用	不適用	不適用

附註：負債比率乃按財政年度末的負債總額除以財政年度末權益總額，再乘以100%計算。

由於可贖回優先股較股本及其他儲備多，我們於2015年及2016年12月31日的其他儲備呈負值，導致於2015年及2016年12月31日出現總虧絀。因此，於2015年及2016年12月31日，資產負債比率並不適用於本集團。由於期內溢利及借貸約37.2百萬港元，我們於2017年12月31日錄得總權益約64.8百萬港元，並因而錄得資產負債比率約57.6%。有關主要財務比率的詳情，請參閱「財務資料—主要財務比率概要」一節。

股東資料

緊隨[編纂]完成後(並未計及因行使根據[編纂]及購股權計劃可能授出的任何購股權而可能配發及發行的任何股份)，RT集團(即由朱碧芳女士控制)全資擁有的BVRTH將擁有行使或控制行使本公司約[編纂]%總已發行股本的權利。朱碧芳女士、RT集團及BVRTH構成一組控股股東。詳情請參閱本文件「歷史、重組及公司架構」一節。本集團與控股股東若干聯繫人已進行並預期於上市後繼續進行若干交易。有關此等持續關連交易的詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

概 要

上市理由

董事相信，上市將(i)壯大我們的資本基礎，使我們有財務能力實行業務策略；(ii)使我們能直接進入資本市場，為日後集資；(iii)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；及(iv)擴大股東基礎及提高股份的流動性。

儘管本集團的業務主要於加拿大進行，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，上市將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、公開財務披露及獲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將為我們帶來更多流動資金及接觸更廣闊的分析師及投資社群的機會。再者，由於與美元掛勾令香港的貨幣穩定，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。我們並無申請於任何其他證券交易所上市股份。

未來計劃及[編纂]

倘[編纂]未獲行使，假設[編纂]為指示性[編纂]範圍的中位數每股股份[編纂]港元，我們估計我們將從[編纂]取得的[編纂]將約[編纂]百萬港元(經扣除包銷費用及[編纂]及其他與[編纂]相關的估計開支)。我們擬[編纂][編纂]用於以下用途：

- 約[編纂]%，即約[編纂]百萬港元，將用於償還上市後銀行借貸；
- 約[編纂]%，即約[編纂]百萬港元，將用於機票分銷業務擴展，包括(i)為民族代理商開發簡體及繁體中文的定製在線訂票平台及移動預訂應用程式；(ii)為操普通話及粵語的旅遊代理建立客戶服務以支援新網上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[編纂]%，即約[編纂]百萬港元，將用於(i)提升我們的資訊科技基建，包括數據儲存、電子文件、雲端備份儲存、資訊通訊技術網絡、電腦系統及信息保安；及(ii)安裝我們的企業資源規劃系統；
- 約[編纂]%，即約[編纂]百萬港元，將用於拓展旅遊業務流程管理，包括採購服務級別管理軟件，以及擴大業務發展團隊；及
- 約[編纂]%，即約[編纂]百萬港元，將用於宣傳及推廣品牌及產品。

概 要

有關[編纂]、業務策略的實施計劃，以及上市及[編纂]的理由的詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」一節。

上市開支

預期本公司將產生的上市相關總開支(包括包銷[編纂])約[編纂]百萬港元，截至2017年12月31日止年度，其中約[編纂]港元已於損益扣除，而發行[編纂]新增及直接應佔約[編纂]港元已遞延且於2017年12月31日載於財務狀況表的「預付款項、按金及其他應收款項」並將於發行[編纂]時自權益扣除。預期餘下開支將於截至2018年12月31日止年度產生，其中約[編纂]港元預期將於損益扣除及約[編纂]港元預期將自權益扣除。

潛在投資者應留意，本集團截至2018年12月31日止年度的財務表現預期受上述估計非經常性上市開支帶來的不利影響，未必與過往財務表現可作比較。

[編纂]數據

	基於以下[編纂]計算		
	進行10% 後，每股 [編纂]港元	每股 [編纂]港元	每股 [編纂]港元
市場資本化	[編纂]港元	[編纂]港元	[編纂]港元
每股股份未經審核備考調整有形資產 淨值 ^(附註)	[編纂]港元	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：有關假設及計算基準的詳情，請參閱本文件附錄二「未經審核備考財務資料」一節。

股息

宣派未來股息須待董事決定並將視乎多項因素(如我們的盈利、財務狀況、現金需求及可用性)及董事認為相關的任何其他因素而定。由於該等因素及派付股息乃董事會酌情決定，其保留更改派付股息之計劃，概無保證將於日後宣派及派付任何特定股息金額或任何股息。目前，我們並無任何股息政策，亦無任何預先釐定的股息分派比率。

截至2015年12月31日止年度，Tour East Canada董事會向其股東宣派股息分別為每股普通股20,000加元，總計約12.2百萬港元。截至2016年及2017年12月31日止年度並無宣派股息。

近期發展及重大不利變動

根據本集團於往績記錄期間後的未經審核財務資料，截至2018年3月31日止三個月的收益稍微較2017年同期的收益高，主要由於機票分銷分部及旅遊產品及服務分部產生較高收益，由我們截至2017年12月31日止年度停止向客戶F提供旅遊業務流程管理服務以使旅遊業

概 要

務流程管理分部的收益減少緩減。截至2018年3月31日止三個月的銷售成本輕微較2017年同期的銷售成本高，與收益增長相符。因此，截至2018年3月31日止三個月的毛利稍微較2017年同期的毛利高。與2017年同期比較，截至2018年3月31日止三個月的未經審核純利有所下降，主要受上市開支影響。

董事確認除上述及與上市相關的開支(屬非經常性性質)外，緊隨往績記錄期間及截至本文件日期，本集團的財務或貿易狀況並無重大不利變動。