

業 務

業務概覽

我們是一家以香港為基地的(i)視像會議及多媒體影音解決方案服務；及(ii)我們的客戶提供視像會議及多媒體影音保養服務供應商。我們於1987年成立，至今營運超過32年。我們於以下領域組織開展營運：(i)諮詢及設計；(ii)項目管理及安裝；及(iii)保養。根據Ipsos報告，我們佔香港2018年的視像會議及多媒體影音解決方案行業總收益約12.1%，並在香港視像會議及多媒體影音解決方案行業排名第二位（按相同基準計算）。

我們的客戶包括香港的一間領先全球交易及結算所營運商、國際物業開發商、跨國企業、上市公司、金融服務公司、高等教育機構以及各種承包商。香港是我們最大的市場，所佔收入佔我們截至2019年3月31日止三個年度以及截至2019年6月30日止三個月之總收益分別約84.5%、91.8%、96.9%及98.8%。於往績記錄期，我們的客戶亦包括來自中國、新加坡及澳門的客戶。

我們的供應商包括在香港的本地視像會議及多媒體影音器材分銷商以及總部設於美國、新加坡及日本的海外製造商。於最後實際可行日期，我們為七名視像會議及多媒體影音器材供應商之授權銷售商。

我們的競爭優勢

董事相信，本集團具備以下競爭優勢：

我們是香港歷史悠久的視像會議及多媒體影音解決方案供應商

我們自1987年起在香港從事視像會議及多媒體影音解決方案行業。根據Ipsos報告，我們佔香港2018年的視像會議及多媒體影音解決方案行業總收益約12.1%，並在香港視像會議及多媒體影音解決方案行業排名第二位（按相同基準計算）。於往績記錄期間，我們的客戶包括香港的一間領先全球交易及結算所營運商、國際物業開發商、跨國企業、上市公司、金融服務公司、高等教育機構以及各種承包商。董事認為憑藉我們的營運歷史、商譽及良好的往績記錄，我們是香港歷史悠久的視像會議及多媒體影音解決方案供應商。我們相信本集團悠久的營運歷史及商譽，日後將有助本集團取得合約。

我們向各行各業的客戶提供優質及量身定製的綜合視像會議及多媒體影音解決方案

董事認為，我們服務的質量是本集團成功的關鍵。我們十分重視客戶所需，以滿足客戶不斷變化的需求。我們的營運流程經過監控，確保達致嚴謹的質量標準。我們的員工（包括技術服務主管、應用程序管理員、應用程序工程師、項目工程師、技術支持管理員、解決方案工程師及服務工程師）均參加由供應商組織的課程，以定期提升其技術及產品知識。截至2019年3月31日止三個年度及截至2019年6月30日止三個月，我們的員工參加2次、22次、50次及6次該等培訓課程。供應商將授予成功參加及完成該等課程的員工資格證書，彼等被視為合資格操作供應商的相關系統及使用相關產品。

業 務

我們力求向客戶提供量身定製的綜合視像會議及多媒體影音解決方案服務及視像會議及多媒體影音保養服務，涵蓋從(i)諮詢及設計；(ii)項目管理及安裝；至(iii)保養。我們會因應各行各業客戶的不同需求及規格，力求量身定製切合彼等所需的解決方案，這有助於我們發展廣大的客戶群，對象由香港的一間領先全球交易及結算所營運商、國際物業開發商、跨國企業至高等教育機構不等。我們相信我們對優質量身定製服務的承諾，將讓我們更佳地向客戶交付令人滿意的工作成果，並藉此提高我們作為優質可靠視像會議及多媒體影音解決方案供應商的商譽。

我們的客戶群廣大

截至2019年3月31日止三個年度以及截至2019年6月30日止三個月，我們的五大客戶主要包括香港的一間領先全球交易及結算所營運商、跨國企業、上市公司、高等教育機構及各種承包商。

我們在32年的業務經營中，與眾多客戶建立長期業務關係。譬如說，於往績記錄期間，我們五大客戶中有6名與我們維持至少7年的業務關係。其中一名客戶與我們維持超過13年的業務關係。

除與現有客戶維繫關係外，我們亦擴大客戶群。於最後實際可行日期，我們的銷售及市場推廣部門聘有21名員工，專責推廣我們的服務、聯絡新客戶、回覆查詢以及與客戶商議報價。

受惠於眾多客戶群，我們深信我們可憑藉我們的聲譽及經驗取得未來項目，並保持我們在業內的市場定位。

我們一直有穩定的優質視像會議及多媒體影音器材供應。於最後實際可行日期，我們為7名視像會議及多媒體影音器材供應商之授權銷售商

我們的供應商包括香港的本地視像會議及多媒體影音器材分銷商以及總部設於美國、新加坡及日本的海外製造商。於最後實際可行日期，我們為其中7名視像會議及多媒體影音器材供應商之授權銷售商，其中4名供應商為我們截至2019年3月31日止三個年度各年以及截至2019年6月30日止三個月的五大供應商。有關我們與供應商的銷售商安排的詳情，請參閱本[編纂]文件「業務－我們的供應商－授權銷售商」。與優質供應商的成熟業務關係使我們能夠獲得穩定的優質視像會議及多媒體影音器材供應，從而加強我們向客戶提供優質服務的能力。同時，長期供應商不時就其產品向我們提供折讓價，從而讓我們可以較低價格購買該等產品並降低成本。

業 務

我們擁有經驗豐富的專責管理團隊

董事相信，我們過往的成功及未來前景依賴富經驗的管理團隊，彼等在香港視像會議及多媒體影音解決方案業務的經驗豐富，同時具備技術專業知識。

我們兩名創辦人兼執行董事唐先生及陳詠耀先生在視像會議及多媒體影音解決方案業的經驗超過30年。彼等在視像會議及多媒體影音解決方案業的市場發展及趨勢具備淵博的知識以及深入之了解。唐先生現時負責管理我們的視像業務發展及制定業務策略，而陳詠耀先生則負責本集團財務管理，並擔任合規主任。我們的其他創辦人兼非執行董事黃博士在商業管理方面經驗豐富，知識淵博，負責向本集團提供策略性建議。

執行董事陳永倫先生於1997年加入本集團擔任銷售代表，並於2015年5月晉升為本公司執行董事。陳永倫先生在香港視像會議及多媒體影音累積超過22年經驗，於香港視像會議及多媒體影音解決方案行業的知識相當豐富，並熟悉本集團的業務營運。彼主要負責市場推廣、業務推廣及監管我們的整體業務營運，包括批准供應商的採購訂單及與客戶訂約。彼亦向本集團銷售員工提供一般市場技能及技術等內部培訓。

於2017年12月，本集團委聘2名執行董事鐘先生及游先生，彼等均有多多年業務經驗及完善的業務網絡。有關詳情，請參閱本[編纂]文件「董事及高級管理層－執行董事」。

董事相信，我們的管理團隊具備紮實的視像會議及多媒體影音解決方案業技術知識，並且擁有寬廣的營商經驗和智慧，有助我們建立廣大的客戶群及開發強大的視像會議及多媒體影音解決方案專業知識。展望未來，董事相信本公司管理團隊良好的營商判決力和管理專業知識將持續為本集團擴展業務帶來裨益。

業務策略

我們的主要目標是(i) 保持並鞏固我們作為香港其中一家領先視像會議及多媒體影音解決方案供應商的地位；及(ii) 在中國擴展我們在視像會議及多媒體影音解決方案行業的市場分額。我們旨在透過實施以下策略達成此等目標：

擴展我們的銷售及市場推廣以及工程及保養部門，並提高彼等的技能、專業知識及服務質量

董事認為，維持及加強我們作為香港領先的視像會議及多媒體解決方案供應商之一的地位十分重要。

業 務

自本公司於2015年5月在GEM上市以來，董事注意到我們的客戶基礎規模及項目規模一直呈向上趨勢，其證據為(i)於往績記錄期客戶及項目總數增加，及(ii)同期我們獲授更多合約金額超過1百萬港元的大規模項目。例如，於截至2019年3月31日止年度，我們獲一家跨國物業投資、管理及開發集團委聘，為其位於香港中環的其中一處辦公物業提供視像會議及多媒體影音解決方案，合約金額約4.2百萬港元。完成此項委聘後，同一客戶委聘我們為其位於香港中環的其中一個甲級購物中心升級外觀，並提供多媒體影音解決方案，以增強購物中心的視覺吸引力，合約金額約10.7百萬港元。

在執行該客戶的委聘過程中，董事注意到客戶要求高服務質量及標準以及我們滿足其總體要求的能力。對於未來的發展方向，我們希望持續提高技能水平及專業知識，以便我們能夠向客戶提供更優質的產品及服務。

董事亦注意到，物業管理及發展公司升級其在香港各地購物中心的需求不斷增加。為滿足該需求，我們計劃擴展銷售及市場推廣、工程及保養能力，於截至2020年及2021年3月31日止年度增聘合資格人員。

此外，成功完成[編纂]後，本公司股份將在投資者普遍認為在香港享有首要地位的場所[編纂]。董事認為這將增強更多國內及跨國物業投資、管理及開發集團的信心，並鼓勵其委聘我們提供服務。

擴展我們在中國市場的銷售及推廣以及工程及保養範圍

於往績記錄期，我們獲本集團若干現有客戶委聘為其設在中國各地（包括上海、北京及粵港澳大灣區）的辦公室提供視像會議及多媒體影音解決方案服務，例如，(i)香港一間全球領先交易及結算所運營商；(ii)中國金融服務集團；(iii)中國國有電信公司透過其遍佈中國的全國性移動電信網絡提供移動語音及多媒體服務；及(iv)提供投資解決方案的美國金融服務公司。

業 務

隨著中國政府作出發展粵港澳大灣區決策，董事預計香港公司在粵港澳大灣區設立衛星辦公室的需求將會上升，因此其相信為我們推出視像會議及多媒體影音解決方案服務提供機遇。由於粵港澳大灣區緊鄰香港，董事預計目前在粵港澳大灣區運營（或即將成立）的公司將採用香港的標準構建其辦公室解決方案。因此，我們相信可把握粵港澳大灣區為本集團提供的潛在商機。

於2017年12月，本集團委任兩名執行董事鍾先生及游先生，彼等在粵港澳大灣區均擁有多年經驗及牢固的人脈網絡。截至最後實際可行日期，我們正在與多家公司就於粵港澳大灣區提供視像會議及多媒體影音解決方案服務進行談判。

我們計畫在截至2020年及2021年3月31日止年度招聘3名人員，擴大我們劃在中國市場的銷售及推廣以及工程及保養範圍。截至最後實際可行日期，我們已為此聘請一名項目計畫經理，一名解決方案專家及一名高級應用經理。董事預期截至2020年及2021年3月31日止年度，擴張的總支出將合共約為1.5百萬港元。

業務模式及我們的營運

以下圖表描述我們的業務模式以及本集團的客戶、供應商及分包商在業務模式中的角色。



業 務

於往績記錄期，我們產生的收益主要來自在香港提供視像會議及多媒體影音解決方案服務及視像會議及多媒體影音保養服務。下表載列本集團於往績記錄期按該兩種服務類型劃分的收益明細：

服務類別	截至3月31日止年度						截至6月30日止三個月			
	2017年		2018年		2019年		2018年		2019年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
視像會議及多媒體 影音解決方案服務 (附註)	124,253	90.0	144,216	90.9	169,649	91.3	26,900	90.6	29,091	87.5
視像會議及多媒體 影音保養服務	13,860	10.0	14,393	9.1	16,065	8.7	2,790	9.4	4,147	12.5
總計：	<u>138,113</u>	<u>100.0</u>	<u>158,609</u>	<u>100.0</u>	<u>185,714</u>	<u>100.0</u>	<u>29,690</u>	<u>100.0</u>	<u>33,238</u>	<u>100.0</u>

附註：

我們的服務範疇因應我們的客戶需要而變化，每個項目各有不同。我們有部分客戶或僅會要求我們採購及交付若干視像會議及多媒體影音器材，而並無要求我們提供任何設計或安裝服務。我們在該有限範疇內開展項目時，董事基於下列理由不認為我們從事獨立業務線：

- 我們定位為優質、綜合及量身定製視像會議及多媒體影音解決方案服務的服務供應商。我們向客戶提供安裝工程及諮詢和設計服務，令我們從一般器材轉銷商脫穎而出，而銷售視像會議及多媒體影音器材構成我們業務的組成部分，而非獨立的業務線；
- 我們一般向客戶提供諮詢服務，程度因客戶而異，包括但不限於：(i) 推薦器材；(ii) 提供若干器材特徵及功能的詳細描述；(iii) 提供器材演示服務（包括在客戶指定現場）；(iv) 建議客戶有關的器材能否與客戶指定現場的現有或周圍視像會議及多媒體影音器材或系統兼容（如適用）；及(v) 於售前或售後（客戶使用產品時遇到困難）階段提供技術支持服務（統稱「諮詢服務」）；及
- 諮詢服務客戶主要為安裝視像會議及多媒體影音器材的視像會議及多媒體影音解決方案服務供應商。該等銷售指對我們的最終銷售，且除非器材為殘品，否則售予彼等的器材不可退回。因此，本公司對客戶銷售至其他各方的該等器材並無控制權。

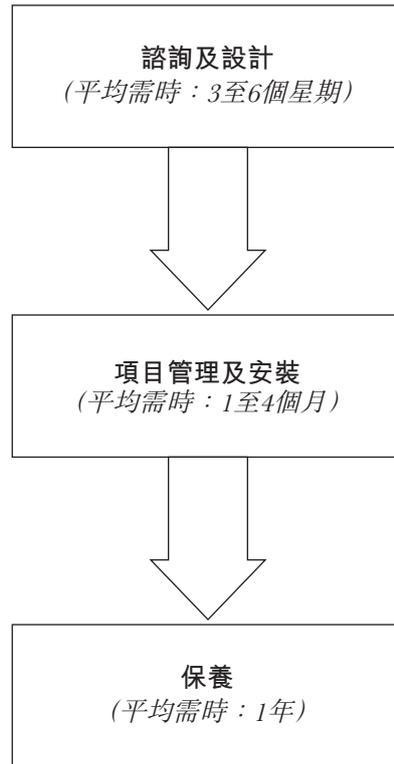
鑒於該等項目涉及服務元素，董事認為不宜將有關項目分類為貿易或轉售的獨立業務線。於往績記錄期，我們接獲要求我們採購及交付若干視像會議及多媒體影音器材，以及僅涉及上述不同程度的諮詢服務（並無要求本集團提供任何設計或安裝服務）的項目。此類項目於同期所佔我們的總收益分別約8.9%、10.3%、7.9%及20.4%。

(i) 視像會議及多媒體影音解決方案服務

我們為客戶提供優質且量身定製的綜合視像會議及多媒體影音解決方案，我們相信制定的解決方案易於操作及保養。我們先仔細了解客戶的特定需求，經與客戶討論後再制定合適的視像會議及多媒體影音解決方案。我們也會推薦、採購及／或安裝切合客戶需求所需的視像會議及多媒體影音器材。

業 務

我們的總體營運流程載列如下：



一般而言，我們的項目週期介乎2至6個月不等（不包括相關的保養期），視乎項目規模而定。我們不會向客戶提供任何固定的視像會議及多媒體影音解決方案組合，只會為客戶制訂範圍廣泛且最切合客戶個別需求的視像會議及多媒體影音解決方案，包括數碼多媒體系統集成、多媒體課室及演講廳視聽設備以及辦公解決方案。有關我們於往績記錄期為客戶提供的視像會議及多媒體影音解決方案服務類型，請參閱本[編纂]文件「業務－我們的服務」。

諮詢及設計

一般而言，我們的銷售及市場推廣部門員工在客戶初次接洽我們時，將會先安排與客戶進行諮詢，以了解：(i) 彼等的需要及規格；(ii) 擬進行器材安裝的位置；(iii) 彼等的預算；(iv) 彼等現有影音器材或系統（如有）；及(v) 彼等對視覺效果的要求及喜好。

我們其後一般將會以附插圖的圖則以及平面圖的方式向客戶提供設計提案。設計提案一般亦包括推薦器材項目以及就有關器材的特點及功能作說明。在若干情況下，我們或會安排進行器材示範，以確保客戶對我們所推介器材的運作及特點有更深入了解。我們亦因會應客戶要求，可能提供器材照片及目錄供其考慮之用。我們將會按客戶的回饋意見持續完善設計提案，直至客戶滿意為止。

業 務

一旦客戶接納我們的設計提案，我們會向彼等提供報價，一般將會包括各器材項目及我們將提供的各種服務的費用明細。銷售及市場推廣部門的員工會負責與客戶商討有關所報費用及服務範疇的事宜。

在其他情況下，客戶或彼等的承包商或會直接向我們提供所有必要規格及圖則，要求我們準備報價或標書供客戶考慮。

倘客戶準備接納我們的報價或標書，我們可能會要求客戶結付總費用的介乎10%至50%作為預付款項。在釐定是否需要要求客戶結付有關預付款項時，我們一般將會考慮多個因素，包括(i)我們與客戶的關係，包括該等關係的長短；(ii)相關合約金額；及(iii)我們客戶的背景。我們一般會在器材交付及安裝完成後，就我們的總費用餘額向客戶開出發票。我們一般給予客戶平均30日的信貸期。在部分情況下，客戶將會要求有權保留應付我們的協議合約金額總額約5%作為留存金。留存金一般在我們的標準一年保養服務期屆滿後發放。

項目管理及安裝

在客戶確認接納我們的報價或標書後，我們一般將會合組項目團隊去管理項目。該項目團隊將通常由一名項目經理、一名解決方案專家、一名工程師及一名協助人員組成。

在若干情況下，我們的項目可能僅涉及客戶整個翻新項目中的一部分，其餘部分將由客戶委聘的其他承包商處理，包括室內設計師、網絡及電子工程師。在該等情況下，我們與該等承包商合作，確保我們向客戶提供的解決方案可補足有關承包商或分包商的工程，從而符合翻新項目的整體設計。

就此而言，我們與客戶及／或其承包商定期會面以調整我們向客戶提供的解決方案，了解客戶整個翻新項目的最新進度，提出所遇到的任何問題，並協調進度表，以確保我們各自的安裝工程順利且迅速執行。

我們合組項目團隊後，隨後一般會開始採購所需器材。我們將會先查核倉庫是否存有足夠數量的所需器材。倘存貨不足，我們將會向供應商發出訂單以彌補所缺器材。訂購的器材通常會運往我們的倉庫，但在某些情況下，我們可將器材直接送往客戶要求的地方進行安裝。一般而言，我們僅會保存若干可在我們接獲客戶訂單後即時出售及交付至客戶手上的項目（如投影機及顯示系統、視像會議系統及互動系統）。有關我們存貨控制措施的詳情，請參閱本[編纂]文件「業務－我們的供應商－存貨」。送貨所需時間視乎供應商分銷點的位置而定，一般需時一至兩個星期。我們將會在器材運抵倉庫或客戶場地後進行檢查，如發現器材有缺陷，將會退回供應商更換。

業 務

倘客戶要求某特定品牌的若干器材，而我們缺貨或市場上未有相關器材，則我們會通知客戶，並推薦其他合適的替代器材及（如適用）會與客戶商討修訂器材及服務涉及訂單之報價。在部分項目中，客戶或會要求我們提供原有服務範圍以外的服務或採購器材，則我們將會就額外服務或器材向客戶提供補充報價。

截至最後實際可行日期，我們是7間視像會議及多媒體影音器材供應商的授權銷售商。董事相信，有關安排令我們可穩定供應源頭，採購優質視像會議及多媒體影音器材。在某些情況下，由於我們在香港及澳門就有關器材與供應商訂立銷售安排，以致客戶向我們下訂單購買視像會議及多媒體影音器材，而是否採用本集團之設計或安裝服務則視乎客戶要求而定。

我們可按客戶的特定需要，透過靈活組合我們的服務，向客戶提供各類量身定製的解決方案。舉例而言，我們的部分客戶可能僅會要求我們採購及交付若干視像會議及多媒體影音器材，而無需涉及任何設計或安裝工程，而其他客戶則可能要求我們包攬所諮詢及設計、項目管理及安裝服務。於往績記錄期，我們接獲要求我們採購及交付若干視像會議及多媒體影音器材，且涉及我們的諮詢服務的項目。此類項目於同期佔我們的總收益分別約8.9%、10.3%、7.9%及20.4%。

我們一般會經由我們的技術人員團隊進行安裝。然而，在部分情況下，我們可能會將部分工程外判予屬獨立第三方之承包商。安裝工程完成後，我們將會進行用戶驗收測試，一般包括一系列性能檢查，以確保已裝妥的器材及由我們提供的安裝服務能夠達到與客戶協定的標準。我們一般會要求客戶簽署啟用表格，將證明我們通過用戶驗收測試。董事相信此安排可避免日後對器材質量及安裝之爭拗。客戶簽署啟用表格後，我們將會就總費用餘額向彼等開出發票。我們一般給予客戶平均30日的信貸期。

已安裝的器材開始運作後，我們將會向客戶傳閱載有該等器材的功能及運作詳情的用戶手冊，以供彼等日後參考之用。我們會視乎客戶需要及要求，就我們所安裝器材的運作方法，向客戶提供一至三節免費培訓。

業 務

保養

我們的報價或標書一般將包括向客戶提供有關我們所安裝器材的標準保養服務，為期一年且訪視次數不限。視乎與客戶的商討情況，於標準的一年期保養服務期結束後，彼等可能委聘我們向其提供視像會議及多媒體影音保養服務（見下文(ii)）。

(ii) 視像會議及多媒體影音保養服務

一般而言，我們的保養服務包括：(i) 電話通話支援或維修查訪；(ii) 就在保養期間內出現故障的任何器材進行更換及提供器材借用服務；及(iii) 每月進行預防性保養查訪（視乎客戶要求）。我們的預防性保養一般指完整的儀器清潔服務、功能檢驗及檢查、硬件調整及測試（不包括更換所用備用部件的成本）。客戶可透過我們的服務熱線，向我們的員工諮詢有關彼等在運作時遇上的技術問題。倘報告事宜與器材的操作使用有關，我們一般會於接獲彼等電話的同一日內作出回應。我們將會基於所得資料，就報告事宜提供建議或解決方案，並（如適用）與我們的技術人員協調以：(i) 確認故障器材的問題；(ii) 安排實地補救行動；(iii) 編訂拆除及退回有關器材的時間表；及(iv) 於每次實地視察後編製一份服務或保養報告。此外，倘出現故障的器材未能即時修復，我們一般將會暫時向客戶提供類似器材直至完成維修為止。我們亦就並非由我們所安裝的器材向客戶提供保養服務。

我們的目標是按照客戶的查詢或要求，在下一個營業日內向客戶提供現場支援。倘客戶在營業時間後要求現場支援或要求緊急服務，我們將會按照保養服務協議所載時間表，收取以每小時計算的額外費用。我們亦會視乎客戶需要，在指定時間內，派技術人員在客戶指定地點留駐，以提供現場支援服務。

硬件維修服務一般由有關硬件供應商所提供的保用期所涵蓋，通常為期一年。因此，就維修硬件而言，我們的工作範圍僅限於：(i) 就更換或維修服務代表我們的客戶與有關供應商聯絡；及(ii) 為相關供應商所交付的更替硬件安排安裝。

於其他司法權區的營運模式

中國

於往績記錄期，我們的中國附屬公司愛港超（上海）信息科技為中國企業所得稅納稅人，亦為主要簽訂我們位於中國的項目合約的訂約方。該等項目主要經由我們中國附屬公司的中國員工處理。董事確認，我們將我們的中國項目系統安裝工程外判予身為獨立第三方的中國承包商，但我們的中國員工會進行日常監察工作，以確保承包商的表現是否符合我們的標準。我們的中國附屬公司就該等合約收取收入並承擔訂約費用。

業 務

於往績記錄期，我們為中國項目安裝的視像會議及多媒體影音器材主要由我們的中國附屬公司在當地採購。然而，在若干情況下，倘於中國無法獲得有關器材，有關器材將自香港採購及運送。

澳門

於往績記錄期，超智能科技（香港）及教育系統國際均為香港利得稅納稅人，亦為簽訂我們所有位於澳門的項目合約的訂約方。我們的澳門項目經由我們的香港員工處理。超智能科技（香港）及教育系統國際（視乎情況而定）會外判有關系統安裝工程予身為獨立第三方的澳門承包商。

於往績記錄期，我們在香港採購所安裝的視像會議及多媒體影音器材項目，其後按客戶的指示運往澳門。項目客戶在香港向超智能科技（香港）及教育系統國際（視乎情況而定）結清付款。

新加坡

於往績記錄期，i-Control (Singapore) 為新加坡企業稅納稅人，亦為簽訂我們所有位於新加坡的項目合約的訂約方。

由於i-Control (Singapore)目前並無在編人員，我們在新加坡的項目經由我們的香港員工處理。i-Control (Singapore)外判系統安裝工程及保養服務予身為獨立第三方的新加坡承包商。

即將安裝的視像會議及多媒體影音器材自香港採購及運輸。i-Control (Singapore)將系統安裝工程外判及繼續外判予新加坡獨立第三方承包商。倘於新加坡無法獲得有關器材，有關器材將由我們的新加坡交易商購買。

我們的服務

以下段落載列我們於往績記錄期向客戶提供的典型視像會議及多媒體影音解決方案類型：

數碼多媒體系統集成

我們的數碼多媒體系統一般用作廣告或向公眾傳遞即時訊息。因此，客戶通常對我們所用多媒體顯示之尺寸、質量及功能有嚴格要求。倘客戶要求市場上無法購得的特大影像顯示屏，我們或將多台顯示板（如LCD、LED及OLED）組合成單一巨型電視幕牆，營造出客戶所要求的視覺效果。我們在其中一個項目中，舉例而言，在客戶位於香港中環的一個甲級購物中心我們裝飾入口區域。

業 務

辦公室解決方案

我們辦公室解決方案的服務目標客戶為國際物業開發商、金融機構（包括銀行）、投資公司及技術公司。我們的解決方案會加入多種影音特性，提升用戶的互動體驗。例如，我們的多源會議系統可同時進行演示及視像會議。用戶可從主牆上巨型顯示板閱讀演示材料，同時從邊牆的顯示器與其他方進行即時遠程會議。我們的系統支援多個地方同時進行視像會議，而地點數目視乎器材性能而定。我們相信我們的辦公室解決方案有助客戶節省彼等的商旅時間及開支。

多媒體課室及演講廳視聽設備

我們的多媒體課室及演講廳視聽設備服務之目標客戶為教育機構。我們的解決方案專為客戶提供數碼培訓、研討會及討論平台而設。透過與客戶討論，我們得悉彼等可能不時舉辦有大量海外參與者參與的培訓或研討會。為滿足有關需求，我們開發出供公眾及演講廳使用的特別視像會議系統，講者可通過控制屏使用及控制所有影音器材。該系統可於當地大學的演講廳演示，通過演示可了解（其中包括）不同隔間／設施／設備（例如視聽系統、投影儀、麥克風、照明、幕布及轉換系統）與控制系統連接以提升演講廳的易用性。該系統有助大大減低設置器材的時間，使報告會順暢有效。

我們的項目

下表概述本集團於往績記錄期承接的視像會議及多媒體影音解決方案服務項目類型：

	截至3月31日止年度									截至6月30日止三個月					
	2017年			2018年			2019年			2018年			2019年		
承接合約	總合約	已確認	承接合約	總合約	已確認	承接合約	總合約	已確認	承接合約	總合約	已確認	承接合約	總合約	已確認	
數目	金額	收益	數目	金額	收益	數目	金額	收益	數目	金額	收益	數目	金額	收益	
	千港元	千港元		千港元	千港元		千港元	千港元		千港元	千港元		千港元	千港元	
大型項目	27	54,826	48,508	34	67,515	62,887	39	80,294	74,150	12	18,114	9,421	9	25,682	8,893
中型項目	182	53,281	47,769	192	55,850	53,471	222	64,529	61,101	52	14,427	10,488	70	18,667	11,393
小型項目	2,128	28,936	27,976	1,966	28,656	27,858	2,081	35,266	34,398	476	7,651	6,991	538	10,023	8,805
總計	2,337	137,043	124,253	2,192	152,021	144,216	2,342	180,089	169,649	540	40,192	26,900	617	54,372	29,091

業 務

於往績記錄期，我們主要在香港向客戶提供視像會議及多媒體影音解決方案服務。我們於中國、新加坡及澳門擁有客戶基礎。於最後實際可行日期，我們於中國上海及新加坡各有一間附屬公司。

下表載列本集團於往績記錄期按地理位置劃分就視像會議及多媒體影音解決方案服務的已承接項目數目的明細：

地點	截至3月31日止年度			截至6月30日止三個月	
	2017年	2018年	2019年	2018年	2019年
香港	2,262	2,154	2,276	526	604
中國	22	19	16	7	9
新加坡	3	–	13	4	–
澳門	50	19	37	3	4
總計：	<u>2,337</u>	<u>2,192</u>	<u>2,342</u>	<u>540</u>	<u>617</u>

於往績記錄期，視像會議及多媒體影音保養服務主要於香港進行。

下表載列於往績記錄期按客戶所在地區劃分的收益明細分析：

	2017年		截至3月31日止年度				截至6月30日止三個月			
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
香港	116,644	84.5	145,529	91.8	180,018	96.9	28,452	95.8	32,842	98.8
中國	14,111	10.2	12,239	7.7	3,865	2.1	1,072	3.6	229	0.7
新加坡	737	0.5	–	–	563	0.3	75	0.3	–	–
澳門	6,621	4.8	841	0.5	1,268	0.7	91	0.3	167	0.5
總計：	<u>138,113</u>	<u>100.0</u>	<u>158,609</u>	<u>100.0</u>	<u>185,714</u>	<u>100.0</u>	<u>29,690</u>	<u>100.0</u>	<u>33,238</u>	<u>100.0</u>

業 務

我們的客戶

視像會議及多媒體影音解決方案的最終用戶一般可分為兩類，即：(i) 公營界別（指政府政策局及部門、中小學及大學）；及(ii) 私人界別（指公營界別以外的機構，包括但不限於銀行、各種業務的辦公室、跨國企業、零售店及中小企）。於往績記錄期，我們開展的項目主要為(i) 在香港的公營及私人界別項目；及(ii) 在中國、新加坡及澳門的私人界別項目。下表載列我們於往績記錄期按公營及私人界別項目劃分的收益明細：

	2017年		截至3月31日止年度				截至6月30日止三個月			
	千港元	%	2018年 千港元	%	2019年 千港元	%	2018年 千港元 (未經審核)	%	2019年 千港元	%
私人界別	114,392	82.8	134,458	84.8	160,196	86.3	25,616	86.3	29,251	88.0
公營界別	23,721	17.2	24,151	15.2	25,518	13.7	4,074	13.7	3,987	12.0
總計	138,113	100.0	158,609	100.0	185,714	100.0	29,690	100.0	33,238	100.0

在若干情況下，最終用戶可透過彼等的承包商（而非直接給我們）委聘我們取得視像會議及多媒體影音解決方案。因此，於往績記錄期，我們的客戶一般包括(i) 最終用戶；及(ii) 最終用戶委聘的承包商。

截至2019年3月31日止三個年度以及截至2019年6月30日止三個月，我們五大客戶均為獨立第三方，包括香港一間全球領先交易及結算所運營商、跨國企業、上市公司、高等教育機構及各類承包商。截至2019年3月31日止三個年度以及截至2019年6月30日止三個月，來自五大客戶的總收益分別約為48.3百萬港元、46.1百萬港元、65.0百萬港元及10.6百萬港元，分別佔我們總收益的約35.0%、29.1%、35.0%及31.8%。同期，我們向最大客戶銷售所得收益分別佔我們總收益的約14.9%、11.1%、20.4%及11.4%。

業 務

下列表格載列我們於往績記錄期的五大客戶詳情：

截至2017年3月31日止年度

客戶	背景	項目性質 (公營/ 私人界別)	於最後實際 可行日期與 本集團維繫 業務關係之 年期(概約 年數)	信貸期	付款方式	概約銷售額 (千港元)	佔我們 總收益的 概約% (%)
客戶A	香港一家領先全球交易所 及結算所的營運商	私人	9	30天	銀行轉賬	20,568	14.89
客戶B	香港一個高等教育機構	公營	8	30天	銀行轉賬	7,504	5.43
客戶C	香港一家提供信息通信技術 及低電壓解決方案 的公司	私人	13	30天	支票	7,264	5.26
客戶D	香港一家以中國為基地的 保險公司	私人	6	30天	支票	7,145	5.17
客戶E	澳門一家美國娛樂場	私人	5	30天	銀行轉賬	5,849	4.23

截至2018年3月31日止年度

客戶	背景	項目性質 (公營/ 私人界別)	於最後實際 可行日期與 本集團維繫 業務關係之 年期(概約 年數)	信貸期	付款方式	概約銷售額 (千港元)	佔我們 總收益的 概約% (%)
客戶A	香港一家領先全球交易所 及結算所的營運商	私人	9	30天	銀行轉賬	17,608	11.10
客戶F	香港一家以美國為基地 專業從事商業物業 及投資管理的公司	私人	2	30天	銀行轉賬	14,010	8.83
客戶G	香港一家以美國為基地 提供投資解決方案的公司	私人	7	30天	銀行轉賬	6,717	4.23
客戶H	香港一家全球設計公司	私人	9	30天	銀行轉賬	3,995	2.52
客戶D	香港一家以中國為基地的 保險公司	私人	6	30天	支票	3,770	2.38

業 務

截至2019年3月31日止年度

客戶	背景	項目性質 (公營/私人界別)	於最後實際 可行日期與 本集團維繫 業務關係之 年期(概約 年數)	信貸期	付款方式	概約銷售額 (千港元)	佔我們 總收益的 概約% (%)
客戶A	香港一家領先全球交易所及 結算所的營運商	私人	9	30天	銀行轉賬	37,880	20.40
客戶I	香港一名全球時尚服飾、 鞋類及配飾分銷商、零售商及營銷商	私人	6	30天	銀行轉賬	8,848	4.76
客戶H	香港一家全球設計公司	私人	9	30天	銀行轉賬	7,147	3.85
客戶J	香港一家提供窗框、樓宇及 建造服務的製造公司	私人	2	30天	支票	6,093	3.28
客戶C	香港一家提供信息通信技術及低電壓 解決方案的公司	私人	13	30天	支票	4,988	2.69

截至2019年6月30日止三個月

客戶	背景	項目性質 (公營/私人界別)	於最後實際 可行日期與 本集團維繫 業務關係之 年期(概約 年數)	信貸期	付款方式	概約銷售額 (千港元)	佔我們 總收益的 概約% (%)
客戶A	香港一家領先全球交易所及 結算所的營運商	私人	9	30天	銀行轉賬	3,792	11.41
客戶H	香港一家全球設計公司	私人	9	30天	銀行轉賬	2,204	6.63
客戶K	香港一家持牌銀行	私人	8	30天	支票	1,616	4.86
客戶L	香港一家專業資訊科技及 機電基礎設施服務供應商	私人	1	30天	支票	1,569	4.72
客戶M	香港一家裝飾承包商	私人	1	30天	支票	1,375	4.14

業 務

於最後實際可行日期，除於客戶A（其為一家股份於聯交所上市的公司）不時持有少量股份作投資外，各董事、股東（據董事所深知擁有本公司已發行股本5%以上）或其各自的緊密聯繫人於往績記錄期概無擁有我們五大客戶的任何權益。

主要合同條款

我們不時接獲客戶索取報價單的要求及招標要約，並可能隨後獲委聘按照客戶要求提供視像會議及多媒體影音解決方案。除客戶可能於同一項目上變更訂單或補充訂單外，我們與客戶接觸乃以項目為基礎處理，且普遍並非為經常性質。除與客戶訂有一般為期一年的保養服務協議外，我們與客戶並無於往績記錄期訂立任何長期協議。與客戶的主要合同條款一般包括以下各項：

(i) 視像會議及多媒體影音解決方案服務

主要條款

一般描述

工作範疇及將採購的器材

一般以價單形式載列每件器材的單位價格以及履行若干工作範疇之服務費的明細。

完成日期

一般情況下，客戶完成用戶驗收測試並簽署啟用表格後，項目正式完成（保養服務除外）。

付款條款

我們或會要求客戶於接納報價後預付總費用的10%至50%不等。

我們於交付器材及項目完成後就未繳付的款項向客戶發出發票。我們一般給予客戶平均30日的信貸期。

客戶大多以支票或銀行轉賬的方式支付發票。一般情況下，香港及澳門的客戶以港元支付發票，而中國及新加坡的客戶則分別以人民幣及新加坡元支付發票。

反聯合操縱

以投標方式獲得的項目，我們不得就任何投標金額與客戶以外任何人士溝通，亦不得以其他方式與任何其他人士聯合操縱任何投標金額。

業 務

主要條款	一般描述
賠償	倘若我們未能於特定時限內完成客戶滿意的工程，我們或須向客戶按事先議定的損害比率作出賠償。
保留	保留部分客戶或會保留合同價約2.5%至10%，直至一年保養期屆滿為止。
主要條款	一般描述
保用期	向客戶提供的產品一般有12個月的保用期。
知識產權	知識產權部分客戶或會要求我們承諾我們供應的產品並不違反任何第三方的知識產權。
(ii) 視像會議及多媒體影音保養服務	
主要條款	一般描述
工作範疇	詳述視像會議及多媒體影音系統特定類別、所需服務形式以及保養費。所需服務形式一般載有服務合同所列現場服務請求或現場維修之次數以及現場預防保養訪視次數。
期限	我們的保養服務通常為期12個月。
付款條款	我們一般在簽立服務合同後向客戶就預付服務費發出發票。
終止	部分客戶有權隨時選擇向我們發出若干個月的事先書面通知，終止服務合同。

銷售及市場推廣

於2019年6月30日，我們的銷售及市場推廣部門聘有21名員工，主要負責推廣我們的視像會議及多媒體影音解決方案服務、籌辦市場推廣活動、聯絡新客戶、回覆潛在客戶的查詢以及與客戶商議報價。我們於往績記錄期透過定期查看政府網站，識別潛在項目及／或透過接獲政府的招標邀請，就其項目遞交標書，取得公營界別的項目。根據董事，約22%合約價值高於1百萬港元的項目透過投標方式取得。於往績記錄期，我們並無就視像會議及多媒體影音解決方案服務委聘任何外部的銷售人員、分銷商或貿易公司。

業 務

於往績記錄期，我們通常透過以下方式進行市場推廣活動：(i) 搜索引擎營銷；(ii) 電子直效營銷；(iii) 社交媒體；(iv) 公司網站更新；及(v) 聯合舉辦如工作坊及產品展示等行業活動。

我們就銷售及市場推廣部門的員工採納銷售激勵計劃。除基本月薪外，我們的銷售及市場推廣部門的員工一般可獲佣金，計算乃參考員工於有關月份所處理的訂單及項目產生的經營毛利得出。有關僱員福利計劃的詳情，請參閱本[編纂]文件「業務－我們的僱員」。

截至2019年3月31日止三個年度以及截至2019年6月30日止三個月，我們的推廣及展覽開支分別約為365,000港元、412,000港元、460,000港元及81,000港元，佔同期其他經營開支分別為約5.8%、5.9%、7.0%及4.3%。

儘管客戶乃按項目基準聘用我們，我們的董事認為，由於所安裝器材的生命週期一般介乎三至四年，據彼等的經驗：(i) 香港辦公室約期一般約為三年，如客戶在原租約到期時需要搬遷至新辦公室，他彼等可能傾向於新辦公室購置新器材，不願重置舊有的器材；(ii) 運作超過三年的器材或與當時技術不相容；及／或(iii) 運作超過三年的器材之保養成本一般相當高，故我們擁有經常性客戶。此外，按照Ipsos報告所示，香港越來越多學校將會在未來使用更多視像會議及多媒體影音產品提高教學質素，董事相信此將為視像會議及多媒體影音解決方案行業帶來穩定的商機來源。

此外，董事認為提供保養服務有助我們鞏固與現有客戶的業務關係，了解現有客戶瞬息萬變的需求，熟悉新客戶的需要。我們在持續諮詢的過程中，會向客戶提供有關視像會議及多媒體影音技術的最新資料，從而發掘新的商機。

董事認為，市場對視像會議及多媒體影音解決方案的需求並無季節性的波動。

定價

報價或標書所載器材費用及服務費一般為我們的成本估算另加若干溢利。我們就我們將會提供的器材及服務作出的成本估算通常考慮多個因素，包括(i) 我們的服務範圍；(ii) 設計及安裝工程的繁複程度；(iii) 項目所需時間；(iv) 將採購及安裝的器材成本；(v) 涉及的人力資源水平；(vi) 將需提供的額外服務，如培訓及現場保養；及(vii) 整體市況。我們一般將會在釐定溢利時考慮多個因素，包括(i) 客戶所訂購器材數量；(ii) 所需器材的庫存；(iii) 我們與客戶的關係；(iv) 風險因素；及(v) 我們過往就類似器材或服務收取的費用。

我們的年度保養服務費用的金額按照多項因素釐定，包括(i) 所涉器材的規模及繁複程度；(ii) 器材的生命週期；(iii) 所涉員工的數目；及(iv) 保養服務範圍。

中國、澳門及新加坡的經營環境有別於香港，有見及此，我們在取得有關項目時，亦將考慮中國、澳門及新加坡稅制及監管環境差異所產生的若干額外因素。

因此，董事就香港、中國、澳門及新加坡項目採納一致的定價政策及並無重大差異的經營模式。

業 務

我們的供應商

我們的供應商包括香港的本地視像會議及多媒體影音器材分銷商，以及總部位於美國、新加坡及日本的海外製造商及分銷商。我們年度／期間的採購總額（「採購總額」）按設備採購額及外判安裝成本之和計算，其截至2019年3月31日止三個年度及截至2019年6月30日止三個月分別約為80.3百萬港元、96.1百萬港元、114.4百萬港元及19.9百萬港元。

截至2019年3月31日止三個年度以及截至2019年6月30日止三個月，我們的五大供應商均為獨立第三方，而我們向彼等的採購額分別約為25.7百萬港元、29.7百萬港元、50.0百萬港元及11.2百萬港元，合共分別佔我們採購總額約32.0%、30.9%、43.8%及56.7%。同期，我們的最大供應商分別佔我們採購總額約7.7%、8.6%、14.2%及19.6%。

下列三個表格載列我們於往績記錄期的五大供應商詳情：

截至2017年3月31日止年度

供應商	背景	供應商提供 貨品／服務種類	於最後實際 可行日期與 本集團維繫 業務關係之 年期（概約 年數）	信貸期	付款方式	採購額 (千港元)	佔採購總額 概約百分比 (%)
供應商A	香港一家以美國為基地從事 自動化解決方案及關聯技術 生產及銷售的公司	自動化解決方案及 關聯技術	7年	30天	銀行轉賬	6,176	7.69
供應商B	香港一家以中國為基地從事會議 系統銷售的公司	會議系統	7年	30天	支票	6,006	7.48
供應商C (供應商G 於2017年 6月收購)	香港一家以美國為基地從事投影 系統、投影安裝及儲存配件以 及會議系統生產 及銷售的公司	投影屏幕、投影設備 安裝及儲存配件 以及會議系統	32年	90天	銀行轉賬	5,357	6.67
供應商D	香港一家以日本為基地 從事投影機及打印機生產及 銷售的公司	投影機及打印機	8年	30天	支票	4,216	5.25
供應商E	香港一家以新加坡為基地從事 荷蘭品牌專業顯示器 銷售的公司	專業顯示器	8年	30天	銀行轉賬	3,972	4.94

業 務

截至2018年3月31日止年度

供應商	背景	供應商提供 貨品/服務種類	於最後實際 可行日期與 本集團維繫 業務關係之 年期(概約 年數)	信貸期	付款方式	採購額 (千港元)	佔採購總額 概約百分比 (%)
供應商F	香港一家以美國為基地從事音頻系統生產及銷售的公司	音頻系統	6年	30天	支票	8,222	8.55
供應商A	香港一家以美國為基地從事自動化解決方案及關聯技術生產及銷售的公司	自動化解決方案及關聯技術	7年	30天	銀行轉賬	6,169	6.42
供應商E	香港一家以新加坡為基地從事荷蘭品牌專業顯示器銷售的公司	專業顯示器	8年	30天	銀行轉賬	5,210	5.42
供應商G	香港一家以法國為基地從事投影系統、投影安裝及儲存配件以及會議系統生產及銷售的公司	投影屏幕、投影設備安裝及儲存配件以及會議視頻系統	32年	90天	銀行轉賬	5,133	5.34
供應商H	以中國為基地從事LED顯示屏生產及銷售的公司	LED顯示屏	3年	30天	支票	4,931	5.13

業 務

截至2019年3月31日止年度

供應商	背景	供應商提供 貨品/服務種類	於最後實際 可行日期與 本集團維繫 業務關係之 年期(概約 年數)	信貸期	付款方式	採購額 (千港元)	佔採購總額 概約百分比 (%)
供應商F	香港一家以美國為基地從事音頻系統生產及銷售的公司	音頻系統	6年	30天	支票	16,199	14.16
供應商A	香港一家以美國為基地從事自動化解決方案及關聯技術生產及銷售的公司	自動化解決方案及關聯技術	7年	30天	銀行轉賬	11,464	10.02
供應商E	香港一家以新加坡為基地從事荷蘭品牌專業顯示器銷售的公司	專業顯示器	8年	30天	銀行轉賬	8,058	7.05
供應商B	香港一家以中國為基地從事會議系統銷售的公司	會議系統	7年	30天	支票	7,280	6.37
供應商G	香港一家以法國為基地從事投影系統、投影安裝及儲存配件以及會議系統生產及銷售的公司	投影屏幕、投影設備安裝及儲存配件以及會議系統	32年	90天	銀行轉賬	7,044	6.16

業 務

截至2019年6月30日止三個月

供應商	背景	供應商提供 貨品/服務種類	於最後實際 可行日期與 本集團維繫 業務關係之 年期(概約 年數)	信貸期	付款方式	採購額 (千港元)	佔採購總額 概約百分比 (%)
供應商F	香港一家以美國為基地從事音頻系統生產及銷售的公司	音頻系統	6年	30天	支票	3,888	19.58
供應商A	香港一家以美國為基地從事自動化解決方案及關聯技術生產及銷售的公司	自動化解決方案及關聯技術	7年	30天	銀行轉賬	2,337	11.77
供應商E	香港一家以新加坡為基地從事荷蘭品牌專業顯示器銷售的公司	專業顯示器	8年	30天	銀行轉賬	2,208	11.12
供應商D	香港一家以日本為基地從事投影儀及打印機生產及銷售的公司	投影儀及打印機	8年	30天	支票	1,443	7.27
供應商I	以香港為基地從事影音系統銷售的公司	揚聲器及功率放大器	8年	30天	支票	1,372	6.91

於最後實際可行日期，概無董事、股東（就董事所熟知擁有本公司已發行股本5%以上）或彼等各自的緊密聯繫人於往績記錄期於我們任何五大供應商中擁有任何權益。

我們按照多項因素甄選供應商，包括其(i)器材質素；(ii)聲譽；(iii)價格；(iv)供應能力；(v)交付時間；及(vi)市場份額。我們亦持續就我們現時及潛在供應商符合我們質量規定及需求的能力進行監察及評估。我們向不同供應商採購視像會議及多媒體影音器材，避免依賴特定供應商，以盡量減低因供應商未能及時交付特定類型的視像會議及多媒體影音器材而受到的風險。往績記錄期，我們在及時取得任何視像會議及多媒體影音器材以應付需求方面並無遭遇任何重大困難，與供應商之間亦無任何重大爭議。

業 務

主要合約條款

我們一般向供應商訂購視像會議及多媒體影音器材。我們與供應商的主要合約條款一般包括（其中包括）以下各項：

主要條款	一般描述
將採購的器材規格及數量	一般以價目表的形式顯示各器材的單位價格及規格。
交付	<p>訂購的器材通常會運往我們的倉庫，但在某些情況下，我們可安排將器材直接送往客戶指定的地方以進行安裝。</p> <p>就海外供應商而言，運輸成本（包括運費、國際手續費及保險成本（如適用））一般由我們承擔。倘器材於付運途中受到損毀，責任一般由我們承擔，並受保險覆蓋。</p>
付款條款	<p>供應商一般要求我們在確認訂單時結算總採購價的30%至50%作為預付款項。</p> <p>供應商一般在交付器材時向我們開立未償付款項的發票。購買貨品的平均信貸期為30日。</p> <p>在大部分情況下，我們以支票或電匯結清發票。一般而言，就香港有分銷據點的供應商而言，我們以港元結清發票；就美國、新加坡及日本的供應商而言，我們以當地貨幣（視乎情況而定）結清發票。</p>
退貨	<p>待器材運抵後，我們將會檢驗有關器材，如發現瑕疵貨品，將向有關供應商匯報。然後，供應商將安排向我們替換該等器材，一切有關成本概由供應商負責。</p> <p>其後，瑕疵貨品將運返有關供應商，我們一般會承擔退貨時產生的付運成本。</p> <p>本集團不常有退貨事宜。</p>
保用期	供應商一般就器材向我們授予一年的保用期。

業 務

外判

於往績記錄期，我們向身為獨立第三方的承包商外判部分系統安裝工程，原因是外判將：(i) 盡量減低僱用大量人手的需要，包括不同專有領域的技術勞工；及(ii) 增加履行合約的靈活性及成本效益。截至2019年3月31日止三個年度以及截至2019年6月30日止三個月，我們外判予承包商的系統安裝工程的成本分別佔我們已售存貨成本（包括安裝成本）約12.2%、11.9%、12.8%及8.9%。董事認為，我們與分包商維持良好業務關係。

於往績記錄期，我們已與多名承包商維持關係，以(i) 密切監控彼等的表現是否符合我們的標準；(ii) 於各項目完成後在效率、服務質素、對我們要求的響應及收費標準方面評估彼等的表現；及(iii) 持續尋求與潛在新承包商建立關係。經採取該等步驟後，董事認為依賴該等承包商為我們的項目提供若干系統安裝工程的明顯風險甚微。

存貨

我們的存貨主要包括但不限於投影儀及顯示系統、視像會議系統及專業影音系統。

在大部分情況下，我們於落實即將安裝及／或客戶將購買的視像會議及多媒體影音器材規格及數量後，向供應商訂購視像會議及多媒體影音器材。因此，我們經常購買的視像會議及多媒體影音器材（如投影機及顯示系統、視像會議系統及互動系統）存貨維持在最低水平。我們不時將存貨保持於足以應付客戶需求的水平。透過採取該等措施，我們確保我們並無囤積過量器材。截至2019年3月31日止三個年度以及截至2019年6月30日止三個月，我們的存貨週轉天數分別約為54.0天、39.5天、42.9天及74.8天。

業 務

授權銷售商

於最後實際可行日期，我們是7家視像會議及多媒體影音器材供應商的授權銷售商，其向我們發出證明以證實該委任。然而，以美國為基地的視像會議及多媒體影音器材供應商已與我們訂立於香港及澳門的授權銷售商協議（「協議」）。協議的主要合約條款概述如下。

主要條款	一般描述
地理專屬性	香港及澳門。於協議期內，我們不得向或於任何其他地區銷售供應商的產品。
價格及發票	供應商將通知我們產品的當前價格。供應商向我們作出的所有交貨均應由供應商根據其不時釐定的價格開具發票並於接受訂單日期前通知我們。
付款及信貸期	供應商應全數支付30天信貸期內所下達的每筆訂單。供應商並無義務延長信貸。
產品再出售	倘再出售，我們有獨家權利決定我們再出售產品的價格或條款。
最低購買量	我們應購買供應商就產品設置的起訂量；否則，供應商可終止協議。
協議條款及重續	協議期至少為一年，除非提前終止。協議可協商重續。
提前終止	倘我們未能於到期時向供應商作出付款，或倘我們違反協議的其他條文，供應商可於期限內任何時間終止協議。

董事確認，於往績記錄期間該協議並無終止。

截至最後實際可行日期，我們已和與我們訂有授權銷售商安排的供應商建立穩定的工作關係。董事相信我們與該等供應商的授權銷售商安排有助我們：(i) 確保不時取得穩定的優質視像會議及多媒體影音器材供應；及(ii) 加強我們作為海外視像會議及多媒體影音器材製造商或分銷商首選合作方的商譽。截至最後實際可行日期，我們與該等供應商維持的業務關係時期由約3至32年不等。

業 務

董事認為我們並無過分依賴該等與我們訂有分銷商資格安排的三家供應商，乃由於：(i) 我們與該等供應商互助依賴；及(ii) 我們亦與該等供應商合作為其產品提供產品演示、向最終用家提供培訓及策劃營銷及推廣活動。此外，於往績記錄期，我們向該等供應商採購器材佔我們總採購額的31.0%、30.0%、42.2%及57.4%。倘任何該等供應商決定終止或拒絕重續與我們訂有的銷售安排，董事認為我們仍可以相近價格向其他供應商採購類似功能及特性的視像會議及多媒體影音器材，乃由於：(i) 製造商之間的價格競爭激烈，可取得較低成本的替代品；及(ii) 我們有就視像會議及多媒體影音器材備有多名供應商的慣常做法。

客戶及供應商

下表列示我們於往績記錄期間的主要供應商（亦為我們的客戶）：

截至該日止 年度／期間	主要供應商 (亦為客戶) 的數目	各採購佔我們 採購總額 的百分比	各收益佔我們 總收益的 百分比	業務活動所得收益	本集團 概約毛利(港元)
2017年3月31日	1	6.7%	< 0.1%	我們供應若干視像會議及 多媒體影音器材 (我們為授權銷售商)	1,000
2018年3月31日	2	5.3%&5.1%	< 0.1%	我們供應若干視像會議及 多媒體影音器材 (我們為授權銷售商)	71,000(總計)
2019年3月31日	1	6.2%	< 0.1%	我們供應若干視像會議及 多媒體影音器材 (我們為授權銷售商)	3,000
2019年6月30日	1	19.6%	0.7%	我們為其展廳提供視像會議 及多媒體影音 解決方案服務	82,000

就董事所熟知及所信，上述主要供應商（亦為我們的客戶）及其最終實益擁有人為獨立第三方，並主要向我們提供視像會議及多媒體影音器材。董事確認，上述交易於本集團一般業務過程中訂立，並認為供應商於需要視像會議及多媒體影音解決方案服務時提出需求屬常見。

於往績記錄期間，就董事所熟知及所信，概無主要客戶為我們的供應商。

質量控制

我們非常著重質量控制。在安裝工程完成後，我們將進行用戶驗收測試，測試一般包含一系列性能檢查，以確保我們提供的裝妥器材及安裝服務達到與客戶協定的標準。

業 務

我們的項目經理負責進行質量控制。彼等控制及監察操作流程中的每個步驟，以確保符合嚴格質量標準。

我們緊跟最新視像會議及多媒體影音科技及器材，持續監察及評估現時及潛在供應商達成我們器材質量標準的能力，確保我們安裝及銷售的視像會議及多媒體影音器材符合客戶的要求。倘於供應產品運抵時發現產品有任何瑕疵，我們可與供應商磋商及安排退貨。

我們擁有電腦化信息管理系統，有助管理營運。所有有關營運的資料（包括客戶資料、場地資料、視像會議及多媒體影音系統規格、報價（不論已確認與否）、存貨、已開立或收取發票、付款時間表、交付時間表及安裝時間表）均已存入此系統內。該系統有助我們促進項目管理及人手分配，且及時提醒我們開立發票或安排付款。

主要資格及牌照

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，董事經與香港法律顧問作出合理查詢後確認根據香港法例，本集團毋須牌照、同意、批准、許可證、授權、證書或法令，以在香港從事提供視像會議及多媒體影音解決方案服務業務。

此外，據中國法律顧問告知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，董事確認我們已就中國的營運取得所有相關牌照、許可證或批准。

此外，據新加坡法律顧問告知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，董事確認本集團於新加坡根據新加坡法律提供視像會議及多媒體影音解決方案服務以及視像會議及多媒體影音保養服務毋需取得新加坡任可監管機構發出之特定牌照、許可證或批准。

競爭

香港視像會議及多媒體影音解決方案業的競爭極為激烈。有關香港視像會議及多媒體影音解決方案業市場的更多資料，請參閱本[編纂]文件「行業概覽－競爭環境」。根據Ipsos報告，香港視像會議及多媒體影音解決方案業的入行門檻為(i)公司商譽及往績記錄缺乏；及(ii)專門行業知識。詳情請參閱本[編纂]文件「行業概覽－入行門檻」。

我們認為，我們的競爭優勢使我們取得成功。因此，即使香港視像會議及多媒體影音解決方案業日後的競爭依然激烈，我們深信，憑藉我們的競爭優勢，定能在競爭熾熱的環境中屹立不倒。有關競爭優勢的更多詳情，請參閱本[編纂]文件「業務－我們的競爭優勢」。

業 務

我們的僱員

於2019年6月30日，我們於香港及中國共有75名全職僱員及於新加坡及澳門沒有僱員。下表載列按職能領域及地理位置劃分的僱員數目：

	僱員數目		合計
	香港	中國	
管理	10	—	10
採購	1	—	1
工程及保養	27	—	27
銷售及市場推廣	21	—	21
財務及行政	15	1	16
合計	74	1	75

我們根據工作經驗、教育背景、持有資格或證書以及空缺等多項因素聘請僱員。我們可透過網站廣告聘請僱員。

於考慮高級職位的申請人時，我們通常會優先考慮被視為合資格擢升至該等職位的現有僱員。倘在本集團內未能物色到合適人選填補該等職位，我們將利用專業網上招聘網站發佈職位空缺。往績記錄期內，我們並無為招聘而委聘任何人力資源公司。憑藉我們於挽留人才上作出的努力，其中13名管理層成員（包括部門主管／監管）已於本集團服務超過15年。

我們亦致力透過全面的培訓程序培訓及挽留人才，並提供與僱員表現掛鈎的薪酬待遇及工作發展機遇。我們會向新僱員提供在職培訓，亦與供應商合作為僱員舉辦有關其新產品及／或最新視像會議及多媒體影音科技特點、功能、操作及／或銷售及市場推廣策略的培訓課程、講座及分享環節。我們每年為僱員進行檢討，並提供與表現掛鈎的薪金及花紅。我們相信，此等舉措已加強僱員的職業道德。

我們僱員的薪酬待遇一般包括薪金及花紅。此外，我們銷售及市場推廣部門的員工有權獲得佣金，佣金乃參照來自員工於特定年度處理的訂單及項目的毛利計算。我們的僱員亦會收取福利，包括醫療保健、學習津貼、退休福利、工傷保險及其他雜項。截至2019年3月31日止三個年度以及截至2019年6月30日止三個月，我們的員工成本（包括工資、薪金及其他僱員福利）分別約為27.0百萬港元、31.1百萬港元、34.2百萬港元及7.7百萬港元，分別佔同期收益約19.5%、19.6%、18.4%及23.2%。

當考慮擢升某一僱員至更高職位與否，董事將評估(i)該僱員的表現；及(ii)此舉(a)是否符合本集團的最佳利益；及(b)是否恰當的商業決定，以促進我們的業務發展。

業 務

我們亦採納購股權計劃，該計劃乃為向僱員提供激勵及獎勵而設。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並未為僱員成立任何工會。於本期間，我們並無遭遇對營運造成重大干擾的任何罷工或其他重大勞資糾紛。董事相信，我們與僱員維持良好的工作關係。

健康及工作安全

我們極為重視僱員在營運中的健康及安全。我們亦不時為僱員提供工作安全指引，確保所有僱員均瞭解安全程序及政策的最新發展，包括安全管理以及正確安裝及使用視像會議及多媒體影音器材的指引。

截至2019年3月31日止三個年度以及截至2019年6月30止三個月，我們並無發生任何工傷事件。因此，於往績記錄期間並無產生工傷補償成本。此外，於最後實際可行日期，並無未償付或待決的僱員工傷申索。因此，董事確認，往績記錄期內，本集團並無任何重大事故。

物業

房地產

於最後實際可行日期，本集團於萬兆豐中心擁有4個單元（作為辦公室）及5個車位，於太平洋貿易中心擁有9個單元（作為倉庫）及1個車位，除位於萬兆豐中心的一個車位外，上述所有單元及車位均為本集團自用。本集團持有之房地產詳情載列如下：

業 務

地址	用途	概約 總樓面面積 (平方呎)
自用：		
九龍海濱道133號萬兆豐中心 12樓A室	辦公室	3,722
九龍海濱道133號萬兆豐中心 12樓B室	辦公室	2,058
九龍海濱道133號萬兆豐中心 12樓K室	辦公室	2,180
九龍海濱道133號萬兆豐中心 12樓L室	辦公室	2,118
九龍九龍灣啟興道21號 太平洋貿易中心5樓32-40室及 平台39-40室	倉庫	8,476
九龍海濱道133號萬兆豐中心 2樓第P52號車位	車位	136
九龍海濱道133號萬兆豐中心 2樓第P53號車位	車位	136
九龍海濱道133號萬兆豐中心 2樓第P54號車位	車位	136
九龍海濱道133號萬兆豐中心 2樓第P85號車位	車位	136
九龍啟興道21號太平洋貿易中心 地庫L22號車位	車位	239
作投資目的：		
九龍海濱道133號萬兆豐中心 2樓第P27號車位	車位	136

業 務

截至最後實際可行日期，董事經與香港法律顧問作出合理查詢後確認，我們根據香港法例於香港的全部物業擁有妥善及可轉售業權。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，概無物業根據土地（為重新發展而強制售賣）條例（香港法例第545章）而被勒令強制售賣或公開拍賣。

於最後實際可行日期，除萬兆豐中心2樓第P27號停車位外，全部物業均已予按揭以作為授予本集團銀行融資的擔保。

有關本集團擁有房地產的進一步詳情，請參閱本[編纂]文件附錄三所載「物業估值報告」。

租賃物業

下表載列於最後實際可行日期我們租賃物業的地址、概約總樓面面積及租賃年期：

編號	地址	用途	概約 總樓面面積 (平方呎)	當前租期	月租
1.	香港九龍九龍灣啟興道 2號太平洋貿易中心 地下7單元的空間	倉儲	410.0	自2018年12月13日起至2020年12月 31日止（包括首尾兩日）	11,000港元（包括 管理費、政府 差餉及租金）
2.	中國上海仙霞路318-322號 鑫達大廈1306室	辦公室	2,046.5	自2018年9月1日起 至2019年8月31日止 (附註)	人民幣21,252元

附註：延長一年，由2019年9月1日起至2020年8月31日止，月租為人民幣19,952元。

內部監控

於上市後，本公司設立了內部監控系統，該系統與Treadway Commission（「COSO」）發起機構委員會的2013年框架兼容。

該內部控制系統使本集團可達致有關營運成效及效率、財務報告可靠性及遵守適用法例及規例的目標。該內部控制系統的組成部分列示如下：

- 監控環境：為本集團進行內部監控提供基礎的一套標準、程序及結構。
- 風險評估：識別及分析風險以達成本集團目標並為如何管理風險提供依據的動態交互流程。

業 務

- 監控活動：通過政策及程序所制定的行動，以確保管理層減輕實現目標的風險的指令得到執行。
- 資料及溝通：為本集團進行日常監控提供所需資料的內部及外部通訊。
- 監控：為確定內部監控的各組成部分是否存在及運行所進行的持續及單獨評估。

根據於截至2017年、2018年及2019年3月31日止年度進行的年度內部監控檢討，概無發現任何重大監控缺失。

截至2017年、2018年及2019年3月31日止年度，除就年度內部控制審核聘請一名內部核數師外，本集團亦聘請內部控制顧問以就[編纂]審核內部控制系統，該審核由包括自2019年5月2日至5月8日的1階段審核及自2019年8月6日起持續至8月9日的2階段審核組成。

根據內部核數師及內部控制顧問的發現，於審核期間並無發現重大內部控制缺陷，且內部控制顧問於其1階段審核報告中識別的餘下缺陷均由本集團於最後實際可行日期糾正。

訴訟及法律合規

於最後實際可行日期，概無針對本集團任何成員公司的任何重大持續、尚未了結或面臨威脅的訴訟或申索。董事確認，於截至2019年3月31日止三個年度及2019年6月30日止三個月及直至最後實際可行日期，本集團並無任何重大不合規事宜。

自其上市起及直至最後實際可行日期，本集團(i)已就其業務在所有方面遵守適用法律及法規；及(ii)概無因嚴重或可能嚴重違反任何GEM上市規則而遭監管機構進行任何紀律處分或調查。

知識產權

有關本公司知識產權的資料載於本[編纂]文件附錄五「一般資料—B.有關我們業務的進一步資料—2.知識產權」。

截至最後實際可行日期，我們已在香港及中國註冊3個商標及5個域名。

於最後實際可行日期，我們並不知悉(i)本集團侵犯任何第三方擁有的任何知識產權；或(ii)任何第三方侵犯我們擁有的任何知識產權。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，概無任何就我們或第三方擁有的知識產權被侵犯而針對我們提出任何待決或造成威脅的重大申索，而我們亦無就此針對第三方提出任何重大申索。

業 務

保險

本集團就有關我們營運的物業、設備、存貨或業務中斷投購火險、責任險或其他財產保險。我們已就董事及僱員投購人身傷害保險及工傷保險。除非客戶另有要求，否則本集團並不就任何服務投購產品責任保險。董事認為，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們投購的保險的覆蓋範圍足以涵蓋我們的營運，與行業慣例大致相符。

截至2019年3月31日止三個年度以及截至2019年6月30日止三個月，我們支付的保險開支分別約為0.3百萬港元、0.3百萬港元、0.4百萬港元及0.2百萬港元。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無作出亦無被提出任何重大保險申索。

無重大不利變動

董事確認，除已產生／估計的非經常性[編纂]開支外，於往績記錄期後直至本[編纂]文件日期，我們的財務及貿易狀況或前景並無重大不利變動。據我們所知悉，概無發生已或會對我們的業務營運或財務狀況造成重大不利影響的一般市況重大變動。