

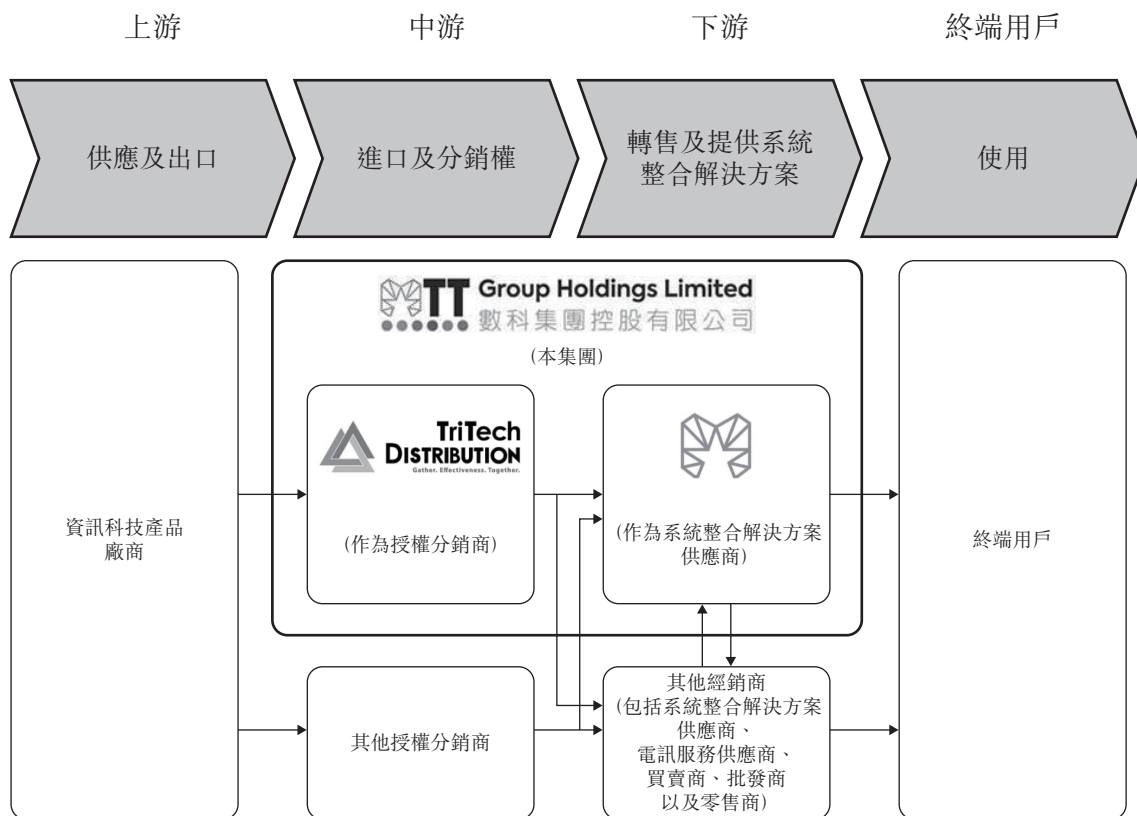


概要

本概要旨在向閣下提供本招股章程所載資料的概覽。由於本節屬概要，故並無載列可能對閣下而言屬重要的所有資料，且應連同本招股章程全文一併閱讀，以確保其完整性。閣下於決定投資發售股份前，務請閱讀整份招股章程，包括構成本招股章程完整部分的附錄。任何投資均涉及風險。有關投資發售股份的部分特定風險概述於本招股章程「風險因素」一節。閣下於決定投資發售股份前，務請細閱該節。

概覽

我們是一間於香港成立的資訊科技解決方案供應商，主要從事於香港分銷資訊科技產品以及於香港、中國及澳門提供系統整合解決方案。在資訊科技行業的價值鏈上，我們(i)經營分銷業務，作為授權分銷商向資訊科技產品廠商採購資訊科技產品再分銷予下游經銷商；並(ii)經營系統整合解決方案業務，作為系統整合解決方案供應商向授權分銷商採購資訊科技產品，整合成定製的系統整合解決方案再轉售予終端用戶。由於兩個業務分部性質各異，我們分別透過兩個不同商號(即 TriTech  及 Multisoft ) 經營分銷業務及系統整合解決方案業務。下圖闡述資訊科技行業的價值鏈，可見我們的垂直營運橫跨中游的授權分銷商與下游的經銷商：



概要

資訊科技行業的主要參與者是資訊科技產品廠商、分銷商、經銷商及終端用戶。在價值鏈的上游，資訊科技產品廠商是資訊科技產品的製造商，而資訊科技產品包括硬件、軟件及配套產品（涵蓋一系列電腦及網絡零部件及配件，例如電源、控制及轉接器裝置）。彼等通常會委聘授權分銷商，透過分銷商自身的分銷渠道及網絡，向某一地區的經銷商銷售及分銷其資訊科技產品，而分銷協議列明雙方的權利及責任。在價值鏈的下游，經銷商是系統整合解決方案的供應商（即提供系統整合解決方案的資訊科技公司）、電訊服務供應商、買賣商、批發商以及零售商，彼等採購資訊科技產品再轉售予終端用戶。終端用戶是資訊科技產品的消費者，包括個人及來自公私營界別的機構。

我們認為，我們的業務模式是我們的競爭優勢之一，將我們與單純作為分銷商或經銷商的競爭對手區分。我們作為資訊科技行業內分銷商兼經銷商的雙重角色，不僅讓我們把握資訊科技行業整條價值鏈的商機，亦讓我們與所有主要參與者緊密直接互動並從中受惠，在分銷業務與系統整合解決方案業務之間創造協同效應。我們能夠以分銷商身份，透過與我們系統整合解決方案業務的終端用戶直接互動，獲得並利用對終端用戶資訊科技產品需求的深入了解，以及對終端用戶未獲滿足的要求及需求的認知，為資訊科技產品廠商提供寶貴的反饋意見，助其將產品本地化適用於香港市場。

我們為增值分銷商，可為經銷商提供廣泛而多元化的資訊科技產品組合，似滿足資訊科技產品分銷行業的多元化需求。我們產品組合中提供的資訊科技產品介乎不同價格水平以及蓋涵一系列功能及用途。我們龐大的產品組合吸引來自不同界別具備不同需求及偏好的客戶，而我們組合中多元化的產品亦讓我們可於任何特定國家就任何其他特定來源的資訊科技產品施加任何貿易限制時，輕鬆取替及持續供應資訊科技產品。我們將廣泛且多元化的資訊科技產品組合歸因於我們向資訊科技產品廠商所提供的增值服務，並通過以下三種方式使我們具備勝於競爭對手的競爭優勢：(i) 我們擁有廣泛的新晉小眾品牌組合，而我們於其中享有龐大市場份額；(ii) 我們在策略上物色及專注於具有市場潛力的中國品牌；及(iii) 我們吸引國際知名品牌以實現最佳品牌組合。有關我們在分銷業務方面的競爭優勢的進一步詳情，請參閱本招股章程「業務 — 我們的競爭優勢 — 我們是增值分銷商，在分銷業務中向經銷商提供兼具國際知名品牌及新晉小眾品牌的資訊科技產品的豐富多元化產品組合」一節。然而我們的供應商及客戶可能選擇直接與另一方互相進行買賣。有關該等風險的進一步詳情，請參閱本招股章程「風險因素 — 與我們業務及營運有關的風險 — 我們的供應商及客戶可能選擇直接與另一方互相進行買賣」一節。

另一方面，我們能夠以系統整合解決方案供應商的身份，透過與資訊科技產品廠商直接互動，獲得並利用有關資訊科技產品的技術知識，以及對於最新資訊科技產品趨勢及科技發展的認知，向終端用戶提供融合最新科技的定製系統整合解決方案。兩者產生協同效應，讓我們同時在資訊科技行業價值鏈的兩個層面上為供應商與客戶增值，從而將我們與競爭對手區分。

概要

根據 Ipsos 報告，香港資訊科技行業內約有 2,000 個系統整合解決方案供應商，而當中不足十個透過從事系統整合解決方案業務與分銷業務以業務模式經營。考慮到本集團獲得的協同效應及優勢，Ipsos 認為，我們的業務模式屬罕見而獨特，本質上有別於香港資訊科技行業大多數市場參與者所採用的傳統系統整合模式或傳統分銷模式。有關我們業務模式的進一步詳情，請參閱本招股章程「業務 — 我們的業務模式」一節。

客戶

由於我們營運一個涵蓋分銷業務及系統整合解決方案業務的業務模式，因此獲得資訊科技行業不同價值鏈分部的客戶委聘，進而獲得龐大的客戶群。於截至二零二二年三月三十一日止三個年度各年，我們每年向超過 1,000 名客戶提供服務。我們的業務版圖主要覆蓋香港、中國及澳門客戶。下表載列我們於所示財政年度按地區劃分的收益明細：

	二零一九／二零二零 財政年度		二零二零／二零二一 財政年度		二零二一／二零二二 財政年度	
	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)
香港	322,140	97.1	366,923	94.7	605,013	95.8
中國	6,605	2.0	14,231	3.7	20,173	3.2
澳門	3,141	0.9	6,283	1.6	6,326	1.0
總計	<u>331,886</u>	<u>100.0</u>	<u>387,437</u>	<u>100.0</u>	<u>631,512</u>	<u>100.0</u>

我們的客戶主要分為兩類，即經銷商及終端用戶。我們的經銷商客戶主要包括系統整合解決方案供應商、電訊公司以及買賣商及批發商，彼等通常向我們採購資訊科技產品用作出售或向終端用戶提供服務，而我們的終端用戶客戶主要包括政府、公用事業公司、非政府機構、涵蓋金融服務、物業發展及醫療保健等行業的中小企及大型跨國及當地商業企業。於往績記錄期，我們於相關年度的總收益之中約 52.5%、57.0% 及 69.1% 分別來自經銷商客戶，餘下收益則來自終端用戶客戶。有關詳情，請參閱本招股章程「業務 — 客戶」一節。

概要

供應商

我們所有資訊科技產品均採購自供應商，主要包括(i)資訊科技產品廠商；(ii)授權分銷商；及(iii)其他服務供應商。資訊科技產品廠商為國際品牌或中國品牌硬件、軟件及配套產品製造商，彼等委聘分銷商在當地市場營銷及分銷其資訊科技產品。於最後實際可行日期，我們與38間資訊科技產品廠商訂立非獨家分銷協議，該等資訊科技產品廠商源自中國、美國、印度、日本及歐洲地區等不同國家及地區。在我們的業務模式中，我們在分銷業務中作為授權分銷商，可直接向資訊科技產品廠商採購資訊科技產品；而我們在系統整合解決方案業務中作為經銷商，則須向資訊科技產品廠商(包括來自我們的分銷業務)授權的分銷商採購資訊科技產品。此外，我們不時就業務中若干工序委聘分包商，例如(i)若干技術要求較低的勞動密集型工作；(ii)涉及特定種類的資格、技能、資源、零部件或設備的若干安裝、實施以及維護及支援工作；及(iii)我們尚未擁有的若干特殊專門知識。

於往績記錄期，我們的銷售及服務成本分別約為262,700,000港元、301,200,000港元及515,400,000港元，而我們於往績記錄期各年度的五大供應商分別佔我們的銷售及服務成本約45.9%、48.2%及58.6%。有關詳情請參閱本招股章程「業務 — 供應商」一節。

我們的競爭優勢

我們認為我們的成功主要歸功於(其中包括)下列競爭優勢：(i)我們的業務模式讓我們能夠有效經營業務，並且讓我們在競爭對手當中脫穎而出；(ii)我們是增值分銷商，向分銷業務的經銷商提供兼具國際著名品牌及新晉小眾品牌的資訊科技產品的豐富多元化產品組合；(iii)我們是一間系統整合解決方案供應商，擁有為終端用戶提供全面而綜合的最新定製系統整合解決方案的良好往績記錄；(iv)我們擁有龐大的客戶群；(v)我們與資訊科技產品廠商及授權分銷商建立的良好關係有助我們在行內保持競爭力；及(vi)我們擁有具備豐富經驗的管理團隊，同時管理團隊得到專責銷售團隊及強大技術團隊支援。有關詳情，請參閱本招股章程「業務 — 我們的競爭優勢」一節。

我們的業務策略

我們計劃進一步鞏固我們在香港、中國及澳門的業務並提升我們在資訊科技行業的市場份額，以及透過實施以下業務策略鞏固我們的競爭優勢：(i)透過豐富產品組合、拓寬服務範疇、擴充人手並增進銷售、產品及技術團隊的專業知識擴大我們的分銷業務；(ii)透過提升提供數碼轉型服務的內部能力以及擴充銷售及技術團隊人員以提升我們的項目能力，擴充我們的系統整合解決方案業務；(iii)就提供資訊科技維護及支援服務設立新的集中式服務

概要

部門，提供全天候技術支援服務以及偵測與回應支援；(iv) 升級我們的設備、軟件、硬件及 ERP 系統以支持我們的業務拓展；及 (v) 加大市場營銷力度及提升品牌知名度。有關詳情，請參閱本招股章程「業務 — 我們的業務策略」一節。

市場及競爭

於二零二一年，香港的資訊科技產品分銷行業約有 30 至 40 個資訊科技產品分銷商，其中活躍的市場參與者不足十個（包括本公司），其中僅有三個主導市場的市場參與者，彼等就二零二一年收益而言合共佔市場份額至少約 60%。據觀察，除了該三個主導市場的參與者外，剩餘的市場較為分散。我們於二零二一／二零二二財政年度來自分銷業務的收益約為 427,100,000 港元，所佔市場份額於二零二一年約為 0.4%。根據 Ipsos 報告，香港資訊科技產品分銷市場的主要參與者一般分銷知名品牌的產品，例如個人電腦系統產品。與該等頂尖公司比較，我們提供兼具國際著名品牌及新晉小眾品牌的資訊科技產品的豐富多元化產品組合，可迎合市場不同需求。考慮到市場性質屬零碎以及按我們來自分銷業務的收益計，本公司在香港資訊科技產品的分銷市場排名在十大市場參與者之後，當中包括上述三名主導市場的公司。有關詳情，請參閱「行業概覽 — 香港資訊科技行業的競爭分析 — 資訊科技產品分銷行業的競爭格局」一節。

香港分銷商之間的競爭日益加劇。分銷商亦面臨直接向貿易商及批發商、零售商及終端用戶出售產品的資訊科技產品廠商的競爭。分銷商側重於不同的品牌、產品類型及／或資訊科技解決方案，因而各有不同定位。此外，業內部分分銷商正透過提供增值服務擴大營運，從而將自己與競爭對手區分開來。我們的董事認為，憑藉我們同時作為產品主導的分銷商向經銷商出售及分銷資訊科技產品；以及作為解決方案主導的分銷商向終端用戶提供系統整合的雙重身份，我們的業務模式有別於香港資訊科技行業大多數市場參與者所採用的傳統系統整合模式或傳統分銷模式，這有助我們把握資訊科技行業整個價值鏈中的商機，繼續令我們可自其他競爭者當中脫穎而出。有關我們業務模式的競爭優勢，請參閱本招股章程「業務 — 我們的競爭優勢 — 我們的業務模式讓我們能夠有效經營業務，並讓我們在競爭對手當中脫穎而出」一節。

於二零二一年，香港的系統整合解決方案行業約有 2,000 間公司提供系統整合解決方案，因此行業競爭十分激烈而且分散。系統整合解決方案供應商不僅與其他本地業者競爭，而且與位於香港的國際系統整合解決方案供應商以及直接向客戶提供同類系統整合解決方案服務的資訊科技產品廠商競爭。系統整合解決方案行業較為分散，於二零二一年，五大系統整合解決方案供應商的其中四名佔行業總收益少於 3%。我們於二零二一／二零二二財政年度來自系統整合解決方案業務的收益約為 204,400,000 港元，所佔市場份額於二零二一年約為 0.4%。大部分提供系統整合解決方案的公司規模較小，僅有為數不多的大型公司從事有關行業。

概要

財務資料概要

綜合損益及其他全面收入表

	二零一九／ 二零二零 財政年度 (千港元)	二零二零／ 二零二一 財政年度 (千港元)	二零二一／ 二零二二 財政年度 (千港元)
收益	331,886	387,437	631,512
銷售及服務成本	(262,725)	(301,181)	(515,447)
毛利	69,161	86,256	116,065
其他收入	2,176	7,158	190
其他收益及虧損	57	322	162
預期信貸虧損模式項下的 (減值虧損)撥回減值虧損淨額	(958)	(2,471)	2,878
銷售及分銷開支	(23,366)	(25,274)	(29,881)
行政開支	(14,571)	(16,983)	(24,393)
融資成本	(1,898)	(2,093)	(2,037)
上市開支	—	(15,829)	(5,269)
除稅前溢利	30,601	31,086	57,715
稅項	(4,492)	(6,310)	(10,457)
年內溢利	26,109	24,776	47,258

我們的總收益由二零一九／二零二零財政年度約331,900,000港元增加約55,500,000港元或16.7%至二零二零／二零二一財政年度約387,400,000港元，主要由於我們來自分銷業務及系統整合解決方案業務的收益增加所致。來自我們分銷業務的收益由二零一九／二零二零財政年度約164,500,000港元增加約39,000,000港元或23.7%至二零二零／二零二一財政年度約203,500,000港元，主要由於(i)向若干電訊公司(包括客戶D及客戶F)進行的銷售增加；及(ii)為客戶G建設及設立數據中心以支援其線上忠誠度積分平台的擴展，惟其已由下列各項的綜合影響而抵銷：(i) COVID-19疫情爆發以及政府、公營機構及私營企業實施相應社交距離措施，導致(a)我們提供現場實施服務被推遲，繼而延誤了資訊科技項目的履行及實施，而同時(b)已重塑資訊科技在商業活動及日常生活的應用，因此導致相關資訊科技需求出現

概要

本質上的改變，令商業機構在其資訊科技開支方面的預算轉趨保守並已投放更多時間觀察、分析及確定其資訊科技需要及業務表現，因此延遲在資訊科技產品方面的開銷；及(ii)於二零一九／二零二零財政年度確認金額約為24,000,000港元之客戶A（一間在聯交所上市的公司，主要在香港從事提供住宅寬頻服務及商業寬頻服務）的重大合約。來自我們系統整合解決方案的收益由二零一九／二零二零財政年度約167,400,000港元增加16,500,000港元或9.9%至二零二零／二零二一財政年度約183,900,000港元。有關增幅乃主要來自向客戶B進行的銷售增加，其中涉及設立虛擬桌面基礎架構並升級現有存儲。

我們的總收益由二零二零／二零二一財政年度約387,400,000港元增加約244,100,000港元或63.0%至二零二一／二零二二財政年度約631,500,000港元，主要由於我們的分銷業務收益顯著增加所致。來自我們分銷業務的收益由二零二一／二零二二財政年度約203,500,000港元增加約223,600,000港元或109.9%至二零二一／二零二二財政年度約427,100,000港元，主要由於內容傳遞網絡牌照銷售增加，而二零二一／二零二二財政年度來自銷售內容傳遞網絡牌照的銷售金額約244,800,000港元，主要受到我們五大客戶（即客戶G、客戶F、客戶H、客戶D及客戶L）所推動。有關二零二零／二零二一財政年度與二零一九／二零二零財政年度的總收益比較及二零二一／二零二二財政年度與二零二零／二零二一財政年度的總收益比較比較詳情，請參閱本招股章程「財務資料 — 經營業績回顧」一節。於二零二零／二零二一財政年度，我們確認政府補貼約5,300,000港元。有關政府補貼的詳情，請參閱本招股章程「財務資料 — 業績主要組成部分的描述 — 其他收入」一節。

與我們的收益一致，我們的整體毛利而由二零一九／二零二零財政年度的約69,200,000港元增加約17,100,000港元或24.7%至二零二零／二零二一財政年度的約86,300,000港元。我們的整體毛利由二零二零／二零二一財政年度約86,300,000港元增加約29,800,000港元或34.5%至二零二一／二零二二財政年度約116,100,000港元。我們的毛利率於二零一九／二零二零財政年度、二零二零／二零二一財政年度及二零二一／二零二二財政年度分別約20.8%、22.3%及18.4%。我們的毛利率由二零二零／二零二一財政年度約22.3%減至二零二一／二零二二財政年度約18.4%，主要由於我們分銷業務的毛利率減少所致，而這主要由於內容傳遞網絡牌照以外的其他資訊科技產品的毛利率相對較低所致。我們的年內溢利由二零一九／二零二零財政年度約26,100,000港元減至二零二零／二零二一財政年度約24,800,000港元，主要是由於二零二零／二零二一財政年度產生上市開支約15,800,000港元所致。我們的期內溢利由二零二零／二零二一財政年度約24,800,000港元增加約22,500,000港元或90.7%至二零二一／二零二二財政年度約47,300,000港元，主要由於我們的整體收益及毛利顯著增加所致。

概要

按業務分部劃分的收益、毛利及毛利率

下表載列我們於所示財政年度按各業務劃分的收益、毛利及毛利率明細：

	二零一九/二零二零財政年度			二零二零/二零二一財政年度			二零二一/二零二二財政年度					
	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率	收益	毛利	毛利率			
	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)		
分銷業務	164,507	49.6	33,519	20.4	203,544	52.5	44,282	21.8	427,131	67.6	76,246	17.9
系統整合解決方案業務												
資訊科技基礎設施												
解決方案服務	159,577	48.1	30,902	19.4	172,084	44.4	34,477	20.0	187,673	29.8	29,139	15.5
資訊科技維護及												
支援服務	7,802	2.3	4,740	60.8	11,809	3.1	7,497	63.5	16,708	2.6	10,680	63.9
小計	167,379	50.4	35,642	21.3	183,893	47.5	41,974	22.8	204,381	32.4	39,819	19.5
總計	331,886	100.0	69,161	20.8	387,437	100.0	86,256	22.3	631,512	100.0	116,065	18.4

於往績記錄期，本集團就我們的資訊科技維護及支援服務錄得相關高毛利率，分別約60.8%、63.5%及63.9%。據我們董事所知，相對較高毛利率乃主要由於(a)本集團的資訊科技維護及支援服務為很高比例的終端用戶提供服務，於往績記錄期佔來自終端用戶的收益約98.8%、98.5%及98.5%。根據Ipsos報告，來自終端客戶的毛利率一般高於零售商，主要原因為(i)終端用戶一般未必熟悉資訊科技維護及支援服務涉及的技術工作及成本，故一般依賴資訊科技維護及支援服務供應商的專業知識及支援服務，因此一般不會接收到全面的市價資訊並會因此支付較零售商相對較高的價格；及(ii)資訊科技行業的零售商一般在定價方面的議價能力較強，原因為彼等已與終端用戶建立良好關係，而彼等具備為服務供應商提供持續業務商機的潛在價值；及(b)本集團有關資訊科技維護及支援服務的成本部分主要包括員工成本，原因為(i)本集團提供全面的產品組合且我們本身的員工具備產品及技術知識，可提供資訊科技維護及支援服務而毋須將該等服務外判予其他系統整合解決方案供應商；及(ii)本集團一般不會產生額外重大成本，原因為我們一般會與資訊科技產品賣方直接交換零件及/或替換資訊科技產品。

概要

下表載列於所示財政年度按產品種類劃分我們分銷業務的收益、毛利及毛利率明細：

	二零一九/二零二零財政年度				二零二零/二零二一財政年度				二零二一/二零二二財政年度			
	收益		毛利		收益		毛利		收益		毛利	
	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)
數據通訊及系統基建	81,441	49.5	16,279	20.0	122,321	60.1	29,669	24.3	348,940	81.7	64,499	18.5
網絡安全	82,906	50.4	17,218	20.8	80,899	39.7	14,545	18.0	78,167	18.3	11,743	15.0
數碼轉型	160	0.1	22	13.8	324	0.2	68	21.0	24	0.0*	4	16.7
總計	164,507	100.0	33,519	20.4	203,544	100.0	44,282	21.8	427,131	100.0	76,246	17.9

* 計算得出的百分比少於0.1%。

按客戶類別劃分的收益、毛利及毛利率

我們的客戶主要分為兩類，即(i)經銷商；及(ii)終端用戶。下表載列我們於所示財政年度按客戶類型劃分的收益、毛利及毛利率明細：

	二零一九/二零二零財政年度				二零二零/二零二一財政年度				二零二一/二零二二財政年度			
	收益		毛利		收益		毛利		收益		毛利	
	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)
經銷商	174,321	52.5	36,401	20.9	220,782	57.0	46,512	21.1	436,540	69.1	77,118	17.7
終端用戶	157,565	47.5	32,760	20.8	166,655	43.0	39,744	23.8	194,972	30.9	38,947	20.0
總計	331,886	100.0	69,161	20.8	387,437	100.0	86,256	22.3	631,512	100.0	116,065	18.4

我們來自經銷商的收益(i)二零一九/二零二零財政年度的約174,300,000港元增加約46,500,000港元或26.7%至二零二零/二零二一財政年度的約220,800,000港元；及(ii)由二零二零/二零二一財政年度的約220,800,000港元增加215,700,000港元或97.7%至二零二一/二零二二財政年度的約436,500,000港元，此乃主要由於上述原因所致，即我們於二零二一/二零二二財政年度的分銷業務收益有所增加。

概要

於二零二零／二零二一財政年度，來自終端用戶的毛利率相對較高，約為23.8%，主要由於訂用我們毛利率一般較高的資訊科技維護及支援服務的客戶數目有所增加。於二零二一／二零二二財政年度來自終端用戶的毛利率相對較低，約為20.0%，主要由於來自我們系統整合解決方案業務的毛利率減少，而我們接獲更多涉及若干國際知名品牌的訂單，而該等訂單一般毛利率較低及銷售產品組合有所變動。

銷售及服務成本

下表載列所示財政年度的銷售及服務成本明細：

	二零一九／二零二零 財政年度		二零二零／二零二一 財政年度		二零二一／二零二二 財政年度	
	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)
存貨成本	238,032	90.6	269,682	89.5	469,780	91.1
分包費	12,413	4.7	17,452	5.8	29,375	5.7
員工成本	12,280	4.7	14,047	4.7	16,292	3.2
總計	<u>262,725</u>	<u>100.0</u>	<u>301,181</u>	<u>100.0</u>	<u>515,447</u>	<u>100.0</u>

我們的存貨成本由二零一九／二零二零財政年度約238,000,000港元增加約31,700,000港元或13.3%至二零二零／二零二一財政年度約269,700,000港元，而我們的存貨成本則由二零二零／二零二一財政年度的約269,700,000港元增加約200,100,000港元或74.2%至二零二一／二零二二財政年度的約469,800,000港元。有關增幅主要由於來自我們分銷業務的收益於同年應增加所致。

綜合財務狀表的選錄資料概要

	於三月三十一日		
	二零二零年 (千港元)	二零二一年 (千港元)	二零二二年 (千港元)
非流動資產			
物業及設備	4,579	7,519	5,073
按公平值計入損益的金融資產	7,465	7,569	11,090
按金	812	931	986
就收購物業及設備所支付的按金	—	—	1,090
遞延稅項資產	332	675	209
	<u>13,188</u>	<u>16,694</u>	<u>18,448</u>

概 要

	於三月三十一日		
	二零二零年 (千港元)	二零二一年 (千港元)	二零二二年 (千港元)
流動資產			
存貨	18,150	9,754	15,822
貿易及其他應收款項、按金及預付款項	68,864	123,099	209,693
合約資產	770	361	561
應收一名董事款項	65,647	24,407	—
應收關聯公司款項	20,389	20,949	149
已抵押銀行存款	—	9,778	8,445
銀行結餘及現金	8,259	7,376	17,166
	<u>182,079</u>	<u>195,724</u>	<u>251,836</u>
流動負債			
貿易及其他應付款項及應計費用	106,554	78,687	74,866
合約負債	14,428	15,113	24,636
應付一名附屬公司前任董事款項	17	—	—
應付一名董事款項	—	—	2,419
應付一間關聯公司款項	593	593	593
應付稅項	8,162	10,109	9,658
租賃負債	2,168	3,977	2,583
銀行借款	49,680	69,800	77,008
	<u>181,602</u>	<u>178,279</u>	<u>191,763</u>
流動資產淨額	<u>477</u>	<u>17,445</u>	<u>60,073</u>
資產淨額	<u>11,759</u>	<u>30,805</u>	<u>76,958</u>

我們於二零二零年、二零二一年及二零二二年三月三十一日分別錄得資產淨值約11,800,000港元、30,800,000港元及77,000,000港元。資產淨值於二零二一年三月三十一日有所上升乃主要由於在二零二零／二零二一財政年度宣派的股息減少約14,000,000港元，其已因二零二零／二零二一財政年度的溢利減少約1,300,000港元而部分抵銷。資產淨值於二零二二年三月三十一日上升乃主要由於二零二一／二零二二財政年度的溢利增加約22,500,000港元。

概要

我們於二零二零年、二零二一年及二零二二年三月三十一日的流動資產淨值分別約477,000港元、17,400,000港元及60,100,000港元。於二零二一年三月三十一日的流動資產淨值增加乃主要由於(i)貿易及其他應收款項、按金及預付款項增加約54,200,000港元；(ii)貿易及其他應付款項及應計費用減少約27,900,000港元，主要由於我們向供應商清償貿易應付款項導致我們的貿易應付款項減少；及(iii)已抵押銀行存款增加約9,800,000港元，已因下列各項而被部分抵銷(i)應收一名董事款項減少約41,200,000港元；(ii)銀行借款增加約20,100,000港元；及(iii)存貨減少約8,400,000港元。於二零二二年三月三十一日的流動資產淨值增加乃主要由於(i)貿易及其他應收款項、按金及預付款項增加約86,600,000港元，主要是由於(a)我們的收益及於二零二二年二月及三月向我們主要客戶(即客戶G、客戶H及客戶L)作出的內容傳遞網絡牌照銷售(其貿易應收款項於二零二二年三月三十一日仍屬於信貸期內)顯著增加約83,600,000港元導致貿易應收款項增加；及(b)主要來自為其內容傳遞網絡牌照向Conversant作出預付款項的預付款項增加；及(ii)存貨增加約6,100,000港元，已因下列各項而被部分抵銷(i)應收董事款項減少約24,400,000港元；(ii)應收關聯公司款項減少約20,800,000港元；(iii)合約負債增加約9,500,000港元；及(iv)銀行借款增加約7,200,000港元。

綜合現金流量表的選錄資料概要

	二零一九／ 二零二零 財政年度 (千港元)	二零二零／ 二零二一 財政年度 (千港元)	二零二一／ 二零二二 財政年度 (千港元)
於營運資金變動前的經營現金流量	35,968	38,838	62,476
營運資金變動	14,252	(72,394)	(84,516)
已付所得稅	(41)	(4,706)	(10,442)
經營活動所得(所用)現金淨額	50,179	(38,262)	(32,482)
投資活動(所用)所得現金淨額	(63,200)	25,908	40,726
融資活動所得現金淨額	18,270	11,325	1,460
年初現金及現金等價物	3,057	8,259	7,376
年末現金及現金等價物， 以銀行結餘及現金呈列	8,259	7,376	17,166

我們於二零二零／二零二一財政年度錄得經營活動所用現金淨額約38,300,000港元，主要由於除稅前溢利約31,100,000港元已由下列項目調整(i)貿易及其他應收款項、按金及預付款項約56,700,000港元有所增加，主要是由於(a)收益增加；及(b)於二零二零／二零二一財政年度第四季度向我們的主要客戶(即客戶D及客戶F)作出的銷售約49,800,000港元，而其貿易應收賬目於二零二一年三月三十一日屬於信貸期內；及(ii)應付廣明工程的貿易應付款項由二零二零年三月三十一日的約61,000,000港元減少約38,800,000港元至二零二一年三月三十一日的約22,200,000港元導致貿易及其他應付款項及應計收費約24,600,000港元有所減少，此乃主要由於本集團作出付款以及社會活動以及COVID-19疫情的爆發帶來的不明朗

概要

因素導致智能城市基建項目自二零一九年中起放緩的及其項目需求減少。有我們應付廣明工程的貿易應付款項詳情，請參閱本招股章程「財務資料—我們的流動資產及流動負債的主要組成部分—貿易應付款項」一節。我們於二零二一／二零二二財政年度進一步錄得經營活動所用現金淨額約32,500,000港元，主要由於除稅前溢利約57,700,000港元已經下列各項的合併影響調整：(i) 合約負債約9,500,000港元有所增加，主要是由於收取來自客戶的前期按金額增加；及(ii) 貿易及其他應收款項、按金及預付款項約84,900,000港元有所增加，主要由於(a) 貿易應收款項由二零二一年三月三十一日的約112,400,000港元增加約45,400,000港元至二零二二年三月三十一日的約157,800,000港元，而其主要由於貿易應收款項增加是由於我們收益大幅增加及於二零二二年二月及三月向我們主要客戶(即客戶G、客戶H及客戶L)作出的內容傳網絡牌照銷售約83,600,000港元所致，而其貿易應收款項於二零二二年三月三十一日屬於信貸期內；及(b) 預付款項由二零二一年三月三十一日的約5,700,000港元增加約40,700,000港元或714.0%至二零二二年三月三十一日的約46,400,000港元，而其主要是由於我們向Conversant作出預付款項約33,500,000港元以購買其內容傳遞網絡牌照(其隨後已於最後實際可行日期動用)所致。

主要財務比率

下表載列於所示財政年度我們的主要財務比率：

	二零一九／ 二零二零 財政年度	二零二零／ 二零二一 財政年度	二零二一／ 二零二二 財政年度
毛利率(%)	20.8	22.3	18.4
純利率(%)	7.9	6.4	7.5
資產回報率(%)	13.4	11.7	17.5
股權收益率(%)	222.0	80.4	61.4
利息保障(倍)	17.1	15.9	29.3
		於三月三十一日	
	二零二零年	二零二一年	二零二二年
流動比率(倍)	1.0	1.1	1.3
速動比率(倍)	0.9	1.0	1.2
資本負債比率(%)	454.8	247.8	104.3
淨債務對權益比率(%)	384.5	223.9	82.0

我們的股權收益率由二零一九／二零二零財政年度約222.0%減至二零二零／二零二一財政年度約80.4%，主要由於總權益於二零二零／二零二一財政年度增加約162.0%及溢利於二零二零／二零二一財政年度減少約5.0%所致。

概要

我們的資本負債比率由二零二零年三月三十一日的約454.8%分別減至於二零二一年及二零二二年三月三十一日的約247.8%及104.3%，主要由於年度總權益的增幅超過銀行借款及租賃負債的增幅所致。

有關我們的財務資料的進一步詳情，請參閱本招股章程「財務資料」一節。

所得款項用途

假設發售價為每股股份0.83港元(即指示性發售價範圍的中位數)，本公司自股份發售籌得之所得款項淨額(經扣除我們就股份發售應付的包銷費用及估計開支後，且超額配股權未獲行使)估計約為68,700,000港元。我們將按以下方式應用股份發售的所得款項淨額：

- (i) 所得款項淨額約38,000,000港元或約55.3%將用於擴充我們的分銷業務，其中包括(a)從資訊科技產品廠商獲取更多授權分銷權，豐富我們的產品組合以進行分銷；(b)推出訂用手提電腦租賃服務以擴大我們的服務範疇；及(c)擴充人手及提升我們銷售、產品及技術團隊的專業知識；
- (ii) 所得款項淨額約14,000,000港元或約20.4%將用於擴充我們的系統整合解決方案業務，其中包括(a)提升提供數碼轉型服務的內部能力；及(b)擴充銷售及技術團隊人員以提升我們的項目能力；
- (iii) 所得款項淨額約5,300,000港元或約7.7%將用於設立新集中式服務部門以提供資訊科技維護及支援服務(當中包括提供全天候技術支援以及偵測及回應支援服務)；
- (iv) 所得款項淨額約3,000,000港元或約4.4%將用於升級我們的設備、軟件、硬件及ERP系統以支持我們的業務拓展；
- (v) 所得款項淨額約1,400,000港元或約2.0%將用於加大市場營銷力度及提升品牌知名度；及
- (vi) 所得款項淨額約7,000,000港元或約10.2%將用作一般營運資金。

有關詳情，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節。

概要

股息

於往績記錄期，我們分別宣派股息約20,000,000港元、6,000,000港元及零，已通過抵銷應收一名董事款項結付。於往績記錄期後，我們已於二零二二年八月宣派股息4,000,000港元，有關款項已部分用作抵銷應收MTSM款項及應收CSIL款項。

我們並無股息政策或任何預定股息分派比率。股息宣派須由董事會酌情決定。我們或會透過現金或透過董事會認為適合的其他方式分派股息。任何最終股息的分派須遵守適用法律及法規(包括公司法)及我們的細則，並且須經我們股東的批准方可作實。董事會經計及我們的經營業績、財務狀況、經營要求、資本需求、股東權益、未來發展要求及董事會可能認為相關的任何其他條件後，或會建議於日後派發股息。任何的未來股息宣派未必反映我們過往的股息宣派。

近期發展及概無重大不利變動

COVID-19疫情爆發對資訊科技行業的影響

COVID-19疫情於二零一九年十二月左右爆發，對全球經濟及各行各業造成嚴重影響。儘管遭受該等干擾，但是COVID-19疫情對香港資訊科技行業的影響相較對其他界別已屬相對溫和及短暫。其市場隨後已於二零二零年下半年迅速復甦。根據Ipsos報告，在COVID-19疫情爆發帶來的影響下，香港的資訊科技產品分銷行業及系統整合解決方案行業的市值估計將於二零一九年至二零二零年間僅錄得約0.7%及0.6%的同比跌幅。自二零二零年四月以來，香港的系統整合解決方案行業已迅速復甦，這是由於社交距離及在家工作的措施加快了在數碼轉型、實時協作及通訊平台、雲端服務及安全監控方面的資訊科技需求的增長。受到系統整合解決方案行業下游需求的推動，香港的資訊科技產品分銷行業自二零二零年六月起亦已開始逐漸復甦。

總體而言，COVID-19疫情爆發在下列兩方面影響香港資訊科技行業：(i)政府、公營機構及私營企業為防止病毒傳播而實施的強制或自願社交距離措施(例如在家工作安排、關閉辦公室及設施、中斷甚至暫停正常業務營運)已導致我們提供的現場實施服務被推遲，繼而延誤了不同資訊科技項目的履行及實施；及(ii)由於COVID-19疫情的爆發以及相應的社交距離措施已重塑資訊科技在商業活動及日常生活的應用，因而導致相關資訊科技需求出現根本上的改變、商業機構在其資訊科技開支方面的預算亦已轉趨保守並已投放更多時間觀察、分析及確定其資訊科技需要及業務表現，因此延遲了彼等在資訊科技產品方面的開銷。

概要

COVID-19 疫情爆發對本集團的影響

董事已根據 COVID-19 疫情爆發的當前情況評估其對本集團業務營運及財務表現的影響，具體如下：

- (i) **業務營運：**於往績記錄期，由於 COVID-19 疫情爆發以及政府、公營機構及私營企業實施相應社交距離措施，導致我們所提供的現場實施服務被推遲，故我們約 70 個訂單稍有延遲。延遲訂單佔本集團二零二零／二零二一財政年度總收益的約 3.7%。於二零二一年三月三十一日，我們已完成所有相關訂單。儘管有上述延誤，我們仍能夠履行所有現有合約項下的責任。二零二一／二零二二財政年度第四季度出現高度傳播的 Omicron 變種病毒，儘管政府已進一步收緊社交距離措施，但本集團於該期間及直至最後實際可行日期並無任何訂單延誤，亦無對我們的業務營運造成重大不利影響。

就資訊科技產品供應而言，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何影響我們營運的重大阻礙。

- (ii) **財務表現：**於二零二零年第一及第二季度香港出現第一波及第二波 COVID-19 疫情期間，與二零一九年同期相比，我們的系統整合解決方案業務及分銷業務收益分別於二零二零年三月減少約 18,900,000 港元或 58.4% 以及於二零二零年四月及五月減少約 30,700,000 港元或 72.1%。尤其是，我們的分銷業務收益大幅減少主要由於下列各項的合併影響所致：(i) COVID-19 疫情爆發對我們的業務帶來的負面影響；及(ii) 客戶 A 的重大合約影響導致於截至二零一九年五月三十一日止兩個月錄得較高的收益，而此影響了我們的季節性因素（基於我們客戶採購週期的季節性模式，本集團於財政年度第一季度（四月至六月）通常錄得較低收益），且截至二零一九年及二零二零年五月三十一日止兩個月的收益同比比較有所失實。

根據行業情況，由於 COVID-19 疫情的影響較小以及疫情下的措施及另類工作安排所推動的新資訊科技需求，我們的業務表現自二零二零年六月起基本回復正常。此外，儘管 Omicron 變種病毒於二零二一／二零二二財政年度第四季度在香港第五波 COVID-19 疫情下擴散，但對我們於該期間及直至最後實際可行日期的財務表現並無任何重大不利影響。有關詳情，請參閱「財務資料 — 經營業務回顧」一節。

概要

鑑於上述及考慮到我們的季節性因素及二零二零／二零二一財政年度及二零二一／二零二二財政年度以及直至最後實際可行日期的財務表現，董事對資訊科技行業的可持續發展抱持樂觀態度，並預期與二零二一／二零二二財政年度相比，本集團將於二零二二／二零二三財政年度實現收益及純利增長（不包括上市開支及根據「保就業」計劃於二零二零／二零二一財政年度所收取的一次性政府補貼約5,300,000港元）。

由於上述各項，董事認為，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，COVID-19疫情的爆發並無對本集團的業務、營運及財務表現造成重大不利影響。

近期發展及概無重大不利變動

於往績記錄期後及直至最後實際可行日期，在COVID-19疫情下存在的業務不確定性之中，本公司仍繼續有強健的財務表現。本集團一直積極開拓與現有及潛在客戶的商機，以致本集團於二零二一／二零二二財政年度錄得強勁的財務表現。進行數碼轉型的需要預期將繼續推高對資訊科技產品（如超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器）及系統整合解決方案服務（如數碼轉型服務）的需求。

提供內容傳遞網絡牌照繼續為我們的收益增長提供強大動力。為進一步取得對有效交付動態內容及影片的需求，於往績記錄期後及於最後實際可行日期，我們已與其中一間中國主要內容傳遞網絡供應商訂立分銷協議，成為其香港非獨家分銷商。

於最後實際可行日期，考慮到本集團在香港的辦公室處所的租賃協議將於二零二二年九月到期以及我們的擴充計劃，本集團已於二零二二年七月二十五日與獨立第三方訂立為期三年的租賃協議，可選擇續租兩項辦公室處所以供擴充位於香港的辦公室處所。

此外，於二零二二年五月，本集團與主要承包商訂立一份不具法律約束力的諒解備忘錄（於二零二二年七月經第二份諒解備忘錄修訂），以就主要承包商的現有及未來CCTV系統項目建立本集團與主要承包商之間的合作框架。根據諒解備忘錄（經第二份諒解備忘錄修訂），本集團已獲主要承包商委聘為其分包商，以就政府、法定機構及大學等客戶授予主要承包商的現有合約供應資訊科技產品及相關的資訊科技實施服務以及就主要承包商可能獲授的其他未來合約提供CCTV系統的安裝或更換工作。本公司向主要承包商提供的服務範疇將包括(i)就已安裝CCTV系統的影片監控、影片數據分析、網絡安全及備份存儲提供建議、設計及落實資訊科技基礎架構；(ii)以將傳統模擬系統轉換為數碼系統的方式，為已安裝的

概要

CCTV系統提供數碼轉換服務；及(iii)供應與CCTV系統兼容的數據通訊及系統基礎架構、網絡安全、數碼轉換產品以及人工智能伺服器與超融合式基礎架構產品，將視頻為本的分析引入至大數據人工智能處理、視頻分析應用，將網絡安全及數據備份儲存引入至已安排的CCTV系統。上述分包安排的預期合約金額約為100,000,000港元，合約期為三年。最終協議預計將由本集團與主要承包商於二零二二年十月或前後訂立。

董事確認，除上文所載及本節「上市開支」一段所披露的估計非經常上市開支外，自二零二二年三月三十一日起及直至本招股章程日期，(i)我們經營所在的市況、行業及監管環境並無出現對我們的財務或經營狀況造成重大不利影響的重大不利變化；(ii)我們的業務、貿易、盈利能力、財務狀況及前景並無重大不利變動；及(iii)並無發生會重大及不利影響本招股章程附錄一會計師報告所載資料的事件。

上市開支

有關股份發售的上市開支預計總額約為36,400,000港元(包括(i)約6,500,000港元的包銷相關開支及(ii)約29,900,000港元的非包銷相關開支，其中包括(a)約23,400,000港元的法律顧問及會計師費用和開支及(b)約6,500,000港元的其他費用及開支，根據每股發售股份的發售價中位數0.83港元及假設將無超額配股權獲行使)，所得款項總額約28.0%估計來自股份發售，其中約15,800,000港元及5,300,000港元已於二零二零／二零二一財政年度及二零二一／二零二二財政年度自損益中扣除，約1,800,000港元預期將於二零二二／二零二三財政年度自損益中扣除，約12,200,000港元預期將於上市後入賬列作權益扣除，餘下金額約1,300,000港元則由售股股東承擔。就上市而委聘法律顧問、會計師及其他專業人士所產生的上市開支以及有關股份發售的包銷佣金均由本公司承擔，原因為就上市而提供的一切專業服務均為本公司的利益以及其上市地位帶來的利益而作出。因此，董事認為上述費用及開支乃就上市而正常產生，亦非異常高昂。

我們的控股股東及售股股東

緊隨股份發售完成後(不計及因超額配股權及根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能配發及發行的任何股份)，Ip集團及IPW集團將分別直接持有我們已發行股份的67%及8%。Ip集團及IPW集團由葉嘉威先生合法實益全資擁有。因此，Ip集團、IPW集團及葉嘉威先生根據上市規則將為一組控股股東。於最後實際可行日期，除我們的業務外，我們的控股股東概無於與我們的業務構成或可能構成直接或間接競爭的業務中擁有任何權益，而將須根據上市規則第8.10條予以披露。有關我們的控股股東詳情，請參閱本招股章程「與我們控股股東的關係」一節。

概要

股份發售包括156,250,000股股份，其中31,250,000股股份乃由售股股東根據國際配售提呈發售。我們將不會獲得由售股股東於股份發售中出售待售股份的任何所得款項。售股股東估計彼等將收到來自股份發售的所得款項淨額合共約為24,600,000港元（扣除估計包銷佣金，且假設發售價為每股發售股份0.83港元（即指示性發售價範圍的中位數））。請參閱本招股章程附錄四「法定及一般資料—其他資料—25. 售股股東的詳情」一節。

發售統計數據

股份發售包括：(i) 香港公開發售15,625,000股股份（可予重新分配）；及(ii) 國際配售140,625,000股股份，包括109,375,000股新股份及31,250,000股待售股份（可予重新分配及視乎超額配股權行使與否而定）。下表載列假設股份發售已完成的若干提呈發售相關數據：

	基於最低 指示性 發售價每股 發售股份 0.80 港元	基於最高 指示性 發售價每股 發售股份 0.86 港元
市值（假設超額配股權未獲行使 且不計及根據購股權計劃 可能授出的任何購股權）	500,000,000 港元	537,500,000 港元
本公司擁有人於二零二二年三月三十一日 應佔本集團每股未經審核備考經調整 綜合有形資產淨值	0.26 港元	0.27 港元

附註：有關計算基準及假設請參閱本招股章程附錄二「A. 本公司擁有人應佔本集團未經審核備考經調整綜合有形資產淨值報表」一節。

概要

法律訴訟及法律合規

於往績記錄期，我們曾錄得有關稅務條例方面的若干不合規情況，當中我們(i)並無在規定時限內為新聘員工提交IR56E表格，亦無為終止僱用的僱員提交IR56F表格；(ii)未能在規定時限內提交利得稅報稅表；及(iii)未能在規定時限內繳納利得稅全額。於最後實際可行日期，我們已採取補救措施糾正不合規事件，並已採取或於上市前採取多項內部監控程序以防止將來發生及／或再發生不合規事件。於最後實際可行日期，在採取補救措施後，就董事至今所知悉，我們並無尚未處理的上述不合規事件的罰款、評稅罰款及／或附加費通知。董事認為上述不合規事件並無對上市規則第3.08條、3.09條及8.15條項下董事的適合性或上市規則第8.04條項下本公司上市的適合性產生任何重大影響。詳情請參閱本招股章程「業務 — 法律訴訟及法律合規 — 法律合規」一節。

風險因素

我們的業務面臨多項風險及不確定性因素，包括以下摘錄風險：(i)我們的業務及營運取決於供應商能否妥善履行彼等向我們提供資訊科技產品的責任以及我們與供應商的業務關係；(ii)集中於若干主要供應商可能影響我們的營運。倘我們失去任何主要供應商、其供應中斷或主要供應商的產品未能保持競爭力，則我們的業務及經營業績可能受到重大不利影響；(iii)我們的供應商所提供的資訊科技產品的質量在我們控制範圍以外。倘供應商所提供的資訊科技產品有缺陷或不能符合規定標準，則我們的業務及聲譽可能會受到不利影響；及(iv)倘COVID-19的疫情持續，則疫情可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。有關詳情，請參閱本招股章程「風險因素」一節。由於不同投資者對風險的重大程度的界定可能有不同的詮釋及標準，閣下於決定投資發售股份前，務須細閱本招股章程「風險因素」全節。