
未來計劃及所得款項用途

業務目標及策略

我們主要的業務目標為維持業務增長、創造長期股東價值以及鞏固我們於香港的資訊科技行業的地位。我們計劃透過實施本招股章程「業務 — 我們的業務策略」一節所討論的未來計劃及業務策略以實現目標。

所得款項用途

本公司自股份發售籌得之所得款項淨額(扣除我們就股份發售應付的包銷費用及估計開支，且假設發售價為每股股份0.83港元(即指示性發售價範圍每股0.80港元至0.86港元的中位數)及超額配股權未獲行使)估計約為68,700,000港元。

董事擬按以下金額將股份發售所得款項淨額作下列用途：

- (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) 所得款項淨額約27,000,000港元或約39.3%將用於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) 所得款項淨額約5,500,000港元或約8.0%將用於推出訂用手提電腦租賃服務以擴大我們的服務範疇；及
 - (c) 所得款項淨額約5,500,000港元或約8.0%將用於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) 所得款項淨額約9,000,000港元或約13.1%將用於提升提供數碼轉型服務的內部能力；及
 - (b) 所得款項淨額約5,000,000港元或約7.3%將用於擴充銷售及技術團隊人員以提升我們的項目能力；

未來計劃及所得款項用途

- (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。

倘超額配股權獲悉數行使，我們估計將可獲得額外所得款項淨額約18,500,000港元(假設發售價為每股股份0.83港元(即指示性發售價範圍每股0.80港元至0.86港元的中位數))。我們擬按比例將額外所得款項淨額應用於上述用途。

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(扣除估計包銷佣金後，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))。

倘發售價定為上述發售價範圍的上限或下限，且假設超額配股權未獲行使，我們的所得款項淨額將增加或減少約3,500,000港元。在此情況下，我們將按比例增加或減少分配作上述用途的所得款項淨額。

倘發售價定為上述發售價範圍的上限或下限，且假設超額配股權獲悉數行使，我們的所得款項淨額將增加或減少約4,200,000港元。在此情況下，我們將按比例增加或減少分配作上述用途的所得款項淨額。

倘上文所披露的所得款項用途於上市後出現任何重大變動，我們將於適當時候作出適當公佈。

倘股份發售所得款項淨額毋需即時用於上述用途或倘我們無法按預期實施我們未來計劃的任何部分，則董事會將該等所得款項淨額存放於香港持牌金融機構作短期計息存款。

未來計劃及所得款項用途

基準及主要假設

董事按照以下基準及假設訂立業務目標：

- 我們於業務目標相關期內將有充足財務資源以滿足計劃所需資金及業務發展的需求；
- 我們營運所在地的現有政府政策或政治、法律、財政、市場或經濟狀況將不會出現重大不利變動；
- 我們業務活動所適用的稅項及徵稅的基準及稅率將不會出現重大變動；
- 股份發售將根據及如本招股章程「股份發售的架構及條件」一節所述完成；
- 董事及主要高級管理層將繼續參與我們目前及未來的發展，以及我們將能留聘主要管理層人員；
- 我們能留住主要客戶及供應商；
- 於有需要時，我們將能招聘額外的主要管理層人員及員工；
- 本招股章程所述各項業務策略的資金需求與董事的估計金額相比將不會改變；
- 授予客戶的信貸條款將無變動及貿易應收款項周轉日數預期將保持穩定；
- 假設員工成本、物業租金及相關開支以及其他經營開支將於產生當月支付；
- 資訊科技產品分銷行業及系統整合解決方案行業的市場需求及競爭格局將不會發生重大變化；
- 不會進行股份購回；
- 我們將不會因本招股章程「風險因素」一節所載述的風險因素而蒙受重大不利影響；
- 上市開支將會根據有關專業人士的相關授權所載的付款時間表結清；

未來計劃及所得款項用途

- 現有會計政策與我們於往績記錄期的綜合經審核財務報表所載者將無任何變動；及
- 我們能夠按與我們於往績記錄期一直營運大致相同的方式繼續營運且我們亦可在並無中斷的情況下履行計劃。

實施計劃

我們由上市日期至二零二四年三月三十一日止期間的實施計劃載列如下。投資者務請注意，我們的實施計劃乃根據本節上文「基準及主要假設」一段所述的基準及假設制定。該等基準及假設難免受諸多不確定及不可預測因素，尤其是本招股章程「風險因素」一節所載的風險因素所影響。我們的實際業務過程可能與本招股章程所載的業務目標有所不同。概無法保證我們的計劃將會實現。儘管實際情況或會不可避免地面臨不可預測的變化及波動，但我們會竭盡全力預測變動，以便彈性執行以下計劃。倘上文所述的所得款項用途有任何重大改動，我們將根據上市規則刊發公告，並根據聯交所的規定於相關期間的中期報告及／或年度報告中予以披露。

未來計劃及所得款項用途

由上市日期至二零二三年三月三十一日

業務策略	概約金額 港元	實施階段		實施活動
		第一階段 港元	第二階段 港元	
擴充我們的分銷業務	31,000,000	9,500,000	21,500,000	— 採購存貨以履行新分銷協議中規定的最低採購責任
	包括：			
	1. 26,000,000 港元，用於通過與資訊科技產品供應商簽訂協議以豐富產品組合	6,000,000	20,000,000	— 進行銷售支援營銷活動（包括廣告及營銷活動，如即時網上研討會、展覽研討會）
	2. 2,500,000 港元，用於通過推出訂用手提電腦租賃服務來擴展服務範疇	2,000,000	500,000	— 從資訊科技產品廠商購置手提電腦及軟件許可證
	3. 2,500,000 港元用於聘用新員工	1,500,000	1,000,000	— 支付新聘員工薪金
擴充我們的系統整合解決方案業務	8,000,000	2,700,000	5,300,000	— 支付新聘員工薪金
	包括：			
	1. 2,700,000 港元，用於建立提供數碼轉型服務的內部能力	2,000,000	700,000	— 購買應用程式開發工具及應用平台等硬件及軟件
	2. 2,300,000 港元，用於擴大員工隊伍，包括銷售及技術人員，以提高項目能力	—	2,300,000	
	3. 3,000,000 港元，用於購買應用程式開發工具及應用平台等硬件及軟件	700,000	2,300,000	
設立新集中式服務部門以提供資訊科技維護及支援服務	3,500,000	2,300,000	1,200,000	— 與我們技術團隊新聘的員工（包括一名技術經理、兩名技術主管及兩名技術主任）訂立僱傭合約
				— 支付新聘員工薪金
升級我們的設備、軟件、硬件及ERP系統	3,000,000	—	3,000,000	— 購置新ERP系統及其他資訊科技產品以作替換及添置
加大市場營銷力度及提升品牌知名度	900,000	—	900,000	
一般營運資金	3,200,000	2,000,000	1,200,000	
總計	49,600,000	16,500,000	33,100,000	

未來計劃及所得款項用途

由二零二三年四月一日至二零二四年三月三十一日

業務策略	概約金額 港元	實施階段 第二階段 港元	實施活動
擴充我們的分銷業務	7,000,000	7,000,000	— 從資訊科技產品廠商購置手提電腦及軟件許可證
	包括：		
	1. 3,000,000 港元，用於通過推出訂用手提電腦租賃服務來擴展服務範疇	3,000,000	— 支付新聘員工薪金
	2. 3,000,000 港元，用於聘請新員工	3,000,000	
	3. 1,000,000 港元，用於開展銷售支援營銷活動（包括廣告及營銷活動，如即時網絡研討會、展覽研討會）	1,000,000	
擴充我們的系統整合解決方案業務	6,000,000 港元	6,000,000	— 支付新聘員工薪金
	包括：		
	1. 3,300,000 港元，用於建立提供數碼轉型服務的內部能力	3,300,000	
	2. 2,700,000 港元，用於擴大員工隊伍，包括銷售及技術人員，以提高項目能力	2,700,000	
設立新集中式服務部門以提供資訊科技維護及支援服務	1,800,000	1,800,000	— 支付新聘員工薪金
加強市場營銷力度及提升品牌知名度	500,000	500,000	
一般營運資金	3,800,000	3,800,000	
總計	19,100,000	19,100,000	

未來計劃及所得款項用途

進行股份發售的理由及建議所得款項淨額用途

董事認為我們有真正資金需要透過上市以實行我們的計劃，理由如下：

技術趨勢驅動型業務策略及擴展計劃，以鞏固我們的市場地位及把握未來機遇

根據 Ipsos 報告，香港資訊科技產品分銷行業的市值預計於二零二二年至二零二五年期間將以約 6.8% 的複合年增長率增長。同樣，根據 Ipsos 報告，系統整合解決方案行業的市值預計於二零二二年至二零二五年期間將以約 6.5% 的複合年增長率增長。基於大數據管理等目的而採用更多新興技術預計將推動增長。同時，鑒於 COVID-19 疫情的爆發，在採取社交距離措施下進行的在家工作安排預計將推動對各類資訊科技產品及服務的需求，例如網絡安全服務、遙距工作及通訊工具與系統以及加快數碼轉型進程的需求。

董事認為，為實現可持續增長、鞏固我們的市場地位及在資訊科技產品分銷行業與系統整合解決方案行業中保持競爭力，我們將需要通過豐富我們分銷及系統整合解決方案業務的產品組合及服務提供，為配合不斷發展的技術趨勢而付出更大努力。我們已根據我們在香港資訊科技產品分銷行業與系統整合解決方案行業觀察所得的市場需求及商機，制定出我們的業務策略及擴充計劃，其中主要包括（其中包括）：(i) 透過豐富我們的產品組合（即超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器）、擴充我們提供的服務（即訂用式手提電腦租賃服務）及拓展我們的人手及提升我們銷售、產品及技術團隊的專業能力等方式，擴充我們的分銷業務；(ii) 透過建立我們提供數碼轉型服務的內部能力及擴充我們銷售及技術團隊的人手加強我們的項目能力等方式，擴充我們的系統整合解決方案業務；(iii) 為提供資訊科技維護及支援服務成立新的中央化服務單位；(iv) 升級我們的設備、軟件、硬件及 ERP 系統以支援我們的業務擴充；及 (v) 加強我們的營銷力度以及改善品牌知名度（「**擴展計劃**」）。有關各項擴展計劃的各別市場需求，請參閱本招股章程「業務 — 我們的業務策略」一節。

我們已就擴展計劃項下將引進或開發的產品或服務進行了初步可行性研究，在研究中已計及以下主要方面：(i) 資訊科技行業的一般增長率和趨勢及市場趨勢；(ii) 與各項擴展計劃項下將在香港或亞太區引進或開發的產品或服務有關的預測增長率；(iii) 我們在業務營運過程中觀察所得有關產品或服務的市場反應及需求以及競爭；(iv) 預期對本集團的利益；(v) 根據擴展計劃引進或開發該等產品或服務時遇到的任何法律、財務、技術及營運障礙；(vi) 我們的營運數據，包括 (a) 於往績記錄期來自銷售超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的收益；(b) 直至二零二二年三月三十一日，我們試行訂用手提電腦租賃服務的結果；(c) 於

未來計劃及所得款項用途

往績記錄期，我們的數碼轉型服務所得收益，及就數碼轉型服務而言過往未完成訂單數目，以及於往績記錄期就我們的數碼轉型服務接到的已確認訂單；(d)超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的現金轉換週期長度；及(e)本集團的財務承諾，包括因與Conversant的預付款安排令內部資源收緊而導致的較高財務風險。在考慮到於上文及於本招股章程「業務—我們的業務策略」一節所述的可行性研究、一般及特殊市場數據後，董事認為擴展計劃在經濟及營運上均屬可行且對本集團有利，惟前提是我們擁有充足財務資源及人力支持我們的增長。

實施擴展計劃及業務策略的資金需求

誠如上文及本招股章程「業務—我們的業務策略」一節所述，我們制定的擴展計劃旨在抓緊香港的資訊科技分銷行業及系統整合解決方案行業持續增長所帶來的更多商機，而我們的業務營運擴張需要龐大的資本及額外資源。董事認為，我們將股份發售所得款項淨額（而非營運資金）用於擴展計劃屬適當且必要，原因如下：

- (i) 我們的營運資金用於支持我們的業務營運，旨在維持當前的營運規模和模式。因此，我們的營運資金無意用於擴展策略，以擴大我們的業務。例如，就我們的分銷業務而言，我們的營運資金管理用於為現有產品組合下的產品分銷提供資金，並應用我們分銷業務的一般工作流程，而不是用作豐富產品組合，為產品引入新技術，及擴大我們的收入來源；
- (ii) 我們通過銀行借款管理營運資金並不符合本集團的最佳利益。於往績記錄期，我們的資產負債比率屬高水平，分別約為454.8%、247.8%及104.3%。進一步依賴債務融資可能會增加本集團的財務風險，因為債務融資的利率可能會波動，尤其是在市場出現不確定性以及經濟低迷的情況下，我們的業績可能會受到不利影響；
- (iii) 本集團通過內部資源進行的營運資金管理僅足以在實施擬實行的業務策略及未來計劃前滿足我們目前的經營規模。於二零二二年三月三十一日，我們的現金結餘約為17,200,000港元。董事認為，在不影響我們維持和支持當前業務營運規模和模式及／或擴展其他業務領域的情況下，我們的內部資源可能不足以為擴展計劃提供資金。董事進一步認為，保留一定水平的現金及未動用的銀行融資對我們而言屬必要及審慎之舉，以為其可能不時遇到且意料之外的任何流動資金需求提供緩衝；

未來計劃及所得款項用途

- (iv) 在豐富我們分銷業務的產品組合方面，由於我們計劃複製深信服及銳捷在品牌A（超融合基礎架構產品的海外資訊科技產品供應商）及品牌B（中國人工智能伺服器的資訊科技產品供應商）上的成功（當中我們與他們於往績記錄期間訂立分銷協議，在簽署分銷協議的首兩年，最低採購承諾總額約為25,000,000港元（「**相關資訊科技產品供應商**」）），以及複製其他我們未來可能會合作的超融合基礎架構產品和人工智能伺服器的潛在主要品牌（有關品牌有別於我們分銷業務的一般工作流程，即接獲下游客戶訂單後緊接採購資訊科技產品），以培育超融合基礎架構產品及人工智能伺服器的品牌，我們打算在獲得下游客戶的訂單和滿足年度最低採購承諾前，使用前期成本從該等資訊科技產品供應商購買超融合基礎架構產品和人工智能伺服器，以保持一定的存貨水平。於最後實際可行日期，除品牌A及品牌B外，我們已積極物色與超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器其他主要品牌合作的商機。鑒於現金轉換週期的持續時間很大程度上取決於產品可出售的時間，由於在就多個市場領先品牌的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器訂立分銷協議前，我們的主要客戶並無獲得大量訂單，因此擴展計劃的現金轉換週期必然會相對較長且難以預測。詳情請參閱本節下文「股份發售之原因及建議所得款項淨額用途 — 技術趨勢驅動型業務策略及擴展計劃，以鞏固我們的市場地位及把握未來機遇 — 急切真正的資金需求 — (iii) 現金轉換週期更長」一段。

此外，董事認為，與潛在品牌簽署新分銷協議及達成最低採購承諾的時機將取決於首次公開發售的時間框架。倘我們不選擇實施最低採購承諾的授權分銷商，我們將難以按計劃執行我們的業務計劃及進一步擴展我們的業務。此外，倘我們未能滿足該等年度最低承諾，我們將無法續簽協議，過往投入的營銷努力將白費。未能續簽協議亦將使我們無法把握超融合基礎架構產品及人工智能伺服器的巨大商機，而該等品牌其他分銷商的競爭屬相對有限。鑒於相關資訊科技產品供應商現有的最低採購承諾以及其他潛在品牌的預期採購承諾，董事因此認為，通過股份發售籌集額外資金購買存貨，以支持我們的擴展計劃屬至關重要。

迫切且實際的資金需求

董事認為，本集團在實施擴展計劃時有迫切且實際的資金需求，原因如下：

未來計劃及所得款項用途

(i) 龐大且增長快速的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器市場

於二零二一年至二零二四年的預測期內，(i) 香港超融合式基礎架構的市值預計將由二零二一年的約1,668,300,000港元增加至二零二四年的約3,650,300,000港元；及(ii) 香港人工智能基礎設施的市值預計將由二零二一年的10,500,000,000港元增至二零二四年的約20,300,000,000港元，複合年增長率分別約為29.8%及24.6%。特別是，越來越多的數據中心已採用超融合式基礎架構，推動了對超融合式基礎架構產品的需求，並且因其更好的計算能力，人工智能伺服器的需求亦正在增加。

(ii) 超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器市場捕捉龐大商機

鑒於上文所述的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器市場龐大且增長迅速，本集團須迅速採取行動並部署額外資源，以在超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器市場捕捉龐大商機，包括：

- a. 開展銷售支援營銷活動，包括大型廣告及營銷活動，如即時網絡研討會及展覽研討會。儘管我們的財務資源有限，為盡可能滿足對超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的需求，本集團於截至二零二一／二零二二財政年度對系統整合解決方案供應商及最終用戶進行了小規模的營銷活動，例如通過電郵發送宣傳材料，舉辦研討會及技術研討會，向少數潛在客戶介紹超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器，以及為系統整合解決方案供應商提供培訓課程，以增加彼等對我們產品的了解。我們的潛在客戶主要來自(i) 經銷商客戶，包括系統整合解決方案提供商；及(ii) 最終用戶，包括非政府組織、本地中小企業，以及從事製造、金融服務、零售、運輸及教育等行業的大型跨國及本地商業企業。本集團亦於觀塘辦公樓設立示範實驗室，讓客戶親身體驗我們的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的優勢。於二零二一／二零二二財政年度，我們在超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器方面的營銷費用約為180,000港元。由於我們的營銷努力，

未來計劃及所得款項用途

銷售超融合式基礎架構產品的所得收益由二零二零／二零二一財政年度的約11,200,000港元(佔我們總收益約2.9%)增至二零二一／二零二二財政年度的約18,300,000港元(佔我們總收益約2.9%)，而銷售人工智能伺服器的所得收益則由二零二零／二零二一財政年度的約1,600,000港元(佔我們總收益約0.4%)增至二零二一／二零二二財政年度的約5,200,000港元(佔我們總收益約0.8%)。我們於二零二零／二零二一財政年度銷售超融合式基礎架構產品的所得收益主要來自銷售深信服的超融合式基礎架構產品予(i)客戶D(約1,800,000港元)；及(ii)一名專問提供網絡及系統基礎架構、網絡安全及虛擬機械解決方案的澳門客戶G(約1,600,000港元)，而我們於二零二一／二零二二財政年度銷售超融合式基礎架構產品的所得收益主要來自銷售深信服的超融合式基礎架構產品予客戶(約4,200,000港元)。我們於二零二零／二零二一財政年度來自人工智能伺服器銷售的收益主要來自向香港一名資訊科技解決方案供應商銷售人工智能伺服器約250,000港元及我們於二零二一／二零二二財政年度來自人工智能伺服器銷售的收益主要來自向客戶G銷售品牌B的人工智能伺服器約4,200,000港元。誠如我們董事所確認，本集團正就超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的訂單多名客戶進行磋商。而且，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，以就香港特區政府、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。儘管如此，董事認為於財務資源有限的情況下舉辦如此小規模的營銷活動無法讓我們充分把握快速增長的資訊科技行業的商機，因此限制擴展計劃的增長。儘管如此，董事認為在財務資源有限的情況下舉辦此等小規模的營銷活動並不能讓我們充分把握快速增長的資訊科技行業的商機，從而限制了擴展計劃的增長。

未來計劃及所得款項用途

- b. 與多個超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的市場領先品牌簽訂分銷協議，據此，預計我們將受最低採購承諾約束，並須在獲得下游客戶訂單前，動用前期成本從資訊科技產品供應商購買一定水平的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器存貨。於最後實際可行日期，除品牌A及品牌B外，我們已積極物色與超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器其他主要品牌合作的商機。

(iii) 更長的現金轉換週期

董事認為，超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器對市場而言相對較新，且目標下游客戶多樣化，因此需要大量資源及時間教育市場並宣傳超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的優點及應用。在與多個市場領先品牌的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器簽訂分銷協議前，我們並無從主要客戶獲得大量訂單，因此擴展計劃的現金轉換週期必然會相對較長及難以預測。鑒於我們目前的財務狀況及擴展計劃已使用了大量財務資源，我們將只能通過利用來自股份發售的所得款項淨額全面實施擴展計劃。

(iv) 與Conversant的預付款安排進一步收緊我們的內部資源

截至二零二二年三月三十一日，我們已就內容傳遞網絡牌照的分銷業務向Conversant預付約33,500,000港元。有關Conversant與本集團的關係及預付款安排的詳情，請參閱本招股章程「業務—供應商—與Conversant的關係」一節。因此，我們進一步使用了我們的內部財務資源，我們因而需要依靠來自股份發售的所得款項淨額全面實施擴展計劃，以在龐大且快速增長的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器市場捕捉龐大商機。

未來計劃及所得款項用途

我們在擴展計劃中投入額外營運資金對我們財務狀況的影響

下表僅供參考用途，乃根據截至二零二二年五月三十一日止兩個月的未經審計管理賬目，假設我們在擴展計劃中投入額外營運資金對我們財務狀況的影響：

	於二零二二年 五月三十一日 (百萬港元)
(A) 本集團即時可用的流動資源	
現金及銀行結餘	8.8
未使用的銀行融資	0.8
應收董事款項	—
	<hr/>
	9.6
	<hr/> <hr/>
(B) 推出擴展計劃的資本要求	
(第一階段) 推出擴展計劃的初步資本要求	(百萬港元)
(i) 分銷業務擴展	
— 購買超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的庫存	5.0
— 進行銷售支援營銷活動	1.0
— 為訂用手提電腦租賃服務購買手提電腦	2.0
— 擴大分銷業務的人力	1.5
(ii) 系統整合解決方案業務擴展	
— 建立內部數碼轉型服務團隊	2.0
— 促進數碼轉型服務工作的資本支出	0.7
(iii) 提供資訊科技維護及支援服務的集中式服務部門	
— 特定人手開展集中式服務部門	1.3
— 促進開展集中式服務部門的資本支出	1.0
(iv) 一般營運資金	2.0
	<hr/>
小計	16.5
	<hr/> <hr/>

未來計劃及所得款項用途

(第二階段)	完成擴展計劃的額外資本要求	(百萬港元)
(i)	分銷業務擴展	
	— 購買超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的庫存	20.0
	— 進行銷售支援營銷活動	1.0
	— 為訂用手提電腦租賃服務購買手提電腦	3.5
	— 擴大分銷業務的人力	4.0
(ii)	系統整合解決方案業務擴展	
	— 建立內部數碼轉型服務團隊	4.0
	— 促進數碼轉型服務工作的資本支出	2.3
	— 擴充系統整合解決方案團隊	5.0
(iii)	提供資訊科技維護及支援服務的集中式服務部門	
	— 特定人手開展集中式服務部門	2.0
	— 促進開展集中式服務部門的資本支出	1.0
(iv)	市場營銷力度及提升品牌知名度	1.4
(v)	設備、軟件、硬件及ERP系統的升級	3.0
(vi)	一般營運資金	5.0
	小計	<u>52.2</u>
	擴展計劃的總資本要求	<u><u>68.7</u></u>

擴展計劃第一階段及第二階段的實施方案請參閱本節上文「實施方案」一段。

未來計劃及所得款項用途

我們的董事認為，在評估財務資源以實施擴展計劃時不考慮經營活動現金流量乃屬合理，依據如下：

- (i) 於往績記錄期，本集團的資產負債比率屬高水平，分別約為454.8%、247.8%及104.3%。高水平的銀行借款及／或高資本負債比率可能令我們須調配較高比例的經營活動所得現金流量用作償還我們借款的本金及利息。事實上，在實施預期的業務策略及擴展計劃前，我們的經營活動現金流量僅足以滿足本集團目前的營運規模。於二零二二年五月三十一日，本集團的現金結餘約為8,800,000港元。由於債務融資的利率或有波動且本集團可能會受到債務融資的各種固有限制，尤其是在市場出現不確定性及經濟低迷時本集團的表現或會受到不利影響，進一步在擴展計劃中使用經營活動現金流量可能會增加本集團的財務風險。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－我們的高資本負債比率可能令我們須承受流動資金風險」一節。本集團一直維持謹慎的財務策略，以支援我們的業務營運及增長從而支援現有經營，避免過度負債。因此，本集團從經營活動現金流量中維持一定的資本緩衝以應對該等財務風險乃屬審慎；
- (ii) 本集團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錄得負經營活動現金流量，而於往績記錄期的若干期間經營活動的過往現金流量不足以支持現有業務營運，擴展計劃更無需談及。事實上，於往績記錄期，我們亦需要依靠我們的融資活動來產生淨現金流入；
- (iii) 營運現金流將用於支援本集團現有業務營運，以維持其現有規模及營運模式。因此，經營活動所得現金流量無意用於支持擴展計劃以擴大本集團的業務。例如，在分銷業務方面，經營活動現金流量用於為現有產品組合下的產品分銷提供資金，及用於分銷業務的一般工作流程，而非豐富產品組合以將新技術引入產品並擴大我們的收入來源。如上述分析所示，董事認為內部資源不足以在為擴展計劃提供資金的同時不影響本集團維持及支持當前業務營運規模與模式及／或在其他業務領域擴展的能力。董事進一步認為，本集團有必要審慎地保留來自營運的現金流量，以便為其可能不時遇到的任何意外的流動資金需求提供緩衝；

未來計劃及所得款項用途

- (iv) 我們的財務表現，尤其是我們的收入、利潤與我們的經營活動現金流量，將由銀行定期評估，並於審查我們的融資申請時進行。進一步利用我們的經營活動現金流量及提高我們的資產負債比率或會對我們的財務信譽及財務狀況產生不利影響，並限制我們未來從銀行獲得進一步融資的能力或對我們施加不利條款、可能的更高利率及抵押品要求。因此，維持一定水平的經營活動現金流量而非將其用於擴展計劃對於本集團獲得支持我們現有業務營運的銀行融資至關重要；
- (v) 資訊科技行業及技術瞬息萬變，我們未來的成功將取決於我們適應快速更新的技術及尋找新資訊科技產品供應商的能力。為把握新商機，我們或需部署大量前期成本以自該等新資訊科技產品供應商獲取及維持一定水平的庫存，以滿足年度最低採購承諾。因此，本集團依靠經營活動現金流量來執行擴展計劃將會無效、不可預測且耗時，令我們可能無法對當前行業形勢迅速作出反應；及
- (vi) 擴展計劃的現金轉換週期必會相對較長且難以預測，對於超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器而言更為如此。有關詳情，請參閱本節上文「股份發售之原因及建議所得款項淨額用途 — 技術趨勢驅動之業務戰略及擴張計劃以提升市場地位並把握未來機會 — 急切真正的資金需求 — (iii) 現金轉換週期更長」一段。鑒於手頭可用現金減少，我們或會面臨更高的流動性風險，倘我們的經營活動現金流量進一步用於擴展計劃，我們或會面臨額外的經營困難。

如分析所示，倘我們以我們現時可用的財務資源實施擴展計劃，我們將需要約16,500,000港元進行第一期的擴展計劃，此乃涵蓋分銷超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器、成立內部團隊以提供數碼轉型服務以及提供全天候技術支援服務的最低可行啟動成本；及第二期需要約52,200,000港元，涵蓋擴展計劃的其餘部分，以使其達到理想規模。根據本集團於二零二二年五月三十一日即時可用的財務資源約9,600,000港元，以及假設本集團按目前規模經營（即估計包括應收賬款及應付賬款在內的營運資金水平保持一致），我們進行第一期的擴展計劃仍欠缺約6,900,000港元。因此，董事認為實施擴展計劃存在實際的資金需求。

未來計劃及所得款項用途

儘管如此，鑒於我們已識別出我們業務的增長引擎，無論上市所得款項淨額是否存在，我們仍將實行擴展計劃。事實上，於往績記錄期間，本集團一直在利用我們的營運資金實行部分擴展計劃。由於上述財務資源的限制，我們無法以最理想的規模及速度執行擴展計劃。因此，於往績記錄期間，我們進行了規模相對較小的市場營銷活動推廣超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器。然而，即使我們於往績記錄期間增加了超融合式基礎架構產品、人工智能伺服器及數碼轉型服務的銷售額，但基於目前擴展計劃的規模，董事相信我們長遠而言將無法完全完成我們的業務戰略。因此董事認為，我們須從上市獲得所得款項淨額以全面展開擴展計劃，使我們能最大限度地把握此快速增長行業的商機。有關本集團僅利用本集團營運資金執行擴展計劃的預期收入損失的詳情，請參閱以下關於利用本集團營運資金較動用上市所得款項淨額執行擴展計劃的成本及效益分析。

利用本集團營運資金較利用上市所得款項淨額執行擴張計劃的成本及效益分析

我們從經營活動及銀行借款中產生的現金僅足以維持我們現有業務經營的規模。截至二零二二年三月三十一日止年度，我們的平均每月營運成本，包括銷售及分銷開支及行政開支(不包括上市開支)約為4,500,000港元。於二零二二年五月三十一日，根據我們目前的營運規模，我們的現金及現金等價物約8,800,000港元僅能支付約2.0個月的經營成本。此外，於二零二二年五月三十一日未動用的銀行融資800,000港元及經營產生的現金會用於我們的銷售及服務成本，以支持我們目前營運規模。

儘管如此，我們通過假設本集團的內部財務資源已用於擴展計劃，評估利用本集團營運資金較利用上市所得款項淨額執行擴張計劃的成本及收益以供說明之用。於二零二二年五月三十一日，本集團可立即用於擴展計劃的內部財務資源約為2,100,000港元(「**內部資源**」)，包括我們的現金及現金等價物約8,800,000港元，其部分由約6,700,000港元所抵銷，即僅足以支持我們平均每月營運現金流出的金額，包括大約一個半月的銷售及分銷費用以及管理費，以便為可能不時遇到的任何意外流動資金需求提供緩衝。假設(i)當我們執行擴展計劃時維持目前的營運規模；及(ii)經濟形勢保持穩定，並無或會增加我們的現金使用且令我們的運營現金減少的突然經濟下行，出於成本及收益分析的目的，我們認為將一個月的平均每月

未來計劃及所得款項用途

營運成本作為意外流動資金需求的緩衝屬合適。在進行的成本及收益分析中，我們並無考慮於二零二二年五月三十一日未動用的銀行融資800,000港元及營運產生的現金，因為其乃用於我們的銷售及服務成本，以支持我們目前的營運規模，而不會用於擴展計劃。即使有餘下未動用的銀行融資，亦會被用於實施擴展計劃，因此其成本及效益的影響將屬中性。

誠如本節上文「實施計劃」一段所述，我們將需要約16,500,000港元來執行第一階段的擴展計劃，而第二階段則需要約52,200,000港元。因此，倘我們必須僅依靠內部資源執行擴展計劃，本集團將嚴重缺乏資金以最理想的規模及速度執行擴展計劃。

在並無上市所得款項淨額且僅依賴我們的內部資源的情況下，董事認為：

- (i) 考慮到本集團並無足夠的內部資源全面實施擴展計劃，我們無法以上述所需規模及速度實施擴展計劃；
- (ii) 我們有關(a)建立新的集中式服務部門以提供資訊科技維護及支援服務；(b)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(c)加大市場營銷力度及提升品牌知名度的擴展計劃必須中止；
- (iii) 經考慮(a)維持本集團目前的營運規模及優質服務所需的營運資金及儲備；(b)為應對及把握我們現有分銷業務及系統整合解決方案業務在不久將來的預期業務增長，必須大幅縮減其他擴展計劃；
- (iv) 例如，雖然作為擴展計劃的一部分，本集團已於往績記錄期間開始部署資本、關注及資源以進行規模相對較小的營銷活動以推廣超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器，由於需要額外的時間及精力以培育市場，令現金轉換週期更長，故本集團於採購及分銷相關及其他新資訊科技產品方面必須採取更保守及審慎的態度。此外，本集團將必須縮減對訂用手提電腦租賃服務的投資；
- (v) 我們將需要繼續與第三方服務供應商的分包安排，以向我們提供數碼轉型服務，而不能建立我們的內部數碼轉型服務能力，故銷售及服務成本將受到不利影響。詳情請參閱本節上文「股份發售之原因及建議所得款項淨額用途 — 技術趨勢驅動型業務策略及擴展計劃，以鞏固我們的市場地位及把握未來機遇 — 人手需求 — (ii)數碼轉型服務」一段。

未來計劃及所得款項用途

- (vi) 由於我們已大量動用銀行外借融資，故並無足夠的銀行借款盈餘現金用於我們的業務擴展。於二零二二年五月三十一日未動用的銀行融資800,000將必須預留用作營運資金以支付包括銷售及服務成本在內的各種經營費用從而支持我們目前規模的業務，同時受我們現有服務及產品不斷增長的需求推動，導致相關融資無法支持我們的擴展計劃；
- (vii) 由於銀行通常會要求董事／控股股東提供個人擔保及證券以擔保貸款，故我們很難在上市前獲得額外的銀行融資。本集團的現有銀行借款及新融資（除本集團自根據中小企業融資擔保計劃獲授並由香港按證保險有限公司擔保的銀行融資獲得的無抵押銀行借款外）均由（其中包括）葉嘉威先生及其關連公司擁有的資產作抵押及／或由葉嘉威先生作擔保。作為一家私人擁有的公司，葉嘉威先生及其關連公司並無額外抵押品以供本集團獲得額外銀行融資以支持擴展計劃。因此，本集團不能依賴債務融資來支持擴展計劃。此外，我們的銀行融資屬短期性質，並受利率波動及其他宏觀經濟因素的影響，尤其是在市場出現不明朗因素及經濟低迷的情況下，或會阻止我們獲得銀行借款及／或於到期時續期。在此情況下，我們的表現或會受到不利影響；及
- (viii) 另一方面，上市不僅將為本集團帶來上市所得款項淨額為我們實施業務策略提供資金，並將通過為我們提供更好的資本市場融資渠道及令我們能以更優惠條款尋求銀行融資以增強我們的融資能力。因此，本集團將能夠在該兩個來源下獲得更多資金，以滿足我們的長期需求。

鑒於上述情況，假設本集團僅由內部資源提供資金而並無上市所得款項淨額，則本集團預計將在未來12個月內錄得預期收入損失約136,600,000港元，在此情況下，本集團僅能利用本集團有限的營運資金進行規模大幅縮減後的擴展計劃。此外，本集團將無法獲得上市帶來的裨益，而上市將為我們提供更好的資本市場融資渠道及令我們能以更優惠條款尋求銀行融資以增強我們的融資能力。

經考慮上文所述及我們將有限的可用營運資金用於擴展計劃對我們財務狀況的影響的分析，董事認為為上市籌集額外資金以促進實施擴展計劃及業務策略至關重要。

未來計劃及所得款項用途

人手需求

我們相信，我們的成功主要歸功於我們能夠聘用及培養富經驗、有動力且訓練有素的成員成為我們團隊的一分子。儘管我們擁有一群盡心專注的穩定員工團隊，董事認為目前的員工團隊不足以能夠按擬定速度實行擴展計劃及支持業務增長，理由載列如下：

- (i) **員工人數符合我們的增長率**：於往績記錄期，我們增聘員工以促進業務增長。下表載列本集團於所示日期的銷售、技術及生產員工的人數：

	於三月三十一日		
	二零二零年	二零二一年	二零二二年
銷售	38	47	42
技術	37	37	48
生產	8	9	9
	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>
總計	83	93	99
	<u> </u>	<u> </u>	<u> </u>

與二零二零年三月三十一日比較，於往績記錄期，本集團已增聘四名銷售員工、十一名技術員工及一名生產員工以應對我們的業務增長。同時，我們的總收入由二零一九／二零二零財政年度的約331,900,000港元增加至二零二零／二零二一財政年度的約387,400,000港元並進一步增加至二零二一／二零二二財政年度的約631,500,000港元。本集團計劃增聘三名銷售員工、六名技術員工及兩名生產員工，以開展我們的業務及支持我們的業務擴張。董事認為，鑒於(a)本集團於二零二一年四月獲兩間新資訊科技產品廠商(即微軟及富士膠片)委任為授權分銷商，並將運用來自股份發售籌得之部分所得款項引入一系列超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器；及(b)因應於整個往績記錄期本集團的平均訂單數目及顧客數目增加，其中訂單數目於截至二零二二年三月三十一日止三個年度分別增加超逾約5,500份、5,800份及7,300份，而顧客數目於同期增加約1,280名、1,350名及1,520名，銷售員工、技術員工及產品員工工作量增加，因此增聘員工屬合理。因此，董事認為新增人手將有助我們進行更多銷售活動，自資訊科技產品廠商獲得更多分銷權及執行更多項目。董事認為增聘員工有助本集團實現該業務增長，並對促進我們未來的業務擴張將為重要。

未來計劃及所得款項用途

- (ii) **特定品牌及產品：**根據我們的分銷業務模式，各產品專家負責管理若干數目的品牌。彼等的職責包括學習資訊科技產品的技術知識、接受產品培訓、與資訊科技產品廠商就產品規格及報價以及與客戶就產品技術、規格及應用等保持聯絡及建立業務聯繫。視乎品牌的銷量及受歡迎程度以及各品牌下的產品數目，我們目前的產品專家負責管理約兩個至14個品牌。考慮到新產品可預見的複雜性以及參考我們的經驗後預期產品專家與新資訊科技產品廠商及目標客戶建立聯繫所需要的時間，董事認為我們現有的產品專家並無足夠能力管理全新系列超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器，且額外僱用具備新技術知識並熟悉將推出的品牌的員工將更為有效。
- (iii) **特定技術知識：**就我們系統整合解決方案業務的數碼轉型服務而言，我們現有員工缺乏編程及演算法方面的專業知識，而有關專業知識是數碼轉型服務的關鍵組成部分之一，就此我們於往績記錄期內須將相關服務分包予獨立第三方服務供應商以填補我們相關部分的數碼轉型服務。此外，儘管我們可向現有員工提供外部培訓以豐富彼等對編程及演算法方面的知識，董事認為，額外聘用已經擁有相關知識及實踐經驗的員工將讓我們能夠運用彼等的技能以更具效率的方式提供完整的服務範疇。
- (iv) **增加人手以提升能力：**董事知悉，於整個往績記錄期內，按我們的銷售、技術及產品員工須負責及／或涉及的訂單的平均數目計，彼等的工作量不斷增加。因此，董事認為，我們目前的員工團隊已獲全面動用。因此，倘我們須推出新的資訊科技產品及系統整合解決方案時，我們將會進一步增加員工的工作量，致使彼等未必能夠妥善交付及提供客戶所預期的工作及服務。這或會影響力我們的經營業績並且阻礙我們預期的業務增長。因此，增加人手將能令我們參與更多銷售活動及開展更多項目。

未來計劃及所得款項用途

- (v) **夜班：**隨著我們的客戶群不斷擴大，對我們資訊科技維護及支援服務的需求預期將繼續增長。於截至二零二二年三月三十一日止三個年度，越來越多客戶需要本集團的資訊科技維護及支援服務，分別增至398名、427名及465名客戶。鑒於(i)上述業務增長；(ii)預計手提電腦租賃服務數目增加；及(iii)由於業務國際化加上服務時間延長，愈來愈多機構二十四小時營運，董事預計顧客數目將繼續增長。鑒於我們於往績記錄期內並無向客戶提供全天候服務，我們現時員工僅在日間工作。為了在我們的集中式服務部門下提供全天候資訊科技維護及支援服務而不會對日間員工以及彼等所提供的服務造成干擾，我們擬聘請具備所需技術技能的夜班員工，以提供技術支援服務和專業知識及網絡安全的專業知識。

另一方面，董事認為，我們已計劃的擴展均不倚重分包商乃符合本集團的最佳利益，原因如下：

- (i) **超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器：**我們必須令內部員工了解該等資訊科技產品的技術層面，以便進行資訊科技產品廠商期望我們負責的工作，即向本地市場的經銷商及終端用戶有效地介紹、營銷及分銷產品，以及提供技術支援及培訓。此外，作為產品分銷商的標準之一，我們通常需要接受產品培訓，並保持一定數目的員工接受該類培訓。根據我們的營運經驗，若我們要分包技術功能，則資訊科技產品廠商或不願意授予我們對其資訊科技產品的分銷權。
- (ii) **數碼轉型服務：**於往績記錄期，就為客戶提供數碼轉型服務而言，我們將數碼轉型服務的關鍵組成部分之一編程及演算法分包予第三方服務供應商。根據Ipsos報告，香港約有10%的系統整合解決方案供應商提供全面的數碼轉型服務，例如數據轉換、基礎架構轉換以及應用程式和系統的開發和營運，而在提供數碼轉型服務方面，概無特定的許可要求。因此，我們可能會聘請任何該等系統整合解決方案供應商以提供分包服務。誠如董事確認，於往績記錄期，我們在聘請分包商為本集團部分數碼轉型服務提供服務時並無遇到重大困難。然而，分包安排已減低我們所作投標及／或報價對潛在客戶的吸引力，因為(i)鑒於我們的分包成本並不受我們所控制，故此削弱了我們報價的競爭力；(ii)我們的服務取決於是否有合資格分包商；及(iii)由於需要與第三方服務供應商協調，因此我們項目管理及執行能力的效率相對較低。倘我們的數碼轉型服務每年產生的收益不少於

未來計劃及所得款項用途

6,000,000 港元，則我們通過建立內部能力(而非通過分包)提供數據轉型服務將能節省成本。我們的董事相信有關金額屬可實現，原因為(i)數碼轉型服務產生的收益呈上升勢頭，於往績記錄期分別約達 800,000 港元、2,400,000 港元及 9,800,000 港元，分別佔我們於相關年度的總收益約 0.2%、6.2% 及 1.6%；及(ii)根據截至二零二二年六月三十日止三個月的未經審核管理賬目及截至二零二二年六月三十日的已確認訂單，我們預期在二零二二／二零二三財政年度自數碼轉型服務確認收益最少約 19,900,000 港元。我們於二零一九／二零二零財政年度從數碼轉型服務產生的收入主要來自為卓佳開發的新網上白表移動應用程式(即 IPO App)及網站優化，約為 472,000 港元；我們於二零二零／二零二一財政年度從數碼轉型服務產生的收入主要來自(i)為香港一家風險投資公司開發人工智能投資平台及網站改造服務約 369,000 港元，及(ii)為卓佳開發的新網上白表移動應用程式(即 IPO App)及網站優化 326,000 港元，而我們於二零二一／二零二二財政年度從數碼轉型服務產生的收入主要來自為一家總部位於香港的製造公司升級電子商務系統約 4,400,000 港元。

下表僅供參考用途，乃根據截至二零二二年六月三十日止三個月的未經審核管理賬目以及截至二零二二年六月三十日止的已確認訂單，假設本集團於二零二二／二零二三財政年度數碼轉型服務的成本節約(倘本集團聘用經驗豐富的員工建立我們的內部數碼轉型服務，而不是分包商)。

	二零二二／二零二三財政年度	
	分包 千港元	內部 千港元
預期收入 ^(附註1)	19,865	19,865
估計銷售和服務成本	14,518	8,066
(i) 存貨成本 ^(附註2)	4,157	4,157
(ii) 分包費用 ^(附註2)	10,361	—
(iii) 員工成本 ^(附註3)	—	3,000
(iv) 軟硬件應用程式開發工具及 應用程式平台折舊 ^(附註4)	—	909
估計毛利 ^(附註5)	5,347	11,799

附註：

- 1) 預期收入乃基於截至二零二二年六月三十日止三個月的未經審計管理賬目以及截至二零二二年六月三十日止的確認訂單。截至二零二二年六月三十日止確認訂單所確認的收入金額乃基於各種假設，包括但不限於訂單不會發生任何改變、延遲或取消，且訂單將於二零

未來計劃及所得款項用途

二二／二零二三財政年度及時完成並完全確認。由於實際結果將取決於我們無法控制的風險及不確定因素，因此在任何情況下，該等於本招股章程內的資料均不應被視為對相關假設準確性的陳述、保證或預測。

- 2) 存貨和分包費用的估計成本乃根據從相關供應商和分包商獲得的報價而作出(假設我們不會產生任何報價外的額外費用)，有關報價包括交付必要的資訊科技產品及／或服務。
- 3) 倘我們僅由內部員工完成相關的數碼轉型項目，則將產生約3,000,000港元的員工成本，假設(i)我們將動用約6,000,000港元的股份發售所得款項淨額，為擬聘用的數碼轉型服務員工提供兩年的薪酬；及(ii)擬聘用的員工有能力承擔及完成數碼轉型項目的必要工作。
- 4) 根據本集團的折舊政策，我們假設約3,000,000港元的軟硬件應用程式開發工具及應用程式平台的可使用年期約為3.3年。
- 5) 估計毛利乃根據表中各項目的假設而計算。

參考上表，根據從相關分包商所獲得的報價，於二零二二／二零二三財政年度，截至二零二二年六月三十日止已完成和獲得的訂單於執行必要服務時的估計分包費為約10,400,000港元。另一方面，倘我們能夠在不依賴任何分包服務的情況下使用經驗豐富的員工建立我們的內部數碼轉型服務，則建立我們內部數碼轉型服務於二零二二／二零二三財政年度的預期年度銷售和服務成本將約為3,900,000港元。因此，倘我們以我們自身的內部員工執行相同的數碼轉型服務(而不是分包商)，我們可能會在二零二二／二零二三財政年度節省成本約6,500,000港元。就利潤率而言，利潤率的改善程度將取決於(i)相關項目所產生的收入金額及(ii)分包成本。由於我們擁有自身的內部編程及演算法能力，故銷售和服務成本將大幅降低，預計毛利將有所改善(假設我們於有關合約內向客戶提供相同的報價及產生相同的收益)。鑒於上表所載列的年度節省金額和利潤率分析並無計及二零二二年六月三十日後可能收到的已確認訂單及其確認收入，故預計收入越高，節省的成本越多(員工成本屬固定成本)，利潤率亦會進一步提高。

就董事所深知，客戶主要根據以下基準選擇數碼轉型服務的資訊科技服務提供商，其中包括(i)服務價格；(ii)資訊科技解決方案提供商在實現客戶目標方面的技術能力；及(iii)資訊科技解決方案提供商提供的服務範圍。由於我們在編程及演算法方面缺乏內部能力，我們不得不依賴分包商為我們部分的數碼轉型項目提供服務。儘管我們努力與分包商進行談判以獲得更好的價格，但如上表所示，倘我們建立我們內部的數碼轉型服務，截至二零二二年六月三十日止三個月未經審

未來計劃及所得款項用途

計管理賬目業績的估計分包成本以及截至二零二二年六月三十日止已確認訂單的估計分包成本超過年度估計的兩倍。為了支付我們的外包成本，我們向客戶提供的報價的競爭力定必較低。倘客戶須在本集團的報價與其他資訊科技服務供應商（其提供相同的服務範圍及技術能力，但價格更具競爭力）的報價之間進行選擇，我們認為客戶很可能會選擇其他能提供比本集團更具競爭力的價格的資訊科技服務供應商。同時，若我們想保持我們的競爭力，我們將不得不降低報價，這將對本集團的盈利能力產生負面影響。通過建立我們自身的編程及演算法的內部能力，預計我們將能夠為我們的客戶提供更具競爭力的報價，並獲得更多的數碼轉型服務合同。數碼轉型服務的報價將根據多項條件而釐定，其中包括(i)所需服務的複雜程度；(ii)需要分配的時間和人力；(iii)項目的時間表；及(iv)我們與客戶的關係。

於往績記錄期，我們於三個財政年度已就合共約14,700,000港元的潛在數碼轉型項目提供報價，但有關項目並無落實。據董事經合理查詢後所深知，損失該等業務機會的主要原因是由於本集團的報價與其他資訊科技服務供應商相比缺乏競爭力，而董事認為此乃歸因於本集團缺乏內部員工完成整個項目，不得不依賴分包商，故項目成本增加。通過降低提供數碼轉型服務的銷售和服務成本，此將持續提高本集團的競爭力及獲得更多訂單的機會。

除價格競爭力外，董事認為，倘我們能夠自行執行整個項目，本集團在管理數碼轉型服務項目時，於進度和資源方面會變得更有效率。具體而言，由於我們能夠評估自身人員的能力和項目進度，並密切監控服務質量，因此能夠在資源分配方面作出必要的安排和調整，以確保項目進度如常，具服務質素。此外，隨著項目的進展，客戶可能會更新他們的工作範圍及／或項目的時間表。擁有自行完成整個項目的內部能力將減少本集團與分包商就變更進度及獲取額外工作報價方面的接洽需要及時間，從而提高本集團服務的整體效率及靈活性。

未來計劃及所得款項用途

因此，董事認為，相比於聘請分包商，聘用具有相關技術專長的新員工，擁有編程及演算法的內部能力將提高數碼轉型服務的整體盈利能力，降低數碼轉型服務的銷售和服務成本，並在項目管理上得到更大的控制力，從而提高客戶滿意度、本集團的競爭力以及獲得更多訂單的機會。

- (iii) **設立全新集中式服務部門：**提供全天候技術支援服務以及偵測與回應支援能讓我們為客戶提供更全面的服務，同時，由於我們的員工將在一段期間與客戶緊密合作，這將有助我們與客戶建立長期及緊密的關係。此外，這將為我們的資訊科技產品及系統整合解決方案創造協同效應，因為客戶將問題託付予我們及在遇到任何問題時讓我們向彼等介紹產品及解決方案。董事認為，只有由我們內部員工提供該等服務才能令提供服務的效益最大化。
- (iv) **其他擴展計劃及整體業務：**由於分包成本降低通常會增加毛利率，因此僱用更多員工而非訂立分包協議將提升我們的競爭力以及盈利能力。由此可見，於往績記錄期，截至二零二二年三月三十一日止年度，來自提供資訊科技基礎設施解決方案服務毛利率約15.5%，相對低於截至二零二零年及二零二一年三月三十一日止年度的19.4%及20.0%，主要由於於二零二一／二零二二財政年度，與需要廠商安裝及支援服務以及佈線工程的訂單增加有關的專業工作產生的分包費用相對較高。此外，我們委聘分包商的能力很大程度上取決於分包商的時間表及空檔，同時並不能保證我們能從分包商獲得可滿足我們時間表、標準及要求的優質分包服務。通過維持更大的員工團隊，本集團可盡量降低因無法按商業上可接受的條款或完全不能提供分包服務而造成的潛在業務中斷風險。

整體而言，上市是實施我們業務策略的重要步驟，因為股份發售的所得款項淨額為我們提供了必要的免息額外財務資源，在為我們零售網絡擴展計劃提供融資的同時而無需招致重大利息及融資開支。

更佳的融資條款

並無公開融資平台的私營企業通常依賴外部債務融資作為主要融資來源，以籌得經營所需的營運資金。於二零二零年、二零二一年及二零二二年三月三十一日，我們的銀行借款分別累計至49,700,000港元、69,800,000港元及77,000,000港元，而本集團於往績記錄期各期間產生融資成本1,900,000港元、2,100,000港元及2,000,000港元。董事認為債務融資並不可取，原因為有關資金必須償還且性質非永久，而該等利息開支將對我們造成額外的現金流量負擔。此外，相關銀行一般要求我們的控股股東及我們質押資產及提供個人或公司擔保以取得授予我們的銀行借款。鑑於上述各項，董事相信，上市地位有助提升我們的公司透明度

未來計劃及所得款項用途

及在銀行的信用等級，以在有需要時滿足其未來融資需要。另外，上市將為我們提供融資平台，未來可透過發行股票籌措資金，吸引各種廣泛的專業及機構投資者，而且與上市前私人持有股份的有限流動性相比，於聯交所自由交易的股份流動性將有所提高。董事亦相信，上市所得款項淨額可為我們目前的業務營運及未來的擴充計劃提供資金。此有利於我們的整體業務發展及財務表現，從而將可為股東帶來最大回報。

提升公司形象及競爭力

董事相信上市將提升我們的公司形象及競爭力。作為上市實體，客戶及供應商將可公開查閱我們的公司及財務資料，亦將對我們的產品及服務質素、財力及信譽度、營運透明度及財務報告以及我們的內部管理系統更有信心。董事相信上市地位能提升我們於競爭者中的聲譽，從而拓展客戶群及提升我們的公司形象及信譽。

因此，董事相信，獲得上市地位以提升我們於競爭者中的競爭力對我們至關重要及具有策略性意義。董事認為，上市將帶來以上無形益處，而該等益處可合理解釋上市申請所涉及的成本、風險及不明朗因素。

增強我們招募、激勵及挽留僱員的能力

董事相信上市地位將提高我們從營運及薪酬方面吸引及挽留僱員的能力。與加入私人公司相比，我們相信聘用的僱員於本公司就業會感到更加穩定及有保障，從而增強彼等的工作士氣。進而，擁有必要技能及技術專長的經擴充人手將改善我們的服務質素及日常營運效率，從而有利於我們的長期發展及競爭力。

此外，上市將使我們能向僱員提供基於股權的獎勵計劃（例如根據購股權計劃可能授出的購股權），該計劃與彼等在我們業務中的表現更為直接相關。因此，我們將更有能力通過與為股東創造價值的目標緊密相關的獎勵計劃激勵員工。我們相信，上市將使我們能接觸更廣泛的人才庫，並為我們提供更多招聘及挽留僱員的方式，例如為彼等提供更具聲譽的就業環境、更多職業發展機會以及授予彼等購股權。

未來計劃及所得款項用途

其他上市益處

董事相信，上市亦將(i)提升現有及潛在客戶對我們所提供的資訊科技產品及系統整合解決方案的信心，從而讓我們可尋求更具競爭力的條款、自競爭脫穎而出及維持毛利率；(ii)讓我們可透過股本方式而非現金代價方式在適當時候收購任何潛在目標公司、業務或資產，藉以降低對我們流動資金的影響；(iii)印證及承認我們在資訊科技產品分銷行業及系統整合解決方案行業的公認市場地位；及(iv)為我們提供更廣闊的股東基礎讓股份有較佳流通性以及從股份發售及在上市後取得增長所需的額外資金，以落實本招股章程「業務 — 我們的業務策略」一節及本節所載的未來計劃。

透過上市程序及持續遵守上市規則及其他適用法律及法規的規定，亦可奠定更嚴謹的內部監控及企業管治文化。

上文載列的擬定所得款項用途可能會因我們業務需要及狀況以及管理層要求不斷變化而出現變動。倘上文所述所得款項用途有任何重大改動，我們將按聯交所要求刊發公告，並於相關期間的中期報告及／或年報中作出披露。