



業務

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。

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，而當中僅有不足十間公司透過從事系統整合解決方案業務與分銷業務的業務模式經營。經考慮集團的協同效應及利益後，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。我們對涵蓋分銷業務及系統整合解決方案業務的業務模式深感自豪，這個模式讓我們能夠把握資訊科技行業整條價值鏈的商機，在競爭對手當中脫穎而出。

下表載列於所示財政年度我們來自各項業務的收益明細：

	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)	(%)
分銷業務	164,507	49.6	203,544	52.5	427,131	67.6
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	172,084	44.4	187,673	29.8
資訊科技維護 及支援服務	7,802	2.3	11,809	3.1	16,708	2.6
小計	167,379	50.4	183,893	47.5	204,381	32.4
總計	331,886	100.0	387,437	100.0	631,512	100.0

業務

我們於二零零六年展開系統整合解決方案業務，當時我們成立Multisoft作為經銷商，為香港的終端用戶提供系統整合解決方案。我們的系統整合解決方案主要包括(i)資訊科技基礎設施解決方案服務，其中包含數據通訊及系統基建、網絡安全以及數碼轉型；及(ii)資訊科技維護及支援服務。作為解決方案主導的經銷商，我們與客戶緊密合作，以了解其資訊科技需要，並根據其資訊科技需要及規格為彼等提供全面而綜合的最新定製系統整合解決方案。於超過15年的營運中，我們積極尋求系統整合解決方案業務的增長機會，同時透過累積在香港的項目經驗、建立客戶關係及聲譽，我們分別於二零一二年及二零一三年將業務版圖擴展至中國及澳門。

我們看準香港資訊科技產品分銷的市場潛力，利用我們已於系統整合解決方案業務中獲得的技術專長及建立的經銷商網絡，於二零一四年透過成立TriTech有策略地進行拓展，進軍資訊科技產品分銷行業。作為產品主導分銷商，我們於香港向經銷商介紹、營銷及分銷種類豐富的資訊科技產品。我們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以迎合市場不同需求。於最後實際可行日期，我們是38間來自中國、美國、印度、日本及歐洲等不同國家及地區的資訊科技產品廠商的授權分銷商。作為分銷業務的配套，我們亦向經銷商及終端用戶提供資訊科技實施服務。

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，我們向超過1,000名客戶提供服務。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。我們認為，擁有如此多元及龐大的客戶群，讓我們具有穩定可靠的業務範圍並享有多元化收益來源。

我們能夠向客戶提供創新及最新產品組合及解決方案，源於我們與供應商之間的緊密關係。我們的供應商主要包括資訊科技產品廠商、其授權分銷商及其他服務供應商。在為資訊科技產品廠商及其授權分銷商提供優質服務及促進業務增長方面，我們表現卓越，得以與供應商維持良好而穩定的關係並與資訊科技產品廠商保持緊密合作，從而獲得彼等的高水平支援及資源。憑藉我們與供應商的良好關係及彼等的長期支持，我們能夠獲得有關產品及解決方案發展的最新技術知識以及科技趨勢，從而提供創新及最新的資訊科技產品及系統整合解決方案，以及時且符合成本效益的方式，迎合客戶不斷改變的資訊科技需求。



業務

我們的總收益由二零一九／二零二零財政年度約331,900,000港元增至二零二零／二零二一財政年度約387,400,000港元，增加約為16.7%。我們的總收益由二零二零／二零二一財政年度的約387,400,000港元增至二零二一／二零二二財政年度的約631,500,000港元，增幅約63.0%。有關我們於往績記錄期的財務表現的詳情，請參閱本文件「財務資料」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：

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

我們於資訊科技行業中營運一個業務模式，並主要從事分銷資訊科技產品及提供系統整合解決方案。我們在業務營運中擔當雙重角色，既是向經銷商銷售及分銷資訊科技產品的產品主導分銷商，又是向終端用戶提供系統整合解決方案的解決方案主導經銷商。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。根據Ipsos報告，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。我們對涵蓋分銷業務及系統整合解決方案業務的業務模式深感自豪，這個模式讓我們能夠把握資訊科技行業整條價值鏈的商機，在競爭對手當中脫穎而出。

憑藉分銷及系統整合解決方案業務平行營運所帶來的競爭優勢以及我們管理層的不斷努力，我們於分銷業務與系統整合解決方案業務之間取得均衡發展。於往績記錄期，我們總收益之中約49.6%、52.5%及67.6%來自分銷業務，其餘收益則來自系統整合解決方案業務。我們作為資訊科技行業內分銷商兼經銷商的雙重角色，亦讓我們得以與資訊科技行業整條價值鏈中主要參與者緊密直接互動並從中受惠，在兩項業務之間創造協同效應，從而在價值鏈兩個層面上將我們與競爭對手區分。

我們作為產品主導分銷商，能透過在系統整合解決方案業務中與終端用戶直接互動，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。憑藉上述寶貴的一手資料，我們能夠有策略地將注意力及資源集中於市場所需，並在分銷業務中引進最適合終端用戶所需的資訊科技產品。例如，於二零一四年前後，Multisoft在提供系統整合解決方案時與終端用戶打交道，TriTech因而碰到一間專營網絡安全

業務

及雲端的中國資訊科技產品廠商（即深信服），並發現市場對深信服產品的認可及需求不斷增加。鑒於當時香港資訊科技產品分銷市場上可用以應付全球網絡安全威脅的亞洲品牌網絡安全產品選擇有限，TriTech看到深信服產品在香港的潛力，因此自二零一四年起在分銷業務中開始分銷深信服產品，並自此作為其策略授權分銷商，將其產品本地化令產品適用於香港市場。除深信服外，TriTech經對相關資訊科技產品廠商進行適當評估並與其討論後，透過Multisoft亦已獲得多個其他品牌的授權分銷權。

另一方面，我們作為解決方案主導經銷商，能透過在分銷業務中與資訊科技產品廠商直接接觸，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。例如，於二零一五年左右，我們得悉中國品牌的資訊科技產品在市場上愈來愈受歡迎，愈來愈獲接受，而銳捷所供應資訊科技網絡產品的價格甚具競爭力。我們看準銳捷產品具有的競爭優勢及市場潛力，於二零一五年在分銷業務中TriTech獲得銳捷產品的授權分銷權，並將有關產品引入Multisoft以納入系統整合解決方案業務所提供的解決方案中。此外，TriTech將超融合式基礎架構產品引進至Multisoft，並納入我們的系統整合解決方案組合。引進超融合式基礎架構技術時，Multisoft採購了三個不同品牌的超融合式基礎架構產品，包括深信服的產品以及購買自資訊科技行業其他分銷商的另外兩個品牌產品。董事認為，該類資訊共享及交換有助Multisoft為客戶提供更全面而綜合的最新定製系統整合解決方案。由於與系統整合解決方案行業的行家相比，我們具有該項領先優勢，故我們對最新技術趨勢及市場發展的觸覺更為敏銳，因而能更快回應最終用戶對系統整合解決方案業務不斷發展的需求。

憑藉上述兩方面的優勢，分銷業務與系統整合解決方案方面的業務模式所創造的協同效應不僅來自我們涉及TriTech與Multisoft且毛利率較高的交易，亦來自本集團之間的資訊或情報分享及交流。由於TriTech與Multisoft各有不同的市場定位（即TriTech以資訊科技行業價值鏈中游為主而Multisoft則以下游為主），TriTech的業務模式以生產主導且其性質易受品牌影響，而Multisoft則以解決方案為主導且性質不易受品牌影響。由於在同一價值鏈存有該重大差異，TriTech及Multisoft透過本集團之間的資訊及情報分享產生協同效應，當中Multisoft將若干資訊科技產品的品牌引入TriTech；及TriTech則將若干類別資訊科技產品（不是我們是否授權經銷商）引入Multisoft。

下表載列由我們的分銷業務及系統整合解決方案業務部門之間的協同效應而產生的收益，包括(i)涉及TriTech與Multisoft的交易所得的收益；(ii)由Multisoft向TriTech引入該等品牌所得的收益；及(iii)由TriTech向Multisoft引入該等產品所得的收益：

業 務

	二零一九／ 二零二零 財政年度 (百萬港元)	二零二零／ 二零二一 財政年度 (百萬港元)	二零二一／ 二零二二 財政年度 (百萬港元)
(i) 涉及 TriTech 與 Multisoft 的交易 而所得收益	22.3	23.3	17.3
(ii) 由 Multisoft 向 TriTech 引入該等品牌 而所得收益 ^(附註1)	65.8	49.1	72.5
(iii) 由 TriTech 向 Multisoft 引入該等產品 而所得收益 ^(附註2)	5.5	5.9	4.1
總計	93.6	78.2	93.9
本集團總收益	331.9	387.4	631.5
通過協同效應所得收益佔總收益 的百分比 (%)	28.2%	20.2%	14.9%

附註：

1. 其不包括 TriTech 向 Multisoft 作出的銷售。
2. 該收益只包括銷售向 Multisoft 引入的資訊科技產品而所得收益金額，並不包括來自 TriTech 分銷的金額。銷售由 TriTech 分銷的資訊科技產品(即深信服的超融合式基礎架構產品)而所得收益已計入「涉及 TriTech 與 Multisoft 的交易而所得收益」項下。

憑藉在資訊科技行業中的雙重角色，我們透過分銷業務獲取有關資訊科技產品的快速技術知識及最新資訊科技產品的趨勢，同時亦通過我們的系統整合解決方案業務充分了解終端用戶對資訊科技產品的需求所產生的協同效應而受惠。於往績記錄期內，透過本集團兩個業務分部之間的協同效應所產生的收益分別為約93,600,000港元、78,200,000港元及93,900,000港元，分別佔我們於同年總收益的約28.2%、20.2%及14.9%。儘管分銷業務與系統整合解決方案業務之間產生的協同效應導致財務業績出現波動，但我們來自分銷業務及系統整合解決方案業務的整體收入於往績記錄期均呈下跌趨勢(不論單獨或合併計算)。此乃由於我們的業務以項目為基礎，因此資訊科技產品的銷售額很大程度上取決於我們客戶的項目部署，故為正常商業行為。此外，併行營運分銷業務及系統整合解決方案業務能分散我們在資訊科技行業價值鏈中某一特定分部的業務集中風險，使我們能夠發展更加平衡及可持續的業務營運模式，以捕捉在資訊科技行業不同價值鏈分部中的商機。

業務

除上述可量化的利益外，我們作為綜合資訊科技解決方案供應商亦享有其他協同優勢，包括我們能夠使價值鏈中的兩個重要參與者的營運同步進行，以將我們的整體效率及成本效益最大化。例如，作為增值分銷商，TriTech深入了解資訊科技產品的功能以及擁有所需技術知識以實施各種系統整合解決方案及將資訊科技產品整合至該等解決方案中。因此，在Multisoft的要求下，TriTech將會協助將資訊科技產品安裝、配置及整合至Multisoft客戶的資訊科技環境中。Multisoft的員工亦會不時邀請TriTech的員工通過向潛在客戶作出概念證明，以證實TriTech所分銷的資訊科技產品適用於擬定用途的方式協助業務競投。另一方面，作為系統整合解決方案供應商，Multisoft擁有一個完善銷售網絡，擔當可靠的銷售渠道，使TriTech能夠向市場推廣及銷售其新資訊科技產品，讓TriTech可有效地向目標客戶推銷新產品以及進一步吸引其他優質資訊科技產品廠商委聘TriTech為分銷商。整體而言，我們認為透過分銷及系統整合解決方案業務的並行運營所產生的協同效應為我們在資訊科技行業中提供競爭優勢。

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

我們是增值分銷商，向經銷商提供資訊科技產品的豐富多元化產品組合，以滿足資訊科技產品分銷行業多元化的要求。於最後實際可行日期，我們是38間來自中國、美國、印度、日本及歐洲等不同國家及地區的資訊科技產品廠商的授權分銷商。我們產品組合提供的資訊科技產品涵蓋廣泛的功能及用途，且價格水平各不相同。我們豐富的產品組合吸引來自不同界別且具有不同需求及喜好的客戶，而我們產品組合的多元化產品來源可讓我們在任何其他特定國家對特定來源的資訊科技產品施加任何貿易限制時，輕易取代及繼續供應資訊科技產品。我們將其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

為了超越我們的競爭對手（一般為主要專注於供應鏈管理的傳統競爭對手），我們專注於向資訊科技產品廠商提供涉及以下方面的額外增值服務：(a) 制定產品本地化策略（如識別目標客戶、釐定其資訊科技產品的市場定位、提供產品改進建議、制定營銷計劃及準備定制的營銷材料）；(b) 銷售支援；及(c) 為及代表資訊科技產品廠商，向經銷商提供技術支援服務及向經銷商及終端用戶提供產品培訓，以提升下游參考者的整體滿意度。有關我們於分銷業務的增值服務的其他詳情，請參閱本節下文「我們業務的工作流程—分銷業務」一段。提供該項增值服務對於發展新晉小眾品牌及將其引入本地市場而言尤其重要，原因是該等品

業 務

牌的資訊科技產品廠商一般並不熟悉香港市場的需要及要求，且彼等缺乏資源可在香港有效地營銷其產品或甚至於擁有其自有的技術員工。於最後實際可行日期，我們的產品組合中有20個新晉小眾品牌。於往績記錄期，新晉小眾品牌一直是我們業務的主要驅動力之一，透過銷售資訊科技產品所產生的收益分別約為99,300,000港元、124,300,000港元及357,100,000港元，同時實施服務所產生的收入分別約為10,400,000港元、8,200,000港元及12,200,000港元。總體而言，新晉小眾品牌產生的總收益分別約為109,700,000港元、132,600,000港元及369,300,000港元，佔我們同年來自分銷業務的收益約66.7%、65.2%及86.5%。

特別是，除下文所述我們已識別出的中國新晉小眾品牌（如深信服及銳捷）外，我們已有策略地識別出Conversant並已於二零二一年五月成為其於香港唯一獲授權分銷商，而為新加坡的新晉小眾品牌，其供應內容傳遞網絡牌照以供進入其於東南亞的伺服器網絡。隨著對高效提供動態內容及視像的需求日益增長以及我們有效的銷售及營銷工作，我們於二零二一／二零二二財政年度得以向客戶G、客戶F、客戶H、客戶D及客戶L推廣及迅速銷售該等產品，因此Conversant已於年內錄得來自我們的顯著收益增長約200,000,000港元。同時，Conversant的內容傳遞網絡牌照銷售已將我們來自新晉小眾品牌銷售的總收益由二零二零／二零二一財政年度的約132,600,000港元增加約236,700,000港元或178.5%至二零二一／二零二二財政年度的約369,300,000港元。這突顯了我們識別具增長潛力新晉小眾品牌的能力以及我們向客戶推廣該等品牌產品的有效營銷策略。

我們在發展新晉小眾品牌及將其引入本地市場方面享有多項競爭優勢，包括：(a) 鑑於新晉小眾品牌的定價通常具有競爭力及旨在獲取客戶接納，且該等品牌可提供尚未在本地市場引進的專門資訊科技解決方案，因此該等品牌充滿商機；(b) 我們能夠享有奪取該等新晉小眾品牌在增長初期的大量商機及增長潛力的先發優勢，且在本地市場來自其他分銷商的競爭有限；及(c) 我們能夠增加新晉品牌的資訊科技產品廠商的依賴以進一步抵禦競爭。就董事經作出合理查詢後所深知，我們引入的若干新晉小眾品牌僅有一至兩名授權分銷商，而我們的採購多年來已佔其大部分收益，顯示出資訊科技產品廠商對我們的依賴程度相當大。我們認為該種依賴主要是由於我們對產品本地化及銷售支援方面持續的努力所致，而此為新晉小眾品牌開拓市場並且讓我們能夠較其他競爭對手更多抓住商機。

業務

(ii) 我們在策略上物色及專注於具有市場潛力的中國品牌

我們重點放在中國品牌上，並且策略性地尋找該等品牌以於香港進行分銷。我們的執行董事兼主席葉嘉威先生連同產品團隊的兩名職員（彼等在研究中國品牌及管理中國品牌的經銷權和中國業務往來方面擁有約五至八年經驗）均負責物色在香港市場具有增長潛力的中國品牌。於最後實際可行日期，我們為來自中國的10個資訊科技產品廠商的授權分銷商。

我們在策略上物色及尋找其規格可與國際知名品牌在各自領域中媲美且具有相對競爭力定價的中國品牌以填補市場缺口。例如，深信服及銳捷為中國的資訊科技行業中的主要市場參與者，但彼等在我們首次成為其授權分銷商時在香港較少人認識。透過我們持續進行的產品本地化及銷售支援工作，部分經銷商及終端用戶已由使用國際知名的資訊科技產品品牌轉為使用該等中國品牌。經深信服及銳捷確認，在我們協助於本地市場內建立品牌之下，彼等的資訊科技產品已獲成功本地化。深信服進一步確認，其於二零一九年在香港市場的銷售價值約為於二零一三年（即與我們訂立分銷協議前）的8.1倍。深信服於往績記錄期分別為我們第一、第二及第二大供應商；而銳捷於往績記錄期則為我們其中一個供應商。深信服及銳捷視我們為彼等在香港進行其產品營銷及本地化的策略合作夥伴。

根據Ipsos報告所載述，香港有30至40個資訊科技產品分銷商，其中少於十個市場參與者（包括本公司）活躍於資訊科技產品分銷行業。在該等活躍參與者當中，僅有四名參與者（包括本集團）為增值分銷商，而我們是當中引入最多中國品牌資訊科技產品。董事認為，我們已因多年來引入廣泛的中國品牌而享有聲譽，並已成為經銷商及終端用戶在尋找中國品牌資訊科技產品的分銷商時的首選分銷商。除我們的研究努力外，鑒於(a)我們不斷增加的中國品牌的往績記錄；(b)我們對中國品牌文化的深入了解；(c)我們員工的技術能力；及(d)廣泛的銷售渠道（包括Multisoft），部分中國品牌的資訊科技產品廠商已主動接觸本集團，商討有關授予授權分銷商的事宜。我們部分熟悉的資訊科技產品供應商亦將我們推薦給正在為香港市場而尋找可靠分銷商的其他中國品牌。鑒於上文所述，我們能夠繼續物色適合的中國品牌，以支持我們持續的業務增長及使本集團從競爭對手中脫穎而出。

業務

(iii) 我們吸引國際知名品牌以實現最佳品牌組合

我們的增值服務方法及業務模式亦受到國際知名品牌的高度賞識。通過與國際知名品牌的資訊科技產品廠商的緊密互動及溝通，我們已向該等資訊科技產品廠商提供有關下游市場的寶貴資訊及見解，而此對彼等的產品開發及市場推廣有很大幫助。憑藉我們具備協助新晉小眾品牌引進本地市場的專業知識，我們擁有豐富資源及經驗以協助國際知名品牌將其新晉產品打進本地市場。此外，透過我們整合業務模式中分銷業務及系統整合解決方案業務的並行運營，TriTech亦已建立廣泛的銷售網絡。於往績記錄期內，TriTech分別向約288名、289名及356名經銷商分銷資訊科技產品。我們不斷擴大的銷售網絡使國際知名品牌有信心委託我們分銷彼等的產品。於最後實際可行日期，我們引入18個國際知名品牌。董事認為，我們已實現最佳品牌組合，在國際知名品牌及新晉小眾品牌方面取得平衡發展，讓我們能提供廣泛種類的資訊科技產品以切合經銷商的各種解決方案及終端用戶的不同要求。該健全的品牌組合為客戶提供便利，使彼等毋須為不同的資訊科技產品品牌而接觸多個分銷商，從而增加客戶對本集團的忠誠度。

儘管非獨家授權分銷安排，我們董事認為資訊科技產品廠商依賴我們分銷推廣其資訊科技產品，尤其是高度依賴我們的增值分銷方法進入香港市場的新晉小眾品牌。展望未來，我們認為，現有資訊科技產品廠商將會繼續依賴我們作為增值分銷商，以將其產品在香港進行推廣及營銷。

我們將分銷業務的增長歸因於該等關鍵驅動因素的綜合影響。我們新晉小眾品牌及國際知名品牌的健全組合為新晉小眾品牌的銷售額帶來波動（由於我們分銷業務的銷售額如上所述乃以項目為基礎）被部分來自國際知名品牌的收益所抵銷，導致我們的分銷業務於往績記錄期間整體呈上升趨勢。

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

我們於二零零六年開展系統整合解決方案業務，當時我們成立Multisoft作為經銷商向香港終端用戶提供系統整合解決方案。我們自此積極為系統整合解決方案業務尋求增長機會，並透過累積在香港的項目經驗、建立客戶關係及聲譽，分別於二零一二年及二零一三年將業務版圖擴展至中國及澳門。憑藉我們於系統整合解決方案行業逾15年的經營記錄，我們在為客戶提供全面而綜合的最新定製系統整合解決方案方面擁有可靠的往績記錄。

業務

我們的系統整合解決方案主要指資訊科技基礎設施解決方案服務，涵蓋數據通訊與系統基礎設施、網絡安全以及數碼轉型。我們向客戶提供系統整合解決方案，包括(i)評估、諮詢及建議；(ii)資訊科技產品採購；(iii)提供包括技術實施及整合、性能測試、用戶驗收測試及系統推出在內的專業服務；及／或(iv)提供資訊科技維護及支援服務。作為我們對客戶的持續支援，我們的資訊科技維護及支援服務包括硬件及系統維護及支援、系統監控及資訊科技外判服務。作為解決方案主導的經銷商，我們與客戶緊密合作，務求了解客戶的資訊科技需要，並根據客戶的資訊科技需要及規格定製系統整合解決方案。

我們採用全面方法為客戶提供系統整合解決方案，及致力協助客戶最大程度發揮其資訊科技系統的潛力。除了客戶的特定要求外，在評估客戶現有的資訊科技系統及要求中，我們主動地審查整體基建環境以識別出客戶尚未知悉的潛在風險範圍及限制，並且提供有關設計及產品方面的建議，用於更好地達致預期結果。這不但增加客戶信心，而且亦鞏固我們的收益來源。我們以客戶為本，客戶可選擇以獨立或綜合形式向我們採購資訊科技產品及／或服務，從而在系統整合解決方案的性質及範圍方面給予客戶高度靈活性。

我們緊貼系統整合解決方案行業的最新市場發展，以確保我們能提供最新的解決方案。我們尤其看到對數碼轉型服務的需求顯著增長，因此調配資源努力發展該項服務。於往績記錄期，我們獲卓佳委聘開發新的網上白表移動應用程式(即 **IPO App**)，該程式用以簡化進行網上白表申請的程序。此外，我們獲委聘進行開發電郵日誌系統的項目，有關系統旨在防止丟失電郵，並記錄全部電郵通訊。憑藉多元化的服務範疇，我們能夠因應各行各業客戶的獨特需要及要求，設計及交付全面而綜合的最新定製系統整合解決方案。

此外，我們致力於透過舉辦或與資訊科技產品廠商合辦各種營銷活動，向客戶介紹最新市場趨勢及科技，從而推廣對資訊科技的認識並創造潛在資訊科技需求。我們定期舉行即時網上研討會、設置貿易展攤位、舉行講座、展覽、工作坊、培訓及進行電話營銷，與終端用戶分享並向其推廣市場上最新系統整合解決方案或產品的資訊。特別是，我們自二零零九年起每年舉行自家的營銷活動解決方案日(由於二零一九年香港發生社會運動，且COVID-19疫情自二零一九年底及二零二零年年初分別於中國及香港爆發，導致本集團的若干中國供應商未能親身參與香港的活動，再加上政府對可以參加該活動的參與者數量實施限制，故於二零一九年及二零二零年未能舉行解決方案日)。根據 Ipsos 報告，解決方案日屬創新大型活動，數以百計的資訊科技產品廠商、資訊科技架構師及終端用戶出席活動，推廣對資訊科

業務

技的認識以及最新市場趨勢及技術，而市場對活動的反應甚佳。另外，根據 Ipsos 報告，我們率先於系統整合解決方案行業中連續十年舉辦此類大型營銷活動。透過向客戶介紹新的市場趨勢及科技，我們能夠在客戶中創造潛在資訊科技需求，從而增加業務及銷售機會。該等營銷活動不僅有助加強我們的市場認可度，亦成為更好地了解終端用戶需要及喜好的有效平台，同時為資訊科技產品廠商及分銷商帶來寶貴的反饋意見，從而有助於我們為終端用戶提供量身定製的最新系統整合解決方案，並鞏固我們作為資訊科技產品廠商及分銷商具競爭力業務夥伴的地位。

我們擁有龐大的客戶群

我們擁有龐大的客戶群，這主要由於我們涵蓋分銷業務及系統整合解決方案業務的業務模式所致。我們作為分銷商兼經銷商的雙重角色吸引來自資訊科技行業不同價值鏈分部的客戶，讓我們能夠把握資訊科技行業整條價值鏈的商機。於截至二零二二年三月三十一日止三個年度各年，我們向超過 1,000 名客戶提供服務。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不同行業的中小企及大型跨國及當地商業企業。我們認為，擁有如此龐大的客戶群，讓我們具有穩定可靠的業務範圍並享有多元化收益來源。

除了努力與現有客戶維持緊密穩定的業務關係外，我們致力於透過爭取新客戶拓寬我們的客戶群。我們亦透過舉辦、合辦及參加各種營銷活動積極接洽新客戶以營造商機。有關營銷活動的詳情，請參閱本節下文「銷售及營銷」一段。新客戶亦不時因口碑及由我們現有客戶群轉介而聯絡我們。董事認為，部分新客戶挑選我們，是由於我們已在行內奠定並維持良好聲譽，而且我們的客戶群包括知名領先企業及機構，彼等可進一步吸引相同或類似行業的其他公司以及其相關行業價值鏈上的服務供應商委聘我們。

由於我們的客戶來自不同價值鏈分部且我們的業務並無依賴任何單一客戶，我們較少受市況變化及波動影響，令我們的業務營運及財務表現更為穩健。建立客戶群及樹立聲譽均需要時間及努力。我們認為競爭對手難以複製我們與客戶緊密穩定的業務關係。

業務

我們與資訊科技產品廠商、授權分銷商及其他服務供應商建立的良好關係有助我們在行內保持競爭力

我們能夠向客戶提供創新及最新產品組合及解決方案，源於我們與供應商之間的緊密關係。我們與主要分為三類的供應商（即資訊科技產品廠商、其授權分銷商及其他服務供應商）建立了牢固的策略業務關係。在為資訊科技產品廠商及其授權分銷商提供優質服務及促進業務增長方面，我們表現卓越，得以與供應商維持良好而穩定的關係並與資訊科技產品廠商保持緊密合作，從而獲得彼等的高水平支援及資源。於最後實際可行日期，我們與我們的五大供應商建立的業務關係介乎最長九年。

於往績記錄期，我們榮獲資訊科技產品廠商頒發的多個獎項，以表彰我們作為分銷商交出的優秀銷售成績以及作為經銷商提供的優質服務。在分銷業務方面，我們獲多間資訊科技產品廠商頒發最佳分銷商獎項及高增長增值分銷商獎項，在系統整合解決方案業務方面亦屢獲殊榮，例如(i)獲富士通自二零一九年起連續兩年評為「年度富士通平台產品合作夥伴」；(ii)獲威睿於二零一九年評為「威睿2018年度合作夥伴 — vSAN」；(iii)獲Micro Focus於二零一九年評為「2018年度最佳新業務經銷商」；及(iv)獲深信服於二零二零年評為「2020 Partner of the Year Award — Sangfor Best Gold Partner」。我們亦取得極高的業務合作夥伴排名，包括但不限於(i)獲微軟於二零一九年評為「金級雲端平台」、「金級中小市場雲端解決方案」及「金級數據中心」；(ii)獲威睿於二零一九年評為「優質解決方案供應商」；(iii)自二零一九年起連續兩年獲聯想評為「業務合作夥伴 — 金級」；及(iv)於二零二一年獲Barracuda評為「FY21 Premier Partner」。我們相信有關獎勵及榮譽主要有賴我們能夠達到資訊科技產品廠商設定的若干基準，包括服務質素及技術能力。

我們與供應商的緊密關係及高等級的業務合作夥伴關係，均有助我們自供應商爭取更優惠條件，並取得更多技術支援及技術培訓機會。特別是，我們的供應商(i)根據若干激勵計劃向我們的資訊科技產品採購成本提供折扣；(ii)為我們舉辦或合辦銷售及營銷活動提供資金及技術支援；及(iii)提供有關資訊科技產品及系統整合解決方案最新技術知識的培訓及工作坊。供應商向我們提供的折扣、資源及支援很大程度上視乎我們與彼等的合作夥伴關係等級。憑藉我們與供應商所建立的良好關係，以及因此獲得的資源及支援，我們能夠獲得有關資訊科技產品及解決方案發展的最新技術知識以及科技趨勢，從而提供創新及最新的資訊科技產品及系統整合解決方案，以及時且符合成本效益的方式，迎合客戶不斷改變的資訊科技需求。

業務

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

我們認為，管理層的遠見及豐富經驗是我們成功的基礎。我們擁有經驗豐富且表現穩定的管理團隊，其於資訊科技行業具備廣泛技術專長及豐厚經驗。我們兩位執行董事在資訊科技行業平均擁有逾15年經驗，期間二人深入了解市場趨勢，累積了有關行業的真知灼見。在二人的領導與願景之下，我們於二零一四年成功實現整合以進軍資訊科技產品分銷行業，爭取資訊科技行業整條價值鏈的商機。管理團隊已制定有效策略，同時夥拍國際知名品牌與新晉小眾品牌，向客戶提供豐富多元化的產品組合，而我們認為這正是我們與其他競爭對手不同之處。有關董事的詳細履歷，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

除了管理團隊，我們的成功亦甚為倚賴我們的專責銷售團隊及強大技術團隊。於最後實際可行日期，我們的銷售團隊由42名員工組成，並由在資訊科技行業擁有逾18年經驗的執行董事之一陳添祥先生領導。我們的銷售團隊了解客戶需要，能夠勝任向客戶提供諮詢服務，介紹及建議最符合客戶所需的資訊科技產品。我們的技術團隊與銷售團隊合作，評估客戶的資訊科技環境，以識別並向客戶建議合適的資訊科技產品。於最後實際可行日期，我們的技術團隊由44名員工組成，並由在資訊科技行業擁有逾20年經驗的高級技術經理領導。透過結合技術團隊的產品專業知識及技術能力與銷售團隊對市場趨勢及客戶需要的深入了解，我們得以為客戶有效提供資訊科技產品及系統整合解決方案。於最後實際可行日期，我們的銷售團隊及技術團隊透過完成資訊科技產品廠商及專業或認證機構舉辦的培訓及工作坊，取得約160項認證及認可。

我們認為，管理團隊識別及應對市場趨勢的視野及能力，加上銷售團隊對客戶需要的深入了解以及技術團隊的技術能力，賦予我們把握資訊科技行業潛在商機的競爭優勢，並為我們的增長作出貢獻。

我們的業務策略

我們計劃進一步擴大我們在香港資訊科技產品分銷行業及系統整合解決方案行業的影響力及市場份額，以及透過實施以下業務策略鞏固我們的競爭優勢：

業務

透過(i)豐富產品組合；(ii)拓寬服務範疇；以及(iii)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

(i) 從資訊科技產品廠商獲取更多授權分銷權，豐富所分銷的產品組合

我們認為，為求繼續取得成功並讓分銷業務可持續發展，擴大現有產品組合以適應不斷變化的需求及緊貼資訊科技趨勢至關重要。為了向客戶提供各式各樣的選擇並拓寬客戶群，我們計劃通過引入新品牌及新資訊科技產品，進一步豐富產品組合，而我們認為該等品牌及產品就產品規格及定價而言在香港資訊科技產品分銷行業的潛力無窮。我們計劃獲得新資訊科技產品的授權分銷權，而該等產品屬於我們分銷業務中的現有產品類別，但該等產品均來自其他國家，質素及價格範圍亦有所不同。例如，我們當前的目標是引入一系列超融合式基礎架構（「超融合式基礎架構」）產品及人工智能（「人工智能」）伺服器。

(a) 超融合式基礎架構產品

超融合式基礎架構為一種軟件定義的資訊科技基礎架構，通過將運算、存儲、網絡及虛擬化整合至一個靈活、可擴展且易於管理的解決方案當中，對數據中心進行現代化改造。超融合式基礎架構通過簡單統一的資源管理，改變傳統資訊科技的營運模式，從而提高資訊科技效率及改進存儲性能，同時能以更低成本及更高性能進行縱向及橫向擴展，以滿足特定的應用需要。此基礎架構亦將與雲端整合促進建立適用於雲端的基礎架構，以建立私有雲、延伸至公有雲及實現混合雲。根據Ipsos報告，超融合式基礎架構為一種創新科技，於二零一四年左右引入全球市場並在資訊科技行業中逐漸受到關注。近年來，受上述超融合式基礎架構的優勢推動，市場偏好已從獨立硬件定義的基礎架構轉向軟件定義的超融合式基礎架構產品配置。二零二一年亞太地區超融合式基礎架構的市場規模為2,396,700,000美元，預期該市場將於二零二二年至二零二五年的預測期內以約28.7%的複合年增長率增長。香港作為亞太區最成熟的經濟體之一及全球領先的金融中心，其超融合式基礎架構市值亦錄得顯著增長。根據Ipsos報告，香港超融合式基礎架構的市值錄得由二零一五年約316,900,000港元大幅增長至二零二零年約1,306,900,000港元，複合年增長率約為32.8%。超融合式基礎架構的市值增長乃基因於數據中心的數目不斷增加、數據保護及恢復的需求增加以及香港對虛擬桌面基礎架構的使用增加。由於上述超融合式基礎架構的優勢，越來越多組織願意使用超融合式基礎架構，以提高其營運效率及降低資訊科技維護成本，其中金融服務機構、教育機構、政府機構及企業集團為於二零一五年至二零二零年過往期間對香港市值增長貢獻最大的分部。在各分部及新成立公司的支持下，香港超融合式基礎架構的市值相比二零一五年至二零二零年過往期間達超過兩倍的增長。

業務

此外，根據Ipsos報告，於二零二一年至二零二四年的預測期內，香港超融合式基礎架構的市值預計將由二零二一年約1,700,000,000港元增至二零二四年約3,700,000,000港元，複合年增長率約為29.8%。由於企業更願意投資升級資訊科技基礎架構（尤其是當其現有資訊科技基礎架構已過保養期），以實現雲計算、數據安全及虛擬化，預計超融合式基礎架構將繼續在香港流行。此外，於過往期間，銀行及金融行業為香港超融合式基礎架構市值增長的主要貢獻者之一，預計有關行業將在整個預測期內緩和擴張。銀行及金融行業持續擴張可能會增加資訊科技基礎架構及超融合式基礎架構的支出。此外，由於COVID-19疫情爆發，二零二零年開始的遠程工作及數碼轉型趨勢促進商界升級資訊科技基礎架構，以應對未來日益必要的虛擬化部署，預計將進一步刺激對超融合式基礎架構的需求。就此方面，香港超融合式基礎架構的市值預計將在整個預測期內繼續呈指數增長。有關超融合式基礎架構的市場驅動力及機遇的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽 — 香港超融合式基礎架構及人工智能基礎架構市場的競爭分析 — 主要驅動力及機遇」一節。基於上述，董事認為超融合式基礎架構技術將於香港吸引大量需求，並在豐富超融合式基礎架構產品組合方面具有巨大潛力。

為應對香港市場對超融合式基礎架構不斷增長的市場需求，我們於二零一七年開始展開及分銷採購自中國品牌資訊科技產品廠商深信服的超融合式基礎架構產品。與香港超融合式基礎架構產品的市值增長一致，我們於往績記錄期間亦錄得超融合式基礎架構產品銷售額的持續增長。於往績記錄期間，我們分銷業務中的超融合式基礎架構產品分別產生銷售收益約8,200,000港元、11,200,000港元及18,300,000港元。我們分銷業務中的超融合式基礎架構產品銷售收益由二零一九／二零二零財政年度至二零二零／二零二一財政年度整體呈上升趨勢。有關趨勢在我們已接獲超融合式基礎架構產品訂單數量不斷增加的支持下，由二零一九／二零二零財政年度約64個訂單增加至二零二零／二零二一財政年度的94個訂單及二零二一／二零二二財政年度的116個訂單，呈現超融合式基礎架構產品的持續需求及增長勢頭。

業務

此外，超融合基礎架構產品的需求及顯然易見的前景亦反映於我們二零二一／二零二二財政年度超融合基礎架構產品的實際銷售量。我們的超融合基礎架構產品銷售收益由二零二零／二零二一財政年度的11,200,000港元增加7,100,000港元或63.4%至二零二一／二零二二財政年度的18,300,000港元。誠如本文件「行業概覽」一節所披露，有關增幅表現優於二零二零年至二零二一年預測的預測同比增長以及於往績記錄期間的行業複合年增長率。董事認為，隨著市場對我們所提供的超融合式基礎架構產品品牌更加熟悉，超融合式基礎架構產品的銷售額將會持續增加。品牌A於二零一九／二零二零財政年度至二零二零／二零二一財政年度的收益逐步增長證明，在改善該等產品的銷售額之前，需要時間及資源培育分銷協議項下的新品牌。此外，本公司預期，通過就政府部門、法定機構及大學等客戶授予主要承包商的現有超融合式基礎架構產品項目以及主要承包商於未來可能獲授有關安裝、更換及維護CCTV系統的合約而與主要承包商訂立的合作框架而自超融合式基礎架構產品獲得銷售收益。根據該合作框架，本集團將委聘主要承包商為其分包商，為期三年，以(其中包括)供應與閉路電視系統兼容的超融合基礎架構產品，從而提供影片分析功能及影片監控數據存儲。有關合作框架詳情，請參閱本文件「概要 — 近期發展及概無重大不利變動」一節。基於上述以及根據Ipsos報告預計超融合式基礎架構在香港的市值於二零二一年至二零二四年按約29.8%複合年增長率增長，董事對超融合式基礎架構產品在香港市場的需求及前景以及我們超融合式基礎架構產品的銷量感到十分樂觀。

此外，於往績記錄期間，除了來自我們分銷業務中超融合式基礎架構產品的銷售收益外，我們亦於往績記錄期間透過在我們的系統整合解決方案業務項目中部署超融合式基礎架構產品而從系統整合解決方案業務中獲得收益。於往績記錄期間，我們分別從該等項目產生收益約5,500,000港元、5,900,000港元及4,100,000港元，進一步表示對超融合式基礎架構產品的需求不斷增長。

考慮到香港超融合式基礎架構市值達約29.8%的估計複合年增長率，我們認為此技術趨勢為我們提供了捕捉市場需求及業務增長的機遇。憑藉我們在超融合式基礎架構產品的經驗，我們看到超融合式基礎架構可以帶來的優勢，同時亦為我們配備營銷及銷售超融合式基礎架構產品所需的技術專長及專業知識。著眼於香港市場技術週期變化所帶來的超融合式基礎架構增長潛力，並為在產品產地方面提供更多種類的超融合式基礎架構產品，於最後實際可行日期，除深信服的超融合式基礎架構產品外，

業務

我們已與品牌A訂立分銷協議，該品牌為海外資訊產品廠商，以供應全新超融合式基礎架構產品系列。品牌A為超融合式基礎架構解決方案的領導者及創始人，其產品被認為在超融合式基礎架構技術方面優於其競爭對手。根據國際數據資訊，就二零二零年第四季度的收益而言，其為全球第三大超融合式基礎架構產品資訊科技廠商。根據Ipsos報告，品牌A於二零二零財年為香港收益計三大超融合式基礎架構解決方案產品品牌。其在多個行業擁有國際客戶群，尤其是其超融合式基礎架構產品已獲香港一家主要物業開發商所使用，以幫助推進其數碼轉型計劃。據報告，在二零二零財年第三季度，品牌A在東盟的業務增長40%以上。此外，於最後實際可行日期，我們亦正在物色在香港廣受認可及具有增長潛力的其他超融合式基礎架構產品品牌，並已與部分其他品牌進行磋商。然而，於最後實際可行日期，我們並無與該等潛在品牌訂立任何分銷協議。訂立有關分銷協議將取決於(其中包括)(編纂)時間。

此外，經考慮超融合式基礎架構產品將取代由獨立伺服器、存儲網絡及存儲陣列組成的傳統數據中心基礎架構，董事認為超融合式基礎架構產品不但可吸引新客戶，亦會吸引尋求資訊科技基礎架構升級的現有客戶。於往績記錄期，我們分銷業務中來自數據通訊及系統基建的資訊科技產品銷售的收益約為81,400,000港元、122,300,000港元及348,900,000港元，分別佔我們來自分銷業務的總收益約49.5%、60.1%及81.7%。上述數據證明我們在分銷數據通訊及系統基建的資訊科技產品方面的強大銷售能力以及我們已擁有良好客戶群，我們將針對彼等營銷及銷售全新系列的超融合式基礎架構產品。順應全球科技發展趨勢，我們預見超融合式基礎架構產品具有巨大市場潛力，並對引入全新系列的超融合式基礎架構產品至我們的產品組合的潛在回報感到樂觀。

超融合式基礎架構產品將作為獨立產品銷售，我們亦計劃將超融合式基礎架構產品與我們所攜帶的其他品牌精選伺服器作配對並提供整合解決方案，此舉將與我們現有產品產生協同效應。根據我們於往績記錄期間銷售相關產品的往績記錄，我們預期提供介乎每件產品約35,000港元至160,000港元的超融合式基礎架構產品，其中經考慮(其中包括)(i)產品型號及規格；(ii)採購成本及供應鏈成本；(iii)所需的產品定製程度；(iv)市場上其他產品廠商具有可比較功能及規格的產品市場價格；(v)我們的競爭對手提供的類似產品定價。經參考預期價格範圍及根據往績記錄期間來自超融合式基礎架構產品的銷售收益及毛利率，董事預期，二零二二／二零二三財政年度超融合式基礎架構產品的毛利率將與超融合式基礎架構產品於往績記錄期的整體毛利率一致，約為16.8%。

業務

(b) 人工智能伺服器

人工智能指將機器編程為像人類一樣思考並模仿其行為的人類智能模擬。人工智能通過將大量數據與快速、重複處理及智能演算法結合而運作，從而使軟件可以自動通過數據模式或特徵學習。根據 Ipsos 報告，人工智能的應用廣泛，包括用於欺詐分析、自動化威脅情報及預防系統、專業的購物顧問及產品推薦、貨運管理以及資產管理。鑒於其廣泛的應用及優勢，香港各行各業於業務中採用人工智能科技以促進營運及實現更高客戶滿意度的企業數量不斷增加。尤其是於銀行、金融及保險行業，人工智能技術可大大提高銀行產品系統的可用率及性能穩定性，有助發現隱藏的伺服器異常情況、預測操作中斷並加強偵測及預測威脅。根據香港金融管理局於二零一九年十二月發佈題為《以人工智能重塑銀行業》(Reshaping Banking with Artificial Intelligence) 的顧問報告所載的調查，目前香港約有 89% 的銀行擬於業務營運中採用人工智能技術。據此，預期支援人工智能科技的經優化獲支援認知基礎架構平台將在市場上愈來愈受歡迎。

鑒於上述人工智能技術趨勢，我們計劃將一系列人工智能伺服器引入我們的產品組合。人工智能伺服器涉及人工智能計算、人工智能演算法及機器學習等新興科術，並且是專門用於處理機器學習訓練及機器學習推理工作的獨特伺服器。與為支援日常辦公室及業務環境中大多數工作而設計的傳統 x86 伺服器相比，人工智能伺服器則為用於同時處理數千項工作而專門設計，因此非常適合處理大量數據並在人工智能應用程式中準確快速地執行複雜的任務。因此，人工智能伺服器中已提速的計算功能可支援機器學習、自動化及分析，而該等功能對於傳統的 x86 伺服器處理及運作而言將更加困難且更具挑戰性。人工智能伺服器主要針對從事需要即時處理極大量數據的金融服務、金融科技或分析型公司等行業的客戶。我們認為，在人工智能伺服器及傳統的 x86 伺服器之間進行選擇取決於客戶的需求，以最終釐定最佳的伺服器類型，以支持其人工智能基建設施達致其預期結果及成本，因此人工智能伺服器與傳統 x86 伺服器在本質上並不存在競爭。因此，在我們的產品組合中添加人工智能伺服器將為可能從事需要即時處理極大量數據的金融服務、金融科技或分析型公司等行業的最終用戶提供選擇。考慮到預期結果的差異，人工智能伺服器不會影響我們所提供其他伺服器的需求，卻可提高我們作為可提供更多產品的分銷商的競爭力。

業務

根據 Ipsos 報告，香港人工智能基礎設施市場由二零一五年的約 26 億港元大幅增長至二零二零年的約 84 億港元，複合年增長率約為 26.4%。香港人工智能基礎設施的市值增長乃由於香港越來越多地採用人工智能技術，而發展人工智能技術需要人工智能基礎設施方面的投資，如人工智能伺服器、人工智能存儲、人工智能應用程式及人工智能系統基礎設施軟件。越來越多香港企業開始採用大數據分析、雲端計算及機器學習，令彼等能識別可帶來豐厚利潤的客戶群，從而使產品及服務更個性化，並更有效開展營運。隨著金融機構、物流公司、零售品牌及企業等不同垂直行業的公司及機構開始意識到存儲及維護大量數據的需要，而為此則需訓練及建立自主的人工智能算法，因此許多相關公司已開始透過建立自有的人工智能伺服器及購買雲端人工智能伺服器以投資人工智能基礎設施。

香港人工智能技術使用率預期將有所增長，故預計對人工智能伺服器的需求將隨之繼續增加。根據 Ipsos 報告，預計於二零二二年至二零二五年期間全球人工智能基礎設施市場將以約 20.6% 的複合年增長率增長。尤其是亞太地區，預計將繼續引領人工智能基礎設施市場，亦可能為增長最快的地區，預測期內複合年增長率約為 29.3%。此外，根據 Ipsos 報告，於二零二一年至二零二四年的預測期內，香港人工智能基礎設施的市值預計將由二零二一年的約 105 億港元增加至二零二四年的約 203 億港元，複合年增長率約為 24.6%。由於政府、金融機構、科技及創新企業、旅遊及物流公司以及零售企業等各種組織及企業正在適應使用人工智能，預期香港人工智能基礎設施的市值將持續增長。由於香港大部分零售銀行已於二零一九年採用或計劃採用人工智能應用程式，預期整個預測期間香港零售銀行業在人工智能方面的資本開支總額將增加三分之二以上。隨著人工智能在香港步向採用階段，計算能力及存儲容量的資源要求越來越高。因此，預計大量相關公司將繼續投資升級其人工智能基礎設施，如人工智能伺服器及人工智能存儲，以提高其人工智能性能。有關人工智能基礎設施的市場驅動力及機遇的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽 — 香港超融合式基礎架構及人工智能基礎設施的競爭分析 — 主要驅動力及機遇」一節。

為把握該等持續增長的商機，我們自二零二零年九月起開始向客戶提供人工智能伺服器。於最後實際可行日期，除提供多類資訊科技產品（包括但不限於人工智能伺服器）的其他四個品牌外，我們已與中國資訊科技產品廠商品牌 B 就人工智能伺服器訂立協議，以獲得其人工智能伺服器的授權分銷權，據此，我們將受若干承諾所規限，包括合作前兩年每年須達致最低執行率訂單採購量 5,000,000 港元，以及產品僅可分銷至香港及澳門的區域限制。根據國際數據資訊，品牌 B 為人工智能、深度學習、雲端計算及大數據領域的先驅，被認為是除其他海外國際知名品牌外，二零二零年全球人工

業 務

智能伺服器市場前六強之一。其為中國最大的伺服器製造商，於二零二零年第二季度佔中國市場份額的43.5%，多年來在人工智能伺服器市場擁有超過50%的市場份額。根據Ipsos報告，儘管品牌B並非香港主要的人工智能基礎設施產品品牌，惟考慮到品牌B在香港的本地業務有限但卻屬於人工智能伺服器的全球市場領導者，董事認為憑藉履行我們上述的銷售策略，來自品牌B的人工智能伺服器銷售擁有可觀的增長潛力。在我們為該等新人工智能伺服器準備產品發佈及製定適當營銷策略的同時，由於香港市場需求強勁，我們已開始自人工智能伺服器銷售中獲得收益。透過將中國品牌及海外國際知名品牌的新型人工智能伺服器引入至產品組合，我們相信我們將能把握對人工智能伺服器不斷增長的需求。此外，該系列人工智能伺服器亦兼容一系列超融合式基礎架構產品，形成一體化的超融合式基礎架構解決方案。與超融合式基礎架構產品類似，我們一直與部分我們認為在香港具有增長潛力的人工智能伺服器品牌商討，但尚未就該等品牌訂立分銷協議。

儘管我們產品組合的產品歷史較短，但我們可見香港人工智能伺服器的巨大市場潛力。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，我們自分銷人工智能伺服器已分別產生收益約1,600,000港元及5,200,000港元。分銷人工智能伺服器所產生的收益增加主要乃由於將品牌B的人工智能伺服器出售予客戶G所致。誠如本文件「行業概覽」一節所披露，有關增長表現已優於二零二零年至二零二一年預測的預測同比增長以及於往績記錄期間的行業複合年增長率。來自品牌B的收益逐步增長證明，在改善該類產品的銷售前，需要時間及資源根據分銷協議培育新品牌。尤其是，我們於二零二零年第四季度獲得品牌B的人工智能伺服器的授權分銷權，而直到二零二一年七月才獲得及交付該類產品約4,200,000港元的訂單，進一步說明需要時間及資源對品牌進行本地化及培育。董事認為，隨著市場對我們提供的人工智能伺服器品牌日漸熟悉，人工智能伺服器的銷量將繼續增加。根據我們於往績記錄期銷售相關產品的往績，我們預計將提供的人工智能伺服器每件產品價格介乎158,000港元至1,900,000港元，當中計及（其中包括）(i) 產品型號及規格；(ii) 採購成本及供應鏈成本；(iii) 產品所需的定製化程度；(iv) 市場上其他產品廠商提供的具有可比功能及規格的產品的市價；(v) 我們的競爭對手提供的類似產品的定價；及(vi) 涉及的許可證數目。參考預期價格範圍並根據於往績記錄期銷售人工智能伺服器所產生的收益及純利率，董事預期於二零二二／二零二三財政年度人工智能伺服器的毛利率將與人工智能伺服器於往績記錄期的整體毛利率一致，即為約15.1%。此外，本公司預期，通過就政府部門、法定機構及大學等客戶授予主要承包商的現有CCTV系統項目以及主要承包商於

業務

未來可能獲授有關安裝、更換及維護CCTV系統的合約而與主要承包商訂立的合作框架而自人工智能伺服器獲得銷售收益。根據該合作框架，本集團將委聘主要承包商為其分包商，為期三年，以(其中包括)供應與閉路電視系統兼容的人工智能伺服器，從而提供影片分析功能及影片監控數據存儲。有關合作框架詳情，請參閱本文件「概要—近期發展及概無重大不利變動」一節。

基於上文所述，並參考於二零二一年至二零二四年期間香港人工智能基礎設施市場價值預期將按複合年增長率約24.6%增長，董事對香港市場對人工智能伺服器的需求及前景以及我們人工智能服務器的銷量深感樂觀。

儘管我們在二零一九／二零二零財政年度及二零二零／二零二一財政年度的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器銷售方面錄得的複合年增長率增長低於同業，但在二零二零年第四季度通過與品牌A(超融合式基礎架構產品的市場領導者及先驅)以及品牌B(人工智能伺服器的市場領導者)訂立分銷協議後，我們該類產品在二零二一／二零二二財政年度的銷售已錄得大幅增長，且預期有關銷售增長將在二零二二／二零二三財政年度持續。

我們認為超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器於二零一九／二零二零財政年度及二零二零／二零二一財政年度的銷售額低於同業的複合年增長率乃由於我們在往績記錄期間提供的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器產品有限。根據Ipsos報告，香港的超融合式基礎架構市場集中，截至二零二一年有超過10個品牌的超融合式基礎架構產品在市場流通供應。於往績記錄期間，我們僅提供兩個品牌的超融合式基礎架構產品，其中僅一個品牌(即品牌A)屬於在市場流通供應的品牌，而另一個品牌深信服則不被視為超融合式基礎架構行業的重要參與者。另一方面，根據Ipsos報告，香港的人工智能基礎設施市場相對分散，截至二零二一年有超過400個品牌可供選擇。這個分散的人工智能基礎設施市場為我們提供了獲取人工智能伺服器供應商分銷協議的大量商機。於往績記錄期間，本集團僅提供四個品牌的人工智能伺服器，除品牌B外，其提供人工智能伺服器外的大量資訊科技產品。從市場格局來看，儘管品牌B並非香港人工智能基礎設施的五大市場參與者之一，惟其於二零二零年卻為全球人工智能伺服器市場的六大公司之一，以及於二零二零年第二季度為中國佔43.5%市場份額的最大伺服器製造商，多年來在人工智能伺服器市場的市場份額均超過50%。

董事相信，通過與超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器資訊科技產品供應商訂立分銷協議，可豐富我們的產品組合並將顯著提高我們有關該等產品的銷售增長。於二零二一／二零二二財政年度，超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的銷售額顯著增長，並預期於二零二二／二零二三財政年度的預期銷售額表現將優於二零二零年至二零二一年預測的香港超融合式基礎架構市場價值的預測同比行業增長率27.7%以及香港人工智能基礎設施的市值25.0%。上述各項已顯示，通過自超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器資訊科技產品供應商獲取更多授權經銷權，我們確實有能力把握超融合式基礎架構及人工智能伺服器市場的行業增長。

業務

與提供超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的資訊科技產品廠商的戰略合作

如上所述，香港對超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的需求龐大。為把握激增的需求，我們擬通過引入新品牌的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器（包括品牌A及品牌B）來豐富我們的產品組合，該兩個品牌均為各自市場的市場領導者，為我們獲得授權分銷權的品牌中相對較新的品牌。為吸引該等資訊科技市場領導者與我們合作，我們已與提供上述品牌的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的兩家資訊科技產品廠商訂立附最低採購承諾的分銷協議。據董事所深知，除本集團外，於最後實際可行日期，品牌A於香港擁有另外兩名分銷商，而品牌B於香港擁有另外一名分銷商。由於該等市場領導者的授權分銷商數目相對較少，故該等品牌的授權分銷商於香港市場的競爭有限，從而可搶佔在香港分銷超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的先發優勢，因此董事認為通過獲得授權分銷權及滿足最低採購承諾與該等授權分銷商建立業務關係，從而確保可自該等資訊科技產品廠商獲得超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的供應乃符合本集團的最佳利益。

基於我們之前培育其他品牌／資訊科技產品的成功經驗，我們預計通過獲得授權分銷權，並投入相似努力及資源，於香港市場對上述兩個品牌以及其他品牌的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器進行本地化，助其打入市場，本集團相關產品的銷售增長將呈現出與我們之前成功培育的其他品牌／產品相似的模式，而該等資訊科技產品的銷量將逐步提升。深信服及銳捷為中國資訊科技行業的主要市場參與者，但在我們首次成為其授權分銷商時在香港不太知名，該兩個品牌正是我們如何於香港市場發展資訊科技產品、進行本地化及提供銷售支援的成功實例。事實上，在簽署分銷協議後的初步階段，特別是對於銳捷，我們需要承擔大量前期成本以滿足相關分銷協議下的最低採購承諾，無論是否已按背靠背基準獲得終端客戶的訂單，我們均需採購一定水平的庫存，以實施營銷及銷售支援策略來培育市場。為此，當我們於二零一五年首次成為銳捷的授權分銷商時，已同意於二零一六年履行金額為1,000,000美元的最低採購承諾。為於關鍵時機把握對數據及通訊以及系統基礎設施產品的上升需求，我們已自銳捷購買約4,700,000港元的該類產品，而不論是否已按背靠背基準獲得終端客戶的訂單。此外，我們亦積極與銳捷等資訊科技產品廠商合作，通過分銷渠道派對、展覽、研討會、網絡研討會及工作坊等線上線下渠道開展營銷活動，並邀請目標受眾參加。通過相關營銷活動，我們向目標受眾介紹了最新技術發展，同時宣傳品牌，強調資訊科技產品的特點，並展示如何在解決方案中整合及使用資訊科技產品以利用新技術。我們認為，經我們於營銷方面作出的努力，品牌正於香港市場變得更為成熟。深信服確認，深信服二零一九年於香港市場的銷售額為二零一三年（我們成為其授權分銷商前）的約8.1倍。同樣地，銳捷確認其二零一九年於香港市場的銷售額為二零一四年的3倍。因此，我們旨在並堅信我們有能力於上述兩家資訊科技產品廠商以及我們正在合作並可能於未來合作的其他超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器品牌上複製深信服及銳捷的成功。

業務

基於我們之前為資訊科技產品廠商成功培育其他資訊科技產品品牌的經驗，我們計劃繼續豐富我們的產品組合，並與市場領先的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器品牌合作，相關品牌已經或預計將要求我們履行最低採購承諾。根據該等分銷協議，預計我們將需要部署前期成本，在獲取下游客戶的訂單前自資訊科技產品廠商採購一定水平的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器庫存，以滿足最低採購承諾。正如在香港市場培育深信服及銳捷的初步階段，透過上述行動，我們將能夠部署產品本地化策略及銷售支援工作，在市場相對較早的階段進行市場培育，並為經銷商及終端用戶提供增值服務，旨在幫助擴大該等市場領導者的資訊科技產品在香港的市場份額。此外，維持庫存可讓我們縮短交貨時間（通常最多需時一個月），並能夠緊急滿足客戶的特殊需求。我們亦會向客戶提供備件以供客戶臨時使用以及在產品出現故障時提供更換服務，該過程需要將資訊科技產品送至資訊科技產品廠商進行維修或更換，以降低故障資訊科技產品的影響。我們提供的該等增值服務對客戶及資訊科技產品廠商甚具吸引力。尤其是，該策略將令我們能與該等市場領先但在香港不太知名的品牌建立更緊密聯繫，推動對該等產品的需求，從而提高於相關產品的盈利能力。

根據 Ipsos 報告，資訊科技產品廠商於分銷協議中實施最低採購承諾乃屬常見，主要由於相關最低採購承諾有助資訊科技產品廠商以可預見的方式實現其銷售目標並增加其市場份額。此外，根據 Ipsos 報告，基於對香港授權分銷商的獨立採訪，授權分銷商通常會在獲得下游客戶訂單前自資訊科技產品廠商採購資訊科技產品。首先，無論是否已獲得終端客戶的訂單，自資訊科技產品廠商採購資訊科技產品均有助資訊科技產品分銷商與資訊科技產品廠商建立關係。通過採購資訊科技產品，資訊科技產品分銷商展示了彼等分銷大量資訊科技產品的能力及信心以及業務運營的財務能力，這是資訊科技產品廠商在與新資訊科技產品分銷商簽訂分銷協議時審查的重要因素之一。其次，在並無實際訂單的情況下採購資訊科技產品，可以加快資訊科技產品分銷商向下游客戶部署及交付資訊科技產品的時間。計劃擴展業務並積極展開業務計劃及進行促銷活動的資訊科技產品分銷商通常需要增加其所促銷或熱門資訊科技產品的庫存，以迎合不斷增長的需求。

業務

該等業務策略分別為(i)擴充我們的產品組合；(ii)教育客戶使用超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器；(iii)維持存貨有助我們縮短交貨時間以及可為交換服務提供備用零件；及(iv)進行營銷活動，這將耗用本集團大量財務資源。而且，本集團的營運資金管理受限於我們的貿易應收款項、貿易應付款項及存貨。調配大量營運資金實現上述業務策略以擴展我們的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器將進一步阻礙本集團的現有業務營運及發展。舉例而言，於二零二零／二零二一財政年度，本集團錄得經營活動產生的負現金流量約38,300,000港元，主要是由於(其中包括)我們應付若干供應商的大額貿易應付款項導致貿易及其他應付款項及應計費用減少。於二零二一／二零二二財政年度，本集團亦錄得經營活動產生的負現金流量約32,500,000港元，主要由於貿易及其他應收款項、按金及預付款項增加。於二零二一／二零二二財政年度，本集團已調配大量資源推廣及銷售一款數據通訊產品內容傳遞網絡牌照。年內，我們自銷售內容傳遞網絡牌照錄得收益約244,800,000港元，但同時於截至二零二二年三月三十一日累積了貿易應收款項約86,000,000港元及預付款項約33,500,000港元，這縮減了我們的整體現金流量。貿易應收款項於二零二二年三月三十一日增加約45,400,000港元至約157,800,000港元，主要由於二零二一／二零二二財政年度的收益顯著增加所致。

誠如Ipsos所確認，大型企業客戶(例如知名電訊營運商)對其供應商具有更高議價能力的情況並非罕見，並且彼等亦經常要求價值鏈中的分銷商(例如本集團)提供有利的信貸條款。另一方面，我們分銷業務的供應商大多為品牌擁有者，彼等亦主宰彼等與我們之間的付款條款。因此，本集團的營運資金已受到來自現有業務營運的貿易應收款項及貿易應付款項所限。於二零二二年三月三十一日，我們的銀行結餘及現金僅為約17,200,000港元，而我們的資產負債比率則約為104.3%。因此，為了在不妨礙本集團現有業務營運及發展的情況下把握超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的行業增長，董事認為我們必須調配大部分(編纂)用於獲取有關超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的分銷協議，從而加強我們的產品組合。

業務

獲取新客戶方面的競爭優勢

總而言之，董事認為香港市場在超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器方面存在巨大需求及增長潛力。我們財務表現的主要驅動力包括擁有種類繁多的新面市小眾品牌組合，而我們就該等品牌佔有龐大的市場份額，及新面市小眾品牌與國際知名品牌的最佳品牌組合，以及我們的分銷業務及系統整合解決方案業務之間的協同作用。董事有信心相關驅動力將繼續推動及力證我們的財務表現及可持續性，從而令我們能把握此類需求。此外，本集團於資訊科技行業以業務模式經營，主要從事資訊科技產品分銷及提供系統整合解決方案業務。作為資訊科技行業的分銷商及經銷商的雙重身份，使我們能夠向資訊科技行業整個價值鏈中的重要參與者轉售資訊科技產品，從而使本集團受惠。因此，我們能夠藉分發及集成至系統整合解決方案的兩種方式來達致超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器方面的產品滲透。作為分銷商，TriTech主要向其客戶分銷其資訊科技產品，而該等客戶一般為經銷商。通過向經銷商分銷資訊科技產品，TriTech可以利用其作為經銷商的龐大網絡，將其資訊科技產品(包括超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器)轉售予不同行業的終端用戶。另一方面，作為經銷商，Multisoft將採購自分銷商(包括TriTech)的資訊科技產品出售予其下游客戶(通常為終端用戶)。憑藉超過15年的經營歷史，Multisoft於往績記錄期間已奠定一個包含不同界別及行業的龐大客戶群，當中包括(其中包括)政府、教育、醫療保健、銀行及金融、保險、零售、運輸及物流，均為超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的主要行業。尤其是Multisoft與電訊、金融及電力等大型公司及企業均有業務往來，而該等公司均表示有興趣投資至超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器。因此，本集團的分銷及系統整合解決方案業務擁有多元及龐大的客戶群，而董事相信本集團在擴大我們在香港的業務至分銷超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器方面擁有龐大商機。有關我們主要驅動力的詳情，請參閱本節上文「我們的競爭優勢」一段。

業務

誠如上文所述，本集團於往績記錄期間有關超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的複合年增長率受到我們提供的產品及較短的產品歷史限制。董事相信，憑藉〔編纂〕〔編纂〕，我們將能夠開拓及擴展新的潛在品牌以及多元化我們在超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器方面的產品供應。就超融合式基礎架構產品而言，本集團目前獲授權經銷深信服及品牌A的產品，而如上文所述，品牌A為香港超融合式基礎架構產品的主要市場參與者之一。據董事所知，品牌A的產品定價屬中高檔。因此，董事認為品牌A的超融合式基礎架構產品對尋求國際知名品牌的公司及企業具有吸引力。就人工智能伺服器而言，本集團目前提供四個不同的人工智能伺服器品牌，包括品牌B。如上文所述，儘管品牌B並非香港人工智能基礎設施的五大市場參與者之一，品牌B於二零二零年為全球六大人工智能伺服器公司之一，以及於二零二零年第二季度為中國佔43.5%市場份額的最大伺服器製造商，多年來在人工智能伺服器市場的市場份額均超過50%。董事相信，憑藉我們在香港本地化及滲透中國品牌（例如深信服及銳捷）方面的成功往績，我們有能力通過品牌B的人工智能伺服器再創佳績。特別是，與其他品牌相比，品牌B的人工智能伺服器價格屬中低檔，而董事認為這對於尋求價格相宜的人工智能伺服器的客戶具吸引力。

憑藉香港市場對超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的廣泛且不斷增長的需求以及我們上述產品帶來的收益增長，我們計劃動用約〔編纂〕港元或約〔編纂〕%的〔編纂〕〔編纂〕，以豐富我們的產品組合並確保上述超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的供應，其中(i)〔編纂〕約〔編纂〕港元將用於履行與資訊科技產品廠商的分銷協議項下的最低採購承諾，當中約〔編纂〕港元及約〔編纂〕港元將分別用於品牌A及品牌B的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器，而約〔編纂〕港元則用於其他潛在品牌的超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器；及(ii)〔編纂〕約〔編纂〕港元將用於銷售支援及開展營銷活動以推廣新品牌及資訊科技產品，包括但不限於參加及舉辦展覽、研討會、網絡研討會、於網站發佈新聞稿及雜誌以及傳統與數字營銷，例如在社交媒體平台上投放廣告，以提高公眾對品牌及產品功能的認識。憑藉自〔編纂〕收取的〔編纂〕，我們將有更多現金可用於滿足最低購買承諾的要求，而不會對我們造成重大流動資金壓力。

業務

(ii) 推出訂用手提電腦租賃服務以擴大我們的服務範疇

隨著資訊科技產品成為必需的工具，用戶（尤其是公司）一般在購買電腦、手提電腦及輔助軟件程式（如防毒軟件）上須產生大量前期資本支出。根據 Ipsos 報告，向客戶提供「裝置即服務」（「**裝置即服務**」）模式是資訊科技行業大勢所趨，即將各式硬件、軟件及服務（例如持續的技術支援及產品交換）捆綁作為一個授權套裝，作為一項定期訂用服務向客戶發售。於裝置即服務模式中，終端用戶可享有更大靈活性及更強大支援，同時降低購買資訊科技產品的前期成本。其亦為公司提供選擇，可根據彼等的經營環境及業務需要提高及縮減其資訊科技需要，而此吸引了運用合約資源或臨時項目團隊來快速輕易增加工作站及在項目完成後可立即縮減而毋須閒置設備的公司。此外，鑒於新產品及服務頻繁推出不斷改進，一間公司要保持使用最新的資訊科技基建設施可能所費不菲。許多採用傳統採購模式的用戶及公司未必擁有額外資金用於不能產生收益的活動（如更新其資訊科技產品）上，因此，彼等的整體生產率及效率可能會受到影響。訂用的「裝置即服務」模式能讓公司以較低成本緊貼最新資訊科技發展及技術。此外，技術支援通常在訂用期間內向客戶提供。擁有技術支援對公司尤為吸引，因為彼等可依靠「裝置即服務」服務供應商提供的技術支援以減少分配至內部資訊科技支援的資源。同時，由於在訂用期間可與客戶持續互動，服務供應商能夠與客戶建立長期關係，並從定期訂用費用中獲得穩定的收入來源，而非非經常性的一次性購買。

此外，COVID-19 的爆發已成為在家工作安排的催化劑，而此有利於我們的手提電腦租賃服務。在 COVID-19 疫情期間，各項社交距離措施（包括在家工作安排及電子商務／學習平台）均帶動了對手提電腦、平板電腦、虛擬私人網絡服務、實時通訊應用程式等資訊科技產品的需求，而為應對變幻無常的 COVID-19 疫情在短時間內出台的各项措施，則導致企業及個人對於即時可用且在一段時間內配備必要維修及技術支援服務的手提電腦需求殷切。根據 Ipsos 報告，資訊科技應用程式日益普及，令資訊科技產品成為日常生活不可或缺的工具，並預期會在 COVID-19 疫情過後持續，為「裝置即服務」模式創造增長機會。

根據研究和諮詢機構 FastLane 進行的調查結果，香港提供在家工作安排的僱主比例由 COVID-19 爆發前僅約 11% 飆升至疫情後的約 60%。大眾已逐漸接受虛擬工作模式，並預期僱員將會青睞及僱主亦會採納結合在家工作及在辦公室工作的更靈活工作安排模式。例如，Twitter 已宣佈允許員工永久在家工作，而 Facebook 預期在未來 10 年內將有超過一半的員工在家工作。若干其他社交媒體平台亦已放棄其辦公室，不再要求其工作人員在辦公室工作。

業務

大多數僱員（特別是來自客戶服務及支援部門）均預期在家工作的政策於 COVID-19 疫情後將一直延續。因此，預期香港及全球眾多僱主及僱員將在 COVID-19 疫情過後維持在家工作這種新的工作安排形式。隨著「在家工作」趨勢的到來，諸如電腦硬件及軟件等業務技術將日益重要，因此，在資訊科技硬件及軟件分銷行業的增長勢頭下，將可刺激能夠在軟硬件方面均可為終端用戶提供更靈活強大支緩的「裝置即服務」的需求。

此外，中小企大量採用合約形式的服務及解決方案，加上企業對降低資本開支及營運開支的需求不斷上升，普遍推動了對「裝置即服務」市場的高度認知。另一方面，面對網絡安全的威脅，「裝置即服務」可藉提供定期的裝置更新提高可靠性，讓用戶能得到最先進的安全保障（例如生物識別驗證）。「裝置即服務」亦賦予機構綜合的保安能力。例如，統一端點管理工具令機構能在遺失裝置或將裝置遺留在不安全地點時，遙距鎖定裝置或刪除公司數據。經考慮以上所述，我們相信「裝置即服務」模式將是市場大勢所趨，而向客戶提供此類服務將提升我們在行內的競爭力。

我們看準市場潛力，計劃透過推出訂用手提電腦租賃服務來擴大分銷業務的服務範圍。作為分銷商，我們會向經銷商提供有關租賃服務，而經銷商會在收到終端用戶的租賃要求後緊接向我們下達租賃有關產品的訂單。有關服務的使用者可選擇以服務計劃形式租賃已預先安裝防病毒程式及遙距管理程式等軟件的手提電腦，或不需要任何預裝軟件。防病毒程式是一個多層防禦系統，其中涉及一系列為安全及保安使用裝置而設的軟件。第一層是傳統的防病毒程序，旨在檢測、預防及消除手提電腦及平板電腦等裝置上的惡意軟件。第二層保護為提供網頁安全保護配置軟件，可為遠程用戶連接互聯網時提供保護及防禦。考慮到隨處均可工作這安排趨勢，第二層的重要性日益增加。由於用戶可從任何地方（包括公共 WiFi）連接其設備以獲取遠程登入，用戶以及其連接的企業網絡均會面臨網絡攻擊的風險，在這種情況下，傳統的網絡安全解決方案無法提供有效的保障。如此，其可以保護裝置自身以及其所連接的企業網絡均免受已知及未知威脅（包括網絡釣魚、惡意軟件及勒索軟件）的侵害。此外，其亦具有審核功能，可以監測有關企業應用程序的任何濫用或違反數據洩漏的行為，並可為遠程用戶提供生產力監測。

業務

除防病毒軟件外，客戶亦可以訂用軟件，而我們可透過該軟件從中央位置協助管理手提電腦。該軟件程式讓我們能夠為所有手提電腦安裝更新及升級程式，以確保手提電腦的操作系統均為最新且不易受到病毒及惡意軟件感染。其亦允許我們根據事先與客戶達成的協定，遠程控制任何禁止使用的軟件及未經授權存儲裝置的使用，並且我們能在若干軟件及存儲裝置嘗試在手提電腦使用時通知客戶。此外，在手提電腦丟失或處於不安全狀況的情況下，我們亦可以在客戶認為恰當的情況下鎖定手提電腦及／或刪除所有公司數據。而且，我們亦可以通過遠程登入提供技術支持及故障排除服務。再者，我們亦打算在即將實施的嶄新中央化服務單元提供全天候技術支援服務，從而通過電話熱線及電郵提供無間斷的服務，以回應查詢及提供技術支援。根據客戶的指示，我們亦可能會預先設定手提電腦的若干使用限制，例如阻止若干程式及網站。作為服務的一部分，我們於訂用期內會為用戶提供技術支援。有關租賃服務適合所有行業客戶，特別是對於僅能以有限的內部資訊科技能力及財務資源來追上最新資訊科技發展趨勢的客戶，以及對於通常要求最新技術而又要維持低預付成本的客戶。「裝置即服務」模式亦可解決客戶對手提電腦的任何暫時或短期的需求增長。本集團看準市場潛力並考慮到香港越來越多市場參與者提供該類服務，自二零二零年八月開始已試行從分銷商採購相對少量手提電腦再向客戶出租，以評估及提升所須的營運及物流安排並測試市場反應。儘管進行的營銷活動有限，我們於二零二一／二零二二財政年度自手提電腦出租服務取得約4,400,000港元的收益，而租期約為三至十二個月。經董事確認，我們已收到現有客戶的正面回應，並繼續收到潛在客戶的查詢，以及現有客戶及潛在客戶因不同原因訂用手提電腦租賃服務，包括但不限於對最新技術的需求、於指定時期內須暫時使用及增值維修及持續技術支援服務等。我們相信不同類別的終端用戶對於此項訂用式手提電腦租賃服務的潛在需求龐大，經過適當的營銷計劃推廣有關服務後，我們將能把握持續增長的商機。鑒於以上所述並為求向更大客戶群提供服務，我們計劃擴大現時手提電腦租賃服務的規模，向客戶出租更多手提電腦。為滿足以具競爭力價格採購大量手提電腦的需求，我們擬向資訊科技產品廠商直接採購手提電腦。

業務

基於我們在試運行中的經驗並參考競爭對手的價格，我們預期提供各種服務套餐，每月訂用費介乎每台手提電腦約300港元至500港元，當中已考慮(其中包括)以下各項：(i)手提電腦的型號及規格；(ii)租賃期；及(iii)租賃的手提電腦數目。我們會就任何額外要求安裝的軟件收取額外費用。我們每月營運成本主要包括(a)每台手提電腦的每月折舊開支(假設可使用年期約為3.3年)；及(b)我們所提供的技術支援服務的相關員工成本。我們亦會讓客戶選擇於訂用期後以折讓價買斷其租賃的手提電腦，有關價格將於參考多項因素後釐定，包括但不限於手提電腦的型號及規格、其現行市價以及訂用期。

我們認為透過引入訂用手提電腦租賃服務擴大我們分銷業務的服務範疇，不僅可為我們帶來穩定的經常性收入，亦可鞏固我們在資訊科技行業作為先行服務供應商的地位，迅速應對瞬息萬變的市場需求。提供有關服務時，我們需要從資訊科技產品廠商購買手提電腦軟件許可證並保持庫存。我們將動用〔編纂〕〔編纂〕約〔編纂〕港元或約〔編纂〕%購買資訊科技產品及保持庫存，以提供有關服務。

(iii) 擴充人手並增進我們銷售、產品及技術團隊的專業知識

我們相信，我們的成功主要歸功於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。有鑒於此，我們計劃繼續投資於分銷業務並擴充其人手。特別是，作為增值分銷商，倘任何資訊科技產品廠商並無足夠資源在香港建立其業務及提供技術支援，則我們的產品團隊將接受由資訊科技產品廠商提供的深入產品及技術培訓，從而負責向本地市場的經銷商及終端用戶提供支援服務。鑒於我們於往績記錄期的業務增長，且為了應付上述資訊科技產品及服務範疇的擴展並保持服務質量，我們計劃於截至二零二四年三月三十一日止年度結束前為我們的銷售團隊聘請一名員工推廣及銷售新的資訊科技產品及系統整合解決方案、兩名產品專家(每個新的資訊科技產品系列由一名產品專家負責)就定價策略及營銷計劃與資訊科技產品廠商聯絡及三名技術人員提供售前支援以及向經銷商及終端用戶提供技術支援及保養服務。新職員的預期月薪介乎約25,000港元至52,000港元。

因此，我們將動用〔編纂〕〔編纂〕約〔編纂〕港元或約〔編纂〕%來擴充人手並增進我們銷售及產品團隊的專業知識。

業務

透過提升提供數碼轉型服務的內部能力擴展我們的系統整合解決方案業務並擴充銷售及技術團隊人手以提升我們的項目能力

(i) 提升提供數碼轉型服務的內部能力

我們計劃提升提供數碼轉型服務的內部能力。根據 Ipsos 報告，香港數碼轉型市場產生的收益估計將於二零二二年至二零二五年的預測期內以約 20.6% 的複合年增長率增長。數碼轉型為香港經濟帶來積極重要的影響，並已得到私營機構的廣泛認同，據估計，香港私營機構之中約有 80% 已展開數碼轉型之旅。根據管理發展學院公佈的《世界數碼競爭力排名》，香港於二零一九年以 93.7 分位居全球第八，彰顯了香港在世界範圍內的數碼競爭力，以及公私營機構採用及實施數碼技術的能力。於預測期內，由於人們學習、工作、社交及購物方式的轉變，預期在後 COVID-19 時代數碼轉型的進展將會更快。企業一心提升營運效率並改造現有業務流程，有助形成數碼轉型的高速勢頭。二零二零年中，政府於防疫抗疫基金下推出遙距營商計劃為企業提供資金支持以（其中包括）採用資訊科技解決方案，撥款總額近 800,000,000 港元，且其後撥出 1,000,000,000 港元額外資金，以繼續推行並進一步提升該計劃。此外，創新科技署於二零二一年一月宣布，遙距營商計劃撥款已由 1,500,000,000 港元增至 1,900,000,000 港元，以提供資金支持。遙距營商計劃的持續積極應用將於不久將來促進系統整合解決方案行業中數碼轉型服務的需求及發展。

於往績記錄期，我們向客戶提供數碼轉型服務，以數碼程序取代非數碼或人手程序，從而使其服務或業務轉型，並藉採納數碼技術優化其營運。一般而言，我們獲委聘對採購自資訊科技產品廠商的若干資訊科技產品框架進行調整、修改或為其建立額外系統，或根據客戶指示重新設計及開發程式或應用程式。於往績記錄期，我們的系統整合解決方案業務已完成 205 份數碼轉型合約，而來自提供數碼轉型服務的收益分別為約 809,000 港元、2,400,000 港元及 9,800,000 港元。值得一提的，是我們於二零二零年獲卓佳委聘開發網上白表移動應用程式，該程式將網上白表申請程序數碼化及簡化。網上白表移動應用程式提供簡潔的解決方案，讓用戶透過個人電子裝置認購首次公開發售的新股，完成所有支付及登記程序以及獲得有關股份配發結果的最新消息。我們負責設計用戶界面、制定登記及申請程序，同時為網上白表移動應用程式開發安全的支付系統及可定製／功能。我們亦進行了多輪性能測試、用戶驗收測試及持續維護，以確保移動應用程式穩定運行。此外，我們亦為一名客戶開發了一個電郵日誌系統。電郵日誌指日誌系統在傳輸過程中為所有傳入及送出的郵件進行陰影複

業務

製，有關資料同時會儲存在一個郵箱內的過程。由於日誌郵箱的內容僅可由擁有賬戶管理員權限的用戶刪除，與電郵歸檔不同，電郵日誌旨在防止丟失電郵，並記錄全部電郵通訊，以符合監管規定及用作內部管理。該電郵日誌系統在其本身的獨立應用程式上運行，並具有獨特的用戶界面，迎合客戶的特定要求。其界面簡單易用，以便不熟稔資訊科技的員工部署及使用。視乎客戶需求，可以對電郵日誌系統進行配置以配合特定公司環境及公司日常營運，例如提供有關收取及發送電郵的報告以評估電郵回應率。我們亦基於電郵中包含的信息建立了一個集中式內部數據系統，在每天需要處理大量電郵的情況下，方便企業客戶保存記錄及便捷檢索文件。於系統內的審核功能會記錄登入用戶者的身份及其於系統上進行的檢索。用戶可靈活使用我們的電郵日誌系統，原因是(i)其並無任何特定電郵伺服器支援系統方面的限制；(ii)該系統並無預設儲存容量，可因應客戶需要而提高及縮減儲存容量；及(iii)本集團提供的個人化界面可迎合客戶的喜好及需要。

鑒於我們既有銷售線索又有完成數碼轉型項目的往績，因此不時收到潛在客戶就提供數碼轉型服務的投標及／或報價要求。董事認為，我們能否成功取得及完成數碼轉型合約在很大程度上倚重我們的外包商，這是由於我們缺乏具備編程及演算法專業知識的內部技術專才，而有關專業知識是數碼轉型服務的關鍵組成部分之一，因此，為提供有關服務，我們須將若干服務範圍分包予第三方服務供應商。於往績記錄期，我們就數碼轉型合約產生的分包費分別約343,000港元、1,400,000港元及2,200,000港元，分別佔我們於相關年度來自提供數碼轉型服務的所得收益約42.4%、58.3%及22.4%。於二零二一年九月，本公司獲一家公司（其屬於位於東南亞而總部設於香港的跨國製造企業公司集團的一部分）委聘為電子商務系統的實施提供一系列數碼轉型服務，合約金額約為8,000,000港元（「主項目」）。隨後，於二零二二年六月，本公司接獲同一名客戶約4,400,000港元的確實訂單，為其位於香港的總部及位於泰國的工廠提供數碼轉型服務（「額外訂單」，連同主項目稱為「該項目」）。於二零二一／二零二二財政年度相對較低的分包費乃主要由於主項目出現延誤，而其包括兩大部分，即(i)提供資訊科技產品；及(ii)實施服務，其中提供資訊科技產品已於二零二一／二零二二財政年度根據項目進度完成並已產生收益約4,400,000港元且並無產生分包費，原因為提供資訊科技產品毋須作出分包安排，而實施服務則由於下列原因而延後至二零二二／二零二三財政年度(a)應客戶所要求，中國及菲律賓的實施服務已予延後，導致於二零二一／二零二二財政年度第四季度的用戶接納測試（「用戶接納測試」）期延後；及(b)客戶於用戶接納測試期要求對已報價服務作出額外修改，導致用戶接納測試期延長。因此，主項目的實施服務未能

業務

如期於二零二一／二零二二財政年度前完成，導致實施服務所產生的收益約3,600,000港元及所產生的相關分包費約3,000,000港元將於二零二二／二零二三財政年度確認。僅供說明用途，假設主項目的實施服務已如期於二零二一／二零二二財政年度完成，則我們於二零二一／二零二二財政年度就提供數碼轉型服務的所得收益將約為13,400,000港元，而該年度所產生的相應分包費將約為5,200,000港元，相當於二零二一／二零二二財政年度提供數碼轉型服務的所得收益約38.8%。而且，考慮到主項目的緊迫性，客戶已要求我們通過採用國際知名品牌的數碼技術及資訊科技產品，通過調整、修改或制定附加系統的方式來升級其電子商務系統，而不是要求我們根據客戶的業務規格從頭開始設計及開發程式或應用程式。這亦導致於該項目提供資訊科技產品的分包費相對較低，從而導致我們在二零二一／二零二二財政年度的數碼轉型服務的分包費較低。由於額外訂單的主要範疇為向客戶提供實施服務及設定服務，我們的董事預期我們將極為依重我們的分包商並將會在我們的收益中產生高比例的分包費。根據我們分包商提供的初步報價，本公司預期將產生分包費約3,400,000港元，佔我們額外訂單收益約77.3%。因此，倘考慮該項目整體，該項目的整體收益將約為12,400,000港元及分包費約為6,400,000港元，佔該項目收益約51.6%。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除需要提供資訊科技產品的主項目外，本公司一般獲客戶委聘根據客戶的規格來設計、制定、開發及優化程式或應用程序，而我們須重大依賴我們的分包商提供數碼轉型服務。董事認為，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)由於需要與第三方分包商協調，因此我們項目管理及執行能力的效率相對較低。

展望未來，董事認為，建立自身內部能力以提供數碼轉型服務將對我們有利，因為由此我們將能更好地控制項目成本、進度及質素，從而提高競爭力及獲得更多訂單機會。經考慮根據Ipsos報告的預期需求增長以及我們產生該類服務的銷售線索的往績，董事認為，我們的數碼轉型服務有足夠的增長及發展空間。

業務

鑒於以上所述，我們將動用〔編纂〕〔編纂〕約〔編纂〕港元或約〔編纂〕%以建立我們提供數碼轉型服務的內部能力。為此，我們計劃聘請七名具有編程及演算法技術專業知識的人員負責機械人自動化程式及應用程式開發，而其中一名人員將負責我們數碼轉型服務的整體運作。我們亦將購置應用程式開發工具及應用程式平台等硬件及軟件。

下表載列將聘請的員工以及其總年薪及預期工作經驗及資格：

將聘請的職位及 人數	總年薪 (千港元)	預期工作經驗及資格
高級項目經理／ 資訊科技副總監 — 一名	800	預期該經理將在大型數碼轉型項目中積逾十年的經驗，並在繪製用戶旅程、設計、實施及發佈數碼產品應用程序方面具有實踐經驗。同時預期該名經理持有工程學、計算機科學、資訊科技、科學或其他數碼相關學科的學位，尤其以若干軟件開發框架證書為佳。
系統分析師／ 系統架構師 — 兩名	1,100	預期系統分析師／系統架構師應具備計算機科學／資訊科技或同等學科的學位。此外，預期彼等最少擁有5年取得資格後的開發經驗，包括最少兩年須負責監督角色。
前線開發人員／ 後場開發人員／ 初級程式員 — 四名	1,100	預期該等員工在前線／後場開發方面擁有大約三年的經驗。同時預期該等員工已完成非學位高等教育。

業務

根據 Ipsos 報告，近年在香港從事資訊科技行業的勞工人數持續上升。估計將由二零一五年的約 85,384 名勞工增加至二零二一年的約 102,724 名，複合年增長率約為 3.1%。於二零二一年，在香港從事資訊科技工作的 102,724 名勞工中，約 32,532 名屬於資訊科技或軟件開發的專業人士，彼等一般持有計算機科學或同等學科的學位，通常熟悉計算機語言、系統及應用程式。據估計，截至二零二一年，在 32,532 名資訊科技或軟件專業人士中，超過 17,700 人在香港擁有 10 年或以上的經驗，預期在可預見的未來，該數字將繼續上升，而市場對這類勞工的需求亦會更高。假設香港所有提供數碼轉型服務的約 2,000 家系統整合解決方案供應商會從該 32,532 名資訊科技或軟件專業人員的人才庫中聘請員工，則每個系統整合解決方案供應商平均約有 16 名員工。因此，預期香港擁有足夠的人才。

上述對香港可用的資訊科技或軟件開發專業人員的估計乃基於以下假設：(i) 大多數資訊科技或軟件開發專業人員均為本地院校的計算機科學及資訊科技學系的畢業生；(ii) 大多數資訊科技或軟件開發專業人士在畢業後均會留在該領域發展。

根據上述各項及我們最近的聘請經驗，董事認為勞動市場上擁有足夠的人才，而且我們預期在聘請目標員工支持我們擴充數碼轉型方面不會遇到重大困難。

與我們的分包商相比，新成立團隊所提供的服務標準

董事相信，我們新成立團隊的服務標準將與我們的分包商相若。我們於往績記錄期間委聘的分包商為主要從事提供軟件設計及開發的系統整合解決方案供應商，其經營規模相對較小。據董事所深知，於最後實際可行日期，我們的分包商在香港設有一個辦事處，員工人數約為 10 至 30 人。分包商的項目團隊成員通常為具備編碼和算法知識的大學或文憑畢業生。彼等的高級職員一般積逾約五至六年的編碼工作經驗，而初級職員一般少於三年。於往績記錄期間，我們的分包商通常調配約兩至八名員工（包括高級及初級員工）至我們的數碼轉型項目。董事認為，我們上述的七人團隊規模與分包商向我們數碼轉型項目調配的團隊規模相若。尤其是，我們的董事認為，新團隊各成員的預期背景及團隊結構均與我們於往績記錄期間委聘的分包商的背景相若。我們計劃視乎項目的規模及複雜程度，向未來項目調配與分包商相若的人手。

業務

董事相信，這樣的團隊規模足以滿足客戶對數碼轉型服務的預期需求，同時可實現健康穩定的增長。因此，假設我們能夠聘請具備預期工作經驗及資格的員工團隊，董事相信我們將能夠提供與分包商相若的數碼轉型服務標準。

管理層監督及培訓新團隊

於往績記錄期間，本集團一直積極參與數碼轉型項目的每個階段，並密切監控項目進度。倘數碼轉型項目涉及分包，我們會擔任項目經理的角色，確保客戶的目標得以實現以及項目整體(包括我們的分包商)得以按計劃進行。具體來說，我們負責與客戶討論以了解彼等的需求及目標、規劃及設計程序及／或應用程式、與分包商聯絡以討論項目的執行計劃、設計產品以及如何實現我們客戶的目標，並會密切監控我們分包商的工作狀況及質量，以確保最終產品可滿足客戶的期望以及項目能夠如期進行。目前，本集團的數碼轉型項目由我們的高級管理層成員譚耀康先生統籌及監督，譚耀康先生在資訊科技行業擁有逾20年經驗，現為高級技術經理。

董事預期以類似的方式及工作流程管理及監督新的員工團隊。因此，我們將能夠按照我們管理及監督分包商的經驗來管理及監督新團隊。

在培訓方面，董事預期高級項目經理／資訊科技副總監將為團隊的其他成員提供有關編碼及算法的特別培訓。我們亦可能在適當情況下為我們的員工安排外部培訓課程。此外，我們亦可能提供編碼及算法範圍以外的培訓，以開拓團隊的技能，務求可提供其他系統整合解決方案服務。

維持內部團隊可更為靈活

董事相信，維持內部團隊將可令本集團的調動更見靈活。首先，憑藉我們自己的內部團隊，我們將能更好地控制調配至各項目的人力。此舉尤其有利於數碼轉型項目，原因為客戶的概念及工作範圍均可能會在發展過程中改變，而有關改變或會增加工作量及複雜程度。擁有內部團隊使我們能夠靈活地根據項目狀況及發展調整調配予手頭項目的資源，而不會因此產生額外的分包費。

業務

此外，我們將採取靈活及動態的方法處理有關數碼轉型項目的需求。根據本集團的經驗，我們將持續仔細評估有關數碼轉型服務的需求、員工的產出以及團隊可承接的項目數量，並將作出相應的調整。倘項目突然超出負荷，我們可能藉聘請分包商承接額外項目來調整我們的產出。倘預期需求穩定，我們亦可能向我們的其他系統整合解決方案員工提供相關培訓，以善用我們的員工或利用我們的內部資源聘請更多具備相關經驗的員工。

另一方面，倘手頭項目數量不多且數碼轉型員工團隊有閒置產能，則該團隊可協助本集團其他系統整合解決方案項目。鑑於擬聘請員工團隊的背景，董事相信該等員工將能夠提供其他系統整合解決方案服務。如有需要，我們亦會為員工提供在職培訓，以提升彼等的工作多元化。

經考慮本文件「未來計劃及〔編纂〕用途」一節所披露的節省成本分析以及上文詳述的方法，聘請一個員工團隊進行數碼轉型服務可節省成本，而董事認為維持內部團隊則可令本集團更為靈活。

獲取新項目的優秀往績記錄

儘管本集團過往成功獲取及完成數碼轉型合約很大程度上依賴我們的分包商，但有關依賴僅限於執行該等合約的編碼及算法部分。據董事確認，本集團一直負責物色客戶，而且並無為獲取任何數碼轉型項目而且我們分包商的往績記錄視為我們自己。憑藉我們作為成熟的系統整合解決方案供應商的聲譽、我們的營銷能力及服務質量，儘管我們並無設立內部團隊進行若干項目編碼及算法方面的工作（包括開發卓佳的網上白表手機應用程式，該應用程式有助於數碼化及簡化網上白表的申請流程），但我們於往績記錄期來自提供數碼轉型服務的收益約為809,000港元、2,400,000港元及9,800,000港元。此外，本集團已中標一項由政府資助的獨立法定機構的標書，以進行（其中包括）開發其內聯網以促進內部協作、溝通及資訊共享，可供約100名用戶使用並可在辦公室以外地方存取。服務範圍包括設計內聯網以滿足客戶的特定要求、安裝、測試、遷移、培訓及維護以確保內聯網得以成功實施及持續運行。因此，董事堅信，本集團在向客戶提供數碼轉型服務方面已經奠定穩健的往績記錄，且無論我們有否設立內部團隊或聘請分包商來執行我們的部分數碼轉型項目，我們都能夠獲取新項目。

業務

經考慮新員工團隊的結構及預期背景及資歷後，董事相信本集團將可受惠於彼等在軟件開發／編碼及算法方面的經驗及專業知識。特別是，預期可節省的成本將可讓我們能夠向潛在客戶提供更具競爭力的報價。結合本集團於往績記錄期間在數碼轉型項目方面的自身經驗，董事堅信我們在聘請自身的員工團隊後將能繼續獲取新項目。

(ii) 擴充銷售及技術團隊人手以提升我們的項目能力

我們相信，我們招募、挽留、激勵及培養高水平專業員工的能力一直是我們持續成功及實施未來策略的關鍵之一。我們可以承接的項目數量很大程度上取決於我們系統整合解決方案業務團隊中銷售及技術人員的人數。為實現可持續增長，我們擬透過為銷售及技術團隊招募以及培養合資格員工擴充人手，並透過獲取各種行業資格證書為彼等提供必要培訓以增強其技術知識。我們相信，由於提供系統整合解決方案本身很大程度上取決於人手是否充足以及我們銷售及技術人員的技能及專業知識，透過擴充我們銷售及技術團隊人手，我們將能承接更多系統整合解決方案項目。

根據 Ipsos 報告，香港用於系統整合解決方案的開支整體有所增長，由二零一五年的 328 億港元增加至二零二一年的 528 億港元，複合年增長率約為 8.3%。於二零一五年至二零二一年期間，私營機構一直是香港系統整合解決方案開支的主要來源，佔系統整合解決方案總開支的超過 80%。由於全球化下競爭日趨激烈，香港的私營機構通過廣泛採用包括雲端及網絡安全服務在內的資訊科技以提升營運效率，從而將需求轉換為香港對系統整合解決方案的需求。於二零二二年至二零二五年的預測期期間，香港用於系統整合解決方案的開支預計將由二零二二年的 559 億港元增加至二零二五年的 675 億港元，複合年增長率約為 6.5%。系統整合解決方案的開支預計將受新興技術（尤其是雲端及大數據管理）日漸普及的推動。

經考慮系統整合解決方案需求的持續增長及預期增長，董事認為，倘我們能擴充銷售及技術團隊人手，我們可於目前經營規模及現有項目的基礎上承接來自私營及公營界別的其他項目。鑒於上述情況，我們計劃動用〔編纂〕〔編纂〕約〔編纂〕港元或約〔編纂〕%於截至二零二四年三月三十一日止年度結束前增聘兩名銷售人員及三名技術人員。新職員的預期月薪介乎約 25,000 港元至 60,000 港元。

業務

就提供資訊科技維護及支援服務設立新的集中式服務部門，提供全天候技術支援服務以及偵測與回應支援

與建議拓展計劃預期將帶來的業務增長一致，我們預期隨著客源擴大，對於我們資訊科技維護及支援服務的需求將繼續增長。我們計劃就資訊科技維護及支援服務設立新的集中式服務部門，同時為系統整合解決方案及分銷業務服務。新集中式服務部門旨在提供(i)全天候技術支援服務，我們透過電話熱線及電郵解答客戶查詢及其遇到的技術問題，並且提供遙距服務台支援，為客戶提供全天候技術建議及支援，而在需要時我們的員工會於任何合適時候到現場解決技術問題（這正與普遍限於在工作日辦公時間提供服務的一般技術支援服務相反）；及(ii)偵測與回應服務，我們透過定期監控、檢查、測試及分析客戶的資訊科技系統以檢測及識別任何安全風險及威脅，倘檢測到風險及威脅，我們將提出建議以解決保安漏洞，而倘系統受到網絡攻擊，則對其進行修正或系統穩定行動。部分分銷業務的經銷商不具備該服務能力並委聘我們為其客戶提供該類服務，我們將向系統整合解決方案業務的終端用戶及該等經銷商推銷及銷售該系列資訊科技維護及支援服務。

董事認為，科技塑造了人們的工作方式，並消除了時空界限。隨著資訊科技發展，人們能隨時隨地工作，從而產生對全天候技術支援服務的需求，並引起對網絡安全的關注。Ipsos 報告指出，據觀察，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運作。客戶期望無中斷及可持續營運以爭取最大利潤並提升客戶滿意度，因而要求其資訊科技解決方案供應商提供更多即時支援，對全天候技術支援及監控服務的需求亦因此上升。為回應不斷上升的需求，愈來愈多資訊科技解決方案供應商提供全天候技術支援及監控服務，務求對終端用戶的查詢作出更快回覆、提供及時的協助，並盡可能減少網絡威脅及資料外洩。考慮到香港資訊科技行業高度分散，資訊科技解決方案供應商若能提供全天候技術支援及監控服務，將可在市場上脫穎而出。例如，根據 Ipsos 報告，於二零二一年香港五大系統整合解決方案服務供應商的最少兩名（於本文件「行業概覽」一節內已明確闡述）均向其客戶提供全天候管理支援服務。鑒於需求被壓抑，我們相信該等新系列資訊科技維護及支援服務將於市場上廣受歡迎。有了新集中式服務部門提供資訊科技維護及支援服務，我們能經常性產生新的收入來源並與我們的資訊科技產品及系統整合解決方案創造協同效應。此外，我們將更能吸引缺乏足夠資源於本地市場建立技術支援的資訊科技產品廠商，並鞏固我們作為增值分銷商的地位，從而吸引新資訊科技產品廠商以更優惠條款委聘我們成為其分銷商。

業務

我們將動用〔編纂〕〔編纂〕當中約〔編纂〕港元或約〔編纂〕%用於(i)聘請更多具有向客戶提供技術支援的相關技能以及網絡安全方面的專業知識及經驗的員工；及(ii)購買我們提供全天候技術支援服務及偵測與回應服務所需的資訊科技產品(包括硬件及軟件)。我們計劃額外聘請六名具有相關技術能力為客戶提供技術支援以及具備網絡安全的專業知識和經驗的人員，而其中一名人員將負責集中式服務部門的整體運作。視乎該等員工的經驗水平及預期職責，彼等的預期月薪介乎約15,000港元至30,000港元。此外，我們亦為提供該等服務而購置所須硬件及軟件。我們將購置一套包含多種硬件及軟件的電話中心系統以提升電話熱線查詢服務、一項有助管理及記錄客戶查詢及要求的票務系統軟件特許權、兩項與保安相關的軟件特許權(用以識別、分類及分析事件以作出安全相關事件的報告、提醒用戶任何異常行為並指出潛在安全問題以及提供最新威脅數據)。

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



我們計劃升級現有資訊科技系統以提升整體營運效率及加強項目管理能力。我們計劃投資至集中式ERP系統以連接我們於不同地點的營運，從而有效支援我們的採購、存貨、銷售及物流，令我們能收集並監控預算管理、財務分析、銷售及分銷記錄、出庫記錄、存貨管理及檔案管理、存貨分析以及銷售及物流分析等相關數據。我們認為，上述ERP系統可讓我們更好管理項目狀態，並確保我們能及時向客戶交付資訊科技產品及系統整合解決方案。此外，為配合我們的分銷業務及系統整合解決方案業務的擴展計劃，我們計劃根據預期員工人數增長購買硬件、軟件及配套設備以進行更換及添置。據此，我們將動用〔編纂〕〔編纂〕約〔編纂〕港元或約〔編纂〕%用於升級我們ERP系統的設備、軟件及硬件。

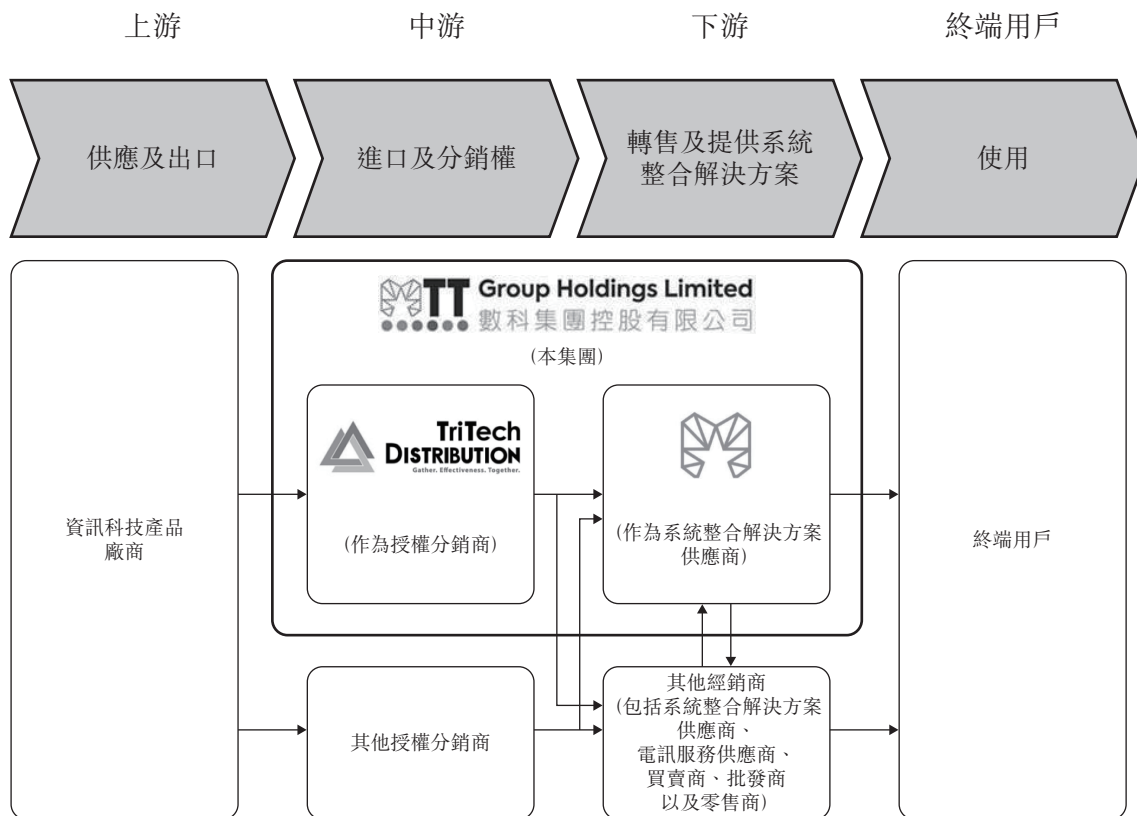
加大市場營銷力度及提升品牌知名度

我們希望緊貼資訊科技行業的最新趨勢，並採用能夠改善我們產品組合、解決方案及服務質量的方法。我們將繼續利用我們在行內的經驗、所提供資訊科技產品及解決方案的豐富種類以及所擁有進一步開拓香港、中國及澳門潛在市場商機的能力。我們打算透過加大力度與客戶維持緊密關係並拓展客戶群以加強業務發展能力，繼續部署各種營銷及推廣策略，如舉辦營銷活動及運用線上及社交網絡平台，與彼等分享有關我們產品及服務最新發展的資訊。我們一心藉此更全面了解現有及潛在客戶，以及其各自的喜好及需求。憑藉上述洞見，董事相信，我們能與客戶發展更緊密的關係及提升我們的品牌知名度。據此，我們將動用〔編纂〕〔編纂〕約〔編纂〕港元或約〔編纂〕%來加大市場營銷力度及提升品牌知名度。

業務

我們的業務模式

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，可見我們的營運橫跨中游的授權分銷商與下游的經銷商：



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、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。

業務

分銷商及經銷商在資訊科技行業價值鏈中的角色、作用及重要性各有不同。下圖概述香港資訊科技行業內分銷商與經銷商(尤其是系統整合解決方案供應商)在角色上的特點及主要差異。

	分銷商	經銷商
供應商	分銷商的供應商主要為提供資訊科技產品的資訊科技產品廠商。	經銷商的供應商主要為提供資訊科技產品的分銷商，以及提供分包服務的其他經銷商。
客戶	分銷商的客戶主要為以經銷為目的採購資訊科技產品及服務的經銷商。	經銷商的客戶主要為以消費為目的購買資訊科技產品及服務的終端用戶，以及需要若干分包服務的其他經銷商。
角色	分銷商作為資訊科技產品廠商與經銷商之間的中介人，自資訊科技產品廠商採購資訊科技產品再將其分銷予經銷商。	經銷商作為分銷商與終端用戶之間的中介人，自分銷商採購資訊科技產品再轉售予終端客戶。
業務模式	<p>由於分銷商的主要目標為推廣及銷售已獲取分銷權的資訊科技產品，故分銷商模式本質上是以產品為主導。</p> <p>根據與資訊科技產品廠商訂立的分銷協議條款，分銷商一般負責資訊科技產品的整體營銷策略、品牌策略、分銷渠道管理以及在當地提供技術支援及培訓。</p>	<p>由於經銷商的目標是滿足終端用戶的資訊科技需求，故經銷商模式本質上是以解決方案為主導。系統整合解決方案供應商尤其與終端用戶緊密合作，以了解其資訊科技需求，並根據其資訊科技需求及規格推薦合適的資訊科技產品及系統整合解決方案。</p> <p>視乎終端用戶的參與程度，系統整合解決方案供應商一般負責現有及預期資訊科技環境的評估及諮詢、採購資訊科技產品、將資訊科技產品整合至定製系統整合解決方案、實施及整合。</p>
與資訊科技產品廠商的合約安排	分銷協議。資訊科技產品廠商與分銷商一般會訂立分銷協議，當中規定分銷安排及其各自的權利及責任。	合作夥伴協議。部分資訊科技產品廠商可能會與經銷商訂立合作夥伴協議，當中規定轉售安排及其各自的權利及責任。
採購安排	分銷商一般會在收到經銷商的採購訂單後，緊接向資訊科技產品廠商下訂單，亦可能會按其採購策略維持一定水平的庫存。視乎分銷協議的條款，資訊科技產品廠商要求分銷商作出最低採購承諾，作為向分銷商授予分銷權的條件之一乃屬常見。	經銷商一般會在收到終端用戶的採購訂單或解決方案計劃書獲確認後，緊接向分銷商下訂單。彼等一般不會直接向資訊科技產品廠商採購資訊科技產品，而分銷商或資訊科技產品廠商不會要求經銷商作出最低採購承諾。

業務

在我們的業務模式中，我們既是分銷商又是經銷商。經營分銷業務時，我們作為分銷商從資訊科技產品廠商採購資訊科技產品，再向經銷商客戶介紹、營銷及分銷資訊科技產品。由於資訊科技產品廠商（即我們分銷業務的供應商）通常是來自海外或中國的資訊科技產品製造商，並本地市場並不熟悉，因此彼等依賴我們將其產品本地化，再將產品銷售及分銷予香港市場的經銷商。透過委聘本集團作為其本地授權分銷商，彼等得以減少與多個經銷商打交道的行政重擔、將信貸風險降至最低，並利用我們對本地市場的知識及了解以及完善的分銷渠道，以節省成本的方式銷售資訊科技產品。因此，經銷商通常不會直接向資訊科技產品廠商採購，倘經銷商直接與資訊科技產品廠商就訂單接洽，而我們又是有關廠商的授權分銷商，則廠商會將經銷商轉介予我們。另一方面，經營系統整合解決方案業務時，我們作為系統整合解決方案供應商與終端用戶聯繫，了解其現有及預期的資訊科技環境，並根據其資訊科技需要及規格定製系統整合解決方案。在終端用戶接受並確認解決方案計劃書後，我們會向分銷商採購相關資訊科技產品，整合至系統整合解決方案再轉售予終端用戶。

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。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。

我們的產品及服務

我們的產品及解決方案主要分為三類，即數據通訊及系統基建、網絡安全以及數碼轉型。就我們的分銷業務而言，我們向經銷商介紹、營銷及分銷包括硬件、軟件及／或配套產品在內種類豐富的資訊科技產品，而就我們的系統整合解決方案業務而言，我們根據終端用戶的資訊科技需要及規格為彼等提供全面而綜合的最新定製系統整合解決方案。憑藉分銷及系統整合解決方案業務平行營運所帶來的競爭優勢以及我們管理層的不斷努力，我們在兩項業務之間取得均衡發展。

業 務

下表載列於所示財政年度我們來自各項業務的收益明細：

	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)	(%)
分銷業務	164,507	49.6	203,544	52.5	427,131	67.6
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	172,084	44.4	187,673	29.8
資訊科技維護						
及支援服務	7,802	2.3	11,809	3.1	16,708	2.6
小計	167,379	50.4	183,893	47.5	204,381	32.4
總計	331,886	100.0	387,437	100.0	631,512	100.0

近年來，我們的收益整體上一直穩定增長。於往績記錄期，我們的總收益由二零一九／二零二零財政年度約331,900,000港元增至二零二零／二零二一財政年度約387,400,000港元，增加約16.7%。我們的總收益由二零二零／二零二一財政年度的約387,400,000港元增至二零二一／二零二二財政年度的約631,500,000港元，增幅約63.0%。有關我們於往績記錄期的財務表現詳情，請參閱本文件「財務資料」一節。

分銷業務

我們於香港向經銷商介紹、營銷及分銷包括硬件、軟件及／或配套產品在內種類豐富的資訊科技產品。於最後實際可行日期，我們是38間來自中國、美國、印度、日本及歐洲等不同國家及地區的資訊科技產品廠商的非獨家授權分銷商。我們的產品組合包括種類豐富的品牌(例如深信服、銳捷、富士通及芬氏安全)，並涵蓋國際知名品牌及新晉小眾品牌。作為資訊科技產品分銷的配套，我們亦向經銷商及終端用戶提供資訊科技實施服務，包括安裝及配置資訊科技產品並將其整合至終端用戶的資訊科技系統。

我們的資訊科技產品大致分為三類，即數據通訊及系統基建、網絡安全以及數碼轉型。各類資訊科技產品的主要產品及用途如下：

業務

- **數據通訊及系統基建：**數據通訊產品透過網絡將數碼數據由一點傳輸至另一點。系統基建產品是構成資訊科技基建設施的一系列裝置及技術、應用程式以及系統，可以採用本地系統基建中的自有形式，亦可以經互聯網使用雲端形式而毋須於本地安裝及維護資訊科技基建設施。雲端是一種為可配置運算資源共享池（如伺服器、網絡、存儲及應用程式）提供方便、按需網絡存取的模式，並可以最少努力迅速提供並發放。一般而言，我們的主要產品包括內容傳遞網絡牌照、路由器、轉換器、無線接入點、伺服器、存儲及數據保護。特別就雲端而言，我們的主要產品包括基建設施即服務（「**基建設施即服務**」）、平台即服務（「**平台即服務**」）及軟件即服務（「**軟件即服務**」），提供以互聯網為本的運算服務，進行有關運算時一大批遠端伺服器聯網以進行集中化數據儲存，並可在線獲取電腦服務或資源。
- **網絡安全：**我們的主要產品包括存檔庫、備份、閘道器、防火牆、保安與合規、保護與回應，旨在保護資訊科技系統（包括硬件、軟件及資料）免受攻擊、破壞、未經授權存取以及中斷及誤導。
- **數碼轉型：**我們的主要產品包括機械人自動化、表現管理應用程式、系統管理解決方案、模塊數據，針對客戶體驗、業務價值及持續不斷的變化，應用數碼技術重塑機構並調整其方向。

下表載列於所示財政年度按產品種類劃分我們來自分銷業務的收益明細：

	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)	(%)
數據通訊及系統基建	81,441	49.5	122,321	60.1	348,940	81.7
網絡安全	82,906	50.4	80,899	39.7	78,167	18.3
數碼轉型	160	0.1	324	0.2	24	0.0 ^(附註)
總計	<u>164,507</u>	<u>100.0</u>	<u>203,544</u>	<u>100.0</u>	<u>427,131</u>	<u>100.0</u>

附註：計算得出的百分比少於0.1%。

業務

系統整合解決方案業務

我們的系統整合解決方案主要指資訊科技基礎設施解決方案服務以及資訊科技維護及支援服務。作為解決方案主導的經銷商，我們與客戶緊密合作以了解其資訊科技需要，並根據其需要及規格提供全面而綜合的最新定製系統整合解決方案。

提供資訊科技基礎設施解決方案服務

我們的資訊科技基礎設施解決方案服務大致分為三類，即數據通訊及系統基建、網絡安全以及數碼轉型，詳情如下：

- **數據通訊及系統基建：**就數據通訊而言，我們根據客戶需求設計及實施、管理及優化用於在電腦及／或伺服器間傳輸數碼數據的通訊網絡。就系統基建而言，基於對客戶目標的分析及評估，我們利用採購自不同資訊科技產品廠商的資訊科技產品，以本地系統基建中的自有形式或經互聯網應用雲端解決方案，為客戶設計、建立及實施資訊科技基礎設施，並於其後協助客戶管理及優化資訊科技基礎設施。我們的雲端解決方案主要包括基礎設施即服務、平台即服務及軟件即服務。基礎設施即服務為客戶提供靈活、按需的基礎設施資源，例如運算、存儲及網絡資源。平台即服務提供雲端平台服務，讓開發者開發、測試、託管及維護應用程式。軟件即服務主要指由雲端廠商營運及管理的應用程式或產品。我們亦實施混合雲，為雲端服務供應商及本地系統基建建立聯繫。除了向客戶提供整個資訊科技基礎設施，我們亦會制定策略，將各種資訊科技產品整合至客戶現有的資訊科技基礎設施，或遷移至新的資訊科技基礎設施，以應付客戶不斷改變的需要。
- **網絡安全：**我們提供服務以保護資訊科技系統，包括硬件、軟件及資料（包括電腦、伺服器、移動裝置、網絡、程式及數據），使其免受攻擊、破壞、未經授權存取以及中斷及誤導。網絡安全可分為(i)網絡安全，即保護電腦網絡免遭未經授權用戶存取及惡意攻擊的過程；(ii)應用程式安全，即識別、修復及保護應用程式免受安全漏洞威脅的過程；(iii)終端安全，即保護終端或桌上電腦、手提電腦及移動裝置等終端用戶裝置的過程，而有關裝置可被惡意使用者用作潛在切入點；(iv)數據安全，即保護數碼數據（例如存儲於數據庫或檔案系統的數碼數據）免受未經授權用戶存取及惡意攻擊的過程；及(v)身份管理，即控制用於驗證及授權用戶身份以存取安全資源的用戶及系統資料的系統；及

業務

- **數碼轉型：**我們透過設計、規劃及構建採用最新數碼技術的創新解決方案來替代非數碼或人工流程，幫助企業實現業務轉型以簡化業務營運及提高營運效率。

提供資訊科技維護及支援服務

連同資訊科技基礎設施解決方案服務，我們向客戶提供多種作為資訊科技維護及支援服務的持續維護及支援服務。於往績記錄期，我們的資訊科技維護及支援服務主要包括：

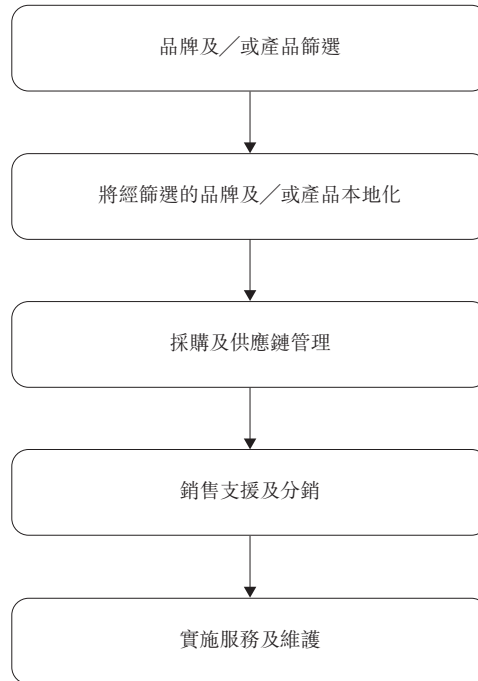
- **硬件及系統維護及支援服務：**我們提供現場及／或遙距硬件及系統維護及支援服務以及超出資訊科技產品廠商提供的原廠保養期（一般為期一至三年）的額外保養服務（一般為期一至三年），包括問題診斷、零部件更換及／或資訊科技產品替換，於替換及重新配置系統後進行狀況或運行檢查以及故障排除；
- **系統監控服務：**我們為客戶的系統、基礎設施及雲端提供監控及預警服務，對技術問題進行故障排除並及時修復，以減少服務暫停時間及／或對用戶的影響；及
- **資訊科技外判服務：**我們由後端技術人員支援，安排技術人員於固定期限內服務客戶，提供一系列維護及支援服務。有了我們的資訊科技外判服務，客戶可保持對其資訊科技策略的控制權，同時因營運成本及風險降低而受惠，而無損其向終端用戶及其客戶交付服務。

業務

我們業務的工作流程

分銷業務

下圖說明我們分銷業務的典型工作流程：



品牌及／或產品篩選

我們認為，我們有能力為經銷商提供種類豐富的資訊科技產品以及推出能夠滿足瞬息萬變的市場趨勢及消費者需求的嶄新及最新資訊科技產品，這對於我們在資訊科技產品分銷行業取得成功至關重要。我們一直強調透過謹慎篩選品牌及／或產品來建立豐富多元化產品組合，過程包括(i)產品研究及篩選；(ii)產品組合管理；及(iii)與資訊科技產品廠商訂立分銷協議。

產品研究及篩選

品牌及／或產品篩選是資訊科技產品分銷商的關鍵競爭因素之一。為了維持豐富多元化的最新產品組合，我們透過進行研究及與資訊科技產品廠商維持緊密交流，緊貼最新資訊科技產品趨勢及技術發展。我們積極參加資訊科技產品廠商舉辦的營銷活動以及造訪其辦公室以了解其最新產品發展。我們亦會根據我們在資訊科技產品分銷行業的行內經驗在國際貿易展覽會上發掘新品牌及／或產品，並識別出我們認為在香港市場具有潛力的品牌及／或產品。鑒於我們已於資訊科技產品分銷業行業建立聲譽，我們現有及新合作的資訊科技產品廠商亦可能會主動接觸我們介紹彼等的最新資訊科技產品。同時，透過經銷商(包括 Multisoft)與終端用戶的互動，我們更加了解到終端用戶的產品喜好及尚未滿足的需求，為我們的產品組合提供了方向。

業務

在篩選新品牌及／或產品時，我們基於多項因素來評估，其中包括：(i) 品牌及／或產品聲譽；(ii) 產品在香港的供應情況；(iii) 產品來源；(iv) 品牌在香港的知名度；(v) 市場潛力；(vi) 產品競爭力；及(vii) 資訊科技產品是否與我們的策略方向相配。在考慮及篩選品牌時，我們兼顧國際知名品牌與新晉小眾品牌，務求迎合客戶的不同需要。雖然我們認為國際知名品牌現有的市場認可度及商譽，令對其資訊科技產品的需求持續不衰，但我們亦有策略地物色具有市場潛力的新晉小眾品牌，以提供豐富多元化的資訊科技產品選擇。我們有策略地挑選在香港市場僅建立了有限或仍未建立據點的資訊科技產品廠商，彼等在其各自領域以相對具競爭力的價格提供與國際知名品牌規格相似的產品，吸引追求性價比的客戶。通過從該等不斷發展的市場參與者獲取授權分銷權，我們可把握其資訊科技產品在本地市場的增長商機。

產品組合管理

我們專注於資訊科技產品的三個主要類別，即數據通訊及系統基建、網絡安全以及數碼轉型。於最後實際可行日期，我們是38間來自中國、美國、印度、日本及歐洲等不同國家及地區的資訊科技產品廠商的授權分銷商。我們產品組合提供的資訊科技產品涵蓋廣泛的功能及用途，且價格水平各不相同。我們根據(其中包括)(i) 最新的技術趨勢及市場發展；(ii) 特定品牌／產品的預期增長；(iii) 客戶的需求、偏好及意見；(iv) 採購成本；(v) 我們與資訊科技產品廠商的業務關係；及(vi) 資訊科技產品廠商與其他當地分銷商的業務關係，積極管理我們的產品組合以及定期進行評估。我們有策略地維持產品組合的多樣化產品來源，一旦某國對某產地的資訊科技產品施加貿易限制，我們亦可以輕易取而代之，繼續供應不同來源的資訊科技產品。

與資訊科技產品廠商訂立分銷協議

根據經驗識別出我們認為具有潛力的品牌及／或產品後，我們將與資訊科技產品廠商進行磋商，以爭取其授權分銷權。儘管我們一般通過以購買訂單方式向大多數資訊科技產品廠商採購資訊科技產品，但我們亦會與資訊科技產品廠商訂立具有法律約束力的分銷協議，以規定雙方之間的合約責任。在評估是否授出授權分銷權時，資訊科技產品廠商一般會考慮不同因素，包括但不限於(i) 我們的經銷商網絡；(ii) 我們在本地市場的聲譽；(iii) 了解其資訊科技產品及向本地經銷商及終端用戶提供支援及服務的技術知識；以及(iv) 協助擴大其市場份額的營銷計劃及資源。我們將與資訊科技產品廠商就分銷條款進行磋商，包括產品類型、分銷期限及地域限制等。資訊科技產品廠商可能會要求我們承諾作出若干每年最低採購金額，作為成為授權分銷商的條件之一。

業務

作為分銷協議的一部分，資訊科技產品廠商通常要求我們接受其提供的產品及技術培訓。部分資訊科技產品廠商或會頒發技術證書，證明我們已具有向本地市場經銷商及終端用戶提供有關其資訊科技產品的技術培訓及支援的必要知識及技能。部分資訊科技產品廠商亦可能要求我們的員工接受定期培訓，以維持其技術證書的資格，從而保持我們作為授權分銷商的地位。

於往績記錄期，我們在香港一般獲授予資訊科技產品的非獨家分銷權。分銷協議通常具有一年的合約期或並無固定期限及直至終止前仍屬有效。分銷協議部分訂明我們須達致的最低採購承諾或銷售目標。有關分銷協議條款的進一步詳情，請參閱本節下文「供應商 — 與我們主要資訊科技產品廠商訂立總協議的主要條款」一段。

董事相信與資訊科技產品廠商訂立具法律約束力的分銷協議（不論是否獨家）有利於我們提升市場地位，主要是由於該等安排鞏固了我們與資訊科技產品廠商之間的業務關係，有助建立信心及相互合作，從而讓我們能夠獲得需求殷切的產品的充裕供應，以及保持多樣化的產品組合。

將經篩選的品牌及／或產品本地化

我們透過提高品牌及產品在目標受眾中的知名度及聲譽，致力為經篩選的品牌及／或產品打開市場，我們透過線上線下渠道（從大型營銷活動（如分銷渠道派對及展覽）至研討會、網上研討會及工作坊）積極與資訊科技產品廠商合辦各類營銷活動，並邀請目標受眾出席活動。有關營銷活動旨在向目標受眾介紹最新科技發展，同時推廣品牌、凸顯資訊科技產品的功能，並示範如何利用新技術的優勢，將資訊科技產品整合及使用於解決方案。我們將營銷力度集中於廣泛的經銷商網絡上，而經銷商會協助我們向終端用戶介紹最新科技發展及資訊科技產品。同時，我們亦與經銷商參與針對終端用戶的營銷活動，藉此從價值鏈末端獲取利益及銷售線索。

我們亦協助我們認為具有香港市場潛力的新晉小眾品牌進行產品本地化。根據我們對本地市場的評估及了解，我們協助新晉小眾品牌的資訊科技產品廠商識別出目標受眾、確定其資訊科技產品的市場定位，並制定營銷計劃及策略，為其資訊科技產品進行宣傳以打入本地市場。由於新晉小眾品牌的資訊科技產品廠商來自海外並且可能剛進入香港市場，因此其資訊科技產品的標準產品功能及規格通常與香港用戶的要求及期望不符。作為我們本地化策略的一環，我們向資訊科技產品廠商提出產品改善建議，例如產品尺寸、規格及價格範圍，務求迎合本地市場，而資訊科技產品廠商可微調或開發其專為香港市場而設的資訊科技產

業務

品。此外，我們設計並編撰針對本地市場目標受眾的營銷材料。我們認為，我們在營銷及本地化方面努力不懈，乃資訊科技產品廠商將我們視為增值分銷商並繼續委聘我們作為其在香港市場的授權分銷商的原因之一。

採購及供應鏈管理

一般而言，於收到經銷商的購買訂單後，我們會根據協定要求及規格向資訊科技產品廠商下達購買訂單。我們會監控資訊科技產品的付運及物流進度及相應更新存貨到達的狀況，以符合購買訂單所載的交付時間。鑒於資訊科技產品的使用周期相對較短，我們一般不會積壓產品，並按背對背基準向資訊科技產品廠商下訂單。然而，倘有批量購買折扣或資訊科技產品廠商施加每項訂單的最低購買量，則我們或會於收到經銷商的購買訂單前採購相關資訊科技產品。

在將硬件產品交付給相關經銷商之前，我們一般會要求資訊科技產品廠商將資訊科技產品交付到我們的倉庫。有關我們存貨管理的詳情，請參閱本節下文「存貨管理」一段。經銷商或會不時要求我們將產品直接交付予終端用戶。我們將在檢查交付的貨品後，根據購買訂單條款安排交付予經銷商或終端用戶。在經銷商或終端用戶簽署交貨單（當中指明有關資訊科技產品的品牌、規格及數量）後，即視為完成交付。

銷售支援及分銷

我們的銷售團隊及產品團隊負責從現有及潛在客戶中創造業務機會，亦負責與我們的資訊科技產品廠商維持緊密業務關係及跟進彼等轉介的客戶。

於預售階段，我們積極回應來自經銷商有關其項目的產品及產品相關的技術查詢，以協助彼等爭取新業務。每當物色到潛在的銷售線索，我們會與經銷商進行討論，以了解彼等對產品的資訊科技效能及性能的期望。根據我們對彼等要求的理解，我們會內部評估我們所分銷的產品能否滿足經銷商及／或其客戶的需要，繼而建議最能切合彼等所需的資訊科技產品並提供我們的報價書。在經銷商的要求下，我們或會協助經銷商通過向其潛在客戶作出概念及／或價值驗證的方式爭取新業務，以證明有關資訊科技產品適用於擬定用途。

與經銷商協定資訊科技產品的價格後，我們會為經銷商設立銷售訂單，而經銷商將隨即向終端用戶發出訂單，並按照協定條款安排交付。

業務

資訊科技實施服務及維護

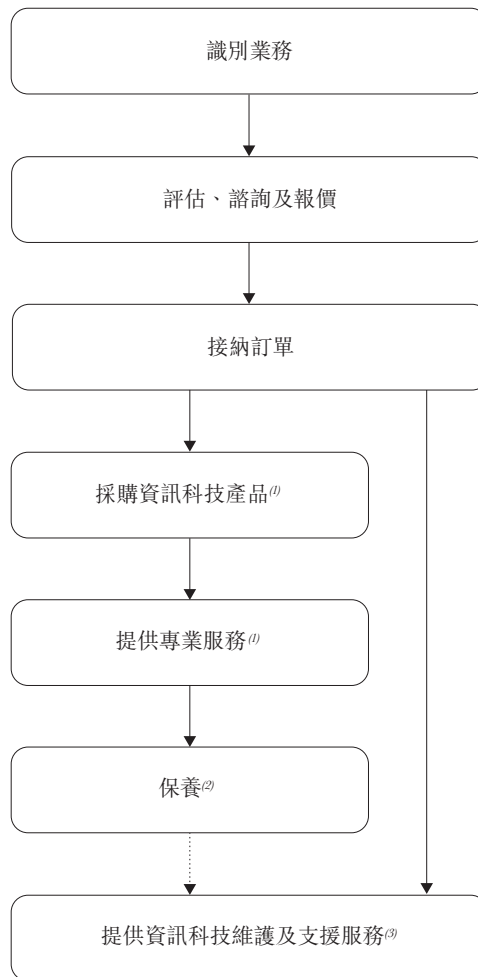
倘經銷商缺乏安裝資訊科技產品的資源或技術知識，作為全包式解決方案的一部分，我們會為部分資訊科技產品提供資訊科技實施服務。提供資訊科技實施服務時，我們會根據預先協定的實施計劃，將資訊科技產品安裝、配置及整合於經銷商客戶的資訊科技環境。倘經銷商於實施時要求技術工程或佈線服務等其他技術服務，我們可能委聘第三方服務供應商提供有關服務，以滿足經銷商及其客戶的需要。

我們分銷的資訊科技產品附有資訊科技產品廠商所提供的保養。作為資訊科技產品廠商的本地支援，當我們透過熱線及電郵收到查詢時，我們會向資訊科技產品廠商匯報產品問題及／或將有缺陷的資訊科技產品送交資訊科技產品廠商以作維修或替換。為降低有缺陷的資訊科技產品對終端用戶的影響從而提升客戶滿意度，我們亦會於收集資訊科技產品以進行維修或更換時提供供臨時使用的零部件或機器替換服務。

系統整合解決方案業務

下表闡述我們系統整合解決方案業務的典型工作流程。我們向客戶提供系統整合解決方案，包括(i)評估、諮詢及建議；(ii)資訊科技產品採購；(iii)提供包括技術實施及整合、性能測試、用戶驗收測試及系統推出在內的專業服務；及／或(iv)提供資訊科技維護及支援服務。我們以客戶為本，客戶可選擇以獨立或綜合形式向我們採購資訊科技產品及／或服務，從而在系統整合解決方案的性質及範圍方面給予客戶高度靈活性。因此，客戶會委聘我們(i)僅採購資訊科技產品；(ii)僅提供專業服務(包括技術實施及整合、性能測試、用戶驗收測試及系統推出)；或(iii)以綜合形式採購資訊科技產品及提供專業服務。項目或採購訂單是否涉及以下流程中所有步驟，主要視乎客戶的要求及所提供服務的種類。

業務



附註：

1. 視乎報價書或採購訂單的規格，終端用戶可委聘我們(i)僅採購資訊科技產品；(ii)僅提供專業服務；或(iii)以綜合形式採購資訊科技產品及提供專業服務。
2. 資訊科技產品的保養由資訊科技產品廠商提供。
3. 視乎報價書或採購訂單的規格，我們未必一定會在提供資訊科技基礎設施解決方案服務後提供資訊科技維護及支援服務。

業務

識別業務

我們主要藉(i)營銷活動；(ii)直接委聘；及(iii)轉介，識別銷售線索。我們透過線上線下渠道，積極主辦或與資訊科技產品廠商合辦各類營銷活動(例如營銷活動、解決方案日、即時網上研討會、貿易展攤位、講座、展覽、工作坊、培訓及電話營銷)，推廣對資訊科技的認識，並向現有客戶及新客戶介紹最新市場趨勢及科技。透過向客戶介紹最新市場趨勢及科技，我們能夠識別出客戶的資訊科技需求，從而增加我們的業務及銷售機會。我們亦參與由資訊科技產品廠商舉辦的行業相關活動，以緊貼最新資訊科技產品發展或行內最佳常規，並透過面對面互動加強與客戶的聯繫。

此外，我們亦會收到經口碑推薦及由現有客戶轉介有關建議書／報價書的要求。由於我們已在行內奠定並維持良好聲譽，而我們的客戶群包括知名領先企業及機構，董事認為這有助進一步吸引其他相同或類似行業的公司委聘我們。我們的銷售團隊與技術團隊合作，積極向潛在客戶營銷我們的系統整合解決方案並作出跟進。

評估、諮詢及報價

我們評估客戶的資訊科技需要及其現有的資訊科技環境，並就適當系統整合解決方案(包括資訊科技產品)向客戶提供定製售前諮詢及建議，以達致其要求的資訊科技性能及效能。一般而言，我們的客戶未必具備技術知識能向我們制定清晰的執行計劃，而可能僅會指明其目標並倚賴我們設計出全面的解決方案。因此，我們通常會評估、調查並了解其現有資訊科技系統的運作、基建設施環境、功能、遇到的問題、需要改善之處以及客戶對資訊科技性能及效能的要求。我們會根據有關評估，研究可滿足客戶要求的適當系統整合解決方案，包括但不限於需要採購的資訊科技產品類別、所需資源的詳情，以及建議系統的潛在影響。進行技術及解決方案可行性評估後，我們會就建議的資訊科技產品向資訊科技產品廠商及／或授權分銷商及／或其他服務供應商要求收費報價，並內部考慮我們的人手及能力是否足夠，從而決定是否須要安排分包。之後我們會編寫報價書或項目建議書／投標書(就大型項目而言)，當中包括建議系統整合解決方案的詳細設計(包括資訊科技產品)。

作為售前諮詢的一環，我們會與客戶討論建議的系統整合解決方案，聽取其意見，再進一步按其需要改進設計。我們亦會重點指出建議系統對客戶業務的影響及益處。就更複雜、需要更多定製服務的項目，我們或會進行更詳細系統分析。我們或會使用樣板來示範系統整合解決方案，方便與客戶作進一步討論。有需要時，我們或會尋求分銷商協助，以獲取更詳盡的產品資料及技術支援。我們或不時須就建議的系統整合解決方案提供概念驗證及價值驗證。

業務

即使客戶已定下自己的資訊科技系統改善計劃，我們仍可能進行調查及嘗試了解其現有資訊科技環境及其改善計劃，並就如何進一步改善設計提出建議，又或者向客戶建議我們認為更能助其達到目標的產品。

接納訂單

倘潛在客戶接納我們的報價書或項目建議書／投標書，則客戶會與我們簽訂具法律約束力的合約。對於較簡單的項目，客戶會在報價書或建議書／投標書上簽名作實。對於較為複雜的項目，我們通常會與客戶再次逐一核對項目的服務範圍及要求，免生誤會。之後我們會就將予提供的系統整合解決方案編寫更詳盡的建議書，並尋求客戶確認。

採購資訊科技產品

我們根據對客戶資訊科技需要及要求的理解，在建議的系統整合解決方案內推薦適合的資訊科技產品。客戶偶爾亦可能要求採購特定的資訊科技產品或資訊科技產品品牌。視乎項目規格，我們未必需要為客戶採購資訊科技產品。倘我們需要為客戶採購資訊科技產品，我們通常會在收到客戶對報價書或建議書／投標書的確認後，向相關資訊科技產品的授權分銷商及其他服務供應商下達採購訂單。我們亦會監控付運及物流進度。所採購的資訊科技產品通常由供應商直接交付到我們的貨倉，而我們會在驗貨後將有關產品交付予客戶。我們通常委聘第三方物流供應商處理有關交付。有關我們存貨管理的詳情，請參閱本節下文「存貨管理」一段。雖然我們毋須負上由資訊科技產品廠商供應的資訊科技產品的缺陷所引起的產品責任，但我們有責任確保所採購的資訊科技產品符合客戶的系統要求。

提供專業服務

視乎我們資訊科技基建設施解決方案服務的類型（包括數據通訊及系統基建、網絡安全以及數碼轉型），所提供專業服務的範圍各有不同。一般而言，我們的專業服務主要包括(i) 技術實施及整合；(ii) 性能測試；(iii) 用戶驗收測試；及(iv) 系統推出。

我們向客戶提供技術實施及整合，按客戶的要求及規格為其配置及定製所採購的資訊科技產品。我們亦會制定並實施數據遷移、更新客戶現有的資訊科技系統並進行多項測試，包括安裝測試、模擬測試、功能測試及整合測試，以確保符合客戶的規格並與其現有資訊科技產品及／或資訊科技系統妥為整合。倘在提供數碼轉型服務時，我們需要開發程式或應用程式，則我們會進行系統分析及設計，並安排程式修訂或編程。我們亦會進行單元測試，個別獨立地仔細檢驗應用程式的最小可測試單元，以確保運作正常。

業務

用戶驗收測試指客戶測試整合後的系統，以確定其是否能夠按客戶的要求及規格完成真實業務情境所需的工作。用戶驗收測試或需進行多次以確保我們提供的系統整合解決方案讓客戶滿意。完成用戶驗收測試後，客戶會透過簽署我們的項目工作單確認接納。一般而言，獲接納的資訊科技產品及／或系統整合解決方案會於收取最終付款後正式推出。

系統推出指通過驗收的系統隨後正式安裝至客戶的資訊科技系統。如有需要，我們可就系統操作為客戶提供培訓。視乎項目而定並根據與客戶的協商，我們可提供維護期，而有關係款則按個別情況釐定。於維護期內所發現任何並非由客戶導致或產品本身存有缺陷而產生的問題均由我們負責修正。

保養

資訊科技產品通常由資訊科技產品廠商提供保養，保養期通常為一至三年。倘在原廠保養期內資訊科技產品有任何缺陷，則由資訊科技產品廠商負責修正缺陷或承擔更換的成本。董事確認，於往績記錄期，我們並無收到任何大額的退款要求，亦無面臨因出售有缺陷的資訊科技產品而引起的任何產品法律責任索償。

提供資訊科技維護及支援服務

我們為客戶提供作為資訊科技維護及支援服務的廣泛維護及支援服務。我們的資訊科技維護及支援服務主要包括硬件及系統維護及支援、系統監控及資訊科技外判服務。就我們提供的系統整合解決方案而言，客戶通常會根據同一份或個別報價書委聘我們提供持續的資訊科技維護及支援服務。客戶偶爾亦會就提供有關第三方資訊科技產品的資訊科技維護及支援服務與我們訂立個別報價書。

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，我們為超過1,000名客戶提供服務。我們的客戶主要分為兩類，即經銷商及終端用戶。

經銷商

經銷商主要包括系統整合解決方案供應商、電訊公司、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。在我們的分銷業務中，經銷商通常會於收到終端用戶的訂單後緊接向我們下訂單購買資訊科技產品。倘經銷商缺乏資源或技術知識安裝採購自我們的資訊科技產品，則彼等將會進一步委聘我們為終端用戶提供資訊科技實施服務。在我們的系統整合解決方案業務中，我們獲經銷商委聘作為其分包商，向終端用戶提供若干專業服務或資訊科技維護及支援服務。

業務

終端用戶

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行業的中小企及大型跨國及當地商企。於往績記錄期，本集團從事各類公營界別項目，包括向多個政府部門及法定機構提供資訊科技基礎設施解決方案服務及資訊科技維護及支援服務。我們於二零二一／二零二二財政年度開始承接更多合約金額較高的公營界別項目。尤其是，我們獲得一個為政府部門提供、安裝及配置網絡設備的項目，合約金額約為2,000,000港元，以及另一個為一間法定機構提供及安裝新存儲系統的項目，合約金額為約1,300,000港元。

下表載列我們於所示財政年度按客戶類型劃分的收益明細：

	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)	(%)
經銷商	174,321	52.5	220,782	57.0	436,540	69.1
終端用戶	157,565	47.5	166,655	43.0	194,972	30.9
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>

下表載列於所示財政年度按客戶所在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>

於往績記錄期，我們的收益主要來自位於香港的客戶，分別約為322,100,000港元、366,900,000港元及605,000,000港元，分別佔我們於同年的總收益約97.1%、94.7%及95.8%。

主要客戶

於往績記錄期，我們於往績記錄期各年度的五大客戶分別佔我們收益約24.5%、38.3%及46.4%，其中我們於往績記錄期各年度的最大客戶佔各別年度約9.4%、11.8%及17.2%。

業務

下表載列於往績記錄期各年度我們五大客戶的詳情：

二零一九／二零二零財政年度

排名	客戶	客戶角色	主要業務活動	本集團提供的產品／服務	付款方式及信貸期	概約收益總額 千港元	佔總收益的概約百分比 %	與其開展業務關係的曆年	
1.	客戶A ^(附註1)	經銷商	一間於聯交所上市的公司，主要從事提供綜合電訊及技術解決方案	數據通訊及系統基建產品以及網絡安全產品	以支票支付，30天	31,210	9.4	二零一七年	
2.	客戶B ^(附註2)	終端用戶	一間於聯交所上市的公司，從事投資房地產及房地產發展，及投資及／或營運道路、商用飛機租賃、建設、保險、酒店及其他策略業務	資訊科技基建設施解決方案服務以及資訊科技維護及支援服務	以支票支付，45天	17,749	5.3	二零一六年	
3.	客戶C ^(附註3)	經銷商	一間於聯交所上市的公司，為資訊科技基建設施解決方案服務以及資訊科技維護及支援服務供應商	數據通訊及系統基建產品以及網絡安全產品	以支票支付，30天	12,406	3.8	二零一四年	
4.	客戶D ^(附註4)	經銷商	一間於聯交所上市的公司，於電訊、媒體、資訊科技解決方案、物業發展及投資以及其他業務持有權益	數據通訊及系統基建產品以及網絡安全產品	以支票支付，45天	10,899	3.3	二零一四年	
5.	客戶E ^(附註5)	經銷商	一間於聯交所上市的公司，主要從事交付全面一站式資訊科技服務	數據通訊及系統基建產品、網絡安全產品以及資訊科技基建設施解決方案服務	以支票支付，30天	8,941	2.7	二零一四年	
						81,205	24.5		

業 務

二零二零／二零二一財政年度

排名	客戶	客戶角色	主要業務活動	本集團提供的產品／服務	付款方式及信貸期	概約收益總額 千港元	佔總收益的概約百分比 %	與其開展業務關係的曆年
1.	客戶D ^(附註4)	經銷商	一間於聯交所上市的公司，於電訊、媒體、資訊科技解決方案、物業發展及投資以及其他業務持有權益	數據通訊及系統基建產品以及網絡安全產品	以支票支付，45天	45,588	11.8	二零一四年
2.	客戶F ^(附註6)	經銷商	一間於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供電訊服務、數據中心服務、資訊及通訊技術解決方案及寬頻服務的業務	數據通訊及系統基建產品、網絡安全產品及資訊科技基礎設施解決方案服務	以銀行轉賬支付，30天	32,776	8.5	二零一七年
3.	客戶B ^(附註2)	終端用戶	一間於聯交所上市的公司，從事投資房地產及房地產發展，及投資及／或營運道路、商用飛機租賃、建設、保險、酒店及其他策略業務	資訊科技基礎設施解決方案服務以及資訊科技維護及支援服務	以支票支付，45天	29,572	7.6	二零一六年
4.	客戶G ^(附註7)	經銷商	一間於香港註冊成立的私人公司，主要從事為大灣區及新加坡的零售、食品及飲料以及健康及醫療行業(包括多個知名品牌)透過手機應用程式提供網上忠誠點數平台	數據通訊及系統基建產品	以支票支付，90天	28,744	7.4	二零二零年
5.	客戶E ^(附註5)	經銷商	一間於聯交所上市的公司，主要從事交付全面一站式資訊科技服務	數據通訊及系統基建產品、網絡安全產品及資訊科技基礎設施解決方案服務	以支票支付，30天	11,577	3.0	二零一四年
						148,257	38.3	

業 務

二零二一／二零二二財政年度

排名	客戶	客戶角色	主要業務活動	本集團提供的產品／服務	付款方式及信貸期	概約收益總額 千港元	佔總收益的概約百分比 %	與其開展業務關係的曆年
1.	客戶L ^(附註8)	經銷商	一間於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供雲端技術服務	數據通訊及系統基建產品及網絡安全產品	以支票支付，30至60天	108,406	17.2	二零一八年
2.	客戶G ^(附註7)	經銷商	一間於香港註冊成立之的私人公司，其中發行及繳足股本約32,000,000港元，主要從事為大灣區的(其中包括)零售、食品及飲料以及健康及醫療行業(包括多個知名品牌)提供網上忠誠點數平台	數據通訊及系統基建產品及網絡安全產品	以支票支付，90天	67,385	10.7	二零二零年
3.	客戶H ^(附註9)	經銷商	一間於香港註冊成立之的私人公司，主要從事提供網絡安全及數據中心服務	數據通訊及系統基建產品及網絡安全產品	以支票支付，30至60天	64,059	10.1	二零一八年
4.	客戶D ^(附註4)	經銷商	一間於聯交所上市的公司，於電訊、媒體、資訊科技解決方案、物業發展及投資以及其他業務持有權益	數據通訊及系統基建產品以及網絡安全產品	以支票支付，45天	30,185	4.8	二零一四年
5.	客戶F ^(附註6)	經銷商	一間於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供電訊服務、數據中心服務、資訊及通訊技術解決方案及寬頻服務的業務	數據通訊及系統基建產品、網絡安全產品、資訊科技建設設施解決方案服務及資訊科技維護及支援服務	以銀行轉賬支付，30天	22,824	3.6	二零一七年
						292,859	46.4	

業務

附註：

1. 根據客戶A日期為二零二一年十一月十一日的年報，其截至二零二一年八月三十一日止年度的收益及純利分別為115億港元及2.069億港元。截至二零二一年六月三十日，客戶A於香港住宅寬頻服務及商業寬頻服務領域的市場份額分別約為34.1%及37.0%。
2. 根據客戶B日期為二零二一年十月二十二日的年報，截至二零二一年六月三十日止年度，其收益及純利分別為682億港元及47億港元。客戶B亦於大灣區從事物業發展項目。
3. 根據客戶C日期為二零二一年七月二十二日的年報，其截至二零二一年三月三十一日止年度的收益及純利分別為11億港元及4,690萬港元，擁有約260名員工。
4. 根據客戶D日期為二零二二年三月三十一日的年報，其截至二零二一年十二月三十一日止年度的收益及純利分別為387億港元及29億港元。客戶D已聘用超過20,600名員工，提供服務地區不僅止於香港，亦包括亞太地區以及世界其他地區。
5. 根據客戶E日期為二零二二年四月二十六日的年報，其截至二零二一年十二月三十一日止年度的收益及持續經營業務的純利分別為20億港元及410萬港元。客戶E在亞太地區、美國及歐洲經營業務。
6. 根據客戶F的網站，其為香港最大的Wi-Fi服務供應商之一，亦是領先的固定網絡營辦商，在香港及海外擁有大量基礎設施，為本地及海外市場提供服務。
7. 據董事所知，客戶G於二零二零年十一月三日的已發行及繳足股本約為3,200萬港元，於香港及中國設有辦事處，截至二零二一年七月員工總數約為40人。客戶G在大灣區及新加坡經營一個手機應用程式，該應用程式為一個將多個獎勵計劃結合的開環平台，允許客戶將來自第三方獎勵計劃的獎勵積分轉換為平台上的積分，而通過該等積分可以進一步兌換獎勵。客戶G的其中一名股東通過我們的控股股東兼執行董事葉嘉威先生介紹而認識本集團，當時該股東從事資訊科技行業。客戶G向我們尋求建立數據中心的全包式解決方案，包括供應由我們分銷的若干新晉小眾品牌的資訊科技產品。董事確認，除本集團與客戶G之間的一般業務關係外，客戶G或其最終實益擁有人於往績記錄期直至最後實際可行日期期間與本公司、附屬公司、股東、董事或高級管理層，或彼等各自的任何緊密聯繫人均無任何其他過往或現有關係（包括但不限於業務、家庭、僱傭、融資或其他關係）。
8. 據董事所知，客戶L主要從事提供雲端技術服務，擁有約20名僱員，其已發行繳足股本為500,000港元。其客戶包括電訊公司、大型跨國公司、大學等。於往績記錄期，客戶L為本集團提供有關雲端服務的專業工作。有關詳情，請參閱本節下文「客戶與供應商身份重疊」一段。
9. 據董事所知，客戶H主要從事提供網絡安全服務及基礎設施集成服務的業務，擁有約10名僱員，而其主要客戶包括一間酒店管理公司。

董事已採取措施，尋求本集團於往績記錄期的所有五大客戶同意，以披露其身份。然而，於最後實際可行日期，本公司尚未取得五大客戶的任何同意。儘管如此，由於上文已披露五大客戶各自的業務概況及背景，連同有關其與本集團的業務關係、信貸條款及交易金額等方面的披露，董事相信本公司的潛在投資者已充分了解主要客戶與本集團的關係。

業務

據董事所知，於往績記錄期各年度，概無董事、最高行政人員或其各自緊密聯繫人或擁有本公司已發行股本5%以上的現有股東於我們五大客戶任何一個之中擁有任何權益。於往績記錄期，並無客戶因身陷財政困難而嚴重延遲支付或拖欠本集團款項而導致我們的業務受到任何嚴重中斷。

與我們的主要經銷商訂立的銷售訂單的主要條款

於往績記錄期，我們就分銷資訊科技產品而與我們的主要經銷商訂立的銷售訂單一般載有的條款概述如下：

- (i) 產品及服務描述：銷售訂單一般提供所涉產品的簡要描述，包括產品品牌、型號、技術規格、牌照期及／或服務範圍。經銷商可要求資訊科技實施服務。
- (ii) 付款條款：我們按固定價格提供資訊科技產品及／或服務。視乎訂單規模、我們與特定經銷商的業務關係以及信貸記錄，我們對每張訂單採取不同的付款條款，包括但不限於支付訂金、按協定的時間表分期付款、貨到付款或開出發票後或交付後為期零至90日的信貸期。
- (iii) 交付安排：銷售訂單可能訂明交貨目的地。就銷售硬件而言，我們負責將產品交付給經銷商或終端用戶（視乎情況而定）。就銷售軟件而言，我們負責以密碼及超連結或相等的形式將電子許可證寄發給雙方協定的指定電郵地址。資訊科技產品須於固定期間內交貨。
- (iv) 識別終端用戶：經銷商可指明資訊科技產品的終端用戶的身分及聯絡詳情。
- (v) 退換：除非產品有瑕疵，否則產品一經售出，我們不會作出退換。

與我們的主要終端用戶的報價書或項目建議書／招標書的主要條款

於往績記錄期，就提供資訊科技基建設施解決方案服務的報價書或項目建議書／招標書一般載有的主要條款概述如下：

- (i) 服務及產品描述：報價書一般指明將予購買的服務及／或資訊科技產品的種類，包括產品的規格及數量。視乎服務的複雜程度，報價書或會指明主要任務及階段目標細節。

業務

- (ii) 付款及信貸條款：我們按固定價格提供服務及／或資訊科技產品。視乎訂單規模、項目的複雜程度、分銷商就採購資訊科技產品給予的付款期以及我們與特定終端用戶的業務關係，我們對每張訂單／每個項目採取不同的付款條款，包括但不限於支付訂金、按協定的時間表分期付款、貨到付款或開出發票後或交付後為期零至 60 日的信貸期。
- (iii) 維護期：我們或會向客戶提供維護期，而有關條款則按個別情況釐定。
- (iv) 交付安排：報價書可能訂明交貨目的地。我們負責安排於指定日期或固定期間內（須視乎資訊科技產品廠商的交付安排）將資訊科技產品交付至客戶指定目的地。
- (v) 終止：在項目建議書的情況下，倘我們違反建議書的任何重要條款，則客戶有權以書面通知終止項目，除非違反事項在發出有關通知後的若干日內予以更正。

於往績記錄期，就提供資訊科技維護及支援服務的報價書的主要條款概述如下：

- (i) 服務的描述：報價書一般指明服務範圍，包括有關服務涉及的產品規格。
- (ii) 付款條款：我們通常就資訊科技維護及支援服務按固定價格收費，其總合約金額須預先支付。一般信貸期為自開出發票後起計零至 60 日。

定價政策

就我們的分銷業務而言，我們根據具體情況釐定報價，並主要考慮以下因素：(i) 所需資訊科技產品的類型；(ii) 採購成本及供應鏈成本；(iii) 類似產品的市場價格；(iv) 資訊科技產品廠商及／或資訊科技產品的市場地位；及 (v) 估計員工成本（如需資訊科技實施服務）。

就我們的系統整合解決方案業務而言，我們根據具體情況釐定報價，原因是我們大部分合約均以項目為單位，當中涉及的規格及複雜程度各有不同。就提供資訊科技基礎設施解決方案服務而言，我們會考慮（其中包括）以下因素：(i) 服務範圍；(ii) 各級技術人員估計需要花費的時間；(iii) 項目的複雜程度及規模；(iv) 採購成本及供應鏈成本；及 (v) 分包費（如適用）。就提供資訊科技維護及支援服務而言，我們根據員工估計需要花費的時間釐定報價。於往績記錄期，由於所提供服務的類型及複雜程度彼此大為不同，因此我們系統整合解決方案中每份合約的報價差異極大。

業務

信貸政策及付款方式

視乎資訊科技產品及／或服務的種類以及經計及多項因素，包括但不限於訂單規模、項目的複雜程度、與特定客戶的業務關係及彼等的信譽度後，我們會按個別情況考慮及釐定付款條款。我們的付款條款一般可能包括支付按金、根據協定的時間表分期付款、貨到付款或開出發票後或交付後為期零至90日的信貸期。

我們的發票以港元、美元、人民幣或澳門元計值，並且一般由客戶以支票或銀行轉賬的方式支付。我們監控貿易應收款項的清償情況，並定期檢討信貸條款。於往績記錄期平均貿易應收款項周轉日數分別為63.5日、82.9日及78.1日，而我們的貿易應收款項於往績記錄期各年分別為63,700,000港元、112,400,000港元及157,800,000港元。有關我們的貿易應收款項的分析詳情，請參閱本文件「財務資料」一節。

我們有關呆壞賬備抵的政策，乃根據對賬款可收回程度的評估及賬齡分析，以及管理層的判斷(包括各客戶的信譽度及／或過往收款情況)制定。

履約保證

就我們的系統整合解決方案業務而言，我們可能須就我們與政府訂立的若干大規模合約以履約保證金或合約按金形式提供履約保證，分別作為我們妥善履行責任的保證以及作為與政府訂立合約的條件。履約保證金一般於項目完成後或合約屆滿後三個月向我們發還，而合約按金則一般於合約屆滿後六個月向我們發還。

於最後實際可行日期，我們並無訂立任何合約而我們據此須支付但尚未支付履約保證金及合約按金。

季節性因素

由於我們的業務以項目為單位開展，因此我們每個年度的收益增長視乎我們於相應年度所承接及完成合約或項目的數量及規模。鑒於客戶採購周期的季節性模式，我們的業務受季節性因素影響，於往績記錄期，我們於下半年(由十月至三月)錄得的收益高於上半年(由四月至九月)，而每年第一季度(由四月至六月)尤其是我們的業務淡季。董事認為，於往績記錄期的過往季節性波動主要由於客戶的採購周期所致，即(i)大多數潛在項目於第一季度仍有待內部審批，尚未執行；及(ii)客戶通常會嘗試於截至十二月三十一日或三月三十一日止的財政年度前，將剩餘的可用年度資金作為資本開支悉數動用。因此，我們一年之中的收益及經營業績通常會出現季節性波動。

業務

產品退換政策

我們在分銷業務及系統整合解決方案業務中提供的資訊科技產品一般由資訊科技產品廠商提供保養。視乎廠商提供的保養條款而定，保養期通常為一至三年。一旦收到分銷商及／或終端用戶於保養期報告的任何資訊科技產品問題，我們將聯繫資訊科技產品廠商或其分銷商以進行維修及／或更換。為盡量減少資訊科技產品維修及／或更換對客戶的影響，我們提供若干資訊科技產品的零部件供客戶臨時使用及／或替換作為我們增值服務的一部分。

銷售及營銷

於最後實際可行日期，我們的銷售團隊有42名員工，而我們的營銷團隊則有9名員工。我們的銷售及營銷人員負責探索商機、產生銷售線索、撰寫項目建議書或報價書、建立及／或維持與客戶的關係並提升我們的品牌知名度。

就我們的分銷業務而言，我們作為授權分銷商與資訊科技產品廠商積極合作，透過線上線下渠道舉辦各類營銷活動，從大型營銷活動（如分銷渠道派對及展覽）至研討會、網上研討會及工作坊，並邀請目標受眾出席。有關營銷活動旨在向目標受眾介紹最新科技發展，同時推廣品牌、凸顯資訊科技產品的功能，並示範如何利用新技術的優勢，將資訊科技產品整合及使用於解決方案。我們將營銷力度集中於廣泛的經銷商網絡上，而經銷商會繼而向終端用戶介紹最新科技發展及資訊科技產品。同時，我們亦與經銷商參與針對終端用戶的營銷活動，藉以從價值鏈末端獲取利益及銷售線索。我們的分銷業務其中一個主要的年度營銷活動為分銷渠道派對。根據 Ipsos 報告，分銷渠道派對屬創新大規模營銷活動，數以百計的資訊科技產品廠商及經銷商出席派對，展示並發佈市場上最新促銷及資訊科技產品以及向過去一年就（其中包括）購買數目而言表現出色的經銷商頒授獎項。根據 Ipsos 報告，我們率先於香港資訊科技業中舉辦此類大型營銷活動，而有關活動曾在本地免費廣播電視頻道上播出。

業務

就我們的系統整合解決方案業務而言，我們的營銷活動注重終端用戶。我們致力推廣對資訊科技的認識，透過舉辦或與資訊科技產品廠商合辦各類營銷活動（如現即時網上研討會、貿易展攤位、講座、展覽、工作坊、培訓及電話營銷），向終端用戶介紹最新市場趨勢及科技。特別是，我們自二零零九年起每年舉行自家的營銷活動、解決方案日（由於二零一九年香港發生社會運動，且 COVID-19 疫情自二零一九年底及二零二零年年初分別於中國及香港爆發，導致本集團的若干中國供應商未能親身參與香港的活動，再加上政府對可以參加該活動的參與者數量實施限制，故於二零一九年及二零二零年未能舉行解決方案日）。根據 Ipsos 報告，解決方案日屬創新大型活動，數以百計的資訊科技產品廠商、資訊科技架構師及終端用戶出席活動，推廣對資訊科技的認識以及最新市場趨勢及技術，而市場對活動的反應甚佳。另外，根據 Ipsos 報告，我們率先於系統整合解決方案行業中連續十年舉辦此類大型營銷活動。透過向客戶介紹新的市場趨勢及科技，我們能夠在客戶中創造潛在資訊科技需求，從而增加業務及銷售機會。此外，我們參與由資訊科技產品廠商舉辦的行業相關活動，以緊貼最新的資訊科技產品發展或業內最佳常規，並透過面對面互動加強我們與資訊科技產品廠商及終端用戶的聯繫。

供應商

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的供應商主要包括三類，即 (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海外品牌或中國品牌的硬件、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。在我們的業務模式中，我們在分銷業務中作為授權分銷商，可直接向該等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）的授權分銷商採購資訊科技產品。在篩選及評估資訊科技產品廠商及授權分銷商時，我們一般會考慮彼等的 (i) 產品組合；(ii) 市場認可度；(iii) 技術能力；(iv) 當地市場支持；及 (v) 產品及服務的價格及質素。

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。根據我們營運經驗及 Ipsos 的觀察，在評估是否向分銷商授予分銷權時，資訊科技產品廠商通常會考慮有關分銷商的各種因素，包括但不限於 (i) 年度營業額；(ii) 包括經營規模及財務狀況在內的資源及能力；(iii) 分銷渠道及經銷商網絡；(iv) 在當地市場的聲譽；(v) 了解其資訊科技產品及向當地經銷商及終端用戶提供支援及服務的技術知識；及 (vi) 協助擴大其市場份額的營銷計劃及資源。選擇過程令資訊科技產品廠商可以根據其標準選擇分銷商。於往績記錄期，我們於各特定期間分別是一間資訊科技產品廠商的獨家分銷商及四間資訊科技產品廠商的唯一分銷商。於往績記錄期，我們來自以獨家分銷商或唯一分銷商身份分銷資訊科技產品的收益分別約為 47,000,000 港元、1,600,000 港元及 1,500,000 港元。

業務

分包安排

儘管我們擁有一支具備豐富經驗的內部技術團隊，以就我們的分銷業務及系統整合解決方案業務進行所需實施工程或技術支援服務，我們不時會將若干工程分包予第三方服務供應商，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，如數碼轉型服務的編程及演算法。我們相信分包能讓我們專注於我們擁有豐富經驗的核心業務上、將我們聘用大量人手或專業人員的需要減到最低，並且增加我們在管理資源上的靈活性及成本效益。我們根據以下因素謹慎甄選分包商：(i)資格及認證；(ii)按時進行分包工程的往績記錄；(iii)分包工程的質量；及(iv)定價。視乎合約條款而定，我們將部分工程分包給分包商之前可能會先通知客戶或先取得客戶批准。

於往績記錄期，我們並無與分包商訂立任何正式或長期協議。我們分包安排的條款包括(i)服務範圍；(ii)費用；及(iii)付款及信貸期，該等條款按個別情況並經參考各張訂單或各個項目的特定要求而釐定。我們於往績記錄期的分包費分別約為12,400,000港元、17,500,000港元及29,400,000港元，分別佔我們於相應年度的銷售及服務成本約4.7%、5.8%及5.7%。

主要供應商

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銷售及服務成本約45.9%、48.2%及58.6%，其中於往績記錄期各年度的最大供應商佔各別年度約15.3%、19.6%及38.8%。

業 務

下表載列於往績記錄期各年度我們五大供應商的詳情：

二零一九／二零二零財政年度

排名	供應商	於價值鏈的角色	主要業務活動	本集團採購的產品／服務	付款方式及信貸期	概約銷售及服務成本總額 千港元	估銷售及服務成本總額的概約百分比 %	與其開展業務關係的曆年	
1.	深信服科技(香港)有限公司	資訊科技產品廠商	一間於香港註冊成立的私人公司，及為一間於深圳證券交易所上市的中國公司的附屬公司，主要從事提供雲端及網絡安全產品	數據通訊及系統 基建產品、 網絡安全產品 以及分包服務	以支票支付， 30天	40,326	15.3	二零一四年	
2.	廣明工程	分包商	一間於香港註冊成立的私人公司，主要從事電訊工程及佈線業務	數據通訊及系統 基建產品、 網絡安全產品以及 電訊工程及佈線服務	以銀行轉賬支付， 30天	26,874	10.2	二零一七年	
3.	供應商A	分銷商	一間於香港註冊成立的私人公司，主要從事分銷超過80個資訊科技產品品牌	數據通訊及系統 基建產品、 網絡安全產品 以及分包服務	以銀行轉賬支付， 60天	21,252	8.1	二零一四年	
4.	供應商B	分銷商	一間於香港註冊成立的私人公司，及為一間於上海證券交易所上市的中國公司的附屬公司，主要從事銷售及分銷超過1,700個資訊科技產品品牌	數據通訊及系統 基建產品、 網絡安全產品、 數碼轉型產品 以及分包服務	以銀行轉賬支付， 60天	17,794	6.8	二零一三年	
5.	供應商C	分銷商	一間於香港註冊成立的私人公司，及為一間於台灣證券交易所上市的台灣公司的附屬公司，主要從事分銷資訊、通訊、消費品及半導體產品	數據通訊及系統 基建產品、 網絡安全產品 以及分包服務	以銀行轉賬支付， 60天	14,422	5.5	二零一三年	
						120,668	45.9		

業 務

二零二零／二零二一財政年度

排名	供應商	於價值鏈的角色	主要業務活動	本集團採購的產品／服務	付款方式及信貸期	概約銷售及服務成本總額 千港元	佔銷售及服務成本總額的概約百分比 %	與其開展業務關係的曆年
1.	廣明工程	分包商	一間於香港註冊成立的私人公司，主要從事電訊工程及佈線業務	數據通訊及系統 基建產品、網絡安全產品 以及電訊工程及佈線服務	以銀行轉賬支付， 30天	59,105	19.6	二零一七年
2.	深信服科技(香港)有限公司	資訊科技產品廠商	一間於香港註冊成立的私人公司，及為一間於深圳證券交易所上市的中國公司的附屬公司，主要從事提供雲端及網路安全產品	數據通訊及系統 基建產品、 網絡安全產品 以及分包服務	以支票支付， 30天	35,774	11.9	二零一四年
3.	供應商C	分銷商	一間於香港註冊成立的私人公司，及為一間於臺灣證券交易所上市的台灣公司的附屬公司，主要從事分銷資訊、通訊、消費品及半導體產品	數據通訊及系統 基建產品、 網絡安全產品 以及分包服務	以銀行轉賬支付， 60天	19,729	6.6	二零一三年
4.	供應商A	分銷商	一間於香港註冊成立的私人公司，主要從事分銷超過80個資訊科技產品品牌	數據通訊及系統 基建產品、 網絡安全產品 以及分包服務	以銀行轉賬支付， 60天	19,544	6.5	二零一四年
5.	供應商B	分銷商	一間於香港註冊成立的私人公司，及為一間於上海證券交易所上市的中國公司的附屬公司，主要從事銷售及分銷超過1,700個資訊科技產品品牌	數據通訊及系統 基建產品、 網絡安全產品 及分包服務	以銀行轉賬支付， 60天	10,945	3.6	二零一三年
						145,097	48.2	

業 務

二零二一／二零二二財政年度

排名	供應商	於價值鏈的角色	主要業務活動	本集團採購的產品／服務	付款方式及信貸期	概約銷售及服務成本總額 千港元	佔銷售及服務成本總額的概約百分比 %	與其開展業務關係的曆年
1.	Conversant	資訊科技產品廠商	一間於新加坡註冊成立的私人公司，主要從事為電訊服務提供商、內容提供商、媒體廣播公司及企業提供內容分發網絡及發展創新數碼賦能解決方案及服務	數據通訊及系統 基建產品	以銀行轉賬支付， 30天	200,160	38.8	二零二一年
2.	深信服科技(香港)有限公司	資訊科技產品廠商	一間於香港註冊成立的私人公司，及為一間於深圳證券交易所上市的中國公司的附屬公司，主要從事提供雲端及網絡安全產品	數據通訊及系統 基建產品、 網絡安全產品 以及分包服務	以支票支付， 30天	51,370	10.0	二零一四年
3.	供應商B	分銷商	一間於香港註冊成立的私人公司，及為一間於上海證券交易所上市的中國公司的附屬公司，主要從事銷售及分銷超過1,700個資訊科技產品品牌	數據通訊及系統 基建產品、 網絡安全產品、 數碼轉型產品 及分包服務	以銀行轉賬支付， 60天	17,884	3.5	二零一三年
4.	供應商C	分銷商	一間於香港註冊成立的私人公司，及為一間於台灣證券交易所上市的台灣公司的附屬公司，主要從事分銷資訊、通訊、消費品及半導體產品	數據通訊及系統 基建產品、 網絡安全產品 以及分包服務	以銀行轉賬支付， 60天	17,627	3.4	二零一三年
5.	供應商A	分銷商	一間於香港註冊成立的私人公司，主要從事分銷超過80個資訊科技產品品牌	數據通訊及系統 基建產品、 網絡安全產品 以及分包服務	以銀行轉賬支付， 60天	15,237	2.9	二零一四年
						302,278	58.6	

董事已採取措施，尋求本集團於往績記錄期的所有五大供應商同意以披露其身份。然而，除深信服科技(香港)有限公司及廣明工程已同意披露彼等的身份及與本集團的業務關係外，於最後實際可行日期，本公司尚未取得其他五大供應商的任何同意。儘管如此，由於上文已披露五大供應商各自的業務概況及背景，連同有關其與本集團的業務關係、信貸條款及交易金額等方面的披露，董事相信本公司的潛在投資者已充分了解主要供應商與本集團的關係。

以董事所知，於往績記錄期各年度，概無董事、最高行政人員或其各自緊密聯繫人或擁有本公司已發行股本5%以上的現有股東於我們五大供應商任何一個之中擁有任何權益。此外，董事確認，我們並無遇到任何嚴重影響業務的嚴重缺貨或延遲供貨的情況。

業務

與廣明工程的關係

我們與廣明工程（一間電訊工程及佈線服務供應商）的業務關係始於二零一七年，當時本集團與廣明工程共同向一間在聯交所及紐約證券交易所上市的公司的附屬公司（其為一間電訊服務供應商）提交一份有關網絡及系統基建設施項目的報價單。於二零一八年，我們首次承接客戶D就其光纖網絡基建項目的主要合約。考慮到該等項目的規模、項目所涉及的技术複雜性、我們於關鍵時候的資源及廣明工程的技术專業知識，我們委聘廣明工程於該等項目中提供產品及服務。

由於我們與廣明工程於往績記錄期內持續進行業務合作，因此廣明工程成為我們於二零一九／二零二零財政年度的第二大供應商、我們於二零二零／二零二一財政年度的最大供應商及我們於二零二一／二零二二財政年度的第七大供應商。經廣明工程所確認，本集團的採購額佔廣明工程於各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的總收益不超過約30%。

廣明工程的背景

廣明工程於一九九二年於香港成立，其主要從事於電訊工程及佈線業務，並一般涉及兩類項目，為(i)電訊基建設施項目及(ii)資訊科技基建設施項目。就電訊基建設施項目而言，廣明工程通常獲電訊公司直接委聘承接寬頻網絡或有線／光纖網絡基建設施的規劃、設計、建設及安裝工作，以支援準確有效的數據轉輸。廣明工程於電訊基建設施項目中所提供的服務範圍主要包括土本工程工作、佈線工作、電線組塊及客戶設備連接。就資訊科技基建設施項目（如本集團的網絡及系統基建設施項目）而言，廣明工程通常獲資訊科技解決方案供應商委聘，在需要建設電訊網絡以支援資訊科技基建設施項目或解決方案的連接性的情況下，處理所需的電訊工程及佈線工作。廣明工程於資訊科技基建設施項目中所提供的服務範圍主要包括光纖及結構電纜敷設及改裝及改建工程，原因是資訊科技解決方案供應商一般並無相關工程及佈線的專業知識。於最後實際可行日期，廣明工程的已發行及繳足股本為9,100,000港元。董事經作出合理查詢後所知及所信，廣明工程(i)在香港設有一個辦事處及約有70名員工；及(ii)現時有約十名客戶（主要包括知名電訊公司），並錄得截至二零二一年三月三十一日止九個月的經營活動所得現金淨額為約60,000,000港元及於二零二一年三月三十一日的現金結餘為42,300,000港元。

就董事經作出合理查詢後所知及所信，於最後實際可行日期，廣明工程由Wan Tak Yuen先生（「**TY Wan先生**」）及Wan Cheuk Hin先生（「**CH Wan先生**」）（彼等為父子）擁有。CH Wan先生及TY Wan先生於電訊工程業方面分別擁有約超過10年及40年經驗。彼等透過我們控股股東之一兼執行董事葉嘉威先生在參與其業務發展活動時介紹而認識本集團，當時葉先生參加的是一項由企業家組織專為從事家族業務及／或經營自己業務的年輕企業家所舉辦的活動。董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，廣明工程、其最終實益股

業務

東及前股東自註冊成立以來各自為獨立第三方，且除本集團與廣明工程之間的普通業務關係外，廣明工程及其最終實益擁有人與本公司、附屬公司、股東、董事或高級管理層，或彼等各自的任何緊密聯繫人概無任何其他過往或現存的關係（包括但不限於業務、家族、僱傭、財務或其他關係）。我們的董事進一步確認，除於日常業務過程中進行的商業交易外，本集團與廣明工程之間並無訂立任何直接或間接的附帶協議或安排。

於往績記錄期內於我們的網絡及系統基建設施項目中委聘廣明工程的理由

於截至二零二二年三月三十一日止四個年度內，我們與廣明工程合作，主要為電訊公司客戶及客戶G承接十三個大型網絡及系統基建設施項目，而本集團主要獲客戶委聘提供完全訂製完備解決方案，以迎合終端用戶的資訊科技需求及規格。

該等網絡及系統基建設施項目的工作範圍主要包括資訊科技服務，並由我們提供及符合我們的核心業務，即涉及資訊科技基建設施及系統的設計、建議及供應所需資訊科技產品、技術實施及整合（包括資訊科技產品安裝、配置、數據遷移及更新現有資訊科技系統）、性能測試及用戶驗收測試及系統推出（包括培訓、系統監控及維護）。於技術實施階段內，需要進行電訊工程及佈線工作以建設一個適合資訊科技基建設施及解決方案的電訊網絡，以支援資訊科技基建設施項目的連接性。電訊工程及佈線工作屬於高度專業領域，且並不構成我們核心業務的一部分。大型網絡及系統基建設施項目一般涉及(i)佈線工作（包括結構佈線、電纜標籤、光纖端接及絞接）；及(ii)改裝及改建工程（如在牆壁及天花板上鑽孔、安裝支架及管道以放置電纜，以及更改現有電纜佈局）。於提供該等服務時均需要佈線工作的專業知識以及特定資格及牌照，包括但不限於(i)註冊小型工程承建商牌照；及(ii)電工註冊證書。此外，亦可能需要高度專業的工具及設備（如光纜的切割、絞接及連接）以執行有關工程。此外，視乎項目規模及場地佈局，其可能需要調配棚架等一般建築設備以更易達到高天花板。

業務

本集團（作為資訊科技解決方案供應商）並無就進行上述電訊工程及佈線工作所需的牌照、註冊、設備及工具、知識及技術專長。考慮到上文所述，並經計及我們倘須自行為有關項目提供電訊工程及佈線工作所需要投入的成本及資源（包括但不限於聘用擁有相關專長的人員、取得所需牌照及認證以及資本開支以購買所需專業工具及設備），董事認為，委聘電訊工程及佈線服務供應商（如廣明工程）於我們的網絡及系統基建設施項目中提供電訊工程及佈線服務將更具成本效益。

委聘廣明工程參與客戶G的項目的理由

於二零二零／二零二一財政年度，我們委聘廣明工程承接客戶G的項目，該項目涉及建設及設立數據中心以支援彼等的網上忠誠點數平台的擴展以及於二零二一／二零二二財政年度擴充客戶G的數據中心，而就董事所知及所信，這有助客戶G將該平台在東南亞推出的擴充計劃（「客戶G的項目」）。按工程規格而言，客戶G的項目與主要電訊公司的項目類似，而所需的資訊科技產品及技術性亦需要電訊工程及佈線工作。我們亦委聘廣明工程根據下文披露的安排向我們提名的若干資訊科技產品廠商採購資訊科技產品。於往績記錄期內，我們就客戶G的項目委聘廣明工程的價格及信用條款亦與我們涉及廣明工程的其他項目的價格及信用條款類似。

以下為本集團委聘廣明工程向若干資訊科技產品廠商採購資訊科技產品及於客戶G的項目提供所需電訊工程及佈線服務的理由：

(i) 客戶G的項目的性質及廣明工程的豐富專業知識及直接經驗

在客戶G的項目中建立數據中心為資訊科技基建設施項目，從所需專業知識的角度上，其性質與電訊公司的網絡及系統基建設施項目類似。尤其是，我們獲客戶G委聘以就立數據中心提供完備解決方案，以支援其忠誠計劃的營運。客戶G的項目的工作範圍主要包括設計及編製詳細系統分析、場地籌備工作、安裝硬件及軟件、實施物理及邏輯設計／結構、系統整合及配置、進行各項系統測試及進行安全測試、協助系統上線，以及於整個維護期內提供系統維護服務，有關服務涉及系統維護以及安全、支援及操作服務。

業務

與電訊公司的該等網絡及系統基建設施項目類似，客戶G的項目亦涉及於實施階段內安裝硬件產品、結構佈線、電纜標籤、光纖端接及絞接、光時域反射計測試及金屬板修補、安裝電纜槽，以及改裝及改建工程（如在牆壁及天花板上鑽孔、安裝支架及管道以放置電纜，以及更改現有電纜佈局）。由於我們缺乏執行該等複雜佈線工作所需的專業知識、技能、牌照、工具及設備，我們必須依賴服務供應商執行該等工作以承接客戶G的項目。考慮到上述佈線、改裝及改建工程的複雜性，我們委聘廣明工程提供電訊工程及佈線服務以及採購客戶G的項目的資訊科技產品，此乃主要由於(a)與廣明工程在電訊公司的網絡及系統基建設施項目中合作的良好往績記錄；(b)廣明工程與我們的可信合作經驗，以至於廣明工程與本集團建立了默契並了解對方的工作流程及實踐；(c)於客戶G的項目根據本採購安排提升了項目效率，廣明工程負責向資訊科技產品廠商直接採購、安排交付資訊科技產品及安排進行必要的現場電訊工程及佈線工作以及資訊科技產品及其竣工工程所產生的任何事宜，而我們則負責系統及產品配置、軟件安裝、系統調節、性能測試、用戶驗收測試及系統推出及維護，以及倘相關項目軟件引致任何問題作出修復、重造任何改裝及改建工程。本簡化工作流程被認為更具效率，其鑒於客戶G的項目緊迫的執行時間表而尤其顯得有用；(d)廣明工程於類似的數據中心方面擁有的豐富專業知識；及(e)根據客戶G與本集團進行的討論，客戶G透露其擬於其合作夥伴及／或購物商場內各零售店舖中設立實體優惠券店，作為其第二階段擴展的一部分，其將需要於很短時間內進行龐大的工程及佈線工作，而董事認為，廣明工程將能夠為該潛在項目執行所需的電訊工程及佈線工作。

(ii) 公平的業務條款使我們獲得最大回報及促進業務發展

我們選擇委聘廣明工程採購資訊科技產品以分銷予客戶G作為其為客戶G的項目提供電訊工程及佈線服務的一部分，而此舉為分銷商與其服務供應商之間於資訊科技基建設施項目的業內普遍接納之業務安排，並且符合我們涉及廣明工程的其他項目。根據本安排，我們能夠有效調配財務資源以支援我們的業務營運，並且能夠把握業務機遇而非耗盡我們的財務資源以向資訊科技產品廠商預付從所需資訊科技產品的採購成本。我們一般會在廣明工程與本集團協定的30天信貸期內結清於客戶G的項目中應付廣明工程的款項（包括資訊科技產品採購成本）。於最後實際可行日期，我們已結清於客戶G的項目中應付廣明工程的全部款項。

業務

就客戶G的項目而言，儘管倘我們直接從相同的資訊科技產品廠商採購相同產品，資訊科技產品的採購成本會略為減低（約9.5%），我們能夠將略高的資訊科技產品採購成本轉移至客戶G以及維持我們的利潤率。尤其是，我們能夠於客戶G的項目中獲得相當合理的毛利率為19.3%，與(i)於往績記錄期內我們分銷業務的毛利率（介乎17.9%至21.8%）；(ii)於往績記錄期內本集團來自類似項目的資訊科技產品銷售（並無涉及廣明工程）的毛利率21.0%；及(iii)處於我們從事類似業務的競爭對手的毛利率範圍內一致。我們將採購成本轉移至客戶G的成功，原因是我們的定價一般會計及（其中包括）我們的採購成本及供應鏈成本、資訊科技產品廠商及／或資訊科技產品的市場定位以及預計利潤率。

透過此商業安排，我們能夠通過有效調配財務資源使我們獲得最大回報，及在不影響我們整體毛利率的情況下於此大型資訊科技基礎設施項目中把握商機。

基於上述理由，我們委聘廣明工程向我們指定的若干資訊科技產品廠商採購資訊科技產品，以及為客戶G的項目提供所需電訊工程及佈線服務。

與Conversant的關係

*Conversant*的背景

Conversant是一家於二零零二年二月成立的私營有限公司，總部位於新加坡，主要為電訊服務提供商、內容提供商及媒體廣播公司及企業從事內容傳遞網絡（「內容傳遞網絡」）及開發創新的數碼媒體支持解決方案及服務，旨在連接數碼世界。截至最後實際可行日期，Conversant的已發行及繳足資本約為11,900,000新加坡元及其控股公司的已發行及繳足資本約為153,500,000新加坡元。據董事經合理查詢後所知及所信，Conversant擁有超過100名員工，在英國及上海設有開發中心，並在菲律賓、泰國、印尼及香港設有區域辦事處，並於截至二零二零年十二月三十一日止財政年度錄得收入約43,800,000新加坡元及淨溢利約為5,000,000新加坡元。根據Ipsos，Conversant是東南亞最大的內容傳遞網絡供應商之一。它與東南亞多家領先的電訊營運商合作，為中國及東南亞多家知名內容媒體及互聯網雲企業提供內容傳遞網絡服務。特別是，據我們董事所知，Conversant已與一家全球領先的雲端服務供應商及中國最大的雲端服務供應商之一建立合作夥伴關係，以拓展其在東南亞的市場，並與一家領先的高性能數據中心（其設施策略性位於中國主要經濟中心，且其股份在聯交所及美國納斯達克雙重上市）開發商及運營商成立合資公司。於二零二一年，Conversant已在一輪融資中籌得合共約21,000,000美元。Conversant的主要客戶包括(i)泰國最大的數碼服務提供商之一，其提供(a)流動電話服務；(b)固網寬頻服務；(c)企業商業服務；及(d)高速互聯網服務；(ii)一家印尼跨國電訊財團，其蜂窩運營商業務覆蓋了印尼90%以上的人口；(iii)菲律賓主要電訊提供商之一，其提供電訊及數碼服務，包括光纖、無線及固定線路網絡；及(iv)一家中國領先的大型綜合智能信息服務運營商，其主要從事提供基礎電訊業務，包括綜合有線通訊服務、移動通訊服務、互聯網接入服務、信息服務等增值電訊服務及其他相關服務。

業務

據我們的董事所知，Conversant 香港代表處的代表乃通過我們的控股股東兼執行董事葉嘉威先生的介紹認識了本集團，當時葉先生參與資訊科技產品的分銷行業。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，除本集團與 Conversant 之間的一般業務關係外，Conversant 或其最終實益擁有人與本公司、附屬公司、股東、董事或高級管理人員，或彼等各自的任何緊密聯繫人均無任何其他過去或現在的關係（包括但不限於業務、家庭、僱傭、融資或其他關係）。

與 Conversant 的業務關係

我們與 Conversant 的業務關係於二零二一年五月開始，當時他們正式聘請本集團向終端客戶營銷、分銷及授權其產品，初步為期兩年，且應自動續期直至終止為止。我們主要從 Conversant 獲取內容傳遞網絡牌照，然後根據我們客戶希望使用的牌照數量，並參考他們對內容傳遞的預期流量需求，以訂閱方式分銷予我們的客戶。內容傳遞網絡牌照是一種許可權，可以進入一個包含區域及國際各個數據中心的互連伺服器網絡，該網絡由內容傳遞網絡供應商構建，旨在減少內容傳播距離，減少網絡延遲及頻寬，從而使內容傳遞網絡的訂戶能夠以相對較低的成本將動態內容及視頻傳送到終端用戶的設備，而不會延遲加載時間。

根據 Conversant 與本集團所協定，本集團可購買一年可支持最多 1 億名註冊用戶及每月至少 2 百萬名活躍內容傳遞網絡用戶的內容傳遞網絡牌照。倘終端用戶註冊將由內容傳遞網絡牌照所提供的服務時，終端用戶成為註冊內容傳遞網絡用戶。倘終端用戶在註冊後使用服務，則其成為活躍內容傳遞網絡用戶。各項內容傳遞網絡牌照可支持一名終端用戶。我們根據客戶提供的估計活躍內容傳遞網絡用戶數目來購買內容傳遞網絡牌照，而按照其下游客戶的估計用量，各客戶及各月份之間均有所不同。因此，我們能夠提供內容傳遞網絡牌照的客戶數目取決於我們客戶所購買的內容傳遞網絡牌照數目。於二零二一／二零二二財政年度，我們已購買可支持約 70,300,000 名註冊內容傳遞網絡用戶及 59,300,000 名活躍內容傳遞網絡用戶的內容傳遞網絡牌照，以支持來自四名客戶的合共訂單數量。於往績記錄期間，我們向 Conversant 購買的內容傳遞網絡牌照金額約為零、零及 200,100,000 港元，而 Conversant 成為我們二零二一／二零二二財政年度的最大供應商。於二零二一／二零二二財政年度，採購自 Conversant 的每月活躍內容傳遞網絡用戶數目分別為約零名、零名、1,000,000 名、6,400,000 名、5,100,000 名、8,600,000 名、8,300,000 名、5,100,000 名、7,100,000 名、6,100,000 名、6,100,000 名及 5,500,000 名。於二零二一／二零二二財政年度的有關採購金額主要由我們的五名客戶（為客戶 G、客戶 F、客戶 H、客戶 D 及客戶 L）所帶動，該等客戶委聘我們取得 Conversant 的內容傳遞網絡牌照。有關於二零二一／二零二二財政年度向該等客戶銷售內容傳遞網絡牌照的詳情，請參閱本文件「財務資料－經營業績回顧－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比較」一節。

業務

本集團與 Conversant 簽訂的合約（「**Conversant 合約**」）的主要條款如下：

- (i) 產品描述：我們獲授權出售內容傳遞網絡牌照及裝置（「**Conversant 產品**」）。
- (ii) 專有權及涉及領域：我們已獲授在香港出售 Conversant 產品的非獨家權。倘我們於上一個曆年向 Conversant 作出的採購低於 3,900,000 港元的採購訂單，Conversant 保留權利向香港其他客戶提供 Conversant 產品及／或在香港全部或部分地區委任其他方。儘管 Conversant 在向其他客戶提供 Conversant 產品及／或指派在香港所有或部分地區的其他分銷商上並無受到限制，Conversant 確認，倘於上一個曆年本集團向 Conversant 作出的採購金額超過 3,900,000 港元，則其將不會於一個曆年向其他客戶提供 Conversant 產品及／或指派在香港所有或部分地區的其他分銷商。就董事所深知及盡悉及經 Conversant 確認，於最後實際可行日期，Conversant 僅委聘本集團在香港推廣及銷售 Conversant 產品。
- (iii) 年期：Conversant 合約的初始期限為從二零二一年六月一日起開始兩年，應自動續期，直至根據 Conversant 合約的條款及條件終止。
- (iv) 我們的主要責任：我們一般負責(i)盡最大努力在香港推廣及銷售 Conversant 產品；(ii)向客戶提供稱職及充分的技術援助，向客戶詳細解釋 Conversant 產品的特性及功能，並協助客戶釐定哪些 Conversant 產品最能滿足其特定需求及需要；(iii)為分發 Conversant 產品提供營銷計劃及系統，並向 Conversant 提供年度營銷計劃，例如本集團打算使用的市場戰略及接觸的潛在最終客戶；(iv)以有利於 Conversant 產品及 Conversant 的良好聲譽及商譽的方式開展我們的業務；及(v)以符合任何與 Conversant 產品或本集團履行職責相關的所有適用法律及法規的方式開展業務。
- (v) Conversant 的主要責任：Conversant 負責(i)向本集團提供與 Conversant 產品相關的技術資料；及(ii)向我們的人員提供與 Conversant 產品相關的培訓及其他技術服務。
- (vi) 定價：Conversant 產品的定價基於在下訂單時供應 E 所提供的價目表，並由 Conversant 酌情決定一定比例的折扣。

業 務

- (vii) 付款及信貸條款：全額付款應於 Conversant 的發票日期到期。有關信貸條款政策的詳情，請參閱本節下文「供應商 — 與 Conversant 的關係 — 與 Conversant 的預付款安排」一段。
- (viii) 終止：任何一方均可在期限屆滿前四十五天提前書面通知終止 Conversant 合約。倘其中一方因嚴重未能履行其在 Conversant 合約項下的義務，守約方可向違約方發出書面通知，要求於三十天內糾正違約行為。倘違約行為未在該期限內獲糾正，Conversant 合約應在三十天糾正期屆滿時終止。
- (ix) 知識產權：與 Conversant 產品相關的所有知識產權均歸 Conversant 所有。

本集團與客戶 G、客戶 F、客戶 H、客戶 D 及客戶 L 各自訂立的合約的主要條款如下：

- (i) 產品及服務描述：銷售訂單一般會簡單描述所涉及的內容傳遞網絡牌照，包括型號、技術規格及牌照範圍，以及所採購的內容傳遞網絡牌照數目。
- (ii) 付款條款：我們以固定價格提供內容傳遞網絡牌照。我們一般在開具發票後授予客戶 G、客戶 F、客戶 H、客戶 D 及客戶 L 三十至九十天的信用期。
- (iii) 交付安排：當我們向客戶或客戶的任何代理或任何運營商提供內容傳遞網絡牌照時，我們將向客戶交付內容傳遞網絡牌照。

業務

據董事所知及所信，二零二一／二零二二財政年度的內容傳遞網絡牌照銷售額增加是由於(i)透過減少延遲及頻寬對跨長途網絡有效傳遞動態內容及視頻的需求普遍增加，以提升終端用戶的整體體驗，尤其是在COVID-19疫情的背景下；及(ii)智能手機及平板電腦在全球的日益普及，消費者對媒體及視頻串流服務的使用及需求越來越大。據董事所知及所信以及由Ipsos所確認，COVID-19疫情的爆發改變了公眾的個人及商業生活方式，並加快了數碼轉型的速度。視頻內容及串流媒體變得越來越重要，因為它消除了旅行限制的界限，使終端用戶在留在家中的同時，亦能瀏覽各種媒體及內容。隨著世界各國繼續實施隔離及封城等社交距離措施，不同行業的經營模式已適應不斷變化的消費者行為及需求。例如，本地或國際學生遇到上學困難，促使教育提供者尋求其他方式進行遙距教學。隨著遙距教學正式成為全球趨勢，全球越來越多的教育提供者開始通過視頻及媒體串流的方式於網絡上提供教育課程，令高速網絡的需求大增。由於上述原因，我們於二零二一／二零二二財政年度通過銷售內容傳遞網絡牌照產生收入約244,800,000港元及毛利約44,700,000港元，且預計內容傳遞網絡將繼續在資訊科技行業中發揮重要作用。於最後實際可行日期，我們已收到內容傳遞網絡牌照確認訂單約57,000,000港元，預計將於二零二二／二零二三財政年度確認。

經Conversant確認，其香港代表處主要負責在香港營銷其產品及管理來自世界各地的大型合約／項目，而於最後實際可行日期，Conversant僅委聘本集團在香港推廣及銷售其內容傳遞網絡牌照。誠如Conversant進一步確認，它不直接與下游客戶接觸，以減輕管理該地區眾多客戶所帶來的行政負擔，尤其是管理授予眾多客戶的信用期限。此外，Conversant選擇委聘我們，因為(i)我們擁有龐大的客戶群，並且之前曾在網絡及系統基礎設施項目中與電訊公司合作；(ii)我們經驗豐富的管理團隊及我們員工的技術能力使我們能夠有效地向下游客戶推廣Conversant的產品；及(iii)本集團能夠適應Conversant的信用期政策。有關信貸條款政策的詳情，請參閱本節下文「供應商 — 與Conversant的關係 — 與Conversant的預付款安排」一段。因此，Conversant視我們為與其發展業務的戰略合作夥伴。除在日常業務過程中訂立的業務交易外，本集團與Conversant之間並無直接或間接訂立任何附帶協議或安排。除Conversant外，我們於最後實際可行日期亦分銷一個其他品牌的內容傳遞網絡牌照。

業務

與 *Conversant* 的預付款安排

我們透過對預付款安排的協議來適應 *Conversant* 的信貸條款政策。如 *Conversant* 所確認，要求客戶（如本集團）在 *Conversant* 將頻寬分配予我們之前作出預付款以確保本集團會承諾就內容傳遞網絡牌照下訂單，乃屬 *Conversant* 的內部政策及標準條款。我們根據客戶估計所需的內容傳遞網絡牌照數目（即活躍內容傳遞網絡用戶數目）來購買內容傳遞網絡牌照。

在與 *Conversant* 就信貸條款細節進行磋商之前，我們已初步獲得來自客戶 L、客戶 G 及客戶 F 的大量訂單，彼等為與我們建立穩定業務關係的現有客戶，而其訂單價值將超過預付款。此外，在整個協定過程中，我們擬根據其客戶就訂單所需的估計內容傳遞網絡牌照數目，按照向 *Conversant* 下訂單的相同安排進行。在客戶實際使用內容傳遞網絡牌照（即活躍內容傳遞網絡用戶數目）的前提下，預付款將大部分（而非全部）用於購買內容傳遞網絡牌照以應付我們客戶的訂單，而現金轉換週期估計為約 60 至 120 天。此外，如 *Conversant* 所確認，要求客戶（如本集團）在 *Conversant* 將頻寬分配予我們之前作出預付款以確保我們會承諾就內容傳遞網絡牌照下訂單，乃屬 *Conversant* 的內部政策及標準條款。

經考慮上文所述及我們的流動資金水平及當時的其他財務承擔後，董事認為適應 *Conversant* 的信貸條款以確保就訂單取得內容傳遞網絡牌照對我們有利。

如董事所確認，導致與 *Conversant* 的預付款安排的事件年序表載列如下：

時間	事件
二零二零年十一月	客戶 L 與本集團接洽，以討論就促進將內容順利交付至東南亞國家的解決方案的潛在商機。於討論過程中，我們解釋使用內容傳網絡以減少網絡延遲及其可能是一個切實可行的解決方案。客戶 L 向我們提供其技術要求的詳情，以促進我們與合適供應商的進一步討論。

業務

二零二零年十二月至
二零二一年四月

葉嘉威先生與 Conversant 的香港銷售代表接洽（該銷售代表為葉嘉威先生在該代表於過去涉足資訊科技產品分銷行業時認識，並就潛在商務合作而保持聯繫），以討論有關客戶 L 的潛在訂單，包括客戶 L 的技術要求。於討論過程中，我們對 Conversant 產品的定價及規格取得基本認識，及探索於香港分派 Conversant 的內容傳遞網絡牌照的可能性。

二零二一年一月

客戶 F 與本集團接洽，以就促進將內容順利交付至東南亞國家尋求解決方案。我們已向客戶 F 解釋使用內容傳網絡的好處。客戶 F 認為內容傳網絡是針對其問題的一個切實可行解決方案，以及向我們提供其技術要求的詳情，以促進與合適供應商的進一步討論。

二零二一年三月至四月

客戶 G 亦與本集團接洽，以就支持其各自於東南亞市場的擴展計劃尋求解決方案。我們已向客戶 G 解釋使用內容傳網絡的好處。客戶 G 認為內容傳遞針對其問題的一個切實可行解決方案，以及向我們提供其技術要求的詳情，以促進與合適供應商的進一步討論。

我們已與客戶 L、客戶 G 及客戶 F 就 Conversant 的內容傳遞網絡牌照進行進一步討論。客戶 L、客戶 G 及客戶 F 已初步同意就 Conversant 的內容傳遞網絡牌照向我們下訂單。

葉嘉威先生與 Conversant 進行進一步會議及／或討論，其中 Conversant 要求預付款，即 Conversant 的標準付款條款。考慮到本節下文「供應商 — 與 Conversant 的關係 — 與 Conversant 的預付款安排 — 投入財務資源於與 Conversant 的業務安排的理由」一段所闡述的因素，本集團認為銷售內容傳遞網絡牌照屬於前景向好的商機，且預付款安排將不會對我們用於支持現有業務的流動資金產生重大不利影響。

業務

二零二一年五月	我們與 Conversant 訂立協議，據此，Conversant 委聘本集團向客戶營銷、分派及許可其產品。
二零二一年五月中至 二零二一年八月	我們向客戶 L、客戶 G 及客戶 F 提供報價，並正式獲得來自客戶 L、客戶 G 及客戶 F 就提供 Conversant 的內容傳遞網絡牌照的確認訂單。因此，將向 Conversant 作出的預付款可用於在短時間內為相關訂單購買內容傳遞網絡牌照。我們亦可根據相關客戶授出的信貸條款估計現金轉換週期。

投入財務資源於與 Conversant 的業務安排的理由

在決定是否承接新商機（如分銷需要龐大預付款的新資訊科技產品）時，我們一般會經歷與任何其他商機相同的過程，而我們的董事、我們的技術團隊及產品團隊因此將會考慮（其中包括）(i) 最新技術趨勢及市場發展；(ii) 產品的市場潛力及競爭力；(iii) 產品的預期需求；(iv) 目標客戶；(v) 我們應付類似產品的過往經驗；(vi) 於香港的產品存有情況；及 (vii) 採購成本、付款安排及預期溢利。倘供應商要求預付款安排，我們的財務團隊將對我們的流動資金水平進行壓力測試，以評估預付款是否會對我們用以支持現有業務營運的流動資金產生重大不利影響。一般而言，我們的財務團隊將會計及各項因素，包括但不限於 (i) 所涉預付款的金額及／或百分比；(ii) 當時接獲的指示性及已確認的訂單；(iii) 將從該等訂單中獲得的預期收益；(iv) 本集團當時的流動資金水平（包括可得的現金及銀行融資）；(v) 現金轉換週期的預期持續時間（即預付款及客戶預期付款之間的估計持續時間）；(vi) 我們的貿易及非貿易應收款項及貿易應付款項；及 (vii) 我們的其他財務承擔。倘董事認為資訊科技產品有優秀潛力且成功率高（例如，已獲取的訂單），且我們的流動資金及業務營運可承受預付款安排所施加的壓力，則董事將會批准需要龐大預付款的商機。

在決定是否投入內部資源於與 Conversant 的新業務安排，董事已考慮到以下因素：

業務

- (i) 產品需求是由我們的現有供應商／客戶所發起，而我們在營銷方面作出了最少的努力及成本

客戶L、客戶F及客戶G與本集團接洽，以就於二零二零年年底及二零二一年年初促進將內容順利交付提供解決方案。客戶L、客戶F及客戶G已與本集團建立重要業務關係，且客戶F及客戶G為本集團於往績記錄期內的五大客戶及客戶L自二零一八年以來一直為我們的供應商。此外，該等五大供應商／客戶為大型資訊科技解決方案及雲端技術服務供應商或對資訊科技產業及產品有深入認識的網上忠誠點數平台。據董事所知，客戶L主要從事提供雲端技術服務，當中涉及為電訊公司、大型跨國公司及大學等客戶建立雲端架構及／或基礎設施。客戶L的主要客戶包括(i)一家總部位於深圳的跨國科技及娛樂財團，其按收益計算屬全球收入最高的多媒體公司之一；(ii)一家美國跨國雲端運算及虛擬技術公司，提供伺服器、應用程序及桌面虛擬化、網絡、軟件即服務及雲端運算技術；(iii)一家香港領先的住宅寬頻服務及商業寬頻服務供應商；及(iv)一家總部位於中國的大型領先綜合智能信息服務運營商，其主營業務為提供基礎電訊業務(包括綜合有線通訊服務、流動通訊服務、互聯網接入服務、信息服務等增值電訊服務)及其他相關服務。客戶L提供的服務一般包括(i)設立雲端基礎設施；(ii)雲端操作；及(iii)雲端安全及相關支援服務，其涉及的合約金額一般介乎1,000,000美元至5,000,000美元。根據Ipsos報告，香港的雲端服務行業有多名市場參與者能夠提供類似的服務，而客戶L為香港上述雲端架構及／或基礎設施及相關服務的領先服務提供商之一。事實上，是彼等與本集團接洽尋找技術解決方案的。因此，我們在向客戶L、客戶G及客戶F教育及營銷Conversant的內容傳遞網絡牌照產品以從彼等取得內容傳遞網絡牌照的大量訂單方面僅作出了最少量的努力及成本。

- (ii) 把握來自因爆發COVID-19疫情致使對內容傳遞網絡需求激增的重點客戶的商機

在COVID-19疫情爆發的背景下，董事注意到對有效提供動態內容、視頻及現場直播的需求普遍增加。智能手機及平板電日益普及進一步使對增加使用內容、視頻及現場直播的需求急劇上升。董事認為，內容傳遞網絡提供有效的解決方案，以提升終端用戶整體上在享受動態內容、視頻及現場直播的體驗，因此把握有關商機並從事分銷內容傳遞網絡牌照。

業務

內容傳遞網絡的業務前景容易受 COVID-19 疫情發展的影響。此外，因內容傳遞網絡產品的性質，董事認為內容傳遞網絡的目標客戶相對狹窄，即主要為電訊及資訊科技公司以及社交媒體公司。

(iii) 相對較低的財務風險及謹慎地作出商業決定

向現有主要客戶／供應商的銷售一直都是相對安全。於最後實際可行日期，我們於二零二二年三月三十一日有關提供內容傳遞網絡牌照的貿易應收款項中約 99.9% 已經結清。

如上文所述，內容傳遞網絡產品為我們現有供應商／客戶所發起的需求。即使在我們與 Conversant 訂立供應協議之前，我們已初步獲得大量訂單，其價值足夠應付預付款。此外，如 Conversant 所確認，倘供應協議於其兩年期限屆滿之後並無續約，則任何就購買內容傳遞網絡牌照的未動用預付款均退還予本集團。

此外，內容傳遞網絡產品亦有快速的現金轉換週期。根據我們給予客戶的信貸期為基準，我們估計訂單的現金轉換週期（即預付款與客戶的預期付款之間的持續時間）為約 60 至 120 天，並假設我們的客戶會按時結清款項。

除快速的現金轉換週期外，分銷內容傳遞網絡牌照亦為我們帶來強健的財務表現。於二零二一／二零二二財政年度，我們來自銷售內容傳遞網絡牌照的收益為約 244,800,000 港元以及產生銷售成本約 200,200,000 港元，導致於該期間內獲取毛利率約 18.2%。

鑒於與 Conversant 的安排涉及預付款安排，我們亦已如上文所載述對我們的流動資金水平進行了壓力測試。經考慮到我們於二零二一年四月三十日就以下各項的流動資金水平後：(i) 銀行結餘及現金、(ii) 尚未動用的銀行融資、(iii) 貿易應收款項及貿易應付款項的淨結餘，及 (iv) 我們當時所得的其他承擔，我們於二零二一年四月三十日的財務資源將足夠在交易的首個月份採購我們自 Conversant 所採購的金額約 10 倍，即金額為約 11,300,000 港元。根據壓力測試的結果，並經計及快速的現金轉換週期、客戶 L、客戶 G 及客戶 F 當時的初步大量訂單、預付款的可退還性質、現金及銀行融資金額、貿易及非貿易應收款項，及本公司當時的應付款項及其他承擔後，董事認為我們能夠支付預付款，同時亦能維持財務上的可行性。

根據以上因素，董事認為與 Conversant 的新業務安排將僅消耗最少的教育及營銷成本，並使本集團面對較低的財務風險。另一方面，本新業務安排將使我們能把握 COVID-19 疫情所帶來的商機且成功率高。本集團的強勁收益約 244,800,000 港元及本集團於二零二一／二零二二財政年度銷售內容傳遞網絡牌照所得的毛利約 44,700,000 港元，足證上文所述者。

業務

並無投入相同數量的資源於實施擴展計劃中的理由

我們的擴展計劃（其進一步詳情載於本文件「未來計劃及〔編纂〕用途」一節）包括(i)在取得來自資訊科技產品供應商的更多授權分銷權的過程中承諾作最低採購承諾；(ii)購買手提電腦及軟件特許權；(iii)聘用額外僱員；(iv)購買設備、軟件、硬件及ERP系統；及(v)營銷成本，涉及龐大資源消耗但無法保證成功。董事認為，跟與Conversant的新業務安排相比，擴展計劃有相對較高風險，理由如下：

- (i) 向未必是我們現有五大供應商／客戶的客戶教育及推廣超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器均需要時間，且無法保證成功

擴展計劃的目標客戶（尤其是就超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的客戶）包括廣泛的界別，如政府、教育、醫療保健、銀行、保險、金融服務以及貿易及物流。與分銷內容傳遞網絡牌照予客戶L、客戶F及客戶G不同，我們向該等很可能並非我們五大客戶／供應商的目標客戶教育及推廣超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器均需要時間及資源。例如，預期將需要大量時間以有效地向潛在客戶介紹及教育有關超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的好處及應用。由於這並非我們的主要客戶發起的需求，因此我們將不能夠於訂立供應協議之前獲取大量訂單，與實施擴展計劃關聯的風險概要與跟Conversant的新業務安排是極為不同。

儘管如此，倘獲成功實施，擴展計劃將讓我們能夠增加收益及使我們的收益來源及客戶群多元化，此對本集團長遠而言均有利。鑒於由二零二一年至二零二四年香港超融合式基礎架構及人工智能基礎架構的市場價值預期增長為複合年增長率分別29.8%及24.6%，因此我們的董事對超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的需求及前景非常樂觀。如Ipsos所確認，該預測並不容易受到COVID 19發展的影響。

- (ii) 相對較高的財務風險

董事認為擴展計劃的現金轉換週期一般較與Conversant的新業務安排長。尤其是就超融合式基礎架構產品及人工智能伺服器而言，我們將需要調配前期成本以應付相關分銷協議項下的最低採購承諾，及收購融合式基礎架構產品及人工智能伺服器的若干存貨水平，以實施營銷及銷售支持策略以教育市場，無論是否獲取下游客戶的訂單。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，在取得客戶訂單之前購買資訊科技產品作為存貨會增加現金轉換週期的持續時間，並且就已分配

業務

財務資源何時得以實現方面產生更大不確定性。相似地，擴展計劃的其他業務策略，如為分銷業務及系統整合解決方案業務聘用額外員工，將涉及須於獲取足夠訂單之前投入財務資源以支付成本。該等策略的現金轉換週期亦預期相對較長。在尚未取得大量客戶訂單之前，根據我們現有財務狀況而投入龐大財務資源於擴展計劃將對我們的財務狀況造成巨大壓力。

根據以上因素，儘管擴展計劃對本集團長遠而言的增長及財務表現有利及屬必要，董事認為，(i) 透過分配資源以展開我們與 Conversant 的業務關係來把握內容傳遞網絡所產生的即時及具前景的商機；及(ii) 通過動用〔編纂〕的〔編纂〕來實施擴展計劃，方對我們最為有利。

與我們的主要資訊科技產品廠商訂立總協議的主要條款

就我們的分銷業務而言，於最後實際可行日期，我們已與 38 間資訊科技產品廠商訂立具法律約束力的分銷協議。我們與我們的主要資訊科技產品廠商訂立的分銷協議一般載有的主要條款概述如下：

- (i) 產品描述：通常會有我們獲授權出售產品類別或品牌的一般描述。
- (ii) 專有權及涉及領域：於往績記錄期，我們一般獲授產品在預定地區的非獨家分銷權。
- (iii) 年期：年期一般為由協議簽立日期起計為期一年，並將自動續期，直至任何一方根據協議的條款及條件終止為止。
- (iv) 最低採購責任：資訊科技產品廠商可能要求我們下單訂購的產品數量每年不少於若干採購金額。本集團於往績記錄期的一段期間內的年度最低採購責任或銷售目標範圍介乎約 1,200,000 港元至 32,800,000 港元。根據就分銷協議條款的磋商，倘我們未能履行相關責任或達致相關目標，資訊科技產品廠商或會降低授予的折扣或終止分銷協議。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們能達致資訊科技產品廠商設定的最低採購責任或銷售目標。

業務

- (v) 我們的主要責任：我們一般負責(i)盡我們最大或合理的商業努力推廣、營銷及銷售資訊科技產品廠商的產品及／或服務；(ii)向有關產品及／或服務的客戶提供培訓及技術支援等客戶服務；(iii)定期向資訊科技產品廠商提供營銷業務計劃、銷售報告及／或預測；(iv)維持規定數目的已從相關資訊科技產品廠商取得技術認證的員工；(v)存置於若干期間內已售產品及／或服務的記錄；及(vi)作出合理努力以保護資訊科技產品廠商的知識產權。
- (vi) 資訊科技產品廠商的主要責任：資訊科技產品廠商一般負責(i)供應符合產品規格的產品及／或服務；及(ii)向我們提供有關產品、支援及培訓的資料，讓我們能夠履行責任。
- (vii) 定價：產品定價乃以下訂單時資訊科技產品廠商的價單及預先協定的若干折扣百分比為基準。
- (viii) 付款及信貸款條：我們通常須自發票日期起計30至60天內悉數付款。
- (ix) 終止：任何一方訂約方可在若干情況下提前一至三個月發出書面通知終止相關協議。
- (x) 知識產權：有關已售產品及／或服務的所有知識產權由資訊科技產品廠商擁有。

就我們的系統整合解決方案業務而言，於最後實際可行日期，我們已與若干資訊科技產品廠商訂立合作夥伴協議。我們與資訊科技產品廠商訂立的合作夥伴協議一般載有的主要條款概述如下：

- (i) 轉售權：我們一般獲授向終端用戶營銷及轉售指定範疇產品的非獨家、不可轉讓及可撤銷權利。
- (ii) 產品類別：通常會有我們獲授權出售產品類別的一般說明。
- (iii) 地域：我們一般限於向獲授權地區內的終端用戶轉售產品。
- (iv) 年期：年期一般為協議簽立日期起計一年，部分會自動續期，直至任何一方根據協議的條款及條件終止為止。
- (v) 知識產權：有關產品的所有知識產權均由相關廠商擁有及保留。

業務

- (vi) 終止及續期：合作夥伴協議的任何一方均有權發出書面通知終止協議。倘任何一方(其中包括)(a)嚴重違反協議，並且在指定時限內未能作出補救；(b)終止或暫停其業務；(c)未能清償到期及應付債務；(d)被裁定無力償債或進入清盤程序，則另一方亦可終止協議。
- (vii) 彌償保證及限制法律責任：對於因我們違約或不履約而引起的或與之相關的任何損害、破壞、損失、申索及責任，或侵犯第三方權利(包括知識產權)的申索，我們將對資訊科技產品廠商提供彌償保證、辯護並使其免受損害。
- (viii) 保密性：資訊科技產品廠商與我們須將就相關協議取得的所有機密資料保密，方式與我們保護自身同樣重要的資料所採用者相同。

董事認為，我們於到期時重續該等分銷協議及合作夥伴協議不會遇上任何困難。董事亦確認於往績記錄期及直至最後實際可行日期，並無嚴重違反、提早終止或未能重續任何相關分銷協議及合作夥伴協議。

獎勵計劃

部分資訊科技產品廠商已實施獎勵計劃，在分銷商及經銷商就若干產品型號及種類達到預定表現目標時給予彼等獎勵。尤其是資訊科技產品廠商或擁有自己為經銷商而設的業務合作夥伴計劃，並基於各種標準評定合作夥伴等級。該等標準一般包括(i)維持一定已參與資訊科技產品廠商提供的培訓的員工人數；(ii)維持一定擁有由相關資訊科技產品廠商頒發的特定證書(產品、技術及/或銷售及營銷相關)而展現技術或銷售能力的員工人數；(iii)達致相關合作夥伴等級水平的年度銷售目標；及(iv)參與資訊科技產品廠商舉辦的若干營銷活動。相關要求隨著合作夥伴等級的提高而提升，當中更高級別的合作夥伴等級需維持更多擁有各方面證書的員工、達致更高水平的年度銷售目標並參與更多營銷活動。就我們的系統整合解決方案業務而言，我們能大致滿足資訊科技產品廠商設定的要求，並於往績記錄期獲得較高的合作夥伴等級，其中包括，(i)獲微軟於二零一九年評為「金級雲端平台」、「金級中小市場雲端解決方案」及「金級數據中心」；(ii)獲威睿於二零一九年評為「優質解決方案供應商」；(iii)自二零一九年起連續兩年獲聯想評為「業務合作夥伴—金級」；及(iv)於二零二一年獲Barracuda評為「Premier Partner」。同樣，部分分銷商亦已實施獎勵計劃，在經銷商達到若干表現目標時給予彼等獎勵。該等計劃因不同資訊科技產品廠商及分銷商而時有不同，並且視乎當時市況及彼等為鼓勵採購而實施的銷售及市場推廣策略而定。

業務

倘達到若干目標，則我們可直接獲得折扣，或從資訊科技產品廠商或分銷商採購資訊科技產品的成本可因現金獎勵而減少（視乎相關計劃而定）。於往績記錄期，我們確認現金獎勵分別約1,000,000港元、1,500,000港元及1,400,000港元。

客戶與供應商身份重疊

於往績記錄期，就董事所知及所信，合共53名客戶及／或其關聯公司亦為我們的供應商（「客戶—供應商」）。

下表載列於往績記錄期來自客戶—供應商的採購佔收益的百分比以及毛利率：

	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
向客戶—供應商進行銷售			
• 收益(千港元)	85,142	114,495	202,992
• 佔我們總收益的百分比	25.7%	29.6%	32.1%
• 毛利率	23.2%	21.4%	17.9%
來自客戶—供應商的銷售及服務成本			
• 銷售及服務成本(千港元)	35,435	30,403	34,829
• 佔我們銷售及服務成本的百分比	13.5%	10.1%	6.8%

於往績記錄期，我們來自客戶—供應商的收益以及銷售及服務成本主要來自客戶D、客戶A、客戶E、客戶F、客戶I、客戶J、客戶L及供應商A。

客戶L自二零一八年起一直為我們的供應商之一，而我們委聘客戶L提供主要有關雲端技術服務的專門工作。同時，客戶L自二零一八年起亦已成為我們的客戶及向我們購買數據通訊及系統基礎設施以及網絡安全產品（包括但不限於內容傳遞網絡牌照、轉換器、終端安全及防火牆產品）。特別是，據董事所知及所信，客戶L於二零二一／二零二二財政年度自本集團取得內容傳遞網絡牌照約106,600,000港元，以協助其教育行業客戶提供網上視像教育課程的需求，並因此於二零二一／二零二二財政年度成為我們的最大客戶。

業 務

下表載列客戶L、客戶D、客戶A、客戶E、客戶F、客戶I、客戶J及供應商A各自於往績記錄期應佔的收益及銷售及服務成本金額：

	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)
客戶L <small>(附註1)</small>			
涉及作為客戶的收益金額	3,045	843	108,405
本集團涉及作為供應商的銷售及服務成本金額	7,189	112	—
客戶D <small>(附註2)</small>			
涉及作為客戶的收益金額	10,899	45,588	30,185
本集團涉及作為供應商的銷售及服務成本金額	49	8	25
客戶A <small>(附註3)</small>			
涉及作為客戶的收益金額	31,202	2,424	3,837
本集團涉及作為供應商的銷售及服務成本金額	85	81	61
客戶E <small>(附註4)</small>			
涉及作為客戶的收益金額	8,934	11,577	5,749
本集團涉及作為供應商的銷售及服務成本金額	44	1	57
客戶F <small>(附註5)</small>			
涉及作為客戶的收益金額	2,043	32,776	22,834
本集團涉及作為供應商的銷售及服務成本金額	—	16	—
客戶I <small>(附註6)</small>			
涉及作為客戶的收益金額	6,599	11	552
本集團涉及作為供應商的銷售及服務成本金額	34	—	—
客戶J <small>(附註7)</small>			
涉及作為客戶的收益金額	7,186	3,192	2,759
本集團涉及作為供應商的銷售及服務成本金額	254	—	—
供應商A <small>(附註8)</small>			
涉及作為客戶的收益金額	—	622	25
本集團涉及作為供應商的銷售及服務成本金額	21,252	19,115	15,287

業務

附註：

1. 客戶L為一間在香港註冊成立的私人公司，主要從事提供雲端技術服務。
2. 客戶D為一間於聯交所上市的公司，於電訊、媒體、資訊科技解決方案、物業發展及投資以及其他業務持有權益，並且是我們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、二零二一／二零二二財政年度的五大客戶之一。於往績記錄期，客戶D主要向我們採購數據通訊及系統基建以及網絡安全產品(包括但不限於WiFi設備及轉換器)，而我們主要向客戶D購買少量平板電腦及軟件許可證。
3. 客戶A為一間於聯交所上市的公司，主要從事提供綜合電訊及技術解決方案，並且是我們於二零一九／二零二零財政年度的五大客戶之一。於往績記錄期，客戶A向我們採購數據通訊及系統基建以及網絡安全產品(包括但不限於轉換器、超融合式基礎架構、終端安全及防火牆產品)，而我們主要委聘客戶A提供以太網及頻寬服務。
4. 客戶E為一間於聯交所上市的公司，主要從事交付全面一站式資訊科技服務，並且是我們於二零一九／二零二零財政年度及二零二零／二零二一財政年度的五大客戶之一。於往績記錄期，客戶E向我們採購數據通訊及系統基建產品、網絡安全產品以及資訊科技基礎設施解決方案服務，而我們主要向客戶E購買作業系統產品許可證以及網絡應用程式安全漏洞服務。
5. 客戶F為一間於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供電訊服務、數據中心服務、資訊及通訊技術解決方案以及寬頻服務的業務，並且是我們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的五大客戶之一。於往績記錄期，客戶F向我們採購數據通訊及系統基建產品、網絡安全產品及資訊科技基礎設施解決方案服務，而我們主要委聘客戶F提供寬頻服務。
6. 客戶I為一間於香港註冊成立的私人公司，主要從事提供資訊科技諮詢、部署及客戶服務。於往績記錄期，客戶I主要向我們採購數據通訊及系統基建產品及網絡安全產品，而我們委聘客戶I提供分包服務。
7. 客戶J為一間於聯交所上市的公司附屬公司，主要從事提供電訊服務。於往績記錄期，客戶J主要向我們採購數據通訊及系統基建產品、網絡安全產品及資訊科技基礎設施解決方案服務，而我們委聘客戶J提供分包服務。
8. 供應商A為一間於香港註冊成立的私人公司，主要從事分銷超過80個品牌的資訊科技產品，並且是我們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、二零二一／二零二二財政年度的五大供應商之一。於往績記錄期，供應商A向我們購買作業系統產品許可證，而我們向供應商A採購數據通訊及系統基建以及網絡安全產品(包括但不限於轉換器、伺服器、桌面、防火牆及防毒產品)。

撇除來自客戶D、客戶A、客戶E、客戶F、客戶I、客戶J、客戶L及供應商A的銷售及服務收益及成本，我們來自客戶—供應商的收益分別僅佔我們於往績記錄期的總收益約3.9%、3.7%及4.5%，而我們來自客戶—供應商的銷售及服務成本則分別僅佔我們於相關年度的銷售及服務總成本約2.5%、3.7%及3.8%。

業 務

就客戶 — 供應商而言，我們向客戶 — 供應商出售亦向客戶 — 供應商採購，主要由於下列原因：

- (i) 就主要屬於資訊科技相關公司及電訊公司的若干客戶 — 供應商而言，我們於分銷業務向彼等出售資訊科技產品或於系統整合解決方案業務向彼等提供系統整合解決方案，原因為彼等難以自行提供若干專門解決方案。另一方面，我們由於本節上文「供應商 — 分包安排」一段所披露的原因而須取得來自該等客戶 — 供應商的分包服務；及
- (ii) 若干客戶 — 供應商為同一集團旗下的不同實體，故我們已將該等公司分類為我們的客戶 — 供應商。

董事確認，有關我們與該等各方進行買賣的主要條款均按個別情況磋商。因此，有關買賣非互有關聯，亦非互為條件。我們與身份重疊的客戶與供應商進行交易的條款與我們與其他客戶及供應商所進行者類似，而董事認為有關條款乃屬一般商業條款。

就董事所深知及確信，所有客戶 — 供應商均為獨立第三方。概無董事、最高行政人員或彼等各自緊密聯繫人或於往績記錄期在本公司已發行股本中擁有超過5%的現有股東於任何客戶 — 供應商當中擁有任何權益。除上文披露者外，就董事所知，概無供應商於往績記錄期同時為我們的客戶。

貿易戰對我們業務的影響

中美兩國之間已經展開了貿易戰，而若干源自美國或中國的產品及服務已經或將受到新的關稅或貿易限制。由於我們為分銷及系統整合解決方案業務採購的資訊科技產品來自多個國家（包括美國及中國），而該等責任可能對本集團的業務營運及財務業績產生不利影響。儘管我們自美國或中國進口的資訊科技產品並無受到關稅影響，亦無受到美國出口管制法規有關源自美國產品出口及轉口至香港以及在香港境內轉手方面的變化所影響，而且中美之間的貿易及科技戰爭截至最後實際可行日期並無對我們的業務造成重大不利影響，我們無法準確預測未來會否對我們的供應施加任何關稅、配額費或貿易限制，而且我們無法向閣下保證，我們未來從美國或中國進口的資訊科技產品供應將繼續不受影響。有關該等風險詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們業務及營運有關的風險 — 在中美貿易及科技戰下，我們來自美國或中國的資訊科技產品供應可能面對高關稅率或貿易限制，從而可能對我們的收益、盈利能力及經營業績造成不利影響」一節。

業務

存貨管理

我們一般會在確認客戶訂單後緊接向供應商下訂單。鑒於資訊科技產品的使用周期相對較短，我們務求將存貨水平降至最低，以盡量減輕存貨過時的風險並可降低營運資金需求。此外，此舉讓我們得以靈活地向客戶出售最新的技術及解決方案，並可在每次下訂單時與供應商議價。鑒於我們分銷業務的性質，我們可能會在獲取客戶訂單前不時採購若干資訊科技產品，以滿足分銷協議所規定的最低訂購數量或爭取批量採購折扣。

此外，我們備有少量存貨作為示範設備，讓供客戶在測試我們資訊科技產品在其現有資訊科技基礎設施系統下的效用及效率後，方始向我們下訂單，而我們亦為維護及支援服務備有少量零部件，以便我們可以迅速替換各種型號的資訊科技產品。

我們的存貨管理流程採用先進先出政策。我們的管理層根據賬齡分析以及存貨適銷性識別出滯銷存貨。我們的管理層經考慮最近期的售價及現行市況後對可變現淨值作出評估，再決定是否就存貨撥備。倘估計可變現淨值低於成本，則確認撥備。於往績記錄期，存貨撇銷分別約為900,000港元、1,100,000港元及700,000港元。此外，於往績記錄期，我們的平均存貨周轉日數分別約為23.3日、16.9日及9.1日。有關我們存貨政策的詳情，請參閱本文件「財務資料—我們的流動資產及流動負債的主要組成部分」一節。

品質監控

由於資訊科技產品的性質，我們一般依賴供應商的品質監控。在資訊科技產品送抵我們的倉庫後，我們的技術團隊按照我們下達的相關採購訂單所載列的規格檢查資訊科技產品。倘發現有任何與我們所下訂單規格不同或存在任何明顯缺陷的產品，我們會即時聯絡相關供應商，並就退回或更換所涉產品達成互相協定機制。

就我們的系統整合解決業務而言，倘我們獲委聘以綜合形式提供資訊科技基礎設施解決方案服務，則我們的技術團隊將在各方面監督項目進度，以確保其可滿足客戶的要求，並可在協定時限內向客戶交付。我們的技術團隊會定期與項目經理舉行會議報告項目進度，並於出現問題或困難時立即向項目經理匯報。

於最後實際可行日期，我們的技術團隊由44名員工組成，彼等均已獲得特定技術資格認證及／或獲得資訊科技或電腦科學的學士及／或研究生學位。

業 務

獎項、榮譽及資格

下表載列我們於往績記錄期獲得的主要獎項及榮譽：

頒授年份	獎項／榮譽／資格	頒授實體
二零二一年	FY21 Premier Partner	Barracuda
	PC 合作夥伴 — 金級	聯想
	Elite Coverage Business Award FY20	Aruba
	2020 年度卓越夥伴獎 — 深信服最佳金牌夥伴	深信服
二零二零年	2019 年度富士通平台產品合作夥伴	富士通
	2020 年業務合作夥伴 — 金級	聯想
	2020 年卡巴斯基傑出合作夥伴	卡巴斯基
	2020 年上半年合作夥伴獎最佳增長夥伴	Veeam
	ERB 人才發展計劃 — 2020-2022 年度人才企業	僱員再培訓局
二零一九年	金級雲端平台	微軟
	金級中小市場雲端解決方案	微軟
	金級數據中心	微軟
	2018 年度忠實合作夥伴獎 (Partner Persistence Award)	Pure Storage
	2018 年度富士通平台產品合作夥伴	富士通
	2018 年度 ETERNUS 儲存成長合作夥伴	富士通

業 務

頒授年份	獎項／榮譽／資格	頒授實體
	優質解決方案供應商	威睿
	2019年度卓越營銷獎	威睿
	2019年度合作夥伴	威睿
	「商界展關懷五年Plus」： 2013-2019年度大獎	香港社會服務聯會
	FY19 Award Coverage Business	Aruba
	2019年金級業務合作夥伴	聯想
	第十屆香港傑出企業公民標誌： 企業類	香港生產力促進局
	2018年度最佳新業務經銷商 (Best New Business Reseller)	Micro Focus
	2018年度迅速成長增值分銷商	Micro Focus
	2019年開心企業	香港提升快樂 指數基金
	第十屆香港傑出企業公民標誌	香港生產力促進局
	2019年鵬程中小企青年創意創業獎	香港中小型企業 總商會
	銳捷2019年雲端忠誠合作夥伴獎	銳捷
	2019年最佳分銷商	深信服
	觸動社會責任企業大獎2018 (以國際標準ISO 26000條款6 作評審依據)	傑出企業公民協會

業 務

頒授年份	獎項／榮譽／資格	頒授實體
二零一八年	觸動社會責任企業大獎 2017 (以國際標準 ISO 26000 條款 6 作審核依據)	傑出企業公民協會
	思科 2018 年第一季度快速起步獎 — 雲端 (Cisco FY18H1 Fast Starter Award — Cloud)	思科
	ERB 人才企業嘉許計劃 — 2018-2020 年度人才企業 僱員再培訓局	
	2017 年度最佳業務發展獎 (Best Business Developer of the Year 2017)	富士通
	2017 年度富士通平台產品最佳合作夥伴	富士通
	「商界展關懷五年 Plus」：2013-2018 年度大獎	香港社會服務聯會
	2018 年度頂級增值經銷商獎	微軟
	2018-2019 年度精英合作夥伴 (ELITE Partner 2018-2019)	Pure Storage
	2018 年 SPCA 嘉許證書	香港愛護動物協會
	Propartner Gold Reseller	Veeam
	威睿 2018 年度合作夥伴 — vSAN	威睿
	最佳分銷商	深信服
	2017-2018 年度優質合作夥伴分銷商	Micro Focus
	優秀家庭友善僱主	家庭議會及 民政事務局

環境、社會及管治

我們認同我們在環境保護和社會責任方面的責任。在〔編纂〕後，我們會致力於遵守上市規則第 13.91 條項下的環境、社會和管治報告要求。

就管治與環境、社會和氣候（「ESG」）相關的事宜而言，我們已根據上市規則制定並採用我們的 ESG 政策，有關內容包括 (i) 本集團就 ESG 相關事宜而言的管治架構；(ii) 董事會對 ESG 事宜的監督；(iii) 重大 ESG 事宜的管理；及 (iv) 有關 ESG 目標進度的審查。

業務

管治及管理

董事會全面負責評估及釐定我們與ESG相關的風險，並制定、採用及審查我們的ESG願景、政策和目標。主要職責和職責包括：

- 及時了解與ESG事宜相關的新興市場和國際趨勢，留意其對業務營運的潛在影響；
- 監督本公司與主要持份者之間溝通方式的建立；
- 建立明確的標準和依據，以識別潛在的ESG事宜，並制定適當的措施解決重大事宜；及
- 實行政策以改善、維持及糾正ESG表現的目標及指標。

為促進進行ESG相關風險的有效及獨立評估，本集團亦委聘一名第三方顧問（「ESG顧問」）協助本集團評估ESG相關風險、檢討現時策略、目標及政策，以及進行重要性評核。董事會充分了解我們的ESG顧問進行的評核結果。

根據我們的ESG政策，葉嘉威先生將以行政總裁一職，協助董事會監察ESG議題的評估流程以及監察及協調不同部門的ESG事宜。行政總裁將支援董事會(i)實施經同意的ESG政策、目標及策略；(ii)就環境、社會及氣候相關風險進行重要性評估；及(iii)從各方面收集ESG數據。董事會將透過制定年度ESG報告，每年檢討本集團ESG的整體表現。

董事會明白ESG議題需要不同部門之間同心協力。因此，不同部門的管理層（包括人力資源、行政及業務）已獲授權在行政總裁的監督下管理一般ESG事務。相關部門的管理層將協助實施由董事會設立的指標及目標（包括減少碳排放、加強節約資源及提倡環境保護）、指導ESG相關事宜發展、與持份者溝通以及評估ESG相關風險。實施ESG政策的相關部門管理層亦可根據ESG相關的最新發展建議對現有ESG政策作出修訂。新訂或經修改的內部政策將由董事會審閱及批准。ESG相關實施任務的成效將由行政總裁及董事會透過定期接收來自不同部門管理層的通知而進行評估。

業務

實際及潛在影響

我們亦考慮到反映我們對環境、社會和氣候風險管理的量化資料。於往績記錄期，對本集團屬重大的ESG事宜的開支分別約為522,000港元、533,000港元及850,000港元。該等開支主要包括電費及汽車開支、團體醫療開支以及僱員補償保險開支。我們估計，截至二零二三年及二零二四年三月三十一日止年度對本集團屬重大的ESG事宜的開支將分別約為695,000港元及725,000港元。該等開支將主要包括預期的電力及汽車開支、團體醫療開支、僱員補償保險開支以及僱用外部ESG諮詢服務開支。

根據廢電器電子產品生產者責任計劃，我們作為若干受管制電子設備（例如顯示器、掃描器及打印機）的銷售商，須按照環境保護署批准的除舊服務計劃，為消費者安排免費除舊服務，處置由消費者廢棄的同類設備。於往績記錄期，我們已向消費者提供該等除舊服務，但由於該等除舊服務由回收服務供應商免費提供，故並無產生任何費用。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守生產者責任計劃項下的法定要求，並無涉及任何重大環境索賠、訴訟、處罰或紀律處分。有關監管要求的詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

識別、評估及管理有關ESG風險的措施

我們擬採取各種策略及措施，以識別、評估和管理與ESG相關的風險，包括但不限於：

- 閱覽並參考MSCI ESG產業別重要性地圖及可持續發展會計準則委員會的重要性地圖，以識別對本集團而言屬重大的ESG事宜；
- 審閱及評估資訊科技行業內同類公司的ESG報告，以確保相關的ESG風險能得以及時識別；
- 不時與管理層進行討論，以解決和報告與ESG相關的重大事宜；
- 建立溝通渠道及持續與主要持份者進行討論，以了解與ESG相關的問題，並密切關注我們與環境、社會和氣候相關的表現如何影響主要持份者；及

業務

- 聘請專業顧問，以就 ESG 合規事宜上獲取建議。

我們已識別以下重大 ESG 事宜及其潛在影響。

重大 ESG 事宜	潛在風險、機遇及影響
能源管理	無效的能源管理可能會導致過度的能源使用，從而導致因不必要的能源使用而造成的營運成本增加。
清潔技術的機遇	在我們的業務營運中選擇清潔技術（如節能設備）可降低長期成本，並有可能為本集團建立正面的環保意識品牌形象。
氣候變化的影響	氣候變化可能會導致更頻繁的極端天氣情況及其他風險。此等風險可能會導致員工受傷及保費增加。
人力資本的發展	用於人力資本發展的資源不足（例如缺乏培訓及晉升機會）可能使本集團面臨更高的離職率及人才不濟的風險。強大的人力資本發展及提供具有競爭力的福利待遇可以提高員工的留任率和生產力。
私隱及數據安全	無效的私隱及數據保護政策可能會使本集團面臨數據洩露和私隱洩露的風險，從而可能導致處理監管行動的成本增加，更可能涉及訴訟和潛在罰款，同時亦可能損害我們的聲譽。

本集團亦已採取管理 ESG 風險的措施，包括 (i) 有關惡劣天氣及／或極端情況的安排，以減低員工受傷的潛在風險及增加保費；(ii) 要求員工簽署保密協議，以減低私隱和數據安全風險；及 (iii) 審查及核算溫室氣體排放量和資源消耗量。

業務

與環境、社會和氣候相關的風險的指標和目標

我們已考慮到反映我們ESG風險管理的量化資料，包括空氣污染排放物、溫室氣體排放量及能源消耗量。於往績記錄期間，由於我們實施資源消耗改善策略，本集團的空氣污染排放、溫室氣體排放及能源消耗強度屬於穩定或呈下降趨勢，詳情載於下文。我們的目標是(i)盡量降低我們的排放及資源消耗的強度；及(ii)緊貼環保績效，以盡量減少我們業務營運對環境的影響。

作為資訊科技解決方案供應商，本集團並無參與任何生產活動。因此，我們的業務營運並無排放重大的水污染物。儘管本集團的空氣污染物排放量、溫室氣體排放量及能源消耗量極低，但我們致力透過提升我們僱員之間的環保意識，藉以減少排放量及能源消耗。我們將會每年檢討績效及目標，以確保該等績效及目標與我們在資訊科技行業的同行績效當中仍屬恰當。

本集團於往績記錄期的空氣污染物排放、溫室氣體排放及能源消耗如下：

	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
空氣污染物排放			
氮氧化物 (NO _x) (千克)	1.34	1.36	1.36
硫氧化物 (SO _x) (千克)	0.01	0.01	0.01
夥粒物 (PM) (千克)	0.10	0.10	0.10
NO _x 密度 (千克／百萬港元收益)	0.0039	0.0034	0.0022
SO _x 密度 (千克／百萬港元收益)	0.0000	0.0000	0.0000
PM 密度 (千克／百萬港元收益)	0.0003	0.0003	0.0002
	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
溫室氣體排放量			
溫室氣體排放量 (噸二氧化碳當量)	54	41	54
範圍一直接排放量 (噸二氧化碳當量) ^{附註1}			
範圍二間接排放量 (噸二氧化碳當量) ^{附註2}	2	2	2
溫室氣體排放密度 (噸二氧化碳當量／每百萬港元收益)	52	39	52
	0.16	0.10	0.09

業務

附註：

- (1) 範圍一直接排放量包括使用汽車所產生的溫室氣體排放量。
- (2) 範圍二間接排放量包括使用外購電力所產生的溫室氣體排放量。

能源消耗量	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
能源消耗量(兆瓦時)	148	114	148
直接消耗量(兆瓦時)	7	7	7
間接消耗量(兆瓦時)	141	107	141
能源消耗密度 (兆瓦時／每百萬港元收益)	0.43	0.28	0.23

在可見的未來，估計我們在ESG事宜上的費用會隨著我們整體業務的發展而增加，但預計有關費用佔我們總收益的比例將呈下降趨勢。

與資訊科技行業的同業對標

我們已審閱了資訊科技行業的同行在溫室氣體排放及能源消耗方面的ESG表現。於二零二一／二零二二財政年度，我們的溫室氣體排放及能源消耗不論在僱員絕對閾值及人均值角度方面均界乎同行範圍內並低於同行平均水平。儘管我們的表現高於平均水平，但我們仍將繼續參考同行的最佳實踐，並會定期檢討我們的環保表現，以確保我們與同行的表現保持一致。

改善資源消耗的策略

本集團旨在通過減少用水、電、紙張及減少溫室氣體排放，從而達致以最大資源效率運營業務。

我們定期進行水管滲漏測試避免潛在浪費用水。水壓已設定為盡可能最低的水平以減低水流，達致節約用水。為促進節約用水及防止不必要的用水，我們已在辦公室的工作場所內張貼節約用水的海報及提示，提醒僱員完全關掉使用後的水龍頭。

為減低整體能源消耗，我們亦已採用節能燈泡，此外，我們確保若不在使用時則關掉照明及冷氣機、電腦及列印機等電器設備。

我們透過使用紙張貫徹實行「3R」原則(指減少、重用及回收)。我們亦提倡無紙工作環境、使用雙面列印並鼓勵廢紙回收，達致節約資源。

業務

本集團持續尋求減少空氣污染排放物及溫室氣體排放。我們通過視像會議或虛擬會議代替不必要的辦公出差及親身出席會議。對於無可避免的辦公出差，本集團選擇乘搭直飛及直達航班前往目的地，減少因乘搭多次航班而導致的排放。我們亦鼓勵僱員採取低碳生活，乘搭公共交通工具及使用拼車服務。

多元化及包容性

我們亦識別勞動力管理的潛在聲譽風險，此在吸引及挽留員工的角度上可能令運營成本上升。我們重視多元化、公平及包容性，並正在制定相關政策。

本集團相信多元化及包容性的員工團隊使我們及社會更強大、更和諧。我們致力為女性創造更佳就業機會。我們深明女性在工作上作出的貢獻，其佔我們員工團隊約35%。我們的目標是逐步提高女性勞動力的參與水平，並建立性別更加平等的組織。為實現此目標，我們為需哺餵母乳的僱員設立哺乳室及提供彈性的遙距工作安排，為本集團的在職母親給予更好的支持。

我們亦致力建立多元化的工作團隊，為本集團帶來不同觀點及角度。在招聘過程中，我們掩去個人履歷表上的個人資料，以消除不自覺的偏見。所有合資格人選均可獲得機會，我們的招聘過程亦不會因潛在人選的國籍、種族、性別及其他個人因素而受影響。我們亦為僱員提供彈性的休假安排，慶祝對彼等而言最具意義的節日。

ESG 相關趨勢及政策對本集團的影響

社會趨勢

鑑於爆發 COVID-19，本集團已制定在家工作政策。在遙距工作安排下，僱員可透過個人網絡及裝置傳送及存取數據及文件，其安全性低於我們辦公室內妥善管理的網絡及裝置，導致出現數據安全及個人資料私隱風險。為減低個人資料私隱及數據安全風險，僱員須簽署保密協議。

有關該等風險的進一步詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與我們業務及營運有關的風險 — 一旦工業知識、機密資料或商業秘密因未經授權的抄襲、使用或披露而遭洩漏或不當挪用，我們的聲譽及業務營運可能受到不利影響」一節。

業務

監管

鑑於ESG相關準則及監管要求不斷變化，我們預料ESG相關的新監管要求將會增加我們的運營成本及合規成本。為減低該等風險，我們已採納ESG管治架構以符合更新後的監管要求並進行內部評核，以量化本集團ESG相關事宜的開支。進一步詳情請參閱本節上文「管治及管理」及「實際及潛在影響」等段。

有關該等風險的進一步詳情，亦請參閱本文件「風險因素 — 與在香港、中國及澳門進行業務有關的風險 — 我們的經營業績及財務狀況極易受到香港政治、經濟及社會狀況以及香港的法律及法規的變化左右」一節。

健康與工作安全

我們須遵守香港各項職業健康與安全法律法規。董事已確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵循安全法律法規。

我們已採取措施提升工作場所的職業健康及安全意識。我們實施內部培訓計劃及工作場所健康與安全備忘錄，藉此教育及提醒僱員留意工作場所健康與安全的重要性以及正確常規。我們的人力資源及行政團隊已指派人員記錄及追蹤在工作場所發生的任何工傷，確保僱員有效得到保險賠償及治療，為僱員及我們提供保障。於往績記錄期，我們並無發生任何重大工作場所意外。

業務

僱員

於最後實際可行日期，我們有 133 名全職僱員。於最後實際可行日期，按職能及所在地區劃分的僱員明細載列如下：

	於最後實際 可行日期
香港	
管理層	5
銷售	42
營銷	9
技術	44
產品	10
財務及會計	10
人力資源及行政	10
中國	
技術	3
澳門 <small>(附註)</small>	
銷售	—
總計	133

附註：於往績記錄期，Multisoft (澳門) 有一名全職僱員，惟彼已於二零二零年十月辭任。經董事確認，我們現正招聘新銷售員工填補空缺。

招聘及薪酬

我們按工作經驗、教育程度、具有的資歷及資格以及職位空缺等因素招聘僱員。我們通常從公開市場招聘人才，並與僱員簽訂僱傭合約。

我們僱員的薪酬待遇通常包括薪金、佣金及／或酌情花紅。我們會定期評核僱員表現，並在進行薪金檢討及晉升評估時參考有關評核，以吸引及挽留優秀僱員。

業務

於往績記錄期，我們的員工成本(包括董事酬金)分別約為39,500,000港元、45,000,000港元及56,600,000港元，分別佔相應年度收益約11.9%、11.6%及8.9%。

僱員培訓

我們深明具資格且有能力的僱員對我們持續取得成功至關重要。我們組織內部培訓計劃，並派遣僱員參加外部培訓課程，協助僱員取得更高資歷及達到更高安全標準。

我們的內部培訓計劃包括為所有新僱員而設的入職培訓計劃，讓彼等熟悉整體工作環境及公司文化，並為全體僱員提供在職培訓，提高彼等對最新行業發展的認識。我們亦資助僱員參加我們的資訊科技產品廠商及分銷商提供的外部培訓，讓彼等緊貼資訊科技行業的最新發展。

於往績記錄期，我們並無與僱員發生任何嚴重糾紛或因勞資糾紛而令營運中斷。我們的僱員並無成立工會。

保險

我們投購與我們業務有關的保險，董事認為投保範圍就我們的業務規模而言屬足夠，並大致與行業標準一致。我們根據香港適用法律為我們於香港的僱員提供醫療保險保障以及投購僱員補償保險。我們根據中國法律法規為我們在中國的僱員支付社會保障基金(包括養老保險、醫療保險、失業保險、工傷保險、生育保險)以及作出住房公積金供款。對於我們在澳門的僱員，我們根據第4/2010號法律《社會保障制度》的規定，參加社會保障基金並作出供款。我們亦根據澳門的適用法律，為我們在澳門的僱員投購僱員補償保險並支付保費。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們投購針對(其中包括)以下方面的保險(i)業務中斷；(ii)財產損毀；及(iii)公共責任。董事認為，我們已為業務營運投購足夠的保險，而承保範圍符合行業標準。董事認為，並無與我們業務營運相關的重大風險超出上述承保範圍。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無提出亦無遭到任何重大保險理賠。

業務

市場及競爭

資訊科技產品分銷行業

於二零二一年，香港約有 30 至 40 個資訊科技產品分銷商，而在資訊科技產品分銷行業活躍的市場參與者不足十個（包括本公司）。資訊科技產品分銷行業已經整合，由三個市場參與者主導，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 Acer、惠普、聯想的個人電腦系統產品以及 Juniper Network、H3C、Ciena 的網絡安全軟件。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買賣商、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，請參閱本節上文「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」一段。

系統整合解決方案行業

於二零二一年，香港約有 2,000 間公司提供系統整合解決方案服務，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服務的公司規模較小，僅有為數不多的大型公司從事系統整合解決方案行業。

業務

知識產權

於最後實際可行日期，我們已在香港註冊三個商標、在中國註冊兩個商標以及在澳門註冊一個商標及三個域名，而該等商標及域名對我們的業務營運至關重要。有關詳情請參閱本文件附錄四「法定及一般資料—有關我們業務的其他資料—8.本集團的知識產權」一節。除上文所述者外，於最後實際可行日期，我們並無任何對我們業務營運或財務狀況至關重要的重大知識產權（不論已註冊或待註冊）。

於往績記錄期，就我們或第三方所擁有的知識產權被侵犯而言，並無任何針對我們的待決申索，而我們亦無面臨任何申索或向第三方作出任何申索。於最後實際可行日期，我們並不知悉(i)我們侵犯了任何第三方所擁有的任何知識產權；或(ii)我們所擁有的任何知識產權被第三方侵犯。

物業

下表載列於最後實際可行日期我們於香港及中國所租賃物業的地址及用途：

地點	地址	建築面積	月租	用途	租期
香港	九龍觀塘敬業街49號 建生商業中心19樓	6,309平方呎	145,107港元	辦公室	二零二零年八月十五日至 二零二二年九月十四日 (附註)
香港	九龍觀塘興業街29號 Gravity 30樓	4,420平方呎	120,000港元	辦公室	二零一九年八月十五日至 二零二二年九月十四日 (附註)
香港	九龍觀塘巧明街107號 國基集團中心8樓	8,581平方呎	102,972港元	辦公室	二零二二年八月一日至 二零二五年七月三十一日 (附註)
香港	九龍觀塘巧明街107號 國基集團中心6樓	8,581平方呎	102,972港元	辦公室	二零二二年八月一日至 二零二五年七月三十一日 (附註)
香港	九龍觀塘興業街15號 中美中心A座1樓2室	2,558平方呎	28,138港元	倉庫	二零二一年二月十五日至 二零二四年二月十四日

業務

地點	地址	建築面積	月租	用途	租期
中國	深圳市福田區 No. 2070 Shennan Middle Road Electronic Technology Building, A座36樓D18室	10平方米	人民幣4,000元	辦公室	二零二一年八月十一日至 二零二二年九月三十日

附註：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。

牌照及許可證

除(i)商業登記證；(ii)進出口若干資訊科技產品(根據工業貿易署戰略貿易管制科分類為戰略物品)時獲得相關牌照申請；(iii)在有需要時就該等產品的再出口、轉售、轉讓或處置取得工業貿易署署長的若干批准；及(iv)《廢電器電子產品生產責任計劃》項下的法定要求外，董事確認，我們的香港附屬公司毋須就我們於香港的營運取得任何主要行業特有資格、牌照或許可證。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已取得在香港、中國及澳門經營業務所需的所有重要批准、許可證、牌照及證書，這對我們的營運至關重要。

法律訴訟及法律合規

針對本集團的已決、待決索償或本集團面臨的索償

董事確認，本集團成員公司概無涉及任何重大索償、訴訟或仲裁，且據董事所知，概無針對本集團任何成員公司的待決重大索償、訴訟或仲裁而本集團任何成員公司亦無面臨任何重大索償、訴訟或仲裁。

法律合規

董事確認，除下文所披露者外，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守對我們在香港、中國及澳門(即我們營運所在的司法權區)營運而言屬重大的所有適用法律法規。

業務

不合規詳情	不合規原因	法律後果及可能最高刑罰	於最後實際可行日期已採取的補救行動以及目前狀況	本集團為防止再次發生不合規事件而採取的措施
<p>於往續記錄期，TriTech及Multisoft(i)未能根據稅務條例第52(4)條就所有可能須於開始受僱後三個月內繳納個人稅項的新聘員工向香港稅局提交由僱主填報有關其僱員開始受僱的通知書(「IR56E表格」)(涉及122名僱員)；及(ii)未能根據稅務條例第52(5)條就終止僱傭關係的僱員於終止僱傭關係日期前一個月向香港稅局提交僱主填報的新酬及退休金報稅表(「IR56F表格」)(涉及116名僱員)。</p>	<p>負責向香港稅局存檔的相關人力資源及行政人員(i)並不知悉TriTech及Multisoft作為僱主為新聘僱員提交IR56E表格的責任；及(ii)誤以為每年提交一次IR56F表格已足以履行我們作為僱主有關終止僱傭的告知責任。有關責任及誤解於準備(編纂)期間才被發現。</p> <p>該等事件並非故意之舉，而是由於相關人力資源及行政人員對相關監管要求的誤解所致。董事並無直接參與該等違規事件或故意違規。</p> <p>儘管我們於往續記錄期未能向香港稅局提交IR56E表格以及未能於規定期限內向香港稅局提交IR56F表格，我們仍有每年提交一次與我們每名員工相關的IR56B表格，其中包括該等員工於每個課稅年度的身份、僱用期及薪酬，令香港稅局可充分了解我們的僱傭事宜，並分別計算本集團及該等僱員的應付稅項。董事確認，於往續記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無收到香港稅局有關我們未能提交IR56E表格及未能及時提交IR56F表格而發出的任何通知。</p>	<p>稅務條例第80(1)條註明任何人在無合理辯解的情況下不遵照稅務條例第52(4)或(5)條的規定，即屬犯罪，可被判處第3級罰款10,000港元，而法庭可命令被判定罪的人在指明的時間內將未有遵辦的事件辦妥。</p>	<p>於二零二零年十月，我們的稅務代表已就TriTech及Multisoft提交IR56E表格及IR56F表格一事致電香港稅局評稅主任，而對方已口頭確認毋須就已開始或終止僱用的僱員重新提交尚未提交的IR56E及IR56F表格，前提是有關資料已在TriTech及Multisoft提交的IR56B表格中披露。經董事確認，TriTech及Multisoft已於往續記錄期為全體僱員妥為披露及提交IR56B表格。</p> <p>根據稅務代表與香港稅局的口頭確認以及其實際經驗，董事認為：(i)香港稅局一般會寬大處理有關個案，而香港稅局根據稅務條例第80(1)條判罰的機會不大；及(ii)香港稅局於合理期間內並未就有關不合規事件判處罰款，顯示香港稅局無意懲罰我們。因此，董事認為該等不合規事件不會對我們的業務營運造成重大影響，而我們因此遭受香港稅局判處任何處罰的法律風險甚微。</p>	<p>自二零二零年九月一日起，人力資源及行政團隊開始就所有僱員的僱用及離職存置登記冊，以確保能在適當時候向香港稅局提交IR56E表格及IR56F表格。我們的首席財務總監朱國安先生將每月審閱登記冊及相關存檔文件。</p> <p>此外，我們的首席財務總監將不時向人力資源及行政團隊的員工提供有關最新稅務條例要求的培訓課程，以確保彼等知悉最新的稅務條例要求。</p> <p>我們已為自二零二零年九月一日起開始受僱或終止受僱的僱員提交IR56E表格及IR56F表格。此外，TriTech及Multisoft亦已採用經更新的人力資源及薪酬管理政策以及程序手冊，讓我們的人力資源部門員工能夠遵守規定政策及程序。</p>

業務

不規詳情	不規原因	法律後果及可能最高刑罰	於最後實際可行日期已採取的補救行動以及目前狀況	本集團為防止再次發生不規事件而採取的措施
TriTech及Multisoft未能按稅務條例第51(1)條於規定期限內提交其各別2018/19課稅年度的利得稅報稅表。	不規事件乃由於(i)相關財務及會計人員的無意疏忽所致，彼等忽略了提交利得稅報稅表的截止日期；及(ii)缺乏合資格有經驗的人員於相關時間及時編製管理賬目以供審核及報稅用途。	經考慮我們稅務代表的意見，根據稅務條例第51(1)條，評稅主任可以書面向任何人發出通知，規定該各人士在該通知書內註明的合理時間內提交任何報稅表。 任何未在規定期限內提交利得稅報稅表的實體，可受到稅務條例第80(2)、80(5)或82A條項下的懲罰。 倘納稅人無合理辯解而未能遵守規定按時提交報稅表，香港稅局可根據稅務條例第80(2)條對其提出檢控。根據稅務條例第80(2)條，一旦罪成，最高可處以第3級罰款(10,000港元)，並可被加徵相等於少徵稅款3倍的罰款。	就2018/19課稅年度而言，香港稅局已於二零二零年七月因TriTech及Multisoft未有於規定期限內提交利得稅報稅表而向各公司施加3,000港元的代替代罰款，而當時TriTech及Multisoft已知悉有關情況。 於二零二零年十月，我們的稅務代表與香港稅局聯絡，商討(其中包括)提交2018/19課稅年度利得稅報稅表以及完成提交TriTech及Multisoft尚未提交的2018/19課稅年度的利得稅報稅表。我們的稅務代表隨後已於二零二零年十月二十三日向香港稅局提交相關的利得稅報稅表連同支持文件，並已正式簽署代替代罰款通知。 儘管Multisoft隨後已向香港稅局提交已正式簽署的代替代罰款通知，惟罰款代替代罰的建議已於提交時失效。於二零二一年十二月，香港稅局確認Multisoft的代替代罰款金額為3,000港元，已於到期日前結清。就TriTech而言，於二零二一年一月，香港稅局已確認代替代罰款金額為3,000港元。	我們已制定及採納內部監控措施，其中包括稅務申報、記錄及繳納程序，以防止再次發生不規事件。進一步詳情請參閱本節下文「法律訴訟及法律合規」一節防止再次發生不規事件的內部監控措施一段。
根據稅務代表的意見，倘香港稅局援引稅務條例第82A條，估計可能會就2018/19課稅年度未能按時提交利得稅報稅表向TriTech及Multisoft施加最高額外稅款合共約1,300,000港元。	香港稅局可根據稅務條例第80(5)條以介乎1,200港元至10,000港元的代替代罰款或根據稅務條例第82A條以評定補加稅方式徵收行政罰款，且不得超過少徵或將少徵稅款的3倍，而非根據稅務條例第80(2)條提出檢控。			

業務

不合規詳情	不合規原因	法律後果及可能最高刑罰	於最後實際可行日期已採取的補救行動以及目前狀況	本集團為防止再次發生不合規事件而採取的措施
Multisoft 未能於規定到期日於二零二零年二月二十一日及二零二零年四月十五日內悉數繳付 2018/19 課稅年度的估計利得稅。	不合規事件乃由於 (i) 我們的相關財務及會計員工的無意疏忽所致，彼等忽略了應交稅款的到期日期；及 (ii) 缺乏妥善的系統及監管以記錄我們的合規狀況。	經考慮我們稅務代表的意見，根據稅務條例第 71(S) 及 71(SA) 條，我們或會分別被徵收 5% 及 10% 的附加費。	Multisoft 已於二零二零年九月清繳估計評稅項下要求的未繳付稅款。於最後實際可行日期，Multisoft 尚未收到任何有關遲交稅款的附加費通知。根據我們稅務代表的意見並鑒於我們已悉數清繳稅款，董事認為，香港稅局對我們採取進一步行動的機會甚微。	我們已制定及採納內部監控措施，其中包括稅務申報、記錄及繳納程序，以防止再次發生不合規事件。進一步詳情請參閱本節下文「法律訴訟及法律合規——防止再次發生不合規事件的內部監控措施」一段。
	就 2018/19 課稅年度而言，根據鑒於 COVID-19 疫情爆發所實施的紓因措施，Multisoft 已於二零二零年二月就於繳稅通知書到期日前分期繳稅申請有條件豁免附加費。自此，Multisoft 已就有關申請一直與香港稅局聯絡，並已根據其建議分期付款繳付部分款項。於二零二零年六月份，Multisoft 獲香港稅局通知，由於 Multisoft 並未提供足夠支持文件，因此其申請不獲批准，並要求 Multisoft 清繳應付稅款。			

業務

防止再次發生不合規事件的內部監控措施

為確保能持續符合相關監管要求，我們已聘請一間獨立內部監控顧問公司（「**內部監控顧問**」）進行內部監控審查，並已實施或將實施內部監控顧問建議的以下措施：

- (i) 自二零二零年十月起，我們已委聘一間國際會計師事務所作為稅務代表，以代表本集團填報及提交利得稅報稅表，而稅務代表須交還已提交報稅表的副本予本集團存檔；
- (ii) 董事須參加提供香港適用的法律及法規概述的培訓課程。董事須接受外部法律顧問及／或其他適當的認可機構提供的各類培訓，提高對適用法律及法規的認識；
- (iii) 我們的管理團隊將確保我們的財務及會計團隊由在稅務、報稅及稅項計算方面具有足夠經驗及知識的人員組成，並在必要時不時尋求外部顧問的建議，以確保我們的財務及會計團隊知悉法規的發展及變化；
- (iv) 我們已於二零二零年九月十四日委任朱國安先生為首席財務總監，負責監管財務運作及監督我們的會計及財務團隊。由會計人員編製的管理帳目及財務資料將於呈交董事審批前由首席財務總監審閱；
- (v) 於〔編纂〕後，我們將繼續委聘內部監控顧問，以檢討我們的內部監控系統是否足夠有效，其中包括財務合規方面；及
- (vi) 我們的審核委員會將監督會計及財務事宜中的財務報告及內部監控程序，以確保遵守上市規則以及所有相關法律及法規。

我們控股股東作出的彌償保證

我們的控股股東葉嘉威先生（作為彌償人）訂立彌償契據，據此，根據彌償契據的條款及條件，葉嘉威先生同意就因本文件「法律訴訟及法律合規」一段所披露的法律及／或規例規定的不合規事件而可能產生的任何負債及罰款向本集團作出彌償。彌償契據的進一步詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料 — 其他資料 — 14. 稅項及其他彌償保證」一節。

業務

董事與獨家保薦人的意見

經審慎考慮後，董事認為上文所載的經加強內部監控措施屬足夠有效。

董事認為上述違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〔編纂〕的〔編纂〕產生任何重大影響。董事達致其意見前已考慮以下因素：

- (i) 違規事件並非故意之舉，主要由於相關員工對有關監管規定了解不足犯下無心之失以及當時合資格有經驗的人員不足所致，並無涉及董事的故意失當行為、欺詐或不誠實行為；
- (ii) 董事主要關注本集團的商業事務及策略擴展。儘管如此，董事仍採取積極措施，將該等職責委派予員工以處理人力資源事務及稅務事宜，並因此依賴相關員工處理IR56E表格及IR56F表格以及本集團的其他稅務事宜，合理預期彼等將及時處理該等事宜；
- (iii) 於發現逾期遞交報稅表後，董事已即時採取行動，透過繳交代替起訴罰款及遞交相關報稅表糾正有關情況；及
- (iv) 董事於得知違規事件後，已立即採取措施於實際可行的範圍內防止再次發生不合規事件，包括但不限於委聘國際會計師事務所作為我們的稅務代表、招聘首席財務總監以及加強我們的內部監控系統。

獨家保薦人經考慮上述內容及檢視本集團採取的內部監控措施後，與董事意見一致，即(i)我們採取的各項內部監控措施屬足夠有效；(ii)董事具備上市規則第3.08條及3.09條項下適宜擔任〔編纂〕發行人的品格以及足夠的才幹勝任該職務；及(iii)上述不合規事件不會影響上市規則第3.08條、3.09條及8.15條項下董事的適合性及上市規則第8.04條項下本公司〔編纂〕的適合性。

內部監控及風險管理

董事深明企業管治及風險管理對我們業務的發展及成功至關重要。我們已在業務營運各方面(如財務報告、法律合規、資訊系統、場地安全及人力資源管理)採納風險管理措施及企業管治措施。

業務

內部監控

為籌備(編纂)，本公司已委聘內部監控顧問(一間獨立顧問公司)協助我們評估我們的內部監控系統。我們與獨家保薦人已就評估工作的範圍進行討論而雙方已同意有關範圍。本公司內部監控系統的首次評估已於二零二零年八月進行。有關評估涉及公司層面監控及經營層面監控，例如對收益管理流程、開支、存貨、人力資源及薪酬、現金、固定資產、保險、稅項及關稅、知識產權管理以及訴訟及索償的監控。上述監控評估根據本公司提供的資料進行，而內部監控顧問並無就內部監控作出任何保證或發表任何意見。

於二零二零年八月底至二零二零年十月期間，本集團因應內部監控顧問的發現及建議採取了補救行動。內部監控顧問於二零二零年十月亦進行了後續評估(「**後續評估**」)，以評估本公司因應內部監控評估的發現所採取的管理行動狀況。

本集團已採納及實施一系列內部監控政策及程序，以符合我們特定的業務需要及將我們的風險敞口減到最低。該等書面政策及程序乃為確保營運有效高效、財務報告可靠並符合相關法律及法規而設。根據後續評估的結果，董事確認，相應補救行動已根據內部監控顧問的建議實施。我們的管理層將繼續監控及改善相關程序，確保我們內部監控措施的有效運作與我們的業務增長及良好企業管治常規一致。

企業管治

就企業管治而言，我們已(其中包括)(i)委任三名獨立非執行董事以確保有效行使對其決策程序的獨立判斷以及向董事會提供獨立意見；(ii)設立審核委員會以審閱我們的財務報告系統、風險管理及內部監控系統；(iii)不時向董事及高級管理層提供並將不時向其繼續提供有關適用法律及監管規定的培訓及發展課程；及(iv)委聘創陞融資作為我們的合規顧問以遵守適用上市規則。