

概覽

我們是澳門IT解決方案市場的領先公司。在我們的經營歷史中，我們一直致力於向客戶(包括電訊、媒體及科技的全球知名企業或機構、澳門的博彩及酒店以及公營部門)提供可靠、端對端及優質的企業IT解決方案並為該等客戶承接著名IT項目，涵蓋專業IT服務及託管服務。此外，自2019年起，我們一直透過我們的信息安全營運中心為多個澳門政府機構提供安全託管服務。我們亦為客戶提供獨立或延伸IT維護服務，當中大部分為專業IT服務業務及分銷業務客戶。此外，我們從事分銷及轉售硬件及軟件。我們在轉售業務下購買IT硬體及軟體，以獨立方式銷售給企業IT解決方案業務的客戶(即我們專業IT服務、託管服務及IT維護及顧問服務業務的客戶)，以滿足其業務需求。根據弗若斯特沙利文的資料，按收益計，我們在澳門的IT解決方案市場排名第一，2021年的市場份額為25.8%，且於往績記錄期，我們是澳門少數具備技術能力及資源為澳門的客戶提供全面的端對端解決方案的IT服務供應商之一。

我們自2010年起開始提供企業IT解決方案。提供企業IT解決方案為我們的主要業務，於往績記錄期分別佔我們總收益的65.6%、69.1%及73.9%以及毛利的63.6%、78.2%及80.0%。我們於企業IT解決方案業務下的服務及解決方案可分類如下：

- **專業IT服務**：我們提供廣泛的綜合、端對端、企業級系統集成及IT解決方案及服務，包括設計客戶的整體IT基礎設施(包括網絡、安全及操作系統)、協助或就採購硬件及相關系統提供建議、概念演示以測試項目設計的可行性、執行、管理及協調項目、將新的IT基礎設施及系統與客戶的現有經營環境整合、於交付前測試及優化系統以及提供售後維護及技術支援。我們在澳門為多個行業領域客戶的多功能環境設計、構建及建立全面IT解決方案方面享負盛名。我們提供全面IT解決方案，配合客戶涵蓋各種功能的集成環境，譬如提供住宿及會議設施度假綜合項目。
- **託管服務**：為豐富我們的企業IT解決方案，並針對委託專業服務供應商管理及監控其IT系統的客戶，我們提供託管服務，以滿足客戶不斷變化的業務需求。在此業務下，我們作為客戶的IT營運團隊一部分，透過由我們的合資格工程師及內部開發的軟件支持的管理IT平台，積極監控及管理客戶的設備、系統及IT基礎設施，且我們可能租賃提供相關託管服務所需的IT設備及／或軟件。於2018年，我們於澳門設立全天候信息安全營運中心(一個監控、偵測、調查及響應網絡安全事件的集中處理設施)，其已獲ISO 27001及ISO 20000標準認證。

業 務

- **IT維護及諮詢服務**：我們的客戶可選擇於售後維護及支援或獨立維護服務的保修期屆滿後按固定費用訂購或購買延長維護服務，費用主要按年度基準收取。客戶亦可要求我們為在分銷業務下所出售的產品提供延長維護服務。我們亦提供IT顧問及諮詢服務以收取固定服務費，該等服務包括出席客戶物業的現場調查，旨在協助客戶評估其IT經營環境(例如評估IT經營環境的安全事宜)及遵循IT相關的政府規定。

為擴大我們的業務版圖及把握價值鏈上的商機，我們從事分銷及轉售硬件及軟件，並同時進行企業IT解決方案業務。於往績記錄期，我們的分銷及轉售業務合共分別佔我們總收益的34.4%、30.9%及26.1%，分別佔我們同期毛利的36.4%、21.8%及20.0%。我們的分銷及轉售業務可分類如下：

- **分銷**：我們作為分銷商與系統供應商或其認可分銷商合作，於香港銷售及分銷選定範圍的及與企業移動解決方案及網絡安全解決方案有關的硬件及相關系統，並根據分銷協議尋求其營銷及銷售渠道發展，同時關注主要為下游解決方案供應商或經銷商的客戶的物流、採購及售後需求。於最後實際可行日期，我們乃11名系統供應商的認可分銷商且代理合共12個品牌，其中我們(透過智揚科技)亦為供應商J及供應商K(兩間於香港的傑出系統供應商)的唯一認可分銷商，於2020財政年度及2021財政年度，合共佔總採購的2.0%及1.1%。我們在往績記錄期代理的主要品牌包括Aruba、Trend Micro及Checkpoint，而以該等品牌採購相關產品的成本佔我們於2020財政年度及2021財政年度的採購總額分別超過35.0%及30.0%。
- **轉售**：我們(作為轉售商)購買硬件及軟件，以轉售予澳門的客戶(大部分為我們企業IT解決方案業務的現有或過往客戶)，彼等因對我們採購網絡的信心及我們客戶服務的可靠性而按需要向我們下達訂單。

我們對服務知名客戶的良好記錄感到自豪。我們於往績記錄期的客戶組合包括澳門的知名電訊、媒體及科技公司、領先博彩及酒店品牌、政府機構、教育機構、銀行及金融機構以及其他商業客戶。我們於往績記錄期的主要客戶包括領先的博彩及酒店品牌，如銀河娛樂集團有限公司、澳門博彩股份有限公司及新濠博亞娛樂有限公司，彼等合共佔我們於2020財政年度及2021財政年度的總收益分別的28.1%及37.2%。我們與主要客戶(與我們有兩年至十年以上的關係，且彼等為各自行業的主要參與者或政府機構，通常對服務供應商有嚴格要求)建立的合作關係進一步證明了我們的良好往績記錄。

業 務

我們致力為客戶提供無縫銜接的端對端解決方案。我們的售前及銷售團隊積極參與項目的不同階段，並與客戶緊密合作。我們強大的解決方案設計師、解決方案專家及技術監督團隊進一步提升我們的服務水平，彼等大部分持有備受認可的行業及技術認證，包括VMware vExpert及Veeam Vanguard認證，意味著彼等具備資格及獲認可執行數據中心虛擬化等特定技術任務。在我們的大部分項目中，我們能夠利用我們的內部人力及資源(尤其是我們的內部設計能力)提供服務。

我們注重通過改進我們在解決方案中採用的技術和軟件應用以及持續的產品開發來創新和改進我們的解決方案。於往績記錄期，我們的產品開發重點為二次開發及提升我們的解決方案所採用的系統及應用程式，使其能夠滿足客戶的特定需求以及改善相關託管服務。我們目前正研究為澳門及廣東企業建立具備跨境數據交換機制的大數據門戶網站及技術方案。為加強我們的產品開發計劃，我們已於2021年2月與澳門大學(澳大)訂立框架合作協議，以共同建立一個實驗室，以研究智慧城市、使用大數據、人工智能及雲端託管服務的領域，並集中資源培養該等領域的專業人才。

展望未來，我們的增長取決於我們透過承接額外項目把握機遇及進一步開發及升級企業IT解決方案以涵蓋全面及更多元化的服務及解決方案以及持續研發軟件及應用程式的能力，以豐富我們提供的解決方案及滿足目標客戶的需求，而目標客戶見證將IT職能外包予外部服務供應商的趨勢日趨熾熱。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，大灣區(尤其是金融科技及電子商貿領域)的持續發展為澳門的企業IT解決方案供應商提供大量增長機遇。我們預期將受惠於澳門及大灣區的多項推動因素，包括政府推行推廣智慧城市及物聯網網絡的措施、發展金融科技及電子商貿服務，以及業務活動日益數碼化，原因為所有該等因素將令區內對IT解決方案的需求激增。

因此，我們的業務計劃為繼續擴大企業IT解決方案項目組合並加強我們承接較大合約價值項目的能力、分配更多資源至鄰近大灣區以發展我們的業務，此乃由於其巨大的市場潛力，以及透過我們的持續產品及技術開發工作及與外部研究機構的合作推出新的IT解決方案。我們相信，由於我們在澳門擁有強大的市場地位，且我們在承接多個私人企業及公營機構項目方面擁有豐富經驗，我們較競爭對手更具競爭優勢，故我們處於有利位置進軍大灣區的IT解決方案市場。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的業務策略」。

我們的優勢

我們的董事相信，我們的成功及未來前景有賴我們的優勢，包括：

我們是澳門的領先IT解決方案供應商

我們已在IT解決方案市場經營逾10年，並在澳門市場中脫穎而出，成為行業領導者。根據弗若斯特沙利文的資料，於2021年，按收益計，我們於澳門的IT解決方案市場排名第一，於該年度的市場佔有率為25.8%。於往績記錄期，根據弗若斯特沙利文的資料，我們是澳門少數具備技術能力及資源為澳門的客戶提供全面的端對端解決方案的IT服務供應商之一，並在澳門按ISO 27001標準營運唯一的全天候信息安全營運中心以提供託管安全服務。自2019年10月16日起，及於最後實際可行日期，我們亦為澳門唯一一間加入全球事件回應和保全小組論壇(Forum of Incident Response and Security Teams) (FIRST)的成員公司，該論壇為全球知名的安全事故應變組織及全球公認的領導者，在全球擁有超過400名成員。我們於2019年獲澳門商業獎頒發中小企業卓越獎，以表彰我們作為澳門企業的卓越表現及地位。

我們服務知名客戶的良好記錄進一步印證了我們的市場地位。我們於往績記錄期的客戶組合包括電訊、媒體及科技公司、博彩及酒店品牌、政府機構、教育機構、銀行及金融機構，其中大部分為各自行業的知名參與者或上市公司或公營機構，意味著彼等通常對服務供應商有嚴格的技術及資格要求。尤其是，我們在為澳門多個行業客戶設計、構建及建立多功能環境的全面IT解決方案方面享負盛名，亦為該等客戶承接著名IT項目，涵蓋專業IT服務及託管服務。此外，自2019年起，我們一直透過我們的信息安全營運中心為多個政府機構提供安全託管服務。於往績記錄期，我們與五大客戶的業務關係介乎兩年至十年以上。

我們為知名客戶提供服務的良好往績記錄及我們與主要客戶的穩健關係體現客戶對我們的信心以及我們提供可滿足其複雜經營環境的解決方案的能力，從而已轉化為業內的口碑聲譽。憑藉我們於IT解決方案市場的市場地位及聲譽，我們已準備就緒，進一步利用我們的品牌及擴大我們於澳門及其鄰近地區(尤其是大灣區)的業務。

我們為客戶提供可靠、端對端及優質的企業IT解決方案

我們的願景是提供企業IT解決方案，讓客戶實現最佳增長。為此，憑藉我們良好的往績記錄及深入的技術知識，我們提供可靠、端對端及優質的企業IT解決方案，密切滿足客戶的需求及行業特定要求，如下所示：

我們的售前及銷售團隊的深入參與

我們為各主要項目指派售前及銷售團隊的代表，彼等積極參與項目的不同階段(從整體IT基礎設施設計到售後維護及技術支援)，並與客戶緊密合作。尤其是，我們在項目的早期階段與客戶互動及與客戶建立聯繫，並提供售前開發及協助。我們的售前團隊亦就整體項目管理與技術人員合作。我們要求售前團隊取得技術資格，以便彼等能夠有效向客戶提供意見及與客戶建立聯繫，並與解決方案設計師溝通，以推出與客戶業務需求相關的解決方案。

端對端及可靠的IT解決方案

在大部分項目中，我們能夠利用內部人力及資源(尤其是我們的內部設計能力)提供端到端解決方案及服務，而無需依賴外部各方(如我們的供應商或系統供應商)的技術支持或協助。我們的服務水平進一步得到我們強大的工程及技術支援團隊的支持，於2021年12月31日，該團隊由85名成員組成，其中大部分成員持有備受認可的行業及技術認證，涵蓋特定技術領域，例如建立網絡、虛擬化及網絡安全。在項目早期階段，如客戶要求我們的解決方案架構設計及優化客戶的IT基礎設施，包括核實高水平設計要求、將高層次設計概念轉化為可行的解決方案、就所需配置提供意見以達致客戶期望的結果、制定、管理及執行有效的實施計劃，對客戶營運造成最少干擾，以及管理不同的項目控制點。此外，我們的專業服務部工程師負責在售後階段提供協助，使客戶能夠持續管理、優化及改善系統，並將其融入經營環境、檢討結果及識別需要未來改進的範疇。我們的團隊在設計整體IT基礎設施方面擁有豐富經驗，加上我們售前團隊的參與程度，使我們從同行中脫穎而出。

優質售後服務

就我們的企業IT解決方案而言，我們注重提供優質專業的售後服務，專注於實時監控、事故診斷、整改、狀態更新、跟進及報告，且該等服務由我們的工程及技術支援團隊支持，客戶可全天候與彼等取得聯繫。我們擁有完善的事務鑑別分類程序及升級工作流程，據此，我們派遣我們的支援工程師根據事故分類及嚴重程度及時提供支援及故障排除服務，並於有需要時將問題升級為更高級別的技术支援。就分銷及轉售業務

的客戶而言，我們作為分銷商或轉售商，可透過與系統供應商或其認可分銷商聯絡及安排及時更換及／或退回有缺陷或瑕疵的產品，直接獲得售後支援。

我們對提供可靠、端對端及優質解決方案的承諾及能力，使我們能夠贏得客戶授予的合約並逐步擴大我們的客戶群。於往績記錄期，我們向分別超過330名、340名及370名客戶提供服務及產品，同期各年超過230名客戶為經常性客戶（即於往績記錄期超過一個財政年度委聘我們提供解決方案及服務或向我們購買的客戶）。

我們擁有開發定制解決方案及實施最新創新技術以及雲端服務滿足不斷變化的市場需求的能力獲得驗證

我們緊貼最新技術及市場趨勢，並致力為客戶提供創新及定制的解決方案。於2021年12月31日，我們獲由30名技術精湛的人員組成的產品開發團隊支援，彼等於IT解決方案市場擁有深厚的技術及產品知識及豐富經驗，涵蓋數據網絡、軟件開發及基礎設施以至虛擬化及網絡安全。我們已透過二次開發以加強我們提供的託管服務，從而加強我們在市場上的系統及應用程式的競爭力。有關進一步詳情，請參閱本節「產品開發」。憑藉我們與系統供應商以及外部研究機構（如澳門大學(澳大)）的直接參與及合作，我們亦直接獲得最新的產品知識及技術發展，以發展及豐富我們的解決方案。我們對技術創新及技術專長的敏感度使我們能夠有效應對客戶，推出與客戶業務需求相關的創新解決方案，並保持我們在競爭中的領先地位。

隨著新興技術的應用，通過互聯網進行的信息交換增加了數據的曝光率。根據弗若斯特沙利文的資料，此舉提高數據敏感度，並增加了博彩、金融服務及電訊等多個行業的網絡威脅及風險。為應對客戶尋求全面、安全及全天候網絡安全解決方案的需求，作為我們託管服務的一部分，我們自2018年起於澳門營運我們自有的信息安全營運中心，讓我們成為客戶的IT營運團隊的一部分，而我們自2019年一直為澳門的客戶提供主動、全天候及實時監控託管安全服務。於最後實際可行日期，我們有由21名僱員組成的專責團隊負責持續監控客戶網絡及經營環境，以偵測、分析、調查、應對及預防網絡安全事故。根據弗若斯特沙利文的資料，於最後實際可行日期，我們是澳門少數擁有獲ISO 27001標準認證的信息安全營運中心並能夠提供有關安全託管服務的IT服務供應商之一。我們推出自有的信息安全營運中心是我們的系統安全及事故管理能力的明證。

根據弗若斯特沙利文的資料，組織傾向採用雲端技術儲存數據，該等數據可讓全體僱員存取，從而提升營運效益，由此創造對雲端數據儲存的需求。此外，雲端服務解決方案供應商可提供專業數據保護及網絡安全等增值服務，外包IT解決方案服務因

而成為主流。我們深知該市場趨勢，並將雲端解決方案納入我們的整體解決方案設計，豐富了我們所提供的解決方案，並加強了我們解決方案的規模靈活性，以迎合客戶不斷變化的經營環境及技術要求。

我們與全球知名的系統供應商建立穩固的合作關係

作為企業IT解決方案不可或缺的一部分，我們就實行項目設計所需的硬件、系統及部件進行採購或向客戶提供意見。另一方面，我們作為解決方案供應商，有整體責任確保已使用或將使用的硬件、系統及部件最符合客戶的經營環境及業務要求。為此，我們與供應商或系統供應商保持緊密聯繫，讓我們掌握與客戶的IT基礎設施及系統的定制及本地化相關的產品組合及技術發展的最新資料、與彼等合作進行產品展示、分享我們及客戶對其產品性能的反饋，並跟進彼等的售後維護及支援。

於往績記錄期，我們與五大供應商的業務關係介乎三年至15年(包括收購智揚科技前期間)。由於我們與彼等的持續合作關係及我們在提供端對端及可靠解決方案方面的不懈努力，從而為我們的供應商及系統供應商帶來業務，我們已獲若干供應商或系統供應商認可，成為彼等的緊密業務合作夥伴，包括：

- 於2021年成為Aruba於2020財政年度的年度澳門夥伴；
- 2021年的華為黃金拍檔；
- 2021年NetApp澳門地區年度夥伴；
- 於2021年成為Veritas於2022財政年度的白金合作夥伴；
- 於2020成為Aruba的年度頂級合作夥伴；
- 於2020成為H3C的最佳表現合作夥伴；
- 於2020年成為VMware的主要合夥夥伴；及
- 於2019年成為NetApp年度合夥夥伴 — 最佳增長(香港及澳門)。

有關我們自供應商或系統供應商獲得的認證詳情，請參閱本節「認證、獎項及認可」。該等認證及認可體現我們的供應商或系統供應商與我們之間的緊密合作關係。作為彼等的緊密而可靠業務合作夥伴，我們合資格與彼等合作，為客戶提供相關產品培訓、演示及示範。

為擴大我們的業務版圖及把握IT解決方案行業價值鏈中的商機，於2017年10月，周先生(我們的控股股東)收購智揚科技(一間發展成熟的移動及安全相關硬件及香港相關系統分銷商)的100%股份(「收購智揚科技」)。於收購智揚科技前，智揚科技為我們企業

IT解決方案項目的移動及網絡安全相關產品供應商之一。收購智揚科技後，智揚科技的業務納入本集團的業務，我們經營企業IT解決方案業務，與我們的分銷業務並行。

我們認為收購智揚科技為我們帶來以下優勢：(i)我們能夠利用智揚科技已建立的採購網絡，將我們的業務範圍擴展至其系統供應商，並為未來IT解決方案項目(尤其是網絡及網絡安全領域)物色潛在業務合作夥伴，從而豐富我們提供的解決方案；(ii)當項目涉及採購及應用相關硬件及建設網絡基礎設施及安全系統的系統時，我們已加強對供應鏈的控制，並於企業IT解決方案業務中享有協同效應；(iii)我們已直接接觸智揚科技的人才庫，該人才庫具備豐富的產品知識及一手市場情報，因此我們能夠推出定制解決方案，並就相關項目設計及實施向客戶提供更佳意見；(iv)我們能夠識別潛在客戶群、引入我們的產品組合及在可能需要我們不同業務的服務及解決方案的客戶中開發交叉銷售機會；及(v)通過與我們的供應商或系統供應商合作，於我們的分銷業務下推出銷售及營銷活動，我們能夠提高我們的整體知名度及業務形象。

IT解決方案市場正經歷持續增長，我們已準備就緒把握增長機遇及進軍大灣區的區域市場

根據弗若斯特沙利文的資料，在澳門所有行業應用資訊科技及數碼化日益增加的推動下，澳門的IT解決方案市場(包括買賣及分銷IT產品及提供專業服務)，由2016年的1,636.6百萬澳門元增加至2019年的1,950.8百萬澳門元。2020年的下降乃由於COVID-19疫情期間經濟活動放緩所致。隨著政府對資訊及通訊技術的開支增加，IT解決方案市場的公營部門由2016年的569.1百萬澳門元增加至2019年的613.5百萬澳門元。私營領域亦呈現增長，由2016年的1,067.5百萬澳門元增加至2019年的1,337.3百萬澳門元。澳門IT解決方案市場的增長由專業服務(包括供應及安裝、託管服務及維護)持續增長所支持，由2016年的752.8百萬澳門元增加至2019年的907.1百萬澳門元。同時，IT產品的貿易及分銷佔IT解決方案市場的較大份額，亦由2016年的883.8百萬澳門元增長至2019年的1,043.7百萬澳門元。

根據弗若斯特沙利文的資料，澳門IT解決方案市場的增長一直且預期將繼續受企業數字化投資的增加及其他有利因素所推動，如推廣智能技術至博彩及酒店業、企業為提高營運效率而外包IT解決方案日益普及、當地電訊的發展、物聯網及雲端技術的普及、新興技術採用的基礎設施要求增加以及建立智能城市管理的政府扶持政策，這將進一步推動澳門對IT解決方案的需求。

此外，政府近年推動與大灣區的業務互動及整合，加上大灣區的快速增長，將為澳門IT解決方案供應商帶來重大機遇，將其服務的地域覆蓋範圍擴大至該等市場。大灣區的IT解決方案市場巨大。根據弗若斯特沙利文的資料，大灣區信息產業的收益錄得強勁增長，由2016年的人民幣5,465億元增加至2021年的人民幣12,576億元，複合年增長率為

18.1%。因此，我們預期將受益於澳門及大灣區的各种驅動因素，包括政府實施推廣智能城市及物聯網網絡的措施、金融科技及電子商貿服務的發展以及商業活動日益數碼化，因為所有該等因素將導致該地區對IT解決方案的需求激增。憑藉本節所述的綜合優勢，我們有潛力進一步利用我們的市場地位及把握澳門及其鄰近地區（尤其是大灣區）的商機。

我們擁有經驗豐富及高瞻遠矚的管理團隊，帶領一支高質素且往績卓越的技術團隊

我們的管理團隊由我們的執行董事領導，彼等於IT解決方案行業擁有豐富經驗，並在本集團的發展中擔當主要管理及領導角色。我們的主席、行政總裁兼執行董事周先生於IT行業擁有逾18年的豐富經驗，他負責本集團的整體管理及策略發展。我們的其他執行董事及高級管理層成員於IT行業平均擁有超過10年經驗。有關我們管理團隊的進一步履歷詳情，請參閱本招股章程「董事及高級管理層」。

憑藉我們的執行董事的經驗，以及我們經驗豐富的高級管理團隊的支持，我們已在澳門的IT解決方案市場建立強大的影響力。此外，於2021年12月31日，我們的工程及技術支援團隊佔員工總數約45.7%。具體而言，我們有四名解決方案建築師、兩名解決方案專家及12名技術監督，彼等於軟件及硬件開發及集成方面擁有豐富經驗，且彼等於系統基礎設施、網絡及網絡安全以及項目管理及IT解決方案設計方面擁有逾五年經驗。彼等大部分亦已取得知名軟件及硬件公司就虛擬化基礎設施技術、數據備份技術及網絡技術等領域發出的專業認證。此外，我們的解決方案專家在其各自的專家領域均獲得高度認可，其中一名為其專長的特定技術領域發佈過數份書籍及文獻。我們管理團隊的能力連同售前及專業服務團隊的技術知識使我們能夠於項目設計及規劃早期階段有效地與客戶接觸，並根據客戶的特定要求及技術要求為其開發定制IT解決方案。我們認為，這對發展及維持合作及長期客戶關係至關重要。

我們的業務策略

憑藉我們的競爭優勢，我們擬採取以下策略，以維持我們的領先地位、推動我們的增長及擴大我們未來的地域覆蓋：

擴大我們的企業IT解決方案項目組合，加強我們承擔較大合約價值的企業IT解決方案項目的能力

我們為知名客戶承接IT解決方案項目的經驗，使我們從同儕中脫穎而出。誠於本節「我們的項目」中披露，往績記錄期內，我們有50、62及65份企業IT解決方案合約的合約價值超逾1百萬港元，佔我們於同期確認的總收益的43.9%、35.6%及35.2%。由於項目所需使用的硬件和軟件的技術複雜性和規格較高，通常我們能夠為大合約價值的項目確

定具有較高利潤率的項目價格。我們擴大項目組合的能力和承接較大合約價值項目的能力對我們的財務業績和未來增長至關重要。

預期澳門及鄰近地區IT解決方案行業的市場展望持續樂觀。根據弗若斯特沙利文的資料，澳門的IT解決方案市場由2016年的1,636.6百萬澳門元持續增長至2019年的1,950.8百萬澳門元。澳門IT解決方案市場的市場規模預計將按複合年增長率8.3%增長，由2022年的1,931.1百萬澳門元增加至2026年的2,653.2百萬澳門元。預期公營部門及私營機構將於2022年至2026年分別按複合年增長率約7.9%及8.5%增長。鑒於資訊科技及數碼化在澳門所有行業中的應用日益增加，預期澳門的IT解決方案市場將繼續蓬勃發展，從而帶動對IT解決方案服務的需求。

此外，大灣區的IT解決方案市場龐大。根據弗若斯特沙利文的資料，大灣區信息產業的收益自2016年的人民幣5,465億元強勁增長至2021年的人民幣12,576億元，複合年增長率為18.1%。此外，政府實施多項舉措推廣智慧城市及物聯網、發展金融科技及電子商貿服務，以及提高商業活動數碼化，加上大灣區的迅速經濟發展，預期將為澳門IT解決方案供應商帶來重大機遇，使其將業務的地域覆蓋拓展至該具發展潛力的市場。因此，我們將繼續在目標市場追求及抓緊商機，以鞏固市場地位及增加股東回報。

另一方面，由於我們的業務性質，就企業IT解決方案項目而言，我們一般須於項目早期階段產生前期成本，通常涵蓋所需硬件及相關系統的採購成本、員工成本及分包費(如適用)，而我們於達到相關項目里程碑(一般參考我們完成的若干工程數量釐定)後方有權開具發票。就往績記錄期內主要客戶授出的企業IT解決方案合約而言，該等前期成本佔總獲授合約價值的12%至90%以上。同一時段，合約價值為1百萬港元以上企業IT解決方案的前期成本(人工不計算在內)佔合約價值的百分比約為26.5%。此與弗若斯特沙利文的觀察相似，彼建議，根據包括IT解決方案供應商及客戶在內的港澳獨立市場參與者面談，以及從公開的資源獲得的行業數據，IT解決方案的前期成本包括所需硬件及相關系統的採購成本以及行內分包費用，一般為合約價值的15%至30%。此外，我們於達致各項目里程碑後的應收款項或會因各合約而有所不同。就與博彩及酒店業客戶的大型項目而言，總獲授合約價值最多60%至80%於用戶驗收測試後方須支付。一般為項目開始日期後14至18個月支付。於往績記錄期內項目竣工後及用戶接受度測試前的期間一般介乎七週至35週。此外，在往績記錄期，我們通常給予客戶自發票日期起最長30日的信貸期，以結算我們的賬單，而客戶可能需要通過內部程序來審批結算。另一方面，在往績記錄期，我們的主要供應商授予我們30至90日的信貸期。考慮到我們

業 務

的履約義務通常是在產生合約資產的預定賬單日期之前，因此在這期間，我們的平均貿易應收款項週轉日數分別為103日、110日及144日，較我們同期的平均貿易應付款項週轉日數71日、86日及83日為長。

由於上述原因，以及在企業IT解決方案項目的初始階段，我們向供應商付款及自客戶收款之間的時間差異所產生的現金流量錯配，以及於我們雙方同意付款時間表前提供服務所產生的合約資產，因此將向客戶發出的單據，在企業IT解決方案項目開始之前，我們需要為與該項目前期成本有關的費用儲備足夠的現金，而且由於我們的資源有限，我們的現金狀況限制了我們可以同時進行的項目數量和規模。此外，鑒於我們為支持其他現有項目及儲備項目及日常營運而不時產生的資金需求，我們須維持充足的流動資金。於最後實際可行日期，我們積壓的企業IT解決方案合約的期末價值為247.0百萬港元。有關我們企業IT解決方案合約未完成項目的詳情，請參閱本節「我們的項目 — 未完成合約變動」。

上市後，我們將繼續採取審慎的方針按我們當時的資本需求、現金流量狀況、所提供的支付條款及項目的盈利能力選擇性地競投或接納新項目，與此同時，我們將加強我們的財務狀況及可用財務資源，致力擴展我們獲取新企業IT解決方案項目(尤其是大型項目)的能力，以及滿足現有企業IT解決方案項目的前期成本需求，以把握新的業務機遇，並維持穩健的現金狀況。因此，額外資金對我們的業務擴張至關重要，而全球發售能為我們提供重要的資金基礎，以追求長期增長及達致業務目標。

為管理我們拓展項目組合的業務目標，我們擬動用全球發售所得款項淨額中的31.9百萬港元或30.4%為兩個企業IT解決方案項目的前期成本(不包括員工成本)提供全部或部分資金，該等項目為我們將在2022年中或前後開始實施的合約價值較大的業務(高於我們在往績記錄期開展的企業IT解決方案項目的平均合約價值)的項目(「**選定項目**」)，最後實際可行日期的詳情如下：

選定項目	涵蓋服務範圍	客戶	項目地點	預期開展期 (附註1)	預期項目期	預計合約 價值 (附註3)	截至12月31日止財政年度 將產生的估計 前期成本(附註2)		於最後實際 可行日期的狀態
							2022年	2023年	
							(百萬港元)		
1	設計和部署數據網絡基礎設施和監控網路，以於澳門擴展娛樂場度假村及發展新酒店塔(「新路氹度假酒店」)	客戶D (附註5)	澳門	2022年中	12個月	81.8 (附註3)	12.5	40.0	於2020年1月17日簽署合約
2	部署新路氹度假酒店的伺服器 and 存儲服務	客戶D	澳門	2022年中	12個月	50.0 (估計) (附註4)	14.5	19.3	於2021年8月13日簽署合約(附註6)
總計：						<u>131.8</u>	<u>27</u>	<u>59.3</u>	

附註：

1. 預期開始期間是參考我們董事的判斷或估計而釐定的。根據我們與客戶D的溝通，由於COVID-19爆發及其長時間影響，新路氹度假酒店第三期及第四期的施工時間已有所延誤，選定項目的開始施工時間(即構成新路氹度假酒店第四期的部分工程及地塊)亦因而被延遲。截至最後實際可行日期，儘管COVID-19於2021年7月至8月再次爆發，於最後實際可行日期，根據公開可得資料及我們與客戶D的溝通，我們並無收到客戶D的通知，決定進一步更改完成新路氹度假酒店第四期的樓宇建設工程的時間表，此工程將影響選定項目的工程，其各工程的動工期會隨之更改。假設澳門的COVID-19疫情沒有進一步轉壞及並無不可預見的情況，選定項目的相關工程預期將於或約於2022中展開，將涉及擬定項目設計，緊隨為項目實施，新路氹度假酒店第四期大樓建築的封頂後所須地盤工程，以及測試及硬件交付安裝。根據我們與客戶D的口頭溝通，新路氹度假酒店將於2024年或前後開幕。儘管出現上述情況，客戶可能會因任何後續的項目要求調整實際開始施工日期，且客戶就可能基於再次爆發COVID-19，根據當時市況調整新路氹度假酒店開業時間所作出的任何商業決定，這並非我們可控制的範圍之內。
2. 每個選定項目的前期成本金額均根據我們就各個項目提交的合約及／或招標文件中包含的材料清單計算，當中列出在每個選定項目下為客戶D採購所需硬件及相關系統的數量和類型。該金額基於客戶D於同期應付的合約價值估計百分比，進一步按4：6比例分配至截至2022年及2023年12月31日止財政年度的每個財政年度。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，選定項目尚未錄得任何開支或收益。
3. 此金額代表初始合約價值。根據董事過往經驗，預期該金額將於項目開始施工時調整至約92.0百萬港元，以顧及項目設計的修改及材料成本。
4. 合約價值是參照類似規模項目及於投標建議書的中提交的材料清單的合約價值估計得出。
5. 誠如「行業概覽 — 澳門企業IT解決方案的市場規模」更具體披露，COVID-19疫情預計會為澳門的博彩及酒店業帶來的長遠影響有限，原因為邊境管制的逐步放鬆，商業活動恢復，COVID-19疫情對澳門的影響已逐步減弱。此外，澳門的博彩業總收益由2020年第二季的3,317百萬澳門元增加至2020年第三季的5,077百萬澳門元。增長仍然持續，博彩業總收益由2020年第四季21,836百萬澳門元增加至2021年第二季的25,381百萬澳門元，此乃由於同期訪澳旅客人數增加。鑑於上述各項，董事相信，澳門博彩業及酒店業的穩定增長將在未來持續推動該地區對IT解決方案服務的需求。
6. 相關工程構成新路氹度假酒店第四期工程的一部分及地塊，我們已就客戶D投標的整個項目(包括根據第三期及第四期的相關工程)提交投標建議書。我們已與客戶D就已新路氹度假酒店的第三期項下相關工程簽署一份合約，我們亦已開始就該期項目要求開始施工。對於本表格中「涵蓋服務範圍」項下所列投得的新路氹度假酒店第四期項下相關工程，項目設計細節和合約金額將落實，預計於開展相關工程前簽訂合約。我們正與客戶D商討選定項目的合約詳情。

通過如此分配全球發售所得款項淨額，我們的財務狀況將會進一步加強，而我們將有更強大的實力承接更多項目及合約價值更大的項目，持續推動長期業務增長。

透過(i)拓展我們企業IT解決方案業務的地域覆蓋；及(ii)就提供託管服務成立新信息安全營運中心把握大灣區的商機。

(i) 拓展我們企業IT解決方案業務的地域覆蓋

大灣區的市場格局和潛在商業機會

誠如上文「我們的業務策略 — 擴大我們的企業IT解決方案項目組合，加強我們承擔較大合約價值的企業IT解決方案項目的能力」更詳盡披盡，根據弗若斯特沙利文報告，大灣區的IT解決方案市場龐大，近年來出現快速增長。我們相信，有關市場規模及增長率為澳門的IT解決方案供應商提供了大量的機會，這些供應商對最新的科技發展和世界各地的產品有先進的知識，可以推出定制的解決方案，在項目執行過程中具有應用不同供應商提供的各種硬體和軟體的豐富經驗以及以高服務和技術標準為全球知名客戶提供服務的記錄，從而將其足跡擴展到澳門鄰近地區。

大灣區IT解決方案市場的可持續發展亦受有利的政府政策支持，包括中共中央委員會及國務院於2019年2月提出的《粵港澳大灣區發展規劃綱要》，當中訂明(其中包括)(i)加強大灣區技術創新建設及發展的目標；(ii)進一步加強大灣區主要技術基礎設施、跨境數據交換平台及前沿研發能力的建設；(iii)加強知識產權保護及專業人才的培養；及(iv)鼓勵發展跨境電子商貿業務以及珠海、澳門及香港的金融及研究機構及科技公司的合作。根據該計劃，大灣區(包括香港、澳門、廣州、深圳、珠海、佛山、惠州、東莞、中山、江門及肇慶)將進一步發展為中國的戰略經濟區。

澳門企業向大灣區的擴張也受惠中共中央委員會及國務院於2021年6月5日發佈《橫琴粵澳深度合作區建設總體方案》。根據該方案，有利於澳門經濟多元化的企業(包括IT解決方案(將符合資格享有15%企業所得稅優惠稅率。另一方面，廣東省將啟動試點計劃以認可澳門特別行政區頒發的專業資格，以確保該地區的人才流動順暢。為鄰近橫琴而規劃的粵澳深度合作區，將重點推動四個領域，促進澳門從博彩業邁向產業多元化，其中包括科技及高端製造業。根據弗若斯特沙利文的資料，合作區將成為粵港澳大灣區驅動創新科技的重要一站。因此，橫琴產業的發展將帶動合作區內的企業數量增加，進而增加未來對IT解決方案的需求。誠如弗若斯特沙利文所告知，IT解決方案服務的需求將會因大灣區不同城市及直轄市之間的更緊密經濟連繫與業務及合作機會而有所上升。因此，董事認為涉足大灣區市場以進一步拓展業務及當商機出現時掌握商機對我們而言屬至關重要。

根據弗若斯特沙利文的資料，特別是隨著大灣區政府對當地的IT產業發展力度的加強，橫琴及南沙等本地市場的信息產業收益呈現出強勁的增長態勢，從2016年的人民幣119.4百萬元及人民幣4,567.1百萬元增長到2021年的人民幣295.1百萬元及人民幣11,244.2百萬元，複合年增長率分別為19.8%和19.7%。南沙位於粵港澳大灣區的中心位置，在未來數年內，對推動區域內的創新科技產業，以及深化粵港澳合作，共同發展物流、旅遊、融資租賃、跨境電商等產業起到至關重要的作用。南沙自貿區也是廣東參與「一帶一路」建設，推動科技創新、先進製造業、國際貿易、航運物流和海洋製造業的門戶。特別是南沙自由貿易區的支援政策，包括試點金融改革及創新，如於世界頂尖企業及上市企業推廣財務獎勵計劃。隨著自貿區的快速發展和推進，已轉化為南沙的發展機遇以及南沙對IT解決方案的需求，預計南沙信息產業收益將以17.6%的複合年增長率從2022年的人民幣13,283.3百萬元增加到2026年的人民幣25,445.6百萬元。根據弗若斯特沙利文的資料，南沙區「攻城拔寨」行動方案及「十四五規劃」建設年度「建設圖」，共涉及202個重點項目，總投資人民幣6,265億元，年計劃投資人民幣911億元。南沙於2021年規劃59個主要基建項目，涉及投資總額為人民幣2,662億元，年投資額為人民幣274億元。根據弗若斯特沙利文預測，於2021年，南沙有逾500個市場參與者，以收益計算，南沙的IT解決方案市場佔整個大灣區市場的0.9%。於市場上最頂尖的20名參與者的員工一般多於100名，他們普遍從事IT系統設計、供應、整合、運作及維護，以及託管服務，而同時，主要的市場參與者的員工少於30名，主要從事IT系統的供應及整合。

橫琴作為大灣區的入口城市，也是與港澳公路及港珠澳大橋相連的地方，近年來也呈現出快速發展的態勢，創造了急升的IT解決方案需求。橫琴是一個文化及教育開放試點，是國際業務、服務、休閒及旅遊基地，著力發展旅遊、康樂、健康、商務及金融服務、文化、科學、教育及高端科技產業。自由貿易區更提倡澳門通過非博彩元素實踐經濟多元化，並加強地區發展。政府為促進資訊科技產業，特別是人工智能產業的發展，推出了各種扶持政策，如成立橫琴先進智慧計算中心，通過該中心，本地人工智能企業和機構將獲得補貼。政府的這些扶持政策將促進人工智能產業的發展，並轉化為相關IT解決方案的增長機遇。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，為了抓住橫琴的增長機遇，不少企業已將總部遷往橫琴，其中包括阿里巴巴及谷歌等知名IT企業。截至2019年，已有45間世界500強企業及73間中國500強企業落戶橫琴，總投資額超過人民幣5,000億元。澳門與橫琴的融合度越來越高，眾多澳門企業、酒店及政府機構在橫琴啟動擴張項目，這將進一步推動橫琴在IT基礎設施和數碼服務方面的投資，進而帶動該地區對IT解決方案的需求。根據弗若斯特沙利文報告，預計橫琴資訊產業收益將於2026年將達人民幣795.5百萬元。於2022年至2026年的複合年增長率為21.9%。根據弗若斯特沙利文的資料，

業 務

於2020年，橫琴所在的珠海市合資格承建商數量達510間，年均增長26.6%，珠海建築業總增值人民幣247億元，年均增長率8.9%。於2020年，珠海新開展建設項目241個，投資額為人民幣916億元。於2020年，珠海主要建設項目投資總額達人民幣1,956億元。根據弗若斯特沙利文預測，於2021年，橫琴有逾100個市場參與者，以收益計算，橫琴的IT解決方案市場佔整個大灣區市場的0.02%。於市場上最頂尖的10名參與者的員工一般多於50名，他們普遍從事IT系統設計、供應、整合、運作及維護，以及託管服務，惟當中少於10名擁有超過50名員工，且彼等主要從事IT系統的供應及整合。

由於大灣區的市場規模及多個驅動因素，加上總部與大灣區相鄰，我們積極研究市場潛力，探索或綜合當區商務網絡，為我們計劃擴充至大灣區作好準備。誠如本招股章程「歷史、重組及公司架構 — 首次公開發售前投資」所披露，於2021年3月，我們完成與首次公開發售前投資者之一大橫琴的首次公開發售前投資。大橫琴為投資公司，是由珠海大橫琴集團有限公司（「**珠海大橫琴集團**」）全資擁有的附屬公司，而珠海大橫琴集團有限公司由珠海市人民政府國有資產監督管理委員會及廣東省財政廳分別擁有90%及10%，珠海大橫琴集團於管理橫琴新區政府的國有資產及橫琴的房地產發展方面擁有良好往績記錄。透過珠海大橫琴集團的市場資訊及其業務引薦，我們正積極物色橫琴當地企業的商機，彼等需要專業IT服務，如更新其自身IT或系統基礎建設或數碼轉換及業務創新所需的數碼化、虛擬化及網絡安全服務。

於最後實際可行日期，根據我們的研究及由大橫琴分享的資料，橫琴內有12座正在建築或施工的項目，我們相信，根據此等項目的預計竣工時間，於一至三年內會就設計及推行IT基礎設施、安全系統及數據網絡設備方面需要IT服務及解決方案，估計分配至IT解決方案的預算介乎人民幣4.4百萬元至人民幣1,200.0百萬元，平均為人民幣184.9百萬元。此等項目主要涉及的土地及物業包括(i)科學園的三個階段，包括商業及住宅樓宇、酒店綜合大樓及保健中心、幼稚園及停車場等社區設施；(ii)兩間國際數據中心，預計於2022年第一季開始有關IT解決方案服務的投標程序；(iii)住宅和商業綜合大樓；及(iv)一間醫院及其相關住宿大樓。預計有關IT解決方案項目於建築工程基本上完成時開始，惟視乎此等建築工程竣工時間而定。此外，我們正與深圳世聯行集團股份有限公司（一間於深交所上市的物業管理公司，由大橫琴推薦）商討有關整合物聯網網絡及於橫琴各房地產開發物業管理的解決方案的潛在戰略合作。於最後實際可行日期，我們與上述物業管理公司簽訂不受法律約束的戰略合作協議，訂約各方立將進一步商討項目範圍及磋商潛在戰略合作條款。根據近期商討，房地產開發區的兩個指定地點已獲選定為項目初步範圍，項目設計的進一步細節有待落實。

除上文提及的數個地產發展項目外，還有兩項有關客戶E於橫琴設立辦事處及客戶M位於珠海辦事處工程有關安裝IT基礎設備，預計合約金額分別為人民幣2.0百萬元及人民幣0.1百萬元。於2021年12月31日，我們正與兩名潛在客戶商議(我們曾經為彼於澳門辦事處設立相似的IT解決方案服務)工程所涉及範圍，我們亦已經於2021年6月下旬向客戶M提交報價。於最後實際可行日期，我們尚在等待客戶M的回覆。

我們亦與南沙政府研究設立一項粵澳跨境行業以南沙商業資訊平台的項目，預計項目歷時兩年，估計總投資額為人民幣80.0百萬元，預計將於2021年年底開始施工。我們就此項目於2021年1月25日與廣州南沙經濟技術開發區商務局簽訂意向書。於最後實際可行日期，該項目的諮詢階段已完成，我們正就系統設計及技術方面進行可行性研究。

此等潛在項目及上述的市場格局意味著，大灣區若干城市(如橫琴及南沙)市場需求及充裕的未來業務機會對IT解決方案供應商而言至關重要。如下所述，在2021年5月，我們向橫琴政府提交了投標書。於2021年5月，我們向橫琴政府提交了關於橫琴新區國際資料中心一期網路安全系統和基礎設施開發專案的投標書，預計合約價值為人民幣20.0百萬元(「橫琴國際資料中心項目」)。儘管我們其後並未成功投得合約，正如本分節披露，我們過去在橫琴投標公共項目的經驗及由招標方發出的招標評估結果讓我們深信，於大灣區建立穩固、具有合理規模的營運及銷售團隊，以便潛在業務機會出現時及時把握是非常迫切的。

博維珠海和博維南沙的定位

於最後實際可行日期，我們擁有分別於2014年11月、2021年1月及2020年5月成立的(i)博維珠海及博維南沙(我們於橫琴及南沙的全資附屬公司)；及(ii)博維廣州分公司(我們於中國廣州的博維珠海分公司)。於往績記錄期至最後實際可行日期，博維珠海定位為我們的後勤辦公室及技術開發中心，而博維南沙乃為物色南沙的新商機而成立，博維廣州分公司則自於中國成立以來尚未開始實際營運。於最後實際可行日期，我們於橫琴有61名員工，支持博維珠海的營運，包括43名工程及技術支援員工及五名行政員工，主要負責(i)為託管服務的現有客戶履行營運支援及輔助技術支援職能；及(ii)協助系統及應用程式的二次開發及提升，而我們有13名在橫琴辦公室的專業服務工程師，協助承接區內新項目。我們有一名在南沙的員工，主要負責進行營運支援，而我們已為南沙新銷售團隊招聘七名銷售人員，以物色新商機及與客戶建立關係。於最後實際可行日期，我們在博維廣州分公司並無工作人員。

業 務

根據弗若斯特沙利文的資料，在向中國的政府機構和公營部門的公司進行項目投標時，通常會有一些投標條件或選擇標準或偏好，要求其IT服務供應商在當地設立辦事處，並在該辦事處派駐一定數量的IT技術人員，以確保該服務供應商能夠提供快速回應和現場服務。企業IT解決方案的就部分項目而言，亦對服務提供者有作要求，要求其於當地部署指定數目的實施工程師，駐紮於施工現場，並及時提供24小時不間斷的售後維護服務。因此，擁有一個當地的項目團隊會增加贏得相關投標或合約的機會。

有鑑於中國的IT解決方案投標情況本質上為必須的，就我們的經驗而言，此等規定總體而言與員工數目及候選人的專業有關連，處理類近項目的往績記錄及／或其他所需資格，及考慮各種因素後因具體情況而異，包括(i)我們負責的工程範圍；(ii)項目的規模、複雜性和特殊技術要求；以及(iii)潛在客戶提出的任何具體要求。根據弗若斯特沙利文建議，中國政府在2020年頒佈促進放寬市場門檻以鼓勵參與項目招標過程的政策後，有關技術資格的要求(以往為常見強制性條件之一)一般不再是中國IT解決方案項目招標的先決條件。

除上述者外，根據我們的經驗及弗若斯沙利文的建議，在中國政府機關授出的IT解決方案項目的投標或挑選過程中(尤其是合約價值相對較高的項目)，擁有(儘管此為非必須)跟項目需求有關或可以其技術能力及競爭力及能力有保證，讓潛在客戶有信心。例如2019年9月，我們擬向南光(集團)有限公司提交一份有關實施網絡安全保護IT製作商的項目投標書，合約價值為人民幣3.8百萬元，惟其中一項投標要求¹為候選人必須於投標文件²中四項技術資格中有擁有至少兩項，我們因而沒有繼續投標。再者，於此章節上述披露，我們還在2021年5月向橫琴政府提交關於橫琴新區國際資料中心一期的網路安全系統和基礎設施建設的招標文件。儘管為獲選中的數個候選人之一，但該項目最終被另一個具備強大的技術資格的更大型項目團隊投得。另一方面，根據投標評估結果及就董事所知，我們得悉評估小組對我們及我們的項目團隊的資格的評論，我們無法提供所需的資格來滿足評估小組的要求。

正如下文「我們計劃擴大企業IT解決方案業務的地理範圍」這段中表格有具體披露，一般來說，對企業的員工數量或業務規模的要求或評估標準。在申請相關資歷或認證時，一般有關於員工數量或業務規模的要求或評估標準。鑒於博維珠海並無前設的員工數

¹. 技術資格於該項目開始招標程序時仍為一項強制性規定，該程序早於中國政策的頒佈，促進放寬上段所述的准入門檻。

². 此等技術資格詳細內容指「我們計劃擴大企業IT解決方案業務的地理範圍」一節中表格第二點的「信息安全服務資質」。

量(甚至已就此擴展計劃計及新聘員工)或經營規模,首先需要招聘一定數量具相關技術和專業知識的員工,方才能申請這些資格並積極投標或在之後積極向中國的政府機構投標或爭取更高價值的合約。

因上述之故,經考慮博維珠海目前的定位和工作人員的職能,這在很大程度上限制了我們就企業IT解決方案物色及贏得投標或爭取合約以及處理這些項目的執行方面的能力,並且考慮到上述段落中提到大灣區(例如橫琴及南沙)的潛在商業機會,擁有合理規模的獨立銷售和營運團隊,並配備當地員工,將增加我們成功投標當地客戶(尤其是於大灣區的政府機構和公營部門的公司)授予的新企業IT解決方案合約的機率,繼而讓我們擴展企業IT解決方案的地理版圖。

我們計劃實踐擴大企業IT解決方案業務的地理覆蓋範圍

為此,我們計劃在大灣區的橫琴和南沙建立新的銷售和營運團隊,使其具備必要的能力和設施,在該地區尋找和承接新的企業IT解決方案項目。由於我們以大灣區市場為目標,因若干理由,我們認為橫琴及南沙是在廣東省其他城市當中開拓此地區市場的理想跳板地點。考慮到本分節所披露該兩個城市的市場格局及目前的經濟發展情況以及可利用的商業機會,尤其是其毗連澳門,經濟聯繫緊密,以及政府於橫琴建設粵澳深度合作區的舉措,根據該舉措,橫琴若干地區將受澳門的制度及法規管轄,並由澳門政府管理,橫琴及南沙為企業在科技及創新、貿易及物流等一系列領域帶來重大機遇。人才、資金及產業聚集將推動高增值生產及商業發展,從而對企業級及高品質IT解決方案服務產生巨大的需求,並惠及擁有以高服務及技術標準為全球知名客戶提供服務的IT解決方案供應商。此外,作為我們策略規劃的一部分,我們分別於2014年底及2021年初成立博為珠海及博為南沙,並開始於這些地區發展業務網路,因為我們有能力加快我們在橫琴及南沙以及未來大灣區的周邊地區的業務擴張計劃。此均為我們選擇橫琴及南沙作為開拓大灣區市場試點城市的有利因素。有關橫琴及南沙的新銷售及營運團隊的詳情,請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途—所得款項用途」。

我們亦擬於橫琴辦公室設立解決方案實驗室,於虛擬環境進行IT基礎設施設計、解決方案測試、概念驗證及實驗,並本地客戶的內部及外部培訓。我們與鵬城國家實驗室、廣州大學及澳門大學(UM)合作,我們計劃於解決方案實驗室設立電子靶場平台提供模

擬網絡安全訓練、網絡戰及網絡鑑識技巧，以培訓我們的員工，主要目的為提升他們於可控環境辨別及應對網絡威脅及侵襲的能力。解決方案實驗室將設於橫琴辦公室，整體上會跟隨澳門辦公室成立的解決方案實驗室安裝相同或相似的硬件及軟件配置。

我們認為，考慮到以下因素，實施該計劃對於應對我們未來的業務需求和抓住大灣區的商機是必要的：(i)增加具有必要的專業知識和經驗的人力，以便在項目定位階段進行售前和銷售活動，在尋求潛在項目時由我們的本地團隊展示我們在橫琴、南沙及大灣區內周邊地區承接潛在企業IT解決方案項目、在我們獲得合約後執行項目以及提供快速回應及現場售後維護和支援服務的技術能力。我們目前為支援博維珠海的營運而僱用的大多數員工，主要履行營運支援、服務台和技術開發職能，不具備我們的專業項目團隊所應具備的必要技術資格或足夠的經驗，無法按照我們嚴格的服務品質標準管理和執行項目並交付解決方案；(ii)需要將我們的服務和解決方案擴展到當地客戶，並提高我們的服務能力以滿足當地潛在客戶的需求，例如當地客戶在項目執行階段對我們解決方案的本地化和現場服務的需求。隨著於橫琴及南沙設立新團隊及聘請本地僱員，我們將能夠於項目實施階段與客戶更好地溝通，並減少我們的員工為位於該兩個城市或鄰近地區的客戶提供現場支援(屬我們企業IT解決方案不可或缺的一部分)所產生的時間及成本，並可靈活地為該等客戶供更具競爭力價格；及(iii)如上述章節披露，我們在合理規模下調配新銷售及營運團隊的能力將提升我們競投及贏得本地客戶(尤其是於大灣區的政府機關)授予的新IT解決方案項目的機會，因為彼等設定的若干條件或選擇標準或偏好或會要求或預期IT解決方案服務供應商擁有地方附屬公司及聘請及／或擁有若干技術資歷的若干IT技術人員。

除上述以外，在實施擴張計劃後，我們有信心能夠把握目標市場對IT解決方案的需
求，理由如下：

- (i) 由於我們為澳門頂尖的IT解決方案供應商，在服務聲譽顯赫的客戶及澳門公營機構方面已享負盛名，加上我們以技術優勢向客戶提供全面、個人化，並且可靠的企業IT解決方案，憑著良好往績記錄，我們能夠將自己與其他IT解決方案提供商區分開來，並於大灣區與現存參與者有效競爭；
- (ii) 鑒於大灣區日益一體化，許多澳門企業、酒店及政府機構涉足該等地區並啟動擴張計劃，根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，作為首個也是唯一於當地有業務的澳門IT解決方案供應商，我們能夠利用於澳門企業中強大的品牌知名度及客戶忠誠度以開拓市場；

例如，與我們有超過八年業務關係的客戶D（我們往績記錄期的五大客戶）及客戶E（我們在2020財政年度及2021財政年度的五大客戶）一直追求擴張並進軍大灣區。根據公開可得資料，客戶D計劃於橫琴開發生活品味休閒度假村，而客戶E計劃於廣東省中山市建設高檔住宅、娛樂及酒店綜合體。於往績記錄期，客戶D貢獻的收益呈上升趨勢，分別為34.8百萬港元、61.8百萬港元及118.1百萬港元。具體而言，於2019財政年度，我們在客戶D授予的五個合約金額為1百萬港元或以上的企業IT解決方案項目中，投標成功率為100%。另一方面，客戶E在往績記錄期貢獻的收益分別為16.5百萬港元、36.7百萬港元及61.8百萬港元，而客戶E是一間主要業務在澳門的公司，在往績記錄期為其在澳門的度假村及辦公室提供雲解決方案及監控網絡解決方案。董事相信，憑藉該等相關項目經驗及類似的項目性質，我們在投標或尋求該等客戶的潛在項目委聘時將擁有競爭優勢。此外，作為投標評估標準的一部分，該等客戶一般會要求我們的項目團隊擁有合格的項目負責人及具有相關經驗的技術工程師來管理項目的技術範疇。此外，如上文各段所披露，我們正與客戶E及客戶M討論為其在橫琴及珠海建立或翻新辦公室而部署資訊技術基礎設施，並在2021年6月底向客戶M提交報價單。憑藉我們與該等客戶的豐富投標經驗，加上過去處理彼等授出的項目的卓著往績記錄，並假設該等客戶將為彼等各自在大灣區的IT解決方案項目就尋求類似的技術要求招標，董事相信，我們處於有利位置，可以有效地競爭就該等客戶在大灣區的擴展項目有關的商機；

- (iii) 就我們於橫琴的商機而言，大橫琴是我們的首次公開發售前投資者之一，是珠海市人民政府國有資產監督管理委員會及廣東省財政廳持有的珠海大橫琴集團全資附屬公司。鑒於其股東構成，與國有企業和地方政府有著緊密的聯繫。弗若斯特沙利文認為，珠海大橫琴集團於管理各地區的國有資產方面擁有豐富經驗及良好記錄，在推動及促進橫琴房地產開發項目的實施方面發揮關鍵作用，珠海大橫琴集團母公司在推動橫琴的經濟發展及技術創新方面被賦予政府職能。2021年9月7日，大橫琴發佈通告，宣佈全力支持我們在大灣區的擴張計劃，並擬鞏固與我們在該等地區發展物聯網網路及IT基礎設施的戰略夥伴關係及合作。在大橫琴的支持下，通過利用其市場情報和業務推薦，我們能夠及時瞭解該地區任何新興商機及任何潛在項目（特別是由珠海大橫琴集團管理或開發的建築或建設項目）的項目需求，從而將大大加強我們未來在橫琴及其鄰近城市獲得IT項目的優勢；

- (iv) 誠如本分節所特別披露者，我們正與深圳世聯行集團股份有限公司(於深圳證券交易所上市的大橫琴聯營公司)積極討論就物聯網網路及解決方案整合到橫琴多個房地產開發項目的物業管理潛在策略合作。此外，截至最後實際可行日期，我們與深圳世聯行集團股份有限公司簽訂一份策略合作協議，其中規定合約若干預期待款，如項目執行的各個階段和時間表，我們正在敲定將與深圳世聯行集團股份有限公司訂立的補充協議，載列可能需要我們資訊技術解決方案服務的房地產開發項目的更詳細範圍。我們亦參與與正與深圳世聯行集團股份有限公司就制定整體項目框架的討論，並被要求就所需IT解決方案服務的初步設計及部署計劃提供建議。考慮到上述情況以及我們所做的前期工作，並視乎項目的最終要求，我們有信心在未來獲得與深圳世聯行集團股份有限公司所管理或將要管理的物業有關的IT項目；
- (v) 關於我們的南沙擴展計劃，我們已與廣州南沙經濟技術開發區商務局就在南沙建立粵澳跨境產業與商務資訊平台項目簽訂意向書。於最後實際可行日期，該項目的諮詢階段已完成，我們正就系統設計及技術方面進行可行性研究。鑒於上述情況，經過我們的前期工作，如無意外，我們對南沙上述專案的實踐有信心，且我們有很大機會取得上述項目。本集團亦接獲南沙政府就免租我們根據於2021年3月與廣州南沙經濟技術開發區商務局訂立的租賃協議的租賃辦公室物業的支持。詳情請參閱本節「我們的物業—我們租賃的物業」；
- (vi) 根據弗若斯特沙利文的估計，2021年南沙及橫琴的IT解決方案市場分別有超過500及超過100名市場參與者，惟當中少於10名擁有超過50名員工。在全面實施我們的擴展計劃後，我們的橫琴及南沙辦公室預計合共將擁有約50名銷售及技術員工，以支持我們的預售活動及新項目的執行。考慮到我們在澳門、橫琴及南沙的辦公室之間的地理距離，以及因COVID-19疫情再次爆發而實施的任何旅行限制，如上述任何商機得以實現，我們將靈活分配我們在澳門的銷售及技術員工及其他資源，與我們在大灣區的項目團隊共同工作，繼而鞏固了我們在競爭對手中的競爭力；及

業 務

(vii) 最後，我們一直致力於大灣區尋找新商機及潛在客戶，以便於實施在該等地區的擴張計劃時，能夠憑藉必要人力，迅速及有效地獲得新的項目並開拓當地市場。例如，我們已經確認與珠海藝術學院的潛在策略合作機會，涉及開發智慧校園及資訊安全平台技術，將在整個學院實施，並已獲得珠海藝術學院就該項目的合約，合約價值為17.4百萬港元。此外，於最後實際可行日期，我們已於廣東完成一個專業IT維護服務項目，合約價值為9.0百萬港元，據此，我們就廣東省人民醫院的項目向中國智能系統解決方案供應商提供硬件安裝及技術支援服務。我們將繼續把握大灣區的IT解決方案商機。

根據我們的擴展計劃，我們擬為此動用全球發售所得款項淨額的34.9百萬港元或33.3%。該金額包括(i)薪酬待遇一部分(為期24個月)，其與新銷售及營運團隊的新聘員工(分別包括橫琴及南沙的30名及25名員工)有關；(ii)與購買辦公室設備、硬件及軟件(與在橫琴及南沙各自建立銷售及營運團隊有關)；以及(iii)購買硬件及軟件(與在橫琴建立解決方案實驗室有關)有關的開支。估計開始的缺欠部分將由我們的內部資源撥付(如適用)。

下文載列我們的實施計劃、估計開支及全球發售所得款項淨額計劃分配(假設發售價為每股股份1.17港元，即指示性發售價範圍的中位數，及超額配股權未獲行使)(「所得款項淨額」)的詳情：

項目 編號	概況	估計開支 (百萬港元)	所得款項 淨額計劃分配以 撥付估計開支		估計完成時間
			(百萬港元)	(百萬港元)	
1.	在橫琴和南沙各辦事處建立銷售和營運團隊而招聘以下人員：				
	— 在橫琴招聘30名員工	23.3	17.5		上市後24個月內
	— 在南沙招募25名員工	15.8	11.8		上市後24個月內

業 務

項目 編號	概況	估計開支 (百萬港元)	所得款項	估計完成時間
			淨額計劃分配以 撥付估計開支 (百萬港元)	
2.	購買辦公設備、硬件和軟件，如伺服器、應用開發工具、備份解決方案以及其他IT設備和軟件許可，供橫琴和南沙辦事處使用	4.6	4.4	上市後一個月
3.	購買硬件及軟件，如在橫琴建立一個解決方案實驗室，以進行解決方案測試、概念演示、實驗以及為客戶提供外部和內部培訓的伺服器集群及相關許可、自動化平台及確保計算平台的軟件解決方案	1.2	1.2	上市後一至兩個月
總計：		<u>44.9</u>	<u>34.9</u>	

有關擬於擴展計劃招聘的員工薪酬範圍及描述的職位，請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途 — 所得款項用途」一節。

業 務

於大灣區設立營運及銷售團隊，我們將著手申請技術資格及認證，以展現在履行中國IT解決方案項目時經常包含的基本技術執行用途的技術能力水平，詳細情況載列於下表。

<u>技術資格或認證</u>	<u>要求／資格標準</u>	<u>頒授機構</u>
1. 信息系統建設與服務能力評估-CS2級	<ol style="list-style-type: none">1. 擁有獨立法人地位，並參與資訊系統建設及商業服務逾一年；2. 擁有良好的社會聲譽、優良信用及公眾形象，對知識產權保障有良好意識，於過去三年未有違反國家法律及法規，概無業務異常或嚴重非法或不可靠行為及不公平競爭行為；及3. 遵守「信息系統建設和服務能力評估體系能力要求」包括(其中包括)於中國工作場所設有與申請人業務規模相稱的硬件及軟件已頒佈指引下的相應水平要求；及4. 持續遵守行業慣例。	中國電子信息行業聯合會

業 務

技術資格或認證	要求／資格標準	頒授機構
2. 信息安全服務資質	IT服務供應商以能者居之的基礎，就一系列可考慮的其中一些因素進行評估，包括(i)他們的技術能力；(ii)員工中擁有資歷相稱的項目負責人及技術工程師；(iii)於中國的工作場所及IT設備與業務規模是否相稱；及(iv)於落實資訊安全工程時確保品質的能力。 於上述評估過程中，會進行多個測試及現場視察。根據評估結果，IT服務供應商將被劃分為三個等級，並授予相應資格。	中國網絡安全審查技術與認證中心
3. 能力成熟度模型集成認證	經一連串由授權機構舉辦的水平改進培訓和評估程序計劃所展現軟件發展的基準指標，組織將獲分配至不同水平的成熟度。	美國卡耐基隆梅大學軟件工程研究所

(ii) 為提供託管服務成立綜合營運中心

我們自託管服務業務錄得的收益主要由2019財政年度的1.8百萬港元增加至2020財政年度的29.6百萬港元，乃主要由於(i)鑒於2019年澳門出台了新的網路安全法，要求澳門所有企業包括政府機構加強和收緊內部網路安全監控措施和政策，新獲得的安全託管服務合約數量增加；及(ii)於2020財政年度，我們為客戶F提供的列印託管服務和為客戶E提供的私有雲服務項目帶來的租賃收入增加。

根據弗若斯特沙利文的資料，從2016年到2021年，澳門的託管服務錄得8.7%的複合年增長率，預計從2022年到2026年將以9.2%的複合年增長率上升，在2026年達到86.7百萬澳門元。於最後實際可行日期，我們有26份進行中的託管服務合約，積壓的期末價值為35.5百萬港元。於2022年1月31日，我們有17份管道託管服務合約，估計合約總值為19.6百萬港元，其有關在澳門提供記錄託管服務、信息安全營運中心網路安全服務、探測及應對服務及差距分析，合約其為一至兩年。於該等17份管道合約中(其中兩份隨後與另外兩份管道合約合併，導致合共有15份管道合約)，我們(i)曾就13份管道合約提交

業 務

報價或投標，而截至最後可實行日期，其中兩項報價／投標的報價／投標結果已公佈且我們並無獲授，但我們透過報價取得一份合約及透過投標取得一份合約。就餘下者而言，其結果於最後實際可行日期仍未公佈；及(ii)就其餘兩份管道合約而言，相關投標程序仍未開始，而截至最後實際可行日期尚未有關於何時開標的具體時間表。我們在澳門提供的託管服務為我們在大灣區擴展該等服務的計劃提供了寶貴的經驗及往績記錄。

上文(i)項所討論的兩份有擔保託管服務合約詳情載列如下：

服務涵蓋範圍	取得 合約價值 (千港元)	項目期間 (月)	於最後可實行日期的狀況
1. 信息安全營運中心的差距分析服務...	368	4	通過報價方式獲得合約，項目已於2022年2月開展。
2. 信息安全營運中心的網絡安全服務	349	12	通過投標方式獲得合約，項目已於2022年1月開展。

此外，根據弗若斯特沙利文的資料，由於大灣區互聯網增長和基於網路的應用，如物聯網、雲計算和電子商務的普及，區內企業數目上升，對安全、可控及可預估的IT程序的需求亦相應上升，進而推動大灣區端對端安全解決方案的需求。根據弗若斯特沙利文的資料，整個IT基礎設施的複雜程度及對其攻擊顯著增加，包括計算系統、數據存儲系統、先進的儀器和數據存儲庫以及可視化環境。預期於橫琴等城市展開擴張計劃的澳門企業、酒店及政府機構的數目將不斷增加，這將推動其IT解決方案供應商對全天候技術支援及監控服務的需求。

因此，我們計劃拓展我們安全託管服務的覆蓋範圍及將我們的業務模式複製至該業務，包括澳門信息安全營運中心營運複製至大灣區。為此，擬計劃在橫琴建立一個綜合營運中心，提供託管服務，重點是安全託管服務，包括即時威脅情報監測、產品漏洞監測、暗網監測、網路安全服務和網路營運服務。綜合營運中心還將根據我們其他託管服務的不同工作要求，執行其他主動、遠端監控功能和對客戶系統的操作。隨著綜合營運中心在大灣區的建立，我們能夠為位於該地區的客戶提供及時的協助，並提高我們託管服務的效率和品質。我們也將能夠克服如果我們的託管服務在澳門提供給中國的客戶由於澳門和中國的跨境網路基礎設施和頻寬的差異而導致的客戶系統連接的技術障礙，造成延遲和不穩定的連接到我們的營運團隊。我們認為，通過在大灣區建立一個綜合營運中心來擴大我們的託管服務，作為我們戰略發展計劃的一部分，以加強我們的客戶網路和市場覆蓋，並提高我們在該地區的市場滲透率，這對我們的業務發展是有益和互補的。

業 務

就此而言，我們擬動用11.1百萬港元或10.5%的所得款項淨額，在大灣區橫琴建立一個綜合營運中心。該金額包括(i)14名人員的薪金待遇(為期24個月)；及(ii)與購買附帶IT設備、軟件及營運工具相關的費用，以便在擬建立的綜合營運中心提供全天候託管服務。任何不足金額將酌情由我們的內部資源提供資金。

下文載列我們的實施計劃、估計開支及所得款項淨額計劃分配的詳情：

項目 編號	描述	所得款項 淨額計劃 分配以撥付		估計完成時間
		估計開支 (百萬港元)	估計開支 (百萬港元)	
1.	兩年內招聘14名具有一年至五年經驗的技術和工程人員	8.5	7.4	上市後24個月內
2.	購買辦公設備、硬件和軟件及操作工具，如網絡安全以收集數據記錄及軟件應用程式作監察加密網上內容	4.0	3.6	上市後一個月內
	總計：	<u>12.5</u>	<u>11.1</u>	

繼續加強我們的產品及技術開發能力，以豐富我們的解決方案，提高我們的競爭力

我們的董事認為，擁有行業內最新的市場情報及有能力開發可滿足當地企業需求的定制解決方案是企業IT解決方案供應商業務長青的關鍵因素。我們在澳門的IT解決方案市場的市場地位及往績記錄有賴於我們通過更新及改進在解決方案中採用的技術及軟件應用，努力改進所提供的解決方案。我們將繼續加強我們的產品及科技發展，並致力於開發及擴大我們提供的服務，以增加我們於IT解決方案行業的競爭力及鞏固市場地位。未來，我們計劃的產品開發的重點領域將在於本地企業指定的企業資源規劃解決方案，用於語音辨識的人工智能技術以及與網路安全解決方案和大數據工具有關的軟件應用。

為此，我們打算尋求與具有強大產品創新能力的公司或企業建立戰略夥伴關係，這可以補充我們現有的業務和內部產品開發能力。此等能力包括表現出因應市場需要及時回應的能力、迅速及靈活的產品創新，加上有效應用創新策略的管理能力，以回應日新月異的技術環境，識別嶄新的想法，並將其轉化為符合我們目標和資源的新產

業 務

品或服務，提高我們的服務質素。如果我們缺乏必要的技術專長，而且我們需要很長的時間來開發和商業化相關的IT解決方案或產品，或者技術進入障礙相對較高，我們將尋求與外部各方建立戰略夥伴關係。在這種情況下，根據所需的資金數額，我們計劃與商業夥伴建立合資企業，或與我們認為能夠以合理成本實現我們的商業目標的實體簽訂合作協定。

在確定合作目標時，我們將首先考慮其研究和產品開發能力，其產品和產品管道的適銷性，其在研究和產品開發方面的記錄和歷史成就，目標公司是否擁有我們所需要的知識和技術，是否與我們有相同的企業價值，是否能有效促進我們向目標領域或市場的業務擴張，以及合作成本。除此之外，我們會考慮定量指標作準，包括(i)目標是否已經註冊或擁有100個或以上的版權或其他知識產權；(ii)其市場地位及基於著名市場分析公司的數據，相關科技行業的前100間公司的排名；(iii)研究所提供的資源金額；及(iv)目標研究的規模及至少500名員工組成的研究團隊。我們對合作目標不設具體財務選擇標準，原因為我們主要關注的為更廣泛的篩選因素，如目標公司的市場地位、研發能力、技術領導力及項目開發能力，此等因素與實現我們加強產品創新及增加所提供解決方案的業務目標更為相關。於最後實際可行日期，根據從研究及諮詢公司(其定期發佈科技相關領域的市場資料及行業排名)獲得的資訊，我們已物色約五間可能符合上述標準的公司。

對於我們預期不涉及高技術門檻的解決方案或產品，並且市場上有合適的人選，我們亦擬通過招聘一名科學總監(彼將獲委任領導我們的產品開發團隊，並在人工智能相關領域擁有豐富經驗)、在資料建模、資料庫設計和開發以及細分技術方面有技術專長的一名數據工程師和一名資料分析師來擴大我們產品開發團隊的規模，以加強我們在自主開發和商業化新解決方案或產品方面的內部產品和技術發展能力。

我們擬動用全球發售所得款項淨額的7.8百萬港元或7.4%的來支付上述加強我們的產品和技術發展能力的全部或部分費用。估計費用的任何不足金額將酌情由我們的內部資源提供資金。擬就追求策略合作動用的金額乃按多個關鍵參數釐定，包括合作項目的規模、各自的資源投入、新產品的知識產權會否屬於我們、我們當時的現金及財務狀況及當前市場情況。於物色合適夥伴時，我們將進行商業磋商、完成必要的法律及財務盡職審查，以及於我們可接納商業條款時訂立投資或合作夥伴協議。於最後實際可行日期，我們並無任何特定合作目標，亦無與任何潛在目標訂立任何明確協議。我們將透過市場研究繼續篩選合適目標，並於物色到合適目標後立即開始磋商程序。

此外，於2021年2月3日，我們已與澳門大學(澳大)訂立五年框架合作協議(「**框架合作協議**」)，據此，我們將共同成立研究及產品開發實驗室，以進行創新研究、創建創新工程系統，並在智慧城市技術、現代資訊科技、信息安全、公共安全、大數據、物聯網、人工智能及雲端管理領域提供技術創新及產學研合作的平台，以及培養更多創新人才及促進澳門及大灣區的經濟多元化及可持續發展。根據弗若斯特沙利文報告，澳門大學於2018年7月獲科學技術部批准成立全國首間智慧城市物聯網國家重點實驗室。

根據框架合作協議，我們將在五年期間為這種聯合研究和產品開發工作每年提供不少於1.8百萬澳門元的資本資源，而這些資本資源預計將被用作研究和產品開發資金以及專業人才的培訓。我們將以此為澳門大學學生進行研究學習的實踐基地，在招聘過程中，將優先考慮澳門大學畢業生。任何因合作而產生的知識產權將由澳門大學及我們共同擁有，我們將與澳門大學簽訂一份獨立協議，規定關於所有權份額的條款及條件，以及我們對具體項目的權利。除非事先得到另一方同意，澳門大學與我們均不得使用或轉讓框架合作協議所開發的任何知識產權。透過我們與澳門大學的合作，我們預期隨著我們在產品開發及技術方面獲取更多經驗，日後將能提升及加強我們的研發工作，並繼續發展我們的研究及產品開發能力及專門技術，為我們的客戶提供創新及增值IT解決方案服務。

於最後實際可行日期，我們正與澳門大學(澳大)積極討論若干項目以評估研究範圍及所涉技術，包括(i)掌紋辨識技術；(ii)智能汽車基礎建設合作系統，以無線通訊設備及感應科技獲取汽車及路面資訊，讓汽車及基礎設施之間互動及數據分享，因而提升汽車之間的協調，讓道路交通更安全，減少交通擠塞；及(iii)物聯網管理解決方案及智能系統可與上述提及的深圳世聯行集團股份有限公司潛在項目內使用，以實踐自動化、監測，物業管理效能及提高營運效率，就掌紋辨識技術項目的估計投資金額為0.5百萬港元，而餘下兩個項目者則各為1.0百萬港元。我們於2021年11月29日提交了智能汽車基礎設施合作系統項目的文件，相關的招標程序仍在進行，結果尚未公佈。我們已於2022年6月21日與澳門大學(澳大)及數據安全及隱私領域的一名綜合服務供應商訂立五年研發合作協議，以共同研究虹膜識別技術及其實際應用。

我們擬動用全球發售所得款項淨額的8.8百萬港元或8.4%，以撥付與澳門大學(澳大)進行實驗室研發項目所需的最低注資，並根據框架合作協議及按上文所述者進行的研發項目。估計開支的任何缺欠部分將由我們的內部資源撥付(如適用)。

加強銷售及營銷舉措，以提升企業形象

我們旨在藉加大力度與供應商維持緊密關係及拓展客戶基礎，提升本集團的品牌知名度。為此，我們將繼續採用多項營銷及推廣策略，如組織更多線上產品簡介會、座談會及發佈會，以及年度「解決方案日」等營銷活動，並與系統供應商舉辦產品發佈、工作坊、研討會或午餐會等活動，以推廣業務、產品及服務供應，並提升我們的企業形象。我們打算為我們的現有和潛在客戶以及公眾組織一系列的一體化培訓研討會，以期提高公眾對網路安全相關問題的認識，並教育人們瞭解網路攻擊的潛在影響以及降低風險和防止網路安全威脅滲透到網路空間所需的步驟。我們還將在網站上指定一個專欄，定期發佈與網路安全有關的資訊和市場新聞及洞察力。此外，為進一步增加分銷及轉售業務的業務機遇，我們將參與IT產品供應商舉辦的行業相關活動，以緊貼新IT產品發展或業內最佳慣例，並透過面對面互動加強與IT產品供應商及終端用戶的聯繫。透過該等舉措，我們相信我們將與客戶發展更緊密的關係及提升公司形象。我們擬以內部資源撥付該等銷售及營銷舉措。不足之數將由我們的內部資源撥付(如適用)。

我們的業務模式

緒言

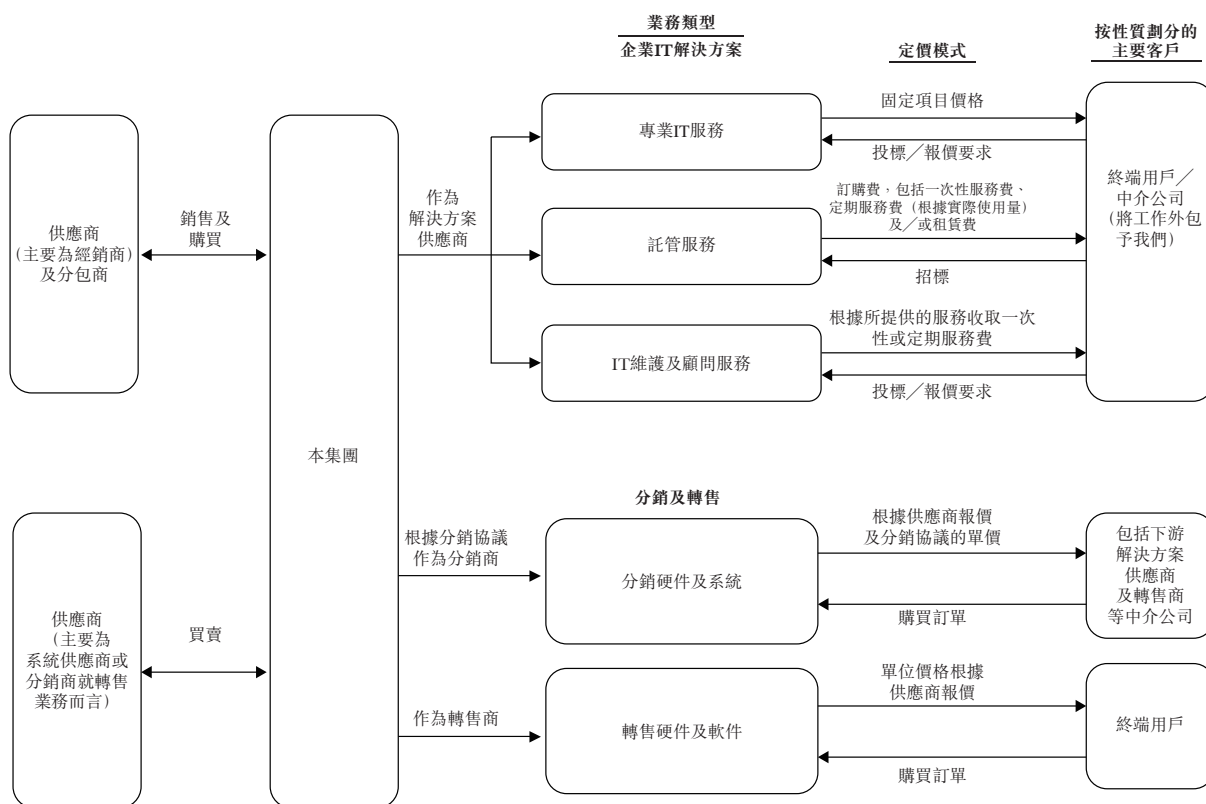
我們提供可靠、端到端及優質的企業IT解決方案，涵蓋專業IT服務、託管服務以及IT維護及諮詢服務。按客戶性質劃分，企業IT解決方案的客戶包括(i)終端用戶，如傳媒及電訊行業內的電訊公司及科技公司(其委聘我們為其建設系統或IT基礎設施)、博彩及酒店品牌、銀行及金融機構，以及私營界別的商業客戶以及公營界別政府機構及教育機構；及(ii)將相關工作外包予我們的中介公司(如解決方案公司)。視乎服務性質，我們按每個項目、實際使用基準及／或一次性或定期收取服務費的方式為該分部的解決方案及服務定價。我們亦為客戶提供獨立或延伸IT維護服務，當中大部份為專業IT服務業務及分銷業務客戶。

此外，於往績記錄期，我們(作為分銷商)一直從事向下游解決方案供應商及轉售商分銷及銷售移動及安全相關硬件及系統的業務，使我們的收益來源更多元化，且與我們的企業IT解決方案業務相輔相承。除分銷外，我們(作為轉售商)亦購買硬件及軟件，以根據採購訂單向澳門的客戶(大部分為終端用戶及為我們企業IT解決方案業務的現有

業 務

或過往客戶)轉售，以滿足其自身的業務需要。我們根據自供應商取得的報價及我們的目標溢利率為該分部下出售的產品定價。此外，在我們的分銷業務下，作為供應商的認可分銷商，我們須遵守供應商設定的若干限制或契諾。

下圖說明我們的業務模式：



下表載列我們於所示期間按業務種類及性質劃分的收益明細：

	2019財政年度		2020財政年度		2021財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
企業IT解決方案						
— 專業IT服務	294,068	58.5	248,932	52.4	289,223	54.1
— 託管服務及租賃收入	1,826	0.4	29,568	6.2	35,353	6.6
— IT維護及諮詢服務	33,734	6.7	50,113	10.5	70,388	13.2
小計	329,628	65.6	328,613	69.1	394,964	73.9
分銷及轉售						
— 分銷	113,351	22.5	108,800	22.9	99,860	18.7
— 轉售	59,763	11.9	37,895	8.0	39,478	7.4
小計	173,114	34.4	146,695	30.9	139,338	26.1
總數	502,742	100.0	475,308	100.0	534,302	100.0

業 務

下表載列於所示期間我們按業務線及性質劃分的毛利及毛利率明細：

	2019財政年度		2020財政年度		2021財政年度	
	毛利 千港元	毛利率 %	毛利/ (虧損) 千港元	毛利/ (虧損)率 %	毛利 千港元	毛利率 %
企業IT解決方案						
—專業IT服務	48,222	16.4	51,775	20.8	61,951	21.4
—託管服務及租賃收入	(3,084)	(168.9)	5,863	19.8	9,660	27.3
—IT維護及諮詢服務	9,373	27.8	15,523	31.0	18,088	25.7
小計	<u>54,511</u>	<u>16.5</u>	<u>73,161</u>	<u>22.3</u>	<u>89,699</u>	<u>22.7</u>
分銷及轉售						
—分銷	22,102	19.5	15,900	14.6	15,782	15.8
—轉售	9,044	15.1	4,452	11.7	6,629	16.8
小計	<u>31,146</u>	<u>18.0</u>	<u>20,352</u>	<u>13.9</u>	<u>22,411</u>	<u>16.1</u>
總計	<u>85,657</u>	<u>17.0</u>	<u>93,513</u>	<u>19.7</u>	<u>112,110</u>	<u>21.0</u>

我們的願景及價值

我們矢志成為澳門最可靠及最有效率的企業IT解決方案供應商，而我們的使命是為客戶提供及供應廣泛的企業IT解決方案，讓客戶實現最佳增長。我們重視及認可靈活應對市場變化的重要性，並透過持續提供創新及為客戶業務增值的產品及設計，致力追求卓越。我們亦與客戶、供應商、系統供應商及業務夥伴建立長期穩固的關係。

我們的主要業務

企業IT解決方案業務

專業IT服務

提供專業IT服務為我們的主要業務。我們自2010年起開始提供企業IT解決方案。在此業務下，我們視乎客戶的具體要求及其業務性質，為客戶提供一系列綜合、端對端、企業級的系統集成及IT解決方案。在交付解決方案時，我們通常參與自整體IT基礎設施設計的初始階段起至售後維護及技術支援的整個流程。

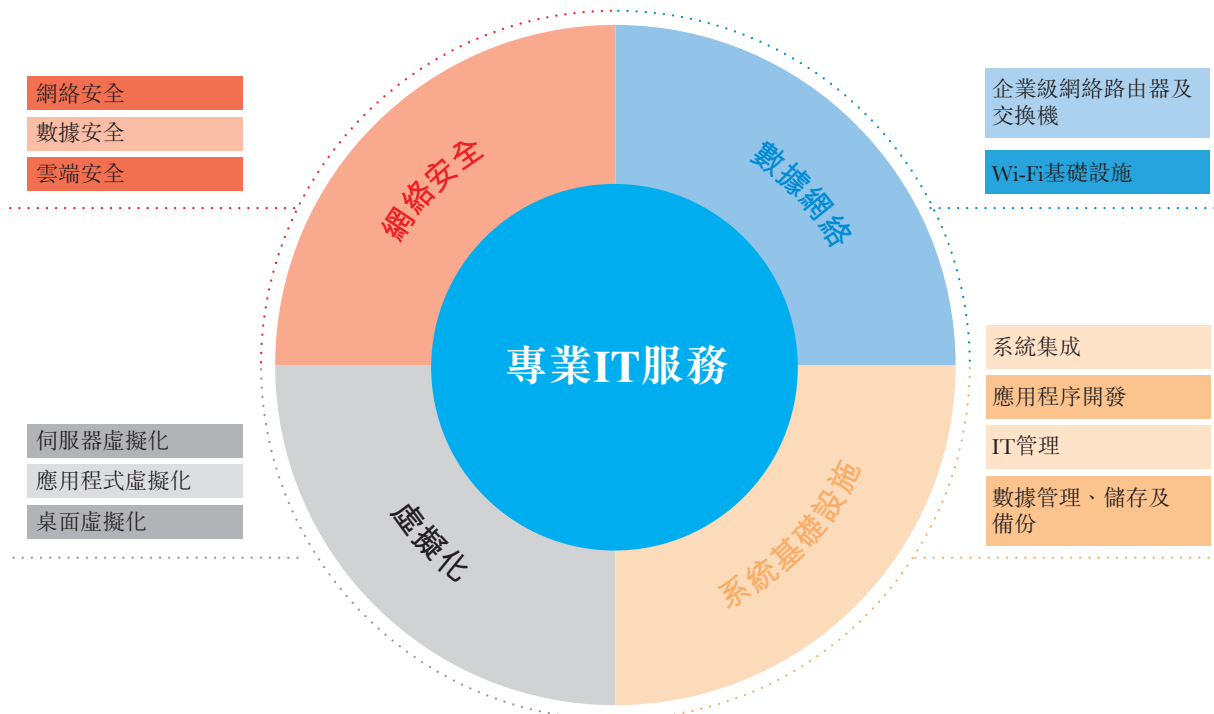
我們引以為傲的是，我們能夠通過售前團隊的不懈努力提供定制解決方案，該團隊自早期起高度參與整個項目階段，與客戶共同合作進行系統設計及開發，並就硬件、相關系統或其他方案組成部份提供意見，以確保新系統最適合其預期需求及功能。於往績記錄期，我們為不同行業的客戶(包括博彩及酒店、教育及政府部門的客戶)提供

業 務

定制專業IT服務。詳情請參閱本節「我們的項目—五大項目」。在我們的大部分項目中，我們能夠在整個項目中利用我們的內部人力及資源提供上述服務，而無須依賴外部各方(如我們的供應商或系統供應商)的技術支援或協助。我們一般按個別項目基準提供解決方案，而我們的相關合約乃透過參與投標或向客戶提交報價的方式取得。

我們於往績記錄期提供的專業IT服務所涵蓋的主要領域包括(i)數據網絡；(ii)系統基礎設施；(iii)虛擬化；及(iv)網絡安全服務。我們相關合約項下的專業IT服務項目(如為全面解決方案，可能涵蓋一個或多個領域或上述所有領域)的具體工作範圍主要以項目為主導，並於與客戶簽訂的正式協議中界定。

下圖說明我們的專業IT服務所涵蓋的主要領域：



數據網絡：在數據網絡項目中，我們為客戶設計網絡基礎設施的佈局，旨在為用戶開發可靠、穩定、有效及安全的網絡，以無縫連接及交換數據。企業級網絡硬件(如無線Wi-Fi連接點、網絡路由器及交換機)為安裝Wi-Fi及網絡基礎設施的一部分。

系統基礎設施：系統基礎設施包括所有硬件、軟件、伺服器、操作系統、有關應用程式以及數據儲存組件，並整合上述各項以提供服務及解決方案。於提供服務時，我們設計及開發整個營運IT系統的基建，包括設置伺服器、應用程式、儲存及數據管理系統以及其整合。除了開發營運IT系統基礎設施，客戶也可以聘請我們設計、開發及／或建造用於特定用途的在線應用程式或在線平台。我們亦為客戶管理整體IT系統。

虛擬化：虛擬化是企業IT基礎設施中常見的標準做法。其允許單一實體計算資源的硬件元素分為多個虛擬資源，每個資源均有其自身的操作系統。憑藉我們提供的各種虛擬化技術(包括伺服器虛擬化、應用程式虛擬化及桌面虛擬化)，我們的客戶及其用戶能夠更有效地利用其實體硬件，更快地配置應用程式及資源，並增強相關應用程式效能的韌性。

網絡安全：我們提供網絡安全解決方案，以保護客戶的網絡、數據及雲端相關服務及應用程式免受攻擊、破壞、未經授權存取、入侵以及中斷及誤導。透過投入網絡安全解決方案，客戶可評估及分析相關系統或網絡的漏洞及風險，以確保系統或網絡完整性，並偵測、識別及監控任何安全威脅、攻擊或入侵。

作為我們全面服務的一部分，我們的專業IT服務涵蓋項目完成後的售後維護及支援，介乎12至36個月，在若干情況下，最多為60個月，而企業IT解決方案的費用一般包括保修期內的售後維護及支援。詳情請參閱本節「售後服務及保修」。

我們來自提供專業IT服務的收益由2020財政年度的248.9百萬港元增加40.3百萬港元或16.2%至2021財政年度的289.2百萬港元。該增加主要由於客戶D於路氹的路氹娛樂場擴建項目因修改該項目的IT基礎設施設計而進行的延伸工程及提供的服務，其中於2021財政年度與客戶D就該項目另行訂立合約。進一步詳情，請參閱本招股章程「財務資料—審閱過往經營業績」。

託管服務

在此業務部份下，作為外包IT服務供應商，我們提供一系列託管服務，據此，我們受客戶委託，並作為客戶IT營運團隊的一部分行事，以通過我們的管理IT平台，並在合資格工程師及內部開發的軟件的支持下，積極遠程監控及管理客戶的系統及基礎設施。如有需要，我們租賃所需的IT設備及／或軟件，包括伺服器、印刷設施及與提供相關託管服務有關的其他相關硬件及系統軟件解決方案。

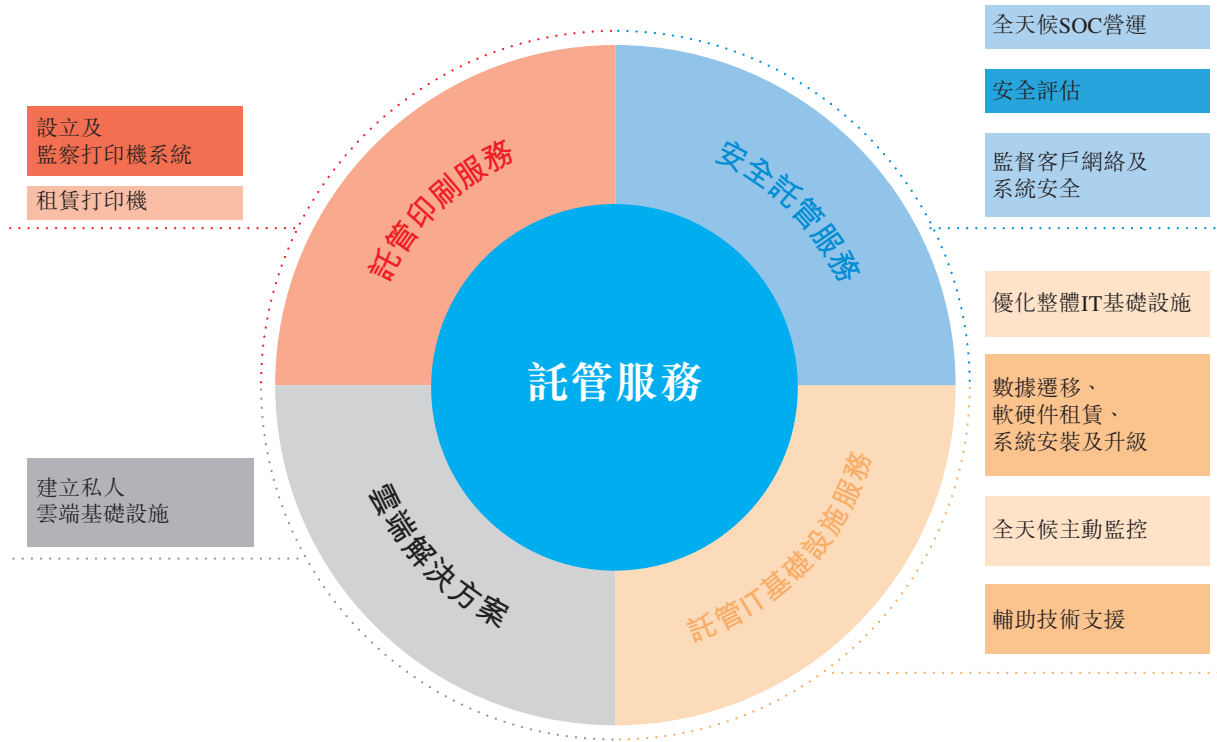
於2018年，我們在澳門設立全天候信息安全營運中心透過該系統，我們為澳門的客戶提供本地化的網絡安全服務，以積極及持續監控其IT基礎設施，以偵測、分析、調查、應對及預防網絡安全事故。我們根據信息安全營運中心提供的服務包括即時威脅情報監控、產品漏洞監控及暗網監控。於2021年12月31日，我們的信息安全營運中心團隊由合共21名僱員組成，包括個三層級的營運團隊及輔助技術。營運團隊成員大部分均持有網絡安全範疇備受認可的技術認證及證書。第一層級負責收集及記錄有關客戶IT系統及營運環境的數據，並偵測惡意活動；而第二層級則負責分析已標記的事件及向客

戶提供補救行動及解決方案。倘出現任何高階問題或法證相關事件，其將上呈至我們的第三層級員工，以便進一步跟進及採取行動。我們亦向客戶提供事故報告，詳述所發現的問題、其對客戶IT基礎設施的實際及潛在影響及我們的事務發現結果、推薦建議及建議。我們已為我們的信息安全營運中心業務建立事故應對流程，並輔以最新的威脅偵測及情報工具，以確保績效的一致性、及時解決所發現的問題、提高問題偵測及識別的準確性及精確度，以及提供全方位的網絡安全保護。作為我們於信息安全營運中心項下服務的一部分，我們可能租賃所需的硬件及／或軟件供客戶使用，而該軟件主要用於數據收集及反饋，以便信息安全營運中心團隊熟悉客戶的營運環境及其特徵以作進一步分析。我們亦可能按個別情況調配當地的信息安全營運中心員工，為信息安全營運中心業務的客戶提供現場支援。

鑒於企業將IT服務外包予外部服務供應商以提高營運效率的趨勢，以及客戶的營運環境及所需的IT硬件及系統日益複雜，我們已推出託管服務以補足我們的企業IT解決方案及應對客戶(尤其是內部IT能力有限的客戶)對該等服務不斷增長的需求。憑藉我們累積的經驗，我們已就託管服務的日常營運制定標準程序及制定協議。透過訂購我們的託管服務，客戶可將其一般管理及監察職責由內部轉移至外部服務供應商，並盡量降低營運及管理IT設備及操作系統的前期成本。我們的實時及全天候監控亦確保較高的安全度，而倘客戶進行內部監控，則可能耗時且成本相對高昂；而客戶可受惠於我們經驗豐富的工程師團隊的知識及專長，以及我們透過管理IT平台所提供服務的效率。

目前，博維珠海(包括博維廣州分公司)主要向託管服務的現有客戶提供營運支援及技術支援服務。尤其是，我們博維珠海的大部分僱員與我們於澳門的僱員訂有輪值時間表，為客戶服務提供技術支援。透過利用中國的可用人力資源，我們受惠於相對較低的經營成本及勞工成本，並能夠盡量提高工作流程效率。

下圖說明我們不同類型的託管服務：



安全託管服務：我們監督客戶的IT基礎設施及其資訊系統的相關安全、管理任何網絡／系統入侵、防火牆及升級、進行防毒及安全評估、偵測安全威脅及應對任何安全相關緊急情況。部分客戶或會訂購使用我們透過信息安全營運中心提供的服務。有關我們的信息安全營運中心的詳情，請參閱上文「我們的主要業務 — 託管服務」。我們的信息安全營運中心已達到ISO 27001及ISO 20000信息安全管理標準。

託管IT基礎設施服務：我們提供資源以持續規劃、整合、營運及優化客戶的IT基礎設施。我們主動監控客戶的整體IT基礎設施的性能、診斷問題及解決問題，其中可能包括網絡測試及監控、監督及減輕網絡安全風險、管理安裝及系統升級，以及提供技術支援服務。我們可以租賃所需的IT設備及/或提供IT基礎設施託管服務所附帶的軟件。我們亦通過客戶在其處所的多個連接點為其建立Wi-Fi網絡，並遠程管理、排難、監控及修復有關Wi-Fi系統。我們的客戶能夠享受更高的帶寬速度，且多個設備可在任何特定時間連接到Wi-Fi。

託管印刷服務：我們為客戶設立及連接印刷系統網絡，並於服務期間向彼等出租整套打印機。我們亦向客戶提供印刷追蹤及報告服務，連同印刷耗材的狀況及狀態，使彼等可了解印刷統計數據及內部印刷開支概覽，以管理印刷預算，以及淘汰使用不足或使用不當的印刷設備。此外，根據客戶的需求，印刷工作可透過實施印刷安全政策獲得保障。

業 務

雲端解決方案：隨著企業使用雲端計算技術進行數據儲存及日常營運的趨勢日益增加，我們已推出雲端解決方案作為託管服務的一部分。我們協助建立私人雲端基礎設施以及其管理，並根據客戶的要求為雲端上運行的應用程式提供定制化服務。

與專業IT服務(其服務費主要按階段收取，可能因項目而出現重大差異)相比，我們於此託管服務項下向客戶收取的費用包括一筆過付款和／或定期服務費和／或租賃費的訂購費。就若干託管服務而言，我們亦就向客戶出租所需IT設備及／或軟件定期(如每季)開具發票收取租賃費用，以便我們能夠於服務期間產生經常性及相對穩定的收益來源。有關進一步詳情，請參閱本節「定價策略」。往績記錄期內，我們錄得IT設備租賃收入分別0.7百萬港元、21.1百萬港元及16.7百萬港元。透過提供持續支援及與客戶互動，我們亦將能夠鞏固與彼等的業務關係。

我們的託管服務與我們內部的軟件開發工作相輔相成。我們將內部軟件開發工作集中於為客戶開發定制應用程式，如系統基礎設施自動配置應用程式、數據庫遷移應用程式、電子文件追蹤，以及移動應用程式，該等應用程式被部署為我們向客戶提供的託管服務的一部分。通過部署定制應用程式，我們所提供的託管服務的範圍及質量不再受第三方(如系統供應商)通常提供的應用程式所限制，且應用程式功能可予增強且更適合客戶需求。

我們來自提供託管服務的收益及租賃收入由2019財政年度的1.8百萬港元增加至2020財政年度的29.6百萬港元。此乃主要由於來自澳門政府機構的新獲授安全託管服務合約數目由2019財政年度的四份增加至在2020財政年度的14份。我們提供託管服務及租賃收入的收益由2020財政年度的29.6百萬港元增加5.8百萬港元至2021財政年度的35.4百萬港元。增加主要乃由於2021財政年度向客戶E提供私人雲的服務項目。詳情請參閱本招股章程的「財務資料—過往經營業績回顧」。

IT維護及諮詢服務

除於保修期內納入我們專業IT服務的售後維護及支援服務外，我們或會獲專業IT服務業務客戶委聘就我們或第三方建立及開發的IT系統或應用程式提供延長(倘我們售後維護及支援服務的保修期已屆滿)或獨立維護服務。我們於香港的分銷部門亦可能就已售產品向分銷業務的客戶提供延伸維護服務，而有關要求於客戶下達採購訂單時或之後作出。根據所需的支援及服務地點，我們就預設IT系統提供電話、遠程及線上排難服務及呼叫升級服務，以支援系統供應商。我們在收到客戶的支持請求後提供故障排除及／

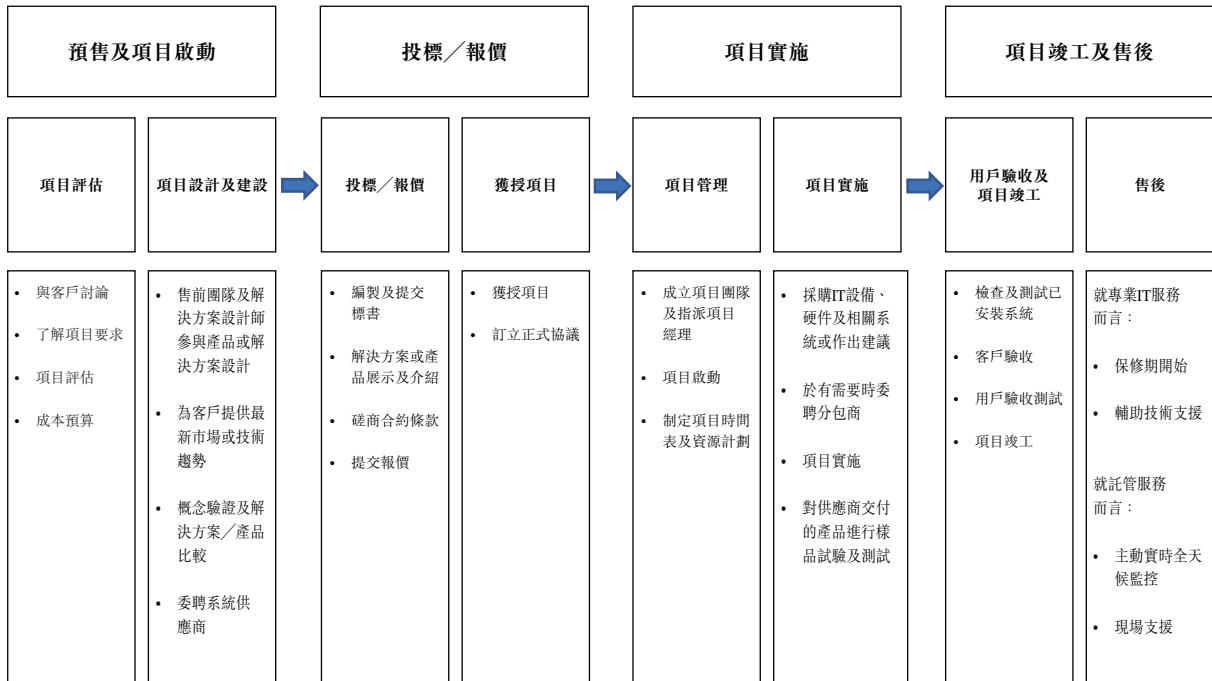
業 務

或技術支援以解決使用困難。我們遵循我們就專業IT服務的售後維護及支援所採用的類似維護支援流程。詳情請參閱本節「售後服務及保修」。我們亦提供其他後續支援服務，包括IT備件更換及持續系統維護及正常檢查。

此外，我們提供IT諮詢及顧問服務，旨在協助客戶評估其IT的營運環境及遵守政府IT相關規定的情況，如就建立Wi-Fi網絡對客戶處所進行現場調查，並收取固定服務費。

我們的專業IT服務及託管服務的營運流程

下圖說明我們專業IT服務及託管服務工作流程的主要步驟：



售前及項目啟動

我們銷售部門的客戶經理負責接觸潛在客戶以識別商機及了解任何潛在項目的要求，以便我們能夠於項目概念階段設計與彼等的特定需求相關的IT或系統基礎設施，並為彼等提供定制解決方案，從而增加我們贏得合約的機會。彼等亦負責客戶關係管理，並定期就即將開展的潛在項目及計劃與客戶聯繫。

於我們物色到潛在項目後，我們將審閱項目要求及對該等項目進行內部評估，當中計及多項因素，包括技術規格、成本預算、項目地點、項目前景、潛在客戶背景及是否已取得必要牌照、證書及／或許可證。業務諮詢部門的售前團隊將參與推薦合適的

業 務

產品及相關系統設計供客戶使用、進行產品或解決方案比較以及就系統及項目設計提供專業技術意見。項目評估後，倘項目需要設計客戶的IT基礎設施或涉及特定技術領域，我們的解決方案設計師可根據彼等各自的專業領域獲委派至基礎設施或解決方案設計、對特定產品或系統進行測試、演示或概念演示，以便客戶於確認項目設計前充分了解該等產品／系統的使用及兼容性。我們亦會向客戶提供有關最新市場及技術趨勢的最新資料，並適時推出新產品及解決方案。於取得有關客戶於項目中可能使用的特定產品、硬件及相關系統的知識後，我們將在有需要時委聘相關系統供應商，以取得彼等對項目的技術意見及建議。

投標／報價

於往績記錄期，我們分別獲得50、62及65份合約價值為1百萬港元或以上的企業IT解決方案的新合約。於該等新合約中，於往績記錄期，37、49及49份新合約分別乃由我們通過提交報價獲得。詳情請見本節「我們的項目」。

就客戶(如博彩及酒店品牌、政府機構及教育機構)授予的合約而言，倘合約價值屬重大，該等客戶可能以投標方式授予合約。下表載列我們透過投標方式獲授的企業IT解決方案合約(包括提供專業IT服務、託管服務及維護服務的合約，獲授合約價值為1百萬港元或以上)的中標率概要：

	已提交 標書數目	獲授合約		中標率
		(數目)	(合約金額) (千港元)	
2019財政年度	24	13	120,042	54.2%
2020財政年度	35	13	78,800	37.1%
2021財政年度	43	16	39,695	37.2%

於2020財政年度，我們已就企業IT解決方案合約提交較往績記錄期過往年度為多的標書，但我們獲授的合約數目與2019財政年度相同，導致年內中標率較低。我們於2020財政年度提交大量標書，原因是我們於2020財政年度提交標書的潛在合約主要與規模較小的IT工程有關，其客戶主要為政府機關及商業客戶，因為來自博彩業和酒店業的客戶通常授予較大規模的項目，由於COVID-19的爆發，他們推遲了2020財政年度的開發計劃，因此，他們的招標亦有所延遲。我們於2020財政年度提交的標書的競標定價一般更具競爭力。儘管我們在涉及設計、建設及建立整體IT解決方案的大型項目擁有更多經驗，我們仍以提交標書作為盡量提升業務機遇、與客戶維持關係及增加我們知名度的方法。於2021財政年度，與2020財政年度相比，我們透過投標獲授更多企業IT解決方案

合約，惟2021財政年度獲授合約總額低於2020財政年度獲授合約總額。儘管獲授投標數目增加，獲授合約總額減少乃主要由於(i)於2020財政年度透過與客戶E的投標方式取得合約價值57.0百萬港元的五年託管服務合約，導致2020財政年度獲授合約總額相對較高；及(ii) 2021財政年度的大部分中標項目與政府機構的規模較小的IT工程有關，合約價值約為1百萬港元。

我們的客戶經理負責編製標書。於投標過程中，就複雜或大型項目而言，我們亦可能須向客戶展示或介紹我們的解決方案建議書。我們的客戶經理及售前團隊亦負責與客戶磋商合約條款。我們的其他部門亦可參與與潛在客戶就可能需要其建議及意見的領域進行合約磋商。有關我們編製及提交標書程序的進一步詳情，請參閱本節「銷售及營銷—提交標書」。於我們獲授項目後，我們與客戶簽訂正式協議（一般包括總協議及／或工程報表）。

就我們無須通過招標程序的項目而言，我們於取得潛在客戶的內部批准後提交報價，當中通常載列所需硬件及／或相關系統的描述、價格及數量，以及預期項目竣工日期。客戶隨後會在報價上簽署確認接納或與我們訂立正式協議。

項目執行

獲授合約及簽立正式協議後，該項目正式動工。項目團隊通常由項目經理、工程師及技術負責人組成，以監督整個項目範圍並就此提供意見，包括項目質量及安全、勞工管理、監督及供應及設備管理，以及項目的技術範疇及客戶的具體要求，以確保項目順利執行。視乎工程性質（如項目是否涉及Wi-Fi網絡）、項目複雜程度及規模，我們的項目團隊一般由兩名至20多名成員組成。項目團隊將編製相關項目文件，包括項目時間表及資源計劃，以實施項目。

然後，我們將根據標書及正式協議項下的技術要求及條款開始執行建議設計。我們亦將根據材料清單向相關系統供應商的認可分銷商採購所需的硬件及相關系統（或作出採購建議）。有關我們供應商的進一步詳情，請參閱本節「我們的主要供應商—我們供應商的特點」。訂購的產品及部件一般由我們直接或透過第三方物流服務供應商交付至客戶所在地，其後我們將進行樣品測試、安裝及配置。我們已在澳門辦事處劃出指定區域用作解決方案實驗室，我們可在此與客戶一同就將調配至客戶營運環境的解決方案進行安裝前兼容性測試。該解決方案實驗室亦用於在虛擬環境進行解決方案測試、概念演示、實驗及外部及內部培訓。

我們可委聘分包商根據合約所載規定為我們的項目完成及交付人手工作，如佈線、硬件安裝及Wi-Fi安裝服務。有關分包安排的詳情，請參閱本節「分包安排」。

誠如本節「我們的主要客戶 — 與主要客戶訂立的協議的主要條款及條件 — 企業IT解決方案業務」所披露，企業IT解決方案的付款一般根據項目里程碑日期分階段支付。因此，根據相關合約確認的收益與我們所進行及完成的工程價值相稱。因此，我們可能於項目早期階段產生大量前期成本，而該等前期成本通常涵蓋所需硬件及相關系統的採購成本、員工成本及分包費(如適用)。就我們的主要客戶於往績記錄期授予的合約而言，有關前期成本佔項目獲授合約總值的12%至90%以上。

我們已制定項目管理及質量控制程序，並於整個項目執行階段遵守該等程序，以確保我們遵守項目要求及交付項目的質量一致。有關進一步詳情，請參閱本節「質量控制」。

項目竣工及保修

項目完成後，我們的項目團隊將對已安裝的系統進行內部檢查及測試。用戶驗收測試由項目團隊編製，供客戶正式試用及接納已開發的系統。於用戶驗收測試完成後，該項目獲接納為正式竣工。

視乎項目性質及規模，主要企業IT解決方案項目的期限一般介乎一年至五年(包括售後維護及支援的期間)。

就專業IT服務而言，我們將於項目完成後開始提供售後維護及支援服務的保修期。有關保修期一般為項目實施的完成日期起計介乎12至36個月，且因項目而異。我們須維持已安裝的系統處於良好狀態，並確保其根據規格及要求有效及高效運行。倘客戶在操作已安裝的系統時遇到任何問題，我們亦將回應客戶的查詢及服務要求。就託管服務的項目而言，於服務期內，我們積極全天候監察及管理客戶的系統及基礎設施，並於需要時提供現場支援。有關進一步詳情，請參閱本節「售後服務及保修 — 企業IT解決方案業務」。

分銷及轉售業務

分銷業務

於往績記錄期，我們一直於香港從事分銷及銷售移動及安全相關硬件及相關系統。我們於往績記錄期及直至最後實際可行日期所代理的品牌數目分別為10個、12個、12個及12個，包括企業移動解決方案的國際知名品牌(如用於Wi-Fi及5G設備的Aruba及Peplink)及網絡安全解決方案的國際知名品牌(如用於防火牆及終端保護軟件的Checkpoint及Trend Micro)。

我們於此業務下向客戶(主要為下游解決方案供應商及轉售商)提供增值分銷服務。在向客戶分銷及銷售硬件及相關系統時，我們會提供有關產品特點及用途的技術建議、

演示、培訓及示範，以及應客戶要求介紹相關新產品。另一方面，系統供應商亦可能要求我們作為認可分銷商代其向客戶提供產品簡報或培訓，以協助彼等取得產品認證。我們亦協助客戶與系統供應商聯絡，並在出現任何故障或瑕疵產品時安排產品更換或替換。有關進一步詳情，請參閱本節「售後服務及保修 — 分銷及轉售業務」。我們出售的產品類型及性質乃根據終端用戶透過我們的客戶及終端用戶經營所在行業向我們傳達的具體要求而釐定。

我們的分銷業務主要透過我們於香港的全資附屬公司及分銷公司智揚科技進行。智揚科技於1990年成立，為一間於香港發展成熟的移動及安全相關硬件及相關系統分銷商。於2021年12月31日，智揚科技擁有一支由11名成員組成的專業銷售團隊及一支由19名成員組成的技術團隊。智揚科技的業務於收購智揚科技及重組完成後併入本集團的業務。我們認為收購智揚科技為我們帶來以下優勢：

- *將我們的業務範圍擴展至新供應商*：智揚科技一直策略性地在香港專注於分銷及銷售移動及安全相關硬件及相關系統，並已在網絡及網絡安全領域與多個系統供應商建立穩定及長期的關係。由於智揚科技為我們的分銷公司，我們能夠利用其已建立的採購網絡，為我們的企業IT解決方案項目物色新供應商（即系統供應商），而我們亦可能就提交項目標書（尤其是在網絡及網絡安全領域）與彼等合作。
- *加強我們對供應鏈的控制及享有協同效應*：作為我們專業IT服務及託管服務工作流程的一部分，我們可能須協助採購硬件、相關系統及部件或作出採購推薦建議。透過智揚科技的垂直整合，當項目涉及採購硬件、相關系統及部件時，我們已加強對供應鏈的控制，並處於更有利位置，可在有需要時取得系統供應商的技術意見及建議。
- *加強我們的產品知識及市場情報*：作為增值認可分銷商，智揚科技的銷售及技術團隊須參加產品或行業培訓，並取得相關最新行業或技術證書。彼等亦就最新技術發展、市場趨勢、產品供應及用戶需求與我們的客戶以及系統供應商保持積極及持續的對話。因此，透過收購智揚科技，我們可直接接觸智揚科技的人才庫，該等人才具備豐富的產品知識及一手市場情報，從而加強我們推出定制解決方案及就相關項目設計及實施向客戶提供意見的整體能力。
- *產生交叉銷售機會*：鑒於我們為一個集團，同時經營企業IT解決方案及分銷IT相關硬件（兩者均為同一價值鏈的業務並擁有其自身的目標客戶群），我們能夠接觸更多客戶及擴大客戶群。在適當情況下，我們能夠在整體基礎建設或系統設計中加入智揚科技能夠提供的硬件及系統，或引入本集團旗下公司向不

業 務

同業務的有意客戶銷售的品牌或產品或解決方案組合，從而發展交叉銷售及商機。

- *提升我們的企業形象*：作為我們擔當系統供應商的增值認可分銷商及銷售窗口的一部分，智揚科技與系統供應商合作推出或展開銷售及營銷活動、派遣銷售人員開發銷售渠道、向用戶提供培訓及產品示範，並參與系統供應商的新產品開發及概念演示。透過該等活動，我們能夠提高集團的整體知名度及業務形象。

在分銷業務下，我們通常會與各系統供應商訂立分銷協議，以確認我們作為認可分銷商的地位，並管理我們獲授權分銷及銷售產品的地區及類型。於往績記錄期，我們透過智揚科技為9名、11名及11名系統供應商於香港的認可分銷商，而於最後實際可行日期，我們獲授合共11個分銷權，當中兩個為唯一分銷權。我們透過智揚科技擔任香港兩間傑出系統供應商供應商J及供應商K的唯一認可分銷商，於往績記錄期，其合共佔我們分銷業務總收益的6.6%、9.0%及1.5%。我們已與系統供應商建立一年至15年(包括收購智揚科技前的期間)的關係。根據與系統供應商訂立的分銷協議，除與該等系統供應商的採購物流外，我們亦與彼等合作推出或展開銷售及營銷活動、於其指定市場開發銷售渠道、向用戶提供培訓及產品展示。為維持有關關係及獲承認為認可分銷商，我們的銷售及技術團隊須參加定期產品或行業培訓及取得涵蓋網絡、虛擬化及網絡安全等多個領域的最新認證。

轉售業務

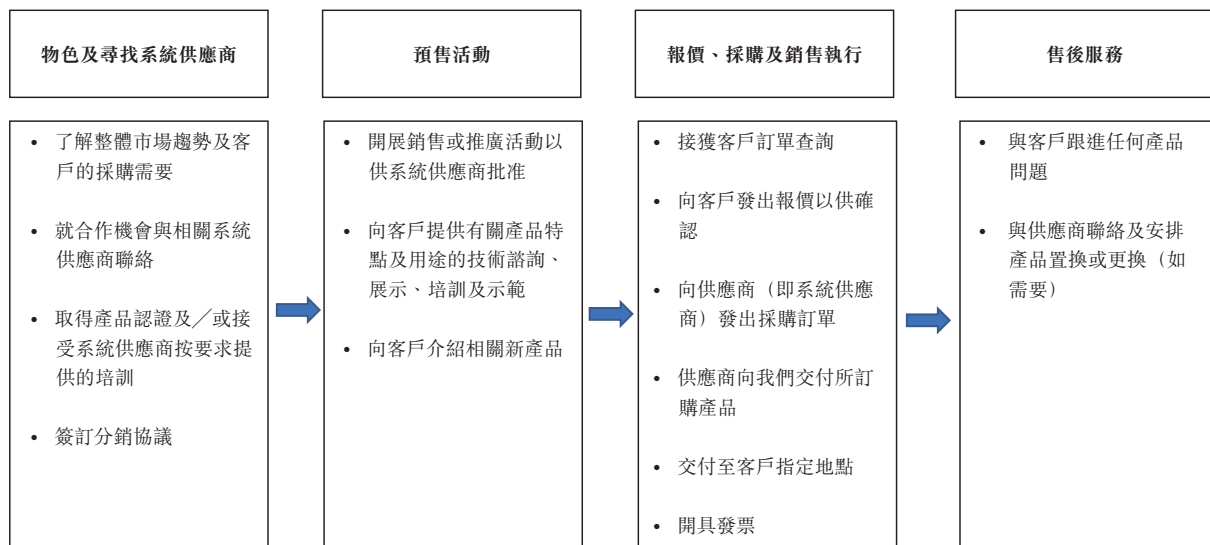
在轉售業務下，我們向上游供應商(主要為分銷商)購買硬件及軟件，以根據採購訂單轉售予澳門的客戶。此業務的客戶包括博彩及酒店品牌、教育機構以及銀行及金融機構，其中大部分為我們企業IT解決方案業務的現有或過往客戶。我們相信，該業務下硬件及軟件的採購能力有限的客戶(包括我們的專業IT服務、託管服務及IT維護及諮詢服務業務的客戶)於往績記錄期向我們作出採購，原因為彼等基於過往經驗及我們於市場的口碑而對我們的採購網絡及可靠的客戶服務充滿信心。除了提供企業IT解決方案外，我們專業IT服務業務的客戶亦可根據獨立個別下單購買硬件及軟件產品，以滿足其本身的業務需求，該類產品獨立於其企業IT解決方案項目所需的產品。透過處理此業務的客戶訂單，我們能夠與彼等建立持續的業務關係及擴大收益的來源。於轉售業務

業 務

下出售的產品包括手提電腦、視窗操作系統授權及第三方軟件，乃由客戶按其本身的業務需要訂購。於收到客戶的採購訂單後，我們通常會向供應商下達背對背採購訂單。在若干情況下，當大批訂購硬件時，我們的客戶亦可能要求我們向彼等提供初始安裝、裝置或配置服務。

分銷及轉售業務的營運流程

下圖說明我們分銷業務的工作流程：



物色及尋找系統供應商

在我們的分銷業務下，我們出售的產品乃根據終端用戶的具體要求及需求而釐定。因此，我們必須緊貼整體及最新市場趨勢以及終端用戶的採購需求及喜好。我們的銷售部門負責與客戶保持定期及緊密聯繫，而客戶則直接與終端用戶互動及告知我們其需求及喜好。我們在了解市場趨勢及客戶的採購需要及要求後，積極接洽相關系統供應商，專注於移動及安全相關硬件及相關系統，以掌握其最新產品組合及尋求合作機會。倘我們認為有潛在品牌或產品符合市場利益及具備潛力，我們將就授權分銷權與系統供應商聯絡。為成為認可分銷商，我們的技術團隊會參加系統供應商要求及提供的培訓及考核，並取得必要的證書。鑒於我們的戰略重點為移動及安全相關品牌，我們的員工通常具備與一系列相關產品有關的特定及必要的技術資格及知識。我們與系統供應商的業務關係受與彼等訂立的分銷協議規管。有關該協議的主要條款，請參閱本節「我們的主要供應商—與系統供應商訂立的協議的主要條款—分銷協議」。

售前活動

作為認可分銷商，我們承擔推廣及營銷系統供應商所供應產品的責任，包括建議及發起推廣活動以供彼等批准、提供培訓及示範，以及向客戶介紹相關新產品。於報價過程中及作為增值認可分銷商，我們亦可能被要求就產品的特點及用途向客戶或用戶提供技術建議、演示、培訓及示範。

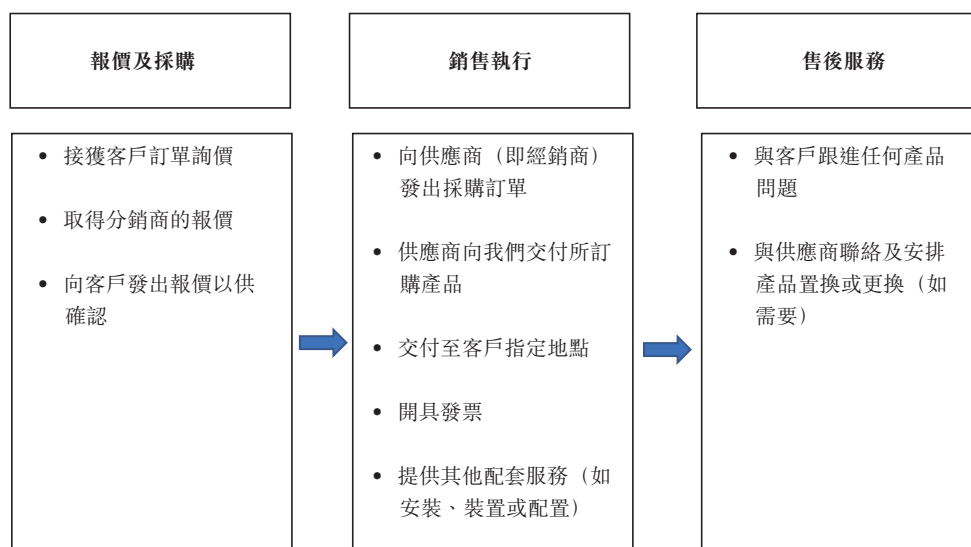
報價、採購及銷售執行

一旦我們接獲客戶的訂單詢價或採購要求，我們通常會向相應產品的供應商尋求報價，並向客戶提供報價。於客戶確認報價後，我們主要透過網上系統或電郵向供應商下達採購訂單。下達採購訂單後，我們的供應商會向我們提供產品交付時間表，而我們會監察及跟進所訂購產品的交付狀況。我們的供應商將安排產品交付至我們租賃的第三方倉庫。我們隨後將產品直接交付至客戶或客戶指定的地點。我們一般於交付時同時向彼等開具發票。

售後服務

由於我們為硬件及相關系統的認可分銷商，我們一般負責確保所採購的產品符合客戶的要求，並跟進系統供應商的任何故障或瑕疵產品。產品一般由客戶購買，並由系統供應商提供標準保修。倘客戶通知我們任何產品於到貨後出現故障或缺陷，我們會協助向系統供應商報告事件並安排任何產品退貨及／或更換。我們亦可能按個別情況向客戶或終端用戶提供現場支援。

下圖說明我們的轉售業務的工作流程：



業 務

在我們的轉售業務下，當我們收到客戶的訂單詢價時，我們會向相關認可分銷商取得報價。我們向客戶發出報價以供確認，並同時向認可分銷商發出採購訂單。於收到認可分銷商交付的產品後，我們安排將產品交付至客戶指定的地點，而我們可按個別情況及應客戶要求提供配套服務，如硬件安裝、系統裝置或軟件配置。我們亦提供若干售後服務，包括與客戶跟進產品問題(如使用問題)及就產品更換與認可分銷商聯絡。因此，我們認為自己是交易的主事人。

分銷及轉售業務的業務風險

鑒於我們分銷及轉售業務的性質不同及鑒於上述彼等各自的營運工作流程，我們在以下主要方面面臨不同程度的業務風險：

承接產品訂單的彈性

就我們的分銷業務而言，我們一般受與系統供應商就我們獲授權分銷及銷售的產品類型及地區訂立的分銷協議規管。此外，倘現有客戶轉用我們並非授權分銷商的系統供應商的產品，我們可能會流失現有客戶。

在轉售業務下，我們向上遊供應商採購硬件及軟件，以根據其採購訂單轉售予客戶。我們在承接轉售業務的產品訂單方面擁有更大彈性，並可能向不同分銷商採購硬件及軟件。

供應來源的彈性

我們一般於收到分銷業務客戶的訂單查詢時向相關系統供應商發出採購訂單。儘管有關產品供應一般穩定，倘系統供應商的供應短缺，我們可能無法獲得我們獲授權分銷及銷售的替代產品作為替代。此外，鑒於預期供應短缺，我們可能須提前向系統供應商採購產品，以縮短滿足客戶預期需求的交貨時間，從而可能使我們面臨更高水平的存貨風險。

就轉售業務而言，倘產品供應短缺，我們可能會聯絡客戶向替代供應商採購產品並相應取得報價。鑒於我們轉售業務的客戶所採購產品的性質，如筆記本電腦及第三方軟件及許可證，更換產品通常更容易獲得，且我們在採購供應方面擁有更大彈性。

業 務

產品定價的彈性

就我們的分銷業務而言，系統供應商一般向我們提供其產品的建議價格，而我們可參考我們的目標利潤率及我們可能需要遵守的任何其他有關定價的限制或契諾，將售價設定為高於或低於建議價格。因此，我們在設定售價時可能並無高度靈活性。有關進一步詳情，請參閱本節「定價策略—分銷及轉售業務」。

就轉售業務而言，我們亦按成本加成基準確定價格，但我們在設定產品價格方面相對靈活。

售後服務的可用性及水平

誠如上文「分銷及轉售業務的營運流程」一段所討論，倘我們的分銷及轉售業務出現任何產品問題，我們會與客戶跟進，並與供應商(即分銷業務的系統供應商；及轉售業務的分銷商)聯絡，據此進行產品互換或替換。就此而言，我們在分銷及轉售業務下面臨的業務風險水平相若。

我們的項目

獲授合約數目

下表按合約價值範圍載列我們於往績記錄期獲授的企業IT解決方案合約數目(包括提供專業IT服務、託管服務及維護服務的合約)及自該等合約確認的收益：

	2019財政年度			2020財政年度			2021財政年度		
	獲授 項目數目 (附註)	年內 已確認 的收益 (千港元)	佔總收益 的百分比	獲授 項目數目 (附註)	年內 已確認 的收益 (千港元)	佔總收益 的百分比	獲授 項目數目 (附註)	年內 已確認 的收益 (千港元)	佔總收益 的百分比
獲授合約價值									
1,000,000港元或以上 ..	50	220,775	43.9	62	169,083	35.6	65	188,251	35.2
500,000港元至1,000,000 港元	45	23,058	4.6	43	25,255	5.3	62	27,130	5.1
500,000港元以下	728	30,816	6.1	1,517	36,104	7.6	1,052	49,891	9.3
總計	<u>823</u>	<u>274,650</u>	<u>54.6</u>	<u>1,622</u>	<u>230,443</u>	<u>48.5</u>	<u>1,179</u>	<u>265,272</u>	<u>49.6</u>

附註：企業IT解決方案合約可涵蓋我們提供的一項或多項企業IT解決方案服務。

業 務

按已竣工及進行中合約劃分的收益明細

下表載列於往績記錄期按狀況劃分的收益及企業IT解決方案合約數目(包括提供專業IT服務、託管服務及維護服務的合約)明細：

	2019財政年度		2020財政年度		2021財政年度	
	已竣工或 進行中 合約數目	年內 已確認收益 (千港元)	已竣工或 進行中 合約數目	年內 已確認收益 (千港元)	已竣工或 進行中 合約數目	年內 已確認收益 (千港元)
已完成	717	90,590	1,433	36,331	1,140	69,668
進行中	867	239,037	1,056	292,282	1,095	325,296
總計	1,584	329,628	2,489	328,613	2,235	394,964

2020財政年度的企業IT解決方案已完成合約數目由2019財政年度的717個增加至2020財政年度的1,433個。然而，從2020財政年度已完成項目確認的收益為36.3百萬港元，而2019財政年度則為90.6百萬港元。此乃由於(i) 2020財政年度完成的合約中大部分為獲授合約價值低於500,000港元的小型合約；及(ii)部分合約的履約狀況於2020財政年度達致各項目周期末期，僅餘少量合約價值。

按解決方案及服務類型分類的合約明細

下表載列於往績記錄期按解決方案及服務類型分類的企業IT解決方案合約(進行中)明細數字變化：

	2019財政年度			2020財政年度			2021財政年度		
	專業IT 服務	託管服務	維護服務	專業IT 服務	託管服務	維護服務	專業IT 服務	託管服務	維護服務
於相關年度1月1日的合約數目(附註1)	275	1	485	364	7	496	495	15	546
於年內新獲授合約數目	268	13	542	263	27	1,332	235	53	891
於年內竣工合約數目(附註2)	(179)	(7)	(531)	(132)	(19)	(1,282)	(308)	(42)	(790)
於相關年度12月31日的合約數目(附註3)	364	7	496	495	15	546	422	26	647
		總計	867		總計	1,056		總計	1,095

附註：

1. 於相關年內完成程度未達100%的合約數目。
2. 於相關年內完成程度達100%的合約數目。
3. 於相關年內年底完成程度未達100%的合約數目。
4. 除了客戶E的託管服務項目(請參閱下文「手頭十大項目」、客戶D於2020財政年度授予的路氹娛樂場擴建項目以及於2019財政年度客戶N授予的託管服務項目(由一份或以上合約構成)以外，我們於上表所示的所有企業IT解決方案項目均由相關客戶授予的一份合約構成。

業 務

五大項目

下表載列在下述相關年度我們的五大企業IT解決方案項目(由同一客戶授予的一份或多份相同主題的合約構成)根據相關合約確認的收益的詳細情況。僅供說明，在往績記錄期，任何項目如果在任何財政年度成為五大項目，將不會再出現在其後的財政年度的五大項目名單中：

2019財政年度

排名	服務範圍	客戶	地點	項目期間 (月)	獲授合約 金額 (千港元)	於2019	於2020	於2021	總計	竣工/ 預期竣工 月份及年份
						財政年度 確認的收益 (千港元)	財政年度 確認的收益 (千港元)	財政年度 確認的收益 (千港元)		
1.	專業IT服務 —為娛樂場營運商提供系統基 礎設施及網絡安全(附註1)....	客戶F	路氹	44	82,357	54,248	13,821	13,252	81,321	2022年 11月
2.	專業IT服務 —為綜合度假營運商提供專業 IT服務解決方案(附註2).....	客戶G	路氹	75	74,929	51,261	11,334	8,484	71,079	2025年 8月
3.	專業IT服務 —為綜合度假營運商提供數據 網絡(附註3).....	客戶E	路氹	52	21,720	12,720	5,108	1,577	19,405	2023年 9月
4.	專業IT服務 —為娛樂及度假營運商提供整 體專業IT服務解決方案.....	客戶H	澳門半島	12	7,863	7,701	162	—	7,863	2020年 5月
5.	專業IT服務—為娛樂場營運商提 供虛擬化.....	客戶F	路氹	9	6,741	6,741	—	—	6,741	2019年 11月
					總計	<u>132,671</u>	<u>30,425</u>	<u>23,313</u>	<u>186,409</u>	

附註：

1. 這是新物業系統基建項目。
2. 這是度假村綜合項目。
3. 這是監控網絡項目。

業 務

2020財政年度

排名	服務範圍	客戶	地點	項目期間 (月)	獲授合約 金額	於2019	於2020	於2021	總計	竣工/ 預期竣工 月份及年份
						財政年度 確認的收益	財政年度 確認的收益	財政年度 確認的收益		
					(千港元)	(千港元)	(千港元)	(千港元)	(千港元)	
1.	託管服務 —為綜合度假營運商提供託管 IT基礎設施及雲端解決 方案(附註1).....	客戶E	路氹/ 香港	60	62,806	—	21,035	20,008	41,043	2025年 12月
2.	專業IT服務 —為綜合度假營運商提供系統 基礎設施(附註2).....	客戶D	路氹	並無註明 (附註2)	118,949	5	20,091	92,364	112,455	無註明 (附註2)
3.	專業IT服務 —為綜合度假營運商提供數據 網絡.....	客戶D	路氹	21 (附註3)	14,028	—	10,491	2,954	13,445	2022年 3月 (附註3)
4.	專業IT服務—為香港IT公司提供 系統基礎設施及數據網絡....	客戶B	路氹	3	8,491	—	8,491	—	8,491	2020年 4月
5.	專業IT服務—為香港IT公司提供 系統基礎設施及數據網絡....	客戶B	路氹	3	7,886	—	7,886	—	7,886	2020年 4月
					總計	<u>5</u>	<u>67,994</u>	<u>115,326</u>	<u>183,320</u>	

附註：

- 於2021財政年度，就託管IT基礎設施及雲端解決方案項目與客戶E訂立合約價值為5.8百萬港元的一份額外合約。
- 此為路氹娛樂場擴建項目。於2021財政年度，額外十份由客戶D於路氹娛樂場擴建項目中訂立合約的合約總值為103.2百萬港元(其合約價值已於上述表格的獲授予合約金額中反映)。於最後實際可行日期未能提供項目期間及預期竣工時間，須待本集團與客戶D進一步討論。
- 項目已於2022年3月底前竣工，並已悉數確認獲授合約金額。

業 務

2021財政年度

排名	服務範圍	客戶	地點	項目期間 (月)	獲授合約 金額 (千港元)	於2019	於2020	於2021	總計 (千港元)	竣工/ 預期竣工 月份及年份
						財政年度 確認的收益 (千港元)	財政年度 確認的收益 (千港元)	財政年度 確認的收益 (千港元)		
1.	專業IT服務—綜合渡假村運營商 的數據網絡.....	客戶E	路氹	36	67,510	—	—	36,048	36,048	2024年 8月
2.	專業IT服務—軟件開發公司的系 統基礎設施.....	客戶O	路氹	11	12,221	—	—	12,141	12,141 (附註1)	2021年 12月
3.	綜合電訊服務提供商的 維護服務.....	客戶N	路氹	37	12,457	—	2,076	4,152	6,228	2023年 6月
4.	專業IT服務—綜合渡假村運營商 的數據網絡.....	客戶M	澳門半島	9	4,199	—	—	4,129	4,129 (附註1)	2021年 9月
5.	專業IT服務—市場推廣公司的系 統基礎設施.....	客戶S	不適用 (附註2)	10	3,488	—	—	3,425	3,425 (附註1)	2021年 10月
					總計	—	2,076	59,895	61,971	

附註：

- 就於往績記錄期已確認總收益少於獲授合約金額的企業IT解決方案的已完成合約而言，差額主要由於合約保修期內提供售後維護及支援服務產生的收益可能按總額或淨額基準確認（即作為已售貨品或已提供服務的佣金所賺取的總額或淨額）。於釐定本集團的收益應按總額或淨額呈報時，須根據國際財務報告準則第15號客戶合約收益所載規定持續評估多項因素。於釐定本集團於向客戶提供貨品或服務時是否擔任委託人或代理時，本集團須首先確定向客戶轉讓指定貨品或服務前由誰控制該等貨品或服務。倘我們取得以下任何一項的控制權，則本集團被視為主事人：(i)本集團轉讓予客戶的另一方貨品或其他資產；(ii)另一方將提供服務的權利，使本集團有能力指示該方代表本集團向客戶提供服務；(iii)本集團其後與其他貨品或服務合併向客戶提供指定貨品或服務的另一方貨品或服務。倘控制權不明確，當本集團於交易中承擔主要責任、承擔存貨風險、可自由訂立價格或擁有若干但非全部該等指標時，本集團按總額基準記錄收益。否則，本集團將銷售貨品或提供服務所賺取的佣金淨額入賬。

基於上文所述，就系統供應商根據背對背保修而非由本集團提供的售後維護及支援服務而言，本集團將被視為提供該等服務的非主要責任人，而相應收益按淨額基準確認。

- 該項目涉及為客戶S設計及開發網上購買平台，因此並無項目地點。

業 務

未完成合約變動

下表載列於往績記錄期的企業IT解決方案合約(按提供專業IT服務、託管服務及維護服務的合約明細)未完成合約量變動(即我們估計於某一日期尚未完成的工程合約價值):

	2019財政年度			2020財政年度			2021財政年度		
	專業IT 服務	託管服務	維護服務	專業IT 服務	託管服務	維護服務	專業IT 服務	託管服務	維護服務
	(千港元)			(千港元)			(千港元)		
於相關年度1月1日未完成合約的期初價值	49,751	339	70,579	126,670	3,578	78,647	96,885	50,808	113,111
於年內獲授予新合約的合約價值	370,987	5,065	41,802	219,147	76,797	84,576	320,118	29,345	55,175
於年內確認收益.....	(294,068)	(1,826)	(33,734)	(248,932)	(29,568)	(50,113)	(289,223)	(35,353)	(70,388)
於相關年度12月31日未完成合約的 期末價值.....	126,670	3,578	78,647	96,885	50,808	113,111	127,780	44,799	97,898
		總計	208,896		總計	260,804		總計	270,477

於2021年12月31日及直至最後實際可行日期，我們已取得企業IT解決方案(包括提供專業IT服務、託管服務及維護服務的合約)的353個新合約，獲授合約總值為105.2百萬港元，而我們同期就已竣工合約或進行中合約確認收益128.7百萬港元。於最後實際可行日期，我們共有1,040份企業IT解決方案合約，而我們的期末積壓價值為247.0百萬港元。

手頭十大項目

於最後實際可行日期，我們共有1,040份企業IT解決方案合約，估計積壓的期末價值為247.0百萬港元。下表載列我們的企業IT解決方案十大項目(由同一個客戶授予同一主題構成一份或多份合約)的詳細資料，佔我們於最後實際可行日期企業IT解決方案合約總數估計積壓的期末價值48.9%：

排名(附註1)	服務涵蓋範圍	客戶	地點	項目期	項目時期 (月)	獲授合約金額 (千港元)	於最後實際 可行日期的 積壓期末價值 (千港元)	待確認估計收益(附註2)					
								2022年6月22日 至12月31日 (千港元)	截至2023年 12月31日止 財政年度 (千港元)	截至2024年 12月31日止 財政年度 (千港元)	截至2025年 12月31日止 財政年度 (千港元)	截至2026年 12月31日止 財政年度 (千港元)	
1.	專業IT服務—IT服務供應商數據網絡及維護服務...	客戶C	澳門半島	2022年1月至2023年 12月	24	29,810	29,810	26,829	2,981	—	—	—	—
2.	託管服務—綜合度假營運商託管IT基礎設施及雲端 解決方案	客戶E	蔚迅/香港	2021年1月至 2025年12月	60	62,806	17,509	2,497	4,994	4,994	5,025	—	—
3.	全面專業IT服務	珠海藝術職業 學院	珠海	2022年1月至 2025年12月	48	17,400	17,400	5,040	10,620	870	870	—	—
4.	專業IT服務—綜合度假村營運商的數據網絡	客戶E	蔚迅	2021年9月至2024年8月	36	67,510	17,254	13,502	1,876	1,876	1,876	—	—
5.	專業IT服務—電力供應商的數據網絡及維護服務	客戶R	澳門半島	2022年5月至 2025年12月	44	19,599	14,783	13,305	493	493	493	—	—
6.	電力供應商的維護服務	客戶R	澳門半島	2022年1月至 2024年12月	36	7,299	6,082	1,216	2,433	2,433	—	—	—
7.	託管服務—賭場營運商的託管印刷	客戶F	蔚迅	2020年6月至2025年5月	60	11,404	5,906	685	1,846	1,846	1,442	86	—
8.	專業IT服務—電力供應商的數據網絡及維護服務	客戶R	澳門半島	2022年4月至 2025年12月	45	4,152	4,321	3,673	216	216	216	—	—
9.	電話服務供應商維護服務	客戶N	蔚迅	2020年6月至2023年6月	37	12,457	4,152	2,076	2,076	—	—	—	—
10.	綜合度假村營運商的專業IT服務—數據網絡及 維護服務(附註3)	客戶G	蔚迅	2019年6月至2025年8月	75	74,929	3,542	753	929	929	929	—	—
					總計	307,351	120,761	69,578	28,464	13,657	8,975	86	—

附註：

- 十大項目排名乃根據於最後實際可行日期的估計積壓價值計算。除了向客戶E提供的託管服務項目構成多於一份合約，於上述表格顯示，我們所有的企業IT解決方案項目都由相關客戶授予的一份合約構成。
- 估計收益乃根據我們的最佳估計，包括相關合約規定的日期及內部收益確認的過往統計資料等因素。
- 其為度假村綜合項目。

銷售及營銷

我們的銷售及售前團隊

我們的銷售團隊負責物色新商機以及與客戶建立及維持關係。於2021年12月31日，我們於澳門的兩隊銷售團隊由銷售部門的合共七名客戶經理組成。我們亦於香港設有銷售團隊，於2021年12月31日由11名成員組成，負責處理分銷業務的客戶。

企業IT解決方案業務的每名客戶經理一般負責照顧主要客戶，確保客戶高度參與及回應客戶的反饋。基於我們的業務性質，我們要求客戶經理不僅擁有銷售及營銷及客戶服務相關經驗，亦擁有深入的IT產品知識及相關技術技能。除因應客戶要求向其提供服務外，我們的客戶經理亦會於客戶與我們的任何長期聘用關係屆滿時跟進客戶，例如重續任何專業維護及支援服務。

除我們的銷售團隊外，企業IT解決方案業務亦會委聘業務諮詢部的售前團隊與客戶聯絡，彼等自早期起高度參與整個項目階段。彼等連同客戶經理就系統設計及開發與客戶合作，並就採購硬件以及相關系統及系統集成向客戶提供意見。有關自企業IT解決方案項目啟動起協調銷售及售前團隊的進一步詳情，亦請參閱本節「我們的主要業務 — 我們的專業IT服務及託管服務的營運流程 — 售前及項目啟動」。

就我們的分銷及轉售業務而言，我們的銷售團隊負責密切跟進客戶訂單及與彼等維持定期聯絡，提供物流、採購、客戶關係及技術支援服務，並為系統供應商與客戶之間的主要聯絡人。多年來，通過我們銷售團隊的努力，我們已成功與主要客戶建立穩固的關係，並在業內建立口碑。另一方面，我們的銷售人員被視為系統供應商向合適客戶介紹、推廣及推薦其產品的重要銷售窗口。

提交標書

倘我們須提交標書以取得合約，於籌備提交標書時，負責整體提交標書程序及監督不同部門及業務單位之間的協調的客戶經理將首先根據客戶的要求及投標規格籌備及編製相關公司或行政文件，如商業登記及我們取得的任何特定資質證書。根據建議項目設計，我們的客戶經理將就採購相關硬件及相關系統向系統供應商或其認可分銷商取得費用報價。

我們的售前團隊一般負責監督企業IT解決方案項目的技術方面，將與其他相關部門及業務單位聯絡及溝通，並提出IT基礎設施或系統的建議設計及佈局、相關解決方案及服務範圍，以供載入標書提交文件。一般而言，載有所有所需硬件及相關系統及其相關成本的材料清單、詳述將予提供的服務的工作範圍以及一套支付條款，乃提供為將提交予潛在客戶以供考慮的標書文件的一部分。倘我們須進行解決方案建議書的示範或展示，作為投標過程的一部分，我們將邀請解決方案設計師進行示範及展示。

我們的營銷活動

除銷售團隊的日常努力外，我們不時為客戶舉辦網上產品簡報會、研討會及展示，作為營銷活動的一部分。我們於澳門舉辦一年一度的全日營銷活動「解決方案日」，期間我們會向參與客戶及系統供應商介紹我們來年推出的最新綜合IT解決方案。我們亦與系統供應商聯合舉辦產品發佈會、工作坊、研討會或午餐會活動，在會上展示各種產品或在研活動，並進行現場演示，以推廣我們的業務、產品及服務範圍及提升我們的企業形象。

於往績記錄期，我們的銷售及分銷開支分別為15.3百萬港元、16.4百萬港元及18.7百萬港元，分別佔各期間收益總額的3.0%、3.4%及3.5%。

我們的主要客戶

於往績記錄期，我們分別有超過330名、340名及370名客戶，同期各年超過230名客戶為經常性客戶（即於往績記錄期委聘我們提供解決方案及服務或向我們購買超過一個財政年度的客戶）。

按客戶性質劃分，企業IT解決方案業務的客戶主要為位於澳門的終端用戶。我們亦向中介機構（如將相關工作外包予我們的解決方案公司）提供服務及解決方案。我們的客戶組合包括在電訊、媒體及科技領域的知名公司、領先的博彩及酒店品牌、政府機構、教育機構、銀行及金融機構以及其他商業客戶。在我們的分銷業務下，按客戶性質劃分，客戶主要為中介公司，如位於香港的下游解決方案供應商或轉售商。在我們的轉售業務下，我們的客戶主要為位於澳門的終端用戶，且大部分為我們企業IT解決方案業務的現有或過往客戶。

由於我們的分銷業務客戶亦委聘我們提供IT維護服務，以及我們IT維護服務客戶可能會向我們下達轉售業務項下的硬件及軟件產品的採購訂單，我們IT維護服務及諮詢服務的若干客戶同為我們的分銷及轉售業務的客戶；彼等於往績記錄期貢獻我們的

業 務

IT維護服務業務總收入的93.7%、91.4%及87.9%，以及分銷及轉售業務總收入的88.8%、93.6%及84.1%（以及分銷業務總收入的95.9%、95.3%及94.1%；及轉售業務總收入的75.4%、88.5%及58.7%）。詳情請見本節「我們的主要業務 — 企業IT解決方案業務 — IT維護及諮詢服務」。

正如本節「我們的業務模式 — 分銷及轉售業務」一段所述，我們的專業IT服務及託管服務業務的客戶也可以單獨下單購買彼等所要求的硬體及軟體產品，以滿足其本身業務需求。因此，我們專業IT服務若干客戶亦為我們轉售業務的客戶；於往績記錄期，他們貢獻了我們專業IT服務業務總收入的95.5%、93.3%和91.3%以及我們分銷及轉售業務總收入的30.4%、24.3%和15.7%（以及我們轉售業務總收入的88.0%、94.2%和55.4%）。於往績記錄期，同為轉售業務客戶的託管服務業務客戶佔託管服務業務總收入的25.6%、94.1%及95.2%，佔分銷及轉售業務總收入的1.9%、8.1%及6.6%（以及轉售業務總收入的5.6%、31.2%及23.1%）。於往績記錄期，我們分銷業務的客戶中概無同為我們專業IT服務業務和託管服務業務客戶。

下表載列於所示期間按客戶行業領域劃分的收益明細：

	2019財政年度		2020財政年度		2021財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
銀行及金融機構	26,852	5.3	45,693	9.6	35,931	6.7
博彩及酒店	183,507	36.5	159,413	33.5	222,037	41.6
教育	17,255	3.4	12,481	2.6	12,172	2.3
政府	36,111	7.2	49,761	10.5	67,441	12.6
電訊、媒體及科技(附註1)	219,148	43.6	187,539	39.5	175,753	32.9
其他(附註2)	19,869	4.0	20,421	4.3	20,968	3.9
總計	<u>502,742</u>	<u>100.0</u>	<u>475,308</u>	<u>100.0</u>	<u>534,302</u>	<u>100.0</u>

附註：

- 「電訊、媒體及科技」指(i)將我們企業IT解決方案業務的相關工作外包予我們的解決方案公司；(ii)我們分銷業務下的下游解決方案供應商及轉售商；及(iii)為我們服務或產品的終端用戶的電訊公司。
- 「其他」主要包括公用事業、運輸、零售、航空、建築及其他行業的公司。

如上表所述，博彩及酒店業客戶的收益貢獻由2020財政年度的33.5%增加至2021財政年度的41.6%。該增長主要來自路氹娛樂場擴建項目（該由客戶D批出的項目與綜合度假區的數據網絡基礎設施設計和部署及擴充監控網絡有關）。有關此項目的詳情，請參閱本節「我們的項目 — 五大項目」。

儘管存在上述情況，我們仍可維持多元化的客戶基礎及收益來源，原因是於往績記錄期，我們的五大客戶中，若干客戶並非來自博彩及酒店業（包括客戶A、客戶C及客戶T）。詳情請參閱本節「我們的主要客戶」。於2020財政年度及2021財政年度，我們的首

業 務

五個主要項目當中，分別有兩個及三個是與非博彩及酒店業客戶簽訂的合約。詳情請參閱本節「我們的項目 — 五大項目」。此外，除了提供企業IT解決方案外，我們於往績記錄期一直致力向澳門及香港的客戶提供移動及安全硬件及系統的分銷及銷售，而且不會依賴單一收益來源。進一步詳情請參閱本節「我們的主要業務 — 分銷及轉售業務」。

儘管我們對於本集團向知名客戶(如博彩及酒店業客戶)提供解決方案的能力引以為傲，而我們技術人員提供相關服務所需的技能、經驗以至設備與其他行業的差別不大，或可迎合我們客戶不時之特定要求。故此，即使某一特界別的某一名客戶或客戶群的業務狀況出現任何重大不利改變，憑藉我們的聲望、往績及與主要客戶的業務連繫，我們仍有信心可有效地從同一行業或其他行業的現有或潛在客戶中尋找新的商機，從而將對我們業務運作的任何影響或中斷減至最低。董事認為，從我們在往績記錄期相對穩定的財務表現可見，我們的業務於不同的經濟週期中屹立不倒及可持續發展，而我們提供的解決方案可靈活地適應不時之市況改變。

下表載列於所示期間按地理位置(按本集團經營所在國家釐定)劃分的收益明細：

	2019財政年度		2020財政年度		2021財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
澳門	396,021	78.8	349,856	73.6	405,459	75.9
中國	—	—	51	0.0	241	0.0
香港	106,721	21.2	125,401	26.4	128,602	24.1
總計	<u>502,742</u>	<u>100.0</u>	<u>475,308</u>	<u>100.0</u>	<u>534,302</u>	<u>100.0</u>

下表載列於所示期間按客戶性質劃分的收益明細：

	2019財政年度		2020財政年度		2021財政年度	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
終端用戶	305,172	60.7	342,632	72.1	369,177	69.1
中介公司	197,570	39.3	132,676	27.9	165,125	30.9
總計	<u>502,742</u>	<u>100.0</u>	<u>475,308</u>	<u>100.0</u>	<u>534,302</u>	<u>100.0</u>

來自以下各項的收益：(i)我們五大客戶於往績記錄期各年度合共分別佔我們於有關年度收益總額的54.9%、42.3%及47.4%；及(ii)我們最大客戶於往績記錄期各年度分別佔我們於有關年度收益總額的14.8%、13.0%及22.1%。我們已與主要客戶建立穩定的業務關係，並與往績記錄期的五大客戶建立兩年至十年以上的業務關係。

業 務

下表載列於所示期間我們五大客戶的資料：

2019財政年度

客戶	客戶的角色	背景	由本集團提供的 解決方案、產品及/或服務主要類型	業務關係 開始年期	信貸期	收益 (千港元)	佔總收益 百分比
客戶C	經銷商及終端用戶	請參閱附註3	整體專業IT服務解決方案	2012年	30日	74,413	14.8%
客戶F.....	終端用戶	請參閱附註6	整體專業IT服務解決方案	2013年	30日	62,063	12.3%
客戶A	經銷商及終端用戶	請參閱附註1	專業IT服務解決方案—網絡安全及數據網絡	2013年	30日/ 45日	52,542	10.5%
客戶G	終端用戶	請參閱附註7	整體專業IT服務解決方案及託管服務—安全託管	2019年	30日	52,375	10.4%
客戶D	終端用戶	請參閱附註4	整體專業IT服務解決方案	2010年	30日	34,830	6.9%
						276,223	54.9%

2020財政年度

客戶	客戶的角色	背景	由本集團提供的 解決方案、產品及/或服務主要類型	業務關係 開始年期	信貸期	收益 (千港元)	佔總收益 百分比
客戶D	終端用戶	請參閱附註4	整體專業IT服務解決方案	2010年	30日	61,758	13.0%
客戶C	經銷商及終端用戶	請參閱附註3	專業IT服務解決方案—網絡安全及虛擬化	2012年	30日	39,029	8.2%
客戶E.....	終端用戶	請參閱附註5	整體專業IT服務解決方案及託管服務—託管IT基礎設施及雲端解決方案	2013年	30日	36,707	7.7%
客戶F.....	終端用戶	請參閱附註6	專業IT服務解決方案—網絡安全、系統基礎設施及虛擬化	2013年	30日	35,125	7.4%
客戶A	經銷商及終端用戶	請參閱附註1	專業IT服務解決方案—網絡安全及數據網絡	2013年	30日/ 45日	28,488	6.0%
						201,107	42.3%

業 務

2021財政年度

客戶	客戶的角色	背景	由本集團提供的 解決方案、產品及/或服務主要類型	業務關係 開始年期	信貸期	收益 (千港元)	佔總收益 百分比
客戶D	終端用戶	請參閱附註4	整體專業IT服務解決方案	2010年	30日	118,127	22.1%
客戶E.....	終端用戶	請參閱附註5	整體專業IT服務解決方案及託管服務—託管IT基礎設施及雲端解決方案	2013年	30日	61,783	11.6%
客戶A	經銷商及終端用戶	請參閱附註1	數據網絡維護服務	2013年	30日/ 45日	39,346	7.4%
客戶F.....	終端用戶	請參閱附註6	專業IT服務解決方案—網絡安全、系統基礎設施及虛擬化	2013年	30日	18,690	3.5%
客戶T.....	經銷商及終端用戶	請參閱附註13	網絡安全解決方案、數據網絡硬件及維護服務	2011年	30日	15,201	2.8%
						253,147	47.4%

於往績記錄期的各年內，在我們的五大客戶當中，客戶D、客戶E及客戶F(或它們的附屬公司，如適用)為澳門六大持牌(透過批給或轉批)經營賭場的企業，而它們的批給期限將於2022年12月屆滿。這些客戶皆為全球知名的博彩及酒店品牌兼上市公司，於2019財政年度、2020財政年度及2021財政年度分別佔我們總收益的22.5%、28.1%及37.2%。儘管它們的批給期限將於2022年12月屆滿，其後經營批給可能重新開放作公開競投，本集團於緊隨2021年12月31日後至最後實際可行日期，與這些客戶的業務關係未有經歷任何重大改變，且於2020財政年度及2021財政年度對本集團的收入貢獻並無錄得重大下降。

儘管博彩業經營批給的競投程序並非本集團的控制範圍之內，從(i)根據弗若斯特沙利文報告，澳門IT解決方案公營市場由2016年的569.1百萬澳門元增加至2019年的613.5百萬澳門元，IT解決方案私營市場由2016年的1,067.5百萬澳門元增加至2019年的1,337.3百萬澳門元；及(ii)澳門博彩及酒店營運商的財務表現有所改善，可見本集團目標市場對IT解決方案服務整體的需求仍然充足。根據公開可得資料，於截至2021年6月30日止六個月，來自批給或轉批經營所得博彩收益一般而言較2020年同期錄得增長，而無論澳門現行的博彩經營批給屆滿後是否有任何重大變動，我們都擁有堅實的競爭優勢。有關澳門IT解決方案公私營市場的增長，請參閱本招股章程「行業概覽—澳門及大灣區IT解決方案市場概覽—按界別劃分的澳門IT解決方案市場的市場規模」。

業 務

下表載列於所示期間我們的企業IT解決方案業務的五個最大客戶的資料：

2019財政年度

客戶	客戶的角色	背景	由本集團提供的 解決方案、產品及/或服務主要類型	商業關係開 始年期	信貸期	收益 (千港元)	佔我們企業 IT解決方案 業務總收益 的百分比
客戶F.....	終端用戶	詳見附註6	整體專業IT服務解決方案	2013年	30日	61,022	18.5%
客戶G.....	終端用戶	詳見附註7	整體專業IT服務解決方案及託 管服務—安全託管	2019年	30日	51,302	15.6%
客戶C.....	經銷商及終 端用戶	詳見附註3	整體專業IT服務解決方案	2012年	30日	50,194	15.2%
客戶D.....	終端用戶	詳見附註4	整體專業IT服務解決方案	2010年	30日	29,603	9.0%
客戶E.....	終端用戶	詳見附註5	專業IT服務解決方案—系統 基礎設施及數據網絡及 託管服務—託管IT基礎設施	2013年	30日	14,088	4.3%
						206,209	62.6%

2020財政年度

客戶	客戶的角色	背景	由本集團提供的 解決方案、產品及/或服務主要類型	商業關係開 始年期	信貸期	收益 (千港元)	佔我們企業 IT解決方案 業務總收益 的百分比
客戶D.....	終端用戶	詳見附註4	整體專業IT服務解決方案	2010年	30日	57,203	17.5%
客戶F.....	終端用戶	詳見附註6	整體專業IT服務解決方案	2013年	30日	33,230	10.1%
客戶E.....	終端用戶	詳見附註5	專業IT服務解決方案—系統 基礎設施及數據網絡及 託管服務—託管IT基礎設施	2013年	30日	32,775	10.0%
客戶C.....	經銷商及 終端用戶	詳見附註3	整體專業IT服務解決方案	2012年	30日	18,741	5.7%
客戶B.....	經銷商及 終端用戶	詳見附註2	整體專業IT服務解決方案	2012年	30日	17,538	5.4%
						159,487	48.7%

業 務

2021財政年度

客戶	客戶的角色	背景	由本集團提供的 解決方案、產品及／或服務主要類型	商業關係開 始年期	信貸期	收益 <small>(千港元)</small>	估我們企業 IT解決方案 業務總收益 的百分比
客戶D	終端用戶	詳見附註4	整體專業IT服務解決方案	2010年	30日	116,045	29.3%
客戶E	終端用戶	詳見附註5	整體專業IT服務解決方案及託 管服務—託管IT基礎設施及 雲端解決方案	2013年	30日	60,027	15.2%
客戶F	終端用戶	詳見附註6	專業IT服務解決方案—網絡安 全、系統基礎設施及虛擬化	2013年	30日	17,555	4.4%
客戶U	終端用戶	詳見附註14	專業IT服務解決方案—系統基 建	2018年	45日	13,245	3.3%
客戶N	經銷商及 終端用戶	詳見附註12	維護服務	2017年	30日	12,980	3.3%
						219,852	55.5%

下表載列於所示期間我們的分銷和轉售業務的五個最大客戶的資料：

2019財政年度

客戶	客戶的角色	背景	由本集團提供的 解決方案、產品及／或服務主要類型	商業關係開 始年期	信貸期	收益 <small>(千港元)</small>	估我們企業 IT解決方案 業務總收益 的百分比
客戶A	經銷商及終 端用戶	詳見附註1	數據網絡的硬件及維護服務	2013年	30日/ 45日	42,357	24.4%
客戶C	經銷商及終 端用戶	詳見附註3	數據網絡的硬件及軟件及網絡 安全解決方案	2012年	30日	24,219	14.0%
客戶J	經銷商及終 端用戶	詳見附註8	網絡安全硬件及軟件	2018年	30日	8,927	5.2%
客戶D	終端用戶	詳見附註4	數據網絡硬件及軟件及維護服 務	2010年	30日	5,227	3.0%
客戶K	經銷商及終 端用戶	詳見附註9	伺服器及維護服務	2012年	30日	4,666	2.7%
						85,396	49.3%

業 務

2020財政年度

客戶	客戶的角色	背景	由本集團提供的 解決方案、產品及／或服務主要類型	商業關係開 始年期	信貸期	收益 <small>(千港元)</small>	估我們企業 IT解決方案 業務總收益 的百分比
客戶A	經銷商及終 端用戶	詳見附註1	數據網絡硬件及維護服務	2013年	30日/ 45日	22,973	15.7%
客戶C	經銷商及終 端用戶	詳見附註3	網絡安全解決方案、數據網絡 硬件及維護服務	2013年	30日	20,288	13.9%
客戶B	經銷商及終 端用戶	詳見附註2	網絡安全解決方案、數據網絡 硬件及軟件	2012年	30日	8,701	5.9%
客戶L.....	經銷商及終 端用戶	詳見附註10	網絡安全解決方案、數據網絡 硬件及軟件	2011年	30日	7,208	4.9%
客戶J.....	經銷商及終 端用戶	詳見附註8	網絡安全解決方案	2018年	30日	4,719	3.2%
						63,889	43.6%

2021財政年度

客戶	客戶的角色	背景	由本集團提供的 解決方案、產品及／或服務主要類型	商業關係開 始年期	信貸期	收益 <small>(千港元)</small>	估我們企業 IT解決方案 業務總收益 的百分比
客戶A	經銷商	詳見附註1	數據網絡維護服務	2013年	30日/ 45日	28,932	20.8%
客戶T.....	經銷商及終 端用戶	詳見附註13	網絡安全解決方案、數據網絡 硬件及維護服務	2011年	30日	13,624	9.8%
客戶C	經銷商及終 端用戶	詳見附註3	網絡安全解決方案、數據網絡 硬件及維護服務	2012年	30日/ 45日	6,917	5.0%
客戶Q	經銷商	詳見附註11	數據網絡的硬件	2017年	30日	6,381	4.6%
客戶L.....	經銷商及終 端用戶	詳見附註10	網絡安全	2011年	30日	5,172	3.7%
						61,026	43.9%

業 務

附註：

1. 客戶A為一組公司，其母公司是一間在聯交所主板上市的公司。該組公司從事電訊、媒體、IT解決方案、房地產開發及投資以及其他業務。
2. 客戶B為一組公司，其母公司是一間在東京證券交易所上市的公司。其於香港及澳門從事提供資訊和通信技術及電訊網路服務。截至2021年3月31日，其母公司的業務遍及全球，在全球擁有約115,000名員工和300間附屬公司。
3. 客戶C為一組公司，其母公司是一間在聯交所主板上市的公司。該組公司的業務橫跨香港、新加坡、馬來西亞、中國及澳門，並為一間領先的綜合電訊及技術解決方案供應商。
4. 客戶D是一間在聯交所主板上市的公司。其為澳門原有的三間經營娛樂場的博彩特許經營商之一，從事度假村、酒店及博彩業務，根據其2021年的年報，在香港、澳門和中國內地擁有約17,700名員工。
5. 客戶E是一間在納斯達克上市的公司。其附屬公司是通過特許經營權或分特許經營權獲准在澳門經營娛樂場的六間公司之一。根據其2021年年報，其為亞洲和歐洲綜合度假設施的開發商、擁有人及營運商，在全球擁有約18,000名員工。
6. 客戶F是一間聯交所主板上市公司。其為根據澳門政府授予的特許經營權條款授權的六間公司之一，可經營娛樂場及博彩區域。截至2021年3月31日，其於澳門開展娛樂場博彩業務及博彩相關活動，擁有約20,300名員工。
7. 客戶G為於澳門從事休閒娛樂綜合度假設施的開發商。
8. 客戶J為一間於香港提供IT安全解決方案和諮詢服務的供應商。
9. 客戶K是一間於證券交易所主板上市的附屬公司。是澳門領先的綜合電訊服務供應商之一，提供一系列專業的電訊服務，包括移動、固網電話網絡、寬頻和企業解決方案。
10. 客戶L是一間在聯交所主板上市的全資附屬公司，從事銷售電腦產品和解決方案以及提供IT硬體(包括安裝和維護服務)和軟體服務(包括軟體研究、諮詢和專業服務)。
11. 客戶Q為香港解決方案提供商及系統提供商。
12. 客戶N為一間集團公司，其母公司為一間於聯交所主板上市的公司。該集團主要在中國從事提供有線及移動電訊服務、互聯網連接服務、信息服務及其他增值電訊服務。
13. 客戶T為香港的數碼科技解決方案及管理服務供應商。
14. 客戶U為澳門監管機構，負責監管貨幣及財務營運。
15. 上表所述之所有客戶均為企業IT解決方案業務以及分銷及轉售業務之客戶。

就我們的企業IT解決方案業務而言，我們一般僅於我們達成相關項目里程碑後，方符合資格開具發票，而我們一般向客戶授予自我們開具發票日期起計最多30日的信貸期。在我們的分銷及轉售業務下，我們一般向客戶提供自我們開具發票日期起計最多30日的信貸期。我們於往績記錄期提供的信貸期根據所提供解決方案或服務或所出售產品的性質、我們的定價模式、客戶的信用狀況及我們與彼等的關係時長而有所不同。

業 務

據董事所深知，董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東(據董事所深知，於最後實際可行日期擁有5%或以上已發行股份)概無於往績記錄期於任何五大客戶中擁有任何權益。我們於往績記錄期的五大客戶均為獨立第三方。

與主要客戶訂立的協議的主要條款及條件

企業IT解決方案業務

專業IT服務

倘我們需要通過招標程序以取得合約，我們須提交標書及技術方案。中標後，我們將訂立總協議及／或工程報表，載列我們服務的詳細商業條款。就我們無須通過招標程序的合約而言，我們向潛在客戶提交報價。有關報價通常載列所需硬件及／或相關系統的描述、價格及數量以及預期竣工日期。客戶隨後會在報價上簽署或訂立正式協議確認接納。

於往績記錄期在此業務下與主要客戶訂立的正式協議的主要條款概述如下：

主要條款	詳情
期限	: 自協議生效日期起直至終止 視乎項目規模，我們於往績記錄期的項目期限一般介乎一至三年
項目經理	: 項目經理將分別獲委任代表我們作為供應商及客戶
定價及調整機制(如有)	: 價格乃按個別項目基準釐定，除非我們的工作範圍出現重大變動，否則一般不會作出進一步調整。該協議可能載列硬件、軟件及年度維護及支援服務(於保修期內)的價格明細 客戶一般要求我們提交載有項目不同成本組成部分詳情的價格方案

業 務

工作範圍及具體要求 : 項目的具體業務、工作及技術要求由客戶於其標書文件或提案請求中列明。我們其後將標書及技術方案提交予客戶審批

協議其後將載列客戶業務要求、協定里程碑、實施計劃及具體要求，如服務要求、項目管理、項目任務、培訓及文件要求、技術要求及技術任務以及安全要求

里程碑時間表 : 里程碑載列我們與客戶協定的項目時間表，我們須於有關期限內完成相關項目任務以及生產所需交付產品，否則我們將面臨延遲交付罰款(以交付產品或服務總價值的百分比表示)

支付及信貸期 : 付款一般根據項目里程碑分階段作出，各項目的里程碑付款各不相同，視乎與客戶的磋商而定。就與博彩及酒店業客戶的大型項目而言，最多60%至80%的獲授合約總值僅可於用戶驗收測試後支付。於往績記錄期，項目竣工後及用戶接受度測試前的期間一般介乎七週至35週。就項目週期較長的大型項目而言，客戶可保留獲授合約總值最多10%作為保留金，直至缺陷責任期結束為止，缺陷責任期可能於項目竣工後持續一年

就與公營界別客戶的項目而言，我們一般於簽訂協議後收取按金(介乎獲授合約總值的10%至50%)

付款方式為銀行轉賬，且在大多數情況下，須於月底起計30日內(出具發票時)結算

業 務

- 工作範圍及具體規定或服務水平目標** : 合約載列我們將提供的工作及服務以及我們的責任的詳細範圍。視乎所需的託管服務類型，我們的服務範圍將包括不同的服務項目，亦會列出事件報告等可交付成果。根據將予提供的託管服務，合約中制定了不同的服務水平目標(例如解決來料查詢的回應及修復率以及事故管理及服務可靠性規定)
- 工作範圍的任何後續變動將視乎訂約方之間的磋商而定，而訂約方須協定實施相關變動所需的額外費用
- 支付及信貸期** : 費用乃根據所訂購服務的性質以及出租予客戶的任何硬件、設備及／或軟件(如適用)的成本釐定。有關我們就不同託管服務收取的費用類型的詳情，請參閱本節「定價策略」
- 以銀行轉賬支付，且在大多數情況下，須於月底起計45至60日內(出具發票時)結算
- 質量保證及驗收** : 於完成所提供的服務後，將向客戶發出服務完成證書，以確認彼等接納所提供的服務。倘服務的完成遭拒絕，客戶須提供所提供服務與服務範圍不符的原因詳情，而任何有關不合規情況須以相應行動計劃處理
- 終止** : 透過發出不少於一個月的事先通知終止
- 回購選擇權** : 在若干情況下，客戶根據合約獲授回購權，以便彼等可選擇向我們回購租賃的硬件，並於合約終止時按預先釐定的回購成本(一般為餘下合約價值的固定百分比)取得所有租賃硬件的所有權。考慮到租賃硬件的可使用年期和剩餘價值，附帶回購選擇權的合約一般被分類為融資租賃。

業 務

IT維護及諮詢服務

就委聘我們就我們或其他第三方建立及開發的IT系統或應用程式提供延長或獨立維護及支援或諮詢服務的客戶而言，我們將與彼等訂立書面服務合約。我們於往績記錄期就於此業務項下提供服務與客戶訂立的服務合約的主要條款如下：

主要條款	詳情
期限	: 固定服務期一般介乎一至三年或就特定任務訂立一次性合約
工作範圍	: 合約載列我們提供的服務範圍，包括支援時間及地點覆蓋、包括的一般服務類別，以及應要求提供的其他特定服務，例如向系統供應商更換IT零件及提供呼叫升級支援
除外服務	: 合約列出通常不包括在我們服務中的服務，例如搬遷、重新配置或由於人為或操作錯誤或使用不當而造成的任何設備損壞
支付及信貸期	: 協議將視乎所提供的服務載列一筆過或定期服務費。付款一般以銀行轉賬方式按月結算(並於開具發票時到期)。
維護支持流程	: 維護支援流程圖通常用於說明我們提供的不同級別的支援及支援升級。我們亦提供緊急聯絡資料及服務熱線資料
罰款條款	: 若干保養服務合約可能載有罰款條款，據此，倘我們未能於指定支援時間內交付保養服務，我們將須支付一次性罰款。一次性罰款一般按總合約價值的固定百分比計算
其他	: 合約將涵蓋的客戶IT裝置型號、其網絡機架及存貨清單的具體詳情亦載於合約

分銷及轉售業務

在此業務下，我們於收到客戶的購買要求後向其提供報價。採購乃透過發出採購訂單確認，當中載列所需硬件及／或相關系統的描述、價格及數量以及預期交付日期，而我們與客戶並無訂立其他書面協議。

於收到客戶的採購訂單後，我們隨後向供應商下達背對背採購訂單。有關我們於分銷業務項下與供應商通常訂立的協議條款，請參閱本節「我們的主要供應商 — 與系統供應商的協議訂立主要條款 — 分銷協議」。客戶付款一般於開具發票日期起計30日內以銀行轉賬方式結算。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在重大方面遵守與主要客戶訂立的協議或採購(視情況而定)的條款，且我們並無經歷任何導致提前終止協議的情況或與主要客戶發生任何重大合約糾紛或遭主要客戶提出申索。

定價策略

企業IT解決方案業務

我們一般採用成本加成定價法，並參考完成項目的估計成本加上我們的目標溢利率釐定專業IT服務的價格(主要以項目為基準)。我們在釐定項目價格時亦考慮多項因素，包括(i)將須進行或提供的工作範圍及性質；(ii)項目的複雜程度及技術要求；(iii)硬件及／或軟件的成本；(iv)員工成本(尤其是技術團隊及工程師的員工成本)；及(v)項目期限及規模。我們於向客戶提供特定項目的報價前遵循內部審批程序。我們的客戶經理須根據內部審批程序的總報價取得不同級別的預先批准。

倘我們須就潛在合約提交標書，我們通常須提供價格方案(作為投標建議書的一部分)，當中須載有該項目所需材料及部件的詳盡明細(例如軟件特許費、軟件維護及支援費用、硬件成本、硬件維護及支援費用以及專業服務費等)及估計總項目金額。我們的客戶經理及售前團隊負責根據工作範圍、項目的技術要求及主要成本項目(如所需硬件及／或相關系統的成本及員工成本)編製有關價格方案。項目價格一般由客戶根據相關協議所載的協定里程碑日期分階段結算。我們的項目經理負責監察我們於項目不同階段產生的各項成本，以盡量減低成本超支風險。除非我們的客戶要求對項目的工作範圍作出重大變動，在此情況下，我們將根據經修訂的工作範圍及要求進一步磋商及調整項目價格，否則協定的項目價格一般不會作出重大後續調整。於往績記錄期，我們並無就應付予我們的項目金額(包括進度付款及最終付款)與客戶發生任何重大糾紛。

就託管服務而言，我們收取的訂購費主要包括一次性及／或定期服務費及／或租賃費。該等費用的金額及性質一般參考服務性質以及於服務期間須租賃予客戶的任何硬件、設備或軟件(如有)的採購成本釐定。我們亦就我們託管服務業務收取的費用採納成本加成法。就根據實際使用情況收費的託管服務而言，我們設有計費系統，據此，客戶對相關託管服務的實際使用情況經實時記錄並定期計費。就我們的託管IT基礎設

施服務而言，付款乃根據里程碑付款時間表分階段作出，而有關付款乃參考項目的資本成本及營運成本釐定，並於簽署正式協議時釐定。就我們的託管印刷服務而言，須於成立印刷網絡時應付一筆過付款，以及應付固定的每季費用，包括硬件租賃費及託管服務費。就我們的安全託管服務而言，須每月支付固定費用。

就IT維護及諮詢服務而言，我們採用成本加成法，而我們的服務費一般參考服務性質、水平及範圍、服務期限及員工成本釐定。

分銷及轉售業務

在我們的分銷業務下，於客戶通知我們彼等的訂單或作出採購要求後，我們的銷售團隊將根據我們自供應商取得的報價及我們的目標溢利率提供價格，並尋求內部預先批准，且我們通常須就我們收到的每份採購訂單通過該定價程序。根據分銷協議，系統供應商可以其產品建議價格的形式提供報價，而我們可參考我們的目標溢利率及我們可能需要遵守的任何其他與價格有關的限制或契約而設定高於或低於建議價格的售價。此等限制及契約包括，我們於分銷業務和禁止哄抬物價時提供予客戶的指定產品標準銷售價格折扣。倘涉及更高水平的增值服務，我們可能能夠釐定具較高溢利率的價格，例如我們的工程及技術支援團隊須就產品選擇向客戶提供意見、進行產品演示或介紹或參與其他售前活動。在大多數情況下，我們的目標溢利率及客戶身份亦會傳達至系統供應商，原因是我們作為其認可分銷商須遵守若干限制或契約，如建議售價及上述提及的特定產品折扣、銷售目標或配額及／或彼等設定的其他標準，而我們遵守該等限制的程度為其評估的主要表現指標之一。倘我們的銷售人員設定的建議售價低於我們的目標溢利率門檻，我們在未經管理層事先批准的情況下不得進行上述訂單。在大多數情況下，由於我們將向客戶或終端用戶交付產品，我們的價格一般已包括交付或運輸費。有關進一步詳情，請參閱本節「物流及交付安排」。

在我們的轉售業務下，我們按成本加成基準收取價格，該基準乃基於我們自供應商取得的報價及我們的目標溢利率。倘我們的客戶亦要求我們為其訂購的產品提供安裝、裝置或配置服務，我們將按個別情況討論及磋商我們可能就該等服務收取的價格。我們的轉售業務下所售產品的價格沒有任何限制或契約。

信貸評估

我們的財務及行政部負責監察客戶的信貸風險。其跟進客戶的每月逾期狀況並向管理層團隊報告。管理層團隊定期舉行會議及檢討，以檢討付款狀況及進度，並討論客戶的信貸條款及限額。倘客戶付款長期逾期，我們的財務及行政部門將透過電郵及電話向客戶跟進。倘逾期情況持續，我們可能考慮採取法律行動以收回到期款項。貿易應收款項的任何撇銷須經我們的財務總監及行政總裁批准。我們的銷售部門亦透過審閱新客戶的財務報表及報告，審閱彼等的信貸狀況及財務表現。

於往績記錄期，我們的平均貿易應收款項週轉日數分別為77日、75日及97日。於2019年、2020年及2021年12月31日，我們分別就個別已減值貿易應收款項計提2.3百萬港元、2.3百萬港元及3.5百萬港元的撥備。於往績記錄期後及直至最後實際可行日期，我們在向主要客戶收取到期應收款項時並無遇到任何重大困難。

售後服務及保修

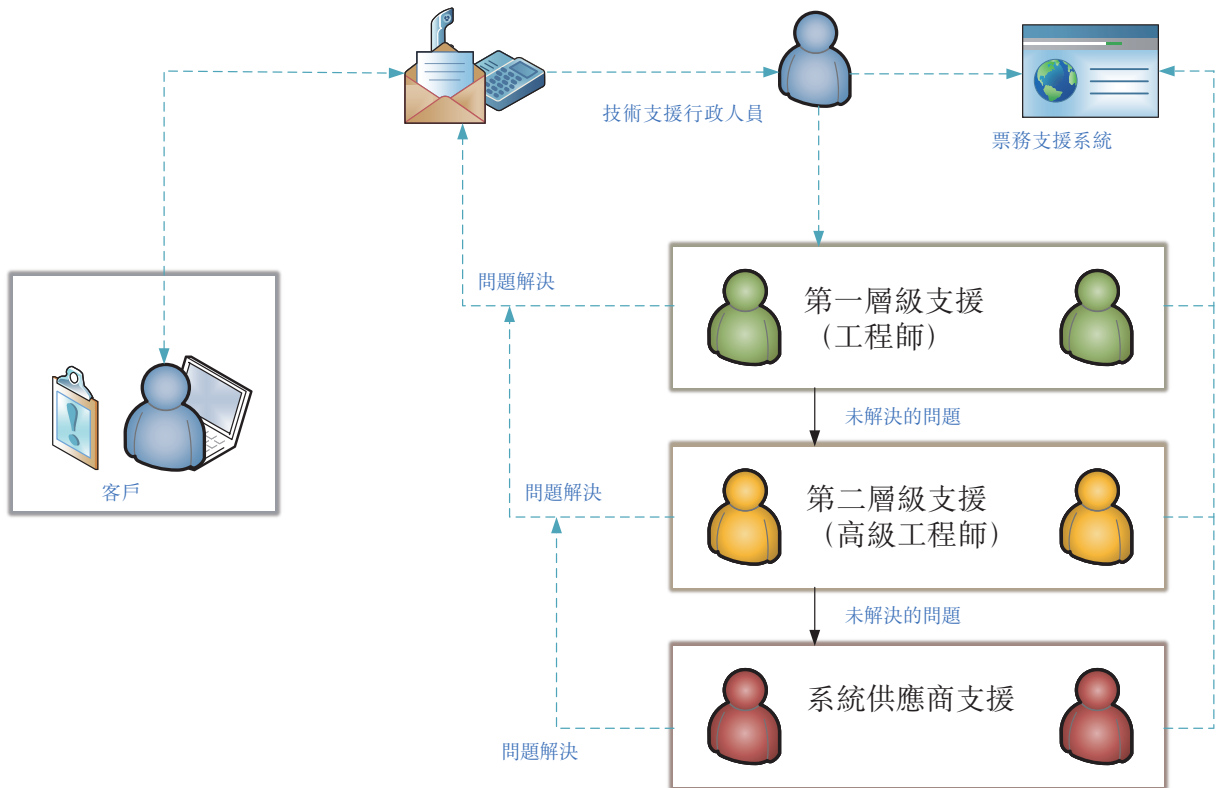
企業IT解決方案業務

我們一般在與客戶訂立的協議中加入售後維護及支援的條款及條件，服務期介乎12至36個月，根據此業務所提供服務的性質而有所不同。有關維護及支援服務主要由維護及持續支援團隊提供，於2021年12月31日，該團隊21名人員組成。

我們須維持已安裝的系統處於良好狀態，並確保其根據規格及要求有效及高效運行。我們為客戶提供全天候支援，倘客戶於操作已安裝系統時遇到任何問題，彼等可透過我們的技術支援熱線或電郵聯絡我們。視乎客戶要求及已安裝系統的使用情況，將提供不同回應時間、承諾解決時間及狀況更新頻率的不同級別或層級的支援服務。所報告的事故將根據其嚴重程度在我們的內部事故分流系統中進行分類及優先排序，並將相應指派相關支援工程師處理事故。倘問題未能於指定時間內解決，則將上呈至支援系統的下一個級別，以尋求額外技術支援。我們的供應商亦向我們提供技術支援，而我們可能於需要時升級及尋求彼等的意見、現場支援及協助。我們於整個事故解決及恢復過程中持續監控及向客戶提供事件的最新情況。除提供解決IT問題的解決方案外，我們亦調查及提供系統診斷，以防止類似事件再次發生。我們亦提供IT零部件支援，作為我們維護及支援服務的一部分。

於上述保修期屆滿後，我們的客戶可訂購及購買延長維護服務，惟在大部分情況下須支付年費。

下圖說明我們的一般維護升級及支援流程：



在我們的技術支援管理人員收到客戶的支援請求後，所有客戶支持互動均透過票務支援系統收集及追蹤。我們的技術支援管理人員在接獲現有問題後，會將支援請求轉交工程師（即我們的第一層級支援），工程師將透過診斷問題及解決使用困難提供支持。未解決的問題將上呈至高級工程師（即我們的第二層級支援），彼等將提供深入的技術支援（如排難）。倘問題仍未解決，我們將進一步升級及聯絡相關系統供應商以取得特定技術支援及故障修復。

我們的維護及持續支援團隊定期檢討我們在項目中所提供服務的質量。定期舉行服務檢討會議，並於會議上討論及檢討重大質量事故。於該等會議上亦會編製及討論服務日曆、服務日誌及服務報告，以確保我們的支援服務及整改工作於規定的回應時間內交付，並及時頻繁地向客戶提供進度更新。除內部檢討會議外，我們亦定期與客戶舉行檢討會議，期間我們將審閱由我們處理的個案、檢討其狀況、跟進任何未解決事宜及聽取客戶的反饋。我們迅速應對任何系統故障或緊急情況的能力以及客戶可隨時聯繫的能力對於盡量減少任何系統停工對客戶營運的影響而言至關重要。

分銷及轉售業務

在我們的分銷業務中，由於我們是硬件及相關系統的分銷商，我們通常負責與系統供應商跟進任何故障或瑕疵產品。我們的客戶一般根據系統供應商的條款及條件(包括系統供應商提供的標準保修)購買產品。倘任何產品於送達後出現故障或瑕疵，我們的客戶將通知我們，而我們會通過相關系統供應商提供的標準退貨商品授權程序，協助彼等就產品退回及／或更換與相關系統供應商聯絡。在任何情況下，如果我們在保修期內對客戶的故障或缺陷產品負有最終責任，我們認為自己是主要義務人，因此是交易的主體。系統供應商一般不會提供退款，我們相信此舉符合行業做法及慣例。除跟進產品質量問題外，系統供應商亦可能要求我們向客戶或終端用戶提供現場支援。我們的客戶可選擇購買延長保修期，而視乎客戶所購買的保修期，我們將向系統供應商購買介乎一年至五年的背對背保修，以涵蓋其後使用產品時可能產生的其他質量問題。我們就保修向客戶所收取的成本與產品的加成範圍相同。

在我們的轉售業務下，我們的客戶一般根據系統供應商的條款及條件(包括系統供應商提供的標準保修)購買硬件或軟件。倘任何產品出現故障或瑕疵，我們將協助客戶及與相關授認可分銷商或系統供應商跟進產品退貨及／或更換安排。

鑑於系統供應商的連續保修以及產品退貨或更換的安排，我們在分銷和轉售業務下構成產品責任。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無面臨任何重大產品責任索償，且我們並無收到任何有關我們產品或服務的重大索償或投訴，從而對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。於往績記錄期，我們並無產生任何重大保修開支或就保修開支作出任何重大撥備。

我們的主要供應商

供應商的特點

我們的供應商包括系統供應商、認可分銷商及分包商。在企業IT解決方案業務下，我們的供應商主要為系統供應商的認可分銷商。在我們的分銷業務下，我們的供應商主要為系統供應商。我們從系統供應商的認可分銷商採購產品，用於項目應用。在我們的轉售業務下，我們的供應商主要為系統供應商的認可分銷商。我們從系統供應商的認可分銷商購買硬件和軟件進行轉售。我們於往績記錄期的主要採購包括硬件、IT部件、軟件及軟件授權。於往績記錄期，我們分別向超過180名、160名及150名供應商進行採購。我們主要向位於香港的供應商採購物料。

選擇供應商

基於我們的業務性質，我們一般根據項目要求或客戶訂單進行採購，因此，我們一般無須維持大量存貨或與供應商訂立任何長期採購協議。倘有採購要求，我們的客戶經理將透過直接查詢或指定訂購平台向彼等提供擬定採購的詳情(包括產品規格及描述、所需數量、價格及交付日期)以物色合適的供應商及取得報價。由於我們將承接的項目的特點及要求、我們將提供的服務或將出售的產品的性質將在很大程度上限制將予使用的特定硬件及系統的選擇並相應限制相關候選供應商的選擇，因此，我們在選擇供應商時未必具有相當大的靈活性。倘我們能夠選擇供應商，我們的選擇標準包括客戶的技術要求、供應商產品／服務的質量、其定價、交付條款及彼等提供的銷售及售後支持以及彼等的研發能力，以滿足客戶的需求。就企業IT解決方案的項目而言，我們亦可向客戶作出採購推薦建議，包括有關選擇供應商的建議。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的主要業務—我們的專業IT服務及託管服務的營運流程」。

系統供應商

系統供應商指硬件、相關系統或軟件的製造商或擁有人。彼等主要透過彼等委聘的分銷商銷售及營銷產品。根據弗若斯特沙利文的資料，IT解決方案供應商不與系統供應商直接購買，而是與彼等簽訂合作協議，並向各自的授權分銷商下訂單屬行業慣例。儘管我們往績記錄期的大部分企業IT解決方案業務供應商為分銷商，但我們與若干相關系統供應商訂立合作協議。於2021年12月31日，我們已與10名以上系統供應商訂立合作協議。該等合作協議代表我們與系統供應商之間的合作，且根據我們的經驗，我們的客戶可根據(其中包括)我們與各系統供應商的合作數目及水平評估我們及我們的資格。我們與全球知名的系統供應商建立了穩固的合作關係，通過與彼等建立的多年業務關係，我們已獲H3C、HPE、VMWare及華為等多間公司認可為彼等的認可合作夥伴。我們的工程及技術團隊須接受技術培訓、對其產品及相關應用程式具備深入了解，以及取得涵蓋售前、銷售及售後方面的相關行業認證，方可獲認可為其合作夥伴。部分系統供應商亦會要求我們在獲得高級服務合作夥伴資格前達到年度採購配額。作為高級服務合作夥伴，我們符合資格與系統供應商合作或代表其向客戶提供相關產品培訓、演示及示範，並於推出新產品時參與或協助其概念演示。此外，在我們的企業IT解決方案業務，儘管我們通常不會直接向系統供應商採購，但當我們向其系統供應商下訂單時，我們可能會根據我們與相關授權供應商的合作級別享有採購折扣。在某些情況下，考慮到夥伴關係水準，系統供應商也可能指示其系統供應商在必要時向我們提供產品和／

業 務

或售前支援。因此，即使與系統供應商的合作協議本身並不是銷售採購協議，但簽訂這些協議與我們達到的合作水準表明我們的工程和技术團隊對系統供應商的產品和相關應用的技術水準和透徹的理解，以及與他們建立的業務關係。我們相信，這樣的安排也將允許相關的系統供應商一定上程度的控制雙方的業務往及一些重要的下游客戶，並促進與這些客戶的合作程度，與他們建立長期的業務關係。有關合作協議的進一步詳情，請參閱本節「我們的主要供應商 — 與系統供應商訂立協議的主要條款 — 合作協議(倘彼等並非我們的供應商)」。

另一方面，在我們的分銷業務下，我們通常向系統供應商直接採購，而系統供應商委聘我們為其於指定地區的認可分銷商。於往績記錄期，我們為九、11及11名系統供應商的認可分銷商，並已與彼等訂立分銷協議，以確認我們作為認可分銷商的地位及規管我們獲授權分銷及銷售產品的地區及類型。有關分銷協議的進一步詳情，請參閱本節「我們的主要供應商 — 與系統供應商訂立協議的主要條款 — 分銷協議」。

下表載列我們於往績記錄期獲五大供應商(同為系統供應商)授出的分銷權概要，合共分別佔往績記錄期總採購額的29.8%、35.5%及31.4%：

名稱	向我們供應的 主要服務/硬件類型	業務關係及獨家 分銷開始年度	排名	總採購額		
				2019財政年度 (千港元)	2020財政年度 (千港元)	2021財政年度 (千港元)
供應商A	數據網絡硬件	自2006年(附註) (非獨家)	2019財政年度、2020財 政年度的最大供應商 及於2021財政年度的 第三大供應商	98,556	82,199	43,659
供應商I	網絡安全硬件及 軟件	自2018年(非獨家)	於2021財政年度的第二 大供應商	16,258	27,714	55,639
供應商H	網絡安全軟件	自2013年(非獨家)	2020財政年度的第五大 供應商	28,725	28,061	31,612

附註：包括收購智揚科技前期間。

下表載列我們於往績記錄期取得的分銷權變動：

	2019財政年度	2020財政年度	2021財政年度
我們於相關年初取得的分銷權數目	8	9	11
我們取得的新分銷權數目	3	2	—
減：結束、失效或以其他方式 終止的分銷權數目	2	—	—
我們於有關年末取得的 分銷權數目	9	11	11

業 務

在我們的轉售業務下，採購條款以發出採購訂單的方式確認，而我們一般不會與供應商訂立任何其他書面協議。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無與供應商發生任何重大糾紛，且並無出現可能對我們的業務營運造成重大不利影響的重大質量問題、延遲或供應短缺。

定價及信貸期

我們一般於下達任何採購訂單前向供應商索取報價。價格一般按個別訂單基準釐定。鑒於我們使用成本加成定價方法，倘採購成本於我們向客戶提供報價或發出材料清單前有所增加，有關增幅將計入我們的報價或材料清單，而在此情況下我們一般能夠將採購成本的增幅轉嫁予客戶。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何對我們的業務或財務狀況造成重大影響的重大供應成本波動。我們於往績記錄期的主要供應商向我們授出介乎30至90日的信貸期，而發票一般以銀行轉賬的方式結算。

五大供應商

於往績記錄期，我們的五大供應商已與我們建立三年至15年(包括收購智揚科技前期間)的業務關係。(i)於往績記錄期來自我們五大供應商的採購額分別佔我們於相關年度總採購額的57.2%、52.1%及54.4%；及(ii)各年度來自我們最大供應商的採購額分別佔我們於相關年度總採購額的20.5%、21.1%及14.4%。

下表載列於所示期間我們五大供應商的資料：

2019財政年度

供應商	背景	供應商提供的主要產品／服務	業務關係 開始年份	信貸期	已產生成本 (千港元)	佔總採購 百分比
供應商A	詳見附註1	數據網絡硬件	2006年 (附註10)	30日	98,556	20.5%
供應商B	詳見附註2	專業IT服務硬件及軟件及IT供應商F裝置	2010年	45日	60,591	12.6%
供應商F	詳見附註6	IT裝置	2010年	30日	39,454	8.2%
供應商G	詳見附註7	專業IT服務硬件、軟件及IT裝置	2011年	30日	38,684	8.0%
供應商C	詳見附註3	儲存及備份解決方案	2010年	90日	38,058	7.9%
					275,343	57.2%

業 務

2020財政年度

供應商	背景	供應商提供的主要產品／服務	業務關係 開始年份	信貸期	已產生成本 (千港元)	佔總採購 百分比
供應商A	詳見附註1	數據網絡硬件	2006年 (附註10)	30日	82,199	21.1%
供應商B	詳見附註2	專業IT服務硬件及軟件及IT裝置	2010年	45日	34,036	8.8%
供應商G	詳見附註6	專業IT服務硬件及軟件及IT裝置	2011年	30日／60日	29,666	7.6%
供應商E	詳見附註4	數據網絡及網絡安全硬件	2011年	90日	28,838	7.4%
供應商H	詳見附註7	網絡安全軟件	2017年	30日	28,061	7.2%
					202,800	52.1%

2021財政年度

供應商	背景	供應商提供的主要產品／服務	業務關係 開始年份	信貸期	已產生成本 (千港元)	佔總採購 百分比
供應商E	詳見附註4	數據網絡及網絡安全硬件	2011年	90日	60,139	14.4%
供應商I	詳見附註8	網絡安全硬件及軟件	2018年	30日	55,639	13.4%
供應商A	詳見附註1	數據網絡硬件	2006年 (附註10)	30日	43,659	10.5%
供應商B	詳見附註2	專業IT服務硬件、軟件及IT裝置	2010年	45日	34,494	8.3%
供應商L	詳見附註9	數據網絡硬件	2015年	45日／90日	32,321	7.8%
					226,252	54.4%

附註：

1. 供應商A是一間在紐約證券交易所上市的公司的全資附屬公司。其從事IT硬體和軟體產品的批發分銷業務。
2. 供應商B是一間美國註冊成立公司的全資附屬公司。其控股公司是全球最大的技術產品、服務和解決方案分銷商之一，業務遍及100多個國家，全球員工超過15,000人。
3. 供應商C是一間在台灣證券交易所上市的公司的全資附屬公司。其從事全球300多個領先IT品牌的分銷業務。根據其2021年年報，其控股公司的業務遍及38個國家／地區的200個城市，業務範圍覆蓋台灣、中國內地、香港、印尼、泰國、越南、印度、澳洲、美國、加拿大、中東和非洲，全球員工約5,000人。

業 務

4. 供應商E是集團公司(其母公司為一間在新加坡證券交易所主板上市的公司)。該集團從事分銷及買賣電子部件以及提供IT解決方案及服務。
5. 供應商F為一間於台灣證券交易所上市的全資附屬公司。該公司從事分銷IT硬體、軟件及專業顧問服務。根據其2021年年報,其母公司是一間以台灣為基地的亞太地區資訊技術服務提供者,在台灣、中國、香港和東南亞地區擁有約4,200名員工。
6. 供應商G是一間在香港註冊成立的公司。該公司從事IT解決方案的分銷業務,擁有300多間活躍的經銷商。
7. 供應商H是一間在香港註冊成立的公司。該公司為全球IT安全軟體的領導者。
8. 供應商I是一間在納斯達克上市的全資附屬公司。該公司從事IT安全解決方案的提供。其於全球擁有75個辦事處、59個國際附屬公司和5,400多名員工,是全球最大的網路安全供應商之一。
9. 供應商L為一間於聯交所主板上市的全資附屬公司。其為亞洲國家最大的資訊科技解決方案分銷商之一。
10. 包括收購智揚科技前期間。

據董事所深知,董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東(據董事所深知,於最後實際可行日期擁有5%或以上已發行股份)概無於往績記錄期於任何五大供應商中擁有任何權益。我們於往績記錄期的五大供應商均為獨立第三方。

與系統供應商訂立協議的主要條款

合作協議(倘彼等並非我們的供應商)

就企業IT解決方案業務而言,於往績記錄期,我們的大部分供應為分銷商,惟我們與某些系統供應商(指定相關分銷商)簽訂合作協議,以管理與我們作為其業務夥伴的業務安排和合作框架。根據合作協議,我們通常被系統供應商授權購買和/或(在某些情況下)轉售從其授權供應商處採購的產品和服務。合作協議並不構成我們與系統供應商之間的銷售、購買或分銷協議,惟代表並正式確定我們與系統供應商之間的業務關係及合作。我們通過向授權供應商發出採購訂單,為我們的企業IT解決方案業務採購所需的硬件和相關系統。有關我們在企業IT解決方案業務下簽訂合作協定的原因和商業理由的進一步詳情,請參閱本節內「我們的主要供應商—供應商的特點—系統供應商」。

倘我們與系統供應商訂立合作協議,我們於往績記錄期與彼等訂立的有關協議的主要條款如下:

主要條款

詳情

期限 : 自協議生效日期起直至終止或不獲重續;一般初步為期一年,可予重續

業 務

- 定價及調整機制(如有)** : 價格載列於我們向其認可分銷商發出的採購訂單，而非合作協議。其按個別訂單基準釐定，且一般無須作進一步調整
- 詳情請參閱「我們的主要供應商 — 定價及信貸期」一節
- 最低購買承諾** : 該協議並無規定最低購買承諾
- 購買配額** : 若干系統供應商可不時就我們預期向其認可分銷商溝通訂單採購的產品設定不具約束力的年度配額，當達到上述配額，我們可能獲受予金融優惠
- 倘我們能夠達到有關採購配額，我們將以現金付款或其後採購折扣的形式自供應商收取回扣，可能由系統供應商確定
- 於往績記錄期，我們從供應商處收到的回扣金額分別為3.6百萬港元、5.2百萬港元及5.2百萬港元，此等金額在財務報表確為扣除購置的銷售成本。於往績記錄期，除供應商A、供應商E及供應商F外，概無收取回扣的有系統供應商的授權供應商為我們的主要供應商
- 倘我們未能達到有關採購配額，我們可能無法與系統供應商維持合作水平
- 增值服務** : 若干系統供應商深知，於夥伴合約下，除了產品外，還會提供增值元素，以構成構成我們向客戶提供的解決方案的一部分。這些增值服務的例子包括售前和售後的網路設計、配置、故障排除以及補充產品和服務銷售
- 質量保證及退貨政策** : 倘產品於到貨後出現瑕疵，系統供應商的認可分銷商一般會於交付後七日內無條件更換新產品。在其他情況下，產品維護或退貨取決於客戶購買的保修，保修期一般介乎一年至三年。因此，我們向客戶提供背對背保修

業 務

- 知識產權** : 系統供應商一般授權我們使用與其產品有關的知識產權
- 其他規定** : 於夥伴合約下，若干系統供應商可能會要求我們達到特定要求，包括認證及培訓要求，在允許他們的授權供應商向我們銷售他們的產品之前可能需要一直進行

分銷協議

誠如本節「我們的主要供應商 — 供應商的特點」所披露，在我們的分銷業務下，我們與系統供應商(主要為我們分銷業務的供應商)訂立分銷協議，以確認我們作為分銷商的地位。分銷協議身為供應商的系統供應商及其授權供應商的我們提供自的權利及義務。有鑑於此，有些協議的主題跟我們在分銷業務中作為授權供應商的角色，以及我們在企業IT解決方案業務中與系統供應商的合作協議不同，這些協議的重要條款也亦有所不同。詳見上文「合作協議(倘彼等並非我們的供應商)」。我們於往績記錄期與彼等訂立的該等協議的主要條款如下：

- | 主要條款 | 詳情 |
|----------------|---|
| 期限 | : 自協議生效日期起直至終止；彼等大部分並無固定合約期限，且於終止前仍然有效 |
| 分銷地區／領地 | : 分銷協議將載列我們作為分銷商可能獲授權分銷及銷售產品的特定地區 |
| 分銷產品 | : 分銷協議將載列或我們作為分銷商可能獲授權分銷及銷售的系統供應商具體產品或產品類型 |
| 價格 | : 系統供應商將向我們提供其產品的建議價格清單。我們可能提供不同程度的折扣。除建議售價外，若干系統的供應商有機會包含我們可能提供予客戶的特定產品折扣，此等折扣普遍以分銷或銷售的產品類型、客戶的身份及／或與客戶的合伙程度而釐定。倘我們向作為系統供應商的高級業務夥伴的客戶分銷產品，按照與相關系統供應商的協議我們可能會提供更大的價格折扣，我們會通常向相關系統供應商尋求背對背的價格折扣。此乃為承認客戶與系統供應商的夥伴關係 |

業 務

- 最低購買承諾** : 概無最低購買承諾，且採購乃按個別訂單基準作出
- 系統供應商可能要求我們達成或符合不具約束力的銷售目標或配額，而我們達成有關目標或配額通常為我們作為認可分銷商地位的評估標準及表現指標之一根據往績記錄期，有關系統供應商分銷業務的年度銷售目標範圍介乎3.9百萬港元至62.4百萬港元。於2019財政年度、2020財政年度及2021財政年度，有關銷售目標的銷售收益分別達到169.8百萬港元、156.1百萬港元及148.7百萬港元。於往績記錄期，我們能夠達到系統供應商設定的銷售目標。由於銷售目標為非約束性及身為受權分銷商，只有一個評估我們狀態的機制，董事認為，於往績記錄期施加任何銷售目標或額度概不會為本集團的業務及財政表現造成重大不利影響
- 交付及清關** : 所訂購的產品一般由系統供應商運送至第三方倉庫。有關進一步詳情，請參閱本節「物流及交付安排」
- 質量保證及退貨政策** : 已詳細載列系統供應商的退貨商品授權程序。倘出現任何瑕疵或故障產品，我們將遵循有關標準程序，以協助客戶與系統供應商跟進產品退回及／或更換(如適用)
- 支付及信貸期** : 以銀行轉賬的方式及(在大多數情況下)一般自發票日期起計30日內結算
- 購買訂單形式** : 分銷協議可載列我們將用於下達訂單的採購訂單標準格式
- 分銷商的責任** : 我們作為分銷商須(i)推廣及招攬產品訂單；(ii)就產品的特點及用途向客戶提供技術建議、展示、培訓及示範；(iii)代表系統供應商提供產品簡介或培訓；及(iv)遵守良好商業慣例及適用法律及法規。我們亦須參加產品或行業培訓，並取得相關最新證書

業 務

系統供應商的責任 : 除向我們供應產品或產品類型以分銷及銷售外，系統供應商將提供營銷推廣或銷售材料供我們使用，並將確保我們獲得有關安裝、使用、操作及支援產品的培訓

終止 : 透過發出事先書面通知終止

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在重大方面遵守與主要供應商的協議條款，且我們並無經歷任何導致提前終止協議的情況或與主要供應商發生任何合約糾紛或主要供應商提出申索。

分包安排

我們主要在項目涉及我們服務範圍以外的服務時委聘分包商參與我們的部分項目，例如佈線、硬件安裝及Wi-Fi安裝服務，以及其他屬勞工密集性質且無須專門技能或專業知識的人手工作。我們相信，該分包安排可使我們更好地利用我們的技術勞動力，以便我們可專注於項目中技術及更複雜的工作，達致更好的時間管理及提升工作效率。我們按項目基準委聘分包商，且我們並無與分包商訂立長期協議。

於往績記錄期，我們於各年度分別委聘15名、16名及22名分包商進行上述工作。向該等分包商支付的總額分別佔我們同期銷售成本的1.3%、3.1%及2.2%。我們根據分包商的資質、相關經驗、技術能力、工作質量、價格、服務交付時間及與我們的業務關係年期委聘該等分包商。我們審閱分包商的表現以評估其服務質素。我們的外包商主要位於澳門及香港，而我們與分包商維持約一年至十年以上的業務關係。

支付予分包商的費用主要根據工作範圍、交付時間及所需人力釐定。分包商授出的信貸期介乎30至45日，付款一般以銀行轉賬方式作出。下表載列我們於往績記錄期委聘分包商的主要條款：

主要條款	詳情
項目資料	: 將進行的分包工作的描述，包括服務期、工作時間及預期竣工時間 倘需要分包商提供任何材料以履行所需服務，亦會於合約中列出報價
支付條款	: 費用一般須於分包商完成所需工作後支付，或倘所需工作須於一段時間內完成，則按月支付；付款一般於發票日期起計30日內透過銀行轉賬作出

業 務

分包商責任 : 倘分包商未能按我們滿意的方式完成所需工作及因彼等的過失而未能於指定期間內完成所需工作，或倘分包工作有缺陷，我們有權預扣部分分包費作為損害賠償

倘我們因分包商延誤而須委聘另一名第三方及產生額外成本以完成所需工作，分包商須賠償我們的損失

我們要求分包商於提供分包服務的過程中遵守澳門的相關僱傭法律，包括但不限於職業安全及保險法律

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，(i)分包商並無嚴重違反分包安排的條款；(ii)我們並無與分包商發生任何重大糾紛或分包商未能符合我們的要求而對我們的營運造成重大影響的情況；及(iii)我們並無接獲客戶就分包商所承接工作質量提出的任何重大索償或投訴。

就董事所深知，於往績記錄期，董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東(據董事所深知，於最後實際可行日期擁有5%或以上已發行股份)概無於我們任何五大分包商中擁有任何權益。

客戶及供應商重疊

於往績記錄期，客戶A、客戶C及客戶T亦為我們的供應商；而供應商G、供應商H及供應商L亦為我們的客戶(「重疊客戶及供應商」)。下表載列於所示年度各重疊客戶及供應商的總收益及總採購，以及向彼等銷售產生的毛利：

	2019財政年度		2020財政年度		2021財政年度	
	收益 (千港元)	佔總收益 百分比	收益 (千港元)	佔總收益 百分比	收益 (千港元)	佔總收益 百分比
客戶A	52,542	10.5	28,488	6.0	39,346	7.4
客戶C	74,413	14.8	39,029	8.2	10,037	1.9
客戶T	314	0.1	5,300	1.1	15,201	2.8
供應商G	1,045	0.2	100	0.0	4	0.0
供應商H	零	0.0	14	0.0	零	0.0
供應商L	零	0.0	零	0.0	2	0.0
總計	<u>128,314</u>	<u>25.6</u>	<u>72,931</u>	<u>15.3</u>	<u>64,590</u>	<u>12.1</u>

業 務

	2019財政年度		2020財政年度		2021財政年度	
	總採購 (千港元)	佔總採購額 百分比	總採購 (千港元)	佔總採購額 百分比	總採購 (千港元)	佔總採購額 百分比
客戶A	零	0.0	550	0.1	零	0.0
客戶C	2	0.0	1,799	0.5	131	0.0
客戶T	零	0.0	零	0.0	215	0.1
供應商G	38,684	8.0	29,666	7.6	29,456	7.1
供應商H	28,725	6.0	28,061	7.2	31,612	7.6
供應商L	14,502	3.0	15,809	4.1	32,321	7.8
總計	<u>81,913</u>	<u>17.0</u>	<u>75,885</u>	<u>19.5</u>	<u>93,735</u>	<u>22.6</u>

	2019財政年度		2020財政年度		2021財政年度	
	毛利 (千港元)	毛利率 百分比	毛利 (千港元)	毛利率 百分比	毛利 (千港元)	毛利率 百分比
客戶A	9,936	18.9	4,287	15.0	8,602	21.9
客戶C	9,063	12.2	9,519	24.4	1,291	12.9
客戶T	137	43.8	1,400	26.4	3,997	26.3
供應商G	81	7.8	81	81.2	1	16.3
供應商H	1	不適用	1	4.2	零	0.0
供應商L	零	不適用	零	不適用	0	7.2
總計	<u>19,218</u>		<u>15,288</u>		<u>13,891</u>	

客戶A是一間集團公司，母公司為一間在聯交所主板上市的公司，本集團於從事提供電訊服務媒體、IT解決方案、物業管理及投資及其他業務。其為我們於往績記錄期的五大客戶之一。於往績記錄期，我們向客戶A提供整體專業IT服務解決方案。於2020財政年度，我們根據客戶的指示將我們提供予另一客戶的部分支援服務分包客戶A。此乃於往績記錄期的一次性事件。

客戶C是一間集團公司，母公司為一間在聯交所主板上市的公司，為領先的綜合電訊及技術解決方案供應商，業務遍及香港、新加坡、馬來西亞、中國及澳門。其為我們於2019財政年度及2020財政年度的五大客戶之一。往績記錄期，我們向客戶C提供數據網絡及虛擬化服務解決方案。我們亦會向客戶C分銷移動及安全有關的硬件及有關系統，並按分銷及轉售業務銷售網絡有關硬件及軟件（與我們向客戶C購買的產品相異）。同時，由於客戶C為系統供應商的區域維護服務站，我們向客戶C購買硬體維護服務，為轉售業務的客戶維護該系統供應商的硬體部件（例如打印機）。於2021財政年度，我們採購客戶C的若干網絡安全訓練及產品安裝服務，產品有關以提及的轉售業務系統提供商。

客戶T為香港的數碼科技及管理服務供應商。於2021財政年度，其為五名最大客戶中的一名。於往績記錄期，我們向客戶T提供網絡安全解決方案、數據網絡硬件及維護服務。同時，我們為企業IT解決方案業務的客戶向客戶T購買諮詢服務，原因為客戶T（作

為管理服務供應商)負責客戶的相關系統基礎設施及維護。我們亦為企業IT解決方案業務的客戶向客戶T購買網絡安全解決方案，原因是客戶T作為該產品供應商的合作夥伴能夠提供具競爭力的價格。

供應商G為一間於香港註冊成立的公司，主要從事提供IT解決方案。其為2019財政年度及2020財政年度的五大供應商之一。於往績記錄期，我們向供應商G採購IT服務硬件、軟件及IT設備，例如後備電器。同時，由於供應商G亦為分銷商，在往績記錄期為其終端用戶向我們購買網絡安全設備(由於我們為此等產品的授權分銷商)及若干技術支援服務。

供應商H是一間在香港註冊成立的公司，從事IT安全軟件全球領先企業。其為我們2020財政年度的五大供應商之一。在往績記錄期，我們向供應商H購買了網路安全軟件，同時供應商H在往績記錄期向我們購買若干網絡硬件，如交換機，以作內部使用。

供應商L為一間於聯交所主板上市的公司的全資附屬公司，從事分銷IT解決方案。於2021財政年度，其為五名最大供應商中的一名。於往績記錄期，我們就企業IT解決方案業務向供應商L採購數據網絡硬件。同時，供應商L向我們(由於我們為該等產品的授權分銷商)採購若干網絡安全解決方案以供其內部使用。

董事確認，本公司向重疊客戶及供應商銷售和採購的主要條款的談判是單獨進行的，彼等之間不存在相互條件、相互關聯或被視為同一交易。就我們的董事所知、所悉和所信，除上文所披露者外，於往績記錄期，概無本集團五大客戶中同時亦為本公司的供應商，或反之亦然。

物流及交付安排

就我們的專業IT服務而言，我們訂購特定項目所需的硬件、相關系統及部件。該等已訂購產品及部件一般由我們直接或透過第三方物流服務供應商交付至客戶所在地，而相關交付及運輸成本已於我們的報價或項目材料清單中反映。倘我們須採購任何硬件部件或相關系統作為託管服務的一部分，我們就託管服務採納相同的物流及交付安排。我們在澳門的物業設有儲存區域，儲存若干零件，以向客戶提供硬件維護服務。

就我們的分銷業務而言，我們已租賃位於香港的第三方倉庫的儲存空間，以臨時儲存訂購的產品。我們的供應商將於下達訂單後向我們提供產品交付時間表，並於要求的產品已交付至第三方倉庫時通知我們。第三方倉庫透過我們的EPR系統提供及更新存貨變動數據，而我們透過該系統審閱及監控存貨水平。我們隨後安排將訂購的物品直接交付至客戶或客戶指定的地點，並同時向彼等開具發票。我們的報價一般已計及交付或運輸費。

就我們的轉售業務而言，視乎與相關供應商的安排，所訂購的產品可能由供應商直接交付予客戶，或首先由供應商交付予我們，然後我們安排第三方物流服務供應商再交付予客戶（在此情況下，運輸費一般於我們的售價中反映）。

存貨

鑒於我們的業務性質，我們一般不會保留大量存貨，且一般於接獲客戶的背對背訂單後向供應商下達採購訂單。我們可在我們的自有儲存區域及第三方倉庫存放若干水平的備用IT零件，以進行產品更換或替換。我們的ERP系統使我們能取得儲存於我們儲存區域及第三方倉庫的實時存貨水平資訊，使我們能夠及時監察我們所訂購產品的交付狀況，並通知客戶收取訂單。於2019年、2020年及2021年12月31日，我們的存貨分別為59.1百萬港元、39.1百萬港元及30.0百萬港元。

我們每年對存貨水平進行檢討，以檢查產品交付是否出現任何延誤，並參考陳舊存貨分析及管理層判斷以釐定是否需要撇減存貨。於2019財政年度、2020財政年度及2021財政年度，撇減存貨至可變現淨值分別為2.4百萬港元、0.6百萬港元及1.1百萬港元。

質量控制

我們相信，嚴格的質量控制對我們的成功及聲譽至關重要。我們已在工程流程的各個階段（包括項目規劃、硬件、相關系統及部件採購以及項目實施）制定高標準的質量控制措施，以確保我們的工作質量符合合約規定及客戶規格。

就我們的企業IT解決方案項目而言，於我們訂購的產品交付予我們後，我們對每個關鍵部件進行實物檢查，並對其他部件抽樣進行實物檢查。就我們項目的質量控制而言，我們於每個項目開始時制定質量保證標準，當中載列交付成果的詳細規格及竣工時間表。我們的項目經理負責管理項目的整體狀況，主要專注於針對有關質量保證標準的項目風險、交付成果及時間表。我們的項目經理亦由我們的技術團隊協助，其負責系統檢查及試運行。於整個項目執行過程中，項目團隊定期舉行項目會議，以檢討項目狀況及評估系統適用性測試的結果。我們的專業服務部總監亦不時直接聯絡客戶以收集其反饋。

接近項目實施階段結束時，項目團隊為客戶準備用戶驗收測試，以正式嘗試及接納已開發的系統。

就委聘分包商的項目而言，我們亦採取措施確保其工作符合我們的要求、規格及時間表。我們透過進行現場審查監察分包商的表現，而分包商須定期向我們提交進度

業 務

報告，以記錄及報告彼等完成的工作。我們的項目經理及技術團隊亦負責監督分包商的工作，倘出現任何質量問題，我們將積極密切與分包商跟進。

於往績記錄期，我們就質量系統獲得多項認證及獎項。有關進一步詳情，請參閱本節「認證、獎項及認可」。

我們對我們的服務質量以及解決方案及服務的可靠性引以為傲，且據董事所深知，我們於往績記錄期並無經歷任何重大質量問題或收到客戶有關我們解決方案或服務質量的任何重大投訴。

季節性

我們一般沒有明顯的季節性趨勢。然而，由於我們的專業IT服務作為我們的主要業務，主要是以項目為基礎提供的，而不是經常性的，我們每年或期間的收益和溢利將取決於我們在該年或期間獲得的新合約的數量以及來自這些合約的收益和溢利。此外，我們的企業IT解決方案業務在下半年錄得的收益歷來高於上半年，這主要是由於我們客戶的採購週期，因為我們的客戶往往在上半年進行招標或詢價，而企業IT解決方案項目的潛在合約通常在上半年尚未執行。

競爭

根據弗若斯特沙利文的資料，澳門的IT解決方案市場競爭激烈，於2021年有約200名市場參與者。澳門的IT解決方案市場(包括買賣及分銷IT產品及提供專業IT服務)相對集中，按收益計，五大參與者佔整個市場的76.3%。受澳門各行各業不斷提升的IT應用和數碼化的推動，IT解決方案市場由2016年的1,636.6百萬澳門元增加至2019年的1,950.8百萬澳門元。2020年的下降乃由於COVID-19爆發期間經濟活動放緩所致。隨著政府在資訊和通信技術方面的支出不斷增加，公營部門由2016年的569.1百萬澳門元增加至2019年的613.5百萬澳門元。私營機構也呈現增長，由2016年的1,067.5百萬澳門元增加至2019年的1,337.3百萬澳門元。IT產品的貿易及分銷佔澳門整體IT解決方案市場的較大份額，由2016年的883.8百萬澳門元增長至2019年的1,403.7百萬澳門元。受各種驅動因素刺激，專業IT服務(包括供應及安裝)、託管服務及維護亦由2016年的752.8百萬澳門元增長至2019年的907.1百萬澳門元。根據我們2021財政年度來自澳門業務的收益總額405.5百萬港元，我們佔25.8%的市場份額，並於2021年在澳門的IT解決方案市場排名第一。

展望未來，澳門的IT解決方案市場將繼續受企業數字化投資增加及其他有利因素所推動，包括整合智能技術(如使用監控鏡頭、面部識別技術、數碼化撲克籌碼和百家樂賭枱)至博彩及酒店業、企業為提高營運效率而外判IT解決方案日益普及、本地電訊發展，有關網絡將引領物聯網及雲端技術的普及、數據分析的進步及普及化、採用新興技術的基礎設施要求增加以及政府為建立智慧城市管理而實施的扶持政策。尤其是，

業 務

隨著與大灣區的地理及經濟一體化，澳門的IT解決方案供應商將受益於大灣區的龐大市場，並處於有利位置。另一方面，由於本地IT專業人員稀少令勞工工資日益增加，加上科技急速轉變所帶來的競爭日趨激烈，IT解決方案供應商將面對重大挑戰。我們的董事相信，憑藉本節「我們的優勢」所載的競爭優勢，我們將能夠繼續在IT解決方案市場中脫穎而出，並通過擴大我們的項目組合推動我們的增長，建立我們在大灣區的版圖。

認證、獎項及認可

下表載列我們近年獲得的主要認證、獎項及認可：

發行年份	認證／獎項／認可	頒發機構
2022年	能力成熟度模型集成認證2.0版 — 發展成熟度級別3	國際信息系統審計協會 (ISACA)
2021年	2020財政年度澳門年度夥伴獎	Aruba
	優質科技及服務夥伴	中國電信
	2021年黃金拍擋	華為
	年度澳門地區伙伴	NetApp
	2022財政年度白金級夥伴	Veritas
2020年	2020年澳門年度主要合作夥伴	阿里雲
	最佳國內轉售商	Aruba
	年度最大經銷商	Aruba
	年度最佳合作夥伴	Aruba
	最佳表現夥伴	H3C
	澳門最佳貢獻夥伴	華為
	2020主要合作夥伴	VMWare
2019年	年度最大經銷商(香港)	Aruba
	年度最大合作夥伴	Aruba
	中小企大獎	澳門商業大獎
	澳門最佳賣家	HPE
	NetApp合作夥伴獎 — 最佳增長銷售團隊	NetApp

業 務

發行年份	認證／獎項／認可	頒發機構
	2019年合作夥伴 — 最高增長(香港及澳門)	NetApp
	年度合作夥伴 — 軟件定義數據中心	VMware
	年度合作夥伴 — 解決方案供應商	VMware
2018年	年度最大經銷商(香港)	Aruba
	年度最大轉售商(香港)	Aruba
	優秀合作夥伴	H3C
	最佳表現Aruba合作夥伴	HPE
	優秀合作夥伴	華為
	合作夥伴峰會(東盟／香港／台灣) — 最佳策略合作夥伴	NetApp
	卓越安全託管服務	Palo Alto
	網絡虛擬化解決方案 — 合作夥伴創新獎 區域獲獎單位	VMware
	年度合作夥伴 — 軟件定義數據中心	VMware
2016年	認可合作支持供應商	CheckPoint

產品開發

我們在澳門的IT解決方案市場的市場地位及往績記錄得益於我們通過更新及改進我們在解決方案中採用的技術及軟件應用，努力創新及改進我們所供應的解決方案。於2021年12月31日，我們的產品開發團隊有一支由30名僱員組成的團隊，彼等擁有介乎四年至16年的豐富相關行業經驗。我們已成立產品開發委員會，由主席、行政總裁兼執行董事周先生領導，共由5名其他成員組成，彼等為我們的高級管理層成員，負責監督產品開發項目及計劃。於往績記錄期，我們專注於二級開發及提升市場上的系統及應用程式，以改善其功能及推出可更好地滿足客戶要求的綜合定制解決方案。我們相信，由於客戶不再需要依賴第三方開發商提供的特定系統及應用程式(由於我們對成本及定價的控制有限，故成本高昂)，且購買、優化及本地化多個系統及應用程式以作整合用途的需要將減少，故長遠而言，我們可透過在設計及實施我們的解決方案中使用有關產品開發的成果達致整體效率。

於往績記錄期，我們就託管服務及信息安全營運中心進行研發工作，而該等工作於最後實際可行日期仍在進行中。在有關努力下，我們已成功提升我們用於提供託管服務的系統及應用工具，包括提供與信息安全營運中心有關的偵測及應對服務、與監控網絡營運有關的託管服務，以及與輔助支援服務有關的託管服務。例如，我們已開發出我們自身的票務支援系統，用於提供全天候託管輔助支援服務，並記錄及保存所

業 務

有關於輔助支援任務和事件的記錄、其狀態、採取的跟進行動及未決行動。客戶亦可使用此票務支援系統，而彼等可審閱及全面了解其公司於指定日期或期間的所有輔助支援任務。除我們的自身的票務支援系統外，我們亦在事故應對工作流程中部署使用自動化技術，以便自動檢索有關報告問題的更多背景資料，且我們能夠更有效地應對及處理事故。

此外，我們根據預期市場趨勢及我們對客戶或潛在客戶行業特定要求的了解，積極研究及研讀開發新解決方案或提升系統應用功能的可行性。目前，我們正在進行一個產品開發項目，旨在為澳門及廣東南沙的企業建立大數據門戶網站及跨境數據交換門戶。該項目的詳情載列如下：

產品開發項目	項目開始年份	項目詳情
粵澳跨境工商企業信息平台建設計劃 ..	2021年	為澳門及大灣區的企業設立跨境數據交換門戶，以便彼等可透過中央地點取得有關其業務營運及行業的資料及政策更新。粵澳跨境工商企業信息平台建設計劃預計將促進數據收集及流通，將推倡及促進跨境業務的設立及投資、人才招聘以及數據及業務政策交流。

根據現有框架方案，待所需技術規格落實並由相關政府部門批准後，該門戶網站將有以下特點：(i) 一個集中的數據平台，整合已發佈的企業及經濟數據以及澳門及南沙的政府政策，供相關政府部門作數據交換及未來政策制定之用；(ii) 一個為有意投資南沙的澳門投資者提供搜索引擎，以供存取當地政府的最新政策資料及相關服務，促使彼等了解當地的商業註冊流程，從而幫助彼等於南沙成立業務及(iii) 一個促進跨境企業註冊及報稅處理的統一電子平台，提供網上營運支援。

於最後實際可行日期及根據與南沙政府最近的討論，這個項目的諮詢階段經已完成；我們正就項目的技術細節及整體系統設計進行可行性研究。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，這項產品開發並未產生任何收益。

業 務

產品開發項目

項目開始年份

項目詳情

在此項目，我們為服務供應商並負責設計、建設及維護信息交換門戶網站的技術平台；此平台(包括與南沙相關的主要內容)將由南沙政府擁有及營運。誠如我們的澳門法律顧問建議，由於我們在此項目擁有資訊處理器的能力，我們不會受制於澳門任何與個人資訊傳送相關的法律與法規；而我們亦毋須就此發展項目於澳門取得任何特定牌照。企業使用平台進行商業登記、申請及存檔，有責任遵守澳門有關披露個人資料的相關法律規定，包括取得有關自然人的同意。誠如我們的中國法律顧問建議，考慮到我們只是負責設計、建設及維護跨境信息交換門戶網站的服務供應商，而該門戶網站將由南沙政府擁有及營運，按照中國現行有效的法律與法規，我們毋須因受制於外資所有權限制而須取得任何牌照。此外，鑑於(i)跨境信息交換門戶網站的資料為公開資料或由企業自願提供的資料，預期不會涉及任何國家機密或個人資料；(ii)我們不會從信息交換門戶網站收集、使用、處理或儲存任何資料或數據；及(iii)該信息交換門戶網站將由南沙政府擁有及營運，而所有資料及數據將儲存於中國境內，我們的中國法律顧問認為，就此而言，我們並不受制於中國現行有關國家機密、網絡及數據安全的跨境數據傳輸的有效法律與法規。我們的中國法律顧問同時認為，根據現行有效的中國法律及法規，基於以下原因，本集團須根據《網絡安全審查辦法》及《國家網信辦法規草案》(倘其以現有形式獲採納)就上市而積極申報網絡安全審查的機會不大；(i)本集團只是負責設計、建設及維護信息交換門戶網站的技術服務供應商，而且不會涉及使用、儲存、收集、處理、傳輸、提供、公開披露或刪除任何數據，或其他與數據交換門戶網站相關的數據處理活動；(ii)於最後實際可行日期，信息交換門戶網站尚未開始營運；(iii) CCRTECC確認，根據網信辦措施及條例草案，上市毋須於諮詢期間申請網絡安全審查；及(iv)於最後實際可行日期，博維珠海及博維南沙並未獲確認為「關鍵信息基礎設施運營者」或「網絡平台運營者」或「數據處理者」。

業 務

為提升我們的內部研究能力及直接獲取外部研究機構的資源，有助於識別未來技術趨勢及利用最新技術創新我們所供應的解決方案，於2021年2月，我們與澳門大學(澳大)訂立框架合作協議，共同成立研發實驗室，以研究智能城市、使用大數據、人工智能及雲端管理服務的領域。根據弗若斯特沙利文的資料，2018年7月，澳門大學(澳大)獲得科技部批准成立全國首個智能城市物聯網國家重點實驗室。根據該合作協議，澳門大學(澳大)與我們將共同調配各自的資源，在上述領域合作、投資及研究，並培養該等領域的專家人才。我們將成立由兩端代表組成的工作小組，以促進整個合作期間的資源溝通及共享。透過整合我們的產品開發經驗與澳門大學(澳大)的研發優勢及資源，實驗室將為技術創新及產學研合作提供平台，促進我們的未來研發及加強我們創造及提升IT系統及應用程式的能力，我們將藉此積極尋求政府政策帶來的機會、探索新方向及繼續實施科研、技術創新及促進澳門經濟多元化、智慧城市及可持續發展的策略，從而直接推動未來數年對IT解決方案的需求。此外，於2022年6月21日，我們與澳門城市大學訂立為期5年的框架協議，據此，我們同意在我們的信息安全營運中心提供網絡安全範圍平台及實習機會，以促進學術交流及培養人才。

於最後實際可行日期，我們正與澳門大學積極討論多個項目以評估研究範圍及所涉技術，包括研究和開發(i)智能汽車基礎建設合作系統；及(ii)物聯網管理解決方案及智能系統。除上述兩個項目外，我們亦正與澳門大學探索其他研究項目，其中一個涉及使用掌紋識別技術，而於最後實際可行日期，澳門的科學技術發展基金已就此項目發放補貼0.2百萬港元。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的業務策略」。

我們於往績記錄期的研究及產品開發開支總額(主要包括員工成本)分別為3.1百萬港元、5.7百萬港元及6.0百萬港元。

業 務

員工及員工培訓

於2021年12月31日，我們共有186名全職僱員，108、43及35名僱員分別留駐澳門、香港及中國。下表載列於2021年12月31日分別按職能劃分的僱員明細：

職能	各地僱員人數			
	於2021年12月31日			
	澳門	香港	中國	總計
管理層(附註1)	10	2	—	12
工程及技術支援(附註2)	58	19	8	85
業務諮詢	7	—	1	8
採購	—	6	—	6
銷售	10	11	4	25
營銷	2	1	—	3
產品開發(附註1)	6	—	18	24
財務	3	2	1	6
行政管理	10	2	2	14
人力資源	2	—	1	3
總計	108	43	35	186

附註：

1. 截至2021年12月31日，本公司管理層六名成員亦參與了產品開發活動。
2. 截至2021年12月31日，21名工程和技術支援團隊成員負責提供維護和持續支援服務。

我們主要透過網上招聘平台、招聘代理及轉介招聘僱員。教育、技術資格、品格、相關行業經驗及採納我們的企業價值是我們的主要招聘標準。我們的人力資源團隊不時檢討我們的招聘政策。

我們為僱員提供量身定制的培訓，使其始終處於行業的技術前沿，並通過牢牢把握客戶需求及市場的最新變化及發展來維持本集團的服務質量。我們採納持續改進的理念，並致力讓技術專業人員緊貼最新技術發展。培訓包括產品培訓及其他在職培訓。我們亦鼓勵僱員持續接受外部培訓，並透過提供補貼及津貼取得與其工作領域相關的行業證書及認證。

我們向僱員提供具競爭力的薪酬待遇。我們的薪酬待遇一般包括基本薪金及酌情表現掛鈎花紅。我們將定期檢討及評估僱員的表現，並相應作出任何薪金調整及升遷。根據中國相關法律和法規，我們必須按員工工資、獎金和某些津貼的特定比例向員工福利計劃繳款，最高額度由當地政府不時規定。於2019財政年度及2020財政年度，博維珠海並無根據《中國社會保險法》和《住房公積金管理條例》全額繳納社會保險和住房公積金。詳見本節「合規及法律訴訟—法律合規」。

業 務

我們認為僱員為本集團的寶貴資產，且我們與僱員維持良好關係。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大僱員流失或與僱員發生任何勞工糾紛或因勞工糾紛導致任何業務中斷。僱員並無成立工會。

健康及工作安全

由於我們的業務性質，我們並無面臨重大健康及職業安全風險。據董事所深知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，(i)我們的營運並無發生任何會對我們的業務或經營業績造成重大影響的意外；(ii)並無嚴重違反適用於我們營運的任何健康及工作安全法律及法規；及(iii)本集團並無因違反健康及工作安全法律及法規而遭索償或處罰。我們已制定員工手冊，當中載列安全政策及程序，以確保我們的營運符合適用工作安全法律、法規及規定。我們的人力資料部負責記錄及追蹤任何工傷情況，並跟進相關保險理賠，以保護我們的員工和自己。

就董事所深知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無遇到僱員、客戶或公眾就有關我們業務營運的健康或工作安全問題提出的任何重大申索或投訴。有關員工政策的詳情，請參閱「員工及員工培訓」。

環保、社會及管治

於往績記錄期，由於我們的業務性質，和我們不會營運高污染行業，我們並無就遵守相關環境法律及法規產生重大成本。在我們提供服務的過程中，由於我們於IT解決方案市場營運，我們的業務並未對環境造成重大影響。然而，本集團因使用電力及紙張導致間接排放而產生的污染物。據董事所深知，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無因違反環境法律及法規而遭受對我們的營運造成重大不利影響的行政制裁、罰款或處罰。

儘管如此，我們認為保護環境至關重要。我們致力於在開展業務時遵守所有環境適用的法律及法規，並儘力減輕我們的業務對環境造成的任何負面影響。在我們的環境、社會及管治（「ESG」）政策下，我們積極主動辨別與我們的業務有關的任何主要環境和社會可持續發展風險，並就排放、能源使用、氣候變化、員工福利和安全及數據保護制定政策。我們透過採納綠色採購常規，並向我們的員工宣揚環境保護的訊息，致力

減少我們業務對環境造成的影響。我們已經為環境、健康和安全管理設立了指標和目標，以定期審查主要的環境和社會可持續發展風險表現。例如，我們採取了全面的措施促進資源的有效利用並減少無害廢物，並為減少溫室氣體排放及資源消耗制定目標。我們還儘力通過公告欄、公司通訊和辦公室備忘錄，將環保理念植根於員工的思想。

我們預期上市後不會產生環境責任，以致可能對我們的財務狀況或業務營運產生任何重大影響。上市後，本集團將遵守ESG的報告規定，以及按照上市規則附錄27的規定每年刊發ESG報告。我們將集中於上市規則附錄27指明的各個項目，特別是該等可能對我們營運的可持續性造成重大影響的環境及社會問題，以及我們的股東關注的問題。除此以外，我們亦計劃推出各種措施推廣生態環境保護，如在我們的工作場所減少能源及資源用量，日後為員工推出更多措施及知識培訓。

董事會負責整體評估及決定我們的ESG相關風險(包括氣候相關風險)，並建立、採用及檢討我們的ESG願景、政策及目標。董事有責任確保所制定的ESG政策妥為實施並符合最新標準。我們擬於上市後成立董事會轄下的ESG管理小組委員會，由周先生、李淑嫻女士及吳鴻祺先生組成，負責支援董事會制定及實施ESG政策及監察相關披露。李淑嫻女士將獲委任為ESG管理小組委員會主席。我們的ESG管理小組委員會在董事會扮演支援角色，以執行商議好的ESG政策、目標及策略，並進行與環境、氣候、社會相關風險的重要性評估，並評估我們如何調整業務以適應氣候變化，向各方收集ESG數據以準備ESG報告，並持續監察針對ESG相關風險及責任的措施的實施。我們的ESG管理小組委員會也負責調查實踐有否偏離目標，並與負責部門聯絡，以採取修正行為。我們的ESG管理小組委員會每年於董事會議上向董事會報告我們的ESG表現及這些ESG系統的效率。我們亦擬成立一支ESG團隊，負責統籌及管理一般ESG事務，此團隊將由人力資源、行政及採購等部人員組成。ESG團隊將負責指導ESG相關事項的發展、與持份者溝通及評估ESG相關風險，包括氣候相關風險及機會。

識別、評估及管理ESG相關風險的措施

根據我們的ESG政策，我們擬採取各種策略及措施來識別、評估及管理ESG風險，包括但不限於：

- 審閱及評估IT行業同類公司的ESG報告，以確保及時識別相關ESG相關風險；
- 參照本地及國際準則，如永續會計準則委員會，以釐定行業特定的ESG風險；
- 不時與管理層討論，以確保解決及報告重大的ESG相關問題；

業 務

- 建立溝通渠道並與主要持份者進行持續討論，以了解ESG相關問題並監控我們的環境、社會及氣候相關表現如何影響主要持份者；及
- 聘請專業顧問就ESG事宜的合規提供意見。

我們已通過上述各項識別出以下與本集團有關的重大ESG問題及其對我們的業務、策略及財務表現的潛在影響：

重大ESG問題	潛在風險、機會及影響	緩解措施
資源及能源管理	資源及能源管理無效可能會導致使用過多能源，導致營運成本增加	推廣節能及環保採購常規 檢討及核算溫室氣體排放及資源用量 進行辦公室及倉庫的整體廢物管理
清潔技術的機會	在我們的業務營運中選用能源效益設備等清潔技術可降低長期成本	在業務運作上辨別及應用可行的潔淨科技
氣候變化的影響	氣候變化可能導致極端天氣狀況更頻繁出現的風險。長遠而言，此類風險可能會導致員工受傷及保費增加 監管機構可能要求披露更多關於排廢的資訊及收緊環保法規。這些轉型風險要求我們轉向可持續的商業模式，有機會帶來影響，例如因經營方式改變導致營運成本增加	提供惡劣天氣及／或極端情況下的工作安排，以減少潛在僱員受傷及增加保險費 監管ESG相關法規及市場趨勢的變動 評估全面運作的能源消耗比例並優化相應的程序

業 務

重大ESG問題	潛在風險、機會及影響	緩解措施
人力資本發展	投放於人力資本發展的資源不足，例如缺乏培訓及晉升機會，可能會使本集團在中長期面臨較高流失率及員工能力較弱的風險。加強人力資本發展及提供具競爭力的薪酬待遇可提高員工的留職率及投入	向員工提供具競爭力的社會福利及職業發展機會
私隱及數據安全	私隱及數據保護政策無效可能使本集團面臨數據洩露及私隱被侵犯的風險，導致處理監管行動的成本增加，當中涉及訴訟及潛在罰款，並可能會損害我們的聲譽	要求員工簽署保密協議以降低私隱及數據安全風險

環境、社會及氣候相關風險的指標及目標

於往績記錄期，我們透過了解環保足印來評估環保表現。我們的業務主要於辦公室營運，而電力及紙張用量是最主要的資源消耗。於往績記錄期，在本集團與ESG相關的開支當中，對本集團有重大影響的主要為電費開支，分別為350,335港元、328,107港元及360,263港元。電力用量在溫室氣體（「溫室氣體」）排放比例中所佔的比重最多。我們的主要環保表現概述如下。

資源用量	單位	截至12月31日		
		2019年	2020年	2021年
能源用量 (附註1)	兆瓦時	260.31	261.78	281.81
能源用量強度	每千港元收益兆瓦時	0.52	0.55	0.53
紙張用量	公噸	1.93	2.51	2.68
紙張用量強度	每千港元收益公噸	0.0038	0.0053	0.0050

溫室氣體排放量	單位	截至12月31日		
		2019年	2020年	2021年
溫室氣體總排放量	公噸二氧化碳當量	190.56	186.54	199.47
範疇1排放量 (附註2)	公噸二氧化碳當量	—	—	—
範疇2排放量 (附註3)	公噸二氧化碳當量	190.56	186.54	199.47
溫室氣體總排放量強度 ...	每千港元收益公噸二氧化碳當量	0.38	0.39	0.37

業 務

附註：

1. 包括香港、澳門及珠海辦公室的電力用量。澳門辦公室的能源用量數據乃將該年每月平均用電量與該年範疇內的月數相乘後得出。
2. 本集團概無文具或移動燃料用量。於往績記錄期，製冷劑使用量已由服務提供者取代，因此無法得知其用量。為加強溫室氣體排放量的評估，我們於上市後將與服務提供者聯絡，保持有關紀錄以供披露。
3. 範疇2代表使用從珠海、澳門及香港當地電力公司購買的電力所產生的間接溫室氣體排放量。該數字乃參照中電可持續發展報告2018-20、澳電可持續發展報告2018-20和2017及2019年度減排項目中國地區電力網基線排放因素所載列的排放因素計算所得。

於確認及評估排放及用量趨勢後，我們將會發制定展減排目標，並制定可行性行動計劃，以加強我們於上市後的表現。

保險

於最後實際可行日期，我們投購業內慣常的保單，包括(i)一般責任保險；(ii)僱員補償保險；(iii)我們辦公室的財產全險；(iv)我們僱員的一般醫療及／或工作相關保險；(v)承建商全險及(vi)我們提供的IT服務及產品的IT保險。我們亦(i)為澳門的僱員投購團體健康及僱員補償保險政策；(ii)為中國的僱員投購社會保險政策；及(iii)為香港的僱員投購醫療及僱員補償保險政策。

我們的董事認為，上述保險計劃及投保金額足以涵蓋營運風險及不確定因素，保障我們免受任何潛在損失或損害，且根據彼等對行業慣例的了解及經營業務的經驗，其符合行業慣例。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無提出或遭受任何重大保險索償。

有關本集團保險的風險，請參閱本招股章程「風險因素 — 本公司的保險範圍可能不足以涵蓋與我們業務及營運有關的風險」。

我們的物業

我們擁有的物業

下表載列我們於最後實際可行日期的自有物業詳情：

地址	概約總建築面積	用途
珠海市橫琴新區興澳路9號 中國華融大廈寫字樓1605房	153.89平方米	辦公室

業 務

我們租賃的物業

於最後實際可行日期，我們於澳門、香港及中國租賃合共16項物業以經營業務。我們租賃物業的業主為獨立第三方。

下表載列我們於最後實際可行日期的租賃物業詳情：

澳門	地址	租期	概約 總建築面積	用途
1.	Avenida do General Castelo Branco no.33, 5th Floor, Flat G, Macau	2019年3月23日至2021年3月22日；2021年3月23日至2022年3月22日；2022年3月23日至2024年3月22日	79.55平方米	員工宿舍
2.	Avenida Sir Anders Ljungstedt no. 316-362, Rua Cidade De Santarém no. 396-506, Rua Francisco H. Fernandes no. 3-113, Alameda Dr. Carlos D' Assumpção no. 335-341, Building "HOT LINE", 15th Floor, Flat Q Macau	2018年12月1日至2020年11月30日；2020年12月1日至2022年7月31日 (附註1)	39.39平方米	辦公室
3.	Avenida Sir Anders Ljungstedt no. 316-362, Rua Cidade De Santarém no. 396-506, Rua Francisco H. Fernandes no. 3-113, Alameda Dr. Carlos D' Assumpção no. 315-363, Building "HOT LINE", 15th Floor, Flat I, Macau	2019年3月15日至2021年3月14日；2021年6月1日至2023年5月31日 (附註2)	77.63平方米	辦公室
4.	Avenida Sir Anders Ljungstedt no. 316-362, Rua Cidade De Santarém no. 396-506, Rua Francisco H. Fernandes no. 3-113, Alameda Dr. Carlos D' Assumpção no. 315-363, Building "HOT LINE", 15th Floor, Flat J, K, L, M, N, O, P Macau	2019年8月1日至2022年7月7日(附註1)	77.63平方米 77.63平方米 77.63平方米 105.29平方米 39.39平方米 39.39平方米 39.39平方米	辦公室
5.	Avenida Sir Anders Ljungstedt no. 316-362, Rua Cidade De Santarém no. 396-506, Rua Francisco H. Fernandes no. 3-113, Alameda Dr. Carlos D' Assumpção no. 335-341, Building "HOT LINE", 15th Floor, Flat X, Macau	2019年8月7日至2021年8月6日；2021年8月7日至2023年8月6日	77.63平方米	辦公室
6.	Jardim Dragão Precioso Building, Golden Dragon Building, 24th Floor, Flat G, Taipa Macau	2019年3月1日至2021年2月28日；2021年3月1日至2022年2月28日；2022年3月1日至2024年2月29日	65.72平方米	員工宿舍
7.	Rua Dois da Cidade Nova de T'oi Sán, Jardim Cidade Building, Block IV, 18th Floor, Flat A	2020年3月1日至2022年2月28日；2022年3月1日至2024年2月29日	46.70平方米	員工宿舍

業 務

	地址	租期	概約 總建築面積	用途
8.	Avenida Sir Anders Ljungstedt no.316-362, Rua Cidade De Santarém no.396-506, Rua Francisco H.Fernandes no.3-113, Alameda Dr.Carlos D'Assumpção no.335-341, Building「HOT LINE」, Macau ; Carpark no.58	自2021年1月5日起	12.0平方米	停車場
9.	Avenida Sir Anders Ljungstedt no.316-362, Rua Cidade De Santarém no.396-506, Rua Francisco H.Fernandes no.3-113, Alameda Dr.Carlos D'Assumpção no.335-341, Building「HOT LINE」, Macau, Carpark no. 57	自2016年8月1日起	12.0平方米	停車場
香港				
10.	香港九龍海濱道133號萬兆豐中心8樓E室	2019年4月15日至2022年4月14日；2022年4月15日至2024年4月14日	2,455平方呎	辦公室
11.	香港九龍九龍灣常悅道9號企業廣場第1座12樓1201及1202室	2020年1月13日至2023年1月12日	6,095平方米	辦公室
中國				
12.	廣州天河天河中路136號302A房號第30號	2021年4月12日至2023年4月30日	5平方米	辦公室
13.	珠海市橫琴新區環島東路3000號橫琴國際商務中心項目第一座南塔17層04-09室	2021年4月1日至2024年3月31日	723.49平方米	辦公室
14.	珠海市橫琴新區環島東路3000號橫琴國際商務中心項目第一座南塔17層16-19室	2021年4月15日至2024年4月14日	412.54平方米	辦公室
15.	廣州南沙區翠樓街1號彩匯中心31棟(B棟)16層1602室	2021年3月1日至2023年12月31日	381平方米	辦公室
16.	廣州市南沙區蕉西路134號樓3層302室A6001號	2022年5月1日至2022年7月31日	85.5平方米	辦公室

附註：

- 截至最後實際可行日期，我們已開始與各業主磋商續約事宜。
- 2021年3月15日至2021年5月31日，本集團正與業主商討續約事宜，我們經業主批准使用此物業，並同意於此期間以月租賃物業。

業 務

本公司租賃物業的租賃協議可在一個月至三個月的通知期內終止。於往績記錄期，我們在重續租約方面並無遇到任何困難。除上述第15號根據與廣州南沙經濟技術開發區商務局訂立的租賃協議獲免租的物業外，我們的董事確認，我們所有現有租約乃經參考現行市價後按公平原則磋商。於往績記錄期，我們的現有租賃負債分別為5.2百萬港元、6.2百萬港元及6.1百萬港元。

於2021年12月31日，我們的物業權益並不構成我們物業活動的一部分，且概無構成我們非物業活動一部分的單一物業權益賬面值佔我們總資產的15%或以上。因此，根據香港法例第32L章公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本招股章程獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條有關公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段的規定，其規定須就本集團於土地或樓宇的所有權益編製估值報告。

知識產權

為保護我們的知識產權，我們已在不同司法管轄區註冊或申請註冊我們的專利、版權、商標及域名。有關我們知識產權的進一步詳情，請參閱本招股章程附錄四「法定及一般資料—B.關於我們業務的進一步資料—2.知識產權」。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無因侵犯任何知識產權而接獲針對本集團的任何重大申索，亦不知悉任何有關該等侵權的待決或面臨的申索；且我們並無就侵犯我們擁有的知識產權而向第三方提出重大申索。

合規及法律訴訟

牌照及許可證

據我們作出一切合理查詢後所深知，(i)於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已取得我們經營業務所在司法管轄區的業務營運所需的所有重要牌照、許可證及批准；及(ii)於最後實際可行日期，該等牌照、許可證及批准為有效及持續生效，且並無被撤銷、註銷或因其他原因屆滿；及(iii)於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無因違反該等牌照、許可證或批准的條款或條件而受到國家或地方機關的重大處罰。

業 務

下表載列我們業務經營所需的牌照、許可證及批准：

編號	司法權區	牌照/許可證 持有人	牌照/許可證	頒發機構	發行日期	屆滿日期
1.	澳門	博維澳門	提供數據庫訪問及檢 索、網絡託管、應用 程式託管及數據庫託 管服務的牌照(號碼 1/2018)	澳門郵政	2018年1月31日	2023年1月30日
2.	香港	智揚科技	策略商品進出口牌照	香港特別行政區 政府	2022年5月30日	2022年8月29日 (附註)
3.	中國	博維珠海	營業執照	橫琴粵澳深度合作 區•商事服務局	2022年6月6日	不適用
4.	中國	博維南沙	營業執照	廣州南沙經濟 技術開發區行政 審批局	2021年12月10日	不適用
5.	中國	博維珠海	信息安全服務商 資格證書	中國網絡安全審查 技術與認證中心	2021年12月16日	2024年12月15日

附註：我們將於此牌照到期前申請重續。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們於申請重續此牌照時並無經歷任何重大困難，按此基準，董事認為於此牌照到期前申請重續將不會有重大法律障礙。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在取得或申請重續所有必要牌照、許可證及批准方面並無遇到任何重大困難。我們預期於日後重續到期的重要牌照、許可證及批准時不會遇到任何重大障礙。

法律合規

除以下披露外，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的董事確認，我們的業務營運已於重大方面遵守澳門、香港及中國(即我們經營所在的主要司法管轄區)的所有適用法律、規則及法規。

本集團於往績記錄期的過往不合規事件概要載列如下：

1. 過往不合規事件詳情	不合規原因	法律後果及潛在最高及其他財務責任	已採取的糾正行動及現況	內部監控措施
<p>截至2011年、2013年、2014年、2015年、2016年12月31日止財政年度、2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度延遲就博維澳門報稅。</p>	<p>此等過往不合規事件發生於相關財政年度的納稅申報所要求的財務資料所依據的會計程序仍在進行中或在各財政年度的報稅申報期屆滿時尚未完成。特別是關於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度的稅務申報，由於我們於2018年正探索申請在聯交所上市的可行性，並決定於同年根據國際財務報告準則編制總賬目及鞏固我們的內部會計制度，鑒於所涉及工作的複雜性及工作量，以及時任會計人員經驗不足及隨後離職，博維澳門於2018財政年度至2020財政年度使用大量時間編製財務報表，博維澳門僅能於2021年4月準備好其於往績記錄期的財務資料(用於編制本集團同一時期的歷史財務資訊)後，方能為2017財政年度至2020財政年度完整報稅。</p>	<p>所得補充稅章程(「所得補充稅章程」)第64條及第68條規定，逾期報稅或提交不正確報稅表將被處以澳門元100元至澳門元10,000元的行政罰款。倘納稅人自願申報稅項或更正錯誤，則可豁免罰款的50%。</p> <p>據我們的澳門法律顧問告知，博維澳門就相關財政年度延遲報稅每項須繳付的最高罰款總額為澳門元10,000元。</p>	<p>對於截至2011年、2013年、2014年、2015年及2016年12月31日止財政年度的逾期報稅，博維澳門已在法定截止日期後，於相關會計記錄準備妥當的情況下提交相應報稅表，並根據從澳門財政局收到的評估通知及清償稅款催繳通知，按澳門財政局的要求清繳稅款。</p> <p>對於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度的逾期報稅，於本集團(包括博維澳門)2017財政年度、2018財政年度、2019財政年度及2020財政年度的歷史財務資料最終確定後不久，即2021年4月14日，博維澳門主動向澳門財政局提交相關財政年度未完成的報稅申報，從而糾正不合規情況。</p>	<p>本集團已制定及採納內部監控手冊，當中包括報稅及記錄程序，以防止再次發生不合規事件。詳情請參閱本節「有關過往系統性不合規的內部監控措施」。此外，於2021年9月8日，澳門法律顧問已為執行董事及負責稅務相關事宜的現任會計人員安排一次關於報稅責任的培訓。</p>
<p>截至2011年、2013年、2014年、2015年、2016年12月31日止財政年度、2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度延遲就博維澳門報稅。</p>	<p>上述不合規事件主要由於(i)會計人員對相關監管規定理解不足，亦無就逾期報稅的性質向高級管理層提出建議；(ii)時任高級管理人員誤信或誤解逾期報稅屬程序問題，從稅務合規的角度來看，博維澳門的主要法律義務為結清到期的稅款，而在博維澳門按照澳門財政局(「澳門財政局」)的要求結算稅款時，應已實質性地履行其稅收相關義務；(iii)博維澳門時任高級管理人員缺乏有關報稅工作的技術知識，無法密切監督會計人員的工作，彼等大部分時間用於博維澳門的日常營運及管理，且彼等概無接法律或會計學科培訓，未能意識到確保及時報稅至關重要的財務報告程序的重要性；以及(iv)缺乏適當的系統及控制以追蹤我們的稅務合規狀況。因此，博維澳門時任高級管理人員忽視了稅務問題，未能部署足夠人力進行會計工作，以及追蹤相關會計程序的狀況，以符合法定報稅期限，並尋求適當的稅務建議，以便在重要時間內及時且適切地糾正不合規事件。</p>	<p>根據提交的報稅表及適用稅率，博維澳門就2018財政年度及2019財政年度應付的所得補充稅金額估計分別為澳門元1.1百萬元及澳門元3.0百萬元。於相關年度已作出總額分別為澳門元1.1百萬元及澳門元3.0百萬元(分別相當於1.1百萬港元及2.9百萬港元)的稅項撥備。於最後可行日期，澳門財政局已就2017財政年度、2018財政年度、2019財政年度及2020財政年度的所得補充稅付款向博維澳門發出繳款通知書；而博維澳門已悉數結清此等稅項。</p> <p>截至最後實際可行日期，澳門財政局已分別於2018年7月、2020年6月及2021年11月對博維澳門截至2015年12月31日止財政年度、截至2017年12月31日止財政年度及截至2018年12月31日止財政年度的逾期報稅行為處以罰款(3,000澳門元)、(5,000澳門元)及(6,000澳門元)，博維澳門已分別於2018年7月、2020年6月及2021年11月悉數結清罰款。</p> <p>除上述情況外，截至最後實際可行日期，澳門財政局概無對博維澳門就相關財政年度的逾期報稅施加任何其他罰款。倘澳門財政局向博維澳門逾期報稅而對其處以罰款，此等罰款金額將由博維澳門悉數結清。</p> <p>據我們的澳門法律顧問告知，於結清所有罰款(如有)後，博維澳門或我們的董事不大可能因延遲報稅而被起訴。</p> <p>經考慮澳門法律顧問的意見，我們的董事認為，不合規事件不會對本集團的經營或財務狀況造成重大不利影響。</p>	<p>本集團已制定及採納內部監控手冊，當中包括報稅及記錄程序，以防止再次發生不合規事件。詳情請參閱本節「有關過往系統性不合規的內部監控措施」。此外，於2021年9月8日，澳門法律顧問已為執行董事及負責稅務相關事宜的現任會計人員安排一次關於報稅責任的培訓。</p>	

過往不合規事件詳情	不合規原因	法律後果及潛在最高及其他務責任	已採取的糾正行動及現況	內部監控措施
<p>2. 於2018財政年度、2019財政年度、2020財政年度，博維珠海並無根據《中華人民共和國社會保險法》及《住房公積金管理條例》足額繳納社會保險及住房公積金。尤其是博維珠海按最低工資而非參照其在中國的員工實際工資繳納社會保險，且博維珠海於2021年4月前未開設住房公積金賬戶。</p>	<p>不合規的原因是行政人員無心之失及對相關監管規定了解不足。</p>	<p>對於沒有按照《中國社會保險法》全額繳納社會保險費的情況，相關政府機構可以要求博維珠海在規定的時限內繳納所有未繳的社會保險費，並從欠繳日起每日收取該未繳金額的0.05%的滯納金。如果博維珠海沒有在特定的期限內支付這些款項，相關的政府機構可能會對其處以額外的罰款，金額為欠款的1到3倍。</p> <p>對於未按照《住房公積金管理條例》的規定足額繳納住房公積金的行為，政府有關部門有權責令博維珠海在規定的期限內繳納所欠的住房公積金，如果博維珠海未在規定期限內補繳，可以向中國人民法院申請強制執行。</p>	<p>2021年4月1日，我們獲得了珠海橫琴新區綜合執法局的書面確認，確認在2018年3月1日至2021年2月28日期間，博維珠海遵守勞動保障法律法規，暫未發現博維珠海在橫琴轄區內存在勞動保障違法記錄。於2021年4月16日、2021年11月26日、2021年11月30日及2022年3月17日，博維珠海分別自珠海市社會保險基金管理中心橫琴辦事處取得社會保險付款表格，確認於2020年4月至2022年2月期間，博維珠海的相關社會保險費已悉數支付。於2021年6月9日、2021年8月4日、2021年11月29日及2022年3月15日，博維珠海獲得珠海市住房公積金管理中心合規證明，確認由2020年4月1日至2022年2月28日，概無對博維珠海處以任何行政處分。</p>	<p>我們已經實施了內部措施，以防止未來的不合規行為。詳情請參閱本節「有關過往系統性不合規的內部監控措施」。</p>
			<p>於2021年12月31日，我們已完成註冊及開設住房公積金賬戶。並按本地監管機構要求備付總額為人民幣298,164元（相當於357,796港元）的社會保障及住房公積金款項。</p>	
			<p>截至最後可行日期，本集團未收到政府有關部門要求我集團繳納未繳社會保險和住房公積金的指令或要求，並無因為未全額繳納社會保險和住房公積金而受到任何調查或處罰。</p>	
			<p>如果我們被政府有關部門責令在規定時間內整改和補繳的社會保險費和住房公積金，我們將在規定時間內整改和補繳。</p>	
			<p>基於上述情況，我們的中國法律顧問認為，博維珠海因未足額繳納社會保險費和住房公積金而受到有關政府機構的嚴重行政處罰的風險較低。</p>	
			<p>於2020年12月31日，我們已就未繳納的社會保險費及住房公積金金額計提撥備人民幣337,664元（相當於405,197港元），且沒有為2021財政年度進一步撥備。</p>	

控股股東的彌償保證

根據彌償契據，控股股東已承諾就本集團因上述不合規事件而蒙受或承擔的任何損失、責任或損害向本集團作出彌償。其他詳情請參閱本招股章程附錄四「E.其他資料—1.稅項及其他彌償」。

有關過往系統性不合規的內部監控措施

我們相信，不合規事件對我們的營運並不重要，亦不會對我們的業務及經營業績造成重大影響，而我們的董事認為，我們已採取一切合理措施建立適當的內部監控系統，以防止日後再次發生不合規事件。

我們已制定一套內部監控及風險管理程序，以處理就我們的營運所識別的各種潛在營運、財務及法律風險。尤其是，為防止再次發生不合規事件：

- (i) 我們負責報稅及計算的財務部將確保本集團所有實體的報稅程序完整，並記錄任何稅項撥備。於提交任何報稅表前，其將由財務總監曾迪文先生正式審閱及批准；
- (ii) 本公司財務部門已根據中國相關法律和規則採取措施，確保在繳費到期日之前為中國每位員工繳納社會保險和住房公積金的金額正確無誤，並將安排在到期日之前繳費。同時建立了繳費記錄冊；
- (iii) 我們已增聘人手，處理稅務有關的事宜，而我們的管理團隊將確保我們的財務部配備在稅務事宜、報稅及社會保險及住房公積金供款方面擁有充足經驗及知識的人員，以促進稅務計算、報稅及作出相關供款的處理效率；最後實際可行日期，我們有一名註駐澳門的員工為澳洲的註冊會計師，在澳門的會計領域有六年的相關工作經驗；有兩名駐香港員工（其中一名為我們的公司秘書，均為註冊會計師，在香港的專業核數及會計領域有超過九年的工作經驗），分別負責澳門及香港的稅務申報及稅務計算。我們已聘請一間會計師事務所，以中國的註冊會計師的名義為我們在中國處理稅務問題及報稅。我們的公司秘書負責監督我們集團整體的稅務申報工作；
- (iv) 我們的財務部將定期向審核委員會報告我們遵守稅務法律及法規的情況；

- (v) 財務部將每月執行覆核和複查的程序，以確保繳費記錄冊適當更新，並確保中國境內每位員工的社會保險和住房公積金繳費都能及時繳納；
- (vi) 我們將安排持續培訓，以提高對稅務相關監管規定的意識及在規定時限內落實財務報表的及時性；
- (vii) 我們的審核委員會將監督會計及財務事宜的財務報告及內部監控程序，以確保遵守上市規則及所有相關法律及法規；及
- (viii) 核數師將獲委聘，以確保我們的業績真實公平地反映本集團的事務狀況。

董事及獨家保薦人的觀點

經審慎考慮後，我們的董事認為且獨家保薦人同意，本集團採納的多項內部監控措施足以有效避免本分節所載不合規事件再次發生。

我們的董事及獨家保薦人認為上述不合規事件不會對第3.08條及第3.09條項下董事的合適性產生任何重大影響。於達致其意見時，董事及獨家保薦人已考慮以下各項：

- (i) 不合規事件屬無心之失，主要由於本集團相關員工於關鍵時間的無心之失及對稅務事宜相關法律規定的認識不足；
- (ii) 我們的董事已採取行動在切實可行的情況下糾正不合規事件，並加強我們的內部監控系統，以防止在獲悉不合規事件後立即再次發生不合規事件；及
- (iii) 除不合規事件外，本集團於往績記錄期已在重大方面遵守其他相關法律及法規。

由於不合規事件並無及將不會對本集團造成任何重大財務及營運影響，我們的董事認為，且獨家保薦人同意，不合規事件並不影響我們根據上市規則第8.04條上市的合適性。

法律訴訟

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，據我們作出一切合理查詢後所深知，我們或我們的任何董事概無任何尚未了結或面臨威脅的訴訟、仲裁或行政程序或索償，而可能對我們的財務狀況、經營業績或聲譽造成重大不利影響。

內部監控

我們的董事會負責確保本公司維持健全有效的內部監控，以隨時保障我們的股東投資及本集團的資產。我們相信，我們的內部監控系統及程序在全面性、實用性及有效性方面屬充足。以下為我們已採納的部分主要內部監控措施：

- 我們已就業務營運的各個方面採納及實施全面的內部監控政策，包括(i)反賄賂政策；(ii)利益衝突指引；及(iii)披露指引；而我們的僱員須妥善遵守有關政策；
- 我們就簽署合約、開立支票、授出信貸期及重大開支的內部審批設有嚴格的審批等級；
- 我們的董事及高級管理層已參加本公司法律顧問就公司條例、證券及期貨條例、上市規則及其他相關法律及法規下公眾上市公司董事的持續義務、職責及責任進行的培訓。我們將繼續不時為董事、高級管理層及僱員安排各種培訓，以更新彼等對適用於本集團業務營運的法律及監管規定的知識；
- 本公司將為任何新委任的董事或公司秘書安排入職培訓，以熟悉相關法律及法規項下有關董事責任及職責的相關監管規定；
- 本集團所有管理層及員工將須立即向董事報告及／或通知任何不合規或潛在不合規事件；
- 我們已根據上市規則的規定委任中國通海企業融資有限公司為合規顧問，就合規事宜提供意見；及
- 我們已成立審核委員會，負責監督我們的財務記錄、審核程序、內部監控程序、風險管理系統、監察本集團面臨的風險及實施相關內部監控政策。有關審核委員會責任以及其成員資格及經驗的進一步詳情，請參閱本招股章程「董事及高級管理層」。

內部監控檢討

於籌備上市時，我們已於2020年11月30日至2021年1月22日委聘獨立內部監控顧問（「**內部監控顧問**」）審閱我們的內部監控系統及程序，並就所識別的結果提供推薦建議，以協助本集團改善其內部監控、風險管理系統及企業管治。

根據內部監控顧問的檢討方法及工作程序，內部監控顧問已識別，除了上述的過往不合規事件的若干缺失，其他主要監控結果主要包括(i)未有有關內部報告、管理及日常運作，以及員工表現及評估的正式書面政策及程序；及(ii)未能實踐業務持續性或信息系統管理有關災難後恢復計劃，並建議本集團制定相關書面政策、程序及計劃及解決此等問題。

於第一次審閱後，我們設立一系列措施及程序，並據此提供推薦建議。我們已參考該等內部監控顧問的推薦建議實施改善內部監控系統的措施。於2021年2月1日至2021年2月19日，內部監控顧問已對我們經加強的內部監控系統進行跟進檢討，而根據有關檢討，內部監控措施已根據內部監控顧問的推薦建議採納及實施，且並無進一步重大發現。

風險管理

我們的審核委員會負責制定及實施我們的風險管理政策及監察本集團面臨的風險。我們將風險管理融入日常決策過程以及不同部門的規劃過程。審核委員會將定期檢討風險管理策略的有效性。

我們不採取任何對沖政策。有關我們經營所涉及風險的詳情，請參閱本招股章程「風險因素」。