

# 概 要

本概要旨在為閣下提供本招股章程所載資料的概覽。由於本文屬於概要，故並無載列可能對閣下有重要性的所有資料。閣下在決定是否投資於配售股份前務須閱讀整份文件。

任何投資均帶有風險。有關投資配售股份的多項特別風險，載於本招股章程「風險因素」一節。閣下在決定是否投資配售股份前務須小心閱讀該節。

## 業務

本集團主要於香港、中國及其他海外市場(台灣及新加坡)從事分銷、採購及轉售IT產品。本集團將總部設於香港，分銷電腦元件，包括中央處理器、DRAM、芯片集及其他電腦元件，英特爾為本集團的主要供應商，於截至二零零二年及二零零三年十二月三十一日止兩個年度各年，供應本集團的總採購額分別約87.5%及98.6%。董事相信，不斷成長的中國IT市場將會繼續為本集團分銷的IT產品產生龐大需求，協助本集團確立其作為IT產品主要地區分銷商的地位。為加強與客戶的業務關係及配合分銷業務，本集團已於二零零四年一月開始提供IT顧問及技術支援服務，董事相信，這將有助鼓勵客戶聘用本集團採購合適的電腦元件，以滿足客戶對IT的需要。

下表載列本集團於業務記錄期間內分銷的IT產品，其他詳情載於本招股章程「業務」一節中「產品」一段。

### 產品

中央處理器 (Celeron、奔騰及Xeon系列)

DRAM

芯片集

其他電腦元件 (主要包括主機板、硬盤、散熱器及冗餘磁碟組控制咭)

### 主要供應商

英特爾

現代半導體／  
南亞科技

英特爾

英特爾

## 概 要

下表提供於截至二零零三年十二月三十一日止三個年度內，按各主要產品系列劃分的本集團營業額：

產品	截至十二月三十一日止年度					
	二零零一年		二零零二年		二零零三年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
中央處理器	105,561	79.3	310,490	79.6	459,625	83.9
DRAM	1,329	1.0	47,595	12.2	677	0.1
芯片集	—	—	13,383	3.4	52,451	9.6
其他電腦元件 (主要包括主機板、 硬盤、散熱器及 冗餘磁碟組控制咭)	26,186	19.7	18,764	4.8	35,334	6.4
總計	<u>133,076</u>	<u>100.0</u>	<u>390,232</u>	<u>100.0</u>	<u>548,087</u>	<u>100.0</u>

本集團與其主要供應商建立穩固關係，而這些主要供應商全部為獨立第三者(浪潮集團除外)。本集團分別於二零零四年一月及二零零四年四月與英特爾及浪潮集團就向本集團供應IT產品簽訂書面協議，但並無與其他供應商訂立任何分銷協議。董事相信，從於業務記錄期間內與英特爾簽訂產品供應協議，以及持續向本集團供應大量英特爾產品(包括若干最新型號的IT產品)中可見，本集團與英特爾維持密切關係。本集團與英特爾的關係可追溯至本公司於一九九八年八月註冊成立時。截至二零零三年十二月三十一日止兩個年度各年，本集團購買英特爾中央處理器及其他產品分別佔本集團的採購總額約87.5%及98.6%。於業務記錄期間內，本集團的其他主要供應商現代半導體及南亞科技，分別為以南韓及台灣為基地的主要國際IT公司。

本集團的香港客戶主要包括本地及地區IT產品轉售商，董事相信，大部分產品將獲轉售予中國其他IT產品轉售商及製造商或其他海外市場。本集團的中國客戶為製造商(主要為浪潮集團的各公司)，以及IT產品的轉售商。

# 概 要

下表提供截至二零零三年十二月三十一日止三個年度各年，按其客戶的地區劃分的營業額明細表(根據本集團處理本集團與客戶之間的業務交易範圍的客戶辦事處的地點分類)：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零一年		二零零二年		二零零三年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
<b>按地區劃分的客戶</b>						
香港	109,894	82.6	322,312	82.6	380,759	69.5
中國	23,182	17.4	67,920	17.4	148,047	27.0
其他海外市場 (台灣及新加坡)	—	—	—	—	19,281	3.5
總計	<u>133,076</u>	<u>100.0</u>	<u>390,232</u>	<u>100.0</u>	<u>548,087</u>	<u>100.0</u>

## 優勢

### 迅速的市場反應

由於IT產品的壽命周期有限及瞬息萬變的趨勢，本集團就應付客戶不斷轉變的IT需要而作出迅速回應。董事相信，本集團的銷售及市場推廣隊伍擁有經驗及專才，本集團可物色及採購能迎合現行市場趨勢的IT產品，並改變其採購模式，從而符合其客戶的需要。因此，本集團於業務記錄期間內達致穩健的存貨周轉期(於截至二零零二年十二月三十一日止年度及截至二零零三年十二月三十一日止年度的存貨周轉期分別約為5.5日及13.6日)。本集團努力緊貼市場趨勢及發展亦有助制定其市場推廣策略。

### 信貸及存貨控制

董事已洞悉信貸及存貨控制為使本集團IT產品分銷業務邁向成功的重要因素。本集團於業務記錄期間內並無任何呆壞賬撥備。本集團密切監察每月存貨水平及銷售，以減低過剩訂單的風險，亦密切複查存貨的年期、評估應收賬款的賬齡及客戶信貸狀況，並就此採取適當行動。

## 與浪潮集團的關係

本集團的控股股東浪潮公司於八十年代成立。浪潮公司為中國IT行業人所共知的品牌，其營銷中心遍及中國26個省份及自治區。浪潮集團已向本集團授出一項非獨家特許權，免付專利費而可使用多個「浪潮」的商標，其詳情載於本招股章程「關連交易」一節中「獲豁免持續關連交易」一段。浪潮公司的其他兩間附屬公司浪潮電子信息產業股份有限公司（從事製造及銷售伺服器及PC）及山東浪潮齊魯軟件產業股份有限公司（從事開發及銷售軟件），它們分別在深圳證券交易所及上海證券交易所上市。董事相信，因本集團為浪潮集團的成員公司之一，而浪潮集團在中國IT行業享盛名，故本集團的一般市場推廣活動，將可借助浪潮集團聲譽的優勢。使用浪潮集團的品牌或與其相聯，亦將有助提升本集團的公司形象及一般品牌知名度，以吸引新客戶及物色新供應商。

## 經驗豐富的高級管理層隊伍

本集團擁有經驗豐富及竭誠服務的高級管理層隊伍，他們對香港及中國IT行業非常熟悉。負責本集團分銷業務的銷售隊伍已成功招徠經常作出大批訂單的客戶。本集團的IT顧問隊伍（大部分已取得電腦或IT相關範疇的大學學位）亦具備必要專才，可為客戶就他們的IT需求提供意見。

## 業務目標

董事相信，於業務及商貿中採用電腦及IT應用程式，令社會尤其於中國越來越注重科技發展的好處，將導致電腦元件及其他IT相關產品的需求增加。因此，董事相信，大中華區（特別是中國）的IT市場於未來數年已經及將會繼續擁有增長潛力。

本集團的主要目標是藉此機會取得好處，並成為香港、中國及其他海外市場的電腦元件及其他IT產品的著名分銷商及轉售商，以及相關IT顧問及技術支援服務的供應商。

## 業務策略

為達致其業務目標，本集團計劃擴充其產品系列及客戶基礎（特別是在中國），以及發展有效銷售、供應及分銷網絡，以進一步於中國建立市場地位及覆蓋範圍。此外，本集團亦將尋求透過拓闊其IT產品的來源及範圍，並為其客戶帶來完整系列的IT產品及選擇，同時，亦發展及提供配套IT採購、技術顧問及支援服務，以務求滿足客戶的需要。

特別是，本集團已制定並將尋求集中及落實以下主要業務計劃及策略，以進一步發展採購、分銷及轉售本集團電腦元件及IT產品的核心業務，並將進一步物色因這些發展所帶來的其他機會。

### 增加供應來源及產品系列

IT行業的科技發展及產品潮流變化迅速。本集團能取得今天的成就，當中有賴其能夠洞悉科技及產品潮流，以及迅速採購與調整本集團的產品供應，以滿足不斷轉變的市場環境及客戶需求。因此，本集團得以達致穩健的存貨周轉期（於截至二零零二年十二月三十一日止年度及截至二零零三年十二月三十一日止年度的存貨周轉期分別約為5.5日及13.6日），而於業務記錄期間內，銷售大幅增加。憑著上述本集團的優勢，本集團的管理層將繼續重點留意IT業內市場發展及產品趨勢，以確保其現有產品系列能夠提供最新及最先進的電腦產品（倘有需要）。本集團亦將尋求及挑選國內及海外新供應商，而此等供應商能夠提供具良好市場潛力的IT產品，並與本集團建立良好業務關係，以擴大已建立的海外及國內IT產品品牌的供應來源。根據上文所述，董事相信，本集團將可透過持續增加電腦元件及IT產品的系列，以照顧客戶的需要，從而鞏固其與客戶的關係。

### 擴大其分銷網絡（特別是中國）及擴大其客戶基礎

於業務記錄期間內，本集團大多數的營業額是來自向以香港為基地的客戶的銷售，董事相信，大部分產品當時已轉售予中國、台灣、新加坡及美國的其他轉售商及最終用戶。鑑於中國市場的預計增長，本集團擬於中國主要城市如濟南、北京、上海及深圳設立營銷

中心，以鞏固及擴大本集團於中國的市場地位。此外，本集團將拓闊其客戶基礎，其對象為轉售商以外的中國PC及伺服器製造商及其他最終用戶。董事相信，透過取消若干代理商及其他銷售中介人的方式，這些新客戶將為本集團提供更佳業務及收益的機會。

## 成為浪潮集團產品於香港及海外的獨家分銷商

由於本集團與浪潮集團的關係，本集團對浪潮集團的產品相當熟悉，認為浪潮集團產品具備市場潛力。作為其前述的採購新產品及擴闊其電腦元件以外的產品系列策略的一部分，本集團已於二零零四年四月一日與浪潮集團訂立協議，本集團因而成為浪潮集團品牌產品(包括伺服器及PC)於香港及其他海外市場如日本及美國的獨家分銷商。根據創業板上市規則，與浪潮集團作出的安排構成本集團的持續關連交易，其他詳情於本招股章程「關連交易」一節披露。

為落實近期取得的分銷權，本集團擬於香港及若干其他海外市場成立浪潮集團產品的銷售及分銷網絡，並增聘擁有有關地區及海外經驗的營業及市場推廣代表，以發展及開始推廣或作產品指定宣傳及市場推廣活動，包括刊登廣告、製作市場推廣材料，以及參與這些市場的展覽會及研討會。本集團亦將考慮於主要海外市場如日本及美國設立營銷中心，或與這些市場的現有代理商、分銷商或轉售商訂立再分銷安排(倘有需要及適用)。鑑於浪潮集團產品大受歡迎，加上「浪潮」品牌的知名度，董事相信，引進浪潮集團產品將進一步增加本集團的競爭優勢。

## 提供IT顧問及技術支援服務

為鞏固其與客戶的業務關係及配合擴展本集團的現有分銷、採購及轉售業務，本集團已於二零零四年一月開始提供IT顧問及技術支援服務，並擬借助IT行業及本集團現有技術支援隊伍擁有的產品知識及專才，向其現有及潛在客戶開發及提供增值顧問服務，包括IT產品顧問(本集團向其客戶提供顧問服務，為其度身訂造執行及/或安裝IT產品，以符合他們特殊的IT環境及需要)、提供產品及市場資訊(本集團向其客戶提供有關如現行市價、功能及特色，以及科技潮流的IT產品資訊)及技術支援及培訓(本集團向其客戶提供有關資訊及培訓，如正確使用IT產品及將其優化)。此外，本集團計劃調配額外人力資源，以於未來

擴充本集團的技術支援隊伍，以進一步加強本集團就技術支援所提供的服務。此外，董事亦考慮，於設立本公司官方網站後，向其客戶提供網上顧問服務及技術支援。於最後實際可行日期，本集團已就本集團提供的IT顧問服務招攬到兩名客戶（均為獨立第三者），合約總值約達2,800,000港元。發展及提供IT顧問及技術支援服務由本集團的技術支援部門進行，該部門現由技術總監梁智豪先生領導，成員包括曾接受過與電腦或IT相關範疇的教育及於IT行業擁有經驗的人士。董事相信，增值顧問及支援服務將不僅鼓勵其他客戶（特別伺服器及PC製造商的潛在客戶及最終用戶）向本集團採購或購買IT產品，亦會鞏固及維持長久客戶關係。

## 發展供應鏈管理制度

為配合本集團於中國市場開發業務的策略，本集團計劃建立供應鏈管理制度（「供應鏈管理制度」），以確保準時及可靠地向客戶付運產品、更能符合個別客戶的轉售或生產規定及存貨管理需要。目前，所有本集團的存貨均儲存於香港的貨倉，本集團僅會向香港客戶送貨。然而，將產品付運往中國及其他海外市場目前由有關客戶（包括浪潮集團）直接安排。實施供應鏈管理制度將使本集團的送貨範圍覆蓋至中國指定地點，而送貨時間亦於客戶所指定的時間內，此制度亦包括處理進口、清關及貨物付運事宜，以及提供其他所須的物流服務。作為供應鏈管理制度發展的一部分，本集團將尋求將其產品訂單、存貨控制及會計的主要管理、控制及操作系統電腦化，並調配額外人力資源成立專門實施供應鏈管理制度的隊伍。董事將進一步考慮，於本集團的業務於中國發展成熟時，於中國主要城市建立附設本身的貨倉、運輸及付運設施的物流設施。

# 概 要

## 營業記錄

下表載列本集團截至二零零三年十二月三十一日止三個年度的經審核綜合業績的概要，該概要是摘錄自本招股章程附錄一所載的會計師報告。綜合業績是根據本招股章程附錄一財務資料附註1所載的基準編製：

	附註	截至十二月三十一日止年度		
		二零零一年 千港元	二零零二年 千港元	二零零三年 千港元
營業額	1	<u>133,076</u>	<u>390,232</u>	<u>548,087</u>
銷售成本				
扣除採購回扣前的銷售成本		(136,363)	(394,098)	(538,121)
採購回扣		<u>—</u>	<u>8,287</u>	<u>16,183</u>
		<u>(136,363)</u>	<u>(385,811)</u>	<u>(521,938)</u>
毛利(毛損)		(3,287)	4,421	26,149
其他營運收入		401	96	131
行政開支		<u>(1,263)</u>	<u>(1,989)</u>	<u>(3,949)</u>
除稅前(虧損)溢利		(4,149)	2,528	22,331
稅項		<u>—</u>	<u>—</u>	<u>(3,962)</u>
年內(虧損淨額)純利		<u>(4,149)</u>	<u>2,528</u>	<u>18,369</u>
股息		<u>—</u>	<u>—</u>	<u>3,500</u>
每股(虧損)盈利	2	<u>(1.38)港仙</u>	<u>0.84港仙</u>	<u>6.12港仙</u>

附註：

- 營業額指已售貨品已收取及應收取的款項淨額減退貨及折讓。
- 截至二零零三年十二月三十一日止年度三個年度各年的每股(虧損)盈利，是根據已發行及可予發行股份為300,000,000股，包括100,000,000股於本招股章程刊發日期已發行股份，以及根據本招股章程附錄五「本公司全體股東於二零零四年四月八日通過的書面決議案」一段詳述的資本化發行將予發行的200,000,000股股份的假設計算。



## 所得款項用途

配售的所得款項淨額(於扣除有關開支後)估計約為25,500,000港元。本公司現擬將配售所得款項淨額用作以下用途：

- 約10,000,000港元用作增加產品種類及為本集團採購新產品；
- 約4,000,000港元用作於擴展本集團於中國的分銷網絡，包括於濟南、北京、深圳及上海成立營銷中心；
- 約2,000,000港元用作開發供應鏈管理系統及落實各項管理及控制系統電腦化；
- 約2,000,000港元用作於香港及中國成立IT顧問服務隊伍，以及落實開發並提供IT顧問、提供產品及市場資訊及技術支援服務；
- 約2,000,000港元用作於香港及海外成立浪潮集團產品的分銷網絡；
- 約2,000,000港元用作銷售及市場推廣用途，其中1,000,000港元將用作廣告及宣傳活動，1,000,000港元用作參與展覽會及發展本集團的公司網站；及
- 餘額約3,500,000港元用作本集團的一般營運資金；

倘發售量調整權獲悉數行使，則本公司應付的額外所得款項淨額約為5,000,000港元將由本公司用作一般營運資金。

倘配售所得款項淨額並非即時被用作上述用途，董事現擬將之存放於香港的財務機構作短期計息存款。倘所得款項的建議用途有任何重大變動，則本公司將作出有關公佈，知會其股東。

董事認為，配售所得款項淨額將足以為本招股章程「業務目標陳述」一節所述的本集團的計劃及／或未來發展提供融資。

## 配售統計數字

配售價 .....	0.36港元
市值(附註1) .....	144,000,000港元
備考經調整每股有形資產淨值(附註2) .....	0.11港元

### 附註：

1. 市值乃按配售價及緊隨配售及資本化發行後的已發行股份400,000,000股計算，但並無計及因發售量調整權或根據首次公開招股前購股權計劃或購股權計劃已授出或可能授出的任何購股權獲行使而可能配發及發行的任何股份。
2. 每股備考經調整有形資產淨值乃於作出本招股章程「財務資料」一節「備考經調整有形資產淨值」所載的調整後，及按緊隨配售及資本化發行完成後的已發行股份合共400,000,000股計算，但並無計及因發售量調整權或根據首次公開招股前購股權計劃或購股權計劃已授出或可能授出的任何購股權獲行使而可能配發及發行的任何股份，或本公司根據本招股章程附錄五所述配發及發行或購回股份的一般性授權而可能配發及發行或購回的任何股份。

# 概 要

## 持股架構

下文所載為本公司的持股架構及各名上市時管理層股東及其他股東於緊隨配售(不計及因行使發售量調整權、首次公開招股前購股權計劃及購股權計劃將予發行的股份)及資本化發行完成後的股本中各自擁有的權益：

	首次成為本公司 (直接/間接) 股東的日期	投資總額 港元	概約每股 平均成本 港元	緊隨配售及 資本化發行 完成後的 股份數目	%	禁售期 (附註3)
上市時管理層股東						
浪潮公司 (附註3及4)	一九九八年八月七日 (附註1)	1,000,000	0.0037	270,000,000	67.50	12個月
LCHK(附註3)	一九九八年八月七日 (附註1)	1,000,000	0.0037	270,000,000	67.50	12個月
王渺先生(附註5)	二零零三年三月二十一日 (附註2)	50,000	0.0033	15,000,000	3.75	12個月
王衡先生 (附註5)	二零零三年三月二十一日 (附註2)	50,000	0.0033	15,000,000	3.75	12個月
公眾股東	上市日期			100,000,000	25.00	不適用
				<u>400,000,000</u>	<u>100.00</u>	

附註：

- 該日期指LCHK的註冊成立日期。浪潮公司由一家於中國成立的國有企業中國東方資產管理公司、一家於中國成立的國有企業中國華融資產管理公司及山東省財政廳分別擁有其中16.13%、19.99%及63.88%的權益，因其於LCHK擁有100%的股權而被視為於本公司中擁有67.5%的股權。
- 於二零零三年三月二十一日，王渺先生及王衡先生各自己向本公司轉讓一筆50,000港元由LCBVI欠負上述二人的貸款。本公司已向王渺先生及王衡先生發行及配發500,000股入賬列作繳足的股份作為該項轉讓的代價。
- 禁售期指由本招股章程刊發日期起至上市日期後起計的12個月之日止的期間。

4. 上市時管理層股東及本公司的主要股東浪潮公司及LCHK已分別向聯交所、本公司、聯席保薦人及包銷商承諾：
  - (a) 其於禁售期內將有關證券交予聯交所接納的託管代理人託管；
  - (b) 於禁售期內，除創業板上市規則第13.18條規定外，其將不會(i)出售(或訂立任何協議出售)或允許登記持有人出售(或訂立任何協議出售)其於有關證券中的任何直接或間接權益；或(ii)以其他方式增設(或訂立任何協議增設)或允許登記持有人增設(或訂任何協議增設)有關任何該等權益的任何選擇權、權利、權益或繁重負擔。
  - (c) 於禁售期內，其將(i)於其抵押及押記於有關證券的任何權益時，即時以書面知會聯交所、本公司、聯席保薦人及包銷商有關這些抵押及押記，連同已抵押或已押記的證券數目及創業板上市規則第17.43(1)至(4)條所載的其他資料；及(ii)於知悉由其抵押或押記的有關證券已出售或擬出售時，須即時知會聯交所、本公司、聯席保薦人及包銷商有關受影響的有關證券數目。
5. 浪潮公司已向聯交所、本公司、聯席保薦人及包銷商進一步承諾於禁售期內不會出售其於LCHK的任何權益。
6. 執行董事王渺先生及非執行董事王衡先生(兩者為上市時管理層股東)已向聯交所、本公司、聯席保薦人及包銷商承諾：
  - (a) 其於禁售期內將有關證券交予聯交所接納的託管代理人託管；
  - (b) 於禁售期內，除創業板上市規則第13.18條規定外，其將不會(i)出售(或訂立任何協議出售)或允許登記持有人出售(或訂立任何協議出售)其於有關證券中的任何直接或間接權益；或(ii)以其他方式增設(或訂立任何協議增設)或允許登記持有人增設(或訂任何協議增設)有關任何該等權益的任何選擇權、權利、權益或繁重負擔。
  - (c) 於禁售期內，其將(i)於其抵押及押記於有關證券的任何權益時，即時以書面知會聯交所、本公司、聯席保薦人及包銷商有關這些抵押及押記，連同已抵押或已押記的證券數目及創業板上市規則第17.43(1)至(4)條所載的其他資料；及(ii)於知悉由其抵押或押記的有關證券已出售或擬出售時，須即時知會聯交所、本公司、聯席保薦人及包銷商有關受影響的有關證券數目。

## 風險因素的概要

董事認為，本集團受多項風險因素所規限，可分為以下類別(i)與本集團有關的風險；(ii)與行業有關的風險；(iii)與中國有關的風險；(iv)與股份有關的風險；及(v)與本招股章程內作出的若干聲明有關的風險，這些風險概述如下。準投資者謹請仔細閱讀本招股章程「風險因素」一節。

## 與本集團有關的風險

- 依賴英特爾產品的供應
- 與供應商訂立的分銷安排
- 英特爾提供的回扣存有不明確因素
- 依賴少數客戶
- 經營歷史有限
- 溢利往績有限
- 於業務記錄期間前的流動負債淨額及資本額相對銷售規模偏低
- 本集團分銷業務的邊際溢利微薄
- 與客戶訂立供應安排
- 依賴浪潮集團
- 上市時管理層股東及本公司其他股東之間可能出現的利益衝突
- 依賴少數供應商
- 依賴主要管理層
- 本集團不一定能成功實施其業務計劃
- 存貨風險及存貨過時
- 股息政策

## 與行業有關的風險

- 合資格人員的流動性
- 中國IT產品的需求的不明朗因素
- 迅速轉變的科技
- 競爭

## 與中國有關風險

- 中國的政治架構、社會及經濟環境
- 有關詮釋及執行中國法律及法規的不明朗因素
- 送達法律程序文件的困難
- 中國加入世貿

## 與股份有關的風險

- 股份的流通性及可能出現的價格波動