

概覽

本集團是一家生物識別和射頻識別(RFID)產品及解決方案服務的國際供應商，專注於亞太區市場開發、採購及銷售旗下產品及解決方案服務。本集團的產品及解決方案服務包括生物識別門禁控制裝置、生物識別消費類產品、RFID資產管理系統、RFID門票防偽及管理系統解決方案、RFID醫院管理系統解決方案、採用容貌識別技術的智能監控系統及M2M應用系統。本公司於另類投資市場及PLUS市場掛牌上市，其股份獲准在兩市場進行交易。

本集團的產品主要集中在東南亞、中東及大中華區市場銷售，因本集團認為這些地區皆具有高增長潛力。本集團主要在亞太區，包括中國、馬來西亞、香港、韓國、新加坡及台灣，採購配件及次系統，以及製造及組裝產品，本集團認為可因此享有成本競爭優勢，兼可維持產品的高水平可靠性及質量。目前，本集團產品的大部分生產程序均分包予外部供應商。然而，本集團預計於本集團把其內部生產轉移至新廠房時（預期為2009年第二季末），將會有更多生產程序於內部進行。本集團亦透過運用內部開發軟硬件能力、自家及第三方的產品的計劃，包括結合旗下的生物識別及RFID產品，提供解決方案服務。

本集團透過位於吉隆坡、北京、深圳、香港、澳門及杜拜的區域辦事處銷售旗下產品及服務，並在美國、新加坡、印尼、越南、印度及澳洲都擁有獨立第三方作特約分銷商。在中東，本集團的分銷網絡遍及約旦、科威特、黎巴嫩、卡塔爾、阿曼及阿聯酋，銷售活動由本集團旗下的銷售團隊及通過第三方分銷商進行。

本集團與多個國際著名的電腦品牌訂有協議，把其產品與該等品牌的產品一併銷售，並把其容貌識別軟件與該等電腦品牌的電腦結合。

本集團的營業額，在截至2007年12月31日止年度約為1,438.8百萬港元，比較截至2005年12月31日止年度約為206.1百萬港元，相當於年複合增長率164.2%。本集團於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，透過內部增長、與首選夥伴合作及嚴選的輔助性收購活動，拓展地區業務。

本集團採取的收購方針是收購消費電子產品、資訊科技及其他企業，藉以分銷其主要產品。然而，本集團收購企業並不只著重提升其分銷網絡。透過控制被收購附屬公司（從而控制其銷售網絡），本公司能確保該等附屬公司透過其銷售網絡售賣更多本集團產品，而非第三方的產品。本集團亦收購能夠輔助銷售其解決方案服務，以及利用其產品作為解決方案服務一部分的企業。例如，收購Vast Base讓本集團對Vast Base的聯繫有所涉獵及在中國出售本集團的RFID門票防偽及管理系統解決方案及醫院管理系統解決方案。一般來說，於收購後，被收購附屬公司的管理層均獲挽留經營業務。例如，UCH的Lee拿

督獲委任進入董事會負責本集團的整體銷售。被收購附屬公司的管理層管理彼等各自的業務，專注於本集團整體的營運及目標。倘收購目標的業務與本集團的業務一致，而收購符合本公司的利益，本集團於未來將繼續該發展模式。

競爭優勢

董事認為，本集團的主要競爭優勢如下。

本集團的產品及解決方案能結合生物識別及RFID技術

本集團的產品及解決方案服務結合生物識別及RFID技術，讓本集團滙集生物識別及RFID的技術，務求為最終用戶提供解決方案。結合生物識別及RFID技術預期能提升產品的準確度及保安水平。本集團結合生物識別及RFID技術的產品包括K8、i9及S904。K8為結合指紋鑑定、容貌識別、RFID及密碼鑑定的多制式生物識別保安裝置，用作門禁控制及客戶關係管理。I9為結合指紋識別、RFID、輕觸式屏幕及無線技術的門禁控制裝置，而S904則為設計纖薄、與HID Global智能卡技術相容的指紋識別門禁控制裝置。K8、i9及S904全部於2008年推出，自推出以來，在截至2008年8月31日止首八個月分別錄得銷售額約45.6百萬港元、20.8百萬港元及40.1百萬港元。在解決方案計劃方面，本集團於「貴賓」識別系統中結合生物識別及RFID技術，讓客戶身份更快得到核證，縮短於登記櫃檯及入口檢查的等候時間。

本集團認為儘管有大量本地軟件公司、系統集成商、資訊科技公司及工程公司提供一般技術集成服務，但據本集團所知並無任何能夠提供結合生物識別及RFID系統的解決方案的本地競爭者。故此，董事認為本集團結合生物識別及RFID技術以開發具有結合特色的產品及解決方案的能力，為本集團的主要競爭優勢之一。

在銷售網絡方面，本集團亦在同業之中較具競爭優勢，因本集團能夠利用其生物識別及RFID產品的銷售網絡，銷售結合生物識別及RFID技術的解決方案服務。其他只銷售解決方案服務的公司，未必有現存的銷售網絡或相關的產品去推銷彼等的解決方案服務。

本集團能以具成本效益方式，內部開發嶄新的應用系統及解決方案以回應技術及客戶需求的轉變

本集團能開發嶄新的應用系統及解決方案以回應技術及客戶需求的轉變。本集團提供的生物識別及RFID技術亦融入產品及應用系統之中，可在日常生活中使用。例如，本集團把指紋鑑定技術融入個人保險箱，開發出*BioMirage Coffe*r，現時已成為本集團的主要產品之一。

在解決方案計劃分部方面，本集團能為客戶提供度身訂造的系統解決方案。這些系統解決方案一經開發，可以具有成本效益地專供某一行業的客戶使用。例如，預計到醫療行業的需求，本集團開發出一套運用RFID技術及Wi-Fi技術的系統，使醫院的行政管理程序自動化，同時提供嬰兒追蹤及警報系統。有關此系統的進一步詳情，請參閱「解決方案計劃分部」一節。此系統一經開發，可用於不同的醫院作各種功能，包括追蹤員工及病人。

以上的發展有賴本集團的銷售團隊、市場情報團隊及研發團隊的緊密合作，讓本集團能夠快速有效地對消費者的需求和喜好的轉變，以及技術環境及應用的轉變作出回應。本集團亦可以為產品配備不同語言，照顧不同國家客戶的需要。本集團鼓勵研發團隊為產品及解決方案開創新應用系統及意念。根據銷售團隊收取及市場情報團隊作出的回應，本集團研發部定期發放意念和樣本予銷售團隊，由銷售團隊向本集團客戶推廣及聽取其意見，讓研發部得以調整本集團的產品組合。一旦可行，本集團便會著手推出產品。這種銷售團隊、市場情報團隊及研發團隊之間的密切關係，加上本集團的研發能力，使本集團的產品開發週期僅約為六至十二個月。透過外包部分產品開發最後階段前的微調工作予第三方程式員，本集團便能有效地運用資源及控制成本。

本集團因能以內部能力提供設計、開發及售後服務，故能直接地控制成本，並保持產品的質量。

本集團有多個首選夥伴推廣及分銷本集團的產品

本集團有多個分銷商、硬件供應商及系統集成商作為本集團的首選夥伴，包括摩托羅拉、微軟、NEC、Acer及神州數碼。通過與該等首選夥伴合作，本集團能夠於建立若干分銷網絡上節省開支，皆因本集團有機會利用該等公司的專業知識及分銷網絡，使本集團投資最低的資金來擴展業務。本集團亦與部分首選夥伴進行合作營銷活動。本集團能夠藉此利用這些公司的品牌，提升外界對本集團品牌的認識及節省部分營銷開支。

本集團具備專業知識開發內部軟件，並能與如Acer及NEC電腦等硬件產品作套裝出售

本集團內部開發出容貌識別軟件，該等軟件能與Acer及NEC等電腦品牌的其他電腦配套。部分電腦配備本集團之容貌識別軟件作套裝出售，從而加深了最終用戶對本集團的認識。正因如此，本集團能從該等電腦品牌的客戶基礎及分銷網絡中獲益。此種與Acer及NEC電腦配套的軟件在截至2008年8月31日止八個月的銷售貢獻佔本集團營業額的

0.9%。於往績記錄期間此軟件並無與該等電腦套裝出售，皆因與Acer及NEC的聯盟關係分別始於2008年3月及2007年10月。董事相信本集團產品與Acer及NEC電腦配套，將帶來機遇與Acer及NEC或其他電腦品牌合作。

作為合作營銷的一部分，本集團的產品經常在貿易展及展覽會中與該等電腦品牌合作。董事相信透過此種合作營銷，本集團的形象得以有效提升，亦能節省營銷活動開支。

策略

以下為本集團的重點策略。

本集團集中在高增長潛力市場

在往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，本集團的純利總額分別為63.1百萬港元、278.1百萬港元、452.7百萬港元及458.0百萬港元。於各個期間，該期間超過90.0%的純利總額來自東南亞、中東及大中華區的銷售額。本集團其餘純利則來自美國等其他國家的銷售額。

本集團的主要市場位於東南亞、中東及大中華區。根據本集團委託F&S編製的報告指出，現時全球最大的生物識別市場為北美洲、歐洲及中東。F&S預期亞太區（包括東南亞及大中華區）的生物識別市場的每年收入將會由2008年846.0百萬美元增長至2012年6,382.4百萬美元。根據F&S的資料，亞太區、歐洲、中東及非洲的RFID市場在2007年合共約佔全球市場的一半，而其餘市場份額則主要由位於北美洲及拉丁美洲的國家佔有。本集團的策略因此會繼續集中在東南亞、中東及大中華區市場，同時亦持續留意世界上其他具有高增長潛力的地區的市場機遇。

本集團集中在私營部門市場的企業及消費者分部多於公營部門市場

本集團的目標集中在私營部門市場的企業及消費者分部多於投標公營部門的大型項目。本集團因此得以涉獵企業及消費者分部。董事認為不參與政府大型投標及項目，便可更有效運用本集團的資源在開發及設計新產品方面，尤其是開發解決方案產品。本公司的策略是從現有的銷售網絡中獲益，以推廣新產品及提高結合生物識別及RFID技術的解決方案產品的銷量，作為解決方案計劃分部的一部分。

本集團將會進一步開發具有生物識別及RFID特色的產品及解決方案，以及拓展解決方案計劃分部

本集團擬繼續投資及利用其研發能力，將其研發的專業知識及經驗應用到生物識別及RFID市場，用於創新應用系統，以改良現有產品及解決方案及創造新產品及新解決方案。本集團尤其擬利用結合生物識別及RFID技術的能力，開發更多具結合特色的產品。

本集團亦擬於解決方案計劃分部投入更多資源及更加不遺餘力，而根據本集團過往經驗，解決方案計劃分部比消費者及企業分部有較高的毛利率。由本集團開發的著名解決方案的例子包括醫院管理及嬰兒標籤系統、RFID門票防偽及管理系統，以及容貌識別監控系統。這些系統會運用生物識別或RFID其中一種技術，又或是結合兩者及其他技術（例如Wi-Fi）。此外，這些解決方案計劃的營業額過去主要來自一次性項目的付款。本集團將來擬與計劃客戶訂立收入分享安排。本集團已於馬來西亞跟Sunway Lagoon主題公園及柔佛港集裝箱追蹤系統訂立收入分享協議。本集團於某些情況下須承擔若干金額的資本開支。資本開支主要用於客戶場地的電腦、伺服器、連接線、密碼機及中間件的安裝成本。此安排讓本集團於若干期間與客戶分享收入，於未來為本集團創造持續收入。有關收入分享協議的詳情，請參閱下文「解決方案計劃分部的收入分享協議」一節。

本集團繼續與電腦生產商合作營銷旗下產品

本集團開發的容貌識別應用系統，能與Acer及NEC等著名電腦品牌的電腦配套。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團與Acer組織了兩次合作營銷活動，包括於馬來西亞舉行的2008吉隆坡個人電腦展及於2008年8月在馬來西亞的合作宣傳。憑藉與電腦品牌的合作營銷活動，本集團加深最終用戶對本集團品牌的認識，同時本集團亦能節省營銷活動開支。因此本集團的策略是繼續與電腦市場的知名業者實行「共同推廣品牌」的活動。

本集團繼續向分銷商銷售旗下產品

在企業及消費者分部中，本集團一向銷售旗下產品予第三方分銷商，而並非直接向自營零售商銷售。這種銷售模式對於本集團較有成本效益，皆因本集團能善用分銷商現有的零售網絡，毋須投放資源開發自己的零售網絡。這些分銷商能於各自營運的地區接觸小型轉售商。這些分銷商亦為轉售商及最終用戶提供售後服務處及同時於不同地區組織產品發佈會。這樣，本集團便能有效地將資源分配給其他方面的業務。本集團因此期望在企業及消費者分部中繼續銷售旗下產品予第三方分銷商。

業務

本集團設計與開發生物識別及RFID相關產品，並提供解決方案服務。

生物識別

生物識別指識別區別個人的身體特徵。數個較為人熟悉的生物識別特徵包括：指紋、容貌、聲音及掌型。由於每個人的生物識別特徵都是獨一無二的，因此生物特徵能用來識別個人的身份。

生物識別產品較常用於住宅或商業環境，用途由辦公室大樓的門禁控制至電腦的邏輯存取不等。生物識別技術的重要優點之一是能夠自動測定個人的生物識別特徵，用作識別及核證身份。身份的識別及核證取決於個人的生物識別特徵，即一般無須使用密碼或實體鑰匙。

本集團的生物識別分部主要集中於指紋鑑定門禁控制裝置及容貌識別軟件解決方案。這些產品及解決方案用途廣泛，涵蓋範圍包括企業保安、邏輯存取控制及時間與出席記錄管理系統，適用於不同的行業，例如醫療業、金融業及運輸業。

RFID

RFID行業應用系統通常由RFID標籤、解讀器、中間件及軟件組成。RFID標籤是一種轉發器，即由連接天線的集成電路所組成的微型無線電裝置，可以安裝或裝嵌在物件內。RFID解讀器透過天線與RFID標籤接通，以便從RFID標籤即時收集數據。而RFID中間件一般是一種軟件，用以管理由RFID解讀器收集所得的數據。應用軟件是一種前端處理系統，編寫來迎合行業的特定需要。

RFID解決方案的應用相當廣泛，例如為物品貼附標籤、產品識別、員工追蹤、資產追蹤及防偽系統，橫跨醫療、運輸、供應鏈、零售及娛樂等多個行業。

本集團提供各類RFID相關的解決方案計劃，例如本集團向位於馬來西亞吉隆坡的Sunway Lagoon主題公園提供附有RFID標籤的手鐲作進出之用以及分別向中國的天津港及馬來西亞的Sri Kota Hospital提供主動式RFID追蹤集裝箱及嬰兒標籤。

業務分部

本集團的業務分為三大分部：「企業」、「消費者」及「解決方案計劃」，專注於生物識別及RFID。本集團的產品結合生物識別技術，亦經常結合RFID特質。本集團的產品大多可應用於超過一個的業務分部。

業 務

各個業務分部在往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月各自的營業額分佈表列如下：

	截至12月31日止年度						截至8月31日止八個月	
	2005年		2006年		2007年		2008年	
	千港元	佔本集團營業額百分比	千港元	佔本集團營業額百分比	千港元	佔本集團營業額百分比	千港元	佔本集團營業額百分比
消費者	—	—	464,008	52.4%	783,549	54.4%	640,632	43.6%
FxSecure Book	—	—	198,315	22.4%	228,940	15.9%	85,376	5.8%
BioMirage Coffe	—	—	—	—	226,707	15.7%	117,606	8.0%
FxGuard Windows Logon	—	—	16,404	1.8%	174,050	12.1%	142,068	9.7%
其他(附註1)	—	—	249,289	28.2%	153,852	10.7%	295,582	20.1%
企業	118,518	57.5%	267,658	30.3%	533,305	37.1%	586,354	40.0%
i-系列	46,423	22.5%	131,015	14.8%	252,602	17.6%	258,043	17.6%
s-系列	—	—	41,503	4.7%	112,678	7.8%	144,215	9.8%
m-系列	—	—	95,140	10.8%	57,859	4.0%	104,490	7.1%
其他(附註2)	72,095	35.0%	—	—	110,166	7.7%	79,606	5.5%
解決方案計劃	87,609	42.5%	153,084	17.3%	121,927	8.5%	240,578	16.4%
總計	206,127	100.0%	884,750	100.0%	1,438,781	100.0%	1,467,564	100.0%

附註1：「其他」包括由UCH分銷的第三方產品FxSecure Key及iTrain。有關「其他」的性質的進一步詳情，請參閱「財務資料」中「指定收益表項目概述—消費者分部」一節。

附註2：「其他」包括鑑定及核證軟件k-系列，此乃多制式生物識別門禁控制裝置、時間管理系統(「ATiMS」)及訪客管理系統(「VMS」)。有關「其他」的性質的進一步詳情，請參閱「財務資料」中「指定收益表項目概述—企業分部」一節。

各個業務分部在往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月各自的毛利率表列如下：

	截至12月31日止年度			截至
				2008年
	2005年	2006年	2007年	8月31日止八個月
消費者	—	29.4%	41.3%	41.7%
企業	51.7%	63.6%	60.0%	52.0%
解決方案計劃	57.0%	81.8%	62.2%	70.6%






消費者分部

本集團營業額主要來自消費者分部，該分部主要集中於為最終用戶提供住宅及個人保安產品。

業 務

本集團在此業務分部中的主要產品為：

- *FxSecure Book*—*FxSecure Book*是纖薄輕巧，具有保安存取的生物識別特徵容貌識別及指紋鑑定功能的手提電腦。
- *BioMirage Coffe*r—*BioMirage Coffe*r是備有保安存取的生物識別特徵指紋鑑定技術的個人保險箱。
- *FxGuard Windows Logon*—*FxGuard Windows Logon*是生物識別特徵容貌識別軟件，用以進行電腦存取保安控制。

名稱	圖片	產品名稱
<i>FxSecure Book</i> 系列		<i>SecureBook Fx23</i>
		<i>SecureBook Fx32</i>
		<i>SecureBook Fx33</i>
<i>BioMirage Coffe</i> r		<i>BMC 3000</i>
<i>FxGuard Windows Logon</i>		<i>FxGuard Windows Logon Vista</i>

按地區顯示，此業務分部在往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月的營業額表列如下：

	截至12月31日止年度						截至8月31日 止八個月	
	2005年		2006年		2007年		2008年	
	估本集團 營業額 千港元	百分比	估本集團 營業額 千港元	百分比	估本集團 營業額 千港元	百分比	估本集團 營業額 千港元	百分比
營業額								
東南亞	—	—	464,008	100.0%	494,585	63.1%	392,377	61.3%
大中華區	—	—	—	—	154,322	19.7%	94,395	14.7%
中東	—	—	—	—	119,308	15.2%	144,676	22.6%
其他(附註1)	—	—	—	—	15,334	2.0%	9,184	1.4%
	—	—	464,008	100.0%	783,549	100.0%	640,632	100.0%

附註1：「其他」包括南非及美國。

企業分部

本集團「企業」業務分部中的產品主要是商用生物識別產品。

本集團在這個業務分部中的主要產品包括：

- *i-系列* — *i-系列* 產品結合生物識別特徵指紋鑑定傳感器及RFID讀卡器，用作門禁控制、出席時間記錄、訪客管理及保安應用。
- *s-系列* — *s-系列* 產品主要為配備生物識別特徵指紋鑑定傳感器的超薄門禁控制裝置，用作門禁控制、出席時間記錄、訪客管理及保安應用。
- *m-系列* — *m-系列* 產品為利用生物識別特徵指紋鑑定技術之門鎖。
- *其他* — 包括*k-系列* 產品，為利用容貌識別技術、指紋鑑定技術、密碼及RFID技術的多制式保安裝置。

i-系列



i9



i4+



i4 Flexi

s-系列



S904



S903

m-系列



M30



M29

其他



K8

業 務

按地區顯示，此業務分部在往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月的營業額表列如下：

	截至12月31日止年度						截至8月31日止八個月	
	2005年		2006年		2007年		2008年	
	佔本集團營業額		佔本集團營業額		佔本集團營業額		佔本集團營業額	
	千港元	百分比	千港元	百分比	千港元	百分比	千港元	百分比
營業額								
東南亞	98,093	82.8%	192,854	72.0%	380,056	71.3%	352,413	60.1%
大中華區	20,425	17.2%	1,292	0.5%	31,430	5.9%	75,058	12.8%
中東	—	—	73,512	27.5%	101,009	18.9%	148,219	25.3%
其他(附註1)	—	—	—	—	20,810	3.9%	10,664	1.8%
	<u>118,518</u>	<u>100.0%</u>	<u>267,658</u>	<u>100.0%</u>	<u>533,305</u>	<u>100.0%</u>	<u>586,354</u>	<u>100.0%</u>

附註1：「其他」指南非。

本集團尋求企業分部的銷售路向由側重銷售產品(例如安裝少量門禁控制裝置)，改為側重銷售解決方案(例如僱員出席記錄及管理系統，包括相關的軟硬件安裝)。如此一來，本集團便能推廣旗下產品，作為協助客戶維持良好的企業資源計劃及管理系統。

解決方案計劃分部

除了生物識別及RFID相關產品，本集團更運用內部研發軟硬件的能力，以及因應需要使用旗下和第三方產品，並根據最終用戶客戶的特定要求，為彼等度身訂造系統解決方案。目前，這些系統大多用於企業管理及消費者保安方面。

在往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，本集團推行的解決方案計劃包括：

- 本集團提供的醫療系統應用RFID及Wi-Fi技術，使醫院的行政管理程序自動化，例如記錄員工出席情況，確認員工及病人位置，以及利用RFID標籤記錄病人重要的醫療資料。本集團為馬來西亞一家私立產科醫院提供RFID嬰兒追蹤及警報系統，協助為新生嬰兒提供防護措施，防止嬰兒在沒有護士的看管下自行活動。
- 本集團提供應用RFID技術的RFID門票防偽及管理系統。每張門票均內置RFID標籤加密門票及記錄活動資料，確保門票的真偽。在活動期間，可在會場入口利用手提終端機鑑定門票，一旦識別出偽造門票，便能即場發出警報通知。系統亦能用作處理門票發行、查詢、售票及退票、付款交易和活動門票整體真偽的數據分析。本集團曾受委託為2008洛杉磯銀河隊中國行提供此系統。

業 務

- 本集團曾利用生物識別及／或RFID技術為其他計劃提供系統解決方案，包括：
 - 一套用作管理車隊的車輛RFID標籤的系統，可追蹤、記錄及集中車輛資料，根據個別車輛的數據以管理整隊車隊。
 - 在港口收集貨車和集裝箱資料的RFID標籤，用於倉庫存貨系統及銷售時點系統。例如馬來西亞大型遊樂場Sunway Lagoon，採用了本集團的系統，讓遊客利用儲值RFID手鐲購買食物和飲品，以及租用設備。這個系統為遊客提供了一種便利的付款方式，又可協助遊樂場監控存貨。

- 本集團亦利用指紋門禁控制裝置及指紋鑑定裝置，提供門禁控制及出席記錄管理系統，保障某些受限制或管制區域的進出安全，例如機場或銀行。本集團亦曾贏取機會，為馬來西亞的雪蘭莪警員分遣隊總部、阿聯酋的Mashreq Bank及中國珠海機場等計劃提供此系統。

- 本集團提供利用容貌識別監控技術的生物識別基礎監控系統(FxAlert)，容許自動識別已登記在數據庫內的人士。本集團曾於馬來西亞A1格蘭披治大賽車執行此系統，確保馬來西亞隊的賽車修理庫不受未經授權人士干擾。

董事相信，憑藉創新意念與先進技術，生物識別及RFID技術在企業管理、提升業務及消費者安全的層面上，有很多潛在的商業用途。

按地區顯示，此業務分部於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月的營業額表列如下：

	截至12月31日止年度						截至8月31日止八個月	
	2005年		2006年		2007年		2008年	
	估本集團 營業額 千港元	百分比	估本集團 營業額 千港元	百分比	估本集團 營業額 千港元	百分比	估本集團 營業額 千港元	百分比
營業額								
東南亞	41,185	47.0%	77,059	50.3%	72,635	59.6%	88,051	36.6%
大中華區	46,424	53.0%	29,208	19.1%	19,700	16.1%	126,707	52.6%
中東	—	—	46,817	30.6%	26,683	21.9%	24,444	10.2%
其他(附註1)	—	—	—	—	2,909	2.4%	1,376	0.6%
	<u>87,609</u>	<u>100.0%</u>	<u>153,084</u>	<u>100.0%</u>	<u>121,927</u>	<u>100.0%</u>	<u>240,578</u>	<u>100.0%</u>

附註1：「其他」指澳洲。

解決方案計劃分部的收入分享協議

解決方案計劃分部的營業額過去主要來自一次性計劃的付款。本集團將來的策略是尋找機會與參與計劃的客戶訂立收入分享安排。本集團於2007年12月與Sunway Lagoon主題公園訂立收入分享協議(為期五年,並有權續期五年)及於2008年3月與Smartag就馬來西亞柔佛港集裝箱追蹤系統訂立收入分享協議。根據該等收入分享協議,本集團同意為相關客戶場地提供及安裝所有硬件及設備,例如項目所需的電腦、伺服器、連接線、密碼機及中間件,因而須承擔若干金額的資本開支。在收入分享期間,放置於客戶場地的設備的所有權及風險由本集團擁有及承擔。根據該等協議,本集團有權分享客戶產生自該計劃的總收入的若干百分比。確實的收入分享基準各有不同。例如,根據與Sunway Lagoon主題公園訂立的協議,本集團有權按每名訪客收取固定金額,而Sunway Lagoon主題公園保證每年訪客的下限人數,至於根據與柔佛港訂立的協議,本集團有權分享因本集團於港口提供的設備的使用所產生的收入的若干百分比。由於與Sunway Lagoon主題公園及柔佛港的協議僅分別於2007年12月及2008年3月訂立,因此截至2008年8月31日止來自與Sunway Lagoon主題公園訂立的協議的收入為332,137馬元(相當於730,701港元),而於同期與柔佛港訂立的協議並無產生收入。本集團預期到2009年,該等安排的溢利會日益增加。

醫院管理系統解決方案計劃及RFID門票防偽及管理系統解決方案計劃

本集團的醫院管理系統解決方案計劃源自Vast Base,本集團的RFID門票防偽及管理系統解決方案計劃源自Chance Best及Vast Base。

Chance Best

Chance Best乃在中國營運的系統集成商,從事提供門票管理系統。Chance Best目前是本公司的全資附屬公司,其主要資產為與其中一家客戶訂立之長期合約。於最後實際可行日期,Chance Best的客戶為Healthy Benefit及Distant Limited。Chance Best與Healthy Benefit及Distant Limited的業務關係約為一年。

Healthy Benefit從事提供RFID門票系統。根據Chance Best與Healthy Benefit於2007年10月15日訂立的協議,Chance Best有獨家權利向Healthy Benefit提供RFID門票及門票系統技術,由2007年起至2017年止為期10年。Healthy Benefit亦已同意按尚待協定的價格每年向Chance Best購買最少5百萬張RFID門票。然而,倘Chance Best於協議首五年錄得少於100百萬港元的經審核溢利,Healthy Benefit將以等額現金基準向Chance Best補償差額。鑑於RFID行業可能出現的技術發展及轉變,Chance Best根據協議有權隨時變動其產品。在該等情況下,各方已同意,彼等將會檢討變動後的產品的價格。該協議並無規定價格上限

或下限。倘Healthy Benefit的擁有權或資產有重大轉變，令Chance Best的利益受到不利影響，Chance Best可終止協議。倘違約方抵觸協議訂明的任何重大陳述及保證或倘其中一方清盤，協議亦可由非違約方終止。

董事確認Healthy Benefit為獨立第三方。Healthy Benefit已確認其為獨立第三方，獨立於Chance Best的現有及前股東以及前最終實益擁有人。

Chance Best與Distant Limited之間並無長期供應合約。Distant Limited為一家以新加坡為基地的公司，專門提供銷售時點系統、門票系統及解決方案以及資訊科技顧問服務予活動管理、零售業及娛樂業。Distant Limited透過向Vast Base購買RFID門票，於2008年3月成為本集團的客戶。其後，由於方便性及鄰近性緣故，Chance Best的技術團隊提供即場支援以及物流因素，Distant Limited部分非馬來西亞及非新加坡客戶由Chance Best收費及服務。Distant Limited自此成為Chance Best及Vast Base的客戶，按Distant Limited最終客戶的位置有明顯分隔。

董事確認，Distant Limited及彼等各自的最終實益擁有人乃獨立第三方。Distant Limited已確認，彼乃獨立第三方，獨立於Chance Best的前股東及前最終實益擁有人。

Vast Base

Vast Base是一家在中國及亞太區經營的系統集成商，辦事處設於新加坡、馬來西亞吉隆坡及中國天津。Vast Base從事提供門票管理系統及醫療行業自動化。經本集團於2007年及2008年進行的一連串收購Vast Base權益行動後，Vast Base目前是由本公司擁有80.0%的附屬公司。於該等收購前，Vast Base由Multi Metro Limited擁有99.5%及陳錕偉先生擁有其餘0.5%。於最後實際可行日期，Vast Base由本公司擁有80.0%、Multi Metro Limited擁有19.5%及陳錕偉先生擁有其餘0.5%。陳錕偉先生仍然是Vast Base的董事。

Multi Metro Limited由徐文增先生及陳錕偉先生分別實益擁有99.0%及1.0%。

Vast Base的主要資產為與客戶訂立之合約。於最後實際可行日期，Vast Base有四家客戶，並已與其中三家訂立長期供應合約：

- Bellson
- Top Venture
- 天津華健

Vast Base與其第四家客戶Distant Limited並無訂立長期供應合約。Vast Base與Bellson及Top Venture分別約有一年的業務關係，而與天津華健及Distant Limited的業務關係則少於一年。

該等供應合約對本集團十分寶貴，原因是該等合約為長期、獨家的供應合約，由2007年或2008年起計為期10年。Bellson及Top Venture各自為RFID門票供應商，兩者合共在中國涉及廣泛的文化、娛樂及體育活動；而天津華健為中國多家醫院的RFID病人標籤供應商。

Bellson在中國為文化、娛樂及體育活動提供門票系統及解決方案。根據於2007年10月26日與Bellson訂立的合約，Bellson同意就Bellson由2007年起至2017年止10年合約期內每年向門票中心銷售不少於6.6百萬張RFID門票，而與該等中國門票中心訂立協議。由於Vast Base有權成為Bellson的RFID門票獨家供應商，本集團預期Bellson將由2007年起至2017年止10年期間按特定價格每年向Vast Base購買最少6.6百萬張RFID門票。而本集團將會提供設備、培訓及系統升級服務。鑑於RFID行業可能出現的技術發展及轉變，Vast Base根據合約有權隨時變動其產品。在該等情況下，各方已同意，彼等將會檢討變動後的產品的價格。該合約並無規定價格上限或下限。根據此合約，Bellson並無提供溢利保證。據本公司所知，Bellson持有提供RFID門票、安裝門票系統及銷售時點技術予中國一些體育場館營運商及活動策劃商的獨家權利。該等體育場館營運商及活動策劃商在中國主要城市及省份為體育場館舉辦的文化、娛樂及體育活動提供廣泛的自動化門票服務。Vast Base提供的RFID防偽門票解決方案於中國多個地方(包括上海體育場)舉行的2008洛杉磯銀河隊中國行使用，亦於亞洲流行歌星郭富城於2008年10月及2009年1月在上海舉行的演唱會使用。

倘Bellson (a)未能與中國的門票中心訂立協議以每年向彼等銷售最少6.6百萬張RFID門票；或(b)未能根據合約的條款向Vast Base支付RFID門票的購買價格；或(c)在未獲得Vast Base事先同意前與另一供應商磋商或購買RFID門票，Vast Base可終止此合約。倘Vast Base在Bellson訂購時連續兩次未能根據合約的條款供應RFID門票，Bellson可終止此合約。倘違約方抵觸合約訂明的任何重大陳述及保證或倘其中一方清盤，合約亦可由非違約方終止。倘Bellson的擁有權或資產有重大轉變，令Vast Base的利益受到不利影響，Vast Base可終止合約。

Top Venture為一家專注在中國提供生物識別解決方案及RFID防偽門票系統一站式代理服務的公司。根據於2007年12月18日與Top Venture訂立的合約，Top Venture將會由2007年起至2017年止10年期間按特定價格每年向Vast Base購買最少12百萬張RFID門票。Top Venture亦已向Vast Base保證將會於合約首五年帶來合共最少280百萬港元經審核溢利，否

則Top Venture將以等額現金基準向Vast Base補償差額。鑑於RFID行業的技術發展及轉變，Vast Base根據合約有權隨時變動其產品。在該等情況下，各方已同意，彼等將會檢討變動後的產品的價格。該合約並無規定價格上限或下限。

倘Top Venture的擁有權或資產有重大轉變，令Vast Base的利益受到不利影響，Vast Base可終止合約。倘違約方抵觸合約訂明的任何重大陳述及保證或倘其中一方清盤，合約亦可由非違約方終止。

天津華健為一家從事提供RFID後端解決方案予醫院(包括住院病人及門診病人標籤系統及解決方案)的中國公司。根據2008年5月2日與天津華健訂立的兩份協議，天津華健已同意由2008年起至2018年止10年期間按特定價格每年向Vast Base合共購買最少0.4百萬RFID住院病人標籤及10百萬RFID門診病人標籤。根據兩份協議，倘其中一方在若干期間延遲履行該等協議項下的責任，另一方均有權終止協議。兩份協議均無價格檢討條款。倘其中一方持續違反協議，沒有違反協議的一方可終止協議。

本公司確認，Bellson、Top Venture、天津華健及Distant Limited以及彼等各自的最終實益擁有人為獨立第三方。Bellson、Top Venture、天津華健及Distant Limited已確認彼等為獨立第三方，獨立於Vast Base的現有及前股東以及Multi Metro Limited(其擁有Vast Base 19.5%)的最終實益擁有人。

Chance Best及Vast Base的董事及管理層

本公司繼續與Chance Best及Vast Base的賣方以及彼等各自的管理團隊成員維持合作關係，並將會繼續就業務發展事宜向彼等諮詢，而本集團則提供技術專業知識，以助進一步開通活動門票及醫療行業。麥文耀先生及陳錕偉先生分別繼續參與Chance Best及Vast Base的管理。雖然相關賣方在該等公司曾扮演重要角色，但由於已根據Chance Best及Vast Base現有合約安裝RFID設備及設施及本集團擁有提供RFID解決方案所需的技術，董事認為Chance Best及Vast Base不會過度依賴各自的賣方經營業務。由於Chance Best及Vast Base經營的RFID解決方案目前是使用本集團的名義作營銷，董事相信潛在客戶將會更熟悉本集團的名字和品牌，因而增加本集團取得新合約的機會。Chance Best及Vast Base計劃日後以本集團的品牌營銷Chance Best及Vast Base的RFID解決方案業務，及取得更多RFID解決方案合約。

*Chance Best*的董事及管理層

於最後實際可行日期，*Chance Best*的董事為Lee拿督及張敬宗。Lee拿督乃本公司董事，張敬宗乃本公司高級管理層成員。*Chance Best*的前董事麥文耀先生於2008年11月10日辭任董事，並留任*Chance Best*的高級管理層成員。於最後實際可行日期，*Chance Best*的高級管理層成員為麥文耀先生、Liu Hao、Zhao Niao Chao及Wang Peng。Liu Hao、Zhao Niao Chao及Wang Peng乃本集團的僱員，被調派至主要負責*Chance Best*的項目。除作為*Chance Best*的高級管理層成員及／或本集團的僱員外，*Chance Best*的高級管理層成員已確認彼等為獨立第三方。除本文所披露者外，概無其他人士獲委任為*Chance Best*的董事或高級管理層成員。

*Chance Best*並無僱員，其董事或參與項目的人員是本集團另一附屬公司旗下被調派至主要負責*Chance Best*的項目並從該附屬公司而非*Chance Best*收取薪酬的僱員，或為於2008年與*Chance Best*訂立顧問協議的顧問，但彼的首筆顧問費僅於2009年第一季*Chance Best*的經審核賬目獲其股東採納後，方於2009年支付。有關該等顧問協議主要條款的概述，請參閱「關連交易 — 豁免遵守公佈、申報及獨立股東批准規定的關連交易 — 顧問協議」一節。

*Vast Base*的董事及管理層

於最後實際可行日期，*Vast Base*的董事為陳錕偉先生、張敬宗、Choo Peng Hung及Lee拿督。*Vast Base*的高級管理層成員為陳錕偉先生、Choo Peng Hung、Francis Tan Chong Kheam、Peter Ong Pang Tau、拿督Azmi Bin Said及Fuad Bin Abdullah Francis Tan Chong Kheam及Peter Ong Pang Tau為本集團的僱員，被調派至主要負責*Vast Base*的項目。拿督Azmi Bin Said及Fuad Bin Abdullah已分別與*Vast Base*訂立顧問協議。除作為*Vast Base*的高級管理層成員及／或本集團的僱員外，*Vast Base*的高級管理層成員已確認彼等為獨立第三方。除本文所披露者外，概無其他人士獲委任為*Vast Base*的董事或高級管理層成員。

*Vast Base*並無僱員（除陳錕偉先生及Choo Peng Hung已與其訂立董事服務合約外）、其董事或參與項目的人員是本集團另一附屬公司旗下被調派往*Vast Base*的項目工作並從該附屬公司而非*Vast Base*收取薪酬的僱員，或為於2008年與*Vast Base*訂立顧問協議的顧問，但彼等的首筆顧問費僅於2009年第一季*Vast Base*的經審核賬目獲其股東採納後，方於2009年支付。有關該等合約主要條款的概述，請參閱「關連交易 — 豁免遵守公佈、申報及獨立股東批准規定的關連交易 — 董事服務合約」一節。

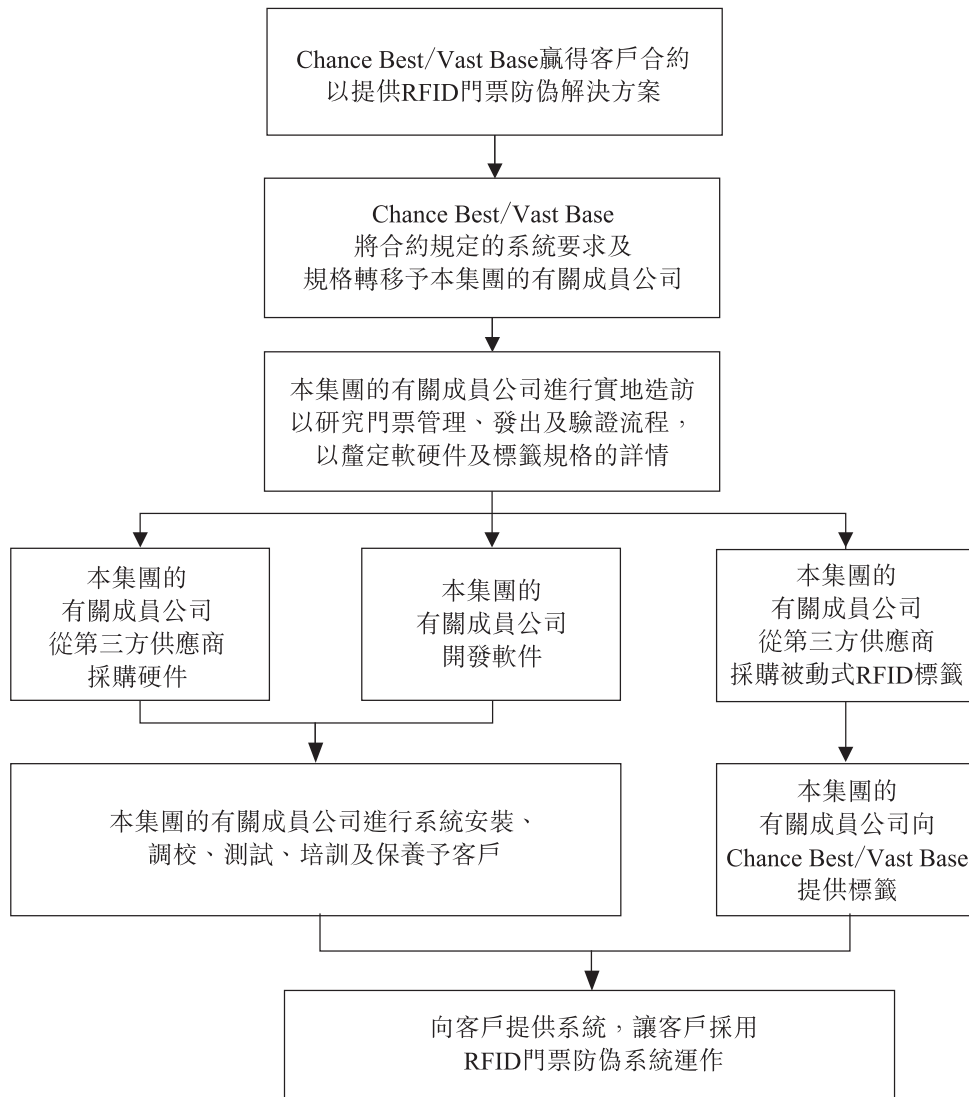
由於*Chance Best*及*Vast Base*初步註冊成立以作為公司實體就RFID業務訂立合約，*Chance Best*及*Vast Base*於註冊成立後概無業務（游說及訂立合約除外）及僱員。本集團於收購*Chance Best*及*Vast Base*權益後，指派本身的僱員負責進行*Chance Best*及*Vast Base*的項

目，原因是本集團已具有所需的技術及管理團隊，故董事認為就Vast Base及Chance Best的項目成立另一團隊並不符合經濟原則。董事亦認為指派熟悉本集團生物識別技術的本集團僱員負責進行Chance Best及Vast Base的項目，將為本集團的僱員提供更多機會與Chance Best及Vast Base的客戶建立關係。

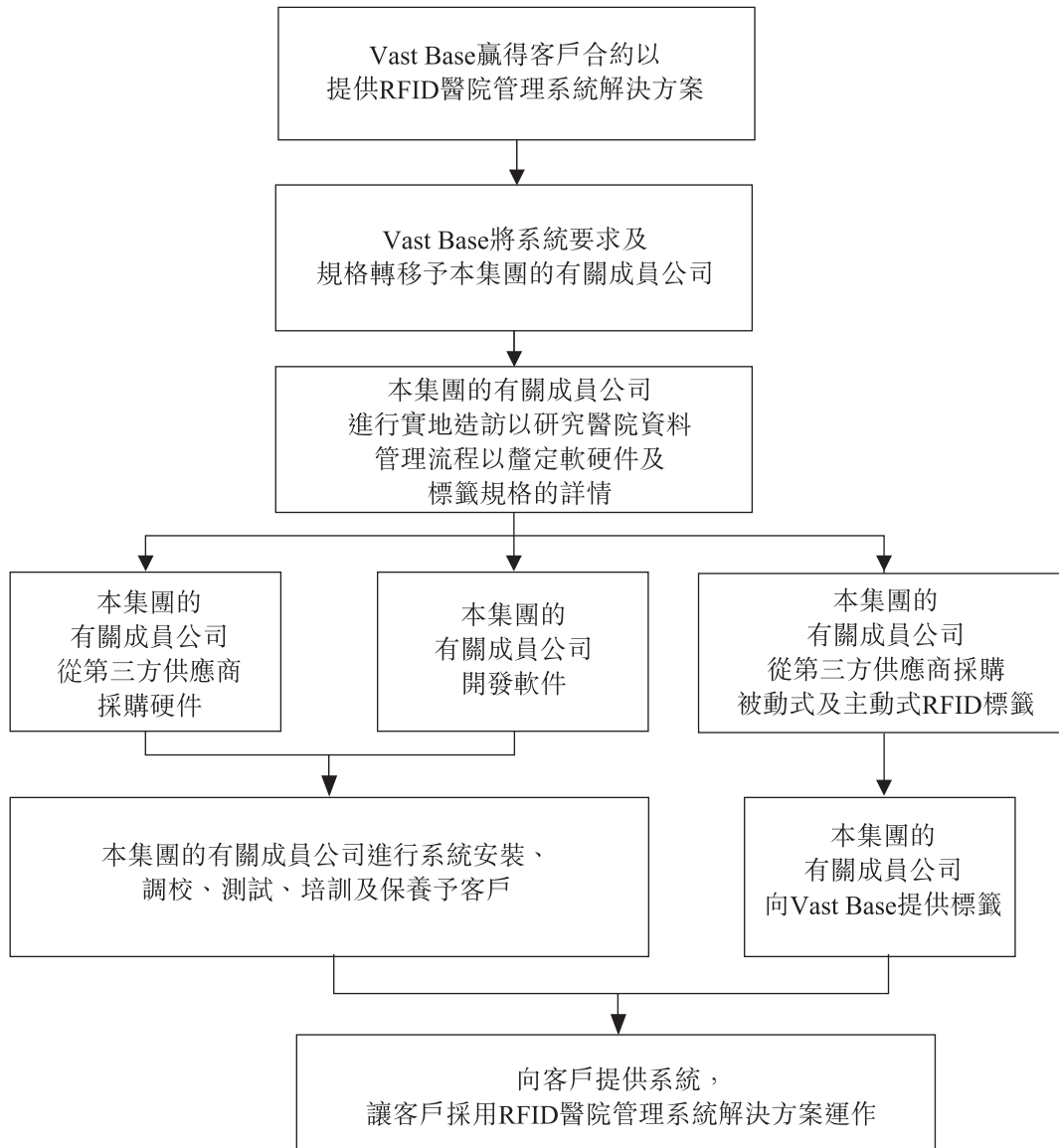
Chance Best及Vast Base的運作流程

由Chance Best及Vast Base提供的本集團RFID業務的運作流程載於下圖：

Chance Best及Vast Base提供的RFID門票防偽解決方案的運作流程



Vast Base提供的RFID醫院管理系統解決方案的運作流程



Chance Best及Vast Base的未來計劃

本公司分三批收購Vast Base，原因是董事相信按部就班的方法讓本公司於增加其在Vast Base的投資、取得Vast Base的控制權並於本公司的綜合財務報表中確認其為附屬公司前，能監察其業務表現。本集團並無與Chance Best或Vast Base就彼等任何一方之間的合作安排訂立任何合約。

業 務

展望未來，本集團計劃整合Chance Best及Vast Base的業務成為單一業務單位，專注於提供RFID解決方案、系統及供應品予彼等於中國、東南亞及中東的客戶。本集團亦將按照其最終選擇，考慮尋求於2009年透過收購Vast Base其餘股權，取得Vast Base的100%控制權。

供應商

於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，本集團共有約290個供應商，這些供應商可分為三個主要類別：

- (i) 只向本集團供應原材料，例如集成電路、演算法、印刷電路板(PCB)、控制器、機殼及紙盒、螺栓及螺帽以及連接線的供應商。本集團會將這些配件組裝成成品（「第一類供應商」）；
- (ii) 為本集團產品供應原材料及提供組裝服務的供應商（「第二類供應商」）；及
- (iii) 供應成品，包括原設備製造或其他品牌產品例如RFID解讀器、晶片、標籤及其他資訊科技配件產品的供應商（「第三類供應商」）。

下表載列本集團於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月向三類供應商各支付的金額（按本集團總採購成本的百分比表述）：

	截至2005年 12月31日 止年度	截至2006年 12月31日 止年度	截至2007年 12月31日 止年度	截至2008年 8月31日 止八個月
第一類供應商	—	20.1%	26.7%	22.8%
第二類供應商	33.6%	50.8%	54.5%	54.0%
第三類供應商	66.4%	29.1%	18.8%	23.2%

本集團根據其財務狀況、價格、原材料採購能力、組裝經驗、現有組裝設施、品質監控系統、生產時間表的靈活性、付運時間、客戶服務回應時間及付款條款挑選供應商。

本集團一般與供應商訂立一年標準供應協議。通常於期限結束時，除非任何一方發出通知，否則協議會自動續期12個月。協議只限續期兩次，兩次續期後必須簽立新協議。供應商將會按本集團及供應商同意的價格製造及付運產品予本集團。於付運後貨品的所有權歸於本集團。倘本集團拒絕接收貨品，供應商必須於30日內更換有問題產品。倘次貨比率高於整批付運貨品的1%，本集團有權向供應商退還整批貨品。

業 務

本集團有權提供或指定所採用的原材料。本集團有權要求供應商提供有關為本集團製造的貨品相關的財務資料及存貨水平。倘任何一方嚴重違反協議而未能於指定時間內作出補救，另一方可終止協議。任何一方皆可給予另一方90日通知以相互終止協議。本集團通常須在訂貨時預付按金予供應商，而餘額在付運時或最多60日信貸期內支付。

本公司已確認於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，供應商並無嚴重違反供應協議。

截至2005年12月31日止年度，五大供應商合計約佔本集團採購額的39.5%，及分別佔23.7%、11.5%、3.3%、0.6%及0.4%；截至2006年12月31日止年度合計約佔51.0%，及分別佔19.0%、12.0%、7.0%、6.6%及6.4%；截至2007年12月31日止年度合計約佔91.4%，及分別佔30.4%、27.1%、19.4%、8.7%及5.8%；而截至2008年8月31日止八個月合計約佔76.7%，及分別佔31.2%、22.0%、11.6%、7.1%及4.8%。於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月各期間，五大供應商位於馬來西亞、新加坡、中國、香港及韓國。這些供應商向本公司供應多種產品，包括指紋鑑定裝置及軟件、容貌識別裝置及軟件、手提電腦、監控產品及集成電路。本集團一般與各五大供應商有大約一至三年業務關係。概無任何董事，或據董事所知本集團任何高級管理層成員，或彼等各自的聯繫人，或於最後實際可行日期於本公司已發行股本中持有5%或以上權益的股東，在往績記錄期間及由2008年1月1日起至最後實際可行日期止各期間，在任何本集團五大供應商中擁有任何權益。

倘本集團現有的供應商不再向本集團供應必需的產品，本集團將需向其他供應商採購貨源。過去，本集團在尋找其他能夠供應質量相若的產品的供應商上並無遭遇任何困難。

存貨

本集團維持成品及原材料(包括配件)的存貨。成品儲存於吉隆坡、香港、北京和杜拜的各個分處，而原材料(包括配件)則儲存於吉隆坡及深圳的分處。

本集團會維持一至三個月成品存貨量。至於原材料，本集團會維持一至四個月存貨量，因付運所需時間較長所致。本集團每季均會進行存貨盤點。每次存貨盤點過後，會撰寫一份存貨盤點書面報告。本集團每六個月檢討一次貨物數量及存貨，以識別出任何陳舊或損毀的貨品。倘存貨於過去12個月滯銷，貨物價值將會減至不高於其可變現淨值的金額。

本集團就陳舊貨物撥備的金額於截至2007年12月31日止年度及截至2008年8月31日止八個月分別約為1,718,000港元及632,000港元。截至2005年及2006年12月31日止年度，本集團並無就陳舊貨物撥備。

本集團截至2005年、2006年及2007年12月31日止年度以及截至2008年8月31日止八個月的存貨周轉期分別為11.1日、42.3日、62.0日及61.4日。

本集團的原材料主要有四種：

- 半組合式組件，由印刷電路板、集成電路、網絡處理器、輸入及輸出控制器、電容器、電阻器、晶體、兩極真空管、調節器、繼電器、液晶體顯示屏、揚聲器、發光二極體、記憶體、袖珍鍵盤、附加邏輯、連結管、機殼、螺絲及螺帽組成。
- 控制集成電路晶片組，由中央處理機及快閃記憶體晶片組組成。
- 演算法集成電路晶片組，由演算法安全記憶體晶片組及生物識別組件組成，負責執行生物識別邏輯計算法。
- 配件如連接線、使用手冊、光碟、金屬螺絲起子、盒子、標籤及包裝材料。

於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，原材料價格維持穩定。

生產與組裝

本集團旗下產品的原材料(包括配件)由供應商供應，而組裝則由供應商、本集團或本集團其他供應商進行。本集團於產品開發及計劃階段決定最後組裝怎樣及由哪一方執行。本集團保留設計與執行旗下軟硬件的核心技術之所有權利。本集團目前正運作一條組裝生產線，專為*i-系列*、*s-系列*及*FxSecure Book*進行最後組裝。

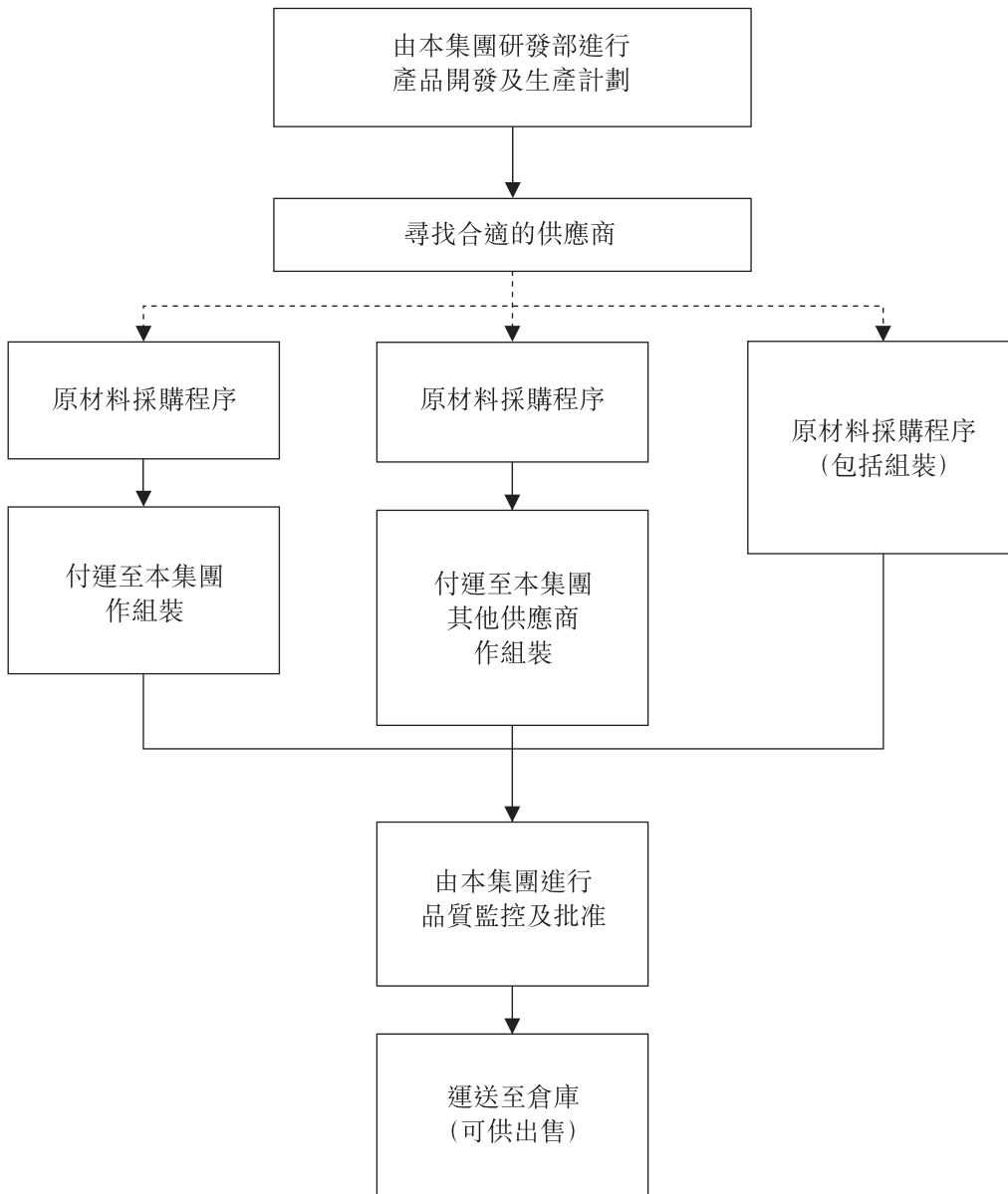
本集團從多個供應商採購這些產品所需的硬件配件、演算法及原材料。本集團隨後於內部組裝這些硬件配件，包括外殼及按鈕，造成成品，並進行品質監控測試及包裝產品。至於其他產品，本集團分包製造的工序予供應商，供應商將負責採購供應及組裝產品。

另一個做法是本集團從會把原材料付運至本集團其他供應商之供應商採購原材料，而其他供應商會把原材料組裝成成品。成品其後會付運至本集團位於馬來西亞吉隆坡的設施進行品質監控測試。於進行測試及品質監控後，本集團會包裝產品及付運至倉庫，產品即可供出售。

目前，本集團產品的大部分生產程序均分包予外部供應商。截至2007年12月31日止年度，約37.0% *i*-系列、*s*-系列及*FxSecure Book*的產品由本集團在吉隆坡的設施作最後組裝。同期，本集團銷售的所有產品中，約21.4%於本集團位於吉隆坡的設施作最後組裝。董事預期新總部辦事處及生產中心RCG大樓按計劃落成後，由本集團作最後組裝的產品的比例將會有所增加。預期為2009年第二季末。有關RCG大樓的詳情，請參閱本節中「物業」一節。

生產程序

下圖顯示本集團產品的生產程序：



附註：  表示各種可能的做法。

首選夥伴

本集團有多個分銷商、硬件供應商及系統集成商作為本集團的首選夥伴，去開發生物識別及RFID解決方案、零售與分銷各種保安全管理及使用生物識別及RFID技術的產品。本集團目前的首選夥伴如下：

技術方面

本集團與多個作為本集團的首選夥伴的硬件供應商及系統集成商合作，讓本集團與該等實體的合作更形緊密，在開發生物識別及RFID解決方案方面互惠互利。本集團利用該等實體提供的技術或開發與該等實體產品相容的產品。由於該等實體均為市場上的知名品牌，這種合作透過提高銷路，增加本集團產品的價值。

生物識別技術專家小組

本集團是中國自動識別技術協會（「AIM China」）旗下的委員會（生物識別技術專家小組）四個創辦成員之一。AIM China是中國國家一級協會，負責推廣及開發自動識別技術。生物識別技術專家小組成立於2007年10月16日，經中國標準化組織授權制訂有關生物識別技術的國家標準。其餘創辦成員包括中國科學院、上海通用識別技術研究所及杭州中正生物認證技術有限公司。本集團與AIM China並無訂立正式協議。作為創辦成員，本集團參與草擬有關生物識別技術的國家標準。透過於AIM China的參與及與其他AIM China成員的互動，本集團獲得關於國家標準生物識別及RFID技術的實際知識，因此能夠生產符合中國國家標準的產品。

摩托羅拉公司（「摩托羅拉」）

摩托羅拉是一家全球領先的通訊公司，專注於企業移動、家居及網絡移動，以及移動裝置業務。本集團目前是摩托羅拉PartnerSelect增值經銷商計劃下摩托羅拉的重要業務夥伴（Premier Business Partner）。作為摩托羅拉的重要業務夥伴，本集團享有多項利益，包括銷售合作、培訓及技術支援。本集團在解決方案計劃中利用摩托羅拉的硬件及裝置。本集團結合其軟件及手提裝置，例如摩托羅拉生產的條碼解讀器及RFID解讀器，藉以為客戶開發度身訂造的解決方案。這些計劃的例子包括機場行李追蹤及倉庫存貨管理系統的解決方案。

微軟公司（「微軟」）

微軟是一家全球領先的企業自動化及個人電腦軟件供應商。本集團的軟件獲認可為與微軟視窗平台相容，使本集團成為微軟的認可夥伴。該夥伴計劃由微軟設計，以吸引公司開發與微軟技術相容的軟件。要獲得認可，本集團的軟件必須通過微軟制訂的操作系統配件測試。夥伴會獲得利益作為回報，例如可作內部用途及培訓的額外微軟特許、合作研討會，亦可使用夥伴商標顯示夥伴與微軟技術的相容性。微軟視窗平台在資訊科

技業廣獲接受。本集團的*FxGuard Windows Logon*亦獲認可為與最新版本的微軟視窗Vista相容。當更多電腦用戶轉用微軟視窗Vista，該產品的銷量亦有所增加。本集團與微軟並無訂立正式協議。然而，微軟的網頁已刊載了本集團產品與微軟平台的相容性，而微軟亦已向本集團發出夥伴證書。

HID Global (「HID」)

*HID*提供交付安全身份的解決方案。其總部設於美國加州Irvine，屬ASSA ABLOY集團品牌。本集團已開發出最新系列的指紋門禁控制裝置，能與*HID*的近距離感應技術及iCLASS®的非接觸式智能卡技術相容。關於該等產品的資料已刊載於*HID*網頁，透過*HID Connect*® Program成為夥伴產品，從而增加本集團產品對*HID*潛在客戶涉獵的機會。本集團已於2007年7月25日完成*HID Connect*® Program申請；該申請加上被載於*HID Connect*®的網頁，顯示*i4 Flexi*符合*HID*的技術執行指引。*HID Connect*® Program由*HID*成立，以增加夥伴產品之間的相容性，使其可以與採用*HID*技術的卡相容。夥伴會獲得*HID*提供開發工具及營銷支援作為支持，例如在*HID*網站刊載夥伴產品及在*HID*參與的貿易展加入夥伴產品。

商業方面

本集團與該等作為本集團的首選夥伴的電腦品牌合作，讓本集團將旗下產品與該等公司的產品配套。透過合作營銷，可有效提升本集團的形象，而且本集團能夠節省有關營銷活動的開支。

NEC Computers Asia Pacific Sdn Bhd (「NEC」)

*NEC*是商業解決方案、電腦產品、通訊設備及電訊網絡服務的領先供應商，為政府、電訊營運商、銀行、金融及其他商業部分等不同行業的客戶提供服務。本集團最新的*FxGuard Windows Logon Vista*軟件被認定符合資格，可在亞太區與*NEC*電腦配套。董事認為此合作將會令本集團產品涉獵*NEC*在亞太區的客戶。根據從*NEC*網站取得的資料，*NEC*在亞太區內有超過470個交易商。

根據本集團與*NEC*於2007年10月1日訂立的分銷協議，*NEC*已獲得非獨家特許，於亞太區分銷本集團結合*NEC*電腦產品的軟件產品。*NEC*向本集團支付由本集團提供的軟件產品的專利費用。分銷協議為期一年，約滿後每次自動續約一年，惟任何一方接到另一

方通知作另外的安排除外。*NEC*有權發出30日事先書面通知無故終止協議。倘(其中包括)任何一方違反協議而未能於指定時間內作出補救, 另一方有權於任何時候發出書面通知, 因故終止協議。

*Acer*電腦(「*Acer*」)

*Acer*成立於1976年, 是全球第三大個人電腦及第二大手提電腦賣家。*Acer*的用戶由大型企業、政府機構、教育機構、小型企業至家庭用戶不等。本集團最新的*FxGuard Windows Logon Vista*軟件被認定符合資格與*Acer*電腦配套。本集團一直有與*Acer*進行合作營銷, 例如品牌推廣及路演以推廣此配套計劃。本集團亦曾於2008年在馬來西亞吉隆坡的個人電腦展與*Acer*進行合作營銷計劃。

*Acer*與本集團並無訂立正式協議, 惟*Acer*已向本集團發出意向書, 確認有意使其電腦與本集團產品配套。此後, 已有超過50,000台*Acer*手提電腦與*FxGuard Windows Logon Vista*配套並一併出售。本集團根據已售產品數量向*Acer*發票。

分銷方面

北京神州數碼有限公司(「神州數碼」)

神州數碼是中國資訊科技產品分銷商及資訊科技服務供應商, 在中國提供一系列軟硬件產品及解決方案。神州數碼是本集團在中國的生物識別產品分銷商, 為本集團的產品在區內提供分銷網絡。

根據神州數碼與本集團於2006年6月29日訂立的獨家分銷協議, 神州數碼為本集團生物識別及RFID產品於中國的獨家分銷商, 由2006年7月1日起為期24個月。根據協議, 神州數碼亦有責任為本集團安排在中國向神州數碼的客戶提供解決方案計劃服務。銷售目標及售價由雙方同意釐定。給予神州數碼的信貸期為60日。協議於2008年6月30日屆滿。由於本公司已在中國建立銷售網絡, 能夠在沒有神州數碼協助下銷售旗下產品, 因此本公司並沒有與神州數碼續訂獨家分銷協議。神州數碼繼續為本集團不定期安排向神州數碼在中國的客戶提供解決方案計劃服務。一般是進行計劃年期內分階段向本集團付款。

*Al Falasi*集團(「*Al Falasi*」)

*Al Falasi*是一家中東公司, 專營資訊科技多個界別的生物識別保安解決方案、軟件開發及顧問服務。本集團為*Al Falasi*提供一系列生物識別產品, 在杜拜分銷。本集團根據已售產品數量向*Al Falasi*發票。

根據*Al Falasi*與本集團於2006年9月1日訂立的無法律約束力的諒解備忘錄，*Al Falasi*有權以*Al Falasi*的品牌名稱於杜拜售賣本集團的產品。本集團可不時要求獲取銷售預測，而*Al Falasi*必須提供有關資料。董事認為此分銷安排將為本集團帶來利益，節省在中東杜拜銷售及營銷所需的力度及資源。

客戶

本集團在企業及消費者分部的客戶包括第三方分銷商、交易商及大賣場。在解決方案計劃分部中，本集團的客戶為該等計劃的第三方分銷商及最終用戶。就解決方案計劃分部而言，計劃的若干最終用戶僅容許特約供應商提供服務。本集團部分第三方分銷商是特約供應商，而本集團未必屬於該類別。

本集團向第三方分銷商銷售產品。其後第三方分銷商轉售本集團產品予轉售商及／或直接銷售予最終用戶。由於按所得收入金額計算，彼等是最重要的客戶組別，本集團與彼等訂立分銷協議。

由於第三方分銷商已於各自營運所在的國家建立起銷售網絡，本集團可以在毋須投放額外資源及時間於那些市場發展其銷售網絡的情況下，令銷售額有所增長。這些分銷商能夠於各自營運所在的地區接觸較小型轉售商。這些分銷商亦為轉售商及最終用戶提供售後服務處，同時亦會於不同地區組織產品發佈會。

本集團一般與第三方分銷商訂立非獨家分銷協議。按照該等協議，有關的分銷商同意在特定區域內，按本集團決定的數量透過其分銷渠道分銷本集團的產品。該等協議通常為期一年，在雙方同意下可每次續約一年。該等協議一般可由任何一方在(i)另一方於任何時候發出90日事先通知下終止；或(ii)倘另一方停止業務，可即時終止；或(iii)另一方嚴重違反協議而未能於指定時間內補救下終止。根據該等協議，分銷商須遵照本集團釐定的價格結構。付款方式可以是預付現金或現金交收。倘有開放式信貸，通常亦可以於相關發票日期起計介乎30至90日內付款。本集團並無釐定任何最低購買數量規定，然而銷售目標由本集團釐定，倘分銷商無法達到目標，本集團亦有權終止分銷安排。根據該等協議，分銷商承擔一切因分銷本集團產品而造成的成本及開支(包括營銷開支)。然而在慣例上，倘營銷活動獲本集團批准，或由本集團與分銷商合作籌劃，本集團可能會同意分擔部分營銷成本。

本集團的收入確認政策規定向分銷商銷售貨品於以下所有條件達成後予以確認：

- (i) 本集團將貨品擁有權之主要風險及回報轉嫁予買方(當貨品交付並獲買方接收時)；

- (ii) 本集團對所售貨品不再具有一般與擁有權相關的程度的持續管理參與權，亦無實際控制權；
- (iii) 收入金額能可靠計量；
- (iv) 與交易相關的經濟利益可能流入實體；及
- (v) 交易已產生或將予產生的成本能可靠計量。

貨品風險及所有權於分銷商收取貨品時轉嫁予分銷商。

本集團向最終用戶（而非分銷商）提供標準保養。該等最終用戶從分銷商購買產品時會獲發保養證。硬件的保養期一般為一年，而軟件則為90日。於保養期間，本集團會免費修理或更換有問題產品。倘本集團無法修理或更換有問題產品，最終用戶有權獲退還原有購買價格之款項。分銷商必須根據本集團的指示處理任何最終用戶的申索，包括向本集團匯報申索及以本集團向分銷商提供的其他產品更換該等產品。該等分銷協議並無規定銷售退貨政策，惟根據給予最終用戶的保養書而退還有問題貨品者除外。

根據該等協議，本集團有權要求分銷商提供定期銷售報告，但在慣例上，為求與分銷商保持良好關係，本集團一般不會行使該權利，除非本集團尤其留意個別分銷商。於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，並無出現本集團特別留意任何個別分銷商而認為有必要取得銷售報告的情況。於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，本集團並無向分銷商要求任何銷售報告。本集團透過定期檢討及到場地訪查，監察分銷商的銷售進展及存貨量。本集團一般於每次場地訪查後為個別分銷商作檢討報告。由於於往績記錄期間本集團的分銷商數目有所增加，本集團認為有必要規範對分銷商的控制，因此，本集團於2007年開始進行該等檢討。於最後實際可行日期，檢討了超過60個分銷商及撰寫了超過63份檢討報告。檢討報告記錄存貨結餘、購買額、相關分銷商對市場營銷計劃及有關營銷材料的要求的回應及本公司對分銷商的任何個別留意。檢討報告顯示，分銷商倉庫的存貨量一般少於兩個月銷量，而分銷商需要更多產品培訓，彼等亦希望有更多營銷計劃。此外，本集團亦與分銷商組織合作研討會及培訓班，以提供產品最新資訊並從分銷商獲取銷售意見。

在解決方案計劃分部中，客戶組合根據計劃的種類及各個計劃的最終用戶而有所不同。款項通常在計劃生效期間分階段繳付。

因本集團透過多項收購及地域擴展來發展業務，於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，本集團的分銷商數目有所增加。截至2005年12月31日止年度，本集團共有11個分銷商；截至2006年12月31日止年度有52個分銷商；截至2007年12月31日止年度有114

個分銷商及截至2008年8月31日止八個月有157個分銷商。本集團大部分分銷商均位於東南亞。截至2005年、2006年及2007年12月31日止年度以及截至2008年8月31日止八個月，本集團於東南亞分別有5個、37個、88個及108個分銷商。本集團並不認為分銷商過於集中，因本集團大部分銷售均位於東南亞。本公司認為東南亞的新分銷商增加能造成良性競爭。不同的分銷商有各自的銷售策略或銷售網絡，例如企業銷售及政府部門銷售。此外，若干客戶因已經與分銷商建立關係而偏好某些分銷商。再加上若干分銷商可能有信貸限額，在該情況下同區的另一分銷商可接收本集團的供應。因此，本集團欣然接受所導致的競爭。於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月並無終止任何分銷安排，惟與其中一個分銷商E-Gear Solution Sdn Bhd的分銷安排已因其管理層變動而終止（Lee拿督曾擔任該公司的董事），此決定乃於本集團於2006年收購UCH（當時由Lee拿督擁有）後作出。

截至2005年12月31日止年度，五大客戶合計約佔本集團營業額的52.6%，及分別佔12.4%、11.6%、10.9%、10.7%及7.0%；截至2006年12月31日止年度合計佔營業額的30.5%，及分別佔7.6%、6.8%、6.4%、4.9%及4.8%；截至2007年12月31日止年度合計佔營業額的13.1%，及分別佔4.5%、2.4%、2.2%、2.1%及1.9%；截至2008年8月31日止八個月合計佔營業額的11.8%及分別佔3.2%、2.3%、2.3%、2.2%及1.8%。本集團銷售予分銷商的年度銷售數字於2005年為60.1百萬港元，相當於本集團2005年營業額的29.1%；於2006年為462.9百萬港元，相當於本集團2006年營業額的52.4%；於2007年為1,124.8百萬港元，相當於本集團2007年營業額的78.2%；於2008年首八個月為949.7百萬港元，相當於本集團同期營業額的64.7%。於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，本集團五大客戶全部均為分銷商，惟截至2005年12月31日止年度五大客戶其中兩名為分銷本集團產品只有一段短時間的轉售商。

於各往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，五大客戶位於馬來西亞、中東、印尼、香港及澳門。本公司售賣多種產品予該等客戶，包括指紋鑑定裝置、容貌識別軟件、監控系統及鑑定軟件與裝置。給予所有該等客戶的信貸期為90日。本集團與各五大客戶有大約一至三年的業務關係。於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，本集團所有五大客戶為獨立第三方，而且概無任何董事，或據董事所知本集團的任何高級管理層成員，或彼等各自的聯繫人，或於最後實際可行日期於本公司已發行股本中持有5%或以上權益的股東，在往績記錄期間及由2008年1月1日起至最後實際可行日期止各期間，在任何本集團五大客戶中擁有任何權益或與其擁有除供應商與分銷商關係外的任何關係，惟截至2005年12月31日止年度Lee拿督為本集團五大客戶之一E-Gear Solution Sdn Bhd的股東及董事。截至2005年12月31日止年度，本集團約10.8%的營業額均來自向E-Gear Solution

Sdn Bhd進行的銷售。截至2006年及2007年12月31日止年度及截至2008年8月31日止八個月，本集團並無銷售任何產品予E-Gear Solution Sdn Bhd。所有與E-Gear Solution Sdn Bhd進行的交易均按一般商業條款進行。自Lee拿督於2006年出任本公司董事以來，此分銷商的所有客戶及業務均已逐步轉移至本集團。E-Gear Solution Sdn Bhd目前暫無業務，而本公司獲知會，其股東擬將E-Gear Solution Sdn Bhd清盤。

營 銷

本集團的營銷策略分為兩個主要類別：企業營銷及產品營銷。

企業營銷旨在提高本集團的品牌意識及知名度。

產品營銷旨在：

- 將本集團的產品推廣到目標業務分部；
- 將本集團的產品引入市場；及
- 提高市場對生物識別及RFID產品和解決方案的接受程度。

本集團明白到儘管品質、安全及可靠性是產品及服務成功的關鍵因素，長遠的成功取決於將這些質素跟「RCG」品牌和有關商標聯繫的能力，並建立客戶對RCG品牌的更廣泛認識及信心。為了保持始終如一及易於識別的產品形象，本集團內部自設平面造型設計團隊，為集團所有企業營銷材料及產品包裝作平面造型設計。此外，本集團亦有內部的網頁設計及開發部，負責維護和更新網頁。

每個區域辦事處都有自己的營銷隊伍，迎合當地客戶的需要。本集團實行營銷活動，尤其在馬來西亞及中國。本集團委任名人作為企業大使 — 2006/2007年度的企業大使為馬來西亞籍華裔歌手光良，而2007/2008年度則邀得Josephine Goh (2006年度「國際華裔小姐」季軍) 成為RCG的品牌大使。本集團邀請光良先生跟本集團的產品拍攝短片「Purple Mirage」，在馬來西亞的Astro TV上播放。

本集團定期出席貿易展，如英國的生物特徵識別技術展覽會暨研討會；杜拜的中東國際安防用品博覽會(Intersec Middle East)；於馬來西亞舉行的世界安全展覽會暨高峰論壇及安全防護貿易展ISF；每年於美國舉行的美東國際保安器材展覽會(ISC East)；中國上海的國際自動識別技術展覽會(SCAN China)及中國國際社會公共安全產品博覽會。本集團在2007年共參與了12個展覽及貿易展，更參與了路演，在馬來西亞及中國的購物商場的展覽會重點展示了旗下產品。本集團亦舉行工作坊，邀請嘉賓為旗下產品及解決方案進行示範。

本集團贊助體育項目及其他活動，藉以提高RCG品牌的知名度，包括贊助2007年度馬來西亞A1賽車隊。2007年，本集團出席了北京的英特爾開發者論壇(Intel Developer Forum)，同年亦擔任RFID技術中國之行的策劃商。本集團實行合作營銷計劃，包括與知名化妝品牌植村秀(*Shu Uemura*)的活動，涉及其*BioMirage*產品的特別設計。除此之外，本集團亦與吉隆坡的Sunway Lagoon Resort及其他公司合作。本集團亦在媒體及送貨車輛廣告牌刊登廣告以作宣傳。

業務的支援職務

本集團的銷售由以下主要職能支援：

售後服務

本集團旗下所有產品均提供一年免費保養予最終用戶，在吉隆坡、香港及北京均設有服務中心，員工在可行情況下會即時修理有問題的產品或提供產品更換服務。本集團亦提供逐年收費的延長保養服務。於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，本集團並無銷售退貨記錄。

研究及開發

本集團研發部擔當的角色是找出關於生物識別和RFID市場的最新技術及應用，預測技術及應用的未來趨勢和行業需求，以便支援本集團開發嶄新及具創意的產品及解決方案。研發部亦在有或沒有他人特許的軟件的情況下，運用本集團的軟件，評估及設計硬件。

研發部的員工與銷售部緊密合作，認清客戶的需要，理解行業需求和從市場調查中接受意見回應。本公司設有一個支援營銷及研發職能的小型市場情報團隊，進行市場及行業調查。

本集團的研發活動主要集中在開發生物識別相關的軟件、固件及／或硬件系統，主要是相關RFID應用的軟件。研發部開發的系統部分隨後就會以不同的職能組合成一個或更多的應用，並成為本集團系統數據庫的一部分，在其他裝置及解決方案計劃業務中使用。

於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，研發部開發出多項產品，包括*FxGuard Windows Logon*，此為首套獲微軟視窗Vista認可的用於電腦登入的容貌識別軟件；*FxSecure Key*，為首套結合無線數據機的手提電腦防盜裝置，讓手提電腦與移動電話通訊以作遙距監控目的；及多種多制式生物識別及RFID產品，例如*K8*、*i9*及*S904*，亦為2008洛杉磯銀河隊中國行提供RFID門票防偽系統，以及為馬來西亞及中國具規模的港口提供RFID船隊管理解決方案。

截至2005年12月31日止年度，本集團的研發開支為23.1百萬港元，相當於本集團營業額的11.2%；截至2006年12月31日止年度為37.3百萬港元，相當於本集團營業額的4.2%；截至2007年12月31日止年度為112.3百萬港元，相當於本集團營業額的7.8%，及截至2008年8月31日止八個月為99.8百萬港元，相當於本集團營業額的6.8%。

為支援本集團研發部的職能，本集團亦外包部分研發工作予第三方開發商，主要是關於非核心之研發，例如工具設計及製造。該等設計及開發的所有知識產權均屬本集團所有。

品質監控

由於本集團的產品集中在保安方面，因此本集團認識到產品的可靠性對於建立及維持客戶的信任是不可或缺的。所以本集團對於品質監控至為重視。於最後實際可行日期，本集團的品質監控團隊共聘請了20名全職員工。每件外來配件都必須通過品質監控程序，對其樣本進行測試。而成品在包裝前也都必須通過品質保證測試。品質監控團隊會在裝運前到廠商地點及裝運後到本集團的設施進行定期檢測。

目前，無論是內部或外包的生產，都保持低於1%的瑕疵率。而於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，產品售後的保養申索亦低於1%。本集團的成員公司RCG China已獲取ISO 9001:2000「生物識別及RFID產品應用設計及銷售服務」的品質認證。

生物識別及RFID產品國際標準／證書

生物識別及RFID產品可申請獲取若干標準及證書。該等標準及證書並非法律或法規，但具有顯示產品符合若干品質及技術標準的目的。

在生物識別產品方面，國際標準或證書乃國際標準化組織（通稱ISO）、國際電工委員會或美國國家資訊系統標準所訂明的國際標準。國際標準是為某一行業（例如在金融業中用於鑑定個人的生物識別技術的保安架構）、裝置（例如用於機場的門禁控制系統的應用）或裝置所使用的數據結構（例如裝置中指紋圖像的概念及數據格式）所特定的。產品的演算法中已列明是否遵照上述標準或證書。由於本集團並無開發生物識別演算法，因此演算法的供應商有責任遵從此等標準。然而，由於本集團或本集團客戶並無規定必定要獲得此等標準或證書，據本集團所知，其供應商概無獲得任何此等標準或證書。

在RFID產品方面，多項國際標準或證書乃由歐盟指令、聯邦通訊委員會及國際標準化組織訂明。此等標準適用於並非由本集團製造的RFID標籤及解讀器。因此，本集團的供應商也有責任遵從此等標準。

知識產權

本集團一直開發一系列專利軟件解決方案以迎合不同種類的應用。本集團利用這個軟件，創造出系統解決方案來滿足計劃客戶的需要。董事相信隨著本集團繼續建立起軟件數據庫，可以降低設計及執行新的解決方案的成本，並改善本集團解決方案的品質及交付計劃的效率。

由於本集團營運的是高技術行業，因此尋求技術的保護及防止被侵犯或侵犯他人的技術，對本集團而言是十分重要的。為了保護本集團的知識產權，本集團的慣例是為所有專利、設計及其他知識產權申請註冊。當設計或創造了新產品或技術，本集團會為新產品或技術申請註冊。

另外，為了防止洩露知識產權，本集團會與研發部的僱員及供應商就知識產權訂立保密協議。

本集團的生物識別產品利用演算法，自動測定個人的生物識別特徵及身體上的特徵。這些演算法均按商業上可接納的成本而特許，而本集團認為由第三方，例如由大學獲取特許，在必要時改動演算法，比自行開發出一套演算法較具成本效益。

於最後實際可行日期，本集團已就27項產品申請註冊或已註冊設計專利。有關註冊旨在保護本集團對有關設計及技術之權利。本集團已申請的註冊為：(i)香港外觀設計註冊；(ii)中國外觀設計註冊；(iii)實用新型專利證書(中國)；及(iv)中國新發明專利申請。有關本集團專利、商標、域名及相關申請，以及該四項註冊的概要的進一步詳情，載於本文件附錄六「知識產權」一節。

本集團並未獲得在中國售賣產品「*I am I v2.2*」所需的特許。本公司已確認由於現時中國業務較多集中於銷售解決方案計劃，本集團自2008年第三季已無提供「*I am I v2.2*」作發售。於往績記錄期間及截至2008年8月31日止八個月，並無銷售「*I am I v2.2*」。本公司已確認，本集團並無收到信息產業管理主管當局任何警告或懲罰。本集團的中國法律顧問表示，該法律缺失對本集團旗下出售「*I am I v2.2*」的附屬公司RCG China的業務不會有重大不利影響。

為了保護本集團的知識產權，本集團已向有關機關提交申請，然而尚未獲得若干產品包括「*I am I v2.2*」於中國的相關商標。根據適用的中國法律及法規，本集團於中國銷售旗下產品(包括「*I am I v2.2*」)並不須獲取該商標。本公司的中國法律顧問已向本公司表

示，沒有相關商標並不構成違反規定問題，因此並不會帶來懲罰或罰款。本集團就該商標的申請已妥為存檔，並已獲國家工商行政管理總局商標局接納。根據中國法律，商標註冊申請獲接納後，在獲得最後批准及註冊證書前，申請尚需待商標局初步審閱及須公開發佈要求公眾提出任何潛在反對意見。整個過程通常需要二至三年。於申請期間並不禁止申請人使用商標，除非有關使用侵犯第三方註冊商標附帶的權利或在其他方面侵犯第三方的權利。

於最後實際可行日期，概無對本公司提出或可能提出有關侵犯知識產權的申索。

保險

本集團的物業、廠房及設備均已投保，防止因意外及／或自然災害造成的損失或毀壞。董事相信本集團為物業、廠房及設備所購買的保險，足以保障本集團主要的重大資產。於最後實際可行日期，本集團主要的重大資產保險金額總計達60百萬港元。

另外，本集團亦為董事及高級職員購買責任保險。

物業

本集團在經營所在地區內租用了合共10間辦事處，分別為馬來西亞2間，中國4間，中東1間及其他地方3間。位於馬來西亞及中國的辦事處的總建築面積約為2,062.53平方米；位於香港及中東的總可出租樓面面積約為4,118.1平方米；位於澳門的總可售面積約為186.39平方米。本集團亦於中國租用了1個單位作倉庫用途，建築面積為53.18平方米。

本集團在馬來西亞吉隆坡設有辦事處及最後組裝設施。樓宇的總建築面積約為3,442.0平方米。此外，本集團正在馬來西亞興建一棟樓高三層的「RCG大樓」，將會作為吉隆坡售後服務工廠及總辦事處。大樓落成後將取代吉隆坡現有的生產及其他設施，馬來西亞的所有最後組裝、研發、售後及後勤職能及現時在香港進行的大部分行政職能，將會集中於同一大樓。作為把行政管理職能融入本集團馬來西亞總部的策略的一部分，本公司旨在把行政支援職能（包括財務及會計、研究及開發以及市場情報）由香港及深圳遷至馬來西亞的總部。因此，本集團的香港及深圳辦事處的員工數目將會逐步減少，香港及深圳辦事處將保留負責該等國家的銷售和營銷的員工。新設施將會包括陳列室暨維修中心、生產及倉庫設施。新大樓的用地由馬來西亞政府指定予高技術行業，名為雪蘭莪科學園(Selangor Science Park)，總佔地面積約為13,581.0平方米。預期RCG大樓將於2009年第二季末落成，建築面積將約為18,958.5平方米。

業 務

下表列明本集團現有廠房及已計劃的新廠房的主要差別：

	現有廠房	已計劃的新廠房
地點	馬來西亞吉隆坡	馬來西亞吉隆坡
現有／預計生產線數量 及現有／預計產能	一條組裝線、一條包裝線及一條產品效能測試線。i及s-系列及Fx-Securebook系列每年總產能合共50,000個單位	兩條組裝線、兩條包裝線及一條產品效能測試線。i、s、r及g-系列預計每年總產能合共164,000個單位
預計投入生產日期	不適用	2009年第二季末
已計劃的新廠房全面生產日期	不適用	2009年第四季
於往績記錄期間及截至 2008年8月31日 止八個月的產量	<p>截至2005年12月31日止年度：0個單位 — 本公司於該期間並無生產線</p> <p>截至2006年12月31日止年度：6,500個單位 — 本公司開始在現有廠房生產。</p> <p>截至2007年12月31日止年度：36,780個單位 — 本公司的產能因生產工人對產品逐漸熟悉及工人人數上升而有所增加。</p> <p>截至2008年8月31日止八個月：30,239個單位 — 本公司的產能因生產工人對產品逐漸熟悉及工人人數上升而有所增加。</p>	不適用

於截至2005年、2006年及2007年12月31日止年度以及截至2008年8月31日止八個月在本集團的馬來西亞設施組裝的產品數目分別為0個單位、6,500個單位、36,780個單位及30,239個單位。

RCG Land於2007年6月21日訂立買賣協議，收購興建RCG大樓的用地。協議的各方正簽訂有效的擁有權轉讓，以使RCG Land將取得該土地的所有權。因此，於最後實際可行日期，土地的所有權仍屬賣方所有。本公司已獲知會，已正式簽署的轉讓備忘錄(表格14A)已呈交予相關土地辦事處進行登記。本集團的馬來西亞法律顧問已向本集團表示，按照在馬來西亞轉讓擁有權的正常程序，相關土地辦事處可能需要最多六個月，方會以RCG Land名義發出相關土地所有權文件。RCG Land作為買方，已全數支付購買代價，故此目前於上述土地擁有實益及可予註冊權益。基於以上所述，本公司的馬來西亞法律顧問已向本公司表示，並不預期RCG Land在取得該幅土地的法定所有權上有任何法律障礙。該幅土地現時的登記擁有人為獨立第三方Perbadanan Kemajuan Negeri Selangor。該幅土地現時的實益擁有人為RCG Land。

有關本集團在中國租用的六項物業，本公司的中國法律顧問已向本公司表示，各出租人分別為各租用物業的業主，各自已獲得相關物業的有效所有權。此外，有關各物業的租約乃合法、有效並可強制執行。從物業的性質及用途而言，各租約的年期有其意義。

於深圳租用的物業已完成註冊。因相關的出租人無法提供相關的證據文件，有關於北京租用的五項物業的註冊狀況尚未確定。

本公司的中國法律顧問已向本公司表示，根據中國法律，出租人有義務註冊租約，儘管出租人註冊租約失敗，此失敗並不會使租約無效，或導致承租人遭受任何懲罰、罰款或責任。註冊租約超逾本集團的控制及義務範圍，而有關於北京租用的五項物業註冊租約失敗，並不會使本集團訂立的租賃協議失效，或為本集團帶來任何責任、懲罰或罰款。該等物業用作辦公室、儲存或員工宿舍用途。本集團的收入並非產生自該等物業。此外，物業被收回後的搬遷成本對於本集團業務並不重大，預期於北京物色另一合適地點作辦公室或儲存設施並不困難。因此，董事相信若本集團須於北京搬遷，對本集團的影響亦屬輕微。

有關本集團租用及擁有的物業的詳情，連同其估值及估值證書，請參閱本文件附錄四「物業估值」。

市場同業

生物識別市場是分散的。行業內有很多小規模的同業，其僅生產一種或幾種產品。董事並不認為那些公司是本集團的主要競爭對手。在RFID方面，基於本集團並無生產也無設計RFID標籤及設備，因此董事亦不視從事這方面工作的公司為競爭對手。

在生物識別方面，本集團認為主要的市場同業是從事生物識別技術業務的上市公司，例如美國的Cogent Systems Inc.、L-1 Identity Solutions Inc.及Cross Match Technologies Inc.、瑞典的Precise Biometrics AB及日本的Secure Design KK。在RFID方面，本集團認為以RFID技術提供行業解決方案的公司，例如英國的Belgravium Technologies plc及美國的Intermec Technologies Corporation，均為主要的市場同業。

儘管很多本地軟件公司、系統集成商、資訊科技公司及工程公司分別提供一般技術上的集成服務，據董事所知，本地沒有任何競爭對手能給予客戶結合生物識別及RFID系統的解決方案。

法律程序

於最後實際可行日期，本集團並沒有涉及任何對本集團業務屬重大的法律程序或申索。