

---

## 概 要

---

本概要旨在向閣下提供本招股章程所載資料的概要。由於僅屬概要，故並未包括所有對閣下而言可能屬重要的數據，並須與本招股章程全文一併閱讀，以確保其完整性。閣下在決定投資於發售股份之前，應細閱整份文件。

任何投資均有風險。投資於發售股份所涉及的若干特定風險，載於本招股章程「風險因素」一節，閣下在決定投資於發售股份之前，應細閱該節。本概要所用詞彙的釋義載於本招股章程「釋義」一節。

### 本集團的業務

我們是香港歷史悠久的旅遊代理商及旅遊顧問公司之一。我們的公司使命是提供個性化建議及專業服務，滿足顧客的度假及旅遊需要。我們矢志向顧客提供優質服務，以「超越顧客的期望，令我們更顯出色」的使命為本。

我們對自身的定位為一間提供各類旅遊套票、產品及服務的一站式旅遊管理及服務集團。我們提供的服務主要包括自由行套票，包括一種或多種代辦機票、外遊機票連酒店假期套票、郵輪假期、有關外出旅行的其他交通安排(包括租車及預訂渡輪、巴士、火車及機場快線)、預訂酒店住宿及預訂有專人領隊的旅行團。我們的本地服務包括代辦主題公園門票、及預訂其他娛樂、休閒及附帶的活動。我們亦提供其他旅遊相關服務，如代辦簽證及代辦旅遊保險。我們專注於自由行市場，將自身定位為自由行專業旅遊代理商。自由行指「獨立自由旅行者」，通常指個人或一小組旅行者自行規劃旅遊行程而非透過旅遊團經營商或旅遊代理購買假日套票或旅行套票。行程內容可能與套票相似，但行程乃特別為旅行者訂製。自由行套票包括機票連酒店預訂、僅預訂機票及僅預訂酒店，自由行套票為非觀光旅行團旅遊方式，而傳統假日套票則包括旅遊行程、導遊、預先安排的團體用餐、指定旅遊日期、交通及住宿等。

我們的外遊機票連酒店假期套票可分為訂製套票及預訂套票，包括航空公司套票及批發套票。我們開發自己的套票，將交通安排(如機票及船票)、酒店住宿、特色活動(如高爾夫及水療)及相關服務(如機場接送)等旅遊安排整合為一個假期套票。我們亦按顧客的要求提供包團。

航空公司套票是航空公司的內部旅遊產品，以精選目的地酒店配合航空公司自身的航班組成。航空公司套票的供應商包括國泰假期有限公司及港龍假期等。批發套票由批發代理商設計並售予零售代理商。我們為航空公司及批發套票的零售經銷商。我們已獲委任為

---

## 概 要

---

國泰假期有限公司、翠明假期、捷旅假期、Club Med及日航天地旅遊(全部均為香港主要旅遊經營商)的特選銷售代理之一。

我們的中文推廣口號是「自由自在去旅行，專業旅運自由行」，意指我們矢志讓選擇我們的自由行套票出遊的顧客享受獨立及自由。

專業國際旅運及專業旅運商務是國際航空運輸協會認可代理商。僅國際航空運輸協會認可代理商獲准許代表國際航空運輸協會的成員航空公司銷售國際航空乘客機票。國際航空運輸協會是國際航空運輸協會旅客代理計劃的管理機構，該計劃是一個全球性計劃，旨在透過一個可靠的認可銷售渠道網絡促進機票的可靠分銷及銷售。為維持國際航空運輸協會認可資格，我們必須達成若干標準及資格，包括維持使用認可電子售票系統發出旅遊機票的設施，以及符合國際航空運輸協會培訓及資格標準。

我們一般不積存旅行相關產品。除機場快線車票、海洋公園門票及香港迪士尼樂園門票外，我們不向供應商購買假日套票、機票、酒店住宿或其他旅行相關產品，除非已有顧客向我們訂購。本集團為我們的套票定價時會採用成本加成模式。倘我們提供旅遊相關產品而非銷售旅遊套票，例如代辦簽證及若干代辦機票，我們可能向客戶收取服務費。該等服務費的金額乃根據旅遊業議會不時頒佈的指引計算，詳情載於本招股章程「政府規例、牌照及許可證」一節。

### 產品及服務

#### 休閒旅遊(零售)

零售是我們的主要業務重心。於最後實際可行日期，我們在香港經營逾50間零售店，包括位於中環、旺角及沙田的旗艦店，及位於中環的郵輪中心。截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度，我們有分別約92.8%、93.0%及94.5%的銷售所得款項總額來自零售。

除我們的零售店外，我們的官方網站亦可作為一個銷售平台，向客戶提供資訊。近期我們已開通透過互聯網以電子方式即時預訂的功能，以迎合當代熟悉科技用戶的需求。該網上預訂平台由我們的旅遊顧問提供支援，旅遊顧問會應顧客的電子查詢致電潛在顧客，以跟進服務及反饋意見。我們相信，推出此項以客為尊的「互動」業務可提升我們的服務質素及有助我們從競爭對手中脫穎而出。此外，網站還設有即時對話功能，顧客可藉此以電子方式與我們的旅遊顧問實時溝通。另外，我們亦利用電子社交媒體(例如Facebook)作為宣傳及溝通平台。

---

## 概 要

---

我們的新郵輪中心於二零零九年十二月開業，提供其他可供零售客戶選擇的產品，以把握新興郵輪市場的潛在增長。於最後實際可行日期，本集團是地中海郵輪、挪威郵輪、麗星郵輪、皇家加勒比國際郵輪、菁英郵輪、精鑽郵輪、冠達郵輪及公主郵輪的優先銷售代理；Cruise Sensations就寰宇郵輪及迪士尼郵輪的特選合作夥伴；以及荷美郵輪及嘉年華郵輪的銷售代理。我們明白擁有龐大銷售網絡及聲譽的重要性，因這類旅遊代理可能會獲郵輪公司邀請成為他們的特選銷售代理。我們認為成為特選銷售代理相對重要，因郵輪公司一般會向特選銷售代理提供較普通代理為高的獎勵報酬。

我們可安排登上郵輪之前及離開郵輪之後的機票連酒店套票，方便顧客在登上郵輪及／或郵輪停泊後享受短途旅行。郵輪停泊指定港口碼頭後，我們亦可為顧客安排陸上旅行團。

### 商務旅遊

於報告期間，商務旅遊是本集團的第二大業務重心。於二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日，我們分別約有221、217及196位商務顧客。截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度，我們的商務銷售佔本集團銷售所得款項總額約7.2%、7.0%及5.5%。

董事認為，開發商務銷售業務將鞏固本集團的收益基礎。因此，我們已成立一支商業服務團隊。該團隊的成員經驗豐富，熟悉本身的業務領域。我們會向該團隊成員提供持續培訓及定期更新的旅遊資訊。我們預計，我們的商業服務團隊能夠為我們的商務顧客提供全面的旅遊服務。

### 競爭優勢

- 我們在香港擁有成熟的市場業務及品牌
- 我們在香港擁有廣泛的分銷網絡
- 我們的管理層及員工提供優質服務，且洞悉市場及顧客的需要
- 我們與航空公司已建立良好業務關係
- 我們與酒店及地接代理已建立良好的長期業務關係
- 我們與各地旅遊局已建立良好策略關係

---

## 概 要

---

- 我們提供多元化的產品
- 我們已建立嚴格的質量控制系統
- 我們審慎管理現金流
- 我們擁有具競爭力的價格
- 我們致力於員工培訓及發展
- 僱員是我們最寶貴的資產
- 我們致力持續改善我們的資訊系統

### 銷售渠道

目前，我們經營逾50間的零售店，透過利用電子平台，提供旅遊套票及相關產品。零售店數目視乎本集團獲旅遊代理商註冊處發給的分行證書數目而定。如本招股章程「政府規例、牌照及許可證」一節所載，各分行需要額外繳足資本250,000港元。於最後實際可行日期，我們的銷售網絡涵蓋逾50間零售店，約360名銷售人員，包括區域經理、分行經理、客戶經理、旅遊顧問及旅遊服務顧問，向顧客提供旅遊顧問、預訂服務及相關服務。上述銷售人員中，我們有一組指定客戶服務人員專門為商務顧客服務，另有一組郵輪專家專門為郵輪顧客服務。我們的零售店策略性位於或鄰近住宅區、購物商場、核心商業區及選定港鐵車站。

### 供應商

航空公司、酒店、郵輪營運商及集運商是我們的主要供應商。我們已與航空公司、酒店及郵輪營運商建立直接業務關係，以便在顧客下單購買我們的旅遊套票(包括任何一種或多種旅遊相關產品的各種組合)後購買我們的旅遊相關產品(即機票、酒店房間及郵輪套票)。有時我們會向航空公司及酒店批發代理商的集運商購買我們的旅遊相關產品，尤其是機票及酒店。多年來，我們一直能與主要航空公司建立良好業務關係，從而讓我們取得一個較具競爭優勢的機票價格。此業務關係的建立有助我們更好地控制銷售成本及銷售利潤，而毋須犧牲我們在定價及服務質素方面的競爭力。除在收到顧客訂單後方會購買的機票及酒店住宿外，我們會維持一定數量購自港鐵、香港國際主題公園有限公司及海洋公園的門票。

---

## 概 要

---

除航空公司、酒店及郵輪營運商外，我們亦與多間在不同地點的海外地接代理保持業務關係，我們認為他們可信及在旅遊業具有競爭力。該等地接代理根據他們當地的司法權，而成為相關牌照的持有人，並能夠處理入境旅遊服務。我們只會應客戶要求舉辦旅行團。我們可能須就服務供應商的不當行為負責；因此，我們只會聘請持牌旅遊代理作為旅行團的服務供應商。於聘請任何該等代理前，我們會向相關旅遊局取得口頭推薦。此外，我們的隨團員工會監察當地導遊於旅途上安排的交通、酒店、餐廳、食物和服務質素，並確保路線與所提供的服務及產品水準與客戶同意的行程及條款相符。如遇上任何問題，我們的員工將會即時與服務供應商溝通，想出解決辦法。

倘客戶於旅途上對服務供應商所提供的產品及服務與客戶購買的產品及服務質素有任何投訴，則我們會協助客戶根據當地適用條例提出索償。

於報告期間，旅行團只佔本集團業務一個不重要的部分，概無客戶向任何旅行團服務供應商提出索償，我們亦無因服務供應商的不當行為負上責任。

### 人民幣結算安排

於報告期間，本集團涉及以人民幣向中國部分人士付款及收款。專業國際旅運過往透過香港公司、高太太的中國銀行賬戶及／或由員工攜帶人民幣現金進入中國的方式支付應付賬款及應付服務供應商／中國資訊科技顧問的款項，於最後實際可行日期已停止採用該等付款方法。專業國際旅運過往亦透過高太太的中國銀行賬戶收取深圳客戶的款項，於最後實際可行日期已終止有關安排。

中國法律顧問認為：

- 專業國際旅運在支付應付款項及應付服務費與收取深圳客戶付款方面並無違反中國法律及法規；
- 高太太向深圳客戶收取付款並無違中國法律及法規；
- 高太太在支付應付賬款及應付服務費方面違反外匯條例，雖不會對高太太構成任何刑事責任，但可能會對她處以行政處罰；及
- 專業國際旅運以往利用人民幣結算安排並不會對外商獨資企業造成任何法律影響，而高太太潛在的行政處罰亦不會對外商獨資企業造成任何不利的法律影響（不論直接或間接）。

有關專業國際旅運向中國部分人士支付及收取人民幣款項的進一步資料載於本招股章程「業務」一節「供應商」一段。

## 概 要

### 牌照

於最後實際可行日期，本集團持有以下與業務相關的牌照：

牌照	牌照持有人	頒發機構	頒發日期	屆滿日期
持牌旅遊代理	專業國際旅運	旅遊代理商 註冊處	二零一一年 八月二十八日	二零一二年 八月二十八日
持牌旅遊代理	專業旅運商務	旅遊代理商 註冊處	二零一一年 四月二十八日	二零一二年 四月二十八日
持牌旅遊代理	專業旅運郵輪	旅遊代理商 註冊處	二零一一年 一月二十一日	二零一二年 一月二十一日

於最後實際可行日期，本集團按照旅遊代理商註冊主任的發牌規定持有以下會籍：

會籍	會員	頒發組織	入會日期	屆滿日期
基本會員	專業國際旅運	旅遊業 議會	一九八八年 八月二十八日	二零一二年 六月三十日
基本會員	專業旅運商務	旅遊業 議會	二零零八年 九月二十九日	二零一二年 六月三十日
基本會員	專業旅運郵輪	旅遊業 議會	二零一一年 一月二十一日	二零一二年 六月三十日

於最後實際可行日期，本集團作為旅遊保險的保險代理已向香港保險業聯會進行以下註冊：

保險代理名稱	委任保險公司	註冊日期	註冊費屆滿日期
專業國際旅運	安達保險有限公司	二零一零年 六月二十三日	二零一二年 十月十九日
	藍十字(亞太)保險有限公司	二零零七年 十一月二十三日	
	美亞保險香港有限公司	二零零六年 十月十九日	
專業旅運郵輪	安達保險有限公司	二零一一年 四月十一日	二零一四年 四月十一日
	藍十字(亞太)保險有限公司	二零一一年 四月十一日	
	美亞保險香港有限公司	二零一一年 四月十一日	
專業旅運商務	安達保險有限公司	二零一一年 九月一日	二零一四年 九月一日

---

## 概 要

---

我們的管理層定期檢討業務手法以確保本集團符合旅遊代理商註冊主任的發牌規定及本集團的牌照成功每年續牌。除「業務－合規及訴訟」一節所披露者外，旅遊代理商註冊主任或旅遊業議會於報告期間從未曾對本集團進行調查，亦無採取任何紀律行動。

就董事所知及所信，本集團在為以上牌照及會籍續期時將不會有法律障礙。

### 合規及訴訟

於最後實際可行日期及於報告期間，本集團並無牽涉任何重大訴訟、仲裁或索償，本集團成員公司及董事亦概無被提出或威脅提出可能對我們的經營或財務狀況造成重大不利影響的任何訴訟、仲裁或索償。

我們曾不慎違反公司條例若干條文，詳情載於本招股章程「業務」一節中「違反公司條例的情況」一段。出現違規情況的主要原因是由於在違規情況發生期間，本集團公司並無內部公司秘書處及具有相關工作經驗的合資格公司秘書，處理公司秘書事宜以符合公司條例規定。因該等違規事件所引致的潛在最高責任約為768,000港元，而預期有關違規事件將不會對本集團的運作及財政狀況構成任何重大影響。

據香港法律顧問告知，就公司秘書事宜向公司註冊處呈報延誤及不準確的違規情況而言，香港附屬公司就呈報延誤及不準確受到處罰的實際風險甚低。儘管公司註冊處有權施加罰款及處罰，且公司條例亦規定相關處罰水平，但我們自本公司香港法律顧問得悉，根據其經驗及知識，公司註冊處處長不會對所有逾期備案行為進行檢控或施加罰款。於最後實際可行日期，相關公司並無收到任何罰款或處罰的通知。據香港法律顧問告知，潛在最高處罰／罰款總額預期不超過1,000,000港元。因此，董事認為該金額並不重大，而申報會計師香港立信德豪會計師事務所有限公司贊同董事的意見，認為潛在處罰／罰款對本集團的財務報表並非重大。因此，董事並無為編製財務報表就有關處罰／罰款作出撥備。獨家保薦人認為，由於違規情況的潛在最高處罰／罰款總額並不重大及呈報會計師的上述意見，董事的決定屬合理。

為防止未來發生任何違規及為偵測潛在違規情況提供更穩固的基礎，我們已採取及將採取措施以確保遵守適用法律、規則及法規，有關詳情載於本招股章程「業務」一節中「確保未來合規的措施」一段。

---

## 概 要

---

### 過往財務資料概要

本集團於報告期間的經審核合併財務業績的概要載列於下表，此乃根據本集團於整個報告期間內已存在的目前架構編製。概要乃節錄自會計師報告，故應一併閱讀。

	截至三月三十一日止年度		
	二零零九年 千港元	二零一零年 千港元	二零一一年 千港元
收益 (附註1)	166,813	168,538	204,842
其他收入	2,116	2,128	2,250
銷售及分銷開支	(109,065)	(113,568)	(138,418)
行政開支	(22,149)	(20,839)	(30,345)
	<u>37,715</u>	<u>36,259</u>	<u>38,329</u>
除所得稅前溢利	37,715	36,259	38,329
所得稅開支	(6,329)	(6,099)	(7,220)
	<u>31,386</u>	<u>30,160</u>	<u>31,109</u>
本公司擁有人應佔年內溢利			
	港元	港元	港元
本公司擁有人應佔每股盈利			
— 基本 (附註2)	<u>0.08</u>	<u>0.08</u>	<u>0.08</u>



## 概 要

附註：

1. 我們的管理層評估本集團與客戶的業務關係並釐定本集團於大部份與銷售套票(包括機票、酒店住宿及其他旅遊相關產品)的交易中擔當代理，及因此本集團以淨額基礎申報該等收益。截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度銷售機票、酒店住宿及其他旅遊相關產品的銷售所得款項總額(並不代表收益但由產品銷售價格(包括服務費)組成)及收益明細如下：

	截至三月三十一日止年度		
	二零零九年	二零一零年	二零一一年
	千港元	千港元	千港元
零售客戶	942,767	953,468	1,213,931
商務客戶	73,301	72,169	71,105
銷售所得款項總額	1,016,068	1,025,637	1,285,036
旅遊相關產品成本	(855,783)	(865,072)	(1,092,734)
來自客戶的收益	160,285	160,565	192,302
來自全球經銷系統、航空公司及 其他旅遊產品供應商的獎勵收入	6,528	7,973	12,540
收益	166,813	168,538	204,842

2. 每股基本盈利乃按報告期間本公司擁有人應佔溢利並假設於資本化發行完成後已發行400,000,000股股份計算(並未計及根據股份發售可能配發及發行的任何股份，或根據首次公開發售前購股權計劃已授出的任何購股權或根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能發行的任何股份)。

### 投資活動

於報告期間及直至最後實際可行日期，本集團進行若干投資活動，包括買賣非上市海外互惠基金、雙貨幣投資及非恒生指數成份股的主板上市股本證券等金融資產。我們進行這些投資活動的主要原因是為了盡量提升本集團的資本回報。這些投資活動所動用的全部資金均為內部產生資金。我們的場外投資交易對手，全部均為獨立第三方。

---

## 概 要

---

本集團於截至二零一一年三月三十一日止三年內所進行的投資活動詳情載於本招股章程「財務資料」一節「投資活動」一段。

於二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日，本集團的可供出售金融資產分別為零元、零元及7,856,000港元，以及按公允值計入損益的金融資產分別為795,000港元、55,000港元及零元。

於報告期間，本集團的金融資產投資於截至二零零九年及二零一零年三月三十一日止年度分別產生會計利潤約473,000港元及268,000港元，而於截至二零一一年三月三十一日止年度則產生會計虧損約282,000港元。此外，本集團的金融資產投資於截至二零一一年三月三十一日止年度產生的其他全面虧損約33,000港元。截至二零零九年三月三十一日止年度，我們於本集團的金融資產投資動用現金約30,718,000港元及產生現金約30,396,000港元。截至二零一零年三月三十一日止年度，我們於本集團的金融資產投資動用現金約35,906,000港元及產生現金約36,914,000港元。截至二零一一年三月三十一日止年度，我們於本集團的金融資產投資動用現金約41,890,000港元及產生現金約33,774,000港元。

鑒於近期市況波動，我們將在日後停止該類投資活動。我們將限制本集團剩餘資金的用途，僅可將之存入註冊銀行作定期存款。於二零一一年三月三十一日後，我們已出售所有未到期金融資產（包括於債券基金的投資）並錄得出售虧損約140,000港元（未計任何交易成本）。

### 購股權計劃

根據我們的唯一股東在二零一一年三月三十一日通過的決議案，本公司已採納首次公開發售前購股權計劃，根據我們的股東於二零一一年九月六日通過的決議案，本公司已有條件採納購股權計劃。購股權計劃的主要條款分別載於本招股章程附錄五「購股權計劃」及「首次公開發售前購股權計劃」。於最後實際可行日期，本公司已根據首次公開發售前購股權計劃有條件授出可認購合共23,704,000股股份的購股權，且於最後實際可行日期尚未行使。根據首次公開發售前購股權計劃授出的各項購股權，行使價介乎發售價的80%至200%。根據首次公開發售前購股權計劃授出的購股權所涉及的23,704,000股股份佔(i)緊隨股份發售完成後本公司已發行股本約4.74%（不包括因行使根據首次公開發售前購股權計劃及購股權計劃已授出或將予授出的購股權獲悉數行使時可能須發行的全部股份）；及(ii)緊隨股份發售完成後因根據首次公開發售前購股權計劃授出而尚未行使的所有購股權獲悉數行使而須發行股份（不包括因行使根據購股權計劃將予授出的購股權而須予發行的所有股份）的經擴大本公司已發行股本約4.53%。

## 概 要

因此，假設根據首次公開發售前購股權計劃已授出但尚未行使的購股權獲悉數行使，本公司股東的持股量於緊隨上市後將被攤薄約4.53%。此外，假設(i)本公司自二零一零年四月一日起已在聯交所上市，其已發行股份為500,000,000股股份；及(ii)本公司自二零一零年四月一日起已在聯交所上市，其已發行股份為500,000,000股股份，且根據首次公開發售前購股權計劃授出涉及23,704,000股股份的購股權於二零一零年四月一日獲悉數行使，則截至二零一一年三月三十一日止年度按備考攤薄基準計算的每股盈利分別約為0.06港元(未經審核)及0.06港元(未經審核)。

此外，本集團可能於購股權計劃下授出的購股權獲行使時發行額外股份。在此情況下，我們現有股東股權百分比或會減少及彼等於本公司的權益比例或會遭攤薄。根據上述購股權獲行使後發行任何額外股份會令股份數目增加亦可能導致每股盈利及每股資產淨值被攤薄。

### 股息政策

於股份上市後，股東將有權收取由本公司宣派的股息。我們擬透過中期及末期股息的方式支付股息。

任何股息的支付及金額將由董事酌情決定，而董事日後宣派或支付任何建議股息，以及任何建議股息金額(如宣派及支付)，將視乎我們的盈利、財務狀況、現金需要及可動用情況、未來前景、合約限制、適用法律及規定及其他有關因素而定。概無法保證股息的分派、股息支付金額或支付的時間將會如期實現。

截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度，我們分別宣派股息2,000,000港元、92,082,000港元及47,012,000港元，且於截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度分別支付股息2,000,000港元、84,082,000港元及45,012,000港元。於報告期間的股息分派記錄，未必可用作釐定日後我們可能宣派或支付股息水平的參考或基準。請參閱本招股章程「風險因素」一節「過往支付的股息未可作為未來股息派付金額或本集團的未來股息政策的指標」一段。

### 股份發售的統計數字

	根據指示性 發售價	根據指示性 發售價
	0.56港元	0.69港元
股份市值 <sup>(1)</sup> .....	280,000,000港元	345,000,000港元
未經審核備考經調整每股有形資產淨值 <sup>(2)</sup> .....	0.13港元	0.15港元

---

## 概 要

---

附註：

1. 市值乃根據於完成股份發售及資本化發行後估計已發行的500,000,000股股份計算。
2. 未經審核備考經調整每股有形資產淨值乃經作出本招股章程附錄二「未經審核備考經調整有形資產淨值報表」一節所述的調整後計算，並已考慮指示性發售價每股發售股份0.56港元及0.69港元以及於完成股份發售及資本化發行後預期將予發行的500,000,000股股份。

### 未來計劃及前景

為保持我們作為香港領先旅遊相關產品及服務供應商之一的地位，我們擬利用我們旅遊專家品牌知名度、提高我們的競爭力及取得可持續銷售增長。為達致我們的目標，我們計劃實施以下策略：

#### 發展商務銷售業務

截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度，商務銷售分別佔本集團銷售所得款項總額約7.2%、7.0%及5.5%。於過去25年，我們一直專注於發展零售網絡。我們已建立強大的企業品牌並已在旅遊代理行業奠下穩固的營運平台。我們已與各大航空公司、酒店及相關批發代理建立起良好的業務關係。董事深信，我們能憑藉我們現有的營運平台進軍商務銷售業務。

董事認為，發展商務銷售業務將鞏固本集團的收益基礎。我們已投入資源支持我們的商務服務團隊，全體成員均具備相關經驗及才能，以協助商務銷售業務及基礎設施發展。

董事預期，發展商務銷售業務不僅會增加本集團的收益，而且亦可能大幅增加本集團的獎勵收入。如本招股章程「業務」一節所述，我們自全球經銷系統供應商賺取獎勵收入，獎勵收入的金額乃根據經由本集團透過全球經銷系統訂購的機票數量計算。我們亦從航空公司、酒店運營商及接地代理賺取獎勵收入，獎勵收入的金額一般參考透過本集團向相關旅遊供應商訂購的銷售交易額／量計算。獎勵制度按累進比率實行，此乃指隨著銷售及／或交易量增至透過本集團訂購的下一更高銷售及／或交易量幅度，則會按更高比例向我們支付獎勵（受限於若干最高比例）。我們的銷售及／或交易量的任何增加將有助增加本集團收取的獎勵收入。根據供應商的獎勵計劃，本集團零售及商務銷售的待遇並無任何不同。

---

## 概 要

---

航空公司向我們提供的若干獎勵計劃建基於一籃子參數，例如達到普通票價機票的若干特定下限的特別獎勵。倘有關本集團零售及商務銷售的旅行模式及喜好不同，本集團的零售及商務銷售根據供應商獎勵計劃為本集團帶來的利益可能不同。

商務銷售業務乃按與零售業務不同的營運資本架構運作，因為旅遊代理向商務客戶提供信貸期屬市場慣例，而零售客戶則一般須提前或於領取機票及預訂憑證時付款。董事明白，商務銷售業務通常給予最長30天的信貸期。迄今為止，商務銷售業務尚未成為我們的核心收益或溢利來源。董事決意審慎管理我們的經營現金流量及信貸風險。董事預期，本集團將須投入額外的營運資金以配合商務銷售業務的營運。有關發展商務銷售業務的相關風險因素載列於本招股章程「風險因素」一節。

除上述者外，商務銷售的業務模式與零售的業務模式不同，即在開戶前，本集團會對商務客戶進行篩選，而零售客戶一般到來就能開戶，可能向商務客戶提供商務折扣，而在達到若干銷售下限後可能向商務客戶提供獎勵及向商務客戶提供多項增值服務，包括由專派團隊提供服務、銷售團隊定期到訪、免費遞送旅遊證件及於特定期間內提供商務客戶以按各項參數(包括按商務賬戶)、按分部或部門及個別員工分析其旅行開支的定期管理資訊報告。

至二零一一年本集團已成立25年，截至最後實際可行日期經營逾50間零售店。我們的成功歸因於我們享負盛名的公司品牌、穩固的經營平台、與供應商良好的業務關係及熱誠的管理團隊。我們依賴經營平台配合未來擴展。我們亦依賴我們員工的服務質素保持競爭力。董事預期，本集團的經營平台將足以支持本集團應付橫向擴張以獲取更多商務銷售業務的挑戰。

專業旅運商務為本集團旗下公司，用以創造一個發展商務業務的獨立企業形象。截至二零一二年三月三十一日止年度的業務計劃包括聘請一名全職高級行政人員領導本集團商務業務的擴充，及新客戶主任以加強我們針對商務客戶的銷售及業務發展能力。為配合我們不斷加強人力資源，我們已設計一套新的資訊系統，簡化若干工序及加強若干報告功能，以期提升我們對商務客戶的服務水平。

---

## 概 要

---

董事相信我們是一家歷史悠久及在香港擁有穩固市場地位的旅遊代理。當推行針對目標的適當市場推廣後，我們廣大的零售客戶將是建立潛在商務業務的豐富資源。在香港專門從事商務銷售且擁有與本集團網絡規模相若的旅遊代理寥寥可數。董事認為我們在香港的市場地位為我們的品牌知名度帶來正面影響及有信心與商務銷售市場的具規模及主要經營者進行競爭。本集團的零售業務能為本集團提供流動資金，亦得以提高我們的競爭力，與在商務銷售市場中成立已久的主要業者競爭。

### 研究在地區擴展的可能性

董事一直在尋找縱向及／或橫向擴大我們經營規模的機會。儘管尚未制訂確實行動計劃，但董事預期本集團可透過收購、授予特許權或與戰略夥伴成立合營公司的方式將經營區域擴大至以亞洲(包括中國)為首的香港以外地區。

為預備我們可能的區域擴充，我們已於中國註冊三個商標及於新加坡註冊一個商標。中國與新加坡均非本集團唯一的擴張目標市場。我們尚未制訂任何其他計劃或區域擴張時間表。然而，我們希望將股份發售所得款項淨額的一部分留作準備未來可能出現的具吸引力投資機會。

專業國際旅運接獲廣東省旅遊局日期為二零一一年七月二十六日的意見函件，確認旅遊局同意接納專業國際旅運在中國深圳成立外商獨資旅行社的申請，有關證明文件符合相關中國法律法規。意見函件亦載列該外商獨資企業的中英文名稱分別為Travel Expert (Shenzhen) Limited及專業旅行社(深圳)有限公司。我們其後就成立外商獨資企業向深圳市科技工貿和信息化委員會提交申請。我們正研究在中國建立旅遊代理電子商務模式並推廣從中國及香港出發的豪華出境旅遊套票的可行性。本集團計劃向外商獨資企業注入人民幣500,000元(相當於約610,000港元)的註冊資本作為初期營運資金。我們尚未就本集團在中國擴展業務訂出任何確實業務計劃，因此於最後實際可行日期，並無任何其他資本開支計劃。除上述者外，本集團已向香港特別行政區工業貿易署遞交申請，以取得作為於中國國內提供旅遊代理服務及旅遊經營者服務的香港供應商的認證。於二零一零年四月二十一日，香港特別行政區工業貿易署頒發證書，證明專業國際旅運已達到《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》(CEPA)及其補充條文規定的香港服務供應商標準。

董事及本集團高級管理層現時並無擁有中國零售及網上旅遊代理業務方面的任何相關經驗及專業知識。然而，我們計劃待我們的擴充計劃達到較成熟階段時，會聘請具備合適資格的人員來管理本集團在中國的業務。

### 加強我們的營運基礎設施以為日後擴充作準備

經過多年業務快速擴充後，管理層團隊已累積大量管理及技術訊息，倘適當加以運用，將會對本集團多方面的營運效率有大幅的提升。董事認為，強化我們的營運基礎設施以提升本集團日後應對任何跨境擴充的能力為首要任務。

董事計劃將後勤人員集中於本集團新收購的辦公物業(地址為九龍青山道485號九龍廣場9樓)並加強本集團經營基礎設施。我們董事計劃投放更多資源以改善本集團通訊系統、培訓設施及會議設施，從而為本集團未來可能擴張作準備。

董事明白維持有效管理系統的重要性及好處，董事計劃對我們的信息系統進行升級，以加強本集團提升管理及經營效率的能力。我們的目標包括：

- 擴大本集團各部門間的信息分享，從而使本集團管理層更迅速評估及分析本集團經營及財務數據；
- 建立另一網上操作系統以精簡銷售工作流程及盡量減少非系統錯誤；
- 建立先進的客戶關係管理系統；
- 更新本集團人力資源系統以提高本集團指導功能的效率；及
- 提高本集團電子商務能力。

本集團計劃在策略地點開設更多零售分行及加強銷售隊伍以應付不斷增長的客戶需求。我們會為辦公室配備最新的數據處理及通訊設施及將所有零售店以「一直在線」的電子網絡連接，該網絡為提供數據通訊服務的網絡，每星期七天每天24小時連接我們所有零售店及中央伺服器。這對我們準確並及時收集資訊及數據以在旅遊業中獲取競爭優勢尤其重要。「一直在線」網絡由香港持牌數據通訊供應商支援。該專用網絡確保我們遍佈港島、九龍及新界的零售店的服務質素。

銷售活動數據會集中傳送至我們的後端數據庫系統以作更精細及即時的分析。銷售數據均呈分散，而我們已建立一套分析工具將分散的數據組合成經整理資料，是為數據庫系統。這有助管理層分析本集團不同業務在不同分行的趨勢；及有助管理層預測銷售情況。

---

## 概 要

---

得益於此套經改進的基建系統，所有零售店及各零售店員工均以話音或視象通訊連接，我們可盡量增加員工的培訓時間及取得最佳的培訓效果。我們亦正考慮電子學習系統，令提供培訓更加便捷。

我們一直非常重視員工在服務質素、產品知識及客戶服務方面的培訓。我們一直採用傳統的課堂式培訓。隨著業務發展及員工人數增加，傳統的課堂式培訓不足以應付日益增加的培訓需求。因此，我們開始一項研究項目，研究透過互聯網平台利用互聯網及互動教學及指導工具向員工灌輸我們的服務要求及產品知識。該項目由人才管理部負責。

設立郵輪中心已足證利用熱線銷售特別產品的成效。我們計劃將此方法應用於長途航線產品及MICE產品。因此，先進的電話系統亦將成為我們配合未來擴張的營運基建的一部分。

### 所得款項用途

根據每股發售股份發售價範圍的中間價0.63港元，股份發售所得款項淨額估計約為49,500,000港元。董事目前擬將所得款項淨額用作以下用途：

- 約19,800,000港元(即股份發售估計所得款項淨額約40%)用作發展本集團商務銷售業務；
- 約19,800,000港元(即股份發售估計所得款項淨額約40%)用作研究在亞洲(包括中國)區內擴充業務的可能性；
- 約5,000,000港元(即股份發售估計所得款項淨額約10%)用作加強我們經營基礎設施以為未來擴張作準備；及
- 約4,900,000港元(即股份發售估計所得款項淨額約10%)用作本集團一般營運資金。

我們存在可能無法執行業務計劃或計劃時間變動的風險。有關風險請參閱本招股章程「風險因素」一節。



---

## 概 要

---

倘發售價定為0.56港元或0.69港元(分別為本招股章程發售價指示性範圍的上下限)，股份發售所得款項淨額將分別約為42,600,000港元及55,300,000港元(經扣減我們已付及應付的全部包銷費用及開支)。倘所得款項淨額因發售價定為低於或超過0.63港元而低於或超過49,500,000港元，我們擬按上述比例調整以上用途獲分配的所得款項淨額。

倘我們來自股份發售的所得款項淨額並未即時用作上述用途，則我們會將所得款項淨額存入計息銀行賬戶，或購買貨幣市場工具。

所得款項淨額概不會用於收購公司條例附表3第12段適用的任何物業或任何公司。

倘上述所得款項擬定用途有任何重大變更，本公司將在香港發佈公告。

### 風險因素

我們相信，股份發售涉及若干風險。風險因素的詳細論述載於本招股章程「風險因素」一節。該些風險可歸類如下：

#### 與本集團有關的風險

- 依賴關鍵員工及管理層成員
- 面對與我們租賃終止相關的風險
- 外匯風險
- 我們的業務或會受經濟情況變動所影響
- 第三方申索的風險、對手方風險及我們無法控制及不在保險範圍內的其他風險
- 面對與我們的商務銷售相關的信貸風險
- 依賴我們的商標及知識產權保護
- 與實施本集團未來計劃相關的風險
- 與本集團在中國的擴展的擴充計劃有關的風險
- 過往支付的股息未必可作為未來股息派付金額或本集團的未來股息政策的指標

---

## 概 要

---

- 我們有若干違規情況，可能招致處罰
- 依賴我們的主要供應商及我們獲取旅遊產品的能力
- 依賴外部系統及服務
- 本集團須遵守與全球經銷系統供應商所訂最低全球經銷系統預訂額及分段旅程承諾
- 我們於報告期間並無就本集團的應收獎勵收入進行有系統的查證
- 與我們業務擴展相關的不明朗因素
- 我們現有的資料系統不會對業績進行詳細的資料劃分

### 與旅遊業有關的風險

- 旅遊業受週期性因素影響並對經濟環境尤其敏感
- 我們的業務受季節性因素影響
- 爆發任何嚴重傳染病或存在爆發的威脅可能會對我們的業務及經營業績造成不利影響。
- 倘我們客戶喜愛的熱門旅遊目的地所在國家發生自然災害，例如地震、恐怖襲擊或其他災難性事件，可能會對我們的業務造成不利影響
- 我們或不能為現有的監管牌照續期
- 香港旅遊業的規管架構出現任何潛在變革均可能對我們的營運產生不利影響
- 我們面對競爭代理商及其他旅行預訂媒介的競爭
- 我們面對航空機組人員罷工及航班取消等風險

### 與股份發售有關的風險

- 股份過往並無公開市場，亦未必會形成交投活躍的市場
- 股份的交投量及股價可能波動

---

## 概 要

---

- 日後在公開市場大量出售股份可對股份當時市價有不利影響
- 股東所持本公司權益日後或會遭攤薄
- 控股股東的利益未必時常與我們及其他股東的利益一致

詳情請參閱本招股章程「風險因素」一節。