

### 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。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

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

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。

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。

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

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。

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。

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

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。

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。

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

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。