

緒言

本集團主要業務概覽

本集團是中國數一數二的銀行與郵務資訊科技解決方案供應商。本集團除了推行和改良自動ATM系統和電子郵務自動化系統外，亦向客戶提供有關自助ATM系統和電子郵務自動化系統的軟硬件技術支援和顧問服務。本集團的主要業務包括以下各項：—

- 為中國的商業銀行和郵政儲匯局推行和改良自助ATM系統和相關的應用系統軟硬件；
- 為中國的郵政局推行和改良電子郵務自動化系統，例如大量投遞系統、郵件處理系統和相關的應用系統軟硬件；
- 向中國客戶提供有關自助ATM系統和電子郵務自動化系統的系統軟硬件技術支援和顧問服務；及
- 在標準的結構平台上，為香港、澳門和中國的商業銀行和金融機構開發及推行電子銀行應用系統軟件。

推出自助ATM系統

信興自一九九三年六月起作為NCR的特許增值代理商，向中國商業銀行和郵政儲匯局提供自助ATM系統和相關的應用系統軟硬件。作為由NCR委任的增值代理商，信興向客戶提供的服務包括以TCP/IP、數碼數據網絡與訊框傳送等多種通訊協議設計和安裝自助ATM系統。

根據NCR代理商協議，信興負責在中國推廣和安裝由NCR開發的自助ATM系統和相關的應用系統軟硬件。信興亦向中國其他增值分銷商出售NCR的自助ATM系統。

董事相信信興是NCR自助ATM系統在中國的主要增值代理商。截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年和截至二零零零年六月三十日止三個月，NCR自助ATM系統和相關的應用系統軟硬件的銷售以及提供相關服務分別約為2.066億港元、約1.764億港元和約69,800,000港元，分別佔本集團各期間總營業額約88.0%、約82.9%和約72.7%。

本集團在中國推行自助ATM系統和相關的應用系統軟硬件方面擁有經驗和專業知識，在這基礎上，本集團再透過集團內部的研發能力，開發應用系統軟件，協助自助ATM系統的

操作。自一九九三年起，信興已經開發出專利軟件，例如ATM聯網軟件系統、ATM網絡監控軟件系統和ATM金卡軟件系統，此等系統可與購自NCR的自助ATM系統兼容運作。詳情載於本招股章程「業務」中「軟件發展」一節。

作為銀行資訊科技解決方案供應商，本集團亦為中國的銀行客戶分銷和安裝購自Cashscan的現金管理系統。截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年和截至二零零零年六月三十日止三個月，Cashscan現金管理系統的銷售和提供相關的服務分別共達約11,600,000港元、零和約25,000,000港元，佔本集團各期間總營業額約4.9%、零和約26.0%。

推行電子郵務自動化系統

自一九九七年一月起，信興已與必能寶訂立非獨家分銷協議，向中國的郵政局分銷和推行電子郵務自動化系統。董事均視必能寶為數一數二的郵務和集成物流、郵務設備與辦公室解決方案的技術供應商。本集團現時為必能寶在中國的主要增值分銷商之一，負責向中國的最終用戶和其他必能寶分銷商分銷必能寶的產品。本集團亦在中國提供有關電子郵務自動化系統的應用系統軟件的客戶化、本地化和維修服務。目前，電子郵務自動化系統的主要用戶均為中國的郵政局和財務機構。董事預期，隨著中國經濟增長，中國將會有更多直轄市級的郵政局、商業銀行和公司大量投遞方面使用電子郵務自動化系統。

截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年和截至二零零零年六月三十日止三個月，電子郵務自動化系統的銷售以及提供相關服務分別約佔16,700,000港元、約35,400,000港元和約1,200,000港元，分別佔本集團各期間總營業額約7.1%、約16.6%和約1.2%。

提供技術支援和顧問服務

本集團亦向客戶提供軟硬件技術支援和顧問服務，作為推行和安裝自助ATM系統和電子郵務自動化系統服務的一部分。

截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年和二零零零年六月三十日止三個月，本集團將自助ATM系統和電子郵務自動化系統的部分售後技術支援和顧問服務外判予中國國內三間公司。根據有關的分包協議，每位分包商已經同意為本集團在中國各地區的客戶提供此等服務，而本集團將會向彼等支付固定的服務費。此等分包商亦已經與本集團的中國客戶訂立個別的維修協議，據此，分包商將直接向本集團的中國客戶收取維修費用。繼而分包

商同意在收取的維修費中，向本集團支付40%佣金，並在適用時，同意向本集團支付相等於彼等向本集團中國客戶銷售貨品的營業額3%款項。此等佣金分別佔本集團截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年和截至二零零零年六月三十日止三個月總營業額0%、約1.1%和約0.4%。自從中國附屬公司成立後，原本由三間當地公司提供的技術支援和顧問服務，已改由中國附屬公司承擔。

開發電子銀行軟件

為了迎合電子商貿業務的急速發展，加上互聯網用戶人數不斷上升，Task Consultants已經開發出一系列電子銀行交易的應用系統軟件，供香港、澳門和中國的商業銀行使用。BANK24是一個可支援多種通訊模式的開放系統平台。BANK24已經在一九九九年二月在香港和澳門推出，目前正由香港、澳門和中國多間商業銀行採用。Task Consultants正不斷開發更多的系統，與BANK24的多電子渠道銀行平台結合使用，務求向客戶提供全方位的銀行解決方案。此等系統的詳情，請參閱本招股章程「業務」一節。在收購Task Consultants後，Task Consultants開發的電子銀行軟件已成為本集團業務的一部分。

在本集團發展計劃中，其中一部分是有意在中國廣東省建立綜合研發中心，為香港、澳門和中國的銀行和金融機構開發先進的電子銀行軟件應用系統和多電子渠道銀行平台。

歷史與發展

本集團於一九九三年開展業務，當時，鍾先生與其親戚開始了有關中國商業銀行的微型電腦系統綜合業務。在創立本集團以前，鍾先生已經從買賣電腦系統和電腦週邊設備，在中國資訊科技業累積了約十年的經驗。自那時起，鍾先生一直與中國若干商業銀行和郵政局維持長期業務關係。

美信電子於一九九二年十月成立，為中國的商業銀行提供和推行微型電腦系統。

由於銀行系統技術一日千里，自一九九二年以來，中國銀行業採用自助ATM系統穩步上升。同年，本集團成立信興，並於一九九三年六月與NCR訂立首項非獨家分銷協議，在中國向郵政儲匯局和商業銀行供應和安裝自助ATM系統。信興是NCR的自助ATM系統在中國的非獨家增值代理商。董事相信，NCR是中國自助ATM和相關支援軟硬件的主要技術供應商。信興亦分銷多種銀行硬件產品，例如現金存款機、外匯存款機、零售網點系統、自動打簿機和自助銀行夜間保險庫。

信興自一九九三年起亦已開發本身的應用系統軟件，協助中國自助ATM系統，例如ATM聯網軟件系統、ATM網絡監控軟件系統和其他ATM軟件應用系統，請參閱下文「軟件開發」的提述。

隨著中國對於銀行應用軟件的需求不繼加增，本集團擬透過組成業務合作伙伴和聯盟，加強本身研發軟件的能力。因此，於一九九四年十一月，美信電子與Task Consultants訂立首項專業服務協議，促進系統應用本地化，以迎合中國市場的需要。Task Consultants自此在本集團開發軟件方面一直擔當重要位置。於截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年和截至二零零零年六月三十日止三個月，支付Task Consultants的顧問費用分別共約137,900港元、約92,760港元和零港元，分別佔本集團各期間總營業額約0.1%、0.1%和 0%。

為了配合向中國客戶提供安裝、維修和其他售後服務的需要，本集團已將自助ATM系統和電子郵務自動化系統的部分售後技術支援和顧問服務外判予中國國內三間公司。根據有關分包協議，每位分包商已同意向本集團在中國各地區的客戶提供售後服務，而本集團將會為彼等支付固定的服務費。此等分包商已經分別與本集團的中國客戶訂立個別的維修協議，據此彼等直接向本集團的中國客戶收取維修服務收入。繼而此等分包商已同意在收取的維修費中，向本集團支付40%佣金，並在適用時，向本集團支付相等於彼等向本集團中國客戶銷售貨品的營業額3%款項。自從所有中國附屬公司成立後，從前由中國國內三間公司所提供的技術支援和顧問服務已改由中國附屬公司承擔。

於一九九四年，本集團成功投得為北京和上海的郵政儲匯局安裝自助ATM系統。自那時起，本集團已成功取得中國20個主要城市的郵政儲匯局的合同。

本集團坐擁專業技術，加上已經與中國信譽昭著的商業銀行和郵政儲匯局建立穩固的業務關係，因此，董事相信本集團盡享有利位置，得以在購買NCR自助ATM系統和其他相關的軟硬件上，爭取更佳條款。由一九九六年至一九九九年，信興已經連續四年榮獲NCR頒發「最佳ATM代理商」。

自一九九七年以來，本集團已開始依賴與國家郵政局所建立的業務關係向中國的郵政局供應電子郵務自動化系統。同年，信興與必能寶訂立非獨家分銷協議，向中國的郵政局分銷和安裝電子郵務自動化系統。信興現時為必能寶在中國的主要增值分銷商之一，負責向中國的最終用戶和中國的其他必能寶分銷商分銷必能寶的產品。

隨著中國對大量投遞系統和其他郵務自動化系統的需求殷切，信興於一九九九年榮獲必能寶頒發「亞洲業務優秀表現大獎」，於二零零零年則獲「郵務產品優秀表現大獎」。

鑑於客戶對技術支援服務的需求日漸殷切，本集團遂於一九九八年七月成立信興電子（廣州保稅區）有限公司，以便向中國客戶提供有關維修和改良ATM相關軟硬件方面的技術支援和顧問服務。

為了鞏固本集團在研發應用軟件的能力，本集團於二零零零年八月在中國成立了金聯通，支援銀行和郵務軟件應用系統的進一步開發。於二零零零年八月和九月，本集團亦成立了北京信興通、成都信興和上海新峰創，以便向中國客戶提供全面週全的銀行和郵務系統集成和支援服務。該等公司為部份中國附屬公司。彼等已經承擔該等安裝和改良的工程，而該等工程以往是本集團外判予中國多間國內公司的。

於二零零零年八月十日，本公司於開曼群島註冊成立。在進行重組以後，本公司成為組成本集團的各公司的最終控股公司。有關重組詳情，請參閱本招股章程附錄四「本集團重組」一段。

於二零零零年八月二十五日，信興與ACW訂立一項諒解備忘錄，共同在中國成立公司，開發數據倉庫、業務智能系統和客戶關係管理系統。有關協定的首個期限為六個月。期滿後，雙方可檢討並在有需要時調整業務計劃建議。雙方亦同意在諒解備忘錄的首段期間，不進行類似的業務。根據諒解備忘錄，信興需負責系統開發、銷售、市場推廣以及建立客戶關係，而ACW則負責數據庫設計和數據建構的整體業務諮詢和技術支援。

於二零零零年九月，Task Consultants與本集團的獨立策略夥伴Goldfaith成立合營企業超科，各佔其一半權益，以從事有關公司電子銀行應用系統平台的主理服務。於二零零零年十月，本集團委任安達信公司為超科的業務顧問。

於二零零零年九月，Soluteck (BVI)同意收購Task Consultants的全部已發行股本，務求提高本集團內部研發軟件的能力。該公司為一間軟件開發公司，當時是本集團的業務夥伴。Soluteck (BVI)遂向Task Consultants當時的擁有人或按彼等的指示，配發和發行其股本中150股每股面值1美元的入賬列為繳足股份，作為有關代價。而代價股份則佔緊隨配發和發行該

等代價股份後，以及於Soluteck(BVI)收購信興與美信電子的控股公司Truth Honour (BVI)的全部已發行股本後，Soluteck (BVI)已發行股本15%。該等代價是訂約各方參考若干因素，例如Task Consultants由二零零零年九月一日起至二零零一年九月三十日止十三個月期間的預計純利、收購帶來的協同效益以及目前Task Consultants正開發的軟件的市場潛力後，經公平合理磋商後釐訂。根據重組，Soluteck (BVI)發行的150股代價股份將會交換為股份，佔緊隨配售和資本化發行前的全部已發行股份的15%。

收購TASK CONSULTANTS

Task Consultants的主要業務

Task Consultants於一九九四年註冊成立，主要從事設計和開發銀行軟件。本集團於一九九四年十一月與Task Consultants組成業務聯盟，為香港、澳門和中國的商業銀行開發軟件應用系統。自一九九四年起，Task Consultants一直參與本集團開發軟件的業務。

Task Consultants已經開發出可支援各種通訊模式的開放系統平台BANK24。BANK24採用CORBA技術，可與各種不同的應用系統，例如貸款銀行系統、貿易財務系統、電話銀行系統、零售網點系統在集成系統內集成使用，以進行互動電子銀行活動。Task Consultants提供的服務亦包括運用不同通訊協議支持的應用系統，例如TCP/IP、UDP、系統網絡體系結構和系統網絡體系結構／同步數據鏈路控制協議來設計和推行BANK24。BANK24現時已得到多家商業銀行採用，包括香港的廖創興銀行有限公司和渣打銀行，以及中國的中國建設銀行。

收購條款和條件

有鑑於銀行客戶對電子銀行應用軟件的需求不繼加增，董事相信，有需要透過與經驗豐富的軟件開發商組成業務聯盟，加強本身研發軟件的能力。於一九九四年十一月，本集團與Task Consultants組成業務聯盟，為香港、澳門和中國的商業銀行開發軟件。於二零零零年九月一日，Soluteck (BVI)與(其中包括)Task Consultants當時的實益擁有人(「Task Consultants股東」)－譚永捷、陳樹德、余澤輝、蕭志誠和陳志雄訂立一項協議，收購Task Consultants的全部已發行股本。Soluteck (BVI)遂向Task Consultants的股東或按彼等的指示，配發和發行其股本中150股每股面值1美元的入賬列為繳足股份，作為有關代價。而代價股份佔緊隨配發和發行該等代價股份後，以及於Soluteck(BVI)收購信興與美信電子的控股公司Truth Honour (BVI)的全部已發行股本後，Soluteck (BVI)已發行股本15%。收購代價是訂約各方參考若干因素，例如Task Consultants由二零零零年九月一日起至二零零一年九月三十日止十三個月期間的預計純利、收購帶來的協同效益以及目前Task Consultants 正開發的軟件的市場潛力後，經

公平合理磋商後釐訂。根據重組，Soluteck (BVI)發行的150股代價股份將會交換為股份，佔緊於配售和資本化發行前的全部已發行股份的15%。Task Consultants被收購時的資產淨值約為2,200,000港元。

為了保持Task Consultants的管理層結構，譚永捷、陳樹德、余澤輝和蕭志誠已各自與Task Consultants訂立由二零零零年十月一日起，為期兩年的服務合約。譚永捷亦已獲委任為本公司的執行董事。有關本集團與譚永捷所訂立的服務合約的主要條款，請參閱本招股章程附錄四「服務合約的詳情」。陳樹德、余澤輝和蕭志誠均是Task Consultants的董事，有關彼等擔任董事一職的詳情，請參閱本招股章程「董事、高級管理層、董事會之審核委員會和員工」一節。

董事相信，憑藉Task Consultants在開發軟件的能力，本集團已經嚴陣以待，可以依照本招股章程「業務目標與推行計劃」一節推行電子銀行軟件開發業務。

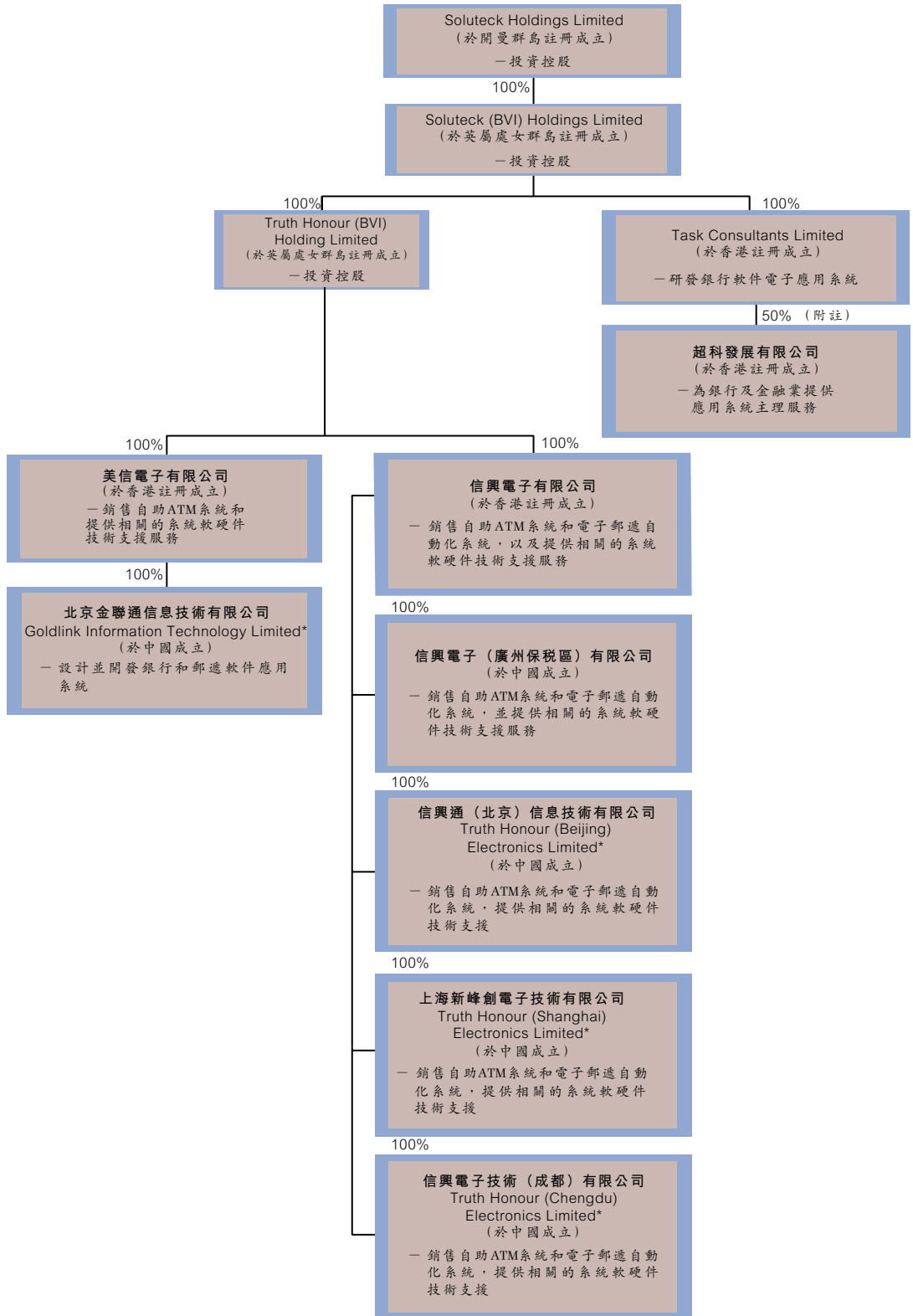
重組和本集團架構

公司架構

為準備以及預期股份於創業板上市，本集團已經進行重組。於重組後，本公司成為組成本集團的各公司的最終控股公司。有關重組詳情，載於本招股章程附錄四「本集團重組」一節。

業 務

下表列出在重組後以及在配售和資本化發行完成後，組成本集團的附屬公司和聯營公司的公司架構，以及彼等的主要業務活動：—

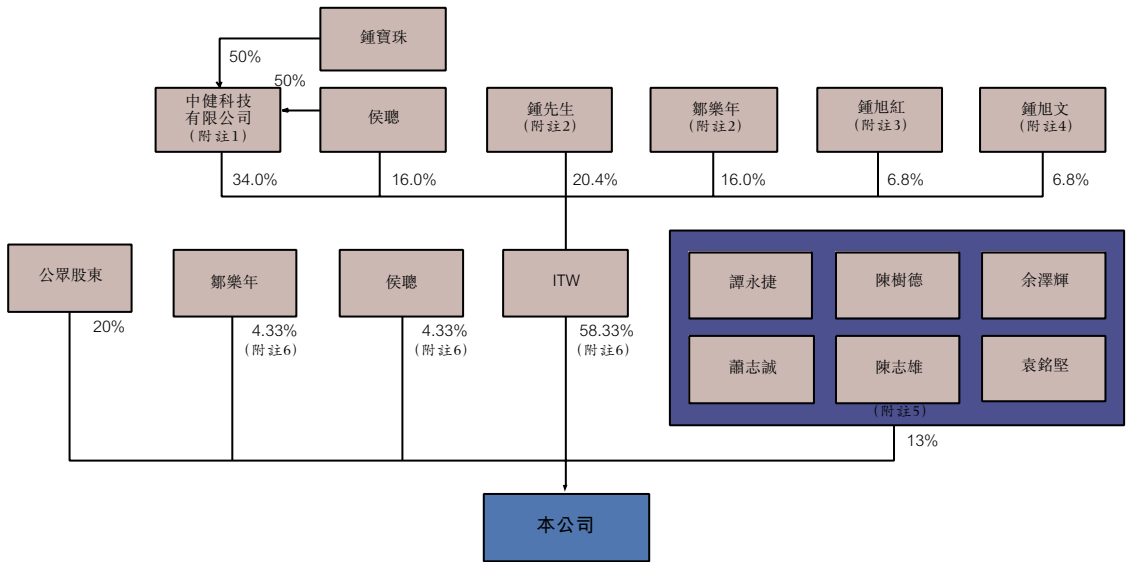


* 僅供識別

附註：超科餘下的50%股權由與本集團、本公司董事、本公司行政總裁、上市時的管理層股東與彼等的聯繫人士並無關係的獨立第三方Goldfaith持有。

持股結構

於重組後以及在配售和資本化發行完成後，但未計入將會根據超額配股權、購股權計劃已授出或將會授出的購股權在行使時而發行的股份，本公司的股權架構與彼等各自的實益持股量的概約百分比如下：—



附註：

1. 中健科技有限公司是在香港註冊成立的投資控股公司，所有股份皆由侯聰與其配偶鍾寶珠平均持有。中健科技有限公司持有ITW發行的25.5股股份，佔ITW已發行股本約34.0%。因此，根據披露權益條例，中健科技有限公司被視為擁有ITW於緊隨配售和資本化發行完成後擁有權益的262,500,000股股份的權益。中健科技有限公司、侯聰和鍾寶珠均被視為上市時的管理層股東。鍾寶珠是鍾先生的胞姊，與侯聰為執行董事侯曉兵與侯小文之父母。
2. 鍾先生為本集團的創辦人、董事會主席兼執行董事。鍾先生持有ITW15.3股股份，佔ITW已發行股本約20.4%。鍾先生的配偶鄒樂年亦持有ITW12股股份，佔ITW已發行股份16%。鍾先生與其配偶鄒樂年合共擁有ITW已發行股本36.4%，因此，根據披露權益條例，鍾先生與鄒樂年均被視為ITW在配售和資本化發行完成後擁有權益的所有262,500,000股股份中擁有權益。
3. 鍾旭紅是鍾先生與鄒樂年的女兒，為執行董事。彼亦被視為上市時的管理層股東。
4. 鍾旭文是鍾先生與鄒樂年的兒子，為執行董事。彼亦被視為上市時的管理層股東。

業 務

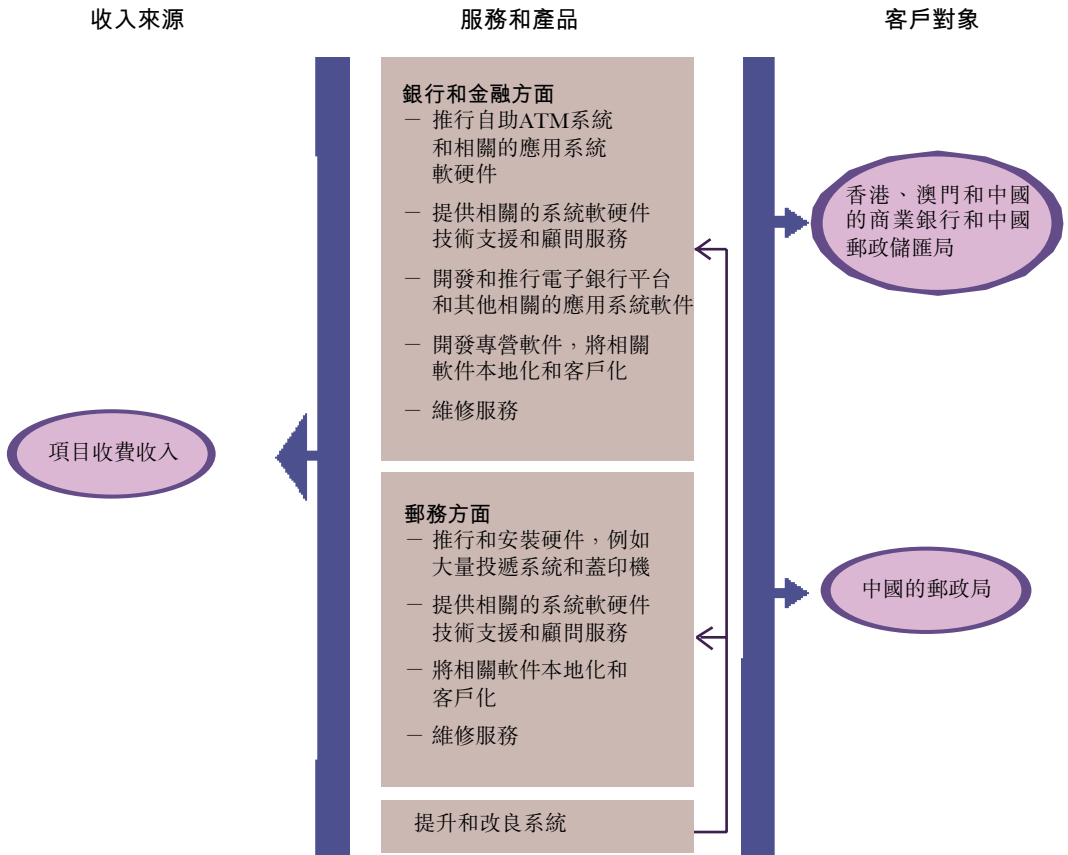
5. 此等股份是收購Task Consultants全部已發行股本的代價，有關收購屬於重組的一部分。有關重組詳情載於本招股章程附錄四「集團重組」一節。以下為每位股東個別的持股量：—

股東姓名	所持股份數目	案隨配售和資本化	配售和資本化發行完成後
		發行完成後之概約持股百分比	以及悉數行使起額配股權後之概約持股百分比
譚永捷 (a) (c) (f) (g)	11,115,000	2.47	2.40
陳樹德 (b) (c) (f) (g)	11,115,000	2.47	2.40
余澤輝 (b) (c) (f) (g)	11,115,000	2.47	2.40
蕭志誠 (b) (c) (f) (g)	11,115,000	2.47	2.40
陳志雄 (c) (e)	11,115,000	2.47	2.40
袁銘堅 (d) (e)	2,925,000	0.65	0.63
合計	58,500,000	13.00	12.63

- (a) 譚永捷為執行董事兼上市時的管理層股東。
- (b) 陳樹德、余澤輝與蕭志誠均為Task Consultants的董事，且被視為初期管理層股東。
- (c) 陳志雄是Task Consultants股東之一，在重組前持有Task Consultants已發行股本20%。陳志雄為被動投資者，並無參與Task Consultants或本集團任何成員公司的日常管理工作。根據重組，陳志雄已向本集團出售其於Task Consultants的權益，詳情載於本招股章程附錄四「公司重組」一節。陳志雄目前無參與本集團日常管理工作。
- (d) 袁銘堅是Task Consultants的系統顧問，並無參與Task Consultants的日常管理工作。
- (e) 譚永捷、陳樹德、余澤輝、蕭志誠、陳志雄與袁銘堅向Soluteck (BVI)承諾，對於彼等在緊隨配售和資本化發行完成後所持有的所有股份（與Soluteck (BVI)持股量有關）而言，在未經Soluteck (BVI)事先的書面同意下，彼不會在股份開始在創業板上市起計兩年內，出售任何該等股份或於該等股份的任何權益（包括但不限於透過增設任何購股權、押記或其他產權留置或權利或訂立任何日後轉讓或出售任何該等股份或該等股份的任何權益的協議）。
- (f) 譚永捷、陳樹德、余澤輝與蕭志誠已經各自以Task Consultants管理層成員的身分，與Task Consultants訂立服務合約，由二零零零年十月一日起為期兩年。根據該等服務合約，Task Consultants會向彼等配發和發行若干股份，作為彼等的部分酬金和表現花紅。此等服務合約的詳情載於本招股章程附錄四。
- (g) 譚永捷、陳樹德、余澤輝與蕭志誠已經各自向Soluteck (BVI)發出不競爭承諾，彼等不會直接或間接與本集團的業務競爭。彼等已各自確認，現時並無進行或從事任何與本集團目前業務競爭的業務。
- (h) 假設超額配股權及首次公開招股前的購股權並未行使。上表所列的持股百分比僅顯示至小數後兩個位。
- (i) 假設首次公開招股前的購股權並未行使。上表所列的持股百分比僅顯示至小數後兩個位。
6. ITW、鄒樂年和侯聰將會合共擁有本公司於緊隨配售和資本化發行完成後的已發行股本67%。上表所列的持股百分比僅顯示至小數後兩個位。

本集團的業務和收益模式

下圖顯示本集團的業務和收益模式：—



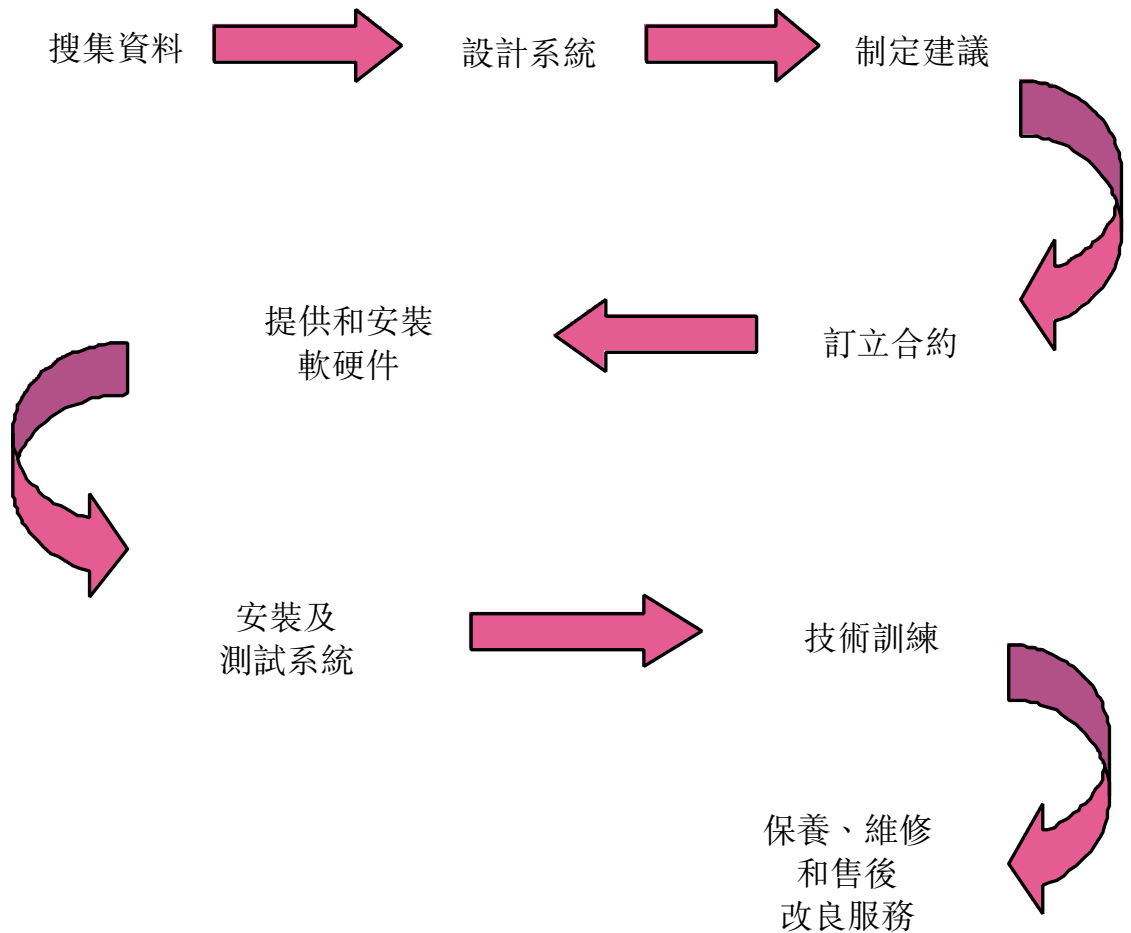
本集團會從推行自助ATM系統和電子郵務自動化系統、提供相關的軟硬件技術支援和顧問服務、開發專利軟件、將相關軟件本地化和客戶化，以及提供系統提升和改良服務中收取項目收費收入。此等項目的規模和範圍不一，而所得收入是按項目計算。若干客戶在某期間內佔去本集團大部分收入，不代表會於其後時間為本集團帶來相近收入。

作為本集團發展策略的一部分，本集團擬透過從事利用公司電子銀行應用系統平台提供的主理服務，以其他方式向香港的銀行和金融機構提供資訊科技解決方案。Task Consultants已與獨立策略夥伴Goldfaith於二零零零年九月共同組成一間合營企業—超科進行該等業務。而Task Consultants與Goldfaith則各佔超科50%權益。於二零零零年十月，安達信公司獲委任為超科的顧問，負責其業務顧問和遵行事宜。董事預期，經由互聯網上的商業對商業平台提供公司電子銀行應用系統，將可進一步鞏固本集團與銀行及金融界客戶的關係，有助日後為

本集團帶來經常收益。而董事目前有意在發售新股所得款項中，使用總額約2,000,000港元於這項業務目標上，為超科的業務開發提供技術支援。有關詳情請參閱本招股章程「積極拓展業務陳述」和「業務目標與推行計劃」。

運作過程

本集團完成系統推行項目所需時間要視乎項目難度而定。本集團由搜集資料至系統安裝和測試，一般平均大約只需五個月。以下的流程表顯示本集團推行項目的主要運作過程：



搜集資料

諮詢過程一般由本集團的管理層負責進行，務求識別顧客的業務需要以及搜集運作環境的資料。搜集資料有助系統設計，減省所需時間並且降低成本。

設計系統

搜集有關資料後，本集團的高級工程師將構想初步的系統集成設計藍圖。基於資訊科技不斷發展，加上個別顧客的獨特要求，所以工程師於本階段會不斷修改系統設計的初步計劃。有了新的系統設計後，本集團的高級工程師一般會製造樣本及標籤，確保設計符合顧客的所有要求。在這個過程中，工程師或根據合適程度及成本效益的準則就選擇軟硬件產品向客戶提供建議。

制定建議

為了推行計劃，因此制訂出有關的建議，例如硬件產品及軟件應用系統的型號及數量、系統設計、計劃實施地點、安裝程序、系統功能和維修及保養服務資料等。

訂立合約

在通過系統設計藍圖最後版本後，本集團將與客戶訂立合約。

提供和安裝硬軟件

本集團提供的所有硬件產品及部份軟件產品主要採購自第三方技術供應商，而本集團則為此等供應商的特許分銷商。董事相信，本集團目前是NCR和必能寶在中國供應自助ATM系統及電子郵務自助化系統的主要分銷商。除了採購自第三方技術供應商的軟硬件產品外，本集團也會為客戶度身訂造軟件應用系統，以便迎合客戶要求及個別環境。

安裝和測試系統

安裝及測試系統程序一般由本集團的硬件工程師實地進行。

技術訓練

為確保系統能順利運作，本集團為客戶提供一連串有關設備操作、設備維修及系統管理的訓練課程。董事認為，自從在一九九四年引進此等訓練課程以來，因客戶使用不當而導致的產品操作失誤率大大下降。

保養、維修和售後改良服務

作為技術解決方案服務的一部份，本集團一般會於專利軟件產品安裝後，為客戶提供為期多達三個月的保養服務。保養期終結時，本集團也會以收取年費方式，為客戶提供一年實地維修服務。本集團一直努力緊貼軟硬件產品的最先進科技，令本集團得以為客戶提供高質素的售後改良和提升服務。

分銷硬件

作為本集團系統集成服務的一部份，本集團也建議搜羅和安裝一些特別適合銀行或郵務系統使用而且價格相宜的硬件產品。目前，信興分別是NCR和必能寶在中國的自助ATM系統和電子郵務自助化系統主要分銷商。從第三方技術供應商採購的主要銀行硬件產品包括自助ATM系統、現金掃描器、現金存款機、外匯存款機、夜用保險箱、多媒體顯示終端機和電腦伺服器。本集團從必能寶採購的電子郵務自助化系統包括插入器、郵資機／蓋印機、地址打印機和自動化郵件分類機及切割機。

軟件發展

除了向第三方技術供應商採購軟硬件產品外，本集團亦專門為香港、澳門和中國現時及可能成為客戶的銀行客戶開發軟件應用系統。本公司已開發和發展中的主要軟件產品詳列如下：

信興開發的自助銀行應用軟件

- **ATM聯網軟件系統**（「ATM-Host」）是一個連接擁有不同網絡協議的主機系統的ATM聯網系統。這系統讓銀行可監察本身整個ATM網絡及一切認可交易，如存款及提款、查詢結餘、更改個人身份密碼、轉賬及編印月結單。ATM-Host同時讓銀行監察ATM運作狀況、賬款狀況和其他硬件組件。
- **ATM網絡監控軟件系統**（「TAMS」）是一個監控ATM運作的系統。TAMS讓銀行可以透過螢光幕即時監控任何ATM的運作及硬件組件的狀況，並即時發現操作問題。
- **ATM金卡軟件系統**是一個處理由中國不同銀行運作的自助ATM系統下的ATM卡的系統。ATM金卡軟件系統能加快由中國任何一間銀行運作的所有ATM處理交易的速度。
- **ATM智能卡軟件系統**是一個處理由中國不同銀行運作的ATM系統下的智能卡。ATM智能卡軟件系統能加快由中國任何一間銀行運作的所有ATM處理交易的速度。

Task Consultants開發和開發中的電子銀行應用軟件

- **BANK24多電子渠道銀行平台**是一個採用CORBA體系結構的電子銀行通訊平台。這個體系結構讓部件能成為不同應用系統的組合部份。BANK24為不同的銀行應用系統連接及管理多個電子渠道，包括互聯網、電話固網、流動電話網絡和DDN的自助ATM系統。BANK24提供多種功能，促進電子銀行軟件應用的開發。其主要功能包括訊息輪候系統、渠道管理、訊息次序安排、定名服務、內部XML訊息。大部份銀行應用軟件均使用同一平台。
- **貸款銀行系統**是一個可以在提取貸款、貸款查詢、貸款償還時間表、貸款預付、客戶諮詢等方面支援多種貨幣貸款管理服務的系統。這系統同時亦可支援不同種類貸款的管理，例如按揭貸款、商業貸款、分期付款貸款、稅務貸款及個人貸款。所有交易及商業部件均使用BANK 24平台，故本系統能共用所有現時由BANK24支援的電子渠道。
- **貿易財務系統**現時由Task Consultants開發，預期於二零零一年初完成。這個系統是以互聯網作為應用基礎，可以支援電子信用狀服務及交易、出入口報單資料查詢、有關文件呈報方式服務。所有交易及商業部件均使用BANK24平台，故本系統能共用所有現時由BANK24支援的電子渠道。
- **現金管理系統**現時由Task Consultants開發，預期於二零零一年初完成。本系統是以互聯網作為應用基礎，可以支援賬戶管理、交易管理、欠款追討服務、定期存款、索取支票簿等服務。所有交易及商業部件均使用BANK24平台，故本系統能共用所有現時由BANK24支援的電子渠道。
- **電子零售銀行系統**是零售銀行功能的自助化分支系統，包括櫃員機控制、分行儀器控制、在櫃員機進行而且涉及儲蓄戶口、往來戶口和定期存款的交易。
- **自助ATM系統**可以拼合至BANK24內，提供全面的銀行解決方案。自助ATM系統可連接多種品牌和類別的自助終端設備，包括自動提款機、現金存款機、電腦櫃位外匯及自動提款機及以不同類型的多媒體電腦亭，不同機器將由BANK24上不同的網關連接和管理。
- **零售網點 (POS) 系統**包括一個將所有銷售點終端機直接連接至NAC的網關。本系統接收來自銷售點終端機的信用卡及提款卡交易。所有商業及交易部份均使用BANK24平台。

- **電話銀行系統**是一個直接連接至發聲回應單位的網關，負責透過電話接受交易詳情。商業部件服務範圍包括儲蓄、定期及往來戶口交易、匯率查詢、股票價格及其他非財務查詢。電話銀行系統可組合至BANK24平台，提供全面的銀行解決方案。
- **流動電話銀行系統**包括一個流動電話操作器的短暫訊息系統網關及存於BANK24上的商業和交易部件。大部份商業和交易部件均使用BANK24內不同應用系統循環使用。
- **公用事業付款系統**連接至各公用事業公司和公用事業繳費終端機的系統，讓客戶透過公用事業繳費終端機和眾多其他電子渠道查詢公用事業賬單及繳付費用。
- **網上銀行系統**是BANK24平台上的組合系統，分為三個分支系統：聯線處理系統、註冊機關和每日結尾分批處理系統。在聯線處理時，從互聯網提出的交易要求會通過BANK24電子銀行平台，由互聯網上銀行商業部件進行交易。所有商業及交易部件均使用BANK24平台。註冊機關元件可向銀行客戶發出電子證書。
- **跨銀行交易連接系統**透過將彼此的處理中心連接至本連接系統，讓銀行之間可以共用彼此的銀行設備，促進跨銀行交易及結算。

信興開發的郵務應用軟件

- **郵資機管理系統**現時由信興發展，以一個單一方便使用家使用的介面管理各種不同型號的郵資機。本系統可發揮不同的功能，例如郵資機再啟動代碼管理、根據重量及物品類別計算郵資費用的自動化系統及網絡匯報功能。

保養、維修和售後改良服務

作為解決技術方案服務的一部份，本集團一般會於專利軟件產品安裝後，為客戶提供關於專利軟件產品為期三個月的保養服務，確保本集團提供的軟件解決方案能根據客戶要求及適用於當地環境而妥善運作。本集團會為自助ATM系統和相關硬件產品提供一年上門維修服務。費用會包括在有關產品的售價內。在同一個保養期內，本集團的主要技術供應商，例如NCR和必能寶，亦會向本集團提供第二層的技术支援，包括向本集團的工程師提供零件和技术培訓。產品保養期屆滿後，本集團將以收取年費的方式為客戶提供維修及技術支援服務，

而年費則視乎產品及型號而定。至於NCR和必能賣的產品，本集團所收取的維修費為總系統成本約4.0%至6.0%。本集團也按不停發展的新技術和系統的最新功能，繼續為客戶提供售後改良服務，作為維修服務的一部分。透過重新接觸客戶的過程，本集團可發掘新的業務要求所帶來的新商機。

截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年和截至二零零零年六月三十日止三個月期間，本集團從提供保養、維修和售後改良服務所得的收入分別佔總營業額約7.0%、8.0%和約4.0%。

採購

本集團從技術供應商和軟件發展商採購硬件和部份軟件產品。該等供應商和發展商均為獨立第三方，與本集團任何成員、董事、上市時管理層股東與彼等有關聯繫人士並無關連。部份購入的軟件產品能輔助本集團為客戶提供的系統組合服務。

截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年和截至二零零零年六月三十日止三個月，本集團向五大技術供應商採購的數量，分別佔總銷售成本約95.1%、88.3%和約95.4%。同期，本集團向最大供應商NCR採購的數量分別約佔集團總銷售成本約89.5%、約68.1%和約71.9%。截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零零零年六月三十日止三個月，董事、彼等各自的聯繫人士和擁有本公司已發行股本5%以上的股東均概無在本集團五大技術供應商中擁有任何權益。

本集團主要以美元發票和結算。截至二零零零年三月三十一日止兩個年度和截至二零零零年六月三十日止三個月，本集團總採購額中約有99.7%、99.9%和約99.9%以美元結算，餘下的採購額則以港元和英鎊結算。

本集團採購繳款條款按各供應商的結算政策改變。本集團主要技術供應商授予本集團的賒賬信貸條件介乎30天至60天。其他繳款條款包括繳付發票值50%的預付款、交貨付現及

業 務

以信用狀支付繳款。以下列出本集團於截至二零零零年三月三十一日止兩個年度及截至二零零零年六月三十日止三個月購入貨品的付款方式：—

	截至三月三十一日止 年度		截至二零零零年 六月三十日 止三個月
	一九九九年 %	二零零零年 %	%
預付款	2.4	0.2	—
交貨付現	6.5	6.8	1.3
信用狀	—	14.6	23.3
賒賬	91.1	78.4	75.4
	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

NCR產品的中央採購交易

「中央採購」交易是根據NCR與最終用戶，例如中國的銀行之間有關購買若干NCR產品的協定而執行的交易。這種交易一般會由銀行總行替其分行訂立。本集團將會在NCR的要求下，向該等最終用戶提供安裝和維修服務，並向NCR收取該等服務的費用收入。截至二零零零年三月三十一日止年度和截至二零零零年六月三十日止三個月，本集團曾參與的「中央採購」交易的訂約值分別共約30,600,000港元和25,600,000港元。此等數額列為回顧期間完成一項與本集團一位銀行客戶的款項。由於信興是NCR產品的主要特許增值代理商之一，所以信興已經在NCR要求時，向NCR發出購貨訂單，列出最終用戶要求的產品數量和類別，而在各期間，該等訂單分別約值28,100,000港元和約23,400,000港元。由於本集團並非本招股章程所述「中央採購」交易的有關人士，因此「中央採購」交易的訂約值和有關的訂單值並不會計入本集團的營業額及銷售成本之內。所以，截至二零零零年三月三十一日止年度和截至二零零零年六月三十日止三個月，本集團來自「中央採購」交易的總費用收入分別約達2,500,000港元和約2,200,000港元，分別佔總營業額約1.2%及2.3%，並列為本集團截至二零零零年三月三十一日止年度和截至二零零零年六月三十日止三個月提供技術支援服務的一部分營業額。

董事相信，「中央採購」交易再不是本集團銀行客戶採用的交易方式。除本文所披露外，本集團於最後實際可行日期時，並無參與任何其他「中央採購」交易。

與主要技術供應商的關係

NCR 代理商協議

信興自一九九三年六月起，獲NCR委任為NCR的特許增值代理商，向中國商業銀行和郵政儲匯局提供自助ATM系統和相關的應用系統軟硬件。信興作為增值代理商，向客戶提供

的服務包括以TCP/IP、數碼數據網絡與訊框傳送等多種通訊協議設計、推出和安裝自助ATM系統。

根據NCR代理商協議，信興已同意在中國推廣和安裝由NCR開發的自助ATM系統和相關的應用系統軟硬件。憑藉與NCR長期建立的關係，本集團亦向中國其他增值分銷商出售NCR開發的自助ATM系統。董事認為，本集團在每個系統推行項目所收取的邊際盈利視乎項目的難度、客戶過往的購貨記錄以及彼等與本集團的業務關係而定。

根據NCR代理商協議，信興於購買大量NCR產品時，可享有遞增折扣。NCR會於每年年初，按信興預期年內購買NCR產品的數目而檢討有關折扣。倘若信興購買的ATM系統數目超出NCR代理商協議所列金額，信興於該年內購買的所有產品，均可享有NCR代理商協議內所列的較高折扣。而因為折扣增加而回贈本集團的款項，將會用作扣除本集團日後購貨而欠負NCR的款項。倘若信興實際購買的自助ATM系統數目低過NCR代理商協議所列金額，NCR則有權向本集團追回額外折扣。於計算信興購買ATM系統的實際數目時，將不會計算最終用戶於「中央購買」交易下購買的自助ATM系統。於截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零零零年六月三十日止三個月期間的「NCR產品的中央購買交易」詳情載於上文「中央採購」交易一段。

截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零零零年六月三十日止三個月，信興購買NCR產品的數目能達至估計的水平。根據NCR代理商協議，NCR亦將向信興支付買價不多於1%，作為償還信興進行經NCR批准的市場推廣活動的開支。於截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年和截至二零零零年六月三十日止三個月，本集團的市場推廣總開支分別約為500,000港元、200,000港元和零港元。根據NCR代理商協議，為了掌握NCR產品的最新技術發展，信興同意贊助部份僱員修讀NCR舉辦的教育課程。

NCR代理商協議為期一年，並可連續續約一年，除非其中一方向另一方發出九十天前書面通知中止為止。鑑於中國銀行業對ATM聯網系統的需求不斷上升，董事目前概無意終止現時與NCR的購買安排。

與必能寶的購買安排

於一九九七年一月八日，信興與必能寶訂立非獨家分銷協議，出任必能寶郵務產品在中國的分銷商。根據於一九九九年三月訂立的安排條款，信興負責必能寶的郵務產品於中國的整體市場推廣及服務工作。此外，本集團亦須支持所有其他必能寶郵務產品的特許中國分銷商。根據該項安排，本集團已遵照一九九九年的購買計劃表，達到議定目標約117%。於最後

業 務

實際可行日期，本集團已達到截至二零零零年十二月三十一日止年度議定目標約36%。該項安排由一九九九年二月八日起，為期兩年。

銷售及市場推廣

本集團銷售和市場推廣的力量集中搜索全國的銀行、郵政儲匯局及郵政局，該等部門現時在資訊科技產品及服務的用量仍然低企。此外，本集團亦為香港和澳門的銀行提供資訊科技解決方案。下表載列本集團截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零零零年六月三十日止三個月就行業劃分的營業額分析：—

行業	截至三月三十一日止年度				截至二零零零年	
	一九九九年		二零零零年		六月三十日止三個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
銀行和金融業						
NCR自助ATM系統	206,578	88.0	176,418	82.9	69,803	72.7
Cashscan現金						
管理系統	11,559	4.9	—	—	24,951	26.0
其他	—	—	1,003	0.5	147	0.1
郵務業						
必能寶電子郵務						
自動化系統	16,668	7.1	35,353	16.6	1,161	1.2
總營業額	234,805	100.0	212,774	100.0	96,062	100.0

本集團的銷售來自銷售硬件和專利軟件產品、提供有關的技術支援和顧問服務。於截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零零零年六月三十日止三個月，本集團以美元及人民幣發票和結賬的銷售如下：—

	截至三月三十一日止		截至
	年度		二零零零年
	一九九九年	二零零零年	六月三十日
	%	%	止三個月
			%
美元	95.0	92.0	95.0
人民幣	5.0	8.0	5.0
	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

付款條件包括預先繳付發票值100%的款項、交貨付現、以信用狀支付款項及信貸期由30天至60天的賒賬。本集團的中國客戶主要以信用狀付款。而董事會亦會不時釐定向長期信

業 務

譽良好客戶授出的賒賬條款。至於新客戶，本集團則要求彼等以交貨付現形式付款。以下列載本集團客戶截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年及二零零零年六月三十日止三個月的付款方法：—

	截至三月三十一日止 年度		截至 二零零零年 六月三十日 止三個月
	一九九九年	二零零零年	
	%	%	%
交貨付現	63.6	42.1	38.3
信用狀	36.4	57.9	61.5
賒賬	—	—	0.2
	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

於截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零零零年六月三十日止三個月，本集團的五大客戶整體分別佔本集團的總營業額約92.0%、約84.2%和約74.4%，而於同期，本集團的最大客戶分別佔本集團總營業額約53.3%、約53.0%及約26.6%。於截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零零零年六月三十日止三個月，董事、彼等各自的聯繫人士與擁有本公司已發行股本5%以上的股東概無在本集團五大客戶中擁有任何權益。

本集團的政策乃按月審核債務人的信貸狀況，並在必要時就已識別的呆壞賬作撥備。本集團的政策是會要求新客戶預先繳付有關項目的最少10%訂約值。本集團於截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零零零年六月三十日止三個月，在收回貿易賬款時並無遇上任何困難，亦無面對任何重大壞賬。

本集團已經設立銷售及市場推廣部，在香港總部及本集團各中國附屬公司大約駐有六至七名銷售及市場推廣員工。於二零零零年六月三十日，本集團於香港及中國擁有合共24名銷售及市場推廣員工推廣NCR自助ATM系統、必能寶電子郵務自動化系統以及本集團在香港和中國開發的應用軟件。

下圖載列本集團各中國附屬公司的市場覆蓋範圍：—



研究與開發

本集團擬集中研發活動，務求可以採用最尖端科技，維持在中國市場競爭優勢，矢志成為香港、澳門及中國銀行及金融行業首屈一指的資訊科技解決方案供應商。於最後實際可行日期，本集團合共聘用32名工程師（包括20名由Task Consultants聘請的工程師）提供研發支

援。本集團大部份的研發人員為具大學學士或以上資格的電腦程式人員和系統工程師。董事相信，本集團研發人員的流失率與其他從事科技行業的公司相比為最低。

本集團的研發部門分為兩支隊伍：位於北京和上海的硬件研發隊伍；及位於北京、上海和香港的軟件研發隊伍。

本集團的硬件研發隊伍主要集中研究硬件及零件產品，並與主要技術供應商討論磋商，以緊貼最新技術走勢，並在適用時採用此等新技術。本集團的軟件研發隊伍則集中將經挑選的技術及系統應用客戶化，並將該等應用及技術本地化；及以成本效益的方法開發新科技及軟件應用。

作為本集團策略一部份，本集團計劃於中國廣東省設立研究中心，加強本集團的研發能力。此外，本集團擬與本地大學保持緊密聯繫，共同研發新技術。

截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零零零年六月三十日止三個月，本集團於研發活動分別錄得約1,300,000港元、約1,400,000港元及約300,000港元，分別佔本集團總營業額約0.6%、0.7%及0.3%。該等開支包括支付予本集團研發員工的薪金及其他福利。

競爭

董事相信本集團所經營的市場是一個富競爭性及非完整的市場，預期未來的競爭將會將更為激烈。本集團憑藉於中國提供銀行郵務系統應用解決方案約七年的經驗，已累積一系列自行開發的應用系統及技術，以及進口有關硬件以為顧客度身訂造及令技術本地化。董事更相信，本集團擁有肯定的業績記錄、具備提供全面銀行及郵電服務綜合解決方案的專長、經驗及能力，正好為本集團締造各方優勢。董事認為，本集團的競爭者主要為香港的系統集成公司及軟件發展商。

董事亦相信，在中國加入世貿以後，中國當地的銀行與外國銀行之間的競爭將會加劇。外國銀行在華提供的服務範圍與銀行數目有可能隨之上升，董事預期會帶動中國對本集團先進的自助ATM系統和技術解決方案的需求。

董事認為本集團具備的主要優勢如下：－

已肯定的業績

本集團由鍾先生及其親屬於一九九三年成立。自此，本集團已建立公司形象，為中國銀行及郵務業的資訊科技解決方案供應商。而本集團與NCR及必能寶建立穩健的業務關係。本集團於截至二零零零年三月三十一日止兩個年度各年及截至二零零零年六月三十日止三個月，分別錄得總營業額約234,800,000港元、約212,800,000港元及約96,100,000港元。本集團亦於同期分別錄得盈利淨額約25,400,000港元、23,000,000港元及15,300,000港元。

擁有享負盛名的客戶基礎

自一九九三年開始經營以來，本集團已建立客戶基礎，當中包括中國多家商業銀行的總部和若干主要分行、郵政儲匯局及國家郵電局。董事相信，中國加入世貿以後，中國的銀行業競爭將更形劇烈，而預期商業銀行及郵政儲匯局將更有必要擴充其自助ATM系統網絡，改善其自助ATM系統的覆蓋範圍，提高服務質素。董事相信，本集團已穩據有利位置，可以把握預期湧現的業務良機。

推行中國商業銀行與金融機構的自助ATM系統領導者

董事相信本集團是最早在中國替商業銀行實行自助ATM系統的公司。於一九九五年，本集團為中國交通銀行鄭州分行開發了首個個人電腦伺服器，用以管理NCR的自助ATM系統。本集團亦於一九九九年九月為中國的中國建設銀行西藏自治區支行開發NCR的自助ATM網絡，董事相信該網絡是該區同類網絡中最早開發的網絡。

根據Nilson Report，NCR所供應的自助ATM系統數目在一九九九年佔全球ATM市場約24%。董事相信，在中國，由NCR供應的自助ATM系統在一九九九年佔中國的ATM系統總數三分之一以上。董事相信，NCR的自助ATM系統在中國的市場佔有率會於日後繼續增長。由於本集團在中國推行NCR自助ATM系統以及軟硬件的相關支援服務方面約有七年經驗，董事相信本集團將可充份利用本身在市場上的有利位置。董事亦相信，本集團於一九九九年在中國的NCR自助ATM系統市場佔有率約為16%。

擁有研發能力

於最後實際可行日期，本集團的研究與開發隊伍在北京、上海及香港駐有32名（包括20名Task Consultants的工程師）工程師，提供ATM相關支援軟件的本地化及個人化服務，並負責開發本集團的專利軟件。於完成收購Task Consultants後，本集團提升力量以開發銀行軟件及應用系統，以及一個以組件為基礎的多渠道銀行平台，以供銀行交易之用。

已與具領導地位的技術供應商建立長遠業務關係

自一九九三年六月以來，信興一直為NCR的自助ATM系統及其他相關應用軟硬件的特許增值代理商。隨著中國的銀行網絡的不斷發展，董事預期中國對自助ATM系統的需求將有所增加。由一九九六年一九九九年，信興連續四年榮獲NCR頒發「最佳ATM代理商」。信興亦於一九九九年四月獲必能寶頒發「亞洲業務優秀表現大獎－整體業務」，以及於二零零零年四月得到必能寶的「郵務產品優秀表現大獎」。董事相信，此等獎項足已證明本集團在中國在推行銀行及郵務資訊科技方案方面的成就，而且亦證明本集團在中國市場開拓這兩項主要業務上，已經與數一數二的技術供應商建立長久的業務關係。

董事相信，NCR和必能寶是全球自助ATM系統及郵務自動化解決方案行業的市場領導者。由於兩家公司在業內享有顯赫地位，董事相信本集團能為客戶提供多功能設備和全面的支援服務。董事亦相信，憑藉此等領導地位品牌的知名度，加上將彼等的先進科技融入本集團的解決方案，本集團的公司形象及競爭能力將得以提升。

已與客戶建立長遠業務關係

本集團的其中一項策略為與客戶和業務夥伴建立長遠業務關係。本集團的主要客戶大部分已經與本集團建立超過五年的業務關係。董事相信與客戶保持良好關係，將有助本集團在該等客戶決定為迎合日後的業務需求而提升現有電腦系統或開發新系統時，取得額外業務。

透過中國附屬公司，本集團將可為中國不同地區的客戶提供適時的支援服務。本集團亦為現有客戶和可望成為客戶的人士提供技術培訓和舉辦研討會，務求加強與彼等的業務關係。

擁有管理專長

本集團的管理層在開發及推行自助ATM系統及相關的支援軟硬件方面，已累積深入的業界知識及經驗。於收購Task Consultants後，董事相信本集團可集中於電子銀行交易軟件，進一步發展軟件開發業務。

品質控制

本集團在發展優質產品和服務方面，已經成功 立昭著信譽。董事深信，這是本集團致勝關鍵所在。本集團一向推行品質控制系統，其中包括若干程序，例如審閱系統的設計、審閱系統程式、測試系統、系統集成測試以及測試用戶是否接受系統。這些活動會全部記錄在案，並且由本集團的管理層定期檢討。

由於本集團的品質控制程序非常嚴謹，因此在截至二零零零年三月三十一日止兩個年度和截至二零零零年六月三十日止三個月內，本集團推行的系統甚少失靈，而且亦甚少收到客戶的投訴。

公元二千年電腦規格問題

公元二千年電腦規格問題，主要是由於早期的電腦程式使用兩個數位代表四個數位的年份，以節省數據儲存及記憶的成本。因此，倘電腦並不符合公元二千年規格，則兩個數位的「00」會被誤作「1900」年而非「2000」。電腦系統若符合公元二千年規格，則表示該電腦系統在公元二零零零年及前後均可準確運作，不受日期改變所影響。

本集團開發的軟件乃根據客戶同意的規格製造，並於推出前通過測試，證實符合公元二千年規格。

本集團已評估內部的資訊科技設備及非資訊科技設備（主要用於辦公室自動化），並總結該等設備符合公元二千年規格。此外，本集團已推行公元二千年應變計劃，該計劃主要包括將電腦檔案備份，並有系統地將有關文件的副本存檔。自二零零零年一月一日進入本世紀以來及於最後實際可行日期，本集團概無遇過任何有關公元二千年電腦規格的問題。

知識產權

本集團已於香港及中國申請註冊若干商標和服務商標。目前，本集團是www.truthhonour.com及www.soluteck.com這兩個域名的註冊擁有人。有關本集團知識產權的詳情，請參閱本招股章程附錄四「本集團知識產權」一段。

不競爭承諾

根據Soluteck (BVI)、譚永捷、陳樹德、余澤輝、蕭志誠、陳志雄與袁銘堅於二零零零年九月一日訂立有關收購Task Consultants全部已發行股本的協議，譚永捷、陳樹德、余澤輝、蕭志誠與袁銘堅已各自向Soluteck(BVI)發出不競爭承諾，不會與本集團的業務直接或間接競爭。各人均已確認，現時並無進行或從事任何可與本集團現時業務競爭的業務。

關連交易

本集團已訂立下列關連交易，此等交易將於股份在聯交所上市後繼續進行：—

與譚永捷（「譚先生」）訂立的服務合約

Task Consultants於二零零零年十月十八日與譚先生訂立一份為期兩年的服務合約（「服務合約」），合約由二零零零年十月一日開始生效。根據服務合約，譚先生於完成每十二個月的服務時，將在個人薪金以外另獲200,000港元管理層花紅（「管理層花紅」）。此外，譚先生亦將獲表現花紅（「表現花紅」）。該花紅是按Task Consultants於九月三十日止每十二個月期間的除稅及少數股東權益前純利（「純利」）計算，為免生疑，並未計支付表現花紅及非經常性項目及特殊項目。給予譚先生、陳樹德、余澤輝及蕭志誠（統稱為「Task Consultants管理層」）的表現花紅總額該為純利的30%，或純利少於5,300,000港元時，則總額該為純利的10%，惟該表現花紅在任何情況下不應超過在相關時期內，Task Consultants的經營活動的現金流入淨額。

管理層花紅應以配售及發行入賬列為繳足股份的方式支付，而股份數目相等於將發行價除以200,000港元的數目（化為最接近的股份整數）。服務花紅則應以向Task Consultants管理層有關成員配售及發行入賬列為繳足股份支付，而股份數目相等於將發行價除以服務花紅的適用金額（化為最接近的股份整數），但向Task Consultants管理層配發及發行用以支付服務花紅（包括所有已配售及發行的服務花紅股份）的股份總數不應超過已發行股份數目（經發行服務花紅股份後擴大）的2%。

本集團與若干位關連人士訂立與建議訂立的租賃協議

根據順怡投資有限公司與中健科技有限公司（出租人）及本集團（承租人）於二零零零年十一月二十四日訂立的兩份個別租賃協議，本集團同意向順怡投資有限公司與中健科技有限公司租用若干辦公室單位和停車位，包括位於香港北角英皇道75-83號聯合出版大廈1003室、1004室及1104室、5樓第5及6號停車位。協議為期兩年並由二零零零年四月一日起生效，每月租金為50,000港元。該等辦公室單位的總實用面積約為304.2平方米。

根據信興股東於二零零零年三月三十一日通過的決議案，若干位於中國的物業（即本招股章程附錄二估值證書內的第14、15及16號物業）（「中國物業」）已經按信興當時股東的指示，分派予鄒樂年和鍾寶珠。由於出讓中國物業的程序尚未完成，因此信興目前仍是中國物業的登記擁有人。

為了讓本集團可有權合理使用中國物業，作為中國物業日後的登記擁有人的鄒樂年和鍾寶珠遂於二零零零年十月一日與本集團訂立若干物業使用協議。根據該等協議，本集團獲准免費使用中國物業，直至有關的中國物業的新土地及房地產所有權證發出為止。根據物業使用協議，鄒樂年和鍾寶珠亦承諾，在有關的中國物業的新土地及房地產所有權證發出後三十天內，將會與本集團訂立該等物業的租賃協議，租賃年期不短於兩年，而月租如下：—

中國物業的地址	本集團應付的 每月租金 (港元)
中國北京東城區 建國門外大街18號 恆基中心8樓1座801室	32,000
中國北京東城區 東四十條潘家坡美惠大廈 A座2門12樓1號F室	10,000
中國上海盧灣區 巨鹿路137號新興大廈4樓F室	4,900

順怡投資有限公司是鍾先生及其妻子鄒樂年實益擁有的公司，也是本公司的關連人士。本招股章程「股東、上市時的管理層股東和高持股量股東」一段中所述的中健科技有限公司是本公司其中一位主要股東，因此亦為本公司的關連人士。如本招股章程「股東、上市時的管理層股東和高持股量股東」一段中所述，鄒樂年及鍾寶珠均為本公司的主要股東，因而亦為本公司的關連人士。

以上每項租賃協議以及有關中國物業的物業使用協議和建議訂立的租賃協議（統稱「租賃協議」）於股份在創業板上市後，以及只要租賃協議的有關業主仍然是本公司的關連人士時，協議將構成本公司於創業板上市規則下的關連交易。

按創業板上市規則，根據服務合約向譚先生發行的股份不會列入任何關連交易的豁免類別，因此需根據創業板上市規則第20.14條作出申報、公布及經股東批准。就有關租賃協權，倘若本集團支付的全年租金總額為1,162,800港元（假設有關於中國物業的建議租賃協議已經訂立），該數額則超出創業板上市規則第20.25(3)條訂立的1,000,000港元限額，租賃合約會構成持續關連交易，並需作出同樣申報、公布及經股東批准。

然而，服務合約及租賃協議均在或將會在本集團業務正常運作下訂立，且彼等的條款乃持續適用，因此董事認為本集團於上市後繼續披露此等交易的資料及尋求股東批准是不切實際的。董事（包括獨立非執行董事）與新加坡發展亞洲已確認上述的服務合約及租賃協議現時的條款，而本公司的物業估值師卓德測計師行有限公司亦已確認租賃協議的條款，均經由本集團於公平磋商後，以正常商業條款在一般及正常業務運作下進行。董事同時確認該等條款對本公司股東整體而言是公平合理的。

新加坡發展亞洲因此已代表本公司向聯交所提出申請，豁免租賃協議嚴格遵守創業板上市規則第20.35條及第20.36條有關公布及經股東批准的規定，以及申請豁免服務合約遵守創業板上市規則第20.36條經股東批准的規定，條件是在服務合約和租賃協議期間內：—

1. 按創業板上市規則第20.34(1)至(5)條規定，在本公司年報中披露以上關連交易的詳情；
2. 獨立非執行董事須每年檢討服務合約及租賃協議的實施情況，並於本公司年報中確認服務合約及租賃協議已按各自有關條款執行；
3. 本公司的核數師須每年審閱有關交易，並須向董事會提交函件（一份副本致聯交所），其中載有創業板上市規則第20.28條（第(2)段中的除外）規定刊載的有關確認；

4. 本公司如知道或有理由相信獨立非執行董事及／或核數師將未能分別確認創業板上市規則第20.27條及／或第20.28條所載的事項，而本公司可能需重新遵守創業板上市規則第20.26(3)條及第20.26(4)條及其他任何聯交所可能認為適當的條件；
5. 關於按服務合約配售及發行的股份，本公司將於根據服務合約配售及發行股份後下一個營業日在創業板網頁上發出公布；及
6. 本公司須在服務合約和租賃協議屆滿後，遵守創業板上市規則所有披露規定和股東批准的規定。

此外，本集團亦於截至二零零零年三月三十一日止兩個年度及由二零零零年三月三十一日至本集團招股章程刊登日止期間訂立下列關連交易，此等交易已於股份於創業板上市時終止：—

顧問協議

根據信興與焰利有限公司（「焰利」）於一九九八年四月一日訂立的顧問協議，焰利同意為本集團在中國內地的業務運作提供市場推廣顧問服務。協議由一九九八年四月一日開始生效，為期兩年零三個月。每月固定費用為44,000港元。本協議已於二零零零年六月三十日終止。焰利現時由鍾旭紅及其丈夫擁有。

根據信興與百利市有限公司（「百利市」）於一九九九年三月一日訂立的顧問協議，百利市同意為本集團在中國內地的業務運作提供市場推廣顧問服務。協議由一九九九年四月一日起生效，年費為650,000港元。本協議已於二零零零年六月三十日終止。百利市現時由侯聰、鍾寶珠、侯曉兵及侯小文擁有。

根據美信電子與百利市於一九九八年三月一日訂立的另一份顧問協議，百利市同意為本集團在中國內地的業務運作提供市場推廣顧問服務。協議由一九九八年四月一日起生效，每月固定費用為30,000港元。本協議已於二零零零年六月三十日終止。

根據信興與北寶洋行（「北寶洋行」）於二零零零年四月一日訂立的顧問協議，北寶洋行同意為本集團在中國內地的業務運作提供市場推廣顧問服務。協議由二零零零年四月一日起生效，為期三個月，總費用為190,000港元。本協議已於二零零零年六月三十日終止。北寶洋行現時由侯小文全資擁有。

除本招股章程披露外，本集團於截至二零零零年三月三十一日止兩個年度及由二零零零年三月三十一日至本招股章程刊發日止期間，並無訂立任何重大關連交易。