

業務目標

本集團的主要業務目標為(i)透過擴大其所提供的維修及翻新服務的範圍及加強本集團的產品知識及技術能力，推動其維修及翻新業務的增長，成為於香港提供個人電子產品維修及翻新服務的最大服務供應商之一；及(ii)擴充其配件銷售。為達致該等目標，本集團擬實行下列策略。

業務策略

本集團將致力達致其業務目標及採納下列業務策略。

擴大本集團所提供的維修及翻新服務的範圍

董事相信，擴大本集團維修及翻新服務的範圍乃本集團取得長遠成功的關鍵。本集團過去已將其維修及翻新服務涵蓋的個人電子產品範圍由流動電話及傳呼機擴充至個人及平板電腦、可攜式媒體播放機、視訊遊戲機及掌上型遊戲機。尤其是，由於本集團的若干企業客戶除流動電話外亦製造個人電子產品，如平板電腦、筆記型電腦、數碼相架、數碼相機等，本集團可憑藉與該等客戶已建立的業務關係，擴大為彼等所提供的維修及翻新服務的範圍至涵蓋該等企業客戶的其他個人電子產品。

此外，本集團的若干企業客戶僅要求本集團進行較簡單的維修及翻新工作，不涉及更換電子零件或組件，亦不會要求本集團代其經營客戶服務中心。本集團亦擬與現有企業客戶開拓新業務機會，以提供全面的維修及翻新工作或代其管理客戶服務中心。就此而言，董事相信，本集團持續擴大其維修及翻新服務的範圍可帶來更高收益及更佳盈利能力。

就實行此策略而言，本集團計劃評估及開拓本集團可提供維修及翻新服務而不會產生重大額外勞工成本及其他營運開支的潛在新個人電子產品，如液晶顯示器及其他周邊產品，包括本集團所維修及翻新個人電子產品的若干普通零部件及應用若干普通技術，並與製造該等個人電子產品的現有企業客戶或新客戶會面，以向該等客戶推介本集團在行業中的現有競爭優勢，並了解該等客戶對維修及翻新服務的主要要求。會面後，倘有潛在業務機會，本集團將準備相關可行性研究及成本規劃。

此外，董事相信，預期本公司在創業板上市的情況將會提高本集團的形象及知名度，此乃由於上市及配售將為本公司提供額外途徑，提高其日後用於業務擴充及長遠發展的資金，使本公司可向現有或企業客戶展示其提供優質維修及翻新服務能力，應付質

素及規模需求日漸增大的本集團服務。

透過建立具有各種個人電子產品的產品知識及技術能力的客戶服務員工及技術人員團隊，加強本集團的產品知識及技術能力

本集團認為，其客戶服務團隊的產品知識及其技術人員團隊的技術能力乃其業務成功的關鍵。為打入龐大及迅速轉變的個人電子產品市場，本集團計劃建立一支具有各種個人電子產品的產品知識及技術能力的客戶服務員工及技術人員團隊。憑藉其現有涵蓋維修一系列個人電子產品的維修業務，本集團將從其客戶服務團隊及技術團隊中挑選若干人才，培訓彼等對一系列個人電子產品的產品知識以及維修該等產品的專業知識及經驗。由於本集團在分配其人力資源方面具有較大彈性，因此在尋求新業務機會方面具有競爭優勢。

擴充本集團的配件銷售

於最後實際可行日期，本集團分別在香港及台北經營七間及一間客戶服務中心。本集團在其客戶服務中心銷售流動電話及其他個人電子產品配件，如電話殼、螢幕保護貼等。此外，本集團亦於電訊數碼移動的零售店內及向企業客戶（如流動電話製造商）銷售該等配件。本集團可透過銷售更多不同種類的配件及具有更高利潤率的優質配件，加強其配件的銷售業務。

實施計劃

自最後實際可行日期起至2015年3月31日期間，本集團將致力達致下列里程碑事項，而其各自的預定完成時間乃基於本節「基準及假設」一段所載的若干基準及假設而定。該等基準及假設本質上受多項不確定因素及無法預見的因素（尤其是本招股章程「風險因素」一節所載的風險因素）所限。因此，概不保證本集團的業務計劃將按估計時間落實及本集團的未來計劃將可實現。

1. 自最後實際可行日期起至2013年9月30日期間

- 擴大本集團所提供的維修及翻新服務的範圍
- 評估及開拓本集團可提供維修及翻新服務而不會產生重大額外勞工成本及其他營運開支的潛在新個人電子產品，如液晶顯示器及其他周邊產品，包括本集團所維修及翻新個人電子產品的若干普通零部件及應用若干普通技術

未來計劃及所得款項用途

- 與製造該等個人電子產品的現有企業客戶或新客戶會面，以向該等客戶推介本集團在行業中的相關現有競爭優勢，並了解該等客戶對維修及翻新服務的主要要求
 - 開拓業務機會，如就零配件提供維修及翻新服務（並未向現有客戶提供），以擴大為現有客戶提供的維修及翻新服務的範圍
- 加強本集團的產品知識及技術能力
- 在其技術團隊及客戶服務團隊中挑選合適的人才
 - 透過提供其他品牌的流動電話或其他種類的個人電子產品的產品知識及維修及翻新的在職培訓，為經挑選的客戶服務員工及技術人員提供培訓
- 擴充本集團的配件銷售
- 物色更多具有高利潤率的優質配件種類
 - 在本集團的客戶服務中心及以寄售方式在電訊數碼移動的零售店銷售所物色的新配件
 - 研究本集團所售配件的銷售數字，識別產生最高利潤的產品組合

未來計劃及所得款項用途

2. 截至2014年3月31日止六個月

- | | |
|---------------------|---|
| 擴大本集團所提供的維修及翻新服務的範圍 | <ul style="list-style-type: none">● 評估及開拓本集團可提供維修及翻新服務而不會產生重大額外勞工成本及其他營運開支的潛在新個人電子產品，如液晶顯示器及其他周邊產品，包括本集團所維修及翻新個人電子產品的若干普通零部件及應用若干普通技術● 與製造該等個人電子產品的現有企業客戶或新客戶會面，以向該等客戶推介本集團在行業中的相關現有競爭優勢，並了解該等客戶對維修及翻新服務的主要要求● 開拓業務機會，如提供零配件的維修及翻新服務（並未向現有客戶提供），以擴大為現有客戶提供的維修及翻新服務的範圍● 倘有任何該等潛在業務機會，編製可行性研究及成本規劃 |
| 加強本集團的產品知識及技術能力 | <ul style="list-style-type: none">● 在其技術團隊及客戶服務團隊中挑選合適的人才● 透過提供其他品牌的流動電話或其他種類的個人電子產品的產品知識及維修及翻新的在職培訓，為經挑選的客戶服務員工及技術人員提供培訓 |
| 擴充本集團的配件銷售 | <ul style="list-style-type: none">● 繼續物色更多具有高利潤率的優質配件種類 |

- 在本集團的客戶服務中心及以寄售方式在電訊數碼移動的零售店銷售所物色的新配件
- 研究本集團所售配件的銷售數字，識別產生最高利潤的產品組合

3. 截至2014年9月30日止六個月

擴大本集團所提供的維修及翻新服務的範圍

- 評估及開拓本集團可提供維修及翻新服務而不會產生重大額外勞工成本及其他營運開支的潛在新個人電子產品，如液晶顯示器及其他周邊產品，包括本集團所維修及翻新個人電子產品的若干普通零部件及應用若干普通技術
- 與製造該等個人電子產品的現有企業客戶或新客戶會面，以向該等客戶推介本集團在行業中的相關現有競爭優勢，並了解該等客戶對維修及翻新服務的主要要求
- 開拓業務機會，如提供零配件的維修及翻新服務（並未向現有客戶提供），以擴大為現有客戶提供的維修及翻新服務的範圍
- 倘有任何該等潛在業務機會，編製可行性研究及成本規劃
- 倘業務機會成熟，磋商服務協議的條款

未來計劃及所得款項用途

- 加強本集團的產品知識及技術能力
 - 透過提供其他品牌的流動電話或其他種類的個人電子產品的產品知識及維修及翻新的在職培訓，為經挑選的客戶服務員工及技術人員提供培訓
 - 在其技術團隊及客戶服務團隊中挑選合適的人才
- 擴充本集團的配件銷售
 - 繼續物色更多具有高利潤率的優質配件種類
 - 在本集團的客戶服務中心及以寄售方式在電訊數碼移動的零售店銷售所物色的新配件
 - 研究本集團所售配件的銷售數字，識別產生最高利潤的產品組合
- 4. 截至2015年3月31日止六個月
 - 擴大本集團所提供的維修及翻新服務的範圍
 - 評估及開拓本集團可提供維修及翻新服務而不會產生重大額外勞工成本及其他營運開支的潛在新個人電子產品，如液晶顯示器及其他周邊產品，包括本集團所維修及翻新個人電子產品的若干普通零部件及應用若干普通技術
 - 與製造該等個人電子產品的現有企業客戶或新客戶會面，以向該等客戶推介本集團在行業中的相關現有競爭優勢，並了解該等客戶對維修及翻新服務的主要要求

未來計劃及所得款項用途

- 開拓業務機會，如提供零配件的維修及翻新服務（並未向現有客戶提供），以擴大為現有客戶所提供的維修及翻新服務的範圍
 - 倘有任何該等潛在業務機會，編製可行性研究及成本規劃
 - 倘達成相關服務協議，開始為本集團尚未提供服務的個人電子產品提供維修及翻新服務
- 加強本集團的產品知識及技術能力
- 透過提供其他品牌的流動電話或其他種類的個人電子產品的產品知識及維修及翻新的在職培訓，為經挑選的客戶服務員工及技術人員提供培訓
 - 在其技術團隊及客戶服務團隊中挑選合適的人才
- 擴充本集團的配件銷售
- 繼續物色更多具有高利潤率的優質配件種類
 - 在本集團的客戶服務中心及以寄售方式在電訊數碼移動的零售店銷售所物色的新配件
 - 研究本集團所售配件的銷售數字，識別產生最高利潤的產品組合

基準及假設

潛在投資者須注意，本集團能否達致業務目標取決於多項假設，尤其是：

- 香港或本集團任何成員公司經營其業務或將經營其業務的任何其他地區的現行政治、法制、財政、社會或經濟狀況將不會有重大變動；
- 本集團將擁有充裕財務資源以滿足業務目標有關期間的計劃資本開支及業務發展需求；
- 香港或本集團任何成員公司營運或將展開營運的任何其他地區使用的稅基或稅率將不會有重大變動；
- 香港或其他地區的法制或法規將不會有任何對本集團經營業務構成重大影響的重大變動；
- 本集團與其現有主要客戶的業務關係將不會有重大變動；及
- 本集團將不會受到本招股章程「風險因素」一節所載風險因素的重大影響。

進行配售的原因及所得款項用途

董事相信，上市將提升本集團的形象及知名度，此外，董事會亦認為儘管來自配售的估計所得款項淨額（根據指示性配售價範圍的中位價計算）僅約為19.7百萬港元，由於香港的機構基金及零售投資者可輕易參與本公司的股權，故上市及配售將為本公司提供額外途徑，提高其日後用於業務擴充及長遠發展的資金，並擴大本公司的股東基礎及使其更多元化。配售配售股份所得款項淨額將改善本集團的財務狀況。

有關配售及上市的估計佣金及費用（包括創業板上市費用、法律及其他專業費用以及印刷費用）約為15.4百萬港元，其中約5.4百萬港元直接歸屬根據配售發行配售股份，預期將入賬列為權益的扣減。有關配售及上市的其餘費用約10.0百萬港元預期將於上市時於本集團的損益賬確認。

未來計劃及所得款項用途

假設配售價為每股配售股份1.17港元(即指示性配售價範圍每股配售股份1.00港元至1.34港元的中位價)，則配售所得款項淨額(經扣除配售及上市的相關開支後)估計約為19.7百萬港元(假設發售量調整權不獲行使)。本集團擬按下列方式應用有關配售所得款項淨額：

- 所得款項淨額約90%，或約17.7百萬港元，用於收購位於香港黃金地段的商業物業作為本集團的客戶服務中心之用。就此而言，本集團目前有意收購本集團經營的三間客戶服務中心所在的旺角銀城廣場的一或兩個單位的物業。然而，本集團並未物色將予收購的銀城廣場舖位。倘需要，董事擬僅透過本集團的內部資金而非按揭貸款撥支購買價餘額。倘當時香港的物業市況並非不利於建議收購，則董事預期收購可於2014年3月31日或之前進行。預期擬收購的銀城廣場舖位的總建築面積為1,800至2,500平方呎，按現行市價計算的成本為14百萬港元至21百萬港元，預期的資本開支(不包括收購成本及主要包括印花稅、代理佣金及法律費用)約為1.2百萬港元至1.8百萬港元；
- 所得款項淨額的10%，或約2.0百萬港元，作為一般營運資金。

董事認為，建議收購位於香港黃金地段的商業物業將(i)減少其租金開支，對本集團的財務狀況有利；(ii)減低本集團營運表現對香港黃金地段商業物業的市場租金波動的敏感度；(iii)保障本集團在黃金地段的經營駐點，從而加強企業客戶對本集團的信心；及(iv)減低其他方對本集團依賴向控股股東租賃物業的疑慮。

本集團擬使用其以配售所得款項淨額收購的物業作為服務中心(以取代其當時現有的其中一個中心)之用，並假設已收購位於旺角銀城廣場、總建築面積為1,800至2,500平方呎的單位，本集團將遷移其當時位於銀城廣場的其中一個服務中心至新物業。

假設位於銀城廣場總建築面積為1,800至2,500平方呎的單位乃以現行市價購買，並用作取代當時現有的服務中心，計及將節省的租金金額(根據現時市價)以及所購入物業將予產生的折舊開支，本集團估計本集團的年度營運開支將減少約173,000港元至246,000港元。由於購入的物業將由本集團佔用，並不會持有作租金收入或資本增值用途，其將不會分類為投資物業，亦將不予考慮購入物業的公平值變動。

於最後實際可行日期，由於控股股東無意向本集團出售物業，故本集團無意於上市後向控股股東收購物業；而另一方面，控股股東(其一直於香港持有若干用作物業投資

未來計劃及所得款項用途

的物業權益，並向本集團出租若干物業作維修及客戶服務中心之用)選擇持有該等物業(有關物業並未訂約出售)作投資之用。

倘本集團因當前市況而未能即時物色任何適合的目標物業，則配售所得款項淨額將投資於持牌銀行的短期活期存款及貨幣市場工具。本節「業務目標」一段所載的業務目標一直為本集團的主要業務目標。董事認為，該等目標現由並將繼續由本集團的一般營運資金所支持。

倘發售量調整權獲悉數行使，假設配售價為每股配售股份1.17港元(即指示性配售價範圍每股配售股份1.00港元至1.34港元的中位價)，則所得款項淨額將增加約5.0百萬港元。董事擬按比例應用該等額外所得款項於上述用途。倘最終配售價定為指示性配售價範圍最高價格或最低價格，則配售所得款項淨額將分別增加或減少約4.9百萬港元。在此情況下，無論配售價釐定為指示性配售價範圍的最高價格或最低價格，所得款項淨額均將按上文所披露的相同比例撥作相關用途。