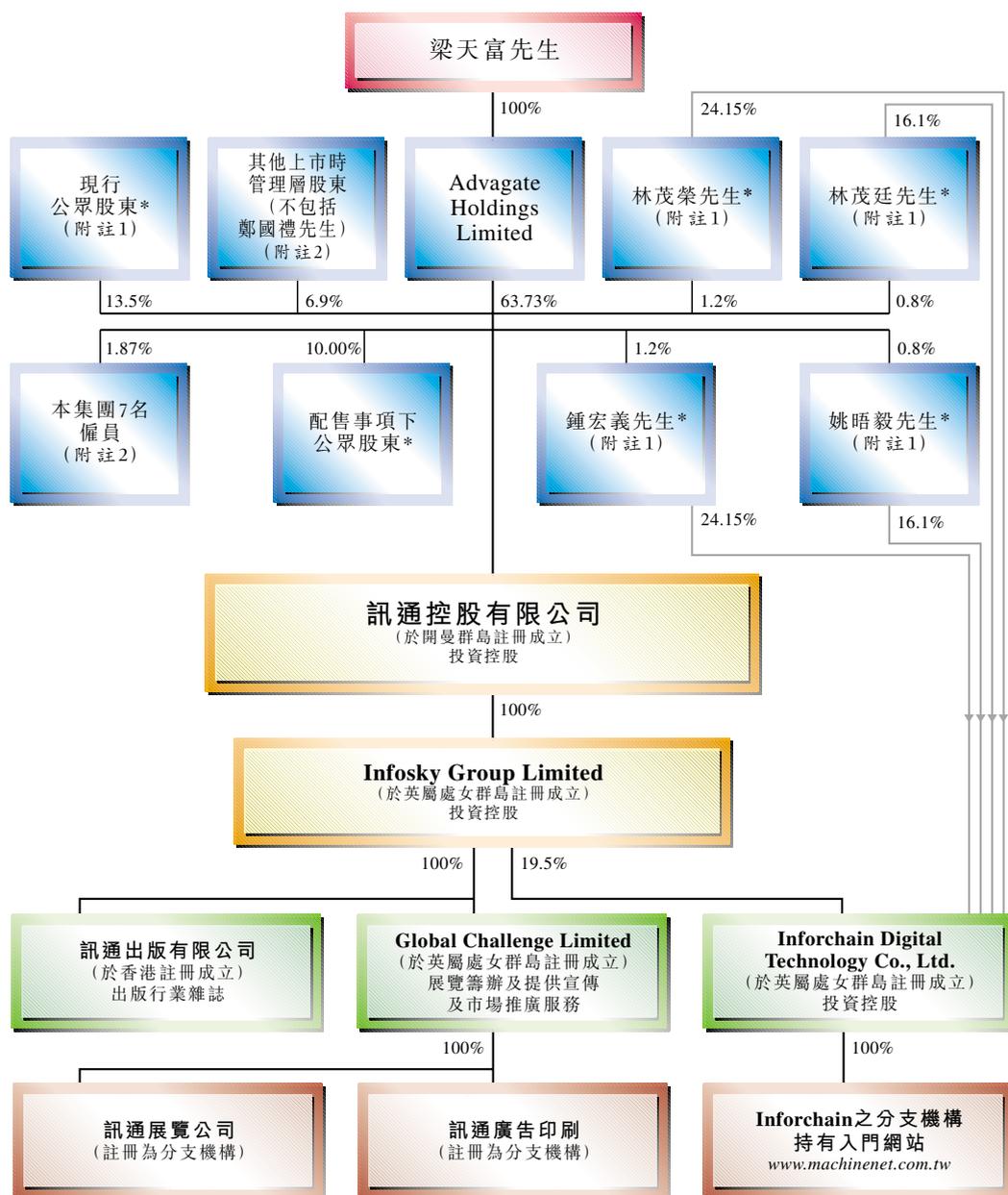


業 務

集團架構

本公司於二零零一年七月十二日在開曼群島註冊成立為受豁免之有限公司。為籌備預期股份於創業板上市，組成本集團各公司曾進行重組，本公司因而成為本集團控股公司。重組詳情載列於本售股章程附錄四「集團重組」一段。

下表載列本集團及Inforchain於配售及資本化發行完成後（未有計入因行使超額配股權而予以發行之股份）之企業及股權架構：



* 本集團之公眾股東

附註：

1. 本公司現有公眾股東的股權如下：

World Island Group Limited	3.75%
Asset Direct Enterprises Limited	3.75%
Oriental Logistics Limited	2.50%
Foreign Access Consultants Limited	3.00%
Everbest Overseas Corporation	0.50%
鍾宏義先生	1.20%
林茂榮先生	1.20%
林茂廷先生	0.80%
姚晤毅先生	0.80%

World Island Group Limited、Asset Direct Enterprises Limited、Oriental Logistics Limited、Foreign Access Consultants Limited及Everbest Overseas Corporation之實益擁有人分別為Chan Kin Tai先生（保險代理公司董事）、Tang Ming Fai女士（已退休私人銀行從業員）、Ko Kin Nin, Simon先生（美國商人）、張紹榮博士（網上教育供應商之董事）及朱蘊儀女士（投資銀行研究董事）。上述各人及鍾宏義先生、林茂榮先生、林茂廷先生及姚晤毅先生為獨立人士，與本公司董事、行政總裁、上市時管理層股東、主要股東或任何彼等各自之聯繫人概無關連，均被視為公眾股東。World Island Group Limited、Asset Direct Enterprises Limited、Oriental Logistics Limited、Foreign Access Consultants Limited、Everbest Overseas Corporation、鍾宏義先生、林茂榮先生、林茂廷先生及姚晤毅先生之股權乃於二零零一年十月二十二日購自Advagat Holdings之股份及根據資本化發行而予以發行之股份。

2. 本公司其他上市時管理層股東（梁先生及鄭國禮先生除外）之股權載列如下：

陳榮深先生	0.60%
郭錦添先生	1.00%
鄭俊豪先生	2.00%
陸雪蓮女士	1.00%
周一帆先生	1.00%
譚惠賢女士	1.00%
蕭萍女士	0.30%

本集團七名僱員於本公司之股權載列如下：

鄭美貞女士	0.85%
黃文輝先生	0.60%
周錦輝先生	0.20%
劉華怡先生	0.12%
嚴曉儀女士	0.05%
羅子強先生	0.03%
梁杰珠女士	0.02%

陳榮深先生、郭錦添先生為本集團執行董事，鄭俊豪先生、陸雪蓮女士、周一帆先生、譚惠賢女士及蕭萍女士則為高級管理人員。該等執行董事、高級管理人員及本公司七名僱員於二零零一年十月二十二日按不同折扣價（相對配售價）從Advagat Holdings購入股份及透過資本化發行購入股份。

歷史及發展

梁先生於一九八五年五月成立獨資企業訊通廣告印刷（「訊通廣告」），而本集團由此創辦，直至一九八九年前主要著重於提供宣傳服務。本集團的主要客戶為工業機械供應商，而本集團擔當供應商與廣告媒體之間的中介人，並為需要印刷品的供應商提供美術製作及印刷服務。

憑藉於工業機械界之良好脈絡，本集團的業務擴展至展覽籌辦，並於一九八九年三月與生產力促進局攜手合辦其首個工業機械展覽香港連繫工業•國際機械展覽。憑藉梁先生於一九八九年成立獨資企業訊通展覽公司（「訊通展覽」），本集團遂從一九九零年三月起，每年獨力籌辦該展覽。有見由本集團籌辦的首個展覽會成績卓越，本集團將其核心業務逐步由市場推廣代理轉為展覽籌辦，而由本集團籌辦的展覽亦逐漸獲市場接納，並一步一步發展。由本集團籌辦的香港連繫工業•國際機械展亦曾獲《會展》二零零零年十月號譽為「亞太區規模最大的機械工具展」。

一九九五年，本集團開展行業雜誌出版業務。一九九六年，梁先生收購一間公司，易名為訊通出版有限公司，從事行業雜誌出版。

董事相信，隨著中國經濟持續起飛，在中國籌辦有關工業界的展覽將具龐大市場潛力。自一九九四年及一九九六年起，本集團於廣州每年分別籌辦華南國際機械及原料展和華南國際塑膠及包裝展。自一九九九年起，本集團於東莞每年籌辦東莞國際機械及原料展、東莞國際塑膠及包裝展及華南國際模具展。一九九七年及一九九九年，本集團並籌辦成都國際機械及原料展及成都國際塑膠及包裝展。此外，本集團於二零零零年籌辦廈門國際機械及原料展及廈門國際塑膠及包裝展。

自二零零零年起，本集團逐步擴展其展覽籌辦業務之覆蓋範疇，於二零零零年籌辦健康食品•藥品及輔助產品博覽會，及於二零零一年開始籌辦東莞國際鞋機鞋材展、東莞國際製造業信息化解決方案展覽會暨信息化戰略研討會及香港美容及護膚博覽會。

二零零一年三月，作為重組之一部分，本公司全資附屬公司Global Challenge Limited接管非法人企業訊通展覽及訊通廣告。

業 務

二零零一年四月，本集團與展昭簽訂諒解備忘錄，建立策略聯盟，以加強本集團於台灣及東南亞展覽籌辦市場的佔有率。董事相信，本集團可透過展昭的網絡開發及把握市場機會。

二零零一年十月，World Island Group Limited、Asset Direct Enterprises Limited、Oriental Logistics Limited、Everbest Overseas Corporation、Foreign Access Consultants Limited、鍾宏義先生、林茂榮先生、林茂廷先生、姚晤毅先生及本集團十四名僱員（包括執行董事及高級管理人員）向Advagate Holdings購入本公司當時之已發行股本合共29.19%。

積極拓展業務聲明

截至二零零零年三月三十一日止年度

業務

本集團分別於香港及中國廣州、成都及東莞籌辦合共四個及八個展覽，詳情如下：

日期	展覽	場地
一九九九年 五月二十一日 至二十四日	亞洲鐘錶及配件設備展*	國貿中心
一九九九年 六月二日至五日	華南國際機械及原料展 華南國際塑膠及包裝展 華南模具展	廣州對外貿易中心
一九九九年 十一月二十三日 至二十六日	成都國際機械及原料展 成都國際塑膠及包裝展	成都國際會議展覽 中心
一九九九年 十二月十五日至十八日	東莞國際機械及原料展 東莞國際塑膠及包裝展	東莞市體育中心
二零零零年 三月八日至十一日	東莞國際紡織及製衣展	東莞市體育中心
二零零零年 三月二十三日 至二十六日	香港連繫工業•國際機械展 香港國際塑膠展 香港國際包裝展	香港會展

* 本集團為聯辦機構，該展覽由香港表廠商會籌辦。

業 務

本集團於廣州成功籌辦多項展覽以及中國市場發展之帶動下，本集團將其覆蓋率伸延至東莞，並籌辦東莞國際機械及原料展、東莞國際塑膠及包裝展及東莞國際紡織及製衣展，並獲好評如潮。

本集團實行多方面的宣傳及市場推廣計劃，包括於報章、行業雜誌、電台、電視台及主要公共交通工具等大眾傳播媒介進行廣告宣傳，以吸引本地參展商。海外參展商方面，本集團則透過其海外銷售代理招攬，並根據其資料庫以直接郵遞向供應商廣發邀請函。於截至二零零零年三月三十一日止年度，本集團籌辦的展覽共吸引超過1,000名參展商。該年內，本集團錄得營業額約33,051,000元。展覽籌辦產生之收入約25,618,000元，佔本集團該年度營業額約77.6%。

本集團亦提供宣傳及市場推廣服務及出版行業雜誌，旨在鞏固本集團之展覽效益。本集團之宣傳及市場推廣產生之收入約7,366,000元，來自媒體廣告安排、設計及印刷海報及橫額及以市場推廣經辦人身份提供私人活動，佔本集團該年度之營業額約22.2%，而來自出版行業雜誌之出版產生之收入則約67,000元，佔本集團該年度營業額約0.2%。

人力資源分配

本集團於二零零零年三月三十一日共有24名僱員，劃分如下：

管理層	3
銷售及市場推廣	7
行政及會計	4
設計	5
編輯及出版	3
項目助理／主任	2
	<hr/>
總計	<u>24</u>

業 務

截至二零零一年三月三十一日止年度

業務

本集團分別於香港及中國廣州、東莞及廈門籌辦合共七個及九個展覽，詳情如下：

日期	展覽	場地
二零零零年 四月十三日至十六日	亞洲鐘錶及配件設備展*	國貿中心
二零零零年 五月二十二日 至二十五日	華南國際機械及原料展 華南國際塑膠及包裝展 華南模具展	廣州對外貿易中心
二零零零年 六月三十日至七月三日	香港國際電子商務應用展 網上消費•生活展覽會	香港會展
二零零零年 七月二十八日至三十日	健康食品•藥品及 輔助產品博覽會	香港會展
二零零零年 九月二十日至二十三日	2000廈門國際機械及原料展 2000廈門國際塑膠及包裝展	廈門國際會議展覽 中心
二零零零年 十二月十四日至十七日	東莞國際機械及原料展 東莞國際塑膠及包裝展	東莞市體育中心
二零零一年 三月十四日至十七日	東莞國際紡織及製衣展 東莞國際鞋機鞋材展	東莞市體育中心
二零零一年 三月十六日至十九日	香港連繫工業•國際機械展 香港國際塑膠展 香港國際包裝展	香港會展

* 本集團為聯辦機構。該展覽由香港表廠商會籌辦。

業 務

為擴展於中國之市場地位，本集團開始以廈門之工業機械業為對象，籌辦多項展覽，即廈門國際機械及原料展及廈門國際塑膠及包裝展。憑藉本集團於工業機械業籌辦展覽之經驗，本集團開始作多元化發展，籌辦董事相信具備潛力之其他行業展覽，以擴充其展覽範疇。有見及此，本集團開始籌辦香港國際電子商務應用展、網上消費•生活展覽會、健康食品•藥品及輔助產品博覽會以及東莞國際鞋機鞋材展。

本集團本年度之營業額增加約61.9%至約53,511,000元，大幅增長主要由於多項新展覽所帶來的展覽籌辦收入增加、定期籌辦之展覽規模擴大及參展商數目增加。年內，本集團籌辦之展覽共吸引超過1,600名參展商。

截至二零零一年三月三十一日止年度，本集團之宣傳及市場推廣收入大幅增加約74.3%至約12,838,000元，主要源自本集團出任一名客戶於二零零零年九月一日至二日舉行的2000數碼企業普及化展覽會的市場推廣經辦人所產生的收入。根據本集團與有關客戶於二零零零年八月十五日訂立的協議，本集團負責提高公眾對上述活動的認識，包括舉行對準製造、貿易、中小型企業、行業組織及傳媒之講座及展覽。為達成擬定目標，本集團與籌辦隊伍制訂全面的策略計劃，並安排展覽攤位搭建和以統籌人身份籌備開幕儀式，更進行全面宣傳及推廣運動，涉及工作包括直接郵遞宣傳、新聞稿發放及大眾傳媒宣傳計劃。憑著本集團於展覽、宣傳及市場推廣方面的經驗，2000數碼企業普及化展覽會取得美滿成績。

年內，本集團之出版收入約69,000元。

人力資源分配

本集團於二零零一年三月三十一日共有27名僱員，劃分如下：

管理層	4
銷售及市場推廣	7
行政及會計	5
設計	6
編輯及出版	3
項目助理／主任	2
	<hr/>
總計	<u>27</u>

業 務

二零零一年四月一日至最後可行日期

業務

本集團分別於香港及中國廣州和東莞籌辦合共三個及四個展覽，詳情如下：

日期	展覽	場地
二零零一年 四月十九日至二十二日	亞洲鐘錶及配件設備展*	國貿中心
二零零一年 五月二十八日 至三十一日	華南國際機械及原料展 華南國際塑膠及包裝展 華南模具展	廣州對外貿易中心
二零零一年 七月十八日至二十日	東莞國際製造業信息化 解決方案展覽會 暨信息化戰略研討會	東莞市東城中心
二零零一年 七月二十七日 至二十九日	健康食品•藥品及 輔助產品博覽會 香港美容及護膚博覽會	香港會展

* 本集團為聯辦機構。該展覽由香港表廠商會籌辦。

由二零零一年四月一日起至最後可行日期，由本集團籌辦的展覽（包括以迎合普羅大眾而新籌辦之香港美容及護膚博覽會），共吸引了逾660名參展商。

於二零零一年四月二十三日，本集團與展昭簽訂諒解備忘錄，從而建立策略聯盟以提昇本集團在台灣及東南亞展覽籌辦業的市場佔有率。

Advagate Holdings於二零零一年十月十九日向Inforchain現行股東以代價300,000元收購Inforchain之已發行股本19.5%，Inforchain之分支機構經營入門網站www.machinenet.com.tw。其後，本公司就本集團重組之一部分透過股份交換向Advagate Holdings收購上述於Inforchain 19.5%權益，詳情載於本售股章程附錄四「集團重組」一段。根據本集團與Inforchain就分享及持續更新及擴充網站內工業機械潛在買家及供應商之資料庫於二零零一年八月十八日訂立的協議，Inforchain將負責運作及保養該網站。

業 務

人力資源分配

本集團於最後可行日期共有29名僱員，劃分如下：

管理層	4
銷售及市場推廣	8
行政及會計	6
設計	6
編輯及出版	3
項目助理／主任	2
	<hr/>
總計	<u>29</u>

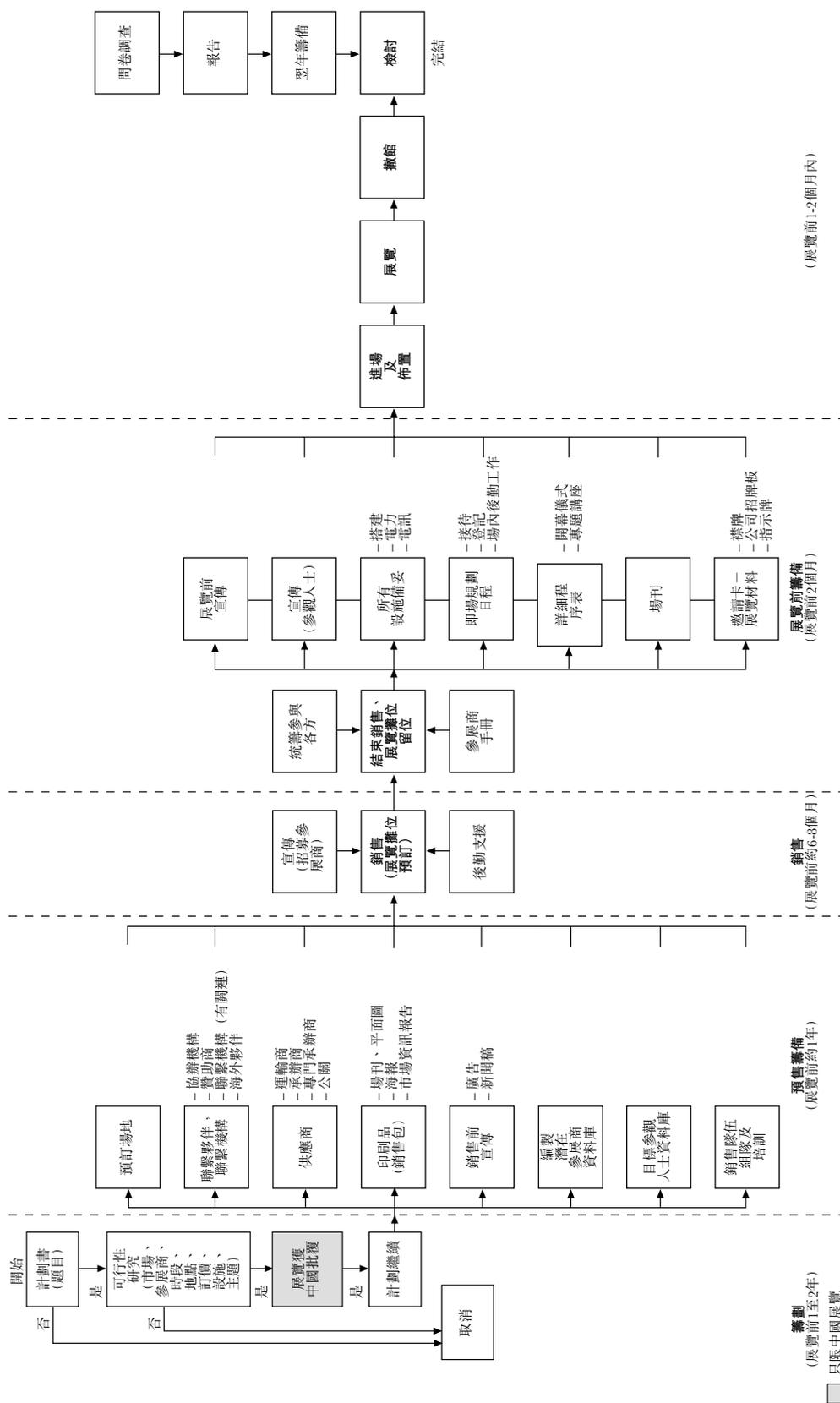
業務描述

本集團為一家紮根於香港的一站式展覽籌辦商，專注於工業範疇，包括金屬、塑膠及包裝、紡織及製衣機械、設備、組件及物料。由本集團籌辦的展覽旨在拉攏潛在買家及供應商，讓其面談並實際檢視產品及建立業務關係、交流最新的市場消息、科技及趨勢。作為一家一站式展覽籌辦商，本集團亦提供增值宣傳及市場推廣服務和出版各種行業雜誌，以增強宣傳本集團客戶產品之成效。本集團於截至二零零零年及二零零一年三月三十一日止兩個年度源自宣傳、市場推廣及出版服務之收入當中（不包括兩項本集團於截至二零零一年三月三十一日止年度擔任市場推廣經辦人之非經常性工作），本集團展覽業務之客戶分別約佔76%及79%。此外，本集團擁有Inforchain 19.5%之股權，其分支機構經營入門網站`www.machinenet.com.tw`，該網站有助本集團將展覽業務從傳統離線模式開發邁向網上全球的廣闊層面。

業 務

展覽

本集團展覽業務的工作流程載列如下：



籌劃

籌劃階段的第一步為起草展覽計劃書。審閱初步計劃書後，即就現行市場狀況進行可行性研究，而市場、參展商、時段、地點、訂價、設施及主題等各項因素均為研究之列，從而釐定展覽在財政及商業層面之可行性。倘於中國舉行展覽，本集團須透過持牌組織取得有關中國政府當局之批覆。該等批覆概述日期、地點、展覽面積、主題或展覽所用之設備。董事確認，本集團已就所有於業務記錄期間及直至最後可行日期內在中國籌辦的展覽均已取得中國有關當局的批覆。

預售籌備

此階段其中重要一環乃向展覽場館經營商預訂合適場地。此工作需盡早進行，確保爭取到適合場地。倘於中國舉行展覽，本集團通常透過負責安排所需後勤工作之中國代理向展覽場館經營商或擁有人預訂展覽場地。訂場後需接洽其他有意合作之公司及機構。有關組織之名稱會以展覽贊助商或協辦機構之名義刊印於各種宣傳刊物內，以提高展覽的知名度，吸引更多人士前來參觀。之後，便開始與運輸商、承辦商及公關公司各方接洽。此階段另一項工作是準備場刊、展覽場地平面圖、海報、市場資訊及報告等各種印刷品，該等印刷品主要由本集團內部設計隊伍設計。本集團更新以往展覽收集所得之供應商及買家資料後，即向各名列資料庫的潛在參展商發出邀請函。本集團繼而便會著手進行各種市場推廣活動，包括於有關雜誌、報章、展覽及簡介會作廣告宣傳向業內潛在參展商宣傳展覽。

銷售

在此階段，本集團聯絡及接洽各潛在參展商。參展商承諾參展並簽約後，即預留展覽攤位。參展商可獲得各種後勤支援，協助其解決各式各樣問題及事項。

展覽前籌備

最後籌備工作於展覽揭幕前大約兩個月正式展開。第一輪工作為結束銷售活動及預訂展覽攤位，並同時繼續統籌參與各方，保證展覽暢順開展。統籌工作需要準備參展商手冊，內容包括展覽的詳細程序表、指引、規則、聯絡人、電力供應等場地設施之規格。之後，本集團即進行各種市場推廣活動，向潛在參觀人士宣傳展覽。落實程序表後，本集團

內部設計隊伍即著手設計向參觀人士派發的展覽指南。此階段最後一項工作是準備展覽物料，例如各展覽攤位入口的參展商招牌板，及供主辦機構、參展商及有關員工配戴的襟章。

展覽

展覽揭幕後，本集團主要負責統籌工作，確保展覽運作暢順。本集團另負責接待處的登記工作，收集參觀人士的名片，從而更新潛在買家／參觀人士資料庫，供日後參考。展覽結束後，展覽場地的清理工作亦由本集團統籌。

本集團就中國內籌辦的展覽委任服務代理，由其協助籌辦展覽。服務代理之工作包括預訂展覽場地、與展覽場館經營商／擁有人聯絡、安排所需展覽設施及後勤服務及協助本集團處理展覽舉行期間種種工作，例如交通控制及保安控制安排及參展商進出場館。該等服務代理的酬金均由本集團透過實物交換安排支付。根據安排，本集團於中國籌辦展覽時於場內劃出一部分展覽空間供中國代理免費使用，中國代理則自行於中國招攬參展商，收取展覽攤位／位置租金作為收入。由於本集團並無直接招攬任何中國參展商，本集團只計算源自本集團直接招攬之非中國參展商之收入。於截至二零零一年三月三十一日止兩個年度，中國參展商數目佔本集團於中國籌辦之展覽之參展商總數分別約13.6%及16.5%。就董事所深知，中國並無法例或其他規例禁止本集團直接招攬中國參展商。本集團間接於中國招攬參展商乃由於董事認為此乃最具經濟效益的招攬參展商方法。

本集團自一九八九年開展展覽業務。於最後可行日期，本集團於香港籌辦四個年展，另於中國廣州及東莞籌辦六個年展。截至二零零一年三月三十一日止兩個年度各年，展覽業務的營業額分別約為25,618,000元及40,604,000元，分別佔本集團總營業額約77.6%及75.9%。於最後可行日期，本集團於香港籌辦的展覽中，就展覽面積及參展商數目而言，以自一九八九年起每年舉辦之香港連繫工業•國際機械展的規模最大。該展覽會曾獲《會展》二零零零年十月號譽為「亞太區規模最大的機械工具展」。於二零零一年，該展

業 務

覽與香港國際塑膠展及香港國際包裝展於三月十六日至十九日期間同時舉行，吸引三百多個參展商。由本集團每年在香港及中國籌辦的展覽載列如下：

(a) 香港

舉辦月份	展覽名稱	開始年度
三月	香港連繫工業•國際機械展 (前稱香港連繫工業展覽會'89)	一九八九年
三月	香港國際塑膠展 (前稱連繫工業展'93塑膠館)	一九九三年
三月	香港國際包裝展 (前稱香港連繫工業•國際機械展覽會 塑膠及包裝展)	一九九四年
七月	健康食品•藥品及輔助產品博覽會 (前稱千禧健康食品•藥品及輔助產品博覽會)	二零零零年

(b) 中國

舉辦月份	展覽名稱	地點	開始年度
五／六月	華南國際機械及原料展	廣州	一九九四年
五／六月	華南國際塑膠及包裝展	廣州	一九九六年
三月	東莞國際紡織及製衣展 (前稱製衣工業展覽會)	東莞	一九九九年
五／六月	華南國際模具展	廣州	一九九九年
十二月	東莞國際塑膠及包裝展	東莞	一九九九年
十二月	東莞國際機械及原料展	東莞	一九九九年

多年來，本集團不斷擴展其展覽籌辦業務所覆蓋之產品範疇，由工業機械界伸展至健康食品、藥品與輔助產品、美容與護膚產品、鞋履以至資訊科技產品。

董事相信，外商一直視香港為通往中國的門戶，而中國本土生產商則視香港為接觸全球的世界之窗，本集團的總辦事處設於香港，盡享香港作為亞洲展覽中心的地利。

其他

(a) 宣傳及市場推廣

本集團為一些計劃藉不同途徑吸引目標大眾注意以期提高產品宣傳效力之客戶提供多種宣傳及市場推廣服務。此類宣傳及推廣服務由安排於主要報章、行業雜誌（包括由本集團出版的雜誌）、電台、電視台及主要公共交通工具刊登或推出廣告，以至設計及印製場刊、不同尺碼的海報及橫額，以切合其客戶特定需要。此外，本集團以市場推廣經辦人身分提供突發性私人活動籌辦服務。

一如本集團的展覽業務，該等服務均旨在向目標買家宣傳本集團客戶的產品及引起公眾對該等產品的注意，以及迎合展覽業務部分客戶期望透過更多元化途徑宣傳其產品，以達到更佳的宣傳效益之需求。於業務記錄期間，本集團大部分宣傳及市場推廣服務的客戶亦為本集團展覽業務的客戶。

本集團擁有一個資料庫，當中累積本集團於過去十二年來籌辦各種展覽所收集有關工業範疇之參觀人士及參展商之資料，並定期更新，本集團可藉以為客戶透過直接郵遞進行市場推廣。於最後可行日期，本集團的資料庫共有約200,000名參展商及參觀人士的資料，其中約100,000人士位於中國，其餘則於香港。此外，該資料庫的資料按不同行業分類，包括機械、工具、塑膠與包裝、紡織與製衣、鐘錶、金屬與硬件、模具與工具、製造以及食品各類。董事相信，該等寶貴資料乃無可替代的市場推廣工具，能夠大大加強市場推廣的效果，便利本集團客戶對準目標客戶，而毋須就大規模宣傳投入大量資源。

截至二零零一年三月三十一日止兩個年度，宣傳及市場推廣服務（包括在本集團出版的行業雜誌刊登廣告）產生的營業額分別約為7,366,000元及12,838,000元，分別佔本集團總營業額約22.2%及24.0%。

(b) 出版

為擴大展覽對參展商及參觀人士的效用，及與有關行業的業內人士建立關係，本集團出版行業雜誌，主要於本集團及其業務夥伴籌辦的展覽中向參觀人士派發，為參展商提供增值服務，並給予需要最新行業訊息的讀者付費訂閱。以下為由本集團定期出版的行業雜誌：

行業雜誌	出版週期	流通地點
機械與零件	雙月刊	香港、中國
連繫工業報	雙月刊	香港、中國
品質與管理	季刊	香港、中國
華南橡塑膠	雙月刊	香港、中國

本集團之行業雜誌包羅各種與其所對準行業有關的全球訊息，協助供應商、直接用戶及業內專業人士率先掌握最新科技及市場趨勢。該等行業雜誌旨為協助供應商根據直接用戶的產品需求進行研究開發，並向直接用戶提供所需資料，助其作出明智的採購決定。該等雜誌更提供篇幅供客戶刊登廣告宣傳其產品。

由本集團出版的所有行業雜誌最近期之總發行情量合共約為21,000本。截至二零零一年三月三十一日止兩個年度，行業雜誌銷售產生的營業額分別約為67,000元及69,000元，分別佔本集團總營業額約0.2%及0.1%。同期，本集團大部份廣告服務客戶亦為本集團展覽業務客戶。

(c) Inforchain 19.5%之權益

本集團擁有Inforchain 19.5%之權益，有關權益將於本集團財務報表列為投資項目。Inforchain之主要資產為www.machinenet.com.tw網站，而該網站提供與本集團離線業務相輔相承的網上展覽服務。本集團已於二零零一年八月十八日與Inforchain就有關分享及持續更新並擴充該網站內之資料庫訂立協議，該資料庫載有工業機械界內合共約200,000名潛在買家及50,000名潛在供應商的資料，分別由本集團及Inforchain提供。就此，本集團計劃提供網上展覽服務及透過www.machinenet.com.tw提昇其宣傳及市場推廣服務。

本集團之競爭優勢

本集團已於香港及中國華南地區奠立其作為一站式展覽籌辦商的地位，擅長於工業範疇，相比其競爭對手，本集團享有以下競爭優勢：

工業界內的認知及商譽

本集團自一九八九年起在香港籌辦每年一度的香港連繫工業•國際機械展，該展覽會更獲《會展》二零零零年十月號譽為「亞太區規模最大的機械工具展」。於二零零零年，該展覽連同其他由本集團在香港及中國廣州及東莞籌辦的工業展覽，共吸引得世界各地逾650名參展商，備受參展商所認知。

經驗豐富、專心致志、穩定可靠而靈活應變的管理層

本集團的主要管理層均於展覽業累積逾十二年經驗，全體均為執行董事，包括梁先生、陳榮深先生、鄭國禮先生，另陸雪蓮女士為高級管理人員。彼等與參展商、展覽場地經辦人、服務供應商及其他展覽業內人士已建立並一直維持良好關係。

自一九八五年開業至今，本集團高級管理人員的流失率幾乎低至零，加上組織架構簡單，使其於營商環境有所轉變時可迅速應變。

本集團維持資料全面的資料庫

憑藉本集團及其遍佈世界各地的業務夥伴所籌辦的展覽，本集團能不斷更新其資料庫，以取得香港及中國工業界內供應商及潛在買家之資料。本集團的資料庫除了為其展覽業務提供參考外，更為其出版及宣傳業務提供物色目標客戶的渠道。相對其他行業宣傳服務供應商需於市場推廣及廣告方面付出大量資源，方能收集得該等資料。董事認為，本集團就收集同類資料產生的成本遠低於其競爭對手。

香港及中國相關連機構之鼎力支持

藉著本集團與香港及中國多家工業機構建立之多年深厚關係，本集團得以掌握對其核心業務具關鍵性之最新行業訊息，內容由工業市場走勢以至政府對個別行業的政策等。此外，大部分該等機構經常給予本集團大力支持，不時贊助本集團所籌辦的展覽。

銷售及市場推廣

於最後可行日期，本集團有八名僱員專責展覽揭幕前各個階段的銷售及市場推廣活動。

預售籌備階段

為協助本集團的銷售隊伍向潛在參展商宣傳展覽攤位，本集團透過報章及行業雜誌的廣告及新聞稿增加所籌辦展覽的知名度，並向名列本集團資料庫的潛在參展商發出邀請函。此外，銷售隊伍均受銷售培訓，並獲發銷售包，當中包括場刊、海報、市場綜覽、以往展覽報告及展覽場地平面圖等印刷品，以加強本集團銷售工作的效力。

展覽前籌備階段

所籌辦的展覽揭幕前，本集團會進行大量市場推廣工作，以吸引本港及海外人士參觀。除了於主要報章、行業雜誌、電台、電視台及公共交通工具刊登密集的新聞稿、特刊及廣告外，本集團亦根據其覆蓋全面的資料庫向本港及海外潛在參觀人士發出邀請函。

本集團更與多個海外展覽籌辦商攜手合作，該等海外展覽商負責向其國家之潛在參展商及參觀人士宣傳本集團於香港及中國籌辦的展覽，而本集團則負責向本地潛在參展商及參觀人士宣傳對方的展覽。本集團及該等出任本集團海外銷售代理的參展商之安排為，各海外銷售代理就本集團所籌辦展覽之標準攤位租金獲得若干百分比折扣優惠，彼等可於其本區招攬參展商，透過定價高於上述折扣價賺取差額為其銷售佣金。本集團並不就各海外銷售代理招攬所得之每一位參展商發出發票，反之就攤位租金總額向各海外銷售代理按折扣價發出單一發票。本集團的主要海外銷售代理如下：

國家

海外銷售代理

日本

Naad International Co., Limited

韓國

Dongmyung Communications, Inc.

馬來西亞

ES Mass Communication (M) Sdn. Bhd

台灣

展昭國際企業股份有限公司

展覽後階段

憑藉本集團於展覽業的豐富經驗，客戶服務質素對一個成功展覽重要尤關。本集團致力改善其服務，以確保本集團籌辦之展覽有高參與率，以及擴大雪球效應，爭取新客戶。就此，本集團於每次展覽結束後會向參展商發出問卷調查，並根據所得回應進行檢討，持續改善其展覽質素。

於截至二零零一年三月三十一日止兩個年度，本集團的五大客戶分別共佔本集團營業額約10.3%及16.1%，而最大客戶則分別佔本集團營業額約3.7%及9.2%。本集團於宣傳及市場推廣及出版業務之大部分客戶亦為本集團展覽業務之客戶，尤其於工業機械業之客戶，反之亦然。概無董事、彼等各自之聯繫人及擁有本公司已發行股本5%以上的股東於本集團五大客戶中擁有任何權益。

付款方法由本集團與客戶洽商議定，視乎業務種類而定而有所不同。展覽籌辦業的客戶一般須於簽署協議時繳付50%按金，而餘下50%費用則於展覽前繳清。與本集團關係悠久的客戶，或可根據客戶過往付款記錄及通過管理高層作出之財務評核而獲最多九個月信貸期以繳付50%餘額。所有獲賦予信貸期之客戶，其賬戶均設有信貸限額。任何超額款項均需管理高層批准。

就本集團提供之宣傳及市場推廣服務而言，主要收入源自於主要報章及行業雜誌（包括本集團出版的行業雜誌）刊登廣告。該等廣告費按期收取，一般需於出版前30天繳付。此外，本集團以市場推廣經辦人身份提供突發性私人活動服務，而費用需於提供服務前清繳。

出版收入方面，收入源自本集團所出版各行業雜誌的付費訂戶，費用需於訂閱時全數繳付。

於截至二零零一年三月三十一日止年度，本集團特別審閱其於二零零零年三月三十一日之應收賬款及撇銷於該日已逾期超過三年而被視為難以收回之壞賬約943,000元。由於本集團過往並無就呆壞賬撥備制定政策，故該特別審閱乃為必要的。特別審閱後，本集團已推行政策，為超過一年的應收賬款作出悉數撥備，而少於一年的應收賬款則不會作出撥備。此外，本集團管理高層一直密切留意應收賬款的收款情況，並定期跟進收款。本集團毋須就截至二零零一年三月三十一日止兩個年度的呆賬作出任何一般或個別撥備，因為本集團認為未能收回的逾期賬款均已撇銷。截至二零零一年三月三十一日止兩

個年度，本集團撇銷之壞賬分別約為943,000元及18,000元。該等款項撇銷乃由於董事認為可收回該等壞賬的可能性十分低。由於上文所述之信貸監控措施，加上本集團客戶之信貸狀況有所改善，本集團於截至二零零一年三月三十一日止年度及截至二零零一年八月三十一日止五個月之壞賬水平得以下降及收賬時間縮短。

採購及供應商

作為展覽籌辦商，本集團的主要供應商是展覽場地經營商。於截至二零零一年三月三十一日止兩個年度各年，租金開支分別佔本集團總採購（包括展覽成本、印刷、郵遞及紙張成本和宣傳開支）約35.3%及37.4%。預訂場地一般需繳付現金按金20%，而該等款項為不可退回，另外40%需於展覽前六個月繳付，餘下40%則於展覽前一個月繳付。

於截至二零零一年三月三十一日止兩個年度，本集團五大供應商合共分別佔本集團購貨約53.2%及45.9%，而最大供應商則分別佔本集團購貨約26.2%及21.6%。概無董事、彼等各自之聯繫人或擁有本公司已發行股本5%以上的股東於本集團五大供應商中擁有任何權益。

知識產權

本集團已經提交申請於香港註冊下列商標：

商標	類別	申請日期
	42 (附註)	二零零一年九月十日

附註：產品及服務規格為提供展覽設施；展覽籌辦諮詢；展覽及活動籌辦；所有透過互聯網和電子形式提供之有關上述之網上服務，均包括於第42類。

本集團已於香港註冊以下域名：

域名	註冊日期
www.paper-com.com.hk	一九九九年六月十一日
www.watchnclock-asia.com	二零零零年五月十九日
www.textilenclothing-dongguan.com	二零零零年五月二十五日
www.beauty-skincare-expo.com	二零零零年十一月六日
www.healthfood-drugs-auxiliaryproduct-expo.com	二零零零年十一月六日
www.infocommunication.com.hk	二零零一年九月六日

與展昭及Inforchain之關係

本集團的業務夥伴展昭為具台灣及東南亞領導地位之展覽籌辦商之一，亦為本集團五大客戶之一。Inforchain為一合營公司，由鍾宏義先生、林茂榮先生、林茂廷先生及姚晤毅先生分別佔24.15%、24.15%、16.1%及16.1%權益，而本集團則佔19.5%。Inforchain之分支機構持有入門網站www.machinenet.com.tw。展昭部分股東與Inforchain相同，鍾宏義先生及林茂榮先生分別持有展昭19%及19.5%之權益。林茂榮先生及林茂廷先生為表兄弟，同為鍾宏義先生的公司之職員，而姚晤毅先生乃Inforchain台灣分公司之副總裁。鍾宏義先生、林茂榮先生、林茂廷先生及姚晤毅先生將於緊接配售事項及資本化發行完成後分別擁有全部已發行股份1.2%、1.2%、0.8%及0.8%。

競爭

董事認為，基於以下市場特點，加入展覽業存在相當屏障：

- (1) 展覽籌辦商需經過一段時間，方能累積有關專門行業的知識、商譽及脈絡，非一朝一夕可成；
- (2) 開辦及營運資本龐大，以供全年場地租金用途，加上提高新辦展覽知名度需要投入大量市場推廣及宣傳資源；及
- (3) 展覽過後，展覽籌辦商有權就翌年同一時段優先向香港會展預訂相同場地，而香港會展乃香港規模最大、最受歡迎的展覽場地，因此新加入者受到香港優質場地供應有限所制肘。

儘管上述加入屏障或對新加入者產生妨礙作用（香港展覽會議業協會數據顯示，在一九九八至二零零零年間，僅一家新展覽籌辦商加入市場）本集團亦面對其他現有專注於工業界的現有展覽籌辦商之競爭。由於客戶對本集團的展覽支持有加，連續每年參展的比率甚高，董事相信，本集團於其所專注的工業界所面對的競爭十分溫和。本集團較其競爭對手享有競爭優勢，詳情載於上文「本集團之競爭優勢」分節。

豁免持續關連交易

根據業主梁先生與租戶 Global Challenge Limited 於二零零一年八月二十七日之租賃協議（「租賃協議」），梁先生同意租出九龍觀塘成業街11號華成工業中心5樓15室及16室予 Global Challenge Limited 作為辦公室、編輯工作室、製作室及倉庫，從二零零一年四月一日起至二零零三年三月三十一日止為期兩年，月租18,000元，不包括差餉、管理費及其他費用。獨立物業估值師戴德梁行有限公司已確認該物業的租金乃公平合理。

由於梁先生為董事兼上市時管理層股東，股份於創業板上市後，租賃協議根據創業板上市規則項下構成本公司之關連交易。由於 Global Challenge Limited 根據租賃協議應付予梁先生的每年租金216,000元少於1,000,000元，租賃協議毋須根據創業板上市規則作進一步披露或經股東批准。

倘若本集團於日後與任何關連人士（定義見創業板上市規則）訂立任何新協議，本公司將遵照創業板上市規則有關規定進行。