
未來計劃及所得款項用途

未來計劃、業務目標及策略

有關本集團的業務目標及策略，請參閱本文件「業務－我們的業務策略及目標」一段。

進行[編纂]的理由

背景

本集團一直透過其主要營運附屬公司於香港環境、可持續發展及聲學顧問行業經營超過20年。過去，我們主要依賴其內部資源（主要包括經營現金流量及股東資金）作為主要融資來源。儘管環境、可持續發展及聲學顧問行業如同許多其他服務行業均並非需要龐大固定資產投資的資本密集型行業，我們的業務模式確實需要龐大的額外營運資金以支持業務的持續增長以及擴展計劃。

在項目付款前產生服務成本的業務模式

誠如本文件「業務」一節所述，我們的業務包括不同經營階段，其可視乎項目的規模及複雜性由一年以下至最多四年。根據我們與客戶訂立的一般協議，我們將按里程碑基準或僅於達成若干工作階段時收取付款。一般而言，我們僅收取總費用的5%至10%，以作為簽訂協議後的首次付款。費用餘額於達成各協議所載的若干里程碑或成果後在實施項目期間按總費用的不同百分比及分期付款向我們付款。普遍來說，最終付款（約總費用的5%至10%）乃於完成相關項目後作出。我們一般向客戶授予0至60天的信貸期，實際還款期較有關信貸期大幅為長，由於其一般需延長磋商程序以討論、修訂、協定及落實我們的交付成果，而我們眾多客戶為承包商及建築師以及設計師，彼等僅於其最終客戶（包括政府部門或物業發展商）清償其計費後清償應付我們的餘額，因此導致長期延遲清償我們的款項。

於二零一五年及二零一六年三月三十一日，我們的應收賬款分別約為13,400,000港元及9,400,000港元，而截至二零一五年及二零一六年三月三十一日止兩個年度各年的平均應收賬款周轉天數分別約為150天及129天。

然而，我們須每月支付我們的員工成本，而我們的外包商一般僅授予我們0至30日的信貸期。在有關業務模式下，就部分項目而言，我們一般須於進度付款前產生及支付我們的服務成本，包括員工成本及分包成本。於二零一五年及二零一六年三月三十一日，合約資產淨值（即合約成本加已確認溢利減已確認虧損）分別4,700,000港元及16,700,000港元。

未 來 計 劃 及 所 得 款 項 用 途

我們能於截至二零一五年及二零一六年三月三十一日止兩個年度各年就經營業務維持正面現金流量（倘撇除支付[編纂]開支），董事預測隨著我們的業務進一步增長，對額外營運資金的需求將增加，以透過獲得更多項目及較大型項目以及聘請更多專業員工支持業務的進一步增長。此外，我們計劃進一步進軍中國市場，此將進一步增加我們對額外資金的需求。

於中國擴展的行業趨勢

根據董事獲得的資料，我們大部分主要競爭對手均於中國設有辦事處及業務。我們主要競爭對手的辦事處主要位於我們根據擴展計劃將予進軍的城市。董事認為，我們需要擴展至中國，以趕上我們的主要競爭對手，並佔據中國市場的市場份額及增長。[編纂]對實行中國擴展計劃而言至關重要，當中所得款項淨額約40%將作有關用途。

尋求銀行融資作為替代方案

於二零一五年，我們探求向香港的持牌銀行申請中小型企業貸款的可行性。然而，經銀行的初步評估之後，我們可得的最高貸款金額僅約為4,000,000港元，董事認為甚至並不足以支持本集團的短期擴展計劃。

作為顧問公司，人力資本被視為我們最寶貴的資產，因此，我們一般並不投資大量的固定資產（例如土地及建築物）以提供服務。因此，我們並無任何大量可供擔保或抵押的固定資產，以支持我們獲得較高金額的銀行融資以供營運需要。

尋求[編纂]及[編纂]的原因

鑒於上文所述，董事認為，於聯交所尋求[編纂]將為本集團的較佳選擇。然而，有見及本集團當時的財務資源，董事決定首先透過引進[編纂]前投資者以籌集資金，從而撥付大部分的[編纂]開支。因此，於二零一五年一月，我們開始準備重組。於二零一五年四月，本集團引進四名人士為第一批[編纂]，並合共籌得約11,600,000港元。於二零一五年八月，本集團進一步引進第二批[編纂]，並合共籌得約10,900,000港元。透過引進[編纂]籌得的所得款項總額約為22,500,000港元，主要用作本集團於一般業務過程的一般營運資金及清償[編纂]開支。於二零一六年三月三十一日，已動用[編纂]所籌集的所得款項約17,500,000港元。

假設指示性[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所載[編纂]範圍的中位數），[編纂]的所得款項總額將約為[編纂]港元。

未 來 計 劃 及 所 得 款 項 用 途

經計及估計約為[編纂]港元的[編纂]及[編纂]所得款項總額及約22,300,000港元的估計[編纂]開支總額，董事認為，尋求[編纂]屬合理。

我們主要競爭對手的[編纂]狀況及併購

根據F&S報告，我們許多主要競爭對手均為上市公司，例如公司C（即我們於綠色建築認證顧問分部及可持續發展及環境顧問分部的主要競爭對手）為紐約證券交易所上市集團的成員公司，而公司D（為我們於綠色建築認證顧問分部的主要競爭者）為多倫多證券交易所上市集團的成員公司。董事認為，[編纂]能協助我們提高於主要上市競爭對手之間的競爭優勢，並鞏固我們於競爭格局中的地位。此外，董事認為，[編纂]能為我們提供一個平台，讓我們可進入香港股票市場並進一步籌集資金，以透過併購增長，而我們的部分主要競爭對手亦一直進行有關活動。最近，根據董事獲得的資料，公司C及公司D已逐步完成數項併購，而最近的交易乃於二零一四年完成。根據F&S報告，可持續發展及環境顧問市場中十大全球領先業者中的七名為上市公司。

[編纂]的裨益

董事相信，[編纂]將提升我們的形象、加強我們的財務狀況及競爭力，並為我們提供額外資金以實施下文「實施計劃」一段所載的未來計劃。

根據本節下文所載的實施計劃，擴展計劃所需的總資金約為60,460,000港元，當中約[編纂]港元（佔總資金約[編纂]%）將由[編纂]的所得款項淨額撥付。由於需要資金撥付我們的擴展計劃，董事認為，透過[編纂]的所得款項淨額及[編纂]而非債務融資撥付部分本集團的財務需要將為我們提供以下裨益：

- 身為上市公司將令本公司於釐定與第三方透過股本或股本掛鉤代價合作形式及條款方面擁有更多彈性；
- [編纂]將令本公司擁有直接接觸香港股票市場的平台，並於日後進一步集資，以支持及撥付其擴展及發展；
- 我們將透過[編纂]將承受的利率及融資成本風險減至最低，以債務融資外的方式支持本集團的增長及擴展；

未 來 計 劃 及 所 得 款 項 用 途

- 由於我們富經驗及獲正式認可的員工對本集團的現況及持續發展相當重要，本公司於[編纂]後可透過授出購股權或採納其他獎勵計劃獎勵其員工。有關購股權及計劃將為現有員工提供獎勵，以激勵彼等繼續為本集團作出貢獻，其亦為招聘新員工提供吸引力及競爭優勢；
- 我們大部分的客戶乃大規模及上市物業發展商、政府部門及公共機構、建築及設計公司。憑藉[編纂]地位，本公司於行內的形象、知名度及聲譽將有所改善及提升，從而增強我們於競爭者中的競爭力及潛在信心。此外，[編纂]地位將於出價過程中區分我們與其他競爭者，因而增加我們的出價成功率；
- 就董事所深知，我們的競爭者包括屬上市公司的環球環境顧問公司，而[編纂]在某程度上將令我們與該等國際上市公司平起平坐；及
- 我們的內部控制、風險管理及企業管治系統將得以改善，並提升整體企業形象。

所得款項用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即本文件所述[編纂]範圍的中位數)，經扣除所有[編纂]開支、[編纂]費用及我們就[編纂]應付的估計開支後，[編纂]的所得款項淨額估計將約為[編纂]港元，而[編纂]費用及佣金以及我們就[編纂]應付的估計開支將由本集團內部資金撥付。我們擬將[編纂]的所得款項淨額用作下列用途：

- 所得款項淨額中約[編纂]港元(或約[編纂]%)用作成立附屬公司、與其他第三方合作及／或收購，以擴展至中國市場。我們將動用約[編纂]港元(或約[編纂]%)對潛在目標進行初步研究及盡職審查以及造訪潛在的中國發展商，以爭取於中國的潛在合作機會。我們預期將分別動用約[編纂]港元、[編纂]港元及[編纂]港元，連同我們分別約4,000,000港元、5,000,000港元及9,200,000港元的內部資金，分三階段於中國南部、北部及內陸收購公司。於最後可行日期，我們並未物色到任何收購或投資目標，或就有關收購訂立任何具法律約束力的協議或安排。於評估收購目標的合適程度時，我們會考慮營運規模及地點、服務範圍、行內信譽、客戶基礎、團隊資歷及過往財務表現等因素；

未 來 計 劃 及 所 得 款 項 用 途

- 所得款項淨額中約[編纂]港元(或約[編纂]%)用作透過併購香港環境數據收集／監察行業及生態行業的其他市場業者以擴充業務，務求與本集團業務進行垂直整合。我們預期將於截至二零一八年三月三十一日止六個月及二零一九年三月三十一日前分別動用約[編纂]港元及[編纂]港元在香港進行有關收購。於最後可行日期，我們並未物色到任何收購或投資目標，或就有關收購訂立任何具法律約束力的協議或安排。於評估收購目標的合適程度時，我們會考慮營運規模、業務性質、行內信譽、客戶基礎、團隊資歷及過往財務表現等因素；
- 所得款項淨額中約[編纂]港元(或約[編纂]%)用作進一步擴展環境、社會及管治報告及顧問業務。我們預期將動用約[編纂]港元以招聘員工、開發軟件以及舉辦培訓、座談會及展覽；
- 所得款項淨額中約[編纂]港元(或約[編纂]%)用作擴充我們的內部項目團隊。我們預期將動用約[編纂]港元以招聘顧問；及
- 餘額約[編纂]港元(或約[編纂]%)將用作撥支營運資金及其他一般企業用途。

倘最終[編纂]設於：(i)指示性[編纂]範圍的下限；或(ii)上限，則[編纂]的所得款項淨額估計分別(i)約為[編纂]港元；或(ii)約[編纂]港元。在此情況下，估計所得款項淨額將分別減少約[編纂]港元或增加約[編纂]港元，並擬按上文披露的相同比例使用。

倘所得款項淨額並未即時用於上述用途及以適用法例及規例允許者為限，我們擬將所得款項淨額存入香港持牌銀行作短期活期存款。倘上述所得款項的擬定用途出現任何變動或倘所得款項中任何金額將用作一般企業用途，我們將作出適當公佈。

亦請參閱「業務」一節「我們的業務策略及目標」一段，以瞭解我們於中國市場的擴展及發展計劃、併購以及環境、社會及管治報告及顧問。

未 來 計 劃 及 所 得 款 項 用 途

實施計劃

本集團將運用[編纂]的所得款項淨額實施本集團的部分業務策略，而截至二零一九年九月三十日止各六個月期間的實施計劃載於下文。投資者務請注意，實施計劃及達致該等計劃的預定時間乃根據下文「基礎及假設」分節所述的基礎及假設制定。該等基礎及假設固有地受多項不確定因素、變數及未能預計的因素所影響，特別是本文件「風險因素」一節所載的風險因素。本集團的實際業務過程可能因本文件所載的業務目標而改變。概不能保證本集團的計劃將根據預期時間表落實，或本集團能達成目標。根據本集團的業務目標，董事擬進行下列實施計劃：

		由最後可 行日期至 二零一七 年三月 三十一日	截至 二零一七 年九月 三十日 止六個月	截至 二零一八 年三月 三十一日 止六個月	截至 二零一八 年九月 三十日 止六個月	截至 二零一九 年三月 三十一日 止六個月	截至 二零一九 年九月 三十日 止六個月	佔所得款 項淨額的 概約百分 總計	比
1) 透過收購或成立附屬公司擴展至中國市場	(百萬 港元 (概約))								
a) 我們將會就潛在目標進行初步調查及盡職審查以及造訪潛在的中國發展商，以爭取於中國的潛在合作機會，並集中於下文(b)、(c)及(d)項所述的城市。	所得款項 淨額	-	[編纂]	-	-	-	-	[編纂]	[編纂]%
	內部撥款	-	-	-	-	-	-	-	
b) 根據我們就(a)所進行之研究，預期我們將能於各個潛在城市物色潛在目標。我們擬於中國南部完成一間公司的收購事項，並首選於深圳(包括前海)、廣州、長沙、海南、南昌及鄰近城市擁有業務的公司。	所得款項 淨額	-	[編纂]	-	-	-	-	[編纂]	[編纂]%
	內部撥款	-	4.00	-	-	-	-	4.00	

未 來 計 劃 及 所 得 款 項 用 途

		由最後可 行日期至 二零一七 年三月 三十一日	截至 二零一七 年九月 三十日 止六個月	截至 二零一八 年三月 三十一日 止六個月	截至 二零一八 年九月 三十日 止六個月	截至 二零一九 年三月 三十一日 止六個月	截至 二零一九 年九月 三十日 止六個月	佔所得款 項淨額的 概約百分 比
1) 透過收購或成立附屬公司擴展至中國市場	(百萬 港元 (概約))							總計
c) 根據我們就(a)所進行之研究及於(b)之經驗，我們擬於中國北部完成一間公司的收購事項，並首選於北京、上海、大連、瀋陽、天津、青島、石家莊及鄰近城市擁有業務的公司。	所得款項 淨額	-	-	-	[編纂]	-	-	[編纂]
	內部撥款	-	-	-	5.00	-	-	5.00
d) 根據我們就(a)所進行之研究以及於(b)及(c)之經驗，我們擬於中國內陸完成一間公司的收購事項，並首選於成都、西安、遵義及鄰近城市擁有業務的公司。	所得款項 淨額	-	-	-	-	-	-	-
	內部撥款	-	-	-	-	-	9.20	9.20
總計	所得款項 淨額	-	[編纂]	-	[編纂]	-	-	[編纂]
	內部撥款	-	4.00	-	5.00	-	9.20	18.20

附註：我們將視乎擴展計劃的實際進度百分比而另行作出公佈。

於實行中國擴展計劃時，我們將首先進行初步市場研究，並於二零一六年十月物色潛在目標。其後，我們將於二零一六年年末及二零一七年造訪目標、潛在客戶及目標城市。我們將選擇於中國提供綠色建築認證及環境顧問之目標公司，該等公司須有良好及確立的往績紀錄，且擁有與我們不同的客戶基礎及綠色建築認證資格。

我們擴展至中國將分為三個階段：(1)於二零一七年九月三十日前至中國南部、(2)於二零一八年九月三十日前至中國北部及(3)於二零一九年九月三十日前至中國內陸。

未 來 計 劃 及 所 得 款 項 用 途

於我們物色到目標後，我們將就初始條款磋商，並委聘專業人士進行盡職審查。當獲得令人滿意的盡職審查結果後，我們將根據創業板上市規則規定尋求董事會批准及執行收購計劃。

我們的收購方式為收購目標公司大部分股份，而現有管理層或擁有人將保留少數權益，使我們於目標公司的利益一致。

經擴大的客戶基礎及有關綠色建築認證以及可持續發展及環境顧問的更廣泛專業知識有助促進我們的協同效應。董事認為，擴展至中國的裨益為(i)中國市場帶來的新收入來源，而該市場的規模遠大於香港市場；(ii)擴大客戶基礎；(iii)增加於中國的認知度及市場份額；(iv)於不同認證制度分享綠色建築的專業知識；及(v)目標公司帶來的額外收入。

		由最後可	截至	截至	截至	截至	截至	佔所得
		行日期至	二零一七	二零一八	二零一八	二零一九	二零一九	
		二零一七	年九月	年三月	年九月	年三月	年九月	款項淨額
		年三月	三十日	三十一日	三十日	三十一日	三十日	的概約
2) 透過於香港進行策略合併及收購進行業務擴展		三十一日	止六個月	止六個月	止六個月	止六個月	止六個月	總計 百分比
	(百萬 港元 (概約))							
我們將根據創業板上市規則規定物色及與目標磋商、完成所需的盡職審查、尋求董事會批准及執行收購計劃	所得款項	-	-	[編纂]	-	[編纂]	-	[編纂] [編纂]%
	淨額							
	內部撥款	-	-	2.80	-	2.76	-	5.56
總計	所得款項	-	-	[編纂]	-	[編纂]	-	[編纂] [編纂]%
	淨額							
	內部撥款	-	-	2.80	-	2.76	-	5.56

附註：我們將視乎擴展計劃的實際進度百分比而另行作出公佈。

我們擬分別於截至二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度收購兩間小型公司，該等公司提供與我們分包商相若的服務，如生態分析及環境監察。我們的收購方式為收購目標公司大部分股份，而現有管理層或擁有人將保留少數權益，使我們於目標公司的利益一致。董事認為，收購事項的裨益為(i)擴闊綠色建築認證以及可持續發展及環境顧問的範圍；(ii)透過垂直整合降低內部成本，從而改善有關業務的毛利；(iii)擴大客戶基礎；及(iv)於降低內部成本後為我們的服務提供更具競爭力的價格。

未 來 計 劃 及 所 得 款 項 用 途

3) 進一步擴展及發展我們服務的種類至環境、社會及管治		由最後可	截至	截至	截至	截至	截至	佔所得
		行日期至	二零一七	二零一八	二零一八	二零一九	二零一九	
		二零一七	年九月	年三月	年九月	年三月	年九月	款項淨額
		年三月	三十日	三十一日	三十日	三十一日	三十日	的概約
		三十一日	止六個月	止六個月	止六個月	止六個月	止六個月	總計 百分比
(百萬 港元 (概約))								
我們擬聘請一名富經驗的聯席董事建立專門負責環境、社會及管治報告及顧問的團隊及聘請額外兩名首席顧問進行環境、社會及管治工作淨額	所得款項淨額	-	[編纂]	[編纂]	[編纂]	-	-	[編纂] [編纂]%
	內部撥款	-	0.38	0.38	0.38	1.08	1.08	3.30
我們擬聘請一名高級顧問及五名顧問就業務擴展負責報告程序	所得款項淨額	-	[編纂]	[編纂]	[編纂]	-	-	[編纂] [編纂]%
	內部撥款	0.26	0.30	0.30	0.30	0.99	0.99	3.14
我們將為現有員工提供培訓，使彼等具備環境、社會及管治報告及顧問的知識，並舉辦研討會，以加強公眾及上市公司關鍵人員對環境、社會及管治的認知。為更努力推廣及宣傳環境、社會及管治，我們將參與日後的環境、社會及管治活動及提供贊助。	所得款項淨額	-	[編纂]	[編纂]	-	-	-	[編纂] [編纂]%
	內部撥款	-	-	-	0.50	0.50	0.50	1.50
我們將撥付成立如環境、社會及管治的軟件及設備以及數據庫系統有關的團隊及部門之資本開支。	所得款項淨額	-	[編纂]	-	-	-	-	[編纂] [編纂]%
	內部撥款	-	-	-	-	-	-	-
總計	所得款項淨額	-	[編纂]	[編纂]	[編纂]	-	-	[編纂] [編纂]%
	內部撥款	0.26	0.68	0.68	1.18	2.57	2.57	7.94

未 來 計 劃 及 所 得 款 項 用 途

我們正探索於環境、社會及管治報告及顧問業務方面的商機，協助上市公司跟隨地區及全球趨勢，增加環境、社會及管治的披露，原因是增加披露的趨勢反映環境及社會表現對業務成功的重要性日益增加。我們與若干上市公司有項目網絡，尤其是物業發展商及建築公司，而我們可透過向上市公司積極提供市場營銷服務與該等公司開展業務。另一方面，董事已向我們引薦上市公司的專業服務供應商，而我們已透過此轉介渠道獲得首個環境、社會及管治項目。

就發展環境、社會及管治團隊而言，我們將透過招聘代理招聘，並提供具競爭力的薪金以招聘具質素及富經驗的員工。就發展業務而言，我們亦將積極參與日後的環境、社會及管治活動及提供贊助。此外，我們將舉辦研討會以加強公眾及上市公司關鍵人員對環境、社會及管治的認知。

4) 進一步加強及擴展我們的內部專業人員團隊	(百萬港元)	由最後可行日期至二零一七年三月三十一日	截至二零一七年九月三十日止六個月	截至二零一八年三月三十一日止六個月	截至二零一八年九月三十日止六個月	截至二零一九年三月三十一日止六個月	截至二零一九年九月三十日止六個月	佔所得款項淨額的百分比	
								總計	
我們將招聘一名首席顧問及三名高級顧問以擴展我們的項目團隊	所得款項淨額	-	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	-	[編纂]	[編纂]%
	內部撥款	-	-	-	-	0.40	0.90	1.30	
我們將實施企業資源規劃系統，為管理層提供更多資訊，以管理本集團及個別項目	所得款項淨額	-	[編纂]	-	-	-	-	[編纂]	[編纂]%
	內部撥款	-	-	-	-	-	-	-	
我們將繼續鼓勵員工出席由第三方舉辦之技術及行業研討會、會議及課程，以持續提升彼等的專業能力	所得款項淨額	-	[編纂]	[編纂]	[編纂]	-	-	[編纂]	[編纂]%
	內部撥款	-	-	-	-	0.10	0.10	0.20	
總計	所得款項淨額	-	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	-	[編纂]	[編纂]%
	內部撥款	-	-	-	-	0.50	1.00	1.50	

未 來 計 劃 及 所 得 款 項 用 途

基礎及假設

董事訂立的業務目標乃基於下列基礎及假設：

- 本集團將擁有充裕財務資源應付與本集團未來計劃有關的期間內之計劃資本開支及業務發展的需求；
- 本文件所述本集團各項未來計劃的資金需求將不會偏離董事估計的金額；
- 現行法例及規例或其他與本集團有關的政府政策或香港、中國及澳門的政治、經濟或市場狀況將不會出現重大變動；
- 適用於本集團業務的稅基或稅率將不會出現重大變動；
- [編纂]將按照本文件「[編纂]架構及條件」一節及如該節所述完成；
- 本集團能保留其客戶；
- 本集團將能夠留聘主要管理層及專業人員及／或按需要招聘替代／額外人員；
- 本集團將能以與本集團於往績記錄期間之營運模式大致相似之模式繼續營運，且本集團將能夠實行其發展計劃，而概無受到任何形式之干擾，令其營運或業務目標遭受不利影響；
- 概無發生自然、政治或其他災難以致嚴重干擾本集團的業務或營運；及
- 本文件「風險因素」一節所載的風險因素將不會對本集團造成重大影響。

[編纂]獲全數包銷

本文件僅就由獨家保薦人保薦及由[編纂]經辦並將由[編纂]全數包銷(受[編纂]的條款及條件規限)的[編纂]而刊發。有關[編纂]及[編纂]安排的其他資料載於本文件「[編纂]」一節。