

未來計劃及所得款項用途

未來計劃

有關我們的業務策略及未來計劃的詳細描述，請參閱本[編纂]「業務 — 業務策略」一節。

[編纂]理由及所得款項用途

董事相信，[編纂]將鞏固我們作為企業應用軟件及能源管理系統供應商的地位。由於我們憑藉持續的研發投資而取得快速發展，本集團需要持續投入大量資金。然而，隨著我們發展及擴展，我們已獲邀對更大及更複雜的項目作出提案，我們預期該等項目將需要更龐大的資本及開辦成本，包括勞工成本、研發費用及預付採購及分包費用。2016年9月，我們接獲新加坡法定機構就供應、交付、執行及維修資產管理系統發出的報價邀請書。資產管理系統旨在管理法定機構資產、相關工序及法定機構五個營運部門開支。資產管理系統須包括用於電子工作流程(包括管理工作證、蒐集維護數據等其他用途)的流動解決方案。流動解決方案將安裝於法定機構提供的平板電腦。建議項目工作範圍包括(其中包括)設置及安裝所有必要軟件及實施約1,000部平板電腦所有必需配置。此外，於2016年9月，我們接獲新加坡一所著名的科技大學提交另一建議書邀請，內容有關供應、安裝、接口、編程、測試及啟動(其中包括)：(a)能支持及干預所有現時及新設系統，以及控制及監測機械及電子系統的一個綜合建築管理系統；(b)一個監測及評估資訊科技網路基礎設施，作為專門區域網數據電訊將所有BMS服務器連接至IBMS服務器；(c)一個水電管理系統，作為提交資料至圖像用戶介面前集中處理各監測儀器數據的一個平台，及(d)監測及評估管理系統取代現行過時之系統以實時監測整個校園的機電設備。項目建議的工作範圍包括(其中包括)約4,000個*Starlight*儀錶及其核心軟件，預算類別超過13百萬新加坡元。作為標書一部分，我們亦需展示我們的財務類別及供應類別／負責人需向任何新加坡政府登記部門(政府登記部門)登記，以明確顯示我們已達到此投標的標準。經聯合審議該等投標及經考慮本集團之目前財政能力，本集團有尋求額外資金來源的確切需要。

我們計劃通過研發繼續提升及擴展產品種類。由於我們的研發週期可持續約兩年，我們需額外資金向研發項目撥資，用於長期開發新產品。

由於我們並無充足的固定資產可供抵押或質押，以就有價值的業務擴展向銀行取得所需要的融資，故我們難以按商業可行條款自銀行取得債務融資。為籌得資金以供持續擴張及發展，本公司在營運歷史上，自2006年至2013年曾以[編纂]

未來計劃及所得款項用途

前投資的方式進行四次股本籌資。董事認為，[編纂]產生的額外資本資源將令本集團減少財務成本負擔，從而提升其盈利。

此外，由於我們預見我們的產品在香港、中國及中東地區擁有巨大的市場潛力，故我們旨在將業務擴展至該等地區。作為我們實現此目標之舉措的一環，我們計劃動用部分[編纂]所得款項，於香港或中國收購一間適合的公司。我們認為，成為聯交所[編纂]公司可推進我們擴展至香港市場及中國市場的計劃。我們亦計劃通過動用部分[編纂]所得款項收購位於阿聯酋或卡塔爾的外國公司以擴展至中東市場。儘管由於我們因財務資源有限並未對中東市場投入專項銷售及營銷資源，導致於往績記錄期間中東地區的收益貢獻並不重大，但我們通過渠道合作夥伴交付予中東客戶的許多項目的平均毛利率相對高於使用我們的產品的其他地區市場。由於我們相信中東客戶深信我們的產品價格較其他國際競爭者更具競爭力，故我們能與中東國際市場參與者競爭。此外，鑒於中東地區巨大的增長潛力及市場需求(特別是對*Simplicity*產品的需求)，董事相信，於阿聯酋及卡塔爾收購一間公司將有助我們於相關市場立足。

董事認為，我們作為聯交所[編纂]公司的形象將會成為我們實現業務目標的踏腳石，進一步增強我們作為企業應用軟件及能源管理系統供應商的地位。我們集中透過(i)提升我們品牌及產品的知名度；及(ii)增強潛在及現有客戶、供應商及本集團員工對我們的信心，使我們的產品成為亞洲市場的領先產品。我們擬利用有關知名度及信心以(i)吸引新客戶；(ii)吸納新人才；及(iii)鞏固我們與現有客戶及供應商的業務關係。[編纂][編纂]亦可為本公司帶來更廣泛的股東基礎，繼而可能提升股份交易流動性。我們亦相信，我們的內部監控及企業管治常規可於[編纂]後進一步提升。

此外，董事認為，本公司[編纂]有助進入資本市場，並於[編纂]時及其後獲得集資機會，以此尋求未來增長。假設[編纂]為每股[編纂][編纂](即指示性[編纂]範圍每股[編纂][編纂]至[編纂]的中位數)，[編纂]所得款項總額估計約為[編纂]，而[編纂]所得款項淨額估計為約[編纂]，當中已扣除本公司就此已付或應付的[編纂]費用及估計開支。

實施計劃

我們將致力於最後實際可行日期至2019年5月31日期間內達成下述里程碑，而各自的預訂完成時間乃根據本節「基準及假設」等段落所載若干基準及假設釐定。該等基準及假設本質上受限於眾多不明確及不可預測的因素，尤其是本[編纂]「風險因素」一節所載的風險因素。因此，我們無法保證我們的計劃將會根據預期的時間框架落實或我們的目標將會達成。

未來計劃及所得款項用途

根據業務目標，我們擬執行以下實施計劃：

1. 最後實際可行日期至2017年5月31日期間

- | | |
|---------------------|---|
| 收購及建構數據中心基礎架構 | <ul style="list-style-type: none">• 透過收購及建構包含約六至八台位於新加坡的額外服務器基礎設施，以籌備myBill.sg約於2017年年中於新加坡試行。額外服務器基礎設施預計使用率可達約99.5%，預計可支援myBill.sg約五年的增長。 |
| 提升及拓展產品種類 | <ul style="list-style-type: none">• 繼續於先進的<i>Starlight</i>物聯網平台、Tesseract以及公用事業賬單平台myBill.sg開展研發活動。• 試行Tesseract並開展前期市場推廣活動。• 在新加坡市場正式推出<i>SpaceMonster</i>並推行全面營銷活動。 |
| 加強銷售及營銷工作，增強品牌及產品形象 | <ul style="list-style-type: none">• 招募一支由四名成員組成的專業業務發展、銷售及渠道管理團隊，負責拓展銷售機會、擴展我們於東南亞、中東、香港及中國的渠道合作夥伴網絡。• 我們計劃委聘專業人士籌辦企業及產品品牌活動以及參與更多國際展覽及會議。 |
| 收購具潛力國外公司 | <ul style="list-style-type: none">• 物色及評估香港、中國、卡塔爾及阿聯酋的潛在目標公司以擴展至目標地區。 |

2. 2017年6月1日至2017年11月30日期間

- | | |
|-----------|--|
| 提升及拓展產品種類 | <ul style="list-style-type: none">• 準備Tesseract分別於2017年7月及9月前後的商業推出及大量生產，包括製造Tesseract的塑膠模具。 |
|-----------|--|

未來計劃及所得款項用途

- 將Tesseract以商業性質推出。
 - 繼續就公用事業賬單平台myBill.sg開展研發活動。
 - 於新加坡推出myBill.sg全面零售可競爭性的測試時段。
 - 繼續透過招募額外一名成員以增強我們的專注於業務發展、銷售及渠道管理的團隊。
 - 繼續委聘專業人士籌辦企業及產品品牌活動以及參與更多國際展覽及會議。
 - 開展Tesseract的營銷活動。
 - 物色及評估香港、中國、卡塔爾及阿聯酋的潛在目標公司以擴展至目標地區。
- 加強銷售及營銷工作，
增強品牌及產品形象
- 收購具潛力國外公司

3. 2017年12月1日至2018年5月31日期間

- 繼續就公用事業賬單平台myBill.sg開展研發活動。
 - 繼續透過招募額外一名成員以發展我們專注於業務發展、銷售及渠道管理的團隊。
 - 繼續委聘專業人士進行企業及產品品牌活動以及參與更多國際展覽及會議。
 - 開始myBill.sg正式推出前的營銷測試活動
 - 根據[編纂]及適用法例及法規規定執行及完成收購香港或中國目標公司。
- 提升及拓展產品種類
- 加強銷售及營銷工作，
增強品牌及產品形象
- 收購具潛力國外公司

未來計劃及所得款項用途

4. 2018年6月1日至2018年11月30日期間

- | | |
|-------------------------|--|
| 提升及拓展產品種類 | <ul style="list-style-type: none">繼續於實用賬單平台myBill.sg開展研發活動。於新加坡全面零售可競爭性市場正式推出myBill.sg。 |
| 加強銷售及營銷工作，
增強品牌及產品形象 | <ul style="list-style-type: none">繼續透過招募額外一名成員以發展我們專注於業務發展、銷售及渠道管理的團隊。繼續委聘專業人士進行企業及產品品牌活動以及參與更多國際展會及會議。開始正式推出myBill.sg的產品營銷活動。 |
| 收購具潛力國外公司 | <ul style="list-style-type: none">根據[編纂]及適用法例及法規規定執行及完成收購卡塔爾或阿聯酋目標公司。 |

5. 2018年12月1日至2019年5月31日期間

- | | |
|-----------------------|--|
| 設立集製造、裝配及檢測於
一體的廠房 | <ul style="list-style-type: none">建立一個備有為<i>Starlight</i>系列硬件而配置的器材的製造、裝配及檢測的廠房，以改善直接質量控制，確保供應鏈穩定及減低僅聘用一間合約生產商的風險。 |
|-----------------------|--|

以上計劃將由[編纂]所得款項淨額撥資。

未來計劃及所得款項用途

基準及假設

董事訂立的業務目標乃根據下列基準及假設作出：

- 並無有關新加坡、馬來西亞、印度、香港及中國通脹、利率、稅率及匯率方面的重大經濟變動；
- 我們將有充裕財務資源以應付我們於業務目標有關期間的已計劃資本開支及業務發展需求；
- 與本集團有關的現行法例(不論於新加坡、馬來西亞、印度、香港及中國或全球任何地區)、政策或行業或監管待遇，或我們經營所在地的政治、經濟或市場情況將不會出現重大變動；
- 本[編纂]所述各項短期業務目標的資金需求與董事估計之金額相比將不會出現變動；
- 本集團適用的稅基或稅率將不會出現重大變動；
- 概無天災、政治動盪或其他災難將會重大中斷本集團的業務或營運，或導致我們的財產或設施遭受重大損失、損害或破壞；
- 本集團已取得的執照及許可的效力將不會出現變動；及
- 我們將不會因本[編纂]「風險因素」一節所述風險因素而受到重大影響。

未來計劃及所得款項用途

所得款項用途

假設[編纂][編纂]為每股[編纂](即指示性[編纂]範圍每股[編纂][編纂]至[編纂]的中位數)，[編纂]所得款項淨額估計約為[編纂](已扣除本公司就[編纂]應付的[編纂]費用及估計開支)。有關所得款項淨額擬定用途如下：

	截至以下日期止六個月						概約 百分比 %
	最後實際 可行日期至 2017年 5月31日 期間	2017年 11月30日	2018年 5月31日	2018年 11月30日	2019年 5月31日	總計	
	千新加坡元	千新加坡元	千新加坡元	千新加坡元	千新加坡元	千新加坡元	
	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	
收購及建構數據中心							
基礎架構	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
提升及拓展產品種類	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
加強銷售及營銷工作， 增強品牌及產品形象	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
收購國外公司	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
設立集製造、裝配及檢測於 一體的廠房	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
一般營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

董事目前擬按以下方式動用[編纂]所得款項淨額：

- 所得款項淨額約[編纂]或[編纂](相當於約[編纂])用於收購及建構數據中心基礎架構；
- 所得款項淨額約[編纂]或[編纂](相當於約[編纂])用於提升及拓展產品種類；
- 所得款項淨額約[編纂]或[編纂](相當於約[編纂])用於加強銷售及營銷工作，增強品牌及產品形象；
- 所得款項淨額約[編纂]或[編纂](相當於約[編纂])用於收購國外公司；
- 所得款項淨額約[編纂]或[編纂](相當於約[編纂])用於設立集製造、裝配及檢測為一體的廠房；

未來計劃及所得款項用途

- 所得款項淨額約[編纂]或[編纂](相當於約[編纂])用於本集團一般營運資金。

收購國外公司

由於新加坡市場有限，且為實現業務進一步增長，我們不能固步自封，並擬擴展國際市場至香港、中國及中東。事實上，我們計劃向國際市場擴張，並為此於D系列[編纂]前投資前收集必需的市場資料，惟由於當時本集團產品於新加坡的市場需求高，故該等計劃遭延後；且本集團產品所需研發成本高於董事較早前預期，故董事及本集團不得不將本集團業務及財務資源(尤其是其營運資金)集中投放新加坡本地市場，而D系列[編纂]前投資所得款項並無用於擬進行的國際擴張。再者，考慮進入此等市場前，我們需要時間達到一定業務規模、產品種類、經驗、盈利能力及分銷網絡。董事認為，由於[編纂]後本公司擁有額外財務資源及影響力，上市後為進入此等市場的適當時機。

儘管高端企業應用軟件市場由SAP及甲骨文等全球大型軟件公司主導，但董事相信本公司於專業市場(即商業物業管理軟件)具有優勢。我們於此市場已累積多年經驗，且了解商業物業及建築物擁有人特定需求，並複製其他主要城市/地區的相同業務模式。

此外，根據弗若斯特沙利文報告，除新加坡以外，許多國際城市(如香港、台灣、澳門、上海、北京及深圳)均為高樓林立，而鑒於此等城市的建築營運商對節能及縮減成本的相同需求，且目前建築能源管理系統滲透率相對較低，故存在可探尋的巨大市場機會。

企業應用軟件

下表載列按不同城市/地區的企業應用軟件收益劃分的市場規模及未來五年預計增幅。

	2010年至 2015年 複合年增長率	2015年至 2020年 複合年增長率	2020年 市場規模 (百萬美元)
新加坡	15.2%	12.2%	1,848.6
香港	13.2%	11.3%	1,454.6
中國	18.9%	14.7%	11,871.3
中東	8.5%	6.7%	2,562.7

未來計劃及所得款項用途

建築能源管理系統

下表載列按不同城市／地區的建築能源管理系統收益劃分的市場規模及未來五年預計增幅。

	2010年至 2015年 複合年增長率	2015年至 2020年 複合年增長率	2020年 市場規模 (百萬美元)
新加坡			
改造	10.2%	14.9%	14.6
新建築	11.3%	14.8%	58.7
香港			
改造	10.9%	16.1%	12.0
新建築	13.1%	16.3%	48.0
中國			
改造	15.6%	18.3%	690.7
新建築	16.7%	17.0%	2,917.6
中東			
改造	10.7%	11.1%	104.6
新建築	8.9%	9.4%	122.8

詳情請參閱本[編纂]「行業概覽」一節。

我們計劃於香港或中國收購一間公司及於卡塔爾或阿聯酋收購一間公司，該公司專門提供與*Simplicity*具相似市場重心的企業應用軟件或能源管理解決方案。董事認為，建議收購將令本集團擴展地理覆蓋範圍，與銷售及營銷計劃一致，並擴大我們的客源及研發專家人才庫。

未來計劃及所得款項用途

2012年，本公司管理層已成功將業務擴展至馬來西亞市場，亦透過渠道合作夥伴成功取得及交付不同地區的合約，包括阿爾及利亞、沙地阿拉伯、阿聯酋、卡塔爾、中國及台灣。因此，我們熟悉國際擴張。下表載列往績記錄期間本集團透過渠道合作夥伴取得且分佈於不同地區的項目所得收益貢獻：

截至2015年5月31日止財政年度：

地點	金額 新加坡元	收益貢獻 %
新加坡	6,745,640	92.10%
馬來西亞	340,445	4.65%
中國	99,242	1.35%
文萊	62,592	0.85%
卡塔爾	58,328	0.80%
緬甸	9,142	0.12%
台灣	7,207	0.10%
印度	2,000	0.03%
	<u>7,324,596</u>	<u>100.00%</u>

截至2016年5月31日止財政年度：

地點	金額 新加坡元	收益貢獻 %
新加坡	10,825,152	97.61%
馬來西亞	110,767	1.00%
文萊	60,323	0.54%
中國	58,807	0.53%
卡塔爾	29,240	0.26%
台灣	4,491	0.04%
緬甸	1,500	0.01%
	<u>11,090,280</u>	<u>100.00%</u>

未來計劃及所得款項用途

過往，本集團亦於其他地區(即阿爾及利亞、沙地阿拉伯及阿聯酋)部署項目。下表載列2010年至2014年財政年度的平均過往收益貢獻：

地區	平均過往收益貢獻(%)
阿爾及利亞	0.6%
沙地阿拉伯	2.2%
阿聯酋	4.4%

就香港市場而言，我們相信香港於多方面與新加坡相似，包括地理面積、地緣政治、人口、文化、工業基礎(主導行業均為商業地產)及司法(均源於英國法律)。因此，我們相信香港為本公司極為適當的擴張目標。事實上，自2013年最後一次集資起，香港一直為目標擴展市場，成功[編纂]後，我們計劃以香港作為進軍中國市場的跳板。

為促進市場擴張及為本公司建立當地團隊及現成的客戶群，本公司擬將[編纂]部分所得款項用於收購香港及中東當地的公司。所得款項分配乃按目標公司擁有約10名員工及年度純利200,000新加坡元至400,000新加坡元的規模，以及資訊科技服務公司市盈率五倍估計，各公司的估計價值介乎100萬新加坡元至200萬新加坡元。

於最後實際可行日期，我們尚未甄選任何適合的目標及將於[編纂]後開始物色目標。我們將於確定收購目標時對目標公司進行盡職調查，及於審閱盡職調查結果後，我們將就建議收購繼續磋商條款。我們將根據多個標準甄選收購目標，包括(i)收購價格及相關成本(包括目標公司賣價及法律及盡職調查成本)；(ii)目標公司財務業績及表現(包括現金金額、房地產、無形資產及其他固定資產及債務及負債金額)；(iii)目標公司於資訊科技行業的經驗(包括目標公司於本集團專注的行業分部的往績記錄)；(iv)目標公司員工的專業知識及資歷(包括技術嫻熟的員工數目及彼等的資歷，以及有否任何挽留員工計劃，例如已採納或可採納的僱員購股權計劃)；(v)目標公司的客源(包括現有合約價值、長期客戶數目、客戶反饋及銷售渠道)；及(vi)有關當地市場的市場狀況(包括目標公司的市場份額及當地的監管要求)。

公司可透過於當地自行建立營運團隊或收購現有公司擴展至新市場。董事認為，鑒於此等現有公司已建立一定規模及客戶網絡，收購較自行發展更具成本效益及時間效益。

未來計劃及所得款項用途

收購及設立數據中心基礎設施

本集團目前為現有客戶於新加坡兩個獨立數據中心根據SaaS模式運行服務器基礎設施。為籌備試行myBill.sg，我們計劃於新加坡收購及設立六至八台服務器以擴大服務器基礎設施。額外服務器基礎設施預計使用率可達約99.5%，預計可支援myBill.sg約五年的增長。

由於本公司已為現有客戶於新加坡兩個獨立數據中心根據SaaS模式運行服務器基礎設施，計劃擴大服務器基礎設施以滿足日後業務需求與業務策略及過往目標一致。

設立製造、組裝及檢測廠房

於東南亞，擁有生產*Starlight*硬件部件必要的專業知識及專業設備的合資格合約生產商數量有限。於最後實際可行日期，我們將*Starlight*硬件部件主要生產及組裝分包予馬來西亞單一分包商。設立製造、組裝及檢測廠房的主要目的為讓本集團更嚴格地控制*Starlight*產品質量及產量，因為其硬件部件於技術上必須為安全、高度準確及可靠。儘管董事確認設立自身的製造、組裝及檢測廠房的成本約1,970萬港元(即撥作此用途的[編纂]所得款項)，超出現時分包成本(即與分包安排有關的直接成本)，董事相信加強控制其*Starlight*產品質量及產量會為本集團帶來重大長遠定性及定量裨益。此外，設立自身的製造、組裝及檢測廠房將確保供應鏈穩定及減低僅委聘單一合約製造商的風險。該廠房將配備製造、組裝、檢測及校準的設備與設施。預計該廠房將於2019年前投入使用。我們預計將分配約25人的團隊營運及經營該廠房。預計該廠房的產能為每月15,000個儀錶。

董事相信我們有能力及資源營運自己的製造廠，原因如下：

1. 我們設計*Starlight*生產、組裝及質量控制流程，並為馬來西亞分包商編製相關生產、組裝及質量控制手冊，以供其採納。我們已掌握製造產品必要的生產訣竅；及
2. 2014年，我們成功於印度設立硬件產品開發及生產流程設計及檢測中心。該中心負責設計、開發及檢測硬件產品、就此等產品於其銷售地點所在的相關司法管轄區取得監管批准，及制定生產及質量控制政策及程序。此中心的現有實驗設備每月可組裝及檢測約500個儀錶。

我們擬就此在馬來西亞租賃物業。於最後實際可行日期，我們尚未確定任何目標物業以設立製造、組裝及檢測廠房。

未來計劃及所得款項用途

管理層已考慮到自己進行及分包製造活動的利弊。就管理層所理解，消費電子行業均外判大部分製造活動。然而，就管理層所理解，就電器儀錶等專業生產而言，全球許多公司會營運彼等各自的廠房。部分原因為缺乏專業分包商，及部分原因則為製造過程較複雜，且需要專業設備及程序。為更嚴格地控制 *Starlight* 產品質量及產量、減低有關生產不良部件的風險及確保供應鏈穩定，設立自己的製造廠符合我們的業務策略。詳情請參閱本[編纂]第144頁「業務－業務策略就硬件部件設立生產、組裝及檢測廠房」一節。參考於印度設立自己的硬件設計及開發中心，擁有自己的廠房與我們一貫的焦點及業務策略一致。

根據[編纂]的條款及條件，預期[編纂]由[編纂]悉數包銷。

倘發行[編纂]的所得款項淨額並非即時須作上述用途，則董事目前有意將該等所得款項存放在認可金融機構作短期計息存款。

倘[編纂]最終定於指示性[編纂]範圍下限(即每股[編纂][編纂])，發行新股份的所得款項淨額將約為[編纂]，較上述根據指示性[編纂]範圍中位數計算的所得款項淨額減少約[編纂]。於此情況下，董事擬相應減少用作營運資金及其他一般公司用途的款項。除有關變動外，董事擬按上文所載的相同比例動用經削減所得款項淨額。

倘[編纂]最終定於指示性[編纂]範圍上限(即每股[編纂][編纂])，發行新股份的所得款項淨額將約為[編纂]，較上述根據指示性[編纂]範圍中位數計算的所得款項淨額增加約[編纂]。董事擬按上文所載的相同比例動用有關額外所得款項淨額。