

業 務

概覽

我們將自身定位為綜合工程解決方案供應商，提供建築設備專用切削工具及部件，尤其專注於盤形滾刀。盤形滾刀廣泛地與隧道掘進機及小型隧道掘進設備配套使用，通常適用於貫穿各種岩土層圓形橫截面以挖掘隧道。除專注於隧道行業外，我們亦向地基行業的客戶提供綜合工程解決方案。

一般而言，我們的綜合工程解決方案包括(i)供應主要與品牌產品相關的建築設備專用切削工具及部件；(ii)供應主要與明樑訂製產品相關的預製鋼構件及設備；(iii)供應主要與品牌產品相關的專用建築設備；及(iv)輔助服務，包括租賃專用建築設備以及維修及保養服務。於往績記錄期間，本集團自該等活動中均取得收入。就供應產品而言，我們於本集團向客戶轉讓該等產品的所有權時確認收入。就租賃專用建築設備而言，經營租賃項下的相關租金收入於相關租期內以直線法確認。就提供服務而言，收入於提供該等服務時確認。有關本集團的收入明細，請參閱本文件「業務－我們的業務－我們的業務模式」一段。我們的業務可大致分為隧道及地基兩個分部。

一般而言，我們的綜合工程解決方案主要與我們客戶開展的標的項目的規劃及／或建設階段有關。我們的客戶包括多名鐵路建設承包商、建築及工程承包商以及地基承包商，其中若干為上市公司、私人公司及國有企業。詳情請參閱本文件「業務－客戶」一段。

我們的增值綜合工程解決方案將工程專業技能與以下各方面的應用知識（如適用）相結合：(i)項目分析，包括地質分析、消耗估計以及部署相關切削工具及部件作為我們售前服務的一部分，其為一般提供予隧道分部客戶的服務（如相關）；(ii)持續監測及評估我們所供應品牌產品的部署、使用及功能並提供建議，其為一般提供予隧道分部客戶的服務（如相關）；(iii)採購及存貨管理，其為一般提供予隧道分部客戶的服務（如相關）；(iv)提供維修及保養服務（包括技術支援），其被提供予隧道及地基分部客戶；(v)租賃及供應專用建築設備，其被提供予隧道及地基分部客戶；及(vi)提供預製鋼構件及設備工程解決方案，其被提供予隧道及地基分部客戶。

業 務

我們的歷史可追溯至1994年，我們的主席、行政總裁兼執行董事吳先生與兩名獨立第三方於該年創辦明樑。明樑當時的主要業務包括地基建設設備專用切削工具及部件供應業務。本集團隨後分別於1996年及1998年拓展至專用建築設備供應以及隧道掘進機與小型隧道掘進設備專用盤形滾刀、工具及部件供應業務，並於1999年拓展至地基建行業的預製鋼構件及設備供應。

截至2015年12月31日及2016年12月31日止年度，我們的收入分別約為310.1百萬港元及247.3百萬港元。同期，本公司權益持有人應佔稅後純利分別約為26.4百萬港元及21.2百萬港元。

截至2015年12月31日及2016年12月31日止年度，我們從隧道分部分別錄得約96.0%及94.4%的收入，從地基分部分別錄得其餘約4.0%及5.6%的收入。與隧道分部有關的收入大部分源於供應隧道掘進設備專用切削工具及部件，而與地基分部有關的收入主要源於供應以下各項綜合所得(i)地基建設專用設備；(ii)地基建設專用設備部件；及(iii)預製鋼構件及設備。

於往績記錄期間，Palmieri Group為我們的最大供應商，其所供應的產品分別約佔我們截至2015年12月31日及2016年12月31日止年度銷售成本總額的75.0%及81.1%。

為進一步鞏固本集團與Palmieri Group之間的供應商代理關係（自1998年開始），明樑（作為獨家代理）與Palmieri（作為供應商）於2015年5月28日訂立2015年獨家協議。根據2015年獨家協議（期限延長至20年），Palmieri委任明樑為（其中包括）(i)TP地區（即中國、香港、台灣、印尼、新加坡及馬來西亞）的Palmieri隧道產品；及(ii)VDP地區（即中國、香港、台灣、印尼、新加坡及馬來西亞）的Palmieri垂直鑽井產品的唯一獨家代理及代表。此外，於2016年12月22日，我們與Palmieri就澳洲及紐西蘭直徑不小於3米的隧道掘進機產品訂立2016年獨家協議，初始期限為5年。詳情請參閱本文件「業務－供應商及預製鋼結構廠」一段。

於最後可行日期，2015年獨家協議及2016年獨家協議為本集團與供應商訂立的獨家或具優先拒絕權條款的九份協議中的其中兩份。

我們的主要市場位於香港、中國及新加坡。截至2015年12月31日止年度，我們的產品亦供應予日本及美國。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間按客戶相應位置^(附註1)劃分的來自客戶的收入明細：

收入	截至2015年		截至2016年	
	12月31日止年度		12月31日止年度	
	千港元	%	千港元	%
香港	142,030	45.8	82,334	33.3
中國	103,273	33.3	109,890	44.4
新加坡	63,088	20.3	55,124	22.3
其他 ^(附註2)	1,707	0.6	—	—
	<u>310,098</u>	<u>100.0</u>	<u>247,348</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 同一地理位置的客戶可能由我們位於相同或不同地理位置的一個或多個銷售辦事處提供服務。
- (2) 「其他」包括日本及美國。

展望未來，在保持香港市場地位的同時，我們擬擴展現有業務、提升綜合工程解決方案品質並專注進一步拓展中國及新加坡市場。

競爭優勢

我們認為我們的成功及未來的增長潛力很大程度上有賴於下文所載的各項競爭優勢：

我們在供應建築設備專用切削工具及部件方面歷史悠久，在為客戶提供綜合工程（尤其是隧道項目）解決方案方面擁有實務知識

本集團在為不同地域（包括香港、中國及新加坡，各有其獨特的地貌）的鐵路、公路及公用事業隧道項目提供綜合工程解決方案方面擁有逾20年的經驗，該等項目包括廣深港高速鐵路項目（美荔道至海庭道段）、沙田至中環綫（銅鑼灣避風塘至金鐘站鐵路隧道）及蓮塘跨境設施（隧道工程）。於往績記錄期間，我們所獲收入來自合共26份主要為隧道工程提供產品及／或服務的大型合約（即合約金額不少於4.0百萬港元）

業 務

(附註)，其中8份、12份及6份合約分別為於香港、中國及新加坡提供產品及／或服務的合約。我們已從所參與的隧道項目收集並保留香港、中國及新加坡地區的地質數據及不同地質條件下的隧道掘進機盤形滾刀更換率的數據。該等數據構成我們綜合工程解決方案業務（包括就為各項目量身定制的隧道掘進機盤形滾刀的部署及消耗情況向客戶提供建議）的基礎，確保可有效執行項目及減少項目延期風險。

根據Ipsos的資料，隧道掘進機盤形滾刀的監控、維修及保養對於隧道掘進機隧道項目很重要。本集團在隧道掘進機盤形滾刀的維修及保養方面擁有一支具備專業知識的技術團隊，可透過提供保養服務協助承包商。本集團遵從Palmieri工廠標準及指南，以保證重裝後的隧道掘進機盤形滾刀的質量。本集團亦提供隧道掘進機盤形滾刀存貨管理服務，包括不時更新隧道掘進機盤形滾刀的存貨及估計隧道掘進機盤形滾刀的潛在採購。該等服務有助於確保隧道掘進機盤形滾刀的供應符合項目進度及減少項目延誤，這對承包商尤為重要。

董事認為，本集團已於香港、中國及新加坡建築行業的隧道領域建立了良好聲譽，並致力確保我們的產品及服務滿足甚至超越客戶預期。

董事認為，我們於經營歷程中累積的資歷、良好的往績記錄及實務知識是本集團的寶貴資產。

我們擁有廣泛的客戶網絡並與東南亞多個國家及中國的市場參與者建立了緊密關係，因而處於有利位置，可掌握該等國家建築行業（隧道領域）的商機

我們已建立廣泛的客戶網絡，包括主要總建築承包商及過往客戶、香港隧道及地基行業的大型市場參與者。於往績記錄期間，我們向位於香港、中國及新加坡的合共超過60名客戶提供產品及／或服務。此外，於往績記錄期間及之前，我們亦向位於澳洲、日本、澳門、馬來西亞及美國的客戶提供產品及／或服務。此外，我們一直致力擴展客戶網絡。於往績記錄期間，我們持續進軍(i)中國，主要專注於與品牌產品供應業務項下隧道項目相關的公營機構合約；及(ii)新加坡，尤其專注於為新加坡地鐵系統隧道項目及電纜隧道項目提供品牌產品。董事認為，現有的廣泛客戶網絡及已建立的

附註：為確定合約數目，我們將確認屬同一建築項目的所有合約及採購訂單視為一份合約。

業 務

客戶溝通渠道，有利我們爭取東南亞各國及中國建築行業（隧道領域）的商機。於最後可行日期，我們已於香港、中國及新加坡（各銷售及市場推廣團隊所在地區）設立辦事處。

對我們綜合工程解決方案的需求於往績記錄期間一直保持穩定，董事預計，鑒於香港、中國及新加坡隧道領域所創造的潛在機遇，該等需求將持續存在。於往績記錄期間，我們服務或受聘服務10名客戶，其中每份合約的合約金額均超過4.0百萬港元（即大型合約），且大部分為香港、中國或新加坡的隧道建築項目。

我們認為我們的綜合工程解決方案是使我們脫穎而出的關鍵因素

根據Ipsos報告，香港及新加坡現時並無隧道掘進機盤形滾刀供應商／代理商（亦無隧道掘進機製造商）提供與我們的綜合工程解決方案相似的服務，據此，我們將工程專業知識與應用知識相結合，以向客戶提供量身定制的解決方案。我們認為，其為將我們與競爭對手區分開來的主要差異之一。

此外，憑藉我們的工程專業技能及應用知識，提供綜合工程解決方案使本集團在向客戶提供一系列產品及服務時處於有利地位。

我們認為，能憑藉工程專業技能提供全面的產品及服務是我們的一項優勢。

我們的管理團隊經驗豐富

我們資深的管理團隊在建築及工程行業（尤其是隧道及地基行業）具備豐富經驗。本集團創辦人之一吳先生為我們的主席、行政總裁兼執行董事，在建築及工程行業，尤其在隧道領域方面擁有逾20年經驗。高級管理層之一郭偉佳先生在地基行業擁有逾30年經驗。執行董事會的大多數成員在建築及工程行業擁有逾15年經驗。

有關董事及高級管理層履歷及經驗的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

供應建築設備專用切削工具及部件（尤其是隧道及地基行業）需要地理及相關設備特定的知識及經驗，董事認為，管理團隊的經驗有利於我們把握日後的商機。

業 務

我們與主要供應商擁有悠久的業務關係

考慮到我們的業務模式（詳述於下文「業務－我們的業務－我們的業務模式」一段），董事認為，供應商的產品質量是使我們從競爭對手中脫穎而出的關鍵因素之一。

我們與多個建築設備及專用建築設備專用切削工具及部件國際品牌商建立了長期的供應商代理關係，包括生產Palmieri隧道產品、Palmieri垂直鑽井產品及直徑不小於3米的隧道掘進機產品的Palmieri、生產若干Belloli品牌自卸車的Belloli及生產PTC液壓振動錘及振沖器等產品的PTC。董事認為，我們與主要供應商的穩定及長期關係使我們能夠(i)運用我們與相關人員建立的良好溝通渠道更有效地處理我們與彼等的交易；(ii)獲得良好的支付條款；及(iii)具備為產品訂立具有競爭力價格的優勢。此外，董事認為，我們與該等國際品牌商的長期合作可為客戶帶來信心及保持客戶對本集團的忠誠度。

我們向供應商採購不同尺寸、設計、材料及用途的隧道與地基建建築設備專用切削工具及部件。董事認為，本集團獲得成功的關鍵因素之一為我們有能力與該等國際品牌商保持長期的供應商代理關係。

於最後可行日期，我們與截至2015年12月31日及2016年12月31日止年度各年的五大供應商建立介乎約3年至19年的業務關係。董事認為，透過我們提供的全面服務，包括但不限於(i)擔當若干地理區域及產品的獨家及非獨家代理這一重要角色，向東南亞各國及中國銷售其建築設備以及專用建築設備專用切削工具及部件；(ii)廣泛的客戶網絡及與東南亞各國及中國的建築領域主承包商／分包商的關係；及(iii)提供綜合工程解決方案的能力，我們得以與客戶建立長期關係。

我們已就（其中包括）(i)TP地區的Palmieri隧道產品；及(ii)VDP地區的Palmieri垂直鑽井產品，於2015年5月與我們最大供應商Palmieri重續20年的獨家供應商代理協議。此外，於2016年12月，我們與Palmieri就澳洲及紐西蘭直徑不小於3米的隧道掘進機產品訂立2016年獨家協議，初始期限為5年。於最後可行日期，我們與截至2016年12月31日止年度的五大供應商中的三家供應商（包括Palmieri Group）訂立為期一年以上的供應商代理協議，所有該等供應商於特定地理位置均為獨家供應商。有關本公司訂立的供應商代理協議的詳情，請參閱下文「業務－供應商及預製鋼結構廠」一段所載資料。

業 務

業務策略

我們的主要目標是維持我們在香港作為綜合工程解決方案供應商的地位及進一步擴大我們在中國及新加坡市場的市場份額。我們擬透過實施以下策略實現目標：

增強我們作為香港隧道領域綜合工程解決方案供應商的領導地位

我們將繼續專注增強我們作為香港隧道領域綜合工程解決方案供應商的地位。我們將繼續投入資源並加大力度，維持我們在香港的市場地位及輔助服務供應，以此抓住香港公營及私營機構即將啟動的建築項目所帶來的潛在機遇。

一般而言，我們的綜合工程解決方案將工程專業技能與應用知識相結合，有關知識可能包括(i)項目分析，包括(a)根據可從多種來源（如地質圖、地質平面圖、地層、地物、土壤及／或岩石實驗室測試）獲得的資料（以釐定岩石的抗壓強度、磨損性及岩石質量指標）及有關潛在施工設計及挖掘方法的初步資料作出的地質分析；(b)經深入了解相關地質資料、將予部署的隧道掘進機類型以及隧道掘進機刀盤的設計及其應用後對隧道掘進機盤形滾刀的消耗進行估計；及(c)建議部署相關切削工具及部件作為我們售前服務的一部分；(ii)持續安裝、監測及評估我們所供應品牌產品的部署、使用及功能並提供建議；(iii)採購及存貨管理；(iv)就若干消耗類品牌產品（如盤形滾刀，其部件在挖掘過程中可能受到磨損，但其後可修復並重複使用）提供維修及保養服務以及相關技術支援；(v)租賃及供應專用建築設備；及(vi)就預製鋼構件及設備以及建築設備工具及部件提供工程解決方案，這可能使我們就以下事項參與內部研發：(a)新產品的可行性、設計及功能，力求得出滿足客戶要求的解決方案；或(b)改良客戶所提供的現有產品的設計。根據董事的經驗，由於我們的大部分客戶為承包商，其將集中精力規劃及執行項目的建築部分以配合規定的時間表，而我們的解決方案將協助其順利開展相關建築工程的執行工作，故綜合工程解決方案對客戶而言屬增值服務。

拓闊客戶群並增強我們在中國及新加坡的競爭力

我們的經營歷史悠久、經驗豐富及提供綜合工程解決方案，使本集團能爭取到新合約，從而有助我們持續經營業務及在未來獲利。我們須透過獲得合約及交付令客戶滿意的產品及／或服務，持續地於隧道及地基行業建立往績記錄及聲譽。我們擬透過採納以下策略鞏固我們在現有市場區域的市場定位：

業 務

- 就中國市場而言，我們擬專注(i)為中國地質複雜的隧道掘進機隧道項目供應品牌產品；及(ii)為地基項目供應PTC品牌產品；及
- 就新加坡市場而言，我們擬主要專注在當地供應品牌產品，並利用新加坡作為我們尋求機會利用剩餘產能（如有）以將業務拓展至馬來西亞及印尼的區域樞紐。

我們接下來的策略是在使用我們的未利用產能開發上述其他地理位置的同時，繼續專注於我們的三個主要市場（即香港、中國及新加坡）。然而，董事預計，該等其他地理位置不會於短期內產生重大利潤貢獻。

爭取大型合約

我們的綜合工程解決方案乃為滿足客戶特定需求而量身定制。具備豐富經驗及熟知我們業務的執行董事均參與業務經營。其參與程度視乎項目規模與複雜程度而定。為自管理資源獲得最大利潤，一方面，本集團集中資源爭取提供綜合工程解決方案的大型合約（合約金額不少於4百萬港元），另一方面，我們亦將考慮在以下情況下爭取並承接較小型合約：(i)本集團有閒置產能及資源；(ii)有關合約的估計毛利率為本集團所接受；及(iii)履行有關合約不會損害本集團執行已獲授或已投標或提供報價的潛在合約的能力。長遠而言，我們擬增加人力資源以增強我們提供綜合工程解決方案的整體能力。詳情請參閱下文「業務－業務策略－透過建立自身的預製鋼結構廠、盤形滾刀維修中心及增加人力資源增強我們的能力」一段。

擴大我們的綜合工程解決方案產能

我們擬擴大現時區域市場的綜合工程解決方案產能以提供更全面的產品及／或服務。此外，我們擬擴大租賃及買賣服務，為香港、中國及其他海外國家的地基項目提供液壓振動錘。

此外，董事、高級管理團隊及Palmieri正在共同開發一種專供地基項目使用的明樑－Palmieri品牌反循環鑽機。該反循環鑽機完成後，將可供香港、中國及其他海外國家租賃及買賣。於最後可行日期，本集團所主導的前述共同開發的反循環鑽機的設計階段已完成。新預製鋼結構廠投入營運（預期營運時間為2018年下半年）後，我們擬

業 務

用其製造鋼結構及組裝該反循環鑽機。新預製鋼結構廠的設置成本將由部分[編纂]提供資金。基於可用資料，董事估計共同開發的反循環鑽機的利潤率將不低於30%。

就此而言，我們擬利用部分[編纂]購買(i)兩台液壓振動錘；及(ii)兩台反循環鑽機的部件（該等部件乃用於共同開發的供地基項目使用的明樑－Palmieri品牌反循環鑽機，且將於我們的新預製鋼結構廠製造及組裝）。我們租賃及買賣服務的業務模式為保持少量特定專用建築設備。在此基礎上，於最後可行日期，除擬用於購買兩台液壓振動錘及兩台反循環鑽機部件的[編纂]外，並無其他計劃重大資本開支承擔。董事預計，於往績記錄期間，租賃上述專用建築設備的毛利率應與租賃其他專用建築設備的毛利率範圍一致。

董事認為，(i)自截至2017年12月31日止六個月開始租賃液壓振動錘，以及自截至2018年6月30日止六個月開始租賃反循環鑽機；(ii)自2018年下半年開始根據客戶需求供應技術上更為複雜的明樑訂製產品，並在自有的預製鋼結構廠進行加工（詳情請參閱下節）；及(iii)自截至2017年12月31日止六個月開始，在客戶生產場所或我們的盤形滾刀維修中心提供盤形滾刀的維修及保養服務（詳情請參閱下節）等延伸產品及服務，將提高我們綜合工程解決方案的產能。有關產能及我們在為不同地域（包括香港、新加坡及中國，各有其獨特地貌）的地基項目以及鐵路、公路及公用事業隧道項目提供綜合工程解決方案方面積累的20年經驗及資歷，將使我們日後在爭取合約時保持競爭力。

透過建立自身的預製鋼結構廠、盤形滾刀維修中心及增加人力資源增強我們的能力

(i) 建立預製鋼結構廠

目前，我們預製鋼構件及設備的供應依賴預製鋼結構廠。為增強我們於該領域的能力，我們擬動用部分[編纂]作為於中國建立自身的預製鋼結構廠的初始資本，該結構廠可生產客戶指定的隧道及地基項目的訂製化產品。詳情載於本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。我們預計自營預製鋼結構廠將於2018年下半年全面運作。

業 務

(ii) 建立盤形滾刀維修中心

為了能向中國客戶提供及時的維修及保養以及相關支援服務，我們擬於中國進一步開發維修及保養能力。我們擬設立一個盤形滾刀維修中心，該中心出於策略考慮將設在中國廣東省，擬用於服務中國南部地區。詳情載於本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

(iii) 增加人力資源

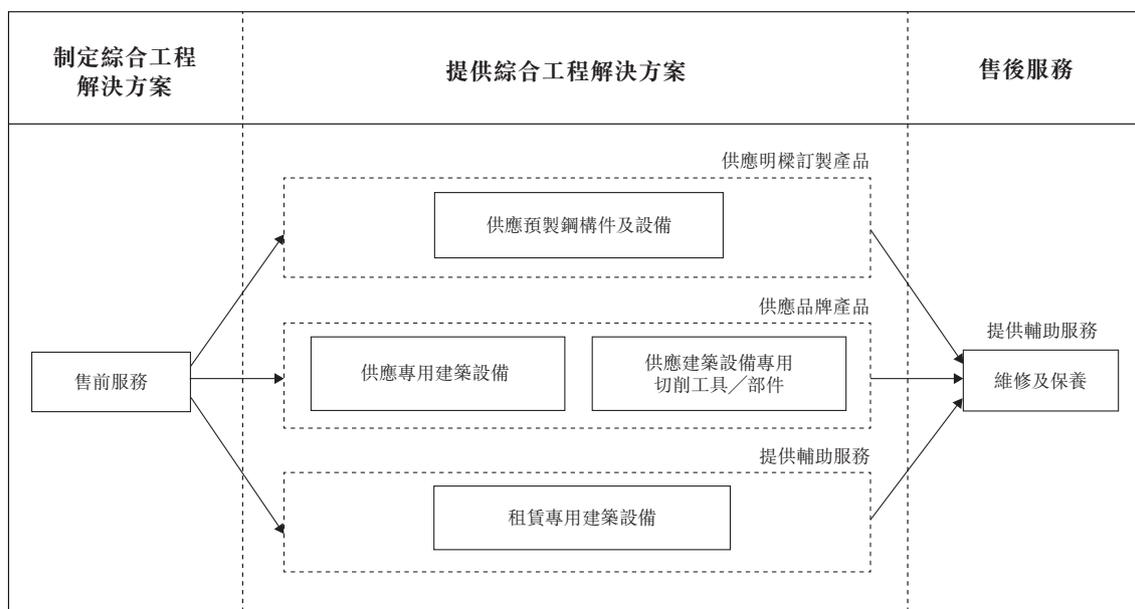
為應對潛在業務擴張，我們擬就業務招聘具合適經驗及資格的員工。作為人力資源增加計劃的一部分，本集團擬動用部分[編纂]用於僱用(i)一名銷售經理、一名廠房經理及六名額外的預製鋼工人以擴張預製鋼構件及設備業務；及(ii)一名監工以及五名額外的技術服務及保養團隊人員。

董事認為，透過增強能力及增加人力資源，我們將能夠於爭取大型合約及拓闊客戶群方面更具競爭力。

我們的業務

我們的業務模式

根據我們的綜合工程解決方案業務模式，我們提供以下產品及服務，即(i)供應建築設備專用切削工具及部件；(ii)供應預製鋼構件及設備；(iii)供應專用建築設備；及(iv)輔助服務，包括租賃專用建築設備以及維修及保養服務。此外，本集團亦不時提供售前及售後服務。我們的業務模式如下圖所示。



業 務

我們按主要業務劃分的收入如下：

產品及服務	截至2015年		截至2016年	
	12月31日止年度		12月31日止年度	
	千港元	%	千港元	%
供應建築設備專用				
切削工具／部件	239,955	77.4	204,401	82.6
供應預製鋼構件及設備	56,827	18.3	29,418	11.9
供應專用建築設備	5,165	1.7	3,193	1.3
輔助服務 (附註)	8,151	2.6	10,336	4.2
	<u>310,098</u>	<u>100.0</u>	<u>247,348</u>	<u>100.0</u>

附註：輔助服務包括租賃專用建築設備以及維修及保養服務。

截至2015年12月31日及2016年12月31日止年度，供應建築設備專用切削工具及部件所得收入分別約佔同期收入的77.4%及82.6%，剩餘收入來自(i)供應預製鋼構件及設備，分別約佔同期收入的18.3%及11.9%；(ii)供應專用建築設備，分別約佔同期收入的1.7%及1.3%；及(iii)提供輔助服務，分別約佔同期收入的2.6%及4.2%。

於往績記錄期間的大型合約

下表載列本集團於往績記錄期間執行的大型合約（即合約金額不少於4.0百萬港元）(附註1)的明細：

	正在進行或 已完成的 大型隧道 合約數目	正在進行或 已完成的 大型地基 合約數目	正在進行或 已完成的 大型合約總數	大型合約 產生的 總收入 千港元	金額少	總收入 千港元
					於4.0百萬港元 的合約／採購 訂單產生 的總收入 千港元	
截至2015年 12月31日 止年度	15份 (附註2)	1份 (附註3)	16份 (附註4)	188,966	121,132	310,098
截至2016年 12月31日 止年度	17份 (附註5)	-	17份 (附註6)	147,748	99,600	247,348

業 務

附註：

- (1) 為確定合約數目，我們將確認屬同一建築項目的所有合約及採購訂單視為一份合約。
- (2) 七份大型隧道合約為持續超過一個財政年度的項目合約。
- (3) 無大型地基合約為持續超過一個財政年度的項目合約。
- (4) 七份大型合約為持續超過一個財政年度的項目合約。
- (5) 七份大型隧道合約為持續超過一個財政年度的項目合約。
- (6) 七份大型合約為持續超過一個財政年度的項目合約。

於往績記錄期間完成的大型合約期限為約1至43個月。於往績記錄期間，大多數大型合約涉及於各建築項目期間客戶向本集團發出的多個採購訂單。我們的合約期限取決於多個因素，比如客戶性質、客戶所承接建築項目的期限、有關地質狀況及標的建築項目的規模及進度。通常，我們的客戶會向我們發出首個採購訂單，當所供應的建築設備專用切削工具／部件隨著客戶建築項目的進展而被消耗後，我們的客戶會發出更多採購訂單。儘管如此，我們亦有隧道掘進機製造商於往績記錄期間發出單個或多個盤形滾刀採購訂單以裝備彼等新建造的隧道掘進機，在此情況下，該類大型合約的期限較建築項目的合約期限會相對較短。

本集團供應的產品

品牌產品

作為建築設備專用切削工具及部件供應業務以及專用建築設備供應業務的一部分，我們向客戶供應第三方產品，如自Palmieri及PTC採購的產品。就此而言，我們已與多家品牌產品供應商訂立供應商代理協議或分銷協議，有關協議於最後可行日期有效。有關協議的詳情載於本文件「業務－供應商及預製鋼結構廠」一段。

業 務

(i) 建築設備專用切削工具及部件

我們供應的建築設備專用切削工具及部件主要包括以下產品：

產品	供應商	尺寸(能力)	隧道項目 / 地基項目		於往績
			功能	價格範圍	記錄期間的
隧道掘進機盤形滾刀 (附註3)	Palmieri	直徑17至19吋 (承載力：25至35噸)	隧道	隧道掘進	約23,000港元至 109,000港元
小型掘進機盤形滾刀	Palmieri	直徑10至12吋 (承載力：10至15噸)	隧道	隧道掘進	約18,000港元至 31,000港元
錐形滾刀	Palmieri	承載力：6至15噸	地基	地下連續牆	約21,000港元至 28,000港元

附註：

- (1) 由於部分有關產品乃按客戶的特定要求製造，故其價格範圍可能相差較大。有關我們所供應產品的定價政策，請參閱下文「業務－客戶－定價政策」一段。
- (2) 為免生疑問，交易或會以港元以外的貨幣開具發票及／或結算，但僅供說明之用，價格範圍以港元呈列，且已四捨五入至一千港元。
- (3) 隧道掘進機盤形滾刀的估計平均產品使用壽命約為每刀圈140立方米至每刀圈730立方米（約整至最近的每刀圈10立方米），乃根據自以往項目（「以往項目」）收集的消耗數據而得，而該數據乃按標的項目項下挖掘的總立方米除以消耗的盤形滾刀總數計算。然而，鑒於以往項目項下亦會影響盤形滾刀使用壽命的多項因素（包括(i)承包相關隧道施工工程的承包商；(ii)隧道的施工設計；(iii)所採用的施工方法；(iv)隧道掘進機的設計及大小以及隧道掘進機刀盤的部署；及(v)相關地質特徵及岩石強度），故所述盤形滾刀的使用壽命將取決於所開展項目的條件。在此基礎上，根據在不同條件下開展的不同項目，有關估計可能存在重大差異。

業 務

盤形滾刀



隧道掘進機刀盤(附註)



單刃盤形滾刀



雙刃盤形滾刀



地下連續牆所用錐形滾刀



地下連續牆所用錐形滾刀

附註：儘管我們供應安裝於隧道掘進機刀盤的盤形滾刀，但我們於往績記錄期間並未供應隧道掘進機刀盤。隧道掘進機刀盤的圖片僅供參考之用。

(ii) 專用建築設備

我們的專用建築設備包括以下產品：

產品	供應商	能力／尺寸	隧道項目／ 地基項目	功能	於往績 記錄期間的 價格範圍 (附註1及2)
自卸車	Belloli	32噸(所允許最大載重量)	隧道	運輸鬆散材料	約2,349,000港元
液壓振動錘	PTC	39至58千克 28/1,680至25/1,500 (每分鐘振動次數)(附註3)	地基	打樁	約1,677,000港元至 1,777,000港元

業 務

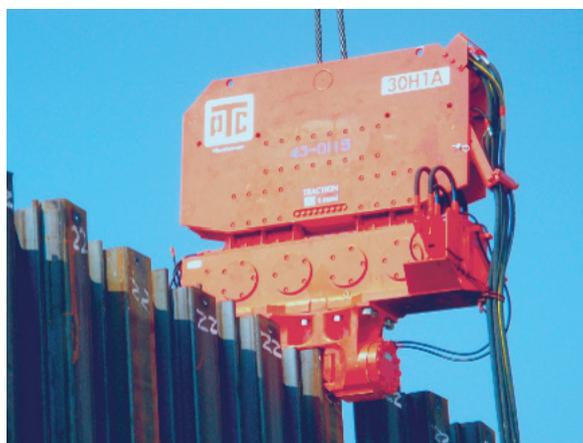
附註：

- (1) 由於部分有關產品乃按客戶的特定要求製造，故其價格範圍可能相差較大。有關我們所供應產品的定價政策，請參閱下文「業務－客戶－定價政策」一段。
- (2) 為免生疑問，交易或會以港元以外的貨幣開具發票及／或結算，但僅供說明之用，價格範圍以港元呈列，且已四捨五入至一千港元。
- (3) 每分鐘振動次數。

自卸車



PTC液壓振動錘



明樑訂製產品

我們主要根據預製鋼構件及設備供應業務供應明樑訂製產品。

該等明樑訂製產品的尺寸及功能不一，例如(i)隧道項目所用的爆破門、水泥砂漿攪拌罐、鋼製管片隧道、隧道掘進機轉盤、推進支架、隧道支架、管片夾裝置及通風系統支架；及(ii)地基項目所用的鑽桿及反循環鑽機鑽頭。

業 務

按照客戶要求，我們會就以下事項進行內部研發：(i)新產品的可行性、設計及功能，力求得出滿足客戶要求的解決方案；或(ii)改良客戶所提供的現有產品的設計，並將該等明樑訂製產品的製造工序分包予預製鋼結構廠。董事認為，為各種情況開發實用工程解決方案的研發能力是令我們從競爭對手中脫穎而出的關鍵因素之一。鑒於明樑訂製產品的工程解決方案乃按照客戶的要求度身訂製，且並無大量生產，故本集團並未就我們設計的明樑訂製產品註冊任何專利。

預製鋼構件



鋼製管片隧道



推進支架



通風系統支架



爆破門

存貨

於往績記錄期間，我們的存貨主要包括建築設備專用切削工具及部件以及專用建築設備。

存貨按成本與可變現淨值兩者中的較低者計量。成本（包括採購及其他附帶成本）使用先入先出法釐定。可變現淨值則按日常業務過程中的估計售價減適用的可變銷售開支計算。本集團並無就存貨作出一般撥備。我們的政策是根據具體情況就陳舊存貨作出特定撥備／撇銷。我們監控供應予我們的產品的存貨水

業 務

平，以符合進度及客戶需求。一般而言，(i)我們於客戶設定的交付日期前兩個月向供應商購買建築設備專用切削工具及部件；及(ii)倘董事認為租賃或銷售商機很可能會於可預見的未來實現，則我們會向供應商購買專用建築設備。

除約0.8百萬港元的長期存貨（主要與我們的預製鋼構件及設備供應業務有關）外，於往績記錄期間，本集團並無就存貨作出任何特定撥備／撇銷。

租賃專用建築設備

截至2015年12月31日及2016年12月31日止年度，向第三方出租專用建築設備產生的收入分別約為2.9百萬港元及0.4百萬港元。於往績記錄期間所租賃的專用建築設備乃由我們所有或由供應商租賃予我們。於往績記錄期間，與客戶訂立的租期介乎約三週至13個月。

於往績記錄期間，本集團向三名客戶出租專用建築設備，包括隧道掘進專用設備（如專用自卸車）及地基建築專用設備（如反循環鑽機及PTC品牌液壓振動錘），以滿足其需要，但無法保證該等客戶使用有關專用建築設備後會進行購買。於2016年12月，我們購買三台隧道項目專用自卸車，可用於我們的專用建築設備租賃業務。

儘管我們的租賃業務可獨立於其他業務運作，但由於客戶於租用專用建築設備後可能選擇購買有關設備，故其亦是對我們專用建築設備供應業務的補充。為使該等租賃安排及專用建築設備的銷售潛力於商業上具有吸引力，倘客戶於租賃期間或期滿後有意購買其所租賃的設備，則我們可能會動用部分租賃付款（可高達租賃付款總額的100%）抵銷購買價。

董事評估詢價，並合理謹慎地進行機械及設備的租賃交易（如適當），以確保任何租賃安排均不會損害我們的專用建築設備供應業務。

業 務

售前服務

售前及售後服務是我們綜合工程解決方案的重要部分。隧道項目的售前服務可包括就專用隧道掘進設備、隧道掘進機盤形滾刀及部件的部署與應用以及自投標階段開始的地質分析及隧道掘進機盤形滾刀及部件的消耗估計提供意見。地基項目的售前服務可包括對客戶提供的土層分析及標準貫入測試進行評估、對有關振動回彈及穿透振幅進行評估以及就用於相關建築工程的專業地基設備的合適尺寸及類型的選擇與應用提供意見。董事認為，上述售前服務（作為我們綜合工程解決方案的一部分）是使我們從競爭對手中脫穎而出的因素之一，且為獲取銷售合約的關鍵因素，尤其是在香港及新加坡。

售後服務

我們的售後服務主要包括維修及保養服務，但亦包括向客戶提供有關專用隧道建築設備、專用地基建築設備、專用切削工具及部件的技術支援。我們已在香港及新加坡成立專業的技術服務及保養團隊，以便提供技術支援，包括服務檢查及臨時外出服務。我們通常會向購買我們專用建築設備、切削工具及部件的客戶提供維修及保養服務。我們的維修及保養服務包括故障排除服務、專用建築設備常規維修、切削工具的維修及重造、專用建築設備的部件及耗材的安裝及更換。

綜合工程解決方案的其他增值服務

作為綜合工程解決方案的一部分，我們亦提供其他增值服務，如(i)持續監測及評估我們供應的品牌產品的部署、使用及功能並提供建議；及(ii)採購及存貨管理。

供應商及預製鋼結構廠

供應商

基於我們的合約及／或採購訂單上客戶的需求，我們向供應商採購多種切削工具、部件及設備，主要用於(i)建築設備專用切削工具及部件供應業務；及(ii)專用建築設備供應業務（主要包括品牌產品）。

業 務

接納供應商前須評估其背景（包括往績記錄、定價及財務狀況）及產品質量。

於往績記錄期間，我們在供應品牌產品方面並無遭遇任何材料短缺或延遲。有關建築設備專用切削工具及部件成本變動可能產生的影響的敏感度分析，請參閱本文件「財務資料－銷售成本」一段。

於往績記錄期間，我們很少因重大質量缺陷而將品牌產品退回予供應商，且我們的業務並無因此而出現嚴重中斷。有關質量控制程序的詳情，請參閱本文件「業務－質量控制及保證」一段。

經公平磋商後，我們的供應商或會不時根據採購量、金額及銷售表現等因素給予我們採購折扣、返利及／或佣金。有關採購折扣、返利及／或佣金將從我們未償還有關供應商的應付貿易款項中扣除。供應商給予我們採購折扣、返利及／或佣金的基準不盡相同，但一般基於下列因素之一：(i)採購額佔規定採購訂單及／或合約的百分比；(ii)有關規定採購訂單的固定金額；(iii)固定金額；或(iv)有關期間採購額的佔比。

下表載列往績記錄期間有關採購折扣及／或返利的資料：

	截至2015年 12月31日 止年度	截至2016年 12月31日 止年度
採購折扣及／或返利總額	零	5,966,000港元
採購折扣及／或返利總額佔銷售成本 總額的百分比	零	3.4%

截至2016年12月31日止年度，採購折扣及／或返利總額約為6.0百萬港元，包括(i) Palmieri Group給予的採購折扣約5.6百萬港元（約佔Palmieri Group應佔銷售成本總額約141.3百萬港元的3.9%）；及(ii)供應商D給予的返利約0.4百萬港元（約佔供應商D應佔銷售成本總額約21.5百萬港元的1.9%）。Palmieri及供應商D均為本集團截至2016年12月31日止年度的五大供應商。截至2015年12月31日止年度，我們的五大供應商均無給予我們採購折扣、返利及／或佣金。

業 務

本集團與我們的品牌產品供應商訂立的主要供應商代理協議及分銷協議（包括有關採購訂單）於最後可行日期有效並具法律約束力。我們已將其各自的主要條款載列如下：

(a) 隧道分部

Palmieri與明樑的 供應商代理協議的 主要條款（包括採購 訂單條款）

	2015年獨家協議	2016年獨家協議
協議期限	自協議日期（即2015年5月28日）起為期20年（「期限」）。期限屆滿後，協議每連續5年可自動重續（附註1）	自協議日期（即2016年12月22日）起為期5年（「初始期限」）。初始期限屆滿後，協議每連續5年可自動重續
專營權	專營(i)TP地區（即中國、香港、台灣、印尼、新加坡及馬來西亞）及TP客戶的Palmieri隧道產品；及(ii)VDP地區（即中國、香港、台灣、印尼、新加坡及馬來西亞）的Palmieri垂直鑽井產品（附註2）	專營澳洲及紐西蘭直徑不小於3米的隧道掘進機產品
銷售及定價政策	有關產品單價、保險及運輸成本將按產品類型，根據不時作出的各份採購訂單或合約討論及相互協定（附註3）	有關定價將根據不時作出的各份採購訂單或合約相互協定
最低採購承諾	並無對本集團施加最低採購承諾（附註3）	並無對本集團施加最低採購承諾

業 務

Palmieri與明樑的 供應商代理協議的 主要條款（包括採購 訂單條款）

2015年獨家協議

2016年獨家協議

付款及信貸期	信貸期通常介乎60至90日，須視各交易的協商而定（附註3）	並無註明，須視各交易的協商而定
終止協議的條件	倘任何一方嚴重違反協議的任何條款且在另一方發出書面補救要求後90日內未能補救該等違約情況，則另一方有權在發出書面通知90日後終止協議（附註3）	倘任何一方嚴重違反協議的任何條款且在另一方發出書面補救要求後90日內未能補救該等違約情況，則另一方有權在發出書面通知90日後終止協議

附註：

- (1) 獨家協議（由2015年5月訂立的2015年獨家協議取代）的有效期為1年，除非被終止，否則後續期間可無限期自動重續。
- (2) 根據獨家協議，Palmieri授予明樑以下設備的專營權：(i)香港及台灣的隧道及水平鑽井設備；及(ii)香港、中國及台灣的垂直鑽井設備。
- (3) 與獨家協議的條款並無重大差異。

供應商代理協議／ 分銷協議的主要條款 （包括採購訂單條款）

Belloli

明怡（附註1）

協議期限	有效期自2013年10月1日起直至終止	自協議日期（即2016年1月14日）起為期20年，期限屆滿後，協議每連續5年可自動重續
------	---------------------	---

業 務

供應商代理協議／ 分銷協議的主要條款 (包括採購訂單條款)

	Belloli	明怡 (附註1)
專營權	於香港、中國、台灣、新加坡、馬來西亞、泰國、印尼及澳洲專營Belloli品牌自卸車(DM3227)	於中國、香港、台灣、印尼、新加坡、馬來西亞、澳洲及明怡與明樑可能不時書面協定的其他地方及地區銷售及交付明怡產品的獨家分銷商
銷售及定價政策	並無註明，須視各交易的協商而定	將與明怡不時討論及相互協定明怡產品的供應價格
最低採購承諾	並無對本集團施加最低採購承諾	並無對本集團施加最低採購承諾
付款及信貸期	採購訂單所載的一般付款期限為自交貨日期起計30日	採購訂單所載的一般付款期限：明樑須支付預付按金，採購價的餘額須於交貨前支付
終止協議的條件	任何一方在發出書面通知3個月後均可終止協議	倘任何一方嚴重違反協議的任何條款且在另一方發出書面補救要求後90日內未能補救該等違約情況，則另一方有權在發出書面通知90日後終止協議

附註：

- (1) 於2016年1月前後，董事吳先生、吳麗棠先生及張先生（作為賣方）向Pierallini女士出售(i)彼等於明怡合共35%的股本權益；及(ii)彼等相關股東貸款。詳情請參閱本文件「歷史及公司架構－重組－明怡出售」一段。

業 務

分銷協議的主要條款	供應商H
協議期限	有效期自2016年6月14日起至2017年12月31日止，其後每年可無限期自動重續，可根據協議內規定的通知期予以終止（見下表格文本「終止協議的條件」）。
專營權	於中國、香港及澳門銷售供應商H所供應的地下應用產品（限於隧道施工通風用的風機及除塵器）（「 供應商H產品 」）的獨家分銷商；於台灣、新加坡、馬來西亞、印尼、越南、泰國、文萊、蒙古及緬甸銷售供應商H產品的非獨家分銷商。
銷售及定價政策	供應商H將按出廠價向本集團供應供應商H產品。產品單價將根據相關採購訂單進行討論及相互協定。
最低採購承諾	並無對本集團施加最低採購承諾。
付款及信貸期	本集團須於下單時支付價格的20%，剩餘款項則於發票日期起計60日內透過獲供應商H的銀行確認及接納的不可撤銷的信用證支付。 備選支付條款視不同項目協商而定。

業 務

分銷協議的主要條款

供應商H

終止協議的條件

協議可經雙方書面同意後終止。儘管如此，任何一方可在向另一方發出不少於60日的書面通知後無理由終止協議。

此外，倘任何一方與其債權人訂立任何債務償還安排或債務重整協議、停止營業或表示有意停止營業、進行清算或委任其資產或業務的接管人，或違反任何協議條款，且於隨後收到載明該違反行為全部詳情並要求作出補救的書面通知後14日內未能補救該違反行為，則另一方可在發出書面通知後立即終止協議。

保修

供應商H須提供自電子及電器部件發貨日期起計12個月及自所供應的供應商H產品的所有其他部件發貨日期起計24個月的保修期。

根據有關保修單，供應商H須免出廠價向本集團提供部件，而本集團須承擔一切合理的運輸費用。

於最後可行日期，除上述5份隧道分部的獨家供應商代理協議／分銷協議外，本集團亦與供應商A訂立一份日期為2011年5月11日的獨家且具法律約束力的供應商代理協議，據此，供應商A已向本集團授予專營權，可在香港、中國及台灣供應(i)軸流式風機及配件；(ii)除塵器及配件；及(iii)通風管。任何一方在該協議期限的首年發出書面通知3個月（此後為4個月）後均可終止協議。

由於供應商A高級管理層的近期變化，供應商A與本集團就供應商代理協議的新條款進行協商。然而，由於雙方未能就供應商代理協議的一套新條款達成一致，故本集團於2017年1月向供應商A發出終止通知終止該協議，自2017年5月起生效。儘管與供應商A的獨家供應商代理協議已告終止，但董事擬繼續與供應商A的業務關係。

業 務

(b) 地基分部

PTC與明樑簽立的 獨家分銷協議的 主要條款（包括採購 訂單條款）

	中國	香港及澳門
協議期限	有效期自2016年8月15日起至2018年8月14日止，為期兩年。其可續約至較後期間或經雙方書面同意的期間。任何該等續約須在該協議終止日期或任何有關延長前至少60日協定。	有效期自2017年4月1日起至2019年4月1日止，為期兩年。其可續約至較後期間或經雙方書面同意的期間。任何該等續約須在該協議終止日期或任何有關延長前至少60日協定。
專營權	PTC（委託人）將通知明樑（分銷商）有關地區產生的任何查詢，並將該查詢送至本集團（作為分銷商）處理。	PTC（委託人）將通知明樑（分銷商）有關地區產生的任何查詢，並將該查詢送至本集團（作為分銷商）處理。
	倘本集團不希望提供報價，則經與本集團討論後，PTC保留報價權利。	倘本集團不希望提供報價，則經與本集團討論後，PTC保留報價權利。
銷售及定價政策	並無註明，須視各交易的協商而定	
	對除本集團以外的公司直接向PTC訂購的訂單，應向本集團支付佣金。任何佣金率的變更將根據具體情況討論及相互協定。	
最低採購承諾	並無對本集團施加最低採購承諾	

業 務

PTC與明樑簽立的

獨家分銷協議

主要條款（包括採購 訂單條款）

中國

香港及澳門

付款及信貸期

並無註明，須視各交易協商而定。

PTC須於收到客戶全額付款後15日內支付佣金（本集團按比例收取佣金的分期付款除外）。

支付方式包括不可撤銷的即期信用證或電匯或需經雙方根據具體情況協定的其他支付條款。

PTC須以到岸價向本集團交付產品。

終止協議的條件

倘任何一方在接到通知後30日內並無就未能履行及遵守本協議的任何條款及條件或其他違背協議的行為作出讓另一方滿意的改正，則另一方可發出通知終止本協議。

倘任何一方解散、無力償債或破產，另一方可發出60日通知終止本協議。

保修

於交付所有相關產品後，提供12個月的保修。保修包括提供更換部件及技術支援（倘需要），但不包括磨損及消耗材料。

供應商代理協議／ 分銷協議的主要條款 （包括採購訂單條款）

Soiltek S.R.L.

供應商B

協議期限

自2014年4月16日起生效，無固定期限，可根據規定的通知期予以終止（見下文「終止協議的條件」）。

有效期自2016年1月1日起至2025年12月31日止，為期十年，可續約至較後期間或經雙方書面同意的期間。

業 務

供應商代理協議／ 分銷協議的主要條款 (包括採購訂單條款)

Soiltek S.R.L.

供應商B

專營權

於香港、中國、台灣、新加坡及馬來西亞獨家經營鑽機(「**Soiltek**產品」)。

銷售、市場推廣及分銷供應商B不時於香港、中國及澳門製造的所有產品的獨家分銷商。

銷售及定價政策

對於向專營地區的客戶銷售的所有**Soiltek**產品及備件或配件，應向我們支付佣金。

產品單價將由雙方不時討論及相互協定。

對於在專營地區供應商與其客戶之間的直接銷售，應向我們支付佣金。

產品單價(不含稅)載於採購訂單。

最低採購承諾

於任何12個月期間，至少採購1台鑽機。

並無對本集團施加最低採購承諾。

付款及信貸期

在任何情況下，供應商須在收到客戶款項後於佣金到期季度後一個月月底前支付應付佣金。

須於運貨前就已確認訂單向供應商B支付產品款項。

就產品採購價而言，本集團須支付預付按金，採購價的餘額須於交貨前支付予供應商。

採購價須包含運輸費用及保險。

業 務

供應商代理協議／分銷

協議的主要條款

(包括採購訂單條款)

Soiltek S.R.L.

供應商B

終止協議的條件

倘於規定期間內未能達到「最低採購額」，供應商有權發出三個月通知終止本協議。

倘任何一方在接到通知後30日內並無就未能履行及遵守本協議的任何條款及條件或其他違反協議的行為作出令另一方滿意的改正，則另一方可發出通知立即終止本協議。

於合約生效的第一年，任何一方可發出一個月通知終止合約；於本協議生效的各完整年度，則發出多一個月通知（即於第二個年度開始後，發出兩個月通知）終止合約，最多可發出六個月通知。

倘任何一方解散、無力償債或破產，另一方可發出60日通知立即終止本協議。

保修

在供應商承擔費用的前提下，於保修期間，經供應商允許，我們須對專營地區的產品提供維修服務。

於交付及客戶使用產品日期後3個月內提供保修。保修包括提供更換部件及技術支援（倘需要），但不包括所有磨損及消耗材料。

預製鋼結構廠

於往績記錄期間，本集團將明樑訂製產品的生產分包予預製鋼結構廠（位於中國廣東省）。一般而言，預製鋼結構廠直接採購主要由鋼鐵組成的相關原材料。

於往績記錄期間，本集團所供應的明樑訂製產品僅包括預製鋼結構廠所生產的預製鋼構件。截至2015年12月31日止年度及截至2016年12月31日止年度，向預製鋼結構廠作出的採購額分別約為45.4百萬港元及21.5百萬港元，分別約佔同年銷售成本的

業 務

19.3%及12.3%。於往績記錄期間，並無自銷售明樑訂製產品（由預製鋼結構廠生產，以Palmieri所供應的原材料製成）產生任何收入。

自2010年及2015年起，我們委聘兩家預製鋼結構廠生產明樑訂製產品。在預製鋼結構廠的整個選擇過程中，董事考慮了以下因素，包括工廠規模、工廠設施及設備質量、製造能力與經驗、產能及地理位置，且我們持續監督其表現，評估其工程及產品質量。此外，在委聘預製鋼結構廠製造產品前，我們會考慮各預製鋼結構廠的能力、技能組合及設施。

於往績記錄期間，兩家預製鋼結構廠供應的明樑訂製產品並無出現客戶重大退貨事件。為控制明樑訂製產品（兩家預製鋼結構廠均擁有生產該等產品的專業技術）的銷售成本，我們會在下單前，掌握兩家預製鋼結構廠的報價以作比較。我們已與各預製鋼結構廠訂立具法律約束力的採購框架協議，其主要條款如下：

與預製鋼結構廠的採購框架協議及採購訂單

(i) 範圍

採購框架協議載列本集團與各預製鋼結構廠就採購明樑訂製產品協定的大概條款。本集團可不時要求相關預製鋼結構廠對指定產品進行報價並發出採購訂單（視乎可接受報價而定）。有關採購訂單所載具體資料，請參閱下文「(v)採購訂單」分段。

(ii) 期限

協議期限為2016年6月1日至2017年6月30日（已進一步延至2018年6月30日）。期限屆滿後，倘雙方同意，可訂立新採購框架協議。

(iii) 定價、付款及信貸期

定價、付款及信貸期詳情載於各自的採購訂單及發票。信貸期介乎貨到付款至交付商品後30日。採購框架協議並未載有有關明樑訂製產品的任何定價政策。本集團可在作出採購訂單前獲得預製鋼結構廠的報價，惟須就逐筆交易進行商討及磋商。

業 務

(iv) 其他條款

- (1) 本集團有權向預製鋼結構廠提供生產明樑訂製產品的原材料。
- (2) 採購框架協議並未載有任何最低採購額規定。
- (3) 預製鋼結構廠同意明樑訂製產品須為全新完整且毫無損壞，並符合議定質量標準。本集團有權實地考察預製鋼結構廠，監管生產流程及檢驗明樑訂製產品。
- (4) 倘出現以下情況（其中包括）：(a)預製鋼結構廠拒絕根據採購訂單供應明樑訂製產品；(b)明樑訂製產品未能符合規定的質量標準，從而使本集團面臨損失；(c)本集團因預製鋼結構廠違約而取消或終止一個或多個採購訂單；或(d)產品質檢報告、樣本或技術參數（即使經補救）不同於與預製鋼結構廠所議定者，則本集團有權終止採購框架協議。
- (5) 預製鋼結構廠須對我們所有的商業機密（如產品設計、規格及生產成本）保密。預製鋼結構廠亦須確保製造的產品符合我們的規格，並對任何殘次品引致的全部損失負責。

(v) 採購訂單

我們透過採購訂單自預製鋼結構廠採購產品，採購訂單載有產品數量、單價、產品描述（如（倘適用）大小及尺寸）、所需鋼材級數、交付日期、支付條款及其所載任何特定條款。

董事認為，分包預製鋼結構生產可使我們利用各預製鋼結構廠的專業知識及生產能力優化生產。

董事已確認，於最後可行日期，預製鋼結構廠（或彼等控股公司（如適用））為獨立第三方，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或股東（據董事所知，擁有已發行股本5%以上）於任何預製鋼結構廠中擁有任何權益。

業 務

五大供應商

截至2015年12月31日止年度及截至2016年12月31日止年度，(i)我們的最大供應商分別約佔我們銷售成本的75.0%及81.1%；及(ii)我們的五大供應商分別約佔我們銷售成本的98.2%及96.9%。我們與五大供應商已保持介乎3至19年的業務關係。

就品牌產品的採購而言，通常通過電匯並主要以歐元結算發票。就採購明樑訂製產品而言，我們通常通過電匯以港元結算發票。供應商通常向本集團提供30至90日的信貸期。

下表載列於往績記錄期間我們五大供應商（包括預製鋼結構廠）的概要：

截至2016年12月31日止年度

排名	供應商/ 預製鋼結構廠	供應商/ 預製鋼結構廠 應佔銷售成本 (千港元)	佔本集團 銷售成本的 概約百分比 (%)	供應商/預製 鋼結構廠的主營 業務活動	所供應產品類型	信貸期	與供應商 開始業務 往來的時間
1	Palmieri Group	141,253 (附註)	81.1	製造切削工具	品牌產品	60至90日	1998年
2	供應商D	21,473	12.3	製造鋼產品	明樑訂製產品	0至30日	2010年
3	供應商B	3,295	1.9	製造潛孔錘及鑽頭	品牌產品	於裝運前	2006年
4	供應商A	2,315	1.3	製造風機及通風產品	品牌產品	0至60日	2012年
5	PTC Piling Equipment (Far East) PTE Ltd.	440	0.3	製造液壓振動錘	品牌產品	按交易基準	2010年

附註：此金額包括本集團自明怡（包括龐萬力（中國））作出的採購額約5.9百萬港元。

業 務

截至2015年12月31日止年度

排名	供應商/ 預製鋼結構廠	供應商/ 預製鋼結構廠 應佔銷售成本 (千港元)	佔本集團 銷售成本的 概約百分比 (%)	供應商/預製 鋼結構廠的主營 業務活動	所供應產品類型	信貸期	與供應商 開始業務 往來的時間
1	Palmieri Group	176,799 (附註)	75.0	製造切削工具	品牌產品	60至90日	1998年
2	供應商D	45,431	19.3	製造鋼產品	明標訂製產品	0至30日	2010年
3	PTC Piling Equipment (Far East) PTE Ltd.	5,340	2.3	製造液壓振動錘	品牌產品	按交易基準	2010年
4	Belloli	2,491	1.1	製造用於隧道施工的 機械及材料	品牌產品	30日	2014年
5	供應商E	1,200	0.5	製造通風管	品牌產品	30日	2014年

附註：此金額包括本集團自明怡（包括龐萬力（中國））作出的採購額約14.8百萬港元。

董事確認，於最後可行日期，本集團五大供應商於往績記錄期間均為獨立第三方，且概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或股東（就董事所知，該等股東擁有已發行股本的5%以上）於本集團的任何五大供應商中擁有任何權益。董事認為，本集團與主要供應商已建立合作關係。

我們的最大供應商 – Palmieri Group

採購自Palmieri Group的產品分別約佔我們截至2015年12月31日及2016年12月31日止年度銷售成本的75.0%及81.1%。Palmieri Group所供應產品的銷售額佔我們於往績記錄期間收入及毛利的75.0%以上。於往績記錄期間，採購自Palmieri Group的大部分產品與隧道項目的建築設備專用切削工具及部件有關。有關依賴最大供應商Palmieri Group的風險，請參閱本文件「風險因素 – 與我們業務及行業相關的風險」一段。

業 務

Palmieri為一家於1986年在意大利註冊成立的股份有限公司，從事隧道與鑽井相關設備的製造及銷售，例如與應用於鐵路、公路、污水渠及雨水渠基礎設施、硬岩及煤礦開採、地基鑽孔及天井鑽進等工程有關的隧道掘進機設備及部件、小型隧道掘進設備及部件。

就專用隧道建築設備、切削工具及部件而言，Palmieri Group專注（其中包括）生產以下供應予本集團的產品：

- 隧道掘進機盤形滾刀及工具；
- 用於挖掘隧道的小型掘進機盤形滾刀；及
- 適用於地基項目的地下連續牆錐型滾刀。

Palmieri Group與全球20多個國家或地區超過10家銷售代理合作。

我們與Palmieri於1998年開始業務合作。當時，Palmieri計劃在無需大量資本投資並希望保持最低的海外基礎成本的情況下將業務擴展至香港、中國、新加坡及東南亞其他國家或地區。就董事所知、所悉及所信，當時Palmieri並未擁有任何銷售團隊或任何直接銷售渠道，亦無在上述地域委任銷售代理。董事認為，本集團當時的組織機構、客戶網絡、專用建築設備行業的本土專門技術及知識能夠與Palmieri的業務進行互補，故Palmieri與本集團於1998年6月訂立獨家協議，據此，本集團獲委任為Palmieri的獨家代理。

於最後可行日期，我們為Palmieri的主要國際獨家銷售代理及代表，負責(i) TP地區的Palmieri隧道產品及VDP地區的Palmieri垂直鑽井產品；及(ii)澳洲及紐西蘭直徑不小於3米的隧道掘進機產品。

於2015年5月，Palmieri與明樑訂立2015年獨家協議以取代獨家協議。上文「業務－供應商及預製鋼結構廠」一段中的獨家協議與2015年獨家協議的主要條款基本相同，除下述內容外：(i)除非被終止，否則獨家協議的有效期為一年，並可於後續期間無限期自動重續；及(ii)對於地理位置的專營權。

業 務

為透過縮短供應若干Palmieri品牌產品的交付時間，提供一套替代性解決方案，以主要滿足中國客戶需求，本集團自明怡（於最後可行日期為Palmieri的非全資附屬公司）採購多種Palmieri品牌產品。為加強持續業務關係，於2016年1月14日，明樑與明怡就明怡產品（均為Palmieri品牌產品）訂立明怡獨家分銷協議。

隨後，於2016年12月22日，我們與Palmieri就澳洲及紐西蘭直徑不小於3米的隧道掘進機產品簽訂2016年獨家協議，初始期限為5年。

根據2015年獨家協議或明怡獨家分銷協議，Palmieri並無向我們作出最低採購規定，亦未向本集團作出任何最低供應量的承諾。2015年獨家協議、2016年獨家協議及明怡獨家分銷協議的主要條款概述於本文件「業務－供應商及預製鋼結構廠－供應商」一段。

就董事作出合理查詢後所知、所悉及所信，自下述各協議生效日期起直至最後可行日期（包括該日）：(i)獨家協議；(ii)2015年獨家協議；(iii)2016年獨家協議；及(iv)明怡獨家分銷協議的相關合約方並無任何重大違約行為。

相互依賴及補足的理由

董事認為，我們依賴Palmieri作為我們的最大供應商，主要原因為：

- 隧道行業有許多隧道掘進機或隧道掘進機盤形滾刀國際製造商，其中部分製造商主要專注於製造隧道掘進機或隧道掘進機盤形滾刀或兩者兼而有之。

業 務

雖然存在與Palmieri品牌產品的質量及訂製設計能力相若的替代產品，但根據Ipsos報告所提供的意見，於該利基市場經營的大型製造商數量十分有限，且本集團與其他隧道掘進機盤形滾刀國際製造商尋求供應商代理關係在商業上不適當亦不可行，其可能因以下因素的綜合影響令本集團面臨不必要的風險：

- (i) 該等可資比較隧道產品及鑽井產品製造商為Palmieri的競爭對手，考慮到本集團與Palmieri Group的現有供應商代理關係：(a) 有關委聘可能涉及到商業敏感信息（包括隧道產品及鑽井產品的定價、使用及設計）的交換，從而損害其在市場上的競爭優勢；及(b)可能導致潛在利益衝突問題，故該等製造商不大可能委任本集團擔任其銷售代理（獨家代理或非獨家代理）；
- (ii) 許多大型隧道掘進機盤形滾刀製造商均擁有其直銷渠道，因此不需要透過代理進行銷售；
- (iii) 即使不大可能克服上文第(i)及(ii)項所載壁壘，但本集團前期將須投入額外時間、人力資源及營運資金以發展新的供應商代理關係，並且無法保證自有關供應商代理關係獲得的額外盈利能超過所投入資源，同時，供應Palmieri品牌產品的利潤可能會因此而減少。就此而言，董事認為，可將有關資源更好地用於其他業務部分；及
- (iv) 鑒於本集團作為Palmieri的獨家銷售代理及代表，(a)根據2015年獨家協議，負責TP地區的Palmieri隧道產品及VDP地區的Palmieri垂直鑽井產品；及(b)根據2016年獨家協議，負責澳洲及紐西蘭直徑不小於3米的隧道掘進機產品，倘我們與其他隧道掘進機及隧道掘進機盤形滾刀國際製造商（可能為Palmieri的直接競爭對手）建立供應商代理關係，則可能對本集團與Palmieri的長期合作關係造成不利影響，並且從長遠來看，可能令我們失去獨家代理地位，甚至終止與Palmieri的供應商代理關係。

業 務

本集團與Palmieri互惠互利

- 本集團為Palmieri的主要國際獨家銷售代理，負責銷售若干Palmieri品牌產品。鑒於本集團與Palmieri自二十世紀九十年代末建立的長期供應商代理關係，董事認為，本集團與Palmieri相互依賴，理由如下：
 - (i) 自二十世紀九十年代末起，本集團身為獨家代理在Palmieri向東南亞多個國家銷售Palmieri隧道產品及Palmieri垂直鑽井產品的過程中，起到了至關重要的作用；
 - (ii) 董事認為，與Palmieri的長期及確立的業務關係使我們可更好地了解Palmieri的優勢及面臨的挑戰，且透過我們多年來的合作，本集團有能力助其持續營運；
 - (iii) 我們廣泛的客戶網絡及與東南亞多個國家及中國建築行業主要承包商的關係已將Palmieri各類產品拓展至上述地域；
 - (iv) 董事並不知悉有其他並非隧道掘進機製造商的隧道掘進機盤形滾刀供應商／代理於香港及新加坡提供與我們的綜合工程解決方案（被認為是使本集團從競爭對手中脫穎而出的關鍵因素）類似的服務。據此，Palmieri不大可能在香港及新加坡委聘到另一擁有相若水平客戶網絡的代理提供我們的綜合工程解決方案（或類似服務）；
 - (v) 根據Palmieri提供的截至2014年及2015年12月31日止兩個年度的財務報表（經意大利的專業會計師事務所審核並呈請意大利商會備案）及Palmieri提供的截至2016年12月31日止年度未經審計財務資料，據董事作出合理查詢後所知、所悉及所信，截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度，Palmieri的收入分別約為41.1百萬歐元、50.0百萬歐元及48.3百萬歐元。據此及基於Palmieri提供的資料，我們於截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度各年向Palmieri作出的採購額佔Palmieri收入很大比例，佔比超過30%。其進一步指出，截至2014年、2015年及2016年12月31日止三個年度各年，Palmieri錄得純利。於2016年12月31日，Palmieri的未經審計資產淨值不少於50.0百萬歐元；及

業 務

- (vi) 由於我們的採購額佔Palmieri收入很大比例，因此，在就Palmieri所供應產品協商獲得具競爭力的價格時，本集團處於有利地位，而Palmieri亦能受益於規模經濟。

基於上文所述，董事認為我們的成功會對Palmieri Group的經營及業務表現產生積極影響，因此，與Palmieri Group的業務關係對雙方均有利。

採取措施以減少依賴性

- (i) 拓展預製鋼構件及設備業務以及輔助服務

本集團擬進一步利用現有能力的提供相關工程解決方案，亦擬將[編纂]的約[編纂]用於在中國開設新的預製鋼結構廠，以生產技術更複雜的明樑訂製產品，從而進一步發展預製鋼構件及設備業務。有關新預製鋼結構廠的詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途－[編纂]用途」一段。

本集團擬利用投入營運的新預製鋼結構廠的產能滿足本集團日益擴大的客戶群以及新客戶對預製鋼構件及設備供應的巨大需求。新預製鋼結構廠將主要側重於為香港、中國及其他位於本集團現時服務的地理位置的客戶生產更為機械化及更複雜的隧道及地基分部的明樑訂製產品。

就擴張輔助服務而言，本集團擬動用[編纂]的約[編纂]設立盤形滾刀維修中心，以擴張我們中國隧道項目的維修及保養服務，並擴張我們的移動技術服務及保養團隊。

此外，我們已透過於2016年12月購買隧道項目專用的三台自卸車，成立隧道施工自卸車隊，用於我們在香港的專用建築設備租賃業務，從而擴展本集團的專用建築設備供應及租賃業務。

儘管於往績記錄期間我們自非Palmieri產品所得的收入有限，且董事預計，預製鋼結構廠短期內不會帶來收入的大幅增長，但董事仍認為，建立我們自己的預製鋼結構廠及盤型滾刀維修中心具有戰略重要性（尤其是

業 務

對中國相對分散的隧道掘進機盤形滾刀市場而言)，因為這將有助於我們(i)擴大產品供應，從而可使我們在與競爭對手競爭新客戶時立於更有利的地位，且由於我們力求提供更全面的一站式綜合工程解決方案，我們亦能更好地留住現有客戶；及(ii)透過增加的產品供應以及交叉銷售我們其他的非Palmieri產品及服務擴大收入基礎。透過實現上述目標，我們將能滿足客戶更廣泛的需求，從而可長期培養及提升客戶的忠誠度。因此，從中長期來看，現有業務的上述擴張預期將增加我們供應非Palmieri產品（尤其是明樑訂製產品）所得的收入，從而逐步減少我們對Palmieri的依賴。截至2015年12月31日止年度，我們供應預製鋼構件及設備所得的收入約為56.8百萬港元，提供輔助服務所得的收入約為8.2百萬港元。截至2016年12月31日止年度，我們供應預製鋼構件及設備所得的收入約為29.4百萬港元，提供輔助服務所得的收入約為10.3百萬港元。

(ii) 增加品牌產品的供應

如本文件「業務－供應商及預製鋼結構廠」一段所載，除本集團與Palmieri訂立的2015年獨家協議及2016年獨家協議外，本集團亦與以下供應商訂立指定區域的獨家供應商代理協議／分銷協議，其中包括：(a)與Belloli就若干「Belloli」品牌自卸車訂立協議；(b)與PTC就PTC所生產的所有產品（包括PTC液壓振動錘及振沖器）訂立協議；(c)與Soiltek S.R.L.就其鑽機訂立協議；及(d)與供應商B就供應商B生產的所有產品（包括地基項目的潛孔錘及鑽頭）訂立協議。詳情請參閱上文「業務－供應商及預製鋼結構廠－供應商」一段。

截至2015年12月31日及2016年12月31日止年度，我們供應品牌產品（不包括Palmieri品牌產品）所得收入分別約為10.4百萬港元及10.8百萬港元。

(iii) 概覽

截至2015年12月31日及2016年12月31日止年度，我們(a)供應明樑訂製產品所得的收入分別約為56.8百萬港元及29.4百萬港元；(b)提供品牌產品所得的收入分別約為10.4百萬港元及10.8百萬港元；及(c)提供輔助服務所得的收入分別約為7.8百萬港元及9.7百萬港元（以上均不包括供應Palmieri產品及服務所得的收入）。

業 務

據此，截至2015年12月31日及2016年12月31日止年度，我們供應產品及服務（不包括供應Palmieri產品及服務）所得的收入總額分別約佔我們收入的24.2%及20.2%。展望未來，本集團擬持續增加供應非Palmieri產品及服務的收入，以減少我們對Palmieri Group的依賴。

董事及保薦人意見

鑒於(i)本集團為Palmieri TP地區的Palmieri隧道產品及VDP地區的Palmieri垂直鑽井產品獨家銷售代理及代表；(ii)雖然與Palmieri品牌產品的質量及訂製設計能力相若的替代產品存在，但於該特定市場經營的大型製造商數量十分有限，且本集團尋求與其他隧道掘進機盤形滾刀國際製造商的供應商代理關係在商業上不適當亦不可行，可能令本集團面臨不必要的風險；(iii)董事並不知悉有其他並非隧道掘進機製造商的隧道掘進機盤形滾刀供應商／代理於TP地區提供與我們的綜合工程解決方案（被認為是使本集團從競爭對手中脫穎而出的主要產品）類似的服務；(iv)我們與Palmieri Group建立的長期關係令雙方互惠互利；及(v)本集團透過綜合工程解決方案業務模式提供一系列服務及其他產品，例如預製鋼構件及設備、其他非Palmieri專用建築設備以及輔助服務（如專用建築設備的租賃以及維修及保養服務），董事認為，透過採取上述措施及實行本文件「業務－業務策略」一段所載策略，我們將能夠管理依賴Palmieri Group的風險，同時於有關市場抓住增長機會。因此，保薦人同意董事的意見，認為我們對Palmieri Group的依賴將不會對本集團是否適合[編纂]造成重大不利影響。

質量控制及保證

董事認為，我們供應產品的質量是獲得成功的一大關鍵因素，亦對未來發展前景至關重要。因此，我們已對品牌產品及明標訂製產品實施以下質量控制程序。

品牌產品

就品牌產品而言，本集團及客戶會：(i)於交付建築設備專用切削工具及部件時檢查新產品，並核查交貨單所列產品的產品批次詳情；及／或(ii)採購前及／或於交付

業 務

特定的專用建築設備時檢查新產品，以核查現狀、規格、功能及性能。此外，我們會要求供應商提供相關產品的質量證書。應客戶的要求，我們亦會委聘外部顧問測試相關品牌產品。

Palmieri是本集團最大的供應商，其岩土掘進及鑽探工具、機械及設備的設計、製造及保養已獲ISO 9001:2008認證。此外，董事會／高級管理層成員會參觀Palmieri的意大利工廠，並與Palmieri管理層洽談，以（其中包括）確保已實施的質量控制程序行之有效，並及時解決任何未解決的質量相關問題及不時探討完善質量控制程序的可能性（如必要）。

就本集團其他主要供應商而言，我們亦透過實地考察及與其管理層定期會面以監控彼等實施的質量控制程序，確保有關程序行之有效。我們亦會與供應商的相關人員溝通以解決產品質量的相關問題。

退貨及保修

我們並不會就所供應的消耗類品牌產品提供產品保修，但通常會代表客戶與相關供應商溝通殘次品退貨或更換問題。於往績記錄期間，我們概無就售予客戶的任何殘次品作出任何退款或予以召回。我們通常為非消耗類品牌產品提供12個月的保修期（不包括人手保修）。同時，供應商通常亦為相關產品提供相同期限的保修期（通常為12個月）。

於往績記錄期間，我們與客戶並無遇到重大質量控制問題，亦無面臨任何重大銷貨退回情況。

明樑訂製產品

張先生（即預製鋼構件分部的主管）負責監督預製鋼結構廠開展的質量控制及生產控制。設計及研發團隊成員以及張先生會不時定期實地考察預製鋼結構廠以監管生產流程。

董事確認，整個生產流程已制定質量控制程序，確保所製造的明樑訂製產品質量穩定可靠及符合客戶設定的規格。我們於交付客戶前在預製鋼結構廠根據內部控制手冊進行焊接測試及規格核查，以評估產品強度並確保最終產品的規格符合要求。我們

業 務

亦有一名指定僱員駐守有關預製鋼結構廠監控其營運狀況（倘需要）。此外，若客戶有所要求，我們可在交付產品前委聘獨立檢測員進行製成品的焊接測試，且客戶會審核獲發的焊接證書。

退貨及保修

就我們供應的明樑訂製產品而言，我們通常不會(i)提供產品保修，但我們會向客戶提供附帶的維修及保養服務；或(ii)對售予客戶的任何殘次品進行退換。於往績記錄期間，我們與客戶並無遇到重大質量控制問題，亦無面臨任何重大銷貨退回情況。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無面臨有關我們所供應產品的任何重大質量缺陷、產品索償、客戶要求退款或退貨的情況，該等情況會對財務狀況造成重大不利影響，亦無面臨客戶對產品質量的任何重大投訴。

輔助服務

就租賃服務而言，我們於租賃期末進行檢查，確保客戶退回所租專用建築設備時我們租出的相關設備無重大缺陷且可正常運行。本集團（作為出租人）須在租賃期間購買所租專用建築設備的相關保險。就維修及保養服務而言，我們對已維修產品進行多項測試，該等測試乃針對各類產品量身定制。

銷售及市場推廣

我們的高級管理團隊在銷售及工程解決方案團隊的支援下大力開展本集團的銷售及市場推廣活動，包括及時了解政府政策及計劃、監控公共及私營部門潛在項目的發展情況，與過往客戶、承包商以及隧道及地基行業的市場參與者保持聯絡及參加國際貿易展覽會（例如每兩年一屆的建築機械、建材機械、礦山機械及工程車輛上海寶馬展，我們自2004年起以參展商身份參加該展覽會）。

我們通常以報價單或標書形式向客戶列出主要條款，包括所供應產品的定價。隧道及地基行業項目報價或獲引薦投標大多依賴口碑、專業知識、聲譽、良好往績記錄及工作履歷，而非宣傳及／或推廣。因此，我們致力向客戶提供優質的綜合工程解決方案，並維繫與建築行業的市場參與者以及現有及過往客戶的關係以探尋潛在商機。

業 務

報價

我們可能須不時向潛在客戶提供報價。我們的高級管理團隊在銷售及工程解決方案團隊的支援下負責編製報價。於編製報價時，我們通常會考慮產品、規格及要求以及交付計劃等因素（如適用）。然後，如認為合適，我們的潛在客戶或會將我們提供的資料納入彼等的投標中。我們一般基於預計成本加上若干利潤率而編製報價。我們的報價一般包含呈現各產品單價的價目表。

截至2015年12月31日止年度及截至2016年12月31日止年度，來自我們透過報價所獲得合約的收入分別約佔99.0%及98.3%。

投標

我們或會透過投標獲得合約。我們通常須遵循招標方規定的招標程序。與編製報價般相若，我們通常會考慮產品、規格及要求以及交付計劃等因素。我們提交的投標一般會呈列各產品單價的價目表，而該等價格將基於預計成本加上若干利潤率而得出。截至2015年12月31日止年度及截至2016年12月31日止年度，投標合約產生的收入分別約佔我們總收入的1.0%及1.7%。於往績記錄期間，本集團合共提交12項投標，我們已成功獲授其中50%。

我們的業務通常不受季節性影響。我們可能會不時對所供應的產品提供批量折扣。

客戶

截至2015年12月31日止年度及截至2016年12月31日止年度，本集團的最大客戶分別貢獻約116.6百萬港元及75.8百萬港元的收入，分別約佔我們收入的37.6%及30.7%。同期向本集團五大客戶作出的銷售總額分別約為233.1百萬港元及204.9百萬港元，分別約佔我們收入的75.2%及82.8%。

業 務

下文載列往績記錄期間五大客戶的簡況：

截至2016年12月31日止年度

客戶名稱	隧道／ 地基項目	客戶 應佔收入 (千港元)	估本集團 收入的概約 百分比 (%)	客戶的 主營業務	信貸期	與客戶 開始業務 往來的時間 (附註)
客戶A	隧道	75,818	30.7	鐵路建設	零至180日	2011年
客戶B	隧道及地基	69,988	28.3	建築及工程服務	30日	2003年
客戶C	隧道	25,219	10.2	廠房建設	45日	2015年
客戶D	隧道	20,871	8.4	鐵路建設	零至180日	2009年
客戶E	隧道	13,001	5.3	鐵路建設	60日	2015年

截至2015年12月31日止年度

客戶名稱	隧道／ 地基項目	客戶 應佔收入 (千港元)	估本集團 收入的概約 百分比 (%)	客戶的 主營業務	信貸期	與客戶 開始業務 往來的時間 (附註)
客戶B	隧道及地基	116,623	37.6	建築及工程服務	30日	2003年
客戶A	隧道	42,726	13.8	鐵路建設	零至180日	2011年
客戶D	隧道	36,237	11.7	鐵路建設	零至180日	2009年
客戶C	隧道	23,072	7.4	廠房建設	45日	2015年
客戶F	隧道	14,411	4.6	建築及工程服務	40日	2014年

附註：除於2009年至2011年本集團未與客戶B進行交易外，自我們與上述各五大客戶最初開始業務關係以來，本集團與彼等每年均有業務往來。

於往績記錄期間，我們五大客戶產生的全部收入均與在香港、中國或新加坡的隧道項目有關。於往績記錄期間，隧道及地基分部的客戶通常為主要承包商或分包商。本集團亦向香港地基項目的客戶供應產品及服務。

業 務

董事確認，於最後可行日期，本集團於往績記錄期間的五大客戶均為獨立第三方，且概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或股東（據董事所知，擁有本公司已發行股本5%以上的人士）於往績記錄期間於本集團的五大客戶中擁有任何權益。

董事認為，本集團已與客戶建立良好的關係。

因我們的業務按逐個項目基準經營，故我們並無與任何主要客戶訂立任何長期總合約。

為我們客戶兼供應商的實體

截至2015年12月31日止年度及截至2016年12月31日止年度，我們分別自六名客戶購買約2.1百萬港元及10.6百萬港元的品牌產品。在自該六名客戶的購買中，自其中一名客戶的購買歸因於行使我們授予的回售期權，而餘下五項購買則歸因於附有隨後由我們與該等客戶協商及協定的條款的獨立回購協議。有關該回售期權及回購安排的詳情，請參閱本文件「業務－客戶－回售期權／回購安排」一段。

截至2015年12月31日止年度及截至2016年12月31日止年度，向該四名客戶作出的銷售分別約佔我們收入的28.9%及18.5%。截至2015年12月31日止年度及截至2016年12月31日止年度，向該六名客戶作出銷售所產生的毛利分別約為19.3百萬港元及11.0百萬港元，而毛利率分別約為21.5%及24.0%。

此外，截至2015年12月31日止年度及截至2016年12月31日止年度，我們向我們的供應商Palmieri及明怡出售專用切削工具及備件，分別錄得約2.3百萬港元及2.4百萬港元的銷售額。售予Palmieri的產品主要包括我們透過協商購自上述客戶之一的專用切削工具及備件（本集團當時並未立即使用）。售予明怡的產品主要是我們存貨中的盤形滾刀刀圈。根據我們向明怡下達的有關Palmieri盤形滾刀的採購訂單，該等盤形滾刀刀圈由明怡用於組裝其Palmieri盤形滾刀，而該等盤形滾刀進而供應予我們。

於往績記錄期間，Palmieri Group是我們的最大供應商。有關我們與Palmieri Group的關係及採購Palmieri Group產品的詳情載於本文件「業務－我們的最大供應商－Palmieri Group」一段。

就董事所深知及確信，於最後可行日期，上述四名客戶以及Palmieri Group（包括明怡）及其最終實益擁有人均為獨立第三方。

業 務

於往績記錄期間，除上文所載交易外，概無任何客戶為我們的供應商，反之亦然。儘管我們對供應商售予我們的若干品牌產品擁有認沽期權，但我們並未於往績記錄期間行使任何認沽期權。此外，於往績記錄期間，我們的五大客戶與五大供應商並無重疊。

合約及採購訂單

大多數客戶提前一至三個月確認其訂單，這便於我們規劃及管理採購及／或分包、生產及物流（如適用）。於整個過程中，我們均與客戶保持緊密聯繫。

我們一般基於已確認採購訂單銷售品牌產品及明樑訂製產品，訂單的管理條款及細則乃基於載列於(i)相關各方訂立的主框架合約及／或通常就供應建築設備專用切削工具及部件以及若干明樑訂製產品所作出的採購訂單；及(ii)就供應專用建築設備及各種明樑訂製產品訂立的買賣協議。一般而言，中國客戶不會與我們訂立主框架合約，由於這並非其商業慣例。在該等情況下，相關採購訂單通常將載列管理條款及條件。我們就議價、發出採購訂單及交付產品頻繁與客戶溝通。

(1) 主框架合約

供應建築設備專用切削工具及部件的主框架合約的主要條款一般包括合約金額、定價表、期限、付款及信貸期、保養服務及滿足客戶要求，其概述如下：

(i) 合約金額及定價表

合約金額指客戶估計的採購總額，乃基於指定項目期限內的各確定項目的範圍、複雜性、項目計劃、各自單價及消耗比率而定。

就有關供應建築設備專用切削工具及部件的合約而言，合約金額通常為估算值且可能與有關合約產生的總收入有所偏離。然而，尤其是就有關建築設備專用切削工具及部件合約而言，合約金額為估計數值，且本集團自任何指定合約確定的收入可能與特定合約金額不同，因為眾多變量可能影響我們根據合約供應的產品的最終消耗量。有鑒於此，定價表載於有關合約，其通常載列我們根據合約供應的各產品的單價及估計數量。

業 務

(ii) 期限

合約期限因規模、複雜性及項目計劃而異。於往績記錄期間，該等合約的期限一般不超過五年。

(iii) 付款及信貸期

信貸期通常為自交付發票及（如適用）自客戶收取付款申請後30日內，但視具體情況而定，可達至180日。

(iv) 保養服務

我們於合約期限內就向客戶供應的產品為其提供保養服務。價格視具體情況協定。

(v) 客戶要求合規

本集團須遵守客戶對質量、健康及安全、環境標準或綜合以上所述的要求。

(2) 採購訂單

客戶根據主框架合約向我們發出的採購訂單通常載有一批特定訂單的特定條款，包括主體設備／部件、各批數量及單價、付款及信貸期以及交付相關資料。

就未與客戶訂立主框架合約的項目而言，客戶可能向我們發出的採購訂單通常包括上述資料以及更多資料，例如保修期（如有）。

(3) 買賣協議

涉及專用建築設備供應及明樑訂製產品供應的買賣協議的主要條款一般包括對價、產品說明、交付詳情、付款及信貸期以及保修，其概述如下：

(i) 對價

對價指客戶就根據協議獲得的產品及／或服務應付我們的金額，該金額基於產品及／或服務的相關類型、涉及時間及複雜性而定。

業 務

(ii) 產品說明

產品說明通常包括標的產品的尺寸、容量及特徵。

(iii) 交付詳情

標的產品的交付日期可能因產品可用性、生產時間及項目計劃而異。根據客戶要求，我們的供應商或會直接將產品交付予客戶或我們可能自供應商購買產品後向客戶交付相同的產品。

(iv) 付款及信貸期

信貸期通常為自交付發票或自客戶收取付款申請後30日內，但視具體情況而定，可達至180日。付款貨幣（如歐元、港元、人民幣、新元或其他貨幣（視情況而定））亦於協議內訂明。

(v) 保修

就未使用的非消耗類品牌產品而言，我們通常提供12個月的保修期（不包括人手保修）。一般而言，有關產品亦將由供應商提供保修，保修期通常為相同期限。詳情請參閱上文「業務－質量控制及保證－退貨及保修」一段。

就明標訂製產品而言，我們通常並不提供任何保修，但我們會向客戶提供附帶的維修及保養服務。詳情請參閱上文「業務－質量控制及保證－退貨及保修」一段。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們與客戶並無任何重大糾紛，亦無任何重大銷貨退回事件。

定價政策

根據合約規模及／或採購訂單，我們透過提供綜合工程解決方案增加的價值、客戶信用狀況、產品規格、交付計劃及現行市況，各合約或採購訂單（如相關）中併入的定價及利潤率各不相同。各合約或採購訂單（如相關）將由本集團高級管理層審批，以確保按可接受利潤率出售產品。

業 務

回售期權／回購安排

我們向客戶供應的建築設備專用切削工具及部件（如盤形滾刀）為消耗品，且客戶可在隧道項目過程中提前購買作為可能的替代品，以減少延誤情況。應客戶的要求，我們可能會提議以原先售價一定比例的折扣自客戶購回我們供應的任何有關未使用且新的消耗品。有關回購安排可根據具體情況提供予客戶，可透過以下方式實施：(i) 我們以客戶為受益人於主採購合約、採購訂單及／或買賣協議中授予回售期權，有關回售期權的條款（如回售價（一般介乎於往績記錄期間所授出回售期權所規定原先售價的50%至75%）、可回售的最大產品數量及回購期限）將於有關合約、訂單及協議中釐定；或(ii) 按隨後將由我們與客戶協商並協定的條款訂立獨立的回購協議。一般而言，回售期權／回購安排僅可用於新的且未使用的消耗品，一方面，我們可於該等客戶完成其項目後幫助其處理任何有關未使用的消耗品，另一方面，我們可以較低的成本獲得該等消耗品，並將其轉售予其他客戶。

於往績記錄期間，我們根據該回售期權向其中一名客戶購回我們供應的若干未使用且新的產品。詳情請參閱本文件「業務－供應商及預製鋼結構廠－為我們客戶兼供應商的實體」一段。截至2015年12月31日及2016年12月31日止年度，由於行使回售期權，我們分別購買品牌產品約1.7百萬港元及零。

於最後可行日期，就我們所供應的若干特定未使用且新的建築設備專用切削工具及部件而言，我們與四名客戶訂有四份附有未行使回售期權的合約。相關合約並未就有關未行使回售期權固定屆滿日期，而是規定有關回售期權應於下列最早發生者屆滿：(i) 向客戶運送第一批建築設備專用切削工具／部件後的指定期間；或(ii) 目標隧道完成掘進。由於目標隧道掘進取決於諸多本集團無法控制的變數，且我們作為供應商無法獲取需用於釐定有關完成日期的若干項目資料，故本集團無法確定其各自完成日期。以下僅供參考，基於向客戶運送第一批建築設備專用切削工具／部件後的指定期間及本集團的過往經驗，董事預計未行使回售期權的屆滿日期將介於2017年6月至2018年10月。根據客戶提供的資料，我們預計於2017年4月30日，根據未行使回售期權（僅適用於未使用產品）將予購買的最高金額合共不會超過6.4百萬港元。

此外，本集團與現有客戶就供應建築設備專用切削工具及部件訂立銷售交易。就該交易而言，本集團向客戶就若干建築設備專用切削工具及部件授出一項回購期權，

業 務

惟須符合預先釐定的銷售限額。於最後可行日期，並無符合有關預先釐定的銷售限額，因此有關回購期權尚未行使，且於上段計算未行使回售期權時被排除在外。

據董事所深知，全悉及確信，根據與客戶的過往業務交易及從我們所供應產品的存貨監控中收集的客戶存貨水平的內部記錄，客戶通常於即將需要建築設備專用切割工具及部件時方向我們購買。據此，董事預計，本集團根據有關回售期權將支付的實際金額佔本集團可能應付的最高總回購價的比例不會很大。因此，根據原始合約，即使客戶行使有關回售期權，董事預計，有關回購金額仍將僅佔向相應客戶作出的整體銷售額的一小部分。

潛在責任

倘因我們延遲向客戶供應產品而導致延誤了客戶的有關項目，就一般合約而言，我們所面臨的責任有支付所規定數額的賠償、客戶有權採購替代供應商品並向我們追償因此而產生的任何財務損失及終止合約。據香港法律顧問告知，根據《普通法》項下通用規則，須基於索賠人的損失賠償損害。倘客戶就因我們延遲供應產品而產生的財務損失向我們提出申索，其將須證明我們延遲是導致有關損失的主要原因。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們與客戶並無就延遲供應產品而有任何重大糾紛。

信貸控制

於往績記錄期間，客戶主要透過支票、電匯及信用證付款，信貸期最長為180日。支付方式及信貸期根據各客戶已知的財務狀況、信用記錄、訂單量及未來業務前景而定。一般而言，我們對新客戶採取較嚴格的信貸條款。

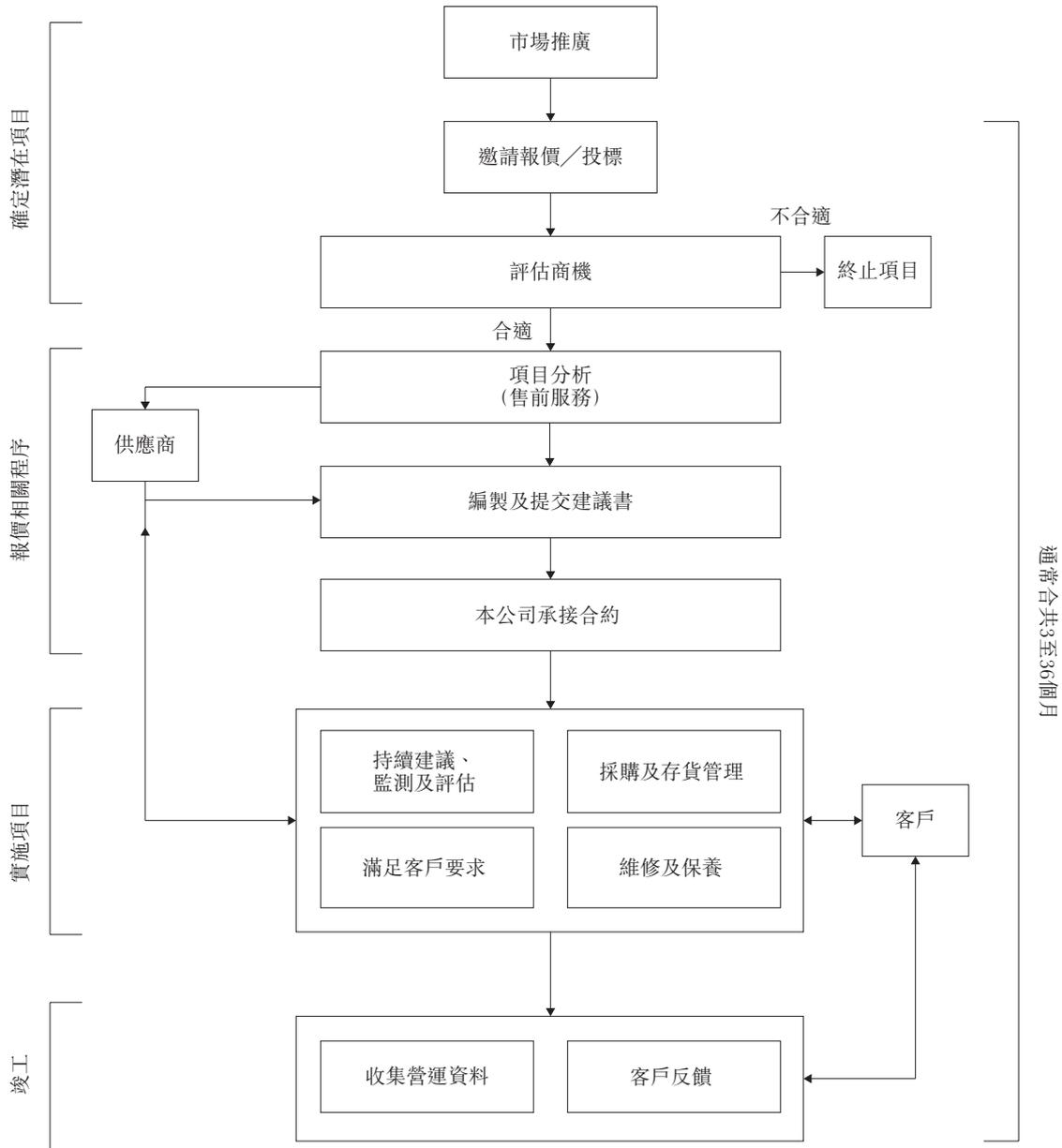
財務部負責為客戶編製月結單及監控客戶結算情況。財務部亦編製月度貿易應收款項賬齡報告以供高級管理層審核，並就逾期結餘提醒高級管理層。倘存在逾期結餘，銷售及市場推廣人員以及高級管理層將與相關客戶聯絡以盡快結算逾期結餘。

業 務

經營

品牌產品

品牌產品供應的常用營運程序的簡化流程圖載列如下，以作說明用途：



業 務

由於各合約的性質、範圍及複雜性不同，本集團所實施的營運流程亦可能因合約而異。下文載列以上簡化流程圖所示之常用營運流程：

(i) 確定潛在項目

我們的銷售及市場推廣活動載列於上文「業務－銷售及市場推廣」一段。一旦確定新商機，我們的管理團隊將就合約的商機進行評估並考慮各種因素，具體而言，例如(a)本集團資源的可用性；(b)本集團是否具備合約所要求的相關專業技能和技術知識；(c)當前市況；(d)項目的範圍、複雜性及盈利性；及(e)規定工期的可實現性（視情況而定），並決定是否抓住該等商機。

此外，在項目進行期間，我們的管理團隊成員將定期與客戶溝通，以便更了解其具體要求並作出回應。

透過持續的關係發展，本集團旨在透過該等客戶尋求更多商機及／或推介。

(ii) 項目分析及建議書相關程序

根據我們的綜合工程解決方案業務，我們提供項目分析作為向客戶提供售前服務的一部分（如適用），其中可包括地質分析、隧道掘進機盤形滾刀消耗估計、隧道掘進機盤形滾刀部署建議、掘進距離分析及隧道掘進機盤形滾刀掘進進度計劃。我們通常會以建議書的形式向潛在客戶提交項目分析所得資料。編製建議書時，本集團將考慮各種因素，包括項目規格及規定、客戶要求、項目地點及有關地質特點以及工程時間表，而潛在客戶將把我們提供的彼等認為適當的資料納入其標書內。

(iii) 項目實施

- 持續建議、監測及評估

我們就所供應品牌產品的部署、使用及功能持續向客戶提供建議。就隧道掘進機盤形滾刀而言，我們亦監測及評估消耗率以確保能對偏離估計消耗率的任何重大偏差進行調查，旨在確認及解決問題（如有）。一般而言，我們於項目進行期間經常與客戶互動以了解及滿足客戶的持續需求，並提供建議以及時解決項目產生的相關技術問題。

業 務

- *採購及存貨管理*

我們將於項目開工時密切監控我們所供應產品（尤其是隧道掘進機盤形滾刀）的消耗率，預測我們所供應產品於未來一至六個月的消耗情況，交叉檢查客戶的存貨清單，就客戶存貨及採購提供建議，以確保存貨中備有足夠的相關建築設備專用切削工具及部件（如適用）。

- *滿足客戶要求*

我們與客戶的主框架合約通常會列明客戶對質量、健康與安全、環境方面的要求。於合約生效期間，本集團須遵守合約所載有關規定。

- *維修及保養*

我們於合約生效期間為我們向其供應品牌產品的客戶提供維修及保養服務。此外，我們亦根據相關合約條款向客戶提供保養期。詳情請參閱本文件「業務－客戶－主框架合約」一段。

(iv) 竣工

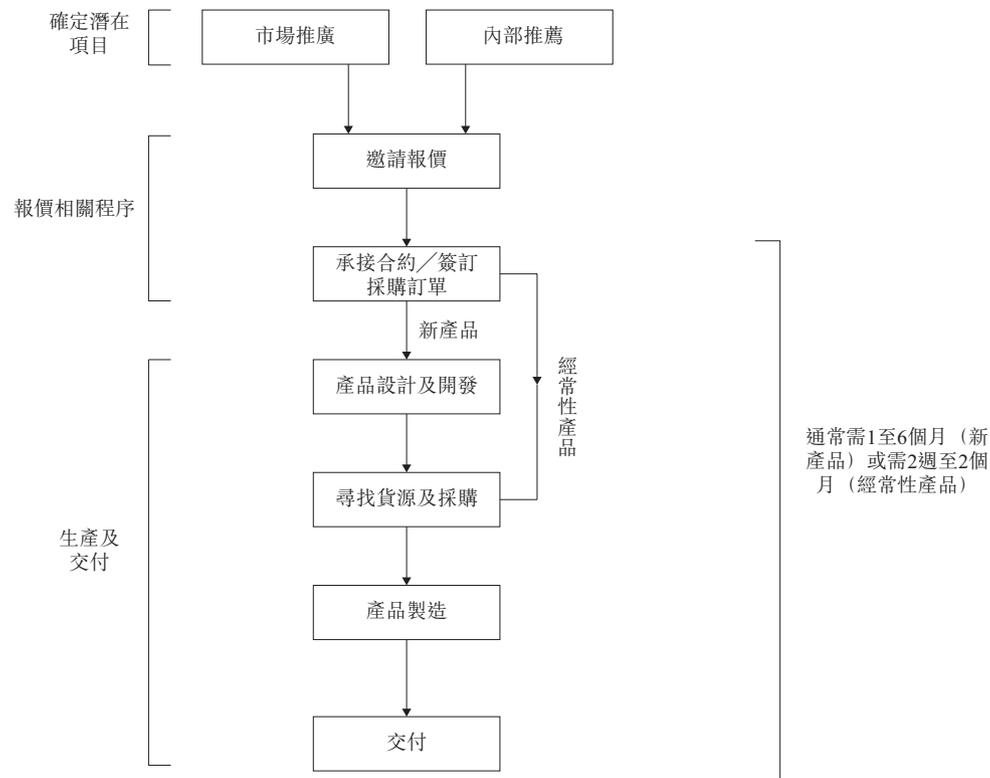
合約履行完畢後，尤其是就隧道掘進機盤形滾刀而言，我們會自行核查及／或向我們的團隊及客戶收集有關營運資料，包括（如適用）消耗材料消耗率、地質資料，將實際消耗與估計消耗進行比較。

我們亦會徵求客戶的反饋意見，以便提高我們的整體表現、效率及客戶服務。

業 務

明樑訂製產品

明樑訂製產品的主要營運程序的簡化流程圖載列如下，以作說明用途：



由於各份合約的性質、範圍及複雜度不同，本集團根據每份合約所實施的營運流程亦可能有所不同。下文載列以上簡化流程圖所示之常用營運流程：

(i) 確定潛在項目

進行類似的市場推廣活動以確定有關品牌產品預製鋼構件合約的潛在商機，有關詳情載列於上文「業務－銷售及市場推廣」一段。一旦確定新的商機，管理團隊將就合約的商機進行評估並考慮各種因素，尤其是(a)本集團資源的可用性；(b)本集團是否具備合約所要求的相關專業技能及技術知識；(c)當前市況；(d)合約的範圍、複雜度及盈利性；及(e)規定工期的可實現性（視情況而定），並決定是否抓住該等商機。

業 務

(ii) 報價相關程序

於編製報價時，本集團將考慮各種因素，包括產品設計、規格及要求以及交付計劃，而潛在客戶將把我們提供的彼等認為適當的資料寫入其標書內。

(iii) 生產及交付

- 產品設計及開發

產品設計及開發通常用於新產品。在此方面，客戶可能會提供其自身設計，而我們的銷售及工程解決方案團隊將會審核其設計可行性，如有要求，則會提供改善彼等設計的建議。倘客戶無提供設計，我們的銷售及工程解決方案團隊根據客戶的要求及規格開發新產品概念。我們可根據客戶的意見修改新產品概念。

一旦就產品概念或設計與客戶達成一致意見，我們的銷售及工程解決方案團隊將開始平面及機械設計，製作模型（倘需要）並製作材料清單。

- 尋找貨源及採購

一般而言，明樑訂製產品的原材料直接由預製鋼結構廠提供。有關供應商的詳情，請參閱上文「業務－供應商及預製鋼結構廠－供應商」一段。

- 產品製造

產品製造需根據產品類型及客戶要求而定，可能包括以下程序：(i) 材料切削；(ii) 準備部件；(iii) 裝配；(iv) 機械加工；(v) 焊接；(vi) 終飾；及 (vii) 產品組裝。在整個產品製造過程中，本集團實施了多種質量控制程序。

- 交付

於交付明樑訂製產品之前，本集團執行內部質量控制程序，例如由我們在預製鋼結構廠進行焊接檢測及核查規格，以在交付最終產品予客戶前保證其質量。此外，我們亦可能會應客戶不時提出的要求委聘獨立檢測員進行焊接檢測，並於產品交付前簽發檢測報告。

業 務

內部控制與風險管理

董事負責確保本集團維持良好高效的內部控制並審核其效率。我們已採取一系列內部控制措施、程序及計劃，旨在為實現目標提供合理保證，包括有效及高效營運、可靠的財務報告及遵守適用的法律法規。

行為準則

僱員行為準則載列我們的價值觀、可接受的決策標準及基本行為規範。我們已實施員工舉報、內部控制及其他不正當行為報告機制。

稅務合規

為確保遵守我們經營所在司法管轄區（包括香港、中國及新加坡）的所有相關稅務規則及法規，我們已參考該等司法管轄區的所有相關稅務法律法規，並實施嚴格的內部控制措施。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們一直全面遵守經營所在的香港、中國、新加坡及其他相關國家的有關稅務規則及法規，且並無遭有關稅務機關調查或提出不合規事宜。

我們已委任一名稅務代表或顧問處理我們於香港、中國及新加坡的稅務事宜。此外，我們的財務團隊負責監察相關稅務規則及法規的遵守、於提交稅務文件至我們經營所在的香港、中國及新加坡的有關政府部門之前先行審閱，定期知悉有關稅務機關網站所示最新規則及法規以及稅務代表／顧問給予的建議。鑒於上述，董事認為，我們有關稅務合規的內部控制措施行之有效。

轉讓定價

就上文「業務－供應商及預製鋼結構廠－供應商」一段所載供應商代理協議及分銷協議而言，該等供應商代理協議及／或分銷協議下的品牌產品首先向本集團各合約實體（特別是明樑）供應商採購。隨後，該等品牌產品按成本加成基準轉讓予相關集團附屬公司（主要負責將該等品牌產品供應予位於香港境外的終端客戶（如相關））。所有集團內交易由我們的財務團隊監督，並由高級管理層審閱。於往績記錄期間，本集團並無收到任何詢問，亦無因我們經營所在各地理區域的轉讓定價事宜受到有關稅務機關的任何稅務調查。

業 務

遵守所有相關規則及法規

為確保我們持續遵守我們經營所在的香港、中國、新加坡及其他有關國家的所有相關規則及法規，我們將根據各情況委任（如要求）獨立專業顧問，包括執業會計師、稅務顧問及法律顧問。其他有關本集團的合規事宜包括但不限於稅務合規、向政府部門提交財務報告及由吳麗寶先生（本公司首席財務長兼聯席公司秘書）根據董事會指示及（如適用）獨立專業顧問的建議處理的公司秘書事宜。我們亦鼓勵董事、高級管理層及員工參加政府部門及專業機構就相關規則及法規舉辦的各類研討會及培訓課程。

研發

於往績記錄期間，高級管理人員以及銷售及工程解決方案團隊已不時參與產品設計及開發、供應明樑訂製產品的產品工程以及與Palmieri聯合開發用於地基項目的反循環鑽機。詳情請參閱本文件「業務－經營－明樑訂製產品－(iii)生產及交付」及「業務－業務策略－擴大我們的綜合工程解決方案產能」段落。

市場及競爭

我們的主要市場位於香港、中國及新加坡，我們的主要產品主要包括建築設備專用切削工具及部件，尤其專注於通常與建築業隧道掘進機及小型隧道掘進設備配套使用的盤形滾刀。

根據Ipsos報告，(i)對於香港及新加坡，我們是市場上唯一不是隧道掘進機製造商的專業隧道掘進機盤形滾刀供應商。其他主要參與者為亦生產隧道掘進機盤形滾刀的國際隧道掘進機製造商的地方銷售辦事處。除本集團外，香港並無其他隧道掘進機盤形滾刀供應商提供與我們的綜合工程解決方案相類似的服務。這是使本集團從競爭對手中脫穎而出的主要產品；及(ii)在隧道掘進機盤形滾刀市場相對分散的中國，地方製造商因定價原因主導市場。然而，部分承包商或會更青睞質量及性能更優的外國品牌。

有關我們所營運的相關市場的詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

知識產權

自2004年起，我們一直為域名www.mleng.com的註冊人，詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料－有關本公司業務的其他資料－知識產權」一段。

業 務

我們亦已於香港及新加坡註冊多個可能對我們的業務而言屬重大的商標，有關詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料－有關本公司業務的其他資料－知識產權」一段。董事認為，我們已註冊的商標，尤其是公司標誌及品牌名稱對業務非常重要，原因在於公司標誌及品牌名稱可樹立品牌識別及品牌意識。我們認為，我們已建立的名稱識別、聲譽及形象對客戶及業務合作夥伴極具吸引力。我們計劃維持商標註冊。

我們確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無牽涉任何知識產權爭議或侵權，我們亦無知悉任何尚未了結或面臨威脅的相關申索。

物業權益

香港

於2017年2月28日，我們向兩名獨立第三方出售位於香港新界粉嶺安樂門街21號豐貿廣場3樓44&45室的物業。該出售分別以對價3,313,200港元及3,389,100港元按一般商業條款進行。該等物業可用於車間及附屬設施等非住宅用途，總建築面積及實用面積分別約為2,031及1,439平方呎。

於最後可行日期，我們於香港租賃以下物業：

地址	用途	概約 總建築面積 (平方呎)	租賃期限	年租 (港元／年)
粉嶺坪輦 DD 77 LOT 823	儲存及 工廠設施	17,424	2016年10月16日至 2018年10月15日	1,041,600
九龍尖沙咀 漆咸道南11-15號 余仁生中心8樓	辦公室	1,978	2017年2月1日至 2019年1月31日	600,000
九龍尖沙咀 漆咸道南11-15號 余仁生中心11樓	辦公室	1,978	2015年9月23日至 2017年9月22日	897,600

我們已於2017年3月完成將儲存及工廠設施從DD 87 LOT 458搬遷至DD 77 LOT 823，原因是後者佔地面積更大。搬遷（包括建立及翻修新的儲存及工廠設施以及運輸維修及保養設備）花費約650,000港元。DD 87 LOT 458的租期於2017年3月31日屆滿後不再重續。由於我們分階段搬遷設施，因此並無出現導致重大業務及營運中斷的情況。

業 務

中國

於最後可行日期，我們在中國並無擁有任何物業，僅於中國租賃以下物業：

地址	用途	概約 總建築面積 (平方米)	租賃期限	年租 (人民幣元 ／年)
深圳市羅湖區 建設路1072號 東方廣場2009室	辦公室	79.88	2017年3月1日至 2018年2月28日	84,000
廣東省廣州市越秀區 文明路71號 東方文德廣場 10樓1015室	辦公室	49.99	2017年5月1日至 2018年4月30日 2018年5月1日至 2019年4月30日 2019年5月1日至 2020年4月30日	57,739 62,988 66,132

據中國法律顧問告知，該物業的業主有權將該物業租賃予我們，且該租約具法律約束力及可強制執行。

新加坡

於最後可行日期，我們於新加坡擁有以下物業：

- (i) No. 5 Yishun Industrial Street 1, #02-04, Singapore 768161；及
- (ii) No. 5 Yishun Industrial Street 1, #02-05, Singapore 768161。

該等物業由我們作辦公室及工廠之用，總建築面積約為288平方米。據我們的新加坡法律顧問告知，我們已獲得上述自有物業屬良好、有效及持續生效的業權。

於最後可行日期，我們於新加坡租賃位於No. 5 Yishun Industrial Street 1, #02-07, Singapore 768161的物業。該物業由我們作辦公室及儲存設施之用，總建築面積約為143平方米。租期為自2017年1月1日至2017年12月31日，年租為30,000新元。據我們的新加坡法律顧問告知，除該物業的業主尚未取得承按人的同意書外，該租約具法律約束力及可強制執行。

除本節所披露者外，於最後可行日期，我們並無擁有任何自有或租賃物業。

於最後可行日期，我們並無任何構成我們物業活動一部分的物業權益，且並無構成我們非物業活動一部分的單一物業權益的賬面值佔我們於2016年12月31日的資產總值的15%或以上。

業 務

基於上文所述，根據《創業板上市規則》第8.01A(2)條及《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，毋須作出有關我們物業權益（於香港的自有物業除外）的估值報告。

僱員

於最後可行日期，本集團僱有50名全職僱員，按類型及地點劃分的各僱員職能載於下表：

職能	僱員數量
董事	4
銷售及工程解決方案	9
設計及開發	2
技術服務及保養	20
財務、管理及營運	15
合計	<u>50</u>
地理位置	僱員數量
香港	33
新加坡	8
中國	9
合計	<u>50</u>

董事主要負責本集團的整體策略規劃及業務發展。

銷售及工程解決方案團隊主要負責就（其中包括）隧道及地基項目建築設備專用切削工具及部件的應用為客戶提供綜合工程解決方案，並負責銷售及市場推廣相關活動。

設計及開發團隊主要負責研發產品及服務。

技術服務及保養團隊主要負責為隧道及地基設備與配件提供維修及保養服務。

財務、管理及營運團隊主要負責行政、會計及資訊科技相關職能。

業 務

薪酬

董事認為，管理團隊與僱員的關係及合作均屬良好，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無發生任何停工事件或勞資糾紛。

我們提供予僱員的薪酬福利包括（如適用）薪金、佣金、酌情花紅及津貼。我們根據資歷、職位、貢獻及年資等因素釐定僱員薪酬。該薪酬政策的主要原則在於為僱員提供具有市場競爭力的薪酬。

我們亦注重對員工進行其履行職能所必需的持續教育與培訓。

有關已付及應付董事薪酬的詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－權益披露－薪酬」一段。

保險

我們已就與財產、車輛及僱主責任相關的若干風險投購保險。我們的若干主要保單概要載列如下：

香港

- **業務保單**：業務保單根據其中規定的條款及條件以及彌償限額就（其中包括）於若干情況下的人身傷害及財產損失、業務中斷及金錢損失提供保險；
- **僱主補償保單**：僱主補償保單根據其中規定的彌償限額就我們根據《僱員補償條例》及其他相關香港法律以僱主身份就僱員身故或受傷而為我們的僱員作出任何付款的責任提供保險；
- **醫療保單**：醫療保單根據其中規定的條款及條件以及彌償限額為僱員提供保險；及
- **車輛保單**：車輛保單根據各車輛保單規定的條款及條件以及彌償限額就（其中包括）若干受保車輛的第三方負債、（在若干情況下）損失或損害提供保險。

業 務

中國

- **僱員保單**：根據中國法律的規定，社會保險包括養老保險、工傷保險、失業保險、醫療保險及生育保險。詳情請參閱「法律法規－中國法律法規－中國監管概覽－有關勞工及社會保險的法律法規」一節；及
- **車輛保單**：車輛保單根據各車輛保單規定的條款及條件以及彌償限額就（其中包括）本集團的受保車輛所遭受的任何意外損失或損害、第三方以及司乘人員責任及因劫盜所致的任何損失以及更換車窗的費用提供保險。

新加坡

- **業務保障保單**：業務保障保單根據各業務保障保單規定的條款及條件以及彌償限額就（其中包括）所有商業風險、電腦、利潤損失、金錢、工傷賠償、公眾責任、平板玻璃以及團體中的人身意外提供保險；
- **僱員保單**：僱員保單根據各僱員保單規定的條款及條件以及彌償限額就（其中包括）事故所致的任何醫療開支、死亡及永久全身或部分傷殘提供保險；
- **財產保單**：財產保單根據各財產保單規定的條款及條件以及彌償限額就（其中包括）明樑（新加坡）受保財產所遭受的任何意外損失或損害提供保險；及
- **車輛保單**：車輛保單根據各車輛保單規定的條款及條件以及彌償限額就（其中包括）明樑（新加坡）受保車輛所遭受的任何意外損失或損害、第三方責任、醫療費用、人身意外保障及維修提供保險；

於最後可行日期，我們並無遭受任何重大資產損失或損害。截至2015年12月31日止年度及截至2016年12月31日止年度，我們就財產、車輛、僱主責任及其他業務相關保險分別錄得保單保費開支約229,000港元及512,000港元。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無就保單作出任何重大申索，亦未遭受來自第三方的任何重大申索。

業 務

董事認為，本集團現維持的受保範圍符合行業規範，足以應對潛在的風險及損失且可保障股東利益。然而，我們的保險未必能完全覆蓋因我們的業務而產生的所有潛在損失。詳情請參閱本文件「風險因素－與我們業務及行業相關的風險－我們的保險未必能完全覆蓋因我們的業務而產生的所有潛在損失（包括產品責任）」一段。

健康與安全及環境事宜

健康與安全

倉庫及車間人員接受培訓，使彼等於獲委派執行倉庫及車間職責前掌握健康與安全相關程序的所需技能與知識。

我們的業務須遵守香港、中國及新加坡有關健康及安全的法律法規，請參閱本文件「法律法規」一節中「香港法律法規－有關建造業工人、健康及安全的法律法規」、「中國法律法規－有關健康及安全的法律法規」及「新加坡法律法規－新加坡適用法律法規介紹－工作場所安全與健康安全措施」分節所載資料。如果我們未能遵守現時或未來相關方面的法律法規，我們將被處以罰款、停業或終止營運。我們透過安全生產政策及程序努力減少工作場所事故及傷害，並繼續努力保持及維護安全生產及健康的工作環境，以(i)保障僱員的健康及安全；及(ii)確保我們的業務遵守適用的安全生產法律法規。

就我們所知、所悉及所信，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們在各重大方面均遵守安全生產法律法規。於往績記錄期間，除下文「法律及行政訴訟」一段所載者外，我們並無因未遵守安全生產法律法規接獲任何政府或監管部門的任何通知或命令，亦無於營運過程中發生任何重大事件或事故，且董事並不知悉任何有關健康及職業安全的個人或財產損害的重大申索。

環境事宜及企業社會事宜

我們致力於加強及提升技術及服務，以履行對社區及環境的社會責任。於交付解決方案時，我們旨在確保所有服務均以高質量交付並以環保的方式進行。

業 務

監管合規

釋義

就本節「業務—監管合規」而言，以下詞彙具有以下涵義：

「編碼有出入」	指	於截至2015年12月31日止年度期間及自2016年1月1日起至最後可行日期期間已呈交或須予呈交涉及使用錯誤商品編碼分類貨物的報關單；
「不準確 出口報關單」	指	於截至2015年12月31日止年度期間已呈交或須予呈交的物品出現少報申報價值的出口報關單；
「不準確 進口報關單」	指	於截至2015年12月31日止年度期間及自2016年1月1日起至最後可行日期期間已呈交或須予呈交的物品出現少報申報價值的進口報關單；
「逾期出口報關單」	指	於截至2015年12月31日止年度期間及自2016年1月1日起至最後可行日期期間已呈交或須予呈交但未能在訂明期間內呈交的出口報關單；
「逾期進口報關單」	指	於截至2015年12月31日止年度期間及自2016年1月1日起至最後可行日期期間已呈交或須予呈交但未能在訂明期間內呈交的進口報關單；
「向香港海關的查詢」	指	向香港海關作出的口頭查詢，我們從中了解到就我們已償付相關少付報關費並支付行政處罰及／或罰款的案件，按慣例海關不會就該等案件採取進一步行動；
「大律師的法律意見」	指	香港大律師李頌然先生的法律意見；及

業 務

「訂明期間」 指 根據《進出口（登記）規例》第4條及第5條，輸入或輸出物品日期後14日

下文載列我們於往績記錄期間及直至最後可行日期的若干不合規事件概要。董事認為，該等不合規事件不論是個別或整體而言，均不會對我們的營運及財務造成重大影響。

與進出口報關單有關的不合規事件

就在香港輸入或輸出物品（除豁免物品外）而言，須在訂明期間內向香港海關關長呈交準確及完整的進出口報關單。有關進出口事宜需支付報關費。有關詳情，請參閱本文件「法律法規－香港法律法規－有關貨品進出口及買賣的法律法規」一節。

於往績記錄期間，我們提交或被要求提交有關(i)截至2015年12月31日止年度的277份進口報關單及44份出口報關單；及(ii)截至2016年12月31日止年度的213份進口報關單及31份出口報關單。我們的香港附屬公司明樑及怡豐曾在訂明期間未能呈交準確及完整的報關單，佔該等報關單的重大部分。有關概述載於下文：

業 務

不合規的性質及範圍	所採取的糾正行動及狀況 (即支付罰款以及進一步申索的可能性)	若干相關法規	潛在法律後果/ 最高風險 (約數)*
(1) 不準確進口報關單：	(i) 已就286宗案件呈交載有正確資料的經修訂進口報關單。	除支付少付報關費外：	不適用
於2015年及自2016年1月1日起至最後可行日期期間分別有277宗及9宗案件。最後一件不合規事件發生於2016年7月5日或前後。	(ii) 就272宗案件而言：已支付(a)少付進口費用約16,000港元；(b)根據《進出口(登記)規例》第10條的行政處罰約70,000港元；及(c) (就不遵守《進出口(登記)規例》第4(1)及4(5)條)於我們認罪後被定罪所施加的罰款16,000港元。	<u>不準確報關單</u> (I) 《進出口(登記)規例》第10條就於報關單中的少報價值施加罰款(不得高於額外費用的20倍及最高罰款為10,000港元)。	
(iii) 就餘下的14宗案件而言：各宗須支付最低報關費20港仙，有關費用已於最初提交時支付，因此並不涉及少付報關費。	基於(aa)並無涉及少付報關費；及(bb)自我們提交經修訂報關單已有一段時間，我們認為我們就該14宗案件受到進一步申索的可能性不大。	(II) 根據《進出口(登記)規例》第4及5條，任何人明知或罔顧後果呈交任何在要項上並不準確的報關單，即屬犯罪，一經循簡易程序定罪，可處罰款10,000港元。	
於最後可行日期，我們並無自有關當局收到任何申索通知。	於最後可行日期，我們並無自有關當局收到任何申索通知。	(III) 《進出口條例》第36條規定，任何人於報關單如作出任何陳述，或提供任何資料，而該等陳述或資料是在要項上屬於虛假或誤導者，即屬犯罪，一經定罪，可處罰款500,000港元及監禁2年。	不適用

附註：如大律師的法律意見所規定，根據防止雙重提控原則，不可就相同罪名向任何人提控兩次。

業 務

潛在法律後果/
最高風險
(約數)*

所採取的糾正行動及狀況 (即支付罰款以及進一步申索的可能性)

不合規的性質及範圍

若干相關法規

(2) 編碼有出入：

於2015年及自2016年1月1日起至最後可行日期期間分別有212宗及8宗案件。最後一件不合規事件發生於2016年7月19日或前後。

已就220宗案件呈交載有正確資料的經修訂報關單。

於最後可行日期，我們並無自有關當局收到任何申索通知。

基於(aa)該218宗案件為上文(1)(ii)段所載的272宗案件的一部分或上文(1)(iii)段所載的14宗案件的一部分，而如上文所披露，該等案件已施加處罰或申索可能性不大；(bb)防止雙重提控原則；(cc)向海關的查詢；及(dd)自我們提交經修訂報關單已有一段時間，我們認為我們就該220宗案件受到任何申索的可能性不大。

逾期提交報關單

(IV) 《進出口(登記)規例》第7條就未能於訂明期間內呈交報關單施加行政處罰(每宗事件介乎20港元至200港元，視乎呈交報關單時間及報關單所述物品總值而定)。

(V) 根據《進出口(登記)規例》第4及5條，在無合理辯解下逾期呈交報關單，即屬犯罪，一經循簡易程序定罪，可處罰款1,000港元(另加每日罰款100港元)。

詳情請參閱本文件「法律法規—香港法律法規—有關貨品進出口及買賣的法律法規」一節。

(3) 不準確出口報關單：

2015年有一宗案件，發生於2016年4月28日或前後。

已就該一宗案件呈交載有正確資料的經修訂出口報關單。

於最後可行日期，我們並無自有關當局收到任何申索通知，亦無收到就償還相關出口費用的繳款通知書，因此相關出口費用約300港元仍未償付。

基於(aa)有關當局就其他不合規事件的慣常做法及就有關事件向我們施加的處罰金額；及(bb)大律師的法律意見，我們認為有關當局仍正在處理經修訂報關單，並預期將向我們發出繳款通知書，而我們就有關2015年不準確出口報關單所產生的責任應與其他事件相似。

1,500港元

業 務

不合規的性質及範圍	所採取的糾正行動及狀況 (即支付罰款以及進一步申索的可能性)	若干相關法規	潛在法律後果/ 最高風險 (約數)*
(4) <u>逾期進口報關單</u> ：			
於2015年及自2016年1月1日起至最後可行日期期間分別有246宗及40宗案件，其中：			
(i) 202宗案件於訂明期間後1個月內進行備案；	就277宗案件而言：已支付根據《進出口(登記)規例》第7條的行政處罰合共23,000港元。	基於(aa)已悉數支付上述罰款；(bb)防止雙重提控原則；及(cc)向海關的查詢，我們認為我們就上述277宗案件受到進一步申索的可能性不大。	不適用
(ii) 33宗案件於訂明期間後1個月後但於2個月內進行備案；及	就餘下的9宗案件而言：於最後可行日期，我們並無自有關當局收到任何申索通知。	基於(aa)該等案件中有五宗為修訂先前不正確資料的報關單，並無涉及少付報關費；及(bb)有關當局就其他不合規事件的慣常做法及就有關事件向我們施加的處罰金額，我們認為有關當局仍正在處理相關報關單，而我們就有關2015年逾期進口報關單所產生的責任應與其他事件相似。	100港元
(iii) 51宗案件於訂明期間後2個月後進行備案。			

最後一件有關報關單的不合規事件本應於2016年8月3日或前後提交。

業 務

不合規的性質及範圍	所採取的糾正行動及狀況 (即支付罰款以及進一步申索的可能性)	若干相關法規	潛在法律後果/ 最高風險 (約數)*
(5) 逾期出口報關單：			
	於2015年及自2016年1月1日起至最後可行日期期間分別有44宗及12宗案件，其中：		不適用
	(i) 7宗案件已於訂明期間後1個月內進行備案；	基於(aa)已悉數支付上述罰款；(bb)防止雙重提控原則；及(cc)向海關的查詢，我們認為我們就上述56宗案件受到進一步申索的可能性不大。	
	(ii) 1宗案件已於訂明期間後1個月後但於2個月內進行備案；及		
	(iii) 48宗案件已於訂明期間後兩個月後進行備案。		
	最後一件有關報關單的不合規事件本應於2016年6月21日或前後提交。		

*「潛在法律後果／最高風險」指董事就實際目的於考慮多個因素（即防止雙重提控原則、向海關的查詢及有關當局就其他不合規事件的慣常做法及就有關事件（本集團尚未接獲來自有關當局就該等事件的處罰金額通知）而可能向我們施加的處罰金額）後認為本集團就不合規事件所產生的潛在法律後果／最高風險，但並非有關法規規定的法律後果／最高處罰。倘插入「不適用」，則指董事認為於考慮上述因素後，我們將因有關事件而受到進一步申索的可能性不大。

業 務

於最後可行日期，我們就上述不合規事件所支付的有關罰金及罰款總額約為119,000港元。根據糾正狀況及本集團因該等不合規事件而須承受進一步責任的可能性，我們並無因上述不合規事件而於綜合財務報表中計提撥備。

於最後可行日期，除本文件所披露者外，我們並無就上述不合規事件收到有關當局有任何申索通知。就董事所深知、確信及了解，自2016年8月起，我們呈交的所有報關單均於訂明期間內呈交，並載有準確及完整的資料。

不合規原因及涉及不合規事件的董事／高級管理層

上述不合規事件（涉及出口至中國的不合規事件除外）的主要起因，是本公司負責編製及提交進口報關單及報關以及確保於相關時間符合法規的行政部人員，不熟悉有關規則、法規及程序。現時的行政部人員於2008年加入本集團，以往並無相關報關經驗。上任員工在離職前向現時行政部人員交接工作時，僅向其簡略交待進出口報關程序。

上述涉及出口至中國的不合規事件，本公司委任貨運代理人負責處理有關報關單，相關貨運代理人已填妥並呈交有關報關單。

由於本公司已委派行政部人員或（視情況而定）我們的貨運代理人處理進出口報關單，本公司董事或高級管理層概無參與有關不合規事件，且概不知悉有關不合規事件，直至為籌備[編纂]而進行盡職審查時方知悉。而且，董事認為，基於編製及提交進出口報關單更多屬例行、行政及程序性質，且彼等信賴行政人員或（視情況而定）貨運代理履行其獲分配任務的能力及勤勉，其預計行政人員或（視情況而定）貨運代理並不會進行該等不合規，故董事因一時疏忽而不知悉有關情況。雖然如此，經董事發現有關進出口報關單的不合規事件後，董事已盡快做出行動以糾正有關不合規事件、知會相關機構並相應地加強內部控制措施。

業 務

董事對上述不合規事件的意見

經計及下文所載的原因，董事認為，本集團的業務經營及財務業績並未且將不會因以下原因導致上述有關遞交貿易報關單的不合規事件而受到重大不利影響：

- (i) 根據香港法例第109章《應課稅品條例》，本集團進出口的相關貨物並非應課稅貨品，亦毋須遵守香港任何預先批准或牌照或配額規定。遞交進出口報關單僅須事後通報，即本集團只需於相關貨物已進或離港後遞交即可。我們之前延遲遞交報關單或遞交不準確的報關單均不會對我們日後有關貨物的進出口及業務經營造成影響，因而不會對我們造成重大影響；
- (ii) 我們已採取糾正措施，包括提交經修訂的報關單、支付少付的費用、罰金及罰款，詳情披露於上文「監管合規－與進出口報關單有關的不合規事件」一段下方的列表。於最後可行日期，就上述不合規事件而言，我們根據《進出口（登記）規例》支付的罰金及罰款總額約為119,000港元，這並無亦將不會對我們的財務狀況造成任何重大影響；
- (iii) 於最後可行日期，除上文「監管合規－與進出口報關單有關的不合規事件」一段所披露者外，自2015年1月1日至最後可行日期期間，我們並未收到有關當局就有關該等不合規事件的任何申索通知。如上所述，我們認為再次面臨該等不合規事件（如有）的風險並不重大；
- (iv) 就董事所深知，自2016年8月起直至最後可行日期，概無與遞交貿易報關單有關的其他不合規事件；及
- (v) 該等不合規事件並非因董事或高級管理層的欺詐或不誠實行為所致。

控股股東已以本集團為受益人訂立彌償契據，據此，彼等同意就上文「監管合規－與進出口報關單有關的不合規事件」一段所述因任何不合規事件而可能產生的任何責任彌償本集團，惟須受彌償契據的條款及條件所限。有關彌償契據的詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料－其他資料－遺產稅、稅項及其他彌償保證」一段。

業 務

防止上述不合規事件再次發生的內部控制強化措施

我們已聘請內部控制顧問自2016年3月1日起至2016年11月30日就有關本公司不正確填寫進出口報關單所加強的內部控制措施是否有效進行內部控制審核。我們自2016年8月起已按照內部控制顧問的建議，分階段實施多項明確及具體的補救措施，以加強內部控制系統，旨在預防與遞交進出口報關單有關的不合規事件再度發生。所有該等措施（下文所列者除外）均已實施。該等措施包括以下各項：

- (i) 調派財務及行政經理（「**財務及行政經理**」）監督香港貿易報關單相關事宜。就此而言，財務及行政經理應通過及時追蹤報關狀況保存所有進口／出口交易記錄，跟進報關單中須載入的資料，並審查貿易報關單中所載資料的準確性和完整性以及監查遞交貿易報關單的截止日期。就我們向中國出口的出口報關單而言，我們已停止委託貨運代理人為我們填寫及遞交出口報關單，此後我們一直親自準備出口報關單；
- (ii) 委派財務總監彭淑儀女士（「**彭女士**」）（獨立於報關事宜的處理）監督我們遵守《進出口條例》中遞交貿易報關單規定的情況（包括抽樣檢查）及每月根據進出口報關單的電子商務運營人員退回的報表審核所有進口／出口交易記錄。任何因延遲遞交或遞交不準確而於報表上顯示的處罰須跟進並呈報首席財務長及行政總裁。

由於以下各項的綜合影響，董事認為，彭女士具備相關知識及經驗以有效監督我們有關遞交貿易報關單方面的合規性：

- (a) 彭女士就此擔任的角色為監督合規性及根據進出口報關單電子商務人員退回的報表仔細核查記錄，其載於上述(i)分段之前的「內部控制強化措施」；
- (b) 誠如本文件「董事及高級管理層－高級管理層」一段所述，彭女士於會計及財務領域擁有逾20年的經驗，並於多家企業擔任高級會計師及管理職務，其工作性質一般涉及監督、核查及估算，因此類似於彭女士於監督及仔細核查合規性方面擔任的角色；

業 務

- (c) 作為糾正措施的一部分，我們已安排彭女士參與有關《進出口（登記）規例》合規性的培訓；
 - (d) 於不合規事件整改期間，彭女士負責監督及仔細核查合規性並擔任報關職務。就高級管理層所深知，自2016年8月起直至最後可行日期，我們已於所有重大方面遵守相關規定，其表明內部控制措施（包括彭女士所擔任的角色）已見成效；及
 - (e) 倘我們認為該等意見屬必要或可取，我們或會就有關合規事項尋求外部法律顧問的法律意見；
- (iii) 制定處理遞交進出口報關單的指引及向有關工作人員發出備忘錄，提高有關在訂明期間內呈交準確完整報關單的規定的意識；
 - (iv) 以便在需要時採取政策為日後就相關合規事宜尋求法律意見，確保我們繼續遵守相關法律法規；及
 - (v) 提醒及要求供應商及時提供準確的運貨詳情，以確保我們在規定的截止期限內備齊遞交準確完整的進出口報關單的所需資料。

執行董事將於[編纂]後每年至少參加(i)15小時有關證券、企業管治及公司法律合規方面的培訓；及(ii)4小時有關業務營運事宜（例如包括遞交進出口報關單及相關遞交系統操作）方面的培訓。我們亦採取政策，將於[編纂]後首兩個年度在我們中期報告及年度報告內通告有關遵守《進出口（登記）規例》項下及時遞交準確完整的進出口報關單規定的情況。

董事認為，且保薦人及我們的內部控制顧問亦認同，該等內部控制強化措施可有效地避免日後再次發生上述不合規事件。就本集團管理層所深知，就自2016年8月起直至最後可行日期止期間的所有進出口報關單而言，本集團已在所有重大方面遵守《進出口條例》及其附屬法例中的相關條文。

有關防止上述不合規事件再次發生所採取的一般內部控制措施的詳情，請參閱下文「業務－防止不合規事件再次發生的一般內部控制措施」一段。

業 務

防止不合規事件再次發生的一般內部控制措施

除上述已採取的防止不合規事件再次發生的措施外，為持續加強我們的企業管治及防止不合規事件再次發生，我們擬採取或已採取以下措施：

- (i) 我們已於2017年6月19日成立企業管治委員會，由執行董事吳麗寶先生及三名獨立非執行董事組成。有關企業管治委員會的職責，請參閱本文件「董事及高級管理層－董事委員會－企業管治委員會」一段；
- (ii) 我們已委任吳麗寶先生及陳晨光先生為我們的聯席公司秘書。有關彼等的資歷及經驗，請參閱「董事及高級管理層－聯席公司秘書」一段。董事認為，本公司將能在遵守適用法律及財務申報規定方面利用彼等的專業知識及經驗；
- (iii) 根據《創業板上市規則》的規定，我們已委任鼎珮證券有限公司為合規顧問（自[編纂]起生效），以就持續遵守《創業板上市規則》提供意見；
- (iv) 作為加強企業管治的一部分，我們亦已成立由三名獨立非執行董事組成的審計委員會。審計委員會的主要職責為審批本集團的財務報告、風險管理及內部控制原則、與審計師保持適當的關係並履行董事安排的其他職責及責任；
- (v) 我們已於2016年3月透過採納一套內部控制手冊及政策（包括企業管治手冊）完善內部控制框架，內容涵蓋企業管治、風險管理、經營、法律事宜、財務及審計；
- (vi) 於[編纂]前，董事已參加由香港法律顧問就若干適用的法律法規（包括《創業板上市規則》）下公開上市公司董事的持續義務、職責及責任而開展的培訓；
- (vii) 若干負責香港進出口報關單事宜的員工（包括吳麗寶先生以及財務及行政經理）已參與由進出口貿易報關單電子商務運營人員為提交進出口報關單而開展的培訓；

業 務

- (viii) 我們將委聘法律顧問及／或適當機構及／或顧問就相關法律法規（包括有關變動，可能影響我們的業務營運）向董事、高級管理層及／或相關僱員提供意見、更新知識及／或提供培訓；及
- (ix) 如有需要，我們將委聘外部專家（如審計師、內部控制顧問、外部法律顧問及其他顧問）就遵守本集團不時適用的法定及監管要求提供專業意見。

於最後可行日期，我們實施了內部控制顧問所提供的建議。於2016年12月（於2016年8月最後一件不合規事件之後），內部控制顧問就我們為核查系統完善建議實施現狀所實施的內部控制措施進行了跟進審查，且有關措施已經實施。內部控制顧問亦審查了為防止不合規事件再次發生所採取的內部控制措施的實施現狀。基於內部控制顧問的調查結果、建議及跟進結果，我們認為，有關補救措施已經實施並屬有效。內部控制顧問並無就我們於2016年12月之後的有關經營，就所實施的內部控制措施的有效性進行進一步的審查。

董事及保薦人有關企業管治的意見

如上所述，我們已採納並實施企業管治及內部控制措施以加強內部控制系統，確保遵守各類適用規則及法規及防止日後任何不合規事件的發生。董事認為，企業管治及內部控制措施屬充足及有效，其將確保本集團內部控制系統的妥善及維持良好的企業管治常規。

經計及(i)上述不合規事件的性質及原因；(ii)於董事發現有關進出口報關單的不合規事件後，董事已盡快做出行動以糾正有關不合規事件並知會相關機構；(iii)本集團已採取補救措施且上述不合規事件已在可行的情況下作出糾正；(iv)本集團已實施上述企業管治及經強化內部控制措施以避免不合規事件再次發生，（包括但不限於）執行董事將於[編纂]後每年至少參加(a)15小時有關證券、企業管治及公司法律合規方面的培訓；及(b)4小時有關業務營運事宜（如包括遞交進出口報關單及相關遞交系統操作）方面的培訓。我們亦採取政策，將於[編纂]後首兩個年度在我們中期報告及年度報告內通告有關遵守《進出口（登記）規例》項下及時遞交準確完整的進出口報關單規定的情況；(v)如有需要，我們將委聘法律顧問及／或適當機構及／或顧問就相關法律法規（包括可能影響我們業務營運的有關變動）向董事、高級管理層及／或相關僱員提供意見、更新知識及／或提供培訓；(vi)該等不合規事件並不涉及董事或高級管理層的任

業 務

何欺詐或不誠實行為，或使其誠信受到質疑；及(vii)據董事所深知，自2016年8月直至最後可行日期，我們在所有重大方面已遵守有關遞交貿易報關單方面的相關規定，表明經強化措施屬有效，董事認為，上述不合規事件對《創業板上市規則》第5.01及5.02條項下董事的適宜性或對我們於《創業板上市規則》第11.06條項下[編纂]的適宜性並無任何重大影響，且本集團的內部控制強化措施屬充足及有效。

考慮到以上並經審計內部控制措施以及內部控制顧問的調查結果及建議後，且經考慮本集團所採取的以上補救措施以及其業務性質及目前的經營規模，保薦人同意董事的意見，亦認為該等不合規事件對《創業板上市規則》第5.01及5.02條項下董事的適宜性及本公司於《創業板上市規則》第11.06條項下[編纂]的適宜性並無任何重大影響，且本集團的內部控制強化措施屬充足及有效。

牌照、許可證、資格證書及登記

於最後可行日期，就董事所深知，我們於所有重大方面均已遵守業務經營所在所有司法管轄區的適用法律法規，並已自相關政府機構取得對我們的業務經營而言屬重要的所有必要批文、許可證、牌照及證書。

下表載列我們若干主要牌照、許可證及證書的詳情：

牌照／許可證／證書	授予／登記機構	持證		屆滿日期 (如適用)
		附屬公司	授予／登記日期	
A. 中國				
1. 台港澳僑投資企業批准證書	深圳市人民政府	明樑(深圳)	2016年9月8日	不適用
2. 企業法人營業執照	深圳市市場監督管理局	明樑(深圳)	2016年9月1日	不適用
3. 開戶許可證	中國人民銀行深圳市中心支行	明樑(深圳)	2013年6月19日	不適用

業 務

牌照／許可證／證書	授予／登記機構	持證		屆滿日期 (如適用)
		附屬公司	授予／登記日期	
4. 外商投資企業財政登記證	深圳市財政委員會	明樑(深圳)	2009年7月3日	2029年7月3日
5. 外匯登記證	國家外匯管理局深圳市分局	明樑(深圳)	不適用	不適用
6. 自理報檢單位備案登記證明書	深圳出入境檢驗檢疫局	明樑(深圳)	2009年8月20日	不適用
7. 對外貿易經營者備案登記表	深圳市經濟貿易和信息化委員會	明樑(深圳)	2009年7月20日	不適用
8. 機構信用代碼證	中國人民銀行徵信中心	明樑(深圳)	2012年7月24日	2017年7月23日
9. 中華人民共和國海關報關企業報 關註冊登記證書	中國深圳海關	明樑(深圳)	2015年8月12日	不適用
<i>B. 新加坡</i>				
1. 將物業用作工廠的通知	新加坡人力部	明樑(新加坡)	不適用	不適用
2. 原則上批准將物業用作製造機械工具部件	新加坡國家環境局	明樑(新加坡)	2014年12月15日	不適用
3. 就其物業處壁裝式起重機起重設備測試/ 徹底檢驗證書	新加坡人力部	明樑(新加坡)	2016年9月28日	2017年9月21日及27日

業 務

法律及行政訴訟

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團概無成員公司牽涉任何重大訴訟、申索或仲裁，且就董事所知，本集團任何成員公司亦概無任何尚未了結或面臨威脅的重大訴訟、申索或仲裁。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，發生了以下牽涉本集團所僱用工人的事故（其或會引致潛在申索或訴訟）：

1. 於2015年2月13日，一名工人於工作時臉部受傷，並因此縫了6針。由於與保險代理溝通出現問題，我們未能根據香港法例第282章《僱員補償條例》第15條於事故發生後14日內向勞工處處長發出通知。隨後，我們呈交上述通知，勞工處其後向本集團發出警告信，提醒本集團呈交上述通知的規定。於最後可行日期，本集團與上述僱員已以2,000港元的金額和解該事故；
2. 於2016年8月26日，一名工人於工作時拇指骨折。我們已根據香港法例第282章《僱員補償條例》第15條於規定時間內向勞工處處長發出通知。僱員補償（普通評估）委員會評估該名工人因工傷而永久喪失工作能力的程度為2%，根據《僱員補償條例》，就有關工作能力喪失的補償金額評估為28,800港元。我們已悉數結算工人有關該事件共計81,586.67港元的款額（包括上述經評估補償金額、病假補償及醫療開支），該筆款額受保險保障；及
3. 於2017年5月19日，一名工人於工作中搬運物品時拉傷肌肉。我們已根據香港法例第282章《僱員補償條例》第15條於規定時間內向勞工處處長發出通知。該名工人已重回工作崗位。於最後可行日期，勞工處仍在評估此次事故的補償金額。有關本集團僱主補償保單（涵蓋我們對僱員身故及受傷的責任）的詳情，請參閱本文件「業務－保險－香港」一段。

董事認為，上述事故對本集團的業務經營及財務業績而言並不重大。為盡量避免日後再次發生類似事故，我們擬就職業健康及安全、設備操作及作業技術等方面向現有及新招聘員工提供更多培訓。有關培訓可能包括內部培訓及外部各方組織的課程。