

業 務

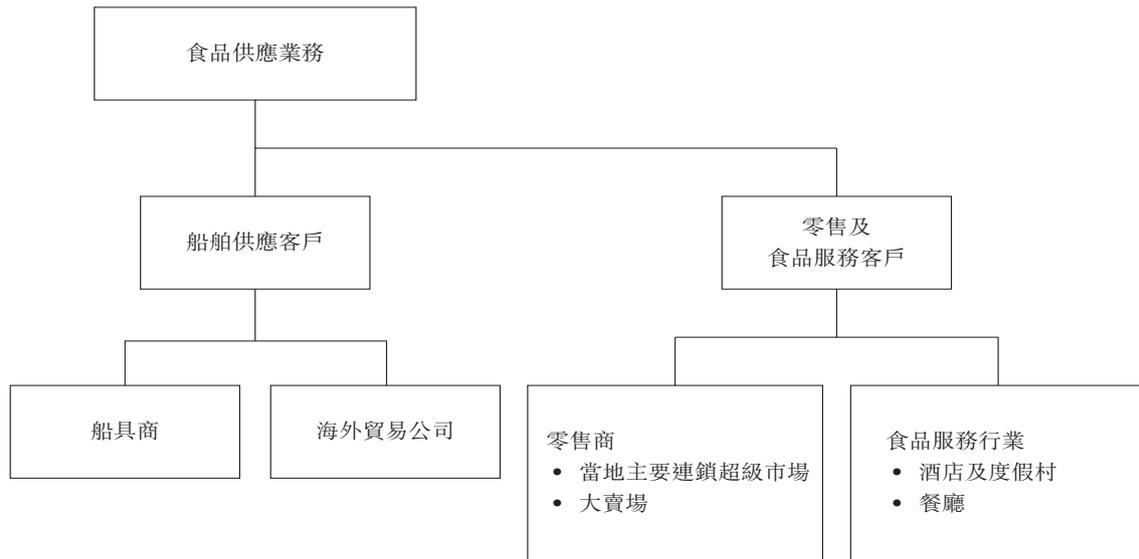
概覽

我們為一家新加坡食品進口商及出口商，於新加坡船舶供應行業擁有逾16年經驗。我們的客戶主要為船舶供應客戶以及零售及食品服務客戶。

我們向船舶供應客戶（主要包括新加坡的船具商）供應各類食品、加工食品（包括急凍食品、加工食品，尤其是各式各樣的奶類產品）、乾貨及飲料。船具商為專門向船舶供應必需品或設備的零售商。船具商為自分銷商向船舶銷售（其中包括）食品以供船員及乘客食用的一站式「中間人」。我們向客戶（主要為船具商）銷售各類食品，而彼等則將食品提供予船舶（包括商業郵輪）。我們亦直接出口食品，以及銷往菲律賓、印尼及柬埔寨的海外貿易公司。

此外，我們將食品分銷予零售及食品服務客戶，包括超級市場及大賣場等零售商以及食品服務行業的若干分部（如酒店、度假村及餐廳）。作為一種業務增長方式，我們亦進軍增值食品加工以迎合客戶需求。

下圖載列我們的業務概覽：



業 務

於往績記錄期間，我們的總收益分別約為29.2百萬新加坡元及28.2百萬新加坡元。於往績記錄期間，年內溢利約為1.7百萬新加坡元及1.2百萬新加坡元。客戶於往績記錄期間的收益明細載於下表：

	截至十二月三十一日止年度			
	二零一五年		二零一六年	
	千新加坡元	%	千新加坡元	%
收益 (附註)				
船舶供應客戶	28,851	98.9	27,048	96.0
零售及食品服務客戶	<u>320</u>	<u>1.1</u>	<u>1,129</u>	<u>4.0</u>
總計	<u>29,171</u>	<u>100</u>	<u>28,177</u>	<u>100</u>

附註：有關於往績記錄期間收益波動的詮釋，請參閱本文件「財務資料－合併全面收益表內的選定項目說明－收入」一段。

我們的競爭優勢

董事相信，下文所載本集團的競爭優勢已推動業務增長及財務表現。

由於我們已建立龐大的供應商網絡，我們能夠以合適價格採購合適食品

在為達致客戶需求採購產品時，我們可自種類繁多的產品中進行挑選，原因是我們已建立擁有逾200名本地及海外供應商的龐大網絡。根據Converging Knowledge報告，具有強大網絡的公司將在滿足客戶最後一分鐘或一次過要求方面擁有更好的議價能力。

於往績記錄期間，其中兩家頂級供應商一直向我們供應食品逾八年。我們相信，基於多年業務往來，我們已與供應商建立牢固關係，從而令我們可在無重大中斷情況下持續供應產品，並可及時回應客戶需求。

業 務

我們備有全面快消品的產品存貨，如各類優質產品，其中有眾多知名品牌產品。我們供應種類繁多的產品，其中包括雪糕、奶酪、急凍產品、奶類產品、希臘、土耳其及菲律賓產品。於最後實際可行日期，我們經營全球超過100種品牌的各類食品，包括快消品知名品牌。

我們為奶類產品交付、儲存及處理方面的專家

我們為奶類產品交付、儲存及處理方面的專家，我們向船具商供應各類奶類產品。因此，我們可經營大量及各種奶類產品業務。奶類產品的保質期相對較短，必然要使用專門的製冷設備及儲存設施，以確保該等產品儲存時及在交付予客戶前亦可保鮮。我們經營冷藏設施及交付車輛，該等設施專為達致此類特定食品的要求及規定而配備。董事認為，未配有冷藏設施的公司在要求精確溫控範圍的食品的分銷能力方面受到限制。該等冷藏設施的成本及專門配備的交付車輛構成重要的准入門檻，從而增強本公司於此類食品供應方面的競爭優勢。

我們全年提供增值服務（包括全天候交付服務）

我們的交付團隊向客戶提供24小時全天候交付服務，可在接獲通知後三個小時內交付產品。我們的業務營運一年365天持續進行，甚至在節假日期間亦不間斷。我們的交付服務延伸至港口及船舶，而倘我們錯過預定交付時間且船舶已離開港口或其他提貨點，我們將主動租用裝載駁船（稱為「駁船」的小型船隻）以「趕上」相關船舶，確保產品可交付予終端客戶。

除交付承諾外，我們亦可提供定製食品以迎合各客戶的需求。例如，我們的部分奶類產品包括根據其中一位零售及食品服務客戶的要求調和各種芝士。我們亦委聘泰國的一個獨立第三方分包商，可協助我們為該位客戶根據其需求定製調味雞翼。

我們相信，我們可憑藉達致產品需求（尤其是在質量和產品範圍方面）的能力與客戶建立牢固關係，並以高效服務及具競爭力的價格及時達致該等需求。

業 務

我們擁有深知客戶需求的經驗豐富的團隊

本集團的客戶群主要包括船舶供應客戶及酒店、咖啡店、餐館、零售店及超市等零售及食品服務客戶。我們已與船舶供應客戶建立牢固關係，已為部分客戶提供服務超過11年。我們擁有經驗豐富的管理團隊，負責人為陳少義先生及倪朝祥先生，而彼等各自於新加坡船舶供應業食品分銷方面積逾15年經驗。我們相信，其卓越的管理能力、產品、行業及技術知識、業務網絡、識別市場趨勢及新商機的能力均為我們的業務增長作出重大貢獻，且對我們取得持續增長及未來發展乃至關重要。

我們的管理團隊獲得各級訓練有素的僱員隊伍的支持，該等僱員對航運業具有認識，包括港口知識及船具商及船舶的需求和要求。尤其是我們的銷售團隊了解客戶的需求及要求。執行董事獲得富有經驗且盡忠職守的經理及僱員的支持。於最後實際可行日期，僱員中11人已在本集團工作五年或以上，而眾多長期服務僱員已在本集團工作逾十年。我們相信，員工乃寶貴資源，且我們已向僱員提供多項僱員員工培訓及發展計劃，以為我們的業務願景及增長以及營運提供支持。

董事相信，我們的往績記錄表明，長遠而言，本集團較其他食品供應商及分銷商以及新從業者具備維持於市場競爭力的能力。

我們的目標及業務策略

我們旨在利用我們的競爭優勢擴大我們的營運規模，以進一步增強我們向於新加坡的船舶供應客戶以及向零售及食品服務客戶銷售方面的地位，並擴展至具有相關機會的其他地區。我們擬透過實施以下公司策略達致此目標：

(1) 擴大我們現有倉儲物業的生產及儲存能力

現時，我們於新加坡擁有一間位於Wan Lee Road 21號建築面積約2,550平方米的倉儲設施，且我們亦向一名獨立第三方租用第三方倉庫。

我們現時於位於Wan Lee Road 21號之物業充分展開營運。預計我們的業務將保持增長，我們擬透過升級及擴大位於Wan Lee Road 21號的現有物業為一幢多層樓宇以及購置新機器及設備並重新安裝至我們的倉儲物業，拓展及提升我們的食品加工及倉儲能力。我們擬將倉儲物業由建築面積約2,550平方米擴大至約7,400平方米並擴至最少三層。我們相信，從銷售經濟學來看，食品加工及倉儲能力的提升將為我們帶來其他成本節約優勢並減少對第三方倉儲的依賴。我們擬隨著產能增加及營運規模擴大而增加供應商品的類型。就擴大倉儲設施而言，我們計劃投資購置更多設備及聘用九名

業 務

額外僱員增加人手以配合業務增長。此舉將降低我們對第三方倉儲及交付服務供應商的依賴，讓我們可更好地控制成本。我們估計總建築成本、翻新費用及建築費用將約為39.5百萬港元。我們擬自[編纂]的[編纂]淨額中支出約[編纂]港元，其中[編纂]港元用於擴展我們的現有倉儲物業，用作總建築成本、翻新費用及建築費用，而餘額約[編纂]港元來自銀行借款。有關更多資料，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

我們相信，透過鞏固業務營運，我們將可精簡營運、減少運輸及物流成本、提高效率及擴大食品加工與倉儲能力。

(2) 將營運擴展至香港

為透過更快捷交付及鄰近客戶的其他優勢提升競爭力，我們擬擴展業務至香港。本集團現時正於香港物色業務機會並就此註冊成立Cool Link Trading為附屬公司。

我們計劃透過於香港建立辦事處及倉儲業務將我們的業務擴展至海外的船舶供應客戶，以便涉足香港的供應品分銷行業及航運港口。我們擬於香港（毗鄰葵青貨櫃碼頭）設立一間倉儲設施並將予以供應的新加坡業務的食品進口至香港的船具商，有關新倉儲設施將用作我們向停靠於香港港口的船舶供應產品的基地。我們擬為我們的新辦事處及倉庫營運僱傭具有相關背景之當地員工（包括將監督整體業務運作實施的總經理）以及就我們有關香港船具商的預定銷售僱傭銷售人員。如有必要，我們會委聘外部公司以提供物流及送貨支持。然而，於最後實際可行日期，我們已為在香港的新辦公及倉儲營運物色合適場所。

香港長久以來乃活躍的貿易中心，傳統上作為中國與國際經濟體之間進行貨品與服務交換的主要中轉站。中國乃世界最大經濟體之一，其人口龐大，足夠維持國內經濟增長。中國龐大的規模及消費令中國市場廣受業內眾多供應商的青睞。除經濟增長外，生活日益富裕及消費意願不斷上升、中國的龐大人口亦推動國內的飲食相關產品及服務的消費水平。中國人口由二零一一年的約13億增至二零一五年的約14億，從而為如我們一樣的供應商提供物色向中國出口的增長機會。

業 務

香港為主要的海上貿易中心，且就其作為進入中國的通道的地理位置而言亦發揮重要作用。於二零一二年至二零一六年期間，從中國到達香港的船舶數量最多，約在54%至55%之間浮動。中國駛入香港的船舶運輸量大，令兩地在貿易方面更加緊密。

由於我們現時擁有的船具商客戶乃於中國及香港經營業務，故我們相信，我們可憑藉現有關係及對其需求的了解，將我們的業務擴展至香港船舶供應業。然而，該等未來計劃須視乎經濟及市場狀況而定。

該等擴展計劃預期將以[編纂][編纂]淨額及外部融資撥付。我們擬預留[編纂][編纂]淨額中約[編纂]港元以部分撥付上述資金。倘我們並未按上述目的動用有關[編纂]淨額，我們將就其他用途尋求股東批准。

(3) 擴展至新產品門類以及新產品加工及／或製造

我們現時製造日式麵包糠及再包裝芝士。於擴大我們的倉儲物業後，我們擬擴大我們的產品組合及進行加工及／或製造新產品，例如碎及磨芝士以及雪糕。根據客戶過往的採購，我們相信，芝士及雪糕乃我們船舶供應客戶及零售及食品服務客戶的潛在主要產品。就製造雪糕而言，我們將需要購置專業機器，例如巴氏滅菌器及分隔式冷庫。我們擬監控市場趨勢及客戶偏好，透過市場調研推出新產品以改善產品組合。透過策略性地調整我們的食品加工能力及／或擴展所供應產品，我們預期可迎合各類客戶以及不斷變化的客戶偏好。

經考慮我們的客戶對雪糕的過往需求及雪糕的估計毛利率約為65%及碎芝士的估計毛利率約為35%。我們擬支出約1.4百萬港元以購置新機器及設備以製造自有品牌雪糕及約0.2百萬港元以購買用於芝士切碎的新機器及設備。

業 務

由於製造冰淇淋將為本集團業務的垂直擴張，故董事認為本集團面臨之風險將不會完全有別於我們於往績記錄期間之業務模式。倘我們拓展至製造業，適用於本文件「風險因素」一節所披露之食品分銷之風險，包括與食品污染或變質、客戶投訴、庫存風險、過時存貨及冷庫及製冷設施中斷有關的風險，同樣適用於我們。

主要資格、牌照及認證

新加坡的資格及牌照

我們持有我們業務營運所涉及之各類資格、牌照及認證。於最後實際可行日期，下表載列本集團於新加坡開展業務及營運的主要資格及牌照概要：

接受人	資格／牌照	有關機關／組織	屆滿日期
Cool Link Marketing	肉類產品及魚類產品 進出口及運輸的牌照	糧農獸醫局	二零一七年九月三十日
Cool Link Marketing	進口加工食品及食物 器具註冊	糧農獸醫局	二零一八年四月三十日
Cool Link Supply	進口加工食品及食物 器具註冊	糧農獸醫局	二零一七年十二月三十一日
Cool Link Marketing	經營食品企業以生產麵包 糠及芝士再包裝的牌照	糧農獸醫局	二零一七年七月三十一日
Cool Link Marketing	於新加坡港務局受限制區 域經營的牌照	PSA Corporation Limited	二零一七年六月三十日

業 務

董事確認，於最後實際可行日期，我們已就現時及日後業務營運於新加坡取得所有必要證件及許可。董事確認，本集團於獲得及/或收取有關牌照及許可證方面並無遭遇任何重大困難及我們的新加坡法律顧問認為，於取得任何執照方面並無任何重大違約（一直無違約），彼等認為本集團未來並無任何阻礙取得及/或續新有關執照及許可證。此外，董事並不知悉於有關牌照及許可證屆滿時將會重大阻礙或延遲續新有關牌照及許可證的任何情況。

香港的牌照

Cool Link Trading 已就建議計劃拓展我們的營運至香港而於二零一七年三月二十九日接獲香港食品及環境衛生部對申請註冊為食品進口商/食品分銷商的批准。

認證

下表載列我們的主要認證：

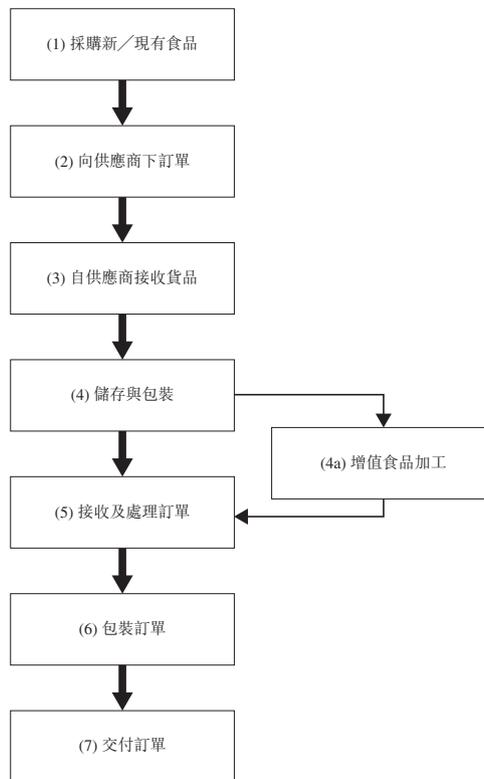
受證者	認證	相關列表/種類	相關機關/ 組織	授出日期	屆滿日期
Cool Link Marketing	ISO 22000:2005	製造日式麵包糠 及對芝士進行 包裝以進行批 發分銷及供應 船具商的食品 安全管理體系	Certification International (UK) Limited	二零一五年 六月十五日	二零一八年 六月十四日
Cool Link Marketing	消防安全合格證	有關位於 Wan Lee Road 21號現有 單位的建議液 化石油氣及管 道安裝的消防 安全合格證	新加坡民防部隊	二零一二年 八月三日	不適用

業 務

我們就食品加工業務項下為批發分銷及船具商生產麵包糠及相關芝士包裝取得資質ISO 22000:2005，其中載列食品安全管理體系的規定。ISO 22000:2005載列HACCP（危害分析與關鍵控制點）原則，及其他管理體系的關鍵組成部分，以設立持份者（如監管部門、初級製造商、食品生產商及包裝商、零售商及消費者）普遍接受的一致食品安全管理標準。ISO 22000:2005制訂一個組織需如何處理以展示其控制食品安全危害的能力以確保食品於人類消費時的安全。新加坡認證委員會於我們的加工及倉儲設施進行年度檢查及審核以確保本集團遵照食品安全管理的有關準則。

我們向船舶供應客戶供應的業務模式

下圖列示於往績記錄期間我們向船舶供應客戶供應食品的典型流程。



業 務

我們業務流程的每個步驟詳情載列如下：

(1) 採購新／現有食品

我們根據現有客戶的指示性或常期訂單和預期需求採購食品，以便我們可提供有關食品存貨以滿足其要求。此外，作為增值服務，我們亦不時為客戶採購我們認為適合的新產品。我們均自本地及海外供應商（包括製造商、食品進口商及批發商）採購食品。就海外供應商而言，我們定期參加新加坡當地以及亞太、中東及歐洲的食品展覽會以採購適合客戶的產品。作為品質控制程序的一部分，當自食品安全可能更加引起消費者關注的國家採購產品時，我們亦會將我們物色到的產品樣品送至第三方檢測公司在其實驗室進行測試。只有在測試結果表明產品可安全食用且食品符合新加坡相關食品衛生條例的情況下，我們會就該等產品下訂單。

本集團於甄選供應商時考慮多項因素。我們的標準包括（其中包括）供應可靠性、從業年限及報價。我們參加各國家的食品展。我們亦測試及比較適合我們業務的產品。透過參加各種食品展，我們亦可對新產品進行抽樣，挖掘新機會，並與有利於我們業務的新供應商建立關係。此外，參加食品展讓我們更新及評估我們可考慮加入我們的產品清單及存貨的新型及更健康的產品。

於考慮是否採購新產品時，我們考慮（其中包括）(i) 新加坡方面的監管規定（例如（包括）產品或來源地是否受糧農獸醫局限制），(ii) 客戶的預期需求，決定我們可採購的數量／容量，(iii) 報價，及(iv) 產品質量。

(2) 向供應商下達訂單

就海外食品供應商而言，於上述食品展上經常進行磋商或於該等食品參展後進行電子郵件交流。於往績記錄期間內，我們總採購額的逾65%乃採購自海外供應商，及餘下採購自新加坡本地供應商。海外進口訂單計劃提前至少兩個月，以計及向我們的新加坡倉庫交付產品所需的時間。我們定期監控及管理我們的存貨，以確保我們始終有一個大型、準備就位的存貨基地，以及時滿足客戶的需求。

業 務

於客戶就特定項目（我們並無經營的項目）提出特別要求及／或按緊急基準提出要求後，我們就客戶所要求的產品接洽新加坡主要超市以及日用品連鎖店的當地聯絡人。就訂單中所採購較小數量之商品而言，我們會從零售超市採購該等產品，從而應付客戶訂單。有關採購將由我們的營運部門的指定司機處理。我們相信此增值服務可令我們從競爭對手中脫穎而出。

(3) 向供應商收貨

我們的當地供應商通常將我們訂購的貨物交付至我們的倉庫。於緊急情況下，我們可自行從該等當地供應商獲取產品。

我們的海外供應商透過空運、海運及（就若干馬來西亞供應商而言）陸運向我們交付商品。就海運而言，我們於收貨時安排第三方貨運代理直接從新加坡港口收集我們的海外貨物。有關我們如何從海外供應商採購商品的資料，請參閱本文件「我們的採購流程」一段。就以空運交付而言，我們自機場收取貨品，隨後產品發往倉庫進行儲存。

我們於 Wan Lee Road 21 號的倉儲加工設施擁有一個指定的裝卸區域。倘我們於 Wan Lee Road 21 號的設施倉儲空間不足，則部分貨物交付至第三方倉儲設施並按協定費用儲存。我們於需要時從第三方倉儲設施取回該等貨物。

我們的倉庫部門負責向供應商收貨並透過根據每批貨物附帶的採購訂單所訂明的貨物清點已交付的貨物而記錄交付情況。倉庫部門負責對貨物進行拆包並（倘必要）根據其有效期貼上標籤，再根據各產品儲存要求（如建議儲存溫度）將貨物配送至相關儲存區域。我們使用叉車等設備將從供應商接收的貨物放入相應儲存區域。我們的採購組與倉庫組密切合作並將通知倉庫部門已下達的訂單，包括交付時間，從而令倉庫團隊可以計劃及預期將予以儲存的已收集貨物的空間。

倘安排倉儲設施的存貨，我們會於收貨時考慮物品的保質期並將檢查到期日期。就我們處理食品而言，我們實行「先進先出」方法。

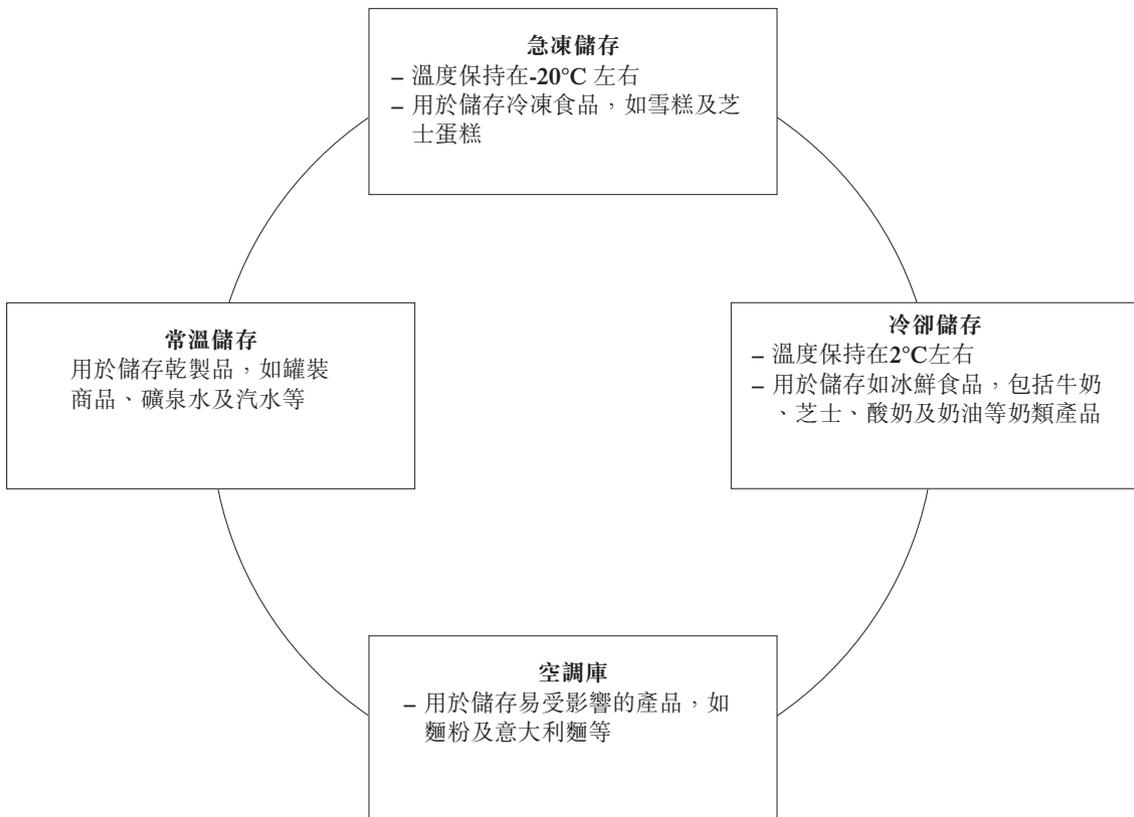
業 務

我們於貨物到達我們的倉庫時檢查貨物。於若干情況下，糧農獸醫局可能自我們的產品中抽取食品樣本。此外，我們單獨聘用第三方測試及檢驗公司以於其實驗室就我們的若干食品進行測試，從而確定遵守當地機關（如糧農獸醫局）制定的有關法規及進口限制，故此我們亦更新有關食品的安全及質量情況。有關進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

(4) 儲存及包裝

一旦從供應商接收食品，食品於倉庫及冷藏設施內儲存，這取決於產品類型。故我們有多溫控儲存設施，可儲存具有不同儲存要求的不同食品。我們的多溫控儲存設施讓我們可儲存及其後交付不僅符合規定食品安全及質量標準，亦可保持新鮮並吸引客戶的食品。倘我們的儲存設施有空間限制，我們亦將我們的產品儲存於我們的貨運代理管理的第三方倉庫。

我們的倉儲能力的簡明概要載於下圖：



業 務

我們建立定制倉儲設施以滿足儲存需求。我們擁有維持在 -20°C 左右溫度範圍的急凍產品儲存室，用於儲存雪糕及芝士蛋糕等產品。

我們擁有溫度保持在大約 2°C 至 6°C 的冷卻儲存設施，用於儲存牛奶、芝士、奶酪、奶油及蛋糕等奶類產品。

我們擁有溫度保持在大約 20°C 至 22°C 的空調庫，用於儲存麵粉及意大利麵等易受影響的產品。

我們亦擁有在維持常溫下的常溫儲存區，主要用於儲存乾製品以及罐裝食品。

此外，倘我們於Wan Lee Road 21號的倉儲設施的儲存空間有限，則我們亦使用第三方倉儲及物流供應商，其於漁港路及裕廊港路擁有倉儲設施。就包裝及交付而言，我們通常將產品運回Wan Lee Road 21號的總部。

於往績記錄期間，第三方倉儲的費率保持穩定。

(4a) 增值食品加工

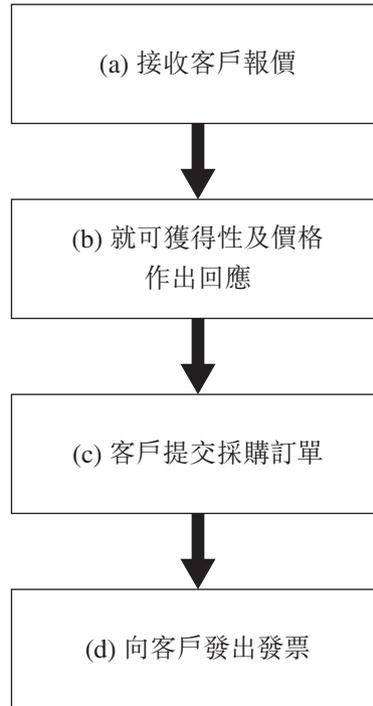
倘需要，我們亦提供若干客戶定製食品以向客戶銷售。我們於Wan Lee Road 21號的物業進行主要加工及定制食品，其生產面積約1,800平方米，我們在該物業內處理麵包糠及重新包裝奶酪。

我們為船舶供應客戶將我們從供應商獲取的過期舊麵包製成日式麵包糠。該產品的主要客戶為船舶用品供應商。我們於烤箱現場烤製麵包並使用工業研磨機將麵包粉碎及研磨成日式麵包糠。此種日式麵包糠的保質期為六個月左右及我們使用密封機包裝麵包糠。我們將麵包糠會儲存在常溫倉庫。

業 務

(5) 接收及處理訂單

我們自接收客戶報價要求至包裝貨物以供交付階段前之一般銷售流程載於下文。



(a) 接收客戶報價要求

我們一般與客戶訂立長期合約。我們為客戶建立有序系統供其查詢及獲得產品報價。我們的銷售協調員協助與客戶進行訂單協調及溝通。我們的銷售協調員通常透過電郵或傳真接收客戶報價要求。有關報價要求載列客戶要求報價的產品清單及每種產品的數量。

業 務

我們的銷售協調員存置有關客戶查詢、過往報價要求及銷售記錄的歷史記錄，以便於處理未來的重複訂單。我們的銷售協調員亦跟進我們的報價並無獲其接納的新客戶的查詢。我們的銷售協調員亦編製一份關於每日銷量及每月價格表的報告以跟蹤客戶訂單。基於該等資料，我們能夠專注於採購不同品種及存在高需求的食物。通過存置客戶賬目，我們的銷售協調員能夠與現有客戶建立關係，並預計類似性質的未來訂單。我們亦為客戶提供有關新款產品、停產產品及價格變動的產品資料。

(b) 就可獲得性及價格作出回應

我們於收到有關報價請求後根據我們的產品供應、庫存水平及價格編製報價單。報價有效期為七日並會受到可用庫存影響。有關可交付產品的回應及及相應售價其後通常透過傳真或電郵及時發送予客戶。

(c) 客戶提交採購訂單

於客戶收到接納回應後，客戶其後向我們提交採購訂單（「採購訂單」）。採購訂單授權我們作為供應商以向其供應產品及提供發票。我們的行政部負責根據報價檢查訂單數量及價格。

應收客戶款項總額通常以採購訂單所列明的各產品的價格釐定。於整個銷售過程中概不向客戶收取管理費。我們經與客戶磋商作出定價。定價可議，視乎所訂購數量而定。交付納入我們向客戶提供服務的一部分，惟少於最低規定金額價值的採購訂單除外。

除上述定價政策外，我們亦向若干客戶提供銷售回扣及銷售折讓。

在若干客戶根據向彼等提供的信貸條款結算發票的情況下，倘客戶的採購額達到或超過訂約方先前協定的某一目標數額時，則向其授予銷售回扣。銷售回扣額乃根據客戶的年採購總額（不包括商品及服務稅及不包

業 務

括以某一折讓採購的項目)的某一百分比計算，並以信貸票據方式每年結算。於往績記錄期間，我們向客戶提供的銷售回扣分別佔截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度收入的約0.8%及0.7%。

我們亦視乎訂單規模及與客戶的關係等因素酌情向客戶授予銷售折讓，惟由執行董事陳少義先生釐定。於往績記錄期間，我們提供的銷售折讓為於截至二零一五年十二月三十一日止年度總銷售收入約0.1%及截至二零一六年十二月三十一日止年度總銷售收入約0.1%。

(d) 向客戶發出發票

行政經理監察行政部門的日常訂單處理。訂單於我們收到採購訂單後獲處理。行政部門檢驗員為我們的一線人員並為客戶的主要聯絡點。行政部門檢驗員致電客戶確認收到其下達的採購訂單並確保發出的發票符合所接獲的採購訂單。

我們於行政部的訂單處理團隊接收採購訂單及就獲接納訂單發出發票。我們的訂單處理團隊繼而用文件架放置按交貨日期分類發票，並首先處理緊急訂單。

已發出發票其後轉交予營運及倉儲部以進行包裝及交貨。於最後實際可行日期，共有兩名規劃人及一名安全主任確保包裝及將貨物裝上運輸貨車之過程為安全而有序地進行。

(6) 包裝訂單

我們倉儲部的手工包裝員負責根據每張發票包裝訂單。就毋須定制或加工之訂單而言，倉庫團隊之手工包裝員根據客戶發票（作為包裝清單）處理產品揀貨及包裝。我們亦於包裝急凍及冷藏產品時使用泡沫箱，以於交貨期間時保持產品的質量及新鮮度。我們的手工包裝員將訂單包裝入託盤（貨物集裝箱船用以支撐貨物的扁平支架）或集裝箱。

倉儲部檢驗員其後核實包裝貨品並批准將向客戶發出之發票。

業 務

(7) 交付訂單



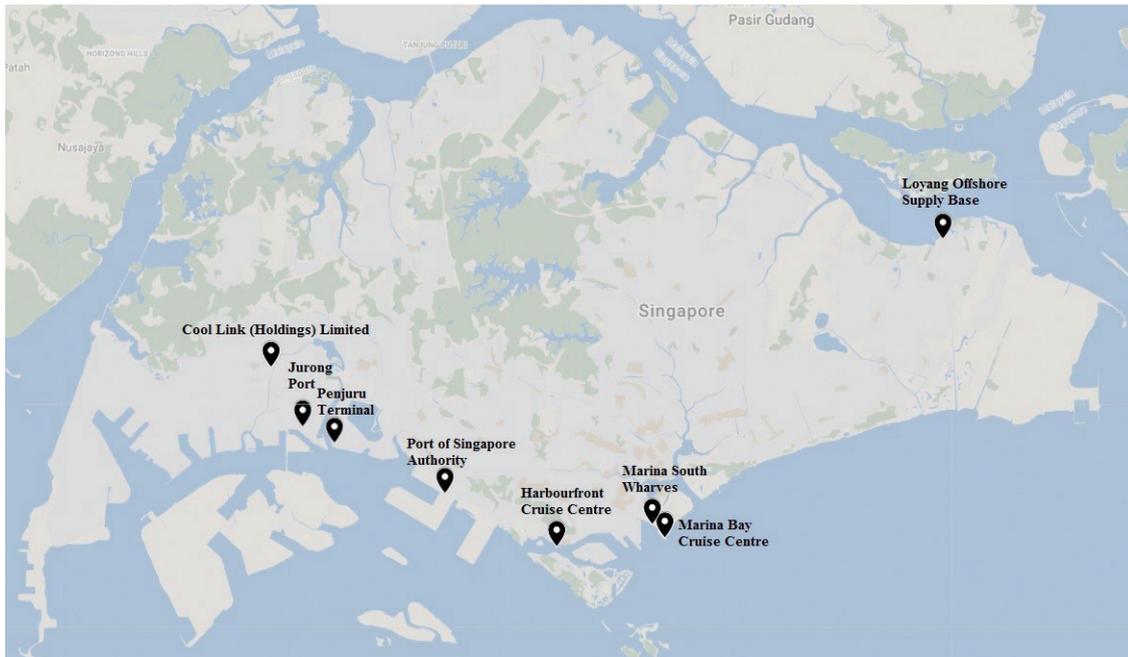
我們擁有一支由八輛貨運卡車組成的車隊，其中兩輛冷藏車用於運輸急凍及冷藏食品，存放在一個獨立的恆溫控制貨艙（其將所運輸產品的溫度一直維持在標記範圍內）進行運輸。我們自獨立第三方租賃額外六輛貨運車。於往績記錄期間，於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度，我們的送貨車輛分別貶值約63,000新加坡元及約55,000新加坡元，且我們於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度各年就送貨車輛產生最低維修及維護成本。

營運部司機負責向船舶供應客戶運送產品，無論是運送至港口、碼頭或直接運送至有關船具商於新加坡的地址。交貨過程因經協定的交貨模式及地點而有所不同。於最後實際可行日期，我們的營運部門有十一名司機。

於往績記錄期間，我們的船舶供應客戶可於交付時以現金付款或於最多60日信貸期內以支票付款。我們營運部門的司機負責按貨到付款基準收取每份訂單應收船舶供應客戶的款項。我們要求司機每日交還所收現金。

業 務

下圖載列我們的若干交貨地點概要：



我們在新加坡的交貨港口受MPA監管。我們設定白天向碼頭的最高交貨訂單金額為700新加坡元及晚間最高交貨訂單金額為1,000新加坡元。新加坡有兩個主要商業港口碼頭營運商，即新加坡港務集團及Jurong Port。交付至該等港口碼頭營運商的手續略有不同，其概要載於下文(i)及(ii)。我們亦交付至其他目的地，有關詳情於下文(iii)概述。

(i) 新加坡港務局（「新加坡港務局」）

就每次進入新加坡港務局限制區（如港口裝卸區）而言，我們的司機須持有進入場所的新加坡港務局有效通行證（「新加坡港務局通行證」）。新加坡港務局通行證可能為有效期為一至三年的常規通行證，或為臨時通行證（有效期為24小時至兩個星期，及通常是在現有常規通行證已過期且並無續期時申請）。贊助新加坡港務局通行證申請的公司須首先獲新加坡港務局發牌。牌照類型視乎申請人的活動而定。我們現時持有「一般服務－船舶供應商」類別項下的新加坡港務局牌照，有效期至二零一七年六月三十日，且其可於屆滿日期前三個月內續期。

倘所交付的產品與訂購的產品之間有差異，我們的船舶供應客戶直接聯絡我們以通知我們所出現的差異或錯誤。在該情況下，視乎船舶的需要，以及登船官的指示，我們可能須作出第二次付運，以提供正確的產品，費用由我們自己承擔。

業 務

(ii) 裕廊港

我們亦交付至由裕廊港管理的本萊魯駁船港（「**本萊魯駁船港**」）及濱海南碼頭（「**濱海南碼頭**」）。

為進入裕廊港、本萊魯駁船港及濱海南碼頭，須以裕廊港通行證（「**裕廊港通行證**」，其可能為短期通行證或長期通行證（有效期為一年））獲得裕廊海港私人有限公司事先批准。裕廊港通行證申請須由贊助公司背書。我們的船舶供應客戶贊助我們的司機進入港口的裕廊港通行證申請。於最後實際可行日期，我們有7張裕廊港通行證。

(iii) 其他

視乎客戶的要求而定，我們亦付運至其他目的地，如郵輪中心及我們的船舶供應客戶於新加坡的地址。

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度，來自船舶供應客戶的收益分別約為28.9百萬新加坡元及27.0百萬新加坡元，並佔我們總收益的98.9%及96.0%。

向零售及食品服務客戶進行銷售的業務模式

根據此業務模式，採購全新及現有食品、向供應商下達訂單、向供應商獲取商品以及儲存及包裝貨物的程序與船舶供應客戶的業務模式第(1)至(6)部份所述者類似。

我們主要向我們的零售及食品服務客戶銷售奶製品。我們亦向零售及食品服務客戶銷售混合芝士、雞翼及瓶裝水。

業 務

向零售商供應業務

我們向零售超市出售「Zott」品牌的優質奶類產品及「Obento」品牌的日式麵包糠及天婦羅粉。

Obento



零售超市透過向銷售及市場推廣部下達採購訂單來下達「Obento」產品的訂單。我們直接將「Obento」產品交付至零售商的倉庫。

Zott



我們的貨車銷售代表直接向各零售超市商店交付「Zott」優質奶類產品。我們的貨車銷售代表與零售超市的推銷員及推廣人員密切合作，以確保順利推廣及銷售我們的產品。

我們的推銷員負責確保超市貨架擺放的「Zott」及「Obento」產品獲適當照料及標示正確價格。倘產品存貨量少，推銷員將前往零售商的後勤店舖檢查急凍庫內是否有備用庫存。如果沒有，我們的推銷員將與我們的貨車銷售代表或零售商倉庫員工進行聯絡，獲得更多產品以補充零售商店的庫存。

業 務

我們的推銷員負責索取零售超市的銷售報告，進而可令我們密切監察產品銷售的情況。

我們亦有促銷員負責於零售超市促銷產品及進行路演。就「Zott」產品而言，我們的推銷員將提供試吃樣品。就「Obento」產品而言，我們的推銷員將提供烹飪示範及試吃樣品。我們的銷售及市場營銷部與我們的零售商就店內供應及推銷進行溝通。

供應食品服務業務

我們亦提供若干增值食品加工服務（如上文第(4a)部分船舶供應客戶的業務模式所述）。例如，我們進口不同類型的芝士並根據客戶（其為新加坡當地的連鎖餐廳）的要求的配方及指示重新包裝。我們於位於Wan Lee Road 21號的物業內手工調配芝士。芝士一旦調配好，我們使用封口機安全地將已調配芝士進行包裝。

我們運用製冷車直接向該客戶供應調配芝士。我們亦委聘一名泰國分包商協助我們根據若干客戶要求為其定制風味雞翼及雞腿。

我們透過電話或短訊方式接獲該等食品服務業務訂單，原因為該等訂單通常為緊急情況。

此外，我們亦進口及根據客戶（為度假村及酒店營運商）品牌，定製瓶裝水。

我們於交付所訂購產品時，向零售及食品服務客戶寄送發票。發票載列有關食品、數量、單價及金額的描述。發票條款訂明，所售貨品不予退還。

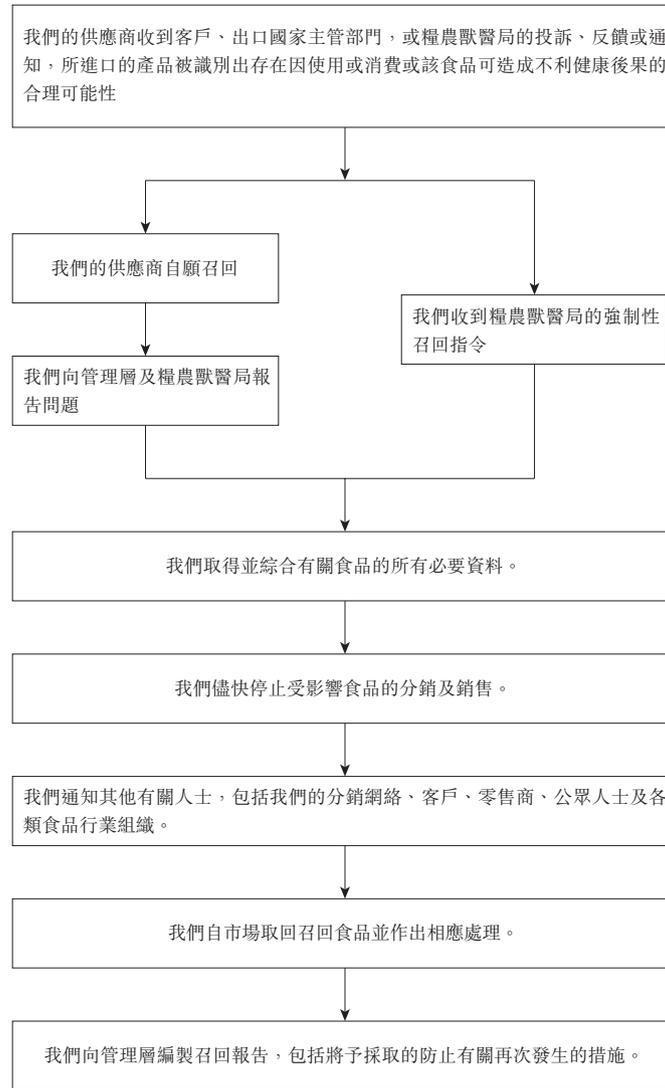
截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度，向零售及食品服務客戶供應的收入約為320,000新加坡元及1.1百萬新加坡元，分別佔總收入的約1.1%及4.0%。

質量控制

作為申請肉類產品牌照的一部份，我們已提交食品召回程序計劃。倘我們獲供應商通知其收到客戶、供應商或糧農獸醫局投訴、反饋或通知所進口產品被認定為有合理可能食品的使用或食用可導致負面健康影響，我們有制定召回程序，該召回程序已傳達予所有僱員。

業 務

倘涉及進口商自願召回，供應商將向我們作出通知。倘糧農獸醫局直接要求強制性召回，我們將獲取及綜合有關食品的必要資料，並盡快停止分銷及銷售所涉及食品。然後，我們將通知相關方，如分銷網絡、貿易客戶、零售商、公共及各食品行業組織。為有效及高效地將所涉及食品撤市，我們將自市場上取回所涉及食品並根據食品召回程序計劃作出處理。我們將調查該事件及為管理層編製召回報告，其包括將予採取的防止日後再次發生的任何措施。



於往績記錄期間，概無我們分銷的食品被召回及概無食品被投訴。

業 務

我們的產品

於最後實際可行日期，我們運送超過800種庫存單位，包括但不限於以下所列產品：

類別	產品類型	主要項目
乾製品	加工／罐頭食品	午餐肉、沙甸魚、雜果罐頭、煉奶、花奶
	乾貨	即食麵、意大利粉、穀物、鹽、糖、果仁、薯片、油
	麵粉產品	麵包、饅頭、糕點、餅乾（包括丹麥黃油曲奇）
	飲料	汽水、包裝飲料、果汁、飲用水、蘇打礦泉水
	定製產品 「Obento」產品 土耳其產品	麵包糠、混合芝士 日式麵包糠、天婦羅粉 土耳其軟糖、土耳其甜點
冰鮮食品	奶類產品	新鮮牛奶、芝士、奶酪、牛油、「Zott」產品
	希臘產品	甜點及酥糖（哈爾瓦）、點心（果仁蜜餅）、卡太飛 幼酥條
	土耳其產品	土耳其芝士
急凍產品	急凍產品	蛋糕、意大利薄餅、肉類、香腸、雪糕、「點心」、雞批、粽子、「沙爹」肉、春卷、印度意大利薄餅、芝士蛋糕、雞翼／雞肉串

截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度，銷售乾貨的收益分別約為17.2百萬新加坡元及16.3百萬新加坡元。有關於往績記錄期間內產生收益的詳細分析，請參閱本文件「財務資料－合併全面收益表內的選定項目說明－收入」一段。

於二零一六年三月二十八日，我們獲指定為「Zott」系列優質奶類產品於新加坡的唯一及獨家授權分銷商。

於二零一六年五月四日，我們亦獲指定為「Obento」日式麵包糠及「Obento」天婦羅粉於新加坡的獨家分銷商。

業 務

我們亦向食品服務客戶供應「The Right Choice」品牌旗下的罐裝食品（如甜味劑及花奶）及「do it right」品牌旗下的瓶裝水。

客戶

我們的客戶包括船舶供應客戶以及零售及食物服務客戶。

我們並無與客戶訂立長期合約。有關我們如何接收及處理客戶訂單的更多資料，請參閱本文件「業務－我們向船舶供應客戶供應的業務模式－(5)接收及處理訂單」一節。於最後實際可行日期，我們與五大客戶已維持逾11年的業務關係。本集團五大客戶為本集團於往績記錄期間各自年度的收入貢獻約13.5百萬新加坡元及11.5百萬新加坡元，分別佔約46.4%及40.7%，而來自最大客戶的收入為約3.9百萬新加坡元及3.3百萬新加坡元，佔本集團於往績記錄期間各有關年度之收入約13.4%及11.7%。下表載列我們的五大客戶詳情及於往績記錄期間內所產生收入詳情：

截至二零一五年十二月三十一日止年度

排名	客戶	付款期/ 付款方式	關係維持 概約年數	收益 千新加坡元	佔本集團 總收益概 約百分比
1	客戶A	30日/支票	11	3,908	13.4
2	客戶B	30日/支票	11	3,252	11.1
3	客戶C	30日/支票	11	2,582	8.9
4	客戶D	30日/支票	11	2,405	8.2
5	客戶E	30日/支票	11	1,402	4.8
	合計			<u>13,549</u>	<u>46.4</u>

業 務

截至二零一六年十二月三十一日止年度

排名	客戶	付款期/ 付款方式	關係維持 概約年數	收益 <i>千新加坡元</i>	佔本集團 總收益概 約百分比
1	客戶B	30日/支票	11	3,299	11.7
2	客戶A	30日/支票	11	3,065	10.9
3	客戶C	30日/支票	11	2,212	7.9
4	客戶D	30日/支票	11	1,566	5.6
5	客戶E	30日/支票	11	1,325	4.7
	合計			<u>11,467</u>	<u>40.7</u>

客戶的背景資料

客戶A為一間於一九九四年十二月在新加坡註冊成立的私人公司及主要從事船具供應、貨運及船舶維修業務，包括鋼結構、海上組件管道鋪設及裝配。客戶A於一九九四年成立及總部位於新加坡。其為一間於新加坡證券交易所有限公司上市的公司的間接全資附屬公司。該集團於新加坡、馬來西亞、中國、泰國及澳洲提供各項服務，包括海事供應、海事物流及代理服務以及離岸支援供應服務。

客戶B為一間於新加坡註冊成立的私人公司及主要從事提供船舶及海上供應、倉儲及物流業務以及為貨品進出口商及有關代理。客戶B於一九八二年成立及總部位於新加坡。其為總部位於日本的企業集團的一部份並於世界範圍內的所有主要海上中心（包括新加坡、巴西、希臘、荷蘭、南韓、香港及迪拜）擁有附屬公司及分公司。該集團為向船舶提供產品及服務的海事供應商。客戶B乃根據新加坡海關的主要出口商計劃註冊成立及亦獲新加坡海關根據安全貿易夥伴計劃進行的認證。

客戶C為一間於新加坡註冊成立的私人公司及主要從事港口運營及一般倉儲業務。客戶C於一九九一年成立及總部位於新加坡。其為專注於提供一般船隻供應、商店、零部件及領先技術海上品牌的全球海上服務集團的一部份。該集團於亞太、中東、非洲、歐洲及美洲18個國家運營並擁有超過600個港口的網絡。

業 務

客戶D為一間於二零一四年十月在新加坡註冊成立的私人公司及主要從事船具供應業務及包裝活動。客戶D於二零一四年成立及總部位於新加坡。該集團於一九九三年將其業務擴張至陰極保護產品並開始生產鋅及鋁陽極及提供陰極保護系統服務。該集團其後進軍一般船隻供應及船具供應業務，該業務已成為該集團之核心業務。該集團其後將其服務擴展至海上及離岸設備供應及當前為新加坡海上供應行業的領導者之一。

客戶E為一間於新加坡註冊成立的私人公司及主要從事船具供應業務。客戶E於二零零零年成立及總部位於新加坡。其為一個於二十世紀五十年代在丹麥成立的企業集團的一部份。該集團為世界最大船隻供應商，其全球活動遍及歐洲、遠東、中東及北美的地區中心。其為全方位服務提供商，包括為海上、離岸及海軍演習（包括地面演習）提供處理貨品、船運、空運及相關海上服務。

有關我們如何接收及處理客戶訂單的更多資料，請參閱本文件「業務－我們向於船舶供應客戶供應的業務模式－(5)接收及處理訂單」一節。

於往績記錄期間，概無董事或任何彼等各自的緊密聯繫人或就董事所知於緊隨[編纂]及[編纂]完成後擁有本公司高於5%已發行股本的任何現有股東於任何五大客戶中擁有任何權益。

信貸政策

於往績記錄期間內，我們一般向我們的主要客戶授予交付信貸期介乎於貨到付現至自發票日期起計60日。然而，各客戶的信貸限制可能在客戶與客戶之間有所不同，視乎其過往付款記錄、財務背景及業務關係年期等因素而定。於決定信貸期時，我們亦會考慮保險公司向我們提供的客戶信譽資料。初步信貸期及信貸期的變動須取得陳少義先生的批准後，方可作實。

我們密切監察客戶的付款狀況，並透過發出會計報表跟進客戶（倘必要）。

業 務

銷售退貨政策

我們接受未能符合規定標準或客戶下錯訂單的產品退貨。我們通常直接與客戶進行磋商，以就退貨達成友好和解。於往績記錄期間，所收到退貨並不重大且與客戶並無主要分歧。

就向零售商的供應而言，我們接受彼等並無售出的「Zott」產品退貨。向我們退回的到期產品將予以處理。

季節性

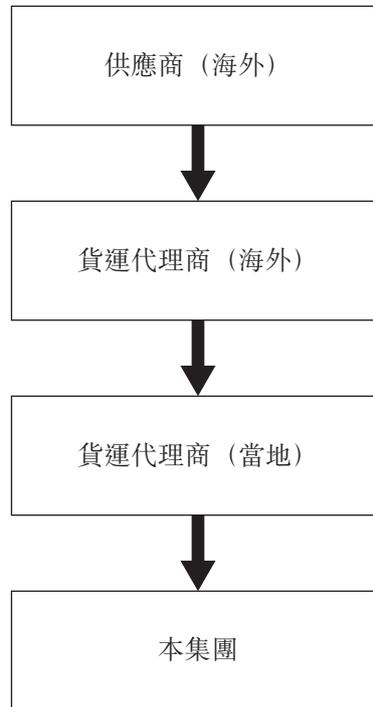
我們的銷售一般受到運輸行業的季節性所影響。於十月至三月巡航季節期間以及於節日期間（例如聖誕節、新年及中國農曆新年），對我們的需求一般較大。發生地區氣候變化（例如霧霾）可導致運輸業務減少。

我們的採購流程

一般而言，我們於當地的供應商直接交付其產品至我們的倉庫。有時於需求緊急情況下，我們可自行從當地供應商獲取產品。

業 務

自海外供應商採購食品的流程須供應商（其為原製造商或貿易公司）、海外貨運代理、本地貨運代理及我們進行協調。該流程可概述如下：



一旦向供應商下達訂單，供應商將向我們發送一份載有貨物詳情、交付詳情及其他主要條款以及反映相同條款的備考發票的銷售合約。

於供應商向我們發報出廠價，即有關供應商的工廠價格（不包括交貨在內的費用），在供應商不負責自其工廠交貨至我們的倉庫的情況下，於該情況下，我們委聘海外貨運代理從相關供應商收貨。

於供應商發貨後，供應商或貨運代理會向我們寄發(i)提單、(ii)產品的原產地證書、(iii)裝箱單及(iv)健康證書（如須要）。

業 務

我們委聘本地貨運代理透過海運安排海外供應商發貨。需要進口許可證以接收貨物。我們向本地貨運代理提供一份我們的肉類進口許可證或進口加工食品登記及食品許可證（視情況而定），以及我們有關所收到貨物是否要從新加坡港運到 Wan Lee Road 21號倉庫或運到當地貨運代理的倉庫的指示。

交貨模式視乎與海外供應商協定的條款而可能有所不同。例如，交付可能為 FOB，此意味著海外供應商僅負責交付貨物至海外港口。在此情況下，發票通常會註明 FOB 成本以及海運費。海運費包括從海外港口到新加坡港的運費。其他交貨條款的區別包括以 CNF（其為包括海運費在內的總價）交貨及並無保險，因此，我們將於該等情況下購買海運貨物保險以應對有關事故。倘按 DDU 交貨，則海外供應商負責交貨至新加坡港的所有交貨運輸費用（不包括保險）。

供應商

我們自供應商（為獨立第三方並主要從事食品生產業務）採購食品。供應商包括主要來自新加坡、馬來西亞及歐洲的製造商及貿易公司。下表載列於往績記錄期間五大供應商的詳情：

截至二零一五年十二月三十一日止年度

排名	供應商	信貸期／ 支付方法	關係維持 概約年數	採購金額 千新加坡元	佔本集團 採購總 成本概約 百分比
1	供應商A	30日/支票	8	1,907	8.9
2	供應商B	貨到付款	11	1,123	5.3
3	供應商C	45日/銀行轉賬	3	873	4.1
4	供應商D	預付/銀行轉賬	5	847	4.0
5	供應商E	貨到付款/銀行轉賬	4	766	3.6
	合計			<u>5,517*</u>	<u>25.8*</u>

* 因湊整差額，單項數字相加未必等於總計數字。

業 務

截至二零一六年十二月三十一日止年度

排名	供應商	信貸期/ 支付方法	關係維持 概約年數	採購金額 千新加坡元	佔本集團 採購總 成本概約 百分比
1	供應商A	30日/支票	8	2,264	10.7
2	Zott Dairy Asia Pacific Pte. Ltd.	60日/銀行轉賬	3	1,194	5.7
3	供應商C	45日/銀行轉賬	3	1,100	5.2
4	供應商B	貨到付款	11	877	4.2
5	供應商F	30日/銀行轉賬	3	745	3.5
	合計			<u>6,180</u>	<u>29.3</u>

我們供應商的背景資料

供應商A為一間於二零零零年十二月在馬來西亞註冊成立的公司及主要從事生產及銷售瓶裝水。

供應商B為一間於一九九五年十一月在馬來西亞註冊成立的公司及主要從事冷凍及包裝食品及飲料的市場推廣及分銷。

供應商C為一間於二零一一年十一月在新加坡註冊成立的公司及主要從事其他業務支援服務活動，及其母公司為於德國從事乳酪業。

供應商D為一間於一九九五年二月在塞浦路斯註冊成立的公司及主要從事飲料生產及裝瓶業務。

供應商E為一間於一九九零年六月在南非註冊成立的公司並為一家出口商。

Zott Dairy Asia Pacific Pte. Ltd. 為一間於二零一四年三月在新加坡註冊成立的公司及主要從事批發奶製品及各種食品。於二零一六年三月，我們獲Zott Dairy Asia Pacific Pte. Ltd. 委任為新加坡「Zott」系列優質奶製品的唯一及獨家分銷商。

供應商F為一間於一九七八年七月在新加坡註冊成立之公司，主要從事麵包、蛋糕及點心製作以及餐飲。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無於自供應商收取產品或服務方面遭遇任何重大延遲。

於最後實際可行日期，我們已與五大供應商維持約三年至十一年的業務關係。本集團五大供應商於往績記錄期間產生成本約5.5百萬新加坡元及6.2百萬新加坡元，分別佔於各自相關年度本集團採納總成本的約25.8%及29.3%，而最大供應商於往績記錄期間產生成本約1.9百萬新加坡元及2.3百萬新加坡元，分別佔於各自相關年度佔本集團總成本約8.9%及10.7%。我們的供應商一般授予我們的信貸期介乎於貨到付款至60日。

於與供應商磋商後，我們通常至少提前兩個月一次性大批量向供應商下達採購訂單以便享受供應商的更佳的定價條款並可從全球價格波動中保護自己。然而，交付日期通常涵蓋整年以(i)滿足倉儲能力，(ii)適應若干保質期短的產品，及(iii)管理現金流。我們向海外供應商發送採購訂單並以備考發票的形式取得確認。

一般而言，我們備有一份定期更新的經批准供應商清單。成為我們的核准供應商的主要考慮因素為價格及服務支持。於最後實際可行日期，經批准供應商清單列有逾200名供應商。有關我們甄選供應商的基準的更多資料，請參閱本文件「業務－我們向船舶供應客戶供應的業務模式－(1)採購新／現有食品」一節。

據董事所深知，於往績記錄期間，概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或於緊隨[編纂]及[編纂]完成後擁有超過本公司已發行股本5%的股東於本集團前五大供應商中擁有任何權益。於往績記錄期間，我們與任何供應商概無任何重大意見分歧及爭議。

於最後實際可行日期，我們並未與供應商訂立任何長期協議。據董事所深知及確信，除我們為新加坡獲授權的「Zott」優質奶類產品的唯一及獨家分銷商以及新加坡「Obento」日式麵包糠及「Obento」天婦羅粉的唯一分銷商外，概無供應商向本集團獨家供貨及我們並未受與任何供應商進行的獨家安排所約束。

業 務

我們委聘若干分包商協助我們開展業務營運的若干方面。我們委聘獨立第三方貨運代理以於必要時亦提供倉儲服務，包括急凍、冷藏、空調儲藏、幹藏及交付服務。我們亦向一間專注於冷藏雞肉業務的泰國公司分包根據我們其中一名客戶特別要求定制風味雞翼及雞腿的業務。

我們的分包商乃基於所提供的價格及服務質素而挑選。我們並無就分包安排訂立長期合約。

存貨管理

我們的存貨包括多種食品，包括奶製品乾貨、冷藏食品、急凍產品及罐裝食品。為確保有效管理我們的存貨，我們就易腐品（如芝士、麵包及其他冷藏或急凍產品）採納「先進先出」策略。

我們設有一個庫存監控系統，令我們可監測就每個產品預設的最低庫存水平。董事總經理、總經理、會計經理、會計助理、行政及採購部可進入庫存監督系統。當庫存產品被耗用至低水平時，行政部會直接聯絡採購部的採購員。當需要更大數量產品時，行政部亦負責提前知會採購員。

我們每半年進行一次盤點。我們的銷售協調員亦跟進我們的報價並無獲其接納的新客戶的查詢。

我們每日根據庫存監督系統監督每次進貨及交貨後的存貨。

過時政策

我們定期檢查滯銷存貨、過時存貨或市值下跌存貨的存貨水平。於發現過時或到期產品時，有關項目將從倉庫移除，而庫存監督系統將相應作出更新。該等產品通常會被處理。然而，我們已考慮若干其他方法，如使用接近到期的產品以於零售點作樣品。於往績記錄期間，我們已分別撇銷廢棄存貨約33,000新加坡元及137,000新加坡元。有關存貨的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－流動資金及資本資源－存貨」一節。

業 務

銷售及市場推廣活動

我們的船舶供應客戶包括重購客戶及我們相信已透過行業聯繫獲得我們聯繫的新客戶。因此，我們根據口頭或轉介及我們的聲譽及良好往績記錄（而非來自廣告及推廣活動）向客戶接收報價及購買訂單。我們亦倚賴執行董事與其他船運行業業務結成網絡。

陳少義先生負責維護及提升客戶關係以及搜尋商機。陳少義先生頻繁聯絡一般當地及海外客戶，尤其是獲得其反饋及加深我們對客戶要求、偏好及趨勢的了解，從而取得訂單及向潛在客戶推廣產品。

我們亦定期於亞太、中東及歐洲參加主要產品展覽及會議。

就零售及食品服務客戶而言，我們的促銷員於零售超市進行銷售及市場推廣活動。我們亦就「Zott」及「Obento」產品進行廣告及推廣活動。我們於零售超市的銷售及推廣活動詳情，請參閱本文件「業務一向零售及食品服務客戶進行銷售的業務模式一向零售商供應業務」一節。

我們並未就供應食品服務業務進行任何銷售及市場推廣活動。

物業及其他固定資產

於最後實際可行日期，本集團擁有的租賃物業詳情如下：

地址	概約		物業用途
	建築面積 (平方米)	租期	
新加坡 Wan Lee Road 21 號 (郵編：627949)	2,550.9	自一九九九年 八月一日起計 為期30年	倉庫及食品加工設施
No. 8A Admiralty Street #03-26 Singapore 757437	519	自二零零零年 十月九日起計 為期60年	投資物業—租予獨立 第三方 (附註1)
No. 27 Tuas Bay Walk #04-01 Westview Food Factory, Singapore 637127	234	自二零一三年 七月二十二日起計 為期30年	投資物業—租予獨立 第三方 (附註2)

業 務

附註：

1. 於二零一五年一月一日至二零一五年六月一日止期間，每月租金為7,447新加坡元（不包括商品及服務稅）及於二零一五年六月一日至二零一六年六月一日止期間為每月7,608新加坡元（不包括商品及服務稅）。於二零一六年六月一日至二零一八年六月一日止期間，第一年的租金為每月10,810.80新加坡元（不包括商品及服務稅）及第二年為每月11,411.40新加坡元。（不包括商品及服務稅）。
2. 於二零一六年十一月一日至二零二零年十月三十一日止期間，租金為每月5,700新加坡元（不包括商品及服務稅）。

有關我們所擁有租賃物業的進一步詳情，請參閱本文件附錄三所載之物業估價報告。

於最後實際可行日期，除自一名獨立第三方租賃儲存場所外，本集團並無租賃任何物業。

自該獨立第三方租賃儲存場所的費用如下：

- (i) 急凍儲存場所—每個托盤每月55.00新加坡元或其部分；
- (ii) 冷卻儲存場所—每個托盤每月44.00新加坡元或其部分；
- (iii) 空調儲藏場所—每個托盤每月22.00新加坡元或其部分；及
- (iv) 幹藏場所—每個托盤每月15.00新加坡元或其部分，包括手續費及雜費（如拆箱費）。

據董事所深知，於最後實際可行日期，概無與我們所擁有物業有關的業權瑕疵及概無或會嚴重影響我們使用上述物業及固定資產的監管規定或環境問題，其可對我們的業務構成重大不利影響。於最後實際可行日期，我們亦並無因與我們所擁有物業有關的任何重大糾紛或索賠而對業務或營運產生任何損害。於往績記錄期間，我們於截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度自兩名獨立第三方分別收到約84,000新加坡元及約129,000新加坡元租賃收益（不包括商品及服務稅）。

競爭

根據 Converging Knowledge 報告，新加坡提供供應分銷行業競爭十分激烈，原因為類似供應商數目龐大，當中多數供應商提供類似或輕微不同獲並無差異的產品及服務。遇到攜帶相同食品類別或產品品牌物件的供應商乃屬常見。根據 Converging Knowledge 報告，並無新加坡供應商數目的官方統計數據，惟研究顯示，新加坡提供供應分銷行業有超過500家有關供應商。

業 務

我們以定價、產品及提供服務以及聲譽贏得客戶。儘管我們於競爭激烈的環境下經營業務，我們相信，我們的競爭優勢令我們有別於我們的競爭對手。

根據Coverging knowledge報告，按新加坡船具商供應商市場規模的估計規模計，本集團於二零一六年的估計市場份額為9.4%至11.7%。更多詳情請參閱本文件「行業概覽」一節。

環境保護

由於我們的業務性質使然，我們的業務活動並不直接產生工業污染物，且於往績記錄期間，我們並未直接產生遵守適用環境保護規則及法規的費用。董事預期，本集團日後將不會直接產生涉及遵守適用環境保護規則及法規的重大費用。於最後實際可行日期，本集團並無發生有關任何適用環境保護規則及法規的任何重大不合規事件。

工作安全

董事確認，於往績記錄期間，我們曾且現時一直遵守所有適用工作安全法律及法規，包括（尤其是）本文件「監管概覽」一節「工作場所安全與健康法」一段所述的工作場所安全與健康法及工作場所安全與健康條例。我們並無已產生及預期不會產生涉及遵守安全法律及法規的重大費用。於往績記錄期間，我們並無面臨任何有關人身傷害之重大索償或任何有關工作安全之重大事件。

僱員

我們相信，我們的成功歸功於我們僱員實施我們的業務策略。我們於整個營運過程中致力於招聘、培養及挽留技能嫻熟及經驗豐富的人士以更好地服務我們的客戶。我們擬透過提供具吸引力的薪酬待遇，包括基本薪金及酌情花紅以及員工培訓及職業發展，以達成此目的。

業 務

於最後實際可行日期，我們有合共75名僱員。僱員並未加入工會。於最後實際可行日期，我們的僱員包括36名新加坡公民、三名新加坡永久居民、六名S准證持有人及30名新加坡工作許可證持有人。下表載列於二零一五年十二月三十一日、二零一六年十二月三十一日及最後實際可行日期按職能劃分的僱員總數：

職能	僱員數目		於最後實際 可行日期
	於十二月三十一日 二零一五年	二零一六年	
高級管理人員	3	3	3
會計及行政	13	13	15
採購	5	4	5
銷售及市場推廣	0	9	9
廚房	3	3	5
營運	10	13	15
倉庫	21	20	23
總計	<u>55</u>	<u>65</u>	<u>75</u>

我們相信，我們與僱員具有穩固的工作關係。董事確認，於往績記錄期間，本集團於招聘新僱員時並未遇到任何重大困難及任何重大僱員離職，亦無發生嚴重影響本集團營運的任何罷工或停工或重大勞資糾紛。

薪酬

我們每月對僱員進行評估並進行打分。我們定期審核僱員表現。該等審核結果用於薪金及晉升評估。

中央公積金供款

根據中央公積金法，我們須每月按中央公積金法規定的供款率為每位僱員（新加坡公民或永久居民）向中央公積金繳納供款。董事確認，截至目前已為所有員工繳納中央公積金供款。

業 務

員工培訓及發展

我們向員工提供外部培訓計劃，包括（其中包括）客戶服務課程及領導能力及人員管理課程、勞動生產力培訓及專業發展培訓。我們的培訓計劃乃根據員工的職能（軟技能及技術技能培訓）而設計，以迎合其需求。

我們透過於報章刊登廣告招聘新加坡員工。外國僱員乃透過新加坡僱傭機構購僱用。

知識產權

於最後實際可行日期，我們為域名www.coollink.com.sg的登記人。我們深知保護我們商標及實施知識產權的重要性。於最後實際可行日期，本集團已於新加坡註冊兩個商標「The Right Choice」及「do it right」以及於新加坡及香港申請註冊的「Cool Link」商標。有關本集團商標的進一步詳情請參閱本文件附錄五「有關本集團業務的進一步資料— 8.本集團的知識產權」一節。

除上述者外，並無其他就本集團業務而言屬重大的商標或服務商標、專利、版權、其他知識或工業產權。於最後實際可行日期，我們並不知悉我們任何重大違反第三方擁有的任何知識產權及與其有關的未決索償。

研究及開發

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無進行任何研究及開發活動。

保險

我們的投保範圍包括僱員的工傷賠償及醫療保險、有關我們於Wan Lee Road 21號物業的火險及有關我們在新加坡的業務營運的公共責任險。我們亦為自海外供應商向我們船運的貨物購買海運貨物險。此外，我們亦就若干客戶違約支付購買貿易信用保單。截至二零一六年十二月三十一日止兩個年度，我們的保險開支總額分別約為97,000新加坡元及64,000新加坡元。

不時審閱上述保險政策的覆蓋面的充分性。倘我們認為必要及適當，我們可增加投保範圍。

業 務

我們並未於取得或更新保險政策或根據任何保險政策實現索償方面面臨任何困難。董事認為我們於最後實際可行日期的投保符合正常商業慣例。除本文件「風險因素」一節項下所披露者外，董事認為該等保險政策的投保範圍對我們現時業務而言屬適當。然而，我們的業務運營易受眾多業務中斷導致的潛在虧損所影響，而我們未必可獲以我們當前的投保範圍悉數彌償虧損。有關更多詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們業務有關的風險－我們的投保範圍未必充足」章節。

法律訴訟及監管合規

於最後實際可行日期，董事認為，本集團任何成員公司或任何董事概無涉及任何尚未了結或可能面臨的重大訴訟或仲裁程序或索償，可對本集團的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無性質屬重大影響不合規或系統性不合規的不合規事件。

內部控制及風險管理

我們的董事確認企業管治及風險管理對於我們業務的發展及成功至關重要。因此，我們在業務營運的各個方面均採納企業管治措施及風險管理措施，例如財務報告、銷售風險管理、法律及法規合規、場所安全及人力資源管理。

內部控制

我們已於二零一六年八月十一日委任天健德揚為我們的內部控制顧問，以對我們的內部控制體系及詳細報告工作程序進行審查。上述內部控制審查由外部控制顧問按照事實結果基準進行，且對內部控制顧問所表達的本集團的內部控制的適當性概無保證或意見。此外，獨家保薦人自行對本集團的內部控制作出查詢。獨家保薦人透過採訪本集團的管理團隊及訪問我們於新加坡的相關網站作出查詢，於會內或會後審查文件及對本集團的內部程序及體系作出審查改善。根據上文所述，董事認為，內部監控措施乃充足及有效以提升本集團之內部監控。唯一保薦人已審閱天健德揚編製之內部監控報告，並與天健德揚討論所審閱領域連同調查結果，並認同董事之看法即本公司之經提升內部監控於全面實施時乃屬充足及有效。

業 務

我們的管理層將持續監察及改善程序以確保該等內部控制的高效營運符合業務增長及良好企業管治常規。

企業管治

為持續提升我們的企業管治，本集團擬採納以下措施：

- (a) 我們已委任陳少義先生為我們的合規主任，協助董事會不時識別、評估及管理與本集團的營運有關的風險，確保完全遵守適用於本集團的法律、規則及法規；
- (b) 為遵守創業板上市規則及公司條例的規定，我們將自[編纂]起根據創業板上市規則附錄15成立審核委員會並制定書面職權範圍，以檢討內部監控系統及程序；
- (c) 我們的公司秘書及合規主任將作為本集團成員公司與本公司之間就本集團法律、監管及財務報告合規事宜溝通的主要橋樑，並作為主要協調人，監督整體內部監控系統及程序。一旦接獲任何關於法律、監管及／或財務報告合規事宜的查詢或報告，公司秘書及合規主任將調查該事項及（倘認為適當）向專業顧問尋求意見、指引及推薦建議；
- (d) 我們將向本集團董事、高級管理層及僱員提供不時適用於本集團業務營運的培訓、發展方案及／或有關法律及監管規定的最新資料。董事及高級管理層已參加培訓課程，了解適用的香港法律法規概要。我們將繼續安排外聘顧問（例如擁有相關專業知識的律師、會計師及測量師及／或其他合適的認可機構）提供各種培訓，以加強董事對適用的香港法例的認知。將向董事及高級管理層提供的有關培訓將特別側重本公司及僱員於有關舉行股東週年大會的要求、程序及重要性及根據創業板上市規則及公司條例編製財務報告方面的持續責任及職責、本集團業務過程中可能產生的公司條例及其他法律事宜；及

業 務

- (e) 我們已委任獨家保薦人為我們的合規顧問，以於[編纂]後根據創業板上市規則第6A.19條就合規事宜向本集團提供意見，委任條款之詳情載於本文件「董事、高級管理層－合規顧問」一節。

風險管理

我們的管理團隊已設計並實施風險管理政策以識別及解決與我們營運有關的各種潛在風險，包括銷售風險及監管風險，其於下文進一步詳述。董事會負責監管整體風險管理及於適當時候評估及更新風險管理政策。

銷售風險管理

銷售及客戶

我們深知持續自客戶獲得新採購訂單對我們的財務表現及業務可持續性而言屬重要。就此而言，我們確保維持與客戶的良好工作關係。我們持續審核擴展我們所提供服務範圍的可能性，包括擴展增值相關產品及工作的範圍以令我們有別於我們的競爭對手。此外，我們自[編纂]取得[編纂]淨額將增加我們的財務及營運能力以擴展至新市場（如香港）。

我們亦已建立評估及監察銷售風險的程序。於編製要求報價回應時，加工管理員及銷售協調員將就所收到訂單緊密合作以考慮及評估客戶的財務狀況、過往付款記錄及我們內部資源的充足性及能力。我們謹記避免依賴任何特定客戶。

此外，我們一般授予客戶介乎貨到付款至60日的信貸期將限制我們的財務風險及會計經理亦定期密切監察客戶的付款方式。董事總經理陳少義先生知悉本集團的合約及現金流量以及監察本集團的財務健康。

供應商及分包商

本集團已採納與多名快速按時付款的可靠供應商及分包商保持良好合作關係的政策。我們始終向可靠供應商進行採購以減少對任何一名供應商或若干供應商的依賴。我們評估供應商，以確保我們的供應商符合我們的船舶供應客戶及零售及食品服務客戶需要。

業 務

重要人員流失

董事將確保妥善委任及指派適當及充足數量的員工管理業務營運的每一個部分。

監管風險管理

本集團留意任何政府政策、法規、發牌規定、許可證、安全要求的最新變動，而且我們了解到任何不合乎上述各項的情況可能會對我們的營運及業務有所影響。我們會確保一切政府政策、法規、發牌規定、許可證及安全要求的變動均會得到密切監控，且向我們的員工傳達，以便妥善實施及遵守。總經理陳治樞先生及行政經理負責監管本集團的合規情況，而彼等亦將定期向董事會匯報業務所需重大牌照及許可的情況。

外籍勞工

我們相信，若無法聘用外籍勞工，可能會對我們的營運及財務表現帶來重大影響。為減輕因相關新加坡及／或外籍勞工其他原籍國家的相關法律、規則及法規改動造成的外籍勞工短缺所帶來的影響，我們的管理團隊已採取政策聘用來自中國、印度、緬甸及馬來西亞等多個國家的外籍勞工。於最後實際可行日期，我們雇用36名外籍僱員。