
業 務

業務概覽

本集團創立於1992年，為新加坡物流行業的運輸及存儲服務供應商。我們向客戶提供貨車運輸及集散服務。貨車運輸服務指將貨物(主要為集裝箱)從客戶指定提貨地點交付至指定交貨地點。集散服務指在我們的物流堆場或客戶指定的任何其他地點處理及儲存重櫃及吉櫃。根據Ipsos報告，根據2015年報告的收益，本公司在新加坡46家著重陸路運輸活動並將其作為業務活動的一部分的運輸及物流公司中排名第5位。

我們擁有經驗豐富的管理團隊，在其帶領下，我們發展成為可靠的運輸及存儲服務供應商，我們擁有一隻龐大的車隊，能夠處理大量的客戶訂單。於最後實際可行日期，我們聘用174名僱員(其中138名為司機)以支持我們由自有的125輛牽引車、491輛拖車、6輛堆高機及7輛貨車組成的車隊。為提高服務的靈活性及成本效益，我們委聘分包商提供若干貨車運輸服務。

於最後實際可行日期，我們與一名獨立第三方已訂立服務協議，內容有關使用面積約90,000平方英尺的物流堆場以提供集散服務。我們亦擁有新加坡一間工廠的三個單元，並於此經營業務。

新加坡在醫學、金融服務等領域鼓勵經濟多元化，以吸引投資及提高區域競爭力。由於該等行業的成長，貨品及相關服務的需求將會相應增加，從而為「連接角色」領域(如運輸及存儲領域)的發展創造機遇。由於政府現正構建及制定計劃推動該等新行業領域，機遇整體上保持樂觀。因此，董事認為，本集團已做好充分準備把握運輸及存儲服務行業的發展機遇，並將從新加坡物流行業現有及未來客戶對我們的服務不斷增長的需求中獲益。

業 務

新加坡運輸及存儲業價值鏈

基於董事對物流行業的認知及經驗以及本文件「行業概覽 — 新加坡價值鏈、運輸及存儲業」一節所述，新加坡運輸及存儲業價值鏈分為i)由新加坡終端客戶運往海外之出貨(新加坡出口商品所需物流流程)；及ii)由海外運往新加坡終端客戶之進貨(新加坡進口商品所需物流流程)。運輸及存儲業價值鏈參與者為(1)終端客戶(進出口貨物)，(2)航運公司，(3)港口及(4)物流服務供應商(包括但不限於貨運代理、物流公司、倉儲公司、分銷商及貿易公司等各方)。

終端客戶由於彼等進口或出口之規模，將僱傭物流服務供應商將貨物進出口新加坡。終端客戶來自各類不同的行業，包括但不限於(其中包括)製造、零售、石化、消費品及汽車等行業。彼等一般需要廣泛的物流服務，如貨運、倉儲、運輸及其他。因此，終端客戶將僱傭物流服務供應商管理彼等之貨物進出口新加坡。

由於我們的主要客戶為物流服務供應商，本集團的運輸服務為處理貨物在物流服務供應商的倉庫或，其他指示的位置及指定的港口或車站之間的陸上移動。我們的集散服務亦為我們的客戶集裝箱提供臨時倉儲，以在等待航線時確認發貨日期及亦允許客戶在發貨前收集集裝箱。

增值服務

本集團增加至物流服務供應商的價值來自(i)通過大型車隊提供運輸服務；(ii)提供定制運輸服務的能力及(iii)提供物流場地，處理及存儲載貨及吉櫃。我們認為提供集散服務亦將為客戶提供附加值，乃由於相較多次運輸集裝箱而言，我們可在將集裝箱付運到海外之前將集裝箱集成一次較大規模的運輸，從而節約成本。有關本集團的競爭優勢之進一步詳情，請參閱本節「業務 — 1. 競爭優勢」段落。

業 務

業內參與者提供的運輸及存儲服務

新加坡運輸及存儲業價值鏈主要參與者包括上述提及的終端客戶、航運公司、港口及物流服務供應商。其中，若干物流服務供應商，尤其是大型的物流服務供應商往往有自己的車隊以支持託運集裝箱運輸及併櫃貨物運輸。若干物流服務供應商各自擁有倉庫及需要平倉、理倉與檢查彼等客戶進出口之貨物的地盤。

本集團的五大客戶為物流服務供應商，其核心業務包括倉庫營運、貨運代理及包裝服務。其中若干公司各自擁有車隊及儲存地盤，彼等各自儲存地盤主要用於處理、打包、檢查商品及平倉。由於進出貨櫃量及開展核心活動所需的地盤，等待輪船到達或駛離港口的同時於彼等地盤儲存重櫃及吉櫃效率低下，因此彼等仍需我們的運輸及存儲服務。

本集團通常並不直接服務客戶。相反，我們的客戶主要為物流服務供應商，作為整個物流價值鏈的一部分，我們因能力獲其委聘以滿足其運輸需求。我們的客戶外包其運輸需求予我們，以便更好的專注其他核心業務，包括貨運代理、包裝、貨物處理及檢查及其他活動。

董事認為，委聘我們提供運輸及存儲服務可令該等物流服務供應商專注於彼等之核心業務，乃由於：

- (i) 其將避免於購買及維護大量車輛以及購買或租用存放集裝箱的露天場地中投入過多資金。車輛初期開支包括(a)行車費用；(b)擁車證；及(c)稅務。車輛持續維護成本包括(a)折舊開支；(b)維護成本；及(c)機動車保險等。用於購買車輛之前期資金與每年維護車輛成本推動該等參與者發展彼等之核心業務；
- (ii) 龐大的車隊可能需要眾多駕駛員。可能需要額外資源以管理駕駛員並遵守安全性及規範性之規定；及

業 務

- (iii) 集散服務需要儲存集裝箱的土地及處理集裝箱的堆高機等設備。僅為儲存載貨或吉櫃而劃出一幅土地對客戶而言屬低效且昂貴。通過外包這一部分物流過程予我們，我們的客戶可更好地專注於彼等的核心業務。

為我們提供柴油的五大供應之一供應商B亦提供倉庫租賃與其他運輸服務。為我們提供物流堆場服務的五大供應之一供應商F亦提供增值物流服務、貨物存儲及港口裝卸服務，且於截至2016年12月31日止年度及截至2017年5月31日止五個月為本集團客戶，詳情載於「業務 — 5.供應商」一節。供應商B及供應商F擁有更廣泛的業務，不如本集團一樣僅專注於貨車運輸及集散服務業務。據董事所深知，除供應商B及供應商F外，於往績記錄期間，我們五大供應商的餘下供應商並不涉及貨車運輸及集散服務業務。

1. 競爭優勢

董事認為，下列競爭優勢為本集團成功的關鍵因素，將令本集團日後能夠進一步發展我們的業務。

1.1 本集團擁有一支龐大的車隊執行我們的運輸及存儲服務業務

截至最後實際可行日期，本集團擁有包括125輛牽引車、491輛拖車、6輛堆高機及7輛貨車在內的車隊開展我們的運輸及存儲服務業務。根據陸路交通管理局的車輛統計數據，截至2016年12月31日，新加坡約有5,300輛鉸接車輛，而鉸接車輛通常指牽引車和低貨架掛車等車輛。於最後實際可行日期，我們車隊的牽引車數量約相當於新加坡截至2016年12月31日所有鉸接車輛的2.4%，證明我們在新加坡的車隊規模龐大。

擁有一支龐大的車隊令我們可應對客戶大單及適應客戶服務需求的鄒增。我們的若干客戶包括但不限於規模龐大的物流公司、貨運代理及倉儲公司，其中彼等運營規模、成本及交付及時均為彼等選擇外判承包商的重要考量因素。因此，與擁有龐大車隊的公司合作可確保滿足彼等運輸及集散需求。

業 務

1.2 本集團憑藉注重提供優質服務於業內享譽盛名

本集團注重提供優質服務加上客戶委聘不斷，我們於業內建立穩固的客戶基礎。多年來，本集團已與多位客戶建立長期的合作關係。尤其是，於最後實際可行日期，我們已分別與我們的五大客戶維持約10個月至16年業務關係。

因注重服務質量，我們能符合客戶的質素要求。我們對服務質量的注重涵蓋車輛可靠性、服務可靠性、為客戶提供靈活及定制服務以及回應客戶反饋信息及不斷完善流程等多個方面。有關我們的質量控制措施詳情，請參閱本節「質量控制」第8段。我們收到了一些客戶的署名推薦信，強調本集團在提供服務方面的可靠性。該等推薦信具體提到，彼等已與我們擁有逾15年的合作關係，並發現我們非常可靠，積極及時地以訓練有素的專業人員回應彼等的需求。

自本集團與客戶A開展業務以來，我們已確保我們的服務達至客戶A的滿意程度。有關更多詳情，請參閱本節「我們與客戶A的關係」第4.7段。透過我們的長期合作關係，董事確認我們並未因我們服務的質素遭遇客戶A的任何重大投訴。此外，客戶A於2015年向本集團授出合作夥伴獎，以表彰我們於合作五年的服務與傑出。

為於市場保持競爭地位，我們相信對服務質量的注重有助於並將繼續有助於成功取得客戶對我們服務的信心，而此對我們於運輸及存儲服務行業長期發展至關重要。來自我們客戶的推薦信和獎項表明本集團是個可靠的運輸及存儲服務供應商，使我們能夠與客戶保持良好的關係，並進一步提高我們在業內的聲譽。

1.3 本集團饒富經驗且竭誠努力的管理團隊

本集團管理團隊在運輸及存儲服務行業擁有豐富經驗、透徹的認知及強大的專業知識。我們的創辦人、執行董事、行政總裁兼主席蔡江林先生自本集團成立之初即在本集團任職，並於運輸及存儲服務行業擁有逾25年經驗。執行董事蔡淑芬女士自2003年

業 務

起即在本集團任職，並於運輸及存儲服務行業累積逾13年經驗。蔡淑慧女士是我們高級管理團隊的其中一名主要成員，負責監察採購及人力資源，在運輸行業擁有18年以上的相關經驗。高級管理團隊成員蔡振和先生負責本集團銷售及市場推廣活動，彼於物流行業擁有逾26年經驗。有關管理團隊資歷的進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

我們相信，管理團隊擁有豐富經驗及廣博的行業知識，且對運輸及存儲服務行業擁有透徹的瞭解，能讓我們有效地評估市場趨勢，同時有效經營及管理業務。因而擁有一支資深且敬業的管理團隊對我們的業務至關重要，且可令我們(i)了解我們的競爭優勢及市場前景；(ii)更及時解決客戶需求；(iii)更有效管理我們的營運，具體指勞動力及車輛部署及(iv)增進已與客戶及供應商合作之經驗。

1.4 本集團與供應商擁有密切穩固的合作關係

董事相信，我們與供應商(例如：柴油供應商及輪胎公司)擁有密切的合作關係，是本集團取得成功的一項重要因素。於最後實際可行日期，我們的五大供應商與我們分別維持15年以上、10年、6年、1年及12年的合作關係。因此，本集團可就回應我們的疑問或解決我們可能存在的問題及簡化合約協商流程獲取更多應對服務。

2. 業務策略

本集團旨在鞏固我們作為新加坡運輸及存儲服務供應商的地位。為達致此目標，本集團擬實施以下策略。

2.1 擴大及提升我們的車隊規模

我們擬通過增加牽引車及拖車擴大我們的車隊以應對客戶需求的增長。我們擬動用約[編纂]百萬新加坡元額外購買50輛牽引車、60輛拖車及1輛貨車。車隊規模的增加將會令我們能夠迎合現有客戶的額外業務及新客戶的業務需求。董事認為，擴大及升級車隊的必要性理由如下：

- i. 迎合現有客戶的額外業務及新客戶的業務需求。基於我們與客戶及彼等運輸預測以及我們自己對過往趨勢的分析，我們預計運輸總次數由截至2016年12月31日止年度的306,937次增加約37,508次至截至2017年12月31日止年度的344,445

業 務

次及於2018年增加61,859次。截至2017年8月31日止八個月，我們完成了221,897次運輸次數以及通過我們與客戶的聯繫（已於數月前通知我們將增加業務量），我們預計運輸次數將增加。董事認為，車隊擴張將令我們有足夠的能力滿足客戶需求以及使我們能夠進一步增加市場份額。

- ii. *新加坡新型柴油車排放標準變動*。新加坡國家環境局已公告，自2018年1月1日起，新型柴油車輛須遵守歐6排放標準。董事認為，通過購買低碳足跡的新型歐6車輛將有利於我們與客戶談判。有關我們計劃購買更多環境友好型車輛之詳情，請參閱「業務—9.環境保護、健康及工作安全」一節。
- iii. *升級陳舊車輛*。車隊現有125輛牽引車，其中21輛由於平均剩餘使用壽命約為1.9年需替換。維修陳舊車輛花費昂貴，乃由於(i)保險費用(ii)保養及維修陳舊車輛費用偏高及(iii)陳舊車輛出故障頻繁且易造成停工。
- iv. 本集團牽引車使用率由截至2015年12月31日止年度的約81.4%增加至截至2016年12月31日止年度的約82.0%。截至2017年5月31日止五個月及截至2017年8月31日止三個年度，牽引車使用率分別約為79.3%及95.3%。董事認為，運輸車隊規模的擴張將使我們能更好地應對客戶日益增加的需求。

為應對業務增長，我們擬於截至2017年12月31日止十二個月期間從內部資源集資及融資租賃約[編纂]百萬新加坡元額外收購20輛牽引車，34輛拖車及1輛貨車。於最後實際可行日期，我們已通過內部資源及融資租賃安排約2.5百萬新加坡元收購14輛牽引車、34輛拖車及1輛貨車。

此外，我們擬用[編纂]所得款項約[編纂]百萬新加坡元額外收購30輛牽引車及40輛拖車。將於2019年6月30日收購新牽引車及拖車。

業 務

為支持車隊規模的增加，我們亦將額外僱傭27名司機、3名營運員工、2名財務行政人員及一名財務主管。

此外，我們計劃另外購買位於Pioneer Junction的規模約1,000平方英尺的廠房，以用作額外的辦公空間，應對人員增長需求。辦公空間的增加及相關翻新成本將耗費約[編纂]百萬新加坡元。

我們認為該等對本集團基礎設施的改善將提升我們在運輸及存儲服務行業的聲譽，並將令本集團處於更優勢地位，以吸引新客戶。

2.2 強化我們的信息技術系統

我們計劃購買定制化集裝箱跟蹤系統，令本集團能夠通過全球定位衛星數據跟蹤集裝箱變化情況，更好地監控工作完成進度。憑藉新系統，客戶自身亦可跟蹤彼等集裝箱的變化情況。定制化集裝箱跟蹤系統將耗費約[編纂]百萬新加坡元且預期於2018年6月30日前實施。

我們亦計劃購買定制化企業資源規劃（「企業資源規劃」）及融資系統，此將令本集團能夠將財務管理及會計、營運及銷售等各項活動整合到一個綜合系統。該綜合系統將改善各項活動的工作效率。定制化企業資源規劃及融資系統將耗費約[編纂]百萬新加坡元且預期於2018年6月30前實施。

本集團亦須購買額外的硬件，如工作站及服務器等，以支持定制化集裝箱跟蹤系統及企業資源規劃系統的實施。額外的硬件將耗費約[編纂]百萬新加坡元且預期將於2018年6月30日前購買。

我們相信強化我們的信息技術系統將能夠提高我們的工作效率及為我們的客戶提供更好的服務體驗。

2.3 通過與我們的五大客戶及供應商維持長期關係，繼續提升我們於新加坡的市場領先地位及擴大客戶基礎

我們計劃利用我們的專有技術、業務關係以及行業專業知識，擴大我們的客戶基礎。本集團的市場推廣活動主要由我們的銷售及推廣團隊開展。我們計劃與現有客戶維持

業 務

良好的合作關係，以確保彼等向我們推介新客戶。本集團董事認為，本集團成功的其中一個關鍵因素為與客戶及供應商的工作關係。本集團五大客戶已與本集團維持約10個月到16年業務關係。同樣，本集團五大供應商已與本集團維持1到15年業務關係。本集團與客戶及供應商的長期業務關係令本集團在物流行業內建立強大的網絡。

除透過中介獲得新客戶外，我們亦通過向其推廣我們的服務尋求新客戶。我們的董事蔡江林先生將定期出席並與現有客戶舉辦活動，以建立強大的網絡，而本集團或會由此獲推薦潛在客戶。我們的銷售及市場推廣團隊定期與客戶聯絡以保持良好的業務關係並通過從現有客戶推薦招攬新客戶擴大我們的網絡。

2.4 持續招攬、培訓及挽留熟練工，以支持我們的未來發展及擴張

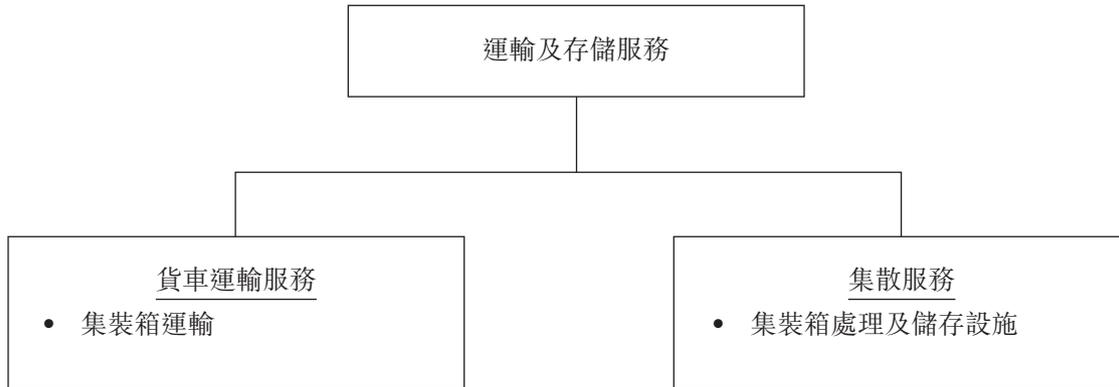
我們的僱員對我們的成功至關重要。我們已於且計劃繼續於僱員方面投入大量資源，為我們的業務招聘、培訓及挽留最佳人員。我們將繼續檢討及改善培訓課程，以提高僱員的生產率及服務質素，使僱員掌握符合客戶所期望的知識及技能。我們將送我們的相關人員參加諸如《工作場所安全與健康法》(「WSH」)項目課程及《在生產工廠應用工作場所安全與健康法》(Apply Workplace Safety & Health in Process Plant)課程等。該等課程旨在進行整體的工作場所安全培訓及特別為加工廠(如石油化工廠)進行工作場所安全培訓。我們評估僱員表現並檢討我們的薪酬政策，以確保我們為僱員提供具有競爭力且與其表現相稱的薪酬待遇。

我們的董事認為，[編纂]的成功將有助於提升本集團的企業形象、提高職工信心及士氣。其將提高我們吸引、培訓及挽留熟練員工的能力，以支持我們未來發展及擴張。

業 務

3. 服務及營運

如下圖所示，我們向客戶提供各式各樣的運輸及存儲服務（主要為貨車運輸及集散服務）。



我們一直善用我們的行業經驗，專注於提供特定行業的解決方案，以便更好為客戶服務。我們亦能夠提供定制化服務，以滿足客戶獨特的需求及要求。

下表載列本集團於往績記錄期間按所提供服務類型劃分的收益：

| | 截至12月31日止年度 | | | | 截至5月31日止五個月 | | | |
|------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|
| | 2015年 | | 2016年 | | 2016年 | | 2017年 | |
| | 新加坡元 | % | 新加坡元 | % | 新加坡元 | % | 新加坡元 | % |
| | (未經審核) | | | | | | | |
| 貨車運輸 | 22,378,225 | 80.8 | 22,054,945 | 81.7 | 9,500,708 | 83.6 | 9,669,650 | 85.7 |
| 集散服務 | 5,306,156 | 19.2 | 4,953,717 | 18.3 | 1,864,179 | 16.4 | 1,609,785 | 14.3 |
| 合計 | <u>27,684,381</u> | <u>100.0</u> | <u>27,008,662</u> | <u>100.0</u> | <u>11,364,887</u> | <u>100.0</u> | <u>11,279,435</u> | <u>100.0</u> |

業 務

3.1 貨車運輸

貨車運輸服務指將貨物(主要為集裝箱)從客戶指定提貨地點運輸至新加坡境內指定交貨地點。我們負責確保貨物準時完好無損地交付。於最後實際可行日期，本集團聘用138名駕駛員提供貨車運輸服務。我們的車隊包括125輛牽引車、491輛拖車及7輛貨車，所有車輛均為自有車輛。



牽引車



拖車



貨車

業 務

載重及使用率

於往績記錄期間，貨車運輸收益為我們的主要收益來源。截至2015年及2016年12月31日止兩個年度及截至2017年5月31日止五個月，貨車運輸收益分別約佔我們收益的80.8%、81.7%及85.7%。我們的貨車運輸收益受到(其中包括)車隊的載重及使用率的影響。

組成我們車隊的牽引車的使用率乃根據(i)於往績記錄期間各年我們的駕駛員執行的實際年度運輸總次數；及(ii)根據員工人數及工作天數估計已執行的最高年度運輸次數計算。於往績記錄期間，牽引車的使用率如下：

| | 截至8月31日 | | | | |
|-------------------------------------|-------------|---------|-------------|---------|---------|
| | 截至12月31日止年度 | | 截至5月31日止五個月 | | 止三個月 |
| | 2015年 | 2016年 | 2016年 | 2017年 | 2017年 |
| 已執行的最高年度運輸次數 ⁽¹⁾ | 373,492 | 374,119 | 155,744 | 156,527 | 102,594 |
| 已執行的實際年度運輸總次數. . . . | 303,839 | 306,937 | 126,404 | 124,084 | 97,813 |
| 使用率 ⁽²⁾ | 81.4% | 82.0% | 81.2% | 79.3% | 95.3% |

附註：

- (1) 牽引車的最高年度運輸次數乃根據每月的駕駛員人數、每月工作天數及每天執行次數(假設截至2015年及2016年12月31日止年度及截至2016年5月31日及2017年5月31日止五個月分別有302個、303個、124個及123個工作日)計算。每名駕駛員每天可執行的日常運輸次數假設約為11次，該數字乃通過計算駕駛員的平均運輸次數得出。我們的董事認為運輸次數可更準確分析產能及使用率，由於(i)我們的駕駛員按每次運輸基準獲取獎勵及(ii)我們基於運輸次數向客戶收取費用，因此，我們密切監控該等數據以準確支付駕駛員並向客戶徵收費用。以時間釐定的數據因交通狀況、港口等待時間及客戶要求各不相同。這亦解釋我們基於運輸次數而非所用時間釐定向客戶收取費用的原因。由於該數據自往績記錄期間駕駛員實際每日平均運輸次數計算所得，因而估算每日最多運輸次數可達11次。駕駛員運輸數據表明往績記錄期間每日運輸次數介乎7次至14次不等。然而，考慮公路交通堵塞、港口等待時間及每日最少與最多運輸次數等不定因素，每日平均實際運輸次數11次準確反映我們的實際能力。
- (2) 財政年度各年的牽引車使用率按財政年度全年的已執行的實際年度運輸總次數除以已執行的最高年度運輸次數。

業 務

截至2016年12月31日止兩個年度，牽引車的平均使用率分別約為81.4%及82.0%。2016年的使用率較高主要由於本年度已執行的實際年度運輸總次數增加，由截至2015年12月31日止年度的303,839次增至截至2016年12月31日止年度的306,937次。截至2017年5月31日止五個月，平均使用率約為79.3%。較低的平均使用率由於(i)期內實際執行總次數減少，由截至2016年5月31日止五個月的126,404次減至截至2017年5月31日止五個月的124,084次；及(ii)截至2017年5月31日止五個月，我們購買了12輛新牽引車。截至2017年8月31日止三個月，牽引車平均使用率為95.3%，比截至2017年5月31日止五個月的平均使用率79.3%增加16.0%。較高的平均使用率乃主要由於平均實際運輸次數由截至2017年5月31日止五個月的24,817次增加至截至2017年8月31日止三個月的32,604次，增長了約31.4%。運輸次數增加乃由於本集團現有客戶貨車運輸量及來自新客戶之新貨車運輸量增長。

拖車使用率乃根據(i)各駕駛員使用的拖車平均數；及(ii)拖車平均總數計算。於往績記錄期間，拖車的使用率如下：

| | 截至12月31日止年度 | | 截至5月31日止五個月 | |
|----------------------------------|-------------|-------|-------------|-------|
| | 2015年 | 2016年 | 2016年 | 2017年 |
| 駕駛員使用的拖車平均數 ⁽¹⁾ | 353 | 347 | 353 | 361 |
| 拖車平均總數 ⁽²⁾ | 406 | 419 | 414 | 434 |
| 使用率 ⁽³⁾ | 87.0% | 82.8% | 85.3% | 83.2% |

附註：

- (1) 駕駛員使用的拖車平均數首先計算各駕駛員日常使用的拖車數目。然後總結駕駛員於一年內使用的拖車總數，再除以一年內的工作日總數。
- (2) 拖車平均總數乃通過總結本集團於各月末的拖車總數得出，此可能取決於添置及／或出售新的拖車。拖車平均總數未計入已送維修、用於運輸特殊貨物的專用拖車及僅用於裕廊島樞紐站的轉移拖車。然後除以工作日總數便可得出我們年內擁有的拖車平均總數。
- (3) 各財政年度的拖車使用率乃按於財政年度駕駛員使用的拖車平均數除以於同期本集團擁有的拖車平均總數計算。

業 務

截至2016年12月31日止兩個年度，拖車的平均使用率分別約為87.0%及82.8%。於2016年，拖車使用率下降主要由於截至2016年12月31日止年度的駕駛員使用拖車平均數由截至2015年12月31日止年度的353輛拖車減少至347輛，加上同期的拖車平均總數由406輛增加至419輛。截至2016年5月31日及截至2017年5月31日止五個月，拖車平均使用率分別約為85.3%及83.2%。拖車使用率降低主要由於於同期拖車數量由414輛增加至434輛。

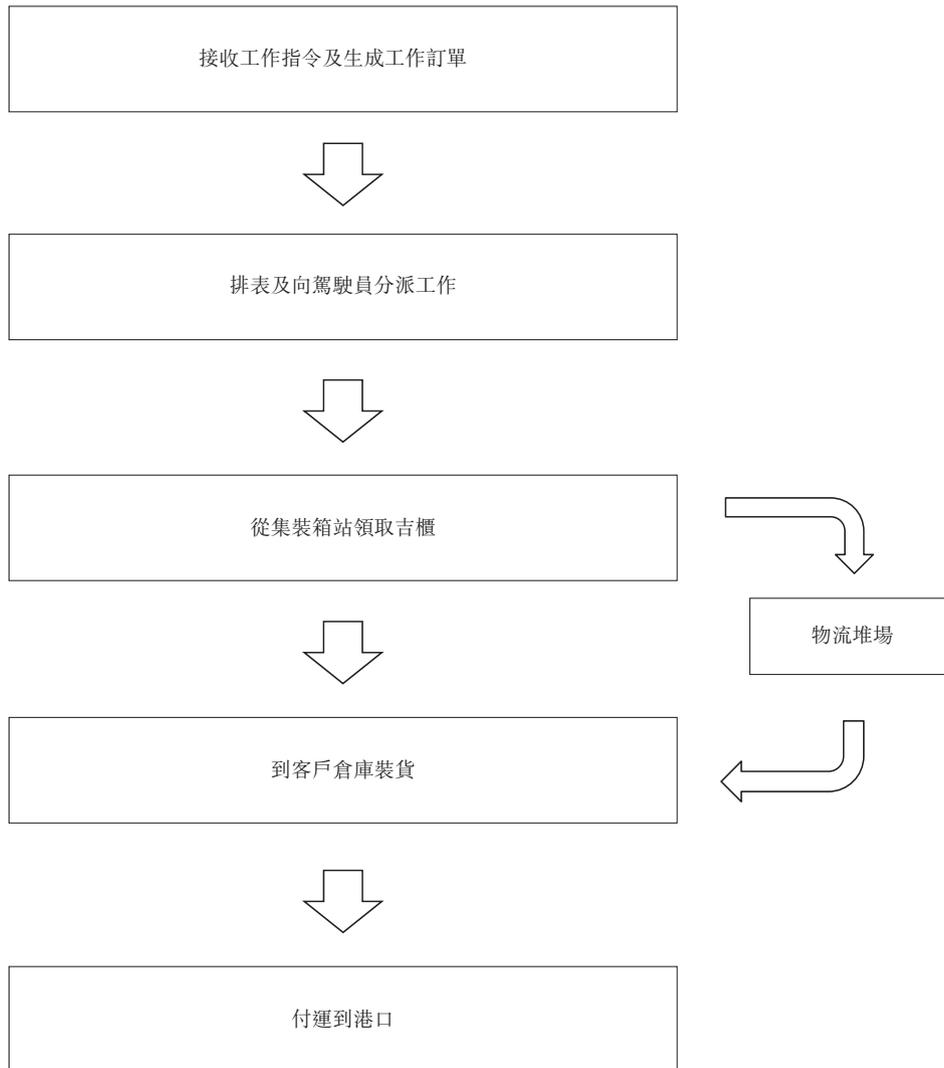
為提升貨車運輸服務的靈活性及成本效率，我們亦會不時聘用獨立分包商提供部分貨車運輸服務。詳情請參閱本節「供應商」一段。

截至2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年5月31日止五個月，貨車運輸服務貢獻的總收益分別約為22.4百萬新加坡元、22.1百萬新加坡元及9.7百萬新加坡元，分別約佔相關期間總收益的80.8%、81.7%及85.7%。

下圖列示從客戶指定提貨地點運輸至客戶指定交貨地點的貨車運輸服務的進口及出口工作流程：

業 務

圖1： 出口工作流程



(a) 接收工作指令及生成工作訂單

客戶向我們下達工作指令後，由我們的客戶服務部進行評估。工作指令將列明需要交付貨物的類型及數量、交付時間及指定交付地點。客戶服務部將核實船隻估計抵達日期並根據客戶要求创建工作指令。

業 務

(b) 排表及向駕駛員分派工作

營運部收到工作指令後，調度員將整合收到的所有工作指令，開始規劃運輸線路及向駕駛員分派具體任務。調度員向駕駛員分派工作時，將向駕駛員簡要說明規劃線路、客戶要求及交付目的地。

(c) 從集裝箱站領取吉櫃

在收到調度員分派的任務後，駕駛員將前往集裝箱站領取吉櫃。駕駛員其後將吉櫃運送至客戶貨倉。

(d) 到客戶倉庫裝貨

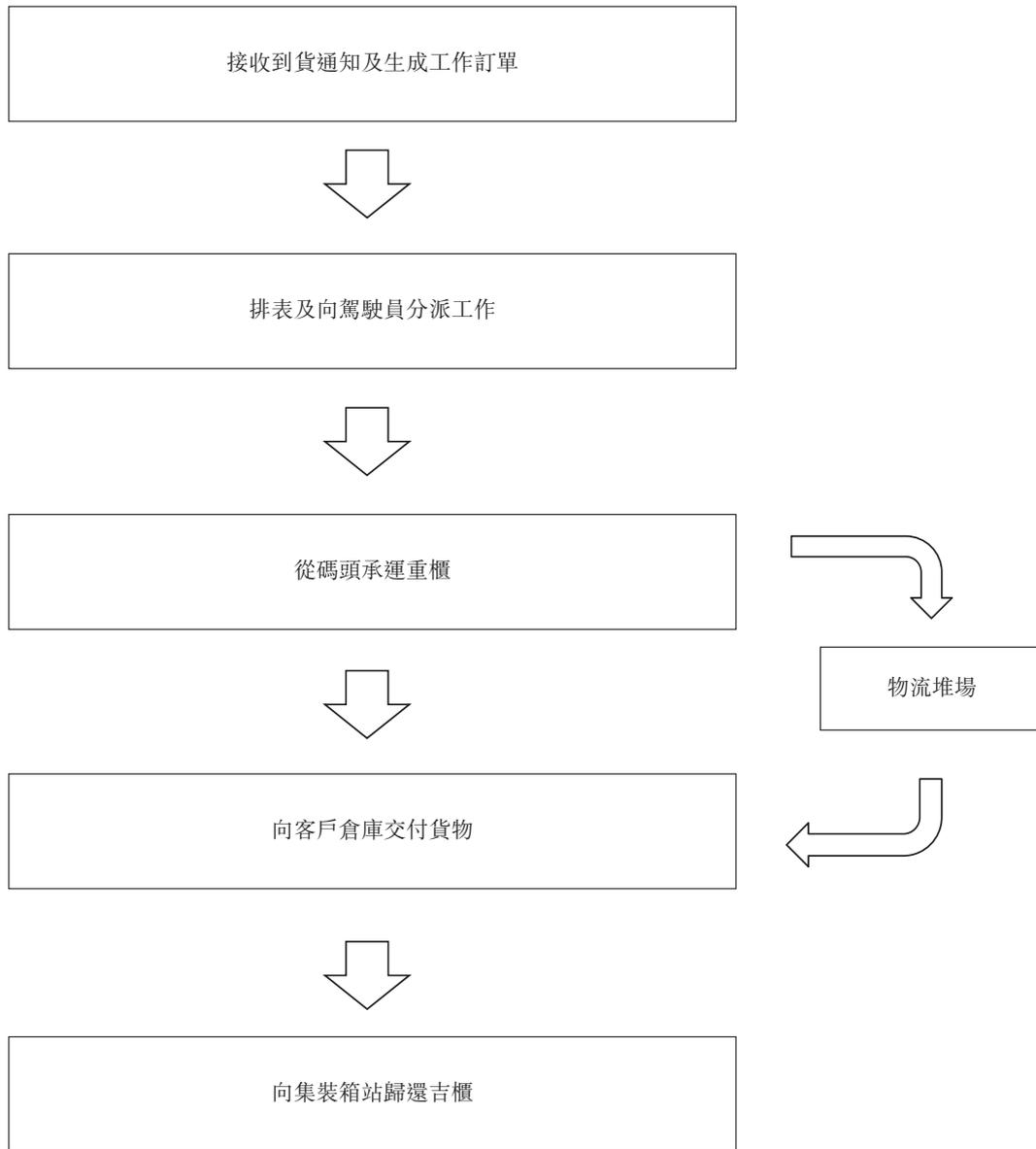
客戶其後將貨物裝入集裝箱內並隨後在集裝箱貼上封條。待客戶裝完貨物後，駕駛員將檢查集裝箱上的封條。倘封條尚未貼上，駕駛員將報告營運部，以待營運部作出進一步指示。隨後，駕駛員將依照客戶工作指示前往下一個交付目的地。

(e) 付運到港口

倘指定船隻已到港且貨物無需存放，駕駛員將直接前往港口交付貨物。然而，倘客戶指示貨物需先行存放，則駕駛員會將重櫃運輸至物流堆場進行存放，直至集裝箱可裝船為止。當集裝箱安全交付至指定目的地，交付方視作完成。

業 務

圖2： 進口工作流程



(a) 接收到貨通知及生成工作訂單

當客戶向我們下達到貨通知時，我們的客戶服務部會對訂單進行評估。到貨通知將列明需要交付貨物的類型及數量、交付時間表及指定交付地點。客戶服務部將核實船隻估計抵達日期並根據客戶要求創建工作指令。

業 務

(b) 排表及向駕駛員分派工作

運輸部收到工作指令後，調度員將整合收到的所有工作指令，開始規劃運輸線路及向駕駛員分派具體任務。調度員向駕駛員分派工作時，將向駕駛員簡要說明規劃線路、客戶要求及交付目的地。

(c) 從港口承運重櫃

於前往港口裝運重櫃時，駕駛員將檢查集裝箱上的封條。倘封條尚未貼上，駕駛員將報告營運部，以待營運部作出進一步指示。視乎客戶到貨通知單指示而定，駕駛員將會將重櫃運送至物流堆場或直接送往客戶貨倉。

(d) 向客戶貨倉交付貨物

集裝箱送達客戶貨倉後，客戶將卸載集裝箱內所有貨物。集裝箱安全送達指定地點後，交付即視作完成。

(e) 向運輸中心歸還吉櫃

客戶成功卸載集裝箱內的所有貨物後，駕駛員將會將吉櫃送回集裝箱站。在整個運輸過程中，我們會記錄牽引車的行車軌跡，以確保貨物順利交付至所有交付地點。

自由貿易區內的貨車運輸服務

除往返港口的一般貨車運輸服務外，本集團亦將貨物運輸至指定自由貿易區內的地點。部份自由貿易區位於臨近港口並能直通港口的地方，該等自由貿易區內的貨物免繳商品及服務稅，包括(a)丹絨巴葛貨物集散站及峇巴貨物集散站(Tanjong Pagar Terminal and Keppel Terminal)；(b)布拉尼貨物集散站(Brani Terminal)；(c)峇巴集散處(Keppel Distripark)；(d) Keppel Distripark Linkbridge；及(e)巴西班讓貨物集散站(Pasir Panjang Terminal)。

我們部分客戶在峇巴集散處(Keppel Distripark)自由貿易區內經營倉庫，因而得以利用與港口位置臨近且能直通的優勢優化物流流程，促進有效的裝卸作業及我們提供峇巴集散處(Keppel Distripark)自由貿易區與港口之間的短途貨車運輸服務。

業 務

3.2 集散服務

集散服務指於我們的物流堆場或客戶可能指定的任何其他地點處理及儲存重櫃及吉櫃。

新加坡土地稀缺，客戶自身經營場所內存放集裝箱的空間通常較為有限。作為集散服務的一部分，我們在位於Penjuru Road的物流堆場向客戶提供集裝箱存儲設施。我們的物流堆場共提供約90,000平方英尺的儲存空間，並安裝監視系統。我們的物流堆場亦配備堆高機，以協助提供集裝箱裝卸服務。

除在我們的物流堆場提供集散服務外，我們亦可在客戶可能指定的任何其他地點提供集散服務。我們亦會於客戶指定的地點提供集裝箱處理服務。



堆高機

集散服務通過將客戶的集裝箱集中於我們的物流堆場再用我們的大型一次性運輸將其運往海外，而非通過多次運輸將集裝箱發往海外，從而實現成本節省。因船舶抵達及出發日期趨於波動，船舶抵達或出發日期的任何延誤可能導致集裝箱滯留於客戶自有場地。我們的物流堆場有助通過在面對有關船舶延誤時提供額外集裝箱儲存靈活性，最大限度減少對客戶物流工作流程的中斷。

我們的集散服務亦允許我們的客戶採用一種輕資產業務模式，而毋須購買或維護自身的集裝箱存儲設施以滿足自身存儲需求。於本集團的集散業務當中，除了租賃給我們的場地外，由於堆高機、駕駛員及叉車操作員都由本集團自行提供，因此並無其他方的涉入。本集團要求集散服務之客戶通常從事進出口商品，即貨運代理及全球物流公司。

業 務

下列步驟列示集散服務的一般工作流程：

(i) 進站服務

- (a) 堆高機操作員將收到調度員有關進站集裝箱的工作指令
- (b) 堆高機操作員將分配所需空間並等待集裝箱抵達
- (c) 集裝箱抵達物流堆場後，堆高機操作員會將集裝箱吊離拖車並根據所分配空間堆放於物流堆場

(ii) 出站服務

- (a) 堆高機操作員將收到調度員有關出站集裝箱的工作指令
- (b) 堆高機操作員將確定出站集裝箱所屬區塊並確保無障礙物阻攔
- (c) 駕駛員抵達物流堆場後，堆高機操作員會將集裝箱吊運至拖車

3.3 我們的車輛

於最後實際可行日期，本集團仍在租用購買協議下資助的車輛如下：

| 車輛類型 | 通過融資租賃購買的 車輛數目 |
|-----------|-------------------|
| 牽引車 | 22 |
| 拖車..... | 30 |
| 堆高機..... | 2 |
| 卡車..... | 5 |

業 務

我們計劃將根據[編纂]發行的新股份所得款項淨額總額的約[編纂]%用於根據擴張計劃購買新車輛(即30輛牽引車及40輛拖車)以進一步提升我們的服務能力。有關車輛擴張計劃之進一步詳情，請參閱「未來計劃及所得款項用途 — 未來計劃」一節。我們無意通過擴張計劃的融資租賃購買新車輛。

於最後實際可行日期，本集團各類型車輛的使用壽命及平均剩餘使用壽命如下：

| 車輛類型 | 使用壽命(年) | 平均剩餘使用壽命(年) |
|----------|---------|-------------|
| 牽引車..... | 10 | 5.1 |
| 拖車..... | 10 | 6.6 |
| 堆高機..... | 10 | 6.2 |
| 卡車..... | 10 | 6.2 |

4. 客戶

我們的客戶主要為新加坡供應鏈中的物流服務供應商。我們為客戶運輸的貨物(包括各種塑料樹脂)。我們運輸的其他貨物包括廢鋼及紙製品。於往績記錄期間，董事、彼等的緊密聯繫人士或任何股東(據董事所知於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上者)概無於五大客戶(均為獨立第三方)中擁有任何權益。

4.1 與客戶訂立協議的一般條款

本集團一般不會與客戶訂立長期合約。我們根據客戶的具體要求向客戶提供報價。報價亦包含本集團認為與標準行業慣例一致的一般條款及條件。根據新加坡物流協會標準交易條件，我們承擔的申索賠償責任通常不超過每宗100,000新加坡元。

業 務

4.2 定價政策

在制定本集團的定價政策時，我們考慮多項因素。部分重要因素包括：

- | | |
|-------------------|---|
| 整櫃貨物運輸的 貨車運輸服務 | <ul style="list-style-type: none">• 集裝箱尺寸(20或40尺寸集裝箱)• 交付距離• 其他運輸及存儲服務供應商提供的現行市場費率• 燃料價格及將燃料成本變動轉嫁予客戶的難易程度• 成本分析(考慮費用或任何第三方費用的潛在上漲)• 確定合理的溢利率• 合作關係年限• 每月運輸的集裝箱數量 |
| 併櫃貨物運輸的 貨車運輸服務 | <ul style="list-style-type: none">• 貨物類型• 貨物數量• 保障貨物所需之設備• 交付距離• 其他運輸及存儲服務供應商提供的現行市場費率• 燃料價格及將燃料成本變動轉嫁予客戶的難易程度• 成本分析(考慮費用或任何第三方費用的潛在上漲)• 確定合理的溢利率• 合作關係年限 |
| 集散服務 | <ul style="list-style-type: none">• 集裝箱尺寸(20或40尺寸集裝箱)• 集裝箱容重• 集裝箱儲存時間• 其他運輸及存儲服務供應商提供的現行市場費率• 成本分析(考慮任何第三方費用的潛在上漲)• 就物流堆場支付的服務費• 確定合理的溢利率• 合作關係年限 |

業 務

4.3 信用政策

我們一般向客戶授予自發票日期起計30至60日的信用期。信用期長短視乎個別情況而各有不同，取決於：

- (i) 客戶的聲譽及信譽
- (ii) 客戶過往付款情況
- (iii) 客戶與本集團的業務關係

本集團不時審查客戶的付款記錄，且將在必要時相應修改信用期。於往績記錄期間，本集團在收取客戶付款方面並無遭遇任何重大困難。

4.4 撥備政策

我們根據對資金困難及應收款項賬齡分析的評估制定貿易應收款項減值虧損政策，當中需要使用專業判斷及估計。當發生事件或情況出現變動，表明餘額可能無法收回時，我們會對應收款項作出撥備。我們會持續密切審閱貿易應收款項結餘，而管理層會就能否收回逾期結餘作出評估。於往績記錄期間，概無確認貿易應收款項減值虧損。

4.5 客戶服務

本集團深知優質的客戶服務對維持本集團的市場聲譽及培育客戶忠誠度而言至關重要。我們處理客戶一般性詢問、投訴及反饋，亦密切跟進客戶訂單及客戶滿意度。本集團亦不時審查業務流程，以完善服務。

於最後實際可行日期，本集團客戶服務團隊擁有5名僱員。董事已確認，於往績記錄期間，本集團並無收到客戶任何重大投訴，亦無與彼等存在任何爭議。

業 務

4.6 於往績記錄期間的五大客戶

截至2015年12月31日止年度

| 客戶 | 背景 | 於最後實際 可行日期與 本集團的概約 業務關係年限 | 佔本集團 總收益的 概約百分比 |
|--|---------------------------------|------------------------------------|-----------------------|
| 客戶A | 進一步詳情請參閱本文件「業務—4.7我們與客戶A的關係」。 | 7年 | 41.2 |
| 客戶B (附註1) | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，提供倉儲及物流服務。 | 8年 | 19.4 |
| Gilmon Transportation & Warehousing Pte Ltd (附註2) | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，提供航空貨運、包裝及裝箱服務。 | 7年 | 9.3 |
| 客戶C (附註3) | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，提供航空貨運、包裝及裝箱服務。 | 16年 | 4.3 |
| 客戶D (附註4) | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，提供運輸支持活動。 | 2年 | 2.4 |
| 總計 | | | <u>76.6</u> |

附註：

- (1) 並無有關客戶B之公開財務資料。
- (2) 截至2015年10月31日止年度，Gilmon Transportation & Warehousing Pte Ltd呈報收益約為7百萬新加坡元。
- (3) 客戶C為一間於日本上市的集團的分支機構，該集團截至2016年3月31日止年度的收益超過1.8百萬美元及於2016年3月31日擁有超過9,000名僱員。客戶C集團公司參與物流、倉儲、配送加工、海陸空運輸、供應鏈管理支持及港口終端業務。截至2015年12月31日止年度，呈報收益約為22百萬新加坡元。

業 務

- (4) 客戶D為一間私營的國際物流公司的分支機構，其總部位於美國，於全球逾240個城市均有經營業務。其於新加坡的主要經營包括海陸空運輸、進出口報關、倉儲、配送中心及集裝箱站運作、項目及貨物陳列、化學專業知識諮詢、文檔中心及供應鏈管理。截至2015年12月31日止年度，客戶D呈報收益約為73百萬新加坡元。

截至2016年12月31日止年度

| 客戶 | 背景 | 於最後實際 可行日期與 本集團的概約 業務關係年限 | 佔本集團 總收益的 概約百分比 |
|---|---|------------------------------------|-----------------------|
| 客戶A | 進一步詳情請參閱本文件「業務—4.7我們與客戶A的關係」。 | 7年 | 40.9 |
| 客戶B | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，提供倉儲及物流服務。 | 8年 | 19.6 |
| Gilmon Transportation & Warehousing Pte Ltd | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，提供航空貨運、包裝及裝箱服務。 | 7年 | 11.1 |
| 客戶C | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，提供航空貨運、包裝及裝箱服務。 | 16年 | 5.0 |
| 客戶E (附註5) | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，除普通倉儲服務外提供航空貨運、包裝及裝箱服務。 | 15年 | 2.3 |
| 總計 | | | <u>78.9</u> |

附註：

- (5) 客戶E為一間於日本上市的集團的分支機構，該集團截至2016年3月31日止年度的收益超過2,000億日元及於2016年3月31日擁有超過4,400名僱員。客戶E集團公司參與各種業務，包括倉儲、港口及海港運營、土地、海空運輸、報關、開發、物流系統銷售及經營管理，及運輸及貨物處理設備的購買、出售及租賃。截至2015年12月31日止年度，客戶E呈報收益約為8百萬新加坡元。

業 務

截至2017年5月31日止五個月

| 客戶 | 背景 | 於最後實際 可行日期與 本集團的概約 業務關係年限 | 佔本集團 總收益的 概約百分比 |
|---|----------------------------------|------------------------------------|-----------------------|
| 客戶A | 進一步詳情請參閱本文件「業務—4.7我們與客戶A的關係」。 | 7年 | 39.4 |
| Gilmon Transportation & Warehousing Pte Ltd | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，提供航空貨運、包裝及裝箱服務。 | 7年 | 12.8 |
| 客戶B | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，提供倉儲及物流服務。 | 8年 | 11.6 |
| 客戶C | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，提供航空貨運、包裝及裝箱服務。 | 16年 | 6.5 |
| 客戶Y (附註6) | 全球性物流公司之一部分，通過海、陸、空運輸提供國際包裹及貨運服務 | 10個月 | 2.5 |
| 總計 | | | 72.8 |

附註：

- (6) 客戶Y為一間通過海、陸、空運輸提供國際包裹及貨運服務的全球性物流公司的分支機構。客戶Y集團分佈在全球超過220個國家，擁有逾350,000名僱員。於2016年12月31日，客戶Y集團呈報收益573億歐元及綜合淨溢利26億歐元。

於最後實際可行日期，本集團已分別與五大客戶建立為期約10個月到16年的業務關係。截至2015年12月31日及2016年12月31日止年度及截至2017年5月31日止五個月，本

業 務

集團五大客戶分別約佔本集團收益的76.6%、78.9%及72.8%，而截至2015年12月31日及2016年12月31日止年度及截至2017年5月31日止五個月，最大客戶分別約佔本集團收益的41.2%、40.9%及39.4%。該等客戶均非本集團供應商。

根據Ipsos報告，新加坡的運輸服務供應商普遍對一個或少數主要客戶過度依賴。進一步詳情，請參閱「行業概覽 — 行業供應商及客戶的格局」。除了行業專家針對新加坡運輸服務供應商倚賴一個或少數幾個主要客戶的意見外，獨家保薦人已對本集團五大客戶、本集團董事及高級管理層進行了採訪，並了解到其客戶的偏好與常規做法為維持與現有運輸及存儲服務供應商的業務關係，除非可獲得更好的選擇。儘管存在上文所述情況，為協助提供穩定的物流服務，物流服務供應商打算與少數幾個運輸及存儲服務供應商維持關係，以防止出現任何運輸及存儲服務供應商中因車隊規模有限而未能滿足所有客戶訂單需求。通常情況下，將給予現有運輸及存儲服務供應商優先權。獨家保薦人注意到，截至最後實際可行日期，由於本集團於本行業擁有逾20年的經驗，多年來其已發展可靠運輸及存儲服務團隊及大型車隊，能夠處理大量客戶訂單，本集團於往績記錄期間與大多數五大客戶維持逾7年的長期業務關係。該等長期業務關係表明，本集團的客戶對所提供的可靠運輸及存儲服務甚是滿意，並樂於繼續與本集團維持業務關係。因此，獨家保薦人與董事及行業專家的意見一致，由於營運規模，對新加坡運輸服務供應商而言，倚賴一個或少數幾個主要客戶並不少見。

於往績記錄期間，董事、彼等各自的聯繫人士或任何股東(據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上者)概無於五大客戶中擁有任何權益。

4.7 我們與客戶A的關係

於最後實際可行日期，我們已與最大客戶維持7年的業務關係。截至2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年5月31日止五個月，客戶A應佔收益分別約為11.4百萬新加坡元、11.0百萬新加坡元及4.4百萬新加坡元，分別約佔我們同期總收益的41.2%、40.9%及39.4%。

業 務

客戶A的背景

客戶A主要於新加坡從事為石化、特殊化學品、金屬交易及消費品行業提供物流服務。客戶A的服務包括新的包裝、產品儲存、混合、攪拌、光學篩選及復合、項目工程及固液態物料運輸技術。截至2015年12月31日止年度，客戶A呈報收益約為100百萬新加坡元。

客戶A為一間跨國物流及配送公司的新加坡分支機構。客戶A的母公司業務遍佈五大洲34個國家，在全球擁有逾10,000名員工。客戶A的母公司主要從事倉儲服務、裝箱、包裝(包括工業、石化、液態產品及消費品包裝)及再包裝服務。客戶A的母公司亦服務石化、特殊化學品、液體、消費品及零售、工業及自動化、雜貨及日用品、港口運營、項目及工程及加工技術等行業。

與客戶A的合約安排

本集團與客戶A的具法律約束力服務協議主要有關提供貨車運輸服務。服務協議一般為期五年。本集團與客戶A訂立的服務協議將於2019年9月屆滿。我們通常會在合約到期前三個月開始與客戶A磋商重續合約。

董事確認，我們與客戶A的服務協議自我們與客戶A開展業務關係以來從未暫停或終止。此外，服務協議項下概無對客戶A施加任何最低服務委聘承擔。本集團接獲該等服務協議項下所提供服務的個別工作訂單。

服務協議通常包括我們須遵守的約定主要表現指標及安全要求。客戶A通過該等主要表現指標定期檢查及審查我們的表現。

我們根據服務協議載列的費率收取服務費。因此，於服務協議屆滿時，我們會在與客戶A磋商過程中審查服務費率。我們與客戶A訂立的服務協議為非獨家協議，因此，客戶A可自由聘用其他運輸及存儲服務供應商提供類似服務。

業 務

客戶A與本集團建立長期合作關係的裨益

本集團認為與客戶A維持長期業務關係具有商業利益，原因如下：

(i) 重要商業夥伴

在本集團與客戶A合作的7年內，我們一如既往地為客戶A提供可靠的貨車運輸服務。在經驗豐富的管理人員、運輸團隊及行政人員的協助下，本集團已確保客戶A對我們的服務十分滿意。

(ii) 持續改進

客戶A與本集團建立長期合作關係，通過客戶A為我們的駕駛員提供的量身訂制的移動應用程序，為雙方提供了持續改進相關服務水平的機會。

(iii) 吸引更多潛在客戶

本集團與客戶A的長期業務關係亦可被視為我們的可靠服務的證明，從而吸引更多潛在客戶。此外，董事相信，我們為客戶A服務的經驗將有助於我們深入瞭解客戶要求及質量標準，以及提高我們的服務質量。

(iv) 客戶A的領先地位

客戶A為領先跨國物流及配送公司的分支機構。本集團與客戶A的長期合作亦讓我們有機會服務擁有嚴格表現指標的全球跨國公司。這有利本集團提升服務質量及內部評估表現。董事認為，在提供貨車運輸及集散服務方面運用相近標準，使本集團能為其他客戶推出及度身定製高素質的服務。

業 務

客戶A協議的重大條款

我們與客戶A訂立的現有服務協議為期5年，並將於2019年9月屆滿。重大主要條款載列如下：

| | |
|------|--|
| 服務範圍 | 協議列明我們將予提供的貨車運輸及集散服務。 |
| 付款條款 | 我們與客戶A維持長期關係，因此客戶A毋須支付任何形式定金。我們將就我們每月提供的服務，於當月底向客戶A發出發票。 |
| 信用期 | 自發票日期起計45天。 |
| 終止條款 | 客戶A可藉向我們發出不少於9個月的事先書面通知，隨時終止服務協議。 因違約且未及時就相關違約行為採取補救措施、無力償債、安全表現不達標、所有權變動、售出及收購CA Transportation及客戶A的客戶損失。 |
| 不競爭 | 本集團同意，除非客戶A與本集團另有書面約定，其於協議期限內及協議終止後三年期限內不會直接或間接向作為客戶A集團公司客戶的任何化學公司提供任何其他貨車運輸服務。本集團同意，除非客戶A與本集團另有書面約定，其亦不會接觸客戶A的客戶。 |

業 務

就此而言，客戶A向彼等客戶提供多種服務，包括包裝、產品儲存、混合、光合分選及組合新技術、項目工程及液態及固態材料的處理。據董事所知，客戶A的終端客戶通常需要一套超出本集團的運輸及存儲服務的多方面的物流服務。我們不能及不打算在向客戶A的客戶提供該等物流服務方面與客戶A進行競爭。我們的五大客戶均為物流服務供應商及並非終端客戶。因此，我們的客戶目前並無與客戶A的客戶之間存在重疊。

鑒於客戶A為其業務遍及34個國家的跨國物流與分銷公司之新加坡分支，儘管客戶A之客戶群規模龐大，我們的客戶主要位於新加坡。客戶A之客戶(位於新加坡以外地區)不大可能從事我們的服務。客戶A之客戶清單載於我們與客戶A訂立之服務協議，截至最後實際可行日期，本集團並無與該等客戶A之客戶進行任何交易。根據Ipsos報告，2015年我們的市場份額預計僅佔估計市場收益總額之0.7%。由於新加坡仍有眾多並非客戶A之客戶的潛在客戶，因而不競爭條款預期不會阻礙我們的日後擴張計劃。

主要業績指標

本集團須達成服務協議所載的主要業績指標，該指標須由客戶A每年檢討。主要業績指標範例包括發錯產品比例、錯過海運次數、準時發貨比例及運輸事故次數。

客戶A與本公司將根據主要業績指標定期舉行會議討論我們的表現。

董事確認本集團已能夠滿足客戶A設定之主要業績指標，而本集團過去並未能達致任何此類主要業績指標。

業 務

4.8 業務的可持續發展能力

我們無法保證本集團日後可維持與客戶A的業務關係。然而，基於以下因素，我們相信我們的業務可持續發展：

(i) 行業形勢

新加坡多年來高度重視構建及開發正確的基礎設施加強新加坡的對外連接。多年來，實施了結構化及細緻的規劃，涵蓋了水、土地、工業基礎設施與可持續環境等所有方面，以確保國家進步，並保持作為世界主要樞紐之一的地位。接下來幾年，預期新加坡的運輸及存儲領域會從國家航運服務的多方面發展中獲益，大部分來自海事及莊倉分部、空中及海上港口／碼頭的不斷完善以及政府對道路及鐵路網絡改善的大量撥資。

(ii) 可轉移技能

本集團的服務模式及設施並非專為迎合客戶A而設。其不僅具有靈活性，亦能適應各種情況，能夠迎合不同客戶的需要。即便我們現時與客戶A的業務關係轉差，我們能夠及時利用資源，服務其他現有客戶及新客戶。董事認為，我們能隨時轉而為其他潛在新客戶提供服務並滿足彼等的需要。為新客戶提供服務所需的準備工作通常包括調整質量程序以符合個別客戶的要求、與新客戶協調及重新設計送貨路線及物流堆場，並不會產生任何重大成本。

(iii) 吸引潛在客戶的能力

即便我們現時與客戶A的業務關係轉差，我們相信我們能夠及時應對市場挑戰，並迅速調整業務方向以面對任何新挑戰，這從我們於往績記錄期間的新客戶規模可見一斑。同時，我們將繼續監察市場趨勢及物色潛在客戶。

我們的新客戶主要因現有客戶推介或門市客戶，董事認為現有客戶推介表明彼等滿意我們的服務。

業 務

下表載列本集團分別於往績記錄期間以及截至2016年及2017年5月31日止五個月自現有及新客戶所得概約收益：

| | 截至12月31日止年度 | | | 截至5月31日止五個月 | | |
|--------------------------|-------------------|-------------------|--------|-------------------|-------------------|--------|
| | 2015年 | 2016年 | 概約 | 2016年 | 2017年 | 概約 |
| | | | 百分比變動 | | | 百分比變動 |
| | 新加坡元 | 新加坡元 | | 新加坡元 | 新加坡元 | |
| 新客戶 ⁽¹⁾ | 25,891 | 667,341 | 2,478% | 23,780 | 244,057 | 926.3% |
| 現有客戶 | 27,658,490 | 26,341,321 | (4.8)% | 11,341,107 | 11,035,378 | (2.7)% |
| 總計 | <u>27,684,381</u> | <u>27,008,662</u> | (2.4)% | <u>11,364,887</u> | <u>11,279,435</u> | (0.8)% |
| 新客戶佔收益總額 | | | | | | |
| 概約百分比 | 0.1% | 2.5% | | 0.2% | 2.2% | |

附註

- (1) 新客戶為本集團於特定年份或期間內之新增客戶，並於隨後幾年或期間內重新分類為現有客戶。該等客戶包括客戶V、客戶W、客戶X、客戶Y、客戶Z及其他客戶。

2016年5月，我們與客戶Z開展業務合作。客戶Z為從事鋼鐵貿易之私人有限公司。客戶Z截至2016年12月31日止年度所得收益達約0.18百萬新加坡元，佔截至2016年12月31日止年度總收益的約0.7%。截至2017年5月31日止五個月，客戶Z所產生收益約為0.04百萬新加坡元，佔我們同期總收益的約0.4%。截至2017年及2018年12月31日止年度，預期客戶Z的收益貢獻分別約為0.2百萬新加坡元及0.2百萬新加坡元。

2016年11月，我們與客戶Y（一間通過海、陸、空運輸提供國際包裹及貨運服務的全球性物流公司的分支機構）開展業務合作。客戶Y截至2016年12月31日止年度所得收益達約0.09百萬新加坡元，約佔截至2016年12月31日止年度總收益的0.3%。由於僅於2016年

業 務

11月開展業務合作，客戶Y所得收益佔本集團截至2016年12月31日止年度總收益的小部分。截至2017年5月31日止五個月，客戶Y所產生收益約為0.3百萬新加坡元，佔我們截至2017年5月31日止五個月總收益的約2.5%。截至2017年及2018年12月31日止年度，預期客戶Y的收益貢獻分別約為0.4百萬新加坡元及0.5百萬新加坡元。

截至2017年5月31日止五個月，本集團已取得本集團三名新客戶客戶V、客戶W及客戶X收益。於截至2017年8月31日止三個月，我們開始與若干新的客戶開展業務。

客戶V為一間全球性物流公司，提供諸如國際貨運代理、倉儲及貨車運輸服務。本集團將向客戶V提供貨車運輸服務，主要是向／從客戶V的倉儲或其他指定地點移動貨物。我們於2017年1月為客戶V開始貨車運輸，及截至2017年5月31日止五個月，客戶V產生收益約為0.1百萬新加坡元，佔本集團同期總收益的約0.8%。截至2017年及2018年12月31日止年度，預期客戶V的收益貢獻分別約為0.1百萬新加坡元及0.2百萬新加坡元。

客戶W透過提供倉儲管理服務專門從事軟件及硬件貨物的儲存及處理。本集團將向客戶W提供貨車運輸服務，主要是向／從客戶W的倉庫或其他指定地點運送貨物。貨車運輸服務協議自2017年3月開始為期一年，並將自動續期一年，除非任何一方通過發出一個月的書面通知予以終止。截至2017年5月31日止五個月，客戶W產生收益約為0.1百萬新加坡元，佔本集團同期總收益的約0.8%。截至2017年及2018年12月31日止年度來自客戶W的預期收益貢獻分別約為0.2百萬新加坡元及0.3百萬新加坡元。

客戶X與客戶Y一樣，為全球性物流公司的分支機構。本集團將向客戶X提供貨車運輸服務，主要是向／從客戶X的指定地點運送貨物。貨車運輸服務協議自2017年4月起開始生效，除非任何一方通過書面通知予以終止，否則將一直有效。截至2017年5月31日止五個月，客戶X產生收益約為0.04百萬新加坡元，佔本集團同期總收益的約0.4%。截至2017年及2018年12月31日止年度來自客戶X的預期收益貢獻分別約為1.2百萬新加坡元及2.2百萬新加坡元。

截至2017年8月31日止三個月，我們通過向若干新客戶開展包括提供貨車運輸服務的業務，開始與彼等開展業務。來自該等新客戶的收益約為0.2百萬新加坡元，佔同期總收益的約2.6%。

業 務

董事認為我們已能夠吸引大型物流服務供應商成為新客戶，主要乃由於：

- (a) 我們的業務重點是提供貨車運輸及集散服務，這較我們的競爭對手而言更有利於我們獲得與該等物流服務供應商的合約，我們的競爭對手除了提供運輸及存儲服務外，亦可能與該等物流服務供應商在進出口、貨運代理、倉庫運營及／或提供其他物流服務方面存在業務衝突；及
- (b) 我們在運輸及倉儲服務行業的經驗和良好往績。

作為本集團長期客戶基礎多元化計劃的一部分，我們將繼續與現有客戶維持密切的業務關係，同時，物色我們經參考董事的行業見解後認為具有良好市場潛力的潛在客戶。董事相信，憑藉我們於運輸及存儲服務行業的經驗及卓越的往績記錄以及我們於新加坡的相關網絡，我們將能夠輕鬆複製我們的成功經驗。

(iv) 饒富經驗且竭誠努力的管理團隊

本集團管理團隊對運輸及存儲服務行業及本集團業務擁有豐富的經驗及深入的瞭解。我們的執行董事兼董事會主席蔡江林先生及執行董事蔡淑芬女士均於運輸及存儲服務行業累積逾30年經驗。我們認為，彼等對推動未來的業務發展舉足輕重。

4.9 市場驅動因素及市場進入壁壘

根據Ipsos報告，新加坡運輸及物流市場存在若干市場驅動因素及市場進入壁壘。該等市場驅動因素及市場進入壁壘對我們業務的影響載列如下：

人口增長及城市化

Ipsos報告提及人口規模與城市化有助於刺激商品與服務的增長和需求，從而間接為道路運輸活動提供機會。新加坡人口持續增長加上其城市化特性應會刺激對商品與服務需求的增長，間接增加對本公司所提供之貨車運輸服務的需求。

業 務

全球物流樞紐

Ipsos報告記載新加坡是第三方運輸及物流供應商的全球樞紐，為進入新加坡或通過新加坡中轉的貨物提供海上及航空貨運、本地運輸、倉儲及其他增值服務。全球有超過20家頂尖的第三方物流供應商位於新加坡，這些公司包括DHL、日郵物流、NYK Logistics及日本通運。

於往績記錄期間，我們的新客戶包括位於新加坡的若干頂尖第三方物流供應商。然而，往績記錄期間該等新客戶業務量可能不大，業務量預期將隨業務關係鞏固而增加。

穩定的經濟

Ipsos報告記載新加坡經濟的穩定性將成為運輸及存儲業增長及可持續發展的平台。運輸及存儲業增長及可持續發展對該行業全體參與者(包括我們)有利。

來自資深及成熟行業企業的競爭

Ipsos報告記載資深及成熟行業企業歷時多年已建立可靠的運輸及存儲服務及大規模的車隊，能處理大量客戶訂單。20多年來，本集團亦逐步將我們的運輸及存儲服務及車隊發展至當前規模。由於開發所需網絡需要時間，與資深及成熟行業企業(如本集團)競爭的新入行企業可能不易與潛在客戶達成合約。

成本上升

Ipsos報告記載由於當地勞動力(尤其是駕駛員)短缺，運輸及物流成本上漲。為確保本集團維持穩定的駕駛員儲備，我們為駕駛員提供與行業水平一致的極具競爭性薪酬。我們不時監控我們的勞動力成本及服務定價，以確保我們的溢利率不受成本上漲影響。

業 務

5. 供應商

我們的供應商主要包括新加坡港口運營商、柴油供應商、物流堆場服務供應商及輪胎供應商。於往績記錄期間，概無董事、彼等的聯繫人士或就董事所知，於最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上股東於任何五大供應商(皆為獨立第三方)中擁有任何權益。於往績記錄期間，我們並無出現任何供應短缺或延遲情況。截至2015年及2016年12月31日止兩個年度各年及截至2017年5月31日止五個月，本集團的五大供應商(均為獨立第三方)分別佔我們總銷售成本(包括港口集裝箱裝卸、提供物流堆場服務的服務費及車輛使用維護費用)的39.5%、35.3%及48.1%。於各相應期間，我們的最大供應商分別佔我們同期總銷售成本的17.0%、17.1%及17.7%。除我們與供應商C及供應商F訂立的協議外，本集團並無與我們的五大供應商訂立任何其他長期協議。於2016年5月，我們終止之前與供應商C的物流堆場服務協議並與供應商F訂立一項新物流堆場服務協議。有關供應商F與本集團的服務協議的主要條款，請參閱本節「13. 物業」一段。

於往績記錄期間，本集團業務的主要成本(包括員工成本、港口及倉庫費用、行車費用及燃料費)有所下降。員工成本主要為支付予司機的薪資，其主要取決於出車次數及路程。港口及倉庫費用因使用港口及倉庫設備而產生，及由於成本與彼等集裝箱運輸有關，該等成本將退還予客戶。由於車輛包括車險、維護、維修及折舊，行車費用不易轉移至客戶。本集團轉移該成本的能力取決於我們提供予彼等的報價。我們的報價通常包含一條條款，該條款根據影響我們行業、柴油、輪胎及保險價格的消費價格指數及新的政府政策的變動，允許更改我們報價，惟須向我們的客戶提供一個月的通知期。

業 務

下表載列於往績記錄期間本集團五大供應商的詳情：

截至2015年12月31日止年度

| 供應商 | 背景 | 與本集團的 主要業務 | 於最後實際 可行日期與 本集團的概約 業務關係年限 | 佔本集團 總銷售成本的 概約百分比 |
|------|---------------------------------------|---------------|------------------------------------|-------------------------|
| 供應商A | 於新加坡註冊成立的公眾公司，從事新加坡港口運營。 | 港口運營商 | 15年 | 17.0 |
| 供應商B | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，從事燃料批發及提供倉庫租賃與其他運輸服務。 | 柴油供應商 | 10年 | 9.7 |
| 供應商C | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，提供普通倉儲服務。 | 業主 | 12年 | 7.1 |
| 供應商D | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，從事輪胎及電池銷售。 | 輪胎供應商 | 6年 | 3.6 |
| 供應商E | 新加坡獨資企業，從事保險代理業務。 | 汽車保險 | 18年 | 2.1 |
| 合計 | | | | 39.5 |

業 務

截至2016年12月31日止年度

| 供應商 | 背景 | 與本集團的 主要業務 | 於最後實際 可行日期與 本集團的概約 業務關係年限 | 佔本集團 總銷售成本的 概約百分比 |
|--------------|---------------------------------------|---------------|------------------------------------|-------------------------|
| 供應商A | 於新加坡註冊成立的公眾公司，從事新加坡港口運營。 | 港口運營商 | 15年 | 17.1 |
| 供應商B | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，從事燃料批發及提供倉庫租賃與其他運輸服務。 | 柴油供應商 | 10年 | 7.8 |
| 供應商D | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，從事輪胎及電池銷售。 | 輪胎供應商 | 6年 | 3.8 |
| 供應商F (附註) | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，提供增值物流服務、貨物存儲及港口裝卸服務。 | 提供物流堆場服務 | 1年 | 3.6 |
| 供應商C | 於新加坡註冊成立的私人有限公司，提供普通倉儲服務。 | 業主 | 12年 | 3.0 |
| 合計 | | | | <u>35.3</u> |

附註：於截至2016年12月31日止年度及截至2017年5月31日止五個月，我們向供應商F提供貨車運輸服務，且來自供應商F之收益分別達至約3,000新加坡元及0.1百萬新加坡元。於截至2015年12月31日止年度，我們沒有向供應商F提供任何貨車運輸服務。截至2016年12月31日止年度及截至2017年5月31日止五個月，我們自供應商F處的物流堆場租賃於相應期間佔總銷售成本的約3.6%及5.4%。

業 務

截至2017年5月31日止五個月

| 供應商 | 背景 | 於最後實際 可行日期與 本集團的概約 業務關係年限 | 佔總銷售成本的 概約百分比 |
|--------------|--|------------------------------------|------------------|
| 供應商G | 於新加坡註冊成立的私人有限公司， 從事製造重型商用車及柴油發動 機 | 5年 | 17.7 |
| 供應商A | 於新加坡註冊成立的公眾公司，從 事新加坡港口運營 | 15年 | 13.0 |
| 供應商B | 於新加坡註冊成立的私人有限公司， 從事燃料批發及提供倉庫租賃與 其他運輸服務 | 10年 | 8.8 |
| 供應商F (附註) | 於新加坡註冊成立的私人有限公司， 提供增值物流服務、貨物存儲及 港口裝卸服務 | 1年 | 5.4 |
| 供應商D | 於新加坡註冊成立的私人有限公司， 從事輪胎及電池銷售 | 6年 | 3.2 |
| 總計 | | | <u>48.1</u> |

附註：於截至2016年12月31日止年度及截至2017年5月31日止五個月，我們向供應商F提供貨車運輸服務，且來自供應商F之收益分別達至約3,000新加坡元及0.1百萬新加坡元。於截至2015年12月31日止年度，我們沒有向供應商F提供任何貨車運輸服務。截至2016年12月31日止年度及截至2017年5月31日止五個月，我們自供應商F處的物流堆場租賃於相應期間佔總銷售成本的約3.6%及5.4%。

業 務

5.1 分包安排

於往績記錄期間，對於超過運輸能力之外的緊急需求，本集團將部分貨車運輸服務分包予獨立第三方供應商。董事相信，該等分包安排將我們聘用及挽留大量員工的需要減至最低，並可增加我們提供服務的靈活性及成本效益。董事確認，截至2015年及2016年12月31日止年度分包合約對本集團總銷售成本並不屬重大。

於往績記錄期間，我們並無與任何分包商訂立長期分包協議。倘需彼等提供服務，分包商將就我們所需的服務向本集團提供報價。董事認為，分包安排於運輸及存儲服務行業內實屬常見。

6. 季節性

本集團之業務表現不受季節因素影響。

7. 銷售及市場推廣

我們與客戶的合作關係是我們的優勢所在，彼等已與我們建立長期合作關係。我們的銷售及市場推廣團隊憑藉其經驗及與客戶的良好關係，在為本集團創建及擴展工作平台方面發揮著重要作用。

我們主要通過現有客戶介紹及推薦以及直接市場推廣實現銷售。在收到有關本集團服務的詢價時，我們的銷售及市場推廣部員工將與潛在客戶溝通，以深入了解(i)客戶的交付計劃，包括規定交付時間及交付地點，及(ii)客戶的集散服務計劃(彼等的集裝箱是否需要儲存空間)。這讓我們可提供定制化服務，以滿足每位客戶的獨特需求，以及提前規劃運輸及存儲流程，以確保高效的服務流程。

本集團採取積極主動的策略，即主動聯繫及通過直接與潛在新客戶溝通推銷服務。我們的市場推廣活動主要針對經營規模較大的公司。由於有能力處理大宗集裝箱運輸訂單的本地運輸及存儲服務供應商數目有限，本集團相信我們在本行業的經驗及龐大的車隊令我們從競爭對手中脫穎而出。

業 務

8. 質量控制

本集團認為維持運輸及存儲服務質量的能力，對長期發展而言至關重要，並將該能力視作我們的一項競爭優勢。

本集團的質量控制政策主要包括以下流程：

(i) 行車前車檢

駕駛員開始每天的首次運輸前，須對車輛進行常規檢查。本集團已向彼等提供車輛檢查單，彼等在使用車輛前須將檢查單填寫完整。檢查單乃為確保車隊內的所有車輛車況良好及駕駛員在安全的工作環境中作業。

(ii) 定期車檢

為確保車輛安全，我們已實行定期車檢制度。根據陸路交通管理局的規定，我們車隊中的所有車輛須定期檢修一次，陸路交通管理局認為不適宜上路的車輛可能對其他道路使用者構成潛在危險，定期檢修有助於盡量減少車輛故障及交通意外。截至2015年及2016年12月31日止兩個年度各年度，本集團已在車輛維修方面分別產生約2.8百萬新加坡元及2.6百萬新加坡元的開支。

(iii) 駕駛員安全課程

由於駕駛員負責操作牽引車、堆高機及貨車等重型車輛，我們要求所有駕駛員須參加相關安全培訓課程。我們為駕駛員開設內部安全培訓課程。我們的客戶及供應商亦可組織在彼等經營場所作業的本集團駕駛員參加彼等的安全課程。例如，港口運營商會組織定期培訓課程培訓新駕駛員，以便彼等能夠在港口內安全操作牽引車。客戶A亦為新駕駛員開設崗前培訓課程，以確保彼等瞭解工作場所安全的重要性。本集團亦提供在職培訓課程，以確保駕駛員及時瞭解最新的安全法規。

業 務

(iv) 車輛選擇

選擇採購何種品牌及型號的車輛十分重要，原因是其將影響本集團向客戶提供可靠貨車運輸服務的能力。本集團通常會考慮車輛的載重、可靠性、耗油量、零部件成本及性能等因素。所有該等因素將影響本集團及時向客戶提供可靠貨車運輸服務及為駕駛員提供安全工作環境的能力。

(v) 客戶反饋及流程改進

在每次受客戶聘用時，我們的銷售及市場推廣團隊及客戶服務團隊與客戶密切合作。我們會經常向客戶尋求有關可改進之處的反饋，並經常對內部流程進行調整，以向客戶提供更優質的服務。

9. 環境保護、健康及工作安全

因本集團業務性質使然，本集團不直接產生工業污染物，且本集團於往績記錄期間概無引致任何為遵守適用環境保護規則及條例之成本。於往績記錄期間及最後實際可行日期，本集團並無嚴重違反任何適用環境保護法例法規的問題。

新柴油車適用之歐6排放標準預期將於2018年1月1日生效。作為國家環保署不斷致力改善新加坡空氣質量及保障公共健康的工作部分，相關最新及更為嚴格的標準將有助進一步減少柴油車排放的細顆粒物及氮氧化物等空氣污染物排放。一旦歐6排放標準生效，於新加坡出售的新柴油車須遵守該最新標準。現有柴油車輛將不會受影響及將毋須遵守該歐6排放標準。

作為我們車隊擴張計劃的一部分，本集團打算採購更多環保車輛並淘汰環保效果不太明顯的老舊車隊。據董事所知，目前新加坡市場並無可供出售的歐6柴油牽引車。因此，我們將購買符合現有歐5排放標準之車輛型號。符合歐6排放標準的汽車型號一旦於新加坡市場推出，我們打算購買該等車輛。由於(i)新型柴油車輛的歐6排放標準特

業 務

定於2018年1月1日起實施及(ii)據董事所知，目前新加坡市場並無可供出售的歐6柴油牽引車，任何於2018年1月1日前購買的任何柴油車輛不太可能符合歐6排放標準。有關車輛擴張計劃之更多詳情請參閱「未來計劃及所得款項用途 — 未來計劃」一節。

本集團已制定程序，透過於員工手冊納入工作安全規則以供員工遵守，為彼等提供安全而健康的工作環境。此外，本集團為新僱員提供崗前培訓，以令彼等熟悉工作環境及提高彼等對安全問題的意識。

我們擁有一套交通事故政策及程序，確保所有司機及有關部門知悉於我們的車輛司機涉及事故時所需採取的行動。我們已建立風險評估小組，由一名組長、一名助理組長及五名其他員工組成，以確保該等程序妥善傳達予司機及有關人員。以下為我們的司機於發生交通事故時被指示需遵守的程序：

- (i) 司機須檢查事故所涉及的任何一方是否需要醫護，必要時致電救護車及警察；
- (ii) 司機不得將涉及事故的車輛及任何受傷人士從事故現場移走；
- (iii) 倘事故涉及各方未嚴重受傷，應與其他當事一方／各方交換以下信息：
 - (a) 姓名；
 - (b) 身份證；
 - (c) 聯繫號碼；
 - (d) 家庭地址；及
 - (e) 保險公司詳情；
- (iv) 倘牽涉其他當事方，如行人、乘客或證人，亦應向彼等獲得該等信息；
- (v) 司機應隨後從事故現場收集以下證據：

業 務

- (a) 拍攝事故現場及周邊地區的照片；
- (b) 記下所有車輛號碼；
- (c) 在抓拍牌照時拍攝自有車輛的損壞的圖片；
- (d) 在抓拍牌照時拍攝其他車輛的照片；及
- (e) 記下事故發生的日期、時間及地點以及當時的天氣情況；
- (vi) 司機須聯絡風險評估組長或助理組長並解釋交通事故的要點；
- (vii) 組長或助理組長將司機提供的簡要信息通知保險公司並前往交通事故現場；
- (viii) 到達事故現場後，組長或助理隊長將與司機核實所提供的信息，並著手評估現場的情況；
- (ix) 倘我們的車輛、貨物及／或公共基礎設施受損，組長或助理隊長須通知事故車輛及／或貨物運輸的有關負責部門；
- (x) 需要時組成或助理組成將須與政府機構聯絡並協助確保事故現場清除任何碎片；及
- (xi) 組長或助理組長將核對涉事司機提供的資料、其本人的評估及編製事故報告。

事故

Nexis Logistics擁有的一輛車輛(「該車輛」)於2016年11月24日在新加坡發生一起事故。該車輛駕駛員(「該駕駛員」)於事故發生時受僱於Nexis Logistics。該車輛挨著另一輛車。兩輛車最初靜止不動。正當兩輛車啟動向前行駛時，一名人士騎著摩托車從兩輛車中間穿過。該名騎摩托車人士從摩托車上摔下，隨後當場宣佈死亡。於最後實際可行日期，並無就該交通事故對該駕駛員或Nexis Logistics提起刑事申索或民事索賠。

業 務

我們的新加坡法律顧問Bird & Bird ATMD LLP告知，由於考慮到是該駕駛員駕駛該車輛時造成該名騎摩托車人士的死亡，(i)關於事故的刑事指控(如若發生)將可能僅針對該駕駛員；(ii) Nexis Logistics不會被指控及倘被指控，其不會被定罪為違章駕駛；及(iii)根據新加坡法律，Nexis Logistics及其董事為獨立法律實體，Nexis Logistics的董事將不太可能因該事故被指控或可成功判為刑事犯罪。然而，騎摩托車人士的遺產接管人可針對Nexis Logistics就其對僱員(該駕駛員)的疏忽管理追究其轉承責任。倘有關民事訴訟勝訴，Nexis Logistics須負責向騎摩托車人士的遺產接管人支付賠償金。倘駕駛員、Nexis Logistics或董事就此事故產生任何民事責任，本集團已確認其獲充分投保。

為應對此事件，我們亦已為全體駕駛員制定內部備忘錄，以警示彼等於駕駛時保持警惕並確保彼等時刻遵守所有駕駛規則。

獨家保薦人知悉該事件後即可自本公司獲取參考文件。於獨家保薦人審慎盡職調查過程中，我們已審閱(包括以下事件)：

- (i) 本公司於2016年11月28日就新加坡事件作出的陳述；
- (ii) 駕駛員於2016年11月25日向新加坡警察局作出的陳述；
- (iii) 駕駛員於2016年11月29日向新加坡警察局作出的陳述；
- (iv) 由車輛(緊跟案發車輛與隨後車輛)行車記錄儀拍攝之事件錄像；
- (v) 本公司新加坡法律顧問進行之訴訟調查結果；
- (vi) 本公司投保之機動車輛保險；
- (vii) 董事對此事件之聲明；及
- (viii) 本公司新加坡法律顧問就此事件給予的法律意見。

業 務

除獲取支撐管理層對此事件看法之相關證明文件外，獨家保薦人另與董事及本公司新加坡法律顧問討論以評估判定駕駛員、本公司及董事須就本事件對彼等各自直接疏忽負責之可能性。進行相關盡職調查後，鑒於截至最後實際可行日期並無針對駕駛員或本公司或董事提起之刑事指控，亦無就本事件向新加坡法院對駕駛員或本公司提起之民事索賠。參考本公司新加坡法律顧問出具的法律意見，獨家保薦人與董事一致認為本集團不大可能就本事件招致重大責任。

於往績記錄期間，除「業務—9. 環境保護、健康及工作安全」一節所披露之事故外，董事確認，本集團並無遇到任何有關僱員安全的重大事件或意外，亦無不遵守與健康及工作安全問題相關的適用法例法規的情況。

10. 競爭

運輸及存儲領域的市場高度分化且競爭激烈，各市場參與者均佔據部分市場份額。公路運輸及陸路運輸的業內進入壁壘最低，原因為任何個人均極有可能進入作為個體老闆及卡車司機。法規較私家車行業所適用者較鬆且業內規則通常涵蓋有關工時、保險等一般事宜。運輸及物流公司服務各有差異，大公司擁有廣闊的網絡，覆蓋多個國家，提供複雜綜合的物流服務。

根據Ipsos報告，基於2015年報告的收益，本公司在新加坡46家著重陸路運輸活動並將其作為業務活動的一部分的運輸及物流公司中排名第5位。進一步詳情請參閱「行業概覽—競爭格局」一節。

11. 資訊科技

本集團將資訊科技（「**資訊科技**」）系統用於應付各種營運及功能性需要，包括送貨規劃、收貨、船運文件管理、追蹤及工作指令管理。我們的資訊科技系統旨在整合客戶服務、營運及會計職能，且由內部研發，以提升定制化水平。

業 務

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並無遭遇任何對我們的營運造成重大干擾的資訊科技系統失靈問題。

12. 知識產權

域名

於最後實際可行日期，我們為域名cnlimited.com的註冊人。

商標

於最後實際可行日期，我們並無任何註冊商標。請參閱「風險因素 — 我們尚未註冊我們的知識產權，任何指稱我們侵犯第三方的知識產權均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響」一節。

13. 物業

13.1 物流服務協議相關之物業

於最後實際可行日期，我們並無擁有位於Penjuru Road物業的所有權，我們於該物業提供集散服務。於2016年5月，我們就使用位於Penjuru Road的物流堆場設施與供應商F訂立物流堆場服務協議。

| 物業地點 | 概約面積 (平方英尺) | 性質 | 服務供應商 | 服務協議 屆滿日期 |
|--------------|----------------|------|-------|--------------|
| Penjuru Road | 90,000 | 物流堆場 | 供應商F | 2018年4月30日 |

使用位於Penjuru Road物流堆場設施的服務協議於2018年4月到期。我們目前正就延長一年服務協議與獨立第三方協商。

於2017年1月，為使用位於Penjuru Road的土地，我們已與獨立第三方訂立物流服務協議。我們目前使用該土地作停車場用途。我們已經購買更多的牽引車及拖車用於我們的擴展計劃，而Penjuru Road的地塊擬用作額外的指定停車位，以停泊我們的牽引車及拖車，並獲得所需的停車證，以證明這些牽引車及拖車有足夠的指定停車空間。誠如我們新加坡法律顧問告知，重型車輛或拖車的註冊所有人或購買者必須根據《停車位(重

業 務

型車輛停車)法》第4條的規定，採購指定的停車位，停放此種重型車輛或拖車，並按照其規定要求，就這種重型車輛或拖車申請停車證。詳情請參閱「監管概覽—新加坡法律法規—與機動車輛有關的法律法規—(i)登記、許可及認證制度」。

| 物業地點 | 概約面積 (平方英尺) | 性質 | 服務供應商 | 服務協議屆滿日期 |
|--------------|----------------|-----|-------|-------------|
| Penjuru Road | 35,000 | 停車場 | 獨立第三方 | 2018年12月31日 |

13.2 自有物業

於最後實際可行日期，本集團擁有以下辦事處：

| 物業地點 | 概約面積 (平方英尺) | 性質 | 年期 |
|--|----------------|-----|------------------------|
| 3 Soon Lee Street #06-03 Pioneer Junction Singapore 627606 | 1,184 | 辦事處 | 自2011年3月7日起計 租期為30年 |
| 3 Soon Lee Street #06-04 Pioneer Junction Singapore 627606 | 1,184 | 辦事處 | 自2011年3月7日起計 租期為30年 |
| 3 Soon Lee Street #06-37 Pioneer Junction Singapore 627606 | 1,001 | 辦事處 | 自2011年3月7日起計 租期為30年 |

上述物業並非構成本集團物業活動的一部分。於2015年12月31日、2016年12月31日及截至2017年5月31日止五個月，本集團擁有的物業權益的總賬面值載於上表，分別為0.7百萬新加坡元、0.7百萬新加坡元及1.1百萬新加坡元，本集團於2015年12月31日、2016年12月31日及2017年5月31日的總資產分別為17.4百萬新加坡元、17.7百萬新加坡元及20.5百萬新加坡元。構成本集團非物業活動部分中並無任何一個物業權益的賬面值為15%或高於本集團於2015年12月31日、2016年12月31日及最後實際可行日期的總資產。因此，本文件並無收錄任何辦公室物業的估值報告，因為根據香港法例第32L章《公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6條，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條就公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段之規定，及創業板上市規則第8.01A條及第8.01B條亦不適用。

業 務

14. 保險

截至最後實際可行日期我們的保險政策如下：

- (i) 按人力部管理的《工傷賠償法案》所規定，本集團訂有工傷賠償政策，且會每年更新。我們作為僱主須為所有員工投購工傷賠償保險；
- (ii) 外籍勞工醫療保險按人力部規定每年續期；
- (iii) 承運人及倉管人員保險涵蓋本公司運輸或倉儲的貨物及集裝箱；
- (iv) 涵蓋牽引車、拖車、貨車及堆高機的車險包括潛在索賠及交通事故產生的潛在申索，有關詳情載於「業務—9.環境保護、健康及工作安全」一節；及
- (v) 盜竊險及火險涵蓋辦公傢俱、傢私及裝置以及辦公設備因火災或盜竊產生的損失或損毀。

董事相信，我們投購的保險範圍符合本行業的商業慣例。於截至2016年12月31日止兩個年度，我們的保險費總額分別約為0.6百萬新加坡元及0.5百萬新加坡元。截至2017年5月31日止五個月，我們的保險費總額約為0.2百萬新加坡元。進一步詳情，請參閱「風險因素—我們的保險範圍可能不足以彌補與我們的業務運營相關的所有損失」一節。

董事已確認，於往績記錄期間，本集團在運營上並無任何重大保險申索或責任，本集團亦無提起任何重大保險索償。

15. 訴訟及合規

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，除「業務—9.環境保護、健康及工作安全」一節所披露外，我們並未牽涉任何對本集團的營運或財務狀況有重大不利影響的訴訟、申索、行政訴訟或仲裁或未決或有威脅的訴訟、申索、行政訴訟或仲裁。

業 務

董事確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團遵守有關我們業務的所有適用法律及法規。

16. 獎項、認證及會員資格

本集團分別自2005年及2015年起成為新加坡物流協會(Singapore Logistics Association)及貨櫃儲存商會(Container Depot Association)會員。我們於2015年獲職業安全及健康局授予安全風險管理三級獎項(Bizsafe Level 3 award)，以表彰我們在工作場所安全方面作出的努力。

17. 牌照、許可及批准

除公司營業執照外，我們毋須就開展業務取得任何重要牌照、同意、證書、許可及批准。董事已確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團已從相關監管機構取得於新加坡開展現有業務所需的各項許可、批准及牌照。

18. 風險管理

於業務經營過程中，我們須承受各種風險，包括市場風險、流動性風險、營運風險、信用風險及監管風險，相關詳情於本文件「風險因素」及「財務資料—財務風險」章節披露。

本集團已制定一套風險管理政策及措施，以識別、評估及管理本集團運營所產生的風險。下表載列本集團面對的部分主要風險(該等風險可能對本集團的業務、財務狀況以及經營業績產生重大不利影響)以及我們的風險管理措施：

主要運營風險

風險管理措施

依賴客戶A的風險

為減少依賴客戶A，本集團已致力使客戶基礎更多元化及吸引新客戶。進一步詳情請參閱本節「我們與客戶A的關係」第4.7段

業 務

主要運營風險

風險管理措施

| | |
|-----------|--|
| 貨運成本增加的風險 | 本集團採用成本加成法為服務定價。預期我們可通過將成本轉嫁予消費者的方式減輕該風險。在柴油價格出現波動時，本集團將考慮當前柴油價格，以確保我們的收益不會受柴油價格上漲所影響。 |
| 駕駛員短缺的風險 | 為確保本集團能夠維持穩定數量的駕駛員團隊，我們為駕駛員提供與行業工資標準一致且具競爭力的薪酬待遇。我們亦會定期調整駕駛員出車獎勵，以確保我們能提供具競爭力的市場費率。 |

19. 僱員

於最後實際可行日期，本集團合共擁有174名全職僱員。以下為本集團於最後實際可行日期按職能劃分的全職僱員明細。

| | 最後實際 可行日期 |
|--------------|--------------|
| 管理..... | 6 |
| 運輸(駕駛員)..... | 138 |
| 運營..... | 15 |
| 銷售及市場推廣..... | 1 |
| 財務及會計..... | 2 |
| 行政..... | 7 |
| 客戶服務..... | 5 |
| 總計..... | <u>174</u> |

於最後實際可行日期，本集團擁有102名本地僱員及72名外籍僱員。

19.1 與員工的關係

我們與員工維持良好合作關係。董事相信，我們為僱員提供的工作環境及福利有助建立良好勞資關係及挽留員工。於往績記錄期間，本集團並無經歷任何對我們的業務或經營業績造成重大影響的勞資糾紛。

業 務

19.2 招聘

本集團深知，我們在運輸及存儲服務行業能夠取得成功十分倚賴我們的僱員，本集團根據彼等的行業經驗及人際交往能力招聘僱員。

我們在決定是否聘用時會計及我們的發展策略、擴張計劃、行業趨勢及勞動市場環境等因素。我們通常在報章上發佈招聘信息。

為招攬及挽留優秀僱員，本集團審查僱員表現並將審查結果納作年度薪資調整及晉升評估期考核依據。

19.3 薪酬及福利

我們通常向員工支付固定工資與績效花紅。我們僱員的工資基於彼等的資格、經驗、職位及資歷釐定。我們的司機除基本工資外，亦可根據特定月份的運輸次數獲得運輸獎金。本集團為我們的外籍員工提供醫療保險。我們亦就僱員向新加坡中央公積金作出必要供款。截至2015年12月31日及2016年12月31日止年度及截至2017年5月31日止五個月，我們的員工成本總額(不包括董事薪酬)分別為8.1百萬新加坡元、8.2百萬新加坡元及3.3百萬新加坡元。

20. 內部控制

為籌備[編纂]，我們已委任一名內控顧問對我們的內部監控系統進行評估並審閱(其中包括)業務營運管理、財務、人力資源及資訊科技風險以及審核跟進我們強化內控措施的有效性。

根據內控顧問的審核及推薦建議，本集團已採取措施及政策提高內部監控系統並確保遵守新加坡適用法律法規。內控顧問進行緊隨審核後，並無發現我們的內部監控系統存在任何重大不足。

基於上述，董事認為本集團已採取合理步驟建立內部控制系統及程序以加強營運及管理兩個層面的控制。

業 務

21. 企業管治措施

我們認同達致較高的企業管治標準的價值及重要性有助於提升企業業績、透明度及責任心，從而獲得股東及公眾信賴。為遵守創業板上市規則的規定，尤其是創業板上市規則附錄十五所載企業管治守則及企業管治報告（「守則」）之守則條文，我們已於最後實際可行日期採納以下措施：

- (i) 我們已成立審核委員會、薪酬委員會及提名委員會，並根據守則所載的守則條文訂立各自之書面職權範圍。進一步詳情載於本文件「董事及高級管理層」一節；
- (ii) 董事會已根據守則所載的守則條文採納企業管治及股東溝通政策方面的職權範圍；
- (iii) 我們已委任三名獨立非執行董事，佔董事會人數三分之一以上，且至少一名具備會計專長；
- (iv) 董事將根據細則行事，除細則另行規定外，當中訂明有利害關係的董事，於批准其本人或其任何緊密聯繫人士擁有重大利益的任何合約或安排或其他建議的任何董事會決議案時，不得投票（亦不得計入法定人數內）；
- (v) 根據守則，董事（包括獨立非執行董事）將可於適當情況下向外界尋求獨立專業意見，費用由本公司承擔；
- (vi) 本公司將考慮委聘一名獨立內部控制顧問，就企業管治進行定期檢討以確保[編纂]後持續合規；及
- (vii) 董事將出席專業發展研討會（包括企業管治），以確保[編纂]後持續合規。