

業 務

概覽

我們是一間新加坡音響及通訊服務解決方案供應商。我們在為新加坡各種樓宇系統提供音響及通訊系統服務解決方案方面擁有逾15年經驗。我們主要為新加坡客戶提供(i)音響及通訊系統銷售及相關服務；(ii)音響及通訊系統的綜合服務，專注於設計、定製及安裝樓宇內的音響及通訊系統；及(iii)AAS服務。特別是，我們於2009年4月獲授新加坡政府法定管理局的一份AAS服務合約，並分別於2013年3月及2014年10月獲授該局各一份AAS服務合約。該等合約授權我們提供在新加坡政府法定管理局管理的特定租住房屋內的若干警報系統服務。有關我們AAS服務合約的詳情，請參閱下文「我們的服務－AAS服務」一節。

截至2017年6月30日止兩個年度，我們的大部分收益來自成功從邀請競標中標，其餘收益則來自我們成功從公開招標中標。於業績記錄期間，我們在邀請競標中的角色為分包商，而我們在公開招標中（透過GeBiz）的角色則為主承建商。一般而言，作為分包商，我們履行主承建商所界定的職務，並須受主承建商設定的時間表所限，作為主承建，我們不僅管理整體項目時間表，亦與客戶共同策劃及設計音響及通訊系統解決方案，並負責協調就音響及通訊系統服務解決方案項目所聘任的分包商（如有）職責。

下表載列於業績記錄期間我們按招標類型劃分的收益明細：

	截至6月30日止年度			
	2016年		2017年	
	百萬 新加坡元	%	百萬 新加坡元	%
按招標類型產生的收益：				
(i) 公開招標（透過GeBiz）	1.81	22.6	1.48	17.1
(ii) 邀請競標	6.19	77.4	7.15	82.9
總計	<u>8.00</u>	<u>100.00</u>	<u>8.63</u>	<u>100.00</u>

業 務

下表載列於業績記錄期我們按服務類型劃分的收益明細：

	截至6月30日止年度			
	2016年		2017年	
	百萬		百萬	
	新加坡元	%	新加坡元	%
按服務類型產生的收益：				
(i) 音響及通訊系統銷售及 相關服務	5.95	74.4	7.13	82.6
(a) 音響及通訊系統銷售	5.28	66.0	6.33	73.3
(b) 相關服務	0.67	8.4	0.80	9.3
(ii) 音響及通訊系統的綜合服務	1.17	14.6	0.62	7.2
(iii) AAS服務	0.88	11.0	0.88	10.2
總計	8.00	100	8.63	100

下表載列於業績記錄期我們按項目類型劃分的收益明細：

	截至6月30日止年度			
	2016年		2017年	
	百萬		百萬	
	新加坡元	%	新加坡元	%
按項目類型產生的收益：				
(i) 公營機構項目 ¹	7.47	93.4	7.15	82.9
(ii) 私營機構項目	0.27	3.3	0.67	7.7
(iii) 非牟利機構項目	0.26	3.3	0.81	9.4
總計	8.00	100.0	8.63	100.0

附註：

- 在公營機構項目中，我們於截至2017年6月30日止兩個年度各年來自公營機構項目的收益中約68.3%及70.4%，分別來自私人公司透過邀請競標授予我們的合約。我們的董事認為，公營機構項目為受新加坡政府機構控制的項目，並包含用作提供各類政府服務的樓宇系統。

業 務

多年來，在創辦人、控股股東兼執行董事蒙先生及莊女士的帶領下，本集團的員工人數已超過50名，並具備管理複雜音響及通訊服務解決方案項目的能力。

我們的服務

我們為新加坡廣泛的樓宇系統提供音響及通訊系統服務解決方案，包括但不限於有關醫療及教育機構的系統。就我們的大多數項目而言，我們的服務可涵蓋一個以上的音響及通訊系統，如以下所示：

(1) 醫療通訊系統

我們的醫療通訊系統指與管理醫療場所有關的各種系統，包括但不限於看護召喚系統及AAS。我們的董事認為，我們的醫療通訊系統通常涉及設有雙向互動系統（例如每名病人的床邊）的多個觸發點，並需要系統執行複雜的數據收集、記錄及報告軟件以提升回應時間。該等數據將用於改善客戶的工作流程及活動。我們的董事認為，整合我們的醫療通訊系統意味著按客戶要求進行高水平定製。我們的醫療客戶可能包括醫院、長期護理設施、私人醫療中心或新加坡政府機構的醫療項目。舉例而言，於業績記錄期間，我們已在15個由新加坡政府法定管理局管理的租用房屋更換及／或維護AAS。

(2) 網絡及通訊系統

我們的網絡及通訊系統包括但不限於雙向對講機系統（網絡系統）及公共廣播系統。我們的董事認為，我們的網絡及通訊系統通常涉及設有單向通訊系統（例如向指定地作出宣佈）的單一觸發點。我們的董事認為，整合我們的網絡及通訊系統涉及進行較低水平的定製。於業績記錄期間，該等系統通常由我們的客戶用於教育及醫療行業。

(3) 無線及語音通訊系統

我們的無線及語音通訊系統包括但不限於全球定位系統時鐘（就在樓宇系統內同步計時而言）及語音提升系統。我們的董事認為，我們的無線及語音通訊系統通常涉及用於增強若干目標功能的音響及通訊系統。我們的董事認為，整合

業 務

我們的無線及語音通訊系統涉及進行較低水平的定製。於業績記錄期間，該等系統通常由我們的客戶用於教育及醫療行業。

(4) 其他系統

除上述者外，我們亦針對若干設施（例如視聽及保安系統（音頻／視頻綜合通訊系統））提供其他廣泛系統的安裝及／或維護。例如，於業績記錄期間，我們獲委聘提供若干視聽系統予新加坡一個軍營。

音響及通訊系統銷售及相關服務

我們的音響及通訊系統銷售及相關服務包括音響及通訊系統的銷售及／或就新加坡公營及私營機構以及非牟利機構項目進行各種音響及通訊系統的維護。至於音響及通訊系統的銷售，我們通常根據客戶的要求向彼等提供建議。此外，倘客戶要求，在實施音響及通訊系統（不包括管道鋪設、電纜安裝及／或電氣工程）後，我們亦可能會提供若干售後服務，例如進行測試及涉及確定相關系統是否已安裝妥當並按客戶要求正常運作的調試服務。

我們的維護服務包括維修及保養（包括預防性及定期維護以及故障維修），以確保現有音響及通訊系統的正常運作，包括但不限於(i)醫療通訊系統；(ii)網絡及通訊系統；及(iii)無線及語音通訊系統。

一般音響及通訊系統維護服務合約的指定合約期為一至四年。我們通常能夠於合約期內從維護服務獲得經常性收益，乃由於客戶通常需要定期進行預防性及定期維護服務。

音響及通訊系統的綜合服務

在提供音響及通訊系統的綜合服務方面，我們專注於為客戶提供一系列解決方案。我們所提供的解決方案的範圍一般包括音響及通訊系統的設計、定製及安裝（可包括管道鋪設、電纜安裝及／或電氣工程）。當我們的客戶要求我們為其現有音響及通訊系統中的問題提供解決方案，及／或要求我們設計適合的音響及通訊系統以實現

業 務

其目標，設計服務便適用於此。當我們客戶的特定要求需要於我們所提供的音響及通訊系統進行額外修改工作時，便需要定製工程。安裝服務適用於須安裝新的音響及通訊系統或對現有音響及通訊系統作出替換。

一般音響及通訊系統的綜合服務合約的指定合約期為六個月至兩年，在此期間，本集團可能不時須就指定樓宇或若干處所的不同音響及通訊系統提供一系列不同服務。在部分合約中，合約價值及工程範圍屬固定；然而，倘若客戶修訂原有合約工程規格及／或範圍，其可能會向我們發出改動工程的指示。改動工程指示可能會改動原有工程範圍，原定合約金額也會因此改變。倘若改動工程指示要求我們進行額外工程，我們將與有關各方另作磋商。

在我們的音響及通訊系統的綜合服務項目中，我們根據具體情況可能不時需要額外人力。我們通常委聘分包商實施或協助我們實施若干工程，例如當進行需要專門許可證、技術及／或機械或設備的工程及服務時，或當我們本身的勞工資源有限時，或當我們認為分包商進行有關工程及服務為更具成本效益時。於業績記錄期間，我們就音響及通訊系統的綜合服務項目委聘分包商，一般為管道鋪設、電纜安裝及電氣工程。

AAS服務

背景

我們的AAS服務項目包括於特定租用房屋安裝及管理警報系統，該等特定租用房屋由一個新加坡政府法定管理局根據生活改善及設施提升的長者項目（「LIFE項目」）而管理。LIFE項目是一個自1993年8月以來由數間新加坡政府機構及法定管理局共同實施的項目。根據LIFE項目，長者聚居人數相對較高的特選單房出租公寓會經過改裝，在廁所安裝AAS、扶手架、防滑磚及附設可拆卸手柄的水龍頭等功能。

AAS基本上是一個應急系統，可讓長者在單位內面臨緊急情況時求助。

社會及家庭發展部安排志願福利機構（「志願福利機構」）向在該等租住單位居住的長者提供護理及支援服務。志願福利機構於營業時間內管理位於鄰近長者所居住單位的住宅區的老人活動中心（「老人活動中心」）。在該等老人活動中心的營業時間過後，每間老人活動中心均自行安排處理其AAS分別監察到的求助需要。

業 務

工程及服務範圍

根據LIFE項目，租住單位的AAS服務再投標通常於各租約期滿時予以考慮。就AAS服務合約所提供的警報系統須於各份AAS服務合約到期時歸還予本集團。作為AAS服務供應商，本集團須提供（其中包括）以下服務：

(i) 安裝服務

提供AAS的安裝服務要求我們於指定時限內遵照客戶的功能要求替換過往安裝的AAS或安裝新的AAS。我們亦須事先通知租戶有關替換時間表、準備及印製AAS小冊子，以分發予租住單位的受影響租戶、老人活動中心及志願福利機構。我們亦須就我們所供應AAS的操作對租戶及老人活動中心的人員進行培訓。

(ii) AAS管理服務

我們須就向客戶提供AAS管理服務提供（其中包括）以下服務：

- 根據客戶的功能要求於合約期內履行所有預防及糾正服務；
- 因應AAS於指定時限內發生的任何故障提供緊急保養服務；
- 每月兩次進行預防性維護並向新加坡政府法定管理局提交維護報告；
- 接受新加坡政府法定管理局就啟動／停用AAS裝置的指令；及
- 向受影響租戶及老人活動中心的人員提供所需文件和復修培訓。

我們的參與

於2009年4月，我們透過公開招標獲授新加坡政府法定管理局的首份AAS服務合約（「**2009年4月AAS服務合約**」）。2009年4月AAS服務合約指2009年8月至2014年10月租賃服務期內就六個租住房屋的AAS服務，投標金額約為1.5百萬新加坡元。

業 務

於2013年3月，我們透過公開招標獲授新加坡政府法定管理局的AAS服務合約。AAS服務合約指2013年6月19日至2021年4月1日服務期內就九個租住房屋的AAS服務，投標金額為3.5百萬新加坡元。

於2009年4月AAS服務合約屆滿後，我們通過公開招標中標，並於2014年10月獲得一份新AAS服務合約，內容有關2009年4月AAS服務合約項下六個相同租住房屋的AAS服務。我們於2014年10月獲授的新AAS服務合約之服務期為2015年1月27日至2021年4月20日，投標金額為2.3百萬新加坡元。

截至2017年6月30日止兩個年度，我們AAS管理服務所產生的收益分別為875,544新加坡元及875,544新加坡元。客戶於2013年3月及2014年10月就AAS服務合約項下的服務向我們作出每月分期付款。因此，我們的董事預期，我們於2013年3月及2014年10月獲授的AAS服務合約所產生的每月收益維持不變，直至合約於2021年4月1日及2021年4月20日結束為止。

競爭優勢

我們的董事認為，本公司以下的競爭優勢有助我們達致今日之成就。

我們的客戶基礎穩固

我們的董事相信，在我們15年來的新加坡業務經營中，我們在私營及公營機構建立了穩固的客戶基礎。我們於私營機構的客戶包括多個行業（包括但不限於樓宇及建築、教育、醫療、媒體及電訊）內中小型至大型企業及本地商業企業。我們於公營機構的客戶一般為新加坡政府機構，包括但不限於新加坡教育、醫療及公營房屋。

於最後實際可行日期，我們與五大客戶的業務關係介乎約一至八年。截至2017年6月30日止兩個年度，我們每年為超過100名客戶提供服務，而來自我們最大客戶的收益分別佔我們的總收益約11.5%及13.1%。

我們的董事相信，我們可善用我們與該等客戶的關係，以提高我們獲邀就其未來項目進行投標的機會。

業 務

我們擁有為公營機構項目提供音響及通訊服務解決方案逾十年之久的往績記錄

我們的部分具標誌性項目包括2010年於一個新加坡教育機構校園內安裝首個全球定位系統時鐘（合共600個時鐘）、於2012年在新加坡多間醫院安裝數碼公共廣播系統和互聯網協議電視系統，以及我們於2013年3月及2014年10月獲授的AAS服務合約。有關我們里程碑的詳情，請參閱本文件「歷史、發展及重組－概述」一節。

此往績記錄使我們處於競爭優勢地位，乃因為：

- (i) 新加坡政府機構在挑選服務供應商時採納的關鍵評估標準之一為投標者與授出標書的相關機構或其他新加坡政府機構有關類似性質及複雜程度項目的往績記錄；
- (ii) 公認的質量及管理的往績記錄將有利於評估；承建商由新加坡政府機構根據彼等的表現水平及能否按時及可靠地完成項目而評級，這有助豐富我們的往績記錄；
- (iii) 我們於公營機構項目的往績記錄讓我們對不同樓宇的音響及通訊系統類型及不同新加坡政府機構的職權範圍獲得深入了解，使我們獲得投標競爭力。就性質而言，提供音響及通訊服務解決方案的複雜程度較高，乃由於其不僅將不同的音響及通訊系統整合到不同類型的樓宇內，亦要求了解各音響及通訊系統的規格及詳情、不同新加坡政府機構要求採納的通訊協議、規定的工作量時間表及要求的管理形式和核查表。具有與新加坡政府機構訂立合約的經驗表示我們具有價格競爭力，並能夠向新加坡政府機構提呈符合其目標的方案；及
- (iv) 我們於公營機構項目的往績記錄亦讓我們了解不同新加坡政府機構的服務水平標準，繼而讓我們可提供更符合客戶期望的服務。

業 務

我們擁有控股股東兼執行董事蒙先生及莊女士領導的經驗豐富而盡職的管理團隊

蒙先生及莊女士於2002年開始經營我們的業務。蒙先生在音響及通訊服務行業累積了約18年經驗。莊女士自其創辦以來一直任職於本集團，彼監察銷售及合約部以及行政及會計部。我們的項目實施、安全及維護服務部（由經驗豐富的工程師及項目與服務經理組成）為蒙先生及莊女士提供支持。有關彼等的背景及經驗的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。此外，我們擁有經驗豐富的資訊及科技系統支援與開發部，其中包括我們的資訊科技系統工程師及專家。擁有經驗豐富的管理團隊對我們的業務而言至關重要，其可讓我們(i)了解競爭及市場格局；(ii)有效地設計工程方案；(iii)有效地管理項目；及(iv)善用我們與客戶、供應商及分包商的關係。

我們持續向客戶提供可靠及時的服務，這對確保所安裝的音響及通訊系統在最短停工期的狀況下能正常運作至關重要

由於我們主要從事提供音響及通訊服務解決方案，包括安裝、定製及維護工程，服務的可靠性和及時性對確保最短停工期至關重要。我們擁有ISO 9001:2008及bizSAFE 三級認證等認證，這表示我們擁有管理系統及程序以可靠地交付服務。我們的客戶亦有按我們的表現水平對我們評級。例如，於業績記錄期間，我們獲客戶評級為提供優質服務。

我們能夠及時交付服務亦部分得益於旗下員工的實力及優勢。我們在音響及通訊服務解決方案方面擁有熟練而豐富經驗的工程團隊，讓我們能及時有效地協助客戶。憑藉內部能力，我們亦可監督分包商及了解特定合約的要求及相關成本。

我們與供應商及分包商建立了穩固關係

於最後實際可行日期，董事認為，我們已與五大供應商／分包商維持了介乎約一至八年的穩固業務關係。此外，我們已與兩名五大供應商維持了六年以上的獨家分銷權。有關五大供應商及分包商的詳情，請參閱本文件「業務－供應商及分包商」各段。我們的董事相信，我們與供應商及分包商的關係使我們能夠獲得穩定的產品供應及服務來源，並於業務經營中得到其不間斷的支持。

業 務

業務策略

我們擬專注於音響及通訊服務解決方案業務的發展，而我們的主要業務目標為進一步增強我們在新加坡音響及通訊服務解決方案方面作為實力雄厚供應商之市場地位。

擴大我們的經營規模，於新加坡承接更多音響及通訊服務解決方案項目

除現有經營規模及目前手頭項目外，我們擬透過從現有客戶及潛在新客戶尋找更多音響及通訊服務解決方案項目機會，擴大我們的業務經營規模。潛在新客戶將包括我們過往未曾合作的新加坡政府機構以及私營機構的新客戶。截至2017年6月30日止兩個年度各年，來自我們公營機構項目的收益分別約為93.4%及82.9%，而我們於截至2017年6月30日止兩個年度各年來自該等公營機構項目的收益分別約68.3%及70.4%乃來自私人公司透過邀請競標授予我們的合約。儘管我們的音響及通訊服務解決方案目前專注於公營機構項目，董事認為於公營及私營機構承接額外項目與本集團的擴張策略一致。此外，考慮到我們大部分的音響及通訊服務解決方案項目均由私人公司以邀請競標方式授出，我們的董事認為，加強我們的營銷工作將進一步提高我們的競爭力，並改善我們與現有及潛在客戶的關係，從而增加本集團能夠商機的可能性。

此外，我們的董事認為，由於缺乏示範設施，我們於業績記錄期間無法競投若干音響及通訊服務解決方案項目。示範設施將使我們不僅可向現有客戶及潛在客戶推銷服務，更重要的是，將使我們能夠滿足在音響及通訊系統項目更大型綜合服務中常見的示範及／或概念證明要求。有關詳情，請參閱下文「在新加坡成立新的銷售辦事處」一節。

於最後實際可行日期，我們手頭上共有86個項目，包括82個音響及通訊系統銷售及相關服務項目、兩個音響及通訊系統的綜合服務項目以及兩個AAS服務項目。一般而言，就合約價值超過200,000新加坡元的每個音響及通訊服務解決方案項目而言，我們將為相關項目分配一名項目經理、兩名工程師及八名技術人員。就合約價值少於200,000新加坡元的其他音響及通訊服務解決方案項目而言，本集團將視乎每個項目的複雜程度，分配至少一名工程師監察項目以及介乎一名至四名技術人員負責相關項目。於最後實際可行日期，本集團手頭上有19個合約價值超過200,000新加坡元的音響

業 務

及通訊服務解決方案項目以及67個合約價值少於200,000新加坡元的音響及通訊服務解決方案項目，而僅有38名操作工人（其中包括三名項目經理、五名工程師及30名技術人員）按交替時間表進行該等項目。考慮到我們過往音響及通訊系統解決方案項目所涉及工程的性質及複雜程度以及我們董事的經驗，預計將透過利用[編纂]所得款項淨額聘用一名項目經理、六名工程師及35名技術員，預期該等新員工將能夠承接每年合約總值約2.6百萬新加坡元的新項目。

我們的董事認為，截至2017年6月30日止兩個年度，由於缺乏人力及資源，我們分別放棄了108份及72份來自私人公司而我們合資格競投的邀請競標，機會成本約為21.0百萬新加坡元。我們的董事相信，我們接受私人公司邀請競標的原因主要是由於我們曾與相關私人公司合作及／或透過曾與我們有工作關係的客戶轉介。因此，我們的董事認為，倘我們擁有更多內部人力及資源，我們將會競投該等邀請競標，而我們獲授該等邀請競標的可能性將會相對較高。於2017年10月31日，目前GeBiz項下有五份我們合資格競投的公開招標（董事估計合約總值約為9.6百萬新加坡元），而我們已收到四份來自私人公司的邀請競標（董事估計合約總值約為1.9百萬新加坡元），我們擬競投該等項目，但考慮到我們目前的人力及資源後尚未提交標書。

此外，根據弗若斯特沙利文報告，預計新加坡政府的醫療基礎設施開支將會增加，音響及通訊系統在公共樓宇中的使用不僅會增加，在新加坡醫院、學校及住宅樓宇中使用的情況亦與日俱增。

經考慮(i)我們於業績記錄期間的業務增長；(ii)我們上述的競爭優勢；(iii)我們可獲得的音響及通訊服務解決方案項目；(iv)弗若斯特沙利文報告所述在新加坡公共樓宇及醫療行業中音響及通訊系統方面的應用預計增長，我們的董事相信，倘我們擁有額外的資源，在我們的現有經營規模及當前手頭項目之上，本集團可承接公營及私營機構的其他音響及通訊服務解決方案項目。

為達成上述目標，我們的董事認為我們需要增加目前可得資源。

業 務

擴大人力及其他資源

於最後實際可行日期，我們手頭合共有86個音響及通訊服務解決方案項目（見下文「業務－手頭項目」一段）。經考慮我們目前手頭項目及我們目前可獲得的人力及其他資源，我們的董事認為，為使我們可承接其他公營及私營機構的音響及通訊服務解決方案項目，尤其是音響及通訊系統的綜合服務項目，我們需要在人力及其他資源方面作出額外投資。

截至2017年6月30日止年度，我們已知悉及評估501份新加坡音響及通訊服務解決方案項目的公營及私營機構的公開及邀請競標。然而，考慮到我們的投標策略及可動用的人力及資源，本集團僅提交298份公開及邀請競標並決定不會就餘下投標機會提交投標。經考慮我們過往中標率、良好往績記錄及競爭力，我們的董事相信，倘我們獲得充足資源提交更多投標，我們將可獲得及承接更多公營及私營機構的音響及通訊服務解決方案項目。

擴大我們的營運員工

我們的董事認為，倘我們透過投資於人力及其他資源以增加現有資源，包括購置額外交通工具以提升效率及迎合預計的人力增長，本集團將有能力提交更多公營及私營機構的投標。為此，我們的董事預計將[編纂]的部分所得款項淨額用於聘請(i)一名項目經理；及(ii)六名工程師。項目經理人選將加入我們的項目實施部，負責音響及通訊服務解決方案項目的管理、計劃及工作現場管理。我們的董事預期項目經理人選擁有至少五年的相關行業經驗及至少具有由認可機構頒發的工程學文憑資格。工程師人選將負責與客戶進行工作現場諮詢、執行繪圖（如適用），並在音響及通訊服務解決方案項目的工作現場監察我們系統的測試及調試。我們的董事預期工程師人選至少擁有一至兩年的相關行業經驗及至少具有由認可機構頒發的工程學文憑資格。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」一節。

擴大我們的銷售及營銷員工

我們的董事認為，我們未來的銷售及營銷工作亦將成為我們擴大業務規模並在新加坡承接更多公營及私營機構的音響及通訊服務解決方案項目的關鍵因素。為此，我們的董事認為，作為我們加強銷售及營銷工作的一部分，我們預計將[編纂]的部分所得款項淨額用於聘請(i)一名營銷經理；(ii)一名銷售經理；及(iii)兩名銷售及營銷主任。

業 務

營銷經理人選將加入我們的銷售及合約部，並將負責與機電顧問及潛在客戶會面以建立品牌、參加展銷會及管理演示設備。我們的董事預期營銷經理人選至少擁有五年的相關行業經驗及至少具有由認可機構頒發的銷售及營銷文憑資格。銷售經理人選將加入我們的銷售及合約部，並負責與我們的潛在客戶進行銷售跟進及一般磋商。我們的董事預期銷售經理人選至少擁有五年的相關行業經驗及至少具有由認可機構頒發的銷售及營銷文憑資格。銷售及營銷主任將加入我們的銷售及合約部，並負責對公營及私營機構潛在音響及通訊服務解決方案項目的市場研究，並準備投標文件。我們的董事預期銷售及營銷主任至少擁有一至兩年的相關行業經驗及至少具有由認可機構頒發的銷售及營銷文憑資格。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」一節。

減少使用分包商

此外，我們的董事認為，在音響及通訊服務解決方案業務減少使用分包商，一般可令我們減少成本及提高市場競爭力（例如，透過能夠向客戶提供更具競爭力的價格），因為分包商在收取的費用內通常會考慮溢利加成。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，當我們內部的可用生產力有限時，我們必須不時請求分包商的支援。為減少成本及提高市場競爭力，我們擬擴大及加強在管道鋪設、電纜安裝及電氣工程方面的內部能力。

我們的董事認為，目前為我們擴大及加強內部能力以及就上述工程減少使用分包商的好時機，乃由於董事認為我們的業務營運已增長至可合理實施該業務策略的規模。董事認為，當承建商就一種工程的營運規模不足，委聘分包商以承接部分或全部該種工程可能比以直接聘用挽留所須工人更具成本效益。相反，我們的董事認為，當承建商的營運規模足夠，以直接聘用挽留所須工人將比按個別項目基準委聘分包商更具成本效益，乃由於分包商在收取的費用內通常會考慮溢利加成。根據我們董事過往在音響及通訊系統項目的經驗，倘我們有能力調配本身工人完成於業績記錄期間已外判予分包商的相關管道鋪設、電纜安裝及電氣工程，則我們預期個別項目的毛利率將可增加約10個百分點。

業 務

我們的董事認為，本集團目前的營運規模及業務量已增長至足夠的規模，讓我們能夠直接僱用工人以縮減成本，而非按個別項目基準委聘分包商。此外，我們的董事認為，透過減少使用分包商及自行招聘工人，藉著將工人同時分配到不同項目，我們將能夠更有效率及有效地分配資源。此額外勞動力亦將能夠應用於我們其他正在進行的音響及通訊服務解決方案項目，這亦將為本集團帶來收益。此外，憑藉額外勞動力進行過往的分包工程，本集團將能夠降低我們於緊迫限期內無法就分包工程所需覓得首選分包商的風險，而且時決定使用本身勞動力較使用分包商給予更大彈性及更高效率。此外，我們將能夠更有效地監控及控制安裝工程的質量。

董事亦已計及弗若斯特沙利文報告所述行業推動力以及新加坡醫療行業及其他公共設施項目的政府開支上的預測增長。再者，我們將聘用的額外技術員將不會僅被視為代替我們過往使用分包商。除彼等將具備與我們目前分包予分包商的典型工程（例如導管鋪設、電纜安裝等）相關的技能外，彼等亦將納入我們目前的營運勞動力，以支持新及持續項目。基於上述者，董事認為，透過擴大我們的內部團隊及減少使用分包商，從而進一步增加我們於市場上的競爭力（例如能夠向客戶提供更具競爭力的價格），我們將能夠改善我們的收益及盈利能力，並在日後能更好地捕捉市場機會。為此，董事預期動用部分[編纂]所得款項淨額，以聘用35名技術員，詳情載於本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

因此，我們的董事認為，擴大上述人力及其他資源對我們而言屬必要，以：

- (i) 承接更多公營及私營機構的音響及通訊服務解決方案項目；
- (ii) 支持我們的營銷策略，透過銷售工作、展銷會、市場調查等方式接觸更廣泛的客戶群；及
- (iii) 未來減少就音響及通訊服務解決方案項目使用分包商。

此外，我們擬運用[編纂]所得款項淨額最多約[編纂]港元，以擴大及培訓我們的銷售、技術及支援人手，以及進一步以[編纂]港元購買必需交通工具。

業 務

加強我們於新加坡音響及通訊行業的營銷工作

截至2017年6月30日止兩個年度，邀請競標應佔收益分別佔我們的總收益約77.4%及82.9%。同期，公開招標（透過GeBiz）應佔收益分別佔我們的總收益約22.6%及17.1%。於業績記錄期間，除了與私營機構客戶建立關係及維持公司網站（其僅提供產品目錄及本集團聯絡資料等基本資料）外，本集團並無從事任何重大營銷活動。我們可透過董事及高級管理層成員的聯繫獲得與來自私營機構客戶新業務機會有關的資料。有關本集團於業績記錄期間從事的銷售及營銷活動詳情，請參閱下文本節「銷售及營銷」等段。

根據弗若斯特沙利文報告，為了使本集團緊貼、競爭及善用新加坡政府預期增加醫療基礎設施開支的優勢，不僅公共樓宇增加使用音響及通訊系統，連新加坡的醫院、學校及住宅樓宇亦日益使用，我們的董事相信，我們必須提升公司品牌及在新加坡音響及通訊服務行業內營造服務認知度。

我們的董事認為，為了提升我們的公司品牌及在新加坡音響及通訊服務行業內營造服務認知度，除本集團的現有聲譽及來自私營機構客戶的項目引薦作為維持我們目前業務的重要因素外，本集團透過(i)建立公司品牌；及(ii)改良公司網站以增強其營銷能力至關重要。

我們擬在新加坡音響及通訊服務行業內建立一個以重質聞名的品牌，藉此推廣我們的公司品牌。為了建立及提升我們品牌的市場知名度，我們擬參加更多相關行業展覽會以推廣我們的服務及產品，並與現有及潛在客戶建立網絡（包括但不限於一年一度的「Medical Fair Asia」（一個探索最新醫療及保健行業創新的活動平台）及「CommunicAsia」（一個供資訊及通訊科技行業專業人士建立網絡、探討新技術及分享想法的活動平台）、印刷營銷資料，並透過新加坡建設局的刊物刊載有關服務及產品的廣告。

此外，我們擬改良目前的公司網站以更有效地推廣本集團所提供的服務。我們的董事擬設立一個公司網站，不但提供更多資訊及更易使用，且更具互動性。預計我們的新公司網站將包含為潛在客戶而設的經改良功能，包括於服務時間內實時聊天的平台以接獲銷售及設計查詢，以及更快的服務跟進。

我們擬運用[編纂]所得款項淨額最多約[編纂]港元，加強我們於新加坡音響及通訊行業的營銷工作。

業 務

在新加坡成立新的銷售辦事處

配合我們擴大經營規模及承接更多音響及通訊服務解決方案項目的整體策略，我們擬於新加坡就業務經營收購新銷售辦事處。我們旨在收購新銷售辦事處（預期2018年12月31日前）後，遷移我們的銷售及合約部以及相關技術員工至此新購入銷售辦事處。

為支持音響及通訊服務解決方案業務增長，我們的新銷售辦事處目標地點最好鄰近我們目前位於LINK@AMK的總部辦事處。我們的董事認為，我們目前的總部將無法(i)應付我們的預期人力增長；及(ii)設立有效示範設施。我們的董事認為我們有購入新辦事處的業務需要，以應付不斷增加的勞工人力，並滿足本集團的擴充。

我們的董事認為，我們的新銷售辦事處的樓面面積應介乎2,000至3,000平方呎，約為我們目前總部辦事處約9,289平方呎（包括約2,077平方呎的屋頂，一般未能用作業務用途）的四分一至三分之一。

我們的董事認為，建立目前總部辦事處以外的獨立銷售辦事處屬必要，乃由於以下主要理由：

- (i) 擴大我們於音響及通訊系統的綜合服務市場的地位－以就若干音響及通訊服務解決方案項目進行投標，尤其更大型音響及通訊系統的綜合服務項目，部分客戶可要求我們於新加坡辦事處或其他指定處所就我們為彼等設計的音響及通訊系統解決方案進行示範及證明概念服務。我們的董事認為，於業績記錄期間，我們未能就更多音響及通訊系統的綜合服務項目投標乃部分由於欠缺示範設施；
- (ii) 對所設計的新音響及通訊系統解決方案進行品質檢測－新示範設施將為技術員工提供地點，以在提供予客戶評價及示範解決方案的功能及價值前評估、分析及測試所設計的新音響及通訊系統；
- (iii) 加強營銷工作－新銷售辦事處將作為陳列室，示範及展示我們可提供的系統予潛在及有興趣的客戶；及
- (iv) 於銷售涵蓋範圍為工作重點－新辦事處將提供額外辦事處空間，(a)應付預期銷售員工增加；及(b)使本集團能達至銷售與技術功能的協同效應。

業 務

鑑於上述的策略利益，我們的董事認為，購入新銷售辦事處屬商業上合理之舉。我們估計[編纂]所得款項淨額約[編纂]港元或約[編纂]%將用作收購新銷售辦事處。相關翻新、固定裝置及傢具以及新銷售辦事處的其他相關成本將以我們的內部資源撥付。於最後實際可行日期，我們並未物色到任何收購目標處所。

在我們目前的機械及電氣工種獲得更高等級

我們的董事相信，透過在我們目前的機械及電氣工種ME04（通訊及安全系統）達到更高等級，我們將可進一步擴大在音響及通訊服務行業的業務經營。

於最後實際可行日期，本集團已在承建商註冊系統工種ME04（通訊及安全系統）（「工種ME04」）項下機械及電氣工種註冊等級為「L5」等級（「ME04「L5」等級」），這使我們能夠就新加坡公營機構的通訊及安全系統的安裝及維護項目（「音響及通訊服務解決方案項目」）進行投標，投標上限為13,000,000新加坡元。於最後實際可行日期，根據建設局網站，承建商註冊系統工種ME04（通訊及安全系統）項下機械及電氣工種註冊等級為「L6」等級（「ME04「L6」等級」）（工種ME04項下的最高等級）的承建商共17名。透過達到ME04機械及電氣工種ME04「L6」等級，我們將能夠就新加坡公營機構未經限制價值的音響及通訊服務解決方案項目進行投標。

鑑於持ME04「L6」等級（未經限制價值）的公司將能夠就工種ME04項下的任何項目進行投標，我們的董事認為，憑藉在ME04「L5」等級（使我們能夠就新加坡投標上限最多13,000,000新加坡元的音響及通訊服務解決方案項目進行投標），本集團不僅可與ME04「L5」等級的公司進行競爭，亦與持ME04任何等級的公司（包括持ME04「L6」等級的公司）進行競爭。工種ME04項下的每個等級類別僅限制公司可投標項目的投標上限，而不會限制工種ME04項下若干等級的公司與其他持相同或不同等級的公司競投項目，只要該等公司符合工種ME04項下各等級類別的投標上限便可。因此，我們的董事認為，獲得工種ME04項下的更高等級將不會對本集團的競爭格局造成重大影響。

根據弗若斯特沙利文報告，音響及通訊服務行業的部分關鍵成功因素包括業務網絡、品牌聲譽、成為建設局的持牌承建商。我們的董事認為，鑑於我們在上文「競爭優勢」所披露的競爭優勢及我們於業績記錄期間的業務營運增長，我們在獲得ME04「L6」等級時將能夠在音響及通訊服務行業中有效地競爭。此外，我們的董事認為，透過獲得ME04「L6」等級，其(i)使我們能夠就工種ME04（無投標上限）項下的任何項

業 務

目進行投標；(ii)讓潛在主承建商在考慮我們進行潛在邀請競標時提高對我們的信心；(iii)將有助我們進一步在音響及通訊服務行業中建立品牌聲譽；及(iv)將擴大我們與價值鏈內其他利益相關者的業務網絡。有關我們許可證及註冊的詳情，請參閱本文件「監管概覽－有關本集團經營業務的法律及法規」一節。

為了使本集團達到ME04「L6」等級，我們將需要符合若干(i)財務要求；(ii)經驗及專業知識要求；及(iii)往績記錄要求。我們擬利用[編纂]所得款項淨額的最多[編纂]港元以滿足ME04「L6」等級的部分最低財務要求。於最後實際可行日期，本集團已滿足ME04「L6」等級的部分經驗及專業知識要求，並擬僱用另一名合資格人士或要求我們的僱員（持有專業工程師委員會要求的機械或電氣／電子工程學位並擁有至少五年相關經驗）參加建設局學院舉辦的相關課程以獲得「專業文憑」，藉此完全符合該要求。就往績記錄要求而言，考慮到(i)我們於業績記錄期間的業務增長；(ii)根據弗若斯特沙利文報告，新加坡醫療基礎設施的未來機遇及增長，不僅增加在公共樓宇中使用音響及通訊系統，在新加坡醫院、學校及住宅樓宇中使用的情況亦與日俱增；及(iii)上文詳述的擴充計劃，我們的董事認為，本集團將能夠於不久將來滿足往績記錄要求及達到ME04「L6」等級。有關本集團達到ME04「L6」等級要求的詳情，請參閱「監管概覽－有關本集團經營業務的法律及法規－本集團資格」一節。

分配更多資源以提供履約保證

於提供音響及通訊服務解決方案業務經營中，尤其大型音響及通訊服務解決方案，我們通常需透過(i)銀行擔保；或(ii)購買保險債券，安排發出履約保證。透過銀行擔保獲得的履約保證通常由我們提供的定期存款作抵押，並向發出銀行支付一次性行政費用。從保險公司購買的履約保證通常包括就發出銀行擔保而收取高於行政費用的一次性保金，相當於本公司獲得履約保證的較高成本。此外，根據董事經驗，大型音響及通訊服務解決方案項目一般將要求我們提供銀行擔保而非保險債券。我們的董事認為，鑑於財務資源增加，我們將能夠透過銀行擔保獲得更多履約保證，長遠而言競投大型音響及通訊服務解決方案項目。我們擬運用[編纂]所得款項淨額最多約[編纂]港元作為財務資源，將容許我們承接更多需要提供履約保證的大規模項目。

業 務

於業績記錄期間已承接項目

於業績記錄期間，本集團完成了合共283個音響及通訊服務解決方案項目，包括於截至2017年6月30日止兩個年度分別130個及152個音響及通訊服務解決方案項目。下表載列於業績記錄期間根據合約價值本集團已完成音響及通訊服務解決方案項目數量的詳情。

已完成的音響及通訊服務解決方案項目數量	截至6月30日止年度	
	2016年	2017年
• 合約金額少於或等於10,000新加坡元	49	45
• 合約金額超過10,000新加坡元但少於或等於50,000新加坡元	54	71
• 合約金額超過50,000新加坡元但少於或等於100,000新加坡元	11	7
• 合約金額超過100,000新加坡元但少於或等於500,000新加坡元	15	26
• 合約金額超過500,000新加坡元	1	3
年內已完成音響及通訊服務解決方案項目總數	130	152

業 務

(i) 音響及通訊系統銷售及相關服務項目

下表載列於業績記錄期間為我們帶來最高收益額的十大音響及通訊系統銷售及相關服務合約的詳情：

客戶	主要工程範圍	合約 概約價值 千新加坡元	期限 ²	已確認概約收益		業績 記錄期間 千新加坡元
				截至6月30日止年度 2016年 千新加坡元	2017年 千新加坡元	
1. 客戶C ⁽¹⁾	針對新加坡若干公營房屋的網絡及通訊系統銷售及相關服務	382	2016年2月18日至 2017年3月17日	286	96	382
2. 客戶G	針對新加坡幾間學校的網絡及通訊系統銷售	322	2017年5月12日至 2017年6月28日	–	322	322
3. 客戶K	針對新加坡幾間學校的網絡及通訊系統銷售	295	2015年10月23日至 2017年3月23日	212	83	295
4. 客戶L	針對新加坡一間安老院的網絡及通訊系統銷售	264	2016年6月1日至 估計2018年6月	15	248	263 ³
5. 客戶M	針對新加坡若干公營房屋的醫療系統銷售及相關服務	325	2016年8月30日至 估計2018年1月	–	261	261 ³
6. 客戶N	針對新加坡若干公營房屋的網絡及通訊系統銷售	260	2015年7月13日至 2017年4月19日	237	23	260

業 務

客戶	主要工程範圍	合約 概約價值 千新加坡元	期限 ²	已確認概約收益		業績 記錄期間 千新加坡元
				截至6月30日止年度 2016年 千新加坡元	2017年 千新加坡元	
7. 客戶K	針對新加坡一間安老院的醫療通訊系統銷售	258	2016年8月12日至 2017年10月	1	257	258
8. 客戶O	針對新加坡若干公營房屋的醫療通訊系統銷售及相關服務	270	2014年6月16日至 2017年8月	94	160	254 ³
9. 客戶P	針對新加坡若干公營房屋的醫療通訊系統銷售及相關服務	250	2016年8月30日至 估計2018年4月	-	248	248 ³
10. 客戶Q	針對新加坡若干公營房屋的醫療通訊系統銷售及相關服務	240	2016年7月12日至 2017年9月	-	240	240

附註：

- (1) 請參閱下文「業務－客戶－五大客戶」一節。
- (2) 如適用，上表所示期限包括客戶批准的續期及／或延期。
- (3) 項目於最後實際可行日期仍在進行中，估計將於截至2018年6月30日止年度前完成。

業 務

下表載列於業績記錄期間，音響及通訊系統銷售及相關服務項目的數目變動：(i) 由上年度始提出的項目，包括該等向我們作出的收益貢獻及我們已獲授但於業績記錄期間尚未開工的項目數目；(ii) 本年度我們獲授的新項目數量；及(iii) 本年內完成的項目數量：

	截至6月30日止年度	
	2016年	2017年
結轉過往年度項目	73	61
年內我們獲授的新項目數目	118	158
年內完成的項目數目	130	152
結轉至下一年度的項目	61	67

(ii) 音響及通訊系統的綜合服務項目

下表載列於業績記錄期間為我們帶來收益的音響及通訊系統的綜合服務合約的詳情：

	客戶	主要 工程範圍	概約 合約價值 千新加坡元	期限	已確認概約收益		業績 記錄期間 千新加坡元
					截至6月30日止年度		
					2016年 千新加坡元	2017年 千新加坡元	
1.	客戶A ¹	為新加坡一間大學安裝網絡及通訊系統	1,555	2015年5月6日至今	922	609	1,531
2.	客戶I	為新加坡一間醫院安裝網絡及通訊系統	1,646	2012年7月14日至今	249	13	272
3.	客戶J	為新加坡一間教育機構安裝網絡及通訊系統	468	2013年12月31日至 2015年9月21日	7.5	0	7.5

業 務

附註：

(1) 請參閱下文「業務－客戶－五大客戶」一節。

下表載列音響及通訊系統的綜合服務項目的數目變動：(i)由上年度始提出的項目，包括該等向我們作出的收益貢獻及我們已獲授但於業績記錄期間尚未開工的項目數目；(ii)本年度我們獲授的新項目數量；及(iii)本年內完成的項目數量：

	截至6月30日止年度	
	2016年	2017年
結轉過往年度項目	3	2
年內我們獲授的新項目數目	0	0
年內完成的項目數目	1	0
結轉至下一年度的項目	2	2

(iii) AAS服務項目

下表載列於業績記錄期間AAS服務合約的詳情：

客戶	主要 工程範圍	合約概約價值 千新加坡元	期限 ²	已確認概約收益		
				截至6月30日止年度		業績 記錄期間
				2016年	2017年	
1.	客戶B ¹ (新加坡政府 法定管理局)	3,504	針對新加坡政府法定 管理局下若干租用 房屋的AAS服務	501	501	1,002
2.	客戶B ¹ (新加坡政府 法定管理局)	2,301	針對新加坡政府法定 管理局下若干租用 房屋的AAS服務	375	375	750

業 務

附註：

- (1) 請參閱下文「業務－客戶－五大客戶」一節。
- (2) 如適用，上表所示期限包括客戶批准的續期及／或延期。

下表載列AAS服務項目的數目變動：(i)由上年度始提出的項目，包括該等向我們作出的收益貢獻及我們已獲授但於業績記錄期間尚未開工的項目數目；(ii)本年度我們獲授的新項目數量；及(iii)本年內完成的項目數量：

	截至6月30日止年度	
	2016年	2017年
結轉過往年度項目	2	2
年內我們獲授的新項目數目	0	0
年內完成的項目數目	0	0
結轉至下一年度的項目	<u>2</u>	<u>2</u>

手頭項目

於最後實際可行日期，我們共有86個手頭項目，合約總值約為19.6百萬新加坡元。該86個手頭項目包括(i)82個音響及通訊系統銷售及相關服務項目，合約總值約為10.7百萬新加坡元；(ii)兩個音響及通訊系統的綜合服務項目，合約總值約為3.0百萬新加坡元；及(iii)兩個AAS服務項目，合約總值約為5.8百萬新加坡元。

下表載列於最後實際可行日期手頭項目的詳情（包括已開工但尚未完工項目及已獲授但尚未開工項目）。就並無受限於任何固定或既定合約價值的合約而言，我們的董事根據(i)合約中指明的指示性工程範圍；及(ii)參考於過往往績記錄進行的類似工程，預期指示性工程範圍項下將予確認的收益來估計合約期內合約中將予產生的收益總額。

業 務

(i) 音響及通訊系統銷售及相關服務項目

客戶	主要工程範圍	合約 概約價值 千新加坡元	期限 ²	已確認概約收益		預計概約收益	
				截至6月30日止年度 2016年	2017年	截至6月30日止年度 2018年	2019年
1. 客戶H ⁽¹⁾	為新加坡若干公立學校維護醫療通訊系統	283	2015年7月至 2019年6月	64	61	71	87
2. 客戶T	為新加坡若干公立學校維護醫療通訊系統	313	2015年7月至 2019年6月	78	76	78	81
3. 客戶U	為新加坡若干公營房屋維護醫療通訊系統	63	2015年12月至 2018年12月	5	18	20	20
4. 客戶E ⁽¹⁾	針對新加坡一個軍營的網絡及通訊系統銷售	171	2016年5月至 2018年6月	52	80	39	-
5. 客戶V	為新加坡一間公營醫院維護醫療通訊系統	681	2016年6月至 2019年5月	16	217	231	217
6. 客戶W	為新加坡若干公營房屋維護醫療通訊系統	26	2016年6月至 2019年5月	-	8	9	9
7. 客戶X	為新加坡一間公營醫院維護醫療通訊系統	168	2016年6月至 2019年5月	4	49	56	59
8. 客戶Y	為新加坡若干公營房屋維護醫療通訊系統	54	2016年7月至 2018年3月	-	25	29	-
9. 客戶AB	為新加坡若干公營房屋維護醫療通訊系統	42	2014年9月至 2018年3月	-	8	34	-
10. 客戶AC	為新加坡若干公營房屋維護醫療通訊系統	42	2017年5月至 2021年4月	-	2	11	11
11. 客戶W	為新加坡若干公營房屋維護醫療通訊系統	30	2017年7月至 2019年6月	-	-	15	15

業 務

客戶	主要工程範圍	合約 概約價值 千新加坡元	期限 ²	已確認概約收益		預計概約收益	
				截至6月30日止年度 2016年	2017年	截至6月30日止年度 2018年	2019年
12. 客戶AH	為新加坡一幢商業大樓維護 網絡及通訊系統	10	2017年6月至 2018年6月	-	-	10	-
13. 客戶AJ	為新加坡一間醫院維護醫療 通訊系統	154	2017年8月至 2020年7月	-	-	35	45
14. 客戶P(新加坡 政府法定管 理局)	針對新加坡若干公營房屋的 醫療通訊系統銷售	235	2014年10月至 2018年6月	183	-	52	-
15. 客戶C ⁽¹⁾	針對新加坡若干公營房屋的 醫療通訊系統銷售	203	2014年6月至 2018年6月	158	-	12	-
16. 客戶F	為新加坡一間學校維護網絡 及通訊系統	112	2015年7月至 2019年6月	27	27	28	30
17. 客戶F	為新加坡數間學校維護無線 及語音通訊系統	35	2015年7月至 2019年6月	9	9	9	8
18. 客戶F	為新加坡一間學校維護網絡 及通訊系統	143	2015年7月至 2019年6月	36	35	36	36
19. 客戶F	為新加坡數間學校維護無線 及語音通訊系統	35	2015年7月至 2019年6月	9	7	9	10
20. 客戶AM	為新加坡一間醫院維護網絡 及通訊系統	94	2015年8月至 2018年7月	29	23	39	3
21. 客戶AN	針對新加坡一間醫院的網絡 及通訊系統銷售	251	2016年5月至 2018年6月	24	152	75	-
22. 客戶AO	為新加坡若干公營房屋維護 醫療通訊系統	97	2015年12月至 2018年3月	14	49	34	-
23. 客戶M	針對新加坡若干公營房屋的 醫療通訊系統銷售	325	2016年8月至 2018年1月	-	261	64	-

業 務

客戶	主要工程範圍	合約 概約價值 千新加坡元	期限 ²	已確認概約收益		預計概約收益	
				截至6月30日止年度 2016年	2017年	截至6月30日止年度 2018年	2019年
24. 客戶AQ	為新加坡若干公營房屋維護醫療通訊系統	54	2016年4月至 2019年3月	5	18	15	16
25. 客戶M	針對新加坡一間醫院的醫療通訊和網絡及通訊系統銷售	300	2016年8月至 2018年10月	-	5	264	31
26. 客戶AR	針對新加坡若干公營房屋的醫療通訊系統銷售	338	2016年11月至 2019年9月	-	-	-	338
27. 客戶AS	針對新加坡一間醫院的醫療通訊系統銷售	1,150	2017年4月至 2018年6月	-	115	1,035	-
28. 客戶AU	為新加坡一個海港維護網絡及通訊系統	24	2016年11月至 2018年10月	-	8	16	-
29. 客戶O	為新加坡一間安老院維護醫療通訊系統	16	2016年12月至 2018年11月	-	4	12	-
30. 客戶AV	為新加坡若干公營房屋維護醫療通訊系統	22	2017年4月至 2018年3月	-	3	19	-
31. 客戶AW	為新加坡一間大學維護網絡通訊系統	59	2017年12月至 2019年3月	-	-	22	37
32. 客戶AX	為新加坡若干公營房屋維護醫療通訊系統	28	2015年4月至 2018年3月	-	8	20	-
33. 客戶AY	為新加坡若干公營房屋維護醫療通訊系統	40	2017年4月至 2018年3月	-	-	40	-
34. 客戶BA	針對新加坡一間醫院的網絡及通訊系統銷售	45	2017年12月至 2018年6月	-	-	45	-
35. 客戶BB	為新加坡一間非牟利機構維護醫療通訊系統	8	2017年9月至 2019年8月	-	-	3	4

業 務

客戶	主要工程範圍	合約 概約價值 千新加坡元	期限 ²	已確認概約收益		預計概約收益	
				截至6月30日止年度 2016年	2017年	截至6月30日止年度 2018年	2019年
36. 客戶AQ	為新加坡若干公營房屋維護醫療通訊系統	19	2017年7月至 2019年6月	-	-	9	10
37. 客戶L	針對新加坡學校及社區中心的網絡及通訊系統銷售	1,980	2018年6月至 2019年6月	-	-	-	1,980
38. 客戶AR	針對新加坡若干公營房屋的醫療通訊系統銷售	26	2016年9月至 2018年10月	-	24	2	-
39. 客戶BD	為新加坡一間醫院維護醫療通訊系統	25	2016年11月至 2018年10月	-	12	12	1
40. 客戶U	為新加坡若干公營房屋維護醫療通訊系統	18	2017年8月至 2018年11月	-	-	13	5
41. 客戶AC	為新加坡若干公營房屋維護醫療通訊系統	27	2017年8月至 2018年12月	-	-	18	9
42. 客戶BE	為新加坡一間非牟利機構維護醫療通訊系統	7	2017年11月至 2018年12月	-	-	5	2
43. 客戶BF	為新加坡若干公立學校維護醫療通訊系統	166	2017年8月至 2018年6月	-	-	166	-
44. 客戶BF	為新加坡若干公立學校維護醫療通訊系統	162	2017年8月至 2018年6月	-	-	162	-
45. 客戶BF	為新加坡若干公立學校維護醫療通訊系統	92	2017年8月至 2018年6月	-	-	92	-
46. 客戶AA	為新加坡一個入境關口維護網絡及通訊系統	11	2017年12月至 2018年6月	-	-	11	-
47. 客戶BJ	為新加坡一間非牟利機構維護醫療通訊系統	10	2017年10月至 2019年3月	-	-	6	4

業 務

客戶	主要工程範圍	合約 概約價值 千新加坡元	期限 ²	已確認概約收益		預計概約收益	
				截至6月30日止年度 2016年	2017年	截至6月30日止年度 2018年	2019年
48. 客戶BK	針對新加坡一幢綜合大樓的 網絡通訊系統銷售	128	2017年8月至 2018年6月	-	-	128	-
49. 客戶BL	為新加坡一幢商業大樓維護 網絡及通訊系統	25	2017年10月至 2019年10月	-	-	10	10
50. 客戶H	為新加坡一間公立學校維護 網絡及通訊系統	23	2017年8月至 2018年6月	-	-	23	-
51. 客戶AL	針對新加坡一間公立學校的 網絡及通訊系統銷售	93	2017年9月至 2018年6月	-	-	93	-
52. 客戶AL	針對新加坡一間教會的網絡 及通訊系統銷售	71	2017年8月至 2018年6月	-	-	71	-
53. 客戶BO/BN	針對新加坡若干公營房屋的 醫療通訊系統銷售	270	2017年11月至 2018年6月	-	-	270	-
54. 客戶BP/BO	為新加坡一間公立學校維護 網絡及通訊系統	118	2017年8月至 2018年6月	-	-	118	-
55. 客戶BQ/BP	針對新加坡一幢綜合大樓的 網絡通訊系統銷售	243	2017年7月至 2018年6月	-	-	243	-
56. 客戶BQ/BP	針對新加坡一幢綜合大樓的 網絡通訊系統銷售	32	2017年7月至 2018年6月	-	-	32	-
57. 客戶BR/BQ	針對新加坡一間公立學校的 網絡通訊系統銷售	291	2017年9月至 2018年6月	-	-	291	-
58. 客戶BR/BQ	為新加坡一間公立學校維護 網絡通訊系統	126	2017年10月至 2019年6月	-	-	55	71
59. 客戶AN	針對新加坡一幢公營房屋的 無線及語音通訊系統銷售	101	2017年7月至 2018年6月	-	-	101	-
60. 客戶AM	為新加坡一間大學維護網絡 通訊系統	42	2017年8月至 2020年6月	-	-	13	14

業 務

客戶	主要工程範圍	合約 概約價值 千新加坡元	期限 ²	已確認概約收益		預計概約收益	
				截至6月30日止年度 2016年	2017年	截至6月30日止年度 2018年	2019年
61. 客戶BS/BR	為新加坡一間公營醫院維護醫療通訊系統	173	2017年7月至2020年12月	-	-	50	50
62. 客戶BT/BS	為新加坡一間公立學校維護網絡通訊系統	67	2017年10月至2018年6月	-	-	67	-
63. 客戶BT/BS	為新加坡一間醫院維護網絡通訊系統	32	2018年3月至2018年6月	-	-	32	-
64. 客戶M	針對新加坡若干公營房屋的醫療通訊系統銷售	19	2017年8月至2018年6月	-	-	19	-
65. 客戶F	針對新加坡一間公立學校的網絡及通訊系統銷售	24	2017年8月至2018年6月	-	-	24	-
66. 客戶F	針對新加坡一間公立學校的網絡及通訊系統銷售	15	2017年8月至2018年6月	-	-	15	-
67. 客戶AP	為新加坡若干非牟利機構維護醫療通訊系統	72	2017年9月至2020年8月	-	-	20	29
68. 客戶P	針對新加坡若干公營房屋的醫療通訊系統銷售	39	2018年4月至2018年6月	-	-	39	-
69. 客戶AQ	為新加坡若干公營房屋維護醫療通訊系統	54	2018年3月至2019年2月	-	-	18	36
70. 客戶BU/BT	為新加坡若干公營房屋維護醫療通訊系統	62	2017年10月至2018年9月	-	-	47	15
71. 客戶BV/BU	為新加坡一間醫院維護醫療通訊系統	29	2017年10月至2018年6月	-	-	29	-
72. 客戶BW/BV	為新加坡一間醫院維護醫療通訊系統	17	2017年10月至2018年6月	-	-	17	-

業 務

客戶	主要工程範圍	合約 概約價值 千新加坡元	期限 ²	已確認概約收益		預計概約收益	
				截至6月30日止年度 2016年	2017年	截至6月30日止年度 2018年	2019年
73. 客戶M	針對新加坡一間醫院的網絡及通訊系統銷售	35	2017年10月至 2018年6月	-	-	35	-
74. 客戶F	為新加坡一間公立學校維護網絡通訊系統	25	2017年10月至 2018年6月	-	-	25	-
75. 客戶F	為新加坡一間公立學校維護網絡通訊系統	12	2017年10月至 2018年6月	-	-	12	-
76. 客戶BX/BW	為新加坡一幢商業大樓維護網絡通訊系統	20	2017年9月至 2020年8月	-	-	6	7
77. 客戶AL	針對新加坡一間公立學校的網絡及通訊系統銷售	69	2017年7月至 2018年6月	-	-	69	-
78. 客戶BY	針對新加坡若干公營房屋的醫療通訊系統銷售	135	2017年12月至 2018年6月	-	-	135	-
79. 客戶BZ	針對新加坡一幢公營房屋的網絡通訊系統銷售	200	2017年11月至 2018年6月	-	-	200	-
80. 客戶CA	針對新加坡一間公立學校的網絡通訊系統銷售	6	2017年11月至 2018年6月	-	-	6	-
81. 客戶CB	針對新加坡一間醫院的網絡通訊系統銷售	8	2017年11月至 2018年6月	-	-	8	-
82. 客戶CC	針對新加坡一間醫院的網絡通訊系統銷售	4	2017年12月至 2018年1月	-	-	4	-

附註：

- (1) 請參閱下文「業務－客戶－五大客戶」一節。
- (2) 如適用，上表所示期限包括客戶批准的續期及／或延期，及項目的預計開始日期。

業 務

(ii) 音響及通訊系統的綜合服務項目

客戶	主要工程範圍	合約 概約價值 千新加坡元	期限 ²	已確認概約收益		預計概約收益	
				截至6月30日止年度 2016年	2017年	截至6月30日止年度 2018年	2019年
1. 客戶A ¹	為新加坡一間大學安裝網絡及通訊系統	1,555	2015年5月至2018年6月	922	609	24	
2. 客戶R	為新加坡一間醫院安裝醫療通訊系統	1,396	2017年11月至2019年6月	不適用	不適用	635	761

附註：

- (1) 請參閱下文「業務－客戶－五大客戶」一節。
- (2) 如適用，上表所示期限包括客戶批准的續期及／或延期。

(iii) AAS服務項目

客戶	主要工程範圍	合約 概約價值 千新加坡元	期限 ²	確認的概約收益		預計概約收益	
				截至6月30日止年度 2016年	2017年	截至6月30日止年度 2018年	2019年
1. 客戶B ¹ (新加坡政府法定管理局 ¹)	針對新加坡政府法定管理局下若干租用房屋的AAS服務	3,504 ²	2013年6月至2020年6月	501	501	501	501
2. 客戶B ¹ (新加坡政府法定管理局)	針對新加坡政府法定管理局下若干租用房屋的AAS服務	2,301	2015年1月至2021年3月	375	375	375	375

附註：

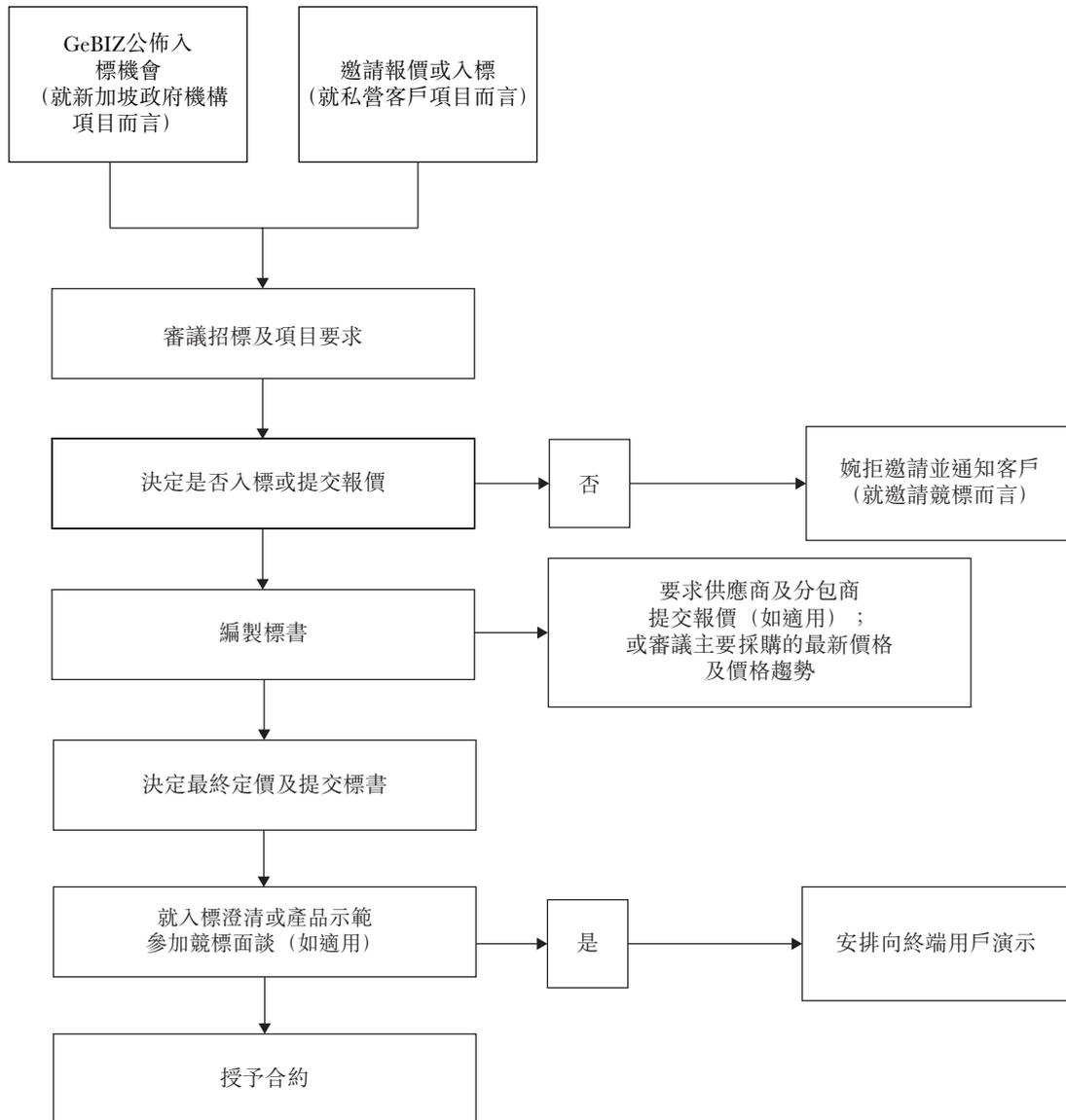
- (1) 請參閱下文「業務－客戶－五大客戶」一節。
- (2) 如適用，上表所示期限包括客戶批准的續期及／或延期。

業 務

項目管理及營運

下圖顯示我們承接項目所採取的一般步驟：

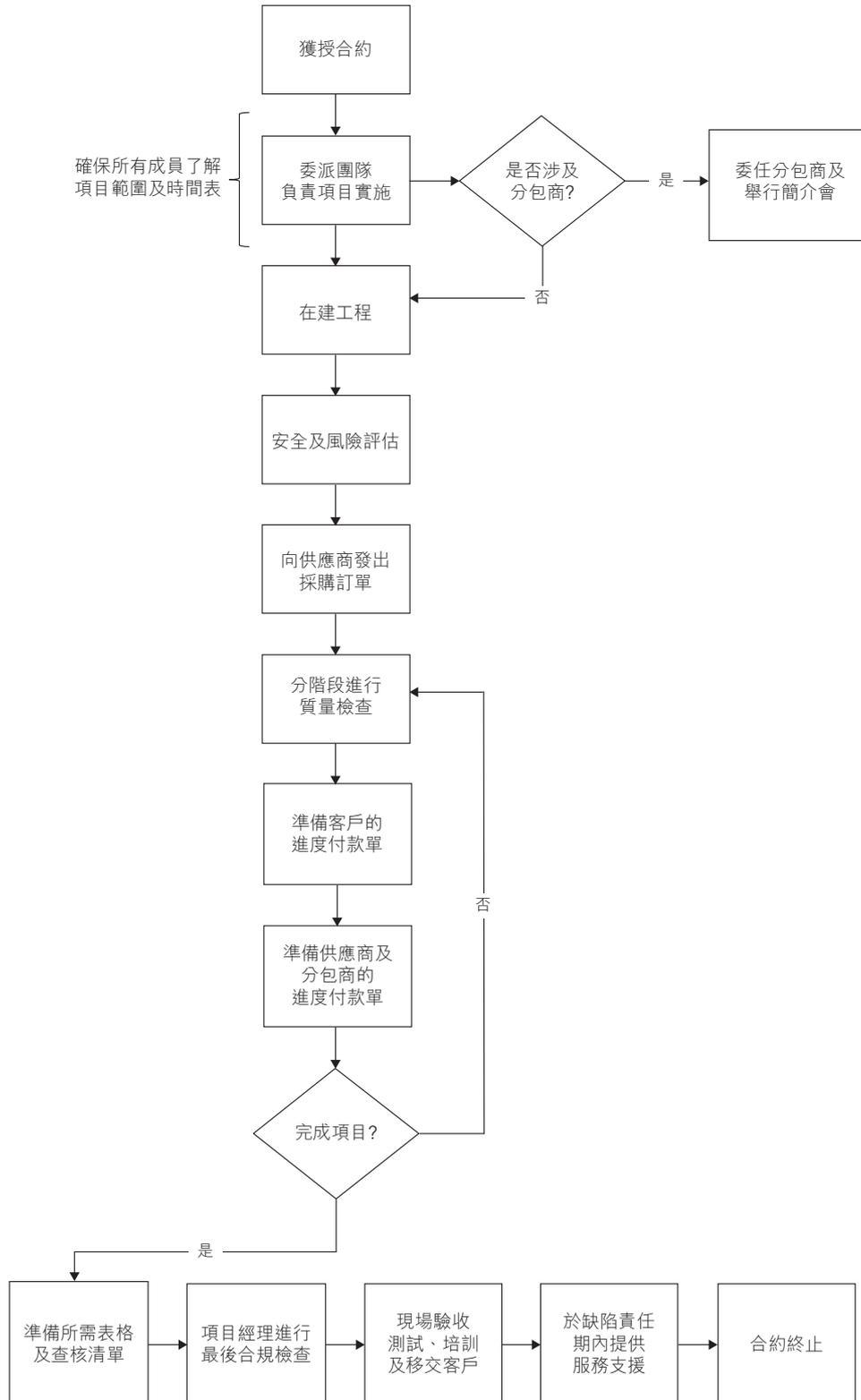
競標／報價階段



業 務

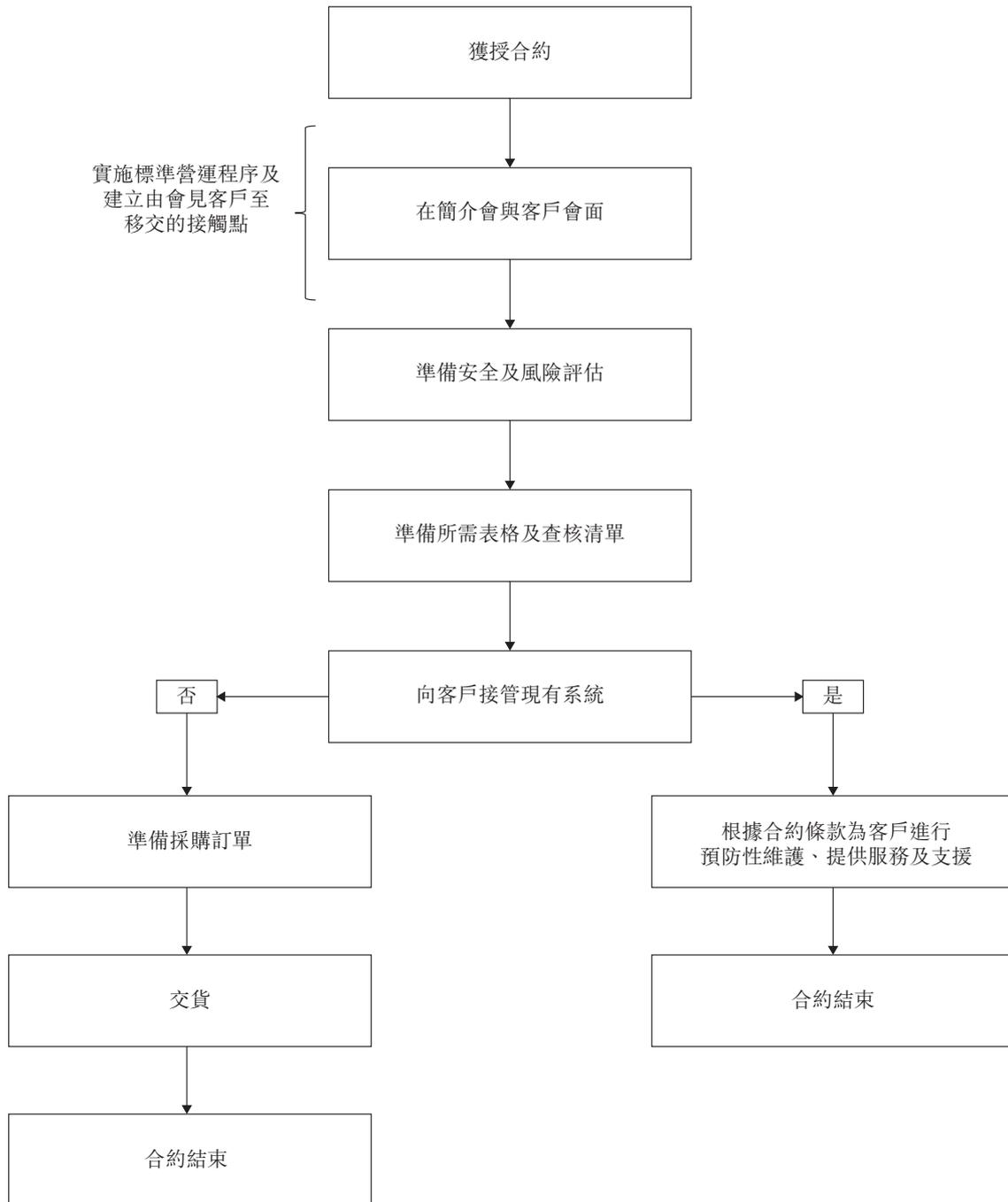
項目實施階段

音響及通訊系統的綜合服務



業 務

音響及通訊系統銷售及相關服務及AAS服務



業 務

競標／報價階段

我們的項目來源主要有兩種，即：(i) GeBIZ公佈入標機會；及(ii) 客戶邀請報價或入標。有關我們的營銷活動及定價策略的更多資料，請參閱下文「業務－銷售及營銷」一節。

我們就新加坡政府機構提出的投標每日監管GeBIZ，GeBIZ為刊發所有公營機構報價及投標（安全敏感度高的合約除外）邀請的新加坡政府一站式電子採購門戶。儘管GeBIZ作為新加坡政府一站式電子採購門戶，新加坡政府機構在GeBIZ刊發的各投標通知均會載明工作範圍、招標截止日期及有關招標的其他相關詳情。供應商可搜索政府採購機遇、檢索相關採購文件並網上提交競標。投標審閱（如有）、投標評估程序及批准中標決定皆由各新加坡政府機構負責。在招標文件中，各新加坡政府機構有其各自的評估標準。評估標準主要包括投標價及投標人的往績記錄／質量屬性。各間新加坡政府機構自行進行評估。往績記錄／質量屬性包括（其中包括）(i) 過往項目工程的質素；(ii) 迅速完成過往項目；(iii) 過往項目是否具有類似性質、複雜性及規模；(iv) 安全往績記錄及工作場所安全承諾；及(v) 投標人的財務等級。

緊接提交入標建議書後，我們或會被要求就入標澄清或產品示範參加競標面談。倘若中標，我們將獲授合約。我們將已提交的標書保存在一份內部報告內，以便翻查記錄，報告內載有(i) 項目名稱／說明；(ii) 客戶身份；(iii) 競標金額；(iv) 入標日期；及(v) 截標日期。

業 務

中標率

下表(附註1)載列於業績記錄期間我們的中標率：

	截至6月30日止年度	
	2016年	2017年
音響及通訊系統銷售及相關服務		
— 提交標書及報價數目	196	291
— 獲授合約數目	124	168
— 中標率	63.3%	57.7%
音響及通訊系統的綜合服務		
— 提交標書及報價數目	2	7
— 獲授合約數目	1	5
— 中標率	50.0%	71.4%
AAS服務²		
— 提交標書及報價數目	0	0
— 獲授合約數目	0	0
— 中標率	不適用	不適用

附註：

1. 於上表中，一個財政年度的中標率乃根據有關財政年度提交的報價及標書的獲授合約數目(無論為同一財政年度或之後)計算。
2. 我們通過公開招標系統獲授AAS服務合約。就我們於2014年10月獲授的AAS服務合約及我們於2013年3月獲授的AAS服務合約而言，我們每份AAS服務合約的期間分別固定為自在最後一個租住房屋大致完成啟動AAS之日起計72個月或自在最後一個租住房屋大致完成啟動AAS之日起計84個月。於各AAS服務合約結束時，相關新加坡政府法定管理局將考慮是否有必要就相關租住房屋繼續有關AAS服務。如需要，相關新加坡政府法定管理局將透過公開招標系統尋找租住房屋AAS服務的新投標者。我們於2009年4月獲授的AAS服務合約(「**2009年4月AAS服務合約**」)屆滿後，我們再次就2009年4月AAS服務合約項下相關租住房屋的AAS服務合約透過公開招標中標，並於2014年10月獲授AAS服務合約。有關全面詳情，請參閱上文「我們的服務－AAS服務」一節。於業績記錄期間，董事並無得悉新加坡政府法定管理局可供招標的任何AAS服務合約。董事相信，新加坡政府法定管理局管轄範圍內其他租住房屋的AAS服務合約目前仍正在營運。

業 務

我們可透過提交在我們經營範圍內的相關投標回應招標通知或邀請，即使有時我們可能並無足夠能力承接更多項目。我們的董事認為，有關投標策略使我們(i)維持我們的市場佔有率；及(ii)知曉我們日後進行項目投標時有用的最新市場發展及定價趨勢。鑒於我們的投標策略及於業績記錄期間我們的財務表現及於最後實際可行日期我們的手頭項目（見「業務－手頭項目」），我們的董事認為，於業績記錄期間，我們的整體中標率大體上令人滿意。

項目實施階段

音響及通訊系統銷售及相關服務

在獲授音響及通訊系統銷售及相關服務合約後，我們將從項目實施部成立項目團隊，包括項目經理、項目工程師及監督等相關員工。項目經理將編製動員計劃，該計劃列示從與客戶會面至向現有承建商接管項目（倘適用）而將採取的程序。倘合約為重續現有合約、要求就我們現時正在進行的合約的新招標或系統及／或組件的銷售，則此步驟將不適用。

由於音響及通訊系統銷售及相關服務主要涉及系統及／或組件的銷售、維護工程或現有樓宇系統的替換工程，從一開始與客戶會面建立清晰的通訊協議及行政程序至關重要。客戶可提出其屬意的維修計劃，例如要求在每日指定時間之外方實施噪音工程。

我們亦將設立可識別若干樓宇系統（可能有較詳細的分析說明）風險的安全及風險評估系統。我們的風險評估領袖將評估履行將提供服務的可識別風險及就可考慮的替換及／或維護項目向客戶提供意見。

在此期間，我們亦將設立一套標準營運程序；該等程序為辦公時間或之後管理故障報告、應急措施、對安裝、替換或維護服務所需的改善工程的了解、維護服務部進行質量檢查及最終與客戶交接等一整套程序。有關標準營運程序須由客戶確認。我們亦將設立主維修計劃，包括維修服務時間表，如按不同樓層、系統或按最適合客戶的混合配置列表。

業 務

建立通訊協議及行政程序至關重要，特別是維修查核清單的形式、工程要求表格、單項服務訂單的報價及發票及完工表格。該等為將予核查服務項目的通訊工具及由客戶批准以避免糾紛或誤會。核查清單及表格的形式須由客戶確認。

動員計劃的最後一步為從客戶的現有承建商（倘適用）或客戶自身承接項目。當中涉及實地走訪現場以審查音響及通訊系統的表現。我們將向現有承建商提交缺陷或審查結果（如適用），而承建商將糾正缺陷（作為其合約義務的一部分）。我們將聯合檢查以確保於承接合約前所有糾正均令人滿意。

我們音響及通訊系統銷售及相關服務合約下將會進行的服務將取決於合約服務的範圍，特別涉及(i)採購部採購所需系統零件、組件及耗材（倘適用）；(ii)項目實施部於合約期內進行服務及支援；及(iii)項目經理對我們履行的服務及音響及通訊系統正常運作進行檢查。一旦完成服務，客戶須審批完工表格或音響及通訊系統銷售的交付訂單，乃為我們向客戶作出付款申請的基準。

我們的音響及通訊系統銷售及相關服務合約的持續時間範圍通常為一至四年。部分合約須發出履約保證（見下文「業務－與客戶的主要合約條款」），據此，我們將於合約簽訂時安排有關保證，而會計部確保於合約結束時妥善解除該等保證。

音響及通訊系統的綜合服務

在獲授音響及通訊系統的綜合服務合約後，我們將成立內部項目團隊並開始進行項目。項目實施部將指定項目經理負責項目。我們的部分合約將要求發出履約保證（見下文「業務－與客戶的主要合約條款」），據此，我們將於合約簽訂時安排有關保證及確保於合約結束時妥善解除該等保證。該等履約保證一般佔項目合約總值約10%。

根據我們客戶及／或主承建商制定的建築時間表，我們的項目經理將須編製項目時間表。項目經理負責按照合約規定時間及項目規格完工。於工程開展之前，若干計劃安裝及／或替換工程必須經我們的客戶指定或批准的機械及工程顧問授權。項目

業 務

經理亦將釐定履行合約所需物資及將要分包的服務的範圍（如有），並與我們的銷售及合約部進行協調。倘音響及通訊系統的綜合服務項目需要分包商，我們亦將與彼等舉行簡介會，以了解其所需的服務及工程規格。

儘管本集團於最後實際可行日期有38名操作工人，我們的音響及通訊系統的綜合服務項目可能按個別情況需要額外人力。在我們的音響及通訊系統的綜合服務項目中，我們可能將若干管道鋪設、電纜安裝及電氣工程外包予分包商，而我們將須確保工程按客戶及／或主承建商的規格及時進行。我們通常要求分包商安排並承擔進行分包工程所需相關勞工、材料及機械和設備的成本。在若干情況下，倘我們決定自費採購若干材料，則我們不會要求分包商承擔有關材料的成本。有關分包商的詳情，請參閱下文「業務－供應商及分包商」一節。

我們亦將設立由風險管理委員會監察的安全及風險評估系統，以識別潛在風險並審查若干樓宇系統的安全性，並向相關項目經理提供建議。項目經理將評估所識別的該等風險對將予進行服務的影響，並向客戶提出須予考慮的改進建議。

我們的項目實施團隊將與採購部合作，以確保音響及通訊系統的綜合服務工程所需的材料及／或組件乃採購自可靠供應商並按時到貨。在一般情況下，我們將於準備招標時要求報價，而倘我們的招標成功，我們將根據供應商挑選標準（如下文「業務－供應商及分包商」一節所討論）跟進並向提供具有競爭力價格的供應商發出採購訂單。

質量控制

於安裝或改善工程中，現場檢驗乃由合資格員工及工程師分階段進行，以確保工程質量在交付工程予客戶之前能達到所要求的標準及規格。我們的客戶隨後將進行檢查，倘滿意，彼等將簽收工程竣工證明。

改動工程指示

我們的音響及通訊系統的綜合服務項目的持續時間通常為六個月至兩年。於合約期間，可能會於初始訂立的音響及通訊系統的綜合服務工程上新增或取消改動工程指示中的若干服務。倘性質及範圍類似，我們將分開協商改動工程指示或參考合約工程收費。

業 務

付款及認證

我們與客戶訂立音響及通訊系統的綜合服務合約，據此，我們根據項目里程碑或所進行工程的實際進度發出發票。我們經參考財務報告期末合約完成的階段而確認收益。

我們就所進行工程的價值及運抵項目工作現場的材料向客戶收費，並發出發票或提交付款申請供客戶評估。在我們提交付款申請之後，客戶會檢驗並核證已完成工程量及現場提供的材料價值。客戶隨後會根據合約條款經參考有關證明而作出付款。

項目後實施階段

於工程實質竣工後，經項目擁有人批准的機電顧問將檢查工程及檢驗、核證及批准我們的工程完工。我們須準備所需工作完成表格及查核清單，並向客戶提供培訓以妥為交接。缺陷責任期通常為自實質竣工日期起12個月，於該期間我們須糾正引起我們注意的任何缺陷。就適用於質保金的音響及通訊系統的綜合服務工程而言，我們將監督退還質保金。實質竣工時，我們通常可獲發還合約金額2.5%，餘下2.5%將於缺陷責任期屆滿時發還。於業績記錄期間，我們並無遭到任何的質保金被重大扣減的情形。

倘客戶要求就合約規定全數金額若干百分比將給予彼等履約保證，我們的銷售及合約部將與合適金融機構協商，而會計部將確保於合約結束時妥善解除有關履約保證。

就音響及通訊系統銷售及相關服務、音響及通訊系統的綜合服務及AAS服務而言

我們的會計部負責記錄應付款項及應收款項及編製付款申請及發票。於付款申請獲批准（不論在所進行音響及通訊系統銷售及相關服務獲驗收後或當已完工音響及通訊系統的綜合服務的進度付款要求或所進行每月AAS服務獲批准後），我們將向客戶開立發票。授予客戶的信貸期通常為30至90日。供應商及分包商為我們延長的信貸期通常為30至60日。就分包商而言，彼等將向我們提交付款申請，且我們將確定彼等已完工。一旦經確定，我們將要求彼等於信貸期內開立發票及作出付款。

業 務

銷售及營銷

營銷活動

於業績記錄期間，除為關係建立及管理而與私營機構客戶聯絡外，我們並無從事任何重大營銷活動。我們的收益大部分來自公營機構項目，項目由與新加坡政府機構的公開招標程序或藉與私營客戶的招標過程而授予我們。我們就新加坡政府機構提出的投標每日監管GeBIZ，GeBIZ為刊發所有公營機構報價及投標（安全敏感度高的合約除外）邀請的新加坡一站式電子採購門戶。我們的董事認為，為獲得透過公開招標程序的新加坡政府機構新合約，我們須專注於維持及／或升級我們的資格及許可證及維持本文件「－ 競爭優勢」一節所披露的競爭力。

就私營客戶項目而言，招標乃透過邀請進行。我們可透過董事及高級管理層成員的聯絡從私營客戶獲得有關新業務機會的資料。我們的董事認為，聲譽及項目引薦對獲邀私營投標屬重要因素。此外，通過利用[編纂]所得款項淨額收購一間新的銷售辦事處，我們的董事認為，新銷售辦事處的展示廳將向潛在和感興趣的客戶展示我們可用的音響及通訊系統。有關詳情，請參閱本節的「－ 業務策略－ 在新加坡成立新的銷售辦事處」一節。

定價及投標策略

我們的定價通常根據估計成本的若干加成而釐定，包括但不限於物資及勞工。我們需要估計成本以釐定我們的費用報價或投標價，而我們無法保證在項目實施過程中，成本的實際金額不會超過我們的估計。儘管如此，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何重大不準確估計或成本超支，且我們並無從事任何產生虧損的音響及通訊服務解決方案項目。為盡量降低不準確估計及成本超支的風險，服務定價由執行董事蒙先生及莊女士根據下段所述定價策略予以監督。有關蒙先生及莊女士的經驗詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

我們可透過提交業務經營範圍內的相關投標以回應招標通知或邀請，即使有時我們可能並無足夠能力承接更多項目。有關詳情，請參閱上文「業務－ 項目管理及營運－ 中標率」一節。

業 務

一般而言，當我們物色到GeBIZ的新招標機會，或倘我們獲邀報價或投標，我們的銷售及合約部連同莊女士將審閱服務範圍及機械及電氣工種所需等級，以確保我們有資格投標。

就音響及通訊系統的綜合服務合約而言，我們將審閱服務範圍，包括裝置數目、系統類型、合約期限、計劃保養的頻率（如需要）及合約對專責人員的規定。於審閱投標條款後，我們的董事將提供一份含有所報合約金額的投標文件或一系列特別項目報價價目表（視乎投標要求），經考慮多項因素，包括但不限於(i)合約可能產生的成本，包括物資、所需系統、替換零件、消耗品及組件的成本（倘彼等屬於不可於標書申報的項目）；及(ii)與勞工相關的成本，包括合約專門指定／可用之內部人員，於高峰期或就專門工程使用分包商的可能性及完成合約的員工數目。我們的現有承接能力及資源以及我們以往競投同類項目的經驗亦將予以考慮。

我們的銷售及合約部將進行成本核算並向將與蒙先生作出最終決定的莊女士提交建議定價。

質量控制

可靠性及準時施工為我們業務經營的重要元素。為達至一致表現，我們已實施質量控制系統，該系統已獲認證符合ISO 9001:2008標準，並符合(i)迅速回應客戶服務訂單；(ii)完成工作令客戶滿意（準時及妥善執行工作時間表）及(iii)遵守法律及合約修訂的主要目標，以及持續改善品質管理系統。

我們的主要業務活動為提供音響及通訊服務解決方案，及相關質量方面包括：

(i) 採購

如下文「業務－供應商及分包商」一節所述，我們擁有由銷售及合約部編製的經批准供應商名單，而現場項目經理／工程師（就音響及通訊系統的綜合服務而言）或服務經理／工程師（就音響及通訊系統銷售及相關服務而言）將就產品（乃將由相關供應商取代）的任何重大缺陷向採購部提供反饋。採購部亦獲得來自項目實施部的反饋，而維護服務部將就使用若干物資或分包服務遇到任何事宜作出報告。

業 務

(ii) 及時交貨

由於我們並無就項目所需物資保存任何存貨，準時將所需物資運送到相關項目工作現場的代表著我們對服務質量的承諾。我們的採購部與項目實施部合作協調並確保就及時交付所需物資向供應商提供充分通知。在不可預見的情況下，過去與供應商建立的關係確保我們在短時間內需要物資時獲得靈活性及優先權。於業績記錄期間，在將物資運送到我們的項目工作現場方面並無重大延誤。

(iii) 現場質量檢查

工作現場的質量控制包括正確了解所需服務、樓宇系統、若干樓宇系統工程相關風險、確保具備相應的能力及謹慎執行工作。所有安裝或竣工服務或工程須妥善保存，以避免對該等系統或竣工工程造成損害。

質量檢查於音響及通訊服務解決方案工程的各階段進行，例如：

- 外觀檢查，如每個裝置按每個範圍設計及／或每個裝置規格而安裝；
- 檢查測試數據，如檢查若干警報通話及公共廣播系統的測試數據；及
- 計量檢查，如裝置安裝乃按照正確高度及／或間距安裝。

(iv) 反饋

我們將（其中包括）每年自客戶獲得反饋，以衡量性能水平，並尋求改進機會。管理層亦將進行年度內部審核，以審核團隊改進空間，尤其確保符合ISO 9001:2008標準。

業 務

客戶

客戶類型

我們的客戶包括(i)新加坡政府機構，如管理公營房屋、教育機構及醫療的部門或法定管理局；(ii)新加坡的私人機構，如從事樓宇及建築工程的機構；及(iii)新加坡的非牟利機構。截至2017年6月30日止兩個年度，我們分別有105名及106名客戶向我們貢獻收益。

新加坡政府機構發佈的招標乃刊載於GeBIZ，而私人機構則透過公開招標或邀請。

GeBIZ為新加坡政府一站式電子採購門戶，所有公營機構報價及投標邀請（安全敏感度高的合約除外）在此刊登，新加坡政府機構每日在此發佈招標。新加坡政府機構在GeBIZ刊發的各投標通知均會載明工作範圍、招標截止日期及有關招標的其他相關詳情。供應商可搜索政府採購機遇、檢索相關採購文件並網上提交競標。投標審閱（如有）、投標評估程序及批准中標決定全部由各新加坡政府機構負責，而投標評估程序及批准中標決定亦將由各新加坡政府機構負責。各新加坡政府機構負責採購其本身商品及服務（如投標評估及批准中標程序）。因此，GeBIZ作為各新加坡政府機構獨立刊登其招標通知平台及讓承建商可以便捷的方式查閱所有工作機會。

五大客戶

截至2017年6月30日止兩個年度，五大客戶產生的收益分別約為2.8百萬新加坡元及3.3百萬新加坡元，分別佔我們的總收益約35.2%及38.5%。同期最大客戶產生的收益分別約為0.9百萬新加坡元及1.1百萬新加坡元，分別佔我們的總收益約11.5%及13.1%。

於業績記錄期間，五大客戶包括電業承建商及不同的新加坡政府機構，例如不同的部門及法定管理局。經考慮(i)不同的部門及法定管理局負責不同的領域，如社會福利及發展、教育及公營房屋；(ii)招標通告由不同的新加坡政府機構自行在GeBIZ上發佈；(iii)招標審批程序由不同的新加坡政府機構獨立決定；(iv)各新加坡政府機構有其自有的官員團隊評估供應商的投標及批准授出合約；(v)各新加坡政府機構有其自有的組織架構，例如新加坡政府部門有其本身的部長、高級管理層及各自的下屬部門；及(vi)各新加坡政府機構負責採購其本身物品及服務（如投標評估及批准中標程序），我

業 務

們的董事認為，將不同的新加坡政府機構視為獨立客戶而非將彼等匯合成一組作為單一客戶更適宜。

下表載列截至2017年6月30日止兩個年度各年我們的五大客戶詳情：

截至2016年6月30日止年度

排名	客戶	於最後實際 可行日期與 本集團關係 的概約年期	本集團 所提供服務 的範圍	付款方法及 信貸期	收益貢獻	
					總額	佔本集團 總收益的 概約百分比
					千新加坡元	
1	客戶A	六年	網絡及通訊系統 銷售及維護	以預設指示進行 銀行轉賬，30 天	922	11.5
2	客戶B (新加坡政府 法定管理局 ¹⁾)	六年	若干租用房屋的 AAS服務	以預設指示進行 銀行轉賬，30 天	882	11.0
3	客戶C	七年	醫療通訊系統銷 售及維護	支票，30天	445	5.6
4	客戶D	三年	網絡及通訊系統 銷售；無線及 語音通訊系統	貨到付款	303	3.8
5	客戶E	四年	網絡及通訊系統 銷售；無線及 語音通訊系統	支票，30天	266	3.3

附註：

(1) 未有明確列出新加坡政府法定管理局名稱，以保護有關合約的機密資料。

業 務

截至2017年6月30日止年度

排名	客戶	於最後實際 可行日期與 本集團關係 的概約年期	本集團 所提供服務 的範圍	付款方法及 信貸期	收益貢獻	
					總額	佔本集團 總收益的 概約百分比
					千新加坡元	
1	客戶F及G ²	七年（客戶F）； 一年（客戶G）	銷售及維護網絡 及通訊系統； 無線及語音通 訊系統	支票，30或60 天，視乎所涉 及項目而定 （客戶F）；貨到 付款（客戶G）	1,132	13.1
2	客戶B（新加坡 政府法定 管理局 ¹ ）	六年	若干租用房屋的 AAS服務	以預設指示進行 銀行轉賬，30 天	888	10.3
3	客戶A	六年	銷售及維護網絡 及通訊系統	以預設指示進行 銀行轉賬，30 天	609	7.1
4	客戶H	六年	銷售及維護網絡 及通訊系統； 無線及語音通 訊系統	支票，工作完成 後30或60天， 視乎所涉及項 目而定	352	4.1
5	客戶K	五年	銷售及維護網絡 及通訊系統； 無線及語音通 訊系統	支票，工作完成 後30天	340	3.9

附註：

- (1) 未有明確列出新加坡政府法定管理局名稱，以保護有關合約的機密資料。
- (2) 客戶F及G共同被視為我們截至2017年6月30日止年度的最大客戶，乃由於客戶F及G由同一控股公司全資擁有。

業 務

五大客戶於業績記錄期間均非我們的供應商。

於業績記錄期間，概無董事或彼等各自任何緊密聯繫人或任何現有股東（就董事所悉，緊接[編纂]及資本化發行完成後，擁有本公司超過5%的已發行股本）於我們任何五大客戶擁有任何權益。

與客戶的主要合約條款

我們與客戶訂立的合約，一般包括合約價格、工程範圍、期限、付款條款、算定損害賠償及終止合約等的相關條款。

就所有有關音響及通訊系統銷售及相關服務和音響及通訊系統的綜合服務及AAS服務而言

期限

就音響及通訊系統銷售及相關服務而言，合約將註明所進行音響及通訊系統銷售及相關服務（特別是維護服務）的期限，通常為一至四年。

就音響及通訊系統的綜合服務而言，我們工程的施工日期及完成日期將按照客戶的主工程計劃，一般將於合約內註明，期限通常為六個月至兩年，視乎項目的規模及複雜程度而定。

對於我們於2013年3月和2014年10月獲授的AAS服務合約，其各自的合約期限基於從各AAS服務合約中涉及的最後一個租用房屋的AAS調試完成日期開始計算的固定期限，其固定期分別為72個月和84個月。

付款條款

我們給予客戶的信貸期通常為30至90日。若干音響及通訊服務解決方案合約設有質保金，通常不超過合約金額的5.0%。

保險

我們的合約通常包括我們須投購保險（例如公眾責任保險及工傷補償保險，或於若干合約中就實施的工程投購保險）的規定。

業 務

履約保證

我們須安排以客戶為受益人由保險公司或銀行等金融機構所發出的履約保證。客戶要求的履約保證一般有兩種，(i)銀行家擔保；或(ii)購買保險債券。透過銀行家擔保獲得的履約保證通常由我們提供的定期存款作抵押，並向發出銀行支付一次性行政費用。從保險公司購買的履約保證通常包括就發出銀行家擔保而收取高於行政費用的保金。該履約保證一直有效並通常於缺陷責任期或之後解除。客戶可動用履約保證彌補因我們未能履行合約條款而令彼等蒙受的任何虧損、損失、成本及開支。該履約保證一般佔項目合約總值約10%。於業績記錄期間，我們並無經歷任何根據履約保證提出的索償。

為達成客戶要求的履約保證，於業績記錄期間，我們已從一間新加坡銀行取得兩項銀行家擔保，由我們的控股股東兼執行董事蒙先生及莊女士存放的定期存款抵押。以蒙先生及莊女士名下存放的有關定期存款已由以ISPL名下的定期存款取代。於業績記錄期間，我們亦已取得九項新加坡履約保證，以達成客戶要求的履約保證。該等保險債券由ISPL、蒙先生及莊女士擔保。蒙先生和莊女士就履約保證提供的該等個人擔保將於[編纂]後或之前解除／由本公司提供的公司擔保取替。

外籍勞工

我們將全面負責確保聘用外籍勞工符合新加坡勞動法。於業績記錄期間，我們的董事確認，我們並無僱用任何非法勞工，亦無任何針對我們提出或發出的有關僱用非法勞工的起訴或通知。有關僱用外籍工人的詳情，請參閱「一僱員」一節。

算定損害賠償

我們與客戶訂立的合約中通常指明（音響及通訊系統的銷售及相關服務除外），倘我們未能於規定的時間表內完成我們的服務或工程，則客戶可對我們施加算定損害賠償。算定損害賠償的計算機制在合約中列明。倘出現延期，視乎延期是否僅由我們或其他第三方引起，我們須向客戶支付部分或全部算定損害賠償。於業績記錄期間，本集團並無產生任何重大算定損害賠償。

業 務

終止合約

客戶通常可因以下情況終止合約，包括我們未能執行協定的工程範圍，或倘我們破產或無力償債或因其他理由，例如我們未能發出履約保證。於業績記錄期間，概無合約根據終止條款終止。

缺陷責任期

音響及通訊系統的綜合服務工程合約中的缺陷責任期通常指自經客戶或客戶的代表證實完成大部分工程當日起12個月期間。於缺陷責任期，倘缺陷乃由於我們所履行的工程與合約不符，或倘因我們所負責的設計出現錯誤，或因我們疏忽或未能遵守合約義務所造成，則我們須盡快自費修改任何缺陷。

改動工程

倘若客戶修訂原訂合約工程規格與範圍，可能會向我們發出改動工程指示。改動工程指示可能會改動原有工程範圍，原定合約金額也會因此改變。倘若改動工程指示要求我們進行額外工程，我們將與有關各方另作磋商。

僅就有關音響及通訊系統銷售及相關服務而言

合約價值

於部分音響及通訊系統銷售及相關服務合約中，合約價值及工程範圍屬固定，而於其他合約中，並無固定或既定合約價值，須由本集團履行的工程的實際金額及性質受限於合約期內客戶不時發出的工程訂單，按事先協定的規定費率收取費用。

保養期

保養期適用於音響及通訊系統銷售及相關服務所使用的零部件。保養期自接受所履行的服務當日起開始，通常為期12個月。於保養期內，倘出現與我們所提供零部件有關的任何故障，我們須重新履行服務。於業績記錄期間，本集團並無經歷來自客戶的任何保養索償，而將對我們的財務狀況造成重大影響。此外，如下文「供應商及分包商－與供應商的主要合約條款」一節所披露，我們的供應商於送貨後一般授予我們為期一年的設備保養期（即出現故障的設備將由供應商更換或維修）。因此，預期我們不會於給予客戶的保養期內產生重大保養開支，故於業績記錄期間概無就客戶作出的保養索償計提撥備。

業 務

供應商及分包商

供應商

我們從新加坡及海外供應商採購音響及通訊系統，包括看護召喚站、擴音器及音響配件、電纜及電線以及其他電子及電氣組件等硬件。我們與大多數供應商的合作關係維持了一至八年。

我們通常根據所進行的服務及工程按個別項目向供應商進行採購，而樓宇系統的主要部件乃在現場交貨時使用。在交貨到我們的項目工作現場後，我們會檢查及檢驗材料和設備。於業績記錄期間，我們在對項目工作現場的材料及設備供應方面並無遇到任何重大短缺或延誤，繼而對我們的業務造成重大影響。

與供應商的主要合約條款

挑選供應商

本集團持有一份經批准供應商的內部名單。我們根據多項因素挑選供應商，包括其(i)產品質量；(ii)供應及時性；(iii)穩定性；及(iv)產品價格。我們一般視乎項目要求及客戶提出的規格，並根據供應商之可動用性及報價挑選最為適合的供應商。

業 務

與供應商的主要合約條款

我們通常與供應商下達採購訂單。我們與供應商訂立的主要合約條款一般包括(其中包括)下列內容：

主要條款	描述
將予採購的設備之規格及數量	此通常以價格表的形式呈列各項設備的單價及規格。
送貨	<p>所訂購的設備通常運到我們客戶指定的工作現場以進行安裝。</p> <p>至於新加坡供應商，運輸成本一般由彼等承擔。倘設備於送貨過程中受損，責任由彼等承擔，而我們將要求更換。</p> <p>至於海外供應商，運輸成本(包括運費、國際手續費及保險成本(如適用))一般由我們承擔。倘設備於送貨過程中受損，一般由我們承擔責任並由保險賠償。</p>
付款條款	<p>我們的供應商在確認我們的採購訂單時通常要求我們支付總採購價介乎50%至100%作為預付款項。該等供應商一般於設備送抵後向我們開出餘下的款項的發票。採購產品的一般信貸期介乎30至60日。</p> <p>若干供應商要求我們於收到發票或從其指定收貨點收取所供應的材料或貨物時付款。</p>

業 務

主要條款	描述
產品退回	<p>於設備送達工作現場後，我們將進行檢查及進行設備的所需工程。倘過程中發現有缺陷的產品，我們的供應商將安排向我們更換設備。</p> <p>有缺陷的設備其後將退回相關供應商，而我們一般負責產品退回過程中產生的送貨成本。</p>
保養期	我們的供應商於送貨後一般授予我們為期一年的設備保養期。

分包商

儘管本集團於最後實際可行日期有38名操作工人，我們的音響及通訊服務解決方案項目可能按個別情況需要額外人力。在我們的音響及通訊系統的綜合服務項目中，我們可能外包若干管道鋪設、電纜安裝及電氣工程予分包商，而我們將須確保工程按客戶及／或主承建商的規格及時進行。我們將該等工程外包予分包商，乃由於我們認為(i)此盡力減低我們需要僱用大量人力及在若干專業領域的特殊技術勞工之需要；及(ii)此增加了我們進行項目的靈活性及成本效益。我們通常要求分包商安排並承擔進行分包工程所需相關勞工、材料及機械和設備的成本。在若干情況下，倘我們決定自費採購若干材料，則我們不會要求包商承擔有關材料的成本。

本集團持有一份經批准分包商的內部名單。一般而言，我們須就分包商的表現向客戶負責，包括缺陷、交貨時間表延誤以及違反規則及規例。我們將考慮(其中包括)(i)有關彼等及時供應分包工程及按緊急交付基準與我們合作的能力之往績記錄；(ii)分包工程的質量；及(iii)定價，方可名列我們的經批准分包商的內部名單。分包費乃根據(其中包括)所需工程的範圍、完工時間及涉及工程的複雜程度而釐定。

為了監督我們分包商的工程質量，我們通常透過項目實施部和銷售及合約部不時檢驗其工程並與彼等溝通，以確保彼等了解我們的要求及／或關注事項。我們定期對認可名單上的分包商進行審查，以確保其能力及工程符合標準。一般而言，我們將邀

業 務

請至少兩名分包商就每個項目提交標書。我們的董事連同項目實施部和銷售及合約部將根據我們過往與彼等的工作經驗，決定每個項目使用的分包商。董事確認，我們於業績記錄期間並無與分包商發生任何重大爭議，而我們於同期尚未與分包商訂立任何長期協議。我們的董事認為我們與分包商維持良好的業務關係。

截至2016年及2017年6月30日止兩個年度各年，分包商應佔分包成本合共分別約437,677新加坡元及230,210新加坡元，分別佔我們於相關年度銷售／服務成本總額約8.4%及4.2%。

與分包商的主要合約條款

我們與分包商訂立的主要合約條款一般包括（其中包括）下列內容：

主要條款	說明
項目範疇	將予外包的分包工程範圍
開工及完工日期	項目何時開始及預期工期
付款條款	分包商一般於項目完工後向我們開出未償付款項的發票。
賠償	倘分包商未能於特定時限內完成我們滿意的工程，彼等或須向我們按事先協定的賠償比率作出賠償。
保留金	我們可能保留合約價格約5.0%，直至18個月保養期屆滿為止。
缺陷責任期	分包商向我們提供的貨品及服務一般具有通常為期12個月的缺陷責任期。

截至2017年6月30日止兩個年度，五大供應商（包括分包商）作出的採購總額分別約為3.2百萬新加坡元及3.4百萬新加坡元，分別佔我們的採購總額約55.0%及55.5%。同期最大供應商作出的採購總額分別約為0.9百萬新加坡元及0.8百萬新加坡元，分別佔我們的採購總額約28.3%及23.8%。

業 務

下表載列截至2017年6月30日止兩個年度各年我們的五大供應商／分包商詳情：

截至2016年6月30日止年度

排名	供應商／ 分包商	於最後實際 可行日期與 本集團關係 的概約年期	供應商／分包商 所提供貨品／ 服務類型	付款及信貸期	地點	貨品／服務成本貢獻	
						總額	佔本集團 採購總額的 概約百分比
1	供應商A	八年	醫療通訊系統	以電匯／信用卡支 付，60天	美國	905	28.3
2	供應商B	六年	無線及 語音通訊系統	以支票／信用卡支 付，60天	美國	327	10.2
3	供應商C	三年	導管鋪設、電纜 安裝及其他電 氣工程的分包 服務	進度付款單獲認證 30天後以支票支 付	新加坡	203	6.3
4	供應商D	五年	音響及通訊系統 相關產品	以支票支付，30天	新加坡	167	5.2
5	供應商E	八年	音響及通訊系統 相關產品	以電匯支付，貨到 付款	馬來西亞	159	5.0

業 務

截至2017年6月30日止年度

排名	供應商/ 分包商	於最後實際 可行日期與 本集團關係 的概約年期	供應商/分包商 所提供貨品/ 服務類型	付款及 信貸期	地點	貨品/服務成本貢獻	
						總額	佔本集團 採購總額的 概約百分比
						<i>千新加坡元</i>	
1	供應商A	八年	醫療通訊系統	以電匯/信用卡支 付，60天	美國	821	23.8
2	供應商F	一年	導管鋪設、電纜安 裝及其他電氣工 程的分包服務	以支票支付，30天	新加坡	328	9.5
3	供應商E	八年	音響及通訊系統相 關產品	以電匯支付，貨到 付款	馬來西亞	258	7.5
4	供應商G	一年	導管鋪設、電纜安 裝及其他電氣工 程的分包服務	以支票支付，30天	新加坡	253	7.3
5	供應商B	六年	無線及語音通訊系 統	以支票/信用卡支 付，60天	美國	251	7.3

於業績記錄期間，五大供應商均為獨立第三方。於業績記錄期間，概無董事、股東（就董事所悉擁有本公司超過5%的已發行股本）或彼等各自緊密聯繫人於我們任何五大供應商擁有任何權益。

董事認為，我們多年以來一直與供應商維持良好關係。於業績記錄期間，上表所述的主要供應商並非我們的客戶。

業 務

供應商集中度

截至2017年6月30日止兩個年度，佔我們來自供應商採購總額分別約55.0%及55.5%的本集團五大供應商均為獨立第三方。此外，截至2017年6月30日止兩個年度，本集團來自供應商的採購總額分別約28.3%及23.8%乃歸因於我們的最大供應商。有關供應商集中度的風險，請參閱本文件「風險因素」一節。儘管上述數據顯示於業績記錄期間的供應商集中情況，我們的董事認為本集團並無依賴任何單一供應商，原因是：

- (i) 本集團持有一份經批准供應商名單，包括活躍及保留的供應商，其所提供的原材料、消耗品及服務已通過我們的定期評估。本集團向多名供應商採購若干材料及服務，而倘一名供應商不再向本集團供應，本集團可從名單中選擇其他經批准的供應商／分包商代替，以防止供應中斷及確保供應質量；及
- (ii) 我們的董事認為，本集團服務所使用的原材料、消耗品及服務在市場上有足夠眾多供應商，供應充足，且本集團可於適當時候，在無重大限制的情況下在市場上物色其他供應商。

存貨控制

我們通常根據所進行的服務及工程按個別項目向供應商進行採購，而樓宇系統的主要部件乃在現場交貨時使用。除了運輸中的若干貨物，我們並無就進行音響及通訊服務解決方案工程而持有存貨。有關我們存貨的詳情，請參閱本文件「附錄一—會計師報告」。

主要資格及許可證

本集團持有多項許可證及註冊，使我們得以開展業務經營。尤其是，我們在承建商註冊系統工種ME04（通訊及安全系統）項下機械及電氣工種註冊等級為「L5」等級，這使我們能夠就新加坡公營機構的通訊及安全系統的安裝及維護項目進行投標，投標上限為13,000,000新加坡元，而我們亦在GeBIZ項下供應商目錄內供應工種EPU/AVP/10（視聽、攝影及光學產品）註冊等級為「S8」財務等級，這使我們能夠就新加坡公營機構的若干供應項目進行投標，投標上限為10,000,000新加坡元。有關我們許可證及註冊的詳情，請參閱本文件「監管概覽—有關本集團經營業務的法律及法規」一節。

業 務

我們的董事認為，我們在承建商註冊系統及供應商目錄下的現有註冊足夠滿足我們目前的業務需要。我們的董事確認，於最後實際可行日期，本集團已獲得於新加坡開展主要業務活動所需的一切必要許可證及註冊。

維持我們的許可證及註冊的規定

我們維持承建商註冊系統及供應商目錄項下註冊的能力對於我們的業務經營至關重要。有關詳情，請參閱本文件「風險因素－未能重續或吊銷或註銷我們任何現有許可證及註冊可能會對我們的營運及財務表現構成重大影響」一節。

我們於維持有關許可證及註冊時須遵守若干財務、人員、往績記錄、認證及其他規定，詳情載於本文件「監管概覽－有關本集團經營業務的法律及法規」一節。

人員規定

該等規定之一為有關僱用管理層及技術人員，詳情載於本文件「監管概覽－有關本集團經營業務的法律及法規」一節及下文。

工種及等級	經驗及專業知識要求	本集團於最後 實際可行日期 符合要求的 合資格人員
ME04 L5等級	須符合以下兩項經驗及專業知識要求：	
	1. (a) 1名至少持有專業工程師委員會認可的機械或電氣／電子工程學位或建設局核准的同等資質的專業人員；或	本集團 目前符合1(b)及 1(c)要求
	(b) 1名持有認可機械或電氣／電子工程學位或同等資質的專業人員；或	2
	(c) 2名至少持有機械、電氣／電子工程理工文憑或建設局核准的同等資質的技術人員（其中一名技術人員至少有八年相關經驗）；及	3 ^{附註}

業 務

工種及等級	經驗及專業知識要求	本集團於最後 實際可行日期 符合要求的 合資格人員
	2. 至少(a) 1名持有至少專業工程師委員會認可的機械或電氣／電子工程學位或同等資質，並持有建設局學院出席證書的專業人員；或	本集團 目前符合2(c) 要求
	(b) 1名持有認可機械或電氣／電子工程學位或同等資質，並持有建設局學院出席證書的專業人員；或	本集團 目前符合2(c) 要求 ^{附註}
	(c) 1名持有機械、電氣／電子工程理工文憑或建設局核准的同等資質，並持有建設局學院出席證書的技術人員	1 ^{附註}

附註：倘我們餘下兩名至少持有機械、電氣／電子工程理工文憑或建設局核准的同等資質的僱員（其中一名技術人員至少有八年相關經驗）出席建設局學院的半日課程，彼等將符合2(c)下的要求。此外，倘我們兩名持有認可電氣／電子工程的僱員出席建設局學院的半日課程，彼等將符合2(b)下的要求。

業 務

工種及等級	經驗及專業知識要求	本集團於最後 實際可行日期	
		符合要求的 合資格人員	須符合要求的 額外僱員人數
	(b) 1名持有認可機械或電氣／電子工程學位或建設局核准的同等資質，連同建設局學院舉辦的建築生產力專業文憑課程或持有註冊建築生產力專業地位的專業人員	0	1

我們的執行董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，在「L5」等級下的所有有關人員規定已獲全面遵守及透過僱用以下管理層及技術人員達成：我們的控股股東兼執行董事(i)蒙先生；及(ii)莊女士。為了符合機械及電氣工種ME04下「L6」等級的資格，本集團將聘請一名額外專業人員，彼將符合上表所述2(a)或2(b)條件。

於最後實際可行日期，本集團亦有額外三名僱員合資格履行相關職務，以滿足「L5」等級下對人員的要求。該三名額外僱員的其中一名持有建設局認可機構的機械或電氣／電子工程理工文憑，並至少有八年相關經驗，而另外兩名則持有認可機械或電氣／電子工程學位或同等資質。於最後實際可行日期，經考慮我們僱用上述管理層及技術人員滿足相關人員要求以及在需要任何替補人選的情況下，本集團有三名額外僱員合資格履行相關職責以符合對人員的要求，我們的董事認為，本集團並無依賴任何特定僱員以符合ME04「L5」等級下的相關人員要求。

業 務

認證規定

另一相關規定為有關持有關於質量控制、工作場所安全及健康及環境保護方面的若干認證。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已獲得有關所需認證，如下表所載：

相關機構／組織	相關清單／範圍	資格／ 許可證／評級	獲取方	首次獲授／ 註冊日期	到期日
新加坡認證理事會 認證的獨立核證 機構	有關提供音響及視覺通訊 系統的供應、安裝、測 試和調試及維護的質量 管理體系	ISO 9001:2015	ISPL	2011年 10月19日	2020年 10月18日
新加坡工作場所安 全及健康理事會	bizSAFE	bizSAFE Level 3	ISPL	2011年 8月19日	2020年 6月30日

工作場所安全與健康

工作場所安全與健康政策

我們致力為僱員建構一個安全的工作環境。作為我們持續努力的一部分，我們已實施由工作場所安全及健康理事會所發起一個名為「bizSAFE」涉及五個步驟的計劃，旨在協助公司制定其工作場所安全及健康標準。於2011年，我們透過滿足實施風險管理計劃（「**風險管理實施**」）（涉及對在工作場所進行的每個工作活動及流程進行風險評估的流程），以及委聘人力部批准的審計師評估我們的風險管理實施等要求成為了bizSAFE 3級認證企業。BizSAFE 3級是與bizSAFE合作夥伴訂立標書和合約所需的最低水準。

業 務

我們的工作場所安全及健康政策有以下目標：

- (i) 致力於預測及消除危險以防止人身傷害；
- (ii) 遵守適用的監管規定及採納最佳慣例；及
- (iii) 為僱員提供教育及培訓，以防止事故及受傷。

我們已於bizSAFE風險管理系統設立以下主要步驟：

I. 危險識別、風險評估及控制釐定

此步驟涉及根據我們所進行服務及工程的分析、檢查報告及事故報告，維持工作場所安全及健康危險清單。於識別潛在安全危險後，將實施風險評估以指明若干潛在危險為重大危險。於我們制定及實施控制時將特別注意該等重大危險。潛在危險清單將予檢討及每三年更新一次。

II. 法律及監管合規

我們亦維持適用的工作場所安全及健康條例清單及確保該清單為最新。對該等規則及條例作出的更改將匯報予相關部門及將開展工作場所安全及健康合規評估。

III. 目標及關鍵績效指標

我們相信工作場所安全及健康相關的受傷事故為可避免。其中一項績效指標就事故的數目有明確界定及計量。

IV. 分派責任及監控

就行動項目分派責任以實現我們的目標。行動項目包括根據我們制定的風險控制行動計劃展開檢查並監察及報告事故。我們的工作場所安全及健康風險管理系統涉及以下員工任命：

- 我們的管理層對我們的工作場所安全及健康政策整體負責及有權停止不安全的工作活動；

業 務

- 我們的項目經理／項目工程師負責識別、控制及報告危險及事故。作為我們的工作場所安全及健康風險管理團隊，彼等亦負責(i)確定培訓需要及確保相關員工接受相關培訓；(ii)糾正任何不安全的工作慣例；(iii)定期進行檢驗；及(iv)就所實施合適風險控制措施提供定期更新以消除或減少已識別風險；
- 我們讓僱員知悉彼等負責根據工作指引及程序執行工作，包括但不限於(i)穿戴保護設備（就我們在工作現場的僱員而言）；(ii)參加所需培訓；(iii)即時報告不安全行為及事件；及(iv)參與安全活動。

V. 培訓及意識

我們的工作場所安全及健康風險管理團隊進行內部培訓，以通知僱員有關（包括但不限於）我們的工作場所安全及健康政策、安全程序及風險管理條例。如有需要，我們亦派相關僱員參加由人力部或人力部認證的培訓中心所舉辦的培訓課程，例如為操作僱員而設的建築安全入門課程。

據董事所深知，於業績記錄期間，概無發生與工作相關的事故而對我們的業務經營或財務狀況造成重大影響。

環境事項

誠如我們的新加坡法律顧問所告知，我們在新加坡的音響及通訊服務解決方案業務不受新加坡的任何環保法律及法規所約束。

知識產權

於最後實際可行日期，我們已註冊一個域名**www.ispg.hk**，並在新加坡註冊商標。我們的知識產權詳情載於本文件附錄五「有關本集團業務的其他資料－8.本集團的知識產權」一段。於最後實際可行日期，我們並不知悉(i)我們對於任何第三方所擁有的知識產權；或(ii)第三方對於我們所擁有的知識產權有任何重大侵犯，我們亦不知悉任何有關重大侵犯第三方知識產權的申索尚待判決或對我們或任何附屬公司構成威脅。

僱員

於最後實際可行日期，本集團共有51名全職員工（包括我們的執行董事），其中13名為本地（新加坡）僱員及38名為外籍僱員（包括地盤外籍工人及其他僱員）。我們所有僱員均駐於新加坡。

業 務

以下載列於2016年6月30日、2017年6月30日及最後實際可行日期，本集團各職能部門的員工人數（包括我們的執行董事但不包括獨立非執行董事）：

	截至6月30日止年度		於最後實際
	2016年	2017年	可行日期
一般管理層	3	4	4
銷售及合約部	5	6	6
資訊科技支援及開發部	3	3	3
項目實施部	21	21	21
安全部	人數重疊 ¹	人數重疊 ¹	人數重疊 ¹
維護服務部	13	13	13
行政及會計部	4	4	4
總計	49	51	51

附註：

1. 本集團的安全部成員由其他部門僱員組成，包括來自一般管理層、維護服務部及項目實施部的僱員

招聘政策及外籍工人

我們的行政及會計部會持續評估可用的人力資源，並連同董事及高級管理層決定是否需要增聘僱員以應對業務經營。

於業績記錄期間，外籍工人乃通常透過一間獨立第三方代理物色及招募。於新加坡供應外籍工人須遵守多項法規及政策。

尤其是，建造業外籍工人的供應受人力部的若干政策工具的監管，包括但不限於(i)以本地與外籍工人比率為基礎的依賴外勞上限；及(ii)有關來自非傳統原居地（「非傳統原居地」）及中國工人的人力年度配額（「人力年度配額」）。

(i) 依賴外勞上限

依賴外勞上限指指定行業的公司獲准僱用的外籍工人的最大獲許可人數與該公司總人力的比率。

業 務

新加坡建築業的依賴外勞上限，目前定為一名全職本地工人對七名外籍工人。然而，此限額不適用於技術水平較高的外籍僱員。於最後實際可行日期，本集團有合共51名全職員工（包括我們的執行董事），其中13名為本地員工及38名為外籍工人。根據一名全職本地工人對七名外籍工人的比率，本集團可僱用的外籍工人最高人數為91名，即根據依賴外勞上限，我們可僱用多53名外籍工人。

(ii) 人力年度配額

人力年度配額為一個有關僱用非傳統原居地國家及中國建築工人的工作證配額制度。人力年度配額指每名主承建商根據發展商或業主授出的項目或合約價值有權聘請工作證持有人的總數。主承建商的人力年度配額將於相關項目完成之日到期。

誠如新加坡法律顧問所告知，本集團可僱用的外籍工人的最高數目受限於依賴外勞上限一名全職本地員工對七名外籍工人的比率，而不論本集團獲得多少人力年度配額。並無獲得人力年度配額的公司在獲得人力部授出的豁免後仍可僱用非傳統原居地國家或中國建築工程工作證持有人，惟須遵守（其中包括）依賴外勞上限及支付較高的外籍勞工徵費。

有關新加坡法律顧問就上述內容所提供意見之全文，請參閱本文件「監管概覽－有關僱傭、健康及安全的法律及法規」一節。

我們的外籍勞工包括38名持有各類許可證及通行證的僱員，主要為(i)持有工作許可證的地盤外籍工人及其他部門的半熟練外籍工作人員；及(ii)我們若干部門持有S通行證的外籍僱員，彼等符合若干標準，例如持有獲接納的資格及固定月薪至少為2,200新加坡元。

人力部規定我們須就外籍工人新申請工作許可證提供保證金（見本文件「監管概覽－有關僱傭、健康及安全的法律及法規」）。

所有非馬來西亞的外籍工作證持有人須以保險擔保形式向人力部繳交5,000新加坡元擔保金。於最後實際可行日期，我們有17名外籍工人為非馬來西亞籍工作證持有人。於業績記錄期間，我們安排保險公司為我們的相關外籍工人出具保證金。有關保證金由（其中包括）蒙先生及莊女士以一間新加坡保險公司為受益人而作出的個人擔保作抵押。於最後實際可行日期，有關個人擔保已獲上述保險公司解除。

業 務

我們相信，若聘用外籍勞工方面遭遇任何重大困難，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法規變動造成的外籍勞工短缺所帶來的影響，管理層已採取政策聘用來自印度、孟加拉國、馬來西亞、緬甸及中國等多個國家的外籍勞工。為減輕在僱用外籍工人時產生的開支不斷增加（包括外籍勞工徵費），本集團將聘用熟練外籍工人（其適用的外籍勞工徵費較低）。經過足夠培訓後，本集團可向建設局學院申請將有關工人列作熟練外籍工人，以便受惠於較低的外籍勞工徵費。在招聘活動中，本集團亦注重聘請更多熟練外籍工人，因彼等一般較具生產力及產生較低的外籍勞工徵費。

僱員的薪酬及福利

僱員的薪酬乃根據工作範圍、職責及表現而釐定。本地僱員亦視乎其各自表現及本集團盈利能力而享有酌情花紅。外籍工人一般乃根據其工作許可證獲審批受僱，並須按照彼等之表現續約，而薪酬乃根據其工作技能而釐定。本集團按人力部要求為外籍工人提供保險保障。

關於非馬來西亞的外籍工作許可證持有人的住宿，彼等一般可以選擇(i)留在本集團提供的住宿；或(ii)留在自己選擇的住宿（惟須由人力部准許）。我們的所有非馬來西亞的外籍工作許可證持有人均可就此享有住宿津貼。

中央公積金

本集團根據中央公積金法（新加坡法例第36章）為其僱員參與強制性公積金，並已相應支付相關供款。

僱員培訓

我們認識到，擁有合資格及具才能的僱員對於我們保持競爭力及成功至關重要。我們開辦內部培訓計劃，亦派僱員參加外部培訓課程，以助僱員取得更佳工作資歷及達至更高安全標準。

我們的內部培訓包括新僱員的職前培訓計劃，以令彼等熟悉整體工作環境及工作文化，亦向所有僱員提供在職培訓，令彼等具有各自職務範疇相關的技能及知識，並提高彼等對相關法定規定及建造業條例及最近期行業發展之認識。

業 務

僱員關係

我們的董事認為，我們與僱員維持良好關係。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無與僱員發生任何糾紛。我們的僱員並非任何工會的成員。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與僱員並無發生任何重大問題或其他勞資糾紛而令營運受到干擾，在招聘及挽留有經驗員工時亦未遇到任何重大困難。

保險

於最後實際可行日期，我們的保單包括：

- 根據人力部規定，按就體力勞動工人獲派遣的各合約或項目所取得的特定工傷補償保險的形式，為所有月薪低於1,600新加坡元的體力勞動工人及非體力勞動工人投購工傷補償保險，以及為上述特定保險未覆蓋的其他工人投購一般工傷補償保險，每年續保；
- 投購公眾責任保險，以保障因業務經營招致在新加坡的人身傷害及物業、廠房及設備損壞造成的損失；
- 投購承建商全險，以保障財產損害及第三方受傷或損害申索；
- 根據人力部規定，投購外籍工人醫療及人身意外保險，每年續保；
- 為所有新加坡籍及永久居民僱員及外籍員工（辦公室職員）投購保障住院開支的團體保單；及
- 投購火險，以保障存貨、物業、廠房及機器因火災造成的損失或損害。

我們的董事認為，本集團的保險保障就經營業務而言屬充分，與行業慣例相符。

本文件「風險因素」一節所披露的若干風險，如與維持及續新許可證及註冊有關的風險、取得新合約的能力、挽留及吸引人員的能力、客戶集中度、分包商的表現、項目及成本管理、信貸風險及流動資金風險，一般不受保險保障，乃由於該等風險不可投保，或就該等風險投保成本不合理。有關本集團如何管理若干無保險風險的詳情，請參閱本文件「— 內部控制及企業管治」一節。

業 務

市場及競爭

根據弗若斯特沙利文報告，整體服務業通訊開支的市場規模由2012年的3,830.8百萬新加坡元增加至2016年的4,008.0百萬新加坡元，複合年增長率為1.1%。再者，隨著新加坡人口老化，醫療服務開支預期將於未來五年按3.3%的複合年增長率穩步增長，同時帶動醫療服務業的通訊開支增長。通訊開支總額預期將按2.0%的複合年增長率增加，於2021年達到4,319.6百萬新加坡元。有關增長的主要理由包括新加坡政府對醫療的政府開支日益增加、對保安及安全的需求日益增加及通訊技術急速發展。

有關詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。我們的董事相信，我們的競爭優勢將讓我們可維持我們作為新加坡活躍市場參與者之一的地位。有關我們競爭優勢的詳情，請參閱本文件「一 競爭優勢」一段。

季節性

我們的董事認為，我們服務需求的季節性波動並不特別重大，乃由於以下原因：

- (i) 就音響及通訊系統的綜合服務業務而言，根據我們董事的經驗，由於新加坡音響及通訊系統的綜合服務工程於整個年度均有進行，我們的董事認為其一般不會面臨任何重大季節性波動。
- (ii) 就音響及通訊系統銷售及相關服務業務而言，例如學校公共廣播系統維護，我們一般於學校放假期間（例如於6月及11月中旬至12月）承接更多有關該等合約的工程訂單。除此之外，根據我們董事的經驗，其認為，對音響及通訊系統銷售及相關服務的需求並不會面臨任何重大季節性波動，乃由於預防性及計劃的維護服務一般屬於定期需求，而樓宇系統拆卸及維修通常於整個年度進行。
- (iii) 就AAS服務而言，由於其根據合約條款進行，其不會受到任何季節性波動所影響。根據我們董事的經驗，在每份AAS服務合約結束時，新加坡政府機構通常會透過公開招標尋求投標者競投新的AAS服務合約。

業 務

物業

自置物業

下表概述於最後實際可行日期有關我們自置物業的資料：

地址	總建築面積	用途	市值
3 Ang Mo Kio Street 62, #01-39, LINK@AMK, Singapore 569139	約863平方米	該物業由本集團佔用作辦公室及倉儲用途。該物業的一部分乃出租作商業辦公室用途。	經獨立物業估值師艾升評值諮詢有限公司評估，於2017年6月30日約為5.0百萬新加坡元，詳情載於本文件附錄三。

於2016年6月30日及2017年6月30日，該等自置物業已予抵押，以取得按揭貸款。有關詳情，請參閱本文件「財務資料－篩選合併財務狀況表項目討論－物業、廠房及設備」一節。

租賃物業

下表概述我們於最後實際可行日期的租賃物業資料：

地址	總建築面積	用途	月租	租期
Cochrane Lodge 1, State Land Lot 05127V (PT), 51 Admiralty Road West, Singapore 757443	約48平方米	外籍工人住宿	3,660新加坡元	2017年5月1日至2017年10月31日，為期六個月

業 務

訴訟及索償

我們的董事確認，於最後實際可行日期，除本「訴訟及索償」分節所披露者外，並無本集團成員公司涉及任何重大訴訟或索償，及董事並不知悉任何針對本集團成員公司的未決或受威脅的重大訴訟或索償。

已結束法律案件

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們牽涉一宗由一名獨立第三方提出有關交通事故的案件，涉及賠償金額4,497新加坡元。

不合規

董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無重大或系統性不合規事件，而其將對我們的整體業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

控股股東的彌償保證

我們的控股股東已以本集團為受益人簽立彌償保證契據，據此，彼等將共同及個別就（其中包括）因或涉及本集團任何成員公司於[編纂]或之前任何時間的任何行為而產生、衍生及／或引致本集團任何成員公司違反或觸犯或並無遵守香港、新加坡、開曼群島、英屬處女群島或世界任何其他地方的任何法律、法例或法規及／或由本集團成員公司提出或向本集團成員公司提出的所有訴訟、仲裁、申索、投訴、要求及／或法律程序，而遭受或招致的任何及全部損失、索償、行動、要求、負債、損害、成本、開支、處罰、罰款（不論任何性質），包括但不限於本集團於業績記錄期間發生的不合規事宜，對本集團各成員公司進行彌償。有關彌償保證契據的詳情，請參閱本文件附錄五「其他資料－13.稅項及其他彌償保證」一節。

內部控制及企業管治

董事負責制定及監督內部控制措施的實施及風險管理體系（旨在為實現與營運、報告及合規有關的目標提供合理保證而設計）的有效性。

業 務

我們已採納下列措施，以確保於[編纂]後持續遵守所有適用法律及法規以及加強我們的內部控制：

- (i) 董事已參加由我們的香港法律顧問就公司條例、證券及期貨條例及上市規則下公眾上市公司董事的持續義務、職責及責任舉辦的培訓，且董事已完全知悉彼等作為香港上市公司董事的職責及責任；
- (ii) 我們已根據創業板上市規則第6A.19條委任滙富融資有限公司擔任合規顧問，確保（其中包括）我們在遵守創業板上市規則及所有其他適用法律、規則、守則及指引方面獲得恰當的指引及建議；
- (iii) 本集團已委任莊女士為我們的合規主任。合規主任的職責包括向董事會提供意見及協助董事會執程序，以確保本集團遵守創業板上市規則及其他適用於本集團的相關法律及法規，以及迅速高效回應聯交所針對其提出的所有查詢；
- (iv) 本集團已成立審核委員會，並根據創業板上市規則附錄15訂立書面職權範圍，以檢討內部控制系統及程序，以符合創業板上市規則、公司條例以及其他適用法律、規則及法規的規定；
- (v) 本集團已委任李家學先生為我們的公司秘書，監督本集團的公司秘書事宜；及
- (vi) 本公司將不時委任外部法律顧問（如適用），就遵從創業板上市規則以及適用法律、規則及法規向我們提供意見，並不時為我們提供有關上述法規變動的更新，以確定我們的營運及內部控制系統是否需要作任何變動。

為加強本集團的內部控制程序，我們已委聘一名獨立內部控制顧問，對我們有關財務申報的內部控制的選定領域進行審核。內部控制顧問審核的有關財務申報的內部控制的選定領域包括實體層面控制、收益、應收款項及收款、採購、應付賬款及付款、存貨管理、人力資源及工資、固定資產、現金及庫存管理、財務申報及披露控制及稅項管理。