

未來計劃

業務前景

董事認為，考慮到以下行業增長動力，本集團的業務前景積極正面。

香港

根據行業報告，香港的辦公室、零售及餐飲物業以及休閒及住宿物業供應預期於未來數年將穩定增加。辦公室及商業物業的翻新服務行業的總值預期於二零一六年至二零二零年間將分別按約11.6%及10.9%的複合年增長率增加。儘管二零一六年上半年的香港遊客總數目較二零一五年同期減少約7.4%，但香港遊客總數仍然相當高。香港仍是具吸引力的國際金融中心及購物天堂，並預期將在酒店建築及零售空間方面有持續需求。預期該等有關旅遊業的有利政府政策亦將對香港的零售市場產生正面影響而為香港酒店及購物商場的需求提供持續支持。

由於香港傳統商業區的甲級及乙級辦公室的租金水平相當高且該等辦公室的空置率低，租戶及用戶越來越傾向聘請裝修及／或改建及加建專家重新安排辦公室空間，以提升辦公室空間的使用效率，並在相同的有限辦公室空間內容納更多僱員。此外，於經濟增長放緩期間，很多公司從租金昂貴的傳統商業區搬遷至新商業區(如東九龍)內較便宜的物業。例如，我們獲客戶J就其於東九龍的新辦公大樓授予名義合約總金額約256.2百萬港元的裝修合約。

於二零一五年施政報告中，香港政府再次強調其活化老舊及失修樓宇的計劃，通過鼓勵市民提交改建及加建工程計劃，以提高建築物的質量及效率。而於二零一六年施政報告中，香港政府進一步表示其將繼續推動將東九龍轉化為第二個核心商業區。該等政策將有助增加對本集團翻新服務的需求。例如，於往績記錄期，我們完成了一個在東九龍將一棟工業大廈整棟改建為辦公室用途的改建及加建合約，名義合約金額約161.1百萬港元。

澳門

近期澳門博彩業放緩對新酒店及賭場的投資興趣造成負面影響，繼而導致翻新服務行業的增長率下降。然而，董事預期，儘管正處於經濟不景氣期間，澳門現有酒店及賭場將繼續進行設施裝修及翻新計劃以維持於休閒及住宿行業的競爭力。此外，根據行業報告，隨著(i)中國開放政策(如可能將內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排擴展至包括澳

未來計劃及所得款項用途

門)的進一步落實，(ii)澳門政府加大力度支持中小企、社會消費活動以及展覽及拍賣等行業；(iii)與港珠澳大橋計劃於二零一七年完成有關的預期澳門遊客數目增加；及(iv)國際品牌零售商將業務擴展至澳門，預期商業大廈、辦公室、酒店、賭場及零售空間的需求仍然穩固。根據行業報告，受該等因素所推動，澳門翻新服務行業的總值預期將於二零一六年至二零二零年間按約9.7%的複合年增長率增加。事實上，在本集團於往績記錄期後取得的10個新項目當中，五個項目為客戶E在澳門的賭場及度假村的若干設施工程，名義合約總金額約為27.0百萬港元。

可能出現的經濟增長緩慢對本集團業務的影響

如上文所述，儘管香港及澳門零售市場衰退、遊客數目下降及物業市場低迷顯示可能出現經濟增長緩慢跡象，但我們的董事認為，香港及澳門的翻新服務行業的業務前景仍然明朗。此外，考慮到於往績記錄期內我們並無從事任何直接與住宅物業市場有關的項目，且我們並不依賴零售市場，故零售、旅遊及物業市場低迷預期將不會對本集團的業務有任何重大不利影響。儘管本集團將會注意及樂於接受新的商機，我們將維持專注於企業及商業市場。具體而言，我們現無意積極參與住宅物業市場。另外，我們的項目組合並無特別專注於旅遊業，因此，遊客數目減少與本集團業務並無重大關係。於往績記錄期，零售及其他物業項目只佔本集團總收益分別約8.1%、0.7%及11.5%。就於往績記錄期內確認的收益而言，於往績記錄期，我們大部分餐飲物業以及休閒及住宿物業均來自客戶A(一名香港賽馬及博彩營運商)。董事認為，客戶A的翻新及改善工程預算不會受到零售市場或物業市場狀況重大影響。此外，香港及澳門旅遊及零售市場是週期性的。旅遊及零售業的短期波動預期不會對本集團於該界別的翻新服務整體需求的業務前景有長期的不利影響。

董事確認，我們至今並無經歷香港及澳門零售市場衰退、遊客數目下降及物業市場低迷的任何負面影響。董事亦確認，我們於往績記錄期後及直至最後實際可行日期並無經歷任何投標機會數量的減少趨勢。

進行及爭取中的項目

於往績記錄期後直至最後實際可行日期，我們合共獲授10個項目，包括(i)名義合約金額總計約123.2百萬港元的九個裝修項目；及(ii)名義合約金額約84.0百萬港元的一個改建及加建項目(根據於往績記錄期已提交的一項投標及於往績記錄期後及直至最後實際可行日期已提交的九項投標或報價)。

未來計劃及所得款項用途

表達意向的邀請

於往績記錄期後直至最後實際可行日期，我們已經(i)就26項由我們的客戶發出以請求我們對若干項目表達投標意向的邀請表示有興趣；及(ii)拒絕40項表達投標意向邀請。

於最後實際可行日期，我們已表達投標意向的10項邀請正在等候收取投標邀請。我們的董事估計，與該10項邀請有關的項目的預期名義合約總金額將約為1,237.0百萬港元。在該10項邀請當中，9項邀請與預期個別名義合約金額不少於10.0百萬港元的項目有關，詳情如下：

編號	將提供的服務	預期名義 合約金額 ⁽¹⁾	預期的投標 邀請日期 ⁽²⁾
		(百萬港元)	
1	公司物業的裝修工程	250.0	二零一六年九月
2	公司物業的裝修工程	100.0	二零一六年十二月
3	改建及加建項目	100.0	二零一六年十月
4	休閒及酒店物業的裝修工程	320.0	二零一六年九月
5	休閒及酒店物業的裝修工程	360.0	二零一六年九月
6	休閒及酒店物業的裝修工程	40.0	二零一六年十月
7	公司物業的裝修工程	30.0	二零一六年十月
8	公司物業的裝修工程	15.0	二零一六年十月
9	餐飲物業的裝修工程	20.0	二零一六年十月

附註：

1. 預期名義合約金額為我們的董事參考類似性質項目的預期工作範圍及名義合約金額等因素而估計的名義合約金額，可以跟實際名義合約金額不同。
2. 預期投標邀請日期指表達意向邀請內註明或本集團與客戶或其顧問團隊口頭傳達的預期投標邀請日期。

未來計劃及所得款項用途

將提交的標書

於最後實際可行日期，我們正在準備提交6份標書。我們的董事估計，有關該6份將提交標書的項目的總預期名義合約金額約為158.5百萬港元。在該6份將提交的標書當中，3份與預期個別名義合約金額不少於10.0百萬港元的香港項目有關，詳情如下：

編號	將提供的服務	預期名義 合約金額	預期提交 標書日期
		(百萬港元)	
1	改建及加建工程	50.0	二零一六年九月
2	公司物業的裝修工程	60.0	二零一六年九月
3	休閒及酒店物業的裝修工程	40.0	二零一六年十月

已提交的標書或報價

於往績記錄期直至最後實際可行日期，我們已經(i)就新項目提交46份標書或報價；及(ii)拒絕20項投標邀請或報價請求。

下表載列於最後實際可行日期提交的46份標書或報價狀況／結果：

於最後實際可行日期的狀況／結果	已提交的標書 或報價數目
成功	9
不成功	18
等候結果	19
合共	<u>46</u>

未來計劃及所得款項用途

我們已經成功中標或獲客戶接納報價的九個項目的名義合約總金額約為206.5百萬港元。我們提交標書或報價後尚未收到結果的19個項目的總預期名義合約金額於最後實際可行日期約為581.5百萬港元。在該19個項目中，10個項目的預期個別名義合約金額不少於10.0百萬港元，詳情如下：

編號	將提供的服務	預期名義 合約金額 (百萬港元)	預期的投標 邀請日期 ^(附註)
香港			
1	改建及加建項目	168.3	二零一六年十月
2	改建及加建項目	163.0	二零一六年十月
3	公司物業的裝修工程	26.8	二零一六年十月
4	零售物業的裝修工程	24.7	二零一六年十月
5	公司物業的裝修工程	10.3	二零一六年十月
6	公司物業的裝修工程	75.0	二零一六年十月
澳門			
7	休閒及酒店物業的裝修工程	15.1	二零一六年十月
8	休閒及酒店物業的裝修工程	50.0	二零一六年十月
9	休閒及酒店物業的裝修工程	13.6	二零一六年十月
10	餐飲物業的裝修工程	11.2	二零一六年十月

附註：預期的結果日期指我們預期客戶將會通知我們相關的已提交標書或報價結果的日期。

35個潛在項目的估計名義合約總額約為1,977.0百萬港元，當中(i)約1,237.0百萬港元來自我們已表達投標意向但正等候投標邀請的10個項目；(ii)約158.5百萬港元來自6個項目，我們正準備提交標書；及(iii)約581.5百萬港元來自19個項目，我們提交標書或報價後尚未收到結果。

在以上潛在項目當中，根據我們董事於最後實際可行日期的最佳估計及可取得的資料，本集團有信心取得以下項目：

- (i) 我們其中一名五大經常性客戶於往績記錄期內在香的一個裝修項目，我們於最後實際可行日期就此出席了資格預審面試；
- (ii) 我們其中一名五大客戶於往績記錄期內在香的一個改建及加建項目並為我們其中一個現有項目的後續階段，我們於最後實際可行日期出席了第二次的投標面試；

未來計劃及所得款項用途

- (iii) 我們其中一名五大經常性客戶於往績記錄期內在澳門的一個裝修項目，我們於最後實際可行日期出席了第一次的投標面試；及
- (iv) 我們其中一名五大經常性客戶於往績記錄期內在澳門的一個裝修項目，我們於最後實際可行日期已就此回應彼等的投標後查詢。

我們的董事估計，以上四個潛在項目的估計名義合約總額將約為469.0百萬港元。該四個潛在項目的相應啟動成本總額於往績記錄期內按加權平均啟動成本比率(定義見下文)計算約為49.7百萬港元。

本集團營運及增長的策略計劃

我們的目的乃擴充我們的業務規模及增強我們於香港及澳門翻新服務行業的市場地位。我們計劃進一步增強我們於香港裝修行業的市場地位、進一步擴充我們在香港的改建及加建業務，及鞏固我們在澳門的翻新服務行業的市場地位。有關我們未來計劃及業務策略的詳盡說明，請參閱「業務－我們的業務策略」。

本集團不時接收充裕的投標機會。然而，作為私人實體及鑒於現時擁有的可用財務資源水平，我們須特別專注於我們所從事的項目機會。就此而言，本集團不時拒絕投標邀請。於往績記錄期內，本集團因為財政限制而拒絕了42個項目的投標邀請。我們的董事估計，該等項目的名義合約總額將約為2,008.4百萬港元。上市後，擁有來自股份發售的所得款項淨額及籌募資金的靈活性及額外渠道，本集團計劃積極參與更大型的項目以加快我們的有機增長，包括(i)參與更大比例所接收投標機會(特別是大型項目)；(ii)主動加強與我們業務夥伴(如項目經理、建築服務顧問、建築師、工料測量師、客戶及分包商)的業務關係；及(iii)增加我們的專業人士及技工的數目(如工料測量師、會計人員、安全主任、施工圖繪圖人員及投標部人員)以配合增加的投標活動及以進行獲得的額外工程。

所得款項用途

我們估計從股份發售收取的所得款項淨額，經扣除本公司應付與股份發售有關的包銷費用及估計開支後，將約為56.2百萬港元(基於指示性發售價範圍的中位數為每股發售股份0.4港元及200,000,000股發售股份計算)。我們擬將股份發售的所得款項淨額作以下用途：

未來計劃及所得款項用途

- 約51.0百萬港元或約90.8%用於加快我們的有機增長及透過在香港及澳門承接更多及更大型裝修及改建及加建項目擴大我們的業務規模。我們將把獲分配的股份發售所得款項淨額用於支付有關潛在項目的啟動成本，其中將包括若干啟動工程的項目保險費用、材料成本、分包費及履約保證現金抵押品；及
- 約5.2百萬港元或約9.2%用於本集團的一般企業用途，包括我們的員工成本、租金、營銷及合規開支。

我們一般會在收到客戶付款前先支付啟動成本(例如若干啟動工程(如設立地盤、圍板、搭棚及拆卸)的項目保險費、材料成本及分包費)，而我們的客戶通常會於我們在收取有限金額預付款項或並無收取預付款項就工程動工後支付進度款。因此，我們通常會在展開工程的早期階段產生現金流出淨額。此外，就部分項目而言，我們須以客戶為受益人以現金抵押品及／或擔保作抵押而提供履約保證，金額一般為總合約金額的5.0%或10.0%。詳情請參閱「業務－我們的客戶－主要合約條款」。項目初期的現金流需求限制了我們在現時可用資源的情況下可承接的項目數目。因此，董事認為，透過進行股份發售籌集資金來加強我們的資本基礎對本集團有利，從而令本集團能夠在上市後競投更多合約金額較大的項目。有關我們資金需要及進行股份發售理由的詳情，請參閱「上市及股份發售理由－我們的資金需求及進行股份發售的理由」。有關進行及爭取中的項目詳情，請參閱「未來計劃－業務前景－進行及爭取中的項目」。

儘管我們香港及澳門的裝修項目及改建及加建項目各自的收益貢獻百分比於往績記錄期保持相對穩定，我們並無相關分配目標。我們的大部分項目乃透過投標程序獲得，且我們有意追逐所有符合我們投標評估標準的可供投標機會，以最大化我們的業務機會。董事認為按項目類型或地理位置來分配來自股份發售的所得款項淨額反而限制我們獲得新項目的機會，並不實際及不符合本集團的利益。

倘發售價定於發售價範圍的上限，即每股發售股份0.45港元，我們從股份發售收取的所得款項淨額將增加至約65.9百萬港元。

倘發售價定於發售價範圍的下限，即每股發售股份0.35港元，我們從股份發售收取的所得款項淨額將減少至約46.5百萬港元。

倘若股份發售的所得款項淨額高於或低於預期金額，我們將按比例調整所得款項淨額用於上述用途的分配金額。

倘若股份發售的所得款項淨額並非立即用於上述用途，在相關法律及法規准許的範圍內，我們目前打算將該等所得款項淨額存放於持牌銀行及／或金融機構作短期存款。

上市及股份發售理由

上市的商業理由

董事相信，上市對本集團的長期發展具有戰略性關鍵，此乃由於其將協助推廣我們的品牌知名度、增強我們的競爭力、抓緊業務機會、擴大本公司股東基礎、長遠而言為本集團提供更多籌集資金渠道，並最終奠定了堅實的基礎及裝備本集團作長期發展及增長。

上市地位將提升本集團聲譽及和品牌知名度。我們透過招標過程取得我們大部分客戶的合約。聲譽以及財務實力及信譽是客戶於評估我們提交的標書時將考慮的兩個主要因素。董事相信，擁有上市地位能提升本集團在公眾及我們的潛在業務夥伴之間的公司形象及信譽。此外，董事認為，上市亦將增加本集團於與潛在業務夥伴磋商合約條款時的議價能力。作為一間上市實體，客戶及分包商將對本集團的服務質量、我們的財務實力及信譽以及營運及財務報告的透明度更具信心。我們的內部控制及企業管治做法於上市後亦將得以提升。所有上述理由將繼而增強我們的競爭力、擴大我們的市場份額並使我們的業務表現及增長受益。

上市地位將有助提升員工的自信。其將提升我們招聘、激勵及保留主要管理層人員的能力，藉以方便及有效地捕捉任何可能出現的商機。上市將使我們能夠向僱員提供股權激勵計劃(如購股權計劃)，更直接將其表現與我們業務表現掛鉤。因此，我們處於更有利位置，可憑著與為股東創造價值的目標緊密結合的任何激勵計劃激勵我們的僱員。

本公司將能夠在更大群股東之間分散擁有權風險，這對我們持續擴充業務十分重要。我們的控股股東不會出售任何股份作為股份發售的一部分，現時亦無意於股份發售後出售其持有的任何股份，並擬在長遠而言與我們的投資者一同共享本集團增長。此外，為顯示彼等對本集團長期發展的承擔，各控股股東已自願向聯交所承諾，自上市規則第10.07(1)(b)條項下承諾屆滿當日起計12個月的額外期間，其將仍然為我們的控股股東。有關詳情請參閱「與控股股東的關係－承諾」。

上市後，我們將接觸到資本市場，可通過發行股票及債務證券為我們提供更多日後集資的渠道，作長遠業務發展之用。我們一直依賴內部產生資金、股東貸款及銀行借款以支持我們的資金需求。作為一間股東基礎細小的私人公司，股東貸款的可用金額有限。此外，私人公司銀行貸款的融資成本通常相對較高，銀行一般會要求股東提供擔保以抵押銀行貸款。因此，本集團依賴銀行借款為我們的營運提供資金將增加我們的開支，並對小群股東造成重大的財務負擔。另外，我們部分項目要求我們以客戶為受益人提供以股東擔保

未來計劃及所得款項用途

作抵押的履約保證。整體而言，作為一間私人實體，我們的財務資源很大程度上依賴小群股東的財務實力。這大大阻礙了我們的業務發展及擴充。董事認為健康、具規模及悠久的企業不應過分依賴其股東的財務資源作為其營運的資金。另一方面，股權融資並不涉及經常性利息支出，而且融資過程通常比磋商銀行借款簡單快捷，因此使本集團能夠對市場狀況及業務機遇及時作出反應。再者，董事相信，上市地位將使我們能夠以相對更有利的條款在就我們項目獲得銀行融資及履約保證時取得更多議價能力。因此，上市將使我們能夠不再在財務上依賴我們的控股股東，並為我們提供更大靈活性以為我們營運獲取資金。

總括而言，上市將有助增強本集團競爭力、改善我們的財務狀況、使我們能夠方便地對業務機遇作出反應，並與我們的上市競爭對手公平競爭，同時使我們在私人競爭對手中突圍而出，從而處於更有利位置磋商及徵求更多及更大規模的項目，保障我們於翻新服務行業的市場地位。這將使我們能夠實施發展策略，於業務遇機出現時把握更多商機，並從行業增長中獲益，繼而將使本集團的長期擴充及增長受益。我們決定尋求上市不僅因為經濟狀況或相關市場。董事認為對本集團而言屬重要的是將可於任何時間致力增強我們的競爭力及財務狀況以為應對不利情況作好準備以及在該等情況出現時將其對本集團的影響盡量減至最小，藉以維持我們於翻新服務行業的市場地位及長期的可持續發展。因此，董事認為，在現時尋求上市在商業上乃屬合理。

我們的資金需求及進行股份發售的理由

我們項目的啟動成本一般包括若干啟動工程(如設立地盤、圍板、搭棚及拆卸)的項目保險費、材料成本及分包費。我們通常在客戶付款前預先支付啟動成本，而我們的客戶通常會作出有限預付款項或並不作出預付款項，並在工程動工後作進度付款。我們一般每月或在達成指定里程碑後向客戶的顧問團隊提交付款申請。根據付款申請，客戶的顧問團隊將向我們發出臨時付款證明，證實完成工程的百分比或達成指定里程碑。然後，我們將向客戶出示該臨時付款證明。一般而言，客戶將於向其出示臨時付款證明當日起14至60天內向我們付款。因此，客戶一般會在項目開始後第三個月作出首次中期付款，而我們將於進行工程的早期階段(一般為首三個月)產生現金流出淨額。此外，就部分項目而言，本集團須以客戶為受益人提供以現金抵押物及／或擔保作抵押的履約保證，金額一般為合約總額的5.0%或10.0%。除非合約另有指明，否則履約保證通常於項目竣工時屆滿或解除。有關詳情請參閱「業務－我們的客戶－主要合約條款」。

未來計劃及所得款項用途

啟動成本(包括履約保證要求)金額因項目而異，視乎客戶要求及項目規格而定。履約保證的現金抵押物的金額須受發行銀行或保險公司的規定所限。作為參考，就我們於往績記錄期所展開個別名義合約金額不少於10.0百萬港元的項目而言，自項目執行起計首三個月的啟動成本相對於名義合約金額的加權平均比率(「**啟動成本比率**」)估計約為10.6%，範圍介乎大約2.9%至23.2%。就我們計劃以股份發售所得款項淨額積極推動更多更大型的項目而言，我們注意到在我們於往績記錄期完成或目前手頭上的項目中個別名義合約金額超過100百萬港元的四大項目，自項目落實起計首三個月各項目所需的啟動成本介乎約11.3百萬港元至23.2百萬港元，啟動成本比率約為6.5%至18.2%。儘管啟動成本金額因項目而異，僅供說明用途，應用上述約10.6%的加權平均啟動成本比率，估計獲分配股份發售所得款項淨額約51.0百萬港元(基於指示性發售價範圍的中位數每股發售股份0.4港元及200,000,000股發售股份計算)可用作為我們名義合約總額約481百萬港元的潛在項目的啟動成本提供資金。

於二零一六年三月，我們與客戶J開始了名義合約金額約128.8百萬港元的大型裝修項目。於二零一六年三月至六月期間就該項目支付的啟動成本(包括履約保證的現金抵押物)約為21.6百萬港元。此外，於往績記錄期後及直至最後實際可行日期，我們獲授名義合約總額約207.2百萬港元的共10個項目(根據於往績記錄期已提交的一項投標及於往績記錄期後及直至最後實際可行日期已提交的九項投標或報價)。該10個項目的總啟動成本(包括履約保證的現金抵押物)預期約為37.8百萬港元，並已或預期於二零一六年四月至十一月期間支付。在該10個項目的約37.8百萬港元的啟動成本總額當中，約37.6百萬港元來自我們已成功中標或已獲得我們客戶接納報價(其標書及報價乃於往績記錄期後及直至最後實際可行日期提交)的九個項目。

如以上所述，我們不時的現金需求可能相當重大，尤其當若干項目於短時間內展開時。啟動成本導致的現金流量錯配很大程度上造成截至二零一六年三月三十一日止年度的經營活動所用現金淨額約171,000港元。此外，由於上述於二零一六年三月展開與客戶J的大型項目及於往績記錄期後獲授的六個新項目，我們的現金及現金等價物由二零一六年三月三十一日的約51.6百萬港元減少至二零一六年七月三十一日的約28.9百萬港元。此外，在二零一六年七月三十一日的未動用銀行融資約14.0百萬港元當中，約2.0百萬港元指擔保函(用作發出履約保證)的融資限額，及約12.0百萬港元指循環貿易融資的融資限額。循環貿易融資的融資限額12.0百萬元已被我們不時按短期基準動用。如以上所述，本集團可用的目前財務資源僅足以應對我們現時規模的業務營業額。

未來計劃及所得款項用途

因此，我們項目初始階段的現金流量需求限制了我們在現有資源下可能承接的項目數目。作為一間私人實體，我們的財務資源很大程度上依賴小群股東的財務實力，並大大局限了本集團發展及擴充計劃。董事因此認為，通過股份發售集資從而增強我們的資金基礎對我們有利，我們從而能夠於上市後投標更多合約金額更大的項目，並擴大我們的業務規模。因此，我們將能夠實施發展策略，於業務機遇出現時把握更多商機，並從行業增長中獲益。

我們的財務情況是客戶於評估投標過程中的重要考慮因素之一。於部分項目(特別是較大型的項目)的資格預審／投標程序中，客戶需要我們顯示有足夠財務資源承擔項目及我們可能會被請求就此提供我們的經審核賬目、未完成工作負擔報表(包括年度及未完成合約價值)及營運資金狀況。對於部分項目(特別是較大型的項目)，當考慮是否向我們授予合約時，我們的客戶的評核準則亦將會包括我們可動用的財務資源是否足以處理新項目及我們已承擔的其他手頭項目。如我們於獲邀提交資格預審申請／投標後才開始計劃任何集資，鑒於集資所需時間相對於回應資格預審／投標邀請的時間，我們多數會失去商機。因此，我們必須預先強化我們的財務狀況及擴充我們的資本基礎，然後才能夠爭取新的項目機會，以擴大我們現有的業務營業額規模。

根據指示性發售價範圍，上市開支佔股份發售所得款項總額約26.7%至33.5%。本公司藉此強調，本公司不單為股份發售的所得款項淨額而尋求上市，反之，上市提供跳板讓我們能夠實現持續發展的長期裨益。因此，董事認為上市活動整體具成本效益。

經考慮以上所述，董事認為而獨家保薦人同意，尋求上市及股份發售在策略上及商業上均屬合理，並符合本公司及股東的整體利益。