

業 務

概況

我們設計及製造車身及裝配巴士並在業界擁有逾25年往績記錄。我們將目標市場分為兩個分部，即核心市場(包括新加坡及馬來西亞)及發展中市場(包括我們出口產品的所有其他市場，包括澳大利亞、香港、中國及印度)。根據Ipsos的資料，分別基於馬來西亞及新加坡市場的估計收益，於2015年，我們於馬來西亞及新加坡為主要的巴士車身製造商之一。我們的巴士產品包括鋁製及鋼製城市巴士及長途巴士，主要服務於目標市場的公營及私營巴士運輸營運商。我們的製造設施位於柔佛州，毗鄰四個港口並與新加坡相鄰。

我們的產品主要包括單層、雙層及鉸接城市巴士以及單層、雙層及高層長途巴士，或車身介乎9至18米長的巴士。我們的產品售予公營及私營巴士運輸營運商、底盤主要營運商及其採購代理、巴士裝配商及製造商，所採取的形式有兩類：(i)為其車身(半散件組裝及全散件組裝)當地組裝及後續銷售；及(ii)為整車(完成車)裝配底盤進行直接交付。於生產過程中，我們不會於我們的設施內生產全車的所有部件，而是建立在我們的底盤主要營運商生產的底盤及從其他供應商採購的部件的基礎上。我們與底盤主要營運商密切合作，及／或與巴士運輸營運商直接合作提供量身定製的解決方案，以滿足彼等的特殊要求。我們的底盤主要營運商包括MAN、奔馳、Scania及沃爾沃，而上述底盤主要營運商大部分與我們擁有超過十年的業務合作關係。我們的這些底盤主要營運商乃競投巴士供應合約的總承包商，並於其後直接或間接透過其代理向我們下達相應的訂單。基於多年業務關係及與底盤主要營運商之合作，我們已取得設計能力及獲得生產知識，以為不同市場的巴士交通營運商之特定要求生產各類定制底盤的多種車身。

除製造車身及裝配巴士外，我們亦以維護新加坡車身及銷售相關零部件提供售後服務。

我們相當重視產品的質量及安全，以及設施運作的安全。在產品設計及製造方面，我們遵循各類國際標準及規則，包括新加坡道路交通法、馬來西亞1959年機動車(製造及使用)規則，以及歐洲經濟委員會機動車規章／歐洲經濟委員會規章。於2016年4月30

業 務

日，我們為與Scania訂立全球供應合約的七家巴士車身製造商之一。此外，我們亦為於澳大利亞政府的道路車輛認證系統(RVCS)登記的澳大利亞境外車身製造商及巴士裝配商之一。為於道路車輛認證系統登記，我們必須遵循澳大利亞汽車設計規則及澳大利亞1989年機動車標準法案。

截至2016年4月30日止六個月，我們約78.3%的收入來自鋁製巴士及車身的銷售。根據Ipsos的數據，因採用符合環境標準材料需求的增長，市場對鋁製巴士及車身的需求將加速增長。鑒於其重量較輕及能效更佳，鋁很有可能成為巴士尤其是電動巴士優先採用的材料。於往績記錄期，我們已交付15輛電動巴士(對應於往績記錄期交付完成車總數的約2.57%)。這些電動巴士已被用於馬來西亞的快捷巴士系統Sunway Line。我們亦為Zhejiang CRRC Electric Vehicle Co. Ltd.提供逾100件電動巴士全散件組裝。另外，我們目前分別於香港及澳大利亞磋商11輛及獲得6輛電動巴士訂單。我們相信，對電動巴士的需求將會日趨旺盛，憑借於製造鋁製車身及鋁製裝配巴士方面的技術，我們具備強勁的實力可進軍此市場。

自2001年起，我們已透過我們的創始人與Constellium構建戰略合作關係。Constellium為歐洲大剖面 and 硬質合金擠壓產品的頂級供應商，亦為全球並列第一車輛防撞管理系統供應商。根據Constellium許可協議，我們已獲授一般許可及權利，可據此採用Constellium的專屬車身上部結構建造系統智能安裝系統(前稱Alcan巴士系統)，在本公司於馬來西亞的設施進行鋁製巴士及車身的組裝、製造及生產，以及為亞洲、澳大利亞及新西蘭的客戶提供巴士銷售、維護及售後服務。我們亦為Constellium於新加坡及馬來西亞唯一的智能安裝系統獲許可方。多年來，我們一直與Constellium密切合作，於亞太市場提供巴士解決方案。

於截至2013年、2014年及2015年10月31日止年度及截至2016年4月30日止六個月，我們的總收入分別約為32.37百萬美元、34.33百萬美元、41.07百萬美元及16.75百萬美元。於截至2013年、2014年及2015年10月31日止年度及截至2016年4月30日止六個月，我們的毛利潤分別約為6.57百萬美元、7.01百萬美元、9.20百萬美元及4.13百萬美元。於截至2016年4月30日止六個月，我們86.1%的收入來自我們的六個主要市場，包括新加坡、馬來西亞、澳大利亞、香港、中國及印度。詳情請參閱本節「我們的主營業務」段落。

業 務

競爭優勢

我們於巴士及車身行業擁有逾25年的良好往績記錄

經過逾25年的持續努力，我們已成為優質可靠的亞洲車身製造商及巴士裝配商。根據Ipsos的資料，分別基於馬來西亞及新加坡市場的估計收益，於2015年，我們於馬來西亞及新加坡為主要巴士車身製造商之一。我們的產品出售至超過10個市場，包括新加坡、馬來西亞、澳大利亞、香港、中國及印度。特別是，我們的產品主要被公營及私營巴士運輸營運商用作城市巴士車。於往績記錄期及直至最後可行日期，我們已為多家主要的巴士運輸營運商生產及供應巴士及車身，包括新加坡的SBS Transit及新加坡地鐵、馬來西亞的Rapid Bus Sdn. Bhd. (包括Rapid Kuantan及Rapid KL)、香港的香港中旅旅運發展有限公司及冠忠巴士。

根據Ipsos的數據，按銷量計算，於2015年，我們於馬來西亞及新加坡向巴士運輸營運商銷售的鋁製巴士所佔市場份額分別為33.2%及43.8%。我們相信，在我們銷售產品的大部分國家／城市，巴士是主要的公共及私人交通工具。我們預期，短期內，我們的目標國家巴士運輸營運商對我們的產品的需求將會持續。這種情況主要受以下因素驅動：(i)我們的多個目標國家推進城市化進程，令巴士線路不斷擴展；(ii)現有的巴士車隊不斷升級及置換；及(iii)電動巴士普及的收益。我們相信，藉由逾25年的經營所建立的市場地位及聲譽，我們能夠受益於亞洲、澳大利亞及新西蘭公營及私營運輸行業不斷增長的需求。

我們在設計及製造車身及巴士裝配方面為客戶提供綜合解決方案

經過多年的營運，我們已累積豐富的經驗及技術，可就以下關鍵業務提供量身定製的解決方案：

(i) 概念構思及設計

我們具備概念構思及設計能力及專長(包括原型製作)，能夠進行整車的內部及外部設計，以及對佈局及尺寸進行修改，以滿足客戶的具體需求及要求；

業 務

(ii) 製造

我們具備製造車身及裝配各類巴士的能力，包括單層、雙層及鉸接城市巴士、單層、雙層及高層長途巴士，或以上產品的車身（長度介乎9至18米）。除完成車外，我們亦根據客戶的特定需求，製造半散件組裝及全散件組裝。我們相信我們的技術實力、靈活性及技術是我們相對於競爭對手的重要競爭優勢。

我們亦具備相關專長及技術，可透過在各類底盤上採用智能安裝系統，裝配鋁製巴士及製造鋁製車身，此令我們可於不同市場競標不同項目。

(iii) 質量及安全測試

我們的內部測試設施包括，尤其是用於評估車輛穩定性的傾斜測試平台，以及為確保在翻滾事故中的巴士安全而進行的翻滾測試平台。這些測試旨在確保我們的產品符合相關安全規定。

除上述測試外，我們亦採取各類質量及合規控制措施，並將其納入質量保證流程當中。我們的所有產品均會由內部團隊（在若干情況下，由客戶）進行交付前檢驗。

我們已與目標市場的底盤主要營運商及巴士運輸營運商建立持久的業務關係

多年來，我們已與多家底盤主要營運商建立持久的業務關係，包括MAN、奔馳、Scania及沃爾沃，當中大部分營運商與我們建立了逾十年的業務合作關係。我們認為該等底盤主要營運商在全球商用車輛市場佔據大部分市場份額。於往績記錄期，憑借基於MAN的底盤建造的車身，我們連續三年獲MAN授予傑出成就獎。Scania Singapore Pte Ltd於2013年向我們授予紀念獎，以彰顯雙方長達十年的業務合作。於2016年4月30日，我們是Scania七家合資格全球供應商之一。此外，我們已與目標市場的巴士運輸營運商及其採購代理建立密切的關係。例如，自2007年起，我們就已與新加坡的主要巴士運輸營運商（即SBS Transit和新加坡地鐵）建立業務關係。

業 務

透過與若干底盤主要營運商的長期合作關係，我們已具備相關技術，能夠製造符合不同底盤技術規格的車身。我們的工程師與主要底盤營運商的工程及設計團隊密切合作，(其中包括)設計產品、解決技術問題、改善產品質素以及提升生產效率。因此，我們為該等底盤主要營運商競投新巴士項目的合作夥伴。

我們因產品的質量和安全性獲得認可

在巴士及車身的設計、製造及／或組裝方面，我們一直遵循各類國際標準及規則。多年來，我們按照馬來西亞、新加坡、澳大利亞及香港等國家和地區的相關規管要求生產巴士及車身。憑借逾25年的經驗，我們已建立完善的綜合內部質量程序，以確保我們產品的質量及安全。

多家底盤主要營運商及巴士運輸營運商已對我們的生產設施進行定期場地審核，以確保我們的生產程序符合其特定要求。多年來，我們一直獲各類專業行業協會和機構認可為合資格巴士裝配商及車身製造商。於最後可行日期，我們是澳大利亞境外有能力按照澳大利亞汽車設計規則及澳大利亞1989年機動車標準法案生產及交付巴士的少數製造商之一。因此，我們可在澳大利亞銷售我們的產品。由於我們能夠遵循各類監管機構標準及規則，加上在相關領域廣受認可，使得我們具備競爭優勢，能夠把握本地及海外市場的商機。有關我們所獲認證的詳情，請參閱本節「資質證書」一段。

我們擁有穩定且經驗豐富的管理團隊

我們擁有穩定且經驗豐富的管理團隊。該團隊由董事會主席彭新華先生及行政總裁兼執行董事彭中庸先生領導。兩人於業界均擁有逾25年經驗。身為董事會主席，彭新華先生負責我們的日常運作以及業務發展。作為本公司的行政總裁，彭中庸先生則一直參與制定本集團的策略方針及市場推廣。在他們的領導及管理下，本公司已發展成為新加坡和馬來西亞領先的製造商之一。

業 務

此外，我們的高級管理人員(包括彭慧嫻女士及彭志祥先生)擁有多年的行業及企業經驗。彭慧嫻女士為本公司首席行政官及執行董事之一，負責整體管理、會計及財務、人力資源及其他企業事務。彼於企業方面擁有八年經驗。彭志祥先生為本公司總經理，負責整體生產、採購及物流事務。彼於巴士行業逾10年經驗，包括於Scania逾兩年的業務發展經驗。此外，我們的其他高級管理層成員均擁有9至19年的行業經驗。

我們的管理團隊深明市場動態、內部培訓及客戶需求，致力為我們創造價值。我們相信，我們管理團隊的知識水平對於企業成功至關重要，並且能夠協助我們把握市場機遇、制定有效的業務策略、評估及控制風險、實施管理及生產計劃並提升盈利能力。

業務策略

我們的目標是成為亞洲領先的巴士製造解決方案供應商。我們認為，隨著國家持續城市化及人口的不斷增長，巴士為許多地區可配備的便捷且具成本效應的公共交通形式，因此亞洲市場增長潛力巨大。我們相信，我們已準備就緒且具備技術實力把握該商機。

以下為我們的主要發展策略摘要：

我們計劃於中國、香港及其他亞洲國家拓展業務

中國的巴士市場及行業為全球最大。預計2016年至2020年中國每年對巴士的需求將平均增長9%，且預計對電動巴士的需求亦會增加。截至目前，我們已於香港及中國若干其他城市的客戶建立業務關係。我們有意在未來於中國及／或香港設立辦事處，以便為現有客戶提供更優質的服務，並在該等市場進一步拓展業務。我們將首先向中國出口產品。一旦證實業務可取得成功及可持續，則會考慮在中國建立製造設施或開展業務運作。於最後可行日期，我們並無於中國設立任何製造設施的明確計劃。

業 務

我們計劃於馬來西亞擴大產能

由於產能接近飽和，加上需求的前景較為樂觀，我們現時已著手在柔佛州的現有工廠旁邊建造新設施，以進一步擴大產能。此舉將提升我們的巴士及車身整體產能，並將我們的產能由每月約45至55輛提升至約65至75輛。此外，我們計劃為該新設施採購更多機械及設備，例如切割機及橋式吊車。我們預期，該項新設施將於2017年之前全面投入使用。我們預計，總開支包括土地開支、建造開支及新設施初步建設成本以及採購機器及設備的成本（「初步投資成本」）將約為21.8百萬令吉（相當於約41.42百萬港元）。投資回收期（當累計現金流量淨值足以抵銷初步投資成本時）約為47個月。於最後可行日期，通過內部資源及銀行融資集資，我們已動用約6.4百萬令吉（相當於約12.2百萬港元）用於建造新的設施。我們計劃利用[編纂]償還為建立新設施而取用的銀行貸款及為新設施的餘下成本提供資金。

此外，我們會繼續通過安裝新自動化機器，提升現有生產設施的自動化，升級及改進我們的生產工序。

我們將進一步提升與底盤主要營運商的策略夥伴關係

我們一直與底盤主要營運商保持緊密合作。這種長期關係是我們的業務取得成功的關鍵因素。

我們會繼續與底盤主要營運商聯合設計及共同競標。為進一步加強我們與底盤主要營運商的策略夥伴關係，我們擬實施以下方面：

- 與底盤主要營運商開拓新市場；
- 與底盤主要營運商發展新業務模式；
- 共享我們的巴士生產技術和知識，提升生產效率；及
- 憑藉我們的市場地位，協助底盤主要營運商進駐新市場。

業 務

我們致力鞏固於馬來西亞及新加坡的領先地位

為鞏固我們於馬來西亞及新加坡的地位，我們計劃擴大現有或潛在城市的售後服務團隊及市場推廣團隊的規模，以期快速回應客戶的售後要求，並透過收集關於產品的反饋，與客戶建立更佳的關係。此外，我們將向馬來西亞及新加坡的巴士運輸營運商推廣我們的鋁製巴士。我們預期，在這兩個國家，鋼製巴士向鋁製巴士過渡的個案將會有所增加。

在馬來西亞，我們在項目競標中一直支持底盤主要營運商。我們計劃以更積極的姿態，在已使用城市巴士作為主要公共交通方式的其他城市推廣我們的鋁製車身。鑒於我們於吉隆坡的往績記錄，我們相信這將有利於我們在正在採購新城市巴士的馬來西亞城市推廣我們的產品。此外，為提升我們的生產流程，我們打算升級現有機器並購買額外機器以提升我們的生產工序，並通過提升整體生產效能以滿足我們的業務發展。

在新加坡，我們致力透過在概念階段的管理層討論，與陸地交通管理局密切合作，從而製造符合其要求的巴士。我們一直在產品研發方面與底盤主要營運商協作，因而能夠在相關招標程序中佔據有利位置，以確保獲得合約。我們亦致力為兩個市場的巴士運輸營運商提供全天候售後服務。

我們將進一步豐富產品組合

我們目前的產品組合涵蓋城市巴士及長途巴士。我們計劃拓展產品系列，以滿足更廣泛的市場需求。我們將在發展中市場開拓小型及中型巴士市場。我們將不斷設計及製造能夠基於不同區域的需求，在不同的底盤上組裝的合適車身。

我們計劃透過我們的發展措施，研發採用更輕的材料製造的車身，以減輕車輛的重量，從而提升燃料效率和性能。

長遠而言，我們亦為受不同監管標準體系規管的亞洲外新市場研發新產品作出投資。我們亦採取嚴格的測試及具體的合規措施，以進軍新的目標市場。

業 務

我們的主營業務

我們是馬來西亞及新加坡主要的車身製造商及巴士裝配商之一，在業界擁有逾25年經驗。我們設計及製造一系列鋁製及鋼製車身(半散件組裝及全散件組裝)及裝配巴士(完成車)。我們的產品銷往十多個國家，而我們的巴士服務於公營及私營巴士運輸營運商市場，包括新加坡、馬來西亞、澳大利亞、香港、中國及印度。

我們的產品

我們提供涵蓋城市巴士和長途巴士的全面的產品組合，包括單層、雙層及鉸接城市巴士，以及單層、雙層及高層長途巴士，如下表所示：

| 產品類型 | 單層 | 雙層 | 高層 | 鉸接 |
|----------------|----|----|----|----|
| 巴士(完成車) | | | | |
| 城市巴士 | | | | |
| — 鋁 | ✓ | ✓ | — | ✓ |
| — 鋼 | ✓ | ✓ | — | — |
| 長途巴士 | | | | |
| — 鋁 | ✓ | — | — | — |
| — 鋼 | ✓ | ✓ | ✓ | — |
| 車身 | | | | |
| 半散件組裝 | | | | |
| 城市巴士 | | | | |
| — 鋁 | ✓ | ✓ | — | ✓ |
| — 鋼 | ✓ | ✓ | — | — |
| 長途巴士 | | | | |
| — 鋁 | ✓ | — | — | — |
| — 鋼 | ✓ | ✓ | ✓ | — |
| 全散件組裝 | | | | |
| 城市巴士 | | | | |
| — 鋁 | ✓ | ✓ | — | ✓ |
| — 鋼 | ✓ | ✓ | — | — |
| 長途巴士 | | | | |
| — 鋁 | ✓ | — | — | — |
| — 鋼 | ✓ | ✓ | ✓ | — |

業 務

於往績記錄期內按巴士裝配及車身製造材料類型劃分的收入明細如下：

| | 截至10月31日止年度 | | | | | | 截至2016年 | |
|------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | | 4月30日止六個月 | |
| | 千美元 | % | 千美元 | % | 千美元 | % | 千美元 | % |
| 巴士裝配及車身製造 | | | | | | | | |
| — 鋁製巴士及車身 | 26,115 | 80.7 | 25,140 | 73.2 | 35,839 | 87.3 | 13,121 | 78.3 |
| — 鋼製巴士及車身 | 3,628 | 11.2 | 5,226 | 15.2 | 3,532 | 8.6 | 2,703 | 16.1 |
| 零部件及服務 | 2,628 | 8.1 | 3,963 | 11.6 | 1,699 | 4.1 | 930 | 5.6 |
| 總計 | 32,371 | 100.0 | 34,329 | 100.0 | 41,070 | 100.0 | 16,754 | 100.0 |

交付方式

我們以完成車、半散件組裝及全散件組裝的形式支付產品，以滿足不同的客戶需要及要求。

- 完成車指可作使用或運營的全面組裝完成的巴士。
- 半散件組裝指半散裝零部件，我們僅提供五個主要部件，包括前車架、後車架、左右側架以及車頂。該等車架及車頂不能相互連接。
- 全散件組裝指側架、前車架、後車架、延伸底盤架及車頂的全散裝零部件。

對於半散件組裝及全散件組裝，我們亦向組裝我們產品的當地裝配商提供現場培訓。

對於出口市場，我們主要以完成車及全散件組裝的形式支付產品，而半散件組裝形式則主要針對馬來西亞當地市場。

業 務

於往績記錄期內按產品類別及運輸方式劃分的收入明細如下：

| | 截至10月31日止年度 | | | | | | 截至2016年 | |
|----------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | | 4月30日止六個月 | |
| | 千美元 | % | 千美元 | % | 千美元 | % | 千美元 | % |
| 巴士(完成車) | | | | | | | | |
| — 城市巴士..... | 18,895 | 58.4 | 13,678 | 39.8 | 31,539 | 76.8 | 11,263 | 67.2 |
| — 長途巴士..... | 2,449 | 7.6 | 4,419 | 12.9 | 2,885 | 7.0 | 3,202 | 19.1 |
| 車身 | | | | | | | | |
| 全散件組裝 | | | | | | | | |
| — 城市巴士..... | 105 | 0.3 | 2,868 | 8.4 | 2,100 | 5.1 | 127 | 0.8 |
| — 長途巴士..... | 895 | 2.8 | — | — | — | — | 600 | 3.6 |
| 半散件組裝 | | | | | | | | |
| — 城市巴士..... | 7,399 | 22.8 | 9,401 | 27.4 | 2,847 | 6.9 | 632 | 3.8 |
| — 長途巴士..... | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 售後維護服務..... | 2,628 | 8.1 | 3,963 | 11.5 | 1,699 | 4.2 | 930 | 5.5 |
| 總計..... | 32,371 | 100.0 | 34,329 | 100.0 | 41,070 | 100.0 | 16,754 | 100.0 |

巴士的類型

下表載列往績記錄期內交付的兩種類型巴士或車身：

| | 截至10月31日止年度 | | | | | | 截至2016年 | |
|----------------|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------------|------------|-------------------|-----------|
| | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | | 4月30日止六個月 | |
| | 全散件 組裝/ 完成車 | | 全散件 組裝/ 完成車 | | 全散件 組裝/ 完成車 | | 全散件 組裝/ 完成車 | |
| 城市巴士 | | | | | | | | |
| 單層..... | 186 | 151 | 123 | 275 | 227 | 169 | 47 | 15 |
| 雙層..... | 1 | — | 1 | — | 26 | — | 42 | — |
| 鉸接..... | — | — | — | 1 | 39 | — | 2 | 2 |
| 長途巴士 | | | | | | | | |
| 單層..... | 31 | 20 | 51 | — | 44 | — | 43 | 12 |
| 高層..... | 7 | — | 16 | — | 14 | — | 2 | — |
| 雙層..... | — | — | — | — | — | — | — | — |
| 合計..... | 225 | 171 | 191 | 276 | 350 | 169 | 136 | 29 |

業 務

(1) 城市巴士

於往績記錄期內，來自城市巴士的巴士及車身的收入分別為26.40百萬美元、25.95百萬美元、36.49百萬美元及12.02百萬美元，分別佔本集團總收入的81.6%、75.6%、88.8%及71.8%。

城市巴士通常用於相對短程及站點較多的線路，線路一般處於郊區及市區的限定區域內。城市巴士主要用作指定城市或城鎮內當地特定路線服務的公共交通。

我們的城市巴士系列包括單層、雙層及鉸接巴士：

(a) 單層巴士

單層巴士指車身只有一層的巴士。儘管可能視乎國家而有所區別，單層巴士高度通常介乎3米至3.5米，長度通常介乎9米至12米。單層巴士通常可安裝25至34個座椅。



單層巴士一直是我們的主要產品。於往績記錄期內，我們共生產583輛單層巴士的完成車，其中15輛為電動巴士。截至2013年、2014年及2015年10月31日止年度及截至2016年4月30日止六個月，以完成車、半散件組裝及全散件組裝形式交付電動巴士產生之收益分別約為零美元、1.80百萬美元、3.35百萬美元及0.20百萬美元。於最後可行日期，為交付23輛單層巴士的完成車，我們共有五個項目正在進行中。

業 務

(b) 雙層巴士

雙層巴士指車身為兩層的巴士，通常平均高度為4.4米，平均長度為12米。雙層城市巴士通常可安裝85至98個座椅。

雙層巴士有兩種車身設計：

- (i) 車頂閉合，即車頂密閉的巴士；及
- (ii) 車頂敞開，即有部份車頂或無車頂的巴士。車頂敞開的雙層巴士通常用作觀光巴士，接載乘客旅遊觀光。



於往績記錄期內，我們共生產70輛雙層巴士的完成車。於最後可行日期，為交付172輛雙層巴士的完成車，我們共有5個項目正在進行中。

業 務

(c) 鉸接巴士

鉸接巴士由兩節或多節車廂或車身組成，並以靈活的連接裝置相連。鉸接巴士通常為單層，平均長度為18米。這讓鉸接巴士能較單層巴士搭載更多乘客。鉸接巴士可安裝40至52個座椅。



於往績記錄期內，我們共生產41輛鉸接巴士的完成車。

(2) 長途巴士

於往績記錄期內，來自裝配及製造長途巴士的巴士及車身的收入分別為3.34百萬美元、4.42百萬美元、2.89百萬美元及3.80百萬美元，分別佔本集團總收入的10.3%、12.9%、7.0%及22.7%。

與城市巴士相比，長途巴士通常用於舒適且長路程的運輸，以及特殊用途如私人租用及打包旅行。長途巴士通常為高層巴士，自路面起量度層高約為四英尺。在某些情況下，我們亦裝配低層長途巴士，以方便長者及殘疾人士乘客上落車。

我們的長途巴士系列包括單層、雙層及高層車型。

業 務

(a) 單層長途巴士

單層長途巴士的尺寸(包括長度和高度)通常與單層巴士的尺寸相似。單層長途巴士通常可安裝49至53個座椅。



於往績記錄期，我們共生產201輛單層長途巴士的完成車。於最後可行日期，我們有5個交付24輛單層長途巴士的項目正在進行中。

業 務

(b) 高層長途巴士

高層長途巴士通常高於單層長途巴士，平均高度為3.8米。座位位於上層，同時下層為開放空間可用作存放行李或食物儲藏室。高層長途巴士通常可安裝27個座椅。



於往績記錄期，我們共交付39輛高層長途巴士的完成車。

業 務

(c) 雙層長途巴士

雙層長途巴士有兩層座位佈局，車身平均高度為4.2米。由於車輛較高，因此會安裝三個車軸。雙層長途巴士的設計意在配置更寬敞的座位及更好的設施以為乘客提供更奢華的環境。雙層長途巴士通常平均可安裝39個座椅。



我們的客戶

我們的巴士服務於公營及私營巴士運輸市場。我們的客戶包括公營及私營巴士運輸營運商以及底盤主要營運商及其採購代理、巴士裝配商及製造商(他們將我們的產品轉售予終端用戶)。我們底盤主要營運商包括Scania、MAN、奔馳及沃爾沃。有時，我們直接獲巴士運輸營運商／彼等採購代理指定為車身供應商。我們相信，我們的客戶因為我們的產品質量、我們的設計能力、我們與之長期業務合作積累的技能、經驗及往績記錄而始終選擇我們為車身製造商。

業 務

於往績記錄期，按客戶劃分之收入、毛利、毛利貢獻百分比及毛利率之明細概列如下：

| | 截至2013年10月31日止年度 | | | 截至2014年10月31日止年度 | | | 截至2015年10月31日止年度 | | | 截至2016年4月30日止六個月 | | | | | | | |
|-------|------------------|---------------|--------------|------------------|--------------|---------------|------------------|--------------|--------------|------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| | 毛利貢獻 | | 毛利 千美元 | 毛利貢獻 | | 毛利 千美元 | 毛利貢獻 | | 毛利 千美元 | 毛利貢獻 | | 毛利 千美元 | | | | | |
| | 收益 | 百分比 | | 收益 | 百分比 | | 收益 | 百分比 | | 收益 | 百分比 | | | | | | |
| 附註 | 千美元 | % | 千美元 | % | 千美元 | % | 千美元 | % | 千美元 | % | 千美元 | % | | | | | |
| 公營及私營 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 巴士營運商 | 1 | 920 | 144 | 2.2 | 15.7% | 1,261 | 232 | 3.3 | 18.4% | 901 | 149 | 1.6 | 16.5% | 138 | 23 | 0.5 | 16.6% |
| 底盤主要 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 營運商及彼 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 等採購代理 | 2 | 20,161 | 4,569 | 69.6 | 22.7% | 19,640 | 4,506 | 64.3 | 22.9% | 36,051 | 8,271 | 89.9 | 22.9% | 15,686 | 3,769 | 91.3 | 24.0% |
| 巴士裝配商 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 及製造商 | 1 | 8,662 | 1,570 | 23.9 | 18.1% | 9,465 | 1,796 | 25.6 | 19.0% | 2,420 | 446 | 4.8 | 18.4% | — | — | 不適用 | 不適用 |
| 部件及服務 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 2,628 | 283 | 4.3 | 10.8% | 3,963 | 478 | 6.8 | 12.1% | 1,699 | 336 | 3.7 | 19.8% | 930 | 338 | 8.2 | 36.3% |
| | | <u>32,371</u> | <u>6,566</u> | <u>100.0</u> | <u>20.3%</u> | <u>34,329</u> | <u>7,012</u> | <u>100.0</u> | <u>20.4%</u> | <u>41,070</u> | <u>9,202</u> | <u>100.0</u> | <u>22.4%</u> | <u>16,754</u> | <u>4,130</u> | <u>100.0</u> | <u>24.7%</u> |

業 務

附註：

1. 公營及私營巴士運輸營運商及巴士裝配商及製造商之銷售主要為以完成車形式及鋁製車身結構裝備(如全散件組裝及半散件組裝)完成之鋼製長途巴士，與鋁製完成車相比擁有較低利率。
2. 於往績記錄期，底盤主要營運商及彼等採購代理之銷售佔收入之大部分及其銷售主要為以完成車的形式完成之鋁製單層、雙層及鉸接巴士，與鋼製長途巴士及全散件組裝／半散件組裝裝備相比擁有較高毛利率。因此，此類客戶之銷售擁有更高的毛利率。

我們客戶的地理位置

我們的客戶大部分來自亞洲，並為獨立第三方。下圖載列我們產品所交付之市場：



業 務

下表列示於往績記錄期我們運至不同市場的巴士及車身類型：

| | 城市巴士 | | | 長途巴士 | | |
|--------------|------|----|----|------|----|----|
| | 單層 | 雙層 | 鉸接 | 單層 | 高層 | 雙層 |
| 核心市場 | | | | | | |
| — 新加坡 | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | |
| — 馬來西亞 | ✓ | | | ✓ | ✓ | |
| 發展中市場 | | | | | | |
| — 澳大利亞 | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | |
| — 香港 | ✓ | ✓ | | ✓ | | |
| — 中國 | ✓ | | | | | |
| — 印度 | | | | ✓ | | |
| — 其他 | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | | |

我們於往績記錄期交付予不同市場的產品數量概列如下：

| | 截至10月31日止年度 | | | | | | 截至2016年4月30日 | |
|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|--------------|-----------|
| | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | | 止六個月 | |
| | 全散裝 組件/半散 | | 全散裝 組件/半散 | | 全散裝 組件/半散 | | 全散裝 組件/半散 | |
| | 完成車 | 裝組件 | 完成車 | 裝組件 | 完成車 | 裝組件 | 完成車 | 裝組件 |
| 馬來西亞 | 15 | 149 | 17 | 191 | 29 | 50 | 4 | — |
| 新加坡 | 176 | — | 111 | — | 238 | — | 79 | — |
| 澳大利亞 | 7 | — | 7 | — | 22 | — | 5 | — |
| 香港 | 22 | — | 4 | — | 31 | — | 39 | — |
| 中國 | — | 2 | — | 68 | — | 104 | — | 7 |
| 印度 | 4 | — | 50 | — | 29 | — | — | — |
| 其他 | 1 | 20 | 2 | 17 | 1 | 15 | 9 | 22 |
| | <u>225</u> | <u>171</u> | <u>191</u> | <u>276</u> | <u>350</u> | <u>169</u> | <u>136</u> | <u>29</u> |

業 務

下表載列於往績記錄期我們產品售往不同市場的平均售價概要：

| | 附註 | 截至10月31日止年度 | | | | | | 截至2016年4月30日 | |
|----------------|----|--------------|-------|--------------|-------|--------------|-------|--------------|------|
| | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | | 止六個月 | |
| | | 全散裝 組件／半散 | | 全散裝 組件／半散 | | 全散裝 組件／半散 | | 全散裝 組件／半散 | |
| | | 完成車 | 裝組件 | 完成車 | 裝組件 | 完成車 | 裝組件 | 完成車 | 裝組件 |
| | | 千美元 | 千美元 | 千美元 | 千美元 | 千美元 | 千美元 | 千美元 | 千美元 |
| 馬來西亞 | 1 | 65.03 | 49.66 | 65.20 | 49.22 | 65.85 | 42.00 | 59.50 | — |
| 新加坡 | 2 | 103.35 | — | 104.39 | — | 102.85 | — | 123.67 | — |
| 澳大利亞 | 3 | 52.71 | — | 212.86 | — | 152.36 | — | 164.20 | — |
| 香港 | 4 | 67.86 | — | 79.25 | — | 91.87 | — | 65.18 | — |
| 中國 | 5 | — | 25 | — | 26.38 | — | 19.4 | — | 27.7 |
| 印度 | 6 | 66.25 | — | 66.20 | — | 52.59 | — | — | — |

附註：

1. 主要向馬來西亞出售鋁製車身結構裝備（如半散件組裝）。
2. 於往績記錄期，我們向新加坡市場以完成車的形式出售鋁製單層、雙層及鉸接巴士。因此，向新加坡出售的產品平均售價相對較高。
3. 澳大利亞於2013年之平均售價較低乃由於僅出售鋼製校巴及長途巴士。我們與更有名氣之客戶（如Scania及奔馳）訂立合約之前，於2013年自澳大利亞客戶接到的訂單就其規模而言亦相對較小。
4. 出售至香港的產品包括鋼製長途巴士、鋁製單層巴士及雙層巴士之組合。
5. 向中國出售的產品主要為鋁製車身結構裝備（如半散裝組件），該類產品的平均售價較低。
6. 向印度出售的產品主要包括鋼製長途巴士。

我們的主要客戶

截至2013年、2014年及2015年10月31日止年度及截至2016年4月30日止六個月，我們的五大客戶分別為我們的收益貢獻約88.4%、90.8%、86.9%及92.2%，以及最大客戶分別為我們的收益貢獻約54.4%、33.1%、59.1%及60.3%。董事確認於往績記錄期我們為最大客戶於新加坡城市巴士的唯一車身供應商。董事認為，獨家供應商關係可確保在新加坡供應穩定優質巴士，而這對雙方均有利。於往績記錄期，我們與客戶之間尚未出現任何對我們的業務營運構成重大不利影響的糾紛。

以下為我們的五大客戶於往績記錄期的整體描述。

業 務

截至2016年4月30日止六個月：

| 序號 | 客戶名稱 | 收益 (千美元) | 佔總收益 的百分比 | 提供的 產品類型 | 業務合作 開始時間 | 主營業務 |
|----|------|-------------|--------------|-------------|--------------|---|
| 1 | 客戶A | 10,109 | 60.3 | 完成車 | 2011年 | 公司專門從事陸地系統及特種車，為新加坡一間上市公司之附屬公司，及為底盤主要營運商之採購代理 |
| 2 | 客戶B | 2,674 | 16.0 | 完成車 | 2012年 | 香港及澳門商用車輛經銷商，為聯交所一間上市公司之附屬公司，及為底盤主要營運商之採購代理 |
| 3 | 客戶C | 1,073 | 6.4 | 完成車 | 2012年 | 瑞典主要商用車輛製造商及底盤主要營運商 |
| 4 | 客戶D | 961 | 5.7 | 完成車、全散裝組件 | 2015年 | 新西蘭商用車輛經銷商，及為底盤主要營運商之採購代理 |
| 5 | 客戶E | 632 | 3.8 | 完成車、半散裝組件 | 2015年 | 烏茲別克斯坦—德國聯營公司，專門從事中亞商用車輛的生產及出口及底盤主要營運商 |

業 務

截至2015年10月31日止年度：

| 序號 | 客戶名稱 | 收益 (千美元) | 佔總收益 的百分比 | 提供的 產品類型 | 業務合作 開始時間 | 主營業務 |
|----|------|-------------|--------------|-------------|--------------|---|
| 1 | 客戶A | 24,273 | 59.1 | 完成車 | 2011年 | 公司專門從事陸地系統及特種車，為新加坡一間上市公司之附屬公司及為底盤主要營運商之採購代理 |
| 2 | 客戶C | 5,124 | 12.5 | 完成車、全散裝組件 | 2012年 | 瑞典主要商用車輛製造商及底盤主要營運商 |
| 3 | 客戶B | 3,225 | 7.9 | 完成車 | 2012年 | 香港及澳門商用車輛經銷商、於聯交所上市之本公司附屬公司及為底盤主要營運商之採購代理 |
| 4 | 客戶F | 1,738 | 4.2 | 半散裝組件 | 2014年 | 於聯交所及上海證券交易所上市之國有企業代理公司，供應軌道交通設備，於中國亦從事巴士裝配業務 |
| 5 | 客戶G | 1,312 | 3.2 | 全散裝組件 | 2010年 | 於馬來西亞專門從事車身製造及裝配之公司 |

截至2014年10月31日止年度：

| 序號 | 客戶名稱 | 收益 (千美元) | 佔總收益 的百分比 | 提供的 產品類型 | 業務合作 開始時間 | 主營業務 |
|----|------|-------------|--------------|-------------|--------------|---|
| 1 | 客戶A | 11,373 | 33.1 | 完成車 | 2011年 | 公司專門從事陸地系統及特種車，為新加坡一間上市公司之附屬公司及為底盤主要營運商之採購代理 |
| 2 | 客戶G | 9,491 | 27.6 | 全散裝組件 | 2010年 | 於馬來西亞專門從事車身製造及裝配之公司 |
| 3 | 客戶C | 7,939 | 23.1 | 完成車、全散裝組件 | 2012年 | 瑞典主要商用車輛製造商及底盤主要營運商 |
| 4 | 客戶F | 1,240 | 3.6 | 半散裝組件 | 2014年 | 於聯交所及上海證券交易所上市之國有企業代理公司，供應軌道交通設備，於中國亦從事巴士裝配業務 |
| 5 | 客戶H | 1,115 | 3.2 | 半散裝組件 | 2012年 | 專門於中國製造、裝配及出口巴士及長途巴士的公司 |

業 務

截至2013年10月31日止年度：

| 序號 | 客戶名稱 | 收益 (千美元) | 佔總收益 的百分比 | 提供的 產品類型 | 業務合作 開始時間 | 主營業務 |
|----|------|-------------|--------------|-------------|--------------|--|
| 1 | 客戶A | 17,618 | 54.4 | 完成車 | 2011年 | 公司專門從事陸地系統及特種車，為新加坡一間上市公司之附屬公司及為底盤主要營運商之採購代理 |
| 2 | 客戶G | 8,063 | 24.9 | 全散裝組件 | 2010年 | 於馬來西亞專門從事車身製造及裝配之公司 |
| 3 | 客戶C | 1,586 | 4.9 | 完成車、全散裝組件 | 2012年 | 瑞典主要商用車輛製造商及底盤主要營運商 |
| 4 | 客戶I | 766 | 2.4 | 完成車、半散裝組件 | 2013年 | 肯尼亞及東非商用車及零部件之經銷商及為底盤主要營運商之採購代理 |
| 5 | 客戶B | 573 | 1.8 | 完成車 | 2012年 | 香港及澳門商用車輛經銷商、於聯交所上市之本公司附屬公司及為底盤主要營運商之採購代理 |

客戶A，按於往績記錄期的收益，我們的最大客戶為底盤主要營運商之採購代理，彼一直於新加坡從事主要交通項目。客戶A為一家綜合工程集團的成員，其總部位於新加坡且於新加坡上市，為其全球客戶提供航天、電子、陸地系統及海洋分部的解決方案及服務。客戶A為一家於陸地系統分部之營運附屬公司，其上市母公司提供綜合陸地系統、特種車輛及相關永久國防支持、國土安全及商業應用。截至2015年12月31日止年度，客戶A的上市母公司之股東應佔綜合收益及綜合溢利分別約為6,335.02百萬新加坡元及529.04百萬新加坡元，來自陸地系統分部之綜合收益及綜合溢利分別約為1,401.02百萬新加坡元及55.74百萬新加坡元。於2015年12月31日，客戶A上市母公司及其陸地系統分部之總資產分別約為8,169.10百萬新加坡元及1,976.86百萬新加坡元。

我們與客戶A之業務關係開始於2011年。我們一直為客戶A投標新加坡巴士運輸營運商的主要項目提供支持及倘我們支持的投標取得成功，則客戶A通常會與我們訂立正式合約。客戶A於往績記錄期繼續與我們簽訂大量訂單乃主要由於彼等之客戶(新加坡巴士運輸營運商)授予彼等我們提供支持的投標。

業 務

於往績記錄期，我們獲客戶A委聘為若干項目裝配交付新加坡之總計514輛單層巴士、46輛雙層巴士及39輛鉸接巴士。於最後可行日期，我們獲客戶A委聘一個正在進行項目。

按於往績記錄期的收益，我們的其他五大客戶為來自馬來西亞、中國、香港及其他亞太國家之底盤主要營運商、彼等之採購代理及巴士裝配商。彼等為滿足從彼等當地巴士運輸營運商所得之項目需要向我們下訂單。

除本文件另有披露者外，於往績記錄期，持有本公司5%以上股本的董事或其聯繫人士或(據董事所悉)任何股東概不持有我們五大客戶的任何權益。

我們的董事確認，於往績記錄期，我們的一個主要客戶亦為我們的供應商。進一步詳情，請參閱本節「五大供應商」一段。我們未與客戶訂立任何長期協議，因為我們通常就某個具體的項目與客戶訂立合約，僅涵蓋有關項目的合約期。

客戶集中

截至2013年、2014年及2015年10月31日止年度及截至2016年4月30日止六個月，我們的五大客戶貢獻我們的收益分別約為88.4%、90.8%、86.9%及92.2%。尤其，我們的最大客戶貢獻我們的收益分別約為54.4%、33.1%、59.1%及60.3%。儘管客戶集中較高，我們的董事認為我們並不依賴任何單一客戶且我們有能力於日後維持收益，因為：

- (i) 與底盤主要營運商之長期關係：我們與大量國際著名底盤主要營運商(包括MAN及Scania)建立長期關係及就亞太地區之不同市場項目提供支持。一旦從當地巴士運輸運營商獲得合同，該等底盤主要營運商通常直接或間接授予我們該等訂單。在某些情況下，我們支持不同的底盤主要營運商競標同一項目來增加取得該等項目訂單的機會。我們認為，我們擁有平衡的客戶基礎，使我們受益於亞太地區巴士市場的整體增長潛力且減少對任何單一客戶的依賴。此外，我們以嚴格標準挑選彼等巴士車身製造夥伴的主要行業客戶建立長期關係亦可使我們更具競爭力。

業 務

- (ii) 直接與巴士營運商合作：我們為巴士設計發展直接與巴士運輸營運商合作並且向他們直接出售產品；
- (iii) 符合嚴格的監管及安全要求：我們的產品已通過各種當地法規及安全規定，現時並被大量不同市場的巴士運輸運營商使用。部分該等當地規定(如澳大利亞車輛定制法規)尤為嚴格。我們相信，這將進一步提高我們於當地市場的競爭力及從客戶取得訂單的機會。
- (iv) 積極擴大客戶基礎：於往績記錄期，我們已成功擴大我們於亞太地區的客戶基礎並從新西蘭、烏茲別克斯坦及其他發展中市場之新客戶獲得訂單。由於我們繼續擴大發展中市場(如中國、香港及其他亞洲國家)，我們預期使我們的客戶基礎多樣化及減少對主要客戶的依賴；
- (v) 可觀的合約金額：考慮到我們現有的能力，單一項目擁有相當大的合約金額以致於幾個主要客戶的少數項目可以輕易地貢獻我們收益的大部分，這並不罕見。此導致了收入主要集中在幾個主要客戶身上。由於我們正在擴大於柔佛州的生產設施，我們預期新設施完成後，我們能承擔更多來自不同客戶的項目並降低我們的客戶集中；
- (vi) 於新加坡市場佔據主導地位的少數運輸營運商：董事認為客戶A(按於往績記錄期的收益計為我們的最大客戶)，為新加坡巴士運輸行業中之主要運營商之一，該市場僅由少數幾個私營及公共運輸營運商主導。根據Iposos報告，由於新加坡當地的巴士及巴士車身製造行業規模較小，根據行業普遍現象，單一客戶可能為某個特定巴士及車身製造商貢獻大部分收益；
- (vii) 替代客戶：我們認為我們與客戶A(按於往績記錄期的收益為我們的最大客戶)為互助關係因為(a)我們為客戶A成功獲得新加坡巴士運輸營運商主要項目投標做出貢獻；及(b)我們為少數位於新加坡附近且擁有生產巴士車身(用於彼等底盤主要營運商之底盤)專有技術的巴士車身製造商之一。由於客戶A並非為新加坡巴士運輸營運商的唯一供應商，即使我們與客戶A的關係因任何原因終止，我們仍能與其他底盤主要營運商或彼等之採購代理合作投標新加坡的主要項目；及

業 務

(viii) 客戶A在未來一年貢獻率降低：預期截至2016年10月31日止年度，由客戶A貢獻之收益將降至佔本集團總收益的40%以下，乃主要由於新設施建設完成後，預期生產能力擴大，因此我們能從其他客戶承接更多項目。此外，今年新加坡的競標流程有所變動，可進一步擴大我們的客戶基礎。

有關我們與五大客戶關係相關之風險，請參閱本文件「風險因素 — 我們的五大客戶貢獻我們收益相當大的比例及我們並無與彼等訂立長期供應合約／購買承諾」一節。

銷售及市場推廣

市場分部

自開業以來，我們一直使用「Gemilang」作為我們的品牌。我們大致將目標市場分為兩個分部，即核心市場及發展中市場。核心市場包括新加坡及馬來西亞，而發展中市場包括我們向其出口產品的所有其他市場。

我們於核心市場佔有重要市場份額，於該市場我們的產品已被大部分巴士運輸營運商使用。因此，我們的策略為進一步加強現有的市場地位並將該等市場作為擴大自身所在的目標市場（目前包括亞洲、澳大利亞及新西蘭）規模的堡壘。

就發展中市場而言，我們利用於核心市場的聲譽進行市場推廣。我們亦藉助底盤主要營運商及彼等代理商的市場地位，以互補的方式進行合作，並協助彼等擴大雙方各自市場份額。

銷售模式及渠道

我們將自身定位為專業、可靠且靈活的巴士裝配商及車身製造商，主要專注鋁製巴士及車身。目前巴士市場可大致分為鋼製及鋁製巴士兩種，製造巴士的小部份採用複合材料。巴士市場現時仍以鋼製巴士為主，但眾多市場在生產巴士時使用鋁製為總體趨勢，乃由於鋁重量較輕且效能更佳。

在推廣我們的品牌和產品時，我們主要採取雙管齊下的策略。首先，我們將巴士和車身直接出售予終端客戶（即公營及私營巴士運輸營運商），我們通常接獲來自彼等的直接購買訂單及我們並不與該等客戶競投合約。我們已於包括香港、中國、印度、肯尼亞、新西蘭、台灣、泰國、菲律賓、烏茲別克斯坦及越南的市場出售我們的產品。

業 務

其次，我們向底盤主要營運商及其採購代理商、巴士裝配商或製造商間接推銷產品，彼等隨後向公營及私營巴士運輸營運商出售產品。通常，底盤主要營運商充當主要承包商，並競投來自巴士運輸營運商及／或當地運輸機關的巴士供應合約。而在該等競投之前，彼等將向我們獲取報價，以及產品質量、數量和售後服務的說明。

於最後可行日期，我們的四名銷售及市場推廣僱員及一名項目經理團隊由彭中庸先生帶領。我們的市場推廣團隊定期進行銷售回訪，以便與客戶緊密合作，從而更好地評估和瞭解客戶需求。此項措施作為服務、產品及技術改善及可靠性的反饋機制。

我們在澳大利亞及新西蘭進行的銷售及營銷活動乃由Gemilang Australia支持。本集團此前並未與Gemilang Australia就彼等提供的銷售及營銷服務訂立任何正式合約。根據本集團與Gemilang Australia之間的安排，Gemilang Australia將根據在澳大利亞及新西蘭市場售出的巴士車身數量收取佣金。佣金乃為犒勞Gemilang Australia作出的(其中包括)一般及針對性營銷活動、客戶關係開發與維護及售後服務。截至2015年10月30日止三個年度及截至2016年4月30日止六個月，應付Gemilang Australia的總佣金分別約0美元、0.35百萬美元、1.24百萬美元及0.63百萬美元，分別約佔我們於澳大利亞及新西蘭之總收益的0%、17.9%、37.2%及34.3%。董事認為Gemilang Australia收取的佣金，乃經公平磋商並按正常商業條款釐定。

於2016年10月20日，Gemilang Coachwork已與Gemilang Australia訂立服務合約(「GA服務合約」)來管理兩家公司之間的安排。GA服務合約的重要條款載列如下：

| | |
|------|--|
| 合約條款 | 三年 |
| 服務範圍 | Gemilang Australia提供的服務包括：(1)積極推進Gemilang Coachwork於澳大利亞及新西蘭的產品及確保遵守當地法律法規要求；(2)根據GA服務合約，為售出的車身實施售後服務及支持服務；(3)支持Gemilang Coachwork於澳大利亞及新西蘭的保修義務；及(4)促進Gemilang Coachwork的產品於澳大利亞及新西蘭的運輸及解決產品問題。 |

業 務

支付Gemilang Australia的佣金 應付Gemilang Australia的佣金計及：(1)為Gemilang Coachwork於澳大利亞及新西蘭提供售後服務及支持及確保遵守當地要求支付Gemilang Australia的預期開支；(2)運輸及手續費；及(3)銷售佣金。

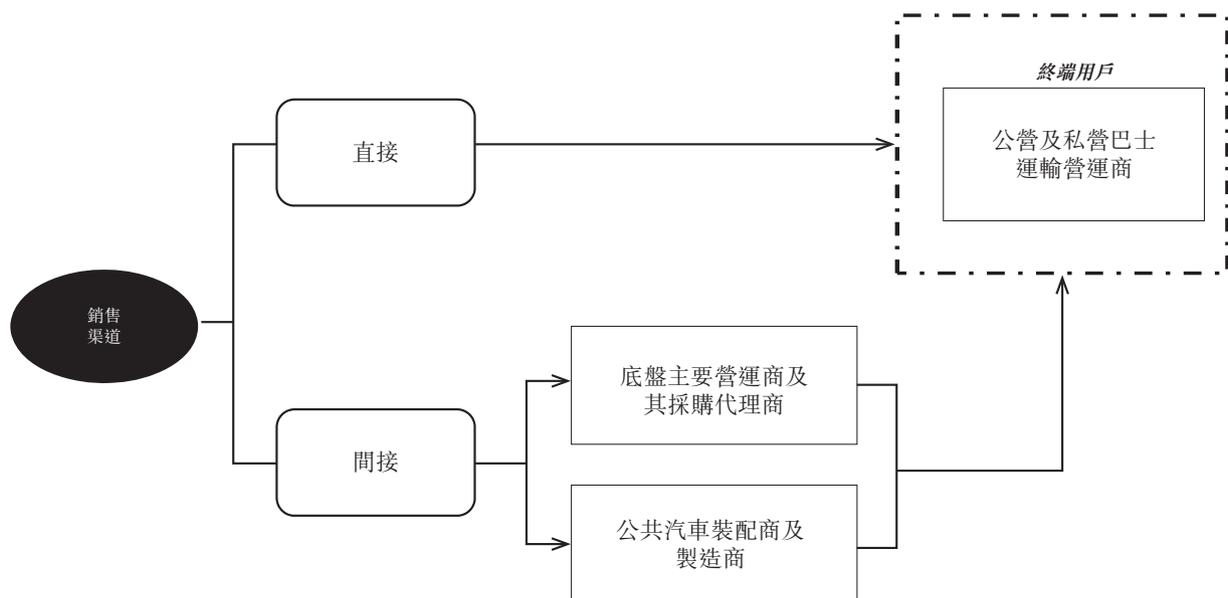
註銷及終止 任何一方為另一方提供書面通知以取消GA服務合約，期限不少於三個月。

凡任何違反GA服務合約的事件，非違反方可立即通知違反方解約來終止GA服務合約。

緊隨GA收購事項後，Gemilang Australia成為我們的聯營公司，而我們的執行董事彭中庸先生不再於Gemilang Australia中擁有任何權益。因此，於[編纂]後，本集團日後與Gemilang Australia訂立任何服務安排均不構成本集團之關連交易。

有關Gemilang Australia及GA收購事項之詳情，請參閱本文件「財務資料 — 收購Gemilang Australia之50%權益」一節。

我們的銷售渠道按照我們的銷售及市場推廣策略構建且體現於下表內：



業 務

我們於往績記錄期的收入及交付巴士的數量概列如下：

| | 截至10月31日止年度 | | | 截至2016年 4月30日止 |
|--------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | 2013年 | 2014年 | 2015年 | 六個月 |
| | 千美元 | 千美元 | 千美元 | 千美元 |
| 收入 | | | | |
| — 直接渠道..... | 3,548 | 5,224 | 2,600 | 1,068 |
| — 間接渠道..... | 28,823 | 29,105 | 38,470 | 15,686 |
| 合計..... | <u>32,371</u> | <u>34,329</u> | <u>41,070</u> | <u>16,754</u> |
| 交付巴士及巴士車身數量 | | | | |
| — 直接渠道..... | 14 | 18 | 16 | 2 |
| — 間接渠道..... | 382 | 449 | 503 | 163 |
| 合計..... | <u>396</u> | <u>467</u> | <u>519</u> | <u>165</u> |

我們與客戶進行交易的一般條款大體載列如下：

| | |
|-------------|--|
| 產品 | 鋁製或鋼製巴士(完成車)或車身(全散件組裝和半散件組裝)，包括報價單及有關購買訂單上的詳細說明。 |
| 單價 | 單價經考慮客戶就產品提出的要求和定制化服務後於報價單上定明。 |
| 貨幣 | 合約金額的貨幣經雙方磋商後於報價單上定明。客戶訂單通常以令吉、美元及新加坡元列值。 |
| 付款期限 | 我們通常要求客戶預先支付合約金額的10%至30%，剩餘款項於交付之日或之前支付(在某些情況下受進展或階段付款影響)。 |

業 務

交貨期 我們完成製造／裝配合約產品的備貨時間或按單個合約規定的交貨時間。就新巴士模型的新訂單而言，通常全散件組裝的備貨時間為約兩個月，半散件組裝的備貨時間約為兩個月，及完成車的備貨時間至少為五個月。

稅項 向客戶提供的報價通常不包括商品及服務稅項、營業稅和進口稅。

保修 根據我們的供應商提供的保修服務，我們通常對鋁製／鋼製車身結構的缺陷或腐蝕或任何有關問題提供一個保修期。

根據一般保修條款，倘在保修期內發現我們的產品或產品部件有瑕疵或出現故障，我們將立即應客戶要求予以維修或替換相關產品，費用由我們自身承擔。

此外，一名客戶會就彼等訂單之履約要求我們發出之金額約為總合約金額的5%至10%的履約保函。

訂單規劃

進行交易之前，我們會對將予供應的產品及交易的主要條款提供詳細描述的報價，而客戶會透過向本集團發送採購訂單進行驗收。

我們一般於收到潛在客戶的訂單諮詢後，首先考慮及評估我們的生產時間表及產能能否承受新訂單。倘我們可容納該訂單，則會隨即向潛在客戶洽談訂單的其他條款。

從收到客戶訂單諮詢至獲得採購訂單通常需約三個月。一般而言，就新巴士車型項目而言，計劃第一批交付的備貨時間至少為五個月，而重複訂單的計劃第一批交付的備貨時間可縮短至約一至五個月。

業 務

訂單透明度取決於預期交付時間。我們的訂單交付一般介乎6至24個月。

定價策略

我們的產品價格主要由成本加盈利基準釐定。在確定某一特定項目的產品價格之前，我們將向客戶了解產品的規格。然後，我們將就相關材料向供應商取得報價。我們將根據材料成本並參照同類產品的市場價格確定我們的產品價格。我們的報價將以與有關客戶協定的貨幣列值，一般為馬來西亞令吉、新加坡元或美元。我們並無對產品定價進行任何匯率對沖，但我們會採用成本定價時的保守匯率。同樣，對原材料而言，由於我們在議定訂單時已與供應商釐定材料價格，故我們並無採取對沖政策。我們在開發新產品並於開發和生產完成時審核定價模式。此外，我們會根據當前市場條件及時審核及調整我們的產品價格。

交貨及付款

我們的特定項目的新產品的計劃第一批交付的時間通常在五至九個月內，收到相關依行業平均值採購訂單後的追加訂單於一至五個月內交付。我們的客戶通常與我們以購買訂單而非訂立銷售合約的形式進行採購。對於巴士的銷售，我們通常要求客戶預先支付購買價格的10%至30%，剩餘款項將根據生產進度分期支付。對於向海外客戶的交貨事宜，我們將接受與有關客戶協定的運輸條款，如離岸價。

保修和售後服務

我們致力於向客戶提供卓越的售後服務。車身上部結構的通常設計年限至少為15年，因此我們通常會給上部結構最多15年的保修期。對於其他部件而言，我們一般會對不同零部件給予客戶2至5年不等的不同保修期。通常，我們的供應商的背對背保修涵蓋

業 務

了車身零部件的保修索償，且保修期與我們提供予客戶的相同。根據我們的供應商提供的保修，一旦我們接獲客戶有關質量問題的索償，我們有權要求供應商更換有問題的零部件。因此，我們不會因維修或更換供應商提供的有問題的零部件而產生任何費用。某些情況下，我們給若干產品部件的保修期要長於供應商給予的保修期。董事確認，過往我們對此並無經歷來自客戶的任何重大索償。因而我們並無就該等開支作出任何撥備。

我們自行處理所有售後服務事宜，澳大利亞及新西蘭除外。在該等地區，我們的聯營公司Gemilang Australia負責所有當地的售後服務，而在香港，我們聘任的當地代理Regal Motors使用我們提供的配件安排售後服務。我們相信我們對售後服務的致力承擔已幫助我們實現品牌認同、業務增長，並提升業務表現及從而擴大我們的客戶群。

我們亦提供保修之外的付費維修服務，包括更換磨損零件或維護因事故產生的損害。除非認可我們的產品質量和安全性能，否則客戶不會接受我們交付的產品。於往績記錄期並無客戶要求退回我們的產品。倘產品出現任何瑕疵，我們將站在客戶的立場解決問題。

競爭

根據Ipsos數據，到2020年，全球對巴士及車身的需求預計將每年增長5.3%而亞洲／大洋洲地區將仍為主導市場。主要由以下因素驅動(1)因城市地區人口密度增加，對於高效快捷的交通需求更高，人口規模不斷擴大及城市化水平不斷提高；及(2)基礎設施投資成本相對較低，巴士成為一種經濟且被廣泛使用的公共運輸方式。鑒於此，我們董事認為，亞洲／大洋洲地區的營運商將從不斷擴大的市場中獲益。另一方面，我們的董事認為，巴士及車身市場分散，且亞洲並無主導公司。各業內公司通過以下方式不斷競爭以增加市場份額：

- 提高技能及技術；
- 提升供應服務以滿足需求；及
- 研發新產品、材料或產品技術。

業 務

我們的董事進一步預期，隨著亞洲國家日益一體化，競爭將更加具有區域性，而擁有以下特徵之業內公司或將於競爭中佔有優勢；

- 業內公司於一個或多個市場佔據領先地位可使其憑藉彼等地方優勢參與國外競爭；
- 業內公司擁有生產產品之必要技術及輕於鋼質材料(如鋁)使其能迎合對節能產品日益增加的需求；
- 業內公司有能力與底盤主要營運商合作使其能借助聯合力量更容易擴大及深化市場滲透；
- 業內公司具備向客戶提供經濟有效之解決方案之必要規模及積累相關專有技術使其能更好地滿足客戶需求；及
- 業內公司具備經驗及資歷向各市場不同巴士交通營運商出口產品使其能擁有躋身當地市場之必要靈活性及資歷。

有關我們行業的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽」章節，有關我們的競爭優勢，請參閱本節「競爭優勢」一段。

生產流程

士乃設施

我們的士乃設施置於柔佛州，附近有四個港口並鄰近新加坡。於最後可行日期，我們的設施共配有134名工廠工人及18名合約工人，包含三條裝配線。我們的主要設備包括切割機、折彎機及架空吊車，為我們所擁有且由我們不時進行維護。

業 務

下表載列於最後可行日期我們機器的詳情：

| | 數量 | 加權平均年期 (年) | 預期加權平均 |
|---------------------------------|----|---------------|---------------|
| | | | 餘下使用年期 (年) |
| 空氣壓縮機 | 27 | 8.4 | 16.6 |
| 運輸機或升降機(架空吊車及叉式 升降裝卸車) | 20 | 7.8 | 17.2 |
| 折彎機及切割機 | 23 | 10.0 | 15.0 |
| 焊接機 | 24 | 13.7 | 11.3 |
| 其他機器 | 36 | 5.6 | 19.4 |

下表載列於往績記錄期我們的設施生產的巴士及車身數量：

| | 截至10月31日止年度 | | | 截至2016年 |
|-------------------|-------------|-------|-------|---------------|
| | 2013年 | 2014年 | 2015年 | 4月30日止 六個月 |
| 完成車 | 225 | 191 | 360 | 136 |
| 全散件組裝／半散件組裝 | 171 | 276 | 169 | 29 |

裝配標準單層巴士及雙層巴士所需時間通常分別約為1,250小時及1,850小時，及生產全散件組裝及半散件組裝所需時間約為600小時。

我們的設施於1994年投入生產，生產所有類別產品。我們擁有士乃設施所用相關土地及設備的法定所有權。

產能及使用率

我們的巴士裝配及車身製造的總產能主要基於員工可用總工時，根據工廠工人數量乘以一天10.5小時及每週六個工作日計算。因我們須讓相同勞工團隊處理同一產品以確保品質如一，我們採用每日一班制。於2016年4月30日，約80%的產能已投入使用。

業 務

我們產能的計算乃基於假設我們的設施可使用的空間設有限制及可獲得的人工總小時數僅為釐定生產率的主要制約因素之一。目前，我們的士乃生產設施即將觸及瓶頸，因此，我們可能不再擁有足夠的生產空間存放更多工廠工人須處理的底盤以及彌補生產材料的短缺。因此，工廠工人人數的任何增加均可能不會改善我們的產能。為承接更多訂單，我們正在進一步擴張我們的生產設施。有關我們生產擴張計劃的進一步詳情，請參閱本節下文的「生產擴張計劃」一段。

下表載列於往績記錄期各設施的概況，僅供說明：

| 名稱 | 截至10月31日止年度 | | | | | | 截至2016年 | |
|------------|-------------------|--------------------|-------------------|--------------------|-------------------|---------------------|-------------------|--------------------|
| | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | | 6月30日止六個月 | |
| | 產能 ⁽¹⁾ | 使用率 ⁽²⁾ | 產能 ⁽³⁾ | 使用率 ⁽²⁾ | 產能 ⁽⁴⁾ | 使用率 ⁽²⁾ | 產能 ⁽⁵⁾ | 使用率 ⁽²⁾ |
| | (單位) | | (單位) | | (單位) | | (單位) | |
| 士乃設施 | 320 | 96% | 333 | 98% | 369 | 128% ⁽⁶⁾ | 205 | 80% |

附註：

- (1) 乃基於126名工廠工人於2013年10月31日產生之400,869個總工時，除以裝配一標準單層巴士所需之時間1,250個工時。
- (2) 乃基於交付總量乘以每款產品所需的相應生產小時數除以總可用工時，再乘以100。
- (3) 乃基於131名工廠工人於2014年10月31日產生之416,776.5個總工時，除以裝配一標準單層巴士所需之時間1,250個工時。
- (4) 乃基於145名工廠工人於2015年10月31日產生之461,317.5個總工時，除以裝配一標準單層巴士所需之時間1,250個工時。
- (5) 乃基於163名工廠工人於2016年4月30日產生之256,725個總工時，除以裝配一標準單層巴士所需之時間1,250個工時。
- (6) 截至2015年10月31日止年度，我們設施的使用率達約128%，乃主要由於產品訂單量超出我們的產能導致工人加班所致。

業 務

鑒於以上所述，於往績記錄期，士乃設施的使用率(因放置底盤可用空間的限制)一如既往的高，及其已達到瓶頸期。因此，我們承接更多的訂單的能力及進一步擴大業務有可能受到制約。此外，我們預計該行業將持續增長並計劃擴大於中國、香港及其他亞洲國家(該等國家或地區的業務持續發展及增長)的業務。因此，董事及獨家保薦人一致認為，有必要建立一個新的設施以滿足日後的增長。

擴大生產計劃

由於我們現有的設施已達致其全部產能，我們正在進一步擴大柔佛州的生產設施，在現有士乃設施附近建造一個新的設施。生產設施的擴大將使得我們的巴士及車身的整體產能每月增加約20輛巴士，相當於截至2015年10月31日止年度產能的約65%。該新設施將主要用作存儲及物料準備，將釋放現有士乃設施空間及產能，以專注於巴士生產(例如完成車)。我們計劃為新設施購置更多的機器和設備，如切割機和千斤頂。我們預期新設施將於2017年前全面投入生產。我們估計，總開支(包括土地開支、建造開支)及新設施初步建設成本及採購上述測試設施、機械及設備的成本，將約為21.8百萬令吉(約相當於41.42百萬港元)。投資回收期(當累計現金流量淨額足以抵銷初步投資成本時)約為47個月。於最後可行日期，通過內部資源及銀行融資我們已動用約11.3百萬令吉(約相當於21.5百萬港元)購買土地用於建造新的設施。我們計劃償還建設新設施的銀行貸款及使用[編纂]的[編纂]為餘下結餘提供資金，有關詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

資質證書

我們的巴士目前在新加坡、馬來西亞、澳大利亞、香港、中國及印度等國家使用。我們致力保證產品質量，我們的產品符合以下各地方及國際標準和規例的相關技術和安全規範：

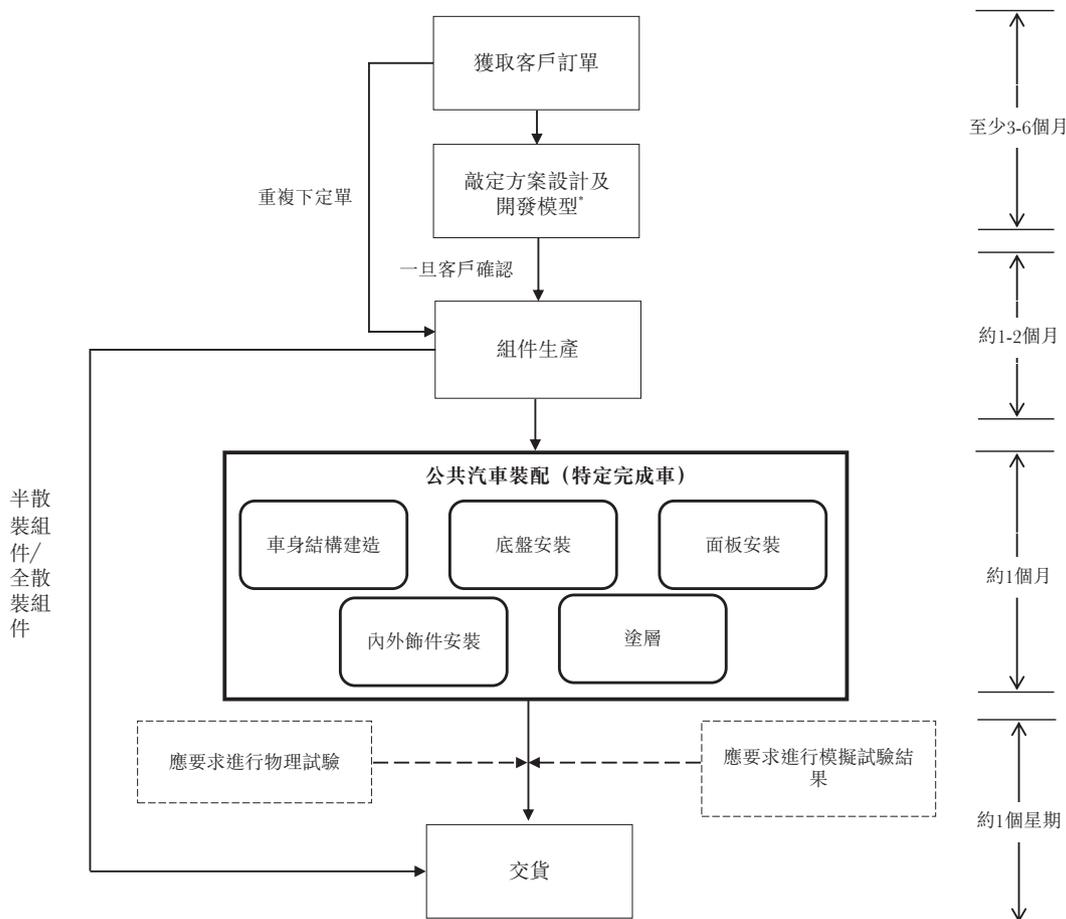
- 新加坡道路交通法；
- 澳大利亞汽車設計規則；

業 務

- 澳大利亞機動車標準法(1989年)；
- 馬來西亞機動車(建造及使用)規則(1959年)；
- 聯合國歐洲經濟委員會車輛規例／歐洲經濟委員會規例；及
- 道路交通條例第374章香港車輛安全標準及道路交通(車輛建造及維護)規例。

生產流程圖

出於說明目的，我們的巴士裝配及車身製造的生產流程之主要步驟如下圖所示：



* 指僅作為新巴士模式項目的程序

業 務

獲取客戶訂單

有關詳情，請參閱本節「銷售及市場推廣」一段。

方案設計及原型開發

我們擁有設計車身內外部結構的內部能力及專業知識。我們在建造車身結構原型時透過計算機輔助設計軟件採用有限元分析方法。有限元分析結果將令我們能夠評估結構強度及鋼度以優化車身結構設計。關於鋁製巴士及車身，本集團及Constellium的工程師均按照客戶提供的規格進行準備工作之合作。我們會應客戶要求建造一個原型。

組件生產(包括全散件組裝及半散件組裝)

巴士或車身設計一經確認，我們將著手向我們的供應商採購所需材料及零部件。部分材料(如鋁型材和板材)，根據設計規格，我們會將其切割成適當的長度。

關於全散件組裝，有關材料和零部件將按照有關規格進行準備以供交貨。而關於半散件組裝，有關材料和零部件亦將按照有關規格進行準備並裝配入巴士的半完成部件(如車頂和側架)前以供交貨。

巴士裝配(完成車)

一個工人生產一台單層巴士及雙層巴士的平均生產時間範圍分別介乎約1,250及1,850個標準工時。我們的巴士裝配業務大致可分為五大模塊。

(i) 車身結構建造

一般而言車身結構建造主要包括半散件組裝及底盤構架。我們通常與各底盤主要營運商緊密合作以確定裝配及校平的關鍵規格。

業 務

(ii) 底盤安裝

就鋼製巴士而言，我們運用車身框架製造法生產巴士。此方法為先造好上部結構，然後再焊接到底盤。換言之，鋁製上部結構的5個主要部分會固定在一起，然後再逐個部分安裝到底盤上。

(iii) 面板安裝

面板安裝由外側板安裝和內側板安裝組成，在此過程中，所有面板被鑄造並固定在車身結構上以完成巴士的裝配。

(iv) 安裝內外飾件

安裝外飾件包括安裝車門、車窗、擋風玻璃及其他巴士系統。

我們的巴士裝配過程之不可分割部分亦包括安裝內部固定裝置和飾件。內部格局及各方面要求乃根據巴士運輸營運商的規格(包括審美、安全性能、乘客座椅數量及載貨空間)定制。

(v) 塗層

塗層是車身表面粉飾工作的一部分，用以保護巴士免受腐蝕，同時亦出於審美及宣傳目的。於最後可行日期，我們擁有四間噴漆室，其中一間配有加熱設施。我們的噴漆室為裝有適當通風及過濾系統的專用結構，用以清除油漆微粒及更換為新鮮潔淨空氣。

最終檢測 — 物理試驗及模擬試驗

我們已在各個生產環節採取多項質量控制措施，以避免產品出現瑕疵。其中一項措施是在巴士噴漆及晾乾後進行最終檢測。車輛檢測完成後會視需要進行微小的調整。同時應客戶要求或就任何新模型進行物理試驗，如翻轉試驗及鉚接試驗。有關檢測質量控制措施的詳情，請參閱本節「質量及安全控制」一段。

業 務

交貨

有關詳情，請參閱本節「交貨及付款」以及「存貨管理及物流」段落。

質量及安全控制

我們在生產流程的各個方面進行質量及安全控制，以致力確保管理層及員工的所有層級，品質及安全始終如一地貫穿於產品及服務中。我們已建立並實施嚴格的，符合國家及國際標準的質量控制系統。我們計劃通過安裝水壓試驗升級我們現有的測試設施以保證我們產品的質量及安全。我們的內部質量及安全控制團隊由11名至少擁有10年經驗的成員組成，該團隊由我們的總經理彭志祥先生領導，彼有逾10年的行業經驗。

安全控制

有關我們安全程序的進一步詳情，請參閱本節「僱傭及僱員 — 工作安全」段落。

品質控制

我們定期進行內部審核及管理評估，以確保我們的質量控制系統適用、有效及完善。我們的質量控制團隊不時與生產部門及客戶召開會議，以及時甄別並解決產品質量問題。

我們已採用生產追蹤系統，通過該系統，我們記錄產品生產流程中各環節工人的身份。生產追蹤系統提供數據採集機制以進行內部生產後的審核及質量提升流程。

客戶投訴

我們已制定相關程序來處理客戶投訴。客戶可就我們的產品向售後部門投訴，售後部門由彭中庸先生主管。一旦接獲投訴，我們的售後部門將著手調查已報告之問題，並聯絡相關人士或底盤主要營運商解決問題。於往績記錄期及直至最後可行日期，我們未接獲客戶對我們的產品的任何重大投訴。

業 務

有關我們的認證及遵守其他監管的進一步詳情，請參閱本章節「生產流程 — 資質證書」段落。我們的董事確認，於往績記錄期本集團未遭受產品責任索賠引致的任何重大損失且亦無引致任何事故。

流程及產品開發

我們的開發工作專注於產品開發及生產流程。而生產流程改善需要不斷的努力，我們僅在接獲生產新型巴士及／或建造車身的訂單時進行產品開發活動。

我們已建立專門的團隊以提升我們在產品開發方面的創新能力及市場競爭力。截至最後可行日期，我們擁有兩名開發工程師，全部擁有大學或更高學歷。Phang Song Chok先生在巴士及車身設計及製造行業擁有超過五年的專業經驗，主管團隊並負責開發中心的營運。我們的執行董事彭中庸先生負責監管開發工作的總體方向及戰略性規劃。

我們的所有巴士原型開發費用已計入合併財務報表中的銷售成本，該費用將會相應的向客戶收取。

技術開發及設計

我們在設計符合國際技術、安全性能要求以及客戶及巴士運輸營運商在美學方面的要求的巴士及車身中打造了強勁的內部開發能力。除努力提升內部設計能力外，我們積極並深入地與若干供應商及底盤主要營運商開展合作，以就開發新型巴士及車身產品建立長期的戰略合作關係。數年來，本公司已開發量身定制產品以滿足市場需求。於往績記錄期，我們已發佈雙層城市巴士及鋁製長途巴士作為我們的兩種新產品。

關於製造鋁製車身，我們將根據客戶提供的規格或要求運用我們的技術知識設計車身結構，令我們能夠實現精準的結構強度計算以及設計適合不同類型底盤的車身。

業 務

我們相信我們的開發能力對於未來發展至關重要，並且我們計劃與我們的供應商及各底盤主要營運商攜手投入更多精力設計及生產新型巴士及車身。

我們的供應商

我們自世界各地的供應商(為獨立第三方)採購及購買材料(如鋁型材、鋁板及鋁棒、鋼型材及巴士元件及部件(如駕駛員及乘客座椅及巴士車門))。

除鋁型材外，我們通常不會保存材料、巴士元件及部件的存貨，而僅按我們所獲得訂單的實際需要採購適量供材。於往績記錄期，我們並無經歷有關我們材料及其他供材的任何材料價格波動。我們並未對沖我們材料的價格，且為規避價格波動風險，我們通常密切關注我們所獲得各個項目所需的材料、巴士元件及部件的價格。有關材料成本變動的敏感度分析的更多詳情，請參閱本文件「財務資料 — 銷售成本中主要項目之敏感性分析」一節。

我們已採取各種措施在不降低產品質量的基礎上減少或控制我們的採購成本。我們認為，由於我們的生產規模不斷擴大且採購量不斷增加，我們日益增強的議價能力有助我們透過與供應商協商減低材料、巴士元件及部件的價格。

採購管理系統及甄選供應商

我們的採購部已設立採購管理系統以確定、認證及管理供應商，且我們要求所有採購均須透過合資格供應商進行。我們對供應商選擇流程實施嚴格控制，以確保材料、巴士元件及部件的質量符合我們的標準。於我們開始採購新項目前，採購部會收集有關潛在供應商的資料，並編製候選者名單。供應商選擇通常經計及(其中包括)各供應商的產品質量、產品價格、交付選擇權、售後服務及過往經歷後確定。於若干情況下，我們的客戶亦會為我們指定特定材料的供應商。

業 務

供應條款

就我們決定進行採購的新材料或項目而言，我們會要求多名供應商報價。在未獲得我們的事先同意的情況下，供應商不得變更採購訂單規定的任何規格。我們通常要求供應商於某段期間提供產品保修及就存在缺陷的材料、部件及元件，我們或會要求相關供應商進行替換或退貨。

我們與供應商所進行交易的一般條款的概要載列如下：

| | |
|------|---|
| 產品 | 鋁、鋼或內外部配件等材料，詳情載於報價單及相關採購訂單。 |
| 單價 | 單價將於報價單中詳述，可按我們的要求不時更改。 |
| 幣種 | 合約金額的幣種(將於報價單中詳述)須經各方協商。通常，我們的合約乃一般以令吉、美元及新加坡元計值。 |
| 支付期限 | 我們的供應商通常會在交付前接納信用證以結算合約金額，或向我們授出30日的信貸期。 |
| 交付時間 | 單個合約或採購訂單中所規定的相關材料的交付安排。 |
| 稅項 | 向我們作出的報價通常不包括營業稅及進口稅，有關稅項通常由我們支付。 |
| 保修 | 我們的供應商通常就相關材料缺陷向我們提供兩年至五年的保修期。 |

五大供應商

截至2013年、2014年及2015年10月31日止年度以及截至2016年4月30日止六個月，我們向五大供應商作出的採購額分別約佔銷售成本的29.6%、35.5%、31.9%及54.5%，我們向最大供應商作出的採購額分別約佔銷售成本的14.5%、17.6%、16.6%及35.6%。

業 務

於往績記錄期，我們並無經歷任何材料供應短缺或供應商延遲供應材料、巴士元件及部件的情況。我們已與多名供應商建立長期業務關係，並協商附有有利之條款的供應協議。我們與五大供應商的業務關係年期平均為9年以上。我們並無與供應商訂立任何長期協議，因為我們通常按項目基準訂立涵蓋相關項目合約期的供應合約。

董事確認，於往績記錄期，一名供應商為我們的主要客戶。董事確認，該主要客戶之所以亦為我們的供應商之一，是因為該客戶獲授權為若干巴士零部件的經銷商之一，而我們僅可於該地區獲得該等巴士零部件。於往績記錄期，自該主要客戶所得收益分別佔我們收益的54.4%、33.1%、59.1%及60.3%，且巴士零部件採購額分別佔我們銷售成本的0.9%、2.2%、0.5%及1.4%。於往績記錄期來自該主要客戶之毛利分別為4.26百萬美元、2.71百萬美元、5.81百萬美元及2.35百萬美元。

以下為於往績記錄期我們五大供應商的整體描述。

截至2016年4月30日止六個月：

| 編號 | 供應商名稱 | 採購額 (千美元) | 佔採購總額 的百分比 | 所採購 產品的類型 | 業務關係 開始年份 | 主營業務 |
|----|-------|--------------|---------------|--------------|--------------|--|
| 1 | 供應商A | 4,490 | 33.3% | 鋁型材及配件 | 2001年 | 製造高質量鋁製產品及溶液並於紐約及巴黎證券交易所上市之世界領先公司之附屬公司 |
| 2 | 供應商B | 871 | 6.5% | 門系統及配件 | 2011年 | 位於西班牙的汽車電動與氣動門、扶梯、升降架及行李艙之製造商 |
| 3 | 供應商C | 597 | 4.4% | 鋁板、鋁棒及其他鋁製材料 | 2004年 | 於馬來西亞鋁製商品之交易商 |
| 4 | 供應商D | 482 | 3.6% | 巴士司機及乘客座椅 | 2014年 | 於香港出售乘客座椅之貿易公司 |
| 5 | 供應商E | 436 | 3.2% | 巴士司機及乘客座椅 | 2005年 | 於馬來西亞專門製造及供應巴士及長途巴士高質量乘客座椅之合營公司 |

業 務

截至2015年10月31日止年度：

| 編號 | 供應商名稱 | 採購額 (千美元) | 佔採購總額 的百分比 | 所採購 產品的類型 | 業務關係 開始年份 | 主營業務 |
|----|-------|--------------|---------------|---------------------------|--------------|--|
| 1 | 供應商A | 5,300 | 21.9 | 鋁型材及配件 | 2001年 | 製造高質量鋁製產品及溶液並於紐約及巴黎證券交易所上市之世界領先公司之附屬公司 |
| 2 | 供應商B | 1,831 | 7.6 | 門系統及配件 | 2011年 | 位於西班牙的汽車電動與氣動門、扶梯、升降架及行李艙之製造商 |
| 3 | 供應商E | 1,139 | 4.7 | 巴士司機及 乘客座椅 | 2005年 | 於馬來西亞專門製造及供應巴士及長途巴士高質量乘客座椅之合營公司 |
| 4 | 供應商F | 1,008 | 4.2 | 玻璃纖維製品 (儀表盤、 前後保險槓) | 2013年 | 馬來西亞巴士及長途巴士之玻璃纖維、複合材料、零件及相關服務之供應商 |
| 5 | 供應商G | 895 | 3.7 | 密封劑及相關 消耗性物資 | 2006年 | 於馬來西亞建築、消費及工業市場之全球膠粘劑專家 |

截至2014年10月31日止年度：

| 編號 | 供應商名稱 | 採購額 (千美元) | 佔採購總額 的百分比 | 所採購 產品的類型 | 業務關係 開始年份 | 主營業務 |
|----|-------|--------------|---------------|------------------|--------------|--|
| 1 | 供應商A | 4,803 | 19.5 | 鋁型材及配件 | 2001年 | 製造高質量鋁製產品及溶液並於紐約及巴黎證券交易所上市之世界領先公司之附屬公司 |
| 2 | 供應商C | 1,405 | 5.8 | 鋁板、鋁棒及 其他鋁製材料 | 2004年 | 於馬來西亞鋁製商品之交易商 |
| 3 | 供應商H | 1,183 | 4.8 | 鋼板、鋼棒及 其他鋼製材料 | 2005年 | 提供鋼結構及硬件材料之硬件材料貿易公司 |
| 4 | 供應商E | 1,153 | 4.7 | 巴士司機及 乘客座椅 | 2005年 | 於馬來西亞專門製造及供應巴士及長途巴士高質量乘客座椅之合營公司 |
| 5 | 供應商B | 1,153 | 4.7 | 門系統及配件 | 2011年 | 位於西班牙的汽車電動與氣動門、扶梯、升降架及行李艙之製造商 |

業 務

截至2013年10月31日止年度：

| 編號 | 供應商名稱 | 採購額 (千美元) | 佔採購總額 的百分比 | 所採購 產品的類型 | 業務關係 開始年份 | 主營業務 |
|----|-------|--------------|---------------|--------------------------------|--------------|--|
| 1 | 供應商A | 3,754 | 15.4 | 鋁型材及配件 | 2001年 | 製造高質量鋁製產品及溶液並於紐約及巴黎證券交易所上市之世界領先公司之附屬公司 |
| 2 | 供應商C | 1,193 | 5 | 鋁板、鋁棒及 其他鋁製材料 | 2004年 | 於馬來西亞鋁製商品之交易商 |
| 3 | 供應商B | 1,003 | 4.1 | 門系統及配件 | 2011年 | 位於西班牙的汽車電動與氣動門、扶梯、升降架及行李艙之製造商 |
| 4 | 供應商H | 863 | 3.6 | 鋼板、鋼棒及 其他鋼製材料 | 2005年 | 提供鋼結構及硬件材料之硬件材料貿易公司 |
| 5 | 供應商I | 824 | 3.4 | 遮光窗簾 乘客座椅配 線、電線及相 關配件 | 2009年 | 於中國生產及分銷乘客座椅、配線、電線及相關配件 |

除本文件其他章節所披露者外，就董事所知，於往績記錄期，概無董事或其聯繫人士或持有本公司股本5%以上的任何股東於任何五大供應商中擁有任何權益。

除本文件所披露者外，董事確認，於往績記錄期，概無供應商為我們的主要客戶。

鋁型材供應商 — Constellium

Constellium為我們的車身製造所用的鋁製上部結構的唯一供應商。而就鋁製材料(上部結構型材除外)而言，我們向本地鋁供應商採購。截至2015年10月30日止三個年度及截至2016年4月30日止六個月，鋁型材料總成本分別約佔材料總成本之16.4%、26.8%、26.7%及40.0%。

業 務

*Constellium*的背景

Constellium為全球領先的鋁製品及解決方案供應商Constellium N.V. 的間接附屬公司。該公司致力於設計及製造創新型且高附加值的鋁製品及解決方案，產品用途廣泛，主要用於航空、汽車與包裝市場。Constellium N.V. 為歐洲大剖面 and 硬質合金擠壓產品的頂級供應商，亦為全球並列第一車輛防撞管理系統供應商。Constellium N.V. 的總部位於阿姆斯特丹，企業辦事處位於巴黎、蘇黎世與紐約。其股份於紐約及巴黎證券交易所上市。根據Ipsos報告，Constellium N.V. 為全球領先的鋁製品製造商。Constellium截至2015年12月31日止年度的總收益約為60億美元，其中約26%來自航空及運輸行業，20%來自汽車結構行業以及約54%來自其他行業。

Constellium為全球為數不多的向其所有客戶就巴士裝配及車身製造提供解決方案(例如其車身上部結構的智能安裝系統)的鋁製品供應商之一。到目前為止，就董事所悉，為巴士車身上部結構製造提供解決方案的國際領先鋁供應商不到3名。對於大多數其他鋁製品供應商而言，彼等僅根據所規定的規格製造鋁製品，不會添加任何其他成份。巴士組裝中，鋁是一種特殊材料，而傳統的鋼結構車身組裝方法並不適用巴士的組裝。

智能安裝系統

類似市場上現有的其他解決方案，智能安裝系統為一種通過不同鋁製型剖面組裝製造巴士上部結構的方法。智能安裝系統自1975年至1978年最初由Constellium開發，為促進鋁材料作為巴士車身上部結構製造的重要材料的使用。於組裝及安裝不同底盤之鋁製上部結構過程中，此有助於促進螺栓連接的使用，減少鉚釘的使用並消除焊接的需要。自其開發以來，智能安裝系統已不斷發展升級，及於最後可行日期，其已發展到了第四代。

於使用鋁型材製造車身過程中採用智能安裝系統使我們的產品在與其餘競爭者中脫穎而出，亦幫助我們減少組裝成本及時間並能提高巴士的質量。據我們所知，為促進鋁型材於巴士製造過程中的應用，Constellium通常透過(其中包括)授權智能安裝系統向其客戶提供相關技術支持。我們預期，只要我們繼續向Constellium下訂單，我們便可以繼續獲得製造巴士車身上部結構智能安裝系統下的最新科技。因此，由於我們於過

業 務

往15年持續採用智能安裝系統製造鋁製車身，我們已積累必需的專業知識及經驗，因此，我們認為，我們在不過分依賴智能安裝系統下具有獨立設計及開發鋁製巴士車身上部結構的能力。多年來積累的有關經驗及專業技術已成為我們的專有資產，於日後的生產過程中我們可予自由應用。

*Constellium*許可協議

作為兩位創辦人創立的合資企業(該合資企業獲授權於馬來西亞使用該科技)的分包商，我們自2001年起將智能安裝系統用於我們的生產過程。於2010年，Constellium許可協議所規定之許可授權已轉讓予Gemilang Coachwork。根據Constellium許可協議，我們有權就於馬來西亞裝配、製造、生產一系列巴士車身及於亞洲、澳大利亞及新西蘭之巴士銷售、維護及售後服務中使用智能安裝系統。下文概述Constellium許可協議之重要條例：

| | |
|------|--|
| 許可範圍 | 在馬來西亞採用智能安裝系統進行車身的組裝、製造、系列生產，以及於亞洲、澳大利亞及新西蘭進行巴士銷售、維護及售後服務。 |
| 期限 | 除非根據Constellium許可協議終止，Constellium許可協議及其項下授出之許可無時間限制(即永久)。 |
| 許可費用 | 許可費用將根據採用智能安裝系統製造的車身數量支付，根據Constellium許可協議規定準則不時調整。(附註) |

業 務

- 終止 倘Constellium或Gemilang Coachwork未能遵守Constellium許可協議的任何重大條款或條件，雙方可於向違約方發出書面通知後30日內會晤討論違約事宜，且倘違約方於有關會晤日期後60日內未能糾正違約情況，則非違約方可發出書面通知終止Constellium許可協議，即時生效。
- 終止之影響 倘Constellium許可協議因Constellium違反而遭Gemilang Coachwork終止，Gemilang Coachwork可選擇繼續使用智能安裝系統。

附註：於往績記錄期及根據現行慣例，許可費用已包含於向Constellium採購鋁型材產品的成本中且我們並無另外支付許可費。

我們對智能安裝系統的使用

自2001年起，透過我們的兩位創始人，我們與Constellium建立了戰略合作關係，開始於產品過程中採用智能安裝系統及積極推進將鋁材料作為製造巴士上部結構的重要材料。我們相信，我們不斷促進鋁製巴士車身上部結構的努力將導致智能安裝系統普及到亞太地區。因此，我們認為採用智能安裝系統對我們自身及Constellium均有利。

Constellium許可協議對其到期期限並未明確條款規定，除非其中一方終止。因此該協議為雙方之間的永久協議。儘管Constellium許可協議賦予Gemilang Coachwork倘Constellium違約可終止協議並於此後繼續使用智能安裝系統的權利，我們的董事確認，於我們與Constellium合作的整個過程中，Constellium並無違約。因此我們不太可能終止與Constellium的Constellium許可協議。在任何情況下，不管Constellium許可協議是否存在，乃由於有利於訂約雙方的長期業務關係且Constellium為重要供應商，我們相信，只要我們持續向其採購鋁型材產品，Constellium將會持續供應並允許我們使用智能安裝系統。

業 務

鑒於以下原因，我們與獨家保薦人一致認為，我們並不依賴智能安裝系統：

- 具備能力及專業技術製造自己的巴士結構：車身製造及巴士裝配涉及諸多流程而車身上部結構僅為整個流程的一部分。透過生產鋁製巴士車身積累的逾15年經驗，我們已於生產過程積累豐富經驗及大量專有技術。在推銷我們的產品方面，我們直接與客戶一起進行構思、設計及客戶調整直到交付。我們亦設計及製造裝配所需的部件。此外，我們的整體工程方案可考慮選擇其他製造方式。我們認為我們已具備為客戶提供綜合解決方案的能力。董事認為，我們已積累必需的專業知識及技能而無需從我們的供應商獲得技術支持來建造我們自己的巴士上部結構。展望未來，我們將繼續開發巴士主要零部件的內部設計及製造能力。
- 因產品品質上乘而獲得客戶訂單：我們的董事認為儘管最初我們幫助一對一地將鋁應用於巴士車身上部結構的智能安裝系統推銷予客戶，但經過15年多的發展，我們的大部分客戶已經熟悉鋁作為巴士車身上部結構的主要材料。我們相信客戶因我們的信譽、長期業務關係、產品品質及靈活性及我們從設計到製造巴士車身到裝配整輛巴士提供綜合解決方案的能力。於往績記錄期，我們的五大客戶概無指定我們於生產過程中須採用某種特定系統或方法（包括採用智能安裝系統），只要我們的產品屬安全且符合相關地方準則及規定。
- 總解決方案：製造車身及裝配巴士包括多項同等重要之過程，每個過程均獨立進行、記錄及評估。智能安裝系統僅與巴士上部結構有關。其他重要的過程包括如何將車身與底盤連接、裝配地板及其他內外安裝等均為我們開發及擁有的所有專有技術。巴士及巴士車身的生產需要結合多種設計及生產技能。智能安裝系統僅為我們擁有的技能的一部分且由Constellium提供，Constellium傾向於於生產過程中使用該系統以促進其鋁型材產品的使用。

業 務

- 智能安裝系統的替代解決方案：董事確認智能安裝系統本身在市場上屬獨一無二的，但並非唯一的鋁製上部結構製造系統，鋁型材產品供應商可就其產品按類似條款提供可比較解決方案。

我們與Constellium的關係及僅向Constellium採購鋁型材的原因

董事認為，Constellium為信譽良好且可靠的上部結構鋁型材供應商，亦為優秀的業務夥伴。基於以下原因，我們認為我們與Constellium為互補互利關係及我們認為我們不依賴Constellium：

(i) 我們的關係

- 我們與Constellium的戰略夥伴關係發展已逾15年，多年來我們通過交換及分享相關產品及市場資料建立相互信任與理解。多年來，Constellium為我們投入資金以改善我們的生產流程，與此同時，我們令Constellium跟上亞太地區之市場需求及要求。
- 誠如Constellium確認，我們於新加坡及馬來西亞為唯一獲授權使用智能安裝系統且為Constellium就巴士鋁型材產品的第二大客戶。經過多年的合作，我們的優質產品及總解決方案已幫助推廣Constellium的鋁型材產品且我們的客戶群已作為Constellium材料於東南亞的主要分銷渠道。
- Constellium並不生產巴士及巴士車身。其主要從事提供鋁及相關產品。其核心業務為與類似海外的公司攜手以設計於巴士製造過程中使用鋁型材的解決方案。
- 據我們所知，Constellium並無計劃直接向終端客戶分銷其產品，作為Constellium於亞太地區的鋁型材產品的重要委託合作夥伴之一，我們相信我們於過往在製造巴士過程中已建立推廣鋁型材產品的良好往績記錄。一般情況下，Constellium會直接於亞太地區諮詢第三方向我們供應用於製造巴士的鋁型材。

業 務

- 此外，我們於核心市場的牢固市場地位及我們於發展中市場的長期地位使我們與終端用戶保持緊密聯繫，從而使我們能理解並緊跟客戶需求以及監管及技術要求的變動。我們相信這將促進我們發展應用智能安裝系統的實際技術。
- 自我們合作以來，我們並無與Constellium發生任何重大採購問題。
- 根據Ipsos報告，主要供應商通常依賴其客戶使用及推廣其產品。經過我們不斷的努力，我們透過不斷增加在核心市場的滲透以及擴大我們在發展中市場的覆蓋範圍，以不斷發展。有關增長均令我們的銷售額有所增加，因此我們向Constellium採購鋁型材產品的訂單量增加。
- 根據Ipsos報告，根據行業慣例，製造商(如我們)根據所提供的產品及供應商的相關專業知識從單一材料供應商採購材料。董事認為，由於安全性及可靠性乃贏得業務及保持良好聲譽的重要因素，因此提供不可靠甚至不安全的產品將不利於鋁型材供應商及巴士車身製造商。鑒於此，鋁型材供應商更青睞於能很好使用其材料者，以推廣其產品，而巴士車身製造商亦偏好在其產品中使用優質材料以符合其客戶的嚴格要求(尤其是安全性及可靠性要求)。有關相互信任關係需要雙方良好的往績記錄及長期信譽。董事認為，車身製造商傾向於使用相同供應商提供的同種材料，除非供應商無法繼續符合價格、產品質量及交付時間等方面的要求。
- 鑒於以上詳述我們與Constellium存在互補及互惠的合作關係，董事認為我們與Constellium的關係屬穩定，且預期該關係在可見未來不會惡化，而Constellium終止其對我們鋁製品供應的風險甚微。
- 此外，汽車行業透過在生產過程中探索採用新材料(如復合材料或碳)不斷發展。因此，我們與Constellium的關係或會因有關發展而出現變化。

業 務

(ii) 應急計劃 — 替代供應商

- 儘管我們僅從Constellium採購鋁型材產品，我們與Constellium之關係不大可能因任何原因終止，鑒於我們在營運方面積累逾25年的經驗及專業知識，我們將會透過使用不同供應商提供的鋁型材設計及建造自己的鋁製巴士車身上部結構。倘我們不繼續使用智能安裝系統，存在向其他巴士製造商供應鋁製品以製造鋁製巴士的其他領先鋁型材及剖面製造商。該等解決方案即時可用且基於我們的專業知識及經驗，如有需要，我們有信心能在生產過程中輕鬆地採納該等解決方案。我們認為，該等替代供應商將能在數量及品質上以及按與Constellium所提供可比較的條款向我們供應鋁型材產品。因此，當我們評估與Constellium已建立的長期關係時，倘Constellium終止我們使用智能安裝系統的授權，我們仍可繼續營運。
- 倘我們從替代供應商採購鋁型材，我們與新供應商合作初始階段可能會在模具或處理過程中產生額外成本。下列為本集團可能會採購鋁型材產品的替代供應商資料概要：

| 替代供應商 | 資料概況 | 經營規模 |
|--------|---|--|
| 替代供應商A | <ul style="list-style-type: none">— 1888年於紐約註冊成立，替代供應商A為汽車、航空、包裝、工程建造及工業應用等行業設計及提供輕金屬解決方案及產品(如鋁、鎳和鈦)。— 替代供應商A的產品包括金屬軋製品(如硬質合金軋製鋁、軋製鍛件及特種金屬)。 | <ul style="list-style-type: none">— 約230億美元。— 總收益中，約28%來自軋製品，約8%來自交通及建造解決方案及約64%來自其他。 |

業 務

| 替代供應商 | 資料概況 | 經營規模 |
|--------|---|---|
| 替代供應商B | <ul style="list-style-type: none">於1963年在挪威註冊成立，替代供應商B主要向汽車行業提供鋁製解決方案。替代供應商B的產品包括各種型材(即軟合金產品)、精密管材及建築系統。 | <ul style="list-style-type: none">約70億美元。總收益中，約76%來自鋁型材產品，約11%來自精密管材及約13%來自建築系統。 |

- 儘管市場上有眾多鋁型材產品替代供應商，鑒於我們與Constellium的長期良好關係且我們對其產品的偏愛能換取其一致及滿意表現，我們僅單獨向Constellium採購鋁型材產品。

鑒於上文所述，獨家保薦人與本公司一致認為，本公司與Constellium的關係屬互補互惠，且本公司並不過度依賴Constellium。

(iii) 行業前景及我們業務的可行性

董事認為，亞洲車身製造行業的前景在可見未來將仍然樂觀，因此，儘管考慮到我們與鋁型材供應商的關係，我們的業務仍屬可行。有關行業前景的更多詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

有關我們與Constellium的關係的風險，請參閱本文件「風險因素 — 我們的鋁型材完全由Constellium提供且我們的鋁製車身上部結構很大程度上倚賴智能安裝系統」一節。

存貨管理及物流

存貨管理

截至2013年、2014年及2015年10月31日及2016年4月30日，我們的存貨分別約為8.42百萬美元、11.27百萬美元、6.88百萬美元及12.24百萬美元。於往績記錄期，我們並無就存貨減值作出任何撥備。

業 務

材料及配件

為盡量降低存貨水平，我們採用背對背政策，於接獲客戶的訂單後，通常在訂購相關材料及配件的地方訂購材料及配件。作為一項例外，我們通常備有足夠的鋁型材用於裝配10輛現貨巴士。對於擋風玻璃或車窗，我們一般會多訂少許，作為生產過程中備用。特定項目完成後，餘下庫存將用作售後服務。

我們使用企業資源計劃存貨管理系統及實施一項存貨政策，以盡量降低存貨水平及提高營運效率。在我們的存貨系統下，採購的材料及其他配件直接被送至生產線或存置於暫存區以待進一步送至相關生產線。一般而言，材料及配件僅於使用時才投入生產流程。材料及配件的數量會盡量予以減少並保持在適當水平以促進生產流程。存貨水平的詳細資料會及時更新至企業資源計劃系統數據庫且能隨時核查及監測。

製成品

為縮短交付產品的時間，我們根據現有存貨水平及未來數月的估計需求調整計劃存貨水平。我們通常會在所有必要的交付前程序(如檢查貨物)完成時盡快作出交付。

物流

我們的物流部門負責根據採購及銷售訂單安排進出口材料及／或產品。就進口材料而言，我們將要求供應商提供發票及裝箱單。我們將根據生產計劃及緊急程度決定適當的運輸方式。我們通常利用貨運代理人取得各運輸公司及／或航空公司(如適用)的貨運價格。貨運代理人將幫助我們清關並將貨物送至指定倉庫。就進口貨物而言，貨物運輸保險通常由我們投保。

就出口產品而言，我們將會於收到銷售部門的指示後作出交付安排。我們亦將利用貨運代理人訂購集裝箱及預訂船隻／航空公司(如適用)。我們將向班船作出裝運指示以簽發提單。根據產品的目的地，我們可能會經客戶要求向我們簽訂雙邊貿易協議的國家提供原產地證明書。

業 務

我們已與貨運代理人維持穩定業務關係。於往績記錄期，我們在進口或出口貨運方面尚未經歷任何重大延誤導致我們產品的生產或交付出現重大中斷。

獎項及榮譽

於最後可行日期，我們已榮獲下列獎項及榮譽：

| 年度 | 獎項及榮譽 |
|-------|--|
| 2004年 | Gemilang Coachwork贏得2004年金牛獎(Golden Bull Award) |
| 2009年 | Gemilang Coachwork榮獲2009年第8屆亞太國際世紀企業家精英獎(Asia Pacific International Entrepreneur Excellence Award) |
| 2013年 | Gemilang Coachwork因大部份車身建造於MAN底盤榮獲MAN頒發的2013年MAN車身製造商獎(Body Builder Award 2013) Gemilang Coachwork榮獲Scania Singapore Pte Ltd頒發的斯堪尼亞長期貢獻獎(Scania Long Term Commitment Award) |
| 2014年 | Gemilang Coachwork榮獲New Straits Times Press (M) Berhad頒發的「出口市場之年度長途巴士製造商」獎(Coach Builder of the Year — Export Market) Gemilang Coachwork因第三大車身建造於MAN底盤榮獲MAN頒發的2014年MAN車身製造商獎(Body Builder Award 2014) |
| 2015年 | Gemilang Coachwork因大部份車身建造於MAN底盤榮獲MAN頒發的2015年MAN車身製造商獎(Body Builder Award 2015) |

知識產權

於最後可行日期，我們已於香港、馬來西亞及澳大利亞分別申請商標以待審批。有關知識產權的進一步詳情，請參閱本文件附錄六「有關本集團業務的進一步資料 — 本集團知識產權」一段。

於最後可行日期，本公司並無擁有任何商標或專利。我們並無擁有任何商標，主要由於我們的大多數產品通常為巴士的零件，而該等零件以我們的底盤主要營運商之商標名稱冠名。此外，我們目前並無任何專利。

業 務

於最後可行日期，我們概不知悉任何嚴重侵犯我們知識產權事件，董事認為我們已採取所有合理措施預防發生任何侵犯我們知識產權事件。於最後可行日期，我們亦概不知悉我們或任何附屬公司有任何尚待了結或面臨威脅的有關侵犯任何第三方知識產權的索償。

保險

我們已根據馬來西亞適用法律法規為僱員提供工傷、醫療及其他強制性保險。我們亦提供一般性綜合及產品責任險，覆蓋全球範圍的公眾責任及產品責任索賠。此政策項下的保險總額達50百萬美元。於往績記錄期至最後可行日期，我們並無收到終端客戶或任何其他第三方提出的任何重大產品責任索賠。

根據風險評估及經營歷史，我們認為我們的保險對馬來西亞巴士裝配商及車身製造商而言屬充足。我們持續審核及評估經營及僱員風險，並將根據需要及行業慣例以及監管規定對投保範圍作出必要和適當調整。

然而，我們仍可能因目前未投保的風險而遭受損失，如天氣、疾病、內亂、難以或延遲取得原材料及設備、我們產品延遲向客戶付運、自然災害、恐怖事件、工業事故或其他原因造成的損失。有關詳情，請參閱本文件「風險因素 — 有關我們業務、產品及財產的保險範圍可能不足」一節。

業 務

僱傭及安全

於最後可行日期，我們僱用合共204名全職僱員及18名合約工人，均駐於我們的柔佛州工廠。下表按不同工作職能列示全職僱員及合約工人人數。

| | 僱員人數 |
|-----------------|------------|
| 管理人員 | 14 |
| 技術人員 | 23 |
| 銷售及市場推廣人員 | 4 |
| 文書及行政人員 | 29 |
| 工廠人員 | |
| — 技術工人 | 60 |
| — 半技術工人 | 74 |
| 小計 | 204 |
| 合約工人 | 18 |
| 總計 | 222 |

於最後可行日期，在我們的204名全職僱員當中，125名為外籍勞工。我們通過僱傭代理尋找外籍工人並向相關政府部門提交申請。我們並無與僱傭代理簽訂任何合約，但會在每成功向我們配置一名工人時支付代理費用。我們會在僱傭期內負責所有外籍工人的所有薪金、福利及供款。我們已遵守所有現時適用於聘用外籍勞工的法定要求。根據馬來西亞法律顧問，目前與我們工作有關的外籍僱員的所有護照及工作許可證仍有效及於最後可行日期尚未屆滿。

合約工人

為維持在生產能力資源分配上的最大靈活性，我們採用除正式員工外合約工人的政策。合約工人的參與程度取決於預計工作量及個別項目的技能要求。我們委聘具備必要經驗，技術及監管技能合約工人協助所承擔項目的生產流程。目前，本集團已與合約工人就在我們的生產現場進行特定合約工作訂立協議。根據勞動合同條款，本集團應指示及指引合約工人進行合約工作及我們指派的任何工作。誠如馬來西亞法律顧問告知，有關合約工人安排符合當地法律法規。於最後可行日期，我們已委聘合共18名合約工人，合約工人佔我們總勞動力的8.8%。

業 務

與合約工人的合約之主要條款載列如下：

| | |
|---------|---|
| 待提供服務 | 於進行及完成合約工作(工作範圍載列於合約，一般屬於巴士或車身生產工序的一部份)及我們指定的其他工作時提供勞動技術、知識。 |
| 合約期限 | 合約期限通常為兩年。 |
| 合約地點 | 合約地點通常為我們的設施。 |
| 合約工人薪酬 | 合約工人薪酬根據合約指定的工資等級單計算。 |
| 我們的契諾 | 我們提供的契諾包括(其中包括)： (i) 我們允許合約工人進入合約地點；及 (ii) 我們為合約工人提供合約工人進行合約工作所需的設備(合約工人自有設備除外)、材料或零部件。 |
| 合約工人的契諾 | 如我們要求，合約工人須發出指示並指引工廠工人進行合約工作。 |

業 務

分包商

由於我們現有設施幾近達致其容量，且新設施仍處於建設中，為維持過渡期間滿足客戶訂單的能力，故我們於2015年11月與獨立第三方Efficient Coach & Engineering Work訂立服務合約。Efficient Coach & Engineering Work乃一間私人有限公司，由我們當前一名合約工人Ng Gaik Yam先生擁有，該人士成為我們合約工人超逾20年，在巴士安裝與裝配領域擁有豐富經驗。我們認為分包商非常了解我們的質量要求。由於安排於2015年11月開始，本公司支付的總分包費用約為588,000美元。

與分包商訂立合約之主要條款載列如下：

| | |
|-------|---|
| 合約工作 | 每個月至少為5至10輛巴士提供巴士安裝及裝配服務。 |
| 合約期限 | 2015年11月1日至2017年10月30日。 |
| 續訂 | 續訂須於合約期屆滿前至少三個月達致共同同意方可。 |
| 合約價 | 每個月固定款項為40,000令吉，加上須於單個項目開始前釐定之可變款項。 |
| 終止 | 該合約會或將被視作終止，倘發生下列情況(其中包括)，(i)任一訂約方未履行義務，且於收到通知後30日內未予以補救；或(ii)任一訂約方宣佈破產或無力償債。 |
| 分包商契諾 | 分包商向我們作出的契諾有(其中包括)，(i)遵守就工作場所安全施加的所有法律、規則及條例及遵從我們實行的規則及條例以及法例；(ii)開展及完成我們指導的工作；(iii)負責工人薪資、福利、薪酬及所有法定供款；及(iv)彌償及補償分包商或其工人損壞或丟失的任何零部件。 |

業 務

培訓及招聘政策

我們根據馬來西亞適用勞動法與僱員訂立單獨僱傭合約。向僱員提供的薪酬通常包括薪金、醫療福利及花紅。通常，我們根據各僱員的過往經驗資格、職位及年資釐定僱員的薪金。

人力乃我們最重要的資產之一，對本集團的持續成功至關重要。為提高僱員及合約工人的工作表現，我們定期進行涉及包括工作場所及職業安全等經營業務各方面的培訓計劃。

於往績記錄期，我們並無因勞動糾紛遭遇任何重大人事變更或業務經營中斷。我們相信，管理層已經並將繼續與僱員及合約工人維持良好關係。

工作安全

我們相當重視工作安全且須遵守職業健康及安全的相關規則及規例。有關進一步詳情，請參閱本文件「監管」一節。我們已設有專門的安全主任，負責進行工作安全培訓及處理意外事件。我們已制訂綜合工作安全政策及程序，以確保經營符合適用法律法規。此外，為提高工作場所安全意識，我們定期為僱員及合約工人提供安全相關培訓及在工作場所安置了多個警示標誌。

我們的職業健康及安全系統主要專注於下列方面：

- 實施預防措施。我們針對火災、盜竊、意外事故及機器損壞採取預防措施。我們的職業健康及安全系統辨識潛在工作場所安全與健康危害的風險，並概述為最小化及控制該等危害而設的預防措施及安排，以確保工作場所的健康及安全維持高標準。
- 緊急響應、通知及事故處理。我們設有健全而完善的事故及安全響應系統。我們已採納「安全與健康(事故、危險職業中毒及職業病通知)條例2004年指引」，當中解決行業安全、工作場所及緊急衛生以及意外事故。指引規定申報程序、記錄有關工作地點事故。
- 設備維護。我們致力定期維護所有設施及設備。我們每月對我們的設備進行計劃檢修，而我們的所有設備均在運營中。

業 務

- 安全培訓。我們向所有僱員及合約工人定期提供安全培訓。新入職僱員須參加一系列安全培訓會議。操作主要設備的僱員及合約工人須定期參加安全培訓。在我們使用任何新設備或生產技術前，操作員將合理接受培訓。
- 風險管理。根據我們的職業健康及安全系統，為確保我們能向僱員提供安全工作環境，我們定期進行安全檢驗，使生產流程中的潛在安全危害最小化。一旦發現任何健康及安全風險，我們會針對所發現的健康及安全風險加強安全措施。

自往績記錄期開始起直至最後可行日期，我們有兩宗已報告工作場所事故，詳情載列如下：

| 事故 | | | | | | |
|------------|------|------|----|--------------|------|------|
| 事故日期 | 事故類型 | 嚴重程度 | 地點 | 問題 | 所需治療 | 事故狀態 |
| 2016年4月10日 | 受傷 | 嚴重 | 設施 | 高處跌落 導致斷腿 | 政府醫院 | 已解決 |
| 2016年6月21日 | 受傷 | 輕微 | 設施 | 手指受傷 | 藥物 | 已解決 |

我們的董事確認上述工作場所事故性質並不屬嚴重且全部已於最後可行日期解決。由於本集團保險範圍涵蓋工作場所事故，董事認為上述提及事故不會對本集團的財務狀況產生不利影響。該類事故之後，管理層已支持會議以談論預防日後事件之措施，並且向我們工廠工人提供進一步培訓。

我們認為我們的職業健康及安全系統將繼續有助於我們在繼續擴展經營的同時確保僱員的健康及安全視作核心。然而，概不保證日後將不會發生重大事故。

根據馬來西亞法律顧問，我們已在所有重大方面遵守有關健康及職業安全及生產安全的馬來西亞適用法律、法規及行政規則，且於往績記錄期並無遭到馬來西亞監管機構的任何重大罰款。於往績記錄期，概無僱員就任何個人或財產損害提出任何索償。

業 務

環境事宜

我們的生產設施於生產活動中產生及／或廢物排放，如碎布、塑料、紙屑、墨水或塗料的過濾污染物及空氣污染，並須遵守馬來西亞多項環境及安全法律法規。有關此方面的進一步詳情，請參閱本文件「監管」一節。我們認為保護環境非常重要，並已執行廢物儲存、處理及／或處置程序。誠如馬來西亞法律顧問告知，我們生產設施的環保程序一直符合適用環境標準。

根據馬來西亞法律顧問，我們已遵守《2005年環境質量(計劃內廢物)條例》之規定，其一般規管其所規定廢物之生成與處置，且我們工廠所排放之廢棄須在《1978年環境素質(清潔空氣)條例》所規定之標準限量範圍內。

截至2013年、2014年及2015年10月31日止年度以及截至2016年4月30日止六個月，我們就遵守環境保護適用規則及法規的成本分別約為0.04百萬美元、0.01百萬美元、0.01百萬美元及0.02百萬美元。我們預期2016年及2017年遵守有關規則及法規的年度成本分別約為0.04百萬美元及0.04百萬美元。

不動產

我們就業務經營於馬來西亞佔用若干物業。下文載列我們的物業分類及申報會計師於載列於本文件附錄一A之本集團會計師報告及物業估值師於載列於本文件附錄四物業估值報告採用的物業分類：

業 務

自有物業

於最後可行日期，本公司為總建築面積約45,000平方米的兩幅地塊的註冊所有人，其詳情概述於下表。

| 編號 | 地點 | 用途類別 | 建築面積(平方米) | 使用期限 |
|--|--|------|-----------|------|
| PTD 108312 | Seelong in the Mukim of Senai, District of Kulajaya and State of Johor, Malaysia | 工業 | 30,786 | 永久性 |
| PTD 43225, PTD 43227及 PTD 43228 ⁽¹⁾ | Seelong in the Mukim of Senai, District of Kulajaya and State of Johor, Malaysia | 工業 | 14,280 | 永久性 |

附註：

- (1) 根據三份土地業權證書，總地盤面積為1.428公頃的三塊相鄰土地PTD Nos.43225、43227及43228由本集團持有作農業用途。本集團已就三塊土地合併取得有條件批准，並將使用類別從農業變更為工業用途。有關合併的申請及批准以及三塊土地的用途變更詳情，請參閱本文件附錄四所載的估值報告的估值證書附註(3)及附註(4)。

業 務

租賃物業

截至最後可行日期，我們於柔佛州租賃兩項物業，詳情概述於下表。

| 編號 | 地點 | 物業用途 | 使用期限 |
|-----|--|------|----------------------------|
| 161 | No. 161, Jalan Senai Jaya 9, Taman Senai Jaya, 81400 Senai Johor, West Malaysia | 招待所 | 2015年1月1日至 2016年12月31日 |
| 62 | No. 62, Jalan Mutiara Emas 10/12, Taman Mount Austin, Johor Bahru, Johor, Malaysia | 招待所 | 2015年11月1日至 2016年10月31日 |

根據馬來西亞法律顧問，我們租賃物業之業主乃為各自法定及實益擁有人，且憑藉該擁有權，業主具有法律立場，與我們訂立相關出租協議或租賃協議（視乎情況而定）。

有關本集團會計師報告及物業估值報告的全文，請分別參閱本文件附錄一A及附錄四。

業 務

執照及許可證

經向馬來西亞法律顧問諮詢後，董事確認，截至最後可行日期，我們已就馬來西亞業務向馬來西亞相關機關取得所有重大執照、批文及許可證。下表載列我們重大許可證及執照詳情。

| 執照／許可證／證書 | 持有人 | 生效日期 | 屆滿日期 |
|----------------------------|-----------------------|------------|-------------|
| 生產執照 — 新車身及完成車的生產及組裝及整修完成車 | Gemilang Coachwork | 2005年3月12日 | 無 |
| 生產執照 — 商業用途機動車輛底盤組裝 | Gemilang Coachwork | 2011年7月7日 | 無 |
| 生廠車間的註冊憑證(類別A) | Gemilang Coachwork | 2015年3月4日 | 2017年3月3日 |
| 業務及廣告許可證 | Gemilang Coachwork | 2016年1月1日 | 2016年12月31日 |
| 消防證書 | Gemilang Coachwork | 2016年6月1日 | 2017年5月31日 |

我們若干重大許可證及執照的有效期有限。我們會監察許可證及執照的有效情況，並於屆滿日期前及時申請重續相關許可證及執照。於往績記錄期或直至最後可行日期，我們就取得或重續所需許可證及執照或於經營業務概無遭遇任何重大困難。我們預期未來於重大許可證及執照屆滿時就重續不會遭遇任何重大阻礙。

法律訴訟及合規

不合規

我們董事已確認，除本段下文所披露者外，於往績記錄期至最後可行日期，我們已於所有重大方面遵守所有相關監管規定。

業 務

Gemilang Coachwork未遵守馬來西亞1974年街道、渠務與建築法

| 不合規事件 | 不合規事件 主要原因 | 法律後果、 潛在最高刑罰 | 整改措施 | 對我們的營運及 財務狀況的影響 | 採取內部監控措施 規避未來不合規 | |
|-------|---|--|--|--|--|--|
| 1. | <p>1974年街道、渠務與建築法(「SDB法」)第70(1)節禁止在未獲地方當局書面許可的情況下，擅自建設任何樓宇(相關地方當局為古來市議會「地方當局」)。</p> <p>未經地方當局事先同意，在馬來西亞古來再也及柔佛州士乃巫金泗隆根據HS(M) 4312及PTD 108312持有的土地上興建的現有樓宇所附的臨時建築(「臨時建築」)。</p> <p>Gemilang Coachwork將其作為儲存區域。</p> <p>在我們籌備[編纂]期間，根據馬來西亞法律顧問的意見，發現臨時建築屬於SDB法所定義之「建築」涵義範圍之內。</p> | <p>編製並提交建築及佈局規劃批准的合格人員通常須申請並獲得地方當局的事先書面許可。於2013年1月，Gemilang Coachwork委派一名建築承包商負責臨時建築的建設。該建築承包商認為臨時建築並非SDB法所定義的「建築」，且無需獲得任何批准，因此並未委派一名建築師(根據SDB法為合格人士)，向地方當局遞交建築計劃以供批准。該臨時建築經測量佔地約9,246平方呎，</p> <p>Gemilang Coachwork將其作為儲存區域。</p> <p>在我們籌備[編纂]期間，根據馬來西亞法律顧問的意見，發現臨時建築屬於SDB法所定義之「建築」涵義範圍之內。</p> | <p>被查出觸犯SDB法第70(1)條之人士一經定罪將可能面臨不超過50,000令吉的罰款及監禁期不超過三年；並可能在定罪後犯罪持續期間追加每日1,000令吉罰款。</p> <p>此外，地方當局或法院可發佈公告或對涉嫌建築發出拆除命令。</p> <p>根據馬來西亞法律顧問的建議，概無報道任何因違反SDB法第70(1)條而被處以監禁的法庭案件。</p> | <p>馬來西亞法律顧問告知，臨時建築可能屬SDB法所定義之「建築」且須經地方當局書面批准，Gemilang Coachwork原本計劃拆除臨時建築，但隨後決定保留臨時建築，且誠如馬來西亞法律顧問告知，Gemilang Coachwork將會向地方當局申請批准建築計劃及頒發竣工及合規證書。待建築計劃審批及頒發竣工及合規證書後，Gemilang Coachwork已向地方當局申請臨時許可，允許於2016年9月8日佔用及使用臨時建築。地方當局於2016年10月5日發出臨時建築之臨時許可，為期一年，惟須受地方當局施加的條件所規限。預期臨時建築之建築計劃批文及頒發的竣工及合規證書將於2017年6月30日或之前獲得。</p> | <p>Gemilang Coachwork將該臨時建築作為儲存區域，拆除不會對我們的生產流程及業務營運造成影響。</p> <p>誠如馬來西亞法律顧問所告知，一旦發出臨時許可且於臨時許可的有效期內，Gemilang Coachwork將不得違反SDB法。</p> <p>誠如馬來西亞法律顧問所告知，倘Gemilang Coachwork因涉嫌SDB法第70(1)條被起訴，則可能面臨不超過50,000令吉的罰款，且不大可能被監禁。</p> <p>因此，不合規預期不會對我們的營運及財務狀況造成任何重大影響。</p> | <p>我們已於2016年7月1日改善我們的內部控制政策以確認我們遵守適用法律及法規。對於未來任何提議的建築工作，我們將要求我們的建築承包商委任一名遵守SDB法的合資格人士，就所提議的建築工程提出意見。在任何建築工程開始前，於所有必要的批准提供文件，且倘考量適當，在任何工程開始前，我們將尋求於任何提議建築工程的獨立合法建議。</p> |

業 務

| 不合規事件 | 不合規事件 主要原因 | 法律後果、 潛在最高刑罰 | 整改措施 | 對我們的營運及 財務狀況的影響 | 採取內部監控措施 規避未來不合規 |
|--|---|--|--|---|--|
| <p>2. SDB法第70(20)條限制未獲竣工及合規證書(「竣工及合規證書」)佔用任何建築或其任何部分。</p> <p>Gemilang Coachwork在未獲得竣工及合規證書的情況下將臨時建築作為儲存區域。</p> | <p>竣工及合規證書由合資格人士頒發。獲頒發竣工及合規證書的一項規定為有關建築乃根據地方當局批准的建築規劃興建。由於建築承包商並無委派建築師，因此，竣工及合規證書並無發出。</p> <p>於我們籌備[編纂]期間，根據馬來西亞法律顧問意見，發現臨時建築可能屬SDB法所界定的「建築」。</p> | <p>被查出違反SDB法第70(27)(f)節的人士一經定罪須被處以不超過250,000令吉的罰款及監禁期不超過十年。</p> <p>根據馬來西亞法律顧問的建議，概無報道任何因違反SDB法第70(20)條而被處以監禁的法庭案件。</p> | <p>馬來西亞法律顧問告知，臨時建築可能屬SDB法所定義之「建築」且須經地方當局書面批准建設及佈局規劃並頒發竣工及合規證書，Gemilang Coachwork原本計劃拆除臨時建築，但隨後決定保留臨時建築，且誠如馬來西亞法律顧問所告知，Gemilang Coachwork將會向地方當局申請批准建築計劃及頒發竣工及合規證書。</p> <p>待建築計劃審批及頒發竣工及合規證書後，Gemilang Coachwork已向地方當局申請臨時許可，允許於2016年9月8日佔用及使用臨時建築。地方當局於2016年10月5日發出臨時建築之臨時許可，為期一年，惟須受地方當局施加的條件所規限。預期臨時建築之建築計劃批文及頒發的竣工及合規證書將於2017年6月30日或之前獲得。</p> | <p>Gemilang Coachwork將該臨時建築作為儲存區域，拆除該建築不會對我們的生產流程及業務營運造成影響。</p> <p>誠如馬來西亞法律顧問所告知，一旦發出臨時許可且於臨時許可的有效期內，Gemilang Coachwork將不得違反SDB法。</p> <p>根據馬來西亞法律顧問的建議，倘Gemilang Coachwork因違反SDB法第70(20)條而被起訴，則可能面臨被處以不超過250,000令吉的罰款，且不大可能被監禁。</p> <p>因此，不合規預期不會對我們的營運及財務狀況造成任何重大影響。</p> | <p>我們已於2016年7月1日改善我們的內部控制政策以確認我們遵守適用法律及法規。對於未來任何提議的建築工程，我們將要求我們的建築承包商委任一名遵守SDB法的合資格人士就所提議的建築工程提出意見。在任何建築工程開始前，提供所有必要批准證明文件，且(如認為適當)，在任何工程開始前，我們將尋求關於任何提議建築工程的獨立法律意見。</p> |

業 務

Gemilang Coachwork未遵守馬來西亞1967年所得稅法

| 不合規事件 | 不合規事件 主要原因 | 法律後果、 潛在最高刑罰 | 整改措施 | 對我們的營運及 財務狀況的影響 | 為防止日後 不合規所採取的 內部監控措施 |
|--|---|---|---|--|--|
| 1. 1967年所得稅法（「稅法」）第113節規定，因忽略或少報收入或提供錯誤信息以非誠信之方式影響課稅之方式將構成犯罪 | 於2015年9月，馬來西亞稅務局開始對Gemilang Coachwork進行稅項檢查。於2016年6月，馬來西亞稅務局確認，於2012年評估年份，Gemilang Coachwork透過超額申報出口額之方式超額申報出口增值稅項豁免。 | 被發現違反稅法第113(1)條之人士一經被定罪將處以不低於1,000令吉及不超過10,000令吉的罰款，並需就未課稅金額支付雙倍罰款。 | 於2016年6月，馬來西亞稅務局局長根據稅法第113(2)條要求Gemilang Coachwork支付額外稅項並處以罰款278,000令吉。 | 誠如馬來西亞法律顧問及稅務顧問告知，由於馬來西亞稅務局局長引用稅法第113(2)條及Gemilang Coachwork已妥善支付額外稅項及所需罰款，根據稅法第113(1)條，Gemilang Coachwork將不會被控告為犯罪。 | 我們已委聘一間國際會計師事務所處理及就本集團的稅務相關事宜作出建議。我們的財務總監及會計及財務部門的高級管理層須與稅項顧問檢查及討論所有稅項申報及退稅。此外，所有稅項申報及退稅文件草擬本向相關當局遞交前須董事會批准。 |
| Gemilang Coachwork於2015年9月接受馬來西亞稅務局（「馬來西亞稅務局」）之稅項檢查 | Gemilang Coachwork委聘稅項顧問處理其稅務相關事項並且一直依靠其顧問報告及送交相關報稅表。就申請出口相關的稅項豁免，稅務顧問向海關申報時故意採用出口單中所述出口額，卻無從中減去底盤價值（不能免稅） | 根據稅法第113(2)條，馬來西亞稅務局局長可要求該人士支付與未課稅稅項相等之罰款，且倘該人士支付罰款，則不會根據稅法第113(1)條被起訴。 | 於2016年7月7日已妥善支付有關款項。根據稅務顧問的建議，所支付的278,000令吉的額外稅項及罰款乃經過馬來西亞稅務局稅務檢查的全面及最終清償。解決已獲來自馬來西亞稅務局日期為2016年8月21日之信函確認並批准。 | 此外，誠如稅務顧問告知，鑒於馬來西亞稅務局對或已對Gemilang Coachwork進行稅務檢查。2015年9月前的任何時期，Gemilang Coachwork不太可能被馬來西亞稅務局再進行稅項檢查。 | |
| | | | Gemilang Coachwork已委聘一間國際會計事務所擔任其稅項顧問，因該事務所於相關稅務監管方面具備專業知識及擁有更多經驗。 | 因此，預期不合規不會對我們的營運及財務狀況造成任何重大影響。 | |

董事及獨家保薦人意見

董事認為，上述不合規事件將不會影響上市規則第3.08條及第3.09條項下執行董事的合適性或上市規則第8.04條項下本公司[編纂]的合適性，此乃由於考慮到(i)本集團已全面改正或已採取措施改正所有不合規事件(倘適用)；(ii)本集團已實施(或將實施，倘適用)上述措施以避免不合規事件的再次發生；(iii)我們的內部控制顧問已審核有關上

業 務

述不合規事件的內部控制措施，並認為已對不合規事件實行控制；(iv)不合規事件並不涉及執行董事的任何不誠實或欺詐行為；及(v)執行董事採取整改工作及措施以阻止不合規事件的發生，已證明其誠信並無風險。鑒於以上所述，董事認為且獨家保薦人同意內部監控措施乃屬充分，並可有效確保本集團具備妥善的內部監控系統及防止再次出現不合規事件。

控股股東就不合規事件向本集團作出彌償

控股股東已訂立彌償保證契據並且承諾就[編纂]前任何違反或不遵守法律、規則或法規所引起之本集團招致或蒙受之任何費用、支出、申索、負債、罰款、損失或損害向本集團作出彌償。有關彌償保證契據之其他詳情，請參閱本文件附錄六「其他資料—遺產稅、稅務及其他彌償保證」。

法律訴訟

我們可能不時成為日常業務過程中產生的各種法律、仲裁或行政訴訟的一方。誠如香港法律顧問、馬來西亞法律顧問、新加坡法律顧問及澳大利亞法律顧問確認，於往績記錄期及最後可行日期概無任何針對我們的重大法律申索。同時，於最後可行日期，本集團不涉及任何法院糾紛訴訟。

於最後可行日期，概無董事涉及任何法律或仲裁程序(不論實際或具威脅性)。

內部監控及風險管理

內部監控

董事會負責確保本集團維持穩健有效的內部監控，藉以時刻保障股東投資及本集團資產。我們已採納或預期於[編纂]前採納一系列內部監控措施、程序及計劃，旨在為實現有效及高效經營、可靠財務申報及符合適用法律法規等目標提供合理保證。我們的內部監控系統重點包括以下各項：

- **行為守則** — 我們的行為守則向各僱員明確傳達我們的價值觀、可接受的決策標準及行為基本規則。行文守則亦包括檢舉政策，以鼓勵所有僱員針對任何不符合標準的行為表達意見。

業 務

- **反貪污** — 我們的反貪污政策為達致、監督及執行全面遵守馬來西亞及我們經營業務所在其他國家的反貪污受賄法律提供必要的工具及資源。遵守反貪污政策為僱傭條件之一。
- **內部審核** — 我們的內部審核部門定期監察各項主要監控及程序，藉以向管理層及董事會保證內部監控系統按計劃發揮作用。董事會轄下的審核委員會負責監督內部審核部門。
- **遵守上市規則** — 我們的各項政策旨在確保符合上市規則，包括但不限於企業管治、關連交易及董事進行證券交易相關範疇。

風險管理

於往績記錄期，我們根據本集團管理層及專業技術人員的經驗對經營產生的風險進行評估及管理。誠如我們的獨立內部監控顧問告知，為改善本集團日後內部監控及風險管理系統，本集團已就識別、評估及管理本集團面臨的重大風險設立下列持續程序。本集團已設立及實施的主要程序概述如下：

- 風險將由管理團隊識別並由董事會審核；
- 只要風險予以確認、處理及減輕，則將考慮行動計劃；
- 在主要風險領域設置應變計劃；
- 董事會將監控本集團的監管合規事宜，包括可透過不同部門主管之間的溝通及公開資料識別的違規風險；及
- 本集團已委任同人融資有限公司作為其合規顧問(自[編纂]起生效)，就遵守上市規則以及證券及期貨條例的監管合規事宜向董事會提出意見。

董事確認，於往績記錄期，概無發生任何重大故障，而我們相信內部監控及風險管理系統充分及有效。