

業務

業務概覽

我們是一家以新加坡為基地的醫療保健行業專業承建商，具有進行輻射防護工程的專業知識。我們主要為新加坡的醫院及診所提供綜合設計及建築服務。尤其是，我們在承接整體解決方案項目方面擁有豐富經驗，有關項目包括(i)建築設計及規格的制定及諮詢，尤其包括涉及放射性醫療設備建築設計及規格的制定及諮詢；(ii)執行建築工程（主要為輻射防護工程、機電工程及裝修工程）；及(iii)協助取得建築工程的法定批准及認證。次要業務方面，我們亦從事提供維護及其他服務，以及工具及材料銷售。

我們的綜合設計及建築服務廣泛應用於新加坡醫院和診所醫療設施的建設、翻新和升級改造項目。我們的服務對於(i)防止醫療設施房間的放射性醫療設備散發的輻射洩露；及(ii)促進在醫療設施房間安裝不同類型醫療設備至關重要。

下表載列往績記錄期間我們按業務營運劃分的收益明細：

	2014/15財年		2015/16財年		2016/17財年	
	收益 新加坡元千元	佔收益總額 百分比	收益 新加坡元千元	佔收益總額 百分比	收益 新加坡元千元	佔收益總額 百分比
綜合設計及建築服務	12,869	97.2	9,331	95.3	14,571	97.6
維護及其他服務	324	2.4	367	3.7	330	2.2
工具及材料銷售	51	0.4	95	1.0	36	0.2
合計	<u>13,244</u>	<u>100.0</u>	<u>9,793</u>	<u>100.0</u>	<u>14,937</u>	<u>100.0</u>

我們於往績記錄期間的客戶主要包括(i)跨國醫療設備供應商；(ii)新加坡的醫療服務供應商，包括醫院及診所；及(iii)由包括新加坡政府或醫療服務供應商在內的項目發包人委聘的承建商。

業務

一般而言，當決定設施所需擬投入運營的醫療設備後，醫療服務供應商通常會邀請醫療設備供應商參加項目投標。中標的供應商一般會負責(i)供應及安裝相關醫療設備；及(ii)確保完成所有相關設計及建築工程，以便有關設備的安裝及運行。作為常見的行業慣例，醫療設備供應商將自行安排供應及安裝設備及向建築承建商（如本集團）分包整個設計及建築工程。我們不時直接受聘於醫院及診所，以為醫療設施的建設、翻新及升級改造提供綜合設計及建築服務。我們亦擔任其他建築承建商在醫療相關建築項目的分包商。

下表載列往績記錄期間參照我們的客戶類別劃分的源自綜合設計及建築服務的收益明細：

	2014/15財年		2015/16財年		2016/17財年	
	新加坡元千元	%	新加坡元千元	%	新加坡元千元	%
醫療設備供應商	8,077	62.8	8,652	92.7	7,482	51.4
醫療服務供應商	4,310	33.5	306	3.3	3,383	23.2
建築承建商	482	3.7	373	4.0	3,706	25.4
合計	<u>12,869</u>	<u>100.0</u>	<u>9,331</u>	<u>100.0</u>	<u>14,571</u>	<u>100.0</u>

我們源自醫療設備供應商的收益於2016/17財年稍有減少，主要因為我們實施策略，通過分配更多資源承接其他類型客戶的大型項目以擴大客戶基礎。尤其是，我們源自醫療服務供應商的收益於2016/17財年大幅增加，主要因為我們分別自客戶I（如本節下文「客戶－主要客戶」一段所提述）及新加坡的一家公立醫院承接兩個大型項目（即於2016/17財年向我們作出第二及第三大收益貢獻的項目）。此外，我們源自建築承建商的收益於2016/17財年大幅增加，主要因為我們自客戶H（如本節下文「客戶－主要客戶」一段所提述）承接一個大型項目（即於2016/17財年向我們作出最大收益貢獻的項目）。同時，我們於2015/16財年源自醫療服務供應商及建築承建商的收益減少，主要由於新加坡醫療相關設施建設於2016年放緩，詳細討論載於本文件「財務資料－各期間的經營業績比較」一段。

業務

為我們供應我們業務特定及我們持續開展業務定期所需貨品及服務的供應商主要包括(i)我們的分包商；(ii)建築及輻射防護材料供應商；及(iii)其他雜項服務供應商，該等服務包括第三方專業人士提供的服務（如測繪服務及檢測服務）、運輸服務及起重機械及設備租賃。

我們聘有一批工人進行工程。視乎可動用的勞力資源及所涉及專業工程的類型，我們或會委聘其他分包商進行若干建築工程，如(i)與ACMV系統、製冷系統以及管道及衛生系統有關的機電工程；及(ii)涉及木工工程及與天花板、地板及牆壁有關的其他終飾工程的裝修工程。於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年，我們分別產生約3.4百萬新加坡元、2.6百萬新加坡元及3.2百萬新加坡元的分包費。

於往績記錄期間，我們向新加坡、中國及美國的供應商採購建築及輻射防護材料。我們所採購材料的主要類別包括鉛及其他防護材料、石膏板、鋼材及其他電氣元件。

本集團於新加坡總部設有自營工場，我們在此開展輻射防護產品的製造工序。有關進一步詳情，請參閱本文件下文「我們的服務及產品描述」一段。

我們的收益指源自提供綜合設計及建築服務、維護及其他服務以及工具及材料銷售的收入。我們的服務成本主要包括分包費、建築和輻射防護材料的成本及員工薪金。

我們的主要營運附屬公司Hwa Koon已於建設局存置的承建商註冊系統內登記CW01工種（一般建造）「C1」評級、ME01工種（空調、製冷及通風工程）「L2」評級以及ME11工種（機械工程）「L1」評級。Hwa Koon亦持有建設局授出的GB1許可證及RPNSD頒發的用於特定類型的舊電離輻射儀器的出售或交易的「L1」許可證。有關詳情，請參閱本節下文「牌照及註冊」一段。

業務

競爭優勢

我們相信我們具有以下競爭優勢：

擁有承接醫院及診所整體解決方案項目的專業知識

我們在醫療及保健行業具備專業知識，可承接為客戶的需求及要求量身定制的整體解決方案項目，我們引以為傲。我們整體解決方案項目的服務範圍包括(i)建築設計及規格的制定與諮詢，尤其包括涉及放射性醫療設備建築規格及設計的制定及諮詢；(ii)執行建築工程（主要為輻射防護工程、機電工程及裝修工程）；及(iii)協助取得建築工程的法定批文及證書。

此外，本集團持有多項牌照及註冊資格，可讓我們進行整體解決方案項目。我們的主要營運附屬公司Hwa Koon已於建設局存置的承建商註冊系統內登記CW01工種（一般建造）「C1」評級、ME01工種（空調、製冷及通風工程）「L2」評級以及ME11工種（機械工程）「L1」評級。Hwa Koon亦持有建設局授出的GB1許可證及RPNSD頒發的用於特定類型的舊電離輻射儀器的出售或交易的「L1」許可證。有關詳情，請參閱本節下文「牌照及註冊」一段。

我們的董事相信，我們具備能力進行整體解決方案項目，為客戶帶來以下好處：(i)我們通過協助客戶獲取消防安全部及建設局等有關政府機關所規定的法定批文及證書，以確保我們所承接的工程遵守新加坡法律法規的法定規定；(ii)我們的客戶可僅委聘我們一家承建商進行所有相關工程，包括輻射防護設施，而非委聘多家承建商處理不同種類的工程；及(iii)在我們的建築設計制定及諮詢過程中，我們一般為客戶提供反饋及推薦意見以符合彼等項目的技術要求。

此外，我們的董事認為，涉及輻射防護工程的整體解決方案項目需要專業知識及專長以確保（例如）醫療設施防止輻射洩露以及適當及安全的營運。

有見及上文所述，我們相信我們具備承接醫療相關建築施工項目的專業知識，尤其包括涉及放射性醫療設備的專業知識，讓我們具備有利條件，可接受廣泛類型的客戶及把握不同的商機。

業務

在新加坡醫療相關建築行業建立了良好往績記錄

我們的主要營運附屬公司Hwa Koon自2000年起已在新加坡醫療相關建築行業經營。根據我們長久的經營歷史，董事認為，我們在醫療相關建築行業已建立知名度，並與重要行業參與者發展業務關係，包括跨國醫療設備供應商及新加坡醫療服務供應商。因此，我們在行業中建立的知名度可能使我們在維繫現有客戶及爭取新商機方面具有優勢，這對本集團的可持續發展和未來業務發展至關重要。

於往績記錄期間，本集團為新加坡的醫院及診所不同類型的診斷、診療及治療設施提供綜合設計及建築服務。於往績記錄期間，我們源自綜合設計及建築項目的收益總額為36.8百萬新加坡元。鑒於我們優秀的往績記錄，我們的董事相信本集團已就把握行業於可見將來的預期增長做好充足準備。

與部分主要客戶關係穩固

我們在往績記錄期間的客戶包括(i)跨國醫療設備供應商；(ii)新加坡醫療服務供應商，包括醫院及診所；及(iii)由包括新加坡政府或醫療服務供應商在內的項目發包人委聘的承建商。本集團已與部分主要客戶建立長期關係。於最後實際可行日期，本集團已與部分主要客戶（包括本節下文「客戶－主要客戶」一段所述的客戶A、客戶B、客戶C、客戶D及客戶F）保持八至十一年的業務關係。我們的董事相信，我們與該等主要客戶的長期關係將增加我們在新加坡醫療相關建築行業的認可度和知名度。我們的董事相信，本集團可於未來利用與該等主要客戶的現有關係，進一步發展新商機。

業務

嚴格的質量控制和高安全標準和環境影響控制

我們重視提供一貫優質服務。我們採用並實施了符合國際標準的品質管理體系。自我們於2008年第一次獲得ISO 9001認證，且截至最後實際可行日期，我們的管理體系已經符合ISO 9001的要求。

我們已建立職業健康安全體系，促進全體員工安全工作並防止事故發生。此外，我們亦建立了環境管理體系，以提高環保意識並防止我們承擔的項目導致環境污染。我們的健康和安全管理體系已於2008年獲認證符合OHSAS 18001標準，我們的環境管理體系已於2015年獲認證符合ISO 14001標準。

我們的董事相信，我們嚴格的品質保證體系和對環境和職業健康與安全管理的堅定承諾將使我們能夠更好地按時在預算內提供優質的工程，從而加強我們在新加坡作為一家具規模的醫療相關建築承建商的地位。

資深專業的管理團隊

本集團在醫療相關建築行業擁有一支經驗豐富的管理團隊。我們的管理團隊由執行董事兼行政總裁許先生領導，彼於醫療相關建築行業擁有超過21年經驗。此外，我們若干高級管理層成員（包括何寶琳女士及Ramirez Winnie Dainne Barit女士）與本集團的合作關係介乎六至八年。有關董事及高級管理層背景及經驗的進一步資料，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。我們的董事相信，根據我們管理團隊的經驗及其對行業知識和客戶需求的了解，尤其有關輻射防護工程的了解，本集團能夠為客戶提供優質及滿意的服務，這對我們的成功和未來發展至關重要。

業務

業務策略

本集團的主要業務目標是進一步鞏固我們作為新加坡醫療保健行業具規模的專業承建商的地位。我們有意在我們的現有經營規模和手頭現有項目以外向現有和潛在的新客戶積極尋求機會開展額外的醫療相關建築項目，從而擴大我們的業務規模以達致我們的業務目標。

根據益普索報告，多年來，新加坡政府積極規劃其醫療保健設施及基礎設施開發，以滿足新加坡日益增長的醫療保健需求及強化其作為地區醫療中心的地位。尤其是，新加坡政府已宣佈將於2017年開始額外的醫療設施項目，該等項目將貫穿未來二十年。進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽－行業推動因素」一段。預計新加坡醫療相關建築行業的總產值將由2017年的約23億新加坡元增加至2021年的約31億新加坡元，複合年增長率約為7.8%。

經考慮(i)本節上文「競爭優勢」一段所載競爭優勢；(ii)我們於往績記錄期間服務的客戶數量不斷增加；及(iii)我們就醫療相關設施承接整體解決方案項目的往績記錄及開展輻射防護工程的專業知識，我們的董事認為，倘我們繼續增加可動用的資源，我們將能夠把握與醫療相關設施建設需求的預計增長有關的潛在業務機遇。

業務

就此，我們的主要業務策略如下：

1. 收購額外物業作工場及辦公室用途

於最後實際可行日期，本集團在總部運營一間工場，我們在此開展輻射防護產品的製造工序。我們亦於總部處理設計工程及其他行政事務。我們的總部坐落在我們的自持物業，建築面積約為482平方米。

鑒於人力資源及機器的計劃擴充以及下文所討論我們綜合設計及建築服務需求的預計增長，我們的董事認為，為支持我們的業務營運，我們有收購建築面積約900至1,000平方米額外物業的業務需求。

(i) 綜合設計及建築服務需求的預計增長

根據益普索報告，新加坡診斷成像設備的需求與涉及輻射防護工程的醫療相關建築工程的需求相關。新加坡診斷成像設備行業的總市值預期將於2017年至2021年由約126百萬新加坡元增加至約163百萬新加坡元，複合年增長率約為6.6%，主要由於新醫療保健及醫療相關設施數量的預期增加所致。鑒於上文所述，我們的董事認為，新加坡診斷成像設備行業的預期增長將可能推動與該等設備的安裝有關的綜合設計及建築工程（如輻射防護工程、機電工程及裝修工程）未來需求的增長。

(ii) 收購新物業作工場及辦公室用途的營運需求

於往績記錄期間，我們主要在我們的自有工場開展輻射防護產品的製造工序。誠如本節下文「我們的服務及產品描述－(A)綜合設計及建築服務」一段所討論，因過程中所涉及材料較大，輻射防護產品的製造工序將需要一定的營運空間。此外，通過在我們的自有工場進行製造工序，我們能夠確保對我們在輻射防護工程方面的技術知識及專長進行更好的保護。

業務

鑒於未來數年新加坡醫療及保健行業對綜合設計及建築服務需求的預計增長，我們預期，我們將取得更多需要輻射防護工程的項目。因此，我們的董事認為，擁有額外物業作為工場將屬至關重要，如此：(i)我們將擁有足夠的空間同時進行更大數量的輻射防護產品的製造，繼而將提升我們的營運效率及滿足客戶工作時間表的能力；(ii)我們的現有工人及計劃招聘的額外工人（如下文所討論）將擁有足夠的空間進行製造工程以及ACMV及木工工程，這對我們向所有僱員提供安全工作環境的承諾至關重要；及(iii)我們能有額外的空間就我們承接項目所需的不同类型的建造工程為新僱員組織更多的定期內部培訓。

此外，如下文所進一步詳細討論，我們擬增加我們的人力資源以應對未來的業務發展。經考慮我們常駐總部處理設計工程及其他行政事務的現時員工數目，我們的董事認為，我們辦公室目前的規模將無法容納所有現有員工以及計劃未來招聘的額外員工。此外，如下文所進一步討論，本集團亦將於其他物業保留若干空間用於(i)設立展廳以向潛在客戶展示我們的代表性輻射防護產品；及(ii)存儲我們計劃購買的機器。

(iii) 自第三方收購而非租賃額外物業的商業原因

我們的董事已考慮租賃額外物業而非進行收購的可行性。儘管如此，我們的董事決定作出上述收購將符合本集團的最佳利益，原因為：

- (i) 通過擁有另一項作工場及辦公室用途的自持物業，本集團能夠避免重續租賃物業時租金開支大幅上漲的風險以及由有關業主可能提前終止或不重續我們的租約造成的業務營運中斷風險；及

業務

- (ii) 擴展我們的自持工場及辦公室空間可能讓客戶對我們的業務營運更有信心，讓其留下我們在承接輻射防護工程方面擁有更強能力的印象，並彰顯本集團的財務實力。

(iv) 於[編纂]後物色合適的物業

於[編纂]後，我們將尋找並物色合適的物業，所依據標準如下：(i)建築面積約900至1,000平方米；(ii)所處位置臨近我們的總部或在其他方面適合我們的營運需求；(iii)能夠作為工場及辦公室使用；及(iv)不高於估計代價約[31.2]百萬港元至[34.0]百萬港元（參照新加坡物業代理告知的現時收購類似類型物業的成本釐定）。根據物業代理提供的資料，我們的董事留意到新加坡市場有滿足上述標準的物業可供出售。

經計及（其中包括）(i)市場上滿足上述標準的可供出售場所；(ii)將對場所業權進行的法律盡職審查的結果；(iii)經考慮（其中包括）其規模、物理狀態、設施、位置及價格後，我們對場所整體適合性的評估結果；及(iv)新加坡物業市場當時的狀況後，我們的董事將就[編纂]後將予收購的物業作出最終決定。

我們現時計劃全部通過使用[編纂]所得款項淨額為建議收購額外物業提供資金。

2. 加強我們的人力資源

建築及建造工程屬勞動密集性質。故此，我們的董事認為，維持具備進行不同類型建築工程的適當知識及經驗的熟練工人團隊對我們的持續成功至關重要。我們擬通過招聘更多員工（包括項目管理人員、工地總管、工料測量師、室內設計師及工地工人）加強我們的人力資源，從而(i)增加我們的內部實力以進行ACMV及木工工程；(ii)降低我們的分包服務需求，繼而將降低我們的分包費用；及(iii)提高我們在監控工程進度及質量方面的效率。

業務

於最後實際可行日期，本集團擁有15名項目管理人員及監督員工及22名工地工人。根據我們現有的人力資源，我們的董事認為，我們有必要通過進一步加強人力資源提升我們的能力，以承接更多綜合設計及建築服務項目及把握上文所述與醫療相關設施建設需求的預計增長有關的潛在業務機遇。就此，我們的董事擬額外聘用四名項目管理人員、兩名工地總管及一名工料測量師及兩名室內設計師。我們亦有意僱用具備開展ACMV工程及木工工程經驗的14名技術工人以及四名工地工人。

於往績記錄期間，我們曾委聘其他分包商開展若干建築工程，例如(i)與ACMV系統、製冷系統，以及管道及衛生系統有關的機電工程；及(ii)涉及木工工程及其他有關天花板、地板及牆壁的終飾工程的裝修工程，惟視乎我們可用的人力資源及所涉及專門工程的類別而定。於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年，本集團產生的分包費用分別為約3.4百萬新加坡元、2.6百萬新加坡元及3.2百萬新加坡元，分別佔我們採購總額約52.4%、56.5%及49.2%。

我們的董事認為本集團將能透過以我們本身的人力資源參與ACMV工程及木工工程，以及減少我們對分包服務的需求及減低因而產生的相關成本，而獲得更高的盈利能力，原因為溢利加成一般已計算在我們分包商所收取的分包費用內。此外，我們將能夠為我們的客戶提供更優惠的價格，因為我們能更好控制我們的營運成本，從而提高我們取得新合約的機會。根據益普索報告，新加坡的建築行業及醫療相關建築行業面對勞工短缺的問題。透過本身招聘更多工人，本集團可減少委聘隨時可用分包商的任何困難及我們分包商突然提高收費的風險。此外，我們的董事認為，與委聘第三方分包商的情況相比，招聘更多內部工人將對我們監控工程進度及向我們本身的工地工人提供工作指引方面更有效率。

3. 增加我們就出具履約保函提供資金的儲備

就於往績記錄期間一家新加坡公立醫院授予的一個大型項目而言，我們獲客戶要求提供由銀行發出的以客戶為受益人的履約保函，金額為合約金額的10%。我們一般須於出具履約保函的銀行存放抵押存款。

業務

於往績記錄期間，我們的董事對於競標要求履約保函的大型項目持審慎態度，因為可能會導致我們的營運資金作為存放在銀行的已抵押存款而被凍結。因此，我們承接要求履約保函的大型項目的能力受制於我們可動用儲備金的金額。我們的董事相信，透過增加我們為出具履約保函提供資金的儲備金，本集團將更有把握於日後競得更多大型項目。

4. 增加我們的機械及設備

(i) 起重及木工工程機械

我們計劃購買兩套木工工程機械及三套起重機械。如上文所述，擴大我們開展ACMV及木工工程的內部能力及降低我們的外包服務需求是我們業務策略的一部分。因此，我們的董事認為，我們有必要收購兩套機械方便我們的工人根據項目需要切割木質及其他材料。此外，我們目前擁有一套將我們的輻射防護產品（如輻射防護門）及其他材料吊上汽車進行運輸的起重機械。由於我們擬收購更多物業用作工場及辦公室用途，我們的董事認為，我們有需求購買三套額外的起重機械，供新工場營運所需。

(ii) 用於運輸的汽車

於最後實際可行日期，本集團擁有四輛汽車，用於將我們的工人、輻射防護產品及其他材料運往有關工地。我們的董事目前計劃額外購買六輛汽車，以應對我們增加人力資源的計劃涉及的運輸需求的增加及服務需求的預期增長。我們預期我們擴大後的人力資源將被分配到更多工地開展工程。我們現有的汽車載客量將無法適應運輸需求的增加，而我們部分工人或因而需乘搭公共交通工具前往相關工地。我們的董事認為，擁有更多汽車將讓我們能夠更靈活的安排工人及材料的運輸計劃，從而將提高我們的整體工作效率。

業務

5. 加強我們的市場推廣力度

於往績記錄期間，本集團透過客戶直接邀請報價或投標而取得新業務。我們的董事認為，通過加強我們的市場推廣力度以提升我們的品牌知名度，以及於新加坡醫療相關建築行業的市場佔有率，我們可擴大客戶基礎並吸引潛在客戶的更多邀請。

我們的計劃市場推廣措施包括(i)為推廣我們的服務而設置專門網頁；(ii)註冊有關商標；(iii)在業界刊物投放廣告；(iv)贊助我們客戶或醫療及保健行業的其他主要業界參與者所籌辦的商業活動及慈善活動；及(v)派送宣傳手冊及其他宣傳材料為我們的服務做廣告。

實施業務策略

有關上述業務策略實施情況的詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

我們的服務及產品描述

(A) 綜合設計及建築服務

我們的主要業務活動乃為新加坡的醫院及診所提供綜合設計及建築服務。尤其是，我們在承接整體解決方案項目方面擁有豐富經驗，有關項目包括(i)建築設計及規格的制定及諮詢，尤其包括涉及放射性醫療設備建築設計及規格的制定及諮詢；(ii)執行建築工程（主要包括輻射防護工程、機電工程及裝修工程）；及(iii)協助取得建築工程的法定批准及認證。另外，我們的客戶可委聘我們僅根據客戶的指示或規格執行建築工程。

下文載有我們整體解決方案項目涉及工程的主要範圍：

(i) 建築設計及規格的制定及諮詢

根據所涉及醫療設施及（如必要）放射性醫療設備的類別，我們將就我們的輻射防護及其他相關建築工程制定設計及規格，並在項目開始前將其遞交客戶審批。我們亦可以向我們的客戶提供關於醫療設施室內設計的推薦建議。視乎所進行工程的性質，我們的設計和規格或在項目實施前提交給註冊專業工程師及／或持牌電工進行認可。

業務

(ii) 建築工程

輻射防護工程

我們的輻射防護工程一般指為防止醫療設施房間的放射性醫療設備散發的輻射洩漏而開展的建築工程。我們的輻射防護工程一般涉及：(i)根據客戶規格採購合適的輻射防護材料；(ii)使用輻射防護材料製造門框及牆體；及(iii)於有關工地交付及安裝所製造的產品。我們的輻射防護產品（如輻射防護門）乃按個案基準根據客戶的要求及規格設計及製造。製造工序由我們的工人在高級管理團隊的監督下進行。我們所採用輻射防護材料的主要類別包括鉛門、鉛玻璃及高密度聯鎖塊，乃自新加坡、中國及美國的供應商採購。

輻射防護產品的製造工序主要於我們具備各種工具及設備的總部工場進行。由於製造工序可能需時逾一星期，若整個工序均在我們本身的物業進行，我們將可更靈活地安排工程時間。此外，鑒於門框及所涉及其他材料的大小及重量，或會難以要求在我們客戶的工地提供足夠空間用於存放。此外，通過在我們的自有工場進行輻射防護產品的製造工序，我們能夠確保對我們輻射防護工程方面的技術知識及專長進行更好的保護。

機電工程

我們的機電工程一般指供應、安裝、測試及調試各類系統，包括(i)ACMV系統；(ii)製冷系統；(iii)電力系統；(iv)管道、衛生及排水系統；(v)醫用氣體及吸引系統；(vi)數據通信系統；及(vii)消防系統。

業務

裝修工程

我們的裝修工程一般指拆卸工程、木工工程、結構工程及與天花板、地板及牆壁有關的其他終飾工程，通常與上文所述的輻射防護工程及機電工程互補。

(iii) 協助取得建築工程的法定批准及認證

根據新加坡法例及法規，我們的部分建築工程需要在工程開始前取得政府機關的事先批准。根據與客戶的合約，我們或協助客戶於工程開始前就我們將開展的工程向有關政府機關申請批准。例如，我們將就個別項目委託第三方專業人士(i)就結構工程向建設局申請批准；及(ii)就消防及ACMV工程向消防安全部申請批准。

一般而言，根據與客戶的合約，我們亦將協助客戶根據新加坡法例及法規的規定處理已完工建築工程的認證程序。我們通常會於完成建築工程後向建設局遞交完工證明。視乎所涉及工程的類型，我們亦或會委託第三方專業人士（如持牌電工或註冊檢驗人員）對已完工的建築工程進行安全及質量認證。通過有關檢驗後，我們將向客戶遞交有關合規證明，供其留存記錄。

(B) 維護及其他服務

我們有小部分的收益源自維護及其他服務。我們的維護服務包括一般在固定期限內按年對我們完成的輻射防護工程及機電工程進行檢查、零部件替換及維修（如需要）。我們的其他配套服務一般包括小型改造及安裝工程、舊醫療設備拆卸及處理、建築廢料清除及建築工程完工後的工地清理。我們亦提供輻射防護相關諮詢服務，包括根據客戶向我們遞交的關於其輻射防護工程檢測結果的報告，提供技術建議。

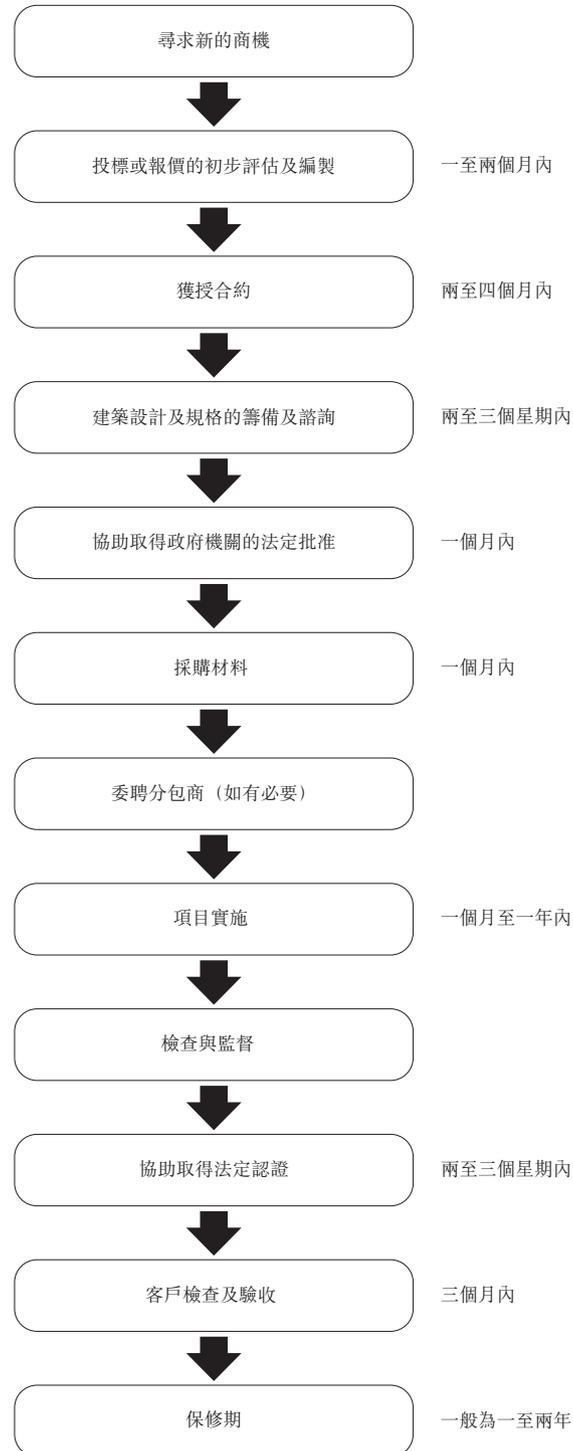
(C) 工具及材料銷售

我們亦有小部分的收益源自按個案基準主要向醫療服務供應商及醫療設備供應商銷售工具及材料，如由我們製造的輻射防護產品、標誌牌、鉛板及鉛玻璃。

業務

業務流程

以下載列的流程圖，概述綜合設計及建造服務下整體解決方案項目工作流程的主要步驟：



業務

尋求新的商機

於往績記錄期間，我們主要通過獲醫療設備供應商、醫療服務供應商及其他建築承建商直接邀請投標或報價獲得新業務。有關進一步詳情，請參閱本節下文「銷售及市場推廣」一段。

項目初步評估

我們客戶提供的招標文件及項目詳情通常包含所需工程的簡要說明、預計開工日期、合約期限及呈交標書或報價的時間表。

於收到客戶的招標文件及／或項目詳情後，我們對承接項目的可行性進行內部評估，需考慮包括技術要求、項目規模與開工日期、施工項目的預計盈利能力、我們可用的人力及其能力以及當時市場環境等各種因素。

標書或報價的編製

我們的投標團隊包括執行董事及工料測量師，負責標書或報價的編製。我們的投標團隊或對項目施工場地進行實地考察，以便更好地評估所涉及工程的複雜程度。

我們的標書或報價通常包括我們的服務範圍、按單位載列的各類工程收費率表、所用材料說明、支付方式、保修期及項目期限。我們的標書或報價將經由我們的執行董事批准並認可後呈交至我們的客戶。

我們根據過往經驗及我們所需類型的材料及服務的近期價格趨勢估計項目將產生的成本。有關進一步詳情，請參閱本節下文「定價策略」一段。

我們的客戶或於收到我們的標書或報價後安排與我們面談，以便更加了解我們的工作人員、專業知識及經驗。面談期間，客戶或要求我們回答有關我們標書或報價的問題。

業務

獲授合約

醫療設備供應商及醫療服務供應商通常以下訂購單的方式來確認對我們的委聘。就建築承建商授予的項目而言，我們或須與彼等訂立正式合約。合約通常載有服務範圍、合約金額、支付條款、項目工期及其他標準服務條款。有關詳情，請參閱本節下文「客戶－主要委聘條款」一段。

下表載列於往績記錄期間期間我們就綜合設計及建築服務遞交標書或報價的項目數目、獲授項目數目及成功率：

	2014/15財年	2015/16財年	2016/17財年
我們遞交標書或報價的			
項目數目	60	76	93
獲授項目數目 ^(附註)	47	57	67
成功率(%) ^(附註)	<u>78.3</u>	<u>75.0</u>	<u>72.0</u>

附註：上表中，某一財政年度的成功率按就於該財政年度遞交的標書或報價獲授項目數目（無論是否於同一或後續財政年度獲授）計算。

經考慮我們的定價策略，我們可能通過遞交標書或報價而不時響應客戶邀約而非拒絕。我們的董事認為，有關策略將令我們得以(i)維持我們與客戶的關係；(ii)保持我們的市場知名度；及(iii)知悉最新市場進展以及有助於日後競標項目的定價趨勢。由於有關策略及不時受我們競爭對手的競標策略所影響，我們可能於不同期間經歷整體中標率的波動。鑒於我們的競標策略以及我們於往績記錄期間的表現，我們的董事認為，我們於往績記錄期間獲得綜合設計及建築服務項目的整體中標率大致令人滿意。

建築設計及規格的制定及諮詢

根據所涉及醫療設施及（如必要）放射性醫療設備的類別，我們將就我們的輻射防護及其他相關建築工程制定設計及規格，並在項目開始前將其遞交客戶審批。我們亦可以向我們的客戶提供關於醫療設施室內設計的推薦建議。視乎所進行工程的性質，我們的設計或規格或在項目實施前提交給註冊專業工程師及／或持牌電工進行認可。

業務

我們的設計團隊由室內設計師、建築規劃師、工料測量師及高級繪圖員組成，負責根據客戶的需求及要求制定空間規劃工程、運行工作流程、建築設計及規格。我們的設計團隊將於收到客戶反饋後修改圖紙及規格。

協助取得政府機關的法定批准

根據新加坡法例及法規，我們的部分建築工程需要在工程開始前取得政府機關的事先批准。根據與客戶的合約，我們或協助客戶於工程開始前就我們將開展的工程向有關政府機關申請批准。有關進一步詳情，請參閱本節上文「我們的服務及產品描述－(A)綜合設計及建築服務」一段。

材料採購

我們一般負責自費採購我們工程所需的建築及輻射防護材料。我們的建築及輻射防護材料是根據項目要求按需購買。有關進一步詳情，請參閱本節下文「供應商」一段。

委聘分包商 (如有必要)

視乎可動用的勞力資源及所涉及專業工程的類型，我們或會委聘其他分包商進行若干建築工程，如(i)與ACMV系統、製冷系統以及管道及衛生系統有關的機電工程；及(ii)涉及木工工程及與天花板、地板及牆壁有關的其他終飾工程的裝修工程。有關進一步詳情，請參閱本節下文「供應商」一段。

項目實施

我們通常設立由項目經理、技術顧問、繪圖員、建築規劃師及室內設計師組成的項目管理團隊。我們的項目管理團隊通常負責(i)安排項目所需的所有必要材料、設備及勞力資源；及(ii)進行項目協調與監督。我們的項目管理團隊不時與客戶溝通，以確保工程執行符合客戶要求，並根據適用法定要求按進程於預算內完成。

業務

檢查及監督

我們按照符合ISO 9001標準規定的內部治理管理體系，於整個項目中一致進行內部質量檢查及監督。有關我們質量管理體系的進一步詳情，請參閱本節下文「質量控制」一段。

協助取得法定認證

根據與客戶的合約，我們通常亦將協助客戶根據新加坡法例及法規的規定處理已完工建築工程的認證程序。有關進一步詳情，請參閱本節上文「我們的服務及產品描述－(A)綜合設計及建築服務」一段。

客戶檢查及驗收

我們的客戶將進行檢查，以核查我們已完成的工程是否符合彼等的要求及合約規定的規格。例如，我們的客戶會安排對我們的輻射防護工程進行檢查，以確保遵守RPNSD的法定要求。通過客戶檢查後，我們將收到客戶的通知或移交證明，表明我們的項目完成。項目完成後，我們或須遞交(i)一套顯示建築工程最終狀況的圖紙；及(ii)操作及維護手冊，以供客戶留存記錄。

保修期

我們一般須提供自項目完工日期起計為期一年的保修期，期間，我們負責(i)確保我們完成的工程及供應的材料符合獲批准的規格及圖紙；及(ii)修理或糾正發現的任何缺陷。倘客戶要求，我們或將機電工程的保修期延長至兩年，費用另外收取。

工程變更指令 (如有)

於項目實施期間，我們的客戶可要求額外的工程或更改合約範圍之外的工程。變更工程的價值將另行磋商或參考性質及範圍類似的合約工程後釐定。我們的客戶一般以採購訂單的方式發出工程變更指令，當中載有因該工程變更指令而將需開展的工程詳情。

業務

於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年，我們來自工程變更指令的收益分別為24,000新加坡元、0.1百萬新加坡元及0.7百萬新加坡元。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未因工程變更指令金額而與客戶產生任何重大糾紛。

質保金 (如有必要)

就建築承建商授予的項目而言，視乎合約條款，部分客戶可能扣留向我們作出的每筆付款的若干百分比作為質保金。質保金一般相當於已完成工程價值的10%，最高為合約總金額的5%。一半的質保金通常會於項目完工時退還，餘下一半將於保修期屆滿時退還。

截至2015年、2016年及2017年6月30日，我們的應收質保金分別約為156,000新加坡元、16,000新加坡元及145,000新加坡元。有關我們的貿易應收款項的進一步討論及分析，請參閱本文件「財務資料－選定資產負債表項目的討論－貿易應收款項」一節。

季節性

我們的董事認為，根據彼等的經驗，因新加坡醫療設施相關的建造及建築工程通常全年進行，新加坡的醫療相關建築行業並未顯示出任何重大季節性影響。

牌照及註冊

本集團持有眾多能夠使我們經營業務的牌照及註冊。下表載列Hwa Koon於最後實際可行日期的牌照及註冊詳情：

相關部門／組織	相關名單／類別	註冊／ 牌照／級別	屆滿日期
建設局	一般建造商－1類	GB1	2018年6月16日
建設局	CW01－一般建造	C1 ^(附註)	2019年9月1日
建設局	ME01－空調、製冷及通風工程	L2 ^(附註)	2019年9月1日
建設局	ME11－機械工程	L1 ^(附註)	2019年9月1日
RPNSD	用於特定類型的電離輻射儀器的 出售或交易的牌照	L1	2017年12月31日

附註：建設局評級之間的差別與投標新加坡公營項目的限額有關。於最後實際可行日期，L1限額為650,000新加坡元，L2限額為1.3百萬新加坡元及C1限額為4.0百萬新加坡元。

業務

我們的董事認為上述牌照及註冊已足以滿足我們的業務需求。我們的董事確認，本集團已獲得於最後實際可行日期在新加坡進行我們的主要業務活動所有必要的牌照、許可證及註冊。

維持我們的牌照及註冊須遵守的規定

能否維持上述牌照及註冊對我們的業務營運至關重要。有關此方面的相關風險詳情，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造成重大影響」一節。

為維持該等牌照及註冊，我們必須遵守若干有關財務、人員、往績記錄、認證及／或其他規定。有關進一步資料，請參閱本文件「監管概覽－新加坡建造商及承建商發牌制度」及「監管概覽－輻射防護」一節。

新加坡法律顧問告知，現時並無預見本集團於上述牌照及註冊的重續方面有任何法律障礙。

於往績記錄期間承接的項目

按項目性質劃分的收益

公營機構項目指項目發包人為新加坡政府或法定機構的項目，而私營機構項目指並非公營機構項目的項目。下表載列於往績記錄期間按項目性質劃分的源自綜合設計及建築服務的收益明細及向我們貢獻收益的項目數量：

	2014/15財年			2015/16財年			2016/17財年		
	項目數量 (附註) 新加坡元千元	收益 新加坡元千元	佔收益總額 百分比	項目數量 (附註) 新加坡元千元	收益 新加坡元千元	佔收益總額 百分比	項目數量 (附註) 新加坡元千元	收益 新加坡元千元	佔收益總額 百分比
公營機構	41	5,850	45.5	38	5,381	57.7	33	7,426	51.0
私營機構	29	7,018	54.5	20	3,950	42.3	38	7,146	49.0
總計	70	12,869	100.0	58	9,331	100.0	71	14,571	100.0

附註：

- 於2015/16財年貢獻收益的58個項目中，一個項目亦於2016/17財年貢獻收益。
- 於2016/17財年貢獻收益的71個項目中，四個項目亦於2015/16財年貢獻收益。

業務

我們的項目數量變動

下表載列於往績記錄期間向我們貢獻收益的綜合設計及建築項目及我們投得但尚未開始的項目數量的變動，以及於年內我們投得的新項目與年內已完成項目的明細：

	2014/15財年	2015/16財年	2016/17財年
自過往年度結轉項目	23	1	4
於年內授予我們的新項目	47	57	67
於年內完成的項目數量	<u>69</u>	<u>54</u>	<u>60</u>
結轉至下一年度的項目	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>11</u>

按已確認收益範圍劃分的項目數量

2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年，有70個、58個及71個綜合設計及建築項目向我們的收益分別貢獻約12.9百萬新加坡元、9.3百萬新加坡元及14.6百萬新加坡元。以下載列於往績記錄期間按各自己已確認收益範圍劃分的該等項目明細：

	2014/15財年 項目數量	2015/16財年 項目數量	2016/17財年 項目數量
已確認收益			
1,000,000新加坡元或以上	1	1	3
500,000新加坡元至			
1,000,000新加坡元以下	2	3	4
100,000新加坡元至			
500,000新加坡元以下	25	23	21
50,000新加坡元至			
100,000新加坡元以下	21	10	14
50,000新加坡元以下	<u>21</u>	<u>21</u>	<u>29</u>
合計	<u>70</u>	<u>58</u>	<u>71</u>

業務

於往績記錄期間承接的主要項目

下表載列就本集團收益貢獻方面而言，2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年我們的五大綜合設計及建築項目詳情：

2014/15財年

排名	以下客戶 授予的項目	原有合約 金額 新加坡元千元	私營/ 公營機構	工程開始及 完成日期	年內已確認 收益金額 新加坡元千元	佔本集團 收益總額 百分比 %
1	客戶A (附註)	3,198	私營	開始：2014年7月；完成：2014年9月	3,083	23.3
2	客戶C (附註)	796	公營	開始：2014年10月；完成：2014年11月	796	6.0
3	客戶C (附註)	779	公營	開始：2014年6月；完成：2014年9月	772	5.8
4	客戶E (附註)	751	私營	開始：2014年2月；完成：2014年9月	485	3.7
5	客戶組B (附註)	467	私營	開始：2015年2月；完成：2015年3月	467	3.5

附註：有關背景資料，請參閱本節下文「客戶－主要客戶」一段。

業務

2015/16財年

排名	以下客戶 授予的項目	原有合約 金額 新加坡元千元	私營/ 公營機構	工程開始及 完成日期	年內已確認 收益金額 新加坡元千元	佔本集團 收益總額 百分比 %
1	客戶D (附註)	1,203	私營	開始：2015年10月；完成：2016年4月	1,203	12.3
2	客戶C (附註)	633	私營	開始：2015年9月；完成：2015年12月	633	6.5
3	客戶組B (附註)	567	私營	開始：2016年3月；完成：2016年6月	567	5.8
4	客戶C (附註)	550	公營	開始：2015年10月；完成：2015年12月	550	5.6
5	客戶組B (附註)	359	公營	開始：2015年10月；完成：2015年12月	359	3.7

附註：有關背景資料，請參閱本節下文「客戶－主要客戶」一段。

2016/17財年

排名	以下客戶 授予的項目	原有合約 金額 新加坡元千元	私營/ 公營機構	工程開始及 完成日期	年內已確認 收益金額 新加坡元千元	佔本集團 收益總額 百分比 %
1	客戶H (附註)	2,988	公營	開始：2016年8月；進行中	2,301	15.4
2	客戶I (附註)	1,725	私營	開始：2016年7月；完成：2017年2月	1,725	11.5
3	醫療服務供應商	1,744	公營	開始：2017年6月；進行中	1,113	7.5
4	客戶組B (附註)	709	私營	開始：2016年7月；完成：2016年10月	745	5.0
5	客戶D (附註)	636	公營	開始：2016年9月；完成：2016年12月	636	4.3

附註：有關背景資料，請參閱本節下文「客戶－主要客戶」一段。

業務

未完成項目

於2015年、2016年及2017年6月30日及最後實際可行日期，本集團分別共有1、4、11及5個未完成綜合設計及建築項目（包括已開始但未竣工的項目以及已授予我們但尚未開始的項目），來自或預期來自該等項目的收益如下：

	於2015年 6月30日	於2016年 6月30日	於2017年 6月30日	於最後實際 可行日期
未完成項目數目	1	4	11	5
	新加坡元千元	新加坡元千元	新加坡元千元	新加坡元千元
該等項目的原合約總金額	395	1,428	7,129	4,234
該等項目應佔收益總額				
— 於所示日期或之前已確認	85	1,038	4,708	2,301
— 於所示日期尚未確認	310	390	2,421	1,933
	<u>395</u>	<u>1,428</u>	<u>7,129</u>	<u>4,234</u>

業務

手頭項目

於2017年7月1日，我們的手頭綜合設計及建築項目（包括已開始但尚未完工的項目及已授予我們但尚未開始的項目）及自2017年7月1日至最後實際可行日期已授予我們的項目總數為14個。董事估計，該等項目將於2017/18財年完成，而該等項目將產生的所有餘下收益將於2017/18財年確認。下文載列我們於2017年7月1日的手頭項目及自2017年7月1日至最後實際可行日期已授予我們的項目的完整清單：

排名	客戶	原有合約	實際／預期工程	實際／預期	於往績記錄	於2017/18財年
		金額	開始日期	工程完成日期	期間確認的 收益金額	確認的 收益金額
		新加坡元千元			新加坡元千元	新加坡元千元
1	客戶組B	287	2016年11月	2017年8月	281	6
2	建築承建商	20	2017年6月	2017年7月	20	-
3	建築承建商	16	2017年6月	2017年7月	16	-
4	客戶H	2,988	2016年8月	2017年8月	2,301	687
5	客戶C	305	2017年5月	2017年8月	290	15
6	客戶C	436	2017年4月	2017年8月	392	44
7	客戶D	61	2017年6月	2017年7月	58	3
8	醫療設備供應商	153	2017年6月	2017年7月	115	38
9	建築承建商	120	2017年6月	2017年9月	50	70
10	醫療服務供應商	1,744	2017年6月	2017年9月	1,113	631
11	客戶F	999	2017年6月	2017年10月	72	927
12	客戶F	66	2017年8月	2017年8月	-	66
13	客戶組B	1,318	2017年8月	2018年1月	-	1,318
14	建築承建商	53	2017年8月	2017年9月	-	53

附註：

- (1) 第1、2、3、4、5、6、7、8、9、10及11號項目指我們於2017年6月30日的未完成項目。
- (2) 第9、10、11、13及14號項目指我們於最後實際可行日期的未完成項目。

業務

客戶

客戶特徵

往績記錄期間，我們的客戶主要包括(i)跨國醫療設備供應商；(ii)新加坡醫療服務供應商，包括醫院及診所；及(iii)由包括新加坡政府或醫療服務供應商在內的項目發包人委聘的建築承建商。

於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年，對本集團有收益貢獻的綜合設計及建築服務客戶數目分別為46名、51名及63名。於往績記錄期間，我們大部分的客戶位於新加坡，且我們源自以新加坡為基地的客戶的收益分別佔我們於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年收益總額的99.3%、98.8%及97.5%。我們有小部分的收益源自向東南亞國家（如馬來西亞）的客戶(i)提供輻射防護相關諮詢服務，進一步詳細討論載於「我們的服務及產品描述－(C)工具及材料銷售」一段；及(ii)銷售我們在工場製造的輻射防護產品。於往績記錄期間，我們源自新加坡客戶的收益主要以新加坡元計值，而我們源自海外客戶的收益則主要以美元計值。

醫療設備供應商

醫療設備供應商主要包括位於新加坡的跨國醫療設備製造商的本地分支機構及其他醫療設備分銷商。

一般而言，當決定設施所需擬投入運營的醫療設備後，醫療服務供應商通常會邀請醫療設備供應商參加項目投標。中標的供應商一般會負責(i)供應及安裝相關醫療設備；及(ii)確保完成所有相關設計及建築工程，以便有關設備的安裝及運行。作為常見的行業慣例，醫療設備供應商將自行安排供應及安裝設備及向建築承建商（如本集團）分包整個設計及建築工程。

業務

醫療服務供應商

我們不時獲新加坡醫療服務供應商直接委聘，就建造、翻新及升級其醫療設施提供綜合設計及建築服務。此類別的客戶規模各異，包括(i)提供綜合醫療服務的公立及私立醫院及(ii)診所，如牙科診所、影像中心、外科及其他治療中心。

建築承建商

往績記錄期間，我們亦受新加坡其他建築承建商委聘。該等建築承建商在成功投得項目後，可能委聘我們作為分包商並向我們分包若干部分的建築工程。

主要委聘條款

我們按逐個項目基準為客戶提供綜合設計及建築服務，而不是訂立長期合約。我們的董事認為該安排符合新加坡建築行業慣例。

醫療設備供應商及醫療服務供應商通常通過向我們下採購訂單確認委聘我們。就建築承建商授予的項目而言，我們或須與其訂立正式合約。

客戶委聘我們的主要條款概述如下：

(A) 綜合設計及建築服務

工程範圍

合約通常載有本集團將開展的服務範圍及其他項目規格或要求。我們的客戶通常要求我們在指定的時間內按照其指定的工作時間表完成工程。

期限

合約通常指定項目實施的開始日期及期限，通常介乎一個月至一年。

業務

合約金額

一般而言，我們的合約載有根據客戶的規格、圖紙及技術要求開展工程範圍的一次性固定價格。我們的部分合約為重新計量合約，據此，最終合約金額將根據議定的單位價格及實際完成的工程量決定。在與客戶簽訂的合約中，並無涉及價格調整的具體條款。

支付條款

根據客戶類型及項目規模，我們與客戶的支付條款視不同的項目而有所不同。

就醫療設備供應商授予的項目而言，本集團通常會於收到採購訂單時收取若干百分比的合約總金額作為訂金。本集團會根據採購訂單列明的事先議定的完工百分比分階段及／或於工程正式完工時向客戶遞交臨時付款申請。就醫療服務供應商或建築承建商授予的項目而言，本集團通常會於參考完成的工程量後，按月向客戶遞交臨時付款申請。於收到我們的進度付款申請後，我們的客戶或其授權人士將通過在我們的付款申請進行背書或向我們簽發付款證明，對我們完成的工程進行檢查及核證。

我們向客戶授出的信貸期一般介乎自發票簽發日期起計約30至90天。

保險

通常我們需要就有關項目購買及維持承建商責任全險及工傷賠償保險。有關詳情，請參閱本文件下文「保險」一段。倘我們作為其他建築承建商的分包商承接項目，根據合約條款，建築承建商一般投購上述保單，以覆蓋其以及我們作為其分包商的責任。

材料採購

我們一般負責自費採購項目所需的相關建築及輻射防護材料。

業務

保修期

有關保修期的詳情，請參閱本節上文「業務流程」一段。

工程變更指令

有關工程變更指令的詳情，請參閱本節上文「業務流程」一段。

履約保函

就於往績記錄期間一家新加坡公立醫院授予的一項大型項目而言，我們須提供由銀行發出的以客戶為受益人的履約保函，金額為合約金額的10%（即約174,000新加坡元）。該安排旨在保證我們妥善及時地履行工程及遵從合約。倘我們無法按照合約規定行事，客戶有權就金錢損失獲得擔保補償，上限為履約保函金額。

與銀行安排發出以客戶為受益人的履約保函時，我們一般須於銀行存放一筆抵押存款。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，客戶並無因我們不履行已承接合約而要求兌現上述履約保函。

約定損害賠償金

我們的合約可能包括約定損害賠償條款，以保障客戶因工程延遲完工而蒙受的損失。倘我們無法在合約規定的時間內或無法根據合約交付或實施合約工程，我們或須向客戶支付約定損害賠償金。約定損害賠償金一般按每日固定金額及／或根據合約按每工作日基準訂明的若干損害賠償計算機制計算。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，客戶並無向我們申索約定損害賠償金。

業務

僱用外籍工人

我們應確保我們或我們的分包商在執行項目時並無僱用非法移民。

職業健康及安全措施

本集團承諾遵守新加坡的職業健康及安全法規以及客戶指定的標準及指引。此外，我們將負責提供防護設備，並確保我們的工人正確佩戴。

彌償保證

本集團應主要就我們的客戶因我們違反合約或未能履行合約項下的責任而蒙受的所有損失、損害及責任作出彌償。

終止

倘（其中包括）我們未能執行約定的工程範圍，或我們破產或無力償還債務，則我們的客戶通常可終止合約。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無合約根據終止條款予以終止。

(B) 維護及其他服務

工程範圍

我們維護服務的服務範圍一般包括於固定期限內對我們完成的輻射防護工程及機電工程進行檢查、零部件替換及維修工程（如需要），通常按年進行。視乎維護服務的期限，我們或按月或季度拜訪客戶的物業，以進行檢查。

我們亦向客戶提供其他配套服務，詳情於本節上文「我們的服務及產品描述」一段論述。

支付條款

視乎維護服務的期限，我們的客戶通常提前按季度或於每輪檢查完成時向我們付款。就我們的其他配套服務而言，我們通常於服務完成時收取客戶的付款。

業務

主要客戶

於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年，來自最大客戶的收益佔我們收益總額的百分比分別約為23.3%、30.3%及24.2%，而來自五大客戶的合併收益佔我們收益總額的百分比則分別約為83.6%、82.0%及68.2%。

2014/15財年

排名	客戶	主營業務活動	業務關係 開始年份	一般售貨期及 付款方式	來自客戶的收益	
					新加坡元千元	%
1	客戶A	一家新加坡公司(一家馬來西亞交易所及新加坡證券交易所上市公司的全資附屬公司)，其主要活動包括經營診所及提供一般西方醫療服務	自2006年起	60天；支票	3,083	23.3
2	客戶組B	新加坡公司(一家法蘭克福證券交易所上市公司的全資附屬公司)，其主要活動包括(其中包括)醫療、科學及精密設備的銷售	自2006年起	60天；銀行轉賬	3,067	23.2
3	客戶C	一家新加坡公司(一家紐約證券交易所、倫敦證券交易所、Euronext巴黎、瑞士交易所及法蘭克福證券交易所上市公司的附屬公司)，其主要活動包括(其中包括)保健產品及醫療設備銷售	自2006年起	60天；銀行轉賬	2,442	18.4
4	客戶D	一家新加坡公司(一家紐約證券交易所及Euronext阿姆斯特丹上市公司的全資附屬公司)，其主要活動包括(其中包括)保健產品及醫療設備銷售	自2006年起	30天；銀行轉賬	1,651	12.5
5	客戶E	一家新加坡私營公司，其主要活動主要包括經營醫院	自2014年起	30天；支票	826	6.2
五大客戶合計					11,069	83.6
所有其他客戶					2,176	16.4
收益總額					13,245	100.0

業務

2015/16財年

排名	客戶	主營業務活動	業務關係 開始年份	一般信貸期及 付款方式	來自客戶的收益 新加坡元千元	%
1	客戶D	新加坡公司(紐約證券交易所及Euronext阿姆斯特丹上市公司的全資附屬公司)，其主要活動包括(其中包括)保健產品及醫療設備銷售	自2006年起	90天；銀行轉賬	2,968	30.3
2	客戶C	一家新加坡公司(一家紐約證券交易所、倫敦證券交易所、Euronext巴黎、瑞士交易所及法蘭克福證券交易所上市公司的附屬公司)，其主要活動包括(其中包括)保健產品及醫療設備銷售	自2006年起	60天；銀行轉賬	2,050	20.9
3	客戶組B	新加坡公司(一家法蘭克福證券交易所上市公司的全資附屬公司)，其主要活動包括(其中包括)醫療、科學及精密設備銷售	自2006年起	60天；銀行轉賬	2,036	20.8
4	客戶F	一家新加坡公司(一家東京證券交易所、名古屋證券交易所、福岡證券交易所、札幌證券交易所及紐約證券交易所上市公司的附屬公司)，其主要活動包括(其中包括)醫療、科學及精密設備銷售	自2009年起	30天；支票	645	6.6
5	客戶G	一家新加坡私營公司，其主要活動主要包括保健產品銷售及提供保健解決方案	自2014年起	30天；支票	334	3.4
			五大客戶合計		8,033	82.0
			所有其他客戶		1,760	18.0
			收益總額		<u>9,793</u>	<u>100.0</u>

業務

2016/17財年

排名	客戶	主營業務活動	業務關係 開始年份	一般信貸期及 付款方式	來自客戶的收益 新加坡元千元	%
1	客戶組B	新加坡公司(一家法蘭克福證券交易所上市公司的全資附屬公司)，其主要活動包括(其中包括)醫療、科學及精密設備銷售	自2006年起	60天;銀行轉賬	3,618	24.2
2	客戶H	一家於東京證券交易所及名古屋證券交易所上市的日本公司，其主要活動包括(其中包括)提供土木工程服務及建築施工服務	自2016年起	30天;銀行轉賬	2,487	16.7
3	客戶I	一家新加坡公司(一家紐約證券交易所上市公司的全資附屬公司)，其主要活動包括經營醫院	自2016年起	30天;支票	1,725	11.5
4	客戶D	一家新加坡公司(一家紐約證券交易所及Euronext阿姆斯特丹上市公司的全資附屬公司)，其主要活動包括(其中包括)保健產品及醫療設備銷售	自2006年起	90天;銀行轉賬	1,222	8.2
5	客戶C	一家新加坡公司(一家紐約證券交易所、倫敦證券交易所、Euronext巴黎、瑞士交易所及法蘭克福證券交易所上市公司的附屬公司)，其主要活動包括(其中包括)保健產品及醫療設備銷售	自2006年起	90天;銀行轉賬	1,139	7.6
			五大客戶合計		10,191	68.2
			所有其他客戶		4,746	31.8
			收益總額		14,937	100.0

於往績記錄期間，概無董事、其緊密聯繫人或任何於截至最後實際可行日期擁有本公司已發行股份數目超過5%的股東於本集團五大客戶中擁有任何權益。

業務

有關我們主要客戶的進一步資料

客戶A為一家公司（「**客戶A控股公司**」）的全資附屬公司。於最後實際可行日期，客戶A控股公司的股份於馬來西亞交易所及新加坡證券交易所上市，市值介乎893億港元至898億港元。根據客戶A控股公司的最近期年度報告，其附屬公司的主要業務包括(i)於亞洲、中歐、東歐、中東及北非經營醫院及提供醫療保健服務；(ii)於馬來西亞提供醫療及健康科學教育服務；及(iii)於新加坡、馬來西亞及日本進行房地產投資。根據客戶A控股公司的最近期年度報告，於截至2015年及2016年12月31日止年度，其來自於亞洲經營醫院及提供醫療服務的收益分別約為94億港元及112億港元。

客戶組B由一家公司（「**客戶組B控股公司**」）的兩家全資附屬公司組成。於最後實際可行日期，客戶組B控股公司的股份於法蘭克福證券交易所上市，市值約9,123億港元。根據客戶組B控股公司的最近期年度報告，其附屬公司的主要業務包括提供(i)醫療保健服務；(ii)電力、天然氣及可再生能源；(iii)能源管理服務；(iv)建築產品及服務；(v)客貨運輸服務；(vi)製造業使用的產品組合及系統解決方案；(vii)計量及控制質量流量的產品及服務；及(viii)金融服務。根據客戶組B控股公司的最近期年度報告，於截至2015年及2016年12月31日止年度，其來自提供醫療保健服務的收益分別約為1,198億港元及1,254億港元。

客戶C為一家公司（「**客戶C控股公司**」）的全資附屬公司。於最後實際可行日期，客戶C控股公司的股份於紐約證券交易所、倫敦證券交易所、Euronext巴黎、瑞士交易所及法蘭克福證券交易所上市，市值介乎15,370億港元至16,100億港元。根據客戶C控股公司的最近期年度報告，其附屬公司的主要業務包括提供(i)醫療保健服務；(ii)航空設計及飛機部件生產；(iii)石油、天然氣、電力及可再生能源；(iv)運輸服務；(v)能源連接及照明服務；及(vi)金融服務。根據客戶C控股公司的最近期年度報告，於截至2015年及2016年12月31日止年度，其來自提供醫療保健服務的收益分別約為1,372億港元及1,423億港元。

業務

客戶D為一家公司（「**客戶D控股公司**」）的全資附屬公司。於最後實際可行日期，客戶D控股公司的股份於紐約證券交易所及Euronext阿姆斯特丹上市，市值介乎2,699.1億港元至2,976.7億港元。根據客戶D控股公司的最近期年度報告，其附屬公司的主要業務包括提供(i)個人健康服務；(ii)診斷及治療解決方案；(iii)醫療保健信息學解決方案及服務；及(iv)照明服務。根據客戶D控股公司的最近期年度報告，於截至2015年及2016年12月31日止年度，其來自提供醫療保健相關服務的收益分別約為1,563億港元及1,624億港元。

客戶E為一家於2011年在新加坡註冊成立的私營公司，主要業務包括經營醫院。根據可於新加坡會計與企業管治局公開獲取的資料，其實繳已發行股本總額約為72百萬新加坡元。客戶E並非上市公司，因此，無法公開獲取其經營及財務資料。

客戶F為一家公司（「**客戶F控股公司**」）的全資附屬公司。於最後實際可行日期，客戶F控股公司的股份於東京證券交易所、名古屋證券交易所、福岡證券交易所、札幌證券交易所及紐約證券交易所上市，市值介乎3,540億港元至3,600億港元。根據客戶F控股公司的最近期年度報告，其附屬公司的主要業務包括銷售(i)工業及其他產品，包括醫療設備；(ii)成像系統產品；及(iii)辦公用品。根據客戶F控股公司的最近期年度報告，於截至2015年及2016年12月31日止年度，其來自銷售工業及其他產品的收益分別約為373億港元及416億港元。

客戶G為一家於2005年在新加坡註冊成立的私營公司，主要業務包括保健產品銷售及提供保健解決方案。根據可於新加坡會計與企業管治局公開獲取的資料，其實繳已發行股本總額約為0.1百萬新加坡元。客戶G並非上市公司，因此，無法公開獲取其經營及財務資料。

客戶H為一家日本公司。於最後實際可行日期，客戶H的股份於東京證券交易所及名古屋證券交易所上市，市值介乎132億港元至135億港元。根據客戶H的最近期年度報告，其主要業務包括(i)提供土木工程服務；(ii)提供建築服務；及(iii)房地產開發。根據客戶H的最近期年度報告，於截至2015年及2016年3月31日止年度，其收益分別約為298億港元及344億港元。

業務

客戶I為一家公司（「客戶I控股公司」）的全資附屬公司。於最後實際可行日期，客戶I控股公司的股份於紐約證券交易所上市，市值約13.3億港元。根據客戶I控股公司的最近期年度報告，其附屬公司的主要業務包括(i)租賃放射治療及診斷成像設備；(ii)向醫院提供管理服務；及(iii)在中國及新加坡經營醫院。根據客戶I控股公司的最近期年度報告，於截至2015年及2016年12月31日止年度，其收益分別約為733.9百萬港元及541.7百萬港元。

客戶集中情況

於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年，五大客戶的合併收益佔我們收益總額的百分比分別約為83.6%、82.0%及68.2%。同期，來自最大客戶的收益佔我們收益總額的百分比分別約為23.3%、30.3%及24.2%。董事認為，儘管出現客戶集中的情況，本集團的業務模式屬可持續發展，原因如下：

- 根據益普索報告，新加坡的醫療設備行業由為數不多的跨國醫療設備供應商主導，其中包括客戶B、客戶C、客戶D及客戶F（統稱為「主要醫療設備供應商」）。鑑於醫療設備行業的狀況，專注於醫療及保健行業的承建商倚賴該等醫療設備供應商屬正常及有關客戶集中情況在行業內並不罕見。
- 我們已與主要醫療設備供應商保持八至十一年的長期業務關係。我們相信我們在承接該等客戶的整體解決方案項目的經驗讓我們在業內競爭中佔據優勢。我們與該等客戶的穩固關係可視為對我們優質的服務肯定。
- 我們承接整體解決方案項目的能力能夠讓我們的主要醫療設備供應商專注於其核心業務活動（即供應及安裝醫療設備），令管理層節省須用於提升處理上述設計及建築工程（包括輻射防護工程）的專門知識及技能的專注力及資源，故對其亦有益。此外，我們作為醫療及保健行業專業承建商的優秀往績記錄亦可向我們的客戶提供保證，確保其項目可根據其要求按時施工。因此，我們認為，我們已與我們的主要醫療設備供應商建立互補關係。

業務

- 我們於往績記錄期間的五大客戶（客戶E及客戶G除外）均為各股票市場的上市公司或上市公司的附屬公司。我們的董事認為，與私營實體相比，上市公司的集團成員一般在信用評級及財務資源方面表現較好。
- 主要醫療設備供應商為新加坡醫療設備行業的領先者。我們與該等醫療設備供應商的關係有助於我們提升服務質量，並且跟進市場需求的不斷變化及最新行業趨勢。
- 我們承接工作的規模差異較大。倘我們承接合約金額較大的項目，該項目在特定期間可能會對我們的收益作出大量的貢獻，令相關客戶在收益貢獻方面成為我們的主要客戶之一。
- 即使我們的任何主要客戶大幅減少與我們的合約數量或終止與我們的業務關係，我們的董事認為，鑒於新加坡醫療相關建築行業的預期增長及本節上文「競爭優勢」一段所詳述的競爭優勢，我們有額外的能力處理來自其他現有或新客戶的潛在項目。根據益普索報告，預計新加坡醫療相關設施建設的總產值將由2017年的約23億新加坡元增加至2021年的約31億新加坡元，複合年增長率約為7.8%。
- 我們不斷努力擴大客戶群及令我們的客戶群多樣化。向我們產生收益的綜合設計及建築服務客戶數量由2014/15財年的46名增至2015/16財年的51名，再增至2016/17財年的63名。另外，源自五大客戶的收益佔比由2014/15財年的83.6%大幅減至2015/16財年的82.0%，再減至2016/17財年的68.2%。

亦為我們供應商的主要客戶

於往績記錄期間，客戶A、客戶組B、客戶C、客戶E、客戶F及客戶H為我們的主要客戶。我們偶爾自該等客戶或其聯營公司少量採購若干建築及輻射防護原材料，用於我們與其各自的項目中。於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年，我們自該等客戶的採購額合共分別為約74,000新加坡元、58,000新加坡元及13,000新加坡元。

業務

定價策略

我們的定價通常根據估計成本的若干加成而釐定。我們估計個別項目將產生的成本以釐定報價或投標價，概不保證我們在項目實施過程中的實際成本金額不會超出估計數額。與此有關的進一步風險詳情，請參閱本文件「風險因素－任何重大成本超支可能對我們的業務營運及財務表現造成重大不利影響」一段。然而，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未發生因重大的估計不準或成本超支而引致的虧損項目。

為盡力減小估計不準及成本超支風險，執行董事根據以下段落描述之定價策略監視我們的服務定價，彼等的背景及經驗披露於本文件「董事及高級管理層」一節。

我們的服務乃按個案基準，經考慮多項因素後定價，有關因素通常包括(i)服務範疇；(ii)估計所需的工人人數及類型；(iii)所需材料類型的價格趨勢；(iv)項目複雜性；(v)所需機械及設備的估計數量及類型；(vi)我們現有的人力及資源；(vii)客戶要求的完成時間；(viii)任何預期的必要分包；及(ix)現行市況。

隨後，我們基於相較我們估計成本的若干溢價百分比編製標書或報價。因下列因素使然，溢價百分比或會因項目各異而大為不同，如(i)項目規模；(ii)未來向客戶獲取合約的前景；(iii)本集團形象在醫療相關建築行業可能造成的任何正面影響；(iv)由任何分包商承接的部分工程的數額；(v)實際成本與經考慮主要成本成分的價格趨勢後所釐定的估計成本之間存在任何重大偏離的可能性；及(vi)整體市況。

業務

銷售及市場推廣

市場推廣策略

於往績記錄期間，我們主要透過客戶直接邀請投標或報價而獲取新業務。董事認為，憑藉我們有目共睹的往績記錄以及與現有客戶建立的業務關係，我們能善用現有客戶基礎以及在新加坡醫療相關建築行業的聲譽，從而可令我們除與現有及潛在客戶不時就業務關係的建立及管理進行聯絡以外，不用過於依賴市場推廣活動。

擬與Asian American Radiation Oncology Pte Ltd達成合作

於2015年8月，Hwa Koon與Asian American Medical Group Limited（「AAMG」，一家於澳洲證券交易所上市之公司）的全資附屬公司Asia American Radiation Oncology Pte Ltd（「AARO」）訂立諒解備忘錄（「諒解備忘錄」）。AAMG的主要業務包括提供放射腫瘤臨床、諮詢及管理服務。洪先生為AAMG的董事及主要股東（持有其總已發行股本約19.5%權益）。根據諒解備忘錄，雙方同意就設立放射治療中心及／或承接醫療相關項目探索合作機遇。具體而言，Hwa Koon將就AARO設立之醫療中心提供建築規格技術意見。Hwa Koon亦將允許AARO及AAMG在彼等製作的市場推廣材料中使用其名號。諒解備忘錄並不對Hwa Koon構成任何義務，Hwa Koon亦未承諾投資任何潛在項目或就潛在項目注資。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團與AAMG並無開展任何交易。

董事認為與AARO進行上述合作有利於本集團，因該合作(i)可協助我們推廣在新加坡醫療相關建築行業已樹立之承建商聲譽；及(ii)反映業界對本集團在為醫療服務供應商提供綜合設計及建築服務方面的專長持有信心。

供應商

供應商的特點

為我們供應我們業務特定及我們持續開展業務定期所需貨品及服務的供應商主要包括(i)分包商；(ii)建築及輻射防護材料供應商；及(iii)其他雜項服務供應商，該等服務包括第三方專業人士提供的服務（如測繪服務及檢測服務）、運輸服務及起重機械及設備租賃。我們向供應商作出的採購金額主要以新加坡元計值，以及較少部分以美元或馬來西亞林吉特計值。我們的供應商通常授予我們為期14至90天的信貸期或要求於交付時付款。

業務

下表載列我們於往績記錄期間按供應商類型劃分的貨品及服務採購明細：

	2014/15財年		2015/16財年		2016/17財年	
	新加坡元千元	%	新加坡元千元	%	新加坡元千元	%
分包服務	3,365	53.4	2,624	57.6	3,222	49.7
建築及輻射防護材料	2,574	40.9	1,309	28.8	2,506	38.7
雜項服務 (附註)	360	5.7	621	13.6	748	11.6
合計	<u>6,299</u>	<u>100.0</u>	<u>4,554</u>	<u>100.0</u>	<u>6,476</u>	<u>100.0</u>

附註：此等雜項服務主要包括第三方專業人士提供的服務（如測繪服務及檢測服務）、運輸服務及起重機械及設備租賃。

請參閱本文件「財務資料－影響我們經營業績及財務狀況的關鍵因素」一段，以了解上表所示之我們於往績記錄期間向供應商作出的採購波動以及與此相關的敏感度分析之討論。

於往績記錄期間，我們在所需貨品及服務的供應方面並未經歷任何重大短缺或延期供應。董事認為我們通常可向客戶轉移採購成本的任何大幅上漲，因為我們在定價時通常會考慮向客戶提供服務的整體成本。

主要委聘條款

分包商

視乎可動用的勞力資源及所涉及專業工程的類型，我們或會委聘其他分包商進行若干建築工程，如(i)與ACMV系統、製冷系統以及管道及衛生系統有關的機電工程；及(ii)涉及木工工程及與天花板、地板及牆壁有關的其他終飾工程的裝修工程。

我們並未與分包商訂立任何長期協議或承諾任何最低採購額。分包商一般基於費率表收取我們固定價格。

業務

建築及輻射防護材料供應商

我們通常按需求基準，經考慮項目估計所需之建築材料數額後向供應商確定建築及輻射防護材料訂單，如鉛及其他防護材料、石膏板、鋼材及其他電氣元件。我們的採購訂單一般會列明我們所需材料的數量、規模、交付日期、產品規格及類型。

我們並未與建築材料供應商訂立任何長期協議或承諾任何最低採購額。通常，建築材料供應商按總採購量向我們收費。

雜項服務供應商

於開展整體解決方案項目時，我們不時委聘第三方專業人士提供測繪服務及檢測服務。此外，我們主要依賴供應商運輸廢棄醫療設備。我們亦向我們的供應商租賃起重機械及設備。我們的採購訂單通常會列明服務範圍、總採購價及交付日期。我們並未與雜項服務供應商訂立任何長期協議或承諾任何最低採購額。

主要供應商

於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年，我們向最大供應商作出的採購總額佔比分別約為19.9%、7.7%及14.4%，而向前五大供應商作出的採購總額佔比合計分別約為39.9%、28.0%及40.4%。

業務

下表載列我們於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年的前五大供應商資料：

2014/15財年

排名	供應商	主要業務活動	我們向供應商採購的 貨品或服務類型	業務關係開始年份	一般信貸期及付款方式	我們向供應商作出的採購 新加坡元千元	
							%
1	供應商A	一家美國私營公司，其主要活動包括（其中包括）銷售輻射防護材料	供應輻射防護材料	自2014年開始	交付後付款；銀行轉賬	1,253	19.9
2	供應商B	新加坡獨資經營商行，其主要活動包括作為翻新承建商行事	分包木工工程	自2012年開始	交付後付款；支票	423	6.7
3	供應商C ^(附註)	一家新加坡私營公司，其主要活動包括作為ACMV工程的建築承建商而行事	分包ACMV工程	自2009年開始	30天；支票	363	5.8
4	供應商D	一家新加坡私營公司，其主要活動包括作為ACMV工程的建築承建商而行事	分包ACMV工程	自2006年開始	交付後付款；支票	245	3.9
5	供應商E	一家新加坡私營公司，其主要活動包括作為翻新承建商行事及製作傢俱及裝置	分包木工工程	自2010年開始	交付後付款；支票	225	3.6
				前五大供應商合計		2,509	39.9
				所有其他供應商		3,790	60.1
				總採購		6,299	100.0

附註：王先生為供應商C的前董事及股東（持有總已發行股本33.33%）。於2017年3月，王先生辭任董事職務並將其於供應商C的全部股權售予一名獨立第三方。

業務

2015/16財年

排名	供應商	主要業務活動	我們向供應商採購的 貨品或服務類型	業務關係開始年份	一般信貸期及付款方式	我們向供應商作出的採購 新加坡元千元	
							%
1	供應商B	新加坡獨資經營商行，其主要活動包括作為翻新承建商行事	分包木工工程	自2012年開始	交付後付款；支票	351	7.7
2	供應商F	新加坡合夥商號，其主要活動包括銷售金屬及輻射防護材料	供應輻射防護材料	自2006年開始	90天；支票	295	6.5
3	供應商C ^(附註)	一家新加坡私營公司，其主要活動包括作為ACMV工程的建築承建商而行事	分包ACMV工程	自2009年開始	30天；支票	223	4.9
4	供應商G	新加坡獨資經營商行，其主要活動包括提供機械的運輸服務	運輸服務	自2009年開始	30天；支票	204	4.5
5	供應商H	一家新加坡私營公司，其主要活動包括作為建築施工總承建商行事以及銷售建築材料及有關產品	分包裝修工程	自2010年開始	30天；支票	199	4.4
				前五大供應商合計		1,272	28.0
				所有其他供應商		3,282	72.0
				總採購		4,554	100.0

附註：王先生為供應商C的前董事及股東（持有總已發行股本33.33%）。於2017年3月，王先生辭任董事職務並將其於供應商C的全部股權售予一名獨立第三方。

業務

2016/17財年

排名	供應商	主要業務活動	我們向供應商採購的貨品或服務類型	業務關係開始年份	一般信貸期及付款方式	我們向供應商作出的採購 新加坡元千元	
							%
1	供應商F	新加坡合夥商號，其主要活動包括銷售金屬及輻射防護材料	供應輻射防護材料	自2006年開始	90天；支票	931	14.4
2	供應商C ^(附註)	一家新加坡私營公司，其主要活動包括作為ACMV工程的建築承建商而行事	分包ACMV工程	自2009年開始	30天；支票	743	11.5
3	供應商I	一家新加坡私營公司，其主要活動包括（其中包括）作為機電工程的建築承建商而行事	分包清潔系統相關工程	自2017年開始	交付後付款；支票	451	7.0
4	供應商B	新加坡獨資經營商行，其主要活動包括作為翻新承建商行事	分包木工工程	自2012年開始	交付後付款；支票	296	4.6
5	供應商J	一家新加坡私營公司，其主要活動包括製造金屬材料	供應建築材料	自2009年開始	30天；支票	185	2.9
				前五大供應商合計		2,606	40.4
				所有其他供應商		3,870	59.6
				總採購		6,476	100.0

附註：王先生為供應商C的前董事及股東（持有總已發行股本33.33%）。於2017年3月，王先生辭任董事職務並將其於供應商C的全部股權售予一名獨立第三方。

除上文所披露者外，於往績記錄期間我們的董事、其緊密聯繫人或於最後實際可行日期擁有本公司已發行股份數目5%以上的任何股東概無持有本集團任何五大供應商的任何權益。

業務

亦為我們客戶的主要供應商

供應商C為新加坡的ACMV工程承建商。王先生為供應商C的前董事及股東（持有總已發行股本33.33%）。於2017年3月，王先生辭任董事職務並將其於供應商C的全部股權售予一名獨立第三方。於往績記錄期間，供應商C為我們的主要供應商之一，向我們提供分包服務。於往績記錄期間，我們向供應商C分包若干ACMV工程，於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年產生的分包費分別約為0.4百萬新加坡元、0.2百萬新加坡元及0.7百萬新加坡元，分別約佔我們採購總額的5.8%、4.9%及11.5%。

於往績記錄期間，供應商C亦為我們的客戶之一，其於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年委聘我們進行若干裝修工程，分別為本集團貢獻收益零、8,900新加坡元及9,350新加坡元。

董事認為供應商C委聘我們進行裝修工程乃由於其專注開展與ACMV系統有關的工程，勞力資源有限。另一方面，我們於往績記錄期間委聘供應商C從事ACMV工程，因此舉符合下文「訂立分包安排的原因」及「供應商篩選基準」各段所討論的我們的往常分包慣例。

訂立分包安排的原因

董事確認，分包工程在新加坡建設行業屬常見慣例。因為我們的綜合設計及建築服務涉及若干種類的專業工程（如與ACMV系統、製冷系統以及管道及衛生系統相關的工程），若我們直接承接所涉及各類工程，可能無法獲得成本效益。此外，分包商可提供具有不同技能的額外勞工，我們則無需僱用該等勞工。因此，我們可將部分工程分包予其他分包商，視乎我們可動用之勞工資源及所涉及專業工程的類型而定。

在有關分包安排中，我們通常要求分包商承擔相關勞工、建築材料、工程有關部分的機械及設備成本，而我們將作為監工，定期監視分包商開展的工程。

業務

供應商篩選基準

選擇分包商

我們通過考慮分包商的服務質素、資質、技能及技術、當前市價、交付時間、為滿足我們的要求而可動用之資源及聲譽來評估分包商。基於此等因素，我們內部保存一份獲批分包商清單，且持續更新有關清單。於最後實際可行日期，內部清單上列示之獲批分包商超過142家。若特定項目需要分包商協助，我們一般從不同的合適分包商取得報價進行對比，並根據該等分包商與特定項目有關的經驗以及其可行性和費用報價選擇分包商。

選擇材料供應商

我們通常從不同的合適供應商取得報價進行對比。在選擇材料供應商時，我們會考慮多項因素，包括定價、所提供材料或設備質量、交付及時性以及能否符合我們的要求及規格。我們存有獲批供應商清單（我們曾向其採購材料），我們將不時審閱並更新有關清單。我們偶爾自我們的主要客戶或其聯營公司少量採購若干建築及輻射防護材料，用於我們與其各自的項目中。進一步詳情，請參閱本節上文「客戶—亦為我們供應商的主要客戶」一段。

對分包商的管控

我們就分包商提供的工程性能及質量向客戶負責。一般而言，我們的項目管理團隊會根據我們的質量管理系統、環境管理及職業健康及安全管理系統（分別符合ISO 9001、ISO 14001及OHSAS 18001標準之規定）檢查及監視分包商開展的工程。

我們已實施下列措施，監視外判予分包商的工程質量及進度，以確保遵守我們的合約規格：

- (i) 所有分包商均分類至不同類別，視乎各自的專長而定，以確保彼等能承接相應質量及風險環境的工程；

業務

- (ii) 我們的項目管理團隊定期與分包商責任人在工程現場召開會議，審視分包商表現並解決其工作過程中遇到的任何問題；及
- (iii) 分包商須遵守我們的工作場所安全指引及指示。項目管理團隊將檢查場地條件並密切監視分包商的現場安全表現。

質量控制

董事認為我們矢志堅持優質服務對我們的聲譽及持續成功至關重要。我們極為重視服務質量，實施全面質量控制系統。Hwa Koon於2008年取得證書，證明其質量管理已符合ISO 9001:2008標準之規定。我們已採納下列質量控制措施來確保服務品質：

客戶反饋

高級管理層團隊與客戶開展定期交流，現場拜訪客戶收集客戶反饋。我們會及時跟進客戶反饋並給予積極響應，以維持服務標準。我們可能於項目實施全過程中不時獲邀參加由客戶及／或項目發包人舉行的檢查環節及進度會議。

採購材料

本集團存有一份獲批供應商清單，並定期更新清單。材料送達後，我們通常安排抽樣檢查。有關我們建築及輻射防護材料的採購政策，請參閱「供應商－選擇材料供應商」一段。供應商負責替換任何未符合有關規格或標準的材料，並承擔產生之任何相關成本。

分包商開展之工程

本集團存有一份獲批分包商清單，我們基於分包商的服務質量、資質、技能及技術、當前市價、交付時間、為滿足我們的要求而可動用之資源及聲譽來篩選分包商。與此相關之進一步詳情，亦請參閱本節上文「供應商－對分包商的管控」一段。

業務

存貨

通常而言，我們按項目個案基準，根據項目規格採購建築及輻射防護材料。因此，我們於往績記錄期間並未維持任何存貨。

保險

於往績記錄期間，我們已採用下列各段載列的保單。經慮及我們當前營運及現行行業慣例後，董事認為保險覆蓋範圍合適，符合行業慣例。

工傷賠償保險

根據工傷賠償法案（「工傷賠償法案」）第23條，除非獲特別豁免，否則任何僱主均須就其根據工傷賠償法案條文對其僱用的全體僱員可能產生的所有責任向保險公司購買保險並維持一份或多份經批准保單。

根據人力部規定，我們按就體力勞動工人獲派遣的各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。

擔保金保險

就我們每一位成功獲發工作證的非馬來西亞外籍僱員，我們須根據外國人力僱傭法以銀行保證或保險保證形式向工作證監督繳交5,000新加坡元擔保金。進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽－僱傭事項」一段。

業務

根據上述外國人力僱傭法的規定，我們已投購保險保證我們就非馬來西亞外籍僱員繳交擔保金的責任，據此，保險公司將向人力部出具保函，擔保我們就有關工人繳交擔保金的責任。保險公司一般就每份將向工作證監督繳交的擔保金5,000新加坡元收取保費80.0新加坡元。

外籍勞工醫療保險

自2010年1月1日起，僱主須為其各個僱員（在其逗留新加坡期間持有工作許可證）購買並維持責任範圍最低為15,000新加坡元的醫療保險，涵蓋僱員的住院治療及日間手術。

本集團就外籍僱員遭受的任何疾病或傷病維持外籍勞工醫療保險，每名工人最高受保額為15,000新加坡元。

承建商一切險

根據與客戶訂立的合約，本集團一般維持承建商一切險保單，保險責任範圍涵蓋材料丟失或受損以及因履行合約發生的意外人身傷害而產生之第三方責任。

其他保險責任範圍

我們亦購買機動車輛第三方責任險。

未受保的風險

本文件「風險因素」一節披露的若干風險（如與我們能否獲取新合約、我們能否挽留及吸引人員相關的風險、信貸風險及流動資金風險）一般並未投保，因為該等風險既不可投保，且即便投保亦成本不合理。有關本集團如何管理若干未受保風險的其他詳情，請參閱本節下文「風險管理及內部控制系統」一段。

業務

僱員

僱員人數

於最後實際可行日期，我們共有43名僱員（包括兩名執行董事，惟不包括我們的非執行董事及[三]名獨立非執行董事），其中本地及外籍僱員分別為19名及24名。我們的全體僱員均駐居新加坡。下表載列我們按職能劃分的僱員明細：

	於2015年 6月30日	於2016年 6月30日	於2017年 6月30日	於最後實際 可行日期
一般管理	3	3	2	2
行政及財務	2	2	2	4
項目管理及監督	12	14	14	15
工地工人	15	18	22	22
	<u>32</u>	<u>37</u>	<u>40</u>	<u>43</u>

招聘政策及外籍工人

我們通常從公開市場招聘本地僱員。我們計劃竭盡全力吸引並挽留適當合適的人員為本集團提供服務。本集團持續評估可動用的人力資源，並不時釐定是否需要招募額外人員來滿足業務發展。

我們透過招聘代理尋找並招募外籍工人。於往績記錄期間，我們自印度、馬來西亞、孟加拉國及中國聘用外籍僱員。外籍工人的僱用須遵守新加坡多項規則及規例，包括但不限於(i)按照本地工人與外籍工人比例實施外勞上限；(ii)對於來自非傳統原居地及中國的工人，根據人力年度配額實施配額制；及(iii)有關非馬來西亞外籍工人的擔保金規定。進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽－僱傭事項」一節。

員工成本及薪酬政策

通常，本集團根據僱員的資質、職位及資歷釐定僱員薪資。為吸引及挽留有價值的僱員，本集團每年檢討僱員表現，有關表現將計入年度薪資審閱及晉升評估的考慮範圍。

業務

僱員培訓

我們向全體僱員提供崗位培訓，令其掌握與各類工種有關的技能及知識。我們亦派送僱員參加由建設局等組織安排的與工作安全、質量保證及風險管理相關的外部課程。

僱員關係

董事相信我們與僱員維持良好關係。於往績記錄期間，我們並未因勞工糾紛遭遇任何重大僱員問題或營運受到干擾，亦未在招聘及挽留經驗豐富的核心員工或技能豐富人員方面遭遇任何重大困難。我們概無就僱員設立任何工會。

中央公積金

本集團已根據新加坡法例中央公積金法為全體本地僱員購買中央公積金。本集團已根據有關法例及法規向中央公積金支付有關供款。

環境合規

本集團的營運須根據新加坡法例遵守若干環境規定，主要與工業廢料及公害的處置及處理有關。有關監管規定的詳情，請參閱本文件「監管概覽－環境法例及法規」一節。

環境管理系統

我們矢志將業務活動對環境造成的不利影響降到最低。為遵守適用環保法例，我們自2015年起已按照ISO 14001國際標準設立環境管理系統。環境管理系統包括須由僱員及分包商遵守的規管環保合規的措施及工作流程。

業務

處置建築廢料及廢棄醫療設備

我們通常委聘持有一般廢料回收商牌照的第三方廢料處理公司處置建築廢料。我們亦委聘第三方持牌有毒工業廢物收集商處理含有鉛材料的建築廢料。有關廢棄醫療設備及配件，我們會應客戶要求安排處理舊醫療設備並向客戶提供處理證明，作為處理證據。

於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年，我們因遵守適用的環境規則及規例分別產生費用約34,000新加坡元、20,000新加坡元及67,000新加坡元（主要包括建造廢料處置費用）。我們估計日後的年度合規成本將與往績記錄期間的水平相若，與我們的業務增長保持一致。

職業健康及工作安全

安全措施及管理系統

我們尤為重視職業健康及工作安全。自2008年起，我們已建立遵守OHSAS 18001標準的安全管理系統，以為僱員提供安全又健康的工作環境。我們的執行董事王先生為我們的工作場所安全與健康統籌員，負責處理本集團的健康及安全事宜，確保員工遵守我們的安全措施。

本集團已實施內部安全手冊，手冊會不時予以檢討，以納入最佳操作慣例並解決及改善我們安全管理系統的特定方面。我們要求我們本身及分包商的僱員遵守安全手冊載列之工作場所安全規則。我們的工作場所安全規則列明常見安全及健康危害，並提供工作場所事故預防建議。根據工作場所安全與健康（風險管理）規例，我們不時就工作場所的安全及健康風險進行風險評估。

根據僱員開展的工程類別，本集團向彼等提供適合的個人防護裝備，如安全帽及安全靴。我們亦在考慮僱員的專長、工作經驗及工作要求後，為彼等安排相關的外部培訓，如剪刀式升降機操作員課程及總管安全課程。

業務

往績記錄期間的工作場所事故

我們存有內部事故記錄。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們合共錄得一宗導致工人受傷的工作場所事故。該工作場所事故涉及一名在施工過程中傷及左手的工人。上述工作場所事故已向人力部報告，隨後通過保險賠償約4,800新加坡元解決。

除上文所披露者外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並未出現任何與工人安全有關的重大事件或事故。經考慮(i)我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期僅錄得一宗工作場所事故，屬個別事件；及(ii)我們的安全管理系統獲認證符合OHSAS 18001標準的規定，我們的董事認為本集團的安全管理系統屬足夠及有效。

物業

自持物業

下表概述我們於最後實際可行日期自持物業的有關資料：

地址	建築面積	用途	於2017年 6月30日的 賬面淨值
10 Admiralty Street, #02-47, North Link Building, Singapore 757695	約482平方米	工場及一般辦公用途	492,950新加坡元

業務

租賃物業

於最後實際可行日期，我們在下列住宅場所向第三方宿舍運營商租賃若干空間，為外籍僱員提供住宿，詳情載列如下：

地址	月租及 其他服務收費	期限
Cochrane Lodge 2, 49 Admiralty Road West 757444, Singapore	3,600新加坡元	一年，自2017年6月至2018年6月
880C Sembawang Road 758475, Singapore	3,200新加坡元	兩年，自2016年11月至2018年10月

於2017年6月30日，本集團概無持有任何賬面值為本集團總資產15%或以上的單一物業。在此基礎上，本集團無需根據上市規則第5.01A條在本文件載入任何估值報告。根據香港法例第32L章公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條有關公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段有關土地或房屋權益的估值報告的規定。

研發

於往績記錄期間及於最後實際可行日期，我們並未從事任何研發活動。

知識產權

於最後實際可行日期，本集團為一個域名的登記擁有人。更多詳情，請參閱本文件附錄一「法定及一般資料—B.有關業務的其他資料—2.本集團的知識產權」一節。

於最後實際可行日期，我們概不知悉(i)我們嚴重侵犯第三方擁有的任何知識產權；或(ii)任何第三方嚴重侵犯我們擁有的任何知識產權。於最後實際可行日期，我們亦未獲悉任何針對我們或本集團任何成員公司提出來的有關嚴重侵犯第三方知識產權的任何未結或受脅迫的索償。

業務

訴訟與索償

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團一直涉及數宗申索及訴訟，於最後實際可行日期已全部完結。於最後實際可行日期，概無本集團成員公司涉及任何屬重大的訴訟、申索或仲裁，亦無董事所知待裁決或本集團任何成員公司將面臨的訴訟、申索或仲裁。

已完結案件

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團涉及以下已完結申索及訴訟：

- (i) 我們就收回逾期款項77,000新加坡元向我們的客戶發起的一宗合約申索；
- (ii) 獨立第三方就兩宗交通事故（涉及指稱我們的工人駕駛我們的汽車時疏忽而導致事故並引致獨立第三方死亡及／或受傷）而發起的兩宗疏忽申索。在一宗致命的交通事故中，疏忽申索由死者的遺產管理人提起。其指稱於2012年4月，我們當時的一名僱員在駕駛Hwa Koon擁有的汽車時撞到死者。於2015年4月，該申索通過法庭命令該僱員及Hwa Koon賠償約25,000新加坡元解決。另一宗疏忽申索涉及第三方人員受傷，乃與在2011年8月發生的交通事故有關，通過於2015年4月賠償38,000新加坡元解決。上述兩宗申索均由保險賠償；及
- (iii) 一名受傷工人就工作場所意外向我們提出的一宗工傷申索，解決金額為約4,800新加坡元，由保險賠償。有關引致工傷申索的事實的進一步詳情，請參閱本節上文「職業健康及管理系統－往績記錄期間的工作場所事故」一段。

不合規

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團概無任何重大或系統性不合規行為。

業務

風險管理及內部控制系統

有關業務的主要風險載列於本文件「風險因素」一節。下文載列本集團為管理與業務營運相關的更為具體的經營及財務風險而根據風險管理及內部控制系統採納的主要措施：

(i) 客戶集中風險

請參閱本節上文「客戶－客戶集中情況」一段。

(ii) 成本超支風險

我們估計項目將產生的成本乃按我們的報價或招標價格而定，並不保證我們在項目執行期間將產生的實際成本不會超過我們的估算。因此，我們透過以下措施控制成本超支的風險：(i)在遞交報價或投標時計及合約期間的任何可能通脹及成本上漲；(ii)在發出採購訂單時，向不同的合適供應商及／或分包商獲取報價以作比較；及(iii)由我們的執行董事監察我們服務的價格。

(iii) 信用風險管理

我們須承受有關收回我們貿易應收款項的風險，有關詳情概述於「風險因素－我們須承受有關自主要客戶收回我們貿易應收款項的信用風險」一節。

為減輕我們所承受的信用風險，我們的會計及財務員工負責定期對我們的客戶進行個別信用評估。在接受新客戶的工程指令前，我們的會計及財務員工將調查潛在客戶的背景，以確定客戶的可信度。我們客戶可用的信用額度每年檢討一次，乃計及付款歷史及我們與客戶的業務關係及現行經濟環境。

我們密切監察嚴重逾期的付款，並按實際情況評估並因應我們與客戶的業務關係、客戶的付款歷史、客戶的財務狀況以及整體經濟環境以推定合適的跟進行動。於往績記錄期間，我們就收回長期預期付款的跟進行動主要包括與客戶積極溝通及安排跟進電話。

業務

我們一般授予客戶自發票日期起30至90天的信用期。於2015年、2016年及2017年6月30日，我們錄得貿易應收款項（不包括應收質保金及未開票收益）分別為約1.8百萬新加坡元、2.3百萬新加坡元及3.3百萬新加坡元，其中約0.5百萬新加坡元、0.2百萬新加坡元及1.3百萬新加坡元分別均為已過期但未減值。於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年，我們的貿易應收款項週轉日分別為約53.9天、75.8天及68.6天。

為確保及時識別呆賬及不可收回債務，我們的會計及財務員工將向財務總監定期匯報有關收款情況及未收回付款的賬齡分析。逾期90天的貿易應收款項乃識別為呆賬，將須由我們的財務總監審閱，且在適用情況下將就貿易應收款項減值提撥準備。

(iv) 流動資金風險管理

在承接合約工程時，向供應商付款與我們收取客戶款項一般存在時差，導致現金流可能出現錯配。此外，我們的客戶可能要求我們採用履約保函，因而有段長時間會凍結我們部分資金。

有見及上述營運資金需求及就承接合約工程而現金流可能錯配的情況，為管理我們的流動資金狀況，我們已採納以下措施：

- 我們的財務總監負責每月整體監控我們現有及預期流動資金需求，以確保我們維持充裕財務資源以應付我們的流動資金需求；
- 我們的一般政策為僅根據項目所需及進度在需要時採購建築及輻射防護材料，以避免過量採購；及
- 我們密切監控我們的營運資金，以確保我們的金融負債在到期時可以以下方式履行，其中包括(i)確保銀行結餘及支付我們短期營運資金所需的現金穩健；(ii)每月檢討貿易應收款項及賬齡分析，以及密切跟進以確保及時收取應收客戶的金額；及(iii)每月檢討我們的貿易應付款項及賬齡分析，以確保及時向我們的供應商付款。

業務

(v) 監管風險管理

我們緊貼與我們業務營運有關的政府政策、規則及牌照規定，以及有關環境、安全及招聘外勞規定的任何變動。我們將確保密切監察上述各項所有變動並與管理層及監察組成員溝通，以適當推行及遵守變動。

(vi) 職業健康及工作安全

請參閱本節上文「職業健康及工作安全」一段。

(vii) 與工人失蹤及擔保金遭沒收有關的風險

就我們每一位成功獲發工作證的非馬來西亞外籍僱員，我們須根據外國人力僱傭法以銀行保證或保險保證形式向工作證監督繳交5,000新加坡元擔保金。倘（其中包括）我們的外籍僱員失蹤或違反任何工作證條件，我們繳交的擔保金或遭沒收。

我們與招聘機構密切合作，並已制定篩選及招聘流程，旨在於作出任何僱傭決定之前仔細審閱及評估候選人的個人資料及背景，以盡量降低與工人失蹤及擔保金遭沒收有關的風險。

我們一般安排使用我們本身的機動車輛將外籍工人載送往來其各自的工地。這讓我們能夠清晰知曉外籍僱員的行蹤。此外，根據我們的一般僱傭合約，我們禁止外籍僱員未經我們同意為除本集團外的任何人士工作，否則，將終止對其僱傭。

(viii) 質量控制系統

請參閱本節上文「質量控制」一段。

(ix) 環境管理系統

請參閱本節上文「環境合規」一段。

業務

(x) 企業管治措施

本公司將遵守上市規則附錄十四所載企業管治守則。我們已成立三個董事委員會，分別為審核委員會、提名委員會及薪酬委員會，各委員會的職權範圍乃遵照企業管治守則。有關詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層－董事委員會」一節。尤其是我們的審核委員會的主要職責之一為審閱本公司內部審核活動、內部控制及風險管理系統的有效性。我們的審核委員會由我們的非執行董事及兩名獨立非執行董事組成，彼等的背景及履歷載於本文件「董事及高級管理層」一節。此外，為免出現潛在利益衝突，我們將推行本文件「與控股股東關係－為保障股東權益的企業管治措施」一節所載的企業管治措施。在[編纂]後，我們的董事將檢討我們的企業管治措施及我們每個財政年度遵守企業管治守則的情況，且在將於年報中載入的企業管治報告中遵守「不遵守就解釋」原則。