

## 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，具備開展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的建築設計及規格的制定及諮詢；(ii) 建築工程（主要包括輻射防護工程、機電工程及裝修工程）的執行；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中需求廣泛。我們的服務對於(i)防止醫療設施室的放射性醫療設備散發的輻射洩漏；及(ii)促進在醫療設施室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及毛利率明細：

	2014/15財年		毛利率	2015/16財年		毛利率	2016/17財年		毛利率	截至9月30日止三個月			2017年		
	佔收益總額			佔收益總額			佔收益總額			佔收益總額		佔收益總額		佔收益總額	
	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	毛利率	收益	百分比	毛利率	
	新加坡元 千元		新加坡元 千元		新加坡元 千元		新加坡元 千元		新加坡元 千元		新加坡元 千元	新加坡元 千元		新加坡元 千元	
綜合設計及建築服務	12,869	97.2	40.0	9,331	95.3	37.6	14,571	97.6	43.9	4,352	97.3	45.7	3,937	97.6	44.3
維護及其他服務	324	2.4	35.9	367	3.7	19.3	330	2.2	30.2	114	2.5	32.8	93	2.3	35.1
工具及材料銷售	51	0.4	20.0	95	1.0	24.7	36	0.2	29.2	8	0.2	29.0	5	0.1	21.5
合計	13,244	100.0	39.8	9,793	100.0	36.8	14,937	100.0	43.6	4,474	100.0	41.9	4,035	100.0	44.0

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，當決定擬投入使用之設施所需的醫療設備後，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。作為行業慣例，醫療設備供應商將自行安排供應及安裝設備，並向承建商（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，以為其醫療設施的建設、翻新及升級改造提供綜合設計及建築服務。我們亦擔任其他承建商的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客戶的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		截至9月30日止三個月			
	新加坡元		新加坡元		新加坡元		2016年		2017年	
	千元	%	千元	%	千元	%	千元	%	千元	%
醫療設備供應商	8,077	62.8	8,652	92.7	7,482	51.4	2,648	60.9	2,310	58.7
醫療服務供應商	4,310	33.5	306	3.3	3,383	23.2	758	17.4	620	15.7
承建商	482	3.7	373	4.0	3,706	25.4	946	21.7	1,007	25.6
合計	12,869	100.0	9,331	100.0	14,571	100.0	4,352	100.0	3,937	100.0

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的策略。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」一段所述）及新加坡的一家公營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，我們源自承建商的收益於2016/17財年大幅增加，主要因為我們自Penta-Ocean Construction Company Limited（如本節下文「客戶－主要客戶」一段所述）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

---

為我們供應業務特定及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。

我們聘有一批工人開展工程。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執行若干建築工程，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、2016/17財年以及截至2017年9月30日止三個月，我們分別產生約3.4百萬新加坡元、2.6百萬新加坡元、3.2百萬新加坡元及1.2百萬新加坡元的分包費用。

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用、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。有關進一步詳情，請參閱本節下文「許可證及註冊」一段。

---

## 業 務

---

### 競爭優勢

我們相信我們具有以下競爭優勢：

#### 具備承接醫院及診所整體解決方案項目的專業知識

我們具備承接按客戶需求及要求量身訂製的醫療及保健行業整體解決方案項目的專業知識，並引以為傲。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及諮詢，尤其包括涉及放射性醫療設備的建築規格及設計的制定及諮詢；(ii)建築工程（主要包括輻射防護工程、機電工程及裝修工程）的執行；及(iii)協助取得建築工程的法定批准及認證。

此外，本集團持有多項許可證及註冊資格，可讓我們開展整體解決方案項目。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所頒發的特定類型的舊電離輻射儀器的出售或交易須持有的「L1」許可證。有關詳情，請參閱本節下文「許可證及註冊」一段。

我們的董事相信，我們具備能力開展整體解決方案項目，為客戶帶來以下好處：(i)通過協助客戶獲取消防安全部及建設局等有關政府機關就建築工程規定的法定批准及認證，我們確保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，包括醫療設施所需的輻射防護工程、機電工程及裝修工程，而無須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技術及知識，以確保（例如）防止輻射洩漏以及醫療設施適當及安全的運行。

---

## 業 務

---

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整體解決方案項目的專業知識，尤其包括涉及放射性醫療設備的專業知識，有利於我們接納各類客戶及把握商機。

### 已在新加坡醫療相關建築行業建立良好的往績記錄

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運營。基於我們的經營歷史較長，董事認為，我們在醫療相關建築行業已建立知名度，並與主要行業參與者建立業務關係，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40.7百萬新加坡元。鑒於我們良好的往績記錄，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、西門子集團、客戶C、客戶D及Canon Medical Systems Asia Pte. Ltd.）保持八至11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，本集團可利用與該等主要客戶的現有關係，於未來進一步發展新商機。

---

## 業 務

---

### 嚴格的質量控制和高安全標準及環境影響控制

我們重視始終提供優質服務。我們採用並實施了符合國際標準的質量控制體系。自我們於2008年首次獲得ISO 9001認證及直至最後實際可行日期，我們的管理體系一直符合ISO 9001的要求。

我們已建立職業健康安全體系，以促進全體員工安全工作並防止事故發生。此外，我們亦已建立環境管理體系，以提高環保意識並防止我們所承接項目導致環境污染。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，我們嚴格的質量保證體系和對環境及職業健康安全管理的堅定承諾將使我們能夠更好地按時在預算內交付優質的工程，從而鞏固我們作為新加坡知名醫療相關承建商的地位。

### 資深專業的管理團隊

本集團擁有一支在醫療相關建築行業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）已於本集團工作六至八年。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行業知識，尤其是有關輻射防護工程的知識，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知名的專業承建商的地位。我們有意在我們目前的經營規模和手頭現有項目的基礎上，積極向現有和潛在的新客戶尋求機會承接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加強其作為地區醫療中心的地位。尤其是，計劃於2017年啟動的各類醫療保健設施建設項目目前正處於早期施工階段，並會歷時20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)我們憑藉執行輻射防護工程的專業知識承接醫療相關設施整體解決方案項目的往績記錄，我們的董事認為，倘我們繼續增加可動用的資源，本集團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。

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作及其他行政事務。我們的總部坐落在我們的自持有物業，建築面積約為482平方米。

---

## 業 務

---

鑒於人力資源及機器的擴充計劃及我們綜合設計及建築服務需求的預計增長（如下文所論述），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。假設[編纂]後我們的人力資源、機器及設備的擴充計劃得到全面執行，董事估計，我們購置建築面積約為現有物業建築面積兩倍的額外物業將導致(i)輻射防護產品的製造能力最多增加兩倍；及(ii)進行木工工程的額外能力。經參考現有物業分別用作辦公室及工場的面積比例，我們目前擬分配額外物業約三分之二的建築面積用作工場用途及儲存計劃購置的額外機器及設備，其餘部分將用作辦公室用途。

### *(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%，乃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。

---

## 業 務

---

於最後實際可行日期，我們有40個綜合設計及建築項目尚未完成，有約4.2百萬新加坡元尚待確認。於往績記錄期間，本集團承接的項目通常持續一個月至一年。鑒於我們的項目平均持續時間相對較短，董事認為，我們於特定日期的未完成項目數目無法充分反映我們的綜合設計及建築服務的市場需求，因為我們手頭項目的數目不時變化。於2017年6月30日後及直至最後實際可行日期，本集團已就合共95個項目提交報價及標書，於最後實際可行日期，我們獲授予47個項目，35個項目仍在等待結果。於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年，我們每月平均獲授予的項目數目（附註）分別約為3.9、4.8及5.6。於2017年7月1日及直至最後實際可行日期，我們每月平均獲授予的項目數目約為6.7。鑒於上文所述，我們的董事認為，我們於2017年7月1日及直至最後實際可行日期的投標結果錄得比往績記錄期間更好的表現。基於上文所述，我們的董事對在可見將來有充足的市場需求讓我們維持業務增長持有信心。憑藉本節「競爭優勢」一段所載的競爭優勢，董事相信，本集團將能受益於新加坡涉及輻射防護工程的醫療相關建築工程的預期增長。

附註：我們每月平均獲授予的項目數目按就某一財政期間提交的標書或報價獲授的項目數目除以該財政期間的完整曆月數計算。

根據益普索報告，Hwa Koon為能夠開展輻射防護或相關工程的新加坡六家主要活躍醫療相關承建商之一。除開展輻射防護工程的專業知識外，本集團亦擁有於醫療相關設施開展其他類型建築工程（包括機電工程及裝修工程）的知識以及協助客戶制定建築設計及規格並取得有關建築工程的法定批准及認證的經驗。此外，根據益普索報告，建設局有關授予新加坡建築工程承建商的公營及私營醫療相關建築項目的已公佈記錄顯示，於2011年至2016年，輻射防護工程相關項目僅授予Hwa Koon及另一名承建商，Hwa Koon獲授予70%的該等輻射防護相關項目（按項目數目計，且因無法從建設局公佈的記錄中取得足夠的資料，尚無法獲得該等項目的合約金額的百分比數據）。

---

## 業 務

---

基於上文所述，我們的董事認為，擴大我們的工場及辦公空間將令我們於醫療相關建築行業獲取更大的市場份額，原因如下：

- 於往績記錄期間，我們承接的大多數項目為中小型項目。於2014/15財年、2015/16財年、2016/17財年以及截至2017年9月30日止三個月，分別約95.7%、93.1%、90.1%及85.7%的項目單獨向本集團貢獻的收益少於500,000新加坡元。隨著我們擴充製造能力及人力資源，我們的董事認為，我們競得大型醫療相關項目（尤其是涉及輻射防護及裝修工程的項目）的優勢更大。預期該等項目將主要來自即將進行的主要醫療設施開發項目及下文所進一步詳述的預計行業增長。
- (ii)根據建設局公佈的記錄，雖然本集團獲得大多數（就項目數目而言）涉及輻射防護工程的醫療相關建築項目，我們的董事認為，我們仍有維持業務增長的空間，原因是我們已就從以下各項中獲益做好充足準備，(i)據Ipsos預測，於2017年至2021年診斷成像設備行業將按約6.6%的複合年增長率增長，在其主要驅動下，與診斷設備安裝有關的綜合設計及建築工程未來需求預期將會增長；及(ii)於2017年至2021年新加坡醫療相關建築行業的總產值將按約7.8%的複合年增長率增長。尤其是，根據益普索報告，新加坡計劃於2017年啟動的大量保健設施建設項目現時處於工程初期，該等項目包括新國家癌症中心、Jalan Tan Tock Seng綜合中級護理中心、Singapore General Hospital Campus的大規模重建及將於新加坡設立的其他新無塵室及放射相關設施。我們認為，該等醫療相關建築開發項目將於進入較後期階段後為我們帶來各種潛在業務機遇。

---

## 業 務

---

### **(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操作空間。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，我們能夠確保更好保護我們在輻射防護工程方面的技術知識及專長。

雖然我們製造的產品（如輻射防護門）在客戶的工地交付及安裝，其他相關裝修工程亦於客戶的工地進行，但本集團一般於我們的自有工場進行輻射防護產品的製造工序。製造工序涉及多輪切割、分層及上漆工序，因該程序涉及技術訣竅，以確保所製造產品在安全及有效防護輻射方面的可靠性，故我們的董事認為製造工序屬於複雜工序，該工序僅由我們自己的工人在高級管理層團隊的指導及監督下進行。我們的董事認為，有關該製造工序的技術訣竅乃透過開展輻射防護工程的多年經驗、熟知主要客戶的要求及規格以及高級管理層團隊的專業技術獲得。此外，由於製造工序耗時一周以上，且涉及各類工具及設備的使用，我們的董事認為，我們在自有工場可以更好的控制工程時間表以及空間安排，故於我們的自有工場開展該工序將更有效率。

---

## 業 務

---

鑒於未來數年新加坡醫療及保健行業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製造更多輻射防護產品，繼而將提升我們的營運效率及滿足客戶工程時間表的能力；(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，這對我們恪守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築工程為新僱員組織更多的定期內部培訓。

鑒於我們的現有物業已被用於不同用途，包括辦公室用途、存儲用途及用作不同類型及規模製造工程的工場，我們認為通過參考客觀及可資比較規模或計量標準量化我們現有物業的服務能力並不完全切實可行。儘管如此，我們的董事認為，我們的現有物業已於整個往績記錄期間及直至最後實際可行日期獲得充分利用，原因為(i)我們目前保留工場約一半的建築面積開展製造工程，餘下工場面積用作儲存我們的現有機械及設備。一般而言，我們每天固定安排約四至五名工人到我們的工場開展製造工程。經考慮(a)輻射防護材料及涉及的其他建築材料的大小，及(b)製造工序須使用的各類工具及設備的空間要求，我們認為，在我們的工場為工人提供足夠的操作空間，以確保工作安全及效率屬至關重要。基於上文所述，我們認為，於往績記錄期間，我們的工場面積大部分用於為工人提供充足空間開展日常操作及儲存我們現有的機器及設備；(ii)我們的工場現時並無充足的空間容納我們計劃購買的額外機器及設備；及(iii)我們物業的辦公場所已由現有員工悉數佔用。

---

## 業 務

---

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。經考慮我們現時常駐總部處理設計工程及其他行政事務的員工人數，我們的董事認為，我們辦公室目前的面積將無法容納所有現有員工以及未來計劃招聘的額外員工。此外，本集團亦將於額外物業預留若干空間用於(i)設立陳列室，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，詳情於下文進一步論述。

### **(iii) 收購而非自第三方租賃額外物業的商業原因**

我們的董事已考慮租賃而非收購額外物業的可行性。儘管如此，我們的董事認為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有物業，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。根據新加坡政府的一家法定機構公佈的資料，新加坡工業空間的租金指數於2007年至2017年以4.15%的複合年增長率增長。因自2011年起新供應的工業空間增加，工業空間的租金指數於2014年至2017年期間開始溫和增長。根據公開可得的資料，新供應的工業空間預計於2017年達到峰值，隨後於2018年及2019年大幅下降。尤其是，經參考獨立物業估值師對新加坡物業市場的研究結果，我們的董事注意到可能給新加坡工業物業帶來租金上漲壓力的多項因素，包括(i)相比2016年及2017年，預計2018年對獲准許作工場及辦公場所混合用途物業（「混合用途物業」，於新加坡獲分類為工業物業）的純需求將更高；(ii)預計2018年新供應的獲分類為工業物業的混合用途物業將按年下跌約37.3%；及(iii)獲分類為工業物業的混合用途物業的佔用率於2014年至2016年保持穩定在87.0%以上，且預期於2017年及2018年亦將保持在類似水平。我們的董事認為，上述因素將可能導

---

## 業 務

---

致新加坡獲分類為工業物業的混合用途物業的租金上漲。因此，經考慮(i)工業空間租金於過去十年的歷史價格趨勢；(ii)新供應獲分類為工業空間的混合用途物業於可見將來預計減少；(iii)在使用租賃物業的情況下，我們新工場及辦公室的任何潛在搬遷可能對我們的營運造成的潛在成本及中斷；及(iv)下文所載的其他商業原因，我們的董事相信，本集團收購而非租賃額外物業以盡可能降低我們實施擴張計劃時所面臨的租金上漲風險屬審慎之舉；

- (ii) 經參考獲准許作工場及辦公場所混合用途且位於我們現有物業附近的物業目前的市場租金，估計租賃建築面積約900至1,000平方米物業的成本將約為每財政年度0.2百萬新加坡元。相比之下，基於收購額外物業的成本（即6.0百萬新加坡元）及本集團採納的會計政策，估計與該收購事項直接相關的年度折舊開支將約為0.1百萬新加坡元。由於滿足我們上述標準的物業的年度租金成本預期比就收購該項物業產生的折舊開支高出約50%，我們的董事認為，本集團收購而非租賃額外物業更具成本效益；
- (iii) 倘使用租賃物業作為我們的額外工場及辦公室，我們面臨因無法重續租賃或租賃被提前終止而產生的搬遷風險。我們目前計劃設立陳列室以向潛在客戶展示我們的輻射防護產品，且設立工場及辦公室將會令我們產生裝修及設立成本約0.7百萬新加坡元。就本集團而言，一旦我們須搬遷至另一租賃地點，就我們的陳列室、工場及辦公室進行的裝修及設立工程將被廢棄，且在新地點設立陳列室、工場及辦公室將須再次產生類似開支。此外，新加坡工業物業的業主一般要求租戶於移交前將租賃物業恢復原狀。在此情況下，我們的董事估計我們將須產生復原成本約0.3百萬新加坡元。

---

## 業 務

---

- (iv) 擴展我們的自有工場及辦公室空間能讓客戶留下我們有更多實力承接輻射防護工程的印象，並彰顯本集團的財務實力，因此可能會增添客戶對我們業務營運的信心。尤其是，我們同時承接不同項目輻射防護工程的能力在很大程度上取決於我們是否有充足的空間製造相關的輻射防護產品。董事認為，倘我們告知現有及潛在客戶我們已擴大進行輻射防護工程的內部能力，將讓其更確定我們能夠承接更多額外大型項目，從而可能會讓本集團獲得更多對其未來項目進行報價或投標的邀請；及
- (v) 此外，如上文所述，我們現打算於額外物業預留一定空間設立陳列室，以向潛在客戶展示我們的輻射防護產品。我們相信此舉將會促進我們在宣傳輻射防護工程專業知識及提高我們在醫療相關建築行業的企業形象方面的銷售及市場推廣工作。

### *(iv) 於[編纂]後物色合適的物業*

於[編纂]後，我們將物色並確定合適的物業，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)不超出約[31.2]百萬港元至[34.0]百萬港元的估計代價範圍（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。

---

## 業 務

---

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）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。

我們現時計劃通過使用[編纂][編纂]為建議收購額外物業提供全部資金。

### 2. 擴充人力

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（包括項目管理員工、工地總管、工料測量師、室內設計師及工地工人）擴充人力，以(i)增強我們開展ACMV及木工工程的內部實力；(ii)降低我們對分包服務的需求，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方面的效率。

於最後實際可行日期，Hwa Koon已於建設局存置的承建商註冊系統內登記為ME01工種，可開展工程範圍包括空調、冷凍、冷庫及通風系統的安裝、調試、保養及維修。據新加坡法律顧問告知，除上述於承建商註冊系統內登記外，本集團本身無須取得任何其他牌照、許可證、認證或批准，以在新加坡承接ACMV及木工工程。

## 業 務

於最後實際可行日期，本集團擁有15名項目管理及監督員工及23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築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員工、兩名工地總管、一名工料測量師及兩名室內設計師，其中六人預期在新加坡當地聘用，餘下三人預期為外籍工人。我們亦有意僱用14名ACMV及木工工程的熟練工人以及四名工地工人，其中絕大多數該等額外職位預計將由外籍工人擔任。擬按職位招聘的額外人力的擬定薪金範圍載列如下：

職位類型	年薪範圍（每人）
項目管理員工	約41,000新加坡元至 50,000新加坡元
工地總管	約38,000新加坡元至 46,000新加坡元
工料測量師	約38,000新加坡元至 46,000新加坡元
室內設計師	約38,000新加坡元至 46,000新加坡元
ACMV及木工工程的熟練工人	約38,000新加坡元至 46,000新加坡元
工地工人	約30,000新加坡元至 37,000新加坡元

經參考(i)現有項目管理及監督員工以及具可資比較技能及經驗的工地工人的薪金；(ii)來自招聘代理機構的類似職位的公開可得資料；及(iii)新加坡勞工市場的目前狀況，董事認為，額外員工的擬定薪金範圍與彼等的職位相符。

---

## 業 務

---

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。於2014/15財年、2015/16財年、2016/17財年各年以及截至2017年9月30日止三個月，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、3.2百萬新加坡元及1.2百萬新加坡元。

我們的董事認為本集團將能透過以我們本身的人力資源執行ACMV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，從而獲得更高的盈利能力，原因為利潤加成一般已計算在我們分包商所收取的分包費用內。基於(i)計劃將予聘用的熟練工人及其他一般工地工人的人數；(ii)實施招聘計劃的時機；及(iii)過往聘請我們的分包商進行機電工程及裝修工程的經驗，董事估計將產生的分包成本於截至2018年及2019年6月30日止年度將分別減少約0.1百萬新加坡元及0.5百萬新加坡元。就我們的人力擴充計劃而言，預期我們於截至2019年6月30日止年度節省的分包費用將相當於我們於往績記錄期間產生的平均年度分包費用的約16.2%。此外，根據我們於[編纂]後實施計劃的時間（如本文件「未來計劃及[編纂]」一節所載），[編纂]後，預期僅約45.6%（即14名員工）的額外員工將於截至2018年6月30日止餘下六個月招聘。因此，我們的董事估計，人力擴充計劃令分包費用減少僅於截至2019年6月30日止年度方能完全反映。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。我們的董事已考慮為現有工地工人安排有關ACMV及木工工程的外部培訓，而非就此僱用額外的熟練工人的可行性。然而，董事已決斷進行招聘計劃符合本集團的最佳利益，因為(i)根據現有的工作時間表及工地工人的工作量，要求彼等在正常的工作時間內抽空參加額外的培訓較為困難；及(ii)即使我們的工地工人已經成功完成相關的培訓，彼等可能需要一定的時間來建立彼等的技能體系，以按我們通常要求分包商所達到的質量標準執行ACMV及木工工程。

---

## 業 務

---

此外，鑒於根據益普索報告，醫療相關建築行業預計將出現增長，我們的董事相信，我們未來將會遇到更多承接大型公營醫院項目的機會。如上文所述，未來競爭大型醫療相關項目（尤其是涉及輻射防護及裝修工程者）是我們業務策略的一部分。

於往績記錄期間，我們重點競爭涉及輻射防護工程的醫療相關建築項目，我們相信該等項目能讓我們發揮我們在按客戶需求及要求設計及製造輻射防護產品方面的競爭優勢。同時，我們主要向其他分包商外包若干類型的建築工程，即機電工程及裝修工程。

根據益普索報告，就醫療相關設施提供綜合設計及建築服務的承建商須具備多方面技能知識。專門從事上述一類或有限類型建築工程的承建商可能無法承接需要廣泛技能的大規模項目。於實施擴張計劃後，我們相信，按計劃招募的額外熟練工人將讓本集團於開展機電工程及裝修工程方面擁有更強的內部實力。未來，我們計劃大量爭取涉及輻射防護工程、機電工程及／或裝修工程的項目。我們的董事相信，如此一來，我們未來爭取更多大型項目的整體前景將較為樂觀。

於最後實際可行日期，根據我們與潛在客戶的初步溝通，我們共獲告知五個單個合約金額在1.0百萬新加坡元或以上的潛在項目。我們的董事目前擬於稍後招標期開始時即就全部五個項目遞交標書及報價。此外，就我們已遞交標書及報價但於最後實際可行日期仍待公佈結果的35個項目而言，預期其中四個項目的單個合約金額在1.0百萬新加坡元或以上。

基於上文所述，我們的董事認為，目前市場上存在我們競爭醫療相關建築行業大型項目的機會。我們的董事亦認為，我們將在承接大型項目通常要求的各種建築工程（包括輻射防護工程、機電工程及裝修工程）時更具競爭優勢。

---

## 業 務

---

鑒於於不久的將來啟動的醫療相關建築項目的數量及規模預計會出現增長，我們的董事認為，我們有必要進一步擴充人力，以提升我們競爭大型項目的能力。由於大型項目一般持續時間較長，且涉及將予同時開展的建築工程（即機電工程及裝修工程）的不同方面，我們將須在較長時間內部署相對較多的工人開展該等項目。倘我們同時承接若干大型項目，我們的現有人力大部分會被佔用。因此，當該等項目的工程時間表重疊時，我們的人力或不足以應付營運需求。

就此，我們的董事已注意到通過向我們的分包商外包建築工程的主要部分承接該等大型項目的可能性，但仍決斷如此行事並非我們的優先選擇，原因如下：

- (i) 一旦我們獲授予一個項目，我們通常成立由項目經理、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在項目執行方面扮演重要角色，負責(a)安排項目所需的所有必要材料、設備及勞力資源；(b)進行項目協調與監督；及(c)管理分包商開展的工程。因此，我們重視確保我們的項目管理團隊配備足夠的具備適當技能及經驗的人員，以密切監控我們的項目。根據我們的現有人力，倘我們須同時承接若干大型項目，則表示我們項目管理團隊的工作量會增加。因此，這將降低我們項目管理員工在各項目上花費的時間及注意力，進而導致彼等可能無法妥善監督及管理我們及我們的分包商承接的工程。通過聘用額外的項目管理人員，我們的董事相信，在保持項目管理效率及服務質量的同時，本集團亦可以一併承接更多大型項目。此外，僱用額外工地總管以確保我們的現場指示及工作安全措施在工地得到妥善落實亦對我們至關重要；及

---

## 業 務

---

- (ii) 我們委託分包服務的能力在很大程度上依賴分包商的時間表及是否能找到分包商。由於大量主要保健設施建設項目計劃於2017年動工，預期醫療相關建築行業分包服務的整體市場需求將增加。我們的董事認為，倘該等主要建築項目大部分於同一時間段內實施，概不能保證本集團將一定能夠自我們的分包商獲得優質分包服務，以滿足我們的工程時間表。因此，通過維持較多的內部工人儲備，本集團能夠將可能無法以在商業上可接受的條款取得，甚至根本無法取得分包服務而導致的中斷風險降至最低。此外，通過我們自己的工人開展工程，我們能夠更靈活的根據僱員的技能、工作經驗及獲得的培訓安排適當的僱員從事適合的工作任務。

根據益普索報告，新加坡的建築行業及醫療相關建築行業正經歷勞工短缺。透過招聘更多內部工人，本集團可減少委聘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相比，招聘更多內部工人將令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金

就於往績記錄期間一家新加坡公營醫院授予的一個大型項目而言，客戶要求我們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。就上述項目而言，於最後實際可行日期，王先生（執行董事及控股股東之一）將其個人定期存款賬戶就銀行發出的相關履約保函作抵押，金額約為174,000新加坡元。進一步詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係－獨立於控股股東－財務獨立」一段。

---

## 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，因其可能會導致我們的營運資金因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。

鑒於預期業務有所增長，以及益普索報告所述不斷增長的醫療保健需求及新加坡政府增加新加坡醫療相關設施供應的計劃，董事預期本集團可能會面臨更多要求我們提供上述履約保函的公營醫院項目。尤其是，本集團現時已就三名不同主要承建商的六個施加履約保函規定的項目進行投標，合約總金額約為14.2百萬新加坡元。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，我們有必要購買兩套機械以便我們的工人根據項目需要切割木材及其他材料。此外，我們目前擁有一套用於將我們的輻射防護產品（如輻射防護門）及其他材料運上汽車供運輸的起重機械。該起重機械由我們於2010年購買，於最後實際可行日期已悉數折舊。由於我們每日均於自有工場內使用起重機械進行起重作業，董事認為該等起重機械已於整個往績記錄期間獲充分利用。於往績記錄期間，本集團在工地使用的起重機械一般按逐個項目基準向供應商租賃。

---

## 業 務

---

由於我們擬收購額外物業用作工場及辦公室用途，我們的董事認為，我們需要購買三套額外的起重機械，供新工場營運所需。根據我們目前的計劃，一套額外的起重機械將會安置在新工場供日常使用，本集團將安排運送另外兩套額外的起重機械至我們的工地，以支援我們的建築工程（如適用）。如此，董事認為，我們將能夠更靈活地在我們的工地上處理起重作業。根據我們過往與供應商的聘約，於各財政年度，將起重機械搬運至我們工地的運輸成本約為6,000新加坡元。

經參考(i)我們供應商租賃起重機械所收取的費用（包括租金、運輸費及提供起重作業操作員的費用）；(ii)購買自家起重機械所產生的直接相關折舊開支；及(iii)將自家起重機械搬運至工地的運輸成本後，我們的董事估計購置上文所述者後，每個財政年度將能節省起重機械租金約85%。

### **(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。本集團一般安排我們的工地工人及相關項目管理及監督員工使用本集團的車輛往返有關工地。於2015年、2016年及2017年6月30日以及於2017年9月30日，本集團工地工人人數分別為15人、18人、22人及23人，項目管理及監督員工人數分別為12人、14人、14人及15人。部分項目管理及監督員工（主要包括項目經理及技術顧問）亦將定期到工地進行項目協調及監督。因此，於往績記錄期間，本集團已購買兩輛汽車，以滿足僱員的運輸需求。

---

## 業 務

---

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，而部分工人或因而需乘搭公共交通工具前往相關工地。根據過往經驗，我們客戶的建築及建造工地每日早上的開工時間通常基本相同。因此，考慮到每次運送員工所涉及的地點數量及我們計劃於截至2020年6月30日止年度前分階段招聘（其中包括）四名項目管理員工、兩名工地總管、一名工料測量師、14名熟練工人及四名工地工人的安排，本集團越來越難以目前的汽車規模將我們的相關員工按時運送到工地。倘汽車於任何特定地點遇到任何嚴重的交通中斷，可能會耽誤將員工按預定時間運送到所有往後的工作地點。

此外，若干輻射防護產品，如輻射防護門，體型龐大且可能重達噸餘。由於我們擬擴大製造與項目有關的輻射防護及木工產品的能力，我們的董事認為有必要增設車輛，部分用於將產品及其他建築材料運送至相關工地以促進業務營運。我們的董事認為，擁有更多汽車將使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。

董事已考慮透過融資租賃購置上述機器及汽車的可行性。然而，鑒於利率變動不明朗，倘我們透過融資租賃安排購置擴張計劃項下的機械及汽車，可能令本集團未來面臨借貸成本上漲的風險，故董事已決斷以[編纂] [編纂]為該等購置提供資金將符合本集團最佳利益。

經參考(i)潛在汽車租賃供應商的報價；及(ii)根據我們未來計劃的擬定時間表購置自家汽車直接產生的折舊開支後，我們的董事估計，於截至2018年及2019年6月30日止年度，預計汽車租金將較上述收購的折舊開支分別高約25.0%及20.8%。

---

## 業 務

---

### 5. 加強我們的市場推廣力度

於往績記錄期間，本集團主要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。

我們計劃的市場推廣措施包括(i)設置推廣我們服務的專門網頁；(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。

### 實施業務策略的資金需求

#### 我們現時可動用的現金資源

於2018年1月31日，如本文件「財務資料—流動資產淨值」一節所載，我們的銀行結餘及現金（即我們即時可動用的營運資金）約為4.4百萬新加坡元。我們的董事認為，視乎(i)客戶付款；及(ii)向我們的分包商及材料供應商付款的時間，我們的銀行結餘及現金金額會不時波動。因此，我們於某一特定日期的銀行結餘及現金金額未必能全面反映我們的整體流動資金狀況。

此外，基於我們現時的營運規模及我們於往績記錄期間產生的成本，我們的董事估計，為維持我們的日常營運，我們現時平均每月會產生開支約0.6百萬新加坡元，主要包括分包費用、直接材料成本及員工成本。

尤其是，於2018年1月31日，我們的流動負債約為2.5百萬新加坡元，主要包括貿易及其他應付款項以及應付客戶建築工程款項。概不能保證我們將在須結算供應商發票及其他流動負債之前收到客戶付款，而這可能導致現金流量錯配。

此外，本文件「風險因素」一節所載其他風險亦可能導致預料之外的情形，如客戶拖欠付款、外籍工人徵費上漲以及潛在的訴訟及申索，該等情形將導致流動資金需求及／或使用即時可用現金的需求上升。

---

## 業 務

---

從審慎財務管理角度來看，我們的董事認為，本集團應不斷維持充足的即時可用現金資源，以履行日常營運中出現的付款責任及在出現預料之外的情形時滿足我們的流動資金需要。

### **經營活動所得現金流量**

於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年，我們的營運資金變動前的經營現金流量分別約為4.2百萬新加坡元、3.1百萬新加坡元及6.0百萬新加坡元。於截至2017年9月30日止三個月，我們錄得營運資金變動前的經營現金流出約0.2百萬新加坡元。上文所討論的我們現時可動用的財務資源已經計及（其中包括）我們過往經營活動所得現金流量。

我們經營活動將產生的未來現金流量不大可能即時悉數可用於實施我們的業務策略，原因是該等現金流量將用於結算我們的貿易應付款項、員工成本及其他營運資金需求。此外，我們董事認為，經營活動所得的未來現金流量可能被用於其他用途，以維持我們的日常營運，如(i)維持較高水平的可用現金資源，以滿足我們計劃擴大營運規模的需求；(ii)支付股息（如有）；及(iii)成功實施我們的業務策略後提供進一步擴張所需的資金。

因此，我們的董事認為，倘我們僅依賴經營活動所得的未來現金流量為我們的業務策略提供資金，我們將難以就我們的擴張計劃制定全面的時間表，原因是我們的計劃將很大程度受與自營運產生充足現金供擴展計劃所用的時間點有關的不確定因素左右。此外，我們或須根據營運所得現金金額不時修改我們的擴張計劃。因此，我們對實施業務策略的時機的控制力將會減弱，且可能無法全面把握益普索報告所述的醫療相關建築服務需求的預計增長。

### **整體擴張計劃的需求**

根據我們的擴張計劃，我們現時計劃(i)收購額外物業作工場及辦公室用途；(ii)招募額外員工；(iii)增加我們就出具以我們的客戶為受益人的履約保函提供資金的儲備金；(iv)購置額外汽車及機器；及(v)加大市場推廣力度。

---

## 業 務

---

我們的董事認為，我們擴張計劃的上述各項目標彼此互補，代表加強我們的服務能力以把握醫療相關建築服務需求的預計增長的整體措施。尤其是，我們能否成功擴張取決於該等目標是否能夠以協調及有計劃的方式同時執行，原因是我們僅在收購額外物業與(i)我們的人力資源以及汽車及機器增加；及(ii)我們提升在競爭大型項目（尤其是附帶履約保函要求的公營醫院項目）上的財務狀況同時進行時，方能充分利用所收購的額外物業。

由於全面實施我們的擴張計劃將需合共約13.1百萬新加坡元，董事認為在不對我們的財務狀況及流動資金產生不利影響的情況下，我們無法僅通過我們的內部資源為我們的擴張計劃提供資金。因此，我們的董事認為，本集團有必要籌集外部融資，以確保我們擴張計劃下的各項目標能夠同時達成。

### [編纂][編纂]

經考慮以上所述，我們的董事認為本集團須籌集額外資金以促進我們業務策略的成功實施。因此，我們的董事認為，進行[編纂]符合本集團的利益。

我們董事的目前計劃是，將本公司將收取的[編纂][編纂]（估計約為[編纂]百萬港元，乃根據[編纂]每[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]範圍每[編纂][編纂]港元至每[編纂][編纂]港元的中位數）計算得出）用於實施上文所述的業務策略。進一步詳情，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的建築設計及規格的制定及諮詢；(ii)建築工程（主要包括輻射防護工程、機電工程及裝修工程）的執行；及(iii)協助取得建築工程的法定批准及認證。另外，我們的客戶可僅委聘我們根據其指示或規格實施建築工程。

---

## 業 務

---

下文載有我們整體解決方案項目工程的主要範圍：

**(i) 建築設計及規格的制定及諮詢**

根據醫療設施及所涉及（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，我們的設計及規格或會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。

**(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室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。製造工序由我們的內部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板、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使用我們的各種工具及設備於總部工場進行。由於製造工序可能需時逾一星期，若整個工序均在我們自有物業進行，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，要求我們客戶的工地提供足夠空間用於存放或會較為困難。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提供更好的保護。

---

## 業 務

---

### 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。

### 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，通常為上文所述的輻射防護工程及機電工程的補充。

### **(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或需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，我們或會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，我們將按逐個項目基準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。

---

## 業 務

---

### (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。我們的維護服務一般包括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。

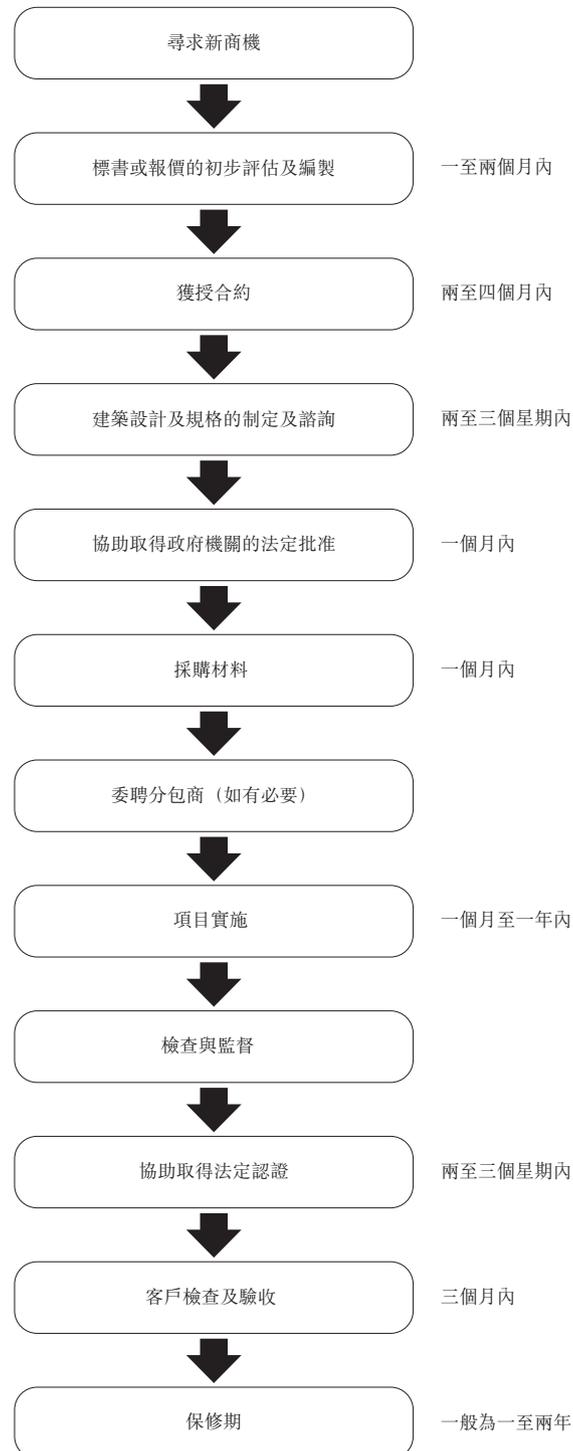
### (C) 工具及材料銷售

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、建築項目的預計盈利水平、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。我們的投標團隊或會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、擬用材料說明、支付條款、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，以增加對我們的工作人員、專業知識及經驗的了解。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採購訂單的方式來確認對我們的委聘。就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及直至最後實際可行日期我們已遞交報價的項目數目、獲授項目數目及成功率：

	2014/15財年	2015/16財年	2016/17財年	於2017年 7月1日至 最後實際 可行日期
已遞交報價的項目數目	57	74	89	93
獲授項目數目 <sup>(附註1)</sup>	44	55	64	45
成功率(%) <sup>(附註1)</sup>	<u>77.2%</u>	<u>74.3%</u>	<u>71.9%</u>	<u>48.4%</u> <sup>(附註2)</sup>

附註：(1) 上表中，某一財政年度／期間的成功率按就於該財政年度／期間遞交的報價獲授項目數目（無論是否於同一或後續財政年度／期間獲授）計算。

(2) 於2017年7月1日至最後實際可行日期期間遞交的93份報價中，於最後實際可行日期有35個項目待公佈結果。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間及直至最後實際可行日期我們已遞交標書的項目數目、獲授項目數目及成功率：

	2014/15財年	2015/16財年	2016/17財年	於2017年 7月1日至 最後實際 可行日期
已遞交標書項目數目	3	2	4	2
獲授項目數目 <sup>(附註)</sup>	3	2	3	2
成功率(%) <sup>(附註)</sup>	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>	<u>75.0%</u>	<u>100.0%</u>

附註：上表中，某一財政年度／期間的成功率按就於該財政年度／期間遞交的標書獲授項目數目（無論是否於同一或後續財政年度／期間獲授）計算。

我們的董事認為，於2017年7月1日至最後實際可行日期期間（「有關期間」）的投標及報價成功率下降並非本集團取得新項目的能力的負面反映，原因如下：

- 本集團於有關期間遞交報價及標書的95個項目中，於最後實際可行日期，35個項目（即36.8%）仍待公佈結果；
- 本集團於有關期間已就95個項目遞交報價及標書（相較之下，2014/15財年為60個項目、2015/16財年為76個項目及2016/17財年為93個項目）。我們的董事認為，我們於有關期間遞交的報價及標書的數目較往績記錄期間有所增長，主要由於鑒於我們計劃於[編纂]後擴大我們的服務能力，我們實施透過積極回應客戶不同規模項目的邀請，進一步提升我們的市場地位的策略；
- 本集團於有關期間獲授予47個項目（相較之下，2014/15財年為47個項目、2015/16財年為57個項目及2016/17財年為67個項目）。我們於有關期間獲授予的有關項目數目相當於我們於截至2017年6月30日止三個財政年度年度平均獲授予項目數目（即57個項目）的82.5%以上。基於我們於有關期間的投標結果及醫療相關建築行業現時的狀況，我們的董事預期綜合設計及建築服務需求會持續增長，以維持我們於可見將來的增長；及

---

## 業 務

---

- 於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年，本集團每月平均獲授予的項目數目分別約為3.9、4.8及5.6，而本集團於有關期間每月平均獲授予的項目數目約為7.5。因此，我們的董事認為，我們於有關期間的投標結果已錄得優於截至2017年6月30日止三個財政年度的表現。

於考慮遞交標書或報價時，本集團考慮（其中包括）(i)基於我們可用的人力資源，與我們的手頭項目同時執行額外工程的服務能力；(ii)分包我們工程的若干部分所產生的成本；(iii)按預期盈利水平計，我們對相關項目的踴躍程度；及(iv)承接項目的市場推廣效果。

於往績記錄期間，當我們的可用資源被其他手頭項目佔用時，本集團不時接獲報價或投標邀請。儘管如此，我們所採取的策略是以遞交標書或報價回應客戶的邀請，而非拒絕客戶。在該等情況下，我們的董事將透過考慮更高的溢利率而在成本估計方面採取更為審慎的措施，即使此舉可能導致我們的報價或投標價與我們的競爭對手所遞交者相比缺乏競爭力。

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)知悉最新市場發展及定價趨勢，這有助於日後競標項目。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。

鑒於新加坡醫療相關設施建設需求的預期增長，我們的董事相信，於[編纂]並按計劃擴大我們的服務能力後，本集團將能夠就更多潛在項目遞交標書或報價。

---

## 業 務

---

### *建築設計及規格的制定及諮詢*

根據醫療設施及（如必要）所涉及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建築設計及規格，並在項目開始前將其遞交客戶審批。我們亦可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，我們的設計及規格或會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。

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或需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，我們或會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。我們根據項目要求按需購買建築及輻射防護材料。有關進一步詳情，請參閱本節下文「供應商」一段。

---

## 業 務

---

### *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度於預算內完成。

### *檢查及監督*

我們按照符合ISO 9001標準規定的內部質量管理體系，於整個項目中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。

---

## 業 務

---

### 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。通過客戶的檢查後，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。本集團於往績記錄期間並無產生任何保修開支。

### 工程變更指令 (如有)

於項目實施期間，我們的客戶可要求合約範圍之外的額外工程或更改工程。變更工程的價值將另行磋商或經參考性質及範圍類似的已訂約工程後釐定。我們的客戶一般以下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。

於2014/15財年、2015/16財年、2016/17財年以及截至2017年9月30日止三個月，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、0.7百萬新加坡元及0.4百萬新加坡元。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。

## 業 務

### 質保金 (如有必要)

就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。

於2015年、2016年及2017年6月30日以及於2017年9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、145,000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

我們的董事根據彼等的經驗認為，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因素。

### 許可證及註冊

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

相關部門／組織	相關名單／類別	註冊／ 許可證／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 <sup>(附註)</sup>	2019年9月1日
建設局	ME01－空調、冷凍及通風工程	L2 <sup>(附註)</sup>	2019年9月1日
建設局	ME11－機械工程	L1 <sup>(附註)</sup>	2019年9月1日
RPNSD	用於特定類型的電離輻射儀器的 出售或交易的許可證	L1	2019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機構項目的限額有關。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許可證及註冊已足以滿足我們的業務需求。我們的董事確認，於最後實際可行日期，本集團已獲得在新加坡進行我們的主要業務活動所需的所有許可證、批准及註冊。

### 維持我們的許可證及註冊須遵守的規定

能否維持上述許可證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。

為維持該等許可證及註冊，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。

就我們於建設局的許可證及註冊的人員要求而言，我們的受僱人員中有具備相關資格及經驗的替代人員可成為本集團的合資格人員，以防現有合資格人員離開本集團。此外，作為我們擴張計劃的一部分，我們預期，至少兩名將聘用的額外項目管理員工將擁有作為本集團合資格人員的相關資格及經驗。

誠如新加坡法律顧問所告知，現時並無預見本集團於上述許可證及註冊的重續方面有任何法律障礙。

## 業 務

### 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			截至9月30日止三個月			2017年		
	項目數量 (附註)	佔收益總額		項目數量 (附註)	佔收益總額		項目數量 (附註)	佔收益總額		項目數量 (附註)	佔收益總額		項目數量 (附註)	佔收益總額	
		收益 新加坡元 千元	百分比		收益 新加坡元 千元	百分比		收益 新加坡元 千元	百分比		收益 新加坡元 千元 (未經審核)	百分比		收益 新加坡元 千元	百分比
公營機構	41	5,850	45.5	38	5,381	57.7	33	7,426	51.0	11	1,744	40.1	15	2,309	58.6
私營機構	29	7,018	54.5	20	3,950	42.3	38	7,146	49.0	12	2,608	59.9	13	1,628	41.4
總計	70	12,869	100.0	58	9,331	100.0	71	14,571	100.0	23	4,352	100.0	28	3,937	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2014/15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。
- 於截至2017年9月30日止三個月貢獻收益的28個項目中，11個項目亦於2016/17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授予我們但尚未開始的項目數量的變動，以及於年／期內授予我們的新項目與年／期內已完成項目的明細：

	2014/15財年	2015/16財年	2016/17財年	截至2017年 9月30日止 三個月
自上一年度結轉項目	23	1	4	11
於年／期內授予我們的新項目	47	57	67	17
於年／期內完成的項目數量	<u>69</u>	<u>54</u>	<u>60</u>	<u>9</u>
結轉至下一年度／期間的項目	<u>1</u>	<u>4</u>	<u>11</u>	<u>19</u>

### 按已確認收益範圍劃分的項目數量

於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年以及截至2017年9月30日止三個月，有70個、58個、71個及28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、14.6百萬新加坡元及3.9百萬新加坡元。以下載列於往績記錄期間分別按該等項目已確認收益範圍劃分的項目明細：

	2014/15財年 項目數量	2015/16財年 項目數量	2016/17財年 項目數量	截至2017年 9月30日止 三個月 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	4
100,000新加坡元至				
500,000新加坡元以下	25	23	21	5
50,000新加坡元至				
100,000新加坡元以下	21	10	14	3
50,000新加坡元以下	<u>21</u>	<u>21</u>	<u>29</u>	<u>16</u>
合計	<u>70</u>	<u>58</u>	<u>71</u>	<u>28</u>

本文件為草擬本，並不完整且可會出現變動，有關資料須與本文件封頁「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 於往績記錄期間承接的主要項目

下表載列按對本集團收益貢獻計，2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年以及截至2017年9月30日止三個月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 <small>(附註)</small>	3,198	私營	開始：2014年7月；完成：2014年9月	3,083	23.3
2	客戶C <small>(附註)</small>	796	公營	開始：2014年10月；完成：2014年11月	796	6.0
3	客戶C <small>(附註)</small>	779	公營	開始：2014年6月；完成：2014年9月	772	5.8
4	Farrer Park Hospital Pte. Ltd. <small>(附註)</small>	751	私營	開始：2014年2月；完成：2014年9月	485	3.7
5	西門子集團 <small>(附註)</small>	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	西門子集團 (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	西門子集團 (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	Penta-Ocean Construction Company Limited (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	客戶J (附註)	1,744	公營	開始：2017年6月；完成：2017年11月	1,113	7.5
4	西門子集團 (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

### 截至2017年9月30日止三個月

排名	以下客戶 授予的項目	原合約金額 新加坡元 千元	私營/ 公營機構	工程開始及 完成日期	期內已確認 收益金額 新加坡元 千元	佔本集團 收益總額 百分比 %
1	Penta-Ocean Construction Company Limited (附註)	2,988	公營	開始：2016年8月；進行中	909	22.5
2	Canon Medical Systems Asia Pte. Ltd. (附註)	939	公營	開始：2017年6月；進行中	637	15.8
3	客戶D (附註)	2,014	[私營]	開始：2017年9月；進行中	570	14.1
4	客戶J (附註)	1,744	公營	開始：2017年6月；完成：2017年11月	543	13.5
5	西門子集團 (附註)	483	私營	開始：2017年8月；進行中	228	5.7

附註：有關背景資料，請參閱本節下文「客戶—主要客戶」一段。

### 未完成項目

於2015年、2016年及2017年6月30日、2017年9月30日及最後實際可行日期，我們分別共有一個、四個、11個、19個及40個未完成綜合設計及建築項目（包括已開始但未完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2017年 9月30日	於最後實際 可行日期
未完成項目數目	1	4	11	19	40
	新加坡元千元	新加坡元千元	新加坡元千元	新加坡元千元	新加坡元千元
該等項目的合約總金額	395	1,428	7,129	12,271	15,479
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	7,181	11,268
—於所示日期尚未確認	310	390	2,421	5,090	4,211
	<u>395</u>	<u>1,428</u>	<u>7,129</u>	<u>12,271</u>	<u>15,479</u>

## 業 務

### 手頭項目

於2017年10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）以及自2017年10月1日至最後實際可行日期授予我們的項目總數為49個。董事估計，該等項目將於2019年完成，而該等項目將產生的所有餘下收益將於2019年確認。下文載列我們於2017年10月1日手頭項目及自2017年10月1日至最後實際可行日期授予我們的項目的完整清單：

序號	客戶	合約總金額 新加坡元千元	實際／預期工程 開始日期	實際／預期 工程完成日期	於往續記錄 期間確認的 收益金額 新加坡元千元	預期於	預期於
						2017年 10月1日至 2018年 6月30日 確認的 收益金額 新加坡元千元	2018年 7月1日至 2019年 6月30日 確認的 收益金額 新加坡元千元
1	Penta-Ocean Construction Company Limited	3,370	2016年8月	2018年4月	3,210	160	-
2	客戶J	1,744	2017年6月	2017年11月	1,656	88	-
3	Canon Medical Systems Asia Pte. Ltd.	939	2017年6月	2018年3月	709	230	-
4	承建商	120	2017年6月	2018年3月	80	40	-
5	客戶D	2,014	2017年9月	2018年5月	649	1,365	-
6	客戶D	581	2017年9月	2018年5月	187	394	-
7	西門子集團	1,318	2017年7月	2018年5月	64	1,254	-
8	客戶C	288	2017年9月	2018年5月	5	283	-
9	客戶C	65	2017年9月	2018年5月	1	64	-
10	客戶C	211	2017年9月	2018年5月	4	207	-
11	客戶C	93	2017年9月	2018年5月	1	92	-
12	西門子集團	483	2017年8月	2018年4月	228	255	-
13	客戶C	388	2017年8月	2018年4月	155	233	-
14	西門子集團	323	2017年9月	2018年2月	103	220	-
15	醫療服務供應商	170	2017年8月	2018年4月	77	93	-
16	承建商	53	2017年8月	2018年4月	19	34	-
17	客戶D	45	2017年8月	2017年11月	21	24	-
18	客戶D	26	2017年8月	2017年11月	7	19	-
19	客戶D	40	2017年8月	2017年11月	5	35	-
20	客戶D	647	2017年10月	2018年3月	-	647	-
21	客戶D	555	2017年11月	2018年5月	-	555	-
22	Canon Medical Systems Asia Pte. Ltd.	94	2017年11月	2018年4月	-	94	-
23	西門子集團	167	2017年11月	2018年4月	-	167	-

本文件為草擬本，並不完整且可會出現變動，有關資料須與本文件封頁「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

序號	客戶	合約總金額 新加坡元千元	實際／預期工程 開始日期	實際／預期 工程完成日期	於往續記錄 期間確認的 收益金額 新加坡元千元	預期於	預期於
						2017年 10月1日至 2018年 6月30日 確認的 收益金額 新加坡元千元	2018年 7月1日至 2019年 6月30日 確認的 收益金額 新加坡元千元
24	西門子集團	90	2017年11月	2018年4月	-	90	-
25	客戶C	917	2017年11月	2018年4月	-	917	-
26	承建商	144	2017年11月	2018年3月	-	144	-
27	醫療設備供應商	15	2017年10月	2017年11月	-	15	-
28	承建商	3	2017年12月	2017年12月	-	3	-
29	承建商	7	2017年12月	2017年12月	-	7	-
30	醫療服務供應商	52	2018年1月	2018年2月	-	52	-
31	Canon Medical Systems Asia Pte. Ltd.	86	2018年4月	2018年6月	-	86	-
32	西門子集團	53	2018年1月	2018年3月	-	53	-
33	承建商	47	2018年4月	2018年6月	-	47	-
34	醫療設備供應商	34	2018年3月	2018年5月	-	34	-
35	客戶D	309	2018年1月	2018年5月	-	309	-
36	承建商	37	2018年1月	2018年5月	-	37	-
37	承建商	1,117	2018年6月	2019年6月	-	86	1,031
38	醫療服務供應商	2	2018年3月	2018年4月	-	2	-
39	醫療服務供應商	2	2018年3月	2018年5月	-	2	-
40	醫療服務供應商	2	2018年3月	2018年4月	-	2	-
41	西門子集團	28	2018年1月	2018年4月	-	28	-
42	QST Technologies Pte. Ltd.	30	2018年7月	2018年10月	-	-	30
43	QST Technologies Pte. Ltd.	45	2018年7月	2018年9月	-	-	45
44	西門子集團	144	2018年7月	2018年10月	-	-	144
45	西門子集團	38	2018年7月	2018年11月	-	-	38
46	西門子集團	62	2018年7月	2018年11月	-	-	62
47	西門子集團	340	2018年7月	2018年10月	-	-	340
48	Canon Medical Systems Asia Pte. Ltd.	182	2018年2月	2018年3月	-	182	-
49	Canon Medical Systems Asia Pte. Ltd.	214	2018年3月	2018年6月	-	214	-

---

## 業 務

---

附註：

- (1) 第1至19號項目指我們於2017年10月1日的未完成項目。
- (2) 第1號、第3號至第13號、第15號至第16號、第20號至第26號、第32號、第35號至第36號、第41號及第48號項目指於最後實際可行日期我們已開始但未完成的項目。
- (3) 第31號、第33號至34號、第37號至第40號、第42號至第47號及第49號項目指於最後實際可行日期已授予我們但尚未開始的14個未完成項目。

## 客戶

### 客戶特徵

於往績記錄期間，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承建商。

於2014/15財年、2015/16財年、2016/17財年以及截至2017年9月30日止三個月，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、63名及13名。於往績記錄期間，我們大部分的客戶均位於新加坡，且我們源自新加坡的客戶的收益分別佔我們於2014/15財年、2015/16財年、2016/17財年以及截至2017年9月30日止三個月收益總額的99.3%、98.8%、97.5%及100%。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本節「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。

---

## 業 務

---

### 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，當決定擬投入使用之設施所需的醫療設備後，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，並向承建商（如本集團）分包整個設計及建築工程。

### 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以及(ii)診所，如牙科診所、影像中心、外科及其他治療中心。

### 承建商

於往績記錄期間，我們亦受新加坡其他承建商委聘。該等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而非按訂立長期合約的方式為客戶提供綜合設計及建築服務。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。就承建商授予的項目而言，我們或須與其訂立正式合約。

---

## 業 務

---

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時間內按照其指定的工程時間表完成工程。

#### 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。

#### 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釐定。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工程百分比分階段及／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自發票簽發日期起計介乎約30至90天。

---

## 業 務

---

### 保險

通常我們須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。倘我們作為其他承建商的分包商承接項目，根據合約條款，承建商一般將投購上述保單，以承保其以及我們（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。

### 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營醫院授予我們的一個大型項目而言，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，客戶有權就任何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。

---

## 業 務

---

### **約定損害賠償金**

我們的合約可能包括約定損害賠償金條款，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／或按每工作日基準根據合約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。

### **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。我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及僱用任何非法工人，亦無因聘用非法工人而遭採取法律行動。有關我們僱用外籍工人的進一步資料，請參閱本節「僱員」一段。

### **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規則及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。

---

## 業 務

---

### (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。視乎維護服務的條款，我們或按月或季度視察客戶的物業，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

視乎維護服務的條款，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後收取客戶的付款。

#### 主要客戶

於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年以及截至2017年9月30日止三個月，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%、24.2%及22.5%，而來自五大客戶的收益合計佔我們收益總額的百分比則分別約為83.6%、82.0%、68.2%及85.3%。

本文件為草擬本，並不完整且可會出現變動，有關資料須與本文件封頁「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 2014/15財年

排名	客戶	主營業務	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醫服務	自2006年起	60天；支票	3,083	23.3
2	Siemens Healthcare Pte. Ltd.; Siemens Pte. Ltd. (「西門子集團」) 或客戶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、巴黎泛歐交易所、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的銷售	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阿姆斯特丹泛歐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)保健產品及醫療設備的銷售	自2006年起	30天；銀行轉賬	1,651	12.5
5	Farrer Park Hospital Pte. Ltd.	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		<u>13,245</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

### 2015/16財年

排名	客戶	主營業務	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	一家新加坡公司（一家紐約證券交易所及阿姆斯特丹泛歐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）保健產品及醫療設備的銷售	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、巴黎泛歐交易所、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的銷售	自2006年起	60天；銀行轉賬	2,050	20.9
3	西門子集團或客戶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	2,036	20.8
4	Canon Medical Systems Asia Pte. Ltd.（前稱 Toshiba Medical Systems Asia Pte. Ltd.）或客戶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、科學及精密設備的銷售	自2009年起	30天；支票	645	6.6
5	QST Technologies Pte. Ltd.	一家新加坡私營公司，其主要活動主要包括保健產品的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		9,793	100.0

## 業 務

### 2016/17財年

排名	客戶	主營業務	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	西門子集團或 客戶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	3,618	24.2
2	Penta-Ocean Construction Company Limited或客戶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阿姆斯特丹泛歐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)保健產品及醫療設備的銷售	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、巴黎泛歐交易所、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的銷售	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		<u>14,937</u>	<u>100.0</u>

## 業 務

### 截至2017年9月30日止三個月

排名	客戶	主營業務	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	Penta-Ocean Construction Company Limited 或客戶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	909	22.5
2	客戶D	一家新加坡公司（一家紐約證券交易所及阿姆斯特丹泛歐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）保健產品及醫療設備銷售	自2006年起	90天；銀行轉賬	873	21.6
3	Canon Medical Systems Asia Pte. Ltd. （前稱Toshiba Medical Systems Asia Pte. Ltd.）或 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	703	17.4
4	客戶J	一家新加坡公營醫院	自2012年起	30天；銀行轉賬	556	13.8
5	西門子集團 或客戶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	401	9.9
			五大客戶合計		3,442	85.3
			所有其他客戶		593	14.7
			收益總額		4,035	100.0

於往績記錄期間，概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何於最後實際可行日期擁有本公司已發行股份數目超過5%的股東於本集團任何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986億港元至988億港元。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、馬來西亞及日本從事房地產投資。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保健服務的收益分別約為94億港元及112億港元。

西門子集團由一家公司（「**西門子集團控股公司**」）的兩家全資附屬公司組成。於最後實際可行日期，西門子集團控股公司的股份於法蘭克福證券交易所上市，市值約8,881億港元。根據西門子集團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。根據西門子集團控股公司的最近期年度報告，於截至2015年及2016年9月30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、巴黎泛歐交易所、瑞士交易所及法蘭克福證券交易所上市，市值介乎9,854億港元至10,196億港元。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阿姆斯特丹泛歐交易所上市，市值介乎2,846億港元至2,858億港元。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。

Farrer Park Hospital Pte. Ltd.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，其實繳總已發行股本約為72百萬新加坡元。Farrer Park Hospital Pte. Ltd.並非上市公司，因此，無法公開獲取其經營及財務資料。

Canon Medical Systems Asia Pte. Ltd.（前稱Toshiba Medical Systems Asia Pte. Ltd.）為一家公司（「**Canon Medical控股公司**」）的附屬公司。於最後實際可行日期，Canon Medical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3,848億港元至3,995億港元。根據Canon Medical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Canon Medical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。

QST Technologies Pte. Ltd.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的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，其實繳總已發行股本約為0.1百萬新加坡元。QST Technologies Pte. Ltd.並非上市公司，因此，無法公開獲取其經營及財務資料。

---

## 業 務

---

Penta-Ocean Construction Company Limited為一家日本公司。於最後實際可行日期，Penta-Ocean Construction Company Limited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155億港元至163億港元。根據Penta-Ocean Construction Company Limited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)提供建築施工服務；及(iii)房地產開發。根據Penta-Ocean Construction Company Limited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。

客戶I為一家公司（「客戶I控股公司」）的附屬公司。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8.8億港元。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財年各年以及截至2017年9月30日止三個月，五大客戶的收益合計佔我們收益總額的百分比分別約為83.6%、82.0%、68.2%及85.3%。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%、24.2%及22.5%。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，其中包括西門子集團、客戶C、客戶D及Canon Medical Systems Asia Pte. Ltd.（統稱為「主要醫療設備供應商」）。鑒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，且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11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被視為對我們優質服務的肯定。

---

## 業 務

---

- 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），並節省管理層的專注力及資源，該等專注力及資源用於提升處理上述設計及建築工程（包括輻射防護工程）的專業知識及技能。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障，確保彼等的項目可根據彼等的要求按時施工。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。
- 我們於往績記錄期間的五大客戶（Farrer Park Hospital Pte. Ltd.、QST Technologies Pte. Ltd.及客戶J（一家新加坡公營醫院）除外）均為多個證券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公司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主要參與者。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，且與不斷變化的市場需求及最新行業趨勢齊頭並進。
- 我們承接的工作規模差異較大。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增客戶的潛在項目。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%。

---

## 業 務

---

- 我們不斷致力擴大客戶群及令我們的客戶群多元化。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、西門子集團、客戶C、Farrer Park Hospital Pte. Ltd.、Canon Medical Systems Asia Pte. Ltd.及 Penta-Ocean Construction Company Limited為我們的主要客戶。我們偶爾自該等客戶或彼等的聯營公司少量採購若干建築及輻射防護原材料，用於我們與彼等各自的項目中。於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年以及截至2017年9月30日止三個月，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、13,000新加坡元及零。

### 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，我們並未遇到任何重大項目延遲或成本超支或產生因重大的估計失準或成本超支而引致的虧損項目。

為將估計失準及成本超支風險降至最低，執行董事根據以下段落描述之定價策略監控我們的服務定價，執行董事的背景及經驗於本文件「董事及高級管理層」一節披露。

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。

---

## 業 務

---

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)未來向客戶獲取未來合約的前景；(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。

### 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，憑藉我們良好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為建立及管理業務關係而聯絡以外，毋須過份依賴市場推廣活動。

#### 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。於最後實際可行日期，洪先生為AAMG的主要股東（持有其總已發行股本約15.5%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一方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。

## 業 務

### 供應商

#### 供應商的特點

為我們供應業務特定及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令吉計值。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。

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		截至2017年9月30日 止三個月	
	新加坡元		新加坡元		新加坡元		新加坡元	
	千元	%	千元	%	千元	%	千元	%
分包服務	3,365	53.4	2,624	57.6	3,222	49.7	1,244	69.5
建築及輻射防護材料	2,574	40.9	1,309	28.8	2,506	38.7	401	22.4
雜項服務 <sup>(附註)</sup>	360	5.7	621	13.6	748	11.6	144	8.1
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>	<u>1,789</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，因我們在定價時通常會考慮向客戶提供服務的整體成本。

---

## 業 務

---

### 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向我們收取固定價格。

#### 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量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。

## 業 務

### 主要供應商

於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年以及截至2017年9月30日止三個月，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%、14.4%及12.6%，而向五大供應商作出的採購總額佔比合共分別約為39.9%、28.0%、40.4%及47.2%。

下表載列我們於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年以及截至2017年9月30日止三個月的五大供應商資料：

#### 2014/15財年

排名	供應商	主營業務	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	一家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	一家新加坡私營公司，其主要活動包括作為ACMV工程的承建商而行事	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
				五大供應商合計		2,509	39.9
				所有其他供應商		3,790	60.1
				採購總額		6,299	100.0

附註：王先生為供應商C的前任董事及股東（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的全部股權出售予一名獨立第三方。

## 業 務

### 2015/16財年

排名	供應商	主營業務	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	一家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	一家新加坡合夥商號，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 <sup>(附註)</sup>	一家新加坡私營公司，其主要活動包括作為ACMV工程的承建商而行事	分包ACMV工程	自2009年開始	30天；支票	223	4.9
4	供應商G	一家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
				五大供應商合計		1,272	28.0
				所有其他供應商		3,282	72.0
				採購總額		<u>4,554</u>	<u>100.0</u>

附註：王先生為供應商C的前任董事及股東（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的全部股權出售予一名獨立第三方。

## 業 務

### 2016/17財年

排名	供應商	主營業務	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	一家新加坡合夥商號，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 <sup>(附註)</sup>	一家新加坡私營公司，其主要活動包括作為 ACMV工程的承建商而行事	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)作為機電工程的承建商而行事	分包衛生系統相關 工程	自2017年開始	交付後付款；支票	451	7.0
4	供應商B	一家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
				五大供應商合計		2,606	40.4
				所有其他供應商		3,870	59.6
				採購總額		<u>6,476</u>	<u>100.0</u>

附註：王先生為供應商C的前任董事及股東（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的全部股權出售予一名獨立第三方。

## 業 務

### 截至2017年9月30日止三個月

排名	供應商	主營業務	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	一家新加坡合夥商號，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	225	12.6
2	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	188	10.5
3	供應商K	一家新加坡私營公司，其主要活動包括作為ACMV工程的承建商而行事	分包ACMV工程	自2012年開始	30天；支票	184	10.3
4	供應商L	一家新加坡私營公司，其主要活動包括作為ACMV工程的承建商而行事	分包ACMV工程	自2014年開始	30天；支票	136	7.6
5	供應商M	一家新加坡私營公司，其主要活動包括作為機電工程的承建商而行事	分包機電相關工程	自2017年開始	30天；支票	111	6.2
				前五大供應商合計		844	47.2
				所有其他供應商		945	52.8
				採購總額		<u>1,789</u>	<u>100.0</u>

除上文所披露者外，於往績記錄期間，概無董事、彼等的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超過5%的任何股東於本集團任何五大供應商中擁有任何權益。

---

## 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的前任董事及股東（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財年各年以及截至2017年9月30日止三個月產生的分包費用分別約為0.4百萬新加坡元、0.2百萬新加坡元、0.7百萬新加坡元及0.1百萬新加坡元，分別佔我們採購總額約5.8%、4.9%、11.5%及5.4%。王先生於2015年7月成為Hwa Koon的一名股東及董事，因而僅自2015年7月（即2015/16財年及2016/17財年）起，本集團與供應商C的交易被視為關聯方交易。進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－關聯方交易」一節。

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財年各年以及截至2017年9月30日止三個月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、9,350新加坡元及零。

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，導致勞動力有限。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。於王先生辭任供應商C的董事職務後，供應商C繼續為本集團提供分包服務且本集團繼續為供應商C進行裝修工程。此外，本集團與供應商C（作為我們的客戶或供應商）的委聘條款並無重大變動。鑒於上述情況，董事認為，王先生辭任供應商C的董事職務對我們與供應商C的業務關係並無造成不利影響。

---

## 業 務

---

### 訂立分包安排的原因

董事確認，分包工程在新加坡建築行業屬常見慣例。因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），倘我們直接承接所涉及各類工程，可能不符合成本效益。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，視乎我們可動用之勞工資源及所涉及專業工程的類型，我們可將部分工程分包予其他分包商。

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，定期監察分包商開展的工程。

### 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。基於此等因素，我們內部保存一份獲批分包商名單，且持續更新有關名單。於最後實際可行日期，內部名單上列示之獲批分包商逾175家。若特定項目需要分包商協助，我們一般自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彼等的可行性和費用報價選擇分包商。

#### 選擇材料供應商

我們通常自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、所提供材料或設備的質量、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名單（我們曾向其採購材料），並將不時審閱及更新有關名單。我們偶爾自我們的主要客戶或彼等的聯營公司少量採購若干建築及輻射防護材料，用於我們與彼等各自的項目中。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。

---

## 業 務

---

### 對分包商的管控

我們就分包商提供的工程表現及質量向客戶負責。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、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）檢查及監察分包商開展的工程。

我們已實施下列措施，監察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) 所有分包商均視乎彼等各自的專長分類至不同類別，以確保彼等能承接相應質量及風險環境的工程；
- (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，檢討分包商表現並解決彼等在施工過程中遇到的任何問題；及
- (iii) 分包商須遵守工作場所安全指引及指示。項目管理團隊將檢查場地狀況並密切監察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以確保服務品質：

### 客戶反饋

高級管理層團隊通過與客戶定期交流和現場拜訪客戶收集客戶反饋。我們會及時跟進客戶反饋並積極回覆，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。

---

## 業 務

---

### 採購材料

本集團存有一份獲批供應商名單，並定期更新名單。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名單，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。

### 存貨

通常而言，我們按逐個項目基準，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。經考慮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，否則所有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賠償保險的形式，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賠償保險，以及為上述特定保險未覆蓋的其他工人投購一般工傷賠償保險，每年續保。

---

## 業 務

---

### 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。

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，僱主須為其每位僱員（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

我們亦已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45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20名及25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2017年 9月30日	於最後實際 可行日期
一般管理	3	3	2	2	2
行政及財務	2	2	2	4	5
項目管理及監督	12	14	14	15	15
工地工人	15	18	22	22	23
	<u>32</u>	<u>37</u>	<u>40</u>	<u>43</u>	<u>45</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恰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。

我們的行政及財務部主要負責確保我們遵守有關僱用外籍勞工的適用法律、規則及法規。

---

## 業 務

---

下文載列本集團就遵守有關僱用外籍勞工的各項規則及法規而採納的措施：

### **(i) 外籍勞工來源的合法性**

根據外國人力僱傭法及移民法，僱主須為彼等的外籍僱員取得人力部的有效工作證。我們的行政及財務部與招聘代理緊密合作，確保(i)我們的外籍勞工已在抵達新加坡前取得原則性批准；及(ii)已為該等外籍勞工繳交必要的擔保金。與外籍勞工開始僱傭關係前，我們的行政及財務部通常會檢查該等外籍勞工的身份證明文件及工作證，並取得該等文件原件的副本。

為降低分包商於承接我們的分包工程時涉及僱用非法勞工的風險，本集團已採納以下措施：(i)委聘新分包商前，我們對其進行初步背景核查，以確認彼等過往是否曾涉及僱用非法勞工的事件；及(ii)倘我們的項目管理員工懷疑分包商僱用非法勞工，則我們於允許有關分包商繼續彼等工程前，將要求有關分包商提供有關勞工的工作證副本。

我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及僱用任何非法勞工，且亦無因僱用非法勞工而遭採取任何法律行動。

### **(ii) 依賴外籍勞工上限**

根據人力部的規定，目前建築行業公司的依賴外籍勞工上限配額設定為一名全職本地工人對七名外籍工人。根據於最後實際可行日期人力部數據庫的最新可得資料，我們的營運附屬公司Hwa Koon已動用23個外籍勞工剩餘配額。根據一名全職本地工人對七名外籍工人的比例，Hwa Koon可僱用外籍工人的人數上限為126人，即根據依賴外籍勞工上限我們仍有配額僱用103名額外外籍工人。我們的董事認為，我們外籍工人的現有剩餘配額足以滿足我們僱用現有外籍工人以及[編纂]後計劃招募的外籍工人。

---

## 業 務

---

為促使符合依賴外籍勞工上限配額規定，我們的行政及財務部已存置僱員名單，當中載列彼等的個人資料，包括國籍、職位、資質、技能水平（即更高／基礎技能工人（如適用））及加入本集團的日期等。我們定期審閱僱員名單以確保其呈現最新資料。每當有任何員工受聘於或離開本集團，我們的負責員工將更新僱員名單並評估對外籍工人可動用剩餘配額的影響。此外，作為一般慣例，在僱用任何額外外籍工人之前，我們的負責員工將核對人力部數據庫的官方記錄以確定是否符合依賴外籍工人上限的相關規定。

### **(iii) 更高技能工人的最低百分比**

根據人力部的規定，在公司可僱用任何新增基本技能建築工人之前，建築公司至少10%的工作證持有人須為更高技能建築工人。於最後實際可行日期，我們僱用的約44.4%的工作證持有人為更高技能建築工人。

為確保更高技能建築工人的人數至少構成我們整體工作證持有人的10%，我們的行政及財務部將定期審閱僱員名單以確定我們更高技能建築工人與基本技能建築工人的比例。此外，作為一般慣例，於僱用任何額外外籍僱員前，我們的負責員工將確定有關工人的技能類別並核對人力部數據庫的官方記錄以確定是否符合勞務部的相關規定。

### **(iv) 擔保金規定**

根據外國人力僱傭法，就我們成功授予工作證的各名非馬來西亞外籍僱員而言，須以銀行保證或保險保證形式向工作證監督提交5,000新加坡元的擔保金。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已遵守上述規定，就我們的責任為我們的非馬來西亞外籍工人投購保險提供擔保金，據此保險公司將向人力部出具擔保以保證我們就有關工人擔保金的付款責任。

---

## 業 務

---

### 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。為吸引及挽留重要的僱員，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。

### 僱員培訓

我們向全體僱員提供在職培訓，使其掌握與各類工種有關的技能及知識。我們亦派遣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使營運受到干擾，亦未在招聘及挽留經驗豐富的核心員工或技術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許可證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回收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證據。

於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年以及截至2017年9月30日止三個月，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、67,000新加坡元及6,000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並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並不時予以檢討，以納入最佳操作慣例並處理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。

根據僱員進行的工程類別，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，本集團並未發生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。

據董事所深知、盡悉及確信，新加坡並無有關醫療相關建築工程或輻射防護工程行業的工業安全事故率、工業事故死亡率及失時工傷率的官方數據。

## 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 9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	490,027 新加坡元

---

## 業 務

---

### 租賃物業

於最後實際可行日期，我們在下列物業向第三方宿舍運營商（獨立第三方）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9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並已於新加坡申請登記兩個商標。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結案。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，董事亦不知悉任何未結或本集團任何成員公司受威脅的重大訴訟、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（涉及聲稱我們的工人疏忽駕駛我們的汽車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。其聲稱於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，和解金額為約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。

### 遵守法例及法規

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以釐定我們的報價或投標價，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的服務價格。

**(iii) 信貸風險管理**

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－我們就來自主要客戶的貿易應收款項的可收回性承擔信貸風險」一節。

為減輕我們所承受的信貸風險，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經計及付款歷史及我們與客戶的業務關係年期以及現行經濟環境每年檢討一次。

我們密切監察嚴重逾期的付款，並按個案基準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，我們就收回長期逾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天的信貸期。於2015年、2016年及2017年6月30日以及截至2017年9月30日止三個月，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、3.3百萬新加坡元及4.2百萬新加坡元，其中約0.5百萬新加坡元、0.2百萬新加坡元、1.3百萬新加坡元及2.2百萬新加坡元分別均為已逾期但未減值。於2014/15財年、2015/16財年及2016/17財年各年以及截至2017年9月30日止三個月，我們的貿易應收款項週轉日分別為約53.9天、75.8天、68.6天及85.7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，導致現金流量可能出現錯配。此外，我們的客戶可能要求我們採用履約保函，因而部分資金會長時間會凍結。

有見及上述營運資金需求及就承接合約工程而現金流量可能錯配的情況，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)貿易應收款項月度檢討及賬齡分析，以及密切跟進以確保及時收取應收客戶的款項；及(iii)貿易應付款項月度檢討及賬齡分析，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、規則及許可規定，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所有任何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。

我們與招聘代理密切合作，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載送外籍工人往來彼等各自的工地。這使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已遵照企業管治守則。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。