

未來計劃及 [編纂]

業務目標及策略

有關本集團的業務目標及策略，請參閱本文件「業務－業務策略」一段。

[編纂]

根據每股[編纂]港元(即指示[編纂]範圍每股[編纂]港元至每股[編纂]港元的中位數)計算，經扣除[編纂]的相關[編纂]費用及估計開支後，[編纂]所得款項淨額估計約為[編纂]港元。董事擬按以下方式應用該等所得款項淨額：

- 一 約[編纂]港元(佔所得款項淨額[編纂]%)將用作購置機器及設備，包括地基工程所需的挖土機及履帶起重機(統稱「**地基工程機器**」)，以符合技術通告所載的撤出計劃(「**撤出計劃**」)及增強我們的機械車隊。有關非道路移動機械規例及技術通告的更多資料請參閱本文件「法律及法規－非道路移動機械規例」一節。於二零一七年十一月三十日，本集團使用中的約64.4%挖掘機及75%履帶式起重機分類為獲豁免非道路移動機械及須遵守撤出計劃。更多詳情請參閱本文件「業務－我們的機械車隊」一段。就撤出計劃的第三個階段而言，自二零一九年六月一日起，獲豁免非道路移動機械挖掘機及履帶式起重機將於估計合約價值超過200百萬港元的新資本公共工程合約(包括設計及建築合約)全面撤用。根據灼識諮詢報告，預期環境標準將於未來趨趨嚴格。因此，我們認為，倘本集團無法取得足夠的合資格地基工程機器，將對我們的競爭力造成不利衝擊，並阻礙我們競標地基項目及擴張市場份額的實施計劃。因此，我們認為將老舊地基工程機器替換為升級模型，以提升屬非道路移動機械的經批准地基工程機器車隊及加強執行效率，實屬必要。

未來計劃及 [編纂]

此外，董事認為擁有我們自家的履帶起重機車隊更符合成本效益，因此計劃購置兩台履帶起重機。下表載列董事就擁有兩台履帶起重機估計每年可節省的開支金額：

	每年估計開支 千港元
兩台履帶起重機的租賃開支(附註1)	3,600.0
減：每個財政年度就兩台履帶起重機的折舊開支(附註2)	(1,795.2)
兩名機械操作員的薪金(附註3)	<u>(720.0)</u>
每年節省的開支金額(附註4)	<u><u>1,084.8</u></u>

附註：

1. 向獨立第三方租用約90至100噸履帶起重機(包括一名機械操作員)的現行租金開支約為每月150,000港元。
2. 折舊開支根據5年使用年期計算。
3. 機械操作員的現行薪金為每月30,000港元。
4. 該計算已假設(i)租用履帶起重機的燃料成本和保養成本與擁有自家履帶起重機的成本相同；及(ii)自家履帶起重機的貯存成本升幅微少。

我們擬增購的地基工程機器詳情如下：

增購機器	估計成本 (千港元)
12部挖土機(3噸)	
10部挖土機(7噸)	
10部挖土機(13.5噸)	
六部挖土機(22.5噸)	
四部挖土機(35噸)	[編纂]
兩部挖土機(49噸)	
兩部履帶起重機	
合計	

未來計劃及 [編纂]

日後地基工程機器如有任何短欠(如有)，本集團或會透過向其他機器供應商租賃有關機器或我們的內部資源及／或銀行借款，以獲得更多地基工程機器。

- 一 約[編纂]港元(佔所得款項淨額約[編纂]%)將用作(i)增聘15名全職員工，包括三名項目經理、三名地盤監工、三名工料測量師及六名機械操作員；及(ii)提供員工培訓，為員工提供最新的地基行業知識並提升其技術技巧，藉以擴充及加強本集團的人手。下表載列該15名將以[編纂]所得款項淨額聘請的新增員工的期望資歷、經驗和薪金：

	經驗和資歷	每位員工月薪 (港元約數)
三名項目經理	— 土木工程文憑持有人 — 最少十年相關工作經驗 — 適任技術人員T1(TCP T1)或以上級別證書持有人優先	42,000
三名地盤監工	— 一年至兩年ELS工程及樁帽建築工程相關工作經驗	26,000
三名工料測量師	— 工料測量高級文憑持有人或同等學歷者 — 最少三年相關經驗	41,000
六名機械操作員	— 最少兩年經驗 — 持有操作指定機械的相關證書	24,000

- 一 將預留約[編纂]港元(佔所得款項淨額約[編纂]%)，以爭取更多我們計劃競標的合約。根據灼識諮詢報告，在建造業內，分包商需要提出履約擔保的情況十分普遍。於往績期間及截至最後可行日期，我們接獲八份要求我們提供履約保證的招標邀

未來計劃及 [編纂]

請。鑒於本集團的財政資源有限，我們於往績期間並無作出任何履約保證。於往績期間後及截至最後可行日期，本集團已分別就項目62及項目63向客戶H提供兩項履約保證，金額分別為2.4百萬港元及3.3百萬港元。

下表載列要求我們於往績期間及截至最後可行日期提供履約保證的招標邀請及各自的投標結果：

	投標狀態	客戶	履約保證金額
1.	中標	惠保(香港)有限公司	本集團原須提供履約保證為數1,048,877港元，但經過我們與客戶磋商後，我們無須提供履約保證。
2.	中標	惠保(香港)有限公司	本集團原須提供履約保證為數1,055,069港元，但經過我們與客戶磋商後，我們無須提供履約保證。
3.	中標	惠保(香港)有限公司	本集團原須提供履約保證為數114,675港元，但經過我們與客戶磋商後，我們無須提供履約保證。
4.	中標	惠保(香港)有限公司	本集團原須提供履約保證為數179,000港元，但經過我們與客戶磋商後，我們無須提供履約保證。
5.	落選	惠保(香港)有限公司	1,300,120港元(根據招標金額10%而估計)
6.	落選	客戶H	12,091,876港元(根據招標金額10%而估計)
7.	中標	客戶H	本集團原須提供履約保證為數14,000,216港元，但經過我們與客戶磋商後，我們無須提供履約保證。

未來計劃及 [編纂]

	投標狀態	客戶	履約保證金額
8.	落選	客戶H	9,507,812港元(根據招標金額10%而估計)
9.	中標	客戶H	本集團已提供一項履約保證為數2,402,700港元
10.	中標	客戶H	本集團已提供一項履約保證為數3,341,000港元
11.	中標	客戶H	根據投標邀請函，我們須提供履約保證金4,295,819港元(按投標總額5%作估計)。於最後可行日期，我們就履約保證金的規定與客戶H磋商，目前未有任何結果

儘管本集團於往績期間不需要提供任何履約保證，惟董事認為發出履約保證實乃我們當務之急，原因如下：

1. 經客戶I[惠保(香港)有限公司]與董事長時間磋商之後，本集團可無需發出履約保證。由於客戶I[惠保(香港)有限公司]與我們的業務往來關係為時尚短，加上香港地基工程行業的競爭情況，不能保證我們的客戶(包括客戶I[惠保(香港)有限公司])或潛在客戶日後不會堅持須符合履約保證金規定；
2. 儘管[惠保(香港)有限公司]於往績期間沒有要求我們發出履約保證，惟客戶I[惠保(香港)有限公司]已扣起相當於經核證工程價值10%的保固金，作為保證我們妥善履行合約的替代安排。因此，本集團的營運資金狀況仍然因為本集團過往不願或不肯提供履約保證金而受到影響；
3. 董事察覺到，本集團不願或不肯按招標的條件規定提供履約保證金，導致我們的標書不及競爭對手吸引，並影響到我們入標的成功率；及
4. 董事認為，若要擴充業務及客戶基礎，並向要求分包商提供履約保證的潛在客戶承接更多地基項目，我們必須持續增加可得的財務資源及強化流動資金狀況，以滿足我們可能獲授予的項目的履約保證要求。

未來計劃及 [編纂]

根據上述闡釋及董事的經驗，所需的履約保證金額佔客戶原始合約總金額的10%，為審慎起見，董事有信心本集團能夠在[編纂]後承接需要提供履約保證且原始合約總額不少於[編纂]港元的潛在新項目；

- 一 約[編纂]港元(佔所得款項淨額約[編纂]%)將用作本集團的一般營運資金。

於[編纂]至二零二一年三月三十一日期間，[編纂]的所得款項淨額將按以下方式運用：

	二零一九年 [編纂] 四月一日至 至二零一九年 三月三十一日	二零二零年 二零二零年 三月三十一日	二零二零年 二零二一年 三月三十一日	合計
	千港元	千港元	千港元	千港元
	(概約)	(概約)	(概約)	(概約)

購置新機器及設備

加強人手及增強僱員技巧

保留更多資本以滿足潛在的履約保證要求

一般營運資金

[編纂]

倘[編纂]定於高於或低於指示[編纂]範圍中位數的水平，上述[編纂]所得款項淨額的分配將按比例作出調整。

倘最終[編纂]定於指示[編纂]範圍的上限或下限，我們收取的[編纂]所得款項淨額將分別增加或減少約[編纂]港元。在此情況下，所得款項淨額將按照上文披露的相同比例應用，而不論[編纂]定於指示[編纂]範圍的上限或下限。

倘任何[編纂]獲悉數行使，則[編纂]額外配發及發行的股份所收取的額外所得款項淨額，將根據上述分配方式按比例分配。有關[編纂]的詳情，請參閱本文件「[編纂]的架構及條件」一節。

未來計劃及 [編纂]

倘[編纂]的所得款項淨額無須即時撥作上述用途，或我們未能按計劃實行任何部分的未來發展計劃，在符合我們最佳利益的前提下，我們或會將該等資金存入持牌銀行或認可金融機構作為短期存款。

一旦董事決定將重大部分[編纂]的擬定用途重新分配至其他業務計劃及／或本集團的新項目，及／或上述[編纂]有任何重大修改，本集團將根據上市規則發表公告。

實施計劃

根據我們的上述業務目標，本集團於[編纂]至二零二一年三月三十一日期間的實施計劃載列如下：

[編纂]至二零一八年九月三十日

業務策略	實施計劃	[編纂] 千港元 (概約)
增購機器及設備以提升我們的營運效率	<ul style="list-style-type: none">— 購置兩部挖土機(3噸)— 購置一部挖土機(7噸)— 購置兩部挖土機(13.5噸)— 購置一部挖土機(22.5噸)— 購置一部挖土機(35噸)	
進一步擴充項目執行人手及增強僱員技巧	<ul style="list-style-type: none">— 聘請一名項目經理— 聘請一名工料測量師— 聘請一名地盤監工— 聘請兩名機械操作員— 提供培訓以增強僱員技巧	[編纂]

未來計劃及 [編纂]

業務策略	實施計劃	[編纂] 千港元 (概約)
------	------	---------------------

進一步強化資本基礎以供 發出履約保證	倘本集團能夠物色及爭取合適商機， 將會承接更多項目，並預留約[2.0] 百萬港元以滿足潛在客戶的履約 保證要求	[編纂]
-----------------------	--	------

截至二零一九年三月三十一日止六個月

業務策略	實施計劃	[編纂] 千港元 (概約)
------	------	---------------------

增購機器及設備以提升我們 的營運效率	— 購置兩部挖土機(3噸) — 購置兩部挖土機(7噸) — 購置一部挖土機(13.5噸) — 購置一部挖土機(22.5噸) — 購置一部履帶起重機	
進一步擴充項目執行人手 及增強僱員技巧	— 聘請一名項目經理 — 聘請一名工料測量師 — 聘請一名地盤監工 — 聘請兩名機械操作員 — 額外員工成本以於期內挽留上述增聘 員工，當中已計及工資水平的 潛在增長 — 提供培訓以增強僱員技巧	[編纂]

進一步強化資本基礎以供發出 履約保證	倘本集團能夠物色及爭取合適商機， 將會承接更多項目，並預留約[2.0] 百萬港元以滿足潛在客戶的履約 保證要求	
-----------------------	--	--

未來計劃及 [編纂]

截至二零一九年九月三十日止六個月

業務策略	實施計劃	[編纂] 千港元 (概約)
增購機器及設備以提升我們的營運效率	<ul style="list-style-type: none">— 購置兩部挖土機(3噸)— 購置兩部挖土機(7噸)— 購置兩部挖土機(13.5噸)— 購置一部挖土機(22.5噸)— 購置一部挖土機(35噸)— 購置一部挖土機(49噸)	
進一步擴充項目執行人手及增強僱員技巧	<ul style="list-style-type: none">— 聘請一名項目經理— 聘請一名工料測量師— 聘請一名地盤監工— 聘請一名機械操作員— 額外員工成本以於期內挽留上述增聘員工，當中已計及工資水平的潛在增長— 提供培訓以增強僱員技巧	[編纂]
進一步強化資本基礎以供發出履約保證	倘本集團能夠物色及爭取合適商機，將會承接更多項目，並預留約[2.0]百萬港元以滿足潛在客戶的履約保證要求	

未來計劃及 [編纂]

截至二零二零年三月三十一日止六個月

業務策略	實施計劃	[編纂] 千港元 (概約)
增購機器及設備以提升我們的營運效率	<ul style="list-style-type: none">— 購置兩部挖土機(3噸)— 購置兩部挖土機(7噸)— 購置兩部挖土機(13.5噸)— 購置一部挖土機(22.5噸)— 購置一部履帶起重機	
進一步擴充項目執行人手及增強僱員技巧	<ul style="list-style-type: none">— 聘請一名機械操作員— 額外員工成本以於期內挽留上述增聘員工，當中已計及工資水平的潛在增長— 提供培訓以增強僱員技巧	[編纂]
進一步強化資本基礎以供發出履約保證	倘本集團能夠物色及爭取合適商機，將會承接更多項目，並預留約[2.0]百萬港元以滿足潛在客戶的履約保證要求	

截至二零二零年九月三十日止六個月

業務策略	實施計劃	[編纂] 千港元 (概約)
增購機器及設備以提升我們的營運效率	<ul style="list-style-type: none">— 購置兩部挖土機(3噸)— 購置兩部挖土機(7噸)— 購置兩部挖土機(13.5噸)— 購置一部挖土機(22.5噸)— 購置一部挖土機(35噸)— 購置一部挖土機(49噸)	[編纂]

未來計劃及 [編纂]

業務策略	實施計劃	[編纂] 千港元 (概約)
進一步擴充項目執行人手及 增強僱員技巧	— 額外員工成本以於期內挽留上述增聘 員工，當中已計及工資水平的潛在 增長 — 提供培訓以增強僱員技巧	[編纂]
進一步強化資本基礎以供發出 履約保證	倘本集團能夠物色及爭取合適商機， 將會承接更多項目，並預留約[2.0] 百萬港元以滿足潛在客戶的履約 保證要求	[編纂]

截至二零二一年三月三十一日止六個月

業務策略	實施計劃	[編纂] 千港元 (概約)
增購機器及設備以提升 我們的營運效率	— 購置兩部挖土機(3噸) — 購置一部挖土機(7噸) — 購置一部挖土機(13.5噸) — 購置一部挖土機(22.5噸) — 購置一部挖土機(35噸)	[編纂]
進一步擴充項目執行人手及 增強僱員技巧	— 額外員工成本以於期內挽留上述增聘 員工，當中已計及工資水平的潛在 增長 — 提供培訓以增強僱員技巧	[編纂]

未來計劃及 [編纂]

[編纂]原因

董事相信，[編纂]將可使本集團大為獲益，原因如下：

- 有需要通過[編纂]集資

本集團在擴充業務方面有迫切的資金需求，本公司急需尋求[編纂]的原因如下：

(i) 有鑒於我們的手頭合約、新批給合約及建造業前景，預期本集團業務將會增長

考慮到我們的手頭合約、新批給合約及我們已遞交投標書的合約，加上建造業持續增長，預期本集團的業務將會穩步拓展。董事相信，通過[編纂]籌集的資金將會加強本集團的現金流狀況，從而讓本集團承接規模更大的項目，把握香港地基行業增長的契機。

(a) *手頭及新批給合約*：於往績期間後及截至最後可行日期，本集團獲批給兩份新增合約，原來合約總額約165.9百萬港元。於最後可行日期，我們手頭有32個項目(包括在建項目及已批給我們但尚未展開的項目)，原來合約總額約1,037.1百萬港元，當中約474.1百萬港元已於截至二零一七年三月三十一日止三個年度及截至二零一七年十一月三十日止八個月確認。於往績期間後及截至最後可行日期，本集團亦收到若干項目的招標邀請，預計名義合約總額超過440.8百萬港元。該等項目或潛在項目會帶來較大額的資本，但同時亦涉及巨額啟動成本及金額較高的履約保證或保固金，這可能會導致一部分資本於履約保證期間或合約期間被凍結，從而影響我們的流動資金。

(b) *資本投入及前期成本*：我們需要就工地設置等若干啟動工程支付啟動成本，例如材料成本、分包支出以及設備及工具開支，然後才會收到客戶的付款，而客戶一般會在我們展開工程後向我們支付進度款。根據我們當時可動用的資源，我們於項目初期的現金流需求，會對我們可承接的

未來計劃及 [編纂]

項目數量構成限制。我們一般在供應商向我們交付建築材料後收到供應商的發票，而我們需在交付時或發票日期起計30日內以現金結賬。

再者，我們的客戶一般會扣起每筆中期付款的10%（通常最高合共佔原始合約總額的5%）作為保固金，並會待缺陷責任期屆滿後才會全數發放予本集團。

- (c) *項目初期的淨現金流出*：我們一般按照工程進度每月向客戶提交付款申請，而有關款項通常會在付款證明後約30日至45日向我們支付，視乎個別合約條款而定。我們的客戶一般於項目展開後約兩至三個月內支付第一筆款項，因此我們於工程初期會產生淨現金流出。
- (d) *現金流錯配*：我們某些客戶對我們採取「收款後方付款」政策，一般會在收取其客戶付款後方會向我們付款。因此，客戶不一定會按時向我們全數支付進度款。然而，該「收款後方付款」政策並未反映於我們與分包商之間的委聘條款中。因此，在我們向供應商及分包商付款與我們收到客戶付款之間如有任何時間差距，我們的現金流可能會出現錯配。
- (e) *我們已動用我們的銀行融資*：於往績期間內，本集團曾取得銀行融資及內部資源以撥付前期付款。儘管本集團向數家銀行取得銀行融資，但董事相信，必需維持自律的財務策略，不要使本集團承受進取的槓桿比率，才能達致長遠可持續的增長；同時，現金水平亦需足以支持本集團現有的營運。於最後可行日期的銀行融資為23.8百萬港元，18.9百萬港元均已獲動用。於二零一七年十一月三十日，我們的現金及現金等價物約為6.1百萬港元。

參考我們經營業務所用現金，包括截至二零一七年十一月三十日止八個月向供應商、分包商及直接勞工支付的款項，我們每月平均付款約需23.1百萬港元。因此，董事認為，本集團目前可用的財務資源僅足以應付我們現時的業務營業額規模，要應付預期業務增長則有迫切的資金需求。

未來計劃及 [編纂]

(ii) 行業前景

根據灼識諮詢報告，預期二零二一年香港建造業的總產出值將達3,461億港元，二零一六年至二零二一年的複合年增長率為7.9%。此外，預期二零二一年香港地基行業的總產出值將進一步達到240億港元，二零一六年至二零二一年的複合年增長率為6.8%，此乃由於香港的住宅單位需求日增，加上香港政府計劃增加公共房屋供應，兩者均有助地基行業保持增長。董事相信，地基行業仍存在相當龐大的商機和增長動力，因此本集團有必要推行擴充計劃，以競逐更多地基項目。有關增長動力及未來商機的詳情，請參閱本文件「行業概覽－香港地基行業的競爭格局－香港地基行業的動力」一節。

(iii) 銀行結餘及現金狀況偏低

根據我們截至二零一七年十一月三十日止八個月經營業務所用現金計算，本集團每月平均現金流出約為23.1百萬港元。於最後可行日期，我們的銀行結餘為18.2百萬港元，未動用銀行融資約為4.9百萬港元，剛剛可切合上述的每月現金流出。由於銀行結餘及現金狀況偏低，因此本公司將需透過[編纂]集資，藉以推動落實本文件「業務－業務策略」一段及本節所載的未來計劃。於往績期間，鑒於迫切需要資金以擴充業務，因此本集團並無向其股東宣派任何股息。

由於建造業的勞工供應不穩定，董事認為本集團需要維持盈餘現金，以應付意料之外的成本上漲。因此，有鑒於我們重大的現金流出敞口，當中包括向供應商、分包商及勞工支付的款項，董事相信本集團需要產生資金以應付其擴充計劃，同時為本集團業務維持充足的營運資金。

(iv) 需要額外資本以抓緊商機和鞏固本集團的市場地位

對於香港的建築項目而言，分包商往往需要按原始合約金額的若干百分比(通常為10%)，與銀行安排提供履約保證，或由分包商的董事及／或股東向其客戶提供個人擔保，以確保分包商妥為履行及遵守分包合約。

未來計劃及 [編纂]

履約保證要求或會導致本集團一部分資本於履約保證期間被凍結，從而影響我們的流動資金狀況。董事相信，[編纂]將可提供充足的財務資源，藉以滿足本集團的流動資金狀況，同時應付項目的履約保證要求及其他營運資金需求。

- **有需要自聘員工、自置機器及設備**

本集團的策略是擴大市場佔有率，競逐更多地基項目。我們能夠承接的地基項目數量取決於：(a)我們的營運資源供應，包括其地基工程機器規模及可動用的人力資源；及(b)可動用的營運資金。擁有充足的機器及設備，對我們的項目執行及維持工程品質而言，至為關鍵。鑒於所持的機器及設備數目有限，我們可承接的地基項目數量受到局限。隨著我們擴充機器及設備系列，如要承接更多地基項目，我們需要聘請足夠數目的機械操作員以操作機器，亦需聘請足夠數目的工地工人，以應付項目需求。另外，在投標新項目時，機器及人力資源的供應是主要的評核準則之一。為提高我們投標項目的中標率，我們有需要豐富我們的機器系列及建立更強大的工程團隊，以提升我們的競爭力。因此，董事相信我們有即時需要集資，藉以增購46部地基工程機器及設備(包括44部挖土機及兩部履帶式起重機)並聘請15名員工(包括辦公室員工及地盤工人)，以爭逐更多地基項目。

- **[編纂]的商業理據**

- (i) **提升本集團的公司形象、信譽及品牌知名度**

董事認為，我們在香港地基行業的主要競爭對手大多為聯交所上市公司。預期公營及私營客戶傾向選擇的承包商，均為擁有良好聲譽、財務披露透明和受到監管機構監管的公開[編纂]公司。[編纂]將可提升我們在業務相關人士以及承包商、開發商和政府機關等不同客戶之間的公司形象及信譽。因此，董事相信，本公司[編纂]是我們在其他客戶和其他業務相關人士之間提升競爭力的關鍵策略。

另外，我們相信[編纂]將可強化我們的內部監控及企業管治常規，進而增加客戶和供應商對我們的信心，有助吸引潛在客戶。

未來計劃及 [編纂]

(ii) 提升在客戶、供應商、分包商和僱員之間的市場地位

董事相信，[編纂]地位將可提升我們在分包商、供應商及客戶之間的信譽，從而加強我們在競逐和進行地基工程方面的競爭力。有了[編纂]地位，本集團在投標過程中便可從其他競爭對手中突圍而出，有助提高我們在競逐大型及高利潤項目時的中標率。

董事預期公營及私營客戶傾向選擇的承包商，均為擁有良好聲譽、財務披露透明和受到監管機構監管的公開[編纂]公司。因此，董事相信，本公司[編纂]是我們在其他客戶和其他業務相關人士之間提升競爭力的關鍵策略。在投標表格中，本公司通常需要填寫我們是否屬於[編纂]公司。

為有效推行員工培訓和購置新機器與設備的策略，董事進一步相信，作為上市公司，我們不論在營運及行政層面均可更有效挽留現有員工。

我們相信，員工為我們工作，與加盟私營公司相比將有更高的穩定和安全感，有助加強他們的工作士氣，而綜合工作團隊將可提高我們的服務品質和日常營運效率，有利於我們的長遠發展和競爭力。

(iii) 方便在資本市場集資以配合未來業務發展

儘管本集團在往績期間可運用內部所得資金及銀行借款擴充業務，過去亦能於到期時償還銀行貸款，但本集團仍計劃尋求股本或股本掛鉤融資以舒緩我們的現金流，而不向銀行或金融機構進行債務融資及融資租賃，理由如下：

- (a) 銀行或金融機構的債務融資一般需要抵押品(例如現金存款、物業及／或本集團及／或控股股東的個人擔保)，以為本集團取得銀行借款，這會增加我們對控股股東的依賴，對我們的現金流動性構成負面影響。另一方面，董事認為由於一組私營公司及／或分包商通常不會有大量固定資產

未來計劃及 [編纂]

作為抵押品，因此本集團如無[編纂]地位，將難以在沒有控股股東提供擔保的情況下，以具競爭力的利率取得銀行借款。考慮到(i)本集團於各項目初期的現金流出敞口；及(ii)必需維持自律的財務策略，不要使本集團承受進取的槓桿比率，才能達致長遠可持續的增長，因此董事認為就落實業務計劃而言，[編纂]所得款項淨額較債務融資更為必要，此乃由於債務融資並非永久性質，利息開支亦會對本集團造成額外的現金流負擔；

- (b) 依重債務融資，會使本集團蒙受利率及融資成本較高的固有風險。我們估計，截至二零一九年三月三十一日止兩個年度，按照正常商業條款訂立的融資租賃的利息開支將分別約為334,000港元及67,000港元。若我們進行債務融資以撥付業務擴充，本金及利息付款可能會對本集團的財務表現及流動資金造成負面影響；及
- (c) 由於我們缺乏融資租賃可接納的機器及設備，故此對本集團而言，以融資租賃方式集資並不切實可行。

我們可透過[編纂]進入資本市場集資，此舉將可輔助我們未來業務發展，並加強我們的競爭力；此後，我們將可在[編纂]後利用二級集資資助未來的擴充計劃，並在必要時透過發行股本及／或債務證券集資。儘管[編纂]後除了股本融資外，我們還會繼續獲取一定金額的銀行融資，但董事相信，若我們成為上市公司，資本架構得以擴大，我們與銀行及金融機構協商時將可享有更大的優勢。通過集資加強我們的財務狀況後，我們在與供應商和分包商磋商條款時，亦將擁有更高的議價能力。因此，本集團屆時將可維持較低的槓桿比率水平，對本集團及股東整體有利，並可提升我們的資本架構。有見及此，董事相信，使用股本融資將可避免債務融資一般伴隨的高利率風險，以免本集團日後的融資成本持續增加。

(iv) 分散股東基礎，股份買賣的流通性更高

董事相信[編纂]將會增加股份的流通性，與[編纂]前股份由私人持有而流通性有限相比，股份將可於聯交所自由買賣。因此，董事認為[編纂]將可擴大及分散我們的股東基礎，並可為股份買賣建立更流通的市場。