

未來計劃及所得款項用途

業務目標及策略

有關本集團業務目標及策略，請參閱本文件「業務—業務策略」一段。

所得款項用途

我們估計[編纂]所得款項淨額(假設[編纂]不獲行使，經扣除[編纂]相關[編纂]費用及估計開支後，並假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數))合共將為約[編纂]港元。董事目前擬將所得款項淨額撥作下列用途：

(i) 採購暖通空調系統

約[編纂]港元(所得款項淨額約[編纂])將用作採購我們所獲批要求於履約時採購暖通空調系統的項目所需暖通空調系統。

截至最後實際可行日期，我們獲批兩個合約總額約為208,700,000港元的項目(涉及兩個分別鄰近大圍鐵路站及屯門市中心的物業發展項目，即ST0048及MT21)。此外，我們已就三個合約總額為55,000,000港元的項目提交標書，根據相關合約條款或投標要求(視情況而定)，我們需要就有關項目採購暖通空調系統。截至最後實際可行日期，上述三個項目仍未公佈投標結果，目前預期於二零一八年第三季或前後公佈。根據我們現時的項目預算，估計兩個手頭項目的暖通空調系統採購相關開支分別約為4,600,000港元及102,700,000港元，而三個等候投標結果項目的暖通空調系統採購相關開支則分別約為1,800,000港元、6,400,000港元及3,000,000港元。估計暖通空調系統採購開支乃基於(其中包括)根據各項目的投標文件及從相關暖通空調系統供應商獲得的初步報價估計每個項目所需暖通空調系統數量而得出。

就該等項目提交投標文件時，我們曾就採購相應暖通空調系統考慮不同潛在資金來源(及估計使用時間)，其中包括銀行借貸(預計需要控股股東進一步提供抵押及擔保)、來自控股股東的貸款及墊款以及[編纂]可能籌集的股本資金(當時已著手考慮及初步準備)。我們明白透過[編纂]籌集股本資金將涉及重大[編纂]開支，惟考慮到以銀行借貸及/或來自控股股東的貸款及墊款作為主要資金來源將為本集團帶來利息負擔並導致槓桿率及資本負債比率大幅上升以及加劇對控股股東的依賴，董事視透過[編纂]籌集股本資金為優先融資方案，而債務融資則可作為本集團於[編纂]前應付任何有關項目所需暖通空調系統採購資金的後備計劃。我們

未來計劃及所得款項用途

亦認為透過[編纂]籌集股本資金可壯大股東基礎，且[編纂]將進一步提升我們的企業形象，加強主要物業發展商及總承建商的信任及信心，並提升與供應商及分包商的議價能力，詳情請參閱本節「進行[編纂]及[編纂]的原因」一段。

於最後實際可行日期，於三個已提交標書正等候投標結果的項目中，我們已就其中兩個項目與潛在客戶會面並解答其對標書的疑問，現正等候最終投標結果。至於餘下項目，我們現正回應潛在客戶就標書提出的疑問。截至最後實際可行日期，除上述項目外，我們並未就任何附帶暖通空調系統採購要求的項目提交標書。

(ii) 投購擔保債券

約[編纂]港元(所得款項淨額約[編纂])將用作投購我們可能不時投標的項目所要求擔保債券。

根據Frost & Sullivan報告，暖通空調機電工程合約要求承辦商向客戶提供金額相當於合約總額若干百分比(通常為10%至20%)的擔保債券以確保承辦商妥為履行及遵守合約的做法並不罕見，尤其當承辦商與有關客戶初次合作或過往合作歷史不足又或項目所牽涉合約金額龐大時。於往績記錄期內，受制於本集團當時可供動用的財務資源，我們只能承接兩個附帶擔保債券要求的項目，有關擔保債券合計約為3,100,000港元，相當於合約總額約31,000,000港元的10%。我們須動用內部財務資源將一筆相等於相關擔保債券所擔保金額的款項存入銀行以發行擔保債券。截至最後實際可行日期，除預期就MT21項目投購擔保債券約1,900,000港元外，我們尚未就附帶或預期附帶擔保債券要求的項目提交標書或獲批合約。就此，我們曾試圖與該項目的相關客戶磋商於成功[編纂]時豁免擔保債券付款，惟截至最後實際可行日期尚未獲授豁免。視乎客戶就MT21項目所要求的擔保債券發行時間(目前預期於二零一八年下半年)，董事現時有意動用[編纂]所得款項淨額撥付上述擔保債券。

由於我們的策略為減輕客戶集中情況及以首層分包商身份承接更多項目，我們已經並將會繼續加大力度發掘及物色來自新客戶的項目，包括參與過去不曾或較少合作的物業發展商所發起競爭性投標。誠如上文所討論，根據Frost & Sullivan報告，要求公司(包括上市公司)投購擔保債券作為投標其中一項條件的做法並不罕見。我們預期日後有更多機會遇上符合我們策略的投標項目，有關項目將涉及過去不曾或較少合作的物業發展商及／或龐大合約金額，因而需要作出擔保債券

未來計劃及所得款項用途

安排。就此而言，據董事所深知，一貫設有擔保債券要求的知名物業發展商(包括於香港取得土地作發展用途的中國龍頭物業發展商)可能於不久將來就旗下大型項目展開招標程序。

截至最後實際可行日期，我們已識別三個設有擔保債券要求的潛在暖通空調機電工程項目，並有意就其競爭性投標提交標書。根據我們迄今所得有關三個項目潛在規模的市場資料及擔保債券要求的合約金額一般適用百分比，我們初步估計該三個項目的擔保債券要求合計可能約為5,000,000港元。視乎我們當時的能力及資源水平以及項目的複雜程度及預期盈利能力，我們目前有意參與可能需要投購擔保債券的項目(包括但不限於上文所述者)的競爭性投標，並於獲授任何有關項目的情況下動用所得款項淨額為擔保債券提供所需資金。儘管如此，本集團無法保證定能成功中標(進一步詳情請參閱本文件「風險因素—與業務有關的風險—我們的收入主要來自非經常性暖通空調機電工程項目，而本集團未能取得投標合約將影響我們的營運及財務業績」一段)。

(iii) 一般營運資金

約[編纂]港元(所得款項淨額約[編纂])將用作一般營運資金。

假設[編纂]不獲行使，倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的上限(即每股[編纂][編纂]港元)，我們就[編纂]收取的所得款項淨額將增加約[編纂]港元。倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的下限(即每股[編纂][編纂]港元)，我們就[編纂]收取的所得款項淨額將減少約[編纂]港元。於該等情況下，我們擬分別按比例增加或減少撥作上述用途的所得款項淨額。倘[編纂]獲悉數行使，[編纂]額外配發及發行股份的額外所得款項淨額將按比例撥作上述用途。有關[編纂]的詳情，請參閱本文件「[編纂]結構—[編纂]」一段。

倘所得款項淨額因任何理由而未能即時撥作上述用途，在適用法律及法規允許的範圍內，我們將仔細評估有關情況，而我們目前擬將所得款項淨額存入香港認可金融機構及/或持牌銀行作為短期活期存款。

倘上述[編纂]所得款項用途出現任何重大變動，我們將刊發公佈。

未來計劃及所得款項用途

進行[編纂]及[編纂]的原因

董事相信，[編纂]及[編纂]將增強我們的資本實力及財務能力，從而擴大我們的業務規模、盈利能力及市場份額，同時進一步加強主要物業發展商及總承建商向我們授出大型暖通空調機電工程服務合約的信任及信心，並進一步鞏固我們於業內的競爭力，詳情闡述如下：

增強我們的資本實力及財務能力以落實業務策略

誠如本文件「業務 — 業務策略 — 提升財務能力，以爭取更多暖通空調機電工程項目並進一步鞏固市場份額」一段所述，財務資源能力對暖通空調機電工程服務供應商日益重要，尤其是我們致力以高層分包商身份承接新的物業發展項目以及面臨更多採購暖通空調系統及／或投購擔保債券的合約要求。董事認為擁有足夠財務資源以作為首層分包商投標及承接更多項目將有助我們擴大客戶群，為更多元化的物業發展商提供項目服務，並可改善財務表現及進一步鞏固市場份額。[編纂]可即時為我們提供額外資本以著手擴大項目管道，並以首層分包商身份承接更多來自多元化物業發展商的大型項目。

於往績記錄期內，我們作為首層暖通空調機電分包商進行9個項目，分別為我們貢獻收入合共約46,400,000港元、22,500,000港元及40,300,000港元，我們亦作為較低層分包商進行46個項目，分別為我們貢獻收入合共約81,600,000港元、87,900,000港元及85,500,000港元。相對要求安裝服務連暖通空調系統採購的項目，我們涉及淨安裝服務的項目一般具有較高利潤率，而涉及暖通空調系統採購的項目普遍授予首層暖通空調機電分包商，且合約金額一般較大。我們相信，我們致力成為首層暖通空調機電工程分包商的策略將有助提升我們於暖通空調機電價值鏈的位置，於物色新商機時享有更多控制權及自主權，以便我們爭取更大的合約金額及收入，同時佔領更多市場份額，進一步鞏固我們的市場地位及競爭優勢。此外，作為首層分包商，我們的直接客戶將以物業發展商或其指定總承建商(普遍較具規模(包括財政方面))為主，而此有助降低我們的信貸風險。我們相信，直接與物業發展商接洽業務亦將提升我們的客戶組合，向市場正面展示我們的實力及能力。我們認為上述積極舉措將有助提高我們的業務及收入規模，從而抵銷安裝服務連暖通空調系統採購項目所貢獻百分比增加可能對我們整體利潤率造成的任何負面影響，同時推動我們實現整體盈利能力(按金額計)增長。

未來計劃及所得款項用途

擴闊資金渠道及加強資本結構

作為私營公司集團，我們通常只能依靠內部產生資金、控股股東的財務支持及有限的銀行融資滿足業務及營運所需。我們相信[編纂]將擴闊資金渠道，令我們得以利用香港資本市場於必要及適當情況下通過債務及／或股權發行取得資金，以支持我們的業務擴充計劃及業務增長，而此舉對提升我們的財務表現及提高股東回報非常重要。董事認為，擴闊資金渠道亦將為我們提供更大靈活性，從債務股權與融資成本平衡方面為我們的長遠增長實現較理想資本結構。儘管我們擬於[編纂]後繼續運用銀行融資作為資金來源，但我們相信上市公司身份連同經擴大資本結構將有利我們與銀行及金融機構磋商更具競爭力及優勢的條款。

強化客戶的信任及信心，並提高與供應商及分包商的議價能力

董事視[編纂]地位為我們與暖通空調工程及服務業主要競爭對手有效競爭的關鍵要素，有助我們於同業中脫穎而出。董事認為，[編纂]地位將大大提升我們於香港主要物業發展商及其總承建商的市場地位及知名度，並吸引更多新物業發展項目相關優質大型暖通空調機電工程項目的投標邀請。我們認為[編纂]所造就透明財務披露及規範化監督以及我們有所增強的資本實力及財務能力將加強客戶對我們的信任及信心，成為白熱化投標過程中備受客戶重視的競爭優勢。我們亦相信[編纂]將進一步加強我們對供應商及分包商的信譽，繼而改善我們的議價能力，有利我們物色優質供應商及分包商並向其爭取較具競爭力的定價及付款條款以及更為配合的交付及工作時間表，上述各項均有助進一步提高我們向客戶提供優質暖通空調機電工程服務的能力。

應付業務策略及業務擴充計劃的實際資金需求

雖有上述各項理由，董事認為實現業務策略及落實業務擴充計劃令本集團產生合理資金需求，而[編纂]可有效及高效應對：

(i) 行業前景造就商機及增長動力

經計及我們手頭的項目及計劃於截至二零一八年十二月三十一日止年度提交的標書，並考慮到香港物業發展商現有土地儲備及項目發展計劃可能為市場帶來的項目可望於未來數年支持暖通空調工程及服務業持續增長，預期本集團業務將穩步擴展。為配合以首層分包商身份擴展業務的策略，我們有必要預留足夠財務資源及資金渠道以支持採購物業發展商日益要求的暖通空

未來計劃及所得款項用途

調系統。根據Frost & Sullivan報告，香港機電工程及服務市場的開支值由二零一二年的302億港元增至二零一七年的482億港元，複合年增長率為9.8%，並預期於二零二二年增至661億港元，即二零一七年至二零二二年的複合年增長率為6.5%。董事預料，龐大商機及增長動力將為我們爭取更多暖通空調機電工程項目的擴充計劃提供支持，當中包括政府為紓緩房屋短缺而增加土地供應及住宅單位的政策(進一步詳情請參閱本文件「行業概覽—香港暖通空調工程及服務市場的競爭情況」一段)。

(ii) 我們需要資金為手頭項目撥資及進一步爭取商機以鞏固市場地位：

於最後實際可行日期，我們手頭有30個項目，獲批合約總額約為570,800,000港元，其中約186,700,000港元已於往績記錄期內確認為收入。董事認為，憑藉我們於暖通空調工程及服務業的良好聲譽及與客戶的穩定業務關係，我們有能力把握行業持續增長及進一步增加市場份額以支持未來業務增長，而此取決於我們可動用的營運資源(包括財務資源及人力資源)。

過去礙於財務資源相對有限，為有效節省及管理有限的營運資金，我們傾向參與毋須採購暖通空調系統或投購擔保債券的投標，惟此舉不時導致本集團喪失大好商機。具體而言，於往績記錄期內，礙於營運資金方面的考慮，我們未能從三個附帶暖通空調系統採購要求且招標總額達117,700,000港元的競爭性項目投標程序中脫穎而出。此外，於往績記錄期內及截至最後實際可行日期，受制於本集團當時可用財務資源，我們只能承接兩個涉及擔保債券的項目，就此持有的受限制現金約為3,100,000港元。董事認為，為擴展業務及承接更多暖通空調機電工程項目(尤其以首層分包商身份)，我們必須持續壯大可用財務資源及強化流動資金狀況，為投標及承接可能要求採購大量暖通空調系統及/或投購擔保債券的項目作好財務準備。

此外，基於我們所經營業務的性質，客戶就我們所承接項目向我們支付的進度款將於客戶認證進度工程後分期作出，且一般須待項目執行工作方開始。然而，我們分期支付的物料採購及其他行政與營運開支未必與我們收訖的進度款一致，而此可能不時導致營運資金緊絀，尤其於手頭項目進度令我們有多個項目需要大量現金流出但進度款所帶來現金流入顯著不足的時期。自二零一七年一月一日起至二零一八年四月三十日止，因應我們當時手頭項

未來計劃及所得款項用途

目及其各自的執行進度，我們於16個月期間內每月營運資金流出(包括但不限於項目相關開支(例如原材料採購及分包費用)、薪金及其他行政開支，惟不包括一次性[編纂]相關開支)介乎約3,800,000港元至19,600,000港元，平均約為9,400,000港元。預期隨著我們計劃擴充業務、承接更多項目及[編纂]後持續守法合規，我們的營運資金需求將於[編纂]後進一步增加。因此，充裕營運資金緩沖水平對我們同時承接及執行更多項目至關重要。

(iii) 我們未必有足夠盈餘現金支持業務擴充計劃

於二零一五年十二月三十一日、二零一六年十二月三十一日及二零一七年十二月三十一日，我們已提取銀行透支額，倘撇除有關透支額，則我們錄得現金及現金等價物分別約(4,100,000)港元、9,900,000港元及(10,800,000)港元。我們致力採取審慎財務管理策略，力求於所有重要時刻保持合理的營運資金緩沖水平，以支持一般營運、資金責任及資本承擔，同時為承接新項目預留空間。然而，礙於我們作為私營公司集團的財務資源有限，倘不透過[編纂]籌集額外資本，我們未必有足夠盈餘現金實現業務策略以及於董事認為符合本集團利益的情況及時限內落實業務擴充計劃，尤其是我們致力以首層分包商身份成為優質暖通空調機電工程服務供應商，為更廣泛物業發展商的大型項目提供服務。

(iv) 作為私營集團，我們難以在控股股東未提供個人擔保及／或其他抵押品的情況下取得銀行借貸

董事認為，依賴涉及控股股東及其聯繫人所提供個人擔保及／或抵押品的債務融資不符合本集團利益，理由如下：

- (a) 我們的長遠策略為盡量減少關連交易及關聯方交易，務求令業務獨立於控股股東、董事及其聯繫人。
- (b) 持續依賴控股股東、董事及其聯繫人提供個人擔保及其他形式的財務援助有礙本集團實現財務獨立。

未來計劃及所得款項用途

於二零一五年十二月三十一日、二零一六年十二月三十一日及二零一七年十二月三十一日，本集團的資本負債比率分別由約45.6%及46.0%上升至54.4%。董事真誠地相信有必要維持有紀律的財務策略，令本集團毋須面對重大資本負債比率，從而實現長遠可持續增長，亦須維持足以支持本集團現有業務及執行業務策略以實現長遠增長的現金水平。鑑於我們的業務營運性質難免造成各期間現金流入與支出錯配，加上為維持審慎財務管理策略，董事並不認為單靠內部產生資金足以支持我們的業務擴充計劃以及滿足現有業務及營運所需。然而，作為私營公司集團，董事認為我們實際上難以在控股股東未提供個人擔保或其他抵押品的情況下按商業上合理條款或任何其他條款取得重大銀行借貸。董事就此認為，由於倚重銀行借貸進行債務融資將導致槓桿率及資本負債比率大幅上升以及加劇對控股股東的依賴，透過[編纂]進行股本融資以撥資業務擴充計劃(儘管產生相關[編纂]開支)較為符合本集團利益。