

業 務

概覽

本集團是香港知名裝修承建商，自我們的主要運營附屬公司之一海城裝飾工程有限公司於1995年成立以來，擁有逾22年的豐富經驗。

我們的裝修服務涵蓋(i)為新樓宇進行裝修工程；及(ii)對涉及升級、改造及拆除現有工程的現有樓宇進行內部重裝。我們的裝修服務主要以項目方式為香港住宅及商業物業提供。在較小程度上，我們亦於香港以按客戶要求供應木產品等裝修材料。

按業務經營劃分的收益

下表載列我們於往績記錄期按業務經營劃分的收益明細：

	2015/16財年		2016/17財年		2017/18財年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
裝修服務	238,823	99.4	346,099	99.9	560,283	100
供應裝修材料	1,326	0.6	292	0.1	—	—
總計	240,149	100.0	346,391	100.0	560,283	100.0

按物業類別劃分的裝修服務收益

下表載列我們於往績記錄期按物業類別劃分的裝修服務收益明細：

	2015/16財年		2016/17財年		2017/18財年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
住宅	222,789	93.3	341,776	98.8	530,355	94.7
非住宅 ^(附註)	16,034	6.7	4,323	1.2	29,928	5.3
總計	238,823	100.0	346,099	100.0	560,283	100.0

附註：非住宅物業主要包括(i)商業物業；及(ii)安老院舍。

業 務

按客戶類別劃分的收益

於往績記錄期，我們專注於為香港私人客戶提供裝修服務。我們的客戶主要包括(i)物業開發商；(ii)承建商；及(iii)業主。

下表載列我們於往績記錄期按客戶類型劃分的收益明細：

	2015/16財年		2016/17財年		2017/18財年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
物業開展商 ^(附註1)	237,284	98.8	344,264	99.4	424,400	75.8
承建商	—	—	—	—	89,281	15.9
業主	1,539	0.6	1,835	0.5	22,900	4.1
其他 ^(附註2)	1,326	0.6	292	0.1	23,702	4.2
總計	240,149	100.0	346,391	100.0	560,283	100.0

附註：

1. 「物業開展商」包括物業開發商及彼等之附屬公司。
2. 「其他」包括與過去從事木地板零售買賣的海城國際及從事為老齡人提供住宿照顧服務的客戶I的零售交易。有關詳情，請參閱本文件業務—「我們的客戶—主要客戶」一節。

於往績記錄期，我們已與逾40名客戶(其中包括)我們於往績記錄期最大的物業開發商客戶A與我們有12年業務關係。我們的主要客戶包括領先物業開發商。根據Ipsos報告，於往績記錄期的若干五大客戶(即客戶A、客戶B及客戶C)各控股公司根據彼等於2017年來自物業開發之收益，為香港十大物業開發商。我們在經營歷史上承接的標誌性項目包括為香港各住宅及商業開發項目提供裝修服務。有關我們整個經營歷史上承接的某些標誌性項目，請參閱本文件「歷史、發展及重組—主要業務發展里程碑」一節。

我們以項目管理能力為豪，且我們有能力在維持整體項目管理及實施時，戰略性地將現場勞動密集型工程分包給我們的分包商。我們就負責的工程擔任項目管理人及總協調人，由項目實施起至完成。期間負責工程的全面規劃、協調、監督及監管，以及於缺陷責任期監管修正缺陷。於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年，我們產生的分包開支分別為約134.5百萬港元、203.1百萬港元及276.9百萬港元。

業 務

專門用於我們的業務且我們定期需要以確保我們持續進行我們的業務的商品及服務的供應商主要包括(i)我們的分包商；(ii)進行我們如成品傢俱產品、木材產品、玻璃及金屬等裝修服務需要的材料供應商；及(iii)如租賃機械及設備、運輸服務及諮詢服務等其他雜項服務的供應商。有關我們的供應商的進一步資料，請參閱本文件「業務－供應商」一節。本集團運營的主要成本組成包括分包開支及材料成本，其合計分別佔我們於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年直接成本總額的約94.2%、93.9%及94.1%。

誠如我們的香港法律顧問告知，於開始提供裝修服務前，除相關商業登記外，本集團概無需獲特別許可證。所有本集團涉及的裝修項目需要的必要牌照將由有關物業開發商及承建商擁有。儘管香港法律並無規定，但於往績記錄期內，海城裝飾及美耐雅均於建造業議會分包商註冊制度下註冊。有關該等登記的進一步詳情，請參閱本節「牌照及資格」一段。

競爭優勢

我們相信以下競爭優勢令我們於過往取得成功並實現未來潛在增長：

我們於裝修行業擁有良好的聲譽及穩健的往績記錄

我們的自家經營附屬公司(即海城裝飾)，於1995年註冊成立在香港提供裝修服務及自此我們已累積逾22年的經驗。我們的經營歷史上承接的標誌性項目包括為香港各住宅及商業開發項目提供裝修服務。有關我們於整個經營歷史上承接的某些標誌性項目，請參閱本文件「歷史、發展及重組－主要業務里程碑」一節。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們已承擔逾80個裝修項目，累計確認的收入為900百萬港元以上。由於根據Ipsos報告，獲批工程通常基於行業聲譽及良好往績，董事認為上述經驗將促使我們能與我們現有和潛在新競爭對手競爭。在專業人員、供應商和分包商的支持下，我們相信我們已於裝修行業建立良好的聲譽，並能夠充分展示按時完成項目以及令客戶滿意的良好往績。

業 務

我們為與領先物業開發商建立長期業務關係的香港當地裝修承建商之一

香港的裝修行業分散且競爭激烈。根據Ipsos報告，於2018年4月1日，有680家公司在建築業委員會登記為翻新和裝修分包商。儘管如此，我們已經於香港累積超過22年的經營歷史，並建立了穩定的客戶、供應商及分包商網絡。我們的客戶包括物業開發商、承建商和業主，而物業開發商所貢獻的收入佔據我們收入中的大部分。在2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年，物業開發商貢獻的收入總額分別約為237.3百萬港元、344.3百萬港元及424.4百萬港元，分別佔我們收入的約98.8%、99.4%及75.8%。於往績記錄期，我們與逾40名客戶建立關係，其中包括，我們於往績記錄期最大的物業開發商客戶A與我們建立逾12年業務關係。我們的主要客戶包括領先物業開發商。根據Ipsos報告，於往績記錄期的若干五大客戶(即客戶A、客戶B及客戶C)各控股公司根據彼等於2017年來自物業開發之收益，為香港十大物業開發商。我們的董事認為我們與我們主要物業開發商建立的長期業務關係不同於我們競爭者。

深入了解裝修行業的強大的管理團隊

我們擁有一支經驗豐富的執行董事及高級管理層團隊，其中，大部分成員在本集團工作超過16年，我們以我們的項目管理能力為豪，尤其是(i)從供應商採購優質裝修材料及聘請合適的分包商；(ii)監督每個項目的工程品質；以及(iii)按時高效完成項目。考慮到日常運作(例如以有效和及時的方式實施及監督我們的工程)，董事認為，我們的高素質管理團隊在本集團的過往成功及未來潛在增長中擔當重要角色。我們的執行董事及高級管理層於裝修行業擁有豐富的行業知識、項目管理經驗及行業專業知識。我們認為，我們管理層的行業專業知識及我們經驗豐富的員工是並仍將是我們寶貴的資產。有關我們董事及高級管理層的經驗詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。

業 務

業務戰略和未來計劃

我們致力透過推行以下策略，進一步鞏固於香港裝修行業的市場地位。有關我們計劃如何實施下列業務策略的進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

通過承接更多大型裝修工程擴大市場份額

根據Ipsos報告，2018年至2022年裝修行業的產出總值預計將按年複合增長率5.8%由約313億港元增加至約392億港元，乃由於預計住宅及商業裝修行業將增長。於往績記錄期，裝修服務於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年分別貢獻收益約99.4%、99.9%及100.0%。我們擬通過承接更多大型裝修工程擴大市場份額，每個項目合約金額介乎約100百萬港元至150百萬港元，以產生強勁的收入來源。憑藉我們於裝修行業的良好聲譽及往績記錄，我們相信我們有優勢在香港承接更多大型裝修項目，以迎接行業預期增長帶來的商機。董事認為，我們可通過(i)提升我們財務狀況；及(ii)擴招勞動力實現這一目標。

提升財務狀況

我們認為維持財務狀況良好且穩定至關重要，以於前期成本束縛我們的資源的情況下承接額外的大型裝修項目。董事認為我們可通過為我們項目儲存現金並減少利息費用開支來提升我們的財務狀況。

我們項目的預付成本通常包括分包費用及材料成本。我們旨在承接更多大型項目，其每個項目合約總額介乎合約總額介乎100百萬港元至150百萬港元。該等大型項目通常需要現金流。根據我們於往績記錄期之經營歷史，與新客戶的合約金額介乎約100百萬港元至150百萬港元的大型項目一般要求我們於約3至4個月期間於該等成本能從我們客戶收回之前支付預付成本，佔總合約金額的約10%。我們相信[編纂][編纂]將加強我們可用財務資源從而滿足未來我們預付成本之要求並使我們能承接更多大型項目。

此外，儘管於往績記錄期僅需為保證我們為其中一項項目適當並及時履約而從一間銀行取得一項履約保證金，於最後實際可行日期，我們已遞交一項與新客戶（即一間於聯交所上市的物業開發及投資集團的附屬公司）的住宅開發裝修項目的標書，原合約金額為約129.0百萬港元，倘成功中標，其會使我們需要取得約12.9百萬港元的履約保證金，約佔原合約金額的10%。因此，

業 務

董事認為倘我們擬通過承接更多裝修項目(尤其是自新客戶)以擴大市場份額，我們可能必須面臨接受須獲得履約保證金為我們履約作擔保的投標／報價邀約，在此情況下，為項目儲備現金將為最佳方案。

於往績記錄期，我們越來越多地依賴銀行借款為我們的業務運營提供資金。於2016年、2017年、2018年3月31日及2018年4月30日，我們的銀行借款分別達15.2百萬港元、30.4百萬港元、33.6百萬港元及35.9百萬港元，銀行借款每年的實際利率介乎港元最優惠利率減0.5%至港元最優惠利率加0.5%，及統一利率從4.2%至4.8%，而於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年支付的銀行借款利息分別達約1.2百萬港元、1.0百萬港元及1.7百萬港元。於2018年4月30日，我們僅擁有約7.0百萬港元的未動用銀行融資。鑒於預期的利率增長，我們預計銀行借款產生的利息將持續以相同的資本負債水平增加。因此，董事認為通過償還現有銀行借款將有利於我們儘量減少日後的利息費用開支。

擴招勞動力

於最後實際可行日期，我們僱有67名全職僱員，其中39名屬項目部僱員，包括10名項目經理及29名現場主管。受限於我們目前項目管理團隊的人力，尤其是在項目工地監督分包商的項目經理及現場主管，我們認為擴大內部員工團隊以滿足我們將承接更多數量的大型裝修項目之所需至關重要。此外，儘管我們策略性地分包工地勞動密集型工程予分包商，以優化業務經營，董事認為展望未來，根據項目性質及特定客戶，利用自有直接勞力資源而非分包商開展勞動密集型工程或會對我們有利。董事認為，通過利用自有直接勞力資源而非通過分包商或會使我們因對利潤溢價擁有更多控制權而有能力實現更高的項目利率。

繼續重視及維持項目規劃、管理及實施的高標準

我們以項目管理能力為豪並於我們的項目工地維持整體項目管理及執行。為追求整體的項目質量，我們將繼續與分包商合作。更為重要的是，我們將繼續於項目管理方面應用系統的方法，以進一步標準化及精簡我們運營的不同領域。我們相信憑藉經擴大的項目管理團隊的專業人士，我們在提升項目規劃及管理過程方面具有優勢，使我們能夠密切監督項目工地的各種活動以

業 務

及項目不同階段所需的資源。此外，我們的專業團隊將確保我們的項目乃嚴格按照項目時間表及規格在預算內完成。我們亦將繼續實施嚴格的質量管理措施以監控產品質量及整個過程中的工作。我們相信維持高標準服務的能力將提升客戶的舒適度及滿意度，亦能強化我們日後與其他同業者競爭的能力。

維持審慎的財務管理以確保可持續增長及資金充足

我們將繼續密切監視資金及現金狀況，並審慎管理重要領域，例如分包費用及現金流量。就確認及捕捉機遇而言，我們將繼續以精選及審慎基準專注於可盈利及有規模的項目。此外，我們將繼續專注於內部控制系統以為持續的資金需求維持充足的現金流量並盡量節約成本。

我們的主要業務及業務模型

裝修服務

我們的裝修服務涵蓋(i)為新樓宇進行裝修工程；及(ii)對涉及升級、改造及拆除現有工程的現有樓宇進行內部重裝。我們裝修服務主要以項目方式為香港住宅及商業物業提供。我們的項目乃透過競爭性招標或報價邀請獲批。我們提供天花板、金屬及玻璃工程以及內置傢俱、木地板、櫥櫃及木門安裝等一系列裝修服務。我們木地板、櫥櫃及木門安裝等一系列裝修服務安裝通常提供給新住宅建設。木地板裝修服務主要包括供應及安裝木門及壁腳板。櫥櫃安裝服務主要包括供應及安裝櫥櫃及水槽及吊鉤軌等相關廚房材料。木門安裝服務主要包括供應及安裝木門、門框及門框線及門、門鉸鍊及門把手等相關材料。

我們以項目管理能力為豪。我們在維持整體項目管理及實施時，戰略性地將勞動密集型工程轉包給我們的分包商。我們就負責的工程擔任項目管理人及總協調人，由項目實施起至完成期間負責工程的規劃、協調、監督及監管以及於缺陷責任期監管修正缺陷。我們分派足夠的項目經

業 務

理已監管項目的各個方面，以保證我們分包商工程的質量；及遵守合約規定及時間表。根據合約條款，我們或有責任分派足夠的安全辦事員及／或安全監管員以監管我們項目的安全事項。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們承擔逾80項裝修項目，累計所確認收入合共為900百萬港元以上，且裝修服務為我們貢獻大部分收入。於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年，可歸屬於裝修服務的收入約為238.8百萬港元、346.1百萬港元及560.3百萬港元，分別佔收入總額的約99.4%、99.9%及100.0%。我們的裝修服務涵蓋住宅物業及非住宅物業，主要專注於住宅物業，於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年分別佔我們裝修收益的約93.3%、98.8%及94.7%。

提供裝修材料

在較小程度上，我們亦於香港按客戶要求供應裝修材料。所供應的裝修材料包括木材產品，但並未提供相應的裝修服務。於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年，供應裝修材料收益分別為約1.3百萬港元、0.3百萬港元及零，分別佔我們總收益的約0.6%、0.1%及零。

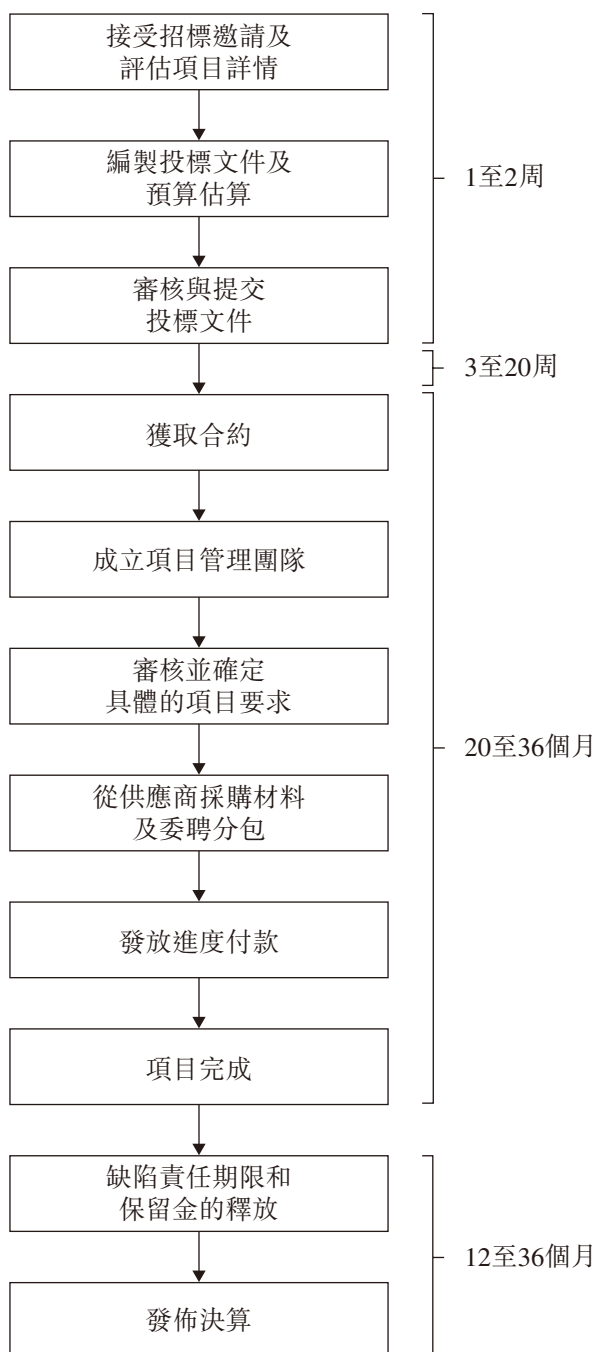
營運流程

為優化我們對整體項目管理的質素及遵守時間表方面，我們會派駐項目經理及現場主管於項目工地監督我們的外包商。於截至最後實際可行日期，我們有10名項目經理及29名現場主管。我們以報價的方式就我們的項目工程委聘分包商。於最後實際可行日期，我們的內部認可供應商及分包商名單上有140名供應商及分包商。此外，我們透過採購訂單，向我們的供應商採購部分裝修材料。在分包商和供應商的長期穩定支持下，我們相信我們能夠滿足客戶的需求並獲得持續商機。

我們的項目乃透過競爭性招標或報價邀請獲批。我們的項目執行涉及不同階段，且項目的持續時間取決於客戶的規格及項目的複雜程度。於往績記錄期內，我們的裝修項目通常於我們獲授項目的20至36個月內完成。

業 務

下圖說明我們通過投標獲授項目執行所涉及的一般步驟：



業 務

接受招標邀請及評估項目詳情

我們的客戶通常會向我們發出招標邀請及潛在項目的一般資料。我們會就潛在項目是否具有商業可行性進行初步評估。倘若我們接受邀請，我們的客戶會向我們提供一套訂明項目要求的投標資料，當中指定(其中包括)相關規格、費率表、圖紙、聯絡方式及投標截止時間。

編製投標文件及預算估算

我們採用成本加成定價模型來確定我們的投標價格。我們在確定估計成本時若有必要會到工地考察及／或出席會議，以更好地瞭解工地情況及約束條件。我們一般需要1至2周時間來評估和最終確定投標價格及所需的投標文件。為更準確地估算成本，我們的做法是於編製招標文件時邀請我們認可的供應商和分包商向我們提交初步報價。有關我們定價策略的更多詳情，請參閱本節「定價策略」一段。

審核與提交投標文件

我們的投標文件在提交給潛在客戶之前，由我們的執行董事審核。我們或會獲邀請參加投標面試，以討論及說明工作範圍和規範，以及與客戶談判和最終確定合約條款與合約金額。若我們的客戶接受我們的投標議案，我們會收到中標函，中標函上會說明項目開工日期。

獲取合約

於往績記錄期，我們的項目透過遞交投標書／報價的方式獲取。下表載列我們於往績記錄期的投標統計數字：

	2015/16財年	2016/17財年	2017/18財年
遞交的投標／報價數目	106	74	91
成功的投標／報價數目	30	20	31
成功率	28.3%	27.0%	38.3%

附註：於上表中，一個財年的成功率是根據該財年內提交的投標／報價數量(不論是在同一財年還是隨後發出的合約數量)計算。於最後實際可行日期，於2017/18財年遞交的94份投標書／報價中的10份未過期且結果尚未確定。為了確定成功率，這些招標／報價被排除在外。

業 務

我們遞交的投標／報價數量由2015/16財年的106份降低至2016/17財年的74份，乃由於於2016年6月，我們獲合約價值總額超過350百萬港元的2個裝修項目所致。由於據估計該等大型裝修項目可能佔用我們大部份資源，因此，我們於2016/17財年遞交的投標／報價較少。投標／報價數目隨後於2017/18財年增至91份，乃由於我們於2017/18財年招聘更多項目經理及現場主管以迎合我們的項目。我們因此於該期間遞交更多投標／報價。我們的董事認為2017/18財年投標／報價成功率較高乃主要由於我們於2017/18財年遞交以獲更多新項目的投標／報價定價策略較2016/17財年更具競爭性及我們能為我們項目分配更多員工。

我們的戰略為對我們客戶的投標／報價邀請作出回應並於收到我們客戶的邀請後積極向彼等提供我們的招標遞交或報價回復。我們的董事認為此舉能使我們(i)維持我們與客戶的關係；(ii)維持我們與市場的地位；及(iii)獲知最新市場發展及肯能對未來招標有用的定價招標。由於我們競爭者不時的投標／報價戰略，我們整體投標／報價成功率可能於各期間遭受波動。鑒於我們的投標／報價戰略及我們於往績記錄期的表現及我們於最後實際可行日期的手頭項目（請參閱本節「我們於往績記錄期承接的項目－手頭項目」一段），我們的董事認為我們於往績記錄期的整體投標／報價成功率整體上令人滿意。

成立項目管理團隊

於獲得客戶的合約後，我們將成立一個特定的項目管理團隊，通常由項目經理和安全主任／安全主管組成。我們的項目管理團隊負責監督項目執行情況、確定工地的問題、採取可能的補救措施並報告工作進度。我們的項目經理將透過定期與我們的客戶和分包商召開現場會議，密切監督每個項目的分包商的情況。這些措施可確保我們符合客戶的要求，並根據項目時間表提供高質素的工作。

審核並確定具體的項目要求

我們須按招標文件所載的設計及工作計劃以及客戶的要求開展裝修工程。我們通常毋需為我們的客戶提供有關其設計和施工計劃的建議。我們的項目管理團隊會不時審查並與客戶確認特定項目的要求，向客戶提供反饋並與客戶解決遇到的任何問題。

業 務

從供應商採購材料及委聘分包商

我們備存內部認可的供應商和分包商的內部名單，並不斷予以更新。在編製招標文件時，我們向我們的裝修材料供應商及分包商索取初步報價，以便進行成本估算。我們通常並無維持任何裝修材料的存貨，並視乎各個裝修項目的特定需要向供應商下達採購訂單。我們的供應商將裝修工程材料直接交付並存儲於相應的項目工地。在裝修材料交付之前，我們的項目經理將對相關工廠進行實地考察。

發放進度付款

經參考我們客戶指定的顧問認證的進度付款概要，我們向我們的客戶提交月度付款申請，該證明書顯示了前一個月完成的工程百分比及我們客戶應付的相應金額。有關我們與客戶訂立的委聘主要條款詳情，請參閱「我們的客戶－與客戶訂立的委聘主要條款」一段。

我們的分包商通常根據分包工程完成的工程百分比按月向我們提交付款申請。考慮到工程的複雜性，我們的項目經理將在結算前評估和核實已完成的工程百分比。付款通常於我們批准分包商付款申請後的30天內作出。有關我們與分包商訂立的委聘主要條款詳情，請參閱「我們的客戶－委聘分包商的主要條款」一段。

項目完工、缺陷責任期及我們的客戶發出決算賬目

於我們的項目完成後，我們將向我們的客戶移交項目，而缺陷責任期將於該日期後開始。於缺陷責任期結束時，我們的糾正義務將完成，及倘於合約下存在保證金，我們的客戶將向我們發放剩餘保證金。在缺陷責任期結束後，我們將跟進客戶並就最終賬目達成一致。

我們於往績記錄期承接的項目

我們裝修服務乃以裝修項目方式提供服務，而我們的項目一般通過投標獲批。下文載列我們於往績記錄期承接的裝修項目之詳情。

業 務

裝修項目的數目

下表載列於往績記錄期為我們帶來收益的裝修項目數目：

	2015/16財年		2016/17財年		2017/18財年	
	項目數目	千港元	項目數目	千港元	項目數目	千港元
裝修服務	70	238,823	69	346,099	64	560,283

裝修項目數目變動

下表載列於往績記錄期收益供款項目之裝修項目數目變動，及於相關年度年內已動工的新項目及已完成項目之明細：

	2015/16財年	2016/17財年	2017/18財年
	項目數目	項目數目	項目數目
過往年度結轉項目	41	41	38
於相關年度年內已動工之新項目	29	28	26
減：於年度完成之項目	29	31	41
結轉至下一個年度之項目	41	38	23 (附註)

附註：於2018年12月31日，我們積壓27個裝修項目，其中4個還未開始動工。有關我們積壓之裝修項目之詳情，請參閱本節「我們於往績記錄期承擔的項目－積壓」一段。

業 務

按已確認收益範圍劃分之裝修項目數目

於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年，我們分別擁有70、69及64個裝修項目，其分別向我們收益供款約238.8百萬港元、346.1百萬港元及560.3百萬港元。下表載列於往績記錄期，該等項目分別按彼等已確認收益範圍劃分之收益明細：

	2015/16財年 項目數目	2016/17財年 項目數目	2017/18財年 項目數目
已確認收益			
50百萬港元或以上	1	1	3
10百萬港元至50百萬港元	7	12	9
1百萬港元至10百萬港元	11	18	17
1百萬港元以下	51	38	35
	<u>70</u>	<u>69</u>	<u>64</u>
總計	<u>70</u>	<u>69</u>	<u>64</u>

業 務

重大項目

下表載列於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年，就收益貢獻而言我們的五大項目詳情：

2015/16財年

項目	客戶	位置	項目類型	實際／預計 項目期間 ^(附註1)	合約 總額 ^(附註2) (千港元)	年內 確認益收 (千港元)	佔年度收益 百分比 %
項目A	客戶A	元朗	住宅開發項目 裝修服務	2014年12月至 2017年12月	122,596	62,299	25.9
項目B	客戶B	西貢	住宅開發項目 裝修服務	2015年8月至 2017年10月	97,410	29,260	12.2
項目C	客戶A	元朗	住宅開發項目 裝修服務	2014年9月至 2018年4月	38,669	19,592	8.2
項目D	客戶A	西環	住宅開發項目 裝修服務	2014年8月至 2018年4月	24,712	17,968	7.5
項目E	客戶B	中環	商業樓宇裝修 服務	2015年3月至 2018年4月	22,276	16,034	6.7

附註：

1. 項目開始日期乃根據中標或合約或向客戶出具的首份發票通知書日期釐定及項目完成日期乃根據我們就我們完成全部工程向我們客戶遞交付款申請或根據我們董事預計日期釐定及經考慮於最後實際可行日期的實際工程時間表及變動訂單(如有)，可能變動。
2. 經考慮由於變更訂單作出的其後調整，合約總額指合約中訂明的原估計合約金額。

業 務

2016/17財年

項目	客戶	位置	項目類型	實際／預計 項目期間 ^(附註1)	合約 總額 ^(附註2) (千港元)	年內 確認收益 (千港元)	佔年內收益 百分比 %
項目B	客戶B	西貢	住宅開發項目 裝修服務	2015年8月至 2017年10月	97,410	55,401	16.0
項目A	客戶A	元朗	住宅開發項目 裝修服務	2014年12月至 2017年12月	122,596	41,981	12.1
項目F	客戶B	西貢	住宅開發項目 裝修服務	[2016年1月至 2017年10月	26,849	26,849	7.8
項目G	客戶A	元朗	住宅開發項目 裝修服務	2016年2月至 2018年8月	30,727	26,434	7.6
項目H	客戶A	南昌	住宅開發項目 裝修服務	2016年6月至 2018年12月	190,005	22,587	6.5

附註：

1. 項目開始日期乃根據中標或合約或向客戶出具的首份發票通知書日期釐定及項目完成日期乃根據我們就我們完成全部工程向我們客戶遞交付款申請或根據我們董事預計日期釐定及經考慮於最後實際可行日期的實際工程時間表及變動訂單(如有)，可能變動。
2. 經考慮由於變更訂單作出的其後調整，合約總額指合約中訂明的原估計合約金額。

業 務

2017/18財年

項目	客戶	位置	項目類型	實際／預計 項目期間 ^(附註1)	合約 總額 ^(附註2) (千港元)	年內 確認收益 (千港元)	佔年內收益 百分比 %
項目H	客戶A	南昌	住宅開發項目 裝修服務	2016年6月至 2018年12月	190,005	130,086	23.2
項目I	客戶A	南昌	住宅開發項目 裝修服務	2016年6月至 2018年12月	179,261	122,730	21.9
項目J	客戶H	九肚山	住宅開發項目 裝修服務	2017年5月至 2019年3月	140,300	83,202	14.8
項目K	客戶A	南昌	住宅開發項目 裝修服務	2015年10月至 2018年12月	63,097	35,684	6.4
項目L	客戶I	沙田	安老中心裝修 服務	2017年7月至 2017年12月	23,702	23,702	4.2

附註：

1. 項目開始日期乃根據中標或合約或向客戶出具的首份發票通知書日期釐定及項目完成日期乃根據我們就我們完成全部工程向我們客戶遞交付款申請或根據我們董事預計日期釐定及經考慮於最後實際可行日期的實際工程時間表及變動訂單(如有)，可能變動。
2. 經考慮由於變更訂單作出的其後調整，合約總額指合約中訂明的原估計合約金額。

業 務

積壓

於2016年、2017年及2018年3月31日及最後實際可行日期，我們共積壓41個、38個、27個及29個已產生收益或預期產生收益的裝修項目（包括已動工但未完成的項目以及已獲授但未動工的項目），如下所示：

	2016年 3月31日 (附註1)	2017年 3月31日 (附註2)	2018年 3月31日 (附註3)	最後實際 可行日期
我們的積壓項目數目	41	38	27	29
	千港元	千港元	千港元	千港元
估計合約總額(附註4)	819,148	1,146,007	1,112,322	1,183,226
來自該等項目的收益總額				
－於所示日期或之前確認	528,363	651,238	609,361	680,318
－於所示日期待確認	290,785	494,769	502,961	502,908
	<u>819,148</u>	<u>1,146,007</u>	<u>1,112,322</u>	<u>1,183,226</u>

附註：

1. 於2016年3月31日我們積壓的41個項目中，11個項目已於2015/16財年動工。該等項目的合約總額約為233.1百萬港元。
2. 於2017年3月31日我們積壓的38個項目中，15個項目已於2016/17財年動工。該等項目的合約總額約為522.2百萬港元。
3. 於2018年3月31日我們積壓的27個項目中，8個項目已於2017/18財年動工。該等項目的合約總額約為265.5百萬港元。
4. 合約總額指於合約中訂明的原估計合約金額，或倘適用，由於變動訂單作出的其後調整。

業 務

手頭項目

我們的手頭項目指我們已動工但未完成的項目，及已經獲授予我們而還沒有開始施工的項目。於最後實際可行日期，我們共有29個手頭項目，其中21個為每一個的總合約金額都超過10.0百萬港元的重大項目，8個為每一個的總合約金額都低於10.0百萬港元的項目。其餘8個每一個的合約價值都低於10.0百萬港元的項目的總合約金額約為34.7百萬港元。下表載列於最後實際可行日期每一個的合約總額都超過10.0百萬港元的主要手頭項目的詳情(按合約金額遞減)：

項目	客戶	位置	項目類型	預期項目日期 ^(附註1)	合約總額 ^(附註2) (千港元)	於往績記錄期確認的收益		
						2015/16 財年 (千港元)	2016/17 財年 (千港元)	2017/18 財年 (千港元)
1	客戶A	南昌	住宅開發項目 裝修服務	2016年6月至 2018年12月	190,005	—	22,587	130,086
2	客戶A	南昌	住宅開發項目 裝修服務	2016年6月至 2018年12月	179,261	—	22,587	122,730
3	客戶A	南昌	住宅開發項目 裝修服務	2017年12月至 2019年9月	177,033	—	—	—
4	客戶H	考山	住宅開發項目 裝修服務	2017年5月至 2019年3月	140,300	—	—	83,202
5	客戶A	南昌	住宅開發項目 裝修服務	2015年10月至 2018年12月	63,097	3,468	10,366	35,684
6	客戶B	尖沙咀	購物商場裝修 服務	2018年5月至 2019年11月	55,103	—	—	—
7	客戶A	馬鞍山	住宅開發項目 裝修服務	2017年7月至 2019年3月	44,060	—	—	4,311
8	客戶A	南昌	住宅開發項目 裝修服務	[2017年7月至 2019年12月]	37,984	—	—	—
9	客戶A	元朗	住宅開發項目 裝修服務	2016年2月至 2018年8月	30,727	—	26,434	3,808
10	客戶B	北角	住宅開發項目 裝修服務	2016年8月至 2018年12月	26,991	—	7,167	15,567

業 務

項目	客戶	位置	項目類型	預期項目日期 ^(附註1)	合約總額 ^(附註2) (千港元)	於往績記錄期確認的收益		
						2015/16 財年 (千港元)	2016/17 財年 (千港元)	2017/18 財年 (千港元)
11	客戶C	粉嶺	住宅開發項目 裝修服務	2017年9月至 2019年3月	26,981	—	—	2,114
12	客戶B	大圍	住宅開發項目 裝修服務	2018年2月至 2019年6月	26,718	—	—	—
13	客戶A	馬鞍山	住宅開發項目 裝修服務	2017年9月至 2019年3月	24,357	—	—	2,383
14	客戶A	西環	住宅開發項目 裝修服務	2016年4月至 2018年6月	23,503	—	14,203	7,429
15	客戶A	東湧	住宅開發項目 裝修服務	2014年8月1日至 2019年3月	18,132	5,827	11,039	492
16	客戶B	馬鞍山	住宅開發項目 裝修服務	2014年10月至 2018年8月	16,815	10,801	3,194	55
17	客戶A	屯門	住宅開發項目 裝修服務	2017年7月至 2018年10月	16,043	—	—	10,476
18	非五大客戶	鯉魚門	住宅開發項目 裝修服務	2018年5月至 2019年2月	15,800	—	—	—
19	客戶C	馬鞍山	住宅開發項目 裝修服務	2015年4月至 2018年8月	13,622	8,606	3,355	86
20	客戶A	元朗	住宅開發項目 裝修服務	2016年9月至 2019年3月	11,568	—	2,880	5,811
21	客戶C	粉嶺	住宅開發項目 裝修服務	2018年10月至 2019年3月	10,736	—	—	—

附註：

- 項目開始日期乃根據中標或合約或向客戶出具的首份發票通知書日期或董事之估計釐定及項目完成日期乃根據我們董事預計日期釐定及經考慮於最後實際可行日期的實際工程時間表及變動訂單(如有)，可能變動。
- 經考慮由於變更訂單作出的其後調整，合約總額指合約中訂明的原估計合約金額。

業 務

牌照及資格

據我們的香港法律顧問告知，在我們開始提供裝修服務之前，除相關業務登記外，本集團並未獲特別牌照。所有本集團涉及的裝修項目需要的必要牌照為將由有關物業開發商或總承建商獲得，除相關業務註冊外，於我們開始以承建商身份提供裝修服務之前並無規定需本集團獲得特別牌照。儘管如此，海城裝飾及美耐雅均於建造業議會自願分包商註冊制度下註冊。下表載列為相關註冊之詳情。

註冊方	註冊類別	發證機關	交易代碼	貿易專業	屆滿日期
海城裝飾	註冊分包商	建造業議會	02.02大理石、 花崗岩及 石製品	大理石／ 花崗岩工程	2018年10月28日
			02.05製造及 安裝百葉 窗／門	木質門	
			02.05製造及 安裝百葉 窗／門	防火門	
			02.11翻新及裝 修	翻新及裝修	
美耐雅	註冊分包商	建造業議會	02.03細木工及 木工	木地板	2019年4月10日

基於董事的經驗，部分客戶偏向委聘或只會委聘已於建造業議會的分包商註冊制度下登記的分包商。建造業議會引進分包商註冊制度，旨在建立一群有能力及有責任心，且具備專門技能及良好職業道德的分包商。分包商註冊制度的登記及重續登記須符合若干準入要求，主要有關申請人於相關工程的經驗及／或資歷。董事確認，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們已符合分包商註冊制度的所有登記及重續登記要求。登記須每兩年重續一次。自首次取得登記以來，我們已成功重續上述登記。我們的香港法律顧問確認，彼預期我們重續上述登記不會有任何重大法律阻礙。

業 務

我們的客戶

我們客戶的特徵

我們的客戶均來自私營機構，主要包括(i)物業開發商；(ii)承包商；及(iii)業主。我們以項目方式提供服務且不會與我們客戶簽署長期協議。我們與客戶結算的信用期一般為開具發票之後21至30天。我們的客戶一般以港元結算，並採用銀行轉賬或支票作為付款方式。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們未曾與我們任何客戶發生過任何重大糾紛。

下表載列於往績記錄期按客戶類別劃分的收入明細：

	2015/16財年		2016/17財年		2017/18財年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
[物業開發商 ^(附註1)]	237,284	98.8	344,264	99.4	424,400	75.8
承包商	—	—	—	—	89,281	15.9
[業主]	1,539	0.6	1,835	0.5	22,900	4.1
其他 ^(附註2)	1,326	0.6	292	0.1	23,702	4.2
總計	240,149	100.0	346,391	100.0	560,283	100.0

附註：

1. 此類「物業開發商」包括物業開發商及彼等附屬公司。
2. 「其他」包括與過去從事木地板買賣的海城國際及從事為老齡人提供住宿照顧服務的客戶I的零售貿易。有關詳情，請參閱本節「我們的客戶—主要客戶」一段。

委聘客戶的主要條款

我們的合約條款視乎客戶及項目而不同。我們的裝修服務合約及供應裝修材料合約的主要條款載列如下。

裝修服務合約

合約金額

協定的合約金額視乎工程的規模和複雜程度而有所不同。根據合約條款，我們的若干客戶於確認授出工程後向我們支付最高為總合約金額5%的預付款。有關我們定價策略的進一步詳情，請參閱本節「定價策略」一段。

業 務

進度付款

我們根據我們客戶委聘的顧問認證的進度付款概要向我們的客戶提交月度支付申請，其指明工程進度及我們的客戶支付的相應金額。根據裝修合約，我們與客戶的信用期通常為於發出發票後21至30日。

保證金

我們的一些裝修合約訂明，我們的客戶有權保留每筆進度付款的10%，總額上限為合約總額的5%作為保證金。倘存在保證金，保證金的50%將於項目完工時發放，而剩餘保證金將於缺陷責任期屆滿後發放。完工日期通常由我們與客戶協定，且我們的客戶通常並不發出任何正式完工證明。於2018年3月31日，我們客戶所持有的應收保證金約為4.8百萬港元。

缺陷責任期

我們的合約通常訂明我們提供12至36個月（視乎我們負責修正缺陷的合約期限而定）的缺陷責任期。一旦我們與我們的客戶協定完工日期，則視作缺陷責任期開始。董事確認，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們於我們項目的相關缺陷責任期內並無收到客戶的重大投訴或索償，而修補缺陷工程所產生的成本並不重大。

工程變更訂單

我們客戶可能會於項目執行期間變更部分裝修服務訂單其對完成項目而言屬必要。該等訂單通常被稱作工程變更訂單。這些訂單意圖修改原合約中規定的工程的規格、數量及範圍。因此，最終的合約金額可視乎訂單的變更予以調整。工程變更訂單的主要合約條款及結算方式通常與原合約一致。倘若工程變更訂單中的工程與合約中規定的工程相同或相似，則工程變更訂單下的工程費率通常與原合約中的工程量清單相符。倘若原合約項下沒有同等或類似的項目可供參考，我們將進一步與客戶協定費率。

業 務

於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年，我們的收益總額約為240.1百萬港元、346.4百萬港元及560.3百萬港元，其中我們工程變更訂單確認之的收益分別約為8.8百萬港元、21.1百萬港元及39.5百萬港元。

違約金

我們的裝修合約通常規定，倘我們無法按時完成裝修服務，我們應按日賠償我們的客戶違約金。為了減輕並最大限度地減少我們在這方面的責任，我們通常會協定於合約中加入延期條款。倘若由於諸如惡劣天氣等不可控事件導致或預期會導致項目延誤，則可延期交付。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無被要求就所開展的項目支付任何大額違約金。

履約保證金

於往績記錄期，我們不需要就我們的項目獲得履約保證金。於最後實際可行日期，我們已獲授原合約金額為15.8百萬港元的一項合約，據此，為確保我們盡職及按時履約，我們將須自銀行獲得履約保證金。須獲得的履約保證金數額為原合約金額的10%且預期將於2018年8月或前後獲得，其將由進一步縮減銀行融資融資。

供應裝修材料的合約

供應裝修材料合約的協定合約金額取決於合約下供應的木產品的數量及尺寸。我們的若干合約規定我們的客戶須支付30%之按金，合約金額的69%須於交付後支付，及合約金額的1%須於交付後12個月期間保留。該等合約下授予我們的客戶的信貸期通常為30日。

最大客戶

我們的最大客戶分別佔我們於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年總收入的67.7%、65.9%及65.4%，而我們的五大客戶合計佔99.2%、99.6%及97.0%的總收入。據我們董事所深知，概無董事或彼等各自之任何聯繫人或持有本公司已發行股本5%以上的股東在往績記錄期於我們五大客戶擁有任何利益。

業 務

下表載列我們五大客戶於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年的詳情：

2015/16財年

排名	客戶	客戶類別	本集團 所提供的服務	業務關係始於	主要信貸期及 付款方式	收入 千港元	佔總收入的 百分比(%)
1	客戶A ^(附註1)	物業開發商	裝修服務	2005年	30天；銀行轉賬	162,677	67.7
2	客戶B ^(附註2)	物業開發商	裝修服務	2012年	21至30天；支票	64,960	27.1
3	客戶C ^(附註3)	物業開發商	裝修服務	2013年	30天；支票	8,972	3.7
4	海城國際 ^(附註4)	其他	提供裝修材料	2015年	30天；支票	926	0.4
5	客戶E ^(附註5)	物業開發商	裝修服務	2014年	30天；支票	675	0.3
合併五大客戶						238,210	99.2
所有其他客戶						1,939	0.8
收益總額						240,149	100.0

業 務

2016/17財年

排名	客戶	客戶類別	本集團 所提供的服務	業務關係始於	主要信貸期及 付款方式	收入 千港元	佔總收入的 百分比(%)
1	客戶A ^(附註1)	物業開發商	裝修服務	2005年	30天；銀行入賬	228,119	65.9
2	客戶B ^(附註2)	物業開發商	裝修服務	2012年	21至30天；支票	112,757	32.5
3	客戶C ^(附註2)	物業開發商	裝修服務	2013年	30天；支票	3,388	1.0
4	客戶F ^(附註6)	物業開發商	裝修服務	2016年	30天；支票	352	0.1
5	海城國際 ^(附註4)	其他	提供裝修材料	2015年	30天；支票	<u>261</u>	<u>0.1</u>
合併五大客戶						<u>344,877</u>	<u>99.6</u>
所有其他客戶						<u>1,514</u>	<u>0.4</u>
收益總額						<u><u>346,391</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

業 務

2017/18財年

排名	客戶	客戶類別	本集團 所提供的服務	業務關係始於	主要信貸期及 付款方式	收入 千港元	佔總收入的 百分比(%)
1	客戶A ^(附註1)	物業開發商	裝修服務	2005年	30天；銀行轉賬	366,322	65.4
2	客戶H ^(附註7)	承建商	裝修服務	2017年	30天；銀行轉賬	83,202	14.8
3	客戶B ^(附註2)	物業開發商	裝修服務	2012年	21至30天；支票	55,878	10.0
4	客戶I ^(附註8)	其他	裝修服務	2017年	30天；支票	23,702	4.2
5	客戶J ^(附註9)	物業開發商	裝修服務	2017年	30天；支票	14,398	2.6
合併五大客戶						543,502	97.0
所有其他客戶						16,781	3.0
收益總額						560,283	100.0

附註：

1. 客戶A包括聯交所上市公司的附屬公司／關連公司，其主要業務包括發展及投資物業。
2. 客戶B包括聯交所上市公司的附屬公司／關連公司，其主要業務包括發展及投資物業。
3. 客戶C為聯交所上市公司的附屬公司，其主要業務包括發展及投資物業。
4. 海成國際為本集團的關聯方。有關我們與海盛國際交易之詳情，請參閱「財務資料－關聯方交易」一節。
5. 客戶E為聯交所上市公司的附屬公司，主要業務為物業、運輸、酒店業及投資業務。
6. 客戶G為個人客戶，彼聘請我們為住宅提供裝修服務。

業 務

7. 客戶H為一家於香港從事提供內部指定裝修服務的私人公司。
8. 客戶I為一家於香港從事為長者提供安老服務的私人公司。
9. 客戶J為個人客戶，彼聘請我們為住宅提供裝修服務。

客戶集中

我們的董事認為，根據Ipsos報告，客戶集中於裝修行業並不罕見，儘管在往績記錄期我們的客戶比較集中，我們的業務是可持續發展業務，原因如下：

少量項目能貢獻大部分收入

於往績記錄期，於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年，我們最大客戶[客戶A]貢獻的收入總額為約162.7百萬港元、228.1百萬港元及366.3百萬港元，分別佔我們總收入的約67.7%、65.9%及65.4%。於往績記錄期，該等收入可歸屬於來自客戶A的50項裝修項目。因此，單一項目能貢獻較大的合約金額並不罕見，以致少量項目亦能貢獻大部分收入。

大型裝修項目集中於香港十大物業開發商

於往績記錄期，我們的三大客戶是香港聲譽良好的本地物業開發商的附屬公司。根據Ipsos報告，客戶A、客戶B及客戶C的各控股公司根據彼等於2017年來自物業開發之收益，為香港十大物業開發商。根據Ipsos報告，擁有大額合約金額的大型裝修項目集中於香港十大物業開發商。因此，若我們決定承接某個合約金額比較大的項目，則就為我們貢獻的收入而言，該客戶可能容易成為我們的最大客戶。

我們精心挑選優質客戶的優質項目致使我們的收入集中來源於主要客戶

我們是裝修行業的積極參與者。於往績記錄期，如我們收到的投標／報價邀請函的數量所證明，我們面臨一系列客戶(包括我們三大客戶的投標邀請)對我們的服務的強勁需求。於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年，我們收到了超過500個投標／報價邀請函，並就約55%的邀請提交了投標書。董事認為，我們積極參與潛在客戶的招標流程可加強我們在行業的聲譽。我們在考慮是否就某個潛在項目提交投標檔或報價回復時，致力

業 務

維持我們定價策略所考慮的各個因素之間的平衡（詳情見本節「我們的客戶－定價策略」一段），尤其包括：(a)項目規模；(b)潛在客戶的聲譽；(c)我們過往與潛在客戶的合作關係；以及(d)潛在客戶的財力和還款記錄，於往績記錄期內，我們的收入集中於主要客戶反映出，我們精心挑選優質客戶的優質項目之結果。我們的董事認為，根據Ipsos報告，倘大幅減少參與我們任何主要客戶的項目，就香港裝修服務需求預期增長而言，本集團將有能力處理來自其他客戶的項目。

對主要客戶的依賴程度呈下行趨勢

我們對主要客戶的依賴程度呈下行趨勢，同時因我們已採取措施以擴大我們的客戶基礎，故於往績記錄期實現業務增長。由五大客戶貢獻之收入經歷了輕微下滑，從2016/17財年的99.6%略降至2017/18財年的97.0%。於此同期我們的總收入強勁增長，從346.4百萬港元增至560.3百萬港元。客戶A貢獻的收益呈下降趨勢由2015/16財年的67.7%下降至2016/17財年的65.9%，以及降至2017/18財年的65.4%。此外，客戶B貢獻的收入從2016/17財年的32.5%下降至2017/18財年的10.0%。此外，我們於2017/18財年能與客戶H及客戶I（彼等於同期成為我們五大客戶）建立初始業務關係。對我們的主要客戶而言，我們與主要客戶的業務關係、行業經驗及良好的往績記錄對確保我們有能力及時按其要求完成其項目至關重要。基於我們在裝修行業的聲譽，董事認為我們能夠為其他客戶提供服務。

同時為我們供應商的客戶

與我們客戶的對銷費用安排

於我們業務進程中，可能會出現我們客戶代表我們支付項目所用的裝修材料之費用並隨後於結算我們項目款項時扣除該等款項的情況。該等安排通常稱為「對銷費用安排」及所涉及之金額為「對銷費用」。根據Ipsos報告，對銷費用安排於行業中屬常見。

於往績記錄期，我們與我們某些客戶訂立對銷費用安排。於本文中，我們已將該等客戶視為我們的供應商。相關對銷費用一般包括裝修項目所用之裝修材料的採購成本。按照我們的要求，或我們客戶自行決定，我們客戶可能代表我們採購裝修材料，及相關費用隨後根據對銷費用

業 務

安排結算。實際上，我們就我們的項目應向我們客戶支付之款項將於扣除該等對銷費用後結算。於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年，我們所得對銷費用分別為約0.4百萬港元、1.1百萬港元及52.4百萬港元，分別佔同期我們直接成本總額的約0.2%、0.4%及10.5%。

於往績記錄期，經我們董事確認，我們並無與我們客戶就對銷安排及所涉及之對銷款項有重大爭議。此外，由於我們通過扣除應收客戶款項結算對銷費用，故完成的項目工程所得現金流入及採購裝修材料所得現金流出降低的款項相同。因此，於往績記錄期，對銷安排對我們現金流狀況並無重大影響。

下表載列於往績記錄期我們與大客戶之重要的對銷費用安排之詳情：

	2015/16財年		2016/17財年		2017/18財年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
客戶A						
收益及佔我們直接						
成本之百分比	162,677	67.7	228,119	65.9	366,322	65.4
對銷費用及佔我們直接						
成本之百分比	407	0.2	842	0.3	847	0.2
客戶B						
收益及佔我們直接						
成本之百分比	64,960	27.1	112,757	32.5	55,878	10.0
對銷費用及佔我們直接						
成本之百分比	26	0.0	262	0.1	793	0.2
客戶H						
收益及佔我們直接						
成本之百分比	—(附註1)	—(附註1)	—(附註1)	—(附註1)	83,202	14.8
對銷費用及佔我們直接						
總成本之百分比	—(附註1)	—(附註1)	—(附註1)	—(附註1)	50,779(附註2)	10.2

業 務

附註：

1. 吾等於2015/16財年及2016/17財年既無與客戶H擁有對銷安排。
2. 客戶H於往績記錄期為我們的主要客戶及我們的主要供應商之一。客戶H聘請我們作為一個項目的分包商為新住宅物業提供裝修服務，總合約金額為120.0百萬港元。於2017/18財年，客戶H應佔收入約為83.2百萬港元，而我們從客戶H購買的收入為約50.8百萬港元。由客戶H購買的金額乃客戶H代表我們為以下情況付款的結果：(i)由客戶H指定及聘用的其他分包商執行的大理石工程；及(ii)直接由客戶H購得的裝修材料。我們相信客戶H直接聘用該等分包商，乃因該等分包商之前與客戶H有業務關係，並能於執行大理石工程及時提供更有競爭力的價格。然而，我們仍然保持該項目的總體管理和實施。由於客戶H代表我們於該項目下進行的付款尤為重要，故客戶H成為我們2017/18財年主要供應商之一。

收回貿易應收款項及應收保證金

我們面對收取進度款及保證金的風險。有關與我們信貸風險相關的詳情，請參閱本文件「風險因素－倘我們未能及時收到全額進度款或於缺陷責任期屆滿後並無收到保證金，我們的流動資金及財務狀況可能受到重大不利影響」一節。

為減少信貸風險及我們的財務虧損，大多數客戶需要在發票發出後的[30]天內付清款項。我們將逐項監察及評估逾期付款，並考慮適當後續措施（如重新發出發票）。

於2016年、2017年及2018年3月31日，貿易及應收保證金總額分別為約24.4百萬港元、37.0百萬港元及26.5百萬港元。有關我們於往績記錄期的貿易應收款項及應收保證金與貿易應收款項周轉天數之進一步討論與分析，亦請參閱本文件「財務資料－節選財務狀況表項目之討論－貿易及其他應收款項」一節。

銷售及營銷

我們並無維持銷售及營銷團隊。於往績記錄期，我們主要透過直接邀請客戶招標獲得新業務，董事認為該等業務可歸因於我們於裝修行業擁有良好往績記錄及呈現。

我們董事認為來自私營機構潛在客戶的投標／報價邀請主要基於承包商於業內的聲譽及往績記錄。因此，我們不會通過正式的銷售及營銷活動來積極地宣傳自己。

業 務

我們的執行董事及高級管理層透過與其他市場參與者進行社交討論，識別香港的任何新項目，以積極物色新的商機。我們亦維持穩定的業務關係，及時與我們的客戶及建造業的建築師及顧問溝通，以緊貼市場趨勢及發掘潛在的商機。

定價策略

我們採用成本加成定價模式來確定我們的投標／報價價格。我們會考慮若干因素，例如(i)成本；(ii)我們的管理費用；(iii)項目規模；(iv)我們的能力；(v)我們的流動資金；(vi)我們於過往與潛在客戶的工作關係；(vii)潛在客戶的聲譽；及(viii)潛在客戶的財務實力及償付記錄。其後，我們將計算最終的成本估算並對工料單進行定價。

為降低我們面臨的錯誤估計及成本超支之風險，我們項目的定價由我們的執行董事監管，彼等之背景及經驗載於本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。董事確認於往績記錄期內我們並未經有何重大虧損合約。

季節性

我們的董事認為，本集團的業務運營不受任何重大季節性因素影響。

我們的供應商

我們供應商之特徵

我們的業務指定及定期需求以使我們繼續進行我們的業務的貨品及服務供應商主要包括(i)通常提供安裝及其他技術服務(如抹灰、天花板、玻璃及金屬工程以及木地板、廚房櫥櫃及木門安裝)的分包商；(ii)進行我們的裝修服務(如成品傢俱產品、木質產品、玻璃及金屬)所需的材料供應商；及(iii)其他雜項服務(如租賃機械及設備(主要包括用於裝修工地的腳手架)、運輸服務及諮詢服務(主要包括外包安全諮詢服務))的供應商。儘管我們的分包商可能於進行彼等服務的過程中供應某些材料，但我們的材料供應商並不提供任何安裝或技術服務，且僅供應我們直接採購的材料。

於最後實際可行日期，我們的內部認可供應商及分包商名單上擁有逾140供應商及分包商。我們會參照包括(i)價格；(ii)產品質量；(iii)準時交貨；及(iv)過往的業務關係等若干標準將

業 務

潛在供應商及認可供應商列入候選名單及不時進行審查。我們通常備存多個材料供應商以避免過度依賴單一或某些供應商。當我們下達材料採購訂單時，除非我們的客戶要求我們從特定供應商採購，我們將根據具體項目要求和價格報價等因素，從我們認可名單中甄選供應商。當我們收到潛在客戶的投標文件或報價邀請時，我們將向我們選定的供應商索取初步報價，一旦獲得該項目，我們將與供應商確認最終的材料價格。我們以報價形式聘用我們的材料供應商，且我們並無與供應商訂立任何長期供應協議。

與我們的供應商的信貸期通常自發票發出日期起計介於0至30天。我們通常以支票及銀行轉賬並以港元向我們的供應商支付款項。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何嚴重干擾我們的工程的材料短缺或供應商延遲交付物料的情況。

下表載列於往績記錄期我們按類別劃分的採購總額之明細：

	2015/16財年		2016/17財年		2017/18財年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
分包費用	134,512	65.1	23,076	70.6	276,886	58.7
材料	69,263	33.5	82,561	28.7	192,740	40.8
租賃機械及設備	954	0.5	45	0.0	55	0.0
其他直接成本	1,859	0.9	2,071	0.7	2,224	0.5
採購總額	206,588	100.0	287,753	100.0	471,905	100.0

有關上表所顯示之於往績記錄期來自供應商之採購額之變動及相關敏感性分析之討論，請參閱本文件「財務資料」一節。

最大供應商(包括分包商)

於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年，我們的最大供應商分別佔我們採購總額的16.7%、14.2%及12.7%，而我們的五大供應商(包括分包商)合計分別佔採購總額55.1%、60.3%及43.5%。據董事所深知，除下文披露外，概無董事或彼等各自的緊密聯繫人或持有本公司已發行股本5%以上的股東在往績記錄期內於我們的五大供應商中擁有任何權益。

業 務

下表載列我們的五名最大供應商(包括分包商)於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年的明細：

2015/16財年

排名	供應商	供應的 材料／服務	業務關係始於	一般信貸期及 支付方式	採購 千港元	佔總採購額 的百分比(%)
1	供應商A ^(附註1)	分包天花板及 油漆工程	2009年	30天；銀行轉 賬，支票	34,407	16.7
2	供應商B ^(附註2)	分包裝修服務	2015年	30天；銀行轉 賬，支票	20,500	9.9
3	海城惠州 ^(附註3)	供應成品傢俱 產品及木材產 品	2015年	30天；銀行轉賬	20,274	9.8
4	供應商D ^(附註4)	供應木製品以及 分包木材工程	2015年	30天；銀行轉賬，	19,617	9.5
5	供應商E ^(附註5)	供應成品傢俱 產品及金屬	2015年	30天；銀行轉 賬，支票	18,973	9.2
合併五大供應商					113,771	55.1
所有供應商					92,817	44.9
採購總額					206,588	100.0

業 務

2016/17財年

排名	供應商	供應的材料／服務	業務關係始於	一般信貸期及支付方式	採購的百分比(%) 千港元	佔總採購額
1	供應商B ^(附註2)	分包裝修服務	2015年	30天；支票	40,956	14.2
2	海城惠州 ^(附註3)	供應成品傢俱 產品及木制品	2015年	30天；銀行轉賬	39,744	13.8
3	供應商D ^(附註4)	供應木製品以及 分包木材工程	2015年	30天；銀行轉賬	35,087	12.2
4	供應商A ^(附註1)	分包天花板及 油漆工程	2009年	30天；銀行轉 賬，支票	35,087	12.2
5	供應商F ^(附註6)	提供玻璃及 分包玻璃工程	2014年	30天；銀行轉 賬，支票	22,599	7.9
合併五大供應商					173,473	60.3
所有供應商					114,280	39.7
採購總額					287,753	100.0

業 務

2017/18財年

排名	供應商	供應的材料／服務	業務關係始於	一般信貸期及支付方式	採購的百分比(%) 千港元	佔總採購額
1	供應商A ^(附註1)	分包天花板及油漆工程	2009年	30天；銀行轉賬，支票	60,156	12.7
2	客戶H ^(附註7)	代表我們支付的大理石工程及裝修材料對銷費用	2017年	—	50,779	10.8
3	供應商E ^(附註5)	供應供應成品傢俱產品及金屬	2015年	30天；銀行轉賬，支票	43,065	9.1
4	供應商G	供應成品傢俱產品及分包裝修服務	2013年	30天；銀行轉賬，支票	26,486	5.6
5	供應商D ^(附註4)	供應木製品以及分包木材工程	2015年	30天；銀行轉賬	24,876	5.3
				合併五大供應商	205,362	43.5
				所有供應商	266,543	56.5
				採購總額	471,905	100.0

業 務

附註：

1. 供應商A為一家香港的私人公司，其主要業務包括提供天花板及油漆工程。
2. 供應商B為一家香港的私人公司，其主要業務包括提供裝修服務。
3. 海城惠州乃本集團的關聯方。有關我們與海城惠州的交易詳情，請參閱「財務資料－關聯方交易」一節。
4. 供應商D為一家香港私人公司，其主要業務包括供應木材產品及提供木材工程。
5. 供應商E為一家中國的私人公司，其主要業務包括供應成品傢俱產品及金屬
6. 供應商F為一家香港私人公司，其主要業務包括供應玻璃及提供玻璃製品。
7. 客戶H於往績記錄期為我們的主要客戶及我們的主要供應商之一。對於詳情，請參閱「我們的客戶－亦為我們的供應商的客戶」一節。
8. 供應商G為一家香港私人公司，其主要業務包括室內設計及成品傢俱產品及裝修服務供應。

分包安排

我們以我們的項目管理能力為豪，並在維持整體項目管理及實施時，我們戰略性地將工地中勞動密集型工程轉包給我們的分包商。董事相信裝修分包商委聘次分包商進行所有現場勞動密集型或技術精煉之工程於市場並不罕見，因其容許低固定成本開支，並使我們通過以項目方式採用其他人士歷久的專業知識及技能更有效地管理我們的項目。

於最後實際可行日期，我們於我們內部認可的分包商名單上擁有50名分包商。我們會不時參照包括(i)價格；(ii)工作質量；(iii)分包商的聲譽；(iv)遵守時間表；及(v)過往的業務關係等若干標準將潛在供應商和認可供應商列入候選名單及不時進行審查。我們通常為我們的項目備存多個分包商，以避免過度依賴單個或某些分包商。我們的客戶通常不會透過合約形式來限制我們選擇分包商。我們視乎具體項目要求和報價等因素，從我們認可名單中選擇分包商。我們以報價形式委聘包銷商且我們並無與分包商訂立任何長期分包協議。

我們就分包商的表現對我們的客戶負責。我們亦有可能會就我們的分包商僱員的任何潛在僱員索償和人身傷害索償承擔責任。因此，當一個項目處於實施階段，我們的項目經理將密切監

業 務

督分包商所進行工程的進度和質量。此外，我們的安全主管及／或安全主任將確保我們的分包商遵守所有適用的安全要求。

委聘分包商的主要條款

我們通常會根據客戶的擔保合約與我們的分包商訂立合約。分包商及項目的合約條款有所差異，但通常反映出與我們客戶的主要合約條款。與我們分包商的裝修合約之主要條款載於下文。

合約金額

商議之合約金額因項目而異，取決於我們根據與客戶的主要合約開展的工作的規模及複雜程度。

進度付款

我們的分包商根據分包工程的完成百分比按月向我們提交付款申請。與我們分包商的信貸期通常為其向我們開具發票後的30天。

保固金

儘管於我們客戶的部分主要合約規定我們的客戶有權享有保證金，但我們通常不會保留向分包商支付的任何部分進度款作為保證金。

缺陷責任期

根據與我們客戶的主要合約條款，我們的分包商提供12至36個月的缺陷責任期，在此期間我們的分包商負責糾正缺陷。

工程變更訂單

工程變更訂單的主要合約條款及方案通常與我們客戶的主要合約條款保持一致。

選擇分包商之依據

我們評估我們的分包商時會考慮其服務質量、技能與技術、信譽、定價、滿足交貨要求的可用資源以及彼等聲譽及往績記錄。基於此等因素，我們選擇且保留一份認可分包商內部名單，

業 務

並持續更新該名單。當特定項目需要分包商時，我們根據彼等對特定項目的經驗以及可用情況與報價，從名單中甄選分包商。

對分包商的管控

我們就分包商的執行及完工質量對客戶負責。一般而言，我們的分包商進行的工程由我們的現場人員依照符合質量管理體系、環境管理體系及職業健康與安全管理體系進行檢查及監控。有關我們在工程質量、職業安全及環境保護方面之措施和管理制度的進一步資料，請參閱本節「質量控制」、「職業健康與安全」及「環境合規性」各段。

品質控制

我們的裝修項目由項目管理團隊監督，項目管理團隊包括一名項目經理及一名安全員／安全監督員，其負責項目的整體品質保證。我們通常僅根據各項目的性質及複雜性及當時可用的資源委聘我們分包商認可名單中的分包商。我們各項目的項目管理團隊通常會定期進行現場檢查及安排與分包商的定期會議以處理如品質問題等重大事項，確保分配予各項目的資源充足及各階段進行的工作符合客戶要求。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並未由於我們的表現及我們分包商表現的質量問題收到客戶的任何重大投訴或要求任何重大賠償。

環境合規性

本集團業務受相關環境保護法律及規例的規管。有關詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

我董事相信我們為環境負責及滿足客戶在環境保護方面的要求對我們尤為重要，同時要符合社區對健康的生活及工作環境的期望。董事確認於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，本集團並無嚴重違反任何環境保護相關合約條款致使我們的客戶要求索賠。

為遵守適用的環境保護法例及規例，我們已設立一套環境管理政策以確保妥善管理環境保

業 務

護及在如有害物質處理、噪聲控制、廢物管理及灰塵及煙霧管理等方面的環保法律法規獲我們的僱員及分包商工人遵守。

下文載列就環境保護合規而言我們的僱員及分包商工人所須遵守的措施及工作流程：**[公司考慮採納以下指引]**

範圍	環境保護指引
有害物質處理	- 所使用的任何化學有害物質須根據相關法律及法規(如空氣污染管制條例、水污染管制條例及廢物處置條例)處理。 - 於化學物或清潔劑使用的地方將提供足夠的通風口。
噪聲控制	禁止在限制時間內使用動力機械設備。
廢物管理	- 提供現場的所有空罐頭、包裝及其他能夠盛水的容器的收集點，並規定經常定期收集及移除該等物品。 - 減少生產廢物。 - 應盡可能實行廢物的再利用及再循環。再生材料應包括紙／紙板、木材及金屬。
灰塵及煙霧管理	- 防止灰塵滋擾及煙霧。 - 確保有足夠的供水／儲存來抑製灰塵。

於往績記錄期內，我們於香港有關適用的環境法規法規的合規成本不重大。我們估計，日後產生之年度合規成本將與於往績記錄期產生之合規成本相若且符合我們的經營規模。

保險

於往績記錄期內，我們已就僱員賠償投購保險。董事認為，考慮到我們目前的業務及現行的行業慣例，我們的保險保障範圍已經足夠並符合行業規範。於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年，我們產生之保險溢價總額分別約為0.2百萬港元、0.2百萬港元及0.3百萬港元。

僱員賠償保險

根據香港法例第282章僱員賠償條例第40節，所有僱主(包括總承建商及分包商)須為所有

業 務

僱員(包括全職及兼職僱員)投購保險，以承擔根據僱員賠償條例及普通法就工傷產生的責任。

根據僱員補償條例第24條，承建商須為分包商工人於工地的任何意外負責。因此，我們委聘分包商時，除自身僱員外，本集團須為分包商工人的任何意外負責。在香港，根據僱員補償條例，建築項目總承建商一般會投購保障其責任及其所有分包商責任的保險。於往績記錄期內，除與業主訂立的合約外，本集團所有客戶已根據僱員補償條例第40條就保障其本身及其分包商的責任購買僱員補償保險。在此情況下，我們作為分包商的責任及我們分包商的責任獲客戶保單承保，此亦反映於本集團與客戶之間訂立的合約中。如我們的香港法律顧問告知，在相關總承建商自行投購保險以保障所有地盤工人的適用金額上限的情況下，僱員補償條例並無規定本集團亦必須投購保險。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們已投購僱員補償保險以承保根據僱員補償條例的規定就我們於僱員補償條例項下及普通法對全體後勤僱員的工傷的責任，其每宗事件的承保金額最多為100百萬港元。

其它保險範圍

我們也為我們的汽車投購了全面責任險。

未投保風險

本文件「風險因素」一節所披露的若干風險，例如有關客戶集中、獲得新合約的能力、成本的估算及管理、我們挽留及吸引人員的能力、信貸風險及流動資金風險，一般不包括在保險範圍內，乃因該等風險不可投保，或者為該等風險投保的成本並不合理。有關本集團如何管理若干未投保風險的進一步詳請，請參閱本節下文「風險管理及內部控制系統」一段。

業 務

僱員

於最後實際可行日期，我們於香港直接僱用67名全職僱員。下表載列按職能劃分的全職員工的情況：

	(2018年 6月4日)			
	於2016年 3月31日	於2017年 3月31日	於2018年 3月31日	於最後實際 可行日期
董事及財務總監	4	3	4	4
行政及會計部	5	7	7	7
調研部	4	4	5	7
安全監督部	0	1	7	6
項目部	22	34	42	39
繪圖部	1	2	3	3
質量部	1	1	1	1
總計	<u>37</u>	<u>52</u>	<u>69</u>	<u>67</u>

與員工的關係

我董事認為我們的管理層和員工保持友好的關係，預計未來會保持同等或更佳的关系。於往績記錄期及於最後實際可行日期，我們並無涉及或面臨任何重大勞工糾紛或索償。

招聘、僱員薪酬及福利

我們通常會聘用具備相應技術和個人技能的員工，以滿足我們當前和未來的需求，並確保所委任的員工具備履行職責的資格及能力。

我們通常基於本集團的表現，以固定薪金及酌情花紅向僱員支付薪酬。我們的僱員福利亦包括授予繼續教育基金，其旨在提升僱員的個人發展或使彼等具備進行彼等工作職責的必要知識及技能。我們的僱員亦有權參與購股權計劃，其主要條款載於本文件附錄四「D.購股權計劃」一

業 務

段。我們吸引、挽留和激勵合資格人員的能力對我們的成功至關重要。我們相信，透過提供具有競爭力的薪酬及福利，我們能夠吸引、留住及激勵合資格人員。憑藉一個充滿活力的員工團隊，我們努力提供超越客戶期望的服務，而我們相信，這將有助我們獲得新的機會。

物業

於最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業，而我們租賃下列對我們的業務運營而言屬重要的物業：

地址	概約樓面面積 (平方呎)	租金 用途 (港元每月)	期限
香港新界荃灣海盛路9號 有線電視大廈39樓8室	2,755	44,000 寫字樓	自2018年4月1日至 2021年3月31日
香港新界荃灣油柑頭 悠麗路8號嘉穎別墅3幢	1,400	36,000 文先生及文夫人住宿 之董事宿舍	自2017年2月6日至 2019年2月5日

知識產權

有關我們的知識產權的詳情，請參閱本文件附錄四「B.有關我們業務的進一步資料－2.知識產權」一節。

於最後實際可行日期，我們並不知悉(a)本集團侵犯任何第三方的知識產權，或任何第三方侵犯本集團的任何知識產權，而有關侵犯對我們的業務運營產生重大不利影響；或(b)牽涉與第三方的有關知識產權的任何糾紛。

研究與開發

於往績記錄期及於最後實際可行日期，我們並無從事任何研究及發展活動。

業 務

風險管理及內部控制系統

有關我們業務相關之主要風險載於本文件「風險因素」一節。以下載列本集團根據管理我們業務運營之更特定運營及財務風險之風險管理及內部控制系統而採取之主要措施：

客戶集中風險

請參閱「我們的客戶－客戶集中」一段。

收回貿易應收款項及應收保留金相關之信貸風險

請參閱本節「我們的客戶－收回貿易應收款項及應收保留金」一段。

潛在錯誤成本估計及成本超支風險

請參閱本節「我們的客戶－定價政策」。

分包商表現相關之風險

請參閱本節「我們的供應商－篩選供應商之基準」及「我們的供應商－分包商控制」段落。

質量控制系統

請參閱「質量控制」一段。

環境管理系統

請參閱「環境合規」一段。

職業健康及安全系統

請參閱本節「職業健康及安全」一段。

流動資金風險

由於我們項目所應用的付款做法，我們面臨流動資金風險。有關該風險之詳情，請參閱本文件「風險因素－我們的流動資金可能因項目的付款情況受到重大不利影響」一節。

業 務

由於我們須承擔預付開支，故我們或會於項目早期階段遇上淨現金流出。我們的客戶根據我們工程的進度撥出進度款項，而該等款項須由客戶於我們向彼等發出發票前認證。此外，倘合約規定我們的客戶有權收取保證金，則50%的保證金將於完成項目時發放及剩餘保證金將於缺陷責任期屆滿時發放。因此，隨著項目進展，我們現金流量主要由項目早期的現金流出淨額轉換為累計流入淨額。此導致現金流差距。為降低我們面臨的相關流動資金風險，我們的[行政及會計部門]會定期監控我們的財務狀況。倘內部財務資源出現任何預計短缺，我們可能避免承擔新項目及／或考慮不同權益及／或債務融資方案，包括但不限於從銀行及其他金融機構獲充足的承諾貸款額。

企業管治措施

我們將遵守上市規則附錄14所載之企業管治守則。我們已成立三個董事委員會，即審核委員會、提名委員會及薪酬委員會，各自的職權範圍符合企業管治守則。有關詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員－董事委員會」一節。具體而言，審核委員會之主要職責之一為審閱我們內部審核活動、內部控制及風險管理系統之有效性。我們的審核委員會包括所有三名獨立非執行董事，彼等之背景及履歷載於本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。此外，為避免利益潛在衝突，我們將執行本文件「我們與控股股東之關係－不競爭契據合規及執行之企業管治措施」一節所載之企業管治措施。董事於每個財政年度將審閱我們的企業管治措施及我們遵守企業管治守則及遵守與[編纂]後將載於我們年報中的企業管治報告之「合規或解釋」原則。

職業健康和安全

我們承諾為我們的員工和我們分包商的員工提供安全健康的工作環境。為了減少工作場所發生意外事故的風險，及遵守香港適用的工作安全法律和法規，於往績記錄期內，我們聘請外部安全顧問或聘請及指派我們的安全人員及安全監督人員審核和改善項目現場的安全環境。

於往績記錄期內，根據《工廠及工業經營(安全管理)條例》的要求，我們聘請了註冊安全審核師，對安全管理系統進行安全審核。在安全審核過程中，安全審核師(i)對選取的現場進行實地檢查，以評估我們是否根據香港相關法律和法規建立了安全管理體系；(ii)審核相關文件，以評

業 務

估我們的安全管理體系的充分性與有效性；以及(iii)對我們的安全管理體系提出需要改進的領域和改進建議。安全審核師在完成安全審核之後，向我們的安全監督部門和執行董事提交安全審核報告供審核，隨後提交給勞工處。安全審核師未檢測到我們的工作場所安全存在任何重大不足，我們的安全管理體系在所有重大方面一直持續履行相關安全條例。

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，在我們日常運營過程中，我們的員工和我們的分包商的員工在項目現場總共發生3起意外事故，其中1起事故為2015歷年期間因起重或運載造成的傷害及1起涉及滑倒或墜落事故，1起為2016歷年期間因起重或搬運造成的事故。同期並無發生致命事故。

法律訴訟及索償

除本文件所披露者外，董事確認，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，概無本集團成員公司涉及任何重大訴訟、申索或仲裁，且董事並不知悉有任何重大訴訟、申索或仲裁尚未了結或對本集團成員公司構成威脅。

涉及的有關僱員補償申索及人身傷害索償的潛在訴訟

潛在索償是指對於我們沒有向我們提出索償，但根據時效條例(香港法例第347章)，自相關事故的日期起計，處於兩年(就僱員賠償索償而言)或三年(就人身傷害索償而言)的時效期內的故事。這些事故於我們的普通及日常業務過程中發生，並未對我們的業務造成任何重大干擾。由於尚未開展任何法庭程序，對於可能針對我們提出的索償，我們無法評估相關潛在索償的程度。董事認為，因工傷事故而產生的任何潛在索償將由相關保單予以保障，而有關保單並不涵蓋該等款項，其將由控股股東根據彌償契據予以彌償。因此，上述潛在索償不會對本集團的營運、財務業績或財務狀況造成任何重大影響。

業 務

於最後實際可行日期，我們錄得的兩宗工傷事故可能會導致潛在僱員補償及／或人身傷亡索償。下表載列上述工傷事故期限屆滿的概要：

年份	限期將屆滿的 僱員索償數目	限期將屆滿的 受傷索償數目
由最後實際可行日期至2018年12月31日	零	1
2019年	零	1
2020年	零	零
2021年	零	零
總計	零	2

並無就訴訟申索作出撥備

我們已按照適用的法律法規投購保險，以便為僱員提供足夠的工傷保障，而我們並未因此而承擔任何重大責任。因此，這些事件並無亦不會對本集團的業務產生重大影響。有關我們的保單的進一步詳情，請參閱本節「保險」一段。

就潛在的僱員補償申索及人身傷害申索而言，本集團的財務報表並無就以下方面作出撥備：(i)有關是否會出現該等申索的不明朗因素；(ii)保單的責任覆蓋範圍；及(iii)我們的控股股東根據彌償保證契據提供的彌償保證。

合規

董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團並無任何重大或系統性違規事項。