

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於1995年成立以來，擁有逾22年的經驗。

我們的裝修服務涵蓋(i)為新樓宇進行裝修工程；及(ii)對包括升級、改造及拆除現有工程的現有樓宇進行內部重裝工程。我們主要按項目基準為香港住宅及商業物業提供裝修服務。在較小程度上，我們亦根據客戶要求於香港供應裝修材料(如木材產品)。

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		截至2018年7月31日 止四個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
	裝修服務	238,823	99.4	346,099	99.9	560,283	100.0	201,740
供應裝修材料	1,326	0.6	292	0.1	-	-	7,798	3.7
總計	240,149	100.0	346,391	100.0	560,283	100.0	209,538	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		截至2018年7月31日 止四個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
	住宅	222,789	93.3	341,776	98.8	530,355	94.7	197,204
非住宅 ^(附註)	16,034	6.7	4,323	1.2	29,928	5.3	4,536	2.2
總計	238,823	100.0	346,099	100.0	560,283	100.0	201,740	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，我們專注於為來自香港私營部門的客戶提供裝修服務。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別劃分的收益明細：

	2015/16財年		2016/17財年		2017/18財年		截至2018年7月31日	
							止四個月	
	千港元	%	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	169,996	81.1
承建商	-	-	-	-	89,281	15.9	31,882	15.2
業主	1,539	0.6	1,835	0.5	22,900	4.1	5,184	2.5
其他 ^(附註2)	1,326	0.6	292	0.1	23,702	4.2	2,476	1.2
總計	<u>240,149</u>	<u>100.0</u>	<u>346,391</u>	<u>100.0</u>	<u>560,283</u>	<u>100.0</u>	<u>209,538</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 「物業開發商」類包括物業開發商及彼等之附屬公司。
2. 「其他」類包括與過去從事木地板零售買賣的海城國際及從事為長者提供院舍照顧服務的客戶I的交易。有關詳情，請參閱本節「我們的客戶—大客戶」一段。

於往績記錄期，我們已與逾40名客戶建立業務關係(其中包括)我們於往績記錄期最大的物業開發商客戶A與我們有逾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)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。於整個經營歷史，我們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承接的若干標誌性項目，請參閱本文件「歷史、發展及重組—主要業務里程碑」一節。

我們以項目管理能力，以及我們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的能力為豪。我們就負責的工程(包括從項目實施起至完成規劃、協調、監督及監管項目以及於缺陷責任期監管修正缺陷擔任項目經理及總協調人。於2015/16財

業 務

年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月，我們產生的分包開支分別約為134.5百萬港元、203.1百萬港元、276.9百萬港元及121.4百萬港元。

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)進行我們裝修服務所需材料，如傢俱製成品、木材產品、玻璃及金屬的供應商；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、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月直接成本總額的約94.2%、93.9%、94.1%及94.3%。

據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。所有本集團涵蓋的裝修項目需要的必要牌照將由有關物業開發商及總承建商取得。儘管香港法律並無規定，但於往績記錄期，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：

我們於裝修行業建立良好的聲譽及彪炳的往績記錄

我們的首家經營附屬公司(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。於整個經營歷史，我們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承接的若干標誌性項目，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，我們已承接逾130個裝修項目，累計確認的收益合共超過1,300百萬港元。根據Ipsos報告，由於獲授工程通常

業 務

基於行業聲譽及彪炳的往績記錄，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彪炳的往績記錄。

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10月31日，有700家公司在建造業議會登記為翻新和裝修類別項下之分包商。儘管如此，我們已於香港累積超過22年的經營歷史，並建立客戶、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，而物業開發商貢獻我們的大部分收益。於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月，物業開發商應佔收益分別約為237.3百萬港元、344.3百萬港元、424.4百萬港元及170.0百萬港元，分別佔我們收益的約98.8%、99.4%及75.8%及81.1%。於往績記錄期，我們已與逾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與我們有逾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)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。我們的董事認為與我們的主要物業開發商客戶建立的長期業務關係使我們不同於我們的競爭者。

深入了解裝修行業的強大的管理團隊

憑借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逾16年，我們以我們的項目管理能力為豪，尤其是(i)從我們的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質量；及(iii)按時高效完成項目。經記及日常運作(如以有效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對本集團的過往成功及未來潛在增長至關重要。我們的執行董事及高級管理層於裝修行業擁

業 務

有豐富的行業知識、項目管理經驗及行業專業知識。我們相信結合我們管理層的集體行業專業知識連同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。

業務策略及未來計劃

我們旨在透過推行以下策略，進一步鞏固於香港裝修行業的市場地位。有關我們擬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項目擴大我們的市場份額

根據Ipsos報告，2018年至2022年裝修行業的總產值預計將由約313億港元增加至約392億港元，複合年增長率為5.8%，乃由於預計住宅及商業裝修行業將增長。尤其是來自住宅裝修工程的總產值預計將由2018年的約101億港元增加至於2022年的約126億港元，複合年增長率為5.7%。該等預期增長乃由於私人開發項目及微型私人住宅單位的需求增加。根據運輸及房屋局的長遠房屋策略2017年週年進度報告，截至2017年9月底，一手私人住宅物業市場在未來三至四年的供應將約為97,000個單元。私人住宅單位的增加預計將促進裝修工程的發展。此外，近年來由於較高端大型物業單位，較小的戶型價格略微更加實惠，微型住宅單位的需求及供應一直在增加。根據Ipsos報告，該趨勢創造了更多已開發建築面積相同的住宅單位，進而導致對裝修工程的需求增加。

於往績記錄期，我們專注於為來自香港私營部門的客戶提供裝修服務，而物業開發商應佔收益佔我們於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月收益總額的約98.8%、99.4%、75.8%及81.1%。此外，我們主要專注於為住宅物業提供裝修服務，而為住宅物業提供裝修服務應佔收益分別佔我們的裝修服務於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月所得收益的約93.3%、98.8%、94.7%及97.8%。鑒於住宅裝修行業的預期增長，董事相信我們可以利用行業預測增長帶動的新機遇。根據Ipsos報告，香港裝修行業於2017年的收益總額約為285億港元。本集團於2017年的估計收益總額為346.4

業 務

百萬港元。根據該等數據，估計本集團於香港裝修行業的市場份額約為1.2%。我們擬透過承接更多大型裝修項目(各項目之合約金額均介乎約100百萬港元至150百萬港元)擴大我們的市場份額，旨在產生強勁的收益源。憑藉我們於裝修行業的良好聲譽及彪炳的往績記錄，我們相信我們有能力在香港承接更多大型的裝修項目，以應對行業預測增長帶動的新商機。董事認為，我們可以透過以下方式實現這一目標：(i)提升財務狀況；及(ii)擴招勞動力。

隨著財務狀況加強，鑒於(i)我們能容易滿足新客戶對大型裝修項目的項目前期成本要求；及(ii)我們將能夠採用更具競爭力的定價策略來競標新客戶的裝修項目，從而抓住新商機，即使倘有履約保證金需求，也能於不斷發展的裝修行業中進一步擴大我們的市場份額。我們能夠更好地競標更多合約金額更大的大型的裝修項目。憑藉分配財務資源的靈活性，我們相信我們能夠有效實施管理層不時擬訂的競標及定價策略。另一方面，憑藉經擴張的勞動力，我們將有更大的能力從現有及新客戶處獲得更多大型的裝修合約。尤其是我們於開展現場勞動密集型工程時擁有自有直接勞動力，因此我們將在決定是否將勞動密集型工程分包予我們的外包商時或在合適的情況下使用自有直接勞動力資源開展工作時更具靈活性。

提升財務狀況

我們相信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。董事相信我們可通過為我們的項目儲備現金並減少利息費用開支來提升我們的財務狀況。

我們項目的前期成本通常包括分包開支及材料成本。我們旨在承接大型項目(各項目合約金額均介乎100百萬港元至150百萬港元)。該等大型項目通常需要現金流量。根據我們於往績記錄期之經營歷史，與新客戶的合約總額介乎約100百萬港元至150百萬港元的大型項目一般要求我們於該等成本能從我們客戶收回之前約3至4個月期間後支付佔合約總額約10%的前期成本。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項目的前期成本要求並使我們能承接更多大型項目。

此外，儘管於最後實際可行日期我們僅合約需要為保證我們的其中兩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，我們亦已於最後實際可行日期提交一項與新客戶的裝修項目的標書，其可能要求我們提供履約保證金。有關詳情，請參閱本文件潛在項目表所載的「未來計劃及[編纂]—[編纂]」一節。倘成功中標，我們可能需要獲得約佔原合約金額的10%的履約保證

業 務

金。因此，董事認為倘我們擬通過承接更多大型裝修項目(尤其是自新客戶)以擴大市場份額，我們可能不可避免地面臨要求我們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、2018年7月31日及2018年10月31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、45.3百萬港元及33.4百萬港元，銀行借款實際年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4.2%及統一利率4.8%，而於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月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、1.7百萬港元及0.6百萬港元。於2018年10月31日，我們擁有約9.0百萬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83名全職僱員，其中52名屬項目部僱員，包括13名項目經理及39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，我們相信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現場勞動密集型工程予分包商，以優化業務經營，展望未來，但董事認為，根據項目性質及特定客戶，利用自有直接勞動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動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潤率。有關擴大內部團隊較分包的成本效益分析，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]—[編纂]」一節。

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專業人員團

業 務

隊，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控制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，從而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，如分包開支及現金流量。在確認及捕捉新興機遇過程中，我們將繼續以精選及審慎基準專注於可盈利及大型項目。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式

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)對包括升級、改造及拆除現有工程的現有樓宇進行內部重裝工程。我們主要按項目基準為香港住宅及商業物業提供裝修服務。我們的裝修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。我們通常向新住宅樓宇提供安裝木地板、櫥櫃及木門安裝等一系列裝修服務。木地板裝修服務主要包括供應及安裝木地板及壁腳板。櫥櫃安裝服務主要包括供應及安裝櫥櫃及相關廚房材料，如水槽、吊鉤軌等。木門安裝服務主要包括供應及安裝木門、門框及門框線及門鎖、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經理及總協調人，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

業 務

經理以監管項目的各個方面，以確保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主任及／或安全主管以監管我們項目的安全事項。

於往績記錄期，我們承建逾130項裝修項目，累計所確認收益合共逾1,300百萬港元，且裝修服務為我們貢獻大部分收益。於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月，裝修服務應佔收益約為238.8百萬港元、346.1百萬港元、560.3百萬港元及201.7百萬港元，分別佔收益總額的約99.4%、99.9%、100.0%及96.3%。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、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月分別佔我們裝修服務收益的約93.3%、98.8%、94.7%及97.8%。

供應裝修材料

在較小程度上，我們亦根據客戶要求於香港供應裝修材料。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、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月，供應裝修材料應佔收益分別為約1.3百萬港元、0.3百萬港元、零及7.8百萬港元，分別佔我們收益總額的約0.6%、0.1%、零及3.7%。

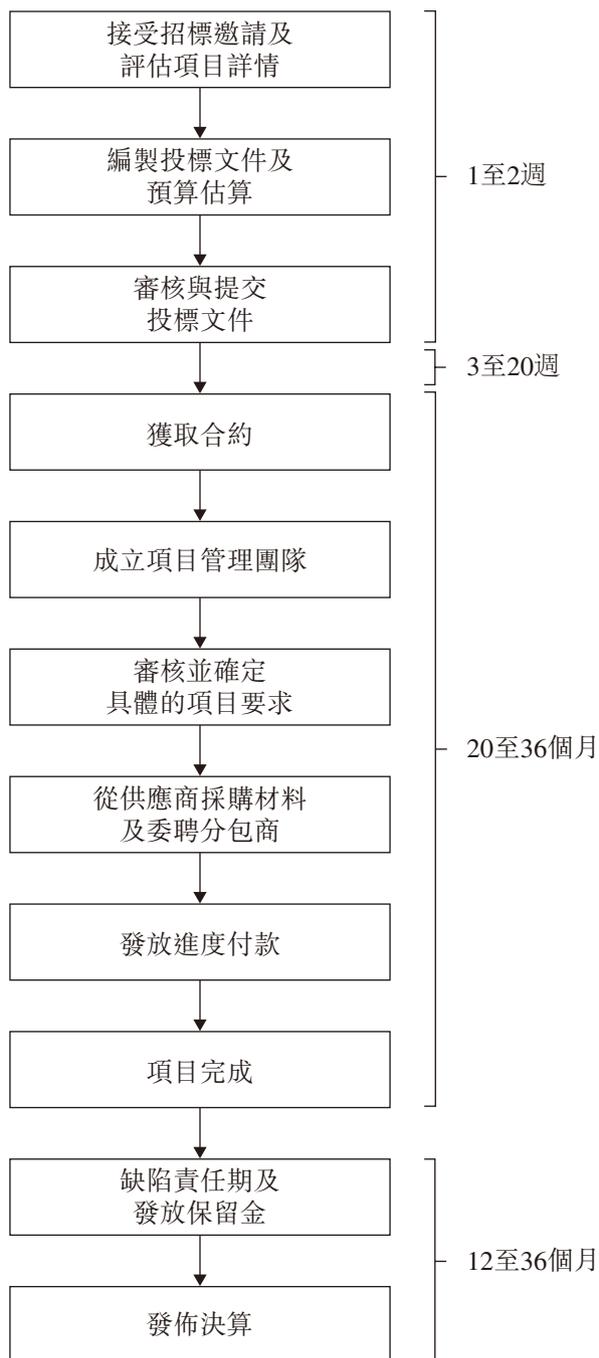
營運流程

為優化我們對整體項目管理的質素及遵守時間表，我們會派駐項目經理及現場主管於項目工地監督我們的分包商。於最後實際可行日期，我們有13名項目經理及39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逾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。我們的項目執行包含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，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涵蓋的一般步驟：



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招標資料，當中指定(其中包括)相關規格、費率表、圖紙、聯絡方式及招標截止時間。

編製投標文件及預算估算

我們採用成本加成定價模式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週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，我們的慣例是於編製投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招標面試，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動工日期。

獲取合約

於往績記錄期，我們的項目透過提交標書／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	截至2018年 7月31日 止四個月
提交標書／報價數目	106	74	93	15
中標／成功報價數目	30	20	33	2
中標率	28.3%	27.0%	38.4%	40.0%

業 務

附註：於上表中，一個財政年度或期間之中標率乃根據就於該財政年度或期間提交的標書／報價獲授的合約數量（不論該等合約是於同一財政年度獲得還是於之後獲得）計算。於最後實際可行日期，於2017／18財年提交的93份標書／報價中的7份及截至2018年7月31日止四個月提交的15份標書／報價中的10份未過期且其結果待定。為了釐定中標率，該等標書／報價均被排除在外。

我們提交的標書／報價數目由2015／16財年的106份降至2016／17財年的74份，乃由我們於2016年6月接獲合約總額超過350百萬港元的2個裝修項目所致。由於估計該等大型裝修項目可能佔用我們大部分資源，因此，我們於2016／17財年提交的標書／報價較少。標書／報價數目隨後於2017／18財年增至93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應付我們的項目。因此，我們於該期間提交了更多標書／報價。董事認為2017／2018財年投標／報價中標率較高乃主要由於我們有能力為項目配備更多員工，為獲得更多新項目，我們於2017／2018財年所提交標書／報價的定價策略較2016／2017財年更具競爭性。我們截至2018年7月31日止四個月提交的標書／報價較截至2017年7月31日止四個月有所減少，乃由於我們的董事認為，我們於2018年3月31日積壓的項目產生的總收益於當日已超過500百萬港元，因此我們需放緩投標／報價以確保我們擁有足夠的財力及人力資源處理客戶授予我們的項目。

我們的戰略為對客戶的招標／報價邀請作出回應並於收到客戶的邀請後積極向彼等提供我們的投標文件或報價回復。我們的董事相信此舉能使我們(i)與客戶維持關係；(ii)維持我們的市場地位；及(iii)獲知最新市場發展及對日後投標項目有用的價格趨勢。由於相關策略及不時受我們競爭者投標／報價策略的影響，我們的整體標書／報價中標率於各期間可能出現波動。考慮到我們的投標／報價策略及基於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「我們於往績記錄期開展的項目－手頭項目」一段），我們的董事認為我們於往績記錄期的整體標書／報價中標率整體上令人滿意。

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，密切監督每個項目分包商的情況。該等舉措可確保我們符合客戶的要求，並根據項目時間表提供高質量工程。

業 務

審核並確定具體的項目要求

我們須按招標文件所載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工作計劃的建議。我們的項目管理團隊會不時審核並與客戶釐清具體項目要求，向客戶提供反饋並同客戶解決所遇到的任何問題。

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，而是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材料直接交付並存儲於相應的項目工地。在交付裝修材料之前，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

我們乃經參考我們客戶指定的顧問認證的進度付款概要向我們的客戶提交月度付款申請，其顯示了前一個月的工程完工百分比及我們的客戶應付的相應金額。有關我們與客戶的主要委聘條款之詳情，請參閱「我們的客戶－客戶的主要委聘條款」一段。

我們的分包商通常根據分包工程完工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工程完工百分比。付款通常於我們批准分包商付款申請後的30天內作出。有關我們與分包商的主要委聘條款之詳情，請參閱「我們的供應商－分包商的主要委聘條款」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交付項目，而缺陷責任期將於該日期後開始。於缺陷責任期結束時，我們的修復義務將完成，倘存在合約保留金，我們的客戶則將向我們發放剩餘保留金。在缺陷責任期結束後，我們將跟進客戶並就決算賬目達成一致。

業 務

我們於往績記錄期開展的項目

我們所有的裝修服務均按項目基準提供，而我們的裝修項目乃通過招標或報價邀請獲批。於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月，我們已確認收益的裝修項目的平均持續時間分別為約34個月、36個月、32個月及31個月。下段載列我們於往績記錄期開展的裝修項目之詳情。

裝修項目數量

下表載列於往績記錄期為我們帶來收益的裝修項目數量：

	2015／16財年		2016／17財年		2017／18財年		截至2018年 7月31日止四個月	
	項目數量	千港元	項目數量	千港元	項目數量	千港元	項目數量	千港元
	裝修服務	70	238,823	69	346,099	64	560,283	44

裝修項目數量變動

下表載列於往績記錄期有貢獻收益的裝修項目數量變動、於年內已動工新項目及於相關年度已完工項目之明細：

	2015／16財年		2016／17財年		2017／18財年		截至2018年 7月31日 止四個月
	項目數量	項目數量	項目數量	項目數量	項目數量	項目數量	
過往年度／期間結轉項目		41	41		38		23
年內／期內已動工新項目		29	28		26		6
減：年內／期內已完工項目		29	31		41		—
結轉至下一個年度／期間之項目		<u>41</u>	<u>38</u>		<u>23</u> ^(附註)		<u>29</u>

附註：於2018年3月31日，我們積壓27個裝修項目，其中4個仍未開始動工。有關我們積壓的裝修項目之詳情，請參閱本節「我們於往績記錄期開展的項目－積壓」一段。

業 務

按已確認收益範圍劃分之裝修項目數量

於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月，我們分別擁有70個、69個、64個及44個裝修項目，其分別向我們的收益供款約238.8百萬港元、346.1百萬港元、560.3百萬港元及201.7百萬港元。下表載列該等項目按彼等各自於往績記錄期確認的收益範圍劃分之明細：

	2015／16財年	2016／17財年	2017／18財年	截至2018年 7月31日 止四個月
	項目數量	項目數量	項目數量	項目數量
確認收益				
50百萬港元或以上	1	1	3	0
10百萬港元至50百萬港元以下	7	12	9	6
1百萬港元至10百萬港元以下	11	18	17	18
1百萬港元以下	51	38	35	20
總計	70	69	64	44

業 務

按合約總額範圍劃分之裝修項目數量

下表載列經計及變更訂單按合約總額範圍劃分於往績記錄期確認的收益之裝修項目數量之明細：

	2015／16財年	2016／17財年	2017／18財年	截至2018年 7月31日 止四個月
	項目數量	項目數量	項目數量	項目數量
合約總額				
100百萬港元以上	1	3	4	5
50百萬港元至100百萬港元以下	4	4	3	3
10百萬港元至50百萬港元以下	21	24	24	20
1百萬港元至10百萬港元以下	16	17	16	11
1百萬港元以下	28	21	17	5
總計	<u>70</u>	<u>69</u>	<u>64</u>	<u>44</u>
平均合約總額	<u>13.0百萬港元</u>	<u>19.8百萬港元</u>	<u>22.8百萬港元</u>	<u>35.0百萬港元</u>

業 務

主要項目

下表載列於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月，就收益貢獻而言，我們五大裝修項目之詳情：

2015／16財年

項目 ^(附註1)	客戶	位置	項目類型	工程範圍	實際／預計 項目期限 ^(附註2)	合約 總額 ^(附註3) 千港元	年內 確認收益 千港元	估年內收益 百分比 %
項目1	客戶A	元朗朗日路 9號	住宅開發項目 裝修服務	供應及安裝木門及櫥櫃並提 供住宅單元、電梯大廳及 電梯內的天花板、玻璃及 金屬工程	2014年12月至 2017年12月	128,402	62,299	25.9
項目2	客戶B	西貢清水灣道 633號	住宅開發項目 裝修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提 供住宅單元及電梯大廳內 的天花板、玻璃及金屬工 程	2015年8月至 2017年10月	97,410	29,260	12.2
項目3	客戶A	元朗青山公路 潭尾段18號	住宅開發項目 裝修服務	安裝木門並提供大廳、走廊 及電梯內的油漆、天花 板、玻璃及金屬工程	2014年9月至 2018年4月	38,669	19,592	8.2
項目4	客戶A	堅尼地城卑路 乍街58號	住宅開發項目 裝修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提 供住宅單元、電梯大廳及 電梯內的天花板、玻璃及 金屬工程	2014年8月至 2018年4月	24,712	17,968	7.5
項目5	客戶B	中環皇后大道中 16-18號	商業樓宇裝修 服務	供應及安裝木門並提供主廳 及電梯大廳的天花板及玻 璃工程	2015年3月至 2018年4月	22,276	16,034	6.7

業 務

附註：

1. 項目清單乃根據客戶授予的單獨合約進行分類，而無需考慮項目位置。可以為同一住宅物業開發場地內的不同塔樓或階段根據不同項目提供相同或類似的服務。因此，根據客戶授予的合約，同一項目位置可能有多個項目。
2. 項目開始日期乃根據批授書或合約或向客戶出具的首份發票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提交付款申請或根據我們董事預計日期釐定及經計及於最後實際可行日期及於未來的實際工程時間表及變更訂單(如有)可能變動。
3. 經計及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。

2016/17財年

項目 ^(附註1)	客戶	位置	項目類型	工程範圍	實際/預計 項目期限 ^(附註2)	合約 總額 ^(附註3) 千港元	年內 確認收益 千港元	估年內收益 百分比 %
項目2	客戶B	西貢清水灣道 633號	住宅開發項目裝 修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提 供住宅單元及電梯大廳內 的天花板、玻璃及金屬工 程	2015年8月至 2017年10月	97,410	55,401	16.0
項目1	客戶A	元朗朗日路9號	住宅開發項目裝 修服務	提供及安裝木門及櫥櫃並提 供住宅單元、電梯大廳及 電梯內的天花板、玻璃及 金屬工程	2014年12月至 2017年12月	128,402	41,981	12.1
項目6	客戶B	西貢清水灣道 633號	住宅開發項目裝 修服務	供應及安裝木地板及木門並 提供電梯大廳的天花板工 程、玻璃及金屬工程	2016年1月至 2017年10月	26,849	26,849	7.8

業 務

項目 ^(附註1)	客戶	位置	項目類型	工程範圍	實際／預計 項目期限 ^(附註2)	合約 總額 ^(附註3) 千港元	年內 確認收益 千港元	估年內收益 百分比 %
項目7	客戶A	元朗德業街 11號	住宅開發項目裝 修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提 供住宅單元電梯大廳及電 梯內的油漆、天花板、玻 璃及金屬工程	2016年2月至 2018年8月	30,727	26,434	7.6
項目8	客戶A	南昌深旺道 28號	住宅開發項目裝 修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提 供住宅單元、電梯大廳及 電梯內的天花板、玻璃及 金屬工程	2016年6月至 2018年12月	190,005	22,587	6.5

附註：

- 項目清單乃根據客戶授予的單獨合約進行分類，而無需考慮項目位置。可以為同一住宅物業開發場地內的不同塔樓或階段根據不同項目提供相同或類似的服務。因此，根據客戶授予的合約，同一項目位置可能有多個項目。
- 項目開始日期乃根據批授書或合約或向客戶出具的首份發票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提交付款申請或根據我們董事預計日期釐定及經計及於最後實際可行日期及於未來的實際工程時間表及變更訂單（如有）可能變動。
- 經計及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 ^(附註1)	客戶	位置	項目類型	工程範圍	實際/預計 項目期限 ^(附註2)	合約 總額 ^(附註3) 千港元	年內 確認收益 千港元	估年內收益 百分比 %
項目8	客戶A	南昌深旺道28號	住宅開發項目 裝修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提 供住宅單元、電梯大廳及 電梯內的天花板、玻璃及 金屬工程	2016年6月至 2018年12月	190,005	130,086	23.2
項目9	客戶A	南昌深旺道28號	住宅開發項目 裝修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提 供住宅單元、電梯大廳及 電梯內的天花板、玻璃及 金屬工程	2016年6月至 2018年12月	179,261	122,730	21.9
項目10	客戶H	九肚山56A區 沙田市地段 第578號	住宅開發項目 裝修服務	供應及安裝櫥櫃、木門及木 地板並提供住宅單元、電 梯大廳及電梯內的天花 板、玻璃及金屬工程	2017年5月至 2019年3月	140,300	83,202	14.8
項目11	客戶A	南昌深旺道28號	住宅開發項目 裝修服務	供應及安裝住宅單元的櫥櫃	2015年10月至 2018年12月	63,097	35,684	6.4
項目12	客戶I	沙田水泉澳郵 明泉樓1樓1室	安老院舍裝修 服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提 供安老院舍的抹灰、油 漆、天花板、玻璃及金屬 工程	2017年7月至 2017年12月	23,702	23,702	4.2

業 務

附註：

1. 項目清單乃根據客戶授予的單獨合約進行分類，而無需考慮項目位置。可以為同一住宅物業開發場地內的不同塔樓或階段根據不同項目提供相同或類似的服務。因此，根據客戶授予的合約，同一項目位置可能有多個項目。
2. 項目開始日期乃根據批授書或合約或向客戶出具的首份發票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提交付款申請或根據我們董事預計日期釐定及經計及於最後實際可行日期及於未來的實際工程時間表及變更訂單(如有)可能變動。
3. 經計及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。

截至2018年7月31日止四個月

項目	客戶	位置	項目類型	工程範圍	實際/預計	合約總額	期內	估期內收益
					項目期限		確認收益	百分比
						千港元	千港元	%
項目13	客戶A	南昌深旺道 28號	住宅開發項目 裝修服務	供應及安裝木門及櫥櫃並提 供住宅單元、電梯大廳及 電梯內的天花板、玻璃及 金屬工程	2017年12月至 2019年12月	177,033	37,142	17.7
項目8	客戶A	南昌深旺道 28號	住宅開發項目 裝修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提 供住宅單元、電梯大廳及 電梯內的天花板、玻璃及 金屬工程	2016年6月至 2018年12月	190,005	31,656	15.1
項目9	客戶A	南昌深旺道 28號	住宅開發項目 裝修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提 供住宅單元、電梯大廳及 電梯內的天花板、玻璃及 金屬工程	2016年6月至 2018年12月	179,261	28,369	13.5

業 務

項目	客戶	位置	項目類型	工程範圍	實際/預計	合約總額	期內	估期內收益
					項目期限		千港元	確認收益
						千港元	千港元	%
項目10	客戶H	九肚山56A區 沙田市地段 第578號	住宅開發項目 裝修服務	供應及安裝櫥櫃、木門及木地板並提供住宅單元、電梯大廳及電梯內的天花板、玻璃及金屬工程	2017年5月至 2019年3月	140,300	22,518	10.7
項目14	客戶B	尖沙咀河內道 18號	購物商場裝修 服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提供中庭、廁所、走廊、隧道、休閒區及電梯大廳的天花板、玻璃及金屬工程	2018年5月至 2019年11月	55,103	13,497	6.4

附註：

1. 項目清單乃根據客戶授予的單獨合約進行分類，而無需考慮項目位置。可以為同一住宅物業開發場地內的不同塔樓或階段根據不同項目提供相同或類似的服務。因此，根據客戶授予的合約，同一項目位置可能有多個項目。
2. 項目開始日期乃根據批授書或合約或向客戶出具的首份發票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提交付款申請或根據我們董事預計日期釐定及經計及於最後實際可行日期及於未來的實際工程時間表及變更訂單(如有)可能變動。
3. 經計及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、2018年3月31日、2018年7月31日及最後實際可行日期，我們共積壓41個、38個、27個、29及31個裝修項目（包括已動工但未完成的項目以及已獲授但未動工的項目），自該等項目已產生收益或預期產生收益如下所示：

	於2016年 3月31日	於2017年 3月31日	於2018年 3月31日	於2018年 7月31日	於最後實際 可行日期
我們的積壓項目數目					
— 過往財政年度結轉項目	30	23	19	27	26
— 財政年度／期間已動工 或已獲授項目	<u>11</u>	<u>15</u>	<u>8</u>	<u>2</u>	<u>5</u>
	<u>41</u>	<u>38</u>	<u>27</u>	<u>29</u>	<u>31</u>
	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元
估計合約總額 ^(附註)					
— 過往財政年度結轉項目	586,085	623,815	846,811	1,240,203	1,071,678
— 財政年度／期間已動工 或已獲授項目	<u>233,063</u>	<u>522,192</u>	<u>265,511</u>	<u>70,903</u>	<u>190,681</u>
	<u>819,148</u>	<u>1,146,007</u>	<u>1,112,322</u>	<u>1,311,106</u>	<u>1,262,359</u>
於所示日期或之前確認該等 項目應佔收益總額	<u>(528,363)</u>	<u>(651,238)</u>	<u>(609,361)</u>	<u>(919,205)</u>	<u>(901,072)</u>
於所示日期待確認該等項目 應佔收益總額	<u>290,785</u>	<u>494,769</u>	<u>502,961</u>	<u>391,901</u>	<u>361,287</u>

附註：估計合約總額指於合約中訂明的原估計合約金額，或倘適用，由於變更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31個手頭項目，其中24個為各合約總額均超過10.0百萬港元的主要項目，7個為各合約總額均低於10.0百萬港元的項目。該等7個各合約總額均低於10.0百萬港元的項目的合約總額合共約為24.4百萬港元。下表載列於最後實際可行日期各合約總額均超過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 ^(附註1)	客戶	位置	項目類型	工程範圍	預期項目 期限 ^(附註2)	於往績記錄期確認的收益				截至 2018年 7月31日 止四個月 千港元	將確認 的收益 千港元	於最後 實際可行 日期完成 百分比 %
						合約 總額 ^(附註3) 千港元	2015/16財年 千港元	2016/17財年 千港元	2017/18財年 千港元			
項目8	客戶A	南昌深旺道28號	住宅開發項目 裝修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提供 住宅單元、電梯大廳及電 梯內的天花板、玻璃及金 屬工程	2016年6月至 2018年12月	197,972	-	22,587	130,086	31,656	13,643	99.6
項目13	客戶A	南昌深旺道28號	住宅開發項目 裝修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提供 住宅單元、電梯大廳及電 梯內的天花板、玻璃及金 屬工程	2017年12月至 2019年9月	177,033	-	-	^(附註4)	37,142	139,891	52.7
項目10	客戶H	九肚山56A區 沙田市地段 第578號	住宅開發項目 裝修服務	供應及安裝櫥櫃、木門及木地 板並提供住宅單元、電梯 大廳及電梯內的天花板、 玻璃及金屬工程	2017年5月至 2019年3月	140,000	-	-	83,202	22,518	34,280	85.0
項目1	客戶A	元朗朗日路9號	住宅開發項目裝 修服務	供應及安裝木門及櫥櫃並提供 住宅單元、電梯大廳及電 梯內的天花板、玻璃及 金屬工程	2014年12月至 2019年2月	128,402	62,299	41,981	14,744	2,031	3,775	97.1
項目52	客戶A	屯門屯門地段 第515號	住宅開發項目裝 修服務	供應及安裝櫥櫃及門並提供住 宅單元天花板及金屬工程	2018年12月至 2020年4月	78,875	-	-	-	-	78,875	-
項目11	客戶A	南昌深旺道28號	住宅開發項目 裝修服務	供應及安裝住宅單元的櫥櫃	2015年10月至 2018年12月	65,745	3,468	10,366	35,684	11,513	4,714	98.6
項目14	客戶B	尖沙咀河內道18號	購物商場裝修 服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提 供中庭、廁所、走廊、隧 道、休閒區及電梯大廳的 天花板、玻璃及金屬工程	2018年5月至 2019年11月	55,103	-	-	-	13,497	41,606	52.9

業 務

項目 ^(附註1)	客戶	位置	項目類型	工程範圍	預期項目 期限 ^(附註2)	於往績記錄期確認的收益				截至 2018年 7月31日 止四個月 千港元	將確 認的 收益 千港元	於最後 實際可行 日期完成 百分比 %
						總額 ^(附註3)	2015/16財年	2016/17財年	2017/18財年			
						千港元	千港元	千港元	千港元			
項目15	客戶A	馬鞍山白石灘沙路沙田市地段第581號	住宅開發項目裝修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提供住宅單元、電梯大廳及電梯內的玻璃及金屬工程	2017年7月至2019年3月	44,060	-	-	4,311	8,543	31,206	53.5
項目16	客戶A	南昌深旺道28號	住宅開發項目裝修服務	提供及安裝住宅單元的櫥櫃及廚房牆面整理	2017年7月至2019年12月	37,984	-	-	^(附註4)	2,317	35,667	46.1
項目7	客戶A	元朗德業街11號	住宅開發項目裝修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提供住宅單元、電梯大廳及電梯內的油漆、天花板、玻璃及金屬工程	2016年2月至2018年8月	30,784	-	26,434	3,808	364	178	99.6
項目37	客戶A	馬頭角北帝街	住宅樓宇裝修服務	供應及安裝櫥櫃及門並提供住宅單元、大廳及電梯內天花板及玻璃工程	2018年12月至2019年11月	30,615	-	-	-	-	30,615	0.4
項目17	客戶B	北角繼園街1號	住宅開發項目裝修服務	供應及安裝住宅單元的木門	2016年8月至2018年12月	26,991	-	7,167	15,567	3,596	661	99.8
項目18	客戶C	粉嶺古洞青山公路88號	住宅開發項目裝修服務	供應及安裝住宅單元的木門	2017年9月至2019年3月	26,981	-	-	2,114	9,750	15,117	59.7
項目19	客戶B	大圍沙田市地段第520號	住宅開發項目裝修服務	供應及安裝住宅單元、地下室及平台的木門	2018年2月至2019年6月	26,718	-	-	^(附註4)	679	26,039	11.1
項目12	客戶I	沙田水泉澳邨明泉樓1樓1室	安老院舍裝修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提供安老院舍的抹灰、油漆、天花板、玻璃及金屬工程	2017年7月至2019年12月	26,667	-	-	23,702	2,477	488	98.3
項目20	客戶A	馬鞍山白石灘沙路沙田市地段第581號	住宅開發項目裝修服務	提供住宅單元及大廳的天花板工程	2017年9月至2019年3月	24,357	-	-	2,383	5,141	16,833	55.0
項目21	客戶A	西灣巴西頓道第23號	住宅開發項目裝修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提供住宅單元、電梯大廳及電梯內的天花板、玻璃及金屬工程	2016年4月至2018年6月	23,502	-	14,203	7,429	1,367	503	99.9
項目22	客戶A	東涌55A區東涌地段36號	住宅開發項目裝修服務	供應及安裝住宅單元的木地板	2014年8月至2019年3月	18,132	5,827	11,039	492	-	38	99.8
項目24	客戶A	屯門屯門地段第509號	住宅開發項目裝修服務	供應及安裝櫥櫃及木門並提供住宅單元及電梯大廳的天花板、玻璃及金屬工程	2017年7月至2018年10月	16,043	-	-	10,476	4,053	1,514	98.8
項目25	非五大客戶	鯉魚門鯉魚門徑1號鯉魚門地段第42號	住宅開發項目裝修服務	供應及安裝住宅單元的櫥櫃	2018年5月至2019年2月	15,800	-	-	-	2,365	13,435	31.0

業 務

項目 ^(附註1)	客戶	位置	項目類型	工程範圍	預期項目 期限 ^(附註2)	於往績記錄期確認的收益				截至 2018年 7月31日 止四個月 千港元	將確 認的 收益 千港元	於最後 實際可行 日期完成 百分比 %
						合約						
						總額 ^(附註3) 千港元	2015/16財年 千港元	2016/17財年 千港元	2017/18財年 千港元			
項目26	客戶C	馬鞍山落禾沙沙田市 地段第502號	住宅開發項目裝 修服務	供應及安裝住宅單元及平台的 木門	2015年4月至 2018年8月	13,622	8,606	3,355	86	64	264	98.1
項目27	客戶A	元朗青山公路潭尾段 18號	住宅開發項目裝 修服務	供應及安裝住宅單元的木地板	2016年9月至 2019年3月	11,568	-	2,880	5,811	-	2,877	97.5
項目28	客戶C	粉嶺古洞青山公路 88號	住宅開發項目裝 修服務	供應及安裝住宅單元的木地板	2018年10月至 2019年3月	10,736	-	-	-	1,383	9,353	50.0
項目47	新客戶	香港薄扶林道 45-65A號	住宅樓宇裝修服 務	供應及安裝住宅單元的櫥櫃	2018年12月至 2019年11月	10,288	-	-	-	-	10,288	-

附註：

- 項目清單根據客戶授予的單獨合約進行分類，而無需考慮項目位置。可以為同一住宅物業開發場地內的不同塔樓或階段根據不同項目提供相同或類似的服務。因此，根據客戶授予的合約，同一項目位置可能有多個項目。於往績記錄期，項目1至14(就貢獻收益而言)為我們開展的主要項目，其中項目1、7、8、10、11、12、13及14於最後實際可行日期仍在進行中。有關我們於往績記錄期開展的主要項目的詳情，請參閱本節「我們於往績記錄期開展的項目－主要項目」一段。
- 項目開始日期乃根據批授書或合約或向客戶出具的首份發票日期或董事之估計(就預期於2018年12月動工的項目37、47及52而言)釐定及項目完成日期乃根據我們董事預計日期釐定及經計及於最後實際可行日期及於未來的實際工程時間表及變更訂單(如有)可能變動。
- 經計及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。
- 該等項目的項目開始日期乃基於批授書的日期釐定。經董事確認，該等項目的工程於2018年3月31日尚未開始。因此，該等項目於2017/2018財年並無確認收益。

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，除相關商業登記外，本集團並無需獲特別牌照。所有本集團參與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取得。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	木製門	
			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將僅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。有關註冊規定的詳情，請參閱本文件「監管概覽－F. 分包商註冊制度」一節。董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已符合分包商註冊制度

業 務

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。

於往績記錄期，我們專注於為香港私營部門客戶提供裝修服務。據我們的香港法律顧問告知，承建商是否有資格於公營部門承接裝修項目取決於政府與總承建商之間的總合約之要求。例如，有些政府合約並未具體說明分包商須維持之任何明確登記，而有些合約則明確說明分包商應根據建造業議會之分包商註冊制度（關於有關貿易或專門貿易，如適用）進行註冊，或記在經DEVB批准的承建商或供應商名單上。據我們的香港法律顧問告知，鑒於我們僅根據上述所載之建造業議會之分包商註冊制度（就貿易及貿易專業而言）登記註冊。我們有資格僅於以下情況有資格於公營部門承接裝修項目(i)政府及總承建商之間的主要合約並未具體說明我們作為分包商須維持之任何明確登記；或(ii)政府及總承建商之間的主要合約明確說明我們僅須根據上述所載之建造業議會之分包商註冊制度（就貿易及貿易專業而言）登記註冊。

我們的客戶

我們客戶的特徵

我們的客戶均來自私營部門，主要包括(i)物業開發商；(ii)承建商；及(iii)業主。我們按項目基準提供服務且不會與我們客戶訂立長期協議。與我們客戶的信貸期一般介乎開具發票之後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2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月，我們分別自24名、24名、21名及14名客戶產生收益。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們未曾與我們的客戶發生過任何重大糾紛。

業 務

下表載列於往績記錄期按客戶類別劃分的收益明細：

	2015/16財年		2016/17財年		2017/18財年		截至2018年7月31日 止四個月	
	千港元	%	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	169,996
承建商	-	-	-	-	89,281	15.9	31,882	15.2
業主	1,539	0.6	1,835	0.5	22,900	4.1	5,184	2.5
其他 ^(附註2)	1,326	0.6	292	0.1	23,702	4.2	2,476	1.2
總計	<u>240,149</u>	<u>100.0</u>	<u>346,391</u>	<u>100.0</u>	<u>560,283</u>	<u>100.0</u>	<u>209,538</u>	<u>100.0</u>

附註：

- 「物業開發商」類包括物業開發商及彼等之附屬公司。
- 「其他」類包括與過去從事木地板零售買賣的海城國際及從事為長者提供院舍照顧服務的客戶I的交易。有關詳情，請參閱本節「我們的客戶—大客戶」一段。

客戶的主要委聘條款

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於以下段落。

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合約總額5%的預付款項。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。

進度付款

我們經參考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，我們與客戶的信貸期通常為介乎發出發票後21至30日。

業 務

保留金

我們的一些裝修合約訂明，我們的客戶有權最多保留每筆進度付款的10%，總額上限為合約總額的5%作為保留金。倘存在保留金，保留金的50%將於項目完工時發放，而剩餘保留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7月31日，我們客戶所持有的應收保留金約為12.8百萬港元。

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，於往績記錄期及直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。

變更訂單

我們客戶可能會於項目執行期間下達有關變更對完成項目而言屬必要的部分裝修服務的訂單。該等訂單通常被稱作變更訂單。該等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變更訂單予以調整。變更訂單的主要合約條款及結算方式通常與原合約一致。倘若變更訂單中的工程與合約中規定的工程相同或相似，則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。倘若原合約項下並無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。

於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月，我們的收益總額約為240.1百萬港元、346.4百萬港元、560.3百萬港元及209.5百萬港元，其中我們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、39.5百萬港元及28.5百萬港元。

業 務

算定賠償金

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算定賠償金。為了減輕並最大限度地減少我們在此方面的責任，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，我們毋須就所開展的項目支付任何重大算定賠償金。

履約保證金

於往績記錄期，我們毋須為我們的項目獲取履約保證金，惟於日後獲得新合約時，我們或須如此行事。於最後實際可行日期，我們已獲得兩個原合約金額分別約為15.8百萬港元及10.3百萬港元之合約（即載於本節「我們於往績記錄期開展的項目—手頭項目」一段手頭項目表下之項目25及項目47），據此我們須按合約自銀行獲取履約保證金以保證我們能及時妥為履約。履約保證金將根據客戶的進一步指示予以取消。能獲取到的履約保證金金額為原合約金額的10%。我們須向銀行質押與履約保證金金額相同之按金，為項目獲取履約保證金，及毋須就履約保證金作出資產負債表以外的安排。

供應裝修材料合約

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材產品的數量及尺寸。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。

大客戶

於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月，我們的最大客戶分別佔我們收益總額的67.7%、65.9%、65.4%及65.1%，而我們的五大客戶合計佔收益總額的99.2%、99.6%、97.0%及94.4%。據我們董事所深知，概無董事或彼等各自之任何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於我們五大客戶中擁有任何利益。

業 務

下表載列我們五大客戶於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月的詳情：

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	收益 千港元	佔收益總額 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	供應裝修材料	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	收益 千港元	佔收益總額 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	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3)	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)	業主	裝修服務	2016年	30天；支票	352	0.1
5	海城國際 ^(附註4)	其他	供應裝修材料	2015年	30天；支票	261	0.1
					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	收益 千港元	佔收益總額 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	<u>543,502</u>	<u>97.0</u>
					所有其他客戶	<u>16,781</u>	<u>3.0</u>
					收益總額	<u><u>560,283</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

業 務

截至2018年7月31日止四個月

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	收益 千港元	佔收益總額 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	136,372	65.1
2	客戶H ^(附註7)	承建商	裝修服務	2017年	30天；銀行轉賬	22,518	10.7
3	客戶B ^(附註2)	物業開發商	裝修服務	2012年	21至30天；支票	19,956	9.5
4	客戶C ^(附註3)	物業開發商	裝修服務	2013年	30天；支票	11,303	5.4
5	客戶K ^(附註10)	承建商	供應裝修材料	2017年	30天；銀行轉賬	7,798	3.7
					合併五大客戶	<u>197,947</u>	<u>94.4</u>
					所有其他客戶	<u>11,591</u>	<u>5.6</u>
					收益總額	<u><u>209,538</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

附註：

1. 客戶A包括一間於聯交所上市之公司的附屬公司／關聯公司，其主要業務包括開發及投資物業。根據公開資料，客戶A的控股公司於最後實際可行日期的市值超過3,270億港元，並於截至2018年6月30日止年度錄得年度收益及溢利分別超過850億港元及超過500億港元。
2. 客戶B包括一間於聯交所上市之公司的附屬公司／關聯公司，其主要業務包括開發及投資物業。根據公開資料，客戶B的控股公司於最後實際可行日期的市值超過1,090億港元，並於截至2018年6月30日止年度錄得年度收益及溢利分別超過600億港元及超過300億港元。

業 務

3. 客戶C為一間於聯交所上市之公司的附屬公司，其主要業務包括開發及投資物業。根據公開資料，客戶C的控股公司於最後實際可行日期的市值超過1,760億港元，並於截至2017年12月31日止年度錄得年度收益及溢利分別超過200億港元及超過300億港元。
4. 海城國際為本集團的關聯方。有關我們與海城國際交易之詳情，請參閱「財務資料－關聯方交易」一節。
5. 客戶E為一間於聯交所上市之公司的附屬公司，主要業務為物業、運輸、酒店業及投資業務。根據公開資料，客戶E的控股公司於最後實際可行日期的市值超過70億港元，並於截至2017年12月31日止年度錄得年度收益及溢利分別超過60億港元及超過10億港元。
6. 客戶F為個人客戶，彼聘請我們為院舍提供裝修服務。
7. 客戶H為一家於香港從事提供內部設計及裝修服務的私人公司。根據公開資料，客戶H於2018年3月25日的繳足資本總額為300,000港元。
8. 客戶I為一家於香港從事提供長者院舍照顧服務的私人公司。根據公開資料，客戶I於2017年9月30日的繳足資本總額為15.0百萬港元。
9. 客戶J為個人客戶，彼聘請我們為院舍提供裝修服務。
10. 客戶K為一間於倫敦證券交易所上市並於百慕達及新加坡作第二上市之公司之附屬公司，其主要業務包括(其中包括)物業投資及開發。根據公開資料，客戶K的控股公司在倫敦證券交易所於2017年12月31日的市值超過440億美元，截至2017年12月31日止年度，該控股公司錄得年度收益及溢利分別超過390億美元及30億美元。

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，儘管於往績記錄期我們的客戶集中，我們的業務仍可持續發展，原因如下：

少量項目能貢獻大部分收益

於往績記錄期，我們最大客戶客戶A貢獻的收益為約162.7百萬港元、228.1百萬港元、366.3百萬港元及136.4百萬港元，分別佔我們於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月收益的約67.7%、65.9%、65.4%及65.1%。於往績記錄期，該等收益可歸屬於來自客戶A的45個裝修項目。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益。

業 務

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益而言，該客戶可能容易成為我們的最大客戶。

為少數客戶提供服務可提高我們的效率及服務質量

於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月，我們分別自24名、24名、21名及14名客戶產生收益。客戶的單一項目可能擁有相對較高的合約金額，尤其是客戶A、客戶B及客戶C授出的合約，根據彼等於2017年物業開發所得收益，均為往績記錄期我們的五大客戶之一以及為香港十大物業開發商的附屬公司。我們董事相信，如上文所載，由少數客戶產生的收益合理乃基於(i)就我們可以利用的相同財力及人力而言，當我們專注於為香港本地知名物業開發商的附屬公司提供服務時，可獲授合約金額巨大的大型裝修項目，從而提升我們的實業並加強我們的企業形象，部署我們的資源以服務大量提供合約金額相對較小的裝修項目的客戶可能並不切實可行；(ii)就能夠產生的相同金額的潛在收益而言，我們相信，鑒於內部團隊需要同時處理的項目更少，專注於為少數提供合約金額巨大的大型裝修項目的客戶，而非大量合約金額小的裝修項目的客戶服務可使我們有效地管理我們的人力資源，及因此我們不必僱用額外的項目管理人員駐紮在大量不同的項目地點；(iii)由於我們的項目管理人員可以實施更嚴格的質量控制，並專注於在單一項目現場管理我們的外包商，並且當彼等同時管理多個項目時不必跨越多個項目地點，我們的服務質量可以提高；及(iv)由於我們的員工可通過適應及響應來自少數客戶的請求輕鬆了解客戶的要求，我們的工作效率可以提高。

業 務

我們精心挑選優質客戶的項目致使我們的收益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，如我們收到的招標／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招標邀請)對我們的服務的強勁需求。於往績記錄期，我們收到了超過580份招標／報價邀請函，並就約54%的邀請提交了標書。就彼等的處事聲譽、彼等提供的項目規模及我們與彼等的過往業務關係之信譽而言，我們的董事相信我們的前五大客戶，尤其是各自之控股公司均為香港前十大物業開發商的客戶A、客戶B及客戶C，均為優質客戶。於往績記錄期我們收到的超過580份招標／報價邀請中，約16.7%的邀請並非來自我們的客戶A、客戶B及客戶C。因此，於往績記錄期我們的主要客戶之間的收益集中乃由於我們傾向於根據我們與彼等之合作經驗從我們認為為優質客戶的五大客戶處接受項目。根據我們在香港有信譽的本地物業開發商的已有經營歷史工程，我們認為我們在裝修行業的技能及經驗可轉讓，並可應用於為其他客戶提供服務。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標書或報價回復時，致力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；及(d)潛在客戶的財力及還款記錄，於往績記錄期，我們的收益集中於主要客戶反映我們從優質客戶處精心挑選的項目結果。我們的董事相信，根據Ipsos報告，倘我們任何主要客戶大幅減少委聘項目，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益遭受輕微下滑，從2016／17財年的99.6%略降至2017／18財年的97.0%，在其間我們的收益總額於同期強勁增長，從

業 務

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%，並降至2017／18財年的65.4%。此外，客戶B貢獻的收益從2016／17財年的約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。於2017／18財年，我們的新客戶應佔收益大幅增長。於2015／16財年、2016／17財年及2017／18財年，新客戶應佔收益分別約為1.1百萬港元、0.6百萬港元及135.3百萬港元。對我們的主要客戶而言，我們與主要客戶的業務關係、行業經驗及彪炳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，董事相信我們能夠將我們的服務擴展至其他客戶。

我們計劃多樣化我們的客戶基礎

我們自2005年起與客戶A建立業務關係。於往績記錄期，我們向客戶A提交標書／報價的中標率為約16.8%，其低於我們於2015／16財年、2016／17財年及2017／18財年分別為28.3%、27.0%及38.3%的整體標書／報價中標率，及僅略微高於我們於截至2018年7月31日止四個月為13.3%。我們的董事相信，此乃由於我們不得不在客戶A的投標／報價流程中保持活躍，以維持我們與其的業務關係。因此，我們積極提交並響應客戶A的招標／報價邀請。由於我們可能無法接受客戶A的所有潛在項目(僅限於我們的可用資源)，我們相信我們的定價在某些投標／報價中風險更大，從而較我們的整體標書／報價中標率相比，降低了我們向客戶A提交的標書／報價的中標率。

展望未來，鑒於客戶A可以提供潛在的大型裝修項目，客戶A是香港十大物業開發商的附屬公司，其與我們通過自現有及新客戶承接更多大型裝修項目擴大我們的市場份額的業務策略相吻合，我們將繼續維持我們與客戶A建立的業務關係。憑藉[編纂][編纂]，我們將能夠擴大我們的市場份額，及鑒於[編纂]能夠滿足我們的資金需求同時減少對客戶A的依賴，如本文件「未來計劃及[編纂]—[編纂]理由—為擴大我們的業務，我們擁有實際資金需求」一節討論。儘管我們依賴主要客戶的下降趨勢，同時於往績記錄期實現業務增長，如在2017／18財年與客戶H及客戶I建立初步業務關係，我們的董事相信，由於本文件「未來計劃及[編纂]—[編纂]理由—為擴大我們的業務，我們擁有實際資金需求」一節所述之理由，我們的擴張計劃很快將陷入瓶頸，我們的現金流量將無法支持前期成本及(如適用)我們項目下的履約保證金。因此，董事相信，我們擴張業務的業務策略、我們的客戶基礎多元

業 務

化及從[編纂]籌集資金的計劃與彼此攜手並進。作為我們計劃多樣化我們客戶基礎的一部分，於最後實際可行日期，我們向新客戶提交標書。我們的董事相信，鑒於我們未來計劃的實施及[編纂][編纂]，日後我們對主要客戶的依賴將繼續下降。有關我們於最後實際可行日期潛在項目的詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]—[編纂]」一節。我們的管理層將繼續抓住新興商機，並以有選擇及審慎的方式專注於具有盈利性及大型的且可為本集團整體帶來最大利益的項目。

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裝修材料的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安排結算。實際上，我們的客戶就我們的項目應向我們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、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月，我們所得對銷費用約為0.4百萬港元、1.1百萬港元、52.4百萬港元及0.5百萬港元，分別佔同期我們直接成本總額的約0.2%、0.4%、10.5%及0.3%。

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費用安排及所涉及之對銷費用款項有重大爭議。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，對銷費用安排對我們現金流量狀況並無重大影響。

業 務

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		截至2018年7月31日	
							止四個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
客戶A								
產生的收益及佔收益總額的								
百分比	162,677	67.7	228,119	65.9	366,322	65.4	136,372	65.1
對銷費用金額及佔直接成本								
總額的百分比	407	0.2	842	0.3	847	0.2	234	0.3
客戶B								
產生的收益及佔收益總額的								
百分比	64,960	27.1	112,757	32.5	55,878	10.0	19,956	9.5
對銷費用金額及佔直接成本								
總額的百分比	26	0.0	262	0.1	793	0.2	35	0.0
客戶H								
產生的收益及佔收益總額的								
百分比	_(附註1)	_(附註1)	_(附註1)	_(附註1)	83,202	14.8	_(附註1)	_(附註1)
對銷費用金額及佔直接成本								
總額的百分比	_(附註1)	_(附註1)	_(附註1)	_(附註1)	50,779(附註2)	10.2	_(附註1)	_(附註1)

附註：

1. 我們於所示年度或期間概無與客戶H擁有對銷費用安排。
2. 客戶H於往績記錄期為我們的大客戶之一及我們的大供應商之一。客戶H聘請我們作為一個項目的分包商為一項新住宅物業項目提供裝修服務，合約總額為120.0百萬港元。於2017/18財年，客戶H應佔收益約為83.2百萬港元，而我們從客戶H的採購額為約50.8百萬港元。自客戶H的採購額乃客戶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。

業 務

收回貿易應收款項及應收保留金

我們面對收取進度款及保留金相關的風險。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全額保留金，我們的流動資金及財務狀況可能受到重大不利影響」一節。

為減少有關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日及2018年7月31日，貿易及應收保留金總額分別為約24.4百萬港元、37.0百萬港元、26.5百萬港元及48.6百萬港元。有關我們於往績記錄期的貿易應收款項及應收保留金與貿易應收款項週轉天數之進一步討論與分析，亦請參閱本文件「財務資料－經選擇財務狀況表項目討論－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，我們主要透過客戶直接邀請投標獲得新業務，董事認為該等業務可歸因於我們於裝修行業擁有彪炳的往績記錄及知名度。

我們董事認為來自私營部門潛在客戶的招標／報價邀請主要基於承建商於業內的聲譽及彪炳的往績記錄。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。

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，物色香港的任何新項目，以積極探索新的商機。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釐定我們的投標／報價價格。我們會考慮若干因素，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

業 務

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，我們並無何重大虧損合約。

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(如傢俱製成品、木材產品、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若干材料，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名供應商及分包商。我們會參照若干標準包括(其中包括)(i)價格；(ii)產品質量；(iii)準時交貨；及(iv)過往的業務關係等將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若干供應商。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招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。

業 務

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的方式並以港元向我們的供應商結清應付款項。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		截至2018年7月31日 止四個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
	分包開支	134,512	65.1	203,076	70.6	276,886	58.7	121,378
直接材料	69,263	33.5	82,561	28.7	192,740	40.8	53,239	30.4
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	465	0.3
採購總額	206,588	100.0	287,753	100.0	471,905	100.0	175,082	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

於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2018年7月31日止四個月，我們的最大供應商分別佔我們採購總額的9.8%、13.8%、10.3%及8.6%，而我們的五大供應商合計分別佔採購總額24.8%、22.2%、31.3%及24.7%。據董事所深知，除下文附註1披露者外，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%以上的股東於往績記錄期於我們的五大供應商中擁有任何權益。

業 務

下表載列我們的五大供應商於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月的明細：

2015／16財年

排名	供應商	所提供材料	業務關係 開始於	主要信貸期及 付款方式	採購額 千港元	佔採購總額 的百分比(%)
1	海城惠州 ^(附註1)	供應傢俱製成品及 木材產品	2015年	30天；銀行轉賬	20,274	9.8
2	供應商B ^(附註2)	供應傢俱製成品及 金屬	2015年	30天；銀行轉賬， 支票	18,973	9.2
3	供應商C ^(附註3)	供應玻璃	2011年	30天；銀行轉賬， 支票	4,593	2.2
4	供應商D ^(附註4)	供應木材產品	2015年	30天；銀行轉賬	4,431	2.2
5	供應商E ^(附註5)	供應木材產品	2014年	30天；支票	2,863	1.4
合併五大供應商					51,134	24.8
所有其他供應商及分包商					155,454	75.2
採購總額					206,588	100.0

業 務

2016/17財年

排名	供應商	所提供材料	業務關係 開始於	主要信貸期及 付款方式	採購額 千港元	佔採購總額 的百分比(%)
1	海城惠州 ^(附註1)	供應傢俱製成品及 木材產品	2015年	30天；銀行轉賬	39,744	13.8
2	供應商B ^(附註2)	供應傢俱製成品及 金屬	2015年	30天；銀行轉賬， 支票	12,225	4.3
3	供應商E ^(附註5)	供應木材產品	2014年	30天；支票	6,639	2.3
4	供應商F ^(附註6)	供應木材產品及金屬	2016年	2天至30天； 銀行轉賬	2,891	1.0
5	供應商G ^(附註7)	供應木材產品 配件	2015年	30天；支票	2,315	0.8
合併五大供應商					63,814	22.2
所有其他供應商及分包商					223,939	77.8
採購總額					287,753	100.0

業 務

2017/18財年

排名	供應商	所提供材料	業務關係 開始於	主要信貸期及 付款方式	採購額 千港元	佔採購總額 的百分比(%)
1	客戶H ^(附註8)	代表我們就裝修材料 所支付的對銷費用	2017年	-	48,776	10.3
2	供應商B ^(附註2)	供應傢俱製成品及 金屬	2015年	30天；銀行轉賬， 支票	43,065	9.1
3	供應商H ^(附註9)	供應木材產品	2017年	30天；銀行轉賬， 支票	23,468	5.0
4	金浩發展 ^(附註10)	供應木材產品	2017年	30天；支票	21,435	4.6
5	供應商J ^(附註11)	供應玻璃	2014年	30天；支票	10,782	2.3
				合併五大供應商	147,526	31.3
				所有其他供應商及分包商	324,379	68.7
				採購總額	471,905	100.0

業 務

截至2018年7月31日止四個月

排名	供應商	所提供材料	業務關係 開始於	主要信貸期及 付款方式	採購額 千港元	佔採購總額的 百分比(%)
1.	供應商B ^(附註2)	供應成品傢俱及 金屬產品	2015年	30天；銀行轉賬， 支票	15,138	8.6
2.	金浩發展 ^(附註10)	供應木材產品	2017年	30天；支票	11,901	6.8
3.	供應商E ^(附註5)	供應木材產品	2014年	30天；支票	7,500	4.3
4.	供應商J ^(附註11)	供應玻璃	2014年	30天；支票	5,802	3.3
5.	供應商H ^(附註9)	供應木材產品	2017年	30天；銀行轉賬， 支票	2,972	1.7
合併五大供應商					43,313	24.7
所有其他供應商及分包商					131,769	75.3
採購總額					175,082	100.0

附註：

- 海城惠州為本集團之關聯方。有關我們與海城惠州之交易詳情，請參閱本文件「財務資料－關聯方交易」一節。
- 供應商B為中國私營公司，其主要業務包括供應傢俱製成品及金屬。
- 供應商C為香港私營公司，其主要業務包括供應玻璃。
- 供應商D為香港私營公司，其主要業務包括供應木材產品及提供木材工程。於往績記錄期，供應商D為我們的五大供應商及五大分包商之一。
- 供應商E為中國私營公司，其主要業務包括供應木材產品。供應商E為一家2018年7月於中國成立的有限公司，此前，供應商E乃通過一間於中國成立的工廠開展業務，而該工廠隨後解散並轉成供應商E。

業 務

6. 供應商F為香港私營公司，其主要業務包括供應木材產品及金屬。
7. 供應商G為香港私營公司，其主要業務包括供應木材產品配件。
8. 於往績記錄期，客戶H為我們的五大客戶之一及我們的五大供應商之一。有關詳情，請參閱本節「我們的客戶—同時為我們供應商的客戶」一段。
9. 供應商H為香港私營公司，其主要業務包括供應木材產品。
10. 金浩發展為海城惠州之控股公司(詳情載於上文附註1)。金浩發展之前由文先生及文夫人擁有。彼等全部權益已於2017年3月出售予獨立第三方。自此，金浩發展及海城惠州成為本集團之獨立第三方。
11. 供應商J為香港私營公司，其主要業務包括供應玻璃及提供玻璃工程。

供應商B

供應商B包括三家中國獨立私營公司(即供應商B1、供應商B2及供應商B3)，其中供應商B1所採用公司名稱為「美耐雅」，該公司名稱與Milieu(我們的附屬公司之一)的中文名稱美耐雅類似。董事知悉，供應商乃自本集團於2015年首次與其建立業務關係起採用與美耐雅類似的公司名稱。董事認為，供應商B選擇採用類似的名稱乃希望藉本集團在香港裝修市場的地位與香港裝修承建商發展業務關係，從而開拓更多商機。實際上，董事認為(i)本集團在裝修市場的聲譽並非基於採用「美耐雅」；(ii)本集團在中國傢俱市場並無地位，且本集團與供應商B的業務乃按地理劃定；及(iii)供應商B正在進行的業務並未直接或間接與本集團業務構成競爭，且本集團與供應商B的目標客戶完全不同。鑒於上述情況，董事認為，本集團主要供應商之一採用類似公司名稱對我們的業務及營運並無重大影響。董事確認，自首次意識到本集團與供應商B採用類似公司名稱起，彼等並無發生任何由此引致的爭議。

供應商B1為一家於2015年7月16日在中國成立的有限公司，自成立以來由獨立自然人(「李先生」)及其配偶(「李夫人」)分別擁有80%及20%的權益。自供應商B1成立以來，李先生一直擔任其法定代表人、執行董事兼總經理而李夫人一直擔任其監事。供應商B1主要從事傢俱供應。

供應商B2為一家於2014年8月21日在中國成立的有限公司，於成立時由李先生及其堂(表)兄分別擁有50%及50%的權益。自2018年3月起，供應商B2由李先生的堂(表)兄、李先生及兩名

業 務

其他獨立自然人分別擁有60%、10%、20%及10%的權益。自供應商B2成立以來，李先生的堂(表)兄一直擔任其法定代表人、執行董事兼經理而李先生一直擔任其監事。供應商B2主要從事傢俱供應。

供應商B3一家為於2014年8月21日在中國成立的有限公司，自其成立以來，由李夫人全資擁有。自供應商B3成立以來，李夫人一直擔任其法定代表人、執行董事兼總經理，而李先生一直擔任其監事。供應商B3主要從事傢俱供應。

李先生於2009年至2014年期間被聘為海城惠州之廠長。據文先生所深知，憑藉在中國傢俱供應行業的經驗，李先生隨後成立供應商B，與李夫人及其堂(表)兄一起發展其自身的傢俱供應業務。鑒於文先生及李先生過往的業務關係及提供產品的質量，供應商B於往績記錄期成為我們的五大供應商之一。董事確認，我們與供應商B之間的交易乃按公平原則進行且並未令我們於往績記錄期的業績不實，此乃由於供應商B所收取費用具有可比性，且該費用在本集團就類似採購委聘的其他獨立供應商所收取費用的範圍內。

據董事所深知，除上文所披露者外，本集團、供應商B、海城惠州、彼等附屬公司、董事、高級管理層、股東或任何彼等各自的聯繫人之間並無其他過往或現有關係、業務或其他。

分包安排

我們以我們的項目管理能力為豪，且我們在維持整體項目管理及實施時，策略性地將現場勞動密集型工程分包給我們的分包商。董事相信裝修承建商委聘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上並不罕見，此乃由於其容許低固定成本開支，並使我們通過按項目基準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。通過選擇我們熟悉且我們認為最合適項目的分包商來保持我們的工程質量，該事實證明了我們的項目管理能力以及策略性地將工程分包予分包商的能力。我們經考慮彼等之服務質量、技能及技術、信譽、定價、滿足交付要求的資源可用性以及彼等之聲譽及往績記錄評估我們的分包商。我們通常僅根據各項目的性質及復雜程度以及當時我們資源的可用性聘用在我們的認可分包商名單上的分包商，且該名單持續更

業 務

新。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並未因質量問題收到客戶的任何重大投訴或提供任何類型重大補償的要求，我們亦未被要求就於同期進行的項目支付任何重大算定賠償金，均進一步證明客戶對我們服務的滿意度。

於最後實際可行日期，我們的內部認可分包商名單上擁有逾50名分包商。我們會不時參照包括(其中包括)(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分包商和認可分包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若干分包商。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分包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申索承擔責任。因此，當一個項目處於實施階段，我們的項目經理將密切監督分包商所進行工程的進度和質量。此外，我們的安全主任及／或安全主管將確保我們的分包商遵守所有適用的安全要求。

最大分包商

於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月，我們的分包開支分別為134.5百萬港元、203.1百萬港元、276.9百萬港元及121.4百萬港元，佔同期採購總額的65.1%、70.6%、58.7%及69.3%。於2015／16財年、2016／17財年、2017／18財年及截至2018年7月31日止四個月，我們最大分包商分別佔採購總額的16.7%、14.2%、12.7%及10.4%，而我們五大分包商合共分別佔採購總額的45.0%、53.9%、32.4%及36.1%。據董事所深知，於往績記錄期概無董事或彼等各自之緊密聯繫人或我們股東(擁有超過本公司5%已發行股本)於我們五大分包商擁有任何權益。

業 務

2015/16財年

排名	分包商	分包服務	業務關係 開始於	主要信貸期及 付款方式	分包開支 千港元	佔採購 總額的 百分比
1	分包商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	分包商B ^(附註2)	分包裝修服務	2015年	30天；支票	20,500	9.9
3	供應商D ^(附註3)	分包木材工程	2015年	30天；銀行轉賬	15,186	7.4
4	分包商D ^(附註4)	分包玻璃工程	2014年	30天；銀行轉賬， 支票	13,424	6.5
5	分包商E ^(附註5)	分包金屬工程	2010年	30天；支票	9,348	4.5
				五大分包商合併	92,865	45.0
				所有其他供應商及分包商	113,723	55.0
				採購總額	206,588	100.0

業 務

2016/17財年

排名	分包商	分包服務	業務關係 開始於	主要信貸期及 付款方式	分包開支 千港元	佔採購 總額的 百分比
1	分包商B ^(附註2)	分包裝修服務	2015年	30天；支票	40,956	14.2
2	供應商D ^(附註3)	分包木材工程	2015年	30天；銀行轉賬	35,087	12.2
3	分包商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
4	分包商D ^(附註4)	分包玻璃工程	2014年	30天；銀行轉賬， 支票	22,599	7.9
5	分包商F ^(附註6)	分包裝修服務	2016年	30天；支票	21,427	7.4
五大分包商合併					155,156	53.9
所有其他供應商及分包商					132,597	46.1
採購總額					287,753	100.0

業 務

2017/18財年

排名	分包商	分包服務	業務關係 開始於	主要信貸期及 付款方式	分包開支 千港元	佔採購 總額的 百分比
1	分包商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	分包商G ^(附註7)	分包裝修服務	2013年	30天；銀行轉賬， 支票	26,486	5.6
3	供應商D ^(附註3)	分包木材工程	2015年	30天；銀行轉賬	24,876	5.3
4	分包商D ^(附註4)	分包玻璃工程	2014年	30天；銀行轉賬， 支票	22,732	4.8
5	分包商H ^(附註8)	分包裝修服務	2017年	30天；支票	18,839	4.0
				五大供應商合併	153,089	32.4
				所有其他供應商及分包商	318,816	67.6
				採購總額	471,905	100.0

業 務

截至2018年7月31日止四個月

排名	分包商	分包服務	業務關係 開始於	主要信貸期及 付款方式	分包開支 千港元	佔採購 總額的百分比
1.	分包商A ^(附註1)	分包天花板及 油漆工程	2009年	30天；銀行轉賬， 支票	18,128	10.4
2.	分包商D ^(附註4)	分包玻璃工程	2014年	30天；銀行轉賬， 支票	13,792	7.9
3.	分包商H ^(附註8)	分包裝修服務	2017年	30天；支票	11,700	6.7
4.	分包商G ^(附註7)	分包裝修服務	2013年	30天；銀行轉賬， 支票	11,375	6.5
5.	供應商D ^(附註3)	分包木材工程	2015年	30天；銀行轉賬	8,009	4.6
				五大分包商合併	63,004	36.1
				所有其他供應商及分包商	112,078	63.9
				採購總額	175,082	100.0

附註：

1. 分包商A為一家香港私營公司，其主要業務活動包括提供天花板及油漆工程。
2. 分包商B為一家香港私營公司，其主要業務活動包括提供裝修服務。
3. 供應商D為一家香港私營公司，其主要業務活動包括供應木材產品及提供木材工程。於往績記錄期，供應商D為我們的五大供應商及五大分包商之一。
4. 分包商D為一家香港私營公司，其主要業務活動包括供應玻璃及提供玻璃工程。

業 務

5. 分包商E為一家香港獨資企業，其主要業務活動包括提供金屬工程。
6. 分包商F為一家香港私營公司，其主要業務活動包括提供裝修服務。
7. 分包商G為一家香港私營公司，其主要業務活動包括供應傢俱製成品及提供裝修服務。
8. 分包商H為一家香港私營公司，其主要業務活動包括提供裝修服務。

委聘分包商的主要條款

我們通常會於獲得來自客戶的合約後與我們的分包商訂立合約。合約條款根據分包商及項目的不同而有所差異，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

協定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需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工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。

保留金

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

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。

變更訂單

變更訂單的主要合約條款及結算通常與我們客戶的主要合約條款保持一致。

業 務

甄選分包商之基準

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，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收費報價，從名單中甄選分包商。

對分包商的控制

我們就分包商的表現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體系的進一步資料，請參閱本節「質量控制」、「職業健康與安全」及「環境合規」各段。

質量控制

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主任／安全主管，其負責項目的整體質量保證。我們通常僅根據各項目的性質及複雜程度及當時資源的可用性聘用在我們的認可分包商名單上的分包商。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質量問題等重大事項，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任何類型之重大賠償要求。

環境合規

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

我們的董事相信我們對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

業 務

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法規，我們已設立一套環境管理政策以確保妥善管理環境保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：

範圍

環境保護指引

有害物質處理

- 所使用的任何有害化學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須提供足夠的通風設備。

噪聲控制

- 禁止在限制時間內使用動力機械設備。

廢物管理

- 在現場提供所有空罐頭、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自現場移除該等物品。
- 減少生產廢物。
- 應盡可能實行廢物的再利用及循環利用。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，我們於香港有關適用的環境法律及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，我們已就僱員補償投購保單。董事認為，考慮到我們目前的業務運營及現行的行業慣例，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

業 務

年、2017/18財年及截至2018年7月31日止四個月，我們產生之保險費用總額分別約為0.2百萬港元、0.2百萬港元、0.2百萬港元及59,000港元。

僱員補償保險

根據香港法例第282章僱員補償條例第40條，所有僱主(包括承建商及分包商)須為所有僱員(包括全職及兼職僱員)投購工傷補償保險，以承擔根據僱員補償條例及普通法方面的責任。

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，建造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單。於往績記錄期，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單。在此情況下，我們作為分包商的責任及我們的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。據我們的香港法律顧問告知，在相關總承建商自行投購保單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該保單。

於往績記錄期及直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

我們亦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等風險，一般不包括在保

業 務

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。

僱員

於最後實際可行日期，我們於香港直接僱用83名全職僱員。下表載列按職能劃分的全職僱員的情況：

	於2016年 3月31日	於2017年 3月31日	於2018年 3月31日	於2018年 7月31日	於最後實際 可行日期
董事及財務總監	4	3	4	4	4
行政及會計部	5	7	7	7	7
調研部	4	4	5	8	8
安全監督部	0	1	7	8	8
項目部	22	34	42	43	52
繪圖部	1	2	3	3	3
質量部	1	1	1	1	1
總計	37	52	69	74	83

與員工的關係

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。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，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。

業 務

我們通常基於本集團的表現，以固定薪資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	概約建築面積 (平方呎)	租金 (港元每月)	用途	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	辦公室	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 錦柏豪苑 洋房3	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。

業 務

研發

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發活動。

風險管理及內部控制系統

與我們的業務有關的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相關之更加特定的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－定價策略」一段。

分包商表現相關之風險

請參閱本節「我們的供應商－甄選供應商之基準」及「我們的供應商－對分包商的控制」各段。

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

我們因項目所採用的付款慣例而面臨流動資金風險。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所採用的付款慣例而受到重大不利影響」一節。

業 務

由於我們須承擔前期開支，故我們或會於項目早期階段產生現金流出淨額。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留金，則50%的保留金將於項目完成時發放而剩餘保留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逐漸轉換為累計流入淨額。此導致現金流量缺口。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，我們可能避免承接新項目及／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「與控股股東的關係－遵守及執行不競爭契據的企業管治措施」一節所載之企業管治措施。董事將審閱企業管治措施及我們於各財政年度的企業管治守則遵守情況及遵守將於[編纂]後納入年報的企業管治報告「不遵守就須解釋」原則。

職業健康和安全

我們承諾為我們的僱員和我們分包商的僱員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，我們聘請外部安全顧問或聘請及指派我們的安全主任及安全主管審核和改善項目現場的安全性。

於往績記錄期，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，對安全管理體系進行安全審核。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)獲得相關文件進行審核，

業 務

以評估我們的安全管理體系的充分性與有效性；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，隨後提交予勞工處。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符合相關安全條例。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，在我們日常運營過程中，我們的僱員和我們的外包商的僱員在項目現場總共發生3宗意外事故，其中，據報告，於2015日曆年起重或搬運導致了1宗意外傷害事故，及滑倒或墜落導致了1宗意外事故，於2016日曆年起重或搬運導致了1宗意外事故。同期並無發生致命事故。

下表載列，本集團於2015年、2016年及2017年日曆年內每1,000名員工的行業事故率及死亡率與行業平均值之間的比較：

	行業平均 (附註1)	本集團 (附註2)
截至2015年12月31日止年度		
• 每1,000名員工的事故率	39.1	7.4
• 每1,000名員工的死亡率	0.200	零
截至2016年12月31日止年度		
• 每1,000名員工的事故率	34.5	1.9
• 每1,000名員工的死亡率	0.093	零
截至2017年12月31日止年度		
• 每1,000名員工的事故率	32.9	零
• 每1,000名員工的死亡率	0.185	零

附註：

- (1) 截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度之行業平均值乃基於勞工處職業安全及健康部職業安全及健康統計數字簡報第18期(2018年8月)。
- (2) 本集團的事故及死亡率按日曆年內發生的事故次數除以日曆年末的現場工人人數計算。現場工人的人數包括本集團僱員及我們的外包商。

業 務

法律訴訟及索償

除本節「法律訴訟及索償」一段所披露者外，董事確認，於往績記錄期及直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、索償或仲裁，且董事並不知悉有任何重大訴訟、索償或仲裁尚未了結或對本集團成員公司構成威脅。

有關僱員補償申索及人身傷害申索的潛在訴訟

潛在申索指尚未向我們提出申索，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(就僱員補償申索而言)或三年(就人身傷害索償而言)時效期內的事務。該等事故於我們的一般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。由於並未進行任何法院訴訟，我們無法評估相關潛在申索之可能數額(倘向本集團提起該等申索)。董事認為，因工傷事故而產生的任何潛在申索將由相關保單予以保障，倘該等數額不受相關保單保障，其將由控股股東根據彌償契據予以彌償。因此，上述潛在申索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。

於最後實際可行日期，我們錄得的一宗工傷事故或會產生潛在僱員補償及／或人身傷害申索。下表載列上述工傷事故時效期屆滿的概要：

年份	時效期將屆滿 的僱員補償 申索數目	時效期將屆滿 的人身傷害 申索數目
自最後實際可行日期至2018年12月31日	零	零
2019年	零	1
2020年	零	零
2021年	零	零
總計	零	1

業 務

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，該等事故並無亦不會對本集團運營產生重大影響。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)有關該等申索是否將會產生的不明朗因素；(ii)保單的責任賠付範圍；及(iii)我們的控股股東根據彌償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。