

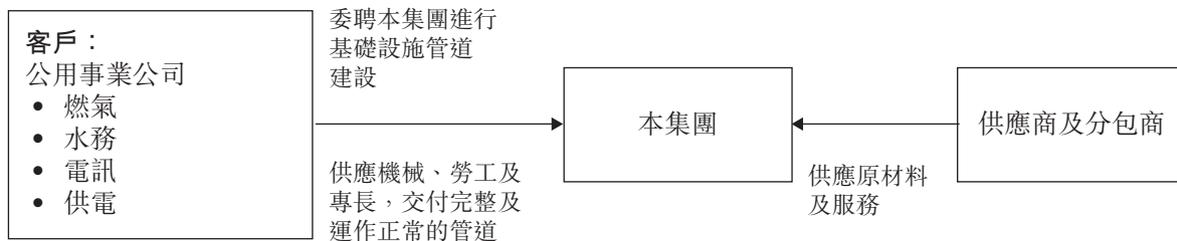
業 務

概 覽

我們是專營基礎設施管道建設及相關工程服務的總承辦商，在新加坡開業超過25年，服務對象以燃氣、水務、電訊及供電行業為主。自開業以來，我們已成功為新加坡私營及公營公用事業公司接辦多個燃氣及水務管道項目以及電訊纜項目。我們的合約乃就個別項目訂立。經驗豐富的執行董事及由徐源華先生領導的資深管理隊伍多年來對本集團的發展貢獻良多，我們因而得以在新加坡業界奠定領導地位。根據弗若斯特沙利文報告，按收入計算，我們於截至二零一八年三月三十一日止年度在新加坡的整體基礎設施管道工程市場排名第三及在燃氣管道工程市場排名第二。

我們的實力在於敷設燃氣管道方面的能力。早於一九九零年代後期，我們首次參與使用聚乙烯喉管為工業及住宅發展項目敷設供氣管道，亦參與裕廊島的氣體輸送管道項目設計及敷設高壓鋼管。我們於二零零五年首次獲授新加坡史丹福運河(Stamford Canal)新水管的合約，並於二零零五年獲授啟奧城(Biopolis)分區供冷管道項目的合約，稍後於二零零九年涉足首個電訊纜項目，並於二零一八年五月取得首個電纜安裝成套項目。自二零一七年十二月起，我們首次參與太陽能板安裝項目。我們廣泛的往績記錄顯示我們有能力為不同行業敷設不同導向、直徑或其他要求的管道。我們確保工程盡可能在安全高效的情況下順利完工，即使施工地點是高交通流量的市區或住宅區。我們承接的項目一般是透過競投程序取得，可透過新加坡政府機關營運的GeBIZ或自行在客戶本身的網站投標或應邀投標。

我們的合約通常屬於(i)成套合約(我們負責完成整個項目，然後以可全面運作形式移交客戶)；或(ii)定期合約(我們根據客戶的工作指令於固定合約期內提供服務)形式。我們主要負責就成套合約或定期合約規定的管道工程項目提供工程服務連同所需機械、勞工及專長。於往績期，本集團的業務重點並無任何變動。下圖顯示我們於最後實際可行日期的業務模式：



業 務

於往績期，本集團完成18個涉及提供基礎設施管道建設及相關工程服務的項目。截至二零一八年三月三十一日止三個年度及截至二零一八年九月三十日止六個月來自提供基礎設施管道建設及相關工程服務的收入分別約為29,500,000坡元、28,400,000坡元、23,400,000坡元及14,100,000坡元。

下表載列我們於往績期內按項目類別劃分的收入：

	截至三月三十一日止年度						截至二零一八年	
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		九月三十日止六個月	
	估總收入		估總收入		估總收入		估總收入	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
	千坡元	%	千坡元	%	千坡元	%	千坡元	%
燃氣管道	20,942	71.0	21,053	74.1	13,337	56.9	2,731	19.3
水務管道	5,675	19.2	6,116	21.5	9,066	38.7	6,374	45.1
纜線安裝(附註)	2,885	9.8	1,239	4.4	1,016	4.4	5,036	35.6
總計	29,502	100.0	28,408	100.0	23,419	100.0	14,141	100.0

附註：纜線安裝包括電訊及供電公司的纜線安裝項目以及涉及安裝太陽能板。

我們的客戶主要包括(i)私營燃氣、水務、電訊及供電公司；及(ii)新加坡政府機關，例如專責治理水務及集水區的公營機構。於往績期，我們的收入約80%來自私營公用事業界別的客戶，其餘則來自新加坡政府機關。下表載列我們於往績期內按客戶類別劃分的收入明細：

	截至三月三十一日止年度						截至二零一八年	
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		九月三十日止六個月	
	估總收入		估總收入		估總收入		估總收入	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
	千坡元	%	千坡元	%	千坡元	%	千坡元	%
私營	25,208	85.4	22,954	80.8	16,372	69.9	10,308	72.9
公營	4,294	14.6	5,454	19.2	7,047	30.1	3,833	27.1
總計	29,502	100.0	28,408	100.0	23,419	100.0	14,141	100.0

業 務

我們引以為傲的是在按準時及可靠原則管理及執行項目上的競爭優勢，包括規模較大及複雜的項目。我們驕人的往績及經驗豐富的管理隊伍乃我們得以在本地燃氣、水務、電訊及供電行業的基礎設施管道建設建立聲譽的關鍵因素。我們同時以總承辦商及分包商身份承接項目。於往績期，收入逾94%來自以總承辦商身份承辦的基礎設施管道項目。

於最後實際可行日期，本集團持有經營業務所需多項牌照及註冊。具體而言，我們已取得承辦商註冊制度下CR07工種(纜線/管道敷設及道路復修)「L6」級註冊資格及承辦商註冊制度下CW02工種(土木工程)「B2」級註冊資格，可競投新加坡公營部門的管道工程及土木工程項目，合約價值分別為無上限及最多13,000,000坡元。於最後實際可行日期，我們是11家取得承辦商註冊制度下CR07工種(纜線/管道敷設及道路復修)「L6」級註冊資格的公司之一。我們亦持有根據建造商許可證計劃發出的GB1牌照，可在新加坡承接任何價值的一般建造合約。有關我們所持牌照及註冊的進一步詳情，請參閱「監管概覽—商業資格及牌照」一節。

於最後實際可行日期，我們的員工人數超過300人，擁有超過50輛汽車及機器，例如挖泥機、起卸斗貨車、十呎及十四呎長斗貨車、熱熔對接焊機及電熔對接焊機、平板夯、路面切割機及頂管機，以進行項目所需不同範疇的工程。投資於各類機器令我們得以提供規模及複雜程度各有不同的基礎設施管道建設及相關工程服務。截至二零一八年三月三十一日止三個年度及截至二零一八年九月三十日止六個月，我們所購置新汽車及機器的總值分別約3,500,000坡元、1,000,000坡元、500,000坡元及2,400,000坡元。於二零一八年九月三十日，名下汽車及機器的賬面淨值分別約為3,300,000坡元及5,600,000坡元。有關對我們的營運極為重要的汽車及機器的進一步詳情，請參閱「機器及設備」一節。

業務模式

管道工程服務及解決方案

我們主要為新加坡燃氣、水務、電訊及供電行業的私營及公營公用事業公司提供管道工程服務及解決方案。我們在預訂時限內為客戶設計、採購、供應、交付、安裝、敷設、建造、測試及啟用由不同導向及管口直徑管道組成的完整、安全、合乎經濟原則及能發揮應有功能的管道系統。廣泛的管道安裝服務包羅以鋼、延性鐵或聚乙烯等物料製成的高至低壓輸氣及輸水幹管。我們亦為電訊及供電公司敷設及安裝纜線及為客戶安裝太陽能板。我們的合約通常屬於(i)成套合約(我們負責完成整個項目，然後以可全面運作形式移交客戶)；或(ii)定期合約(我們根據客戶的工作指令於固定合約期內

業 務

提供服務)形式。根據定期合約，收入視乎固定合約期內的工作指令而定。原有合約金額僅屬指示性質，並非最終確認的實際收入。客戶亦無最低工作指令承諾。

我們設計及建設地下管道，過程中須進行可行性研究，並按測量所得坐標試鑽孔。於收集重要資料後，我們便按照最新規例設計管道。我們多元化的服務主要包括以下範圍：

- (i) **申請許可證及取得批准**：我們在得到客戶認可下委聘持牌纜線檢測工程人員協助我們。該等持牌纜線檢測工程人員及電訊纜檢測工程人員負責在有關地點確定服務計劃標示的服務。我們亦向各服務提供者提交纜線檢測圖則及其他相關文件及申請。我們亦須就進行造井及頂管工程提交申請並獲監管部門批准。在獲各服務提供者批准後，我們將在知會彼等及(倘我們的工程在其管轄範圍內進行)通知其他公營機構(包括但不限於陸路交通管理局、國家公園管理局及建屋發展局)後始動工；
- (ii) **可行性研究**：我們將進行可行性研究及就管道沿線可能受到或潛在的干擾及大氣干擾提交報告；
- (iii) **按獲批准的設計建設管道**：我們將根據專業工程設計進行挖掘及支撐、按照陸路交通管理局的標準進行接駁、回填及復修。部分合約或會要求我們提供頂管工程，涉及就某一管口直徑的預製鋼筋混凝土管道進行頂管，包括交付鑽挖機、安裝設備、供應套管、挖掘、頂管及接管井、推力牆及頂管裝置反應面、地層處理、灌漿、引導、潤滑、廢土棄置及沉降監測；
- (iv) **測試及啟用**：我們將按照個別合約的規格進行測試。一般而言，我們進行的測試包括在工廠進行物料驗收測試，確保物料符合項目規格始送往工地安裝。在原地組裝後，物料須就地進行驗收測試，始進行安裝，然後再進行整體測試，確保每條管道均按照項目規格加以測試。其後我們將提交所有測試報告。在獲客戶批准下，我們將按客戶指示或在其監督下協助彼等啟用剛裝妥的管道。

於展開基礎設施管道建設及相關工程服務之前，我們通常須提交建議路線圖及縱切面圖供客戶查收。我們亦會調查及檢查施工地區；研究及確定有效的交通管制計劃以避免或盡量減低對交通造成的滋擾；以及通知相關部門並取得其批准。在清除所有障礙後，管道工程將按照圖則及合約規格動工。在完成敷設管道後，我們將進行施工後測量工作，範圍包括(但不限於)管道安裝工程的竣工水平、路線及整齊程度。我們

業 務

將於其後將受影響地區回填、重鋪路面、行人路或路緣，及將所有交通標誌及道路標記恢復原狀。

下表載列我們於往績期內按項目類別劃分的收入：

	截至三月三十一日止年度						截至二零一八年	
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		九月三十日止六個月	
	佔總收入		佔總收入		佔總收入		佔總收入	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
	千坡元	%	千坡元	%	千坡元	%	千坡元	%
燃氣管道	20,942	71.0	21,053	74.1	13,337	56.9	2,731	19.3
水務管道	5,675	19.2	6,116	21.5	9,066	38.7	6,374	45.1
纜線安裝(附註)	2,885	9.8	1,239	4.4	1,016	4.4	5,036	35.6
總計	29,502	100.0	28,408	100.0	23,419	100.0	14,141	100.0

附註：纜線安裝包括電訊及供電公司的纜線安裝項目以及涉及安裝太陽能板。

截至二零一八年三月三十一日止三個年度及截至二零一八年九月三十日止六個月，來自提供基礎設施管道建設及相關工程服務的收入分別約為29,500,000坡元、28,400,000坡元、23,400,000坡元及14,100,000坡元。於往績期，我們的收入大部分來自燃氣及水務公用事業公司。然而，我們正逐步將業務範圍擴展至電訊及供電行業。於往績期，本集團完成18個涉及提供基礎設施管道建設及相關工程服務的項目。

業 務

服務

以下為我們於往績期內及截至最後實際可行日期止所提供的基礎設施管道建設及相關工程服務部分例子：

(1) 燃氣管道

(i) 高壓輸氣管道



我們為高壓燃氣管道系統提供端對端啟用系統。管道連接多個發電站，中間設有變壓站。

(ii) 高壓熱鑽孔操作



我們的高壓熱鑽孔操作使客戶得以在沒有洩漏氣體及干擾氣流的情況下在現有管道加插分支接件，令我們得以停止輸氣及於短時間內改變所有管道的走向。

業 務

(iii) 中壓或低壓配氣管道

我們分別為工業客戶及住宅客戶設計、建設及啟用中壓配氣管道及低壓配氣管道。

(2) 水務管道

(i) 輸水至新加坡各地工商住宅區的水務管道



我們為新加坡各地工商住宅區的水務管道進行可行性研究及仔細設計，其後由所屬的採購、建設及管理隊伍跟進。於完成建設後，我們亦負責啟用水務管道。

(ii) 分區供冷系統



分區供冷系統是為主要建築物而設的節能解決方案，有別於傳統的水冷凝系統。我們有能力設計供冷系統為包括樟宜商業園及Mediapolis在內的不同客戶提供服務。

業 務

(3) 纜線安裝

(i) 電訊纜安裝及擴建電訊網絡的工程服務



我們為新加坡的主要電訊服務提供者設計、規劃及建設電訊纜系統。

(ii) 西、北及東區的電纜安裝

我們為新加坡西、北及東區設計、規劃及建設電纜系統。

(iii) 太陽能板安裝



我們自二零一七年十二月起為客戶安裝太陽能板。

業 務

能力

我們具備以下能力支援基礎設施管道建設及相關工程服務：

(i) 冷彎鋼管



我們的冷彎機可彎曲直徑長達700毫米的鋼管，以配合任何環境及規劃設計。我們每次彎曲鋼管的角度可達15度，故得以避免在整齊排列管道上出現的任何微細阻礙。

(ii) 冷切鋼管



我們可以冷切方式切割直徑長達700毫米的鋼製輸氣管，故得以將切割現有輸氣管時引致火災的風險降至最低，這種切割輸氣管的方法較傳統的氧炔切割法更安全，更可取。

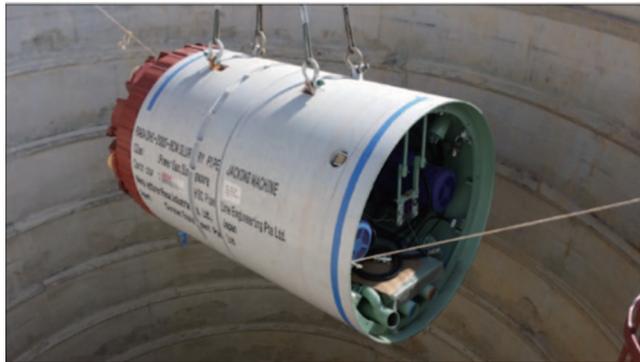
業 務

(iii) 造井



典型的鋼板樁造井產生較多噪音，倘進行試鑽孔工作不得其法，容易令裝置受損。我們提供沉箱造井法，可減少對周邊樓宇及敏感構築物造成的震盪及噪音傷害。

(iv) 頂管操作



頂管法是安裝頂管作為初步建設工程的圍板及支撐挖掘，專為確保施工期間的穩定及安全而安裝。隨著挖掘工作向前推進，管道亦向前推移(或頂起)。由於地下裝置網絡日益複雜，頂管法令我們得以避開任何障礙。我們因應不同用途提供頂管服務，管口直徑最長達2.2米。

於往績期，我們完成18項基礎設施管道建設及相關工程服務項目，大部分為來自公用事業公司的項目。於往績期，我們完成管道工程服務及解決方案項目所需時間由5個月至49個月不等。往績期內已完成管道工程服務及解決方案項目的合約價值介乎約25,000坡元至約30,000,000坡元不等。

於最後實際可行日期，我們有16項進行中管道工程服務及解決方案項目，合約總值約82,400,000坡元，其中約35,800,000坡元已於往績期內確認為收入。大部分餘款約

業 務

16,500,000坡元及29,800,000坡元預計將分別於截至二零二零年三月三十一日止兩個年度確認為收入，而剩餘款項約300,000坡元將於截至二零二零年三月三十一日止年度後確認。

於往績期內合約價值逾3,000,000坡元的已完工基礎設施管道建設及相關工程服務項目

已完工基礎設施管道建設項目指於往績期內我們已取得大致完工證書的項目。下表載列我們於往績期內完成合約價值逾3,000,000坡元的基礎設施管道建設及相關工程服務項目：

項目#	客戶	工程範圍	施工期	合約價值 (附註) 百萬坡元	已於下列期間確認的收入				往績期 千坡元	於往績期 的毛利率 %
					截至三月三十一日止年度			截至 二零一八年 九月三十日 止六個月 千坡元		
					二零一六年 千坡元	二零一七年 千坡元	二零一八年 千坡元			
燃氣										
#1	客戶A	敷設及啟用由Choa Chu Kang Way至Mandai Road的輸氣管道的成套合約	二零一三年 九月十七日至 二零一五年 十月六日	9.3	668	378	13	—	1,059	30.8
#2	客戶A	為East Area 1供應、敷設及以套管法復修輸氣幹管、幹管更新、修復及加固服務、改變走向及其他小型工程的定期合約	二零一三年 十一月七日至 二零一六年 九月十六日	3.4	1,022	211	—	—	1,233	2.6
#3	客戶A	敷設及啟用Mandai Road至Woodlands Avenue 10的輸氣管道的成套合約	二零一四年 七月三十日至 二零一七年 九月十二日	30.0	14,098	7,292	3,251	—	24,641	23.6
#4	客戶A	改變Lornie Road沿途輸氣管道走向的成套合約	二零一四年 十一月六日至 二零一八年 三月二十九日	7.2	2,208	2,406	2,035	—	6,650	32.6

業 務

項目#	客戶	工程範圍	施工期	合約價值 (附註) 百萬坡元	已於下列期間確認的收入				往續期 千坡元	於往續期 的毛利率 %
					截至三月三十一日止年度			截至		
					二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一八年 九月三十日 止六個月 千坡元		
#5	客戶A	為East Area 1及Area 2供應、敷設及以套管法復修輸氣幹管、幹管更新、修復及加固服務、改變走向及其他小型工程的定期合約	二零一五年八月十一日至二零一八年五月十一日	6.2	2,689	3,309	245	—	6,243	29.0
#6	客戶A	為建屋發展局供應及敷設輸氣幹管以及提供服務及Area 3改變走向的定期合約	二零一六年三月二十八日至二零一八年四月十一日	4.0	1	3,144	854	—	4,000	21.4
水務										
#7	客戶B	設計、採購、建設及啟用新加坡Mediapolis網狀管道伸延的成套合約	二零一三年十二月二十六日至二零一七年十二月十五日	3.9	187	111	71	—	369	49.9
#8	客戶C	新加坡小型渠道維修工程的定期合約	二零一四年十月七日至二零一七年一月二十四日	7.3	4,294	2,476	23	—	6,793	0.6
纜線										
#9	客戶D	為East Area 1及2的管道服務建設沙井、安裝管道/導管及道路復修的定期合約	二零一四年四月二十五日至二零一八年五月十一日	3.5	1,978	676	27	—	2,681	3.3

附註：合約價值包括額外工程及工程變更訂單(倘適用)。

業 務

於二零一八年九月三十日合約價值逾3,000,000坡元的施工中基礎設施管道建設及相關工程服務項目

項目#	客戶類別	工程範圍	施工期 (附註1)	於 二零一八年 九月三十日 的完工 百分比	合約價值 (附註2) 百萬坡元	已於以下期間確認的收入				將於以下期間確認的收入			於往續期的 毛利率 %
						截至 二零一八年 九月三十日 止六個月 千坡元	截至三月三十一日止年度 二零一六年 千坡元	二零一七年 千坡元	二零一八年 千坡元	截至 二零一八年 九月三十日 千坡元	截至 二零一九年 三月 三十一日 止六個月 千坡元	截至 二零二零年 三月 三十一日 止年度 千坡元	
燃氣													
#10	客戶A	輸氣管道及設施項目 工程的定期合約	二零一六年 一月五日至 二零一八年 五月三十一日	100% (附註3)	5.2	117	2,514	2,364	255	5,250	—	—	18.0
#11	客戶A	在Area 1進行大規模 挖掘、供應及敷設 輸氣幹管及服務以及 道路復修的定期合約	二零一六年 十二月十九日 至二零一八年 十二月十八日	84.8%	3.0	—	379	1,742	763	2,884	116	—	51.9
#12	客戶A	在Area 2進行大規模 挖掘、供應及敷設 輸氣幹管及服務以及 道路復修的定期合約	二零一七年 七月三日 至二零一九年 一月二日	62.1%	3.0	—	—	1,211	1,172	2,383	617	—	51.9
#18	客戶A	供應及敷設輸氣幹管 及服務的定期合約	二零一八年 九月三日 至二零一九年 九月二日	20.4%	16.1	—	—	—	428	428	2,255	13,415	20.4
#19	客戶A	供應及敷設輸氣幹管 及服務的定期合約	二零一八年 九月三日 至二零一九年 九月二日	20.3%	7.5	—	—	—	36	36	1,219	6,274	20.3
水務													
#13	客戶B	設計、採購、建設及啟用 新加坡One-North Development網狀管道 的成套合約(MP8)	二零一八年 一月二日至 二零一八年 十二月十五日	73.1%	3.0	—	—	687	1,804	2,492	508	—	39.7
#14	客戶C	由Pioneer Road至 Tuas South Ave 5及 Tuas South Boulevard 沿途直徑800毫米 管道的成套合約	二零一六年 七月二十日至 二零一九年 七月十九日	59.7%	18.8	—	2,978	7,024	1,876	11,878	6,142	781	33.0
#15	客戶E	由Aye, Henderson Road至 River Valley Road直徑 1600毫米管道的成套 合約	二零一七年 八月十七日至 二零一九年 八月十六日	10.9%	6.0	—	14	552	311	877	1,221	3,914	28.0
#16	客戶C	東區網絡服務的輸水 幹管維修及其他合約 工程的定期合約	二零一八年 四月三十日至 二零二一年 四月二十九日	10.0%	4.5	—	—	—	1,958	1,958	292	2,250	18.0
纜線													
#17	客戶F	西、北及東區的電纜 安裝成套合約	二零一八年 五月十五日至 二零一八年 十一月十四日	12.4%	4.7	—	—	—	3,413	3,413	1,259	—	20.0

附註：

- (1) 施工期的終結日期列於合約，或按目前項目進度估計。
- (2) 合約價值包括額外工程或工程變更訂單(倘適用)。
- (3) 此項定期合約的工程已大致完工，惟於二零一八年九月三十日尚未獲發大致完工證書。

業 務

自二零一八年十月一日起至最後實際可行日期取得的新基礎設施管道建設及相關工程服務項目

下表載列我們自二零一八年十月一日起至最後實際可行日期取得的新基礎設施管道建設及相關工程服務項目：

項目#	客戶類別	工程範圍	合約價值 (附註) 施工期 百萬坡元	將於往績期後確認的收入		
				截至 二零一九年 三月三十一日 止六個月 千坡元	截至 二零二零年 三月三十一日 止年度 千坡元	
#20	客戶A	供應、敷設、安裝 及連接輸氣幹管 及服務	2.9	二零一八年 十一月七日至 二零二零年 五月三十一日	638	1,913
#21	客戶A	中期調查服務	2.7	二零一八年 十二月一日至 二零二一年 十一月三十一日	1,408	1,290

附註：合約價值不包括額外工程或工程變更訂單。

下表載列於往績期內基於本集團收益確認的基礎設施管道建設及相關工程服務項目的數目變動(不論是否獲發大致完工證書)：

	截至三月三十一日止年度			截至 二零一八年 九月三十日 止六個月
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	
結轉自過往年度／期間的項目數目	16	19	22	10
年／期內帶來貢獻的新項目數目	5	6	6	6
年／期內完成的項目數目	(2)	(3)	(18)	(2)
轉撥至下年度／期間的項目數目	19	22	10	14

業 務

下表載列於往績期內基於本集團收益確認的基礎設施管道建設及相關工程服務項目的合約價值變動(不論是否獲發大致完工證書)：

	截至三月三十一日止年度			截至 二零一八年 九月三十日 止六個月
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	
	百萬坡元	百萬坡元	百萬坡元	百萬坡元
於年度／期間開始時的未完成合約價值	45.1	33.5	35.9	20.6
年／期內取得的新合約總值	17.9	30.8	8.1	34.6
年／期內確認的收入	(29.5)	(28.4)	(23.4)	(14.1)
於年度／期間終結時的未完成合約價值	33.5	35.9	20.6	41.1

競爭實力

我們驕人的往績以及經驗豐富的董事及管理隊伍令我們得以在基礎設施管道建設及相關工程服務業界佔一席位。我們認為下文所載的競爭實力乃旗下業務及財務表現的增長動力。

我們是新加坡龍頭基礎設施管道工程承辦商，往績驕人，在業內積逾25年經驗

根據弗若斯特沙利文報告，截至二零一八年三月三十一日止年度，按收入計算，我們在新加坡的整體基礎設施管道工程市場排名第三及在燃氣管道工程市場排名第二。我們在基礎設施管道建設及相關工程服務業積逾25年經驗，專營新加坡的管道敷設工程，往績驕人。於最後實際可行日期，我們是11家取得承辦商註冊制度下CR07工種(纜線／管道敷設及道路復修)「L6」級註冊資格的公司之一，可競投新加坡公營部門的管道工程項目，價值不限。多年來我們曾參與多項知名項目，不僅承接燃氣界的項目，亦有水務項目，包括新加坡裕廊島長堤的輸氣管道項目所需高壓鋼管、史丹福運河(Stamford Canal)新水管以及啟奧城(Biopolis)的分區供冷管道，稍後於二零零九年涉足首個電訊纜項目，並於二零一八年五月取得首個電纜安裝成套項目。自二零一七年十二月起，我們開始多元化發展至太陽能板安裝項目。

董事認為，我們驕人的往績及經驗豐富的管理隊伍乃我們得以主要在本地燃氣、水務、電訊及供電行業的基礎設施管道建設及相關工程服務方面建立聲譽的關鍵因素。

業 務

我們相信，我們有能力執行難度較高的項目、提供創新解決方案、嚴格監控品質、著重安全、定價具競爭力及可靠服務(均為客戶衡量的因素)，乃本集團成功關鍵。

我們有能力按準時、可靠及有利可圖的原則提供廣泛基礎設施管道工程服務及解決方案

我們有能力為新加坡的公用事業公司處理各類燃氣及水務管道項目以及電訊纜及電纜項目，牽涉廣泛的服務範圍，包括頂管工程、造井、冷切及冷彎鋼管服務。我們投資於冷彎機、冷切割機及頂管機，可為內部提供有關服務作為本身基礎設施管道建設及相工程服務的一部分，以減少分包成本。

於最後實際可行日期，我們有17輛起卸斗貨車、33輛十呎及十四呎長斗貨車、40台挖泥機及兩台頂管機，可承辦大型基礎設施管道項目。有關我們所擁有對本身業務營運極為重要的起卸斗貨車、挖泥機及頂管機的進一步詳情，請參閱「機器及設備」一節。自置機器令我們得以按需要輕易將機器部署在不同地點及減少倚賴向第三方供應商租用機器，更好掌握項目進度。我們有能力同時承接多個基礎設施管道項目及較大規模的項目。由於我們自置冷彎機、冷切割機及頂管機，故亦有能力承接需要內部進行冷彎、冷切割、造井及頂管等工序的項目。鑒於頂管機並非可隨時以合理租金獨立租用(原因為擁有頂管機的公司寧願分包整項頂管工程)或若干出租人可能會施加數個月的最低租賃期，較我們項目所需時間為長，或租金成本可能過於高昂以致削弱我們投標的競爭力，自置頂管機有助我們向主要客戶(包括於往績期的客戶A及客戶C)彈性提供亦須頂管工程的基礎設施管道工程服務而毋須受冗長租賃期所限。截至二零一八年三月三十一日止三個年度及截至二零一八年九月三十日止六個月，我們所購置新機器及汽車的總值分別約3,500,000坡元、1,000,000坡元、500,000坡元及2,400,000坡元。我們的經驗和人力及機器方面的資源令我們可按準時及可靠的原則向客戶提供服務。我們亦為自置機器設有一支經驗豐富的內部維修隊伍，確保機器均得到妥善保養及能高效操作。

經驗豐富的項目部由執行董事徐源利先生監督。彼在基礎設施管道工程業積逾25年經驗，能處理大規模的項目，包括就可能競投的項目進行分析，藉此準確評估項目的規格、資源需要及困難程度，而經驗豐富的項目部負責確保項目均按準時及可靠原則施工。我們的項目部緊密聯繫，確保技術、資源及進度方面的難題均能迎刃而解，且項目於施工期內一直受到密切監察。董事相信，我們能夠按準時及有利可圖原則執行項目有賴我們在項目管理各主要範疇的才能及經驗，包括(i)有能力根據標書的要求準確預算成本；(ii)有能力以具成本及時間效益的方式策劃及進行工程；及(iii)有能力

業 務

承辦及／或安排分包商承辦管道工程項目所需不同範疇的工作，例如非破壞性測試、銑削及修補工序以及電工。我們亦與客戶的管理層及督導隊伍緊密聯繫，藉此建立融洽關係。我們認為本集團立足業界多年，令客戶對我們準時完成工程及保持工程質素的能力充滿信心。此外，於最後實際可行日期我們的僱員人數超過300人，故能自行處理大部分工程環節，對分包商的倚賴程度相對較低。

此外，於最後實際可行日期，我們擁有一幢位於36, Sungei Kadut Avenue, Singapore 729661的工業大廈，面積約5,000平方米，用作總辦事處、倉庫及宿舍。董事認為，將旗下設施歸納在同一物業令我們得以在營運時發揮更高效率，因在人手及資源調配上可有效監察車隊及機器以及勞動力的所在位置，故能有效管理資源。因此，有助提升我們按高效而準時的原則為客戶執行基礎設施管道項目的能力。

我們與主要客戶、供應商及分包商維持長期關係

我們的客戶主要包括(i)私營燃氣、水務、電訊及供電公司；及(ii)新加坡政府機關，例如專責治理水務及集水區的公營機構。本集團與主要客戶、供應商及分包商維持長期關係，部分與我們合作逾22年。就執行董事所知，客戶均設有內部評估制度，以掌握其承包商的表現、財務能力、信譽及認證。由二零一七年四月一日至二零一八年三月三十一日止期間，我們獲其五大客戶其中之一列作五大承包商，專門承接其土木工程及建築相關工程。董事相信，憑藉過往與燃氣、水務、電訊及供電等行業公司交往的良好記錄，令我們在競投項目的過程中享有競爭優勢。因此，我們一向以準時、可靠、質優及安全見稱，日後在競投時自然勝人一籌。我們與不同公用事業公司合作的經驗令我們熟悉彼等的要求，亦有助我們日後在競投項目上處於較有利位置。此外，我們透過就項目事宜加強溝通及快速付款與供應商及分包商維持良好關係，故供應商及分包商一般按照項目預訂進度依時向我們交付產品及服務。

專心致志的管理及項目隊伍在新加坡的基礎設施管道工程行業具備豐富經驗

經驗豐富的管理隊伍在聯合創辦人徐源華先生領導下，令我們的業務蒸蒸日上。徐源華先生在發展業務上不遺餘力，多年來將業務帶來的溢利再作投資，令業務日益壯大。徐源華先生及執行董事兼聯合創辦人徐源利先生分別在基礎設施管道工程業累積逾25年經驗，而執行董事徐鴻勝先生則在基礎設施管道工程業累積逾七年經驗。

業 務

董事認為，將我們雄厚的管理專長結合行業知識，加上屬下合資格僱員能可靠及準時地完成項目，過去及未來均為本集團的寶貴資產，對本集團的發展及成就作出貢獻。執行董事得到經驗豐富的資深管理隊伍輔助，成員均在基礎設施管道工程行業積逾10年經驗。項目經理吳臻勇先生及孔文佳先生分別在建造業積逾25年及12年經驗，服務本集團逾12年。擁有一支經驗豐富的管理隊伍對我們的業務非常重要，令我們得以(i)認清身處的競爭及市場環境；(ii)有效設計本身的工作流程及人手調配計劃；(iii)有效管理項目；及(iv)借助與客戶、供應商及分包商交往的經驗。有關董事及高層管理隊伍的詳細工作經驗，請參閱本文件「董事及高級管理人員」一節。

業務策略

我們的目標是在新加坡的基礎設施管道工程市場(尤其是燃氣、水務、電訊及供電行業)爭取重大發展，以及進一步加強本身的整體競爭能力及業務增長。為達致此目標，董事計劃借助本集團的競爭優勢及經驗，透過實踐以下業務策略把握更多機會：

進一步借助本身在基礎設施管道工程行業的定位，發展在水務管道及纜線安裝項目的商機，藉以增闢收入來源

根據弗若斯特沙利文報告，由於住宅、商業及工業發展項目(例如樟宜機場及淡濱尼北新鎮)存在持續需求，預料由二零一八年至二零二二年對各項基礎設施管道工程服務的需求將按5.1%的複合年增長率增長。此外，弗若斯特沙利文報告估計，鑒於深層污水隧道系統的第二階段預期將於二零二四年完工，故將建立全新污水回收廠，連同一系列污水管道及排水管相關項目。為了提高污水系統的整體處理能力，對涉及系統檢查及檢驗舊有污水管道的污水管道工程以及修復舊有污水管道工程的需求持續。弗若斯特沙利文報告亦估計，受對穩定供電及纜線安裝的需求持續增長所推動，預計新加坡電纜工程市場規模將由二零一八年的2.457億坡元增至二零二二年的2.981億坡元，複合年增長率為4.9%。因此，鑒於我們於二零一七年按收入計算為新加坡的龍頭基礎設施管道工程市場參與者，董事認為我們已建立穩固的立足點，可進一步發展在新加坡水務管道及纜線安裝項目的業務機遇。董事相信，憑藉過往與私營及公營燃氣、水務、電訊及供電等行業公司交往的良好記錄，令我們在競投項目的過程中享有競爭優勢。由二零一七年四月一日至二零一八年三月三十一日，我們獲其五大客戶其中之一列作五大承包商，專門承接其土木工程及建築相關工程。因此，我們計劃繼續專注於燃氣業以發揮本身的競爭優勢，同時透過擴大經營規模積極在水務管道及纜線安裝項目發掘商機。

業 務

因此，我們將物色項目機會以：

- (i) 增加我們承辦的項目數目，包括承接性質及複雜程度與我們於往績期內所承辦項目相若的項目。此乃重要部署，因為據我們了解，客戶在邀請承辦商競投前及／或於評估承辦商的標書時，均會先行考慮承辦商的往績記錄。因此，擴大現有項目組合令我們的地位保持恰如其份及繼續獲客戶視為穩健承辦商，乃重要舉措；及
- (ii) 擴大項目組合以包括更多我們於往績期並無或鮮有承接的水務管道及纜線安裝項目。於往績期，在十個合約價值逾3,000,000坡元的已完工基礎設施管道建設項目中，分別只有兩個和一個項目涉及水務管道及纜線安裝項目，且截至二零一八年三月三十一日止三個年度的收入超過57%來自燃氣業的客戶。我們於二零一七年十二月及二零一八年五月分別獲批首個太陽能板安裝項目及首個電纜安裝成套項目。我們將繼續承接更多水務管道及纜線安裝項目，以建立亮麗的項目往績，對我們的持續增長非常重要，且可在基礎設施管道行業某個分部放緩增長時分散風險，及增加獲得項目的機會。

為達此目的及配合業務擴展需要，我們擬於二零一九年三月三十一日前動用內部資源增聘兩名項目經理、三名項目工程師、一名安全主任、一名安全協調員及11名地盤工人。我們的工作屬於勞工密集性質，需要分配人手專責審閱投標文件、計算材料及勞工成本、製作設計圖則、管理及執行項目，以及支援項目施工。該等職能通常難以自動化，而為擴展業務，本集團計劃視乎實際業務需要於截至二零一九年及二零二零年三月三十一日止兩個年度逐步增聘人手。

搬往將購置的新物業用作我們的新辦事處、外勞宿舍及機器倉庫，以配合預期業務擴展

於最後實際可行日期，我們擁有兩項物業，包括一項位於36, Sungei Kadut Avenue, Singapore 729661的租賃物業，面積約5,000平方米，其中約550平方米用作總辦事處、約2,150平方米用作停車場及車道，約1,450平方米用作倉庫及生產設施，而其餘約820平方米則用作宿舍。

(i) 收購新物業的營運需要

我們於二零一一年四月以代價4,500,000坡元收購上述租賃物業，餘下租期為九年，我們將以按揭貸款撥付收購成本約50%。該項租賃物業的租期將於二零二零年十月三十一日屆滿，屆時該物業將交回JTC Corporation，該公司為新加坡從事規劃、推廣及發展工業地區的先驅。JTC Corporation向我們表示，其計劃在租賃物業所在地區發展，

業 務

故於現有租期屆滿時不再將物業租予我們。因此，我們必須於物業租期屆滿時遷往新物業。我們於最後實際可行日期擁有的其餘一項物業僅用作辦公室，並因面積太小而不適合我們的業務營運。誠如較早前所闡述，董事認為，將旗下設施歸納在同一物業令我們得以在營運時發揮更高效率，因在人手及資源調配上可有效監察車隊及機器以及勞動力的所在位置，故能有效管理資源。因此，有助提升我們按高效而準時的原則為客戶執行基礎設施管道項目的能力。

(ii) 更大型物業的業務需要

根據弗若斯特沙利文報告，由於對住宅、商業及機構發展的持續需求，預計各種基礎設施管道工程服務的需求於二零一八年至二零二二年將按5.1%的複合年增長率增長，市場規模預期呈現上升趨勢，並於二零二二年達致約1,661,000,000坡元。另外，預期(i)燃氣管道行業將繼續增長，並在二零二二年達致約155,700,000坡元，政府現正努力建造新燃氣管道，以滿足住宅、工業及商業類別不斷增長的需求；(ii)隨著當局計畫提升水務運營效率，水務管道分部將在二零二二年增加至301,900,000坡元；(iii)下水道工程類別將持續增長，而隨著建造第二期深層污水隧道系統，有關類別規模在二零二二年將達致408,200,000坡元。

鑑於我們計劃擴展人力及機械，加上預期上文所討論的管道工程服務需求將增加，董事認為我們出於業務需要，需收購至少6,500平方米、租期大約30年(或至少25年以上)的更大型租賃物業以支撐我們的業務操作。據董事所深知、盡悉及確信，相關物業為在市場上一般具有大約25至30年餘下租期的物業中最能符合我們的目標條件的物業，而我們現時位於36, Sungei Kadut Avenue, Singapore 729661的租賃物業的初始年期為30年。鑑於我們於二零一一年方收購有關土地，我們僅佔用有關土地達十年左右。董事認為，租期較長有利於減少搬遷需要。

於最後實際可行日期，憑藉旗下車隊超過50輛汽車及機器以及超過300名僱員，我們的辦事處及機器倉庫獲全面使用。董事認為，為實踐業務擴展策略，我們要增加承接項目的數量及擴展我們的項目組合來擴大我們的業務規模，以吸納更多的水管及電纜安裝項目，故此我們將需要僱用更多員工，當中包括額外兩名項目經理、三名項目工程師、一名安全主任，一名安全事務聯絡主任及11名現場工作人員，以及購買所需機器及設備，當中包括兩台我們擬購買的頂管機，以應對擴展。因此，我們需要較大的物業用作辦事處、外勞宿舍及機械倉庫，以容納額外汽車、機械及人手。按目前用作辦事處、停車場及車道的地盤面積約5,000平方米計算，我們可停放最多31輛汽車及挖泥機連同其他設備及機器供業務營運用途。於最後實際可行日期，我們的辦事處(現有33個工作站、3間會議室及一間總監室)、停車場及車道(現有31個停車位)及外勞宿

業 務

舍(現有七個房間，可容納127人)得到充分利用，惟無法容納現有員工辦公室內50名以上的全職員工，45輛以上需要停泊空間的汽車及機械，以及由我們負責提供住宿的194名工地外籍工人。為善用空間，我們目前於進行中項目的建築工地停放若干挖泥機及汽車，並向獨立第三方租賃工人宿舍。於最後實際可行日期，我們已為約88名外籍工人向獨立第三方租賃六個持牌外籍工人宿舍單位，每月花費約27,440坡元。我們可能會不時在我們的倉庫內進行一些製造工作，例如冷切割直徑達700毫米的燃氣管道。由於我們經常處理大型設備及機器，我們需要寬敞的倉庫以避免任何職業危害和工傷。於收購更大型物業後，我們預期僅會將用於相關項目的該等挖泥機及機器停放於建築工地，而不會用於相關項目的汽車及其他機器將停放於我們的總部，從而得以監察有關設備的利用率，並靈活分配有關設備至可能使用有關設備的項目。

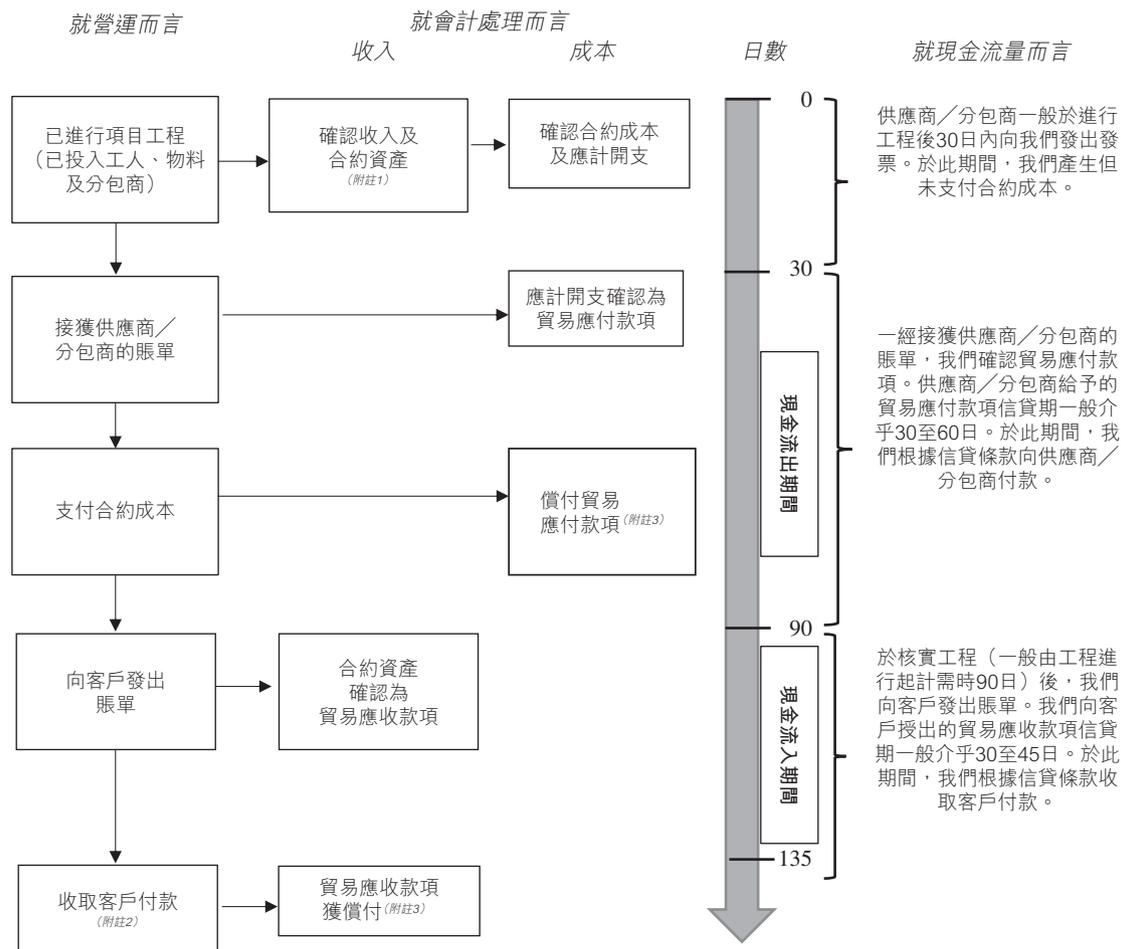
我們於新加坡西區附近尋覓佔地最少6,500平方米、租期大約25至30年的工業租賃物業，以用作辦事處、停車場及車道、外勞宿舍以及機器倉庫及生產設施如下：

	估計面積 (平方米)	用途 (單位)
辦事處	780	45 (包括4間會議室及 一間總監室)
停車場及車道	2,900	40
外勞宿舍	1,400	14個房間，可容納250人
機器倉庫及生產設施	1,700	—

我們估計可用空間增加不但可應付擴充需求，我們亦可透過自行安置全體外籍工人節省外勞宿舍的租賃費用。基於我們所取得多份符合選址標準(即設有現有辦公室、外勞宿舍及倉庫)的報價，我們估計購買及裝修成本約為[編纂]港元(約[編纂]坡元)。我們擬將[編纂][編纂]其中約[編纂]%(即[編纂]港元，約[編纂]坡元)用作購買已建有辦公室、倉庫及宿舍的現有物業。根據與銀行進行的初步討論，我們將以按揭貸款支付其餘約[編纂]港元(約[編纂]坡元)。董事預期於簽立物業買賣協議後就按揭貸款(即購買及裝修成本最多35%)取得銀行融資。此外，根據我們與銀行的初步討論，儘管以低於購買及裝修成本80%的按揭貸款為收購物業提供資金並非不可行，而我們過往能夠取得按揭貸款以收購現有辦公室物業，然而董事認為所籌集大量額外債務會令資產負債比率上升，可能導致本集團承受過度流動資金壓力及風險，降低本集團盈利能力，

業 務

或會阻礙本集團實施擴展計劃。此外，倘我們並非上市公司，預期銀行借款將需要控股股東提供個人擔保作為抵押，對控股股東將造成過度財務負擔。董事亦考慮動用內部資源以撥付購買新物業的可行性，惟認為本集團整體需要約2,000,000坡元應付不時的一般營運資金，並需要就有關目的預備充足現金流量。此乃由於貿易應收款項周轉日數一般較貿易應付款項周轉日數為長。由於我們大部分已完成工程將需要客戶核實，向供應商結算付款與收取客戶收益的時間不一致，董事認為，由於本集團長遠目標為業務尋求增長，動用所有可用內部資源購買新物業亦會對本集團造成過度流動資金壓力，並長遠影響我們的財務穩定性，因此董事認為，透過[編纂]尋求廣泛股東基礎而非主要來自單一股東的進一步投資，符合本集團最佳利益。就說明用途，請參閱以下有關本集團確認收入及成本以及相應償付供應商款項及收取客戶收入的時間圖：



附註：

1. 本集團採用輸入法隨時間逐步確認合約收益，即根據實際產生成本相對估計總成本的比例。

業 務

建築合約的合約資產指本集團就已完成但尚未入賬的工程收取代價的權利，因為有關權利取決於本集團未來履行相關履約責任的表現。

2. 我們不時在工程尚未進行的情況下向客戶收取暫時付款(或到期代價)。因此，將會確認建築合約的合約負債，有關合約負債指本集團轉移項目工程予客戶的責任。
3. 於往績期，貿易應收款項周轉日數介乎39至53日，而貿易應付款項周轉日數介乎35至56日。有關進一步資料，請參閱「財務資料—選定資產負債表項目的討論—貿易應收款項及其他應收款項—貿易應收款項周轉日數」及「財務資料—選定資產負債表項目的討論—貿易應付款項、其他應付款項及應計費用—貿易應付款項」兩節。

就本公司[編纂]的其他原因，另請參閱「未來計劃及[編纂]—[編纂]原因」。

下表概述新物業購買成本的撥資方式：

	百萬港元	百萬坡元	%
以[編纂][編纂]撥資	[編纂]	[編纂]	[編纂]
以按揭貸款撥資	<u>24.8</u>	<u>4.3</u>	<u>28.1</u>
購買及裝修成本總額	<u><u>88.0</u></u>	<u><u>15.3</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

業 務

於最後實際可行日期，我們並無物色到任何將購置的物業，惟我們已從房地產經紀獲得有關我們擬購置的房產的房產類型及樓面面積的報價。我們亦已從一家專門從事辦公家具及設備並為工商業辦公室以及建築、土木工程及室內承包商提供專業安裝及搬遷服務的公司獲得有關翻新工作的報價，董事將透過根據我們可購入的物業供應情況衡量成本，繼續尋覓符合上述條件的物業。有關進一步資料請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

我們亦就新物業作出如下假設及計劃：

- (i) 物色工業物業合適地點、磋商及落實買賣協議需時約六至九個月。由於我們有意購入工業物業，毋須取得分區批准或其他監管批准。與我們購置空地進行建設相比，需要較長時間建設及取得相關監管批准，包括但不限於市區重建局批准外勞宿舍，而當我們現有租賃土地年期屆滿，我們未必可以遷入。此外，董事亦注意到，大部分空置土地位於新加坡大士南，距離太遠對我們業務並不可行，而有關土地的租期較短，約20年；
- (ii) 購買價格及估計翻新所需金額約15,300,000坡元（約88,000,000港元）乃根據房產代理所提供的報價得出，並參考我們擬收購物業的物業類型及樓面面積以及一家專門為工商辦公室提供辦公室傢具及設備以及專業安裝及搬遷服務的公司及一家樓宇土木工程及室內裝修承辦商所提供有關翻新的報價。實際購買價可能不同，視乎當時與賣方（或其代理）磋商的結果、市況、有關物業的供求情況及該物業的狀況而定。我們收到[編纂][編纂]後，我們將立即積極物色物業並支付物業首期付款，該物業的購買價結餘付款將於二零一九年九月內或之前支付；
- (iii) 按我們的需要完成裝修該物業再需時約六個月；
- (iv) 遷入新物業的時間約為二零二零年十月；
- (v) 該物業印花稅估計約為2,500,000港元（約400,000坡元）；
- (vi) 折舊乃按工業物業的樓宇部分將分25年折舊的假設計算，而估計裝修成本將分五年折舊。因此，首五年的年度折舊成本估計約為700,000坡元，而其餘20年則約為600,000坡元；及
- (vii) 將購入的新物業應設有現有外勞宿舍並取得市區重建局批准，以便我們其後申請工人使用宿舍。

業 務

(iii) 收購而非租賃新物業的業務理由

董事已考慮租賃而非收購新物業的可行性。然而，執行董事已考慮下列狀況：

- (i) 透過自置年期超過25年之租賃物業，我們可避免承受(i)續租租賃物業(租期一般為五年)時租金大幅上升的風險；及(ii)因相關業主可能提早終止租約或不續租所導致業務營運中斷的風險。根據新加坡法定機構公佈的資料，新加坡工業用地租金指數於二零零七年至二零一七年間按複合年增長率4.15%上升。由於自二零一一年以來新增工業用地供應增加，工業用地租金指數於二零一四年至二零一七年間開始放緩。根據可得已公佈資料，新增工業用地供應預計將於二零一七年達到高峰期，其後於二零一八年及二零一九年大幅減少。董事認為，儘管工業物業近年租金下跌，並無保證租金將不會於未來上升。因此，考慮到(i)過去十年工業用地租金過往價格趨勢；(ii)預期於可見未來分類作工業用地的混合用途物業新增供應減少；(iii)由於租期一般僅為五年，在使用租賃物業的情況下，可能搬遷辦公室、倉庫及外勞宿舍或會產生潛在成本及引致營運中斷；及(iv)下文所述其他商業理由，董事認為，本集團收購而非租賃物業為審慎之舉，可盡量減低我們實施擴展計劃時面臨租金上升的風險；
- (ii) 經參考目前市場上的物業租約並根據新加坡政府法定機構的報告，預期租賃可作辦公室、外勞宿舍及倉庫等混合用途、鄰近新加坡西部、建築面積約為6,500平方米的物業的每月成本至少約為70,000坡元，平均月租約為113,000坡元。此外，由於我們需要永久地點設立業務營運及總部，假設(i)我們向私人機構收購土地(較向政府收購更為切實可行)，有關土地所餘下的租期很可能少於30年；及(ii)租金於25年期內並無上升，按當前市場租金每月至少70,000坡元或每年約840,000坡元計算，租賃物業約25年的租金成本將約為21,000,000坡元。相比之下，根據新物業的收購及裝修成本約15,300,000坡元及本集團所採納的會計政策，估計首五年的年度折舊開支約為700,000坡元，而餘下20年的年度折舊開支則約為600,000坡元。由於符合上述標準的物業的估計年度租金成本預期

業 務

較收購該物業產生的年度折舊開支高出約13.5%至44.8%，故董事認為收購而非租賃新物業對本集團更具成本效益。此外，倘我們擁有物業，我們可能受惠於我們所收購物業升值，節省更多稅項，原因是按揭付款利息及物業稅部分可以扣稅；及

- (iii) 透過使用租賃物業作為我們的總部，我們會承受因不續租或提前終止租約而搬遷的風險。我們目前計劃將一處物業作辦公室、外籍工人宿舍及倉庫用途，而此將令我們產生約800,000坡元的裝修成本。就本集團而言，一旦我們搬遷至另一個租賃地點，對物業進行的翻新工程將失去作用，而在新地點設立辦公室、外籍工人宿舍及倉庫時，類似開支必將再度產生。此外，新加坡工廈業主通常要求租戶在交接前將租賃物業恢復原狀。在有關情況下，倘業主不續租，董事估計我們將須於租期期末產生大約30,000坡元作為恢復成本。

董事亦已考慮(i)新物業的每月折舊成本50,000坡元至60,000坡元(新物業的年度折舊成本則約為600,000至700,000坡元)與市場租金至少每月70,000坡元(或約為每年840,000坡元)相比，自置而並非租用一項工業物業乃審慎之舉，原因為根據於房地產代理得到的租金價格及根據新加坡法定機構報告，按合理租金成本租賃新加坡西部面積相若的工業物業的選擇有限；(ii)需要較大物業不僅為滿足安置辦公室、倉庫及工人宿舍的需要，我們亦需要空間供陣容鼎盛的汽車、起卸斗貨車及挖泥機停泊以及容納我們就配合業務擴展所擬添置的新機器及招聘的新員工；及(iii)我們能在同一地點更好地滿足業務需要，因在人手及資源調配上可有效監察車隊及機器以及勞動力的所在位置；(iv)我們將可更有效控制我們的擴展計劃，原因為將不存在可能終止租賃的不明朗因素；(v)可基於我們的需要靈活翻新樓宇而毋須受出租人的任何限制所規限；及(vi)節省工人宿舍以及貨車及汽車停車位租金。

為把握新商機添置兩台頂管機，以提高項目數量及規模

縱觀我們的公司歷史及於往績期，受限於有限資源財務及人力，我們一直專注於發展燃氣管道行業業務。自二零一七年開始建設深層污水隧道系統第二階段以來，我們看準增長動力大好機會，積極拓展污水管道項目，以增加我們在水務管道行業的市場份額。

根據弗若斯特沙利文報告，估計管道工程市場可望因採用頂管技術而有所增長。預期於二零一八年第三季至二零一九年第二季，將有超過35個與水務管道及污水工程

業 務

有關的項目展開，此等項目其中超過80%與本集團計劃購置管口直徑為800毫米及3,000毫米的頂管機相關，涉及例如由淡濱尼快速公路沿盛港西路至楊厝港路的建議管口直徑800毫米水務管道的頂管工程。此外，根據弗若斯特沙利文報告，預期水務管道工程項目可供投標的合約金額將繼續增長，尤其是公用事業局發起的項目以及涉及管口直徑分別為800毫米及3,000毫米的頂管工程項目。根據弗若斯特沙利文報告，於二零一七年第三季至二零一八年第二季，水務管道及污水項目的過往合約金額超過400,000,000坡元，而於二零一八年第三季至二零一九年第二季，水務管道及污水項目的預期總合約金額超過500,000,000坡元。其中，於最後實際可行日期超過25個工程仍可供投標的水務管道及污水項目(涉及於二零一八年第三季至二零一九年第二季管口直徑為800毫米及3,000毫米的頂管工程)的預期總合約金額超過400,000,000坡元(不包括任何可能由Keppel DHCS Pte. Ltd.所發起有關於即將落成的Jurong Innovation District的全新區域製冷系統廠房的標書)。

我們近期亦於GeBIZ得到客戶C多個水務管道項目的投標機會，該等項目需要進行管口直徑800毫米及3,000毫米的頂管工程。該等項目主要涉及在新加坡各區(例如新加坡北部及東北地區以及中央核心區域)供應及敷設長度介乎75米至最多3,300米的污水管道。根據GeBiz所提供的資料，投標邀請所帶來的合約總價值約為154,400,000坡元。部分可供投標的項目要求投標人向建設局取得CW02(土木工程)工種至少「B2」級註冊資格並可競投最多13,000,000坡元的合約，我們合資格作為總承辦商直接提交標書或作為該等總承辦商的分包商間接提交標書，而此等合約期限將介乎15至30個月。

於往績期，我們不時應邀就包括頂管在內的工程提供報價，特別是規模較大的燃氣及水務管道項目。我們自二零一四年十月起一直向客戶提供頂管服務。於往績期，與(其中包括)客戶A及客戶C訂立的三份合約(即項目#3、#4及#14)須提供頂管工程，總合約價值約為56,000,000坡元。於最後實際可行日期，我們擁有兩台管口直徑分別為1,500毫米及2,000毫米的頂管機，我們於二零一四年及二零一五年分別以約1,000,000坡元及1,800,000坡元購入該等頂管機以應付燃氣管道項目(一般需要有關管口直徑以供安裝燃氣管道)的客戶。我們透過租購而購入該等頂管機，於二零一八年六月悉數支付。然而，標書規格所指明的水務管道項目一般須使用管口直徑為800毫米及3,000毫米的頂管機，原因為所用管道的管口直徑一般為800毫米及3,000毫米。由於不同尺寸管道僅可使用相關尺寸的頂管機安裝，我們須購入管口直徑為800毫米及3,000毫米的新頂管機以分別安裝管口直徑為800毫米及3,000毫米的管道，原因為我們現有機器僅可安裝管口直徑1,500毫米及2,000毫米(最大差異可達額外100毫米)的管道。董事相信我們過往處理頂管工程的經驗及擁有各種尺寸的頂管機將有助評估新頂管工程的投標並增加我們成功投標涉及頂管工程的新項目的機會，原因是我們不僅具備處理有關工程的經驗，亦能夠確保有關機器於任何時間可供使用。

業 務

因此，我們擬斥資添置兩台頂管機及自設團隊以提高投標時的價格競爭力，而非分包此部分工程或租用頂管機，透過競投更多或更大規模的項目以及水務管道項目(尤其是污水管道)擴大市場佔有率。具體而言，我們計劃購置兩台頂管機(管口直徑為800毫米及3,000毫米)，該等頂管機對於我們的基礎設施管道工程非常重要，因為該等機器並非可隨時以合理租金獨立租用(因擁有該等機械的公司寧願分包整項頂管工程)，或若干出租人或會設下長達六個月，較我們項目所需時間為長的最低租賃期，或租金可能太昂貴以致削弱我們在競投時的競爭力。此外，當我們並無使用頂管機時，我們將可出租頂管機或作為分包商提供頂管工程，我們於往績期內不時提供有關工程服務。

我們計劃於二零一九年三月三十一日前將[編纂][編纂]其中約[編纂](即[編纂]港元)用作購置兩台管口直徑分別為800毫米及3,000毫米的頂管機及相關配件。董事已評估本集團的業務需要，並評估在擁有兩台頂管機(而非分包、租賃或透過租購購入)情況下的成本效益，當中已考慮下列各項：

- **企業需要為污水管道項目擁有合適尺寸的頂管機：**誠如下文「機器及設備」一段所披露，於最後實際可行日期，我們共有兩台頂管機，管口直徑分別為1,500毫米及2,000毫米。於往績期，我們僅就需要管口直徑1,500毫米及2,000毫米頂管機(於燃氣管道項目廣泛使用)的頂管工程報價及接受有關合約。安裝地下管道需要使用頂管機，而鑒於(i)我們缺乏某種尺寸的頂管機；及(ii)我們以往無法獨立或按相宜成本或租期租用有關機械，故並無就需要其他尺寸的頂管機的工程範圍投標或報價。於往績期，我們並無提交或已拒絕超過九項投標邀請或項目報價(不論作為總承辦商直接參與或作為分包商間接參與)，涉及使用我們並未擁有的800毫米及3,000毫米頂管機的頂管相關範疇工程，估計約為154,400,000坡元，原因是我們並無擁有有關頂管機，且我們當時專注於完成當時多份進行中的燃氣管道項目，有關項目佔據我們大部分財務資源及人力，而租用或租購相關頂管機或向分包商分包該部分頂管工程對我們而言在價格上並不具備競爭力。儘管過往在我們自行成立頂管工程團隊前，我們曾分包該部分工程，然而分包該部分工程將降低我們的整體盈利能力。我們亦會受到是否有可用分包商所限制，可能會妨礙項目進度。因此，我們選擇不投標而租用或租購相關頂管機或向分包商分包該部分頂管工程。由於根據弗若斯特沙利文報告，於二零一八年第三季至二零一九年第二季，可供本集團投標的

業 務

水務管道及污水項目(涉及管口直徑為800毫米及3,000毫米的頂管工程)的預期總合約金額超過400,000,000坡元，加上前述我們於往績期錯失的機會，董事認為水務管道及污水工程為我們帶來龐大商機，可維持未來三年業務可持續增長。倘我們並無擁有合適尺寸頂管機或未能按合理成本租賃頂管機或分包有關頂管工程，我們將無法參與任何該等投標，可能會阻礙我們的擴展策略。另一方面，在最壞情況下，倘我們於動用[編纂]所得款項購入新頂管機，惟投標未能成功，我們仍將能夠出租新頂管機或作為分包商提供頂管工程。

- **租賃成本高昂以致缺乏價格競爭力：**本集團經已(i)向兩名設備出租人就獨立租用一台管口直徑800毫米及一台管口直徑3000毫米的頂管機；及(ii)向兩名賣方就購買一台管口直徑800毫米及一台管口直徑3000毫米的頂管機取得及審閱有關報價。由於董事知悉僅有兩間公司可獨立租賃頂管機，根據本集團可得有限報價及我們自租購特許經營商取得的初步租購報價，(i)估計年度租金成本約為3,800,000坡元(倘我們租賃有關機器一整年)，較有關頂管機的年度折舊約500,000坡元貴上6.6倍；或估計租購有關機器的年度付款約1,800,000坡元(倘我們以租購方式購入有關頂管機)，較有關頂管機的年度折舊約500,000坡元貴上2.6倍(「**成本效益分析**」)。據董事所知，由於頂管機需要適當處理，其為昂貴機器，設備出租人一般設定較高租金，以應付租賃期內造成損壞的其後維護開支。此外，租賃亦包括所有配件，例如泵、底架、頂管軸及泥漿以及皂土管道，將與有關頂管機一併租賃。另一方面，倘我們購入頂管機，我們將能夠使用現有配件，毋須就購買配件產生額外成本。此外，據董事所深知及盡悉，一般而言，出租人(包括我們就上述管口直徑800毫米及3,000毫米頂管機獲得報價的該兩名設備出租人)或會設下長達六個月，較我們項目所需時間為長的最低租賃期，而由於若干頂管工程可能僅需時約六個星期，在有關情況下，我們可能支付超出我們需要的不必要租金。經考慮(其中包括)(i)成本效益分析(儘管以租購方式為購入頂管機提供資金並非不可行，而我們就頂管機取得初步報價，過往能夠取得有關融資)；(ii)租用指定機器是否可得及可行；及(iii)租賃期條款是否靈活後，董事認為，而獨家保薦人已認同，本集團或未能於所需時候以合理租金獨立租用管口直徑800毫米及3000毫米的頂管機。倘我們並無擁有不同管口直徑的頂管機或無法獨立租用該等頂管機，我們將無法以具競爭力的價格競投新水務管道項目，亦無法維持競爭力，而我們拓展至水務管道項目的擴展計劃則可能無法有效推行。

業 務

- **分包削減盈利能力：**就董事所深知及理解，通常該類頂管機的擁有人一般不願意獨立租出機器，此乃由於彼等通常需要在機構內部維持相關專業人員，而獨立租出機器將使彼等的專業人員處於閒置狀態。我們已就提供需要管口直徑800毫米頂管機的頂管工程向分包商獲得並評核報價。董事認為，由於本集團已有操作該等頂管機的相關專業人員，委聘有關分包服務(已包含機器租用及人員成本)的成本效益較低。此外，本集團無法從分包商獲得有關管口直徑3000毫米的頂管機的任何報價。於往績期，我們並無向分包商分包頂管工程，乃由於我們就涉及管口直徑1,500毫米及2,000毫米的頂管工程自行提供有關服務，且並無承接或參與需要管口直徑1,500毫米及2,000毫米以外的頂管工程。然而，就說明目的而言，倘我們就項目#3、#4及#14租賃有關頂管機，並在確認該等項目的盈利能力時計算該兩台機器的租賃成本及扣除折舊開支，會令有關項目的溢利率分別由約23.6%、32.6%及33.0%跌至約13.8%、24.7%及21.6%。因此，我們目前無意分包有關頂管工程，此乃由於董事認為，此舉可能導致我們的投標定價不具競爭力，因而不符合本集團的最佳利益，或據董事所知，市場上難以獲得有關分包合約。因此，董事認為，於購置該等機器後，我們將擁有多台不同尺寸的頂管機。董事注意到，有九款尺寸的大型頂管機可供選擇，即管口直徑800毫米、900毫米、1,200毫米、1,500毫米、2,000毫米、2,100毫米、2,500毫米及3,000毫米。我們已擁有及將擁有的四款基本尺寸頂管機將能夠當作該九款標準尺寸的大型頂管機當中六款操作，原因為在外殼協助下，頂管機可增長至最多100毫米。因此，我們能力擴大承接燃氣、水務、電訊及供電行業項目的機會，而缺乏有關機器所涉及的分包成本及風險則會降低，且入標競投的定價更具競爭力。因此，於最後實際可行日期，除管口直徑800毫米及3,000毫米的頂管機外，董事無意於不久將來購入其他尺寸的頂管機。
- **租購影響流動資金：**另外，儘管以租購方式撥資購入頂管機的款項並非不可行，董事認為，分期償還租購設施，加上上文所述透過內部資源償還購買新物業的按揭貸款，或會為本集團帶來過度流動資金壓力及風險，可能會阻礙或推遲實施本集團擴展計劃。此外，與我們先前透過租購撥資購入管口直徑1,500毫米及2,000毫米的頂管機(租購款項已於二零一八年六月悉數支付)相比，該等頂管機的購買價約2,800,000坡元較兩台將購入的新頂管機便宜約2倍。我們得以透過當時涉及使用該等頂管機的進行中項目所產生現金流量償還租購分

業 務

期付款，而我們的投標價已計入頂管機的購買及融資成本。然而，由於我們已就涉及新頂管機的工程提交標書，惟於最後實際可行日期並無獲授任何該等項目，董事認為將現有財務資源優先用作多個進行中項目的營運資金為商業上審慎做法，並於我們自[編纂]有即時可我資金時僅購入新頂管機，以支付我們的即時擴展計劃，或當我們取得該等頂管工程的投標以致倘我們需要租購以撥資有關收購，我們自相關頂管工程產生的現金流量將足以償還租購分期付款。董事已就並無[編纂]所得款項而購買頂管機及工業物業的各種情況對本集團現金流量狀況進行模擬分析（「模擬」）。根據有關模擬，董事認為，在並無[編纂]所得款項的情況下，我們將需要推遲若干擴展計劃，尤其是購買新頂管機，原因是即使我們能夠租購頂管機，考慮到償還本金及利息，我們將很大可能無法應付日常營運的營運資金需求。

因此，董事相信，憑藉市場業者認可我們的技術專業知識及能力，我們可妥為利用擴展計劃及[編纂][編纂]把握水務及污水管道行業增長機遇。

主要註冊及牌照

於最後實際可行日期，我們就經營業務持有多項註冊及牌照，詳情如下：

相關機構／組織	相關名單／分類	資格／ 牌照／等級	屆滿日期
建設局	GB牌照	GB1	二零二一年六月二十七日
建設局	纜線／管道敷設及 道路復修(CR07)	L6	二零一九年十月一日
建設局	土木工程(CW02)	B2	二零一九年十月一日
建設局	電訊線路設備佈線／ 接線(ME10)	L1	二零一九年十月一日
建設局	機械工程(ME11)	L3	二零一九年十月一日

業 務

於最後實際可行日期，本集團已取得承辦商註冊制度下CR07工種(纜線／管道敷設及道路復修)「L6」級註冊資格及承辦商註冊制度下CW02工種(土木工程)「B2」級註冊資格，可競投新加坡公營部門的管道工程及土木工程項目，合約價值分別為無上限及最多13,000,000坡元。於最後實際可行日期，我們是11家取得承辦商註冊制度下CR07工種(纜線／管道敷設及道路復修)「L6」級註冊資格的公司之一。我們亦持有根據建造商許可證計劃發出的GB1牌照，可在新加坡承接任何價值的一般建造合約。有關我們所持註冊及牌照的進一步詳情，請參閱「監管概覽—商業資格及牌照」一節。

執行董事認為我們現時在承辦商註冊制度下的註冊資格足夠滿足業務需要。董事確認，於最後實際可行日期，本集團已取得在新加坡進行主要業務所需一切註冊及牌照。

維持註冊及牌照的規定

能否維持承辦商註冊制度下的牌照及註冊對我們的業務營運極為重要。進一步資料請見「風險因素—未能重續我們的現有註冊及牌照，或現有註冊及牌照被註銷或吊銷可能會對我們的營運及財務表現構成重大影響」。為維持該等註冊及牌照，我們還須遵守若干財務、人事、往績記錄、認證及其他規定，詳情載於「監管概覽—商業資格及牌照」一節。

人事規定

其中一項規定涉及僱用管理及技術人員，詳情載於「監管概覽—商業資格及牌照」一節。

執行董事確認，於往績期內及截至最後實際可行日期，維持所需牌照及註冊的人事規定已獲全面遵守。我們透過僱用執行董事徐鴻勝先生(擁有工程學(機械工程)學士學位及建設局頒發的建築生產力專業文憑)以及吳勇臻先生及孔文佳先生(彼等均擁有工程學士學位及建設局學院主辦的提升建造業生產力基本概念聽講證書(Basic Concept in Construction Productivity Enhancement (Certificate of Attendance))等專業資格)，以符合人事規定。

考慮到我們已僱用符合相關人事規定的管理及技術人員，且本集團於最後實際可行日期尚有多名僱員合資格在需要更換人員的情況下接掌有關崗位以符合人事規定，執行董事認為，本集團並無過份倚賴任何特定僱員達成有關註冊及牌照所需的相關人事規定。

業 務

認證規定

我們堅持品質監控及職業健康與安全。若干客戶亦可能要求若干認證，例如 bizSAFE 星級水平。於往績期內及截至最後實際可行日期，我們亦已取得品質監控、職業健康與安全的認證，詳情見下表：

相關 機構／組織	相關 名單／分類	資格／ 牌照／等級	首次獲授／ 註冊日期	屆滿日期
BSI Assurance UK Limited	土木工程適用的 質素管理系統	ISO 9001 : 2015	二零一零年 五月十三日	二零一九年 五月十二日
BSI Assurance UK Limited	土木工程適用的 環境管理系統	ISO 14001 : 2015	二零一三年 四月十日	二零一九年 四月九日
BSI Assurance UK Limited	土木工程適用的 職業健康及安全 管理系統	OHSAS 18001 : 2007	二零一零年 五月十一日	二零一九年 五月十日
建設局	環保與優雅建築商 獎 (Green and Gracious Builder Award)	認證	二零一六年 五月二十三日	二零一九年 五月二十二日
職業安全及 健康局	bizSAFE	星級	二零一六年 七月七日	二零一九年 五月十一日

競爭情況及市場佔有率

根據弗若斯特沙利文報告，新加坡整體基礎設施管道工程市場分散，截至二零一八年三月三十一日止年度，按收入計算，五大市場參與者的市場佔有率合共約 20.4%，市值則約為 202,300,000 坡元。然而，燃氣管道工程市場領域集中，截至二零一八年三月三十一日止年度，按收入計算，五大市場參與者的市場佔有率合共約 42.4%，市值則約為 52,700,000 坡元。於最後實際可行日期，共有 332 名承辦商在 CR07 工種「纜線／管道敷設及道路復修」下註冊，其中 11 名承辦商取得 L6 級資格。根據弗若斯特沙利文報告，按收入計算，我們於截至二零一八年三月三十一日止年度在新加坡的整體基礎設施管道工程市場排名第三，估計市場佔有率約為 2.4%，按收入計算，我們亦於截至

業 務

二零一八年三月三十一日止年度在新加坡的燃氣管道工程市場排名第二，估計市場佔有率約為10.7%。有關進一步詳情，請參閱「行業概覽—競爭情況分析」一節。

銷售及營銷

營銷活動

我們不設專責營銷及銷售團隊，此乃由於獲得項目的機會乃來自新加坡政府一站式電子採購門戶網站GeBIZ、自行在客戶本身的網站投標或應邀投標。我們亦倚賴執行董事及項目經理維繫及建立現有／新客戶關係。我們定期監察GeBIZ或客戶本身的網站有否合適項目機遇。此外，我們可能定期應私營客戶的邀請投標，該等客戶可能為常客及來自執行董事在私營界別商業網絡。於往績期，我們並無進行重大營銷活動。執行董事認為，聲譽及往績對於獲邀參與私營投標及參與公營投標至關重要。

定價及投標策略

我們考慮到各項間接費用、勞工成本、分包成本及物料成本後，依據成本加成基準定價。定價是公營或私營客戶評估投標時其中一項主要考慮因素，亦直接影響項目的盈利能力。因此，我們能夠有效估計成本尤為重要，而擁有足夠經驗能夠適當評估投標機會的人士亦同樣重要。

當我們透過GeBIZ、客戶本身的網站或應邀投標而物色到項目機遇時，投標部將審閱有關項目要求、項目所需物料、圖則、監管或法定規定的投標資料，以及我們旗下可用人手及機械。投標部將率先審閱項目要求，並與行政總裁核實以決定是否參與投標，如參與投標，則考慮各項因素後定價，包括(i)工程範圍；(ii)項目規模及複雜程度；(iii)我們履行項目的內部能力；(iv)施工進度；(v)我們現行的工作承擔；(vi)可用資源；(vii)交付要求以及保修、合約責任及保養等交付後活動；(viii)物料成本；(ix)適用法定或監管規定；及(x)競爭環境。

倘我們決定投標，投標部將擬備標書。我們將審閱標書，其中包括(i)工程範圍；(ii)要求及規格；(iii)所需物料；(iv)所需勞工及機械資源；及(v)整個項目的總計劃，以及我們施工的時間。我們將進行詳細成本估計，包括預算勞工成本、物料成本、測試及啟用成本以及初步費用。勞工成本包括我們自行計劃分配的人手及項目合約規定須投放的人手。舉例而言，若干合約或會要求我們指派專責項目經理、項目工程師、項目主管、管工或輪班工人。我們亦會就所需主要供應品及服務向供應商及／或分包商取

業 務

得報價，作為編製成本預算的參考，以釐定項目投標價格。影響項目投標價格的主要銷售成本主要為物料及勞工成本。

執行董事或項目經理將審批投標價格。標書一般於最多150日(或應客戶要求延長)內有效。我們於標書有效期內一旦獲發授約函件，即有責任按協定費用履行合約。所有標書須於提交予客戶前經由執行董事或項目經理審批。有關執行董事的背景及經驗，請參閱「董事及高級管理人員」一節。

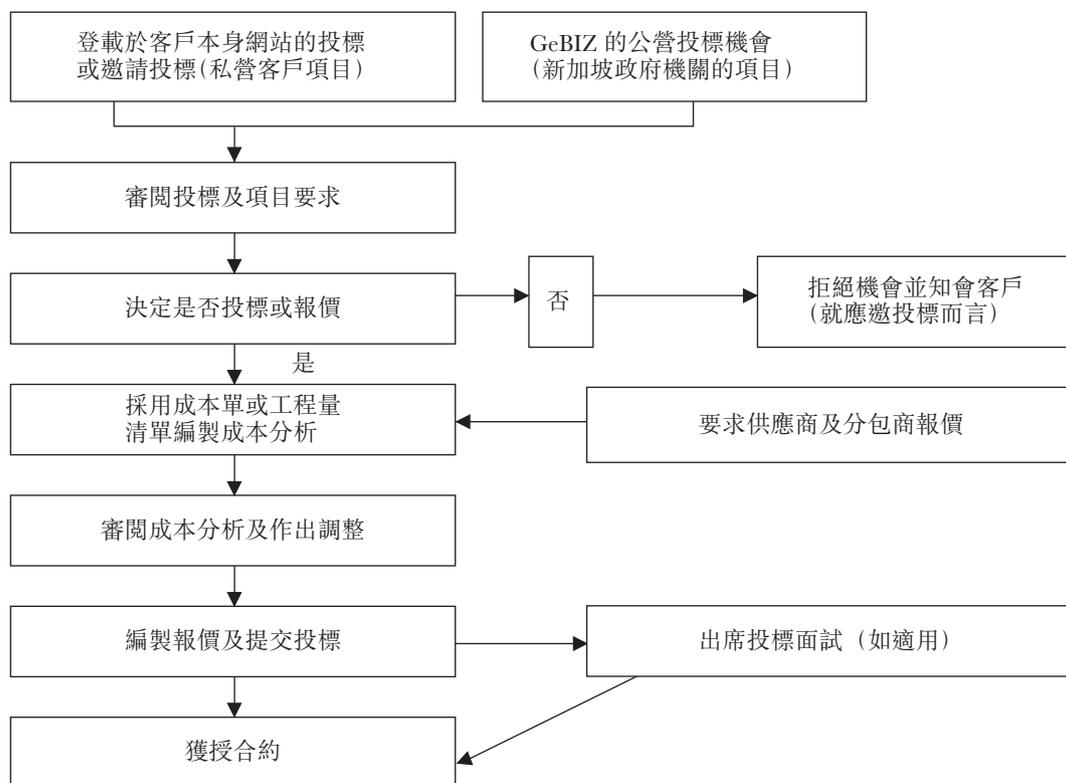
季節性

我們旗下業務一般不受任何嚴重季節性因素影響。

項目管理及營運

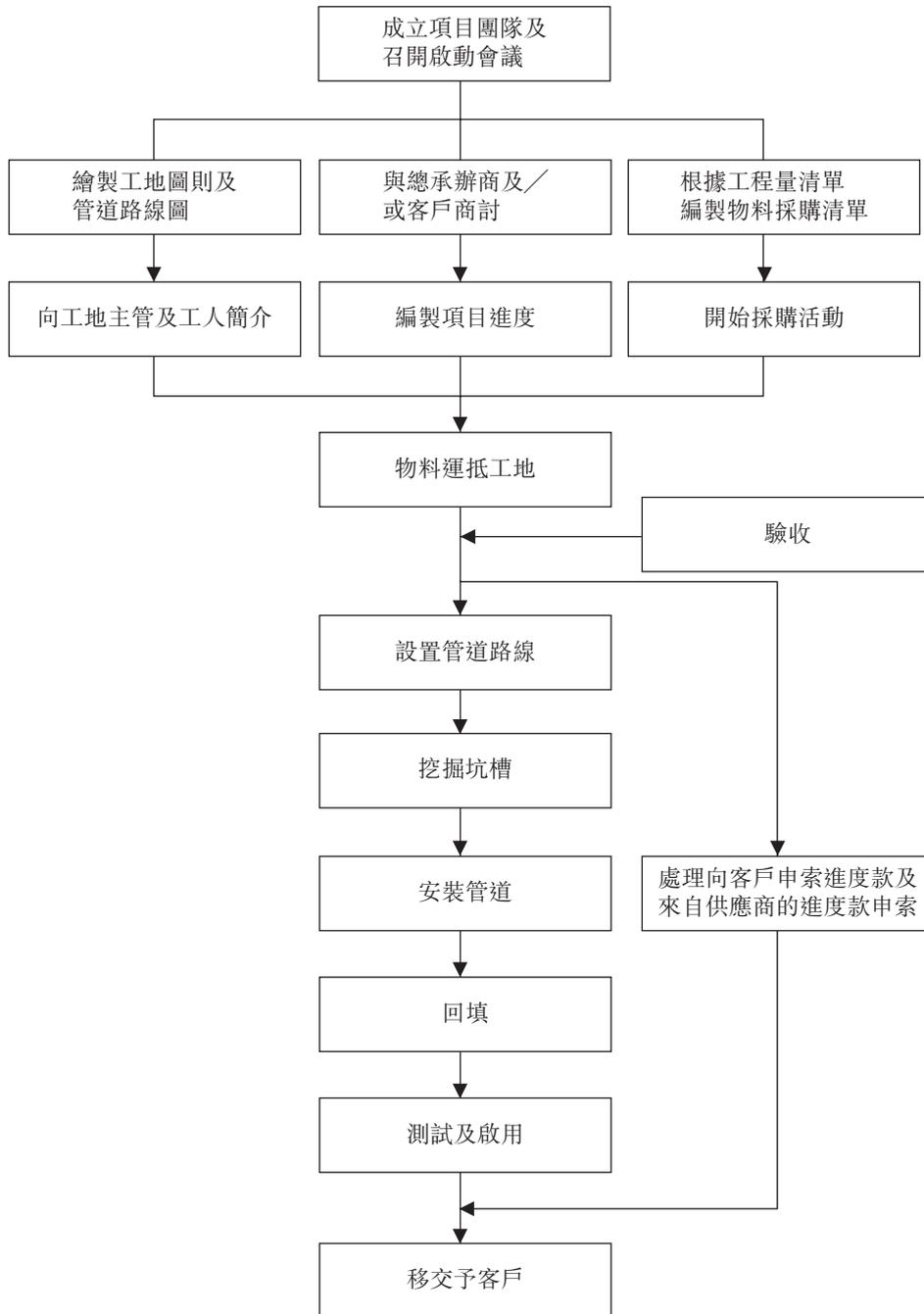
下圖列示我們一般於項目中採納的步驟：

投標階段(30至150日)



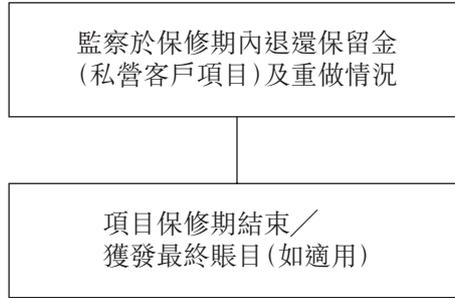
業 務

項目執行階段(5至49個月)



業 務

工程後階段(超過12個月)



投標階段

我們的項目主要來自兩個來源，即(i)登載於GeBIZ的公營投標機會；及(ii)登載於客戶本身網站的私營投標或應私營客戶的邀請報價。有關營銷活動、定價及投標策略的更多資料，請參閱上文「銷售及營銷」一段。

於接獲投標邀請或銷售查詢後，執行董事將在項目經理的協助下，審視、分析及研究服務範圍，以釐定我們是否能力可及，或有否任何適用於該項目法定或監管規定，方始決定是否參加投標或提供服務。於初步審查時，執行董事將考慮各項因素，包括相關客戶的特別要求、相關項目的類型及規模、工程範圍、我們現行的工作承擔、提供項目的能力、交付要求以及保修、合約責任及保養等交付後活動以及適用法定或監管規定。倘執行董事或項目經理決定著手投標，我們於編製成本分析時將善用標書、工程量清單及投標圖則的資料，並決定人手及項目預算的分配。於執行董事審閱有關成本分析並作出調整後，項目經理或項目工程師將擬備標書或報價單，並經由執行董事或項目經理審閱及批准，方始提交予客戶。

於提交標書後，我們或會應要求出席投標面試。執行董事或項目經理將出席面試，力求取得項目。如面試順利，我們將獲發授約函件(如適用)，並獲發合約或採購訂單。我們於內部報告記錄已提交的標書，當中載有(i)項目名稱／描述；(ii)投標金額；(iii)標書提交日期；及(iv)批授投標／合約日期等資料，以便分析投標結果。

中標率

下表載列我們於往績期的管道工程的中標率。

	二零一六年			二零一七年			截至三月三十一日止年度			二零一八年			截至二零一八年 九月三十日止六個月		
	貢獻於客戶本身標註的 私營投標或招標			貢獻於客戶本身標註的私 營投標或招標			貢獻於客戶本身標註的私 營投標或招標			貢獻於客戶本身標註的私 營投標或招標			貢獻於客戶本身標註的私 營投標或招標		
	提交	中標	(%)	提交	中標	(%)	提交	中標	(%)	提交	中標	(%)	提交	中標	(%)
燃氣管道	不適用	不適用	不適用	12	3	25.0	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用
水務管道	6	1	16.7	1	1	100.0	0	1	100.0	8	1	12.5	2	1	50.0
電纜安裝	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	3	1	33.3	不適用	不適用	不適用	2	2	100.0
總計	6	1	16.7	13	4	30.8	3	0	0.0	8	1	12.5	17	5	29.4

業務

業 務

附註：

1. 中標率乃按有關期間就所提交標書獲授的合約數目(不論於同期或其後獲授)計算，惟已提交標書的一項項目仍在等待結果除外。
2. N/A指不適用，原因為並無提交投標。

於往績期，我們的投標策略並無變動，此乃取決於多項因素，包括我們手頭的項目數量、可用人手及機械、預算項目盈利能力(盈利能力取決於與項目及競爭環境等各項因素)以及上文「銷售及營銷—定價及投標策略」一段所載其他因素。一般而言，我們的策略是提交超出我們能力範圍的標書，從而緊貼最新市場脈搏、不斷轉變的客戶及/或行業要求以及競爭對手的定價水平，有助我們進行策略規劃以期日後取得類似項目的投標。我們將提交更多項目投標，藉以爭取足夠項目以便優化資源，而我們並無獲授超過本身可用資源的項目而導致我們超支或違約的先例。鑒於我們的投標策略、於往績期的財務表現及於最後實際可行日期的手頭項目，董事認為，我們於往績期的整體中標率理想。

項目執行階段

於獲授合約後，行政總裁將召開啟動會議，由行政總裁、項目經理、項目工程師及安全主任出席。召開啟動會議旨在確管理層於動工及開始若干籌備工作前清楚了解客戶要求。其後，我們將與客戶舉行現場會議，以討論並確定實際工作要求。項目經理將即場向營運團隊簡介，並實際向其展示如何執行工作。擬定圖則的副本將交予工地主管。項目經理將計算並整理所需物料，再根據工程量清單編製物料採購清單。項目經理其後將與客戶或分包商就項目進度或總體施工方案及主要計劃商討，並根據總承辦商及/或客戶的意見編製進度或總體施工方案，再經由項目經理或行政總裁審閱及批准。項目工程師將在開始施工前繪製擬定繪圖計劃，以供客戶批准，當中包括項目發佈的驗收標準。任何偏差將會特別標示並與客戶討論。

項目經理確保工地準備就緒可供施工後，即調配機械及人手至工地。工地主管將為負責工地接收物料，其後將開始管道安裝工序。管道路線將按照獲批准的擬定圖則設置，並根據要求挖掘坑槽。坑槽編排以地面的邊界標記導向。操作挖泥機的人員必須接受培訓並取得操作挖泥機的牌照。安裝管道乃按照標準程序、投標規格及/或機器製造商的要求進行。於安裝管道後，將根據要求修復坑槽。我們將根據標準程序、

業 務

投標規格及物料建議進行測試，以檢查管道是否完整無損。於測試之前，我們須徵求客戶的授權人員批准。

安裝工程一經測試成功，餘下的物料將送返倉庫。倉庫人員／指定人士將檢查退回的物料，並以適當方式儲存。項目經理或工地主管將拍攝工程照片以顯示現有管網，並將應要求提交予客戶。於進行測試以確保符合合約規定後，我們將工程移交予客戶。於安裝過程中，客戶或會派遣其經理、工程師或技術專家監察工程進度，並檢查安裝工程質量，以確保安裝工程符合規格。然而，於我們完成安裝管道後，客戶將指派其檢查員見證測試，確保安裝工程安全及適合使用。倘彼等發現任何不善之處，將通知我們修正。項目經理或工程師須保留發放(移交)記錄，包括測試報告(如有)，作為項目符合要求的憑證。修復工程將根據客戶的要求按照標準程序進行。

會計部負責記錄應付賬款及應收款項，並聯同項目團隊預備申索進度款及發票。項目團隊將在一般每月向客戶申索的進度款反映已進行的工程。於收到進度款後，客戶將自行安排其人員審查及批准進度款。我們其後將編製並向客戶發出相應發票。我們給予客戶的信貸期一般為30至45日，而供應商給予我們的信貸期則為30至60日。一般而言，私營客戶將保留已審批進度款其中5%作為保留金。

我們亦曾遇到獲發工程變更訂單的情況，即對原先訂約的工程規格及範圍作出修改。工程變更訂單或會增減或更改原先工程範圍及修改原定合約金額。倘客戶要求保險公司或金融機構作出以彼等為受益人的履約保證，則行政部將與保險公司或金融機構協調，並確保於合約結束時妥為解除有關履約保證。

工程後階段

於完成及移交項目後，我們一般會收到客戶發出的竣工證書或保修期開始通知書，表明我們的工程已竣工、驗收及獲得批准。管道建設工程的保修期自建設工程大致上竣工當日起開始，我們須於保修期內修正任何獲知的瑕疵。

於工程竣工後，項目經理或項目工程師或工地主管將檢查現場修復工作。如有任何瑕疵，項目經理或項目工程師將通知工地主管修正。於修正完成後，工地主管將重

業 務

新檢查，確保修正工作已妥善完成。客戶或代表將獲邀共同檢查修正情況。項目經理或項目工程師將根據修改及預防措施要求記錄已進行的修正措施。

此後，我們亦須向客戶提交最終賬目以供批准，列示所有已完成的工程、收費及價格，包括所有工程變更訂單。客戶通常會審閱最終賬目，以確保付款及已完成的工程符合圖則所載，並確定工程餘款(如有)。我們將不時監察與私營客戶所訂立合約的收款及退還保留金情況。於工程大致上竣工後，我們將於保修期屆滿後獲發保留金。於往績期，並無扣除任何保留金的情況。

質量監控

我們設有質量管理體系，以確保所提供服務符合或超出客戶及相關監管機構的要求。我們的相關質量監控程序涵蓋：

(i) 採購

誠如下文「供應商 — 挑選及監督供應商及分包商」一段所述，我們備有認可供應商及分包商名單，而採購部將根據各項表現指標對供應商及分包商進行評估及評價，其中包括彼等(i)符合特定要求的能力；(ii)為所用物料或產品的原製造商；(iii)過往表現及能力令人滿意；(iv)首批樣本獲批或交付的首批訂單令人滿意及可予接受；(v)價格；及(vi)獲客戶推薦。所有認可供應商將就遭拒絕接收的物料／產品、服務欠佳或延遲交貨方面接受監察。相關人員將就任何不善之處向採購主管提供意見。管理層可酌情決定重新評估表現欠佳的供應商，或將其從認可供應商名單中剔除。

(ii) 儲存

採購主管將查驗向我們交付的採購物料或產品及服務。不符合要求的項目將退回予供應商或向供應商索償。倉庫人員或指定人士將妥善儲存我們收到的產品或有待交付的產品。由於倉庫因地方有限而無法儲存所有原材料，故管道等原材料一般按及時基準交付至安裝工地。然而，倉庫會保存螺栓及螺母、三通接頭及裝置等管道配件以及機械部件及耗材等其他貴價物料，並由倉庫人員負責監控。從倉庫提用的物料、部件及耗材均在「倉庫記錄簿」記錄。

在現場接收物料時，工地主管將檢查該等原材料質量。於驗收時如發現物料不合格，工地主管或倉庫人員將在交貨單上記錄不合格物料的詳情，並通知項目經理及採購主管。項目經理將評估不合格物料，並決定是否有需要聯絡供應商。

業 務

倘交付貨品的數量及規格等方面存在差異，將通知採購主管與供應商聯繫以解決問題。倘產品質素有問題，項目經理將衡量如何處置。視乎評估結果及情況，我們或會接受不合格物料或將其退還予賣方。倘於驗收時發現物料不可接受，則所有遭拒絕的產品須退還予賣方。倘不合格產品因故未能即時退還予賣方或分包商，則須採取措施避免無意之中使用有關產品並妥為識別。

我們的政策為避免積壓存貨，故物料及耗材均於較短時間內使用。儘管如此，為了確保所持存貨物有所用，倉庫人員將定期評估倉庫的可用存貨，並採用發貨憑單及存貨清單監控存貨及發貨情況。倉庫人員將檢查存貨清單後方始發送至辦事處，以便每日記錄物料收發情況。

(iii) 監控及測量產品與服務

我們於適當階段監控及測量產品與服務，確保符合產品規格。我們將保存產品與服務的監控及測量記錄，從而證明產品與服務符合客戶要求及規格的驗收標準，包括可追溯授權發佈的人士。於確認符合驗收標準後，相關指定人員獲授權發放產品與服務。獲發放的產品與服務不得進入另一階段或交付，直至完成計劃檢驗並符合驗收標準為止。發放任何不符合要求的項目必須得到客戶批准或授權。

(iv) 客戶滿意

管理層將計算及分析資料，以釐定客戶對符合其期望及需求方面的滿意程度。我們透過內部評估至少每年計算客戶滿意程度一次，當中涵蓋書面投訴宗數、與客戶投訴有關的修正／預防措施要求宗數、拒絕受理或客戶退貨個案宗數、客戶審核結果宗數及客戶對所提供產品與服務的任何其他意見。計算或分析客戶滿意程度將於內部審閱後記錄在案。有關結果將於年度管理回顧會議期間討論。我們亦進行年度內部審核，以確定須持續改進的領域，特別是確保遵守ISO 9001：2015、OHSAS 18001：2007及ISO 14001：2015標準。於往績期，並無接獲任何重大投訴。

業 務

客戶

客戶類型

我們的客戶主要包括(i)私營燃氣、水務、電訊及供電公司；及(ii)新加坡政府機關，例如專責治理水務及集水區的公營機構。截至二零一八年三月三十一日止三個年度及截至二零一八年九月三十日止六個月，我們分別有6名、7名、9名及9名向我們作出收入貢獻客戶。新加坡政府機關的公營投標登載於GeBIZ，而私營建築公司則主要透過邀請報價或透過客戶的網站招標。

五大客戶

截至二零一八年三月三十一日止三個年度及截至二零一八年九月三十日止六個月，來自五大客戶的收入分別約為29,500,000坡元、28,400,000坡元、22,400,000坡元及13,200,000坡元，佔我們的收入分別約99.9%、99.9%、96.0%及94.0%。於往績期，來自最大客戶的收入分別約為20,900,000坡元、21,000,000坡元、13,300,000坡元及3,800,000坡元，佔我們的收入分別約71.0%、74.0%、57.0%及27.1%。

下表載列截至二零一八年三月三十一日止三個年度及截至二零一八年九月三十日止六個月的五大客戶及其作出的收入貢獻：

截至二零一六年三月三十一日止年度

客戶	開始業務關係的年份	本集團所提供服務範圍	付款條款及信貸期	收入貢獻			
				總額 百萬坡元	佔本集團 收入百分比 %	屬同一 集團的收入 百萬坡元 (附註10)	佔本集團 收入百分比 %
客戶A(附註1)	一九九六年	供應及安裝 燃氣管道	以GIRO付款； 30日信貸期	20.9	71.0	不適用	不適用
客戶C(附註2)	一九九五年	供應及安裝 水務管道	以GIRO付款； 30日信貸期	4.3	14.6	不適用	不適用
客戶D(附註3)	二零零九年	供應及安裝 電訊纜	以GIRO付款； 30日信貸期	2.9	9.8	不適用	不適用
客戶B(附註4)	二零一二年	供應及安裝 凍水網狀管道	以支票付款； 30日信貸期	1.1	3.6	不適用	不適用
客戶G(附註5)	二零一四年	安裝凍水管道	以支票付款； 30日信貸期	0.3	0.9	不適用	不適用
總計				29.5	99.9		

業 務

截至二零一七年三月三十一日止年度

客戶	開始業務 關係的年份	本集團所 提供服務範圍	付款條款及 信貸期	收入貢獻			
				總額 百萬坡元	佔本集團 收入百分比 %	屬同一 集團的收入 百萬坡元 (附註10)	佔本集團 收入百分比 %
客戶A(附註1)	一九九六年	供應及安裝 燃氣管道	以GIRO付款； 30日信貸期	21.0	74.0	不適用	不適用
客戶C(附註2)	一九九五年	供應及安裝 水務管道	以GIRO付款； 30日信貸期	5.5	19.2	不適用	不適用
客戶D(附註3)	二零零九年	供應及安裝 電訊纜	以GIRO付款； 30日信貸期	1.2	4.4	不適用	不適用
客戶B(附註4)	二零一二年	供應及安裝 凍水網狀管道	以支票付款； 30日信貸期	0.6	2.1	不適用	不適用
客戶G(附註5)	二零一四年	安裝凍水管道	以支票付款； 30日信貸期	0.07	0.2	不適用	不適用
總計				28.4	99.9		

截至二零一八年三月三十一日止年度

客戶	開始業務 關係的年份	本集團所 提供服務範圍	付款條款及 信貸期	收入貢獻			
				總額 百萬坡元	佔本集團 收入百分比 %	屬同一 集團的收入 百萬坡元 (附註10)	佔本集團 收入百分比 %
客戶A(附註1)	一九九六年	供應及安裝 燃氣管道	以GIRO付款； 30日信貸期	13.3	57.0	13.7	58.5 (附註11)
客戶C(附註2)	一九九五年	供應及安裝 水務管道	以GIRO付款； 30日信貸期	7.0	30.1	不適用	不適用
客戶B(附註4)	二零一二年	供應及安裝 凍水網狀管道	以支票付款； 30日信貸期	0.8	3.2	不適用	不適用
Sing and San Construction Pte. Ltd. (附註6)	二零一七年	供應頂管服務	以支票及GIRO 付款；30日 信貸期	0.7	3.0	不適用	不適用
客戶D(附註3)	二零零九年	供應及安裝 電訊纜	以GIRO及支票 付款；30日 信貸期	0.6	2.7	不適用	不適用
總計				22.4	96.0		

業 務

截至二零一八年九月三十日止六個月

客戶	開始業務關係的年份	本集團所提供服務範圍	付款條款及信貸期	收入貢獻			
				總額 百萬坡元	佔本集團收入百分比 %	屬同一集團的收入 百萬坡元 (附註10)	佔本集團收入百分比 %
客戶C(附註2)	一九九五年	供應及安裝水務管道	以GIRO付款； 30日信貸期	3.8	27.1	不適用	不適用
客戶F(附註8)	二零一八年	供應及安裝電纜	以GIRO付款； 30日信貸期	3.4	24.1	6.1	43.4 (附註12)
客戶A(附註1)	一九九六年	供應及安裝燃氣管道	以GIRO付款； 30日信貸期	2.7	19.3	6.1	43.4 (附註13)
客戶B(附註4)	二零一二年	供應及安裝凍水網狀管道	以支票付款； 30日信貸期	1.8	12.8	不適用	不適用
Eigen Energy Pte. Ltd. (附註7)	二零一八年	供應及安裝太陽能板	以GIRO付款； 30日信貸期	1.5	10.7	不適用	不適用
總計				<u>13.2</u>	<u>94.0</u>		

附註：

- 客戶A為於一九九五年六月二十七日在新加坡註冊成立的私人有限公司，並為唯一獲能源市場管理局授權從事輸送管道氣體業務的天然氣運輸商。根據弗若斯特沙利文報告，客戶A於二零一七年開發的進行中項目數量佔天然氣管道界別約77.0%，目前為新加坡工業、商業及住宅界別超過1,500,000名客戶提供服務。客戶A為一家新加坡龍頭能源公用事業公司旗下的全資附屬公司，其控股公司於截至二零一八年三月三十一日止財政年度錄得收入約41億坡元及資產約192億坡元。其最終控股公司為於新加坡成立及設立總部的環球投資公司，管有及以商業形式管理先前由新加坡政府持有的投資及資產。
- 客戶C為新加坡法定機構兼國家水務機關，以綜合方式管理新加坡供水、集水及用水。根據弗若斯特沙利文報告，客戶C於二零一七年開發的進行中項目數量佔水管界別整體進行中項目約67.0%。客戶C控制新加坡整個供水系統，包括供水管理及污水處理等，致力通過制定有效計劃以及開展一系列水系統(包括水管、輸水道及其他設施)維護及修理工作，確保新加坡的供水持續性。
- 客戶D為於一九九七年一月二十三日在新加坡註冊成立的私人有限公司，從事操作、營運、管理及供應電訊系統業務。自二零一七年五月起，該公司(i)由一家於新加坡交易所上市的公司擁有51%權益，該公司為專門從事航天、電子、陸軍系統及海洋領域的全球技術、國防及工程集團，於截至二零一七年十二月三十一日止財政年度錄得收入約66億坡元及資產約85億坡元；及(ii)由客戶A的控股公司擁有49%權益，該公司為新加坡龍頭能源公用事業公司，其控股公司於截至二零一八年三月三十一日止財政年度錄得收入約41億坡元及資產約192億坡元。其最終控股公司

業 務

為於新加坡成立及設立總部的環球投資公司，管有及以商業形式管理先前由新加坡政府持有的投資及資產。

- (4) 客戶B為於一九九八年十月二日在新加坡註冊成立的私人有限公司，從事開發用於冷氣及其他公用服務的分區供熱及製冷系統業務，服務範圍包括Mediapolis、Changi Business Park、one-north及Woodlands Water Fab Park，工廠總裝機容量超過65,000冷凍噸。客戶B為一家於新加坡交易所上市的環球公司旗下的全資附屬公司，該公司從事離岸及海洋、土地、基礎設施、電訊及運輸以及資本持有等多項業務，於截至二零一七年十二月三十一日止財政年度錄得收入約60億坡元及資產約281億坡元。
- (5) 客戶G為於二零零一年九月十八日在新加坡註冊成立的私人公司，從事提供管道、供暖及空調服務業務，亦為一家於一九五六年二月在日本成立的公司旗下的全資附屬公司，其繳足資本為35億日圓，為暖通空調業的龍頭公司，僱用超過2,100名僱員，業務營運遍佈日本、香港、台灣及東南亞等多個國家。
- (6) Sing and San Construction Pte. Ltd. 為於一九八四年五月二十一日在新加坡註冊成立的私人公司，在新加坡從事建築其他土木工程項目業務，在CW01工種「一般建造」獲「C2」級、在CW02工種「土木工程」獲「B2」級及在CR07工種「纜線／管道敷設及道路復修」獲「L6」級資格。
- (7) Eigen Energy Pte. Ltd. 為於二零一五年七月八日在新加坡註冊成立的私人公司，在新加坡從事能源管理及清潔能源系統的工程設計及諮詢服務業務。
- (8) 客戶F為於二零零三年三月七日在新加坡註冊成立的公眾公司，從事輸電及配電業務，亦為一家新加坡龍頭能源公用事業公司旗下的全資附屬公司，其控股公司於截至二零一八年三月三十一日止財政年度錄得收入約41億坡元及資產約192億坡元。其最終控股公司為於新加坡成立及設立總部的環球投資公司，管有及以商業形式管理先前由新加坡政府持有的投資及資產。
- (9) 就屬同一集團的客戶而言，倘(i)彼等為個別法人實體；及(ii)在向我們發出訂單方面彼等有不同決策單位，則彼等將不會被視為一名客戶，而我們來自同一集團旗下不同客戶的收入將不會合併計算。
- (10) 僅供說明用途，包括由同一最終控股公司控制的集團旗下其他成員，惟屬個別法人實體及擁有不同決策者。
- (11) 包括與客戶A屬同一集團的另一名客戶。
- (12) 包括客戶A及與客戶F屬同一集團的另一名客戶。
- (13) 包括客戶F及與客戶A屬同一集團的另一名客戶。

業 務

客戶集中程度

截至二零一八年三月三十一日止三個年度及截至二零一八年九月三十日止六個月，來自五大客戶的收入分別佔我們的收入約99.9%、99.9%、96.0%及94.0%。具體而言，截至二零一八年三月三十一日止三個年度各年的最大客戶為客戶A，分別佔我們的收入約71.0%、74.0%及57.0%。儘管出現客戶集中的情況，執行董事認為我們並無倚靠五大客戶，並具備於未來維持收入的能力，原因在於：

- (i) 新加坡燃氣管道工程服務市場目前由數家大型管道承辦商公司支配。根據弗若斯特沙利文報告，燃氣管道工程市場領域集中，截至二零一八年三月三十一日止年度，按收入計算，五大市場參與者的市場佔有率合共約為42.4%，而市值則約為52,700,000坡元。此外，弗若斯特沙利文認為本集團的客戶集中程度符合行業標準。例如，於二零一七年，基礎設施管道工程市場及天然氣管道界別的五大參與者就其三大客戶所產生收入分別佔整體收入超過80%。此乃主要由於截至最後實際可行日期僅有11家公司註冊為承辦商註冊制度項下CR07工種(纜線／管道敷設及道路復修)並具備「L6」級資格。董事注意到，若干註冊為CR07工種並具備「L6」級資格的公司僅為某一行業提供有限度服務，而本集團則可提供廣泛服務，當中涵蓋燃氣、水務、電訊及供電行業。於往績期內，我們向(其中包括)客戶A(唯一獲能源市場管理局授權在新加坡從事輸送管道氣體業務的天然氣運輸商)；客戶C(新加坡法定機構兼唯一國家水務機關，以綜合方式管理新加坡供水、集水及用水)；客戶D(在新加坡從事操作、營運、管理及供應電訊系統業務)；及客戶B(從事開發用於冷氣及其他公用服務的分區供熱及製冷系統業務)提供服務。因此，礙於市場選擇有限，該等客戶某程度上倚賴我們提供全方位服務的專業技能；

業 務

(ii) 部分五大客戶(例如客戶A、客戶C、客戶D及客戶B)與我們相輔相成。下表概列我們於所示期間與客戶A、客戶C、客戶D及客戶B的委聘：

	於 往續期內 所涉項目 數目 ⁽¹⁾	合約總值 ⁽²⁾ 百萬坡元	截至三月三十一日止三個年度			截至	於往續期內 及截至最後 實際可行日期 的中標率 %
			確認的收入			二零一八年	
			二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一八年	
			百萬坡元	百萬坡元	百萬坡元	九月三十日 止六個月 確認的收入 百萬坡元	
客戶A	20	109.7	20.9	21.0	13.3	2.7	32.5
客戶C	3	30.6	4.3	5.5	7.0	3.8	12.5
客戶D	4	8.1	2.9	1.2	0.6	0.1	33.3
客戶B	4	13.7	1.1	0.6	0.8	1.8	100.0

附註：

1. 不論是否獲發大致完工證書，往續期內為我們貢獻收入的項目總數。
2. 附註1項目的合約總值。

我們為新加坡基礎設施管道建設及相關工程服務市場的龍頭企業。我們與該等客戶緊密合作了六至23年，適時為其提供符合其要求的服務。一般而言，缺乏足夠行業專業知識及服務能力的市場新進公司難以達到有關地位。我們獲得項目的機會來自新加坡政府一站式電子採購門戶網站GeBIZ、獲邀參與私營投標或自行在客戶本身的網站投標。憑藉我們過去25年的良好往績，我們相信我們已準備就緒，有能力為客戶提供服務。於往續期內，我們涉及該等客戶的投標策略並無變動。此外，客戶A為唯一獲能源市場管理局授權在新加坡從事輸送管道氣體業務的天然氣運輸商。董事相信，我們為新加坡少數能夠符合客戶A質量要求的龍頭供應商之一。於二零一七年四月一日至二零一八年三月三十一日期間，我們一直獲客戶A評為其土木工程及建築相關工程方面的五大承辦商之一；

客戶B的分區供冷管道項目屬管道項目中的專有類別。根據執行董事所知，目前並無其他本地承包商可為客戶B提供有關服務。根據弗若斯特沙利文報告，於二零一三年至二零一七年間，本集團為唯一一間承接新加坡分區供冷管道項目的已識別承包商。因此，一般而言我們可在有關客戶B的投標及訂價策略方面保持競爭優勢。除客戶B外，一般而言，我們會對所有客戶採取同等投標及訂價策略。

業 務

- (iii) 我們透過與其他客戶建立長期關係，繼續多元化擴展客戶基礎，並向其他客戶提供新服務以提高銷售額。我們定期聯絡客戶，與彼等商談對我們服務的要求及意見，以確保客戶稱心滿意。我們與客戶高級管理層及其工作團隊保持聯絡。自二零一七年十二月及二零一八年五月以來，我們參與首個太陽能板安裝項目，並成功中標為客戶A的同系附屬公司安裝電纜，該等公司分別(i) 從事研發環境及清潔技術；及(ii) 從事提供輸電及配電服務，以多元化發展旗下服務，並減少客戶集中程度。我們將繼續尋求機會擴展至其他行業，爭取更多商機及接觸不同市場客戶，從而減低我們在產生收入方面對客戶A的倚賴；
- (iv) 就客戶A(即我們於往績期的最大客戶)而言，我們並非其獨家供應商，亦可不受限制向其他客戶提供同類服務。客戶A所有投標均透過其本身網站競投，而我們過往與其合作讓我們得以了解其要求，從而讓我們於投標時更具優勢。即使我們與客戶A的關係罕有地基於任何原因而終止，本集團仍可與水管行業(客戶C及客戶B所屬行業)、電訊纜行業(客戶D所屬行業)及太陽能板安裝(Eigen Energy Pte. Ltd. 所屬行業)等其他基礎設施行業的其他客戶合作，全賴我們有能力提供一眾競爭對手無力提供的廣泛服務。大部分該等客戶為龍頭公用事業公司，本集團已為其服務超過六年。董事相信，若我們改變投標策略以更進取態度定價，憑藉我們與該等客戶長久以來建立的業務關係及往績，董事預期向該等客戶爭取更多項目時不會遭遇任何困難。根據弗若斯特沙利文報告，除客戶A開發的項目外，新加坡管道工程市場亦不乏其他客戶所創造的機會。舉例而言，負責新加坡交通系統的陸路交通管理局近年亦開發一系列項目；於二零一七年，陸路交通管理局所開發進行中項目數量佔天然氣基礎設施管道工程市場份額約25%，而於水管界別則佔約16.7%(按二零一七年進行中項目數量計算)，加上我們將購入的新頂管機及我們將聘請的額外人手，我們將更具備能力將服務擴展至更多新客戶。此外，我們亦將尋求與客戶B擴大合作，根據弗若斯特沙利文報告，客戶B於二零一七年的進行中項目數量佔水管界別整體進行中項目約67.0%；

業 務

- (v) 貢獻收入的客戶數目由截至二零一六年三月三十一日止年度的6名上升50.0%至截至二零一八年三月三十一日止年度的9名。客戶數目於有關期間上升，意味著本集團已多元化發展業務並拓展客戶基礎，以減少我們主要倚賴客戶A產生收入。下表概列所示期間與客戶(除客戶A、客戶C、客戶D及客戶B外)的委聘：

於 往續期內 所涉項目 數目 ⁽¹⁾	合約 總價值 ⁽²⁾	截至三月三十一日止 三個年度確認的收入			截至 二零一八年 九月三十日 止六個月 確認的 收入	
		二零一六年	二零一七年	二零一八年		
		百萬元	百萬元	百萬元	百萬元	
		百萬元	百萬元	百萬元	百萬元	
客戶E	1	6.0	—	—	0.5	0.3
客戶F	1	4.7	—	—	—	3.4
客戶G	1	2.0	0.3	0.06	微不足道	—
Eigen Energy Pte. Ltd.	1	1.8	—	—	—	1.5
Sing and San Construction Pte. Ltd.	1	1.5	—	—	0.7	0.4
客戶J	1	5.2	微不足道	微不足道	微不足道	—
客戶K	1	0.7	0.07	—	—	—
客戶L	1	0.5	—	—	0.4	微不足道

附註：

1. 不論是否獲發大致完工證書，往續期內為我們貢獻收入的項目總數。
 2. 附註1項目的合約總值。
- (vi) 來自客戶A的總收入由截至二零一六年三月三十一日止年度約71.0%減至截至二零一八年三月三十一日止年度約57.0%，而來自客戶C的總收入則由截至二零一六年三月三十一日止年度約14.6%增至截至二零一八年三月三十一日止年度約30.1%。來自客戶A的收入下跌，顯示我們並無過分倚賴客戶A產生收入，足證我們有能力向其他客戶銷售。

有關與我們與五大客戶關係有關的風險，請參閱「風險因素 — 大量收益乃源自向客戶A的銷售，與客戶A的業務減少或失去該客戶均會對我們的業務、財政狀況及經營業績構成重大不利影響」一節。

業 務

同時身為我們分包商的客戶

截至二零一八年九月三十日止六個月，Eigen Energy Pte. Ltd. 同時身為我們其中一名五大客戶及分包商。該客戶為於新加坡註冊成立的私人公司，主要在新加坡從事能源管理及清潔能源系統的工程設計及諮詢服務業務。我們就供應及安裝另一項目的儲能系統委聘Eigen Energy Pte. Ltd. 為分包商，以借助其技術知識。我們亦作為分包商為Eigen Energy Pte. Ltd. 供應及安裝太陽能板。於往績期，與Eigen Energy Pte. Ltd. 的交易價值及類別如下：

	截至 二零一八年 九月三十日 止六個月			
	截至三月三十一日止年度 二零一六年	二零一七年	二零一八年	二零一八年 九月三十日 止六個月
<i>Eigen Energy Pte. Ltd. 作為我們的客戶</i>				
— 來自Eigen Energy Pte. Ltd. 的總收入佔我們的總收入百分比(概約%)	0	0	0	10.7
我們向Eigen Energy Pte. Ltd. 提供太陽能板安裝服務合約的毛利(概約千坡元)	0	0	0	117
<i>Eigen Energy Pte. Ltd. 作為我們的分包商</i>				
— 佔我們的銷售成本總額百分比(概約%)	0	0	2.1	0

Eigen Energy Pte. Ltd. 為獨立第三方。董事確認，與Eigen Energy Pte. Ltd. (不論作為客戶或分包商) 所訂立交易及合約的條款乃經公平磋商後訂立，於往績期，我們與Eigen Energy Pte. Ltd. 概無重大糾紛。

除上文所披露者外，於往績期，概無任何五大客戶同時身為我們的供應商或分包商，而全部五大客戶均為獨立第三方。於往績期，概無董事或任何彼等各自的緊密聯繫人或任何就董事所知於緊隨[編纂]及[編纂]完成後擁有本公司超過5%已發行股本的現有股東於任何五大客戶中擁有任何權益。於往績期，我們與五大客戶概無任何重大糾紛。

業 務

與客戶訂立的主要合約條款

一般而言，與客戶訂立的合約載有有關合約價格、期限、工程範圍、付款條款、保留金、保修期條文、履約保證、算定損害賠償、更改及終止的條款。

合約金額

合約一般按照合約所指定的工程範圍訂明協定價格。合約金額一般為固定或一筆過款項。我們一般設有收費表，作為計算各類工程的基準。

就定期合約而言，客戶一般會提供所需預期工程的明細連同暫定物料數量。定期合約將根據預期工程及暫定數量列明暫定合約金額。然而，實際合約金額視乎客戶所發出工程訂單而定，並會按照標書或客戶於投標階段所提供的收費表所列明的收費作出估值。

期限

合約一般會列明期限，就基礎設施管道建設及相關工程服務而言，期限通常介乎12至24個月，視乎項目範圍、規模及複雜程度而定。

工程範圍

我們所承接基礎設施管道建設及相關工程服務項目的工程範圍及規格載於標書，當中包括詳細圖則、設備及所用物料。

付款條款

付款條款須遵守BCISPA，有關詳情載於「監管概覽」一節。根據BCISPA，根據合約進行任何工程或提供任何產品或服務的人士有權收取進度款。就我們的合約而言，進度款於我們申索進度款後21個曆日內由客戶核實，並於核實後35日內支付。我們每月提交進度款申索，或於各項工程訂單完成後向客戶提交進度款申索以供其審批。客戶亦可能於合約訂明協定信貸期，一般為21至35日。

履約保證

就我們與客戶訂立的合約而言，客戶一般要求提供抵押按金或履約保證。有關金額一般為合約金額的5%至10%，並持續生效至保修期屆滿或獲發最終竣工證書為止。抵押按金為現金按金或履約保證，其形式為在新加坡金融管理局註冊的本地銀行、本地財務公司或本地保險公司就指定金額而提供具特定形式的無條件按需擔保。客戶或

業 務

會利用抵押按金或履約保證彌補因我們違約而蒙受或可能會蒙受的任何虧損或損害，當中包括算定損害賠償的申索。於往績期，我們並無接獲任何履約保證申索。

保留金

私營客戶會預扣合約價值其中一部分(一般為5%)作為保留金，有關款項將會於大致完工以及保修期(通常為大致完工日期起計為期12至24個月)及獲發最終竣工證書後發還。大致完工及最終竣工證書為客戶代表向我們發出的證書，以承認項目已經完成。大致完工的意思為合約項下須完成的工程已妥為完成，亦無明顯瑕疵，而保修期乃由此時開始起計。最終竣工的意思為客戶已接納我們根據合約所承擔的所有責任，相關證書一般於保修期後發出。

保修期

我們的合約載有保修期，期間我們須負責修復工程瑕疵，而客戶毋須支付額外費用。保修期一般為大致完工日期起計12至24個月。倘所用物料出現瑕疵，我們將於保修期內自行或要求分包商更換。於往績期，並無客戶對本集團提出重大申索。於往績期，修復工程或產品不善之處所產生的成本微不足道。於往績期，並無重大客戶投訴。

外籍勞工

我們須於向客戶提交工人名單進行登記前，負責確保工人均持有有效工作許可證。並無辦理登記手續的工人不得進入工地。我們並無聘用非法勞工。我們須就相關項目聘用非法入境者而引致的任何損失或責任向客戶負責及作出彌償。於往績期內及截至最後實際可行日期，我們(i)並無聘用任何非法入境者，及(ii)並無就聘用非法入境者而針對我們採取的行動或向我們發出的通知。

算定損害賠償

我們的合約一般載有算定損害賠償條款，倘我們無法在指定時間內完成工程範圍及／或(在我們不獲延期的情況下)對整個項目造成不必要的延誤，令客戶蒙受算定損害賠償，則我們須向客戶補償部分或全部所產生的算定損害賠償。除本節「訴訟及申索—訴訟」一節所披露者外，本集團於往績期並無支付重大算定損害賠償。

業 務

更改工程

倘客戶修訂原先訂約的工程規格及範圍，我們或會獲發工程變更訂單。工程變更訂單或會增減或更改原先工程範圍及修改原定合約金額。倘工程變更訂單的修訂導致我們需要更改向供應商採購的物料或與分包商訂立的協定條款，則我們須另行進行磋商。

保險

有關工地現場活動的保險將由我們投購的全險、公共責任保險及工傷賠償保險支付。然而，我們須就工地所設廠房及機械的任何損失或損害自行投購保險。有關本集團所投購的保單詳情，請參閱下文「保險」一段。

終止

客戶一般可於以下情況下終止合約，其中包括(i)我們已中止工程或工程的任何階段或其中部分；(ii)我們未能盡力或具備所需技能開展工程或工程的任何階段或其中部分；(iii)違反合約的任何條款(不論明示或暗示)；(iv)使用不符合說明或規格的物料及／或物料供應不足；(v)作出虛假聲明或提供錯誤資料；(vi)未能提供履約保證；或(vii)破產或無力償債。於往績期，我們並無任何合約根據終止條款被終止。

供應商

我們向新加坡供應商採購的貨品主要是管道、瀝青預混料、回填物料及柴油。有關我們直接成本的敏感度分析，請參閱「財務資料 — 影響我們的財務狀況及經營業績的重大因素 — 銷售成本波動」一節。

與供應商的關係

我們與大部分五大供應商建有逾四年關係，我們在定價以及交付供應品及服務方面獲其支持。於往績期，五大供應商全部均位於新加坡及馬來西亞，而彼等於往績期並非我們的客戶。於往績期，我們並無遇到任何物料短缺的情況，而我們採購的各類主要貨品及服務的認可供應商名單均有多於一名供應商。於往績期，我們與任何供應商並無任何重大意見分歧或爭議，而我們預計日後採購物料亦不會出現任何嚴重困難。

業 務

挑選及監督供應商及分包商

我們根據個別項目需求及進度進行採購。於投標階段，我們首先獲取所有主要類別貨品及服務的報價，其後倘獲授合約，則聯絡已向我們報價的供應商及分包商，並根據定價、質量及是否符合規格等因素挑選供應商及分包商。一般而言，我們將就同一類別採購品索取至少三份報價，以確保所獲報價具有競爭力。

我們就已通過評估標準的供應商及分包商備有一份認可供應商及分包商名單。就首次入選名單的供應商及分包商而言，我們將根據(其中包括)彼等(i)定價方面的競爭力；(ii)產品或服務質素；(iii)能否提供優質服務及支持；(iv)準時交付；(v)第三方的可靠推薦及推介；(vi)往績記錄；及(vii)質素、環境及工作安全證書，以審閱彼等的表現。此項評估由採購部進行，並提交予執行董事批准。採購部將每年監察及檢討供應商及分包商的表現。我們會進行整體評分，任何分數低於分數下限的供應商將從認可供應商名單中剔除。於二零一八年九月三十日，我們的認可供應商及分包商名單上有逾270名供應商(包括分包商)。有關我們驗收來貨程序的詳情，請參閱上文「質量監控」一段。

委聘供應商的主要條款

一般而言，供應商的報價載有有關物料單價、種類及規格、付款條款及交付的條款。我們與供應商並無訂立任何長期合約。然而，於往績期，我們與鋼管供應商就個別項目訂立合約，相關供應商同意將自簽訂合約後最多44周內交付若干鋼管，此乃由於我們預期屆時需要採購大量鋼管。我們獲授的信貸期一般為30至60日。就物料採購而言，我們將發出採購訂單，列明就某一項目所需訂購數量及於項目進行中不同時間的交付時間表。

五大供應商

截至二零一八年三月三十一日止三個年度及截至二零一八年九月三十日止六個月，來自五大供應商的採購額分別約為3,200,000坡元、4,900,000坡元、2,900,000坡元及2,300,000坡元，佔我們的銷售成本總額分別約14.6%、21.7%、18.6%及31.5%。同期，來自最大供應商的採購額分別約為1,000,000坡元、2,300,000坡元、1,800,000坡元及1,300,000坡元，佔我們的銷售成本總額分別約4.6%、10.3%、10.9%及17.2%。下表載列截至二零

業 務

一八年三月三十一日止三個年度各年及截至二零一八年九月三十日止六個月的五大供應商：

截至二零一六年三月三十一日止年度

供應商名稱	開始業務關係的年份	向本集團供應的主要貨品／服務類別	付款條款及信貸期	概約採購額 百萬坡元	佔本集團銷售成本總額概約百分比 %
CPP Global Products Pte. Ltd. (附註1)	二零零七年	供應聚乙烯喉管及裝置	以支票付款； 60日	1.0	4.6
供應商A (附註2)	二零一四年	供應RC頂管	以支票付款； 30日	0.9	4.1
供應商B (附註3)	二零零九年	供應瀝青預混料	以支票付款； 30日	0.7	3.1
Creative Polymer Industries Pte. Ltd. (附註4)	二零零七年	供應PVC管道及裝置	以支票付款； 30日	0.3	1.6
Soon Yong Huat Construction Pte. Ltd. (附註5)	二零一五年	供應花崗岩及石礦粉塵	以支票付款； 30日	0.3	1.2
總計				3.2	14.6

截至二零一七年三月三十一日止年度

供應商名稱	開始業務關係的年份	向本集團供應的主要貨品／服務類別	付款條款及信貸期	概約採購額 百萬坡元	佔本集團銷售成本總額概約百分比 %
CPP Global Products Pte. Ltd. (附註1)	二零零七年	供應聚乙烯喉管及裝置	以支票付款； 90日	2.3	10.3
供應商A (附註2)	二零一四年	供應RC頂管	以支票付款； 30日	1.2	5.4
Hwa Yew Iron Works Pte. Ltd. (附註6)	二零一四年	供應碳鋼管道	以支票付款； 60日	0.7	3.0
供應商B (附註3)	二零零九年	供應瀝青預混料	以支票付款； 30日	0.4	1.6
供應商C (附註7)	二零一四年	提供彎曲管道服務	以電匯付款； 30日	0.3	1.4
總計				4.9	21.7

業 務

截至二零一八年三月三十一日止年度

供應商名稱	開始業務 關係的年份	向本集團 供應的主要 貨品／服務類別	付款條款及 信貸期	概約採購額 百萬坡元	佔本集團 銷售成本 總額概約 百分比 %
Hwa Yew Iron Works Pte. Ltd. (附註6)	二零一四年	供應碳鋼管道	以GIRO付款； 60日	1.8	10.9
CPP Global Products Pte. Ltd. (附註1)	二零零七年	供應聚乙烯喉管 及裝置	以支票付款； 90日	0.7	4.5
供應商B (附註3)	二零零九年	供應瀝青預混料	以支票付款； 30日	0.2	1.5
United E&P Pte. Ltd. (附註8)	二零一六年	供應瀝青預混料	以支票付款； 30日	0.1	0.9
供應商D (附註9)	二零一六年	供應混凝土	以支票付款； 30日	0.1	0.8
總計				2.9	18.6

截至二零一八年九月三十日止六個月

供應商名稱	開始業務 關係的年份	向本集團 供應的主要 貨品／服務類別	付款條款及 信貸期	概約採購額 百萬坡元	佔本集團 銷售成本 總額概約 百分比 %
REC Solar Pte. Ltd. (附註10)	二零一八年	供應太陽能板	以支票付款； 預付款項	1.3	17.2
CPP Global Products Pte. Ltd. (附註1)	二零零七年	供應熱塑管道 系統	以GIRO付款； 90日	0.3	4.4
供應商E (附註12)	二零一三年	供應UPVC管道	以GIRO付款； 30日	0.3	4.0
Nam Leong Co Pte. Ltd. (附註11)	二零零七年	供應碳鋼管道	以GIRO付款； 30日	0.2	3.0
供應商B (附註3)	二零零九年	供應瀝青預混料	以支票付款； 30日	0.2	2.9
總計				2.3	31.5

業 務

附註：

- (1) CPP Global Products Pte. Ltd. 為於一九九二年一月二十二日在新加坡註冊成立的私人有限公司，為新加坡其中一家龍頭熱塑管道系統產品及服務供應商。
- (2) 供應商A為於二零零七年十月十日在馬來西亞註冊成立的私人有限公司，主要從事製造、營銷及買賣混凝土產品業務。
- (3) 供應商B為於一九七五年七月二十二日在新加坡註冊成立的私人有限公司，從事製造瀝青預混料業務，在「CW02」工種「土木工程」獲建設局頒授「C1」級及在CR14工種「瀝青工程及道路標記」獲建設局頒授「L6」級資格。
- (4) Creative Polymer Industries Pte. Ltd. 為於一九九四年二月八日在新加坡註冊成立的私人有限公司，主要從事製造土木工程及基礎設施行業的聚合物擠出及注入產品業務。
- (5) Soon Yong Huat Construction Pte. Ltd. 為於二零一五年五月八日在新加坡註冊成立的私人有限公司，主要從事回收拆建廢料業務。
- (6) Hwa Yew Iron Works Pte. Ltd. 為於一九七六年一月十三日在新加坡註冊成立的私人有限公司，為不銹鋼廚房水槽、焊接裝飾管、BS EN 10312輸水管、鋼製水箱、鋼套管／水泥襯裏管、不銹鋼片、不銹鋼板及不銹鋼扁鋼的製造商及供應商。
- (7) 供應商C為於一九九零年八月十日在新加坡註冊成立的私人有限公司，主要從事供應彎管、管道、法蘭管、裝置及鍛造材料。
- (8) United E&P Pte. Ltd. 為於二零一三年七月十八日在新加坡註冊成立的私人有限公司，為獲建設局頒授瀝青工程及道路標記(CR14工種)的L5級註冊承包商。
- (9) 供應商D為於二零零一年十月六日在新加坡註冊成立的私人有限公司，主要從事製造及供應預拌混凝土及水泥業務，亦為一家於新加坡交易所上市的公司旗下的全資附屬公司，該公司為在四個亞洲國家經營業務的全球混凝土技術先驅，利用創新尖端技術開發高規格及可持續的混凝土解決方案。該公司為新加坡最大預拌混凝土及水泥供應商，足跡逐步遍佈印尼、馬來西亞及越南，同時亦為胡志明市最大混凝土供應商，員工總數超過1,200人，於截至二零一七年十二月三十一日止財政年度錄得收入約6.293億坡元及除稅後溢利約24,300,000坡元。
- (10) REC Solar Pte. Ltd. 為於二零零七年十二月十九日在新加坡註冊成立的私人有限公司，主要從事製造太陽能板業務，為一家於一九九六年在挪威創辦的集團公司旗下的成員公司，該公司在全球僱用超過2,000名僱員。
- (11) Nam Leong Co Pte. Ltd. 為於一九五八年一月二十四日在新加坡註冊成立的私人有限公司，主要從事(其中包括)供應碳鋼管道業務。
- (12) 供應商E為於一九九三年四月一日在新加坡註冊成立的私人有限公司，主要從事塑造管道及[通道]製造以及樓宇建造業務。

於往績期，概無董事或任何彼等各自的緊密聯繫人或任何就董事所知於緊隨[編纂]及[編纂]完成後擁有本公司超過5%已發行股本的現有股東於任何五大供應商中擁有任何權益。

業 務

分包商

於往績期，我們委聘分包商提供供應及安裝金屬產品、非破壞性測試、銑削及修補工程以及電力工程等服務，原因為我們內部並無可進行有關服務的專業技能。我們於各個項目投標階段已計及有關成本。於往績期，分包成本佔截至二零一八年三月三十一日止三個年度及截至二零一八年九月三十日止六個月的銷售成本分別約33.2%、23.8%、15.8%及12.0%。

我們與大部分五大分包商建有逾三年關係，我們在定價及交付服務方面獲其支持。於往績期，五大分包商全部均位於新加坡及馬來西亞。於往績期，我們並無遇到任何服務不足的情況，而我們所需各類主要服務的認可供應商及分包商名單均有多於一名分包商。於往績期，我們與任何分包商並無任何重大意見分歧或爭議，而我們預計日後採購服務亦不會出現任何嚴重困難。我們挑選及監督分包商程序與供應商相若。有關進一步詳情，請參閱「供應商—挑選及監督供應商及分包商」一節。

委聘分包商的主要條款

一般而言，與分包商訂立的合約載有有關分包價格、分包期、分包商的工程範圍、付款條款、保留金、保修期條文、履約保證、算定損害賠償及終止的條款。分包商提交的每月款項將經由我們審批，通常將承擔所有相關費用以履行其工程範圍，包括但不限於勞工、物料採購以及機器及設備，從而進行分包工程。分包商給予我們的信貸期一般為14至60日。

五大分包商

截至二零一八年三月三十一日止三個年度及截至二零一八年九月三十日止六個月，來自五大分包商的採購額分別約為5,900,000坡元、3,800,000坡元、1,500,000坡元及600,000坡元，佔我們的銷售成本總額分別約26.0%、16.7%、9.6%及8.7%。同期，來自最大分包商的採購額分別約為4,200,000坡元、2,400,000坡元、800,000坡元及200,000坡元，

業 務

佔我們的銷售成本總額分別約18.5%、10.5%、5.1%及3.0%。下表載列截至二零一八年三月三十一日止三個年度各年及截至二零一八年九月三十日止六個月的五大分包商：

截至二零一六年三月三十一日止年度

分包商名稱	開始業務關係的年份	向本集團供應的主要服務類別	付款條款及信貸期	概約採購額 百萬坡元	佔本集團銷售成本總額 概約百分比 %
Chuan Kheng Metal Engineering (附註1)	二零一五年	供應及安裝金屬產品	以支票付款；貨到付現	4.2	18.5
分包商A (附註2)	二零一五年	建造沙井	以支票付款；30日	0.9	3.8
供應商B (附註3)	二零零九年	銑削及修補瀝青磨耗層	以支票付款；30日	0.3	1.4
HP Contractor Pte. Ltd. (附註4)	二零一五年	頂管營運服務	以支票付款或貨到付現	0.3	1.3
ACE Quality Testing & Inspection Services Pte. Ltd. (附註5)	二零一三年	非破壞性測試服務	以支票付款；30日	0.2	1.0
總計				5.9	26.0

截至二零一七年三月三十一日止年度

分包商名稱	開始業務關係的年份	向本集團供應的主要服務類別	付款條款及信貸期	概約採購額 百萬坡元	佔本集團銷售成本總額 概約百分比 %
Chuan Kheng Metal Engineering (附註1)	二零一五年	供應及安裝金屬產品	以支票付款；貨到付現	2.4	10.5
分包商A (附註2)	二零一五年	建造豎井	以支票付款；30日	0.5	2.1
HP Contractor Pte. Ltd. (附註4)	二零一五年	頂管營運服務	以支票付款；貨到付現	0.5	2.0
Sofotec Singapore Pte. Ltd. (附註6)	二零一五年	滲漏檢測系統的指定分包商	以支票或GIRO付款；貨到付現	0.2	1.1
分包商B (附註7)	二零一二年	熱鑽孔設備及服務	以支票或電匯付款；30日	0.2	1.0
總計				3.8	16.7

業 務

截至二零一八年三月三十一日止年度

分包商名稱	開始業務 關係的年份	向本集團供應的 主要服務類別	付款條款及 信貸期	概約採購額 百萬坡元	佔 本集團銷售 成本總額 概約百分比 %
分包商B(附註7)	二零一二年	熱鑽孔設備及 服務	以支票或電匯 付款；30日	0.8	5.1
Eigen Energy Pte. Ltd. (附註8)	二零一八年	儲能系統	以支票或電匯 付款；30日	0.3	2.1
Willowglen Services Pte. Ltd. (附註9)	二零一三年	電力及量度工程	以支票付款； 30日	0.2	1.1
ACE Quality Testing & Inspection Services Pte. Ltd. (附註5)	二零一三年	非破壞性測試 服務	以支票付款； 30日	0.1	0.7
分包商C(附註1)	二零一七年	清管服務	以支票或電匯 付款；10日	0.1	0.6
總計				1.5	9.6

截至二零一八年九月三十日止六個月

分包商名稱	開始業務 關係的年份	向本集團供應的 主要服務類別	付款條款及 信貸期	概約採購額 千坡元	佔 本集團銷售 成本總額 概約百分比 %
Asphalt Specialist Services Pte. Ltd. (附註13)	二零一三年	銑削及修補瀝 青磨耗層	以GIRO付款； 30日	223	3.0
分包商D(附註11)	二零一四年	陰極保護	以GIRO付款； 30日	137	1.9
Grid Tech Consultant Pte. Ltd. (附註12)	二零一六年	地形測量及 電纜偵測工程	以GIRO付款； 30日	119	1.6
Advantec Construction and Engineering Pte. Ltd. (附註14)	二零一八年	供應、交付及 安裝插入物	以支票付款； 7日	81	1.1
TGE Engineering Pte. Ltd. (附註15)	二零一八年	纜線安裝	以支票付款； 14日	80	1.1
總計				640	8.7

業 務

附註：

- (1) Chuan Kheng Metal Engineering 為於二零零五年七月十二日在新加坡成立的合夥企業，主要從事鐵工、焊接及安裝工程業務。
- (2) 分包商A 為於二零零四年十一月二十四日在新加坡註冊成立的私人有限公司，主要從事樓宇建築業務。
- (3) 供應商B 為於一九七五年七月二十二日在新加坡註冊成立的私人有限公司，從事製造瀝青預混料業務，在CW02工種「土木工程」獲建設局頒授「C1」級及在CR14工種「瀝青工程及道路標記」獲建設局頒授「L6」級資格。
- (4) HP Contractor Pte. Ltd. 為於二零一五年四月十七日在新加坡註冊成立的私人有限公司，主要從事一般承包商業務。
- (5) ACE Quality Testing & Inspection Services Pte. Ltd. 為於一九八九年三月二日在新加坡註冊成立的私人有限公司，主要從事技術測試及分析服務業務。
- (6) Sofotec Singapore Pte. Ltd. 為於二零零零年十月十六日在新加坡註冊成立的私人有限公司，主要從事批發工業、建築以及相關機器及設備業務。
- (7) 分包商B 為於二零零四年六月十六日在新加坡註冊成立的私人有限公司，主要從事製造及維修其他油田及氣田機器及設備業務。
- (8) Eigen Energy Pte. Ltd. 為於二零一五年七月八日在新加坡註冊成立的私人公司，在新加坡從事能源管理及清潔能源系統的工程設計及諮詢服務業務。
- (9) Willowglen Services Pte. Ltd. 為於一九八六年十二月十六日在新加坡註冊成立的私人公司，在新加坡從事電腦系統整合活動業務。
- (10) 分包商C 為於二零一五年十一月二十五日在馬來西亞註冊成立的私人公司，在馬來西亞從事供應管道、石化以及一般油氣、石化及發電設施的閥門業務。
- (11) 分包商D 為於一九九七年七月三十一日在新加坡註冊成立的私人公司，在新加坡從事陰極保護業務。
- (12) Grid Tech Consultant Pte. Ltd. 為於二零零二年十月二十五日在新加坡註冊成立的私人公司，在新加坡從事一般承包商(樓宇建設，包括主要更新工程)以及一般樓宇設計及建築顧問服務業務。
- (13) Asphalt Specialist Services Pte. Ltd. 為於二零零二年三月十八日在新加坡註冊成立的私人公司，在新加坡從事道路建設業務。
- (14) Advantec Construction and Engineering Pte. Ltd. 為於二零零七年四月四日在新加坡註冊成立的私人公司，在新加坡從事一般承包商(樓宇建設，包括主要更新工程)以及水務、燃氣管道及污水管道建設業務。
- (15) TGE Engineering Pte. Ltd. 為於二零一六年二月十九日在新加坡註冊成立的私人公司，在新加坡從事道路建設業務。

於往績期，概無董事或任何彼等各自的緊密聯繫人或任何就董事所知於緊隨[編纂]及[編纂]完成後擁有本公司超過5%已發行股本的現有股東於任何五大供應商中擁有任何權益。

業 務

存貨監控

我們通常根據將進行的服務及工程採購，由於倉庫地方有限，故管道等大型部件一般按及時基準交付至工地。存貨包括低價值耗材，例如小型管道及裝置(包括螺栓及螺母以及三通接頭)，乃按我們的當前需求水平存於處所的倉庫，其總值通常不超過300,000坡元，並由倉庫人員負責監控。從倉庫提用的物料、部件及耗材均在「倉庫記錄簿」記錄。該等部件於新加坡採購並可供隨時使用。我們持續監察存貨水平，包括進行存貨賬齡分析及盤點存貨數量。為了確保所持存貨物有所用，倉庫人員將每六個月評估倉庫的可用存貨。於往績期，我們並無亦毋須就存貨作出撥備。於二零一六年及二零一七年三月三十一日並無存貨，主要由於我們當時主要按需要採購的低價值耗材並不重大。於二零一八年三月三十一日及二零一八年九月三十日，我們的存貨賬面值分別約為200,000坡元及零。

機器及設備

我們的業務營運一般屬資本密集型，此乃由於部分工程需要使用機械，例如用於清理管道敷設工程所在泥土的挖泥機、用於聚乙烯喉管接駁的熱熔對接焊機及電熔對接焊機、用於壓實回填物料的平板夯、用於切割堅硬表面的路面切割機及頂管機。於二零一八年九月三十日，廠房及機械以及汽車的賬面值約為8,900,000坡元，佔我們於二零一八年九月三十日的物業、廠房及設備賬面總值約91.3%，原因為大部分工具及機械已悉數計提折舊。機械及汽車的小型保養及維修工作一般由旗下內部機械工程師定期進行。複雜的機械及汽車維修保養工作將於有需要時由外部供應商進行。每項設備保養及維修工作的平均停機時間介乎一日至兩周，視乎維修及保養工作的複雜程度而定。機械及汽車乃以直線法於五至十年期計提折舊。

於二零一八年九月三十日，旗下項目常用且由我們擁有的主要機器及設備的詳情如下：

機械/ 設備類型	數量	功能及 用途	預期可 使用年期	平均 使用年期 (概約年數)	餘下可 使用年期 (概約年數)	成本 千坡元	是否悉數 計提折舊 是/否	於
								二零一八年 九月三十日 的賬面值 千坡元
挖泥機	41	挖泥	10年	5.2	4.8	4,148	否	1,853
頂管機	8	頂管工程	10年	3.3	6.7	3,573	否	2,283
十呎、 十四呎及 十五呎長 斗貨車	28	運輸	5至10年	4.1	5.9	2,048	否	1,374
起卸斗貨車	15	運輸鬆散物料	10年	5.7	4.3	2,270	否	1,103

業 務

附註：

- (1) 部分工具的平均使用年期超逾可使用年期，原因為該等工具仍處於安全使用狀態。
- (2) 部分於五年後繼續使用的工具已悉數計提折舊。

研發

於往績期內及截至最後實際可行日期，我們並無從事任何研發活動。

質量、環境、健康及安全管理制度

我們已建立質量、環境、健康及安全(「QESH」)管理制度，以確保符合ISO 9001：2015、ISO 14001：2015及OHSAS 18001：2007。我們致力為客戶提供優質產品及服務，以及為全體員工打造安全、健康及綠色工作環境。我們亦堅持對抗污染及傷病。我們力求透過不斷改進QESH制度滿足客戶期望，並確保旗下項目於成本預算內如期完成。

QESH管理制度將有助我們取得ISO 9001：2015、ISO 14001：2015及OHSAS 18001：2007認證，從而達致bizSAFE星級認證項下要求及承辦商註冊制度的註冊條件。

質量

有關質量規劃及控制流程的進一步詳情，請參閱「質量監控」一節。

環境

我們已建立以下與業務營運有關的環境控制流程：

(i) 廢物管理

廢物須由持牌廢物收集商處置。作為施工或重做期間廢物管理相關環境控制其中一環，每月利用廢物記錄表按類別量化及識別廢物。

(ii) 化學品使用

所有漆料及稀釋劑或化學品容器必須蓋上封蓋或以密封容器妥善儲存，以防溢漏。一旦發生溢漏情況，應仔細清理並作為化學廢物處置。所有空置容器須以化學廢物方式處理，並按照製造商指示加以處置。處置未經使用的漆料及化學品時，應確保遵從製造商指示。盡可能推薦客戶使用低揮發性有機化合物漆料。

業 務

(iii) 挖掘／碎土工程

於休息期間關上挖泥機，避免長開電源。利用塑料袋或垃圾箱收集碎屑，並棄置於指定傾倒場或需要填料的工地。盡可能弄濕結構以減少灰塵排放，並確保就拆除／碎土工程向有關當局申請許可。拆除／碎土工程所產生填料須妥善包裹，並棄置於填料收集區或指定國家環境局傾倒場。

(iv) 木工／模板工程

空置膠水容器必須遵從製造商指示或作為化學廢物處置。空置容器將盡可能退還供應商作適當處置。廢木材必須妥善處置。非法傾倒不獲允許，並可能招致罰款。我們盡可能收集廢木材作為建築廢料處置。

(v) 車輛排放

所有機動車設備(包括貨車及挖泥機)停泊超過15分鐘，則須關上電源。我們亦檢查以確保不會排放黑煙或白煙。

(vi) 電氣工程

如數量龐大，廢舊電線可作為一般廢物處置。我們通常將廢舊電線包裝收集，再轉售予廢物收集商作回收用途。

(vii) 喉管

破損喉管歸類為無機廢物，必須於指定收集中心處置。我們盡可能收集舊喉管並退還供應商進行處置及／或更換。

(viii) 節約用水

工地辦事處及總辦事處的設計佈局應盡可能考慮節約用水，包括收集雨水作洗滌用途，以及確保水龍頭及喉管不會滲漏。

於往績期內及截至最後實際可行日期，我們並無錄得任何嚴重不符合適用環境法規的情況。於往績期，我們遵守適用環境法規所涉及的年度成本並不重大。

健康及安全

我們已針對業務營運建立安全工作程序。項目團隊負責確保遵守安全工作常規，而安全主任及／或主管則負責於工地執行安全工作常規。我們的項目經理將編製項目

業 務

QSHE規劃供執行董事或管理層代表審批。項目規劃將涵蓋所有與質量安全及健康有關的要求，並附有相關時間表及圖紙控制清單。項目QSHE規劃的文本保存於工地辦事處。WSH主任或安全督導員將於移師工地時制定安全規劃。於項目動工時，WSH主任及安全督導員將識別適用於有關項目的法定及監管要求，並確保加以遵守；如有需要，亦會向適用法定及監管機構取得相關批准。WSH主任及安全督導員將聯同項目經理審閱有關要求。WSH主任及安全督導員將每月或按照合約文件所訂明要求進行安全檢查。根據監管規定，全體員工將獲配給必要設備。

我們亦已制定程序處理可能於辦公室或項目工地發生的事故及緊急情況。我們的消防監督員將聯同項目團隊識別潛藏事故及緊急情況風險的範圍及活動，並就此作出適當準備及對策。我們確保經批准的消防應變計劃得到全體員工遵守，並因應需要持續更新。項目工地的其他安全程序如下：

(i) 挖掘

我們訂有處理挖掘的安全程序，例如在進行挖掘工程前至少30日通知人力部(深層挖掘深度低於4米)。按照當局規定，我們將於動工前驗證所有地下設施(例如下水道、煤氣管道、水管及電纜)的位置，並將為地下設施提供必要保護。

(ii) 使用建築設備

我們的安全程序訂有安全使用建築設備(包括但不限於挖泥機、移動式吊車及起重機)的程序，要求經過培訓的合格人員操作設備、採用適合工地地形及地質條件的適當速度限制以及防止建築設備掉落，以保障工人及鄰近人士免受意外事故的影響。

(iii) 其他安全程序

我們的安全程序亦訂有處理高溫作業與焊接、防火、電氣處理及高空工作的程序，以防工人發生意外。

我們亦已制定處理實際緊急情況的應急程序。工地人員將透過手機、無線電設備或公共廣播系統通知管理層。警報器一旦響起，全體工作人員應立即撤離。其後，各部門負責人須負責於集合地點點算員工人數。急救人員或消防監督員負責率領救援被困或受傷人士。受傷員工將由消防監督員謹慎移離現場。涉及工人受傷以及財產及環境損害的事故必須通報政府相關部門及客戶。消防監督員將決定及宣佈受影響建築物或區域可安全進入的時間。所有溢出物或碎石將由配備必

業 務

要設備的工人清理。事件結束後，項目團隊將召開會議商討問題及糾正措施，務求盡量避免日後再犯。受影響員工將獲知會會議部分結果，有助緩解其焦慮。

往績期內工作場所事故

我們備有工作場所事故的內部記錄。於往績期內及截至最後實際可行日期，我們錄得七宗涉及工人的工作場所事故。

	截至三月三十一日止年度			截至 二零一八年 九月三十日 止六個月
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	
工作場所事故數目	0	3	3	1
事故率(附註1)	0	3.8	4.4	1.8
失時工傷率(附註2)	0	68.8	394.8	10.7

附註：

- (1) 事故率指每百萬工時的工作場所事故數目，按年內工作場所事故數目除工時數目再乘1,000,000計算。年內工時數目按我們於年終直接參與項目的相關工人數目乘每名工人每年3,650小時估算。

為方便比較，根據新加坡工作場所安全與健康學院刊發的二零一六年、二零一七年及二零一八年一月至六月工作場所安全與健康報告，新加坡建造業於二零一五年、二零一六年、二零一七年及截至二零一八年六月三十日止六個月的事務率分別為1.7、1.7、1.6及1.4。

- (2) 失時工傷率(亦稱事故嚴重率)指每百萬工時的一日或以上損失工時數目，按年內因工作場所事故而損失的工作日數除工時數目再乘1,000,000計算。年內工時數目按我們於年終直接參與項目的相關工人數目乘每名工人每年3,650小時估算。

為方便比較，根據新加坡工作場所安全與健康學院刊發的二零一六年及二零一七年工作場所安全與健康報告，新加坡建造業於二零一五年、二零一六年、二零一七年及截至二零一八年六月三十日止六個月的失時工傷率分別為166、159、104及119。

截至二零一八年三月三十一日止三個年度及截至二零一八年九月三十日止六個月，本集團分別錄得零宗、三宗、三宗及一宗工作場所事故。截至二零一八年三月三十一日止年度，本集團的事故率及失時工傷率高於建造業的比率，乃由於發生一宗個別事故，其中一名工人在清潔灌漿機時並無遵守標準程序，使用錘子敲打液壓管，以致受損加壓喉管濺出化學品並傷及該名工人雙眼。彼休病假187日。倘剔除此宗個別事故，截至二零一八年三月三十一日止年度的事故率及失時工傷率分別為3.0及119.3，低於二零一六年工作場所安全與健康報告所述比率，惟高於二零一七年以及二零一八年一月至六月工作場所安全與健康報告所述的比率。截至二零一八年三月三十一日止年度

業 務

及截至二零一八年九月三十日止六個月，即使剔除個別事故，我們的事務率及失時工傷率仍高於行業比率，原因為相關地盤工人未能嚴格遵循我們的標準安全程序，而此乃超出我們所能控制的範圍。僱員的賠償申索全數獲保險承保，於最後實際可行日期約178,000坡元已全數結清。上述工作場所事故將通報人力部，並受我們自行投購或(倘我們以分包商身份行事)客戶投購的保險所保障。儘管如此，根據Baker Tilly Consultancy (Singapore) Pte Ltd於二零一八年四月編製的內部監控報告，內部監控顧問已審閱我們的健康及安全程序，並得出結論為整體健康及安全程序以及監控措施設計充分及行之有效，於回顧期內並無匯報出現監控不足之處。因此，考慮到(i)有關我們整體健康及安全程序的內部監控報告的結論；(ii)ISO營運更新經已執行，以確保完全符合項目現場主要業務活動所需的安全程序；(iii)人力資源部門監督僱員所需持有許可證是否有效；(iv)工作場所安全健康主任或安全監督員對所有項目工地的每月檢查以及對安全及健康績效的評估；(v)向各項目工地主管、項目經理或安全主任申報不合規事宜、糾正措施、事故及事件的程序；(vi)剔除影響個別事件的因素(例如個別員工故意不遵守標準程序)；及(vii)於往績期內並無發現任何嚴重意外或人身事故後，董事及獨家保薦人認為本集團的安全程序是充分及有效。

據董事所深知及確信，於往績期內及截至最後實際可行日期，各分包商的工人概無於我們的工地發生任何工作場所事故。

保險

我們於最後實際可行日期的保單包括：

- 承辦商全險，涵蓋因以下各項而產生的損失或損害：(i)與清除碎片等損失或損害有關的物料及附帶開支；及(ii)與工程直接相關的意外人身傷害及／或損害的第三方責任。有關保單涵蓋各項目的合約期及保修期，為我們(作為總承辦商)、分包商及客戶提供保障；
- 工傷保險，涵蓋旗下全體工人及我們就各項目所委聘分包商的工人。有關保單涵蓋各項目的合約期及保修期，為我們(作為總承辦商)、分包商及客戶提供彌償保證，用以支付工人在各項目工作期間因意外或疾病而造成人身傷害的補償；
- 火險，涵蓋「物業權益—自置物業」一段所述兩項自置物業；
- 機器全險，涵蓋若干設備；
- 汽車保險，涵蓋自置汽車；

業 務

- 外籍工人工傷保險，涵蓋員工於受僱期間在任何工作日蒙受的任何傷害；
- 外籍工人醫療保險，涵蓋新加坡的住院治療費用；
- 行業全險，涵蓋(i)翻新、家具配件及固定裝置、辦公設備及物品的財產損失；及(ii)因業務中斷而造成的利潤損失；及
- 全年公眾責任險，涵蓋(i)任何人士於進行我們旗下業務相關工作期間發生任何意外事故而導致意外身亡或人身傷害或疾病；及(ii)財產的意外損失或損害。

董事認為，我們的保險範圍足以應付業務營運，並符合行業慣例。「風險因素」一節所披露若干風險(例如我們取得新合約的能力、收取貿易應收款項及應收保留金以及我們維持及重續註冊及牌照的能力所涉及風險)一般不屬於保險範圍，原因為有關風險不受保或就此投購保險不符合成本效益。請見「風險因素 — 我們的投保範圍可能不足以保障所有損失或潛在索償，且保險金可能增加」。

物業權益

自置物業

於最後實際可行日期，我們擁有以下兩項物業：

	地址	建築面積	用途
1.	36, Sungei Kadut Avenue Singapore 729661	約5,000平方米 (包括土地面積 約4,400平方米)	工業樓宇，由我們自用作總 辦事處、倉庫及宿舍
2.	No. 3, Ang Mo Kio Street 62 #02-20, Link @ AMK Singapore 569139	約200平方米	工廠，目前出租予獨立 第三方，月租2,500坡元， 租期至二零一八年 八月三十一日，並可選擇 續租24個月

於往績期，我們亦曾擁有四項已於二零一八年七月售出的投資物業。有關進一步詳情，請參閱「附錄三一物業估值報告」一節。

業 務

租賃物業

於最後實際可行日期，我們向新加坡土地管理局特許租賃項目位址附近的空地作為臨時辦事處及倉庫，詳情如下：

地址	特許權月費	租期	用途
State land Lot MK07 04789L (PT) at Tuas South Street 7	9,725 坡元	二零一六年 十二月一日至 二零一九年 十月三十一日	工地辦事處、倉庫及 通道
State land Lot 3634 Tpt MK 11, Jalan Lekar	9,668 坡元	二零一八年 五月二十八日至 二零二零年 五月二十七日	工地辦事處、建材 倉庫及臨時通道

於最後實際可行日期，我們自獨立第三方租用六個持牌外勞宿舍單位，詳情如下：

地址	月租及服務費	租期	用途
Unit #05-11, Block 32 Mandai Estate Westlite Mandai Dormitory Singapore 729939	4,640 坡元	二零一八年 七月一日至 二零一九年 六月三十日	外勞宿舍
Unit #02-26, Block 34 Mandai Estate Westlite Mandai Dormitory Singapore 729940	4,560 坡元	二零一八年 八月五日至 二零一九年 七月三十一日	外勞宿舍
Unit #07-28, Block 34 Mandai Estate Westlite Mandai Dormitory Singapore 729940	4,480 坡元	二零一八年 八月十五日至 二零一九年 八月三十一日	外勞宿舍
Unit #03-12, Block 32 Mandai Estate Westlite Mandai Dormitory Singapore 729939	4,640 坡元	二零一八年 七月十五日至 二零一九年 七月三十一日	外勞宿舍
Unit #02-27 and #02-28, Block 34 Mandai Estate Westlite Mandai Dormitory Singapore 729940	9,120 坡元	二零一八年 八月五日至 二零一九年 七月三十一日	外勞宿舍

業 務

知識產權

於最後實際可行日期，我們已註冊域名 **www.hscpe.com**，惟未有註冊任何商標。有關進一步詳情，請參閱「風險因素 — 我們並無註冊我們的知識產權，如我們被指控侵犯第三方知識產權可能會對我們的業務、財政狀況及經營業績構成不利影響」。

有關我們知識產權的詳情載於本文件附錄五「法定及一般資料 — C.有關業務的其他資料 — 2.本集團的知識產權」一節。於最後實際可行日期，我們概不知悉(i)我們嚴重侵犯第三方擁有的任何知識產權；或(ii)任何第三方嚴重侵犯我們擁有的任何知識產權，我們亦不知悉我們或旗下任何附屬公司因嚴重侵犯任何第三方知識產權而牽涉何待決或面臨威脅的申索。

僱員

於最後實際可行日期，本集團共有306名全職員工(包括執行董事)，其中39名為本地僱員，餘下267名則為外籍僱員(包括工地工人及其他僱員)。我們全體員工均駐守新加坡。

下表載列本集團於二零一六年三月三十一日、二零一七年三月三十一日、二零一八年三月三十一日、二零一八年九月三十日及最後實際可行日期按職能劃分的僱員數目(包括執行董事但不包括獨立非執行董事)：

	於三月三十一日		於	於
	二零一六年	二零一七年	二零一八年 九月三十日	最後實際 可行日期
執行董事	2	2	2	3
採購及物流部	3	4	4	2
項目部	28	30	30	37
會計、人力資源及行政部	6	6	5	8
工地外籍工人	177	177	145	216
總計	<u>216</u>	<u>219</u>	<u>186</u>	<u>266</u>
				<u>306</u>

於306名僱員中，15名具有工程學位資格、五名具有非工程學位資格、五名具有工程文憑資格及六名具有非工程文憑資格。

業 務

招聘政策及外籍工人

我們轄下人力資源部持續評估可用人力資源，並聯同執行董事釐定是否需要增聘員工以配合業務營運及擴展。人力資源部亦負責檢討僱用員工、培訓及表現考核的政策及程序。於最後實際可行日期，我們的人力策略是維持一支強大而穩定的高級管理層及部門主管團隊。我們的項目經理及大部分部門主管已效力本集團逾13年。我們亦重視並致力於各部門建立強大員工團隊。我們為工地招聘工人時採取審慎態度，避免不必要的過度僱用，務求於經濟或行業低迷期間保持靈活彈性；反之，為善用人力資源，我們積極安排工人於任何時間點參與各個進行中項目。

我們透過獨立第三方代理物色及招聘外籍工人，亦會接納現職工人引薦。於最後實際可行日期，我們的外籍工人大多來自印度。新加坡就外籍工人供應訂有各種法規及政策。特別是，外籍工人從事建造業須受人力部若干政策工具規管，包括但不限於按本地及外籍工人比例計算的倚賴上限，詳情載於「監管概覽—有關僱傭及安全的規例」一節。

倚賴上限指從事特定行業的公司最多可僱用的外籍工人數目。新加坡建造業的倚賴上限目前設定為一名全職本地工人對七名外籍工人。然而，有關配額可能不適用於較高技能的外籍員工。於最後實際可行日期，根據現行法規，本集團最多可僱用294名外籍工人，意味著我們可於最後實際可行日期按倚賴上限增聘30名外籍工人。

僱員薪酬及福利

我們因應僱員的工作範圍、職責及表現釐定薪酬。本地僱員亦有權獲發酌情花紅，視乎個人表現及本集團的盈利能力而定。外籍工人的僱用期一般為兩年，視乎其工作准證的有效期而定，並可因應表現獲續聘，其薪酬取決於工作技能。本集團為外籍工人提供人力部規定的醫療保險。

中央公積金

本集團根據新加坡法例第36章中央公積金法為僱員參與中央公積金，並已作出相應供款。

業 務

僱員培訓

我們因應僱員所屬部門及其工作範圍提供培訓。僱員一般須參加與我們的質量、職業、健康及安全政策相關的培訓，以及我們的主要客戶所要求課程，例如項目安全管理、重續挖泥機操作員註冊證、地下服務檢測、液壓挖泥機操作及高空工作課程。

僱員關係

董事相信我們與僱員保持良好關係。我們的僱員並非任何工會的成員。於往績期內及截至最後實際可行日期，我們並無與僱員發生任何重大糾紛或其他影響營運的勞工騷亂，且於招聘及留聘資深員工方面亦無遭遇任何重大困難。

風險管理及內部監控制度

與旗下業務有關的主要風險載於「風險因素」一節。以下載列我們在風險管理及內部監控制度下的關鍵措施，旨在管理與業務營運有關的具體營運及財務風險：

持續取得項目

我們能否持續取得新項目對我們的財務表現及業務可持續性至關重要，亦有助保持活躍項目往績及聲譽。為此，我們與客戶保持良好合作關係，積極鞏固及提升本身競爭優勢(進一步詳情請參閱「競爭實力」一節)，並有意推行業務策略以進一步拓展業務(進一步詳情請參閱「業務策略」一節)。我們亦將定期關注GeBIZ以發掘新增及即將展開的公營界別項目。

項目風險管理

我們已制定評估及監察營運中項目風險的程序。有關業務營運的詳情，請參閱上文「項目管理及營運—項目執行階段」一段。我們亦致力善用資源及於內部執行所需服務，以減少對分包商的倚賴。

我們亦將查核客戶聲譽及評估其財政實力、檢討本身內部資源及獲取有關項目的資料。有關我們流程的進一步資料，請參閱「項目管理及營運」一段。我們向多於一名供應商採購項目所需主要物料，藉此減少對供應商的倚賴。有效項目管理的其中一個關鍵在於項目管理團隊的穩定性，其成員包括執行董事徐源華先生、徐源利先生及徐鴻勝先生。此外，我們有項目經理、起草人員及採購經理作為強大後盾。請參閱上文「僱員」一段。

業 務

成本超支風險

我們的主要服務成本源於採購物料、分包費用及僱用員工。為保持物料方面的靈活性，我們不會於獲授合約時發出管道採購訂單。起草團隊將審閱我們所獲提供施工圖是否反映最有效的管道安裝方法，否則，我們將重新設計並徵求客戶批准。我們通常向多於一名供應商處採購項目所需主要物料，詳情於上文「供應商」一段闡述。為爭取勞工成本平衡，我們提供具競爭力的薪酬之餘，亦確保不會過度僱用。

我們亦將進行磋商以確保有關分包商所收取費用在我們的項目預算範圍內。我們一般於編製標書時向供應商及分包商索取報價。儘管供應商及分包商須按協定價格交付物料及工作，一旦項目延誤、需要進行修正工程、我們的勞工成本增加或供應商及／或分包商有權收取的費用(例如工程變更訂單)上升，則仍然存在成本超支風險。有關我們的風險詳情，請參閱「風險因素」一節所載有關「無法準確估計我們的項目成本及成本超支將對我們的盈利能力及財務表現構成影響」的風險因素。我們透過以下方法管理成本超支風險：(i)於投標價加入任何意外成本增幅作為緩衝；(ii)主要因應合約具體需要採購物料；及(iii)上文所述有效管理成本。於往績期，我們不曾因重大成本超支而導致項目虧損。

關鍵人員流失風險

執行董事將確保委任及指派適當及足夠數量的員工管理各項目，從而確保項目團隊具備充足經驗及技術知識，不會因任何團隊成員流失而過度影響項目的持續實施。

信貸管理

於投標階段，我們將考慮客戶的信譽及主要合約條款，包括進度款細則及保留金。我們亦將考慮客戶過往付款記錄或了解新客戶向承辦商付款方面的聲譽。於往績期，我們授予客戶的信貸期一般介乎30至45日，而供應商及分包商授予我們的信貸期一般介乎30至60日。於往績期，我們並無就貿易應收款項計提減值撥備。我們一般向供應商及分包商即時付款，並將於付款前驗證貨品及服務是否按照合約規定交付。

業 務

流動資金風險管理

根據我們訂立的典型合約，我們不會於動工前向客戶收取任何預付款項或訂金。然而，接獲客戶付款前，我們通常於合約早期階段產生勞工成本、物料成本及／或分包工程等成本，因而須以備用財務資源撥付。此外，於執行合約期間，我們於工程完成後方獲付款，而有關工程可能早已產生須以備用財務資源撥付的成本，包括勞工、物資及／或分包工程成本。再者，我們所承接合約大多附帶履約保證／保證金及保留金要求，有可能影響我們的流動資金狀況。

為確保於財務承擔到期時履行責任，我們亦將透過各種方法監控營運資金，其中包括(i)維持穩健的銀行結餘及現金以滿足短期營運資金需求；(ii)每月監察貿易應收款項及其賬齡，並密切跟進以確保及時收回客戶應付款項(為此，我們已指派四名專責員工與項目團隊及客戶團隊緊密合作，評估並編製我們就申索進度款須向客戶提交的文件)；(iii)每月監察貿易應付款項及其賬齡，以確保及時向供應商及分包商付款；及(iv)監察銀行及融資租賃付款。我們的收款及付款以新加坡元計值，我們並無參與任何對沖活動。

監管風險管理

我們時刻緊貼政府政策、法規、許可規定及安全要求的變動，並深明違反上述任何一項均可能對我們的營運及業務造成不利影響。我們將確保密切監察政府政策、法規、許可規定及安全要求的所有變動，並轉達管理層及監督團隊成員以便適當實施及遵守。

勞工短缺風險

請參閱上文「僱員－招聘政策及外籍工人」一段。

企業管治措施

本公司將遵守上市規則附錄十四所載企業管治守則。我們已成立三個董事委員會，分別為審核委員會、提名委員會及薪酬委員會，其職權範圍各自符合企業管治守則。詳情請參閱「董事及高級管理人員－董事委員會」一節。特別是，審核委員會其中一項主要職責為檢討本公司內部審核活動、內部監控及風險管理制度

業 務

的成效。審核委員會由三名獨立非執行董事組成，彼等的背景及履歷載於本文件「董事及高級管理人員」一節。

此外，為免潛在利益衝突，我們將實施「與控股股東的關係」一節所載企業管治措施。

董事將於各財政年度檢討企業管治措施及企業管治守則的遵守情況，並將於[編纂]後刊發的年報所載企業管治報告應用「不遵守就解釋」原則。

訴訟及申索

訴訟

於最後實際可行日期，就項目#3而言，由於延遲交付一個GTP項目，我們與客戶A商討延長六宗事故的期限，若不獲延期，可能導致我們須面臨清算確認損害賠償最多合共約2,800,000坡元的申索。根據與客戶A訂立的合約條款，估計清算確認損害賠償按協定原合約金額(不包括工程變更訂單)約28,000,000坡元的10%釐定。由於六宗導致延誤的事故並非歸因於我們違約，我們已向客戶A提交延期理據如下：

- (i) 四宗事故涉及我們於建築工程期間發現水管滲漏。此外，我們的工地毗鄰分別於二零一六年四月七日及二零一六年五月二十五日因致命意外而接獲停工令的工地，導致我們亦因毗鄰兩幅工地而無法動工，直至停工令於二零一六年六月獲解除為止。我們其後知會客戶A，表明有關事故並非我們的過失。
- (ii) 兩宗事故涉及客戶A要求除原定工程範圍外進行額外推頂工程，導致工程有所延誤。

於最後實際可行日期，我們仍在與客戶A商討延長時間，以免除算定損害賠償責任。客戶A向我們表示仍在審核及評估我們的要求，惟未有就此提供任何預計決策期限。於二零一八年九月三十日，除與尚未發出發票的清算確認損害相關的約1,300,000坡元(不含貨品服務稅)外，該項目的總協定合約金額(包括工程變更訂單)經已核實及記賬，故此該項目概無尚未償還的合約資產。於二零一八年九月三十日的貿易應收款項約3,000,000坡元當中，約1,600,000坡元的金額與項目#3有關，惟有關付款有待上述事件有所決定後方可收取。此外，該項目已於二零一八年九月獲發完工證書。因此，鑒於所有協定合約金額經已核實，項目#3獲發完工證書，而我們與客戶A的關係仍十分良好，

業 務

故此執行董事認為，一經就有關事件作出決定後，於收回應收客戶A的貿易應收款項餘款及未記賬的經核實金額(特別與項目#3有關的款項)將遭遇不會任何困難。

於最後實際可行日期，我們於往績期的收入確認透過削減收入方式將算定損害賠償入賬。當釐定將確認的收入金額，執行董事已估計我們就向客戶轉移承諾貨品或服務而有權換取的代價金額。根據國際財務報告準則第15號第50段，「倘合約所承諾代價包括可變金額，實體將估計其就向客戶轉移承諾貨品或服務而有權換取的代價金額」。於編製本集團合併財務報表時，執行董事估計事件當時情況並考慮到(其中包括)算定損害賠償結果長期存在不確定因素，不大可能於各報告期末收回該等金額。因此，執行董事認為，潛在損害申索的清算確認損害金額(即相關合約所載最高指稱申索金額)將相應收入金額作為可變代價，故此於往績期內有關年度於本集團合併財務報表錄得收入減少。儘管確認收益減少，執行董事謹此重申，本公司將繼續質疑該項指控的有效性，並於各報告期末進行相關修訂，以反映報告期內的情況變動。

截至二零一八年三月三十一日止三個年度各年及截至二零一八年九月三十日止六個月，我們分別確認項目#3收入約14,100,000坡元、7,300,000坡元、3,300,000坡元及零。經考慮客戶A根據合約就項目#3最大可申索作為清算確認損害賠償的金額及誠如我們有關新加坡法律的法律顧問所確認，執行董事認為估計清算確認損害賠償金額為足夠及充分。為供說明用途，經扣除截至二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一八年三月三十一日止年度的潛在損害申索的清算確認損害賠償收入分別約2,500,000坡元及300,000坡元前後，本集團於往績期的收入、毛利及純利如下：

	經扣除清算確認損害賠償收入前				經扣除清算確認損害賠償收入後			
	截至三月三十一日止三個年度			截至 二零一八年 九月三十日	截至三月三十一日止三個年度			截至 二零一八年 九月三十日
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	止六個月	二零一六年	二零一七年	二零一八年	止六個月
	千坡元	千坡元	千坡元	千坡元	千坡元	千坡元	千坡元	千坡元
收入	29,502	30,873	23,754	14,141	29,502	28,408	23,419	14,141
毛利	7,011	8,183	7,738	3,639	7,011	5,718	7,398	3,639
純利	4,021	5,296	4,719	57	4,021	3,250	4,498	57

業 務

董事確認，潛在算定損害賠償不會對本集團的財務狀況或經營業績造成任何重大影響，原因為上述事故並未導致與客戶A的相關項目有所虧蝕或致使本集團面臨任何財政困難。特別是，截至二零一八年三月三十一日止三個年度與客戶A進行相關項目的毛利率分別約為32%、9%及25%。於確認清算確認損害賠償後，本集團於償還到期債務並無遭遇任何困難。董事亦確認，上述申索不會影響與客戶A的業務關係，原因為(i)清算確認損害賠償並非歸因於我們違約，原因是我們進行工程的工地若干水管滲漏以致工程中斷，而有關水管的擁有人確認彼等將不會對我們提出任何法律行動；(ii)提出上述申索後及截至最後實際可行日期，我們進一步自客戶A取得五份合約，合約總值約為26,600,000坡元；及(iii)我們於二零一七年四月一日至二零一八年三月三十一日期間(即於事故發生後)獲客戶A評為其土木工程及建築相關工程方面的五大承辦商之一。因此，董事相信，上述申索不會影響我們進一步向客戶A取得項目的能力。

僱員補償申索

於往績期內及截至最後實際可行日期，我們錄得七宗涉及僱員補償申索的事故。我們已根據「健康及安全」一段所述事故申報流程報告有關事故。下表載列我們於往績期內及截至最後實際可行日期涉及工人的事故性質：

事故性質	申索數目
手指或手部割傷或其他傷害	4
眼部受傷	2
腳部受傷	1
總計	<u>7</u>

於七宗事故中，四宗僱員補償申索已解決，申索總額約178,000坡元以我們所投購保險或客戶所投購保險(作為總承辦商全險的一部分)全額償付。於最後實際可行日期，我們有三宗未解決的僱員補償申索，申索金額尚未確定。根據新加坡法例第354章工傷賠償法的規定，我們已就上述申索所涉及責任於新加坡投購強制性保險。因此，董事確認，所有該等申索及未解決申索均獲全面承保，故不會對本集團的財務狀況或業績及營運造成任何重大影響。

業 務

於往績期內及截至最後實際可行日期，本集團向保險公司提出索償時不曾遭遇任何困難，亦未牽涉任何有關保險公司責任的爭議，且並無因任何僱員補償申索而產生超出保險範圍的任何剩餘負債。由於上述進行中申索預期獲保險保障，本集團並無就此於財務報表計提撥備。

除上文披露者外，執行董事確認，於往績期內及截至最後實際可行日期，本集團各成員公司概無參與任何重大訴訟或申索，而董事亦不知悉本集團任何成員公司牽涉任何待決或面臨威脅的訴訟或申索。

電訊纜受損的申索

於往績期內及截至最後實際可行日期，我們錄得十宗涉及於施工期間電訊纜受損的事故，導致出現來自電訊系統牌照的申索。本集團已支付並繳清總額約38,300坡元。

法律合規

下表載列相關機構於往績期內及截至最後實際可行日期所識別違規及不合規情況：

違規日期	類別	違規總數	違規性質	後果	監管機構	罰款總額 (坡元)	其他懲罰 (例如扣分)
二零一五年 四月二十三日 至二零一七年 六月十一日	違反相關公共 基礎設施法	十四宗	未能確定根據公路 設施法令及公路 設施(公共街道 設施)規例的指 示及實踐守則進 行公路工程，包 括(其中包括)反 光板、旋轉燈 及/或閃光燈不 足、過渡區不 足、未有妥善設 置路障隔離工作 區、在公共街道 存放材料及/或 設備、未經批准 進行工程、所進 行工程偏離經批 准計劃、於高峰 時段進行工程	觸犯公路設施 (公共街道設 施)規例第 15(1)(a)條 及/或第 16(1)(b)條	陸路交通 管理局	6,500	由於違反公路設施(公共街 道設施)規例附件所載若 干規定，包括(其中包括) 未有為指引及指示駕駛 人士及行人而擺放足夠 臨時交通標誌及其他指 示，以及未能遵守上述 陸路交通管理局實務守 則的規定，本集團於二 零一六年其中一個曆月 內累積扣分至少200分， 導致須於二零一六年二 月十六日至二零一六年 五月十五日暫停進行新 工程。停工並無影響本 集團進行已中標或已取 得合約工程的能力。於 最後實際可行日期，本 集團再無累積扣分
二零一六年 十二月十七日	違反相關公共 基礎設施法	一宗	根據公用事業 法損毀水務 幹管	觸犯公用事業 法第47A(1) (b)條	公用事業局	47,000	無

業 務

重覆發生與公共基礎設施法律相關的違規行為主要是由於行政疏忽及並無遵守陸路交通管理局所要求的具體詳情所致。有關違規行為涉及本集團未能提供足夠的反光板、旋轉燈或閃光燈，以及並無根據陸路交通管理局的具體要求於公共街道妥善存放材料或設備等非重大問題。就上述有關未經批准進行工程的違規行為而言，涉及本集團的道路開放申請，該申請遺漏其中一條道路的道路名稱。就上述偏離經批准計劃進行工程的違規行為而言，此乃由於本集團進行半剛性路面工程，而該工程偏離經批准計劃。此類違規行為可罰款抵罪，而在支付銷案罰款總額6,500坡元後，當局將不會對本集團採取進一步的訴訟程序。有關違規行為對本集團並無任何重大營運或財務影響。除二零一六年二月十六日至二零一六年五月十五日的停工期外，有關違規行為並不影響本集團獲得陸路交通管理局批准道路開放申請的能力。倘若本集團項目涉及於公共街道上進行工程，必須持有有關道路開放申請許可證。於往績期內(除二零一六年二月十六日至二零一六年五月十五日的停工期外)及直至最後實際可行日期，本集團已就需要於公共街道上進行工程的項目獲得陸路交通管理局的批准。

董事並未於上述不合規事件發生時知悉有關事件，惟隨後獲悉。至於有關工地的輕微違規行為，項目經理僅在收到有關當局隨後向本公司發出的不合規通知後方向董事報告。由於各項目經理的疏忽，不同工地出現有關不合規情況。董事一直合理依賴其項目經理來處理有關合規事宜，原因是項目經理獲授權確保在非重大事宜上在相關工地實施及執行項目。儘管如此，董事已採取措施改善規程，以盡快處理此類違規行為。董事每週與項目團隊召開會議，向項目經理、工程師、項目協調員及安全人員簡介合規事宜。此外，董事已制定培訓制度，就合規事宜教導現場團隊。因此，董事擔任董事的合適性並無受影響。

儘管出現上述不合規情況，本集團並未因上述工作場所事故而遭禁止投標新項目。誠如上表所述，本集團於二零一六年一個曆月內累積扣分200分，導致本集團於二零一六年二月十六日至二零一六年五月十五日期間須暫停申請道路開放申請許可證以於公共街道(倘有規定)進行工程。然而，在該停工期限滿後，本集團能夠恢復進行與陸路交通管理局項目有關的新工程。導致停工的工作場所事故並無導致任何意外或工傷。

停工不會導致業務中斷，對本集團財務狀況或營運造成重大不利影響，乃由於(i)只要我們可按時完成所交付項目，本集團能夠調整提交若干項目道路開放申請的時間；(ii)倘本集團需要於停工期間為項目申請道路開放申請以避免延誤，我們會徵求相關客戶同意以委任第三方分包商提交有關道路開放申請；(iii)本集團能夠按時完成受停工影響的所有相關項目；(iv)本集團能夠就所有相關項目維持毛利率；及(v)我們繼續與

業 務

有關客戶維持良好工作關係，其中貢獻最多收益的客戶為客戶A。我們能夠競投並獲客戶A授出新項目。

於最後實際可行日期，上述不合規事件所招致罰款均已繳清。針對上述事宜，新加坡法律顧問認為，HSC Pipeline Engineering不會就已繳清銷案罰款的所述特定罪行被進一步起訴。

違反公共基礎設施法

由於我們旗下工程乃在公路進行，我們須申請陸路交通管理局的道路開放申請許可證。陸路交通管理局要求嚴格遵守其規劃、修訂、法規、實踐守則、條件及指示，並就違規行為罰款及扣分。倘於任何一個曆月內累積扣分200分或以上，該公司將面臨停工。於往績期，由於違反公路設施(公共街道設施)規例附件所載若干規定，包括(其中包括)未有為指引及指示駕駛人士及行人而擺放足夠臨時交通標誌及其他指示，以及未能遵守上述陸路交通管理局實務守則的規定，我們曾於30日內就多項事故累積扣分200分或以上，導致我們須於二零一六年二月十六日至二零一六年五月十五日暫停進行新工程。該等事故乃由於負責建造項目日常運作的工地工人未能嚴格遵守陸路交通管理局的規劃、修訂、法規、實踐守則、條件及指示。彼等由我們的項目經理直接監督，項目經理負責施工現場的所有公共法律和基礎設施合規事宜。

修正措施

由於各項目的項目經理負責直接監督並負責建築工地的所有公共法律及基礎設施合規，董事並無參與亦不知悉上述不合規事件。為防止上述事件重演，本集團已於二零一八年六月實施以下程序以加強公共法以及基礎設施合規：

1. 本集團已更新在公路進行的工程檢查清單，要求相關項目經理即時採取糾正措施。
2. 各建築工地的項目工程師將運用上述檢查清單每周至少檢查工地一次。
3. 指派項目經理安排人手實施糾正措施，並於實施糾正措施後拍照存證，有關照片將送交項目工程師作結案用途。
4. 一旦發現相關糾正措施不足夠，項目經理須即時採取行動，增加根據相關檢查清單進行監控工作的頻率(包括視察工地次數)。

業 務

5. 不時提醒所有分包商及僱員，重申嚴格遵守既定程序的重要性。

為籌備[編纂]，內部監控顧問建議採取以下額外措施，以加強內部監控制度及防止不合規事件再次發生。所有該等措施已於二零一八年六月實施，當中包括：

1. 就所有建築工地委任工作場所安全健康主任，而非根據相關法律及法規的規定只適用於項目金額超過10,000,000坡元的建築工地。
2. 相關工地的項目工程師及工地督導員將透過安全講座及工具箱會議，運用經修訂的檢查清單，以項目簡報形式為工人及分包商提供有關規則及法規最新資訊的持續培訓。此外，監督本集團持續遵守相關公共基礎設施法律及法規的徐鴻勝先生及／或項目工程師將於[編纂]後定期參加由相關機構(或其他具有相關資格的專業人士)所提供有關公共基礎設施法律事宜的課程。
3. 操作手冊將於施工前及每次更新後分發予員工及分包商，並要求彼等確認收訖以確保一致理解及同意受操作手冊約束。
4. 人力資源部及各營運部門主管將於每年評核員工期間審視員工對公共基礎設施法律及法規的意識，用於考慮晉升、加薪及派發花紅。

透過於二零一八年六月全面實施上述修正措施，董事聘請合資格專業人士監察及監督工地合規，不合規事件乃由於進行建造項目日常運作的工地工人有所失誤而發生，加上除本節披露者以外，自二零一七年六月以來截至最後實際可行日期止陸路交通管理局未有指控本集團公共基礎設施不合規事件，內部監控顧問認為現行內部監控程序可充分及有效地防止公共基礎設施不合規事件重演。

除上文披露者外，董事確認，於往績期內及截至最後實際可行日期，本集團已就於新加坡的業務活動及營運在各重大方面遵守新加坡所有適用法律、規則及法規(包括取得一切所需許可證及牌照)，且未曾因不合規事件而面臨任何重大營運干擾。董事亦確認，自二零一八年六月起至最後實際可行日期止，陸路交通管理局未有指控本集團違反其他公共基礎設施不合規事件。董事進一步確認，除上述披露者外，自二零一七年六月起直至最後實際可行日期止並無其他重大不合規事件，包括扣分、罰款或處罰。

業 務

獨立內部監控顧問的意見

於二零一八年四月，我們委聘Baker Tilly Consultancy (Singapore) Pte Ltd (「BT」)就主要程序、系統及監控執行審查程序，以及協助獨家保薦人評估本集團內部監控是否足以(其中包括)符合相關法律及監管規定。BT從事(其中包括)向香港上市公司及有意上市公司提供風險管理、內部監控及企業管治顧問服務。BT已於二零一七年四月至二零一八年三月審視我們的內部監控制度。BT亦已審視本集團於實施針對二零一八年七月所識別不合規事件而提出的建議措施後的內部監控制度。於審查過程中，BT(i)審視現行安全程序、系統及監控(包括消防安全及安全手冊所列事項)以及核實安全程序、系統及監控的執行情況；及(ii)現行環保及公共基礎設施法律合規程序、系統及監控(包括本集團實地巡視作為負責承包商的工地，檢查範圍包括預防蚊患)。內部監控顧問認為，自二零一八年六月起，本集團透過採取若干修正措施加強上述內部監控。

執行董事徐鴻勝先生已獲委任為監察本集團持續遵守工作場所安全、健康、環境監控及公共基礎設施法律合規相關法律及法規的負責人員，並將由兩名高級管理層吳勇臻先生及孔文佳先生協助進行工作。由於(i)徐鴻勝先生所監督項目其後並無發生不合規事件；及(ii)本集團已採納內部監控顧問建議加強的內部監控制度，董事認為徐鴻勝先生有能力確保持續遵守相關法律及法規。有關徐鴻勝先生所具備資歷及經驗的進一步詳情，請參閱「董事及高級管理人員—執行董事」一節。

徐鴻勝先生亦已獲委任為負責法律及法規的監察主任。經審查及進一步考慮導致上述不合規事件的情況對應審查結果的比較後，內部監控顧問認為本集團有關公共基礎設施法律合規及工商業廢水排放的現行程序、系統及監控屬充分有效，足以確保符合適用法律及法規，且本集團已加強內部監控以防止不合規事件重演。經加強的內部監控措施既充足亦有效。

董事及獨家保薦人對內部監控措施的見解

基於上文所載新加坡法律顧問的意見、本集團額外執行的修正及名義措施，並考慮到(i)發生違法事件的有關項目已於二零一七年六月十一日或之前完成；(ii)違法事件並無導致就完成出現任何重大成本超支或延誤；(iii)除已結清的已產生罰款外，我們並無遭施加其他罰款或處罰，故此，本集團的財務表現並無遭受重大影響；及(iv)由於我們已於發生事件後自陸路交通管理局及公用事業局等有關當局取得有關牌照或許可，故我們的營運並無遭受重大影響，董事及獨家保薦人認為上述法律及合規事宜(包括

業 務

於二零一六年二月至二零一六年五月停工三個月)未曾亦不會對我們旗下業務構成任何重大營運或財務影響。鑒於上文所披露不合規事件主要於本集團實施經加強的內部監控制度前發生(尤其是我們於二零一八年六月採納經加強的內部監控制度之前發生的不合規事件)，並經考慮本節所披露導致不合規事件的事實及情況(有關事實及情況並不影響董事的誠信及品格或彼等是否適合擔任董事)、本集團為防止不合規事件重演而加強的內部監控措施以及上述已實施的預防措施(包括委任執行董事徐鴻勝先生在兩名高級管理層吳勇臻先生及孔文佳先生協助下負責確保本集團持續遵守有關公共基礎設施合規的法律及法規)後，董事及獨家保薦人認為，我們已根據上市規則制定既充足亦有效的內部監控程序，而過往不合規事件將不會影響董事根據上市規則第3.08、3.09及8.15條作為[編纂]董事的合適性以及本公司根據上市規則第8.04條[編纂]的適當性。除上文披露者外，我們目前已取得並持有業務營運所需一切重要牌照，於往績期內及截至最後實際可行日期，我們已於各重大方面遵守與業務營運有關的新加坡適用法律及法規。

控股股東的彌償保證

控股股東已就本集團利益簽立彌償契據，據此，彼等將共同及個別就(其中包括)本集團任何成員公司可能直接或間接由於本集團任何成員公司於[編纂]時或之前不符合或違反任何司法權區的任何適用法律、規則或法規或與之有關或由此產生、承受或應計的所有開支、付款、款項、支出、費用、索償、申索、損失、虧損、成本(其中包括但不限於法律及其他專業成本)、扣款、負債、罰款、罰金及稅項，向本集團各成員公司作出彌償。有關彌償契據的進一步詳情，請參閱本文件附錄五「法定及一般資料—G.其他資料—1.彌償契據」一節。