

## 業 務

### 業務概覽

我們是一家擁有30年經營歷史的新加坡機電服務供應商，專門提供電機工程解決方案。我們的電機工程服務主要包括(i)定製及／或安裝電氣系統；(ii)協助取得法定批准；及(iii)測試及投入使用。我們的服務對確保電氣系統的功能性及連通性以及電氣系統遵守規定的設計及法定要求至關重要。

我們的電機工程服務於新樓宇發展、重建、加建及改建以及更新項目中需求廣泛，當中涉及住宅、商業及工業樓宇。特別是，我們在承接由建屋發展局（新加坡政府的公共房屋機構）發起的公共住宅發展項目的電機工程方面已有穩健往績。於業績記錄期間，我們的收益大部分來自公共住宅發展項目。

下表載列參照有關樓宇的類別，我們於業績記錄期間的收益明細：

	2015/16財年		2016/17財年		2017/18財年		截至2018年1月31日		截至2019年1月31日	
							止七個月		止七個月	
	千新加坡元	%	千新加坡元	%	千新加坡元	%	千新加坡元	%	千新加坡元	%
	(未經審核)									
住宅樓宇 <sup>(附註)</sup>	29,128	75.5	25,074	81.4	30,719	91.1	16,404	95.2	25,613	90.4
商業及工業樓宇	9,445	24.5	5,721	18.6	3,013	8.9	832	4.8	2,723	9.6
總計	<u>38,573</u>	<u>100.0</u>	<u>30,795</u>	<u>100.0</u>	<u>33,732</u>	<u>100.0</u>	<u>17,236</u>	<u>100.0</u>	<u>28,336</u>	<u>100.0</u>

附註：於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月各期間，我們來自公共住宅項目的收益分別約為26.0百萬新加坡元、21.7百萬新加坡元、30.7百萬新加坡元及24.5百萬新加坡元，分別佔我們的總收益約67.4%、70.3%、91.0%及86.3%。

我們專門從事公營及私營界別項目。就公營界別項目而言，我們的客戶為(i)建屋發展局就新樓宇發展及重建項目聘用的建築承建商；及(ii)新加坡本地有關加建及改建項目的法定機構。一般而言，當建屋發展局決定推行新的公共住宅發展項目後，通常會邀請建築承建商參與項目招標以承接項目的樓宇及建築工程。作為常見的行業慣例，經選定建築承建商將安排向機電服務供應商（如本集團）分包有關電機工程。就私營界別項目而言，我們的客戶為物業發展商聘用的建築承建商。

## 業 務

下表載列於業績記錄期間，我們私營及公營界別項目的收益明細：

	2015/16財年			2016/17財年			2017/18財年		
	項目數量	佔總收益	項目數量	佔總收益	項目數量	佔總收益			
	(附註1) 收益	百分比	(附註1及2) 收益	百分比	(附註2及3) 收益	百分比			
	千新加坡元			千新加坡元			千新加坡元		
公營界別	31	25,991	67.4	41	21,653	70.3	38	30,686	91.0
私營界別	7	12,582	32.6	14	9,142	29.7	15	3,046	9.0
總計	<u>38</u>	<u>38,573</u>	<u>100.0</u>	<u>55</u>	<u>30,795</u>	<u>100.0</u>	<u>53</u>	<u>33,732</u>	<u>100.0</u>

	截至2018年1月31日止七個月			截至2019年1月31日止七個月		
	項目數量	佔總收益	項目數量	佔總收益		
	收益	百分比	(附註3) 收益	百分比		
	千新加坡元 (未經審核)			千新加坡元		
公營界別	32	16,382	95.0	38	24,458	86.3
私營界別	14	854	5.0	12	3,878	13.7
總計	<u>46</u>	<u>17,236</u>	<u>100.0</u>	<u>50</u>	<u>28,336</u>	<u>100.0</u>

附註：

- 於2016/17財年貢獻收益的55個項目中，26個項目亦於2015/16財年貢獻收益。
- 於2017/18財年貢獻收益的53個項目中，27及14個項目亦分別於2016/17財年及2015/16財年貢獻收益。
- 於截至2019年1月31日止七個月貢獻收益的50個項目中，29、21及14個項目亦分別於2017/18財年、2016/17財年及2015/16財年貢獻收益。

## 業 務

下表載列我們於業績記錄期間，按我們於項目擔當總承建商或分包商角色劃分的收益明細：

項目數目	2015/16財年			2016/17財年			2017/18財年			截至2018年1月31日止七個月			截至2019年1月31日止七個月		
	估總收益		項目數目	估總收益		項目數目	估總收益		項目數目	估總收益		項目數目	估總收益		
	收益	百分比		收益	百分比		收益	百分比		收益	百分比		收益	百分比	
	千新加坡元			千新加坡元			千新加坡元			千新加坡元 (未經審核)			千新加坡元		
總承建商	8	2,865	7.4	24	4,857	15.8	24	5,633	16.7	24	3,145	18.2	17	959	3.4
分包商	30	35,708	92.6	31	25,938	84.2	29	28,099	83.3	22	14,091	81.8	33	27,377	96.6
總計	38	38,573	100.0	55	30,795	100.0	53	33,732	100.0	46	17,236	100.0	50	28,336	100.0

於業績記錄期間，我們合共有112個項目向我們貢獻收益。於最後實際可行日期，我們有26個合共81.3百萬新加坡元的手頭項目於業績記錄期間後有待確認為收益，其中17.6百萬新加坡元、37.8百萬新加坡元及25.9百萬新加坡元預期將分別於2019年2月1日至2019年6月30日、2019/20財年及其後獲確認為收益。除一項已完成項目（其工地位於緬甸一幢商業綜合大廈）外，我們於業績記錄期間承接的項目均在新加坡的工程進行。有關進一步詳情，請參閱本節下文「由青建集團授予並於業績記錄期間在緬甸承接的項目」一段。

我們的主要營運附屬公司Khooon Engineering已於建設局存置的承建商註冊系統內登記CW01工種（一般建造）「C3」評級、ME04工種（通訊及保安系統）「L2」評級、ME05工種（電機工程）「L6」評級、ME06工種（消防及防火系統）「L1」評級、ME10工種（通訊線路設備佈線／接線）「L1」評級及ME12工種（管道及衛生工程）「L1」評級。Khooon Engineering亦持有建設局授予的GB2許可證及新加坡資訊通信發展管理局授予的電信佈線承建商（級別）許可證。特別是，我們登記ME05工種（電機工程）「L6」評級讓我們可競投(i)該等按主合約要求建築承建商所委聘的機電服務供應商須具有「L6」評級的ME05註冊之公營分部項目；及(ii)直接來自新加坡政府無限價值的電機工程服務項目。有關進一步詳情，請參閱本節下文「許可證及註冊」一段。

為我們供應業務特定及持續開展業務定期所需貨品及服務的供應商主要包括(i)分包商；(ii)材料供應商；及(iii)其他雜項服務供應商，包括第三方專業人士（如專業工程師及持牌電工）提供的服務，以根據新加坡法律法規及法規安排對我們的工程進行外部測試作為認證程序之一部分）。

## 業 務

多年來，在我們的執行董事洪維坤先生、洪號光先生及洪咏權先生的領導下，本集團已增長至擁有187名僱員的規模，有能力完成不同規模的電機工程解決方案項目。

視乎我們可動用的勞力資源及所涉及的專門工程類別，本集團或會不時委聘分包商進行若干電機工程。於業績記錄期間，我們已主要就進行有線電視安裝工程、ELV工程、光纖連接工程、地下裝置工程及ACMV工程委聘分包商。我們一般要求分包商自費提供並安排其工程所需的機器及設備。於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月，我們產生分包費分別約為15.6百萬新加坡元、12.9百萬新加坡元、14.2百萬新加坡元及12.4百萬新加坡元。

我們通常自行向位於新加坡的供應商採購我們項目所需材料。我們購買的主要材料種類包括電纜、開關設備、燈具及其他電氣部件。於部分情況下，我們可代表分包商購買水泥及電纜等必要材料（費用由分包商承擔），並從我們向分包商付款中扣除我們購買所產生的金額。

我們的收益指來自提供電機工程服務的收入。我們的服務成本主要包括分包費、材料成本及員工成本及效益。

根據弗若斯特沙利文報告，新加坡市場對電機工程服務的需求將繼續增長，原因是私營及公營界別的建築工程數量不斷增加。因此，董事認為，我們將迎來更多電機工程服務的機遇。憑藉我們經驗豐富的管理層團隊及過往佳績，董事認為，我們可把握新加坡電機工程服務需求不斷增長的良機。有關本集團市場驅動力的詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

### 競爭優勢

我們相信我們具有以下競爭優勢：

#### 在新加坡電機工程行業已建立知名度

我們的主要營運附屬公司Khoon Engineering自1988年起一直在新加坡電機工程行業經營業務。基於我們的經營歷史較長，董事認為，我們在電機工程行業已建立知名度，並在為不同類型的電氣系統提供工程解決方案方面累積專門知識。於業績記錄期間，本集團為不同種類的新樓宇發展、重建、加建及改建以及更新項目進行了112個電機工程項目，當中涉及住宅、商業及工業樓宇。

## 業 務

自Khoon Engineering於1988年成立以來，我們在承接建屋發展局發起的公共住宅發展項目電機工程方面建立穩健往績。基於我們已在建設局存置的承建商註冊系統內登記ME05工種（電機工程）「L6」評級，本集團能夠競投(i)該等按主合約要求建築承建商所委聘的機電服務供應商須具有「L6」評級的ME05註冊之公營分部項目；及(ii)直接來自新加坡政府無限價值的電機工程服務項目。

我們在建屋發展局發起的公共住宅項目的往績記錄讓我們深入了解不同公屋大廈及相關設施的電氣系統類型，使我們獲得投標競爭力。就性質而言，提供電機工程解決方案的複雜程度較高，乃由於其不僅將不同的電氣系統整合到不同類型的樓宇內，亦要求了解各電氣系統的規格以及建屋發展局的標準要求。我們於公共住宅項目的往績記錄亦讓我們了解建屋發展局的質量標準，繼而讓我們可提供更符合客戶期望的服務。

我們於2016年獲主要客戶之一Ken-Pal (S) Pte Ltd（即一家建築承建商）委聘參與一項由建屋發展局發起的智能房屋發展項目。在該項目中，我們從事提供與各種ELV系統相關的電機工程解決方案，其智能建築特性如下：

- (i) 智能燈光系統，節能並支援按需要照明、無線網絡感應器、遙距配置、控制、監控及分析；
- (ii) 智能開關插座，能夠測量功率及能量消耗，並通過智能手機應用程式或網絡瀏覽器支援遙距控制及監控；
- (iii) 智能配電板，收集能源消耗數據以在手機軟件應用程式上顯示，並通過智能手機應用程式或網絡瀏覽器支援遙距控制及監控；及
- (iv) 智能電錶，測量及監控建築物的電力消耗。

根據弗若斯特沙利文報告，建屋發展局意識到智能大廈場所帶來的環境優勢與可持續發展生活裨益，因而日後將更加重視有關公共房屋的發展。建屋發展局矢志將智能功能融入公共房屋，例如智慧控制系統及電機工程系統項下各個組成部分的整合。智能大廈解決方案極為複雜，且需要精密的系統設計及安裝。我們董事認為，我們參與智能房屋發展項目反映了我們的專業知識以及有能力適應上述有關公共住宅發展的市場趨勢。

## 業 務

鑑於前文所述，董事相信，我們在電機工程行業建立的知名度及於公共住宅項目的穩健往績成為我們服務品質及在新加坡行業聲譽的肯定，使我們處於有利的位置，可把握新商機及與潛在客戶建立業務關係。

### 與我們的部分主要客戶建立關係

於業績記錄期間，我們的客戶主要包括新加坡建築承建商。於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月各期間，向本集團貢獻收益的客戶數目分別為26名、36名、43名及34名。於最後實際可行日期，本集團於業績記錄期間與部分主要客戶有七年或以上業務關係（包括本節下文「我們的客戶－主要客戶」一段所述的青建集團、客戶集團B、Chiu Teng Construction Co Pte Ltd、客戶E、Chang Hua Construction Pte Ltd、Ken-Pal (S) Pte Ltd、客戶J及高技工程私營有限公司）。董事認為，與主要客戶建立關係將提升我們在新加坡電機工程行業的認可度和知名度。我們的董事相信，本集團可利用與該等主要客戶的現有關係，於未來進一步發展新商機。

### 資深專業的管理團隊

本集團擁有一支在電機工程行業經驗豐富的管理團隊。本集團由我們的執行董事洪維坤先生、洪號光先生及洪咏權先生領導。洪維坤先生於電機工程相關行業擁有超過47年經驗，對本集團的發展舉足輕重。彼於新加坡電機工程行業的營銷、項目管理及技術方面擁有多年經驗和知識。洪號光先生在電機工程相關行業擁有逾20年經驗。彼負責我們的日常營運及整體項目管理、制定公司及業務策略，並作出我們的主要營運決策。洪咏權先生加入本集團達八年。彼負責我們的日常營運、整體項目管理及行政事宜。

我們的項目管理團隊（於最後實際可行日期由31名人員組成）為董事提供支持，彼等具備處理我們項目所需的實際技巧和經驗。有關董事及高級管理層背景及經驗的進一步資料，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

我們的董事相信，根據我們管理團隊的經驗、其行業知識及客戶需要，本集團能夠為客戶提供優質及滿意的服務，這對我們的成功和未來發展至關重要。我們相信，我們項目管理團隊的每名成員貢獻的專業知識一直及將繼續為我們寶貴的資產，使我們能夠承接不同範疇及規模的項目，並滿足客戶的要求。



## 業 務

### 嚴格的質量控制和高安全標準及環境影響控制

我們重視貫徹地提供優質服務以及確保電氣系統的安全性及功能性。我們採用並實施了符合國際標準的質量控制體系。於2017年，我們的質量管理體系獲認證符合ISO 9001要求。

我們亦已建立職業健康安全體系，以透過安全檢查促進全體員工安全工作並防止事故發生。我們的健康和安全管理體系自2012年起獲認證符合OHSAS 18001標準，我們已於2013年取得bizSAFE Level Star認證（bizSAFE計劃頒發的最高bizSAFE級別）。此外，我們也建立了環境管理體系，以提高環保意識並防止我們所承接項目導致環境污染，而我們的環境管理體系已於2017年獲認證符合ISO 14001要求。

我們的董事相信，我們嚴格的質量保證體系和對環境及職業健康安全管理的堅定承諾將使我們能夠更好地按時在預算內交付優質的工程，從而鞏固我們作為新加坡知名電機工程解決方案供應商的地位。

### 業務策略

根據弗若斯特沙利文報告，新加坡機電服務市場以各類機電服務見稱，其中主要服務組成部分為：(i)電機工程服務；(ii)ACMV服務；及(iii)涉及機電系統的一體化建築服務。於業績記錄期間，本集團主要專注於提供電機工程服務。為了使我們自己成為綜合機電服務供應商，我們的董事認為，本集團進一步加強我們提供額外及不同組合機電服務的能力至關重要，繼而使我們能夠接觸到新加坡機電服務市場的更多商機。

展望未來，我們的主要業務目標是進一步鞏固我們作為新加坡綜合機電服務供應商的地位。我們有意藉以下措施達致業務目標：(i)通過收購ME01工種至少「L4」評級下註冊的新加坡ACMV承建商提高我們內部承接ACMV工程的能力；(ii)通過申請ME15工種「L6」評級下的註冊以擴大我們接觸一體化建築服務項目的機會；及(iii)就在我們目前的經營規模和手頭現有項目的基礎上承接額外電機工程項目擴大我們的業務規模。

經考慮(i)本節上文「競爭優勢」一段所載競爭優勢；(ii)我們與部分主要客戶建立業務關係；(iii)我們於提供電機工程服務的往績記錄及專業知識；(iv)我們擬收購新加

## 業 務

坡ACMV承建商的協同效益；(v)我們擬申請承建商註冊系統項下ME15工種「L6」評級下註冊的策略性利益；及(vi)據弗若斯特沙利文報告所指預計新加坡機電服務市場出現增長，我們的董事認為，倘我們繼續增加可動用的資源，本集團將能夠把握與下文各段所討論的機電服務需求的預計增長有關的潛在業務機遇。

就此而言，我們的主要業務策略如下：

### 1. 策略性收購在ME01（空調、製冷及通風工程）工種至少「L4」評級下註冊的新加坡ACMV承建商

我們的董事擬策略性收購根據承建商註冊系統在ME01（空調、製冷及通風工程）（「ME01註冊」）工種至少「L4」評級下註冊的新加坡ACMV承建商的全部或大部分股權（「潛在目標公司」）（「策略性收購」），以達致協同效益並促進我們申請在ME15（一體化建築服務）工種「L6」評級下註冊（如下文進一步討論）。就此方面，我們已委聘業務諮詢顧問，根據我們釐定的甄選標準在新加坡物色及挑選合適承建商。

特別是，於策略性收購完成後，我們將促使潛在目標公司將其ME01註冊所需的現有合資格人員轉移至Khoon Engineering。據新加坡法律顧問所告知，於完成策略性收購及上述將合資格人員轉移至Khoon Engineering後，Khoon Engineering將有權利用轉移自潛在目標公司的往績記錄及合資格人員，以滿足其申請將相關ME01註冊由潛在目標公司轉移至Khoon Engineering的相關人員及工作記錄要求，惟潛在目標公司將不再在承建商註冊系統的另一工種下註冊。

為符合ME01註冊「L4」評級的人員要求，Khoon Engineering必須安排從潛在目標公司調配一名具備建設局規定的最低技術資格並在空調、製冷及通風工程方面擁有至少5年相關經驗的人士。由於我們尚未與任何潛在目標公司或彼等各自的任何供應商進行正式討論，我們並無任何有關潛在目標公司聘用合資格人員的僱傭條款詳情。然而，作為我們於以下各段所載的甄選準則之一，潛在目標公司的現有管理層及合資格人員須同意於策略性收購後繼續受聘至少兩年。就此而言，作為完成收購的先決條



## 業 務

件之一，我們將具體要求潛在目標公司的現有管理層及合資格人員向我們提供法律承諾，以確保彼等將於收購後上述期間留任本集團。根據弗若斯特沙利文報告，買方要求目標公司現有管理層及合資格人員在其僱傭合約中提供法律承諾承諾其將於與買方共同協定的時間內繼續任職於目標公司屬常見的行業慣例。有關安排乃為於收購後協助目標公司進行過渡及整合營運。視乎磋商的結果，目標公司的現有管理層及合資格人員一般須於目標公司繼續任職介乎一至三年。

計劃策略性收購時，我們的執行董事已考慮支付部分代價作為預付費用，並將其餘部分遞延（「遞延付款」），直至現有管理層及合資格人員於協定期間內留在目標公司。然而，該遞延付款安排可能無法留住現有管理層及合資格人員，因為(i)賣方並無任何合法權利要求現有關鍵員工在擁有權變更後留在目標公司；(ii)現有關鍵員工亦無任何義務留下，除非彼等已作出單獨的法律承諾（其通常構成彼等與目標公司或收購方的新僱傭合約條款一部分），於收購後的規定時間內留在目標公司。

此外，於決定策略性收購的付款安排時，我們已就所識別的四間潛在目標公司的賣方是否願意接受建議收購事項的遞延付款安排諮詢業務諮詢顧問。業務諮詢顧問的回覆表示，由於尚未開始正式協商，於現階段向賣方建議該安排為時過早。根據業務諮詢顧問的意見，買方分期繳付代價是新加坡公司收購交易的常見做法，通常於簽署正式協議時繳付代價的70%至80%作為第一次付款，餘下30%至20%將於過渡期屆滿時結算（一般為一至兩年）。簽署正式買賣協議時，賣方通常會要求買方將遞延付款存入由第三方專業人士（例如獨立律師行）管理的託管賬戶。於[編纂]後實行策略性收購時，我們計劃向潛在賣方爭取遞延付款。然而如上所述，即使我們成功爭取遞延付款安排，我們很有可能需於過渡期將遞延付款存入託管賬戶。因此，執行董事認為，無論是否進行遞延付款安排，策略性收購的資金需求維持不變。

---

## 業 務

---

### (I) 策略性收購的協同效益

我們的董事認為，策略性收購將於以下方面對本集團有利：

#### (i) 把握新加坡ACMV服務日益增加的市場需求

根據弗若斯特沙利文報告，新加坡ACMV服務的市場需求預計於2019年至2022年的複合年增長率將為7.0%，直至2022年達致403.2百萬新加坡元。鑑於新加坡ACMV服務的市場需求日益增加，我們的董事認為，我們通過策略性收購鞏固在該市場的據點在商業上屬合理做法，從而盡量提高我們與預測行業增長相關的潛在商機。

#### (ii) 獲得向新加坡政府就ME01工種下ACMV相關項目直接投標的資格

在缺乏ME01註冊下，Khoo Engineering目前不合資格向新加坡政府就ME01工種下ACMV相關項目直接投標。根據弗若斯特沙利文報告，預測新加坡公營界別ACMV服務的市場規模將由2019年的165.3百萬新加坡元增加至2022年的208.1百萬新加坡元，複合年增長率為8.0%。鑑於公營界別對ACMV服務的需求日益增加，我們的董事認為，成功從潛在目標公司轉移ME01註冊將使Khoo Engineering能夠獲得向新加坡政府就ACMV項目直接投標的資格，並把握更多與公營界別項目相關的商機。

#### (iii) 加強及展示我們承接ACMV工程的能力

註冊承建商及許可建築商目錄（「**建設局目錄**」）為載列在承建商註冊系統下根據不同工種及評級註冊的新加坡承建商的目錄。根據弗若斯特沙利文報告及基於我們董事的行業經驗，當新加坡的建築承建商及物業發展商甄選其機電服務供應商時，彼等通常會參考建設局目錄，以評估投標者在機電工程不同方面的專長。鑒於上文所述，我們的董事認為倘我們具有「L4」或以上評級的ME01註冊，我們可在ACMV工程的技術知識及服務質量方面為項目擁有人及總承建商提供更佳保證。

## 業 務

此外，根據部分公共樓宇發展項目的總承建商，據此總承建商擬分包機電工程，彼等須委聘具有根據承建商登記冊在指定工種及評級下註冊的機電服務供應商。換言之，就機電工程與該等總承建商進行競爭的機電服務供應商將須具有根據承建商登記冊的相關註冊，從而符合主合約下的要求。因此，根據我們於承建商註冊系統下的現有註冊，我們於進一步取得「L4」或以上評級的ME01註冊後將處於有利位置，與從事公營樓宇發展項目的承建商競逐範圍更廣泛的機電工程。

鑒於上文所述，我們的董事認為，隨著於策略性收購後成功將「L4」評級的ME01註冊轉移至Khoo Engineering後，本集團將能夠展示我們承接ACMV工程的能力，而如適用，有助建築承建商符合上述公營界別項目主合約下的要求。我們的董事認為，這將(i)增加我們從建築承建商及物業擁有人獲得ACMV項目的業務前景；及(ii)提升我們在機電服務市場的行業聲譽及市場據點。

再者，於業績記錄期間，我們並無為ACMV系統提供任何獨立檢修及保養服務。視乎潛在目標公司的知識、專門技能及服務組合，我們董事認為，策略性收購可讓我們取得來自為ACMV系統提供獨立檢修及保養服務的額外收益來源。

根據公開可行及由業務諮詢顧問提供的資料，參與新加坡ACMV服務行業的公司的平均毛利率約為25.4%，而參與新加坡機電工程行業的公司的平均毛利率約為25.7%。

參照(i)弗若斯特沙利文報告所述，新加坡ACMV服務市場於2020年產生估計收益總額351.8百萬新加坡元；及(ii)業務諮詢顧問所識別的四間潛在目標公司的市場份額（有關詳情於下文進一步提供），及假設潛在目標公司可於新加坡ACMV服務市場維持其現有市場佔有率，於2020年進行策略性收購後，估計我們每年將能夠通過提供ACMV服務產生額外收益10.9百萬新加坡元至25.0百萬新加坡元，取決於潛在目標公司的最終決定。

## 業 務

### *(iv) 利用經擴大客戶群推廣我們的服務*

我們的董事認為，策略性收購將使本集團能夠利用經擴大客戶群推廣我們的服務。繼策略性收購完成後，我們的董事及高級管理團隊連同潛在目標公司的主要人員，將會主動接觸本集團及潛在目標公司的主要客戶，從而(i)推廣我們的公司形象以及在電機工程及ACMV工程的彪炳往績；及(ii)知會彼等有關我們拓展服務組合及以我們內部人力資源增加提供ACMV工程的能力。

我們的董事認為，策略性收購將我們所提供服務方面為客戶提供更多選擇及靈活性。於業績記錄期間，我們尚未以單獨服務方式承接任何ACMV工程。繼策略性收購後，視乎項目所涉及的工作，我們的客戶可委聘我們提供電機工程服務及ACMV服務。我們的董事認為，我們擴大服務組合將使我們能夠在行業中發展競爭優勢，並在我們迎合客戶需求方面提供更大靈活性。

### *(v) 增加我們就進行ACMV工程分配資源的靈活性*

於業績記錄期間，由於我們缺乏足夠的具備承接ACMV工程所需專業知識及經驗的合資格人員及地盤工人，本集團在電力工程項目下ACMV工程的實施上擔任監督角色，並已將相關地盤工程分包予我們的分包商。於業績記錄期間，我們共承接五個涉及ACMV工程的項目，就此產生分包費約0.8百萬新加坡元及已確認約1.1百萬新加坡元為來自相關ACMV工程的收益。於完成策略性收購後，我們在部署以本身工人或委聘分包商承接ACMV工程方面將達至更大靈活性。我們目前的計劃為潛在目標公司的現有員工於策略性收購後將繼續為其現有客戶承接ACMV工程。根據業務諮詢顧問提供的資料，潛在目標公司擁有其本身已確立的客戶群，乃由於彼等各自：(i)於過去三個財政年度整體有利可圖，最近一個財政年度的EBITDA約為1.3百萬新加坡元或以上；及(ii)於過去三個財政年度完成了兩個合約金額超過1.0百萬新加坡元的項目。視乎我們可動用的人力資源、項目的工作時間表及項目的估計盈利能力，我們亦可能調派潛在目標公司的僱員進行Khoo Engineering項目下的ACMV工程。

## 業 務

(vi) 促使我們申請「L6」評級的ME15註冊

有關詳情，請參閱本節下文「2. 申請在ME15（一體化建築服務）工種「L6」評級下註冊」一段。

**(II) 進行策略性收購而非就ACMV工程開發內部團隊的商業理據**

(i) 盡量減少招聘足夠合資格人員及就ACMV工程建立往績記錄所涉及的時間及不確定性

ME01註冊的申請人必須滿足「監管概覽－建造商許可證及承建商登記冊」一段所載的若干財務、人員、往績記錄及認證要求。據新加坡法律顧問所告知，於最後實際可行日期，本集團並無具備足夠合資格人員及往績記錄以滿足申請「L4」評級的ME01註冊資格的要求。我們的董事已考慮通過增聘員工或為現有員工提供相關培訓而就ACMV工程開發內部團隊的可行性。然而，考慮到就(i)ACMV工程招聘及／或培訓一支成熟的合資格人員及熟練工人團隊所需的時間及所涉及的不確定性；及(ii)缺乏直接承接ACMV項目的彪炳往績，我們的董事認為我們如此行並不符合商業利益。

此外，即使我們可就ACMV工程開發內部團隊，概不保證我們能夠於三年期內獲得項目價值合共至少5.0百萬新加坡元的ACMV工程，以滿足「L4」評級的ME01註冊之往績記錄要求。於業績記錄期間，作為電機工程服務的一部分，我們已提供ACMV系統服務而非以單獨服務方式承接ACMV工程。因此，我們目前無法滿足「L4」評級的ME01註冊之往績記錄要求。

據我們的董事所確認，項目擁有人及總承建商邀請擁有穩健往績及／或悠久經營歷史的ACMV承建商競投大型ACMV項目屬常見行業慣例。鑑於我們過去未曾承接任何大型ACMV工程，我們的董事認為我們難以於較短期內建立往績記錄。此外，於策略性收購後，潛在目標公司的管理及合資格人員可根據彼等於該領域的資格及經驗促使本集團確保我們ACMV工程的服務質量。



## 業 務

鑑於上述情況，我們的董事認為，我們難以通過就ACMV工程自設內部團隊獲得任何大型ACMV項目並於不久將來把握與ACMV服務行業有關的預測增長。相比之下，通過策略性收購，本集團可盡量減少招聘相關員工及向潛在客戶招攬業務所涉及的時間及不確定性。

### *(ii) 就ACMV工程產生穩定收入來源，以確保更確實的投資回報*

我們選擇潛在目標公司的部分篩選標準為，潛在目標公司必須(i)於過去三個財政年度產生溢利，最近一個財政年度的EBITDA為約1.3百萬新加坡元或以上；及(ii)可按約6倍的市盈率出售。假設潛在目標公司可維持其目前的業務規模及盈利能力，而毋須考慮任何進一步拓展及策略性收購的協同效應，我們的董事預期潛在目標公司的現有業務將能夠為我們帶來回報以於約6年內獲得投資回報。相反，倘我們決定內部增加從事ACMV工程的工作，由於我們在直接承接ACMV項目方面缺乏良好的往績記錄且在此範疇並無建立客戶基礎，我們並無客觀可靠的基準以估計就招聘、挽留及／或培訓相關合資格人員及熟練工人的成本達致投資回報所需的時限。鑑於上述情況，我們的董事認為，我們通過策略性收購增強從事ACMV工程的工作具商業合理性。

### **(III) 識別及甄選潛在目標公司**

我們已委聘業務諮詢顧問根據以下標準物色及甄選潛在目標公司：

#### *(A) 註冊要求：*

- 在ME01（空調、製冷及通風工程）工種至少「L4」評級下註冊

#### *(B) 財務要求：*

- 於過去三個財政年度產生溢利，最近一個財政年度的EBITDA為約1.3百萬新加坡元或以上
- 可按約6倍的市盈率出售

---

## 業 務

---

- 資產負債率低於10%
- 並無重大或然負債
- 擁有資產淨值狀況

(C) 營運要求：

- 在新加坡建造業獨家經營
- 超過80名僱員
- 於過去三個財政年度完成至少2個合約金額超過1.0百萬新加坡元的項目
- 以本身工人進行其大部分工程而非外判

(D) 法律程序及／或不合規情況

- 根據公開搜索結果並無重大正在進行的法律訴訟或不合規情況
- 目前與新加坡稅務機關並無稅務糾紛

(E) 其他

- 並非任何上市公司的附屬公司
- 潛在目標公司的賣方應同意盡力促使及配合按ME01註冊要求將現有合資格人員轉移至Khoo Engineering
- 潛在目標公司的賣方應同意盡力促使並配合安排終止潛在目標公司的ME01註冊，以促進將有關註冊轉移至Khoo Engineering
- 潛在目標公司的現有管理及合資格人員須同意於策略性收購後繼續受聘至少兩年

## 業 務

於篩選過程中，業務諮詢顧問進行（其中包括）以下程序：

- 通過建設局目錄進行初步篩選；
- 根據新加坡會計與企業管理局所提供潛在目標公司的財務資料及其他資料來源作進一步篩選；
- 根據進一步研究編製潛在目標公司的簡歷；及
- 於完成上述篩選後與潛在目標公司的潛在供應商展開聯繫。

於最後實際可行日期，業務諮詢顧問已篩選出符合上述標準的合共四家潛在目標公司。

下表根據業務諮詢顧問提供的資料，載列四個潛在目標公司於其最近財政年度的詳情：

	公司#01	公司#02	公司#03	公司#04
年度收益 (百萬新加坡元)	16.1	8.9	11.0	20.4
EBITD (百萬新加坡元)	1.3	1.6	1.5	3.3
淨資產狀況 (百萬新加坡元)	2.1	1.7	17.5	9.1
僱員概約數目	220	100	120	80
在過去三個財政年度完成的 合約金額超過1.0百萬新元 的ACMV項目數量	5	2	14	6
市場份額 (附註)	5.6%	3.1%	3.9%	7.1%

附註：市場份額乃根據各潛在目標公司的年度收益除以ACMV服務市場產生的總收益計算得出。

我們的董事擬於[編纂]後接觸該等潛在目標公司以討論有關策略性收購的事宜。於最後實際可行日期，我們尚未與任何潛在目標公司或其各自任何供應商訂立任何正式討論或任何形式的交易協議。根據與潛在目標公司的初步討論，業務諮詢顧問告知我們，供應商已同意與潛在購買者進行正式討論，條件是潛在購買者可以為擬議的代價金額提供資金證明。誠如業務諮詢顧問告知，上述要求潛在購買者提供資金證明是新加坡私營公司合併及收購交易的常見做法。由於我們

---

## 業 務

---

預期從[編纂]取得策略性收購所需的資金，我們的執行董事認為，於[編纂]不久後，當我們能夠提供必要的資金證明時，我們再與供應商進行正式討論，屬更為適當的做法。

業務諮詢顧問已經並將繼續識別及篩選出其他額外合適的目標公司以供我們進一步選擇，直至我們於[編纂]後較後期階段就收購目標達致最終決定。倘策略性收購的成本超過[編纂]新加坡元，我們將動用本身的內部資源為差額撥付資金。

建設局制定規管工種轉移的官方制度，適用於承建商註冊系統下註冊所有的合資格承建商。根據建設局刊發的指引，建設局不時收到承建商註冊系統下的承建商就將其工種轉移予其他承建商的可行性詢問。於指引中，建設局載列批准轉移承建商註冊系統下工種的條款及程序。鑑於承建商註冊系統下註冊乃受限於多個嚴格規定（包括從事特定工程的往績記錄），建設局制度為承建商提供一個省時選擇，透過與另一個承建商進行合併或收購從而獲得額外工種下的註冊。

根據我們對建設局的查詢，我們獲悉在承建商註冊系統制度下，承建商之間轉換工種較為普遍，且過去三年有成功轉換的記錄。此外，建設局觀察到，機電承建商透過收購另一間於細分市場從事專門項目的公司並安排從被收購公司轉換工種以擴展到額外細分市場乃並不罕見。

根據弗若斯特沙利文報告，新加坡機電承建商將其服務組合擴展至不同細分的趨勢越來越明顯，旨在增加彼等的市場份額並使自己從競爭對手中脫穎而出。鑑於上述理由，我們的執行董事認為我們計劃透過策略性收購取得「L4」或以上評級的ME01註冊，符合行業慣常做法，亦符合建設局制度下工種轉移的標準程序。

---

## 業 務

---

### **(IV) 經策略性收購後，我們的業務計劃把握ACMV服務的市場份額**

為實行我們經策略性收購後，為把握ACMV服務市場份額的努力，我們的行政董事已設置以下業務計劃，以提升我們於[編纂]後的企業狀況及行業商譽：

#### *保留潛在目標公司的現存客戶群*

於考慮以收購方式進行我們就ACMV服務的擴充，我們已考慮到策略性收購的其中一項直接得益為有助我們藉着保留潛在目標公司的現存客戶群而獲益。根據弗若斯特沙利文報告，其中一項進入ACMV服務市場的門檻為與其他行業經營者建立良好的關係，以及因此新加入行業者面對於短時期內需建立該等客戶基礎的挑戰。基於此競爭性格局，我們執行董事認為策略性收購可為我們提供接觸，一組以往曾涉及潛在目標公司客戶的途徑，以及減低我們為建立自身於ACMV服務市場的地位所需的時間及其他資源。

為了於收購後保留潛在目標公司的現存客戶群，保留潛在目標公司的現存管理層為關鍵，以向客戶就其日後的業務經營及服務素質提供保證。就此而言，作為完成收購的其中一項先決條件，我們將指定要求該等潛在目標公司的現存管理層及合資格人士為我們提供法律承諾，以確保彼等將於收購後於本集團停留最少兩年。再者，根據潛在目標公司之項目管理員工於報告期後的表現，我們將會考慮晉升相關人員至我們集團層面的高級管理團隊及／或建議委任彼等為附屬公司層面的董事，為彼等的事業提供升遷的機會。就管理層方面而言，本集團將確保潛在目標公司及Khoo Engineering的管理層之間清晰的職責分界。特別是，預料我們的執行董事將保持作為對潛在目標公司之主要決策及業務表演進行監督的角色，而潛在目標公司的日常營運及地盤工程將維持由現存管理團隊處理。我們執行董事相信，以上方案將培養潛在目標公司的僱員間更強的歸屬感，以及有助保留潛在目標公司的現存客戶群。



## 業 務

### 於將獲收購的新物業就示範目的設立展示廳

由於在業績記錄期間已前售前物業（定義見下文「4. 就我們各種營運需求作擴充物業用途」一段），我們目前擬收購一項新物業。作為我們業務發展計劃的一部分，我們計劃於新物業保留若干範圍，以我們自身的內部資源設立展示廳。特別是，預料該展示廳將用作展示及示範：(i)我們裝配的電子系統樣板裝置；(ii)潛在目標公司裝配的ACMV系統樣板裝置；及(iii)我們將收購的建築信息模型（「BIM」）軟件所產生的圖像模擬（進一步詳情如下）。

如此節以下「業務流程－項目預備及執行」一段所述，我們的客戶或需要我們就彼等的檢查及許可，於工程開始前對我們的電子系統於虛擬組件進行安裝。於某些項目涉及相對複雜工程的情況下，我們已由虛擬組件收集及運送電子系統樣板裝置返回我們的物業以作我們未來項目的參考及內部訓練之用。邁向未來，我們擬於我們的展示廳就我們客戶的選擇陳列以往項目的部分樣板裝置。我們期望保留的範圍將使我們呈列多項系統產品，包括開關設備、配電箱、發電機組件、變電站及電纜系統。經策略性收購後，我們亦將展覽潛在目標公司所準備的ACMV系統，向我們現有及潛在客戶示範我們承接ACMV工程的內部能力。再者，我們擬投資於BIM軟件，以助我們的繪圖員為準備商店繪圖的定製及／或電子系統的安裝。我們可借助放影設備向我們客戶示範由我們BIM軟件所產生的圖像模擬。我們相信該等措施可促使我們作為一家綜合機電服務供應商推廣專業知識的銷售及營銷努力，從而提升我們於電機工程及ACMV服務市場的企業形象，並吸引更多潛在業務機會。

### 提升我們就牌照資格及價格於公營界別ACMV項目投標之競爭地位

根據新加坡政府頒布有關於公營界別選擇及獲授項目的官方指引，投標者通常就多個方面獲評核，包括(i)對項目目的的理解及相關經驗；(ii)能力及容量；及(iii)已遞交標書的價格。特別是，新加坡政府機關一般參考工種及其承建商註冊的級別以評審投標者的能力。截至最後實際可行日期，241家服務供應商為ME01工種第「L4」評級或以上之下註冊及85家服務供應商為ME05工種第「L6」評級或以上之下註冊。只有59家服務供應商於截至最後實際可行日期為ME01工種第「L4」評級或以上及ME05工種第「L6」評級或以上之下註冊。根據承建商制度，一名申請人正申請相關ME工種項下更高階評級或以上之需要符合更高水平的財務、業績記錄、人員及所需認證要求。鑒於具有ME01工種第「L4」評級及ME05工種第「L6」評級項下註冊的市場參與者數量有限，我們的執行董事相信，

## 業 務

我們已擴充的集團將為公營界別項目投標打好有利基礎，該等公營界別項目需要高階的知識及ACMV工程的專門技能。此外，在根據承建商註冊系統體系在ME01工種下註冊的1,200名市場參與者中，只有該等具備第「L4」評級或以上的市場參與者（即約市場參與者的20%）能直接從新加坡政府手中競投價值逾4百萬新加坡元的項目。因此，公營界別大型ACMV項目的市場競爭相對不太激烈，由於承建商註冊系統體系下較嚴格的合資格標準。我們的執行董事認為於策略性收購後，本經擴大集團將處於更有利地位與同行競爭。

此外，策略性收購將改善我們為公營界別的投標者之價格競爭力。於業績記錄期間，作為分包商，我們從在CW01工種下註冊的總承建商獲授包含ACMV工程的電機工程項目及有權就建築項目包括涉及任何於公營界別的結構的所有類型的建築工程投標。就該等於我們電機工程項目的ACMV工程，由於涉及專門工程，我們已外包至我們在ME01工種下註冊的分包商。根據相關的新加坡法律及法規，向建設局存置的承建商登記冊註冊是就公營界別的建築項目進行投標或進行建造項目（作為總承建商或分包商）的先決條件。有關詳情，請參閱本文件「監管概覽－建造商許可證及承建商登記冊」一節。因此，即使我們並未擁有ME01工種下的註冊資格，我們達成於公營界別項目的牌照規定，原因是我們並無任何由我們員工進行的ACMV工程及該等ACMV工程乃分包予在ME01工種註冊下的承建商。就私營界別項目而言，倘ACMV工程由現場持有執照的工人進行，則總承建商或任何層次的分包商均不需於承建商註冊系統註冊。鑑於前文所述，我們的執行董事確認於業績記錄期間本集團參與ACMV工程方面並無合規問題。

沒有我們自有ACMV工人的情況下，我們可能不得不繼續透過委聘分包商進行大部分ACMV工程。於該等情況下，如果我們有意對需大量ACMV工程的任何項目進行投標，我們需要將分包商所徵收的服務費（服務費將獲納入至彼等自身的溢價）計入至我們自身的溢價以外的成本估算，以及因此我們的投標價格之競爭力或變成較其他由自身內部人員進行相關ACMV工程的機電工程服務供應商更低。由於新加坡政府的項目對於價格因素相對較敏感，此舉可能阻礙我們就新加坡政府的項目投標的進情。根據新加坡政府的官方指引，根據項目的複雜程度，當新加坡政府選擇投標書時，挑選基準的40%至60%比重在於價格的考慮。

## 業 務

此外，透過削減就ACMV工程支付的分包費用，我們的毛利率將相應改善。此項策略性收購將使我們以自有內部員工承接更大部分ACMV工程，從而減少我們將招致的分包費用並使我們釐定投標價格時更為靈活，並經一部改善我們的毛利。因此，就我們於[編纂]後收購ACMV承包商的計劃，我們的執行董事考慮，我們將會有能力以更有利的價格向公營界別的项目投標，並因此將提升我們獲授公營界別的新項目之前景。

### *增加我們為工程承包商的營銷努力*

我們於業績記錄期間的最大客戶主要包括工程承包商。該等客戶一般由物業擁有人、發展商及新加坡政府機構招攬作為主要承包商。實際上，電機工程及ACMV工程通常息息相關及同為新樓宇發展、重建、加建及改建以及更新項目中需要。以往，我們客戶主要雇用我們以處理電機工作，同時分包所涉及的ACMV工程的主要部分至其他承包商。根據我們與總承建商於多個項目的溝通，我們的執行董事觀察到，總承建商愈發偏好於大型項目委聘綜合機電服務供應商，由於與於項目獨立委任不同服務供應商處理電機工程及ACMV工程相比，(i) 其可簡化委聘單一服務供應商的挑選及委任程序；及(ii) 促進與不同工作方的溝通，由於綜合服務供應商對在不同領域實施機電工程有更佳的控制。於業績記錄期間，我們已不時收到自客戶（包括青建集團、客戶集團B、客戶集團C、Chiu Teng Construction Co Pte Ltd、客戶集團E、Chang Hua Construction Pte Ltd及高技工程私營有限公司）有關我們承接有大量ACMV工程的項目的服務能力及容量之查詢。雖然有關查詢最終概無製造任何投標機會，乃因為我們並無足夠內部人員及承接ACMV工程的往績記錄，但指出我們客戶已構想就其ACMV工程而招攬本集團的可能性。隨著策略性收購，我們的高級管理層將向各名我們最大客戶提議有關我們服務範圍及我們潛在目標公司的服務能力之擴展的簡介會。憑藉部分我們與主要客戶建立的關係及我們於電機工程服務市場的聲譽，我們執行董事有信心，當該等客戶了解我們對新加坡為基地的ACMV承包商所進行的收購，彼等將給予我們ACMV工程的投標機會。

## 業 務

此外，經策略性收購後，我們執行董事認為，我們可以擴大客戶群及透過增加我們於宣傳我們企業地位的營銷努力（特別指我們多項承建商註冊系統的註冊），吸引更多潛在工程承包商的邀請，以及於新加坡ACMV市場的市場份額。我們的已計劃營銷努力包括(i)於行業刊物加插廣告；(ii)贊助由我們客戶或其他於ACMV行業的主要行業參與者舉辦的業務活動及慈善活動；及(iii)向潛在客戶發送宣傳小冊子受其他宣傳刊物以推廣我們的服務。我們目前擬於[編纂]後僅以我們自身內部資源為該等營銷活動提供資金。

### 2. 申請在ME15（一體化建築服務）工種「L6」評級下註冊

於策略性收購後將上述ME01註冊從潛在目標公司轉移至Khoon Engineering後，我們的董事擬申請在ME15（一體化建築服務）工種（「ME15註冊」）「L6」評級下註冊。我們的董事認為ME15註冊將大幅提升我們在新加坡機電行業的市場地位。

#### (I) 策略性收購如何促進我們申請ME15註冊

ME15註冊的申請人必須滿足若干財務、人員、往績記錄及認證要求。作為「L6」評級的ME15註冊的先決條件，在ME05工種「L6」評級下註冊的申請人亦須具備(i)ME01工種「L4」評級或以上的註冊；及(ii)另一個ME工種（即ME02、ME04、ME06、ME08、ME11或ME12工種之一）「L2」評級或以上的註冊。此外，申請人必須擁有有效的電信佈線承建商許可證。

於最後實際可行日期，Khoon Engineering在ME04工種「L2」評級及ME05工種「L6」評級之下註冊。此外，我們亦已獲得電信佈線承建商許可證。因此，為了變得合資格申請「L6」評級的ME15註冊，Khoon Engineering須進一步獲得ME01工種「L4」評級或以上的註冊。

如上文所述，於最後實際可行日期，本集團並無具備足夠合資格人員及往績記錄以滿足申請「L4」評級的ME01註冊資格的要求。就此而言，我們目前計劃利用潛在目標公司的往績記錄及所調動的合資格人員以滿足上述註冊要求，藉此為Khoon Engineering獲得ME01註冊「L4」評級或以上。據新加坡法律顧問所告知，一旦Khoon Engineering成功獲得「L4」或以上評級的ME01註冊，並符合

## 業 務

「L6」評級的ME15註冊之最低人員要求，其將合資格申請「L6」評級的ME15註冊且Khoon Engineering目前預期在取得有關註冊方面並無法律障礙。

為符合ME15註冊「L6」評級的資格，Khoon Engineering須滿足最低人員要求，(i)兩名專業人員（均具備至少5年相關經驗）及其中一名必須持有MEC，或(ii)兩名專業人員（均具備至少5年相關經驗）加一名持有MEC的人士。有關專業人員及MEC資格的詳情，請參閱本文件「監管概覽－註冊要求」一節。董事確認於最後實際可行日期，Khoon Engineering委任以下人士為技術員且彼等具備至少5年相關經驗：洪毓光先生、王麒捷先生、Sim Qin Shan先生及Koh Kim Siang Nick先生，而李俊明先生（「李先生」）現正修讀建設局學院開辦的機電統籌專業文憑（「機電統籌專業文憑」）以符合MEC資格。預期李先生將於2019年11月前完成其機電統籌專業文憑。董事預期Khoon Engineering委任為專業人員的其他人員亦合資格修讀上述機電統籌專業文憑（如有需要）。董事預期在Khoon Engineering (i)於李先生取得MEC資格後符合ME15註冊的最低人員要求；及(ii)於策略性收購後取得ME01註冊「L4」評級或以上後，Khoon Engineering將合資格申請及取得ME15註冊。

我們估計完成策略性收購需時約九個月。於該期間，我們將(i)選定及落實收購目標的選擇；(ii)就收購的商業條款與賣方進行協商；(iii)對收購目標進行法律及財務盡職調查；(iv)向收購目標的現有管理層及合資格人員取得所需承諾；及(v)就準備將ME01註冊由收購目標轉移至Khoon Engineering編製所有所需文件。

根據我們於承建商註冊系統申請註冊其他工種的過往經驗，我們估計完成轉移ME01註冊至Khoon Engineering需時約一個月。Khoon Engineering取得ME01註冊後，我們將安排申請ME15註冊「L6」評級，我們估計該申請應於提交申請後一個月內完成。基於以上所述，我們估計我們將可於[編纂]後一年內取得ME01註冊及ME15註冊。



## 業 務

### (II) 申請ME15註冊的策略性利益

#### (i) 我們更多接觸公營界別的一體化建築服務項目

通過獲得「L6」評級的ME15註冊，本集團將能夠就來自新加坡政府無限價值的一體化建築服務項目直接投標。根據建設局的分類，一體化建築服務通常包括不同類型建築服務的安裝、投入使用、保養及維修。

根據GeBIZ提供的資料及弗若斯特沙利文報告，新加坡政府通常要求其中至大型機電保養服務項目（合約金額為13百萬新加坡元以上）的投標人具有「L6」評級的ME15註冊作為招標條件之一。此外，新加坡政府可能規定參與公營界別項目的總承建商委聘的機電服務供應商具有「L6」評級的有關註冊。因此，我們的董事認為，於我們獲得「L6」評級的ME15註冊後，本集團將有更多接觸來自新加坡政府的中至大型機電項目，並提高我們被甄選為該等公營界別項目總承建商以提供機電服務的成功機會。

#### (ii) 加強我們在新加坡機電服務行業的競爭力

此外，我們的董事認為ME15註冊將加強我們在新加坡機電服務行業的競爭力及知名度。根據建設局目錄，於最後實際可行日期，共有114家承建商在ME15工種下註冊。在114家承建商中，67家在「L6」評級下註冊。鑑於ME15工種下能夠提供一體化建築服務的承建商數目有限，我們的董事認為，我們申請「L6」評級的ME15註冊將使本集團在新加坡機電服務行業中脫穎而出。

此外，於我們獲得「L4」或以上評級的ME01註冊及「L6」評級的ME15註冊後，我們將向客戶展示我們具有提供一體化機電服務的能力。憑藉我們在提供電機工程服務方面的彪炳往績，我們的董事相信我們可進一步成為機電行業的綜合服務供應商，且我們將能夠提供不同機電解決方案組合以滿足客戶的需要及需求。

## 業 務

### (iii) 擴充於一體化建築服務行業的市場份額

董事認為我們已具備條件擴充於一體化建築服務行業的市場份額，原因如下：

#### (a) 運用我們於電機工程的現有專門知識

一般而言，一體化建築服務指綜合不同類型的機電服務，而非獨立工程領域。根據新加坡政府的可用招標資料，一體化建築服務合約通常由支援多個建築系統的服務組成，包括輸配電系統、照明系統、有線電視系統、ELV系統、消防系統、防雷系統、ACMV系統以及管道及衛生系統。本集團專門提供電機工程服務逾30年。於業績記錄期間，我們的電機工程項目主要涉及輸配電系統、照明系統、有線電視系統、地下管道系統、ELV系統及消防系統。再者，於最後實際可行日期，我們的主要經營附屬公司Khooon Engineering於承建商註冊系統內不同工種下註冊，包括但不限於「電機工程」、「通訊及保安系統」、「消防及防火系統」、「通訊線路設備佈線／接線」及「管道及衛生工程」，使我們可於公營界別項目進行各類電機工程。此外，我們收購ME01（空調、製冷及通風工程）「L4」評級下註冊的新加坡ACMV承建商後，我們將有資格直接承接來自新加坡政府的ACMV項目。由於如上文所述，一體化建築服務合約通常涉及多項電機服務，執行董事相信Khooon Engineering及潛在目標公司的現有專門知識亦適用於未來的一體化建築服務合約。

#### (b) 運用我們承接公營界別項目的過往佳績及經驗

於業績記錄期間，我們大部分收益來自公營界別項目。於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月，我們來自公營界別項目的收益分別約為26.0百萬新加坡元、21.7百萬新加坡元、30.7百萬新加坡元及24.5百萬新加坡元，分別佔我們的總收益約67.4%、70.3%、91.0%及86.3%。執行董事認為，我們承接公營界別項目的過往佳績乃對我們滿足新加坡政府質量標準及

## 業 務

技術規格的能力之肯定。此外，根據新加坡政府的可用招標資料，我們於公營界別項目的往績將為新加坡政府選擇一體化建築服務合約標書時考慮的其中一項重要因素。執行董事相信我們的過往佳績有助於未來投標一體化建築服務合約及滿足新加坡政府的質量標準。

於最後實際可行日期，本集團不符合資格投標新加坡政府的一體化建築服務合約，由於我們並無ME15註冊。我們取得ME15註冊後，我們將透過定期審閱GeBIZ公佈的招標通知，物色潛在一體化建築服務項目。視乎潛在項目的規模、我們可動用的勞工資源及涉及的電機工程類別，我們將就我們視為適合的一體化建築服務項目遞交標書。

### 3. 加強人力以提高我們的服務能力

電機工程性質上被視為相對勞工密集。因此，我們的董事認為，配備適當知識及經驗的熟練工人團隊進行不同類型的電機工程對我們達致持續成功至關重要。就此方面，我們擬通過增聘員工（包括項目經理、項目總管、工料測量師、繪圖員及地盤工人）擴大及加強我們的人力，從而(i)提升我們在現有營運規模之上承接大型及額外電機工程項目的內部能力；(ii)減低我們就額外項目對分包服務的需求；及(iii)提高我們監測項目進度的效率。所有將予招募的額外人員僅將分配至為我們的電機工程業務提供支援。於招聘上述人員後，我們將為新聘僱員提供在職培訓，使彼等能掌握與其工作有關的技能及知識。我們亦計劃安排該等新聘僱員參與由建設局等機構舉辦與工作安全、質量保證及風險管理有關的外部課程。

#### *(I) 市場對電機工程服務的需求日益增加*

根據弗若斯特沙利文報告，新加坡電機工程服務市場的市場規模預計將由2019年的871.0百萬新加坡元增加至2022年的1,054.5百萬新加坡元，複合年增長率為6.6%。電機工程服務市場規模增加主要受到公營及私營界別的建築工程數量增加所推動。預計公營界別的建築工程合約金額將由2019年的9,649.7百萬新

## 業 務

加坡元增加至2022年的12,354.0百萬新加坡元，複合年增長率為8.6%，乃由於其受多個政府項目支持，例如新公共房屋建設、建屋發展局公寓升級工程以及若干大型建屋發展局發展項目。受Shunfu Road, Stirling Road, Hougang Avenue 7 and Upper Serangoon Road的最新發展項目所帶動，預計私營界別的建築工程合約金額將由2019年的12,791.4百萬新加坡元增加至2022年的15,792.5百萬新加坡元，複合年增長率為7.3%。

### (II) 於ME05註冊近期升級至「L6」評級後接觸更多商機

Khoon Engineering在ME05工種下的註冊已於2018年6月成功由「L5」評級升級至「L6」評級。我們的董事認為，鑑於(i)往績記錄規定（即「L5」評級的已完成項目價值10.0百萬新加坡元，相比過去三年期間為「L6」評級30.0百萬新加坡元）；及(ii)「L6」評級在最低繳足股本及最低價值方面的財務要求遠高於「L5」評級，ME05註冊升級將增強客戶對我們表現的信心。此外，於上述升級後，本集團可就直接來自新加坡政府無限價值的電機工程項目投標。

此外，我們的董事相信，上述ME05註冊升級亦將使我們能夠接觸與大型公共樓宇發展項目有關的商機。於業績記錄期間，我們的客戶主要為建屋發展局委聘的建築承建商。如上所述，根據部分樓宇發展項目的主合約，據此總承建商擬分包機電工程，彼等須委聘具有根據承建商登記冊在指定工種及評級下註冊的機電服務供應商。換言之，就機電工程與該等總承建商進行競爭的機電服務供應商將須具有根據承建商登記冊的相關註冊，從而符合主合約下的要求。對於大型公共建築發展項目，總承建商通常須委聘在ME05工種「L6」評級下註冊的機電服務供應商，以進行項目涉及的相關電機工程（「L6評級項目」）。自2015年7月直至2018年6月ME05註冊升級，本集團共獲授三項電氣工程項目，個別合約總額超過10百萬新加坡元。有關該三個項目的進一步詳情，請參閱本節「於業績記錄期間承接的主要項目」及「手頭項目」兩段。我們的執行董事認為，過往我們承接大型項目的機會有限，主要是因為建築承建商傾向於優先考慮於ME05工種以最高等級（即L6）註冊的電氣工程服務供應商。憑藉ME05註冊升級所帶來的企業形象及行業聲譽提升，本集團開始接獲更多該等大型項目的招標邀請。尤其是，在我們於2018年6月將ME05註冊升級至「L6」級後，直至最後實際可行日期，我們已接獲該等全部六份來自新加坡各建築承建商的大型電氣工程項目招標邀請，個別合約總額超過10百萬新加坡元。本集團從該等項目的建築承建商中得悉，ME05

## 業 務

註冊升級至「L6」級為彼等決定邀請本集團提交投標時所考慮的關鍵因素之一。於最後實際可行日期，我們已回應該等全部六份招標邀請，其中(i)我們對兩個項目的投標遭到拒絕，因我們的董事認為，考慮到我們於承接手頭項目的服務能力已捉襟見肘，本集團於投標中已考慮較高的定價幅度；及(ii)其他四個項目的投標結果仍待公佈。鑑於我們的ME05註冊已升級及如上文所述我們接獲大型項目的招標邀請，我們的董事預期我們將從總承建商接獲更多大型公共發展項目的招標邀請，以提供電機工程服務。

尤其是，在項目合約總額超過13百萬新加坡元的該等招標邀請中，其中一項為有關於綜合廢物管理設施中供應及安裝電氣系統的公營界別項目。根據現有的招標資料，負責該項目電氣工程的承包商須於ME05工種下以L6級註冊。由於預期於[編纂]後人手擴充，我們的執行董事相信本集團將有能力承接該項目。我們已就該項目於2019年6月初提交投標。

自2018年7月1日起直至最後實際可行日期，本集團收到了合共153個項目的招標邀請，根據我們對可用招標資料的評估，總合約金額為約301.3百萬新加坡元。在我們收到的153次招標邀請中，我們已就76個合約總額約234.3百萬新加坡元的項目提交標書。於2015/16財年、2016/17財年及2017/18財年，本集團每月收到的招標邀請平均次數分別約為8.3次、8.0次及6.8次。相比之下，自2018年7月1日起直至最後實際可行日期期間，我們每月收到的招標邀請平均次數為13.5次。我們的董事認為，將ME05註冊的升級為對本集團經營規模的正式認可，並加強客戶對我們的信心，繼而增加我們於ME05升級後所收到的招標邀請次數。

考慮到(i)我們可動用的人力資源；(ii)我們與手頭上項目同步承接額外項目的服務能力；(iii)我們為分包大部分項目而產生的額外成本；及(iv)承接該等項目的盈利能力，我們已決定不回應所收到的全部招標邀請。



## 業 務

### 對L6評級項目的人力需求

根據我們曾參與要求機電服務供應商在ME05工種下註冊「L5」評級的項目（「L5評級項目」），合共50名地盤工人（包括來自本集團及分包商的地盤工人）通常須進行該等項目的相關地盤工程。

相比之下，經參考GeBIZ刊發的招標公告並根據執行董事的行業知識及經驗，估計L6評級項目平均需要合共120名地盤工人以進行相關地盤工程。

於ME05註冊在2018財年升級之後，我們識別出四個可競投的L6評級項目。考慮到我們現有的人力資源及手頭上項目，我們的執行董事認為已完全動用大部分當時現有員工。此外，如上所述，L6評級項目的估計人力需求通常為L5評級項目的兩倍以上。倘我們已競投及成功獲得該四個L6評級項目中的任何一個，我們將須分包大部分工程而會降低我們的利潤率。另外，我們的項目經理及項目總管可完全參與L6評級項目。因此，基於我們的服務能力有限，我們決定不就該等項目提交標書。鑑於我們合資格競投L6評級項目以及相關人力需求有所提升，我們的董事認為我們真正有需要加強人力資源，從而準備日後承接該等L6評級項目。

鑑於(i)建築市場增長推動新加坡對機電工程服務的需求；(ii)預期因ME05註冊升級以致我們的項目數量及規模增加；及(iii)對L6評級項目的人力要求增加，我們的董事認為我們有必要增強內部能力以把握相關潛在商機。就此而言，我們進一步擴展員工隊伍以提高服務能力及改善員工之間的工作分配，以及更靈活地規劃其工作安排對我們而言至關重要。

## 業 務

### **(III) 由於智能建築特性的重要性日益增加，對ELV的需求亦不斷增加**

此外，根據弗若斯特沙利文報告，對ELV服務的需求多年來已大幅增加，乃主要受涉及各種ELV系統的新加坡智能及可持續建築的重要性日益增加推動。建屋發展局確認智能建築物所帶來的環境優勢及可持續生活利益，因此其在公共房屋上更加著重有關發展。建屋發展局致力將智能功能納入公共房屋，例如智能控制系統及整合電機工程系統下多個組成部分。鑑於公共房屋涉及各種ELV系統的智能建築物之重要性日益顯著，我們的董事預計對ELV服務的需求於可預見將來會增加。

於2016年，我們獲由建屋發展局啟動的智能房屋發展項目的建築承建商委聘。在該項目中，我們致力提供與具備智能建築特性的各種ELV系統相關的電機工程解決方案。有關詳情，請參閱上文本節「競爭優勢－在新加坡電機工程行業已建立知名度」一段。鑑於我們對ELV服務的需求日益增加，我們的董事預期日後ELV工程於我們的項目下的容量將進一步增加。就此而言，我們的董事認為，加強我們承接ELV工程的內部能力符合本集團的利益，這將提高客戶對我們服務質量的信心。此外，我們的董事認為，我們承接ELV工程的內部能力可減低我們未能聘用合適分包商（彼等可配合我們要求的工程時間表）的風險。

### **(IV) 於業績記錄期間因人力限制而拒絕邀請**

於最後實際可行日期，本集團共有9名項目經理、17名項目總管、3名繪圖員、2名工料測量師及142名地盤工人。鑑於我們現有的人力資源，我們的董事認為我們目前的服務能力未必足以應付我們計劃承接的項目數量及規模增加所涉及的人力需求。於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月，本集團已收到就99個、96個、82個及95個項目的招標邀請，其中，本集團已通過就37個、45個、38個及43個項目提交標書回應有關邀請。本集團已決定不再回應所有該等邀請，主要是由於經考慮我們的服務能力及相關項目的工作安排後，我們於相關時間的人力有限。按照我們截至2018年6月30日止三年就合約金額超過50,000新加坡元的項目投標的平均中標率為30.2%，我們預期每年將獲授合約金額為約18.5百萬新加坡元的項目，倘我們已就於截至2018年6月30日

## 業 務

止三個年度因人力有限而拒絕投標的項目投標。通過增聘上述項目管理員工，我們的董事相信我們將具備額外能力競投及承接更多項目，同時維持我們的項目管理效率及服務質量。

### (V) 我們相對手頭上項目及預計項目的現有服務能力

#### 手頭上項目

於最後實際可行日期，本集團有手頭上有26個項目（載於本節下文「手頭上項目」一段），其合共81.3百萬新加坡元於業績記錄後尚未確認為收益。考慮到(i)相關合約的工程範圍；(ii)項目規模；(iii)預期工程時間表及複雜程度；(iv)實際或預期開始日期；及(v)估計項目期限，我們的執行董事評估手頭上項目的所需地盤工人數目如下：

項目編號 <small>(附註1)</small>	所需地盤 工人數目 <small>(附註2)</small>
1	15
2	20
3	5
4	5
5	65
6	5
7	25
8	5
9	20
10	50
11	10
12	45
13	5
14	10
15	25
16	10
17	10
其他項目	75
<b>總計</b>	<b>405</b>

附註：

- (1) 有關我們手頭上項目的詳情，請參閱本節下文「手頭上項目」一段。
- (2) 所需地盤工人數目包括來自本集團及分包商的工人。

## 業 務

### 已競投項目

於最後實際可行日期，本集團亦已競投18個合約總額約160.7百萬新加坡元的項目。該等已投競項目的結果尚未公布。按照我們截至2018年6月30日止三年就合約金額超過50,000新加坡元的項目投標的平均中標率為30.2%，我們預計在該18個已競投項目中將獲授其中6個。根據招標文件所載的投標金額及可用資料，我們估計每個已競投項目將需要至少20名地盤工人。

### 地盤工人

根據上述分析，估計我們需要合共525名地盤工人（包括來自本集團及分包商的地盤工人）進行手頭上項目及預期將獲得的該等已競投項目下的地盤工程。由於我們於最後實際可行日期僅有142名地盤工人，我們只能提供該等項目所需地盤工人總數約27.0%。基於我們的服務能力有限，倘我們未能擴充現有員工團隊，則我們將須依賴分包商提供剩餘的地盤工人數目。

我們的執行董事認為，通過以本身工人進行更多工作以減少對分包服務的需求乃符合我們的利益。除合約金額為50,000新加坡元或以下的項目外，我們已就於業績記錄期間承擔的大部份項目委聘分包商（詳述見下文）。於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月各期間，我們的分包費分別約為15.6百萬新加坡元、12.9百萬新加坡元、14.2百萬新加坡元及12.4百萬新加坡元，分別佔我們的服務成本總額約46.3%、50.4%、52.0%及54.9%。由於我們的分包商在收取分包費時一般已計入利潤率，因此以我們本身的人力進行額外工程並提高我們的毛利率更具成本效益。

此外，我們的董事認為，更多地盤工人將(i)使我們能夠根據其技能及經驗將不同工作分派予合適工人，藉此提高我們的營運效率；(ii)使我們能夠更靈活地將工人部署到不同工地；及(iii)加強我們履行客戶工程時間表的能力。

## 業 務

於業績記錄期間，本集團已致力按展地盤工人團隊。我們的地盤工人數目由2016年6月30日的110人增加29.1%至最後實際可行日期的142人。因此，我們的董事認為，我們的招聘計劃與本集團不斷擴充人力資源以加強服務能力的工作相稱。

### 項目管理員工

於業績記錄期間，參與我們項目的項目總管與地盤工人（包括來自本集團及分包商的地盤工人）數目之比率約為1比18。我們維持該員工團隊比率以確保我們能夠妥善監督工人及分包商的工程，並確保該等工程乃符合客戶要求及規格。根據對我們手頭上項目及我們預期將獲得的已競投項目的人力要求，我們的每名項目總管將須監察平均30名地盤工人。因此，倘我們承接額外或大型項目，我們的項目總管可能無法投入足夠時間及精力以妥善監督及管理我們與分包商所承接的工程。

於業績記錄期間，我們的每名項目經理同時管理平均2至3個項目。我們的執行董事認為，維持該工作分配比率以確保管理效率至關重要。於最後實際可行日期，本集團共有9名項目經理。考慮到我們手頭上有26個項目及我們預期將獲得6個已競投項目，我們的每名項目經理預計將監督至少3至4個項目，乃接近其正常工作分配水平之上限。因此，我們的執行董事認為，倘我們日後在不擴展人力資源的情況下繼續獲得額外或大型項目，則我們的管理效率將會降低。

鑑於就下列所需人力：(i)我們的手頭上項目及我們預期將獲得的已競投項目；(ii)我們競投L6評級項目的資格；及(iii)我們將ME05註冊升級後收到的招標邀請數目增加，我們的董事認為，為了項目數量的預期增加作好準備，我們須增聘項目管理員工，從而達致更好的工作分配及確保工程質量和時間。

### ***(VII) 增加我們從客戶獲得項目的機會***

待收到我們提交的標書後，我們的客戶將評估（其中包括）我們可動用的人力資源以及項目管理團隊的規模等因素。於招標過程中，客戶通常要求我們提供公司資料以及主要人員的資格及資質，從而評估我們進行項目工程的能力。因此，規劃招聘將增強我們的服務能力，繼而使我們獲得客戶好評及提高我們日後獲授項目的機會。



## 業 務

### 我們的招聘計劃

我們目前擬主要通過按以下所載時間表招聘下列人員擴大我們的服務能力：

	由 [編纂]至 2019年 12月31日	由2020年 1月1日至 2020年 6月30日	由2020年 7月1日至 2020年 12月31日	由2021年 1月1日至 2021年 6月30日	總計
項目經理	1	–	1	1	3
項目總管	1	1	1	2	5
工料測量師	1	–	1	2	4
繪圖員	–	1	–	1	2
地盤工人	10	12	13	20	55

以下是根據其工作崗位為我們的電機工程業務將予招募的額外員工的人數及大致薪資範圍：

工作職位類型	額外員工 的人數	每位員工的 概約年薪 新加坡元
項目經理	3	109,000
項目總管	5	62,000
工料測量師	4	48,000
繪圖員	2	48,000
根據彼等於電氣工程服務 不同任務的專業		約32,000至 35,000

知識分類的地盤工人：

輸配電系統及照明系統工程	20
有線電視系統及電訊系統工程	20
地下電纜管道系統工程	10
ELV系統及消防系統工程	5

## 業 務

經參考(i)現有項目管理及監督人員的薪酬，以及具備可資比較技能及經驗的地盤工人；(ii)招聘代理就類似職位的情況公開提供的資料；及(iii)新加坡勞工市場的現行狀況，我們的董事認為額外員工的建議薪金範圍與其職位相稱。

有關上述人員的職務及職責詳情，請參閱本節「業務流程－組成項目管理團隊」一段。

我們的董事認為，擴展我們服務的容量，本集團將有能力處理額外工作。我們的董事亦認為，鑑於分包商於業績記錄期間在收取分包費時通常計入利潤加成，本集團將能夠通過本身人力進行額外工程以及減低我們對分包服務的需求及由此產生的相關成本以達致更高的盈利能力。此外，我們將能夠為客戶提供更具競爭力的價格，乃由於我們可更有效地控制經營成本，從而鞏固我們獲授新合約的地位。

下表載列我們於業績記錄期間承接的項目，按分包商已完成的工程的收益百分比劃分的明細<sup>(附註)</sup>：

	項目數量
零	2
10%以下	2
10%至30%以下	16
30%至50%以下	23
50%至70%以下	10
70%至90%以下	11
超過90%	2
<b>總計</b>	<b>66</b>

附註：不包括合約金額不超過50,000新加坡元的項目。

合同金額較大的項目通常涉及更多工作任務，並需要規模更大的現場工人團隊。因此，我們對分包服務的需求通常會隨著我們項目的合同金額而增加。我們分包商進行工程應佔收益超過70%的項目一般為於業績記錄期間單一年度／期間內為本集團帶來收益超過1.0百萬新加坡元的項目。展望未來，本集團的策略是根據上述招聘計劃擴大員工人數，就對比分包商於項目的佔比而言，增加我們於項目收益的佔比。

## 業 務

僅供說明用途，下表載列於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月各期間的估計成本淨額、毛利及毛利率，假設本集團於業績記錄期間已可部署上述員工：

	2015/16財年	2016/17財年	2017/18財年	截至2019年 1月31日 止七個月
	千新加坡元	千新加坡元	千新加坡元	千新加坡元
估計成本淨額 <small>(附註1及3)</small>	453	406	354	302
估計毛利 <small>(附註2)</small>	5,264	5,647	6,855	6,074
估計毛利率	13.6%	18.3%	20.3%	21.4%

附註：

- 估計成本淨額指本可以減少的成本金額，並以從本可以減少的分包費用扣除(i)額外員工成本，(ii)從計劃購置多24部移動升降平台所產生的額外折舊開支、維修及保養成本以及保險費約為250,000新加坡元，及(iii)從採購與外判分包商的工程相關的材料所產生的額外的材料成本而計算得出。除上述額外成本項目外，執行董事確認，概無其他重大成本項目應納入使用我們本身的人力與向分包商委托工程比較之成本分析。
- 估計毛利乃將估計成本節省淨額加上本文件附錄一所載會計師報告的合併損益及其他全面收益表所載各自年度／期間的毛利而計算得出。
- 將於[編纂]後招聘的額外69名人員將全部分配至我們的電機工程業務，且預期概無有關人員將承接ACMV工程。在編製節省成本分析時，我們並無計及ACMV工程的分包費用，因有關69名額外員工預期不會承接ACMV工程，故其聘用不會導致我們對ACMV工程分包服務的需求減少。

基於上述分析，上文所列員工招募預計將導致毛利及毛利率改善。

於業績記錄期間，我們進行的電氣工程主要涉及定制及／或安裝多種電氣系統。根據我們與客戶的委聘工作，除糾正質保期內發現的任何缺陷外，我們於安裝之後不會提供任何檢修及保養服務。由於機電系統的檢修及保養服務一般屬勞動密集性質，經考慮我們可用的人力後，本集團已決定專注於過往涉及定制及／或安裝工程的電氣工程項目。我們的員工團隊擴大後，視乎我們可用的人力、工作計劃及項目的估計利潤，我們將考慮向客戶提供檢修及保養服務以獲得額外的收益來源。

## 業 務

### 4. 就我們各種營運需求作擴充物業用途

於業績記錄期間，本集團曾在新加坡擁有一項建築面積約2,400平方呎的租賃物業（「前物業」），作倉庫、工業培訓及配套辦公室用途。根據新加坡相關法律及法規，前物業必須符合以下要求：(i)總建築面積至少60%須主要用作工業、倉庫、公用事業或電信用途；及(ii)建築面積的最多40%只可用作與獲准主要用途有關且兼容的配套用途（「60%-40%要求」）。

根據土地使用要求，我們已分配(i)前物業的60%用於倉儲及工業培訓目的；及(ii)前物業的餘下40%用作配套辦公室。考慮到前物業駐有的員工人數及可用作配套辦公室的建築面積比例，我們的董事認為，前物業已大幅被佔用。因此，我們的董事認為，根據我們的業務計劃及於策略性收購後從潛在目標公司調入的僱員，前物業將無法容納我們僱用的額外員工及購置的機器及設備。

我們目前擬收購總建築面積約6,000平方呎的物業，作倉儲、工業培訓及配套辦公室用途。根據我們與新加坡房地產代理的初步調查，獲准上述用途的物業一般須受60%-40%要求所限。

#### **配套辦公室用途**

由於須受60%-40%要求所限，我們根據我們的業務計劃將收購的物業建築面積僅約40%（相當於約2,400平方呎）可作配套辦公室用途。於最後實際可行日期，本集團共有187名僱員，其中31名為項目管理人員（包括項目經理、項目總管、繪圖員、工料測量師）。儘管我們的項目管理人員不時進行實地考察，惟彼等亦須處理我們辦公室的不同工作，包括編製招標文件、制定詳細預算、工作時間表及工作分配計劃、採購材料、編寫進度報告以及出席內部及外部會議。除31名項目管理人員外，於最後實際可行日期，本集團有5名行政及財務人員、5名一般管理人員及4名採購員工駐於我們的辦公室，進行管理、行政及採購工作。按照上述員工數目，於最後實際可行日期，共有45名員工定期於我們的辦公室工作。此外，於我們招聘的69名額外員工中，有14名為項目管理人員，預期將定期於我們的辦公室工作。因此，我們的董事認為必要為該14名額外員工提供可用辦公空間。

## 業 務

此外，如上文所述，我們目前計劃於[編纂]後收購一家位於新加坡的ACMV承建商。我們的挑選標準之一為潛在目標公司需擁有80多名員工以確保其服務能力。假設潛在目標公司的員工組成於最後實際可行日期與本集團類似（即員工約16.6%為項目管理員工），估計潛在目標公司平均有14名項目管理人員定期於辦公室工作。由於我們計劃於收購後將潛在目標公司的僱員與現有員工合併以便彼等與我們的整合，我們計劃於[編纂]後為潛在目標公司的員工預留足夠的辦公空間。

經考慮自我們的業務計劃完成後於我們的辦公室工作的估計人數，包括(i)我們現有的31名項目管理人員、5名行政及財務人員、5名一般管理員工及4名採購員工；(ii)我們計劃招聘的14名額外項目管理人員；及(iii)預期將從潛在目標公司調入的14名項目管理人員，我們的董事認為，預計定期於我們的辦公室工作的員工人數將達到73人。經考慮上文所述員工人數增加的規模後，我們的董事認為收購總建築面積約6,000平方呎中有2,400平方呎作配套用途乃與我們於[編纂]後的營運需要相符。

### **倉儲、陳列室及工業培訓用途**

我們的董事目前擬分配我們將收購物業建築面積的60%（相當於約3,600平方呎）作倉儲、陳列室及工業培訓用途。我們目前計劃購買三台額外的液壓挖掘機及24部移動升降工作平台，以應付計劃擴展人力及預期本集團將進行的電機工程項目數目增加。於部署至不同項目的運送期間，我們會將該等機器及設備存放在倉庫內。鑑於我們的機器及設備擴充，我們的董事認為我們有運作需要以確保額外倉儲空間。

為促進我們於推廣我們作為綜合機電服務供應商的專門知識及提升我們的企業形象的銷售及推廣努力，我們擬於我們將收購的新物業設立陳列室，以陳列及展示(i)我們裝配的電氣系統樣本；(ii)潛在目標公司裝配的ACMV系統樣本；及(iii)由將由我們收購的建築訊息模型軟件製造的模仿畫面（如下文所討論）。



## 業 務

### 擁有更大的物業能滿足我們未來營運需要

於業績記錄期間，我們的客戶或會在工程開始前，要求我們在一個模擬單位安裝電氣系統以供彼等檢驗及批准。於某些項目涉及相對複雜工程的情況下，我們從模擬單位收集及運送電氣系統樣本至我們的物業，以作未來項目參考及內部訓練用途。展望未來，我們擬於我們的陳列室展示部分樣本，以更好說明及展示我們提供的電機工程服務。特別是，我們計劃將電氣系統的樣品單元固定在陳列室場地，並將其接入電力供應。於潛在客戶參觀總部的情況下，我們可進行試運行，演示我們多種電氣系統如何運作及其功能。我們相信，透過為彼等提供機會檢查我們於過往項目組裝的系統，我們可展示我們於不同電氣工程服務的專業知識。

2016年，我們獲建築承建商委聘於由建屋發展局發起的智能房屋發展計劃。於該項目，我們獲委聘就各種具智能建築特性的ELV系統提供電機工程解決方案，包括但不限於智能燈光系統、智能開關插座、智能配電板及智能電錶。有關詳情，請參閱本節「競爭優勢－在新加坡電機工程行業已建立知名度」一段。根據弗若斯特沙利文報告，智能建築解決方案高度複雜以及需要精密的系統設計及安裝。我們的董事認為，我們參與於智能房屋發展項目，成為我們適應新加坡包涵各種ELV系統的智能建築特性的重要性日益增加的專業知識及能力的肯定。

鑒於智能大廈場所日益重要，我們的董事擬展示部分由我們為智能房屋發展項目組裝及安裝的ELV系統樣本，以推廣我們於承擔種類及性質相似的項目的專業知識及經驗。展望未來，我們的董事認為我們將有更多機會接觸智能房屋發展項目，由於我們強化於我們包涵智能建築特性的ELV系統的電機工程服務的銷售及市場推廣的努力。

如上文所述，我們業務策略的一部分是收購新加坡ACMV承建商，以把握新加坡ACMV服務日益增加的市場需求。策略性收購後，我們亦將展示由潛在目標公司過去裝配的ACMV系統，以向我們現有及潛在客戶展示我們承接ACMV工程的能力。透過向我們客戶展示及可視化我們的服務及能力，董事認為陳列室將有助我們為本集團捕捉新客戶。

## 業 務

此外，我們的擴張計劃的一部分是收購建築訊息模型，以協助我們的繪圖員製作定製的店舖繪圖及／或安裝電氣系統。為展示我們經提升的資訊科技能力及項目實施效率，我們的執行董事考慮藉着投影設備的幫助在陳列室向我們的客戶展示由我們的建築訊息模式製造的模仿畫面。再者，我們的執行董事認為，藉着我們陳列室內的建築訊息模型的幫助，我們亦將能向我們的客戶更好展示我們將於項目採納的設計、計劃及安裝方法。

基於上述情況，我們的董事認為，我們迫切需要收購更大面積物業以取代舊物業，從而應付我們的未來業務發展。為了配合收購更大面積物業的融資需要，我們的董事決定出售前物業並計劃將所得款項用於收購樓面面積較大的新物業。鑒於(i)擴張計劃引起多項經營需求；及(ii)我們前物業買家提供的價格，我們於2018年6月同意出售前物業，代價為1,050,000新加坡元，並於2018年8月初前協定進行交接。

下表載列基於總建築面積將予以分配的新物業建議用途：

用途	總建築面積
配套辦公室 (附註1)	2,400平方呎
倉儲 (附註2)	1,300平方呎
陳列室 (附註3)	1,000平方呎
行業培訓	600平方呎
貨車停泊及其他雜項用途 (附註4)	700平方呎
合計：	<u>6,000平方呎</u>

附註：

1. 估計配套辦公室的空間需求時，我們已考慮：(i)上述60%-40%要求；(ii)於最後實際可行日期定期於辦公室工作的44名員工；(iii)我們計劃僱用的14名額外項目管理員工；(iv)潛在目標公司的約14名項目管理層成員；(v)我們計劃確保每位定期於辦公室工作的員工擁有約30平方呎的工作空間；及(vi)設立約300平方呎的會議室。
2. 估計倉儲的空間需求時，我們已考慮：(i)我們目前擁有的六台液壓挖掘機；(ii)我們計劃收購的三台額外液壓挖掘機及24個移動升降工作平台；及(iii)就各台液壓挖掘機及移動升降工作平台的倉儲及升降所須空間分別是約100平方呎及80平方呎；及(iv)於根據工程時間表將機器及設備部署至不同項目的運送期間，我們會將部分機器及

## 業 務

設備存放在倉庫內。就此而言，我們計劃預留約1,300平方呎，於其餘機器及設備按項目進度部署至工地時，用於四台液壓挖掘機及11部移動升降工作平台的轉運倉儲。

3. 估計陳列室的空間需求時，我們已考慮：(i)用於展示我們過往組裝的電氣系統樣板單位的約400平方呎；(ii)用於展示潛在目標公司組裝的ACMV系統樣板單位的約400平方呎；及(iii)用於展示我們將收購的BIM軟件模擬圖像的約200平方呎。
4. 估計貨車停泊及其他雜項用途的空間需求時，我們已考慮：(i)我們目前擁有的兩部貨車；(ii)我們計劃收購的三部額外貨車；(iii)各貨車停泊所須空間約100平方呎；及(iv)入口區、接待處及通道的空間需求。

### **租賃物業只為我們收購一項新物業以取替我們的前物業前的短期措施**

於本集團自1988年的營運歷史期間，我們的政策一直為在由本集團或我們的控股股東擁有的物業內為我們的經營提供地方。此原因解釋了為何我們未有從第三方為我們的經營租賃任何物業，直至我們近日出售前物業止。我們已出售前物業，原因是我們預算我們有營運需要以上述建築面積更大的物業取替前物業。換言之，我們收購更大的物業以供使用的計劃與過往我們的營運吻合及一致，並非我們的業務策略或業務模式的變動。我們租賃兩項物業（即物業#01及物業#02（定義及討論見下文））的決定為我們的短期措施，以在我們確認及取得所需資金收購合適物業取替前物業前，為我們的業務擴展作準備。鑒於我們計劃在新物業設立陳列室及潛在搬遷所引起的不便，我們已決定計劃收購更大的物業以為我們的經營提供地方，以遵從我們的慣例。

特別是，預期我們將就我們的陳列室、倉儲及辦公室地區產生裝修及佈置成本約0.4百萬新加坡元。倘我們的業務營運位於租賃物業，當我們需要搬遷至另一個租賃地點時，就我們的陳列室、倉庫及辦公室所作的裝修及佈置工作將變成不合用，且於新地點設立相同設施將產生相似的開支。此外，在搬遷的情況下，我們將不得不拆除陳列室場地的所有電氣系統樣板單位，而由於拆除過程造成的撕裂及損耗，有關樣板單位可能不再適合或固定於新場地。另外，新加坡混合用途物業的業主一般規定租戶於其交吉前使租賃物業恢復原本的狀況。於有關情況，我們估計我們將產生約0.1百萬新加坡元的復原成本。相反，倘我們於我們的自置物業設立上述設施，我們能節省裝修及佈置成本以及復原成本，其或會於搬遷時產生。

## 業 務

### 我們在出售前物業後於鄰近地點租賃兩項物業作為過渡措施的原因

我們的執行董事於同意出售前物業後開始物色對我們的業務營運而言屬合適的租賃物業。物色合適的租賃物業前，我們的執行董事考慮各種因素，包括但不限於(i)地理位置；(ii)建築面積；(iii)許可用途；(iv)租期；及(v)租賃物業的每月租金。作為我們的過渡措施，在決定我們租賃的物業的大小時，我們亦考慮上述來自我們的擴張的額外空間規定。我們的執行董事終於物色到能滿足上述標準的物業，詳情載列為租賃#01如下。在根據租賃#01（「物業#01」）初步與物業業主（「業主」）查詢後，我們的執行董事獲告知物業#01只可於2018年9月中或之前供使用。然而，本集團必須於2018年8月初從前物業搬出及交出空置單位，如上文所述。

作為過渡措施，業主建議我們應於短期租用其另一項自有物業，詳情載於載列為租賃#02如下。我們獲業主告知，租賃#02（「物業#02」）項下的物業鄰近物業#01，且當物業#01隨後於2018年9月中或之前可供我們使用時，我們能節省從物業#02搬遷至物業#01的時間及成本。

為把對我們的日常營運的滋擾減至最少，本集團在等候物業#01於2018年9月中或之前可供我們使用時，訂立租賃#02作為過渡措施。在能於2018年9月中取得物業#01的使用權後，我們於物業上進行約兩個月的部分裝修工程。從物業#02搬遷至物業#01於2018年12月開始逐步發生，且於2019年1月完成。於2018年12月，隨著租賃#02接近屆滿日期，我們已與業主商談續訂租約。然而，由於業主和我們未能就續訂條款達成一致，我們於2019年1月租賃#02屆滿時將物業#02交還業主。

經考慮物業#01的建築面積及與業務擴張計劃有關的額外空間需求後，我們的執行董事認為，我們必須擴張物業以滿足[編纂]後各項營運需要。

## 業 務

下表載列了租賃#01及租賃#02的詳情：

租賃	地址	建築面積	業主	許可用途	租期	於最後 實際可行 日期的狀況
租賃#01	Block 5000, Ang Mo Kio Avenue 5, #04-01 Techplace II, Singapore 569870	約4,174平方呎	獨立第三方	作電子設備組裝、維 修及倉儲兼配套 辦公室	2018年9月17日 至2021年10月 30日	進行中
租賃#02	Block 5000, Ang Mo Kio Avenue 5, #04-02 Techplace II, Singapore 569870	約1,802平方呎	獨立第三方	作電子設備組裝、維 修及倉儲兼配套 辦公室	2018年8月1日 至2019年1月 31日	已屆滿

於業績記錄期間，我們已將僱員及機器存放於我們的自有物業（即前物業），以盡量減少因租賃物業可能提前終止、不重續或租金增加而導致搬遷的潛在風險。

於未來，我們擬堅持此做法，以另一個更大樓面面積的物業替換我們以前的自有物業。

我們已決定租賃物業#01直至2021年10月，因此能讓我們靈活地選擇我們將收購的合適目標物業。我們的執行董事得悉，預期將於未來數年，將推出若干位於交通便利的地區的新物業發展項目作倉儲、工業培訓及配套辦公室用途（「混合用途物業」）。該等於新加坡可供一手銷售的混合用途物業一般配備相對更好的建築及裝修特點。此外，發展商一般為一手買家提供價格折扣。目前我們並未屬意我們計劃將收購的物業類型及樓齡。然而，倘我們於挑選及談判過程的時間框架內留有餘地，我們相信我們可以更好地確定符合我們需要的物業。



## 業 務

如上文所述，租賃#02僅為我們的過渡措施，在等候物業#01在2018年9月中可供我們佔用時維持我們的業務營運。倘我們為物業#01訂立短期租約，我們在安排搬遷至新物業的時限將更為緊迫。假設我們的租賃#01將於2019年到期，而我們將購買的物業（特別是一手物業）屆時尚未可供佔用，我們將須就租約延期或續期與相關業主進行磋商，如未能延期或續期，我們將須租賃其他物業並安排搬遷至該等地點。從管理層的觀點，我們擬避免連續不斷搬遷，乃由於這會產生額外雜費開支並對我們的日常營運造成干擾。

於最後實際可行日期，本集團擁有一個總建築面積約2,153平方呎，須符合60%-40%要求的投資物業。於最後實際可行日期，該投資物業已出租予獨立第三方。由於須受60%-40%要求所限，僅約860平方呎的投資物業可用作我們的配套辦公室。經考慮上述員工人數的預期增加，我們的董事認為於完成擴展計劃後，將我們所有的現有及未來員工安置在我們的投資物業內並不可行。我們亦已考慮將部分員工安置在投資物業以及將剩餘員工安置在我們於另一位置租賃的其他物業之可能性。然而，我們的董事認為此舉並不適宜，乃由於這可能會降低我們業務營運的效率。我們的項目管理員工會於整個項目實施期間與我們辦公室物業的高級管理團隊定期舉行會議。我們的項目管理員工亦將向我們的高級管理團隊匯報項目進度，並討論於項目實施過程中所遇到的任何問題。鑑於我們的高級管理層與項目管理員工之間需要進行日常溝通，我們的董事認為將現有及新招聘員工安置在同一辦公位置以促進彼等的工作分配及合作帶來行政上的方便。

於[編纂]後，我們將根據以下標準探討及物色合適物業：(i)建築面積約6,000平方呎；(ii)作倉儲、工業培訓及配套辦公室用途；及(iii)按市價約3.0百萬新加坡元至4.0百萬新加坡元可供出售。收購的估計代價乃參考新加坡物業代理所獲悉同類物業的現行收購成本釐定。根據物業代理提供的資料，我們的董事注意到新加坡物業市場有符合上述標準的可供出售物業。

## 業 務

我們的董事於考慮（其中包括）以下因素後會就[編纂]後將予收購的物業作出最後決定：(i)新加坡市場符合上述標準的可供出售物業；(ii)對物業業權進行盡職審查的結果；(iii)我們評估該物業整體適用性的結果，乃計及（其中包括）其尺寸、實際狀況、設施、地點及價格等因素；及(iv)新加坡物業市場的現況。

我們目前計劃(i)以出售前物業所得款項為我們建議收購新物業的三分之一成本撥付資金；及(ii)以[編纂]所得款項淨額為餘下成本撥付資金。倘建議收購新物業的成本超過[編纂]百萬新加坡元，我們將動用本身的內部資源為差額撥付資金。

### 5. 加強我們的財務狀況以承接更大型項目

我們的董事認為，我們加強財務狀況以承接合約金額較高的額外及大型電機工程項目至關重要。我們通常在進行項目的早期階段產生現金流出淨額，以支付各種前期成本及開支，包括分包費、材料成本及其他與地盤預備工作相關的成本，通常涉及就項目實踐的店舖繪圖、電纜工作及鞏固臨時電子供應。視乎項目的規模，就我們合約金額為1.0百萬新加坡元或以上的項目而言，(i)我們首次產生前期成本的時間；與(ii)收取客戶首筆進度付款之間的平均時限平均六個月（「前期期間」）。平均而言，我們於前期期間支付的現金淨額佔項目合約金額約10%（「前期成本平均比率」）。於業績記錄期間，我們主要通過內部資源為項目前期成本撥付資金。因此，於前期期間的現金流量要求連同我們可動用的內部資源將對我們可承接的項目數量施加限制。因此，於前期期間的現金流量需求連同我們可動用的內部資源將限制我們可承接的項目數量。考慮到由於對智能建築物特徵日益增長的重要性，市場對機電工程服務需求的增加，對ELV工作的需求增加，特別是，我們將ME05註冊由「L5」升級至「L6」評級使我們有更多機會參與上述額外及大型機電工程項目，我們的董事認為，隨著我們日後承接額外及大型項目，我們為項目前期成本及開支撥付資金的資本要求將進一步增加。

## 業 務

鑑於上述情況，我們計劃使用[編纂]的部分所得款項為我們於最後實際可行日期已獲授項目及已投標及尚待其結果的潛在項目所涉及的前期成本撥付資金：

項目 編號	項目性質及工地	投標金額 千新加坡元	估計前期 成本金額 千新加坡元 <small>(附註)</small>
1	位於新加坡Tuas的工業發展項目	48,300	1,459
2	位於新加坡Tampines的住宅樓宇發展項目	25,800	779
3	位於新加坡Tengah的住宅樓宇發展項目	15,884	480
4	位於新加坡Queenstown的住宅樓宇發展項目	10,746	325
5	位於新加坡Tampines的住宅樓宇發展項目	8,937	270
6	位於新加坡Bukit Timah的商業樓宇發展項目	8,808	266
7	位於新加坡Jurong West的住宅樓宇發展項目	5,980	181
8	位於新加坡Bukit Timah的住宅樓宇發展項目	5,800	175
9	位於新加坡Yishun的住宅樓宇發展項目	4,999	151
10	位於新加坡Geylang的住宅樓宇發展項目	4,998	151
11	位於新加坡Kallang的住宅樓宇發展項目	4,734	143
12	位於新加坡Choa Chu Kang的住宅樓宇發展項目	3,789	114
13-18	招標合約總值低於3.0百萬新加坡元的項目	<u>11,895</u>	<u>359</u>
	總計：	<u><u>160,670</u></u>	<u><u>4,853</u></u>

附註：估計前期成本的金額乃由管理層基於以下項目而估計：(i)項目實施的前期成本平均比率；(ii)截至2018年6月30日止三年，合約金額超過50,000新加坡元的項目的平均中標率；及(iii)項目的投標金額。

我們於最後實際可行日期的手頭項目將於2018/19財年確認為收益估計將為45.9百萬新加坡元，包括截至2019年1月31日止七個月已確認的28.3百萬新加坡元及截至2019年6月30日止五個月已確認的17.6百萬新加坡元，高於我們2016/17財年及2017/18財年各年確認的收益（分別為30.8百萬新加坡元及33.7百萬新加坡元）。誠如「未來計劃及[編纂]－實施業務策略的資金需求」一節所討論，我們計劃維持我們可動用的現金資源以保留財務能力應付每月開支及不時的流動資金需要。因此，我們的董事認為，倘我們繼續增加我們可動用資源（主要包括我們的人力及機器及我們的財務資源），本集團可以處理我們現時的大規模營運及我們手頭項目以外的項目。

倘我們成功取得上表所載項目，而假如我們決定僅以內部資源為相關前期成本撥付資金，預期我們的流動水平將會減少。因此，從審慎理財的層面來看，我們董事認為，將[編纂]所得款項淨額約[編纂]百萬新加坡元分配給滿足上述項目的前期成本需要乃符合本集團的利益。倘我們有關該等項目的實際前期成本超過[編纂]百萬新加坡元，我們目前擬動用本身內部資源為該差額撥付資金。

## 業 務

### 6. 提升我們的機器及設備

我們一般要求分包商自費提供其工程所需的機器及設備。倘相關地盤工程由我們本身的工人進行，我們通常會部署自家機器及設備供工人使用。我們的董事相信，購買額外機器及設備將使我們能夠應付業務發展、提高我們在進行電機工程方面的整體效率及能力，以及提高我們滿足不同客戶的不同需求及要求之能力。

於最後實際可行日期，本集團擁有六台液壓挖掘機以進行安裝工程，其可使用年期介乎約一至四年。鑑於我們預期將承接的項目數量增加，我們的董事認為我們增購三台液壓挖掘機以滿足我們未來的營運需求屬符合商業原則的做法。

除了液壓挖掘機外，我們於業績記錄期間承接的電機工程不時需要我們就進行3米以上的高空地盤工程使用移動升降工作平台。視乎項目的規模及規格，我們要求就每個涉及3米以上高空工作的項目設置平均兩至六部移動升降工作平台。

於業績記錄期間，我們一般要求分包商供應進行高空工作所需的移動升降工作平台。鑑於我們加強內部服務能力及減少對分包服務的需求的上述業務計劃，我們預計將須採購本身工人日後進行高空地盤工程所需的移動升降工作平台。考慮到(i)隨著我們實施業務計劃，我們即將承接的額外及大型項目所需的移動升降工作平台數目；及(ii)無法按可接受價格及時向第三方機器租賃服務供應商租賃足夠數目的移動升降工作平台的風險，我們的董事認為，自行購置移動升降工作平台以根據不同項目的要求提高我們調動該機器及設備的效率對本集團而言非常重要。此外，我們的董事認為擁有足夠數目的移動升降工作平台將提升我們的生產力以及降低高空工作的固有安全風險。

特別是，在對以下項目進行比較分析後：(i)我們根據估計可使用年期達五年的直線法從購置移動升降工作平台所產生的額外每年折舊費、維修及保養成本以及保險費約為250,000新加坡元；及(ii)我們經參考從移動升降工作平台出租人獲取的報價而節省的每年租金成本約為357,000新加坡元，我們的董事認為，我們購置而非租賃工程所需的移動升降工作平台更具成本效益。此外，我們的董事進一步認為，收購可降低我們

## 業 務

無法租賃足夠數目且具相若高度及規格的合適移動升降工作平台之風險，並確保我們及時完成工程的效率。我們的董事目前擬分別將[編纂]所得款項淨額約[編纂]百萬新加坡元及[編纂]百萬新加坡元用於購買三台液壓挖掘機及24部移動升降工作平台。

### 7. 投資於硬件設備及電腦軟件以提高我們的資訊科技能力及項目實施效率

我們擬投資於硬件設備及電腦軟件以提高我們的資訊科技能力及提升我們項目實施的效率。特別是，我們擬將[編纂]所得款項淨額約[編纂]百萬新加坡元用於購買建築信息模型（「**BIM**」）軟件連同若干配套支援硬件設備，並為我們的員工提供相關技術培訓。**BIM**為一套智能軟件，讓我們能夠創建立體（「**3D**」）模型以協助我們就定製及／或安裝電氣系統編製施工圖。**BIM**軟件可用於識別及解決地盤工程的任何潛在問題，繼而提高我們的整體能力及效率，並降低於項目實施過程中遇到任何重大技術問題的風險。

在提升我們項目管理及實施的能力及效率方面，我們亦擬將[編纂]所得款項淨額約[編纂]新加坡元用於升級企業資源規劃（「**ERP**」）系統，其精簡材料採購流程。我們的董事認為，我們將**ERP**系統升級將在以下方面提升其功能：

- (i) 讓我們的項目管理團隊通過流動設備的網絡應用程式發出網上採購要求，以促進訂購流程；
- (ii) 容許我們的項目經理及／或執行董事批准以網絡付款，從而促進採購訂單的審批流程；
- (iii) 從採購要求自動發出採購訂單以促進採購訂單處理；
- (iv) 將所有採購要求存儲在一個中央數據庫以減少錯誤及重複的採購訂單；及
- (v) 通過將訂購材料與相關項目相互配對，並容許我們的採購團隊檢索及追蹤實時發出的任何採購訂單，以促進採購訂單管理。

於最後實際可行日期，我們的採購團隊須人手將由項目管理團隊下達的材料採購訂單詳情輸入到目前的**ERP**系統。我們的董事認為，我們的**ERP**系統升級(i)使數據能夠實時輸入我們的系統；及(ii)盡量減低與人手輸入數據相關的錯誤風險，因此將促進我們的採購流程以及項目實施。



## 業 務

### 8. 購置額外貨車以滿足我們的運輸需求

於最後實際可行日期，本集團擁有兩輛貨車將我們的地盤工人運送至相關工地。我們的董事目前計劃購置多三輛貨車，以應付我們與計劃擴大人力及預期我們承接的電機工程項目數量增加相關的運輸需求增加。於業績記錄期間，視乎項目進度及工地的距離，我們可利用本身貨車運送地盤工人或為彼等提供公共交通津貼。此外，我們通常使用本身的貨車運載設備往返相關工地。

我們的董事認為我們的兩輛貨車於業績記錄期間已幾乎被充分利用，因此我們有業務需要購買額外的貨車，原因如下：

- (a) 我們的地盤工人總數由2016年6月30日的110名增加至2018年6月30日的137名，而我們承接的項目總數則由2015/16財年的38個增加到2017/18財年的53個。基於我們的貨車容量有限，我們越來越多僱員須乘坐公共交通工具前往相關工地，與使用本身交通工具相比產生額外車程及運輸成本。於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月各期間，我們分別產生約68,000新加坡元、98,000新加坡元、91,000新加坡元及52,000新加坡元的開支以償付我們工人的運輸成本；
- (b) 作為一種常見的行業慣例，地盤工人一般均需要在類似的時間範圍內（即上午八時正左右）到工地報到。由於我們計劃額外招聘55名地盤工人且我們預期獲得不同工地的額外項目，本集團要以現有的貨車將地盤工人按時運送至彼等工地將越來越困難。倘我們的任何貨車於任何特定地點遇到交通中斷，可能會導致延誤我們根據時間表運送我們的地盤工人至彼等工地。這可能會對本集團的可靠性及行業聲譽造成不利影響；
- (c) 經考慮(i)分配至我們項目的地盤工人數量；(ii)我們同時進行的項目的平均數目；及(iii)不同工地之間的距離，估計我們的貨車每天可以運送我們的地盤工人到最多三個工地報到。於業績記錄期間，我們每輛貨車每天均運送工人前往大約兩至三個工地報到。因此，我們的董事認為我們的貨車於業績記錄期間已幾乎被充分利用；及



## 業 務

- (d) 鑑於我們預期獲得的額外項目及我們計劃額外招聘的地盤工人，在不購買額外貨車的情況下，我們計劃我們的貨車的路線及時間表以按時運送我們的地盤工人到各自的工地為於行政上不便。

鑑於我們計劃擴大人力資源（如上文所載），我們的董事認為，我們貨車的目前容量將無法滿足現有及新聘地盤工人的運輸需求。因此，我們的董事認為我們實在需要購置額外貨車，使我們能夠在部署及運送地盤工人到不同工地進行指定工程時獲得更大靈活性及效率。

### 實施業務策略

有關實施上述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。

### 我們的服務描述

下文載有我們於業績記錄期間承接的項目的主要工程範圍。視乎我們客戶的需要和要求，我們可能須要於我們的項目提供以下單一或多方面的服務。

#### (i) 定製及／或安裝電氣系統

由於定製及／或安裝電氣系統是我們的核心專長，故我們的項目通常涉及定製及／或安裝電氣系統。電氣系統包括所有電氣部件及連接，為整棟樓宇中必要的系統安全地供電。這將包括定製及／或安裝下列一個或多個電氣系統類型：

- (a) 輸配電系統，包括(i)高壓及低壓開關設備、配電箱、母排、斷路器、電錶、保護裝置、電纜及電纜箱；(ii)發電機連同必要的開關及發電機電箱；(iii)用於控制輸電電壓的電力變電站；及(iv)從電網連接至物業內電箱的布線系統；
- (b) 照明系統，包括燈具、應急照明、用於照明及相關配件（如室內及室外環境的開關、按鈕及運動傳感器）的電路布線；
- (c) 有線電視系統，包括與電訊服務提供商協調，以檢查電纜及電視輸出以及寬頻分配系統；

---

## 業 務

---

- (d) 地下電纜管道系統、覆蓋挖掘現場、鋪設混凝土、鋪設電纜管道及回填挖掘物料；
- (e) 電訊系統，主要包括電話系統；
- (f) ELV系統，包括銷售點系統、閉路電視系統、警報系統、電子泊車系統、保安門標系統及影音對講機系統；
- (g) 消防系統，包括火警系統、公共出入系統、消防對講機及家用火警設備；
- (h) 其他系統，如ACMV系統及防雷系統；及
- (i) 各種電器配件，包括開關插座、開關、網絡插座及隔離器。

在籌備定製及／或安裝電氣系統時，我們一般需要(i)了解樓宇發展的要求，例如樓宇內需要安裝特定的電氣系統；(ii)就項目進行可行性研究；(iii)根據客戶提供的設計制作施工圖，以確保系統的功能性及連通性；(iv)編製材料核查表，列明項目所需的材料數目及類型；及(v)確保項目的實施符合施工圖並按照項目時間表在估計成本內進行。

我們會於項目開始前提交材料核查表，以待客戶或彼等的授權代表批准。一般而言，我們也會將施工圖提交予客戶的顧問，以就系統可行性及安全性以及是否符合客戶要求進行審閱及認可。

### **(ii) 協助取得法定批准**

根據新加坡法例及法規，我們的部分電機工程或需在工程開始前取得新加坡政府機關的事先批准。根據與客戶的合約，我們或會協助客戶於工程開始前就我們將開展的電機工程向有關新加坡政府機關（如能源市場管理局）申請批准。

---

## 業 務

---

### (iii) 測試及投入使用

我們將測試並投入使用電氣系統，以確保系統的功能性及連通性。我們將編製並向一名持牌電工提交測試報告以作批准。測試報告將獲持牌電工認可並提交客戶或彼等的授權代表供其留存記錄。

根據合約規定，我們亦會協助客戶根據新加坡法例及法規的規定處理已完成電機工程的認證程序，當中包括註冊檢驗人員對電氣系統進行安全及質量檢驗及認證。視乎所涉及工程的類型，我們也會協助客戶編製有關文件，以(i)就許可使用或操作電氣或供電安裝向能源市場管理局；(ii)就防雷系統向建設局；(iii)就消防系統向能源市場管理局；及(iv)就電訊設施向新加坡資訊通信發展管理局申請批文。我們將向客戶遞交有關合規證明，供其留存記錄。

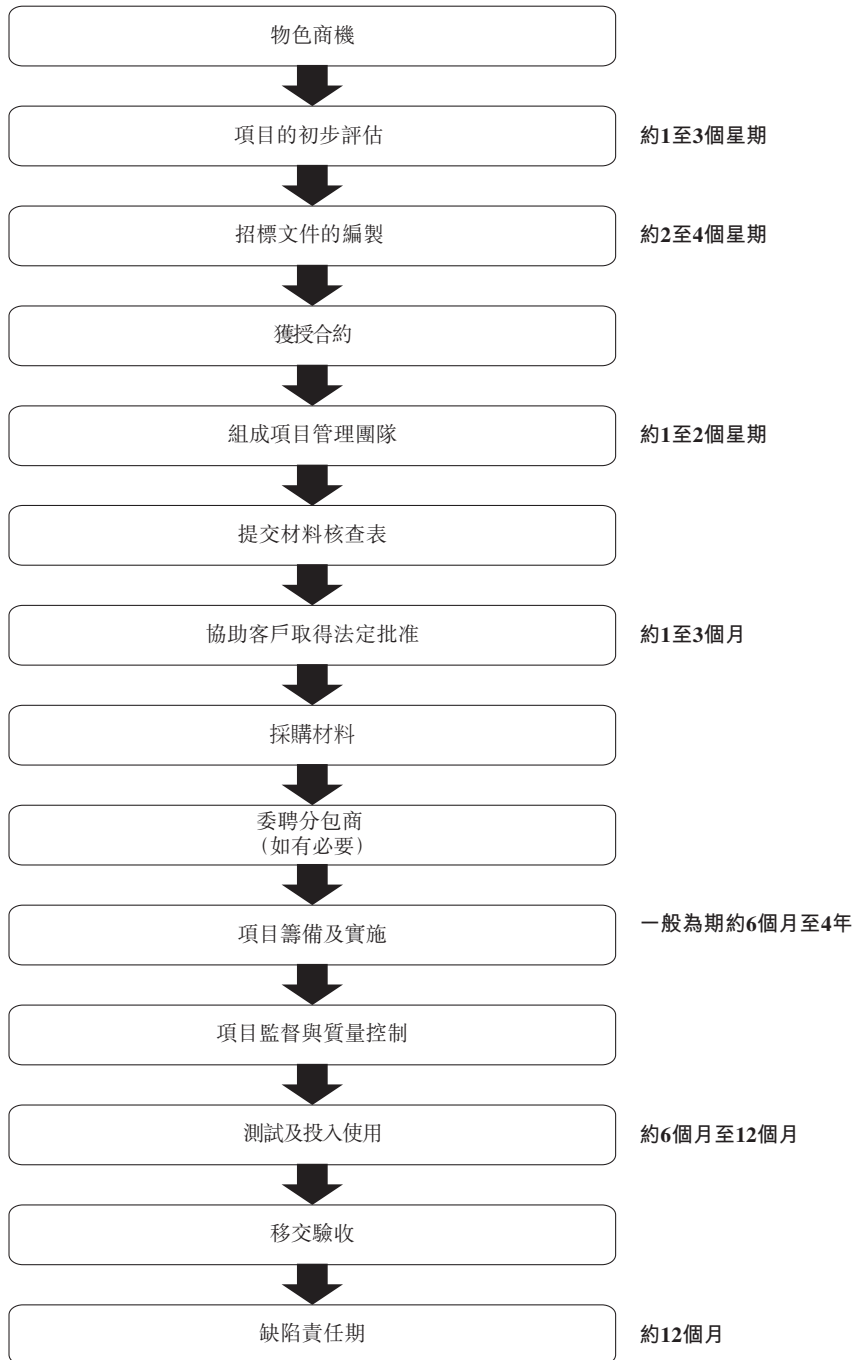
於建築開發工程完成後，我們或會協助項目擁有人委任的合資格人士取得臨時入伙紙（「**臨時入伙紙**」）及法定完工紙。

一般而言，於完成項目後，我們將準備並提交一套竣工圖紙以及電氣系統的操作及保養手冊以供客戶記錄。

## 業 務

### 業務流程

以下載列的流程圖概述一般電機工程項目工作流程的主要步驟：



附註：時間表根據概約基準計算，惟視乎項目的複雜性、客戶的要求、及／或我們與客戶就主要步驟的時間表所達成的協議，各項目的時間表或有所不同。

---

## 業 務

---

### 物色商機

我們一般主要透過客戶邀請投標物色潛在項目。本集團不時接獲建築承建商及新加坡法定機構的投標邀請。我們也將透過定期審閱於GeBIZ（新加坡政府的電子採購門戶網站之一，公營界別的招標邀請均由個別新加坡政府部門在該網站公佈）刊登的招標通知物色潛在項目。我們的管理團隊將關注GeBIZ及報章以了解新推出及將推出的公共建築開發項目，並與很可能會投標或已投標有關項目的建築承建商接洽，以爭取參與相關電機工程的機會。另外，進一步詳情請參閱本節下文「銷售及市場推廣」一段。

### 項目的初步評估

我們客戶提供的招標文件及項目詳情通常包含項目說明、所需服務範圍、預計開始日期、合約期限、付款條款及呈交標書的時間表。

於收到客戶的招標文件及／或項目詳情後，我們對承接項目的可行性進行內部評估，需考慮包括技術要求、項目規模、預計複雜程度、開始日期、項目的預計盈利水平、我們可用的人力及其能力以及當時市場環境等各種因素。

### 招標文件的編製

在執行董事的監督及指導下，我們的工料測量師主要負責投標建議書的編製。我們的工料測量師連同執行董事或會對項目施工場地進行實地考察，以便更好地評估所涉及工程的複雜程度。

我們的投標建議書通常包括我們的公司概况、往績記錄、服務範圍、建議服務費、擬用材料說明、支付條款、缺陷責任期及項目工期。投標建議書將經由我們的執行董事批准並認可後呈交至我們的客戶。

我們根據過往經驗及項目擬用材料類型的近期價格趨勢估計項目將產生的成本。我們也於進行成本估計時取得材料供應商及／或承建商報價。有關我們定價策略的進一步詳情，請參閱本節下文「定價策略」一段。

我們的客戶或於收到我們的投標建議書後安排與我們面談，以增加對我們的工作人員、專業知識及經驗的了解。客戶或要求我們回答有關我們遞交標書的問題。

## 業 務

我們於內部報告中記錄已提交的投標書，當中資料有(i)項目名稱／描述；(ii)合約金額；(iii)投標書提交日期；(iv)狀態；及(v)投標截止日期。

### 獲授合約

我們的客戶通常以與我們訂立正式服務合約、向我們發出中標通知書或在我們的費用建議書進行背景的方式來確認對我們的委聘。服務合約通常載有我們的服務範圍、合約總額、付款條款、項目工期及其他標準服務條款。有關詳情，請參閱本節下文「我們的客戶－主要委聘條款」一段。

下表載列於業績記錄期間及直至最後實際可行日期我們已收到邀請的項目數量、我們已遞交標書的項目數量、獲授項目數量及成功率：

	2015/16財年	2016/17財年	2017/18財年	截至2019年 1月31日 止七個月	2019年 2月1日至 最後實際 可行日期
我們已收到邀請的項目數量	99	96	82	95	58
我們已遞交標書的項目數量	37	45	38	43 <sup>(附註3)</sup>	33 <sup>(附註4)</sup>
獲授項目數量 <sup>(附註1及2)</sup>	16	28	24	23	18
成功率(%) <sup>(附註1及2)</sup>	43.2	62.2	63.2	53.5	54.5

附註：

- 1 倘不計及合約金額不超過50,000新加坡元的已投標項目及已獲授項目，我們於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年、截至2019年1月31日止七個月及2019年2月1日至最後實際可行日期的經調整中標率分別為32.3%、32.0%、26.3%、35.5%及11.8%。

我們的董事認為，合約金額為50,000新加坡元或以下的項目我們的競標中標率較高主要歸因於規模較小的項目的快速招標程序。根據我們的行業經驗，規模較小的項目的投標截止日期一般相對較為緊湊，且動工日期至授標日期的時間亦較短。因此，能夠在短時間內準備招標文件並開展工作的機電服務提供商可以更有利於獲授予規模較小的項目。根據我們項目管理團隊的能力及地盤工人的可用情況，我們通常能夠在截止日期前回應該等規模較小的項目招標邀請，並在相對短時間內根據客戶的工作時間表分配我們的工人。於業績記錄期間，我們的董事相信此競爭因素有助於我們在小型項目方面取得較高的中標率。



## 業 務

2. 於上表中，財政年度／期間的成功率是根據於該財政年度／期間內提交的投標項目的數量（無論是於同一財政年度／期間或之後獲授）計算得出。我們的執行董事確認該計算基準與新加坡的一般行業慣例一致。
3. 在我們於截至2019年1月31日止七個月已提交投標的43個項目中，於最後實際可行日期尚有七個項目待公佈結果，七個的項目擁有人（即建屋發展局、一家新加坡本地法定機構、一名私人物業擁有人及一名私人開發商）正與總承建商（即我們的潛在客戶）落實合約條款。
4. 在我們於2019年2月1日至最後實際可行日期提交投標的33個項目中，於最後實際可行日期尚有11個項目待公佈結果，其中項目擁有人（分別為建屋發展局、一名私人物業擁有人、一名私人開發商及一名酒店營運商）正與總承建商（即我們的潛在客戶）落實合約條款。

於業績記錄期間，當我們的可動用資源被其他手頭上項目佔用時，本集團不時收到招標邀請。然而，只要我們能夠滿足客戶的工作時間表及在我們可動用資源允許的情況下，我們的策略是透過提交標書以回應客戶邀請而非拒絕邀請。在此情況下，我們的執行董事將通過在投標中計入較高的利潤率對成本估算採取更審慎的方法。

我們的執行董事相信，該策略可讓我們(i)維持與客戶的關係；(ii)維持我們在市場的地位；及(iii)獲悉對日後競投項目具作用的最新市場發展及定價趨勢。基於該策略且不時受到競爭對手的投標策略所影響，我們的整體中標率可能因應不同時段而出現波動。鑑於我們的投標策略及鑑於我們於業績記錄期間的表現，我們的執行董事認為我們於業績記錄期間的項目整體中標率普遍令人滿意，並與行業中標率一致。

於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月，本集團已收到就99個、96個、82個及95個項目的招標邀請，其中，本集團已通過就37個、45個、38個及43個項目提交標書回應有關邀請。本集團已決定不再回應所有該等邀請，主要是由於經考慮我們的服務能力及相關項目的工作安排後，我們於相關時間的人力有限。

鑑於我們於業績記錄期間的財務表現以及我們於最後實際可行日期的手頭項目，我們的董事認為，於業績記錄期間，我們的標書的整體中標率令人滿意。

### 組成項目管理團隊

我們通常成立由項目經理、項目總管、繪圖員、工料測量師及安全督導員組成的項目管理團隊。我們的項目管理團隊一般負責(i)制訂詳細設計、設計圖及時間表；(ii)安排項目所需的必要材料、設備及勞力資源；(iii)分派工程及與分包商合作（如有需

---

## 業 務

---

要)；(iv)監督工程進度、預算及所提供服務的質量；(v)編製進度報告；及(vi)參與項目會議及與客戶持續溝通，以確保工程執行符合客戶要求，並根據所有適用法定要求按進度於預算內完成。

以下載列管理團隊各主要成員的主要職責：

- (i) 我們的項目經理主要負責審閱電機工程設計、監督項目執行、管理工程進度、分配內部資源、審閱並就施工圖提供反饋意見、管理與客戶、分包商及項目涉及的其他工作方的日常溝通及與彼等協調。
- (ii) 我們的項目總管主要負責進行材料檢測，以確保材料符合客戶格及要求，並進行現場監督，以確保我們的電機工程根據施工圖設計進行及保存每日工作記錄。
- (iii) 我們的工料測量師主要負責進行成本估計、釐定及監督項目所需材料的質量，以及控制項目執行成本。
- (iv) 我們的繪圖員主要負責根據客戶提供的設計製作施工圖並落實竣工圖。
- (v) 我們的安全督導員主要負責定期進行實地檢驗，確保嚴格遵守法定職業健康安全法律及法規執行項目。

### **提交材料核查表**

根據合約規格及施工圖設計，項目管理團隊將編製材料核查表，列明項目所需材料的數量及類型，並提交予客戶或彼等的授權代表以待批准。

### **協助客戶取得法定批准**

有關進一步詳情，請參閱本節上文「我們的服務描述－協助取得法定批准」一段。

## 業 務

### **採購材料**

我們通常負責自行採購我們項目所需的材料。我們部分客戶或會要求我們向彼等的獲批材料供應商名單上的供應商購買材料。於我們獲授項目後，我們的採購團隊將聯絡在投標階段已向我們提供報價的供應商，並可能與彼等就定價及合約條款進行進一步磋商。視乎我們的購買規模，我們的項目經理及／或執行董事將批准用於項目的主要物資的採購訂單。我們的項目管理團隊將確保材料符合採購訂單所列明者，包括符合項目的材料規格。

### **委聘分包商 (如有必要)**

視乎我們可動用的勞力資源及所涉及的專門工程類別，本集團或會不時委聘分包商進行若干電機工程。有關進一步詳情，請參閱本節下文「我們的供應商」一段。

### **項目預備及執行**

於地盤工程施工前，我們一般會進行若干地盤預備工作，有關工作通常涉及店舖繪圖、佈線及取得臨時供電以執行項目。

我們的地盤工人主要負責在工地項目總管的監督及指導下定製及／或安裝電氣系統。我們的客戶或會在工程開始之前，要求我們於一個模擬單位內安裝我們電氣系統以供彼等檢驗及批准。根據我們的模擬安裝，我們或會與客戶進一步討論，以修改及改進工程，從而確保我們的工藝令客戶滿意。

我們也將制定安全及風險評估計劃，識別我們安裝工程的主要風險。我們的項目經理將評估該等已識別風險的影響並建議須予採取的預防措施。

我們通常按照於整個項目執行期間已完成的工程，從客戶收取進度付款。有關付款條款的進一步詳情，請參閱本節「我們的客戶－主要委聘條款」一段。

### **項目監督與質量控制**

我們按照符合ISO 9001標準規定的內部質量管理體系，於整個項目中進行內部質量檢查及項目監督。有關我們質量管理體系的進一步詳情，請參閱本節下文「質量控制」一段。

---

## 業 務

---

### 測試及投入使用

我們將測試並投入使用電氣系統，以確保系統的功能性及連通性。有關進一步詳情，請參閱本節上文「我們的服務描述－測試及投入使用」一段。

### 移交驗收

我們客戶或彼等的授權代表將檢查及檢測我們已完成的工程，以確保工程符合彼等的要求和規格。倘我們客戶滿意我們的工程，彼等將進行移交驗收或向我們發出完工證書，說明我方的項目大致完成。

### 工程變更指令（如有）

工程變更指令可增加、刪除或更改原有工程範圍及修改原合約金額。於項目實施期間，我們的客戶可要求合約範圍之外的額外工程或更改工程。變更工程的價值將經參考原有服務協議所載的費率表後釐定。我們的客戶一般以下採購訂單的方式發出工程變更指令，當中載有因該工程變更指令而將需開展的工程詳情。

於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月，工程變更指令應佔我們收益分別約為50,000新加坡元、294,000新加坡元、559,000新加坡元及2.4百萬新加坡元。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無任何重大的取消工程事項或就變更指令金額與客戶有任何重大爭議。

### 質保期

我們的服務合約一般包括質保期，介乎客戶或其授權代表認證的項目完成日期後起計12個月。於質保期內，如缺陷乃因我們所進行的工程不及格或我們疏忽或未能遵守我們的合約義務所導致，我們通常須立即對任何缺陷進行整改，費用由我們承擔。

### 質保金（如有必要）

視乎合約條款，客戶可能扣起向我們作出的每筆付款的若干百分比作為質保金。質保金一般相當於已完成工程價值的10%，最高為合約總額的5%。一半的質保金通常會於項目完成時退還，餘下一半將於缺陷責任期屆滿時退還，缺陷責任期一般為項目完成日期起計12個月。

## 業 務

於2016年、2017年、2018年6月30日及2019年1月31日，我們的應收質保金（扣除各合約負債前）分別約為3.8百萬新加坡元、4.2百萬新加坡元、2.7百萬新加坡元及3.8百萬新加坡元。有關我們的應收質保金的進一步討論及分析，請參閱本文件「財務資料－合約資產及負債」一節。

### 季節性

我們的董事根據彼等的經驗認為，因新加坡樓宇建造發展項目通常全年進行，新加坡的電機工程行業並未顯示出任何重大季節性因素。

### 許可證及註冊

下表載列Khoon Engineering於最後實際可行日期的許可證及註冊詳情：

相關部門／組織	工程／類別	資格／ 許可證／級別	屆滿日期
建設局	一般建造商－2類	GB2	2020年12月4日
建設局	CW01－一般建造	C3 (附註)	2022年7月1日
建設局	ME04－通訊及保安系統	L2 (附註)	2022年7月1日
建設局	ME05－電機工程	L6 (附註)	2022年7月1日
建設局	ME06－消防及防火系統	L1 (附註)	2022年7月1日
建設局	ME10－通訊線路設備 佈線／接線	L1 (附註)	2022年7月1日
建設局	ME12－管道及衛生工程	L1 (附註)	2019年7月1日
新加坡資訊通信 發展管理局	電信佈線承建商（級別） 許可證	電信佈線承建商 （級別）許可證	不適用

附註：建設局評級之間的差別與投標新加坡公營界別項目的限額有關。於最後實際可行日期，C3及L1限額為650,000新加坡元及L2限額為1,300,000新加坡元及L6限額為無限價值。

我們的董事認為上述許可證及註冊已足以滿足我們的業務需求。我們的董事確認，於業績記錄期間直至最後實際可行日期，本集團已獲得在新加坡進行我們的主要業務活動所需的所有必要許可證、批准及註冊。

## 業 務

### 維持我們的許可證及註冊須遵守的規定

能否維持上述許可證及註冊對我們的業務營運至關重要。有關此方面的相關風險詳情，請參閱本文件「風險因素－未能重續或吊銷或註銷我們任何現有許可證及註冊可能會對我們的營運及財務表現造成重大影響」一節。

為維持該等許可證及註冊，我們必須遵守若干有關財務、人員、往績記錄、認證及／或其他規定。有關進一步資料，請參閱本文件「監管概覽－建造商許可證及承建商登記冊」一節。

誠如新加坡法律顧問所告知，於最後實際可行日期，本集團於上述許可證及註冊的重續方面並無重大法律障礙。

### 於業績記錄期間承接的項目

#### 按所涉及樓宇類型劃分的收益

我們的電機工程服務於新樓宇發展、重建、加建及改建以及更新項目中需求廣泛，當中涉及住宅、商業及工業樓宇。特別是，我們在承接由建屋發展局發起的公共住宅發展項目的電機工程方面已有穩健往績。於業績記錄期間，我們有關商業開發的項目一般涉及寫字樓及購物商場，而我們有關工業開發的項目一般涉及工廠大廈及倉庫。

下表載列參照我們項目所涉及樓宇的類別，我們於業績記錄期間的收益明細：

	2015/16財年		2016/17財年		2017/18財年		截至2018年1月31日		截至2019年1月31日	
	千新加坡元	%	千新加坡元	%	千新加坡元	%	千新加坡元	%	千新加坡元	%
住宅樓宇 <sup>(附註)</sup>	29,128	75.5	25,074	81.4	30,719	91.1	16,404	95.2	25,613	90.4
商業及工業樓宇	9,445	24.5	5,721	18.6	3,013	8.9	832	4.8	2,723	9.6
總計	<u>38,573</u>	<u>100.0</u>	<u>30,795</u>	<u>100.0</u>	<u>33,732</u>	<u>100.0</u>	<u>17,236</u>	<u>100.0</u>	<u>28,336</u>	<u>100.0</u>

附註：於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月各期間，我們來自公共住宅項目的收益分別約為26.0百萬新加坡元、21.7百萬新加坡元、30.7百萬新加坡元及24.5百萬新加坡元，分別佔我們的總收益約67.4%、70.3%、91.0%及86.3%。



## 業 務

### 按項目界別劃分的收益

公營界別項目指項目擁有人為新加坡政府或法定機構的項目，而私營界別項目指並非公營界別項目的項目。就公營界別項目而言，我們的客戶主要為(i)建屋發展局就新樓宇發展及重建項目聘用的建築承建商；及(ii)新加坡本地有關加建及改建項目的法定機構。就私營界別項目而言，我們的客戶主要為物業發展商聘用的建築承建商。下表載列於業績記錄期間按項目界別劃分的收益明細及向我們貢獻收益的項目數量：

	2015/16財年			2016/17財年			2017/18財年		
	項目	佔總收益		項目	佔總收益		項目	佔總收益	
	數量	收益	百分比	數量	收益	百分比	數量	收益	百分比
	(附註1)	千新加坡元		(附註1及2)	千新加坡元		(附註2及3)	千新加坡元	
公營界別	31	25,991	67.4	41	21,653	70.3	38	30,686	91.0
私營界別	7	12,582	32.6	14	9,142	29.7	15	3,046	9.0
<b>總計</b>	<b>38</b>	<b>38,573</b>	<b>100.0</b>	<b>55</b>	<b>30,795</b>	<b>100.0</b>	<b>53</b>	<b>33,732</b>	<b>100.0</b>

	截至2018年1月31日止七個月			截至2019年1月31日止七個月		
	項目數量	佔總收益		項目數量	佔總收益	
		收益	百分比		收益	百分比
	千新加坡元		千新加坡元		千新加坡元	
	(未經審核)			(附註3)		
公營界別	32	16,382	95.0	38	24,458	86.3
私營界別	14	854	5.0	12	3,878	13.7
<b>總計</b>	<b>46</b>	<b>17,236</b>	<b>100.0</b>	<b>50</b>	<b>28,336</b>	<b>100.0</b>

附註：

- 於2016/17財年貢獻收益的55個項目中，26個項目亦於2015/16財年貢獻收益。
- 於2017/18財年貢獻收益的53個項目中，27及14個項目亦分別於2016/17財年及2015/16財年貢獻收益。
- 於截至2019年1月31日止七個月貢獻收益的50個項目中，29、21及14個項目亦分別於2017/18財年、2016/17財年及2015/16財年貢獻收益。

---

## 業 務

---

於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月，我們來自私營界別項目的收益分別約為12.6百萬新加坡元、9.1百萬新加坡元、3.0百萬新加坡元及3.9百萬新加坡元，分別佔我們的總收益約32.6%、29.7%、9.0%及13.7%。私營界別項目的收益百分比下降主要歸因於2016年8月緬甸項目（一個私人商業項目）的完成。

於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月，緬甸項目為本集團貢獻收益分別約8.8百萬新加坡元、2.1百萬新加坡元、零及零，分別佔我們的總收益約22.8%、6.8%、零及零。緬甸項目應佔我們私營界別項目收益的很大部分。於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月各期間，緬甸項目的收益應佔私營界別項目的收益約69.8%、23.1%、零及零。由於緬甸項目的很大部分工程乃於2015/16財年進行，因此很大部分收益乃於同一年於該項目中確認。由於緬甸項目於2016年8月完工，應佔緬甸項目的收益金額由2015/16財年的8.8百萬新加坡元減少至2016/17財年的2.1百萬新加坡元，並於2017/18財年進一步減少至零。

基於上述原因，我們的董事認為於業績記錄期間應佔私營界別項目收益減少並非由於我們的業務策略有任何變動。於業績記錄期間，我們對公營界別及私營界別項目的機會均持開放態度。事實上，本集團承接的私營界別項目數量已由2015/16財年的7個增加至2016/17財年的14個，並於2017/18財年進一步增加至15個。展望未來，我們將繼續評估公營界別及私營界別項目的潛在商機，參考其技術要求、項目規模、預期複雜性、動工日期、項目的估計盈利能力、人力資源的可用情況及能力，以及當前的市場條件。

## 業 務

### 按已確認收益範圍劃分的項目數量

於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年以及截至2019年1月31日止七個月各期間，有38個、55個、53個及50個項目向我們的收益分別貢獻合共約38.6百萬新加坡元、30.8百萬新加坡元、33.7百萬新加坡元及28.3百萬新加坡元。以下載列於業績記錄期間分別按該等項目各自己確認收益劃分的項目明細：

	2015/16財年	2016/17財年	2017/18財年	截至2019年 1月31日止 七個月
	項目數量	項目數量	項目數量	項目數量
已確認收益				
1,000,000新加坡元或以上	12	12	16	10
500,000新加坡元至1,000,000新加坡元以下	4	9	4	5
50,000新加坡元至500,000新加坡元以下	11	12	12	15
50,000新加坡元以下	11	22	21	20
	<u>38</u>	<u>55</u>	<u>53</u>	<u>50</u>
總計	<u>38</u>	<u>55</u>	<u>53</u>	<u>50</u>

業 務

於業績記錄期間承接的主要項目

下表載列按於業績記錄期間對本集團累計收益貢獻計，我們的十大項目詳情：

排名	客戶	合約金額 (附註2) 千新加坡元	私營/ 公營界 別	樓宇開發 類型	項目地點	工程開始及 完成日期 (附註3)	收益(年/期內確認的總收益百分比)		截至2019年1月31日 止七個月 千新加坡元	%	估計於業 績期間 後確認的 收益 千新加坡元	於業績記錄 期間毛利 千新加坡元
							2015/16財年 千新加坡元	2016/17財年 千新加坡元				
1	青建集團 (附註1)	8,490美元 (相等於約 11,631 新加坡元)	私營	商業	緬甸Yangon	開始： 2015年3月； 完成：2016年8月	8,814	2,133	6.9	-	-	310
2	客戶集團B (附註1)	9,288 新加坡元)	公營	住宅	新加坡 Sembawang	開始： 2014年6月； 完成：2017年7月	4,283	2,723	8.8	1,236	45 <sup>(附註4)</sup>	1,536
3	Ken-Pal (S) Pte Ltd (附註1)	10,750	公營	住宅	新加坡 Punggol North	開始： 2016年3月； 預計完成： 2019年12月	67	341	1.1	3,243	4,078	1,932
4	青建集團 (附註1)	7,630	私營	住宅	新加坡 Woodlands	開始： 2014年3月； 完成：2017年3月	3,130	3,412	11.1	-	-	986
5	客戶集團B (附註1)	9,400	公營	住宅	新加坡 Toa Payoh	開始： 2016年10月； 預計完成： 2020年8月	-	227	0.7	2,415	3,685	1,139

## 業 務

排名	客戶	合約金額 (千新加坡元)	私營/ 公營界 別	樓宇開發 類型	項目地點	工程開始及 完成日期 (附註)	收益(年/期內確認的總收益百分比)				截至2019年1月31日 止七個月 千新加坡元	估計於業績 記錄期間 後確認的 收益 千新加坡元	於業績記錄 期間毛利 千新加坡元			
							2015/16財年 千新加坡元	%	2016/17財年 千新加坡元	%				2017/18財年 千新加坡元	%	
6	Chang Hua Construction Pte Ltd (附註1)	5,500	公營	住宅	新加坡Kallang Whampoa	開始: 2015年4月; 完成: 2018年11月	421	1.1	1,580	5.1	3,015	8.9	603	2.1	-	1,151
7	客戶H (附註1)	5,580	公營	住宅	新加坡 Potong Pasir	開始: 2015年12月; 完成: 2018年11月	1,229	3.2	1,747	5.7	1,827	5.4	777	2.7	-	1,464
8	青建集團 (附註1)	8,000	公營	住宅	新加坡Yishum	開始: 2013年9月; 完成: 2017年1月	3,576	9.3	1,523	4.9	-	-	-	-	-	582
9	青建集團 (附註1)	10,500	公營	住宅	新加坡 Bukit Batok	開始: 2016年9月 預計完成: 2020年1月	-	-	106	0.3	1,598	4.7	3,219	11.4	2019年2月1日 至2019年 6月30日: 2,689 2019/20財年: 3,154	738
10	Hock Guan Cheong Builder Pte Ltd (附註1)	3,724	公營	住宅	新加坡Yishum	開始: 2015年9月; 完成: 2018年6月	660	1.7	1,612	5.2	1,452	4.3	-	-	-	1,198

附註:

- 此為我們於業績記錄期間的五大客戶之一，有關進一步資料請參閱本節「我們的客戶—主要客戶」一段。
- 合約金額並無計及客戶發出的工程變更指令。
- 在適用情況下，未來完成日期指我們管理層根據相關合約(如有)指定的預計完成日期及直至最後實際可行日期的實際工程時間表作出的最佳估計。
- 客戶集團B於2019年1月發出最終賬目報表，其中應付予我們的款項淨額約為45,000新加坡元。

## 業 務

### 未完成項目

下表載列於業績記錄期間及直至最後實際可行日期我們的項目數量變動：

	2015/ 16財年	2016/ 17財年	2017/ 18財年	截至2019 年1月31日 止七個月	2019年 2月1日至 最後實際 可行日期
期初項目數量 <small>(附註1)</small>	27	27	26	22	24
我們獲授的新項目 數量 <small>(附註2)</small>	15	28	26	21	22
已完成項目數量 <small>(附註3)</small>	15	29	30	19	20
期末項目數量 <small>(附註4)</small>	<u>27</u>	<u>26</u>	<u>22</u>	<u>24</u>	<u>26</u>

附註：

1. 期初項目數量於截至所示相關年初／期初未完成的獲授項目數量。
2. 新項目數量指於所示相關年度／期間我們獲授的新項目數量。
3. 已完成項目數量指實際被視為已完成的項目數量。
4. 期末項目數量等於所示相關年度／期間的期初項目數量加新項目數量減已完成項目數量。

下表載列於業績記錄期間及直至最後實際可行日期我們項目的未完成項目價值變動：

	2015/16財年 千新加坡元	2016/17財年 千新加坡元	2017/18財年 千新加坡元	截至2019 年1月31日 止七個月 千新加坡元	2019年 2月1日至 最後實際 可行日期 千新加坡元 (未經審核)
未完成項目期初價值	61,615	59,933	61,463	67,597	59,424
獲授新項目及工程變更指令總值 <small>(附註1)</small>	36,891	32,325 <small>(附註3)</small>	39,866	20,163	20,410
已確認收益	38,573	30,795	33,732	28,336	18,089
未完成項目期末價值 <small>(附註2)</small>	<u>59,933</u>	<u>61,463</u>	<u>67,597</u>	<u>59,424</u>	<u>61,745</u>



## 業 務

附註：

1. 獲授新項目及工程變更指令總值指於所示相關年度／期間的獲授新項目及我們客戶發出的工程變更指令的合約金額。
2. 未完成項目期末價值指於所示相關年末／期末並無就我們尚未完成項目確認的估計總收益部分。
3. 授予本集團的新項目及變更訂單的總價值由2015/16財年約36.9百萬新加坡元減少至2016/17財年的32.3百萬新加坡元。該減少主要歸因於於2015/16財年由客戶H（本節下文「客戶－主要客戶」一段所述）向我們授出合約金額超過5百萬新加坡元的加建及改建項目以及更新項目，而於2016/17財年，我們並無獲得可比較規模的加建及改建項目以及更新項目。

### 於業績記錄期間在緬甸承接青建集團授予的項目

於業績記錄期間，本集團獲青建集團（即我們於業績記錄期間的五大客戶之一）委聘就位於緬甸一幢商業綜合大廈（包括商場及辦公大廈）的各類電氣系統提供電機工程解決方案（「緬甸項目」）。緬甸項目於2015年3月開展並於2016年8月完成。

緬甸項目乃由青建集團作為總承建商授予我們。為方便我們管理緬甸項目，我們已指派三名項目經理監督項目執行及管理緬甸項目的工程進度。我們亦已委聘分包商進行緬甸項目下的所有地盤工程。項目所需的主要類別材料乃由我們採購自新加坡供應商。青建集團負責取得進口該等材料到緬甸的進口許可證，而材料供應商負責將材料運送至緬甸項目的工地。於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月各期間，我們來自緬甸項目的收益分別約為8.8百萬新加坡元、2.1百萬新加坡元、零及零。我們已完成工程的發票已發給青建集團，而我們直接於新加坡向青建集團收取付款。

緬甸乃一直受美國及其他司法權區或組織所實施一系列國際制裁項目制裁的司法權區。儘管近年該等項目銳減，不少位於緬甸的人士或組織仍然受定向制裁項目所制裁，包括名列於被海外資產控制辦公室存置的特別指定國民及被禁人士名單或行業制裁識別名單。

我們的董事確認，我們於業績記錄期間從未接獲有關緬甸項目而對我們施加任何國際制裁的通知。概無我們在緬甸工作的對手方被特定識別於海外資產控制辦公室存

## 業 務

置的特別指定國民及被禁人士名單，或名列歐盟、澳洲及聯合國存置的其他受限制人士名單上，因此將不會被視為受制裁對象。有關銷售及／或交付並不涉及目前受國際制裁的行業或界別，因此不會被視為有關國際制裁項下的禁止活動。

誠如我們的國際制裁法律顧問所告知，我們於業績記錄期間的活動並不受國際制裁的限制。此外，鑑於本文件所載的[編纂]範圍及預期[編纂]，我們的國際制裁法律顧問認為，[編纂]中各方（包括本公司、本公司之投資者、股東、聯交所及其上市委員會以及集團公司或參與[編纂]的任何人士）的參與將不涉及任何適用國際制裁。

我們已採納了解你的客戶以及其他內部控制及風險管理措施，有助我們持續監察及評估業務，並採取措施以保障本集團及股東的利益免受經濟制裁風險影響。

緬甸法律顧問已評估我們有關緬甸項目的上述營運，並確認並無識別任何事實或狀況將構成性質上重大或系統性的不合規事宜。

就緬甸項目的稅務事宜而言，董事已諮詢一家新加坡本地會計師行，其為一直處理我們稅務事宜的專業顧問。誠如該本地會計師行所告知，由於我們於緬甸並無常設機構及我們從青建集團直接於新加坡收取付款，來自緬甸項目的收入須繳納新加坡所得稅負債。因此，董事已基於有關專業建議向新加坡稅務機關提交報稅表，而我們已於業績記錄期間悉數償付有關稅項負債。

於籌備[編纂]期間，我們已委聘一家緬甸國際會計師行，以評估緬甸項目的稅務含義。

一般而言，支付商品及服務的付款人（而非收款人）根據緬甸法律及法規有責任預扣相等於其向收款人付款的3.5%金額，作為應付緬甸稅務機關的應付預扣稅。於項目實施期間，相關預扣稅並無從青建集團向我們的付款扣除。鑑於並無預扣稅自我們收取的付款預扣，緬甸稅務機關可能認為付款的收款人（即本集團）將須代替付款人履行緬甸分行企業所得稅責任。就此而言，國際會計師行已協助我們處理於緬甸的企業所得稅報稅。基於國際會計師行的評估，估計我們於緬甸的潛在企業所得稅負債（包括罰款）合共為88,000新加坡元。

---

## 業 務

---

於得悉我們於緬甸的潛在稅務風險後，鑑於我們並無於緬甸設立任何分行或法律實體，我們不時向緬甸稅務機關稅務官員就報稅程序查詢。國際會計師行亦已協助我們代表我們向緬甸稅務機關書面提交，以釐清非居民公司註冊及提交企業所得稅報稅的程序。目前，我們並無就我們的查詢接獲緬甸稅務機關的任何回應。此外，基於國際會計師行的建議，緬甸稅務機關目前並無就緬甸項目發出有關非居民公司於緬甸註冊及提交企業所得稅報稅的程序之書面指引。

經考慮上述因素，我們已就緬甸項目確認或然負債約88,000新加坡元。經考慮以下因素，本集團財務報表內並無計提撥備：(i)儘管我們致力尋求緬甸稅務機關的指引，我們並無接獲來自緬甸稅務機關的任何回應，乃由於我們的情況並無適用書面指引；(ii)國際會計師行已確認就本集團就緬甸項目適用的非居民公司於緬甸註冊及提交企業所得稅報稅的程序而言，並無可供本集團參考案例；及(iii)我們的潛在稅項風險估計金額並不重大，而控股股東已根據彌償保證契據承諾全數彌償我們有關緬甸項目的稅項負債。

緬甸項目指本集團於業績記錄期間及直至最後實際可行日期承接的唯一境外項目。展望未來，本集團擬專注於新加坡項目。倘我們收到業務關係悠久的主要客戶邀請參與工地位於新加坡境外的項目，我們的董事將根據個別情況評估承接該項目的可行性，乃考慮到(i)項目用地的地理位置；(ii)與該等客戶維持業務關係的需要；(iii)可動用人力資源及能力；(iv)項目的估計盈利能力；及(v)現行市況。

## 業 務

### 手頭項目

於最後實際可行日期，本集團有26個手頭項目（指已開始但尚未完成的項目及已授予我們但尚未開始的項目），其中合共81.3百萬新加坡元於業績記錄期間後尚未確認為收益，其中分別17.6百萬新加坡元、37.8百萬新加坡元及25.9百萬新加坡元預期於2019年2月1日至2019年6月30日、2019/20財年及其後確認為收益。下表載列於最後實際可行日期我們進行中項目的詳情，其預計於業績記錄期間後各自產生1.0百萬新加坡元或以上的收益：

項目序號	項目地點	客戶	私營/ 公營界別	樓宇開發 類型	合約金額 (附註1) 千新加坡元	我們工程開始 及完成日期 <sup>(附註2)</sup>	於業績 記錄期間		估計於業績 記錄期間	
							已確認收益 千新加坡元	後確認的收益 千新加坡元	已確認收益 千新加坡元	後確認的收益 千新加坡元
1	新加坡Bishan	高技工程私營 有限公司	私營	住宅	12,800	開始：2018年2月 預計完成：2021年12月	2017/18財年：3 截至2019年1月31日 止七個月：1,049	2019年2月1日至 2019年6月30日：1,435	2019年2月1日至 2019年6月30日：1,435	
2	新加坡Kranji	一家建築 承建商 <sup>(附註3)</sup>	私營	工業	9,500	開始：2017年12月 預計完成：2020年4月	2017/18財年：304 截至2019年1月31日 止七個月：1,387	2019年2月1日至 2019年6月30日：1,688	2019年2月1日至 2019年6月30日：1,688	
3	新加坡Punggol North	一家建築承建商 <sup>(附註4)</sup>	公營	住宅	7,068	開始：2019年4月 預計完成：2021年3月	-	2019年2月1日至 2019年6月30日：459	2019年2月1日至 2019年6月30日：459	
4	新加坡Punggol North	一家建築承建商 <sup>(附註5)</sup>	公營	住宅	6,110	預期開始：2019年7月 預期完成：2022年6月	-	2019/20財年：2,304 2019/20財年後：4,305	2019/20財年：2,304 2019/20財年後：4,305	

## 業 務

項目序號	項目地點	客戶	私營/ 公營界別	樓宇開發 類型	合約金額 (附註1) 千新加坡元	我們工程開始 及完成日期 (附註2)	於業績 記錄期間 已確認收益 千新加坡元	估計於業績 記錄期間 後確認的收益 千新加坡元
5	新加坡Bukit Batok	青建集團	公營	住宅	10,500	開始：2016年9月 預計完成：2020年1月	2016/17財年：106 2017/18財年：1,598 截至2019年1月31日 止七個月：3,219	2019年2月1日至 2019年6月30日：2,689 2019/20財年：3,154
6	新加坡Sengkang	客戶集團B	公營	住宅	6,000	開始：2018年12月 預計完成：2021年8月	截至2019年1月31日 止七個月：274	2019年2月1日至 2019年6月30日：853 2019/20財年：2,088 2019/20財年後：2,785
7	新加坡Clementi	Chiu Teng Construction Co Pte Ltd	公營	住宅	7,527	開始：2018年4月 預計完成：2021年9月	2017/18財年：333 截至2019年1月31日 止七個月：2,593	2019年2月1日至 2019年6月30日：993 2019/20財年：1,753 2019/20財年後：2,378
8	新加坡Sengkang	Ken-Pal (S) Pte Ltd	公營	住宅	5,050	預期開始：2019年7月 預期完成：2022年6月	-	2019/20財年：1,414 2019/20財年後：3,636
9	新加坡 Bukit Batok	一家建築 承建商 (附註6)	公營	住宅	5,589	開始：2018年5月 預計完成：2021年4月	2017/18財年：3 截至2019年1月31日 止七個月：860	2019年2月1日至 2019年6月30日：1,112 2019/20財年：1,972 2019/20財年後：1,642

## 業 務

項目序號	項目地點	客戶	私營/ 公營界別	樓宇開發 類型	合約金額 (附註1) 千新加坡元	我們工程開始 及完成日期 (附註2)	於業績 記錄期間 已確認收益 千新加坡元	估計於業績 記錄期間 後確認的收益 千新加坡元
10	新加坡 Punggol North	Ken-Pal (S) Pte Ltd	公營	住宅	10,750	開始：2016年3月 預計完成：2019年12月	2015/16財年：67 2016/17財年：341 2017/18財年：3,243 截至2019年1月31日 止七個月：4,078 截至2019年1月31日 止七個月：130	2019年2月1日至 2019年6月30日：2,284 2019/20財年：1,737
11	新加坡Tampines	一家建築承建商 (附註6)	公營	住宅	3,680	開始：2018年12月 預計完成：2021年3月	2016/17財年：227 2017/18財年：2,415 截至2019年1月31日 止七個月：3,685	2019年2月1日至 2019年6月30日：784 2019/20財年：2,026 2019/20財年後：740
12	新加坡Toa Payoh	客戶集團B	公營	住宅	9,400	開始：2016年10月 預計完成：2020年8月	2016/17財年：227 2017/18財年：2,415 截至2019年1月31日 止七個月：3,685	2019年2月1日至 2019年6月30日：1,353 2019/20財年：1,532 2019/20財年後：339
13	新加坡Kallang	Hock Guan Cheong Builder Pte Ltd	公營	住宅	2,900	開始：2019年4月 預計完成：2021年3月	-	2019年2月1日至 2019年6月30日：238 2019/20財年：848 2019/20財年後：1,814
14	新加坡Tampines	客戶E	公營	住宅	1,688	開始：2018年11月 預計完成：2019年10月	截至2019年1月31日 止七個月：352	2019年2月1日至 2019年6月30日：318 2019/20財年：1,018
15	新加坡Bedok	一家建築承建商 (附註7)	公營	住宅	1,968	開始：2018年10月 預計完成：2020年2月	截至2019年1月31日 止七個月：742	2019年2月1日至 2019年6月30日：548 2019/20財年：678 2019年2月1日至 2019年6月30日：302
16	新加坡Toa Payoh	Chang Hua Construction Pte Ltd	私營	工業	1,300	開始：2018年10月 預計完成：2020年3月	截至2019年1月31日 止七個月：286	2019/20財年：712 2019年2月1日至 2019年6月30日：347
17	新加坡Tampines	新加坡一家 本地法定機構	公營	住宅	1,137	開始：2019年2月 預計完成：2020年2月	截至2019年1月31日 止七個月：130	2019年2月1日至 2019年6月30日：347 2019/20財年：660



## 業 務

### 附註：

1. 合約金額並無計及工程變更指令。
2. 某一特定項目的預計完成日期乃按我們管理層的最佳估計得出。於作出估計時，我們管理層考慮到多項因素，包括相關合約規定的預計完成日期（如有）、我們客戶授予的延長期及實際工程時間表。
3. 其為一家新加坡公司，主要從事設計及建築工程。
4. 其為一間新加坡公司，主要從事樓宇建築、土木工程及物業發展。
5. 其為一家聯交所上市公司的附屬公司，主要從事於新加坡作為總承建商提供樓宇及建築工程。
6. 其為一家新加坡公司，主要從事樓宇建築。
7. 其為一家在上海證券交易所上市的中國國有企業的附屬公司，主要從事住宅樓宇建築及全球物業發展。

---

## 業 務

---

### 我們的客戶

#### 客戶特徵

於業績記錄期間，我們的客戶主要包括建築承建商及新加坡本地法定機構。於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月，對本集團有收益貢獻的客戶數目分別為26名、36名、43名及34名。於業績記錄期間，我們所有客戶均位於新加坡，而我們的收益以新加坡元或美元計值。我們以美元計值的收益大部分來自緬甸項目。有關詳情，請參閱本文件「於業績記錄期間承接的項目－於業績記錄期間在緬甸承接青建集團授予的項目」一段。

#### 建築承建商

於業績記錄期間，我們的客戶主要為從事新樓宇發展及重建（涉及住宅、商業及工業樓宇）的建築承建商。

於業績記錄期間，我們大部分收益來自參與建屋發展局發起的公共住宅發展項目的建築承建商。一般而言，當建屋發展局決定推行公共住宅發展項目後，通常會邀請建築承建商參加項目投標以承接項目的樓宇及建築工程。作為常見的行業慣例，經選定建築承建商將安排向機電服務供應商（如本集團）分包有關電機工程。

#### 新加坡法定機構

於業績記錄期間，我們亦受新加坡本地法定機構委聘，該等機構負責管理及維護由建屋發展局於加建及改建以及更新項目開發的住宅公寓及商業物業。

#### 主要委聘條款

我們按逐個項目基準為客戶提供電機工程服務。我們的執行董事認為該安排符合新加坡電機工程行業慣例。我們的客戶通常以與我們訂立正式服務合約、向我們發出中標通知書或在我們的費用建議書進行背景的方式來確認對我們的委聘。客戶委聘我們的主要條款概述如下：

#### 工程範圍

合約通常載有本集團將開展的服務範圍及其他項目規格或要求。我們的客戶通常要求我們在指定時間內按照其指定的工程時間表完成工程。

---

## 業 務

---

### 期限

合約通常指定項目執行的開始日期及期限，通常介乎六個月至四年，如有需要可獲客戶授予延期。

### 合約金額

一般而言，我們的合約載有根據客戶的規格、圖紙及技術要求開展工程範圍的一次性固定價格。除根據客戶發出的工程變更指令進行的工程外，通常不會進行重新計量。在與客戶簽訂的合約中，並無涉及價格調整的具體條款。

### 支付條款

本集團通常會於參考完成的工程量後向客戶遞交進度付款申請。於收到我們的進度付款申請後，我們的客戶或其授權人士將通過在我們的付款申請進行背書或向我們簽發付款證明，對我們完成的工程進行檢查及核證。我們向客戶授出的信貸期一般自發票簽發日期起計30至35天。我們來自客戶的進度付款一般受建築施工行業付款保障法監管。有關進一步詳情，請參閱「監管概覽－新加坡法例第30B章《新加坡建築及建造業付款保障法案》（「建築及建造業付款保障法案」）」一段。

### 保險

當我們獲建築承建商聘用時，客戶一般將投購涵蓋其本身責任及我們責任的承建商責任全險及工傷賠償保險。另外，倘我們獲新加坡法定機構直接聘用，我們可能須根據服務合約投購上述保單。有關進一步詳情，請參閱本文件「保險」一段。

### 材料採購

我們一般負責自行採購項目所需的相關材料及設備。我們通常自內部獲批材料供應商名單採購材料。於若干情況下，我們或須向客戶或建屋發展局提供的獲批材料供應商名單上的供應商購買材料。

---

## 業 務

---

我們若干項目的合約載有一項條款，指我們的客戶可代表我們以協定價格採購若干指定材料（如水泥及電纜）。在此情況下，倘我們選擇向客戶購買材料，我們將視該客戶為相關材料的供應商。有關進一步詳情於本節「同樣為我們供應商之主要客戶」一段內討論。

### **缺陷責任期**

有關我們缺陷責任期的詳情，請參閱本節上文「業務流程－缺陷責任期」一段。

### **質保金**

有關我們質保金的詳情，請參閱本節上文「業務流程－質保金（如有）」一段。

### **工程變更指令**

有關我們工程變更指令的詳情，請參閱本節上文「業務流程－工程變更指令（如有）」一段。

### **履約保函**

我們部分客戶要求我們提供由銀行或保險公司發出的以客戶為受益人的履約保函，金額約為合約金額的10%。該安排旨在保證我們妥善及時地履行工程及遵從合約。倘我們無法按照合約規定行事，客戶有權就任何金錢損失獲得擔保補償，上限為履約保函金額。與銀行安排發出以客戶為受益人的履約保函時，我們一般須於銀行存放一筆抵押存款。當我們與保險公司發出以客戶為受益人的履約保函時，我們的董事可能須向保險公司提供個人擔保。我們的履約保函一般於缺陷責任期屆滿後獲解除，缺陷責任期通常為項目完成日期起計12個月。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，客戶並無因我們不履行任何已承接合約而要求兌現履約保函。

## 業 務

### 約定損害賠償金

我們的合約可能包括約定損害賠償金條款，以保障客戶因工程延遲完工而蒙受的損失。倘我們無法在合約規定的時間內或無法根據合約交付或實施合約工程，我們或須向客戶支付約定損害賠償金。約定損害賠償金一般按每日固定金額及／或根據合約訂明的若干損害賠償計算機制計算。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，客戶並無向我們申索約定損害賠償金。

### 僱用外籍工人

我們應確保我們或我們的分包商在執行項目時並無僱用非法移民。我們的董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及僱用任何非法工人，亦無因聘用非法工人而遭採取法律行動。有關我們僱用外籍工人的進一步資料，請參閱本節「僱員」一段。

### 終止

倘（其中包括）我們未能執行約定的工程範圍，或我們破產或無力償還債務，則我們的客戶可終止合約。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無合約根據終止條款予以終止。

### 主要客戶

於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月各期間，來自最大客戶的收益佔我們總收益的百分比分別約為40.3%、23.3%、11.2%及14.5%，而來自五大客戶的收益合計佔我們總收益的百分比則分別約為68.8%、59.7%、45.2%及62.3%。

### 2015/16財年

排名	客戶	主營業務	業務關係 開始年份	一般信貸期 及付款方式	來自客戶的收益 千新加坡元	%
1	青建集團 <sup>(附註1)</sup>	一家主要從事全球樓宇建設在香港上市的中國公司的附屬公司	自2004年起	30-35天；支票	15,528	40.3

## 業 務

排名	客戶	主營業務	業務關係 開始年份	一般信貸期 及付款方式	來自客戶的收益	
					千新加坡元	%
2	客戶集團B <small>(附註2)</small>	一家主要在新加坡從事一般建設的新加坡證券交易所上市公司的附屬公司	自2011年起	35天；支票	4,283	11.1
3	客戶C	一家主要從事(其中包括)全球工程、建築及房地產發展的中國國有企業的附屬公司	自2012年起	35天；支票	2,398	6.2
4	Chiu Teng Construction Co Pte Ltd	一家主要從事物業開發及樓宇建設的新加坡公司	自2009年起	30天；支票	2,212	5.7
5	客戶E	一家主要從事提供建築及工程服務的上海證券交易所上市公司的新加坡分公司	自2008年起	45天；支票	2,120	5.5
			五大客戶合計		26,541	68.8
			所有其他客戶		<u>12,032</u>	<u>31.2</u>
			總收益		<u><u>38,573</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

附註：

- 青建集團客戶由Qingjian International (South Pacific) Group Development Co Pte Ltd及客戶A2構成，均為設於中國及於香港上市的子公司，主要涉足於全球建築物工程。Qingjian International (South Pacific) Group Development Co Pte Ltd及客戶A2分別為本集團於2015/16財年貢獻12.4百萬新加坡元及3.1百萬新加坡元的收益。
- 客戶集團B客戶由客戶B1及客戶B2構成，均為於新加坡交易所上市的子公司，主要涉足於新加坡的一般工程。客戶B1及客戶B2分別為本集團於2015/16財年貢獻4.3百萬新加坡元及零新加坡元的收益。



## 業 務

### 2016/17財年

排名	客戶	主營業務	業務關係 開始年份	一般信貸期 及付款方式	來自客戶的收益	
					千新加坡元	%
1	青建集團 (附註1)	一家主要從事全球樓宇建設在香港上市的中國公司的附屬公司	自2004年起	30-35天；支票	7,173	23.3
2	Chang Hua Construction Pte Ltd	一家新加坡公司，主要從事住宅及商業樓宇建設	自2010年起	35天；支票	3,335	10.8
3	Hock Guan Cheong Builder Pte Ltd	一家新加坡公司，主要從事樓宇建設	自2015年起	30天；支票	3,164	10.3
4	客戶集團B (附註2)	一家主要在新加坡從事一般建築的新加坡證券交易所上市公司的附屬公司	自2011年起	30天；支票	2,955	9.6
5	客戶H	一家新加坡法定機構，負責管理及維護建屋發展局在新加坡Jalan Besar及Potong Pasir區的住宅公寓及商業物業的公用物業	自2015年起	21天至35天； 支票	1,747	5.7
五大客戶合計					18,374	59.7
所有其他客戶					12,421	40.3
總收益					30,795	100.0

#### 附註：

- 青建集團由Qingjian International (South Pacific) Group Development Co Pte Ltd及客戶A2構成，均為設於中國及於香港上市的子公司，主要涉足於全球建築物工程。Qingjian International (South Pacific) Group Development Co Pte Ltd及客戶A2分別為本集團於2016/17財年貢獻3.8百萬新加坡元及3.4百萬新加坡元的收益。
- 客戶集團B由客戶B1及客戶B2構成，均為於新加坡交易所上市的子公司，主要涉足於新加坡的一般工程。客戶B1及客戶B2分別為本集團於2016/17財年貢獻2.7百萬新加坡元及0.2百萬新加坡元的收益。

## 業 務

### 2017/18財年

排名	客戶	主營業務	業務關係 開始年份	一般信貸期 及付款方式	來自客戶的收益	
					千新加坡元	%
1	Ken-Pal (S) Pte Ltd	一家新加坡公司，主要從事樓宇建設及保養	自2011年起	35天； 銀行轉賬	3,792	11.2
2	客戶集團B <small>(附註)</small>	一家主要在新加坡從事一般建設的新加坡證券交易所上市公司的附屬公司	自2011年起	35天；支票	3,651	10.8
3	Chang Hua Construction Pte Ltd	一家新加坡公司，主要從事樓宇建設	自2010年起	35天；支票	3,015	8.9
4	Hock Guan Cheong Builder Pte Ltd	一家新加坡公司，主要從事樓宇建設	自2015年起	30至35天；支票	2,661	7.9
5	客戶J	一家新加坡公司，主要從事樓宇建設	自2011年起	30天；支票	2,144	6.4
			五大客戶合計		15,263	45.2
			所有其他客戶		18,469	54.8
			總收益		<u>33,732</u>	<u>100.0</u>

附註：客戶集團B由客戶B1及客戶B2構成，均為於新加坡交易所上市的子公司，主要涉足於新加坡的一般工程。客戶B1及客戶B2分別為本集團於2017/18財年貢獻1.2百萬新加坡元及2.4百萬新加坡元的收益。

## 業 務

### 截至2019年1月31日止七個月

排名	客戶	主營業務	業務關係 開始年份	一般信貸期 及付款方式	來自客戶的收益	
					千新加坡元	%
1	Ken-Pal (S) Pte Ltd	一家新加坡公司，主要從事樓宇建設及保養	自2011年起	35天；銀行轉賬	4,120	14.5
2	客戶集團B <sup>(附註1)</sup>	一家主要在新加坡從事一般建設的新加坡證券交易所上市公司的附屬公司	自2011年起	35天；支票	4,004	14.1
3	Chiu Teng Construction Co Pte. Ltd	一家新加坡公司，主要從事物業發展及樓宇建設	自2009年起	30天；支票	3,907	13.8
4	青建集團 <sup>(附註2)</sup>	一家主要從事全球樓宇建設在香港上市的中國公司的附屬公司	自2004年起	30至35天；支票	3,219	11.4
5	高技工程私營有限公司	一家新加坡公司，主要從事樓宇建設	自2011年起	35天；支票	2,412	8.5
五大客戶合計					17,662	62.3
所有其他客戶					10,674	37.7
總收益					28,336	100.0

#### 附註：

1. 客戶集團B由客戶B1及客戶B2組成，各為一家於新加坡交易所上市的公司的附屬公司，主要從事新加坡的一般建築工程。於截至2019年1月31日止七個月，客戶B1及客戶B2分別為本集團貢獻收益0.3百萬新加坡元及3.7百萬新加坡元。
2. 青建集團由Qingjian International (South Pacific) Group Development Co Pte Ltd及客戶A2組成，各為一家在香港上市的中國公司的附屬公司，主要從事全球的樓宇建築。截至2019年1月31日止七個月，Qingjian International (South Pacific) Group Development Co Pte Ltd及客戶A2分別為本集團貢獻收益3.2百萬新加坡元及零。

於最後實際可行日期，除洪維坤先生於客戶集團B（一家股份在新加坡證券交易所上市的公司）不時持有少量股份作被動投資外，概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何擁有本公司已發行股份數目5%以上的股東於業績記錄期間在我們五大客戶中擁有任何權益。

## 業 務

### 我們的主要客戶的進一步資料

青建集團包括Qingjian International (South Pacific) Group Development Co Pte Ltd及客戶A2，各為一家中國公司的附屬公司（「青建集團控股公司」），其股份於聯交所上市。根據最新的青建集團控股公司的年報，其主要業務活動包括(i)於新加坡的物業發展及提供建築服務；及(ii)於香港及澳門提供地基及建築服務。根據青建集團控股公司的最新的年報，其收益金額於截至2015年、2016年、2017年及2018年12月31日止年度分別約為111億港元、86億港元、103億港元及75億港元。

客戶集團B包括客戶B1及客戶B2，各為一家公司的附屬公司（「客戶集團B」），其股份已於新加坡聯交所上市。根據客戶集團B最新的年報，其主要業務活動包括於亞太地區提供建築服務、物業發展、投資物業租賃及管理以及酒店營運。根據客戶集團B最新的年報，其收益金額於截至2015年、2016年、2017年及2018年12月31日止年度分別約為676.5百萬新加坡元、748.0百萬新加坡元、859.7百萬新加坡元及1.1百萬新加坡元。

客戶C為中國國有企業（「客戶集團C」），其股份已於聯交所及上海證券交易所上市。根據客戶集團C最新的年報，其主要業務活動包括提供工程合約服務、物業發展、生產設備及於世界各地發展資源。根據客戶集團C最新的年報，其收益金額於截至2015年、2016年、2017年及2018年12月31日止年度分別約為2,507億港元、2,533億港元、2,815億港元及3,381億港元。

Chiu Teng Construction Co Pte Ltd為於新加坡於1983年註冊成立的私人公司，其主要活動包括物業發展及提供樓宇建築服務。根據於新加坡會計與企業管理局所提供的公開資料，其總已繳足及已發行股本約為15百萬新加坡元。Chiu Teng Construction Co Pte Ltd並非上市公司及因此，其營運及財務資料並不公開。

客戶E為一家公司於新加坡的附屬公司（「客戶集團E」），其股份於上海證券交易所上市。根據客戶集團E最新的年報，其附屬公司的主要活動包括提供建築服務。根據客戶集團E的最新的年報，其收益金額於截至2015年、2016年、2017年及2018年12月31日止年度分別約為153億港元、158億港元、170億港元及179億港元。

---

## 業 務

---

Chang Hua Construction Pte Ltd為於新加坡於1998年註冊成立的私人公司，其主要業務包括提供建築合約服務。根據於新加坡會計與企業管理局所提供的公開資料，其已繳足及已發行股本約為15百萬新加坡元。Chang Hua Construction Pte Ltd並非上市公司及因此，其營運及財務資料並不公開。

Hock Guan Cheong Builder Pte Ltd為於新加坡於1985年註冊成立的私人公司，其主要活動包括提供樓宇建築服務。根據於新加坡會計與企業管理局所提供的公開資料，其已繳足及已發行股本約為15.5百萬新加坡元。Hock Guan Cheong Builder Pte Ltd並非上市公司及因此，其營運及財務資料並不公開。

客戶H為一家新加坡法定機構，負責管理及維護建屋發展局在新加坡Jalan Besar及Potong Pasir區的住宅公寓及商業物業的公用物業。

Ken-Pal (S) Pte Ltd為於新加坡於1989年註冊成立的私人公司，其主要活動包括提供樓宇建築及維護服務。根據於新加坡會計與企業管理局所提供的公開資料，其已繳足及已發行股本約為15百萬新加坡元。Ken-Pal (S) Pte Ltd並非上市公司及因此，其營運及財務資料並不公開。

客戶J為於2016年在新加坡註冊成立的私人公司，其主要活動包括提供樓宇建築服務。根據於新加坡會計與企業管理局所提供的公開資料，其已繳足及已發行股本約為100新加坡元。客戶J並非上市公司及因此，其營運及財務資料並不公開。

高技工程私營有限公司為一家於1987年在新加坡註冊成立的私人公司，其主要業務包括樓宇建築。根據於新加坡會計與企業管理局公開可得的資料，其繳足已發行股本總額約為35百萬新加坡元。高技工程私營有限公司並非上市公司，因此，其經營及財務資料並非公開可得。

## 業 務

### 客戶集中情況

於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年各年及截至2019年1月31日止七個月，來自最大客戶的收益佔我們總收益的百分比分別約為40.3%、23.3%、11.2%及14.5%。同期，來自五大客戶的收益合計佔我們總收益的百分比分別約為68.8%、59.7%、45.2%及62.3%。董事認為，儘管出現客戶集中的情況，本集團的業務模式屬可持續發展，原因如下：

- 於最後實際可行日期，本集團於業績記錄期間與部分主要客戶建立七年或以上的業務關係（包括本節下文「我們的客戶－主要客戶」一段所述的青建集團、客戶集團B、Chiu Teng Construction Co Pte Ltd、客戶E、Chang Hua Construction Pte Ltd、Ken-Pal (S) Pte Ltd、客戶J及高技工程私營有限公司）。因此，我們將盡力在資源允許的範圍內滿足彼等對我們服務的需求而非拒絕其要求，以致彼等成為我們的最大客戶。
- 根據弗若斯特沙利文報告，由建屋發展局發起的公共住宅發展項目一般授予少數符合新加坡政府質量標準的新加坡知名建築承建商。鑑於我們於業績記錄期間承接的項目大部分為由建屋發展局發起的公共住宅發展項目，我們的收益大部分來自建屋發展局就相關公共住宅發展項目委聘的少數建築承建商。根據弗若斯特沙利文報告，承接由建屋發展局發起的公共住宅發展項目的電機工程解決方案供應商（如本集團）依賴少數建築承建商並不罕見，且有關客戶集中情況在行業內並不罕見。此外，我們在承接公共住宅項目的優秀往績記錄讓我們對不同公屋大廈及相關設施的電氣系統類型及標準有深入了解，繼而可向我們的客戶提供保障，確保彼等的項目可根據建屋發展局的標準有效地施工。因此，我們認為，我們已與該等建築承建商建立互補關係。
- 除了青建集團（在收益貢獻方面仍為我們於2015/16財年及2016/17財年的最大客戶）外，我們於截至業績記錄期間止三個財政年度各自的五大客戶的排名及組合大致上不同。這表明我們於整個業績記錄期間並無過度依賴任何特定客戶以產生收益。



## 業 務

- 我們已減少對青建集團的依賴，同時我們能夠維持盈利能力，從我們的毛利由2015/16財年的4.8百萬新加坡元增加至2016/17財年的5.2百萬新加坡元，並進一步增加至2017/18財年的6.5百萬新加坡元可見一斑。此外，青建集團產生的收益佔我們總收益的百分比呈下降趨勢，由2015/16財年約40.3%降至2016/17財年約23.3%。
- 我們承接的項目規模差異較大。倘我們承接合約金額較大的項目，該項目在特定期間可能會對我們的收益作出大量的貢獻，令相關客戶在收益貢獻方面成為我們的主要客戶之一。
- 我們不斷致力擴大客戶群及令我們的客戶群多元化。向我們產生收益的電機工程服務客戶數量由2015/16財年的26名增至2016/17財年的36名，再增至2017/18財年的43名。另外，源自五大客戶的收益佔比由2015/16財年的68.8%大幅減至2016/17財年的59.7%，再減至2017/18財年的45.2%。

### 同樣為我們供應商之客戶

#### 與客戶之抵消收費安排

於我們的業務進行期間，偶有我們客戶代表我們為已使用於工程中的材料結付及期後就我們的服務費結賬時減去。該安排一般稱為「抵消收費安排」及涉及的金額稱為「抵消收費」。於業績記錄期間，我們與部分我們的主要客戶（包括青建集團、客戶集團B、客戶C、Chiu Teng Construction Co Pte Ltd、客戶E、Chang Hua Construction Pte Ltd、Hock Guan Cheong Builder Pte Ltd、客戶J及高技工程私營有限公司）達成抵消收費安排。就此而言，我們同樣視該等客戶為供應商。該等抵消收費一般包括購買使用於工程的材料之成本。根據我們的要求，我們的客戶可能代表我們購買材料及該等金額將根據抵消收費安排而於其後結付。有效地，客戶就我們的項目應付我們的結清將於減去該等抵消收費金額後結付。

於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月，就我們主要客戶為購買材料而產生我們的抵消收費分別約0.4百萬新加坡元、54,000新加坡元、0.2百萬新加坡元及0.2百萬新加坡元，代表於相應期間我們的總購入分別約1.3%、0.3%、1.1%及0.8%。

## 業 務

### 定價策略

我們的定價通常根據估計成本的若干加成而釐定。我們估計個別項目將產生的成本以釐定投標價，概不保證我們在項目實施過程中的實際成本金額不會超出估計數額。與此有關的進一步風險詳情，請參閱本文件「風險因素－任何重大成本超支可能對我們的業務營運及財務表現造成重大不利影響」一段。然而，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未產生因重大的估計失準或成本超支而引致的虧損項目。

為將估計失準及成本超支風險降至最低，執行董事根據以下段落描述之定價策略監控我們的服務定價，執行董事的背景及經驗於本文件「董事及高級管理層」一節披露。

我們的服務乃按個案基準，經考慮多項因素後定價，有關因素通常包括(i)服務範疇；(ii)估計所需的工人人數及類型；(iii)所需材料類型的價格趨勢；(iv)項目複雜性；(v)我們現有的人力及資源；(vi)客戶要求的完成時間；(vii)任何預期的必要分包；及(viii)現行市況。

我們基於相較我們估計成本的若干溢價百分比編製費用標書價格。因下列因素使然，溢價百分比或會因項目各異而大為不同，如(i)項目規模及時限；(ii)未來向客戶獲取合約的前景；(iii)本集團聲譽在電機工程行業可能造成的任何正面影響；(iv)由任何分包商承接的部分工程的數額；及(v)實際成本與經考慮主要成本成分的價格趨勢後所釐定的估計成本之間存在任何重大偏離的可能性；及(vi)整體市況。

### 銷售及市場推廣

於業績記錄期間，我們主要透過客戶直接邀請投標而獲取新業務。董事認為，憑藉我們良好的往績記錄以及與現有客戶建立的關係，我們能善用現有客戶基礎以及在新加坡電機工程行業的聲譽，從而可令我們除與現有及潛在客戶不時為建立及管理業務關係而聯絡以外，毋須過份依賴市場推廣活動。

我們的管理團隊將關注GeBIZ及報章以了解新推出及將推出的公共建築開發項目，並與很可能會投標或已投標有關項目的建築承建商接洽，以爭取參與相關電機工程的機會。我們的公司網站作為市場推廣平台能讓客戶增加對我們公司概况的了解。

## 業 務

### 我們的供應商

#### 供應商特徵

為我們供應業務特定及持續開展業務定期所需貨品及服務的供應商主要包括(i)分包商；(ii)材料供應商；及(iii)其他雜項服務供應商，包括第三方專業人士（如專業工程師及持牌電工）提供的服務，以根據新加坡法律法規及法規安排對我們的工程進行外部測試作為認證程序之一部分。我們向供應商作出的採購金額以新加坡元或美元計值。我們的供應商通常授予我們30天的信貸期或要求我們於交貨時付款。

下表載列我們於業績記錄期間按供應商類型劃分的分包服務成本以及材料成本及其他服務開支明細：

	2015/16財年		2016/17財年		2017/18財年		截至2019年1月31日 止七個月	
	千新加坡元	%	千新加坡元	%	千新加坡元	%	千新加坡元	%
分包服務	15,633	57.1	12,873	63.0	14,155	63.1	12,394	64.3
材料	10,722	39.1	7,048	34.5	7,917	35.3	6,839	35.5
其他 <sup>(附註)</sup>	1,048	3.8	520	2.5	361	1.6	53	0.2
<b>總計</b>	<b>27,403</b>	<b>100.0</b>	<b>20,441</b>	<b>100.0</b>	<b>22,433</b>	<b>100.0</b>	<b>19,286</b>	<b>100.0</b>

附註：此等雜項服務主要包括第三方專業人士提供的服務（如專業工程師及持牌電工）。

請參閱本文件「財務資料－服務成本波動」一段，以了解上表所示之我們於業績記錄期間向供應商作出的採購波動以及與此相關的敏感度分析之討論。於業績記錄期間，我們在所需貨品及服務的供應方面並未經歷任何重大短缺或延期供應。

在投標階段作出成本估計時，我們可向供應商取得報價。於我們獲授項目後，我們將聯絡在投標階段已向我們提供報價的供應商，並可能與彼等就定價及合約條款進行進一步磋商。我們董事認為，我們通常可向客戶轉移採購成本的任何大幅上漲，因我們在定價時通常會考慮向客戶提供服務的整體成本。

---

## 業 務

---

### 主要委聘條款

#### 分包商

視乎我們可動用的勞力資源及所涉及的專門工程類別，本集團或會不時委聘分包商進行若干電機工程。於業績記錄期間，我們已主要就進行有線電視安裝工程、ELV工程、光纖連接工程、地下裝置工程及ACMV工程委聘分包商。

我們按逐個項目基準委聘分包商。我們並未向分包商承諾任何最低採購額。我們分包協議所載的主要條款概述如下：

#### 服務範圍

分包協議一般載列分包商將予提供的服務範圍。我們要求分包商根據客戶的規格、圖紙及要求完成分包工程。

#### 分包費

分包商一般向我們收取固定價格，但會因應分包商在我們事先同意下進行任何工程變更指令或額外工程而進一步調整。

#### 期限

分包協議一般載列分包服務的估計開始日期及完成日期。

#### 缺陷責任期

分包商負責於彼等工程完成後12個月內自費修正分包予彼等的工程所產生的工程缺陷。

#### 付款安排

分包商須向我們提交每月進度申報表，每月載列完成工程的詳情。我們向分包商付款一般受建築施工行業付款保障法監管。有關進一步詳情，請參閱「監管概覽—新加坡法例第30B章《新加坡建築及建造業付款保障法案》（「建築及建造業付款保障法案」）」一段。

---

## 業 務

---

### 質保金

我們通常扣起向分包商作出的每筆進度付款的10%作為質保金，上限為合約總額的5%。一半的預扣質保金通常會於工程完成時退還予分包商，餘下質保金將於缺陷責任期屆滿後退還。

### 材料、機械及設備

於部份情況下，我們可代表分包商購買水泥及電纜等必要材料（費用由分包商承擔），並從我們向分包商付款中扣除我們購買所產生的金額。我們一般要求分包商自費提供並安排其工程所需的機器及設備（如移動升降工作平台）。

### 安全及禁止非法工人

分包商須根據相關法律及法規以及客戶與本集團的安全規則進行分包工程，當中包括為工地所有工人提供個人保障設備。分包商亦不得聘用非法工人。如有任何違規，相關分包商須就有關違規招致的任何行動、損失、損害向本集團作出賠償。

### 終止及約定損害賠償金

倘分包商未能準時完成工程，彼等有責任向我們支付約定損害賠償金。倘分包商違反合約，我們有權未經事先通知終止工程指令。

### 材料供應商

我們一般自費按個別項目採購供應商所需的材料。我們或與部分材料供應商訂立購買協議，據此，彼等須於項目年期內按協議訂明的協定價格（按我們實際訂購數量計算）供應材料。

根據協定材料價格，我們將在需要時經計及項目所需材料的估計數量向供應商下達電纜、開關設備、燈具及其他電氣部件等材料的採購訂單。我們的採購訂單一般訂明我們所需材料的數量、交付日期、產品規格及類型。

## 業 務

所供應材料的付運費用通常由供應商承擔。任何違反採購訂單訂明規格或標準的材料將退回供應商以作更換。供應商一般就彼等供應給我們材料向我們提供12個月的保證期。部分供應商或會要求我們支付相等於採購總金額約30%的按金作為訂金。我們並無承諾任何最低採購額。一般而言，我們的材料供應商根據我們採購的總數量向我們收費。

### 雜項服務供應商

我們已不時對電氣系統進行測試及投入使用，以確保其功能性及連接性。因此，我們委聘了第三方專業人士（如事業工程師及持牌電機工人）根據新加坡法律及法規的要求安排對我們的工程進行外部測試作為認證程序之一部分。我們的採購訂單一般訂明所需的服務範圍及工程時間表。我們並未向雜項服務供應商承諾任何最低採購額。

### 主要供應商

於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年各年及截至2019年1月31日止七個月，我們向最大供應商作出的採購總額佔比分別約為10.3%、18.0%、16.4%及18.4%，而向五大供應商作出的採購總額佔比合共分別約為37.5%、41.5%、48.2%及48.5%。

下表載列我們於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年各年及截至2019年1月31日止七個月的五大供應商資料：

### 2015/16財年

排名	供應商	主營業務	我們向供應商採購的 貨品或服務類型	業務關係 開始年份	一般信貸期 及付款方式	我們向供應商作出的採購 千新加坡元	%
1	供應商A	一家新加坡私人公司，其主要業務主要包含電機工程	分包電氣安裝工程	自2011年起	30天；支票	2,836	10.3
2	供應商B	一家新加坡私人公司，其主要業務主要包含電機工程	分包電氣安裝工程	自2015年起	30天；支票	2,374	8.7



## 業 務

排名	供應商	主營業務	我們向供應商採購的 貨品或服務類型	業務關係 開始年份	一般信貸期 及付款方式	我們向供應商作出的採購 千新加坡元	
							%
3	供應商C	一家新加坡私人公司，其主要業務主要包括電機工程	分包電氣安裝工程	自2014年起	30天；支票	1,763	6.5
4	供應商集團D <sup>(附註1及2)</sup>	一組新加坡私人公司，其主要業務主要包括電機工程、工程設計、電子組件供應及諮詢活動	分包電氣安裝工程	自2015年起	30天；支票	1,694	6.2
5	供應商E	一家新加坡私人公司，其主要業務主要包括工業、建築及相關機器及設備之批發	供應發電機	自2015年起	30天；支票	1,602	5.8
				五大供應商合計		10,269	37.5
				所有其他供應商		17,134	62.5
				採購總額		<u>27,403</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 供應商集團D包括Million Miles Electrical Pte. Ltd. (「**Million Miles**」) 及供應商D2 (均為新加坡私人公司)，兩家公司的主要業務主要包括電氣工程。**Million Miles**曾分別由洪咏權先生及一名獨立第三方 (「**獨立第三方A**」) 擁有50%及50%。洪咏權先生及獨立第三方A為**Million Miles**的董事。供應商D2由獨立第三方A擁有80%。獨立第三方A為供應商D2的唯一董事。
2. 洪咏權先生於2018年4月辭任其董事職務並將其於**Million Miles**的股權出售予獨立第三方A。

## 業 務

### 2016/17財年

排名	供應商	主營業務	我們向供應商採購的 貨品或服務類型	業務關係 開始年份	一般信貸期 及付款方式	我們向供應商作出的採購 千新加坡元	
							%
1	供應商集團D <sup>(附註1及2)</sup>	一組新加坡私人公司，其主要業務主要包括電機工程、工程設計、電子組件供應及諮詢活動	分包電氣安裝工程	自2015年起	30天；支票	3,678	18.0
2	供應商F	一家納斯達克上市公司的附屬公司，主要從事在亞太區製造及分銷電纜及電線產品	供應電纜	自2011年起	60天；支票	2,070	10.1
3	供應商G	一家新加坡私人公司，其主要業務主要包括工程設計及諮詢活動以及一般批發貿易	分包電氣安裝工程的 配套工程	自2014年起	30天；支票	1,014	5.0
4	供應商H	一家主要從事供應有關產品的新加坡公司	供應配電板	自2012年起	30天；支票	927	4.5
5	供應商C	一家新加坡私人公司，其主要業務主要包括電機工程	分包電氣安裝工程	自2014年起	30天；支票	801	3.9
				五大供應商合計		8,490	41.5
				所有其他供應商		<u>11,951</u>	<u>58.5</u>
				採購總額		<u><u>20,441</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

## 業 務

附註：

1. 供應商集團D包括Million Miles Electrical Pte. Ltd. (「Million Miles」) 及供應商D2 (均為新加坡私人公司)，兩家公司的主要業務主要包括電氣工程。Million Miles曾分別由洪咏權先生及一名獨立第三方 (「獨立第三方A」) 擁有50%及50%。洪咏權先生及獨立第三方A為Million Miles的董事。供應商D2由獨立第三方A擁有80%。獨立第三方A為供應商D2的唯一董事。
2. 洪咏權先生於2018年4月辭任其董事職務並將其於Million Miles的股權出售予獨立第三方A。

### 2017/18財年

排名	供應商	主營業務	我們向供應商採購的貨品或服務類型	業務關係開始年份	一般信貸期及付款方式	我們向供應商作出的採購 千新加坡元	%
1	供應商集團D <sup>(附註1及2)</sup>	一組新加坡私人公司，其主要業務主要包括電機工程、工程設計、電子組件供應及諮詢活動	分包電氣安裝工程及供應電纜及核實服務	自2015年起	7至30天；支票	3,676	16.4
2	供應商A	一家新加坡私人公司，其主要業務主要包括電機工程	分包電氣安裝工程	自2011年起	30天；支票	2,953	13.2
3	JT Construct Pte. Ltd. <sup>(附註3)</sup>	一家新加坡私人公司，其主要業務主要包括電氣工程及通訊以及電線建設	分包電氣安裝工程	自2014年起	30天；支票	2,071	9.2
4	供應商J	一家新加坡私人公司，其主要業務主要包括供應電纜	供應電纜	自2015年起	30天；支票	1,326	5.9

## 業 務

排名	供應商	主營業務	我們向供應商採購的 貨品或服務類型	業務關係 開始年份	一般信貸期 及付款方式	我們向供應商作出的採購 千新加坡元	
							%
5	供應商G	一家新加坡私人公司，其主要業務主要包括工程設計及諮詢活動以及一般批發貿易	分包電氣安裝工程的 配套工程	自2014年起	30天；支票	791	3.5
				五大供應商合計		10,817	48.2
				所有其他供應商		11,616	51.8
				採購總額		<u>22,433</u>	<u>100.0</u>

*附註：*

1. 供應商集團D包括Million Miles Electrical Pte. Ltd. (「Million Miles」) 及供應商D2 (均為新加坡私人公司)，兩家公司的主要業務主要包括電氣工程。Million Miles曾分別由洪咏權先生及一名獨立第三方 (「獨立第三方A」) 擁有50%及50%。洪咏權先生及獨立第三方A為Million Miles的董事。供應商D2由獨立第三方A擁有80%。獨立第三方A為供應商D2的唯一董事。
2. 洪咏權先生於2018年4月辭任其董事職務並將其於Million Miles的股權出售予獨立第三方A。因此，於上述辭任及股權出售後，我們與Million Miles的交易不再被視為關聯方交易。
3. 洪咏權先生曾為JT Construct Pte. Ltd.的董事及股東 (持有全部已發行股本的80%)。於2018年3月，洪咏權先生辭任其董事職務並將其於JT Construct Pte. Ltd.的股權出售予一名獨立第三方。因此，於上述辭任及股權出售後，我們與JT Construct Pte. Ltd.的交易不再被視為關聯方交易。

**截至2019年1月31日止七個月**

排名	供應商	主營業務	我們向供應商採購的 貨品或服務類型	業務關係 開始年份	一般信貸期 及付款方式	我們向供應商作出的採購 千新加坡元	
							%
1	供應商A	一家新加坡私人公司，其主要業務主要包括電氣工程	分包電氣安裝工程	自2011年起	30天；支票	3,556	18.4

## 業 務

排名	供應商	主營業務	我們向供應商採購的 貨品或服務類型	業務關係 開始年份	一般信貸期 及付款方式	我們向供應商作出的採購 千新加坡元	
							%
2	JT Construct Pte. Ltd. (附註)	一家新加坡私人公司， 其主要業務主要包括 電氣工程及通訊以及 輸電線建設	分包電氣安裝工程	自2014年起	30天；支票	2,960	15.3
3	供應商J	一家新加坡私人公司， 其主要業務主要包括 供應電纜	供應電纜	自2015年起	30天；支票	1,154	6.0
4	供應商K	一家新加坡私人公司， 其主要業務主要包括 電氣工程	分包電氣安裝工程	自2018年起	30天；支票	918	4.8
5	供應商L	一家新加坡私人公司， 其主要業務主要包括 電氣工程	分包電氣安裝工程	自2018年起	30天；支票	770	4.0
				五大供應商合計		9,358	48.5
				所有其他供應商		9,928	51.5
				採購總額		<u>19,286</u>	<u>100.0</u>

附註：洪咏權先生先前為JT Construct Pte. Ltd.的董事兼股東（持有全部已發行股本的80%）。於2018年3月，洪咏權先生辭任其董事職務並向一名獨立第三方出售其於JT Construct Pte. Ltd.的股權。因此，我們與JT Construct Pte. Ltd.的交易於前述辭任及股權出售後不再被視為關聯方交易。

除上文所披露者外，於業績記錄期間，概無董事、彼等的緊密聯繫人或於最後實際可行日期擁有本公司已發行股份數目超過5%的任何股東於本集團任何五大供應商中擁有任何權益。

## 業 務

### 訂立分包安排的原因

董事確認，分包工程符合新加坡電機工程行業的一般市場慣例。分包商可提供額外勞工，我們則無需僱用該等勞工。於我們的勞工資源緊絀之時及視乎涉及的專門工程工種，經計及我們可動用之勞工資源及工程時間表，我們可將部分工程分包予其他分包商。

### 供應商篩選基準

#### 選擇分包商

我們一般自客戶所提供的獲批分包商名單中選擇分包商。我們通過考慮分包商的服務質素、資質、技能及技術、當前市價、交付時間、為滿足我們的要求而可動用之資源及聲譽來評估分包商。基於此等因素，我們內部保存一份獲批分包商名單（該名單與我們客戶提供的獲批分包商名單一致），且持續更新有關名單。於2019年1月31日，我們內部名單上列示之獲批分包商逾30家。若項目需要分包服務，我們一般自不同的合適分包商取得報價進行對比，並根據該等分包商與特定項目有關的經驗以及彼等的可行性和費用報價選擇分包商。

#### 選擇材料供應商

我們通常自內部獲批材料供應商名單採購材料。視乎項目要求及規格，我們或須自客戶或建屋發展局提供的獲准材料供應商名單採購材料。我們會自不同的合適供應商取得報價進行對比。

在選擇材料供應商時，我們會考慮多項因素，包括定價、所提供材料或設備的質量、交付及時性以及能否符合我們的要求及規格。我們內部也保存一份獲批供應商名單（該名單與我們客戶提供的獲批材料供應商名單一致），且持續檢討及更新有關名單。於2019年1月31日，我們內部獲批供應商名單上列示之獲批供應商逾75家。

### 對分包商的管控

我們就分包商提供的工程表現及質量向客戶負責。一般而言，我們的項目管理團隊會根據我們的質量管理體系、環境管理體系、職業健康及安全管理體系（分別符合ISO9001、ISO 14001及OHSAS 18001標準之規定）檢查及監察分包商開展的工程。



---

## 業 務

---

我們已實施下列措施，監察外判予分包商的工程質量及進度，以確保遵守我們的合約規格：

- (i) 我們的項目管理團隊定期與分包商責任人召開會議，檢討分包商表現並解決彼等在施工過程中遇到的任何問題；
- (ii) 我們的項目管理團隊於項目執行期間根據我們的質量控制手冊持續檢討分包商進行的工程。我們基於分包商的以下能力評估其表現：(i)達成交付時間表的能力；(ii)達成相關測試規定的能力；(iii)回應指示；(iv)遵守質保期的能力；(v)管理承諾；(vi)服務質量；及(vii)成本競爭力；
- (iii) 分包商須遵守工作場所安全指引及指示。項目管理團隊將密切監察分包商的現場安全表現；及
- (iv) 我們要求分包商定期向我們提交進度報告。

### 質量控制

我們認為，我們矢志堅持優質服務對我們的聲譽及持續成功至關重要。我們極為重視服務質量，實施全面質量控制系統。Khoon Engineering於2017年取得證書，證明其質量管理體系符合ISO 9001標準之規定。為符合ISO 9001標準，本集團已制定及推行質量手冊，其訂明有關質量管理體系、妥善存檔、與客戶溝通、修訂質量手冊及程序、僱員培訓、內部及外部審計、評估及採購分包服務以及違反工程管理的程序及控制。

---

## 業 務

---

本集團已採納下列質量控制措施：

### 客戶反饋

我們的執行董事及高級管理層團隊通過與客戶定期交流和現場拜訪客戶收集客戶反饋。我們會及時跟進客戶反饋並積極回覆，以維持及持續改善服務標準。我們可能於項目實施全過程中不時獲邀參加由客戶及／或項目擁有人舉行的進度會議以解決於項目發現的任何問題。

### 指派項目管理團隊

我們會根據項目性質及所需的相關資質及經驗為每個項目指派項目管理團隊。項目管理團隊由項目經理領導，其負責項目的整體管理，包括與客戶聯繫及溝通、協調並向團隊成員提供指導、監察所提供服務的進度、預算及質量。視乎我們客戶的要求，我們一般須於項目執行的整體過程中向客戶提交每月進度報告。我們的每月進度報告由項目管理團隊編製，匯報項目狀況及於整個項目過程中發現的任何問題。

### 採購材料

本集團存有一份獲批供應商名單（該名單與我們客戶提供的獲批材料供應商名單一致），並定期更新名單。材料送達後，我們通常安排抽樣檢查。有關我們材料的採購政策，請參閱「我們的供應商－供應商篩選基準－選擇材料供應商」一段。我們已不時要求供應商向我們提供其所提供材料的測試證明。供應商負責替換任何未符合有關規格或標準的材料，並承擔產生之任何相關成本。

### 分包商開展之工程

本集團存有一份獲批分包商名單，該名單與我們客戶提供的獲批分包商名單一致。我們基於分包商的服務質量、資質、技能及技術、當前市價、交付時間、為滿足我們的要求而可動用之資源及聲譽來篩選分包商。與此相關之進一步詳情，請參閱本節上文「我們的供應商－對分包商的管控」一段。

### 存貨

一般而言，我們根據項目規格在需要時採購材料。電氣系統的主要部件乃在現場交貨時使用。因此，我們於業績記錄期間並未維持任何存貨。

## 業 務

### 保險

於業績記錄期間，我們已採用下列各段載列的保單。經考慮我們當前營運及現行行業慣例後，董事認為保險覆蓋範圍足夠，且符合行業慣例。於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年各年及截至2019年1月31日止七個月，我們產生的保險費總額分別約為26,000新加坡元、51,000新加坡元、43,000新加坡元及40,000新加坡元。

#### 工傷賠償保險

根據工傷賠償法案（「工傷賠償法案」）第23條，除非獲特別豁免，否則所有僱主均須就其根據工傷賠償法案條文對其僱用的全體僱員可能產生的所有責任向保險公司購買保險並維持一份或多份獲批准保單。

本集團已根據工傷賠償法案為我們所有僱員投購工傷賠償保單。該項保單按年續保，最高保額為任何每宗事件10百萬新加坡元。

#### 擔保金保險

就我們每一位成功獲發工作證的非馬來西亞外籍僱員，我們須根據外國人力僱傭法以銀行保證或保險保證形式向人力部繳交5,000新加坡元擔保金。進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽－僱用外籍工人」一段。

根據上述外國人力僱傭法的規定，我們已就非馬來西亞外籍僱員以保險擔保繳交擔保金的責任。

#### 外籍勞工醫療保險

自2010年1月1日起，僱主須為其每位僱員（在其逗留新加坡期間持有工作許可證）購買並投購責任範圍最低為15,000新加坡元的醫療保險，涵蓋僱員的住院治療及日間手術。

本集團就外籍僱員遭受的任何疾病或傷病投購外籍勞工醫療保險，每名人士每項傷殘最高受保額為15,000新加坡元。

#### 承建商一切險

於我們獲新加坡本地法定機構委聘的項目，本集團或須投購承建商一切險保單，保險責任範圍涵蓋材料丟失或受損以及因履行合約發生的意外人身傷害而產生之第三方責任。

## 業 務

### 其他保險責任範圍

我們亦已投購公共責任保險，保險責任範圍涵蓋我們業務產生的第三方法律責任及我們汽車的第三方責任險。

### 未受保的風險

本文件「風險因素」一節披露的若干風險（如與我們能否獲取新合約、我們能否挽留及吸引人員相關的風險、信貸風險及流動資金風險）一般並未投保，因為該等風險既不可投保，且即便投保亦成本不合理。有關本集團如何管理若干未受保風險的進一步詳情，請參閱本節下文「風險管理及內部控制系統」一段。

## 僱員

### 僱員人數

於最後實際可行日期，我們共有187名僱員（包括三名執行董事，惟不包括我們的三名獨立非執行董事）。我們的全體僱員均駐居新加坡。下表載列我們按職能劃分的僱員明細：

	於2016年 6月30日	於2017年 6月30日	於2018年 6月30日	於2019年 1月31日	於最後 實際可行日期
一般管理	2	3	5	5	5
採購	2	2	2	4	4
項目管理	32	32	32	32	31
行政及財務	4	3	5	5	5
地盤工人	110	133	137	135	142
	<u>150</u>	<u>173</u>	<u>181</u>	<u>181</u>	<u>187</u>

### 招聘政策及外籍工人

我們通常從公開市場招聘本地僱員。我們計劃竭盡全力吸引並挽留恰當合適的人員為本集團提供服務。本集團持續評估可動用的人力資源，並不時釐定是否需要招募額外人員來滿足業務發展。

我們透過招聘代理尋找並招募外籍工人。於業績記錄期間，我們自印度、馬來西亞、孟加拉國及緬甸聘用外籍僱員。

## 業 務

外籍工人的僱用須遵守新加坡多項規則及規例，包括但不限於(i)按照本地工人與外籍工人比例實施外籍工人上限；(ii)對於來自非傳統原居地及中國的工人，根據人力年度配額實施配額制；及(iii)有關非馬來西亞外籍工人的擔保金規定。進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽－僱用外籍工人」一節。

我們的行政及財務部主要負責確保我們遵守有關僱用外籍工人的適用法律、規則及法規。

下文載列本集團就遵守有關僱用外籍勞工的各項規則及法規而採納的措施：

### **(i) 外籍勞工來源的合法性**

根據外國人力僱傭法及新加坡法例第133章移民法案，僱主須為彼等的外籍僱員取得人力部的有效工作證。我們的行政及財務部與招聘代理緊密合作，確保(i)我們的外籍勞工已在抵達新加坡前取得原則性批准；及(ii)已為該等外籍勞工繳交必要的擔保金。與外籍勞工開始僱傭關係前，我們的行政及財務部通常會檢查該等外籍勞工的身份證明文件及工作證，並取得該等文件原件的副本。

為降低分包商於承接我們的分包工程時涉及僱用非法勞工的風險，本集團已採納以下措施：(i)委聘新分包商前，我們對其進行初步背景核查，以確認彼等過往是否曾涉及僱用非法勞工的事件；及(ii)倘我們的項目管理員工懷疑分包商僱用非法勞工，則我們於允許有關分包商繼續彼等工程前，將要求有關分包商提供有關勞工的工作證副本。

我們的董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及僱用任何非法勞工，且亦無因僱用非法勞工而遭採取任何法律行動。

### **(ii) 依賴外籍勞工上限**

根據人力部的規定，目前建築行業公司的依賴外籍勞工上限配額設定為一名全職本地工人對七名外籍工人。根據於最後實際可行日期人力部數據庫的最新可得資料，我們的營運附屬公司Khoon Engineering已動用83.6%個外籍勞工剩餘配額。根據於最後實際可行日期人力部數據庫的最新可得資料及一名全職本地工

## 業 務

人對七名外籍工人的比例，Khoon Engineering可僱用外籍工人的人數上限為189人，即根據依賴外籍勞工上限我們仍有配額僱用31名額外外籍工人。我們的董事認為，我們外籍工人的現有剩餘配額足以滿足我們僱用現有外籍工人以及[編纂]後計劃招募的外籍工人。

為促使符合依賴外籍勞工上限配額規定，我們的行政及財務部已存置僱員名單，當中載列彼等的個人資料，包括國籍、職位、資質、技能水平（即更高／基礎技能工人（如適用））及加入本集團的日期等。我們定期審閱僱員名單以確保其呈現最新資料。每當有任何員工受聘於或離開本集團，我們的負責員工將更新僱員名單並評估對外籍工人可動用剩餘配額的影響。此外，作為一般慣例，在僱用任何額外外籍工人之前，我們的負責員工將核對人力部數據庫的官方記錄以確定是否符合依賴外籍工人上限的相關規定。

### **(iii) 更高技能工人的最低百分比**

根據人力部的規定，在公司可僱用任何新增基本技能工人之前，建築公司至少10%的工作證持有人須為更高技能工人。根據於最後實際可行日期人力部數據庫的最新可得資料，我們僱用約31.9%的工作證持有人為更高技能工人。

為確保更高技能工人的人數至少構成我們整體工作證持有人的10%，我們的行政及財務部將定期審閱僱員名單以確定我們更高技能工人與基礎技能工人的比例。此外，作為一般慣例，於僱用任何額外外籍僱員前，我們的負責員工將確定有關工人的技能類別並核對人力部數據庫的官方記錄以確定是否符合人力部的相關規定。

### **(iv) 擔保金規定**

根據外國人力僱傭法，就我們成功授予工作證的各名非馬來西亞外籍僱員而言，須以銀行保證或保險保證形式向人力部提交5,000新加坡元的擔保金。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已遵守上述規定，為我們的非馬來西亞外籍工人以保險擔保繳交擔保金的責任。

## 員工成本及薪酬政策

通常，本集團根據僱員的資質、職位及資歷釐定僱員薪資。為吸引及挽留重要的僱員，本集團每半年檢討僱員表現，有關表現將計入年度薪資審閱及晉升評估的考慮範圍。



---

## 業 務

---

於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月，本集團產生員工成本（包括董事及行政總裁薪酬，以及薪金、工資、中央公積金的供款及其他福利）分別約為6.0百萬新加坡元、4.4百萬新加坡元、4.7百萬新加坡元及3.6百萬新加坡元。

### 僱員培訓

我們向全體僱員提供在職培訓，使其掌握與各類工種有關的技能及知識。我們就電機工程項目所涉及的不同工種為地盤工人舉辦工業培訓課程。我們亦派遣僱員參加由建設局等組織安排的與工作安全、質量保證及風險管理相關的外部課程。

### 僱員關係

董事相信我們與僱員維持良好關係。於業績記錄期間，我們並未因勞工糾紛遭遇任何重大僱員問題或使營運受到干擾，亦未在招聘及挽留經驗豐富的核心員工或技術人員方面遭遇任何重大困難。我們概無就僱員設立任何工會。

### 中央公積金

本集團已根據新加坡法例中央公積金法為全體董事及本地僱員購買中央公積金。本集團已根據有關法例及法規向中央公積金支付有關供款。於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年及截至2019年1月31日止七個月，我們結付及應付中央公積金供款分別約為0.2百萬新加坡元、0.2百萬新加坡元、0.2百萬新加坡元及0.1百萬新加坡元。

### 環境合規

本集團的營運須根據新加坡法例遵守若干環境規定，主要與公眾滋擾有關。有關監管規定的詳情，請參閱本文件「監管概覽－環境法律及法規」一節。

我們矢志將業務活動對環境造成的不利影響降到最低。為遵守適用環保法例，我們自2017年起已設立符合ISO 14001國際標準之規定的環境管理體系。我們的環境管理體系包括須由僱員及分包商遵守的規管環保合規的措施及工作流程。

## 業 務

根據我們的環境管理體系，本集團會定期檢討及評估環境危害並監察環境法律法規的變動。我們為僱員提供適當的環境合規培訓，並採取預防及糾正行動以確保我們遵守相關環境法律及法規。

我們已採取有關以下各項的環境管理措施：

- (i) 噪音控制，包括識別噪音危害，採取切實可行的措施降低過度噪音，每年派工人進行聽力測試檢查及審閱彼等之測試結果，並提供聽力保護設備；
- (ii) 空氣污染控制，包括妥善維護液壓挖掘機，倘灰塵過多使用帆布覆蓋；及
- (iii) 自滅蟲公司委聘專家定期噴灑殺蟲劑，並於項目工地內噴霧，以防止滋生蚊蟲；及(ii)制定工地環境控制政策，規定傳病媒介控制措施及有關蚊子滋生的控制措施。

## 職業健康及工作安全

### 安全措施及管理體系

我們尤為重視職業健康及工作安全。自2012年起，我們已建立遵守OHSAS 18001標準的安全管理體系，以為僱員提供安全又健康的工作環境。我們也於2013年取得bizSAFE Level Star認證（bizSAFE計劃頒發的最高bizSAFE級別）。

本集團已實施內部安全手冊並不時予以檢討，以納入最佳操作慣例並處理及改善我們安全管理體系的特定方面。我們的安全手冊由一名獨立第三方安全顧問每年檢討及更新。我們要求我們本身及分包商的僱員遵守安全手冊載列之工作場所安全規則。我們的工作場所及安全規則列明常見安全及健康危害，並提供工作場所事故預防建議。根據工作場所安全與健康（風險管理）規例，我們不時就工作場所的安全及健康風險進行風險評估。

此外，根據我們的安全管理體系，我們已委聘一名安全顧問（即由人力部職業安全全部在安全管理制度審核計劃中批准的獨立安全審核機構）對我們的工作場所安全制度進行審核。

## 業 務

根據僱員進行的工程類別，本集團向彼等提供適合的個人防護裝備，如安全帽及安全靴。我們亦在考慮僱員的專長、工作經驗及工作要求後，為彼等安排相關的外部培訓，如總管安全課程。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並未發生任何與工人安全有關的重大事件或事故。

### 物業

#### 自有物業

下表概述我們於最後實際可行日期向獨立第三方出租之自有物業的有關資料：

地址	建築面積	用途	於2019年 1月31日的 賬面淨值
No. 3 Ang Mo Kio Street 62, #04-34 LINK@AMK, 569139	約2,153平方呎	投資物業	878,610 新加坡元

#### 租賃物業

於最後實際可行日期，本集團租賃下列對我們業務營運屬重大的物業：

地址	建築面積	業主	許可用途	租期
Block 5000 Ang Mo Kio Avenue 5 #04-01 Techplace II Singapore 569870	約4,174平方呎	獨立第三方	作電子設備組裝、 維修及倉儲兼配 套辦公室	2018年9月17日至 2021年10月30日
Block 50, Unit No. #02-09, #02-12, Penjuru Place, Singapore 608566	不適用	獨立第三方	作我們的 外籍工人宿舍	2018年1月8日至 2020年1月31日

於2019年1月31日，本集團概無持有任何賬面值為本集團總資產15%或以上的單一物業。在此基礎上，本集團無需根據上市規則第5.01A條在本文件載入任何估值報告。根據香港法例第32L章公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條有關公司（清盤及雜項條文）條例附表三第34(2)段有關土地或房屋權益的估值報告的規定。

---

## 業 務

---

### 機器及設備

於2019年1月31日，我們的機器及設備主要包括六台液壓挖掘機及十輛汽車（包括兩輛貨車及八輛乘用車）。我們通常部署液壓挖掘機以協助工人進行安裝工程。我們的貨車一般用於安排(i)運送地盤工人；及(ii)運載工具及設備往返相關工地。於需要時，我們的機器及設備由外部服務供應商進行維修及保養。

此外，於業績記錄期間，我們一般要求分包商自費提供及安排運送所需機器及設備，例如其工程所使用的移動升降工作平台。

### 研發

於業績記錄期間及於最後實際可行日期，我們並未從事任何研發活動。

### 知識產權

於最後實際可行日期，本集團為兩個域名的登記擁有人。本集團已於新加坡登記一個商標及已於香港申請登記一個商標。更多詳情，請參閱本文件「法定及一般資料－有關本集團業務的其他資料－8.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。於最後實際可行日期，我們亦未獲悉任何針對我們或本集團任何成員公司提出的有關嚴重侵犯第三方知識產權的任何未結或受脅迫的索償。

### 市場及競爭

根據弗若斯特沙利文報告，受新加坡的有利經濟環境支持，預計公營及私營界別的建築工程數量均有增加，需要更多電機工程服務。因此，新加坡電機工程服務的收益將從2019年的871.0百萬新加坡元增加至2022年的1,054.5百萬新加坡元，複合年增長率為6.6%。

此外，新加坡人口增長導致公寓需求上升，從而導致住宅樓宇工程以及現有住宅樓宇維護的數目增加，這推動源自住宅分部對電機工程服務的需求。預測源自住宅分部電機工程服務市場收益將增加至2022年的665.4百萬新加坡元，2019年至2022年的複合年增長率為5.7%。受公共住宅樓宇的未來發展計劃以及對現有舊公寓進行提升的升

---

## 業 務

---

級工程計劃－家居改進計劃所推動，公共住宅界別產生的收益預計將按複合年增長率6.2%上升，於2022年達333.8百萬新加坡元。

### 訴訟與索償

於最後實際可行日期，我們並無涉及任何屬重大的訴訟、仲裁或申索。此外，董事亦不知悉任何針對我們提出的可能對我們業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何未結或受脅迫的訴訟、仲裁或申索。

### 不合規事項

董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無任何重大或系統性不合規行為。

### 風險管理及內部控制系統

有關我們業務的主要風險載列於本文件「風險因素」一節。下文載列本集團為管理與業務營運相關的更為具體的經營及財務風險而根據風險管理及內部控制系統採納的主要措施：

#### (i) 客戶集中風險

請參閱本節上文「我們的客戶－客戶集中情況」一段。

#### (ii) 成本超支風險

我們估計項目將產生的成本以釐定我們的投標價，並不保證我們在項目執行期間將產生的實際成本不會超過我們的估算。因此，我們透過以下措施控制成本超支的風險：(i)在遞交投標建議書時計及合約期間的任何可能通脹及成本上漲；(ii)在發出採購訂單時，向不同的合適材料供應商及／或分包商獲取報價以作比較；及(iii)由我們的執行董事監察我們的服務價格。

---

## 業 務

---

### (iii) 與分包商的表現有關的風險

請參閱本節上文「我們的供應商－供應商篩選基準」及「我們的供應商－對分包商的管控」各段。

### (iv) 信貸風險管理

我們須承受有關收回我們貿易應收款項的風險，有關詳情概述於「風險因素－我們就來自客戶的貿易應收款項的可收回性承擔信貸風險」一節。

為減輕我們所承受的信貸風險，我們的會計及財務員工負責定期對我們的客戶進行個別信用評估。在接受新客戶的委聘前，我們的會計及財務員工將調查潛在客戶的背景，以評估客戶的可信度。

我們密切監察嚴重逾期的付款，並按個案基準評估並因應我們與客戶的業務關係、客戶的付款歷史、客戶的財務狀況以及整體經濟環境以推定合適的跟進行動。於業績記錄期間，我們就收回長期逾期付款的跟進行動包括與客戶積極溝通及安排跟進電話。

我們一般授予客戶自發票日期起30至35天的信貸期。於2016年、2017年、2018年6月30日及2019年1月31日，我們錄得貿易應收款項（扣除債務減值撥備）分別約為1.0百萬新加坡元、2.5百萬新加坡元、3.4百萬新加坡元及1.6百萬新加坡元，其中約0.4百萬新加坡元、1.0百萬新加坡元、0.8百萬新加坡元及0.5百萬新加坡元分別均為已逾期但未減值。於2015/16財年、2016/17財年、2017/18財年各年及截至2019年1月31日止七個月，我們的平均貿易應收款項週轉日分別約為5天、20天、31天及19天。

為確保及時識別呆賬及不可收回債務，我們的行政及財務員工將向財務總監定期匯報有關收款情況及未收回付款的賬齡分析。識別為呆賬的貿易應收款項將須由我們的財務總監審閱，且在適用情況下將就貿易應收款項減值提撥準備。



---

## 業 務

---

### (v) 流動資金風險管理

在承接合約工程時，向材料供應商及／或分包商付款與我們收取客戶款項一般存在時差，導致現金流量可能出現錯配。此外，我們的部分客戶可能要求我們採用履約保函，因而部分資金會長時間凍結。

有見及上述營運資金需求及就承接合約工程而現金流量可能錯配的情況，為管理我們的流動資金狀況，我們已採納以下措施：

- 我們的財務總監負責每月整體監控我們現有及預期流動資金需求，以確保我們維持充裕財務資源以應付我們的流動資金需求；
- 我們的一般政策為僅根據項目所需及進度在需要時採購材料，以避免過量採購；及
- 我們密切監控我們的營運資金，以確保我們的金融負債在到期時可以以下方式履行，其中包括(i)確保銀行結餘及支付我們短期營運資金所需的現金穩健；(ii)貿易應收款項月度檢討及賬齡分析，以及密切跟進以確保及時收取應收客戶的款項；及(iii)貿易應付款項月度檢討及賬齡分析，以確保及時向我們的供應商付款。

### (vi) 監管風險管理

我們緊貼與我們業務營運有關的政府政策、規則及許可規定，以及有關環境、安全及招聘外勞規定的任何變動。我們將確保密切監察上述任何變動並與管理層及監察組成員溝通，以適當推行及遵守變動。

### (vii) 職業健康及工作安全

請參閱本節「職業健康及工作安全」一段。

---

## 業 務

---

### (viii) 與工人失蹤及擔保金遭沒收有關的風險

就我們每一位成功獲發工作證的非馬來西亞外籍僱員，我們須根據外國人力僱傭法以銀行保證或保險保證形式向人力部繳交5,000新加坡元擔保金。倘（其中包括）我們的外籍僱員失蹤或違反任何工作證條件，我們繳交的擔保金或遭沒收。

我們與招聘代理密切合作，並已制定篩選及招聘流程，旨在於作出任何僱傭決定之前仔細審閱及評估候選人的個人資料及背景，以盡量降低與工人失蹤及擔保金遭沒收有關的風險。此外，根據我們的一般僱傭合約，我們禁止外籍僱員未經我們同意為除本集團外的任何人士工作，否則，將終止對其僱傭。

### (ix) 質量控制系統

請參閱本節「質量控制」一段。

### (x) 環境管理體系

請參閱本節上文「環境合規」一段。

### (xi) 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，各委員會的職權範圍已遵照企業管治守則。有關詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層－董事委員會」一節。尤其是我們審核委員會的主要職責之一為審閱本公司內部審核活動、內部控制及風險管理體系的有效性。我們的審核委員會由我們全部三名獨立非執行董事組成，彼等的背景及履歷載於本文件「董事及高級管理層」一節。此外，為免出現潛在利益衝突，我們將推行本文件「與控股股東關係－為保障股東權益的企業管治措施」一節所載的企業管治措施。在[編纂]後，我們的董事將檢討我們的企業管治措施及我們每個財政年度遵守企業管治守則的情況，且在將於年報中載入的企業管治報告中遵守「不遵守就解釋」原則。