

業 務

就建築服務而言，於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月，分別有67個、57個、63個及54個對我們有收益貢獻的建築項目。同期，我們在項目中擔任總承建商的機會一直增加。下表載列我們於往績記錄期間按我們於項目中擔任的角色劃分的有關建築服務(其他配套服務除外)的收益明細：

	二零一五／一六財年		二零一六／一七財年		二零一七／一八財年		截至二零一八年 二月二十八日止五個月		截至二零一九年 二月二十八日止五個月	
	千新元	%	千新元	%	千新元	%	千新元	%	千新元	%
總承建商	5,924	13.6	35,899	60.1	64,166	77.6	17,057	72.6	32,760	74.1
分包商	37,734	86.4	23,790	39.9	18,557	22.4	6,427	27.4	11,433	25.9
總計	43,658	100.0	59,689	100.0	82,723	100.0	23,484	100.0	44,193	100.0

於往績記錄期間，我們承辦公營界別項目的機會亦一直增加，有關項目的最終項目僱主為新加坡政府機構。下表載列我們於往績記錄期間按項目性質劃分的有關建築服務(其他配套服務除外)的收益明細：

	二零一五／一六財年		二零一六／一七財年		二零一七／一八財年		截至二零一八年 二月二十八日止五個月		截至二零一九年 二月二十八日止五個月	
	千新元	%	千新元	%	千新元	%	千新元	%	千新元	%
公營界別項目	168	0.4	19,588	32.8	51,810	62.6	16,740	71.3	25,269	57.2
私營界別項目	43,490	99.6	40,101	67.2	30,913	37.4	6,744	28.7	18,924	42.8
總計	43,658	100.0	59,689	100.0	82,723	100.0	23,484	100.0	44,193	100.0

於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月，我們分別擁有67名、68名、94名及72名對我們有收益貢獻的客戶。有關我們客戶的進一步資料，請參閱本節「我們的客戶」一段。於往績記錄期間，就建築服務而言，

業 務

客戶包括(i)新加坡政府機構；(ii)物業開發商／擁有人；及(iii)建築承建商；而就物業投資業務而言，我們的客戶分別包括私人公司及個人。下表載列我們於往績記錄期間按客戶類別劃分的收益明細：

	二零一五／一六財年		二零一六／一七財年		二零一七／一八財年		截至二零一八年 二月二十八日止五個月 (未經審核)		截至二零一九年 二月二十八日止五個月	
	千新元	%	千新元	%	千新元	%	千新元	%	千新元	%
建築服務										
新加坡政府機構	168	0.4	19,588	32.5	51,810	61.7	16,740	70.0	25,269	56.3
物業開發商／擁有人	6,633	14.8	16,475	27.3	12,356	14.7	317	1.3	7,491	16.7
建築承建商	<u>37,455</u>	<u>83.7</u>	<u>23,807</u>	<u>39.4</u>	<u>19,292</u>	<u>23.0</u>	<u>6,611</u>	<u>27.7</u>	<u>11,959</u>	<u>26.6</u>
	44,256	98.9	59,870	99.2	83,458	99.4	23,668	99.0	44,719	99.6
物業投資										
私人公司	359	0.8	356	0.6	367	0.4	195	0.8	145	0.3
個人	<u>125</u>	<u>0.3</u>	<u>122</u>	<u>0.2</u>	<u>138</u>	<u>0.2</u>	<u>48</u>	<u>0.2</u>	<u>49</u>	<u>0.1</u>
	484	1.1	478	0.8	505	0.6	243	1.0	194	0.4
總計	<u><u>44,740</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>60,348</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>83,963</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>23,911</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>44,913</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

於往績記錄期間，我們從客戶收到招標文件及／或項目詳情後會對承接項目的可行性進行內部評估，當中會計及多個因素，包括技術要求、項目規模、預期複雜程度、施工日期、項目的預期盈利能力、項目管理員工的可用性及其能力。因此，於往績記錄期間來自(i)作為總承建商及分包商；(ii)公營及私營項目；及(iii)不同客戶種類的收益波動主要是由於上述因素。我們對(i)擔任總承建商或分包商；(ii)承接公營或私營界別項目；及(iii)為某一類別客戶服務並無偏好。

我們擁有自有機械，以進行不同類別的土木工程及樓宇建築工程。因此，我們在機械租賃方面毋須嚴重依賴第三方。我們的機械包括(其中包括)液壓挖掘機、滾輪壓實機、推土機、鉸接式自卸卡車、分級機及破碎機。於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月，我們分別已按約2.3百萬新元、1.1百萬新元、1.5百萬新元及零之成本投資於新機械。我們相信我們對機械的投資讓我們能夠應對不同

業 務

規模及複雜程度的土木工程或樓宇建築工程，亦能滿足新加坡建造業於可預見將來的預期增長需求。於往績記錄期間，考慮到我們自有機械的高使用率及同時擁有多部機械以應對不同建築項目的需求，我們可能會從供應商租賃機械，以支援我們的業務營運。另一方面，應分包商的要求，我們可能會代彼等從供應商租賃機械，並向彼等收取有關費用，以及將有關機械的租賃收入確認為其他收入。有關我們機械的進一步資料，請參閱本節「我們的機械」一段。

在我們憑借自有機械及勞工資源開展工程的同時，經考慮可用的勞工資源及以自有資源履行工程的成本後，我們可能會將部分工程分包予其他分包商。於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月，我們分別已產生分包費用約12.7百萬新元、23.9百萬新元、38.7百萬新元及24.8百萬新元。

除分包商之外，對我們業務而言特有，且為進行建築業務而定期所需商品及服務供應商主要包括(i)建築材料的供應商，如水泥熟料、鋼棒、鋼筋網、柏油及鋼格柵；及(ii)其他雜項服務的供應商，如租賃廠房及機械、為工人租賃宿舍、運送掘出建築廢料、維護及維修機械及設備。視乎我們與分包商協定的合約條款，我們或會以自有資金採購建築材料，或者由分包商耗資為我們提供建築材料。我們代分包商採購建築材料時，是按項目為基礎進行採購，故我們概無備有任何建築材料的庫存。有關供應商的進一步資料，請參閱本節「我們的供應商」一段。

競爭優勢

於新加坡建造業的穩固地位

Sing Tec Construction(我們的經營附屬公司之一，亦為本集團首間成員公司)已於新加坡建造業註冊成立及經營逾20年。自此以來，我們一直通過註冊成立其他附屬公司(即Sing Tec Development及Initial Resources)擴大我們的營運規模，及向客戶提供更全面的服務。經我們不斷的努力，董事相信，我們已建立新加坡優質及可靠建築服務提供者的聲譽。我們亦已從客戶及其他市場參與者取得多個獎項及認可。有關我們主要獎項及認可的詳情，請參閱本節「我們的證書及獎項」一段。

業 務

此外，我們持有多個讓我們能夠進行業務的許可證及登記。具體而言，我們持有在建造商許可證計劃項下授出的GB1許可證，其允許我們於新加坡承擔任何價值的一般樓宇合約。我們亦持有CW01工種B1級登記及CW02工種B1級登記，其允許我們直接競投合約價值不超過40百萬新元的新加坡政府機構的一般樓宇工程及土木工程合約。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的許可證及登記」一段。

董事相信，我們於新加坡建造業的穩固地位及良好往績，以及所持相關許可證，均能為我們於留住現有客戶及捕捉新商機方面帶來優勢，此對我們的日常業務營運及未來業務發展至關重要。

經驗豐富的管理團隊

我們擁有一支於建造業經驗豐富的管理團隊。我們由分別於建造業擁有逾30及20年經驗的執行董事方先生及張先生領導。彼等均為本集團的創辦人，自本集團成立以來，一直對我們的發展十分重要。

此外，在高級管理層當中，我們的總經理許洲昌先生於建造業擁有逾14年經驗，且自二零零四年已加入本集團，而黃榮賢先生及黃毓雱女士則分別在金融及行政領域累積了豐富的工作經驗。有關董事及高級管理層的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。

董事相信，根據管理層團隊的經驗及彼等的行業知識，我們能夠(i)了解市場環境；(ii)管理項目效率及向客戶提供優質理想的服務；及(iii)維持與客戶、供應商及分包商的關係，以上幾點均對我們的成功及未來發展至關重要。

與部分主要供應商及分包商的穩固關係

於往績記錄期間，經考慮可用的勞工資源及以自有資源履行工程的成本後，我們可能會將部分工程分包予其他分包商。此外，對我們建築業務而言特有，且為持續進行業務而定期所需的其他商品及服務供應商主要包括：(i)履行工程所需建築材料的供應商；及(ii)其他雜項服務的供應商。

業 務

董事認為我們與主要供應商及分包商已建立了穩固關係。具體而言，我們於往績記錄期間與部分主要供應商及分包商已擁有逾10年業務關係。董事相信我們與供應商及分包商的穩固關係，能為我們在選擇供應商及分包商時帶來更大彈性，亦有助我們減低材料或分包服務延遲或短缺的風險。

種類繁多的建築機械及設備讓我們能夠承辦多個大型建築項目

我們於最後實際可行日期擁有的逾100部機械及設備的團隊讓我們能夠承辦多個不同規模的建築項目。我們的機械(包括液壓挖掘機、滾輪壓實機、推土機、鉸接式自卸卡車、分級機及破碎機)讓我們能夠承辦不同要求的土木工程及樓宇建築工程項目。

於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月，我們已按約2.3百萬新元、1.1百萬新元、1.5百萬新元及零之成本投資於新機械。我們相信我們對新機械的投資已提升了我們承辦不同規模及複雜程度的建築項目的能力。

董事亦認為，擁有自有機械讓我們能夠策劃更有彈性的工作計劃及採用為不同客戶度身訂造的合適機械，以滿足其需求，亦能讓我們按需將機械合理地分置於各場地，而毋須依賴於向第三方租賃。

嚴格品質控制及高安全準則及環境影響控制

我們十分著重貫徹提供優質服務的能力。我們已採納及實施一個符合國際標準的質量監控系統。已評估及認證的Sing Tec Construction及Sing Tec Development均一直遵從我們管理系統的ISO 9001認證的規定。

我們亦已設立職業健康與安全管理系統，以向所有僱員推廣安全工作習慣，並通過安全檢測減少意外發生，其已獲核證遵從OHSAS 18001標準。此外，我們已取得bizSAFE星級認證。

此外，我們已設立環境管理系統，以推廣環境意識及減低我們承辦的項目造成的環境污染，其已獲核證遵從ISO 14001準則。

業 務

董事相信，我們的嚴格品質保證系統及對環境及職業健康與安全管理的堅決承諾，有助我們更能可靠及時地且在預算範圍內交付優質工程，從而提升我們作為資深的新加坡建築承建商的地位。

業務策略

我們的主要業務目標是要(i)進一步提升我們於新加坡建造業的市場地位及(ii)進一步擴大我們於新加坡的物業投資業務，以進一步令收益流多元化。

進一步提升我們於建造業的市場地位

除現有營運規模及目前手頭的項目之外，我們擬通過積極地向現有及潛在新客戶尋求承辦額外的土木工程及樓宇建築工程項目的機會，有意擴大營運規模實現該目標。

根據Ipsos報告，於未來五年，新加坡建造業的土木工程分部預期在需求方面有所改善。為支撐新加坡日益增長的人口，新加坡政府預先策劃了多個基建項目，以應對日後與日俱增的社會需求。此外，與道路相關的土木工程(如道路維修活動、提升運輸技術及公共交通設施的發展)預期亦與建造業的預期整體發展進度保持一致，尤其是私營、公營、商業及工業樓宇的發展，因有關發展需要適當的連通性及道路網絡，方能符合社會的需求。因此，隨着土木工程建築活動的預期增長，預期新加坡土木工程的发展前景保持樂觀態勢，土木工程分部的總產量預期會由二零一九年的約77億新元按複合年增長率約4.1%增加到二零二三年年末的約91億新元。

此外，根據Ipsos報告，預期樓宇建築活動在二零一九年之後將繼續有所增長。此積極期望主要可歸因於新公營房屋建造工程、商業大廈重建工程及工業項目的持續發展，該等發展預期會為未來五年持續增長。因此，按經核證付款劃分的樓宇建築活動的產量價值亦預期由二零一九年的約208億新元按複合年增長率約3.5%增加到二零二三年年末的約238億新元，理由如上文所述。

業 務

此外，根據Ipsos報告，新加坡政府在醫療科學及金融服務等領域鼓勵經濟多元化發展，以吸引投資流入國內。隨著該等行業發展，對妥善基礎設施、對外連接及住房設施的需求會同時增加，從而為新加坡樓宇建築及土木工程創造機會。此外，新加坡政府多年來高度重視構建及開發正確的基礎設施及住房計劃來加強及改善新加坡的對外連接及其公民和居民的生活品質。多年來，實施了結構化及細緻的規劃，涵蓋了水、土地、工業基礎設施及可持續環境等所有方面，以確保國家進步及保持其作為世界最宜居的城市之一的地位。於後續幾年，預期新加坡建築業會從樓宇及基礎設施項目的多方面發展中獲益，大部分來自改善基礎設施及提升住房的大量政府資金。因此，土木工程及樓宇建築工程分部的機遇將保持活躍。

除全面把握新加坡建造業的新興業務機會外，具體而言，我們亦擬通過升級目前的登記承辦更多(尤其是更大型的)公營建築項目。於往績記錄期間，(其中包括)我們持有CW02工種B1級登記，該等登記允許我們直接投標合約價值不超過40百萬新元的新加坡政府機構的土木工程合約。於同期，我們的經營規模一直不斷擴張，其可由以下事實佐證(i)於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年，我們分別獲授四項、四項及兩項合約金額為10百萬新元或以上的項目；及(ii)截至二零一九年二月二十八日止五個月，我們已成功獲得一份合約金額約為30.6百萬新元的合約。因此，鑒於業務規模的不斷增長及相關政府機構評估的正面反饋，董事相信，展望未來，我們能投標及獲得更大型的項目(即合約金額逾40百萬新元的項目)。因此，秉承我們過往的策略，我們擬申請升級至CW02工種A2級登記。據我們的新加坡法律顧問告知，我們已符合除往績記錄要求外的所有要求。根據往績記錄要求，我們須於過往三個年度完成合約價值不少於65.0百萬新元的土木工程項目。有關進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽－註冊及保存要求」一節。於最後實際可行日期，我們已完成往績記錄要求的65.0百萬新元中的38.2百萬新元及項目9及項目13(總合約價值約為37.2百萬新元)將於二零一九年十二月前後完成。我們擔任項目9及項目13的總承建商。經考慮項目9及項目13的有關工作進度及該等項目的預期完成日期，且為確保我們已充分滿足往績記錄要求的標準，並提升我們獲得審批的概率，我們計劃

業 務

於二零一九年十二月前後提交申請並預計於二零二零年二月前後獲得升級登記。有關登記要求的更多詳情，請參閱本文件「監管概覽－新加坡建築商及承建商的發牌制度」一節。一經成功申請，我們即能直接投標合約價值不超過85百萬新元的合約。此外，由於升級登記需要顯著的往績記錄及更大的財務能力，董事認為，我們不僅將能競投來自新加坡政府機構的更大規模的土木工程合約，該升級亦將使客戶更為信納我們的能力、財務狀況及信譽，並因此增加我們於日後競投大型及更多合約的競爭力。

董事認為我們的業務擴張擁有大量需求，且相信，經計及上文所述市場機遇及下列因素，倘我們持續增加我們的可用資源，我們將能夠達到業務增長：

- (i) 於往績記錄期間，我們實現業務穩定增長。於二零一五／一六財年，我們錄得收益約為44.7百萬新元，於二零一六／一七財年增至約60.3百萬新元及於二零一七／一八財年增至約84.0百萬新元。與截至二零一八年二月二十八日止五個月錄得的收益約23.9百萬新元相比，截至二零一九年二月二十八日止五個月我們的業務大幅增加並錄得收益約44.9百萬新元。於往績記錄期間業務穩定增長乃主要由於(i)貢獻收益10百萬新元以上的大型項目的數量增加。就二零一五／一六財年而言，我們並無任何貢獻收益10百萬新元或以上的項目，而於二零一六／一七財年及二零一七／一八財年，我們分別擁有一個及三個貢獻收益10百萬新元或以上的項目；及(ii)我們就項目完成的工程增加。如上所述，於遞交標書及報價前，我們已考慮多種因素，包括但不限於我們的可用資源、我們近期的預期工作量、於遞交標書及報價日期的手頭項目及我們的投標策略。因此，我們已遞交的標書及報價數量及成功投標及報價的合約價值可能於各年波動。連同上文所述我們於往績記錄期間的收益增加，我們於二零一六年九月三十日、二零一七年九月三十日、二零一八年九月三十日及二零一九年二月二十八日已維持連續積壓收益，其共同顯示於往績記錄期間任何時間點對我們的業務增長的穩定及大量需求；
- (ii) 除於往績記錄期間我們的業務增長外，董事相信，我們正經歷持續的業務增長，乃由於於往績記錄期間後我們將確認的收益(包括(a)將於二零一九年二月二十八日確認的收益，金額約為67.1百萬新元；及(b)我們於二零一九年三月一日至最後實際可行日期獲授的新項目及更改令，金額約為50.0百萬新元)將超過二零一七／一八財年(即於往績記錄期間收益最高之財政年度)之收益；

業 務

- (iii) 除我們於最後實際可行日期積壓的項目外，共有合約總額約為261.0百萬新元的21份投標及報價之結果於最後實際可行日期尚未公佈，且於最近三個財政年度，我們已錄得按投標及報價數量計的平均成功率約51.1%及按合約價值加權的平均投標及報價成功率約39.3%；及
- (iv) 於最後實際可行日期，我們有21名持有CW02工種A2級執照的承建商，及根據Ipsos報告，市場上通常出現若干土木工程項目，其要求擁有CW02工種A2級執照資格。我們的董事認為該需求可由以下事實證明，即經參考從二零一九年三月一日至最後實際可行日期期間刊登於GeBIZ系統的項目資料，有五個項目要求擁有CW02工種A2級執照，倘我們已擁有該執照，則可進行投標。此外，根據Ipsos報告，隨著公營界別的大型基礎設施項目(通常需要高級承建商進行有關工程)落實，近幾年土木工程建築需求依然強勁。特別是，來自裕廊區域線及樟宜機場5號客運大樓基礎設施工程的支持，預計於二零一九年將獲授總價值82億新元至99億新元的土木工程項目。因此，我們的董事認為，於成功申請註冊升級後我們將尤其在更大型的公營建築項目方面有大量競投機會。

此外，鑒於(i)我們錄得的收益顯著增加，從截至二零一八年二月二十八日止五個月的約23.9百萬新元增加約87.9%至二零一九年同期的約44.9百萬新元；(ii)於最後實際可行日期尚未確認之積壓項目的合約價值達至約71.4百萬新元，其中約59.4百萬新元將於二零一九／二零財年或其後確認；(iii)於最後實際可行日期，有21份標書及報價結果仍未定，其合約價值合共約為261.0百萬新元。經考慮按投標及報價合約價值加權的最近三個完整財政年度平均成功率(即39.3%)，我們的董事相信我們能夠獲得足夠合約證實我們的業務表現超過了二零一八／一九財年；(iv)Ipsos預測新加坡建築產值將由二零一九年的約285億新元按約3.6%的複合年增長率增至二零二三年末的約329億新元；及(v)我們擬於二零一九年十二月升級至CW02工種A2級執照。倘我們能夠成功升級該執照，我們或能夠投標及獲得更大項目，即合約金額在40百萬新元及85百萬新元間的項目，且我們的董事相信有關升級

業 務

亦能夠提升客戶對本集團的認可。因此，我們深信能超過二零一八／一九財年的業務增長情況。然而，考慮到我們現有資源的限制，董事認為我們應繼續通過以下方式增加可用資源及提升競爭力，以承辦更多更大規模的建築項目：

加強財務狀況

開展新項目時，在項目早期階段從客戶收回成本前，我們一般需要承受巨額前期成本，例如直接勞工的薪金、分包費用及材料成本，而該等費用一般約在六個月後方能從客戶收回。根據我們於往績記錄期間的營運歷史，該等前期成本一般佔合約總額的7%。因此，董事認為由於前期成本會佔用我們大部分的資源，為承辦額外的大型項目，我們保持財政穩健乃至關重要。

因此，經計及(i)我們將來的各建築項目均需前期成本；(ii)我們現有可用財務資源將影響我們進一步承接我們現有規模以外的額外新項目的能力；及(iii)我們的經營規模預期將如上文所述方式增長，我們擬加強可用財務資源，以於日後滿足我們的項目客戶要求的前期成本，及使我們能在現有營運規模之上承接額外新項目。尤其是，我們計劃動用一部分[編纂][編纂]以撥付已遞交標書及報價之前期成本，該等標書及報價結果於最後實際可行日期待定，詳情載列如下：

投標或報價範圍	已遞交標書 及報價數量	標書及 報價總額 千新元	最近三個	前期成本的 估計比率	預期將成功的
			完整財政年度 按標書及報價 合約價值劃分 的加權平均 成功率		標書及報價 估計前期 成本總額 千新元
10百萬新元或以上	13	227,042			
5百萬新元或10百萬新元以下	3	25,331			
1百萬新元或5百萬新元以下	3	8,417			
1百萬新元以下	2	214			
總計	21	261,004	39.3%	7%	7,180

業 務

估計前期成本金額乃由管理層經參考(a)最近三個完整財政年度按標書及報價合約價值劃分的加權平均成功率；及(b)於往績記錄期間我們的營運歷史中項目的前期成本比率(即約7%)估計。於最後實際可行日期，於21份已遞交標書及報價中，總投標金額約為204.4百萬新元的13份標書及總報價金額約為56.6百萬新元的八份報價的結果待定。具體而言，於我們已遞交的21份標書中，經計及各種因素，如(1)我們已入圍招標面試；及(2)我們已與客戶進行多輪協商，董事認為，我們有相對較高機會獲授投標金額約為14.1百萬新元的一份投標。由於據我們董事所知，剩餘所遞交的標書及報價處於投標早期階段，因此，我們參考我們於往績記錄期間的相應投標及報價成功率。下表載列我們認為獲授的可能性相對較高的投標的詳情：

客戶	項目類型	我們的角色	公營／ 私營界別	預計項目 開始日期	總投標金額 (千新元)	預計前期 成本 (千新元)
客戶J ^(附註)	土木工程	總承建商	公營	二零一九年第四季度	14,055	984

附註：客戶J為新加坡政府部門的法定機構。

根據如上說明，董事估計約7.2百萬新元將須撥付我們已投標項目的前期成本。經考慮我們的可用資源及銀行透支，我們須運用部分[編纂][編纂](即約[編纂]新元)為我們擴張的該等前期成本融資。倘我們無法獲得上表列述的已投標項目，我們將動用[編纂]以撥付授予我們的其他新項目之前期成本。

我們於最後實際可行日期及待定之投標及報價擁有相對較大的投標及報價總額。此乃由於我們更加積極地競爭額外項目以把握土木工程及樓宇建築行業的增長機遇。因此，於日後，根據上述分析，倘我們成功獲得已遞交標書及報價，我們預期前期成本要求將有所增加。

業 務

於往績記錄期間，我們以我們的內部資源及債務融資為前期成本提供資金。然而，鑒於(其中包括)缺乏營運資金，我們已拒絕估計合約金額合共約為8.6百萬新元的投標邀請，且我們已就於最後實際可行日期估計合約總額約為261.0百萬新元的投標及報價採用一個競爭力相對較低的定價方式，即通常設定比類似項目更高的毛利率。此外，於二零一九年二月二十八日，我們的銀行透支已達至約5.2百萬新元，而我們的融資成本約佔截至二零一九年二月二十八日止五個月稅前溢利的約14.5%。因此，經考慮(i)我們於最後實際可行日期的積壓項目；(ii)我們於最後實際可行日期仍未有競投結果的已遞交標書及報價以及我們於往績記錄期間的投標及報價成功率；(iii)建造業不斷出現的業務機會以及我們擬升級至CW02工種A2級執照；及(iv)前期成本要求因我們的業務增長而進一步提高，我們的董事認為，我們需要額外財務資源為我們的前期成本需求融資。儘管我們已投標項目的前期成本可由內部資源及／或額外銀行信貸撥付，使用[編纂][編纂]撥付該等項目為更佳選擇，原因為我們能夠保留我們的可用資源以(i)保持相當於我們一個月的平均每月營運成本的最低現金結餘(即約6.1百萬新元)，以滿足我們的日常營運中不時產生的流動資金需求(於往績記錄期間，當我們的貿易應收款項週轉天數約為30天時，我們可能無法悉數或及時收到客戶付款，其詳情載於「未來計劃及[編纂]—[編纂]之理由—滿足我們為實施未來計劃的實際資金需求」一節)；(ii)減少我們的借貸負擔；及(iii)於[編纂]後成功推行我們的擴張計劃時計劃進一步業務發展(如下文段落所述)。此外，如本文件「未來計劃及[編纂]—[編纂]之理由—滿足我們為實施未來計劃的實際資金需求」一節所述，根據我們與新加坡多間金融機構的初步討論，我們明白我們不可能在沒有提供任何擔保或質押資產的情況下獲得一般營運資金貸款。因此，經計及(i)維持我們當前的業務運營規模之流動資金狀況；及(ii)如上所述，我們的預期業務增長及相關的前期成本需求增加，董事認為，需要額外資金(即[編纂][編纂])來滿足逐漸增加的前期成本需求及實施我們的擴張計劃。

業 務

加強機隊

我們為客戶開展土木工程及樓宇建築工程的能力，主要視乎機械的可用程度。於最後實際可行日期，我們已維持一支逾100多種機械(包括液壓挖掘機、滾輪壓實機、推土機、鉸接式自卸卡車及破碎機等)的機隊，以履行不同類型的土木工程及樓宇建築工程。董事相信我們對機械作出的投資，讓我們能夠應對不同規模及複雜程度的建築工程。因此，我們對機械(如液壓挖掘機、鉸接式自卸卡車及破碎機)作出的持續投資就提升我們的能力而言屬必需，因為我們對該等機械的使用率甚高。有關我們主要機械的使用率的詳情，請參閱本節「我們的機械－使用率」一段。

於最後實際可行日期，我們擁有50台液壓挖掘機、兩台鉸接式自卸卡車及兩台破碎機。為符合業務增長，我們的機械數量於往績記錄期間不斷增加。於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月，我們分別以成本約2.3百萬新元、1.1百萬新元、1.5百萬新元及零投資於新機械。特別是，我們於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年、二零一七／一八財年各年分別購置了14台、四台、三台液壓挖掘機，以(i)取代22台於往績記錄期間已處置的已損壞或老式或無法高效運作的液壓挖掘機；及(ii)增強我們的現場運作能力及減少執行時間，因為新收購機械更為先進。另一方面，我們已於二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年分別購置了兩台及三台其他機械(按界定可包括推土機、鉸接式自卸卡車、破碎機等)。截至二零一九年二月二十八日止五個月，由於機械狀況良好，故我們並無處置任何機械。然而，基於董事的經驗並考慮我們的機械的使用年限及使用率，自最後實際可行日期至二零二一年九月三十日期間，有6台液壓挖掘機預期將因進行土地施工的潛在損壞而被處置或無法高效運作。因此，鑒於上文所述因素，董事認為，本集團須繼續投資更先進的新機械並取代落後的機械。

儘管如此，於往績記錄期間，考慮到我們自有機械的高使用率、我們的業務增長及擁有多部機械以同時應對不同建築項目的需求，我們亦更加地依賴供應商就該等類型的機械提供機械租賃服務以支援我們的業務營運。於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月，我們分別產生廠

業 務

房及機械及卡車租金開支約為0.6百萬新元、0.9百萬新元、1.3百萬新元及0.2百萬新元。董事認為該租金開支之增長乃主要由於不斷擴大的項目規模(涉及工程的各個方面)及我們的業務經營發展。

因此，秉承我們過往的策略，為通過同時承辦多個額外，尤其是更大型的項目以應對未來擴張及業務發展，我們擬使用約[編纂]新元以購置16台額外液壓挖掘機(包括六台作為替換)、兩台鉸接式自卸卡車及一台破碎機，進一步擴大機隊。董事認為，根據我們的經營需求，經計及(i)於最後實際可行日期我們手頭項目的數量及我們當前營運規模上預期將有額外的新建築項目；(ii)我們的機械於往記錄期間的高利用率；(iii)截至二零一八年九月三十日止三個年度，我們的機械租賃開支呈上升趨勢；及(iv)由於上文所述，預計未來將有6台液壓挖掘機因進行土地施工的潛在損壞而被處置或不能高效運行，計劃收購的機械數量在商業上乃屬合理。

此外，我們擬使用約[編纂]新元購置一輛用於拖運重型建築設備的拖車。於往績記錄期間，我們並無該類機械，因而需要依賴機械租賃服務。然而，經考慮我們的預期業務增長及上述我們擬購置的額外機械，我們的董事認為使用我們的機械以運送我們的建築機械及設備符合我們的最佳利益。

業 務

秉承我們過往的策略，董事相信購置機械符合我們的最佳利益，原因如下：

- (i) 董事認為我們將能夠通過使用機械履行工程，減少我們對機械租賃服務的需求及由此產生的相關成本，達成更高的盈利能力，因為供應商收取的機械租賃成本一般已包括加價。下表載列購買與租賃擬將購買的機械之間的對比：

機械類型	擬購買 單位數量	預期使用 年限	自第三方 租賃機械及 汽車的預計 年度開支 千新元	購買後的 預計年度 折舊開支、 保養、 保險及 存儲成本 千新元
不同作業重量的				
液壓挖掘機	16	5年	942	648
破碎機	1	5年	264	140
鉸接式自卸卡車	2	5年	288	199
拖車	1	5年	560	405
卡車及貨車	7	5年	96	57
			<u>2,150</u>	<u>1,449</u>

根據上述分析，通過購買上述機械（於機械預期使用年限內），我們每年可節約成本約0.7百萬新元。此外，根據董事相應的行業經驗，我們認為，倘有關機械保養得當，則其於預期可使用年期後通常仍可使用。因此，於機械完全折舊的中長期內，假設該等機械保養得當，成本節約將無需被折舊開支抵銷，而將大幅增加；及

業 務

- (ii) 擁有自有機械將讓我們能夠自由編排工作時間表，毋須受限於外部機械租賃服務的可用性，以避免日後若干不可預測的波動，如在特定時間點出現機械租賃服務短缺的問題，或租賃成本波動的問題。因此，我們通過擁有自有機械，能夠準時提供服務，毋須產生額外成本。

此外，與我們的建築服務配套，我們亦安排使用我們的卡車及貨車於有所部署時運送我們的現場工人及建築材料往返建築工地。於最後實際可行日期，我們擁有27輛卡車及貨車。為符合業務增長，於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年，我們分別以成本約1.2百萬新元、0.9百萬新元及1.2百萬新元投資於新汽車。特別是，我們於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年分別購置了三輛、兩輛、三輛卡車及貨車。截至二零一九年二月二十八日止五個月，儘管我們僅為續新汽車的許可證錄得成本約0.1百萬新元，但我們一直在自供應商尋求汽車報價，且在考慮到為二零一八／一九財年上半年的投標及承接項目維持充足運營資金的同時計劃在二零一八／一九財年下半年購買額外的汽車。除添置我們的卡車及貨車外，我們亦委聘更多供應商運輸建築材料(包括現場工作產生的挖掘材料及建築廢料)，其可由運輸開支的增加(由二零一五／一六財年的約0.2百萬新元增至二零一六／一七財年的0.7百萬新元並進一步增至二零一七／一八財年的4.5百萬新元)佐證。截至二零一九年二月二十八日止五個月，我們的運輸開支較截至二零一八年二月二十八日止五個月的約0.4百萬新元進一步增至約2.3百萬新元。我們的董事認為該增長乃由於我們經擴大的項目規模(涉及不同工程)及業務經營增長。

因此，展望未來，鑒於我們營運規模的計劃擴張，我們的董事預期安排運送現場工人及建築材料之需求將相應進一步增加。具體而言，我們的董事認為我們的員工規劃路線及安排卡車及貨車及時運送我們的現場工人及建築材料至相應工程地點在實踐中不便及對彼等造成負擔，而在我們的建築項目位於分散位置的不同工程地點之時尤其如此。我們的董事相信擁有更多卡車及貨車將使我們能夠在進行路線規劃時有更大的靈活性，並最小化按時間表運送我們的工人至彼等的工程地點出現延遲的風險。因此，秉承我們過往的策

業 務

略，為應對運送需求的預期增加，我們擬使用約[編纂]新元購置七輛額外卡車及貨車。董事認為，經計及於最後實際可行日期我們手頭項目的數量及我們當前營運規模上預期將有額外的新建築項目，根據我們的營運需求，我們計劃收購的卡車及貨車數量屬商業合理。

於往績記錄期間，我們已根據融資租賃安排（通常為兩至七年）購買大量機器且實際利率介乎年利率2.4%至6.5%。董事已考慮通過融資租賃購買上述額外機械的可行性，並認為本集團通過使用[編纂][編纂]部分進行購買將符合本集團的最佳利益，原因為：

- (i) 於二零一九年二月二十八日，我們的銀行借款、銀行透支及融資租賃責任約為24.3百萬新元及我們的資產負債比率約為86.0%，且我們需要緊密監控我們的資產負債，從而避免承受流動資金風險；
- (ii) 於截至二零一九年二月二十八日止五個月，我們的融資成本約為我們除稅前溢利的約14.5%，且我們的利息開支之進一步增加可能對我們財務表現造成不利影響；
- (iii) 若干融資租賃要求控股股東提供擔保，而持續依賴控股股東提供個人擔保及其他形式的財政援助將阻礙我們實現財政獨立；
- (iv) 如上文所述，於往績記錄期間，我們根據融資租賃安排收購了大量機器，以支持我們的業務運營。然而，根據我們與兩間金融機構（我們於往績記錄期間已與彼等訂立融資租賃安排）的初步討論，我們了解到，經考慮機械收購成本及我們的高資產負債率，金融機構僅願意向我們提供1.0百萬新元之融資租賃，該金額低於我們計劃收購機械所需的約6.2百萬新元。此外，倘我們的資產負債率進一步增加，且我們債務融資申請由於我們的流動資金狀況不佳被拒或我們僅能以並不有利的條款獲得融資租賃，則我們的日常業務運營將受到不利影響；
- (v) 融資租賃還款將由我們的營運所得現金撥付，倘機械的收購計劃由融資租賃提供資金，該收購將在很大程度上受限於來自經營所產生的足夠現金的時間的不確定性，乃由於我們須首先確保有足夠的資金償還融資租賃且我們的擴張計劃所得款項因此可能受到影響。特別是，於二零一五／一六財年、二零一六／

業 務

一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月，我們的還款責任包括銀行借款及融資租賃，分別約為3.9百萬新元、3.2百萬新元、3.0百萬新元及1.3百萬新元；及

- (vi) 如下文所闡述，我們擴張計劃中的每項業務目標相互補充，為增強我們服務能力的一項不可或缺的舉措，以捕捉土木工程及樓宇建築工程需求的預測增長，及因此我們擴張的成功與否取決於該等目標是否能夠以協調及有計劃的方式同時執行。然而，通過融資租賃收購資產，同時通過股權融資進行我們擴張計劃中的其他目標可能導致執行時間錯配。例如，倘我們已訂立收購額外機械之融資租賃安排且[編纂][編纂]獲延遲，我們或會就該等額外機械產生大量儲存成本，因為[編纂]不足以增強我們的財務狀況及增強我們的人力資源，以便於承接我們當前經營規模外的額外項目及無法產生額外收入。同樣，倘我們已成功上市但無法及時獲得融資租賃安排，我們的業務擴張亦將受到影響。因此，為解決不同融資方式的時間錯配問題，董事認為採用單一融資方式為整個擴張計劃提供資金，以實現更好的協調，對於實施我們的擴張計劃而言更可取；而經考慮全面實施我們的業務策略所需的數額，使用股權融資更適合我們的擴張計劃。

此外，如本文件「未來計劃及[編纂]—[編纂]之理由—滿足我們為實施未來計劃的實際資金需求」一節所述，根據我們與新加坡若干金融機構的初步討論，我們明白我們不可能在沒有提供任何擔保或質押資產的情況下獲得一般營運資金貸款。此外，經考慮上述因素（如資產負債率、融資成本佔稅前溢利的比例及還款責任），我們的董事認為，我們很難以為我們所接受的條款或以合理成本獲得融資租賃，及因此，融資租賃之於上述機械的購買並非首選。

提升勞動力

董事認為我們及時委善承辦及執行項目的能力主要視乎我們的勞動力，尤其是我們項目管理團隊、安全人員及現場工人的能力，彼等分別負責監督項目的整體進程及執行。於最後實際可行日期，我們有34名項目管理員工及173名直接工人（包括八名安全人員）。

業 務

與我們的業務增長相符，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的項目管理人員、安全人員及直接工人數量已持續增長。於二零一六年九月三十日，我們擁有28名項目管理人員，而該人數於二零一八年九月三十日增至32名，並於最後實際可行日期增至34名。另一方面，於二零一六年九月三十日，我們擁有136名直接工人(包括五名安全人員)，該人數於二零一八年九月三十日增至142名(包括六名安全人員)，並於最後實際可行日期增至173名(包括八名安全人員)。經計及以下因素：(i)根據管理層的最佳估計，我們已全面調配目前的勞動力，我們於往績記錄期間委聘了分包商，亦於往績記錄期間經考慮(其中包括)人手限制而遞交了董事認為具較低競爭力的標書及報價乃為有力證據；(ii)我們於日後的項目數目預計將會多於我們於往績記錄期間承辦的項目，故我們須調配相對多的工人；及(iii)董事相信在競投新項目時，我們提供優質服務的能力為成功中標的關鍵之一，故董事認為倘我們希望同時承辦更多更大規模的項目，必須擁有足夠人手應對營運需求。因此，秉承我們過往的策略，為應付未來擴張及業務發展，我們擬通過招聘四名項目管理團隊成員及43名現場工人(包括三名安全人員)來擴大項目管理團隊及現場工人組。具體而言，鑒於上文所述考慮到我們於最後實際可行日期的手頭項目及根據我們當前營運規模所預期的新增建築項目，我們的董事認為，我們的人力擴張規模，即在我們現有項目管理團隊及現場工人基礎上分別增加約11.8%及24.9%，在商業上屬合理。

秉承我們過往的策略，我們一般使用自有勞動資源開展建築工程，且我們相信僱用自有項目管理團隊成員及直接工人，乃符合我們的最佳利益，原因如下：

- (i) 董事認為我們能夠通過以自有人手履行工程，減少我們對分包服務的需求及因此產生的相關成本，將能達至更高的盈利能力，因為分包商向我們收取的分包費用一般已包括加價。僅供說明，經參考三個合約金額約為0.9百萬新元至30.6百萬新元的土木工程項目，且基於根據自分包商獲得報價的分包成本與相關建築項目中相應自有工人的薪金總額之間的差額，董事估計，倘我們使用自有勞

業 務

動力資源開展建築工程，則可將毛利率平均提高約3個百分點，從而實現成本節約。因此，我們的董事認為由於我們能更好地控制營運成本，我們亦能向客戶提供更具競爭力的價格，繼而能提升獲授新合約的能力；

- (ii) 我們的項目管理團隊對我們的項目表現而言十分重要，因此，我們著重確保項目管理團隊適當配備具有合適技能及經驗的員工，能夠密切監督我們的項目；及
- (iii) 我們委聘分包服務的能力主要視乎分包商的日程及可用性。如上文所述，預期建造業的整體市場需求將上升。董事認為，倘我們須於同一時段大致展開多個建築項目，概無保證我們能夠從分包商按合適成本及條款獲得優質分包服務，且有關服務能配合我們的日程。因此，通過維持大量自有工人，本集團能減低未能按商業可行條款獲得分包服務(或完全未能獲得分包服務)所導致的潛在中斷風險。

此外，為符合我們營運規模的預期增長以及我們的資訊科技能力的預期發展，我們擬為我們的安全及行政及財務部門分別招聘三名及兩名新員工。

開發用於製造鋼棒的自用生產區

於往績記錄期間，鋼棒一直為我們建築工程所用的材料之一，不同項目可能需要使用不同規格的鋼棒。然而，我們並無所需機械及工人，準備不同規格的鋼棒供我們自用。因此，於往績記錄期間，我們僅依賴供應商為我們提供鋼棒製造服務，而委聘供應商製造逾4,000公噸鋼棒每年平均產生約0.6百萬新元的成本。

董事已考慮到繼續委聘分包商製造鋼棒而非設立自有生產區的可行性，並認為我們自行準備鋼棒，乃符合我們的最佳利益，原因如下：

- (i) 董事認為我們通過製造建築工程所用鋼棒以供自用，能達至更高的盈利能力，因為分包商向我們收取的分包成本一般已包括加價。由於我們能更好地控制營運成本，我們亦能向客戶提供更具競爭力的價格，繼而能提升獲授新合約的能力；

業 務

- (ii) 於往績記錄期間，我們在委聘分包商向我們及時提供所需服務方面遇上困難。因此，為慎重起見，我們應備有自製的鋼棒，從而減少服務供應短缺或分包商突然提高製造鋼棒的成本的風險；
- (iii) 董事認為有關製作程序（僅涉及屈曲及切割鋼棒）並不複雜。此外，我們部分工人已取得鋼筋工程證書，而董事認為我們經過多年履行建築工程的經驗，亦已掌握所需技術專門知識，並已熟悉客戶的要求及規格。基於上文所述者，董事相信若我們擁有所需機械及招聘足夠人手，我們便能夠設立自用生產區，以自備鋼棒；
- (iv) 於最後實際可行日期，我們的總部位於自有物業，目前用作辦公室及儲存用途。其總樓面面積為34,106.60平方英尺，有足夠空間擺放開發用於製造鋼棒的生產區所需的額外機械及設備；及
- (v) 誠如新加坡法律顧問所建議，我們已取得（其中包括）金屬加工工程的工廠通知書，且我們毋須獲得任何其他許可證、許可、證書或批准，仍能開發用於製造鋼棒的生產區。

因此，我們擬通過購置生產機械（如板材沖壓機、空氣壓縮機、折彎機、切割機、焊接機、貨架及部分規劃配件）及招聘生產工人，於總部開發用於製造鋼棒的自用生產區。安裝所需機械及招聘有關人員之後，預計我們能夠自行準備鋼棒並減少委聘分包商進行鋼棒製造的需求，較之類似鋼棒製造服務的過往分包費用，我們將從整體上節省40%以上的成本。由於我們能節省該巨額成本，董事相信我們能向客戶提供更具競爭力的價格，繼而能獲授及承辦更多私營界別建築項目。

投資建築資訊模型及企業資源規劃系統，以提升我們的資訊科技能力及項目執行效率

經考慮到我們的擴張計劃及於管理我們業務營運相關的複雜程度將會增加，我們擬升級資訊科技系統，以提升項目管理效率。尤其是，我們擬引入建築資訊模型軟件連同若干配套支援硬件設備，以提升我們於項目管理方面的效率、能力及技能。使用建築資訊模

業 務

型軟件可加強技術數據計算及繪圖的準確性及精確度，亦能提供清楚的概念圖，因為該軟件可輸出三維度的草圖，能協助工人明白有關工地的工程。因此，董事相信，使用建築資訊模型軟件將能(i)改善工程師編製圖測及規劃時的工作能力及效率；(ii)幫助工料測量師計算項目所用材料的數量；及(iii)協助項目經理在項目施工初期確認及追蹤工程的潛在問題。

就提升我們管理及執行項目的能力及效率，我們亦擬引入一個可簡化採購材料過程的企業資源規劃系統。董事相信有關企業資源規劃系統能在以下方面改進我們的營運：(i)通過允許項目管理團隊以網上應用程式(該程式亦有手機版本)發送採購要求，促進訂購過程；(ii)通過允許項目經理及／或執行董事在網上批准付款，促進批准採購訂單的過程；(iii)通過自動從採購要求生成採購訂單，促進處理採購訂單的過程；(iv)通過將所有採購要求儲存於中央數據庫，減少採購訂單出錯及重複的情況；及(v)通過將所訂購材料與相關項目進行匹配，並允許採購團隊提取及追蹤任何實時下達的採購訂單，促進對採購訂單的管理。於最後實際可行日期，我們的採購團隊一直手動輸入項目管理團隊下達的材料採購訂單詳情。董事相信引入有關企業資源規劃系統將(i)能夠將數據實時輸入我們的系統；及(ii)減少有關手動輸入數據出錯的風險，因而促進採購過程以及項目實施。

進一步擴展我們的物業投資業務

根據Ipsos報告，作為區域金融及商務中心，新加坡吸引眾多當地及國際公司在新加坡投資工業及商業房地產。新加坡物業需求預期將受其人口增長驅動。此外，受到新加坡牢固的經濟基礎、政治穩定及透明業務環境推動，外國投資者積極投資新加坡物業作為應對貨幣貶值的貨幣對沖，尤其是如中國內地居民等高淨值人士。然而，新加坡政府已實施物業降溫措施以控制物業價格，尤其是住宅物業價格。有鑒於此，除新加坡政府實施的任何降溫措施外，估計房地產價值將呈現上升趨勢。此外，根據Ipsos報告，工業及商業樓宇價值將不會受到新加坡政府降溫措施的重大影響，此乃由於該等措施主要針對住宅樓宇。

業 務

秉承我們的過往策略，在我們的管理層認為合適的情況下，我們收購了增值潛力良好且具有投資租金價值的物業，以建立另一種經常性收益來源。因此，經計及多種因素，如(i)我們擬收購的投資物業的潛在租金價值；(ii)於最後實際可行日期，我們的所有八項投資物業已租出；及(iii)除建築工程外，我們擬進一步建立經常性收益流，以減低我們承受建造業任何潛在變動的風險，我們擬通過收購更多投資物業以擴大物業投資業務。具體而言，我們的董事認為隨時收取大致相等於或超過我們的行政及財務員工成本(其屬經常性質，且不論業務表現如何均相對固定，但同時對我們的業務運營而言為基本組成)的經常性收入符合我們的最佳利益。根據於最後實際可行日期我們的八項投資物業及兩項出租予方先生及趙先生的物業的月租，我們能夠每年自出租該等物業產生約0.8百萬新元之毛利。另一方面，於二零一七／一八財年，我們的行政及財務人員的基本年薪及中央公積金供款(不包括董事酬金)約為0.8百萬新元。因此，鑒於上文所述可能導致我們行政員工成本不斷增加的擴展計劃，董事認為，倘我們能按照計劃獲得額外投資物業，我們將能產生充足的經常性毛利以全面涵蓋日後不斷增加的行政員工成本。我們的董事進一步認為，當前為我們擴大物業投資業務的適當時間，原因為經考慮新加坡房地產值錄得約1.4%的負複合年增長率，由二零一三年的約510億新元減少至二零一八年的估計約475億新元，且根據Ipsos報告支持，預計新加坡房地產價值將有上升趨勢，我們將能夠按划算的價格收購投資物業，從而產生合理回報。

董事確認於最後實際可行日期，我們並無認定任何目標場所，亦無訂立任何正式收購協議。儘管如此，根據(i)我們於新加坡進物業投資的經驗；及(ii)我們經考慮潛在成本及相應資本增值潛力及／或租金之現行市場資料後，擬收購新加坡兩個額外工業單位，而有關單位最好符合以下條件：(i)總樓面面積約為3,000平方英尺至4,000平方英尺；(ii)位於裕廊東區(工業區)；及(iii)預算代價介乎1.1百萬新元至1.6百萬新元，有關金額範圍經參考新加坡物業經紀告知的類似類型的物業的目前銷售價釐定。根據物業代理提供的資料，董事留意到新加坡市場上有符合上述條件的物業正在出售。

經參考自物業代理獲得的現行市場資料後，預計該等物業的每年租金收入總額合共將約為0.2百萬新元。相較該等投資物業約2.8百萬新元的估計收購成本(亦包括須繳付之印花稅及翻新成本)，預期租出該等投資物業的潛在回報初始將約為每年6%。於最後實際可行日期，董事認為該

業 務

潛在回報可與我們於租賃工業物業方面的經驗相比較，其產生的回報率約為5.5%，相對高於住宅物業（約2.3%）。因此，董事認為保留及租出上述物業以產生經常性租金收入具商業吸引力。倘日後市況對我們有利，我們亦可在管理層經計及未來市場資料後，在其認為適當時考慮出售該等物業，以實現資本增值。

董事已考慮到以按揭形式收購上述投資物業的可行性，並認為通過使用部分[編纂][編纂]收購乃符合本集團的最佳利益，因為董事考慮到(i)於二零一九年二月二十八日，我們的銀行借款、銀行透支及融資租賃責任約為24.3百萬新元及我們的資產負債比率約為86.0%，而我們需要緊密監控我們的資產負債，從而避免承受流動資金風險；(ii)於截至二零一九年二月二十八日止五個月，我們的融資成本約為除稅前溢利的14.5%，不產生可對我們財務表現造成不利影響的額外利息開支乃符合我們的最佳利益；(iii)按揭通常會要求控股股東提供擔保，而持續依賴控股股東提供個人擔保及其他形式的財政援助將阻礙我們實現財政獨立；(iv)由於我們計劃收購額外投資物業，我們的董事已嘗試詢問兩間新加坡金融機構按揭貸款事宜，且基於我們與金融機構的初步討論，我們了解到，由於我們的當前債務狀況，我們在沒有控股股東提供個人擔保的情況下或根據我們的現有按揭貸款融資的當前條款能夠獲得額外按揭貸款融資的可能性較低；及(v)由於償還按揭將由經營所得現金提供資金，故倘投資物業的收購計劃由按揭提供資金，我們為建築項目(如上所述)的前期成本提供資金的能力可能受阻，或由於經營所得現金必須首先用於償還按揭，我們可能因此無法承接新項目。這體現在於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月，我們還款責任(包括銀行借款及融資租賃)分別約為3.9百萬新元、3.2百萬新元、3.0百萬新元及1.3百萬新元，且無論如何，我們經營活動所得現金流量與銀行還款之間存在時間錯配，及我們於相關期間並無可用現金，則或會發生違約，且我們將遭受(其中包括)終止相關融資並要求立即償還或歸還相關物業或機械。因此，董事認為我們難以取得合理成本的抵押貸款，及通過使用按揭融資收購額外物業以進一步增加我們的還款責任將不符合本集團最佳利益。

業 務

推行業務策略

根據我們的擴張計劃，我們目前擬(i)加強財務狀況；(ii)增強機隊；(iii)加強人力；(iv)開發用於製造鋼棒的自用生產區；(v)投資建築資訊模型及企業資源規劃系統；及(vi)收購更多投資物業。

就上述策略(i)至(v)而言，董事認為我們擴張計劃內的上述各策略互補，其代表我們為抓住土木工程及樓宇建築工程的預計增長需求而提升服務能力的整體倡議。具體而言，我們是否能擴張成功，視乎我們是否能按預定方式協調地同時施行該等目標。此外，董事認為我們抓住物業投資的機遇，以進一步擴大投資物業組合及進一步多元化收益流，對我們同樣重要。有關相關風險，請參閱本文件「風險因素－我們的業務策略可能不成功，又或未能於預期時限或估計預算內達成」一節。

由於全面推行我們的擴張計劃需要總額逾17.4百萬新元，我們的董事認為我們無法僅以內部資源為擴張計劃提供資金，而不對財務狀況及流動資金造成不利影響。因此，董事認為本集團必需籌集外部資金，以確保我們能夠同時推行擴張計劃項下的多個目標，故董事相信於香港[編纂]將能促使我們推行未來計劃，且實現業務策略。有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

業 務

建築服務

土木工程

於往績記錄期間，我們從公營及私營界別的客戶承辦以項目為基礎的土木工程，當中涉及設計及／或基礎設施建築、道路、隧道及部分配套設施。

我們履行一系列的土木工程，包括道路工程、土方工程、渠務工程、護土及固土結構工程及土質改良工程。

樓宇建築工程

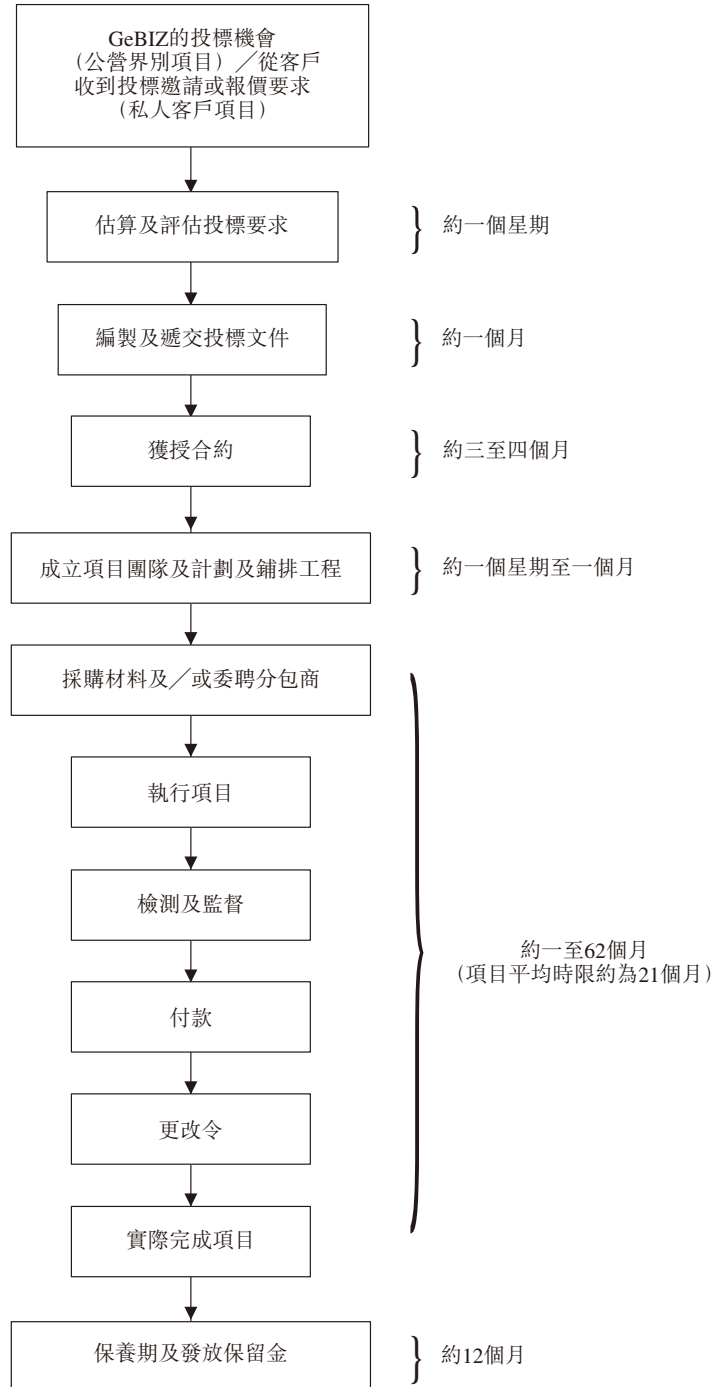
我們從公營及私營界別的客戶承辦以項目為基礎且主要與工業樓宇有關的土木工程。於往績記錄期間，我們已履行一系列樓宇建築工程，包括地基工程、打樁工程、加建及改建工程及機電工程。

其他配套服務

於往績記錄期間，我們亦會提供與建築工程有關的其他配套服務，當中包括為客戶提供建築材料的物流及運輸服務。應客戶及供應商的要求，我們已協助客戶處理、交付及／或處置丟棄在建築工地的建築材料，如泥土及石頭。

業 務

營運流程



業 務

以下為上文所述的主要營運程序的詳情：

GeBIZ的投標機會／從客戶收到投標邀請或報價要求

於往績記錄期間，我們主要通過(i)刊登於GeBIZ系統(新加坡政府的一站式電子採購門戶網站)的投標機會或(ii)從客戶收到的直接投標邀請或報價要求獲得新業務。有關進一步資料，請參閱本節「銷售及營銷」一段。

在部分項目中，作為競投過程的一部分，在收到投標邀請前，部分客戶可能會向我們寄發包括潛在項目的一般資料的意向函，要求我們表示是否有意投標。倘我們已表示有意投標，則潛在客戶會為我們提供投標邀請，當中會詳述有關項目的資料。

估算及評估投標或報價要求以及編製及遞交標書或報價

一般而言，我們會審閱及估算招標文件及／或可得資料，以評估項目的規模、我們的能力、項目的預期複雜程度以及項目的可行性，以決定是否繼續編製投標建議書或報價。

倘我們經評估後決定覓得某潛在項目，我們會為編製投標文件或報價而開展前期工程。其後，我們會主要根據成本估算及利潤率釐定投標價或報價。就定價政策而言，請參閱本節「建築服務－定價策略」一段。此外，受到工地狀況之限，我們可能亦會在即將承辦的項目的所在位置進行工地考察，以更好了解工地及所涉及的工程的複雜程度。我們亦可能會從供應商獲取建築材料成本的報價，並從分包商獲取可予分包的工程的報價。

就遞交標書而言，我們一般會編製一組相對全面的文件，內容包括技術規格、工料清單及建築時間表。就報價而言，我們會提供一個僅包括單位價格及基本合約條款的報價。

業 務

獲授合約

在敲定投標建議書或報價之後，我們會向潛在客戶遞交標書或報價。我們可能須參與訪問或進一步遞交文件，以回應疑問或澄清所遞交的標書，及磋商及敲定合約條款。倘我們競投或報價成功，客戶可向我們發出中標函，以確定我們獲委聘一事。

下表載列我們於往績記錄期及直至最後實際可行日期的標書及報價統計數字：

	二零一五/ 一六財年	二零一六/ 一七財年	二零一七/ 一八財年	截至 二零一九年 二月二十八日 止五個月	自二零一九年 三月一日至 最後實際 可行日期
已遞交標書及報價數目	68	46	31	40	32
成功投標及報價數目	41	19	16	18	10
按標書及報價數量計的					
成功率(附註1)	60.3%	41.3%	51.6%	48.6%	71.4%
已遞交標書及報價(結果待定者 除外)的合約價值(附註2)					
(千新元)	255,744	318,448	98,104	305,763	54,427
成功標書及報價的合約價值					
(千新元)	95,335	73,596	56,517	53,952	33,839
按合約價值劃分標書及報價的					
加權成功率(附註3)	37.3%	23.1%	57.6%	17.6%	62.6%
已遞交標書及報價的平均合約					
價值(千新元)	3,761	6,923	3,165	8,264	3,888
成功標書及報價的平均合約價					
值(千新元)	2,325	3,873	3,532	2,997	3,384

業 務

附註：

1. 某財政年度／期間的標書及報價的成功率乃根據就該財政年度／期間已遞交標書及報價而言成功投標及報價的數目(不論是在同一財政年度／期間或在之後批出)計算。於最後實際可行日期已遞交但尚未公佈結果的標書及報價不會計算在內。
2. 於往績記錄期間及直至最後實際可行日期所遞交標書及報價中截至二零一九年二月二十八日止五個月及二零一九年三月一日至最後實際可行日期期間遞交的投標及報價總金額分別約為9.9百萬新元及251.1百萬新元的三份及18份標書或報價於最後實際可行日期尚未失效，但其結果仍待定。
3. 按一個財政年度／期間合約價值加權的成功率乃根據該財政年度／期間成功標書及報價(無論為同一財政年度／期間或之後批出)合約價值除以已遞交標書及報價(結果仍待定者除外)的總合約價值計算。

經計及投標策略後，我們或會不時通過遞交標書或報價以回應客戶的邀請，而非拒絕有關邀請。原因主要是，董事認為遞交標書或報價有助我們保持市場地位，以及了解最新市場資訊、客戶要求以及競爭對手的定價水平，此舉能作為我們日後競投類似項目時的參考。因此，我們於不同期間的整體投標表現可能出現波動。

例如，於往績記錄期間，我們的投標表現經歷波動，尤其是我們成功投標及報價的合約價值減少。於二零一五／一六財年，我們的成功投標及報價錄得合約價值約95.3百萬新元，其於二零一六／一七財年減少至約73.6百萬新元，並進一步於二零一七／一八財年減少至約56.5百萬新元。我們的董事認為該減少乃主要由於我們的大量內部資源被分配予我們不斷增長的工作量，我們的收益由二零一五／一六財年的約44.7百萬新元增至二零一六／一七財年的60.3百萬新元，並進一步增至二零一七／一八財年的約84.0百萬新元可予以佐證。因此，我們的資源可能不可即時用於把握額外機遇。此外，如上所述，於遞交標書及報價前，我們已考慮多種因素，包括但不限於我們的可用資源、我們近期的預期工作量、我們於遞交標書及報價日期的手頭項目及我們的投標策略。因此，我們已遞交的標書及報價數量及成功投標及報價的合約價值可能於各年有所波動。連同上文所述收益增長，於二零一六年九月三十日、二零一七年九月三十日及二零一八年九月三十日，我們擁有相應的積壓收益，其為我們的於往績記錄期間的業務增長提供了穩定需求。

業 務

展望未來，鑒於我們的大部分主要項目（如項目6、項目9及項目10）預期於二零一八／一九財年基本完工，我們的管理層決定通過積極遞交標書及報價維持我們的業務發展。因此，截至二零一九年二月二十八日止五個月，我們已遞交總合約價值約315.6百萬新元的標書及報價，且於最後實際可行日期已獲授總合約價值約54.0百萬新元的合約連同二零一九年三月一日後及直至最後實際可行日期已提交標書及報價的合共獲授合同價值、於二零一八／一九財年獲授的合同價值將超過於二零一七／一八財年獲授合約的總合約價值。

因此，整體而言，考慮到上文所述因素及我們的投標策略、我們於往績記錄期間的業務增長及於二零一六年九月三十日、二零一七年九月三十日、二零一八年九月三十日、二零一九年二月二十八日及最後實際可行日期的積壓項目尚待確認收益，董事認為我們於往績記錄期間及直至最後實際可行日期的整體競投表現令人滿意。

成立項目團隊及計劃及鋪排工程

我們會成立一支特定的項目管理團隊，其大小視乎所承辦的工程的規模及複雜程度。我們的項目管理團隊一般包括以下核心成員：項目經理、工料測量師、工程師及工頭。我們的項目管理團隊負責監督項目執行、發現工地問題、尋求可行的解決方案及定期匯報工程進度。

我們其後會敲定項目預算及履行整個項目的時間表，當中亦會詳述項目涉及的材料及分包商。我們的項目管理團隊會追隨整個項目的預算及時間表，以確保項目能夠有效執行，減低出現超額成本的風險。

採購材料及／或委聘分包商

視乎可用人力及倘有必要或如適用，我們或會將工程分包給分包商。此外，受限於我們與分包商的協議，我們或會採購建築材料並自行承擔成本，又或分包商會採購建築材料，以個案為基礎而定。在根據我們從供應商及分包商取得的成本計劃及初期報價敲定成本計劃後，我們會與供應商敲定採購訂單，並敲定所委聘的分包商。為確保材料或服務的品質，我們已為工程採納挑選合適供應商及分包商的程序。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的供應商」及「我們的分包商」兩段。

業 務

執行項目

我們須根據招標文件所載的設計及工程計劃以及根據客戶要求履行建築工程。我們定時與分包商代表跟進項目，以審閱其進度及品質，及解決所遇到的任何問題。執行董事及高級管理層會透過審閱由項目管理團隊編製的週期報告，或(如需要)與客戶、分包商及供應商開會，密切監督項目，以確保我們已遵守所有法定要求，並會根據所要求的時限及客戶要求交付已完成的工程，以減低延遲完成項目的風險。

檢測及監督

為確保遵守客戶的規格及要求，我們在執行項目期間會根據內部品質管理系統進行內部品質檢測及監督，而有關系統經核證已遵從ISO 9001標準的規定。有關我們的品質管理系統的進一步資料，請參閱本節下文「品質控制」一段。

整體而言，客戶已委任人員監督及監管我們工程的項目進度及品質。倘由我們承辦且已大致完成的工程令客戶滿意，將由客戶提名的第三方顧問公司認證。

付款

根據已完成的工程進度，我們會每月向客戶遞交一份中期付款申請，當中詳述已完成工程的數量及價值。於收取付款申請後，客戶會委任一名授權人士或一名外部顧問檢測我們已完成的工程部分，並會在檢測後發出一份付款證書，以確認工程進度。如有需要，我們或會根據有關付款證明開具發票。客戶其後會向我們付款(扣除自此之後經協定的保留金)。同樣地，我們一般會參考分包商所履行工程的核證價值，每月向分包商付款。於一些情況下，根據項目的具體情況及我們與有關分包商的協商，我們可能在項目初期階段支付分包商預付款項以便彼等執行項目。

業 務

更改令

視乎合約的條款及條件，客戶或會發出更改工程的指示。有關更改可能與增補、修改或刪除若干合約工程有關。更改工程的價值一般根據相關項目的合約條款定價，而相關項目的合約總額則獲相應調整。因此，我們可從項目獲得的收益金額可能高於或低於原有合約金額。

就二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月而言，我們的更改令分別有淨增長約1.8百萬新元、淨減少約3.3百萬新元、淨減少約2.1百萬新元及淨增長約84,000新元。

項目的實際完成

於項目大致完成後，客戶任命的第三方顧問公司會發出一份證書，以確認合約項下工程實際完成情況，且無明顯缺陷。於發出實際完成證書後，客戶一般會向我們發放一半的保留金。

保養期及發放保留金

發出實際完成證書代表保養期之開始，保養期一般為12個月。我們負責於有關期間就客戶指出的建築缺陷進行整改工程(如有)。

於保養期結束時，客戶會發出維修證書確認我們已履行整改責任。於發出維修證書後，客戶通常會向我們發放餘下的保留金。

定價策略

我們須估算某項目所涉及的總成本，以釐定投標價或報價。概無保證於履行項目時，實際成本金額不會超逾我們估算的金額。因此，為盡量減低成本估計不準確及成本超支的風險，執行董事負責監督我們服務的定價。有關執行董事的背景及經驗詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無任何因重大估計不準確或成本超支而導致的虧本項目。

業 務

我們採納成本加成定價模式，按個別情況釐定投標價或報價。為估算承辦項目的成本，我們會考慮多項因素，包括：(i)所涉及工程的性質、範圍及複雜程度；(ii)項目時間表；(iii)人力及資源的可用情況；及(iv)預期材料及分包成本。

估算項目成本後，經計及多項因素，包括：(ii)我們與客戶的關係；(ii)潛在競爭；(iii)分包商及材料的價格趨勢；(iv)任何潛在風險；及(v)一般市況後，除預期項目成本外，執行董事將繼而釐定利潤率。有關我們毛利率於往績記錄期間的波動的討論，請參閱本文件「財務資料－同期經營業績比較」一節。

季節性

董事認為概無明顯季節性因素會對我們的業務營運造成不利影響。

物業投資

為建立替代的經常性收益流，自二零零九年，我們已開始收購具強大資本增值潛力及租值的物業，可在管理層認為適當時用作投資。

於最後實際可行日期，我們擁有11個自有物業。於11個物業中，於最後實際可行日期我們有八個投資物業租出以滿足客戶的日常住宅及工業需求。我們的投資物業包括工業單位、公寓單位及一個食堂單位。就剩餘三個物業而言，一個物業目前用作我們的總部，兩個物業目前分別按月租出租予方先生及張先生，以供彼等居住之用。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的物業－自有物業」一段。

業 務

下表載列我們的投資物業組合中投資物業及其各自的租賃於最後實際可行日期的詳情：

地址	描述	用途	總樓面面積 平方英尺	收購年份	本集團應佔 收購成本 新元	本集團 應佔權益 %	本集團 於二零一九年 五月三十一日 應佔市值 新元	融資安排的主要條款 (附註1)	承租人	本集團 應佔月租 新元	租期
21 Toh Guan Road, East #01-10, Singapore 608609	一個2層高且 位於地下層 的工業單位	工業	3,649.00	二零一零年	968,000	100	1,500,000	10年期商業房地產 貸款，貸款額度為 774,400新元 (附註2)	獨立第三方	6,800	於二零一九年五月一日 開始為期一年
21 Toh Guan Road, East #01-11, Singapore 608609	一個2層高且 位於地下層 的工業單位	工業	3,649.00	二零一五年	1,620,000	100	1,500,000	15年期商業房地產 貸款，貸款額度為 1,296,000新元 (附註2)	獨立第三方	6,000	於二零一九年三月一日 開始為期一年
45 Hillview, Avenue #01-05, Singapore 669613	一個公寓單位 連戶外私人 密封空間	住宅	1,776.06	二零一零年	1,300,000	100	1,800,000	20年期住宅房地產 貸款，貸款額度為 1,040,000新元 (附註2)	獨立第三方	3,400	於二零一九年三月一日 開始為期兩年
45 Hillview, Avenue #01-06, Singapore 669613	一個公寓單位 連戶外私人 密封空間	住宅	1,765.30	二零一零年	1,300,000	100	1,790,000	20年期住宅房地產 貸款，貸款額度為 1,040,000新元 (附註2)	獨立第三方	3,500	於二零一八年九月一日 開始為期兩年
11 Kang Choo Bin, Road #01-01, Singapore 548315	一個公寓單位 連戶外私人 密封空間	住宅	1,173.28	二零一一年	1,246,000	100	1,200,000	15年期住宅房地產 貸款，貸款額度為 873,000新元 (附註2)	獨立第三方	2,300	於二零一八年十二月 十五日開始為期一年
11 Kang Choo Bin, Road #01-03, Singapore 548315	一個公寓單位 連戶外私人 密封空間	住宅	1,442.38	二零一一年	1,507,000	100	1,430,000	15年期住宅房地產 貸款，貸款額度為 1,055,000新元 (附註2)	獨立第三方	2,600	於二零一八年十一月 十五日開始為期一年
7 Soon Lee Street, #01-13, Singapore 627608	一個工業單位	工業	6,759.80	二零一三年	1,950,000	50 (與Chartered Employment Agency Pte Ltd合共)	2,090,000	15年期商業房地產 貸款，貸款額度為 1,560,000新元	獨立第三方	7,500	於二零一九年二月一日 開始為期兩年
114 Lavender Street, #01-68 CT Hub 2, Singapore 338729	一個食堂單位	工業	7,470.22	二零一三年	4,800,000	50 (與Poh Wah Group Pte Ltd合共)	4,920,000	20年期商業房地產 貸款，貸款額度為 3,840,000新元	獨立第三方	20,000	於二零一八年八月一日 開始為期兩年

業 務

附註：

1. 如上文所示的物業收購部分通過我們的內部財務資源融資及部分通過按揭貸款融資，其主要條款如上文所示。其中包括(i)未能根據融資安排於到期日償還利息及／或本金；或(ii)未能按規定履行義務者構成違約事件。銀行有權(i)終止融資安排及要求即時還款；(ii)收回控股股東之個人擔保；或(iii)要求我們支付一起違約事件的違約利息。
2. 就按揭而言，本集團須於銀行存放不少於250,000新元的定期存款。

董事將會不時審閱(i)新加坡現行物業市況；及(ii)投資一處物業之回報。當董事認為我們適合投資額外投資物業時，董事將會計及物業的大小、實況、設施、位置及價格及潛在回報等因素。倘董事在市場內物色到有符合我們標準的可供出售場所，則我們於收購有關物業時會對有關場所的業權進行法律盡責程序。倘並無呈現負面結果，我們將繼續收購程序，亦可能會對物業提供若干增值翻新工序。我們將保留及租出物業以產生經常性租金收入。倘市況對我們有利，我們可能會考慮出售物業以實現資本增值(經計及相應物業之現行市價等因素)。

於往績記錄期間，我們物業投資業務的收益乃來自我們的投資物業的租金。投資物業的租金價格視乎投資物業的類型而相異，當中計及多個因素，包括有關物業所在的市場需求、當時當地市價、所購買物業的成本。因此，我們或會根據本地市場需求及我們的發展計劃調整不同時期的租金。

我們與個別租戶訂立期限介乎一至五年的租賃協議。於一般租賃協議中，我們通常要求租戶提供數額為一至兩個月租金的抵押按金。我們可根據若干情況終止與租戶的租賃協議，該等情況包括(其中包括)租戶已就支付租金違約超過七日。

我們的主要業務目標之一為進一步擴大我們於新加坡的物業投資業務，從而進一步多元化我們的收益流。與我們的過往策略相符，我們在管理層認為適當之時收購具有良好增值潛力及投資租金價值的物業，旨在建立替代的經常性收益流。經計及多項因素，如(i)我們擬購買的投資物業的潛在租金價值；(ii)於最後實際可行日期，我們的所有八項投資物業已租出；及(iii)我們進一步建立建築工程外的經常性收益流從而減少建築業任何潛在變動風險的計劃，我們擬通過收購更多投資物業擴大我們的物業投資業務。此外，我們的董事認為隨時收取金額大致與行政及財務員

業 務

工成本相當或更多的經常性收入符合我們的最佳利益，該等員工成本屬經常性質，且不論業務表現如何均相對固定，但同時對我們的業務經營至關重要。鑒於本節「業務策略」一段所述之擴張計劃可能導致行政員工成本增加，我們的董事相信，倘我們能夠按計劃收購額外投資物業，我們將能夠產生充足經常性毛利以悉數撥付日後增長的行政員工成本。我們的董事進一步認為，現在為我們擴大物業投資業務的適當時機，原因為考慮到新加坡房地產值錄得負複合年增長率約1.4%，由二零一三年的約510億新元減少至二零一八年的估計約475億新元，而根據Ipsos報告，估計新加坡房地產值將有上升趨勢，我們將能夠按實惠價格收購投資物業，從而產生合理回報。

我們的建築項目

我們於往績記錄期間承辦的建築項目

於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月，分別有67個、57個、63個及54個(包括土木工程及樓宇建築工程)對我們有收益貢獻的建築項目。

於往績記錄期間，我們在建築項目中擔任總承建商的機會一直增加。下表載列我們於往績記錄期間按我們於項目中擔任的角色劃分的建築服務(其他配套服務除外)的收益明細：

	二零一五／一六財年		二零一六／一七財年		二零一七／一八財年		截至二零一八年 二月二十八日止五個月 (未經審核)		截至二零一九年 二月二十八日止五個月	
	千新元	%	千新元	%	千新元	%	千新元	%	千新元	%
總承建商	5,924	13.6	35,899	60.1	64,166	77.6	17,057	72.6	32,760	74.1
分包商	37,734	86.4	23,790	39.9	18,557	22.4	6,427	27.4	11,433	25.9
總計	43,658	100.0	59,689	100.0	82,723	100.0	23,484	100.0	44,193	100.0

業 務

於往績記錄期間，我們承辦公營界別項目的機會亦一直增加，當中的最終項目僱主為新加坡政府機構。下表載列我們於往績記錄期間按項目性質劃分的有關我們的建築服務（不包括其他配套服務）之收益明細：

	二零一五/一六財年		二零一六/一七財年		二零一七/一八財年		截至二零一八年 二月二十八日止五個月 (未經審核)		截至二零一九年 二月二十八日止五個月	
	千新元	%	千新元	%	千新元	%	千新元	%	千新元	%
公營界別項目	168	0.4	19,588	32.8	51,810	62.6	16,740	71.3	25,269	57.2
私營界別項目	43,490	99.6	40,101	67.2	30,913	37.4	6,744	28.7	18,924	42.8
總計	43,658	100.0	59,689	100.0	82,723	100.0	23,484	100.0	44,193	100.0

於往績記錄期間，我們承接就一個財政年度確認較大收益項目的機會一直增加。下表載列有關項目按其各自於往績記錄期間確認的收益劃分的明細：

	二零一五/ 一六財年	二零一六/ 一七財年	二零一七/ 一八財年	截至 二零一九年 二月二十八日 止五個月
	項目數目	項目數目 (附註1)	項目數目 (附註2)	項目數目 (附註3)
已確認收益				
10百萬新元或以上	–	1	3	–
5百萬新元至10百萬新元以下	2	3	2	4
1百萬新元至5百萬新元以下	10	8	11	7
1百萬新元以下	55	45	47	43
	67	57	63	54

附註：

- 在57個於二零一六/一七財年貢獻收益的項目當中，36個項目亦於二零一五/一六財年貢獻收益。
- 在63個於二零一七/一八財年貢獻收益的項目當中，28個及44個項目亦分別於二零一五/一六財年及二零一六/一七財年貢獻收益。
- 在54個於截至二零一九年二月二十八日止五個月貢獻收益的項目當中，17個、24個及40個項目亦分別於二零一五/一六財年、二零一六/一七財年及二零一七/一八財年貢獻收益。

業 務

我們的主要項目

下表載列就二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月而言，我們五大建築項目按貢獻收益劃分的性質：

二零一五／一六財年

排名	項目編號	客戶	項目類別	我們的 角色	公營/ 私營界別	位置	工程範圍	項目期限 (附註1)	合約總額 (附註2) 千新元	估建築項目		
										年度已 確認的收益 千新元	總收益 百分比 %	年度 毛利率 %
1	項目1 (附註3)	客戶B	土木工程	分包商	私營	Tanah Merah	(a) 道路建築及 改造工程 (b) 渠務建築工程 (c) 護土	二零一五年九月至 二零一六年十二月	10,345	8,229	18.8	25.5
2	項目2 (附註3)	客戶D	樓宇建築 工程	分包商	私營	Tuas South	一個單層組裝車間的 加建及改建工程	二零一五年十一月至 二零一六年十月	7,000	5,746	13.2	15.6
3	項目3 (附註3)	客戶A	樓宇建築 工程	總承建商	私營	Tuas South Boulevard	兩座三層多功能大樓 的建築及一座單層 崗亭	二零一六年五月至 二零一七年十二月	20,226	3,786	8.7	16.4
4	項目4 (附註3)	客戶C	土木工程	分包商	私營	Changi	道路建築工程	二零一六年三月至 二零一八年三月	11,000	3,504	8.0	15.1
5	項目5	客戶K	土木工程	分包商	私營	Tampines	(a) 道路建築工程 (b) 渠務工程 (c) 道路及渠務改道 工程	二零一二年十一月至 二零一六年十二月	3,196	2,372	5.4	9.5

業 務

二零一六／一七財年

排名	項目編號	客戶	項目類別	我們的 角色	公營/ 私營界別	位置	工程範圍	項目期限(附註1)	估建業項目			
									合約總額 (附註2) 千新元	年度已 確認的收益 千新元	總收益 百分比 %	年度 毛利率 %
1	項目3 (附註3)	客戶A	樓宇建築 工程	總承建商	私營	Tuas South Boulevard	兩座三層多功能大樓 的建築及一座單層 崗亭	二零一六年五月至 二零一七年十二月	20,226	15,886	26.6	17.5
2	項目6 (附註3)	客戶F	土木工程	總承建商	公營	Canberra/ Yishun	道路建築工程	二零一七年二月至 二零一九年三月	18,600	8,369	14.0	16.8
3	項目4 (附註3)	客戶C	土木工程	分包商	私營	Changi	道路建築工程	二零一六年三月至 二零一八年三月	11,000	6,926	11.6	16.1
4	項目7 (附註3)	客戶G	土木工程	總承建商	公營	Punggol & Tuas	客運大樓的整修及 維修工程	二零一七年三月至 二零一九年四月	11,930	6,352	10.6	6.7
5	項目8 (附註3)	客戶H	土木工程	分包商	私營	Seletar	(a) 渠務工程 (b) 護土	二零一五年六月至 二零一八年三月	4,974	3,550	5.9	5.8

二零一七／一八財年

排名	項目編號	客戶	項目類別	我們的 角色	公營/ 私營界別	位置	工程範圍	項目期限(附註1)	估建業項目			
									合約總額 (附註2) 千新元	年度已 確認的收益 千新元	總收益 百分比 %	年度 毛利率 %
1	項目9 (附註3)	客戶F	土木工程	總承建商	公營	Tampines	道路建築及相關工程	二零一八年一月至 二零一九年十二月	23,900	13,469	16.3	17.7
2	項目10 (附註3)	客戶F	土木工程	總承建商	公營	Ang Mo kio	變電站及配電間建設	二零一七年二月至 二零一九年七月	22,555	11,974	14.5	1.8
3	項目11 (附註3)	客戶A	樓宇建築 工程	總承建商	私營	Tuas South Boulevard	建設二座單層移動棚 及一座單層車間	二零一八年五月至 二零一九年七月	18,680	11,441	13.8	12.3
4	項目6 (附註3)	客戶F	土木工程	總承建商	公營	Canberra/ Yishun	道路建築工程	二零一七年二月至 二零一九年三月	18,600	8,394	10.1	17.4
5	項目12 (附註3)	客戶F	土木工程	總承建商	公營	Various locations in Singapore	多個停車場的路面 工程	二零一六年十一月至 二零一九年十一月	13,177	6,049	7.3	5.4

業 務

截至二零一九年二月二十八日止五個月

排名	項目編號	客戶	項目類別	我們的 角色	公營/ 私營界別	位置	工程範圍	項目期限(附註1)	估建築項目			
									合約總額 (附註2) 千新元	期內已 確認的收益 千新元	總收益 百分比 %	期內 毛利率 %
1	項目11 (附註3)	客戶A	樓宇建築工程	總承建商	私營	Tuas South Boulevard	建設三座單層移動棚 及一座單層車間	二零一八年五月至 二零一九年七月	18,680	7,228	16.4	3.4
2	項目9 (附註3)	客戶F	土木工程	總承建商	公營	Tampin es	道路建築及相關工程	二零一八年一月至 二零一九年十二月	23,900	6,946	15.7	17.2
3	項目13 (附註3)	客戶F	土木工程	總承建商	公營	Punggol & Sengkang	(a)護士 (b)道路建築 (c)下水道主幹建設	二零一八年五月至 二零一九年十一月	13,300	6,029	13.6	27.9
4	項目10 (附註3)	客戶F	土木工程	總承建商	公營	Ang Mo kio	變電站及配電間建設	二零一七年二月至 二零一九年七月	22,555	5,802	13.1	1.9
5	項目15 (附註3)	客戶I	土木工程	分包商	私營	新加坡東北及 西南部	交通改道工程及 渠務工程	二零一八年四月至 二零一九年六月	8,288	4,499	10.2	29.9

附註：

1. 項目期限指我們工程的時限(經參考意向書/授標函或客戶或其授權人士發出的建築師指令所載的相關項目開工日期；及由客戶或其授權人士發出實際完成證書所載的相關項目竣工日期、或管理層根據相關合約所載的預期完成日期(如有)、客戶授予的延長期(如有)及直至最後實際可行日期的實際工程時間表作出最佳估計的未來完成日期)。
2. 合約總額指合約所述的原有預期合約金額，或(倘適用)計及合約項下訂單實際金額、其後因更改令而作出的調整(見本節上文「我們的業務模式－經營流程－更改令」一段)及由相關客戶提供的其他最新資料的經調整合約總額。
3. 其為我們於往績記錄期間的主要客戶之一。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的客戶－我們的主要客戶」一段。

業 務

積壓項目

於二零一六年九月三十日、二零一七年九月三十日、二零一八年九月三十日及二零一九年二月二十八日以及最後實際可行日期，我們合共擁有57、57、41、46及53個積壓項目（包括我們已開展的項目，以及已獲授但尚未開展的項目），從有關項目收取或預期收取的收益如下：

	於 二零一六年 九月三十日	於 二零一七年 九月三十日 <i>(附註1)</i>	於 二零一八年 九月三十日 <i>(附註2)</i>	於 二零一九年 二月二十八日 <i>(附註3)</i>	於 最後實際 可行日期 <i>(附註4)</i>
積壓項目數目	57	57	41	46	53
	<i>千新元</i>	<i>千新元</i>	<i>千新元</i>	<i>千新元</i>	<i>千新元</i>
項目的合約總額	150,468	200,135	178,595	210,208	195,138
已於所示日期或之前確認的收益	<u>(78,502)</u>	<u>(126,988)</u>	<u>(105,464)</u>	<u>(143,093)</u>	<u>(123,751)</u>
於所示日期仍未確認的收益	<u><u>71,966</u></u>	<u><u>73,147</u></u>	<u><u>73,131</u></u>	<u><u>67,116</u></u>	<u><u>71,387</u></u>

附註：

- 於二零一七年九月三十日的57個積壓項目中，19個項目於二零一五／一六財年開展。有關項目的合約總額約為84.7百萬新元。
- 於二零一八年九月三十日的41個積壓項目中，7個項目於二零一五／一六財年開展，而13個項目於二零一六／一七財年開展。有關項目的合約總額分別約為29.8百萬新元及57.0百萬新元。
- 於二零一九年二月二十八日我們的46個積壓項目中，四個項目於二零一五／一六財年開展，13個項目於二零一六／一七財年開展，及15個項目於二零一七／一八財年開展。該等項目的合約總額分別約為26.6百萬新元、57.9百萬新元及85.3百萬新元。
- 於最後實際可行日期的53個積壓項目中，兩個項目於二零一五／一六財年開展，12個項目於二零一六／一七財年開展，12個項目於二零一七／一八財年開展，及9個項目於截至二零一九年二月二十八日止五個月開展。有關項目的合約總額分別約為7.7百萬新元、46.0百萬新元、52.4百萬新元及36.6百萬新元。

業 務

下表載列於往績記錄期間及直至最後實際可行日期我們積壓項目的價值變動：

	二零一五/ 一六財年 千新元	二零一六/ 一七財年 千新元	二零一七/ 一八財年 千新元	截至 二零一九年 二月二十八日 止五個月 千新元	自二零一九年 三月一日至 最後實際 可行日期 千新元
積壓項日期初價值	30,647	71,966	73,147	73,131	67,116
新獲授項目的初始合約金額 (附註1)	83,176	64,159	84,815	38,094	50,001
已獲授更改令的總價值 (附註2)	1,801	(3,289)	(2,108)	84	(5)
已確認收益	(43,658)	(59,689)	(82,723)	(44,193)	(45,725)
積壓項日期末價值(附註3)	<u>71,966</u>	<u>73,147</u>	<u>73,131</u>	<u>67,116</u>	<u>71,387</u>

附註：

- 已獲授新項目的總價值指於所示相關財政年度／期間客戶授予的新項目初始合約金額。下表載列於某一財政年度／期間(載列於上表)新獲授項目的初始合約金額與該同一財政年度／期間已遞交的成功投標及報價的合約價值(載列於本節「建築服務－營運流程－獲授合約」一段中的表格)之間的對賬：

	二零一五/ 一六財年 千新元	二零一六/ 一七財年 千新元	二零一七/ 一八財年 千新元	截至 二零一九年 二月二十八日 止五個月 千新元	自二零一九年 三月一日至 最後實際 可行日期 千新元
成功投標及報價的合約價值	95,335	73,596	56,517	53,952	33,839
加：於上一財政年度／期間已遞交 但於當前財政年度／期間獲 授的投標的合約價值	7,006	19,165	28,602	304	16,162
減：於當前財政年度／期間已遞交 但於下一財政年度／期間獲 授的投標的合約價值	(19,165)	(28,602)	(304)	(16,162)	-
新獲授項目的初始合約金額	<u>83,176</u>	<u>64,159</u>	<u>84,815</u>	<u>38,094</u>	<u>50,001</u>

業 務

- 獲授更改令的總價值指由我們的客戶就若干合約工程的加建、改建及撤銷於所示相關財政年度／期間發出的更改令的淨值。更改令值減少淨額乃主要由於原有設計及／或工程範圍變動導致的客戶決定取消合約工程。董事確認於往績記錄期間，我們尚未面臨任何因更改令取消導致的虧損項目。
- 積壓項目期末價值指尚未就我們於所示相關年度／期間末未完工的項目確認的估計總收益部分。

我們於最後實際可行日期的積壓項目

於最後實際可行日期，我們擁有53個積壓項目。下表載列我們於最後實際可行日期合約總額超逾10百萬新元的積壓項目的詳情(按合約總額由多至少排序)：

項目代號	客戶	項目類別	我們的角色	預期項目期限 (附註1)	合約總額 千新元 (附註2)	來自項目的收益			來自截至 二零一九年 二月 二十八日 止五個月 的 項目 期間 的 收益 千新元	來自 二零一九年 三月一日至 最後實際 二零一九年 三月三十一日 的 項目 期間 的 收益 千新元	預期就	預期就	預期就	
						二零一五/ 一六財年 千新元	二零一六/ 一七財年 千新元	二零一七/ 一八財年 千新元			最後實際 可行日期	二零一九年 十月一日至	二零二零年 九月三十日	二零二零年 九月三十日
						項目 期間 的 收益 千新元	項目 期間 的 收益 千新元	項目 期間 的 收益 千新元			之後期間項目 的 收益 千新元			
項目14	客戶E (附註5)	土木工程	分包商	二零一九年五月至 二零二六年十一月	30,592	-	-	-	5	1,066	468	4,007	25,046	
項目9(附註4)	客戶F (附註5)	土木工程	總承建商	二零一八年一月至 二零一九年十二月	23,900	-	-	13,469	6,946	3,246	76	163	-	
項目10(附註4)	客戶F (附註5)	土木工程	總承建商	二零一七年二月至 二零一九年八月	22,555	-	187	11,974	5,802	3,915	677	-	-	
項目16	客戶F (附註5)	土木工程	總承建商	二零一九年七月至 二零二一年六月	17,577	-	-	-	-	-	1,052	9,014	7,511	
項目13	客戶F (附註5)	土木工程	總承建商	二零一八年五月至 二零一九年十一月	13,300	-	-	2,385	6,029	4,553	137	196	-	
項目12(附註4)	客戶F (附註5)	土木工程	總承建商	二零一六年十一月至 二零一九年十一月	13,177	-	2,489	6,049	1,322	3,054	108	155	-	
合約總額逾10百萬新元的積壓項目小計										15,834	2,518	13,535	32,557	
剩餘積壓項目小計										28,251	9,476	11,513	1,788	
總計										44,085	11,994	25,048	34,345	

業 務

附註：

1. 預期項目期限指我們工程的時限（經參考意向書／授標函或客戶或其授權人士發出的建築師指令所載的相關項目開工日期；及管理層根據相關合約所載的預期完成日期（如有）、客戶授予的延長期（如有）及直至最後實際可行日期的實際工程時間表作出最佳估計的未來完成日期）。
2. 合約總額指合約所述的原有預期合約金額，或（倘適用）計及合約項下訂單實際金額、其後因更改令而作出的調整（見本節上文「我們的業務模式－經營流程－更改令」一段）及由相關客戶提供的其他已更新資料的經調整合約總額。
3. 其指我們根據相關合約訂明的預期完成日期、所收獲的更改令及於最後實際可行日期的工程進度等因素作出的最佳估計。
4. 如本節「我們的建築項目－我們的主要項目」一段所述。
5. 其為我們於往績記錄期間的主要客戶之一。有關進一步詳情，請參閱本節「我們的客戶－我們的主要客戶」一段。

我們的許可證及執照

我們持有多個許可證及執照，讓我們能夠持續經營業務。具體而言，我們持有建造商許可證計劃項下授出的GB1許可證，其允許我們於新加坡承辦任何價值的一般樓宇合約。我們亦持有CW01工種B1等級執照及CW02工種B1等級執照，其允許我們直接投標合約價值不超逾40百萬新元的新加坡政府機構的一般樓宇工程合約及土木工程合約。有關我們許可證及執照的進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽－新加坡承建商的發牌制度」一節。

執行董事認為我們現有的執照足以應付我們的業務需求。董事確認，於最後實際可行日期，本集團已取得所有於新加坡進行業務活動而言所需的許可證及執照。為進一步擴展市場份額及接獲價值更高的額外合約，我們擬申請升級至CW02工種A2級執照。有關進一步詳情，請參閱本節「業務策略」一段。

我們維持承建商註冊系統項下的執照（即CW01及CW02工種執照）及建造商許可證計劃項下的GB1許可證，對我們的業務營運至關重要。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－我們營運業務時須持有多個執照、證書及許可證，倘失去或未能獲得及／或續新任何或全部有關執照、證書及／或許可證，可能會對我們的業務造成重大不利影響」一節。

業 務

我們維持有關許可證及執照時，須遵守若干財務、人員、往績記錄、證書及其他方面的要求。尤其是，就Sing Tec Development的GB1許可證及SB許可證而言我們的總經理許洲昌先生為認可人員及技術監控員，就Sing Tec Construction的GB1許可證而言，我們的助理項目經理Ong Shen Zhong Jason先生及我們的高級工料測量師Adeline Yew女士分別為認可人員及技術監控員。有關詳情，請參閱本文件「監管概覽－新加坡承建商的發牌制度」一節。

我們的證書及獎項

下表載列我們於最後實際可行日期的主要證書：

性質	證書	授出機構	獲授證書的機構	首次授出日期	下次續新日期
品質管理系統認證	ISO 9001:2015	AJA Registrars Pte Ltd	Sing Tec Construction	二零一六年十二月十五日	二零一九年十二月二日
			Sing Tec Development	二零零七年十一月十五日	二零一九年十一月十二日
環境管理系統認證	ISO 14001:2015	AJA Registrars Ltd	Sing Tec Construction	二零一六年十二月十五日	二零一九年十二月二日
			Sing Tec Development	二零一六年十一月八日	二零一九年十二月八日
職業健康與安全管理系統認證	OHSAS 18001:2007	AJA Registrars Pte Ltd	Sing Tec Construction	二零零九年九月二十五日	二零二一年三月十一日
			Sing Tec Development	二零零七年十一月十三日	二零二一年五月二十九日
bizSAFE	bizSAFE星級	新加坡工作場所安全與健康理事會	Sing Tec Construction	二零一二年四月九日	二零二一年三月十一日
			Sing Tec Development	二零零九年二月十五日	二零二一年五月二十九日
建設局環保與優雅建築商獎	已認證	建設局	Sing Tec Development	二零一五年四月十六日	二零二一年四月十五日

業 務

下表載列我們自成立以來直至最後實際可行日期我們客戶頒發的主要獎項：

持有人	獎項	授出年份
Sing Tec Construction	由一間從事土木工程服務之公司授出的達到500,000個安全工時無失時工傷的貢獻嘉許	二零零六年
Sing Tec Construction	由一間從事土木工程及建築服務之公司授出的對達到4百萬個工時無失時事件的項目成功環保、健康與安全成就之努力及貢獻嘉許	二零零六年
Sing Tec Construction	由一間從事土木工程服務之公司授出的獲得二零零八年項目安全及健康獎項認證(SHARP)獎項及達到2百萬個安全工時的貢獻嘉許	二零零八年
Sing Tec Development	由一間從事土木工程服務之公司授出的達到1百萬個安全工時而無失時工傷里程碑的貢獻嘉許	二零一一年
Sing Tec Development	由一間從事土木工程及建築服務之公司授出的安全、健康及環保活動、重要業務夥伴	二零一三年
Sing Tec Development	由一間從事廢品管理服務之公司授出的安全表現獎項	二零一六年

業 務

我們的客戶

客戶的特徵

就二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月而言，我們分別擁有67名、68名、94名及72名對我們有收益貢獻的客戶。就建築服務而言，客戶主要包括(i)新加坡政府機構；(ii)物業開發商；及(iii)建築承建商，而就物業投資業務而言，客戶通常分別為私人公司及個人。下表載列我們於往績記錄期間按客戶類別劃分的收益明細：

	二零一五／一六財年		二零一六／一七財年		二零一七／一八財年		截至二零一八年 二月二十八日止五個月		截至二零一九年 二月二十八日止五個月	
	千新元	%	千新元	%	千新元	%	千新元	%	千新元	%
建築服務										
新加坡政府機構	168	0.4	19,588	32.5	51,810	61.7	16,740	70.0	25,269	56.3
物業開發商	6,633	14.8	16,475	27.3	12,356	14.7	317	1.3	7,491	16.7
建築承建商	37,455	83.7	23,807	39.4	19,292	23.0	6,611	27.7	11,959	26.6
	44,256	98.9	59,870	99.2	83,458	99.4	23,668	99.0	44,719	99.6
物業投資										
私人公司	359	0.8	356	0.6	367	0.4	195	0.8	145	0.3
個人	125	0.3	122	0.2	138	0.2	48	0.2	49	0.1
	484	1.1	478	0.8	505	0.6	243	1.0	194	0.4
總計	44,740	100.0	60,348	100.0	83,963	100.0	23,911	100.0	44,913	100.0

於往績記錄期間，我們所有客戶均位於或於新加坡註冊，而所有收益均以新元計值。

業 務

主要委聘條款

於往績記錄期間，就建築服務及其他配套服務而言，我們的客戶通常委聘我們進行特定項目，並無與我們訂立長期協議。一般而言，我們與客戶訂立的合約包含有關合約價格或單價、合約期、工程範圍及付款條款的條款及條件。我們的合約亦可能包含以下條款：

合約總額

就大多數項目而言，合約總額為一筆固定總價。就其他項目而言，我們的標書或報價可能會包括一個價格表，當中列明各項待履行的工程的費用，且有關費用可予以重新計量。

更改令

視乎合約的條款及條件，客戶或會發出指示更改工程。有關更改令可能與增補、修改或刪除若干合約工程有關。更改工程的價格一般根據相關項目的協定合約所載的更改工程的預先協定收費率設定，而相關項目的合約總額則獲相應調整。因此，我們可從項目獲得的收益金額可能高於或低於原有合約金額。

保留金

在承辦合約工程時，部分客戶或會視乎合約條款而將各次支付我們的款項的若干百分比保留作保留金。保留金通常為各次中期付款的5%至10%，合共以合約總額的5%為上限。一般而言，保留金的一半金額將於完成項目時發放，而餘下一半的金額則在保養期屆滿後發放。

履約保證金

在我們擔任總承建商的項目中，我們或須提供由銀行或保險公司以客戶為受益人發出的履約保證金，金額為合約總額的若干百分比(通常為5%)或某固定金額。有關安排能確保我們能及時妥善履行工程及遵守合約。倘我們未能根據合約要求履行工程，客戶則有權獲得賠償。

我們安排發出以客戶為受益人的履約保證金時，通常須在銀行作出有抵押存款或向保險公司支付保費。

業 務

我們僅在客戶根據合約條款有所要求時，方會提供履約保證金。於二零一六年九月三十日、二零一七年九月三十日及二零一八年九月三十日及二零一九年二月二十八日，一間銀行及若干保險公司分別提供約3.1百萬新元、6.6百萬新元、7.5百萬新元及7.6百萬新元的履約保證金。

於往績記錄期間直至最後實際可行日期，客戶概無因我們不履行任何所承辦的合約，而催繳履約保證金。

算定損害賠償

我們部分合約包括一個算定損害賠償條款，以保障客戶免受任何工程延遲竣工的影響。倘我們未能遵從合約訂明的時間表及／或客戶授出的延長時限，我們可能有責任向客戶支付算定損害賠償。算定損害賠償通常以每日固定金額為基礎及／或每日根據合約訂明的若干損害計算法計算。

於往績記錄期間直至最後實際可行日期，客戶概無向我們索取算定損害賠償。

保養期

部分客戶或會要求一個保養期，一般為我們完成合約工程後計12個月。

於保養期內，倘客戶指出任何缺陷，則我們須修補有關缺陷，或須承擔修補成本或客戶蒙受的損傷。

就物業投資業務而言，我們與客戶通常會訂立一份租賃協議，當中包括有關位置、租期、月租、業主及租戶的權利及責任的條款及條件。

我們的主要客戶

就二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月而言，我們最大的客戶分別佔總收益約19.5%、31.5%、55.7%及49.1%，而五大客戶合共分別佔總收益約75.2%、85.4%、89.2%及92.7%。

業 務

下表載列我們五大客戶於往績記錄期間的收益明細，及彼等各自的背景：

二零一五／一六財年

排名	客戶	我們提供的服務	業務關係 年份	一般信貸條款及 付款方法	收益金額 千新元	佔總 收益的% %
1	客戶A ^(附註1)	土木工程及樓宇建築工程	13年	35日；支票	8,735	19.5
2	客戶B ^(附註2)	土木工程	4年	35日；支票	8,229	18.4
3	客戶C ^(附註3)	土木工程	4年	35日；支票	7,468	16.7
4	客戶D ^(附註4)	樓宇建築工程	4年	35日；支票	5,746	12.8
5	客戶E ^(附註5)	土木工程及樓宇建築工程	7年	35日；支票	3,485	7.8
				五大客戶合計：	33,663	75.2
				其他客戶合計：	11,077	24.8
				客戶收益總計：	<u>44,740</u>	<u>100.0</u>

業 務

二零一六／一七財年

排名	客戶	我們提供的服務	業務關係 年份	一般信貸條款及 付款方法	收益金額 千新元	佔總 收益的% %
1	客戶A	土木工程及樓宇建築工程	13年	35日；支票	19,009	31.5
2	客戶F ^(附註6)	土木工程及樓宇建築工程	12年	35日；銀行轉賬	13,236	21.9
3	客戶C	土木工程	4年	35日；支票	9,397	15.6
4	客戶G ^(附註7)	土木工程	2年	30日；銀行轉賬	6,352	10.5
5	客戶H ^(附註8)	土木工程	7年	35日；支票	3,550	5.9
五大客戶合計：					51,544	85.4
其他客戶合計：					8,804	14.6
客戶收益總計：					<u>60,348</u>	<u>100.0</u>

業 務

二零一七／一八財年

排名	客戶	我們提供的服務	業務關係 年份	一般信貸條款及 付款方法	收益金額 千新元	佔總 收益的% %
1	客戶F	土木工程及樓宇建築工程	12年	35日；銀行轉賬	46,777	55.7
2	客戶A	土木工程及樓宇建築工程	13年	35日；支票	15,306	18.2
3	客戶I ^(附註9)	土木工程	少於1年	30日；銀行轉賬	6,136	7.4
4	客戶G	土木工程	2年	30日；銀行轉賬	4,131	4.9
5	Sinohydro- Sembcorp Joint Venture ^(附註10)	土木工程	4年	30日；支票	2,512	3.0
五大客戶合計：					74,862	89.2
其他客戶合計：					9,101	10.8
客戶收益總計：					83,963	100.0

業 務

截至二零一九年二月二十八日止五個月

排名	客戶	我們提供的服務	業務關係 年份	一般信貸條款及 付款方法	收益金額 千新元	佔總 收益的% %
1	客戶F	土木工程及樓宇建築工程	12年	35日；銀行轉賬	22,033	49.1
2	客戶A	土木工程及樓宇建築工程	13年	35日；支票	7,990	17.8
3	客戶I	土木工程	少於1年	30日；銀行轉賬	7,793	17.3
4	Sinohydro- Sembcorp Joint Venture	土木工程	4年	30日；支票	2,631	5.8
5	客戶G	土木工程	2年	30日；銀行轉賬	1,197	2.7
五大客戶合計：					41,644	92.7
其他客戶合計：					3,269	7.3
客戶收益總計：					<u>44,913</u>	<u>100.0</u>

附註：

1. 客戶A為由一間於新加坡證券交易所上市的公司擁有的附屬公司集團，其主要活動包括公用設施、海事及城市發展業務，且於最後實際可行日期，其市值約為40億新元。
2. 客戶B為一間新加坡私人公司，其從事土木工程及結構工程及樓宇建築服務，其於最後實際可行日期之實繳股本總額為2百萬新元。
3. 客戶C為一間於東京及名古屋證券交易所上市的公司（於最後實際可行日期之市值約1,487億日元）的新加坡註冊分公司與一間於澳洲證券交易所及新加坡交易所上市的公司（於最後實際可行日期之市值約8.7百萬新元）的附屬公司成立的合營企業，其主要活動包括海事及土木工程建築服務。客戶C亦為我們的供應商D。

業 務

4. 客戶D為一間於新加坡註冊成立的私人股份有限公司，由Sing Tec Development及一名獨立第三方(於往績記錄期間亦為我們的客戶)擁有。客戶D的主要活動包括一般承建商服務，其於最後實際可行日期之實繳股本總額為2百萬新元。
5. 客戶E為一間於新加坡註冊的外資公司的分公司。該公司為一間於韓國證券交易所上市的公司，其主要活動包括工程及建築服務，且其於最後實際可行日期的市值約為3,996億韓元。
6. 客戶F為新加坡政府法定機構，負責公營房屋。
7. 客戶G為新加坡政府法定機構，負責發展及監管新加坡的建築及建造業。
8. 客戶H為一間新加坡私人公司，其主要活動包括一般樓宇安裝服務，且其於最後實際可行日期之實繳股本總額為4.5百萬新元。客戶H亦為我們的供應商F。
9. 客戶I為由一間於聯交所上市的公司擁有的附屬公司，其主要活動包括道路工程服務及建築配套服務，且其於最後實際可行日期的市值約為146百萬港元。客戶I亦為我們的供應商J。
10. Sinohydro-Sembcorp Joint Venture為一間由客戶A及一間上交所上市公司附屬公司的新加坡註冊分公司成立的合營企業，其於最後實際可行日期之市值約為人民幣727億元。其主要活動包括地下建築工程。

除上文所披露及載述於本文件「歷史、發展及重組－企業歷史」一節的客戶D之外，董事、彼等緊密聯繫人、於最後實際可行日期擁有本公司已發行股份數目逾5%的任何股東概無於往績記錄期間的五大客戶中擁有任何權益。

客戶集中度

就二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月而言，最大客戶分別佔總收益約19.5%、31.5%、55.7%及49.1%，而五大客戶合共分別佔總收益約75.2%、85.4%、89.2%及92.7%。董事認為，儘管客戶集中度如此，我們的業務模式仍可持續，理由如下：

- 於往績記錄期間，我們的服務面臨來自廣泛客戶群的強勁需求，其可由我們的業務增長佐證。此外，我們與主要客戶的業務關係、行業經驗及卓越的往績記錄對客戶而言十分重要，因其可以確保我們能夠準時及按照彼等的要求完成彼等的項目。鑒

業 務

於上文所述者，董事相信，倘我們任何一名主要客戶減少其讓我們承接的合約數目，則董事認為我們將有能力處理其他客戶的其他潛在項目；

- 就二零一五／一六財年、二零一六／一七財年、二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月而言，五大客戶的排名及組合均截然不同。再者，就二零一五／一六財年、二零一六／一七財年、二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月而言，客戶類型的比例亦有不同。因此，就確認收益而言，董事認為我們於整個往績記錄期間並無過分依賴任何一名特定客戶或任何特定類別的客戶；
- 根據Ipsos報告，集中的客戶於新加坡建造業並不罕見。單一項目擁有巨款合約總額，以致少量項目已能夠貢獻我們大部分收益的情況亦不罕見。因此，倘我們決定承接擁有巨款合約總額的某個項目，我們或需分配足夠資源用於該項目，可能無法分散精力以積極競投其他工作時間表重疊的額外項目。因此，就貢獻我們的收益而言，有關客戶或會輕易變成我們的主要客戶；
- 部分主要客戶與我們維持了逾五年的業務關係，因此，倘資源許可，我們會盡力迎合彼等對我們服務的需求，以維持我們的關係，而非婉拒彼等的要求。此舉導致彼等成為我們的最大客戶；
- 根據Ipsos報告，鑒於建造業的土木工程及樓宇建築工程的預期增長，除現有營運規模及目前手頭的項目之外，我們擬通過積極向現有及潛在新客戶尋求承接額外的土木工程及樓宇建築工程項目的機會，有意擴大營運規模。具體而言，我們的意向之一為通過升級現有執照，承接更多及更大型的公營建築項目。有關進一步詳情，請參閱本節「業務策略」一段。我們無意將本公司局限於服務主要客戶，且董事相信，倘我們能夠增加可用資源，我們將能擴大市場份額及多元化客戶群；及
- 鑒於我們部分收益乃來自新加坡政府機構於往績記錄期間授予我們的合約。所有涉及新加坡政府機構的投標，均通過GeBIZ以公開招標基準進行，而非通過邀請或基於關係進行，往績記錄經證明為優質且安全的承建商在評核過程中佔優勢。

業 務

同為供應商的主要客戶

視乎我們與分包商協定的合約條款，建築材料或會由我們自行出資採購，或由分包商提供並由分包商付款。在若干情況下，於往績記錄期間，我們通過部分客戶或彼等的聯屬公司採購若干建築材料時會出現對銷費用安排。

根據對銷費用安排，客戶A、客戶B、客戶C、客戶F、客戶H及Sinohydro-Sembcorp Joint Venture為我們於往績記錄期間的主要客戶，亦為我們的供應商。我們通過該等客戶或其聯屬公司採購若干建築材料，用於我們與彼等合作的各個項目。於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年度及截至二零一九年二月二十八日止五個月，我們向該等客戶作出的採購合共分別約為2.2百萬新元、3.9百萬新元、0.3百萬新元及0.2百萬新元。

經董事確認，總承建商代其分包商支付項目的若干開支為行業慣例。有關開支通常會從總承建商為清償有關分包商於該項目的服務費用而支付的金額中扣除。於往績記錄期間，經董事確認，就對銷費用安排及所涉及的對銷費用款項而言，我們與客戶概無任何重大糾紛。此外，由於我們已通過扣除應收客戶的費用以清償對銷費用，來自已完成項目工程的現金流入及來自採購建築材料或支付雜項開支的金額的現金流出，所減少的金額相同。因此，於往績記錄期間，對銷費用安排對我們的現金流量狀況概無任何重大影響。

自客戶I購買材料

截至二零一九年二月二十八日止五個月，客戶I為我們的主要供應商之一，亦成為供應商J。於往績記錄期間，我們委聘客戶I向我們供應瀝青，導致於二零一七／一八財年及截至二零一九年二月二十八日止五個月分別產生材料費用約60,000新元及577,000新元。我們自客戶I購買材料與我們和客戶I的項目並無關聯，且我們採購的材料乃用於我們與其他客戶的項目。有關客戶I同為我們的供應商的進一步詳情，請參閱本節「我們的供應商－我們的主要供應商」一段。

業 務

我們的供應商

供應商的特徵

除於本節下文「我們的供應商」一段進一步討論我們的供應商外，對我們業務而言特有，且為持續進行業務而定期所需的商品及服務供應商主要包括(i)履行工程所需的建築材料供應商，如水泥熟料、鋼棒、鋼筋網、柏油及鋼格柵；及(ii)其他雜項服務的供應商，如租賃廠房及機械、為工人租賃宿舍、運送掘出建築廢料、維修機械及設備。

下表載列我們於往績記錄期間按類別劃分的採購總額明細：

	二零一五/一六財年		二零一六/一七財年		二零一七/一八財年		截至二零一八年 二月二十八日止五個月		截至二零一九年 二月二十八日止五個月	
	千新元	%	千新元	%	千新元	%	千新元	%	千新元	%
分包費用	12,746	43.9	23,912	57.0	38,702	62.9	11,043	64.5	24,848	73.3
材料成本	13,588	46.8	14,705	35.0	13,488	21.9	4,172	24.4	5,166	15.3
其他雜項	2,717	9.3	3,354	8.0	9,390	15.2	1,906	11.1	3,867	11.4
總計	<u>29,051</u>	<u>100.0</u>	<u>41,971</u>	<u>100.0</u>	<u>61,580</u>	<u>100.0</u>	<u>17,121</u>	<u>100.0</u>	<u>33,881</u>	<u>100.0</u>

有關我們於往績記錄期間向供應商進行採購的波動(如上表所示)以及有關敏感度分析之討論，請參閱本文件「財務資料」一節。

於往績記錄期間，我們所需的商品的供應並無出現任何重大短缺或延遲。有關我們所需的商品的主要類別的過往價格波動的討論，請參閱本文件「行業概覽」一節。董事認為我們一般能夠將採購成本的大幅增長(如有)轉嫁予客戶，乃由於我們在釐定價格時，一般會計及承辦項目的整體成本。

業 務

選擇供應商的基準

我們評核供應商時，會計及彼等的工作證明、技術建議書、當時市價、交付時間及聲譽。根據該等因素，我們會挑選及備存一份認可供應商的內部名單，並會持續審閱及更新有關名單。於最後實際可行日期，我們的內部名單上有逾200名不同類別的認可供應商。董事認為我們足夠靈活，可委聘其他供應商供應不同種類的建築材料及服務。

倘某特定項目需要若干材料或服務，我們會根據供應商的合適程度及可用性及報價，在我們的名單中挑選供應商。我們亦可能會委聘客戶提名的供應商。

主要委聘條款

我們一般在每次採購時向供應商下達訂單，並無與供應商訂立任何長期協議或作出任何有關最低採購金額的承諾。一個一般採購事項的主要條款包括產品說明、數量、交付詳情及付款條款。一般而言，供應商授予我們的信貸期約為30日至60日，而我們通常以支票付款。

我們的主要供應商

就二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月而言，最大供應商分別佔總採購成本約7.3%、5.8%、5.0%及4.2%，而五大供應商合共分別佔總採購成本約24.8%、21.8%、13.6%及13.3%。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間從五大供應商的採購明細，及彼等各自的背景：

二零一五／一六財年

排名	供應商	向我們供應的材料 或提供的服務	業務關係 年份	一般信貸條款及 付款方法	採購成本 金額 千新元	佔總採購 成本百分比 %
1	供應商A ^(附註1)	水泥熟料	12年	30日；支票	2,110	7.3
2	供應商B ^(附註2)	鋼棒及鋼筋網	12年	30日；支票	1,770	6.1
3	供應商C ^(附註3)	瀝青	10年	30日；支票	1,470	5.1
4	供應商D ^(附註4)	水泥熟料	4年	35日；支票	1,002	3.4
5	供應商E ^(附註5)	鋼格柵	4年	30日；支票	850	2.9
五大供應商合計：					7,202	24.8
其他供應商及分包商合計：					21,849	75.2
總採購成本：					<u>29,051</u>	<u>100.0</u>

業 務

二零一六／一七財年

排名	供應商	向我們供應的材料 或提供的服務	業務關係 年份	一般信貸條款及 付款方法	採購成本 金額 千新元	佔總採購 成本百分比 %
1	供應商B	鋼棒及鋼筋網	12年	30日；支票	2,445	5.8
2	供應商A	水泥熟料	12年	30日；支票	2,182	5.2
3	供應商D	水泥熟料	4年	35日；支票	2,017	4.8
4	供應商F ^(附註6)	鋼棒及水泥熟料	7年	30日；支票	1,383	3.3
5	供應商C	瀝青	10年	30日；支票	1,142	2.7
五大供應商合計：					9,169	21.8
其他供應商及分包商合計：					32,802	78.2
總採購成本：					<u>41,971</u>	<u>100.0</u>

業 務

二零一七／一八財年

排名	供應商	向我們供應的材料 或提供的服務	業務關係 年份	一般信貸條款及 付款方法	採購成本 金額 千新元	佔總採購 成本百分比 %
1	供應商A	水泥熟料	12年	30日；支票	3,051	5.0
2	供應商G ^(附註7)	鋼棒	1年	30日；支票	2,494	4.0
3	供應商B	鋼棒及鋼筋網	12年	30日；支票	1,029	1.7
4	供應商H ^(附註8)	運送泥土	1年	30日；支票	915	1.5
5	供應商C	瀝青	10年	30日；支票	862	1.4
五大供應商合計：					8,351	13.6
其他供應商及分包商合計：					53,229	86.4
總採購成本：					<u>61,580</u>	<u>100.0</u>

業 務

截至二零一九年二月二十八日止五個月

排名	供應商	向我們供應的材料 或提供的服務	業務關係 年份	一般信貸條款及 付款方法	採購成本 金額 千新元	佔總採購 成本百分比 %
1	供應商A	水泥熟料	12年	30日；支票	1,420	4.2
2	供應商I ^(附註9)	運送泥土	14年	14日；支票	1,071	3.1
3	供應商G	鋼棒	1年	30日；支票	941	2.8
4	供應商J ^(附註10)	瀝青	少於1年	30日；銀行轉賬	577	1.7
5	供應商K ^(附註11)	柴油／液壓油	3年	60日；支票	495	1.5
五大供應商合計：					4,504	13.3
其他供應商及分包商合計：					29,377	86.7
總採購成本：					33,881	100.0

附註：

1. 供應商A為由一間於新加坡證券交易所上市公司擁有的附屬公司集團，其主要活動包括提供混凝土產品。
2. 供應商B為一間於新加坡證券交易所上市的公眾公司，其從事鋼鐵製造業務。
3. 供應商C為一間新加坡私人公司，其從事生產預拌瀝青。
4. 供應商D亦為我們的客戶C。有關客戶C的背景，請參閱本節「我們的客戶－我們的主要客戶」一段。
5. 供應商E為一間新加坡私人公司，其業務包括供應金屬產品。
6. 供應商F亦為我們的客戶H。有關客戶H的背景，請參閱本節「我們的客戶－我們的主要客戶」一段。
7. 供應商G為一間新加坡私人公司，其從事製造基本鋼鐵。
8. 供應商H為一間新加坡私人公司，其業務包括泥土運輸。
9. 供應商I為一個新加坡私人公司集團，其業務包括土木工程、樓宇建築工程及運輸服務。

業 務

10. 供應商J亦為我們的客戶I。有關客戶I之背景，請參閱本節「我們的客戶－我們的主要客戶」一段。
11. 供應商K為一間新加坡私人公司，其業務包括汽車、船舶用潤滑油、柴油及特種化工產品。

董事、彼等緊密聯繫人、或於最後實際可行日期擁有本公司已發行股份數目逾5%的任何股東概無於往績記錄期間的五大供應商中擁有任何權益。

同為客戶的主要供應商

於往績記錄期間，供應商A、供應商D、供應商F及供應商J為我們的主要供應商，亦為我們的客戶。尤其是，我們擁有與供應商D(即客戶C)及供應商F(即客戶H)之對銷費用安排，且我們自供應商J(即客戶I)購買瀝青，其詳情披露於本節上文「我們的客戶－同為供應商的主要客戶」一段。此外，由於供應商A主要從事提供混凝土產品，供應商A於二零一七／一八財年自我們購買混凝土石料，其佔我們同期收益的約33,000新元。

我們的分包商

分包安排的理由

將工程分包乃新加坡建造業的慣例。由於我們整個項目過程涉及不同種類的工程，我們直接承辦各項所涉及的工程未必符合成本效益。此外，我們毋須委聘分包商，彼等亦能提供擁有不同技能的額外勞工。因此，我們視乎勞工資源可用情況及使用自有資源履行工程的成本，或會將部分工程外包予其他分包商。

於往績記錄期間，我們經考慮我們承辦各項目的需求及成本後，將項目的工程委派予分包商。在有關分包安排中，我們視乎每種情況中與分包商的協議，可能會向分包商提供建築材料，或要求分包商承擔建築材料的成本。我們亦會擔任督導角色，定期監督分包商所履行的工程。

於往績記錄期間，我們所需的分包服務並無出現任何材料短缺或延遲。董事認為，我們一般能夠將分包成本的大幅增長(如有)轉嫁予客戶，如同我們將採購成本轉嫁予客戶一樣，因我們在釐定價格時，一般會計及承辦項目的整體成本。

業 務

選擇分包商的基準

我們評核分包商時，會計及彼等的工作證明、技能及技術、當時市價、交付時間及聲譽。根據該等因素，我們會挑選及備存一份認可分包商的內部名單，並會持續更新有關名單。於最後實際可行日期，我們的內部名單上有逾70名認可分包商。董事認為我們足夠靈活，可委聘其他分包商提供不同種類的建築或設計工程。

倘某特定項目需要分包商，我們會根據分包商對該特定項目的經驗以及可用性及報價，在我們的名單中選出分包商。我們亦可能會委聘客戶提名的分包商，以履行建築合約項下項目的若干特定部分。

主要委聘條款

於往績記錄期間，我們以合約為基礎委聘分包商。項目工程以工種分類，因此每個分包商只須負責一類型工程，並可決定是否需要進一步將工程外判。因此，我們並無與分包商訂立任何長期協議。

主要分包委聘條款一般包括(其中包括)：

- 工程範圍；
- 合約價格，當中訂明付款時間表、方法及信貸條款；
- 待履行工程的工地位置；及
- 其他雜項工作安排詳情；包括分包商及我們須承擔的成本的不同部分(例如材料、檢查、保險及運送機械的成本)及我們須提供的機械類別。

控制分包商

我們須為分包商履行的工程的表現及品質向客戶負責。一般而言，我們的實地員工會根據我們的品質管理系統、環境管理系統及職業健康與安全管理系統(有關係統經認證已分別遵守

業 務

ISO 9001、ISO 14001及OHSAS 18001標準的規定)檢測及監督分包商履行的工程。有關我們工程品質、職業安全與環境保護的措施及管理系統的進一步資料，請參閱本節下文「品質控制」、「職業健康與安全」及「環境合規」數段。

此外，視乎我們與分包商的協議，我們或會保留每次付款的一部分作為保留金，有關金額一般為每次中期付款的5%至10%，合共以支付分包商的合約金額的5%為上限。倘分包商未能及時交付工程或修補任何缺陷，則我們可在扣留分包商的保留金中扣除我們產生的任何開支及虧損。

我們的主要分包商

就二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月而言，我們最大的分包商分別佔總採購成本的約12.7%、15.2%、19.3%及17.2%，而五大分包商合共分別佔總採購成本的約33.0%、45.5%、58.4%及52.5%。

下表載列我們來自五大分包商於往績記錄期間的採購成本明細，及彼等各自的背景：

二零一五／一六財年

排名	分包商	向我們提供的服務	業務關係 年份	一般信貸條款及 付款方法	分包成本 金額 千新元	佔總採購 成本的% %
1	分包商A ^(附註1)	鋼筋混凝土工程	14年	35日；支票	3,701	12.7
2	分包商B ^(附註2)	機電工程	3年	35日；支票	2,545	8.8
3	分包商C ^(附註3)	鋼筋混凝土工程	7年	35日；支票	1,524	5.3
4	分包商D ^(附註4)	鋼筋混凝土工程	4年	35日；支票	1,060	3.6
5	分包商E ^(附註5)	護坡工程	3年	30日；支票	756	2.6
五大分包商合計：					9,586	33.0
其他供應商及分包商合計：					19,465	67.0
總採購成本：					<u>29,051</u>	<u>100.0</u>

業 務

二零一六／一七財年

排名	分包商	向我們提供的服務	業務關係 年份	一般信貸條款及 付款方法	分包成本 金額 千新元	佔總採購 成本的% %
1	分包商F ^(附註6)	渠務工程	2年	35日；支票	6,377	15.2
2	分包商B	機電工程	3年	35日；支票	4,893	11.7
3	分包商A	鋼筋混凝土工程	14年	35日；支票	4,052	9.6
4	分包商C	鋼筋混凝土工程	7年	35日；支票	2,722	6.5
5	分包商G ^(附註7)	打樁工程	2年	收到發票後付款； 支票	1,066	2.5
五大分包商合計：					19,110	45.5
其他供應商及分包商合計：					22,860	54.5
總採購成本：					<u>41,970</u>	<u>100.0</u>

業 務

二零一七／一八財年

排名	分包商	向我們提供的服務	業務關係 年份	一般信貸條款及 付款方法	分包成本 金額 千新元	佔總採購 成本的% %
1	分包商C	鋼筋混凝土工程	7年	35日；支票	11,867	19.3
2	分包商A	鋼筋混凝土工程	14年	35日；支票	10,441	17.0
3	分包商F	渠務工程	2年	35日；支票	6,310	10.2
4	分包商H ^(附註8)	結構鋼鐵工程	1年	35日；轉賬	4,782	7.8
5	分包商G	打樁工程	2年	收到發票後付款； 支票	2,549	4.1
五大分包商合計：					35,949	58.4
其他供應商及分包商合計：					25,631	41.6
總採購成本：					61,580	100.0

業 務

截至二零一九年二月二十八日止五個月

排名	分包商	向我們提供的服務	業務關係 年份	一般信貸條款及 付款方法	分包成本 金額 千新元	佔總採購 成本的% %
1	分包商C	鋼筋混凝土工程	7年	35日；支票	5,813	17.2
2	分包商I ^(附註9)	道路建設工程／ 渠務工程	少於1年	30日；支票	5,139	15.2
3	分包商H	結構鋼鐵工程	1年	35日；銀行轉賬	2,941	8.7
4	分包商A	鋼筋混凝土工程	14年	35日；支票	2,270	6.7
5	分包商J ^(附註10)	道路建設工程	少於1年	14日；支票	<u>1,610</u>	<u>4.7</u>
五大分包商合計：					17,773	52.5
其他供應商及分包商合計：					<u>16,108</u>	<u>47.5</u>
總採購成本：					<u><u>33,881</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

附註：

1. 分包商A為一間新加坡私人公司，其從事一般承建商服務。
2. 分包商B為一間新加坡私人公司，其從事樓宇建築服務。
3. 分包商C為一間新加坡私人公司，其從事樓宇建築服務。
4. 分包商D為一間新加坡私人公司，其從事樓宇建築服務。
5. 分包商E為一間新加坡私人公司，其從事護坡及土木工程。
6. 分包商F為一間新加坡私人公司，其從事一般承建商服務。
7. 分包商G為由一間於新加坡證券交易所上市的上市公司擁有的附屬公司，其主要業務包括地基工程服務。
8. 分包商H為一間新加坡私人公司，其從事樓宇建築及一般承建商服務。
9. 分包商I為一個新加坡私人公司集團，其從事土木工程、地面支持及穩定服務。
10. 分包商J為一間新加坡私人公司，其從事土木工程、瀝青工程及道路標線服務。

業 務

董事、彼等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逾5%的任何股東概無於往績記錄期間的五大分包商中擁有任何權益。

我們的機械

於往績記錄期間，我們擁有自有機械，可履行不同種類的土木工程及樓宇建築工程。因此，我們並無過度依賴於租賃第三方機械。

我們的主要機械

我們擁有以下主要機械，用以履行土木工程及樓宇建築工程：

液壓挖掘機

液壓挖掘機是一種以挖掘及運輸建築材料為目的而設計的汽車。

滾輪壓實機

滾輪壓實機是一種以壓實用於建築的泥土、碎石、水泥或柏油為目的而設計的工程車。

推土機

推土機是一種以挖掘、推動建築材料、摧毀及運輸建築材料為目的而設計的機械。

鉸接式自卸卡車

建築意義上的鉸接式自卸卡車是一種以移動鬆散建築材料及／或廢料為目的而設計的汽車。

分級機

建築意義上的分級機是一種以分級、分拆及儲存建築集料為目的而設計的機械。

破碎機

建築意義上的破碎機是一種以減少建築廢料／材料的大小或改變其形狀從而令其易於處置為目的而設計的機械。

業 務

下表載列於往績記錄期間機器數目之變動：

	液壓 挖掘機 單位數量	滾輪 壓實機 單位數量	其他機械 單位數量	其他 建築設備 單位數量	總計 單位數量
於二零一五年					
十月一日	45	12	4	35	96
添置	14	5	-	10	
出售	(12)	-	-	-	
於二零一六年					
九月三十日	47	17	4	45	113
添置	4	3	2	14	
出售	(2)	(1)	-	(7)	
於二零一七年					
九月三十日	49	18	6	53	126
添置	3	-	3	11	
出售	(8)	(5)	(1)	(13)	
於二零一八年					
九月三十日	44	13	8	51	116
添置	-	-	-	-	
出售	-	-	-	-	
於二零一九年					
二月二十八日	44	13	8	51	116

附註：

其他機械包括推土機、鉸接式自卸卡車、分級機、破碎機等。

其他建築設備主要包括壓縮機、焊接機、照明塔、滾輪壓路機、水處理系統、水泵、叉車等。

業 務

機械年齡及更換周期

下表載列我們的機械於最後實際可行日期按不同年齡組別劃分的價值明細：

	單位數目	餘下可用 年期範圍 (年)	收購成本 (百萬新元)	賬面淨值 (百萬新元)
液壓挖掘機	50	0.05至4.92	7.80	2.34
滾輪壓實機	16	0.67至4.92	1.25	0.18
其他機械	11	0.25至4.92	2.07	0.56
其他建築設備	51	0.17至4.08	1.75	0.42
	<u>128</u>	<u>0.08至4.50</u>	<u>12.87</u>	<u>3.50</u>

於最後實際可行日期，董事認為我們現有的機械整體操作良好。我們並無預定或定期更換機械的週期，而更換決策乃根據個別機械單位的操作情況，以各情況為基礎作出。

就二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月而言，我們購置新機械的成本分別約為2.3百萬新元、1.1百萬新元、1.5百萬新元及零。

儘管董事認為我們現有的機械整體操作良好，隨着有關機械老化，現有機械失靈或故障的可能性及頻率將會增加。董事認為我們有必要繼續投資新機械，以應對業務發展、增強品牌名稱及提升履行土木工程及樓宇建築工程的整體效率、能力及技能，以及提升我們滿足不同客戶的不同需求的能力。有關我們購置新機械的計劃的進一步資料，請參閱本節上文「業務策略」一段及本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

使用率

我們備有使用主要機械類型的內部記錄，包括佔用機械的時間及有關項目。根據有關記

業 務

錄，下表載列我們主要機械類型於往績記錄期間分別的概約使用率(將以我們工地於某財年的主要機械類型的使用總天數，除以該財年的總天數(不包括有關機械進行維修的天數)計算)：

	二零一五／ 一六財年	二零一六／ 一七財年	二零一七／ 一八財年	截至 二零一九年 二月二十八日 止五個月
	%	%	%	%
液壓挖掘機	97	97	97	96
滾輪壓實機	97	97	96	90
其他機械及建築設備	95	95	91	93

保管機械

閒置機械一般儲存於我們有上鎖及閉路電視保安攝錄機的工地或總部。有關倉庫詳情，請參閱本節「我們的物業」一段。

維護及維修

董事相信，機械操作良好，對順利有效地履行工程及對我們工作場所的安全十分重要。因此於往績記錄期間，倘機械出現故障，我們將會把機械送到第三方進行維修。

購買機械的融資安排

經計及我們的現金流量狀況及資金需求，於往績記錄期間，我們通過融資租賃籌集得購買若干機械的外部資金。具體而言，於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月，在融資租賃安排下，我們分別以約1.6百萬新元、0.1百萬新元、1.1百萬新元及零的成本購得新機械。融資租賃安排通常為兩至七年，及融資安排實際年利率介乎2.4%至6.5%。倘發生違約事件(即當我們未能根據融資租賃安排償還任何利息及／或本金時)，銀行有權(i)終止融資租賃及要求即時償還所有融資租賃的未償還款項或歸還機械；或(ii)收回控股股東之個人擔保。有關融資租賃安排的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－債務」一節。

業 務

我們的汽車

於最後實際可行日期，我們擁有的汽車主要包括自卸卡車及貨車。於往績記錄期間，於有所部署時我們使用該等卡車及貨車以供運送我們的場地工人及建築材料往返建築工地。下表載列於往績記錄期間卡車及貨車的數目變動：

	卡車及貨車 單位數量
於二零一五年十月一日	25
添置	3
出售	(3)
於二零一六年九月三十日	25
添置	2
出售	(1)
於二零一七年九月三十日	26
添置	3
出售	(2)
於二零一八年九月三十日	27
添置	–
出售	–
於二零一九年二月二十八日	27

於二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年及截至二零一九年二月二十八日止五個月，我們汽車的使用率分別約為85%、91%、92%及93%，其按於財政年度，我們用於運輸我們的現場工人及建築材料往返我們的建築工地的汽車的總天數除以該財政年度工作日總天數計算。

銷售及營銷

於往績記錄期間，我們主要通過(i)刊登於GeBIZ系統(新加坡政府的一站式電子採購門戶網站)的投標機會；或(ii)直接從客戶收到的投標邀請或報價要求獲得新業務。

業 務

就公營界別項目而言，我們每週監測GeBIZ系統，以確認我們能參與的相關競投項目。董事認為，由於所有涉及新加坡政府部門的投標，均通過GeBIZ以公開招標基礎進行，而非通過邀請或基於關係進行，我們向現有客戶提供優質可靠服務的卓越的往績記錄，將令我們在競投時佔有優勢。

就私營界別項目而言，董事認為鑒於我們的經認可往績記錄及我們與現有客戶的關係，我們能夠利用現有客戶群及我們於新加坡樓宇建築市場及土木工程市場的聲譽，除了不時聯絡現有及潛在客戶以建立及管理關係之外，我們毋須高度依賴營銷活動。

品質控制

自二零零七年，我們獲得ISO 9001認證，證明我們的品質管理系統已遵從ISO 9001標準的規定。我們的品質管理系統乃根據計劃、支援、營運管理系統及評估其表現的清楚步驟設立。我們的工人以及分包商均須遵守以下步驟。

執行董事負責整體品質保證。有關彼等的履歷資料的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

於往績記錄期間直至最後實際可行日期，我們並無因我們或分包商提供的服務的品質問題而收到客戶的任何重大投訴或任何重大賠償的要求。

職業健康與安全

我們十分重視職業健康與工作安全，並會不時向員工(包括分包商)提供內容有關我們安全措施的安全培訓。鑒於建築工地的工程性質，工人面臨意外或受傷的固有風險。因此，我們已設立一個經認證符合OHSAS 18001標準的安全管理系統，以為僱員及分包商的僱員提供一個安全健康的工作環境。我們亦已獲得bizSAFE星級認證。

在實踐中，我們會為每個項目編製一個安全計劃，並會在工程開展前轉達僱員及分包商。安全計劃的目的為(i)評估及確認與每個項目的工程及環境有關的風險；及(ii)制定可實施的合適措施及工程步驟。

業 務

於二零一六年一月，我們錄得一項導致工人受傷的工作場所事故。該工作場所事故涉及一名左腳於作業過程中受傷的工人。上述工作場所事故已呈報予人力部，且我們須按要求為工人支付病假工資及醫療費用。該事故已由我們的保單賠付。

據新加坡法律顧問告知，受傷僱員自事故日期或疾病診斷日期起擁有最多一年以決定是否根據工傷賠償法令提出申索或於三年內對本公司提出普通法申索。於最後實際可行日期，該事故並未過對我們提出普通法申索之時效。有關詳情，請參閱本節「訴訟及申索－潛在申索」一段。

下表載列於往績記錄期間，我們的工作場所受傷率與行業平均的比較：

	行業平均 (附註1)	本集團
截至二零一六年十二月三十一日止年度		
每100,000名受僱人士的工作場所受傷率(附註2)	467	571
工傷誤工頻率(附註3)	159	18
截至二零一七年十二月三十一日止年度		
每100,000名受僱人士的工作場所受傷率(附註2)	417	零
工傷誤工頻率(附註3)	104	零
截至二零一八年十二月三十一日止年度		
每100,000名受僱人士的工作場所受傷率(附註2)	402	零
工傷誤工頻率(附註3)	115	零
截至二零一九年二月二十八日止五個月		
每100,000名受僱人士的工作場所受傷率(附註2)	不適用	零
工傷誤工頻率(附註3)	不適用	零

業 務

附註：

1. 此資料根據由人力部及新加坡工作場所安全與健康研究所分別於二零一八年二月及二零一九年二月刊登的二零一七年及二零一八年工作場所安全與健康報告得出。
2. 工作場所受傷率按已錄得意外除以該年度受僱工人總數再乘以100,000計算。
3. 工傷誤工頻率乃將工傷誤工日數除以總工作時數乘以1,000,000得出。於財政年度的工時數量根據直接涉及提供服務的相關工人的數量乘以每位員工每天八個小時計算。

經考慮我們於往績記錄期間僅錄得一起工作場所事故，我們的董事認為，我們有關職業健康及安全的表現於往績記錄期間及直至最後實際可行日期整體令人信納。

除上文所披露者，於往績記錄期間直至最後實際可行日期，董事確認我們並無發生任何有關職業安全的重大事件或意外，我們的許可證或執照亦無因意外或違反工作場所安全規例而蒙受任何除牌、停牌、降級或降格的情況。

環境合規

我們於工地的營運受到新加坡法律項下的若干環境規定所限，包括於往績記錄期間主要有關於飛塵、剝落碎片、處置及處理工業廢料及公眾滋擾的規定。有關該等監管規定的詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

我們致力減低任何因我們業務活動導致對環境的不利影響。為遵守適用環境保護法例，我們已根據ISO 14001國際標準設立環境管理體系。我們的環境管理體系包括僱員及分包商須遵守的環境保護合規措施及工程步驟。

就二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年及截至二零一九年二月二十八日止五個月而言，我們分別產生了約32,000新元、73,000新元、408,000新元及196,000新元直接與適用環境規定有關的金額。有關金額主要包括有關過濾排放廢水、實施噪音監控系統及委聘害蟲控制服務之分包費用。我們預計我們未來的年度合規成本將與營運規模一致，亦會受到我們與客戶及分包商的協議影響，而負責承擔相關成本的訂約方則視乎項目而定。

業 務

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無錄得任何嚴重違反適用環保規定之情況。

保險

我們於最後實際可行日期的保單包括：

- 根據人力部所訂明的方式，為所有勞動工人及非勞動工人購買工傷賠償保險，每年續保；
- 團體保單，以保障所有員工(包括人力部規定的外籍工人)的住院及手術開支；
- 公共責任保險，以保障與我們營運有關的人身意外及對新加坡物業的損傷；
- 火險，以保障火災對我們的存貨、物業、廠房及機械引致的虧損或損傷；及
- 為汽車及機隊購買的保單，以保障第三方於路上身故或受到人身傷害的任何責任，或保障汽車及機隊承受的損傷。

董事認為我們的保險保障範圍就我們的業務營運而足夠，且與行業常規一致。就二零一五／一六財年、二零一六／一七財年及二零一七／一八財年各年而言，我們的總保險開支分別約為0.4百萬新元、0.5百萬新元及0.6百萬新元。

業 務

我們的僱員

僱員數目

於最後實際可行日期，我們有223名全職僱員（包括兩名執行董事，惟不包括三名獨立非執行董事），當中174名為動用人力部外籍勞工配額的外籍僱員。下表載列我們僱員按職能劃分的明細：

職能	僱員數目				
	於二零一六年 九月三十日	於二零一七年 九月三十日	於二零一八年 九月三十日	於二零一九年 二月二十八日	於最後實際 可行日期
一般管理	3	3	3	3	3
行政及財務	6	6	13	12	11
採購	2	2	3	3	2
項目管理	28	26	32	33	34
安全	5	5	6	6	8
工地工人	131	117	136	156	165
總計	175	159	193	213	223

與員工的關係

董事相信我們的僱員為業務的重要資產。因此，董事認為我們與僱員已維持了良好關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與僱員並無出現任何重大問題，營運亦無因勞工糾紛而出現任何中斷，我們於招聘及挽留具經驗的核心員工或熟練人員方面亦概無面臨任何重大困難。

培訓及招聘政策

我們一般從公開市場招聘僱員。我們希望盡最大努力吸引及挽留適當且合適的人員為我們工作。我們持續評估可用人力資源，並會不時釐定我們是否需要額外人手來應對我們的業務發展。

業 務

尤其是，我們通過獨立第三方代理招攬及招聘外籍工人。新加坡外籍工人的供應受到多個規例及政策影響。例如，建造業可用的外籍工人乃由人力部通過若干政策工具監管，該等工具包括(i)本地與外籍工人比率的限額；及(ii)來自非傳統來源的工人的人力年度配額。我們亦根據該等政策為外籍工人提供宿舍。有關相關規例及政策以及我們於往績記錄期間的合規情況，請參閱本文件「監管概覽－僱傭事宜」一節。

為改善僱員的技能及工作效率，我們會為僱員提供多種培訓，例如與我們工程有關的機械操作及項目管理培訓。

薪酬政策

我們根據新加坡適用勞工法與僱員各自訂立勞工合約。我們為僱員提供的薪酬組合包括薪金、酌情花紅及醫療補貼。我們一般根據每名僱員的資歷、經驗及合適程度釐定僱員的薪金，且為吸引及挽留優秀人才，我們有意保持我們的薪酬組合的競爭優勢。我們會每年檢討僱員的表現，以評估其晉升資格、調整其薪金及釐定年度花紅。

我們的物業

自有物業

於最後實際可行日期，除載於本節「物業投資」一段的投資物業之外，我們擁有以下物業：

地址	建築面積 平方英尺	物業用途	於二零一九年 五月三十一日 的市值 新元
16 Kian Teck Way, Singapore 628749	34,106.60	辦公室、儲存及工業用途	8,750,000
39 Pavilion Place, Singapore 658375	3,207.67	投資(租予張先生) ^(附註1)	3,010,000

業 務

地址	建築面積 平方英尺	物業用途	於二零一九年
			五月三十一日 的市值 新元
14 Pavilion Rise, Singapore 658649	3,767.40	投資(租予方先生) ^(附註2)	3,480,000

附註：

1. 張先生為我們的執行董事及我們控股股東之一，且被視為本集團關連人士。按公平原則磋商後，張先生須繳付5,000新元的月租。根據獨立物業估值師出具的公平租金意見，該金額屬公平合理。有關詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。
2. 方先生為我們的執行董事及我們控股股東之一，且被視為本集團關連人士。按公平原則磋商後，方先生須繳付6,000新元的月租。根據獨立物業估值師出具的公平租金意見，該金額屬公平合理。有關詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

租賃物業

於最後實際可行日期，我們租賃下列物業作為我們外籍工人的宿舍：

地址	最高佔用 人數	月租及	租期
		服務費 新元	
Block 18 Toh Guan Road East, #05-31, Singapore 608591	10人	3,000	由二零一九年七月一日開始 為期一年
Block 20 Toh Guan Road East, #02-42, Singapore 608592	10人	3,000	由二零一八年十一月一日開 始為期一年
Block 20 Toh Guan Road East, #03-49, Singapore 608592	10人	3,000	由二零一九年二月一日開始 為期一年
Block 20 Toh Guan Road East, #04-47, Singapore 608592	10人	3,000	由二零一九年一月一日開始 為期一年

業 務

地址	最高估用 人數	月租及 服務費 新元	租期
Block 24 Toh Guan Road East, #04-67, Singapore 608594	10人	3,000	由二零一九年一月一日開始 為期一年
Block 28 Toh Guan Road East, #05-08, Singapore 608596	12人	3,600	由二零一九年四月一日開始 為期一年
Block 28 Toh Guan Road East, #05-09, Singapore 608596	12人	3,600	由二零一九年四月一日開始 為期一年
Block 28 Toh Guan Road East, #05-10, Singapore 608596	12人	3,600	由二零一九年四月一日開始 為期一年
Block 28 Toh Guan Road East, #05-11, Singapore 608596	12人	3,600	由二零一九年四月一日開始 為期一年
Block 28 Toh Guan Road East, #05-12, Singapore 608596	12人	3,600	由二零一九年二月一日開始 為期一年
Block 28 Toh Guan Road East, #13-12, Singapore 608596	12人	3,540	由二零一九年四月十二日開始 為期一年
Block 28 Toh Guan Road East, #17-12, Singapore 608596	12人	3,600	由二零一九年七月一日開始 為期一年
Block 28 Toh Guan Road East, #17-13, Singapore 608596	12人	3,600	由二零一九年七月一日開始 為期一年
13 Kian Teck Lane, #06-51, Singapore 627849	12人	3,000	由二零一九年五月一日開始 為期一年

業 務

除上述租賃物業之外，我們已獲得逾30個臨時佔用許可證，用於在我們的建築場地附近儲存小型建築機械、工具及設備。

董事確認，我們從獨立第三方租賃上述物業。

我們的知識產權

於最後實際可行日期，我們已(i)分別於香港及新加坡註冊一個商標；及(ii)已註冊一個域名。有關我們知識產權的進一步詳情，請參閱本文件附錄五「B.有關本集團業務之進一步資料－2.知識產權」一段。

董事認為我們在防止任何潛在侵權行為方面，已採取所有合理行動及措施。於最後實際可行日期，我們並無涉及任何有關我們的產品侵犯第三方知識產權的任何訴訟。董事亦確認本集團於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無收到任何有關侵犯任何知識產權的通知。

研究及開發

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無從事任何研發活動。

風險管理及內部監控系統

有關我們業務營運的主要風險載於本文件「風險因素」一節。以下載有我們根據我們的風險管理及內部控制系統採用的主要措施，以管理有關我們業務營運的較特殊營運及財務風險：

流動資金風險

開展新項目時，我們一般需要於早期階段產生巨額前期成本，例如直接勞工的薪金、分包費用及材料成本，而該等成本通常約在六個月期間後方能從客戶收回。

業 務

鑒於上述與承接合約工程有關的前期成本，為管理我們的流動資金狀況，我們已採取以下措施：

- (i) 我們的行政及財務部門會就我們整體業務營運編製一份預測現金流入及流出的金額及時間的分析，以確保我們擁有充足的財務資源；及
- (ii) 根據我們的行政及財務部門的定期監察，倘內部財務資源出現任何預期短缺，我們可能會拒絕承接新項目及／或考慮不同的融資方法，包括但不限於從銀行及其他金融機構取得充足承諾融資。

信貸風險

為減少有關信貸風險及財務虧損，我們大部分客戶均須在我們發出賬單後35日內清償付款。我們會以個案為基礎監督及評估逾期付款，並會考慮作出合適的跟進行動，如重發賬單及積極與客戶溝通。

客戶集中度風險

請參閱本節「我們的客戶－客戶集中度」一段。

潛在成本估計不準確及成本超支的風險

請參閱本節「我們的業務模式－定價策略」一段。

有關分包商表現的風險

請參閱本節「我們的分包商－控制分包商」一段。

與失蹤工人及沒收擔保金有關的風險

根據僱用外地工人法，我們須為每名獲發工作許可的非馬來西亞外籍僱員，以銀行保證或保險保證形式，向工作證監督繳交5,000新元的擔保金。倘(其中包括)我們的外籍僱員失蹤或違反工作許可的任何條款，則我們繳交的擔保金或會遭沒收。

業 務

我們與招聘機構緊密合作，已設立一個甄選及招聘程序，務求在作出任何僱傭決定之前，審慎細閱及評估每名人選的個人資料及背景，以減低與失蹤工人及沒收擔保金有關的風險。

我們一般會為外籍工人安排交通工具，以自有汽車接送彼等來往各自工地。此舉能讓我們密切知道外籍僱員的行踪。此外，根據我們一般的僱傭合約，我們不允許外籍僱員在並無取得本集團同意之下，為本集團以外之人士工作，倘彼等違反該條款，其僱傭合約將被終止。

品質控制風險

請參閱本節「品質控制」一段。

職業健康與安全風險

請參閱本節「職業健康與安全」一段。

環境合規風險

請參閱本節「環境合規」一段。

監管風險管理

企業管治措施

我們會遵守企業管治守則。我們已遵照企業管治守則的有關規定成立三個董事會委員會，即審核委員會、提名委員會及薪酬委員會。尤其是，審核委員會的其中一個主要職責為檢討我們內部審計活動、內部控制及風險管理系統的有效性。有關該三個董事會委員會的進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層－董事會委員會」一節。

此外，我們會實施企業管治措施，以確保控股股東履行其不競爭承諾。有關就此而言的企業管治措施，請參閱本文件「與控股股東的關係－不競爭承諾－企業管治措施」一節。

董事在每個財年均會檢討我們的企業管治措施及我們有否遵守企業管治守則。

業 務

有關於[編纂]後遵守上市規則的風險管理

為確保我們於[編纂]後繼續遵守上市規則，董事已參加由我們的香港法律顧問舉辦的培訓班，內容有關股份於聯交所上市的公司的董事的應持續履行的責任及職責。我們亦已委任均富融資有限公司為我們的合規顧問，就合規事宜為我們提供意見。

於[編纂]後，執行董事將負責監督我們的合規事宜。在必要及適當時，我們亦會就我們的法律合規事宜向獨立專業顧問尋求專業意見及援助。

不合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何已對或可能會對我們的業務營運及財務狀況造成重大影響的不合規事宜。

訴訟及申索

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已涉及多宗申索及訴訟。且已於最後實際可行日期獲解決。

已解決個案

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團曾涉及以下幾宗已解決申索及訴訟：

- (i) 我們就收回租金債款付款總額121,058.77新元而向我們的租戶提出的兩宗合約申索。上述申索分別於二零一六年十二月及二零一八年六月結案，結付總額為100,907.53新元。我們亦牽涉一宗就收回租金款項245,310.27新元而向我們租戶提出的合約申索，根據我們管理層對向相關租戶收回該租金債務的可能性的估計以及於二零一八年七月的法院聆訊，我們決定不再追究結欠我們的款項；及
- (ii) 獨立第三方就四宗汽車意外提出的四宗疏忽申索，有關意外涉及我們工人駕駛我們的汽車時指稱的疏忽導致意外發生，並引致獨立第三方受傷及／或蒙受虧損。該等疏忽申索分別於二零一七年九月、二零一七年十一月、二零一七年十二月及二零一九年三月提出。所有申索均已由我們的保單賠付。上述申索已分別於二零一九年五月、二零一八年一月、二零一八年三月及二零一九年六月由原告撤回。

業 務

潛在申索

如新加坡法律顧問所告知，受傷僱員自事故日期或疾病診斷日期起擁有最多一年以決定是否根據新加坡法例第354章工傷賠償法令提出申索或於三年內對本集團提出普通法申索。於最後實際可行日期，並無工作場所事故尚未過對我們提出相關申索之時效。

該等潛在申索(如有)項下應付款項經由有關保單賠付。

根據新加坡有關法例，本集團須投購並已投購新加坡強制保單以就該申索下之第三方責任作出撥備。我們的董事確認，上述未了結申索將不會對本集團財務狀況或經營業績造成任何重大影響。

並無就潛在申索計提撥備

我們已根據適用法律法規投購保單，以為僱員的工作相關傷害提供充足保障，且我們並無因該等事故產生任何重大責任。因此，該等事故並未且預期將不會對本集團運營產生重大影響。有關我們的保單的進一步詳情，請參閱本節「保險」一段。就上述潛在申索而言，經考慮(i)是否提出該潛在申索存在不確定性；(ii)保單賠付範圍；(iii)該等潛在申索(如有)將涉及的總額存在不確定性；及／或(iv)控股股東給出的彌償保證(其討論載於下文)，本集團並未於財務報表中作出撥備。

除上文所披露者之外，於最後實際可行日期，本集團成員公司概無牽涉任何重大訴訟、申索或仲裁，而據董事所知，本集團任何成員公司亦無面臨或對之形成威脅的重大訴訟、申索或仲裁。

我們的控股股東作出之彌償保證

我們的控股股東已訂立彌償契據，據此，我們的控股股東已同意根據彌償契據之條款及條件就任何未了結及潛在訴訟(包括刑事訴訟)可能導致的任何責任及罰款、本集團於[編纂]成為無條件之日期或之前的申索對本集團作出彌償。有關彌償契據之進一步詳情載於本文件附錄五「E.其他資料－1.遺產稅、稅項及其他彌償保證」一節。