

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們的業務策略及未來計劃之詳情，請參閱本文件「業務—業務策略」一段。

[編纂]用途

[編纂]淨額

假設每股[編纂][編纂][編纂]港元(即[編纂]範圍的中位數)，經扣除就[編纂]產生的[編纂]佣金及估計開支，[編纂][編纂]淨額估計將約為[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)。

誠如本文件「業務—業務策略」一節所詳述，我們的業務策略包括(其中包括)鞏固及提升我們於環境服務行業的市場地位，而我們擬通過擴大我們的服務能力以及提高服務質量及效率並拓展我們於新加坡的服務範圍實現。為實現我們的策略且同時不損害我們的財務狀況，提升我們的能力及資源至關重要。滿足於香港主板[編纂]的溢利要求後，我們開始著手籌備[編纂]並計劃動用[編纂]將籌措的[編纂]淨額執行我們上述的業務策略。為此，我們計劃將[編纂][編纂]淨額用於：

擴大我們的服務能力以及提高服務質量及效率

約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)，佔[編纂][編纂]淨額總額的[編纂]%，將用於擴大我們的服務能力及提高我們的服務質量及效率，其中：

- (a) 約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)，佔[編纂][編纂]淨額總額的[編纂]%，將分配至為合約早期階段產生的前期成本提供融資，該早期成本乃因支付相關成本與收取客戶之銷售回款存在錯配而產生；
- (b) 約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)，佔[編纂][編纂]淨額總額的[編纂]%，將用於租賃自動化機械及設備；
- (c) 約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)，佔[編纂][編纂]淨額總額的[編纂]%，將用於支付僱傭及挽留兩名額外安全人員(負責提高工作場所安全)的員工成本；

未來計劃及[編纂]用途

- (d) 約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)，佔[編纂][編纂]淨額總額的約[編纂]%將用於僱傭及挽留兩名額外員工進行銷售及營銷活動；及
 - (e) 約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)，佔[編纂][編纂]淨額總額的約[編纂]%將用於購買額外軟件及系統。
- (a) 為相關成本與收取客戶之銷售回款存在錯配而導致在合約早期階段產生的前期成本提供融資

根據弗若斯特沙利文的資料，清潔服務按收益計的市場規模預計於2022年增加並將達約2,685.7百萬新元，自2018年至2022年的複合年增長率約為8.1%。根據本集團投標的現有可用資料，自2019年7月1日直至最後實際可行日期，本集團已就公營及私營界別服務合約遞交73份新項目的報價或標書，估計總合約價值約為330.7百萬新元，我們已獲授其中六份總合約價值約為4.7百萬新元的服務合約，且16份估計合約金額合共約為64.5百萬新元的服務合約已授予其他服務供應商。自2019年12月11日至2020年4月，本集團現時預期將就新項目進一步遞交八份標書或報價且該等服務合約的預期合約金額介乎約1.4百萬新元至140.0百萬新元，其期限介乎一至七年。我們的董事認為，市場中的近期可得標書及報價所反映的當前環境與弗若斯特沙利文所預計的接下來幾年的市場趨勢一致。

本集團將繼續積極不時參與我們現有及潛在客戶的投標。於業績記錄期，我們已訂立180份、224份、268份及191份服務合約，總價值分別為45.0百萬新元、66.0百萬新元、76.4百萬新元及33.6百萬新元。於[編纂]後，本集團亦將僱傭及挽留兩名額外銷售及市場營銷人員來推廣我們的品牌及增加商機。我們的董事認為(i)憑藉我們的[編纂]地位及市場營銷力度，本集團的企業形象及品牌將得到進一步提高，及(ii)新加坡的清潔服務需求將持續穩定增長。鑒於上文所述因素，作為本集團業務策略的一部分，本集團將遞交更多標書及報價，從而擴大我們的服務能力。我們的董事相信本集團將於贏得更多所參與投標中佔有優勢。

由於本集團不斷地參與投標並承接新項目，我們將在合約早期階段及收到客戶付款前產生大額前期成本，導致現金流量與該等項目不匹配。新項目所需的前期成本將不時波動，視乎合約規模及項目類型而定。我們的服務合約所需前期成本由勞工成本及設備成本組成。經參考本集團的貿易應收款項及未開單收益週轉天數於業績記錄期平均約為90天，本集團的前期人工成本計算乃基於新項目前三個月產生的勞工成本。本集團通常於收到客戶的第一筆付款前就已完工工程產生約90天的前期勞工成本。設備的前期成本乃基於各服務合約的年度合約價值的5%計算。此乃基

未來計劃及[編纂]用途

於(i)於業績記錄期，本集團就廠房及設備產生之折舊開支佔本集團總收益的約2%；及(ii)本集團所使用之設備及機械之平均可使用年期估計至少為三年。於業績記錄期，本集團產生的前期成本中的勞工成本的比例分別為76%、78%、79%及79%，而本集團產生的前期成本中的設備成本的比例分別為24%、22%、21%及21%。

於業績記錄期，本集團合計分別就公營界別及私營界別的74、88、122及79個新項目支付前期成本分別約3.5百萬新元、5.9百萬新元、7.4百萬新元及1.9百萬新元。於同期，已開始的新合約總價值約為45.0百萬新元、66.0百萬新元、76.4百萬新元及33.6百萬新元且本集團分別產生收益約49.7百萬新元、56.3百萬新元、72.4百萬新元及37.6百萬新元。除截至2019年6月30日止六個月外，本集團已支付前期成本的增加與業績記錄期本集團開展之項目之平均合約價值及本集團產生之收益增加一致。

有關我們於業績記錄期服務合約變動之更多詳情，請參閱本文件「業務—我們的合約及組合」一節。於截至2018年12月31日止三個年度的前期成本增長趨勢與本集團進行業務擴張從而承接了更多合約價值不斷增加的新項目相符。因此，這需要我們擴大勞動力規模並收購更多機械及設備以支持我們的增長。

自2019年7月1日起直至最後實際可行日期，本集團已為公營及私營界別中的新項目遞交73份報價或標書，其中六份已授予本集團，而16份已授予其他服務供應商。根據上文所載計算基準，本集團獲授的該等六個項目所需前期成本總額約為485,000新元，而我們尚未收到回覆的51份報價或標書預計所需前期成本總額約為16.6百萬新元。

未來計劃及[編纂]用途

下文載列本集團自2019年7月1日起直至最後實際可行日期已遞交且正在等待結果的51份新項目的報價或標書詳情：

項目描述	預期 合約金額	預期結果 發佈日期 ⁽¹⁾	預期項目 動工日期	預期 項目期間
	(千新元)			
1. 提供清潔服務	8,297	2019年12月	2020年1月	3年
2. 提供清潔服務	1,030	2019年12月	2020年1月	2年
3. 就洗碗服務供應勞工	642	2020年5月	2020年6月	1年
4. 維護及清潔工程	6,916	2020年2月	2020年3月	4年
5. 維護及清潔工程	5,763	2020年2月	2020年3月	4年
6. 海濱／道路普通清潔及廢棄物管理	10,239	2020年2月	2020年3月	3年
7. 清潔及維護服務	41,603	2020年3月	2020年4月	7年
8. 提供清潔服務	14,354	2020年2月	2020年3月	5年
9. 清潔及家政服務	3,993	2020年2月	2020年3月	2年
10. 清潔、衛生及廢棄物管理服務	4,560	2019年12月	2020年1月	4年
11. 清洗處理裝置	1,445	2020年1月	2020年2月	2年
12. 提供家政服務	11,771	2019年12月	2020年1月	5年
13. 提供清潔服務	4,203	2019年12月	2019年12月	3年
14. 清潔及維護服務	3,101	2019年12月	2020年1月	3年
15. 提供清潔服務	391	2019年12月	2020年1月	1年
16. 提供清潔服務	398	2019年12月	2020年1月	2年
17. 提供清潔服務	583	2019年12月	2020年1月	2年
18. 提供清潔服務	3,843	2020年1月	2020年2月	4年
19. 提供清潔服務	792	2020年1月	2020年2月	2年
20. 提供清潔服務	10,166	2020年7月	2020年8月	4年
21. 提供清潔服務	363	2020年1月	2020年2月	1年
22. 提供清潔服務	2,828	2020年1月	2020年2月	3年
23. 提供清潔服務	4,560	2020年1月	2020年2月	3年
24. 提供清潔服務	2,709	2020年1月	2020年2月	3.6年
25. 提供家政及洗手間衛生服務	627	2019年12月	2020年1月	2年
26. 提供清潔服務	474	2020年1月	2020年2月	1.9年
27. 提供清潔服務	366	2019年12月	2020年1月	1年
28. 提供清潔服務	3,780	2020年1月	2020年2月	3年
29. 提供清潔服務	3,553	2020年4月	2020年5月	5年
30. 維護及清潔工程	17,139	2020年3月	2020年4月	3年
31. 提供清潔服務	3,025	2020年4月	2020年5月	5年
32. 提供清潔服務	6,552	2020年3月	2020年4月	2年
33. 提供污水處理及維護服務	5,490	2020年2月	2020年3月	2年
34. 提供清潔服務	728	2020年2月	2020年3月	4年
35. 提供清潔服務	51,752	2020年1月	2020年2月	5年
36. 提供清潔服務	1,025	2019年12月	2020年1月	3年
37. 提供清潔服務	1,130	2019年12月	2020年1月	3年
38. 提供清潔服務	5,509	2020年3月	2020年4月	4年
39. 提供清潔服務	732	2020年1月	2020年2月	2年
40. 提供清潔服務	552	2019年12月	2019年12月	1年
41. 提供清潔服務	584	2020年2月	2020年3月	1年
42. 提供清潔服務	2,959	2020年2月	2020年3月	5年
43. 提供清潔服務	1,919	2020年1月	2020年2月	6年
44. 提供清潔服務	1,284	2020年2月	2020年3月	2年
45. 提供清潔服務	1,756	2020年1月	2020年1月	3年
46. 保護及清潔工程	2,755	2020年3月	2020年4月	3年
47. 提供清潔廢棄物管理	541	2020年2月	2020年3月	1年

未來計劃及[編纂]用途

項目描述	預期 合約金額	預期結果 發佈日期 ⁽¹⁾	預期項目 動工日期	預期 項目期間
	(千新元)			
48. 提供清潔服務	420	2019年12月	2020年1月	2年
49. 提供清潔服務	1,102	2019年12月	2020年1月	3年
50. 提供清潔服務	643	2019年12月	2020年1月	2年
51. 提供清潔服務	483	2019年12月	2020年1月	1.9年
	261,430			

附註：

- (1) 除非客戶另行規定，否則該等項目之預期結果發佈日期乃基於董事之經驗預計將為各自項目的預期項目動工日期前四周。然而，相關客戶可能決定彼等將完成審閱及投標審核之時間且彼等無須且可能不會正式於釐定中標方後知會我們有關結果。

自2019年12月11日至2020年4月，本集團現時預期將就新項目再提交八份報價或投標，估計前期成本為10.5百萬新元。本集團已將該等八個大型項目確定為未來潛在項目，該等項目已經或將在2020年4月前公開招標。我們根據過去的投標記錄收集並維護的詳情確定該等八個項目，在該等詳情中我們指出了各有關投標項目的期限，並告知若干有關項目即將到期續期或投標。

下表載列本集團目前預期於2019年12月11日至2020年4月將遞交報價或標書的八個未來潛在項目之詳情：

項目描述	預期 合約金額	預期遞交標書之 月份	預期結果 發佈日期 ⁽¹⁾	預期項目 動工日期	預期 項目期間
	(千新元)				
1. 日常及定期清潔	46,000	2020年1月	2020年3月	2020年4月	3年
2. 常規清潔工程	5,500	2020年1月	2020年1月	2020年1月	2年
3. 高速公路基礎設施綜合清潔	140,000	2020年1月	2020年3月	2020年4月	7年
4. 提供清潔服務	1,417	2020年4月	2020年5月	2020年5月	1年
5. 提供清潔服務	2,350	2020年4月	2020年5月	2020年5月	3年
6. 提供清潔服務	2,232	2020年2月	2020年3月	2020年3月	2年
7. 提供清潔服務	1,491	2020年4月	2020年5月	2020年5月	2年
8. 提供清潔服務	2,095	2020年2月	2020年3月	2020年3月	2年
	201,085				

未來計劃及[編纂]用途

附註：

- (1) 除非客戶另行規定，否則該等項目之預期結果發佈日期乃基於董事之經驗預計將為各自項目的預期項目動工日期前四周。然而，相關客戶可能決定彼等將完成審閱及投標審核之時間且彼等無須且可能不會正式於釐定中標方後知會我們有關結果。

儘管上述項目之投標結果尚未發佈，經考慮我們的競爭優勢(i)我們在投標中提供予客戶的具競爭力的價格；(ii)我們於新加坡提供清潔服務超過25年的卓著業績記錄；(iii)我們服務於公營及私營界別各類不同客戶及承接大型服務合約之經驗(可由我們的MW02工種佐證)；及(iv)與我們客戶的穩固關係，該等客戶乃我們所提供服務的回頭客，持續時間至多達13年，我們的董事認為我們極有可能獲得上述項目。值得注意的是，在上述我們已經或預期於適當時候提交的標書中，17份乃提交予過去聘請我們提供服務的回頭客。

根據弗若斯特沙利文報告，上文載列之項目描述包括以下服務類別，即(i)普通清潔服務，如清潔及維護服務；及(ii)專業清潔服務，如洗碗服務。而本集團已投標分類為普通及專業服務之項目，我們的工作就是為承接各項目所需工程提供必要的勞動力。此外，我們根據承包商註冊系統就「家政、清潔、清淤及維護」註冊L6級MW02工種，且我們已就提供清潔及家政服務獲ISO 9001:2015認證。因此，本集團無須僱傭專業勞動力或就承接該等服務合約申請額外牌照，相應地，本集團有能力承接該等合約。

董事確認，本集團擁有提供上述我們已投標或計劃遞交標書的項目所需服務的經驗，且我們目前持有承接上述項目所需的必要牌照及登記。有關本集團持有牌照及登記的更多資料，請參閱「業務—主要牌照及登記」一節。

儘管概無保證本集團將在上述全部或10個未來潛在項目中的任何項目中標，並鑒於有關項目的客戶可能選擇與彼等之現有供應商續新其合約，我們將繼續積極參與我們認為屬大規模的投標並有助於我們在市場中立足。於業績記錄期，作為本集團業務戰略的一部分，我們的投標戰略越發進取，截至2018年12月31日止年度提交的標書數量較截至2016年12月31日止年度增加68.7%。

根據董事就我們過去提交標書的經驗，項目的標書通常可在項目開始前三至六個月提交，因此，我們對基於報價或標書的前期成本的要求將僅能反映出我們具有可見性的項目，而不包括我們在此類視窗之外的項目可能產生的前期成本的資金需

未來計劃及[編纂]用途

求。由於概無項目可供投標或報價或可邀請我們進行投標的固定時間表，因此上述前期成本乃根據過去的經驗對我們在三至六個月內可能產生的前期成本的估計，而在此期間，我們對可得報價及標書具有可見性。倘在該期間內或其他期間公開招標的項目更多，我們就有關招標遞交標書將受到我們現有資源的限制，進而將影響我們擴張業務及運營的能力。

根據弗若斯特沙利文報告，本集團在2017年就收益及市場份額而言位列新加坡清潔服務供應商中的第三位。下表載列於截至2018年12月31日止三個財政年度新加坡按收益計的清潔服務總市場規模與本集團服務合約收益的比較：

年份	新加坡清潔服務市場規模			我們的收益及佔市場百分比					
	公營	私營	總計	公營	私營	總計	公營	私營	總計
	(百萬新元)	(百萬新元)	(百萬新元)	(百萬新元)	%	(百萬新元)	%	(百萬新元)	%
2016年 ⁽¹⁾	1019.9	725.8	1,745.7	11.9	1.2	37.8	5.2	49.7	2.8
2017年 ⁽¹⁾	1086.2	764.2	1,850.4	15.8	1.5	40.6	5.3	56.3	3.0
2018年 ⁽²⁾	1156.8	812.0	1,968.8	24.5	2.1	47.9	5.9	72.4	3.7

附註：

- (1) 來源：新加坡統計局
- (2) 基於弗若斯特沙利文報告的估計

根據弗若斯特沙利文報告，就收益而言，本集團於業績記錄期在新加坡清潔服務市場的市場份額增長約0.9%。此外，隨著截至2016年至2018年12月31日止年度訂立的新服務合約之合約價值總額增長約69.7%，本集團計劃在未來幾年中佔領更多的市場份額，這符合我們參與更多投標並在更多項目投標中中標的積極進取的投標策略。

弗若斯特沙利文報告亦估計在未來三年中，每年將有逾100個公營清潔項目可供投標。董事堅信，本集團有能力、經驗及市場地位，可獲授更多大型服務合約。

就公營界別項目而言，值得注意的是，本集團在該行業擁有超過25年的經驗，且於2019年12月15日為418名MW02工種註冊承包商中持有L6級MW02工種的27名註冊承包商之一。憑藉我們的經驗及專業知識，我們相信我們將能夠鞏固我們於公營界別的立足點。我們截至2018年12月31日止三個年度的公營界別合約數目亦穩步增

未來計劃及[編纂]用途

長，由截至2016年12月31日止年度的18個項目增至截至2018年12月31日止年度的35個項目。截至2018年12月31日止三個年度，每個公營項目的平均每月服務費亦從約81,000新元增至124,000新元。

就私營界別項目而言，根據弗若斯特沙利文報告，與客戶的良好業務關係亦為合約延期的重要考慮因素。於業績記錄期，基於介乎一至13年的期限，我們與五大客戶的業務關係平均為期六年。我們截至2018年12月31日止三個年度的私營界別合約數目亦有所增長，由截至2016年12月31日止年度的322個項目增至截至2018年12月31日止年度的448個項目。鑒於上述情況以及我們在該行業中的經驗，我們相信我們有很好的機會自彼等獲得經常性項目。

鑒於上文所述，董事認為此為本集團擴大業務規模並實施本文件「業務—業務策略」一段所載業務計劃的適當時機。董事相信，上市將使我們能夠獲得足夠的資金以推行我們的業務計劃，該計劃將鞏固我們在新加坡清潔服務行業的市場地位，使我們能夠尋求更多的商機並擴大我們的業務。

與我們積極的投標策略一致，接下來幾年本集團將繼續投標更多的公營及私營界別服務合約，且我們預期報價及投標所需的前期成本總額將增加。本集團亦可能同時或於其前後提供若干具有大額前期成本的服務合約。因此，於進行投標決策時，我們的董事始終監控著我們的營運資金狀況並對我們的投標策略作出相應調整。倘發生此情況且本集團並無足夠手頭現金來為前期成本提供資金，本集團可能為獲得前期成本融資而產生額外財務成本，或倘無法及時自銀行獲得融資，則可能失去擴大我們收益來源的機會。本集團的策略亦包括承接更多大型服務合約，以延續我們卓越的業績記錄，因此，維持充足現金節餘來滿足潛在服務合約的前期成本要求有利於擴張。根據弗若斯特沙利文報告，大型公營清潔項目的投標需要投標者於建設局登記，且建設局要求該等服務供應商符合有關最低實繳股本、淨值、項目業績記錄及僱傭若干人員及管理層的若干首要規定，其進而規定了服務供應商於公營界別項目的投標限制。有關更多資料，請見「監管概覽—承包商註冊系統」一節。

本集團於2019年10月31日的現金及現金等價物約11.3百萬新元並於業績記錄期錄得正經營現金流量淨額約11.6百萬新元、2.8百萬新元、5.0百萬新元及4.6百萬新元，其乃主要歸因於除所得稅前溢利。根據截至2018年12月31日止年度的現金流量

未來計劃及[編纂]用途

表及截至2019年12月31日止年度的預測現金流量表，我們的董事估計本集團目前已產生經營活動所得平均每月現金流出約5.0百萬新元。其主要包括支付予員工及供應商／承包商的款項及為維持我們的日常運營而支付的其他運營費用。

概無法保證本集團將於我們須支付員工薪金、向供應商或分包商付款或支付其他負債前及時自我們的客戶處收到新項目的付款。我們於2019年10月31日的流動負債約為17.7百萬新元，主要包括銀行借款及貿易以及其他應付款項。因此，我們的銀行結餘及現金會不時波動，主要視乎自我們的客戶收款及向我們的員工及供應商／承包商付款的時間而定，其可能加劇本集團現金流量錯配情況。此外，本集團於業績記錄期的投資及融資活動現金流量為負，分別為8.1百萬新元、5.5百萬新元、1.0百萬新元及5.9百萬新元。

此外，保證金可於項目動工前由我們的客戶酌情決定提供，形式可為現金或現金替代物（銀行擔保或履約保證金）。於業績記錄期，我們的客戶並未要求本集團提供現金作為保證金。倘現有客戶及／或新客戶要求現金形式的保證金可能會進一步加劇我們現金流量錯配情況。

鑒於上述不確定性，我們的董事認為必須維持充足的現金資源以維持我們的業務運營，且我們的經營現金流量目前不足以撥資或迎合本集團的業務擴張及／或上述潛在及未來服務合約可能產生的額外前期成本。

此外，截至2018年12月31日止三個年度及截至2019年6月30日止六個月，本集團的貿易應收款項及未開單收益週轉天數分別為88天、84天、91天及96天，其反映自2017年的週轉天數的增長趨勢。儘管本集團旨在改善週轉天數及維持健康的流動資金狀況，但實現該等目標並不完全在我們管理層的控制範圍內。舉例而言，於本集團可發出竣工工程的發票前完成必要流程或認證過程的時間主要取決於我們客戶的內部流程。

誠如本文件「業務—風險管理及內部控制系統」一節所述，我們所承接的典型合約項下，我們並無在工程開始前收取客戶付款或按金。據董事所深知，清潔行業的運營者於動工前要求前期付款實屬罕見，因其可能會影響運營者獲得投標及／或報價的機會。此外，於我們收到客戶付款前，通常會於執行服務合約早期及整個過程中產生成本（包括保證金、工資、徵稅、中央公積金供款以及採購用品及設備）。因此，支付相關成本與自我們客戶收取銷售回款之間通常存在時間差。該錯配目前由我們的可用財務資源提供資金，其包括（其中包括）主要形式為貿易應收款項融資的

未來計劃及[編纂]用途

銀行借款。截至2018年12月31日止三個年度及截至2019年6月30日止六個月，我們的貿易應收款項融資分別達約3.0百萬新元、3.4百萬新元、10.9百萬新元及9.3百萬新元，而於2018年12月31日及2019年6月30日，我們的淨債務對權益比率分別為19.3%及14.8%。於2016年及2017年12月31日，我們的淨債務對權益比率並不適用，原因為我們的現金及現金等價物足以支付我們的總債務結餘。有關我們的主要財務比率的更多資料，請參閱本文件附錄一所載會計師報告「附註3.金融風險管理—(d)資本風險」一段。我們通常提供予私營客戶自發行發票日期起計最多90天的信貸期及提供予公營客戶自發行發票日期起計最多30天的信貸期。此外，我們的部分客戶或會要求我們遞交進度申索或服務報告，以滿足彼等的內部認證要求且將僅允許我們於獲得彼等批准後方可出具稅務發票。認證過程將花費14天或以上，其時間長短取決於客戶。一旦我們的進度申索或服務報告敲定並經我們的客戶批准，我們即可出具發票。我們截至2018年12月31日止三個年度各年及截至2019年6月30日止六個月之貿易應收款項的週轉天數分別平均為77天、65天、57天及62天，而我們於提供服務的同月通常向我們的當地僱員支付兩次薪金，而就剩餘僱員而言，不遲於該月最後一天後七天內支付薪金。於2019年6月30日，本集團擁有逾2,800名僱員。

我們的董事認為我們的服務能力的規模受限於我們無法同時承接更多服務合約及增加我們的勞動力規模，因為這需要我們增加我們的銀行借款以為我們因此產生的錯配提供資金，其亦將增加我們的財務成本並對我們的淨債務對權益比率產生不

未來計劃及[編纂]用途

利影響。通過動用[編纂][編纂]淨額以為我們的前期成本提供資金，我們將可維持我們當前的淨債務對權益比率，此乃客戶於釐定我們的投標或報價時考慮的一項因素。鑒於我們進一步鞏固及提升我們於新加坡的市場地位的計劃，我們擬於新加坡報價或投標更多及／或更大的合約。自2019年7月1日起至最後實際可行日期，我們已就73個新項目遞交報價或標書，估計總合約價值達約330.7百萬新元，其中我們已獲授合約總額約為4.7百萬新元的六個服務合約，而其他服務供應商獲授估計合約總額約為64.5百萬新元的16個服務合約。自2019年12月直至2020年4月，我們現時預期將就新項目進一步遞交八份標書或報價，估計總合約價值約為201.1百萬新元。報價或投標金額經考慮包括(其中包括)我們擴充勞動力的計劃、報價或投標更多合約的策略、我們的歷史投標成功率、我們的進行中合約及我們的最近業績記錄等因素後得出。

鑒於以上所述，我們計劃使用約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)，佔[編纂][編纂]淨額總額的[編纂]%，為我們於合約早期產生的前期成本提供資金，從而管理所產生成本與自我們的客戶收取銷售回款之間的現金流量錯配，這將(i)有助於減少消除這種錯配所需的銀行借款金額；及(ii)使我們能夠根據業務策略擴大服務能力。

(b) 租賃自動化機械及設備

作為我們提升我們於新加坡服務質量策略的一部分，約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)，佔[編纂][編纂]淨額總額的[編纂]%，將用於租賃50台自動化機械及設備，例如自動掃地機器人，其能遠程控制以按計劃於特定時間清潔若干區域，同時亦能被設計為於指定充電位置自動停靠，於該地可重新補充清潔水並排除廢水。這將精簡人員並提高我們於相關工作場地清潔過程的效率。於業績記錄期，我們已使用合共約148,000新元購置兩台自動化清潔機械。我們並未擴大我們的車隊，乃由於我們因需要考慮保險及維護開支而無財務能力購買更多車輛。我們租賃自動化機械及設備的計劃與弗若斯特沙利文報告指出的不斷發展的趨勢相符，該報告強調(i)使用自動化清潔機械於新加坡日益普遍；及(ii)新加坡政府已實施一系列激勵計劃及支持性政策以改善清潔行業的結構及提升環境服務行業的自動化技術使用率，以期增強清潔服務行業的完成效率。一項相關計劃為由包括新加坡資訊通信發展管理局、新加坡勞動力局及新加坡環保與衛生協會的合作社組織引進機器人即服務試點解決方案，其旨在重新設計工作流程及改變清潔環境以精簡人力。我們的董事亦認為自動化機械及設備能使本集團日後於投標服務合約時處於具競爭力的地

未來計劃及[編纂]用途

位，因為我們的部分標書投標於大型公營界別合約，而該等合約建議採用創新科技，其表明使用自動化機械及設備為客戶確定投標或報價時考慮的一項因素。本集團計劃於現有及新服務合約的工作場所運用相關自動化機械及設備（倘可能）。於截至2022年12月31日止三個年度期間，部分[編纂][編纂]淨額將用於租賃自動化機械及設備。

本集團計劃租賃的自動化機械及設備的類型及功能載於下表。

機械或設備類型	功能	截至2020年	截至2021年	截至2022年
		12月31日止年度 預計將租賃 機械的額外數量	12月31日止年度 預計將租賃 機械的額外數量	12月31日止年度 預計將租賃 機械的額外數量
LeoScrub	自動擦洗器	7	10	6
LeoVac	自動真空吸塵器	7	10	6
Scrubpod	自動地板洗滌器	—	1	1
Sweeppod	自動掃路車	—	1	1
		14	22	14

有關自動化機械及設備的預計平均使用壽命為36個月（相當於租賃期為36個月）。

(c) 支付僱傭及挽留兩名額外安全人員的員工成本

為提升我們工作場所的安全標準，約[編纂]百萬港元（相當於約[編纂]百萬新元），佔[編纂][編纂]淨額總額的[編纂]%，將用來僱傭兩名安全人員，該兩名安全人員將負責通過以下方式提升我們的整體工作場所安全以及健康政策及慣例（其中包括），(i)在我們現有及新的服務合約場所進行定期安全審核以找出（如有必要則改正）工作場所安全問題及風險，及(ii)就工作場所安全向我們的僱員提供培訓，以確保我們的僱員了解最新行業標準的情況。潛在安全人員將需(i)於人力部登記為工作場所安全及健康人員；(ii)擁有至少兩年的相關工作經驗；及(iii)於人力部批准的機構完成工作場所安全及健康人員培訓課程。我們的董事認為，僱傭及挽留兩名額外安全人員作為我們擴大服務能力計劃的一部分乃屬必要，該計劃包括投標更多及／或更大型服務合約，其亦將要求我們擴充勞動力以確保我們於相關合約場地配備足夠人力。有關更多資料，請參閱本文件「業務—業務策略」一節。

未來計劃及[編纂]用途

(d) 支付僱傭及挽留兩名額外銷售及營銷人員的員工成本

我們擬通過品牌建設及營銷活動來提升我們的企業形象及聲譽。因此，約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元，佔[編纂][編纂]淨額總額的約[編纂]%)將用於僱傭兩名銷售及營銷人員，彼等將負責(其中包括)通過品牌建設及營銷活動(包括廣告、參與展覽、支持綠色功能以及編製及更新本集團的銷售手冊及其他營銷材料)提升我們的企業形象及聲譽。我們的董事相信僱傭及挽留兩名額外銷售及營銷人員將有助於我們於消費者市場建立知名度，尤其是在向個別私營客戶提供普通清潔服務方面。

(e) 軟件投資

約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元，佔[編纂][編纂]淨額總額的約[編纂]%)將用於通過購買額外軟件及系統，如企業資源規劃軟件及人力資源管理系統，以提升我們的效率，其將精簡(i)我們的整個業務及行政流程，包括從報價或投

未來計劃及[編纂]用途

標階段到月度開票、合約成本跟蹤、採購存貨管理、工資單及會計及財務申報功能；及(ii)本集團不同部門之間的信息流動，該等信息可遠程訪問，從而減少不必要的行政延遲。

擴大服務範圍

約[編纂]百萬港元(約[編纂]百萬新元，佔估計[編纂]淨額的[編纂]%)將用於擴寬我們於新加坡的服務範圍，其中：

- (a) 約[編纂]百萬港元(約[編纂]百萬新元，佔估計[編纂]淨額的[編纂]%)將用於擴大我們的內部廢棄物管理服務；及
- (b) 約[編纂]百萬港元(約[編纂]百萬新元，佔估計[編纂]淨額的[編纂]%)將用於建議收購新加坡園景承包商。

(a) 擴大勞動力及購買額外汽車及設備，以擴張我們的內部廢棄物管理服務

我們旨在將自身打造為環境服務行業的一名綜合服務供應商，且為實現該目標，我們擬增強我們的內部服務能力以提供廢棄物管理及園景服務，該等服務皆為環境服務行業的重要部分，因為彼等被分類為承包商註冊系統項下的「維護」工種。根據弗若斯特沙利文報告，新加坡的廢棄物管理服務通常包括(i)普通廢棄物、園藝廢棄物、化學及有毒廢棄物的收集及運輸；(ii)可回收物的收集及分類；及(iii)複合廢棄物管理。目前，作為根據服務合約提供的服務範圍及我們現有業務流程的一部分，本集團已自某一場所的不同區域收集廢棄物，並將廢棄物運輸至某一特定收集點，以及將廢棄物裝載於廢棄物收集車，於此處，第三方廢棄物管理服務供應商將收集該等廢棄物，並將其運輸至相關分類及／或處理場所。於業績記錄期，本集團並未訂立服務合約以僅提供廢棄物管理服務，因為相關服務乃作為我們清潔服務合約的一部分進行。

鑒於以上所述，本集團計劃接管餘下廢棄物管理工程(即將廢棄物運輸至相關處理及／或分類場所)，其目前分包予第三方廢棄物管理收集商，並建立提供相關廢棄物管理服務的內部能力。我們亦計劃於成功實施我們的業務策略及未來計劃後尋求廢棄物管理新服務合約及／或綜合服務合約。截至2018年12月31日止三個年度各年及截至2019年6月30日止六個月，我們的供應商及分包商就提供廢棄物管理服務應收的管理費分別約為1.6百萬新元、0.5百萬新元、0.8百萬新元及0.4百萬新元，佔我們分包商費用的約23.9%、9.5%、13.4%及14.3%。從截至2016年12月31日止年

未來計劃及[編纂]用途

度至截至2017年12月31日止年度，管理費用減少乃由於於2016年與一名客戶的合約到期，該合約曾產生大量廢棄物管理費用。

截至2022年12月31日止三個年度各年提供內部廢棄物管理服務的年度成本預計將分別為約0.9百萬新元、2.2百萬新元及2.9百萬新元。該年度成本包括勞工成本、應付焚燒廠垃圾處理費用、廢料廠租金以及車輛及設備折舊。下表載列截至2022年12月31日止三個年度各年的提供內部廢棄物管理服務年度成本的明細。

	截至12月31日止年度的內部廢棄物管理 服務的估計年度成本		
	2020年	2021年	2022年
	千新元	千新元	千新元
勞工成本	386	927	1,173
應付焚燒廠垃圾處理費用 ⁽¹⁾	449	899	1,348
車輛及設備折舊 ⁽²⁾	76	201	272
廢料廠租賃	—	140	140
總計	911	2,167	2,933

附註：

(1) 截至2020年、2021年及2022年12月31日止年度分別按每日20公噸、每日40公噸及每日60公噸計算，每月26個工作日，每公噸費用為72新元

(2) 按購買新設備的10年折舊年限之假設計算

我們提供內部廢棄物管理服務的年度成本的預期增長，與我們內部廢棄物管理服務需求的預期增長相符。根據弗若斯特沙利文的資料，廢棄物管理服務被納入為清潔服務更廣泛範圍的一部分屬常見。於最後實際可行日期，308個我們進行中項目中有22個需要廢棄物管理服務。在廢棄物管理服務擴建的前期，我們擬通過提供我們的內部廢棄物管理服務逐步取代現有的分包合約。

根據弗若斯特沙利文的資料，國家環境局通過公開競標委任公共廢棄物收集商（「公共廢棄物收集商」），以按地理區域劃分為新加坡住宅及貿易場所服務七至八年。國家環境局亦向新加坡的普通廢棄物收集商（「普通廢棄物收集商」）發牌，且普通廢棄物收集商主要為商業及工業場所提供服務（其不同於公共廢棄物收集商所服務的住宅及貿易場所）。榮龍及Titan均持有A類別普通廢棄物收集牌照，允許彼等處理無機廢棄物和可回收廢棄物，該牌照將分別於2020年4月30日及2020年5月31日到

未來計劃及[編纂]用途

期。有關新加坡普通廢棄物收集業務相關的法律法規的進一步詳情，請參閱「監管概覽—有關普通廢棄物收集業務的新加坡法律及法規」一節。

本集團並不尋求獲國家環境局委任為公共廢棄物收集商。與之相反，由於榮龍及Titan均持有A類別普通廢棄物收集牌照，我們尋求逐漸建立及擴大我們的內部廢棄物管理服務，從而於公營及私營界別（並非由公共廢棄物收集商提供服務）中獲得更多投標，該等投標要求提供廢棄物管理及垃圾收集及管理服務（主要於商業或工業領域），而無需將任何廢棄物管理服務分包予第三方承包商。根據弗若斯特沙利文報告，於2017年新加坡清潔服務市場前五大市場參與者中，我們其他行業的三個競爭者提供內部廢棄物管理服務。董事認為，於環境服務行業中維持本集團的行業地位及通過建立我們的內部廢棄物管理服務增強本集團的競爭力對本集團至關重要。

於最後實際可行日期，公營界別中22個進行中項目中的10個項目需廢棄物管理服務，且我們已將廢棄物管理服務部分分包予第三方廢棄物管理服務供應商。該等10個項目之估計總合約價值約為91.5百萬新元，且該等項目之廢棄物管理部分的總價值約為755,000新元。

就私營界別項目而言，於最後實際可行日期，我們286個進行中項目中12個需要廢棄物管理服務，且我們已將廢棄物管理服務部分分包予第三方廢棄物管理服務供應商。該等12個進行之項目中估計總合約價值約為12.6百萬新元，及該等項目之廢棄物管理部分的總價值約為988,000新元。

自2019年1月1日及直至最後實際可行日期，本集團已收到不少於10份來自公營及私營界別各類新客戶及現有客戶的投標或報價邀請，要求廢棄物管理服務部分作為其投標書服務範圍的一部分。該等投標或報價邀請中的三份於業績記錄期已自我們的現有客戶處收取，而餘下投標或報價邀請乃於業績記錄期自我們未提供服務的新客戶處收取。於10份投標邀請中，本集團已參加8份招標，總合約金額估計約為19.9百萬新元且廢棄物管理部分的總合約價值估計約為4.9百萬新元。於最後實際可行日期，假設總合約金額估計約為970,000新元的兩份招標被授予其他服務供應商，且其他六個項目的招標結果尚未決定。

未來計劃及 [編纂] 用途

上文表明對能夠提供廢棄物管理服務的綜合服務供應商的現有及持續需求，且根據弗若斯特沙利文的資料，客戶將清潔服務和廢棄物管理服務捆綁為一份合約屬常見。這符合本集團(作為聲譽良好的綜合服務供應商)就我們現時正在進行的獨立服務合約及綜合服務合約維持積極的投標策略及擴展內部廢棄物管理服務以尋求新的機遇的業務策略。此外，本集團期望通過內部提供該等廢棄物管理服務來節省成本，隨著本集團擴展其經營規模且對有關廢棄物管理服務需求的不斷增長，該節省成本將越來越有成效。

未來計劃及[編纂]用途

如上所述，廢棄物管理服務有來自公營界別項目、私營界別項目新客戶及現有客戶的大量需求以及投標邀請。引入廢棄物管理服務可能進而會使本集團接觸到新客戶並潛在地產生對我們的其他服務的需求，如清潔服務及園景服務。

董事確信，本集團作為環境服務行業的一名經驗豐富的參與者，憑借我們於過去25年中的聲譽、業績記錄及專業知識，我們將收到更多投標邀請並計劃參與更多需要廢棄物管理服務的有關服務合約的投標。我們正就我們於最後實際可行日期在私營及公營界別中308個正在進行項目中的22個提供廢棄物管理服務，且於實施內部廢棄物管理服務後，我們將能夠進行更多相關性質的服務合約，同時減少本集團產生的成本。

儘管我們無法預測可能需要服務供應商提供廢棄物管理服務的私營界別項目數量，但董事認為提供內部廢棄物管理服務只會有助於鞏固我們於環境服務行業作為綜合服務供應商的市場地位。當有關適用服務合約可得時，本集團將就彼等提交標書或報價，符合我們的積極進取的投標策略。

鑒於前述，我們的董事認為本集團將能於一段時期內獲得額外服務合約，以為本集團產生預計成本節約及溢利。本集團將繼續積極參與綜合清潔服務合約或／及廢棄物管理合約的投標。根據弗若斯特沙利文報告，新加坡廢棄物管理服務的市場規模由2013年的516.1百萬新元增至2017年的593.2百萬新元，複合年增長率為3.5%。預期公營及私營界別對廢棄物管理服務的需求亦將增加，預期未來五年市場規模將以8.0%的複合年增長率增長，到2022年達到853.8百萬新元。憑藉我們於新加坡提供清潔服務的卓越業績記錄及我們在新加坡清潔服務行業的客戶網絡，我們的董事相信本集團將能夠獲得更多綜合清潔服務合約或／及廢棄物管理合約。根據弗若斯特沙利文報告，能提供一站式清潔解決方案的清潔服務供應商在市場中更具競爭力。我們的董事相信，憑借我們在新加坡擴展服務範圍並提供綜合服務的業務策略，本集團將準備就緒在市場中更具競爭力。

未來計劃及[編纂]用途

鑒於上文所述，約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)，佔[編纂][編纂]淨額總額約[編纂]%，將用於擴充勞動力及購買額外汽車及設備以有機發展我們的廢棄物管理業務，進一步詳情如下：

- (i) 我們計劃僱傭合共(a)四名擁有必要經驗的項目經理來監管我們的日常廢棄物管理業務；(b)六名普通工人進行廢棄物管理工程；(c)八名司機(擁有4類駕照)駕駛我們的廢棄物收集汽車；(d)一名高級項目經理管理廢棄物管理業務的整體銷售；及(e)兩名辦公室行政人員管理行政事務。我們的董事認為僱傭上述人員對擴大我們廢棄物管理服務的內部能力而言屬必要，因為(i)我們目前的項目經理團隊於管理我們的清潔業務方面更具經驗，而新僱傭僱員將負責監督我們的全方位廢棄物管理服務；(ii)為確保我們能提供優質廢棄物管理服務，我們將派遣普通工人進行廢棄物管理工程；(iii)我們擬購買的汽車僅能由持有特定4類牌照的人員駕駛；(iv)我們將需要一名具有奉獻精神的高級項目經理來管理及監管我們的全方位廢棄物管理服務，以確保我們提供優質服務，同時不損害我們的競爭力；及(v)我們的廢棄物管理業務需要具有奉獻精神的辦公室行政人員以確保所有開單及相關行政事宜及時進行。於最後實際可行日期，我們已僱傭一名高級項目經理負責監管我們的廢棄物管理業務，及一名辦公室行政人員負責管理我們的廢棄物管理業務的行政事務。
- (ii) 我們計劃購買額外汽車及設備(使用壽命介乎七至十年)，包括三輛鈎斗卡車、兩輛帶磅秤鈎斗卡車、一輛帶磅秤後裝卸式垃圾車、一輛後卸式裝載機、一輛抓鉗器挖掘機、一輛叉車、90個開頂式集裝箱及400個660升轉運箱；及
- (iii) 我們擬租賃將用於分類所收集廢棄物的分揀場。分揀場租賃為全方位廢棄物管理服務的一部分，因為廢棄物分類有助於我們確定廢棄物是否可回收、轉售或運輸至適當的垃圾處理設施。通過識別不同的廢棄物，我們可以回收或轉售部分廢棄物，而非將所有廢棄物運往垃圾處理設施(其可能導致垃圾處理成本增加，因為各垃圾處理設施根據處理的廢棄物噸數收取費用)。於最後實際可行日期，本集團尚未確定一個用作分揀場的地點。

未來計劃及[編纂]用途

截至2023年12月31日止四個年度，我們估計[編纂][編纂]淨額分別約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)、[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)、[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)及[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)將用於上述為我們的廢棄物管理業務僱傭及挽留額外勞動力及購買額外汽車及設備。每年[編纂]淨額中此部分的計劃撥款如下：

		截至以下時間止年度									
		2020年12月31日		2021年12月31日		2022年12月31日		2023年12月31日			
人員類型/汽車及設備 類型(視乎情況而定)	工作/職能範圍 (視乎情況而定)	將僱傭及 保留或 購買之數量	將應用之 [編纂] 淨額金額 (千新元)	將僱傭及 保留或 購買之數量	將應用之 [編纂] 淨額金額 (千新元)	將僱傭及 保留或 購買之數量	將應用之 [編纂] 淨額金額 (千新元)	將僱傭及 保留或 購買之數量	將應用之 [編纂] 淨額金額 (千新元)		
將僱傭的人員											
項目經理	監管廢棄物管理業務	1	[編纂]	3	[編纂]	4	[編纂]	4	[編纂]		
普通工人	進行廢棄物管理工程	—	—	4	[編纂]	6	[編纂]	6	[編纂]		
司機	駕駛廢棄物收集車	2	[編纂]	6	[編纂]	8	[編纂]	8	[編纂]		
高級項目經理	管理整體廢棄物管理業務	1	[編纂]	1	[編纂]	1	[編纂]	1	[編纂]		
辦公室行政人員	行政事務	1	[編纂]	2	[編纂]	2	[編纂]	2	[編纂]		
各期間/年度小計			[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	總計	3,659.2
將購買之汽車及設備											
鈎斗卡車	運輸及吊起開頂式 集裝箱	1	[編纂]	1	[編纂]	1	[編纂]	—	—		
帶磅秤鈎斗卡車	運輸及吊起開頂式 集裝箱(帶稱 重功能)	—	—	1	[編纂]	1	[編纂]	—	—		
帶磅秤後裝卸式垃圾車	收集及運輸垃圾 (帶稱重功能)	—	—	1	[編纂]	—	—	—	—		
後卸式裝載機	收集及運輸垃圾	1	[編纂]	—	—	—	—	—	—		
抓鉗器挖掘機	抓取、分類或粉碎 廢棄物	—	—	1	[編纂]	—	—	—	—		
叉車	舉起重物及旋轉垃 圾箱傾倒廢棄 物	—	—	1	[編纂]	—	—	—	—		
開頂式集裝箱	容納大體積廢料	30	[編纂]	30	[編纂]	30	[編纂]	—	—		
660升轉運箱	於工地收集及容納 廢棄物的垃圾 箱	200	[編纂]	100	[編纂]	100	[編纂]	—	—		
各期間/年度小計			[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	總計	2,520.0
廢料廠租賃											
廢料廠租賃成本	分類廢棄物	—	—	1	[編纂]	1	[編纂]	1	[編纂]		
總計		—	[編纂]	—	[編纂]	—	[編纂]	—	[編纂]		

未來計劃及[編纂]用途

本集團並未就提供廢棄物管理及分類服務租賃或購買任何汽車或設備，因為我們並無充足的財務資源如此行事。為有機擴張我們的廢棄物管理服務，我們的董事認為需僱傭額外人員及購買額外機械及設備乃由於：

- (i) 我們將能實現成為能提供廣泛服務(包括廢棄物管理工程的內部能力)以更好地滿足客戶需求的綜合服務供應商的願景並提升我們的競爭力；
- (ii) 截至2018年12月31日止三個年度各年及截至2019年6月30日止六個月，我們的供應商及分包商就提供廢棄物管理服務應佔的管理費分別約為1.6百萬新元、0.5百萬新元、0.8百萬新元及0.4百萬新元，約佔我們分包商費用的23.9%、9.5%、13.4%及14.3%。通過僱傭及挽留額外勞動力進行通常分包出去的廢棄物管理工程，我們將通過減少對獲委任以提供我們服務合約的廢棄物管理服務的分包商的依賴降低我們的分包費用，因為我們能自行承接相關工程並將不受限於分包商就本集團所要求提供予相關工程客戶的服務分配的必要工人、汽車及設備的可用性、可靠性及定價；
- (iii) 我們將能夠在開展相關工作時維持我們的服務質量，原因為我們能夠自始至終更好地控制及管理我們的廢棄物管理及／或綜合服務的進行；及
- (iv) 我們將於報價或競標廢棄物管理及／或綜合服務合約時擁有更優成本節約並能向我們的客戶提供更具競爭力的定價，因為我們能降低我們將廢棄物管理服務分包予第三方服務供應商(其通常會將利潤加成計入向我們收取的開支中)產生的分包費用及我們亦能於日後緩解有關分包費用的潛在增長。

於購買機械及設備後，根據本集團的會計政策並基於相關機械及設備七至十年的估計可使用年期，預計於截至2022年12月31日止年度後將產生額外年度折舊開支0.3百萬新元。經計及我們計劃將購買的機械及設備應佔的估計額外年度折舊開支及將降低的估計年度分包費用，我們的董事認為購買我們自有的機械及設備而非將該等工程分包予分包商將更具成本效益。

未來計劃及[編纂]用途

(b) 建議收購新加坡的園景承包商

約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)，佔[編纂][編纂]淨額總額的約[編纂]%，將用於收購根據承包商註冊系統至少註冊為L2級MW03「園景」工種的新加坡園景承包商，此舉旨在拓寬我們的服務範圍，並(其中包括)把握新加坡園景工程增長的市場需求，利用經擴大的客戶群推廣我們的服務，刺激我們的收益流並組成我們成為環境服務行業綜合服務供應商之願景的一部分。

(i) 成為綜合服務供應商的益處

弗若斯特沙利文報告中提到，為綜合服務供應商之公司於市場中更具競爭力。在此情況下，私營界別客戶傾向於選擇有能力提供綜合服務的服務供應商。舉例而言，新加坡共管公寓的管理公司需要園景服務及清潔服務以維護彼等管理的私營住宅物業。我們相信，透過委聘綜合服務供應商提供所有服務，客戶能夠就多種服務與單個聯絡點聯絡，其較之委聘多名服務供應商更加便捷、具成本效益且高效。因此，我們相信綜合服務供應商於要求多種服務的服務合約的投標中有更大的勝算。

此外，根據弗若斯特沙利文報告，新加坡居民的生活水平有所提升，其刺激了對私營住宅物業的需求。憑藉對居住空間更高的預期標準，我們相信能夠提供超出一種清潔服務的多樣化綜合服務的服務供應商較市場中其他參與者而言擁有競爭優勢。作為清潔、衛生及園景解決方案的一站式供應商，我們相信該等服務供應商向希望對彼等管理的空間及物業維持可接受質量標準的客戶提供了一個具有吸引力的機會。

根據弗若斯特沙利文的資料，新加坡清潔服務及園景服務市場仍然相對分散且於其生命週期處於增長階段。外包服務供應商的以下經濟狀況就是例證：規模經濟導致平均成本降低，更多客戶選擇外包環境服務功能導致銷量增加。此類服務供應商在增長階段通常採用的業務策略包括整合服務範圍、提高服務質量、降低價格及擴大其服務和市場地理覆蓋範圍。最初，新加坡的環境服務由許多不同的供應商提供，各供應商專門提供單獨服務。清潔服務及園景市場中的服務供應商逐漸開始提供更廣泛的服務套餐，擔任終端客戶的唯一交易對手，負責監督多種服務的提供，該趨勢的日益顯現導致服務供應商正轉變為綜合環境服務供應商。

未來計劃及[編纂]用途

客戶越來越傾向於指定一名供應商來監督一系列環境服務以節省費用並簡化運營，我們預計該種趨勢將在未來幾年持續。我們亦認為綜合環境服務供應商的益處包括規模經濟，能夠向其現有客戶群交叉銷售新服務並利用本集團現有的固定成本。

儘管本集團已在上文中確定並詳細說明了客戶對可以提供綜合服務的服務供應商不斷增長的需求，但無論該等項目為獨立服務合約或綜合服務合約，我們仍將繼續採用積極的投標策略參與我們認為在市場上屬大規模的投標。

(ii) 將園景納入我們的服務範圍

根據弗若斯特沙利文報告，新加坡園景服務按收益劃分的市場規模於2017年達到約170.5百萬新元，自2013年的複合年增長率約為7.5%且預計到2022年將達至約264.4百萬新元，自2018年的複合年增長率約為9.5%。新加坡公園及其他公用露天區域總面積的增加，預計亦將大大推動對園景服務的需求。

如上所述，弗若斯特沙利文強調指出，清潔公司將其服務範圍擴展至(其中包括)園景服務為行業趨勢。董事認為，現在是本集團擴大服務範圍以向現有及潛在客戶提供多種互補服務線的合適時機。自2019年1月1日直至最後實際可行日期，本集團已收到來自公營及私營界別的至少七份包含園景的項目投標邀請。本集團收到的七份投標邀請之總合約金額估計將約為12.6百萬新元，該等項目園景部分之總價值估計將約為1.4百萬新元。本集團已參與四份投標邀請，總合約金額及園景部分的總價值估計分別約為9.6百萬新元及1.4百萬新元。於最後實際可行日期，本集團獲授其中一份招標且其他三份維持不變。授予本集團項目的總合約金額及園景部分的總價值分別約為115,000新元及18,000新元。

本集團已獲管理私人及／或公共物業的管理代理人邀請就包含園景的項目進行投標。考慮到普通清潔佔大部分工程，該等管理代理人邀請清潔服務供應商(如本集團)就整個清潔項目進行投標。該等管理代理人將委聘本集團為清潔服務的總承包商且我們將其後委任分包商開展我們目前並無提供之服務，如園景服務。

未來計劃及[編纂]用途

根據我們致力於成為環境服務行業著名綜合服務供應商之業務策略，從長遠看來，我們相信建立園景服務為我們服務範圍之一部分而非將該等工程分包予第三方供應商將使本集團更佳受益。根據董事之經驗，我們的客戶對綜合服務供應商有實際需求，彼等傾向於聯絡的便捷，從而僅與一名提供環境工程之總承包商聯絡。通過利用該既定需求優勢，本集團堅持通過提供綜合服務(包括園景服務)於行業立足。此外，我們相信將園景服務納入我們服務範疇將透過提供另一互補服務線而增進我們與客戶之關係。

我們預計收購新加坡的園景承包商(該承包商具有L2級的MW03「園景」工種)將使本集團能夠就具有重大園景要求的項目投標，從而擴大我們的現有客戶群，以納入本集團先前尚未開發的市場。在承包商註冊系統上註冊為L2級MW03工種的承包商，必須具有至少50,000新元的最低實繳資本、50,000新元的最低資產淨值及過去三年已完成項目的收益達1.0百萬新元。

此外，根據弗若斯特沙利文報告，2017年於新加坡清潔服務市場中的兩位五大市場參與者同樣提供集園景及／或園藝服務於一體的綜合服務。鑒於本來競爭激烈的行業中競爭加劇，董事認為必須不斷尋找機會，以便在服務範圍、價格、服務條款或服務質量方面使我們從競爭對手中脫穎而出。尤其是在預期客戶將市場需求轉移到綜合服務供應商的情況下。

通過收購新加坡園景承包商並綜合我們向客戶提供的服務，本集團將能利用潛在的規模經濟優勢並減少分包園景服務的額外成本(如與員工、監督、培訓及質量控制相關的成本)。例如，我們預期能夠部署更少的勞動力，原因為作為我們對僱員培訓的一部分，我們的部分僱員能夠接受培訓從而均能從事清潔及園景工作，進而使得成本減少，讓我們能夠向僱傭我們作為綜合服務供應商的客戶提供更具競爭力的價格。

此外，通過優化履行我們服務合約時的交付系統，本集團希望能夠協同增效我們的服務範圍，客戶只需通過一個渠道就可獲得本集團廣泛且全面的服務。就此而言，我們預期我們將能夠通過所有的服務線更好地確保質量標準一致，以及更好地控制及管理該等項目中我們的服務範圍。

未來計劃及[編纂]用途

此外，新加坡政府已頒佈多項激勵計劃及政策，旨在促進園景行業之發展及增長，如城市綠化與生態中心施行的園景業生產力補貼(LPG)，其旨在鼓勵園景公司購買園景設備。於最後實際可行日期，本集團並未識別任何將收購的目標或潛在目標，且我們僅於[編纂]後擬開始建議收購。我們將建立內部審批制度及涵蓋前期盡職調查、目標甄選、內部建議及投資審批的嚴格程序。我們的董事將根據主要營運、財務及合規標準就建議收購考慮及選擇潛在目標，其中包括(i)業務的規模及運營；(ii)財務狀況及盈利能力；(iii)擁有承包商註冊系統下至少一個L2級MW03「園景」工種；(iv)根據公共搜索結果，並無任何重大或然負債、進行中的法律訴訟及／或不合規情況；及(v)管理層及合資格人員同意在完成建議收購後至少兩年內繼續其工作。有關更多資料，請參閱本文件「業務—業務策略」一節。

一般營運資金

約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬新元)，佔[編纂][編纂]淨額總額的約[編纂]%將用於我們的一般營運資金及其他一般企業用途。

倘我們的董事決定於很大程度上將擬定[編纂]用途重新分配至其他業務計劃及／或上述[編纂]用途出現任何重大變動，本公司將根據上市規則刊發公告。

倘[編纂]定為每股[編纂][編纂]港元(即[編纂]範圍的最高點)，[編纂][編纂]淨額將增至約[編纂]百萬港元。

倘[編纂]定為每股[編纂][編纂]港元(即[編纂]範圍的最低點)，[編纂][編纂]淨額將降至約[編纂]百萬港元。

倘[編纂]獲悉數行使，我們擬按上述比例將額外[編纂]淨額用於上述用途。

未來計劃及[編纂]用途

倘[編纂]設定為高於或低於本文件所列的估計[編纂]範圍的中位數，則上述[編纂]淨額的分配將按比例作出調整。

倘[編纂]淨額未能即時用於以上用途及倘獲適用法律法規許可，我們擬將[編纂]淨額在新加坡或香港的授權金融機構及／或持牌銀行存放為短期活期存款。

董事認為應付我們[編纂][編纂]淨額連同我們的內部資源及銀行融資將足以為本文件「未來計劃及[編纂]用途—未來計劃」各段所載的業務計劃的實施提供資金。

基準及假設

投資者應注意，實施計劃乃根據以下基準及假設編製：

- (i) 新加坡的現行政治、法律、財政或經濟狀況將不會有重大變動；
- (ii) 新加坡不會爆發任何傳染性疾病或發生不可抗力事件或自然災害，從而嚴重干擾我們的業務營運或對我們的物業或設施造成重大損失、損壞或破壞；
- (iii) 新加坡或與我們有關或適用於我們的世界任何地方的現行法律、法規、政策或行業標準將不會有重大變動；
- (iv) 新加坡或本集團任何成員公司經營或將經營或註冊成立所在的任何其他地方採用的稅基或稅率將不會有重大變動；
- (v) [編纂]將根據本文件「[編纂]的架構及條件」一節及如該節所述完成；
- (vi) 我們的董事及主要高級管理層將持續參與我們的目前及未來發展，且我們將能夠挽留主要管理層人員；
- (vii) 我們將不會受到本文件「風險因素」一節載列的風險因素的重大不利影響；
- (viii) 於業務目標相關期間內，我們有充足財務資源滿足計劃資本開支及業務發展需要；

未來計劃及[編纂]用途

- (ix) 我們能於有需要時招聘及挽留額外主要管理層人員；
- (x) 本文件所述各業務策略的資金需求與董事所估計的金額並無任何變動；及
- (xi) 我們能夠按大致與於業績記錄期一直營運的相同方式持續營運，且本集團能夠於並無在任何方面對其營運或業務目標造成不利影響的干擾的情況下執行發展計劃。

上述基準及假設存在固有不確定性及不可預測的因素，尤其是本文件「風險因素」一節所載的風險因素。我們的實際業務過程或有別於本文件所載的業務目標。概不保證我們將根據預期時間表實行計劃或實現目標。儘管各事項的實際過程可能遭遇不可預見的變化及波動，惟我們將盡最大努力預測變化，同時容許靈活實施以下實施計劃。

並無於新加坡作出[編纂]申請

董事確認，我們並無於新加坡申請[編纂]，及據彼等所深知及確信，倘我們申請於新加坡證券交易所有限公司主板[編纂]，則[編纂]申請將不會受阻。

[編纂]理由

我們一段時間以來一直思量增長及擴展業務，以使自身於新加坡環境服務行業更具競爭力。我們留意到，近幾年有多家其他新加坡公司於香港上市並就於香港相較於其他司法權區上市帶來的裨益尋求顧問的意見。鑒於聯交所的國際性、投資者的多樣性、機構資本及資金流量以及投資者對上市公司的持續關注，我們認為聯交所是提高我們品牌知名度與聲譽及集資的最合適平台。因此，董事認為[編纂]將協助我們擴張我們的經營並鞏固我們於新加坡環境服務行業的地位，從而增強我們於環境服務行業的競爭力。董事認為[編纂]為我們於環境服務行業的發展戰略，將提升我們的形象及知名度，並增強我們與競爭對手競爭的能力，我們期望其可將本集團的服務推廣至潛在新客戶，以期增加我們的市場份額。[編纂]亦將使本公司擁有更大的股東基礎，從而使得股份交易市場更具流動性，及將為我們提供額外運營資金以實施本文件「業務—業務策略」及「未來計劃及[編纂]用途—[編纂]用途」各節所載的未來計劃。

未來計劃及[編纂]用途

此外，鑒於上市公司的聲譽、上市地位、公開財務披露及由相關監管機構進行一般監管以及向業務夥伴及客戶展示本集團擁有國際標準的內部控制、企業管治、監管及財務申報，董事亦認為客戶、供應商及分包商可能更偏好與上市公司進行合作。儘管我們的業務位於香港境外，董事並不認為我們的營業地點須跟我們尋求[編纂]的地點相同，特別是在出現服務多個證券交易所的資訊科技及散戶股票交易平台的情況下。