

未來計劃及[編纂]

業務目標及業務策略

請參閱本文件「業務 — 業務策略」一段以了解我們業務目標及策略的進一步詳情。

[編纂]的理由

董事相信，[編纂]將於下文所述的不同方面有利於本集團：

加強財務狀況及實施業務策略

根據弗若斯特沙利文報告，裝修工程市場的合計總產出價值預期將由二零一九年的約746億港元增加至二零二三年底的約1,207億港元，複合年增長率約12.8%。具體而言，源自住宅裝修工程的總產出價值預期將由約321億港元增加至二零二三年底的約524億港元，複合年增長率約13.0%增長。該預測增長乃由於預期住宅單位供應增長及新界白石角的多個豪宅發展項目落成。源自商業裝修工程的總產出價值預期將由約378億港元增加至二零二三年底的約607億港元，複合年增長率約12.6%，而該預測增長乃由於預計未來數年將有更多中國企業及跨國企業於香港設立辦事分處。

於往績期間，我們專注於按個別項目基準為香港住宅及商業物業提供裝修服務以及維修及保養服務。收益由截至二零一七年十二月三十一日止年度約552.7百萬港元增加約215.4百萬港元或39.0%至截至二零一八年十二月三十一日止年度約768.1百萬港元；並由截至二零一八年九月三十日止九個月約542.1百萬港元增加約103.8百萬港元或19.5%至截至二零一九年九月三十日止九個月約635.5百萬港元。我們於往績期間接獲大量招標邀請，可見我們於往績期間的服務亦有強勁需求。於截至二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度以及截至二零一九年九月三十日止九個月，我們分別接獲165項、220項及156項招標邀請。

鑒於預期市場對裝修服務的需求增加及我們的彪炳往績，董事預期日後業務將穩步擴展。根據弗若斯特沙利文報告，按收益計算，本集團於二零一八年在香港裝修行業的市場份額為約1.2%。我們旨在利用[編纂][編纂]進一步增強財務狀況及實施業務策略，原因載於本節「業務 — 業務策略」一段及「[編纂]」一段。

未來計劃及[編纂]

提升我們於業務持份者中的企業形象、品牌知名度及競爭力

董事相信，[編纂]將提升我們在客戶、供應商及分包商中的企業形象及品牌知名度。董事相信，客戶傾向與[編纂]公司交易多於私人公司，因為前者一般具有較高透明度、相關法規監管及穩定性。根據弗若斯特沙利文報告，二零一八年裝修市場(按收益計)的五大市場參與者中，本集團為僅有並無[編纂]地位的參與者。董事認為我們有促使[編纂]以維持自身競爭力的確切需要。

我們相信，[編纂]將加強我們的內部監控及企業管治常規，從而提高客戶、供應商及分包商對我們的信心，因而提升我們在裝修行業的競爭水平。

此外，具有[編纂][編纂]作為一般營運資金，我們或許可與供應商及分包商提供更靈活的付款安排，以換取彼等的競爭性報價。就此，我們可對成本作出更多控制，並可實現更高的利潤率。

提高員工士氣及忠誠度

我們相信[編纂]地位將得到員工及求職者的敬重。董事認為，與私人公司相比，[編纂]公司將提供額外的職業保障及財政信心。由於我們所營運的行業有勞工短缺問題，改善員工的工作士氣被視為我們重要任務之一。此外，董事認為有經驗員工對本集團的持續發展極為重要，[編纂]地位將有助我們挽留員工及吸引更多人才加入我們。

實現股東基礎擴大及多元化

董事相信，與[編纂]前私人持有股份的有限流動性相比，[編纂]將提升將於聯交所自由買賣的股份的流動性。因此，董事認為，[編纂]將使股東基礎擴大及多元化，並可能引發股份買賣的更具流動性市場。

我們擁有殷切的資金需求以擴張市場份額

需要更多資本及財務資源以實現客戶基礎多元化

誠如本文件「業務一經營策略」及「業務一客戶一客戶集中」各段所載，董事認為，我們過往傾向承接更多新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團的裝修項目，或會使客戶基礎受到局限，且可能不利於本集團的長期增長及發展。鑒於我們計劃承接更多來自新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶且合約金額為每個項目50.0百萬港元或以上的大型裝修項目，以分散客戶基礎及擴大市場份額，我們預計將需要更多資金及財務資源以償付相關前期成本及滿足履約保證要求。

未來計劃及[編纂]

現金及銀行結餘僅僅足夠維持現有業務營運

於二零一七年、二零一八年十二月三十一日及二零一九年九月三十日，現金及銀行結餘分別為約6.2百萬港元、3.0百萬港元及21.8百萬港元。然而，貿易應付款項分別為約4.5百萬港元、39.4百萬港元及41.0百萬港元。倘客戶未能及時結付進度付款，我們可能無法按預期獲得足夠現金以應付項目所產生成本的付款責任。

此外，於往績期間，根據總服務成本計算，我們的項目需要的每月平均營運成本分別為約38.7百萬港元、54.5百萬港元及60.0百萬港元(主要包括分包費材料成本及僱員福利開支)。考慮到於截至二零一八年十二月三十一日止年度的業務擴張，截至二零一八年十二月三十一日止年度的項目每月平均營運成本(即約54.5百萬港元)大幅超出二零一七年十二月三十一日的現金及銀行結餘(即6.2百萬港元)。因此，於往績期間的可用現金僅僅足夠維持現有業務營運及未能提供繼續擴張業務的充足空間，例如承接更多合約金額為每個項目50.0百萬港元或以上的大型裝修項目(屬新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外的客戶)，此舉無可避免需要更多可用現金以償付前期成本及滿足履約保證要求。

此外，於二零一七年、二零一八年十二月三十一日及二零一九年九月三十日的尚餘合約價值分別為約743.5百萬港元、613.3百萬港元及873.6百萬港元。於所示日期的現金及現金等價物僅佔同日進行中裝修項目的估計合約總額少於2.6%。有關進行中裝修項目的詳情，請參閱本文件「業務一項目一裝修項目一裝修項目尚餘合約價值變動」。

董事認為，倘沒有[編纂]的額外資金，現有現金及銀行結餘僅僅足夠應付現有營運資金需要及不足以為我們提供任何資金緩衝，以度過任何重大及突發困難，例如潛在經濟衰退、裝修行業的重大不利變動或嚴重災害；亦無法支持業務計劃。因為我們預計，當來自新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶且合約金額為每個項目50.0百萬港元或以上的客戶的大型裝修項目數量按照擴張計增加時，業務運營現金流出將相應增加。

股權融資比債務融資更可取

於往績期間，由於我們僅能夠依賴債務融資進行業務營運擴張，我們維持大量銀行借款。於二零一九年十一月三十日，我們的銀行借款約為355.1百萬港元，而且我們有約44.5百萬港元的未動用銀行融資，即我們已於二零一九年十一月三十日動用約87.5%的現有銀行融資總額。儘管本集團於往績期間能夠使用內部產生的資金及銀行

未來計劃及[編纂]

借款維持我們的業務及能夠於過往到期時償還銀行貸款，董事決定就擴張計劃繼續進行股本融資而非僅依賴債務融資，原因如下：

- (i) 銀行或金融機構的債務融資通常需要抵押品，例如董事及／或控股股東的現金存款、財產及／或個人及／或公司擔保。由於我們並無擁有任何可用作抵押品的財產，董事認為，在並無依賴董事及／或控股股東提供的公司及／或個人擔保及／或其他形式的抵押品的情況下，以一般商業條款取得高額銀行借款或進一步增加可用銀行信貸融資額度對我們而言較為不切實際。於往績期間，我們取得高額銀行借款，原因為大部分該等借款乃由(其中包括)吳先生及／或其聯繫人的個人及／或公司擔保及／或吳先生及／或其聯繫人所提供抵押品作擔保。董事認為，有關依賴吳先生及其聯繫人的財務資助的安排對本集團的未來增長及發展屬不適宜，原因為本集團的業務及發展將大受吳先生及其聯繫人的財務狀況影響。由於董事決心於財政上獨立於吳先生及其聯繫人，以實現本集團的可持續增長，故我們擬於[編纂]後以本公司將予提供的公司擔保解除或代替該等擔保及抵押品。於二零一九年九月三十日，本集團曾向吳先生及其聯繫人貸出合共約311.0百萬港元，而有關款項將於[編纂]前全額清償。有關還款安排的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料—股息」及「財務資料—合併財務狀況表各項目的分析—應收一名董事、創基集團控股及關聯公司款項」；
- (ii) 完全依賴債務融資將導致高利息開支及增加本集團的資產負債比率，繼而導致本集團獲得來自銀行及其他金融機構提供較低吸引力的融資條款，以及在標書評估期間客戶對我們的財務狀況進行評估時獲得較不利的評級；
- (iii) 我們毋須自業務收入當中保留一部分以作股權融資項下償還貸款之用，且本公司可繼續靈活及有能力發展本集團業務及派付股息；
- (iv) 倘利率上升，使用高額債務融資及債務後續重續將令本集團面臨融資成本增加的風險；及
- (v) 債務融資及股權融資互不排斥，但倘本集團於[編纂]後有較大的股本基礎及成為[編纂]公司，則可使本集團與債務融資人商討更優條款時處於有利位置，而除股本融資外，我們於[編纂]後將繼續取得若干金額的銀行融資。

未來計劃及[編纂]

經參照上文所述作出判斷後，董事認為在籌集資金以為擴張計劃撥資方面，股權融資對本集團及股東整體而言會較債務融資更為可取。

[編纂]將使我們能夠進入資本市場籌集資金，有助於我們未來的業務發展及提升競爭力。我們將能夠在[編纂]後將二級市場的集資用於未來擴張計劃，並在必要時通過發行股本及／或債務證券集資。通過集資提升財務狀況，與供應商及分包商磋商條款時，我們亦將有更大的議價能力。

[編纂]

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)及[編纂]未獲行使，我們估計我們將自[編纂]接獲的[編纂](扣除有關[編纂]的[編纂]及佣金及估計開支後)將為約[編纂]港元。我們擬將有關[編纂]用作以下用途：

支付新項目的前期成本

約[編纂]%的[編纂](約[編纂]港元)用作支付新項目的前期成本(如支付材料成本及分包費用)。

誠如「業務 — 業務策略 — 加強財務狀況以償付前期成本及滿足履約保證要求」一段落所述，我們預計將需要大量資金以滿足新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶且合約金額為50.0百萬港元或以上的新裝修項目的預付款項要求。於往績期間，新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶且合約金額為50.0百萬港元或以上的新裝修項目的前期成本總額為原合約金額的約14.2%，而相關期成本通常在產生後約13.0個月後收回，導致相關期間有大量現金淨流出。

根據我們於往績期間的經驗，來自客戶的按金通常視乎每個項目的磋商而定，及沒有擔保，而正常情況下不會有來自新客戶的按金，因該等新客戶未曾建立先前的業務關係。

預計合約金額為50.0百萬港元或以上的潛在項目

於往績期間後及直至最後可行日期，本集團獲授兩份合約總額合計約為100.6百萬港元的新合約。於最後可行日期，我們合共擁有36個手頭裝修項目，包括已動工但尚未完成的裝修項目及已授予我們但尚未動工的裝修項目)，其中19個項目的合約總額

未來計劃及 [編纂]

為50.0百萬港元或以上。該19個項目的合約總額合計超過2,230.8百萬港元。該等項目或我們的其他潛在項目將需要更強勁的收益來源，但同時，亦需要大量前期成本，其可能限制我們於合約期限內的資源及因此影響我們的流動資金。

下表載列於往績期間後及直至最後可行日期的預計合約金額為50.0百萬港元或以上的潛在項目(屬新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外的客戶)的詳情(按合約金額降序排列)：

項目	位置	項目類別	預期項目施工期	預計	預期履約	投標狀況	預期公佈
				合約金額	保證金金額		投標結果
				千港元	千港元		
P21	鴨脷洲	住宅裝修項目	由二零二零年八月 至二零二二年十二月	491,197	49,120	有待投標 結果	二零二零年 七月
P23	啟德	住宅裝修項目	由二零二零年九月 至二零二二年十一月	482,576	48,258	有待投標 結果	二零二零年 八月
P24	黃竹坑	商業裝修項目	由二零二零年五月 至二零二二年六月	434,020	43,402	有待投標 結果	二零二零年 四月
P25	啟德	住宅裝修項目	由二零二零年六月 至二零二二年十一月	231,588	23,159	有待投標 結果	二零二零年 五月
P26	鴨脷洲	住宅裝修項目	由二零二零年四月 至二零二二年	200,000	20,000	有待投標 結果	二零二零年 三月
P27	大埔	住宅裝修項目	由二零二零年四月 至二零二二年六月	168,746	16,875	有待投標 結果	二零二零年 三月
P28	啟德	住宅裝修項目	由二零二零年五月 至二零二二年六月	149,300	14,930	有待投標 結果	二零二零年 四月
P29	啟德	住宅裝修項目	由二零二零年九月 至二零二二年六月	102,585	10,258	有待投標 結果	二零二零年 八月
P30	屯門	住宅裝修項目	由二零二零年六月 至二零二一年 十一月三十日	86,339	8,634	有待投標 結果	二零二零年 五月

未來計劃及 [編纂]

項目	位置	項目類別	預期項目施工期	預計	預期履約	投標狀況	預期公佈
				合約金額	保證金金額		投標結果
				千港元	千港元		
P31	屯門	商業裝修項目	由二零二零年四月 至二零二一年十一月	74,576	7,458	有待投標 結果	二零二零年 三月
P32	沙田	住宅裝修項目	由二零二零年八月 至二零二一年十一月	51,442	5,144	有待投標 結果	二零二零年 七月
P33	旺角	商業裝修項目	由二零二零年八月 至二零二一年十一月	50,071	5,007	有待投標 結果	二零二零年 七月
P34	長沙灣	住宅裝修項目	由二零二零年三月至二零 二二年六月	162,208	16,221	有待投標 結果	二零二零年 二月
P35	西營盤	住宅裝修項目	由二零二零年十月至二零 二一年十二月	55,255	5,526	有待投標 結果	二零二零年 九月
P36	黃竹坑	住宅裝修項目	由二零二零年十一月至二 零二二年七月	137,916	13,792	有待投標 結果	二零二零年 十月

上表所載的預計原合約總額為2,896.5百萬港元。截至二零一八年十二月三十一日止兩個年度，我們就客戶(新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團除外)合約金額為50.0百萬港元或以上的裝修項目的過往中標率約為19.4%。根據有關預計原合約總額及中標率，我們預計將收到估計原合約金額約560.6百萬港元。

根據有關估計原合約金額約560.6百萬港元及約佔合約金額14.2%的相關過往期成本，我們預期將會產生相關前期成本約79.6百萬港元。我們擬通過本身內部資源及銀行借款為前期費用結餘撥資。

取得履約保證

約[編纂]%的[編纂](約[編纂]港元)用作取得履約保證。

誠如「業務 — 業務策略 — 加強財務狀況以償付前期成本及滿足履約保證規定」一段所述，我們預期將產生大量資金以滿足新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶且合約金額為50.0百萬港元或以上的新裝修項目的履約保證要求。於往績期間，倘我們進行新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶的裝修項目，我們通常會被要求向客戶提供金額為原合約金額的一定百分比(通常相當於10%)的履約保證金，以確保我們妥為履約。於最後可行日期，香港主要保險公司已通知我們，我們將需就任何將予發出的額外履約保證抵押相當於履約保證價值全額的按金。於最後可行日期，董事預期我們現有的部分履約保證最快將於二零二一年七月發放。

未來計劃及[編纂]

誠如本節「[編纂]—支付新項目的前期成本—預計合約金額為50.0百萬港元或以上的潛在項目」一段所載，我們須向客戶就所有相關潛在項目提供履約保證。根據估計原合約金額約560.6百萬港元，我們預期我們將需保留約56.1百萬港元作為發出相關履約保證的按金。

一般營運資金

約[編纂]%的[編纂](約[編纂]港元)用於本集團的一般營運資金。

假設[編纂]未獲行使，倘最終[編纂]定為指示性[編纂]範圍的上限或下限，則[編纂][編纂]將分別增加或減少約[編纂]港元。

假設[編纂]獲悉數行使，我們估計[編纂]該等額外股份而將收取的額外[編纂](經扣除我們應付的[編纂]費用及估計開支後)將為約(i)[編纂]港元，假設[編纂]定為指示性[編纂]範圍的上限，即每股[編纂])[編纂]港元；(ii)[編纂]港元，假設[編纂]定為指示性[編纂]範圍的中位數，即每股[編纂][編纂]港元；及(iii)[編纂]港元，假設[編纂]定為指示性[編纂]範圍的下限，即每股[編纂][編纂]港元。

無論(i)[編纂]定為指示性[編纂]範圍的上限或下限；及(ii)[編纂]是否獲行使，[編纂]將按上文披露之比例使用。

倘[編纂]後上文披露[編纂]存在任何重大變動，我們將適時作出適當公告。

當[編纂][編纂]無需立即用於上述目的或倘我們無法實施擬進行的未來計劃的任何部分時，我們的董事擬將該[編纂]存於香港獲授權財務機構作為短期計息存款。

實施計劃

下表載列我們實施計劃的概要：

	由[編纂]至 二零二零年 十二月三十一日 千港元	佔[編纂] 百分比 %
支付新項目的前期成本	[編纂]	[編纂]
取得履約保證	[編纂]	[編纂]
一般營運資金	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	100.0