
業 務

翻新項目：我們規劃、協調、監控及監督翻新項目的翻新(包括加建及改建)工程的完成。翻新工程包括修復、升級或改善設施的整體狀況。加改工程包括清拆工程、混凝土加固、鋼結構、鋼筋混凝土工程、玻璃圍護設施以及樓宇服務。在若干翻新項目中，我們的翻新工程包括聘用註冊一般建築承建商作為我們的分包商，負責監督及監控結構加改工程。

除了提供上述服務外，我們亦管理將用於裝修項目及翻新項目的材料供應。有關我們材料供應商的進一步詳情，請參閱本文件「業務－供應商及分包商」。

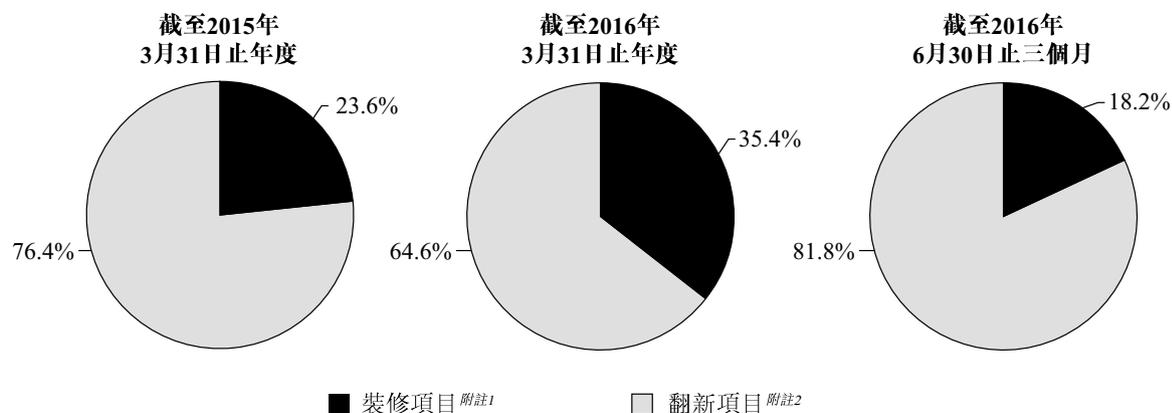
就裝修項目而言，我們的客戶主要包括物業發展商(委任我們作為總承建商)及總承建商(受物業發展商指示委任我們作為商業物業及住宅發展項目裝修工程的提名分包商)。我們目前亦於一個位於香港西區的住宅發展項目之裝修項目擔任提名分包商的分包商。就翻新項目而言，我們的客戶主要包括物業發展商、業主、政府機關、國際零售品牌及本地知名零售商，委任我們作為商業物業(包括酒店、甲級寫字樓物業及店舖)的翻新工程及加建及改建工程的總承建商。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們所有客戶來自私營機構，惟一名客戶為一個香港政府機關，而我們已與該政府機關訂約就其香港中環甲級寫字樓的翻新工程承接四個翻新項目。

董事相信，我們透過提出、檢討項目設計細節及對項目設計細節發表意見以提供增值服務的能力，不僅為我們的成功作出貢獻，亦令我們與客戶維持緊密關係。我們委聘與我們關係長久，經驗豐富及可靠的主要材料供應商及服務分包商，使我們能及時完成客戶項目及達至彼等接受的優質標準。有關詳情，請參閱本文件「業務－競爭優勢」。

項目所得收益主要指承建費收入，而我們產生的主要項目成本包括分包費用及施工所需的材料成本。

業 務

下表載列本集團於業績記錄期間按裝修項目及翻新項目產生的收益(按百分比)明細：



附註1：於業績記錄期間，本集團作為總承建商或分包商承接裝修項目。

附註2：於業績記錄期間，本集團作為總承建商承接所有翻新項目。

於業績記錄期間，本集團大部分收益來自翻新項目。有關本集團裝修項目及翻新項目貢獻的收益詳情，請參閱本文件「財務資料－綜合損益及其他全面收益表－收益」。

市場及競爭

根據弗若斯特沙利文報告，預計裝修工程的需求自2015年至2020年將隨著市場規模的擴大繼續以14.7%的複合年增長率增長，主要原因是政府政策使得住房供應增加，土地規劃和開發進程推進，從而增加了對持續增長的新發展房地產項目裝修工程的需求。

此外，根據弗若斯特沙利文報告，預計香港對於翻新工程的需求自2015年至2020年將繼續以18.4%的複合年增長率增長，主要原因是政府就活化工廈和文物保育政策推行政策以加速再開發進程，以及提高建築安全標準(包括對老化建築實行強制檢驗政策)，創造了對翻新工程的顯著需求。

香港的裝修及翻新產業分散且競爭激烈，而香港擁有眾多低中端參與者，彼等專注於個體業務分部(如只提供裝修服務而不提供翻新服務，或反之亦然)，部分參與者向零售和住宅建

業 務

築分部提供裝修及翻新工程。另一方面，中高端參與者（如本集團）則提供綜合承建服務予物業發展商、總承建商、企業及政府機關，而彼等通常參與如商業和住宅發展項目等大型項目。

招標是物業發展商、總承建商和政府為建築工程於若干區域選擇合適分包商採用的慣常做法，而該等客戶有自己的投標商名單，基於（其中包括）業務關係和往績記錄有偏好的分包商。因此，在接受投標邀請時，該等服務供應商具備了潛在商機，而在確定中標服務供應商前，發展商和政府亦會考慮若干其他標準（如項目成本、質量、材料和往績記錄）。因此，業內的該等服務供應商之間因中標存在著激烈競爭。

有關本集團經營所在行業的競爭格局的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽－競爭格局」。

競爭優勢

董事相信，以下競爭優勢為本集團的持續成功及增長潛力作出貢獻：

於市場內的往績彪炳，與包括上市物業發展商在內的主要客戶保持穩定長期的關係

本集團自2008年註冊成立起一直於香港為新落成及現有商業物業及住宅發展項目提供承建服務。根據本集團的經審核財務報表^{附註2}，我們於業績記錄期間及之前三個財政年度的收益、毛利、純利及純利率均取得整體顯著增長，顯示我們在提供令人滿意的裝修工程及翻新（包括加建及改建）工程方面的往績彪炳。就裝修項目而言，我們的客戶主要包括物業發展商及受物業發展商指示委任我們作提名分包商的總承建商。就翻新項目而言，我們的客戶主要包括物業發展商、業主、政府機關、知名國際及本地零售品牌。董事相信，憑藉本集團的彪炳往績，其已於香港業內建立準時交付優質工程的聲譽，而本集團的專業及優質服務於市場上廣受認可，我們獲得認可可見於我們於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，一直列入12間上市物業發展商的招標名單中。在12間上市物業發展商中，四間為恒生指數成份股，佔恒生指數所有上市物業發展商的40%。董事相信成為該等12間上市物業發展商所揀選的投標者乃對我們提

業 務

供合約服務廣泛的技能及經驗的肯定，亦顯示我們在該等物業發展商較大型的項目投標具有競爭優勢。有關我們自註冊成立以來完成的主要項目的詳情，請參閱本文件「歷史、發展及重組－業務里程碑」。

自我們註冊成立以來，我們一直與香港上市物業發展商成員公司合作，我們已與該等物業發展商建立穩定長期業務關係。我們於業績記錄期間獲授的大部份項目乃由常客授出。透過與客戶維持緊密關係，我們旨在持續跟進客戶即將來臨的項目，以使我們可作好準備受邀投標。於整個業績記錄期間，與我們已建立超過七年業務關係的客戶所帶來的收益佔我們截至2015年及2016年3月31日止年度以及截至2016年6月30日止三個月的收益分別約67%、47%及6%。董事認為，透過我們的優質服務及與客戶的緊密聯繫，我們將能夠與客戶維持緊密關係，更了解其需要及喜好，讓我們可為彼等提供度身訂造及增值承建服務，並持續自穩定收益來源得益。此外，我們相信，我們與客戶的緊密關係能提升我們的品牌認受性，而我們與該等客戶的成功項目可作為日後新客戶的良好參考。進一步詳情請參閱本文件「業務－客戶」。

與主要供應商及分包商建立強健穩定關係

我們已與主要供應商及分包商建立良好長期關係。我們自供應商採購及購買若干材料並取得服務。我們自其採購原材料的該等供應商大部份聞名於行業內。我們的分包商均為可靠的行業人士，並於其各自領域內擁有豐富經驗。於最後實際可行日期，我們有超過60間認可分包商及超過70間認可材料供應商，其中不少與我們有介乎三年至八年的關係。

利用我們與供應商及分包商的強健穩定關係，我們能定期取得有關承建服務的最新市場資料以及最新材料。我們相信，此有助我們更好理解行業及市場趨勢，而與供應商及分包商建立的強健穩定關係有助我們提供一致的服務，從而加強與客戶的關係及維持我們的競爭力。此外，我們相信，鑑於我們與供應商及分包商的強健穩定關係，我們能夠降低因供應商及分包商短缺而導致項目延誤的風險。進一步詳情請參閱本文件「業務－供應商及分包商」。

綜合承建服務項目執行

董事相信，我們其中一項競爭優勢取決於我們的綜合方案，包括承建服務加上項目管理並在需要時為項目加上施工細節設計服務。

業 務

就我們的裝修項目及翻新項目而言，我們項目執行的綜合方案為客戶帶來綜合服務組合，包括規劃、協調、監控及監督每個工作任務，包括就整個建築期的裝修工程及樓宇服務，直至完工為止，並在項目中加入設計細節。我們這項方針可透過省去客戶協調項目不同階段的不同工序和處理不同分包商的需要，為客戶節省時間。我們相信該方案可為客戶提供時間上的便利及節省成本的服務，以為其項目制定度身訂造及全面的解決方案。

本集團在提供全面的裝修及翻新(包括加建及改建)承建服務上有豐富經驗。本集團深入參與項目的各個環節，包括項目規劃、資源分配、分包商管理及材料採購到監控及品質保證。本集團亦擁有實施不同性質與複雜程度及不同建築和結構類型之裝修工程及翻新工程之專業知識。就結構加建及改建工程的項目而言，本集團將根據建築物條例規定，委聘外部註冊一般建築承建商作為我們的外包商。此外，本集團可透過內部設計師發掘、檢討項目設計細節及提出意見。董事相信，綜合服務可讓本集團確保工程的一致性及品質，為本集團客戶提供便利，省去聘請不同人士執行項目的需要。

一支強大、經驗豐富且具有彪炳往績的管理團隊

我們有一支具豐富經驗的管理團隊，在裝修工程及翻新工程方面均經驗豐富。我們由我們的創辦人兼執行董事陳先生領導。我們很多高級管理團隊成員已自本集團於2008年註冊成立起加入本集團，並以其多元化而互相補足的背景於工作及管理風格上建立強大的協同效應。尤其是，陳先生曾任職於顧問及總承建公司，於房屋及建造業擁有逾19年經驗，尤見於裝修及翻新承建服務領域。彼為註冊專業工料測量師，並對香港建造項目的成本控制及合約層面有深入理解。

於最後實際可行日期，本集團擁有一支共32名員工的內部團隊，其中11名在承建服務直接擁有逾10年經驗(陳先生除外)。我們高級管理團隊各成員於其各自領域上有最少10年經驗。我們相信，高級管理團隊的資深行業知識及豐富項目管理經驗足以減少我們製作建議書及報價的呈交時間，並有助確保項目施工進度和完成暢順。此外，我們很多高級管理團隊成員已自本集團註冊成立起加入本集團，並已與客戶建立良好業務關係。董事相信，通過利用我們高級管

業 務

理層在有效成本規劃、採購合適材料以及熟悉建造項目的工程流程及合約層面的經驗及專業知識，我們可以與客戶建立互信，從而為本集團提供招攬經常性業務和新業務的機會。有關董事及高級管理層的資格及經驗之詳情載於本文件「董事及高級管理層」。

基於上述者，董事認為，本集團有一支強大且在承建及項目管理服務經驗豐富的內部團隊，可讓本集團有效於其行業內競爭。

業務策略

本集團的目標為在現有業務實現可持續增長，進一步增強其於香港提供承建服務的整體競爭力。為實現此目標，董事計劃繼續把握機會利用本集團的競爭優勢並實施下列策略：

1. 進一步發展本集團承建業務

我們計劃通過在香港持續尋找裝修項目和翻新項目的商機，以進一步發展我們的承建服務。截至2015及2016年3月31日止年度以及截至2016年6月30日止三個月，我們來自裝修項目的收益分別約佔我們總收益的23.6%、35.4%及18.2%，而來自翻新項目的收益分別約佔我們總收益的76.4%、64.6%及81.8%。如本文件「行業概覽」中所披露，預計對裝修工程和翻新工程的需求將持續增長，對從事提供服務予住宅發展項目和商業項目的室內設計和裝修公司帶來巨大的市場機遇。如上所述，我們將繼續利用於建築行業的豐富經驗及知識，通過以下方式鞏固和進一步發展我們的在香港的承建業務：

增強我們的融資能力，以承接更多項目

本集團將致力於持續發展與現有客戶的業務關係，同時尋求業主、物業發展商及總承建商等的新客戶。董事計劃擴展本集團客戶基礎，並於未來承接更多大合約額的大型項目。為抓住更多商機，我們計劃改善現金狀況並拓展承接更多項目的能力，而該能力主要視乎可運用的營運資金。建築業裝修項目及翻新項目需要承建商提供由銀行或保險公司提供以客戶為受益人的履約保證，擔保金額通常最多為相關合約的合約總額約10%。在履約保證下，倘承建商未能根據其條款履行合約，客戶有權申索不高於履約保證金額之任何金錢賠償。

業 務

關於銀行發出的履約保證，通常要求向銀行存入等於相關履約保證下擔保額度的抵押金額。關於保險公司發出的履約保證，雖然要求向保險公司存入較少抵押金額，但通常要求股東提供個人彌償並要求須向保險公司支付比向銀行支付相對更高的保費及／或手續費，方發出履約保證。

雖然物業發展商通常要求其承建商作履約保證，本集團一般會嘗試與其物業發展商客戶磋商，使彼等同意不要求本集團提供履約保證。作為招標磋商過程的一部分，本集團可以在費用上向彼等提供（於業績記錄期達到合約金額的1.2%）折扣。通過採用此策略，如我們中標，我們最終收取的整體費用可能會較低，但我們能夠避免在項目開始時存入履約保證的抵押金額，騰出更多營運資金用於其他項目。然而，董事確認，這種策略只適用於與本集團建立長久關係的現有客戶，新客戶通常會要求我們提供履約保證。於業績記錄期間，本集團僅提供保險公司以其中一名新客戶為受益人發出的一項履約保證。有關該履約保證的進一步詳情，請參閱下文本節「業務－客戶－與客戶訂約的一般條款－(vii)履約保證」。

就本節「在建項目及於業績記錄期間已作收益確認之竣工項目」所詳述近期獲授的其中兩份新合約，即(i)合約金額約為61.7百萬港元的九龍城住宅發展項目會所及入口大堂裝修工程及(ii)合約金額約為40.8百萬港元的灣仔住宅發展項目的標準層單位、走廊、大堂及會所的裝修工程而言，本集團根據該兩份合約須分別提供履約保證6.2百萬港元（本集團已動用[編纂]前投資所得款項償付）及4.1百萬港元（預期由本集團以[編纂]所得款項償付）。董事相信，該等新合約顯示擁有可取得新業務達至履約保證要求的財政實力的重要性。

[編纂]後，董事相信[編纂]所得款項將加強我們可用的財務資源，以滿足未來發出履約保證的存款要求，從而使我們可投標要求提供履約保證的項目，尤其來自潛在新客戶的項目，而毋須提供折扣或對我們的現金流量施加重大壓力。

通過這做法，我們不僅能夠提高我們的利潤率，董事相信，我們有充足財務能力在未來提供履約保證，裨益如下：(i)潛在新客戶一般要求提供履約保證，因而增加我們的客戶群；及(ii)我們有能力承接更多規模較大或合約總額更高的項目，彼等一般需要大量現金流。此外，我們在[編纂]後財政狀況改善，使我們能夠選擇由銀行發出的履約保證，其一般不要求股東作個人彌償，收費與保險公司比較相對較低。

業 務

擴大我們的服務範圍以吸引新客戶

為增強本集團服務的綜合性，本集團計劃不時擴大其承建服務，並申請我們吸納新客戶和拓寬客戶基礎可能需要的額外牌照、許可證及資格許可。根據我們的經驗，我們的客戶通常傾向聘用擁有其項目所需相關牌照、許可證及資格許可(如註冊小型工程承建商(公司)和註冊一般建築承建商)之承建服務供應商。

本集團已通過陳先生註冊的一間獨資經營公司承接其項目中要求的小型工程。更多詳情請參閱本文件「與控股股東的關係－競爭」。為擴大包括小型工程在內的承建服務範圍，本集團已於自2016年10月4日起與屋宇署註冊為一間註冊小型工程承建商(公司)。

於業績記錄期間，我們已分包出我們項目中需要註冊一般建築承建商的加建及改建工程。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團作為總承建商就香港商業物業的加建及改建工程訂立了兩項項目契約。為承建更多涉及加建及改建工程的翻新項目，本集團亦計劃向屋宇署提出申請註冊成為註冊一般建築承建商。

我們提供了室內設計服務的兩個翻新項目於2012年在設計大賽中獲得中國成功設計大獎。自此，我們不斷努力透過招聘具設計背景的員工以加強我們的設計能力，以繼續向我們的現有及新客戶根據不同偏好提供定制室內設計服務，且若干項目在招標時要求將設計能力作為前提。本集團計劃通過招聘合格且經驗豐富的室內設計師進一步擴充其內部設計團隊，並升級我們的設計軟件。董事相信我們的室內設計能力已獲業內認可，所有均能提升我們的市場地位及維持我們的競爭力，以及通過在我們項目的裝修及翻新工程中向我們的客戶提供室內設計服務以進一步提升我們的綜合承建服務。

針對新客戶的策略性投標方式

我們努力維持一群經常性客戶，除此之外，我們亦計劃透過積極參與投標或回應招標邀請(倘項目符合我們的服務範圍)尋找新客戶以擴大客戶基礎並減低我們對主要客戶的依賴。此外，董事相信，[編纂]所得款項淨額有助增加本集團的可用財務資源。因此我們能制訂更有競爭性的投標價以贏得新客戶，雖然針對新客戶的策略性投標方式在短期內可能會稍為降低我們的毛利率，但董事相信更大的客戶基礎所帶來的未來收益將超過短期內毛利率的減少。

業 務

2. 進一步擴大我們的產能，配合未來商機

我們相信，我們在香港建築業內已成為認可品牌，並且我們已執行多個項目，該等項目獲得了業內的廣泛認可。如下一段所列，本集團計劃利用我們的競爭性優勢，在裝修項目和翻新項目中把握更多商機。我們相信我們的彪炳往績，以及與被列為恒生指數成分股的香港物業發展商客戶的密切關係將使我們在來年未來項目與其他市場參與者的競爭中處於有利位置。為把握有關機遇及應付本集團的業務擴充，我們正擴大我們的產能以及擴張我們目前的辦事處以承接更多項目，並更好地服務我們的客戶。我們已經在我們現有辦事處之同一樓宇租賃了第二個辦事處物業，而新租約已於2016年6月開始生效，乃由於我們於截至2016年3月31日止年度新增四名新員工及我們擬於[編纂]後增聘三名新員工。董事相信，該策略與本集團業務擴充一致。

我們計劃就我們的營運需要和儲存目的，於香港收購一處物業作為我們的倉庫及陳列室。該物業將用於保持進行中的項目材料的合理水平或待未來使用。我們亦打算將該倉庫之部分作為陳列室，以展示已完成的模擬產品供客戶審查，展示新材料設計和原型格式的匹配度，以及為我們分包商進行工地外工程任務和預製造提供場地。此外，透過於香港設立一間陳列室，本集團將有助於其現有或潛在客戶熟識及評估其工程組合及所進行設計的品質。本集團的設計師、銷售專業人員及項目經理將能夠在陳列室與潛在客戶商討及修改其項目的初步概念及規格以及其設計。

董事認為就該等目的使用租賃物業不符合我們的最佳利益，因為：(i)租金開支大幅增加的風險；及(ii)有關業主提早終止或不重續我們的租賃協議的風險，有關情況將使本集團就翻新及裝修新陳列室支銷大量金額，並為客戶帶來不便。我們目標是於香港收購一處約1,000至1,200平方呎之物業，預算介乎5.5百萬港元至6.2百萬港元。於最後實際可行日期，我們已選擇了兩處分別位於香港柴灣及香港仔的潛在收購目標。然而，我們仍未訂立任何臨時買賣協議或正式買賣協議。我們計劃通過[編纂]所得款項以及按揭貸款的方式為該交易融資。若出現資金短缺，該等開支將由我們的內部資源支付。實際收購將根據位於相同區域的類似物業之現行市價以及是否有其他更好選擇來確定。

為滿足員工(尤其是地盤經理)於工地之間的通勤以及不時的工程材料物流安排，我們於最後實際可行日期擁有三台車輛。其中兩台車輛已使用逾八年，剩餘一台使用記錄相對較高，且鑒於建議法規變動，未必達至排放標準。所有車輛產生高額維護成本。我們計劃擴張內部團

業 務

隊以處理現有及新承建項目，而彼等的主要責任之一為監督工程進度及出席現場客戶會議。若干項目場地的位置上公共交通不便。因此，本集團擁有自有車輛供其員工使用將提升項目經理的流動性，對本集團有利。我們計劃購買新車輛以替換該等現有車輛，以配合我們項目管理團隊的擴大，降低其維護成本，並進一步確保車輛的表現及可靠性。

3. 進一步加強本集團之內部團隊

本集團認為維持其強大的經驗豐富員工或專業人員之內部團隊對其持續成功至關重要，而本集團依賴該團隊執行承建服務。

本集團計劃通過招聘額外擁有國際專業機構授予的環境保護相關知識或資格認可的合資格且有豐富經驗的員工以擴大經驗豐富員工之內部團隊，以促進其承建服務的業務發展。於最後實際可行日期，我們的項目管理團隊由三名項目經理領導，負責九個項目。董事相信，各項目經理將一般能夠同時處理一至兩個項目（視乎項目的規模及複雜程度），乃由於項目經理的角色及責任廣泛，包括但不限於建立有效項目管理團隊、根據招標文件所載工程計劃及程序安排分包商及採購材料，以及審閱設計及向客戶提供意見。董事相信此舉將有助我們承接大型項目及涉及建築保護及節能規定或強調減輕整體環境影響的複雜項目。

本集團計劃根據建築物條例要求，招聘擁有相關資格和有經驗申請註冊成為註冊一般建築承建商的員工。根據建築物條例，申請成為註冊一般建築承建商需要一位授權簽署人和一位技術董事。有關詳情，請參閱本文件附錄三「監管概覽－發牌制度」。於最後實際可行日期，概無本集團關鍵僱員擁有所須資格及經驗作為註冊一般建築承建商的授權簽署人。

董事認為本集團的成功亦相當依賴於其向我們的客戶提供增值服務的能力。根據弗若斯特沙利文報告，裝修、翻新、加建及改建公司結合整體項目實施上一站式解決方案供應商的業務模式呈現增長趨勢，有關服務包括於整個建築期內直至竣工的設計規劃、協調、監控及監

業 務

督。因此，我們將繼續致力通過進一步加強我們的設計能力，將我們與承建服務業其他市場參與者區分開來。本集團亦計劃招聘一名合格及經驗豐富的室內設計師和一名具設計背景的銷售專業人員，在我們承接的項目裝修工程及翻新(包括加建及改建)工程時向客戶提供額外設計服務及開拓新客戶，以進一步加強我們的綜合承建服務。在銷售專業人員的協助下，預期本集團將能夠就新項目物色更多有意客戶以帶動業務。此外，銷售專業人員將進行由陳先生承接的若干銷售及營銷活動，並經常到訪香港承建商、發展商及建築師，從而與彼等建立及維持緊密關係。

有關本集團上述業務策略的實施詳情，請參閱本文件「業務目標陳述及所得款項用途」。

[編纂]及[編纂]的理由及好處

1. 加強現金流狀況以尋求更多新項目

行業常見的情況是，我們的項目一般都需要我們在項目初期擁有大量的現金流出，原因為我們需要支付材料成本及委聘分包商的成本，而我們項目的現金流入大部分發生在項目的後期。由於我們的項目現金流入與現金流出時間有所差異，我們於項目初期通常於現金流入前出現大量現金流出，而我們需要大量營運資金進行我們的在建項目。為管理我們的現金流狀況，我們通常只在可自在建項目取得大量合約金額的情況下尋求新項目，以使我們可就新項目支付開支及提供履約保證(如需要)。這限制了我們在進行在建項目時尋求更多新項目的能力。此外，為騰出更多分配予其他項目的營運資金且沒有向我們的客戶提供履約保證的需要，本集團通常會嘗試與其物業發展商磋商，並可能向客戶提供優惠的投標價，使彼等將同意不要求本集團提供於本節上文「業務－業務策略－1.進一步發展本集團的合約業務－提升我們的財務能力以承接更多項目」所提及的履約保證。董事相信，通過[編纂]募集的資金將加強我們的現金流狀況，從而使我們能夠追求更多的新項目及／或規模較大的項目，特別是該等需要我們提供履約保證，或該等現金滯後時間更長的項目。此外，董事認為，因我們提供履約保證的能力通過[編纂]所募集的資本得到增強，倘因我們可以選擇提供履約保證而毋須就我們的投標金額提供折扣，本集團的收益、盈利能力及提出合約條款時的議價能力可進一步改善。

業 務

2. 擴展我們承接更多項目的能力

由於新的業務大多通過客戶招標邀請獲得，董事相信，與客戶的關係對我們的成功至為重要。我們的項目週期介乎六至18個月。鑒於我們的資源有限，儘管我們可能有能力持續進行項目，我們可能預期在處理新項目的資源出現短缺。在有關情況下，我們將採納策略提高投標價格，使我們中標的成功率減低。董事相信本集團回應（而非謝絕）招標邀請十分重要，旨在我們遭遇資源短缺時仍維持與客戶的緊密關係。如本節「業務－我們的項目於業績記錄期間及直至最後實際可行日期的變動」所示，截至2015年及2016年3月31日止年度、截至2016年6月30日止三個月及在業績記錄期間及直至最後實際可行日期後期間正進行及竣工項目數量分別為14個、11個、五個及10個。董事認為於業績記錄期間及之後，本集團承接較少數量的項目，部分乃由於我們在處理新項目時財務資源的限制及產能短缺。董事相信，通過**[編纂]**籌集的資金將使本集團擴充產能，以承接更多項目，特別是大型項目，並減少採納上述策略的需要。此外，我們承接一個項目的財務能力及我們提供履約保證的能力，乃基於我們部分的客戶（特別是新客戶）在投標過程可能考慮的因素。董事相信**[編纂]**集資將可強化我們的財務狀況，從而提升我們在取得所參與的新項目的競爭力。

除財務資源外，我們認為，增加人力對提高我們的執行能力至關重要。如本節上文「業務策略－進一步強化本集團之內部團隊」所述，我們於最後實際可行日期有三個項目經理處理九個在建項目。由於每名項目經理通常僅能夠同時處理一至兩個項目（視乎項目規模和複雜程度），董事認為必需要拓展我們的內部團隊以使該等在建項目能夠有效執行。我們相信，因截至2017年及2018年3月31日止年度，九個在建項目預期確認的總收益將約為245.5百萬港元，比截至2016年3月31日止年度收益高出約65.1百萬港元，而有關新聘三名員工的總成本預計約為2.6百萬港元，故招聘額外員工有利於本集團之拓展計劃。此外，本集團收益由截至2015年3月31日止年度的81.7百萬港元增加至截至2016年3月31日止年度的180.4百萬港元，而其僱員總人數（於2015年3月31日及2016年3月31日分別為26名及30名）顯示本集團之收益增長就僱員人數與我們執行能力呈正面關連，因此我們的收益增長需要更多的人力支持。

業 務

3. 加強財務狀況以及設立持續集資平台

目前，本集團業務營運依賴外部債務融資及利潤產生的內部資金連同股東注資。本集團將能夠通過[編纂]募集資金保持低負債比率，以獲得履約保證以及實施其於本文件中「業務－業務策略」所披露的業務擴展計劃詳情。[編纂]亦為本集團提供平台在未來進一步集資。雖然本集團於最後實際可行日期沒有顯著負債，我們亦相信，作為一間上市公司將使我們能夠以更有利的條款自金融機構獲得債務融資。

動用銀行提供的保理融資以釋放現金流量壓力為樓宇及建築業內市場參與者採納的常見方式，儘管本集團可能考慮此方式，我們設有流動貸款及保理融資，主要由於陳先生以其及／或其家族所擁有物業作為抵押品提供的個人擔保。儘管繼續目前資本架構（即依賴使用外來債項）可能持續本集團的經營規模，使其增長將需要擴大資金渠道，乃由於一間公司可承受的債項金額永遠有限。董事亦認為，使用股權融資作為本集團實施業務拓展計劃的方法（將會涉及約36.7百萬港元（除營運資金約4.1百萬港元外））將更為實際，因為本集團現有內部財務資源不足，而使用債務融資支持拓展計劃或會(i)耗盡本集團從銀行獲得的現有信用額度，進而制約其為營運獲得進一步融資；(ii)產生大量利息開支，或將對本集團整體財務表現造成重大影響；及(iii)使本集團因借款水平較高而處於脆弱位置。簡單而言，本集團將於[編纂]後在資金來源上享有較大彈性，即發行股權、銀行借款及發行債務／可換股證券。

經考慮本節所載的[編纂]好處，本集團決定向聯交所申請[編纂]。由於在香港[編纂]涉及大量開支以委聘專業人士，本集團已取得[編纂]前投資，就[編纂]開支提供即時資金以及就本集團營運提供額外資金。於最後實際可行日期，所有[編纂]前投資所得款項已獲動用。下表載列[編纂]前投資所得款項用途的詳情：

	百萬港元
[編纂]開支	[編纂]
業務發展－提供履約保證的按金	(6.2)
營運資金及其他企業用途	<u>(3.0)</u>
[編纂]前投資所得款項	<u>19.9</u>

業 務

4. 使本集團進一步加強其可持續性

如本節上文「業務－業務策略－1.進一步發展本集團承建業務－增強我們的融資能力，以承接更多項目」所披露，由保險公司出具的履約保證通常需要由股東給予個人彌償。此外，目前的貸款融資是由控股股東之一的陳先生與彼或彼之家族擁有的物業作抵押所支持。**[編纂]**所得款項將為我們提供靈活性選擇提供不要求個人彌償的銀行出具的履約保證，並將有助我們取得貸款融資而不需控股股東的私人擔保及抵押。因此，董事考慮到本節下文「業務－我們業務的可持續發展」所述因素後，相信尋求**[編纂]**及**[編纂]**將使本集團進一步減少對控股股東的依賴，並進一步加強其可持續性。

5. 支持我們的業務增長，並改變我們的企業形象

針對我們的部分項目(尤其是翻新項目)，我們的客戶要求我們在進行施工前提供非現場裝配。董事認為擁有自己的倉庫能夠為我們的外包商進行非現場工程及預制品裝配提供場地，或會使我們能就分包費用協商以降低成本。此外，我們應能夠通過以較低價格大宗採購我們項目通常使用之材料以獲得價格優勢。另外，該等材料之庫存可使我們項目之材料使用流動性更加有效。

我們相信擁有我們長期的陳列室有利我們的業務，於陳列室內，我們可以(i)在一個地點而非我們外包商的多個場地展示我們的模擬產品，並在安排檢驗時為我們及我們的客戶帶來更多靈活性，我們更能夠掌握日程安排；(ii)讓我們可以佈局我們模擬產品的搭配組合，令我們的客戶在檢驗時提供更好的客戶服務體驗；及(iii)除了僅向客戶提供產品選擇，也為客戶進行面對面有關設計和建造過程的闡述，令客戶更了解我們的服務，並增強客戶(尤其是新客戶及潛在客戶)的信心。

我們相信，一間新裝修的陳列室可增強我們以更形象化在實際環境中展示我們材料設計的能力。我們可以向客戶闡述我們的設計理念、展示我們作為增值服務的內部設計的能力，因而可為我們創造更多商機。

基於上述情況，我們相信擁有一間長期倉庫及陳列室能夠有利於支持我們的業務增長。此外，為我們的客戶提供場地與我們的項目團隊會面，以鼓勵我們與客戶之間更多的溝通，讓我們採取更積極的方式服務客戶，我們相信這樣可以進一步增強我們的企業形象。

業 務

6. 增強我們於裝修和翻新行業的競爭力

- (i) 我們的客戶主要包括(就裝修項目及翻新項目而言)物業發展商及(就裝修項目而言)受物業發展商指示委任我們作商業樓宇和住宅發展項目裝修工程的提名分包商的總承建商。我們相信，該等客戶可能更願意委聘信譽良好、內部控制及企業管治常規完善、財務披露及監管監督透明的上市公司承建商。董事認為，[編纂]將提升我們的企業形象和我們與客戶、供應商、分包商及銀行的信譽。因此，董事相信本公司[編纂]將加強我們在這方面的競爭力。
- (ii) 此外，我們在裝修及／或翻新承建行業的某些直接競爭對手已於過去兩年在聯交所上市。作為上市公司，該等直接競爭對手將較我們更有效獲取資金及融資。董事相信本公司[編纂]將使我們保持對競爭對手的競爭力。

7. 實現更廣泛的股東基礎

我們認為，通過實現股份[編纂]地位，[編纂]可提升股份的流通性，使股份可自由地在聯交所買賣，相比之下，[編纂]前私人持有股份流通性有限。此外，其可為我們提供更廣泛的股東基礎，這可為股份買賣帶來更流通的市場。

我們業務的可持續發展

基於下列因素，董事認為我們的業務可取得持續發展：

香港裝修、翻新、加建及改建工程行業的正面前景

裝修及翻新工程的市場規模日益增長，將繼續有利本集團的未來業務發展，乃由於新商業及住宅物業發展項目的增長趨勢將令裝修及翻新工程的需求增加。有關市場規模增長趨勢的詳情，請參閱本文件「行業概覽－裝修、翻新、加建及改建工程行業市場規模」。

根據弗若斯特沙利文報告，香港裝修工程市場規模預計於2015年至2020年間以約14.7%的複合年增長率增長；而香港翻新、加建及改建工程的市場規模預計於2015年至2020年間以約18.4%的複合年增長率增長。

業 務

香港高質量裝飾設計及裝修工程的需求與日俱增，物業發展商對於新建住宅單元也偏好複雜和奢侈，以滿足買家的需求。我們相信這創造了對相對較高預算的新項目的巨大需求，為我們提供了更多潛在商機。即使競爭依舊存在，鑒於香港建築行業的增長機遇及增長勢能，以及於本節上文「業務－競爭優勢」所披露的競爭優勢（與本文件「行業概覽－競爭格局」內所述的競爭因素一致），董事認為本集團能夠維持其市場地位。

我們增長的能力

自本集團於2008年註冊成立以來，陳先生努力提供優質承建服務予香港公司客戶的新建成及現有物業。董事相信陳先生已帶領本集團於香港樓宇及建築業內建立備受認可的品牌，並執行了多個廣受業界認同的項目。

由於我們於截至2015年3月31日及2016年3月31日止兩個年度以及過往三個財政年度的收益、毛利、純利及純利率取得顯著增長，我們在成功交付令人滿意的裝修工程及翻新工程上往績彪炳。儘管我們於截至2016年6月30日止三個月錄得收益、毛利及純利減少，主要由於兩項重大項目的動工延誤，詳情於「財務資料－經營業績比較－截至2016年6月30日止三個月與截至2015年6月30日止三個月比較」下的討論，但該等項目於最後實際可行日期已開始動工，並將於截至2017年3月31日止年度完成。

行業市場規模 (十億港元) (附註1)	截至3月31日止年度		
	2015年 (估計)	2016年 (估計)	同比 增長率
裝修工程	142.2	161.4	13.5%
翻新、加建及改建工程	46.4	55.2	19.0%
裝修、翻新、加建及改建工程的總市場規模	188.6	216.6	14.8%

業 務

經參考弗若斯特沙利文報告，香港裝修、翻新、加建及改建工程行業的總市場規模於2012年3月31日及2014年3月31日之間錄得複合年增長率約8.8%。

本集團 (千港元)	截至3月31日止年度		同比 增長率
	2015年	2016年	
收益	81,661	180,391	120.9%
毛利	14,725	31,634	114.8%
純利	4,748	13,722	189.0%
純利率	5.8%	7.6%	

本集團之收益^(附註2)、毛利^(附註2)及純利^(附註2)錄得的複合年增長率於2012年3月31日及2014年3月31日期間分別為22.4%、31.2%及51.6%。

附註1：數據來自弗若斯特沙利文報告，截至2016年6月30日止三個月並無可得比較數據。

附註2：艾碩有限公司(我們營運附屬公司)截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度的經審核法定財務報表乃根據香港會計師公會發出的中小企財務報告準則編製。就[編纂]而言，董事已根據符合香港會計師公會所發出符合香港財務報告準則的會計政策編製本集團的綜合財務報表。為了財務報告準則的一致性，我們將2012年3月31日至2014年3月31日以及2015年3月31日至2016年3月31日期間的增長率分開計算。

根據弗若斯特沙利文報告，香港裝修、翻新、加建及改建工程行業分散，而由於裝修／翻新承建商需要在價格、品質、往績等各項準則上競爭，故彼等之間的競爭激烈，物業發展商可能不時委聘不同服務供應商。

在這個競爭激烈的市場之中，本集團已於業績記錄期間展示了收益、毛利及純利整體顯著的增長，及在之前三個財政年度已超越了裝修、翻新、加建及改建工程行業總市場規模的整體增長。

鑑於上述者，董事相信，隨著香港對裝修工程及翻新(包括加建及改建)工程需求的預期增長，我們的業務將繼續可持續發展。

業 務

我們吸納新客戶的能力

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團獲12間上市物業發展商邀請投標，當中四間為以恒生指數成份股上市的香港物業發展商。我們相信，此為對我們在提供承建服務方面的豐富技術技巧及經驗之認可，同時顯示我們在該等物業發展商較大型的項目投標具有競爭優勢。

於業績記錄期間，截至2015及2016年3月31日止年度以及截至2016年6月30日止三個月，由六名新客戶產生的收益分別為18.5百萬港元、74.6百萬港元及17.0百萬港元，分別佔總收益的22.7%、41.3%及89.1%。本集團亦向新潛在客戶就項目提交了合共23項新標書及報價，佔同期提交標書總數的22.1%。

董事相信，我們現時客戶基礎及其吸納新客戶的能力將使本集團的業務於可預見未來保持可持續發展。

於[編纂]後可用的財務資源

我們的業務策略涉及以客戶為受益人提供履約保證、收購一個處所作為我們的倉庫及陳列室、擴充及裝修香港辦事處以及招聘額外專業人士以加強我們取得及執行新項目的能力。根據弗若斯特沙利文報告，物業發展商或大型公司要求投標人於香港建築項目提供履約保證，屬普遍招標規定，而本集團擬利用提供履約保證以於日後擴大其客戶群及承接更多在合約金額上較大規模的項目。有關本集團業務策略的進一步詳情，請參閱本文件「業務－業務策略」分節。

於2016年3月31日後及直至最後實際可行日期，本集團已獲授七個新項目－包括(i)於截至2016年6月30日止三個月授予本集團的一個合約金額為61.7百萬港元的裝修項目，當中本集團須提供履約保證約6.2百萬港元；及(ii)於業績記錄期間後授予本集團的一個合約金額為40.8百萬港元的裝修項目，當中本集團須提供履約保證約4.1百萬港元。董事相信，上述兩項裝修項目的新合約展示財政實力在取得新客戶及合約上的重要性。本集團於最後實際可行日期已完成其中一項新合約並開始其中五項新合約的工程。本集團預計將於截至2017年3月31日止年度開始其餘新合約的工程。截至2015年及2016年3月31日止年度，預計七項新合約的毛利率將類似於或高於我們的整體毛利率。有關新合約的進一步詳情，請參閱本節「業務－近期獲授的合約」。

業 務

於最後實際可行日期，我們有九個在建項目（其中六個計劃於最後實際可行日期至2017年3月31日期間竣工，而三個項目計劃於截至2018年3月31日止年度竣工）及五個已竣工項目的收益已於業績記錄期間後確認，詳情載於本節「在建項目及於業績紀錄期間已作收益確認之竣工項目」。該九個在建項目及五個已竣工項目的總收益約239.2百萬港元，預計將於業績記錄期間後確認，而當中約180.0百萬港元及59.2百萬港元預計將分別於截至2017年及2018年3月31日止年度確認^{附註}。此外，本集團已於2016年6月30日起直至最後實際可行日期期間競投及報價28次，合約總額約為683.7百萬港元。一般而言，如投標成功，投標結果將於競投後約兩個月至四個月內告知本集團。

如本節上文「業務策略－1.進一步發展本集團承建業務－針對新客戶的策略性投標方式」所述，儘管我們努力維持一群經常性客戶，我們亦計劃透過積極參與投標或回應招標邀請（倘項目符合我們的服務範圍）尋找新客戶以擴大客戶基礎並減低我們對主要客戶的依賴。雖然我們可能採取策略將投標價提高至較低的競爭水平，以降低我們成功中標的機會，據此我們預期在處理新項目方面的產能短缺，董事相信我們積極參與競投對本集團有利，原因是其使我們能夠(i)與現有客戶維持關係，並與潛在客戶建立關係；及(ii)表明我們是市場的積極參與者，從而保留本集團在建造業的知名度。

如本節「業務－我們的項目於業績記錄期間及直至最後實際可行日期的變動」所示，截至2015年及2016年3月31日止年度以及截至2016年6月30日止三個月正進行及竣工項目數量分別為14個、11個及五個，而我們從2016年7月1日起直至最後實際可行日期期間有10項正進行及竣工項目。董事認為於業績記錄期間及之後，本集團承接較少數量的項目，部分乃由於我們在處理新項目時資源的限制及產能短缺。董事相信，於[編纂]後，本集團將獲得足夠資金以實施本文件「業務－業務策略」分節所述的業務策略，以達致其目前業務可持續增長的目標，並進一步增強其在香港提供承建服務的整體競爭力。

附註：每個項目預計將確認的收益金額以從各自的合約金額減去直至2016年6月30日該項目所確認的收益金額計算（假設該項目將根據合約現有條款完成），且於有關期間，出具待確認收益相關之所有發票均有付款證明的支持。

業 務

我們於業績記錄期間及直至最後實際可行日期的項目變動

下表載列本集團於業績記錄期間及直至最後實際可行日期的持續及竣工項目(基於實際竣工日期)數目變動的詳情：

	截至3月31日止年度		截至2016年	由2016年
	2015年	2016年	6月30日止 三個月	7月1日至最 後實際可行 日期
持續項目數目	4	6	4	3
於年／期內獲授的新項目數 目(附註1)	<u>10</u>	<u>5</u>	<u>1</u>	<u>7</u>
持續及竣工項目數目	14	11	5	10
於年／期內竣工項目數目(附 註2)	<u>(8)</u>	<u>(7)</u>	<u>(2)</u>	<u>(1)</u>
結轉至下一年度／期間的持 續項目數目	<u><u>6</u></u>	<u><u>4</u></u>	<u><u>3</u></u>	<u><u>9</u></u>

附註1：有關於業績記錄期間獲授新項目的進一步詳情，請參閱本節「於業績記錄期間訂立的合約」。

附註2：有關截至2015年及2016年3月31日止年度以及截至2016年6月30日止三個月竣工項目的進一步詳情，請參閱本節「於業績記錄期間確認收益的項目」。

於業績記錄期間訂立的合約

於業績記錄期間，我們於截至2015年及2016年3月31日止年度以及截至2016年6月30日止三個月分別訂立10份、五份及一份合約。

業 務

下表載列我們於業績記錄期間所訂立合約的概要：

截至2015年3月31日止年度

項目種類	合約詳情	客戶	建築期 ^(附註1)	合約金額 ^(附註2) 千港元	
1	翻新項目	灣仔甲級寫字樓廁所翻新工程	客戶A	2014年11月至2016年9月	77,000
2	翻新項目	西九龍酒店翻新及加建及改建工程	客戶B	2014年12月至2015年6月	70,130
3	裝修項目	西區住宅發展項目標準層單位及公眾走廊裝修工程	客戶C	2014年11月至2016年7月	39,419
4	裝修項目	新界住宅發展項目別墅裝修工程	客戶B	2014年12月至2015年8月	28,115
5	裝修項目	新界會所裝修工程	客戶D	2014年12月至2015年11月	3,673
6	裝修項目	新界住宅發展項目別墅裝修工程	客戶E	2015年1月至2015年5月	891
7	翻新項目	銅鑼灣零售門店翻新工程	客戶F	2014年11月至2014年11月	670
8	翻新項目	珠寶店翻新工程	客戶G	2014年4月至2014年5月	167
9	裝修項目	尖沙咀新蓋零售商業大廈臨時工程	客戶H	2014年8月至2014年9月	351
10	翻新項目	中環食肆翻新工程	客戶I	2014年9月至2014年9月	119
總計				<u>220,535</u>	

業 務

截至2016年3月31日止年度

項目種類	合約詳情	客戶	建築期 ^(附註1)	合約金額 ^(附註2) 千港元	
1	翻新項目	西區酒店翻新及加建及改建工程	客戶J	2015年8月至2016年4月	34,000
2	翻新項目	中環甲級寫字樓翻新工程	客戶K	2015年12月至2016年2月	16,436
3	裝修項目	新界住宅發展項目標準大堂入口裝修工程	客戶D	2016年3月至2016年9月	11,085
4	翻新項目	新界購物商場翻新工程	客戶B	2015年7月至2015年8月	3,642
5	翻新項目	西九龍酒店翻新工程	客戶B	2015年12月至2016年1月	<u>1,780</u>
總計				<u><u>66,943</u></u>	

截至2016年6月30日止三個月

項目種類	合約詳情	客戶	建築期 ^(附註1)	合約金額 ^(附註2) 千港元	
1	裝修項目	九龍城住宅開發項目會所及標準大堂入口裝修工程	客戶S	2016年6月至2017年1月	61,700

附註：

- 1 開展日期指本集團與客戶所訂立合約或我們的意向書／中標通知書所述項目開展日期或接管地盤日期，而竣工日期指客戶發出的竣工證明書所指項目實質完成的日期或按工程時間表估計完工日期。
- 2 合約金額包括原訂合約金額加上於最後實際可行日期前發出／確認的任何變更指令。

業 務

下表載列我們於截至2015年及2016年3月31日止年度以及截至2016年6月30日止三個月分別訂立的10個、五個及一個項目的合約金額範圍，包括或然及／或臨時合約金額。

	已確認委聘每個項目合約金額			
	截至3月31日止年度		截至6月30日止三個月	
	2015年 千港元	2016年 千港元	2015年 千港元	2016年 千港元
最大	77,000	34,000	附註1	61,700
最小	119	1,780	附註1	61,700
平均	22,054	13,389	附註1	61,700

附註1：於截至2015年6月30日止三個月並無訂立合約。

我們訂立每個項目之平均合約金額由截至2015年3月31日止年度約22.1百萬港元減少約39.3%至截至2016年3月31日止年度約13.4百萬港元。有關減少主要由於我們於截至2016年3月31日止年度訂立較少合約金額相對高的項目。

以下載列我們於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度各年以及截至2015年6月30日及2016年6月30日止三個月按合約金額範圍分類的已訂立項目明細：

	已確認委聘項目數目			
	截至3月31日止年度		截至6月30日止三個月	
	2015年	2016年	2015年	2016年
50,000,000港元或以上	2	-	-	1
10,000,000港元至 50,000,000港元以下	2	3	-	-
1,000,000港元至 10,000,000港元以下	1	2	-	-
1,000,000港元以下	5	-	-	-
	<u>10</u>	<u>5</u>	<u>-</u>	<u>1</u>

業 務

我們訂立的合約數目由截至2015年3月31日止年度的十份減少至截至2016年3月31日止年度的五份，主要由於我們承接若干主要項目並遭遇產能短缺，因此採取策略提升我們若干項目的競標價格，此可從(i)確認超過10百萬港元的項目數目由截至2015年3月31日止年度的兩個項目增加至截至2016年3月31日止年度的六個項目。詳情請參閱本節「業務－於業績記錄期間確認收益的項目」；及(ii)我們就所招標項目獲得委聘的成功率由截至2015年3月31日止年度的14.3%減少至截至2016年3月31日止年度的11.4%中可反映。有關進一步詳情，請參閱本節下文「業務－銷售及營銷」。

我們訂立的合約數目由截至2015年6月30日止三個月的零份增加至截至2016年6月30日止三個月的一份。

於業績記錄期間確認收益的項目

於業績記錄期間，截至2015年及2016年3月31日止年度各年以及截至2016年6月30日止三個月分別有18個、19個及五個貢獻收益的項目。

下表載列我們於業績記錄期間貢獻收益的項目概要：

業 務

截至2015年3月31日止年度

項目種類	工程範圍	客戶	建築期 (附註1)	合約 金額 (附註2) (千港元)	於截至2015年	估總收益 百分比 %	
					3月31日 止年度確認 的金額 (千港元)		
1	翻新項目	西九龍酒店翻新及加建及改建工程	客戶 B	2014年12月至2015年6月	70,130	43,485	53.2 (附註3)
2	翻新項目	灣仔甲級寫字樓廁所翻新工程	客戶 A	2014年11月至2016年9月	77,000	14,530	17.8 (附註3)
3	裝修項目	西九龍住宅單位標準層單位及公眾走廊裝修工程	客戶 L	2013年4月至2014年9月	60,119	6,908	8.5 (附註3) (附註5)
4	裝修項目	新界住宅發展項目別墅裝修工程	客戶 B	2014年12月至2015年8月	28,115	5,480	6.7 (附註3)
5	裝修項目	西區住宅發展項目標準層單位及公眾走廊裝修工程	客戶 C	2014年11月至2016年7月	39,419	2,777	3.4 (附註3)
6	裝修項目	西九龍住宅發展項目標準層單位裝修工程	客戶 B	2014年1月至2014年8月	2,652	2,578	3.2 (附註5)
7	翻新項目	學習中心翻新工程	客戶 M	2013年11月至2014年7月	6,087	2,413	3.0 (附註5)
8	翻新項目	銅鑼灣零售門店翻新工程	客戶 F	2014年11月至2014年11月	670	649	0.8 (附註5)
9	裝修項目	新界住宅發展項目別墅裝修工程	客戶 E	2015年1月至2015年5月	891	591	0.7
10	翻新項目	銅鑼灣購物商場翻新工程	客戶 B	2012年6月至2013年9月	50,948	552	0.7
11	裝修項目	新界會所裝修工程	客戶 D	2014年12月至2015年11月	3,673	376	0.5
12	裝修項目	尖沙咀新商場臨時工程	客戶 H	2014年8月至2014年9月	351	351	0.4 (附註5)
13	翻新項目	銅鑼灣美容店翻新工程	客戶 N	2014年4月至2014年5月	577	330	0.4 (附註5)
14	裝修項目	旺角會所裝修工程	客戶 O	2013年1月至2013年8月	9,763	239	0.3
15	翻新項目	中環零售門店翻新工程	客戶 F	2013年10月至2013年12月	3,199	139	0.1
16	翻新項目	珠寶店翻新工程	客戶 G	2014年4月至2014年5月	167	131	0.1 (附註5)
17	翻新項目	中環食肆翻新工程	客戶 I	2014年9月至2014年9月	119	119	0.1 (附註5)
18	翻新項目	中環甲級寫字樓翻新工程	客戶 K	2012年10月至2012年12月	2,525	13	0.1
總計					81,661	100.0	

業 務

截至2016年3月31日止年度

項目種類	工程範圍	客戶	建築期 (附註1)	合約 金額 (附註2) (千港元)	於截至2016年	預期於 業務記錄 期間後將予 確認的金 額 (附註6) (千港元)		
					3月31日 止年度確認 的金額 (千港元)		估總收益 百分比 %	
1	翻新項目	灣仔甲級寫字樓廁所翻新工程	客戶 A	2014年11月至2016年9月	77,000	37,836	21.0	24,634 (附註4)
2	裝修項目	西區住宅發展項目標準層單位及公眾走廊裝修工程	客戶 C	2014年11月至2016年7月	39,419	33,107	18.3	3,535 (附註4)
3	翻新項目	西區酒店翻新及加建及改建工程	客戶 J	2015年8月至2016年4月	34,000	31,409	17.4	2,591 (附註4)
4	裝修項目	新界住宅發展項目別墅裝修工程	客戶 B	2014年12月至2015年8月	28,115	21,979	12.2	656 (附註4) (附註5)
5	翻新項目	西九龍酒店翻新及加建及改建工程	客戶 B	2014年12月至2015年6月	70,130	21,960	12.2	4,685 (附註4) (附註5)
6	翻新項目	中環甲級寫字樓翻新工程	客戶 K	2015年12月至2016年2月	16,436	16,123	8.9	-
7	翻新項目	銅鑼灣購物商場翻新工程	客戶 B	2012年6月至2013年9月	50,948	3,668	2.0	-
8	翻新項目	新界購物商場翻新工程	客戶 B	2015年7月至2015年8月	3,642	3,642	2.0	- (附註5)
9	裝修項目	新界會所裝修工程	客戶 D	2014年12月至2015年11月	3,673	3,297	1.8	- (附註5)
10	裝修項目	西九龍住宅單位標準層單位及公眾走廊裝修工程	客戶 L	2013年4月至2014年9月	60,119	2,054	1.1	-
11	翻新項目	西九龍酒店翻新	客戶 B	2015年12月至2016年1月	1,780	1,780	1.0	- (附註5)
12	裝修項目	灣仔住宅發展項目標準層單位及公眾走廊翻新工程	客戶 P	2010年1月至2011年9月	14,421	1,401	0.8	-
13	裝修項目	九龍示範單位及銷售辦事處裝修工程	客戶 Q	2012年11月至2013年1月	9,964	1,263	0.7	-
14	裝修項目	新界住宅發展項目別墅裝修工程	客戶 E	2015年1月至2015年5月	891	300	0.1	- (附註5)
15	裝修項目	半山區示範單位裝修工程	客戶 R	2011年7月至2011年11月	2,981	286	0.1	-
16	裝修項目	旺角會所裝修工程	客戶 O	2013年1月至2013年8月	9,763	193	0.1	-
17	翻新項目	中環零售門店翻新工程	客戶 F	2013年10月至2013年12月	3,199	36	0.1	-
18	翻新項目	珠寶店翻新工程	客戶 G	2014年4月至2014年5月	167	36	0.1	-
19	翻新項目	銅鑼灣零售門店翻新工程	客戶 F	2014年11月至2014年11月	670	21	0.1	-
總計					180,391	100.0		

業 務

截至2015年6月30日止三個月

項目種類	工程範圍	客戶	建築期 (附註1)	合約 金額 (附註2) (千港元)	於截至2016年	估總收益	
					3月31日 止年度確認 的金額 (千港元) (未經審核)	百分比 %	
1	翻新項目	西九龍酒店翻新及加建及改建工程	客戶 B	2014年12月至2015年6月	70,130	16,584	53.0
2	裝修項目	新界住宅發展項目別墅裝修工程	客戶 B	2014年12月至2015年8月	28,115	5,560	17.8
3	翻新項目	灣仔甲級寫字樓廁所翻新工程	客戶 A	2014年11月至2016年9月	77,000	4,986	15.9
4	裝修項目	西區住宅發展項目標準層單位及公眾走廊裝修工程	客戶 C	2014年11月至2016年7月	39,419	3,271	10.5
5	裝修項目	新界會所裝修工程	客戶 D	2014年12月至2015年11月	3,673	807	2.6
6	翻新項目	珠寶店翻新工程	客戶 G	2014年4月至2014年5月	167	36	0.1
7	翻新項目	銅鑼灣零售門店翻新工程	客戶 F	2014年11月至2014年11月	670	21	0.1
總計					31,265	100.0	

截至2016年6月30日止三個月

項目種類	工程範圍	客戶	建築期 (附註1)	合約 金額 (附註2) (千港元)	於截至2016年	估總收益	預期於	
					6月30日 止三個月確認 的金額 (千港元)	百分比 %	業務記錄 期間後將予 確認的金 額 (附註6) (千港元)	
1	翻新項目	灣仔甲級寫字樓廁所翻新工程	客戶 A	2014年11月至2016年9月	77,000	14,094	74.5	10,540
2	裝修項目	西區住宅發展項目標準層單位及公眾走廊裝修工程	客戶 C	2014年11月至2016年7月	39,419	2,766	14.6	769
3	翻新項目	西區酒店翻新及加建及改建工程	客戶 J	2015年8月至2016年4月	34,000	1,065	5.6	1,526
4	裝修項目	新界住宅開發項目入口大堂裝修工程	客戶 D	2016年3月至2016年12月	11,085	680	3.6	10,405
5	翻新項目	中環甲級寫字樓翻新工程	客戶 K	2015年12月至2016年2月	16,436	313	1.7	(附註5)
總計					18,918	100.0		

業 務

附註：

- 1 開展日期指本集團與客戶所訂立合約或我們的意向書／中標通知書所述項目開展日期或接管地盤日期，而竣工日期指客戶發出的竣工證明書所指項目實質完成的日期或按工程時間表估計實質完工日期。於業績記錄期間，裝修項目及翻新項目的平均期間按(i)基於工程時間表的預期實際竣工日期；或(ii)客戶所發出實際竣工證書所列明項目實際竣工日期釐定，分別約為九個月及五個月。
- 2 合約金額包括原訂合約金額加上於最後實可行日期前發出／確認的任何變更指令。
- 3 該等項目指於截至2015年3月31日止年度為本集團帶來最高收益的五大項目，佔總收益約89.6%。
- 4 該等項目指於截至2016年3月31日止年度為本集團帶來最高收益的五大項目，佔總收益約81.1%。
- 5 該等項目已於各財政年度／期間完工。
- 6 每個項目預計將確認的收益金額以從各自的合約金額減去直至最後實際可行日期該項目所確認的收益金額計算(假設該項目將根據合約現有條款完成)，且出具待確認收益相關之所有發票均有付款證明的支持。

下表載列截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度各年以及截至2015年6月30日及2016年6月30日止三個月貢獻收益之項目於年內已確認的收益範圍。

	每個貢獻收益之項目於年內確認的收益			
	截至3月31日止年度		截至6月30日止三個月	
	2015年	2016年	2015年	2016年
	千港元	千港元	千港元	千港元
			(未經審核)	
最大	43,485	37,836	16,584	14,094
最小	13	21	21	313
平均	4,537	9,494	4,466	3,784

每個項目確認的平均收益由截至2015年3月31日止年度約4.5百萬港元增加約109.3%至截至2016年3月31日止年度約9.5百萬港元，主要由於我們於截至2016年3月31日止年度的數個主要項目(例如(i)灣仔甲級寫字樓廁所的翻新工程；及(ii)西區住宅開發項目的標準層單位及公眾走廊裝修工程)確認大部份收益。每個項目確認的平均收益由截至2015年6月30日止三個月約

業 務

4.5百萬元減少約15.3%至截至2016年6月30日止三個月約3.8百萬元，主要是由於兩個項目確認收益的時間，當中其建築進度遭延誤。有關於業績記錄期間本集團收益波動之進一步詳情，請參閱本文件「財務資料－經營業績比較－收益」。

以下載列於截至2015年3月31日及2016年3月31日止年度各年以及截至2015年6月30日及2016年6月30日止三個月按已確認收益範圍分類的貢獻收益項目明細：

	貢獻收益之項目數目			
	截至3月31日止年度		截至6月30日止三個月	
	2015年	2016年	2015年	2016年
10,000,000港元 至50,000,000港 元以下	2	6	1	1
1,000,000港元 至10,000,000 港元以下	5	7	3	2
1,000,000港元 以下	<u>11</u>	<u>6</u>	<u>3</u>	<u>2</u>
	<u>18</u>	<u>19</u>	<u>7</u>	<u>5</u>

儘管貢獻收益的項目數目於截至2015年及2016年3月31日止年度維持穩定，確認超過10百萬港元的項目數目由截至2015年3月31日止年度的兩個項目增加至截至2016年3月31日止年度的六個項目，為本集團收益帶來大幅增長。截至2015年及2016年6月30日止三個月各期間，貢獻收益的項目數目保持穩定。有關於業績記錄期間為本集團貢獻收益的項目之進一步分析，請參閱本文件「財務資料－經營業績比較－收益」。

於業績記錄期間，我們有兩個產生虧損的項目。於業績記錄期間，該等項目的合約總額約為2.5百萬港元，而該等項目的淨虧損總額約為35,000港元。該兩個項目錄得淨虧損，主要由於該等項目按接近估計成本的價格投標，以與客戶發展關係及擴闊本集團的工作組合。除上文所披露者外，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無任何其他產生虧損的項目。

業 務

在建項目及於業績記錄期間已作收益確認之竣工項目

在建項目

於最後實際可行日期，本集團有合共九個在建項目（包括已開始但尚未完成的項目以及已批予本集團但尚未開始的項目）。下表載列有關在建項目概要：

項目種類	合約詳情	客戶	估計 完成日期	合約金額 (附註1) (千港元)	於2016年 6月30日 的竣工百分比 (附註2) %	預期於業績 記錄期間後將 予確認的收益 (附註3) (千港元)
1	翻新項目 灣仔甲級寫字樓廁所翻新工程	客戶A	2016年9月	77,000	86%	10,540 ^(附註6)
2	裝修項目 新界住宅單位發展項目入口大堂裝修工程	客戶D	2016年12月	11,085	6%	10,405
3	裝修項目 九龍城住宅發展項目會所及入口大堂裝修工程	客戶S	2017年1月	61,700	0%	61,700 ^(附註4)
4	裝修項目 西區標準層單位裝修工程	客戶T	2017年9月	34,560	0%	34,560 ^(附註5)
5	翻新項目 佐敦商業大廈翻新工程	客戶U	2017年11月	51,000	0%	51,000 ^(附註5)
6	翻新項目 中環甲級寫字樓(資訊中心)翻新工程	客戶K	2017年1月	3,388	0%	3,388 ^(附註5)
7	裝修項目 鰂魚涌辦公大樓裝修工程 (場外示範單位)	客戶D	2016年11月	2,636	0%	2,636 ^(附註5)
8	裝修項目 灣仔住宅發展項目標準層單位、走廊、 大堂及會所裝修工程	客戶W	2017年9月	40,760	0%	40,760 ^(附註5)
9	翻新項目 中環甲級寫字樓翻新工程	客戶K	2017年1月	15,702	0%	15,702 ^(附註5)
			總計	<u>297,831</u>		<u>230,691</u>

業 務

於業績記錄期間已作收益確認之竣工項目

項目種類	合約詳情	客戶	合約金額 (附註1) (千港元)	預期於業績 記錄期間後 將予確認的 收益 (附註3) (千港元)	
1	翻新項目	西區酒店翻新及加建及改建工程	客戶J	34,000	1,526
2	裝修項目	新界住宅發展項目別墅裝修工程	客戶B	28,115	656
3	翻新項目	西九龍酒店翻新及加建及改建工程	客戶B	70,130	4,685
4	裝修項目	西區住宅發展項目標準層單位及公眾走廊裝修工程	客戶C	39,419	769
5	裝修項目	九龍城住宅發展項目裝修工程(場外示範單位)	客戶V	825	825 (附註5)
		總計	<u>172,489</u>	<u>8,461</u>	

於最後實際可行日期，本集團有合共五個竣工項目，惟收益於業績記錄期間後確認。四個項目於業績記錄期間竣工(基於實際竣工證書)，而一個項目於業績記錄期間後竣工。該等項目將予確認的收益尚未獲客戶確認，直至業績記錄期間後。

附註：

- 1 合約金額包括原訂合約金額加上於最後實可行日期前發出／確認的任何變更指令。
- 2 竣工百分比按於截至2016年3月31日止年度(即本集團編製經審核賬目的最後日期)確認的收益除以合約金額計算。

業 務

- 3 每個項目預計將確認的收益金額以從各自的合約金額減去直至2016年6月30日該項目所確認的收益金額計算(假設該項目將根據合約現有條款完成)，且出具待確認收益相關之所有發票均有付款證明的支持。
- 4 九龍城住宅發展項目會所及入口大堂的裝修工程並未於業績記錄期間期間確認任何收益，因此於業績記錄期間並未列入貢獻收益之項目名單。
- 5 該等項目於2016年6月30日後獲得。
- 6 由於此項目於最後實際可行日期尚未取得實際竣工證書，此項目不會分類為「於業績記錄期間後已作收益確認之竣工項目」。

於最後實際可行日期，本集團共有九個在建項目(合約總額約為297.8百萬港元)(其中包括六個本集團於業績記錄期間後及直至最後實際可行日期獲授的新項目，合約總額約為148.0百萬港元)及五個竣工項目(合約總額約為172.5百萬港元，包括本集團於業績記錄期間後獲授的一個新項目，合約金額約為0.8百萬港元)。如上表所披露，就該九個在建項目及五個竣工項目於業績記錄期間後將確認的收益金額預計分別約為230.7百萬港元(其中約148.0百萬港元來自上述六個新項目)及約8.5百萬港元(其中約0.8百萬港由上述一個新項目貢獻)。該九個在建項目及五個竣工項目於業績記錄期間後將確認的總收益預計約為239.2百萬港元，其中約180.0百萬港元及約59.2百萬港元預計將分別於截至2017年及2018年3月31日止年度確認。^{附註}

近期獲授的合約

於2016年6月30日後及直至最後實際可行日期，本集團已獲授七份新合約，包括(i)就西區標準層單位進行裝修工程的裝修項目(合約總額約為34.6百萬港元)；(ii)就佐敦一間商業大廈進行翻新工程的翻新項目(合約總額約為51.0百萬港元)；(iii)就九龍城一處住宅發展項目進行裝修工程的裝修項目(場外示範單位)(合約總額約為0.8百萬港元)；(iv)就中環一間甲級寫字樓(資訊中心)進行翻新工程的翻新項目(合約總額約為3.4百萬港元)；(v)鯉魚涌辦公大樓的裝修工程(場外示範單位)(合約總額約為2.6百萬港元)；(vi)灣仔住宅發展項目的標準層單位、走

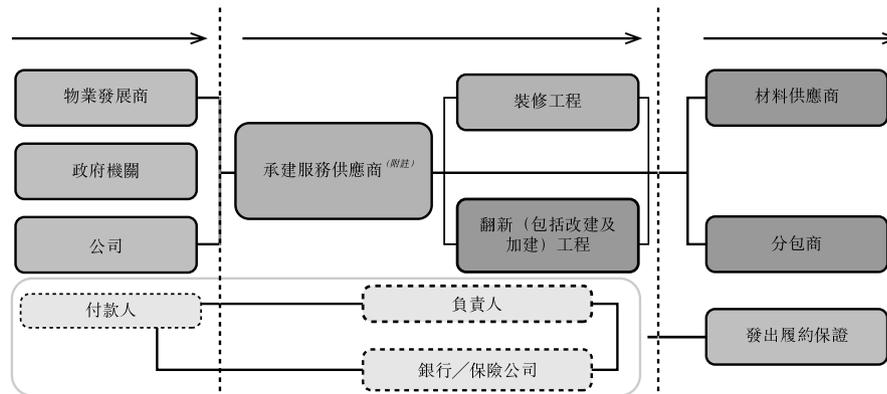
附註：每個項目預計將確認的收益金額以從各自的合約金額減去直至2016年6月30日該項目所確認的收益金額計算(假設該項目將根據合約現有條款完成)，且於有關期間，出具待確認收益相關之所有發票均有付款證明的支持。

業 務

廊、大堂及會所的裝修工程(合約總額約為40.8百萬港元)；及(vii)中環甲級寫字樓的翻新工程(合約總額約為15.7百萬港元)。本集團於最後實際可行日期已完成其中一份新合約並開始四份新合約的工程。本集團預計將於截至2017年3月31日止年度開始其餘新合約的工程。截至2015年及2016年3月31日止年度，預計該七份新合約的毛利率將類似於或高於整體毛利率。

業務模式

本集團主要從事提供香港物業裝修及翻新(包括加建及改建)承建服務。



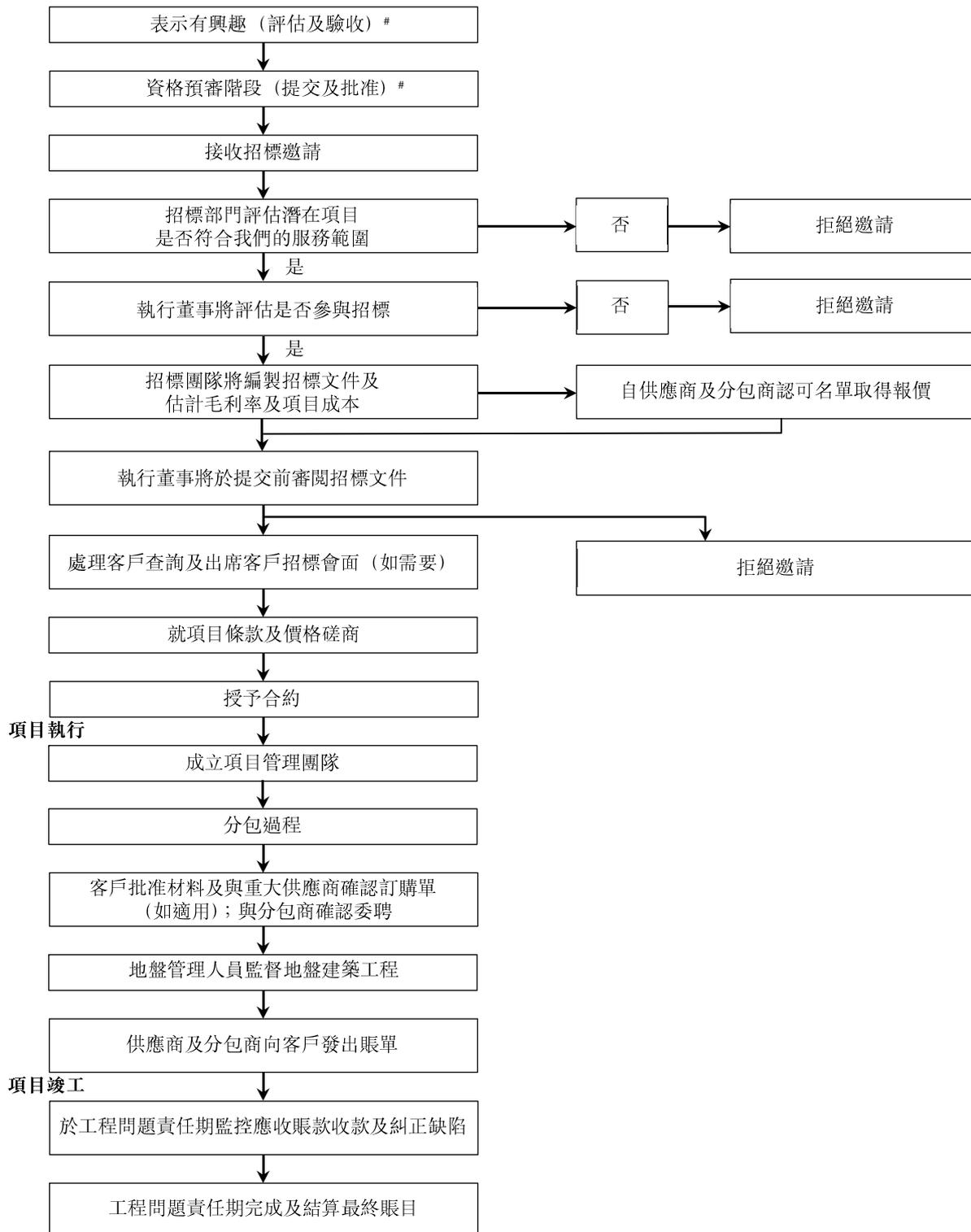
附註：作為總承建商或分包商。

營運程序

下圖概述在有關本集團裝修項目及翻新項目承建服務的典型交易中工作流程之主要步驟：

業 務

項目審閱、招標邀請、評估及編製投標書



僅適用於新客戶

業 務

招標過程由接收招標邀請開始至客戶授予合約為止，通常需要一至三個月。除投標書提交及合約授予所需的時間外，項目持續時間主要取決於(i)客戶根據項目規模、複雜程度及技術特徵所指定的時間；及(ii)工程竣工驗收結果及隨後就獲得付款證明須作出的修改。

項目審閱、招標邀請、評估及編製投標書

就各潛在項目而言，我們將依照項目是否符合我們的服務範圍而評估有關項目。倘該機會符合我們的服務範圍，潛在項目將被提交予執行董事，執行董事將評估承接潛在項目的成本及裨益。我們的競標團隊包括工料測量師部及項目管理部成員，其將協助編製招標文件。執行董事負責基於多個因素(包括(但不限於)項目時間表、可用人力資源、估計毛利率、與潛在客戶的關係及其聲譽，以及於提交時的市場狀況)就報價作出最終決定。

本集團主要獲其客戶(物業發展商自身或其顧問／建築師或其總承建商)邀請就潛在項目提交投標書，或有時獲邀提供報價。本集團獲提供載有工作規範及圖紙的招標邀請。有關本集團就所招標或報價項目獲得委聘的成功率之進一步詳情，請參閱本節下文「業務－銷售及營銷」。

於收到招標邀請後，競標團隊將根據工作範圍、複雜程度、困難性、成本、時間表及本集團之前曾完成的類似項目審閱投標要求，進而評估項目及編製載有(其中包括)項目組織架構圖、工作計劃及規劃以及投標價格的投標書。

審閱過程主要包括(i)研究和了解項目所需的工作範圍；(ii)根據技術要求、預計完成時間及與該項目相關的潛在風險，審閱圖紙和規格來估算承接該項目的可行性；(iii)與潛在客戶澄清有關文件(如圖紙和技術規格)的任何歧異及矛盾；(iv)從我們的材料供應商和分包商獲得初步報價估計我們的項目成本；及(v)與分包商及材料供應商討論建議項目時間表，以確保項目所需地盤勞動力及材料的可用程度。

工料測量經理將尋求執行董事對提交招標的決定。一旦決定提交招標，工料測量師將對招標文件進行徹底審閱，以確保(i)客戶要求獲清楚界定；及(ii)本集團有所需牌照、資源及資金以達到客戶要求。

業 務

根據客戶的招標邀請，工料測量師或採購主任將向名列認可材料供應商／分包商名單的多間材料供應商及分包商或招標文件指定的材料供應商／分包商尋求報價，以估計整個項目所需材料及外判成本。除尋求報價外，工料測量師或採購主任將與分包商及材料供應商討論建議項目時間表，以確保項目所需地盤勞動力及材料的可用程度。工料測量師將基於多名材料供應商及分包商的最合適報價編製招標成本概要，當中包括所有項目的所有明細以估計該項目的溢利及成本。執行董事負責基於以下因素作出項目差價的最終決定：行業競爭、成本變動趨勢、客戶背景及往績、現金流規定、所需牌照及資源等。

提交招標應由高級營業經理及項目秘書審閱並由執行董事簽署批准。潛在客戶允許準備招標的時間乃於招標邀請中指明，且因個別情況而異。在通常情況下，由收到招標邀請起至提交招標文件約需時一至四星期。

於提交招標文件後，客戶可能會與本集團會面或向本集團查詢，以清楚了解投標書細節。根據本集團提交的投標書，客戶可能就商業及技術條款與本集團進行進一步協商。

客戶隨後以本集團須副署的中標通知書或意向書，或本集團與客戶將訂立合約的形式確認獲授合約。中標通知書連同本集團提交的投標書以及中標通知書任何附件(包括投標文件、投標書附件及投標後通訊(例如施工進度之提交、計劃執行及資源配置安排))共同構成本集團與客戶之間的合約。

項目執行

成立項目管理團隊

一旦獲授合約，項目經理將就項目於項目管理團隊部門內組成一支特定項目管理團隊。項目經理將負責項目的整體管理。項目(包括分包商安排及材料採購)將根據投標文件內所載的工作計劃及規劃落實。項目管理團隊亦將審閱設計，並在必要時向客戶或其顧問提供建議。

業 務

分包

就裝修項目及翻新項目而言，本集團委聘分包商進行大部分地盤工程。有關分包安排亦稱為分包。項目的項目經理負責根據各項目的成本規劃監督分包策略之執行。由於加建及改建的地盤工程、維修、專門工程及新發展工程一般為勞動密集型工作，因此利用分包商可令本集團同時承接多個勞動密集型及／或要求工人具備特定技能／許可的項目，從而令本集團能夠以更具成本效益的方式分配資源。有關分包過程的進一步詳情，請參閱本節「業務－供應商及分包商－選擇分包商及材料供應商的標準－分包程序」。

本集團持有一份認可分包商名單，並持續更新及每年於年末進行審閱。於最後實際可行日期，本集團持有一份包括超過60間認可分包商的名單。有關本集團與分包商及材料供應商訂約的進一步詳情，請參閱本節「業務－供應商及分包商－選擇分包商及材料供應商的標準－選擇分包商及材料供應商基準」。就董事所深知及確信，於最後實際可行日期認可名冊中的所有分包商均為獨立第三方。

材料採購

本集團及／或其分包商視乎項目的性質及要求採購材料。本集團項目所使用的普通材料包括磚塊、混凝土磚、水泥、石料、沙子、牆紙、布料、金屬、玻璃、潔具、燈光、瓷磚、鐵器及不銹鋼鋼板。倘分包商直接提供材料更具成本效益，則分包商可能會採購相關材料。分包商所提供相關材料的成本計入分包費用。

為確保本集團自身及其分包商所採購的材料品質，項目管理團隊亦將負責對其項目所使用材料進行品質控制。採購的所有材料均將存置於進行工程的施工地盤以便直接使用。本集團將根據施工進度及可用存儲區儲存數量充足的材料，以避免地盤工程中斷。有關採購材料的進一步詳情，請參閱本節「業務－供應商及分包商－選擇分包商及材料供應商的標準－材料採購」。

工程監督及檢查

於地盤工程施工過程中，項目經理或項目管理團隊指定的成員將不時進行實地考察以監督施工進度及施工品質，並每星期／每兩星期／每月（視乎項目性質）報告施工進度，進而確保施工符合相關合約所載要求。項目團隊將委派內部員工監督分包商及分包商委派的工人，後者

業 務

將持續向項目團隊報告項目進度。本集團客戶及／或其顧問亦將委派員工監督地盤工程施工並監控項目進度。本集團項目管理團隊及客戶將不時召開會議以跟進項目進度及遇到的問題。項目管理團隊將確保地盤工程施工符合有關工程、安全、環保的全部法定要求及其他相關法律法規。有關監督及檢查我們分包商所進行地盤工程的進一步詳情，請參閱本節「業務－供應商及分包商－對分包商的控制」。

申請付款以及驗收

我們的工料測量師將根據合約條款評估已完成工程量及向執行董事提交進度付款申請，該等條款載列已完成工程量及有關已完成工程的相應價值。於我們的執行董事批准進度付款申請後，我們的工料測量師將向客戶寄發進度付款申請。於收到進度付款申請後，客戶或其顧問將檢查已完成的工作並將於完成檢查後發出付款證明，而檢查一般自進度付款申請提出後約七至45天完成。有關客戶或其顧問所發出付款證明上金額的任何修訂，將由我們的工料測量師及執行董事審閱。一旦確認付款證明，我們的會計師隨後將向客戶開具發票及按確認付款金額記錄相應收益。在通常情況下，根據合約條款，我們的客戶通常從各分期付款保留10%作為保證金，其不超過合約總額之5%。

實際竣工

合約項下工程完工後，客戶或其顧問將檢驗已完成工程，並待客戶確定重大缺陷及未償還款項已獲得妥善糾正／償還後且滿意所有已完成工程，客戶或其顧問發出實際竣工證書。視乎合約條款，本集團通常會提供自實際竣工證書日期起12個月的工程問題責任期。於工程問題責任期期間，本集團負責糾正本集團所施工之任何缺陷工程，費用由本集團承擔。於工程問題責任期完結時，通常就妥善糾正缺陷發出竣工證書以正式解除本集團對該項目的相關責任。

在通常情況下，客戶所預扣保證金之50%於發出實際竣工證書後發放，餘下50%將於工程問題責任期屆滿後於發出取得修正缺陷證書或類似確認文件後發放。有關進一步詳情，請參閱本節「業務－客戶－與客戶訂約的一般條款－(v)保證金」。

業 務

牌照及許可證

誠如法律顧問所告知，考慮到本集團就所有需要牌照、許可證或批文的裝修項目及翻新項目將地盤工程分包予持有必需牌照、許可證或批文的分包商，本集團毋須就地盤工程施工獲得除商業登記以外的任何必需牌照、許可證或批文。

就加建及改建工程的翻新項目而言，本集團將進一步委聘外部註冊一般建築承建商，負責監控及檢查相關地盤工程以及有關建築物條例規定的任何樓宇工程結構成份。於業績記錄期間，本集團須就兩個翻新項目委聘外部註冊一般建築承建商。

客戶

本集團客戶的特點

就裝修項目而言，我們的客戶主要包括物業發展商及受物業發展商指示委任我們作提名分包商的總承建商，以進行商業及住宅發展項目的裝修工程，例如本集團。就翻新項目而言，我們的客戶主要包括物業發展商、業主、政府機關、國際零售商品牌及本地知名零售商，就商業物業(包括酒店、甲級寫字樓物業及店鋪)提供翻新工程及加建及改建工程。

董事相信，客戶可能會就本集團提供綜合承建服務(從項目規劃、資源分配、分包商管理及材料採購到監控及品質保證)及提供增值服務(例如對設計提供建議)的能力而選擇委聘本集團。

物業發展商可提名特定分包商並指定其總承建商委聘提名分包商執行特定工程，而非由總承建商直接聘用分包商。倘我們獲物業發展局挑選及提名為提名分包商，我們將與物業發展商的總承建商訂立提名合約。一般而言，提名分包商提供的工程範圍、服務條款及價格由物業發展商事先磋商。

最大客戶

截至2015年及2016年3月31日止年度各年以及截至2016年6月30日止三個月，五大客戶合共貢獻的收益百分比分別約為95.7%、91.0%及100.0%，而最大客戶貢獻的收益百分比分別約為63.1%、25.3%及74.5%。

業 務

以下載列按主要客戶的收益貢獻分類的本集團收益明細：

截至2015年3月31日止年度：

排名	客戶	收益 千港元	佔總收益 百分比 %
1	客戶B	51,543	63.1
2	客戶A	14,530	17.8
3	客戶L	6,908	8.5
4	客戶C	2,777	3.4
5	客戶M	2,413	3.0
	五大客戶合共	78,171	95.7
	所有其他客戶	3,490	4.3
	總收益	81,661	100.0

截至2016年3月31日止年度：

排名	客戶	收益 千港元	佔總收益 百分比 %
1	客戶B	45,718	25.3
2	客戶A	37,836	21.0
3	客戶C	33,107	18.4
4	客戶J	31,409	17.4
5	客戶K	16,123	8.9
	五大客戶合共	164,193	91.0
	所有其他客戶	16,198	9.0
	總收益	180,391	100.0

業 務

截至2016年6月30日止三個月：

排名	客戶	收益 千港元	佔總收益 百分比 %
1	客戶A	14,094	74.5
2	客戶C	2,766	14.6
3	客戶J	1,065	5.6
4	客戶D	680	3.6
5	客戶K	313	1.7
	五大客戶合共	<u>18,918</u>	<u>100.0</u>
	總收益	<u><u>18,918</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

下表載列上表所述本集團最大客戶的背景資料：

客戶 ^(附註1)	本集團提供的服務	業務	位置	業務 關係年數
客戶B ^(附註2)	裝修、翻新及加建及 改建	物業發展公司	香港	8
客戶A ^(附註3)	翻新	物業管理公司	香港	2
客戶L ^(附註4)	裝修	建築公司	香港	3
客戶C ^(附註5)	裝修	建築公司	香港	2
客戶M ^(附註6)	翻新	教育機構	香港	7
客戶J ^(附註7)	翻新及加建及改建	酒店	香港	8
客戶K ^(附註8)	翻新	政府部門	香港	4
客戶D ^(附註9)	裝修	建築公司	香港	2

業 務

附註：

1. 客戶及／或其附屬公司。
2. 客戶B為香港領先物業發展商之一，已於聯交所主板上市逾30年。客戶B主要從事物業租賃、物業銷售、酒店經營、管理服務、股份投資及交易以及融資。根據其截至2016年6月30日止年度的2016年年報，其分別錄得收益超過108億港元及股東應佔溢利超過71億港元，而於2016年6月30日，其於香港、中國及新加坡的土地儲備應佔樓面面積超過32百萬平方呎並擁有約9,200名全職員工。
3. 客戶A為一間位於香港灣仔北的甲級寫字樓的物業管理公司。該甲級寫字樓的大部分所有權由兩間領先的香港上市物業發展商持有。
4. 客戶L主要於香港從事基礎、土木工程及一般樓宇工程。其最終母公司為於2014年在聯交所主板上市的建築公司。根據該集團的2016年年報，截至2016年3月31日止財政年度，該集團錄得收益及權益擁有人應佔溢利分別超過10億港元及40百萬港元，並已取得18份合約總值超過900百萬港元的新合約。於2016年3月31日，該集團擁有273名僱員。
5. 客戶C為一間於聯交所主板上市逾20年的建築公司之附屬公司。客戶C主要從事樓宇建設、土木工程、電子及機械安裝、室內及特殊項目、物業發展及投資，以及提供物業及設施管理服務。根據其最終母公司截至2015年12月31日止年度的年報，該集團的收益及權益持有人應佔年內溢利分別超過150億港元及20億港元，而於2015年12月31日，該集團共有8,169名全職員工。
6. 客戶M為教育服務提供者，亦為香港教育局下的註冊學校。於最後實際可行日期，其於香港經營兩間註冊教育場所。
7. 客戶J作為酒店於香港交易。該酒店位於西環干諾道西。
8. 客戶K為於1993年設立的香港政府機構。
9. 客戶D為一間在香港上市超過19年的基建及建築公司的附屬公司。客戶D從事一般承包及建築管理服務。根據其母公司截至2016年6月30日止年度的年報，該集團的收益及股東應佔溢利分別超過290億港元及40億港元，而於2016年6月30日，該集團共僱用27,900名員工。

於業績記錄期間，董事、彼等之緊密聯繫人、或於最後實際可行日期擁有本公司股本5%以上的任何股東概無於本集團任何五大客戶中擁有任何權益。

據董事所深知及確信，於業績記錄期間，概無本集團五大客戶亦為本集團供應商。

業 務

客戶集中度

本集團五大客戶分別佔截至2015年及2016年3月31日止年度各年以及截至2016年6月30日止三個月的總收益約95.7%、91.0%及100.0%，而本集團最大客戶分別佔截至2015年及2016年3月31日止年度各年以及截至2016年6月30日止三個月的總收益約63.1%、25.3%及74.5%。

根據弗若斯特沙利文報告，裝修工程及翻新(加建及改建)工程的承建商普遍依靠少部分客戶且該等客戶集中度對在香港的承建商並不少見。董事認為，本集團的業務模式為可持續，儘管該等客戶集中度取決於以下因素：

我們行業的性質為由香港物業發展商主導

- 由於本集團從事裝修項目的裝修工程行業性質，我們的客戶群比較集中在物業發展商及總承建商，而根據弗若斯特沙利文報告為行業慣常情況。因此，鑒於香港裝修行業的市場格局，本集團的潛在客戶群有限。基於上述者，保薦人認為，由於本集團所從事之行業的性質，本集團依賴幾名主要客戶屬行業慣例。
- 對於單一項目(無論是裝修項目或翻新項目)有大額合約金額以致少量的項目可為我們帶來大量收益並不少見。此外，一個相當規模的項目可有數年的合約期限。因此，若我們決定承接大額合約金額的若干項目，相關客戶就收益貢獻超過一個財政年度而言可能容易成為我們的最大客戶。
- 我們與業績記錄期間五大客戶的業務關係長達介乎兩至八年，因此我們在資源允許條件下將盡力滿足彼等對我們服務的要求，以便在未來獲得更多大規模項目的機會。
- 董事認為我們與主要客戶有互補的業務關係。我們於裝修及翻新工程的經驗也為我們的客戶帶來良好往績記錄，以確保彼等的項目在預算之內按照質量標準按時執行。

業 務

鑒於香港裝修、翻新及加建及改建工程行業的正面前景，我們相信本集團有能力於可見將來維持其業務

- 倘我們的任何主要客戶大幅減少與我們的合約數量或終止與我們的業務關係，董事認為鑒於香港裝修服務、翻新服務及加改建服務需求的預期增長，我們將會有額外的能力處理其他客戶的其他潛在項目，而我們的競爭優勢詳載於本節「業務－競爭優勢」中。
- 根據弗若斯特沙利文報告，裝修工程、翻新工程及加改建工程的需求預計在未來激增。香港裝修工程的估計市場規模預期由2015年約1,422億港元增長至2020年約2,821億港元，複合年增長率約為14.7%，而香港翻新及加改建工程的估計市場規模預期由2015年約464億港元增長至2020年約1,081億港元，複合年增長率約為18.4%。

本集團計劃使其業務形式多元化，以降低對我們主要客戶的依賴

- 儘管我們努力維持核心顧客群，若項目與我們服務的範圍匹配，我們亦擬通過積極參與投標或應對招標邀請尋求新客戶以減少我們對主要客戶的依賴。於業績記錄期間，我們已就新潛在客戶的項目提交23次招標，佔同期所提交招標總數的22.1%。

本集團於業績記錄期間一直能夠降低對其最大客戶的依賴水平及自新客戶產生大量收益

- 於截至2015年及2016年3月31日止年度，我們對最大客戶（即客戶B）的銷售百分比由63.1%下降到25.3%，同時，截至2016年6月30日止三個月，客戶B並無產生收益，主要由於本集團一直成功在其他主要客戶所得收益上取得增長。如本節上文「業務－客戶－最大客戶」的表格所示，於截至2015年及2016年3月31日止年度，產生自我們若干五大客戶（例如客戶C）的收益大幅增加，有關收益百分比由佔收益的3.4%增加至18.4%，乃由於客戶C的裝修工程已於截至2016年3月31日止年度帶來大部份收益。截至2016年6月30日止三個月，客戶C產生的收益佔同期總收益的

業 務

14.6%。因此，我們向五大客戶的銷售百分比於業績記錄期間維持相對穩定。如本文件「財務資料－經營業績比較」項下「截至2016年3月31日止年度與截至2015年3月31日止年度比較－收益－各主要項目詳情的收益分析」及「截至2016年6月30日止三個月與截至2015年6月30日止三個月比較」所討論，於業績記錄期間，客戶C等新客戶為我們帶來的收益佔總收益一大部份，展示我們能夠自新客戶產生收益。

- 如本文件「行業概覽－香港裝修、翻新、加建及改建工程行業」所載，儘管我們行業的客戶群並不限於香港的上市物業發展商，由於大額合約金額的項目通常產生自香港的物業發展商，對如本集團的市場參與者而言，客戶集中並非罕見。儘管我們的客戶基礎集中，於業績記錄期間，我們已成功獲得新客戶的合約以稀釋我們的現有客戶基礎。於業績記錄期間，截至2015年及2016年3月31日止年度以及截至2016年6月30日止三個月，六名新客戶（包括上市公司成員）產生收益分別約18.5百萬港元、74.6百萬港元及16.9百萬港元，分別佔總收益的22.7%、41.3%及89.1%，反映出我們減少對現有客戶依賴所作出的努力。

我們的董事相信，新客戶通常由我們現有客戶或了解我們服務及質素的人士或透過我們董事的個人及業務聯繫轉介予我們。我們亦不時接觸潛在客戶透過介紹我們的背景及行業經驗，表達作為彼等批准的承建商之一的興趣。我們認為，我們過往工作往績、在裝修項目及翻新項目方面的專業知識、與客戶的關係及我們於行業的網絡，是我們現有及潛在客戶在為項目僱主選擇我們作為承辦建設項目的屬意工作方時的部分重要決策因素。此外，如本節上文「業務－業務策略－3. 進一步加強本集團之內部團隊」所述，董事相信，[編纂]的所得款項淨額將為本集團提供額外財務資源，以透過聘用具室內設計背景的銷售人員向潛在客戶招攬更多業務。

定價策略

我們就項目採納成本加成定價模型。我們的項目通常為勞動密集型，其勞工成本為項目成本的主要部份之一。本集團承建服務的定價通常按合約條款所載價格釐定。本集團經考慮多項因素後，按個別情況謹慎釐定承建服務的[編纂]。

就項目的定價而言，所考慮因素包括(i)所涉及地盤工程或設計工程（視乎情況而定）的複雜程度；(ii)估計所需時間及材料以及所涉及人員；(iii)基於來自多間材料供應商及分包商的報價而估計分包成本；(iv)招標文件中指定的付款期；(v)我們承接新項目的可用資源；(vi)任何

業 務

導致服務期間延長或需增加人手的風險；(vii)本集團過往完成類似項目的參考價格；(viii)市場目前的費用水平；及(ix)合約磋商階段的競爭條款。

實際時間及資源與初步估計之間的任何重大差異或會造成成本超支，從而可能對本集團的財務業績造成不利影響。

本集團已就其所有物業採取以下措施管理成本超支之風險：

- (i) 載列各項目成本目標的成本計劃乃基於各種因素編製，該等因素包括但不限於項目時間表、我們自分包商及材料供應商取得的報價。該成本計劃乃由工料測量師及採購部編製，並由執行董事批准。項目的執行(包括分包)乃根據成本計劃進行；及
- (ii) 實際產生的開支及現金流量狀況由執行董事持續監控。工料測量師及採購團隊向執行董事及會計及財務部匯報項目實際產生的開支。可能對成本計劃作出修訂以控制項目成本目標，而成本計劃的修訂須獲得執行董事、本集團的項目總監(主要負責組織、管理及監督本集團項目)及／或其中一名執行董事的批准。批准成本計劃的修訂，有關修訂亦應(i)確認項目成本增加的原因；及(ii)列出就控制項目成本將予採取的措施。項目成本增加的原因可能包括(其中包括)客戶修訂項目時間表、分包商的工程進度延誤以及項目途中需要額外服務或設計或規格上出現變動。將予採取的措施可能包括(視乎情況而定)要求向客戶收取額外費用，以彌補因項目時間表修訂而產生的額外成本，或密切監督及提醒分包商按照項目時間表趕上工程進度。

於業績記錄期間，我們並無經歷任何將對本集團營運或財務狀況造成重大影響的成本超支，並享有相對穩定的毛利率。因此，我們相信項目的時間及成本估計過程可靠及準確。

與客戶訂約的一般條款

以下段落載列通常包括在我們就承建服務與客戶訂約的條款。

業 務

(i) 工作性質及範疇

工作性質說明擬開展的地盤工程之類型，而工作範疇說明須開展該地盤工程的區域／設施。工作程序詳細載列擬於各標的區域／設施開展的工程列表。

(ii) 工作持續時間

工作持續時間載列開展地盤工程的可用時間，及列明暫定接管及竣工的日期(亦即是所有地盤工程完成後由本集團將地盤交還客戶的日期)。

(iii) 支付條款

所得合約總額明確列明哪些款項通常並無附設任何價格調整機制條款的固定款項。根據已完成工程量，本集團向客戶提出進度付款申請，該申請中載列已完成工程量及有關已完成工程的相應價值。申請須由客戶或客戶委任的顧問審查，並根據相關審查發出證實工程量符合資格獲得申請項下之付款證明。各項申請的審核一般需耗時約七至45天。本集團其後將憑藉付款證明向客戶開具發票。本集團一般就裝修項目及翻新項目向其客戶提供平均信貸期30天。

(iv) 終止

項目部份委聘包含雙方可終止委聘的權利。

客戶可終止委聘的條件可能包括(i)本集團在無合理理由的情況下於完工前暫停工程；(ii)本集團未能定期及盡職承接工程；及(iii)本集團已進行清盤。

本集團一般可終止委聘的條件可能包括(i)客戶暫停某期工程；(ii)客戶將破產、與其債權人訂立償債協議或安排，或客戶已進行清盤。

(v) 保證金

部份客戶可能會預扣應向本集團支付的每筆費用之一定比例(通常介乎每筆費用5%至10%)作為保證金，預扣的保證金不超過合約總額的5%，且該保證金的50%通常將於發出實際竣工證書後發放，而餘下50%將於工程問題責任期末修正缺陷證書後發放。於2015年3月31

業 務

日、2016年3月31日及2016年6月30日，應收保證金分別約為7.8百萬港元、10.9百萬港元及11.0百萬港元。

(vi) 工程問題責任期

工程問題責任期一般為自實際竣工證書日期起計12至24個月內。於工程問題責任期期間，本集團負責糾正本集團提供的任何缺陷工程，費用由本集團承擔。

(vii) 履約保證

除保證金外，我們的物業發展商客戶可能要求本集團提供由銀行或保險公司發出以該客戶為受益人的履約保證。客戶可要求提供履約保證以保障本集團妥為履行合約。保證金通常在發出修正缺陷證書後於工程問題責任期末悉數發放。

於業績記錄期間，本集團依賴其財務資源以及陳先生的個人彌償就合約金額為36.0百萬港元的裝修項目由保險公司以其中一名新客戶為受益人所發行的履約保證3.6百萬港元(原本獲授合約金額，不計及任何變更指令)，相當於其合約金額約10%，而本集團亦就香港九龍城住宅發展項目會所及入口大堂的裝修工程(相當於合約金額約61.7百萬港元)的新訂合約，提供由銀行發出的6.2百萬港元的另一項履約保證。除了此兩個項目外，本集團並無於業績記錄期間就其項目發出任何履約保證。

於業績記錄期間後，本集團將就位於灣仔的一處住宅發展項目的標準層單位、走廊、大堂及會所的裝修工程，來自一名新客戶合約金額約40.8百萬港元的新訂合約，提供另一項履約保證約4.1百萬港元。

如本節上文「業務－業務策略－1.進一步發展本集團承建業務－增強我們的融資能力，以承接更多項目」所述，儘管物業發展商普遍要求其承建商發出履約保證，本集團一般透過與其物業發展商客戶磋商，使彼等同意不要求本集團提供履約保證。作為投標磋商過程的一環，本集團可能向客戶提供招標金額折扣(於業績記錄期間最高可達合約金額的1.2%)。透過採納此策略，我們能夠騰出更多的營運資金用於其他項目而不必向客戶提供履約保證。

業 務

於業績記錄期間，本集團並無因其未能根據合約條款履行任何合約而被要求根據履約保證作出任何賠償。

(viii) 違約金

若干合約包含一項違約金條款，規定倘若本集團無法在協定時間內完成合約規定的工程，且並無獲得任何延期批准及／或導致不必要的項目竣工延誤，從而令客戶蒙受損失，本集團應按照合約規定的比率向客戶賠償部份或全部違約金。於最後實際可行日期，一名客戶尋求就一個項目逾期完工預扣合約金額中的0.2百萬港元作違約金。我們目前正在與該客戶磋商延長工期。視乎我們與客戶磋商的結果，可能被預扣違約金的最高金額為0.2百萬港元。除上文所披露者外，董事確認，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，客戶並無申索違約金。

供應商及分包商

本集團供應商的特點

於業績記錄期間，針對本集團業務及本集團繼續開展業務定期所需的商品及服務供應商包括：

- (i) 本集團委聘進行承建服務項下地盤工程的分包商；
- (ii) 為承建服務項下地盤工程供應所用材料的材料供應商；及
- (iii) 其業務營運所需其他各種商品及服務的供應商。

於業績記錄期間，本集團並無經歷任何商品及服務供應商及分包商的短缺情況。

業 務

下表載列於業績記錄期間按性質分類的本集團服務成本明細：

	截至3月31日止年度				截至6月30日止三個月			
	2015年		2016年		2015年		2016年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
分包開支	43,376	64.8	112,006	75.3	17,959	68.8	11,605	72.5
材料成本	7,822	11.7	13,569	9.1	1,837	7.0	740	4.6
拆卸及清潔成本	3,383	5.1	11,842	8.0	1,280	4.9	1,497	9.4
直接勞工成本	8,247	12.3	7,573	5.1	1,818	7.0	1,681	10.5
其他	4,108	6.1	3,767	2.5	3,210	12.3	484	3.0
	<u>66,936</u>	<u>100.0</u>	<u>148,757</u>	<u>100.0</u>	<u>26,104</u>	<u>100.0</u>	<u>16,007</u>	<u>100.0</u>

從上表可知，支付予分包商的分包費用佔本集團於業績記錄期間各年度服務成本的最大部分。有關上表所示於業績記錄期間服務成本波動的討論以及此方面的相關敏感度分析，請參閱本文件「財務資料－綜合損益及其他全面收益表－服務成本」。

最大供應商

截至2015年及2016年3月31日止年度各年以及截至2016年6月30日止三個月，最大供應商（亦為我們的分包商）應佔服務成本的百分比分別約為16.8%、13.3%及13.7%，而五大供應商（全部均為我們的分包商）合共應佔服務成本的百分比分別約為35.4%、44.1%及50.8%。因此，董事認為，於業績記錄期間，本集團並不依賴任何單一供應商。

於業績記錄期間各年度，所有五大供應商均為本集團委聘進行地盤工程的分包商。

業 務

下文載列按主要供應商分類本集團的服務成本(不包括直接勞工及相關成本)明細：

截至2015年3月31日止年度：

排名	供應商	採購額 千港元	佔服務成本 百分比 %
1	供應商A	11,272	16.8
2	供應商B	3,460	5.2
3	供應商C	3,012	4.5
4	供應商D	3,000	4.5
5	供應商E	2,932	4.4
	五大供應商合共	23,676	35.4
	所有其他供應商	43,260	64.6
	採購總額	66,936	100.0

截至2016年3月31日止年度：

排名	供應商	採購額 千港元	佔服務成本 百分比 %
1	供應商A	19,810	13.3
2	供應商D	15,218	10.2
3	供應商C	12,472	8.4
4	供應商F	10,319	6.9
5	供應商E	7,760	5.2
	五大供應商合共	65,579	44.1
	所有其他供應商	83,178	55.9
	採購總額	148,757	100.0

業 務

截至2016年6月30日止三個月：

排名	供應商	採購額 千港元	佔服務成本 百分比 %
1	供應商D	2,199	13.7
2	供應商F	1,970	12.3
3	供應商A	1,792	11.2
4	供應商C	1,420	8.9
5	供應商G	748	4.7
	五大供應商合共	8,129	50.8
	所有其他供應商	7,878	49.2
	採購總額	<u>16,007</u>	<u>100.0</u>

於業績記錄期間，董事、彼等之緊密聯繫人、或於最後實際可行日期擁有本公司股本的任何股東概無於本集團任何五大供應商中擁有任何權益。

業 務

下表載列上表所述本集團最大供應商的背景資料：

供應商	供應商 類型	提供予本集團的 服務	主要業務	位置	業務關係 年數
供應商A	分包商	木工	提供木工	香港	5
供應商B	分包商	大理石供應及安 裝工程	提供大理石工程	香港	3
供應商C	分包商	拆卸工程	提供拆卸工程	香港	6
供應商D	分包商	大理石供應及安 裝工程	提供大理石工程	香港	5
供應商E	分包商	機電工程	提供機電工程服務	香港	3
供應商F	分包商	鋼鐵及金屬工程	提供鋼鐵及金屬工程	香港	7
供應商G	分包商	油漆工程	提供油漆工程	香港	6

本集團通常維持多名供應商提供服務及材料，以避免過度依賴少數供應商，且於業績記錄期間於採購材料或尋找分包商方面並無出現任何重大困難。於2016年1月29日，本集團向一間分包商展開法律訴訟，該分包商為我們於業績記錄期間的五大供應商之一，本集團於香港高等法院就（其中包括）違約造成之損害及損失總額約7.7百萬港元提出索償。進一步詳情請參閱本節「業務－訴訟及索償」。除上文所披露者外，董事確認，本集團於業績記錄期間與其任何五大供應商並無任何重大糾紛。

於業績記錄期間，所有有關原材料的採購款均以港元結算，且採購款通常以支票償付。本集團材料供應商及分包商提供的信貸期通常為發票日期起計30天。

業 務

與分包商訂立的安排

本集團並無與其分包商訂立長期協議，且通常僅按項目基準訂立分包協議，分包協議通常載有工作範圍、工作持續時間、合約金額、支付條款、工程問題責任期以及保證金等條款。

分包商並非我們的僱員或代理，而我們亦概無參與分包商與彼等僱員的僱傭安排。

選擇分包商及材料供應商的標準

選擇分包商及材料供應商基準

在為項目挑選分包商及材料供應商時，我們將基於以下因素對其進行評估：經驗、工程質量、以往工程竣工的及時性、業內聲譽、過往業績及成本。基於該等因素，我們挑選並存有一份認可分包商及材料供應商名單。

本集團持有一份包括超過60間認可分包商及70間材料供應商的認可名單，該名單會定期進行更新，並於每年年末予以審閱。本集團根據名單上所列分包商及材料供應商於審閱期間的表現(包括工程品質、時間管理及遵守合約規定，以及於其過往營運中遵守相關法律法規的記錄(包括但不限於遵守安全及環保要求))，將其歸為可予以留存或剔除。該等名單可供本集團所有項目團隊成員共享並集中保存。

在我們的認可分包商及材料供應商中，我們有超過40名分包商及材料供應商與我們有超過五年的合作關係。董事認為與分包商及材料供應商的長期關係使我們能夠多年來對分包商及材料供應商進行全面評估，以更好控制長期工程質量及進程。由於我們於業績記錄期間及直至最後實際可行日期有一間以上的分包商向本集團提供相同或類似服務，董事並不遇見在有必要尋找替代分包商時將有任何困難。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的所有分包商及材料供應商均為獨立第三方。

分包程序

分包乃根據各項目的成本規劃進行。項目經理根據各項目的成本計劃監督執行分包策略。分包策略的最終決定由執行董事批准。

業 務

其後，工料測量師將執行分包策略，根據分包商的相關技能及經驗、考慮分包商是否可用及費用報價，以及成本計劃及項目時間框架，從認可分包商名單上選擇合適報價。屆時，項目工料測量師會根據潛在分包商提供的資料進行分析及選擇合適的分包商，並根據合適分包商提供的費用報價與其確定最終費用。項目經理將監察所選分包商的進度並審閱其是否合適。

分包文件的條款及條件乃由受委任的項目工料測量師編製，當中包括但不限於工程範圍及規格。項目經理及項目工料測量師將確保該等條款及條件清晰明確。

分包費用及向分包商支付的款項

一般而言，我們於投標前向分包商索取標前報價。我們通常於收到客戶的合約後自分包商索取最終定價報價。倘我們接受有關報價及當中所載條款及條件，我們將會回簽有關報價並將其交回分包商以示接納。董事認為，憑藉我們在此行業的經驗及專長，我們能夠管理中標與分包商提供報價的時差所涉及的定價風險。

一般而言，我們參考竣工的工程價值按月向分包商付款。各分包商須每月向我們提出付款要求，並提交已完成工程的支持文件及書面確認。於收到分包商的付款要求後，我們的工料測量師將評估分包商已完成工程量及工程品質。於工料測量師進行評估後，工料測量師將編製付款證明，付款證明將由我們的項目經理審閱及由執行董事批准。基於經批准付款證明，我們的會計師將發放分包金額的有關部分減去保證金及記錄相應成本。

我們一般於收到分包商要求後一個月內付款，期間我們將根據彼等要求審閱付款金額。分包商的合約條款規定一般預扣每宗進度款項2.5%至10%作為保證金，最高保證金上限為合約總額的5%。首一半保證金一般會於發出項目實際竣工證書後發放，餘下一半保證金一般則會於工程問題責任期屆滿後發放。有關進一步詳情及相關風險，請參閱本文件「風險因素－與本集團之業務有關之風險－承接承建業務項目所需的財務資源」。

業 務

對分包商的控制

根據我們與客戶訂立的主要合約，我們就分包工程的表現對客戶負有責任，其中包括分包商的行為、違規或疏忽。我們一般要求分包商於工程問題責任期內糾正分包工程的所有缺陷。

為管理我們的外包商進行的工程進度及質量，本集團派遣其本身人員到施工地盤監督分包商進行的工程，同時亦持續審核分包商的工程，確保分包商的工程符合設計。有關監督及審核程序包括(其中包括)：

- 在開展地盤工程之前及日常地盤會議上向分包商派發建築圖紙並向分包商解釋及與其討論工程細節，使其明白及遵守設計；
- 由項目經理及地盤監督人員進行定期實地視察，確保分包商遵守圖紙；及
- 項目經理團隊每星期聽取分包商所作的匯報，並召開週會以審閱工程進度。

此外，本集團為其分包商提供工作場所安全手冊及舉辦相關安全培訓。本集團於工程開始前向分包商解釋其措施並在施工地盤持續監控彼等遵守有關措施的情況。有關詳情，請參閱本節「業務－職業健康及安全」。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷分包商出現任何重大延誤，而我們並無收到來自客戶對分包商的工程不達標而提出的任何重大索償或投訴。

材料採購

本集團及／或其分包商依照項目的性質及要求採購材料。在我們採購材料的情況下，我們的工料測量師及採購部將搜尋所需材料、索取報價、進行價格評估及磋商、採購材料及設備、並為所有項目分配資源及調節每個項目的需求。這個集中採購及資源分配系統使我們可進行大量採購以節省成本，並協調不同地盤間現存資源的分配，務求善用資源。

業 務

客戶會於下單前審批建議使用的材料連同樣品相片(倘可能)。一般而言，材料供應商向我們提供自發票日期起計30天的信貸期。我們與材料供應商一直維持良好的合作關係，並預期日後採購材料時不會有任何困難。

除非客戶要求我們僱用其提名的供應商，否則我們將從本節上文「業務－供應商及分包商－選擇分包商及材料供應商的標準」中所述的材料供應商認可名單中挑選材料供應商。一般而言，同一材料擁有一名以上材料供應商作為我們的人選。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於材料採購方面並無遭遇任何困難。因此，董事認為，我們並無過分依賴任何材料供應商，而我們可於有需要時委聘替補材料供應商。

我們並無與任何材料供應商訂立長期合約。一般而言，我們與材料供應商就每宗訂單訂立採購訂單，其一般指定我們所採購材料的類型、數量、價值及交付方式。然而，由於我們不會於獲批項目前與材料供應商訂立任何採購訂單，故倘於提交投標文件後出現任何重大價格波動，我們未必能成功向客戶轉嫁價格差額。進一步詳情請參閱本文件「風險因素－有關我們業務的風險－倘投標後材料成本出現變動，我們的溢利可能大幅減少」。

銷售及營銷

於業績記錄期間，本集團全部新業務均透過直接邀請客戶招標或報價的方式取得，董事認為此乃歸因於其在香港裝修、翻新、加建及改建行業的往績記錄、相關經驗及專業聲譽。於業績記錄期間，董事及本集團高級管理層已透過向潛在客戶作出簡報的方式積極招攬業務，且相信該等努力令其獲得邀約招標及報價。於業績記錄期間，本集團於截至2015年及2016年3月31日止年度以及截至2016年6月30日止三個月分別提交49次、44次及11次招標及報價。

本集團主要透過確保服務品質、維持於業內的專業形象及聲譽，以及不時積極與現有及潛在客戶聯繫，維繫客戶關係並吸引彼等向本集團提供新業務。

業 務

於業績記錄期間，就所招標及報價項目獲得委聘的成功率如下：

	截至3月31日止年度		截至2016年 6月30日 止三個月	截至2016年 10月31日 止四個月及 直至最後實際 可行日期
	2015年	2016年		
成功率(以所招標 項目的數目計) (附註1)	14.3%	11.4%	18.2%	22.2%
成功率(以所招標 項目的金額計) (附註2)	15.3%	9.3%	9.0%	14.8%

附註：

1. 成功率(以所招標項目的數目計)乃按確認委聘的項目數目除以各自年／期內向客戶發出的招標及報價數量計算。
2. 成功率(以所招標項目的金額計)乃按已承接合約總額除以各自年／期內提交招標總額計算。

截至2016年3月31日止年度，由於我們參與了幾個重大項目，我們的業務經歷顯著增長。為了就在建項目進行工程保持充足現金流，我們採納了一項策略，於截至2016年3月31日止年度提高我們某些潛在新項目的投標價格。因此，我們就所招標項目獲得委聘的成功率(以數目和金額計)於截至2016年3月31日止年度有所下降。我們截至2016年6月30日止三個月之成功率(以金額計)比較截至2016年3月31日止年度並無重大變動。截至2016年6月30日止三個月，我們的成功率(以數目計)的成功率有所上升。截至2016年10月31日止四個月及直至最後實際可行日期，我們就所招標項目獲得委聘的成功率(以數目及金額計)較截至2016年6月30日止三個月有所上升。

保理融資

為進一步加強我們的營運資金狀況並為我們的持續項目及新獲得項目而提升我們的財務資源，我們通常將透過保理若干應收客戶賬款予銀行以自銀行取得保理融資，從而為我們增加

業 務

營運資金及就流動資金要求提供彈性替代方案。有關本集團動用的保理融資之進一步詳情載於本文件「財務資料－債項－銀行融資」及「財務資料－已抵押銀行存款」。

對沖

於業績記錄期間，本集團大部份交易以港元計值。董事認為，本集團承受的外匯風險甚低，因此，本集團並無訂立任何外幣對沖合約。

品質控制

各項目均有一名項目經理負責項目的整體品質保證。

負責本集團整體品質保證的人員包括項目總監、項目經理及工地監督人員。有關彼等履歷資料之詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層－董事」。

有關本集團就分包商採取的品質控制措施，進一步詳情請參閱本節「業務－供應商及分包商－對分包商的控制」。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無因與本集團所提供服務或本集團分包商所進行工程有關的品質問題而收到本集團客戶可能對我們的業務、經營業績或財務狀況產生重大不利影響的任何重大投訴或重大賠償要求。

職業健康及安全

安全管理系統

我們致力為我們的僱員及分包商的僱員提供安全及健康的工作環境，而我們視彼等安全為最優先事項。我們相信，除我們對客戶的責任外，根據適用法律，工作場所安全對保持我們的聲譽及吸引技術精湛的僱員及未來商機相當重要。因此，我們的安全管理系統不僅涉及確認不同類別工程存在的風險以降低風險水平，亦涉及提供資料、指引、培訓及監管以加強對危險的認識、安全操作意識及改進應急準備。

業 務

安全管理政策

本集團已設立一套本集團及其分包商僱員須遵循的安全管理政策，載列(其中包括)：

- 於地盤工程施工期間須遵守的一系列主要法定健康及安全要求；
- 定期進行實地視察以識別潛在風險；
- 地盤安全規則及控制措施，如地盤環境要求以及為工人提供安全設備；
- 後勤工作、工人安全培訓及溝通指引；及
- 意外／事故調查程序。

我們最少每年檢討一次安全管理政策，以納入最佳做法或處理及提高系統特定領域，作為安全管理系統持續改進的一部份。我們根據安全管理政策編製的安全手冊不僅分發予及適用於我們的員工，亦分發予及適用於分包商及其員工。

專門的工作場所安全規則及程序以及安全培訓

我們要求我們的僱員及分包商的僱員了解及遵循我們的安全手冊所載工作場所安全規則。我們的工作場所安全規則列有一般安全及健康危險以及避免或盡量減少有關危險的影響的最佳做法。例如，我們就於地盤工作的分包商僱員採納規則及程序，如提供適當的作業平台(即設有牢固支撐及周圍有護欄的平台)，進行例行檢查以確保平台牢固及當若干措施不可行時作出替代安排的建議。安全手冊將參考相關法律法規，並以政府部門發佈的相關實務守則為參考。

我們各個項目的項目經理負責為我們的僱員及分包商的僱員舉辦安全入門課程。有關安全規則包括：

- 在地盤上的各人員必須一直佩戴及出示其有效的建造業安全訓練證明書(通稱為「平安咭」、香港身份證及建造業工人註冊證；
- 員工及地盤工人在執行若干任務時須穿著相關安全裝備(如適用)；及

業 務

- 員工及地盤工人須遵守就相關施工地盤制定的職業健康及安全措施及政策，並即時向地盤管理人員報告任何不安全狀況。

此外，本集團聘用全職安全監工以確保本集團所有施工地盤內的員工及分包商遵守適當的安全程序。倘於一個建築地盤或以上聘用的工人總數同時為100人或以上，本集團亦將委聘第三方公司作為安全專員，以每星期進行安全檢查。安全專員或安全監工將定期為地盤工人進行安全培訓。我們一般要求在地盤工作的所有人員均保存安全培訓出席記錄以備核查。

公司安全管理委員會及地盤安全委員會

本集團已成立(i)地盤安全委員會(由執行董事、項目經理、安全專員(如需要)及/或安全監工、地盤監工及分包商代表(如需要)組成)；及(ii)公司安全管理委員會(執行董事為主席)。地盤安全委員會負責透過實施安全做法、工作系統、充足監察及控制、安排、提供及使用適當保護衣物及裝備以設計及預備控制措施/實施安全規劃、檢討及監察所採取安全及健康措施的有效程度。公司安全管理委員會負責監察及檢討本集團的安全表現，以及確保內部安全手冊得以實施。該等委員會亦將定期會面，以取得有關工地管理的反饋，以便審核及評估安全政策、事故率、對適用法律法規的任何違規行為並提出建議。

處理工傷及工程意外的程序

由於潛在的危險環境(在高空或狹窄空間作業)及工作性質，工傷在建造業內實屬常見，因此，我們或會不時遭到我們及分包商僱員對工傷的索償。我們的人力資源及行政部負責記錄索償詳情及處理地盤員工對意外及工傷的索償，同時負責與相關保險公司及索賠人聯絡，如屬較為嚴重的索償，在管理層認為適當的情況下，向我們的外部法律顧問獲取意見。為確保妥善記錄及處理有關索償，我們遵循一般程序以處理有關索償：

- 我們的地盤安全專員在意外調查後將向項目經理及人力資源及行政部呈交報告。
- 地盤管理團隊連同我們的地盤安全專員或安全監工將考慮採取必要的糾正措施及政策以預防日後發生意外。

業 務

- 在我們知悉意外後，我們將在僱員受傷的情況下根據相關法律及法規向相關政府部門寄發工傷報告，及向保險公司報告並尋求外部法律意見(如必要)。
- 意外將由保險公司代表處理解決。如保險公司代表不認可責任，則事件或會予以訴訟。

於業績記錄期間就人身傷害提出的索償

除本節「業務－訴訟及索償」所披露的重大索償外，董事並不知悉僱員或第三方於業績記錄期間及直至最後實際可行日期有任何重大的工作相關事故及傷害。

事故率分析

下表載列於業績記錄期間本集團事故率與香港建造業事故率的比較：

	截至3月31日止年度		截至2016年
	2015年	2016年	6月30日 止三個月
每1,000名工人的事故率			
建造業的事故率	41.9	39.1	不適用
本集團的事故率	0.04	0.04	—

建造業的事故率指各年度香港建造業每1,000名工人的事故率，2014年及2015年的建造業事故率分別為41.9及39.1，乃根據香港勞工處職業安全及健康部於2015年及2016年8月分別刊發的職業安全及健康統計數字簡報第15期及第16期計算。本集團的事故率按年內事故宗數除以年內本集團地盤工人(分包商及內部工人)之估計人數，結果再乘以1,000計算。年內本集團地盤工人的估計人數乃根據本集團每月部署之地盤工人的估計人數而計算。基於上述分析，於2014年，本集團的事故率遠遠低於建造業的事故率，而董事認為主要由於本集團裝修及翻新(包括加建及改建)承建服務，與其他建築工程(包括使用重型工程機械(如重型吊車及挖掘機)建造新建築物及在尚未竣工的建築上進行高空作業)相比，一般涉及較少高風險活動，加上本集團的安全管理體系亦有助防止事故發生。

業 務

環境合規

根據香港法例，本集團於施工地盤的作業須受若干環境規定規限，主要包括與空氣污染管制、噪音管制及廢物處置有關的規定。有關進一步詳情，請參閱本文件附錄三「監管概覽」。

本集團已設立僱員及分包商須遵循的規管環境保護合規之措施及工作程序。有關措施及程序包括(其中包括)：

範圍	措施
空氣污染管制	<ul style="list-style-type: none">(i) 如有必要，沿地盤邊界用具有隔塵效果的屏板、護板或防護網搭建臨時圍牆(ii) 必要時在裝卸任何易產生揚塵的材料前進行澆水作業(iii) 蓋上帆布為汽車防塵及在所有地盤出口提供洗車設施以沖洗車身及車輪的泥垢
噪音管制	<ul style="list-style-type: none">(i) 僅在白天進行發出大噪聲的工作(ii) 盡快關閉閒置設備(iii) 盡可能使用無噪音機械工具及設備(iv) 就於下午七時後使用機動設備獲得有效建築噪音許可，而該許可應在開展於下午七時後進行會發出大噪聲的工程之前申請(v) 在各個項目開工時進行有關噪音管制的員工培訓，確保全體員工均清楚有關噪音管制的要求(vi) 制定噪音管制的政策及程序以確保遵守《噪音管制條例》

業 務

- 廢物處置
- (i) 盡可能提供貼有標記的垃圾箱，以將可回收材料與運往堆填區的其他廢料分開
 - (ii) 委任指定人士確保所有費用及徵費，及就進行本集團地盤工程不時全面遵守《廢物處置條例》項下之所有其他相關規定

董事確認，與環境合規有關的成本通常由在工地盤上作業的本集團承擔。截至2015年及2016年3月31日止年度各年以及截至2016年6月30日止三個月，本集團就遵守適用環境規定分別產生約0.4百萬港元、0.8百萬港元及零。本集團估計日後的年度合規成本將與其經營規模一致。

保險

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們一般投購辦公室僱員補償保險、財產保險及公共責任保險。就我們於香港的項目而言，根據行業慣例，如我們為總承建商，我們將就項目購買僱員補償保險及承建商全險。保單一般保障整個合約期，包括項目竣工後的工程問題責任期。倘我們獲委聘為分包商，我們一般自總承建商或(視乎相關合約條款)業主獲取保險保障。

於最後實際可行日期，香港的僱員補償保險保單對每宗事件提供最高200百萬港元的責任金。截至2015年及2016年3月31日止年度以及截至2016年6月30日止三個月，我們的保費總額分別約為2.2百萬港元、0.2百萬港元及0.01百萬港元。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已就其保單作出的索償總額約為0.3百萬港元。

董事認為，考慮到本集團的目前營運及現行行業慣例，現有保險涵蓋範圍充足及與行業慣例一致。

僱員

按職能分類的僱員人數

於2015年3月31日、2016年3月31日、2016年6月30日及於最後實際可行日期，本集團分別共有26名、30名、29名及32名僱員。本集團所有僱員均於香港工作。

業 務

以下載列於2015年及2016年3月31日以及最後實際可行日期按職能分類的僱員人數：

	於3月31日		於2016年	於最後實際
	2015年	2016年	6月30日	可行日期
會計及財務	1	3	2	2
人力資源及行政	4	5	5	6
工料測量師及採購	3	4	3	4
項目管理	18	18	19	20
總計	26	30	29	32

與員工的關係

為表揚若干僱員之貢獻，對於所有任職滿五個曆年且表現理想的常規僱員，本集團會授予僱員服務和成就認可獎，作為對該等僱員竭誠服務和貢獻的嘉獎。董事認為該等嘉獎能為本集團提供機會表揚僱員的成就和服務，同時激勵僱員爭取更優秀的表現並鼓勵其留任。這加強了本集團高級管理層與僱員之間的關係。

董事認為，本集團與僱員保持良好關係。董事確認，本集團已遵循香港一切適用勞工法律及法規。

董事確認，於業績記錄期間，本集團未曾經歷因勞資糾紛而產生與僱員之間的任何重大問題或營運中斷，亦未經歷難以挽留經驗豐富的員工或高技能人員的情況。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，僱員並無成立工會。

人力資源及薪資政策

本集團擬盡最大努力招攬及挽留適當及合適的人員為本集團服務。本集團持續評估可用人力資源，並將釐定是否需要額外人員應付本集團的業務發展。本集團向新僱員提供僱員手冊，講解本集團內部守則。

業 務

薪酬政策

本集團已根據香港適用僱傭法律與本集團各僱員訂立個別的僱傭合約。

本集團向其僱員提供的薪酬方案包括基本薪金、花紅及強積金。本集團主要根據各僱員的資格、相關經驗、職位及年資釐定其薪金。本集團根據各僱員的表現對加薪、花紅及晉升進行年度審閱。

物業

租賃物業

於最後實際可行日期，本集團於香港租賃兩項物業及一個停車場，詳情載列如下：

地址	概約建築面積 (概約平方呎) (附註)	出租人	租約主要條款	用途
香港 上環 文咸街22-26號 柏廷坊17樓	2,814	一名獨立 第三方	月租為74,571港 元，租期直至 2017年1月31日	一般辦公室
			月租為84,420港 元，租期由2017 年2月1日直至 2020年1月31日	
香港 上環 文咸街22-26號 柏廷坊18樓	2,814	一名獨立 第三方	月租為87,234港 元，租期直至 2019年5月31日	一般辦公室
香港 西摩道2號 高雲臺1樓 9號停車位	不適用	一名獨立 第三方	月租為3,800港 元，租期直至 2017年6月30日	停車位

業 務

截至2015年及2016年3月31日止年度以及截至2016年6月30日止三個月，我們物業租金的開支分別約為1.1百萬港元、1.1百萬港元及0.4百萬港元。

於業績記錄期間，本集團在重續任何租約上並無經歷任何困難。

自有物業

於業績記錄期間及於最後實際可行日期，本集團並無擁有任何物業。

知識產權

商標

於最後實際可行日期，本集團已在香港註冊一項商標。進一步詳情請參閱本文件附錄五「法定及一般資料－B.有關我們業務的進一步資料－2.本集團的知識產權」。

於最後實際可行日期，本集團並不知悉(i)我們對第三方所擁有的任何知識產權有任何嚴重侵權行為；或(ii)任何第三方對我們所擁有的任何知識產權有任何嚴重侵權行為，或本集團亦不知悉本公司或其任何附屬公司面臨任何有關嚴重侵犯第三方任何知識產權的任何待決或受其威脅的索償。

域名

於最後實際可行日期，本集團為域名www.aeso.hk的註冊人。進一步詳情請參閱本文件附錄五「法定及一般資料－B.有關我們業務的進一步資料－2.本集團的知識產權」。

研發

於業績記錄期間及於最後實際可行日期，本集團並無進行任何研發活動。

不合規事故

董事確認，於最後實際可行日期，本集團未曾收到任何因重大系統性違規行為須承擔的任何罰款或處罰的任何通知，而於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已在所有重大方面遵守香港所有適用的法律及法規。

業 務

訴訟及索償

我們可能成為在一般業務過程中產生的多項法律或仲裁程序的一方。於最後實際可行日期，本集團成員公司並無涉及任何重大訴訟或仲裁，亦不知悉對本集團任何成員公司提出任何待決或將面臨任何對我們的經營業績或財務狀況有重大不利影響的索償。

我們根據與供應及安裝大理石／花崗岩工程的分包商泓富國際集團有限公司（「**泓富**」）及臻美國際發展有限公司（「**臻美**」）分別訂立的合約就於業績記錄期間承接的一項裝修項目和一項翻新項目而於2014年12月提出兩宗訴訟。由於泓富及臻美在各自的項目中供應及安裝大理石方面出現問題，在我們的一再請求及要求後彼等仍未能糾正缺陷，導致整個項目有可能被延誤，我們已委聘另一間分包商糾正問題並產生額外費用。

因此，我們於2016年2月在高等法院及香港區域法院就違反合約及索賠損失及額外費用分別約7.75百萬港元及約0.76百萬港元對泓富和臻美提出訴訟。於最後實際可行日期，訴訟目前仍在審理中。董事已就兩項官司的勝算尋求訴訟律師的意見，並獲告知我們在各官司中有強大後盾，並有充分理據支持我們的立場。因此，概無就相關索償計提撥備。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團涉及一項有關分包商僱員針對本集團提出的僱員賠償申索及人身傷害索償，據此本集團以總承建商的身份作為被告。以下載列於最後實際可行日期針對本集團所提出的重大索償詳情，而董事認為該等索償對本集團並無重大不利影響。

民事訴訟日期

2015年9月29日

事故／索償性質

本集團聘請的分包商當中有一名僱員（「**受傷僱員**」）聲稱，於艾碩有限公司承接的項目中，在為燈箱安裝電線期間從高處墮下造成人身傷害。

就受傷僱員所蒙受的人身傷害索償（2015年第2024號法案）。

受傷僱員亦計劃根據普通法向艾碩有限公司就人身傷害索償。

業 務

**受傷工人身份／原告／
申請人身份**

申請人： 分包商的一名僱員
負責人： 艾碩有限公司及分包商

已申請的索賠／結算金額

受傷僱員接受310,847港元之僱員賠償。

於最後實際可行日期的狀況

保險公司已受理有關訴訟，並於2016年3月30日由保險公司全數支付該筆僱員賠償金額。

本集團未遭到法院申訴。

於最後實際可行日期，上述案件就向我們提出的人身傷害索償尚未根據普通法展開，故上述案件可能轉為根據普通法向本集團提出的人身傷害索償。由於受傷僱員尚未提出具體申索且申索於提出時將由本集團保險公司指派的律師處理，我們無從評估有關潛在申索可能涉及的金額。然而，有關潛在申索均由本集團投購的保險全面保障。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無遇到有關我們保險公司責任的任何糾紛。

鑑於上述案件為於我們日常業務過程中發生，本集團已就其產生自上述案件的責任投保，且已向保險公司發出有關通知，董事認為，有關潛在申索對我們的業務、經營業績或財務狀況並無重大不利影響。

董事認為，發生人身傷害申索及僱員補償申索於業內並非罕見。所有由我們承接的項目按客戶要求受承建商的全險及第三方責任保險所保障，為我們的工人就有關工傷提供足夠保障，而我們並不預期因此會於業績記錄期間產生任何重大負債。因此，上述事故並不及不會預期對本集團的營運產生重大影響。

概無就上述處理中的僱員補償申索及人身傷害申索於本集團財務報表中作出撥備，此乃經考慮(i)涉及申索總金額的不明朗因素；(ii)上述有關保險的保障範圍；及(iii)下文所述控股股東作出的彌償。就僱員補償申索及普通法人身傷害申索有關的潛在訴訟，經考慮(i)有關申索是否展開的不明朗因素；(ii)有關申索涉及金額(如有)的不確定性；及(iii)本節下文「業務－控股股東作出的彌償」所述控股股東作出的彌償後，本集團並無於財務報表中作出任何撥備。

業 務

控股股東作出的彌償

控股股東已訂立以我們為受益人的彌償契據，以提供(其中包括)按共同及個別基準(其中包括)本集團任何成員公司因任何訴訟、仲裁、申索(包括反申索)、申訴、要求及/或法律訴訟引致而發生或令其蒙受的任何成本、開支、申索、負債、懲罰、損失或損害的彌償，無論是刑事、行政、合約、侵權或其他由本集團任何成員公司提出或針對有關在[編纂]日期或之前發生事項的其他性質，包括但不限於本文件上文「業務－訴訟及索償」所披露之法律訴訟及申索。有關進一步詳情，請參閱本文件「與控股股東的關係－彌償契據」。

除上文所披露的索償外，於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團成員公司並無對第三方提出任何重大訴訟、仲裁或索償，亦不知悉第三方對本集團任何成員公司提出任何待決或將面臨任何對本集團的經營業績或財務狀況有重大不利影響之訴訟、仲裁或索償。

內部控制

本集團已委任獨立內部控制顧問天職香港內控及風險管理有限公司(「天職」)詳細評估本集團的內部控制系統(包括財務、營運、合規及風險管理領域)，旨在(其中包括)改善本集團的企業管治以及確保遵守適用法律及法規，包括但不限於安全法規。

天職是天職香港的一部份，而天職香港是天職香港國際的一間聯屬公司。天職是一間提供(其中包括)內部控制審閱服務的公司，之前已參與多間於聯交所上市之公司及籌備於香港上市之公司的內部控制審閱項目。天職的工作團隊包括香港會計師公會、英國特許公認會計師公會、英國特許管理會計師公會、澳洲會計師公會及內部核數師公會之成員。

於2016年5月，天職對本集團進行內部控制跟進審核，並無發現其內部控制系統存在任何重大缺陷。根據天職進行的內部控制跟進審核的結果，董事確認，於最後實際可行日期，本集團的內部控制系統並無重大缺陷。

董事及保薦人的意見

經考慮導致重大索償特定事件的背景以及天職對本集團內部控制系統的意見後，董事認為及保薦人贊同(i)本集團採取的各項內部控制措施屬充分及有效；(ii)針對本集團的重大索償

業 務

事件對董事根據創業板上市規則第5.01及5.02條擔任董事的適切性並無重大影響；及(iii)所發現事件對本公司根據創業板上市規則第11.06條[編纂]的適切性並無重大影響。