

概覽

自1997年起，我們主要在新加坡從事公私營領域的標牌及相關產品的設計、製作、安裝及維護。我們是新加坡其中一家供應路標的公司，業務穩健，能夠向公私營領域提供我們的產品。截至2014年12月31日止兩個年度，我們約66.7%及80.7%的收入來自公共領域。公共領域包括向教育機構、公共房屋單位／建築及國家公園提供路標、標牌及相關產品。私營領域包括向商用樓宇及快餐店提供標牌及相關產品。

我們的競爭優勢在於能夠及時提供可靠的產品。多年來，我們卓越的往績及資深的管理層團隊已在業內樹立起良好聲譽。

本集團由執行董事陳添吉先生及陳光輝先生創辦，彼等得到總經理蘇招金先生的輔佐。陳添吉先生及陳光輝先生負責本集團的整體管理、策略規劃及業務發展。蘇招金先生負責整體的業務營運管理，專注於執行合約。

截至2014年12月31日止兩個年度，我們的總收入分別約為780萬新加坡元及1,190萬新加坡元。

我們的業務模式

我們的主要業務活動

我們的主要業務活動為在新加坡從事公私營領域的標牌及相關產品的設計、製造、安裝及維護。我們的標誌及相關產品包括但不限於：室內標牌、室外標牌、路標、鋼結構、圍欄及廣告牌。

我們的公私營項目一般屬非經常性質。所有公開招標項目均屬競爭性質；就私下邀請的項目而言，我們自客戶處得知，彼等一般會向其供應商索取不止一份報價，由於收到不止一份報價，該等項目亦具競爭性質。

競爭優勢

董事相信，下述本集團的競爭優勢推動了我們的業務增長及財務表現。

我們作為一家歷史悠久的標牌供應商享負盛譽，尤以新加坡的路標工程見稱

我們是新加坡路標工程的資深標牌供應商。我們在本行業的往績包括獲授價值約400萬新加坡元的標牌合約，為新加坡西部地區更新方向及交通標誌。我們聲名顯赫，部分原因是我們能夠向客戶提供一套完整的產品，包括車道標線工程及道路安全產品，且我們與供應商及分包商合作提供增值相關產品及工程。我們亦擁有管理路標項目的經驗，該等項目涉及一系列工序，從拆除現有標誌、重新定向當前交通、管理道路封閉時段、管理分包商進行道路鋪設及車道標線、管理可能在道路現場部署的設備到安裝路標。

我們擁有為客戶提供可靠和及時的產品的卓越往績

就公共領域項目而言，董事認為，客戶考慮的一項關鍵因素是能否可靠和及時地安裝標牌。就路標工程而言，通常須在若干封閉時段完成路標安裝。我們一向為客戶及時完成道路安裝。可靠性亦是客戶的考慮因素，因為路標須符合新加坡LTA制定的美學及技術要求。

我們與供應商的良好關係讓我們能夠保持極具競爭力的定價並迅速交付產品

本集團與供應商及分包商網絡建立了良好關係，其中一部分與我們相識或合作逾5年。我們與供應商之間的良好關係，一定程度上得益於迅速償付應付賬款令本集團能夠以具競爭力的價格採購。我們亦實現若干採購的規模經濟效益，特別是金屬產品。我們與供應商緊密合作，彼等所提供的標牌製作物品能夠符合路標的所需的技術規範，並且能夠應要求及適時方式進行。我們的供應商（連同我們的分包商）令我們能夠向客戶提供包羅萬有的產品。

我們擁有資深和敬業的管理團隊，每名執行董事在新加坡標牌安裝行業擁有逾15年經驗

我們每名執行董事在標牌安裝行業擁有逾15年經驗，而總經理任職本集團已有6年時間，此前擁有7年項目管理經驗。董事相信，我們的團隊擁有深厚的行業知識，而執行團隊能夠及時、可靠地完成項目並具備承攬新業務機會的活力。有關我們董事及高級管理層隊伍的詳細工作經驗，請參閱「董事、高級管理層及員工」一節。

本集團的其他獨特賣點包括：

- 我們於截至2014年12月31日止兩個年度約66.7%及80.7%的收入來自公共領域項目

公共領域項目包括主承包商以下兩者的道路基建項目：(i)LTA或建屋發展局(「HDB」)，其在興建新公共房屋時需要更改路標及金屬裝置；及(ii)新加坡政府擁有的商用物業開發商裕廊鎮議會(JTC)。

國家公園(「國家公園」)是另一經常招標的政府機構。本集團直接或通過主承包商投標這些項目，該等主承包商正在開展的項目可能是基礎設施項目或需要改變路線而影響基礎設施(從而需要增加新路標)。

- 優化生產力

本集團審慎地僅投標我們可爭取多個標的的項目(例如標牌及金屬結構)，然後可安排監工或工人於同一日在同一工地開展2或3個項目的工作。

業務目標及策略

我們的目標

我們的企業目標是實現業務及財務表現的可持續成長，從而創造長期股東價值。我們擬通過實施以下企業策略達成該目標：

我們的策略

本集團擬通過推行以下關鍵策略來實現其未來擴張計劃：

(a) 擴展及加強在新加坡公共領域的市場地位

新加坡公共領域所佔的收入分別約為我們截至2014年12月31日止兩個年度總收入的66.7%及80.7%。在新加坡的公共領域，道路發展是其中一項主要部分。我們擬通過增加勞動力、採購更多材料及／或設備來承攬更多項目，憑此擴展並加強在該領域的市場地位。

(b) 透過成立新公司及／或收購拓展業務組合

除有機擴展外，我們將評估具有標牌及相關行業經驗的合適外部人士以經營合營企業或進行收購。視乎與外部人士的商討、其現有業務以及我們的財務及法律盡職審查，我們可能會進而對新公司(以合資公司、共同控制實體或子公司的形式)注資或收購其公司的控制性股權。於最後實際可行日期，我們尚未識別任何可助擴展業務組合的潛在外部人士，但我們將根據各種因素進行評估，包括但不限於其客戶名單、業務合約、往績記錄、員工勝任能力和設備。該等外部人士可以是其他土木工程領域的公司，例如提供我們現時內部不提供而需要委聘分包商的車道標線或預製板安裝等服務的公司。此策略可(i)通過擴大產品供應範圍(我們視之為獨特賣點)，提升我們的競爭優勢，及(ii)增加我們的收入或利潤。

(c) 擴大產品供應的範圍以瞄準及獲取更多非道路基建相關項目

除加強在路標領域的地位外，我們亦打算將產品供應對象拓展至其他非道路基建相關項目，例如，地鐵(MRT)車站及有蓬連接通道。這將要求我們提升資質以迎合不同的項目規格，例如與擁有先進技術的供應商／營運商(包括但不限於環保營運商)合

作、培訓工人，到僱用勝任新項目技術和項目要求的職員。可能擴展的產品系列包括觸覺引導系統(供視障人士使用)及有蓬連接通道(改善公共交通站點與學校、保健設施、住宅發展項目及康樂設施的連接，是新加坡Walk2Ride計劃的一部分)。

為滿足對標牌不斷增長的需求，我們預期動用約650萬港元(約佔配售所得款項淨額約27.8%)進行審慎投資，以擴張及滲透標牌市場並抓住其他可實現高增長的新商機。

我們目前計劃將我們的業務橫向擴張至(i)地鐵(「MRT」)車站及(ii)有蓬連接通道項目，原因為我們預期對我們產品的需求會持續增長，故這對本集團而言屬理想商機。

(i) 就擴張至MRT車站而言，新加坡計劃興建第6條MRT線湯申 — 東海岸地鐵線，預期為現有線路額外增加31個MRT車站(7個中轉站)。我們計劃通過所規劃的下列業務擴張步驟，專注於設計、供應及安裝該MRT線內車站的標牌：

- **設備** — 該項新商機可利用我們現有的生產設施以及於標牌領域的專長，通過以增加生產降低每件成本的方式(通過經營效率實現)實現規模經濟。
- **供應** — 我們擬經競標挑選更多第三方分包商(進行精密鑄造)以及電力專家。分包商須為本集團員工於其中並無任何利益的獨立實體。雖然分包商主要因成本及費用獲授合約，我們亦會考慮整體經驗、生產時間表、竣工質素保證及保險。
- **勞工** — 我們計劃額外聘請熟練工人負責安裝標牌。有關進一步詳情，請參閱下節「勞動力及訣竅」。

- **營銷及銷售** — 我們擬聘用經驗豐富的銷售協調人跟進並透過網絡、短信及其他平台增加與獲授新MRT車站項目的主承包商之間的溝通，以加強及加深關係。我們相信，該等合作關係不僅可鞏固我們與主承包商的關係，亦可提升我們的競爭力，加速深入滲透市場。
- (ii) 就擴張至有蓬連接通道而言，Walk2Ride計劃預期於2014年至2018年產生約3.3億新加坡元的政府預算。我們擬通過所規劃的下列業務擴張步驟，設計、供應、製造及安裝該Walk2Ride計劃的連接通道：
- **設備** — 我們預期會額外採購外場焊接機以把握新商機，並提供一套全面且具成本效益的標牌解決方案。
 - **物料** — 我們擬自現時或新增金屬供應商採購所需的原材料。我們預期對部分主要物料的消耗將增加，原因為我們承接更多使用相類似物料的項目。我們的原材料採購政策為僅會選擇該等具備高水準質量控制、可靠及準時付運記錄極佳的供應商，原因為所使用的物料質素至關重要，實際上決定了我們標牌的質素。不過，我們的存貨管理將會更有效率，原因為我們預期可達到最佳的存貨週轉天數。
 - **勞工** — 我們計劃額外聘請熟練工人及經驗豐富的焊接工製造及安裝有蓬連接通道。有關進一步詳情，請參閱下節「勞動力及訣竅」。

其他計劃為：

- **資本開銷** — 投資MRT車站及有蓬連接通道的資本開銷估計分別約為300萬港元及350萬港元。估計資本開銷乃經參考(其中包括)物料、新機器及工具、監工及工人成本以及設施營運費用作出。預期整體利潤率將於初期維持穩定，原因為經營新業務所需的潛在營運資金將有所增加，但董事預期長期而言整體利潤率將有所提升。
- **生產設施** — 基於我們於往績記錄期間內的過往營業額，我們預期毋需對現有生產設施作出重大變動，倘需要額外生產場所，我們或會考慮於現時分租協議屆滿後將分租場地留作自用。
- **勞動力及訣竅** — 我們預期，擴張至新項目將需要約15名具備約一至兩年經驗的員工。此外，為監督我們新增的15名員工，我們擬聘請3名於新加坡規模相若的公司至少具備五年相關經營及管理經驗的監工。鑒於MRT車站項目及有蓬連接通道項目並不涉及複雜的專門技術及知識，董事相信本集團於新加坡招聘具有相關經驗及專長的適合員工時不會遇到任何特別困難。我們的董事及高級管理層於標牌行業擁有豐富經驗，彼等會不時監控及協助執行擴張計劃。我們的執行董事及高級管理層已於新加坡標牌行業工作逾15年，於項目管理、營運管理及項目實施方面累積豐富經驗，彼等將負責新商機的監督及生產質量控制。我們亦會授權項目管理團隊作出若干決定，令彼等可靈活地迅速回應市場需求，提升業務表現。
- **新項目的風險情況** — 由於MRT車站及有蓬連接通道業務將為本集團業務的橫向擴張，董事認為本集團於往績記錄期間內不會面臨與我們業務模式的風險完全不同的風險情況。

- **實施及時機** — 針對新MRT車站及有蓬連接通道項目，本集團將採取以下措施：(i)物色設備供應商；(ii)物色物料供應商；(iii)與潛在投資者建立新溝通渠道；(iv)招聘經驗豐富的人員以加強我們團隊對新項目的管理及營運；(v)新聘工人或為員工提供有關新項目的足夠培訓；及(vi)定期審閱有關新項目的市場反應、收入、週轉率、營運成本及其他相關因素。

上述擴張至MRT車站及有蓬連接通道項目的策略將令我們更為靈活迅速地調整我們的生產設施，從而符合不同項目的交付週期，進而令我們更為有效地動用我們的資源並更為積極地響應客戶的要求。我們旨在精簡現有業務，更好地控制行業專業知識在本集團內的傳播情況，實現更佳的質量控制及存貨管理、妥善動用人力及提高客戶滿意度。董事相信，通過滲入新項目，我們將能夠於公私營領域提供更多種收入來源。此舉將進一步加強我們的競爭優勢，令我們有別於市場上並無任何非道路標牌項目的其他競爭者，從而為本集團的整體營業額及溢利增長作出正面貢獻。

鑒於(i)本集團熟悉新MRT車站及有蓬連接通道項目，原因為我們已於標牌領域經營逾15年；(ii)所建議的新項目並非過於複雜；(iii)董事及高級管理層擁有足夠的管理經驗；及(iv)我們擁有一隊經驗豐富且具備相關專長的技工監控產品質素，故董事認為本集團擁有足夠專長管理及經營新項目。

主要資質及牌照

下表簡要介紹Signmechanic Singapore為了在新加坡開展業務經營而擁有的主要資質及牌照：

有關部門／組織	相關類別	資質／牌照／等級 ⁽¹⁾	首次授予／註冊日期	屆滿日期
建設局	CR11標誌物安裝	L5	2011年4月12日	2017年4月1日
建設局	CR09修理及重新裝修	L1	2012年4月12日	2017年4月1日
建設局	CR14瀝青工程及道路標記	L1	2012年4月12日	2017年4月1日
建設局	CR01小型建築工程	單級	2012年4月12日	2017年4月1日
建設局	CW01一般建築	C3	2012年4月12日	2017年4月1日
建設局	CW02土木工程	C3	2012年4月12日	2017年4月1日
SN Registrars (Holdings) Limited達衛師 認證	職業健康安全管理制度， 適用於標牌的設計、製造 及安裝	BS OHSAS 18001: 2007	2011年10月11日	2017年10月10日
工作場所安全與衛 生諮詢委員會	bizSAFE	明星級別	2008年12月1日	2017年10月10日
建設局	一般建造商	一般建造商2類	2012年4月12日	2017年4月17日

附註：

(1) 建設局評級的差別與新加坡公共領域項目的招標限制有關。L5指1,400萬新加坡元，C3指700,000新加坡元，L1指700,000新加坡元。

本集團主要依賴其CR11標誌物安裝工種類別以及其他工種類別承攬需要該等類別的特定項目。我們的董事認為，我們現有的建設局評級對業務需求而言已足夠。

我們會在牌照各自的屆滿日期之前將其重續。於往績記錄期間，本集團並無遭受營運所需牌照被拒絕重續的情況。董事確認，截至最後實際可行日期，本集團已取得在新加坡開

業 務

展主要業務所需的一切必要牌照。董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團一直遵守所有相關法律及法規。

據本公司的新加坡法律顧問告知，截至最後實際可行日期，Signmechanic Singapore已取得由新加坡適當政府或監管部門發出對本集團在新加坡的業務經營言屬重大的一切必要牌照、許可證及證書。

有關標誌安裝公司發牌規定的詳情，請參閱本招股章程「監管概覽」一節。在並無任何不合規事宜的情況下，倘若本集團符合特定等級的要求，我們在重續牌照方面應當不會存在任何障礙。

獎項

於2013年，Signmechanic Singapore因其對質量、環保、健康及安全管理制度的承諾獲頒新加坡企業品質獎(Singapore Business Quality Award)。

我們的產品

我們向新加坡的公私營領域提供我們的產品。下表載列於往績記錄期間內及直至最後實際可行日期公私營領域的合約數目及相應已確認的收入。

	截至2013年12月31日止年度				截至2014年12月31日止年度				自2015年1月1日至最後實際可行日期			
	合約及訂單數目	平均合約價值	確認的收入		合約及訂單數目	平均合約價值	確認的收入		合約及訂單數目	平均合約價值	確認的收入	
		概約	千新加坡元			概約	千新加坡元			概約	千新加坡元	
		新加坡元				新加坡元				新加坡元		
公共領域	1,041	5,000	5,220	66.7%	1,170	8,000	9,562	80.7%	671	7,000	4,703	89.3%
私營領域	1,170	2,000	2,607	33.3%	1,108	2,000	2,288	19.3%	364	1,500	563	10.7%
總計	2,211		7,827	100.0%	2,278		11,850	100.0%	1,035		5,266	100.0%

截至2014年12月31日止兩個年度，我們分別約66.7%及80.7%的收入來自公共領域。於最後實際可行日期，我們31份合約的總合約價值約為1,180萬新加坡元，每份價值超過18,000新加坡元。於該等合約中，約210萬新加坡元已於往績記錄期間內交付並確認為收入。

就該等合約所確認／將確認收入的細分金額呈列如下：

	合約數目	於往績記錄期間內	估計將於截至以下日期止年度確認的收入				總計
			2015年12月31日	2016年12月31日	2017年12月31日	2018年12月31日	
		百萬新加坡元	百萬新加坡元	百萬新加坡元	百萬新加坡元	百萬新加坡元	
公共領域	22	2.1	6.1	1.3	1.0	0.8 (附註)	11.3
私營領域	9	—	0.5	—	—	—	0.5
總計	31	2.1	6.6	1.3	1.0	0.8	11.8

附註：此乃有關為客戶新安裝及替換方向及交通標誌的兩份合約。於各財政年度就實際安裝及替換的標牌所確認的實際收入不一定與所授出的原合約價值相同。於最後實際可行日期，預期交付標牌的時間尚未確認，且並不知悉該等合約是否會延期。

公共領域

我們的部分標牌及相關產品如下：

- (i) 道路標牌 — 指提供道路名稱、道路方向及道路資料的路牌。道路相關產品包括高架標誌、方向標誌、交通標誌、街道名稱標誌、旅遊地點標誌及工作區域標誌



(ii) 室內標牌 — 指包括企業標誌及指示樓宇內洗手間或主要範圍的方向標誌的室內標牌



(iii) 室外標牌 — 指位於樓宇以外的標牌，包括樓宇名稱及樓宇各群樓的方向標誌



(iv) 鋼結構 — 指鋼結構工程產品、巴士站上蓋、連接通道、安全廣告牌及交通時間顯示結構



(v) 扶手 — 指金屬、鋁及不銹鋼扶手



(vi) 臨時圍欄標牌 — 指群樓外的標牌，主要為臨時性質，例如發展中物業的通知



私營領域

我們於私營領域的部分標牌及相關產品主要為室內標牌、室外標牌及臨時標牌，有關標牌包括於建築外作通知用途的方向標誌、樓宇名稱及臨時標牌。



我們的產品並無指定價格範圍，原因為我們的產品供應及安裝乃按個別情況與客戶商定。然而，我們的常見產品為60厘米乘60厘米道路標牌，而價格一般介乎約150新加坡元至250新加坡元。我們的浮動定價主要是一項策略定價取捨，乃經考慮於「業務 — 定價」一節所披露的多項因素而定。就擁有微稜鏡反光片的道路標牌而言，我們一般就片材提供七年保

證，而我們亦同時獲得供應商的相應保證。所有其他產品則視乎合約條款而將設有12至18個月的工程問題責任期。除一般通脹外，我們並不知悉我們的產品有任何未來價格趨勢。

我們將繼續專注於上述產品及於新加坡的公共領域，並尋求機遇以擴大我們的業務投資組合及發售產品類別。因此，我們並不預期有關的持續專注決定將顯著影響我們於日後的營運及財務狀況。

季節性

我們的主要業務活動不受季節性因素影響，因為公共領域合約不存在季節性波動。

定價

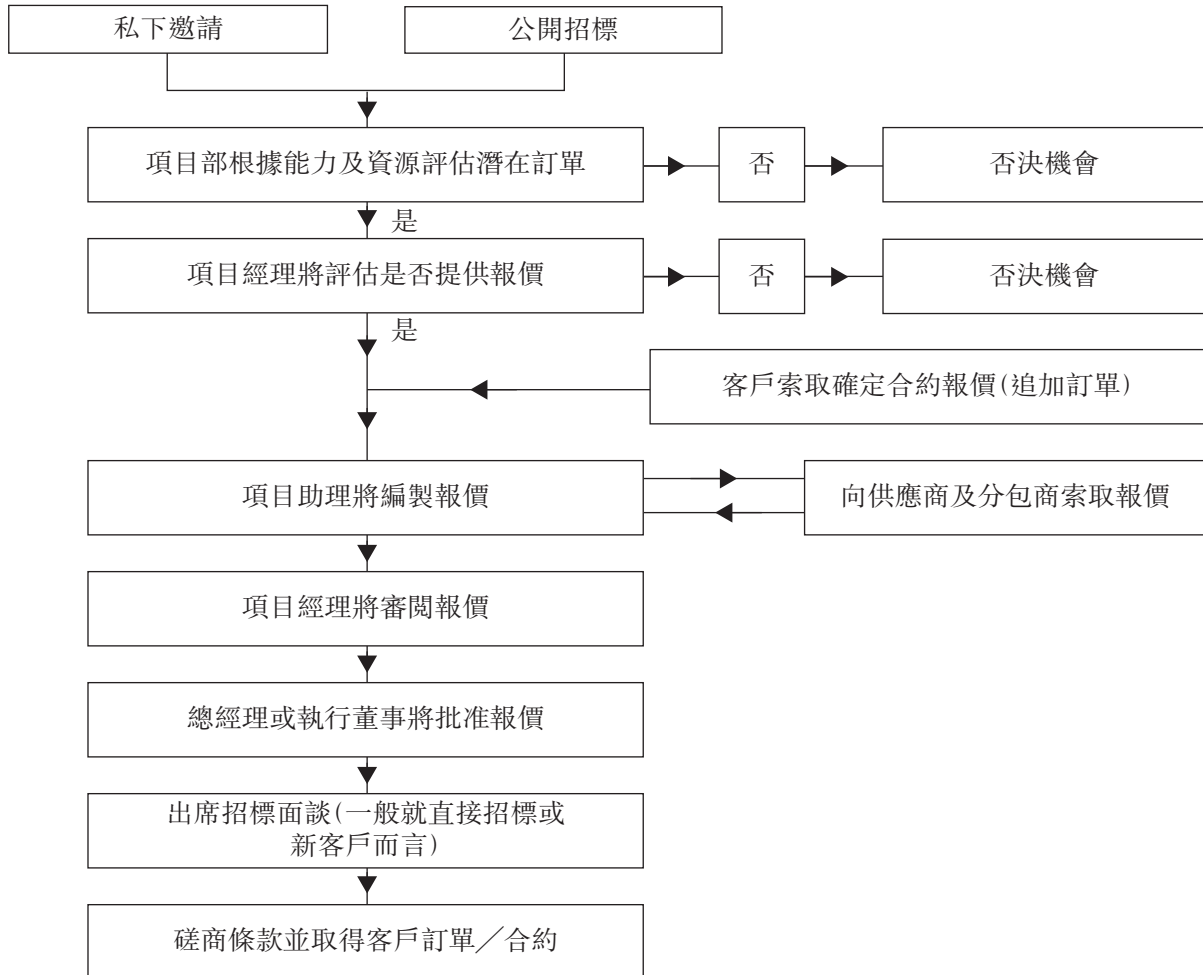
我們的標牌及相關產品定價主要基於市場價格、內部成本，加上成本加價，該加價乃根據下列因素決定：(i)我們與客戶有關聲譽、工作關係、付款記錄及定價的過往經驗(如有)，(ii)已掌握的競爭對手定價，(iii)客戶(如適用，主承包商)所尋求合約的競爭情況，(iv)優化使用此潛在合約工地附近工人的機會，(v)本集團的產能及資源，及(vi)合約價值、規模、複雜程度、技術和時間要求。

倘有客戶索取報價，我們的項目部將主要負責報價的編製，此部門具有分析項目要求的技能並能夠了解完成項目所需材料、勞工、分包服務(如有)及時間。對於與陸路運輸相關的公共領域合約報價，單位售價可參考新加坡LTA在GeBIZ上公佈的價格表。對於其他性質的合約，可參考類似性質合約的過往報價，或根據工時、材料及其他合約要求編製成本加成定價表格。

項目管理

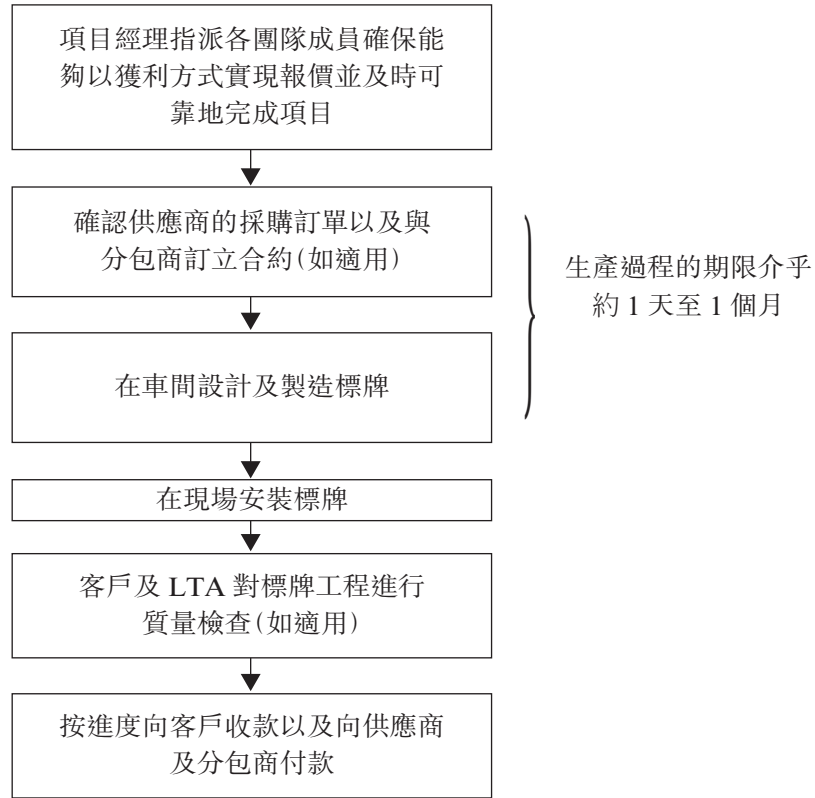
下圖說明我們在評估潛在合約／訂單時進行的一般步驟：

索取報價階段

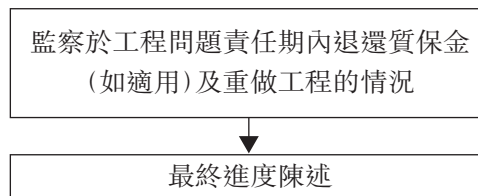


業 務

實施階段



完工後



索取報價階段

本集團通過私下報價邀請或公開招標取得合約。就路標合約的私下邀請而言，LTA一般會將土木工程合約授予主承包商（一般是土木工程主承包商），主承包商再將LTA授予的合約的不同部分分包給多個分包商。我們應主承包商的邀請提供標牌工程報價，主承包商在向LTA提交報價及標書時會考慮我們的報價。就其他公共領域及私營領域合約而言，我們會以相似方式向身為主承包商或直接客戶的客戶提交我們的報價。

我們也通過GeBIZ系統直接參加公開招標。GeBIZ系統是新加坡政府的一站式採購門戶。倘若我們探索機會就主要包括標牌工程或（與LTA訂立的）路標維護合約的合約提交報價，則適用GeBIZ系統。我們持有相關類別的建設局評級，故可競投標牌項目。

公私營領域項目的招標程序（如上文所述）類似。截至2013年12月31日止年度，公私營領域貢獻的收入約為520萬新加坡元及260萬新加坡元，而截至2014年12月31日止年度則分別約為960萬新加坡元及230萬新加坡元。

公共領域

由於我們的客戶（主承包商）一般需要按照相關公共領域機構的要求填寫投標文件，我們亦須向彼等提供與供應及安裝標牌產品相關的部分。該等投標文件通常包括多個部分（例如定價、工程規模詳情、往績記錄、證書及相關企業資料）並確保能夠符合物料規格。

私營領域

我們於私營領域的客戶通常為自行設有規定的最終客戶或私營領域項目的主承包商。一般而言，於私營領域項目報價期間提供的文件較為簡單，而考慮到過往工作關係，我們有時僅需提供要求載列定價及數量的特定標牌產品報價。

業 務

於往績記錄期間內，公私營領域獲得的合約數目，透過私人邀請或公開招標的數目以及各自的成功率載列如下：

	截至2013年12月31日止年度					截至2014年12月31日止年度				
	合約及訂 單數目	來自私人邀 請/估合約的 概約百分比	成功率 (%)	來自公開招 標/估合約的 概約百分比	成功率 (%)	合約及訂 單數目	來自私人邀 請/估合約的 概約百分比	成功率 (%)	來自公開招 標/估合約的 概約百分比	成功率 (%)
公共領域	1,041	1,029/98.8%	68	12/1.2%	28	1,170	1,167/99.7%	82	3/0.3%	33
私營領域	1,170	1,170/100.0%	30	—	—	1,108	1,108/100.0%	35	—	—
總計	2,211	2,199	30-68	12	28	2,278	2,275	35-82	3	33

截至2014年12月31日止兩個年度，我們就公共領域項目的私人邀請成功率約為68%及82%。我們的成功率有所提升，乃由於我們不斷構建我們的往績記錄及聲譽。由於我們為新加坡其中一間供應路標且業務穩健的公司，我們經常獲不止一個主承包商邀請為同一項目報價，原因為該等主承包商各自競標同一個項目。因此，我們的成功率乃按我們所獲得的特定項目的路牌合約計算，而不論哪一個主承包商獲授予該項目。截至2014年12月31日止兩個年度，就公共領域項目的公開招標成功率約為28%及33%。成功率較低乃由於成本對該等公開招標項目而言為一項更為重要的考慮因素。就私營領域項目而言，截至2014年12月31日止兩個年度，我們的成功率約為30%及35%，成功率較低乃由於更多標牌公司參與競爭該等項目(入門門檻通常較低)所致。

所有公開招標項目均屬競爭性質；就私下邀請的項目而言，我們自客戶處得知，彼等一般會向其供應商索取不止一份報價，由於收到不止一份報價，該等項目亦具競爭性質。

就每份潛在合約而言，我們的項目部將根據其是否符合我們的能力及資源對其進行評估。若機遇與我們的產品範圍吻合，項目經理將評估是否繼續編製報價。項目部將與採購部合作向供應商及/或分包商索取報價。10,000新加坡元及以上的報價需要總經理或執行董事批准。直接招標客戶或新客戶一般可能會要求我們出席招標面談。合約條款(包括但不限於價格)可能會與客戶進一步磋商。我們的報價有效期為30日，價格一經客戶簽署接受後，一般不允許作出調整。

在若干合約中，倘合約範圍於執行合約的過程中進行修訂（「追加訂單」），客戶可能會要求額外標牌及相關產品。我們將為客戶提供追加範圍的報價，而單位定價一般將根據先前報價或合約所協定者釐定。

實施階段

我們合約下的標牌工程期限一般介乎1個月至4年，取決於客戶及主承包商指定的時間表，主承包商則須遵循其客戶制定的時間表。項目經理在總體上負責項目，並由項目協調員協助，責任是滿足合約規定的時間及產品規格。他亦會決定完成合約所需的供貨及分包服務（如有）的範圍。現場檢查由合資格人員及工程師進行，以確保對我們的標牌工程的質量控制。有關其他資料，請參閱本招股章程「業務 — 質量控制」一節。

項目團隊將與採購部合作，確保標牌工程所需材料來自可靠供應商，並及時到位用於按計劃製造標牌。一般而言，我們在準備報價時會要求供應商提供報價，倘若我們的報價被接受，我們會與向我們提供具競爭力價格以及曾與我們合作或被認為享有信譽及可靠的供應商跟進聯絡。我們一般會向其他供應商取得兩份訂單報價，以確保按具競爭力的方式採購供貨，尤其是如果彼等不在我們的核准供應商名單上。我們的採購部會與供應商磋商定價及合約條款，一旦發出採購訂單，供應商即有責任按協定價格依照時間表完成交貨。就微稜鏡反光片等若干供貨而言，我們可能就手頭上的某些合約大量訂購。我們與供應商保持良好工作關係，預計日後不會在採購材料方面遭遇任何重大困難。項目團隊亦舉行臨時會議，以討論進度以及在某一項目中遇到或預料到的事宜（如有）。

我們的內部生產具有設計及製造能力。我們的設計團隊將根據客戶的規格設計標牌。工藝製品然後被送交客戶批准。批准後，我們會製造標牌（包括按照規定尺寸準備金屬結構、黏貼塑料片材及清洗標牌），以確保其符合客戶的全部規格。由於我們的標牌主要就特定合約定制，故此我們的產能受到可用勞工的限制，而非機器利用率（倘若進行批量生產）。於我們的生產樓層，生產區的主要區域分為(i)標牌設計；(ii)標牌生產區；及(iii)金屬製造。於往績記錄期間內，我們所有尺寸的標牌產品均無任何估計每月產能、每月實際平均產出及我們產品設施的利用率，原因為我們的生產工序較為以勞工為本。我們的業務使用的機器主

要為(i)刻字機，(ii)壓製機(將金屬壓成片狀)及(iii)叉架起貨機。我們擁有的有關機器的一般壽命為5年。有關機器會定期進行維護及可輕易於市場上獲得。由於我們標牌產品的生產工序包括多項不同步驟，進行各項步驟所需的時間視乎步驟性質而各有不同，故我們的僱員一般於內部生產設施內專門(並非以排班方式)操作獲分配的機器。董事認為，部分步驟(例如切割、壓製及張貼圖標)不太耗時。董事認為，現時生產設施內的安排對我們的業務而言屬有效率。我們並無研發部門，因為並不適用於我們的業務。

除項目部及採購部外，行政部負責記錄應付賬款、應收款項及編製付款單及發票。我們向客戶發出發票，客戶一般保留每項經批准付款的最多10%。據董事了解，客戶收到我們的付款單後，將促使其自身職員確認交付早前已經在工地收到的標牌。我們然後被要求向客戶發出發票，客戶將在30至60天的信用期內向我們付款。同樣地，我們會在30至60天的信用期內向供應商及分包商付款。分包商將向我們提交付款單，我們則確定其工程是否已經完成。確認後，我們將要求分包商發出發票，然後在信用期內付款。倘若客戶要求我們提供由保險公司按照合約規定金額的若干百分比或全額發出以客戶為受益人的履約保函，我們的項目部將與保險公司協調並確保履約保函在合約完結時妥當解除。

公私營領域項目的招標程序(如上文所述)相類似。截至2013年12月31日止年度，公私營領域所貢獻的收入約為520萬新加坡元及260萬新加坡元，而截至2014年12月31日止年度則分別約為960萬新加坡元及230萬新加坡元。

公共領域

公共領域項目涉及的項目團隊成員介乎八至十二名。公共領域項目通常需要較多工人製造標牌產品及安裝標牌產品。

公共領域項目所涉及增值工程的範圍一般較廣，例如裝設道路安全產品及車道標線。

就安裝路牌而言，我們的項目團隊將投放更多精力安排安裝工作，以優化多個項目的勞工資源。時間通常為道路基建項目項目管理的關鍵因素，原因為道路工程會指定施工時間(尤其是現時營運的道路網絡)。就若干道路基建項目而言，可能會額外部署安全團隊成員及工人。

與路標有關的公共領域項目需要進行更多的項目管理，原因為其較私營領域項目的工序更多，從拆除現有標誌、重新定向當前交通、管理道路封閉時段、管理分包商進行道路鋪設及車道標線、管理可能在道路現場部署的設備到安裝路標。新加坡LTA亦就美學及技術要求制定更為嚴格的規定。

私營領域

私營領域項目涉及的項目團隊成員介乎四至五名。私營領域項目通常需要較少工人製造及安裝標牌產品。私營領域項目的範圍更局限於安裝標牌。

就私營領域項目安裝標牌產品而言，安裝通常具有更大的靈活性，原因為大部分安裝可於營運時段後進行或毋須受樓宇或業務阻礙。由於私營領域項目的規模較小，製造標牌需時較短，亦可較快安裝。

完工後階段

由於LTA就有關路標的公共領域項目設有更為嚴格的規定，故於交付及完成標牌安裝後，客戶通常會就所安裝的標牌是否符合規格進行更為詳細的檢視。於若干情況下，我們的項目團隊成員會在現場協助工作。

我們的部分合約受限於質保金。我們的質保金一般在兩個不同階段發放予我們，1)實際完工日期，即客戶按照與其客戶的協定完成需要在工地進行的所有工程之時及2)工程問題責任期結束之時。從實際完工日期起，工程問題責任期即告開始，我們須處理在12至18個月期間內向我們提出的事宜，費用由我們自行負責。我們不時監察質保金的收取及退還。實際完工後，我們將獲發放其中一半的質保金，餘款將於工程問題責任期屆滿時支付。於往績記錄期間，並無扣減質保金。

質量控制

我們在公共基礎設施(路標)領域擁有良好的往績記錄及聲譽，並將質量控制納入我們的實施過程。就每份合約而言，我們的項目經理和項目工程師負責質量控制。我們的總經理蘇招金先生擁有逾12年行業經驗，持有土木工程學士學位(一級榮譽)，已修畢建設局學院的多項課程以及OHSAS 18001:2007意識、設計及實施培訓和項目經理施工安全課程。我們

的項目經理陳福成先生擁有逾9年行業經驗，持有圖形設計。陳福成已修畢建築施工監理師安全課程及評估師高空作業課程。我們的項目工程師Muralidharan Saraswathi Yogesh先生擁有逾4年行業經驗，持有土木工程學士學位(一級榮譽)。Muralidharan Saraswathi Yogesh先生已經修畢利用STAAD-PRO分析及設計鋼結構的課程以及制定風險管理實施計劃的課程。

現時，我們的標牌工程由項目經理在現場密切監察，項目經理將確保(i)識別合約及監管質量規定；(ii)進行的標牌工程和使用材料符合合約以及指定的質量標準；及(iii)定期進行現場監察以及妥善進行測試。我們通過合資格人員定期進行現場檢查在標牌工程的各個階段以及在項目工程師移交標牌及相關產品之前進行質量控制檢查，每次均遵守最終客戶制定的標準。我們的項目工程師和特派進行現場檢查的合資格員工亦會檢查我們分包商的工作。有關進一步資料，請參閱本招股章程「業務 — 分包商」一節。董事知悉，客戶會在接受我們的交付訂單及向我們付款以及向我們發出最終賬單前對已經安裝的標牌自行進行質量檢查。

就我們的採購而言，材料必需向我們以及(在若干情況下)最終客戶(一般為LTA)批准的供應商採購。所用材料必須能夠符合最終客戶的規格。在標牌製造過程中送交工地之前，我們會檢查材料是否符合正確的規格，如發現缺陷供貨，會即時報告。本集團擁有OHSAS 18001:2007證書以及bizSafe Level Star。有關進一步資料，請參閱本招股章程「業務 — 工地安全及健康政策」一節。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團並無就其合約遇到有關提供產品質量的任何嚴重糾紛，亦無在安裝標牌方面出現重大延誤。

銷售及營銷

就我們所在行業而言，銷售機會來自口碑、聲譽以及良好的往績記錄，而非廣告及宣傳。本集團並不在廣告及宣傳方面投入資金，但會專注於履行我們的交付工作，我們與客戶的關係由執行董事及總經理維繫。我們亦會監察GeBIZ系統上與我們標牌業務有關的機會。

客戶

我們的客戶主要為新加坡公共領域土木工程項目的主承包商，彼等將其項目的標牌工程分包予我們。我們是新加坡其中一家供應路標的公司，業務穩健，我們亦擁有向教育機構、公共房屋單位／建築、國防大樓、機場及國家公園等公共領域提供標牌及相關產品的合約。我們亦向私營領域的商用樓宇、工業樓宇、私人住宅樓宇、醫院及快餐店客戶提供標牌及相關產品。截至2014年12月31日止兩個年度，我們分別擁有310及317名客戶，其中公共領域的收入約佔我們截至2014年12月31日止兩個年度的總收入的66.7%及80.7%。於往績記錄期間內，我們已分別確認2,211份及2,278份合約及訂單的收入。

公共領域項目由新加坡相關政府機關授出；例如，就道路而言，LTA將根據其自身的篩選標準向主承包商授出土木工程合約。主承包商將根據其標準選出分包商。就路牌工程而言，我們為新加坡其中一家業務穩健的公司。我們標牌工程的工期及時間表一般與客戶的時間要求相符，從約1個月至4年不等。

多年來，我們為新加坡路牌工程提供可靠和及時的標牌產品，從而創下卓越的往績記錄並在客戶中享有良好的口碑。我們與客戶並無訂立長期協議，而是逐個項目訂立合約。截至2014年12月31日止兩個年度，我們來自五大客戶的收入分別約為210萬新加坡元及510萬新加坡元，分別佔總收入的約26.6%及43.1%。同期，我們來自最大客戶的收入分別約為70萬新加坡元及140萬新加坡元，分別約佔總收入的8.9%及12.1%。我們的五大客戶並非我們的供應商或分包商或關連人士。於往績記錄期間，我們並無與任何客戶產生重大意見分歧或糾紛。

業 務

下表載列我們截至2014年12月31日止兩個年度各年的五(5)大客戶：

截至2014年12月31日止年度

客戶背景	關係年限	本集團提供的產品範圍	付款方式及信用期	收入貢獻	
				概約總金額 (百萬新加坡元)	佔本集團 總收入百分比
客戶A	超過10	服務範圍： 供應及安裝標牌	以支票支付，於發出發 票後60天到期	1.4	12.1%
客戶B	5	服務範圍： 供應及安裝標牌	以電匯支付，於發出發 票後35天到期	1.3	11.4%
客戶C	2	服務範圍： 供應及安裝標牌	以銀行轉賬支付，於發 出發票後45天到期	1.1	9.5%
客戶D	7	服務範圍： 供應及安裝標牌	以電匯支付，於發出發 票後60天到期	0.8	6.8%
客戶E	1	服務範圍： 供應及安裝標牌	以支票支付，於發出發 票後30天到期	0.5	3.3%
總計				5.1	43.1%

業 務

截至2013年12月31日止年度

客戶背景	關係年限	本集團提供的產品範圍	付款方式及信用期	收入貢獻	
				概約總金額 (百萬新加坡元)	佔本集團 總收入百分比
客戶F	7	服務範圍： 供應及安裝標牌	以電匯支付，於發出發票後30天到期	0.7	8.9%
客戶G	5	服務範圍： 供應及安裝標牌	以支票支付，於發出發票後30天到期	0.6	7.9%
客戶H	7	服務範圍： 供應及安裝標牌	以支票支付，於發出發票後45天到期， 或於交貨時以現金支付	0.3	3.5%
客戶I	超過10	服務範圍： 供應及安裝標牌	以支票支付，於發出發票後30天到期	0.3	3.4%
客戶J	6	服務範圍： 供應及安裝標牌	以支票支付，於發出發票後30天到期	0.2	2.9%
總計				2.1	26.6%

我們客戶的背景資料

客戶A(一家在新加坡註冊成立的私人公司)主要從事提供土木工程服務，包括製造瀝青預混合物及道路保養。此公司於1985年創立，總部設於新加坡。

客戶B(一家韓國上市公司，於最後實際可行日期的市值約100,448億韓圓)，主要從事提供土木工程服務。此公司於1990年創立，總部設於韓國。於截至2013年12月31日止年度的年度營業額約為259.7億美元。

客戶C(一家新加坡上市公司的子公司，於最後實際可行日期的市值約101.383億新加坡元)為一家在新加坡註冊成立的私人公司，主要從事提供電子系統的端到端解決方案。此公司於1986年創立，總部設於新加坡。於截至2013年12月31日止年度的年度營業額約為3.3518億新加坡元。

客戶D(一家在新加坡註冊成立的私人公司)主要從事提供土木工程服務。此公司於1990年創立，總部設於新加坡。

業 務

客戶E(一家新加坡上市公司的子公司，於最後實際可行日期的市值約18.107億新加坡元)為一家在新加坡註冊成立的私人公司，主要從事提供投資控股服務，例如房地產管理及發展服務。此公司於1990年創立，總部設於新加坡。於截至2013年12月31日止年度的年度營業額約為4,783萬新加坡元。

客戶F(一家新加坡上市公司的子公司，於最後實際可行日期的市值約2.295億新加坡元)，為一家在新加坡註冊成立的私人公司，主要從事提供土木工程服務。此公司於1969年創立，總部設於新加坡。於截至2013年12月31日止年度的年度營業額約為9,610萬新加坡元。

客戶G(一家澳洲上市公司(於最後實際可行日期的市值約2,630萬澳元)及新加坡上市公司(市值約2,630萬新加坡元)的子公司)為一家在新加坡註冊成立的私人公司，主要從事提供土木工程服務。此公司於1979年創立，總部設於新加坡。於截至2013年12月31日止年度的年度營業額約為1.3798億新加坡元。

客戶H(一家在香港註冊成立的私人公司)由一家香港私人公司持有，主要從事提供建造服務。此公司於1980年創立，總部設於新加坡。

客戶I(一家於最後實際可行日期市值約929億美元的美國上市公司的子公司)為一家在新加坡註冊成立的私人公司，主要從事提供快餐。此公司於1976年創立，總部設於新加坡。於截至2013年12月31日止年度的年度營業額約為5.2681億新加坡元。

客戶J(一家新加坡上市公司的子公司，於最後實際可行日期的市值約5,800萬新加坡元)為一家在新加坡註冊成立的私人公司，主要從事提供土木工程服務，例如土方工程、道路工程、排水工程、地下室工程、涉及拆遷及地下基礎設施的結構性工程以及其他一般建築工程。此公司於1981年創立，總部設於新加坡。於截至2013年12月31日止年度的年度營業額約為2,979萬新加坡元。

董事、其各自的任何聯繫人或據董事所知擁有本公司緊接配售及資本化發行完成後已發行股本5%以上的任何股東在往績記錄期間與我們的任何五大客戶概無關連(定義見創業板上市規則)，亦無擁有其任何權益。

主要合約條款

一般而言，客戶合約載有關於合約價格、工期、工作範圍、付款期限、質保金、工程問題責任期條文、履約保函、約定損害賠償金及終止的條款。

工期

就若干合約而言，工期會於合約內列明。有關工期通常與主承包商的土木工程合約工期或置換及提供新方向及交通標誌所需的工期相一致。就其他合約或訂單而言，工期可能不會列明，但通常為約1個月(短期安裝標牌)至4年(供應及安裝標牌合約)不等。

付款

就若干合約而言，我們定期就發出上一份經批准付款單時起執行的標牌工程向客戶提交款單供其核實。客戶確認後，信用期一般為30至60天。根據新加坡法律第30B章《建築物與建築工業付款保證法令》(「付款法」)，任何按合約進行任何建造工程或供應任何貨品或服務的人士均有權收取付款。故此，我們有權根據與客戶協定的合約條款就我們已進行的工作收取付款。有關付款法的進一步詳情，請參閱本招股章程「監管概覽」一節。

質保金

我們的合約一般規定在每項付款中收取最多10%的質保金。質保金的其中一半將於完成主要(我們客戶的)合約下的工程時發放，餘款則於工程問題責任期結束時發放。

工程問題責任期

我們的合約一般載有工程問題責任期，期間我們須負責修正工程中的缺陷。工程問題責任期一般由約定的工程範圍竣工當日起計為期12至18個月。若用料有瑕疵，我們會在工程

問題責任期內更換或要求我們的供應商或分包商更換。在往績記錄期間，本集團並無接獲客戶提出的重大申索。在往績記錄期間，修正有缺陷的工程或產品所產生的費用並不重大。往績記錄期間概無重大客戶投訴。

履約保函

就某些合約而言，我們須以我們的客戶為受益人向保險公司投購指定價值的履約保函，保函的有效期直至履約保函金獲歸還或保函期限屆滿為止，亦即項目竣工之時。客戶可利用履約保函以補償任何因我們違反與彼等之間的合約而導致的虧損或損害，包括任何約定損害賠償金。往績記錄期間並無履約保函申索。

非法移民／外籍工人

我們獨自負責確保我們自身的工人並無任何非法移民，同樣確保我們的分包商遵守此規定。我們對我們聘用非法移民產生的任何損害、開支、責任、損失、申索或訴訟負責並向客戶提供彌償保證。於往績記錄期間，我們並無聘用任何非法移民，及並無任何人士就聘用非法移民對我們採取任何行動或向我們發出通告。

約定損害賠償金

我們的合約一般包括約定損害賠償金條款，若我們無法在指定時間內完成工作範圍及／或對整個項目造成不必要的拖延，令客戶蒙受約定損害賠償金，我們須受到按照我們合約金額佔客戶合約金額的百分比計算的罰款。本集團並無於往績記錄期間支付重大金額的約定損害賠償金。

終止

倘若(其中包括)我們嚴重違約或違反合約或我們破產或無力償債，我們的合約一般可以終止。

供應商

我們主要在新加坡委聘供應商，由主要供應商提供鋼及鋁產品、微稜鏡反光片及道路安全產品。在遴選供應商時，我們會考慮數項標準。對於初次合作的供應商及曾合作的供應商，我們會根據以下標準(視情況而定)進行審核：(i)關於其及時交貨的往績記錄以及以緊急交貨的方式與我們合作的能力，(ii)供貨質量，(iii)定價，及(iv)是否入選我們的認可供應商清單或主承包商或最終客戶(如適用)批准的供應商清單。我們只委聘能夠達致所有標準的供應商。我們與供應商並無訂立長期合約，而是根據每份客戶合約的要求及手頭的採購訂單進行採購。向供應商發出採購訂單後，彼等會按照規定的交付時間以約定價格供應指定的貨品。我們向供應商支付的價格於我們投放採購訂單的階段時議定，而倘若實際成本較我們於

業 務

給予客戶報價時所預計為高，則倘若客戶已接納報價，我們不可將差價轉嫁予客戶。我們透過以下方式管理材料成本波動情況：(i)於合約有效期內就通脹及成本可能增加而預留款項及(ii)主要就特定合約需要而採購材料。有關進一步詳情，請參閱本招股章程「風險因素」一節。

本集團與供應商關係融洽，多年來已達成合作默契。於往績記錄期間，我們並無與任何供應商產生重大意見分歧或糾紛。截至2014年12月31日止兩個年度，我們向五大供應商採購的金額分別約為100萬新加坡元及140萬新加坡元，佔總採購額的約39.9%及40.4%。同期，我們向最大供應商採購的金額分別約為50萬新加坡元及50萬新加坡元，佔總採購額的約19.7%及14.4%。

下表分別載列我們截至2014年12月31日止兩個年度各年的五(5)大供應商：

截至2014年12月31日止年度

排名	供應商名稱	關係年限	主要業務	業務經營地點	付款方式及信用期	供應金額 概約百萬新加坡元	佔本集團總採購額 的概約百分比
1	供應商A	9	微稜鏡反光片及其他片材供應商	新加坡	以電匯支付，60天	0.5	14.4%
2	供應商B	2	金屬欄杆供應商	新加坡	以電匯支付，60天	0.3	8.0%
3	供應商C	8	微稜鏡反光片及其他片材供應商	新加坡	以電匯支付，60天	0.2	7.0%
4	供應商D	8	鋁產品供應商	新加坡	貨到付現或以電匯支付，60天	0.2	6.1%
5	供應商E	8	鋼產品供應商	新加坡	以電匯支付，30天	0.2	4.9%
總計						1.4	40.4%

業 務

截至2013年12月31日止年度

排名	供應商名稱	關係年限	主要業務	業務經營地點	付款方式及信用期	供應金額 概約百萬 新加坡元	佔本集團總採購額 的概約百分比
1	供應商A	9	微稜鏡反光片及其他片材供應商	新加坡	以電匯支付，60天	0.5	19.7%
2	供應商D	8	鋁產品供應商	新加坡	貨到付現或以電匯支付，60天	0.2	6.0%
3	供應商C	8	微稜鏡反光片及其他片材供應商	新加坡	以電匯支付，60天	0.1	4.9%
4	供應商F	2	鋼產品供應商	中國	以電匯支付，30%按金，70%於完工時支付	0.1	4.9%
5	供應商G	2	勞工及物流服務供應商	新加坡	以支票支付或貨到付現，30天	0.1	4.4%
總計						1.0	39.9%

於往績記錄期間，我們並無依賴任何單一供應商，亦無遇到任何材料短缺。我們在認可供應商名單上，就每項主要類別的供應物品均有其他供應商可供選擇，有關供應商經我們評估符合定價、質量及時間上的規定。除供應商G外，董事、彼等各自的聯繫人或擁有本公司已發行股本5%（緊隨配售及資本化發行完成後）以上的股東於往績記錄期間概無於本集團任何五大供應商中擁有任何權益。

供應商G指T3 Holdings，是一家在新加坡註冊成立的公司，於2015年4月2日前，由陳添吉先生及陳光輝先生各自擁有該公司的21.0%已發行及繳足股本。T3 Holdings主要向本集團出租貨車吊機及車載衰減器。有關詳情，請參閱本招股章程「關連交易」一節。

我們的五大供應商並非我們的客戶或分包商或關連人士。

分包商

我們會就所取得的若干合約委聘分包商，以提供我們一般不會自行提供的路標、預製板安裝、大件金屬結構或挖掘工程等若干服務。一般而言，我們須就分包商的表現對客戶負責，包括但不限於缺陷、交付時間延誤及違反規則或規定等問題。對於初次合作及歷次合作

業 務

的分包商，我們會根據以下標準（視情況而定）進行審核：(i)關於其及時供應分包工程的往績記錄以及以緊急交貨的方式與我們合作的能力，(ii)分包工程的質量，及(iii)定價。分包費用乃基於可資比較項目的市價估計釐定，當中會計及範圍、規模、複雜程度及合約價值。我們不會就有關工作計劃另訂分包協議，但將會根據我們所接受的報價而委聘分包商。

本集團與分包商關係融洽，多年來已達成合作默契。於往績記錄期間，我們並無與任何分包商產生重大意見分歧或糾紛。於往績記錄期間，我們就分包工程支付的款項總額分別約為140萬新加坡元及170萬新加坡元，佔總銷售成本的約29.2%及27.1%。

五大分包商	分包商的背景	截至以下日期止年度 (概約百萬新加坡元)		是否獨立 關係年限 於本集團
		2013年 12月31日	2014年 12月31日	
分包商A	安裝大件金屬結構的分包商	0.8	1.0	8 獨立
分包商B	安裝預製板及挖掘工程的分包商	0.0	0.3	1 獨立
分包商C	安裝預製板及挖掘工程的分包商	0.2	0.0	4 獨立
分包商D ⁽¹⁾	擺放道路標記的分包商	0.2	0.2	9 有關聯
分包商E ⁽²⁾	標牌工程部件的分包商	0.0	0.1	8 獨立
總計		1.2	1.6	

附註：

- (1) 分包商D指C.K. Toh，亦為我們的客戶。有關進一步詳情，請參閱「關連交易」一節。
- (2) 分包商E為獨立第三方，亦為我們的客戶。

我們的主要分包商位於新加坡，彼等並非按獨家基準與我們合作。彼等就分包工程提供報價，在我們接受其報價後，彼等有責任確保所有進行的工作必須符合合約的規定。這些分包合約的期限視乎分包工程的性質而有所不同。例如，就提供道路工程鋪設的分包商而言，彼等須根據項目時間表完成工程，其後，我們的標牌即可安裝。就需要採購材料作為其分包服務一部分的分包商而言，這些材料的規格從主承包商處取得或由最終客戶（一般為LTA）訂明並提供予我們的分包商。

我們的分包商可能(i)提交將由我們批准或較短期分包工程的每月付款單或(ii)提交完全交付分包工程的申索。我們提供予分包商的付款期限一般為發出發票後0至30天（由我們現場人員接受的交貨單證實）。

為監察我們的分包商，我們通常會：

- (i) 要求分包商確保其工人嚴格遵守主承包商的工地安全措施，並須聘用持有安全引導證書的工人。分包商須提供安全帽／安全鞋及安全帶等安全設備；
- (ii) 不時與項目團隊及分包商溝通，以確保對方明白我們的要求及顧慮；及
- (iii) 檢查分包商的工作。

為避免過份依賴少數分包商，我們的總經理會確保每項專業至少有一個以上的分包商。在往績記錄期間，概無分包商出現重大違約致使客戶拖欠向我們付款或我們應向客戶支付約定損害賠償金。若客戶拖欠付款，而分包工程已經履行，則我們仍有責任繳清分包商費用。

分包商D是指C.K. Toh Construction，該公司是一家在新加坡註冊成立的有限公司，於2015年4月2日前，陳添吉先生及陳光輝先生各自擁有其21.25%的已發行及繳足股本。C.K. Toh Construction曾向本集團提供道路標記服務。有關詳情，請參閱本招股章程「關連交易」一節。

除上文所披露者外，董事、其各自的任何聯繫人或據董事所知擁有本公司緊接配售及資本化發行完成後已發行股本5%以上的任何股東在往績記錄期間與我們的任何分包商概無關連（定義見創業板上市規則）。

信貸管理

在索取報價階段，我們會考慮客戶的信譽以及重要合約條款，包括付款期限及質保金。對於我們先前曾經與之合作的客戶，我們亦會考慮其過往付款歷史。本集團一般會在發出發票後向客戶提供30至60天的信用期，在往績記錄期間，我們於2013年及2014年12月31日的呆賬撥備分別為23,210新加坡元及129,608新加坡元。

供應商授予的信用期通常介乎30至60天不等，一般以支票或電匯向彼等付款。本集團一般會迅速付款，這令我們能夠取得具競爭力的定價。對於分包商，在核實發票並確保分包工作已得以圓滿完成後，我們通常會在收到發票後30天內向其繳付付款單(如適用)。

存貨管理

本集團的常規為根據(i)基於肯定性合約或採購訂單的可預見材料需求及(ii)金屬及鋁產品等常用物品的一定存貨水平保持存貨。就需要準備安裝的標牌而言，我們會知會生產部門進行實地查核，以確保標牌可以準備安裝。生產部門會確保根據將予供應及／或安裝的所需標牌，我們向供應商進行的採購加上我們的存貨能夠滿足項目所需。向供應商發出的採購訂單會指明不同的暫定交付日期。

我們在每個季度進行存貨盤點。截至2014年12月31日止兩個年度，存貨周轉日數為約9日及21日，於2013年及2014年12月31日，存貨(材料及製成品)結餘分別為60,516新加坡元及約20萬新加坡元。於2013年及2014年12月31日的部分存貨與在製品有關。有關進一步資料，請參閱「財務資料 — 若干資產負債表項目」一節。

工地安全及健康政策

因標牌行業的性質使然，我們廠房或工地發生的事故可能對我們工人的健康及安全構成不利影響，而我們的工人對本集團以及合約的順利執行意義重大。我們的客戶為公共領域合約的主承包商，會確保其所有分包商(包括我們及我們的分包商)在現場遵守我們的工地安全及健康程序。就每份合約而言，我們的項目監督人會確保我們的僱員及我們分包商的僱員遵守工地安全程序。

我們已訂立一套職業健康及安全(「OHS」)政策，其目標在於：

- (i) 持續發現危害、風險評估及實施必要的控制措施；
- (ii) 通過持續的OHS檢查及培訓盡量降低事故及管理危害；
- (iii) 遵守關於OHS的常規及其他規定；及
- (iv) 持續改善我們的OHS管理及表現。

我們的OHS程序由以下8個主要方面組成，我們已委聘獲認可的外部顧問設立OHS政策，顧問亦會每三年核實我們有否遵守OHS程序。

- (1) **規劃危害的識別、風險評估及控制**，從而盡量降低或杜絕危害及風險。我們會進行以行動為基礎的評估，以評估與若干行動(涵蓋日常及非日常行動，包括辦公室營運)有關的危害及風險。就已識別的每項行動而言，我們會列舉現有風險控制措施並為其提供風險評估水平。就與工作安全有關的若干行動而言，我們會提議有關程序以確保該方面的工地安全，其中包括控制及預防措施、舉報及監督不合規行為及培訓。我們每年向全體僱員提供OHS方面的培訓。
- (2) **確定適用的法律法規**，從而確保遵守法律規定。此舉通過按照法律登記冊跟蹤適用的法律規定以及對相關員工開展法律規定方面的培訓而達成。就我們的生產而言，主要適用法規為工地安全及健康法規、電力法、禁煙(若干場所)法案(Smoking (Prohibition in Certain Places) Act)、高空作業安全操作守則(Code of Practice for Working Safely at Height)及消防安全法。
- (3) **監控所有工地事故及實施控制與預防行動，從而實現工地零事故**。我們亦訂有安全檢查核對表，以確保工地安全所需的主要項目得到定期監控及交流。我們在全年進行工地安全各個方面的培訓，採用能力矩陣識別培訓要求。亦提供溝通渠道確保相關僱員以及利益相關方知悉相關OHS資料，例如與我們的僱員、承包商以及訪客和相關人士有關者，並確保它們參加及參與諮詢過程。

- (4) 由獲認可的實驗室**進行定期噪音監控**、對員工進行聽力檢查以及對相關員工進行特定的噪音培訓，從而確保遵守與製造員工的噪音及醫學檢查有關的規定。
- (5) **控制文件**，以確保文件被存儲及保存以便可以方便取得及檢索。每份文件將附帶修訂歷史，文件總清單將列舉OHS政策中的所有受控制的文件。所有文件將由獲授權人員草簽、控制及批准。陳舊文件將被迅速刪除。
- (6) **預備及防備緊急情況**，以確保應急操作系統及消防與應對計劃有效。進行安全簡要匯報及消防演習。
- (7) **衡量及監控我們的OHS表現**。這包括評估已經採取的措施、評估是否遵守適用的法律規定及事件調查、改正及預防行動。記錄不合規情況，對預防及改正行動進行調查及分析。
- (8) **計劃及進行內部審核**；OHS審核至少每年進行一次，外部審核每三年進行一次。所有審核結果會妥善存檔並備案，跟進任何不合規情況以確保採取適當的改正行動。

我們的分包商亦必須確保其工人在現場嚴格遵從主承包商的工地安全措施，並須聘用持有安全引導證書的工人。有關安全引導證書乃在參加安全課程後發出。所有建造業外籍工人必須學習建築安全引導課程（「建築安全引導課程」，由人力部認可的不同培訓中心舉辦的2日課程），並須取得有效的建築安全引導課程及格證明。建築安全引導課程旨在(i)確保建築工人熟習一般安全規定以及行內的健康危害、(ii)教導彼等防範意外及疾病的必要措施及(iii)確保彼等知悉在僱傭法律下的權利及責任。安全帽／安全鞋及安全帶等安全設備應由分包商提供，而未能遵守此規定的工人應被請離工地。

上述OHS政策將協助我們取得OHSAS 18001：2007認證，該認證為bizSafe Level Star及建設局「L5」評級所必需。我們對OHS政策的遵守有助我們從關注我們的工地安全相關認證的客戶手上取得範圍更廣的項目。

本集團已制定程序，通過在員工手冊內規定工作安全規則供員工遵守，以及開展關於工地安全的培訓，為員工提供安全健康的工作環境。所有事故會按照OHS政策所規定記錄下來，我們亦為員工提供聽力及醫學檢查。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團概無發生任何與工作安全有關的嚴重事件或意外或索償，亦不存在任何未遵守與工作安全及健康問題有關的適用法律及法規的情況。

保險

我們根據人力部的規定為所有體力勞動工人投購工傷賠償保險，每年續保一次。我們亦根據人力部的規定投購外籍工人醫療保險，每年續保一次。我們亦根據人力部的規定就外籍工人的新申請工作許可證提供擔保金。所有非馬來西亞籍工作許可證持有人的僱主須向人力部繳交5,000新加坡元的擔保金，且必須在外籍工人抵達新加坡前出具，否則不得進入新加坡境內。

我們已以Signmechanic Singapore為受益人為執行董事投購人身意外險。我們亦投購公眾責任險，以涵蓋我們經營場所以及新加坡境內與我們營運有關的人身傷害及財產損害。此外，我們投購工業一切險，以保障我們存貨、機械及辦公設備的損害。

董事確認，本集團已就業務營運獲得充份的保險保障，且符合業內常規。董事相信，並無任何有關我們業務的重大風險未獲上述保險保障。截至最後實際可行日期及於往績記錄期間，我們並無提出或面對任何重大保險申索。

僱員

截至最後實際可行日期，本集團擁有合共66名全職員工(包括執行董事)，其中8人任職於項目部，10人任職於設計部，17人任職於行政及財務部及31人任職於生產部。本集團無需開展研發工作。截至最後實際可行日期，本地員工總數為20人，外籍工人總數為46人。所有員工均位於新加坡。

僱員培訓

我們的僱員按照所在部門及工作範圍接受培訓。一般而言，彼等須參加有關OHS政策、風險管理體系、工地安全的培訓以及建設局及人力部規定的課程。

僱員關係

董事認為，我們與僱員具有良好關係。於往績記錄期間，我們並無與僱員發生任何糾紛。我們的僱員並非任何工會的成員。本集團與僱員並無發生任何重大問題，亦無因勞資糾紛而令營運受到干擾，在招聘及挽留有經驗員工時亦未遇到任何重大困難。

招聘政策

我們的執行董事會持續評估可用的人力資源，並決定是否需要增聘僱員以應付業務發展。

環境影響

我們生產的性質歸類為輕工業，所進行的過程或安裝的機械可以在並無噪音、振動、氣味、煙氣、煙霧、油煙、灰燼、灰塵或砂礫污染所在地區進行。因此，我們生產帶來的環境影響及就遵守規定涉及的成本微乎其微。

物業權益

我們的辦事處及廠房

我們自一名獨立第三方租賃辦事處及廠房，詳情如下：

地址	概約內置 租賃面積	關連交易	租金	年期	按金
424 Tagore Industrial Avenue Singapore 787807	1,259平方米	否	月租28,000 新加坡元	自2014年3月1日起 為期3年，於2017 年2月28日屆滿	112,000新加坡元

我們已向下列公司分租上述租賃面積：

- 於2014年3月1日至2017年2月28日向Double-Trans Pte Ltd租出約360平方米，每月租金為5,000新加坡元；及
- 於2014年7月16日至2017年1月31日向Xin Bang Pte Ltd租出約432平方米，每月租金為11,000新加坡元。

我們保持我們的辦公室及工廠處所與我們的分租租戶分隔。

本招股章程內並無載入有關辦事處及廠房的估值報告，原因為已獲香港法例第32L章公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6條豁免且並不適用於創業板上市規則第8.01A條。

截至最後實際可行日期，董事(i)並不知悉有任何調查、通知、待決訴訟、違法情況或業權缺陷；及(ii)並無計劃對本集團租用的物業進行興建、裝潢、修葺、發展或更改用途。

知識產權

本公司已於2015年3月提出申請登記本公司的以下名稱及標誌為新加坡第37類項下及香港第16類及第37類項下的商標：



第37類涵蓋的範圍為建造標牌、架設標牌、油漆標牌、標牌維修、安裝及維護標牌、安裝及維護路標、安裝及維護交通標誌以及有關前述服務的顧問及諮詢服務。

第16類涵蓋的範圍為印刷物、印刷出版物、股票及股票紙。

市場及競爭

新加坡的基礎設施是其社會經濟發展及進步的關鍵。大型基礎設施項目繼續主導建築業，估計公營部門項目將支撐新加坡2015年的建築需求。本行業仍有良好機會，因為新加坡從2016年至2019年的每年建築需求預期將保持在260億新加坡元至370億新加坡元，此乃計及公營部門的大型土木工程項目，例如正在修建的新高速公路及鐵路延長線，因此在不久將來需要部署及安置更多道路／軌道標牌。

2014年，新加坡總標牌製造行業總值約為3.04億新加坡元，市場上最少有300家機構。總值從2012年至2014年的增幅為2.7%。2014年，CR11標牌分類的市場規模估計約為行業總額的10% (價值約為3,040萬新加坡元)。根據本集團於2014年的銷售額約1,190萬新加坡元計算，本集團於CR11標牌分類的市場份額約為39.1%。

新加坡標牌行業市場由約300家製造商提供服務，其中有71家新加坡CR11註冊建築機構(全部為私人有限公司)。就競爭對手而言，本集團在路標分類市場與另外2家公司競爭，在商業標牌分類與另外約20家公司競爭。雖然本集團經營所在的市場競爭相當激烈，我們很好地將自身與其他供應商區分開來。主要原因在於，就董事會所知，本集團迄今是專門進行土木工程項目的市場上其中一家主要企業，能夠承接範圍廣泛的工程(包括欄杆)；這成為本集團與客戶關係發展良好的主要驅動因素。本集團與競爭對手區分開來的部分獨特賣點包括註冊了一般建築、土木工程、維修及粉飾、瀝青工程及道路標記以及小型建築工程、擁有第5級認證、財務實力雄厚及身為新加坡土建項目的首選供應商。

此行業的准入門檻不高，項目價值經常變化。此外，對在此行業進行競爭的公司而言，營運效率是另一核心要求。因此，除達致根據CRS計劃註冊所需的合適經驗及財務支持水平外，公司也需要滿足政府的生產力標準。

儘管此行業存在上述若干准入門檻，只要在不久將來部署及安置更多道路／軌道標牌的需求持續，本集團的前景仍然向好。

請參閱本招股章程「行業概覽」一節。

我們內部監控制度的充分性及有效性

我們致力通過嚴格遵守有關標牌的內部監控制度，維持業務、經營業績及聲譽的完整性。因此，我們已通過不時制訂及加強不同的內部監控程序及手冊，涵蓋多個主要監控範疇，例如財務管理、投標、預算、收購及採購管理、分包商監控、安全及環境合規管理，實施有效的內部監控制度，以確保本集團遵守適用的法律法規。

為籌備上市及進一步改進我們的內部監控制度，我們已委聘獨立第三方內部監控顧問檢討本集團的內部監控制度。內部監控顧問已提出多項措施，以改進及糾正於檢討過程中發現的內部監控制度重大弱點，並於下表概述有關結果、建議措施及有關措施的實施情況。所有已發現的問題已獲糾正：

發現	建議措施	本集團已採納及實施的措施
職責劃分可以加強。	<p>職責劃分有助於機構的制衡制度。</p> <ul style="list-style-type: none">● 能夠修改應收賬款結餘或記錄客戶賬項調整的僱員不應接收客戶付款。● 總賬系統於月末生成賬目表所有變動的報告，供不負責修改總賬的僱員審批。所有變動均應予以審查，確保其獲有關方面妥為批准且其目的有效。另外，日記賬記項應予以審核或測試準確性、完整性、證明文件及適當賬項編號。簿記準確性需要充分監督。● 實物存貨盤點應由不負責日常維護實物存貨或存貨記錄及對賬的僱員進行。● 於2013年及2014年，本公司委聘外聘會計師協助編製賬目。由於在日常財務控制、記賬及財務報告中可能無法有效監督，本公司已於2015年3月18日聘請一位全職財務經理。	<p>本集團的現金賬簿或概要(excel格式)由總經理持有，自2015年3月31日起，此現金賬簿每兩個月對賬一次。</p> <p>在作出任何修改前，財務經理將每月監察財務及行政職員的會計記項。</p> <p>日記賬記項由財務經理編製，並由執行董事審批。</p> <p>實物存貨盤點每季進行，而存貨對賬則定期進行。</p>

業 務

發現	建議措施	本集團已採納及實施的措施
2013年及2014年每年僅進行一次銀行對賬。	銀行對賬應每月進行。	自2015年3月31日起，本集團已安排財務經理每月進行銀行對賬。
2013年及2014年並無進行固定資產標記或盤點。	所有固定資產均應標記及入賬。 固定資產需要每年盤點。最少由一名獨立職員(不負責管理固定資產/託管固定資產)核實盤點數目。	我們的固定資產已由各部門主管標記及入賬。固定資產盤點將每年進行，並由財務經理監督。
2013年及2014年並無定期進行存貨對賬。	實物存貨應定期盤點及與總賬對賬，差異應及時調節。	自2015年3月1日起，本集團已定期盤點存貨並將其與總賬賬簿掛鉤。
2013年及2014年並無監察供應商主文件的改動。	供應商主文件的改動應由監督人員審查，所有改動應具備證明。	自2015年3月31日起，本集團已手動記錄供應商主文件的改動，並須由執行董事批准。

執行董事負責制訂內部監控措施及監督其實施。我們將於上市後委聘法律顧問及合規顧問，不時為我們提供適用法律法規變動的更新，以釐定我們的營運及內部監控程序是否需要作出任何變動。於上市後，我們亦將委聘內部監控顧問定期檢討我們的內部監控制度，委聘合規顧問就創業板上市規則相關事宜為我們提供建議。

董事認為，該等內部監控措施可充分及有效加強本集團的內部監控。獨家保薦人已審閱內部監控顧問編製的內部監控及跟進報告、與內部監控顧問討論所審閱的部分及報告結果，並贊同董事的意見，認為本公司的強化內部監控措施在全面實施後將為充分及有效。

風險管理

在進行業務的過程中，我們須承受各種風險，包括項目管理風險及監管風險，於下文進一步詳述。

除設立及實施上文所述的內部監控程序外，執行董事陳光輝先生負責監督及檢討本集團內部監控及風險管理措施的實施情況。

合約風險管理

合約及客戶

我們認識到，能夠不斷接獲新訂單對我們的財務表現及業務可持續性至關重要。就此而言，我們與經常承攬LTA合約或其他公共領域合約的多名客戶(主承包商)保持良好的業務關係。我們持續檢討擴大合約服務範圍的可能性，包括擴大我們的增值相關產品及工程範圍。倘若路標合約中出現報價機會且我們能夠以盈利的方式付諸實踐，我們會向其投放資源，以便保持我們作為新加坡穩健的路標供應商之一的地位。此外，本集團會利用我們從上市取得的所得款項增加財務及營運能力，以擴大公共領域的業務。

我們亦已設立評估及監察合約風險的程序。在我們準備報價時，我們的項目團隊會在作出決定前考慮及評估客戶的財務狀況、過往付款記錄以及我們在有關合約期限內的內部資源及產能充足性。我們注意不對任何特定客戶過分依賴。

在任何時刻，我們正在進行的合約可能處於不同階段，部分合約於開始時產生費用但工程尚未完成，而其他合約則在竣工時收取款項。因此，我們的現金需求不可能會超出我們的現金流入，因為我們承攬我們相信單位售價能夠為賺取利潤的合約。此外，向客戶授予的30至60天的信用期會限制我們的財務風險，而且我們的項目團隊會定期密切監察客戶的付款方式。我們執行董事明白本集團的合約及現金流量並監控本集團的財務穩健性。

供應商及分包商

本集團已採取與多名按時付款的可靠供應商及分包商保持良好合作關係的政策。與供應商及分包商擁有良好工作關係、在某一專業領域保持至少超過一名供應商或分包商以及始終向可靠供應商及分包商進行採購會降低這方面的合約風險。我們亦會保持獲認可的供應商清單並對供應商進行聘僱，以確保我們的供貨能夠符合合約的履行需求。我們亦置存認可供應商名單及評估供應商，以確保我們的供應商符合我們的合約條件需要。我們並無就供應物品進行對沖。

重要人員流失

執行董事會將確保妥善委任及指派適當及充足數量的員工管理每個項目。我們亦制定夥伴制度，據此，一名員工明白其夥伴處理的合約或工作範圍。此舉將確保在組織內部會有充足的經驗及技術知識，即使流失任何團隊成員，對項目實施的持續性的影響均會有限。

監管風險管理

本集團留意任何政府政策、法規、發牌規定、許可證及安全要求的最新變動，而且我們了解到任何不合乎上述各項的情況可能會對我們的營運及業務有所影響。我們會確保一切政府政策、法規、發牌規定、許可證及安全要求的變動均會得到密切監控，且向我們的員工傳達，以便妥善實施及遵守。

外籍勞工

我們相信，若無法聘用外籍勞工，可能會對我們的營運及財務表現帶來重大影響。為減輕因相關新加坡及／或外籍勞工其他原籍國家的相關法律、規則及法規改動造成的外籍勞工短缺所帶來的影響，我們的管理層已採取政策聘用來自印度、孟加拉國及中國等多個國家的外籍勞工。

董事確認，截至最後實際可行日期，彼等並無獲悉相關法律、規則及法規將會發生影響本集團的任何變動。

企業管治及內部監控措施

我們維持企業管治及內部監控措施，以確保有效和高效地管理及經營我們的業務，並維護員工、利益相關者及股東(視情況而定)的利益，該等措施包括：

- 保密政策 — 概述員工的保密責任，當中涉及我們的業務資料
- 利益衝突 — 董事及僱員須申報任何利益衝突或關連人士
- 授權 — 制定不同的權限措施，以批准採購、信用期、銷售報價及信用票據發行
- 業務連續性計劃 — 概述就盡量降低因營運干擾對業務所造成的影響而採取的措施
- 舉報政策 — 制定框架以提倡負責任精神及保護舉報人士免受不利後果的威脅
- 監管上市 — 列出規定以監察合規情況及盡量減少疏忽行為
- 個人資料保護政策 — 概述按照個人資料保護法2012就個人資料保護作出的措施

業 務

- 收入管理措施 — 就1)銷售及信用審批及2)銷售報價定價作出的措施及審批
- 採購管理措施 — 就1)採購及支出；2)認可供應商；3)存貨；4)固定資產及5)小額現金制定的程序，以確保在該等範圍有效及高效地控制及運作
- 人力資源管理 — 就1)招聘、終止及辭退員工及2)獎勵提供清晰指引的政策
- 資訊科技政策 — 概述有關1)硬件／軟件及資料控制；2)用戶存取權的權限範圍及3)資訊科技維修的一般監控

訴訟

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，並無針對本集團或任何董事的尚未了結或對構成威脅的訴訟或仲裁程序會對本集團的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

監管合規

董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團在所有重大方面均已就業務活動及經營遵守所有適用規則及法規。

本公司的新加坡法律顧問已確認，截至最後實際可行日期，Signmechanic Singapore已遵守與業務有關或在所有方面言屬重大的所有適用新加坡法律及法規，在新加坡進行其業務，包括取得有關業務所有必需的許可證及牌照。

不合規事件

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無重大不合規事件，以致對我們整體的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

控股股東的彌償保證

控股股東已以本集團為受益人簽立彌償保證契據，據此，彼等將共同及個別就(其中包括)本集團任何成員公司可能直接或間接由於本集團任何成員公司於上市時或之前不符合或違反任何司法管轄區的任何適用法律、規則或法規或與之有關或由此產生、承受或應計的所有開支、付款、款項、支出、費用、要求付款、索償、損失、虧損、成本(其中包括但不限於法律及其他專業成本)、扣款、負債、罰款、罰金及稅項，對本集團各成員公司進行彌償。有關彌償保證契據的進一步詳情，請參閱本招股章程附錄四「D.其他資料 — 1.遺產稅、稅項及其他彌償」一節。