

未來計劃及所得款項用途

[編纂]理由

我們的董事相信，我們的股份在創業板[編纂]將有助於實行我們的業務策略。[編纂]所得款項淨額將為本集團提供財務資源以達致該等業務策略，該等策略將進一步加強我們作為可靠印刷品供應商的市場地位，並擴大市場份額。

我們的董事進一步相信[編纂]會：

- 提升我們為日後發展獲取資本的能力並減少我們對控股股東的依賴。目前，本集團的業務運營依賴於我們的內部資金及銀行借款。就日後發展及增長而言，擴充資本來源以實施我們的業務策略對我們而言尤為重要，其旨在持續改善我們的設備並提升自動化水平，以及加強我們的銷售及營銷力度。[編纂]將向我們提供[編纂]時及後期籌集資金的機會。此外，由於市場利率預期日後將持續攀升，我們的董事認為，不再僅依賴於債務融資將使本集團受益。此外，我們的控股股東林先生就銀行融資提供的個人擔保將於[編纂]後獲解除及由本公司之擔保取代。此將使本集團減少對控股股東提供支持的依賴；
- 加強我們的現金流量及財務狀況以尋求更多業務。本集團通常需要充足的營運資本以處理客戶的大規模訂單，包括購買原材料及經營開支。[編纂]將加強我們的現金流量及財務狀況。我們的董事認為，已改善的現金流量及財務狀況將可令本集團自現有及潛在客戶接手更大規模的採購訂單；
- 提高我們的知名度、形象及市場地位，以贏取客戶及供應商的信賴。我們相信，我們的客戶（即客戶位於海外市場的香港印刷經紀及主要位於美國、英國、澳洲及歐洲（不包括英國）的國際出版商）偏愛根據知名度及[編纂]與身為[編纂]的業務合作夥伴合作。透過[編纂]，我們可提升我們的企業形象及地位，並向我們的客戶及供應商提供保障及信心，繼而令我們在與客戶及供應商尋求新業務機會時處於更有利的議價地位。此外，更成熟的企業形象亦將可令我們承接更大規模的項目；
- 透過遵守嚴格披露標準以提高我們的營運效率及企業管治，我們認為此可加強我們的內部監控、營運體系及風險管理；
- 於未來我們需要透過進行額外債務融資時提高我們磋商更有利於我們的條款及條件的能力。就我們的董事所深知，倘我們成為一家[編纂]且我們的[編纂]於聲譽良好的交易所[編纂]，銀行將更願向我們提供優惠條款，主要因為我們將受制於更為嚴格的企業管治規定及我們提高的企業透明度會增強我們的可信度；
- 就我們的董事所知，於一定程度上令我們與作為[編纂]印刷服務提供商之若干競爭對手相匹敵；

未來計劃及所得款項用途

- 提升僱員積極性及擔當。人力資源及人才對於我們的業務而言尤其重要。作為一間[編纂]，我們能為我們的員工提供額外激勵以便更好地吸引、招攬及挽留我們寶貴的管理人員、僱員及技術嫺熟的專業人員。為此，我們亦制定購股權計劃以吸引及挽留人才。有關該計劃主要條款的概要，請參閱本文件「法定及一般資料—D. 購股權計劃」分節。
- 擴大我們的股東基礎。我們認為與[編纂]前僅可私下交易的有限流動性相比，[編纂]將增強股份的流動性，允許股份[編纂]。此外，[編纂]將向我們提供更廣闊的客戶基礎以令股份買賣市場流動性更佳。

儘管[編纂]開支金額佔[編纂]所得款項總額之較大比例，但其屬我們於[編纂]完成後無須支付的非經常性成本。因上所述理由，董事相信[編纂]於長遠而言對我們有利。

未來計劃

作為一家向客戶在海外市場的香港印刷經紀及主要位於美國、英國、澳洲及歐洲(不包括英國)的國際出版商提供印刷品的供應商，我們擬繼續建立競爭優勢，增加市場份額及改善盈利能力。為達成該等目標，我們的董事已制定以下業務策略，以實現我們的業務目標：

- 改善我們的設備及自動化水平
- 擴大客戶基礎及加強銷售營銷力度
- 吸引及挽留行業頂級人才

有關我們的業務目標及未來計劃之更多詳情，請參閱本文件「業務—業務策略」分節。

實施計劃

我們將自最後實際可行日期至2020年6月30日期間努力完成以下里程碑事件，各自的預期完成時間乃基於本節「一 基準及主要假設」一段所載的若干基準及假設釐定。該等基準及假設難免會受到多種不明朗因素及不可預測因素(尤其是本文件「風險因素」一節所載的風險因素)的影響。因此，無法保證我們的業務計劃會按估計時間表落實，亦不保證我們的未來計劃定會完成。

最後實際可行日期至2017年12月31日期間

未來計劃：

實施計劃：

- | | |
|-----------------|---|
| 改善我們的設備及自動化水平 | • 升級其他軟件及不時購買機器配件，以提高生產效率。 |
| 擴大客戶基礎及加強銷售營銷力度 | • 參加美國書展及倫敦書展，透過投放廣告及／或散發宣傳冊提升我們在國際出版商中的品牌知名度；及 |

未來計劃及所得款項用途

- 不時實施以下措施：
 - 每個曆年進行業務開發時，派遣內部銷售團隊或銷售代表，對至少十家潛在國際出版商及／或印刷經紀進行實地訪問；
 - 於每個曆年內，派遣內部銷售團隊或銷售代表，對前二十強客戶的至少一半進行實地訪問，以獲取售後回饋及維持業務聯繫；
 - 維護及完善我們的網站，包括提供有關我們印刷能力的更多資料；及
 - 在各大網絡搜索平台增加我們的曝光度。

吸引及挽留行業頂級人才

- 招聘一名銷售及客戶服務團隊主管，負責開發出版商及經紀印刷客戶。應徵者須具備十年以上印刷行業業務開發經驗。

2018年1月1日至2018年6月30日期間

未來計劃：

實施計劃：

改善我們的設備及自動化水平

- 升級其他軟件及不時購買機器配件，以提高生產效率。

擴大客戶基礎及加強銷售營銷力度

- 參加法蘭克福書展，及／或散發宣傳冊，以提升我們在國際出版商中的品牌知名度；及
- 不時實施以下措施：
 - 每個曆年進行業務開發時，派遣內部銷售團隊或銷售代表，對至少十家潛在國際出版商及／或印刷經紀進行實地訪問；
 - 於每個曆年內，派遣內部銷售團隊或銷售代表，對前二十強客戶的至少一半進行實地訪問，以獲取售後回饋及維持業務聯繫；
 - 維護及完善我們的網站，包括提供有關我們印刷能力的更多資料；及
 - 在各大網絡搜索平台增加我們的曝光度。

未來計劃及所得款項用途

- 吸引及挽留行業頂級人才
- 招聘兩名一般銷售人員，跟進銷售團隊主管確認的潛在客戶目標。應徵者具備三年以上印刷行業業務開發經驗。

2018年1月1日至2018年12月31日期間

未來計劃：

實施計劃：

- 改善我們的設備及自動化水平
- 購買一台印刷機，以提高生產效率及改善自動化水平，以及降低人工成本；
 - 購買一台數字印刷機，提升中小訂單的印刷能力，而無需使用印刷版；及
 - 升級其他軟件及不時購買機器配件，以提高生產效率。
- 擴大客戶基礎及加強銷售營銷力度
- 參加美國書展及倫敦書展，透過散發宣傳冊提升我們在國際出版商中的品牌知名度；及
 - 不時實施以下措施：
 - 每個曆年進行業務開發時，派遣內部銷售團隊或銷售代表，對至少十家潛在國際出版商及／或印刷經紀進行實地訪問；
 - 於每個曆年內，派遣內部銷售團隊或銷售代表，對前二十強客戶的至少一半進行實地訪問，以獲取售後回饋及維持業務聯繫；
 - 維護及完善我們的網站，包括提供有關我們印刷能力的更多資料；及
 - 在各大網絡搜索平台增加我們的曝光度。
- 吸引及挽留行業頂級人才
- 招聘兩名客戶支持服務人員，以提供有關產品質量、交付時間表等一般客戶支持服務。應徵者具備三年以上印刷行業印刷機器技術知識經驗。

未來計劃及所得款項用途

2019年1月1日至2019年6月30日期間

未來計劃：

改善我們的設備及自動化水平

擴大客戶基礎及加強銷售營銷力度

實施計劃：

- 升級電腦直接製版系統，以縮短印刷流程時間；及
- 升級其他軟件及不時購買機器配件，以提高生產效率。
- 參加法蘭克福書展，及／或散發宣傳冊，以提升我們在國際出版商中的品牌知名度；
- 不時實施以下措施：
 - 每個曆年進行業務開發時，派遣內部銷售團隊或銷售代表，對至少十家潛在國際出版商及／或印刷經紀進行實地訪問；
 - 於每個曆年內，派遣內部銷售團隊或銷售代表，對前二十強客戶的至少一半進行實地訪問，以獲取售後回饋及維持業務聯繫；
 - 維護及完善我們的網站，包括提供有關我們印刷能力的更多資料；及
 - 在各大網絡搜索平台增加我們的曝光度。

2019年7月1日至2019年12月31日期間

未來計劃：

改善我們的設備及自動化水平

擴大客戶基礎及加強銷售營銷力度

實施計劃：

- 升級其他軟件及不時購買機器配件，以提高生產效率。
- 參加美國書展及倫敦書展，透過散發宣傳冊提升我們在國際出版商中的品牌知名度；及
- 不時實施以下措施：
 - 每個曆年進行業務開發時，派遣內部銷售團隊或銷售代表，對至少十家潛在國際出版商及／或印刷經紀進行實地訪問；

未來計劃及所得款項用途

- 於每個曆年內，派遣內部銷售團隊或銷售代表，對前二十強客戶的至少一半進行實地訪問，以獲取售後回饋及維持業務聯繫；
- 維護及完善我們的網站，包括提供有關我們印刷能力的更多資料；及
- 在各大網絡搜索平台增加我們的曝光度。

2020年1月1日至2020年6月30日期間

未來計劃：

改善我們的設備及自動化水平

擴大客戶基礎及加強銷售營銷力度

吸引及挽留行業頂級人才

實施計劃：

- 升級其他軟件及不時購買機器配件，以提高生產效率。
- 參加法蘭克福書展，及／或散發宣傳冊，以提升我們在國際出版商中的品牌知名度；
- 不時實施以下措施：
 - 每個曆年進行業務開發時，派遣內部銷售團隊或銷售代表，對至少十家潛在國際出版商及／或印刷經紀進行實地訪問；
 - 於每個曆年內，派遣內部銷售團隊或銷售代表，對前二十強客戶的至少一半進行實地訪問，以獲取售後回饋及維持業務聯繫；
 - 維護及完善我們的網站，包括提供有關我們印刷能力的更多資料；及
 - 在各大網絡搜索平台增加我們的曝光度。
- 自2020年上半年起，我們的董事將審閱及評估工作績效（如特定團隊制定的業務流程及自客戶獲取的售後服務回饋），以及考慮審閱結果以釐定額外職位之招聘及分配。

未來計劃及所得款項用途

基準及主要假設

董事根據下列基準及主要假設制定業務目標：

- 香港及本集團經營或擬經營業務的其他地方的現有政治、法律、財政、社會或經濟狀況不會發生重大變動；
- 不會發生嚴重破壞本集團業務營運或對本集團財產或設施造成嚴重損失、損壞或毀損的自然、政治或其他災害；
- 與我們有關的現有法律(不論香港、中國或全球任何地方)、政策或行業或監管待遇或我們經營業務所處的政治、經濟或市場狀況不會發生重大變動；
- 我們適用的稅基或稅率不會發生重大變動；
- 與主要客戶的業務關係不會發生重大變動；
- 我們取得的任何牌照和許可證的有效性不會發生變動；及
- 我們不會受本文件「風險因素」一節所載風險因素的重大影響。

所得款項用途

我們的董事認為，[編纂]所得款項淨額就為我們的業務策略提供資金而言至關重要。有關我們公司策略之詳情，請參閱本文件「業務—業務策略」一節，及有關我們業務計劃之詳情，請參閱本節「—實施計劃」一段。根據[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)，我們的董事估計，我們將自[編纂]獲得的所得款項淨額(於扣除與[編纂]有關的包銷佣金及我們估計已付及應付總開支後)約為[編纂]港元。我們計劃利用該等所得款項淨額實施下列未來計劃：

- (1) 約[編纂]港元(約佔所得款項淨額[編纂])將用於我們購買機械及改善及提高我們的設備及自動化水平；
- (2) 約[編纂]港元(約佔所得款項淨額[編纂])，將用於償還以下利率相對較高的未償付銀行貸款：

償還時間表	銀行	利息(每年)	到期日	用途
自最後實際可行日期 至2017年12月31日.....	中國銀行	基準利率 ⁽¹⁾ 加0.5%	每六個月還款	營運資本
截至2018年6月30日止六個月.....	恒生銀行	香港銀行同業拆息 ⁽²⁾ 加3.25%	每年	營運資本
截至2018年12月31日止六個月期間..	創興銀行	基準利率 ⁽³⁾ 減1.75%	每年	營運資本

未來計劃及所得款項用途

附註：

- (1) 於最後實際可行日期，中國銀行採納的實際基準利率約為5.25%，該利率會不時波動。提前結算不會面臨任何罰款。
 - (2) 於最後實際可行日期，恒生銀行實際採納的香港銀行同業拆息約為0.25%，該利率會不時波動。提前結算不會面臨任何罰款。
 - (3) 於最後實際可行日期，創興銀行採納的實際基準利率約為5.25%，該利率會不時波動。提前結算不會面臨任何罰款。
-
- (3) 約[編纂]港元(約佔所得款項淨額[編纂])，將用於擴大客戶基礎及加強銷售營銷力度；
 - (4) 約[編纂]港元(約佔所得款項淨額[編纂])，將用於實施我們招募更多銷售、營銷及客戶服務領域高端人才及加強內部培訓以支持未來發展之計劃；及
 - (5) 約[編纂]港元(約佔所得款項淨額[編纂])，將用作額外營運資本及其他一般公司用途。

未來計劃及所得款項用途

自最後實際可行日期至2020年6月30日期間，我們的董事目前計劃按以下方式分配及使用我們的[編纂]所得款項淨額：

	自最後實際 可行日期 至2017年 12月31日 百萬港元	截至以下日期止六個月					2018年、 2019年及 2020年 三個年度 不時 百萬港元	佔所得款項 總淨額的 概約百分比
		2018年 6月30日	2018年 12月31日	2019年 6月30日	2019年 12月31日	2020年 6月30日		
		百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元		
改善我們的 設備及 自動化 水平 ⁽¹⁾	—	—	[編纂]	[編纂]	—	—	[編纂] ⁽²⁾	[編纂]
償還銀行 借款 ⁽³⁾	[編纂]	[編纂]	[編纂]	—	—	—	—	[編纂]
擴大客戶基礎 及加強銷售 營銷力度...	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
吸引及挽留 行業頂級 人才.....	—	—	—	—	—	—	[編纂] ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	[編纂]
額外營運資本 及其他一般 公司用途...	—	—	—	—	—	—	[編纂]	[編纂]
	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

附註：

- (1) 我們估計添置一台印刷機與一台數字印刷機將令本集團年最高印刷能力增加約47.1百萬張，而電腦直接製版系統的升級將令本集團每天的印刷能力增加約800張。鑒於廠房及設備的折舊率為10%，我們估計本集團將錄得額外年度折舊費用約1.1百萬港元。
- (2) 我們需要購買軟件升級（如電腦直接製版系統）及現有機器的更先進配件以不時提高生產效率。我們估計2018年、2019年及2020年三個年度各年該項開支均高達約0.4百萬港元。軟件及機器之定期升級較更換軟件及機器更為經濟。
- (3) 我們計劃動用部分所得款項淨額，用以償還本金額約為17.2百萬港元所附利息相對較高的尚未償還銀行貸款。倘該等銀行貸款獲償還，估計本集團每年將能節省財務成本約0.8百萬港元。
- (4) 我們估計銷售及客戶服務團隊主管之月薪約為20,000港元；及我們深圳工廠的四名額外銷售人員及客戶支

未來計劃及所得款項用途

持服務人員每人的月薪約為6,000港元，因而2018年、2019年及2020年三個年度額外人員的總費用約為1.5百萬港元。我們亦將不時評估績效獎金以保持市場競爭力。

- (5) 我們認為從各銷售、營銷及客戶服務團隊之客戶管理角度跟進其自身開發的客戶更為有效，而標準人數將包括一名團隊主管、兩名一般銷售人員及兩名客戶支持服務人員。視乎我們業務需求及市場條件而定，我們或利用營運資本設立適當數目的該等團隊。

用作上述用途的所得款項分配將於[編纂]釐定為高於或低於預測[編纂]範圍中位數的情況下將按比例予調整。

倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的上限，且假設[編纂]未獲行使，我們自[編纂]收取的所得款項淨額將增加約[編纂]港元。我們的董事現時擬將額外所得款項淨額按比例用於上述用途。倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的下限，且假設[編纂]未獲行使，我們自[編纂]收取的所得款項淨額將減少約[編纂]港元。我們的董事現時擬按比例減少用於上述用途的所得款項淨額。

倘[編纂]獲悉數行使，我們估計我們自[編纂]該等額外股份收取的額外所得款項淨額（經扣除我們應付的包銷費用及估計開支）將約為(i)[編纂]港元（假設[編纂]定於指示性[編纂]範圍的上限）；(ii)[編纂]港元（假設[編纂]定於指示性[編纂]範圍的中位數）；及(iii)[編纂]港元（假設[編纂]定於指示性[編纂]範圍的下限）。我們自行使[編纂]收取的任何額外所得款項亦將按比例分配至上述用途。

倘所得款項淨額未即時用於上述用途，在相關法律法規允許的情況下，我們擬將上述所得款項淨額存為短期活期存款及／或貨幣市場工具。

倘上述所得款項淨額的用途或用作上述用途的所得款項淨額的分配出現任何重大變動，本公司將作出正式公佈。