

未來計劃及所得款項用途

未來計劃

業務目標

有關業務策略的描述，請參閱本招股章程「業務—業務策略」一節。

所得款項用途

董事認為，股份發售所得款項淨額對提供實施本集團業務策略所需資金至關重要。有關業務目標、策略及實施計劃的詳情載於本節。董事估計，按招股價每股0.25港元(即指標招股價範圍每股介乎0.23港元至0.27港元之間的中位數)計算，股份發售所得款項淨額(經扣除本集團就上市應付的估計開支後，惟假設發售規模調整選擇權不獲行使)將約為37.0百萬港元。我們擬將所得款項淨額作以下用途：

	截至 二零一八年 九月三十日 止六個月 千港元	截至 二零一九年 三月三十一日 止六個月 千港元	截至 二零一九年 九月三十日 止六個月 千港元	截至 二零二零年 三月三十一日 止六個月 千港元	總計 千港元	佔所得 款項淨額 概約百分比 %
擴展旗下位於香港策略 地點的餐廳網絡 設立中央廚房以維持 食物質素	5,000	11,500	3,500	3,500	23,500	63.5
改良及升級餐廳設施	1,500	500	3,000	—	5,000	13.5
加強與顧客的關係及 品牌知名度	900	400	400	400	2,100	5.7
	<u>12,800</u>	<u>12,400</u>	<u>6,900</u>	<u>3,900</u>	<u>36,000</u>	<u>97.3</u>

餘下1.0百萬港元(所得款項淨額約2.7%)將用作本集團的一般營運資金。

倘最終招股價設定為指標招股價範圍的上限或下限，則股份發售所得款項淨額將分別增加或減少約5.0百萬港元。在此情況下，所得款項淨額將按上文所披露相同比例予以使用，而不論招股價定為指標招股價範圍的上限抑或下限。

倘上述所得款項用途出現任何重大變動，我們將根據GEM上市規則刊發公佈。

倘發售規模調整選擇權獲悉數行使，就股份發售所收取的額外所得款項淨額約8.6百萬港元(假設最終招股價設定為指標招股價範圍的中位數)將根據上述分配方式按比例分配。有關發售規模調整選擇權的詳情，請參閱本招股章程「股份發售結構及條件—發售規模調整選擇權」一節。

未來計劃及所得款項用途

投資者務請注意，本集團業務計劃的任何部分可能因顧客需求轉變及市況變動等因素而未必一定按照本節「實施計劃」一段所述時間表進行。在有關情況下，董事將審慎評估情況並將資金存入香港認可銀行及／或金融機構持作短期存款，直至落實相關業務計劃為止。

實施計劃

為實現本集團業務目標，我們將設法於二零一八年四月一日至二零二零年三月三十一日達致本段所述里程碑。準投資者務請注意，里程碑及預計達成時間乃基於本節「基準及假設」一段所述基準及假設定。該等基準及假設本身受眾多不明朗因素、變數及不可預知因素影響，尤其是本招股章程「風險因素」一節所載風險因素。本集團實際業務過程可能有別於本招股章程所載業務目標。無法保證本集團計劃必會按預計時間表落實或本集團的目標將會達成。基於餐廳行業的現狀，董事擬進行以下實施計劃：

截至二零一八年九月三十日止六個月

業務策略	所得款項用途	實施計劃
擴展旗下位於香港策略地點的餐廳網絡	5.0百萬港元	— 於屯門以「Mr. Steak」品牌開設一間新餐廳
設立中央廚房以維持食物質素	5.4百萬港元	— 設立中央廚房
改良及升級餐廳設施	1.5百萬港元	— 翻新及裝修元朗SB
加強與顧客的關係及品牌知名度	900,000港元	— 設立社交媒體平台加強營銷活動，並委聘社交媒體營銷代理建立社交媒體網站

未來計劃及所得款項用途

截至二零一九年三月三十一日止六個月

業務策略	所得款項用途	實施計劃
擴展旗下位於香港策略地點的餐廳網絡	11.5百萬港元	— 於大埔或油尖旺區以「Mr. Steak — Buffet à la minute」品牌開設一間新餐廳
改良及升級餐廳設施	500,000港元	— 翻新及裝修銅鑼灣SB
加強與顧客的關係及品牌知名度	400,000港元	— 透過定期就旗下餐廳更新及製作切合情況的訊息營運社交媒體營銷網站

截至二零一九年九月三十日止六個月

業務策略	所得款項用途	實施計劃
擴展旗下位於香港策略地點的餐廳網絡	3.5百萬港元	— 於中環或九龍東或新界東以「Mr. Steak」品牌開設一間新餐廳
改良及升級餐廳設施	3.0百萬港元	— 翻新及裝修青衣MS及葵芳MS
加強與顧客的關係及品牌知名度	400,000港元	— 監察點擊率並製作社交媒體營銷計劃及宣傳活動

截至二零二零年三月三十一日止六個月

業務策略	所得款項用途	實施計劃
擴展旗下位於香港策略地點的餐廳網絡	3.5百萬港元	— 於中環或九龍東或新界東以「Mr. Steak」品牌開設一間新餐廳
加強與顧客的關係及品牌知名度	400,000港元	— 持續營運社交媒體營銷網站並檢討營銷策略效益

未來計劃及所得款項用途

擴展旗下位於香港策略地點的餐廳網絡

我們的長遠未來計劃是在香港各區開設餐廳，本集團可藉此進一步滲透市場，服務香港不同地區的顧客，從而提升市場份額。我們計劃通過在合適的策略地點(包括我們現有餐廳所在地點以外的地點)開設餐廳達到此目標。我們開設四間新餐廳的擴充計劃符合本集團提升市場份額的目標。憑藉開設該等新餐廳，本集團相信我們能夠受益於規模經濟效益，例如提升我們對供應商的議價能力及享受批量採購折扣。此外，通過開設該等四間新餐廳，本集團將能夠進一步增加我們於香港不同地區的滲透力。

我們現正就餐廳審視全港多個潛在選址。雖然我們仍未正式確定位置，但正進一步研究屯門、大埔及油尖旺區等地區。我們將考慮交通是否方便及區內人口分佈等因素。本集團將繼續就挑選合適地點實行嚴謹政策。我們於決定地點前將仔細考慮若干因素，包括租金成本、交通方便程度、客流量及競爭程度。我們傾向於在高客流量的熱門購物商場或住宅區開設新餐廳。

於最後實際可行日期，概無就計劃開設的新餐廳訂立任何租賃協議。根據我們的經驗及最近於將軍澳東港城開設餐廳的投資成本，每間新餐廳的投資成本將約為3.5百萬港元，當中包括翻修、傢俬及固定裝置、餐具、設備以及雜項按金及法律費用等成本。因此，我們就每間類似規模的新餐廳劃撥3.5百萬港元應付有關開支，將以股份發售所得款項淨額撥付所需資金。由於不同品牌、地點、規模(就總樓面面積及座位數目而言)及營運所需以致投資成本上升，我們分別於截至二零一八年九月三十日止六個月及截至二零一九年三月三十一日止六個月就開設新餐廳劃撥5.0百萬港元及11.5百萬港元。預計其後餐廳的規模、品牌及營運模式將與MS自助餐相似，因此，我們預計產生的投資成本高於本集團其他餐廳。於往績期，旗下餐廳的收支平衡期一般介乎一至四個月。董事於新餐廳的最初規劃階段設定的投資回本期三十個月為目標。董事相信，鑒於新餐廳潛在地點的環境與我們大部分其他餐廳的地點類似，估計新餐廳的收支平衡期亦與該等其他餐廳相若，為一至四個月，而投資回本期則估計為三十個月內。然而，我們於往績期經營的餐廳的過往收支平衡期及投資回本期並非未來表現的指標，原因是因應我們無法控制的各項因素，本集團於不同期間的收入、開支及經營業績可能各有不同。有關收支平衡期及投資回本期的進一步詳情，請參閱本招股章程「業務—旗下餐廳的一般資料及營運數據—收支平衡及投資回本」一節。

改良及升級餐廳設施

我們計劃分別於截至二零一九年三月三十一日止年度改良及翻新元朗SB及銅鑼灣SB以及於截至二零二零年三月三十一日止年度改良及翻新青衣MS及葵芳MS。董事相信，此乃該等餐廳進行翻新的適當時機，原因為元朗SB、銅鑼灣SB、青衣MS及葵芳MS的現有租賃協議將分別於二零一八年七月、二零一八年十一月、二零一九年三月及二零一九年七月屆滿。元朗SB、銅鑼灣SB、青衣MS及葵芳MS的翻新計劃須待相關租約到期重續後進行。我們將於適當時候與該四個物業業主磋商新租賃協議。預計上述各餐廳改良及翻新工程的估計投資成本分別為約1.5百萬港元、500,000港元、1.5百萬港元及1.5百萬港元。截至二零二零年三月三十一日止兩個年度，翻新餐廳的總投資成本預期為5.0百萬港元。

設立中央廚房以維持食物質素

本集團正在香港尋求機會於柴灣工廈租用實用面積約5,000平方呎的物業以設立中央廚房。上述物業的租金為每年約1.2百萬港元。因此，據董事的最佳估計，就此劃撥的資本支出為5.4百萬港元，包括裝修費用、購買新廚具、冰櫃及餐具以及將準備好的食材運送至餐廳的貨車，以及租賃按金及法律費用。

董事相信，透過為餐廳設立中央廚房，我們可以更有效控制餐廳食物準備程序及將食物質素標準化。我們預期若干常見菜式的食材先行在中央廚房準備並運送至各餐廳，在總廚及副廚的協調及監督下進一步加工，確保我們各區所有餐廳的食物質素維持統一及安全。

董事相信，透過設立中央廚房，本集團將藉著以下各項增加經營效率及減低食品成本：(i)於中央廚房內標準化餐廳若干菜式的製作工序；(ii)改善食品質素；及(iii)盡量減少耗用過量食材及浪費食物。

加強營銷及宣傳措施

為進一步加強與顧客的關係及品牌知名度，我們的目標為加強宣傳攻勢，透過社交媒體推廣宣傳餐廳。我們計劃設立社交媒體平台及委聘社交媒體營銷代理，建立社交媒體營銷網站。我們將透過定期就餐廳更新及製作切合情況的訊息營運社交平台營銷網站。我們亦將監察社交媒體營銷網站點擊率以及舉辦宣傳及促銷活動，定期檢討營銷策略是否有效，並對宣傳策略作出相應調整。我們計劃自股份發售所得款項淨額撥資2.1百萬港元以加強市場推廣及宣傳活動。

基準及假設

董事根據下列基準及假設制定業務目標：

- 按招股價每股0.25港元(即指標招股價範圍的中位數)計算，經扣除相關開支後，股份發售所得款項淨額估計約為37.0百萬港元；
- 香港不會出現與通脹、利率、稅率及匯率有關且對本集團業務造成不利影響的重大經濟變動；
- 本集團將具備充裕財務資源滿足業務目標有關期間的計劃資本支出及業務發展需要；
- 與本集團有關的現有法律及法規、政策或行業或監管措施或本集團經營所在地的政治、經濟、財政或市場環境不會出現重大不利變動；
- 本招股章程所述近期業務目標各自的融資要求不會出現異於董事估計金額的變動；
- 不會發生將嚴重擾亂本集團業務或營運或導致其物業或設施蒙受重大損失、損害或毀壞的自然、政治或其他災難；
- 本集團所取得牌照及許可證的有效性不會出現變動；
- 適用於本集團業務的稅基或稅率不會出現重大變動；
- 股份發售將根據本招股章程「股份發售結構及條件」一節所述完成；
- 本集團能留住其顧客；
- 本集團將能夠留聘管理層及主要營運部門的主要人員；
- 本集團將能夠繼續以與本集團於往績期的營運模式大致相同的方式營運，且本集團亦能夠在不受任何對其營運或業務目標產生不利影響的干擾下實行其發展計劃；及
- 本集團將不會受到本招股章程「風險因素」一節所載風險因素的不利影響。

上市原因

董事相信本公司及其股東整體將受益於上市，理由如下：

- 本集團的業務目標乃成為香港其中一間最受歡迎的餐廳集團。董事相信，估計股份發售所得款項淨額37.0百萬港元(經扣除相關包銷費用及與上市有關的應付開支)將為本集團提供執行上述業務策略及計劃所需財務資源，有助我們達成業務目標。本集團執行實施計劃所需資本開支預期約為36.0百萬港元，可望全數由股份發售所得款項淨額撥付，餘下的1.0百萬港元將用作本集團的一般營運資金。
- 董事認為，本集團可透過上市加強我們在市場上的競爭力。預期上市將提升本集團的品牌知名度及公司形象，有助吸引更多顧客。此外，供應商較喜歡與擁有公眾上市地位及良好聲譽、財務披露透明及受監管機構監督的餐飲企業交易。董事相信，上市將提高本集團的信譽，令我們能夠獲供應商給予更有利的條款及得到更多機會與策略性夥伴合作。
- 上市可作為本集團的集資平台。透過上市，本集團可直接進入資本市場，以股權及／或債務融資方式為現有業務及為未來擴張計劃提供資金。董事相信此種融資方式有利於本集團的整體業務發展及財務表現，從而為股東帶來最大回報。
- 董事相信透過上市，本集團的內部監控及企業管治常規將進一步加強。上市後，我們須符合高標準的內部監控及企業管治，對提升本集團的整體控制及監督而言至關重大。
- 相較於上市前私人所持股份的流通性有限，股份發售將透過取得股份的上市地位(股份將可在聯交所自由買賣)而提高股份流通性。
- 股份發售將有助本公司提升其公司形象，藉此提高本公司吸引策略投資者投資於本公司及直接與本公司建立策略夥伴關係的能力。

考慮到上述各項，董事相信，儘管股權融資相對債務融資將對控股股東造成攤薄影響，惟於GEM上市對本公司及其股東整體有利。