

未來計劃

有關我們未來計劃的詳情，請參閱「業務－主要策略」。

所得款項用途

我們估計來自股份發售的所得款項總淨額（於扣除我們就股份發售應付的包銷費用及估計開支後，並假設發售價為每股股份0.65港元（即指示性發售價範圍的中位數）將約為36.6百萬港元（相等於約6.2百萬坡元）。我們目前擬按以下方式動用有關所得款項淨額：

- (i) 所得款項淨額約6.5%，或約2.4百萬港元（相等於約0.4百萬坡元）將用於甄別並取得外國餐廳品牌的特許經營權，該等外國餐廳歷史悠久，深受歡迎，其特色菜品及環境可有別於我們的現有品牌；
- (ii) 所得款項淨額約58.1%，或約21.2百萬港元（相等於約3.6百萬坡元）將用於於新加坡開設新餐廳，包括以品牌「NY Night Market」開設兩間新餐廳、以品牌「Nipong Naepong」開設一間新餐廳、以品牌「Masizzim」開設一間新餐廳、以品牌「After School」開設一間新餐廳及以將取得之新特許經營品牌開設一間新餐廳。我們計劃於新加坡非傳統商業區而非諸如烏節路周邊地區的傳統商業區開設新餐廳。非傳統商業區應為人口密集的住宅區，配有購物中心、銀行及寫字樓，地處火車站附近，例如Vivo City、Bishan Junction 8 及具類似特徵的地點。然而，倘於Clark Quay 及Paragon Orchard 等中心城區覓得合適選址，我們亦會考慮該等區域；
- (iii) 所得款項淨額約6.5%，或約2.4百萬港元（相等於約0.4百萬坡元）將用於加大我們的營銷力度，以透過市場推廣及宣傳活動（如邀請韓國流行音樂明星光臨我們的餐廳）推廣我們的品牌；
- (iv) 所得款項淨額約6.6%，或約2.4百萬港元（相等於約0.4百萬坡元）將用於擴充我們的人力，我們將聘請兩名市場推廣人員加大我們的營銷力度，隨著我們拓展業務將委聘一名營運及區域經理管理我們的餐廳網絡，及聘請一名主廚研發菜單及菜餚以滿足當地顧客的口味及喜好；
- (v) 所得款項淨額約4.8%，或約1.8百萬港元（相等於約0.3百萬坡元）將用於升級我們的銷售點系統及會計系統；

未來計劃及所得款項用途

- (vi) 所得款項淨額約13.7%，或約5.0百萬港元（相等於約0.9百萬坡元）將用於部分償還未償還銀行借貸。將以股份發售所得款項淨額償還的銀行借貸包括於二零一八年一月三十一日來自新加坡兩間銀行的貸款分別約193,000坡元及182,000坡元，按實際利率介乎6.75%至10.98%計息，到期日為四年，以及本集團於二零一八年四月自新加坡銀行取得的過橋貸款金額為500,000坡元，於二零一八年五月三十一日按10.38%的利率計息。該等借貸由(i)賴偉傑先生、何先生、陳先生、吳先生及／或葉先生擔保；及(ii)賴偉傑先生的銀行存款提供抵押及／或擔保。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團將該等貸款用作開設新餐廳及作為營運資金；及
- (vii) 所得款項淨額約3.8%，或約1.4百萬港元（相等於約0.2百萬坡元）將用作本集團一般營運資金。

下表載列所示期間股份發售所得款項淨額的分配概要：

	自上市		截至下列日期止六個月			總計
	日期至		二零一九年		二零二零年	
	二零一八年 九月三十日	二零一九年 三月三十一日	二零一九年 九月三十日	二零二零年 三月三十一日	二零二零年 九月三十日	
	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元
透過取得新特許經營品						
牌發展我們的業務	-	1,180	1,180	-	-	2,360
開發更多的餐廳品牌及						
擴大我們的進駐區域	-	7,080	7,080	7,080	-	21,240
加大我們的營銷力度	-	1,180	-	1,180	-	2,360
透過擴充我們的人力提						
高經營效益	20	600	600	600	600	2,420
透過升級我們的資訊科						
技系統提高經營效益	-	1,770	-	-	-	1,770
償還未償還銀行借貸	5,020					5,020
	5,040	11,810	8,860	8,860	600	35,170
一般營運資金						1,410
總計						36,580

未來計劃及所得款項用途

根據我們的業務計劃，股份發售所得款項淨額將於二零二零年九月三十日前悉數動用。董事認為股份發售所得款項淨額約36.6百萬港元（相等於約6.2百萬坡元）及我們的內部資源將足以為所制定直至二零二零年九月三十日的業務計劃提供資金。

倘發售價高於或低於指示性發售價範圍中位數，則上述股份發售所得款項淨額分配將按比例予以調整。倘最終發售價設定為指示性發售價範圍最高位或最低位，則我們將自股份發售取得的所得款項淨額將分別增加或減少約14.1百萬港元。在此情況下，所得款項淨額將按以上披露的相同比例使用，不論發售價是否按照指示性發售價範圍最高位或最低位釐定。

倘股份發售所得款項淨額並無需即時用作上述用途，或倘我們無法落實我們擬定的未來發展計劃的任何部分，我們可將有關資金存放於香港持牌銀行或獲授權金融機構作短期存款，只要其符合我們的最佳利益。倘董事決定在很大程度上將所得款項的擬定用途重新分配至其他業務計劃及／或本集團新項目及／或我們就上述所得款項用途有任何重大修訂，我們將根據GEM上市規則刊發公告。倘股份發售所得款項淨額不足以為上述支出提供資金，差額將由我們的內部資源及／或外部借貸撥資。

實施計劃

我們就推行業務策略而制定的實施計劃載列如下。有意投資者務請留意，以下實施計劃乃基於「未來計劃及所得款項用途－基準及主要假設」所述基準及假設而制定。該等基準及假設基於其性質而存在多方面的不明朗及不可預測因素，尤其是「風險因素」所載風險因素。我們的實際業務過程可能與本招股章程所載業務目標有所不同。概無法保證我們的計劃將會按預期時間表落實，或能否達致我們的目標。

由上市日期起至二零一八年九月三十日止期間

業務策略	實施計劃	所得款項用途
透過擴充我們的人力提高經營效益	聘請一名市場推廣人員推廣我們的品牌及餐廳	約20,000港元（相等於約3,500坡元）
償還未償還銀行借貸	償還未償還銀行借貸	約5.0百萬港元（相等於約0.9百萬坡元）

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	實施計劃	所得款項用途
透過取得新特許經營品牌發展我們的業務	甄別並取得一個新外國餐廳品牌的特許經營權	約1.2百萬港元（相等於約0.2百萬坡元）
開發更多的餐廳品牌及擴大我們的進駐區域	物色位置並以品牌「Nipong Naepong」開設一間新餐廳及以品牌「NY Night Market」開設一間新餐廳	約7.1百萬港元（相等於約1.2百萬坡元）
加大我們的營銷力度	進行宣傳活動，如邀請韓國流行音樂明星光臨我們的餐廳	約1.2百萬港元（相等於約0.2百萬坡元）
透過擴充我們的人力提高經營效益	聘請(i)一名額外的市場推廣人員推廣我們的品牌及餐廳；(ii)一名營運及區域經理管理餐廳網絡；及(iii)一名主廚研發新菜單	約0.6百萬港元（相等於約0.1百萬坡元）
	維持市場推廣人員成本	
透過升級我們的資訊科技系統提高經營效益	委聘服務供應商升級我們的銷售點系統及會計系統	約1.8百萬港元（相等於約0.3百萬坡元）

未來計劃及所得款項用途

截至二零一九年九月三十日止六個月

業務策略	實施計劃	所得款項用途
透過取得新特許經營品牌發展我們的業務	甄別並取得一個額外的新外國餐廳品牌的特許經營權	約1.2百萬港元（相等於約0.2百萬坡元）
開發更多的餐廳品牌及擴大我們的進駐區域	物色位置並以品牌「Masizzim」開設一間新餐廳及以品牌「After School」開設一間新餐廳	約7.1百萬港元（相等於約1.2百萬坡元）
透過擴充我們的人力提高經營效益	維持額外的人員成本 持續評估新聘人員的表現並根據我們的業務發展估計需要額外聘請的人員	約0.6百萬港元（相等於約0.1百萬坡元）

截至二零二零年三月三十一日止六個月

業務策略	實施計劃	所得款項用途
開發更多的餐廳品牌及擴大我們的進駐區域	物色位置並以品牌「NY Night Market」開設一間新餐廳及以將於截至二零一九年九月三十日止年度取得的一個新特許經營品牌開設一間新餐廳	約7.1百萬港元（相等於約1.2百萬坡元）

未來計劃及所得款項用途

業務策略	實施計劃	所得款項用途
加大我們的營銷力度	進行宣傳活動，如邀請韓國流行音樂明星光臨我們的餐廳	約1.2百萬港元（相等於約0.2百萬坡元）
透過擴充我們的人力提高經營效益	維持額外的人員成本 持續評估新聘人員的表現並根據我們的業務發展估計需要額外聘請的人員	約0.6百萬港元（相等於約0.1百萬坡元）

截至二零二零年九月三十日止六個月

業務策略	實施計劃	所得款項用途
透過擴充我們的人力提高經營效益	維持額外的人員成本 持續評估新聘人員的表現並根據我們的業務發展估計需要額外聘請的人員	約0.6百萬港元（相等於約0.1百萬坡元）

基準及假設

我們基於以下基準及假設制定實施計劃：

1. 本集團具備充裕財務資源應付未來計劃相關期間的計劃資本開支及業務發展需求；
2. 本招股章程所述我們的各項未來計劃的資金需求與董事估計的金額不會出現重大變動；
3. 與本集團有關的現行法律及法規或其他政府政策，或本集團經營所處的政治、經濟或市場狀況不會出現重大變動；

4. 本集團所取得的特許經營權、牌照、許可及資質的有效性不會出現重大變動；
5. 本集團活動適用的稅基或稅率不會出現重大變動；
6. 不會出現可能嚴重中斷本集團業務或營運的自然、政治或其他災難；及
7. 「風險因素」所載風險因素不會對本集團造成重大影響。

於香港上市的理由

我們相信全球（尤其是東南亞）投資者對香港股市的認可度較高，且潛在投資者認為於香港上市較為有利。我們相信於香港上市將在國際上（尤其是東南亞）提升我們的形象及知名度，透過傳播媒介使本集團的品牌為東南亞市場的新潛在特許經營商及零售客戶所知，以建立作為一間上市公司的正面品牌形象，及透過上市平台幫助我們從該等國家的競爭對手中脫穎而出，以提升財務實力，從而於必要時為我們的擴張提供資金。此外，根據證監會網站可得證券交易所市值計算的全球排名，於二零一八年三月底，按市值計算，聯交所榮膺全球第六大證券交易所、次於日本及上海的亞洲第三大證券交易所，董事相信於香港上市將具有較高的流動性及更大程度地面對更廣泛的分析及投資群體，從而使我們能更有效地豐富我們的股東基礎及於需要時就我們日後的業務擴展及增長進行籌資活動。進行股份發售的其他主要原因如下：

透過取得新特許經營品牌發展我們的業務

取得上市地位將鞏固我們的市場地位、提高我們的聲譽、信譽及公眾知名度。如「業務－主要策略」所載，我們業務策略的一環為取得受歡迎的知名外國餐廳的新特許經營品牌。就特許經營權與有關外國品牌擁有人進行聯絡時，上市地位將有助於宣傳本集團的公司形象，進而在與潛在特許權授予人磋商特許經營條款時提高我們的議價能力。作為上市實體，潛在特許權授予人將對我們的服務質素、財務實力及信譽，以及營運及財務資料的透明度更有信心。我們的董事認為，上市地位將會增加我們贏得該等受歡迎的知名品牌特許經營權的機會。我們的內部控制及企業管治常規於上市後亦有所提升。該等各項均有助提高競爭力並擴大我們的市場份額，促進我們的業務表現及增長。

開發更多的餐廳品牌及擴大我們的進駐區域

本集團旨在使用股份發售所得款項淨額於截至二零二零年九月三十日止期間開設六間新餐廳，暫定包括(i)於截至二零一九年三月三十一日止六個月，以品牌「Nipong Naepong」開設一間新餐廳及以品牌「NY Night Market」開設一間新餐廳；(ii)於截至二零一九年九月三十日止六個月，以品牌「Masizzim」開設一間新餐廳及以品牌「After School」開設一間新餐廳；及(iii)於截至二零二零年三月三十一日止六個月，以品牌「NY Night Market」開設一間新餐廳及以將取得的一個新特許經營品牌開設一間新餐廳。

根據我們近期開設及將予開設餐廳的經驗，各餐廳的平均資本支出約為0.2百萬坡元（相等於約1.2百萬港元），其中包括裝修約150,000坡元及購買傢俬、裝置及機器約70,000坡元，有關支出均預期將於新餐廳開業前不久產生。由於我們就一間新餐廳訂立租賃協議，業主通常要求我們支付(i)相等於約三至五個月的基本租金、服務費以及廣告及推廣成本總額的保證金，有關款項約為160,000坡元；(ii)提前一個月支付租金、服務費、廣告及推廣成本及相關商品及服務稅，有關款項約為36,000坡元；及(iii)於訂立租賃協議後，其他費用（包括印花稅、裝修按金、管理費及法定成本）約為10,000坡元。於新餐廳開始營運後，餐廳的主要營運成本包含（其中包括）租金及相關開支、餐廳員工成本，公用事業開支以及市場推廣及廣告開支，根據我們現有餐廳的經驗計算，我們估計有關款項合共約為每月55,000坡元，儘管有關成本或會根據餐廳規模及客流量而予以變動。為對各餐廳的起步階段提供支持，鑒於過往我們新加坡餐廳的投資回報期大致介於7至18個月，我們預留約0.2百萬坡元（相等於約1.2百萬港元）為各新開餐廳於其營運後的首六個月的租金開支提供資金。除租金開支外，我們計劃新餐廳的其他營運成本將由我們營運產生的內部資源撥資。

我們策略性地將現有餐廳設於新加坡中心商業區及毗鄰住宅或商業區的便利商場。為把握增長潛力及解決新加坡城市郊區化的挑戰，我們計劃在位於非傳統商業區的商場內開設新門店。我們計劃日後繼續執行於高客流量的商場內開設餐廳的策略。透過採納多品牌策略，我們憑藉為客戶提供不同來源、口味及喜好的食品，旨在贏得休閒餐飲業更多的市場份額。為實現這一目標，我們計劃開設具有特色菜品、視覺效果、氛圍、客戶、價格策略等的餐廳，能有別於我們現有的餐廳。我們開設具有五種不同品牌的六間餐廳的擴張計劃切合我們提高市場份額的目標。透過開設該等新餐廳，我們認為我們可以自規模經濟中獲益，如提高我們對供應商的議價能力，並享受批量採購折扣。

加大我們的營銷力度

我們認為休閒餐飲業競爭非常激烈，而加大營銷力度則是我們提高市場份額的一種方式。我們將繼續宣傳我們的品牌形象，維持我們在目標客戶中的品牌知名度。由於我們的品牌大部分為韓國休閒餐飲品牌，與韓國流行音樂、韓劇及韓國文化息息相關，根據CIC報告，更受海外客戶青睞。我們計劃進行宣傳活動，加強我們餐廳與韓國流行音樂文化的聯繫，如邀請韓國流行音樂明星光臨我們的餐廳以吸引熱愛韓國流行音樂、韓劇及韓國文化的客戶。

透過擴充我們的人力及升級我們的資訊科技系統提高經營效益

由於我們計劃擴大我們於新加坡的餐廳網絡及品牌組合，我們計劃動用股份發售所得款項淨額擴充我們的人力。我們計劃聘請兩名市場推廣人員宣傳我們品牌及餐廳的公眾知名度，以求與最新的市場趨勢齊頭並進。為有效管理我們擴大的餐飲連鎖店，我們亦計劃聘請一名營運及區域經理管理我們於新加坡的餐廳網絡，此外，為進一步發展我們的自有品牌，我們計劃聘請一名主廚為我們的自有品牌餐廳研發新菜餚及飲品，並從特許權授予人的菜單中為我們的特許經營品牌更好地挑選菜餚，以便我們能更好地迎合目標客戶的口味及喜好。

鑒於經營規模的預期增長，我們擬撥資升級當前資訊科技系統，尤其是銷售點系統、工資系統、數據存儲、網絡安全、會計系統及存貨管理系統，從而提升我們的整體營運效益。

提供額外集資途徑以擴展我們的業務

我們認為，上市地位在策略上對我們的長期增長極為重要，原因是此將為我們提供額外集資途徑，以應付擴展及其他發展需要。上市後，我們將可進入資本市場，為我們日後集資提供額外途徑，可透過發行股本及債務證券擴展業務。股本融資不會涉及經常性利息開支，而融資程序較洽商銀行借款簡單及快捷，特別是我們毋須依賴我們的控股股東就獲取銀行借款提供個人擔保來提供財政支援，令本集團能夠就市場狀況及商機作出迅速回應。此外，我們相信上市地位將有利我們以較優惠的條款獲取銀行融資作為擴張及應付營運資金需要之用。因此，上市將在集資方面為我們提供更大靈活性。