
未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們的業務策略及未來計劃的詳細描述，請參閱本文件「業務－業務策略」一節。

[編纂]

假設[編纂]並無獲行使及[編纂]為每股股份[編纂]（即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]至[編纂]的中位數），經扣除有關[編纂]的包銷費及估計開支後，[編纂][編纂]淨額（扣除[編纂][編纂]淨額）合共約為[編纂]（約[編纂]）。董事擬將[編纂][編纂]淨額用作以下用途：

[編纂]

未來計劃及[編纂]

[編纂]

未來計劃及[編纂]

[編纂]

未來計劃及[編纂]

[編纂]

未來計劃及[編纂]

[編纂]

未來計劃及[編纂]

倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的上限（即每股股份[編纂]），及假設[編纂]並無獲行使，我們自[編纂]收取的[編纂]淨額將增加約[編纂]（約[編纂]）。我們擬按比例將額外[編纂]淨額作上述用途。倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的下限（即每股股份[編纂]），及假設[編纂]並無獲行使，我們自[編纂]收取的[編纂]淨額將減少約[編纂]（約[編纂]）。我們擬按比例調減作上述用途的[編纂]淨額。

倘[編纂]獲悉數行使，我們估計我們將收取額外[編纂]淨額約[編纂]（約[編纂]）（假設[編纂]為每股股份[編纂]，即本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數）。倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的上限，於[編纂]獲悉數行使後的估計額外[編纂]淨額將約為[編纂]（約[編纂]）。倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的下限，於[編纂]獲悉數行使後的估計額外[編纂]淨額將約為[編纂]（約[編纂]）。倘[編纂]獲悉數行使，我們擬按上文所述比例將額外[編纂]淨額作上述用途。

倘[編纂]淨額並未即時作上述用途及以適用法律及規例容許者為限，我們擬將[編纂]淨額作為短期活期存款存入新加坡或香港的認可金融機構及／或持牌銀行。

倘上述[編纂][編纂]有任何重大變動，我們將刊發公告。

於聯交所上市的理由

執行董事認為，股份於聯交所上市使我們能夠在上市時及其後在資本市場籌集資金，從而促進我們業務策略的實施。目前，本集團依賴其內部資金、其經營活動所得現金及銀行借款支持現有業務營運。我們認為，[編纂][編纂]淨額對實施需要大量額外財務資源投入的未來計劃乃屬必要。執行董事認為，整體而言，本集團及股東將從上市中獲益，原因如下：

(i) 上市[編纂]可令我們進一步擴大我們於休閒食品行業的市場地位

我們於休閒食品行業（尤其是堅果生產方面）擁有逾50年經驗。我們的業務已從一家合夥企業發展為現時的公司集團。多年來，我們已擴展我們的生產設施及產品以滿足客戶的持續要求。我們的執行董事為於一九六六年首次註冊Tai Sun (Lim Kee) Co為合夥企業之第二代及第三代創辦人。

未來計劃及[編纂]

截至二零一七年十二月三十一日止三個年度，我們的收益相對穩定，介乎50.0百萬新加坡元至60.0百萬新加坡元。董事認為，收益並無較高增長的可能，乃主要由於(i)可滿足消費者口味及喜好變化的現有產品範圍有限；及(ii)由於我們無法滿足現有客戶需求且須重新安排船運，故我們接受臨時或不定期的高質量訂單受到阻礙，尤其是在年內節日季前若干月份，我們的生產設施全部用於滿足銷售需求。例如，於二零一八年十一月，我們為價值至少為230,000美元的6,000箱產品重新安排船運。向現有客戶付運延遲亦導致我們無法於年內旺季時把握市場需求。

根據Ipsos報告，薯片作為新加坡鹹味休閒食品市場中的最大品類，約佔鹹味休閒食品分部總市場收益的49.6%。來自堅果及果核品類的收益緊隨其後，約佔鹹味休閒食品分部總市場收益的31.2%。於二零一八年後，薯片、堅果及果核品類預計將成為增長最快的品類，由此，有關品類預計將於二零一八年至二零二二年分別按約6.23%及6.21%的複合年增長率增長。

於馬來西亞市場，馬鈴薯類休閒食品或薯片約佔鹹味休閒食品市場份額的22.8%。來自堅果及果核品類的收益緊隨其後，約佔馬來西亞鹹味休閒食品分部總市場收益的19.7%。據Ipsos預計，薯片、堅果及果核品類於二零一八年至二零二二年將分別按約11.0%及13.0%的複合年增長率增長。

於中國市場，自二零一一年至二零一六年，鹹味休閒食品分部（包括堅果及果核以及薯片）按約12.7%的複合年增長率增長。到二零一七年底，鹹味休閒食品的市值估計約為人民幣999億元，較二零一六年同比增長接近16%。Ipsos預期，自二零一八年至二零二二年，中國鹹味休閒食品分部將按約19.4%的複合年增長率增長。鑑於截至二零一七年十二月三十一日止三個年度及截至二零一八年六月三十日止六個月，我們向中國（包括香港）消費者作出的銷售分別達約4.5百萬新加坡元、5.4百萬新加坡元、4.6百萬新加坡元及1.9百萬新加坡元，我們認為中國（包括香港）尚有大量市場空間可供我們進入。

我們的成功建立在向客戶提供優質休閒食品的傳統上。在此傳統上，我們的執行董事及第三屆管理層知悉，為加強我們於休閒食品行業的市場地位及確保業務持續性，產品多樣化及市場擴張至關重要。根據Ipsos報告，鑑於對鹹味休閒食品（包括堅果、馬鈴薯片及玉米片）需求的潛在增長，我們擬透過(i)[編纂]；及(ii)[編纂]，以拓展及鞏固我們於休閒食品行業的市場地位，從而實現未來較高增長。進一步詳情，請參閱本文件「業務－業務策略」一節。

我們認為公開上市可確保我們的長期資金需求及提升我們的市場關注度，而此兩個方面對我們未來擴張及成功均至關重要。縱觀本集團的悠久歷史，執行董事認為上市乃我們企業歷史上的里程碑及將大幅提升本集團的地位。此外，透過上市程序及遵守適用於上市公司的規則及規例，我們已改善運營及財務報告架構，此舉加強了我們的基礎，且被視為有益及有助於本集團及業務的健康增長及長遠持續發展。

未來計劃及[編纂]

假設[編纂]並無獲行使及[編纂]為每股股份[編纂]（即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]至[編纂]的中位數），經扣除有關[編纂]的[編纂]後，[編纂][編纂]淨額（扣除[編纂][編纂]淨額）合共約為[編纂]（約[編纂]）將主要用於實現上述業務策略。我們擬利用[編纂]淨額連同債務融資以[編纂]。我們亦擬[編纂]以配合業務擴張。此外，我們計劃[編纂]。另外，我們計劃[編纂]。有關[編纂]的進一步詳情，請參閱本節「[編纂]」一段。

因此，鑑於(i)我們於休閒食品行業擁有逾50年經驗；(ii)本集團由創始人至現時第三代管理層的管理持續性；(iii)我們於往績記錄期間的收益相對穩定；及(iv)透過上市，我們能取得實施業務策略的長期資金需求以達致更高的增長及通過加強及提升我們於休閒食品行業的市場地位增加我們的市場曝光度，執行董事認為我們的業務能實現可持續發展。

(ii) 其他債務融資選擇

我們已就業務擴張評估以上市及債務融資形式的股權融資的各種因素，並經考慮下列因素後決定繼續上市：

- (a) 於二零一八年六月三十日，我們的銀行結餘及現金約為1.9百萬新加坡元，少於我們的銀行及其他借款的流動部分約2.5百萬新加坡元及貿易及其他應付款項約3.5百萬新加坡元。我們需要估計最低月營運資金約3.5百萬新加坡元，主要用於履行我們對供應商的義務，支付員工薪金，償還借款及向監管機構支付稅項。我們通常授予客戶自發票日期起計為期30至60天的信貸期，而供應商授出的信貸期一般介乎裝運後1星期至30天。部分供應商亦要求我們下達採購訂單時支付按金或預付款。鑒於現金流入與流出期不一致可能對我們的流動資金狀況造成影響，執行董事認為，本集團應至少保留銀行結餘及現金約1.5百萬新加坡元以履行我們對供應商及短期債權人的義務，從而與供應商保持良好關係及確保對生產堅果及薯片產品至關重要的原材料供應不會中斷，因此，不足以為業務擴張提供資金；

未來計劃及[編纂]

- (b) 儘管我們呈報截至二零一七年十二月三十一日止年度的經營活動所得現金淨額為約7.3百萬新加坡元，該等現金將分配於購買物業、廠房及設備（基於截至二零一七年十二月三十一日止三個年度就該用途的現金流出平均為每年約1.5百萬新加坡元）以替換及／或維護設備及機器以及償還銀行及其他借款（基於截至二零一七年十二月三十一日止三個年度就該用途的現金流出平均為每年約2.1百萬新加坡元）以支持當前業務運營。餘下經營活動所得現金淨額約[編纂]不足以撥付我們的擴張計劃，且其將需要約[編纂]累計所需現金（不可預見情況除外）。此外，擴張計劃設備及機器均自海外採購，在運營前將花費約一年時間進行接收、安裝、校正及測試。鑒於前置期較長，執行董事認為，倘我們以內部產生資金為擴張計劃撥資，我們可能無法把握堅果、馬鈴薯片及玉米片的當前市場增長；
- (c) 債務融資可能使我們受限於各種契諾，該等契諾可能限制我們支付股息或獲得額外融資的能力。此外，我們的現有銀行融資（主要包括銀行透支及貿易融資）就我們的營運資金而言一般為短期性質，無法滿足我們進行業務擴張以增加產品範圍及市場範圍的長期資本需求。再者，未來不確定的利率變動亦可能使本集團面臨借貸成本上升的風險，其可能對我們的財務表現及流動資金造成不利影響。於新加坡，最優惠利率已自二零一七年一月的約5.28%增加至二零一八年七月的約5.33%。在馬來西亞，基準貸款利率已自二零一七年一月的約6.66%增加至二零一八年七月的約6.91%。於二零一八年六月三十日，我們的浮息銀行借款實際年利率介乎3.40%至5.26%；及
- (d) 相反，透過股權融資所籌集的資金乃可靠的資金來源，無利息開支及期限，且可用於執行董事就本集團之利益釐定的該等用途。

我們力求維持可使我們持續經營、實現股東回報最大化及支持業務擴張計劃的資本架構，其資產負債比率不超過[編纂]。鑒於債務契據可能限制我們派付股息及取得額外融資能力及現時的利息上升趨勢，執行董事認為資產負債比率過高將對我們的財務業績造成不利影響及限制我們取得進一步融資以支持業務營運及發展的能力。

此外，銀行表明可授予我們的機械貸款限額約為[編纂]（相當於[編纂]），僅為擴張計劃所需總設備及機械成本約[編纂]的約[編纂]。

未來計劃及[編纂]

於香港上市的理由

我們已評估多個上市場所，包括新加坡及馬來西亞，並認為香港為本集團最合適的上市場所，考慮因素如下：

(a) 聯交所的聲譽、整體規模及股票交投

香港為主要國際金融中心之一，具有吸引多元化及全球的投資者的成熟基礎設施，可提供流通量更高的市場及更活躍的二級市場。截至二零一七年十二月三十一日止年度，香港的股票日均成交量分別約為882億港元（153億新加坡元），而其區域競爭者新加坡及馬來西亞的股票日均成交量分別為約69億港元（12億新加坡元）及47億港元（25億馬來西亞林吉特）。與其區域競爭者相比，鑒於香港作為國際金融中心的聲譽及具有活躍的交易活動，我們認為：(i) 香港聯交所具有較高流通量及更多接觸各類分析師及投資社群的機會，使本集團得以進入香港的資本市場，以便為未來的擴張及企業融資演習提供成本有效的融資；及(ii) 透過於香港上市提升企業形象，有助於我們的客戶擴展。

(b) 香港的地位

香港的地理位置得天獨厚，是連接中國與國際市場的重要通道。互聯互通機制為鏈接中國與世界提供便利及有效的跨境市場渠道。在聯交所上市使我們更貼近中國市場。鑒於我們擁有逾50年的堅果及薯片生產、包裝及銷售經驗，以及根據Ipsos報告，就休閒食品行業總市值而言於新加坡排名第二，我們認為我們於新加坡的品牌知名度較高。由於新加坡消費者市場較小，我們擬透過提高於其他海外市場的市場份額進行業務擴張，尤其是在中國（方式為透過支持於中國市場分銷我們產品的分銷商所進行的營銷活動）。執行董事了解，除了在上海、北京及成都等地參與當地展覽會及交易會，透過淘寶及京東等渠道擴大線上銷售以及透過微信平台進行品牌推廣，我們的分銷商計劃在中國設立銷售及分銷辦事處，僱用銷售及營銷僱員小組，專門營銷堅果及薯片產品。本集團將在銷售及營銷方面為分銷商提供廣告及推廣支持，惟以分銷商協議中規定的指定金額為限且有關款項部分將由[編纂]淨額撥付。鑒於中國消費者日益增長的消費能力，我們認為，在香港上市可為我們的產品提供其他宣傳平台選擇、增強我們的信譽及提升於終端消費者中的知名度，從而大幅提高銷售（尤其於中國市場）。因此，聯交所乃我們選擇爭取中國國際化相關機會的夥伴。其亦擁有多元化及強勁的二級市場，可確保提供拓寬我們資本基礎的長期資金，以滿足未來發展需求，尤其是我們擴展至中國市場的市場滲透計劃。

執行董事確認，除是次上市外，並無申請於任何其他證券交易所上市。董事已確認，盡彼等所知及所信，倘我們申請於新加坡交易所有限公司凱利板或馬來西亞證券交易所主板上市，不存在任何阻礙。