

概 要

概 覽

我們是一個餐飲集團，以旗下品牌**士林台灣小吃**®供應台灣小吃飲品。

我們的歷史可追溯至二零零三年，當時我們的主席、執行董事兼控股股東Tay先生與我們的行政總裁、執行董事兼控股股東黃先生共同創辦了STSS Company，冀在新加坡快餐行業引入正宗台灣菜式。我們於二零零三年十一月首次在新加坡開設期間限定店，經過多年營運，我們於最後實際可行日期已成功發展228間士林專賣店及堂食店，我們的足跡遍及國際，跨越新加坡、馬來西亞、印尼及美國等地。此外，於最後實際可行日期，我們分別就開設汶萊及埃及特許經營專賣店／堂食店訂立特許經營協議。

於二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九財政年度，我們的收入分別約為15,700,000坡元、18,600,000坡元及21,300,000坡元，而我們的純利分別約為3,100,000坡元、3,100,000坡元及2,300,000坡元。

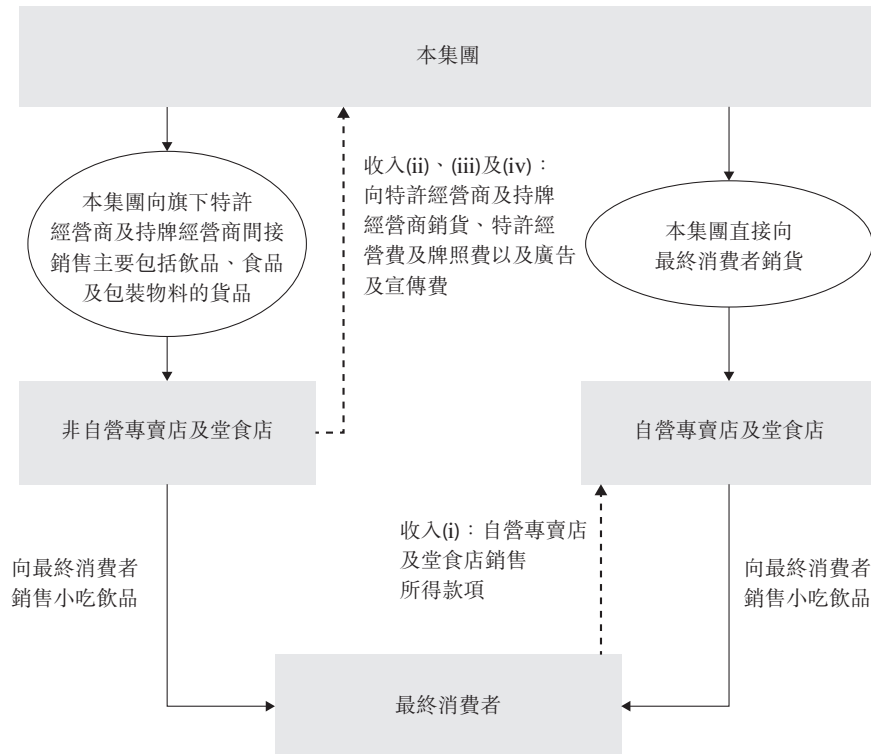
業務模式

我們採用兩個基本模式經營旗下品牌**士林台灣小吃**®的士林專賣店及堂食店，(i)自營模式；及(ii)特許經營及牌照模式。我們擁有、管理及經營自營專賣店及堂食店，保留任何由自營專賣店及堂食店產生的經營溢利。我們須獨力承擔開設所有自營專賣店及堂食店的全部資本支出及一切所需恆常經營開支。相對自營專賣店及堂食店，非自營專賣店及堂食店由獨立第三方根據特許經營或牌照安排擁有、管理及經營，而本集團提供技術及營運支援，包括培訓、營運手冊、接觸我們的供應及分銷網絡，以及在廣告及宣傳方面的協助。旗下特許經營商及持牌經營商僅須獨力承擔有關非自營專賣店及堂食店的所有資本支出及所需恆常經營開支。

我們的收入源自於自營專賣店及堂食店向最終客戶出售小吃飲品。特許經營／牌照營運收入的來源包括(i)向特許經營商及持牌經營商銷售主要包括飲品、食品及包裝

概 要

物料的貨品的收入；(ii)特許經營費及牌照費；及(iii)新加坡及西馬特許經營商支付的廣告及宣傳費。下圖揭示我們的業務模式：



下表列示我們於往績期內按業務模式及地理區域劃分的收入明細：

	二零一七財政年度		二零一八財政年度		二零一九財政年度	
	收入 千坡元	佔總收入 百分比 %	收入 千坡元	佔總收入 百分比 %	收入 千坡元	佔總收入 百分比 %
自營專賣店及堂食店的銷售額						
新加坡	5,454	34.7	6,377	34.3	6,912	32.4
西馬	1,461	9.2	2,219	12.0	3,594	16.9
	<u>6,915</u>	<u>43.9</u>	<u>8,596</u>	<u>46.3</u>	<u>10,506</u>	<u>49.3</u>
向特許經營商／持牌經營商銷貨						
新加坡	308	2.0	240	1.3	249	1.2
馬來西亞	4,321	27.6	5,121	27.6	5,520	25.9
印尼	1,972	12.5	1,961	10.5	2,353	11.0
美國	126	0.8	328	1.8	261	1.2
其他(附註)	5	—	—	—	—	—
	<u>6,732</u>	<u>42.9</u>	<u>7,650</u>	<u>41.2</u>	<u>8,383</u>	<u>39.3</u>

概 要

	二零一七財政年度		二零一八財政年度		二零一九財政年度	
	收入 千坡元	佔總收入 百分比 %	收入 千坡元	佔總收入 百分比 %	收入 千坡元	佔總收入 百分比 %
特許經營費及牌照費						
新加坡	165	1.0	128	0.7	84	0.4
馬來西亞	594	3.8	626	3.3	732	3.4
印尼	924	5.9	1,052	5.7	1,128	5.3
美國	69	0.4	94	0.5	102	0.5
其他(附註)	38	0.2	23	0.1	14	0.1
	<u>1,790</u>	<u>11.3</u>	<u>1,923</u>	<u>10.3</u>	<u>2,060</u>	<u>9.7</u>
廣告及宣傳費						
新加坡	70	0.4	67	0.4	193	0.9
西馬	228	1.5	345	1.8	183	0.8
	<u>298</u>	<u>1.9</u>	<u>412</u>	<u>2.2</u>	<u>376</u>	<u>1.7</u>
合計	<u>15,735</u>	<u>100.0</u>	<u>18,581</u>	<u>100.0</u>	<u>21,325</u>	<u>100.0</u>

附註：其他主要包括(i)於二零一七財政年度向STSS Concepts (HK) Limited銷貨，該公司已於二零一六年六月終止其業務；及(ii)於二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九財政年度來自汶萊特許經營商的前期特許經營費，有關特許經營協議乃於二零一六年七月訂立，惟截至最後實際可行日期並無開設任何專賣店／堂食店。

於往績期內，於二零一七財政年度至二零一八財政年度，向新加坡特許經營商銷貨下跌與新加坡自營專賣店及堂食店的銷售上升，主要由於(i)先後在二零一六年六月、二零一七年五月及二零一七年七月接管三間由特許經營商擁有的非自營專賣店，改以自營專賣店形式經營；及(ii)新開設兩間自營專賣店及堂食店。

一間香港士林專賣店於二零一七財政年度結業。香港士林專賣店結業乃由於我們認為宣傳及廣告不足，無法讓市場認識我們品牌，故其表現不佳所致。

士林專賣店及堂食店網絡

所有士林專賣店及堂食店均分為專賣店或堂食店。專賣店指外賣店，通常以專櫃形式經營，主要設有前檯櫃位和廚房，不設座位，而堂食店則指設有座位的自助式食肆。

於最後實際可行日期，旗下228間士林專賣店及堂食店包括(i) 15間在新加坡的自營專賣店；(ii)14間在西馬的自營堂食店；(iii) 2間在新加坡的特許經營專賣店；(iv) 3間在新加坡的特許經營堂食店；(v) 3間在西馬的特許經營專賣店；(vi) 62間在西馬的特許經營堂食店；(vii) 1間在東馬的特許經營專賣店；(viii) 2間在東馬的特許經營堂食店；(ix) 20間在印尼的附屬持牌經營專賣店；(x) 101間在印尼的附屬持牌經營堂食店；(xi) 3間在北加州的特許經營堂食店；及(xii) 2間在北加州的附屬特許經營堂食店。

概 要

考慮到經過多年經營，我們已建立完善本地業務及市場知識，我們的自營專賣店及堂食店全部只在新加坡及西馬開立，並將繼續於該地開業。鑑於西馬地域廣闊，人口眾多，我們一直及將繼續通過經營自營堂食店及透過特許經營權於西馬擴大旗下網絡。經計及(其中包括)我們經營所在當地市場與新加坡及西馬市場之間在人口分佈、當地喜好、定價策略、與當地市場參與者(例如業主、當地供應商及物流供應商)聯繫方面的差異，我們將繼續依賴特許經營/牌照模式(例如東馬總特許經營權、北加州總特許經營權、印尼總牌照及埃及總特許經營權)作為擴大國際業務的主要方法。根據Frost & Sullivan報告，馬來西亞及新加坡的士林專賣店及堂食店產生的銷售額佔各國於二零一八年的快餐市場交易總額分別約0.9%及0.6%。

自營專賣店及堂食店

於最後實際可行日期，我們在新加坡經營15間自營專賣店及在西馬經營14間自營堂食店。

於二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九財政年度，旗下自營專賣店及堂食店的總銷售額分別約為6,900,000坡元、8,600,000坡元及10,500,000坡元，分別佔個別財政年度的總收入約43.9%、46.3%及49.3%。

下表列載旗下自營專賣店及堂食店於往績期內的經營溢利(即專賣店銷售減食品及飲料成本、包裝物料成本、租金開支及專賣店員工成本)及利潤率，以及收支平衡期及投資回本期(概約至最接近整數)的比較：

新加坡

自營專賣店/堂食店	二零一七財政年度		二零一八財政年度		二零一九財政年度		收支 平衡期 (附註11) (月)	投資 回本期 (附註11) (月)
	經營溢利	經營 利潤率	經營溢利	經營 利潤率	經營溢利	經營 利潤率		
	千坡元		千坡元		千坡元			
自營專賣店B(附註1)	46	15.6%	17	6.5%	41	15.5%	不適用	不適用
自營專賣店C(附註2)	(14)	(19.8%)	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用
自營專賣店D	107	21.4%	129	25.8%	185	34.1%	不適用	不適用
自營專賣店E(附註3)	72	16.9%	68	17.6%	54	13.9%	不適用	不適用
自營專賣店F(附註4)	35	25.4%	125	25.8%	126	24.3%	不適用	不適用
自營專賣店G(附註5)	320	39.1%	289	39.2%	216	36.4%	不適用	不適用
自營專賣店H(附註5)	375	36.7%	336	35.4%	363	39.1%	不適用	不適用
自營專賣店I(附註6)	81	16.6%	41	20.8%	不適用	不適用	不適用	不適用
自營專賣店J	110	19.5%	148	26.8%	146	25.9%	不適用	不適用
自營專賣店K(附註7)	171	32.9%	159	26.5%	230	36.9%	1	1
自營專賣店L(附註7及9)	126	28.6%	256	34.1%	333	40.5%	1	3
自營專賣店M(附註8及9)	不適用	不適用	12	7.2%	10	4.7%	1	尚未達致
自營專賣店N(附註8)	不適用	不適用	32	12.8%	72	19.8%	2	4
自營專賣店O(附註8及10)	不適用	不適用	16	7.8%	42	16.3%	2	16

概 要

附註：

- (1) 與二零一七財政年度相比，自營專賣店B於二零一八財政年度錄得的經營溢利減少，主要由於鄰近時尚商場的競爭令顧客數目減少所致，但其後於二零一九財政年度因我們得以按較低租金水平磋商而回升至接近二零一七財政年度的水平。
- (2) 自營專賣店C於二零一六年八月結業。
- (3) 自營專賣店E於二零一八財政年度及二零一九財政年度錄得的經營溢利減少，主要由於鄰近開設的地區樞紐可能吸引更多顧客，導致該專賣店所位處商場的顧客流量減少，令顧客數目減少所致。
- (4) 與二零一八財政年度及二零一九財政年度相比，自營專賣店F於二零一七財政年度錄得的經營溢利相對較低，主要由於二零一六年六月至二零一七年六月前後因該專賣店所位處購物商場進行翻新而暫停營業，令二零一七財政年度的經營日數減少所致。
- (5) 與其他專賣店相比，自營專賣店G及自營專賣店H錄得較高經營溢利及經營毛利，主要由於有關專賣店位於新加坡人口稠密地區及鄰近交通樞紐，令顧客數目較高，因此產生較高平均每日收入以支付專賣店的固定成本，包括租金開支，導致相關專賣店租金開支佔總收入百分比相對較低。自營專賣店G於二零一八財政年度及二零一九財政年度錄得的經營溢利減少，主要由於專賣店所在於二零零七年開業的購物商場裝修殘舊，令顧客流量減少所致。該購物商場其後於二零一八年五月至六月關閉進行翻新，令自營專賣店G於二零一九財政年度的經營日數減少。
- (6) 自營專賣店I於二零一七年九月結業，原因為業主不再於租賃協議屆滿時續租。
- (7) 自營專賣店K及自營專賣店L於二零一七財政年度開業。
- (8) 自營專賣店M、自營專賣店N及自營專賣店O於二零一八財政年度開業。
- (9) 自營專賣店M的經營毛利由二零一八財政年度約7.2%減至二零一九財政年度約4.7%。董事認為，有關減少主要由於附近顧客流量減少導致平均每日交易宗數由二零一八財政年度的112宗減至二零一九財政年度的93宗。自營專賣店M於最後實際可行日期仍未達致投資回本，原因是其所產生投資成本較自營專賣店K及N為高，該等專賣店乃於往績期內從特許經營商手上接管，當中本集團僅支付象徵式金額收購當時現有裝修及設備，而自營專賣店M乃本集團新開設的專賣店，故產生較高投資成本，包括裝修及設備成本。自營專賣店L乃由本集團新開設，惟其得以達致相對較短的投資回報期，主要由於自營專賣店L位於新加坡人口稠密地區以致其平均每日交易宗數相對較高，因此自營專賣店L於往績期內交易宗數有所增加，導致往績期的經營溢利及經營溢利率上升。
- (10) 自營專賣店O乃於二零一七年五月從特許經營商接管。由於附近顧客流量低，該專賣店的投資回本期較其他於往績期內開設的自營專賣店為長。
- (11) 僅指於往績期內開業的自營專賣店。

概 要

西馬

自營堂食店	二零一七財政年度		二零一八財政年度		二零一九財政年度		收支 平衡期 (附註9) (月)	投資 回本期 (附註9) (月)
	經營溢利	經營 利潤率	經營溢利	經營 利潤率	經營溢利	經營 利潤率		
	千坡元		千坡元		千坡元			
自營堂食店A(附註1)	57	14.7%	100	23.4%	135	28.9%	不適用	不適用
自營堂食店B	14	14.9%	12	14.1%	20	20.5%	不適用	不適用
自營堂食店C	124	34.5%	122	31.4%	142	32.6%	不適用	不適用
自營堂食店D	59	30.0%	45	23.6%	54	25.6%	不適用	不適用
自營堂食店E(附註2)	155	36.7%	127	30.5%	103	24.6%	不適用	不適用
自營堂食店F(附註3)	—	—	73	25.3%	76	21.9%	2	7
自營堂食店G(附註3)	—	—	12	13.7%	39	15.4%	2	3
自營堂食店H(附註3及4)	—	—	5	4.4%	49	17.6%	2	13
自營堂食店I(附註3)	—	—	7	6.8%	33	18.0%	2	4
自營堂食店J(附註3及5)	—	—	1	2.2%	59	34.8%	2	16
自營堂食店K(附註3及6)	—	—	7	8.0%	49	21.5%	2	16
自營堂食店L(附註7)	—	—	—	—	26	19.4%	1	12
自營堂食店M(附註8)	—	—	—	—	22	23.6%	2	尚未達致

附註：

- (1) 與二零一八財政年度及二零一九財政年度相比，自營堂食店A於二零一七財政年度錄得的經營溢利相對較低，主要由於二零一六年九月及十月進行翻新而暫停營業。
- (2) 自營堂食店E於二零一八財政年度及二零一九財政年度錄得的經營溢利減少，主要由於自營堂食店E裝修殘舊，令平均每日交易宗數由二零一七財政年度的284宗減少至二零一八財政年度的255宗。自營堂食店E其後於二零一八年四月翻新，導致二零一九財政年度經營日數減少。
- (3) 自營堂食店F、自營堂食店G、自營堂食店H、自營堂食店I、自營堂食店J及自營堂食店K於二零一八財政年度開業。
- (4) 自營堂食店H因我們自特許經營商接管堂食店時更換損壞設備及殘舊裝修而產生重大投資成本，因而錄得較長投資回本期。
- (5) 自營堂食店J錄得較長投資回本期，此乃由於其投資成本較自營堂食店F、G及I為高，該等堂食店乃從特許經營商手上接管，當中本集團僅支付象徵式金額收購當時現有裝修及設備，而自營專賣店J乃本集團新開設的堂食店，故產生較高投資成本，包括裝修及設備成本。
- (6) 自營堂食店K因我們自特許經營商接管專賣店時業主為我們重新分配新地點，故須重新進行翻新及投入設備而產生重大投資成本，因而錄得較長投資回本期。
- (7) 我們於二零一九財政年度自特許經營商接管自營堂食店L。自營堂食店L因我們自特許經營商接管堂食店時更換損壞設備及殘舊裝修而產生重大投資成本，因而錄得較長投資回本期。
- (8) 自營堂食店M乃由本集團於二零一九財政年度開設。該店於最後實際可行日期仍未達致投資回本，原因是此乃本集團新開設的堂食店及我們產生較高投資成本。
- (9) 僅指於往績期內開業的自營堂食店。

概 要

於最後實際可行日期，(i)在往績期內開業或接管的5間新加坡自營專賣店中，4間自營專賣店已達致投資回本，投資回本期介乎1至16個月；及(ii)在往績期內開業或接管的8間西馬自營堂食店中，7間自營堂食店已達致投資回本，投資回本期介乎3至16個月。本集團所開設新專賣店及堂食店的投資回本期一般較我們自特許經營商接管的專賣店及堂食店的投資回本期更長，原因是全新專賣店及堂食店的裝修及設備產生較高投資成本。根據Frost & Sullivan報告，新加坡及西馬的自營專賣店及堂食店投資回本期較快餐業的平均數(於二零一八年，新加坡介乎25至33個月而馬來西亞介乎18至36個月)為短。

於最後實際可行日期，(i)在往績期內開業或接管的5間新加坡自營專賣店已全部達致收支平衡，收支平衡期介乎1至2個月；及(ii)在往績期內開業或接管的8間西馬自營堂食店已全部達致收支平衡，收支平衡期介乎1至2個月。根據Frost & Sullivan報告，新加坡及西馬的自營專賣店及堂食店收支平衡期與快餐業的平均數(於二零一八年，新加坡及馬來西亞均介乎兩至三個月)一致。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務—營運表現—投資回本及收支平衡」一節。

下表載列於往績期內新加坡自營專賣店的同店收入詳情：

	二零一七 財政年度	二零一八 財政年度	二零一八 財政年度	二零一九 財政年度
於往績期前開業的現有店舖				
同店數目 ⁽¹⁾		5		4
同店平均每日收入(坡元) ⁽²⁾	8,846	8,290	6,250	6,352
同店收入增長 ^(%)		-6.3%		1.6%
於往績期內開業的新店				
同店數目 ⁽¹⁾		零		2
同店平均每日收入(坡元) ⁽²⁾	—	—	3,732	3,976
同店收入增長 ^(%)		—		6.5%

(1) 包括於二零一七財政年度及二零一八財政年度以及二零一八財政年度及二零一九財政年度全年營業(不包括於若干公眾假期關門)的新加坡自營專賣店，惟不包括當中任何一年或兩年並無全年業績的店舖。

(2) 指同店於所示年度的平均每日收入總額。

概 要

下表載列於往績期內西馬自營堂食店的同店收入詳情：

	二零一七 財政年度	二零一八 財政年度	二零一八 財政年度	二零一九 財政年度
於往績期前開業的現有店舖				
同店數目 ⁽¹⁾	4		4	
同店平均每日收入(坡元) ⁽²⁾	2,953	2,972	3,002	3,383
同店收入增長(%)	0.6%		12.7%	
於往績期內開業的新店				
同店數目 ⁽¹⁾	零		5	
同店平均每日收入(坡元) ⁽²⁾	—	—	3,295	3,299
同店收入增長(%)	—		0.1%	

(1) 包括於二零一七財政年度及二零一八財政年度以及二零一八財政年度及二零一九財政年度全年營業(不包括於若干公眾假期關門)的西馬自營堂食店，惟不包括當中任何一年或兩年並無全年業績的店舖。

(2) 指同店於所示年度的平均每日收入總額。

非自營專賣店及堂食店

於最後實際可行日期，旗下特許經營／牌照模式包括(i)單一單位特許經營權；(ii)多元單位特許經營權；(iii)總特許經營權；及(iv)總牌照。單一單位特許經營權指開設單一士林專賣店及堂食店的權利。多元單位特許經營權指開設多間士林專賣店及／或堂食店的權利。總特許經營權指於指定地區開設及經營以及授出附屬特許經營權以享有權利開設及經營士林專賣店及／或堂食店的權利。總牌照指於指定地區使用及授出附屬牌照以享有權利使用我們的知識產權的權利。於最後實際可行日期，我們已授出北加州總特許經營權、東馬總特許經營權、印尼總牌照及埃及總特許經營權。於二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九財政年度，來自旗下特許經營／牌照模式的收入分別約為8,800,000坡元、10,000,000坡元及10,800,000坡元，分別佔總收入約56.1%、53.7%及50.7%。

於往績期內，2間在新加坡的非自營專賣店因相關特許經營商的個人原因而關閉，另外1間非自營專賣店因相關特許經營商認為該店表現未如理想而關閉。然而，我們相信，該等非自營專賣店在商業上及財務上屬可行，營運有利可圖，故本集團接手經營有關專賣店，令其成為自營專賣店。

於往績期內，2間在馬來西亞的非自營堂食店因相關特許經營商的個人原因而關閉、2間非自營堂食店因相關租約屆滿而關閉、1間非自營堂食店因營運協議屆滿而關閉及1間非自營堂食店因有關非自營堂食店所位處商場進行重組而關閉。我們接手經營該等非自營堂食店，原因為我們相信其在商業上及財務上屬可行，營運有利可圖。

概 要

士林專賣店及堂食店網絡的過往變動

下表列載於新加坡、馬來西亞、印尼及美國的士林專賣店及堂食店於往績期內及直至最後實際可行日期的變動概要：

	二零一七 財政年度	二零一八 財政年度	二零一九 財政年度	往績期後 及直至 最後實際 可行日期
年／期初				
自營	14	15	23	25
非自營	142	143	159	175
年／期內開業				
自營	2	9	2	4
非自營	16	28	25	25
年／期內結業				
自營	1	1	—	—
非自營	15	12	9	1
年／期末				
自營	15	23	25	29
非自營	143	159	175	199

於往績期內及直至最後實際可行日期，於新加坡及西馬開設自營專賣店及堂食店旨在擴大我們在地區的市場佔有率，其中亦包括從特許經營商手上接管非自營專賣店及堂食店。於往績期內及直至最後實際可行日期，新加坡、馬來西亞、印尼及美國所增設的非自營專賣店及堂食店為旗下特許經營商、持牌經營商、其附屬特許經營商及／或其附屬持牌經營商新開設非自營專賣店及堂食店的成果。特別是，考慮到於二零一七財政年度開設的自營專賣店／堂食店的表現令人滿意，我們於二零一八財政年度開設更多自營專賣店／堂食店。鑑於二零一八年馬來西亞大選及當屆政府在連續執政61年後下台帶來政治不穩，加上廢除商品服務稅而採納銷售服務稅等稅制轉變，我們於二零一九財政年度保守地減緩在西馬開設新自營專賣店／堂食店，導致二零一九財政年度新開設店舖減少。此外，我們優先考慮[編纂]的人力資源，希望利用此平台作為我們業務擴展的踏腳石，因此，我們在以有限人力資源開拓新市場及物色市場機會時保持謹慎態度。與二零一八財政年度及二零一九財政年度開設非自營專賣店／堂食店相比，於二零一七財政年度開設非自營專賣店／堂食店的數目較少，主要由於二零一七財政年度在馬來西亞及印尼開設非自營專賣店／堂食店的速度放緩。

於二零一七財政年度，自營專賣店C於二零一六年八月租賃協議屆滿時結業，原因為董事因其經營表現而決定不再續租。於二零一八財政年度，自營專賣店I於二零一七年九月結業，原因為業主不再於租賃協議屆滿時續租。

概 要

於往績期內及直至最後實際可行日期，旗下特許經營商、持牌經營商及／或其附屬特許經營商／附屬持牌經營商基於不同理由關閉位於新加坡、馬來西亞及印尼的非自營專賣店及堂食店，包括特許經營協議、附屬特許經營協議或附屬牌照協議屆滿、表現未如理想及其他個人原因。

有關詳細分析，請參閱本文件「業務 — 士林專賣店及堂食店網絡 — 於往績期內及直至最後實際可行日期新開業及結業」一節。

產品

我們以旗下品牌**士林台灣小吃**®供應全線產品。於最後實際可行日期，主打菜單包含八款小吃產品和四款飲料產品。於往績期內，我們的小吃產品包括超大雞排、蚵仔麵線、甘梅地瓜、甜不辣、開心便當、肉鬆蛋餅、熱狗起士蛋餅及磨菇起士蛋餅，而飲料產品包括冬瓜茶、烏梅汁、蜂蜜檸檬水、檸檬愛玉凍(加蜂蜜)及自家旗下瓶裝飲用水系列。

我們採取成本加成基準，並根據多項考慮因素決定菜單的價格以維持競爭力，包括採購成本(計及採購所用食材的採購價波幅及供應情況)、當地過往及預期的市場需求、整體市場趨勢、鄰近競爭對手的定價、當地顧客的購買力及顧客的價值觀。於往績期內，新加坡或西馬自營專賣店及堂食店的菜單價格並無大幅波動。

客戶

鑑於我們四個不同的收入來源，我們認為(i)普羅大眾消費者為我們透過自營專賣店及堂食店銷售的主要客戶；及(ii)特許經營商及持牌經營商為有關我們(a)向特許經營商及持牌經營商銷售主要包括飲品、食品及包裝物料的貨品；(b)特許經營費及牌照費；及(c)旗下新加坡及西馬特許經營商支付的廣告及宣傳費的主要客戶。於二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九財政年度，源自五大客戶的收入分別約為4,300,000坡元、4,800,000坡元及5,200,000坡元，佔總收入分別約27.2%、25.8%及24.2%，而源自最大客戶的收入則佔約18.4%、16.2%及16.3%。

供應商

我們的主要供應商為主要位於新加坡、馬來西亞、台灣及泰國的食品供應商及食品加工公司。除兩項涉及按指定規格在新加坡向本集團供應已加工及未加工雞肉的協議外，我們一般不會與任何供應商訂立任何長期採購合約，而按需要訂購補給品賦予我們靈活彈性。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務 — 供應商」一節。於二零一七財

概 要

政年度、二零一八財政年度及二零一九財政年度，來自五大供應商的採購額分別佔個別財政年度的總採購額約56.7%、54.1%及56.5%，而來自最大供應商的採購額則分別佔個別財政年度的總採購額約28.0%、27.2%及30.3%。

競爭實力

我們認為，我們的競爭實力包括(i)士林專賣店及堂食店網絡分布廣泛，且不斷向海外擴展；(ii)分散收入來源可提高營運效率及成本效益，加強財務狀況；(iii)可重複實施及擴充規模的業務模式得以有效率及有系統地開設新士林專賣店及堂食店；(iv)廣為人識的小吃產品及廣為人識的**士林台灣小吃**®品牌；及(v)管理團隊眼光獨到，執行能力有目共睹。

快餐業

根據Frost & Sullivan報告，預期新加坡快餐業將於未來數年受市場動力驅使而有所增長，例如食品價格相宜及便利以及新加坡人外出用膳次數日益增加，帶來機遇。同樣地，預期馬來西亞快餐業將於未來數年受市場動力驅使而有所增長，例如馬來西亞旅遊業市場日益增長，消費者對優質服務效率及食物種類選擇的需求亦不斷增加，帶來機遇。有關我們所經營行業分析的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

重大風險因素

我們認為，我們受若干有關業務、行業和於新加坡及馬來西亞進行業務的風險及不明朗因素所影響以及承受與[編纂]相關的風險。部分風險及不明朗因素包括(i)依賴**士林台灣小吃**®品牌的市場知名度；(ii) (其中包括)業務擴展至新加坡及西馬以外地區及收入的重大部分均依賴特許經營／牌照模式；及(iii)依賴業主，原因我們為旗下新加坡及西馬的自營專賣店及堂食店店面均屬租賃。

閣下應細閱本文件「風險因素」整節方決定投資於[編纂]。

控股股東

緊隨[編纂]及資本化發行完成後(不計及因[編纂]或購股權計劃項下可能授出的任何購股權獲行使而可予配發及發行的任何股份)，本公司將由翹邁擁有[編纂]%權益，而翹邁則由黃先生及Tay先生分別擁有50%及50%權益。由於翹邁有權直接行使或控制行使30%或以上本公司股東大會投票權，根據上市規則，翹邁被視為本公司控股股東。基於控股股東確認書，黃先生及Tay先生將成為一組控股股東。因此，根據上市規則，翹邁、黃先生及Tay先生均會被視為本公司控股股東。

概 要

訴訟及遵守監管規定

於往績期及直至最後實際可行日期，本集團各成員公司概無牽涉且我們亦不知悉任何將對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽造成重大不利影響的尚未了結或已蒙受威脅的法律訴訟、申索或仲裁。

據董事、新加坡法律顧問及馬來西亞法律顧問確認，於往績期及直至最後實際可行日期，我們已就進行業務營運取得所有所需重大牌照、許可及註冊。

合併財務資料概要

下表列載往績期的合併財務資料概要，摘錄自本文件附錄一所載會計師報告及應一併閱讀：

合併全面收益表概要

	二零一七 財政年度	二零一八 財政年度	二零一九 財政年度
	千坡元	千坡元	千坡元
收入	15,735	18,581	21,325
銷售成本	(7,077)	(7,620)	(8,701)
毛利	8,658	10,961	12,624
其他收入	139	174	258
其他虧損	(175)	(33)	(17)
銷售及分銷開支	(3,087)	(3,942)	(4,294)
行政開支	(2,239)	(3,424)	(5,291)
融資收入／(成本) — 淨額	91	49	(16)
除所得稅前溢利	3,387	3,785	3,264
所得稅開支	(250)	(656)	(1,000)
年內溢利	<u>3,137</u>	<u>3,129</u>	<u>2,264</u>
非國際財務報告準則資料(附註)：			
年內溢利	3,137	3,129	2,264
加：[編纂]開支	—	[編纂]	[編纂]
經調整年內溢利	<u>3,137</u>	<u>4,028</u>	<u>4,905</u>

附註：經調整年內溢利並未扣除[編纂]開支。國際財務報告準則並無界定經調整溢利一詞。呈列經調整年內溢利的原因為董事相信經調整年內溢利可在不考慮非經常性[編纂]開支的情況下反映業務的盈利能力，可作為合併損益及其他全面收益表的有用補充。然而，經調整年內溢利不應予以單獨考慮或理解為替代根據國際財務報告準則編製的毛利或年內溢利，或替代現金

概 要

流量用作計量流動資金，故僅可用作說明用途。敬希潛在投資者垂注，由於彼此在計算上所用數據各有不同，故本文件中呈列的經調整年內溢利可能無法與其他公司所呈報的類似計量作比較。詳情請參閱本文件「財務資料—非國際財務報告準則計量」一節。

合併財務狀況表概要

	於三月三十一日		
	二零一七年	二零一八年	二零一九年
	千坡元	千坡元	千坡元
非流動資產	108	544	3,820
流動資產	10,751	6,703	8,974
資產總值	10,859	7,247	12,794
流動負債	6,561	3,240	5,449
非流動負債	1,005	836	3,315
負債總額	7,566	4,076	8,764
流動資產淨值	4,190	3,463	3,525
權益及負債總額	10,859	7,247	12,794

合併現金流量表概要

	二零一七	二零一八	二零一九
	財政年度	財政年度	財政年度
	千坡元	千坡元	千坡元
經營活動所得現金淨額	3,254	3,167	2,350
投資活動所得／(所用)現金淨額	40	(460)	(3,419)
融資活動(所用)／所得現金淨額	(1,460)	(7,003)	1,326
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	1,834	(4,296)	257
年初現金及現金等價物	6,488	8,035	4,057
現金及現金等價物匯兌(虧損)／收益	(287)	318	(51)
年末現金及現金等價物	8,035	4,057	4,263

概 要

財務比率概要

	二零一七 財政年度	二零一八 財政年度	二零一九 財政年度
盈利能力比率			
純利率	19.9%	16.8%	10.6%
資產總值回報	28.9%	43.2%	17.7%
股本回報	95.3%	98.7%	56.2%
於三月三十一日／ 截至三月三十一日止年度			
	二零一七年	二零一八年	二零一九年
流動資金比率			
流動比率	1.6	2.1	1.6
速動比率	1.6	1.8	1.5
資本充足比率			
資本負債比率 ^(附註) (%)	0.2	0.2	92.0
淨債務權益比率	現金淨額	現金淨額	現金淨額
利息覆蓋	不適用	不適用	82.6倍

附註：資本負債比率乃按相關年末的債務總額除總權益計算。債務總額包括借款及應付關聯方的非貿易款項。

我們於二零一七財政年度至二零一九財政年度的整體收入增加，主要由於銷售產品收入主要因開設新自營專賣店及堂食店與非自營專賣店及堂食店以及已售產品的售價上升而增加。

我們於二零一八財政年度錄得的經調整溢利較二零一七財政年度增加及二零一九財政年度錄得的經調整溢利較二零一八財政年度增加，主要由於毛利增加所致，惟增幅因銷售及分銷開支增加而減緩。

與二零一七年三月三十一日相比，本集團的資產淨值於二零一八年三月三十一日由約3,300,000坡元減少至3,200,000坡元，主要歸因於(i)於二零一八年三月三十一日現金及現金等價物減少約4,000,000坡元，主要由於二零一八財政年度向股東派付股息約6,800,000坡元；及(ii)貿易及其他應付款項減少約2,900,000坡元產生的部分抵銷影響，主要由於二零一八年三月三十一日尚未償還應付股息減少。

與二零一七財政年度相比，我們於二零一八財政年度的資產總值回報及股本回報增加，主要由於已付股息導致現金及現金等價物減少以及貿易應收款項及其他應收款項以及預付款項減少，部分被物業、廠房及設備增加以及存貨增加所抵銷。與二零一八財政年度相比，我們於二零一九財政年度的資產總值回報及股本回報減少，主要由於現金及現金等價物、貿易應收款項及其他應收款項以及預付款項增加，而純利主要因年內所產生較高[編纂]開支而有所減少。

概 要

我們於二零一八年三月三十一日的現金及現金等價物較二零一七年三月三十一日減少，原因為二零一八財政年度的融資活動主要因(i)向股東派付股息約6,800,000坡元；及(ii)已付[編纂]開支約[編纂]坡元而產生現金流出約7,000,000坡元。我們於二零一九年三月三十一日的現金及現金等價物較二零一八年三月三十一日輕微增加，主要由於購置辦公室物業款項約3,400,000坡元及向股東派付股息約1,100,000坡元導致現金流出淨額，被營運現金流入約2,300,000坡元及借款所得款項約2,600,000坡元抵銷。

[編纂]統計

	根據[編纂]計算	
	每股[編纂] 港元	每股[編纂] 港元
股份市值(港元)	[編纂]	[編纂]
每股未經審核備考經調整有形資產淨值(坡元)	[編纂]	[編纂]
每股未經審核備考經調整有形資產淨值(港元)	[編纂]	[編纂]

附註：未經審核備考經調整有形資產淨值並無計及於二零一九年九月二十三日宣派的股息1,000,000坡元。倘計及有關股息，每股未經審核備考經調整有形資產淨值將約為[編纂]坡元(相當於約[編纂]港元)(假設[編纂]為每股[編纂]港元)及約[編纂]坡元(相當於約[編纂]港元)(假設[編纂]為每股[編纂]港元)。

[編纂]原因

董事相信，[編纂]將有助本集團(i)提升本集團的形象及品牌；(ii)[編纂][編纂]淨額將加強我們的信譽及競爭力以及整體財務狀況；(iii)與私人持有股份的有限流動性相比，造就股份於聯交所自由買賣，流動性大大提高；及(iv)提升我們對銀行的信譽，使我們能夠通過銀行貸款改善流動資金狀況，並提高我們的債務與權益比率。

此外，董事認為我們已因悠久歷史及透過營銷活動於新加坡及西馬建立廣大知名度，多年來一直逐步擴大旗下國際影響力。因此，相對於一家以新加坡為基地的國內食品及飲品集團，透過於聯交所[編纂]所建立的國際企業形象將更有利於我們持續增長及多元化業務，尤其是擴充涵蓋特許經營及持牌經營的非自營業務模式。

業務策略及[編纂]用途

我們的主要業務目標是進一步鞏固我們作為具備國際業務版圖且發展完善的餐飲集團的市場地位，同時為股東創造長遠價值。本集團倚賴開設新自營專賣店及堂食店作為增加整體收入及溢利以及把握市場需求的主要途徑。本集團的發展策略是結合自營專賣店及堂食店與非自營專賣店及堂食店擴展業務。

概 要

假設[編纂]未獲行使及按[編纂]每股[編纂][編纂]港元(即[編纂]範圍的中位數)計算，我們估計將收取[編纂][編纂]淨額約為[編纂]港元(相當於約[編纂]坡元)。我們擬將[編纂][編纂]淨額用於實施以下業務策略：

1. 約[編纂]%或約[編纂]坡元將用作於二零二四年三月三十一日前在新加坡開設最多16間新自營專賣店，估計每間自營專賣店所需投資額約為[編纂]坡元；
2. 約[編纂]%或約[編纂]坡元將用作於二零二四年三月三十一日前在西馬開設20間新自營堂食店，估計每間自營堂食店所需投資額約為[編纂]坡元；
3. 約[編纂]%或約[編纂]坡元將用作擴展旗下非自營專賣店及堂食店網絡；
4. 約[編纂]%或約[編纂]坡元將用作於截至二零二三年三月三十一日止每年翻新約5間新加坡自營專賣店及4間西馬自營堂食店，而估計每間新加坡自營專賣店及每間西馬自營堂食店的資本開支分別約為[編纂]坡元及[編纂]坡元；
5. 約[編纂]%或約[編纂]坡元將用作於新加坡及西馬招聘員工；
6. 約[編纂]%或約[編纂]坡元將用作發展旗下士林台灣小吃®品牌以及針對性的銷售及營銷活動；及
7. 約[編纂]%或約[編纂]坡元將用作開發定制ERP系統，以加強我們的數據基礎設施及分析系統，並促進特許經營管理。

倘[編纂]定為低於或高於指示[編纂]範圍的中位數，則上述[編纂]淨額分配將按比例調整。

股息

於二零一七財政年度、二零一八財政年度及二零一九財政年度，本集團向控股股東宣派及派付股息分別約4,100,000坡元、3,400,000坡元及1,100,000坡元。於二零一九年九月二十三日，本集團向控股股東宣派股息1,000,000坡元，預期有關股息將於二零一九年十月派付。

於往績期內宣派及派付股息不應被視為我們於日後將以此方式宣派及派付股息，或於日後將宣派及派付任何股息的保證或指標。我們已採納股息政策，據此，董事會將在決定是否建議派發股息及釐定股息金額時考慮(其中包括)以下因素：(i)經營及財

概 要

務業績；(ii)現金流量情況；(iii)業務狀況及策略；(iv)日後營運及盈利；(v)稅務考慮；(vi)已付中期股息(如有)；(vii)資本需求及開支計劃；(viii)股東權益；(ix)法定及監管限制；(x)派付股息的任何限制；及(xi)董事會可能認為相關的任何其他因素。其亦受限於股東批准、公司法、組織章程細則以及任何適用法律。我們目前有意於[編纂]後採納一般股息政策，每年宣派及派付不少於任何特定財政年度除稅後綜合純利40%的股息。

[編纂]開支

有關[編纂]的[編纂]費用總額(主要包括已付或應付專業人士費用以及[編纂]費用及佣金)估計約為[編纂]坡元(相當於約[編纂]港元)，乃假設[編纂]未獲行使以及根據指標[編纂]範圍的中位數每股[編纂][編纂]港元及[編纂]股[編纂]計算。在估計[編纂]費用總額中，(i)約[編纂]坡元預期將於[編纂]後入賬列作自權益扣除；及(ii)約[編纂]坡元預期將於合併損益及其他全面收益表確認為開支，其中約[編纂]坡元已於截至二零一八年三月三十一日止年度確認及約[編纂]坡元已於截至二零一九年三月三十一日止年度確認，而餘款約[編纂]坡元預期將於截至二零二零年三月三十一日止年度確認。

往績期後的最新發展及重大不利變動

於往績期後及直至最後實際可行日期，於新加坡開設3間新自營專賣店及2間新非自營堂食店，於馬來西亞開設1間新自營堂食店、1間新非自營專賣店及4間新非自營堂食店，於印尼開設6間新非自營專賣店及10間新非自營堂食店，以及於北加州開設2間新非自營堂食店。於新加坡關閉1間非自營專賣店。

根據旗下特許經營商及持牌經營商於最後實際可行日期提供的資料，(i)計劃在馬來西亞開設8間非自營專賣店及／或堂食店(其中5間預期於二零一九年第四季開業)；及(ii)計劃在新加坡開設1間非自營專賣店(預期於二零一九年第四季開業)。於最後實際可行日期，我們就開設汶萊及埃及特許經營專賣店／堂食店訂立特許經營協議。據董事所深知及全悉，汶萊特許經營商需要更多時間開設汶萊首間特許經營專賣店／堂食店，原因是汶萊特許經營商需要時間制定其專賣店的開店策略及準備開店所需條件，包括取得相關牌照／許可證。據董事所深知，預期汶萊及埃及首間特許經營專賣店／堂食店將於二零二零年三月底前開業。

於往績期後及直至最後實際可行日期，我們的業務營運保持穩定。往績期後及直至本文件日期，我們的業務模式、收入結構及成本結構一般維持不變。根據往績期後

概 要

本集團的未經審核財務資料，截至二零一九年七月三十一日止四個月的收入較二零一八年同期增長約25.5%，主要由於我們的自營專賣店及堂食店銷售以及向特許經營商及持牌經營商銷貨增加。因此，截至二零一九年七月三十一日止四個月的毛利較二零一八年同期增長約27.3%。

董事確認，直至本文件日期，本集團的財務或經營狀況或前景自二零一九年三月三十一日（即我們的最近期經審核財務資料的結算日）以來並無任何重大不利變動，且自二零一九年三月三十一日起亦無發生對本文件附錄一所載會計師報告所示資料構成重大影響的任何事件。

[編纂]

[編纂]