

未來計劃及[編纂]用途

進行[編纂]及[編纂]的原因

董事相信，[編纂]將讓本集團得以落實本文件「業務 — 策略」一節所載業務策略並達致我們成為國際知名飲食集團的業務目標。

[編纂]的商業理據

[編纂]的原因如下：

(i) 加強本集團的企業形象、信譽及競爭力

於聯交所的公開[編纂]地位可加強本集團的聲譽、信譽及競爭力，有助促進本集團的非自營業務。

過去及直至最後實際可行日期，我們一直成功擴充業務規模，並將覆蓋範圍拓展至位於新加坡、馬來西亞、印尼及美國的228間士林專賣店及堂食店，董事相信此部分歸功於我們多年來在新加坡及馬來西亞當地建立的聲譽。董事相信，憑藉[編纂]地位，我們能夠促進業務發展更上一層樓，並實現我們成為國際知名飲食集團的業務目標，此有賴於以下因素：

- **信譽：**[編纂]後有所提高的信息透明度將讓現有及潛在特許經營商及持牌經營商、供應商、業主及其他外界持份者能夠公開查閱本集團的企業及財務資料。[編纂]後，我們須遵守若干規則及規例，包括上市規則、收購守則及聯交所與證監會的其他適用規則及規例，而私營公司一般毋須遵守有關規則及規例。根據該等規則，我們須適時發佈若干有關本集團的資料，包括財務資料、中期及年度報告以及內幕消息。我們的財務資料及若干公司資料亦須具備透明度及向公眾公開，並受監管機構及股東監督。此外，若干企業活動須獲得獨立股東批准。就此而言，與我們為私營實體時相比，董事認為與[編纂]地位有關的嚴謹企業管治常規將提升我們的內部監控及風險管理程序至國際接受水平。上市公司的內部監控、營運等均具透明度，並須接受審查及公眾監督，給予投資者、特許經營商及股東更大信心。潛在特許經營商/持牌經營商偶爾向我們查問我們是否[編纂]集團。因此，擁有[編纂]地位不僅會提升本集團信譽，亦會因我們遵守經營所在市場的法例法規而加強董事會與本集團的問責性及加添透明度，並作為本公司保障投資者及股東所採取措施的準則。於為尋求在聯交所[編

未來計劃及[編纂]用途

纂]的公司設置額外規定作為股東保障措施的同時，由於我們[編纂]後形象整體得到提升，令知名度及[編纂]相關的各方面亦間接為本公司宣傳，故能提高外界持份者對本集團的信心。

- **在競爭對手中的聲譽及競爭力：**於香港聯交所的[編纂]公司地位亦將提升本集團在競爭對手中的聲譽，尤其是我們將取得比私營公司更大的競爭優勢，此乃由於在選擇不同特許經營權授予人或牌照授予人時，經計及整體資源、聲譽及公眾股東對本集團的信心，潛在特許經營商或持牌經營商會對加盟公眾[編纂]集團有更大信心。董事認為，[編纂]將增強我們就非自營業務磋商交易條款的議價能力。此外，我們相信在零售場所方面亦將取得比競爭對手更大的競爭優勢，此乃由於本集團為[編纂]公司且公司形象及品牌知名度較高而欠租風險較低，業主會偏向選擇本集團。總括而言，更佳聲譽及競爭力將有利實踐我們的業務策略及擴大特許經營權及牌照基礎。
- **加快步伐擴展自營專賣店及堂食店：**自二零零三年註冊成立以來，我們發展出自營專賣店及堂食店網絡，包括於最後實際可行日期的15間新加坡自營專賣店及14間西馬自營堂食店，全部均於過去多年以內部產生的資金撥資。作為一間財務及人力資源有限的私營實體，我們更趨規避風險及選擇慢速擴展。憑藉[編纂]增強財政實力及[編纂]地位帶來的裨益，我們相信[編纂]後競爭力會得到提升，並作好準備為擴展計劃採用更進取的策略。
- **員工的積極性：**[編纂]地位將有助提升員工的信心，並增強我們招聘、激勵及留聘主要管理人員的能力，藉以適宜有效地把握任何可能湧現的業務機會。[編纂]將讓我們得以向僱員提供股權獎勵計劃(如購股權計劃)，令其表現與我們的業務有更大直接聯繫。因此，我們將能夠透過與為股東創造價值的目標緊密相關的獎勵計劃，更有效激勵員工。

上述各項將提升我們的競爭力及擴大我們的市場份額，並有利於我們的業務表現及增長。

未來計劃及[編纂]用途

(ii) 多元擴大股東基礎及提高股份買賣流通性

董事認為，與[編纂]前私人持有股份的有限流通性相比，股份藉於聯交所[編纂]自由買賣，流通性大大提高。鑑於一般並無市場供買賣私營公司的股份，故私營公司的股份缺乏流通性。股票流通性與投資者在證券市場交易的總體傾向有關，交投量將跟隨大市升勢及視乎本公司的業務及財務表現而增加。倘我們能繼續展示持續增長以及強勁表現及管理，董事相信市場會因應該等因素作出積極回應。顯然，流通性亦將取決於投資者的投資策略理據，例如是否屬長期投資或短期收益。由於兩類投資者比例均衡，董事相信長遠而言可維持股份的穩定性及持續流通性。

此外，董事預期具備公眾[編纂]地位且聲譽良好、財政披露透明及受監管機構監察的公司會吸引潛在投資者。此令本公司得以吸引機構投資者。因此，董事認為，[編纂]將多元擴大股東基礎，並可能提高股份買賣的市場流通性。本公司將能夠借助經擴大的股東基礎分散所有權風險，而此舉對我們繼續擴大業務至關重要。多元股東基礎為本集團提供更大股本集資平台，讓本集團得以進入股本市場籌集資金，有別於向現有股東黃先生及Tay先生進行股本集資。此外，香港股市的流通性較高讓我們得以將股東基礎多元發展至香港的機構及散戶投資者，有助反映本集團的公平值，並促進未來集資活動的估值，同時提升我們為持續業務擴展集資的能力。

(iii) 改善我們的財務結構

我們過往一直依賴內部產生的資金支持營運及業務發展。於往績期內，除於二零一八年四月取得按揭貸款為購置該物業撥資外，我們並無為營運獲取銀行融資或提取借款。鑑於本集團業務屬輕資產業務，故難以在不提供重大資產作抵押品的情況下取得債務融資。因此，我們亦依賴Tay先生及黃先生各自授出個人擔保作為按揭貸款的抵押品，此舉對控股股東造成財務負擔及過分依賴彼等的財政實力。實際上，根據向銀行作出的查詢，本集團僅能獲取銀行透支融資500,000坡元，而有關銀行透支融資在不依賴任何物業作抵押品的情況下需要控股股東的個人擔保，有關金額亦僅相當於[編纂][編纂]淨額約[編纂]%(建基於指標[編纂]範圍的中間價)。該物業目前正就按揭貸款作出抵押，有關按揭為期25年，直至二零四三年五月為止。由於該物業已作抵押，故於現有按揭貸款期間難以利用該等物業取得任何額外銀行借款。然而，為供指示用途，根據本集團向銀行作出的查詢，假設旗

未來計劃及[編纂]用途

下物業尚未用作抵押，本集團透過抵押旗下物業可獲取的新定期貸款約為3,200,000坡元，僅相當於[編纂][編纂]淨額約[編纂]%（建基於指標[編纂]範圍的中間價）。因此，透過銀行借款為擴充計劃提供資金並不可行。

此外，私營公司籌措銀行借款的融資成本通常較高。倘我們依賴銀行借款為營運及擴充計劃提供資金，此舉會增加開支及對提供擔保的小部分股東帶來沉重財務負擔。假設我們可取得相等於[編纂][編纂]淨額（建基於指標[編纂]範圍的中間價）的銀行借款（即[編纂]坡元）及根據於二零一九年三月三十一日的借款加權平均實際利率1.6%計算，我們每年會因有關銀行借款而產生利息開支約253,000坡元，是二零一九財政年度利息開支約40,000坡元的六倍以上。然而，上述計算僅供說明用途。鑑於我們的輕資產業務模式及作為私人實體，即使以該物業作抵押，我們可取得的銀行借款金額仍遠低於[編纂][編纂]淨額。根據本集團的財務狀況，即使在極少數情況下我們可獲得為數[編纂]坡元的銀行借款以為旗下擴展計劃提供資金，所收取的利率水平肯定遠高於現有借款的過往加權平均實際利率。

總括而言，作為私營公司，我們的財務資源很大程度依賴小部分股東的財政實力，並在取得銀行借款上存在限制。此舉大大阻礙我們的業務發展及擴充。董事認為，穩健的大型知名公司不應過分依賴其股東的財務資源為其業務提供資金。

因此，董事認為，我們目前依賴內部產生資金的融資結構不適合為業務擴充提供長期財務支持。因此，董事認為有切實需要尋求[編纂]，以便日後為長遠業務發展集資提供更佳融資平台，並借助[編纂]籌集資金應付本集團擴充計劃所需。[編纂]後，我們將可進入資本市場，透過發行股本及債務證券，為長遠業務發展提供更多集資渠道。[編纂]將使我們能夠進入股本市場，在[編纂]時以一次性支付的[編纂]費用並在[編纂]後以遠低於銀行借款利息的成本籌集資金。此外，與私營實體相比，[編纂]實體獲取銀行融資的能力一般較佳，而[編纂]實體的借款利息及抵押品亦較私營實體為少。股本融資亦減低面對利率波動的風險，讓本集團得以減省借貸成本。最後，有別於股本融資，債務融資的所得款項必須償還。董事謹此強調，本公司尋求[編纂]並非純粹著眼於[編纂]的[編纂]淨額，而是基於[編纂]提供一個讓我們為持續發展取得長遠利益的跳板。因此，董事認為[編纂]整體而言具有成本效益。

未來計劃及[編纂]用途

經計及(i)在能力、抵押品、擔保及契諾限制各方面均對本集團進一步籌集債務融資造成掣肘；(ii)預期透過[編纂]可籌集充足資金滿足推行業務策略的需要；及(iii)[編纂]將賦予本集團更大靈活彈性滿足未來融資需要，股本融資目前是为擴充計劃集資的優先選項。

長遠而言，我們需要為未來發展擴充集資渠道，而非過往般依賴內部產生資金。股本融資與債務融資各有優點。[編纂]不僅讓本集團得以從[編纂]集資，亦為我們提供進入資本市場的機會，以便進一步籌集資金，同時提升我們以整體更佳商業條款獲取銀行借款的能力。展望將來，本集團將在有資金需要時按個別情況在股本融資與債務融資兩者間取捨，當中考慮到所需資金款額、資金用途、所需資金時間、本集團當時的財務狀況及市況等因素。我們將一直監察財務狀況，並擬維持適合於我們不時的營運規模的穩健債務權益比率及利息覆蓋率，並在維持切合營運資金需求的穩健現金流的同時減低資金成本。

於香港[編纂]的商業理據

考慮[編纂]時，董事已計及並評估於新加坡證券交易所及聯交所[編纂]的裨益。就於新加坡[編纂]而言，董事認為我們已透過廣泛營銷活動於新加坡建立廣大知名度且多年來一直逐步擴充國際市場。儘管目前特許經營商及持牌經營商主要位於新加坡、馬來西亞及印尼，董事認為，相對於以新加坡為基地的國內食品及飲品集團，國際企業形象將更有利於我們持續增長及多元化業務，尤其是在上述我們已有業務的國家以外地區擴充非自營業務。

於最後實際可行日期，228間士林專賣店及堂食店包括(i) 15間設於新加坡的自營專賣店；(ii) 14間設於西馬的自營堂食店；(iii) 2間設於新加坡的特許經營專賣店；(iv) 3間設於新加坡的特許經營堂食店；(v) 3間設於西馬的特許經營專賣店；(vi) 62間設於西馬的特許經營堂食店；(vii) 1間設於東馬的特許經營專賣店；(viii) 2間設於東馬的特許經營堂食店；(ix) 20間設於印尼的附屬牌照專賣店；(x) 101間設於印尼的附屬牌照堂食店；(xi) 3間設於北加州的特許經營堂食店；及(xii) 2間設於北加州的附屬特許經營堂食店。董事相信，我們的業務模式可隨意升級及套用在全球其他國家，包括龐大的中國食品及飲品市場。國際企業形象加上聯交所[編纂]地位將有助在我們已廣為人知的國家以外地區向潛在特許經營商及持牌經營商推廣我們的商號，從而促使我們向成為國際食品及飲品集團的目標進發。董事相信，香港作為基建成熟的主要國際金融中心，會吸引來自世界各地的投資者。鑑於聯交所在環球金融界的國際認受性及成熟程度，實為合適平台。

未來計劃及[編纂]用途

此外，董事相信，[編纂]地位將讓本集團能夠在香港及中國宣傳，為本集團提供潛在市場機會。提升本集團的公眾知名度有助我們進軍香港、中國及海外市場。儘管STSS Concepts (HK) Limited在香港經營的一間士林專賣店主要因於關鍵時間品牌缺乏宣傳而於二零一七財政年度結業，董事有信心，尤其在本集團的聲譽及品牌隨著[編纂]得到提升下，將會有潛在特許經營商有意在香港及中國經營非自營專賣店，原因是(i)台式飲品在香港及中國大受歡迎，故有市場需求；(ii)香港及中國各類台灣小吃飲品公司提供類似菜單，如我們的招牌香脆雞排，故普羅大眾均熟悉台灣小吃飲品；及(iii)香港及中國有大量小吃飲品的特許經營商，故普羅大眾易於接受新小吃概念。

總括而言，考慮到流通性較高、交易量巨大、第二次集資活動的途徑較多，且香港乃接觸中國及國際投資者的重要門路，董事認為聯交所將更具優勢且符合股東整體最佳利益。具體而言，董事相信香港將促進及加快本集團國際化，且於香港建立國際形象乃本集團達至日後進軍國際市場(尤其是龐大中國食品及飲品市場)的長遠目標的第一步。

我們的資金需求及進行[編纂]的理由

儘管我們於二零一九年七月三十一日的現金及現金等價物約為5,800,000坡元，考慮到下文所載目前財務狀況及計劃資本開支後，董事認為我們目前的內部資源不足以滿足資金需求，而[編纂][編纂]淨額對於成功實施未來計劃而言屬必需：

一 可供動用的銀行融資：

於往績期及直至最後實際可行日期，除就購置該物業取得的按揭貸款外，我們並無取得任何銀行融資。於二零一九年七月三十一日，本集團並無任何未動用銀行融資。鑑於本集團業務屬輕資產業務，故難以在不提供重大資產作抵押品的情況下取得債務融資。

一 可供動用的現金結餘：

我們於二零一九年七月三十一日的現金及現金等價物約為5,800,000坡元，而[編纂]估計[編纂]淨額約為[編纂]坡元(按指標[編纂]範圍的中位數(不計及行使[編纂])計算)。此外，於二零一九年七月三十一日，我們有一筆應付董事款項約500,000坡元，有關款項已於最後實際可行日期償還。此外，我們於二零一九年九月宣派股息1,000,000坡元。董事擬維持手頭現金水平，以支持日常營運的營運資金需求，而[編纂][編纂]淨額將可為我們的發展及擴展計劃提供資金。

未來計劃及[編纂]用途

一 現金管理：

於二零一九年七月三十一日，我們有現金約5,800,000坡元，僅足以應付本集團目前的營運規模，考慮到(i)償還於二零一九年七月三十一日的應付董事款項約500,000坡元及於二零一九年十月支付已宣派股息1,000,000坡元後，我們的現金及現金等價物將減至約4,300,000坡元；(ii)我們於二零一九年七月三十一日的貿易及其他應付款項約為4,100,000坡元；及(iii)我們於二零一九財政年度的過往食品及飲料成本、包裝物料成本、銷售及分銷開支、行政開支(不包括[編纂]開支)、融資成本及所得稅開支合共約為16,700,000坡元，換算為每月理論成本約為每月1,400,000坡元，表示於二零一九年七月三十一日的現金及現金等價物淨額(經扣除應付董事款項及應付股息)僅相當於約三個月的平均營運開支。

董事認為有必要保持充足的營運資金，原因為我們往往依賴自營業務及非自營業務所得現金流入履行我們不時對供應商的付款責任。儘管自營專賣店及堂食店所有交易均於交易時以現金結算，我們亦依賴迅速就向特許經營商及持牌經營商銷貨、來自新加坡及西馬特許經營商的特許經營費及牌照費以及廣告及宣傳費進行結算。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，我們的貿易應收款項平均周轉日數分別約為25.9日、17.9日及8.2日，而貿易應付款項平均周轉日數則分別約為18.4日、18.0日及17.6日。考慮到貿易應收款項周轉日數及貿易應付款項周轉日數波動，董事認為有必要審慎管理現金資源，以支持日常營運的營運資金需求。

作為我們擴充新加坡自營專賣店及西馬自營堂食店業務策略的其中一環，我們預期營運成本將隨營運規模擴大而上漲，帶動營運資金需求相應增加。經考慮上述現金流出需求及本集團目前於二零一九年七月三十一日的現金水平淨額(經扣除應付董事款項及應付股息)僅相當於三個月的平均營運開支後，董事認為有必要維持手頭現金水平，以支持日常營運的營運資金需求，而[編纂][編纂]淨額將用於為我們的發展計劃提供資金。

此外，本集團須保持最低的手頭現金水平，從而於到期時達致營運資金需求，並在不可預見的情況下維持運營。餐飲業(包括本集團業務)對市場需求、競爭、總體經濟狀況及任何可能影響我們現金收入的不可預見的不利條件(例如近年遍佈全球的傳染病爆發及旗下自營專賣店或堂食店所在商場的租戶組合變化導致顧客流量大幅減少)敏感。儘管我們於往績期內並無發現特許經營商及持牌經營商的付款出現任何重大延誤，惟任何不利的業務狀況(例如重大經濟衰退)可能對特許經營商及持牌經營商的業

未來計劃及[編纂]用途

務造成不利影響，從而推遲彼等向我們支付款項。因此，董事認為本集團維持一定水平的現金資源至關重要，從而於到期時達致營運資金需求，並在不可預見的情況下維持運營。為確保日常營運順利，董事認為，經參考於往績期內所開設自營專賣店及堂食店約一至兩個月的收支平衡期，加上出現任何不可預見事件的情況下，本集團須就維持手頭現金於目標水平而採納審慎現金管理方法，以應付約四個月營運開支。

一 宣派及分派股息：

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。我們於二零一九年九月宣派股息1,000,000坡元。目前，我們擬於[編纂]後採納一般股息政策，即按年宣派及派付的股息不少於任何特定財政年度的除稅後綜合純利40%。

總括而言，[編纂]將有助加強本集團的競爭力，為撥資營運提供更大靈活性，讓我們得以迅速回應商機，從一眾競爭對手中脫穎而出，善用優勢把握商機以鞏固我們於快餐業的市場地位。因此，董事認為尋求[編纂]及[編纂]具有策略及商業理據。

未來計劃

有關我們未來計劃的詳情，請參閱本文件「業務—業務策略」一節。

未來計劃及 [編纂] 用途

[編纂] 用途

下表載列我們預期收取的 [編纂] 估計 [編纂] 淨額（「[編纂] 淨額」），當中扣除 [編纂] 佣金及我們就 [編纂] 可能須支付的任何酌情獎勵費用：

	假設超額配發 選擇權不獲行使		假設超額配發 選擇權獲全面行使	
	百萬港元	百萬坡元	百萬港元	百萬坡元
假設 [編纂] 為每股 [編纂] [編纂] 港元 (即本文件所述 [編纂] 範圍的下限)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
假設 [編纂] 為每股 [編纂] [編纂] 港元 (即本文件所述 [編纂] 範圍的中位數)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
假設 [編纂] 為每股 [編纂] [編纂] 港元 (即本文件所述 [編纂] 範圍的上限)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

假設 [編纂] 不獲行使，按 [編纂] 每股 [編纂] [編纂] 港元 (即本文件所述 [編纂] 範圍的中位數) 計算，我們估計將收取 [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] 淨額撥作以下用途：

- **於新加坡增設自營專賣店：**約 [編纂] % 或約 [編纂] 坡元將用作於新加坡增設最多 16 間自營專賣店，估計每間自營專賣店所需投資額約為 [編纂] 坡元。假設自營專賣店現有數目並無任何變動及擴充計劃不會有任何變動，我們於二零二四年三月三十一日前增設 16 間自營專賣店後將在新加坡擁有合共 29 間自營專賣店。分配予各自營專賣店的約 [編纂] 坡元將進一步分配 (i) 約 [編纂] % 於翻修及購買新設備與固定裝置；(ii) 約 [編纂] % 於租賃按金 (估計相當於三個月租金) 及租金；(iii) 約 [編纂] % 於購買存貨；及 (iv) 約 [編纂] % 於招聘及培訓 80 名員工以支持擬增設的 16 間新自營專賣店。目前預計每間新自營專賣店將需要五名新員工，包括一名經理、兩名廚房員工及兩名樓面員工。目前，我們估計，於

未來計劃及[編纂]用途

新加坡增設的自營專賣店的投資回本及收支平衡期與往績期內於新加坡開設的自營專賣店相若，投資回本期一般長達16個月而收支平衡期則介乎一至兩個月。我們預期初始設置成本(如上文詳述)將透過動用[編纂]淨額提供資金，而持續營運開支將以月收入撥付。

- **於西馬增設自營堂食店：**約[編纂]%或約[編纂]坡元將用作於西馬增設20間自營堂食店，估計每間自營堂食店所需投資額約為[編纂]坡元。假設自營堂食店現有數目並無任何變動及擴充計劃不會有任何變動，我們於二零二四年三月三十一日前增設20間自營堂食店後將在西馬擁有合共33間自營堂食店。分配予各自營堂食店的約[編纂]坡元將進一步分配(i)約[編纂]%於翻修及購買新設備與固定裝置；(ii)約[編纂]%於租賃押金(估計相當於三個月租金)及租金；(iii)約[編纂]%於購買存貨；及(iv)約[編纂]%於招聘及培訓120名員工以支持擬增設的20間新自營堂食店。目前預計每間新自營堂食店將需要約六名新員工，包括一名經理、三名廚房員工及兩名樓面員工。目前，我們估計，於西馬增設的自營堂食店的投資回報及收支平衡期與往績期內於西馬開設的自營堂食店相若，投資回本期一般介乎三至16個月而收支平衡期則介乎一至兩個月。我們預期初始設置成本(如上文詳述)將透過動用[編纂]淨額提供資金，而持續營運開支將以月收入撥付。
- **擴展旗下非自營專賣店及堂食店網絡：**約[編纂]%或約[編纂]坡元將用作(i)招聘新加坡及西馬辦公室最多五名員工以協助非自營業務營運；及(ii)參與及出席貿易代表團及特許經營展覽。
- **翻新旗下自營專賣店及堂食店：**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五間新加坡自營專賣店及四間西馬自營堂食店，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。
- **加強人手：**約[編纂]%或約[編纂]坡元將用作於新加坡及西馬招聘員工，包括：
 - 新加坡辦公室5名員工以協助經增設自營專賣店擴大的自營業務營運。目前預計我們將招聘最多兩名高級營運經理、一名營運經理、一名營運人員及一名行政人員。

未來計劃及[編纂]用途

- 西馬辦公室7名員工以協助經增設自營堂食店擴大的自營業務營運。目前預計我們將招聘最多兩名高級營運經理、一名營運經理、三名營運人員及一名行政人員。
- **營銷及促銷活動**：約[編纂]%或約[編纂]坡元將用作發展士林台灣小吃®品牌以及針對性的銷售及營銷活動。
- **升級資訊科技基礎設施、數據管理及特許經營管理系統**：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]定為低於或高於指標[編纂]範圍的中位數，則上述[編纂]分配將按比例調整。

倘[編纂]獲全面行使，假設[編纂]為每股[編纂]港元(即[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，估計我們將收取額外[編纂]淨額約[編纂]港元(相當於約[編纂]坡元)，當中扣除我們應付的[編纂]佣金、費用及其他估計開支。我們擬將全部額外[編纂]淨額按比例撥作上述用途。

假設[編纂]不獲行使，倘[編纂]定於指標[編纂]範圍上限(即每股[編纂]港元)，[編纂]淨額將增加約[編纂]港元(相當於約[編纂]坡元)。我們擬將額外[編纂]淨額按比例用作上述用途。倘[編纂]定於指標[編纂]範圍下限(即每股[編纂]港元)，所得款項淨額將減少約[編纂]港元(相當於約[編纂]坡元)。我們擬按比例削減用作上述用途的[編纂]淨額。

我們擬將毋須即時撥作上述用途的[編纂][編纂]淨額存入新加坡或馬來西亞經相關法律及法規認可的持牌銀行或金融機構作為短期存款。上述建議[編纂]用途如有任何變動，我們將作出適當公佈。

未來計劃及[編纂]用途

實施計劃

我們於新加坡及馬來西亞增設自營專賣店及堂食店的暫定時間表如下：

	最後實際 可行日期 直至 二零二零年	截至三月三十一日止年度				總計
		二零二一年	二零二二年	二零二三年	二零二四年	
(1) 於新加坡增設自營專賣店						
新增自營專賣店數目	2	4	4	4	2	16
• 裝修及購置新設備 及裝置	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元
• 租賃按金及租金	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元
• 購置存貨	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元
• 員工招聘及培訓	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元
總成本(按每間專賣店 [編纂]坡元計算)	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元
(2) 於西馬增設自營堂食店						
新增自營堂食店數目	2	5	5	5	3	20
• 裝修及購置新設備 及裝置	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元
• 租賃按金及租金	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元
• 購置存貨	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元
• 員工招聘及培訓	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元
總成本(按每間 堂食店 [編纂]坡元 計算)	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元
(3) 擴展旗下非自營專賣店及 堂食店網絡						
於新加坡增聘五名員工	—	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元
於西馬增聘五名員工	—	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元
貿易代表團及特許 經營展覽	—	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元
總成本	—	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元	[編纂]坡元

未來計劃及 [編纂] 用途

	最後實際 可行日期 直至 二零二零年	截至三月三十一日止年度				總計
		二零二一年	二零二二年	二零二三年	二零二四年	
		[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	
(4) 翻新旗下自營專賣店及堂食店						
於新加坡的自營專賣店 數目	5	5	2	8	—	20
小計成本(按每間專賣店 [編纂] 坡元計算)	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	—	[編纂] 坡元
於西馬的自營堂食店 數目	4	4	4	4	—	16
小計成本(按每間堂食店 [編纂] 坡元計算)	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	—	[編纂] 坡元
總成本	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	—	[編纂] 坡元

未來計劃及 [編纂] 用途

	最後實際 可行日期 直至 二零二零年	截至三月三十一日止年度				總計
		二零二一年	二零二二年	二零二三年	二零二四年	
(5) 增強人手						
新加坡辦公室員工						
• 新增兩名高級營運經理	—	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元
• 新增一名營運經理	—	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元
• 新增一名營運人員	—	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元
• 新增一名行政人員	—	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元
小計成本	—	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元
西馬辦公室員工						
• 新增兩名高級營運經理	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元
• 新增一名營運經理	—	—	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	—	[編纂] 坡元
• 新增三名營運人員	—	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	—	[編纂] 坡元
• 新增一名行政人員	—	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元
小計成本	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元
總成本	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元
(6) 營銷及促銷活動	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元
(7) 升級資訊科技基礎設施、數據管理及特許經營管理系統	—	—	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	—	[編纂] 坡元
總計：	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元	[編纂] 坡元