

## 未來計劃及[編纂]用途

### 未來計劃

有關我們的未來計劃的詳細描述，請參閱本文件「業務 — 策略」一節。

### [編纂]之理由

我們的董事相信，[編纂][編纂]淨額將可減輕我們的債務負擔，增強我們的財務狀況，並提供必需資金，幫我們助利用業務增長和長期經營歷史實施本章節下文「實施計劃」一段所載的業務計劃，以提高和鞏固國內市場佔有率。

此外，聯交所公開[編纂]地位將可令我們進入資本市場進行企業融資活動，有助於我們的未來業務發展、提升我們的企業形象及增加我們的競爭能力。

我們的董事認為，伴隨在國際認可的交易所[編纂]獲得的公眾信任及信心、透明的公開披露及嚴謹的企業管治連同監管指導，可鞏固與客戶的關係，並將我們的品牌推廣至潛在新客戶，尤其是我們可能在執行業務擴張計劃以及為我們的委管商城進行營銷過程中可能接洽到的客戶，以便談判更高的管理及許可費用。

儘管本集團為二零一八年中國酒店用品經營面積及租賃收益方面最大的酒店用品商場經營商以及我們相信我們的競爭優勢可使我們從競爭對手中脫穎而出並在業內捕捉更多商機，但根據Frost & Sullivan報告，中國的酒店用品行業競爭激烈且分散。因此，本集團一直奉行的策略，是堅持不懈地保持本集團在中國酒店用品業的競爭力，以區別於競爭對手及應付未來的任何新挑戰及機遇，最終為股東創造長遠及可持續的價值。

本集團將致力於達成其業務目標及採納本文件「業務 — 策略」一節所載之策略。

## 未來計劃及[編纂]用途

### 股權融資對債務融資的裨益

我們的董事決定為我們的業務拓展進行股權融資而非債務融資。原因為，倘我們透過債務融資籌集額外資金，我們可能受相關債務工具下各種契約所限，此情況或會限制我們派發股息或獲得額外融資的能力。再者，此類貸款的還款條款(包括但不限於契約及利率)可能對我們而言並不具商業效益。未來不確定及波動的利率變動亦可能使本集團承受借貸成本增加的風險，繼而對我們的財務表現及流動性造成不利影響。更重要是，我們大部份可質押為抵押品的投資物業均已被質押為相關融資人的抵押品，而再次質押(如有)的抵押價值亦很小<sup>(註)</sup>。此外，即便我們能夠以優惠條款獲得債務融資，此亦不能避免提高本集團的債務水平及資本負債比率，此可能會對我們的融資信用及財務狀況造成不利影響，亦限制我們未來自金融機構獲取所需後備資金以支持我們營運的能力。

註：餘下可質押的投資物業約為人民幣28百萬元。

### [編纂]用途

假設[編纂]定於本文件所述的[編纂]範圍下限、中位數及上限，且在扣除我們須就[編纂]支付的[編纂]費用及佣金以及估計開支後，在[編纂]獲行使及不獲行使的情況下，我們將收取的估計[編纂][編纂]淨額載於下表。

	估計[編纂][編纂]淨額		
	每股 [編纂][編纂] [編纂]港元 ([編纂] 下限)	每股 [編纂][編纂] [編纂]港元 ([編纂] 中位數)	每股 [編纂][編纂] [編纂]港元 ([編纂] 上限)
[編纂]獲悉數行使	[編纂]港元	[編纂]港元	[編纂]港元
[編纂]未獲行使	[編纂]港元	[編纂]港元	[編纂]港元

## 未來計劃及[編纂]用途

我們計劃將[編纂][編纂]淨額用作以下用途：

- 約[編纂]港元(佔[編纂][編纂]淨額約[編纂]%)將用以償還尚未償還結餘約人民幣456百萬元的銀行借款，有關銀行借款的每年利率介乎6.73%至6.86%，到期日為二零二六年七月二十三日，用作五座商城的建築成本及銷售及營銷成本，從而節省約人民幣19.6百萬元的總利息；及
- 約[編纂]港元(佔[編纂][編纂]淨額約[編纂]%)將用作位於中國成都、鄭州及福州三座新商城的項目發展，以配合業務拓展。

倘[編纂]淨額並未即時作上述用途，且在適用法律法規允許的情況下，我們擬將[編纂]淨額用於短期活期存款及／或貨幣市場工具。倘上述[編纂]建議用途有任何變動，或倘有任何[編纂]將用作一般企業用途，我們將作出適當公告。

### 實施計劃

於最後實際可行日期，我們已確定並與三名獨立第三方溝通，獲得三封意向函，表達按成都、鄭州及福州的行業規範以兩年免租期租賃彼等的物業予我們作發展業務擴展計劃項下三座新酒店用品商城之意向。該三處各自的物業目前由獨立第三方營運作酒店用品商城。自向彼等租賃物業起，我們將進行公共區域的必要翻新及建設工程，整體升級物業，以加強租戶組合以及吸引潛在租戶，包括國內及國際品牌生產商、酒店用品的省級經銷商及其他投資。

#### (A) 位於成都、鄭州及福州三個新商城的定價策略

採用定價策略時我們考慮以下因素：

1. 首先，投入成本。此乃包括商城租金、公共區域的翻新成本、營運成本、稅項等。此為我們的定價基礎。
2. 其次，現行市場租金水平為關鍵基準。我們將定期評估附近地區的市場租金。
3. 第三，我們根據市場及投資推廣進程考慮市場預期。倘市場迅速繁榮，租戶湧入我們的商城，我們會調高租金，反之亦然。

## 未來計劃及[編纂]用途

### (B) 位於成都、鄭州及福州的酒店用品商城之現行市場利率範圍及出租率

根據Frost & Sullivan報告，位於成都、鄭州及福州的酒店用品商城之現行市場租金範圍如下：

1. 於二零一八年，成都的酒店用品商城的每月平均租金介乎於每平方米人民幣50元至每平方米人民幣150元。酒店用品商城的管理服務費用則維持相對穩定於約每平方米人民幣10元。
2. 於二零一八年，鄭州的酒店用品商城的每月平均租金介乎於每平方米人民幣30元至每平方米人民幣120元。酒店用品商城的管理服務費用則介乎於每平方米人民幣8元至每平方米人民幣10元。
3. 於二零一八年，福州的酒店用品商城的每月平均租金介乎於每平方米人民幣30元至每平方米人民幣100元。酒店用品商城的管理服務費用則介乎於每平方米人民幣8元至每平方米人民幣10元。

經分別參考記錄於成都、鄭州及福州的類似物業的出租率，預計三座新商城的出租率約為85%。位於成都、鄭州及福州的酒店用品商城之現行出租率如下：

1. 於成都，四座酒店用品商城的整體出租率超過90%。
2. 於鄭州，五座酒店用品商城的整體出租率超過86%。
3. 於福州，兩座酒店用品商城的整體出租率超過90%。

## 未來計劃及[編纂]用途

### (C) 三個新商城之詳細資料

下表載列[編纂][編纂]淨額產生的資金來源而進行的業務擴展計劃下三個新商城之詳細資料：

位置	開始 營運日期	業務重點	預期市場定位 及租戶組合	翻新成本 總額	年度營運 成本	預期收支 平衡期 (附註1)	投資 回收期 (附註2)
1. 中國四川省 成都市新都區 盧竹路西 (「成都項目」)	二零二零年 七月	酒店用品商城	為中國西南的中高端 一站式酒店用品城及 西南地區的品牌酒店 用品之專業市場，結 合專業酒店用品展 示、批發及零售、創 意設計、產品量身訂 做及物流配送。	約[編纂] 港元	約[編纂] 元	約4年	約4年
2. 中國河南省 鄭州市回族區 管城二里崗街 東明南路75號 (「鄭州項目」)	二零二一年 七月	酒店用品商城	為中國中部地區的中 高端一站式酒店用品 城。	約[編纂] 元	約[編纂] 元	約4年	約5年
3. 中國福建省 福州市倉山區 建新鎮番禺路850號 (「福州項目」)	二零二一年 七月	酒店用品商城	為福建省的高端一站 式酒店用品城。	約[編纂] 元	約[編纂] 元	約4年	約5年

附註：

1. 收支平衡期指自商城產生的現金流入總額足以支付經營商城的現金流出總額的期間。
2. 投資回收期指所產生的累計純利足以支付使用[編纂]於擬建商城的期間。就計算投資回收期而言，純利以扣除租賃開支、銷售開支以及自租金收入及管理費用的管理開支加上所得稅計算。
3. 上述預期收支平衡期及投資回收期可能有所不同並依賴於多項因素包括(其中包括)(i)市場條件；(ii)該區域附近交通；(iii)地主租賃物業予我們的現行市場租金；及(iv)我們營銷策略的開支及效用。

預計我們各商城的租戶組合將涵蓋國內及國際品牌製造商和省級經銷商、行內頂級製造商和知名產品組合。商品類別主要包括廚房設備及用品、陶瓷餐具及酒店布草、酒店客房用品、玻璃器皿、酒店照明、咖啡設備及用品、酒店清潔用品、即棄酒店用品、酒店服裝等。

## 未來計劃及[編纂]用途

### 成都項目

擬建商城的可出租面積包括一樓約30,000平方米、二樓約25,000平方米及三樓約25,000平方米。現時有約150間茶葉供應商佔用約25,500平方米，約37,500平方米未被佔用，酒店用品供應商現時佔用約17,000平方米。

根據意向函的規定，受最終協議約束，擬議租期為15年，具有續約及終止條款的權利，設有執行有關條款的一方向另一方的賠償機制。倘地主無故與我們終止租賃，則地主應向我們賠償合約期內產生的所有損失及開支，包括裝修費、營銷開支、工資及用於營運商城的辦公室開支。同樣地，倘我們無故終止租賃，我們有責任向房東作出賠償，包括沒收我們的租金保證金並支付整個合約期的餘下租金。

儘管於成都的擬建商城之出租率約為53.2%<sup>(附註)</sup>，而銷售酒店用品及茶具用品的現有租戶分別約為85%及85%，本公司認為，成都項目可快速實現高出租率，乃有鑒於(i)酒店用品商城的現行市場出租率高於90%；(ii)擬建商城的酒店用品區的大部分租戶將於二零二零年到期，基於與我們合作業務的意向，地主將與該等租戶續約一年以促進過渡；(iii)我們提供免租期及具競爭力的租金予租戶；(iv)作為市場領導者，我們輕易吸引領先品牌及主要租戶；以及(v)因擬建商城亦為區內有名的茶具用品市場，故我們打算與銷售茶具用品的現有租戶於過渡期間維持租約直至租約到期。

我們已就擬建商城現有租戶的安排與地主達成協議。我們將與所有現有租戶及地主訂立三方協議，規定：(i)根據我們與地主訂立的項目協議，地主將以所有現有租戶的原始合約中訂明之相同條款及租金與彼等續約一年；(ii)續簽合約屆滿後，倘租戶欲繼續於商城營運業務，所有現有租戶將按我們釐定的所有條款及租金與我們訂立新合約；(iii)於我們接管管理、控制及營運擬建商城後，我們將獨享

附註：於成都的擬建商城的現行出租率逾85%。有關出租率的計算並無計及未佔用的30,000平方米，因該區域尚未用於出租。

## 未來計劃及[編纂]用途

所有由現有租戶產生的租金收入，而地主將完全退出管理、控制及營運商城；以及(iv)我們擬與於接管管理、控制及營運擬建商城之時仍未到期的現有租戶維持現有合同的期限。

大部分銷售茶具用品的現有租戶之合約將於二零二零年到期。於我們接管管理、控制及營運擬建商城後，銷售茶具用品的現有租戶可根據彼等與地主現有合約於擬建商城繼續營運。於我們接管管理、控制及營運擬建商城後，我們將獨享所有由現有租戶產生的租金收入，而地主將完全退出現有商城的管理、控制及營運。於有關合約到期後，鑒於我們專注業務於酒店用品上，故我們不擬與彼等續簽合約。地主將重新安置銷售茶具用品的租戶至另一商城。於二零一九年八月八日，我們組織並舉辦商業招標登記，約130個品牌表示有意租賃成都的擬建商城內共約54,380平方米的地方。

本集團已多次考察成都的市場。根據成都作為中國西南地區最大的旅遊休閒城市之特點，我們實行商城定位的想法，並初步制定實施計劃：一樓為情景消費區，二樓為精緻生活區，而三樓為時尚及創業區。我們的商城規劃明確，並相信我們可以準確吸引到目標租戶群體，使我們的營銷人員可直接鎖定目標客戶，提高工作效率並實現業務目標。下表總結了我們的商城規劃：

	一樓	二樓	三樓
定位	情景消費區	精緻生活區	時尚及創業區
產品類別	酒店房間用品、陶瓷、清潔用具、特殊休閒茶屋、特殊休閒酒吧、家居布草等消費區	西式餐飲、輕食、咖啡設備、酒櫃、不銹鋼製品、淨水設備	酒吧夜店主題的酒店用品區、健康生活館、婚禮場地、小型特別零售及創意時裝
目標租戶	信基沙溪酒店用品博覽城的現有租戶	於成都的現有本地租戶	年輕初創業群體

## 未來計劃及[編纂]用途

另外，我們擬透過組織各類營銷及廣告活動或其他項目宣傳成都項目，以刺激及維持消費者的興趣，從而維持擬建商城的高出租率。該等活動包括季節性或節日(如關鍵的中國新年)期間的銷售，並通過電台廣播、互聯網、雜誌、報章及地鐵廣告牌張貼廣告、派出發傳單、舉辦特定活動及展覽。

此外，四川省酒店用品行業協會為CHSA其中一名成員。我們將能利用彼等的資源及網絡組織宣傳活動，以快速擴大成都項目於酒店用品行業內的影響。

### 鄭州項目

擬建商城的可出租面積包括一樓約30,000平方米、二樓約5,000平方米及三樓約5,000平方米。商城具有古老建築及臨街設計，低層擁有較大地面面積，而商城內部分構築物則沒有二樓及三樓。

根據地主與本集團訂立的意向函之規定，受最終協議約束，擬議租期為10年，具有續約及終止條款的權利，設有執行有關條款的一方向另一方的賠償機制。倘地主無故與我們終止租賃，則地主應向我們賠償合約期內產生的所有損失及開支，包括裝修費、營銷開支、工資及用於營運商城的辦公室開支。同樣地，倘我們無故終止租賃，我們有責任向房東作出賠償，包括沒收我們的租金保證金並支付整個合約期的餘下租金。

現有租戶中約有85%及15%的租約分別於二零二零年及二零二一年年初到期。擬建商城的現行出租率大概為90%。租戶提供各種酒店產品如廚具、餐具、房間用品、玻璃製品、布草及家具。於二零一九年八月八日，我們組織並舉辦商業招標登記，大約57個品牌表示有意租賃鄭州的擬建商城內不少於33,800平方米的地方。

我們已就擬建商城現有租戶的安排與地主達成協議。我們將與所有現有租戶及地主訂立三方協議，規定：(i)根據我們與地主訂立的項目協議，地主將以所有現有租戶的原始合約中訂明之相同條款及租金與彼等續約一年；(ii)續簽合約屆滿後，倘租戶欲繼續於商城營運業務，所有現有租戶將按我們釐定的所有條款及租金與我們訂立新合約；(iii)於我們接管管理、控制及營運擬建商城後，我們將獨享



## 未來計劃及[編纂]用途

所有由現有租戶產生的租金收入，而地主將完全退出管理、控制及營運商城；以及(iv)我們擬與於接管管理、控制及營運擬建商城之時仍未到期的現有租戶維持現有合約的期限。

### 福州項目

擬建商城的可出租面積包括一樓約30,000平方米、二樓約15,000平方米及三樓約5,000平方米。擬建商城的現行出租率大概為90%。租戶提供各種酒店產品如玻璃製品、布草、不銹鋼製品、咖啡設備、家具及廚具。於二零一九年八月八日，我們組織並舉辦商業招標登記，大約81個品牌表示有意租賃福州的擬建商城內不少於41,250平方米的地方。

根據地主與本集團訂立的意向函之規定，受最終協議約束，擬議租期為10年，具有續約及終止條款的權利，設有執行有關條款的一方向另一方的賠償機制。倘地主無故與我們終止租賃，則地主應向我們賠償合約期內產生的所有損失及開支，包括裝修費、營銷開支、工資及用於營運商城的辦公室開支。同樣地，倘我們無故終止租賃，我們有責任向房東作出賠償，包括沒收我們的租金保證金並支付整個合約期的餘下租金。

我們已就擬建商城現有租戶的安排與地主達成協議。我們將與所有現有租戶及地主訂立三方協議，規定：(i)根據我們與地主訂立的項目協議，地主將以所有現有租戶的原始合約中訂明之相同條款及租金與彼等續約一年；(ii)續簽合約屆滿後，倘租戶欲繼續於商城營運業務，所有現有租戶將按我們釐定的所有條款及租金與我們訂立新合約；(iii)於我們接管管理、控制及營運擬建商城後，我們將獨享所有由現有租戶產生的租金收入，而地主將完全退出管理、控制及營運商城；以及(iv)我們擬與於接管管理、控制及營運擬建商城之時仍未到期的現有租戶維持現有合約的期限。

## 未來計劃及[編纂]用途

基於以下理由，我們相信我們有能力把握市場增長：

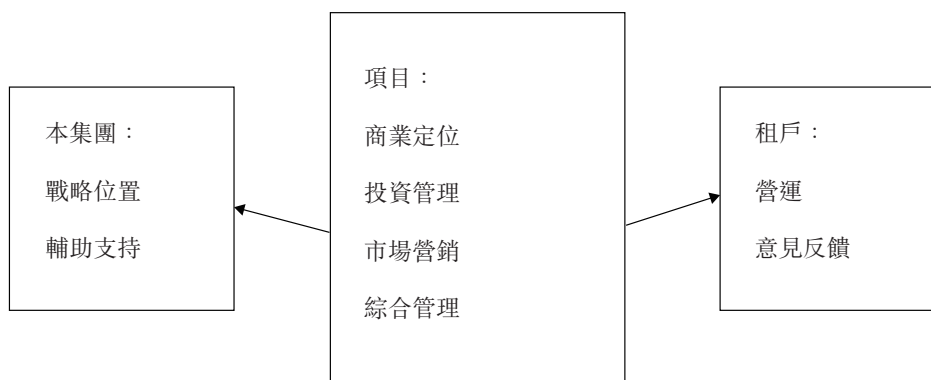
### 1) 明確的項目定位

根據Frost & Sullivan的資料，現時，於鄭州及福州僅有一家提供專業酒店用品的大型專業酒店用品商城，擁有全面的產品種類和品牌，滿足客戶尋求一站式採購體驗的需求。該等酒店用品商城為本集團擴張計劃中的擬建商城，彼等當前的市場定位為中低端。隨着中國酒店用品產品的消費持續升級，酒店用品傳統市場亦面臨着日益增長的市場升級需求，其中包括需要大量資本投資的物業升級及翻新。

因此，我們打算在中國中部建立一個中高端的一站式酒店用品商城，即鄭州項目。其品牌地位將為中高端的酒店用品，並為中國中部的旅遊業及餐飲業提供一站式多合一的業務合併選擇。對於福州項目，我們打算在福建省建立一家中高端一站式酒店用品商城。其品牌等級將定位為中高端的酒店用品，並為福建的旅遊業及餐飲業提供一站式多合一的業務合併選擇。

與鄭州及福州的現有參與者相比，本集團經驗更豐富，專業性更強，擁有更強的財務及人力資源的專業知識以用於擬建商城的管理、營運以及整體升級，以便為旅遊業的租戶提供更優質、更高端的營商環境；

### 2) 在項目營運流程前尋求本集團支持，並在項目運營過程中服務租戶



## 未來計劃及[編纂]用途

我們將於擬建商城中為租戶提供戰略位置及輔助支持，例如協助彼等探索其商業定位，為彼等業務營運提供投資管理、市場營銷及綜合管理方面之意見。我們將定期與租戶討論，以便了解彼等之需求及對於擬建商城的管理之意見反饋。我們認為與租戶的有效溝通對於加強及改善我們的服務及品牌形象至關重要。

### 3) 實施準備營運

我們將利用[編纂]的[編纂]淨額對租賃物業進行全面升級、對建築外圍、公共區域、消費線優化及物業服務等完成質素改善，並迅速建立於鄭州及福州項目的中高端酒店用品城之品牌形象。

### 4) 根據項目的地區特點實施特點營運

我們將在營運開展前後制定一項全面促銷預算計劃，並就目標消費者進行線上媒體推廣(室外廣告牌、電台廣播廣告、專業紙媒、傳單、互聯網媒體等)。線下活動的準確推廣(組織當地酒店業、餐飲業及其他專業客戶、財富沙龍、開幕宣傳、行業論壇等)，激發本地市場熱點，迅速建立項目品牌知名度以及擴大行業影響力。此外，結合鄭州市場的特點至中國中部周邊省份，我們計劃每年一次舉辦「華中六省酒店用品購物節」，以吸引專業買家如來自河南省、山西省、湖北省、安徽省、湖南省及江西省的酒店、餐廳及商業商人，並於中國中部形成品牌效應。就福建項目而言，我們亦將充分考慮兩岸頻繁貿易往來的特點。我們計劃舉辦「海峽兩岸酒店用品購物節」，以吸引台灣及東南亞等地的海外買家，以組織定期活動並逐步擴大品牌影響力。

此外，河南省酒店用品行業協會及福建省酒店用品行業協會均為CHSA的成員。我們將能利用彼等的資源及網絡組織宣傳活動，以快速擴大各鄭州項目及福州項目於酒店用品行業內的影響。

## 未來計劃及[編纂]用途

我們的業務擴展計劃下三個新商城的預期收支平衡期及投資回收期乃基於以下假設：

- 我們預計授予潛在租戶兩年免租期(租期為四年)，作為吸引新租戶的獎勵；
- 經分別參考記錄於成都、鄭州及福州的類似物業的出租率，預計總可出租面積的出租率約為85%；
- 經參考現行市場利率，預計整個租賃期的平均管理服務費收入約為每月每平方米人民幣10元；
- 經參考現行市場利率及位於鄰近地方的類似商城，預計成都商城、鄭州商城及福州商城的平均租金收入分別約為每月每平方米人民幣65元、每月每平方米人民幣93元及每月每平方米人民幣93元；
- 我們擬運用[編纂][編纂]淨額約[編纂]港元(或[編纂]%)，當中成都、鄭州及福州商城的資本開支預計分別約為[編纂]港元、[編纂]港元及[編纂]港元；預計成都、鄭州及福州商城的其他開支分別約為[編纂]元港元、[編纂]港元及[編纂]港元；
- 二零二二年後，預計其他剩餘資本開支約為[編纂]港元，將由我們的內部資源撥付資金，主要來自我們營運所產生的現金流入淨額；及
- 預計年度營運成本將按以下實施計劃產生，包括但不限於公用開支、物業維修費、管理費、員工成本、銷售及營銷費、花紅及稅項及其他徵費(不包括所得稅)。

為進行我們的業務策略所擬定的於二零二三年六月三十日前每六個月期間之實施計劃載列如下。以下實施計劃乃根據本節下文「基準及主要假設」一段所載基準及假設編製，並受不明朗因素、可變因素及不可預測之固有因素(尤其是本文件「風險因素」一節所載的風險因素)影響。本集團的實際業務過程或會有別於本文件所載業務目標。概無法保證實施計劃將根據下文所載時間表實現或我們的業務目標將全部能夠達成。

## 未來計劃及[編纂]用途

### (a) 自最後實際可行日期至二零一九年十二月三十一日

業務策略	實施活動	資金來源
償還銀行借款	償還尚未償還結餘約人民幣456百萬元的銀行融資，有關銀行融資的每年利率介乎6.73%至6.86%，到期日為二零二六年七月二十三日	約[編纂]港元[編纂][編纂]淨額

### (b) 自二零二零年一月一日至二零二零年六月三十日

業務策略	實施活動	資金來源
藉開設新商城擴大業務網絡及市場份額	<p>於中國成都可出租面積約80,000平方米的地盤開設新商城項目：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>— 支付租賃保證金[編纂]港元用於租賃商城所在物業</li><li>— 根據供應合約的計劃表，於約64,000平方米地盤的公共區域進行翻新及樓宇建造工程，預期約[編纂]港元</li><li>— 有關結餘用於支付公用開支及辦公室管理費作日常營運</li></ul>	約[編纂]港元[編纂][編纂]淨額

## 未來計劃及[編纂]用途

(c) 自二零二零年七月一日至二零二零年十二月三十一日

業務策略	實施活動	資金來源
藉開設新商城擴大業務網絡及市場份額	<p>於中國成都可出租面積約80,000平方米的地盤開設新商城項目：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>— 根據供應合約的計劃表，於約64,000平方米地盤的公共區域進行翻新及樓宇建造工程，預期約[編纂]港元</li><li>— 一組20名員工(1名項目經理、8名投資管理人員、6名行政人員及5名財務人員)的招聘及員工成本，預期約[編纂]港元</li><li>— 籌辦銷售及營銷活動以提升品牌知名度，預期約[編纂]港元</li><li>— 嘉許員工表現的花紅計劃，預期為[編纂]港元</li><li>— 有關結餘用於支付公用開支、物業維修費及辦公室管理費作日常營運</li></ul>	約[編纂]港元[編纂][編纂]淨額

## 未來計劃及[編纂]用途

(d) 自二零二一年一月一日至二零二一年六月三十日

業務策略	實施活動	資金來源
藉開設新商城擴大業務網絡及市場份額	<p>(i) 於中國成都可出租面積約80,000平方米的地盤開設新商城項目：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>— 根據供應合約的計劃表，於約64,000平方米地盤的公共區域進行翻新及樓宇建造工程，預期約[編纂]港元</li><li>— 一組20名員工(1名項目經理、8名投資管理人員、6名行政人員及5名財務人員)的招聘及員工成本，預期約[編纂]港元</li><li>— 籌辦銷售及營銷活動以提升品牌知名度，預期約[編纂]港元</li><li>— 支付稅項及其他徵費約[編纂]港元，預期於開始營運後產生</li><li>— 嘉許員工表現的花紅計劃，預期為[編纂]港元</li><li>— 有關結餘用於支付公用開支、物業維修費及辦公室管理費作日常營運</li></ul>	約[編纂]港元[編纂][編纂]淨額

## 未來計劃及[編纂]用途

### 業務策略

### 實施活動

### 資金來源

(ii) 於中國福州可出租面積約50,000平方米的地盤開設新商城項目：

- 支付租賃保證金[編纂]港元用於租賃商城所在物業
- 根據供應合約的計劃表，於約32,000平方米地盤的公共區域進行翻新及樓宇建造工程，預期約[編纂]港元
- 有關結餘用於支付公用開支及辦公室管理費作日常營運

(iii) 於中國鄭州可出租面積約40,000平方米的地盤開設新商城項目：

- 支付租賃保證金[編纂]港元
- 根據供應合約的計劃表，於約24,000平方米地盤的公共區域進行翻新及樓宇建造工程，預期約[編纂]港元
- 有關結餘用於支付公用開支及辦公室管理費作日常營運



## 未來計劃及[編纂]用途

(e) 自二零二一年七月一日至二零二一年十二月三十一日

業務策略	實施活動	資金來源
藉開設新商城擴大業務網絡及市場份額	<p>(i) 於中國成都可出租面積約80,000平方米的地盤開設新商城項目：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>一 一組20名員工(1名項目經理、8名投資管理人員、6名行政人員及5名財務人員)的招聘及員工成本，預期約[編纂]港元</li><li>一 籌辦銷售及營銷活動以提升品牌知名度，預期約[編纂]港元</li><li>一 支付稅項及其他徵費約[編纂]港元，預期於開始營運後產生</li><li>一 嘉許員工表現的花紅計劃，預期為[編纂]港元</li><li>一 有關結餘用於支付公用開支、物業維修費及辦公室管理費作日常營運</li></ul>	約[編纂]港元[編纂][編纂]淨額
	<p>(ii) 於中國福州可出租面積約50,000平方米的地盤開設新商城項目：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>一 根據供應合約的計劃表，於約32,000平方米地盤的公共區域進行翻新及樓宇建造工程，預期約[編纂]港元</li><li>一 一組20名員工(1名項目經理、8名投資管理人員、6名行政人員及5名財務人員)的招聘及員工成本，預期約[編纂]港元</li></ul>	

## 未來計劃及[編纂]用途

### 業務策略

### 實施活動

### 資金來源

- 籌辦銷售及營銷活動以提升品牌知名度，預期約[編纂]港元
- 嘉許員工表現的花紅計劃，預期為[編纂]港元
- 有關結餘用於支付公用開支、物業維修費及辦公室管理費作日常營運

(iii) 於中國鄭州可出租面積約40,000平方米的地盤開設新商城項目：

- 根據供應合約的計劃表，於約24,000平方米地盤的公共區域進行翻新及樓宇建造工程，預期約[編纂]港元
- 一組18名員工(1名項目經理、6名投資管理人員、6名行政人員及5名財務人員)的招聘及員工成本，預期約[編纂]港元
- 籌辦銷售及營銷活動以提升品牌知名度，預期約[編纂]港元
- 嘉許員工表現的花紅計劃，預期為[編纂]港元
- 有關結餘用於支付公用開支、物業維修費及辦公室管理費作日常營運

## 未來計劃及[編纂]用途

(f) 自二零二二年一月一日至二零二二年六月三十日

業務策略	實施活動	資金來源
藉開設新商城擴大業務網絡及市場份額	<p>(i) 於中國成都可出租面積約80,000平方米的地盤開設新商城項目：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>— 支付租金約[編纂]港元</li><li>— 一組20名員工(1名項目經理、8名投資管理人員、6名行政人員及5名財務人員)的招聘及員工成本，預期約[編纂]港元</li><li>— 籌辦銷售及營銷活動以提升品牌知名度，預期約[編纂]港元</li><li>— 支付稅項及其他徵費約[編纂]港元，預期於開始營運後產生</li><li>— 嘉許員工表現的花紅計劃，預期為[編纂]港元</li><li>— 有關結餘用於支付公用開支、物業維修費及辦公室管理費作日常營運</li></ul>	約[編纂]港元[編纂][編纂]淨額

## 未來計劃及[編纂]用途

### 業務策略

### 實施活動

### 資金來源

(ii) 於中國福州可出租面積約50,000平方米的地盤開設新商城項目：

- 一組20名員工(1名項目經理、8名投資管理人員、6名行政人員及5名財務人員)的招聘及員工成本，預期約[編纂]港元
- 籌辦銷售及營銷活動以提升品牌知名度，預期約[編纂]港元
- 支付稅項及其他徵費約[編纂]港元，預期於開始營運後產生
- 嘉許員工表現的花紅計劃，預期為[編纂]港元
- 有關結餘用於支付公用開支、物業維修費及辦公室管理費作日常營運

## 未來計劃及[編纂]用途

### 業務策略

### 實施活動

### 資金來源

(iii) 於中國鄭州可出租面積約40,000平方米的地盤開設新商城項目：

- 一組18名員工(1名項目經理、6名投資管理人員、6名行政人員及5名財務人員)的招聘及員工成本，預期約[編纂]港元
- 籌辦銷售及營銷活動以提升品牌知名度，預期約[編纂]港元
- 支付稅項及其他徵費約[編纂]港元，預期於開始營運後產生
- 嘉許員工表現的花紅計劃，預期為[編纂]港元
- 有關結餘用於支付公用開支、物業維修費及辦公室管理費作日常營運

## 未來計劃及[編纂]用途

(g) 自二零二二年七月一日至二零二二年十二月三十一日

業務策略	實施活動	資金來源
藉開設新商城擴大業務網絡及市場份額	<p>(i) 於中國福州可出租面積約50,000平方米的地盤開設新商城項目：</p> <ul style="list-style-type: none"><li>一 一組20名員工(1名項目經理、8名投資管理人員、6名行政人員及5名財務人員)的招聘及員工成本，預期約[編纂]港元</li><li>一 有關結餘用於支付公用開支、物業維修費及辦公室管理費作日常營運</li><li>一 支付稅項及其他徵費約[編纂]港元，預期於開始營運後產生</li><li>一 嘉許員工表現的花紅計劃，預期為[編纂]港元</li><li>一 籌辦銷售及營銷活動以提升品牌知名度，預期約[編纂]港元</li></ul>	約[編纂]港元[編纂][編纂]淨額

## 未來計劃及[編纂]用途

### 業務策略

### 實施活動

### 資金來源

(ii) 於中國鄭州可出租面積約40,000平方米的地盤開設新商城項目：

- 一組18名員工(1名項目經理、6名投資管理人員、6名行政人員及5名財務人員)的招聘及員工成本，預期約[編纂]港元
- 籌辦銷售及營銷活動以提升品牌知名度，預期約[編纂]港元
- 支付稅項及其他徵費約[編纂]港元，預期於開始營運後產生
- 嘉許員工表現的花紅計劃，預期為[編纂]港元
- 有關結餘用於支付公用開支、物業維修費及辦公室管理費作日常營運

## 未來計劃及[編纂]用途

(h) 自二零二三年一月一日至二零二三年六月三十日

業務策略	實施活動	資金來源
藉開設新商城擴大業務網絡及市場份額	(i) 於中國福州可出租面積約50,000平方米的地盤開設新商城項目：	約[編纂]港元[編纂][編纂]淨額
	— 支付租金約[編纂]港元	
	(ii) 於中國鄭州可出租面積約40,000平方米的地盤開設新商城項目：	
	— 支付租金約[編纂]港元	

總括而言，自最後實際可行日期至二零二三年六月三十日期間本集團業務目標及策略的實施計劃，將由[編纂][編纂]淨額撥資如下：

業務策略	自最後實際 可行日期至 二零一九年 十二月三十一日 千港元	自二零二零年 一月一日至 二零二零年 六月三十日 千港元	自二零二零年 七月一日至 二零二零年 十二月三十一日 千港元	自二零二一年 一月一日至 二零二一年 六月三十日 千港元	自二零二一年 七月一日至 二零二一年 十二月三十一日 千港元	自二零二二年 一月一日至 二零二二年 六月三十日 千港元	自二零二二年 七月一日至 二零二二年 十二月三十一日 千港元	自二零二三年 一月一日至 二零二三年 六月三十日 千港元	總計 千港元
償還銀行融資	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
藉開設新商城擴大 業務網絡 及市場份額	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
									<u>[編纂]</u>



## 未來計劃及[編纂]用途

### 基準及主要假設：

實施計劃乃基於下列基準及主要假設作出：

- 香港、中國及本集團現時或計劃經營業務所在其他地區的現有適用法律、政策或行業或監管待遇或政治、財政、外貿或經濟狀況將不會出現重大變動；
- 現行利率或貨幣匯率將不會出現重大變動；
- 本集團所適用的稅基或稅率將不會出現重大變動；
- [編纂]將按本文件「[編纂]的架構及條件」一節所述完成；
- 本文件「風險因素」一節所載的風險因素將不會對本集團產生重大影響；及
- 本集團將以與現時經營大致相同的方式繼續營運，且並無任何災難、自然災害、政治或其他情況對我們的業務或我們實施發展計劃造成嚴重干擾。

### (D) 現有租戶欲與本集團合作之原因

本集團的現有租戶（「現有租戶」）欲與本集團合作而非與新市場的現有參與者合作之理由如下：

- (i) 本集團已於中國商城營運行業積累逾15年經驗。於二零一八年，根據行業顧問的統計資料，按營業面積及租賃收益排行，本集團經營着中國最大的酒店用品商城；
- (ii) 本集團發起成立CHSA，並自其二零一三年六月成立以來一直擔任會長單位。CHSA是由中華人民共和國民政部授權成立的酒店用品行業從業公司的全國性行業協會。目前，其於中國擁有逾2,000名會員。此等聲譽為吸引現有租戶的關鍵因素。根據CHSA提供的資料，超過250名現有租戶為CHSA的成員。特別是河南省酒店用品行業協會和福建省酒店用品行業協會，彼等為CHSA的會員單位。我們將能夠利用他們的資源及網絡為鄭州項目及福州項目吸引現有租戶；

## 未來計劃及[編纂]用途

- (iii) 本集團已於中國酒店用品行業培育眾多知名品牌。因行業對「信基沙溪」品牌的認可，於中國酒店用品行業百強榜單中，已有40家企業於本集團現有的商城中開設商店；
- (iv) 因中國酒店用品產品的消費持續升級，產生酒店用品商城銷售中高端酒店產品的需求。根據Frost & Sullivan的資料，現時於鄭州及福州僅有一家提供專業酒店用品的大型專業酒店用品商城，擁有全面的產品種類和品牌，滿足客戶尋求一站式採購體驗的需求。該等酒店用品商城為本集團擴張計劃中的擬建商城，彼等目前的市場定位為中低端。與新市場的現有參與者相比，本集團經驗更豐富，專業性更強，擁有更強的財務及人力資源的專業知識以用於擬建商城的管理和營運，為現有租戶提供更優質、更高端的營商環境；
- (v) 本集團將向現有租戶提供租金折扣，包括兩年免租期，以鼓勵彼等與本集團合作；
- (vi) 與本集團將要成立的商城相比，新市場的現有參與者具有以下問題及缺點：
  - (a) 新市場的現有參與者於管理酒店用品商城方面經驗不足。例如本集團於成都市場的最大競爭者公司A，其現時由一家專注於住宅房地產開發的公司管理，其缺乏商業管理的經驗，尤其是管理酒店用品商城的經驗；及
  - (b) 與上文第(v)段所述之本集團免租期相反，新市場的現有參與者無法提供兩年的免租期。例如，根據市場資料，公司A僅可向其租戶提供低於六個月的免租期。

經考慮上述因素，現有租戶更可能選擇與本集團合作而非與新市場的現有參與者合作。