

---

## 未來計劃及[編纂]

---

### 未來計劃

有關我們未來計劃的詳細概況，請參閱「業務 — 我們的增長策略」。

### [編纂]

經扣除我們就[編纂]應付的包銷佣金、費用及估計開支後，我們估計[編纂]所得款項淨額的金額將載列如下：

- (i) 假設[編纂]為每股[編纂]，即指示性[編纂]的低位數，倘[編纂]未獲行使，則為約[編纂]；或倘[編纂]獲悉數行使，則為約[編纂]；
- (ii) 假設[編纂]為每股[編纂]，即指示性[編纂]的中位數，倘[編纂]未獲行使，則為約[編纂]；或倘[編纂]獲悉數行使，則為約[編纂]；或者
- (iii) 假設[編纂]為每股[編纂]，即指示性[編纂]的高位數，倘[編纂]未獲行使，則為約[編纂]；或倘[編纂]獲悉數行使，則為約[編纂]。

我們擬就下文所載用途及按下文所載金額應用[編纂]所得款項淨額，惟假設[編纂]未獲行使及每股[編纂]（即指示性[編纂]的中位數）：

- (i) 約[編纂]%的總估計所得款項淨額即[編纂]將用於擴展我們的餐廳網絡。具體而言，我們擬分配：
  - 約[編纂]%的總估計所得款項淨額即[編纂]，將用於在2020年及2021年分別開設18家及20家九毛九餐廳，以進一步滲透我們的現有市場。根據弗若斯特沙利文的資料，2018年中國全服務中國西北菜市場中的餐廳超過0.2百萬間，預計市場總收入將由2018年的人民幣1,682億元增至2021年的人民幣2,225億元。根據弗若斯特沙利文的資料，全服務中國西北菜於中國已獲廣泛接納。採用天然、健康食材以及可保留食物營養的簡單烹飪方法的全服務中國西北菜於人們更加註重健康的主要城市備受青睞。鑒於在中國全服務中國西北菜市場的巨大規模及增長潛力，我們的董事們相信，將有足夠的市場需求支持我們於2020年至2021年開設38間九毛九餐廳。憑藉(i)我們已建立的供應網絡（包括我們自有中央廚房及第三方供應中心）支持高效擴張以及確保食物口味及質量一致；(ii)過去二十年九毛九樹立的高品牌知名度以及我們於華南地區經營九毛九餐廳的豐富經驗使我們熟悉

---

## 未來計劃及[編纂]

---

當地市場；及(iii)不斷研究市場趨勢及消費者偏好的九毛九成熟品牌團隊，我們的董事認為九毛九具備良好優勢把握潛在市場需求。具體而言，我們計劃於未來兩年主要於華南地區的新選址開設九毛九餐廳，而10間位於相對較舊的購物中心且效率相對較低的現有餐廳將於2020年至2021年相關租賃期限屆滿後關閉。新九毛九餐廳預計實施我們於2019年7月採用的九毛九新業務模式，該模式專注於優化食品產品組合及品牌。我們將通過逐步剔除低銷量、製備工藝複雜的菜品，將所供應菜品的總數減少至約40種並提高標準化製作水平。新業務模式有待進一步改進及完善以更好地迎合不斷變化的市場趨勢。

- 約[編纂]%的總估計所得款項淨額即[編纂]，將用於在2020年及2021年分別開設80家及100家太二餐廳。於未來兩年內，我們計劃主要在一線城市、新一線城市及省會城市開設太二餐廳。根據弗若斯特沙利文，川菜在中國越來越受歡迎。中國酸菜魚歷史悠久。經過多年的發展及推廣，中國酸菜魚自1980年代中期起成為經典招牌川菜。在中國的90萬家川菜餐廳中，超過80%的餐廳供應中國酸菜魚。根據弗若斯特沙利文，中國酸菜魚位居2017年中國最受歡迎菜式的第五位。中國酸菜魚一直是備受中國消費者歡迎的菜品，多年來中國酸菜魚在互聯網上的搜索量穩定增長及其是2018年中國搜索量最大的川菜即為佐證。在中國餐飲服務市場，餐廳提供單一菜式作為核心菜品已經成為一種趨勢，例如中國酸菜魚。預計中國的中國酸菜魚餐廳市場將在未來幾年保持增長勢頭。根據弗若斯特沙利文的資料，由於預計消費者對中國酸菜魚的偏好在未來將會持續，中國的中國酸菜魚餐廳市場的總收入預計將自2018年的人民幣123億元增加至2021年的人民幣322億元。太二餐廳的數目由2016年初的4間至2019年6月30日的91間，增加逾22倍。截至最後可行日期，太二的餐廳網絡覆蓋中國36個城市。太二餐廳數目的快速增長反映了中國的中國酸菜魚餐廳市場的增長潛力。此外，根據弗若斯特沙利文，中國的中國酸菜魚餐廳數量預計將由2018年的約4,500間增加至2021年前達到9,700間。2020年及2021年新開設的180間太二餐廳僅佔2018年中國的中國酸菜魚餐廳總數的4.0%。此外，根據弗若斯特沙利文，於2018年，中國有約5,800間購物商場，而太二入駐的購物商場不足2.0%。同時，預計中國自2019年至2021年每年將新開設500多家購物商場。受益於中國購物商場的快速增長，於未

---

## 未來計劃及[編纂]

---

來兩年，太二能夠擴大其餐廳網絡並入駐更多購物商場。董事相信，將有足夠的需求供太二於2020年至2021年開設180間新餐廳。

憑藉(i)我們已建立的供應網絡(包括我們自有中央廚房及第三方供應中心)支持高效擴張以及確保食物口味及質量一致；(ii)太二於年輕消費者中久經考驗的受歡迎度以及透過社交媒體平台其不斷擴大的線上影響力；(iii)太二成熟的品牌團隊加上彼等不斷研究市場趨勢及消費者偏好；及(iv)我們有能力通過不斷開發新的小菜及改進完善核心菜品迅速應對瞬息萬變的客戶喜好，我們的董事認為太二具備良好優勢把握潛在市場需求。具體而言，為在未來兩年內進一步提升太二於一線城市的影響力，我們計劃每年於各個一線城市開設6至10間太二餐廳。此外，根據我們長期發展全國太二餐廳網絡的戰略擴張計劃，並考慮到太二於現有市場的影響力，我們已確定約30個城市，其中大多數為新一線城市及省會城市，而我們在該等城市及省會並無市場影響力或截至最後可行日期僅開設1至3間太二餐廳。我們計劃在未來兩年內，每年於該等新一線城市及省會城市多開設1到2間太二餐廳。

- 約[編纂]%的總估計所得款項淨額即[編纂]，將用於在2020年及2021年主要於華南地區分別開設24家及36家其他品牌(包括2顆雞蛋煎餅、慫及那未大叔是大廚)餐廳。根據弗若斯特沙利文，2顆雞蛋煎餅及慫在中國的中西式快餐市場經營，預計其總收益將由2018年的人民幣6,842億元增至2021年的人民幣9,256億元。那未大叔是大廚在中國的廣式餐廳市場經營，其總收益預計將由2018年的人民幣2,806億元增至2021年的人民幣3,838億元。我們的董事相信，我們其他品牌的新餐廳將存在充裕的需求量。基於(i)我們於過往20年內於經營餐廳方面獲得豐富經驗及熟悉華南市場，(ii)事實上我們其他品牌餐廳的表現達到管理層的預期，自營的2顆雞蛋煎餅餐廳及慫餐廳均於截至2019年6月30日止六個月錄得餐廳層面的經營利潤，而1間於2019年6月開業的那未大叔是大廚餐廳在一個月內達到盈虧平衡，及(iii)各個品牌有專責品牌團隊及彼等不斷對市場趨勢及客戶偏好的研究，我們的董事認為我們具備良好優勢把握潛在市場需求。
- 約[編纂]%的總估計所得款項淨額即[編纂]，將用於我們餐廳在2022年的擴張及運營。

---

## 未來計劃及[編纂]

---

於決定是否開設新餐廳之前，我們進行了詳盡的可行性研究及全面的盡職調查，涵蓋廣泛的內容，其中包括整體市場需求及監管環境。請參閱「業務 — 餐廳經營 — 我們餐廳網絡的發展及擴展計劃 — 擴展管理」。

我們已採取並將繼續採用以下策略，以避免我們現有的餐廳及新開業的餐廳之間的潛在蠶食。

- 我們奉行多品牌及多概念的策略，據此，我們各品牌均有自身獨特的特徵及品牌定位。鑒於我們品牌的目標客戶群不同以及客戶擁有多種就餐選擇的內在需求，現有餐廳及新餐廳之間競爭的風險有所降低。
- 我們採用紀律嚴明的方法為新餐廳選址。我們於選址時會考慮一系列因素，其中包括人口密度、人口統計資訊及平均家庭可支配收入。我們通常避免於同一商業區內開設相同品牌的餐廳，以最大程度地減少我們餐廳之間發生蠶食風險。對於我們以加盟模式營運的2顆雞蛋煎餅餐廳，加盟商僅可在經我們批准並於加盟協議訂明的地段開設2顆雞蛋煎餅店。我們通常禁止在半徑500米內開設多於一間2顆雞蛋煎餅店，以避免加盟商之間的潛在競爭。

我們已制定一項擴展管理計劃，以更好地管理我們餐廳網絡的增長。由於我們於高度標準化及可擴展的業務模型下營運，我們相信我們將能夠於新餐廳中複製我們已成熟的管理及營運程序。我們就各主要營運職能自現有餐廳部署至少一名訓練有素的餐廳員工至新餐廳，以有效地將我們的營運程序及最佳實踐轉移至新開業餐廳。請參閱「業務 — 餐廳經營 — 我們餐廳網絡的發展及擴展計劃 — 擴展管理」。此外，我們提供培訓計劃，以確保快速發展的餐廳網絡所需的管理人員充足。

根據2019年各品牌餐廳的歷史財務數據，九毛九、太二、2顆雞蛋煎餅(自營)、嚤及那末大叔是大廚各餐廳的月均餐廳層面營運成本(包括所用餐廳層面的原材料及耗材、員工成本、使用權資產折舊、其他租金及相關開支、其他資產的折舊及攤銷、水電開支及外賣開支)估計分別約為0.7百萬港元、1.0百萬港元、0.1百萬港元、0.5百萬港元及1.0百萬港元。我們預計我們的新餐廳將在運營的第一個月內達到盈虧平衡。預計新開設的九毛九、太二及自營的2顆雞蛋煎餅餐廳的現金投資回收期分別為22個月、7個月及15個月。

---

## 未來計劃及[編纂]

---

(ii) 約[編纂]%的總估計所得款項淨額即[編纂]將用於進一步增強我們餐廳的供應及支持能力並改進我們的集中採購系統。具體而言，我們擬分配：

- 約[編纂]%的總估計所得款項淨額即[編纂]，將用於在2021年前於佛山開設1家新的中央廚房。我們於廣東的現有中央廚房已達致其全額產能，無空間進一步提高其產能。經計及我們餐廳網絡的擴張計劃、產能及現有產量，我們預計我們於廣東的中央廚房的產能將足以支持我們的擴張直至於2020年滿負荷運作。我們計劃在佛山開設一間新的中央廚房，其設計產能為11.7百萬噸，以支持我們在華南地區(海南除外)不斷發展的餐廳網絡。由於開設一間新中央廚房需要大量時間，我們已就位於佛山的新中央廚房啟動選址程序。我們位於海南的中央廚房將支持我們在海南的餐廳網絡擴展。我們位於湖北的中央廚房及第三方供應鏈的供應中心將支持我們在華中及華東以及華北的餐廳網絡擴展。我們計劃使用來自可靠且信譽良好的第三方供應鏈的供應中心來支持我們在中國其餘地區的餐廳網絡擴展。到2020年我們將動用約[編纂]，其中[編纂]將用於招募員工、[編纂]將用於建築及裝修、[編纂]將用於購買廚房設備及[編纂]將用於支付租金支出及押金。餘下的[編纂]將於2021年前動用，其中[編纂]將用於招募員工、[編纂]將用於建築及裝修、[編纂]將用於購買廚房設備及[編纂]將用於支付租金支出。
- 約[編纂]%的總估計所得款項淨額即[編纂]，將用於翻新我們的現有中央廚房及升級我們的設備及設施。我們各品牌均擁有自身的特色菜或菜品，並需要不同的食材及供應品，且需要不同類型的設備及設施滿足我們各品牌的需求。鑒於我們的品牌(尤其是太二、2顆雞蛋煎餅、愆及那末大叔是大廚)的受歡迎程度及知名度不斷提高，我們存在切實業務需求對現有的中央廚房進行翻新並升級設備和設施，以支持我們餐廳網絡的快速擴展。

隨著太二餐廳網絡的擴大，我們需採購的水產品數量亦有所增加。除新鮮的水產品外，我們在食品加工程序中不斷增加使用冷凍水產品，以確保水產品供應的質量及穩定性。因此，我們需升級我們的水產品加工設備及設施，以適應新鮮及冷

## 未來計劃及[編纂]

凍的水產品。此外，我們計劃升級加工更多現成蔬菜的設備及設施，以實現高水平的標準化及提高營運效率。

我們現有中央廚房的計劃翻新主要涉及設備及設施的升級。我們估計計劃翻新的資本開支就位於廣東的中央廚房而言約為[編纂]；就位於海南的中央廚房而言為[編纂]及就位於湖北的中央廚房而言為[編纂]。下表載列於所示期間翻新我們現有的中央廚房及升級我們的設備及設施的時間表以及估計費用。

	截至以下日期止年度				
	2019年 12月31日	2020年 12月31日	2021年 12月31日	2022年 12月31日	2023年 12月31日
			(千港元)		
廣東 . . . . .	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
海南 . . . . .	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
湖北 . . . . .	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

我們將整個裝修過程分為多個階段，以便在每個裝修階段僅有中央廚房的一小部分會受到影響。在裝修的每個階段之前，我們將適當增加庫存水平至合理程度，以確保食材供應穩定。因此，董事認為計劃翻新將不會對我們的業務營運造成重大干擾。

(iii) 約[編纂]%的總估計所得款項淨額即[編纂]將用於償還以下部分貸款：

- 由招商銀行股份有限公司香港分行安排的相當於[編纂]的港元銀團貸款融資，其利率為香港銀行同業拆息加年利率0.8%。倘上市日期屬首次提款日期起計九個月內，銀團貸款融資的到期日應為上市日期起計一個月或首次提款日期起計十個月(以較早者為準)。
- 招商銀行股份有限公司廣州分行的貸款融資[編纂]，按年利率4.35%計息，於2020年1月25日到期。

合計(i)本集團所結欠招商銀行股份有限公司的現有貸款約[編纂](包括將以[編纂]所得款項淨額償還的[編纂])；及(ii)招商銀行股份有限公司香港分行向銀團貸款多達[編纂]的注資，合共[編纂]由招商銀行股份有限公司香港分行作出安排，本集團結欠獨家保薦人集團的款項總額將不超過[編纂]。

(iv) 約[編纂]%的總估計所得款項淨額即[編纂]將用作我們的營運資金及一般企業用途。

本申請版本為草擬本，其所載資料不完整及可作更改。閱讀本文件時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

---

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

---

倘[編纂]乃釐定為低於指示性[編纂]的中位數的水平，則我們將於第(i)、(ii)及(iv)項之間按比例調整上述[編纂]所得款項淨額的分配，而分配至第(iii)項的金額將保持不變。倘[編纂]乃釐定為高於指示性[編纂]中位數的價格，則額外所得款項將用於我們餐廳在2022年的擴張及營運。行使[編纂]所收取的任何額外所得款項將用於我們餐廳在2022年的擴張及營運。

倘我們發展計劃的任何部分將因政府政策變化導致任何項目開發並不可行，或因任何不可抗力因素而無法按原計劃進行，則我們將審慎評估情況，並可能重新分配[編纂]所得款項淨額。

倘[編纂]所得款項淨額並無即時應用至上述用途及倘適用法律及法規允許，則我們擬將所得款項淨額存入短期活期存款及／或貨幣市場工具，只要此舉被視為符合本公司之最佳利益。