

## 未來計劃及[編纂]

### 業務目標及業務策略

請參閱本文件「業務 — 業務策略」一段以了解我們業務目標及策略的進一步詳情。

### [編纂]的理由

董事相信，[編纂]將於下文所述的不同方面有利於本集團：

#### 加強財務狀況及實施業務策略

根據弗若斯特沙利文報告，裝修工程市場的合計總產出價值預期將由二零二零年的約706億港元增加至二零二四年底的約995億港元，複合年增長率約9.0%。源自住宅裝修工程的總產出價值預期將由二零二零年的約293億港元增加至二零二四年底的約436億港元，複合年增長率約10.4%。該預測增長乃由於預期住宅單位供應增長及新界白石角的多個豪宅發展項目落成。源自商業裝修工程的總產出價值預期將由二零二零年的約372億港元增加至二零二四年底的約513億港元，複合年增長率約8.4%，而該預測增長乃由於預計未來數年將有更多中國企業及跨國企業於香港設立辦事分處。此外，正如弗若斯特沙利文報告所述，為應付香港的快速城市增長及人口增長，本地地產發展商積極購買香港政府出售的土地，以用於住宅及商業用途。預期在該等土地上將發展大規模住宅或商業項目，從而在未來幾年為裝修項目帶來潛在的市場機遇及充足的市場需求。

儘管香港現今有新型冠狀病毒(COVID-19)爆發，根據弗若斯特沙利文報告，預計只要有效控制疫情，在住宅及商業領域的強勁本地需求支持下，裝修市場的長遠前景將保持樂觀。根據弗若斯特沙利文報告，香港的物業項目通常在竣工前須較長時間規劃，因地盤平整工程須兩至三年，而建造和基建工程須約三至四年。再者，根據土地供應專責小組所指，作為住宅用途的土地供應雖於二零二六年大幅增加，惟於香港民眾需要下，土地不足依然明顯。因此，預計香港住宅需求仍然龐大，料裝修市場不太受社會動盪和COVID-19爆發的影響。

於往績期間後及直至最後可行日期，雖然爆發COVID-19，我們已獲授三份新裝修合約，總合約金額為356.4百萬港元，董事認為此乃我們經營所在行業並無遭受疫症爆發嚴重影響的證明；展望未來，業務仍可持續經營。

於往績期間，我們專注於按個別項目基準為香港住宅及商業物業提供裝修服務以及維修及保養服務。收益由截至二零一七年十二月三十一日止年度約552.7百萬港元增加約215.4百萬港元或39.0%至截至二零一八年十二月三十一日止年度約768.1百萬港元；

## 未來計劃及[編纂]

並由截至二零一八年十二月三十一日止年度約768.1百萬港元增加約111.3百萬港元或14.5%至截至二零一九年十二月三十一日止年度約879.4百萬港元。於往績期間，我們接獲大量招標邀請，可見我們的服務亦有強勁需求。於截至二零一七年、二零一八年及二零一九年十二月三十一日止年度，我們分別接獲165項、220項及210項招標邀請。

根據弗若斯特沙利文報告，香港裝修行業高度分散，且有大量市場參與者，競爭激烈。參考建造業議會於二零一九年十二月的統計，香港有729名市場參與者提供裝修服務。儘管市場參與者眾多，按收益計算，本集團於二零一八年在香港裝修承建商市場中排行第三，市場份額約1.2%。鑒於預期市場對裝修服務的需求增加及我們的彪炳往績，董事預期日後業務將穩步擴展。我們旨在利用[編纂][編纂]進一步增強財務狀況及實施業務策略，詳情載於本文件「業務—業務策略」各段及本節「[編纂]」。

### 提升我們於業務持份者中的企業形象、品牌知名度及競爭力

董事相信，[編纂]將提升我們在客戶、供應商及分包商中的企業形象及品牌知名度。董事相信，客戶傾向與上市公司交易多於私人公司，因為前者一般具有較高透明度、相關法規監管及穩定性。根據弗若斯特沙利文報告，二零一八年裝修市場(按收益計)的五大市場參與者中，本集團為唯一不具備[編纂]地位的參與者。董事認為我們有促使上市以維持自身競爭力的確切需要。

我們相信，[編纂]將加強我們的內部監控及企業管治常規，從而提高客戶、供應商及分包商對我們的信心，因而提升我們在裝修行業的競爭水平。

此外，具有[編纂][編纂]作為一般營運資金，我們或許可與供應商及分包商提供更靈活的付款安排，以換取彼等的競爭性報價。就此，我們可對成本作出更多控制，並可取得更高的利潤率。

### 提高員工士氣及忠誠度

我們相信[編纂]地位將得到員工及求職者的敬重。董事認為，與私人公司相比，[編纂]公司將提供額外的職業保障及財政信心。由於我們所營運的行業有勞工短缺問題，提高員工的工作士氣被視為我們重要任務之一。此外，董事認為有經驗員工對本集團的持續發展極為重要，[編纂]地位將有助我們挽留員工及吸引更多人才加入。

## 未來計劃及[編纂]

### 擴大及多元化股東基礎

董事相信，與[編纂]前私人持有股份的有限流動性相比，[編纂]將提升於聯交所自由買賣的股份的流動性。因此，董事認為，[編纂]將擴大及多元化股東基礎，並可能致使我們的股份交易市場更具流動性。

### 我們擁有殷切的資金需求以擴張市場份額

#### 需要更多資本及財務資源以實現客戶基礎多元化

誠如本文件「業務 — 經營策略」及「業務 — 客戶 — 客戶集中」各段所載，董事認為，我們過往傾向承接更多新世界集團（作為地產發展商）及新鴻基集團的裝修項目，或會使客戶基礎受到局限，且可能不利於本集團的長期增長及發展。鑒於我們計劃承接更多來自新世界集團（作為地產發展商）及新鴻基集團以外客戶且合約金額為每個項目50.0百萬港元或以上的大型裝修項目，以分散客戶基礎及擴大市場份額，我們預計將需要更多資金及財務資源以償付相關前期成本及滿足履約保證要求。

#### 現金及銀行結餘僅僅足夠維持現有業務營運

於二零一七年、二零一八年及二零一九年十二月三十一日，現金及銀行結餘分別為約6.2百萬港元、3.0百萬港元及10.8百萬港元。然而，貿易應付款項分別為約4.5百萬港元、39.4百萬港元及71.0百萬港元。倘客戶未能及時結付進度付款，我們可能無法按預期獲得足夠現金以應付項目所產生成本的付款責任。

此外，於往績期間，根據總服務成本計算，我們的項目需要的每月平均營運成本分別為約38.7百萬港元、54.5百萬港元及62.5百萬港元（主要包括分包費、材料成本及僱員福利開支）。考慮到於截至二零一九年十二月三十一日止年度的業務擴張，截至二零一九年十二月三十一日止年度的項目每月平均營運成本（即約62.5百萬港元）大幅超出二零一八年十二月三十一日的現金及銀行結餘（即3.0百萬港元）。因此，於往績期間的可用現金僅僅足夠維持現有業務營運及未能提供繼續擴張業務的充足空間，例如承接更多合約金額為每個項目50.0百萬港元或以上的大型裝修項目（屬新世界集團（作為地產發展商）及新鴻基集團以外的客戶），此舉無可避免需要更多可用現金以償付前期成本及滿足履約保證要求。

此外，於二零一七年、二零一八年及二零一九年十二月三十一日的尚餘合約價值分別為約743.5百萬港元、613.3百萬港元及801.6百萬港元。於所示日期的現金及現金等價物僅佔同日進行中裝修項目的估計合約總額的少於1.4%。有關進行中裝修項目的詳情，請參閱本文件「業務 — 項目 — 裝修項目 — 裝修項目尚餘合約價值變動」。

## 未來計劃及[編纂]

董事認為，倘沒有[編纂]的額外資金，現有現金及銀行結餘僅足夠應付現有營運資金需要及不足以為我們提供任何資金緩衝，以度過任何重大及突發困難，例如潛在經濟衰退、裝修行業的重大不利變動或嚴重災害；亦無法支持業務計劃。因為我們預計，當來自新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶且合約金額為每個項目50.0百萬港元或以上的客戶的大型裝修項目數量按照擴張計劃增加時，業務運營現金流出將相應增加。

### 股權融資比債務融資更可取

於往績期間，由於我們僅能夠依賴債務融資進行業務營運擴張及為手頭項目撥付前期成本和履約保證要求，我們維持大量銀行借款。於二零二零年四月三十日，我們的銀行借款約為361.6百萬港元，而且我們有約61.3百萬港元的未動用銀行融資，即我們已於二零二零年四月三十日動用約85.5%的現有銀行融資總額。儘管本集團於往績期間能夠使用內部產生的資金及銀行借款維持我們的業務及能夠於過往到期時償還銀行貸款，董事決定就擴張計劃繼續進行股本融資而非僅依賴債務融資，原因如下：

- (i) 銀行或金融機構的債務融資通常需要抵押品，例如董事及／或控股股東的現金存款、財產及／或個人及／或公司擔保。由於我們並無擁有任何可用作抵押品的財產，董事認為，在並無依賴董事及／或控股股東提供的公司及／或個人擔保及／或其他形式的抵押品的情況下，以一般商業條款取得高額銀行借款或進一步增加可用銀行信貸融資額度對我們而言較為不切實際。於往績期間，我們取得高額銀行借款，原因為大部分該等借款乃由(其中包括)吳先生及／或其聯繫人的個人及／或公司擔保及／或吳先生及／或其聯繫人所提供抵押品作擔保。沒有替代資金，本集團或僅吳先生及／或其聯繫人提供擔保或抵押品以取得更多銀行借款，履行新項目的前期成本及履約保證要求。董事認為，有關依賴吳先生及其聯繫人的財務資助的安排對本集團的未來增長及發展屬不適宜，原因為本集團的業務及發展將大受吳先生及其聯繫人的財務狀況影響。由於董事決心於財政上獨立於吳先生及其聯繫人，以實現本集團的可持續增長，故我們擬(1)相關抵押品將獲解除，相關擔保將由本公司於[編纂]後提供的公司擔保代替；及(2)我們自[編纂]應收的[編纂]將用於履行新項目的前期成本及履約保證要求。於二零二零年四月三十日，本集團曾向吳先生及其聯

## 未來計劃及[編纂]

繫人貸出合共約185.2百萬港元，而有關款項將於[編纂]前全額清償。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料—股息」及「財務資料—綜合財務狀況表各項目的分析—應收一名董事、創基集團控股及關聯公司款項」；

- (ii) 完全依賴債務融資將導致高額利息開支及增加本集團的資產負債比率，繼而導致本集團獲得來自銀行及其他金融機構提供較低吸引力的融資條款，以及在標書評估期間客戶對我們的財務狀況進行評估時獲得較不利的評級；
- (iii) 我們毋須自業務收入當中保留一部分以作股權融資項下償還貸款之用，且本公司可繼續靈活及有能力發展本集團業務及派付股息；
- (iv) 倘利率上升，使用高額債務融資及債務後續重續將令本集團面臨融資成本增加的風險；及
- (v) 債務融資及股權融資互不排斥，但倘本集團於[編纂]後有較大的股本基礎及成為[編纂]公司，則可使本集團與債務融資人商討更優條款時處於有利位置，而除股本融資外，我們於[編纂]後將繼續取得若干金額的銀行融資。

經參照上文所述作出判斷後，董事認為在籌集資金以為擴張計劃撥資方面，股權融資對本集團及股東整體而言會較債務融資更為可取。

[編纂]為我們提供進入資本市場籌集資金的渠道，有助於我們未來的業務發展及提升競爭力。我們將能夠在[編纂]後將二級市場的集資用於未來擴張計劃，並在必要時通過發行股本及／或債務證券集資。通過集資提升財務狀況，與供應商及分包商磋商條款時，我們亦將有更大的議價能力。

### [編纂]

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)及[編纂]未獲行使，我們估計我們將自[編纂]接獲的[編纂](扣除有關[編纂]的[編纂]費及佣金及估計開支後)將為約[編纂]百萬港元。我們擬將有關[編纂]用作以下用途：

#### 支付新項目的前期成本

約[編纂]%的[編纂](約[編纂]港元)用作支付新項目的前期成本(如支付材料成本及分包費用)。

## 未來計劃及[編纂]

誠如「業務 — 業務策略 — 加強財務狀況以償付前期成本及滿足履約保證要求」一段所述，我們預計將需要大量資金以滿足新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶且合約金額為50.0百萬港元或以上的新裝修項目的前期成本要求。於往績期間，新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶且合約金額為50.0百萬港元或以上的新裝修項目的前期成本總額平均為合約金額的約14.2%，而相關前期成本通常在產生後平均約13.0個月後悉數收回，導致相關期間有大量現金淨流出。

客戶可根據合約條款於項目開始前向我們預先付款。根據我們於往績期間的經驗，來自客戶的預付款項通常視乎每個項目的磋商而定，及沒有擔保，而正常情況下不會有來自新客戶的預付款項，因此前未與該等新客戶建立業務關係。根據過往經驗及據董事所深知，就新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶的大部分裝修項目而言，通常我們可能不會收取預付款項。於往績期間，除新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外，我們僅就兩名客戶的裝修工程收取預付款項。

於最後可行日期，我們合共擁有39個手頭裝修項目，包括已動工惟尚未完成的裝修項目及已獲授惟尚未動工的裝修項目，合約總金額為2,932.6百萬港元。在該等手頭項目中，21個項目(其中七項來自新世界集團(作為地產發展商)或新鴻基集團，其餘14項來自新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外的客戶)的總合約金額為50.0百萬港元或以上。該21個項目的總合約金額合共約為2,566.4百萬港元。

該等項目或我們的其他潛在項目將產生更強勁的收益來源，但與此同時，我們或需就新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外的客戶的裝修項目承擔大額前期成本，這可能令我們項目初期的資源緊張。倘我們同時就該14個項目的其中幾個產生現金流出淨額，我們的流動資金或受到不利影響。我們主要透過債務融資方式為於最後可行日期已展開的現有手頭裝修項目撥付前期成本及履約保證需求。然而，如本節「[編纂]的理由 — 我們擁有殷切的資金需求以擴張市場份額 — 股權融資比債務融資更可取」一段所討論，繼續僅依賴債務融資滿足新項目的前期成本及履約保證需求將意味著繼續依賴吳先生及／或其聯繫人士提供擔保或抵押品以取得進一步銀行借款，董事認為這對我們未來增長發展不利。因此，我們計劃利用[編纂][編纂]撥付已授出項目及潛在項目(我們預期很大機會取得者)的前期成本及／或履約保證(預期於[編纂]後支付及／或發出)，以及透過內部資源及／或銀行借款撥付結餘(如有)。雖然董事未必肯定在[編

## 未來計劃及[編纂]

纂]後可利用本公司的公司擔保取得的銀行借款金額，惟董事認為由於現金流出通常隨著項目進展而改善，已授出項目及手頭現有項目所產生的溢利將能夠提供財務資源以履行該額外前期成本及履約保證需求。

### 獲新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶授出合約金額為50.0百萬港元或以上的已授出項目

於往績期間後及直至最後可行日期，我們獲新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶授出兩個裝修項目，預期合約金額為50.0百萬港元或以上(統稱「已授出項目」)，詳情載列如下：

項目編號	地點	項目類別	預期項目年期 (附註1)	預期支付前期成本時間 (附註4)	預期發出履約保證時間 (附註4)	預期合約金額  千港元	預期前期	預期履約	授出日期	
							成本金額 (如有) (附註2)	保證金金額 (如有) (附註3)		
P46	黃竹坑	住宅裝修項目	二零二零年五月至二零二三年十一月	二零二零年七月至二零二一年七月	二零二零年七月	177,484	25,203	17,748	二零二零年四月十七日	
P26	鴨脷洲	住宅裝修項目	二零二零年四月至二零二四年十一月	二零二零年六月至二零二一年六月	二零二零年六月	172,664	24,499	17,266	二零二零年三月三日	
							49,702	35,014		

附註：

- 展開預期工程乃根據同意書(或相關文件)或合約日期或向客戶申請第一筆款項的日期而釐定，而預期項目竣工乃根據最後賬目達成當日、或按董事估計及考慮到實際工程進度和日後指定變更(如有)而可予變動。
- 預計的前期成本平均佔合約金額約14.2%，此乃基於董事的經驗，並考慮到往績期間承建新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶原合約金額50.0百萬港元或以上的裝修項目得出。
- 如我們須就相關項目向客戶提供履約保證，通常於招標文件內訂明。就我們須提供履約保證的項目而言，所需的履約保證金金額相當於招標文件內訂明的原合約金額10%。
- 支付前期成本的預計時間與發出履約保證的預計時間乃按董事經驗，並考慮到往績期間承建新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶原合約金額50.0百萬港元或以上的裝修項目得出。我們就獲授項目需承擔前期成本或取得履約保證的確實時間，絕大部份由客戶按慣例決定。

## 未來計劃及[編纂]

根據該已授出總合約金額約350.1百萬港元及相關歷史前期成本佔合約金額平均約14.2%，我們預期將合共產生相關前期成本約49.7百萬港元，以及將合共保留約35.0百萬港元以抵押作發出相關履約保證總額的按金，當中所需的所有前期成本及履約保證預期將於[編纂]後支付及/或發出。

**就新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外的客戶預期合約金額為50.0百萬港元或以上的潛在項目**

有關最後可行日期就新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外的客戶預期合約金額50.0百萬港元或以上結果有待公佈的潛在裝修項目的詳情，請參閱「業務—項目—裝修項目—於最後可行日期，我們已遞交標書的裝修項目詳情—新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外的客戶」一段的列表。於最後可行日期，新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外的客戶預期合約金額50.0百萬港元或以上有待公佈結果的潛在裝修項目的預期合約總金額為約1,857.4百萬港元。截至二零一八年十二月三十一日止兩個年度(預期合約金額僅按截至二零一八年十二月三十一日止兩個年度的歷史平均總體中標率計算，因為於往績期間，自收到投標邀請至授出合約可能需時約十個月)，我們就新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外的客戶合約金額50.0百萬港元或以上項目的歷史總體平均中標率為約19.4%，根據該預期總合約金額及中標率，我們預期我們或有合理機會取得估計授出合約金額約360.3百萬港元。

特別是，董事認為我們有很大機會取得項目編號P23及P52的項目。

就P23而言，我們最初於二零一九年十月提交投標申請，投標金額為約482.6百萬港元。經過幾輪投標查詢後，客戶要求我們出席投標書會議。其後，客戶討論跟進事宜且我們解決各項投標查詢及就標書細節與客戶磋商，而彼等定期提供反饋意見。我們曾與該客戶就類似性質和範疇(規模較小)的裝修工程合作，董事相信我們過往的表現和往績充分向客戶展示我們的專業及能力。基於過往經驗及據董事所深知，當客戶要求我們提供最佳選項時，我們通常接近客戶投標甄選的最終階段。因此，當我們被要求為客戶提供最佳選項時，董事認為我們贏得此項目的機會很大。

就P52而言，我們於二零二零年三月首次提交投標申請，投標金額為約72.9百萬港元。我們目前與該客戶合作進行一項裝修工程，董事相信我們優質的工程充分向客戶展示我們的專業及能力。由於我們在提交標書後不久就被要求為客戶提供最佳選項，董事

## 未來計劃及[編纂]

認為我們贏得此項目的機會很大。於最後可行日期，我們已收到口頭指示，表明我們的投標申請有待客戶的最高管理層最終批准。

根據已授出合約金額約350.1百萬港元及潛在項目(我們預期很大機會取得者)估計原始合約總金額約555.5百萬港元，以及相關歷史前期成本佔合約金額平均約14.2%，我們預期於最後可行日期將就授出項目產生相關前期成本約49.7百萬港元及就我們預期很大機會取得的潛在項目產生約78.9百萬港元。我們擬動用內部資源及銀行借款為前期成本的結餘撥資。

### 取得履約保證

約[編纂]%的[編纂](約[編纂]港元)用作取得履約保證。

誠如「業務 — 業務策略 — 加強財務狀況以償付前期成本及滿足履約保證要求」一段所述，我們預期將產生大量資金以滿足新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶且合約金額為50.0百萬港元或以上的新裝修項目的履約保證要求。於往績期間，倘我們進行新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶的裝修項目，我們通常會被要求向客戶提供金額為原合約金額的一定百分比(通常相當於10%)的履約保證，以確保我們妥為履約。於最後可行日期，香港主要保險公司已通知我們，我們將需就新獲授裝修項目(通常包括除新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶的新獲授裝修工程)須予發出的任何履約保證抵押相當於履約保證價值全額的按金，直至我們現有裝修項目的履約保證發放。於最後可行日期，董事預期我們現有的履約保證最快將於二零二一年七月發放。

誠如本文件「業務 — 項目 — 裝修項目 — 於最後可行日期，我們已遞交標書的裝修項目詳情 — 新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外的客戶」一段的列表所載，並根據投標文件規定，我們需就所有相關潛在項目向客戶提供履約保證。鑑於董事預期我們現時的履約保證最快將於二零二一年七月發放部分，我們預料我們將需於二零二一年七月前就新授裝修項目(要求我們取得履約保證金者)將須予發出的任何履約保證抵押相等於該履約保證價值全部金額的按金。根據已授出合約金額約350.1百萬港元及潛在項目(如本節「[編纂] — 支付新項目的前期成本 — 獲新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外客戶授出合約金額為50.0百萬港元或以上的已授出項目」及「[編纂] — 支付新項目的前期成本 — 就新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外的客戶預期合約金額為50.0百萬港元或以上的潛在項目」各段所載，我們預期很大機會取得

## 未來計劃及[編纂]

者)估計原始合約總金額約555.5百萬港元，我們預期將分別保留約35.0百萬港元及55.6百萬港元以抵押作發出相關履約保證的按金。我們擬透過內部資源及／或銀行借款為履約保證的結餘撥資。根據過往經驗，倘若投標文件中已訂明該規定，則客戶不大可能同意豁免履約保證。根據弗若斯特沙利文報告，裝修公司，不論其上市地位如何，通常須履行有關履約保證的規定，且該等規定不能豁免。於往績期間及直至最後可行日期，我們僅從新世界集團(作為地產發展商)及新鴻基集團以外的一名客戶取得一項住宅裝修項目，而根據該投標文件，我們無須就該項目提供任何履約保證。據董事所深知，於往績期間及直至最後可行日期，該客戶並非從事住宅或商業物業項目的活躍市場參與者，且該客戶未有參與其他住宅或商業物業項目，而在往績期間及直至最後可行日期之前，我們並無收到該客戶的任何其他招標邀請。

我們明白，於預測已遞交或將遞交的標書何時發佈結果、我們會否獲選，或何時被要求承擔中標項目的前期費用或取得履約保證，在本質上是能不確定的，因為授予合約的決定／時間及項目時間表主要取決於客戶。基於上述種種，我們將不時根據計劃中的項目，定期覆核[編纂]的分配，以作項目前期成本及履約保證之用。

### 一般營運資金

約[編纂]%的[編纂](約[編纂]港元)用於本集團的一般營運資金。

假設[編纂]未獲行使，倘最終[編纂]定為指示性[編纂]範圍的上限或下限，則[編纂][編纂]將分別增加或減少約[編纂]港元。

假設[編纂]獲悉數行使，我們估計[編纂]該等額外股份而將收取的額外[編纂](經扣除我們應付的[編纂]費用後)將為約(i)[編纂]港元，假設[編纂]定為指示性[編纂]範圍的上限，即每股[編纂][編纂]港元；(ii)[編纂]港元，假設[編纂]定為指示性[編纂]範圍的中位數，即每股[編纂][編纂]港元；及(iii)[編纂]港元，假設[編纂]定為指示性[編纂]範圍的下限，即每股[編纂][編纂]港元。

無論(i)[編纂]定為指示性[編纂]範圍的上限或下限；及(ii)[編纂]是否獲行使，[編纂]將按上文披露之比例使用。

倘[編纂]後上文披露[編纂]存在任何重大變動，我們將適時作出適當公告。

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

當 [ 編纂 ] [ 編纂 ] 無需立即用於上述目的或倘我們無法實施擬進行的未來計劃的任何部分時，我們的董事擬將該 [ 編纂 ] 存於香港持牌銀行作為短期計息存款。

### 實施計劃

下表載列我們實施計劃的概要：

	由 [ 編纂 ] 至 二零二零年 十二月三十一日 千港元	佔 [ 編纂 ] 百分比 %
支付新項目的前期成本	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]
取得履約保證	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]
一般營運資金	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]
總計	[ 編纂 ]	[ 編纂 ]