
未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細說明，請參閱「業務－我們的增長策略」。

[編纂]用途

假設[編纂]為[編纂]（為每股股份[編纂]範圍[編纂]至[編纂]的中位數），我們估計，經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]佣金及其他估計開支，假設[編纂]未獲行使，我們將自[編纂]取得[編纂]淨額約[編纂]。

根據我們的策略，我們擬將[編纂][編纂]按以下金額用於以下用途：

- 約[編纂]的[編纂]淨額或[編纂]將於未來兩年用於擴張我們的門店網絡。於過去幾年，中國的比薩市場迅猛增長，根據弗若斯特沙利文報告，總市場規模由2016年的人民幣228億元增至2019年的人民幣335億元，複合年增長率為13.7%。儘管受COVID-19疫情影響，2020年中國比薩市場規模微跌至人民幣305億元，中國比薩市場已於2021年恢復動力並於2022年及之後持續擴張，市場規模預期由2022年的人民幣375億元增至2027年的人民幣771億元，複合年增長率為15.5%。與飲食文化相似的國家相比，中國的比薩市場仍留有大量空白未被滲透。例如，根據弗若斯特沙利文報告，2022年，中國每百萬人口中只有11.7家比薩店，而日本及韓國分別有29.5家及30.0家。鑒於市場潛力巨大，我們認為，憑藉我們的成熟品牌知名度對長期增長的貢獻，我們的專注業務模式令我們可充分利用迅速增長的中國比薩市場。我們將深化於現有城市的滲透率並將業務擴張至新城市。我們將專注於在中國的一線、新一線及二線城市開設門店，根據弗若斯特沙利文報告，該等城市具有巨大的增長空間。具體來講，我們計劃於2023年及2024年在鄰近我們位於華北、華東及華南的三個現有中央廚房及將開設新中央廚房的三個城市分別開設約180家新店及約240家新店。有關我們計劃的門店網絡擴張的詳情，請參閱「業務－我們的增長戰略－快速增加我們的門店數量」及「業務－我們的達美樂比薩門店網絡－我們門店網絡的發展」。

未來計劃及[編纂]用途

因此，我們計劃通過為新店的初步資本開支（每家門店約[編纂]）提供資金於日後數年將[編纂]淨額的[編纂]用於擴大門店網絡。此初步資本開支主要包括設計、翻新及裝修新店。下表載列2023年及2024年門店開業的預期資本開支（我們擬通過動用[編纂][編纂]提供資金）：

年份	門店數量	估計投資額 (百萬港元)	佔[編纂] 淨額的百分比
2023年	180	[編纂]	[編纂]
2024年	36*	[編纂]	[編纂]
總計	216	[編纂]	[編纂]

* 僅包括我們計劃使用[編纂][編纂]提供資金進行的新門店開設。

下表按用途載列該等初步資本開支的預期用途（基於過往金額）：

用途	佔初步資本 開支的百分比
設計及施工	[編纂]
採購及安裝廚房設備及空調	[編纂]
採購電腦及相關IT軟件	[編纂]
其他	[編纂]
總計	100%

- [編纂]淨額約[編纂]的餘額或[編纂]將用作一般企業用途。

未來計劃及[編纂]用途

我們估計我們將自[編纂]收取以下表格所載金額的[編纂]淨額（經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用及估計[編纂]後）：

	根據建議[編纂] 範圍下限 [編纂]計算	根據建議[編纂] 範圍中位數 [編纂]計算	根據建議[編纂] 範圍上限 [編纂]計算
假設[編纂]未獲行使	約[編纂]	約[編纂]	約[編纂]
假設[編纂]獲悉數行使	約[編纂]	約[編纂]	約[編纂]

倘若[編纂][編纂]淨額（包括[編纂]獲行使所獲得的[編纂]淨額）高於或低於預期者，則我們可能會按比例調整上述[編纂]淨額的用途分配。

倘若[編纂][編纂]淨額毋須立即用作上述用途，或我們無法實施任何部分擬定計劃，我們僅將有關資金作為短期存款存放於持牌銀行及／或獲授權金融機構（定義見《證券及期貨條例》或中國適用法律）。在此情況下，我們將遵守上市規則的適當披露規定。