

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」。

所得款項用途

假設發售價為每股股份48.0港元（為每股股份發售價範圍46.0港元至50.0港元的中間值），我們估計，經扣除我們就全球發售已付及應付的包銷佣金及其他估計開支，假設超額配股權未獲行使，我們將自全球發售取得所得款項淨額約456百萬港元。

根據我們的策略，我們擬將全球發售所得款項按以下金額用於以下用途：

- 約90%的所得款項淨額或411百萬港元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，中國比薩市場預期將於2021年恢復動力並於2022年及之後持續擴張，市場規模預期由2021年的人民幣364億元增至2026年的人民幣689億元，複合年增長率為13.6%。與飲食文化相似的國家相比，中國的比薩市場仍留有大片空白未被滲透。例如，根據弗若斯特沙利文報告，2021年，中國每百萬人口中只有10.9家比薩店，而日本及韓國分別有28.1家及28.3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2022年及2023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城市分別開設約120家及180家門店。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」。

未來計劃及所得款項用途

因此，我們計劃通過為新店的初步資本開支（每家門店約人民幣1.5百萬元）提供資金於日後數年將所得款項淨額的90%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（我們擬通過動用全球發售所得款項提供資金）：

年份	門店數量	估計投資額 (百萬港元)	佔所得款項 淨額的百分比
2023年	180	300	65.8%
2024年	66*	110	24.2%
總計	246	410	90.0%

* 僅包括我們計劃使用全球發售所得款項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	30%
採購及安裝廚房設備及空調	46%
採購電腦及相關IT軟件	7%
其他	17%
總計	100%

- 所得款項淨額約10%的餘額或46百萬港元將用作一般企業用途。

未來計劃及所得款項用途

我們估計我們將自全球發售收取以下表格所載金額的所得款項淨額（經扣除我們就全球發售應付的包銷費用及估計開支後）：

	根據建議發售價 範圍下限 46.0港元計算	根據建議發售價 範圍中間值 48.0港元計算	根據建議發售價 範圍上限 50.0港元計算
假設超額配股權未獲行使	約434百萬港元	約456百萬港元	約478百萬港元
假設超額配股權獲悉數行使	約510百萬港元	約535百萬港元	約560百萬港元

倘若全球發售所得款項淨額（包括超額配股權獲行使所獲得的所得款項淨額）高於或低於預期者，則我們可能會按比例調整上述所得款項淨額的用途分配。

倘若全球發售所得款項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。