

## 未來計劃及[編纂]

### 未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱「業務－發展戰略」。

#### [編纂]

我們估計，經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]費用、佣金及其他估計開支後，假設[編纂]為每股H股[編纂](即[編纂]範圍每股H股[編纂]至[編纂]的[編纂])及[編纂]未獲行使，我們將收到[編纂][編纂]約[編纂]。

根據我們的戰略，我們計劃將[編纂][編纂]按下述金額用於下列用途：

- (i) [編纂]的約[編纂]或約[編纂]，用於拓展餐廳網絡、擴大地理覆蓋範圍及加深市場滲透。

根據弗若斯特沙利文的資料，中國中式麵館市場的總商品交易額由2020年的人民幣1,833億元增長至2024年的人民幣2,962億元，年複合增長率為12.7%。展望未來，基於中國城市化進程的推進、可支配收入的增長及外出就餐消費者比例的增加，中式麵館市場預期將進一步加速增長，於2029年，總商品交易額將達至人民幣5,100億元，2025年至2029年的年複合增長率為10.9%。上述有利趨勢為我們提供利用市場擴張及增強競爭地位的重大機遇。

為把握這些機遇，我們計劃利用我們高度標準化的運營及先進數字化能力，進一步拓展直營及特許經營餐廳網絡。

於2026年、2027年及2028年，我們計劃在中國內地、香港特別行政區及海外分別新開設約150家至180家、170家至200家及200家至230家直營及特許經營餐廳。具體而言，於各年度內，我們計劃開設的餐廳總數中約20%至30%預期將為特許經營餐廳。詳情請參閱「－發展戰略－戰略性地拓展我們的直營及特許經營餐廳網絡，以實現可持續增長」。根據過往的投資記錄，我們估計，新開設一家直營餐廳的投資成本介乎人民幣0.7百萬元至人

## 未來計劃及[編纂]

民幣0.9百萬元。我們預計，中國內地的新餐廳的預測收入、首次收支平衡期及現金投資回收期與現有餐廳於往績記錄期間的過往表現基本一致。請參閱「業務－我們的餐廳業績－首次收支平衡期及投資回收期」。

於新城市開設餐廳時，我們會考慮有關地區的平均人均花費、目標顧客群體特徵及當地競爭格局等因素，以確定預期的市場需求水平。對於新加坡等特定的新市場，我們可能側重於憑藉盈利能力或投資回報提升品牌知名度。

下表載列於2026年、2027年及2028年按區域劃分的我們預計開設的遇見小麵餐廳佔比。

區域	截至12月31日止年度		
	2026年	2027年	2028年
	(%)	(%)	(%)
<b>中國內地</b>			
一線及新一線城市 .....	51	43	34
二線及以下城市 .....	31	38	42
香港特別行政區及海外 .....	18	20	24

為配合餐廳網絡拓展，我們計劃為每家新餐廳招聘約12名員工。下表載列每家新直營餐廳的職位及相應薪金。

職位	員工人數	估計月薪
餐廳管理組 .....	2	約人民幣5,500元至10,000元
餐廳一線員工 .....	10	約人民幣3,500元至8,000元

我們認為，餐廳拓展不會對我們產生重大不利營運及財務影響，且我們將能夠降低餐廳過度拓展的風險。

憑藉高度標準化的業務模式及全面的餐廳拓展規劃體系，我們對遇見小麵餐廳秉持審慎拓展策略，開展深入的市場調查，分析潛在的商業區與消費者需求，並評估品牌的市場地位，以確保每家新遇見小麵餐廳均符合我們的戰略宗旨及盈利目標。具體而言，遇見小麵餐廳的拓展流程須遵循標準

## 未來計劃及[編纂]

化程序，涵蓋餐廳網絡規劃、選址、商業談判、設計、施工與裝修、法律合規、員工培訓以及營銷活動等事宜。我們的總部會監督餐廳網絡的拓展工作，以確保餐廳拓展採取標準化的方法。

對餐廳網絡進行戰略拓展預計將增強我們的品牌影響力，提高市場滲透率，並增加顧客觸及性。我們通過戰略性地選擇具有巨大潛力的地點並保持運營效率，旨在推動可持續增長和盈利能力，同時提升整體顧客體驗。

(ii) [編纂]的約[編纂]或約[編纂]，用於通過升級整個餐廳網絡的技術及數字系統提升我們的信息技術能力，其中：

- [編纂]的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於在現有技術基礎設施的迭代中進一步採用AI技術、物聯網系統及大數據分析，以支持我們不斷增長的運營規模。我們計劃完善AI賦能系統，以更精確地估計餐廳銷售額，從而提高餐廳食材採購、設備配置及人員安排的準確性。我們還計劃升級現有AI賦能視覺識別系統的視覺識別技術，以擴大其覆蓋範圍，涵蓋餐廳的所有菜品及運營活動；
- [編纂]的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於升級我們的技術基礎設施以進一步實現營運數字化、自動化，降低人工成本。具體而言，我們計劃升級財務會計、人力資源管理及廚房運營管理等主要軟件系統。我們將不斷迭代和完善我們自主研發的數字系統，用於餐廳的業務和財務分析、採購、庫存和供應鏈管理，以及人力資源、員工培訓和評估；及
- [編纂]的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於將現有的技術基礎設施優化和整合為一站式系統，這有望進一步提高我們的運營效率。例如，我們計劃將我們餐廳運營的各個子系統（包括出納、訂餐、排班、能源管理及員工培訓）整合至一個單一界面。我們計劃以數字化方式連結我們運營價值鏈的各個環節，從而整合前台餐廳運營和顧客反饋、

## 未來計劃及[編纂]

中台數據處理和中心化，以及後台支持功能，如營銷、菜單開發、供應鏈管理、財務管理以及人力資源管理，最終目標是構建全面閉環的數字化產業鏈體系。

(iii) [編纂]的約[編纂]或約[編纂]，用於品牌建設及進一步提高客戶忠誠度，其中：

- [編纂]的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於通過全面提升餐廳形象以強化我們的品牌。這一舉措包括優化室內設計、統一標識和改善用餐環境，以創建一個與眾不同、辨識度高的品牌形象，從而吸引更多顧客，增加餐廳的客流量。
- [編纂]的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於與本地生活方式平台和美食博主合作。我們計劃利用這些外部流量來源，開展線上和線下推廣活動，吸引新顧客，提高品牌聲譽。具體而言，我們計劃在流量推廣、線上平台直播上進行投入。例如，我們計劃與網紅合作發起探店及粉絲線下聚會等品牌增值活動。
- [編纂]的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於與各行業的知名品牌建立跨行業的夥伴關係。例如，我們計劃結合我們的季度營銷活動，與熱門電影及盲盒品牌合作進行聯名推廣。通過這些合作將川渝文化融入到不同的場景中，擴大我們的品牌在不同消費群體中的影響力，加深消費者對我們品牌所代表的川渝美食文化的了解。
- [編纂]的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於通過打造引人入勝的品牌故事及開發周邊商品，進一步豐富我們的品牌內涵。這些舉措將豐富我們品牌的深層文化涵義，加強與消費者的情感聯繫。

## 未來計劃及[編纂]

- [編纂]的約[編纂]或約[編纂]，預計將用於進一步拓展會員群。我們計劃與第三方客戶數據平台(CDP)合作，獲取有關消費者趨勢及客戶偏好的數據驅動見解。此外，我們計劃通過精準營銷、私域流量吸引及促銷折扣為我們的會員系統吸引流量，從而在現有及新區域市場吸引更多客戶。
- (iv) [編纂]的約[編纂]或約[編纂]，用於對中國內地上游食品加工行業潛力公司的戰略投資。為了推動未來的戰略發展，我們計劃投資三至五家年收入約為人民幣50.0百萬元至人民幣100.0百萬元的肉類、麵條、調味品等主要食材供應商，以提高我們的規模經濟效益，通過直接監督供應商的流程確保食材供應的穩定性和質量，並通過共同開發更好地符合我們特定需求的產品進行資源整合。我們預計對每個投資目標投資約10.0百萬港元至20.0百萬港元。截至最後實際可行日期，我們尚未發現或尋求任何投資目標。根據弗若斯特沙利文的資料，2024年，中國內地有超過5,000家目標公司符合我們的上述選投標準。因此，董事認為中國內地存在大量潛在的投資目標；及
- (v) [編纂]的約[編纂]或約[編纂]，用於一般公司用途及營運資金。

倘[編纂]定為低於或高於指示性[編纂]範圍的[編纂]，上文所載[編纂]的上述分配將按比例調整。

倘[編纂]定為每股H股[編纂]（即本文件所述[編纂]範圍的[編纂]），並假設[編纂]未獲行使，我們將收到額外[編纂]約[編纂]。

倘[編纂]定為每股H股[編纂]（即本文件所述[編纂]範圍的[編纂]），並假設[編纂]未獲行使，我們收到的[編纂]將減少約[編纂]。

倘[編纂]獲悉數行使，經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]費用及佣金以及其他估計開支後，假設[編纂]為每股H股[編纂]（即本文件所述[編纂]範圍的[編纂]），

## 未來計劃及[編纂]

我們將收到額外[編纂][編纂]。倘[編纂]獲行使，我們因任何[編纂]獲行使而收到的額外[編纂]將相應按比例用於上述用途。

倘我們開發計劃的任何部分因政府政策變動等原因導致我們任何項目的開發不可行或發生不可抗力事件等原因而未能按計劃進行，我們將審慎評估情況，並可能重新分配[編纂][編纂]。

倘[編纂][編纂]並未即時用作上述用途，我們僅會將該等[編纂]存入持牌商業銀行及／或其他認可金融機構（定義見《證券及期貨條例》或其他司法權區的適用法律及法規）的短期計息賬戶。

### 實施計劃

下表載列各用途的實施計劃。倘[編纂]的已分配金額不足以涵蓋所需資本開支，我們將動用經營活動所得現金以及現金及現金等價物作為額外資金的替代來源。

用途	截至12月31日止年度的估計投資				
	分配比例 (%)	2026年 (百萬港元)	2027年 (百萬港元)	2028年 (百萬港元)	將使用的 [編纂] 總額
拓展餐廳網絡、擴大地理覆蓋範圍及加深市場滲透 .....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
升級整個餐廳網絡的技術及數字系統提升我們的信息技術能力 .....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
品牌建設及進一步提高客戶忠誠度 .....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
對上游食品加工行業潛力公司的戰略投資 ..	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
一般公司用途及營運資金 .....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計 .....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]