

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們的未來計劃之詳情，請參閱「業務—戰略」。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，且[編纂]未獲行使，我們預計於扣除[編纂]相關的[編纂]及我們應付的其他費用及開支後，將自[編纂]獲得的[編纂]淨額約為[編纂]百萬港元。

我們擬將[編纂]的預計[編纂]淨額用作以下所列的用途及金額分配。

- 約[編纂]% (即[編纂]百萬港元) 將用於提升我們的產品開發能力，包括：
 - 約[編纂]% (即[編纂]百萬港元) 將用於新產品開發，因我們的IP組合在擴大。我們將依託對不同IP受眾的深度洞察與IP和零食適配的豐富經驗，結合消費者對健康食品的需求，在開發熱門IP趣玩食品時，融入功能配方與場景化設計，以誘人的包裝、趣玩IP贈品、有趣體驗及可口的味道吸引客戶。我們計劃充分發揮現有產品開發能力，深入探索IP內容與零食產品的最優整合點，開發更多元化的IP主題零食及IP贈品，進一步豐富產品品類。我們亦將擴大我們的產品開發團隊，補充食品工程、營養學及IP產品設計領域的專業人才，強化專業食品技術與營養科學團隊的力量，加快新產品開發節奏；同時擴充聚焦IP文化與IP趣玩食品結合的產品設計團隊，確保新產品能精準呈現IP核心特質，深化與消費者的情感連接，為產品矩陣的持續擴容與競爭力提升提供支撐；及
 - 約[編纂]% (即[編纂]百萬港元) 將用於就市場調研而設立線下IP主題商店。具體而言，我們計劃設立線下體驗店作為市場調研的核心載體，結合IP主題化的場景佈置，引導消費者深度參與IP主題零食的體驗過程，系統積累消費者行為洞察，精準捕捉消費者對IP產品的體驗偏好、口味需求及設計反饋，為產品設計及改良提供直接且貼合市場需求的支撐。同時，線下體驗店將依託我們在IP運營中積累的場景化展示經驗，把調研功能與IP文化傳播相融合；
- 約[編纂]% (即[編纂]百萬港元) 將用於提升我們的品牌知名度及擴充我們的銷售網絡及銷售與營銷團隊，包括：
 - 約[編纂]% (即[編纂]百萬港元) 將用於在中國的銷售及營銷活動。具體而言，我們計劃擴大負責開拓與電商渠道合作機會的銷售及營銷團隊，重點對接主流及新興電商平台，推動電商專屬IP主題零食SKU開發，進一步豐富全渠道銷售網絡；我們亦擬提升投資營銷活動，主要包括聯合KOL在社交平台開展推廣，在節假日舉辦線下IP主題展覽，同時聯動零售品牌開展電商直播，以有效接觸消費者、建立強勁品牌形象及提升IP趣玩食品的品牌知名度；同時，我

未來計劃及[編纂]用途

們計劃增強我們在合作的線下零售店舖的店內展示能力，透過部署IP定製化展示終端，以改善產品可見度及貨架陳列效果；及

- 約[編纂]% (即[編纂]百萬港元) 將用於建立海外銷售渠道，例如東南亞市場。我們計劃在東南亞設立銷售及營銷團隊，以深入洞察當地市場需求與消費偏好。具體而言，我們計劃與當地零售客戶建立直接關係，覆蓋線下核心消費場景；同時推進當地電商渠道建設，對接區域內主流電商平台，構建線上線下協同的銷售網絡；我們也將結合東南亞消費者需求調整產品屬性，並適配當地高認知度IP資源，降低市場教育成本，助力IP趣玩食品更好地契合當地市場需求，推動在東南亞區域的市場滲透與業務拓展；
- 約[編纂]% (即[編纂]百萬港元) 將用於擴充產能，升級供應鏈及IT基礎設施。我們計劃擴大我們的生產設施，以滿足預期業務增長及提升運營效率，契合公司以IP為驅動，協調生產與銷售全鏈條的運營模式。具體而言，我們計劃根據市場需求及戰略優先事項，升級現有生產設施，引進行業領先的生產設備及技術；此外，還將建設新工廠並增加生產線，以適配不斷豐富的產品矩陣需求。我們亦計劃提升現有設施的自動化程度，提高核心生產流程的自動化水平，從而提高生產效率並降低勞工成本。供應鏈方面，我們計劃進一步完善全鏈條數字供應鏈體系，強化從前端採購、中端生產到後端物流的數字化管理，建立更靈活的生產與銷售動態調整機制，以應對IP主題零食受IP熱度影響的銷量波動特性；同時，通過供應鏈能力的增強，兼顧國內市場的高效供應與海外業務拓展的配套支撐，為整體業務的穩健發展奠定產能與供應鏈基礎；
- 約[編纂]% (即[編纂]百萬港元) 將用於豐富我們的IP組合，包括：
 - 約[編纂]% (即[編纂]百萬港元) 將用於在中國通過獲取新授權IP擴充我們的授權IP組合及擴大我們現有授權IP的授權產品類別。我們計劃專注於授權已於海外展現顯著知名度，但於中國尚未建立大量受眾或足夠市場認可度的IP。依託多年在IP主題零食行業的深耕經驗與成熟的IP運營能力，我們將提升IP選擇與管理流程，從IP受歡迎程度、消費者偏好、產品適配性及市場拓展潛力等維度，審慎評估並與這類IP授權方達成合作，以此搶佔國內市場的先發優勢。同時，我們計劃與現有IP所有者及授權方擴充授權產品類別；
 - 約[編纂]% (即[編纂]百萬港元) 將用於在海外通過擴大我們現有授權IP的授權地區及收購海外新授權IP，擴充我們的授權IP組合。我們計劃依託已建立的系統全球IP目標選擇機制及專業IP情報團隊，通過持續追蹤海外市場IP趨勢、評估商業潛力，精準篩選具有高受眾基礎與市場影響力的IP，確保IP授權在海外市場具有重大影響。針對東南亞等特定地區，我們擬結合當地消費者的年齡分佈、興趣偏好及情感需求，優先選擇在該區域廣受歡迎的IP開展合作，充分借助這類IP的本地市場認可度降低產品推廣門檻。同時，憑藉多年積累的IP與零食適配經驗，我們擬挖掘所選IP的核心特質，找到IP內容與零食產品的最優整合點，開發契合當地消費習慣的IP趣玩食品，並依託成熟的IP運營能力，通過

未來計劃及[編纂]用途

本地化的營銷活動與IP場景化終端展示，強化產品與當地消費者的情感連接，有效推動IP主題產品在海外市場的落地與推廣，支撐公司海外業務的拓展；及

- 約[編纂]% (即[編纂]百萬港元)將用於開發我們的自有IP。我們計劃招募有才華的設計師負責原創IP創作，依託對IP趨勢的敏銳洞察與消費者情感需求的深度理解，從初始概念美術及角色設計到建立視覺識別及敘事世界，系統構建具有獨特吸引力的原創IP體系，以進一步加強我們內部原創IP開發能力。此外，我們計劃與外部藝術家或設計機構合作共同開發新IP，收購IP工作室及資產，舉辦行業會議以孵化新IP。我們將嚴格評估新IP的受眾情況、產品契合度及市場潛力，確保與我們的業務保持戰略一致；
- 約[編纂]% (即[編纂]百萬港元)將用於尋求戰略投資及收購機會。我們擬選擇性確認及確定，並嚴格評估目標公司，以進行戰略投資或收購。我們的潛在投資及收購目標包括產業鏈上下游與我們的業務產生協同效應的行業參與者。截至最後實際可行日期，我們並未確定任何投資或收購目標，亦未訂立任何最終投資或收購協議；及
- 約[編纂]% (即[編纂]百萬港元)將用作營運資金及其他一般企業用途。

倘[編纂]定於指示性[編纂]以下或以上，上述[編纂]分配將按比例調整。假設[編纂]為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的[編纂])，我們將獲得[編纂]淨額[編纂]百萬港元；假設[編纂]為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的[編纂])，我們將獲得[編纂]淨額[編纂]百萬港元(均未行使[編纂])。行使[編纂]所獲得的任何額外[編纂]亦將按比例用於上述用途。倘[編纂]獲悉數行使，我們將獲得[編纂]淨額[編纂]百萬港元(於扣除我們就[編纂]應付的估計[編纂]及其他費用及開支後，並假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即我們的指示性[編纂]範圍的[編纂])。

倘[編纂][編纂]淨額並未即時用於上述用途，在相關法律法規許可範圍內，我們會將[編纂]淨額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法規)的短期計息賬戶，惟此舉被視為符合本公司最佳利益。