

## 未來計劃及[編纂]用途

### 未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱本文件「業務—我們的戰略」。

### [編纂]用途

假設[編纂]為每股H股[編纂]港元(即[編纂]範圍的中位數每股H股[編纂]港元至[編纂]港元)，我們估計將自[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]百萬港元(經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]及其他估計開支並假設[編纂]未獲行使)。根據我們的戰略，我們擬將[編纂]用於下文所載用途及金額：

- [編纂]淨額的約[編纂]，即[編纂]百萬港元，預計在未來五年內用於水產養殖及產能擴張、現有養殖加工基地技術升級，以鞏固我們在全球魚子醬行業的領先地位。具體而言：
  - (i) [編纂]淨額的約[編纂]，即[編纂]百萬港元，本計劃五年內用於在國內鱘魚養殖資源優勢區域通過新建水產養殖加工基地或擴大現有基地等方式擴大水產養殖及產能。

具體而言，我們計劃於湖北省和其他水資源與生態條件優越的省份新建水產養殖加工基地。我們亦將投資設施及先進加工設備，採購用於繁殖的鱘魚，優化我們的鱘魚族群結構，提高供應能力，加快回應市場需求，支持更有韌性、更平衡的養殖佈局。

- (ii) [編纂]淨額的約[編纂]，即[編纂]百萬港元，將用於現有養殖設施和魚子醬加工產線升級。

具體而言，我們將構建鱘魚全產業鏈數字化生產管理平台，推進養殖產業的智能化、自動化和信息化，推進信息技術、數據技術、物聯網技術在鱘魚養殖全產業鏈中的集成應用。我們將投資更先進的魚子醬加工設備，推動關鍵流程自動化，實現更加標準化、高效的管理，提升生產效率、產品品質穩定性以及資源利用率。

## 未來計劃及[編纂]用途

- [編纂]淨額的約[編纂]，即[編纂]百萬港元，預計在未來五年內用於品牌營銷活動、擴大全球銷售渠道，聚焦增強「KALUGA QUEEN(卡露伽)」品牌認可度和吸引力、消費者意識、消費者參與度，加速全球銷售網絡擴張以提升市場滲透率、促進長期增長。具體而言：
  - (i) [編纂]淨額的約[編纂]，即[編纂]百萬港元，將用於佈局線下零售門店。我們將在穩定B端銷售增長的同時大力提升線下零售曝光率，加強直接消費者參與，深化消費者教育，重點是推廣我們源自中國的魚子醬產品的文化底蘊和獨特特性。我們計劃未來五年在中國一、二線城市及東南亞等海外新興市場開設多家「KALUGA QUEEN(卡露伽)」旗艦門店，打造品牌形象，提升消費者的體驗感和參與度，加速拓展魚子醬C端市場。
  - (ii) [編纂]淨額的約[編纂]，即[編纂]百萬港元，將用於線上營銷投入。我們將加強對抖音、小紅書等平台的投放力度，通過KOL合作、內容種草與直播帶貨等組合策略，精準觸達目標客群，深化品牌在年輕消費群體中的滲透，構建從種草到轉化的營銷閉環，驅動品牌增長。
  - (iii) [編纂]淨額的約[編纂]，即[編纂]百萬港元，將用於體驗式營銷投入，支持品牌全球發展。我們計劃通過定期舉辦魚子醬大師班、魚子醬品鑒會、主廚合作等沉浸式品牌宣傳及文化推廣，進一步提升全球品牌滲透及消費者的品牌認知。
- [編纂]淨額的約[編纂]，即[編纂]百萬港元，預計在未來五年內用於持續加強研發能力，升級數字化信息系統，以推動持續創新並提升支持業務營運的數字基礎設施。
  - (i) [編纂]淨額的約[編纂]，即[編纂]百萬港元，將用於研發能力提升。

## 未來計劃及[編纂]用途

具體而言，我們計劃進一步加強對鱈魚遺傳育種和先進水產養殖技術的研究，包括鱈魚種質鑒定的項目、循環水養殖、疾病預防及環境友好實踐等。這些舉措旨在提升我們的核心競爭力，支持我們養殖計劃的長期可持續性，提升資源利用效率，從而鞏固我們的行業領先地位。我們亦將持續研發「魚子醬+」產品，進一步發掘魚子醬與C端消費者的鏈接點，同時，我們將積極研究魚子醬及鱈魚副產品在護膚美容及保健領域的應用，開發魚子醬精華、生物活性蛋白肽等，打造新增長引擎，進一步釋放盈利潛力。

此外，我們將擴大研發團隊規模，並與國內外一流的科研機構、大學建立合作關係，共建研發平台，開展種質創新相關的基礎性研究和智慧漁業相關的交叉學科研究工作。

- (ii) [編纂]淨額的約[編纂]，即[編纂]百萬港元，將用於信息系統數字化升級。我們將持續完善整合我們的信息化系統，提高全價值鏈的運營效率及數據驅動管理。

具體而言，我們將持續推廣智慧養殖應用，利用物聯網技術、大數據分析及可視化工具等對養殖環境(水質、水溫等)進行即時監控，提升養殖管理精準度和運營效率。另外，持續進行信息化系統升級，包括營銷和銷售系統、倉儲管理系統及水養殖管理系統等。我們計劃加強財務管理系統與其他內部平台的對接交互，促進更高效的數據流轉與信息共用，增強各部門之間的協同合作，提高整體管理效率。

- [編纂]淨額的約[編纂]，即[編纂]百萬港元，預計在未來五年內用於戰略性投資或收購，以整合行業資源、擴大產能、增強品牌滲透、推動進入戰略市場。

我們將評估全球魚子醬行業的投資或收購機會，特別是針對擁有優質鱈魚養殖資源或高級加工能力的海外及國內企業，以及具有較強市場認知度或已建立銷售渠道的成熟魚子醬品牌公司，特別是在歐洲及北美等核心市場。我們在交易結構方面保持靈活性，所有潛在的投資或收購都將經過嚴格的盡職調查和審慎的評估。我們預期該等投資或收購將加強我們的市場

---

## 未來計劃及[編纂]用途

---

地位，並為股東創造長期價值。截至最後實際可行日期，我們尚未發現任何特定目標或訂立任何最終協議。

- [編纂]淨額的約[編纂]，即[編纂]百萬港元，將用於營運資金及一般公司用途。

倘[編纂]定為指示性[編纂]範圍的最高[編纂]或最低[編纂]，則[編纂]淨額將分別增加或減少約[編纂]百萬港元(假設[編纂]未獲行使)。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將收取額外[編纂]淨額約[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元(倘[編纂]定為每股H股[編纂]港元、[編纂]港元及[編纂]港元，即分別為[編纂]範圍的低位、中位及高位)。

倘[編纂]淨額(包括行使[編纂]淨額)多於或少於預期，我們可按比例調整就上述用途分配[編纂]淨額。倘[編纂]淨額並無即時用於上述用途或倘我們無法按擬定實施任何計劃部分，且在相關法律及法規允許的情況下，我們可將該等資金於持牌商業銀行及／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)的短期計息賬戶中持有，只要此舉被視為符合本公司的最佳利益。在此情況下，我們將遵守上市規則項下的適當披露規定。