

未來計劃及 [編纂] 用途

未來計劃

我們未來業務計劃和策略的更多詳情，請參閱「業務－策略」。

[編纂] 用途

假設[編纂]為每股H股[編纂](即指示性[編纂]範圍每股H股[編纂]至[編纂]的中位數)，並假設[編纂]未獲行使，經扣除我們就[編纂]應付的估計[編纂]佣金、費用及開支後，我們估計我們將獲得[編纂]淨額約[編纂]百萬。

為配合我們的策略，我們計劃將[編纂]淨額用於以下用途，惟須根據我們不斷發展的業務需求及不斷變化的市場條件而發生變動：

- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬，預期將用於增強我們在健康科技方面的基礎研發能力，並加速技術創新。我們計劃在關鍵領域建立專門的實驗室，吸納人工智能、軟件應用開發等領域的頂尖人才，並組建一支與該等策略目標相符的專業研發團隊。具體而言，
 - (i) [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬，將用於智能健康手錶的研發及迭代。我們計劃設計多元化的產品佈局，主要包括智能手錶、智能戒指和智能手環。該組合將同時滿足高端專業監測需求和主流運動及健康應用，使我們能夠避免單一產品領域的同質化競爭，並抓住新興醫療級健康監測市場的巨大成長潛力；及
 - (ii) [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬，將用於開發我們的數字化研發平台及相關系統，包括我們應用程式內作健康預警及監測管理的用戶平台。我們將有策略地投資於一個整合、以數據驅動的技術系統，以評估用戶體驗及反饋，並透過該系統迭代產品及更有效地提供我們的服務。該系統將包括以用戶數據驅動的設計框架、無縫的服務互動系統、先進的課程設計及管理系統，以及為我們應用程序而設的多設備管理模組，其具備一鍵設備配對及分類數據檢視功能。我們計劃建立一支約40人的工程團隊，採購研發設備並租用雲端平台，同時推進應用程式內的核心算法能力(例如睡眠階段分析及心率異常的早期檢測)。透過智能健康產品與整合平台的協同，我們將培育一個高度互動的用戶社群，並進一步鞏固我們於智能健康穿戴設備市場的競爭優勢。

未來計劃及 [編纂] 用途

- (iii) [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬，將用於升級SKG技術研究院的實驗室設備，並建立專注於仿生技術、人體工學和人工智能算法的專業實驗室。因此，我們計劃租賃額外的研發及辦公空間，招募逾30名具備相關行業經驗的研發人才，並採購研發分析及測試設備。此舉將使我們得以運用先進技術，持續迭代產品矩陣；
 - (iv) [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬，將用於我們的研發計劃，專注於滿足海外各市場用戶的特定需求及使用模式。我們將調整及優化產品功能，以滿足目標海外市場用戶的獨特需求與偏好。此舉將涉及招聘經驗豐富的當地工程師及產品顧問。此外，我們亦計劃為該等研發計劃購買相關設備及工具；及
 - (v) [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬，將用於建立工業設計中心，重點提升我們在產品美學和人體工學方面的能力。該中心將致力於提升我們產品的視覺吸引力、功能設計和人體工學舒適度，進而增強用戶體驗和品牌認知度。
- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬，將用於進一步整合產業上下游資源及開拓策略夥伴關係。我們將尋求潛在的投資及收購機會，投資或收購產業中的領先企業。本公司將考慮投資或收購的目標公司將：*(i)*在家用疾病或疼痛管理醫療器械領域擁有資質與許可；*(ii)*在家用健康產品方面具備產品、銷售渠道及研發能力；或*(iii)*在智能可穿戴健康設備或運動健康科技產品領域擁有銷售渠道。我們將透過投資及收購建構產業生態系統，進一步整合產業資源，增強供應鏈安全，並加強我們在市場的佔有率。截至最後實際可行日期，我們尚未與任何特定收購目標進行磋商，亦未發現任何相關目標。

未來計劃及 [編纂] 用途

- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬，將用於品牌建設和全渠道營銷，以進一步增強我們的品牌認知度。具體而言，
 - [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬，將用於進一步拓展國內外業務版圖，並強化銷售與市場推廣力度。我們計劃透過招募商業專業人士加速海外行銷與營運團隊，提供客戶服務及售後支援，以此啟動海外擴張。此外，我們擬採取以下措施：(a) 在主流社交媒體執行推廣活動，直接連結終端用戶與客戶，從而提升品牌知名度；(b) 投資戶外及廣告看板宣傳以強化品牌曝光度，優先選擇人流密集的公共區域戰略地點；(c) 參與展覽會、博覽會及論壇，直接接觸潛在客戶並促進面對面交流；及 (d) 增加在亞馬遜、AliExpress、Lazada等主流電商平台的營運投入，並透過與當地經銷商合作，擴展及強化海外銷售渠道網絡。

此外，我們計劃：(i) 在國內主要電商平台及社交媒體平台開展推廣活動，並加強與KOL/KOC的合作，以提升品牌曝光度並推動產品銷售；及 (ii) 製作優質的營銷及分銷內容進行傳播，深化與消費者的情感連結與共鳴，旨在提升品牌聲譽；及
- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬，將用於高端品牌體驗店的開業及營運。為提升品牌價值，並打造專業的品牌形象，我們計劃在國內主要市場開設新的高端體驗店，以及翻新和擴大現有門市。透過增強視覺營銷和提升用戶互動，我們旨在加強消費者的價值認知。

未來計劃及 [編纂] 用途

- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬預期將分配作運營資金及一般企業用途。

倘[編纂]定為每股H股[編纂](即指示性[編纂]範圍的上限)，[編纂]淨額將增加至約[編纂]百萬。倘[編纂]定為每股H股[編纂](即指示性[編纂]範圍的下限)，[編纂]淨額將減少至約[編纂]百萬。倘[編纂]定為高於或低於本文件所載指示性[編纂]範圍的中位數，上述[編纂]淨額的分配將按比例進行調整。

倘[編纂]獲悉數行使，假設[編纂]為每股H股[編纂](即指示性[編纂]範圍的中位數)，我們將收到的[編纂]淨額將約為[編纂]百萬。倘[編纂]獲行使，我們擬按照上述比例將額外[編纂]淨額用於上述目的。

倘我們的[編纂]淨額不足為上文所載用途撥資，我們擬透過多種方式為餘額提供資金，包括手頭可用現金、銀行貸款及其他借款。

倘[編纂]淨額未立即用於上文所述用途，在相關法律法規允許的範圍內，我們僅會將[編纂]淨額存入持牌商業銀行及／或其他獲授權金融機構的短期計息賬戶(定義見證券及期貨條例或其他司法管轄區的適用法律及法規)，只要符合本公司的最佳利益即可。倘上述建議[編纂]用途有任何變動，我們將遵守上市規則項下的所有披露規定。