

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 — 我們的策略」一節。

[編纂]用途

假設[編纂]並無獲行使，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]及其他估計[編纂]後，並假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，我們估計將自[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]港元。我們擬將[編纂][編纂]作以下用途及按以下金額使用：

- 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]港元)將於未來五年用於擴張我們的門店網絡，包括自營門店及加盟店，以擴大我們的地理覆蓋範圍及加深我們的市場滲透率。其中：

- 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]港元)將用於擴展加盟店網絡及加強對現有加盟店的管理。我們計劃開設約1,300家加盟店。我們的加盟模式有助於我們的門店網絡實現快速、高質量的增長，減輕我們的資本負擔，並使我們能夠利用加盟商的本地資源及執行能力，使我們能夠快速進入新城市及住宅區，實現更大規模，並鞏固我們在競爭激烈的生鮮零售市場中的地位。

我們擬投資於：(i)招聘負責加盟商招募、培訓及管理的關鍵營運人員；(ii)旨在提高品牌知名度及吸引新加盟商的推廣及營銷活動；及(iii)加強我們的加盟商支持舉措，包括為加盟商及其員工提供門店翻新、員工協助、培訓計劃及團隊建設活動，以在我們的門店網絡中營造協作、知識共享及相互支持的文化。

- 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]港元)將用於開設及運營自營門店。我們計劃開設約100家新自營門店。每家門店的預計設立成本介乎人民幣0.6百萬元至人民幣1.5百萬元，包括設備採購、門店裝修及裝飾。[編纂]亦將用於新門店的租金及日常運營，涵蓋員工福利、水電費及營銷活動等開支。

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]港元)將於未來五年用於豐富我們的產品組合及發展我們的品牌及營銷工作。其中：
 - 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]港元)將用於豐富我們的產品組合，以符合消費者的不同品味及偏好。我們計劃透過(i)招聘人才加入我們的產品研發團隊，(ii)建立配備實驗室及先進設備的加工食品研發中心以支持我們的研發活動，及(iii)與大學及研究機構合作，以加強我們的產品甄選及培育能力，從而提升產品質量並滿足消費者對優質產品的需求。
 - 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]港元)將用於品牌推廣及營銷計劃。我們旨在圍繞「新鮮」及「質價比」打造我們的自有品牌產品。我們計劃(i)開展促銷活動以鼓勵消費者試用新產品；(ii)通過聘用具有食品零售及數字營銷經驗的專業人士，加強我們的品牌建設及營銷團隊；(iii)利用我們的會員系統，透過錢大媽微信小程序、App及其他線上渠道實施精準營銷活動；及(iv)通過線上及線下渠道推廣我們的品牌，包括在主要社交媒體平台投放廣告、直播及IP合作。

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]港元)將於未來五年用於通過提升我們的採購效率及升級綜合倉來增強我們的供應鏈能力。其中：
 - 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]港元)將用於優化我們的綜合倉及發展核心產品加工能力。我們計劃升級現有綜合倉，並建立兩個具備先進食品加工能力的新綜合倉。[編纂]淨額將分配至設備採購、租金開支、人員薪酬及日常運營。此外，我們擬升級我們的物流系統，特別是透過以先進算法增強我們的專有TMS平台以優化配送路線。
 - 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]百萬港元)將用於縮短從種植基地的採購流程，並加強我們在採購及質量保證方面的控制。該舉措將使我們能夠減少採購的中間環節，確保產品質量穩定及供應穩定。我們計劃：(i)擴大我們於各產品類別的直接採購力度；(ii)與領先供應商合作並整合訂單式資源；及(iii)推廣訂單式種養殖模式，並透過與我們的合作夥伴共同開發標準化種植基地打造獨家產品。

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]港元)將用於在未來五年內加強及升級我們的數字化及智能化基礎設施，以進一步改善我們的運營效率。其中：
 - 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]港元)將用於增強我們的數字化運營平台及賦能加盟店。我們計劃為加盟商升級功能，例如運營可視化、門店人員管理及庫存管理系統。
 - 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]港元)將用於優化我們供應鏈基礎設施的數字化及智能化。我們計劃通過標準化管理流程及引入先進的智能設備來加強我們綜合倉及物流運營的數字化能力。此外，我們將持續改善端到端溯源及產品管理，以確保對消費者透明。我們亦擬實施自動化分揀、智能路線規劃、在線對賬及智能調運系統，以改善運營效率及實現成本節約。
- 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]港元)將用於潛在投資、合併及收購機會，以進一步擴大我們的門店網絡並加強我們的產品加工能力。我們將主要專注於(i)在我們的目標市場中已擁有既定客戶基礎及門店網絡的生鮮零售連鎖企業，及(ii)專門從事肉類加工的供應商，特別是擁有先進加工技術、標準化生產系統及嚴格食品安全控制的供應商。該等投資將能實現快速市場進入，同時降低選址、門店翻新及品牌發展的前期成本，並提高加工效率及確保質量一致。截至最後實際可行日期，我們尚未物色任何投資目標或與任何投資目標進行磋商。根據灼識諮詢的資料，截至2025年9月30日，中國有足夠數量的潛在目標符合我們的甄選標準。
- 約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]港元)將用作營運資金及一般公司用途。

未來計劃及[編纂]用途

倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的最高[編纂]或最低[編纂]，[編纂]的[編纂]淨額將分別增加或減少約[編纂]港元。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將收取的額外[編纂]淨額將為(i)[編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的最高[編纂])；(ii)[編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數)；及(iii)[編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的最低[編纂])。

倘[編纂][編纂]淨額多於或少於預期，我們將按比例調整上述用途的[編纂]淨額分配。

倘[編纂][編纂]淨額未立即用於上述目的，或倘我們未能按計劃實行任何部分的未來發展計劃，我們只會將該等資金存入持牌商業銀行及／或其他認可財務機構(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。在此情況下，我們將遵守上市規則項下的適當披露規定。

倘因政府政策變動阻礙我們任何項目的發展或發生不可抗力事件等原因，導致我們任何部分的發展計劃未能如期進行，董事將審慎評估情況，並可能重新分配[編纂]的[編纂]淨額。