

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳述，請參閱「業務－我們的戰略」。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即[編纂]所述[編纂]範圍的中位數），我們估計將自[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]百萬港元（經扣除[編纂]及與[編纂]有關的其他估計開支（假設[編纂]未獲行使））。我們擬將[編纂]按下文所載金額用作以下用途。

	自2026年 1月1日至 2026年 12月31日期間	自2027年 1月1日至 2027年 12月31日期間	自2028年 1月1日至 2028年 12月31日期間	自2029年 1月1日至 2029年 12月31日期間	總計	佔總額的 概約百分比
	(百萬港元)					
進一步豐富 我們多元化IP矩陣和 增強IP運營能力	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
深化全球全渠道佈局	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
品牌建設、消費者 互動及營銷計劃	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
提升供應鏈實力和 強化全流程 數字化能力	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金及 一般企業用途	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	100%

未來計劃及[編纂]用途

預計約[編纂]% (約[編纂]港元，假設[編纂]未獲行使) 將用於進一步豐富我們多元化IP矩陣，增強IP運營能力。具體而言：

- 約[編纂]% (約[編纂]港元，假設[編纂]未獲行使) 將用於豐富授權IP矩陣，該矩陣乃是贏得廣大消費者喜愛及實現廣泛市場覆蓋的核心驅動力。我們將持續深化與現有授權IP版權方的合作。具體而言，我們將延長授權以確保熱門IP的更長久授權，從而保障我們產品持續推新及營銷策略的穩定性。我們亦將擴大授權區域以進入新市場。我們會重點在現有IP矩陣上開發跨品類產品而提高IP利用率，以充分發揮其在我們各產品線的商業潛力。同時，我們致力於在全球範圍內與更多知名的IP形象達成合作，以進一步擴大目標消費群體及滿足更多元的消費者需求。在該策略下我們會戰略性地引入與現有矩陣相互補的新IP，以確保我們的產品組合始終處於消費趨勢的最前沿，並持續為全渠道業務增長注入動力。我們會嚴格評估每個潛在IP的受眾群體契合度、增長情況、多渠道發展潛力和獨家合作機會等多方面因素，以確保我們的IP矩陣在成熟的創收IP與具有顯著增長潛力的新興IP之間保持平衡。
- 約[編纂]% (約[編纂]港元，假設[編纂]未獲行使) 將用於加強我們自有IP的孵化及開發以及提升產品研發設計能力，這是我們在潮玩行業形成品牌差異化及長期壁壘的核心因素。我們計劃通過與傑出的外部設計師及工作室開展戰略合作，為我們的IP管線注入全新創造力及多元藝術視角。同時，我們將於未來四年每年招募及吸納5至15名內部設計師人才，擴充我們的內部創意團隊，打造更強大、更多元的設計人才庫。我們認為，該投資將賦能我們持續孵化及運營既深受消費者喜愛又兼具獨特藝術風格的自有IP。我們亦將為全面市場調研及消費者洞察分析等相關前期工作提供資金支持，例如，我們計劃利用來自直達消費者渠道的數據分析(包括來自TOP TOY門店的銷售數據及來自我們會員群體的運營數據)來確定新興趨勢和未被滿足的消費者需求。此外，為加快我們IP開發進程，我們或會適時對符合不斷變化的消費者偏好及市場趨勢並展現出強勁增長潛力的現有IP或原創設計工作室進行戰略性投資或收購。我們優先考慮投資或收購具備成

未來計劃及[編纂]用途

熟粉絲基礎、強大敘事潛力及跨境吸引力的IP匹配我們產品開發實力。由於獨立藝術家和創作者不斷創作出大量新興IP，因此我們認為，此類IP資源極為豐富。我們預計，該等對自有IP的投資將進一步提升未來毛利率，這得益於我們豐富的產品組合，其中自研產品佔比提升，從而使我們獲得更優定價能力與更高利潤率。

預計約[編纂]% (約[編纂]港元，假設[編纂]未獲行使) 將用於深化全球全渠道佈局。具體而言：

- 約[編纂]% (約[編纂]港元，假設[編纂]未獲行使) 將用於海外市場的開拓，海外市場乃是我們長期增長戰略的核心基石之一。我們計劃靈活採用因地制宜的業務模式，持續深化我們於既有海外市場的運營，並推動向美國、法國、德國及英國等新的關鍵國際市場擴張。我們亦將透過於未來四年每年招聘200至250名員工來擴大海外本土團隊，當中將包括業務拓展、市場營銷及物流職能領域的專家以及我們直營門店的員工。該等團隊對實現高效的市場擴張、建立品牌認知度、把握區域市場差異以及為建立強大且可擴展的全球銷售網絡至關重要。
- 約[編纂]% (約[編纂]港元，假設[編纂]未獲行使) 將用於中國內地的零售網絡拓展。我們計劃穩步增加線下門店數，以更好地觸達快速增長的潮玩市場。我們將在客流量大的高端零售地段重點加強業務佈局，並擴張至新城市，以擴大消費者基礎。我們將繼續雙管齊下開設直營門店和TOP TOY合夥人運營的門店，並以旗艦店為重心。就標準主線門店而言，每家門店的相關資本開支及產品預付款一般介乎人民幣1百萬元至人民幣1.2百萬元。我們亦將投資升級現有門店的室內設計、裝修及視覺陳列，以始終如一地為消費者提供更引人入勝的沉浸式品牌體驗，從而調動消費者購買慾。我們亦將招募相關業務拓展、運營人員及門店員工，以支持不斷擴張的門店網絡，並確保我們擁有維持卓越運營及服務質量的人力資本。我們預期將於未來四年於中國內地額外招聘合共約150名員工，以支持直營門店的開設及門店運營，擴展門店網絡。此外，我們將加大對其他經銷渠道的投入，以強化我們全方位的全渠道佈局及最大限度地實現消費者觸達。

未來計劃及[編纂]用途

預計約[編纂]% (約[編纂]港元，假設[編纂]未獲行使) 將用於品牌建設、消費者互動及營銷計劃。我們將在不同渠道投資全方位整合營銷活動及消費者互動活動，以持續提高品牌知名度並增強品牌影響力。具體而言，我們將投資內容營銷，專注於在各社交媒體平台創作及投放能與我們的目標客群產生共鳴的高質量、高互動性的營銷內容和線上互動體驗。為此，我們將與更廣泛、更多元化的影響力意見領袖及內容創作者開展合作，以利用其影響力及口碑進行有效的內容創作與傳播，從而觸達全新受眾群體並增強社群呼籲力。此外，我們將對大型事件營銷進行戰略投資，聚焦關鍵零售節點（如兒童節、大型購物節、新店開業及門店週年慶），同步實施多渠道促銷活動。我們相信，該等努力對於有效支持產品成功上市及持續打造市場熱度至關重要。

預計約[編纂]% (約[編纂]港元，假設[編纂]未獲行使) 將用於提升供應鏈實力和強化全流程數字化能力。具體而言，我們將提升供應鏈實力、豐富產品品類，包括優化中國內地和海外市場的倉儲和物流能力。例如，我們計劃改進庫存管理體系、擴大倉儲容量並優化經銷網絡，以提高效率、縮短交貨時間，並確保向我們不斷增長的TOP TOY門店網絡及其他客戶網絡更迅速可靠地交付貨物。我們亦將投資於核心生產資源，如高精度模具，並與核心工廠建立戰略夥伴關係以保證卓越的產品質量、穩定供應，維持成本優勢，以及推動生產更多的產品品類。此外，我們計劃在海外市場探索搭建本土供應鏈體系，以提高本地直採能力、優化海外業務的成本結構並提升對本土市場需求的響應速度。我們亦將投資於數字化系統的開發、採購與升級，以進一步提高我們整體業務的運營效率。我們預計，對我們供應鏈的該等投資將能夠減少過剩庫存並將存貨成本控制在合理水平，從而大幅優化成本結構。

預計約[編纂]% (約[編纂]港元，假設[編纂]未獲行使) 將用於營運資金及一般企業用途。

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][編纂]淨額將分別增加或減少約[編纂]百萬港元。我們擬按比例將額外或減少的[編纂]淨額分配至上述用途。

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]百萬港元（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的最高[編纂]），(ii)[編纂]百萬港元（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數）及(iii)[編纂]百萬港元（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的最低[編纂]）。我們擬按比例將額外的[編纂]淨額用於上述用途。

倘[編纂][編纂]淨額並無立即用於上述用途或倘我們無法按預期實施未來發展計劃的任何部分，我們擬僅將該等資金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管轄區的適用法律法規）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。