

未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細討論，請參閱「業務－我們的戰略」。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂]港元（即本文件所述[編纂]範圍的中位數），我們估計，經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]及[編纂]以及估計開支後，並假設[編纂]未獲行使，我們將自[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。

假設[編纂]釐定為每股[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數），我們擬將[編纂]淨額用於以下用途：

	截至12月31日止年度				佔總數的 百分比	總計
	2026年	2027年	2028年	2029年		
加強銷售渠道的DTC能力， 提升線上線下銷售網絡的 協同效應.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
豐富多品牌矩陣及增加 品牌曝光.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
研發及產品開發.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
加強於會員管理、供應鏈管理 及銷售管理方面的 數字化能力.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
生產設施的運營及升級.....	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴大在海外市場的業務.....	[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]	[編纂]

- [編纂]淨額中約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於加強我們在銷售渠道的DTC能力，提升線上線下銷售網絡的協同效應，以促進與消費者的直接觸達及互動，提高我們的銷售及營銷活動的效果。我們認為此舉將提升自然堂以及其他品牌的品牌形象、提高品牌組合知名度並鞏固市場領導地位。具體而言，我們計劃運用[編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元，於未來四年內每年升級現有約100個線下終端零售點，並建立約20至30個新線下

未來計劃及[編纂]用途

終端零售點及約10至20家新線下旗艦店。針對該等線下終端零售點，我們計劃完善櫃檯陳列、改進宣傳物料以及安裝智能設備以連接雲店系統，從而使我們能夠更全面、實時地收集消費者的購買數據及反饋。我們對這類數據進行深入分析，目標是加深對消費者偏好及消費趨勢的見解，定制相應的產品開發及銷售策略。此外，我們將運用[編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元提升全渠道DTC能力，包括擴大直播團隊和電商銷售團隊、增加直播間數量、強化內部直播運營及積極拓展其他新興零售渠道。請參閱「業務－我們的戰略－優化銷售網絡，重點強化DTC能力」。

對加強銷售渠道的DTC能力，提升線上線下銷售網絡的協同效應的計劃投資預期將初步使我們的銷售成本及經營開支增加。從長遠來看，這些努力有望提高銷售效率及消費者契合度，從而推動收入增長並隨時間的推移提高整體利潤率。雖然資本支出可能會暫時影響短期流動資金，但我們預期將會產生積極的長期影響，而多元化的銷售渠道及更深入的消費者洞察將形成更具韌性及靈活的成本結構及降低風險狀況。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能不會成功實施我們的擴展戰略」。

- [編纂]淨額中約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於豐富我們的多品牌矩陣及增加品牌曝光。我們將創立並推廣新品牌、鞏固品牌形象及加強與消費者的聯繫。此外，我們亦計劃投資及收購國內外品牌，進一步加強我們的整體競爭力。具體而言：
 - (i) [編纂]淨額中約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於實行各種營銷舉措，以便更有效觸達消費者。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－若未能執行有效的銷售及營銷策略或根據市場變化調整有關策略，則可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」。

具體而言，我們將加強與KOL的合作，以增加品牌曝光度並促進產品銷售。我們計劃在國內主流電商平台和社交媒體平台加大營銷力度，提升品牌知名度。我們亦將利用影視及廣告投放等多種媒體渠道，擴大營銷影響力。在線下營銷活動方面，我們計劃進行電梯媒體宣傳活動，並在交通樞紐及商業區戰略性投放戶外媒體廣告。此外，我們計劃組織線下營銷及品牌活動，例如新品發佈會及品牌活動日，以進一步鞏固我們在線下市場的影響力；及

- (ii) [編纂]淨額中約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於孵化及收購新品牌，豐富我們的多品牌矩陣，為消費者提供更多量身定制的產品。我們計劃運用[編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元孵化多個自有品牌，專注於口腔護理及草本特色等產品類別。此外，我們將精準尋求投資及收購機會，並運用[編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元，

未來計劃及[編纂]用途

收購具強大影響力且能與現有品牌形成協同效應及互補的國際及國內品牌，戰略性擴大我們的品牌矩陣。請參閱「業務 — 我們的戰略 — 優化品牌和產品組合，為消費者創造持續的價值」。

自成立以來，我們已主要通過有機增長擴張，在運營專業知識、品牌管理及消費者洞察力方面建立了堅實的基礎。展望未來，我們擬通過可補充我們現有產品組合的選擇性收購及孵化差異化品牌來補充該戰略。該方法使我們能夠利用成熟的分銷渠道、營銷能力及供應鏈基礎設施，加速向新產品類別和市場的擴張。我們將採取審慎的投資方式，專注於具有強大市場影響力和戰略契合度的品牌，以確保融入我們的運營生態系統。透過該等舉措，我們的目標是豐富我們的多品牌矩陣，為消費者提供更廣泛及更具針對性的產品選擇，並透過共享資源和跨品牌合作創造有意義的協同效應。

具體而言，我們潛在收購或投資目標的標準將專注於符合以下條件的品牌：(i)有別於我們現有產品及品牌；(ii)已通過初步市場驗證，受到消費者的歡迎並享有良好的聲譽；及(iii)擁有符合未來市場趨勢（不論是國內或國際）的品牌形象及技術。我們將考慮的收購目標包括擁有完善的線上及線下渠道、最近一個財政年度年收入超過人民幣10億元及淨利潤超過人民幣10百萬元，且收入增長快於行業平均水平的國內及國際品牌。根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，有數百個該等潛在目標。截至最後實際可行日期，我們尚未找到任何潛在投資或收購目標或就此訂立任何協議。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能不會成功實施我們的擴展戰略」。

我們計劃通過結構化的戰略方法將新收購的品牌整合到我們的現有營運中。完成收購後，我們將實施全面的整合計劃，旨在使供應鏈管理、採購和物流等核心業務職能與我們既有的系統保持一致。我們將把該等品牌納入我們的營銷及銷售渠道，以實現交叉推廣及接入我們廣泛的經銷網絡。此外，我們將促進品牌之間的知識和資源共享，包括產品開發、質量控制及客戶服務方面的最佳實踐，以確保標準及營運效率一致。整合過程亦將涉及協調數字和技術系統，以實現數據驅動的決策和統一的客戶關係管理。通過在我們的創生態中嵌入新品牌，我們旨在促進合作，增強我們的產品矩陣及提升整體運營能力。

對營銷舉措及品牌收購的計劃投資預期將在短期內使我們的經營開支增加，特別是在與新品牌相關的廣告、促銷活動及整合成本方面。儘管如此，我們品牌組合的擴張及多元化預期將推動收入增長，並為交叉銷售及

未來計劃及[編纂]用途

運營協同效應創造機會。隨著時間推移，新品牌的整合及共享資源的利用預期將提高成本效益及改善毛利率。此外，我們對收購採取謹慎態度，專注於具有廣泛市場影響力及戰略契合度的品牌，預期可降低整合風險並保持我們的長期競爭力。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的收購活動及其他戰略交易可能會帶來管理、整合、運營及財務風險，而這可能會妨礙我們實現所進行的收購及其他交易之全部預期收益」。

- [編纂]淨額中約[編纂]%或[編纂]百萬港元將投資於研發及產品開發，以提升我們的自主研發能力並使我們能夠持續擴大產品組合。我們的目標是提高修復特定皮膚問題的產品核心成分的自主研發能力，降低外部採購成本，在更廣泛的產品範圍中使用自主研發成分，從而提高產品質量、基於我們強大的研發能力拓展更多產品供應類別及鞏固我們在市場上的優勢地位。我們將投資於皮膚科學研究，以確定與各種皮膚問題相關的潛在機制、途徑和目標。我們計劃通過研究及開發可與該等已識別目標有效相互作用的活性成分，增強我們在成分科學方面的能力。我們亦將投資於產品科學，以優化配方技術，確保我們自主研發的核心成分有效地融入更廣泛的產品配方中。這將使我們能夠將產品組合擴展至多個類別，改善產品表現並為消費者提供高品質產品。請參閱「業務－我們的戰略－加強研發及生產能力，提供優質產品」。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們嘗試開發、推出及推廣新品牌及產品，而其未必能取得成功」。具體而言：
 - (i) [編纂]淨額中約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於提升我們的基礎研究能力。我們計劃加深對新科技趨勢的見解，創新產品配方及包裝技術並開發及迭代核心產品，以強化我們在產品品質與功效方面的優勢。為支持產品開發，我們計劃升級現有的研發中心及實驗室，並採購研發耗材及先進的實驗室設備。我們亦計劃於未來四年通過招聘及培訓化妝品領域的約70名資深研發人員加強我們的研發團隊，並促進與第三方機構及海外研發團隊的合作，以支持我們持續的產品創新、應對不斷變化的市場趨勢及加強我們的核心競爭力；及

未來計劃及[編纂]用途

- (ii) [編纂]淨額中約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於擴大我們在現有品牌下的產品組合。我們將繼續豐富及拓展我們在護膚、彩妝及個人護理等類別的產品供應。

對研發及產品開發的計劃投資將初步使我們的研發開支增加，特別是在與研發人員、研發中心及實驗室升級以及採購先進設備方面。然而，通過增強內部研發能力及減少對外部採購核心成分的依賴，我們預期將優化我們的成本結構及改善毛利率。研發能力的增強亦將使我們能夠加速產品創新、擴大我們的產品組合及提高產品質量，而這預期將推動收入增長並加強我們的競爭優勢。

- [編纂]淨額中約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於加強我們於會員管理、供應鏈管理及銷售管理方面的數字化能力。我們將採購並升級智能設備、服務器、存儲系統以及各種運營及分析系統等多種硬件及軟件。具體而言，我們將(i)升級一盤貨系統，提高存貨數據數字化能力以及銷售及配送管理的效率；(ii)升級雲店系統，以支持更大的運營規模；(iii)推動SAP系統、數據平台及一盤貨系統整合，提升數據傳輸效率；及(iv)依託數據分析技術提升商業智能分析及可視化能力，從而提高數字化運營效率。此外，我們將透過於未來四年招聘約20名專家投資於培養信息技術及運營團隊，加強數據分析能力並優化會員體系，改善消費者體驗，提高消費者留存率。請參閱「業務－我們的戰略－強化數字化能力，持續提升整體運營效率」。

對數字化能力的投資預期將加強業務系統的數據分析及整合，這將助力作出更優的決策及存貨管理，進而精簡營運、降低運營風險及優化供應鏈管理。此外，存貨可視性的提高及訂單履約的加速預期將縮短現金轉換週期並實現更穩定的現金流量。

- [編纂]淨額中約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於我們生產設施的運營及升級，以增強我們的自主生產能力並增進產品質量的一致性及其可控性。我們計劃升級我們位於上海的現有工廠以提高生產效率，例如安裝先進的自動化生產線及購買配套設備等。對升級我們生產設施的計劃投資預期將初步使資本支出及相關經營成本增加。隨著時間推移，該等升級將提高生產效率、提高產品質量一致性並加強成本控制，從而推動毛利率改善。
- [編纂]淨額中約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於擴大我們在海外市場的業務、建立國際品牌知名度並提高我們在海外市場的滲透率。我們計劃在北美和東南亞(尤其是越南及印度尼西亞)等主要海外市場進一步發展我們的業務，包括但不限於招聘約15至20名人員建立海外事業部，與當地零售商及經銷商合作營銷我們的品牌及產品，並與當地供應鏈企業合作進行產品生產，以在當地市場的線上及線下渠道建立知名度。我們已就擴張海外市

未來計劃及[編纂]用途

場進行可行性分析，並確定東南亞為重點發展地區。根據弗若斯特沙利文資料，東南亞化妝品市場規模預計於2029年將達至1,000億美元，成為全球化妝品行業的重要增長動力。根據弗若斯特沙利文資料，東南亞的年輕消費者在選擇化妝品時愈加注重成分透明度及產品功效，此趨勢與我們品牌長期以來秉持的研發理念高度契合，為本地化發展帶來明顯機遇。以2024年零售銷售額計，我們是中國第三大國貨化妝品集團，已建立強大的品牌及產品基礎，並已初步進入若干東南亞市場，積累了寶貴的當地營運經驗及消費者基礎。展望未來，我們將持續發揮研發優勢，滿足當地市場對成分及功效的精細化需求，並將進一步深化在該高潛力市場的戰略佈局。請參閱「業務－我們的策略－持續滲透國內市場，建立國際影響力」。

向多個海外市場的擴張亦將減少對國內市場的依賴，從而改善我們的風險狀況及增強對區域市場波動的抵禦能力。由於市場進入開支及營運資金需求，儘管這可能對我們的成本結構及現金流量構成短期壓力，但成功的國際擴張預期將推動長期收入增長。

- [編纂]淨額中約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用作營運資金及一般企業用途。

倘[編纂]定於[編纂]範圍的上限或[編纂]範圍的下限，則[編纂]淨額將分別增加或減少約[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元。倘[編纂]淨額超過或低於預期，我們將按比例增加或減少將[編纂]淨額用作上述用途。

倘[編纂]獲悉數行使，按[編纂]每股[編纂]港元（即[編纂]範圍的中位數）計算，並扣除本公司應付的[編纂]費用及[編纂]後，本公司將就因[編纂]獲悉數行使而將予配發及發行的[編纂]股股份收取額外[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。所籌集的額外款項將按比例用於上述[編纂]用途範疇。

倘我們開發計劃的任何部分因政府政策變動等原因導致我們任何項目的開發不可行或發生不可抗力事件等原因而未能按計劃進行，我們將審慎評估情況，並可能重新分配[編纂]淨額。

倘[編纂]淨額並未實時用作上述用途，我們僅擬將尚未使用[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。