

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－發展戰略」一節。

[編纂]用途

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即本文件所載[編纂]範圍的[編纂])，並假設[編纂]未獲行使，經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]及其他估計開支後，我們估計[編纂][編纂]約為[編纂]港元。按照我們的策略，我們擬將[編纂][編纂]用作以下用途及金額：

- [編纂]約[編纂]%，或約[編纂]港元，將用於強化我們的全球供應鏈及數智化運營能力。此舉旨在更有效地支持企業客戶複雜、多場景的採購需求，並提升我們端到端服務交付的穩定性、響應速度及履約確定性。具體而言：
 - o [編纂]約[編纂]%，或約[編纂]港元將用於持續完善我們的數字基礎設施，以提升數據治理能力及智能化應用能力，提升採購、履約、結算及風控等關鍵經營環節的協同效率及執行穩定性。具體而言，相關[編纂]將用於：
 - (i) 部署雲端技術基礎設施，包括雲原生計算環境、跨地域容災能力及雲安全防護系統；
 - (ii) 採購及升級信息技術硬件設施及相關技術及軟件服務，以提升系統集成及接口連接能力，推動商品、訂單、庫存、物流、結算及發票等關鍵業務流程之間的數據貫通，降低系統集成複雜性，並縮短新業務接入時間；
 - (iii) 持續完善數據治理框架、指標體系及決策支持工具，以支持將運營數據有效應用於採購計劃、履約協同、風控、庫存管理、客戶服務及運營支持等流程；
 - (iv) 部署人工智能應用及機器人流程自動化(「RPA」)模塊在業務場景中落地，提升自動化處理能力並提升運營效率；及
 - (v) 招募50餘名技術人員與產品經理，重點涵蓋核心系統迭代、數據治理、智能化應用開發及系統安全保障等領域。該等人員預期將具備軟件開發、系統架構、數據工程、AI應用、信息安全或相關產品管理領域的經驗。
 - o [編纂]約[編纂]%，或約[編纂]港元，將用於提升我們的供應鏈履約能力，提升履約可靠性及運營規模化、業務智能化擴張。我們計劃對我們的國內倉庫實施智能化升級，擴建及改造。

未來計劃及[編纂]用途

相關投入將主要用於：(i)倉庫租賃，改建及擴張，適配多品類存儲與周轉需求；(ii)智能倉儲及分揀設備採購及部署，包括密集存儲系統、AGV/AMR貨到人、機械臂、自動打包機、高速分揀模塊等，以全面提升訂單揀選和分揀環節自動化水平，提高作業效率；(iii)完善與倉儲相關的履約支持設備，配置包括重力貨架、簡易輸送線、電動叉車，托盤搬運車，智能手持終端等設備，強化倉儲與下游交付環節的高效銜接與流程協同；及(iv)分階段招聘約70名員工，包括倉庫管理人員及一線操作人員。

o [編纂]約[編纂]%，或約[編纂]港元，將用於全面升級建設公司全球化尋源及採購體系。具體而言：

- (i) 我們計劃招聘約120人的專業團隊，包括行業供應鏈專家、MRO產品專家、禮品策劃設計師及市場分析師等，以增強產品開發能力，優化產品結構，提升我們提供企業採購綜合解決方案的能力；及
- (ii) 我們計劃構建全棧式數智化採購管理體系，並推進供應商關係管理(「SRM」)系統建設，支持供應商統一接入、採購流程集中化及數據互通。並推動SRM系統與我們現有企業信息平台系統對接融合以實現與企業內部EIP平台的深度對接與數據互通；採購應用服務器等硬件及對存儲設備擴容升級；開展運維服務；進行人員培訓等。

- [編纂]約[編纂]%，或約[編纂]港元，將用於戰略投資及收購，以加快我們的外部增長步伐，並補充我們現有的業務能力。我們預期潛在投資機會一般涉及已建立成熟業務，具有品牌優勢或者渠道優勢，且具有良好發展歷史的中小型企業，並會考慮資產狀況、盈利能力、營運複雜性及可擴展性潛力等因素。具體而言，我們擬投資或收購在業務模式上與我們具有互補性的業態或能力領域的企業，或者和我們的客戶強相關的品類的企業。

該等企業(取決於市場狀況、合適目標的可用性及商業磋商結果)可能包括：(i)具備專門硬件或強大部分件級能力的企業；(ii)面向消費者的輕型工具或手動工具產品領域的專業企業；(iii)具有廣泛工業品及個人防護裝備分銷能力的企業；及／或(iv)具備強大定制化及生產能力的工業級工具及設備品牌企業。

該等投資領域旨在拓展我們的產品廣度、擴大我們基於場景的服務能力，並提升我們為企業客戶提供多元化、更高價值及技術密集程度更高的產品解決方案的能力，增加客戶黏性。根據弗若斯特沙利文的意見，我們的目標市場擁有足夠符合我們篩選標準的潛在收購對象。截至最後實際可行日期，我們尚未就任何收購簽訂任何意向書或正式協議。

未來計劃及[編纂]用途

- [編纂]約[編纂]%，或約[編纂]港元，用於擴大銷售與服務網絡、加強行業解決方案建設、深化市場推廣及品牌建設、升級客戶服務體系、優化銷售激勵體系。相關投入將用於招聘約100人的團隊，包括銷售管理人員、客戶經理、解決方案專家、售前顧問及品牌營銷專業人士。

基於上述人員配置，我們計劃：(i)擴大銷售網絡佈局，完善區域與行業覆蓋。提高銷售團隊在區域與行業的覆蓋，提升客戶觸達效率與市場滲透能力，及時響應客戶需求；(ii)針對辦公用品、MRO產品、營銷禮品及員工福利產品等不同行業的定制化需求，持續升級行業特定解決方案；(iii)即透過參加行業會議和專業展會、線上精準營銷、廣告投放等多種方式，持續提升我們的品牌知名度與行業影響力，為客戶獲取提供有力支撐；(iv)優化專業化的售前諮詢、方案支持、項目跟進及售後維護團隊，優化客戶服務流程與響應機制，縮短服務響應時效；升級客戶管理體系，提升客戶使用體驗與滿意度；及(v)優化銷售激勵方案，提升銷售人員積極性，引導銷售更精準挖掘與響應客戶需求、提升客戶複購率；聚焦核心商品推廣，持續提升核心商品市場佔有率。

- [編纂]約[編纂]%，或約[編纂]港元，將用作營運資金及一般企業用途。

倘[編纂]設定為[編纂]範圍的[編纂]或[編纂]範圍的[編纂]，則[編纂]的[編纂]將分別增加或減少約[編纂]港元。倘我們自[編纂](包括因行使[編纂]而產生的[編纂])取得的[編纂]高於或低於預期，我們將按比例調整上述用途的[編纂][編纂]。

倘[編纂]獲悉數行使，本公司將因[編纂]獲悉數行使而配發及發行[編纂]股份，按[編纂]每股[編纂][編纂]港元(即[編纂]範圍的[編纂])計算，經扣除本公司應付的[編纂]及[編纂]後，將收取額外[編纂]約[編纂]港元。額外籌集的款項將按比例應用於上述[編纂]。

倘我們的任何發展計劃因政府政策變動而使任何項目的開發不再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[編纂][編纂]的[編纂]。

在[編纂][編纂]未實時用於上述用途的情況下，並在相關法律法規允許的範圍內，我們僅會將未動用的[編纂]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》或其他司法管轄區適用的法律法規)的短期計息賬戶。