

---

## 未來計劃及[編纂]用途

---

### 未來計劃

有關本公司的未來計劃詳情，請參閱「業務 — 我們的業務戰略」一節。

### [編纂]用途

假設[編纂]為每股[編纂]港元（即本文件所載[編纂]範圍的中位數），經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費、[編纂]及估計開支，並假設[編纂]未獲行使，我們估計將獲得的[編纂][編纂]將約為[編纂]港元。

根據我們的業務戰略，我們計劃動用[編纂][編纂]作以下用途：

- 約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於擴大我們冷鏈農產品銷售業務及冷鏈數智綜合解決方案的海外版圖。具體而言：
  - (i) 約[編纂]%（或[編纂]港元）將用於擴張我們的冷鏈農產品銷售業務至選定海外市場，並策略性地透過與上游海外供應商更緊密合作，專注於開發我們的「粵十優選」品牌產品。透過此項倡議，我們擬建立「粵十優選」品牌旗下的自營冷鏈農產品品牌體系，據此，直接採購自指定產地的產品將直接供應予選定的海外市場，包括東南亞、北美及歐洲。

於初步試點階段，我們擬優先在東南亞推廣「粵十優選」品牌，並透過以下關鍵步驟逐步實施該計劃：(a)進行初步市場研究，以識別合適的海外市場、評估當地消費者需求及分析市場特徵；(b)根據該等市場研究的結果，初步專注於當地需求強勁且我們已具備相關貿易經驗的產品類別（例如牛肉產品），並隨著業務規模擴大逐漸擴展至其他產品類別；(c)透過長期框架供應安排、產品聯合開發、聯合品牌包裝及其他商業合作模式，加強與上游貨源供應商的合作，以期提高供應穩定性及開發差異化品牌產品；(d)建立本地銷售、營銷及客戶服務團隊，並開發分銷渠道，以支持原產地直供模式並促進海外市場的本地化運營；及(e)進行品牌定位及營銷活動，以提升「粵十優選」品牌在海外的知名度並培養長期客戶忠誠度。

## 未來計劃及[編纂]用途

下表載列用作於海外市場推廣「粵十優選」品牌的[編纂]時間表：

|              | 截至12月31日止年度 |             |             |
|--------------|-------------|-------------|-------------|
|              | 2027年       | 2028年       | 2029年       |
|              | ([編纂]港元)    |             |             |
| 初步市場研究       | [編纂]        | [編纂]        | [編纂]        |
| 產品開發與品牌建設    | [編纂]        | [編纂]        | [編纂]        |
| 供應商合作安排      | [編纂]        | [編纂]        | [編纂]        |
| 營銷、銷售及營運支持   | [編纂]        | [編纂]        | [編纂]        |
| <b>總[編纂]</b> | <b>[編纂]</b> | <b>[編纂]</b> | <b>[編纂]</b> |

分配至供應商合作安排的[編纂]將主要用於深化與選定上游海外供應商的合作，我們與該等供應商已維持貿易關係或擬建立戰略合作夥伴關係。該等合作可能包括訂立較長期框架供應安排、進行聯合產品開發、開發聯名品牌包裝，以及進行供應商資格評估及產品質量檢查。該等舉措旨在加強我們與海外供應商的直接採購關係，提升供應穩定性及產品可追溯性，並支持「粵十優選」品牌下差異化產品的開發。

董事認為，海外擴張計劃在商業上屬可行且可實現。我們擬於初步試點階段優先考慮選定的東南亞市場，我們認為該等市場具有吸引力，乃由於其對進口冷鏈農產品的需求日益增長、冷鏈基礎設施相對成熟且地理位置鄰近中國。此外，我們已與若干東南亞國家的供應商及業務夥伴維持貿易關係，彼等為我們提供市場洞察及營運經驗，可促進我們的初步市場進入及擴張。此外，我們的海外擴張策略初步將集中於我們已擁有豐富貿易經驗的產品類別及採購地區，例如採購自南美洲的牛肉產品及採購自東南亞的水果。我們擬利用現有的供應商資源、採購能力及行業知識，以降低與進入海外市場相關的執行風險。

作為相關海外市場的新進入者，我們不打算僅憑價格競爭，亦不追求快速的大規模擴張。相反，我們計劃初步針對對高品質及可追溯冷鏈農產品需求強勁的選定客戶群及產品類別。通過利用我們的源頭直採供應模式、與上游供應商更緊密的合作以及「粵十優選」品牌，我們力求通過產品質量、供應穩定性及可追溯性實現自身差異化。我們亦擬採取分階段方法，初步於選定市場推出試點項目，並根據市場反應及營運經驗，逐步擴大我們的產品供應及市場覆蓋範圍。我們的冷鏈數智綜合解決方案(包括我們在需求預測、供應鏈協同及庫存管理方面的能力)預期將支持我們海外業務的高效運營。

## 未來計劃及[編纂]用途

我們相信，在海外市場推廣「粵十優選」品牌，將透過自有品牌產品提升我們的毛利率潛力，改善產品質量的一致性及其可追溯性，加強客戶粘性及其供應穩定性，並透過與上游供應商的深化合作優化營運資金管理。此舉亦預期將使我們的收入來源多元化，擴展至中國市場以外，並為我們的「粵十優選」品牌產品及冷鏈數智綜合解決方案創造交叉銷售機會；

- (ii) 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於擴大我們冷鏈數智綜合解決方案的海外業務版圖。此項舉措將主要集中於在我們已建立商業關係的選定海外市場部署我們的解決方案，預計東南亞將成為首個重點地區。

在此項計劃下，我們計劃：(a)對主要農產品流通節點的海外倉儲資源進行初步評估，包括現場評估、第三方盡職調查、法律及合規評估，以及就框架合作安排進行磋商；(b)通過模塊化升級(包括多語言功能、與當地倉庫管理系統集成，以及適應當地營運及監管要求)增強我們解決方案的國際適應性，以支持可擴展的海外部署；(c)在選定的海外倉儲設施部署我們的解決方案作為試點及示範項目，以驗證系統適用性、營運集成及執行成效；及(d)視乎試點結果及商業可行性，逐步將部署擴展至其他流通節點，並在適當情況下擴展至產地集貨倉。

此外，我們計劃建立本地化的技術支持及客戶服務能力，包括組建本地團隊、人員培訓及合規支持，以促進我們解決方案的本地化實施及營運。

下表載列用作擴張我們冷鏈數智綜合解決方案的[編纂]時間表：

|           | 截至12月31日止年度 |       |       |
|-----------|-------------|-------|-------|
|           | 2027年       | 2028年 | 2029年 |
|           | ([編纂]港元)    |       |       |
| 初步評估      | [編纂]        | [編纂]  | [編纂]  |
| 模塊化升級     | [編纂]        | [編纂]  | [編纂]  |
| 技術支持及客戶服務 | [編纂]        | [編纂]  | [編纂]  |
| 總[編纂]     | [編纂]        | [編纂]  | [編纂]  |

我們相信，此舉將加強我們的海外營運能力，並提升我們冷鏈數智綜合解決方案的國際可擴展性。亦預期將深化我們與海外供應鏈參與者的關係，支持跨境冷鏈流通，為我們的冷鏈農產品銷售業務及「粵十優選」品牌產品創造交叉銷售機會，並實現收入來源的地域多元化；

## 未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]% (或[編纂]港元) 將用於深化我們冷鏈農產品銷售業務在國內市場的滲透。具體而言：

- (i) 約[編纂]% (或[編纂]港元) 將用於使進口冷鏈農產品種類多元化。憑藉「粵十智慧冷鏈雲平台」的數據分析能力，我們將根據歷史交易數據、客戶採購行為及區域需求特徵，識別高潛力產品類別，並在逐步擴大具商業可行性類別的規模前，進行小規模試點採購，以驗證市場接受度、供應鏈可行性及庫存風險。

我們擬分階段將該等[編纂]用於擴大及優化我們的進口冷鏈農產品組合：(a) 利用數據分析識別具高潛力的產品類別，並進行試點採購，包括系統提升以及初步庫存及物流支持；(b) 透過供應商識別、實地考察、資格審核、認證及合約安排，建立並加強與海外一級供應商的直接採購關係；及(c) 擴大經驗證產品類別的採購規模，如冷凍牛肉及牛副產品、冷凍海鮮及水產品、熱帶水果及冷凍果漿，並擴展跨客戶網絡的分銷。我們亦擬在中國內地採購及分銷新產品類別，包括來自智利的羊肉及水果，以及來自秘魯、阿曼及西班牙的魚類。此外，我們將撥出部分[編纂]，透過外匯風險管理、跨境貿易保險以及持續合規與認證，以支持供應鏈穩定。

下表載列用作進口多元化冷鏈農產品供應的[編纂]時間表：

|              | 截至12月31日止年度 |             |             |
|--------------|-------------|-------------|-------------|
|              | 2027年       | 2028年       | 2029年       |
|              | ([編纂]港元)    |             |             |
| 產品選購及試點採購    | [編纂]        | [編纂]        | [編纂]        |
| 直接採購關係發展     | [編纂]        | [編纂]        | [編纂]        |
| 擴大採購及分銷規模    | [編纂]        | [編纂]        | [編纂]        |
| 供應鏈風險管理及營運支持 | [編纂]        | [編纂]        | [編纂]        |
| <b>總[編纂]</b> | <b>[編纂]</b> | <b>[編纂]</b> | <b>[編纂]</b> |

- (ii) 約[編纂]% (或[編纂]港元) [編纂]將用於在中國內地市場開發及推廣「粵十優選」品牌產品組合。與我們的海外擴張計劃(側重於在選定的海外市場建立本地化海外業務及原產地直採供應能力)不同，此項國內計劃將主要側重於中國內地市場內的產品開發、供應商整合、品牌推廣及國內渠道擴張。

---

## 未來計劃及「編纂」用途

---

在此項倡議下，我們擬透過識別符合我們質量、一致性及可追溯性標準的產品類別及庫存量單位(SKU)，從我們的進口及國產產品組合中，選擇性地開發「粵十優選」品牌產品。該等產品隨後將以「粵十優選」品牌逐步於中國內地市場推出。

同時，我們計劃加強與選定的國內上游農業生產商及供應商的合作，以提高產品標準化、質量控制及可追溯性。具體而言，我們擬在中國內地精選地區建立「粵十優選」品牌示範基地，並在適當情況下與合資格國內供應商訂立較長期合作安排，以確保穩定獲得優質供應。根據我們的海外採購計劃開發的若干「粵十優選」品牌產品，亦可能作為國內品牌產品組合的一部分引入中國內地市場。

此外，我們擬透過參與行業活動、具針對性的客戶參與活動，以及與國內分銷商及冷鏈流通參與者開展更緊密的合作，提升「粵十優選」品牌於國內市場的認可度。透過該等努力，我們旨在擴大客戶覆蓋範圍、提高銷售執行效率、加強客戶忠誠度，並支持我們國內冷鏈農產品銷售業務的可擴展增長。

建立「粵十優選」自有品牌，是我們在中國內地及海外市場長期增長戰略的重要組成部分。通過自有品牌，我們旨在增強產品差異化、加強客戶認可度及忠誠度、深化與上游供應商的合作，並開發符合客戶偏好的差異化產品。於中國內地，我們擬利用現有客戶群，通過交叉銷售推廣品牌產品，並擴展至對產品標準化及可追溯性有較高要求的客戶群。於海外市場，我們尋求建立源頭直採供應模式，並逐步建立「粵十優選」品牌的知名度。

與傳統貿易活動相比，自有品牌產品預期將通過品牌化、產品標準化以及與上游供應商更緊密整合，使我們能夠獲取額外價值，從而提供更大的毛利率潛力。此外，我們相信產品標準化、質量一致性及可追溯性將加強客戶留存，並支持更穩定的收入增長。「粵十優選」品牌的開發及推廣可能會導致額外成本，包括與品牌推廣及營銷活動、供應商合作安排、產品開發及質量控制有關的開支，這可能會在短期內增加我們的經營開支及營運資金需求。然而，我們相信，隨著我們的品牌產品組合擴大，該等投資將得到毛利生成能力增強、客戶留存率提高以及採購安排更趨穩定所支持。

「粵十優選」品牌的發展亦可能使我們面臨額外的業務及經營風險，包括與市場認可度、品牌發展、產品質量一致性及海外擴張相關的風險。詳情請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 倘我們無法有效管理擴張或成功實施我們的未來計劃，我們的業務前景及經營業績可能受到重大不利影響」。

---

## 未來計劃及[編纂]用途

---

- 約[編纂]% (或[編纂]港元) 將用於持續加強我們的研發能力，並進一步提升支持冷鏈農產品銷售的系統及工具。具體而言：
    - (i) 加強數據驅動的銷售預測及定價決策支持。我們計劃進一步開發專為冷鏈農產品銷售而定製的行業特定AI模型。該等模型旨在整合多個類別的數據，包括歷史交易記錄、季節性模式、區域消費特徵及相關外部因素，以提高下游需求預測的準確性。憑藉強化的預測能力，我們計劃開發定價決策支持工具，以動態反映市況、庫存狀態及供應限制，從而支持更具紀律性的定價策略；及
    - (ii) 加強整個銷售履行過程中的智能協調及執行能力。我們計劃進一步開發冷鏈數智綜合解決方案內的智能協調及調度能力，以提高銷售活動中訂單分配、倉庫揀貨、運輸調度及送貨時間估算方面的協調性。此外，我們計劃增強各個關鍵流通環節的數據採集及處理能力，從而能對整個銷售過程中的營運數據進行更及時的追蹤、監控及分析；
  - 約[編纂]% (或[編纂]港元) 將用於進行策略投資及收購。我們的潛在目標可能包括(i)於中國境內擁有既定市場地位及本地化配送能力的國內區域性冷鏈農產品批發商或貿易公司；(ii)主要位於東南亞及中東，且擁有成熟採購及配送網絡的海外冷鏈農產品批發商或貿易公司；及(iii)擁有穩定產能且在核心產品類別中擁有既定地位的境內或海外合格屠宰場。我們的篩選標準包括定量及定性因素。就規模而言，我們通常以年收入在約人民幣30.0百萬元至人民幣80.0百萬元之間的批發商或貿易公司，以及年收入或產能通常不低於人民幣50.0百萬元的屠宰場為目標。從財務角度而言，我們優先考慮經營業績穩定的標的，包括淨溢利率通常在5%至10%之間、槓桿水平不超過行業常規以及擁有正現金流記錄。此外，我們專注於擁有成熟業務的標的，通常具有五年以上的經營歷史、穩定的客戶群及供應網絡，並在主要農業生產或分銷地區擁有區域影響力。根據弗若斯特沙利文的資料，市場上目前有超數百個潛在目標符合我們的初步篩選標準。
- 我們擬根據目標對象的性質及戰略目標，採納靈活的投資架構。就上游或核心生產資產而言，我們可能會尋求控股收購，以加強供應鏈整合併強化上游能力。就批發商或貿易公司或互補業務而言，我們可能採取少數股權投資，以在保持經營靈活性的同時實現戰略協作。截至最後實際可行日期，我們並未確定任何明確的收購對象，亦未就任何潛在收購訂立任何實質性商業談判、諒解備忘錄、意向書或具約束力的協議；及
- 約[編纂]% (或[編纂]港元) 將用於營運資金及一般企業用途。

---

## 未來計劃及[編纂]用途

---

倘[編纂]定為每股[編纂]港元(即本文件所述[編纂]範圍的上限)，且假設[編纂]未獲行使，我們將收取額外[編纂]約[編纂]港元。倘[編纂]定為每股[編纂]港元(即本文件所述[編纂]範圍的下限)，且假設[編纂]未獲行使，[編纂]將減少約[編纂]港元。倘[編纂]多於或少於預期，我們將按比例調整上述用途的[編纂]分配。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將獲得的額外[編纂]為(i)[編纂]港元(假設[編纂]為每股[編纂]港元，即本文件所載[編纂]範圍的上限)；(ii)[編纂]港元(假設[編纂]為每股[編纂]港元，即本文件所載[編纂]範圍的中位數)；及(iii)[編纂]港元(假設[編纂]為每股[編纂]港元，即本文件所載[編纂]範圍的下限)。倘[編纂]獲行使，則因行使任何[編纂]而收取的額外[編纂]將按比例用作上述用途。

倘所[編纂]並無即時應用於上述用途，且在適用法律及法規許可的範圍內，我們僅會將[編纂][編纂]中並非即時作披露用途所需的部分，存入持牌商業銀行及／或認可財務機構(定義見證券及期貨條例或其他司法管轄區的適用法律及法規)的短期計息賬戶。倘上述建議[編纂]用途有任何變動，或倘任何[編纂]將用作一般企業用途，我們將會作出適當公佈。