

業務目標及策略

本集團的業務宗旨為穩固其於大北京地區的地位及拓展至華北及華東其他地區。本集團憑藉其競爭優勢及加強其競爭實力，矢志成為國內零售及批發分銷網絡營運商翹楚之一。

策略

為實現其業務目標，本集團採納以下策略：

擴展分銷網絡

本集團將善用其於大北京地區的穩固市場地位，繼續擴展至毗鄰地區，包括華東及華北地區。本集團零售分銷網絡擴展的重點地區，將為由北京市向外以輻射式伸展的四條主要公路沿線地區。

為增加本集團的零售門市數目，本集團將繼續開設更多新直營大賣場、綜合超市及便利店，以及以與第三方訂立以特許加盟安排方式經營的新綜合超市及便利店。本集團亦旨在交通便利和人口稠密的地點發展社區購物中心。董事相信，社區購物中心將可吸引及滿足不同階層的消費者。

此外，配送中心將進行擴充產能及提升工作。本集團亦將進一步整合零售和批發分銷業務的配送能力，董事相信，此舉將提高規模經濟效益及擴大本集團批發分銷網絡。

於最後實際可行日期，本集團並無擬收購以使本集團加快擴大其分銷網絡的目標公司。然而，倘出現合適機會，本集團將考慮透過具協同效益的收購項目擴張其業務。

提升營運效率

本集團擬透過以下方法加強其零售和批發分銷網絡管理，藉以達致更高效率及作出更快應對：

- 提升分銷中心及配送中心的倉庫管理系統，以加強零售及批發分銷網絡的效率及靈活彈性，從而減省分銷成本；
- 提升信息管理系統。以電子通訊方式與其供應商及客戶保持聯繫，以保持並改善存貨流量、市場競爭實力及客戶的忠誠度；
- 董事相信客戶對生鮮產品的需求非常殷切，並佔本集團銷售額的相當大比例，因而有意提升生鮮食品配送中心的分銷能力；

- 強化與供應商、客戶及零售商的業務關係，藉以精簡訂單及分銷工序以提高零售及批發分銷網絡的效率，從而降低成本，令採購產品（以批發渠道）及分銷產品（以零售渠道）兩方面均得以穩定營運；及
- 投資於員工培訓，務求能提供高效率兼具備豐富知識的優質客戶服務。

繼續建立品牌

為了進一步強化「京客隆」及「朝批」品牌，以及提高該兩個品牌在零售及批發分銷行業的知名度，本集團擬繼續：(i)提升客戶服務質素；(ii)增加日常消費品種類及改良產品質素；(iii)翻新及提升零售門市；及(iv)將其批發分銷網絡伸延至北京市的周邊地區。董事相信，品牌是本集團其中一項最寶貴的資產，因此，本集團銳意繼續作出投資，以改善其品牌於大北京地區的知名度，藉此進一步提升其於大北京地區的競爭優勢，繼續作為大北京地區日用消費品零售及批發分銷商翹楚。

合資合作及收購

董事認為，策略業務合作及收購將有助鞏固及加快本集團的日後增長。為配合拓展分銷網絡，本集團有意透過適當合資合作或尋找合適的其他分銷商併購機會等方式進行擴展。本集團將在現有的現代化物流配送系統及信息管理系統的支持下，積極於大北京地區物色連鎖零售行業的併購機會，並利用大北京地區及大北京地區以外的現有批發分銷網絡擴展批發業務的地域覆蓋面。董事認為，此策略將有助本集團以相對較低投資成本拓展其分銷網絡及鞏固分銷市場，從而擴大其市場佔有率及繼續持續增長。本集團將以本身產生的資源及銀行融資尋求投資所需金額。於最後實際可行日期，本集團並無就策略業務合作及收購落實任何特定目標或詳細計劃。

擴充業務所需資金

預計日後可能需要額外資金支持業務拓展及本集團業務營運。本集團可透過發行本公司新股本或股本有關的證券籌集資金。

在本公司於二零零七年五月十八日舉行的股東週年大會上，授予董事會一般授權之特別決議案已獲通過，以發行本公司內資股及／或H股。有關一般授權的一切詳情載於本文件「股本—發行授權」項下。

董事會可於相關期間（定義見本文件「股本—發行授權」一節）內自行全權酌情決定根據一般授權行使本公司權力，進一步發行H股（倘發行，可包括當時可由國資委配發予社保基金理事會及可轉換為H股之朝陽副食品所持有的內資股），有關授權可於主板上市之前及／或之後行使。倘一般授權獲行使，則現有股東持股權益將被攤薄。

倘董事會行使一般授權，則所籌得的款項淨額將撥作資助本文件所載的業務拓展及營運。本集團將不時檢討其業務規劃，務求為股東帶來最佳利益。

本公司已向聯交所申請，並已獲聯交所批准豁免嚴格遵守主板上市規則第10.08條所載，於主板上市起計六個月內不得進一步發行證券的限制。本公司於主板上市起計六個月內發行任何證券必須作為以現金資助特定收購或作為收購部分或全部代價，而有關收購必須為有利本集團業務增長的資產或業務收購。