
未來計劃及[編纂]用途

業務目標及策略

我們的業務目標為繼續鞏固我們的定位以及拓展我們在中國海產及藻類產品行業的覆蓋面。我們擬利用產品質量、穩定產品供應、銷售及推廣能力及強大品牌知名度以在此等高度分散市場取得增長機遇。為實現目標，我們計劃(i)改善現有及新市場的現有客戶關係；(ii)提升包裝能力以滿足客戶需求及改善質量控制；(iii)進一步擴大及加強銷售及推廣力度；及(iv)採購、包裝及推出迎合不斷變化的消費者喜好的新產品類型及經改良產品。更多資料請參閱本文件「業務－業務策略」一節。

未來計劃

為實現上述策略，我們設定以下於最後實際可行日期至2019年12月31日止期間的實施計劃。投資者須注意，實施計劃乃基於現時宏觀經濟狀況及若干假設。該等基準及假設存在固有的不確定及不可預測的因素，包括本文件「風險因素」一節所載的風險因素。我們業務的實際情況可能與本文件所載的業務策略有所差異。概無保證我們的計劃將於我們的預期時間表內實現、我們的策略將會成功或我們會達成目標。儘管實際情況或會面臨不可預見的變化及變動，我們將盡力預測變動並積極應變新形勢，同時維持下列計劃實施的靈活性。

[編纂]用途

[編纂]總[編纂]淨額約為[編纂]百萬港元(相當於約人民幣[編纂]百萬元)(經扣除[編纂]費用及與[編纂]相關的估計開支，並假設[編纂]為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)及假設[編纂]未有行使)。董事計劃按下列方式動用[編纂]淨額：

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於加強市場開拓及深入滲透中國北部及中國中西部地區，其中：
 - 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於建立天津及成都物流中心(包括冷藏設施、冷鏈車及公司資源規劃系統的收購成本)；

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於為物流中心招聘員工及推廣人員，以於該等地區提供服務；
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於銷售及推廣，以支持中國北部及中國中西部地區的銷售增長（包括電視廣告、委聘營銷顧問及參加展覽）；及
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用作維修成本（包括倉庫租金、電費及冷鏈車的經營成本）。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用以收購新包裝設備以及建立質量控制及檢測中心，其中：
 - 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於收購新乾海產品包裝設備及存儲設施。更多詳情請參閱本文件「業務－包裝－收購其他包裝設施及設備」一節；
 - 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於收購新藻類產品包裝設備及存儲設施。更多詳情請參閱本文件「業務－包裝－收購其他包裝設施及設備」一節；及
 - 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於建立質量控制及檢測中心，包括收購產品檢測及質量控制的設備。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於擴大及加強銷售及推廣力度，其中：
 - 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於擴充中國南部地區其他銷售及推廣渠道（包括增加店內或附近店鋪的廣告、委聘營銷顧問及重新設計產品）；
 - 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於透過網上以及移動及電腦端電商平台開設及經營我們的自有線上店；及
 - 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用於僱用推廣人員向中國南部地區市場提供服務。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元，將用作營運資金及其他一般企業用途。

未來計劃及[編纂]用途

下表載列我們自最後實際可行日期直至2019年12月31日的實施計劃：

[編纂]用途	自最後實際可行 日期至2017年 12月31日	自2018年 1月1日至 6月30日	自2018年 7月1日至 12月31日	自2019年 1月1日至 6月30日	自2019年 7月1日至 12月31日	總計	概約百分比 (%)
	(百萬港元)						
加強市場開拓及深入滲透							
中國北部及中國中西部地區...	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
收購新包裝設備及建立質量控制 及檢測中心	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴大及加強銷售及 推廣力度工作	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
一般營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

倘[編纂]定於每股股份[編纂]港元的指示性[編纂]範圍最高價，我們自[編纂]收取的[編纂]淨額將增至約[編纂]百萬港元。我們計劃將額外[編纂]淨額按比例用於上述用途。倘[編纂]定於每股[編纂]港元的指示性[編纂]範圍最低價，我們自[編纂]收取的[編纂]淨額將減少至約[編纂]百萬港元。我們計劃按比例削減用於上述用途的[編纂]淨額。

倘悉數行使[編纂]，經扣除[編纂]費用及估計應付開支後，估計我們就提呈發售額外股份收取的額外[編纂]淨額將約達(i)[編纂]百萬港元(假設[編纂]定於每股[編纂]港元的指示性[編纂]範圍最高價)；(ii)[編纂]百萬港元(假設[編纂]定於每股[編纂]港元的指示性[編纂]範圍中位數)；及(iii)[編纂]百萬港元(假設[編纂]定於每股[編纂]港元的指示性[編纂]範圍最低價)。我們就行使[編纂]收取的額外[編纂]淨額亦將按比例分配至上述業務及項目。

倘[編纂]淨額未有即時用作上述用途，於適用法例及法規允許的情況下，我們計劃將[編纂]淨額存入香港及中國金融機構及／或持牌銀行作短期活期存款。

未來計劃及[編纂]用途

[編纂]及[編纂]的理由

基於下文及本文件其他章節所載理由，我們相信，於聯交所[編纂]將增強我們的競爭力，促進業務發展，提高生產率，增加市場份額，改善財務業績及加強業務前景。

[編纂]的商業理據

我們相信[編纂]將為我們帶來下列主要裨益，並將促進我們實施業務策略以及擴大我們高度分散的乾海產品及藻類產品行業市場份額。於過去十年，我們已從相對較小的公司發展為高收益和盈利能力的規模企業。董事相信，拓展我們的業務在商業上屬明智可行。

提升品牌知名度

於過去十年，我們已從小型企業發展為頗具規模且完善的成功集團。董事相信，[編纂]能夠體現及證明我們在業務上的成功。我們相信，終端客戶認為在聯交所主板[編纂]而具有一定的業務規模的公司著重產品優質標準。我們相信，[編纂]將提升公眾對品牌的認知，並增強向終端客戶的營銷投入以及我們與直接客戶及供應商的業務往來。我們亦透過[編纂]在本地市場及中國吸引更多公眾及媒體注意。

增強議價能力

聲譽、財務實力及信譽度為客戶及供應商決定是否及如何與我們交易時將考慮的主要因素。[編纂]可提高我們的信用、提升公眾投資者及潛在業務夥伴眼中的企業形象。此外，董事認為，[編纂]亦將增強我們與供應商、客戶及潛在商業夥伴的議價能力，及激勵對我們的產品及服務質量、財務實力及信譽度以及業務營運、企業管治及財務申報的整體透明度的信心。

吸引人才

由於我們計劃擴充業務及促進營運現代化，我們需要招聘額外人員，以執行及實施我們的擴充計劃。我們預計日後需要就業務執行、質量監控、銷售及推廣、行政、法律及合規以及企業管治以及其他職務招聘額外的僱員。成為上市公司將有助於提升公司形象、振作僱員士氣及吸引人才，並將增強我們招聘、激勵及挽留主要管理人員的能力。[編纂]將使我們可為管理層成員及僱員提供以股權為基礎的流動性證券激勵計劃(如購股權計劃)，以更好地激勵僱員的表現。我們已採納購股權計劃並將於[編纂]後生效，其主要條款載於本文件附錄四「法定及一般資料—8.購股權計劃」。因此，我們能更好

未來計劃及[編纂]用途

定位以權衡僱員及股東的獎勵機制。我們相信，憑藉提供以股權為基礎的激勵計劃，我們可吸引更多優秀僱員，挽留彼等長期服務並改善對僱員的獎勵機制。

[編纂]有助我們進入資本市場以進一步公開發行可交易股票及債務證券。隨著我們業務規模擴大，取得額外的融資渠道對維持我們長期發展而言至關重要。此外，董事相信作為公開上市公司，應能從銀行取得更優惠條款。因此，[編纂]將使我們減輕對控股股東的依賴及令我們更為靈活地為營運融資。

獲取額外資金渠道及來源

鑒於我們的業務的輕資產性質，我們主要依賴控股股東透過銀行借款取得的外部資金。於往績記錄期間，我們應要通過經營現金流量、銀行借款及控股股東墊款為營運資金需求撥資。然而，從該等來源可獲得的資金有限且僅依賴該等來源將阻礙我們的長期發展。此外，私營公司的銀行借款的利率通常較高。大多數銀行期望我們通過控股股東及其關連方及／或彼等持有的物業提供的擔保取得銀行借款。鑒於我們在資本市場上的限制，我們已採取更為保守的方法發展及拓展業務，且我們一般依賴經營現金流以及現金儲備來改善我們的流動資金以及落實拓展策略。

我們認為，[編纂]將向員工、業務夥伴、客戶、終端客戶、債務及股權投資者及監管人有效表明我們對企業管治的承諾。於[編纂]後，我們將須遵守上市規則所載企業管治規定，從而提升我們的財務報告內部監控及企業管治常規。本集團亦可利用經驗豐富的獨立非執行董事的專業知識及判斷以平衡股東利益及改善企業管治。

我們相信，[編纂]將有助於增強本集團的競爭力、改善我們的財務狀況及令我們對商機作出有效回應。[編纂]將使我們從直接競爭對手中脫穎而出，彼等大部分仍為私人擁有，並為我們提供與其他上市競爭對手競爭的平台。我們相信，[編纂]將提升我們的品牌及與供應商、客戶及消費者及潛在業務夥伴協商時發揮我們的議價能力。[編纂]亦將令我們可實施發展策略，於商機出現時加以把握及自行業增長受惠。因此，董事認為，於本集團發展的現階段尋求[編纂]於商業上具吸引力。

未來計劃及[編纂]用途

我們的資金需求及[編纂]的理由

於業務起步階段，由於缺乏內部財務資源，我們主要依賴外部融資。隨著我們的營運活動逐漸成熟，我們增加使用經營現金流量而非倚賴外部資金。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度，我們可動用的總銀行融資及其他融資分別為人民幣15.7百萬元、人民幣11.2百萬元及零。倘未取得更多為業務融資應可替換方式，我們的擴充將進一步受限。如本文件「業務－業務策略」所載，[編纂]將為我們提供獲取資金的更多選擇，以實施我們的擴充計劃及業務策略。

加強市場開拓及深入滲透中國北部及中國中西部地區

我們將通過擴大產品覆蓋加強市場開拓及深入滲透中國北部及中國中西部地區。基於[編纂]每股[編纂]港元及假設[編纂]未獲行使，[編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於擴大我們產品的覆蓋面。為提高競爭力，於該等地區建立新物流中心的總成本（包括購買冷藏設施、冷鏈車及公司資源規劃系統的成本）估計將為約人民幣[編纂]百萬元（相當於[編纂]百萬港元）。我們擬將[編纂]用於為新物流中心的建設成立撥資。

於往績記錄期間，我們大部分客戶位於中國東部及南部地區，如福建省及廣東省等，佔我們於2016年客戶總數約75%。我們亦於中國北部及中國中西部地區（具體而言，北京、天津、重慶市及四川省）發展銷售及營銷網絡，以更貼切地服務位於相關地區的客戶網絡。該等客戶佔我們截至2016年12月31日止年度客戶總數約25%。我們預期透過(i)為該等地區現有客戶的店鋪推出我們的產品；及(ii)開發新客戶加強我們的影響力。

我們於中國北部及中國中西部地區的業務擴充主要受我們的現有客戶，尤其是連鎖超市客戶的需求增加所帶動。例如，我們的部分主要超市連鎖店客戶在中國北部及中國中西部有大量店鋪，並已表達在該等店鋪採購我們的產品不同程度的興趣。我們預期增進與該等現有客戶的關係以提升在中國北部及中國中西部的銷售。此外，我們預期透過瞄準其他超市及貿易公司在中國北部及中國中西部開發新客戶。此外，我們預期在我們透過電商及移動及桌面設備平台開設在線商店，我們亦將實現我們產品在該等地區的需求增加。

未來計劃及[編纂]用途

過往，高昂的物流成本限制我們於中國北部及中國中西部地區擴展的能力。我們擬通過建立我們自有的物流能力擴大於該等地區的業務。建立自有的物流能力將令我們的物流成本大幅下降。我們計劃在天津及成都各自建立一個儲存能力約2,450立方米的物流中心。我們選定該等區域乃主要由於：

- 天津及成都極為鄰近我們於中國北部及中國中西部多個現有客戶店鋪網絡。根據ASKCI報告，於2016年，中國北部及中國中西部地區乾海產品、藻類產品以及海洋休閒產品的總開支分別為人民幣185億元、人民幣141億元及人民幣74億元，分別佔該等產品總市場44.7%、40.3%及46.5%。董事認為，新物流中心將使我們具成本效益及及時地將貨品交付至該等客戶。此等新物流中心亦令我們可於該等地區招攬新客戶及滲透至該等地區現有客戶的店鋪，從而佔據該等地區的市場份額及使我們更全面覆蓋中國的市場。
- 天津及成都亦為其他擁有潛在新市場的重要鄰近區域的策略性擴展城市。天津為我們於中國北部市場的中心，其為中國北部地區連接八個省份及直轄市（包括黑龍江、吉林、遼寧、北京、河北、山東、山西及河南）的交通樞紐。成都是中國中西部地區的中心，是連接中國中西部地區七個省及市（包括湖北、湖南、重慶、四川、雲南、陝西、甘肅及寧夏）的交通樞紐。

我們計劃(i)到2017年8月前為新物流中心落實倉庫的租賃事宜、購買及於倉庫內安裝冷藏設施及公司資源規劃系統；(ii)於2017年9月前購入冷鏈車；及(iii)於2017年10月前投運新物流中心。於最後實際可行日期，我們並未因執行該計劃產生任何開支，亦未訂立任何具約束力的協議。有關我們決定購買而非租賃冷藏設施的詳情，請參閱本文件「業務－業務策略－改善我們於現有及新市場的現有客戶關係」一節。

新收購包裝設施及設備及建立質量控制及檢測中心

我們擬通過(i)使用內部產生資金，收購一幅用於興建新專用乾海產品包裝設施的土地及(ii)購買若干符合有關包裝及食品加工的嚴格質量要求之包裝設備提升包裝能力。詳情請參閱本文件「業務－包裝－收購其他包裝設施及設備」一節。基於[編纂]每股[編纂]港元及假設[編纂]未獲行使，[編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於為乾海產品包裝收購將於2018年或前後投入使用的新包裝設備，為藻類產品收購將於[編纂]後不久投入使用的新包裝設備以及建立質量控制及檢測中心，包括收購產品檢測及質量控制的設備。我們估計，於扣除分包費用的預期減幅（基於包裝及未包裝乾海產品及藻類產品於過往採購中每件分包成本的差額）及新包裝設施及設備的折舊及經常費用的增幅

未來計劃及[編纂]用途

後，預計於2017年及2018年將分別節約成本約人民幣1.4百萬元(由於新藻類產品包裝設備及包括租賃物業的租金付款)及人民幣13.5百萬元(由於新乾海產品及藻類產品包裝設備及包括租賃物業的租金付款)。

(i) 乾海產品

包裝設施的大部分設備購於業務起步階段。董事相信，擴充、升級及現代化我們當前的包裝設施及設備將不僅提升食品的質量，亦將提高生產效率、產能、穩定性及靈活性。隨著我們持續發展，我們的包裝設施開始達到其最大產能。於往績記錄期間，包裝設施使用率於截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度分別達52.6%、97.9%及106.3%。隨著客戶需求增加及現有包裝設施達致其最大產能，我們已開始將乾海產品的若干包裝程序外判予分包商。擴充包裝設施將可讓我們繼續發展及創造提高利潤率的機會。

我們預期新購新乾海產品包裝設施及設備將為我們帶來以下益處：

- **提高食品質量：**更新包裝設施及設備可提高食品質量。特別是，我們計劃建立冷藏系統，以高效、安全及可靠地冷藏食品，從而可於製造到包裝及隨後銷售的整個過程中更好地保持食品新鮮。
- **節約成本：**現有包裝產能已全面使用。倘我們不擴大包裝設施，則將需向其他分包商分包包裝工序。倘包裝過程亦分包予分包商，我們的成本將會增加，此將導致我們的利潤率下降。
- **提高效率及生產率：**我們預期收購新包裝設備並將其現代化可有助提高我們的包裝能力。於往績記錄期間，截至2014年12月31日、2015年12月31日及2016年12月31日止財政年度，包裝設施的實際產量分別為5,676,490袋、10,570,649袋及11,476,144袋。預計我們於2017年的計劃產量可達10,800,000袋(全部將由我們現有的包裝設備完成)及於2018年收購新包裝乾海產品設施後，我們乾海產品及海洋休閒產品的計劃產量將達24,430,000袋(當中約44%(即10,800,000袋)及約56%(即13,630,000袋)將分別由現有包裝設備及新的乾海產品包裝設備完成)。預期於2018年計劃

未來計劃及[編纂]用途

產出能力提升，較我們現有包裝設施於2016年的實際產量提高113%。我們認為，預計產品預期需求增加證實乾海產品包裝產能的計劃增幅屬合理，原因為我們估計我們的乾海產品及海洋休閒食品的整體包裝量於2017年年底將分別達到約7.5百萬包及約6.5百萬包，於2018年年底將分別達到約8.8百萬包及約9.7百萬包，較截至2016年12月31日止年度的包裝量分別增加約21%及42%（即約1.3百萬包及2.0百萬包）及46%及93%（即約2.9百萬包及4.5百萬包）。

- **改良包裝設計：**我們現有包裝設施有限限制我們生產設計以更為時尚的包裝的能力。於收購新包裝設備後，我們預計包裝設計將很容易適應客戶喜好及市場趨勢。由於我們銷售消費品，董事相信，迎合不同客戶喜好的更為現代、時尚及實用的設計將令我們為食品設定更高的價格。

我們已訂立收購一幅位於廈門且面積為28,753.26平方米的土地的意向書並將於該土地上就乾海產品新包裝設施及設備興建新生產設施。我們擬動用現金儲備購入該土地及興建生產設施。據我們估計，收購土地之成本為約人民幣13.5百萬元，而收購新生產設施之成本約為人民幣29.0百萬元。更多詳情請參閱本文件「業務－包裝－收購其他包裝設施及設備」一節。

(ii) 藻類產品

我們正計劃為藻類產品收購包裝設備，以提高產品質量。預期我們的藻類產品計劃產量於2017年及2018年將分別達到約2,220,000包及約4,440,000包，全部將由於2017年收購的新藻類包裝設備完成包裝。我們認為，預計藻類產品的預期需求增加證實藻類包裝產能的計劃增幅屬合理，原因為我們估計我們藻類產品的整體包裝量於2017年年底及於2018年年底將分別達到6.0百萬包及8.1百萬包，較截至2016年12月31日止年度的包裝產出分別增加約1,148%（即約5.5百萬包）及1,602%（即約7.6百萬包）。倘藻類產品的包裝設施未能滿足實際需求，我們將會將包裝過程外包予其他分包商。特別是，我們已與若干現有分包商達成意向書形式的公司諒解備忘錄，彼等向我們保證彼等將保留充足的加工及包裝設施以滿足我們不斷增加的需求。鑒於市場上提供提供類似服務的分包商為數眾多，我們預測在識別新食品包裝分包商方面不會遭遇任何實際困難。

未來計劃及[編纂]用途

目前，我們並未擁有自有的專供藻類產品使用的包裝設施。大部分藻類產品由分包商包裝，限制我們提升產品質量及產品設計的能力。此外，與乾海產品相似，分包成本為我們的可變成本及因應藻類產品的銷售增加而上漲，限制進一步提高此舉將毛利率的空間。隨著藻類產品銷量的預計增長，其將有利於可變成本轉為固定成本以實現規模經濟效應。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度，就包裝藻類產品向分包商支付的總分包費分別為人民幣0.4百萬元、人民幣7.0百萬元及人民幣10.0百萬元。倘我們通過使用擬收購的包裝設備內部處理藻類產品的包裝流程及計及租賃物業的租賃付款，我們預期分包費將至少減少50%。

我們亦將於新收購的包裝設施就藻類產品配備現代化儲存系統，以將溫度、照明及濕度控制在合適水平，此舉可改善藻類產品的外觀、新鮮度及貨架期。

(iii) 建立質量控制及檢測中心

我們擬透過建立質量控制及檢測中心提高食品的整體質量，該中心將位於我們計劃於廈門興建的新生產基地，建築面積約10,000平方米。質量控制及檢測中心將安裝設施及特定設備以檢測本集團食品的質量及確保本集團提供符合適用國際及國內標準的安全食品。本公司擬購買大量工具及設備，尤其是食品檢測分析儀（涵蓋食品化學成分分析（如水分、脂肪、蛋白質、pH、鹽、礦物質、糖及污染物）、食品微生物分析、食品營養成分分析、食品過敏原分析及天然食品毒素分析）。

擴大及加強銷售及推廣力度

[編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於擴大及加強銷售及推廣力度。

我們預期進一步擴大及加強銷售及推廣力度，以增加市場份額及覆蓋範圍。我們計劃進一步滲透現有客戶銷售網絡，改善客戶服務及招募更多銷售代表及推銷人員。

我們亦擬透過移動及桌面設備上的電子商務平台建立及經營自有網上商店，以出售產品。我們擬於2017年或前後招募一支電子商務及網絡營銷專家團隊。董事預期，建立網上商店的資本開支將不超過人民幣0.5百萬元。根據ASKCI報告，傳統銷售渠道佔中國整體海產品市場超過90%，而網上銷售僅佔10%以下。預計網上銷售將大幅增加。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度，我們透過客戶電商平台的總銷售額分別為人民幣4.5百萬元、人民幣12.3百萬元及人民幣16.5百萬元，分別佔同期總銷售2.2%、3.4%及3.5%。然而，我們相信，由於我們繼續緊貼客戶不斷轉變的購買習慣，我們透過該新興及發展中的工具主動接洽現有及潛在客戶至關重要。

未來計劃及[編纂]用途

除通過[編纂]集資外，[編纂]將提供有助於我們未來發展的其他商業利益。因此，董事認為[編纂]產生的開支屬合理。經考慮上述內容，董事認為且獨家保薦人認同，尋求[編纂]及[編纂]在策略及商業上屬合理及符合本公司及股東之整體利益。