

未來計劃及所得款項用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細討論，請參閱本文件「業務－發展戰略」一節。

[編纂]用途

按照[編纂]及[編纂]每股[編纂]的指示性[編纂]均為[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數）計算，經扣除我們應付的預計[編纂]及預計[編纂]後，假設[編纂]未獲行使，則估計我們將獲得[編纂][編纂]約[編纂]百萬港元；假設[編纂]悉數獲行使，則為[編纂]百萬港元。

我們計劃將[編纂]獲得的[編纂]用於促進實施我們的戰略：

- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於增強我們的研發能力；
- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於新產品的研發、現有產品的升級以及新品牌及新品類的開發，其中包括但不限於開發及升級適用於更廣泛消費場景的產品、不同狀態的產品（例如固體、液體或噴霧）及包裝材料性價比更高及／或更環保的產品。為此：
 - 我們計劃開始一系列新產品的研發，例如威王慢溶洗衣機槽清潔片及寵物零食；於未來兩年，我們計劃推出的新產品詳情如下：

	將於 2021年開始	將於 2022年開始
家居護理產品	3	5
個人護理產品	13	10
寵物護理產品	28	3
總計	44	18

未來計劃及所得款項用途

- 我們計劃通過改善配方、提高產品功效及／或升級包裝來升級更多現有產品，例如威王潔廁劑及潤之素保濕皂；於未來兩年，我們將予升級的產品詳情如下：

	將於 2021年升級	將於 2022年升級
家居護理產品	19	5
個人護理產品	2	5
寵物護理產品	1	1
總計	22	11

- 我們擬深化我們的市場細分研究並開發新產品類別，以滿足差異化的消費需求及尚未充分滿足的消費水平。此外，我們預期將利用客戶的反饋及我們的專業知識，進一步確定目標細分市場，並為具有更出色配方及規格或專業產品功效的產品樹立新品牌。我們預計，新品牌及新產品類別將同時針對價格敏感客戶及追求更高質量、更個性化及豪華體驗的更專業及具有高端需求的客戶；
- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於促進相關研發中心的建設及升級並支持其研究活動，包括但不限於升級及添置研發設備，其中可能包括用於原材料分析的液相及氣相色譜儀設備、用於粒徑及形狀分析的粒度分析儀，以及用於穩定性測試及高通量篩選測試的各種設備。我們研發中心的工作重點將涉及多個方面，包括基礎技術研究、生產工藝、建立消費者數據科學分析能力，從而使我們能夠收集及分析與消費者需求及偏好相關的數據，進而引領我們將研發側重於預期市場需求更大及更受歡迎的產品，及在中國及全球範圍內獲取其他認證及許可。我們擬繼續加強總部及安福基地的研發能力。朝雲總部的研發團隊主要負責我們主要產品類別配方的開發、改進和設計，以及相關的測試和驗證工作。我們目前計劃在總部新建四間特殊功能實驗室，將主要負責個人護理產品研究、寵物洗護及其他寵物護理產品研究、大容量篩選測試及產品安全評估。安福的研發團隊主要負責生產技術的升級和生產效率的提高。安福研發團隊的未來工作重點將主要為(i)自動化技術以及生產設備的改進，及(ii)

未來計劃及所得款項用途

對產品性能及穩定性的調查研究。我們還計劃在2021年至2023年於適當的機會出現時在海外建立一個研發中心，目前的目標為日本或新加坡。預計海外研發中心可利用當地研究人才的優勢並將負責產品配方的開發和改進、物色海外主要原材料、整合生產技術以及研究並轉換消費者需求以打造定制產品。尤其是，我們擬進一步利用我們的研發中心來獲取關鍵技術的專利或專有技術，促進與寵物護理及個人護理行業的研究機構及專家團隊的戰略合作。預期我們還將領導中國相關行業協會及標準化技術委員會的建立，尤其是，利用我們的技術優勢和經驗，積極領導並參與制定相關產品的行業標準，從而深化我們在寵物護理及個人護理行業的佈局；

- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於激勵現有研究人員及為我們的研發團隊招募更多有經驗及才能的人才。根據我們的研發計劃，並考慮到各種不同的現有及潛在新增產品類別下潛在研發項目的數量龐大，將具有不同的研發重點及需要不同的技術及人才，我們目前計劃於2021年、2022年、2023年及2024年分別新僱用33名、39名、23名及17名研發人員。於2024年年底前，該等新僱用的112名研發人員將涵蓋我們所有主要產品品類各種研究職能（例如約45名配方研發人員、17名生產技術人員、11名產品包裝研究人員以及33名功能測試及分析人員），以及6名認證及許可組織以及綜合管理人員。
- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於改善我們的銷售和分銷網絡；

未來計劃及所得款項用途

- 約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%），其中(a)約[編纂]%或[編纂]港元預期將用於通過使用(i)(a)約[編纂]%以吸引新客戶及流量；(ii)約[編纂]%以擴大我們的銷售及分銷團隊，經考慮我們目前就地域擴張及進一步探索各種分銷渠道方面的業務策略，我們目前計劃於2023年年底前新僱用104名銷售人員，其中將包括由不同級別的約64名銷售經理組成的團隊（以隨著我們的地域擴張，更好地服務及管理我們的主要消費者）、響應我們快速發展的線上業務需求的22名人員組成的線上開發職能團隊（主要關注於消費者社區及自有平台的開發）及剩餘的18名其他職能人員（包括但不限於服務我們海外、企業及團體客戶的人員）；(iii)約[編纂]%以通過優化及物色營銷和銷售機遇，進一步利用數字化工具從我們現有線下資源中創造價值；及(iv)約[編纂]%以組織營銷及促銷活動以及其他措施以升級我們的線上渠道及促進該等渠道的覆蓋範圍、功能性及吸引力，從而進一步開發線上分銷渠道（例如鞏固我們在主流電商平台及其他新渠道（例如消費者社區及自有平台）的覆蓋範圍），及(b)約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用於使用(i)約[編纂]%以通過主動篩選、物色及邀請具有強大資本、倉儲及物流能力以及管理和運營能力的潛在業務合作夥伴，保留現有及委聘其他優質分銷商，及(ii)約[編纂]%以主要通過提升分銷商支持及管理能力和通過仔細審閱我們分銷商的績效及不斷淘汰業績不佳的分銷商來優化分銷網絡和資源分配的方式，來改善管理架構以實現可擴展性及效率，從而進一步加強我們的線下分銷網絡；
- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於建立及優化我們的海外線上和線下銷售網絡並開發新市場，重點開發東南亞等市場。為此，我們預期(i)以目前的越南基地為起點，建立海外生產基地，以降低生產成本及提高海外運營的利潤率；(ii)積極在目標海外市場尋找合作夥伴；及(iii)聘請專門的海外營銷人員設計本地化的品牌及營銷活動，並針對不同區域的海外市場提供產品本地化之建議。我們亦計劃通過(i)不斷檢討及提升在我們合作安排下之條款的吸引力，(ii)策略性地利用立白渠道來接觸潛在客戶；及(iii)同時通過積極探索交叉推廣機會來擴大消費者基礎來發展企業及團體客戶；

未來計劃及所得款項用途

- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於營銷活動以加強品牌建設和產品推廣；
 - 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於主要通過以下方式提高我們在低線城市的市場滲透率：通過當地分銷商及大客戶加強線下形象店在超市中的滲透率，並通過具備既有可觀用戶群的社交媒體平台提升社區營銷助力需求增長；
 - 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於投資線上品牌營銷活動，以提升品牌和產品知名度及教育消費者，包括通過創建及發佈具吸引力的線上品牌及推廣文本、音頻及視頻內容來開展內容營銷活動、娛樂營銷活動（例如在熱門綜藝節目、電視或網絡電視劇中植入或贊助廣告）、通過各種線上平台或網站提高與目標客戶之間溝通頻率來實現社交媒體互動、與其他行業的品牌交叉推廣，以擴大我們品牌和產品的覆蓋範圍，例如與餐飲品牌、名人、IP和關鍵意見領袖（KOL）共同推廣抗菌和除臭產品，以及通過開展合作品牌及營銷活動（例如贊助長短視頻創作或直播購物活動）進行視頻營銷；
- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於改善我們全球及國內供應鏈的效率和靈活性；
 - 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於建立海外供應鏈以提高我們海外業務的成本優勢；
 - 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於升級我們現有的生產設施及我們在安福和番禺基地的現有生產線，建立新的生產線以提高產能和效率。我們預期內部生產設施的這種改進將使我們能夠加強對相關關鍵及戰略性產品的生產控制，同時，將進一步優化供應鏈安排的資源分配，例如減少外包生產服務的範圍及綜合經選擇優質供應商的人力及資本資源。考慮到市場需求和我們目前的產能，我們目前計劃在番禺基地新增一條潔廁劑生產線，並在安福基地的綜合區域分別新增一條潔廁劑生產線及一條硬質表面清潔劑生產線。我們擬維持並進一步升級若干主要產品的產能。通過比較我們的過往內部生產成本以及OEM和ODM安排下的相關成本，我們認為該等主要產品使用內部產能的單位生產成本通常較低。此外，我們亦認

未來計劃及所得款項用途

為，自有生產線將使我們能夠更好地實施質量控制並以更有效的方式分配產能。我們生產工廠的年平均利用率並不太高，原因是我們的若干產品受季節性影響。我們預計產能提高將使我們能夠更好地滿足需求，並在旺季提供更靈活的資源分配。剩餘[編纂]亦將主要用於我們現有生產工廠、設施和設備的一般維護及改善；

- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於在上海建立供應鏈基地，包括一個倉庫及物流中心以及辦公室。我們預計利用該供應鏈基地可以有效及系統性的方式於本地及全球進行採購，以物色最合適及性價比最高的原材料及加強線上渠道供應鏈的靈活性。該供應鏈基地戰略性地地位於華東，這裡是中國最成熟的區域性電子商務市場，擁有廣泛的潛在客戶群以及完善的物流和線上支付能力等配套基礎設施。供應鏈基地的功能亦將滿足我們線上渠道的需求；
- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於深化我們的數字化戰略，加強信息技術基礎設施，進一步開發用於供應鏈管理、消費者社區及自有平台營運及分銷渠道管理的技術及數據驅動的業務中台以提高運營效率。儘管我們已建立全面覆蓋場景和業務流程的數字化運營體系，我們仍計劃繼續深化和創新數字化戰略，以使各內部職能部門之間以及我們價值鏈上的外部業務合作夥伴之間實現有效協同。為此，我們希望依憑當前的數字化運營體系來進一步完成中台工作，以進一步提高現有業務的效率並縮短新業務的開發週期。我們還將利用數字化技術改善數據收集和挖掘能力，從而使我們能夠優化組織結構，確定新產品和服務，創新業務模式並最終創造新的收入來源；

未來計劃及所得款項用途

- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於上游和下游業務的戰略性收購，以獲得外部高質量、互補技術、品牌和業務。此用途的金額乃根據我們目前對可能進行的潛在收購交易的評估及估計而釐定，並且在挑選收購目標時，我們將考慮眾多因素，其中包括公司規模及對我們業務增長的預期貢獻。就所尋求業務的性質和類型而言，我們將繼續專注於主要在中國發掘家居護理、個人護理及寵物護理公司。我們目前專注於物色中國、日本及韓國估計條件為單筆交易不超過100百萬港元的潛在目標。我們亦將關注歐洲及美國市場。我們目前計劃在未來三年內收購兩到三個目標（倘出現適當機會）。我們認為，可以滿足我們要求的潛在目標數量眾多。儘管我們將繼續評估潛在的業務或產品收購，於最後可行日期，我們尚未確定任何收購目標，並且我們概無，亦無任何人代表我們，直接或間接地就確定任何收購目標發起任何討論；及
- 預期約[編纂]百萬港元（約佔[編纂][編纂]的[編纂]%）將用於營運資金及其他一般公司用途。

倘[編纂]為指示性[編纂]範圍的最高價或最低價，則[編纂][編纂]將分別增加或減少約[編纂]百萬港元（倘[編纂]未獲行使）。在該情況下，我們將按比例增加或減少用於上述目的的[編纂]分配。倘[編纂][編纂]低於上述金額，我們將動用我們內部的經營所得現金或其他自籌資金來彌補不足（倘需要）。

倘[編纂]獲悉數行使且假設[編纂]為每股[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數），我們將收取的[編纂]約為[編纂]百萬港元。倘[編纂]獲悉數行使，我們擬按上述比例將額外[編纂]用於上述目的。

倘[編纂]的[編纂]未即時用於上述目的且在適用法律法規允許的範圍內，我們擬將[編纂]僅存入持牌銀行或金融機構的短期活期存款。在該情況下，我們將遵守上市規則下的適用披露要求。