

## 未來計劃及[編纂]

### 未來計劃

我們未來計劃的詳細討論請參閱本文件「業務－我們的戰略」。

### [編纂]

我們估計，假設並未行使[編纂]，經扣除我們應付的[編纂]及其他估計[編纂]開支後，[編纂][編纂]約為[編纂]港元（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即本文件封頁所載指示性[編纂]範圍的中位數）。

我們擬將[編纂][編纂]按下述金額用作下列用途：

- 約[編纂]（或[編纂]港元）預計主要用作通過內部增長及（在出現適當機會時）選擇性收購擴大我們的經銷店網絡。尤其是：
  - 我們預計將動用[編纂]（或[編纂]港元）收購長三角及廣東省大灣區以及按2020年中國高淨值人士數目計的其餘十大省級地區（即廣東、上海、北京、江蘇、浙江、山東、四川、湖北、福建及天津）一線及二線城市的其他汽車經銷店，因為根據弗若斯特沙利文報告，該等地區擁有大量高淨值人士，在豪華及超豪華汽車需求方面顯示出巨大增長潛力。我們擬收購經營豪華及超豪華品牌的經銷店，其中包括保時捷、梅賽德斯－奔馳、寶馬、奧迪、沃爾沃、捷豹－路虎、賓利及勞斯萊斯。具體而言，我們計劃利用[編纂][編纂]，於北京、南京及蘇州收購三至四家經營梅賽德斯－奔馳及捷豹－路虎品牌的4S經銷店。

根據弗若斯特沙利文報告，於2020年中國一線及二線城市共有約2,700家經營豪華及超豪華品牌的4S經銷店，董事認為其可能是我們的收購目標。具體而言，我們擬在北京、上海、廣州、深圳、珠海、成都、重慶、杭州、南京及蘇州物色合適目標。根據弗若斯特沙利文報告，截至2021年4月30日，上述城市分別有123家、113家、67家、

## 未來計劃及[編纂]

77家、14家、63家、43家、59家、48家及49家經銷店經營上述豪華及超豪華品牌。由於該等經銷店的品牌及地點符合我們的未來擴展及發展戰略，我們將其視為我們的潛在收購目標。我們將基於我們的甄選參數對潛在收購目標進行盡職調查，且我們相信我們很可能於上述潛在目標中找到心儀收購目標。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何明確收購目標或確認將收購的經銷店數目或所涉及時限。我們尚未就收購其他經銷店訂立任何具法律約束力協議。我們正處於評估潛在機會的初步階段，且尚未完成任何具體可行性研究。

各未來收購目標的大小及規模可能會根據具體情況而有所不同，我們通常對其業務規模並無任何具體要求。我們主要擬收購目標公司的多數股權或控股權，並組建自己的管理團隊來接管業務。就各收購經銷店而言，我們需要獲得其各自汽車製造商的授權並簽訂新的經銷協議。選擇合適目標時，我們會考慮若干參數，包括但不限於現有客戶群、乘用車的地方滲透率及目標經銷店的預期投資回收期及收支平衡期。進行收購時，我們及目標公司一般提交授權轉讓申請，以及(i)將被收購的經銷店的三年商業計劃；(ii)我們收購實體的營業執照；及(iii)股權轉讓框架協議，以供汽車製造商批准。以我們的佛山捷豹—路虎經銷店為例，製造商使用約半個月來審核申請並授出批准。收到製造商的批准後，我們可以繼續向相關政府部門完成股權轉讓註冊。完成股權轉讓註冊後，我們申請與製造商簽訂新的經銷協議。根據我們的過往經驗，我們認為就經銷授權轉讓獲得汽車製造商的批准並無或將無任何重大障礙。詳情請參閱「業務—我們的戰略—通過內部增長及選擇性收購進一步擴大我們的汽車經銷網絡及品牌組合」。

## 未來計劃及[編纂]

- 我們預計將動用[編纂] (或[編纂]港元) 為目前經營的品牌開設新4S經銷店。就地點而言，我們將以中國一線及二線城市為目標，該等城市與我們現有4S經銷店所在的城市相距較近，尤其是長三角及廣東省大灣區，以及按2020年中國高淨值人士數目計的其餘十大省級地區，即(根據弗若斯特沙利文報告) 廣東、上海、北京、江蘇、浙江、山東、四川、湖北、福建及天津。特別是，我們擬以[編纂]注資在北京、上海及珠海為梅賽德斯－奔馳、賓利及捷豹－路虎開設三至四家新經銷店，因為(i)該等城市靠近我們現有經銷店所在的地區，此令我們能夠快速整合資源，包括派遣經驗豐富的管理人員，支援建立新的經銷店；(ii)中國前三大地區的該等城市中大量高淨值人士，對豪華、超豪華汽車的購買力較強；及(iii)我們現有的梅賽德斯－奔馳、賓利及捷豹－路虎經銷店的銷售業績及盈利能力在往績記錄期快速增長，此表明該等品牌的市場需求增長潛力。於往績記錄期，我們成功在北京及杭州分別開設兩家豪華品牌經銷店(即沃爾沃及捷豹－路虎)。我們決定開設新經銷店時，或會積極與有關汽車製造商溝通，表明我們在特定區域開設新經銷店的意向，並編製載列經營實體背景資料、本集團經營4S經銷店的往績及內容有關(其中包括)將用作新經銷店的物業或土地以及場址建設裝修預計時間表的初步計劃的建議書。製造商對新經銷店的選址有最終決定權。基於我們現有經銷店的規模，我們預計每家新4S經銷店的總建築面積介乎約1,000平方米至13,000平方米。假設總建築面積約為7,000平方米(即新經銷店總建築面積預期範圍的中位數)，我們預期各家新4S經銷店的初始開支將約為人民幣86.0百萬元，其中(i)約人民幣56.0百萬元將用於室內裝修；(ii)約人民幣10.0百萬元將用於購買及安裝設施或其他設備；及(iii)約人民幣20.0百萬元將用於採購初始存貨。有關更多詳情，請參閱「業務－我們的戰略－通過內部增長及選擇性收購進一步擴大我們的汽車經銷網絡及品牌組合」。

## 未來計劃及[編纂]

- 約[編纂](或[編纂]港元)預計將主要用於我們現有4S經銷店的裝修，以改善客戶於4S經銷店的體驗，並提高我們售後服務的質量。具體而言，於2021年至2022年期間，我們擬裝修三家4S經銷店(即北京亦莊保時捷中心、成都機場保時捷中心及北京海淀梅賽德斯－奔馳)的陳列室。下表載列我們計劃裝修的各4S經銷店陳列室總建築面積及估計每平方米成本：

	北京 亦莊 保時捷中心	成都機場 保時捷中心	北京海淀 梅賽德斯 －奔馳
待裝修陳列室概約總建築面積 (平方米).....	1,250	1,400	4,500
估計每平方米成本(人民幣元).....	<u>8,000</u>	<u>8,000</u>	<u>8,000</u>
估計總開支(人民幣千元).....	<u><u>10,000</u></u>	<u><u>11,200</u></u>	<u><u>36,000</u></u>

此外，我們擬於2021年至2022年裝修成都機場保時捷中心的維修及保養服務車間。下表載列我們計劃裝修的此家4S經銷店維修及保養服務車間總建築面積及估計每平方米成本：

	成都機場 保時捷中心
待裝修的維修及保養服務車間總建築面積(平方米)	671
估計每平方米成本(人民幣元).....	<u>8,000</u>
估計總開支(人民幣千元).....	<u><u>5,368</u></u>

- 約[編纂](或[編纂]港元)預計將主要用於改良及升級我們的信息技術系統，以增強其功能，包括我們的ERP系統以及用於優惠券管理及內部費用報銷的其他系統。於2021年至2023年，我們計劃每年用於信息技術系統維護及升級的估計費用將約為人民幣12.0百萬元；及

---

## 未來計劃及[編纂]

---

- 約[編纂] (或[編纂]港元) 預計將用作營運資金及一般公司用途。

倘[編纂]定於建議[編纂]範圍的上限或下限且並無行使[編纂]，我們將分別收到約[編纂]港元及[編纂]港元的[編纂]。在該等情況下，[編纂]擬定用途將按比例增減。

倘[編纂]定於建議[編纂]範圍的上限或下限且[編纂]獲悉數行使，我們將額外收到分別約[編纂]港元及約[編纂]港元的[編纂]。我們擬按比例動用額外[編纂]作以上用途。

上述[編纂][編纂]的應用情況僅屬當前估計，可能根據現行經濟、市場及業務狀況進行變更。在遵守相關法律及法規的前提下，至於[編纂][編纂]中不立即應用於上述用途的部份，我們擬將其存入持牌銀行及／或獲授權金融機構的計息銀行賬戶。