

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說明，請參閱本文件「業務 — 我們的策略」。

所得款項用途

假設發售價為每股股份29.50港元（即發售價範圍每股股份28.00港元至31.00港元的中位數），我們估計我們將自全球發售收取所得款項淨額1,091百萬港元（經扣除我們就全球發售已付及應付的包銷佣金及其他估計發售開支後，並假設發售量調整權及超額配股權未獲行使）或1,466百萬港元（倘發售量調整權及超額配股權獲悉數行使）。按照我們的策略，我們擬將全球發售所得款項按下述金額用於下述用途：

- 所得款項淨額約35%（約382百萬港元）預期將於未來三年用於提升我們的供應鏈能力。更多詳情，請參閱「業務 — 我們的策略 — 進一步改善履約能力」。將予分配的所得款項淨額的詳細明細如下：
 - i. 所得款項淨額約20%（約218百萬港元）預期將用於安裝先進設備（包括機器人分揀及包裝、儲存以及貨到人系統及設備），以升級我們的核心RDC。我們亦計劃在部分城市收購地塊，以開發全自動化技術，進一步提高我們的履約效率。
 - ii. 所得款項淨額約10%（約109百萬港元）預期將用於擴大及優化倉庫覆蓋範圍（包括RDC及FDC）。截至2023年3月31日，我們運營39個RDC及267個FDC，我們計劃於2025年年底將RDC及FDC分別增加至43個及391個。尤其是，我們計劃於二線及以下市縣增加倉庫，以支持我們途虎工場店的地域擴張。

下表載列我們於所示期間新設RDC及FDC的詳細計劃，以支持我們的擴張計劃。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
RDC			
一線城市及新一線城市	0	1	0
二線及以下市縣	0	1	2
FDC			
一線城市及新一線城市	5	0	0
二線及以下市縣	20	50	50

未來計劃及所得款項用途

- iii. 所得款項淨額約5% (約55百萬港元) 預期將用於升級我們的貨運網絡。我們計劃增加路線數目，以確保及時補充RDC及FDC存貨並支持業務擴張。我們亦將持續優化路線規劃，以提升履約能力。
- 所得款項淨額約20% (約218百萬港元) 預期將於未來三年用於研發，以提升我們的數據分析技術，從而進一步提高運營效率。我們將持續招聘及留住研發人才。於2023年、2024年及2025年，我們計劃分別增聘15名、15名及15名研發人員，並繼續投資於我們的數據分析及算法能力。有關更多詳細信息，請參閱「業務 — 我們的策略 — 繼續投資技術」。

具體而言，將予分配的所得款項淨額的詳細明細如下：

- i. 所得款項淨額約5% (約55百萬港元) 預期將用於升級我們的平臺，包括提高我們核心系統的穩定性、升級我們的ERP系統以進一步整合供應鏈及財務管理並加強我們的網絡安全。憑藉升級後的平臺，我們可以進一步改善客戶的在線訂購體驗，並建立有吸引力的在線車主社區。
- ii. 所得款項淨額約10% (約108百萬港元) 預期將用於進一步開發我們的數據分析及算法能力，該等能力是我們智能產品推薦及存貨預測技術的核心，使我們從競爭對手中脫穎而出。我們計劃繼續投資該等技術以提高我們的運營效率。此外，憑藉我們完善的內部數據分析能力及龐大的客戶群，我們計劃繼續與品牌所有者合作並加強合作夥伴關係，以開發更多滿足客戶多樣化需求的專供產品。更多詳情，請參閱「業務 — 我們的策略 — 與更多的汽車零配件供應商合作，進一步打造自控品牌」。
- iii. 所得款項淨額約5% (約55百萬港元) 預期將用於投資服務器及帶寬，以維持用戶體驗的質量，同時支持用戶群的增長。

未來計劃及所得款項用途

- 所得款項淨額約15% (約164百萬港元) 預期將於未來三年用於擴大我們的門店網絡和加盟商群體 (尤其是在二線及以下市縣)、擴大運營及支持團隊以及進一步加強我們與加盟商的關係。具體而言，我們計劃：
 - i. 持續擴大途虎工場店的地域覆蓋。根據灼識諮詢報告，每千人乘用車保有量在不同線城市之間存在巨大差異；尤其是在二線及以下市縣有充足的增長空間。過往，我們主要專注於一線及新一線城市的擴張，就門店數量和加盟商數量而言，我們已在該等城市建立強大的影響力。

每百萬輛汽車的途虎工場店數目在二線及以下市縣為13家，而一線及新一線城市分別為48家及27家，這意味著有充足的機會進一步滲透到低線城市。

	汽車保有量 ¹ (百萬輛)	途虎工場店 數目 ¹	每百萬輛汽車的 途虎工場店數目 ²
一線城市.....	16.5	790	48
新一線城市.....	50.7	1,354	27
二線及以下市縣.....	208.0	2,626	13

附註：

1. 截至2023年3月31日。
2. 途虎工場店數目除以汽車保有量計算。

未來，我們將保持在一線及新一線城市的穩定擴張，同時擴展在二線及以下市縣的佈局。由於我們進入低線城市，我們的數據分析能力有助於我們及我們的加盟商更好地為各座城市服務。各門店的位置乃透過嚴謹的數據導向實地篩選程序仔細挑選，並考慮附近交通及現有門店的潛在競爭效應，以確保門店開業後銷售增長強勁。下表載列我們途虎工場店於所示期間的擴張計劃。然而，我們將根據不同級別城市的總體經濟狀況及汽車服務市場發展動態調整我們的門店擴張計劃。有關我們產品及服務的市場需求詳情討論，請參閱「行業概覽」。

未來計劃及所得款項用途

途虎工場店	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
一線城市.....	68	61	60
新一線城市.....	260	250	240
二線及以下市縣.....	872	1,139	1,400

此外，我們計劃持續推進與合作門店協作，特別是在途虎工場店目前未覆蓋的城市，以便為通過我們的在線界面下達的訂單提供安裝服務。隨著門店覆蓋率及密度的提升，我們的客戶在選擇地點來完成彼等的訂單時將擁有更大的靈活性，而進一步改善我們的客戶體驗。有關更多詳情，請參閱「業務 — 我們的策略 — 擴大平臺規模」。

- ii. 擴大我們的運營及支持團隊。我們的運營及支持團隊是我們的業務經營不可或缺的一部分，主要負責業務及加盟商開發、線下門店支持以及監測產品和服務質量。我們計劃到2025年年底將運營及支持團隊成員人數擴展至約2,200名。通過擴大運營及支持團隊，我們將能夠更好地為我們的加盟商和其他店主服務，為彼等量身定制解決方案，並在困難時期提供必要的資金支持，與我們的加盟商實現共贏。隨著我們的加盟商產生了可觀的經濟回報，彼等通常會開設多家途虎工場店。此外，我們將繼續擴大我們的加盟商網絡，以支持我們的門店擴張計劃。我們計劃到2025年年底將加盟商數目增加至約3,300家。
 - iii. 繼續探索專用門店類型，以滿足更多客戶需求。我們一直以來不斷探索新的門店類型，以提高我們的用戶參與度，包括與新能源汽車品牌合作向新能源汽車車主提供服務的門店類型。更多詳情，請參閱本招股章程「業務 — 我們的策略 — 與新能源汽車品牌合作，為新能源汽車市場提供專門服務」一節。
 - iv. 加大營銷力度以提升我們的品牌知名度。隨著我們深入二線及以下市縣，需要投資資金以推廣我們的品牌。
- 所得款項淨額約20% (約218百萬港元) 預期將於未來三年用於為與新能源汽車車主汽車服務相關的投資以及與該等服務相關的工具及設備投資提供資金。具體而言，我們計劃：
 - i. 投資新能源汽車相關服務。為把握新能源汽車行業快速發展的機遇，我們計劃(a)招聘更多具有相關行業經驗的人才，以向新能源汽車車主提供汽車服務；

未來計劃及所得款項用途

(b)與新能源汽車品牌合作以共同探索新商機，這將需要投入初始資本開支；及

ii. 投資工具及設備。為把握電動汽車迅速滲透所帶來的商機，我們計劃投資更多電池相關診斷工具及設備。

- 所得款項淨額約10% (約109百萬港元) 預期將用作營運資金及一般公司用途。

倘發售價按指示性發售價範圍的上限或下限釐定，則全球發售所得款項淨額將分別增加或減少約59百萬港元。倘我們調高或調低發售價以將最終發售價定為高於或低於發售價範圍的中位數，我們將按比例增加或減少分配作上述用途的所得款項淨額。

倘發售量調整權及超額配股權獲悉數行使，我們將收取的額外所得款項淨額將為(i)394百萬港元(假設發售價為每股股份31.00港元，即最高發售價)；(ii)375百萬港元(假設發售價為每股股份29.5港元，即發售價範圍的中位數)及(iii)356百萬港元(假設發售價為每股股份28.00港元，即最低發售價)。

倘全球發售所得款項淨額(包括發售量調整權及超額配股權獲行使的所得款項淨額)高於或低於預期，我們可按比例調整分配作上述用途的所得款項淨額。

倘全球發售所得款項淨額毋須即時用作上述用途，或倘我們未能按擬定計劃實施我們計劃的任何部分，則我們可在被視為符合本公司最佳利益的情況下，將該等未使用資金存放於持牌銀行及／或認可財務機構(定義見證券及期貨條例及／或相關司法權區的適用法律及法規)作短期存款。在此情況下，我們將遵守上市規則的適當披露規定。