
未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細討論，請參閱「業務－我們的戰略」。

[編纂]用途

經扣除[編纂]費用及[編纂]以及我們就[編纂]應付的估計開支，並假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所列[編纂]的中位數），以及假設[編纂]未獲行使，我們估計我們將從[編纂]收到[編纂]淨額約[編纂]港元。

假設[編纂]定為每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]的中位數），我們擬將[編纂][編纂]淨額用於以下用途：

- 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於增強與供應商的合作，並加強我們的採購能力。具體而言：
 - (i) 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於(a)加強與主要位於我們五個核心產區（即瀋陽新民、五常、松原、通河及敖漢）的現有及新供應商的緊密合作，主要透過支付按金以取得穩定及優質的原材料供應，以及(b)投資和支持設施、系統及技術，以進一步提高我們的整合供應鏈（如原材料收穫及運輸）的效率。未來三年，我們計劃就大米產品與額外約5家稻穀及大米原材料生產商及農戶合作社合作，並就我們的雜糧、豆類及乾貨產品及其他潛在的新產品類別與額外約15家雜糧、豆類及其他原材料的原材料生產商及農戶合作社合作。我們計劃與供應商訂立框架合作協議。作為協議的一部分，我們計劃向提供優質原材料的選定供應商支付通常不超過每名供應商人民幣5百萬元的按金，以確保每年獲得固定的供應量。我們亦可能與大型供應商協商，並按個別基準於有需要時支付更高額的按金，以確保獲得優質的原材料供應。該等按金可用於抵銷我們的採購付款，並於耗盡後予以補充。根據弗若斯特沙利文的資料，我們已於往績記錄期採納該方法以確保穩定供應，此舉符合行業慣例。隨著我們的業務持續增長，我們計劃保持該慣例以持續獲得穩定的優質原材料供應。請參閱「業務－原材料、包裝材料及主要供應商－我們的原材料」；

未來計劃及[編纂]用途

- (ii) 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於訂單種植，涉及(i)以產量計約29,000噸稻穀的採購量及(ii)以農業用地面積計約740公頃的種植面積，預期產量約4,900噸稻穀。請參閱「業務－原材料、包裝材料及主要供應商－我們的原材料」。具體而言，我們計劃在五個地區（即瀋陽、五常、通河、敖漢及松原）租賃具有適宜種植糧食特徵和條件的農業用地，並進一步轉租該等土地予當地農戶，為當地農戶提供所需的設備、勞動力或其他材料，給予例如質量控制與品質檢定措施等相關專業知識和指導以進行農業生產。我們亦會與當地農戶一起落實供應商管理制度，以提供技術支持及促進溝通。作為回報，我們將承諾根據相關合約以訂明的質量及價格採購糧食。我們計劃的訂單種植主要集中在五常，原因是該地為擁有國家一級空氣質量和肥沃黑土的大米產品最佳產區之一。我們相信此方法將有助我們在地理氣候條件優越的著名糧食原產地建立穩固地位。同時，我們認為我們將能夠按此方法獲得優質糧食，因為我們擬向與我們合作的當地農戶提供所需的生產材料及指導；及
- (iii) 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於進一步提升我們的內部採購能力。具體而言，(a)約[編纂]%，或[編纂]港元將用於擴大我們的採購人員隊伍，以確保從知名糧食原產地獲得穩定及優質的糧食供應。為此，我們計劃聘請在制定採購、質量控制及質量檢驗標準方面擁有淵博知識及經驗的經驗豐富僱員以及當地員工，以利用他們對當地市場的專業知識。未來三年，我們計劃分別僱用約15名、6名及5名僱員進行採購、質量檢驗及質量控制；及(b)約[編纂]%，或[編纂]港元將用於進一步建立及數字化我們的供應商關係管理系統及質量控制系統。

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於產能擴建、現有產線升級、增加倉儲物流覆蓋地區以及為我們業務擴張相關的生產活動提供資金。請參見「業務－我們的生產－我們的生產擴張計劃」。具體而言：
 - (i) 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於擴大我們的產能，包括建設新工廠、建立新生產及加工線及購買設備，以更好地滿足對我們產品不斷增長的市場需求；
 - (ii) 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於通過採用更先進的設備和改進技術以升級現有生產線，提高生產效率；
 - (iii) 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於擴闊倉儲物流覆蓋地區，包括擴充倉庫設施、購買倉庫設備、建立物流基地及引進先進的物流設備及系統，以優化我們的庫存管理、提高倉儲能力及提升物流效率；及
 - (iv) 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於為與我們的業務擴張有關的生產活動提供資金，例如工廠翻新及採購產能擴張的相關設施，以進一步支持產能擴張及提高整體運營效率。

根據弗若斯特沙利文的資料，中國廚房主食食品市場的整體規模持續穩步擴大，預計到2027年將達到人民幣21,957億元，2022年至2027年的年複合增長率為3.3%。特別是，根據同一資料來源，就收入而言，中國預包裝東北大米產品零售市場的市場規模預計將於2027年達到人民幣580億元，2022年至2027年的年複合增長率為9.9%。考慮未來業務發展策略及市場需求估計，作為廚房主食食品的龍頭企業，我們計劃透過擴大產能把握市場潛力，預期完工時間介乎2024年至2026年之間，與有關市場需求增長一致。

儘管於往績記錄期的產能利用率為66.3%、59.3%、51.4%、38.3%及43.6%，於2020年至2022年為下跌走勢，主要原因是我們設計產能的擴展及受COVID-19疫情爆發的暫時性影響，但我們在旺季仍面臨產能不足的問題，主要是由於原材料週期性收穫導致生產波動及農曆新年等銷售旺季。

未來計劃及[編纂]用途

我們計劃繼續擴展內部產能，以滿足市場需求增長。擴大產能將使我們能夠有效管理生產需求的季節性波動。此外，隨著COVID-19疫情減退，預計未來幾年我們的產能利用率將穩步提高。

雖然我們在往績記錄期間可以與OEM合作並已經與OEM合作，以解決短期需求激增及若干客戶對指定地區的稻穀生產的產品的需求，但我們認為，從長遠來看，擴大內部生產能力對於維持對生產流程和供應鏈的質量控制以及更好地滿足不斷增長的客戶需求至關重要。

此外，我們生產使用率於2020年至2022年的下跌趨勢乃主要歸因於我們就大米產品的生產使用率於同期下跌。我們的生產擴展計劃以及來自[編纂]的預期[編纂]淨額的分配亦包括就去殼米、雜糧及其他產品的產能擴展。

考慮到上述情況，我們認為擴大產能對我們的發展是必要的。產能擴張的預期投資為人民幣1,042.8百萬元，而不足之數通過我們以自有營運資金按比例撥付。請參閱「業務－我們的生產－我們的生產擴張計劃」。

我們計劃在現有及規劃中的生產基地投資新建生產設施、購買生產設備、增加倉儲設施與撥付相關開支。特別是，我們計劃進一步增加大米、雜糧、豆類及其他產品的加工產線，持續引進領先的生產設備與技術，提高生產線的自動化水平以進一步提升產能和生產效率，從而保證我們優質產品的供應並降低生產成本。我們認為這將有效支撐我們持續提升產業一體化，進一步放大供應鏈優勢，從而持續打造優質的廚房主食食品。下表載列我們計劃在五個生產基地投資的具體用途：

位置	具體用途
瀋陽新民生產基地	大米生產加工設備、倉儲設施(包括倉庫及溫控系統)、雜糧生產廠房、雜糧加工設備、冷庫、一站式配送中心、其他樓宇配套設施等

未來計劃及[編纂]用途

位置	具體用途
五常生產基地	大米及糯米生產加工設備、乾燥設施、倉庫及相關儲存設施、雜糧生產廠房、雜糧加工設備、冷庫、其他樓宇配套設施等
松原生產基地	大米生產加工設備、雜糧生產廠房、雜糧加工設備、倉庫及相關儲存設施、其他樓宇配套設施等
通河生產基地	大米生產加工設備、雜糧生產廠房、雜糧加工設備、倉庫及相關儲存設施、其他樓宇配套設施等
敖漢生產基地	小米、雜糧、豆類產品生產加工設備、雜糧生產廠房、倉庫及相關儲存設施、其他樓宇配套設施等

- 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於加深我們的渠道覆蓋並構建銷售生態體系。我們計劃加深與全國性商超和地方性商超等大型線下商超的合作，同時加強與大型電商平台的合作，以及探索新興電商平台的機遇，並拓寬中國的經銷商網絡體系，將公司的產品覆蓋延伸至全國各地的現有和潛在客戶。其中：
 - (i) 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於持續加強我們與全國性商超及地方性商超等雜貨零售渠道合作夥伴的合作，通過包括生動化陳列、試吃和買贈在內的線下活動方式進行與終端客戶的互動，深化客戶教育，提升客戶的品牌忠誠度；及
 - (ii) 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於除雜貨零售渠道合作夥伴外其他渠道投入，包括繼續依託電商平台的客戶觸達與品牌認知度，增強我們的服務能力，同時拓展新興電商渠道，以擴大我們的市場覆蓋範圍，實現高效運營，利用更多的盈利潛力，並在社交電商平台及社區團購平台等新興渠道中探索新的合作機遇。另外，我們也計劃搭建經銷商網絡體系，從而擴大區域市場密度，加深進一步滲透能力。

未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於提升我們的品牌勢能。優質且多樣化的產品矩陣是我們高品牌認知度的關鍵。由於我們加大力度發展產品，客戶習慣我們的新產品需要時間，尤其是新種類產品。因此，對於我們的已有產品以及未來將推出的潛在產品，我們計劃加大品牌營銷及推廣力度。其中：
 - (i) 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於包括內容營銷、在社交媒體平台進行線上直播與推廣、聘請名人代言、與關鍵意見領袖合作及其他線上線下聯動的促銷活動等廣告投放，從而幫助我們提高品牌知名度並加強品牌的影響力；及
 - (ii) 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於增強我們的銷售及營銷能力，進一步優化我們的銷售及營銷推廣效率。
- 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於建設我們的數字化中台體系，打通信息技術基礎設施、後台、中台、前台、觸點數字化全鏈路，優化對業務管理的支撐。具體而言，該數字化中台可(i)加強我們對不同渠道及市場的客戶洞察能力以快速響應市場變化，(ii)改善經銷商網絡與零售終端的實時監測效率以提升營銷投放效果，以及(iii)改善倉儲和配送管理以加快交付並降低相關開支。我們相信有關數字化中台體系建設將提高產量、銷量與成本預測的準確度，實現全方位的網絡協同，深化我們的核心競爭壁壘。
- 約[編纂]%，或[編纂]港元將用於營運資金及一般企業用途。

倘[編纂]定於比估計[編纂]的中位數更高或更低的水平或[編纂]未獲行使，則上述[編纂]分配將按比例調整。

倘[編纂]釐定為每股[編纂][編纂]港元(即本文件所列[編纂]上限)，經扣除[編纂]費用及[編纂]以及我們就[編纂]應付的估計開支後，我們將收到[編纂]淨額約[編纂]港元(假設[編纂]未獲行使)。

未來計劃及[編纂]用途

倘[編纂]釐定為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所列[編纂]下限），經扣除[編纂]費用及[編纂]以及我們就[編纂]應付的估計開支後，我們將收到[編纂]淨額約[編纂]港元（假設[編纂]未獲行使）。

倘上述擬定[編纂]用途有任何重大變動，我們將刊發適當公告。

倘[編纂]獲悉數行使，經扣除[編纂]費用及[編纂]以及我們就[編纂]應付的估計開支後，我們將收到額外[編纂]淨額約[編纂]港元（假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即建議[編纂]下限）至[編纂]港元（假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即建議[編纂]上限）。

倘[編纂][編纂]淨額並非立即用作以上用途或倘我們未能按計劃進行未來發展計劃的任何部分，則我們只會將該等[編纂]淨額存入證券及期貨條例、《中華人民共和國商業銀行法》及中國其他適用法律所界定的持牌商業銀行及／或其他認可金融機構的計息短期賬戶。在該情況下，我們將遵守上市規則項下的適用披露規定。

未來計劃及[編纂]用途

實施計劃

目的	將予達成的整體目標：			
	截至12月31日止年度的實施目標及估計投資	2023年	2024年	2025年
<p>增強與供應商的合作， 並加強我們的採購能力</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 提前在地理氣候條件優越的優質產品原產地進行相應佈局 2. 增加我們的原材料採購規模以支撐產能擴張 3. 預留大量資金在收穫季節採購所需原材料 	<p>與更多供應商合作採購原材料</p>			
	每年估計投資	約[編纂]港元	約[編纂]港元	約[編纂]港元
	估計投資總額	約[編纂]港元		
	將動用[編纂]淨額	約[編纂]%或[編纂]港元將用於增強與供應商的合	作，並加強我們的採購能力。	

未來計劃及[編纂]用途

將予達成的整體目標：	截至12月31日止年度的實施目標及估計投資		
	2023年	2024年	2025年
<p>產能擴建、現有產線升級、增加倉儲物流覆蓋地區以及為我們業務擴張相關的生產活動提供資金。</p> <p>1. 在現有及規劃中的生產基地投資新建生產設施、購買生產設備、增加倉儲設施與撥付相關開支</p> <p>2. 進一步增加大米、雜糧、豆類及其他產品的加工產線，持續引進領先的生產設備與技術，提高生產線的自動化水平以進一步提升產能和生產效率，從而保證我們優質產品的供應並降低生產成本</p>	<p>增加大米、雜糧、豆類及其他產品的加工線，購置生產設備，增加倉儲設施</p>		
		<p>約[編纂]港元</p> <p>約[編纂]港元</p> <p>約[編纂]港元</p>	<p>約[編纂]港元</p> <p>約[編纂]港元</p> <p>約[編纂]港元</p>
		<p>每年估計投資</p> <p>估計投資總額</p> <p>將動用[編纂]淨額</p>	<p>約[編纂]港元</p> <p>約[編纂]港元</p> <p>約[編纂]%或[編纂]港元將用於產能擴建、現有產線升級、增加倉儲物流覆蓋地區以及為我們業務擴張相關的生產活動提供資金。</p>

未來計劃及[編纂]用途

將予達成的整體目標：	截至12月31日止年度的實施目標及估計投資			
	2023年	2024年	2025年	
<p>加深我們的渠道覆蓋並構建多渠道的銷售生態體系</p> <p>1. 加強我們與全國性商超及地方性商超等雜貨零售渠道合作夥伴的合作，通過包括生動化陳列、試吃和買贈在內的線下活動方式進行與終端客戶的互動，深化客戶教育，提升客戶的品牌忠誠度</p> <p>2. 在雜貨零售渠道合作夥伴以外，投入包括但不限於：電商平台、社區團購平台及經銷網絡等，從而擴大區域市場密度，加深進一步滲透能力</p>	<p>與更多渠道夥伴建立合作關係</p>			
	每年估計投資	約[編纂]港元	約[編纂]港元	約[編纂]港元
	估計投資總額	約[編纂]港元		
	將動用[編纂]淨額	約[編纂]%或[編纂]港元	將用於加深我們的渠道覆蓋並構建多渠道的銷售生態體系	

未來計劃及[編纂]用途

將予達成的整體目標：	截至12月31日止年度的實施目標及估計投資		
	2023年	2024年	2025年
<p>提升我們的品牌勢能</p> <p>1. 內容營銷、在社交媒體平台進行線上直播與推廣、聘請名人代言、與關鍵意見領袖合作及其他線上線下聯動的促銷活動等廣告投放，從而幫助我們提高品牌知名度並加強品牌的影響力</p> <p>2. 增強我們的銷售及營銷能力，進一步優化我們的銷售及營銷推廣效率。</p>	<p>開展一系列線上及線下廣告宣傳活動</p>		
	<p>每年估計投資</p>	<p>約[編纂]港元</p>	<p>約[編纂]港元</p>
	<p>估計投資總額</p>	<p>約[編纂]港元</p>	<p>約[編纂]港元</p>
	<p>將動用[編纂]淨額</p>	<p>約[編纂]%或[編纂]港元將用於加深我們的渠道覆蓋，建立我們的多渠道銷售生態系統</p>	

未來計劃及[編纂]用途

目的	將予達成的整體目標：			截至12月31日止年度的實施目標及估計投資		
				2023年	2024年	2025年
<p>建設我們的數字化中台體系，打通信息技術基礎設施、後台、中台、前台、觸點數字化全鏈路，優化對業務管理的支撐</p>	<p>1. 加強我們對不同渠道及市場的客戶洞察能力以快速響應市場變化。</p> <p>2. 改善經銷商網絡與零售終端的實時監測效率以提升營銷投放效果。</p> <p>3. 改善倉儲和配送管理以加快交付並降低相關開支。</p>	建設數字化中台體系			約[編纂]港元	約[編纂]港元
		每年估計投資	約[編纂]港元	約[編纂]港元	約[編纂]港元	
		估計投資總額	約[編纂]港元	約[編纂]港元	約[編纂]港元	
		將動用[編纂]淨額	約[編纂]%，或[編纂]港元將用於建設我們的數字化中台體系，打通信息技術基礎設施、後台、中台、前台、觸點數字化全鏈路，優化對業務管理的支撐。			