
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 — 我們的策略」一節。

所得款項用途

按發售價每股發售股份30.21港元計算，並假設超額配股權未獲行使，我們估計將自全球發售收取所得款項淨額（經扣除有關全球發售的包銷佣金及費用，以及其他估計開支後）約623.7百萬港元。根據我們的策略，我們擬將全球發售所得款項按下列金額用於以下用途：

- 約42.1%，或262.6百萬港元將分配於開發新應用程式及新服務模塊。具體而言，我們擬使用：
 - 約22.0%，或137.2百萬港元將用於開發推動我們海外擴張的功能，並通過改進我們現有的產品來增強我們解決方案的能力，以及創建適合我們海外客戶獨特需求的特定市場應用程序或模塊。例如，我們已於2024年進入汶萊及印尼市場。我們擬深化我們的本地知識，並推出專為我們的目標海外客戶設計的創新解決方案。
 - 約16.8%，或104.8百萬港元將用於聘請約160名具有海外行業經驗的研發人員開發模塊，以支持我們在澳門特別行政區、香港特別行政區、東南亞（包括柬埔寨、新加坡、馬來西亞、印尼、菲律賓及汶萊）以及歐洲、中東及非洲地區（包括波蘭及阿聯酋）的海外發展。具體而言，我們計劃於2027年底前聘請約55名產品及項目經理，每名員工每年的平均薪金為0.7百萬港元，包括：(i)ERP管理服務13名；(ii)IT支持服務27名；及(iii)數據中間件服務15名，以擴大我們的海外項目團隊，專注於海外產品本地化及定制。為實現更好的產品本地化，包括本地語言版本的Dmall OS系統，並不斷升級該系統以融入最新的行業最佳實踐，我們亦計劃聘請約4名研發人員，包括：(i)歐洲、中東及非洲地區當地實施2名；每名員工每年的平均薪金為0.8百萬港元；及(ii)東南亞當地實施2名；每名員工每年的平均薪金為0.6百萬港元並具備當地專業知識，以持續業務發展並擴大客戶群。我們亦計劃於2027年底前聘請約101名僱員，為海外業務提供技術支持及系統維護，每名員工每年的平均薪金為0.7百萬港元。部分所得款項將用於為海外團隊投資建造相關工作空間及必要設備，包括租用辦公空間、購買儀器、硬件設備、測試機器及軟件許可證。
- 約1.0%，或6.2百萬港元將用於維修及升級我們的信息科技基礎設施。

未來計劃及所得款項用途

- 約4.2%，或26.2百萬港元將用於增強技術能力並加強數據隱私協議及信息安全，以加強我們適應市場條件的能力，包括但不限於聘請第三方數據合規顧問進行系統測試、加強防火牆建設以提升抗攻擊能力，避免系統停機，及持續完善安全體系以確保IT安全、信息安全、系統安全和IAM安全。
- 約13.1%，或81.7百萬港元將用於開發新模塊或升級現有模塊，以推動智能運營及自動化，滿足客戶不斷變化的需求，並提高客戶的運營效率。我們亦擬開發特別迎合各種零售平台並適應不同零售場景的解決方案，包括本地零售行業參與者，如專賣連鎖店、社區便利店等。
- 約8.4%，或52.4百萬港元將用於升級及加強我們的操作系統模塊及功能，以覆蓋更多零售場景、迎合不同客戶的需求及提高產品的兼容性並履行ESG責任。因此，我們預計將額外聘請約80名國內研發工程師，每名員工每年的平均薪金為0.7百萬港元，包括：(i)系統開發56名；(ii)一般用途15名；及(iii)系統升級9名。額外人員將負責升級可擴展性及為新零售業態客戶升級Dmall OS系統，並在我們現有的服務矩陣中增強智能供應鏈及全渠道營銷產品組合。該團隊的人數擴張預計有助我們保持及提高產品組合的競爭力。部分所得款項將用於為國內團隊投資建造相關工作空間及必要設備，包括租用辦公空間、購買儀器、硬件設備、雲資源及軟件許可證。
- 約0.6%，或3.7百萬港元將用於維修及升級我們的信息科技基礎設施。
- 約4.1%，或25.6百萬港元將用於購買更多存儲服務及開發更高效的算法以支持我們的研發工作，並進一步提升我們的研發效率。此外，我們計劃投資於我們的內部系統，以改善我們的內部信息管理、加強我們的數據隱私協議及信息安全。
- 約7.0%，或43.7百萬港元將用於加強AIoT及數據分析等技術的研發工作，以加速我們跨不同零售業態的產品及解決方案的商業化，並提高我們解決方案的盈利潛力。
- 約7.0%，或43.7百萬港元將用於聘請約110名研發人員，每名員工每年的平均薪金為0.4百萬港元，包括(i)系統維護38名；(ii)系統開發14名；(iii)一般用途14名；(iv)技術服務21名；及(v)系統升級23名。彼等將專注於開發及增強與安全相關的AIoT解決方案，包括當前的智能防損解決方

未來計劃及所得款項用途

案和其他安全及保護解決方案，並管理各種新產品組合線的研究和設計，包括智能清潔解決方案、智能商品補貨解決方案、智能包裹分揀解決方案及智能收銀解決方案。這將協助零售商客戶建立全面數字化的零售地點以提高營運效率。

- 約30.0%，或187.1百萬港元將分配於與我們的業務擴張相關的人才招聘。新增員工主要與我們利潤率高於電子商務服務雲解決方案的零售核心服務雲的發展有關。因此，考慮到部署更多員工以發展我們利潤率較高的零售核心服務雲分部，我們的整體利潤率可能會增加。此外，業務的增長將帶來佔收益百分比更大的規模經濟及更高效的營運開支。過往，我們曾優化成本結構，並將繼續專注於人均生產力及效率，確保即使額外招聘亦不會損害整體盈利能力。
- 約16.8%，或104.8百萬港元將用於在2027年底前聘請約162名具有海外實施及執行經驗及項目管理專業證書的執行專家，每名員工每年的平均薪金約為0.7百萬港元。執行專家將負責管理項目的全方位執行工作，包括前期的技術計劃設計及市場分析、系統的現場部署及測試、與原設計路線圖一致的質量保證以及部署後的技術培訓及支持服務。其中約128名員工將負責不同的項目及產品，以確保無縫的客戶體驗並協調內部及外部資源，包括(i)8名負責ERP管理服務；(ii)53名負責POS系統服務；(iii)34名負責門店管理服務；及(iv)33名負責倉庫管理系統服務。此外，約34名執行專家將負責當地實施，其中15名負責歐洲、中東及非洲地區及19名負責東南亞。
- 約3.5%，或21.8百萬港元將用於在2027年底前成立由約55名客戶成功專家組成的客戶成功團隊，以提供相應的客戶服務，每名員工每年的平均薪金為0.5百萬港元，包括具有相關銷售經驗的前線銷售專業人員及後勤銷售管理專業人員。於55名客戶成功專家中，(i)8名負責ERP管理服務；(ii)20名負責POS系統服務；(iii)7名負責門店管理服務；(iv)15名負責倉庫管理服務；及(v)5名負責數據中間件服務。部分所得款項亦將用於為服務團隊提供專業培訓，以提高彼等提供優質客戶服務的能力，從而進一步提高我們客戶的忠誠度及黏性。

我們預計隨著我們海外業務運營的快速擴張，對海外實施及執行團隊的需

未來計劃及所得款項用途

求將會增加。增加海外本地實施及執行團隊的人數以服務更多地理位置及客戶亦將使我們提高服務效率及業績。

- 約2.4%，或15.0百萬港元將用於為我們的海外實施及執行人員提供差旅開支及津貼。
- 約7.3%，或45.5百萬港元將用於在2027年底前在北京及武漢聘請約114名AIoT運營人員，每名員工每年的平均薪金為0.5百萬美元。我們預期該等人員將支持及執行我們的AIoT解決方案。約16名運營人員將負責部署與安全相關的AIoT解決方案，包括目前的智能防損解決方案和其他安全及保護解決方案。餘下人員將管理各種新產品線的運營，包括(i)智能收銀解決方案及智能包裹分揀解決方案42名；(ii)智能清潔解決方案16名；及(iii)智能配送解決方案40名。通過實施該等計劃，我們預計將產生與僱員薪金及薪酬相關的額外開支以及其他行政開支。我們認為，該等投資對於我們產品組合的快速擴張而言不可或缺。此外，隨著我們運營團隊的擴大，我們可能會產生額外的辦公室租金、設備採購及公用設施開支。然而，有關影響將通過提高銷售效率逐漸緩解，而此將通過改善客戶體驗帶來更大的客戶群，長遠而言，最終將推動收益及毛利率。
- 約10.0%，或62.4百萬港元將分配於選擇性地尋求與我們的自然增長戰略互補的戰略合作、投資及收購，尤其是能夠補充我們的產品組合、增強我們的技術能力及鞏固我們市場地位的戰略合作、投資及收購。我們擬專注於具有良好往績記錄及巨大增長潛力的參與者，以實現協同效應。在選擇投資目標或合作夥伴時，我們通常考慮的因素包括與我們戰略規劃的適用性、潛在協同效應的程度、市場地位、管理團隊經驗、估值、歷史經營指標及財務表現。通過戰略收購及合作，我們旨在進一步提升我們的產品及服務並鞏固我們的市場領導地位。我們的戰略是通過專注於我們的零售核心服務雲解決方案，同時考慮到我們的實際發展及國家政策導向，積極及謹慎地擴展我們的業務。於選擇潛在目標時，我們將集中於(i)擁有所有必要業務資格並遵守其各自經營管轄區的相關法律法規。彼等亦應具備健全的財務控制及管理；(ii)專門為零售業的本地零售商提供數字解決方案及相關服務；(iii)擁有基於人工智能、大數據分析、物聯網及雲計算等先進技術的主產品，而該等產品可以與我們的產品相結合，以進一步加深我們與客戶的互動並增加我們的錢包份額；(iv)具有與我們的市場拓展計劃相匹配的業務覆蓋區域，並可有助於促進我們中國及海外的業務發展；(v)擁有一支行業經驗豐富、財務業績穩定並具有增長潛力的管理團隊；及(vi)具有良好的品牌形象及聲譽，無重大負面報導的公司。目前，我們尚未確定任何潛在的投資或收購目標。

未來計劃及所得款項用途

- 約10.0%，或62.4百萬港元將用於尋求補充我們的業務並匹配我們戰略的實體的海外戰略聯盟、投資及／或收購。我們計劃專注於可幫助增強我們的一站式、全渠道零售核心服務雲解決方案的機會，並實現提供長期可持續發展的機會。在為戰略聯盟、投資及／或收購選擇目標時，我們考慮多項因素，包括但不限於：(i)該目標有能力與我們當前的業務運營實現協同效應，包括但不限於為中小企業提供數字化工具的服務解決方案服務商。我們擬投資具有強大研發能力及產品成熟且受市場認可的目標；(ii)該目標的地理覆蓋範圍。我們將優先評估位於經濟發達地區、廣泛覆蓋各種零售業態且我們認為具有重大增長潛力的潛在收購或投資目標。通過與跟零售商有深厚聯繫及有深入市場洞察力的目標合作，我們可以覆蓋更多的零售業態並提高盈利能力；(iii)該目標的財務業績。我們將會考慮目標公司的經營業績，包括盈利能力及合規記錄。我們將優先考慮具有優質客戶群、高留存率及有效風險管理能力的公司。我們認為收購或與該等市場參與者建立戰略聯盟將產生協同效應，並擴大我們的客戶網絡及增加變現潛力；及(iv)該目標擁有可補充我們目前的管理團隊並進行複雜協作的穩定、成熟及高效管理團隊。我們期望目標公司的管理團隊具備強大的執行能力及管理複雜零售商的經驗。根據弗若斯特沙利文的資料，該等投資機會是存在的，預計符合我們預期的潛在目標超過一百個。於2025年前，我們預計完成一至三項戰略聯盟、投資及／或收購。就潛在收購而言，我們計劃收購價值介乎200.0百萬港元至500.0百萬港元的目標，並將視乎目標的具體情況決定是否收購控股股權或少數股權。
- 約7.9%，或49.3百萬港元將分配於擴大我們的銷售網絡並進一步加強我們的品牌聲譽。具體而言，我們擬使用：
 - 約5.7%，或35.6百萬港元將用於擴充我們的海外業務開發團隊，增加約24名具備本地市場專業知識的線下銷售人員，以將我們的業務擴展至未開發的全球市場。我們的海外團隊將有助建立我們作為卓越的全渠道零售數字化解決方案服務商的品牌形象，以全球化的視野為本地零售服務業客戶提供服務。
 - 約3.0%，或18.7百萬港元將用於擴大我們的銷售團隊及改善我們的銷售培訓體系，以加強我們的銷售網絡及擴大我們的海外服務以及擴大我們不斷增長的客戶群。具體而言，我們計劃招聘約24名熟悉本地市場及目標客戶的線下銷售人員，每名員工每年的平均薪金為0.9百萬港元。24名銷售人員包括專注於探索新商機及市場拓展的業務發展經理、專注

未來計劃及所得款項用途

於提供解決方案組合並實現銷售的銷售顧問以及負責在銷售過程中為客戶提供技術支持及服務的銷售支持工程師。於24名銷售人員中，(i)8名負責東南亞客戶；(ii)11名負責歐洲、中東及非洲地區客戶；及(iii)5名負責中國客戶。

- 約2.7%，或16.8百萬港元將用於通過營銷及促銷提升我們的國際品牌知名度及業內影響力，以提升客戶興趣並增加客戶參與度。
- 約2.2%，或13.7百萬港元將用於通過多元化渠道加強營銷力度，提升我們的整體品牌形象，並在本地零售業的潛在客戶中提高品牌知名度。
- 約2.2%，或13.7百萬港元將用於增加我們於線上廣告及促銷的投資。我們計劃通過行業會議、開發商活動及貿易博覽會等多元化渠道向目標客戶及商家展示我們的品牌及產品，並進一步提高我們品牌及服務在國內市場的公眾知名度。我們將繼續使用社交媒體平台推廣我們的產品。我們亦將利用網站及第三方平台部署橫幅廣告及其他廣告形式以增加我們的曝光率。
- 約10.0%，或62.4百萬港元將用於營運資金及一般企業用途。

倘超額配股權獲悉數行使，則我們將收取額外所得款項淨額約113.0百萬港元。

倘超額配股權獲行使，因任何超額配股權獲行使而收取的額外所得款項淨額將按比例用作上述用途。倘全球發售所得款項淨額不足以支付上述所得款項用途，我們將會運用我們的營運資金支付餘額。

倘全球發售所得款項淨額並無即時用作上述用途，在相關法律及法規允許的情況下，我們僅將所得款項淨額存入持牌商業銀行及／或其他認可金融機構(定義見證券及期貨條例／其他司法權區的適用法律及法規)作短期計息賬戶。在此情況下，我們將遵守上市規則的適當披露規定。

倘上述所得款項擬定用途出現任何重大變動，我們將刊發適當公告。