

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不因本公告全部或部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



platt nera

**Platt Nera International Limited**

**佰達國際控股有限公司\***

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：1949)

**補充公告  
有關  
收購資產的須予披露交易**

茲提述Platt Nera International Limited(「本公司」，連同其附屬公司統稱「本集團」)發佈之日期為二零二四年十二月二日有關收購一艘23.8米長的動力遊艇(「該遊艇」)的公告(「該公告」)。除文義另有所指外，本公告所用詞彙與該公告所界定者具有相同涵義。

除該公告所披露資料外，本公司董事(「董事」)會(「董事會」)謹此向本公司股東及潛在投資者提供以下補充資料：

**進行收購事項的理由**

董事謹此進一步闡述董事會就收購事項所考慮的以下因素：

**(1) 本公司使用該遊艇進行營銷及客戶發展計劃的目的及具體細節**

董事認為本公司在泰國的資訊科技行業佔有舉足輕重的地位。年內，本集團積極擴大國內市場份額，同時擴展亞洲業務，尤其專注於香港及中國的潛力市場。作為其業務計劃的一部分，本公司正探索收購該遊艇進行營銷及市場推廣用途，以提升其在當地的業務地位，並以更有效的方式與該等新興市場的客戶聯繫。此舉將提升本公司的知名度，並加強與主要持份者的關係。

正在考慮藉助該遊艇進行以下計劃：

- (i) **舉辦活動**。本公司計劃於該遊艇上統籌及舉辦活動，以接觸潛在客戶及業務合作夥伴，同時提供機會與業界領袖及具影響力的人士交流；
- (ii) **提升品牌形象**。本公司致力於在該遊艇上突顯其標誌及品牌顏色。此舉旨在將該遊艇定位為奢華與成功的代表，從而提升本公司的品牌形象。此外，本公司將制定精美的宣傳材料，強調其獨家承諾，從而加強其品牌的尊貴性；
- (iii) **客戶讚賞**。本公司致力於提供卓越的遊艇體驗，作為對忠實客戶的獎勵，也是其推薦計劃不可或缺的組成部分。本公司專注於根據高價值客戶的獨特喜好提供個性化體驗，從而提升和鞏固其業務關係；
- (iv) **戰略性合作**。本公司打算藉助該遊艇提供一個高雅的環境，商討潛在業務合作。此外，本公司計劃與業務夥伴合作，共同舉辦活動，以有效提升本公司的知名度及拓展外展活動；及
- (v) **活動後接觸**。本公司將在遊艇活動後制定全面的後續策略，以維持與參與者的持續溝通。此方法將有助於培育潛在客戶，並能夠向參與者提供專屬服務或促銷活動，從而促進長期關係。

## (2) 上述計劃可促進本公司IT業務的業務及客戶發展

本公司認為，上述建議計劃將在很大程度上有助於本公司IT業務的發展，並通過以下方式促進新業務發展的增長：

### (a) 建立關係

本公司認為定期與泰國及香港的現有及潛在客戶以及供應商舉辦商務會議、營銷活動及社交聚會至關重要。該等活動對於培養與潛在客戶的寶貴關係及加強與業界專業人士的合作夥伴關係非常重要。於該等重點場合進行有意義的互動對於深入瞭解當前市場趨勢和洞悉客戶需求至關重要。該等瞭解對有效提供本公司的銷售及營銷策略資訊方面至關重要。

**(b) 企業與品牌推廣**

本公司看準在遊艇航行途中，通過在該遊艇上突顯其標誌和顏色，乃提高本公司品牌知名度和認可度的寶貴機會。此外，使用該遊艇作為一個平台，可有效地展示本公司的IT解決方案和創新技術，同時亦有助於在一個高雅和具有吸引力的環境中推廣其新業務。此舉將特別有助於本公司獲取足夠的客戶時間及注意力，從而贏得客戶的最終認同。

**(c) 交流及交易機會及優勢**

本公司在競爭激烈的環境中運營，並力求獲得「回報豐厚」的項目，當中面臨來自其他有力競爭對手的強勁競爭。為了脫穎而出，本公司致力於在該遊艇上舉辦交流活動、項目會議和業界聚會，為接觸泰國和香港的業界專業人士和潛在客戶創造一個卓越的平台。該遊艇及該等活動將為本公司帶來重要的優勢，為建立有效的合作夥伴關係和促進合作創造寶貴的機會，最終鞏固我們的業務關係並促進交易完成。

總而言之，董事認為將該遊艇融入本公司的營銷及客戶發展計劃，可提供寶貴機會，更有效地與潛在客戶及業務合作夥伴接觸。此舉旨在加強客戶關係、提高品牌知名度、使本公司從其競爭對手中脫穎而出，並最終使本公司提升業務表現。此外，此戰略方法將支持本公司在香港及中國的業務擴展。

**(3) 於使用該遊艇期間的其他營銷計劃及客戶發展計劃**

在收購該遊艇前，本公司對各種廣泛採用的營銷策略及客戶發展計劃進行了全面評估，包括數碼營銷、參加展銷會及在酒店舉辦交流活動。經全面分析後，本公司管理層認為(i)數碼營銷不利於本公司的企業對企業(B2B)模式，因為B2B模式需要更深入的業務溝通；(ii)儘管展銷會及在酒店舉辦活動可有效建立初步業務聯繫，但本公司管理層團隊認為，該等活動對於鞏固與客戶的關係及落實協議的成效有限。

本公司認為，使用該遊艇及上述營銷策略可令本公司均衡利用高影響力與低影響力方法。該雙管齊下的方法旨在幫助建立初步聯繫，並成功達成交易。此策略的全面性旨在使本公司在整個接觸過程中取得顯著的業務成果。

此外，本公司將該遊艇視為未來具有資本增值潛力的寶貴資產。

藉助該遊艇進行營銷及業務發展計劃為提高本公司的營銷力度及成果提供了寶貴的機會。預期此方法將積極促進本公司的業務增長，並隨著時間的推移鞏固其市場地位。因此，董事會相信收購事項屬公平合理，並符合本公司及其股東的整體最佳利益。

#### 有關遊艇使用的營銷計劃

根據遊艇建造合約訂明的建造時間表，該遊艇的預計交付日期為二零二五年年底。本公司的目標是提升其國內市場份額，並在香港及中國等新興市場開拓商機，因此在香港使用該遊艇進行營銷、市場推廣活動及客戶發展是一個策略性機會。

以下是二零二六年的全面營銷計劃，專注於商務會議、營銷活動、社交聚會和客戶答謝活動等關鍵領域：

時間	活動	目標	主要任務
二零二六年三月	於香港推出首場活動。	在香港於該遊艇上舉辦高知名度的啟動儀式，標誌著本公司進入香港IT市場。	邀請主要持份者、展示本公司的產品並與香港的業界領袖交流。
二零二六年 第一季度至 第二季度	商務會議及交流活動。	在該遊艇上與香港的現有及潛在客戶組織兩至三次商務會議及交流活動。	與泰國現有客戶及香港和中國的潛在客戶討論業務發展、即將開展的潛在項目以及潛在業務合作。
二零二六年 第三季度	社交活動	在香港於該遊艇上為客戶及業界合作夥伴舉辦一次社交聚會。	規劃娛樂節目、邀請嘉賓並創造輕鬆的交流環境。
二零二六年 第四季度	客戶答謝會	為尊貴客戶舉辦一至兩次客戶答謝會。	將遊輪之旅作為年終答謝活動。定製體驗、向客戶表達謝意並鞏固客戶關係。

#### (4) 進行收購事項而非租賃安排的理由

董事於決定收購該遊艇而非選擇租賃安排時，已審慎考慮以下因素。

- (i) 董事認為收購遊艇是策略性投資於有形資產的寶貴機會，隨著時間的推移，升值潛力巨大。此項寶貴資產不僅可用作加強業務營運，亦可供日後出售以賺取利潤。其亦可作為貸款抵押品。
- (ii) 收購該遊艇為本公司提供了獨一無二的機會，使其能夠量身打造符合其特定品牌形象及價值觀的遊艇。此定製過程可包括突顯本公司的標誌、選擇與品牌一致的配色方案，以及整合可引起目標受眾產生共鳴的功能和設施。相反，租賃遊艇並不提供相同程度的個性化服務，故擁有遊艇可成為建立品牌形象及為客戶及持份者創造難忘體驗的戰略性資產。
- (iii) 擁有該遊艇可讓本公司全面控制時間安排及可用性。此擁有權可確保該遊艇可持續用於各種用途，包括營銷活動、客戶會議及市場推廣計劃。不同於可能會受到各種限制（如高峰期無法使用或競爭性預訂等）的租賃，擁有自己的遊艇可讓本集團在方便時規劃及進行活動。該靈活性不僅增加了品牌推廣的機會，亦能在需要時通過創造量身定製的體驗加強與客戶的關係。

經考慮上述因素後，董事認為收購該遊艇的裨益多於租賃安排。

本公司已就收購該遊艇的決定審慎考慮其營運現金需求。董事擬動用配售所得款項作為是次收購的財務資源，確保其不會對本公司的營運現金流造成不利影響。

## (5) 促進本公司拓展至香港及中國市場

如上文所述，本公司最初計劃收購該遊艇用於在香港進行營銷活動。然而，其應用範圍並不局限於此區域。該遊艇亦將支援本公司在香港及中國市場的業務拓展工作。部分示例列舉如下。

**提升品牌知名度。**董事認為，使用該遊艇在香港進行營銷活動、客戶會議及交流活動，是大幅提升本公司品牌知名度的策略性機會。此獨特且尊貴的場地吸引了眾多目光，並鞏固了本公司作為IT行業主導者的聲譽。

**客戶接觸及關係建立：**董事相信，該遊艇提供了一個豪華且獨特的體驗，可供與現有客戶接觸並吸引香港及中國的潛在客戶。該環境有助於有意義的互動，提升參與者的整體體驗。相關個性化體驗有助於加強客戶關係、建立信任及促進長期合作關係。利用這一獨特場地，企業可以傳達彼等追求卓越和注重細節的承諾，提升彼等的專業形象並加強持份者的接觸。

**交流機會：**董事認為，該遊艇為本公司提供重要的交流機會，使本公司能與香港及中國市場的主要參與者、具影響力的決策者及有影響力的人物接觸。透過促進該等有意義的互動，本公司不僅可發掘新商機，亦可建立策略性的合作夥伴關係及合作關係。此外，該等聯絡可提供寶貴的市場洞察力，幫助本公司更有效地把握該等動態市場的複雜性，並識別與其戰略目標一致的新興趨勢。

**差異化與競爭優勢：**策略性地使用遊艇進行營銷及客戶發展計劃，可使本公司在競爭對手中脫穎而出，提供獨特的賣點，從而提升其於競爭激烈的香港及中國市場的品牌形象。利用遊艇體驗的豪華及獨特性，本公司不僅吸引了富裕客戶，亦鞏固了其作為行業創新者的形象。

此獨特方式標誌著本公司對提供卓越服務及體驗的堅定承諾，從而提升本公司追求卓越的聲譽。此外，在遊艇上接待客戶及潛在合作夥伴，可進行更個性化的互動，促進更深的關係及提高客戶忠誠度。總而言之，此舉有助於加強本公司在該等動態市場中的競爭優勢，使其成為奢華品牌及客戶接觸的引領者。

## 有關造船方的資料

造船方為於香港註冊成立的有限公司。於本公告日期，造船方的最終實益擁有人為 Au Suet Ming Clarea小姐及 Au Yik Fei先生。

據董事經作出一切合理查詢後所深知、全悉及確信，造船方及其最終實益擁有人均為獨立第三方。

本公告為補充資料，應與該公告一併閱讀。除本公告所披露者外，該公告的所有資料及內容維持不變。

承董事會命  
**Platt Nera International Limited**  
主席、行政總裁兼執行董事  
**Prapan Asvaplungprohm**

香港，二零二五年一月二十七日

於本公告日期，董事會包括執行董事 *Prapan Asvaplungprohm* 先生、洪怡紋女士及劉貴香女士，以及獨立非執行董事阮國權先生、張斌先生及蔡琛誠先生。

\* 僅供識別