

## 未來計劃及[編纂]用途

### 未來計劃

有關我們未來計劃的詳情，請參閱「業務－我們的戰略」。

### [編纂]用途

經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]及其他估計費用，假設[編纂]未獲行使，並假設[編纂]每股[編纂][編纂]港元(即[編纂]的中位數)，我們估計將自[編纂]收取[編纂]淨額約[編纂]百萬港元。根據我們的戰略，我們擬將[編纂][編纂]按以下金額用於以下用途：

	截至12月31日止年度					佔總額概約	
	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	總計	百分比 (百萬港元)
擴大銷售及經銷網絡 .....	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]	[編纂]%
提升採購能力、優化供應鏈及							
搭建供應鏈系統 .....	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]	[編纂]%
業務營運數字化 .....	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]	[編纂]%
產品開發及技術創新 .....	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]	[編纂]%
營運資金及一般公司用途...	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]	[編纂]%
總計 .....	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]%	[編纂]	<u>100.0%</u>

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元用於擴大銷售及經銷網絡。具體而言：
  - [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用於加強我們的國內銷售及經銷網絡。我們將繼續賦能經銷商以把握新市場機遇。憑藉豐富的行業經驗，我們將持續為中國內地的經銷商提供貼身服務，通過支持下游客戶開發及各類營銷活動促進銷售增長。由於本集團在中國內地擁有全國覆蓋，我們亦計劃進一步與更多包含連鎖餐廳在內的特

## 未來計劃及[編纂]用途

通直營客戶合作，並開發定制化產品滿足其需求。此外，我們計劃透過投入資源以豐富我們的產品組合，並進一步與新零售及電商建立合作夥伴關係，並透過該等平台更好地觸達個人客戶；

- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用於加強我們的海外銷售渠道及經銷網絡。我們計劃在海外市場(如東南亞、澳洲、北美及歐洲)進行品牌建設和營銷活動。該等地區為快速增長帶來重大機遇。根據弗若斯特沙利文的資料，東南亞地區速凍食品的市場規模於2024年至2029年的CAGR預計為14.0%。此外，目前該地區前五大公司的市場份額低於5%，顯示未來市場整合與擴張的機遇相當大。同時，澳洲、北美及歐洲等地區的速凍食品行業已進入成熟發展階段，在完善的冷鏈基礎設施支持下，中餐的海外發展前景廣闊。我們相信，憑藉我們通過Oriental Food Express Limited(英國領先的中式速凍食品生產商，擁有「功夫食品」品牌)在英國擁有的業務以及收購經驗，我們計劃抓住該等具有加速增長潛力的海外市場的市場機遇。我們計劃與海外市場中發展成熟的經銷商合作，將銷售覆蓋範圍擴展至當地商超、餐廳及其他當地社區人員聚集地。我們亦計劃與有海外業務或正籌備海外市場拓展的餐飲公司達成戰略性合作關係或業務關係。我們將建立一支專職銷售團隊，探索潛在市場機會並服務於此類餐飲客戶。我們亦將根據海外市場的消費者需求開發新產品，以照顧當地口味及偏好；
- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用作在收購或投資合適目標公司，以加強我們的銷售及經銷網絡。具體而言，我們根據多項因素評估潛在目標，包括(i)在食品行業的市場地位，(ii)品牌價值及產品組合，(iii)銷售網絡及客戶群，及(iv)產品開發能力。我們通常以年收入超過人民幣300.0百萬元的公司作為收購目標。我們要求該等潛在目標擁有良好的經營及財務往績記錄，並維持良好的內控機制及合規記錄，且擁有逾五年的經營歷史。我們相信，收購此類水準的市場參與者將符合我們的整體業務增長戰略。截至最後實際可行

## 未來計劃及[編纂]用途

日期，我們尚未確定任何投資或收購目標。根據弗若斯特沙利文的資料，根據通過案頭研究及公開搜尋進行初步識別以篩選出符合目標選擇標準的公司，隨後進行專家訪談及利用我們數據庫中的數據找出符合收購標準的目標，截至最後實際可行日期，該等海外地區有數千個具有此類水準的合適目標。

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元用於提升採購能力，優化供應鏈並搭建供應鏈系統。我們相信，改善原材採購，以具競爭力的價格獲得及經優化的供應鏈將使我們能夠把握全球市場機遇，包括東南亞、澳洲、北美及歐洲等地區的海外華人及東南亞龐大的清真食品市場。我們相信，該等地區為快速增長帶來重大機遇。根據弗若斯特沙利文的資料，東南亞地區速凍食品的市場規模於2024年至2029年的CAGR預計為14.0%。此外，目前該地區前五大公司的市場份額低於5%，顯示未來市場整合與擴張的機遇相當大。同時，澳洲、北美及歐洲等地區的速凍食品行業已進入成熟發展階段，在完善的冷鏈基礎設施支持下，中餐的海外發展前景廣闊。具體而言：
  - [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元預期將用作進一步提升採購能力、加強與供應商的合作，並發展我們的全球供應商網絡。我們計劃拓展更多戰略合作關係，建立穩定且多元化的供應鏈。該供應鏈系統將主要用於對接我們的供應鏈資源，使我們能夠以具競爭力的價格在全球獲得穩定的優質原材料供應。此外，由於我們計劃建立迎合海外市場的生產設施，該供應鏈系統將使我們能夠在全球範圍內採購更貼近其口味且具有成本效益的原材料。例如，我們的部分預製菜餚產品正在申請清真認證；及

## 未來計劃及[編纂]用途

- [編纂]淨額約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於提升我們的全球生產能力。我們可能會在中國或海外市場建立新的生產基地，及／或收購或投資適當的標的公司，以提高我們的生產及供應鏈能力。具體而言，我們根據多項因素評估潛在標的，包括(i)食品行業的市場地位，(ii)供應鏈資源及能力，(iii)生產技術；及(iv)資質、證照及許可。我們通常以年收入超過人民幣300.0百萬元的公司作為收購目標。我們要求該等潛在目標擁有良好的經營及財務往績記錄，並維持良好的內控機制及合規記錄，且擁有逾五年的經營歷史。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何投資或收購標的。我們通過案頭研究及公開搜尋進行初步識別，以篩選出符合目標選擇標準的公司，隨後進行專家訪談及利用我們數據庫中的數據找出符合收購標準的目標，根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，該等海外地區有數千個具有此類水準的合適目標。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元用於業務營運數字化。例如，我們計劃以智能生產設備及數字化工具加強我們的生產設施建設。我們計劃投資並採用先進技術，如智能生產及倉儲能力。我們亦計劃通過開發並升級信息系統以加強數字化能力。我們計劃與第三方服務提供商合作，從而使我們配備尖端技術。我們將強化數據分析能力，為業務決策提供支持。例如，我們計劃進一步完善(i)我們的「安井之家」CRM系統及快銷通，為經銷商提供更有力的支持；(ii)KA-Link系統，以更好地為大客戶服務，並協助我們的銷售團隊優化產品營銷及銷售策略；及(iii)我們的EDI系統可提升生產過程監測及質量控制能力，從而進一步提升我們的生產效率。

## 未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元用於產品開發及技術創新。我們計劃投資於新品研發及升級現有產品配方，以滿足不斷變化的消費者需求及口味偏好。我們擬優化及升級我們的現有產品，從而把握市場機遇，滿足消費者對便捷及優質食品的需求。我們亦計劃繼續推進「產地研」策略，持續加強區域研發能力。我們擬在未來五年不時招聘約50名新的產品開發及研發人員以補充我們現有的團隊。我們一般期望該等人員具備學士及以上學位，並具備食品生產及食品開發的相關經驗。
- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元將撥作營運資金及一般公司用途。

倘[編纂]設定為[編纂]上限或[編纂]下限，[編纂]的[編纂]淨額將分別增加或減少約[編纂]百萬港元。倘[編纂]的[編纂]淨額(包括行使[編纂][編纂]淨額)高於或低於預期，我們將按比例增加或減少上述目的的[編纂]淨額的擬定用途。

倘我們開發計劃的任何部分因政府政策變化導致我們任何項目開發不可行或發生不可抗力事件等原因而未能按計劃進行，我們將謹慎評估情況並可能重新分配[編纂]的[編纂]淨額。

倘[編纂][編纂]淨額並未即時用於上述用途，我們僅可將該等[編纂]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或其他司法權區的適用法律及法規)的短期計息賬戶。在此情況下，我們將遵守上市規則項下的適用披露規定。