

未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們未來計劃和策略的詳細說明，請參閱「業務 — 我們的策略」。

[編纂]

經扣除我們就[編纂]應付的[編纂]、費用及估計開支後，假設[編纂]為每股[編纂]港元(即本文件中所述指示性[編纂]範圍的中位數)，我們估計將收到的[編纂][編纂]約為[編纂]港元。倘[編纂]定為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的上限)，則[編纂][編纂]將增加約[編纂]港元。倘[編纂]定為每股[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的下限)，則[編纂][編纂]將減少約[編纂]港元。

假設[編纂]為指示性[編纂]範圍的中位數，我們目前擬將這些[編纂]用於以下用途：

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)，將用於有關我們的研發。為實現上述研發計劃，我們擬將[編纂]淨額作以下分配：
 - 約[編纂]%(或[編纂]港元)，將用於收購一間持有一艘遠洋船舶的公司的控股權，作為我們的海事研發平台及移動展示平台，以展示我們提供的設備及系統及管線產品。除了履行作為研發平台的主要目的外，我們可能考慮將船舶出租。

由於我們的設備及系統是在船上使用，因此我們必須有一艘船作為我們的海事研發平台，以展示我們的設備及系統在真實操作中的安全性、可靠性和有效性，而無需在客戶的船上安裝我們的設備及系統，此舉可能會中斷其航運行程。有關海事研發平台亦能讓我們以更靈活的方式到達各個港口，接觸全球的潛在客戶。在主要港口停靠期間，其可以向現有和潛在客戶展示我們的船舶環境保護設備及系統，包括管線產品。透過在船上展示我們設備及系統的實際運作，我們期望能獲得更多客戶的信任，並促進彼等在購買我們的新設備及系統時的決策過程。

未來計劃及[編纂]

我們計劃與合作夥伴收購一艘載重能力介乎60,000至80,000噸之間、船齡為8至10年的二手散貨船或油輪。通過與我們合作，購買船舶的財務負擔得以分擔，減少了各方所需的個人投資。此外，合作夥伴將受益於我們的專業知識及資源，包括優化設備及系統的安裝，這將為船舶增值，並確保以對環境負責的方式進行管理。根據弗若斯特沙利文的資料，與合作夥伴合作購買船舶符合行業規範。我們計劃預留[編纂]港元的預算，以收購持有船舶的公司的控制權，倘[編纂]不足以提供支持，我們將動用內部產生的資金。我們預期該散貨船或油輪的剩餘使用年限為16年，根據目前市況，殘值(報廢價格)為[編纂]港元，因此每年折舊開支為[編纂]港元，將計入研發開支。

除了作為研發平台這一主要用途外，我們可能會考慮在可行情況下通過專業船舶租賃代理，以定期租船(每個租期為11至13個月)的方式出租該散貨船或油輪，以獲得收益(該散貨船或油輪的收益估計為[編纂]港元)，我們估計扣除相關經營成本(包括折舊開支[編纂]港元以及船員開支及維修費)後，年度租船收入淨額可能每年約[編纂]港元，而承租人將承擔租船期間散貨船或油輪的燃料成本及經營成本。上述年度租船收入淨額已將市場租船費率以及考慮到承租人與我們之間為促進我們的研發而作出的安排後給予承租人的折扣等因素考慮在內。我們計劃與承租人訂立安排，以允許我們安裝旗下設備及系統及管線產品，或進行其他必要的海事研發活動。

在出租散貨船或油輪時，我們會考慮以下情況及標準：(i)承租人是否具有雄厚的資金實力、良好的市場信譽和合格的租船資質，並會優先考慮發展成熟的香港或歐洲營運商；及(ii)租賃合約將包含特殊條款，要求與我們合作安裝及測試研發產品，並允許目標客戶在某些港口登船參觀。

出租散貨船或油輪亦有利於我們的研發工作，我們可以收集散貨船或油輪上安裝的設備和系統的性能數據，用於提高我們產品的有效性。為了滿足船東及造船廠不斷變化的需求和獨特需要，我們致力於開發創新的設備及系統，包括節能裝置。海事研發平台將有助於我們管道產品的開發、測試及驗證，加快其市場推廣速度。在實際船舶上安裝有關原型設備及系統以收集運行數據，可向潛在客戶展示其有效性。此舉亦能讓客戶體驗我們新設備及系統在運作中的特點及優勢，而不是通過觀看圖表或模型。

未來計劃及[編纂]

我們擬聯絡船舶經紀及經銷商，以研究二手散貨船及油輪的歷史及預測交易價格，以及我們所需船舶的市場供應情況。根據弗若斯特沙利文報告，由於交易市場活躍，我們相信我們能夠迅速執行購船計劃。我們計劃於二零二五年完成購買並將海事研發平台投入運作。

租賃船舶的可行性是有利的，因為租賃市場高度市場導向，允許調整租金價格以實現租賃目標。此外，船舶需要定期進行乾船塢維護，在此期間，我們將藉此機會安裝及調試產品。考慮到配備環保系統及設備(如船舶廢氣淨化系統)的船舶，承租人可以使用高硫燃料，從而降低營運成本並提高市場吸引力。此外，船舶運行數據可以通過船舶日誌自動生成，船長可以每日通過電子郵件將這些數據發送給我們，以便動態實時監控船舶的運行狀態，促進穩定運行而不增加船舶的運行負擔，這一點已獲現有客戶確認。

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)，將用於LFSS(氨)等原型產品的開發，以及碳捕捉系統及餘熱利用系統的優化。有關管線產品的更多詳情，請參閱本文件的「業務—管線產品」。
- 約[編纂]%(或[編纂]港元)，將用於招聘及留聘約26名新研發員工，有關員工至少擁有海洋工程、電機工程、環境工程或相關領域的學士學位。通過吸引及留聘頂尖人才，我們旨在提升我們的創新能力並推動我們的研發項目向前發展。目前，我們計劃於二零二五年前完成招聘26名新研發人員，以完成上述業務計劃。
- 約[編纂]%(或[編纂]港元)，將用於在二零二五年及二零二六年與大學、企業或研發機構合作研發。
- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於潛在併購。我們特別關注全球市場，並對歐洲地區深感興趣，我們的目標是收購專注於船舶清潔能源供應系統的先進船舶環保科技公司。該策略旨在使我們處於環保技術應用的前沿位置。我們選擇於歐洲地區進行收購的商業理據及背景包括以下各項：(i)WTC仍處於起步階段，其現有技術及營銷團隊的規模及市場影響力尚不足以滿足我們於歐洲的發展策略及市場佈局；(ii)歐洲在船舶環保科技方面起步較早，已累積一批在船舶環保科技及船舶新能源供應系統方面具有專業知識的公司。我們希望透過收購歐洲船舶環保科技公司加快未來產品的技術開發，並為歐洲企業提

未來計劃及[編纂]

供優質、交貨速度快捷及低成本的船舶環保設備；及(iii)透過收購於當地市場有一定業績的歐洲船舶環保科技公司，我們可借助其於歐洲的市場聲譽及客戶群，加快我們於歐洲市場的滲透速度。

我們的挑選準則應為優先考慮擁有船舶氫能相關技術的公司，原因是此乃需要大量時間及成本方能自行開發的尖端技術，通過併購進行收購可以加快獲得有關技術。此外，目標公司應具有可觀的創新記錄，以及具備與我們現有船舶環境保護設備及系統協同整合的潛力，包括具備自主開發船舶清潔能源供應系統的能力，並符合以下一項或多項標準：(i)客戶群以歐洲船東為主；(ii)有三年以上的業務營運記錄；(iii)平均年收益超過10百萬歐元；(iv)擁有20至30名員工；及(v)估值介乎10至15百萬歐元之間，考慮到我們先前收購的WTC(其僅專注於若干技術，且為新成立的公司)的估值，我們現正考慮收購一間擁有更先進技術及更大規模員工的更先進公司。董事認為，我們將能夠收購擁有更先進技術、更大規模並具備上述估值的企業或目標。我們計劃投資6至8百萬歐元收購目標公司的多數股權，藉此與其股東合作探索及實施新技術。我們的目標是最終持有目標公司的控股權。因此，我們計劃動用[編纂][編纂]為部分潛在收購提供資金，倘有任何差額，其餘資金需求則擬透過業務營運產生的內部現金或外部融資來撥付。根據弗若斯特沙利文的資料，在歐洲大約有20至30間可收購目標公司，具備清潔能源系統技術或產品開發能力。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何潛在目標。

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)，將用於在中國內地或東南亞租賃生產設施，具體地點將在經過廣泛研究後於二零二五年前確定。生產設施將主要用於製造我們現有及未來的船舶節能裝置、船舶清潔能源供應系統及海事服務項下的產品，以應付我們南通生產設施持續高利用率以及潛在推出的新設備及系統。

截至本文件日期，我們正就生產設施的理想選址進行研究，並已編製初步研究報告，主要著重於(其中包括)目標區域地點合適性、本地人才供應及基礎設施成熟程度。根據我們過往經驗，以及生產船舶節能裝置、船舶清潔能源供應系統及海事服務項下現有及未來產品所需之人力及資源，並基於初步研究報告，我們計劃在新設施內招募約100名新員工，包括管理人員、工程師、質量控制人員、財務及行政人員以及作業工人。

未來計劃及[編纂]

- 根據初步研究報告，我們選擇印尼的巴淡島自由貿易區及中國內地的浙江安吉工業園區作為我們新建生產設施的潛在選址，或在我們位於南通的生產設施附近租賃新生產設施。選址標準包括穩定的政治及貿易環境、扶持政策、便利交通、具競爭力的勞動力及能源成本、豐富的優秀人才資源、完善的供應鏈，以及便捷的港口交通。

在往績記錄期間各年度或期間，我們的海外收益比例始終保持在大約80%。通過在國內外建立或租賃生產設施，我們可以在更靠近客戶所在地及產品安裝地點的地方生產、運輸及安裝產品，這有助於進一步控制成本。

根據初步研究報告，在巴淡島自由貿易區租賃生產設施的原因及優勢如下：於二零二一年、二零二二年及二零二三年以及截至二零二四年六月三十日止六個月，我們來自亞洲(不包括中國內地)客戶的海外收益分別佔總收益的50.9%、57.4%、77.2%及41.3%。我們已在新加坡設立附屬公司及服務中心，例如ContiOcean Singapore及CTL，從事主要產品的銷售及市場推廣。新加坡為國際航運中心，亦是多間航運公司的總部所在地，因此我們在新加坡亦擁有多名主要客戶。新加坡將是我們未來業務發展的重點地區。因此，倘我們在巴淡島自由貿易區租賃生產設施，將可充分發揮新加坡航運樞紐的輻射效應，並結合東南亞當地的地理、成本及產業政策優勢，形成競爭優勢，有助於我們在東南亞的業務拓展。巴淡島自由貿易區內的企業可免繳所有關稅及增值稅，大幅降低營運成本，提升競爭力。此外，巴淡島擁有多個國際港口及機場，企業可通過這些港口及機場將產品運往全球各地；及

此外，我們亦將購買製造及倉儲物流設備，並為生產設施添購資訊科技軟硬件。

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於建立新服務中心及升級現有服務中心。
 - 約[編纂]%(或[編纂]港元)的[編纂]將用於在全球各地建立八間服務中心，包括亞洲、歐洲、北美及中東的城市，計劃在二零二五年及二零二六年各建立四間服務中心。我們的目標是選擇全球各地的航運中心地區或城市，以設立新服務中心及服務港口，從而提升我們的營銷及售後服務。我們將優先考慮知名的航運中心地區及城市作為服務中心，利用海上交通高度集中的優勢，確保最大程度地認識及接觸到廣大客戶群。根據我們的過去經驗以及新加坡服務中心所需的人力及資源，並考慮到未來服務中心的規模將大於新加坡服務中心，我們計劃在八間服務中心招聘約25名新員工。

未來計劃及[編纂]

儘管擁有服務承包商來覆蓋全球服務網絡，但仍有需要在海外設立服務中心，包括(i)服務承包商無法獨立解決問題。我們自身的工程師可以直接診斷及解決問題；(ii)我們的服務中心亦可作為市場推廣及客戶訪問的樞紐，透過聘用較服務承包商更了解我們產品的自身僱員，可加強我們的營銷工作；(iii)我們可以在服務中心設立展覽攤位來展示產品，從而提高知名度及潛在銷售。

我們對上海及新加坡服務中心進行了成本效益分析。新加坡服務中心的成本包括營銷開支、員工成本、辦公室開支、租賃費用、業務招待開支、差旅及通訊開支、車費等。對於上海服務中心，由於其位於總部，除了與銷售及售後服務活動相關的薪金及花紅、營銷開支、業務招待開支、差旅及通訊開支等之外，我們未將無法識別並分配至服務中心的成本或開支包括在內。成本效益分析顯示，在新加坡及上海建立服務中心所帶來及時高效的客戶服務、文化及溝通熟悉程度、降低成本及文化多元化等效益，遠遠超過其相關成本。於二零二一年至二零二三年，我們來自海外客戶的收益有所增加，且我們預期未來將與更多海外客戶合作。在國際上設立服務中心的主要考慮因素包括以下各項：

及時高效的客戶服務：通過更迅速及高效地向現有客戶提供售後服務或向潛在客戶提供售前服務，我們的工程師(而非服務承包商的工程師)憑藉對我們產品及服務的深入了解，能夠在現場解決問題。此舉能提高客戶滿意度。

文化及溝通熟悉程度：當地員工對當地客戶或潛在客戶的文化、習慣及溝通方式更加熟悉。這種熟悉程度有助我們擴大客戶基礎。

展示產品及服務：透過服務中心展廳，潛在客戶可以直接了解我們所有的產品及服務，從而提高彼等購買新產品的意願並提升我們的品牌形象。

降低成本及文化多元化：設立服務中心可以降低在地提供售前及售後服務的成本，並促進更多元化的企業文化。此與我們的國際定位一致，並能吸引更多人才加入。

未來計劃及[編纂]

— 約[編纂]%(或[編纂]港元)的[編纂]將用於升級我們的服務中心，包括招聘更多員工及搬遷到更大場所，以容納展示我們產品模型的展廳，計劃於二零二六年前完成。自二零二一年至二零二三年，以及自截至二零二三年六月三十日止六個月至二零二四年同期，上海及新加坡服務中心所貢獻已完成訂單所得收益逐步增加。

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用作營運資金及其他一般企業用途。

倘[編纂]定於本文件所述指示性[編纂]範圍的中位數之上或之下，則上述[編纂][編纂]的分配將按比例作出調整。

倘[編纂][編纂]並未即時用於上述用途及在相關法律法規允許的情況下，這些款項將僅存放於持牌商業銀行及／或其他經授權金融機構(定義見證券及期貨條例或其他相關司法管轄區的其他適用法律及法規)的短期計息賬戶內。

倘上述擬定[編纂]有任何重大變動，我們將會發出適當公告。