
未來計劃及[編纂]用途

未來計劃

作為一家於澳洲和新西蘭擁有廣泛業務網絡並設計、開發、製造及銷售定製拖掛式房車的房車企業，我們注重於在舒適性、安全性及功能性方面設計及製造我們的房車。我們擬通過我們的增長戰略實現該目標。有關詳情，請參閱「業務 — 我們的策略」。

[編纂]用途

我們估計，經扣除[編纂]佣金、費用及我們承擔的與[編纂]有關的估計開支後，我們將收取[編纂][編纂]淨額約[編纂]百萬港元(假設[編纂]未獲行使且基於[編纂]為每股股份[編纂]港元(即[編纂]港元至[編纂]港元的指示性[編纂]範圍的中位數))。

我們目前擬將該等[編纂]淨額用於以下目的：

- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元，將用於建立新生產基地及升級現有生產工廠。隨著我們擴大在澳洲和新西蘭的市場份額，並首次進入歐洲及加拿大新市場，該戰略性生產擴張預計為我們提供所需的基礎設施，以支持我們未來的長期增長，並滿足海外客戶不斷增長的需求。

我們計劃在該等新地區複製我們在澳洲和新西蘭的成功經驗。我們會繼續採取以客户及質量為中心的產品策略。我們擬定製房車設計以滿足歐洲及加拿大市場的地區需求，例如增強對寒冷氣候的絕緣性及提高在不同地形的越野能力。

我們亦將確保我們的房車符合當地的質量及安全標準，在整個生產過程中落實嚴格的質量控制。此外，我們計劃投資研發，在我們的房車中推出智能控制系統和太陽能充電等智能功能，以滿足消費者對最新技術的偏好。與我們在澳洲和新西蘭市場實施的成功方法一致，我們擬在新市場採取兼具競爭力和盈利能力的定價策略。

另一個重要策略是建立強大的品牌形象。我們擬通過參加該等地區的主要房車展會和戶外展覽，並與當地旅遊局和露營地建立戰略合作夥伴關係，進行投資以提高知名度。我們亦打算建立一個回應迅速的客戶服務系統，旨在提高客戶滿意度和忠誠度，推動正面口碑，並提高我們在新市場的品牌聲譽。

未來計劃及[編纂]用途

與我們在澳洲和新西蘭的商業模式類似，我們擬採用經銷店和自營店組合，有效地利用我們自身及當地合作夥伴的銷售和營銷資源。我們亦計劃通過專門的網站提升我們的線上形象，並輔以有針對性的社交媒體活動，以吸引潛在消費者。此外，我們計劃與租賃公司合作，以提高產品知名度。

為保持我們於該等新市場中有效競爭的優勢，我們會不斷投資於研發，以跟上技術趨勢(例如可再生能源解決方案和智能功能)。我們亦將評估與當地廠商、供應商和銷售渠道合作的機會，這使我們能夠利用共享資源和優勢，我們期望參與行業協會以提高我們的影響力並隨時了解行業發展。此外，我們將招聘和培訓具有特定市場專長的人才。我們亦打算積極識別和減輕外匯波動、貿易政策變化和瞬息萬變的市場需求等潛在風險。憑藉我們在澳洲和新西蘭市場管理跨境業務的豐富經驗，我們相信我們已然為駕馭該等新市場的複雜性做好充分準備。

預計隨著本集團房車車型、銷售及經銷網絡方面業務的擴張，到2024年、2025年及2026年房車的預計產量將分別達致我們當前產能的約87.5%、117.0%及175.0%。因此，有必要升級現有生產工廠以滿足短期需求，以及建設新的生產基地以提高本集團的長期產能，以滿足預期產能需求。具體而言，如「關連交易」一節所披露，建設新的自有生產基地亦是從吉奧集團附屬公司隆翠浙江撤出現有生產基地，從而提高本集團運營獨立性的重要一步。

於完成建立新的生產基地及升級現有生產工廠後，經及計我們業務的預期增長，預計利用率將達致約90%。該增長不僅可以滿足當前需求，亦能有效地支撐未來增長。

- (i) 約[編纂]或[編纂]百萬港元將用於建設位於中國浙江的新生產基地，包括：
 - a. 約[編纂]，或[編纂]百萬港元，將用於購買浙江建立新生產基地的土地使用權，總用地面積超過100,000平方米。

未來計劃及[編纂]用途

我們將浙江作為我們新生產基地的選址，因為(i)浙江為中國汽車行業的活力中心，其親商環境及繁榮的供應鏈生態系統吸引頂級汽車公司建立其運營及製造工廠，這可能會為我們在生產管理及研發方面帶來顯著優勢；(ii)該地區獨特的地理位置及發達的港口設施為我們提供了通往港口運輸房車的便捷通道；及(iii)其鄰近我們目前在中國的工廠，使我們能夠更好地協調我們各個場地的日常運營。

- b. 約[編纂]，或[編纂]百萬港元，將用於生產基地的工廠建設；
- c. 約[編纂]，或[編纂]百萬港元，將用於生產基地配套倉庫、辦公樓及員工宿舍的建設；
- d. 約[編纂]，或[編纂]百萬港元，將用於購買製造設備及系統，以營運我們的新生產工廠。

我們計劃在新工廠部署五條生產線，包括兩條智能木製品生產線及三條自動化組裝線。

假設我們能夠找到合適的地點，並於2025年第二季度獲得土地使用權，則新的生產基地計劃於2026年上半年竣工。

- (ii) 約[編纂]，或[編纂]百萬港元，將用於持續提升我們現有的生產工廠，通過不斷推出的設備自動化及升級，確保我們的工廠保持在技術進步的前沿。我們擬升級及自動化我們的現有車間，例如我們的焊接、傢具、噴漆及層壓車間。我們亦打算通過收購智能設備以升級我們倉庫的倉儲系統。通過投資智能生產系統，我們可以實現更高效、標準化及具成本效益的生產流程。

充足的市場需求足以支持我們的擴張計劃。根據弗若斯特沙利文的資料，澳洲和新西蘭是第三大房車市場，2023年在用房車量達89.54萬輛。預計到2028年，澳洲和新西蘭在用房車總量將達112.01萬輛，自2024年起的複合年增長率為4.6%，超過北美及歐洲增速。更多詳情，請參閱「行業概覽 — 全球、澳洲和新西蘭房車市場概覽 — 澳洲和新西蘭是全球第三大、增長最快的房車市場之一」。市場增長軌

未來計劃及[編纂]用途

跡凸顯消費者對房車的強勁需求，這得益於休閒旅行、探險旅遊及偏好戶外生活方式的趨勢。本集團擬繼續滲透澳洲和新西蘭各個地區，利用多樣化的客戶群推動進一步增長。

根據2023年的銷量數據，五大參與者總計佔約55.4%的市場份額。最大的市場參與者公司A佔29.2%的可觀市場份額。我們緊隨公司A之後，為澳洲和新西蘭第二大房車公司，銷售2,700輛房車，搶佔約7.8%的市場份額。其他三大參與者各自持有介乎4%至5%的市場份額。更多詳情，請參閱「行業概覽 — 澳洲和新西蘭房車市場的競爭格局」。儘管澳洲和新西蘭房車市場競爭激烈且結構相對集中，但市場本身規模龐大且不斷增長，我們仍有充足的機會獲取更多市場份額及推動增長。

此外，基於我們在澳洲和新西蘭市場的成功，我們計劃最終在歐洲及加拿大市場推出我們的房車系列。北美洲、歐洲及澳洲和新西蘭是全球三大房車市場，該三大市場於2023年的在用房車量合計約佔全球總量的97%。

根據弗若斯特沙利文的資料，北美洲是全球最大的房車市場，預計會維持該地位，2024年至2028年的預測複合年增長率為2.8%，到2028年在用房車量達約16,384,300輛。同樣，歐洲為全球第二大房車市場，預計2024年至2028年按1.9%的複合年增長率持續增長，到2028年，在用房車量將達約6,881,500輛。該兩個市場的房車需求強勁並不斷增長。更多詳情，請參閱「行業概覽 — 全球、澳洲和新西蘭房車市場概覽 — 澳洲和新西蘭是全球第三大、增長最快的房車市場之一」。

經弗若斯特沙利文確認，截至最後實際可行日期，原產地為中國的房車出口至歐洲或加拿大不適用進口稅。如有必要，我們將在未來聘請獨立稅務顧問及／或關稅顧問，以確保遵守我們經營所在或計劃擴展業務的國家的稅務及海關政策。有關我們在歐洲及加拿大的擴張計劃所面臨的潛在關稅風險，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們可能會於經營所在或計劃擴展業務的國家被徵收關稅」。

- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元，將用於擴大我們的業務營運，通過加強我們的銷售及經銷網絡以進一步擴大我們的客戶群及提升客戶粘性，並進一步擴大我們在澳洲和新西蘭房車行業的市場份額，包括：
 - (i) 約[編纂]，或[編纂]百萬港元，將用於開設新的自營店及／或合營店，從而擴大我們的業務足跡並取得更廣泛的市場覆蓋面。我們計劃將該等[編纂]用於支付資本開支，包括工廠及設備的翻新、購買及安裝，以及支付租金及其他附帶費用。我們現有的自營店及合營店的平均投資回本期約18個月。根據弗若斯特沙利文的資料，我們新成立的自營店及／或合營店的目標平均投資回本

未來計劃及[編纂]用途

期約為18至24個月，乃經參考類似領域汽車行業的平均投資回本期。我們計劃在未來三年內開設約兩家新自營店及／或合營店。截至最後實際可行日期，我們已根據擴張計劃開始準備工作，包括我們擬進入的新地理位置的市場調研，為我們計劃的新自營店探尋潛在的新場地，以及為門店物色新員工。

- (ii) 倘出現合適的機會，約[編纂]，或[編纂]百萬港元，將用於收購第三方線下門店(未必為我們現有經銷商網絡內的門店)。我們計劃收購約四家第三方線下門店。我們計劃專注於澳洲和新西蘭新地點的該等門店，該等門店尚未被我們目前的線下網絡覆蓋。根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，房車行業有超過100家門店正在運營。倘我們收購任何第三方線下門店，並將其轉為自營店或合營店，我們將尋求與另一家第三方線下門店合作，確保第三方線下門店的總數穩定不變。截至最後實際可行日期，我們尚未識別合適的潛在收購目標。

於尋求新的第三方線下門店時，我們將目標鎖定在新西蘭或昆士蘭州、新南威爾士州、維多利亞州或澳洲北部地區。除地點外，我們亦將考慮門店的因素，包括：(a)門店所在地的交通狀況及車流密度；(b)規模及經營記錄；(c)整體陳列及銷售產品；(d)股權及管理架構；及(e)總體聲譽。

此外，為防止潛在的蠶食，我們將在管理澳洲和新西蘭銷售及經銷網絡時遵守下列標準：

- a. 各門店之間的距離不得超過2小時車程；

未來計劃及[編纂]用途

- b. 我們將規定各州或地區的經銷店數量上限在一至七家。目前，我們將根據各種因素釐定並定期審查各地區的上限，如該地區的人口、家庭平均收入及失業率。

我們相信，通過開設該等新店，我們將佔據更多的市場份額，滿足日益增長的市場需求。關於支持我們擴張計劃的充足市場需求的討論，請參閱上文[編纂]用途。

- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元，將用於我們持續的產品研發工作。為把握全球市場（除中國外）的機遇，我們將繼續升級及更新我們的現有產品系列，通過對房車的內飾及外觀進行升級，及推出新車型（例如小型房車），以吸引具有不同定製需求的新客戶，實現現有客戶的回購，並擴大我們的產品系列。引領房車行業的發展，我們將擴大我們新拖掛式電動房車車型的管線。由於(a)我們將為混合動力越野拖掛式房車及電動房車開發更多的車型，及(b)我們打算在新的地區推廣我們的拖掛式房車及電動房車，而該等地區的客戶對房車的風格及技術性能特徵的偏好不同於澳洲和新西蘭地區的客戶，我們預計研發費用較往績記錄期間有所增加，乃由於我們預計將努力開發新的車型，並對新的地區進行市場調研。具體而言，我們計劃招聘更多具有房車研發經驗、具備適當資格的研發專業人員，以促進房車及拖掛式電動房車車型的建造、設計及升級。我們計劃實施下列招聘計劃，年薪總額約為[編纂]至[編纂]。
 - a. 一名擁有室內設計或相關專業學位且經驗豐富、精通設計軟件的澳洲室內設計師，負責構思及執行為我們的房車車型定製的室內設計策略，估計年薪為[編纂]；
 - b. 一名擁有機械工程、結構集成或相關專業學位且經驗豐富的中國結構工程師，負責我們房車車型的結構設計，估計年薪為[編纂]至[編纂]；

未來計劃及[編纂]用途

- c. 一名擁有室內設計、傢俬設計或相關專業學位且經驗豐富的中國室內設計師，負責設計我們房車車型的室內佈局及功能，估計年薪為[編纂]至[編纂]；
- d. 一名擁有機械工程或相關專業學位且經驗豐富的澳洲機械工程師，負責設計開發專門為房車應用定製的機械系統及零部件，估計年薪為[編纂]；
- e. 兩名擁有工業設計、產品設計或相關專業學位且經驗豐富的澳洲工業設計師，負責為房車的外觀及內飾進行創新及美觀的設計，估計平均年薪為[編纂]；及
- f. 兩名擁有工商管理、市場營銷、工程或相關專業學位且經驗豐富的產品經理，負責監督房車產品從概念開發到投放市場的整個生命週期以及持續的產品管理，其中一名為澳洲員工，估計年薪為[編纂]，另一名為中國員工，估計年薪為[編纂]至[編纂]。

我們亦打算購買更多的工業設計軟件及必要的原材料，以支持我們的研發工作。

作為我們開發新拖掛式電動房車車型戰略的一部分，於2024年12月，我們已與天津國軒新能源科技有限公司（「國軒」）訂立戰略合作協議，該公司為深圳證券交易所上市公司國軒高科股份有限公司（股份代號：002074）的全資附屬公司，據此，國軒將為我們的新拖掛式電動房車車型提供定製化動力電池解決方案，預計將於2025年開始研發。通過有關戰略合作，我們將能夠利用國軒的專業知識及營銷資源，在未來推廣我們的新拖掛式電動房車車型。

- 約[編纂]，或[編纂]百萬港元，將用於我們的營運資金及一般企業用途。

下表載列[編纂]後三年內[編纂]淨額用途的預期分配。本表基於對未來事件的假設，該等事件本質上受到若干不確定性的影響，包括但不限於我們經營所在的行業、我們銷售產品或提供服務的市場狀況不會發生重大變化，以及本文件「風險因素」一節所載的風險因素。因此，我們無法保證我們的業務計劃將按照預計的時間框架實現，並且我們的未來計劃將完全實現。

未來計劃及[編纂]用途

	[編纂]淨額用途的預期分配			
	[編纂]後 第一年	[編纂]後 第二年	[編纂]後 第三年	總計
	(百萬港元)			
建設新生產基地及升級現有生產工廠	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
— 在中國浙江建設新生產基地	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
— 升級現有生產工廠	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
加強銷售及經銷網絡	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
— 新建自營及／或合營店	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
— 收購第三方線下門店的可能性	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
產品研發	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金及一般企業用途	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

倘[編纂]分別定於指示性[編纂]範圍的上限或下限(即每股[編纂][編纂]港元或[編纂]港元)，則我們自[編纂]產生的[編纂]淨額(假設[編纂]未獲行使)將分別增加或減少約[編纂]百萬港元。倘[編纂]獲悉數行使，經扣除我們應付的估計[編纂]費用及開支後，我們估計將按指示性[編纂]範圍的下限每股[編纂][編纂]港元計算收取[編纂]淨額合共約[編纂]百萬港元，而按指示性[編纂]範圍的上限每股[編纂][編纂]港元計算收取[編纂]淨額合共約[編纂]百萬港元。

倘我們發展計劃的任何部分由於政府政策變動導致任何項目開發不可行或發生不可抗力事件等原因而無法按計劃進行，我們將審慎評估有關情況並可能重新分配[編纂][編纂]淨額。倘上述建議[編纂]用途有任何變動或倘任何金額的[編纂]將用作一般企業用途，則我們將會作出適當公告。

倘[編纂][編纂]淨額並未即時用作上述用途，則在相關法律及法規許可的情況下，我們僅將[編纂]淨額存入持牌商業銀行及／或其他授權金融機構(定義見證券及期貨條例或其他司法權區適用法律及法規)的短期計息賬戶內。