

未來計劃及所得款項用途

除非文義另有規定，否則本章節對「找鋼」、「我們」或「我們的」的所有提述均指找鋼產業互聯集團、其附屬公司及綜合聯屬實體。

未來計劃

有關我們未來計劃的更多詳情，請參閱本通函「目標集團的業務－我們的策略」。

所得款項用途

經扣除特殊目的收購公司併購交易開支158.1百萬港元，並假設100%、50%及概無Aquila A類股東就其Aquila A類股份行使贖回權，繼承公司將自特殊目的收購公司併購交易收到的所得款項淨額估計分別約為377.7百萬港元、878.0百萬港元及1,378.3百萬港元。所得款項淨額將以相同比例應用於所有三種情況。有關特殊目的收購公司併購交易開支的詳情，請參閱「目標集團的財務資料－特殊目的收購公司併購交易開支」。以下載列所得款項淨額的擬定用途（假設100% Aquila A類股東就其Aquila A類股份行使贖回權）：

約25%或94.4百萬港元預計將於未來五年用於加強我們的服務供應。

我們計劃加強我們的服務供應，以進一步滿足鋼鐵交易市場的需求，改善買家在我們的數字化平台上的交易體驗，從而增強其對我們的黏性。此類改善側重於外部以及整體用戶體驗，以為數字化平台用戶提供經提升的服務供應（涵蓋整個交易流程，包括價格分層、物流、履約、倉儲、服務定制等摩擦點）。具體而言，我們計劃：

- (i) 於未來五年內通過(a)與更多的物流、倉儲及加工服務提供商接洽以及加快服務提供商的資源匹配；及(b)借助整合倉儲及配送進一步簡化倉庫管理，實現鋼鐵產品流通的有效監控，防止貨物挪用，從而進一步優化我們的物流、倉儲及加工服務；
- (ii) 提供具備不同功能的SaaS產品，包括(a)於未來一至三年內提供多層級定價，讓更廣泛的用戶選擇最適合其需求及預算的服務級別，(b)於未來三至五年內提供按需服務，整合我們平台上可用的各種工具，以更好地滿足各種客戶需求並吸引更多用戶，及(c)於未來五年內合作、收購或整合其他工具以補充我們的自有產品，通過提供更全面的解決方案，可進一步增加我們用戶的價值；
- (iii) 於未來一至三年內通過不斷完善相關算法，提高報價及訂單匹配系統的自動化水平；及
- (iv) 利用我們在營運數字化平台方面的經驗並計及海外用戶的獨特偏好及慣例，於未來三年提升我們國際交易業務的拓展。國際交易業務由「重」到「輕」的轉型預期將於未來五年基本完成，包括業務模式、存貨管理及資本投資的轉型以及數字化工具的實施。

未來計劃及所得款項用途

通過提高我們服務的質量和多樣性，我們致力於進一步提高買家在我們數字化平台上的交易體驗，提高交易效率，進一步將更多的交易買家轉化為我們交易支持服務的用戶，從而增加其對我們的黏性。

為於未來五年內提升上述方面的服務供應，25%或94.4百萬港元中，(i) 42.0百萬港元預計將用作海外市場基礎設施及開發成本，(ii) 31.4百萬港元預計將用作營銷及推廣開支，及(iii) 21.0百萬港元預計將用於支持我們物流、倉儲及加工服務的運營成本。

約20%或75.5百萬港元預計將於未來五年用於擴大我們的買家群體並增加其黏性。

強大而忠誠的買家群體是維持及鞏固我們業務增長的關鍵因素之一。我們尋求不斷加強與現有買家的關係並吸引新買家。我們計劃：

- (i) 於未來五年內策略性地(a)在我們認為具有增長潛力的國內外城市及地區建立更多的本地服務站點，及(b)加大對實地銷售及營銷的投入，以提高我們的品牌知名度，並加深對當地市場的滲透；及
- (ii) 於未來一至三年內招聘更多經驗豐富、具有深刻行業見解及豐富專業知識的人員，為買家提供更多定制化售後服務，旨在吸引及服務當地主要的工業及建築公司，使更廣泛的潛在買家更容易獲得我們的服務。

為於未來五年內實現上述買家群體發展，20%或75.5百萬港元中，(i) 45.4百萬港元預計將用作發展本地服務站點的員工招聘成本、辦公室開支及營銷開支，及(ii) 30.1百萬港元預計將用作為買家提供更多定制化售後服務而招聘的經驗豐富人員的員工成本。

約20%或75.5百萬港元預計將於未來五年用於加強我們的數字化及技術能力。

作為一家平台服務提供商，我們一直非常重視支持我們內部工作流程並提高整體營運效率的相關數字化基礎設施，以及我們開發及增強數字化解決方案的能力。目前，我們已建立起一個以我們交易處理系統為後盾的先進的數字化基礎設施，我們致力於通過定期維護及升級系統來保持我們在數字化基礎設施建設方面的優勢。此外，我們旨在在有利於我們業務擴張的領域進一步提升我們的技術能力。此類提升實質上與內部開發的技術基礎設施相關，有關基礎設施服務端到端通訊、同步機制、數據庫可擴展性、人工智能及用戶界面升級等多項功能，任何電子商務平台通常需花費較長週期構建及發展有關功能。具體而言，我們計劃：

- (i) 於未來一至三年內不斷升級我們的現有數字化平台、系統及技術等現有數字化基礎設施，包括(a)優化後端交易處理系統與前端用戶界面之間的交互，以實現更好的集成及效率；及(b)進一步加強與賣家的IT系統及數據庫的集成，以更好地在我們的數字化平台上同步其庫存信息或產能；
- (ii) 於未來三至五年內推進與我們數字化工具相關的AI、NLP及機器學習技術，例如鋼鐵行業數字人，以進一步改進交易流程；及

未來計劃及所得款項用途

- (iii) 於未來五年內探索及拓展更多與行業領先的技術公司或解決方案提供商的合作機會，以共同開發與我們業務互補的數字化工具。

我們計劃通過探索前沿技術並投資新數字化基礎設施的研發，戰略重點是AI相關數字化基礎設施，包括開發AI大語言模型及AI+SaaS雲服務，進一步促進技術創新。這將完善我們現有的數字化基礎設施並為我們的新業務發展奠定基礎。

為於未來五年內實現上述技術發展，20%或75.5百萬港元中，(i) 37.4百萬港元預計將用於支持硬件維護及升級，(ii) 35.2百萬港元預計將用作相關研發人員的員工成本，及(iii) 2.9百萬港元預計將用於採購外包軟件以補充我們的自主研發系統。

約25%或94.4百萬港元預計將於未來五年用於探索跨行業擴張。

利用我們在鋼鐵行業的專業知識及長期深耕，我們計劃在非鋼鐵行業複製我們的作法及專業知識，並相應地擴大我們的業務，抓住該等擺在我們面前的巨大市場機遇。特別是，我們計劃(i)於未來一至三年內增加投資，發展與其他非鋼鐵行業合作夥伴的業務關係，及(ii)於未來五年內投資於與引入新平台及產品供應相關的研發，以滿足非鋼鐵行業客戶的不同需求。我們計劃在不久的將來進入若干行業，包括電子元器件、五金機電產品、有色金屬等。

儘管乍看之下該等非鋼鐵行業彼此之間差異顯著，但該等行業與鋼鐵行業具有相似性。鋼鐵為高標準化工業產品，其特徵為SKU數量龐大且價格不穩定，電子元器件、電工電氣、五金機電產品及有色金屬亦是如此。鋼鐵作為全球交易量最大的商品之一，通常成交量大、變化多且價格波動大，預示著對數字化轉型的需求，這將使產業現代化，並提高供應鏈效率。傳統的非鋼鐵產品交易面臨著類似的挑戰，可用類似方式來解決。由線上交易促成的統一市場可改善買賣雙方的交易流程，包括報價和競價，從而提高效率。

我們亦計劃進行對我們而言屬互補且能有效利用我們現有服務供應的選擇性併購，例如SaaS公司，以促進我們向其他行業的擴張。我們將有選擇地評估潛在機會，同時考慮各種標準，包括目標的(i)客戶群，(ii)於產品類別及垂直行業的優勢，(iii)地理風險敞口，及(iv)財務往績。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何具體的投資或收購目標。

為於未來五年內實現上述跨行業擴張，25%或94.4百萬港元中，(i) 42.0百萬港元預計將用於支持有色金屬行業的擴張，(ii) 31.4百萬港元預計將用於支持SaaS產品行業的擴張，及(iii) 21.0百萬港元預計將用於支持低壓電器及軸承等其他行業的擴張。

未來計劃及所得款項用途

約10%或37.8百萬港元預計將用於營運資金及一般公司用途。

假設100%、50%及概無Aquila A類股東就其Aquila A類股份行使贖回權，則繼承公司將自特殊目的收購公司併購交易收到的估計所得款項淨額可能有所不同。在這三種情況下，估計所得款項淨額的相應金額及分配情況載列如下。

	就其Aquila A類股份行使贖回權的Aquila A類股東假設百分比					
	100%		50%		0%	
	(百萬港元，百分比除外)					
所得款項用途分配情況						
通過數字化加強服務供應.....	94.4	25%	219.5	25%	344.6	25%
擴大買家群體並增加其黏性.....	75.5	20%	175.6	20%	275.7	20%
加強技術能力.....	75.5	20%	175.6	20%	275.7	20%
探索跨行業擴張.....	94.4	25%	219.5	25%	344.6	25%
營運資金及一般公司用途.....	37.8	10%	87.8	10%	137.8	10%
總計	377.7	100%	878.0	100%	1,378.3	100%

倘特殊目的收購公司併購交易所得款項淨額無需立即用於上述目的或倘我們未能實施擬定計劃的任何部分，我們將於持牌商業銀行及／或其他認可財務機構（定義見證券及期貨條例或其他司法權區適用法律法規）的短期計息賬戶持有該等未使用資金，只要其被視為符合繼承公司的最佳利益。於該情況下，我們將遵守上市規則項下適當披露規定。