

## 未來計劃及[編纂]用途

### 未來計劃

有關未來計劃的詳細內容，請參閱「業務一戰略」。

### [編纂]用途

假設每股[編纂]的[編纂]為[編纂]港元(即本文件所載[編纂]範圍的中位數)，我們估計於扣除與[編纂]相關[編纂]及其他估計開支後，將可自[編纂]收到[編纂]淨額約[編纂]港元(假設並無[編纂]獲行使)。我們擬按下文所載的用途及金額使用[編纂]。

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於加強我們的倉配能力。
  - 約[編纂]%或[編纂]港元將用於發展與代工廠商的夥伴關係。我們計劃與位於未來目標椰子水採購區附近的代工廠商發展合作關係。由於椰子水必須在萃取後立即進行無菌包裝，以保持品質，因此靠近採購地是非常重要的。我們計劃向代工廠提供支援，以確保未來交付採購貨品的穩定性和持續性，使代工廠得以提升和開發新的生產線，以進行高質量加工及包裝。

我們計劃在東南亞地區(包括越南、菲律賓、印尼或泰國)一至兩個國家與兩家新的代工廠商合作。為促進彼等的加入及生產準備，我們有意透過未來採購訂單的預付款(或於適當情況下，貸款安排)等安排支援該等代工廠商。此等支持將使一家代工廠商獲得一條無菌PET灌裝生產線，另一家代工廠商獲得一條無菌利樂包裝灌裝生產線，該兩條灌裝生產線均由各自的代工廠商擁有及運營。新的灌裝生產線預計可為我們提供合共約370至400噸飲料的設計年產能。

- 此外，為發展新的代工廠商關係，我們亦旨在支持椰子水採集商購買合適的加工技術及設備為代工廠商加工椰子水，以發展新的總採集商。約[編纂]%或[編纂]港元將用於發展與一般採集商的夥伴關係。

我們計劃於泰國使用該部分[編纂]聘用新的一般採集商。為促進彼等的加入及生產準備，我們有意透過向代工廠商支付未來加工椰子水的墊款(或於適當情況下，貸款安排)等安排，讓彼等可購

## 未來計劃及[編纂]用途

置所需設備，而該等設備將由一般採集商擁有及營運。由該等一般採集商建立的新生產線預計可提供合共約120噸椰子水的設計年產能以供應代工廠商。有關做法有助提升原材料的質量及一致性，增強供應的可靠性，並有助我們採購社區的長期可持續性及生產力。有關我們與新的總採集商合作計劃的進一步詳情，請參閱「業務—我們的倉配流程」。

我們不擬於選擇代工廠商及一般採集商時所採用的資格標準之外，對貸款安排或墊款另行採用其他資格標準。代工廠商及一般採集商之選擇基於多項因素，包括但不限於其地理位置、相關行業專業知識、與當地農民及採集商建立的關係，以及與本集團長期合作的承諾。在彼等被選中之後，我們擬提供墊款或貸款安排，以支援彼等採購必要的設備。所有此類貸款或墊款均為計息貸款，並按正常商業條款及公平基準進行，惟受當地規章制度所限。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無與任何其他一般採集商及／或代工廠商安排類似融資安排及／或向彼等提供墊款。

- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於購買品質保證設備及系統。隨著業務擴展，確保產品一直保持優質繼續為首要任務。為支持有關任務，我們將投資購買更多品質保證設備及系統，以加強我們的監控、測試及合規流程。該等設備及系統將主要用於檢測椰子水的稀釋及摻水情況。

我們與該等新的代工廠商和一般採集商的安排將不涉及我們對生產設備的所有權。此外，我們對品質保證系統及實驗室設備的持續投資只佔我們總資產的一小部分。因此，我們能夠維持輕資產的業務模式，並從中獲益。

## 未來計劃及[編纂]用途

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於品牌建設。就if品牌而言，我們旨在於中國內地及其他市場加強「源於泰國」的敘述及「泰式風味食品飲料」的概念。至於Innococo，我們的目標是將定位擴展至包括功能性飲料的一種，針對關注健康，希望在補充水份時，同時獲得額外營養益處的消費者。我們計劃將[編纂]約[編纂]%(即[編纂]港元)用於if品牌的品牌開發及營銷，並將[編纂]約[編纂]%(即[編纂]港元)用於Innococo品牌的品牌開發及營銷。

我們計劃在社交媒體、電子商務及社交商務平台以及線下零售渠道，組合利用具影響力的內容、名人及KOL代言、包裝改良、互動及沉浸式營銷活動以及能展示每個品牌特性的其他活動來實現上述目標。該等舉措組合將針對不同市場量身打造，以取得最佳影響力。此外，我們擬通過我們的網站、參加展覽、與其他品牌合作以及企業贊助投資於企業品牌建設。

我們有意參加亞洲及部分國際市場的知名食品飲料展覽會以及健康和保健博覽會。我們將探索與互補的生活方式和健康品牌進行聯合品牌及限量版產品合作。為了增強我們的數字影響力及消費者參與度，我們計劃與注重健康的名人以及抖音、微博、小紅書、Facebook、TIKTOK、Instagram等平台上的社群媒體影響者合作。我們將瞄準符合我們品牌形象的策略贊助，包括運動賽事。我們的包裝改進包括節日設計，以慶祝公曆新年及中國新年等重要場合。

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於鞏固我們在中國內地的市場地位及滲透程度，拓展澳洲、美洲及東南亞的業務。我們計劃分配約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]港元)用於支持我們在中國內地的戰略舉措的實施，並分配約[編纂]%的[編纂]淨額(即[編纂]港元)用於支持我們在其他國際市場的戰略實施。於中國內地方面，我們計劃繼續擴展在中國市場的地域覆蓋，並在我們已有據點的城市滲透到更多超市、便利店及雜貨店，並進行針對消費者的高影響力的線下活動(如店內促銷及活動)。

## 未來計劃及[編纂]用途

至於中國內地以外的市場，我們的重點將投放於發展大型零售連鎖店作為超市連鎖店等主要分銷渠道，同時繼續投資於電子商務平台。例如，我們計劃推出更多的體驗活動，如品嚐活動、健康合作及快閃體驗，讓消費者沉浸於我們品牌注重天然及健康的生活方式。我們亦計劃提供有針對性的銷售激勵及折扣以促進銷售。

中國內地與海外市場在營銷策略上的差異，反映出各地區不同的消費者行為、零售格局及品牌發展階段。於中國內地，我們的品牌在主要城市已處於較成熟的階段，我們已於該等城市建立初步的品牌知名度及分銷網絡。因此，我們的重點為於現有的城市中擴展我們的知名度，並透過針對消費者的高影響力的線下活動來提高影響力，從而加深市場滲透。該等活動包括店內促銷及活動，對於促進購買及提高貨物週轉率非常有效，尤其是在超級市場、便利店及食雜店等。

相對而言，於海外市場，我們的品牌處於較早期的發展階段，需要更加強調品牌建設及消費者觸達。因此，我們的營銷工作以與大型連鎖零售商建立合作關係為中心，該等連鎖零售商能夠提供廣泛的接觸面及可信度。此外，我們亦正投資於體驗式營銷活動，例如品嚐活動、健康合作及快閃體驗，使新的消費者沉浸於我們品牌自然健康的生活方式中。此外，由於若干目標市場的線上百貨滲透率較高，電子商務在我們的海外策略中扮演更重要的角色。為配合這一策略，我們計劃向當地分銷商提供有針對性的銷售激勵及回贈，以加快滲透。

- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於提升我們的開發能力。為支持產品開發，我們計劃投資於實驗室設備，以提升我們的食品加工技術及進行新產品試驗。此外，我們計劃訂閱更多研究刊物，藉以對市場及科學有更深入的見解。我們亦將開發新製作方法及配方，並由焦點小組對其進行測試。為了支持該等舉措，我們擬透過招聘更多研發及產品市場推廣專業人士擴大我們的團隊。
- 約[編纂]%(或[編纂]港元)將用於在亞洲、北美或澳洲組建策略聯盟及進行收購，藉此擴展業務。我們將目標鎖定在(i)與可持續性及健康趨勢相符的健康飲料品牌，如注重健康的飲料及功能性飲品，及(ii)專注於植物基及替代蛋白產品的健康零食及功能性食品品牌。

## 未來計劃及[編纂]用途

我們計劃尋求總計約一至三個戰略盟友或收購目標，預計其中一至兩個目標位於亞洲，一個目標位於北美或澳洲，具體取決於戰略契合度及市場機會。為確保戰略契合及價值創造，我們將根據關鍵標準對潛在目標進行評估，包括其收益、溢利率、公司規模、市場地位及品牌知名度。

截至最後實際可行日期，我們尚未確定具體的盟友及收購目標。基於我們的關鍵標準，根據灼識諮詢的資料，亞洲、北美及澳洲有超過100個潛在收購目標。

- 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]設定為指示性[編纂]範圍的最高[編纂]或最低[編纂]，[編纂][編纂]淨額將分別增加或減少約[編纂]港元。我們擬將所增加或減少的[編纂]淨額按比例用於上述用途。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將收到的額外[編纂]淨額將為：(i)[編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的最高[編纂])；(ii)[編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數)；及(iii)[編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的最低[編纂])。我們擬將所增加的[編纂]淨額按比例用於上述用途。

倘[編纂][編纂]淨額並未即時用於上述用途，或倘我們未能按原訂實行未來發展計劃的任何部分，則我們會將有關資金存入持牌商業銀行及／或其他認可財務機構(定義見證券及期貨條例或其他司法管轄權區的適用法律及規例)的短期計息賬戶。在該情況下，我們將遵守上市規則的適用披露規定。