
未來計劃及募集資金用途

未來計劃

有關我們未來計劃的詳細說明，請參閱本文件「業務 — 我們的戰略」。

募集資金用途

假設發售價為每股發售股份14.10港元（即招股章程所述發售價範圍的中位數），經扣除我們就全球發售應付的承銷費用及佣金以及預計開支後，假設超額配股權未獲行使，我們預計我們將收到的全球發售募集資金淨額約為28.27億港元。我們擬將全球發售募集資金按下述金額用於下述用途：

- 約35%的募集資金淨額（或約9.9億港元）預計在未來48至60個月用於進一步增強我們的工業供應鏈能力，包括：
 - a) 約25%（或7.07億港元）將用於進一步增強我們的全鏈路數智化供應鏈解決方案，包括：
 - i. 提高我們的商品數智化能力，包括(i)通過海量商品信息收集及商品數據清理及提取，擴大我們產品庫中的產品子類別和標準化SKU；(ii)擴大我們的數智化工業品商品池；及(iii)改進我們商品數智化依託的人工智能技術；
 - ii. 升級我們的數智化採購能力，包括(i)優化連接及頁面，使客戶能夠根據他們的特定需求快速訪問我們並從我們這裡順利採購；(ii)拓展採購管理服務以滿足不斷增長及多元化客戶的需求；及(iii)改進我們數字化採購系統依託的先進的數據分析及人工智能技術；
 - iii. 提升我們的數智化履約能力，包括(i)提高我們智能決策系統的準確性，以確定最優履約計劃；(ii)提高我們履約時效管理的準確性；(iii)與更多物流服務提供商建立聯繫以確保高質量履約；及(iv)擴大我們的履約網絡以實現更好的覆蓋；及
 - iv. 加強我們與供應商連接及協調的能力，尤其是我們在以下方面的能力：
 - (i)與我們供應商的多種IT系統整合，以更好地同步他們的庫存信息和生產能力；及(ii)與我們的供應商密切合作，預測市場需求，制定準確且明智的生產計劃，並提高庫存管理效率。

我們計劃額外招聘30至40名員工，專注於我們端到端數智化基礎設施的研發。我們要求這些員工具備五至十年的互聯網從業經驗、紮實的IT或計算機科學相關學術背景、對企業客戶電商的深刻見地，以及與模板開發及API設計相關的項目經驗。此外，我們擬進一步提升我們的技術及其他服務能

未 來 計 劃 及 募 集 資 金 用 途

力。我們計劃招聘15至25名員工，包括採購戰略諮詢與數智化規劃方面的專業人士以及技術及其他服務方面的IT專家。我們亦計劃進一步開發並提供更加多樣化的運營與增值服務，並投資於員工培訓以提升我們的服務能力。此外，我們計劃提供有競爭力的薪酬方案，以吸引一流的專業人士，並進一步激勵和存留現有員工；

- b) 約10% (或2.83億港元) 將投資於數據分析、算法、分佈式搜索和高併發數據庫能力等技術基礎設施和中台能力，以不斷提升我們系統的兼容性、穩定性和可靠性表現，並推動構建更先進的功能。我們計劃增加在人工智能、數據分析和算法方面有專長，以及對工業領域有深入了解的研發人員人數，以支持我們技術基礎設施和中台能力的開發和維護。此外，我們打算繼續投資於硬件基礎設施，如IT設備、互聯網數據中心和大數據群集設備，以及軟件許可和雲基礎設施。我們亦計劃加強對我們知識產權的保護；
- 約25%的募集資金淨額 (或約7.07億港元) 預計在未來48至60個月用於跨地域的業務擴張，包括：
 - a) 約15% (或4.24億港元) 將用於通過以下方式擴大產品類別及垂直行業：(i) 拓展產品供應和領域知識；(ii) 招聘在業務擴張領域 (比如專業MRO產品及BOM產品) 具有國內及國際經驗的人才；及(iii) 與更多跨地域的供應商建立業務關係。我們計劃額外招聘40至60名員工，致力於擴大產品類別及垂直行業。我們要求該等員工在專業MRO產品及BOM產品等產品類別的開發、銷售和運營方面具有五年以上的經驗，或在我們目標行業的垂直細分市場具有五年以上的銷售及營銷經驗。彼等亦應具有管理企業客戶的經驗，以及在我們目標行業擁有客戶資源及與重點企業客戶建立關係。我們計劃額外招聘20至30名專職員工，負責拓展及管理與製造商、分銷商及代理商的業務關係。我們要求該等員工具備供給端經驗、產品知識、業務談判技巧及基本技術背景，使彼等能夠通過培訓、指導及分析來協助我們的供應商，幫助其了解及響應不斷變化的客戶需求。我們亦計劃舉辦或參與行業峰會、會議及論壇，以尋找有信譽的供應商並與其合作。此外，我們計劃推出更多的促銷活動，為我們的供給端參與者吸引流量；
 - b) 約10% (或2.83億港元) 將用於通過以下方式深化我們現有的客戶關係並吸引新客戶 (包括跨境客戶)：(i) 投資於銷售及市場推廣工作，以提高我們的品牌

未 來 計 劃 及 募 集 資 金 用 途

知名度；及(ii)通過招聘經驗豐富的人員加強我們的專業銷售隊伍。我們計劃在營銷活動上投入精力，教育潛在客戶並培養其心智，例如在行業會議及論壇上發表演講、參加各種投資洽談會、到客戶工廠進行管理層探訪或邀請客戶實地考察，以及舉辦內容推廣活動及網絡研討會。我們亦計劃擴大我們的銷售團隊，額外招聘40至60名擁有深厚行業知識、市場數據及資源的員工，以了解客戶需求並確定適當的銷售策略。此外，我們打算改進我們銷售人員的薪酬方案，以激勵他們與新客戶發展關係，並擴大現有客戶的錢包份額；

- 約30%的募集資金淨額(或約8.48億港元)預計將用於潛在戰略投資或收購。
 - 我們將選擇性評估與我們的能力及專業知識互補，以及在運營上能夠與我們產生協同效應的潛在投資機會。我們認為潛在標的包括1)具有專業MRO產品或BOM產品運營專長以補充我們的產品領域知識的公司(例如主要從事銷售特殊產品類別及具備商品尋源、採購及運營專業知識的公司)；2)於我們滲透率較低的領域(例如高端製造領域及電動汽車製造領域)經營以拓展我們垂直行業專業知識的公司；及3)於選定的市場經營以擴展我們業務覆蓋範圍的公司。
 - 在評估潛在機會時，我們將考慮各種標準，包括目標公司的(i)客戶群、(ii)產品類別及垂直行業的優勢、(iii)地域分佈及(iv)財務往績記錄。
 - 考慮到中國第二產業龐大的市場規模及分散的市場格局，我們認為收購目標範圍仍然廣泛。截至2024年12月31日，中國第二產業共擁有逾600萬家工業企業，其中中小企業佔比超過98.0%，且其中大部分為私營公司。此外，根據國家統計局的資料，截至2024年12月31日，中國已有逾38,000家機械設備、五金工具及電子產品批發商，其中大部分也是中小企業。
 - 倘募集資金淨額不足以支付收購成本，我們計劃通過我們的剩餘流動資金資源或其他融資工具為不足部分提供資金。

截至最後實際可行日期，我們並未發現任何具體投資或收購目標；及

- 約10%的募集資金淨額(或約2.83億港元)預計將用於一般公司用途及營運資金需要。

倘若發售價設定為指示性發售價範圍的最高發售價或最低發售價，則全球發售募集資金淨額將分別增加或減少約2.9億港元。倘若我們作出向上或向下發售價調整以將最終發

未 來 計 劃 及 募 集 資 金 用 途

售價設定為高於或低於發售價範圍的中位數，則我們將按比例增加或減少上述募集資金淨額的用途分配。

倘若超額配股權獲悉數行使，則我們將收取的額外募集資金淨額將為(i) 4.81億港元(假設發售價為每股股份15.50港元，即最高發售價)；(ii) 4.38億港元(假設發售價為每股股份14.10港元，即發售價範圍的中位數)；及(iii) 3.94億港元(假設發售價為每股股份12.70港元，即最低發售價)。

倘若全球發售募集資金淨額(包括超額配股權獲行使所獲得的募集資金淨額)高於或低於預期者，則我們可能會按比例調整上述募集資金淨額的用途分配。

倘若全球發售募集資金淨額無須立即用作上述用途，或我們無法按照預期實施任何部分計劃，則我們僅會將該等募集資金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》或中國適用法律及法規)的短期存款。在此情況下，我們將遵守上市規則的適當披露規定。