

未來計劃及所得款項用途

未來計劃

請參閱本招股章程「業務 — 我們的增長戰略」一節以瞭解未來計劃的詳細描述。

所得款項用途

下表載列假設超額配股權未獲行使，經扣除與全球發售相關的包銷費用及佣金以及我們應付的估計開支後，我們將收取的全球發售的估計所得款項淨額：

假設發售價為每股發售股份11.88港元(即本招股章程所示發售價範圍的中位數)	5,518百萬港元
假設發售價為每股發售股份12.98港元(即本招股章程所示發售價範圍的上限)	6,039百萬港元
假設發售價為每股發售股份10.78港元(即本招股章程所示發售價範圍的下限)	4,997百萬港元

我們擬按下列方式使用所得款項淨額(按本招股章程所示發售價範圍中位數計算)：

- 約55.0%或3,035百萬港元將於未來五年為生產設施的建設及發展提供資金，從而逐步提升我們的白酒產能。過去數年，中國白酒市場持續增長，收入自2018年的人民幣5,364億元增加至2021年的人民幣6,033億元。於持續產品創新、白酒釀造技術有所改善及消費者意識不斷提高的推動下，該增長勢頭預期於不久將來保持強勁。根據弗若斯特沙利文的資料，中國白酒市場預期將自2022年的人民幣6,211億元持續增加至2026年的人民幣7,695億元，複合年增長率為5.5%。此外，由於市場接受程度不斷上升，中國醬香型白酒市場按複合年增長率15.8%由2017年的人民幣1,056億元增長至2021年的人民幣1,900億元。預期醬香型白酒的市場份額持續大幅增長，並將於2026年前成為中國白酒市場按收入計最大的香型，市場份額為41.8%。請參閱「行業概覽」以瞭解詳情。

未來計劃及所得款項用途

為抓緊該等巨大的市場機遇，我們認為於未來幾年迅速擴大白酒產能符合我們的最佳利益，以透過規模經濟鞏固市場領導地位及增加盈利能力，從而推動長期增長。我們計劃擴建三個現有生產設施及建設一個新生產設施，以提高產能。該等計劃項目預期將於2024年前使基酒年產能增加26,000噸，其中16,600噸為醬香型基酒。此外，我們計劃建造新的基酒儲存設施，即珍酒(白岩溝)，以滿足不斷擴大的產能。下列為有關生產設施的若干詳情及所得款項淨額於該等生產設施的擬定分配：

生產設施	地理位置	主要服務品牌	基酒設計產能 (噸/年)	全球發售 所得款項淨額 的擬定分配 (百萬港元)
珍酒(趙家溝)(擴建)	貴州省遵義市	珍酒	6,000	848
珍酒(茅台鎮雙龍) (擴建)	貴州省遵義市	珍酒	10,600	1,044
珍酒(白岩溝)	貴州省遵義市	珍酒	不適用， 基酒儲存設施	704
李渡(鄭家山)	江西省李渡鎮	李渡	5,000	320
湘窖(江北)(擴建)	湖南省邵陽市	湘窖及開口笑	4,400	119

我們興建該等生產設施，以提升白酒產能，滿足中長期客戶需求。該等設施的使用取決於多種因素，包括不斷變化的市場動態。請參閱「業務—生產設施—計劃產能擴張」以瞭解額外資料。

我們擬將所得款項淨額為該等生產設施的建設及發展提供資金，包括：

- (i) 約30.0%或1,655百萬港元將為該等生產設施的工廠樓宇建設提供資金，而金額分配乃參考完成建設所需的預期資本支出及我們可用的資本和其他資源釐定；
- (ii) 約15.0%或828百萬港元將用於招聘、培訓及保留該等生產設施的員工，而此金

未來計劃及所得款項用途

額分配乃根據估計隨著建設進展及我們在該等生產設施的產能持續增加，將招聘約1,800名至3,000名員工至該等生產設施而釐定；及

- (iii) 約10.0%或552百萬港元將用於購買安裝於該等生產設施的設備及設施，例如管道輸送機、空氣冷卻器、酒罐、雙樑起重機及包裝線。此金額分配乃根據我們的新生產設施所需的每種設備和設施的估計數量及其各自的市場價格而釐定；
- 約20.0%或1,104百萬港元將於未來五年用於品牌建設及市場推廣，旨在增加品牌知名度及培養不斷增長的忠誠消費者群體。過往，我們受益於我們對廣泛廣告投放的大量投資，而有關投資一直是我們銷售及經銷開支的很大組成部分。於2020年、2021年及2022年，我們的廣告開支分別為人民幣241.7百萬元、人民幣669.2百萬元及人民幣665.6百萬元。該等投資使我們能夠大幅增加對目標消費者的曝光率並建立強大的品牌知名度，從而推動我們於往績記錄期的收入增長。展望未來，我們計劃繼續增加及優化跨媒體渠道的廣告投放，包括電視及電台、機場及火車站、戶外廣告牌、辦公室及住宅大樓電梯及線上渠道。尤其是，我們計劃增加對線上營銷計劃及活動的投資，包括推出針對白酒文化及我們品牌的短視頻，以及與社交媒體平台上的關鍵意見領袖合作，以傳達我們的品牌主張並鼓勵瘋傳我們的品牌名稱。此外，我們擬不斷舉辦及贊助行業活動，例如返廠遊及白酒品鑒會，以提高消費者對白酒及尤其是我們品牌的認識。
- 約10.0%或552百萬港元將於未來五年用於擴展銷售渠道，旨在持續推動收入增長，包括：
 - 約6.0%或331百萬港元將用於擴充中國的經銷網絡，包括根據經銷協議為經銷商提供經營支持以鼓勵彼等的銷售及營銷活動；及
 - 約4.0%或221百萬港元將用於加強銷售團隊，以帶動直銷及更好地為擴展中的經銷網絡服務，包括招聘、培訓及留住內部銷售人員，以及擴大我們在不同電子商務平台上的業務據點；
- 約5.0%或276百萬港元將於未來五年用於業務運營自動化及數字化，利用數據分析、人工智能及物聯網等先進技術，旨在精簡及優化白酒生產程序、提高運營效率及推動長期盈利增長；
- 剩餘的約10.0%或552百萬港元將用於營運資金及一般企業用途。

未來計劃及所得款項用途

下表載列所得款項預期於未來數年分配作上述各項擬定用途的方式。

	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
			(%)		
生產設施的建設及發展 ⁽¹⁾	30	25	20	15	10
品牌建設及市場推廣.....	5	10	20	30	35
擴展銷售渠道.....	5	15	20	25	35
業務自動化及數字化轉型....	25	35	20	10	10
營運資金及一般企業用途....	20	20	20	20	20

附註：

- (1) 所得款項預計將於2025年至2027年用於建設及發展與目前正在建的生產設施配套的若干設施，例如倉庫、行政大樓及綠化。

倘發售價定於高於或低於估計發售價範圍的中位數，則上述所得款項的分配將按比例進行調整。

倘所得款項淨額高於或低於預期，則我們將就以上用途按比例增加或減少所得款項淨額的分配。

倘所得款項淨額並未即時用於上述用途，於相關法律法規准許的情況下，我們僅能將所得款項淨額存入香港或中國的持牌銀行及認可金融機構(定義見證券及期貨條例及中國適用法律)作短期存款。倘上述所得款項的建議用途出現任何變動，或有任何所得款項將用作一般公司用途，我們將作出適當公告。

倘超額配股權獲悉數行使，本公司將就按每股發售股份11.88港元的發售價(即發售價範圍的中位數)悉數行使超額配股權後將配發及發行的73,604,800股股份收取額外約844百萬港元的所得款項淨額(經扣除本公司應付的包銷費用及佣金)。籌集的額外款項將按比例用於上述所得款項用途的範疇。