
未來計劃及 [編纂]

未來計劃及前景

有關我們未來計劃及前景的詳情，請見「業務—我們的策略」。

[編纂]

假設 [編纂] 為每股 [編纂] 股份 [編纂] 港元 (即本文件所述指示性 [編纂] 的中位數) 及假設 [編纂] 未獲行使，我們估計，經扣除我們就 [編纂] 應付的 [編纂]、費用及估計開支後，我們將收到 [編纂] [編纂] 約 [編纂] 百萬港元。倘 [編纂] 定為每股 [編纂] 股份 [編纂] 港元 (即指示性 [編纂] 的上限)，[編纂] [編纂] 將為 [編纂] 百萬港元。倘 [編纂] 定為每股 [編纂] 股份 [編纂] 港元 (即指示性 [編纂] 的下限)，[編纂] [編纂] 將為 [編纂] 百萬港元。

假設 [編纂] 為指示性 [編纂] 的中位數且 [編纂] 並未獲行使，我們目前擬將該等 [編纂] 用於下列用途：

- 約 [編纂] % 或 [編纂] 百萬港元 (人民幣 [編纂] 百萬元) 將用於升級山東濰坊的生產設施以增強我們的生產能力，以期進一步實現業務增長：

完成對我們位於中國山東省濰坊市昌樂縣經濟技術開發區的生產設施的升級是我們的主要業務目標之一。預計升級後的生產設施將於2025年12月竣工完畢。

該升級計劃建設於2019年啟動，預計固定資產資本開支預算總額為人民幣 [編纂] 百萬元 (不含雜項成本儲備)。截至2024年6月30日，已投入約人民幣 [編纂] 百萬元，主要用於主要樓宇的建造、土地投資、辦公傢俱的採購及辦公軟件的購買。我們擬將 [編纂] 中的人民幣 [編纂] 百萬元用於升級計劃。我們擬分別將人民幣 [編纂] 百萬元、人民幣 [編纂] 百萬元及人民幣 [編纂] 百萬元用作撥付建造成本、設備採購成本與安裝成本及其他開支。我們的董事預計，截至2024年6月30日與上述設施升級有關的餘下資本開支預算人民幣 [編纂] 百萬元將由我們的內部資源及外部融資提供。

未來計劃及 [編纂]

我們擬將 [編纂] 中的人民幣 [編纂] 百萬元用於升級我們的生產設施。我們的主要生產車間於 2019 年正式開始建設。截至 2024 年 6 月 30 日，除黃金提純作業外，我們已將所有生產流程遷至主要生產車間。

就生產區改造而言，我們計劃不斷改進並升級我們的主要生產車間的生產設施，以滿足市場需求，提高生產效率，預計在 2025 年 12 月前完成。我們計劃於 2024 年開始修建員工宿舍，預計在 2025 年 12 月前竣工。

下表載列各主要樓宇的樓面面積、時間框架、[編纂] 分配及成本明細詳情：

樓宇	樓面面積	時間框架	升級計劃 [編纂] 估計	成本明細
主要生產車間	74,146 平方米	2019 年開工、 2023 年基本 完工及預計 於 2024 年 12 月全面竣工	人民幣 [編纂] 百萬 元	(i) 建築成本：人民幣 [編纂] 百萬元，主要用於 土方工程、砌石工程及其他主要建築工 程；(ii) 安裝成本：人民幣 [編纂] 百萬元， 主要包括地板和牆壁裝飾、設備安裝及美 化工程；及(iii)其他開支：人民幣 [編纂] 百 萬元，包括購買製造設備、設置及校正以 及持續營運開支。
員工食堂	9,143 平方米	2019 年開工， 自 2024 年起 已由我們的 員工使用	人民幣 [編纂] 百萬 元	(i) 建築成本：人民幣 [編纂] 百萬元，主要用於 土方工程、砌石工程以及混凝土及鋼筋工 程；(ii) 安裝成本：人民幣 [編纂] 百萬元， 主要包括地板和牆壁裝飾、設備安裝及美 化工程；及(iii)其他開支：人民幣 [編纂] 百 萬元，包括購買廚房設備及持續營運開 支。
員工宿舍	20,623 平方米	預期於 2025 年 初動工建設 及於 2025 年 12 月前全面 竣工	人民幣 [編纂] 百萬 元	不適用 (附註)
生產區改造	6,000 平方米	預期於 2025 年 初動工建設 及於 2025 年 12 月前全面 竣工	人民幣 [編纂] 百萬 元	不適用 (附註)

附註：我們計劃在 2024 年 12 月安排員工宿舍和生產區翻新工程的報價。

未來計劃及 [編纂]

其他雜項建築工程包括倉庫、安全中心及地基工程。

主要設備採購成本包括黃金及K金生產線、鉑金產品生產線、彈簧釦組裝機、廢水處理系統，各種實驗室測試機器及900餘種雜項生產機械設備，單價約人民幣5,000元至人民幣3.2百萬元不等。安裝成本及其他開支主要與將上述生產線及機械在新的生產車間內的安裝並使其進入工作狀態有關。

升級計劃的進一步詳情

截至最後實際可行日期，我們已進入建造階段，並正在進行機械採購和安裝。項目竣工後，預計我們的產能將增加至每年30噸黃金珠寶及K金產品及大幅增加我們的彈簧釦產能。此外，借助我們對中高端18K金彈簧釦珠寶產品量產的研發，我們擬升級及增強我們的高精度珠寶零部件生產線。此升級亦需要建設成本、設備採購成本。

因此，我們相信此舉可以增強我們的產能，以支持銷售訂單的增加，並最終提升我們於黃金珠寶行業的市場份額及品牌形象。

我們擬按照以下若干關鍵步驟升級生產設施：即(i)工程及施工準備；(ii)設備採購；(iii)設備安裝；(iv)員工培訓；(v)設備測試；及(vi)試運行。

我們已經對擴大生產場地進行可行性研究。根據該研究，我們的董事認為，本集團可以利用經驗及管理有關產品開發的專業知識，以把握中國對黃金珠寶需求的預期增長，以及我們未開發市場中不斷增長的商業機會。此外，擴建計劃預計將於2025年底完成，這是一個漸進的過程。

生產擴張的理由

我們基於(其中包括)：(i)相關產品的估計供需；(ii)相關產品的現行及預測價格；(iii)現有製造設施的利用率和擴建現有設施的可行性；(iv)估計開發成本；及(v)資本資源的可用性及成本制定生產擴張計劃。我們的生產擴張

未來計劃及 [編纂]

計劃乃主要基於我們對業務計劃、產品規劃、現有和新產品的潛在需求以及客戶在未來幾年的預期需求的了解而制定。

根據弗若斯特沙利文，推動中國黃金珠寶市場發展的因素包括以下幾點：

- **三四線城市消費升級：**得益於三四線城市消費升級，消費者珠寶首飾消費快速增長。三線及以下城市黃金珠寶人均消費近年來快速增長，從2018年的人民幣489.7元增至2023年的人民幣663.2元，複合年增長率為6.3%。隨著黃金珠寶品牌在低線城市的加盟店不斷增加以及消費不斷升級，預計2028年三線及以下城市的黃金珠寶人均消費將增至人民幣927.8元，複合年增長率為6.9%。
- **投資型珠寶收藏：**後疫情期間，貴金屬價格上漲。貴金屬，尤其是黃金，往往價值較高、稀有、被廣泛認可，為貨幣資產貶值提供了穩定、保護性的避風港。全球通脹和地緣政治衝突增加了對資產抵禦貶值和風險的需求。在對未來宏觀環境的普遍悲觀預期下，黃金等具有投資功能的珠寶在疫情結束後很快出現反彈。黃金珠寶兼具裝飾功能和投資屬性，在後疫情期間備受青睞。
- **個性化珠寶產品需求和新消費場景不斷增加：**珠寶首飾除了收藏和投資價值外，逐漸成為人們日常佩戴的時尚飾品。中國消費者的消費觀念日益個性化、時尚化，購買兼具設計感及獨特感的珠寶首飾的意願亦隨之上升。此外，珠寶首飾的消費場景也日益多元化。除傳統的婚嫁場景之外，年輕消費者亦逐漸形成購買珠寶自我犒賞的習慣。此外，情人節、春節等節日的特惠促銷刺激消費者對珠寶產品的消費潛力。

我們斥巨資升級生產設施，故此有能力滿足市場機會及客戶需求並支持業務的快速增長。我們預計，生產自動化水準的提高和產能的增加將使我們能夠保持具競爭力的成本結構、提高營運效率及保持品質控制，從而以具競爭力的價格和滿足客戶要求的品質標準向客戶提供產品，從而提高盈利

未來計劃及 [編纂]

能力。此外，我們相信我們能夠滿足加盟商及省級代理對我們產品的需求，從而加強與彼等的關係，同時打入不飽和市場以增加消費者基礎。

儘管現有生產設施於往績記錄期間並未過度利用（即利用率超過100%），但董事認為生產設施於往績記錄期間已得到充分高度利用。截至2023年12月31日止三個年度及截至2024年6月30日止六個月，生產設施的整體有效利用率分別約為94.4%、83.1%、87.1%及73.0%，利用率自2021年持續超過70%，董事認為已普遍接近飽和水平。截至2024年6月30日止六個月的利用率較低，主要歸因於截至2024年6月30日止六個月的銷量較2023年同期下滑10.4%。我們的銷量降幅總體上與行業一致（略好於行業水平），同比下降26.7%。實質上，董事認為升級生產設施的必要性可透過以下幾個方面來說明：(i)市場需求不斷增加；及(ii)可見增長的珠寶模型數量。董事認為，隨著產能的擴大，我們將能夠(i)確保產品的品質；(ii)提高生產流程和勞工的工作效率；(iii)確保產品按時生產和交付；(iv)處理不時接獲的緊急及/或大宗訂單；及(v)實現生產機械和設備的最佳使用和維護。

根據弗若斯特沙利文，於2022年黃金珠寶市場的銷售收益為人民幣4,098億元，佔整體珠寶市場的57.0%，並預計將於2027年達至人民幣5,465億元，按複合年增長率5.9%增長。鑑於黃金飾品市場需求不斷上升，以及我們現有生產設施利用率較高，我們的目標是擴大生產規模，改善生產流程，進一步就濰坊生產黃金珠寶及相關產品生產設施落實自動化生產基礎設施，從而進一步提高我們的產能及效率。

於往績記錄期間，儘管截至2022年12月31日止年度的收益因疫情影響而略有下降，但我們的整體收益呈現上升趨勢。我們的收益由截至2021年12月31日止年度的人民幣16,871.0百萬元減少至截至2022年12月31日止年度的人民幣15,724.2百萬元並隨後增加至截至2023年12月31日止年度的人民幣20,208.6百萬元。我們的收益由截至2023年6月30日止六個月的人民幣9,316.2百萬元增加至截至2024年6月30日止六個月的人民幣9,979.7百萬元。有關進一步詳情，參見「財務資料—歷史經營業績回顧—截至2024年6月30日止六個月與截至2023年6月30日止六個月比較」一節。

未來計劃及 [編纂]

隨著我們繼續擴大業務並資本化市場機會，我們仍對投資其他擴張項目持開放態度。

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元(人民幣[編纂]百萬元)，將用於擴大和加強我們的銷售網絡。我們計劃通過以下方式實現：(i)建立自營店及(ii)提高我們七個自營直營區服務中心的規模及運營。

— 約[編纂]%或人民幣[編纂]百萬元，將用於新設33家自營店。我們預計建立33家新店的預算為人民幣[編纂]百萬元。人民幣[編纂]百萬元缺口將由我們的內部資源和外部融資彌補。

除利用特許經營網絡擴大地理覆蓋範圍外，我們擬透過自營店強化銷售渠道，其乃主要由於(i)於往績記錄期間，自營店的毛利率較加盟店為高，及(ii)自營店有助於我們建立強有力的品牌形象，這對我們的市場擴張而言至關重要。為實現這一目標，我們計劃到2027年12月新設33家自營店。其包括為擴大於山東的業務規模而於該地區設立20家新自營店，為進駐新市場而於河南設立五家新自營店，於北京設立四家新自營店以及於天津另設四家新自營店。

我們擬將[編纂]用於開設每家自營店的預算預計約為人民幣[編纂]百萬元，即：

- (1) 初始存貨成本約人民幣[編纂]百萬元；
- (2) 店面裝潢費用約人民幣[編纂]百萬元；及
- (3) 初始營運資金約人民幣[編纂]百萬元。

自營店的經營有充分的商業理據支持。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度及截至2024年6月30日止六個月，我們分別錄得每家自營店平均收益人民幣11.5百萬元、人民幣11.5百萬元、人民幣11.8百萬元及人民幣5.6百萬元，每店收益貢獻相當可觀。相較之下，我們在上述期間所錄得的每間加盟店平均收益^(附註)分別為人民幣5.5百萬元、人民幣5.4百萬元、人民幣6.7百萬元及人民幣2.9百萬元。我們相信，自營店對於提升我們的品牌知名度及改善財務狀況而言發揮關鍵作用，主要原因有兩個：(i)自營店通過面向最終消費者直接銷售的方式令我們實現較高加價並提升盈利能力。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度及截至2024年6月30日止六個

附註：以特許經營網絡產生的收入(即包括省級代理產生的收入)除以截至各期間結束日期的加盟店總數計算。

未來計劃及 [編纂]

月，我們錄得自營店毛利率分別為14.7%、16.9%、22.4%及24.4%，而來自特許經營網絡的毛利率分別為2.8%、4.3%、4.7%及6.0%。(ii)自營店提供寶貴的消費者見解及反饋。透過與消費者的直接互動，我們可以更深入地了解消費者偏好、潮流和市場需求。該等洞察可為產品開發、營銷策略和整體業務決策提供訊息，從而形成更加以客戶為導向的方針並提高競爭力。

我們將主要專注於在中國三線及以下城市開設門店以進行擴張工作，在該等城市中我們擁有相對較強的市場地位、市場認可度及滲透率，因為我們可以利用在該等城市積累的品牌知名度加速發展。在該等地區遴選新店開設地點時，我們會根據市場分析以及商業考慮審慎評估當地對我們產品的需求、店際距離，以盡量減少門店之間的惡性競爭，避免門店自相蠶食。

同時，我們亦尋求在門店密度相對較低的中國新一線及二線城市開設門店。根據弗若斯特沙利文，該等市場對黃金珠寶的需求始終旺盛，這為我們拓展新市場及提高在中國的市場覆蓋率提供了重大機會。此外，向一二線城市的擴張有助於提高我們在知名度相對較低的城市的品牌曝光度，從而提升品牌知名度和形象。

- 一 約[編纂]%或人民幣[編纂]百萬元，將用於改善七個自營直營區服務中心的規模及營運。我們預計用於改善展廳的預算為人民幣[編纂]百萬元。人民幣[編纂]百萬元缺口將由我們的內部資源和外部融資彌補。我們亦擬動用部分[編纂]作為啟動資金，以優化及擴大自營直營區服務中心下轄展廳。我們相信，透過在精心裝飾、引人入勝的展廳提供品類更加廣泛的黃金珠寶選擇以及更優質的服務，我們能夠激勵加盟商在展覽期間加大採購量。

未來計劃及 [編纂]

下表載列我們用於改善展廳的[編纂]預期[編纂]。

	描述	總成本 人民幣百萬元
裝飾及裝修的預算	改進我們的七個自營直營 區服務中心及展廳	[編纂]
產品展示成本	為七個展廳增加30千克 黃金產品的展覽庫存	[編纂]
總計		[編纂]

根據弗若斯特沙利文，中國新一線及二線城市對黃金珠寶的需求始終旺盛，這為我們拓展新市場及提高在中國的市場覆蓋率提供了重大機會。此外，進駐該等市場有助於提高我們在知名度相對較低的城市的品牌曝光度，從而提升品牌知名度和形象。

根據弗若斯特沙利文，2018年至2023年，三線城市黃金珠寶產品的銷售按複合年增長率12.4%增長，預計2023年至2028年將以複合年增長率9.4%增長，而四線及以下城市的銷售於2018年至2023年以複合年增長率13.0%增長，且預計於2023年至2028年以複合年增長率9.2%增長。有鑑於此，在三線及以下城市拓展更多自營店對本公司業務擴張而言至關重要；

- 約[編纂]%或[編纂]百萬港元(人民幣[編纂]百萬元)將用於投資信息科技：
 - 約[編纂]%或人民幣[編纂]百萬元，將用於通過收購集成運營數據數字系統(即企業數字化管理系統(「EDM系統」))來提高我們的運營效率。該EDM系統將使我們增強組織內運營數據的實時流動，促進本集團的集中和同步數據管理。通過實施該系統，我們將能夠更有效地監控我們的運營和管理現金流活動，確保資金流動順暢並實時監控我們的財務狀況。此外，我們擬採購數據管理系統以支持我們的電子商務渠道的銷售發展。它將使我們能夠有效地監控採購訂單、付款和交貨指

未來計劃及 [編纂]

令，確保對我們的電子商務運營進行簡化和有效的管理。這將增強我們服務客戶的能力，優化電子商務體驗，並為我們在線銷售平台的發展做出貢獻。

我們預計用於收購集成運營數據數字系統的預算為人民幣[編纂]百萬元，以提高運營效率。人民幣[編纂]百萬元的缺口將由我們的內部資源和外部融資彌補。在信息科技系統升級方面，我們預期撥款人民幣[編纂]百萬元用於採購各主要方面的設備並安裝軟件：

- (1) 約人民幣[編纂]百萬元用於EDM系統，添置雲端平台、伺服器、雲端儲存等設備以及培訓服務與維護撥備；
- (2) 約人民幣[編纂]百萬元用於企業網絡建設，增設模塊化機房、核心交換機、防火牆等各種服務於營運、入侵偵測及入侵防禦的軟件系統；
- (3) 約人民幣[編纂]百萬元用於工業互聯網建設，升級MES系統、IOT網關、無線網絡、3D打印能力；及
- (4) 約人民幣[編纂]百萬元用於其他各種系統，包括運營訓練及視頻會議功能、協同辦公系統、門店銷售系統、安防系統及POS系統。

下表載列信息科技系統升級的主要成本構成價格。

項目	描述	單價 (人民幣千元)	數量	總價 (人民幣千元)
(I) 企業數字化管理系統	數據中心及數據挖掘系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	混合雲平台	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	高端服務器	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	異地容災	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	CRM會員管理系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	ERP業財一體系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	供應鏈協同管理系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未 來 計 劃 及 [編 纂]

項目	描述	單價 (人民幣千元)	數量	總價 (人民幣千元)
	B2B網絡訂單系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	人力資源系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	全面預算管理系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	資金管理系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	財務報表合併系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	業務及開發技術中心	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	EOS生產管理 系統升級	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	身份認證管理系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	產品生命週期管理系 統(PLM系統)	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	門戶系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(II)企業網絡建設	企業模塊化機房	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	防火牆	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(III)工業互聯網建設	MES製造執行系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	IOT智能網關	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	智能機床改造	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	3D打印	[編纂]	[編纂]	[編纂]
	工業機器人	[編纂]	[編纂]	[編纂]
(IV)其他：				
	門店銷售系統升級 . . .	門店銷售系統升級	[編纂]	[編纂]
	門店安防	門店監控及安防系統	[編纂]	[編纂]
	門店新增POS系統 . . .	門店新增POS系統	[編纂]	[編纂]

未來計劃及 [編纂]

我們預計在2025年12月之前完成上述工作，並期望通過加強運營中的信息技術以及對運營各個部分的監控來創造協同效應和運營效率。

- 一 約[編纂]%或[編纂]百萬港元(人民幣[編纂]百萬元)，將用於透過將先進數字化元素整合至我們的生產鏈，以加強我們的生產線及庫存管理。這包括實施數字技術，以動態、實時的方式監控倉庫存儲、運輸數據、銷售和資金流，使我們能夠更高效地運營。我們的目標是通過數字化提高運營和成本效率，在整個製造過程中建立嚴格的質量控制措施，並提高整體生產力。

倘[編纂]定為高於或低於本文件所述指示性[編纂]的中位數，[編纂][編纂]的上述分配將按比例調整。

倘[編纂]未獲行使，我們將獲得的[編纂]約為：(i)[編纂]百萬港元，假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]的中位數)；(ii)[編纂]百萬港元，假設[編纂]每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]的下限)；或(iii)[編纂]百萬港元，假設[編纂]每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]的上限)。

倘[編纂]獲悉數行使，我們將獲得的[編纂]約為：(i)[編纂]百萬港元，假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]的中位數)；(ii)[編纂]百萬港元，假設[編纂]每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]的下限)；或(iii)[編纂]百萬港元，假設[編纂]每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]的上限)。倘[編纂]獲悉數行使，我們打算按照上述比例將額外的[編纂]用於上述目的。

倘[編纂][編纂]並非即時用於上述用途，且在相關法律法規許可的情況下，全球發售所得款項將存入持牌商業銀行及／或其他獲授權金融機構(定義見證券及期貨條例或其他司法權區的適用法例及法規)的短期計息賬戶。

上述建議[編纂]如有任何重大變動，我們將刊發適當公告。

實施計劃

我們的最後實際可行日期至2026年12月31日期間的實施計劃如下。

未來計劃及 [編纂]

我們的實際業務過程可能與本文件中載列的業務策略有所不同。我們無法保證我們的計劃會按照我們的預期時間表實現，亦無法確保我們的目標會實現。

雖然事件的實際結果可能會產生不可預見的變化和波動，但我們將盡最大努力預測變化，同時允許靈活實施以下計劃。

下表載列我們 [編纂] 計劃 [編纂] 的預期實施時間表 (假設 [編纂] 為指示性 [編纂] 的中位數且 [編纂] 未獲行使) :

實施時間表

	截至2024年 12月31日	截至2025年 12月31日	截至2026年 12月31日
生產擴張計劃	建設、購買及安裝 設備	建設、購買、安裝 設備、員工培訓	分階段試運營、竣 工驗收
擴大銷售網路			
— (將建立的新增自營店數量)	8	12	13
— (將加強和升級自營直營區 服務中心數量)	3	2	2
升級信息科技	建設準備、建設設 計驗證	設備安裝及測試、 試運營、竣工驗收	不適用
	設備安裝及測試		
研發	建設 購買及安裝設備	建設、購買及安裝 設備、員工培訓、 試運營、竣工驗收	不適用

未 來 計 劃 及 [編 纂]

將用於分配的[編纂]明細如下：

	截至12月31日止年度				佔總計 百分比
	2024年	2025年	2026年	總計	
	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	人民幣 百萬元	
生產擴張計劃	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴大銷售網絡	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
— 建立自營店	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
— 改善自營直營區服務中心的 規模和運營	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
升級信息科技	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
— EDM系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
— 生產及庫存系統	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計				[編纂]	[編纂]

經營及財務影響

我們是深耕垂直一體化運營的OBM，我們的未來計劃及我們的[編纂]主要致力自身業務改善。因此，除「風險因素—與財務狀況有關的風險—我們預期產生與擴建生產設施有關的額外資本開支及折舊開支」中詳述的生產擴張計劃的資本開支外，預期我們不會面臨任何重大經營和財務影響（包括成本架構、利潤率、現金流和風險狀況）。

未來計劃及 [編纂]

對本集團的預期經營及財務影響

	成本架構	利潤率	現金流	風險狀況
生產擴張計劃	經擴建生產設施及新機械設備投入使用後導致的折舊增加	自動化程度提高和生產週期加快或會提高我們的效率，從而增加毛利率	除[編纂][編纂]外，預期將額外動用內部資源及外部融資人民幣[編纂]百萬元以完成擴張，我們或會面臨流動資金壓力	參見「風險因素—與財務狀況有關的風險—我們預期產生與擴建生產設施有關的額外資本開支及折舊開支」
擴大銷售網絡	新開業自營店導致的折舊增加	可能提高營業額、提升利潤	概無重大影響	我們已採取措施避免自相蠶食和渠道囤貨。參見「業務—銷售及分銷渠道—加盟商管理—避免渠道囤貨及自相蠶食的措施」。我們並未發現任何有關擴張的重大風險
升級資訊科技	計算機系統維護成本可能增加	概無重大影響	概無重大影響	參見「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們的業務依賴於我們的資訊科技系統的正常運作，其任何故障均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」
研發	研發開支增加	基於來自CRM系統的情報，我們的研發可能開發新款產品並能夠以具競爭力的成本實現量產。其能夠改善我們的產品組合並可能提高我們的利潤率	概無重大影響	我們的研發可能未能達致預期成果。參見「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—我們可能無法成功實施我們的業務策略和未來的擴張計劃」