

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公佈之內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不就因本公佈全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。

本公佈僅供參考之用，並不構成收購、購買或認購任何本公司證券之邀請或要約。



悟喜生活
— WUXI LIFE —

Wuxi Life International Holdings Group Limited

悟喜生活國際控股集團有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：8148)

完成根據一般授權配售新股份

配售代理



英皇證券有限公司
Emperor Securities Limited

茲提述悟喜生活國際控股集團有限公司(「本公司」)日期為二零二五年八月二十九日的公佈(「該公佈」)，內容有關根據一般授權配售新股份(「配售事項」)。除文義另有所指外，本公佈所用詞彙與該公佈所界定者具相同涵義。

進行配售事項之理由及裨益

本公司此時進行配售事項的決定符合其透過收購專有商標及發展全國特許經營網絡(「特許經營業務」)擴展其產品銷售業務分部的戰略計劃，與本公司的電子商務業務相輔相成。

該等商標當前用於本集團的產品銷售業務，而相關產品透過線上平台銷售，並已產生收入。目前，本集團每年為使用該等商標支付約人民幣3.5百萬元。為節省成本，本集團正與商標擁有人磋商潛在收購事宜。本公司相信，是項收購將有利於本集團的業務發展，從而支持其現有電子商務業務及計劃特許經營業務。此外，本集團擬擴展至線下零售店，為客戶打造線上線下整合的購物體驗。因此，特許經營業務項下的特許經營店將擔任零售合作夥伴，本集團將確認來自直接向特許經營店銷售產品以及向特許經營店收取特許經營會員費的收入。

先前供股所得款項淨額主要用於提升數字銷售渠道，包括技術投資及現有平台的營運提升。配售事項標誌本公司發展的新階段，透過計劃設立直營店及特許經營店加強實體品牌建設，從而補充而非取代現有業務模式。本公司無意終止或縮減軟件平台服務業務分部，並將繼續照常運營，且仍為其整體業務組合的重要組成部分。本公司將持續專注利用軟件平台支持現有業務及未來增長機遇，確保該分部助力本集團實現策略目標及提升市場競爭力。

軟件平台服務業務提供技術驅動的解決方案，如客戶管理平台、交互式語音應答系統、網頁翻譯及文本轉語音工具。該等產品獲香港政府部門、公共機構及私營企業廣泛採用，幫助客戶提升數字營運及可及性。該業務以其強大的客戶關係及良好的聲譽而備受讚譽，尤其是在公共領域。

展望未來，本公司將繼續加強其軟件平台實力，維持與客戶的持續合作，及積極參與新項目投標。透過持續使其服務符合行業標準及滿足客戶不斷變化的需求，本集團確保該分部始終為其整體策略的穩定且具競爭力的動力。

本集團目前經營電子商務業務，並正在擴展特許經營業務。電子商務業務利用成熟的線上渠道，在數字商店及社群媒體平台上銷售產品。特許經營業務為此模式的戰略線下延伸，使本集團能夠透過實體零售店擴闊市場覆蓋範圍及提升消費者參與度，從而打造互補的全渠道業務。未來，本集團將同時經營電子商務業務及特許經營業務。於本公佈日期，本公司並無擁有任何銷售本集團產品的直營店，亦無開設及經營任何直營店的具體計劃。

是項業務擴張需要大量資金支援實體資產、品牌發展以及招聘、培訓及營運支持所需的人員配置。線下渠道擴張將補充本公司現有數字策略，擴闊市場覆蓋範圍及增長機遇。特許經營業務帶來的資本需求增加將導致資金缺口，而集資旨在填補這一缺口。董事認為，集資屬公平合理，且符合本公司及其股東的利益。

特許經營業務旨在透過與中國內地經甄選省市的推廣夥伴合作經營。本公司擬將所得款項淨額約31.7百萬港元用於營銷、推廣活動、店舖設立及營運開支，以支持未來12個月內約200間特許經營店的建立及持續管理。各特許經營商將定期從本公司採購商品，從而帶來可持續收入。

執行董事兼董事會主席劉冠州先生在企業營銷、品牌建立及特許連鎖店管理方面擁有豐富經驗，積極倡導產業賦能及供應鏈升級策略，致力建構及優化供應鏈、產業鏈及價值鏈，提升人流、物流、資金流、資訊流的協同，從而實現資源配置及營運效率最大化。是項策略有助於本公司推動品牌連鎖發展，降低成本，提高效率，及推動實體經濟的優質發展。本公司將實施標準化店舖設計及營運指引，提供設備及制服，並委聘專業培訓師為特許經營商提供支持。銷售表現將透過定期報告監控；並將利用直播推廣提升品牌知名度及銷售效果。本公司確認已建立適當的基礎設施及控制措施，以確保於擴張期間有效管理特許經營業務。

特許經營業務與本公司現有業務密切相關，是本集團現有零售及營銷活動的計劃延伸。過去一年，本公司透過其自營產品及數字渠道（包括直播推廣）建立品牌知名度及分銷。特許經營業務概念以此為基礎，旨在透過特許經營擴大品牌的線下影響力，從而利用現有品牌價值及供應鏈能力創造協同效應。

目前，本公司預計第一年將開設約200間特許經營店。儘管本公司預期特許經營商的採購活動將穩步推進，從而帶來可觀的銷售，但本公司強調，這些僅為營運預期，而非溢利預測。本集團將繼續致力審慎的資源配置，以支持特許經營業務的可持續及穩健增長。

配售事項之所得款項用途

配售事項所得款項淨額約為44.0百萬港元，主要將用於收購商標及發展特許經營業務。本公司已制定以下詳細分配方案及預期使用時間表：

用於本集團整體業務發展

- 10百萬港元將用於收購商標，以提升品牌定位及支持市場拓展，目標於二零二五年十一月三十日前完成。該等商標適用於廣泛產品類別，包括化妝品、植物基飲品、健康養生產品（如體重管理產品及益生菌）、線香、茶葉、休閒服飾、成人護理產品、清潔用品及數碼應用。本集團在產品生產中長期使用此等商標，透過電商渠道銷售產品，並向商標持有人支付授權費。本集團認為收購商標將實現長期成本節約，並有利於現有電商業務發展。本集團亦將把採用相同商標的產品延伸至特許經營業務。

此外，該等商標亦應用於日常消費品及設備，如蒸氣理療室及按摩儀器，以及支持經期護理零售店鋪的倡議。廣泛的應用範圍彰顯商標在多元消費品及生活方式相關產品的品牌塑造功能。相關商標於二零二四年創造銷售額逾人民幣1,000萬元，二零二五年商標授權費已超過人民幣380萬元，且本年度迄今相關產品銷售額已突破人民幣400萬元。透過完成收購，本公司預期可藉免除未來授權費用實現顯著成本節約，並藉由運用商標拓展特許經營業務進一步釋放價值。根據預估年度節省金額，商標投資回收期將少於三年，且此計算尚未計入預期將因品牌強化與網絡擴張所帶來的任何額外收入及戰略效益。

- 12.3百萬港元將用作一般營運資金，涵蓋人力資源、員工薪酬、培訓及其他相關開支。一般營運資金需求涵蓋多項開支，包括辦公室租金、水電費、員工薪資、核數、法律及諮詢費用、僱員福利、線上推廣活動、貿易展會、行政成本、招待費及供應鏈採購成本，每年總額約為17.2百萬港元。明細如下：

項目	金額 (百萬港元)
辦公室租金	2.4
物業管理及水電費	0.4
薪資	2.4
核數及財務顧問費用	0.8
法律及諮詢費用	0.1
僱員福利	0.5
企業運營推廣	0.5
展會	0.3
辦公開支	1.2
招待費	0.6
運費	0.6
供應鏈採購成本	7.4
總計	17.2

本公司確認，用於一般營運資金的所得款項淨額與特許經營業務無關，而計劃為本公司整體所用。該等所得款項將用於本公司的整體企業及營運用途，包括但不限於支付日常營運開支、員工成本、行政開支及本集團的其他營運資金需求。本公司預期上述所有所得款項將於二零二六年十二月三十一日前全數動用。配售事項所得款項將使本公司得以透過拓展新特許經營網絡實現業務擴張，並強化其線下業務板塊，與下文詳述之供股所得款項用途有所區別。特許經營業務與本公司現有業務緊密相關且構成其自然延伸，將充分運用集團在品牌推廣、營運管理及供應鏈方面積累的專長。作為本集團戰略發展的一部分，本公司計劃將部分所得款項用於推廣開支、代理商招募、店鋪設立、特許經營物料及商標收購，目標於未來12個月內在中國內地特定城市設立約200間特許經營店。此特許經營計劃旨在補充而非取代本公司現有的數字及產品銷售業務，預期將透過擴大既有品牌影響力來創造協同效應，進一步提升本集團的整體營收與市場滲透率。董事確認本集團已具備完善基礎設施、技術支援及管控系統，足以有效管理並監控特許經營網絡的擴展進程。

用於本集團特許經營業務發展

- 將額外預留10百萬港元用於市場推廣及宣傳活動，重點聚焦於直接招募代理商及外展營銷策略。本公司計劃透過與中國內地（不包括香港、澳門及台灣）約10個城市（包括杭州、廣州、重慶及天津）的推廣機構合作，實施全國範圍內特許經營推廣策略。每間特許經營店的年度推廣費估計為50,000港元。本公司預計透過前述機構於12個月內招募約200間特許經營店，物料成本比率約為20%。每間店舖物料銷售的估計毛利率約為80%，預期可抵銷推廣成本並產生淨利潤。本公司指出，隨著品牌知名度因本次推廣策略而提升，同品牌產品的市場接受度亦將隨之提高，進而擴大市場覆蓋範圍，促進本公司供應鏈及自營電商產品銷售的拓展。
- 2.1百萬港元將作為特許經營固定成本，此為拓展特許經營店的初期投資基礎。每間特許經營店將採用標準化設計與營運流程，本集團將提供必要設備。此固定成本涵蓋健康、保健及治療設備，以及店舖營運所需之通用設備，使特許經營店能提供產品試用服務，提升整體顧客體驗。標準特許經營店的固定成本約為40,000港元，旗艦店則約為69,800港元。自二零二五年十二月起，本公司計劃於多個城市委託推廣機構，目標在12個月內招募約200間特許經營店。
- 8.0百萬港元將用於供應特許經營店之產品生產成本。本公司計劃開設約200間特許經營店，每間店舖每月預計採購價值約20,000港元的產品。據此估算，年度收入約為48百萬港元。經考量向每間特許經營店銷售產品所產生的利潤率，本公司將分配預算審慎調整至8.0百萬港元，略低於理論成本9.6百萬港元。
- 約1.6百萬港元將用於支援商戶營運，包括協助新商戶及現有商戶。此項商戶營運預算支持新增及現有特許經營商，包含採購、客服、營運管理、特許經營聯絡及技術培訓等部門員工薪資。根據現行薪資與獎勵付款計算，年度總成本約為1.63百萬港元。

供股所得款項淨額之用途及現況

於二零二四年八月完成之供股所得款項淨額約28.7百萬港元，按業務用途分配如下並持續追蹤：

用途	承諾金額 (百萬港元)	於二零二五年		未動用金額 (百萬港元)
		六月三十日 已動用金額 (百萬港元)	於本公佈日期 已動用金額 (百萬港元)	
廣告電子商務平台及手機 應用的進一步開發及優化	5.0	–	2.5	2.5
營銷及用戶獲取策略	15.0	2.7	8.2	6.8
平台營運成本	5.0	–	0.6	4.4
建立策略夥伴關係及業務 發展	2.0	1.5	1.5	0.5
一般營運資金	1.7	1.7	1.7	–
總計	28.7	5.9	14.5	14.2

截至本公佈日期，已根據上述分配方案動用約14.5百萬港元。餘額將按計劃運用，預計於二零二六年第一季前全數動用於平台建設、營運及合作夥伴關係發展。

於二零二五年六月三十日，扣除已動用之供股所得款項淨額後，本公司持有約1百萬港元之現金及現金等價物，擬用於本集團之日常營運及業務活動。

配售事項完成

董事會欣然宣佈，配售協議所載所有條件均已獲達成，且完成已於二零二五年九月二十四日落實。配售代理已根據配售協議的條款及條件，按配售價每股配售股份0.59港元成功配售合共76,358,400股配售股份予不少於六名承配人。

據董事經作出一切合理查詢後所知、所悉及所信，承配人為專業、機構或其他投資者，彼等及彼等各自的最終實益擁有人均為獨立於本公司及其關連人士且與彼等概無關連的第三方。概無承配人於緊隨配售事項完成後成為本公司的主要股東（定義見上市規則）。

76,358,400股配售股份佔緊接完成前本公司於本公佈日期之現有已發行股本之20.0%及經配售股份擴大後之本公司已發行股本約16.67%。

配售事項所得款項總額將約為45.1百萬港元，而配售事項所得款項淨額（經扣除配售事項的配售佣金及其他相關開支後）將約為44.0萬港元。本公司擬按上文「配售事項之所得款項用途」一節所述動用配售事項所得款項淨額。

對本公司股權架構之影響

本公司於緊接完成前及緊隨完成後的股權架構如下：

股東姓名／名稱	於本公佈日期		緊隨配售事項完成後	
	股份數目	概約百分比 (附註2)	股份數目	概約百分比 (附註2)
主要股東				
劉冠州先生 (附註1)	219,729,750	57.55	219,729,750	47.96
公眾股東				
承配人	—	—	76,358,400	16.67
其他	162,062,250	42.45	162,062,250	35.37
小計	162,062,250	42.45	238,420,650	52.04
總計	<u>381,792,000</u>	<u>100.00%</u>	<u>458,150,400</u>	<u>100.00%</u>

附註：

1. 劉冠州先生為本公司董事會主席兼執行董事。
2. 上表所載若干百分比已作約整調整。

承董事會命
 悟喜生活國際控股集團有限公司
 主席
 劉冠州

香港，二零二五年九月二十四日

於本公佈日期，董事會成員包括以下董事：

執行董事：

劉冠州先生（主席）

劉興美女士

蔡本立先生

非執行董事：

黎惠玲女士

官秀英女士

獨立非執行董事：

黎碧芝女士

符恩明先生

夏乾坤先生

本公佈的資料乃遵照香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）的GEM上市規則而刊載，旨在提供有關本公司的資料；董事願就本公佈的資料共同及個別地承擔全部責任。董事在作出一切合理查詢後，確認就其所知及所信，本公佈所載資料在各重要方面均屬準確完備，沒有誤導或欺詐成分，且並無遺漏任何事項，足以令致本公佈或其所載任何陳述產生誤導。

本公佈將由刊登日期起最少一連七天於聯交所網站www.hkexnews.hk「最新上市公司公告」一頁及本公司網站www.wuxilife.com.hk內刊登。