

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

### 未來計劃

有關我們未來計劃的進一步詳情，請參閱「業務 — 我們的策略」。

### 所得款項用途

經扣除我們就全球發售（假設超額配股權及發售量調整權未獲行使）已付及應付的承銷佣金以及其他估計開支，我們獲得的全球發售所得款項淨額將為：

- 約1,376.0百萬港元（相當於176.2百萬美元），假設發售價為每股發售股份27.34港元（即最低發售價）；
- 約1,393.5百萬港元（相當於178.4百萬美元），假設發售價為每股發售股份27.67港元（即發售價範圍的中位數）；或
- 約1,411.1百萬港元（相當於180.7百萬美元），假設發售價為每股發售股份28.00港元（即最高發售價）。

本公司擬將全球發售（假設超額配股權及發售量調整權未獲行使）所得款項淨額1,393.5百萬港元（相當於178.4百萬美元，假設發售價為27.67港元（即發售價範圍的中位數））用於以下用途：

- (a) 所得款項淨額的30%，或約418.0百萬港元（相當於53.5百萬美元），將用於進一步推動我們的產品組合、現有產品、特性及功能，以及延長我們產品組合的生命週期。具體而言，在這方面，我們將為創新、持續產品改進及其他研發活動撥付資金。我們相信，憑藉我們作為私人航空業先驅者及全球市場領導者的地位，我們完全有能力抓住全球私人航空市場的增長機遇。根據弗若斯特沙利文的資料，以飛機交付量的美元價值計算，預計全球私人航空市場於2028年將增長到64億美元，自2024年起的複合年均增長率為10.7%。因此，我們相信，我們的飛機將擁有充足的需求，足以支撐我們的未來計劃。我們繼續尋求通過引進機型升級及換代來推進並擴大我們的飛機組合。特別是，我們將繼續專注於引

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

入新技術、改進功能及性能，提升我們產品的安全性、自動化、連接性、性能及易用性。我們亦將開發專注於該等領域的新功能，並為SR2X系列及願景噴氣機系列飛機開發整合新興趨勢和技術。為此，我們打算聘用及／或簽約掌握航電系統、電氣、結構、推進、系統及軟件等多個學科的專業知識的產品開發人員。我們打算聘用額外的支持人員，以強化商業模式、了解服務需求、審查商業案例及總體回報，以及該等措施的整體可製造性。除人員外，我們亦打算於研發測試、合同工程師及資產採購(包括飛機零部件)方面投入資金，以進一步推進我們的產品開發、測試及集成工作。該等產品開發工作將主要於我們的德魯斯工廠(特別是我們的創新中心)進行。我們相信，該等措施將使我們能夠獲得更多訂單，包括來自現有西銳產品所有者的升級，這將有助於我們未來的增長。更多詳情，請參閱「業務—我們的策略—推進並擴大我們的飛機和服務組合」。特別是，所得款項將於未來24至36個月內用於以下用途：

- 所得款項淨額的7%，或約97.5百萬港元(相當於12.5百萬美元)，將用於為針對私人航空市場的新飛機和現有機型持續開發和整合新功能、可靠性改進及技術最優化，以不斷適應市場需求及變化。所得款項將用於僱傭新員工，具體包括最多16名產品開發人員及最多3名支持人員、研發測試、所需的合同工程(預計成本高達約2.2百萬美元)以及測試和集成所需的資產採購。資產採購將包括飛機的各種零件或全部零部件，根據具體的開發區域，價格可由約10萬美元至3百萬美元不等，我們預計至少採購3個此類零部件。我們將專注於改進現有的SR2X系列及願景噴氣機產品線，並研究潛在的衍生飛機或新平台飛機。所有這些都是為了進一步推進我們的產品「階梯」戰略，使我們的客戶受益。有關我們產品「階梯」戰略的進一步詳情，請參閱「業務—我們的策略—推進並擴大我們的飛機和服務組合」。該等產品可進一步補充我們現有的產品組合，使我們能夠留住現有客戶、滲透新市場並吸引更多客戶。
- 所得款項淨額的18%，或約250.8百萬港元(相當於32.1百萬美元)，將用於開發產品生命週期管理及持續工程解決方案，以最大限度提高我們現有產

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

品的性能並延長其使用壽命。特別是，我們將尋求開發產品解決方案，以解決客戶反饋的問題，提高我們各代飛機的飛行員體驗，並引入持續延長我們飛機生命週期的新零部件。

我們這部分所得款項的集中研發開支將以該等關鍵支柱為中心。具體而言，我們將把這一部分用於補償新員工（具體包括最多40名產品開發人員及最多7名支持人員）、在必要時聘用合同工程以作為該等新員工的補充或替補、促進研發測試，以及測試和集成所需的資產採購。我們將專注於飛機上的所有零部件，以確定最高槓桿改進。我們的主要重點將為逐步增強我們已建立的SR2X及願景噴氣機產品線，以鼓勵當前客戶的升級行為，並打造一個有吸引力的亮點以吸引新客戶。

- 所得款項淨額的5%，或約69.7百萬港元（相當於8.9百萬美元），將用於為先進技術和創新研發撥付資金。該等領域包括但不限於自動化和簡化飛行操作、航電系統技術、數據分析及管理系統以及替代燃料和推進解決方案。特別是，我們尋求通過利用先進的飛行控制和機載計算系統來簡化飛行員通常負責的某些任務並使之自動化，提高自動化水平以實現簡化飛行操作。

除了飛機上的實際零部件外，我們還計劃投資於作為我們生態系統支柱的增強功能及未來技術。該等領域將包括但不限於進一步擴大我們的聯網數字平台及移動應用程序Cirrus IQ的可用服務和可用性。我們認為該平台是提高擁有人體驗的重要組成部分，同時也為我們提供更多數據，可用以提高效率、改善決策，並幫助我們識別新功能領域的進一步需求。例如，我們計劃進一步擴展Cirrus IQ上的可用服務，以納入飛行質量分析和反饋、保養和訓練日程安排及綜合飛行計劃解決方案。隨著我們沿著這條道路前進，我們可能會發現其他能力及技術，進一步增強Cirrus IQ和我們的西銳服務生態系統。我們估計，該等用於額外的技術編碼及創建的成本預計將高達約4.1百萬美元。

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

我們還計劃繼續擴大我們現有的合作並探索新的合作，為我們飛機產品的下一代變革開發新功能，以持續簡化飛機操作，提高我們飛機的性能、安全性及舒適性。這可能包括開發採用新技術的飛機及應對飛機行業的變化，包括以監管的角度，如燃料要求的變化或電動飛機的發展。這三個領域的所有支出都將通過擴大我們的整體產品開發人員人數、與供應商及合同工程公司(如有必要)合作(具體包括最多11名產品開發人員及最多3名支持人員)、促進研發測試以及採購資產進行測試並整合至我們的產品組合中來實現。此外，我們可能花費最多約5.5百萬美元，用於在我們的信息技術及產品開發組織內開發及實施人工智能技術，以支持該領域的工作。

(b) 所得款項淨額的30%，或約418.0百萬港元(相當於53.5百萬美元)，將用於提升我們的生產效率及產能。我們預計將(i)僱傭最多66名製造相關人員以進行此類改進，(ii)擴大我們現有的工廠或拓展業務到新的地區(包括通過垂直整合)，及(iii)通過自動化及標準化流程來升級我們現有的生產技術及生產線。特別是，所得款項將於未來24至36個月用於以下用途：

- 所得款項淨額的15%，或約209.0百萬港元(相當於26.8百萬美元)，將用於提升我們的產能和能力。這可能包括擴大現有工廠、延長現有工廠的運營時間、拓展業務到北美的更多地區、或根據未來主要的經濟環境對供應商進行垂直整合。擴闊將容納廣泛的功能，包括(其中包括)製造SR系列及願景噴氣機、飛機測試及質量保障。

就擴展到我們目前足跡之外的北美其他地區而言，我們將考慮各種因素(包括地理因素)。從地理角度來看，我們將於以下兩種選擇中進行權衡：(1)保留現有工廠並擴大現有的物理覆蓋範圍；(2)在北美洲其他地理社區進行擴張。為做出該決定，我們將審查諸多因素(「**地理因素**」)，包括以下方面：(a)勞動力的可用性、技能水平及成本以及目前對我們已運營市場的滲透情況。我們將評估所有人口超過50,000人的大都市地區；(b)監管環境、合規

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

要求及其對我們業務的有利程度和複雜程度；(c)政府稅收優惠政策及法律；(d)基礎設施；(e)能源成本；(f)供應鏈；(g)市場准入；(h)政治穩定性；(i)經濟前景；(j)貿易協定或壁壘；(k)土地及房地產；(l)獲得創新的機會；(m)競爭；(n)生活質量及生活成本；(o)天氣：對飛行的影響以及每年可按目視飛行規則飛行的平均天數；及(p)當地合作夥伴的可用性。

就我們的具體擴展範圍而言，此部分所得款項將集中於製造能力及產能方面。這可能包括複合材料生產、修整及鑽孔、粘合、中期組裝、最終組裝、飛行測試、噴塗、細節、檢查及認證。擴展規模將取決於市場需求及產生的收益情況。我們預計增加總計110,000平方英尺的額外空間，根據擴建的數量及規模，預計總成本約為38.5百萬美元。

我們將按照目前的運行班次開設任何新廠區及／或擴張。更多詳情，請參閱本招股章程「業務 — 生產工廠」。最終，我們將評估是否有能力將班次增加至每週七天三班輪換。這一考慮因素將在其他因素（如額外的地理擴展）中進行權衡，且於任何情況下均將採用上述相同的標準。

- 所得款項淨額的15%，或約209.0百萬港元（相當於26.7百萬美元）將用於改善生產及運營效率。我們計劃：
  - (i) 不斷升級和現代化位於明尼蘇達州德魯斯和北達科他州大福克斯的現有生產線，以優化生產效率並管理現有機型的生產成本，例如投資機器人等自動化技術。機器人具有廣泛的應用範圍，根據應用及複雜程度，定價可能會有很大差異，估計每台機器人的成本約為25,000美元至5百萬美元之間。隨著技術的不斷發展，我們無法量化我們將採購的機器人數量，因為這將取決於它們的功能範圍。



---

## 未來計劃及所得款項用途

---

- (ii) 通過明尼蘇達州德魯斯的189,000平方英尺創新中心(於2023年9月啟用)等措施進行自主創新。更多詳情,請參閱「業務—物業」。最先進的中心將擁有靈活的工作空間,預計每個工作區域的成本約高達5,000美元,我們預計投資最多17個工作區域,促進最佳的協作工作空間,並打破傳統的辦公室及實驗環境,成為下一代西銳飛機的開發基地。預計升級工作空間所需的模具及工具每次升級的成本約高達100,000美元至1百萬美元。於採取創新措施的同時,我們亦打算加強現有設施及新建設施的物理及數字安全措施,以進一步保護我們的商業秘密。例如,我們打算追加投資,於新建設施內建立限制訪問儲存商業秘密的區域,建設並提升監控系統及安全儲存設施。我們亦打算進一步投資,建立並升級如加密、防火牆、安全網絡及訪問控制等數字安全措施,以防止未經授權的訪問或數據洩露。估計每台設備的投資費用約高達25,000美元,任何新的數字安全措施安裝點的投資費用約高達50,000美元。我們預計投資最多33個零部件,包括物理及數字資產。
- (iii) 繼續實施西銳操作系統,以整合和規範我們的製造流程,建立標準化的操作規程,並促進在同一生產線上同時生產各種型號零件的能力,我們將於2024年完成實現這一目標的第一步。西銳操作系統旨在帶來成本效益,包括但不限於以下益處:(i)簡化我們的供應鏈;(ii)標準化我們的製造流程;(iii)改進我們的質量流程;(iv)使我們能夠靈活應對市場變化;(v)優化產品及員工安全;(vi)優化直接勞動力及製造人工的生產;及(vii)減少不必要的庫存。作為流程重組的一部分,我們將加強和改造我們的生產線,所得款項將用於該等工作。我們將繼續對涉及標準工作的所有生產流程的西銳操作系統進行改造,重點是IT基礎設施的現代化及集成,以簡化製造流程並實現更好的生產力管理。

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

該改造將包括我們生產線的所有方面。例如，我們將擴大看板系統的使用範圍，使必要的零件更接近工作站，並優化數量，以減少潛在損耗。我們亦將考慮移動工作站，引入機器人或自動化方法，包括安裝及改進電氣、信息技術以及供熱、通風及空調系統，以支持該等重新設計，預計總費用高達約3.9百萬美元。最後，我們將繼續利用並擴大西銳操作系統中的需求流技術，以不斷減少生產所需的工時。需求流技術是一種能夠適應混合機型生產環境的系統，它使我們能夠靈活方便地調整各種SR2X系列飛機之間的混合比例，這將縮短訂單配置的交貨時間，使我們能夠在同一條生產線上組裝各種SR2X系列飛機，並使我們能夠靈活快速地實施增量設計修改；

- (iv) 改進自動化系統及數字化操作能力，以提高生產單位間的協同效應，並於未來24個月內完成初步測試和改進。例如，我們目前正對自動化打磨設備進行測試，並計劃將該設備應用至實際生產中，以取代勞動密集型的製造流程。預計該等改進費用約高達2.8百萬美元。我們相信，西銳操作系統的效率及自動化的結合不僅可進一步減少每單位的成本和工時，亦可提高我們生產過程的安全性及質量；
- (v) 在關鍵操作中建立冗餘，以提高我們降低生產過程中潛在風險的能力，例如，為我們的全部或部分生產線建立兩條或多條有區別但相同的生產線，以便在一條生產線受到我們無法控制的不利影響時，第二條或更多條生產線可以繼續運行。預計該等改進費用約高達16.5百萬美元；  
及
- (vi) 投資改進我們的IT系統，包括但不限於企業資源規劃及物料需求計劃。例如，我們計劃將當前於企業資源規劃系統中記錄工單的手動流程與

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

西銳操作系統集成，使我們的工作可數字化註冊，且流程具有高度可追溯性。預計該等改進費用約高達8.3百萬美元。更多詳情，請參閱「業務 — 我們的策略 — 提高生產能力」。

具體而言，由於上述原因，與2023年的生產水平相比，我們預計產能將於2025年年底前每年增長約12至60架飛機，或平均每週產量增加約0.3至1.3架飛機，於2026年年底前增長約37至100架飛機，或平均每週產量增加約0.8至2.1架飛機。與2023年的生產水平相比，截至2026年我們的產能將增加約5.3%至14.0%。此乃基於接近100%的工廠利用率，同時考慮諸多因素(包括不同年度之間因推出新功能或升級換代而出現臨時性波動)而得出。更多詳情，請參閱本招股章程「業務 — 生產工廠」。我們預計所有的設備投資將於10年內收回。

截至最後實際可行日期，我們並無簽訂任何有關收購的意向書或協議，亦無就供應商的垂直整合確定任何明確的收購目標。目前，我們並無有關收購目標的地理位置、收購目標數量或收購形式的具體計劃。我們可能通過內部市場研究及／或業務夥伴的推薦來尋找潛在的收購目標。在評估垂直整合及該等收購目標時，我們將考慮各種因素和標準，包括協同效應的水平、目標與我們業務策略的兼容性以及目標業務的潛在增長及盈利能力。特別是，我們會考慮收購目標(i)是否為我們單一採購供應商；(ii)是否會由於我們擁有收購目標而帶來附加價值；及／或(iii)其產品是否會產生未來收入來源。

於使用該等標準評估任何選項時，我們可能會決定審查位於美國的供應商，包括但不限於提供以下零部件的供應商：引擎、航電系統、電子及數字系統、機械系統、安全系統、增壓系統、氧氣系統、液壓系統、燃油系統、導航系統、環境系統及結構元件。



---

## 未來計劃及所得款項用途

---

- (c) 所得款項淨額的30%，或約418.0百萬港元(相當於53.5百萬美元)，將用於為提升及擴展服務、銷售及支持我們生態系統內提供的產品與服務提供資金。我們預計(i)就該等改善及擴展僱用多名人員，(ii)擴大我們生態系統的地域範圍，(iii)擴大我們的服務網絡及支持產品及服務組合，及(iv)於產能及地域方面提升我們的工廠服務中心及授權服務中心的能力。

隨著飛機交付量的增長，提供飛機服務(如備件、升級、培訓、保險及融資)在全球私人航空市場中發揮著愈發重要的作用。例如，於2024年至2028年期間，全球待售的二手通用航空飛機存貨預計將以14.2%的複合年均增長率增長。根據弗若斯特沙利文的資料，在全球經濟增長、高淨值人士不斷增加以及疫情后全球經濟復甦推動消費者對隱私及便利的看法等各種因素的推動下，私人航空飛機及服務市場預計將持續增長。更多詳情，請參閱「行業概覽—私人航空飛機及服務市場增長的主要推動因素」。我們一直致力於通過我們以客戶為中心的業務單位西銳服務，為擁有廣泛飛行需求的私人飛機所有者及操作者提供基於生活方式的飛行訓練、飛機保養以及管理及融資解決方案，從而把握私人航空飛機及服務市場的機會。因此，我們認為，我們的策略將使我們能夠吸引更多訂單並滿足客戶對飛機服務日益增長的需求，兩者均將有助於我們未來的增長。有關我們相關策略的進一步詳情，請參閱「我們的策略—已有客戶群貨幣化」。

特別是，所得款項將於未來24至36個月用於地域及總容量方面，詳情如下：

- 所得款項淨額的12%，或約167.2百萬港元(相當於21.4百萬美元)，將用於直接或通過現有合作夥伴擴闊我們的服務網絡從而繼續擴大我們生態系統的地域範圍以及支持產品及服務組合，根據我們的戰略，重點關注服務不足的地區。我們還尋求通過與現有合作夥伴合作及於美國西部及美國中北部、部分歐洲市場及／或巴西增加新合作夥伴來擴大我們的生態系統。

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

我們尋求僱用最多26名人員，包括飛機保養人員、倉庫人員及生產線技術人員以擴大我們的生態系統。這包括將我們生態系統中提供的服務擴展到更廣泛的地域範圍，包括我們的保養計劃、飛機管理解決方案、飛行培訓以及融資及保險服務。

- 所得款項淨額的11%，或約153.3百萬港元(相當於19.6百萬美元)，將用於擴大透過我們生態系統於美國西部及美國中北部、部分歐洲市場及／或巴西提供的服務，包括我們的定製飛行培訓解決方案，以支持我們不斷增長的客戶群，並將私人航空介紹給更多新客戶。我們預計僱用最多25名人員，包括飛行教練，以擴大我們的服務。我們將繼續擴大定製飛行培訓解決方案的規模，以支持不斷增長的客戶群。例如，我們已開始為潛在買家推出培訓計劃，如在我們的四個工廠培訓中心地點進行工廠直飛培訓，在良好的環境中用新的西銳飛機訓練潛在客戶使用Cirrus Approach計劃系統進行飛行。通過該等計劃，我們可以將私人航空推介給以前未將其視為可行移動解決方案的客戶。此外，我們計劃為我們的業務增加更多的模擬功能，其中包括多種模擬器設備，每台設備的成本高達10百萬美元。我們預計採購最多三種模擬器設備。這將包括額外的飛行培訓等級及認證(如儀表等級、商業等級)，以及在未獲得正式等級的情況下提高飛行技能的自選產品。有關我們飛行訓練策略的進一步詳情，請參閱「我們的策略—改進飛行訓練解決方案」。

我們引進的計劃數量將取決於諸多因素，包括交付的飛機數量以及我們授權第三方服務提供商的數量及其位置。

憑藉我們JetStream計劃的成功，我們將繼續制定新的保養計劃並為現有計劃添加更多功能，使客戶擁有飛機變得更簡單、更安全和更方便。有關JetStream計劃的更多詳情，請參閱「業務—我們的服務—飛機保養及支持—飛機保養及改裝」。我們還將繼續提供更廣泛的飛機升級服務，同時提升我們對飛機的大修能力。例如，我們將通過Cirrus Direct計劃擴大現有售後升級的範圍，這將為客戶提供更多的改裝選項，例如為他們的飛機添加高溫及高海拔和WiFi功能。

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

於收到客戶對願景噴氣機的VisionAir全面交鑰匙計劃和SR2X系列的同類Cirrus One計劃的卓越反響後，我們還計劃在更多地點擴展飛機管理解決方案，以提供更多定製服務。我們致力於將飛機打造成私人航空定製的最終解決方案，以彌補地面運輸及區域航空運輸之間的空缺。我們計劃將所有權管理計劃VisionAir和Cirrus One計劃拓展至更多區域，利用我們全球專業飛行員網絡，為西銳飛機所有者按需提供飛行體驗。此外，我們計劃與機隊運營商及培訓學校加深合作，在所有者不常使用西銳飛機時使用該飛機提供包機服務。這樣，我們不僅能夠為我們、合作夥伴及客戶創造額外收入，還可以促進建立我們作為按需航空服務首選的聲譽。

此外，我們計劃提升我們的能力，為我們現有的飛機所有者提供以舊換新的機會，透過加強人員支持及技術提升進行擴展，以促進更多的飛機二次銷售，從而進一步擴大我們的客戶群。藉增加僱員數量以支持二手銷售及改進已有平台，我們預期能夠於二手市場銷售更多飛機。該等投資亦將支持我們為二手市場翻新或升級飛機的能力。再者，我們旨在為現有及新客戶擴展融資選擇，以促進他們購買新飛機及進行飛機升級。

- 所得款項淨額的7%，或約97.5百萬港元(相當於12.5百萬美元)，將用於擴大我們的工廠服務中心及生態系統內的授權服務中心產能，以在總容量及地域增長方面維持我們不斷增加的機隊。我們預計僱用最多16名人員，包括與我們擴張相關的生產線技術人員、飛機保養人員、服務經理及協調人員。儘管我們還未選擇具體的擴張地點，我們預計會增加產能，以在未來服務更多飛機。具體而言，我們計劃於客戶集中且當前並無授權第三方服務的地理位置拓展業務。例如，我們希望於美國西部開設一家新的工廠服務中心，以主要服務目前由我們德克薩斯州工廠服務中心提供服務的願景噴氣機客戶。我們將設立的中心數量取決於諸多因素，包括交付的飛機數量以及我們授權第三方服務提供商的數量及其位置。我們將評估所有該等因素，對照上述相同的地理因素，並與人口至少為50,000的所有大都市地

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

區進行比較，以確定我們將尋求地點和位置的數量。根據我們目前的計劃，我們預計將於美國西部及美國中北部、部分歐洲市場及／或巴西開設約1至2個工廠服務中心及／或推動現有網絡發展。每個工廠服務中心的成本乃取決於服務的規模及範圍，預計在約5百萬美元至19.5百萬美元之間。我們亦可尋找新的合作夥伴以在美國西部及美國中北部、部分歐洲市場及／或巴西創建約10至15個授權服務中心。與該等合作夥伴相關的成本將因關係及地域市場而異；及

- (d) 所得款項淨額的10%，或約139.5百萬港元(相當於17.9百萬美元)，將用於我們的一般營運資金及其他一般企業用途，以支持我們的業務運營及增長。

倘發售價最終高於或低於發售價範圍中位數的水平，上述所得款項淨額的分配將按比例調整。倘所得款項淨額高於或低於預期，我們將按比例增加或減少所得款項淨額的分配以符合上述目的。

倘超額配股權及發售量調整權獲悉數行使，經扣除我們就全球發售應付的承銷費用及佣金以及估計開支，我們將收到額外的所得款項淨額，範圍介乎約469.3百萬港元(相當於60.1百萬美元)(假設發售價為每股股份27.34港元，即建議發售價範圍的最低位)至480.6百萬港元(相當於61.5百萬美元)(假設發售價為每股股份28.00港元，即建議發售價範圍的最高位)。倘發售量調整權及／或超額配股權獲行使，我們擬按比例將該額外所得款項淨額用於上述用途。

倘全球發售所得款項淨額並非即時用作上述用途，我們可將該等所得款項淨額存入證券及期貨條例或(若存放於香港以外地區)相關司法轄區的適用法律所界定的持牌商業銀行／或其他獲授權金融機構的短期計息賬戶。在此情況下，我們將會遵守上市規則的適當披露規定。

倘我們對全球發售所得款項淨額的使用與上述用途發生任何重大變化，或者我們對所得款項淨額於上述用途之間的分配發生任何重大變化，我們將作出正式公告。