



- (ii) 在新產品上市過程中，根據產品定價流程管理辦法，本公司的產品經理將(1)梳理(a)業內至少2-3個同行對標核心主要競品與(b)本公司可比較產品的售價、(2)分析本公司產品的成本、(3)根據相關競品的市場價格及本集團新品的成本，與銷售部門評估定價策略、利潤率和其他因素、(4)確定產品標準零售價及(5)將相關產品的標準零售價提交內部批准。原則上，單一產品的標準零售價一經確定，則更新至標準零售價格表，該價格表適用於包括合聯裕泰在內的本公司所有線下經銷商。當本公司每年根據其產品線、產品銷售及對食用燕窩市場的市場研究推出新產品時，其遵循與上述相同的定價流程。與此同時，已停止銷售產品的標準零售價格將從標準零售價目表中移除。通過此項更新流程，可確保公司產品的標準零售價相較於同行業者保持公平合理；
- (iii) 本公司所有可供銷售的產品均有標準零售價。本公司向合聯裕泰提供的相關銷售價格乃根據標準零售價的折扣率計算，與本公司向所有同類可比線下獨立經銷商提供者一致；
- (iv) 為確保合聯裕泰符合2025年合聯裕泰食用燕窩產品購銷框架協議中有關其天津市獨家銷售權利的規定，(1)作為長期市場監管程序的一部分，本公司定期或專程查訪其經銷商，檢查(其中包括)合聯裕泰的經營情況；(2)本公司透過查閱相關出貨記錄以核實其出貨產品的授權經銷地區；(3)本公司已向經銷商開設反饋渠道，供其舉報本公司其他經銷商的不端行為；
- (v) 於各財年結束時，連鎖事業部的相關人員會根據市況、經濟狀況、經銷商的整體表現及本公司的經營情況等因素，商討並確定下一個財政年度的銷售返利政策，並提交本公司的總經理供其審批。所有達成其各自最低銷售目標的經銷商有資格獲得銷售返利，返利乃按其實際購買金額乘以約定的百分比釐定。合聯裕泰將獲得等同於本公司提供予同等實際購買金額的其他同類可比線下獨立經銷商的銷售返利金額；及
- (vi) 董事會及本集團的財務部門將每月監察關連交易，而管理層將每年檢討定價政策，以確保關連交易根據相關協議(包括協定的定價條款)進行。

重續2025年合聯裕泰食用燕窩產品購銷框架協議的理由

本公司同意重續2025年合聯裕泰食用燕窩產品購銷框架協議，乃主要因本公司自2015年起與合聯裕泰已建立長期穩定的業務合作關係。合聯裕泰於2011年在天津市註冊成立並設立總部，專注於天津市的本地貿易業務，因此在當地積累了豐富的經銷經驗及銷售渠道。合聯裕泰僅銷售本集團自有品牌下的燕窩產品。此外，本公司進行嚴格的年度評估以檢討與其現有經銷商的業務關係。本公司主要評估標準包括實際年度採購額、門店建設及廣告營銷活動等。過往，合聯裕泰每年均能通過有關評估。一般而言，本公司於特定城市指定一名經銷商，以確保經銷商網絡的有效管理及避免蠶食風險。考慮到與合聯裕泰的長期業務關係、合聯裕泰的歷史業績以及物色、評估及選擇替代經銷商程序非常耗時且成本高昂，本公司無意將其天津市獨家經銷商由合聯裕泰更換為其他經銷商。因此，本公司決定重續2025年合聯裕泰食用燕窩產品購銷框架協議，並將合聯裕泰及其聯繫人在天津市獨家銷售本公司燕窩產品及有關服務的權利的有效期限延長。

本公告為該公告的補充，應與該公告一併閱讀。上述額外資料不影響該公告所載的其他資料及內容。除本公告所披露者外，該公告的內容維持不變且就所有目的而言仍繼續有效。

承董事會命
廈門燕之屋燕窩產業股份有限公司
董事長兼執行董事
黃健

香港，2026年2月4日

截至本公告日期，董事會包括(i)執行董事黃健先生、鄭文濱先生、李有泉先生及黃丹艷女士；(ii)非執行董事劉震先生及王亞龍先生；及(iii)獨立非執行董事肖偉先生、陳愛華先生及林曉波先生。