

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概況。由於僅屬概要，故並無包括所有對閣下而言可能屬重要的資料。閣下決定投資[編纂]之前，應閱覽整份文件。

任何投資均涉及風險。有關投資[編纂]的若干特定風險載列於本文件「風險因素」一節。閣下決定投資[編纂]之前，應細閱該節。

業務概覽

我們是中國西南地區及四川省的領先物業管理服務供應商，在往績記錄期間錄得迅猛增長。根據中指院的資料，截至2018年12月31日，我們於中國西南地區及四川省的在管總建築面積分別約為41.6百萬平方米及33.4百萬平方米，這使我們於截至該日期於兩個地區的在管建築面積在2019中國物業服務百強企業中分別名列第四位及第一位。根據中指院的資料，就綜合實力而言，我們於2019物業服務百強企業中分別名列四川省第一位及全國第11位*。通過自然增長及併購，我們在往績記錄期間的業務實現快速擴張。我們的在管建築面積自截至2016年12月31日的約24.2百萬平方米增加至截至2018年12月31日的約60.6百萬平方米，複合年增長率為58.2%（而同期物業服務百強企業的平均複合年增長率為16.7%），並進一步增加至截至2019年6月30日的約63.3百萬平方米。

我們的領先品牌及競爭力獲得行業認可並因此贏得了多項榮譽及獎項。我們獲中指院認定為「2019中國物業服務專業化運營領先品牌企業」，品牌價值約為人民幣40億元。於2019年，我們獲頒「中國特色物業服務領先企業」獎項，作為對我們的優質社區生活服務及商業資產運營的認可。請參閱本文件「業務—獎項及殊榮」一節。此外，我們自2010年6月起擔任中國物業管理協會副會長。

為規範我們的管理，提高我們股票的流動性及提升企業形象，我們的股份於2015年12月在全國中小企業股份轉讓系統上市。隨著我們的業務於過去幾年迅速增長，我們計劃進一步加強企業管治，提升我們品牌的知名度以及拓寬我們在資本市場的融資渠道，以支持我們因進一步擴張而不斷增長的融資需求並使我們能夠成為現代化社區生活服務供應商。鑒於(i)對聯交所上市公司企業管治的高標準要求及嚴格監管及(ii)聯交所在國際資本市場的知名度及影響力，我們於2018年7月將我們的股份從全國中小企業股份轉讓系統退市，但決定將我們[編纂]項下將予發行的H股於聯交所[編纂]。[編纂]構成自藍光發展（其為我們控股股東之一及在上海證券交易所上市的股份公司）的分拆上市，並將為本集團物業管理業務的開發提供更好的平台，而非對藍光發展核心業務（即物業開發）的補充，並進一步為股東最大化股票價值。

* 中指院每年根據上一年的管理規模、經營表現、服務質量、增長潛力及社會責任等關鍵因素的數據就綜合實力發佈物業服務百強企業（中國物業管理公司排名）。更多資料，請參閱本文件「行業概覽—中指院及其研究方法」。

概 要

我們的業務模式

於往績記錄期間，我們的收入主要來自三條業務線，即物業管理服務、諮詢服務及社區增值服務，形成了涵蓋物業管理全產業鏈的一體化服務範疇。

- **物業管理服務**—我們向物業開發商、業主及住戶提供廣泛的物業管理服務，包括（其中包括）秩序維護、保潔、綠化及園藝、維修及維護服務。我們的在管物業組合包括(i)住宅物業及(ii)非住宅物業（包括購物中心、辦公樓宇、產業園區及酒店）。我們就該等服務收取物業管理費。於往績記錄期間，我們的絕大部分物業管理費乃按包乾制收取，僅有極少部分採用酬金制收取。
- **諮詢服務**—我們亦向物業開發商、業主及其他物業管理公司提供諮詢服務，包括(i)物業開發項目的前期規劃及設計諮詢服務，(ii)協銷服務，(iii)物業承接查驗服務，及(iv)向選定的當地物業管理公司提供現場諮詢及意見，使彼等能夠向其客戶提供更好的服務。我們就該等服務收取諮詢費。
- **社區增值服務**—我們向業主及住戶提供的社區增值服務旨在通過多種渠道提供一系列產品和服務，以為其帶來更多便利及提高其生活體驗。

我們認為我們的物業管理業務不僅為我們帶來了可觀的收入，亦為我們的社區增值服務帶來了客戶群。我們的諮詢業務幫助我們在物業開發項目的早期階段與物業開發商建立及培養業務關係，令我們在爭取潛在物業管理服務委聘中具有競爭優勢。我們的社區增值服務業務，通過提供多元化產品，提升客戶滿意度及忠誠度，並增強我們品牌及服務的市場認可度。我們三條業務線的協同效應幫助我們實現多元化的收入來源及捕捉新商機。

概 要

下表載列所示期間我們按各業務線劃分的總收入明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2016年		2017年		2018年		2018年		2019年	
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)
	(未經審核)									
物業管理服務.....	381,815	58.0	579,015	62.7	899,818	61.4	398,476	67.8	548,833	58.8
諮詢服務.....	149,340	22.7	162,355	17.6	231,447	15.8	64,219	10.9	190,996	20.5
社區增值服務.....	127,067	19.3	181,928	19.7	333,193	22.8	125,005	21.3	193,434	20.7
總計.....	658,222	100.0	923,298	100.0	1,464,458	100.0	587,700	100.0	933,263	100.0

下表載列所示期間按各業務線劃分的毛利率及我們的整體毛利率。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2016年	2017年	2018年	2018年	2019年
	(未經審核)				
物業管理服務.....	26.7%	30.3%	28.0%	29.1%	28.2%
諮詢服務.....	45.7%	47.5%	51.9%	43.5%	49.3%
社區增值服務.....	33.9%	45.7%	34.4%	36.4%	34.9%
總計.....	32.4%	36.4%	33.2%	32.3%	33.9%

我們的毛利率由2016年的32.4%增加至2017年的36.4%，主要是由於我們成功實施成本控制措施，該等措施主要包括我們的服務流程標準化及採用技術解決方案以控制勞動力成本。隨後，我們的毛利率降至2018年的33.2%，主要由於我們於2017年下半年新收購公司的毛利較低及我們2018年的平均物業管理費降低所致。我們的毛利率由截至2018年6月30日止六個月的32.3%增加至2019年同期的33.9%，主要歸因於諮詢服務（其利潤率高於其他兩條業務線的利潤率）的收入貢獻增加。

下表載列我們截至所示日期按物業類型劃分的在管總建築面積，以及於所示期間按物業類型劃分的物業管理服務所得收入及有關收入各自佔所示期間物業管理服務所得總收入的百分比明細。

	截至12月31日或截至12月31日止年度									截至2019年6月30日或截至2019年6月30日止六個月		
	2016年			2017年			2018年					
	建築面積	收入		建築面積	收入		建築面積	收入		建築面積	收入	
	(平方米)	(人民幣元)	(%)	(平方米)	(人民幣元)	(%)	(平方米)	(人民幣元)	(%)	(平方米)	(人民幣元)	(%)
	(以千計，百分比除外)											
住宅物業.....	22,321	312,338	81.8	41,434	488,458	84.4	57,522	802,015	89.1	59,963	514,381	93.7
非住宅物業.....	1,863	69,477	18.2	2,553	90,557	15.6	3,104	97,803	10.9	3,349	34,452	6.3
總計.....	24,184	381,815	100.0	43,987	579,015	100.0	60,626	899,818	100.0	63,312	548,833	100.0

概 要

下表載列我們截至所示日期按地理區域劃分的在管總建築面積，以及於所示期間按地理區域劃分的物業管理服務所得收入及有關收入各自佔所示期間物業管理服務所得總收入的百分比明細。

	截至12月31日或截至12月31日止年度									截至2019年6月30日或 截至2019年6月30日止六個月		
	2016年			2017年			2018年			建築面積 (平方米)	收入	
	建築面積 (平方米)	收入 (人民幣元)	(%)	建築面積 (平方米)	收入 (人民幣元)	(%)	建築面積 (平方米)	收入 (人民幣元)	(%)		建築面積 (平方米)	(人民幣元)
	(以千計，百分比除外)											
四川省.....	18,384	314,652	82.4	24,069	418,973	72.4	33,368	535,826	59.5	34,188	328,205	59.8
華東及華南 ⁽¹⁾	1,276	8,952	2.4	13,465	67,099	11.6	15,720	198,625	22.1	17,231	110,486	20.1
中國西南部(不包 括四川省) ⁽²⁾	3,840	51,956	13.6	4,713	73,693	12.7	8,214	120,711	13.4	8,421	73,440	13.4
華中及華北 ⁽³⁾	684	6,255	1.6	1,740	19,250	3.3	2,723	44,631	5.0	2,881	35,765	6.5
其他 ⁽⁴⁾	—	—	—	—	—	—	601	25	0.0	600	937	0.2
總計.....	24,184	381,815	100.0	43,987	579,015	100.0	60,626	899,818	100.0	63,312	548,833	100.0

附註：

(1) 華東及華南主要包括浙江省、江蘇省、上海、廣東省、安徽省及山東省。

(2) 中國西南部主要包括雲南省、貴州省、四川省及重慶。

(3) 華中及華北主要包括北京、天津、河北省、湖北省、江西省、湖南省及山西省。

(4) 其他包括寧夏回族自治區及陝西省。

下表載列截至2019年6月30日我們物業管理協議的屆滿時間表。

	合約建築面積 (以千平方米計)	協議數目
無固定年期的物業管理協議 ⁽¹⁾	57,405	331
具有固定年期及於以下日期已屆滿／屆滿的 物業管理協議		
2019年6月30日	881	6
截至2019年12月31日止六個月.....	4,072	34
截至2020年12月31日止年度.....	6,288	54
截至2021年12月31日止年度及以後.....	10,045	59
小計.....	<u>21,286</u>	<u>153</u>
總計.....	<u>78,691</u>	<u>484</u>

概 要

附註：

- (1) 一般而言，無固定年期的協議將於業主協會成立及業主協會與物業管理公司之間的新物業管理服務協議生效後終止。此外，於往績記錄期間，根據若干具有固定年期的協議，在規定年期屆滿後，本集團仍繼續向物業開發商、業主及住戶提供服務。據我們的中國法律顧問君合律師事務所告知，該等協議於屆滿時將成為無固定年期的協議，並可由(i)我們，(ii)業主協會，或(iii)大多數業主終止，惟彼等於任何時間均擁有相關爭議社區50%以上的總建築面積。

為整合我們的三條業務線、擴張我們線下服務的覆蓋面及提升客戶體驗，我們開發了一站式服務平台，其中包括「嘉寶生活家」移動應用。請參閱本文件「業務—我們的一站式服務平台及『嘉寶生活家』移動應用」一節。此外，為增強我們的競爭力及降低成本，我們專注於在日常運營中實現標準化、數字化及自動化。請參閱本文件「業務—標準化運營、數字化及信息技術以及操作自動化」一節。

我們的客戶及供應商

我們擁有龐大、不斷增長且忠誠的客戶群，主要包括物業開發商、業主和住戶以及當地物業管理公司。我們已與我們的大部分主要客戶建立了穩定業務關係。於2016年、2017年、2018年及截至2019年6月30日止六個月，向我們五大客戶銷售所得收入分別約佔我們總收入的33.1%、29.8%、22.4%及22.3%。同期，向我們單一最大客戶藍光集團銷售所得收入分別約佔我們總收入的32.5%、28.8%、21.7%及21.3%。於往績記錄期間，我們的五大客戶之一藍光集團為我們的關連人士。於往績記錄期間，來自藍光集團的收入分別約為人民幣214.0百萬元、人民幣266.3百萬元、人民幣318.4百萬元及人民幣198.9百萬元。截至最後實際可行日期，我們概不知悉有任何信息或安排會導致我們中斷或終止與我們於往績記錄期間與任何五大客戶的關係。截至最後實際可行日期，除本文件另有披露者外，概無董事、監事、彼等的緊密聯繫人或據董事所知持有本公司已發行股份數目5%以上的股東於我們於往績記錄期間的任何五大客戶中擁有任何權益。

我們已與大部分主要供應商建立長期而穩定的業務關係。於2016年、2017年、2018年及截至2019年6月30日止六個月，自我們五大供應商作出的採購額分別約佔我們採購總額的45.9%、40.9%、34.5%及30.7%。同期，自我們單一最大供應商作出的採購額分別約佔我們採購總額的14.4%、10.6%、10.5%及10.1%。我們於往績記錄期間的五大供應商均為獨立第三方，且我們並未遭致與我們的供應商有關的任何重大延誤、供應短缺或營運中斷，或因供應商導致的任何重大產品索賠。截至最後實際可行日期，概無董事、監事、彼等緊密聯繫人或據董事所知擁有我們5%以上已發行股本的任何股東於我們任何五大供應商中擁有任何權益。我們並未與五大供應商訂立任何長期協議。我們通常與供應商訂立初始期限長達兩年的合約，並通常在初始期限後每年續約一次。

概 要

競爭優勢

我們相信以下競爭優勢使得我們實現目前的市場地位，並從競爭對手中脫穎而出：(i) 我們是中國西南地區物業管理行業的領先參與者，在往績記錄期間錄得得迅猛增長；(ii) 具備先進信息技術的標準化運營以實現成本效益、擴展及盈利；(iii) 以綜合一站式服務平台提高客戶的生活體驗；(iv) 三條業務線之間的協同效應及多元化在管物業組合，帶來多元化的經營收入及發展機遇；及(v) 經驗豐富的管理團隊以及有效的員工培養及激勵機制。

業務戰略

我們力圖成為中國領先的社區生活服務供應商及商業物業服務供應商。為實現該目標，我們擬實施以下策略：(i) 進一步擴大業務規模及市場份額；(ii) 繼續開發高科技智慧化物業管理服務，加強智能化管理與數字化，升級「生活家服務體系」、進一步降低運營成本、提升盈利能力；(iii) 深化打造「生活家聯盟生態圈」，引入戰略夥伴，促進合作，從而實現共贏；及(iv) 進一步完善優化人力資源培訓及激勵機制。

與控股股東的關係

本公司於2000年12月7日在中國成立為一家有限責任公司，並於2015年8月17日改制為股份有限公司。緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），藍光和駿將持有本公司股本總數的約[編纂]%。藍光和駿由藍光發展（一家在上海證券交易所上市的公司（證券代碼：600466））全資擁有，而藍光發展為藍光投資非全資擁有的附屬公司。截至最後實際可行日期，藍光投資95.04%的權益由楊鏗先生擁有。楊鏗先生、藍光投資、藍光發展及藍光和駿將於[編纂]完成後成為我們的控股股東。

鑒於本集團與控股股東控制之公司在業務經營上存在差異，董事認為我們與控股股東之間有清晰的業務界線。因此，我們控股股東控制之公司的業務概無直接或間接與我們的業務存在或預期存在須根據上市規則第8.10條予以披露的競爭。

我們通常通過適用的中國法律法規規定的標準招標程序獲得前期管理合約。藍光集團對於個人業主對物業管理服務供應商的選擇（或更換）並無決定性影響。我們認為，基於我們在管理、經營及財務方面的獨立性，我們於[編纂]後能夠獨立於控股股東及彼等各自的聯繫人（本集團除外）開展業務。儘管我們的控股股東將保留於本公司及藍光集團的控股權益，但董事會將獨立決定及實施本公司的業務經營。本集團及藍光集團均擁有其各自的業務分部。此外，我們大多數客戶為獨立於藍光集團的第三方業主或第三方物業開發

概 要

商。截至2019年6月30日止六個月，我們收入的約78.2%來自除藍光集團以外的客戶。有關更多資料，請參閱本文件「與控股股東的關係—獨立於控股股東—經營獨立」一節。

[編纂]構成自藍光發展（其為我們控股股東之一及在上海證券交易所上市的股份公司）的分拆上市。誠如我們的中國法律顧問君合律師事務所告知，本公司已就[編纂]在中國取得所有必要的批准及授權。

過往財務資料概要

以下表格載列所示期間的財務資料概要，應與本文件附錄一所載綜合財務資料（包括相關附註），以及本文件「財務資料」一節所載資料一併閱讀。

綜合全面收益表節選項目

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2016年	2017年	2018年	2018年	2019年
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)
				(未經審核)	
收入.....	658,222	923,298	1,464,458	587,700	933,263
毛利.....	213,122	335,861	486,770	189,587	316,237
經營利潤.....	121,105	220,532	354,206	109,279	223,071
除所得稅前利潤.....	120,751	220,197	353,867	109,112	222,913
期內利潤.....	101,371	185,355	296,890	89,812	186,796

我們的收入由2016年的約人民幣658.2百萬元增加40.3%至2017年的約人民幣923.3百萬元，並進一步增加58.6%至2018年的約人民幣1,464.5百萬元。我們的收入由截至2018年6月30日止六個月的約人民幣587.7百萬元增加58.8%至截至2019年同期的人民幣933.3百萬元。我們的毛利由2016年的約人民幣213.1百萬元增加57.6%至2017年的約人民幣335.9百萬元，並進一步增加44.9%至2018年的約人民幣486.8百萬元。我們的毛利由截至2018年6月30日止六個月的約人民幣189.6百萬元增加66.8%至截至2019年同期的人民幣316.2百萬元。於往績記錄期間，我們的收入及毛利增加主要是由於同期業務擴張致使物業管理服務產生的收入增加所致。

概 要

綜合資產負債表節選項目

	截至12月31日			截至2019年
	2016年	2017年	2018年	6月30日
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)
非流動資產.....	151,869	253,344	360,613	360,852
流動資產.....	547,664	804,805	909,601	910,780
資產總值.....	699,533	1,058,149	1,270,214	1,271,632
權益總額.....	259,942	434,303	466,663	442,129
流動負債.....	425,970	602,051	776,811	804,675
權益及負債總額.....	699,533	1,058,149	1,270,214	1,271,632
流動資產淨值.....	121,694	202,754	132,790	106,105
非流動負債.....	13,621	21,795	26,740	24,828

我們的非流動資產從截至2016年12月31日的約人民幣151.9百萬元增加66.8%至截至2017年12月31日的約人民幣253.3百萬元，並增加42.3%至截至2018年12月31日的約人民幣360.6百萬元，並進一步增加0.1%至截至2019年6月30日的約人民幣360.9百萬元，主要是由於往績記錄期間完成收購而令商譽及其他無形資產增加。我們的流動資產淨值從截至2016年12月31日的約人民幣121.7百萬元增加66.6%至截至2017年12月31日的約人民幣202.8百萬元，主要歸因於貿易及其他應收款項大幅增加，部分被貿易及其他應付款項的增加所抵銷。我們的流動資產淨值從截至2017年12月31日的約人民幣202.8百萬元減少34.5%至截至2018年12月31日的約人民幣132.8百萬元，主要是由於2018年我們流動資產的增速低於流動負債的增速，部分是由於2018年股息分派增加。我們的流動資產淨值進一步減少20.1%至截至2019年6月30日的約人民幣106.1百萬元，主要是由於2019年上半年的股息分派所致。截至2019年7月31日，我們的流動資產淨值相對穩定地維持在人民幣108.9百萬元。我們的權益總額從截至2016年12月31日的約人民幣259.9百萬元增加至截至2017年12月31日的約人民幣434.3百萬元，並進一步增加至截至2018年12月31日的約人民幣466.7百萬元，主要歸因於我們的業務擴張。我們的權益總額下降至截至2019年6月30日的約人民幣442.1百萬元，主要是由於2019年上半年的股息分派所致。有關更多資料，請參閱本文件「財務資料—若干綜合資產負債表項目的說明」。

於往績記錄期間末，我們於綜合資產負債表錄得可觀的其他無形資產及商譽。截至2019年6月30日，我們的其他無形資產及商譽分別約為人民幣114.0百萬元及人民幣184.0百萬元。我們定期對商譽及其他無形資產進行減值測試，並根據需要對有關減值虧損計提撥備。倘我們其他無形資產及商譽的減值虧損及相應撥備增加，我們的財務表現及狀況將受到不利影響。有關更多資料，請參閱本文件「財務資料—若干綜合資產負債表項目的說明—其他無形資產」及「財務資料—若干綜合資產負債表項目的說明—商譽」。

概 要

綜合現金流量表節選項目

下表載列所示期間我們的現金流量概要。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2016年	2017年	2018年	2018年	2019年
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)
				(未經審核)	
經營活動所得現金淨額	205,110	106,573	247,625	35,258	128,512
投資活動(所用)/所得現金淨額	(268,571)	(96,479)	171,466	(5,028)	(15,164)
融資活動所得/(所用)現金淨額	33,450	(19,737)	(301,836)	(37,120)	(231,475)
現金及現金等價物(減少)/增加淨額 ...	(30,011)	(9,643)	117,255	(6,890)	(118,127)
年/期初現金及現金等價物	229,535	199,524	189,881	189,881	307,136
年/期末現金及現金等價物	199,524	189,881	307,136	182,991	189,009

我們的現金及現金等價物從截至2017年12月31日的約人民幣189.9百萬元增加61.8%至截至2018年12月31日的約人民幣307.1百萬元，主要歸因於2017年至2018年經營活動所產生的現金淨額隨著我們業務的發展而增加以及2017年至2018年投資活動所產生的現金淨額因出售金融工具的所得款項而增加，惟部分被融資活動所用現金淨額因2018年向股東支付股息而增加所抵銷。我們的現金及現金等價物從截至2018年12月31日的約人民幣307.1百萬元減少38.5%至截至2019年6月30日的約人民幣189.0百萬元，主要歸因於2019年上半年向股東支付的股息。有關更多資料，請參閱本文件「財務資料—流動資金和資本資源—現金流量」。

主要財務比率概要

下表載列我們截至所示日期以及於所示期間的若干主要財務比率。

	截至12月31日或截至12月31日止年度			截至2019年 6月30日或 截至2019年 6月30日
	2016年	2017年	2018年	止六個月 ⁽⁶⁾
流動比率 ⁽¹⁾	1.29倍	1.34倍	1.17倍	1.13倍
資產負債比率 ⁽²⁾	62.8%	59.0%	63.3%	65.2%
資本負債比率 ⁽³⁾	—	—	—	—
總資產回報率 ⁽⁴⁾	14.5%	17.5%	23.4%	29.4%
股本回報率 ⁽⁵⁾	39.0%	42.7%	63.6%	84.5%

附註：

(1) 流動比率按截至相應日期的流動資產總值除以流動負債總額再乘以100%計算。

概 要

- (2) 資產負債比率按截至相應日期的負債總額除以總資產再乘以100%計算。負債總額是流動負債與非流動負債的總和。總資產是流動資產與非流動資產的總和。
- (3) 資本負債比率按截至相應日期的長期和短期計息銀行借款與其他借款的總和除以截至相同日期的股本總額計算。
- (4) 總資產回報率按年／期內利潤除以年／期末總資產再乘以100%計算。
- (5) 股本回報率按年／期內利潤除以年／期末總股本再乘以100%計算。
- (6) 上述比率已作年化處理，以與過往年度作比較，但並非實際業績的指標。

我們的流動比率從截至2016年12月31日的1.29倍增加至截至2017年12月31日的1.34倍，主要歸因於貿易及其他應收款項的大幅增加令流動資產增加。截至2018年12月31日，我們的流動比率下降至1.17倍，主要是由於2018年股息分派的增加令現金及現金等價物減少。我們的流動比率減少至截至2019年6月30日的1.13倍，主要是由於股息分派增加令流動資產減少。

我們的資產負債比率從截至2016年12月31日的62.8%減至截至2017年12月31日的59.0%，主要歸因於我們收購附屬公司令總資產持續增加。截至2018年12月31日，我們的資產負債比率增至63.3%，主要是由於2018年股息分派增加令總資產的增加低於總負債的增加。我們的資產負債比率增加至截至2019年6月30日的65.2%，主要是由於股息分派增加令總資產的增加低於總負債的增加。

資本負債比率按各年末借款總額除以股本總額計算。截至2016年、2017年及2018年12月31日以及2019年6月30日，資本負債比率為零，此乃由於我們於往績記錄期間並無產生借款。

我們的總資產回報率由2016年的14.5%上升至2017年的17.5%，上升至2018年的23.4%，並進一步上升至截至2019年6月30日止六個月的29.4%，主要歸因於我們於往績記錄期間的盈利能力提高。

我們的股本回報率由2016年的39.0%增至2017年的42.7%，增至2018年的63.6%，並進一步增至截至2019年6月30日止六個月的84.5%，主要歸因於我們於往績記錄期間的利潤增加。

所得款項用途

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即本文件所述[編纂]的中間價），並假設[編纂]未獲行使，我們估計，我們將獲得的[編纂]所得款項淨額約為[編纂]百萬港元（經扣除我們就[編纂]應付的包銷費用及佣金以及估計開支）。

概 要

假設[編纂]釐定為每股[編纂][編纂]港元（即指示性[編纂]的中間價），我們擬將[編纂]所得款項淨額用於以下用途。

- 所得款項淨額的約[編纂]%（約[編纂]百萬港元）將用於物業管理服務業務的擴展以擴大我們的業務規模，其中，(i)約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於收購或投資其他住宅物業物業管理服務供應商；(ii)約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於收購或投資非住宅物業物業管理公司，例如商業物業、產業園區、寫字樓、學校及醫院，以強化我們服務非住宅物業的能力，並進一步豐富我們的項目組合；及(iii)約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於收購從物業管理相關業務的公司，例如秩序維護、保潔、園藝及維修服務供應商，以優化我們的業務結構及實現協同效應。截至最後實際可行日期，我們並無任何具體投資或收購目標。當我們評估潛在投資或收購目標時，我們更傾向於投資具備以下條件的目標，其中包括：(a)在管建築面積不低於3.0百萬平方米（倘目標為物業管理公司），(b)最近一個財務年度的年收入至少為人民幣50.0百萬元（倘目標為物業管理公司），(c)品牌質量優良，企業信譽良好，及(d)管理層穩定，擬收購前三年內並無主要高級管理人員變動。預計就收購目標的位置而言，非住宅類物業管理公司及從物業管理相關業務的公司與住宅類物業管理公司相似。我們旨在鞏固我們在中國西南地區的市場地位，增強我們在中國的佈局，以及提高我們在華東及華南、環渤海經濟圈以及粵港澳大灣區的市場份額；
- 所得款項淨額的約[編纂]%（約[編纂]百萬港元）將用於提升我們的社區增值服務。特別地，我們計劃(i)投資所得款項淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元於軟件、硬件和智能終端，以升級我們的「嘉寶生活家」移動應用；(ii)投資所得款項淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，以開設並升級「生活家體驗中心」，進一步改善我們在管物業住戶的用戶體驗；及(iii)投資所得款項淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元，以用於與第三方供應商合作，提高我們增值服務的質量及多樣性，尤其是多元化家居日用品及雜貨的供應渠道、升級拎包入住服務並開創社區養老服務及社區教育服務。我們認為上述方法將提高客戶的滿意度並增強彼等對我們的忠誠度及粘性；

概 要

- 所得款項淨額的約[編纂]%（約[編纂]百萬港元）將用於為我們升級IT系統提供資金，其中(i)所得款項淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於購買或升級信息技術軟件；及(ii)所得款項淨額的約[編纂]%或[編纂]百萬港元將用於更新我們的智能化管理及數字化。請參閱「業務—業務戰略—繼續開發高科技智慧化物業管理服務，加強智能化管理與數字化，升級『生活家服務體系』並進一步降低運營成本以及提升盈利能力」；及
- 所得款項淨額的約[編纂]%（約[編纂]百萬港元）將用於營運資金及一般公司用途。

有關進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途」一節。

[編纂]開支

估計與H股[編纂]有關的[編纂]開支總額（包括包銷佣金）將約為人民幣[編纂]百萬元（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元（即[編纂]的中間價）且[編纂]未獲行使），其中約人民幣[編纂]百萬元與H股[編纂]直接相關並將於[編纂]完成後計入權益，而約人民幣[編纂]百萬元將計入綜合全面收益表。於往績記錄期間，我們產生[編纂]開支約人民幣[編纂]百萬元，其中約人民幣[編纂]百萬元已計入預付款項，並隨後於[編纂]完成後計入權益，約人民幣[編纂]百萬元計入綜合全面收益表。董事預計該等開支將不會對我們截至2019年12月31日止六個月的財務業績產生重大不利影響。

[編纂]統計數據⁽¹⁾

	基於[編纂] 每股H股 [編纂]港元	基於[編纂] 每股H股 [編纂]港元
本公司股份市值 ⁽²⁾ （百萬）.....	[編纂]港元	[編纂]港元
未經審核備考經調整每股普通股有形資產淨值 ⁽³⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 表格中的所有統計數據均乃假設[編纂]未獲行使而計算得出。
- (2) 市值乃根據預計緊隨[編纂]完成後已發行[編纂]股股份計算。
- (3) 未經審核備考經調整每股有形資產淨值乃經作出「附錄二—未經審核備考財務資料」一節所述調整，並基於緊隨[編纂]完成後按[編纂]已發行[編纂]股股份計算得出。

概 要

股息政策及可供分派儲備

於2016年、2017年、2018年及截至2019年6月30日止六個月，我們分別分派股息約人民幣4.8百萬元、人民幣18.5百萬元、人民幣319.3百萬元及人民幣215.0百萬元。根據適用的法律法規及我們的組織章程細則，我們預期於[編纂]後每年派付不低於除稅後利潤25%的股息。股息（如有）的派付及其金額將取決於我們的經營業績、現金流量、財務狀況、對我們派付股息的法定及監管限制、未來前景及我們認為有關的其他因素。

股份持有人將有權根據繳足或入賬列為繳足的股份按比例收取有關股息。我們可酌情決定宣派、派付股息及其金額。建議派付股息亦由董事會全權酌情決定，而於[編纂]後，宣派任何年度末期股息將須獲股東批准。董事會將每年檢討股息政策。詳情請參閱本文件「財務資料—股息政策及可供分派儲備」一節。

截至2019年6月30日，本公司的可供分派儲備約為人民幣87.5百萬元。

近期發展

於2019年6月30日後及直至最後實際可行日期，我們已訂約管理額外總建築面積約為4.0百萬平方米的物業。基於我們未經審核的綜合財務報表，截至2019年7月31日止一個月的收入及毛利較2018年同期相比均有增長。

董事確認並無重大不利變動

董事經審慎周詳考慮後確認，直至本文件日期，我們自2019年6月30日（即本公司最新綜合經審核財務業績的編製日期）以來的財務或交易狀況並無重大不利變動，自2019年6月30日以來並未發生對會計師報告（其文本載列於本文件附錄一）所示資料造成重大影響的事件。

重大風險因素概述

投資我們的[編纂]涉及若干風險。投資我們[編纂]的若干具體風險詳述於本文件「風險因素」一節。閣下決定投資我們的[編纂]前應細閱該節。我們認為其中部分較重大風險因素包括：(i)我們未必能按計劃實現未來增長及無法有效管理任何未來增長或會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響；(ii)我們於往績記錄期間透過收購擴大我們的業務及可能無法從該等收購中取得預期效益，這可能對我們的經營業績產生重大不利影響；(iii)我們因於往績記錄期間完成收購而於綜合資產負債表錄得可觀的商譽。商譽減值虧損撥備可能會對我們的財務狀況造成不利影響；(iv)其他無形資產減值虧損撥備可能會對我們的財務狀況造成不利影響。我們擴張計劃的實施或會導致我們其他無形資產減值虧損

概 要

撥備增加以及折舊及攤銷費用增加；(v)我們按公允價值計量且其變動計入損益的金融資產及負債均可能發生變化，且該等資產或負債的估值因使用不可觀察輸入數據而存在不確定因素，從而對我們的財務表現產生不利影響；(vi)我們的未來收購不一定會成功；(vii)我們無法向閣下保證我們能獲得新的物業管理合約；及(viii)倘我們未能就履行包乾制物業管理服務控制成本，我們可能會遭受虧損，且我們的利潤率可能會下降。