

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

### 未來計劃

有關我們未來計劃的詳述，請參閱本文件「業務－業務策略」。

## 未來計劃及所得款項用途

### 所得款項用途

假設[編纂]為每股股份[編纂]（即本文件封面頁所載指示性[編纂]範圍的中位數），經扣除[編纂]相關的包銷佣金及其他估計開支後，我們估計我們將收到[編纂]所得款項淨額[編纂]港元。我們擬按下列用途及金額使用[編纂]所得款項淨額：

主要類別	估所得款項總額的百分比	所得款項金額	子類別	具體計劃	估所得款項總額的百分比		
					2020年 1月至12月	2021年 1月至12月	2022年 1月至12月
業務擴張	[編纂]	[編纂]	尋求選擇性戰略投資及收購機會以及進一步發展戰略聯盟	<ul style="list-style-type: none"> <li>收購或投資在大灣區及我們計劃擴張的地區進行業務經營的優質物業管理服務供應商。我們計劃以專注於住宅物業及／或醫院、學校、商業物業及辦公樓等非住宅物業的物業管理服務供應商為目標。</li> </ul>	[編纂]	[編纂]	[編纂]
		(百萬港元)			[編纂]	[編纂]	[編纂]
				<ul style="list-style-type: none"> <li>收購提供物業管理相關服務（如安保、清潔、園藝及維護服務）的公司以及提供其他專業服務（包括電梯服務及市政環衛服務）的公司。</li> </ul>	[編纂]	[編纂]	[編纂]

截至最後實際可行日期，我們並未就[編纂]所得款項淨額的用途獲得任何收購目標或對任何收購目標作出承諾。上述不同類型目標之間的所得款項分配可根據市場情況進行調整。有關戰略收購及投資計劃的詳情，請參閱下文「戰略收購及投資計劃」。

## 未來計劃及所得款項用途

估所得 款項總額 的百分比	估所得 款項總額 的百分比	主要類別	所得款項 金額	子類別	具體計劃	時間表					
						2020年 1月至6月	2020年 7月至12月	2021年 1月至6月	2021年 7月至12月	2022年 1月至6月	2022年 7月至12月
			(百萬港元)			[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
		利用先進的物聯網、互 聯網及AI技術打造智 慧社區，以提高工作 效率、客戶服務質量 及降低人工成本	[編纂]	i	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 建設升級智慧大管家系統(融合我們 的服務及客戶數據的綜合智能服務平 台)、智慧雲安防系統(連接多個使用 物聯網技術的安防設備的系統)、智 慧雲車場(使我們能夠在所管理物業 停車場實現數字化管理的系統)、智 慧雲門禁系統(使我們能夠對所管理 物業入口實現數字化控制的系統)、 智能家居系統(將各住戶與我們消防 控制及安全管理系統連接的系統)、 智能照明系統(根據居民習慣及需求 自動控制及調節照明的系統)及智能 消防系統(使我們能夠有效監視、報 告及控制火情的系統)以及購買相關 硬件</li> </ul>	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

## 未來計劃及所得款項用途

主要類別	估所得款項總額的百分比	所得款項金額	子類別	具體計劃	估所得款項總額的百分比					
					2020年 1月至6月	2020年 7月至12月	2021年 1月至6月	2021年 7月至12月	2022年 1月至6月	2022年 7月至12月
		(百萬港元)			[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
			ii	<ul style="list-style-type: none"> <li>升級用於我們內部管理及運營的各類智能設施及基於互聯網的系統以優化內部控制並提高我們內部管理效率及服務效率</li> <li>升級我們的全國集成管控平台；</li> <li>建設鄰里駕駛艙：本集團所有運營公司的運營數據及分析報告將在建設鄰里駕駛艙中有效顯示，協助制定管理決策；</li> <li>進一步優化城市地圖系統：我們經營所在城市及我們考慮通過擴張進入的城市的物業管理市場信息；</li> <li>社區商業運營管理系統的發展：一個主要面向業主及居民、在線銷售社區商品及服務的支持平台，提供大數據計算、推測業主及居民的需求，並為其推薦相關社區商品及服務、供應商及商品管理以及訂單及付款管理服務；</li> <li>進一步優化其他各種管理系統，例如投資管理系統、採購管理系統、財務預算系統、合同管理系統、人力資源系統及在線培訓系統。</li> </ul>	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

## 未來計劃及所得款項用途

主要類別	估所得款項總額的百分比	所得款項金額	子類別	具體計劃	估所得款項總額的百分比	時間表					
						2020年 1月至6月	2020年 7月至12月	2021年 1月至6月	2021年 7月至12月	2022年 1月至6月	2022年 7月至12月
		(百萬港元)									
進一步發展我們的一站式服務平台	[編纂]	[編纂]	i 購買及升級硬件	<ul style="list-style-type: none"> <li>升級我們的現有硬件及購買運營我們「鄰里邦」移動應用程序的智能終端以提高運營效率並支持我們的服務擴張；</li> <li>購買互聯網設備及服務器，以便在我們總部建立中央數據庫。</li> </ul>	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
			ii 推廣我們的移動應用程序	<ul style="list-style-type: none"> <li>組織針對尚未註冊使用我們「鄰里邦」移動應用程序的居民的推廣活動以增加註冊用戶的數量，以及針對尚未註冊使用我們「鄰里邦」移動應用程序的當地商戶及服務供應商的推廣活動以擴大我們服務及產品的來源；</li> </ul>	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
			iii 為我們的生活服務及產品以及推廣活動提供資金	<ul style="list-style-type: none"> <li>組織社區活動及主題推廣活動，推廣我們的產品及服務，以發展多元化的業務服務</li> </ul>	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
營運資金	[編纂]	[編纂]	營運資金及其他一般公司用途	-	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
合計	100%	[編纂]			[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

### 戰略收購及投資計劃

儘管截至最後實際可行日期董事並無確定任何合適目標，但我們已釐定評估潛在目標的標準。該等措施乃基於我們於往績記錄期間的收購經驗，以及於往績記錄期間及直至本文件日期進行的研究、財務盡職調查及初步評估及可行性研究的結果。

### 戰略收購及投資標準

就收購物業管理服務公司而言，我們評估潛在目標的主要標準包括：(i)物業管理在管總建築面積至少為一百萬平方米，平均物業管理費等於或高於市場均價且設備狀況良好；(ii)最近一個財政年度的淨利率高於5%；(iii)於過去幾年並無出現重大不合規事件或法律風險；及(iv)在當地市場擁有良好的信譽且具備增長潛力。

就收購提供物業管理相關服務（如安保、清潔、園藝及維護服務）的公司而言，我們評估潛在目標的主要標準包括：(i)在多個城市提供服務，具有相當規模；(ii)最近一個財政年度所產生收入逾人民幣20百萬元，淨利潤逾人民幣1百萬元；及(iii)過往幾年概無重大訴訟。

就收購提供其他專業服務（包括電梯服務及市政環衛服務）的公司而言，我們評估潛在目標的主要標準包括：(i)取得開展電梯服務或市政環衛服務的相關有效牌照及許可證；(ii)過往幾年概無重大訴訟；(iii)就提供電梯服務的公司而言，最近一個財政年度所產生收入逾人民幣10百萬元，就提供市政環衛服務的公司而言，則最近一個財政年度所產生收入逾人民幣60百萬元；及(iv)如躋身當地市場前十名則更佳。

除上述外，我們在評估目標公司時亦可能考慮區域性市場份額、客戶滿意度、員工素質及當地人工成本。

### 收購計劃的實施

我們計劃收購或投資在大灣區及中國其他一線、新一線及二線城市、新興經濟發達城市及具有高增長潛力、人口眾多及高消費水平的城市運營的優質物業管理服務供應商。有關潛在目標的更多標準，請參閱上文「一 戰略收購及投資標準」。中指院已確定，在競爭激烈且高度分散的中國物業管理行業裡，市場集中度日益增強及愈加精

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

挑細選是併購活動的主要趨勢。詳情請參閱本文件「行業概覽－中國物業管理行業未來發展趨勢」。儘管2018年物業服務百強企業中的76%由物業開發公司擁有或與之相關聯，但截至2018年底，中國約有120,000家物業服務企業，相較之下，中國的物業開發商約有10,000家。因此，大多數物業服務企業與物業開發商並無聯屬關係。我們認為，如此分散的物業管理服務行業應有多個潛在目標可供我們考慮。此外，於往績記錄期間，我們收購了駿安電梯、廣州萬寧及廣州東康，並將其成功整合進現有業務中。此外，我們建立了「1+11」專業業務開發體系，包括總部業務開發團隊及11支區域業務開發團隊。總部業務開發團隊發掘與房地產開發商的合作機會，物色潛在收購目標，對潛在目標進行初步評估及可行性研究，以及分析下列各項等數據：(i)公司信息；(ii)地區影響力；(iii)財務業績；(iv)現場盡職調查的結果；及(v)市場研究。我們的11支區域業務開發團隊主要負責在華南地區發掘與房地產開發商的合作機會及潛在收購。憑藉我們過往戰略收購創造的佳績、行業整合的趨勢、我們已建立的市場地位及豐富的行業經驗，以及專業業務開發團隊的奮鬥，我們認為我們將能夠成功實施收購戰略。

### 估值依據

我們主要參考潛在目標可比公司的市盈率及其最近一個財政年度的淨利潤釐定其對價金額。我們的最終價格範圍可根據目標的規模及我們對其潛力的評估釐定或調整。截至最後實際可行日期，我們尚未確定或承諾任何收購目標。如果我們確定合適的目標，而[編纂]所得款項淨額少於所需資本支出，則擬用內部資金為餘下的部分撥款。在釐定擬用於戰略收購的所得款項部分時，我們已考慮以下因素：

### 收購物業管理服務供應商

根據我們業務開發團隊對可比公司進行的市場研究，在釐定擬用於收購物業管理服務供應商的所得款項金額時，我們已主要考慮：(i)目標公司的在管建築面積；(ii)最近一個財政年度的淨利潤；及(iii)其他可比物業服務企業的市盈率。

2020年，我們預計將收購一或兩家物業管理服務公司，有關公司的在管總建築面積超過12百萬平方米，最近一個財政年度的淨利潤總額約人民幣13百萬元，市盈率

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

約為8倍。2021年，我們預計將收購一至三家物業管理服務公司，有關公司的在管總建築面積超過15百萬平方米，最近一個財政年度的淨利潤總額約人民幣15百萬元，市盈率介乎7倍至8倍。2022年，我們預計將收購兩至三家物業管理服務公司，有關公司的在管總建築面積超過23百萬平方米，最近一個財政年度的淨利潤總額約人民幣21百萬元，市盈率為7倍。

### 收購提供物業管理相關服務及其他專業服務的公司

根據我們業務開發團隊對可比公司進行的市場研究，在釐定擬用於收購物業管理相關服務供應商的所得款項金額時，我們已主要考慮：(i)最近一個財政年度的淨利潤；及(ii)其他可比公司的市盈率。

2020年，我們預計將收購兩家提供電梯相關服務的公司，該等公司最近一個財政年度的淨利潤總額約人民幣4百萬元，市盈率介乎3倍至4倍。2021年，我們預計收購一家提供清潔服務的公司（該公司最近一個財政年度的淨利潤約為人民幣2百萬元，市盈率約為3倍）、一家提供電梯服務的公司（該公司最近一個財政年度的淨利潤約為人民幣1百萬元，市盈率約為4倍）及一家提供市政環衛服務的公司（該公司最近一個財政年度的淨利潤約為人民幣4百萬元，市盈率介乎4倍至5倍）。2022年，我們預計將收購一家提供電梯服務的公司（該公司最近一個財政年度的淨利潤約為人民幣1百萬元，市盈率約為4倍）及一家提供市政環衛服務的公司（該公司最近一個財政年度的淨利潤約為人民幣4百萬元，市盈率為4倍）。

### 依據與假設

我們的未來計劃及業務策略基於以下一般假設：

- 本文件中所述的各未來計劃的資金需求與董事所估計金額相比不會發生重大變化；
- 我們將有充足的財務資源滿足未來計劃相關期間的規劃資本支出及業務發展要求；
- [編纂]將根據本文件「[編纂]的架構及條件」一節所述完成；
- 現有會計政策與本集團於往績記錄期間的經審核合併財務報表所載會計政策並無重大變動；

---

## 未來計劃及所得款項用途

---

- 我們的業務（包括未來計劃）將不會因任何不可抗力、不可預見的因素、非經常性項目或中國的通貨膨脹、利率及稅率引起的經濟變化而中斷；
- 適用於我們業務運營的稅基或稅率不會發生重大變化；
- 我們不會受到本文件「風險因素」一節所載風險因素的重大影響；
- 我們將繼續我們的運營，包括但不限於留聘我們的主要員工以及採取我們於往績記錄期間的方式維持客戶、供應商及分包商；
- 與本集團及我們業務有關的現行法律法規或其他政府政策，或我們經營所在地的政治或市場狀況不會發生重大變化；及
- 將不會發生嚴重中斷我們業務或運營的自然、政治或其他方面的災難。

倘[編纂]被定為高於或低於估計[編纂]範圍的中位數，則上述所得款項分配將按比例予以調整。

倘[編纂]被定為每股[編纂]（即本文件所述[編纂]範圍的高位數），經扣除與[編纂]有關的包銷費與佣金及估計開支後，我們將獲得所得款項淨額約[編纂]。

倘[編纂]被定為每股[編纂]（即本文件所述[編纂]範圍的低位數），經扣除與[編纂]有關的包銷費與佣金及估計開支後，我們將獲得所得款項淨額約[編纂]。

倘所得款項淨額並未即時用作上述用途，且在適用法律法規允許的情況下，我們擬將所得款項淨額用於短期活期存款及／或貨幣市場工具。倘上述所得款項建議用途有任何變動，或倘有任何所得款項將用作一般公司用途，我們將作出適當公告。