

## 未來計劃及[編纂]用途

### 業務目標及業務策略

有關我們業務目標及策略的進一步詳情，請參閱本文件「業務－業務策略」。

### [編纂]用途

假設每股[編纂]的[編纂]為[編纂]港元（即指示性[編纂]的中位數）及[編纂]未獲行使，我們估計我們來自[編纂]的應收[編纂]（經扣除與[編纂]相關的[編纂]費用及佣金以及估計開支後）將約為[編纂]港元。我們擬將該[編纂]作下列用途：

- (i) 約[編纂]港元（佔[編纂][編纂]約[編纂]%）將用於擴大我們在中國的地理據點及營運規模。我們計劃透過(a)策略收購在往績記錄期內在中國觸及我們未有觸及的其他地區提供物業管理服務的優質物業管理公司的全部權益；(b)在本地設立新的附屬公司或開設新的分支機構。我們擬在二零二一年之前成立11間新附屬公司或分支機構及收購最少兩間物業管理服務公司。每一間新附屬公司或分支機構初步擬由最少兩名管理人員組成，將負責業務發展。當正式營運時將會聘請額外員工，尤其是直接提供物業管理服務的公司。招攬計劃則會視乎我們與新客戶所訂立新服務協議所提供服務的實際範圍及規模而進一步釐定。於最後實際可行日期，我們已確定中國至少有五個城市作日後擴展。除地理位置以外，我們評估的潛在收購目標的主要標準包括(a)目標公司的歷史表現；(b)潛在客戶的可利用性和類型；(c)根據收益建築面積釐定目標公司的規模和經營規模；及(d)目標公司的主要財務指標和盈利能力。在釐定[編纂][編纂]動用作收購的款額時，我們已考慮以下因素：(a)目標公司的預期回報；(b)該地區可比較的中國物業管理公司的市盈率；及(c)目標公司的收益建築面積。為實踐我們的擴張計劃並優化預期回報，我們已設定下列收購目標公司的標準，並提供了具體數據指標，構成我們總購買價格的估計基礎，亦即反映估計[編纂][編纂]的基礎：
  - (a) 預計在已識別城市的目標公司可管理合共約五百萬平方米，當中最少70%為收益建築面積；
  - (b) 我們預計在該等已識別城市提供物業管理服務所收取的平均物業管理費約為每月每平方米人民幣2元；

## 未來計劃及[編纂]用途

- (c) 物業管理費收取比率將最少為85%；
- (d) 各目標公司的純利率將約為10%或以上；及
- (e) 各目標公司的市盈率將約為八倍，與在中國從事提供物業管理服務的  
可資比較中國私人公司的市盈率一致。

我們的董事認為，與設立分支機構及附屬公司相比，通過策略收購擴大我們的地域分佈的好處是我們可以通過利用我們在目標區域的當地物業管理公司的現有客戶群及其他資源，以及利用他們的當地市場行業知識，在相對較短的時間內有效進入新的當地市場，並擴大我們的市場佔有率。倘若於可預見未來並無物色到適合的收購目標，我們會首先繼續於選定城市建立分公司或附屬公司。建立分公司或附屬公司以及收購當地物業管理服務公司是實現我們擴張計劃的方式，而且該等方式絕不會互相排斥。

於最後實際可行日期，我們尚未發現任何潛在目標。有關詳情，請參閱本文件「業務－我們的業務策略－擴大我們的地域分佈及營運規模以擴闊我們的收入來源」；

- (ii) 約[編纂]港元（佔[編纂][編纂]約[編纂]%），將用於開發及提升我們的資訊系統及技術創新，以盡量提高成本和營運效率及服務質素，其中：
  - (a) 約[編纂]港元（佔[編纂]約[編纂]%）將用於擴展我們的移動應用程序鴻坤薈和H-Butler鴻管家的功能。我們計劃繼續發展鴻坤薈作為我們的一站式在線服務平台，並擴大我們可以為所管理物業的業主和居民提供的功能範圍。例如，我們計劃擴大鴻坤薈的電子前門銷鑰功能，讓業主或居民可以進入我們管理的整個社區，包括社區內的個別入口。此外，我們計劃引入一項新功能，業主及住戶可以為他們的訪客遠程開啟物業前門。我們將鴻坤薈視為我們管理物業發展和消費新增值服務的平台，而H-Butler鴻管家將成為我們員工履行日常職能的重要支持工具。提升我們的手機應用程序鴻坤薈及H-Butler鴻管家的目的是促進及提升我們核心業務營運的效率及效益管理。我們相信，效益及效益管理不僅可以提高我們的服務水平及競爭力，而且可以大大減少我們對進行某些營運方面的勞動力的依賴，例如，提供客戶服務和收取服務費，從而提高我們的成本效益。請參閱本文件「業務－我們的業務戰略－進一步發展和改進我們的信息系統和技術創新，以盡量提高我們的成本和營運效率，並優化我們的客戶服務」；

---

## 未來計劃及[編纂]用途

---

- (b) 約[編纂]港元(佔[編纂]約[編纂]%)將用於擴展我們管理的若干住宅物業內的新自動停車場管理系統。有關自動停車場管理系統的詳情，請參閱本文件「業務－我們的技術創新－自動化及智能解決方案」；及
- (c) 約[編纂]港元(佔[編纂]約[編纂]%)，將用於開發集中式智能解決方案平台，我們計劃整合所有公共設施，通過該平台進行監控和控制，將服務效率達致最佳化。通過分析通過該平台收集的元數據，我們可以不斷適應業主和居民不斷變化的需求。有關詳細信息，請參閱本文件「業務－我們的技術創新－自動化和智能解決方案」；
- (iii) 約[編纂]港元(佔[編纂][編纂]約[編纂]%)將用於增加我們的增值服務，例如團購服務、旅行代理服務等。我們計劃分配和翻新所管理的物業內的選定區域，作為社區相關增值服務供應商開展服務的場所，例如，為團購服務創建特設的卸貨點和收貨點。我們還可以與其他增值服務供應商合作，例如家居裝飾商，業主和居民可以通過鴻坤薈從網上向服務供應商購買心儀商品和服務。我們相信，我們的增值服務的擴展可以培養所管理物業的業主和居民彼此的社區意識，通過提升業主和居民的用戶體驗，創造一個愉快的生活環境，並確保他們的忠誠度並最終提升我們作為一個關懷和優質的物業管理服務供應商的聲譽；
- (iv) 約[編纂]港元(佔[編纂][編纂]約[編纂]%)將用於員工發展。我們計劃組織和開發新的在線培訓工具和資源，以便在我們的團隊中提供系統培訓和宣傳計劃，目的是不斷加強和裝備我們的員工，使他們獲得所需的最新知識和技能，順利交付我們引進或將引進的多樣化服務，以促進業主和居民的舒適生活；及
- (v) 約[編纂]港元(佔[編纂][編纂]約[編纂]%)將用作一般企業用途及營運資金。

---

## 未來計劃及[編纂]用途

---

假設[編纂]未獲行使，倘最終[編纂]定為指示性[編纂]的上限或下限，則[編纂][編纂]將分別增加或減少約[編纂]港元。

假設：[編纂]獲悉數行使，我們估計我們[編纂]該等額外股份收取的[編纂]（經扣除[編纂]費用及我們應付估計開支後）將約為(i)[編纂]港元，假設[編纂]定為指示性[編纂]的上限，即每股[編纂][編纂]港元；(ii)[編纂]港元，假設[編纂]定為指示性[編纂]的中位數，即每股[編纂][編纂]港元；或(iii)[編纂]港元，假設[編纂]定為指示性[編纂]的下限，即每股[編纂][編纂]港元。

無論(i)[編纂]釐定為指示性[編纂]的上限或下限；及(ii)[編纂]是否獲行使，[編纂]將按上文披露的比例使用。倘我們的[編纂]多於或少於預期，我們將繼續按照上文披露的相同比例使用該等[編纂]。

倘[編纂]後上文披露的[編纂]用途出現任何重大變動，我們將適時作出適當公告。

倘[編纂][編纂]淨額無須立即用於上述用途或倘我們無法實施擬進行的未來計劃的任何部分時，董事擬將該[編纂]存於香港或中國獲授權金融機構作為短期計息存款。

## 未來計劃及[編纂]用途

### 實施計劃

就本節「[編纂]用途」所載的上文(i)、(ii)、(iii)及(iv)所述[編纂]的擬定用途而言，下表載列我們實施計劃的擬定金額、性質及時間：

自二零二零年一月一日起至二零二零年十二月三十一日

業務策略	實施計劃	[編纂]用途 百萬港元(概約)
擴大我們在中國的 地理版圖及經營規模	設立新的分支機構／附屬公司	[編纂]
	收購目標公司	[編纂]
開發及提升資訊科技 系統及技術創新	擴展我們的移動應用程序鴻坤薈 和H-Butler鴻管家的功能	[編纂]
	將我們的新自動停車場管理系統 擴展至其他管理物業	[編纂]
	開發集中式智能解決方案平台及 整合	[編纂]
增加增值服務	為社區相關增值服務翻新地方	[編纂]
	設立內部技術團隊	[編纂]
	與其他增值服務供應商合作	[編纂]
員工發展	設計及組織員工培訓	[編纂]
總計		[編纂]

## 未來計劃及[編纂]用途

自二零二一年一月一日起至二零二一年十二月三十一日

業務策略	實施計劃	[編纂]用途 百萬港元 (概約)
擴大我們在中國的 地理版圖及經營規模	設立新的分支 機構／附屬公司	[編纂]
增加增值服務	為社區相關增值服務 翻新地方	[編纂]
	設立內部技術團隊	[編纂]
	與其他增值服務 供應商合作	[編纂]
總計		[編纂]

### [編纂]的理由及裨益

董事認為[編纂]將為本集團帶來以下裨益：

- [編纂]將擴大本集團的股東基礎、增強資本基礎並提供可持續的集資平台，以便我們日後透過發行股本或債務證券進一步籌集資金；
- [編纂][編纂]將促進我們業務策略的實施並加強我們的現金流狀況，從而令我們得以提升營運能力並能夠於未來開展規模更大的項目；
- [編纂]將有助提升本集團形象，並全面提高我們在中國物業管理市場的認受性及知名度，從而有助創造更多商機，且由於[編纂]公司須遵守嚴格的監管合規、公告、財務披露以及企業管治的要求，因此可為我們的供應商及客戶與我們開展業務時提供更多保障；
- [編纂]將提升本集團的透明度，董事認為此舉將提升我們的信貸狀況並有助我們以更優惠的條款向銀行取得信貸額度；
- [編纂]將提高本集團的市場聲譽和品牌知名度，並可提升我們在客戶和供應商之間的形象，以及吸引更多願意和上市公司建立業務關係的潛在客戶及供應商。董事認為，[編纂]地位將協助我們確保取得新項目；

---

## 未來計劃及[編纂]用途

---

- (f) [編纂]地位將有助於本集團提升員工士氣及對本集團的信心，從而改善我們吸引、招聘、留任以及激勵經驗豐富與合資格員工的能力；及
- (g) [編纂]將使本集團能夠向員工提供與其表現以及我們業務業績更直接相關並涉及公開交易股份的股權獎勵計劃（例如購股權計劃），令我們的員工作充份準備以提高股份的內在價值，與為股東創造價值的目標緊密相連。