

## 未來計劃

有關我們未來計劃的詳細描述，請參閱「業務 — 業務策略」一節。

## 所得款項用途

假設發售價為每股發售股份6.40港元(即本招股章程所述發售價範圍的中位數)，經扣除與全球發售相關的包銷費用及佣金以及我們的預計應付開支(假設超額配售權、首次公開發售前購股權計劃及首次公開發售後購股權計劃未獲行使)後，我們估計將獲得的全球發售所得款項淨額將約為1,785百萬港元。

假設發售價設定為每股發售股份6.40港元(即指示性發售價範圍的中位數)，我們擬將全球發售所得款項淨額作以下用途：

主要類別	估		子類別	各佔		具體說明／計劃	預期資本開支 (百萬港元)	時間表
	所得款項 總額百分比	所得款項 總額		所得款項 總額百分比	所得款項 總額			
戰略性投資、合作及收購...	60.0%	1,071.0				我們認為，進行戰略性收購及投資可促進我們業務規模、地理分佈及／或服務產品的快速擴張。該等舉措不僅會使我們三條業務線下的收入及純利發生增長，且董事認為，其亦將提升我們在客戶及供應商中的企業形象、信譽及競爭力。在未來一至兩年內，我們計劃收購7至11家符合我們標準的物業管理公司。	1,071.0	

在釐定所得款項淨額中用於收購潛在目標的金額時，我們考慮了以下因素：(1) 投資的預期回報及(2)可比的中國物業管理公司的市場估值倍數(如市盈率)。儘管我們已根據我們的選擇標準進行初步市場調查，但截至最後可行日期，董事仍未確定任何適當目標。基於當前及預期市場狀況，董事認為市場中有大量



# 未來計劃及所得款項用途

主要類別	估 所得款項 總額百分比	所得款項 總額 (百萬港元)	子類別	各估 所得款項 總額百分比	各估 所得款項 總額金額 (百萬港元)	具體說明／計劃	預期資本開支 (百萬港元)	時間表
						我們將優先收購在中部地區(包括河南省、安徽省、山西省、湖南省、湖北省、山東省及江西省)經營業務的物業管理服務提供商。		
						我們將優先收購在中部地區(包括河南省、安徽省、山西省、湖南省、湖北省、山東省及江西省)經營業務的物業管理服務提供商。		
						我們亦計劃以一至兩家符合以下條件的公司為目標：(i)在管物業管理組合包含與本集團在管物業不同的各種物業，如公共物業、辦公樓；或(ii)業務遍佈中部地區(包括河南省、安徽省、山西省、湖南省、湖北省及江西省)，以擴大我們的地域覆蓋範圍。通過拓展物業組合，我們能夠加強我們物業組合中不同物業間的資源分配、利用及共享，同時提高我們在相關當地市場的市場佔有率及品牌知名度。	178.5	上市後一至兩年
			2. 收購將擴大我們物業組合的公司	10%	178.5		178.5	上市後一至兩年
			3. 收購其他可為我們業務(尤其是增值服務)帶來協同效應的公司	10%	178.5	我們將優先收購在河南省具有業務經營的信息技術公司。此外，在評估收購目標的適合性時，我們會考慮以下因素：i)業務規模；ii)整體財務表現，具體而言，其純利須不低於人民幣5百萬元；iii)該公司所擁有專利或知識產權的種類；及iv)其於該行業是否具有任何影響力。	178.5	上市後一至兩年

# 未來計劃及所得款項用途

主要類別	估 所得款項 總額百分比	所得款項 總額 (百萬港元)	子類別	各佔 所得款項 總額百分比	各佔 所得款項 總額金額 (百萬港元)	具體說明 / 計劃	預期資本開支 (百萬港元)	時間表
加強建業+平台以優化用戶體驗.....	15%	267.8				<p>我們認為有關收購將進一步提高我們的服務效率，從而促進我們業務的迅速擴張。</p> <p>受益於「建業」的品牌知名度及影響力，我們就擴大用戶群及建業+平台營銷所需的投資相對較少。因此，我們計劃使用所得款項淨額來繼續開發我們的建業+平台，以更好地滿足我們客戶持續而多樣化的需求。</p> <p>我們認為我們建業+平台的持續發展將有助於我們加強營運效率並有效控制成本，從而提高我們的盈利能力。</p>	267.8	
			開發及優化軟件及雲系統	5%	89.3	<p>我們計劃開發我們自己的雲，並計劃將現有研發團隊人數增加100人至150人。為擴大我們截至2020年2月7日由現有77名人員組成的研發團隊，我們計劃僱用額外約131名高素質且經驗豐富的人員，包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 兩名產品總監，其將負責制定及管理產品的整體計劃、研究市場及用戶需求、追蹤競爭對手以及持續提高產品競爭力；</li> <li>• 10名產品經理，其將負責管理內部業務需求及用戶需求，進行需求分析、產品規劃以及跟進產品開發、測試及發佈的整個流程；</li> <li>• 四名用戶界面設計師，其將負責網頁及移動應用程序的視覺設計及交互設計；</li> <li>• 三名研究人員，其將承擔用戶及需求研究工作(如人群研究、競品分析及用戶需求分析)；</li> </ul>	89.3	上市後一至兩年

# 未來計劃及所得款項用途

主要類別	估 所得款項 總額百分比	所得款項 總額 (百萬港元)	子類別	各佔 所得款項 總額百分比	各佔 所得款項 總額金額 (百萬港元)	具體說明／計劃	預期資本開支 (百萬港元)	時間表	
						<ul style="list-style-type: none"> <li>六名信息技術部總經理，其將負責研發管理、就新技術應用及技術選擇等作出決策；</li> <li>10名架構師，其將負責需求分析以及系統及有關產品架構設計；</li> <li>13名前端開發員，其負責開發iOS、Android及小程序平台，並確保客戶獲得合理及人性化的體驗；</li> <li>50名後端開發員，其將負責根據設計文件或需求說明執行軟件系統代碼的運行及代碼編寫、測試及維護；</li> <li>12名審查員，其將負責組織本公司軟件項目、產品測試工作及參與整個測試流程，同時負責產品軟件功能測試、界面測試、性能測試及安全測試；</li> <li>三名運維人員，其將負責環境建設及應用系統的系統部署以及安排日常運維工作，包括系統檢修、配置更改、系統更新、數據備份；及</li> <li>18名執行人員，其將負責智慧社區軟件及硬件的集成、安裝、調試及交付。我們認為擴充研發團隊將加強我們的數據分析能力使建業+平台的組織及功能得到優化，從而提升用戶體驗並提高用</li> </ul>			

## 未來計劃及所得款項用途

主要類別	所得款項 總額 (百萬港元)	佔 所得款項 總額百分比	子類別	各佔 所得款項 總額百分比	各佔 所得款項 總額金額 (百萬港元)	具體說明 / 計劃	預期資本開支 (百萬港元)	時間表
			2. 改善及擴展我們的設施及設備	4%	71.4	<p>我們計劃使用所得款項淨額來改善及擴展我們的設施及設備(如服務器、智慧社區物聯網設備及新零售體驗設備)，以支持更大規模的用戶互動、提升用戶體驗、加強服務網絡及增加我們與客戶的聯絡。</p> <p>我們計劃繼續與現有供應商合作，同時積極尋求與新供應商的合作機會，以擴大產品、服務及會員資源的規模及多樣性，並為會員提供更多福利及特權以及優質的服務體驗。我們計劃使用所得款項淨額來擴大採購渠道，方式是尋求與當地農民及原設備製造商進行直接合作，有關合作將增加我們在交付、物流及採購方面的成本，但同時將大大豐富我們為會員提供的產品及服務。截至2019年12月31日，我們與超過340家供應商進行合作，其中部分是在納斯達克或聯交所上市的知名品牌。加上與該等新供應商的合作，我們亦可為會員提供其他服務，如溫泉水療及體檢服務。於最後可行日期，我們尚未與任何供應商進行任何前期磋商或訂立任何前期安排。我們認為，持續努力擴大與新供應商的作業將有效提升我們於電子商務行業的競爭力並加強我們作為綜合服務供應商的地位。</p>	71.4	上市後六個月內
			3. 擴大會員資源的規模及多樣性	4%	71.4	<p>我們計劃繼續與現有供應商合作，同時積極尋求與新供應商的合作機會，以擴大產品、服務及會員資源的規模及多樣性，並為會員提供更多福利及特權以及優質的服務體驗。我們計劃使用所得款項淨額來擴大採購渠道，方式是尋求與當地農民及原設備製造商進行直接合作，有關合作將增加我們在交付、物流及採購方面的成本，但同時將大大豐富我們為會員提供的產品及服務。截至2019年12月31日，我們與超過340家供應商進行合作，其中部分是在納斯達克或聯交所上市的知名品牌。加上與該等新供應商的合作，我們亦可為會員提供其他服務，如溫泉水療及體檢服務。於最後可行日期，我們尚未與任何供應商進行任何前期磋商或訂立任何前期安排。我們認為，持續努力擴大與新供應商的作業將有效提升我們於電子商務行業的競爭力並加強我們作為綜合服務供應商的地位。</p>	71.4	上市後一至兩年

## 未來計劃及所得款項用途

主要類別	估 所得款項 總額百分比	所得款項 總額 (百萬港元)	子類別	各估 所得款項 總額百分比	各估 所得款項 總額 (百萬港元)	具體說明 / 計劃	預期資本開支 (百萬港元)	時間表
			4.	2%	35.7	我們計劃通過豐富營銷活動形式(如於節日季增加線上促銷)來增加新用户、活躍用戶及付費用戶。我們亦計劃通過設計我們自己的線上電子小遊戲來優化營銷方式，用戶可在完成小遊戲各階段中設置的指定任務後獲得獎勵及福利。此外，我們亦計劃在各種社交媒體及報章上為建業+平台做宣傳，以促進我們用戶群的壯大。此外，我們擬為訂閱我們平台的新用戶提供折扣及返利。	35.7	上市後一至三年
投資先進信息技術系統.....	15%	267.8				隨著我們業務規模的持續擴張，將我們的文件及雲計算進行數字化將極大程度提高我們的營運效率。於往績記錄期間，我們用於加強信息技術系統的開支分別約為人民幣2.7百萬元、人民幣2.5百萬元及人民幣19.0百萬元。	267.8	
			1.	7%	125.0	我們計劃建設智慧社區及升級設施以覆蓋我們所管理的所有物業。我們認為，我們提供的智慧社區可為我們的客戶提供更安全、更健康、更便捷、更舒適及更綠色的生活方式，並提高彼等對我們的服務滿意度，從而促進較高的客戶留存率。	125.0	上市後八至十個月內
			2.	2.5%	44.6	我們計劃使用所得款項淨額來開發財務共享系統，以於指定人員間實現收入、成本及資金信息共享；並開發人力資源系統，以監控僱員的招聘、換崗及離職流程，從而促進內部協調的流暢性並將人為失誤降至最低。財務數據的集中化可使本集團追蹤實時數據，以更好地管理我們的三個業務分部，從而有效提升我們的運營效率並加強內部管理。	44.6	上市後一至兩年

## 未來計劃及所得款項用途

主要類別	估 所得款項 總額百分比	所得款項 總額 (百萬港元)	子類別	各估 所得款項 總額百分比	各估 所得款項 總額金額 (百萬港元)	具體說明／計劃	預期資本開支 (百萬港元)	時間表
一般營運資金.....	10%	178.5	營運資金及其他 一般公司用途	10%	178.5	隨著業務規模的持續擴大，我們將在物業管理、商業資產管理及諮詢、信息技術及互聯網運營等領域招聘更多具有戰略眼光的管理人員以及僱員及專業人士，以支持我們的發展計劃。	178.5	上市後一至三年
			3. 開發流程控制及KPI集成系統	4%	71.4	我們計劃開發流程控制及KPI集成系統，以實時監控我們的日常運營，從而提升管理效率及確保我們的三個業務分部均能持續提供優質服務。	71.4	上市後一至三年
			4. 實現文件數字化	1.5%	26.8	我們計劃將文件數字化，以更為省時高效地整理客戶數據，從而加強我們分析客戶偏好的能力並使我們更準確地預測客戶的多樣化需求。	26.8	上市後一至兩年

倘釐定的發售價高於或低於估計發售價範圍的中位數或超額配售權、首次公開發售前購股權計劃及首次公開發售後購股權計劃獲行使，則上述所得款項分配將按比例予以調整。

倘發售價定於每股發售股份7.20港元(即本招股章程發售價範圍的上限)且假設超額配售權、首次公開發售前購股權計劃及首次公開發售後購股權計劃未獲行使，經扣除與全球發售相關的包銷費用及佣金以及我們的預計應付開支後，我們將獲得的所得款項淨額將約為2,017.8百萬港元。

倘發售價定於每股發售股份5.60港元(即本招股章程發售價範圍的下限)且假設超額配售權、首次公開發售前購股權計劃及首次公開發售後購股權計劃未獲行使，經扣除與全球發售相關的包銷費用及佣金以及我們的預計應付開支後，我們將獲得的所得款項淨額將約為1,552.2百萬港元。倘所得款項淨額高於或低於預期，我們將按比例調整上述用途的所得款項淨額分配。倘我們下

調發售價，將最終發售價定為每股發售股份5.04港元，我們將自全球發售收到的估計所得款項淨額將進一步額外減少約162.9百萬港元。倘我們的所得款項淨額進一步減少，我們將於必要時以內部財務資源及／或其他融資方式撥付資金。

倘超額配售權、首次公開發售前購股權計劃及首次公開發售後購股權計劃獲悉數行使，經扣除與全球發售相關的包銷費用及佣金以及我們的預計應付開支後，我們將分別獲得約220.0百萬港元（假設發售價為每股股份5.04港元，即低於指示性發售價範圍下限的10%）、244.4百萬港元（假設發售價為每股股份5.60港元，即建議發售價範圍的下限）及314.3百萬港元（假設發售價為每股股份7.20港元，即建議發售價範圍的上限）的額外所得款項淨額。

倘全球發售所得款項淨額並無即時用作上述用途，或我們未能按計劃執行計劃的任何部分，我們可能會於我們認為符合本公司最佳利益的情況下，存放該等資金作短期存款。於該情況下，我們將會遵守《上市規則》的適用披露規定。

### 系統增強計劃

### 基準及假設

未來計劃及業務策略乃基於以下一般假設：

- 本招股章程所述各項未來計劃的資金需求與董事估計的金額將不會出現重大變動；
- 我們於未來計劃相關期間將擁有足夠多財務資源來滿足計劃的資金開支及業務發展需求；
- 全球發售將按本招股章程「全球發售的架構及條件」一節所述完成；
- 較本集團截至2019年12月31日止三個年度的經審核合併財務報表所述者而言，現有會計政策將不會發生重大變動；
- 我們將繼續經營，包括但不限於留任主要員工並採用與往績記錄期間經營所用相同的方式留住客戶、供應商及分包商；與本集團有關的現有法律法規，或其他政府政策，或我們經營所在地的政治或市場狀況將不會發生重大變動；

- 本招股章程「風險因素」一節所載風險因素將不會對我們產生重大影響；
- 適用於我們業務活動的稅基或稅率將不會發生重大變動；
- 我們的營運（包括未來計劃）將不會因任何不可抗力、不可預見因素、特別事項或有關中國通貨膨脹、利率及稅率的經濟變動而中斷；及
- 將不會發生自然災害、政治或其他方面的災難，以致我們的業務或營運遭到重大干擾。

根據本集團業務策略及未來計劃，我們擬於最後可行日期至2022年12月31日期間開展以下所載增強信息技術系統的實施計劃。該實施計劃乃基於當前經濟狀況以及本節「所得款項用途」一基準及假設一段所載的假設擬定。該等基準及假設本身會受到諸多不確定及不可預測因素的影響，尤其是本招股章程「風險因素」一節所載風險因素。我們無法向閣下保證我們的業務策略及實施計劃將根據估計時限實現，或根本不能實現。

#### 實施計劃

業務策略	自最後可行日期至	自2020年7月1日至	自2021年1月1日至	自2022年1月1日至
	2020年6月30日	2020年12月31日	2021年12月31日	2022年12月31日
搭建智慧社區 升級設施.....	升級我們在社區中使用的智慧平台及設施，包括智能停車及智能門禁控制，並建立物聯網平台，以確保設施及設備始終可用	建立智慧社區指揮中心並引入人工智能，包括人臉識別門禁控制、機器人巡邏、智能儲物櫃以及實現與建業+平台無縫連接，並升級一家網絡服務點的服務範圍	—	—

業務策略	自最後可行日期至 2020年6月30日	自2020年7月1日至 2020年12月31日	自2021年1月1日至 2021年12月31日	自2022年1月1日至 2022年12月31日
通過財務共享系統提高財務效率、數據及時性及操作標準化……	1. 引入財務共享系統，該系統可以將(其中包括)成本、費用、應收款項、應付款項、預算控制及報表等數字化；通過本集團主要部門的財務整合實現高效、標準化的審計	建立與財務共享系統相連的資金管理系統，以實現對資金流量的實時監控、資金的集中管理以及本集團資金的連動支付	在財務共享系統中實現財務、操作、稅務及資金的操作；實現財務操作自動化、數據標準化及信息透明化	結合大數據平台，實現財務領域的大數據分析，為決策提供及時有效的數據支持
流程控制及KPI集成系統……	2. 通過建立財務共享系統量化的財務人員的工作量	1. 為所有員工制定個性化的評估指標，並建立績效管理系統以實現在線績效評估	1. 為所有員工制定個性化的評估指標，並建立績效管理系統以實現智能業務流程並提高流程效率	1. 為所有員工制定個性化的評估指標，並建立績效管理系統以實現業務流程的智能化及精細化管理
		2. 建立業務流程管理系統，並制定業務流程管理標準		

## 未來計劃及所得款項用途

自最後可行日期至 2020年6月30日	自2020年7月1日至 2020年12月31日	自2021年1月1日至 2021年12月31日	自2022年1月1日至 2022年12月31日
<p>業務策略</p> <p>大數據分析.....</p>	<p>1.分析我們各個業務分部的數據，並逐步建立大數據管理系統，以進行數據的生成、收集、刪除及存儲</p> <p>2.將我們各個業務分部的數據轉移至統一的數據源，並監控數據的獲取、處理及使用以確保數據安全</p>	<p>1.執行完整的數據服務功能，包括收集、傳輸、存儲、處理(包括計算、分析及可視化)、交換及銷毀數據</p> <p>2.基於大數據平台，構建用戶畫像系統及用戶標籤系統</p>	<p>1.建立涵蓋本集團所有成員(包括高層管理人員、中層管理人員及一線員工)的數據駕駛艙系統，為本集團的管理及營運提供支持</p> <p>2.搭建大數據分析平台，以支持外部用戶及內部僱員的畫像構建，並實現對財務、人力資源、營銷、服務及生產部門的精確管理</p>
<p>建立有效的培訓機制並招聘人才，以打造具備信息技術、數據技術及分析技術的技術團隊.....</p>	<p>—</p> <p>招聘及培訓技術人員，以建立技術培訓及技術共享程序開發、數據分析</p>	<p>—</p> <p>建立技術培訓及技術共享機制</p>	<p>—</p> <p>建立系統化培訓、授課及培訓評估系統</p>