
概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於此乃概要，其未必載有對閣下而言可能屬重要的全部資料。在決定是否[編纂]於[編纂]前，閣下務請閱讀本文件全文。

任何[編纂]均涉及風險。[編纂]於[編纂]所涉及的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定是否[編纂]於[編纂]前應細閱該節。

概覽

我們是中國江蘇省廣受認可的綜合社區服務供應商，在住宅及商業物業的管理方面擁有強大而均衡的物業管理能力。經過多年的不斷發展，我們已在江蘇省物業管理市場建立區域領先地位，並在全國範圍內得到廣泛認可。自2017年以來，我們連續四年被中指院評為物業服務百強企業之一，就綜合實力而言，我們在2020年物業服務百強企業中排名第25位。根據中指院的資料，就綜合實力而言，我們亦在2020年江蘇省物業服務百強企業中排名第三。此外，就品牌價值而言，我們獲中指院評為2019中國華東物業服務領先品牌。

我們在中國提供社區服務已有15年以上，區域重心在長三角地區。為實現「讓生活更有溫度」的願景，我們一直努力奉行「以誠待客，卓越服務」，以服務於客戶的多樣化需求。截至2019年12月31日，我們的總合同建築面積約為27.6百萬平方米，涉及中國14個省、直轄市及自治區41個城市的167個項目，其中在管總建築面積約為15.8百萬平方米，涉及中國7個省、直轄市及自治區21個城市的94個項目。此外，截至2019年12月31日，我們提供顧問服務的物業合同建築面積約為2.7百萬平方米，涉及三個城市的17個項目。截至最後可行日期，我們的總合同建築面積進一步增加至約29.6百萬平方米，由181個項目組成，包括總建築面積17.8百萬平方米的108個在管項目，及總建築面積11.8百萬平方米的73個已訂約管理但尚未交付的項目，其中我們預期18個總建築面積約2.6百萬平方米的項目將於2020年交付。

業務模式

自2003年在南京成立以來，我們已由物業管理服務供應商發展為廣受認可的社區服務供應商，並在全國範圍內開展業務。我們向業主、住戶及租戶提供廣泛的物業管理服務。我們亦向非業主（主要為房地產開發商）及其他物業管理公司提供增值服務，並為住宅物業業主及住戶提供社區增值服務。以下為我們於往績記錄期間及截至最後可行日期的三條主要業務線概要。

概 要

物業管理服務 我們向業主、住戶及租戶提供廣泛的物業管理服務，其中包括安保、清潔、綠化及園藝、設施管理以及維修及保養服務。我們的在管物業組合包括住宅、商業及其他物業。除住宅物業外，我們亦為各類商業物業提供物業管理服務，例如購物中心、家居裝飾及傢俱商城、酒店及主題公園。我們亦為寫字樓及學校等其他物業提供物業管理服務。

非業主增值服務 我們亦向非業主提供增值服務，包括(i)向其他物業管理公司提供的顧問服務，幫助彼等向客戶提供更好的服務，(ii)向房地產開發商提供的房地產開發項目的前期規劃及設計諮詢服務，(iii)向房地產開發商提供的協銷服務，以協助其物業銷售場地及展廳的銷售及營銷活動，包括訪客接待、清潔、安保檢查及維護；及(iv)向房地產開發商提供的驗收服務等其他增值服務。

社區增值服務 我們向住宅物業業主及住戶提供社區增值服務，以改善其居住體驗，旨在實現其物業保值升值。住宅物業的社區增值服務主要包括(i)房產中介服務、(ii)美居服務、(iii)社區便民服務、(iv)公用區增值服務及(v)資產管理服務等。

下表載列我們於所示年度按業務線劃分的總收益明細。

	截至12月31日止年度					
	2017年		2018年		2019年	
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)
物業管理服務	222,917	86.7	279,884	80.2	354,767	70.5
非業主增值服務	21,899	8.5	54,097	15.5	121,352	24.1
社區增值服務	12,324	4.8	15,000	4.3	26,871	5.4
總計	257,140	100.0	348,981	100.0	502,990	100.0

我們認為，物業管理業務乃我們創造收入的基礎，有助於擴大非業主增值服務及社區增值服務的客戶基礎。我們相信，通過提供多元化的服務，我們的社區增值服務可提高客戶的滿意度及忠誠度，提升品牌及服務的市場認可度並提高盈利能力。

概 要

競爭優勢

我們相信以下競爭優勢乃我們取得成功的關鍵，並令我們從競爭對手中脫穎而出：(i)我們是一家深耕長三角地區、增長迅速的綜合社區服務供應商，在住宅及商業物業管理方面具有均衡的物業管理能力，(ii)全方位的多元服務為我們的業務提供持續增長動力，利潤率提升顯著，(iii)基於「業務一體化+智慧物聯」理念打造的弘陽小鎮一體化平台提升運營效率，優化整體客戶體驗，並且有利於我們降低運營成本，改善盈利能力，(iv)憑藉標準化運營及質量管控體系，我們的物業服務廣受客戶及行業認可，及(v)我們在具有豐富物業管理經驗的高級管理團隊帶領下，凝聚了具有良好執行能力的專業團隊，並由我們完善的績效激勵和人才培養機制支持我們的可持續發展。

業務戰略

我們通過實施以下戰略致力成為「受人尊敬的美好生活運營服務商」：(i)繼續深化「做透大江蘇、深耕長三角、佈局都市圈」的戰略佈局，多種渠道擴大市場份額及物業組合，(ii)繼續延伸物業管理服務價值鏈，滿足不同客戶的差異化需求，(iii)持續升級智能化系統和設備，深化智慧社區生態圈，提升服務品質和運營效率，(iv)進一步提升服務標準，提升服務質量，提高客戶滿意度，及(v)加速人才培養體系建設和憑藉以人才為本的企業文化，繼續招聘和保留技術及管理人才，不斷提升組織、人才、機制、文化和服務管理水平。

客戶及供應商

我們擁有龐大、不斷增長及忠實的客戶群，主要由房地產開發商、業主、住戶及租戶以及其他物業管理公司組成。我們已與大多數主要客戶建立穩定業務關係。於2017年、2018年及2019年，來自五大客戶(均為本集團的關連人士)的銷售收入分別佔總收入的約54.3%、48.4%及50.5%，於同期，來自單一最大客戶的銷售收入分別佔總收入的約26.4%、26.3%及24.0%。有關詳情，請參閱「業務 — 客戶」。

於五大客戶中，弘陽地產集團及紅太陽工業原料城均由本集團控股股東弘陽集團控制。有關我們與弘陽集團、弘陽地產集團及紅太陽工業原料城關係的詳情，請參閱「與控股股東的關係」。於2017年、2018年及2019年，弘陽地產集團及紅太陽工業原料城貢獻的總收益分別為人

概 要

人民幣128.9百萬元、人民幣153.2百萬元及人民幣234.8百萬元，分別佔同年度總收益的50.2%、43.9%及46.7%。有關弘陽地產集團及紅太陽工業原料城產生的收益集中風險，請參閱「風險因素 — 與業務及行業有關的風險 — 我們的大部分收益來自於我們為弘陽地產集團開發的項目及控股股東的聯繫人擁有的物業提供的物業管理服務，該等項目我們無法控制」。

我們的供應商主要包括提供安保、清潔、綠化及園藝、以及維修及保養服務的分包商，以及提供生活服務的商家。我們已與大多數主要供應商建立穩定的長期業務關係。於2017年、2018年及2019年，向我們五大供應商作出的採購額分別佔我們總採購額的約36.1%、45.9%及30.5%，於同期，向我們單一最大供應商作出的採購額分別佔我們總採購額的約16.5%、19.5%及14.0%。有關詳情，請參閱「業務 — 供應商」。

主要經營數據概要

按物業類型劃分的物業管理服務收益

	截至12月31日或截至該日止年度								
	2017年			2018年			2019年		
	建築面積	收益		建築面積	收益		建築面積	收益	
(千平方米)	(人民幣千元)	(%)	(千平方米)	(人民幣千元)	(%)	(千平方米)	(人民幣千元)	(%)	
住宅物業	7,196.0	109,476	49.1	7,889.6	143,160	51.2	12,061.5	173,878	49.0
商業物業	1,851.6	111,048	49.8	1,995.7	134,193	47.9	3,380.8	177,095	49.9
其他物業 ⁽¹⁾	19.4	2,393	1.1	19.4	2,531	0.9	311.9	3,794	1.1
總計	9,067.0	222,917	100.0	9,904.7	279,884	100.0	15,754.2	354,767	100.0

附註：

- (1) 其他物業主要包括寫字樓及學校。

按房地產開發商類別劃分的在管建築面積及物業管理服務收益

	截至12月31日或截至該日止年度											
	2017年				2018年				2019年			
	項目數量	建築面積	收益		項目數量	建築面積	收益		項目數量	建築面積	收益	
	(千平方米)	(人民幣千元)	(%)		(千平方米)	(人民幣千元)	(%)		(千平方米)	(人民幣千元)	(%)	
弘陽地產集團 ⁽¹⁾	28	6,629.7	138,049	61.9	32	7,161.9	172,968	61.8	54	9,743.2	197,145	55.6
第三方房地產開發商	7	1,154.4	12,727	5.7	9	1,459.9	23,771	8.5	37	4,728.1	49,658	14.0
第三方開發商 ⁽²⁾	6	700.0	11,820	5.3	8	1,005.5	16,180	5.8	30	3,572.0	40,484	11.4
弘陽地產的合資企業及 聯營公司 ⁽³⁾	1	454.4	907	0.4	1	454.4	7,591	2.7	7	1,156.1	9,174	2.6
控股股東的其他聯繫人 ⁽⁴⁾	3	1,282.9	72,141	32.4	3	1,282.9	83,145	29.7	3	1,282.9	107,964	30.4
總計	38	9,067.0	222,917	100.0	44	9,904.7	279,884	100.0	94	15,754.2	354,767	100.0

附註：

- (1) 包括弘陽地產集團單獨開發的項目及弘陽地產集團與其他房地產開發商共同開發的物業(弘陽地產集團持有該等物業的控制權益)。
- (2) 包括獨立於弘陽地產集團的第三方房地產開發商開發的物業。
- (3) 包括為弘陽地產集團於其中並無控制權益的合資企業及聯營公司的房地產開發商開發的物業。
- (4) 包括控股股東的聯繫人紅太陽工業原料城集團及紅太陽商業大世界擁有的物業。紅太陽工業原料城由曾先生擁有100%。紅太陽商業大世界由曾素清女士(曾先生的胞姐)擁有90%及由陳思紅女士(曾先生的配偶)擁有10%。

概 要

按物業類型及房地產開發商類別劃分的平均物業管理費

	截至12月31日止年度		
	2017年	2018年	2019年
	(每平方米每月人民幣元)		
住宅物業	1.27	1.57	1.54
弘陽地產集團	1.33	1.59	1.58
第三方房地產開發商	0.92	1.50	1.42
商業物業	5.00	5.60	7.08
弘陽地產集團	5.70	5.97	7.23
第三方房地產開發商	—	—	2.85
控股股東的其他聯繫人	4.69	5.40	7.01
其他物業	10.26	10.85	10.60
總計	2.05	2.43	2.56

我們的整體平均物業管理費由2017年的每平方米每月人民幣2.05元增加至2018年的每平方米每月人民幣2.43元，並進一步增加至2019年的每平方米每月人民幣2.56元。2018年的整體物業管理費增加乃主要由於2018年住宅物業的物業管理費均有所增加。2018年住宅物業的物業管理費增加乃主要由於與我們於2017年管理的物業相比，我們就若干於2018年新開始管理的住宅物業收取的物業管理費相對較高。於2017年及2018年，第三方房地產開發商開發的住宅物業的平均物業管理費低於弘陽地產集團開發的住宅物業的平均物業管理費，主要歸因於2017年從其他物業管理公司接管的一個政府保障性住房項目及於2016年底從其他物業管理公司接管的一個項目，該兩個項目均有約10年的相對較長歷史且位於南京市次中心區。政府保障性住房項目乃由第三方房地產開發商於2010年開發，總建築面積約為0.4百萬平方米，位於南京市次中心區，其平均物業管理費相對較低，於2017年及2018年為每平方米每月人民幣0.5元。由於持續產生虧損，我們並無於2019年續簽物業管理服務合同。另一個項目乃由第三方房地產開發商於2009年開發，總建築面積約為0.3百萬平方米，位於南京市次中心區，其平均物業管理費相對較低，於2017年為每平方米每月人民幣1.0元，其後增加至2018年的每平方米每月人民幣1.5元。於2019年，第三方房地產開發商開發的住宅物業的平均物業管理費低於弘陽地產集團開發的物業的平均物業管理費，主要歸因於收購南京亞東物業管理，而主要由於擁有相對較長歷史的項目的佔比較高，該等項目的平均物業管理費相對於我們的較低。據中指院所告知，由於歷史相對較長的項目(即樓齡10年以上)的建築標準較低、配套設施及服務範圍有限，故此類項目的物業管理費水平往往低於近期建立且具有更高建築標準及更全面服務範圍的項目。

概 要

商業物業的平均物業管理費由2018年的每平方米每月人民幣5.60元增加至2019年的每平方米每月人民幣7.08元，乃主要由於(i)2018年5月完成翻新後，新進入弘陽廣場的若干知名品牌向我們支付的物業管理費更高，因為我們為滿足其需求產生更多經營開支；及(ii)我們服務管理家居裝飾及傢俱商城的物業管理費更高，因為該商場中一些倉庫的用途於2019年改為商鋪，而我們就商鋪收取的物業管理費較高。於2019年，第三方開發商開發的商業物業的平均物業管理費大幅低於弘陽地產集團或控股股東的其他聯繫人開發的物業的平均物業管理費，主要由於我們提供服務的物業類型不同。第三方開發商開發的商業物業主要包括南京亞東物業管理所管理的地鐵站購物區，其主要由位於步行街的小型個體商鋪組成，該等商鋪的總建築面積約為23,700平方米，於七年前交付，平均物業管理費為每平方米每月人民幣2.85元，低於弘陽地產集團及控股股東的其他聯繫人開發的在管購物商場以及家居裝飾及傢俱商城，主要原因為鑑於個體商鋪規模較小的性質，所需的服務範圍有限。據中指院所確認，商業物業的物業管理費因物業類型不同而各異。有關詳情，請參閱「業務 — 物業管理服務 — 物業管理費的定價 — 平均物業管理費」及「行業概覽 — 過往價格趨勢」。

物業管理合同到期時間表

	截至2019年12月31日		截至最後可行日期	
	在管建築面積 (千平方米)	合同數目	在管建築面積 (千平方米)	合同數目
無固定年期的物業管理合同	7,226.7	43	8,289.9	49
在以下時間到期的固定年期物業管理合同				
2019年12月31日	1,964.5	14	1,964.5	14 ⁽¹⁾
截至2020年12月31日止年度	4,761.8	25	4,889.2	27
截至2021年12月31日止年度及以後	1,801.2	12	2,645.1	18
小計	8,527.5	51	9,498.8	59
總計	15,754.2	94	17,788.7	108

附註：

- (1) 截至最後可行日期，兩份物業管理合同均處於續簽狀態，我們預期於2020年7月完成續簽。截至同日，12個項目的新業主委員會尚未成立，乃主要由於先前的業主委員會任職至期滿。成立新業主委員會的程序通常包括：(i)向項目所在地的當地街道辦事處填寫書面申請，以待批准，通常持續兩個月；(ii)與當地街道辦事處一併成立準備小組，與業主及住戶就成立新業主委員會進行溝通，通常持續兩個月；(iii)進行準備工作，公開展示有關成立業主委員會的相關文件，並收集社區潛在入選建議，通常持續三個月；(iv)召開業主大會，業主可投票決定成立業主委員會，通常需要兩個月；及(v)申請註冊新業主委員會獲當地街道辦事處批准，大約需要兩個月。因此，我們預期於2021年前在新業主委員會成立後與彼等續簽物業管理合同。據中國法律顧問所告知，倘大多數業主(倘彼等代表相關社區半數以上，並擁有相關社區總建築面積的50%以上)，通過向我們支付物業服務費認可並批准本集團的表現，則業主與我們於該等大多數業主已支付物業服務費期間訂立事實合同。

概 要

截至2019年12月31日及最後可行日期，我們有43份及49份無固定年期的物業管理合同，總建築面積分別約為7.2百萬平方米及8.3百萬平方米，佔截至同日物業管理服務合同項下物業管理建築面積的45.9%及46.6%。當業主委員會評估物業管理公司的標書時，其通常會考慮物業管理費、物業管理公司估計投入的資源、服務範圍及服務人員質素。考慮到我們的歷史較高續簽率以及業主及住戶的積極反饋，我們預計，往後與新成立的業主協會續簽現有物業管理服務合同的可行性將不低於95%。有關物業管理合同到期時間表的詳情，請參閱「業務 — 物業管理服務 — 物業管理服務合同」。

合併財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間的財務資料概要，其應與本文件附錄一中的合併財務資料(包括隨附附註)及本文件「財務資料」一節所載資料一併閱讀。下文呈列的過往業績未必能反映任何未來期間的可預計業績。

合併損益及其他全面收益表概要

	截至12月31日止年度		
	2017年 (人民幣千元)	2018年 (人民幣千元)	2019年 (人民幣千元)
收益	257,140	348,981	502,990
銷售成本	(199,091)	(279,209)	(375,546)
毛利	58,049	69,772	127,444
除稅前溢利	38,631	44,444	78,299
所得稅開支	(9,919)	(11,453)	(21,232)
年內溢利	28,712	32,991	57,067

於往績記錄期間，我們錄得收益持續增長，乃主要由於我們成功進行業務擴張令在管總建築面積增加，導致物業管理服務收益增加所致。

按各業務線及房地產開發商類別劃分的收益、毛利及毛利率

	截至12月31日止年度								
	2017年			2018年			2019年		
	收益 (人民幣千元)	毛利 (人民幣千元)	毛利率 (%)	收益 (人民幣千元)	毛利 (人民幣千元)	毛利率 (%)	收益 (人民幣千元)	毛利 (人民幣千元)	毛利率 (%)
物業管理服務	222,917	48,750	21.9	279,884	53,125	19.0	354,767	89,357	25.2
弘陽地產集團	138,049	30,008	21.7	172,968	30,463	17.6	197,145	50,070	25.4
第三方房地產開發商	12,727	2,152	16.9	23,771	4,534	19.1	49,658	8,674	17.5
控股股東的其他 聯繫人	72,141	16,590	23.0	83,145	18,128	21.8	107,964	30,613	28.4
非業主增值服務	21,899	3,952	18.0	54,097	9,874	18.3	121,352	25,696	21.2
社區增值服務	12,324	5,347	43.4	15,000	6,773	45.2	26,871	12,391	46.1
總計	257,140	58,049	22.6	348,981	69,772	20.0	502,990	127,444	25.3

概 要

第三方房地產開發商開發的物業的物業管理服務的毛利率由截至2018年12月31日止年度的19.1%下降至截至2019年12月31日止年度的17.5%，乃由於我們於2019年收購毛利率相對較低的南京亞東物業管理所致。於2017年及2019年，第三方房地產開發商開發的物業的物業管理服務的毛利率低於弘陽地產集團及控股股東的其他聯繫人開發的物業，主要歸因於相關期間就第三方房地產開發商開發的物業收取的平均物業管理費較低，尤其是，於往績記錄期間商業及其他物業的物業管理服務的毛利率通常較高令在管商業及其他物業的數量較少。截至2019年12月31日止年度，由弘陽地產集團及控股股東的其他聯繫人開發的合共57個在管項目中有18個為商業及其他物業，而由第三方房地產開發商開發的合共37個在管項目中僅7個為商業及其他物業。有關詳情，請參閱「一 按物業類型及房地產開發商類別劃分的平均物業管理費」及「一 毛利及毛利率 — 物業管理服務」。於2018年，第三方房地產開發商開發的物業的物業管理服務的毛利率高於弘陽地產集團開發的物業，主要由於我們於2018年就弘陽地產集團於2019年交付的項目僱用的員工人數增加導致員工成本增加。有關詳細討論，請參閱「財務資料 — 若干合併全面收益表項目的說明 — 毛利及毛利率」。

按最終付款客戶類型劃分的收益

	截至12月31日止年度					
	2017年		2018年		2019年	
	收益	佔總收益的百分比	收益	佔總收益的百分比	收益	佔總收益的百分比
(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	
由控股股東控制的公司 ⁽¹⁾	135,969	52.9	153,166	43.9	232,253	46.2
由控股股東的密切家族成員控制的公司 ⁽²⁾	7,453	2.9	7,447	2.1	11,064	2.2
一間同系附屬公司的合資企業及聯營公司 ⁽³⁾	6,376	2.5	16,009	4.6	39,915	7.9
第三方 ⁽⁴⁾	107,342	41.7	172,359	49.4	219,758	43.7
總計	257,140	100.0	348,981	100.0	502,990	100.0

附註：

- (1) 包括弘陽地產集團及紅太陽工業原料城集團。紅太陽工業原料城集團為控股股東的聯繫人。紅太陽工業原料城由曾先生擁有100%。
- (2) 包括控股股東的聯繫人紅太陽商業大世界。紅太陽商業大世界由曾素清女士(曾先生的胞姐)擁有90%及由陳思紅女士(曾先生的配偶)擁有10%。
- (3) 包括弘陽地產的合資企業及聯營公司，弘陽地產於該等公司並無控制權益。
- (4) 包括由業主、房地產開發商及租戶組成的第三方，其均獨立於控股股東。

概 要

合併財務狀況表概要

	截至12月31日		
	2017年 (人民幣千元)	2018年 (人民幣千元)	2019年 (人民幣千元)
流動資產總值	126,864	252,979	502,616
非流動資產總值	9,976	11,162	36,893
流動負債總額	119,656	213,710	319,925
流動資產淨值	7,208	39,269	182,691
非流動負債總額	—	256	2,250
權益總額	17,184	50,175	217,334

合併現金流量表概要

	截至12月31日止年度		
	2017年 (人民幣千元)	2018年 (人民幣千元)	2019年 (人民幣千元)
經營活動所得現金流量淨額	79,976	27,452	110,999
投資活動所得／(所用)現金流量淨額	71,337	(105,135)	(27,977)
融資活動(所用)／所得現金流量淨額	(110,850)	45,757	58,380
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	40,463	(31,926)	141,402
年初現金及現金等價物	29,172	69,635	37,709
年末現金及現金等價物	69,635	37,709	179,111

於2017年、2018年及2019年，我們的營運資金變動前經營活動所得現金淨額分別為人民幣40.9百萬元、人民幣47.3百萬元及人民幣82.0百萬元。我們的經營活動所得現金淨額由截至2017年12月31日止年度的人民幣80.0百萬元減少至截至2018年12月31日止年度的人民幣27.5百萬元，乃主要由於2018年屬貿易性質的應收關聯方款項增加人民幣55.7百萬元所致。

截至2017年1月1日，我們錄得累計虧損人民幣16.5百萬元，原因為我們於2015年前就在管項目產生相對較高的經營開支(主要包括員工成本)，而我們未能產生足夠的收益支付該等開支。由於物業管理服務的性質，我們須為項目管理保留不同類型的服務人員，而不論項目規模大小。我們就若干平均物業管理費相對較低的住宅物業錄得虧損。我們已透過(1)於2015年開始商業物業管理業務，並自此增加在管住宅物業項目數量及建築面積；及(2)通過對不同類型及階段的項目進行標準化運營實現規模經濟改善財務表現及盈利能力。於往績記錄期間，通過利用本文件「業務 — 競爭優勢」一節所載的競爭優勢，我們已擴大客戶基礎及服務組合，並實現業務增長。

主要財務比率

	截至12月31日或截至該日止年度		
	2017年	2018年	2019年
流動比率 ⁽¹⁾	1.06倍	1.18倍	1.57倍
負債資產比率 ⁽²⁾	87.4%	81.0%	59.7%
資本負債比率 ⁽³⁾	—	10.0%	—
總資產回報率 ⁽⁴⁾	21.0%	12.5%	10.6%
股權回報率 ⁽⁵⁾	167.1%	65.8%	26.3%

概 要

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計算。
- (2) 負債資產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。總負債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及短期計息銀行與其他借貸的總和除以截至相同日期的股本總額計算。
- (4) 總資產回報率按年內溢利除以年末總資產再乘以100%計算。
- (5) 股權回報率按年內溢利除以年末總股本再乘以100%計算。

我們的流動比率由截至2017年12月31日的1.06倍上升至截至2018年12月31日的1.18倍，乃主要由於應收關聯公司款項增加導致流動負債增加少於流動資產增加所致。我們的流動比率進一步由截至2018年12月31日的1.18倍上升至截至2019年12月31日的1.57倍，乃主要由於現金及現金等價物以及應收關聯方款項增加所致。

我們的負債資產比率由截至2017年12月31日的87.4%下降至截至2018年12月31日的81.0%，乃主要由於應付關聯公司款項增加導致總資產增加少於總負債增加所致。我們的負債資產比率進一步下降至截至2019年12月31日的59.7%，乃主要由於現金及現金等價物以及應收關聯公司款項增加導致總資產增加以及其他應付款項、已收按金及應計費用增加以及合同負債增加導致總負債減少所致。

我們的總資產回報率由2017年的21.0%下降至2018年的12.5%，並進一步下降至2019年的10.6%，主要歸因於總資產持續增加。

我們的股權回報率由2017年的167.1%下降至2018年的65.8%，並進一步下降至2019年的26.3%，主要歸因於股權增加。

與控股股東的關係

緊隨[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)，弘陽服務集團(控股)將合共持有[編纂]股股份(相當於本公司經擴大已發行股本的[編纂]%)。弘陽服務集團(控股)為一家由弘陽集團全資擁有的投資控股公司，而弘陽集團則由弘陽國際全資擁有。曾先生及弘陽集團(控股)分別持有弘陽國際50%及50%的權益，而弘陽集團(控股)由曾先生直接全資擁有。因此，曾先生、弘陽集團(控股)、弘陽國際、弘陽集團及弘陽服務集團(控股)於[編纂]後將繼續為我們的控股股東。弘陽集團(控股)、弘陽國際及弘陽集團及弘陽服務集團(控股)各自均為投資控股公司。

概 要

我們與弘陽集團及其聯繫人（「弘陽母集團」）擁有良好且持續的業務關係。我們一直向弘陽母集團的各類物業提供物業管理服務，包括自2003年起弘陽地產集團的住宅物業、自2015年起紅太陽工業原料城集團的專業家居裝飾及建築材料中心及弘陽地產集團的商業物業。據中國指數研究院所確認，弘陽母集團與本集團之間的業務關係常見於中國的物業管理公司與其母公司之間，乃互惠互利、優勢互補的關係。儘管與弘陽母集團（包括弘陽地產集團）的有關相互關係預期將於[編纂]後繼續，而我們的大部分收益預期來自與弘陽母集團的交易，我們相信，我們於[編纂]後能獨立於控股股東及彼等各自的聯繫人開展業務。本集團已並將繼續採取措施減少對弘陽母集團開發的物業的依賴。有關詳情，請參閱「與控股股東的關係 — 我們與弘陽母集團的業務關係」及「與控股股東的關係 — 獨立於控股股東 — 營運獨立性」。

持續關連交易

我們已訂立若干交易，根據上市規則，該等交易於[編纂]後將構成本公司的持續關連交易。我們已向聯交所申請，且聯交所[已同意]授出，豁免嚴格遵守上市規則第14A章項下有關於若干持續關連交易的規定。有關該等持續關連交易及豁免詳情，請參閱「持續關連交易」。

[編纂]⁽¹⁾

[編纂]規模：	初步為本公司經擴大已發行股本的[編纂]%
[編纂]架構：	初步為[編纂]的[編纂]%(可予[編纂])及[編纂]的[編纂]%(可予[編纂]及視乎[編纂]行使與否而定)
[編纂]：	最多達初步可供認購的[編纂]數目的[編纂]%
每股[編纂]：	每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元

	按[編纂]每股股 份[編纂]港元計算	按[編纂]每股股 份[編纂]港元計算
股份[編纂] ⁽²⁾	[編纂]百萬港元	[編纂]百萬港元
每股未經審核備考經調整有形資產淨值 ⁽³⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

概 要

附註：

- (1) 本表的所有統計數據均基於假設[編纂]未獲行使計算得出。
- (2) [編纂]乃基於緊隨[編纂]完成後預期將發行[編纂]股股份，並假設[編纂]未獲行使計算得出。
- (3) 每股未經審核備考經調整合併有形資產淨值乃經作出本文件「財務資料 — 未經審核備考經調整合併有形資產淨值」所述調整後及基於緊隨[編纂]完成後將發行[編纂]股股份而計算。

[編纂]用途

我們估計，於扣除[編纂]費用及佣金以及我們就[編纂]應付的估計開支後並假設[編纂]並無獲行使，我們將會獲得的[編纂][編纂]（假設每股[編纂]的[編纂]為[編纂]港元（即本文件所述[編纂]範圍的中位數））將約為[編纂]百萬港元。

我們擬將[編纂][編纂]用作以下用途：

- 約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於尋求選擇性策略投資及收購機會以及進一步擴大物業管理業務的規模，其中(i)約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於收購或投資於其他專注於住宅物業的物業管理公司，其適合並可補充我們的業務運營及策略，以擴大業務規模；(ii)約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於收購或投資於其他從事非住宅物業的物業管理公司，以增強我們服務非住宅物業的能力及豐富我們的項目組合。我們計劃探索長三角、西南、華南及華中地區的收購或投資目標。截至最後可行日期，我們並無任何投資或收購目標。
- 約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於加強智能系統的研發及升級，其中(i)約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於為在管住宅及商業物業購買或升級硬件、設備及智能系統，以及維護及升級現有智能系統及硬件設備（包括更換已損壞硬件）；及(ii)約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於研發及升級智能系統，尤其是(a)研發「弘陽小鎮」業務一體化平台，藉此，我們旨在整合各種業務終端、改善不同平台間的協同性及提升大數據分析能力，及(b)招聘並培養技術專家及研發團隊。

概 要

- 約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於提升我們的服務質量，以確保向客戶提供高端服務，並進一步多元化收益來源，其中，
 - (i) 約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於擴展我們的「宸忻」服務，以推行高端服務系統。尤其是，我們計劃招募具有服務管理專業背景的高端管家團隊並於我們的在管住宅物業推出「宸忻」系列產品。此外，我們亦計劃透過增加若干在管高端社區（包括低密度及在管建築面積至少達3.0百萬平方米的社區，例如弘陽地產集團開發的「宸暉」系列物業）的社區活動數量及種類投資社區活動，為業主及住戶提供更好的居住體驗；及
 - (ii) 約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於與第三方供應商合作，以改善增值服務的品質及多樣性。
- 約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於繼續招募人才以及改善員工培訓及員工福利制度，以支持業務的可持續發展，其中(i)約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於促進中高端管理人才及高潛質儲備人才的招聘，以補充業務運營；及(ii)約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)將用於在現有的培訓系統上優化員工培訓及學習系統，建立培訓團隊及激勵計劃，延伸現有的培訓範圍，為員工提供全面的培訓及指導，以應付業務擴張及多元化。我們計劃建立由內部管理人才及外部專家組成的培訓團隊。
- 約[編纂]%(或[編纂]百萬港元)用作營運資金及一般公司用途。由於我們的業務快速及內生增長以及多樣化的服務範圍及合適機會出現時進行的任何投資或收購，我們預計對營運資金的需求將會增加。

有關[編纂]及擴張計劃的詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。

股息政策及可供分派儲備

自我們註冊成立之日起，我們尚未宣派或派付任何股息。我們並無預先釐定的股息分派派息率。我們的股息政策須遵守開曼群島有關法律。董事會於釐定是否建議就任何期間宣派任何股息及應派付的股息金額時擁有全權酌情權。於釐定任何股息派付時，董事會會評估本公司的盈利、現金流量、財務狀況、資本需求、現行經濟狀況及董事認為相關的任何其他因素。概不保證將來會派付任何金額的股息，或根本不會派付股息。截至2017年、2018年及2019年12月31日，我們的可供分派儲備分別約為人民幣10.9百萬元、人民幣40.5百萬元及人民幣91.2百萬元。

概 要

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及若干風險，其中多項風險並不在我們控制範圍內。該等風險可分類為(i)與業務及行業有關的風險；(ii)與在中國開展業務有關的風險；及(iii)與[編纂]有關的風險。最重大的風險概述如下：(a)我們未必能按計劃擴充物業管理組合，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響；(b)我們的歷史業績未必能反映未來前景及經營業績，且我們未必能按計劃實現未來增長，而無法有效管理未來增長，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；(c)前期物業管理服務合同或物業管理服務合同遭終止或不獲重續可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響；(d)我們的大部分收益來自於我們為弘陽地產集團開發的項目及控股股東的聯繫人擁有的物業提供的物業管理服務，該等項目我們無法控制；及(e)我們面臨與COVID-19疫情相關的若干風險。

不合規事件

於往績記錄期間，我們的若干附屬公司未能按照中國相關法律法規的規定為部分員工繳納足額社會保險及住房公積金供款。請參閱「業務 — 法律訴訟及合規」。

[編纂]開支

估計與股份[編纂]有關的總[編纂]開支(包括[編纂]佣金)將約為人民幣[編纂]百萬元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)且[編纂]未獲行使)，相當於[編纂][編纂]總額約[編纂]%，其中約人民幣[編纂]百萬元與股份發行直接相關並將於[編纂]完成後於權益扣除，而約人民幣[編纂]百萬元將於合併損益及其他全面收益表扣除。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將隨後於[編纂]完成後於權益扣除，約人民幣[編纂]百萬元於合併損益及其他全面收益表扣除。上述[編纂]開支為最近期實際估計開支，僅供參考，實際金額或有不同。董事預期該等開支不會對我們於截至2020年12月31日止年度的財務業績造成重大不利影響。

競爭

中國的物業管理行業競爭激烈且高度分散，市場參與者眾多。根據中指院的資料，我們的物業管理服務及非業主增值服務主要與大型國家級、地區及地方物業管理公司競爭。我們的社區增值服務與提供類似服務的其他物業管理公司及工程公司競爭。根據中指院的資料，就綜合實力而言，我們在2020中國物業服務百強企業中排名第25位。我們認為，中國物業管理行業對

概 要

中端及低端分部的准入門檻相對較低，但對高端分部的准入門檻相對較高。我們認為，主要競爭因素包括經營規模、服務價格及質量、品牌知名度及財務資源等。有關我們經營所在行業及市場的更多詳情，請參閱本文件「行業概覽」。

近期發展及概無重大不利變動

近期發展

新物業管理服務合同

自2020年1月1日起及直至最後可行日期，我們已就14個項目訂立物業管理服務合同，總建築面積為1.9百萬平方米，涉及住宅及商業物業及一所學校。

COVID-19疫情對業務的影響

於2019年12月發現並報道冠狀病毒病(「COVID-19」)。於2020年1月30日，世界衛生組織(「世界衛生組織」)宣佈COVID-19疫情構成國際關注的突發公共衛生事件，並解釋其決定乃基於病原體傳播至醫療基礎設施薄弱的國家可能產生的影響。於2020年3月12日，世界衛生組織宣佈COVID-19為大流行病。

截至最後可行日期，我們擁有一個總建築面積為0.1百萬平方米的在管住宅項目位於湖北省武漢市及兩個我們為其提供協銷服務的項目分別位於湖北省武漢市及襄陽市。截至同日，我們於湖北省共有54名員工。截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度，我們於湖北省的業務產生的收益分別為零、人民幣0.2百萬元及人民幣0.6百萬元。截至最後可行日期，我們並無因COVID-19而造成任何勞動力短缺。

為防止COVID-19於我們在管社區內傳播，我們已在應急系統下針對COVID-19及時採取增強衛生及預防措施，包括向現場工作人員分發防護口罩及其他設備，於樓宇入口處測量體溫，進行手部及桌面消毒以及公用區消毒等。截至最後可行日期，我們於湖北省的所有現場工作人員均未感染COVID-19。於2020年第一季度，我們就實施增強衛生措施及向為應對COVID-19而於實施防範措施中加班工作或表現良好的員工發放加班費及績效獎金而產生的總成本為人民幣2.2百萬元。我們可能會於不久將來繼續採購醫療及清潔用品，以確保僱員的安全，我們認為其成本對我們的財務業績將並不重大。根據初步評估，董事確認，與增強措施相關的成本不會對我們截至2020年12月31日止年度的財務狀況造成重大影響。有關我們業務及財務運營的近期更新資料詳情，請參閱下文「— 無重大不利變動」。

概 要

根據中指院的資料，由於COVID-19大流行病抑制了現場銷售，並對中國消費者的購房意願及購買力造成不利影響，中國房地產市場在短期內總體上已受到COVID-19的不利影響。根據中指院的資料，自2020年4月以來，隨著國民經濟的復甦，中國房地產市場已逐步復甦，且由於房地產開發商積極開展銷售活動、市場利率下調及若干城市出台吸引人才的地方政策，預計購房需求將在不久將來進一步穩定並可能增加。此外，儘管受到COVID-19的影響，惟與2015年至2019年相比，2020年第一季度全國及江蘇省的城鎮失業率保持相對穩定。根據中指院的資料，鑑於房地產市場的復甦及穩定的就業環境，預計住宅物業業主或住戶支付物業管理費的能力不會受到重大不利影響。由於住宅物業管理為大多數物業管理公司的主要業務，故預計COVID-19不會對中國的物業管理行業造成重大不利影響。

考慮到：(i)我們在湖北省的業務並不構成整體業務的重要組成部分；(ii)我們並無因COVID-19造成任何勞動力短缺；(iii)我們預計我們有足夠的營運資金來應對自本文件日期後未來至少12個月的需求；(iv)儘管我們的協銷服務及前期規劃及設計諮詢服務自COVID-19爆發至最後可行日期被暫停約半個月至一個月，我們的物業管理服務並未被終止或暫停，我們的非業主增值服務的經營業績並未受到重大不利影響；(v)我們預計收取物業管理費不會遇到任何重大困難；及(vi)自2020年4月開始，對中國經濟及房地產市場的影響已逐漸恢復，我們預計，COVID-19疫情(包括其對中國整體經濟的影響)將不會對我們於截至2020年12月31日止年度的業務營運及經營業績產生任何重大不利影響。儘管如此，在我們僅能收回約40%的服務費的極端情況下，並考慮到(i)截至2020年3月31日的現金及現金等價物，(ii)按[編纂]每股[編纂][編纂]港元(即[編纂]範圍的下限)計算的[編纂][編纂]淨額的[編纂]%將用作我們的營運資金，(iii)基於現有經營規模的經營活動所用估計現金淨額，包括維持營運的估計每月員工成本及其他相關費用；及(iv)我們用於加強衛生措施的估計開支與我們於2020年第一季度實際產生的水平相同，董事認為，自2020年3月31日起，本集團的財務狀況可維持約12至14個月。請參閱「財務資料 — 流動資金及資金來源 — 營運資金」。此外，儘管我們計劃探索華中(包括湖北省)的收購或投資目標，我們預計COVID-19疫情不會對我們的投資戰略造成任何重大不利影響，因為我們在湖北省並無明確的目標且我們可能探索其他省份及地區的收購或投資目標。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。然而，我們仍需承擔由COVID-19引起的若干風險。有關詳情，請參閱「業務 — COVID-19疫情對業務的影響」及「風險因素 — 與業務及行業有關的風險 — 我們面臨與COVID-19疫情相關的若干風險。」

概 要

無重大不利變動

於往績記錄期間後及直至本文件日期，我們的業務經營維持穩定。截至最後可行日期，我們的14份物業管理合同下的在管建築面積增加2.0百萬平方米，而我們在管的總建築面積達17.8百萬平方米。我們於2020年第一季度的主要財務指標(包括收益、毛利及毛利率)較2019年同期維持穩定。我們於2020年第一季度的收款率較2019年同期略有上升。

董事經審慎周詳考慮後確認，截至本文件日期，我們自2019年12月31日(即本公司最新合併經審核財務業績的編製日期)以來的財務或交易狀況或前景並無重大不利變動，自2019年12月31日以來並未發生會對會計師報告(其全文載列於本文件附錄一)所示資料造成重大影響的事件。