

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細描述，請參閱「業務－我們的戰略」。

所得款項用途

假設[編纂]未獲行使，且不計及根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能發行的任何股份，並假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即本文件封面頁載列的指示性[編纂]範圍的中位數），我們估計，經扣除我們就[編纂]應付的包銷佣金及其他估計開支後，我們將從[編纂]中收取的所得款項淨額約為[編纂]港元。我們擬按下列用途及金額使用該等[編纂]所得款項淨額：

主要類別	佔所得款項 總額的 百分比	金額	子類別	具體計劃	佔所得款項 總額的 百分比	時間表		
						2021年	2022年	2023年
		(百萬港元)				(百萬港元)		
業務擴張	[編纂]%	[編纂]	戰略性收購 及投資	我們計劃戰略性收購或投資我們目標城市內具營運規模的物業管理公司。	[編纂]%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
				我們計劃戰略性收購或投資在一線及新一線城市中持有地標項目的物業管理公司。	[編纂]%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
				我們計劃在出現機會時收購或投資第三方服務提供商，以提供特定增值服務，如機電服務、室內空氣處理服務及智能樓宇服務。	[編纂]%	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未來計劃及所得款項用途

主要類別	佔所得款項 總額的 百分比	金額 (百萬港元)	子類別	具體計劃	佔所得款項 總額的 百分比	時間表		
						2021年	2022年	2023年
						(百萬港元)		
開發信息技術系統	[編纂]%	[編纂]	開發FM智慧管理信息平台	<p>我們計劃擴大FM智慧管理信息平台的覆蓋範圍，以覆蓋我們在管的所有項目。</p> <p>我們計劃使用物聯網技術將我們在管的所有設施連接到我們的FM智慧管理信息平台，以便自該等設施收集運營數據。</p>	[編纂]%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
		[編纂]	開發「O+」平台	我們將(i)繼續升級「O+」平台；(ii)確保優質供應，以豐富「O+」平台上的產品供應；及(iii)為客戶組織活動並為其提供福利，以提高其忠誠度。	[編纂]%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
		[編纂]	升級我們的 信息技術基礎 設施以增強 內部控制及 提高管理效 率	我們計劃升級我們的業務管理系統（包括人力資源系統、財務系統及業務流程管理系統）及開發商業智能工具，以增強我們的內部控制及提高管理效率。	[編纂]%	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未來計劃及所得款項用途

主要類別	佔所得款項 總額的 百分比	金額 (百萬港元)	子類別	具體計劃	佔所得款項 總額的 百分比	時間表		
						2021年	2022年	2023年
我們在管物業的 設施升級	[編纂]%	[編纂]	升級設施以發展智能社區，從而提高我們的運營效率及客戶滿意度	我們計劃升級我們在管的部分老舊住宅物業的設施，以發展智能社區。例如，我們可能會在該等住宅物業中安裝自動門禁以及人臉識別及門禁設施，以節省我們的人工成本並為居民創造更便利的居住環境。	[編纂]%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
吸引及培養人才	[編纂]%	[編纂]		我們計劃： <ul style="list-style-type: none"> 為關鍵崗位的員工提供培訓，並確定及培養我們未來的團隊領導者。 戰略性地招聘關鍵人員，以支持我們的業務增長。 	[編纂]%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
一般公司用途	[編纂]%	[編纂]	營運資金及一般公司用途	-	[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

截至最後實際可行日期，我們尚未識別任何收購目標或承諾動用[編纂]的所得款項淨額收購任何目標。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。

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的收購經驗，以及於往績記錄期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

我們計劃戰略性收購或投資在一線及新一線城市中持有地標項目的物業管理公司。在選擇該等收購及投資的目標時，我們採用以下標準：

- 目標物業應位於經濟發達的城市，如北京、天津、上海、南京、杭州、寧波、蘇州、武漢、鄭州、西安、深圳、廣州、東莞、珠海、成都及重慶；
- 目標物業應位於我們目標城市的中央商務區；
- 目標物業應被視為當地地標，經考慮(i)其建築高度。我們通常要求建築高度應超過150米，最好超過200米；及(ii)該建築物的品牌知名度；
- 在一線城市，目標物業的總面積應超過80,000平方米至100,000平方米，而在二線城市，應超過150,000平方米；
- 一般而言，建築物的使用年期不得超過五年；及
- 我們偏好的物業管理項目為我們可從中收取的物業管理費等於或高於可比地區我們在管物業平均管理費的物業管理項目。

我們亦計劃戰略性收購或投資我們目標城市內具營運規模的物業管理公司。在選擇該等收購及投資的目標時，我們採用以下標準：

- 目標公司應主要服務於非住宅物業，包括商務物業以及公共及工業物業。其為非住宅物業提供物業管理服務產生的收益應佔其總收益的50%以上；

未來計劃及所得款項用途

- 其一年的總收益應超過人民幣80.0百萬元，最好是超過人民幣100.0百萬元；
- 目標公司應在我們的目標城市運營。我們的目標是一線／新一線城市及其周邊城市，如北京、天津、上海、廣州、武漢、西安、南京、蘇州、杭州、成都、重慶、深圳、福州及廈門；及
- 目標公司應具有清晰的股權架構。

收購計劃的實施

我們計劃收購或投資在我們的目標城市運營的優質物業管理公司。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」。根據弗若斯特沙利文的資料，在競爭極其激烈且高度分散的中國物業管理行業里，市場集中度加快是主要趨勢，且領先的商務物業管理服務公司正尋求透過併購提升管理標準及核心競爭力。儘管若干領先的物業管理服務公司附屬於房地產開發商，但大部份物業管理服務公司並不隸屬於房地產開發商。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，我們完成了對武漢雨陽、浙江港灣及武漢環貿的收購，憑借我們豐富的物業管理經驗及完善的管理系統，被收購的物業管理公司於收購後運作良好。

此外，我們總部的營銷部門通常負責整體銷售及營銷管理。營銷部門分析及審核區域營銷策略及執行、分析市場、舉辦銷售及營銷活動、建立及維護與主要客戶的關係以及進行業務發展。我們的營銷團隊積極探討、整理及評估通過各種方式收集的市場資料，例如，(i)通過研究新規劃的項目或開發中項目、(ii)通過整理領先行業領導者（如高科技公司、互聯網公司、金融機構及現代化製造企業）的物業、(iii)通過進一步發掘現有客戶產業鏈中的機會、通過推薦或與現有客戶頻繁交流的方式、通過潛在客戶公布招標機會的網站、行業活動、展覽會或其他平台發現商機。我們總部的營銷部門定期審核銷售及營銷計劃，並與附屬公司及分公司討論市況，以確保及時抓住潛在機會。

未來計劃及所得款項用途

憑借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

我們釐定潛在目標的對價金額時主要參考可比公司的市盈率及其上一年度的淨利潤。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，則我們擬用內部資金。

基準及假設

我們的未來計劃及業務策略乃基於以下基準及假設：

- 本文件所述我們各項未來計劃的資金需求將不會大幅偏離董事所估計的金額；
- 於我們的未來計劃涉及的期間內，我們將擁有充足財務資源以應付計劃的資本開支及業務發展需求；
- [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的經審核合併財務報表所載會計政策並無重大變動；
- 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；

未來計劃及所得款項用途

- 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][編纂]港元（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]港元。

倘[編纂]被定為每股[編纂][編纂]港元（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]百萬港元。

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。