

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，請參閱本文件「業務－業務戰略」。

所得款項用途

我們估計，假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即本文件封面所載之指示性[編纂]範圍的中位數），經扣除與[編纂]有關的包銷佣金及其他估計開支後，我們將自[編纂]收到所得款項淨額[編纂]百萬港元。我們擬將該等[編纂]所得款項淨額按下文所載之金額用於下文所載之目的：

主要類型	佔所得款項總額的		分類	具體計劃	佔所得款項總額的		時間表		
	百分比	金額			百分比	2021年	2022年	2023年	
		(以百萬港元計)				(以百萬港元計)			
尋求選擇性戰略投資及收購機會以進一步發展戰略合作	[編纂]%	[編纂]	(i) 收購其他物業管理公司以進入新市場。	我們計劃收購在我們計劃進入的地區具備既有市場地位和增長潛力的其他物業管理公司，以及多元化在管物業組合，包括商業綜合體、辦公樓、工業園區、醫院及教育機構等住宅物業及非住宅物業。我們相信，鑒於有關目標公司現有的地方人脈、品牌形象及涉及在應對地方政策、慣例和市場狀況方面的經驗，與逐步擴張至新市場相比，透過收購、投資及與新市場現有同業進行戰略合作（如成立合營企業）的擴張更有助於減少我們的成本、時間及風險。	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	

未來計劃及所得款項用途

主要類型	佔所得款項總額的		分類	具體計劃	佔所得款項總額的		時間表		
	百分比	金額			百分比	2021年	2022年	2023年	
		(以百萬港元計)				(以百萬港元計)			
	[編纂]	(ii)	收購專業服務公司。	我們計劃收購從事清潔、安保、家居服務及社區零售、廣告及老年看護服務等業務的專業服務公司，其可能為我們現有的服務帶來進一步協同效益以增強我們的競爭力。	[編纂]%	[編纂]	[編纂]	[編纂]	
	[編纂]	(iii)	與當地城市投資公司或當地物業開發商合作	我們計劃繼續探索與當地城市投資公司或當地物業開發商的合作機會，以為更多舊改項目提供物業管理服務及為現有項目提供市政環衛服務。	[編纂]%	[編纂]	[編纂]	[編纂]	

未來計劃及所得款項用途

主要類型	佔所得款項 總額的		分類	具體計劃	佔所得款項 總額的		時間表		
	百分比	金額			百分比	2021年	2022年	2023年	
		(以百萬 港元計)				(以百萬港元計)			
豐富及拓展我們的服務產品	[編纂]%	[編纂]	向非業主推出更多增值服務及社區增值服務	我們計劃拓展我們的社區增值服務，該等服務將進行量身定制，以滿足社區及客戶的需要。我們還計劃與經驗豐富且具有相關資質及執照的第三方服務提供商合作，探索並擴展定制化旅行規劃、理財諮詢以及移民和留學諮詢服務。詳情請參閱「業務—社區增值服務」。具體而言，我們主要計劃利用與可能需要此類服務的業主建立的關係，為此類第三方服務提供商提供獲客渠道。	[編纂]%	[編纂]	[編纂]	[編纂]	
				我們還計劃拓展從前期和建築諮詢到銷售管理服務的增值服務，以加強我們與佳源地產品牌及第三方物業開發商的業務關係，並提升我們的品牌知名度。					

未來計劃及所得款項用途

主要類型	佔所得款項 總額的		分類	具體計劃	佔所得款項 總額的		時間表		
	百分比	金額			百分比	2021年	2022年	2023年	
		(以百萬 港元計)				(以百萬港元計)			

具體而言，我們計劃為物業開發商提供更多的早期服務，例如在向物業開發商評估委員會交付新物業開發項目的總體計劃以獲得批准之前，從交付後運營和業主日常需求的角度為物業設計提供建議。我們計劃比目前通過前期規劃及設計諮詢服務實現的目標更加全面地參與物業開發商的業務。我們還計劃為更多的物業開發商提供銷售管理服務。

未來計劃及所得款項用途

主要類型	佔所得款項 總額的		分類	具體計劃	佔所得款項 總額的		時間表		
	百分比	金額			百分比	2021年	2022年	2023年	
		(以百萬 港元計)					(以百萬港元計)		

我們認為我們擁有足夠的管理經驗及專業知識，以及人力資源來管理這些附加的增值服務。我們認為我們銷售及營銷團隊的核心人員年輕有活力，溝通能力強，有助於彼等在增值服務中獲得新業務機會。該等核心人員中有一半以上的僱員擁有學士或以上學位，在餐飲、零售、貿易、家居裝飾等行業擁有多年的經驗。我們認為，我們員工的教育背景及專業經驗令彼等擁有管理我們計劃附加的增值服務業務所必需的專業知識及經驗。

未來計劃及所得款項用途

主要類型	佔所得款項 總額的 百分比	金額	分類	具體計劃	佔所得款項 總額的 百分比	時間表		
						2021年	2022年	2023年
		(以百萬 港元計)				(以百萬港元計)		
投資於智能化運 營及內部管理 系統以提升服 務質量及客戶 體驗	[編纂]%	[編纂]	i. 升級我們的網絡 服務系統	我們計劃升級我們的「佳優生 活」網絡服務系統以更好地 利用在我們與住戶互動期間 所收集的一手資料，並通過 提供定制增值服務更好地滿 足住戶需求。	[編纂]%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
		[編纂]	ii. 在我們的在管物 業引進智能化設 備及設施	我們計劃在我們的在管物業引 進智能化設備及設施，例如 智能停車場系統、非接觸式 支付系統和車牌識別技術以 及共享汽車充電站，以向業 主及住戶提供更便捷及可靠 的服務	[編纂]%	[編纂]	[編纂]	[編纂]
		[編纂]	iii. 開發及升級我們 的內部管理系統	我們計劃通過物聯網、雲計 算、大數據等技術開發及升 級我們的內部管理系統，如 我們內部資源規劃管理系 統、採購系統、財務系統、 人力資源系統及合約管理系 統	[編纂]%	[編纂]	[編纂]	[編纂]

未來計劃及所得款項用途

主要類型	佔所得款項 總額的		分類	具體計劃	佔所得款項 總額的		時間表		
	百分比	金額			百分比	2021年	2022年	2023年	

(以百萬
港元計)

(以百萬港元計)

我們計劃於以下相關方面產生支出：(i)外部線上平台，包括我們的微信小程序「佳優生活+」以及移動應用，我們於2020年9月3日與一名關聯方就該移動應用訂立購買協議，業主可以向我們尋求服務並與我們互動；(ii)智能硬件，以自動化及增強我們對公用設施的管理，以進一步規範我們的運營，搭載車牌識別、出入口人臉識別、智能傳感器及安全監控等功能；(iii)內部管理系統，在該系統中，我們可以更精確地管理合同、發票、貿易應收款項，並實現內部業務信息的進一步共享和更好的協作。我們相信，透過落實該等系統，我們能夠將客戶的服務請求與我們的自動化服務系統及內部管理系統相連接，從而使我們能夠更迅速響應客戶的請求，更有效地分配員工資源並更有效地降低運營成本。我們還將更進一步了解客戶消費行為，從而可以改善我們的服務產品及質量。

我們計劃總共購買26套智能操作及內部管理硬件及軟件集，包括9,000多個部件，覆蓋上述3種系統。

未來計劃及所得款項用途

主要類型	佔所得款項 總額的		分類	具體計劃	佔所得款項 總額的		時間表		
	百分比	金額			百分比	2021年	2022年	2023年	
		(以百萬 港元計)				(以百萬港元計)			
運營資金	[編纂]%	[編纂]	運營資金及其他一 般公司目的	由於預期快速有機擴張以及多 元化服務產品及在管物業組 合，我們預計對營運資金 需求不斷增加	[編纂]%	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	100.0%	[編纂]				[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

戰略收購及投資計劃

截至最後實際可行日期，就[編纂]所得款項淨額的用途而言，我們尚未找到或致力於任何收購目標。於釐定分配給潛在收購的所得款項[編纂]百萬港元或所得款項總額的[編纂]%時，假設每股股份[編纂]為[編纂]港元（即本文件封面頁所載指示性[編纂]範圍的中位數），我們考慮(i)我們的目標是通過收購不超過十個潛在目標的100%股權使我們每年的收入及淨利潤分別增加約人民幣250百萬元及人民幣25百萬元，按市盈率約12.0倍計算，每個潛在目標對收入及淨利潤增長的貢獻分別約為人民幣25百萬元及人民幣2.5百萬元；及(ii)下文披露的戰略收購及投資標準。上述不同類型目標之間的所得款項分配可視乎市況予以調整。

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業績紀錄期的收購經驗，以及於業績紀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

我們計劃基於多項因素選擇目標城市，有關因素包括城市規模、人口、人均可支配收入、當地物業市場競爭及物業管理費平均水平。除此之外，我們還考慮區域市場份額、客戶滿意度、員工能力、地方勞務成本、服務範圍、地區覆蓋度、財務穩定性、增長潛力、品牌形象、競爭力、我們認為可盈利或符合我們擴張戰略的服務領域

未來計劃及所得款項用途

資質，如從事高端業務管理的物業管理公司或具有非住宅物業（如商業綜合體、辦公樓、工業園區、醫院及教育機構）專業管理經驗的物業管理公司。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)在管總建築面積超過1.2百萬平方米，(ii)最近財政年度的年度總營業收入超過人民幣20.0百萬元，(iii)最近財政年度淨利潤總額超過人民幣2.0百萬元及(iv)最近財政年度的平均淨利潤率高於10.0%。因此，我們董事認為，我們上述計劃可在市場上獲得足夠數目的合適的目標公司。

我們還計劃收購提供專業服務產品的物業管理公司，如清潔、安保、維護、家政、老年看護、社區零售及廣告等。該等公司應具備不少於五年的相關專業服務業務經驗，持有所需資質，在當地擁有領先市場份額及主要在長江三角洲地區經營業務並具備向外擴張的能力。

我們可能還會考慮與具有城市舊改項目經驗的物業開發商合作，成立專門向舊改項目業主及住戶提供物業管理服務及社區增值服務的合營企業。在選擇合作的當地物業開發商或當地城市投資公司時，主要標準包括潛在目標的過往舊改經驗、與當地政府的關係、聲譽、經營收入及利潤等。

根據上述標準，我們計劃獲得不超過十個潛在目標，於2021年及2022年分別約為兩至三個及兩至三個，平均投資回收期約為六年。我們的擴張目標地區及省份包括但不限於浙江、安徽、江蘇、山東、湖南、貴州及青海省、重慶及新疆自治區。我們預計上述目標地區及省份的潛在目標的毛利率不低於20.0%。

收購計劃的實施

我們計劃於中國收購或投資在具有高增長潛力、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，市場集中度日益增強及愈加精挑細選是併購活動的主要趨勢。請參閱本文件「行業概覽－中國物業管理行業」。根據中指院的資料，儘管2019年物業服務百強企業中近八成由物業開發公司擁有或與之相關聯，但截至2019年12月31日，中國約有130,000家物業管理

未來計劃及所得款項用途

公司，市場總規模約人民幣239億元，相較之下，中國的物業開發商約有90,000家。因此，大多數物業管理公司與物業開發商並無關聯。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，於業績紀錄期，我們收購湖南華冠65%的股權並深入滲透南部及西部地區。此外，我們建立了業務開發團隊，負責(i)通過內部推介及外部營銷活動發掘與物業開發商的合作機會或收購目標；(ii)通過內部推介的方式現場拜訪或與物業開發商、業主委員會或業主舉行會議，與彼等建立聯繫，以此物色潛在收購目標，或由第三方物業開發商開發的項目；及(iii)分配人員不時查看諸如報紙和在線資源之類的公開信息，以獲取最新的公開招標信息以及有關新開發或現有物業的其他關鍵信息，以此對潛在目標進行初步評估及可行性研究，以及分析下列各項數據：公司信息、地區覆蓋範圍、財務業績、現場盡職調查的結果及市場研究，以此評估潛在機會並及時採取後續措施。我們的附屬公司及分公司還負責實施投資管理和開發部策劃的銷售及營銷戰略。

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資比較公司的市盈率及其最近一個財政年度的淨利潤釐定其代價金額。我們的最終價格範圍可根據（其中包括）目標的規模、其持有的資質、其所管物業質量（包括城市及所處地）、入住率、物業管理費收款率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，則擬用內部資金為收購項目撥款。基於我們業務開發團隊對可資比較公司展開的市場研究，在釐定收購物業管理服務供應商所需的所得款項金額時，我們主要考慮了：(i)目標公司的在管建築面積；(ii)最近財政年度的淨利潤；及(iii)其他可資比較物業管理公司的市盈率。根據中指院的資料，具有上述收入規模和淨利潤的物業管理公司的股權通常以11.0到15.0倍的市盈率易手。

未來計劃及所得款項用途

依據與假設

我們的未來計劃及業務戰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業績紀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動而中斷；
- 適用於我們業務運營的稅基或稅率不會發生重大變動；
- 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業績紀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動；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。

未來計劃及所得款項用途

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]百萬港元。

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。