

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

### 未來計劃

有關業務策略的詳細說明，請參閱本文件「業務－業務策略」一節。

### [ 編纂 ]

我們估計，[ 編纂 ] 的 [ 編纂 ] (經扣除我們就 [ 編纂 ] 應付的 [ 編纂 ] 費用及估計開支，並假設 [ 編纂 ] 為每股 [ 編纂 ] 港元，即指示性 [ 編纂 ] 範圍每股 [ 編纂 ] 港元至 [ 編纂 ] 港元的中位數) 合計將約為 [ 編纂 ] 港元。我們擬以下列方式動用有關 [ 編纂 ]：

- 約 [ 編纂 ] 港元 (佔 [ 編纂 ] 約 [ 編纂 ] %) 用於擴大我們在中國的地域版圖，當中
  - (1) 約 [ 編纂 ] 港元 (佔 [ 編纂 ] 約 [ 編纂 ] %) 將用作於二零二四年第一季度在對物業清潔服務有殷切需求的中國一線及新一線城市 (如北京、上海及杭州) 設立三個辦事分處。計劃每個新設的辦事分處將初步由經理、負責業務發展的營銷人員及足夠的營運人員組成。我們估計上述事項的主要成本包括註冊成立實體、在有關地點租用辦公室、透過吸引的薪酬組合招攬優秀人員及購買基本設備、機械及車船的開支。我們將根據我們與客戶的新服務協議項下所提供服務的實際範圍及規模增聘人員及購買設備及機械。

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

### 主要成本的進一步明細

下表載列於二零二四年一月一日至二零二六年八月三十一日期間與在北京、上海及杭州新設辦事分處相關的主要成本的進一步明細：

	北京 百萬港元	上海 百萬港元	杭州 百萬港元
租金及辦公室開支 <sup>附註1</sup>	0.8	0.9	0.5
員工成本 <sup>附註2</sup>	12.0	12.0	12.0
初步招標、材料成本及 雜項開支 <sup>附註3</sup>	1.5	1.5	1.5

#### 附註：

- (1) 租金及辦公室開支乃根據北京、上海及杭州的所得月租報價分別約人民幣180元/100平方米、人民幣200元/100平方米及人民幣75元/100平方米估算。
- (2) 釐定員工成本金額時，董事已考慮到員工成本是最重大的主要成本，由於業務的勞動密集性質使然及根據過往經驗，我們需要大量可用現金流以為足夠的工人支付工資、社會保險及住房公積金，使業務得以經營。經參考於二零二二年十二月三十一日為營運分配逾6,347名員工，董事認為，我們預期聘請至少270名員工(包括每個地點五名管理人員及約85名營運及其他人員)屬合理。員工成本乃根據兩類員工估算：(i)管理人員；及(ii)營運及其他員工。據估計，最初各地點將僱用五名管理人員，平均工資及福利(包括社會保險及住房公積金)為每月人民幣7,500元，另將於各地僱用約85名營運及其他員工，平均工資及福利(包括社會保險及住房公積金)為每月人民幣4,000元。
- (3) 初步招標、材料成本及雜項開支乃參照過往經驗來估算。

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

### 新設辦事分處的策略考慮

我們過去的業務策略一直是在廣東省，特別是在大灣區深耕及發展客戶網絡及聲譽。自成立以來，我們已分別在三個不同的地理位置設立三個辦事分處，即海口分公司、重慶分公司及鄭州分公司，以拓展業務。有關我們設立辦事分處的業務策略詳情，請參閱本文件「業務－業務策略－擴大我們於中國現有及新市場的版圖以繼續提高市場份額－新設辦事分處以擴大市場覆蓋面－我們過去在設立海口分公司及重慶分公司的成功及我們成立鄭州分公司」一節。

作為增長策略的一部分，我們擬加快在新市場的擴張，尤其是在中國北京、上海及杭州等市場上獲取規模更大的項目，力爭在市場上取得一席之地。

透過動用[編纂][編纂]在中國北京、上海及杭州當地新設三個辦事分處，我們有意於該等市場配置辦事處及營運人員，更會有業務發展人員以加強當地據點，其可迎合及更專注服務區內客戶。再者，根據本集團管理層的過往經驗，我們認為我們需要為地方據點提供準時及充分支援，我們方能於該等新市場投得大型項目及與客戶維持長久關係。於最後可行日期，升輝清潔(北京)乃為籌備我們的發展計劃而成立，預計其在涉及招聘辦公室、運作及業務發展人員的資源投入後開始全面營運。[編纂]後，我們擬[編纂]以充分致力於升輝清潔(北京)的資源投入，藉此我們可吸引更多招標方並在北京獲得更多項目。

作為一家清潔及維護服務供應商，我們努力在現有的市場上建立品牌影響力，並向新的市場拓展，以進一步發展我們的業務。我們的終端用戶是位於當地社區的客戶，因此，建立當地影響力可以使本集團最直接地接觸到客戶，並更好地瞭解當地市場的需求。

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

根據行業報告，清潔及維護服務供應商在獲得服務合約之前或之後不久在當地設立辦事處，此乃通常的市場慣例。然而，在獲得服務合約之前設立辦事分處有利於本集團的業務擴張，理由如下：

- *滿足招標方的要求*。為了獲得若干大型項目的投標資格，如重慶來福士廣場項目，要求投標人在提交標書前在重慶設立辦事分處／附屬公司，而非臨時項目公司。

此外，誠如弗若斯特沙利文所確認，招標方在招標過程中通常將是否設有辦事分處作為評估指標之一，故本集團在競投時將通過設立辦事分處獲得競爭優勢。

- *管理優勢*。在不同省市設立臨時項目公司的主要目的是為單一項目及／或合約金額較小的當地員工安排社會保險及住房公積金。隨著經營規模的擴大，董事認為可以獲得節約成本的效果，符合地區對開設社會保險及住房公積金帳戶的限制，提高員工的忠誠度及招聘當地員工的效率等管理優勢。
- *對清潔工人的年齡限制*。由於對清潔工人的年齡限制或僱用退休工人的百分比限制，本集團僱用退休工人作為清潔工人的歷史性策略可能不適合若干大型客戶或大型合約（尤其是高端商業場所，如廣州太古匯）。為了使本集團能夠僱用當地的非退休清潔工人，有必要在當地設立辦事處，以便按照地區規定為工人開設社會保險及住房公積金帳戶。因此，設立當地辦事處將使本集團能夠(i)減少僱用退休工人的數量，以滿足更大型合約的要求；及(ii)有效及高效地繳納非退休工人的社會保險及住房公積金。

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

- 建立聲譽及提高營銷工作的效率。通過設立辦事分處，本集團能夠每天直接與行業內的主要業者及利益相關者以及當地政府有關部門聯繫，及時有效地回應彼等的意見及要求，從而使本集團能夠熟悉當地的監管慣例及習俗、客戶的喜好及行為、當地承包商及供應商的可靠性、商業慣例及商業環境，繼而有助本集團收到大型客戶的投標邀請，成功競投，並以更有效的方式執行項目。

相反，規模及結構有限的臨時項目公司只是為單一項目及／或合約金額較小的當地員工安排社會保險及住房公積金，對本集團的業務帶來的營銷效果有限，並且不太可能幫助本集團在該等省份建立當地影響力。

- 對擁有當地辦事處及工作人員的需求增加。自從COVID-19疫情以來，中國的城市(如上海)不時受到封控，導致工作人員在不同省份提供服務的流動性減少。誠如弗若斯特沙利文所確認，自COVID-19疫情爆發以來，招標方對當地工人的需求越來越大。由於各省對疫情控制的政策，部分地區的市場受到影響，因為國內跨地區的運輸受到一定的限制。這將進一步影響到環境及維護服務行業在各省定期交付服務。因此，董事認為，本集團有必要在不同的省份設立當地的辦事處，並配備當地的工作人員，以提高本集團在未來中標的競爭力。

根據行業報告，北京物業清潔市場規模預期由二零二三年的約人民幣74億元大幅增加至二零二七年的約人民幣113億元，複合年增長率約為11.1%，而上海物業清潔界別的市場規模預期按較高的複合年增長率約10.9%增長，由二零二三年的約人民幣93億元增加至二零二七年的約人民幣128億元。浙江省(杭州的所在地)物業清潔市場亦預期將錄得增長，預計浙江省物業清潔市場規模

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

將由二零二三年的約人民幣460億元增加至二零二七年的約人民幣552億元，複合年增長率約為4.7%。杭州為浙江省的省會及省內經濟增長的主要來源，其於近年錄得急速增長，城鎮化進程亦見顯著，對城市街道、公共設施及各類物業（包括住宅及商業物業）的清潔及維護服務產生大量需求。由於市場需求由城市的持續經濟發展及城鎮化帶動，預期杭州的增長潛力豐厚。杭州物業清潔界別的市場規模由二零一八年的人民幣16億元增加至二零二二年的預測價值人民幣22億元，複合年增長率為8.3%，預期將由二零二三年的人人民幣23億元進一步增加至二零二七年的人人民幣32億元，複合年增長率為8.6%。考慮到北京、上海及浙江（杭州是其一部分）的物業清潔市場的市場規模龐大及市場的整體增長趨勢足證對物業清潔的需求殷切，本集團基於有關潛在機會，將北京、上海及杭州確定為建立新附屬公司或辦事分處的合適地點，即使北京及上海市場已發展成熟。

根據行業報告，如要進軍北京、上海及杭州市場，新市場入行者必須具有良好及出眾往績、聲譽、專長及行業知名度，此等因素成為大多數入行者進軍相關市場的障礙。有關市場潛力以及我們將在廣東省的成功複製至北京、上海及杭州的能力的進一步詳情，請參閱本文件「業務－業務策略－擴大我們於中國現有及新市場的版圖以繼續提高市場份額－新設辦事分處以擴大市場覆蓋面－北京、上海及杭州的潛力以及我們複製在廣東省的成功的能力」一節。

董事認為(a)憑藉我們與知名物業發展商及物業管理公司的現有關係；(b)我們以專長及能力提供各種清潔及維護服務，而且過往於中國14個省級地區成功承接項目；(c)我們隨著[編纂]而獲得上市地位後，我們可能享有的競爭優勢；及(d)透過聘請熟悉當地競爭格局的趨勢的地方管理人員，我們可與市場龍頭有效競爭及成功在此等市場需求龐大的城市擴展業務。

董事確認本集團於往績期間並無於北京、上海及杭州開展任何項目。

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

### 收支平衡期及投資回收期

收支平衡期指在計及折舊開支等非現金項目的情況下，在北京、上海及杭州開設新辦事分處所產生的收益在會計基準上足夠支付相關營運成本及開支所需的月數。

僅供說明用途，基於以下假設：(i)我們的新辦事分處將於二零二四年第一季度設立，相關營運成本及開支將開始產生；(ii)在保守基礎上，於二零二四年第一季度設立新辦事分處後將開始招標程序，而新項目將於二零二四年三月開始施工；(iii)根據本集團於二零二一年在中國的歷史物業及公共空間清潔市場份額，新辦事分處能夠在北京、上海及杭州佔據物業及公共空間清潔市場份額；及(iv)新辦事分處的營運成本及開支主要包括員工成本、租金開支及招標開支，並且市場、財政及經濟狀況不會出現重大變動，董事預計，收支平衡期將為二零二四年第一季度設立辦事分處後約十三個月。

投資回收期指在北京、上海及杭州開設新辦事分處所產生的累計現金流入與營運該三個新辦事分處的總現金流出相等所需的年數。僅供說明用途，基於以下假設：(i)我們的新辦事分處將於二零二四年第一季度設立，相關營運成本及開支將開始產生；(ii)在保守基礎上，於二零二四年第一季度設立新辦事分處後將開始招標程序，而新項目將於二零二四年三月開始施工；(iii)根據本集團於二零二一年在中國的歷史物業及公共空間清潔市場份額，新辦事分處能夠在北京、上海及杭州佔據物業及公共空間清潔市場份額；(iv)員工成本、租金開支及其他相關成本預計將在與之相關的下個月月底支付；(v)根據授予我們客戶的信貸期及歷史平均貿易應收款項週轉期，收益預計將在產生收益的月份後約3個月收到，及(vi)新辦事分處的營運成本及開支主要包括員工成本、租金開支及招標開支，並且市場、財政及經濟狀況不會出現重大變動，董事預計，投資回收期將為二零二四年第一季度設立辦事分處後約四年零九個月。

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

- (2) 約[編纂]港元(佔[編纂]約[編纂]%)將用於尋求策略性收購一間或兩間中國清潔及維護服務供應商的全部權益或於當中投資大部分權益。鑑於我們亦考慮大灣區的目標公司，我們的服務種類與收購目標的服務種類可能會有一定重疊。

董事認為，收購潛在目標將帶來以下協同效應：

- 一 *經營協同效應*。董事認為，本集團及潛在目標可以通過併購共用資源及專業知識，如技術及知識、市場貢獻、專利及服務管理，從而可以隨後從事我們在併購前無法從事的不同類型的服務合約。

本集團亦將能夠在潛在目標的現有客戶基礎上逐步擴大我們的客戶群；而且，潛在目標在享有作為本集團附屬公司的聲譽並獲得本集團的額外資源後，將能夠投標並獲得由我們現有客戶介紹的更大型的項目。通過本集團及潛在目標之間共用營銷網絡及管道，可以擴大客戶群，從而提高整體收入。

由於收購事項，本集團及潛在目標可以提高市場份額、行業集中度及定價能力。另一方面，通過擴大經營規模，我們亦可以享受規模經濟，降低經營成本。

- 一 *管理協同效應*。本集團及潛在目標的管理成本可以得到節省，管理效率可以得到提高，因為多個企業在同一集團內管理。本集團及潛在目標可以體驗到更好的服務交付，提高資源利用，提高員工的積極性，以及有更多的機會發展業務。收購事項亦可以減少工作重複，並利用多餘的管理資源。

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

- 一 *財務協同效應*。當本集團的規模通過收購事項而擴大時，資金來源將更加多樣化。潛在目標可以從本集團獲得資金，並投資於回報較高的項目，從而提高資本使用效率。另一方面，較高的投資回報可以為本集團帶來更多的資本回報。此循環可以增加內部資金，使本集團內部維持充足的現金流量。

當本集團及潛在目標的資本得到擴大時，破產風險相對減少，償債能力及獲得外部貸款的能力得到提高，因此本集團及潛在目標可以提高信貸等級，降低外部融資的門檻。

故此，董事認為收購事項將促進現有業務的增長及擴張及任何競食效應將屬微小。於最後可行日期，我們並無物色任何特定的收購目標，亦無訂立任何正式收購協議。經計及物色收購目標、進行所需盡職調查、安排交易及磋商協議的合理時間，我們預期於二零二六年或之前物色及完成上述收購事項。

儘管我們尚未與任何特定的收購目標接觸，就潛在收購事項進行討論，且實際收購成本將取決於賣方與我們協定的商業條款，但我們已參照潛在收購目標的預期年收益，為此分配[編纂]不少於人民幣20百萬元。收購成本將由[編纂]、內部資源及／或銀行借款共同撥資。考慮到公共資料庫中有關私營公司的資料有限，且本集團尚未進行必要的盡職調查，董事確認有不少於三個潛在目標初步符合本集團的收購標準，有關標準為：(a)在中國清潔及維護服務行業經營，以及在對商業物業清潔及維護服務具有龐大需求的地區(如大灣區，包括廣州及廣東省其他城市)經營的中小型企業；(b)在清潔及維護行業成立15年以上；及(c)年收益不少於人民幣20百萬元。

- 約[編纂]港元(佔[編纂]約[編纂]%)用於加強服務實力以把握公共空間清潔界別的機遇。

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

對於上述事項，我們擬購買具備垃圾收集及垃圾壓縮汽車處理能力的專用車船、聘請專業員工(包括經理及司機及營運人員)及為新汽車租用足夠的泊車位，當中已計及有關汽車的大小及當前擁有及租用物業的限制。

### 主要成本的進一步明細

下表載列與提高服務能力以把握公共空間清潔界別商機有關的主要成本的進一步明細：

	數量	估計成本 人民幣百萬元
購買垃圾收集車 <sup>附註1</sup>	5	2.8
購置垃圾抽吸車 <sup>附註2</sup>	5	5.2
聘請專業人員 <sup>附註3</sup>	22	5.9
租用停車位 <sup>附註4</sup>	1,000平方米	1.4

附註：

- (1) 垃圾收集車的成本乃根據報價單價約人民幣560,000元估算。估計使用年期為五年。
- (2) 垃圾抽吸車的成本乃根據報價單價約人民幣1.0百萬元估算。估計使用年期為五年。
- (3) 我們計劃為垃圾收集及垃圾抽吸服務各聘請一名經理及10名司機。參照市場價格，30個月的員工成本乃按照平均工資及福利(包括社會保險及住房公積金)估算，經理為每月人民幣7,500元，司機為每月人民幣9,000元。
- (4) 於我們目前的自有及租賃物業中，我們僅有一個自有車位，建築面積約為10.5平方米，不足以容納五輛新垃圾收集車及五輛新垃圾抽吸車以支持我們的營運需求。

### 購置專用車船的成本效益分析

使用我們自己的專用車船執行公共空間清潔項目涉及垃圾收集過程及垃圾運輸過程。經參考本集團現有的單一公共清潔項目，該項目每天收集的垃圾為1.6噸，以下分析假設垃圾收集車每天往返2次。

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

在垃圾收集過程中，(i)需要一輛價值人民幣6,800元的專用垃圾收集車，估計使用年期為36個月；及(ii)需要3名普通清潔員工以2個工作小時進行垃圾收集，月薪為人民幣6,000元<sup>(附註1)</sup>。在垃圾運輸過程中，(i)需要一輛價值人民幣560,000元的專用垃圾運輸車，估計使用年期為60個月，垃圾收集量為25噸；(ii)需要一名司機以8個工作小時進行垃圾運輸，月薪為人民幣9,000元<sup>(附註2)</sup>；及(iii)需要往返2次以進行運輸垃圾的燃料費用，單程31.1公里。

根據我們現有的公共空間清潔項目，在假設及垃圾運輸過程為多個公共清潔項目服務的情況下，垃圾運輸費應按照單一項目每天收集1.6噸垃圾與專用垃圾運輸車每天往返2次的50噸垃圾收集量的比例攤銷到單一項目。

附註：

- (1) 一名月薪人民幣6,000元的普通清潔員工，每月工作26天，每天工作8小時。
- (2) 一名月薪人民幣9,000元的司機，每月工作26天，每天工作8小時。

下表列示購置專用車船的每月平均成本：

### 購置專用車船

#### 垃圾收集

	價值 (人民幣)	估計使用年期	每月平均成本 (人民幣)
— 汽車及設備	6,800	36個月	189
	平均每小時費率 (人民幣)	每日營運時數	平均每月費用 (人民幣)
— 僱員 (需要3名員工)	28.85	2小時	5,264.42
<b>垃圾收集費(A)</b>			<b>5,453.31</b>

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

### 垃圾運輸

	價值 (人民幣)	估計使用年期	每月平均成本 (人民幣)		
一 汽車及設備	560,000	60個月	9,333.33		
	平均每小時費率 (人民幣)	每日營運時數	平均每月費用 (人民幣)		
一 僱員 (需要1名員工)	43.27	8小時	10,528.85		
	距離	燃料消耗	每升油價 (人民幣)	每趟費用 (人民幣)	平均每月 費用 (人民幣)
一 燃料成本	124.4公里	35.4升/ 100公里	7.72	340	<u>10,340.76</u>
<b>垃圾運輸費</b>					<b><u><u>30,202.94</u></u></b>
<b>攤銷佔項目成本(B)</b>					<b><u><u>966.49</u></u></b>
<b>平均每月成本總額 (C)=(A)+(B)</b>					<b><u><u>6,419.81</u></u></b>

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

下表根據與同一公共清潔服務項目有關的專用車船分包協議中的分包費列示每月平均分成本的情況：

### 分包

	每年的分包費 (人民幣)	平均每月成本 (人民幣)
一分包(每天2小時)	110,970	9,248.50

因此，董事認為，本集團有必要採購更多的垃圾收集及廢物抽吸車，如壓縮式垃圾收集車及污水淨化處理車。根據行業報告，在街道、巷道、公園、公共區域、公廁清潔及消毒等公共設施的清潔工作中，最常用的車輛包括垃圾收集車及廢物抽吸車。我們可能會考慮租賃專用車船來執行其他公共清潔項目中不常見的特定工作。

- 約[編纂]港元(佔[編纂]約[編纂]%)用於採納行業的技術進展，特別是購置清潔機械人及升級資訊科技系統。

### 主要成本的進一步明細

就上文所述及基於已取得的報價，我們擬分配約[編纂]港元以購買清潔機械人及約[編纂]港元以升級資訊科技系統。按每部機械人人民幣198,800元的成本計算，預期會購買20部清潔機械人。該數字可根據於購買時合適清潔機械人型號的市價進一步變動而調整。

- 約[編纂]港元(佔[編纂]約[編纂]%)用於擴展營銷部及透過宣傳活動提高品牌知名度。
- 餘下約[編纂]港元，佔[編纂]約[編纂]%用作營運資金及一般企業用途。

---

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

---

倘[編纂]不足以為上述用途提供資金，我們擬以多種方式為餘額提供資金，包括經營所得現金及銀行融資。

我們將不會收取[編纂]於[編纂]中出售[編纂]的任何[編纂]。[編纂]估計，經扣除彼等於[編纂]中應付的估計[編纂]佣金及開支，並假設[編纂]為每股[編纂]港元(即本文件指示性[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)，彼等將收取[編纂]合計約13.6百萬港元。

倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的高端(即每股[編纂]港元)，則[編纂]將增加約[編纂]港元。倘[編纂]定於指示性[編纂]範圍的低端(即每股[編纂]港元)，則[編纂]將減少約[編纂]港元。在此情況下，我們將按比例增加或減少分配[編纂]至上述用途。

倘董事決定在重大程度上將[編纂]重新分配至本集團的其他業務計劃及／或新項目，及／或如上文所述對[編纂]作出任何重大修改，我們將適時刊發適當公告。倘[編纂]並非即時需要用作上述用途，或倘我們無法按預期影響未來發展計劃的任何部分，我們會將該等資金以短期存款形式存放於香港或中國持牌銀行及認可金融機構(定義見證券及期貨條例、中華人民共和國商業銀行法及中國其他相關法律)。我們亦會在相關年報中披露有關資料。

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

### 實施計劃

下表載列我們的[編纂](假設[編纂]為每股[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍的中位數每股[編纂]港元至[編纂]港元)的擬定用途及動用時間的明細：

	截至二零二四年 十二月三十一日 止年度 人民幣百萬元	截至二零二五年 十二月三十一日 止年度 人民幣百萬元	截至二零二六年 十二月三十一日 止年度 人民幣百萬元	截至二零二七年 十二月三十一日 止年度 人民幣百萬元	從[編纂]中動用的總額		
					人民幣百萬元	百萬港元	%
擴大我們在中國的地域 版圖							
— 新建附屬公司及 分支機構 <sup>附註1</sup>	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
— 戰略收購 <sup>附註2</sup>	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
<b>小計</b>					[編纂]	[編纂]	[編纂]
加強服務實力 <sup>附註3</sup>	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
採納技術改革及升級							
IT系統 <sup>附註4</sup>	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
擴展營銷部及提高品牌 知名度 <sup>附註5</sup>	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
一般營運資金					[編纂]	[編纂]	[編纂]

#### 附註：

- (1) 我們擬設立三間新分支機構或附屬公司(包括僱用相關員工，物色及於相關地點租賃辦公室)，在北京、上海及杭州各設一間，全部於二零二四年第一季度開設。
- (2) 我們擬於[編纂]起12個月內開始相關戰略收購程序，包括聘請專業顧問及啟動該程序。之後，預期將於二零二六年十二月三十一日或之前完成物色及選擇潛在收購目標、盡職審查、簽署文件及支付代價。
- (3) 我們擬於二零二四年第四季度購買10輛專用車輛及僱用兩名管理人員及20名司機。我們將於二零二四年二月二十八日或之前落實停車位的選址，並於二零二四年三月開始租賃有關物業。

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

- (4) 我們擬於二零二四年第一季度購買20台清潔機械人。至於升級我們的IT系統，我們將於二零二四年二月二十八日或之前取得最終報價、選擇服務供應商，並審定升級我們的IT系統及有關相關設計、實施及測試後升級的實施計劃。
- (5) 我們擬於二零二四年第一季度聘請營銷代理，以向公眾推廣我們的品牌。

上述實施計劃乃根據目前經濟狀況草擬，而有關經濟狀況本質上受到許多不確定因素及我們無法控制的因素所影響，尤其是本文件「風險因素」一節所載的風險因素。我們概不保證我們的業務策略將會實現，亦不保證我們的實施計劃會於上述估計時間框架內落實，或根本不會實現。

### [編纂]理由

根據行業報告，中國環境清潔及維護行業主要由兩個界別組成及主導，即物業清潔及公共空間清潔界別。該兩個界別一直穩定增長及其總市場規模預期於二零二七年達至約人民幣6,228億元，二零二三年至二零二七年的複合年增長率約為8.8%。此外，由於爆發COVID-19，中國政府已制定相關國家政策，以加強及規範大規模的清潔及消毒活動，從而改善社區層面的清潔及維護條件。因此，儘管COVID-19疫情對經濟造成不利影響，但環境清潔及維護服務供應商在這前所未有的時期仍是受益者。儘管我們在廣東省的商業物業清潔行業處於強勢地位，但根據行業報告，本集團於二零二二年在中國整個行業按收益計的市場份額約為0.1%，這表明在這個不斷發展的行業中(尤其是在公共空間清潔界別及廣東省以外的省市)，未來增長及擴張潛力巨大。

董事認為，[編纂]將為本集團帶來廣泛的裨益，包括：

- (a) 根據行業報告，公共空間清潔界別大多涉及與地方政府客戶簽訂的高額合約項目，而地方政府客戶偏好具有良好行業認知度的大型服務供應商，且業內五大主導業者的其中四名已擁有[編纂]地位。為加強我們在廣東省物業清潔行業的地位，並長期大幅擴大我們的業務，我們相信[編纂]將有助於提升本集團的形象，提高我們在潛在客戶中的知名度及在大型項目招標中的競爭力以及提高我們在客戶(尤其是政府客戶)中的曝光度，此舉將為公共空間清潔界別締造更多商機，並通過新設分支機構及／或收購及投資作為我們業務策略的一部分，擴大我們在廣東省以外地方及中國各地的市場；

---

## 未來計劃及 [ 編纂 ]

---

- (b) 主要客戶(包括知名物業管理公司及於聯交所及其他大型證券交易所上市的公司)可能偏向與[編纂]公司合作，因為其透明度較高，且須嚴格遵守監管合規、公告、財務披露及企業管治及相關監管實體的一般監管督導。另外，基於COVID-19造成的市況及不確定因素，董事認為，[編纂]地位將使業務夥伴與我們洽談業務時會感到比私人服務供應商更為可靠及穩妥；
- (c) 根據行業報告，勞動力短缺為行業的主要挑戰，而董事相信，[編纂]地位將有助提高本集團的員工士氣及信心，從而令我們更有能力吸引、招聘、保留及激勵資深的合資格員工；及
- (d) [編纂]將擴大本集團的股東基礎，並加強我們的資本基礎。