

【請即時發佈】



彩生活服務集團有限公司  
(股份代號：1778)

彩生活公佈二零一六年中期業績  
收益持續高速增長 現金流表現強勁  
結構轉型 增值服務成為增長動力關鍵

二零一六年上半年度財務及營運摘要：

- **業績表現亮麗，收益高速增長**
  - 期內收益約人民幣 575.1 百萬元，同比大幅增長 106.8%。
  - 毛利約人民幣 254.7 百萬元，同比增長 23.9%。
  - 毛利率維持於健康水準之 44.3%，符合管理層預期<sup>1</sup>。
  - 本集團經調整後的利潤約為人民幣 165.2 百萬元，較二零一五年同期的人民幣 139.3 百萬元增加人民幣 25.9 百萬元，增幅為 18.6%。
- **融合提升成效顯現，現金充裕，財務穩健**
  - 上半年度，實現經營活動現金正向流入人民幣 104.2 百萬元，同比增長 173.3 百萬元。
  - 於二零一六年六月三十日，集團的銀行結餘及現金約為人民幣 353.1 百萬元，仍處於淨現金結餘狀態。
- **業務結構轉型顯著，增值服務成為增長動力關鍵**
  - 期內增值服務收益約人民幣 71.4 百萬元，同比增長 63.1%，毛利約 70.1 百萬元，毛利率保持在 98.1% 的高位。
  - 增值服務對整體分佈溢利的貢獻程度達到 31.9%，同比增長了 10.2 個百分點，處於近三年同期最高水準。
  - 增值服務已經成為第二大收入和利潤來源，業務結構轉型初見成效。
- **品牌和規模進一步確立，奠定社區服務規模全球最大之領先地位**
  - 根據中國指數研究院發佈的《2016 年中國物業服務百強企業研究報告》，在物業服務滿意度領先企業中彩生活名列第六。
  - 於二零一六年六月三十日，本集團的管理服務面積增加 38.0 百萬平方米至 360.1 百萬平方米，管理服務項目增加 235 項達到 2,236 項，實現了服務面積的較快擴張。
- **堅持拓展 B2F 平台，構建 B2F 生態圈，增強企業競爭優勢**
  - 專注做好社區基礎服務，搭建社區 B2F 平台。
  - 與更多垂直專業 B2F 企業合作，共同構建社區 B2F 生態圈

【二零一六年八月十一日，香港】全球最大的住宅社區服務運營商彩生活服務集團有限公司（「彩生活」或本「公司」；連同其附屬公司，總統稱本「集團」），欣然宣佈截至二零一六年六月三十日止六個月之未經審核中期業績。

於二零一六年六月三十日，本集團的合約管理服務建築面積由去年年底 322.1 百萬平方米增加至 360.1 百萬平方米，管理服務項目增加 235 個，達到 2,236 個。上半年本集團收益為人民幣 575.1 百萬元，較二零一五年同期的人民幣 278.1 百萬元增加 106.8%。期內毛利約為人民幣 254.7 百萬元，較二零一五年同期的人民幣 205.5 百萬元增加 23.9%。毛利率維持於 44.3%的健康水準，符合管理層預期。而同比毛利率下跌，主要由於包乾制和酬金制確認收入的準則不同<sup>1</sup>。

上半年本集團調整後利潤約為人民幣 165.2 百萬元，較二零一五年同期的人民幣 139.3 百萬元增加人民幣 25.9 百萬元，增幅為 18.6%，本集團實現期內溢利約為人民幣 85.0 百萬元，較二零一五年同期的人民幣 84.1 百萬元增加人民幣 0.9 百萬元，增幅為 1.1%。

彩生活服務集團有限公司主席兼非執行董事潘軍先生表示：「於上半年本集團項目升級改造有序推進和加速新收購公司的融合，使我們堅持自動化、標準化、集約化精細管理的效率紅利已逐漸顯現。同時，由於我們持續基於對社區場景『解構+重構』的探索，堅定執行與希望進入社區，提供垂直專業服務的企業共建社區 B2F（Business to Family）生態圈的戰略，上半年基於增值服務的發展取得了突破性進展，業務結構轉型初見成效。」

彩生活擁有豐富的融合經驗和極強的社區改造和提升能力。於二零一五年收購了物業行業領先企業開元國際。經過一年時間的融合，目前開元國際運營情況良好。同時，伴隨社區項目提升改造的進行，本集團的服務效率及客戶滿意度均明顯提升，這也正面驅動經營活動表現。二零一六年上半年經營活動現金淨流入人民幣 1.04 億元，同比增長人民幣 1.73 億元。此外，根據中國指數研究院發佈的《2016 年中國物業服務百強企業研究報告》，在物業服務滿意度領先企業中彩生活名列第六，說明彩生活在面積擴張的同時，也有效地控制了服務效率和服務質量。

彩生活提出了基於社區場景的「解構+重構」，構建社區 B2F 生態圈的戰略。經過不斷的試驗和探索，彩生活業務結構轉型已經初現端倪。二零一六年上半年增值服務收入同比增長 63.1%至人民幣 71.4 百萬元，實現毛利人民幣 70.1 百萬元，毛利率保持在 98.1%的高位。同時，增值服務對整體分佈溢利的貢獻程度達到 31.9%，同比增長了 10.2 個百分點，處於近三年同期最高水準。增值服務已經超越工程服務，成為彩生活第二大收入和利潤來源。生態圈內的合作企業和產品都呈現出令人滿意的業績。具體看來，彩生活戰略產品「彩富人生增值計劃」發展迅猛，上半年累計新增投資金額達到人民幣 603.1 百萬元，貢獻增值服務收入人民幣 12.9 百萬元，同比增長 804.8%。此外，E 維修的日均單量超過 8,000 單，其中 95%是來源於業主的家庭維修單，已成為目前活躍度最高的合作方的垂直應用之一。

<sup>1</sup> 毛利率同比下跌，主要由於包乾制和酬金制確認收入的準則不同。集團收購開元國際及其他物業公司，帶來相當數量的包乾制物業管理服務費。包乾制按整個物業收入計得營收而酬金制則通常只計物業費的百分之十為酬金收入。兩者反映成本差異並非是企業成本上升所致。

潘軍先生表示：「與 E 維修的合作，更高效地解決彩生活的公共維修問題，這一點意義非凡。」

## 全力推進拓展 B2F 平台，構建社區的 B2F 服務生態圈

O2O 反映的是從線上到線下的實現路徑，而其商業本質是通過社區進入家庭的 B2F 模式。彩生活認為，未來社區 B2F 的繁榮，社區基礎設施是至為關鍵的前提，這可稱之為「土壤」環境。潘軍先生堅持認為：「彩生活將專注打造社區服務平台，為希望進入社區提供垂直專業服務的 B2F 企業提供水和養分。」

例如彩生活在線下設立客戶經理崗位，定期對業主進行預約拜訪，清晰掌握每個業主的家庭需求，便是天然建立 B2F 聯系的推介入口。同時，對於彩生活的小區業主來說，彩之雲 APP 是業主必須的線上工具。截止二零一六年六月三十日，彩之雲註冊用戶數量達到 215 萬戶，活躍度高達 52.7%。因為業主在社區內要享受好的服務，例如停車、繳費等，都需要彩之雲這個平台。這些剛性的基礎物業管理功能，都是社區場景下天然的入口。

「我們希望未來不斷去夯實社區 B2F 土壤基礎，這是未來無論家庭，還是不同垂直的 B2F 專業服務企業，都希望看到的」，彩生活執行董事兼首席執行官唐學斌不斷強化這一戰略目標：「我們對於合作企業都有獨一無二的要求：1) 能基於社區提供哪些服務；2) 基於社區 B2F 的專業性體現在哪裏；3) 目前能基於彩生活和其他專業 B2F 企業發生哪些聯系。」

同時，彩生活相信未來一定是強調專業化的時代，這一點對於社區垂直 B2F 而言尤為重要。但任何一個專業企業，都應有著自身的專業壁壘，這並非是彩生活一家企業能夠解決的。因此，專注做好社區服務的基礎服務「土壤」平台，並足夠的胸懷不斷嘗試去鏈接更多體現專業維度的社區 B2F 的服務企業，通過它們的專業服務，共同實現社區 B2F 生態圈的繁榮。

## 未來展望

潘軍先生總結道：「十四年時間，我們從一家區域性的物業管理公司到今天成為全球最大的住宅社區服務運營商。現在彩生活初步呈現了我們當年勾畫的願景，這是我們在社區服務領域長期深耕的回報，也是我們專注和進化的結果。如今面對移動互聯網的浪潮，我們又一次起航，和生態圈內的合作企業一起借此大勢，不僅完成自身基礎社區服務的升級和進化，把社區這原本荒蕪的沙漠變成綠洲。」

## 關於彩生活

彩生活服務集團有限公司總部設於深圳，是中國領先的科技型、綜合型社區服務運營集團。近年彩生活的服務面積保持快速增長趨勢，根據中國指數研究院發佈的《二零一六年中國物業服務百強企業研究報告》，在物業服務滿意度領先企業中彩生活名列第六。

通過實施標準化、集約化及自動化的業務戰略，彩生活提供品質一致且具成本效益的住宅社區服務，不斷維持其在中國住宅社區管理行業的領先地位。此外，彩生活專注於通過互聯網，搭建線下及線上服務平台，高效聯繫社區住戶與各類商品和服務供應商，為社區住戶提供最佳的居住服務體驗，並擁有大量增長機會。

如有垂詢，請聯絡：

iPR 奧美公關

譚寶瑩 / 李安健 / 陳君柏 / 葉璐易 / 周湑

電話：(852) 2136 6182 / 3170 6753 / 2136 6955 / 2136 6954 / 3920 7649

傳真：(852) 3170 6606

電郵：colourlife@iprogilvy.com