

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不就因本公告全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



力高健康生活
REDCO HEALTHY LIVING

Redco Healthy Living Company Limited

力高健康生活有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：2370)

有關更改所得款項用途之補充公告

茲提述(i)力高健康生活有限公司(「本公司」)日期為二零二二年三月二十二日的招股章程(「招股章程」)，內容有關(其中包括)發行本公司新股份之所得款項(「所得款項淨額」)計劃用途；(ii)本公司二零二二年中報、二零二二年年報、二零二三年中報、二零二三年年報、二零二四年中報及二零二四年年報中所披露所得款項淨額之用途；及(iii)本公司日期為二零二五年六月二十六日之公告(「該公告」)。除另有界定者外，本公告所用詞彙與招股章程及該公告所界定者具有相同涵義。

董事會謹此補充下列有關該公告所載更改所得款項用途之資料。

與招股章程中的業務計劃一致

該公告所載的更改所得款項用途與招股章程所載的本公司業務計劃、策略及方向一致，因為將尋求戰略投資及收購機會的資金重新分配至社區康養、技術提升及略高營運資金，將有助推動本公司的願景，即整合康養服務及智慧社區服務作為其營運的一部分，以提升居民體驗及推動對本集團所提供服務的需求。進一步詳情載於下文：

1. 增加分配予提升及擴充社區康養服務的所得款項

增加分配予提升及擴充社區康養服務的所得款項，與招股章程所載的本公司策略一致，將康養服務融入物業管理，作為其「生活+健康」雙管家體系的一部

分，為客戶提供招股章程所載的全面服務。尤其是隨著生活水平的提高，居民對保持健康的重要性及方便獲得優質康養服務的意識也不斷提高，本公司相信此將推動社區康養服務的需求，提高客戶對本公司物業管理服務的滿意度，增加客戶對本公司的信任。因此，本公司將分配更多資源，以提升及擴充本集團作為健康管家的社區康養服務。

2. 增加分配予升級資訊科技基礎設施及提升智慧社區管理的所得款項

增加分配予升級資訊科技基礎設施及提升智慧社區管理的所得款項，與招股章程所載本公司升級資訊科技基礎設施及提供科技驅動解決方案以改善居民體驗的策略一致。尤其是，本公司將繼續開發覆蓋廣泛社區增值服務的科技服務產品，最大限度地提高運營效率，加強成本控制，建設低碳環保社區並提升服務水準。

3. 增加分配予一般業務用途及營運資金的所得款項

增加分配予一般業務用途及營運資金的所得款項，與本公司於招股章程中管理流動資金風險及維持足夠現金以應付業務發展所需的計劃相一致。尤其是，管理層的目標是維持足夠財務資源，以確保本公司的營運及未來項目的未來現金流量預期用途不會受到因中國經濟狀況不明確而產生的意外變化所影響。

4. 減少分配予尋求戰略投資及收購機會的所得款項

減少分配予戰略投資及收購的資金符合招股章程所載的風險，即本公司將根據市場情況(包括中國整體經濟狀況的變動，尤其是房地產市場及物業管理行業)調整計劃。考慮到近期房地產行業不穩定的經營環境，以及難以找到符合本公

司投資標準的目標，本公司將採取更為審慎的方式，透過有機增長而非激進的收購進行擴張。

招股章程中所得款項淨額分配基準

於釐定將用於招股章程中各擬定用途的所得款項淨額時，董事會主要考慮以下各項：

1. 透過戰略收購擴大市場地位的策略－本公司於上市時的策略之一，是透過戰略收購進一步擴大項目組合，以擴大規模和地理覆蓋範圍。在決定將所得款項淨額的55%用於收購其他物業管理公司時，考慮了以下因素：
 - a. 在相關時期，對中國分散的物業管理市場進行市場整合是物業管理公司擴大市場份額的普遍策略。
 - b. 本集團已進行內部評估及可行性研究，並認為戰略收購及投資將有助本集團利用目標公司現有的物業管理組合及客戶基礎，迅速滲透目標市場。
 - c. 本集團已進行研究、初步評估及可行性研究，以(i)釐定戰略收購及投資的準則；及(ii)了解是否有合適的目標。
 - d. 本公司亦已委聘中國指數研究院(「中指院」)作為本公司上市之行業顧問，中指院認為本公司之戰略收購及投資準則與行業慣例一致，應有足夠數量之合適目標符合本公司之戰略收購及投資標準。
2. 發展資訊科技服務並升級資訊科技平台，以最大化成本效益的策略－本公司於上市時的策略之一為繼續提升資訊科技系統，以改善居民體驗及提高服務成本效益。在決定將所得款項淨額的15%用於升級資訊科技基礎設施及提升智慧社區管理時，考慮了以下因素：

- a. 本集團已進行可行性研究，預期資訊科技服務業務將帶來利益，包括提高運營效率、提升客戶體驗及培養自身研究及發展能力。
 - b. 本集團亦已考慮開發及升級新技術系統的成本，主要為資訊科技人員的員工成本。
 - c. 據中指院告知，二零二零年在中國開展業務的約200,000家物業管理服務供應商中，儘管許多公司已在一定程度上已利用資訊科技系統，惟現時僅40家物業管理服務公司提供資訊科技服務，其中僅16家公司具有自主能力。本集團針對相關物業管理項目的需求有著自主開發、升級及維護資訊科技軟件的能力，使本集團從同業公司中脫穎而出。
3. 提供優質雙管家服務的策略—本公司於上市時的策略之一為不斷提升增值服務，為客戶提供「生活管家」及「健康管家」的全面服務，包括加強員工培訓及提升社區康養服務等。在決定將所得款項淨額的10%用於提升生活管家服務，以及將所得款項淨額的10%用於擴充作為健康管家的社區康養服務時，考慮了以下因素：
- a. 本集團已考慮為物業管理人員提供培訓計劃以提升專業技能的成本。
 - b. 本集團已進行可行性研究，由於本集團的住宅項目的管理為本集團提供了固定的客戶群，及由於改善健康狀況需要長期努力，有關客戶很可能成為長期客戶，預期提供社區康養服務將帶來穩定且長期的收益。
 - c. 本集團認為，鑒於中國人群對健康管理的意識不斷增長，而便利易得的康養資源有限，因此提供社區康養服務有足夠的市場需求支持。
 - d. 本集團已考慮開設典型怡鄰健康中心的預算成本。

為確保所得款項淨額可按擬定用途使用而進行的工作

本公司已採取下列措施，以確保所得款項淨額可按照招股章程所披露之擬定用途使用：

1. 自上市起，動用所得款項淨額須經本公司執行董事批准。
2. 於二零二四年二月，本公司已進一步就所得款項淨額制定書面政策，當中規定（其中包括）所得款項淨額應用於招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節所載的用途（「**所得款項用途政策**」）。
3. 於制定所得款項用途政策後，動用所得款項淨額須進一步獲得(i)財務管理中心；(ii)本公司執行董事；及(iii)本公司獨立非執行董事的批准。
4. 於制定所得款項用途政策後，本公司已進一步建立指定明細賬，詳細記錄所得款項淨額之用途，包括性質及項目。

識別潛在收購目標而進行的工作

自上市起，為識別戰略投資及收購的潛在收購目標：

1. 本公司已成立投資發展中心，其主要職能為進行市場研究及分析、尋找及發展併購交易、尋找及發展合資企業及招標項目，以及執行盡職調查。
2. 本集團已尋求中介公司協助物色收購目標。誠如本公司日期為二零二四年一月三十一日及二零二四年十月三十一日之公告所披露，本集團已訂立合作協議，據此，甲方將協助物色潛在目標公司供本集團考慮，並協助本集團完成收購該等目標公司（可能涉及或可能不涉及使用所得款項淨額，視乎目標公司是否符合招股章程所載之收購甄選標準而定）。
3. 本公司已根據有關投資及盡職調查的政策，在確定潛在收購項目後，即進行市場研究及盡職調查工作。

自上市以來，本公司已物色到九個符合招股章程所載甄選標準的目標。本集團正就其中一個目標進行初步商討，而其餘八個目標則由於盈利能力疲弱、未能就估值達成協議、訴訟風險及聲譽風險等各種原因而未有進行。

上市後變更

自上市以來，本公司一直面對內外挑戰。為迎接挑戰，把握機遇，董事會及管理層深入分析不斷變化的市場環境，並於二零二五年第二季度制定了新的三至五年中長期戰略計劃，將本公司定位為中國領先的「智慧城市生活服務提供商」，通過整合物業管理、康養及科技服務，為客戶提供優質的綜合服務。為進一步落實此戰略計劃，本公司已決定根據其有關所得款項淨額的書面政策（該政策的進一步詳情載於本公司日期為二零二四年十月二十四日的公告）對所得款項淨額的用途作出相應調整，詳情如下：

1. 中國房地產及物業管理市場的變動

本公司目前的收入組合主要包括物業管理服務，而物業管理服務直接受到房地產市場不景氣的影響，從近年來在管總建築面積增長放緩可見一斑。此外，本公司亦觀察到物業管理公司併購市場的不確定性增加，潛在目標公司的估值大幅波動，併購活動顯著放緩。因此，透過收購進行擴張會產生較高的風險，以市場上若干公司因未能達到預期利潤而不得不以較低的價格出售先前以高估值收購的業務的案例為證。鑒於物業管理公司併購市場中收購目標的估值持續下調，董事會決定採取更審慎的方式，透過有機增長進行擴張，而非採取更激進的收購策略。

儘管如此，董事會認同併購仍是可能擴大本公司規模的重要策略。因此，本公司決定下調並分配15.3%的未動用所得款項淨額，以支持潛在收購。

2. 策略變動及社區康養服務需求持續增長

來自康養服務分部的收入近年有所下降，由二零二二年的人民幣19.5百萬元減少至二零二三年的人民幣12.9百萬元，並進一步減少至二零二四年的人民幣2.1百萬元。該跌幅主要是由於本集團刻意作出策略調整，減少對來自力高集團收入的依賴所致。

於二零二四年前，本集團社區康養服務的大部分收入來自力高集團購買康養服務卡，該等康養服務卡由力高集團贈送予其置業客戶，作為力高集團營銷活動的一部分，讓本集團可向力高地產開發的若干住宅物業的業主、租戶或居民提供線上及線下康養服務。為進一步減少對力高集團的依賴，本公司自二零二四年起減少向力高集團銷售康養服務卡。

目前，由於本集團的怡鄰健康中心設於本集團管理的項目內，因地理優勢，其主要目標是服務該等住宅社區的居民。然而，受COVID-19疫情及營運問題影響，本集團的康養服務分部近年表現欠佳。尤其是：

- (i) 怡鄰健康中心提供的大部分健康檢查服務均依賴與本集團合作不深的外部機構，而該等外部機構與怡鄰健康中心並不鄰近。因此，居民使用該等服務並不方便，且該等服務未能為本集團帶來高利潤率。
- (ii) 目前，怡鄰健康中心的傳統中醫藥服務主要集中於按摩、拔罐、刮痧及艾灸等基本療法。本集團的中醫藥服務缺乏提供臨床療程的專科醫生。
- (iii) 怡鄰健康中心亦缺乏能提供不同學科的專科康養服務的專科西醫。
- (iv) 客戶要求需要更具體、更高質量的服務。儘管本集團已將康養服務融入物業管理中，成為「生活+健康」雙管家體系的一部分，使本集團得以從其他物業管理公司中脫穎而出，但本集團仍需與市場上的專業醫療機構競爭。本集團目前提供的社區康養服務缺乏特色服務，無法與有關專業醫療機構競爭。

中華人民共和國的老齡化趨勢正在加速。根據中華人民共和國國家統計局於二零二一年五月發佈的最新人口普查數據，中國60歲及以上人口佔總人口的18.7%，比二零一零年上一次人口普查時增加了5.44%。因此，預計社區康養服務的需求將持續增長。此外，在COVID-19疫情後，健康管理和慢性病照護服務已成為市場的重點，需求也從被動式健康管理(在事故發生後進行管理)轉變為主動式健康管理(著重於透過預防來維持健康)。因此，健康管理業務具有巨大的增長潛力，符合本公司康養業務的發展策略。

此外，中國一直在實施普及長期護理保險項目，該保險旨在分擔因年老、受傷、疾病或精神衰退而無法進行基本日常活動(如進食、沐浴或穿衣)的人所產生的費用。長期護理保險旨在補充中國現有的社會保險制度，地方政府已推動更廣泛的實施，以應對人口老化問題並改善失能者的生活品質。鑒於國家醫療保障局要求長期護理服務提供者必須設有實體服務點，而調查顯示75%的長者偏好容易到達的社區服務點，本集團旗下旨在提供全面養老服務的怡鄰健康中心，已為符合長期護理保險資格的客戶提供長期護理服務。因此，發展怡鄰健康中心以受惠於長期保險計劃，已成為本集團的重點工作。

由於怡鄰健康中心均設於本集團管理的項目內，本集團可充分利用政策支持及日益增長的便捷康養服務需求。本集團計劃在社區康養服務方面作出以下強力改善，以提升競爭力：

- (i) 怡鄰健康中心目前不符合參與中國長期護理保險項目的資格。本集團旨在開設新的中心並擴大服務範圍，以參與中國的長期護理保險項目，特別是在慢性病管理、長期養老、康復及護理服務等領域。

(ii) 怡鄰健康中心目前依賴多間外部機構提供專科醫療服務，對居民而言並不方便，且該等服務並未為本集團帶來高利潤率。本集團旨在透過戰略合作提升其醫療能力，以減少對位於交通不便地點的第三方(如公立醫院或私人檢查中心)的依賴。本公司計劃與具醫療專業知識(包括西醫及中醫)的戰略夥伴合作，以協助進一步發展本集團的社區康養服務(特別是怡鄰健康中心)及提升本集團所提供的醫療服務質素，包括慢性病管理、長期養老、康復及護理服務等範疇，從而提升客戶體驗及本集團於康養服務分部的盈利能力。

根據本集團怡鄰健康中心的消費記錄及金額，本集團怡鄰健康中心於二零二三年及二零二四年分別服務 10,471 名顧客(每名顧客平均消費人民幣 512 元)及 20,404 名顧客(每名顧客平均消費人民幣 620 元)，顯示本集團的社區康養服務需求增加，居民康養需求日益增長。由於收入確認的時間差異，該等營運數據未能直接與本集團康養服務分部的經審核業績對賬，原因是本集團康養服務分部確認的大部分收入乃來自力高集團購買康養服務卡，該等康養服務卡由力高集團贈送予其置業客戶，而該等收入乃於每個特定住宅項目交付予業主後三年內確認，並無計及實際消費水平。

由於本公司在健康管理領域投資較早，形成了集物業管理及健康管理服務於一體的經營模式及員工培訓，董事會認為進一步加強及擴充社區康養服務，將使本公司抓住市場機遇，提升在健康管理服務行業的核心競爭力並擴大競爭優勢。

因此，本公司決定上調及分配 50.3% 的未動用所得款項淨額，以提升及擴充社區康養服務。

下表載列本公司為提升及擴充社區康養服務實施計劃的進一步詳情：

		二零二五年	二零二六年
		百萬港元	
完善及擴大 核心區怡鄰 健康中心	初期運營、員工培訓(包括長期護理保險計劃相關培訓)及推廣活動	2	1
	租賃開支	1.5	—
	為配合長期護理保險計劃而進行的裝修及設備採購。	1	—
	本公司計劃於華中(南昌)、環渤海(煙台)及山東(濟陽)等核心城市和地區設立三至四間中型怡鄰健康中心。每間中心預計可容納50至100位客戶，提供健康監測、康復護理、康樂活動及長期護理保險計劃等全方位服務。為確保長期穩定運營，本公司或會購置物業，以永久設立怡鄰健康中心。	—	30
利用怡鄰健康 中心擴充社區 健康服務	針對本集團在管項目周邊中高端客戶及長者群體，完善養老服務平台、推出移動應用服務，包括開發遠程醫療、健康監測及私人定制健康規劃服務，提供便捷康養服務。	2	
	市場拓展及試點運營，在南昌、煙台及濟南等核心城市推行社區康養服務。	—	1
	提升平台系統功能，以支持健康管理及運營服務。	—	1

		二零二五年	二零二六年
		百萬港元	
發展高附加值的 特色醫療服務	就引入和發展針對中高端客戶及長者的高附加值特色醫療服務進行服務設計及專家諮詢(包括醫療專家費用)，提供私人定制醫療服務，如自閉症治療管理、綜合體檢、養生中醫、康復及健康管理套餐等。	1	—
	採購設備及培訓人員以配合高附加值特色醫療服務的引入和發展。	—	1
	引入和發展高附加值特色醫療服務的相關市場推廣及運營成本。	—	1
就社區康養項目 展開戰略合作	物色具備醫療專業知識的戰略合作夥伴並進行戰略投資。	2	—
	與合作夥伴進行數據優化及整合。	—	1
市場推廣	透過線上或線下廣告提升本集團康養服務的品牌知名度，吸引中高端客戶及長者，從而提高市場競爭力。	1	1
備用資金	為提升及擴充社區康養服務而設的儲備資金，將用於上述計劃，以應對市場波動、政策變化或項目成本超支等情況。	—	3.8
合計		10.5	40.8

3. 加快行業數智化轉型

智慧社區管理，包括整合先進技術以簡化運營、提升住戶體驗及改善物業管理整體效率，已成為行業趨勢。自上市以來，本公司持續升級智慧社區管理平台，進一步提升運營效率及降低成本。隨着人工智能及機器人技術的持續發展，住戶更加期待智能化、科技化的管理服務。唯有採用智慧社區服務，物業管理公司才能提升住戶體驗、增加滿意度，並在物業管理行業保持競爭力。

因此，本公司決定上調並分配未動用所得款項淨額的14.2%，用於升級資訊科技基礎設施及提升智慧社區管理。

4. 財務靈活性及風險管理需求增加

根據經合組織二零二五年六月報告，全球經濟前景正進一步走弱，貿易壁壘大幅增加、金融條件收緊、信心下降及政策不確定性加劇。儘管中國經濟展現出其韌性，但增速有所放緩，消費和投資減速，房地產行業疲弱。因此，物業管理行業面臨宏觀經濟壓力及收費限制、消費者支付能力下降和人工成本上升等挑戰。

本公司一向遵循審慎財務策略。在當前宏觀環境下，保持財務靈活性並確保本公司擁有可即時調配資金將有助於有效減輕運營風險。

基於上述行業趨勢及宏觀環境，本公司決定上調並分配未動用所得款項淨額的18.2%，用於一般業務用途及營運資金，以協助本公司保持財務靈活性、減輕運營風險。

為一般業務用途及營運資金額外分配的15.5百萬港元中，約50%將用於員工成本，約50%將用於分包商成本。安保、綠化及清潔、維修及保養服務相關員工成本及分包商成本是服務成本的主要組成部分，佔截至二零二四年十二月三十一日止年度本公司服務成本約70%。物業管理行業為人力密集型行業。在

經濟環境充滿挑戰的背景下，進一步分配未動用所得款項淨額的18.2%用於即時支付員工成本及分包商成本，將確保本公司物業管理業務持續運作，有助於減輕運營風險，並且隨着在管總建築面積穩步增加，能夠使本公司調配資源投入新項目。

上述補充資料並不影響該公告所載其他資料。董事會將持續監督未動用所得款項淨額的使用情況，並於必要時修訂或修改使用計劃，以應對市況並致力提高本集團的經營業績。

承董事會命
力高健康生活有限公司
主席
黃若青

香港，二零二五年八月十四日

於本公告日期，執行董事為唐承勇先生、黃燕雯女士及黃燕琪女士；非執行董事為黃若青先生；及獨立非執行董事為劉與量先生、施榮懷先生（銅紫荊星章、太平紳士）及周明笙先生。