



Colour Life Services Group Co., Limited

彩生活服务集团有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：1778)

彩生活携互联网巨头共探“社区+”战略

财务结构持续优化

2019年全年财务及营运摘要：

除特别说明，以下均为人民币	2019	与2018相比
• 业绩稳定增长 财务结构进一步优化		
收入	3,845.0 百万元	+6.4%
归属于控股股东的净利润	498.6 百万元	+2.8%
总债务	2,294.6 百万元	-37.3%
净负债率	8.9%	-11.0 百分点
• 服务规模维持行业领先 线上平台多领域应用		
	2019	与2018相比
线上平台累计成交金额	12,129.6 百万元	+28.4%
生态圈注册用户	3,641.0 万	+37.9%
生态圈活跃用户	1,667.0 万	+19.2%
• 携京东、360 共建智慧社区 京选业务顺利落地		
<p>基于对本集团核心价值的认可，京东、360.com 以 5.22 港元/股之价格分别认购本公司 71,149 千股、22,956 千股的新普通股股份。该等交易于年内完成后，京东(包括其关联方)及 360.com(包括其关联方)持有的股份总额分别占本集团经扩大股权的 5.00%和 3.05%。</p> <p>未来本集团将与京东、360 共同探索「社区+」战略，在「社区+商业」、「社区+物流」、「社区+科技」、「社区+安全」领域开展合作。</p>		
<p>2019年10月，本集团与京东联合推出京选业务。截至2020年3月18日共计五月，本集团业主已于首家京选店达成2.2万个订单，交易额突破60.6万元，首月实现坪效约为传统便利店的14.7倍；同时，京选店总数达到5家，共覆盖本集团旗下6个小区，12,000户家庭。</p>		

(2020年3月31日, 香港) 彩生活服务集团有限公司(「彩生活」或本「公司」, 股票代码: 1778.HK; 连同其附属公司, 统称「本集团」), 欣然宣布本集团截至2019全年(「期内」)之经审核年度业绩。(除特别说明, 以下均为人民币)

● 业绩稳步增长 债务结构进一步优化

2019年, 全年共录得收益3,845.0百万元, 归属于控股股东的净利润为498.6百万元, 分别同比增长6.4%和2.8%, 业绩继续稳步增长。建议派发末期股息每股普通股9.12分, 派息率为25%。

公司不断优化债务结构, 截至2019年12月31日, 彩生活总债务规模同比减少37.3%至2,294.6百万元, 净负债率则从2018年的19.9%下降11个百分点至8.9%。

● 服务规模维持行业领先 线上平台多领域应用

本集团专注于通过口碑与品牌进行内生式新委聘扩张, 凭借出色的物业管理经验, 报告期内累计接收新委聘的管理面积达到22.6百万平方米, 是彩生活服务质量、市场扩张等核心竞争力的体现。截至2019年12月31日, 本集团平台服务面积达到1,210.7百万平方米(包括合约管理总建筑面积562.0百万平方米, 合作及同盟的总建筑面积648.7百万平方米)。

随着微信小程序等便捷端口的推广, 通过微信等登录彩之云的用户数量明显增加。截至2019年12月31日, 彩生活生态圈注册用户数(包括彩之云在APP、微信等端口的用户和生态圈产品公司的用户)增加37.9%至约3,641.0万人, 其中生态圈活跃用户数增加19.2%至1,667.0人。2019年, 全年线上平台的累计交易金额(GMV)达到12,129.6百万元。

彩生活基于对物管行业的深刻理解, 不断通过科技化改造, 实现高质量的物业管理。科技加持下, 线上平台在多个应用领域落地开花。「北斗七星」通过服务订单化, 降低人工成本, 提升综合管理效率。「彩之云」平台的底层技术向合作伙伴输出, 为行业赋能。「彩惠人生」等产品则将「缴费」转为「消费」, 激活了社区的消费场景, 为后来与京东的进一步合作打下基础。

除此之外, 集团还在不断拓宽其线上平台技术的使用场景。例如, 本集团帮助长沙市公安局搭建「星城园丁」APP, 用于长沙市的「群防群治」。2019年12月31日, 「星城园丁」APP的注册用户数超过552.8万。

海外业务拓展方面,本集团与越南富美兴在越南成立的联营公司兴彩科技有限责任公司,承接管理当地的物业项目。越南版彩之云 APP 已上线,主要向用户提供物业管理基础功能及商家信息服务。截止 2019 年 12 月 31 日,兴彩科技旗下子公司的合约管理总建筑面积约为 315.0 万平方米,项目数量达 75 个,该 APP 上线商家数达 1,315 家。

● 携手京东与 360 共建智慧社区 京选业务顺利落地

基于对本集团核心价值的认可,2019 年 7 月 19 日及 2019 年 8 月 23 日及 2019 年 8 月 8 日的通函披露,京东、360.com 以 5.22 港元/股之价格分别认购本公司 71,149 千股、22,956 千股的新普通股股份。于该等交易于年内完成后,京东(包括其关联方)及 360.com(包括其关联方)持有的股份总额分别占本集团经扩大股权的 5.00%和 3.05%。

2019 年 10 月,本集团与京东联合推出「京选业务」,正式进军社区新零售领域,向本集团所服务的业主提供专属的便利及优惠。京选业务将充分发挥本集团的线下空间及人员优势,结合京东在电子商务方面的优势,共同探索社区零售新业态。这一新业态的推出,标志着本集团与京东基于「社区+商业」、「社区+物流」场景的合作序幕正式拉开。截至 2020 年 3 月 18 日共计五月,本集团业主已于首家京选店达成 2.2 万个订单,交易额突破 60.6 万元,首月实现坪效约为传统便利店的 14.7 倍;同时,京选店总数达到 5 家,共覆盖本集团旗下 6 个小区,12,000 户家庭,商业模式的完整性与可复制性得到验证。未来本集团还会与京东继续深耕社区商业场景,在构建有温度的“智慧社区”方向上不断探索。

同时,基于 360.com 在核心安全领域的技术积累,本集团将与其在安防、大数据、物联网、人工智能等领域开展合作。

● 夯实基础提升温度 线下线上配合发展

彩生活服务集团有限公司董事潘军先生表示:2020 年初的新冠疫情,让全社会认识到物业管理行业作为社会抗疫基层一线的重要作用,也让彩生活这类具有强大执行能力和应变能力的企业脱颖而出。抗疫过程中住户和物业之间理解加深,社区温度提升,为日后的线上和线下业务发展打好良好基础。

中国的社区服务行业,未来将迎来进阶式发展。「社区 1.0」专注于满足业主刚需,做好「四保」基本服务,提升业主满意度;「社区 2.0」提升社区温度,开展社区活动,拉近与业主之间的信任关系;「社区 3.0」要进一步拓展消费场景,为业主提供各类附加服务。

回顾过去，彩生活一直引领着行业的潮流；展望未来，彩生活已蓄势待发，将继续夯实线下基础业务，和谐邻里关系，提升社区温度，同时探索更多的消费场景，推动线上增值赋能，线上线下配合发展，实现从服务面积最大，到产品覆盖最广、服务质量最强，以未来更好满足人民对美好生活的需求，实现「将社区服务做到家」的承诺。

--完--

关于彩生活服务集团有限公司

彩生活服务集团有限公司总部设于深圳，是中国领先的科技型、综合型社区服务平台企业。近年来，彩生活实施标准化、集约化及自动化的业务战略，并通过向平台型企业转型，实现服务面积的高速增长，打造兼顾成本及品质的社区服务，不断维持其在中国住宅社区管理行业的领先地位。与此同时，彩生活专注于通过互联网，探索社区场景的应用，搭建线下及线上服务平台，高效联系社区住户与各类商品和服务供应商，为社区住户提供最佳的居住服务体验，构建社区服务生态圈，并保持良好的发展趋势。

彩生活服务集团有限公司网址：<http://gw.colourlife.com/>

本新闻稿由智信财经公关顾问有限公司代表彩生活服务集团有限公司发布。

如有垂询，请联络：

智信财经公关顾问有限公司

朱雪紫小姐 / 王晨斯小姐

联系电话：

电邮：zhuxuezi@zhixincaijing.com/wangchensi@zhixincaijing.com