

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份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。

ROISERV 榮万家

Roiserv Lifestyle Services Co., Ltd.

榮萬家生活服務股份有限公司

(一家於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：2146)

補充公告

變更全球發售所得款項淨額用途

茲提述榮萬家生活服務股份有限公司日期為2023年6月16日的公告(「該公告」)，內容有關變更全球發售所得款項淨額用途。除另有界定者外，本公告所用詞彙與該公告所界定者具有相同涵義。

本公司謹此提供有關該公告所載的變更所得款項淨額用途(「變更」)的進一步資料如下：

變更分配至新業務的所得款項淨額

誠如該公告所披露，本公司擬將收購物業管理公司所得款項淨額約151.8百萬港元(「擬收購事項」)重新分配至戰略收購及投資從事環衛、醫美及旅遊旅居(統稱「新業務」)的公司。

自本公司股份於2021年1月15日在聯交所上市(「上市」)以來，本公司一直透過各種渠道積極物色擬收購事項的潛在收購目標，並已發現眾多潛在的收購目標。本公司已開展初步盡職調查工作，如實地考察、與其高級管理層面談以及取得基本的公司及財務資料。然而，由於本公司未能與潛在賣方就主要商業條款達成共識，故大部分目標已被本公司放棄。

於本公告日期，本公司僅能完成收購兩家目標公司，而該等收購事項分別構成一項關連交易(詳情請參閱本公司日期為2022年12月18日的公告)及一項須予披露交易(詳情請參閱本公司日期為2023年6月21日的公告)。

董事會注意到，物業管理公司的估值於2022年整體下降。根據本公司開展的研究，其注意到多家於聯交所上市的物業管理公司就其先前收購的物業管理公司錄得重大商譽減值。該等減值表明，該等上市公司收購的目標公司在收購時估值過高。

由於COVID-19疫情影響及中國房地產市場低迷，物業管理公司的客戶結算緩慢，原因是其終端客戶包括(其中包括)面臨流動性緊張及物業銷售量大幅下降的房地產開發商。因此，本公司認為，於收購完成後，進一步收購物業管理公司將對本集團的營運資金造成壓力。

鑒於本公司自上市以來識別的合適收購目標有限，導致擬收購事項長期延遲，且董事會不確定中國房地產市場何時會復甦，並對收購物業管理公司後作出重大商譽減值的風險持謹慎態度。本公司認為，未動用的部分擬收購事項所得款項淨額重新分配至收購新業務，乃符合本公司及其股東的整體利益，而非持有所得款項淨額以賺取最低銀行利息收入。

董事會已識別前景廣闊的新業務，詳情如下：

環衛

中國「十四五」規劃對物業管理行業提出了「高質量」服務的新要求，要求提高物業服務覆蓋面、服務質量及標準化水平，加快推進高質量發展，提升生活服務業高品質及多樣化水平。此外，其亦要求全面提升城市質量，鼓勵創新城市管理方式、模式及理念，從而精準高效地滿足人們的需求。隨著中國政府加大對公共環衛行業的投入，透過此種政企聯動機制，城市面貌得到顯著改善，城市服務業已成為物業管理企業的一項潛力巨大且發展前景廣闊的新興業務。

本公司亦注意到，包括領先物業管理服務企業在內的行業同行運用其現有的物業管理服務專業知識，有效地參與了廣泛的城市服務(如智慧城市、智慧環衛及智慧交通)，這不僅提高了城市的整體運營效率，而且擴大了其在中國各地的足跡。

為響應政府最新政策及從事環衛業務的物業管理服務企業的行業新規範，本公司努力探索公共服務供給新模式，致力於以環衛為重點，為城市公共服務發揮自身優勢。

醫美

根據國家發展和改革委員會於2017年編製的《全國美容產業發展戰略規劃綱要》，美容行業已成為中國第五大消費行業，僅次於房地產、汽車、電子通訊及旅遊。本公司認為中國市場具有巨大的增長空間。

此外，本公司認為，作為一家物業管理公司，其擁有可接觸大量業主及商業社區客戶的優勢，而該等客戶均為醫美的潛在客戶群。此舉可大幅節省獲客成本。董事會亦相信，本集團可受益於提供社區醫美服務所帶來的協同效應，為其物業項目帶來高溢價並提升其整體競爭力。

本集團將主要專注於不涉及手術、以皮膚管理為重點的輕醫美業務，並計劃透過收購本集團物業管理項目所在地區（如廊坊、瀋陽、蚌埠、南京及成都等）的優質目標，進軍醫美市場。本集團將量身定製醫美服務，精準匹配相關在管物業項目的定位及業主需求，並利用其物業服務移動應用程序作為線上銷售渠道，從而降低獲客成本。

旅遊旅居

隨著人們生活水平的提高及消費觀念的轉變，旅遊市場保持持續增長。尤其是，旅遊業在後COVID疫情時代呈現出快速復甦的跡象。根據文化和旅遊部於2023年4月21日發佈的2023年第一季度旅遊數據，2023年第一季度國內旅遊總人數為12.16億人次，國內旅遊收入為人民幣1.3萬億元，較2022年同期分別增加46.5%及69.5%。

類似於醫美行業，本公司認為，由於其物業業主及商業社區客戶均為旅遊團的潛在客戶群，而本公司作為一家物業管理服務提供商，具有「近距離、易信任、有保障」的戰略優勢，因此與傳統旅遊企業相比，可有效降低獲客成本。

本集團將以短途遊為主，逐步發展特色遊及定製遊的線上線下一體化經營模式。本集團擬透過甄選優質供應商作為合作夥伴，提供包括購票、酒店住宿、交通、導遊服務等在內的一站式服務平台，並充分利用物業服務移動應用程序，提供線上預訂、支付、評價等服務，以實惠價格及促銷活動吸引更多週邊業主。

目前，本公司一直積極為新業務物色收購目標。於本公告日期，本公司已收購萬家智慧環境（北京）有限公司的70%股權，該公司主要從事環衛及相關業務（「收購事項」）。收購事項的詳情載於本公司日期為2023年7月28日的公告。

變更所得款項淨額分配，以豐富社區增值服務組合

誠如該公告所披露，本公司擬進一步分配所得款項淨額中的58.4百萬港元（即合共分配所得款項淨額約140.2百萬港元），以進一步多元化社區增值服務組合，以涵蓋家政服務、農副產品及養殖、裝修服務以及社區養老及健康服務。

董事會對該進一步分配的進一步分析如下：

社區養老及健康服務

於2023年，中國政府發佈了《關於推進基本養老服務體系建設的意見》，支持物業服務企業提供因地制宜的居家社區養老服務。根據國家統計局於2023年發佈的人口統計數據，截至2022年底，中國65歲及以上老年人口達到2.1億人，佔總人口的14.9%。因此，董事會認為，隨著人口老齡化的加劇，以物業管理方式推廣社區養老業務具有良好的市場前景。

由於居家養老是大多數老年人的首選，物業管理公司作為當地社區的管理者及服務者，可擴展其現有的物業服務組合，並提供社區居家養老服務。

董事會認為，進一步分配所得款項淨額以進一步多元化本集團的社區增值服務組合（包括社區養老及健康服務），將使本集團投入更多資源來推動公益活動、基礎服務、健康管理服務等服務領域的發展，並使其把握市場需求變化所帶來的新機遇。本集團亦將擁有更多資源，為從事社區居家養老服務的僱員提供專業培訓。

農副產品及養殖

應眾多業主的的要求，本公司尋求透過線上+線下團購的方式，向業主提供農副產品銷售，並在提升業主購物體驗、滿足業主日常需求的同時，有望進一步豐富本集團的增值服務收入來源。

裝修服務

本公司過往是向業主轉介獨立第三方裝修公司提供裝修服務。然而，憑藉為業主提供一站式服務的願景及自上市以來積累的經驗，本公司相信其工程團隊現已有能力為業主提供裝修服務，從而為本集團帶來額外收入。

鑒於上文所述，董事會認為先前未動用的所得款項淨額約人民幣68.9百萬元並不足夠，因此議決額外分配人民幣58.4百萬元用於該等用途。

用於營運資金及其他一般企業用途的所得款項淨額的分配變更

誠如該公告所披露，本公司擬將分配至營運資金及其他一般企業用途的金額調整至所得款項淨額的25%或292.0百萬港元，調整後剩餘可用額度為168.5百萬港元。

額外分配金額175.2百萬港元乃參考以下因素釐定，明細如下：

- 約70百萬港元將用於支付本集團僱員的薪酬（包括就新業務而新聘僱員所產生的員工成本）；
- 約40百萬港元將用於支付專業服務外包的成本；
- 約40百萬港元將用於支付新業務的營運成本；
- 約12百萬港元將用於採購材料及工程及裝修服務；及
- 約10百萬港元將用作其他一般營運資金。

不競爭契據

於2020年12月19日，本公司各控股股東（「**控股股東**」），包括榮盛房地產發展股份有限公司（「**榮盛發展**」）、榮盛控股股份有限公司、榮盛建設工程有限公司及耿建明先生，以本公司為受益人訂立不競爭契據（「**不競爭契據**」）。於本公告日期及收購事項完成後，據董事會作出一切合理查詢後所深知、盡悉及確信，概無控股股東已從事於新業務。

本公司注意到，榮盛發展及其附屬公司（不包括本集團）從事旅遊旅居業務（「**榮盛旅遊旅居業務**」）。然而，根據董事會目前可得的資料，榮盛旅遊旅居業務指建造酒店及度假村以獲取租金收入，而新業務項下的旅遊旅居業務則指為業主採購及提供旅遊套票及旅遊路線。因此，該兩項業務並無潛在競爭。

鑒於上文所述，董事會認為新業務將不會產生任何與不競爭契據有關的合規問題。然而，董事會將繼續監察控股股東遵守不競爭契據的情況，並於日後在其年度報告中作出適當披露。

承董事會命
榮萬家生活服務股份有限公司
耿建富
董事長兼執行董事

香港，2023年8月29日

於本公告日期，執行董事為耿建富先生、劉紅霞女士及肖天馳先生；非執行董事為張文革先生；以及獨立非執行董事為金文輝先生、許少宏先生及唐義書先生。