

# 关于全面推进智慧社区生活服务产业的战略规划纲要

随着“互联网+”时代的全面到来，为增强公司可持续发展能力，培植发展后劲，充分发掘现有产业优势，抓住消费结构升级带来的巨大商机，经湖北福星科技股份有限公司（以下简称“福星股份”或“公司”）战略委员会提请，第八届董事会第二十八次会议审议通过了《关于全面推进智慧社区生活服务产业的战略规划纲要》的议案，其具体内容如下：

## 一、制定本次战略规划的背景

### 1、公司主动寻求战略升级的内在需求

公司二十多年历史发展过程中，由最初的金属制品业于 2001 年开始逐步转型为房地产开发企业，连续多年成为中国房地产百强企业、湖北省房地产区域龙头企业。公司利用自身区域龙头优势，借助全国领先的“城中村、旧城改造”开发模式，不断丰富业态，保持了房地产业务十多年持续稳健发展。随着信息技术飞速发展，“互联网+”模式对传统产业改造升级趋势的到来，公司积极主动寻求经营业务的第二次战略升级，依托现有产业，延长产业链，借助“互联网+”改造和扩充产业形态，促进公司再一次进入跨越式发展的快车道。

### 2、顺应居民消费结构和消费水平升级的时代趋势

近日，国务院办公厅在《关于加快发展生活性服务业促进消费结构升级的指导意见》中明确，今后一个时期，重点发展贴近服务人民群众生活、需求潜力大、带动作用强的生活服务领域，推动生活消费方式由生存型、传统型、物质型向发展型、现代型、服务型转变，促进和带动其他生活服务业领域发展。在国家政策指导下，公司积极主动谋求业务升级和扩充，制定本次战略规划纲要，将公司打造成为智慧社区生活服务平台提供商。

### 3、互联网技术与传统行业的深度融合

2015 年以来，政府推动“互联网+”行动计划，利用信息通信技术以及互联

网平台，促进互联网与传统行业进行深度融合，创造新的发展生态。公司本次战略规划以智慧社区生活服务为目标产业，运用互联网的思维模式和运作方式，在多年房地产行业经验积累下推动“互联网+智慧社区”的模式，建立智慧社区生活服务平台。

## 二、战略规划目标

依托公司自身独特优势，顺应移动互联网发展趋势，抓住产业跨界融合发展的新机遇，创建物业众筹新模式，整合物业资源，快速扩充物业规模；充分运用移动互联网、大数据、云计算等技术手段提升物业基础服务品质，提高客户满意度，增强客户黏性，搭建智慧社区 O2O 运营平台，拓展智慧社区增值服务空间，将公司打造成为国内规模领先、技术领先、模式领先的智慧社区生活服务平台提供商。

## 三、战略规划的实施方案

### 1、搭建智慧社区生活服务平台

经第八届董事会第二十六次会议和 2015 年第四次临时股东大会审议通过，福星股份与武汉星慧投资管理中心（有限合伙）（以下称“星慧投资”）共同成立福星智慧家物业服务有限公司（以下称“福星智慧家”），即智慧社区生活服务平台。

### 2、全面推行事业合伙人制度

（1）公司通过产权形式、管理和运营机制的创新，在星慧投资产权层面引入事业合伙人，包括公司董事、监事、高级管理人员及核心人员等，实现风险共担、价值共享，促进智慧社区生活服务产业的快速发展。

（2）与目标物业企业合作，采用“事业合伙人”制度，搭建物业服务平台，凝聚物业合伙人的股东、高管和核心人员。

通过事业合伙人制度的全面实施，最大限度地调动全体员工的积极性、主动性、创造性，激发企业管理活力，充分挖掘发展潜力，统一企业和员工的利益基础和利益目标，最终实现企业和员工共赢发展。

### 3、创建物业众筹新模式，整合物业资源，快速扩充物业规模

公司以互联网思维为导向，创建物业众筹新模式，辅以并购、重组等资本运作手段，充分发挥物业众筹新模式的领先优势、上市公司的资源整合优势、品牌优势和资本优势，实现物业规模快速扩充的目标。

### 4、创建“慧生活”智慧社区生活服务模式

公司将以社区基础服务 O2O 平台为基础，以智慧社区运营 O2O 平台为依托，打造全球领先的智慧社区生活服务平台；尊崇客户体验，提升客户满意度，增强客户黏性，实现商家、客户、企业全网融合，成为客户的财富、人生好管家，达到资源共享、价值共生、未来共赢。

公司将依托智慧社区生活服务平台，涵盖物业管理信息系统（PMIS），设备集中管理系统（ECCM），智能家居系统（IHAS），客户关系管理系统（CRM），供应链协同系统（SCCP）五大核心模块，基于社交新媒体、LBS 技术，社区生活场景应用的渗透普及；通过福管家、星社商、智亿居、慧乐区、家安士五大功能模块的有机融合和高效运行，提供便民、利民、惠民的服务，让生活更便捷，让邻里更和谐，让社区更美好。

### 5、智慧社区生活服务平台的价值挖掘

以规模化的智慧社区为载体，以移动互联网和信息技术为手段，全力打造物业基础服务 O2O 平台，并以此为依托构建社区运营服务 O2O 平台，深度挖掘智慧社区生活服务平台的资源价值。具体措施为：

（1）依托智慧社区，公司将全力打造物业基础服务 O2O 平台，涵盖物业管理信息系统、设备集中管理系统、智能家居系统、客户关系管理系统、供应链协同系统五大核心模块，提升客户满意度，增强客户粘性，实现物业服务效率倍增和效益倍增。

（2）依托物业基础服务 O2O 平台，公司将全面打造智慧社区运营 O2O 平台。深度挖掘智慧社区的增值空间，逐步植入社区金融、社区租售、社区家政、社区旅游、社区教育、社区健康、社区养老和社区便利服务等“高频”、“高额”的社区运营增值服务；同时充分发挥线下资源优势，与行业领先的电商企业合作，

打造智慧社区运营 O2O 平台，全面释放智慧社区的全产业链、全时空、全业态价值。

#### 四、实施进展及未来规划

##### 1、目前实施进展情况

截至目前，公司通过物业众筹模式已纳入众筹平台的物业服务面积约 3000 万平方米，服务人群约 100 万人。平台已完成组织架构搭建、规章制度设立、管理团队组建、互联网和 IT 专业人才扩充等相关工作。

##### 2、未来规划

未来，公司将以物业众筹的方式快速整合物业资源。目标到 2016 年纳入众筹平台的物业服务面积 1 亿平方米，服务人群约 300 万人；2017 年纳入众筹平台的物业服务面积 2 亿平方米，服务人群约 600 万人；2018 年纳入众筹平台的物业服务面积 5 亿平方米，服务人群约 1500 万人；2020 年实现纳入众筹平台的物业服务面积 10 亿平方米，服务人群约 3000 万人。

#### 五、可能存在的风险

##### 1、未来物业服务面积可能存在未达预期的风险

公司主要通过众筹模式整合物业资源，扩充物业服务面积，但随着未来市场竞争的加剧，物业服务面积可能存在未达预期的风险。

##### 2、整合物业服务资源的风险

公司通过推行众筹模式将众多物业资源整合纳入智慧社区生活服务平台，提高物业基础服务质量和管理水平，提升客户满意度和消费粘性。但是物业服务企业较为分散，物业服务水平参差不齐，可能存在整合物业服务资源未达到预期效果的风险。

##### 3、平台增值服务模式可能未达预期效果的风险

公司将依托物业基础服务 O2O 平台，全面推进智慧社区运营 O2O 平台建设，打造智慧社区生活服务平台，深度挖掘智慧社区的增值空间，全面释放智慧社区

价值，但智慧社区运营 O2O 增值服务模式的植入可能存在未达预期效果的风险。

## 六、其他需要披露的事项

公司将按照相关法律法规规定，及时公告该战略规划的实施进展情况。

湖北福星科技股份有限公司

董事会

2015 年 11 月 30 日