

## 概 要

**本概要旨在向閣下提供本[編纂]所載資料的概覽。由於純屬概要，故並無列出所有對閣下或屬重要的資料。閣下在決定投資發售股份前應閱讀整份[編纂]。**

### 概覽

我們是中國領先的小微企業軟件及服務供應商。根據計世資訊<sup>1</sup>，於二零一三年，小微企業的軟件及IT服務市場佔中國整體軟件及IT服務市場的0.4%；於二零一三年，小微企業的財務軟件市場佔中國整體小微企業軟件市場的19.8%。根據計世資訊，二零一三年，按收入計算，我們在中國小微企業財務軟件市場持有17.6%的份額，在整個中國小微企業軟件市場持有的份額為3.8%，均排名第一。有關我們在中國市場狀況的詳情，請參閱第77頁「行業概覽—小微企業軟件和IT服務市場概況—中國小微企業軟件和IT服務市場競爭概況」。我們的核心業務是為小微企業開發及提供滿足其信息化需求的軟件及服務。於往績記錄期間，我們自銷售軟件產品產生超過90%的收入。我們的目標是在中國小微企業軟件行業保持領先地位的同時，成為中國領先的以小微企業為主的雲服務供應商。

我們為用戶提供企業軟件產品以配合他們的各種管理需求，包括會計、銷售及客戶管理、存貨管理及製造管理。截至二零一三年十二月三十一日，根據我們的登記記錄，我們的軟件產品已擁有超過600,000家用戶。我們的品牌在小微企業間信譽良好，且我們相信，我們的產品因其用戶基礎廣闊而享有強大的網絡效益，有助於吸引新用戶、渠道合作夥伴及第三方開發商。我們的用戶基礎為產品和服務(如產品支持服務)帶來很有價值的交叉銷售及其他銷售機會。詳情請參閱第96頁「業務—我們的競爭優勢」。

我們採用分銷模式經營軟件業務，據此，我們向渠道合作夥伴銷售軟件產品，以轉售予用戶。我們要求渠道合作夥伴預先付款，且我們一般不會直接向用戶出售軟件。有關詳情參閱第102頁起的「業務—我們的業務模式」。我們在商業上取得成功及擁有現有用戶基礎很大程度上有賴於我們結構嚴謹的渠道合作夥伴體系。截至二零一三年十二月三十一日，我們擁有超過2,000家渠道合作夥伴，協助我們發展及保持與用戶的關係。

我們看到越來越多小微企業採用雲服務，我們相信此現象將在中國開創龐大商機。有關詳情請參閱第76頁「行業概覽—小微企業軟件和IT服務市場概況—中國小微企業雲服務市場概況」。我們已推出少量免費雲應用服務，註冊用戶合共超過800,000。我們根據對中國小微企業的深刻理解，開展「雲+端」策略，在雲服務業務方面取得突破性發展，並促進軟件業務的發展。我們計劃憑藉我們的業務優勢，特別是我們的用戶基礎、研發能力及品牌影響力，落實「雲+端」策略。

<sup>1</sup> 計世資訊，一家基於中國的獨立IT市場研究及諮詢公司，我們委託其編製市場報告。就本[編纂]而言，中國小微企業軟件市場範圍包括財務、OA、人力資源、銷售及存貨、CRM及其他專為小微企業訂制的軟件類別。有關我們行業的詳情請參閱「行業概覽」。

---

## 概 要

---

於二零一三年，我們在美國硅谷建立了一支經驗豐富的工程師團隊設計雲平台的架構，牽頭開發雲平台。為促進我們「雲+端」策略，我們於二零一二年就基於互聯網的T+系列軟件產品推出新的升級版本。T+系列軟件產品是B/S架構軟件，有別於T1、T3及T6系列軟件產品，該等產品是C/S架構軟件。我們相信B/S架構軟件可帶來快速部署、更快及更簡易的上下游協同和更佳的用戶體驗等好處，並能更好地與我們正在開發的雲應用結合，讓用戶體會到企業雲計算帶來的利益。我們相信，我們的雲平台及雲應用可提升T+系列軟件產品的價值。

### 業務及收入模式

#### 軟件分銷模式

我們為軟件業務建立分銷商網絡，向我們的渠道合作夥伴出售軟件產品，再轉售予用戶。我們亦倚賴渠道合作夥伴的網絡推廣我們的部分服務，包括我們的軟件產品的產品支持業務。我們相信此模式使我們能夠在銷售覆蓋面及成本方面取得平衡。於往績記錄期間，我們的軟件收入大部分來自渠道合作夥伴。於二零一一年、二零一二年及二零一三年，向渠道合作夥伴作出的軟件銷售分別為人民幣287.7百萬元、人民幣296.7百萬元及人民幣289.8百萬元，分別佔我們同期的軟件總收入99.5%、98.4%及99.4%。有關我們與渠道合作夥伴的安排進一步詳情，請參閱第128頁起的「業務－銷售及分銷」。

#### 平台業務模式

我們預期於二零一四年第三季度在平台上推出企業雲應用商店以推廣雲應用，並於二零一五年第三季度向第三方開發商開放雲平台。我們將以免費或收取訂閱費的方式在平台提供自行開發的應用。基於我們提供的平台服務，我們將會與第三方開發商分享在平台分銷應用所產生的部分收入。有關我們的雲服務業務的業務及收入模式，請參閱第120頁起的「業務－我們的產品及服務－我們的雲服務」。

#### 收入

我們的收入主要來自銷售軟件許可。於往績記錄期間，我們超過90%的收入來自軟件業務。我們的收入亦來自提供產品支持服務及其他服務以及銷售已採購商品。下表列出於往績記錄期間我們的收入明細。

## 概 要

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一一年 (人民幣千元)		二零一二年 (人民幣千元)		二零一三年 (人民幣千元)	
		%		%		%
<b>軟件</b>						
T1系列軟件產品	24,554	8.0	24,268	7.3	16,597	5.3
T3系列軟件產品	147,534	48.3	159,886	48.4	143,963	46.2
T6系列軟件產品	88,778	29.0	73,875	22.4	59,533	19.1
T+系列軟件產品	5,814	1.9	10,009	3.0	36,498	11.7
G系列軟件產品	6,712	2.2	10,239	3.1	15,509	5.0
其他軟件	15,723	5.1	23,311	7.1	19,375	6.2
<b>軟件收入總額</b>	<b>289,115</b>	<b>94.5</b>	<b>301,588</b>	<b>91.3</b>	<b>291,475</b>	<b>93.5</b>
<b>服務</b>						
產品支持服務	9,274	3.0	9,187	2.8	7,951	2.5
其他服務	2,595	0.9	12,949	3.9	7,429	2.4
<b>服務收入總額</b>	<b>11,869</b>	<b>3.9</b>	<b>22,136</b>	<b>6.7</b>	<b>15,380</b>	<b>4.9</b>
<b>採購商品銷售</b>	<b>4,744</b>	<b>1.6</b>	<b>6,520</b>	<b>2.0</b>	<b>5,074</b>	<b>1.6</b>
<b>總額</b>	<b>305,728</b>	<b>100.0</b>	<b>330,244</b>	<b>100.0</b>	<b>311,929</b>	<b>100.0</b>

我們的收入由二零一一年的人民幣305.7百萬元增加8.0%至二零一二年的人民幣330.2百萬元，主要由於軟件銷售增長所致。我們的收入較二零一二年的人民幣330.2百萬元下降5.5%至二零一三年的人民幣311.9百萬元，主要由於T+系列軟件產品以外的T系列軟件產品銷售減少。T+系列軟件產品的銷售在二零一三年躍升並產生總收入人民幣36.5百萬元，較二零一二年增加265.0%。由於我們減少毛利率相對較低的T1系列軟件產品的營銷投入，故T1系列軟件產品的銷售下降。T3系列軟件產品的銷售下降反映我們的營銷重心由T3系列軟件產品轉移到T+系列軟件產品，此乃由於我們相信T+系列軟件產品的市場潛力較高。T6系列軟件產品的銷售下降乃由於中國製造業發展放緩，對我們T6系列軟件產品的目標用戶(即小型製造企業)產生不利影響。

我們相信小微企業雲服務具有龐大增長潛力。推出企業雲應用及向第三方開發商開放我們的雲平台將為我們開拓新的收入來源。

## 概 要

### 我們的產品及服務

我們設計軟件產品及服務，協助用戶對其業務進行規範管理，以提高效率及盈利能力。我們的主要產品和服務列出如下。

#### 軟件產品

##### T系列軟件產品

我們的旗艦產品T系列軟件產品，包括T1、T3、T6及T+系列軟件產品，是我們的主要軟件產品。T系列軟件產品由於能迎合大部分小微企業業務管理需求而被廣泛應用。以下為T系列軟件產品概述：

	T1系列軟件產品	T3系列軟件產品	T6系列軟件產品	T+系列軟件產品
<b>目標用戶：</b>	微型企業(主要為零售店及專業批發商)及個體工商戶	需要財務管理能力的用戶	小型製造企業	小型商貿、分銷及製造企業
<b>產品定位：</b>	入門級進銷存管理軟件、以及財務記賬軟件	面向用戶的基礎財務核算軟件	面向製造商的財務業務生產一體化管理軟件	業務及財務一體化管理軟件
<b>核心價值：</b>	追蹤應收款項、應付款項及存貨	標準化的財務會計系統可使出具財務報告更具效率	加強企業流程管理以控制應收款項及應付款項以及維持最理想存貨水平	具拓展性的「雲端」B/S架構管理軟件，可支持多地業務實時管理以及上下游合作
<b>常規註冊的標價</b>	人民幣2,000元至人民幣11,800元	人民幣4,980元至人民幣15,000元	人民幣14,800元至人民幣100,000元	人民幣6,800元至人民幣90,000元
<b>常規註冊的範圍</b>	1至3個併發登錄的進銷存組合	1至3個併發登錄的財務組合	1至6個併發登錄的財務與進銷存組合	1至6個併發登錄的財務與進銷存組合

---

## 概 要

---

T+系列軟件產品以我們傳統軟件優勢為基礎，是針對互聯網時代而設計的基於網絡的產品。B/S架構容許T+系列軟件產品可安裝於單一地點，多名用戶可利用不同的設備通過網絡瀏覽器登入該軟件，而無須另行安裝軟件。此特點對有多個營業地點、人員流動工作或需要迅速擴充業務的小微企業尤為重要。

### **G系列軟件產品**

G系列軟件產品主要是為基層政府及小型非營利組織設計的財務軟件。

### **其他軟件產品**

於往績記錄期間，其他軟件產品主要包括稅務軟件、酒店及餐飲服務管理軟件及其他管理軟件。

### **產品支持服務及其他服務**

我們的產品支持服務旨在確保軟件產品妥善運作、更新及升級，其中包括產品更新及升級、用戶支持及培訓。用戶支持及培訓由我們與渠道合作夥伴通過國內熱線及私人培訓提供。購買我們產品支持服務的用戶可取得我們呼叫中心的服務，於二零一三年開始有權於服務期間免費升級產品。於二零一一年及二零一二年，我們向若干渠道合作夥伴收取技術及培訓費用，但自二零一三年起已停止收取該費用。

我們亦提供其他服務，例如支付支持服務。我們支持有牌照的中國第三方支付服務供應商，通過渠道合作夥伴建立商戶基礎。於往績記錄期間，我們亦提供非經常性顧問服務賺取收入，在其他服務當中，我們會獲委聘按用戶的要求基於T系列軟件產品開發軟件賺取收入。然而，該等服務並不是我們的核心業務，故目前我們無意進一步推廣該等顧問服務。

### **銷售採購商品**

於往績記錄期間，我們出售自第三方購入的貨品，例如與我們支付支持服務有關的POS機(刷卡機)及第三方軟件，如遠程接入軟件。

### **我們的雲服務**

我們即將推出的暢捷通雲服務平台是主要為企業雲服務而設的公有雲平台。就用戶而言，我們的平台將提供企業雲應用及相關支持服務。就第三方開發商而言，我們的平台將提供所需工具、環境及支持，以建立並交付雲應用。我們計劃在二零一四

---

## 概 要

---

年第三季度在我們的平台正式推出企業雲應用商店。我們將以使用我們雲平台的小微企業為目標，為其開發及提供主要雲應用，包括於二零一四年二月推出的新版本會計家園及工作圈的測試版，以及於二零一四年第二季度推出的易代賬及客戶管家的測試版。我們的T+系列軟件產品將與雲應用結合，以提供「雲+端」服務。於二零一三年十二月二十日，我們向用友收購PaaS平台業務及相關資產，代價約為人民幣20.7百萬元。用友開發的PaaS平台基礎包括若干計算資源的管理、使用及監測，當中若干部分可補足暢捷通雲服務平台。有關雲服務計劃的進一步詳情，請參閱第120頁「業務－我們的產品及服務－我們的雲服務」。

截至二零一三年十二月三十一日止，我們就雲平台及其他雲服務的研發產生遞延開發成本人民幣81.1百萬元。我們將繼續在雲服務業務中作出重大投資，其將以內部資源及[編纂]的所得款項淨額撥付。該等投資中的絕大部分將資本化為遞延開發成本，並自相關項目展開商業運作當日起根據各自的估計可使用年期攤銷。有關進一步詳情，請參閱第159頁的「財務資料－影響我們經營業績的主要因素－於雲平台及雲服務攤銷遞延開發成本」。

### 推出雲應用及服務的影響

#### 財務影響

由於我們推出雲平台及雲服務，我們預期隨著於(i)我們的自行開發雲應用；及(ii)就第三方開發商所開發及透過我們雲平台提供的雲應用分佔部分所得款項逐步產生收入，我們的雲應用及服務收入貢獻將有所增加。然而，我們預期軟件產品銷售將繼續成為未來三年的主要收入來源。由於雲應用及服務可向用戶免費提供或收取訂閱費，我們預期，雲服務業務的毛利率將低於軟件業務，此舉將使整體毛利率於推出雲服務業務後首數年內有所減少。然而，我們相信，雲服務業務有高增長潛力，並將於更多用戶接納我們的收費雲應用及服務時產生更大利潤。

在成本架構方面，我們預期推出雲平台及雲服務後，開始攤銷相關遞延開發成本時確認更多攤銷開支。我們預期購買相關設備及網絡以及僱用更多技術員工以運行及維護我們的雲平台，此舉將構成我們雲服務業務的主要成本。我們亦預期透過招募新的營銷員工及籌辦營銷活動推廣我們的雲應用及服務，此舉將產生更多銷售及分銷開支。

#### 營運影響

首先，我們將增聘研發員工開發雲平台及雲服務。其次，我們擬逐步向軟件用戶提供雲應用測試版，該等用戶亦可能成為我們雲服務的首批用戶。

---

## 概 要

---

我們將增聘致力推廣雲平台及雲服務的新營銷員工。為達成此目的，我們將投入若干所得款項以支持營銷及運營我們的雲服務以及提升他們與T+系列軟件產品的整合，以促進實施「雲+端」策略。有關營銷活動包括結合傳統及網上廣告、社交網絡推廣、名人代言、由社會團體舉辦的互動推廣活動以及宣傳活動。詳情請參閱第261頁開始的「未來計劃及所得款項用途」。

推出雲應用及服務將為我們帶來機遇與挑戰。由於雲服務業務是我們的新業務，我們可能在成本及工作團隊管理、業務計劃實施、資源分配及吸引用戶與第三方開發商的能力方面面對挑戰。有關詳情，請參閱第34頁「風險因素—有關我們業務的風險—我們開發暢捷通雲服務平台及推出雲應用不一定會成功」。

### 銷售及分銷渠道

我們的渠道合作夥伴推廣我們的軟件產品及提供服務支持我們產品的使用。我們的分銷及服務網絡覆蓋中國31個省、行政直轄市及自治區。我們一般與渠道合作夥伴簽訂年度銷售合同。渠道合作夥伴擁有他們向我們採購的軟件產品的所有權。我們要求渠道合作夥伴於下達訂單前預先付款。有關我們與渠道合作夥伴訂立的條款詳情，請參閱第132頁起的「業務—銷售及分銷—渠道合作夥伴的管理」。

我們已建立全面的渠道合作夥伴體系，該體系為我們提供一個系統化的方法以支持渠道合作夥伴的銷售、營銷及培訓。因此，我們相信，渠道合作夥伴網絡維持穩定並增強實力將繼續推動我們的業務增長。

### 定價政策

我們按軟件許可的範圍(模塊的數目及類別以及併發登錄用戶的數目)以及同類產品的市場價格及市場情況設定產品標價。標價乃供渠道合作夥伴考慮時作參考之用，且並非強制性。渠道合作夥伴可酌情釐定向用戶出售軟件的價格。我們根據訂單規模及市況等多項因素，按標價的折扣範圍向渠道合作夥伴銷售產品。

### 軟件用戶及客戶

於二零一三年十二月三十一日，我們的軟件產品登記用戶累積超過600,000家。我們軟件產品用戶遍及中國各行各業及分佈於不同地區。

---

## 概 要

---

由於我們在軟件業務採用分銷商模式，故我們向渠道合作夥伴銷售絕大部分的軟件產品，以轉售予用戶。我們擁有超過2,000家渠道合作夥伴組成的龐大客戶群。於二零一一年、二零一二年及二零一三年，我們的五大客戶分別佔我們的收入總額約5.7%、6.7%及4.4%，我們的最大客戶分別佔我們收入總額的1.4%、2.6%及1.0%。除用友是我們於二零一二年的最大客戶外，我們於往績記錄期間的五大客戶均為獨立渠道合作夥伴。

在推出我們的平台及雲服務後，除了經渠道合作夥伴銷售外，我們亦將直接向用戶提供雲應用及信息服務，並向第三方開發商提供平台服務。

### 供應商及軟件開發商

我們的主要供應商包括中國的外部軟件開發商及加密鎖、壓制CD、POS機、第三方軟件產品和包裝材料製造商。

一如其他軟件公司，我們會外包若干業務流程以優化我們的資源運用，務求可專注於核心技能。過去，我們也曾委聘外部軟件開發商開發軟件產品及各個有關軟件內的若干功能的開發工作，以控制成本、減少開發時間、加快市場營銷或借助其他公司的專業知識或技能。見第141頁起的「業務－研發－聯合開發項目」。於往績記錄期間，我們的最大供應商大部分為外部開發商，包括T1系列軟件產品開發商，其為我們於往績記錄期間的最大供應商。於二零一一年、二零一二年及二零一三年，我們的五大供應商分別佔我們採購總額的58.0%、52.7%及44.1%，而我們的最大供應商分別佔19.1%、27.2%及18.4%。除母集團為其中一名於往績記錄期間向我們提供如包裝服務的五大供應商外，所有其他供應商均是獨立的。

### 我們的競爭優勢

我們相信，基於日益增長的中國小微企業軟件及IT服務市場，我們的持續增長乃得到以下競爭優勢支持。

- 領先的市場地位
- 龐大的用戶基礎
- 廣泛覆蓋的銷售服務網絡
- 強大的研發和產品創新能力
- 經驗豐富、勇於創新的管理團隊
- 中國小微企業軟件市場公認的領先品牌



---

## 概 要

---

### 我們的策略及未來計劃

我們計劃通過開展「雲+端」策略以鞏固在中國小微企業軟件市場中的領先地位，並在中國小微企業雲服務市場建立領先地位。我們相信，當軟件用戶由桌上PC辦公轉變為互聯網及移動裝置辦公時，我們可在軟件產品與雲服務之間創造協同效應。通過我們的T+系列軟件產品及雲服務，我們致力加強產品與服務的功能，從而提升其價值。同時，我們相信，雲服務可以使我們吸引尚未使用我們軟件產品的潛在用戶。我們計劃採納以下策略：

- 增強在T+系列軟件產品、雲應用和雲平台的研發投入
- 推廣我們的T+系列軟件產品，持續擴大軟件行業的市場份額
- 通過推廣雲平台及雲應用服務吸引更多大量用戶及第三方開發商、開拓新的收入來源，提升我們的價值
- 併購經挑選及符合本集團發展戰略的相關業務

### 風險因素

投資於發售股份有多種風險。若干投資於發售股份的特別風險在本[編纂]第33頁起「風險因素」一節詳述。在決定投資發售股份前，閣下應仔細閱讀整個章節。我們認為部分風險屬重大，包括(i)我們的新軟件產品可能無法達到我們預期的市場接納度；推廣及接納我們的T+系列軟件產品可能對銷售其他T系列軟件產品造成負面影響，且不一定能增加我們的整體收入或淨利潤。就新軟件產品，我們已投資及計劃繼續投資大量資源開發具備能為用戶增值的特色及功能。假如我們無法開發及明確向用戶展示出新產品的價值，我們的新產品可能無法達到預期的市場接納度；(ii)我們面對強烈的競爭壓力，假如我們競爭不力，則可能影響我們的經營業績。我們參與競爭的市場的競爭激烈及快速變化，且受科技日新月異、用戶需求改變及不時引入新產品及服務所影響。企業雲服務的激烈競爭可能會導致衍生不能持續實行的不正當競爭定價手段，並可能影響我們未來就雲服務定價的能力；(iii)暢捷通雲服務平台的發展和雲應用的推出未必成功。我們的平台的成功將大部分取決於我們能否吸引用戶和第三方開發商以建立可持續的平台生態系統；及(iv)我們能否繼續取得成功取決於我們能否保持及提升我們的品牌價值。保持及提升暢捷通品牌及我們產品品牌的價值對提升用戶數目以及吸引人才、渠道合作夥伴及策略夥伴而言甚為重要。

## 概 要

### 財務資料概要

以下綜合財務資料概要乃摘錄自本[編纂]附錄一會計師報告所載本集團財務資料及「財務資料」所載資料，應與其一併閱讀。下表列出我們於所示期間綜合損益表的摘要。

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一一年		二零一二年		二零一三年	
	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%	(人民幣千元)	%
收入	305,728	100.0	330,244	100.0	311,929	100.0
銷售及服務提供成本	(24,822)	(8.1)	(35,659)	(10.8)	(27,013)	(8.7)
毛利	280,906	91.9	294,585	89.2	284,916	91.3
稅前利潤	124,553	40.7	132,956	40.3	131,187	42.1
年度利潤	126,782	41.5	118,941	36.0	120,150	38.5

於往績記錄期間，我們的其他收入及收益(主要包括增值稅退稅、委託貸款利息及政府補助)構成淨利潤的主要部分。於二零一一年、二零一二年及二零一三年，我們的其他收入及收益分別為人民幣46.9百萬元、人民幣58.4百萬元及人民幣72.8百萬元，分別佔同期淨利潤37.0%、49.1%及60.6%。

下表列出我們於所示日期的經選定綜合財務狀況表。

	於十二月三十一日		
	二零一一年	二零一二年	二零一三年
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)
流動資產	509,518	609,101	580,392
流動負債	72,606	114,799	114,701
流動資產淨值	436,912	494,302	465,691
非流動資產	8,479	38,413	104,951
非流動負債	—	—	—
資產淨值	445,391	532,715	570,642

## 概 要

下表列出於所示期間我們按業務劃分的收入、毛利及毛利率明細。

	截至十二月三十一日止年度								
	二零一一年			二零一二年			二零一三年		
	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率	收入	毛利	毛利率
	人民幣 千元	人民幣 千元	%	人民幣 千元	人民幣 千元	%	人民幣 千元	人民幣 千元	%
銷售軟件	289,115	273,604	94.6	301,588	281,087	93.2	291,475	278,271	95.5
提供服務	11,869	4,618	38.9	22,136	10,186	46.0	15,380	5,845	38.0
銷售採購商品	4,744	2,684	56.6	6,520	3,312	50.8	5,074	800	15.8
<b>總計</b>	<b>305,728</b>	<b>280,906</b>	<b>91.9</b>	<b>330,244</b>	<b>294,585</b>	<b>89.2</b>	<b>311,929</b>	<b>284,916</b>	<b>91.3</b>

## 主要財務比率

	附註	於及截至十二月三十一日止年度		
		二零一一年	二零一二年	二零一三年
權益回報率(%)	(1)	28.5	22.3	22.2
總資產回報率(%)	(2)	24.5	18.4	17.5
毛利率(%)	(3)	91.9	89.2	91.3
淨利潤率(%)	(4)	41.5	36.0	38.5
流動比率	(5)	7.0	5.3	5.1
資本負債比率(%)	(6)	0	0	0

附註：

- (1) 權益回報率乃根據我們的股東於各報告期間應佔淨利潤除以於各報告期間末的股東應佔股本乘以100%計算。
- (2) 總資產回報率乃根據各報告期間淨利潤除以於各報告期間末的資產總額乘以100%計算。
- (3) 毛利率乃根據各報告期間毛利除以各報告期間收入乘以100%計算。
- (4) 淨利潤率乃根據各報告期間淨利潤除以各報告期間收入乘以100%計算。
- (5) 流動比率乃根據流動資產總額除以於各報告期間末的流動負債總額計算。
- (6) 資本負債比率乃按各報告期間末的銀行借貸總額除以總權益乘以100%計算。

有關主要財務比率變動的論述，請參閱第197頁起的「財務資料—主要財務比率」。

---

## 概 要

---

### 上市開支

我們估計上市開支總額約為[編纂](相當於約[編纂]) (按指示性發售價範圍的中位數計算)，其中約[編纂](相當於約[編纂]) 將直接歸屬於H股發行，並入賬為權益扣減項目，而約[編纂](相當於約[編纂]) 將於開支產生期間支銷為管理費用。我們於二零一三年計入綜合損益表[編纂](相當於約[編纂])。預期餘下上市開支[編纂](相當於約[編纂]) 將計入我們的綜合損益表，並將反映於我們截至二零一四年十二月三十一日止年度的管理費用。估計上市開支可根據已產生的實際金額作出調整。

### 股息及股息政策

我們的董事會負責向股東大會提交關於股息分派(如有)的提議以供批准。董事會可依據我們的經營業績、現金流量、財務狀況、未來業務前景、支付股息所受到的法定及法規限制以及董事會認為相關的其他因素，決定是否支付股息及具體數額。根據公司法及公司章程，我們所有持有同類股份的股東有權按股權比例享有同等股息及其他分派。

我們就截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度，分別支付現金股息人民幣70.7百萬元、人民幣87.6百萬元及人民幣102.2百萬元。緊隨[編纂]後，我們所有股份持有人將擁有同等權利分享[編纂]前所有累積且未分配的利潤。過往期間派付的股息不一定可作為日後派付股息的指標。我們概不保證日後是否會及以何種形式派付股息。

### 近期發展

根據董事依據國際會計準則第34號「中期財務報告」準備的截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止三個月的未經審核綜合財務報表(有關財務報表已經由我們的申報會計師根據國際審計與鑒證準則理事會所頒佈的國際審閱聘用準則第2410號「由實體的獨立核數師進行的中期財務資料審閱」執行審閱)，於截至二零一四年三月三十一日止三個月，我們的整體收入及毛利較截至二零一三年三月三十一日止三個月的有所增加。分別於截至二零一三年及二零一四年三月三十一日止三個月，我們的整體毛利率均保持相對穩定。

於截至二零一四年三月三十一日止三個月，我們的軟件產品自二零一三年十二月三十一日以來有超過33,000名登記用戶的增長記錄。就我們於往績記錄期間推出的兩種主要免費雲應用會計家園及記賬寶而言，我們已於二零一四年三月三十一日積累超過840,000名登記用戶。自二零一四年二月工作圈測試版推出以來，我們亦已積累超過2,500名登記用戶。

---

## 概 要

---

董事確認，截至本[編纂]日期，我們的財務、經營或買賣狀況或我們的前景自二零一三年十二月三十一日(即我們編製最新經審核綜合財務報表的日期)以來並無任何重大不利變動。

### 我們的控股股東

緊隨[編纂]完成後，用友將直接及間接擁有本公司的註冊股本約72.32%。王先生間接控制用友註冊股本約48.13%。因此，用友和王先生將各自被視為本公司的控股股東。更多詳情請參閱第207頁起的「與控股股東的關係—概覽」。本公司的前身暢捷通軟件由用友旗下的小型管理軟件事業部形成。於二零一零年三月十九日，用友成立我們的前身暢捷通軟件，並演變為本公司。本公司於二零一一年九月八日成立。用友是於二零一一年五月在上海證券交易所上市的公司。

根據分拆上市通知，境內上市公司所控制的附屬公司於境外上市，須遵守分拆上市通知所載的條件及取得中國證監會的批准。本公司上市構成用友分拆並須取得中國證監會的批准。本公司上市已(i)經用友股東於二零一四年二月十四日的臨時股東大會上通過；及(ii)於二零一四年五月二十一日獲中國證監會准許。獲中國法律顧問告知，本公司已就上市取得中國境內所有必要批准及授權。

母集團專注於為大中型企業及機構提供解決方案及專業服務，以滿足客戶的個別需要，而本集團則專注於為小微企業而設計的標準軟件產品及公有雲服務。

考慮到母集團與本集團之間不同的業務模式、軟件產品及服務、目標用戶、銷售及分銷商模式及定價，董事認為本集團的業務與母集團的業務之間存在合理的差異，因此，我們相信母集團的業務與本集團的業務在任何重大方面並無競爭。故此，我們認為控股股東及董事(包括獨立非執行董事)於本集團業務以外，在與本集團的業務於重大方面直接或間接構成競爭或可能構成競爭的業務中並無權益。詳情請參閱第208頁起的「與控股股東的關係—業務劃分」一段。

本集團已與用友訂立若干持續關連交易。儘管關連交易有其持續性，但我們一直並將繼續獨立於母集團運作及經營，原因載於第221頁起的「與控股股東的關係—與控股股東的獨立性」一段。

此外，控股股東已與本公司訂立不競爭承諾書，以確保概無潛在競爭。不競爭承諾書的詳情請參閱第225頁起的「與控股股東的關係—不競爭承諾」。

## 概 要

### [編纂]統計資料

我們已根據指示性發售價編製下列發售統計資料，當中並無計算1%經紀佣金、0.003%證監會交易徵費及0.005%聯交所交易費。

	按發售價 每股[編纂] 計算	按發售價 每股[編纂] 計算
股份的市值(附註1)	[編纂]	[編纂]
未經審核備考經調整每股有形資產 淨值(附註2)	[編纂]	[編纂]

附註：

- (1) 計算我們於[編纂]完成後的市值時，已假設緊隨[編纂]完成後將予發行的股份為[編纂]。
- (2) 未經審核備考經調整每股有形資產淨值乃作出本[編纂]「附錄二—未經審核備考財務資料」一節所述的調整後計算，並以緊隨[編纂]後已發行合共[編纂]股份為基準。

### 所得款項用途

我們估計[編纂]所得款項淨額(經扣除我們就[編纂]應付的包銷費用及估計開支，並假設發售價為每股發售股份[編纂]，即指示性發售價範圍[編纂]至[編纂]的中位數)約為[編纂](相當於約[編纂])。我們擬於上市後兩年內將[編纂]所得款項淨額作下列用途：

所得款項金額(%)	所得款項用途
約[編纂] (相當於約[編纂] 或約34.0%)	• 用於T+系列軟件產品研發及市場投入
約[編纂] (相當於約[編纂] 或約22.7%)	• 用於雲平台及創新應用產品研發投入
約[編纂] (相當於約[編纂] 或約23.3%)	• 用於支持雲服務的推廣運營

---

## 概 要

---

### 所得款項金額(%)

約[編纂]  
(相當於約[編纂]  
或約10.0%)

約[編纂]  
(相當於約[編纂]  
或約10.0%)

### 所得款項用途

- 用於收購與我們的業務策略相關的業務及資產

- 用於補充一般營運資金

有關我們如何計劃動用[編纂]所得款項淨額的詳情，請參閱第261頁起的「未來計劃及所得款項用途」。