

概要及摘要

本概要旨在為閣下提供本[編纂]所載資料的概覽。由於其內容僅屬概要，故並無載列所有可能對閣下而言屬重要的資料。閣下在決定[編纂]於[編纂]前，務請閱覽整份[編纂]。

任何投資均涉及風險。有關[編纂]於[編纂]的若干特定風險載於本[編纂]「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]於[編纂]前，務請細閱該節。本節所用多個詞匯於本[編纂]「釋義」一節界定。

概覽

根據弗若斯特沙利文報告，我們是中國最大的互聯網家裝平台，2017年按GMV計算我們擁有25.7%的市場份額。我們在品牌知名度方面亦排名第一，是客戶在互聯網尋求家裝服務的首選平台。我們的互聯網平台將家裝市場中的多方相連接，並利用先進技術，為用戶提供家裝靈感，並將他們與符合其具體需求的裝修公司相對接。我們是傳統家裝行業的改革者，致力於提高家裝流程的效率，同時為我們的用戶和合作伙伴提供一站式解決方案。

我們的業務主要包括營運我們的互聯網家裝平台以及自營家裝業務。憑借我們豐富的經驗和引領市場的遠見，截至最後可行日期，我們建立了一個蓬勃發展的生態體系，當中包括超過6,680家裝修公司，覆蓋全國超過250個城市，於2018年3月擁有50.2百萬名每月獨立訪客。截至最後可行日期，我們透過我們的自營家裝業務和特許經營模式在全國178個城市建立業務。

平台是我們的核心業務。我們透過平台向用戶和裝修公司提供重要的增值服務。我們的平台亦是裝修公司吸引新客戶的高效且具有成本效益的途徑。除了能夠將裝修公司與客戶相連接外，我們亦將家裝流程以及平台上的裝修公司與客戶進行交流的方式進行標準化和簡化，幫助裝修公司提升能力，提高客戶滿意度。

鑑於許多用戶的多樣化需求，我們亦建立了兩個提供全方位服務的家裝品牌：博若森和居美。這兩個品牌的目標客戶群體有所不同，博若森專注於個人消費者，而居美專注於為住宅開發商、酒店及服務式公寓提供家裝服務。預料到中國三、四線小城市的互聯網家裝市場擁有巨大的增長潛力，我們特別建立了針對這些市場的特許經營品牌典尚。

我們已獲得戰略投資者的重大支持並與中國知名合作伙伴合作。我們相信其令我們於與中國其他家裝網上平台的競爭中處於有利地位。

概要及摘要

持續經營業務經營虧損及經調整虧損

我們目前處於實現變現的初期，且我們自開始經營起於每一個會計年度均產生虧損。於2015年、2016年及2017年，我們分別自持續經營業務產生經營虧損人民幣162.7百萬元、人民幣154.2百萬元及人民幣108.5百萬元。我們的同期自持續經營業務產生的經調整虧損分別為人民幣163.4百萬元、人民幣152.3百萬元及人民幣89.3百萬元。請參閱「財務資料－各期經營業績比較」及「財務資料－非國際財務報告準則衡量方法」。截至2017年12月31日止，我們已產生累計虧損人民幣1,627.5百萬元。

我們的營業模式

我們的網上家裝平台

在過去的十一年裡，我們建立了全國最大的家裝消費者的互聯網社區。我們相信，我們蓬勃發展的家裝內容生態體系以及我們為有家裝服務需求的用戶所提供的一站式解決方案能使我們日後吸引更多用戶使用我們的平台。

我們的服務為有家裝服務需求的用戶提供方便的解決方案。我們主要通過全面的家裝內容、口碑聲譽和其他營銷渠道吸引對家裝服務感興趣的潛在用戶來使用我們的平台。對我們服務感興趣的潛在用戶可以通過留下他們的詳細信息與我們龐大專業服務顧問團隊進行預約。預約確認後，我們的專業服務顧問將立即通過電話與用戶聯繫並單獨諮詢用戶有關其具體家裝需求的信息。根據用戶向我們提供的信息、他們的瀏覽習慣和搜索歷史以及與我們的溝通，我們利用專有算法和大數據支持的人工智能引擎進行多維度系統分析以生成用戶檔案（如下所述）並在我們的平台上向他們推薦若干個優質設計和施工服務提供商，以滿足用戶的特殊需求。根據推薦，我們提供增值服務，協助我們的用戶選擇服務提供商，審查服務提供商提供的費用報價以及尋找融資選項。如用戶選擇參加我們的齊家保服務，我們還會在施工過程中提供第三方檢測服務。

我們幫助我們平台上的裝修公司，通過我們的推薦，高效且低成本地接觸潛在客戶；通過利用我們全面的運營支持服務（包括CRM系統、VR系統、ERP系統和供應鏈管理系統等），提高客戶轉化率及運營效率；通過實施我們標準化的服務流程提高服務質量；通過我們平台的評分加強品牌認知；通過嚴格的篩選政策提升口碑；及利用我們的當地建材供應商和製造商網絡降低建材採購成本。我們向裝修公司收取用戶推薦費。我們平台上的裝修公司向我們購買服務套餐。此外，符合我們嚴格挑選標準的當地裝修公司在與我們簽訂許可協議後，可以成為我們的特許經營商，據此，他們將有權在許可期限內在指定地區為我們的品牌提供家裝服務。

概要及摘要

我們的自營家裝業務

我們經營兩家全方位服務的家裝公司，博若森和居美。這兩個品牌針對不同類型消費者。博若森專注於個人消費者，而居美專注於住宅房地產開發商、酒店和服務式公寓的家裝服務。博若森和居美都有自己的在線和離線客戶獲取和營銷渠道，並且在我們的平台上與第三方家裝公司一起展示。博若森的大部分客戶都來自我們的平台。

我們的行業和競爭格局

根據弗若斯特沙利文報告，2012年至2017年期間，中國家裝服務行業的市場規模按收入計算由人民幣15,157億元增長到人民幣23,035億元，複合年增長率為8.7%。同期，中國在線家裝服務行業的市場規模按GMV計算由2012年的人民幣364億元增長至2017年的人民幣1,267億元，複合年增長率為28.3%。中國在線家裝服務業行業增長的主要市場推動因素包括客戶對更高效服務流程的需求不斷上升、服務提供商轉戰網上，以及業界與新興技術的整合程度不斷提高。

隨著互聯網滲透率持續上升，中國在線家裝行業呈現出明顯的高增長潛力。根據弗若斯特沙利文報告，預計國內家裝服務行業市場規模按GMV計算將從2017年的人民幣1,267億元增長至2022年的人民幣12,651億元，複合年增長率為58.4%。同時，到2022年，中國網上家裝服務行業的滲透率或會達到38.1%，較2017年增長5.5%。

再者，中國網上家裝業內的競爭相當激烈，2017年約有500至800名市場參與者。根據弗若斯特沙利文報告，中國網上家裝行業前五名市場參與者佔62.1%的市場份額。2017年，我們市場份額按GMV計算為25.7%，在中國所有網上家裝平台中排名第一。

我們的競爭優勢

鑑於以下我們的競爭優勢，我們相信，我們在家裝行業中處於優勢地位：

- 中國最大、最具聲譽的互聯網家裝平台
- 我們針對行業挑戰為裝修公司和用戶提供重要的增值服務
- 在行業的爆發式增長中處於最佳地位
- 強大的數據分析與技術能力
- 我們的自營家裝業務和特許經營模式豐富了我們的服務範圍，讓我們能夠滿足不同的用戶需求

概要及摘要

- 富有遠見和經驗豐富的管理層，以及戰略股東的支持

有關我們競爭優勢的詳細討論，請參閱「業務－概覽－我們的優勢」。

業務策略

我們的目標是通過業務發展和整體盈利能力的提高，鞏固我們作為國內領先互聯網家裝平台的地位。我們增長戰略的關鍵組成部分包括：

- 增加用戶基數
- 吸引更多優質平台裝修公司
- 積極探索我們平台的其他變現形式
- 進一步發展我們的自營家裝業務和特許經營模式
- 尋求戰略聯盟、投資與併購機會

有關我們策略的詳細討論，請參閱「業務－概覽－我們的策略」。

風險因素

我們的經營及[編纂]涉及若干風險，其中部分載於「風險因素」一節。閣下在決定[編纂][編纂]前，務請仔細閱讀該節。我們面臨的若干主要風險包括：

- 我們一直錄得經營虧損，且無法保證未來的盈利能力。
- 我們可能無法以具成本效益的方式吸引及留住用戶。
- 我們依賴多個第三方（尤其是第三方室內設計及建築服務供應商）帶來滿意的用戶體驗，並會因該等第三方違規或表現欠佳而承受風險。
- 我們可能無法預測用戶喜好或有效應對該等喜好變動。
- 我們可能無法維持或提升我們的品牌形象。我們的品牌或聲譽或會受損、或令整個線上室內設計及建造行業的聲譽受損。
- 我們與我們用戶、供應商及合作伙伴的關係或會惡化。
- 我們可能無法有效地從我們的用戶群中獲利。
- 我們可能無法具成本效益地開展我們的營銷活動。

概要及摘要

- 我們可能無法將我們的業務繼續拓展至中國的新地區，並預期會因此類擴張而產生額外成本（包括租金、薪金及營銷開支）。
- 我們收購及投資於互補業務、資產及技術的增長策略可能導致經營困難、令[編纂]攤薄及其他負面後果。

我們亦面對與我們的公司架構有關的風險，特別是我們的合約安排以及我們所面對有關外國投資法草案的不明朗因素。詳情請參閱「風險因素—與我們的公司架構有關的風險」。

我們的客戶及供應商

我們平台上的客戶為裝修公司及由個人組成的多樣化群體。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年，我們的五大客戶分別佔持續經營業務總收入的7.6%、3.0%和3.0%。我們的供應商主要為第三方營銷渠道，包括電視網絡和廣告公司。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們於五大供應商的採購額分別佔我們於該等期間總採購額（包括本集團銷售存貨成本及廣告及推廣費用）的38.4%、27.1%及34.6%。

於往績記錄期間，董事、其聯繫人或本公司任何股東（據董事所知擁有本公司超過5%的已發行股本）均無在五大客戶中的任一位客戶及五大供應商中的任一位供應商中擁有任何權益。

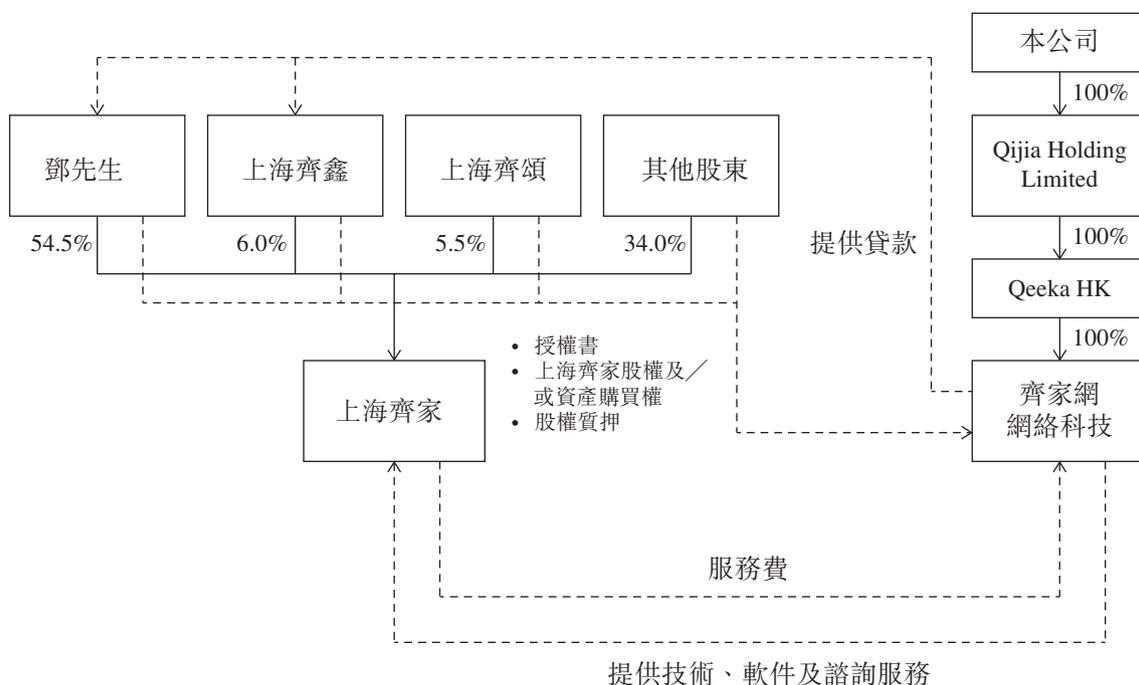
我們的歷史、[編纂]及公司架構

我們的行業始於2007年。我們經營初期的資本需求（主要是輕資產網絡業務）並不重大，我們的創始人鄧先生（截至本[編纂]日期亦為控股股東，於[編纂]後將仍為我們的單一最大股東）主要通過其個人資金為我們的初期經營提供資金。自2008起，我們開始在中國境內引進A系列私募股權投資者，直至2014我們於開曼群島註冊成立的公司進行重組並採納離岸架構，並訂立舊合約安排以控制及鞏固我們的中國業務。我們繼續在離岸層面引進各類B系列投資者，以支持我們2014年的增長。在2018年3月初，我們引進了C系列投資者。有關[編纂]的進一步詳情（包括圖表概要），請參閱「歷史及公司架構—[編纂]—[編纂]的主要條款及[編纂]權利」。

我們主要通過自然增長拓展業務。我們也探索了各種戰略選擇，以進一步發展我們的業務。例如，於2014年，我們對廣州海鷗（一間於深圳證券交易所上市的中國公司，從事生產及銷售高端水暖器材及硬件）進行少數股權投資。我們相信，我們享有來自投資的戰略及協同效益。2015年，通過私募股權融資籌集更多可用資本，我們收購博若森以進一步擴大於中國境內各個地區自營家裝業務的影響。2018年，我們將購物中心管理及租賃業務出售予一間由鄧先生控制的實體，並決定專注於我們的核心網上平台及線下家裝業務。

概要及摘要

本公司在開曼群島註冊成立，我們主要通過與我們的外商獨資企業齊家網網絡科技、我們的併表聯屬實體上海齊家及其登記股東的合約安排來控制我們的中國業務。下圖載列我們目前合約安排的結構。



附註：其他股東為北京百度、凱風創投、廣發信德投資、凱風進取、蘇州坤融，各自分別持有上海齊家約16.0%、11.7%、3.5%、2.0%及0.88%的權益。

有關我們歷史的其他資料，[編纂]及我們的公司架構，請參閱「歷史及公司架構－[編纂]。」

我們亦於2011年採納並於2018年落實[編纂]購股權計劃。截至最後可行日期，本公司根據[編纂]購股權計劃向188名人士授出購股權以[編纂]合共[編纂]股股份，共佔緊隨[編纂]完成後已發行股份總數的[編纂]%（假設並無行使[編纂]及根據[編纂]購股權計劃授出的購股權）。更多詳情，請參閱本[編纂]「附錄四－法定及一般資料－E.其他資料－11.[編纂]購股權計劃」一節。

歷史財務資料概要

下表載列我們集團合併財務資料概要。我們從本[編纂]附錄一會計師報告所載經審核合併財務報表獲取截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度的合併財務資料。本合併財務資料概要應與會計師報告合併財務報表及其相關附錄一併閱讀，以保證其完整性。我們的合併財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

概要及摘要

經挑選合併收益表

下表呈列所示期間的持續經營業務合併收益表項目及其佔總收入的百分比。

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(以千計，百分比除外)					
收益	141,412	100.0%	300,850	100.0%	479,055	100.0%
銷售成本	(53,687)	(38.0)%	(176,039)	(58.5)%	(239,225)	(49.9)%
毛利	87,725	62.0%	124,811	41.5%	239,830	50.1%
銷售及營銷開支	(158,795)	(112.3)%	(189,403)	(63.0)%	(237,984)	(49.7)%
行政開支	(57,816)	(40.9)%	(69,147)	(23.0)%	(94,014)	(19.6)%
研發開支	(42,084)	(29.8)%	(46,992)	(15.6)%	(37,497)	(7.8)%
其他收益－淨額	8,282	5.9%	26,572	8.8%	21,153	4.4%
經營虧損	(162,688)	(115.0)%	(154,159)	(51.2)%	(108,512)	(22.7)%
財務收入	1,551	1.1%	6,522	2.2%	10,285	2.1%
以權益法入賬的分估投資項目純利	806	0.6%	3,341	1.1%	3,968	0.8%
優先股及可換股負債的 公允價值虧損	(7,836)	(5.5)%	(112,927)	(37.5)%	(742,974)	(155.1)%
除所得稅前虧損	(168,167)	(118.9)%	(257,223)	(85.5)%	(837,253)	(174.8)%
所得稅開支	(3,023)	(2.1)%	(8,019)	(2.7)%	(7,650)	(1.6)%
持續經營業務虧損	(171,190)	(121.1)%	(265,242)	(88.2)%	(844,903)	(176.4)%
已終止經營業務虧損 ⁽¹⁾	(176,357)	(124.7)%	(144,976)	(48.2)%	(10,622)	(2.2)%
年度虧損	(347,547)	(245.8)%	(410,218)	(136.4)%	(855,525)	(178.6)%
非國際財務報告準則衡量方法：						
持續經營業務經調整虧損 ⁽²⁾	(163,354)	(115.5)%	(152,315)	(50.6)%	(89,319)	(18.6)%

附註：

- (1) 根據日期為2017年12月26日的決議案，董事會批准出售上海齊家間接全資擁有經營已終止經營業務的附屬公司出售實體。出售進一步詳情請參閱「歷史及公司架構－本集團的其他主要歷史發展－2017至18年出售商場管理及租賃業務」。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度已終止經營業務的財務業績及現金流量資料的進一步詳情請參閱本[編纂]附錄一會計師報告附註32。

概要及摘要

- (2) 我們將持續經營業務經調整虧損定義為就移除(i)優先股及可換股負債公允價值虧損(扣除稅項)、(ii)[編纂]開支(扣除稅項)及(iii)股份酬金福利(扣除稅項)的影響作出調整後的年內持續經營業務虧損。持續經營業務經調整虧損並非國際財務報告準則所規定或按其呈列。使用持續經營業務經調整虧損作為分析工具有其限制，閣下不應僅考慮該項衡量方法，或認為其可替代我們根據國際財務報告準則所呈報的經營業績或財務狀況的分析功能。有關詳情，請參閱「財務資料－非國際財務報告準則衡量方法」分節。

經挑選合併資產負債表

	於12月31日		
	2015年	2016年	2017年
	(以人民幣千元計)		
總非流動資產	244,594	315,833	296,446
總流動資產	1,212,401	1,057,308	923,556
總資產	<u>1,456,995</u>	<u>1,373,141</u>	<u>1,220,002</u>
總非流動負債	868,870	1,031,668	1,594,662
總流動負債	847,570	1,042,831	1,116,870
總負債	<u>1,716,440</u>	<u>2,074,499</u>	<u>2,711,532</u>
累計虧損	(400,502)	(802,587)	(1,627,457)
總虧絀	<u>(259,445)</u>	<u>(701,358)</u>	<u>(1,491,530)</u>

附註：

- (1) 根據日期為2017年12月26日的決議案，董事會批准出售上海齊家間接全資擁有經營已終止經營業務的附屬公司出售實體。出售進一步詳情請參閱「歷史及公司架構－本集團的其他主要歷史發展－2017至18年出售商場管理及租賃業務」。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度已終止經營業務的財務業績及現金流量資料的進一步詳情請參閱本[編纂]附錄一會計師報告附註32。

經挑選合併現金流量表

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
	(以人民幣千元計)		
經營活動所用現金淨額	(95,602)	(101,356)	(119,276)
投資活動所用現金淨額	(80,534)	(58,562)	(9,365)
融資活動產生現金淨額	<u>742,691</u>	<u>3,560</u>	<u>6,567</u>
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	566,555	(156,358)	(122,074)
於年初的現金及現金等價物	187,852	758,131	612,028
匯率差額的影響	<u>3,724</u>	<u>10,255</u>	<u>(9,317)</u>
於年末的現金及現金等價物	<u>758,131</u>	<u>612,028</u>	<u>480,637</u>

主要財務及經營數據

下表載列所示期間我們的主要財務及經營數據：

概要及摘要

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
流動比率 (倍) ⁽¹⁾	1.4	1.0	0.9
毛利率	62.0%	41.5%	50.1%

- (1) 2015／2016年度流動比率乃按流動資產（集團）除以各財務期間末流動負債（集團）得出。2017年度的流動比率乃按流動資產（持續經營業務）除以各財務期間末流動負債（持續經營業務）得出。

申請在[編纂][編纂]

我們已向[編纂][編纂]委員會申請批准根據[編纂]已發行及將予[編纂]股份（包括根據[編纂]及行使[編纂]可能[編纂]的任何額外股份）及根據[編纂]購股權計劃而將予[編纂]的股份[編纂]及[編纂]。

未來股息

我們目前無意宣派未來股息。倘我們未來決定支付股息，向股東實際分派的股息數額將取決於我們的盈利及財務狀況、營運需求、資本需求及董事認為可能相關的任何其他情況。董事可不時向我們的股東派付彼等認為就我們的溢利而言屬合理的股息，亦可支付半年度或特別股息。股東亦可於股東大會上宣派股息，惟股息不得超過董事推薦的金額。有關未來股息的詳情，請參閱「財務資料－股息」。

[編纂]數據

本表所有統計數據均基於假設[編纂]並無獲行使。

	基於每股 [編纂]港元 的[編纂]	基於每股 [編纂]港元 的[編纂]
完成[編纂]後我們的股份[編纂] ⁽¹⁾ [編纂]	[編纂]港元 [編纂]港元	[編纂]港元 [編纂]港元

附註：

- (1) [編纂]乃基於緊隨[編纂]及[編纂]完成後預期將予[編纂][編纂]股股份計算，並假設[編纂]未獲行使且概無根據[編纂]購股權計劃行使購股權。
- (2) [編纂]經調整每股合併有形資產淨值乃基於緊隨[編纂]及[編纂]完成後預期將予[編纂][編纂]股股份計算，並假設[編纂]未獲行使且概無根據[編纂]購股權計劃行使購股權或授予股份。

概要及摘要

[編纂]費用

[編纂]費用主要包括[編纂]及專業費用，預期約為人民幣[編纂]（假設[編纂]為每股[編纂]港元，即本[編纂]列示的指示性[編纂]範圍的中位數），於2017年12月31日或之前產生約人民幣[編纂]的[編纂]費用，其中人民幣[編纂]自綜合收益表扣除，餘額人民幣[編纂]入賬列作預付款項，隨後於[編纂]完成後自權益扣除。我們預期於2017年12月31日後將進一步產生[編纂][編纂]及其他[編纂]費用約人民幣[編纂]元，其中人民幣[編纂]元將自綜合收益表扣除，及人民幣[編纂]元預期於[編纂]完成後自權益扣減。

[編纂]

假設[編纂]未獲行使及假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），我們預期自[編纂]收取的合計[編纂]淨額（經扣除有關[編纂]的[編纂]費用以及預計開支）將約為[編纂]港元。我們擬將[編纂][編纂]用作下列用途：

估計[編纂]淨額

約[編纂]%，或[編纂]港元
約[編纂]%，或[編纂]港元
約[編纂]%，或[編纂]港元
約[編纂]%，或[編纂]港元
約[編纂]%，或[編纂]港元

[編纂]淨額擬定用途

開發我們的在線平台
開發我們的自營家裝業務
於技術基礎設施及系統的投資
其他戰略投資及收購
一般營運資金

詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。

監管合規性

我們曾發生違反中國法律法規的事件。我們並不期望該等事件將對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。詳情請參與「業務－法律程序及合規」。

近期發展

董事確認，截至本[編纂]日期，本集團的財務狀況或前景概無重大不利變動，且自2017年12月31日（即本[編纂]附錄一所載會計師報告所呈報期間的截止日期）起及直至本[編纂]日期亦無發生事件。