

## 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[編纂]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，我們是中國最大的網上室內設計及建築平台，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，是客戶在網上尋求室內設計及建築服務的首選平台。我們的網上平台將室內設計及建築市場中的多個參與者連接，並使用先進技術將用戶與滿足其特定需求的服務供應商匹配。作為我們用戶及合夥人的一站式解決方案供應商，我們的使命是使室內設計及建築過程較傳統的室內設計及建築市場更有效率、更方便及更透明。

我們的業務主要包括營運我們的室內設計及建築平台以及自營室內設計及建築業務。憑借我們豐富的經驗和引領市場的遠見，於2018年4月30日，我們建立了一個蓬勃發展的生態體系，當中包括超過7,502家室內設計及建築服務供應商，覆蓋全國超過290個城市，於2018年4月的每月獨立訪客達50.6百萬名。截至最後可行日期，我們透過我們的自營室內設計及建築業務和特許經營商在全國176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室內設計及建築服務供應商提供重要的增值服務。我們的平台亦是設計及建築服務供應商以高效且具成本效益的方式吸引新客戶的途徑。除了能夠將設計及建築服務供應商與客戶相連接外，我們亦標準化和簡化室內設計及建築流程以及平台上的設計及建築服務供應商與客戶進行交流的方式，幫助設計及建築服務供應商提升能力，提高客戶滿意度。

鑑於許多用戶的多樣化需求，我們亦收購了博若森，並建立了居美兩個提供全方位服務的室內設計及建築品牌。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房地產開發商及服務式公寓提供室內設計及建築服務。我們預料中國三、四線小城市的網上室內設計及建築市場擁有巨大的增長潛力，故我們特別建立了針對這些市場的特許經營品牌「典尚」。

## 概要及摘要

我們已獲得戰略投資者的重大支持並與中國知名合作夥伴合作。我們相信此舉令我們於與中國其他網上室內設計及建築平台的競爭中處於有利地位。然而，由於我們仍處於變現的初期，我們於往績記錄期間錄得虧損。我們預期於截至2018年12月31日止年度錄得經營溢利，但無法確定不會出現虧損（部分視乎根據最終[編纂]而定之優先股及可換股負債的公允價值）。

### 持續經營業務經營虧損、經調整虧損、經營現金流量淨額及流動負債淨額

我們目前處於變現的初期，且我們於往績記錄期間均產生虧損，主要是由於擴展我們的平台業務及自營室內設計及建築業務（主要包括廣告及推廣開支、已售存貨成本及僱員福利開支）所產生的重大成本及開支所致。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。此外，截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們錄得優先股及可換股負債公允價值虧損分別為人民幣7.8百萬元、人民幣112.9百萬元及人民幣743.0百萬元。我們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2015年、2016年及2017年12月31日止，我們已分別產生累計虧損人民幣400.5百萬元、人民幣802.6百萬元及人民幣1,627.5百萬元。此外，我們於2017年12月31日的流動負債淨額為人民幣193.3百萬元，主要由於業務擴充及預期進行[編纂]令可換股負債增加。截至2015年、2016年及2017年12月31日，我們的經營現金流出淨額分別為人民幣95.6百萬元、人民幣101.4百萬元及人民幣119.3百萬元，乃由於擴展我們的平台業務及自營室內設計及建築業務所產生的成本及開支所致。請參閱「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們一直錄得經營及累計虧損，且無法保證未來的盈利能力」及「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們有流動負債淨額及經營現金流出淨額」。

在遵守組織章程細則的前提下，本公司或會從我們的股份溢價賬中宣派及支付股息，儘管於往績記錄期間錄得合併虧損淨額及於2017年12月31日錄得累計虧損人民幣1,627.5百萬元，惟須在緊隨建議支付股息的日期後本公司有能力償還在日常業務過程中到期應付的債務。本公司可能宣派及支付的股息金額將限於截至2017年12月31日已計入股份溢價賬的金額人民幣15.6百萬元。概不保證我們於日後可以繼續支付股息或甚至無法支付股息。此外，優先股任何額外公允價值虧損（其將按[編纂]時對該等優先股的估值釐定）可能增加我們截至[編纂]的累計虧損結餘，而有關虧損或於[編纂]後可能產生的任何進一步虧損將限制我們分派股息的能力。請參閱「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們一直錄得經營及累計虧損，且無法保證未來的盈利能力」。

---

## 概要及摘要

---

### 我們的業務模式

我們於往績記錄期間的收入主要來自兩個業務分部，即我們的室內設計及建築平台業務及自營室內設計及建築業務。

### 我們的網上室內設計及建築平台

過去十一年，我們建立了全國最大的室內設計及建築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尋求室內設計及建築服務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。

我們的服務為向尋求有室內設計及建築服務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室內設計及建築服務感興趣的潛在用戶使用我們的平台。對我們的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的龐大專業服務顧問團隊進行預約。確認預約後，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室內設計及建築需求的信息。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優質設計及建築服務供應商，以滿足用戶的特殊需求。進行推薦後，我們提供增值服務，協助我們的用戶選擇服務供應商、審查服務供應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寶服務，我們還會在建築過程中提供第三方檢測服務。

我們通過我們的推薦，幫助我們平台上的室內設計及建築服務供應商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援服務（包括CRM系統、VR系統、ERP系統和供應鏈管理軟件等），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。我們就所推薦的每位用戶向室內設計及建築服務供應商收取用戶推薦費。我們平台上的室內設計及建築服務供應商可以向我們購買服務套餐。此外，符合我們嚴格挑選標準的當地室內設計及建築服務供應商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室內設計及建築服務。

## 概要及摘要

### 我們的自營室內設計及建築業務

我們經營兩項提供全方位服務的室內設計及建築業務：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及服務式公寓的室內設計及建築服務。

下表載列按絕對金額及佔所示期間持續經營業務收入的百分比列示，我們兩個業務分部的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(千元，百分比除外)					
網上平台：						
平台服務	91,812	64.9%	90,136	30.0%	177,955	37.1%
材料供應鏈	—	—	9,504	3.2%	11,689	2.4%
網上平台總計	91,812	64.9%	99,640	33.2%	189,644	39.5%
自營室內設計 及建築業務	44,378	31.4%	195,987	65.1%	284,329	59.4%
其他 <sup>(1)</sup>	5,222	3.7%	5,223	1.7%	5,082	1.1%
<b>總計</b>	<b>141,412</b>	<b>100%</b>	<b>300,850</b>	<b>100%</b>	<b>479,055</b>	<b>100%</b>

附註：

- (1) 其他收入指我們從上海齊泓（我們作為共同普通合夥人參與的有限合夥基金）收到的管理費。請參閱「財務資料－重大會計政策、判斷及假設－其他」。

持續經營業務的收入由2015年的人民幣141.4百萬元增加112.8%至2016年的人民幣300.9百萬元，主要由於與收購博若森相關的自營室內設計及建築業務擴張。持續經營業務的收入由2016年的人民幣300.9百萬元進一步增長了59.2%至2017年的人民幣479.1百萬元，主要是由於我們的網上平台地域迅速擴張、我們平台上每月獨立訪客及室內設計及建築服務供應商增加，以及博若森的業務擴張。

持續經營業務的銷售成本由2015年的人民幣53.7百萬元增加227.7%至2016年的人民幣176.0百萬元，很大程度上是由於我們的自營設計及建築業務擴張。持續經營業務的銷售成本由2016年的人民幣176.0百萬元進一步增加35.9%至2017年的人民幣239.2百萬元，主要由於與博若森業務擴張相關的成本。

## 概要及摘要

下表載列於所示期間按分部劃分的毛利及毛利率（以其所佔整體收入百分比列示）明細：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	(人民幣千元，百分比除外)					
網上平台：						
平台服務	81,623	88.9%	84,960	94.3%	168,701	94.8%
材料供應鏈	—	—	2,708	28.5%	802	6.9%
網上平台總計	81,623	88.9%	87,668	88.0%	169,503	89.4%
自營室內設計 及建築業務	6,429	14.5%	36,797	18.8%	70,279	24.7%
其他 <sup>(1)</sup>	(327)	(6.3%)	346	6.6%	48	0.9%
總計	<u>87,725</u>	<u>62.0%</u>	<u>124,811</u>	<u>41.5%</u>	<u>239,830</u>	<u>50.1%</u>

附註：

- (1) 其他收入指我們從上海齊泓（我們作為共同普通合夥人參與的有限合夥基金）收到的管理費。請參閱「財務資料－重大會計政策、判斷及假設－其他」。

於2016年，自營室內設計及建築業務的毛利較2015年增加472.4%，因我們於2016年專注擴展自營室內設計及建築業務，使該分部的收益大幅增加。該分部的毛利率亦於2016年有所增加，主要是由於營運效率有所改善。於2017年，由於自營室內設計及建築品牌博若森及居美表現強勁，故自營室內設計及建築業務的毛利繼續增長。隨著博若森及居美的營運效率持續獲得改善，該分部的毛利率亦於2017年有所增加。

由於我們於2016年投放較多資源發展自營室內設計及建築業務，網上平台業務的毛利於2016年保持相對穩定。於2017年，我們將焦點轉回網上平台業務，使該分部的收益及毛利大幅增加。由於平台服務業務的營運效率得到提升，其毛利率於往績記錄期間輕微增加。

## 概要及摘要

### 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，中國室內設計及建築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，中國網上室內設計及建築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%。中國網上室內設計及建築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、服務供應商轉戰網上，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，中國網上室內設計及建築行業呈現出明顯的高增長潛力。根據弗若斯特沙利文報告，預計國內室內設計及建築服務行業市場規模（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，中國網上室內設計及建築服務行業的滲透率或會達到38.1%，較2017年增長5.5%。

再者，中國網上室內設計及建築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，中國網上室內設計及建築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%，在中國所有網上室內設計及建築平台中排名第一。

### 我們的競爭優勢

鑑於我們以下的競爭優勢，我們相信，我們在室內設計及建築行業中處於優勢地位：

- 中國最大、最具聲譽的網上室內設計及建築平台
- 我們針對行業挑戰為服務供應商和用戶提供重要的增值服務
- 在行業的爆發式增長中處於優勢
- 強大的數據分析與技術能力
- 我們的自營室內設計及建築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
- 富有遠見和經驗豐富的管理團隊，以及我們的股東的支持

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」。

---

## 概要及摘要

---

### 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網上室內設計及建築平台的地位。我們增長戰略的關鍵組成部分包括：

- 增加用戶基數
- 吸引更多優質服務供應商使用我們的平台
- 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室內設計及建築業務和特許經營模式
- 尋求戰略聯盟、投資與併購機會

有關我們業務策略的詳細討論，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，務請細閱該節。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、或令整個網上室內設計及建築行業的聲譽受損。
- 我們與我們用戶、供應商及合作夥伴的關係或會惡化。
- 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。
- 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）。

## 概要及摘要

- 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]權益攤薄及其他負面後果。

我們亦面臨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

我們網上平台的客戶為室內設計及建築服務公司，而我們自營室內設計及建築業務的客戶為個人及各類機構。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開支）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何一位客戶及五大供應商中的任何一位供應商中擁有任何權益。

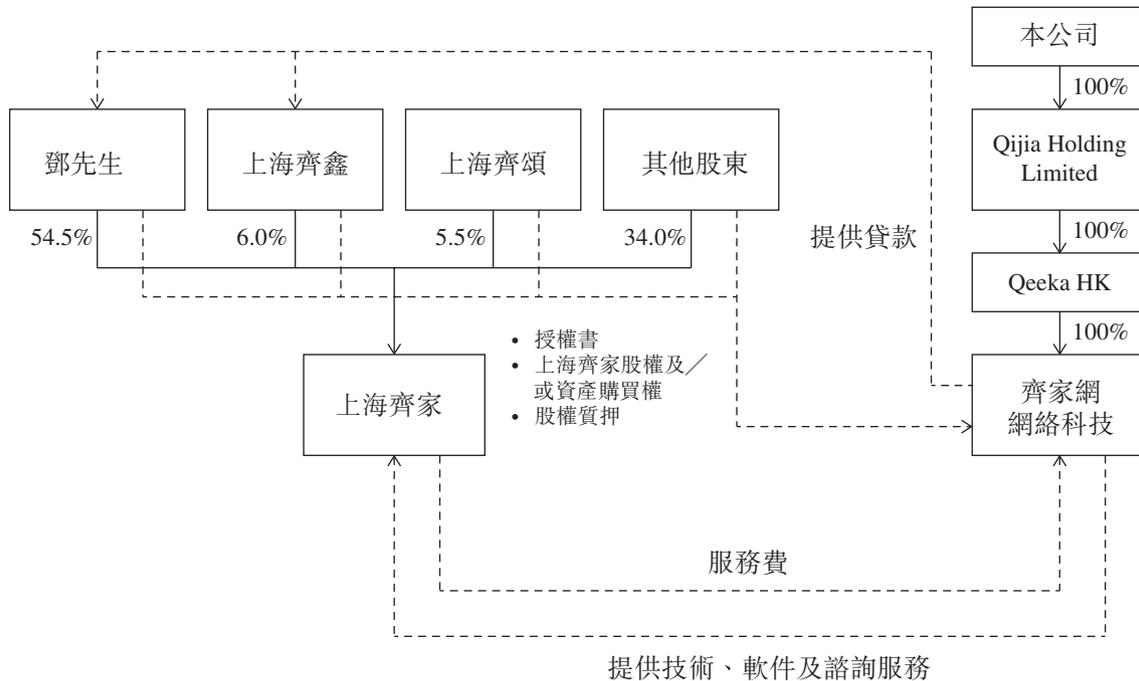
### 我們的歷史、[編纂]及公司架構

我們的營運始於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系列投資者，直至2014我們於開曼群島註冊成立本公司，進行重組及採納離岸架構，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]—2. [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。於2015年，我們通過私募股權融資籌集更多可用資本，收購博若森以進一步擴大於中國境內各個地區自營室內設計及建築業務的規模。於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室內設計及建築業務。

## 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控制我們的中國業務。下圖載列我們目前合約安排的結構。



—— 法律及實益擁有權

- - - - 合約關係

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。

有關我們的歷史、[編纂]及我們的公司架構的其他資料，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）。有關[編纂]購股權計劃的更多詳情，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」。

## 歷史財務資料概要

下表載列我們集團的合併財務資料概要。我們從本[編纂]附錄一會計師報告所載的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

### 經挑選合併利潤表

下表呈列所示期間的合併利潤表項目及其佔總收入的百分比。

	2015年		截至12月31日止年度 2016年		2017年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
			(千元，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%	10,265	2.1%
以權益法入賬的分佔投資項目純利 <sup>(1)</sup>	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 <sup>(2)</sup>	(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 <sup>(3)</sup>	(163,354)	(115.5)%	(152,315)	(50.6)%	(89,319)	(18.6)%

附註：

- (1) 以權益法入賬的分佔投資項目純利主要指我們於廣州海鷗的權益，該公司的股份在深圳證券交易所公開買賣。
- (2) 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。有關出售的進一步詳情，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」。有關截至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。
- (3) 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。

## 概要及摘要

下表將我們呈報年度的持續經營業務經調整虧損，與按照國際財務報告準則計算和呈列的最具直接可比性的財務衡量方法進行對賬：

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
	(人民幣千元)		
持續經營業務虧損	(171,190)	(265,242)	(844,903)
優先股及可換股負債公允價值虧損	7,836	112,927	742,974
股份酬金開支	–	–	3,207
[編纂]開支	–	–	9,403
持續經營業務經調整虧損	<u>(163,354)</u>	<u>(152,315)</u>	<u>(89,319)</u>

### 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>
流動資產／(負債)淨額	364,831	14,477	(193,314)
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>

### 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)
融資活動所得現金淨額	<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)
年初現金及現金等價物	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>
年末現金及現金等價物	<u>758,131</u>	<u>612,028</u>	<u>480,637</u>

## 概要及摘要

### 主要財務及經營指標

下表載列所示期間我們的主要財務及經營指標：

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
流動比率(倍) <sup>(1)</sup>	1.4	1.0	0.9
毛利率 <sup>(2)</sup>	62.0%	41.5%	50.1%

(1) 2015至2016年度的流動比率按各財政期末的流動資產(集團)除以流動負債(集團)計算得出。2017年的流動比率按各財政期末的流動資產(持續經營業務)除以流動負債(持續經營業務)計算得出。

(2) 我們的毛利率由2015年的62.0%下降至2016年的41.5%，主要由於我們的自營室內設計及建築業務擴張，而該業務的利潤率低於我們的平台業務。我們的毛利率由2016年的41.5%增加至2017年的50.1%，主要由於我們的平台業務快速發展以及自營室內設計及建築業務的毛利率上升。

### 申請在[編纂][編纂]

我們已根據[編纂]第8.05(3)條向[編纂][編纂]委員會申請批准根據[編纂]已發行及將予[編纂]的股份(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]購股權計劃行使購股權而將予發行的股份[編纂]及買賣。

### 未來股息

我們並無任何固定或預期未來股息分派的預定股息政策，故董事會有絕對酌情權推薦分派任何股息。我們目前無意在可見未來派發股息，並計劃保留盈利以支持持續增長。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」。

我們是根據開曼群島法律註冊成立的控股公司。因此，未來派息的派付和金額亦將取決於(其中包括)從附屬公司獲得的股息，我們的盈利、資本及投資要求、債務水平以及董事會認為相關的其他因素。

## 概要及摘要

### [編纂]數據

本表所有統計數據均基於假設[編纂]並無獲行使。

	基於每股股份 [編纂]港元 的[編纂]	基於每股股份 [編纂]港元 的[編纂]
完成[編纂]後我們的股份[編纂] <sup>(1)</sup> [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]經調整每股股份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]購股權計劃行使或授予購股權。

### [編纂]費用

[編纂]費用主要包括[編纂]佣金及專業費用，預期約為人民幣[編纂]元（假設[編纂]為每股股份[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]元的[編纂]費用，其中人民幣[編纂]元自合併利潤表扣除，餘額人民幣[編纂]元入賬列作預付款項，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]佣金及其他[編纂]費用約人民幣[編纂]元，其中人民幣[編纂]元將自合併利潤表扣除，及人民幣[編纂]元預期於[編纂]完成後自權益扣減。

## 概要及摘要

### [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]淨額用作下列用途：

估計[編纂]淨額	[編纂]淨額擬定用途
約[編纂]%，或[編纂]港元	開發我們的網上平台
<ul style="list-style-type: none"><li>約[編纂]港元</li></ul>	營銷開支
<ul style="list-style-type: none"><li>約[編纂]港元</li></ul>	發展供應鏈管理業務
<ul style="list-style-type: none"><li>約[編纂]港元</li></ul>	發展貸款轉介業務
約[編纂]%，或[編纂]港元	開發我們的自營室內設計及建築業務
約[編纂]%，或[編纂]港元	於技術基礎設施及系統的投資
約[編纂]%，或[編纂]港元	其他戰略投資及收購
約[編纂]%，或[編纂]港元	一般營運資金

進一步詳情請參閱「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。我們並不預期任何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。更多詳情請參閱「業務－法律程序及合規」。

### 近期發展

截至2018年4月30日止四個月，我們的業務持續大幅增長。特別是，我們於2018年四個月期間的收入為人民幣163.3百萬元，較2017年同期的人民幣119.3百萬元增長36.9%。收入增加主要受網上平台業務收入大幅增加所帶動，而有關收入於2017年及2018年四個月期間分別為人民幣42.2百萬元及人民幣92.4百萬元。我們的毛利由2017年四個月期間的人民幣57.9百萬元增加77.7%至2018年同期的人民幣102.9百萬元。該增

## 概要及摘要

長主要反映我們持續致力發展網上平台業務。我們同期錄得的銷售及營銷開支由2017年四個月期間的人民幣53.6百萬元相應增加36.9%至2018年同期的人民幣73.4百萬元。我們同期錄得的研發開支亦由人民幣7.2百萬元增加66.7%至人民幣12.0百萬元。

根據由本公司董事編制並經申報會計師根據《國際審閱準則第2410號》「實體的獨立核數師對中期財務資料的審閱」審閱的中期財務資料，我們於截至2018年4月30日止四個月錄得純利。然而，概無保證我們將能夠繼續於任何未來期間錄得純利。

經考慮以下因素後，董事認為本集團有足夠的營運資金於本[編纂]日期後至少12個月以持續經營基準繼續經營：

- (1) 董事相信，憑藉室內設計及建築服務市場的巨大增長潛力，可實現以下目標，因此，隨著我們實施有關策略，我們的收入將會增加：
  - (i). 隨著我們擴展服務產品、豐富內容、改進數據分析及技術能力，並增加針對性的營銷推廣，增加網上平台的用戶數目；
  - (ii). 增加網上平台的優質服務供應商數目，以滿足用戶不斷增長的需求，特別是在乙級及丙級城市，由於缺乏優質服務供應商，我們在當地的用戶仍未獲得充足服務；及
  - (iii). 我們增加每次用戶推薦的費用，特別是在乙級及丙級城市，預計當地服務供應商數目將會增加；及
- (2) 董事相信，由於規模經濟，我們的開支增幅較少。

經(i)與本公司管理層進行多次討論以了解本公司的業務模式及業務戰略；(ii)審閱本[編纂]附錄一所載的本公司財務報表，並與本公司管理層討論相同事宜；及(iii)審閱本公司編製的營運資金預測備忘錄，並與本公司管理層討論相同事宜，聯席保薦人同意董事的意見，認為本集團有足夠的營運資金於本[編纂]日期後至少12個月以持續經營基準繼續經營。

董事確認，截至本[編纂]日期，及除本[編纂]另行披露者外，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日起及直至本[編纂]日期，亦無發生可重大影響會計師報告中所呈列資料的事件。