

概 覽

本概覽旨在為閣下提供本文件所載信息的概覽，由於僅為概要，並不包括可能對閣下屬重要的所有信息，且在整體上受限於本文件全文，閣下須連同本文件全文一併閱讀。閣下決定[編纂]於[編纂]前，須閱讀整份文件。

任何[編纂]均涉及風險。[編纂]於[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」。閣下決定[編纂]於[編纂]前，須仔細閱讀該節。

我們的使命

讓地產生態鏈更智慧。

概覽

我們專注於為中國房地產開發商及房地產產業鏈其他產業參與者提供企業級ERP解決方案及SaaS產品。根據弗若斯特沙利文，我們是中國房地產開發商的第一大軟件解決方案提供商，按2019年的合約價值計我們佔有24.6%的市場份額。在此市場中，按合約價值計，我們亦為ERP解決方案及SaaS產品這兩個領域的最大提供商，分別擁有25.1%和23.3%的領先市場份額。我們的ERP解決方案和SaaS產品，使得房地產開發商和其他房地產產業參與者（例如供應商及資產管理公司）實現其業務的精細化和數字化運營。

自2003年成立以來，我們一直致力於推動中國房地產業的數字化轉型。通過結合深厚的行業知識與不懈的產品創新，我們為房地產開發商和其他房地產產業參與者開發了一套全面的、針對行業的ERP解決方案和SaaS產品，以助其管理廣泛的業務流程，包括銷售及營銷、採購、成本管理、項目管理、預算以及房地產資產管理。有關我們經營歷史的主要里程碑，請參閱「歷史、重組及公司架構－主要里程碑」。

我們擁有廣泛、優質且長期合作的客戶群體。於2019年，我們已直接及間接服務約4,000名終端集團客戶，包括近3,000家房地產開發商。我們於2019年直接及間接服務99名百強地產開發商終端集團客戶，於同年合共佔我們2019年總收入的42%。超過70家百強地產開發商曾使用我們的軟件解決方案超過五年。於往績記錄期，我們的ERP解決方案於2017年、2018年及2019年分別服務約900名、1,200名及1,500名終端集團客戶。同期，我們的SaaS產品分別服務約1,600名、2,500名及3,600名終端集團客戶。2019年的百強地產開發商中有90家同時使用我們的ERP解決方案及至少一種我們的SaaS產品。

概 覽

我們的產品服務源自我們對產品及技術開發堅定不移的承諾，因此我們能夠為中國不斷發展的房地產行業構建軟件解決方案。我們全面的軟件解決方案旨在自動化客戶的基礎業務運營，並增強客戶與其客戶、供應商及合作夥伴之間的業務互動。我們基於雲的技術讓我們的ERP解決方案得以迅速且經濟高效地實施以及支持及定製，融入最新的技術和行業實踐。我們的可靠及適於移動端使用的SaaS產品，使客戶能夠快速實現其業務運營的數字化，並使我們在不增加客戶成本的前提下運用新技術持續升級產品。通過構建及提供專有的PaaS平台，我們預期能進一步提升SaaS產品的開發和定製能力。

我們通過由超過200名僱員組成的自有直銷團隊在頭部房地產開發商總部聚集的中國一線城市向客戶營銷及銷售我們的ERP解決方案及SaaS產品。我們的直銷團隊在吸引和留存這些位於中國一線城市的大型全國性房地產開發商方面擁有良好記錄。我們運用在頭部房地產開發商中強勁且悠久的品牌聲譽，促進我們多樣化產品的交叉銷售，並與構成廣泛網絡的區域渠道合作夥伴合作，以經濟高效的方式滲透到區域市場。截至2020年3月31日，我們與69名區域渠道合作夥伴合作，覆蓋中國27個省份。截至2020年3月31日，33名個人持有該69名區域渠道合作夥伴其中一名或以上的30%或以上權益。我們已與該等個人建立長期穩定關係。按我們的現有69名區域渠道合作夥伴計算，截至2020年3月31日，我們的平均合作年期為五年。

我們於往績記錄期取得了強勁增長。我們的總收入由2017年的人民幣579.6百萬元增至2019年的人民幣1,264.0百萬元，複合年增長率為47.7%，並由截至2019年3月31日止三個月的人民幣194.8百萬元增至截至2020年3月31日止三個月的人民幣253.8百萬元。我們的毛利潤由2017年的人民幣460.3百萬元增至2019年的人民幣994.6百萬元，複合年增長率為47.0%，並由截至2019年3月31日止三個月的人民幣144.1百萬元增至截至2020年3月31日止三個月的人民幣193.3百萬元。我們的淨利潤由2017年的人民幣72.8百萬元增至2019年的人民幣231.6百萬元，複合年增長率為78.4%，並由截至2019年3月31日止三個月的人民幣6.9百萬元增至截至2020年3月31日止三個月的人民幣14.7百萬元。於2017年、2018年及2019年以及截至2019年及2020年3月31日止三個月，我們的經調整EBITDA分別為人民幣122.9百萬元、人民幣195.4百萬元、人民幣271.8百萬元、人民幣12.8百萬元及人民幣29.2百萬元。同期，我們的經調整淨收入分別為人民幣94.7百萬元、人民幣157.0百萬元、人民幣231.1百萬元、人民幣5.4百萬元及人民幣19.7百萬元。有關我們的非國際財務報告準則計量與其最可資比較國際財務報告準則計量的完整對賬，請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量」。

概 覽

我們的產品服務

我們提供全面的、針對行業的ERP解決方案和SaaS產品，有關產品可單獨或與其他解決方案共同購買。憑藉我們ERP開放平台及PaaS平台架構，其允許強大的可擴展性、連通性及與軟件解決方案的整合，我們的ERP解決方案及SaaS產品使客戶可以在企業內部及與業務夥伴更智慧、更高效地經營業務。



我們的ERP解決方案使房地產開發商可以有效地整合及管理企業資源，並優化核心業務功能，包括銷售及營銷、採購、成本管理、項目管理、預算以及房地產資產管理。除軟件許可外，我們亦提供實施服務、產品支持服務以及增值服務，以有效整合我們的ERP解決方法到客戶的自有業務流程、數據庫及系統，從而增強性能和定製水平。我們於2017年推出的雲ERP解決方案為客戶提供了可觀的可擴展性優勢，同時幫我們實現更高的實施靈活性及開發效率。我們就ERP解決方案收取軟件許可費用、實施費用以及其他費用。於2017年、2018年及2019年以及截至2020年3月31日止三個月，我們來自約900名、1,200名、1,500名及1,000名終端集團客戶的ERP解決方案銷售收入分別為人民幣400.1百萬元、人民幣583.5百萬元、人民幣754.1百萬元及人民幣124.1百萬元。我們於2017年、2018年及2019年分別服務97名、95名及99名百強地產開發商終端集團客戶。有關我們ERP解決方案的定價及收費模式的進一步詳情，請參閱「業務－我們的解決方案－我們的ERP解決方案－協助房地產開發商優化經營」。

概 覽

我們的SaaS產品幫助房地產開發商及其他房地產產業參與者優化其採購、建造、營銷及銷售、房地產資產管理及其他房地產相關業務的運營方式。我們的SaaS產品包括雲客、雲鏈、雲採購及雲空間，可滿足房地產開發商、供應商、資產管理公司、物業管理公司。以及房地產產業鏈上的其他產業參與者的各種需求。百強地產開發商中97家至少訂閱我們一種SaaS產品。通過採用雲技術，我們的SaaS產品與我們的ERP解決方案完全整合。有關我們SaaS產品的描述，請參閱「業務－我們的產品服務－我們的SaaS產品－向多元化的房地產產業參與者提供智能解決方案」。

於往績記錄期間，我們於2017年、2018年及2019年以及截至2020年3月31日止三個月分別來自約1,600名、2,500名、3,600名及3,100名終端集團客戶的SaaS產品銷售收入分別為人民幣179.5百萬元、人民幣329.3百萬元、人民幣509.8百萬元及人民幣129.6百萬元。2019年的百強地產開發商中有90家同時使用我們的ERP解決方案及至少一種我們的SaaS產品。有關進一步詳情，請參閱「業務－我們的產品服務－我們的SaaS產品－向多元化的房地產產業參與者提供智能解決方案」。

銷售及分銷網絡

我們通過直銷團隊及由區域渠道合作夥伴組成的全國性網絡來銷售和交付ERP解決方案及SaaS產品。我們的銷售團隊按地理區域組建，分為多個針對不同類型客戶及產品服務的團隊，從而對客戶的不同需求有深入了解。我們通過位於北京、上海、深圳及廣州等一線城市的銷售團隊進行直銷，並與我們的區域渠道合作夥伴緊密合作，向在中國其他區域的客戶營銷我們的ERP解決方案及SaaS產品，以提高成本效益。

下表載列於所示期間我們按直銷及通過區域渠道合作夥伴銷售我們的ERP解決方案及SaaS產品劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2017年		2018年		2019年		2019年		2020年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(未經審計)									
	(人民幣千元，百分比除外)									
直銷	393,488	67.9	538,448	59.0	713,404	56.4	97,485	50.0	123,711	48.7
區域渠道合作夥伴	186,120	32.1	374,347	41.0	550,565	43.6	97,353	50.0	130,079	51.3
總計	<u>579,608</u>	<u>100.0</u>	<u>912,795</u>	<u>100.0</u>	<u>1,263,969</u>	<u>100.0</u>	<u>194,838</u>	<u>100.0</u>	<u>253,790</u>	<u>100.0</u>

概 覽

直銷團隊

我們設立專為一線城市客戶服務的直銷團隊，與總部位於該等城市的頭部及大型房地產開發商建立長期關係。截至2020年3月31日，我們的直銷團隊包括超過200名對我們產品、技術及房地產行業擁有淵博知識及擁有廣博專業經驗的僱員。我們按地理位置及客戶賬戶組織直銷團隊，以提升銷售效率。於2019年，每名銷售僱員產生的平均銷售額約為人民幣3.0百萬元。

我們採用以客戶為中心的諮詢銷售方法，轉化為高效能、高效率的銷售流程，可從廣泛的客戶群體中獲得寶貴的客戶反饋，並在我們的ERP解決方案和SaaS產品中提供有吸引力的交叉銷售機會。有關進一步詳情，請參閱「業務－銷售、營銷及分銷－直銷團隊」。

區域渠道合作夥伴網絡

在我們的直銷團隊服務的一線城市以外，我們在全國範圍部署了廣泛的銷售及服務網絡，主要針對中小型房地產開發商，以經濟高效的方式迅速擴大我們在區域市場的佔有。截至2020年3月31日，我們與69名區域渠道合作夥伴合作，覆蓋中國27個省份。截至2020年3月31日，33名個人持有該69名區域渠道合作夥伴其中一名或以上的30%或以上權益。我們已與該等個人建立長期穩定關係。按我們的現有69名區域渠道合作夥伴計算，截至2020年3月31日，我們的平均合作年期為五年。於往績記錄期，我們透過區域渠道合作夥伴產生大部分收入。有關詳情，請參閱「業務－銷售、營銷及分銷－銷售及分銷網絡概覽」。憑藉他們的行業知識及在區域市場的客戶關係，我們的渠道合作夥伴向地方客戶營銷及推廣ERP解決方案及SaaS產品、接收訂單並收取款項。

截至2020年3月31日，我們69名區域渠道合作夥伴中，有16名由6名前僱員擁有。此外，截至2020年3月31日，13名個人（其為41名區域渠道合作夥伴的股東）合共持有本公司少於2%的權益。

通過與區域渠道合作夥伴的深入合作，我們能夠利用其本地化的銷售網絡，在具有顯著增長潛力的區域市場中識別和獲得潛在客戶，從而讓我們以經濟高效的方式擴大客戶群體。有關進一步詳情，請參閱「業務－銷售、營銷及分銷－區域渠道合作夥伴網絡」。

我們的客戶及供應商

我們的終端客戶主要為房地產開發商，我們從中獲得絕大部分收入。有關進一步詳情，請參閱「業務－我們的客戶」。

我們的供應商主要包括雲計算服務提供商、外包軟件服務提供商、軟件適配器提供商及智能設備提供商。有關進一步詳情，請參閱「業務－我們的供應商」。

概 覽

我們的優勢

我們認為以下競爭優勢助力我們獲得成功，並將驅動我們的未來增長：

- 面向中國房地產開發商的領先軟件解決方案提供商；
- 專注房地產行業的綜合解決方案帶來的高成長和強變現能力；
- 廣泛、優質且長期合作的客戶群體；
- 長期且有效的全國性銷售網絡；
- 強大的產品開發及技術實力；及
- 富有遠見及經驗豐富的管理團隊。

進一步詳情請參閱「業務－我們的優勢」。

我們的戰略

為達成我們的使命並進一步鞏固領先地位，我們計劃推動以下戰略：

- 持續投入和擴大地產生態鏈上的SaaS業務；
- 專注於產品及技術創新；
- 增強銷售及營銷，以拓展區域性房地產開發商及房地產產業鏈上的其他參與者的多元化客戶群體；
- 整合產業資源以加深並拓寬與頭部房地產開發商的合作關係；及
- 尋求投資、收購及戰略機會。

進一步詳情請參閱「業務－我們的戰略」。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」所載若干風險。閣下在決定[編纂]我們的股份前，應細閱該節全部內容。我們所面對的部分主要風險包括下列各項：

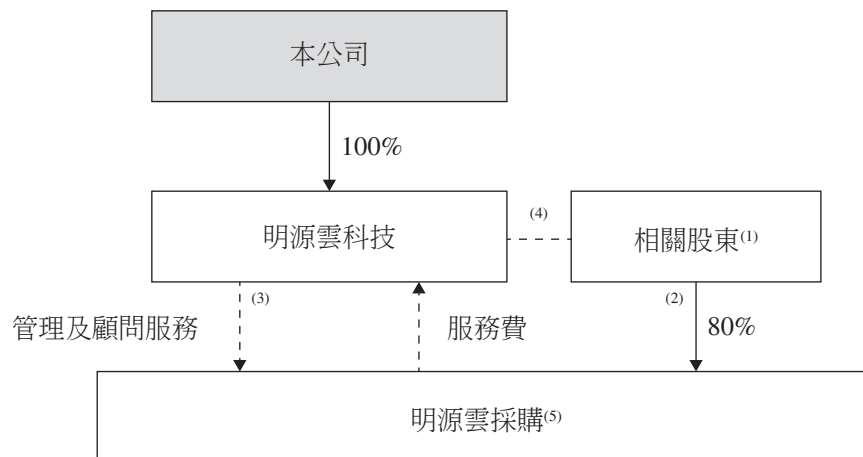
- 倘若我們未能改善和增強產品和服務的功能、性能、可靠性、設計、安全性和可擴展性以適應客戶不斷變化的需求，則我們可能會失去客戶。
- 中國房地產行業的低迷或任何不利發展可能會減少對我們產品和服務的需求。
- 我們的成功取決於我們產品和服務的市場接受度的增長。
- 我們在競爭激烈的市場中營運，可能無法與我們現有和未來的競爭對手成功競爭。
- 倘若我們無法維持和增加客戶基礎，無法通過我們的產品和服務來吸引客戶，並擴展我們的SaaS業務，則我們的業務增長可能無法持續。

概 覽

- 我們的SaaS業務分部有淨虧損的歷史，並且將來可能無法實現盈利。
- 倘若我們無法繼續創新並緊跟技術發展的步伐，我們的業務可能會受到重大不利影響。
- 我們開發新產品和引進新技術的舉措可能不會成功，這可能會限制我們的未來發展。
- 倘若我們的軟件解決方案存在重大錯誤、缺陷或安全性問題，我們可能會失去客戶並承擔大量的補救費用。
- 我們的品牌是我們成功不可或缺的要素。倘若我們未能有效維護、推廣和提升品牌，我們的業務和競爭優勢可能會受到損害。
- 我們與區域渠道合作夥伴合作，以營銷、推廣及推行我們的產品和服務並從我們的區域渠道合作夥伴獲得可觀的收入。倘若我們無法與區域渠道合作夥伴保持穩定的關係，我們的業務、經營業績和財務狀況可能受到不利影響。

合約安排

我們的併表聯屬實體明源雲採購運營採購及供應鏈管理平台，其中涉及為房地產開發商及供應商提供採購信息、提供網站運營及維護。有關服務的提供受到中國現行法律法規的限制。我們在諮詢中國法律顧問後認為，對本公司而言，直接通過持股持有併表聯屬實體並不可行。因此，我們決定依照在中國受到外資限制的行業的慣例，通過明源雲科技與併表聯屬實體及相關股東訂立合約安排，有效控制併表聯屬實體目前經營的業務，以及收取該等業務所產生的80%經濟利益。下列簡化圖表說明根據合約安排所訂明的併表聯屬實體對本集團80%的經濟利益流向：



附註：

1. 相關股東指明源雲採購的相關股東，即高先生、陳先生及姜先生，其分別持有明源雲採購的36.0%、27.2%及16.8%的股權。

概 覽

2. 「—>」指股權中的法定及實益擁有權。
3. 「--->」指合約關係。
4. 「----」指明源雲科技通過(1)行使明源雲採購相關股東的所有股東權利的授權書；(2)收購明源雲採購中相關股東全部或部分股權的獨家選擇權；及(3)明源雲採購中相關股東股權的股本質押以控制相關股東及明源雲採購。
5. 於最後實際可行日期，其餘20%的股權由深圳市明源雲泰啟投資合夥企業(有限合夥)持有，其為由本集團14名僱員持有的持股平台。

有關合約安排的風險詳情請參閱本文件「風險因素 – 與我們的合約安排有關的風險」一節。

控股股東

緊隨[編纂]完成後(並無計及因[編纂]獲行使而可能配發及發行的任何股份)，高先生、陳先生及姜先生將通過多個中間實體合共持有並控制本公司已發行股本約[編纂]%，且仍將為本集團的控股股東。有關控股股東的進一步詳情，請參閱「與控股股東的關係」。

我們的[編纂]投資者

自本公司成立起，我們已與兩名[編纂]投資者(即Profitech Investments及廣聯達)訂立認購協議。有關[編纂]投資者的身份及背景的進一步詳情及[編纂]投資的主要條款，請參閱「歷史、重組及公司架構 – [編纂]投資」。

歷史財務資料摘要

下表載列我們於往績記錄期來自合併財務資料的財務資料摘要，摘錄自附錄一所載會計師報告。以下載列合併財務數據應與本文件的合併財務報表包括其相關附註一併閱讀，以保證其完整性。我們的合併財務資料已經按照國際財務報告準則編製。

概 覽

綜合全面收益表摘要

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2017年	2018年	2019年	2019年	2020年
	(未經審計)				
	(人民幣千元)				
收入	579,608	912,795	1,263,969	194,838	253,790
銷貨成本	<u>(119,323)</u>	<u>(177,115)</u>	<u>(269,400)</u>	<u>(50,776)</u>	<u>(60,456)</u>
毛利潤	460,285	735,680	994,569	144,062	193,334
銷售和營銷費用	(194,461)	(342,242)	(441,124)	(69,850)	(102,337)
一般及行政費用	(82,988)	(80,063)	(108,391)	(16,872)	(24,193)
研發費用	(156,720)	(218,120)	(286,326)	(56,081)	(64,501)
金融資產和合同資產的					
減值損失淨額	(491)	(4,041)	(2,139)	(1,999)	(2,758)
其他收入	61,427	83,088	82,953	7,209	17,952
其他收益淨額	<u>1,540</u>	<u>5,997</u>	<u>4,549</u>	<u>1,530</u>	<u>7,526</u>
運營利潤	88,592	180,299	244,091	7,999	25,023
財務收入	130	121	184	71	471
財務成本	<u>(3,593)</u>	<u>(2,028)</u>	<u>(1,897)</u>	<u>(465)</u>	<u>(528)</u>
財務成本淨額	(3,463)	(1,907)	(1,713)	(394)	(57)
將以公允價值計量且其變動					
計入當期損益的金融負債					
轉撥至股本的淨損失	(1,847)	-	-	-	-
可換股可贖回優先股公允價值變動	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>(8,987)</u>
所得稅前利潤	83,282	178,392	242,378	7,605	15,979
所得稅費用	<u>(10,480)</u>	<u>(15,358)</u>	<u>(10,729)</u>	<u>(722)</u>	<u>(1,262)</u>
本年度／期間利潤	<u><u>72,802</u></u>	<u><u>163,034</u></u>	<u><u>231,649</u></u>	<u><u>6,883</u></u>	<u><u>14,717</u></u>

概 覽

非國際財務報告準則計量指標

為補充按照國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用並非國際財務報告準則規定或按其呈列的EBITDA、經調整EBITDA及經調整淨利潤作為附加財務計量指標。我們認為此非國際財務報告準則計量指標有助通過消除管理層認為對我們經營業績不具指示性的項目的潛在影響，對比不同期間及不同公司的經營業績。然而，我們對EBITDA、經調整EBITDA及經調整後淨利潤的呈列可能無法與其他公司呈列的類似標題的計量相比較。使用該等非國際財務報告準則計量作為分析工具存在局限性，閣下不應將其視為獨立於我們根據國際財務報告準則所報告的經營業績或財務狀況或取代有關分析。

下表載列EBITDA及經調整EBITDA以及年內經營收入與所示期間EBITDA及經調整EBITDA的對賬。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2017年	2018年	2019年	2019年	2020年
	(未經審計)				
	(人民幣千元)				
經營收入與 經調整EBITDA的對賬					
期內經營收入	88,592	180,299	244,091	7,999	25,023
加：					
使用權資產折舊	12,472	16,030	21,427	4,909	6,039
物業、廠房及設備折舊	3,429	4,625	6,333	1,275	1,933
無形資產攤銷	549	534	552	118	182
EBITDA	105,042	201,488	272,403	14,301	33,177
加：					
以股份為基礎的報酬	19,419	-	-	-	-
[編纂]費用	-	-	4,271	-	2,836
投資可贖回優先股的 公允價值收益	-	-	(2,640)	-	(6,045)
投資非上市股本證券(計入 以公允價值計量且其變動 計入當期損益的金融資產) 的公允價值收益	(1,521)	(6,051)	(1,635)	(1,530)	(140)
投資非上市股本證券(計入 以公允價值計量且其變動 計入當期損益的金融資產) 的股息收入	-	-	(594)	-	(624)
經調整EBITDA	122,940	195,437	271,805	12,771	29,204

概 覽

下表載列所示期內經調整淨利潤與根據國際財務報告準則計算及呈列的最直接可比的財務計量的對賬（即期內淨利潤）。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2017年	2018年	2019年	2019年 (未經審計)	2020年
淨利潤與 經調整淨利潤的對賬					
期內淨利潤	72,802	163,034	231,649	6,883	14,717
加：					
將以公允價值計量且其變動 計入當期損益的金融負債轉 撥至股本的淨損失	1,847	-	-	-	-
可轉換可贖回優先股的 公允價值變動	-	-	-	-	8,987
投資可贖回優先股的 公允價值收益	-	-	(2,640)	-	(6,045)
投資非上市股本證券（計入以 公允價值計量且其變動計入 當期損益的金融資產）的 公允價值收益	(1,521)	(6,051)	(1,635)	(1,530)	(140)
已付以公允價值計量且其 變動計入當期損益的金融負債 持有人股息	2,191	-	-	-	-
投資非上市股本證券 （計入以公允價值計量且其 變動計入當期損益的 金融資產）的股息收入	-	-	(594)	-	(624)
以股份為基礎的報酬 [編纂]費用	19,419	-	-	-	-
	-	-	4,271	-	2,836
經調整淨利潤	94,738	156,983	231,051	5,353	19,731

業務分部

下表載列於所示期間我們按業務分部劃分的收入。

	截至12月31日止年度									截至3月31日止三個月					
	2017年		2018年			2019年			2019年 (未經審計)		2020年				
	金額	%	同比 變動	金額	%	同比 變動	金額	%	同比 變動	金額	%	同期 變動	金額	%	同期 變動
SaaS產品	179,491	31.0	不適用	329,293	36.1	83.5%	509,827	40.3	54.8%	77,873	40.0	不適用	129,647	51.1	66.5%
ERP解決方案	400,117	69.0	不適用	583,502	63.9	45.8%	754,142	59.7	29.2%	116,965	60.0	不適用	124,143	48.9	6.1%
總計	579,608	100.0	不適用	912,795	100.0	57.5%	1,263,969	100.0	38.5%	194,838	100.0	不適用	253,790	100.0	30.3%

(人民幣千元，百分比除外)

概 覽

綜合財務狀況表摘要

	2017年	截至12月31日 2018年 (人民幣千元)	2019年	截至3月31日 2020年
非流動資產				
物業、廠房及設備	106,759	110,072	118,283	123,275
使用權資產	35,679	52,170	50,864	50,625
無形資產	1,204	1,363	2,077	1,952
以權益法入賬的投資	256	233	-	-
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產	23,299	41,350	36,163	42,348
以公允價值計量且其變動計入其他全面收益的金融資產	15,893	26,554	32,183	25,485
合同收購成本	100	465	731	914
預付款項及其他應收款	1,452	3,890	5,034	4,170
遞延所得稅資產	401	687	865	905
非流動資產總額	185,043	236,784	246,200	249,674
流動資產				
庫存	39	242	281	466
合同資產	10,105	12,477	25,090	34,045
合同收購成本	31,434	60,257	103,182	101,959
應收款	7,055	16,228	20,962	20,835
預付款項及其他應收款	10,648	10,902	15,710	27,454
預繳所得稅	2,751	1,151	308	5,437
以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產	345,342	-	90,000	-
限制性現金	876	779	748	748
現金及現金等價物	50,165	447,922	732,207	708,700
流動資產總額	458,415	549,958	988,488	899,644
非流動負債				
合同負債	12,637	15,733	18,396	16,164
租賃負債	20,206	30,572	29,175	28,506
遞延所得稅負債	946	2,629	1,514	1,184
非流動負債總額	33,789	48,934	49,085	45,854
流動負債				
應付款	42	7,309	23,921	19,632
其他應付款項和應計費用	95,240	163,200	178,675	119,815
合同負債	167,931	251,699	377,692	338,197
當期所得稅負債	1,123	149	382	1,344
租賃負債	8,131	17,454	20,052	21,161
可換股可贖回優先股	-	-	313,929	327,905
流動負債總額	272,467	439,811	914,651	828,054
流動資產淨值	185,948	110,147	73,837	71,590

概 覽

綜合現金流量表摘要

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2017年	2018年	2019年	2019年	2020年
	(未經審計)				
	(人民幣千元)				
經營活動產生／(使用) 的現金淨額	202,788	284,570	338,872	(78,927)	(104,265)
投資活動(使用)／ 產生的現金淨額	(137,596)	334,118	(82,667)	(351,281)	87,451
融資活動(使用)／ 產生的現金淨額	(35,947)	(220,931)	29,500	(4,510)	(6,442)
現金及現金等價物 增加／(減少)淨額	29,245	397,757	285,705	(434,718)	(23,256)
年／期初現金及現金等價物	20,920	50,165	447,922	447,922	732,207
匯率變動對現金 及現金等價物的影響	—	—	(1,420)	—	(251)
年／期終現金及現金等價物	<u>50,165</u>	<u>447,922</u>	<u>732,207</u>	<u>13,204</u>	<u>708,700</u>

主要財務比率

下表載列我們於所示期間的若干主要財務比率。

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2017年	2018年	2019年	2019年	2020年
	(未經審計)				
總收入增長	不適用	57.5%	38.5%	不適用	30.3%
SaaS產品	不適用	83.5%	54.8%	不適用	66.5%
ERP解決方案	不適用	45.8%	29.2%	不適用	6.1%
毛利率	79.4%	80.6%	78.7%	73.9%	76.2%
SaaS產品	94.6%	95.7%	91.2%	94.1%	92.0%
ERP解決方案	72.6%	72.1%	70.2%	60.5%	59.7%

概 覽

	截至12月31日止年度			截至3月31日止三個月	
	2017年	2018年	2019年	2019年 (未經審計)	2020年
純利率	12.6%	17.9%	18.3%	3.5%	5.8%
SaaS產品	(28.4%)	(13.8%)	(8.2%)	(23.1%)	(6.1%)
ERP解決方案	36.4%	34.7%	36.2%	20.0%	22.3%
經調整EBITDA率	21.2%	21.4%	21.5%	6.6%	11.5%
經調整純利率	16.3%	17.2%	18.3%	2.7%	7.8%

近期發展

除下文另有披露者外，董事確認，截至本文件日期，本集團的財務或貿易狀況、債務、抵押、或有負債、擔保或前景自2020年3月31日（即本文件附錄一所載會計師報告呈報期末）以來並無發生重大變化。

COVID-19疫情及其對我們業務的影響

行業背景

自2019年12月末起，一種名為COVID-19的新型冠狀病毒疫情已對全球經濟產生重大不利影響。為應對該疫情，中國已實施全面封鎖，關閉工作場所並限制人員流動及出行，以遏制病毒蔓延。截至最後實際可行日期，中國大部分城市已放寬或解除出行限制並復工復產。

根據弗若斯特沙利文的資料，COVID-19疫情以多種方式影響地產生態鏈。由於經濟活動整體減少、工作場所關閉及限制交通及出行等眾多因素，COVID-19疫情已導致房地產開發商在中國各地的物業開發及銷售業務延遲，繼而對房地產開發商以及地產生態鏈的其他產業參與者的短期預算及財務規劃產生影響。

由於COVID-19爆發期間的封鎖大幅限制了傳統房地產開發商及其他產業參與者進行的各項線下活動，預期COVID-19疫情可能會進一步加快中國房地產行業的數字化進程，為諸如我們的軟件解決方案提供商帶來更多市場機遇。為應對COVID-19疫情期間多項出行限制及遠程辦公安排，多名中國房地產開發商已從傳統線下營銷模式轉變為線上營銷，通過智能化SaaS產品推動銷售。此外，建築材料供應商及其他服務供應

概 覽

商越來越依賴線上渠道參與房地產開發商組織的採購程序。最後同樣重要的是，資產管理公司越來越注重資產組合的數字化管理並不斷加強其風險管理以應對宏觀經濟狀況的不確定性。

COVID-19疫情對我們業務的影響

如下文所詳述，我們的業務經營在不同程度上受到COVID-19疫情的影響，包括我們的ERP及SaaS業務。由於在COVID-19疫情期間，中國實施全國範圍的封鎖，我們若干的營銷活動及客戶服務暫時延後，以至與客戶進行的實體會議或大型現場服務需要另行要求或選擇。儘管業務臨時中斷，但就董事所知，截至最後實際可行日期，我們因COVID-19疫情而未能及時交付服務並無導致任何進行中的項目被取消。有關COVID-19疫情期間我們財務表現的詳細討論，請參閱「財務資料－各期間的經營業績比較－截至2020年3月31日止三個月與截至2019年3月31日止三個月的比較」。

由於中國（我們絕大部分業務營運所在地）COVID-19疫情情況不斷改善，我們現正調動內部資源，利用我們龐大的銷售網絡及雄厚的技術實力推進臨時延遲的項目、獲取新客戶訂單及應對客戶需求的不斷上漲，尤其是因COVID-19疫情營運面臨挑戰的客戶。雖然目前無法預測COVID-19疫情將如何繼續發展，但我們並無因COVID-19疫情而遭遇對我們的長期業務前景造成重大不利影響的情況且預期以後亦將不會如此。

對我們ERP業務的影響

- **軟件許可。**由於我們的客戶及區域渠道合作夥伴所在的中國部分城市臨時實施封鎖限制，我們正在與客戶磋商的若干潛在ERP項目經已推遲或壓縮規模，導致收入確認延遲及預期自該等新項目產生的收入減少。
- **實施服務。**由於我們的客戶及區域渠道合作夥伴所在的中國部分城市臨時實施封鎖限制，有限項目的本地部署型實施服務已順延，因該服務需要我們的僱員或我們的區域渠道合作夥伴現場提供大規模服務。

概 覽

- **產品支持及增值服務。**由於我們通過雲基礎設施交付大部分產品支持服務及增值服務，影響中國各地業務營運的封鎖限制並無對我們向客戶交付產品支持服務及增值服務造成重大不利影響。

對SaaS業務的影響

鑒於SaaS產品的數字及雲端性質，我們遠程在線向SaaS業務客戶交付實施及支持服務。由於SaaS在推動客戶業務營運及互動的同時最大限度地減少或避免人與人直接接觸，從而令終端客戶(包括房地產開發商、建築材料供應商及其他房地產產業參與者)能夠應對疫情帶來的挑戰，故我們的SaaS產品在COVID-19疫情期間需求上升。

例如，我們升級我們的雲客產品的虛擬實境物業導覽功能，讓房地產開發商及代理展示其出售物業並向客戶提供更加置身其中的體驗。這導致雲客於2020年第一季度的收入貢獻較2019年同期大幅增加。此外，我們的雲鏈產品已推出建築地盤防疫產品，讓房地產開發商及其承建商實時追蹤及監察建築地盤的防疫工作。

對我們於中國武漢市業務的影響

我們在中國武漢經營一個研發中心(「**武漢研發中心**」)，截至最後實際可行日期我們在此擁有991名全職僱員。武漢研發中心主要從事產品開發、產品支持服務及增值服務等。在COVID-19疫情期間，武漢市進行全面封鎖，嚴格限制人員流動及出行，旨在遏制病毒的蔓延。然而，通過利用我們的雲技術基礎設施、服務器的增加及數據處理能力以及遠程工作安排，我們能夠最大限度減少對武漢研發中心營運的干擾。為此，我們搶先採取多項舉措，以在全面封鎖武漢市之前強化我們員工的遠程工作能力。例如，我們購買其他數據服務來提高數據處理能力及雲基礎設施的穩定性，而這有助於我們在封鎖期間提高營運效率。於封鎖期間，我們能夠在線進行大部分產品開發活動並在武漢研發中心之外為客戶提供遠程服務。截至最後實際可行日期，我們的武漢研發中心已按地方政府的指導方針恢復正常營運。

概 覽

我們目前依賴一個區域渠道合作夥伴在武漢市及湖北省推廣及銷售我們的軟件解決方案。於2020年第一季度，來自該區域渠道合作夥伴的收入僅佔總收入的約1.5%。因此，在封鎖期間，該區域渠道合作夥伴的銷售和營銷活動所受干擾並未對我們的整體經營業績造成任何重大不利影響。截至最後實際可行日期，據董事所知，該區域渠道合作夥伴已恢復正常營運。

我們的補救措施

在COVID-19疫情爆發之初，我們成立了一個特別工作小組，由我們的董事會主席高宇先生領導，主要負責設計及監督補救措施的實施。在該特別工作小組的帶領下，我們採取了多項舉措來減輕COVID-19疫情對我們的業務營運及客戶關係產生的影響。該等補救措施包括及時升級我們的技術基礎設施以形成無縫的遠程工作環境；利用我們的雲技術以確保有效交付軟件解決方案；以及與我們的客戶和區域渠道合作夥伴保持定期的線上互動交流。

在COVID-19疫情期間，我們已針對中國不同城市的不同情況採取了靈活的遠程工作安排。此外，我們亦實施了各種預防性政策，以確保遠程或現場工作的員工的安全，而這使我們能夠在無任何重大干擾的情況下開展我們的業務營運。根據政府的指導方針，我們密切跟蹤員工的健康狀況，並在員工進入辦公區之前定期檢查其體溫。為保持社交距離，我們已將駐足武漢的員工劃分成組，並在必要時要求彼等輪流進行現場工作。我們計劃繼續採取該等補救措施，並在必要時可能實施其他措施來減輕COVID-19疫情對我們的業務營運產生的影響。

股息

根據開曼群島法律顧問建議，在開曼群島法律下，累計虧損及負債淨額並無限制本公司從溢利或股份溢價賬中向股東宣派及派付股息，前提是此舉不會導致本公司不能在債務於日常業務過程中到期時無法償還。由於我們是一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，任何未來股息的派付及金額亦將視乎我們自附屬公司收取的可用股息。我們派付的任何股息將由董事會酌情決定，並考慮各種因素，包括實際及預期的

概 覽

經營業績、現金流量及財務狀況、一般業務狀況及業務戰略、預期營運資金需求以及未來的擴展計劃、法律、監管及其他合約限制，以及董事會認為適當的其他因素。我們的股東可在股東大會上批准任何股息宣派，但不得超過董事會建議的金額。

自本公司註冊成立以來，並無派付或宣派股息。截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度以及截至2019年及2020年3月31日止三個月，本公司的附屬公司明源雲科技向其時任股東派付股息人民幣32,528,000元、人民幣206,434,000元、零元、零元及零元。目前，我們並無固定派息比率。

[編纂]

概 覽

[編纂]

[編纂]費用

[編纂]費用是指[編纂]產生的專業費用、[編纂]及其他費用。我們估計[編纂]費用將約為人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)(基於指示性[編纂]的中位數並假設[編纂]未獲行使)，其中約人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)直接歸因於向公眾[編纂]，並將於[編纂]完成後列作自權益扣除。餘下估計[編纂]費用約人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)已經或將會自損益扣除，其中於截至2017年、2018年、2019年12月31日止年度及截至2020年止三個月分別扣除[編纂]、[編纂]、約人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)及約人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)。約人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)預計於[編纂]完成前後自損益扣除。該計算可根據已產生或將產生的實際金額予以調整。

[編纂]用途

下表載列經扣除[編纂]費及佣金及我們就[編纂]應付的估計費用後，我們將收到的[編纂]估計[編纂](假設未行使[編纂])：

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 (即本文件所述[編纂]的中位數)	[編纂]港元
---	--------

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 (即本文件所述[編纂]的上限)	[編纂]港元
--	--------

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 (即本文件所述[編纂]的下限)	[編纂]港元
--	--------

概 覽

我們擬將[編纂]動用如下（基於本文件所述[編纂]的中位數）：

- 約[編纂]%或[編纂]港元將於未來一到五年內用於進一步升級及增強我們現有SaaS產品的功能及特性，旨在應對更多樣化的業務場景並不斷改善SaaS產品的用戶體驗；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將於未來一到五年內用於通過招聘、培訓及留聘高素質的技術專業人員以及進行特定研究項目，改進我們的整體技術基礎設施，並加強尖端技術（例如AIoT、雲計算、數據分析及虛擬現實）的研發工作；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將於未來一到三年內用於升級及增強我們基於雲的ERP解決方案的功能及特性，包括加強現有產品支援及增值服務以及擴大我們現有ERP的功能，目標是滿足客戶對定制且具有成本效益服務不斷增長的需求；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將於未來一到三年內用於擴闊及加深我們與中國領先的房地產開發商的關係、加強我們的品牌和營銷活動及強化我們的區域渠道合作夥伴網絡，目標是進一步擴大我們的客戶群體並建立長期的客戶關係；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於選擇性地尋求戰略投資及收購，我們認為這將使我們能夠擴展現有的SaaS產品服務、提升技術能力並在選定的市場獲得客戶，以配合我們業務的有機增長及達成讓地產生態鏈更智慧的使命；及
- 餘下約[編纂]%或[編纂]港元將用作營運資金及一般企業用途。

倘所定[編纂]高於或低於估計[編纂]中位數的水平，則上述[編纂]分配將按比例予以調整。

倘[編纂]獲悉數行使，本公司將就悉數行使[編纂]後配發及發行的[編纂]股股份，根據[編纂]每股[編纂][編纂]港元（即[編纂]的中位數）並經扣除本公司應付的[編纂]費用和佣金，收取額外[編纂]約[編纂]港元。籌集的額外金額將按比例應用於上述[編纂]用途方面。

有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。