

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。

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的資料，我們是中國房地產開發商的第一大軟件解決方案供應商，按2019年的收入計我們佔有18.5%的市場份額。在此市場中，按收入計，我們亦為ERP解決方案及SaaS產品的最大提供商，分別擁有16.6%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（例如建築材料供應商及房地產資產管理公司）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行業的數字化轉型。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、行業垂直的ERP解決方案和SaaS產品，以助其管理廣泛的業務運營，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基礎。於2019年，我們已直接及間接服務約4,000名付費終端集團客戶，包括近3,000名房地產開發商。我們於2019年直接及間接服務99名百強地產開發商付費終端集團客戶，於同年合共佔我們總收入的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，我們分別就2017年、2018年、2019年及截至2020年3月31日止三個月的ERP解決方案擁有約900名、1,200名、1,500名及1,000名付費終端集團客戶。同期，我們分別就SaaS產品擁有約1,600名、2,500名、3,600名及3,100名付費終端集團客戶。2019年的90家百強地產開發商同時使用我們的ERP解決方案及至少一種我們的SaaS產品。

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實現客戶基礎業務運營數字化，並增強客戶與其客戶、供應商及合作夥伴之間的業務互動。我們雲技術讓我們的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，我們預期能進一步提升SaaS產品的開發和定製能力。

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，我們的非國際財務報告準則經調整EBITDA分別為人民幣124.5百萬元、人民幣201.5百萬元、人民幣276.7百萬元、人民幣14.3百萬元及人民幣36.0百萬元。同期，我們的非國際財務報告準則經調整淨利潤分別為人民幣96.3百萬元、人民幣163.0百萬元、人民幣235.9百萬元、人民幣6.9百萬元及人民幣26.5百萬元。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、行業垂直的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、可連接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合作夥伴更高效智能地經營業務。

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解決方案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能力。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解決方案向客戶收取軟件許可費、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，我們分別來自約900名、1,200名、1,500名及1,000名付費終端集團客戶的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。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－我們的產品服務－我們的ERP解決方案－協助房地產開發商優化經營」。

我們的SaaS產品為雲軟件應用程序，包含各種數字工具和功能，用戶可透過個人電腦及移動設備在門戶網站、移動應用程序及微信小程序使用該等工具和功能，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運營的方式。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。我們為我們的雲客和雲鏈配備了若干集成式智能設備（例如POS終端和智能相機），以增強該等SaaS產品的整體性能並進一步改善用戶體驗，從而吸引更多客戶。2017年、2018年及2019年以及2020年第一季度分別有95家、94家、97家及94家百強地產開發商至少訂閱我們一種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，我們於2017年、2018年及2019年以及截至2020年3月31日止三個月來自約1,600名、2,500名、3,600名及3,100名付費終端集團客戶的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。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，從而可更深入地了解客戶的不同需求。我們通過位於一線城市（包括北京、上海、深圳及廣州）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。

	2017年		截至12月31日止年度 2018年		2019年		截至3月31日止三個月 2019年		2020年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額 (未經審計)	%	金額	%
	(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

進一步詳情，請參閱「業務－銷售、營銷及分銷」及「－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，我們自其獲得絕大部分收入。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、軟件狗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」。

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供應商；
- 行業垂直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基礎；
- 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
- 富有洞察力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：

- 持續投入和擴大房地產產業鏈上的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基礎；
- 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」。

我們的區域渠道合作夥伴網絡

自成立以來，我們與選定區域渠道合作夥伴群組展開合作，彼等共同構成我們全國範圍內廣泛的銷售及服務網絡，使得我們得以經濟高效的方式迅速擴大我們在區域市場的業務。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。

據董事所知，截至2020年3月31日，69名區域渠道合作夥伴均為獨立第三方。根據聯席保薦人開展的盡職調查工作，聯席保薦人並無注意到任何事項令彼等相信任何區域渠道合作夥伴並非獨立第三方。

根據與我們訂立的協議，區域渠道合作夥伴合約上規定僅向我們提供服務。據董事所知，所有69名區域渠道合作夥伴於往績記錄期內僅向我們提供服務。我們認為有關商業安排對區域渠道合作夥伴及我們而言乃屬互惠互利。據弗若斯特沙利文告知，一個區域渠道合作夥伴網絡僅服務某一特定軟件解決方案供應商的做法符合行業慣例。根據聯席保薦人開展的盡職調查工作，聯席保薦人並無注意到任何事項令彼等不贊同弗若斯特沙利文的觀點，即一個區域渠道合作夥伴網絡僅服務某一軟件解決方案供應商的做法符合行業慣例。有關我們區域渠道合作夥伴的更多背景資料，請參閱「業務－銷售、營銷及分銷－區域渠道合作夥伴網絡」。

我們利用區域渠道合作夥伴的原因

我們主要利用我們有效的區域渠道合作夥伴網絡迅速滲入中國更分散的區域市場，並推動營收增長以擴展我們的業務。有關我們使用區域渠道合作夥伴的業務理念的詳細討論，請參閱「業務－銷售、營銷及分銷－區域渠道合作夥伴網絡－我們利用區域渠道合作夥伴的原因」。根據弗若斯特沙利文的資料，委聘區域渠道合作夥伴符合行業慣例。

概 覽

交易及會計處理方面發揮的不同角色

區域渠道合作夥伴在與我們進行的交易中扮演著不同角色，此乃因我們ERP解決方案及SaaS產品性質方面的差異。就ERP解決方案而言，倘區域渠道合作夥伴向我們購買ERP解決方案軟件許可，然後轉售予終端客戶，我們將區域渠道合作夥伴視作我們ERP解決方案的直接買家。根據該業務模式，我們向區域渠道合作夥伴銷售ERP解決方案軟件許可的收入按開具給彼等的賬單金額確認。就SaaS產品而言，區域渠道合作夥伴在銷售該等產品時扮演代理角色。因此，透過區域渠道合作夥伴銷售SaaS產品的收入按向終端客戶開具的賬單總額確認，而付予區域渠道合作夥伴的佣金費用則作為銷售及營銷費用的一部分確認。有關該商業安排的詳情，請參閱「業務－銷售、營銷及分銷－區域渠道合作夥伴網絡－與區域渠道合作夥伴的主要商業安排」。

補償區域渠道合作夥伴的方式

ERP解決方案

我們就銷售ERP解決方案的軟件許可，按區域渠道合作夥伴的銷售表現，授予彼等介於50%至65%的不同程度折扣。

為說明起見，下表載列往績記錄期內我們授予區域渠道合作夥伴的加權平均折扣率，其乃按(i)同期我們給予各相關區域渠道合作夥伴銷售ERP解決方案軟件許可的折扣總額除以(ii)銷售總額（不包括折扣，按特定期間售予該等區域渠道合作夥伴的軟件許可的標準價格計算）計算。

	截至12月31日止年度			截至3月31日
	2017年	2018年	2019年	止三個月 2020年
加權平均折扣率	63.1%	63.3%	62.9%	62.6%

於2017年、2018年及2019年以及2020年第一季度，就銷售ERP解決方案的軟件許可產生自區域渠道合作夥伴的總收入分別為人民幣63.0百萬元、人民幣115.3百萬元、人民幣124.0百萬元及人民幣17.0百萬元。

經弗若斯特沙利文考慮我們的可比較公司提供的折扣率後確認，我們認為，我們於往績記錄期提供的ERP解決方案折扣率符合行業規範。隨著市場領導地位及議價能力的不斷提高，我們一直並將繼續優化折扣率，確保可持續增長。

SaaS產品

我們通過向其提供銷售我們的SaaS產品的佣金來給予區域渠道夥伴報酬，除不同水平的產品銷售回扣（介乎35%至65%，在佣金費用總額中佔比最大）外，還包括一次性績效獎勵及定額產品交付佣金。對於終端客戶續訂SaaS產品，我們亦按適用比例給予相關區域渠道合作夥伴銷售回扣。於往績記錄期，我們給予大多數區域渠道合作夥伴的銷售回扣率介乎50%至65%。

下表載列往績記錄期內我們向SaaS業務區域渠道合作夥伴支付的佣金費用總額（以絕對金額及佔產生自區域渠道合作夥伴SaaS總收入的百分比列示）。

	2017年		截至12月31日止年度 2018年		2019年		截至3月31日止三個月 2020年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(未經審計)							
	(人民幣百萬元，百分比除外)							
佣金費用	77.1	77.9	141.8	74.9	202.1	68.0	50.8	64.4

我們認為我們目前向我們的區域渠道合作夥伴提供的銷售回扣屬公平合理，經弗若斯特沙利文考慮我們的可比較公司提供的銷售回扣後確認，有關銷售回扣乃按正常商業條款訂立，符合行業慣例。

概 覽

按銷售渠道劃分的盈利能力分析

我們的業務運營並非以全部成本均能夠通過直銷團隊的銷售和區域渠道合作夥伴的銷售來識別及區分的方式安排。由於我們的大部分成本乃就僱員向終端客戶（不論其是由我們的直銷團隊或區域渠道合作夥伴獲得）提供相關服務產生，我們的會計系統不會按銷售渠道來追蹤或分配全部成本。例如，我們於往績記錄期的大部分銷貨成本總額屬於無法區分直銷團隊和區域渠道合作夥伴的銷售所產生的員工成本。因此，通過直銷團隊的銷售和區域渠道合作夥伴的銷售之間的大部分成本（主要包括員工成本）分配需要管理層作出重大判斷，而有關判斷可能不準確或不適當。因此，我們無法通過銷售渠道分別追蹤ERP解決方案或SaaS產品的盈利能力，包括毛利率及營運利潤率。

為評估區域渠道合作夥伴網絡的效率及成本效益，我們主要側重於(i)加權平均折扣率（就ERP解決方案而言）及(ii)以絕對金額及佔產生自區域渠道合作夥伴SaaS總收入的百分比列示的佣金費用總額（就SaaS產品而言），同時平衡其對ERP解決方案及SaaS產品整體盈利能力產生的影響。此外，我們亦會積極追蹤並分別評估ERP解決方案及SaaS產品的營運利潤率，確保兩個分部實現長期盈利增長。

- 對於ERP解決方案，於2017年、2018年及2019年以及2020年第一季度，我們就銷售ERP解決方案軟件許可向區域渠道合作夥伴授予的加權平均折扣率分別為63.1%、63.3%、62.9%及62.6%。於往績記錄期，我們的加權平均折扣率保持穩定，且鑒於事實證明現有折扣框架能有效激勵區域渠道合作夥伴，我們無意對框架作出重大變動，預期加權平均折扣率近期會保持穩定。儘管我們持續滲透區域市場令透過區域渠道合作夥伴銷售的比例上升，ERP解決方案的整體淨利潤率於2017年、2018年及2019年保持穩健，分別為36.4%、34.7%及36.2%，這很大程度上歸因於我們規模經濟的提升及經營效率的改善。
- 對於SaaS產品，我們於往績記錄期內產生淨虧損，主要因為我們在產品開發以及銷售及營銷活動中作出大量前期投資以促使客戶接受我們的SaaS產品並驅動我們SaaS業務的快速增長，而我們相信從長遠看來，這有助於快速增長SaaS業務未來的盈利能力及可持續性。於2017年、2018年及2019年以及2020年第一季度，我們向SaaS業務區域渠道合作夥伴支付的佣金費用分別為人民幣77.1百萬元、人民幣141.8百萬元、人民幣202.1百萬元及人民幣50.8百萬元，各佔產生自區域渠道合作夥伴SaaS總收入的77.9%、74.9%、68.0%及64.4%。於往績記錄期，該等佣金費用佔產生自區域渠道合作夥伴SaaS總收入的百分比逐漸下降。隨著我們不斷於區域市場快速擴大SaaS業務的規模，我們預期佣金費用佔產生自區域渠道合作夥伴SaaS總收入的百分比將會持續下降，令SaaS業務的盈利能力得以提高。作為規模經濟提高（部分歸因於區域渠道合作夥伴驅動的快速增長）的體現，SaaS產品的淨虧損率由2017年的28.4%大幅下降至2019年的8.2%，並由截至2019年3月31日止三個月的23.1%下降至截至2020年3月31日止三個月的6.1%。

由於我們在不久將來繼續專注於推動營業額的快速增長以擴大業務規模，管理層將考慮到各種銷售渠道的不同成本及開支結構，總體上密切及審慎管理ERP及SaaS分部各自的整體盈利能力。展望未來，為實現快速收入增長與可持續規模盈利能力之間的最優平衡，管理層將繼續根據不同發展階段的業務擴張計劃動態監控及優化我們銷售及營銷資源的分配。

考慮到（其中包括）區域渠道合作夥伴的背景、我們向彼等提供的折扣範圍及銷售回扣，以及其他主要商業安排，董事相信，與區域渠道合作夥伴的商業安排均按一般商業條款進行，符合行業慣例。根據聯席保薦人開展的盡職調查工作，聯席保薦人並無注意到任何事宜導致彼等不同董事及弗若斯特沙利文的意見，即委聘區域渠道合作夥伴符合行業慣例，與區域渠道合作夥伴的安排乃按一般商業條款進行，符合行業慣例。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」。

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：

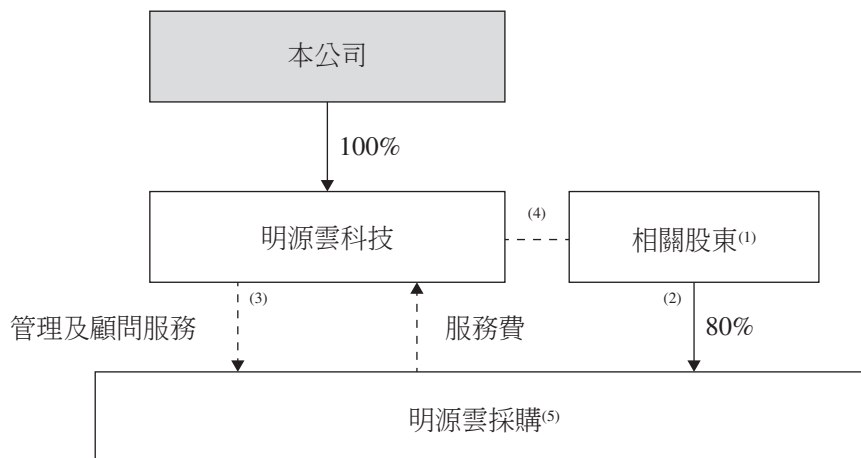
- 倘若我們未能改善和增強產品和服務的功能、性能、可靠性、設計、安全性和可擴展性以適應客戶不斷變化的需求，則我們可能會失去客戶。

概 覽

- 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。
- 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元素。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經營採購及供應鏈管理平台，業務範圍涉及為房地產開發商、建築材料供應商及其他服務提供商提供採購信息。經營採購及供應鏈管理平台受到現行中國法律法規的限制。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。
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)行使明源雲採購中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。

概 覽

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，其為一個由本集團13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持有並控制本公司已發行股本合共約[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摘要應與本文件的合併財務報表(包括相關附註)一併閱讀，以保證其完整性。我們的合併財務資料已按照國際財務報告準則編製。

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 (未經審計)	2020年
	(人民幣千元)				
收入	579,608	912,795	1,263,969	194,838	253,790
銷貨成本	(119,323)	(177,115)	(269,400)	(50,776)	(60,456)
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	1,540	5,997	4,549	1,530	7,526
營運利潤	88,592	180,299	244,091	7,999	25,023
財務收入	130	121	184	71	471
財務成本	(3,593)	(2,028)	(1,897)	(465)	(528)
財務成本淨額	(3,463)	(1,907)	(1,713)	(394)	(57)
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 權益後的虧損淨額	(1,847)	-	-	-	-
可換股可贖回優先股公允價值變動	-	-	-	-	(8,987)
所得稅前利潤	83,282	178,392	242,378	7,605	15,979
所得稅費用	(10,480)	(15,358)	(10,729)	(722)	(1,262)
本年度/本期間利潤	72,802	163,034	231,649	6,883	14,717

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
	(人民幣千元)				
下列人士應佔利潤／(虧損)：					
本公司擁有人	73,151	157,132	216,421	5,438	10,055
非控股權益	(349)	5,902	15,228	1,445	4,662
	<u>72,802</u>	<u>163,034</u>	<u>231,649</u>	<u>6,883</u>	<u>14,717</u>

非國際財務報告準則計量

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。我們認為該等非國際財務報告準則計量有助於消除管理層認為對營運表現並無指示性意義的項目的潛在影響，從而可以就不同期間及不同公司的營運表現進行對比。然而，我們對所呈列的EBITDA、經調整EBITDA及經調整淨利潤未必可與其他公司所呈列類似名義的計量指標相比。使用該等非國際財務報告準則計量用作分析工具存在局限性，閣下不應將其視為獨立於或用以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。

下表載列於所示期間EBITDA及經調整EBITDA以及年內經營收入與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 (未經審計)	2020年
	(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 (非國際財務報告準則)	<u>105,042</u>	<u>201,488</u>	<u>272,403</u>	<u>14,301</u>	<u>33,177</u>
加：					
以股份為基礎的報酬 ⁽¹⁾	19,419	-	-	-	-
[編纂]費用 ⁽²⁾	-	-	4,271	-	2,836
經調整EBITDA (非國際財務報告準則)	<u>124,461</u>	<u>201,488</u>	<u>276,674</u>	<u>14,301</u>	<u>36,013</u>

附註：

- (1) 以股份為基礎的報酬與我們向僱員提供的股份獎勵有關，此乃非現金費用，通常自業內其他公司採用的類似非國際財務報告準則計量中排除。
- (2) [編纂]費用與本公司的[編纂]有關，屬一次性性質，與我們的經營活動並無直接關係。

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
	(人民幣千元)				
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

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
	(人民幣千元)				
加：					
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權益後的虧損淨額 ⁽¹⁾	1,847	-	-	-	-
可換股可贖回優先股的公允價值變動 ⁽²⁾	-	-	-	-	8,987
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 ⁽³⁾	2,191	-	-	-	-
以股份為基礎的報酬 ⁽⁴⁾	19,419	-	-	-	-
[編纂]費用 ⁽⁵⁾	-	-	4,271	-	2,836
經調整淨利潤 (非國際財務報告準則)	96,259	163,034	235,920	6,883	26,540

附註：

- 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權益後的虧損淨額指由於合約條款變更而將我們最初發行予投資者的可贖回股份重新分類為權益工具時，確認的以公允價值計量且其變動計入當期損益的虧損。有關變動屬一次性非現金性質，與我們的經營活動並無直接關係。
- 可換股可贖回優先股的公允價值變動指我們已發行A系列可換股可贖回優先股的公允價值變動產生的收益或虧損，有關變動被確認為以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融負債。有關變動屬一次性非現金性質，與我們的經營活動並無直接關係。
- 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指我們向可贖回股份持有人支付的股息，屬一次性性質，與我們的經營活動並無直接關係。
- 以股份為基礎的報酬與我們向僱員提供的股份獎勵有關，此乃非現金費用，通常自業內其他公司採用的類似非國際財務報告準則計量中排除。
- [編纂]費用與本公司的[編纂]有關，屬一次性性質，與我們的經營活動並無直接關係。

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)

下表載列於所示期間按業務分部劃分的營運利潤／(損失)絕對金額明細。

	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 (未經審計)	2020年
	(人民幣千元)				
SaaS產品	(50,698)	(45,114)	(41,439)	(17,875)	(7,749)
ERP解決方案	157,188	219,362	284,932	24,344	28,799
其他	(17,898)	6,051	598	1,530	3,973
總計	88,592	180,299	244,091	7,999	25,023

概 覽

於往績記錄期，我們的SaaS產品產生營運損失，主要因為我們的SaaS業務尚處於初期階段，我們作出大量投資以驅動我們SaaS業務的快速增長，我們相信這對於為我們的SaaS業務的利潤增長建立有力的競爭優勢必不可少。有關我們SaaS業務盈利能力的詳細討論，請參閱「財務資料—經營業績主要部分的描述—營運利潤」。

鑒於我們龐大、不斷增長且忠誠的客戶基礎及強大的產品開發及技術實力，我們的ERP業務已經並將繼續支持我們的可持續增長。我們相信繼續透過實行ERP業務增長戰略為我們的ERP業務的未來收益及盈利能力帶來高確定性。有關該等增長戰略的詳情，請參閱「業務—我們的產品服務—我們的ERP解決方案—協助房地產開發商優化經營」。

綜合財務狀況表摘要

	2017年	截至12月31日		截至3月31日
		2018年	2019年	2020年
		(人民幣千元)		
非流動資產總值	185,043	236,784	246,200	249,674
流動資產總值	458,415	549,958	988,488	899,644
非流動負債總額	33,789	48,934	49,085	45,854
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
權益總額	337,202	297,997	270,952	275,410

我們的權益總額由截至2017年12月31日的人民幣337.2百萬元減少至截至2018年12月31日的人民幣298.0百萬元，並進一步減少至截至2019年12月31日的人民幣271.0百萬元，主要原因分別是於2018年向我們其中一家附屬公司的當時股東作出的股息分派人民幣206.4百萬元及於2019年視作向本公司股東的分派人民幣266.4百萬元。該等權益總額減少部分被有關期間產生的淨利潤所抵銷。我們的權益總額由截至2019年12月31日的人民幣271.0百萬元增加至截至2020年3月31日的人民幣275.4百萬元，主要由於2020年第一季度的淨利潤增加所致。

有關進一步詳情，請參閱「財務資料—若干主要資產負債表項目的討論」。

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)	
營運資金變動前的經營現金流量	115,001	182,838	254,898	11,599	25,040
經營活動現金流量					
經營所得/(所用)現金	210,029	298,249	350,197	(75,273)	(99,607)
已收利息	130	121	184	71	471
已付所得稅	(7,371)	(13,800)	(11,509)	(3,725)	(5,129)
經營活動所得/(所用)的現金淨額	202,788	284,570	338,872	(78,927)	(104,265)
投資活動(所用)/所得的現金淨額	(137,596)	334,118	(82,667)	(351,281)	87,451
融資活動(所用)/所得的現金淨額	(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

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
匯率變動對現金 及現金等價物的影響	-	-	(1,420)	-	(251)
年／期末現金及現金等價物	50,165	447,922	732,207	13,204	708,700

除收入出現季節性影響（下文作進一步說明）外，由於僱員花紅及福利為一次性付款，一般於年初支付，故我們過往年份第一季度的經營活動使用了更多現金。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的經營業績會受到季節性波動的影響」。當客戶經過彼等漫長的內部流程後開始採購我們的軟件解決方案時，我們的現金流量狀況一般會於年內剩餘時間得到改善，來自該等客戶的收入亦會相應增加。同時，我們亦通過不斷努力收回付款及應收款項、加快交付軟件解決方案及相關指定服務以及推動我們與客戶的項目進度來改善現金流量狀況。

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 (未經審計)	2020年
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%
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%
非國際財務報告準則 經調整EBITDA率	21.5%	22.1%	21.9%	7.3%	14.2%
非國際財務報告準則 經調整純利率	16.6%	17.9%	18.7%	3.5%	10.5%

於往績記錄期，我們的經營業績出現季節性波動。以往，我們在任何指定年度的第一季度收入較低，繼而導致毛利率較低，主要是由於農曆新年假期期間(i)客戶（尤其是總部位於中國一線城市的頭部房地產開發商）的年度預算和採購週期相對延長，(ii)新開售樓處及施工建設項目較少，及(iii)員工年假及年度企業活動導致我們的直銷團隊及區域渠道合作夥伴的銷售水平及營銷活動減慢及減少。隨著農曆新年假期過後正常業務營運加快步伐，我們的收入一般於下半年上揚。根據弗若斯特沙利文的資料，為中國房地產行業提供服務的軟件解決方案供應商的收入出現季節性波動乃屬行業慣例，有關波動通常與中國房地產開發及新房銷售的季節性一致。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的經營業績會受到季節性波動的影響」。

我們於往績記錄期錄得經調整純利率上升，主要由於整體經營效率提高所致。由於我們的業務持續擴展，我們整體規模經濟及成本效益已改善。尤其是，我們的一般及行政開支佔收益的百分比由2017年的14.3%大幅下降至2019年的8.6%，主要由於我們通過加強我們的集中管理架構、優化公司職能並於公司場所應用多種技術及工具，能夠精簡日常營運。同樣，我們的研發開支佔收益的百分比由2017年的27.0%下降至2019年的22.7%，原因在於我們透過巨額投資成功建立技術基礎，讓我們以更具成本

概 覽

效益的方式進行其後的研發活動。有關詳情，請參閱「—綜合全面收益表摘要—非國際財務報告準則計量」及「財務資料—經營業績主要部分的描述」。

主要運營數據

下表載列我們於所示期間的若干主要運營指標：

	截至12月31日止年度			截至
	2017年	2018年	2019年	3月31日 止三個月 2020年
付費終端集團客戶總數	2,000	3,200	4,000	3,500
百強地產開發商總數	97	95	99	97
ERP解決方案⁽¹⁾				
付費終端集團客戶總數	900	1,200	1,500	1,000
百強地產開發商總數	88	92	92	81
SaaS產品				
付費終端集團客戶總數	1,600	2,500	3,600	3,100
百強地產開發商總數 ⁽²⁾	95	94	97	94
雲客付費終端集團客戶數目	1,200	1,700	2,400	2,200
雲客復購客戶 ⁽³⁾	不適用	920	1,300	不適用
雲鏈付費終端集團客戶	200	300	400	400
雲鏈復購客戶 ⁽³⁾	不適用	140	230	不適用
雲採購付費終端集團客戶 ⁽⁴⁾	350	750	1,100	800
雲空間付費終端集團客戶 ⁽⁴⁾	90	140	200	170

附註：

- (1) ERP解決方案並非基於訂閱的軟件解決方案。我們的ERP解決方案終端客戶通常向我們購買一次性軟件許可，並根據許可的條款繼續使用我們的ERP解決方案，不論會否就持續產品支持及其他服務與我們進行任何後續交易，不用每年支付額外款項去重續許可。
- (2) 指至少訂閱我們一種SaaS產品的百強地產開發商數目。
- (3) 指某年度內於上年度及本年度均為我們付費終端集團客戶的付費終端集團客戶數目。
- (4) 此SaaS產品仍處於初始運作階段，沒有具有意義的往績記錄和足夠大的客戶群去分析客戶留存情況。此SaaS產品僅佔往績記錄期我們SaaS總收入很小比例。
- (5) 除另有說明外，上表所載數字為約數。

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、或然負債、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）以來並無發生重大不利變動。

我們的收入由截至2019年6月30日止六個月的人民幣488.3百萬元增加37.3%至截至2020年6月30日止六個月的人民幣670.7百萬元，由於我們的持續業務擴張及在現有和潛在客戶中的聲譽有所提高，SaaS產品及ERP解決方案所產生的收入有所增加。

- 我們的SaaS產品產生的收入由截至2019年6月30日止六個月的人民幣202.2百萬元大幅增加64.9%至截至2020年6月30日止六個月的人民幣333.4百萬元

概 覽

元，主要由於我們的雲客產生的收入增加，此乃由於(i)我們的雲端產品功能的市場接受度越來越高，尤其是通過數字化推動我們終端客戶業務營運並最大限度地減少或避免人與人直接接觸，從而有效應對疫情帶來的挑戰，令我們的SaaS產品在COVID-19疫情期間需求上升，及(ii)在我們的現有客戶中SaaS產品與ERP解決方案之間成功的交叉銷售。

- 我們的ERP解決方案產生的收入由截至2019年6月30日止六個月的人民幣286.2百萬元增加17.9%至截至2020年6月30日止六個月的人民幣337.3百萬元，主要由於我們不斷提高客戶服務能力、加強集中管理及派遣技術專家令我們的增值服務及實施服務產生的收入增加。

與截至2019年6月30日止六個月的毛利潤人民幣377.0百萬元相比，截至2020年6月30日止六個月，我們呈報毛利潤人民幣529.4百萬元。我們SaaS產品的毛利潤由截至2019年6月30日止六個月的人民幣190.4百萬元增至截至2020年6月30日止六個月的人民幣301.5百萬元。我們ERP解決方案的毛利潤由截至2019年6月30日止六個月的人民幣186.6百萬元增至截至2020年6月30日止六個月的人民幣227.9百萬元。

上文所披露本集團截至2020年6月30日止六個月的財務資料乃摘錄自本公司截至2020年6月30日止六個月的未經審計中期財務報表（根據國際會計準則第34號「中期財務報告」編製並已由我們的申報會計師根據國際審閱委聘準則第2410號「由實體的獨立核數師執行中期財務資料審閱」進行審閱）。

COVID-19疫情及其對我們業務的影響

自2019年12月末起，一種名為COVID-19的新型冠狀病毒爆發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。

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，以致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重大項目被取消。有關COVID-19疫情的更多詳情，其對我們業務的影響以及我們的補救措施，請參閱「財務資料— COVID-19疫情及其對我們業務的影響」。

股息

據開曼群島法律顧問告知，開曼群島法律規定，累計虧損及負債淨額不一定會限制本公司從利潤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綜合考慮各種因素後全權酌情決定，包括實際及預期的經營業績、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。

本公司自註冊成立以來尚未派付或宣派股息。本公司的附屬公司明源雲科技已就截至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日止三個月向其當時股東派付股息人民幣32,528,000元、人民幣206,434,000元、零、零及零。目前，我們並無固定的股息分派比率。

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。[編纂]的估計[編纂]費用總額(按[編纂]的中位數計算及假設[編纂]並無獲行使)約為人民幣[編纂]元(相當於約[編纂]港元)，約佔[編纂]的[編纂]%。估計[編纂]費用中約人民幣[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零、零、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。

概 覽

[編纂]用途

下表載列假設[編纂]未獲行使，我們將會取得的[編纂]估計[編纂]（扣除我們就[編纂]應付的[編纂]費用及佣金以及估計費用）：

假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 （即本文件所示[編纂]的中位數）	[編纂]港元
假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 （即本文件所示[編纂]的上限）	[編纂]港元
假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元 （即本文件所示[編纂]的下限）	[編纂]港元

我們擬按下列方式使用[編纂]（按本文件所示[編纂]中位數計算）：

- 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加強尖端技術（例如AIoT、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進一步升級及增強雲端ERP解決方案的功能及特性；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將於未來一到三年內用於提高銷售及營銷能力並提升我們在中國房地產市場參與者中的品牌聲譽；
- 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]水平高於或低於估計[編纂]中位數，則上列[編纂]分配額將按比例予以調整。

倘[編纂]獲悉數行使，本公司將就因悉數行使[編纂]而將予配發及發行的[編纂]股股份取得額外[編纂]約[編纂]港元，乃按[編纂]每股[編纂][編纂]港元（即[編纂]的中位數）計算並扣除本公司應付的[編纂]費用及佣金。我們會將籌得的額外款額按比例用於上述[編纂]用途。

有關進一步詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]用途」。