本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

深圳市明源软件股份有限公司

（住所：深圳市南山区高新南一道中国科技开发院中科研发园三号楼塔楼 24 楼）

Mysoft 明源

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

（申报稿）

本公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股说明书（申报稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书全文作为作出投资决定的依据。

保荐人（主承销商）

中国平安 PING AN

平安证券有限责任公司

PING AN SECURITIES COMPANY LTD.

（住所：广东省深圳市福田区金田路大中华国际交易广场 8 楼）

深圳市明源软件股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书

发行股票类型：	人民币普通股（A 股）
每股面值：	1.00 元
发行股数：	1,350 万股，占发行后总股本的 25.23%
发行价格：	通过向询价对象询价确定发行价格
预计发行日期：	【　　】年【　】月【　】日
拟上市证券交易所：	深圳证券交易所
发行后总股本：	5,350 万股
保荐人（主承销商）：	平安证券有限责任公司
签署日期：	【　　】年【　】月【　】日

本次发行前股东所持股份的流通限制及股东对所持股份自愿锁定的承诺：

承诺Ⅰ：本公司实际控制人高宇、陈晓晖、姜海洋承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。本公司其他股东承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

承诺Ⅱ：担任本公司董事、监事、高级管理人员的股东高宇、陈晓晖、姜海洋、姚武、童杰、王剑峰、吕建伟、蒋科阳、孙海芳、史海峰、严洁承诺：除上述锁定期外，在本公司任职期间每年转让的股份不超过其所直接和间接持有股份总数的 25%，从本公司离职后半年内不转让其所直接和间接持有的本公司股份。

重要声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

重大事项提示

一、发行前股东自愿锁定股份的承诺

承诺Ⅰ：本公司实际控制人高宇、陈晓晖、姜海洋承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。本公司其他股东承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

承诺Ⅱ：担任本公司董事、监事、高级管理人员的股东高宇、陈晓晖、姜海洋、姚武、童杰、王剑峰、吕建伟、蒋科阳、孙海芳、史海峰、严洁承诺：除上述锁定期外，在本公司任职期间每年转让的股份不超过其所直接和间接持有股份总数的 25%，从本公司离职后半年内不转让其所直接和间接持有的本公司股份。

二、发行前公司滚存未分配利润的安排

根据公司 2011 年第一次临时股东大会决议，本次发行前的滚存利润由本次发行后的新老股东按持股比例共同享有。

三、本次发行后公司股利分配政策

根据公司 2011 年第一次临时股东大会的授权，并经 2011 年 12 月 16 日公司第二届董事会第八次会议审议通过，上市后适用的《公司章程（修订草案）》中有关利润分配的主要规定如下：

1、公司实行持续稳定的利润分配政策，在公司盈利、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，公司将实施积极的现金股利分配办法，重视对股东的投资回报。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证，应当充分考虑独立董事、外部监事（不在公司担任职务的监事）以及社会公众投资者的意见。

2、公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配利润，但应以现金分红为主。在保证公司股本规模和股权结构合理的前提下，基于回报股东、分享企业价值的考虑，当公司股票估值处于合理范围内，公司可以发放股票股

利。公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司的持续经营能力。

3、公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之二十。公司董事会可以根据公司的盈利情况、现金流量状况等实际情况，提议公司进行中期分红。

4、存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

5、公司将根据自身实际情况，并充分考虑投资者尤其是社会公众投资者、独立董事的意见，制定并适时调整股东分红回报规划。

6、公司将保持上述利润分配政策的持续稳定，根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要调整利润分配政策时，公司董事会应充分考虑投资者尤其是社会公众投资者、独立董事的意见，应当以股东利益为出发点，注重对投资者利益的保护。调整利润分配政策的议案中应详细说明调整的原因，该议案须经全体董事过半数表决通过，并经三分之二以上独立董事表决通过。独立董事应当对该议案发表独立意见。

公司监事会应当对调整利润分配政策的议案进行审议，并经三分之二以上监事表决通过。若公司存在外部监事（不在公司担任职务的监事），则还需经外部监事表决通过。

公司股东大会对董事会提交的调整利润分配政策的议案进行审议，由出席会议的股东所持表决权过半数以上表决通过。公司应当安排通过证券交易所交易系统、互联网投票系统等方式为中小投资者参加股东大会提供便利。公司独立董事也可以征集股东投票权。

公司调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和深圳证券交易所的有关规定。

详细情况参见本招股说明书“第十节 会计与管理层讨论/五、股利分配政策”。

四、本公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险

本公司特别提醒投资者关注下列风险，投资者应认真阅读招股说明书第四

节“风险因素”的全部内容。

（一）技术和产品开发的风险

软件行业属于技术密集、产品更新换代速度快的行业，对软件企业在技术、产品及市场发展趋势的预测、关键技术及新产品的研发、核心技术更新与优化等方面要求较高。公司自成立以来一直专注于房地产信息化领域的软件产品研发和技术服务，通过多年的积累，培养了一批精通房地产行业管理流程和 IT 技术的优秀人才，积累了丰富的项目实施经验，形成了一整套先进的技术与产品开发体系，能够把握和引领市场、客户的需求。但是，如果公司未来对技术发展的趋势、市场与客户的最新需求、新技术新产品开发节奏等把握出现偏差，将会影响公司在技术和市场的领先地位。

（二）下游房地产行业宏观调控带来的经营风险

公司主要从事房地产核心业务管理软件的开发、销售以及相关技术服务。下游房地产行业是典型的周期性行业，在经济运行过程中易受经济周期和国家宏观调控的影响，表现为房地产市场起伏波动。2010 年以来，我国房地产行业进入新一轮的调控周期，国家出台了一系列宏观调控政策，如通过保障性住房政策、土地政策等促进房地产供给；通过差别化信贷、税收政策保障合理需求，抑制投资需求，改善市场供求关系；通过加强市场监管力度，遏制开发企业非理性拿地行为和中介炒房，规范市场秩序。新的房地产调控政策着重强调持续执行，目的在于防止宏观调控半途而废，抑制房价过快上涨，促进房地产市场持续、健康发展。

各项限购、限贷、税收等政策将打破原有市场供需结构，导致市场交易量萎缩，进而出现房价滞涨，不可避免地导致部分规模小、资金实力弱、管理水平低的小型房地产企业经营困难、倒闭、被收购，甚至退出房地产行业。

因此，若中国经济形势发生明显变化，持续的房地产调控政策致使房地产行业出现过度低迷、大批企业倒闭的极端调控结果，房地产企业将缺乏资金进行信息化建设，则房地产宏观调控对公司的经营业绩可能产生不利影响。

（三）税收优惠政策变动风险

1、所得税

根据全国人民代表大会常务委员会 1980 年 8 月 26 日批准施行的《广东省经济特区条例》，深圳经济特区的企业所得税税率为 15%。根据国务院《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（国发[2000]18 号），财政部、国家税务总局、海关总署《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》（财税[2000]25 号）以及《深圳市人民政府印发〈关于鼓励软件产业发展的若干政策〉的通知》（深府[2001]11 号）的有关规定，对新办软件生产企业经认定后，自开始获利年度起，享受“两免三减半”所得税优惠。根据深圳市科技和信息局颁发的编号为深 R-2004-0053 的《软件企业认定证书》，明源有限被认定为软件企业，公司于 2004 年开始获利，根据《深圳市国家税务局减、免税批准通知书》（深国税福减免[2005]0086 号），2004 年、2005 年免征企业所得税，2006 年至 2008 年减半征收企业所得税。根据国务院《关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》（国发[2007]39 号），自 2008 年 1 月 1 日起，原享受低税率优惠政策的企业，在新税法施行后 5 年内逐步过渡到法定税率；同时，原享受企业所得税“两免三减半”、“五免五减半”等定期减免税优惠的企业，新税法施行后继续按原税收法律、行政法规及相关文件规定的优惠办法及年限享受至期满为止。因此，公司 2008 年实际执行的企业所得税税率为 9%。

根据《企业所得税法》的规定，国家重点扶持的高新技术企业，减按 15%的税率征收企业所得税。公司于 2008 年 12 月被认定为国家级高新技术企业（GR200844200226），并通过高新技术企业复审（GF201144200066），有效期分别为三年。因此，2009 年度、2010 年度和 2011 年 1-9 月按 15%的税率计缴企业所得税。

2、增值税

根据财政部、国家税务总局、海关总署财税[2000]25 号文《关于〈鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题〉的通知》，自 2000 年 6 月 24 日起至 2010 年底，对增值税一般纳税人销售自行开发生产的软件产品，按 17%的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。2011 年 10 月 13 日，财政部、国家税务总局下发《关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100 号），决定继续实施上述优惠政策，自 2011 年 1 月 1 日起执行。

本公司经深圳市科技和信息局审核认定为软件企业，报告期内享受增值税实际税负超过 3%的部分即征即退的税收优惠政策。

报告期内，公司享受的税收优惠占净利润的比例为 213.46%、33.85%、39.79%和 28.06%（2008 年税收优惠占净利润的比例较高，因当年公允价值变动损失较大，净利润较低），经营成果对税收优惠存在一定程度的依赖性。公司享受税收优惠的依据均为国家长期执行的法律、法规及相关规定，在未来国家税收优惠政策不发生重大变化的情况下，公司享受的税收优惠政策具有连续性和稳定性。但如果国家或地方有关高新技术企业和软件企业的税收优惠政策发生变化，或其他原因导致公司不再符合高新技术企业和软件企业的认定条件，本公司将不能继续享受上述优惠政策，公司的盈利水平将受到一定程度影响。

目　录

重大事项提示 4

第一节　释义 12

第二节　概览 17

一、发行人概况 17
二、公司的核心竞争优势 17
三、主要股东及实际控制人 19
四、主要财务数据 19
五、本次发行情况及发行前后的股本结构 21
六、募集资金的运用 22

第三节　本次发行概况 23

一、公司基本情况 23
二、本次发行基本情况 23
三、本次发行的有关机构 24
四、发行人与本次发行有关中介机构关系等情况 25
五、发行日程安排 25

第四节　风险因素 27

一、技术和产品开发的风险 27
二、下游房地产行业宏观调控带来的经营风险 27
三、税收优惠政策变动风险 28
四、人力资源风险 29
五、规模扩张带来的管理风险 29
六、募集资金投资项目风险 30
七、应收账款发生坏账的风险 31
八、净资产收益率下降的风险 31
九、实际控制人控制的风险 31

第五节　发行人基本情况 33

一、历史沿革及改制重组情况 33
二、发行人设立以来资产重组情况 38
三、发行人的股权结构图及组织机构图 38
四、发行人子公司的简要情况 44
五、发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人情况 45
六、发行人股本情况 47
七、模拟股权制度的实施与终止 60
八、公司员工及社会保障情况 70
九、本公司主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及履行情况 73

第六节　业务与技术 75

一、公司主营业务与主要产品 75

二、公司所处行业基本情况 77
三、行业竞争情况 96
四、主营业务情况 104
五、主要固定资产和无形资产 138
六、技术及研发情况 144
七、质量控制情况 155
第七节　同业竞争和关联交易 158
一、同业竞争情况 158
二、关联方和关联关系 158
三、关联交易 172
四、报告期内关联交易对公司财务状况和经营成果的影响 175
五、发行人关联交易决策权力和程序的制度安排 175
六、发行人近三年一期关联交易的执行情况 178
第八节　董事、监事、高级管理人员与其他核心人员 180
一、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员简历 180
二、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员持股及对外投资情况 185
三、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员薪酬及兼职情况 186
四、公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系 187
五、公司董事、监事和高级管理人员的任职资格 187
六、董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及与发行人签订的协议及其履行情况 187
七、董事、监事和高级管理人员的变动情况 187
第九节　公司治理结构 189
一、股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书依法运作情况 189
二、本公司近三年一期无违法违规情况说明 191
三、本公司主要股东占用公司资金及本公司对主要股东担保情况 191
四、管理层对本公司内部控制的说明以及会计师对本公司内部控制的鉴证报告 191
五、本公司对外投资、担保的制度及执行情况 191
六、本公司对投资者权益保护的情况 193
第十节　财务会计信息及管理层分析 194
一、财务会计信息 194
二、管理层讨论 219
三、期后事项、或有事项及其他重大事项 272
四、财务状况和盈利能力的未来趋势分析 272
五、股利分配政策 284
第十一节　募集资金运用 290
一、本次发行募集资金运用计划 290
二、募集资金投资项目与公司发展战略之间的关系 290
三、募集资金投资项目市场前景及必要性 291
四、募集资金投资项目的可行性 294
五、募集资金投资项目简介 296

六、新增固定资产折旧、无形资产摊销、研发费用对未来经营成果的影响.....315
七、募集资金运用对发行人未来财务状况及经营成果的影响.....316
第十二节　未来发展与规划.....317
一、总体发展目标与战略.....317
二、核心价值观及经营理念.....317
三、未来三年发展规划.....318
四、拟定上述计划所依据的假设条件.....320
五、实施上述计划面临的主要困难以及拟采用的途径.....320
六、业务发展规划与现有业务的关系.....320
七、公司关于未来发展与规划的声明.....321
第十三节　其他重要事项.....322
一、重要合同.....322
二、对外担保情况.....322
三、诉讼及仲裁事项.....323
第十四节　有关声明.....324
第十五节　附件.....331
一、本招股说明书的附件.....331
二、查阅地点.....331
三、查阅时间.....331
四、查阅网址.....331

第一节　释义

一般术语		
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
发行人、股份公司、明源软件、本公司、公司	指	深圳市明源软件股份有限公司
明源有限	指	深圳市明源拓展软件科技有限公司，发行人前身
明源动力	指	武汉明源动力软件有限公司，发行人全资子公司
明源卓越	指	武汉明源卓越信息技术服务有限公司，发行人全资子公司
广东明源	指	广东明源电脑信息系统有限公司，已于 2011 年 2 月 21 日注销
北京明源	指	北京明源拓展软件科技有限公司，已于 2010 年 2 月 1 日注销
上海明源	指	上海明源拓展软件科技有限公司，已于 2011 年 2 月 21 日注销
北京分公司	指	深圳市明源软件股份有限公司北京分公司
上海分公司	指	深圳市明源软件股份有限公司上海分公司
广州分公司	指	深圳市明源软件股份有限公司广州分公司
福州分公司	指	深圳市明源软件股份有限公司福州分公司
厦门分公司	指	深圳市明源软件股份有限公司厦门分公司
长沙分公司	指	深圳市明源软件股份有限公司长沙分公司
同宇源	指	深圳市同宇源贸易有限公司，已于 2011 年 3 月 4 日注销
玄峰商贸	指	深圳市玄峰商贸有限公司，已于 2011 年 3 月 15 日注销
中山摩天	指	中山市摩天电脑信息系统有限公司
达晨创世	指	天津达晨创世股权投资基金合伙企业（有限合伙），本公司股东
达晨盛世	指	天津达晨盛世股权投资基金合伙企业（有限合伙），本

		公司股东
达晨财智	指	深圳市达晨财智创业投资管理有限公司，达晨创世、达晨盛世的普通合伙人
平安财智	指	平安财智投资管理有限公司，本公司股东
保荐人、主承销商	指	平安证券有限责任公司
发行人律师	指	国浩律师集团（深圳）事务所
会计师、鹏城会计师	指	深圳市鹏城会计师事务所有限公司
本次发行	指	发行人向社会公开发售 1,350 万股人民币普通股（A 股）的行为
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公司章程》	指	本公司现行章程
《公司章程》（修订草案）	指	公司本次发行上市后将适用的章程
报告期	指	2008 年、2009 年、2010 年、2011 年 1-9 月
近三年	指	2008 年、2009 年、2010 年
元/万元	指	人民币元/万元
专业术语		
ERP	指	Enterprise Resources Planning，即企业资源规划，是信息时代企业进行各种资源融合的一套规则和程序，强调对企业的内部资源进行优化配置、提高运营效率。
通用软件	指	人力资源管理、财务、办公自动化等行业通用性强、行业差异小的管理软件，主要用于支持企业业务的基本运作。
核心管理软件	指	针对特定行业的核心业务进行管理，具有行业性强、行业应用特征明显、跨行业可移植度低等特点的管理软件。
OA	指	Office Automation，即办公自动化，是通过 Internet/Intranet 技术，以“工作流”为引擎、以“知识文档”为容器、以“信息门户”为窗口，使企事业单位内部人员方便快捷地共享信息，高效地协同工作，改变

		过去复杂、低效的手工办公方式，实现迅速、全方位的信息采集、信息处理，提高办公效率和管理手段的系统。
HR	指	Human Resources，即人力资源，人力资源管理指的是企业针对组织管理、人事信息、招聘调配、劳动合同、薪酬待遇、绩效、培训等进行的规划和实施过程。
CRM	指	Customer Relationship Management，即客户关系管理，从管理学的角度指的是通过对客户资料的深入分析，改善企业与客户之间的关系，提高客户满意度，从而提高企业竞争力的一种手段，实施于企业的市场营销、销售、服务与技术支持等与客户相关的领域；从产品的角度指的是利用计算机自动化分析销售、市场营销、客户服务以及应用支持等流程的软件系统。
POM	指	Project Operation Management，即项目运营管理，指的是对项目的全生命周期进行全过程的管理。以地产为例，项目运营管理涵盖“论证、策划、设计、采购招投标、施工、营销、客服”七大业务阶段，并重点围绕“进度、质量、成本、现金流”四大核心要素实现精细化的过程管理，提升项目运营效率，保证项目目标的达成。
DSS	指	Decision Support System，即决策支持系统，是辅助决策者通过数据、模型和知识，以人机交互方式进行半结构化或非结构化决策的计算机应用系统。它为决策者提供分析问题、建立模型、模拟决策过程和方案的环境，调用各种信息资源和分析工具，帮助决策者提高决策水平和质量。
PDM	指	Product Design Management，即产品设计管理，主要包括“项目设计过程管理、产品数据库管理、产品知识库管理”三部分内容。
SOA	指	Service-Oriented Architecture，即面向服务的体系架构，是一个组件模型，将应用程序的不同功能单元（称为服务）通过这些服务之间定义良好的接口和契约联系起来。使得各系统之间的服务可以一种统一和通用的方式进行交互。
B/S 架构	指	浏览器/服务器架构，在这种架构下，使用者电脑上不需要安装专门的软件，用户工作界面是通过浏览器（Browser）来实现，而主要的事务逻辑都在服务器端（Server）实现，系统升级或维护时只需更新服务器端软件即可，可大幅降低安装部署成本。
MDA	指	Model Driven Architecture，即模型驱动架构，是为应对业务和技术的变化提供的一种开放的、中立的开发方法，通过业务/程序逻辑与底层平台技术分离开来，大

		幅提升软件开发效率。
Web Service	指	Web Service是一套标准，它定义了应用程序如何在Web上实现互操作性。Web Service可以执行从简单的请求到复杂商务处理的任何功能。一旦部署以后，其他Web Service应用程序可以发现并调用它部署的服务。
XML	指	Extensible Markup Language，即可扩展标记语言，与HTML（超文本标记语言）同属标准通用标记语言，是Internet环境中跨平台的、依赖于内容的技术，是当前处理结构化文档信息的有力工具。
ITIL	指	Information Technology Infrastructure Library，即IT基础架构库，它为企业的IT服务管理实践提供了一个客观、严谨、可量化的标准和规范，企业的IT部门和最终用户可以根据自己的能力和需求定义自己所要求的不同服务水平，参考ITIL来规划和制定其IT基础架构及服务管理，从而确保IT服务管理能为企业的业务运作提供更好的支持。
J2EE	指	Java 2 Platform Enterprise Edition，即Java 2平台企业版，是一组技术规范与指南，其中所包含的各类组件、服务架构及技术层次，均有共通的标准及规格，让各种依循J2EE架构的不同平台之间存在良好的兼容性，解决过去企业后端使用的信息产品彼此之间无法兼容，企业内部或外部难以互通的难题。
.Net	指	Microsoft 用以创建 XML Web 服务的平台，是微软推出的最新的面向网络的应用平台。该平台将信息、设备和人以一种统一的、个性化的方式联系起来。.NET 和 J2EE 是目前最流行的两大技术开发平台。
BI	指	Business Intelligence，即商业智能，可理解为一类由数据仓库（或数据集市）、查询报表、数据分析、数据挖掘、数据备份和恢复等部分组成的、以帮助企业决策为目的技术及其应用，也可理解为将企业中现有的数据转化为知识，帮助企业做出明智的业务经营决策的工具。
Portal	指	一种web应用，通常用来提供个性化、单次登录、聚集各个信息源的内容，并作为信息系统表现层的宿主。
SSO	指	单点登录（Single Sign On 简称SSO），在多个应用系统中，用户只需要登录一次就可以访问所有相互信任的应用系统。
Workflow	指	工作流，即业务过程的部分或整体在计算机应用环境下的自动化，它主要解决的是使在多个参与者之间按照某种预定义的规则传递文档、信息或任务的过程自动进行，从而实现某个预期的业务目标，或者促使此目标的实现。
SaaS	指	Software-as-a-service，即“软件即服务”，是基于互联

		网提供软件服务的软件应用模式。SaaS 提供商为企业搭建信息化所需要的所有网络基础设施及软件、硬件运作平台，并负责所有前期的实施、后期的维护等一系列服务，企业无需购买软硬件、建设机房、招聘 IT 人员，即可通过互联网使用信息系统。
SNS	指	Social Networking Services，即社会性网络服务，专指旨在帮助人们建立社会性网络的互联网应用服务。
Open API	指	将网站的服务封装成一系列计算机易识别的数据接口开放出去，供第三方开发者使用，这种行为就叫做开放网站的 API，与之对应的所开放的 API 就被称作 Open API。API（Advanced Programmers Interface，高级程序员接口）是一套用来控制 Windows 的各个部件的外观和行为的一套预先定义的 Windows 函数，是一套开放应用程序编程接口，提供商通过这些接口让用户能够通过程序的方式访问自己的数据和平台。
CMM	指	Software Capability Maturity Model，软件能力成熟度模型，是由美国卡内基-梅隆大学软件工程研究所推出的评估软件能力与成熟度的一套标准，该标准基于众多软件专家的实践经验，侧重于软件开发过程的管理及工程能力的提高与评估，是国际上流行的软件生产过程和软件企业成熟度等级认证标准，共分五级，第五级为最高级。
CMMI	指	Capability Maturity Model Integration，即软件能力成熟度模型集成，是CMM的升级版，涵盖的内容比CMM更全面，共分五级，第五级为最高级。

注：本《招股说明书》除特别说明外所有数值保留两位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

第二节　概览

发行人声明：本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人概况

公司名称：　　深圳市明源软件股份有限公司

法定代表人：　　高宇

成立日期：　　2003 年 11 月 27 日

整体变更日期：　　2007 年 9 月 11 日

注册资本：　　4,000 万元

住　所：　　深圳市南山区高新南一道中国科技开发院中科研发园三号楼塔楼 24 楼

公司为一家国内领先的专业房地产行业管理软件及服务提供商。公司主要为房地产开发企业提供核心业务管理软件及整体解决方案，并提供相关技术服务。

公司自主开发和销售的明源地产 ERP 整体解决方案，包括客户关系管理系统（CRM）、项目运营管理系统（POM）以及决策支持系统（DSS）三个业务解决方案，每个业务解决方案分别包含一系列软件产品。基于上述解决方案和软件产品，公司同时向客户提供系统实施服务、运维服务和各类专项服务。

公司依托持续的产品和技术创新不断满足客户的业务和管理需求，产品和解决方案成功应用于包括万科、招商、保利、碧桂园、雅居乐、金地、龙湖、中信、SOHO 中国等优秀房地产企业在内的两千余家客户；其中，中国地产百强[1]60%以上的企业选择了公司的产品及解决方案。

二、公司的核心竞争优势

（一）行业经验优势

公司自设立以来始终专注于房地产信息化领域，通过持续深入的研究以及

[1]资料来源：中国指数研究院

与下游行业领先企业的长期合作，积累了非常丰富的行业经验。从最初推出的售楼、成本管理系统，到 2006 年在国内推出具有鲜明房地产行业特点的 ERP 整体解决方案，公司凭借对房地产行业的深刻理解和多年积累的丰富经验，始终走在行业的前沿。

通过与大量优秀房地产企业的长期合作，公司积累了大量宝贵的经验，一方面使公司能够充分汲取行业的管理精髓和最佳实践，让明源产品不但能够真正满足各类客户的管理需求，而且代表了行业应用的发展方向；另一方面在成功实施众多复杂项目的基础上，公司总结出一套实用的项目实施规范和流程，同时也培养出一支熟悉房地产企业各类管理模式的专业顾问队伍，能够大大提高项目实施的效率和成功率，满足各类型房地产企业的实际管理和应用需求。

公司在行业内创新性地设立了明源地产研究院。该研究院以做“中国房地产管理创新的引擎”为愿景，聚集了一群深谙房地产管理理论，又具有丰富实践经验的专业人士。其中，内部专职资深顾问是从实施、服务团队的应用顾问中选拔产生，一般拥有 5 年以上的房地产企业信息化实施或相关工作经验，外部专家主要来源于明源服务的客户中精通管理实务、善于提炼、乐于分享的房地产企业高管。研究院以房地产行业重大前沿课题研究、最佳管理实践提炼总结为主要研究方向，通过对房地产行业的持续深入研究，先后推出了“成本四步法”、“项目运营分级管控”等获得行业广泛认可和好评的运营及管控模型。研究院出版的《明源 IT & 地产》季刊，单期发行量约 5 万册，已成为中国地产业高层的常备参考刊物。

持续专注、内外部行业专家的深入研究、与行业优秀企业的长期战略合作，使公司能够持续保持在行业经验和专业性上的明显领先优势。

（二）客户资源优势

经过多年的发展和积累，公司建立了广泛稳定的客户基础，全国共有 2,000 多家房地产企业采用了本公司的产品及解决方案。在 2010 年中国指数研究院公布的《中国房地产百强企业榜单》中，有 67 家是明源的客户；其中，全国企业规模 10 强、全国企业盈利性 10 强榜单中，均有 8 家采用了明源的产品，全国运营效率 10 强企业中，有 9 家采用了明源的产品，成长性 10 强企业，全部是明源的客户，表明公司产品得到了房地产行业客户中高端群体的高度认可，在

行业内享有较高的品牌知名度和美誉度。

公司良好的客户资源优势在以下三个方面推动公司持续快速发展：

1、优质客户众多保证了公司经营成果能够稳定增长。上述客户经历房地产行业高速发展期，积累了充裕的资金和丰富的房地产行业运作经验。随着这些企业对自身管理要求的不断提高，他们将更加重视信息化产品带来的价值提升，并愿意在信息化建设上进行更大的投入，这为公司提供了更为广阔的市场空间，保证了公司经营成果能够稳定增长。

2、在信息化领域，一旦和客户建立长期深入的合作关系，在双方合作的领域就具备了明显的先发优势，也具备明显的排他性，这是公司未来发展的重要竞争优势，也是行业内其它企业短时间无法具备的。报告期内，公司与老客户的签约额均超过签约总额的 60%，体现了公司拥有较高的客户忠诚度。

3、公司服务的客户越多，对房地产行业的特点、企业管理模式和业务流程的理解越透彻，越能够发现产品和客户需求的契合点，从而推动公司在产品和服务方面持续创新，不断为客户研发出更多满足其未来发展需求的信息化产品。

三、主要股东及实际控制人

截至本招股说明书签署日，本公司总股本为 4,000 万股，高宇、陈晓晖、姜海洋分别持有公司 32.96%、24.72%、12.36%股权，合计持有 70.04%，系本公司主要股东和实际控制人。高宇任本公司董事长、总经理，陈晓晖、姜海洋任本公司董事、副总经理。若本次发行 1,350 万股，高宇、陈晓晖、姜海洋合计持股比例将下降为 52.36%。

四、主要财务数据

根据鹏城会计师审计，本公司报告期合并财务报表主要财务数据如下：

（一）合并资产负债表主要数据

单位：万元

科目名称	2011-9-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
流动资产	15,813.92	11,726.04	5,767.35	3,648.90
固定资产	497.26	394.48	371.82	375.79

无形资产	62.08	41.04	8.65	6.55
资产合计	16,712.21	12,353.90	6,301.20	4,274.73
流动负债	4,588.33	2,804.36	1,706.35	935.03
负债总计	4,681.33	2,897.36	1,799.35	977.03
所有者权益	12,030.88	9,456.54	4,501.85	3,297.70

（二）合并利润表主要数据

单位：万元、元/股

科目名称	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
营业收入	12,336.14	11,211.38	7,021.52	5,223.64
营业利润	3,947.35	2,586.98	1,476.48	(476.86)
利润总额	4,452.29	3,536.00	2,071.18	368.89
净利润	3,774.34	3,151.82	1,804.16	440.88
归属母公司股东的净利润	3,774.34	3,151.82	1,804.16	440.88
扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润	3,780.57	3,144.29	1,653.92	1,141.39
基本每股收益	0.94	0.81	0.47	0.13

（三）合并现金流量表主要数据

单位：万元

科目名称	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
经营活动产生现金流量净额	4,353.18	3,642.34	1,539.05	1,134.05
投资活动产生现金流量净额	(372.25)	(3,504.58)	553.63	549.77
筹资活动产生现金流量净额	(1,353.00)	1,746.87	(600.00)	(430.00)
现金及现金等价物净增加额	2,627.93	1,884.62	1,492.68	1,253.82

（四）主要财务指标

财务指标	2011-9-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
流动比率	3.45	4.18	3.38	3.90
速动比率	3.45	4.18	3.38	3.90

资产负债率（母公司）	27.38%	23.10%	27.48%	22.26%
每股净资产（元）	3.01	2.36	3.00	2.20
财务指标	**2011 年 1-9 月**	**2010 年**	**2009 年**	**2008 年**
应收账款周转率（次）	3.78	5.21	7.35	16.09
存货周转率（次）	79.38	104.32	46.42	25.90
息税折旧摊销前利润（万元）	4,649.16	3,745.06	2,323.56	597.47
利息保障倍数（倍）	不适用	不适用	不适用	不适用
每股经营性现金流（元）	1.09	0.91	1.03	0.76
加权平均净资产收益率（归属于母公司普通股股东的净利润）	35.80%	56.85%	48.11%	13.84%
加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润）	35.86%	56.71%	44.11%	35.84%

五、本次发行情况及发行前后的股本结构

股票种类：　人民币普通股（A 股）；

股票面值：　人民币 1.00 元；

发行股数：　1,350 万股，占发行后总股本的 25.23%；

发行价格：　通过向询价对象询价确定；

发行方式：　网下向询价对象配售与网上向社会公众投资者定价发行相结合；

发行对象：　符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）。

公司本次拟发行人民币普通股 1,350 万股，发行前后股本结构如下：

项目	发行前股本结构		发行后股本结构	
	股数（万股）	比例（%）	股数（万股）	比例（%）
有限售条件股份	4,000	100	4,000	74.77
本次发行股份	-	-	1,350	25.23
总计	4,000	100	5,350	100

六、募集资金的运用

本次发行成功后，所募集的资金将用于以下项目的投资建设：

单位：万元

序号	投资项目	总投资额	拟投入募集资金	建设期	项目备案
1	房地产 ERP 系列产品技术架构整体升级项目	8,688.03	8,688.03	36 个月	2011010062900003 号
2	地产信息化移动应用解决方案建设项目	3,021.02	3,021.02	36 个月	2011010062900006 号
3	客户服务支持中心建设项目	2,010.02	2,010.02	12 个月	2011010062900002 号
4	其他与主营业务相关的营运资金项目	-	-	-	-

上述项目资金的使用，按照轻重缓急的顺序安排。若公司所募集资金不能满足拟投资项目的资金需求，公司将通过自筹资金解决。

第三节　本次发行概况

一、公司基本情况

1、公司名称：	深圳市明源软件股份有限公司
英文名称：	Shenzhen MingYuan Software Co., Ltd.
2、法定代表人：	高宇
3、成立日期：	2003 年 11 月 27 日
4、变更设立日期：	2007 年 9 月 11 日
5、注册资本：	4,000 万元
6、住所：	深圳市南山区高新南一道中国科技开发院中科研发园三号楼塔楼 24 楼
7、邮政编码：	518057
8、联系电话：	0755-86309788
9、传真：	0755-86309201
10、互联网网址：	http://www.mysoft.com.cn
11、电子信箱：	mysoft@mysoft.com.cn
12、信息披露和投资者关系负责部门、负责人、联系电话	证券部、蒋科阳、0755-86309828

二、本次发行基本情况

1、股票种类：人民币普通股（A 股）

2、每股面值：人民币 1.00 元

3、发行股数：1,350 万股（且不低于法律规定的最低标准），占发行后总股本的 25.23%

4、每股发行价格：通过询价确定发行价格

5、发行后每股收益：【 】元（按本公司 2010 年经审计的、扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以发行后总股本计算）

6、发行市盈率：【 】倍（按发行后每股收益计算）

7、本次发行前每股净资产：3.01 元（按 2011 年 9 月 30 日经审计的数据计算）

8、本次发行后每股净资产（全面摊薄）：【 】元（扣除发行费用）

9、发行市净率：【 】倍（按发行后每股净资产计算）

10、发行方式：采用网下向询价对象询价配售与网上资金申购定价发行相结合的方式

11、发行对象：符合资格的询价对象和社会公众投资者（法律、法规禁止购买者除外）

12、承销方式：采用余额包销方式

13、本次发行募集资金总额为【　】万元，扣除发行费用后，募集资金净额【　】万元。

14、发行费用概算：

项目	金额
保荐及承销费用	【　】万元
会计师费用	【　】万元
律师费用	【　】万元
信息披露等费用	【　】万元

15、申请上市证券交易所：深圳证券交易所

三、本次发行的有关机构

1、　保荐人（主承销商）：　平安证券有限责任公司

住所：　深圳市福田区金田路大中华国际交易广场 8 楼

法定代表人：　杨宇翔

联系电话：　0755-82404851

传真：　0755-82434614

保荐代表人：　沈璐璐、赵桂荣

项目协办人：　毛明

项目经办人：　李佳熙、蒲吉林

2、　发行人律师：　　国浩律师集团（深圳）事务所

负责人：　　张敬前

联系地址：　　深圳市深南大道 6008 号特区报业大厦 22、24 楼

电话：　　0755-83515666

传真：　　0755-83515333

经办律师：　　曹平生、唐都远

项目组成员：　　卢北京

3、　会计师事务所：　　深圳市鹏城会计师事务所有限公司

负责人：　　饶永

联系地址：　　深圳市福田区滨河大道 5022 号联合广场 A 座 7 楼

电话：　　0755-83732888

传真：　　0755-82237549

经办注册会计师：　　赖玉珍、郑宏权

4、　申请上市证券交易所：　　深圳证券交易所

住所：　　深圳市深南东路 5045 号

联系电话：　　0755-82083333

传真：　　0755-82083164

5、　收款银行：

户名：

账号：

四、发行人与本次发行有关中介机构关系等情况

保荐人的子公司平安财智持有发行人股份 92.996 万股，占发行前总股本的 2.32%。除此之外，发行人与本次发行有关的保荐人、承销机构、证券服务机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

五、发行日程安排

刊登发行公告日期：　　【 】年【 】月【 】日

开始询价推介日期：　　【 】年【 】月【 】日－【 】月【 】日

刊登定价公告日期：　　【 】年【 】月【 】日

申购日期：　　【 】年【 】月【 】日

缴款日期：　　【 】年【 】月【 】日

股票上市日期：　　发行结束后将尽快申请在深圳证券交易所挂牌交易

第四节　风险因素

投资者在评价发行人此次公开发售的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别考虑下述各项风险因素。下述风险因素是根据重要性原则和可能影响投资决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素依次发生。发行人提请投资者仔细阅读本节全文。

一、技术和产品开发的风险

软件行业属于技术密集、产品更新换代速度快的行业，对软件企业在技术、产品及市场发展趋势的预测、关键技术及新产品的研发、核心技术更新与优化等方面要求较高。公司自成立以来一直专注于房地产信息化领域的软件产品研发和技术服务，通过多年的积累，培养了一批精通房地产行业管理流程和 IT 技术的优秀人才，积累了丰富的项目实施经验，形成了一整套先进的技术与产品开发体系，能够把握和引领市场、客户的需求。但是，如果公司未来对技术发展的趋势、市场与客户的最新需求、新技术新产品开发节奏等把握出现偏差，将会影响公司在技术和市场的领先地位。

二、下游房地产行业宏观调控带来的经营风险

公司主要从事房地产核心业务管理软件的开发、销售以及相关技术服务。下游房地产行业是典型的周期性行业，在经济运行过程中易受经济周期和国家宏观调控的影响，表现为房地产市场起伏波动。2010 年以来，我国房地产行业进入新一轮的调控周期，国家出台了一系列宏观调控政策，如通过保障性住房政策、土地政策等促进房地产供给；通过差别化信贷、税收政策保障合理需求，抑制投资需求，改善市场供求关系；通过加强市场监管力度，遏制开发企业非理性拿地行为和中介炒房，规范市场秩序。新的房地产调控政策着重强调持续执行，目的在于防止宏观调控半途而废，抑制房价过快上涨，促进房地产市场持续、健康发展。

各项限购、限贷、税收等政策将打破原有市场供需结构，导致市场交易量萎缩，进而出现房价滞涨，不可避免地导致部分规模小、资金实力弱、管理水平低的小型房地产企业经营困难、倒闭、被收购，甚至退出房地产行业。因此，若中

国经济形势发生明显变化，持续的房地产调控政策致使房地产行业出现过度低迷、大批企业倒闭的极端调控结果，房地产企业将缺乏资金进行信息化建设，则房地产宏观调控对公司的经营业绩可能产生不利影响。

三、税收优惠政策变动风险

1、所得税

根据全国人民代表大会常务委员会 1980 年 8 月 26 日批准施行的《广东省经济特区条例》，深圳经济特区的企业所得税税率为 15%。根据国务院《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（国发[2000]18 号），财政部、国家税务总局、海关总署《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》（财税[2000]25 号）以及《深圳市人民政府印发〈关于鼓励软件产业发展的若干政策〉的通知》（深府[2001]11 号）的有关规定，对新办软件生产企业经认定后，自开始获利年度起，享受“两免三减半”所得税优惠。根据深圳市科技和信息局颁发的编号为深 R-2004-0053 的《软件企业认定证书》，明源有限被认定为软件企业，公司于 2004 年开始获利，根据《深圳市国家税务局减、免税批准通知书》（深国税福减免[2005]0086 号），2004 年、2005 年免征企业所得税，2006 年至 2008 年减半征收企业所得税。根据国务院《关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》（国发[2007]39 号），自 2008 年 1 月 1 日起，原享受低税率优惠政策的企业，在新税法施行后 5 年内逐步过渡到法定税率；同时，原享受企业所得税“两免三减半”、“五免五减半”等定期减免税优惠的企业，新税法施行后继续按原税收法律、行政法规及相关文件规定的优惠办法及年限享受至期满为止。因此，公司 2008 年实际执行的企业所得税税率为 9%。

根据《企业所得税法》的规定，国家重点扶持的高新技术企业，减按 15%的税率征收企业所得税。公司于 2008 年 12 月被认定为国家级高新技术企业（GR200844200226），并通过高新技术企业复审（GF201144200066），有效期分别为三年。因此，2009 年度、2010 年度和 2011 年 1-9 月按 15%的税率计缴企业所得税。

2、增值税

根据财政部、国家税务总局、海关总署财税[2000]25 号文《关于〈鼓励软件

产业和集成电路产业发展有关税收政策问题〉的通知》，自 2000 年 6 月 24 日起至 2010 年底，对增值税一般纳税人销售自行开发生产的软件产品，按 17%的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。2011 年 10 月 13 日，财政部、国家税务总局下发《关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100 号），决定继续实施上述优惠政策，自 2011 年 1 月 1 日起执行。

本公司经深圳市科技和信息局审核认定为软件企业，报告期内享受增值税实际税负超过 3%的部分即征即退的税收优惠政策。

报告期内，公司享受的税收优惠占净利润的比例为 213.46%、33.85%、39.79%和 28.06%（2008 年税收优惠占净利润的比例较高，因当年公允价值变动损失较大，净利润较低），经营成果对税收优惠存在一定程度的依赖性。公司享受税收优惠的依据均为国家长期执行的法律、法规及相关规定，在未来国家税收优惠政策不发生重大变化的情况下，公司享受的税收优惠政策具有连续性和稳定性。

但如果国家或地方有关高新技术企业和软件企业的税收优惠政策发生变化，或其他原因导致公司不再符合高新技术企业和软件企业的认定条件，本公司将不能继续享受上述优惠政策，公司的盈利水平将受到一定程度影响。

四、人力资源风险

作为高新技术企业，高素质人才是企业的核心竞争要素，公司经过多年的积累，已建立了有竞争力的专业团队，包括专业研发团队、有多年经验的市场营销团队以及有深厚技术背景和行业管理背景的管理团队。针对软件行业普遍存在的人员流动大、知识更新快的特点，公司采取了股权激励、定期培训、创造人性化的企业文化氛围等措施来稳定核心团队。公司主要业务骨干近三年未发生重大变化，且均直接持有公司股份。虽然公司已经实施了多种绩效激励制度，但随着市场竞争的不断加剧，行业对专业人才需求的与日俱增，仍不排除核心人员流失的风险；同时，随着募集资金投资项目的实施，公司资产和经营规模将迅速扩张，必然扩大对人才的需求，公司也将面临专业人才不足的风险。

五、规模扩张带来的管理风险

报告期内公司业务快速增长，营业收入由 2008 年 5,223.64 万元增长至 2010 年 11,211.38 万元，年复合增长率达 46.50%。本次公开发行股票后，公司资产规模将大幅增长，随着募投项目的实施，公司业务规模也将再上台阶。同时，随着房地产企业在激烈的市场竞争中更加注重内部管理，逐渐加大信息化建设投入，公司对单个客户的业务额也将相应提升，客户对产品和技术服务的要求也会越来越高。面对资产规模、业务规模的扩张，单个客户业务额的提升等情况，公司将面临在制度建设、组织管理、营运管理、财务管理、人才队伍建设等内部管理上的一系列改善和提高需求。如果公司缺乏明确的发展战略和规划，公司的组织管理体系和人力资源不能妥善、有效地解决高速成长带来的管理问题，将影响股东的投资回报和资产保值增值，从而影响股东利益。因此，公司存在规模扩张带来的管理风险。

六、募集资金投资项目风险

（一）募集资金投资项目实施的风险

本次募集资金拟投资项目是基于目前国家的产业政策、市场环境及本公司的实际情况做出的。尽管本公司已经会同专业机构对项目的可行性进行了充分的论证，项目的实施将有效缓解目前公司研发和服务能力不足的问题，进一步增强公司竞争力，完善产品结构，提高公司盈利能力、保证公司的持续稳定发展。但由于在项目实施及后期生产经营过程中可能会由于市场需求变化、产业政策调整、技术更新、人才短缺等因素导致项目不能按计划完成或无法达到预期收益，因此募集资金投资项目存在一定的风险。

（二）折旧、摊销费大量增加导致利润下滑的风险

本次募集资金项目中，固定资产折旧和无形资产摊销金额较大。建设期内新增的折旧摊销费为 673.03 万元，按照 25%的企业所得税税率计算，相应减少当年的净利润 504.77 万元。尽管近三年公司主营业务收入和利润总额均保持了较高的增长态势，两项指标的年复合增长率分别为 46.50%、209.61%；且项目实施第二年开始实现销售收入后，新增折旧费用亦能完全被新增收益所消化。但是，若项目建设期内现有业务的经营业绩增长不能有效消化固定资产折旧的增加，或者项目实施过程中发生重大不利变化，未能如期实现收益，则公司存在因折旧增

加导致利润下滑的风险。

七、应收账款发生坏账的风险

报告期内，公司的应收账款情况如下：

项目	2011-9-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
应收账款（万元）	3,870.86	2,650.36	1,649.60	259.91
占流动资产的比例	24.48%	22.60%	28.60%	7.12%
占主营业务收入的比例	31.38%	23.64%	23.49%	4.98%
账龄在一年以内的比例	90.05%	95.57%	98.19%	93.80%

报告期内，公司应收账款余额逐年升高。虽然账龄基本在一年以内、相关客户均具有较强的经济实力和良好的信用，发生坏账的可能性较小，且公司已制订并落实应收账款回款措施，但仍不排除客户因故未能付款或未能及时付款而发生坏账损失的可能性，从而对公司的现金流和经营业绩造成影响。因此，公司面临一定的应收账款坏账风险。

八、净资产收益率下降的风险

报告期内，本公司加权平均的净资产收益率（扣除非经常性损益后）分别为35.84%、44.11%、56.71%和 35.86%。本次募集资金到位后，公司净资产将有较大幅度的增长，但募集资金投资项目的实施以及最终经济效益的产生尚需一定时间，将导致公司发行当年净资产收益率大幅下滑，存在净资产收益率下降的风险。

九、实际控制人控制的风险

本公司实际控制人高宇、陈晓晖、姜海洋分别持有公司 32.96%、24.72%、12.36%的股权，合计持有 70.04%，本次公开发行后，三人合计直接持股比例为52.36%，仍处于绝对控股地位。

虽然公司已经建立了较为完善的公司治理结构及内部控制制度以约束控股股东和实际控制人的行为，如制定并执行了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《监事会议事规则》、《关联交易决策制度》及《对外担保管理制度》等规章制度，但如果公司实际控制人通过行使表决权、管理职能或任何其他方式对公司经营决策、人事等进行不当控制，可能对

公司及其它股东的利益产生不利影响。

第五节　发行人基本情况

一、历史沿革及改制重组情况

（一）公司设立情况

本公司为明源有限整体变更设立的股份有限公司。

明源有限成立于 2003 年 11 月 27 日，由高宇、陈晓晖、姜海洋、赵月洁四人发起设立，注册资本 50 万元。公司自设立之初即从事房地产行业管理软件的研发、销售及相关技术服务，主营业务未发生变化。2007 年 8 月 25 日，经股东会决议，明源有限以截止 2007 年 6 月 30 日经审计的账面净资产 19,502,994.91 元按 1.3002:1 的比例折合为股份公司股本 1,500 万股，整体变更为股份有限公司。2007 年 9 月 11 日，公司在深圳市工商行政管理局办理了变更登记，并领取了注册号为 440301102855499 的《企业法人营业执照》，法定代表人为高宇，注册资本为 1,500 万元。

（二）发起人

1、发起人的持股情况

本公司发起人为高宇、陈晓晖、姜海洋、赵月洁 4 名自然人股东，具体持股情况如下：

股东姓名	持股数（股）	持股比例
高宇	4,999,500	33.33%
陈晓晖	3,750,000	25.00%
姜海洋	1,875,000	12.50%
赵月洁	4,375,500	29.17%
合计	15,000,000	100%

2、赵月洁受托持股的相关情况

（1）关于赵月洁所持股份的实际出资

明源有限设立时，赵月洁所持股份系受高宇、陈晓晖、姜海洋委托持有，拟用于公司将来实施员工股权激励，出资资金均来自于高宇、陈晓晖、姜海洋，赵

月洁本人并未实际出资。

2007 年 5 月 29 日，高宇、陈晓晖和姜海洋分别将其所持 6.67%、5%和 2.5%的股权转让给赵月洁。赵月洁本次受让股权仍是受上述三人委托而持有股权，故该次股权转让虽约定了转让价格，但未实际支付价款。

由于赵月洁为名义出资人，其本人并未实际出资，且事后赵月洁与高宇、陈晓晖、姜海洋对委托持股的行为进行了确认，故上述股权转让赵月洁未支付相关款项不存在纠纷及潜在纠纷。

（2）关于委托持股关系的解除

2010 年 5 月 10 日，赵月洁分别与高宇、陈晓晖、姜海洋签订《股份转让协议书》，约定将其所持 206.05 万股、154.5 万股、77 万股股份分别转让给高宇、陈晓晖和姜海洋，转让价格均为象征性的 1 元。

本次股权转让的实质是委托持股关系的解除，即赵月洁将原代持的股权交付给实际出资人高宇、陈晓晖、姜海洋直接持有，本次股权转让完成后，赵月洁与高宇、陈晓晖、姜海洋不再存在委托持股关系。

虽然在上述委托持股过程中，赵月洁与高宇、陈晓晖、姜海洋等 3 人未签订书面的委托持股协议，但是以口头协议方式并基于诚实信用原则处理了委托持股事务，并在事后对委托持股事宜出具了书面确认文件，确认委托持股关系建立及解除的事实，并确认不存在纠纷和潜在纠纷。公司股东委托持股事宜的设立、履行、解除是当事人真实的意思表示，不存在利益输送情形。

（3）关于赵月洁及其关联方的关联关系情况

根据赵月洁及有关当事人的声明并经保荐机构核查，赵月洁及其主要关联方与本公司的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户和供应商、本次发行上市相关的中介机构及其签字人员之间均不存在关联关系。

赵月洁的配偶何进持有深圳市新菲普网络有限公司 5%股权、其兄赵坚持有深圳市科林生物科技有限公司 40%股权，除此之外，赵月洁及其关联方不存在其他对外投资情形。本公司与上述两家公司所从事的业务不同，未与其发生过业务往来，不存在向本公司输送利益的情形。

（三）发行人设立前后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

股份公司设立前，高宇、陈晓晖、姜海洋除主要持有明源有限的股权、从事明源有限的经营管理外，拥有权益的其他企业情况如下：

企业名称	股东	成立日期	注册资本	主营业务	备注
广东明源	高宇（80%）、钟文凤（20%）	1997-08-27	50 万元	计算机软、硬件开发、销售及相关技术信息咨询服务	已注销
北京明源	高宇（80%）、张华振（20%）	2004-03-04	50 万元	技术服务、咨询；销售计算机软件	已注销
上海明源	高宇（45%）、陈晓晖（35%）、姜海洋（20%）	2002-11-14	50 万元	计算机软、硬件的研发、制作、销售，系统集成及“四技”服务	已注销
同宇源	高宇（80%）、刘松雨（20%）	1996-11-08	50 万元	国内商业、物资供销业	已注销
中山摩天	姜海洋（26%）、刘洵（25%）、杨维国（19%）、钟钦焕（15%）、陈杰（15%）	2000-02-01	50 万元	计算机软硬件开发与销售；承接计算机网络工程、系统集成工程。	已转让

报告期内，除本公司外，高宇曾控制广东明源、北京明源、同宇源 3 家公司，高宇、陈晓晖和姜海洋曾共同控制上海明源，姜海洋曾参股中山摩天，除此之外，公司实际控制人不存在通过他人实际控制、参与经营其他企业的情形。

股份公司设立后至本招股说明书签署日，北京明源、上海明源、广东明源、同宇源相继完成注销登记，姜海洋所持中山摩天股权已转让。高宇、陈晓晖、姜海洋拥有的主要资产为明源软件的股份，实际从事的主要业务为明源软件的经营管理，未发生变化。

（四）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

明源有限于 2003 年成立时起即从事房地产核心业务管理软件的研发、销售及相关技术服务，主营业务一直未发生变化，未进行过资产和业务重组。

股份公司成立时，承继了明源有限的全部资产和业务，拥有的主要资产是与房地产核心业务管理软件研发、销售及技术服务有关的经营性资产，实际从事的主要业务是房地产核心业务管理软件的研发、销售及相关技术服务，主营业务及经营模式未发生变化。

（五）改制前后发行人的业务流程及与原企业业务流程间的联系

由于本公司是整体变更设立的股份公司，本公司整体上承继了明源有限的资产与业务，改制前后公司业务流程没有变化。公司业务流程详见本招股说明书“第六节/四、主营业务情况”。

（六）发行人成立以来在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

发行人成立以来，在生产经营方面完全独立于主要发起人，但与中山摩天、北京明源、上海明源存在少量关联交易行为。

中山摩天曾于 2009 年代理销售本公司软件产品，金额为 269,309.53 元，占本公司销售总额的 0.38%，占代理销售总额的 3.28%。为避免同业竞争，减少关联交易，本公司自 2010 年起中止了与中山摩天的合作关系，同时，本公司承诺不再与该公司开展任何业务活动。姜海洋于 2010 年 7 月将所持中山摩天股权全部转让给刘洵。自此，本公司及姜海洋与中山摩天不存在任何形式的关联关系。

本公司曾通过北京明源和上海明源在北京和上海地区销售软件产品并提供相关技术服务，以实现公司业务在核心城市的商业布局。为避免同业竞争，减少关联交易，本公司设立北京分公司、上海分公司分别在上述区域独立开展业务。北京明源、上海明源分别于 2010 年 2 月 1 日、2011 年 2 月 21 日完成注销登记。

上述关联交易的具体情况详见本招股说明书第七节之“三、关联交易”。

此外，在其他生产经营方面，本公司与主要发起人不存在关联关系。

（七）发起人出资资产变更手续的办理情况

本公司系经有限公司整体变更设立的股份公司，明源有限的全部资产、负债和权益由本公司承继，资产权属及负债的变更均已履行必要的法律手续。

截止本招股说明书签署日，原明源有限名下的软件著作权、软件产品登记已变更至股份公司名下，原明源有限名下的商标已申请变更至股份公司名下，具体情况详见本招股说明书第六节之“五、主要固定资产和无形资产”。

（八）发行人独立经营情况

本公司拥有独立的研发、销售、实施及售后服务体系，资产完整，在业务、人员、机构、财务等方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业相互独立和分开。

1、业务独立完整

本公司拥有独立完整的研发、销售、实施及售后服务体系，具有直接面向市场独立经营的能力，不存在需要依赖控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行生产经营活动的情况。

目前本公司从事房地产核心业务管理软件的研发、销售及相关技术服务，而主要股东、实际控制人均不从事同类业务。本公司与控股股东、实际控制人不存在同业竞争。本公司主要股东出具了避免同业竞争的承诺函，承诺不直接或间接从事对公司的生产经营构成或可能构成竞争的业务或活动。

2、资产完整

本公司拥有独立于发起人股东的生产经营场所，拥有独立完整的研发、销售和服务配套设施及固定资产。本公司未以自身资产、权益或信誉为股东提供担保，公司对所有资产有完全的控制支配权，不存在资产、资金被控股股东占用而损害公司利益的情况。

3、人员独立

本公司设有人力资源管理部门，公司的人事及工资管理与股东完全独立和分开。本公司董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定产生，不存在有关法律、法规禁止的兼职情况。本公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员均未在控股股东、实际控制人控制的其他企业担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人控制的其他企业领薪。

4、机构独立

本公司根据《公司法》、《上市公司章程指引》等有关法律、法规和规范性文件的相关规定，按照法定程序制订了《公司章程》，建立了股东大会、董事会、监事会的法人治理结构，并设置了相应的组织机构。

本公司具有独立的生产经营和办公机构，完全独立于控股股东及实际控制人，不存在混合经营、合署办公的情况，控股股东及其他任何单位或个人均未干预本公司的机构设置和生产经营活动。

5、财务分开

本公司设立独立的财务部门负责本公司的会计核算和财务管理工作。本公司

财务负责人及财务人员均专职在本公司工作并领取薪酬，未在与本公司业务相同或相似、或存在其他利益冲突的企业任职。本公司按照《会计法》、《企业会计准则》等法律法规的要求，建立了符合自身特点的独立的会计核算体系和财务管理制度。本公司开设独立的银行账户，且作为独立纳税人依法纳税。

截止本招股说明书签署日，本公司股东及其他关联方未以任何形式占用本公司的货币资金或其他资产；本公司能够依据《公司章程》和相关财务制度独立做出财务决策，不存在本公司股东或其他关联方干预本公司资金使用的情况；本公司独立对外签订各项合同。

二、发行人设立以来资产重组情况

本公司自设立以来未进行过资产重组，不存在收购兼并其他企业资产（或股权）的情形。

三、发行人的股权结构图及组织机构图

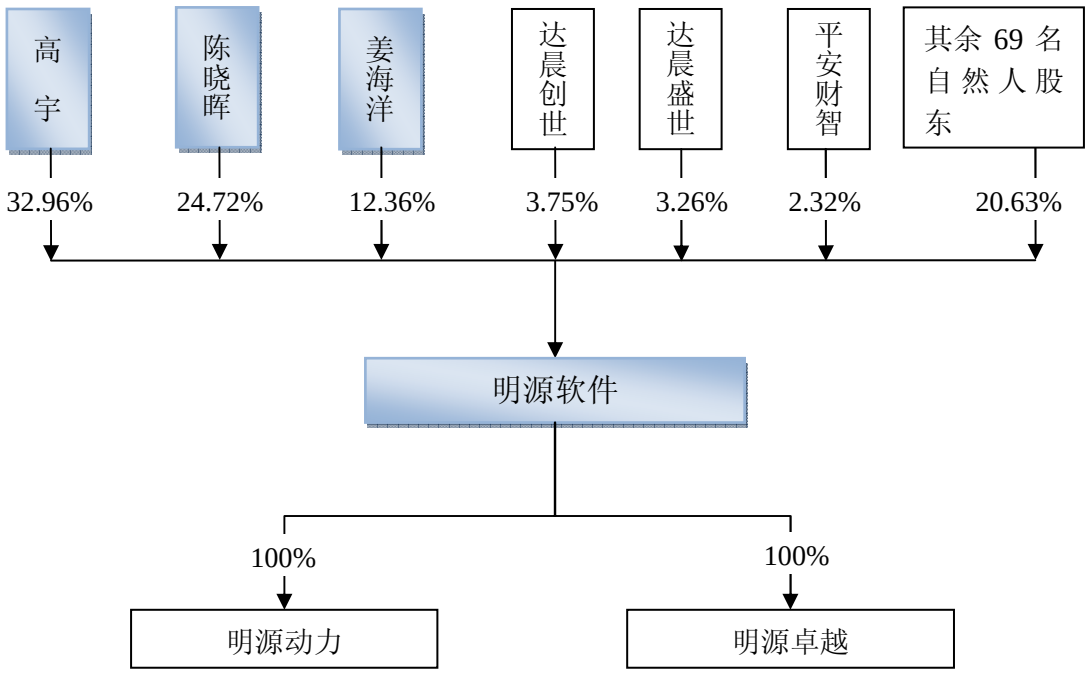
（一）发行人股东及股权

截止本招股说明书签署日，本公司股东及股权情况如下：

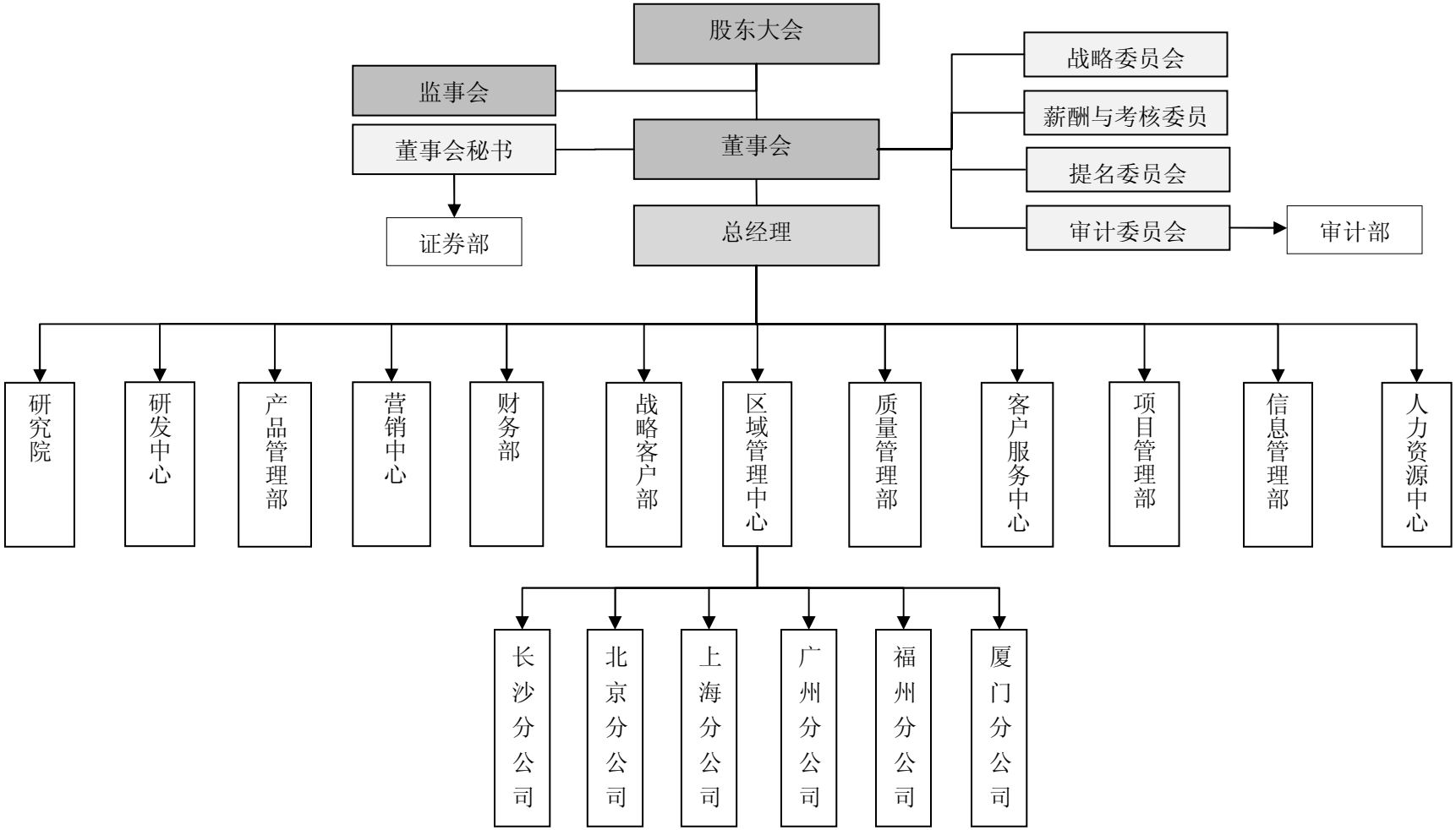
序号	股 东	持股数（万股）	持股比例	序号	股 东	持股数（万股）	持股比例
1	高宇	1,318.412	32.96%	39	王刚	7.064	0.18%
2	陈晓晖	988.816	24.72%	40	李守强	5.884	0.15%
3	姜海洋	494.408	12.36%	41	郑俊平	5.884	0.15%
4	达晨创世	149.888	3.75%	42	刘旭光	5.884	0.15%
5	达晨盛世	130.276	3.26%	43	孙柏	5.884	0.15%
6	姚武	117.716	2.94%	44	毛志富	5.884	0.15%
7	平安财智	92.996	2.32%	45	谢佩玉	5.884	0.15%
8	史海峰	80.988	2.02%	46	姚蓉	5.884	0.15%
9	王剑峰	58.860	1.47%	47	张文丽	3.532	0.09%
10	吕建伟	35.316	0.88%	48	冯胜永	3.532	0.09%
11	吴国喜	32.020	0.80%	49	刘静	3.532	0.09%
12	周孝武	27.312	0.68%	50	黄敏	3.532	0.09%

13	严洁	23.544	0.59%	51	周镛	3.532	0.09%
14	肖荣兴	21.188	0.53%	52	周权	3.532	0.09%
15	童杰	21.188	0.53%	53	徐刚	3.532	0.09%
16	姜亦丁	17.656	0.44%	54	李乾芳	3.532	0.09%
17	赵月洁	17.656	0.44%	55	刘洋	3.532	0.09%
18	张麒	17.656	0.44%	56	刘苏星	3.532	0.09%
19	孙锋	17.656	0.44%	57	李强	3.532	0.09%
20	陈海彬	17.424	0.44%	58	李艳好	3.532	0.09%
21	滕永红	11.772	0.29%	59	刘耀成	3.532	0.09%
22	陶红	11.772	0.29%	60	李芸	3.532	0.09%
23	孙海芳	11.772	0.29%	61	周华	3.532	0.09%
24	刘泉	11.772	0.29%	62	梁志国	3.532	0.09%
25	黄清伟	11.772	0.29%	63	马俊	3.532	0.09%
26	伍剑	11.772	0.29%	64	邹优杰	3.532	0.09%
27	王伟	11.772	0.29%	65	吴必超	3.532	0.09%
28	蒋科阳	11.772	0.29%	66	胡俊	3.532	0.09%
29	陈云飞	9.416	0.24%	67	王远源	3.532	0.09%
30	吴振亮	8.240	0.21%	68	李姗姗	3.532	0.09%
31	郝强	7.064	0.18%	69	张帆	3.532	0.09%
32	陈立刚	7.064	0.18%	70	曹红波	3.532	0.09%
33	向前	7.064	0.18%	71	童继龙	3.532	0.09%
34	詹钰晟	7.064	0.18%	72	王浩宇	3.532	0.09%
35	王历	7.064	0.18%	73	吴林	3.532	0.09%
36	陈新如	7.064	0.18%	74	郭勇	3.532	0.09%
37	梁鸿斌	7.064	0.18%	75	吴浪雄	3.532	0.09%
38	胡新征	7.064	0.18%	合计		4,000.000	100%

（二）发行人的股权结构图


高宇
陈晓晖
姜海洋
达晨创世
达晨盛世
平安财智
其余 69 名自然人股东
32.96%
24.72%
12.36%
3.75%
3.26%
2.32%
20.63%
明源软件
100%
100%
明源动力
明源卓越

（三）发行人的组织机构图


股东大会
监事会
董事会秘书
董事会
战略委员会
薪酬与考核委员
提名委员会
审计委员会
审计部
证券部
总经理
研究院
研发中心
产品管理部
营销中心
财务部
战略客户部
区域管理中心
质量管理部
客户服务中心
项目管理部
信息管理部
人力资源中心
长沙分公司
北京分公司
上海分公司
广州分公司
福州分公司
厦门分公司

（四）发行人内部主要职能部门情况

公司实行董事会领导下的总经理负责制。在董事会的领导下，由总经理负责公司日常经营与管理。各职能部门的主要职能为：

研究院：负责全面研究房地产企业的管理模式和业务流程，提炼行业最佳管理实践，并通过刊物、专著、研讨会、论坛等各种形式在业内进行交流和分享。研究院以致力于成为“中国房地产管理创新的引擎”为愿景，聚集了一批具有丰富信息化实践经验、深谙房地产管理和流程的专业人士，主要研究方向包括企业管理前沿课题、行业最佳管理实践、典型应用及管理模型等。

研发中心：负责公司未来三到五年技术架构的规划，前沿技术跟踪与预研，以及应用结构和平台的设计与开发。根据研究院和产品管理部提炼的行业最佳实践和业务模型进行产品设计、产品开发、产品测试和新产品发布。

产品管理部：依据公司整体战略规划制定产品发展战略，并进一步制定产品线和各产品的发展规划；编制新产品开发的项目任务书，推动新产品的评审立项；组织产品的市场调研，跟踪并研究用户需求、行业发展动态、竞争对手信息，并提交市场研究成果报告；指导和监督产品开发过程，保证产品设计与开发满足客户的需求；编制产品知识传递文档，推动业务解决方案与产品知识及时有效传递到一线团队；持续跟踪产品应用效果，及时提出产品优化与改进建议。

营销中心：根据公司长期发展战略制定全国市场推广与销售的发展规划，制定或修订市场推广与销售管理的相关政策和制度；开发市场推广工具和销售管理工具，跟踪市场推广效果与销售进度，并预测销售业绩；追踪市场动态，收集并分析市场基础数据，研究市场走向，为公司后续产品及营销政策制定提供参考和依据。

财务部：制定公司财务管理与会计核算制度，负责公司财务管理和会计核算，指导各分（子）公司财务体系建设；进行全面预算管理，组织财务预算、会计核算、会计监督、会计报表、财务决算，指导各分（子）公司财务报表编制；负责公司资金的筹集、调配，控制财务风险；负责资产管理，组织公司及各分（子）公司清产核资、资产评估；负责财务资料的收集、保存、汇总和归档。

战略客户部：负责制定全国战略级客户（百亿级房地产企业）的营销及服务计划，定期组织针对全国战略级客户的行业交流及市场活动，推进公司与战略级

客户的持续深入合作，并监督和推动战略级客户所用系统的日常运维、技术支持和各类增值及专项服务。

区域管理中心：负责监督和管理全国所有区域的日常经营，协助各区域制定年度经营计划，以季度为周期对年度经营计划进行检查和监督，确保公司整体年度经营计划有效达成；代表各区域加强与总部其它职能部门的沟通协作，提高总部与各区域之间的协作效率，提高公司整体营运效率。

质量管理部：负责引入专业的质量管理方法、工具，并结合公司实际情况，制订质量管理目标；建立公司质量管理体系及其推广运行和持续优化，提升公司内部运作的质量和协作效率；对业务运作过程进行质量审计，及时发现其中存在的问题并跟踪、推进其解决，保证质量管理体系有效运行；推动公司质量文化建设，提高全员的质量意识。

客户服务中心：依据公司战略及客户需求，制定并不断优化客户服务策略和方法；开发服务产品和各类服务工具，基于服务产品设计服务价格和交付标准；构建并维护服务业务管理平台和知识管理平台；监控各区域服务质量，持续提升客户满意度。

项目管理部：负责在实施项目的管理、指导和支持，确保项目高质量、及时交付；构建并不断优化项目实施方法论，提升项目实施团队的交付效率与质量，降低项目实施风险与成本；依据项目实施方法论，依托 IT 系统进行项目实施监控，确保项目有效推进；参与并指导重难点项目，确保顺利交付。

信息管理部：负责规划并建设安全、高效的 IT 架构，以优质的 IT 服务满足公司各专业线的 IT 需求；与各专业线共同梳理业务需求，通过选购或自行规划、实施及优化，不断提升内部价值链效率，有效支撑各专业线战略的执行；负责公司知识管理宣导工作，制定知识管理制度及细则，搭建公司知识管理体系并协助各专业线建设与业务工作紧密结合的动态知识管理体系，使知识管理为公司持续创造价值，提升核心竞争力。

人力资源中心：依据公司经营理念和中长期发展战略，参与制定人力资源战略；负责人力资源管理流程、体系及信息平台的建设和维护；负责制定或修订人力资源管理各项政策、制度；定期评估公司人力资源现状，组织开展人力资源规划，推动人才梯队建设及储备人才培养；实施组织发展管理、任职资格管理、招

聘与新员工管理、绩效管理、薪酬与福利管理、培训与发展管理、员工关系管理、荣誉管理，提供各项人事服务；关注员工工作与生活的平衡，提供高效的行政服务工作，营造良好的工作环境与氛围。

审计部：制定公司内部审计工作制度，编制公司年度审计工作计划；对各单位的财务预决算、财务收支及其他有关经济活动进行审计监督；配合公司聘请的外部审计机构完成相关审计工作。

证券部：具体负责筹备公司股东大会、董事会和监事会会议，协助董事会秘书做好与投资者、监管部门、新闻媒体、证券研究机构等的沟通联络工作，具体负责公司发行上市后的信息披露事务。

分公司：本公司共设 6 家分公司，主要在各自区域内销售本公司产品并提供相关配套服务，基本情况如下：

名称	成立日期	负责人	营业场所	经营范围
北京分公司	2006-06-20	高宇	北京市朝阳区永安东里甲 3 号院 1 号楼 707 室	销售计算机软硬件；技术服务、咨询
上海分公司	2007-02-01	高宇	浦东新区浦东南路 360 号 12 层 A 座	代理母公司委托的相关业务
广州分公司	2006-04-25	高宇	广州市天河区天河路 208 号粤海天河城大厦第 11 层 09、10 单元	计算机软硬件的销售；商品信息咨询
厦门分公司	2009-06-09	姜海洋	厦门市思明区鹭江路 100 号怡山商业中心（厦门财富中心）10 层 05-06 单元	计算机软硬件的设计、开发和销售；计算机信息咨询
福州分公司	2009-04-21	姜海洋	福州市鼓楼区五一北路 171 号新都会花园广场九层 D 单元	计算机软、硬件的设计、开发、销售及相关信息咨询
长沙分公司	2010-05-25	姜海洋	长沙市芙蓉区五一大道 766 号中天广场 20025 房	计算机软硬件的设计、开发、销售及信息咨询

四、发行人子公司的简要情况

（一）明源动力

明源动力为本公司的全资子公司，成立于 2008 年 4 月 8 日，注册资本为 100 万元人民币，注册地址为武汉东湖新技术开发区关山大道 1 号光谷软件园 1-1 期产业楼，法定代表人为高宇，经营范围为计算机软硬件的开发、销售、咨询、服务及 IT 服务。截至 2010 年 12 月 31 日，该公司总资产 428.38 万元、净资产 248.11

万元，2010 年实现营业收入 1,061.51 万元、净利润 197.17 万元；截至 2011 年 9 月 30 日，该公司总资产 759.28 万元、净资产 538.77 万元，2011 年 1-9 月实现营业收入 1,486.75 万元、净利润 290.66 万元（以上数据经鹏城会计师审计）。

（二）明源卓越

明源卓越为本公司的全资子公司，成立于 2010 年 11 月 24 日，注册资本为 2,000 万元人民币，注册地址为武汉东湖开发区东信路光谷创业街 12 南-2-501，法定代表人为高宇，经营范围为计算机软、硬件的设计、开发、服务、销售及信息咨询。截至 2010 年 12 月 31 日，该公司总资产 4,003 万元、净资产 2,000 万元，2010 年营业收入和净利润均为 0；截至 2011 年 9 月 30 日，该公司总资产 4,182.18 万元、净资产 1,695.69 万元，2011 年 1-9 月营业收入为 0、净利润-304.31 万元（以上数据经鹏城会计师审计）。

明源卓越拟从事募投项目及其他新产品的开发及销售业务，目前正处于前期的产品设计和产品预研中，尚未实际开展经营活动。在业务分工方面，本公司主要负责产品规划、技术架构、技术预研和创新、创新性产品的前瞻研究，以及现有产品的销售和相关技术服务。本公司将在完成新产品的技术预研后将具体产品的开发工作移交至明源卓越完成。

五、发起人、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人情况

（一）发起人、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人名称

发起人	高宇、陈晓晖、姜海洋、赵月洁
持有公司 5%以上股份的主要股东	高宇、陈晓晖、姜海洋
实际控制人	高宇、陈晓晖、姜海洋

高宇、陈晓晖、姜海洋的简历详见本招股说明书“第八节/一、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员简历”。

（二）实际控制人的界定依据

认定高宇、陈晓晖、姜海洋三人为本公司共同控制人的依据如下：

1、高宇、陈晓晖、姜海洋为本公司的发起人，目前分别持有本公司股份

1,318.41 万股、988.82 万股、494.41 万股，合计持股比例达 70.04%。近三年，三人实际支配本公司股份表决权的情况如下：

时 期	实际支配本公司股份表决权情况
2007.9-2010.5	三人合计直接持有本公司 70.83%的股份，委托赵月洁持有公司 29.17%的股份，实际支配公司股份表决权比例达 100%
2010.6-2010.7	三人解除委托持股、将部分股权转让给员工及部分员工增资后，合计直接持有公司股份表决权比例为 79.33%
2010.7-2010.9	增资扩股完成后，三人合计直接持有公司股份表决权比例为 70.04%
2010.10 至今	资本公积转增股本后，三人的持股比例未变，合计直接持有公司股份表决权比例仍为 70.04%

2、近两年，高宇一直担任本公司董事长、总经理，陈晓晖、姜海洋一直担任本公司董事、副总经理，能对公司的财务和经营决策及人事变动产生实质影响。

3、本公司治理结构健全、运行良好，高宇、陈晓晖、姜海洋共同拥有控制权的情况不影响公司规范运作。

4、高宇、陈晓晖、姜海洋三人在本公司历次股东大会、董事会及其他重大决策方面均采取了一致行动，形成了一致意见。2010 年 11 月 18 日，高宇、陈晓晖、姜海洋共同签署了《一致行动协议》，约定自协议签订之日起，在本公司生产经营及其他重大决策等方面保持一致行动，且自协议签订之日至本公司股票上市之日起三十六个月内，该协议对各方均具有约束力，不得合意终止。该协议权利义务清晰、责任明确，合法有效。

5、高宇、陈晓晖、姜海洋已分别出具承诺函，承诺自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的本公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

综上，高宇、陈晓晖、姜海洋三人均直接持有本公司股份，并担任本公司董事长、董事、高级管理人员等重要职务，能对公司股东大会、董事会决议及其他重大决策产生实质影响，且三人共同拥有控制权的情况在最近两年及首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，对本公司的规范运作亦不构成影响，因此为本公司的共同控制人。

（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业

截至本招股说明书签署日，除本公司外，控股股东和实际控制人未控制其他

企业。

（四）控股股东和实际控制人持有的发行人股份被质押或其他争议情况

高宇、陈晓晖、姜海洋分别持有本公司股份 13,184,120 股、9,888,160 股、4,944,080 股，该等股份均不存在质押或其他有争议的情况。

（五）本公司前十名自然人股东的基本情况

姓名	国籍及境外居留权	住所	身份证号码
高宇	中国国籍，无境外居留权	广东省深圳市福田区	11010819700123****
陈晓晖	中国国籍，无境外居留权	广东省深圳市福田区	35012719710222****
姜海洋	中国国籍，无境外居留权	广东省深圳市福田区	51023219700714****
姚武	中国国籍，无境外居留权	广东省深圳市福田区	44030119710725****
史海峰	中国国籍，无境外居留权	广东省深圳市福田区	43040719741001****
王剑峰	中国国籍，无境外居留权	广东省深圳市宝安区	41030219750913****
吕建伟	中国国籍，无境外居留权	广东省深圳市南山区	14020219780814****
吴国喜	中国国籍，无境外居留权	广东省深圳市宝安区	42900119731125****
周孝武	中国国籍，无境外居留权	广东省深圳市南山区	43240219780211****
严洁	中国国籍，无境外居留权	广东省深圳市南山区	43232219790801****

六、发行人股本情况

（一）本次发行前后的股本情况

本公司本次发行前总股本 4,000 万股，按本次发行 1,350 万股计，发行后总股本 5,350 万股，本次发行的股份占发行后总股本的 25.23%。

项目	股东名称	发行前股本结构		发行后股本结构	
		股数（万股）	比例	股数（万股）	比例
有限售条件股份	高宇	1,318.412	32.96%	1,318.412	24.64%
	陈晓晖	988.816	24.72%	988.816	18.48%
	姜海洋	494.408	12.36%	494.408	9.24%
	达晨创世	149.888	3.75%	149.888	2.80%
	达晨盛世	130.276	3.26%	130.276	2.44%

	平安财智	92.996	2.32%	92.996	1.74%
	其余 69 人	825.204	20.63%	825.204	15.42%
	合计	4,000.000	100%	4,000.000	74.77%
本次发行股份		---	---	1,350.000	25.23%
总计		4,000.000	100%	5,350.000	100%

（二）前十名股东、前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

本公司前十名股东分别为高宇、陈晓晖、姜海洋、达晨创世、达晨盛世、姚武、平安财智、史海峰、王剑峰和吕建伟。前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务如下：

序号	股东	数量（万股）	持股比例（%）	在公司的任职
1	高宇	1,318.412	32.96%	董事长、总经理
2	陈晓晖	988.816	24.72%	董事、副总经理
3	姜海洋	494.408	12.36%	董事、副总经理
4	姚武	117.716	2.94%	董事、副总经理
5	史海峰	80.988	2.02%	监事、技术总监
6	王剑峰	58.860	1.47%	副总经理
7	吕建伟	35.316	0.88%	副总经理
8	吴国喜	32.020	0.80%	研发中心产品设计部高级产品项目经理
9	周孝武	27.312	0.68%	广州分公司总经理
10	严洁	23.544	0.59%	监事、人力资源中心培训与发展部经理

（三）最近一年内发行人新增股东的情况

1、最近一年新增股东概况

2010 年 5 月 7 日，经公司股东大会决议，高宇将其所持股份中的 146 万股转让给姚武等 18 名员工，陈晓晖将其所持股份中的 109.5 万股转让给史海峰等 22 名员工，姜海洋将其所持股份中的 54.5 万股转让给周孝武等 14 名员工。由此，公司新增 54 名自然人股东，注册资本不变，仍为 1,500 万元。

2010 年 6 月 1 日，经公司股东大会决议，吕建伟等 16 名员工以现金方式增资，合计实际出资 102.87 万元，其中新增注册资本 40.5 万元，其余 62.37 万元

计入公司资本公积。本次增资完成后，公司新增 15 名自然人股东，注册资本增加至 1,540.5 万元。

2010 年 7 月 8 日，经公司股东大会决议，平安财智以现金方式增资，实际出资 500 万元，其中新增注册资本 39.5 万元，其余 460.5 万元计入公司资本公积。2010 年 7 月 9 日，公司与平安财智签订增资协议；2010 年 7 月 21 日，深圳市鹏城会计师事务所有限公司针对本次出资出具了“深鹏所验字[2010]269 号”《验资报告》；2010 年 7 月 22 日，公司在深圳市市场监督管理局办理完毕工商变更登记手续。本次增资完成后，公司新增 1 名法人股东，注册资本增加至 1,580 万元。

2010 年 7 月 22 日，经公司股东大会决议，达晨创世、达晨盛世以现金方式增资，合计实际出资 2,000 万元，其中新增注册资本 119 万元，其余 1,881 万元计入公司资本公积。2010 年 7 月 26 日，公司与达晨创世、达晨盛世签订增资协议；2010 年 8 月 9 日，深圳市鹏城会计师事务所有限公司针对本次增资出具了“深鹏所验字[2010]296 号”《验资报告》；2010 年 8 月 13 日，公司在深圳市市场监督管理局办理完毕工商变更登记手续。本次增资完成后，公司新增股东 2 名，注册资本增加至 1,699 万元。

上述法人股东入股公司已履行了必要的法律程序。

2、增资或转让的原因、定价依据及资金来源

姚武等 54 名自然人受让股权、吕建伟等 16 名自然人增资系公司对骨干员工实施股权激励。引进平安财智、达晨创世、达晨盛世的主要目的是增强公司资本实力、改善资产结构，同时优化公司股权结构、完善法人治理机制。

上述自然人受让股权或增资的价格均为 2.54 元/股，在参考 2009 年 12 月 31 日每股净资产（扣除 2010 年 4 月现金分红后）的基础上确定。平安财智的增资价格为 12.66 元/股，以 2009 年经审计的净利润为基础、约 10 倍市盈率确定。达晨创世、达晨盛世的增资价格为 16.81 元/股，以 2010 年预期净利润 2,800 万元为基础、约 10 倍市盈率确定。上述对员工的股权转让及增资系股权激励性质，以每股净资产为定价依据符合一般做法；外部法人股东的增资价格系双方根据市场化原则共同协商确定，定价公允、合理。

上述自然人股东用于受让股权或增资的价款均来源于工资薪金所得。平安财智、达晨创世和达晨盛世的注册资本分别为 60,000 万元、73,900 万元和 64,100

万元，用于增资的价款均来源于自有资金。

3、外部法人股东增资价格不一致的原因

为支持业务发展，公司于 2009 年下半年开始考虑引入投资者事宜。平安财智于 2009 年底开始与公司进行增资谈判，2010 年 2 月份达成投资意向，确定增资价以 2009 年净利润为基础；而达晨创世和达晨盛世于 2010 年年中开始与公司接触并确定意向，且此时主动与公司接触的投资者增多，公司谈判溢价能力较强，定价以 2010 年预计净利润 2,800 万元为基础。由于公司在计划之初拟引进 2-3 家投资者并实施内部员工股权激励计划，因此，在与平安财智达成投资意向后并未立即办理相关手续，而是在股权激励相关的转让及增资实施完毕、引入投资者事项基本确定后依次开始履行程序，平安财智实际完成增资时间为 2010 年 7 月，达晨创世和达晨盛世实际完成增资时间为 2010 年 8 月。

尽管两次增资的实际完成时间相近，但平安财智增资入股的基准价格系双方于 2010 年年初确定，而达晨创世和达晨盛世的增资价格是在 2010 年年中确定，双方增资价格差异主要是由两者价格谈判时点、市场行情不同等因素导致。

4、新增股东的基本情况

（1）新增自然人股东的基本情况

上述受让股权或增资的自然人均为公司员工，是公司综合考虑工作年限、贡献大小、职务等因素确定的股权激励实施对象，其最近 5 年的履历如下：

姚武：2003 年至 2006 年 9 月就职于金蝶国际软件集团有限公司，2006 年 10 月加入明源有限，担任副总经理，现任本公司董事、副总经理。

童杰：2003 年加入明源有限，先后从事战略客户项目开发及 ERP 产品研发工作，现任本公司董事、明源动力研发中心总经理。

孙海芳：2003 年加入明源有限，担任测试部经理，2009 年起担任质量管理总监，现任本公司监事会主席、质量管理部总监。

史海峰：2003 年加入明源有限，先后负责 ERP 及 MAP 平台的开发工作，现任本公司监事、深圳研发中心技术总监。

严洁：2003 年加入明源有限，历任培训专员、培训主管、人力资源经理，现任本公司监事、人力资源中心培训与发展部经理。

王剑峰：2005 年加入明源有限，先后担任产品管理部经理、项目实施部总监，现任本公司副总经理。

吕建伟：2003 年至 2010 年 4 月就职于北京润霖汽车科技有限公司，2010 年 4 月加入本公司，现任本公司副总经理、首席架构师。

蒋科阳：2005 年 10 月至 2008 年 4 月就职于深圳市深讯信息科技股份有限公司，2008 年 5 月加入本公司，现任本公司董事会秘书、财务负责人。

滕永红：2003 年加入明源有限，历任开发工程师、产品经理等职，现任本公司产品管理部高级产品经理。

刘旭光：2004 年 5 月加入明源有限，历任实施工程师、客服部经理、客户经理等职，现任本公司产品管理部高级产品经理。

张麒：2003 年加入明源有限，历任服务工程师、实施顾问、产品经理、高级产品经理，现任本公司产品管理部高级产品线经理。

孙柏：2003 年加入明源有限，历任项目开发部技术员、平台部技术专家、产品经理等职，现任本公司产品管理部高级产品线经理。

周权：2005 年底加入北京明源，2006 年 6 月加入明源有限北京分公司，历任实施顾问、产品经理，现任本公司产品管理部高级产品经理。

胡新征：2004 年 5 月加入明源有限，历任工程师、实施顾问、服务部应用工程师、咨询顾问等职，现任本公司客户服务中心深圳区域高级应用顾问。

王远源：2005 年底加入明源有限，历任技术支持工程师、技术支持部经理，现任本公司客户服务中心深圳区域经理。

黄敏：2005 年 7 月加入明源有限，历任商务专员等职，现任本公司区域管理中心运营管理主管。

周镛：2003 年加入明源有限，历任客服助理、客户服务专员、人力资源主管等职，现任本公司人力资源中心人力资源部绩效主管。

刘静：2003 年加入明源有限，历任人力资源助理、人力资源专员，现任本公司人力资源中心人力资源部专员。

张帆：2006 年 7 月至 2007 年 5 月就职于新辉开科技（深圳）有限公司，2007 年 5 月加入明源有限，历任培训专员、人力资源主管，现任人力资源中心人力资

源部经理。

孙锋：2003 年加入明源有限，历任项目开发工程师、产品开发工程师，现任本公司深圳研发中心产品开发部经理。

吴国喜：2003 年加入明源有限，历任项目经理、产品开发三部经理等职，现任本公司深圳研发中心产品设计部高级产品项目经理。

陶红：2003 年加入明源有限，历任软件开发工程师、产品开发项目经理、产品开发部经理，现任本公司深圳研发中心产品设计部经理。

徐刚：2003 年加入明源有限，历任项目开发工程师、平台开发工程师、平台开发项目经理，现任本公司深圳研发中心技术架构团队高级项目经理。

向前：2003 年加入明源有限，历任开发部软件工程师、项目经理、产品开发一部经理、产品设计一部经理，现任本公司深圳研发中心平台开发部经理。

陈立刚：2003 年加入明源有限，历任项目开发工程师、平台开发工程师，现任本公司技术架构团队软件架构师。

李乾芳：2003 年加入明源有限，历任测试部工程师、测试部经理等职，现任本公司深圳研发中心自动化测试部经理。

刘洋：2004 年 9 月加入明源有限，历任软件设计开发工程师、项目经理等职，现任本公司深圳研发中心产品设计部高级项目经理。

赵月洁：2003 年加入明源有限，任财务主管，现任本公司审计部经理。

谢佩玉：2004 年 5 月加入明源有限，历任行政文员、行政助理、资产管理专员等职，现任本公司审计部审计专员。

李守强：2004 年 5 月加入明源有限，历任高级实施顾问、高级项目经理、经理、咨询顾问部经理，现任本公司项目管理部高级项目经理。

胡俊：2004 年 9 月加入明源有限，历任项目实施部实施顾问、高级实施顾问、咨询顾问部经理助理，现任本公司项目管理部深圳区域经理。

童继龙：2004 年 7 月至 2009 年 12 月先后就职于上海捷路体育用品有限公司、用友软件股份有限公司，2010 年 1 月加入本公司，现任项目管理部总监。

曹红波：2001 年 10 月至 2008 年 8 月先后就职于深圳市通产丽星股份有限公司、深圳市蓝凌软件股份有限公司，2008 年 11 月加入本公司，任产品经理，

现任信息管理部总监。

郝强：2003 年加入明源有限，历任实施顾问、客户服务部经理、实施部经理、客户经营部经理、客户服务部经理等职，现任本公司研究院资深咨询顾问。

王刚：2003 年加入明源有限，历任服务顾问、实施顾问、项目经理、咨询顾问等职，现任本公司研究院高级咨询顾问。

吴浪雄：2003 年至 2006 年 11 月就职于广东中大星城软件公司，2006 年 11 月加入明源有限，任实施顾问，现任本公司研究院资深咨询顾问。

郑俊平：2003 年加入明源有限，历任销售顾问、销售经理、深圳区域经理，现任本公司营销中心销售总监。

李姗姗：2006 年至 2007 年 4 月就职于深圳市迅联科技有限公司，2007 年 5 月加入明源有限，历任中级市场专员、高级市场专员、深圳区域市场部经理，现任本公司营销中心市场部经理。

吴必超：2005 年 8 月至 2009 年 3 月先后就职于广东中实通信技术有限公司、北京艾克斯特科技有限公司，2009 年 4 月加入本公司，任销售部高级销售顾问，现任本公司营销中心深圳区域销售一部经理。

王伟：2003 年加入明源有限，历任销售经理等职，现任本公司战略客户部总监。

周华：2003 年加入明源有限，历任服务工程师、战略客户部服务经理等职，现任本公司战略客户部客户服务经理。

陈海彬：2003 年加入明源有限，历任开发工程师、中级项目经理、项目开发二部经理等职，现任明源动力技术支持部经理。

王历：2003 年加入明源有限，历任软件开发工程师、项目开发项目经理等职，现任明源动力战略客户开发部高级项目经理。

肖荣兴：2003 年加入明源有限，历任开发工程师、项目开发组长、项目开发经理等职，现任明源动力战略客户开发部经理。

刘泉：2003 年加入明源有限，历任软件开发工程师、项目开发经理、高级需求分析师等职，现任明源动力专项开发部资深需求分析师。

毛志富：2004 年 9 月加入明源有限，历任开发工程师、项目经理、经理等

职，现任明源动力专项开发部经理。

詹钰晟：2006 年 2 月加入明源有限，历任软件开发工程师、项目开发经理、产品部经理等职，现任明源卓越研发中心总经理。

郭勇：2006 年 5 月至 2007 年 3 月就职于广州纳特威科技有限公司，2007 年 3 月加入明源有限，历任开发工程师、开发部项目经理，现任明源卓越客户服务中心经理。

张文丽：2004 年至 2007 年 1 月就职于明源有限，后加入明源有限北京分公司，从事会计、行政及人事工作，现任本公司北京分公司财务主管。

冯胜永：2005 年至 2007 年 1 月就职于北京明源，后加入明源有限北京分公司，历任服务工程师、应用工程师等职，现任本公司北京分公司客户服务中心资深服务工程师。

陈云飞：2004 年至 2007 年 1 月就职于明源有限，后加入明源有限北京分公司，历任销售顾问、销售经理等职，现任本公司北京分公司销售一部经理。

吴振亮：2004 年至 2007 年 1 月就职于明源有限，后加入明源有限北京分公司，历任服务工程师、客户服务部经理、实施顾问部经理、客户经营部经理等职，现任本公司北京分公司咨询顾问部经理。

刘苏星：2005 年至 2007 年 1 月就职于北京明源，后加入明源有限北京分公司，历任中级客户服务经理、服务部经理，现任本公司北京分公司客户服务中心经理。

梁志国：2005 年 5 月至 2007 年 4 月就职于理正软件设计研究院，任实施工程师，2007 年 5 月加入明源有限北京分公司，历任项目实施部实施顾问，现任本公司北京分公司项目实施部经理。

姜亦丁：2004 年加入明源有限，2006 年 5 月至 2008 年 10 月先后就职于微软中国有限公司、无限立通有限责任公司，2008 年 10 月加入本公司，现任本公司北京分公司总经理。

李强：2004 年加入明源有限，后加入明源有限北京分公司，2008 年 5 月-12 月就职于用友软件股份有限公司，2009 年 1 月加入本公司北京分公司，任客户经营部经理，现任北京分公司销售二部经理。

李芸：2004 年 4 月加入明源有限，后加入明源有限上海分公司，历任销售助理、市场专员等职，现任本公司上海分公司市场部市场主管。

梁鸿斌：2003 年加入明源有限，后加入明源有限上海分公司，历任客户服务部职员、实施顾问部职员、实施部经理，现任本公司上海分公司咨询顾问部经理。

姚蓉：2004 年加入上海明源，后加入明源有限上海分公司，历任客户服务助理、经理、人力资源主管、客户经营部经理等职，现任本公司上海分公司客户服务中心经理。

黄清伟：2004 年 7 月加入上海明源，后加入明源有限上海分公司，历任客户服务部经理、实施部经理、客户服务中心经理，现任本公司上海分公司总经理。

李艳好：2004 年 1 月加入明源有限，从事财务、行政工作，现任本公司广州分公司财务主管。

陈新如：2004 年 2 月加入明源有限，历任系统工程师、服务部经理、项目实施部经理等职，现任本公司广州分公司客户服务中心经理。

刘耀成：2004 年加入广东明源，2006 年加入明源有限广州分公司，历任实施工程师、项目经理，现任本公司广州分公司项目实施部经理。

周孝武：2005 年 6 月加入明源有限，历任销售部销售员、经理、明源有限广州分公司经理等职，现任本公司广州分公司总经理。

马俊：2002 年至 2006 年 7 月就职于深圳市海博特电子技术有限公司，2006 年 8 月加入明源有限，历任销售顾问、广州分公司销售部经理，现任本公司广州分公司销售一部经理。

邹优杰：2004 年至 2007 年 11 月先后就职于香港蒙妮坦集团广州分公司、光宝科技集团旭丽电子（广州）有限公司、金算盘软件公司，2007 年 12 月加入本公司，任实施顾问，现任本公司广州分公司咨询顾问部经理。

伍剑：2003 年加入明源有限，历任开发工程师、客服中心实施顾问、总部渠道区域经理等职，现任本公司长沙分公司项目实施部高级实施顾问。

王浩宇：2005 年 11 月至 2006 年 3 月就职于深圳商讯网信息有限公司，2006 年 4 月加入明源有限，历任销售部客户经理、客户经营部高级客户经理，现任本

公司长沙分公司总经理。

吴林：2004 年 5 月至 2007 年 6 月就职于广州全程商务数据有限公司，2007 年 7 月加入明源有限至今，历任销售顾问、销售二部经理，现任本公司福州分公司总经理、厦门分公司总经理。

（2）新增法人股东的基本情况

平安财智是平安证券的全资子公司，成立于 2008 年，注册资本为 60,000 万元。该公司注册地为深圳，法定代表人为薛荣年，主要从事股权投资业务。

达晨创世成立于 2010 年 3 月 22 日，注册地为天津空港经济区西二道 82 号丽港大厦裙房二层 202-A108，注册资金为 73,900 万元，普通合伙人为达晨财智。该合伙企业主要从事对未上市企业的投资、对上市公司非公开发行股票的投资及相关咨询服务，其合伙人构成如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	四川泰基地产有限责任公司	5,000	7%
2	上海万和亚隆国际酒店管理有限公司	4,000	5%
3	陈洪湖	3,200	4%
4	胡建宏	3,100	4%
5	苏州海竞信息科技集团有限公司	3,000	4%
6	吴世忠	3,000	4%
7	郑芒	2,500	3%
8	达晨财智	2,300	3%
9	陆祥元	2,100	3%
10	於祥军	2,000	3%
11	李智慧	2,000	3%
12	戚国强	2,000	3%
13	浙江万厦房地产开发有限公司	2,000	3%
14	李蒙兴	2,000	3%
15	吴菊明	2,000	3%
16	朱云舫	2,000	3%

17	沈晓恒	2,000	3%
18	仓叶东	2,000	3%
19	胡浩亮	2,000	3%
20	浙江超人控股有限公司	2,000	3%
21	陈永林	2,000	3%
22	佛山市诺晨投资服务有限公司	2,000	3%
23	侯斌	2,000	3%
24	陈志杰	2,000	3%
25	义乌市鑫达彩印包装有限公司	2,000	3%
26	胡朝晖	2,000	3%
27	王卫平	1,300	2%
28	吴笑女	1,200	2%
29	邵阳	1,100	1%
30	张叶铠	1,100	1%
31	何海明	1,000	1%
32	杨加群	1,000	1%
33	傅皓	1,000	1%
34	林建军	1,000	1%
35	李虹静	1,000	1%
36	张家港兴港合作会社	1,000	1%
37	杨伟潮	1,000	1%
合计		73,900	100%

达晨盛世成立于 2010 年 3 月 22 日，住所为天津空港经济区西二道 82 号丽港大厦裙房二层 202-A107，注册资金为 64,100 万元，普通合伙人为达晨财智。该合伙企业主要从事对未上市企业的投资、对上市公司非公开发行股票的投资及相关咨询服务，其合伙人构成如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	天津歌斐鑫股权投资基金合伙企业（有限合伙）	10,900	17%

2	西藏宏强生物科技有限公司	5,000	8%
3	湖南电广传媒股份有限公司	3,700	6%
4	支文珏	2,600	4%
5	严世平	2,500	4%
6	高江波	2,500	4%
7	达晨财智	2,000	3%
8	葛和平	2,100	3%
9	钱利	2,000	3%
10	许敏珍	2,000	3%
11	李立文	1,600	2%
12	左晔	1,500	2%
13	朱军	1,300	2%
14	梁悦	1,200	2%
15	吴锐文	1,100	2%
16	黄福明	1,100	2%
17	晏丽	1,000	2%
18	陆小萍	1,000	2%
19	竺纯喜	1,000	2%
20	张飚	1,000	2%
21	冯济国	1,000	2%
22	季虹	1,000	2%
23	李立群	1,000	2%
24	高建珍	1,000	2%
25	于飞	1,000	2%
26	贾全剑	1,000	2%
27	严明硕	1,000	2%
28	湖北世纪英才文化发展有限公司	1,000	2%
29	李耀原	1,000	2%
30	郑雪峰	1,000	2%

31	苏铁蕾	1,000	2%
32	汪素洁	1,000	2%
33	朱艳红	1,000	2%
34	周金坤	1,000	2%
35	李旭宏	1,000	2%
36	沈华宏	1,000	2%
37	李宝婵	1,000	2%
合计		64,100	100%

5、新增股东与发行人、实际控制人、董事、监事及高级管理人员之间的关系

新增自然人股东均为公司员工，与公司之间系雇佣关系，与公司实际控制人高宇、陈晓晖、姜海洋不存在亲属关系。其中，姚武现担任公司董事、副总经理；童杰现担任公司董事；王剑峰、吕建伟现担任公司副总经理；蒋科阳现担任公司财务负责人、董事会秘书；孙海芳、严洁、史海峰现担任公司监事。

达晨创世、达晨盛世派驻代表梁国智先生出任本公司董事，平安财智的母公司平安证券担任本次发行的保荐人及主承销商。

除此之外，新增股东与本公司、实际控制人、董事、监事及高级管理人员之间不存在其他关系。新增股东不存在以任何形式进行委托持股、信托持股及利益输送的情形，亦不存在任何可能导致股权纠纷的安排。

6、增资对发行人日常经营和持续发展的影响

上述增资有助于优化公司股权结构，使公司股权结构进一步多元化；实现核心管理人员及员工与股东利益、企业利益的一体化，有利于保护中小股东的利益；同时，本次增资增加了日常经营的资金来源，有利于公司业务的进一步发展。

上述增资新增自然人股东均为对公司发展作出贡献的、在公司服务多年的老员工或处于重要岗位的核心人员。引进上述员工股东能使其以股东身份积极参与企业决策、分享利润、共担风险，从而更加勤勉尽责地为公司长期发展服务，对稳定公司核心团队、改善公司治理结构、增强公司凝聚力和市场竞争力起到非常积极的作用，有利于实现公司的长期可持续发展。

（四）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

本次发行前，除达晨创世、达晨盛世的普通合伙人均为达晨财智外，各股东之间不存在其他关联关系。

（五）本次发行前各股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

承诺Ⅰ：本公司实际控制人高宇、陈晓晖、姜海洋承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。本公司其他股东承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

承诺Ⅱ：担任本公司董事、监事、高级管理人员的股东高宇、陈晓晖、姜海洋、姚武、童杰、王剑峰、吕建伟、蒋科阳、孙海芳、史海峰、严洁承诺：除上述锁定期外，在本公司任职期间每年转让的股份不超过其所直接和间接持有股份总数的 25%，从本公司离职后半年内不转让其所直接和间接持有的本公司股份。

（六）工会持股、职工持股会持股、信托持股等情况

发行人不曾存在工会持股、职工持股会持股、信托持股或股东人数超过 200 人的情况。

七、模拟股权制度的实施与终止

（一）制度设立背景及实质

公司实际控制人在设立明源有限之时，即意识到人才对于公司未来长远发展的重要性，拟引进员工股权激励制度。2004 年底，考虑到公司成立不久，员工队伍不够稳定成熟，若通过授予正式股权的方式实施激励将导致股东变动频繁，公司实际控制人认为授予股权的时机尚未成熟，但对核心员工进行激励已具备一定必要性和紧迫性，因此，决定自 2005 年开始在内部实施模拟股权制度，作为正式股权激励的过渡方案。

模拟股权制度是公司实际控制人发起建立的、以员工持有模拟股份方式分享其分红所得的经济利益共享机制，建立该制度的目的在于给予核心骨干工资、福利和奖金之外的额外激励，激励员工努力工作，实现员工利益与公司利益的一体化。

员工持有模拟股份的目的在于获得分红款经济利益，其不是公司法定股东和实际出资人，从未作为公司股东记载于公司章程、股东名册或类似文件，未进行过工商登记，也从未以股东身份行使权利和履行义务，其缴存的模拟股份认购款全部用于支付退股员工的退出款项，未用于公司增加注册资本或进行生产经营活动。

公司作为模拟股权的名义管理人，未收取、支付模拟股权款项，未实际享有、承担模拟股权的相关实体权利、义务。

（二）模拟股权的总份额设置

2005 年模拟股权制度建立时，公司实际控制人高宇、陈晓晖、姜海洋先协商确定了自身与员工对于分红所得的总体分配比例，再根据个人情况确定每名持有人的具体可认购数，经员工认购后，3 名实际控制人与员工的份额总数为 3,199,800 股，即为模拟股权制度设立时的总份额基数。

2006 年，公司实际控制人决定将模拟股份按 1:5 的比例拆分为 15,999,000 股。2007 年，为了便于模拟股份的计算和管理，模拟股份的股本总数固定为 16,850,000 股，其中包括个人实际持有的模拟股份数及预留的模拟股份数，以后员工离职退股的股份转入预留股份，新购股份从预留股份中转出。截至 2010 年 5 月模拟股权制度终止时，模拟股本总数未再发生变化。员工持有比例即为员工所持模拟股份数占模拟股总份数的比例。

模拟股权是公司实际控制人虚拟设定的权益份额，模拟股总份数与公司经工商登记的实际总股本、拟用于股权激励股数（即赵月洁曾受托持有的股份）之间不存在一一对应关系。

（三）持有人变动情况

2005 年 1 月，明源有限与首批符合认购条件的员工签订认购协议，具体认购情况如下：

序号	模拟股持有人	持有数（股）	序号	模拟股持有人	持有数（股）
1	高宇	1,120,000	33	王刚	6,000
2	陈晓晖	840,000	34	王历	6,000
3	姜海洋	420,000	35	郝强	6,000

4	王伟[1]	150,000	36	唐亮	6,000
5	张华振	80,000	37	陈新如	6,000
6	史海峰	68,800	38	胡新征	6,000
7	王剑峰	50,000	39	梁鸿斌	6,000
8	刘晓勇	30,000	40	李同舟	5,000
9	王勇	30,000	41	王伟[2]	5,000
10	吴国喜	27,200	42	郑俊平	5,000
11	严洁	20,000	43	孙柏	5,000
12	童杰	18,000	44	谢佩玉	5,000
13	肖荣兴	18,000	45	谭娟	4,000
14	赵月洁	15,000	46	郭磊	3,000
15	王宇华	15,000	47	李峡	3,000
16	张麒	15,000	48	曹阳	3,000
17	孙锋	15,000	49	李剑	3,000
18	姜亦丁	15,000	50	徐刚	3,000
19	陈海彬	14,800	51	李乾芳	3,000
20	刘泉	10,000	52	李芸	3,000
21	伍剑	10,000	53	吴振亮	3,000
22	陶红	10,000	54	刘静	3,000
23	滕永红	10,000	55	刘旭光	3,000
24	孙海芳	10,000	56	周镛	3,000
25	施华美	10,000	57	赵柯	3,000
26	刘国明	10,000	58	杨峰	3,000
27	周彤	15,000	59	高丽艳	3,000
28	陈云飞	8,000	60	李强	3,000
29	陈志皇	7,000	61	李艳好	2,000
30	杨之骥	6,000	62	张文丽	2,000
31	陈立刚	6,000	-	-	-
32	向前	6,000	合计		3,199,800

注：王伟 1，身份证号：52260119730714****；王伟 2，身份证号：13280119790920****

2006 年，6 名员工离职退股；2007 年，2 名模拟股份持有人追加认购，12 名员工新增认购，8 名模拟股份持有人离职退股；2008 年，5 名模拟股份持有人离职退股；2009 年，1 名员工新增认购，3 名模拟股份持有人离职退股；2010 年 1-5 月，3 名模拟股份持有人离职退股。

2010 年初，公司实际控制人认为，经过近几年的发展和积累，公司员工队伍已相对稳定，实施正式股权激励的时机已经成熟；此外，公司开始筹备本次公开发行股票并上市工作，并聘请了相关中介机构。2010 年 5 月，公司实际控制人高宇、陈晓晖、姜海洋共同决定终止模拟股权制度。

截至 2010 年 5 月模拟股权制度终止前，持有模拟股份的员工共 50 人，具体情况如下：

序号	模拟股持有人	持有数（股）	序号	模拟股持有人	持有数（股）
1	高宇	5,600,000	27	王刚	30,000
2	陈晓晖	4,200,000	28	王历	30,000
3	姜海洋	2,100,000	29	陈新如	30,000
4	姚武	500,000	30	郝强	30,000
5	史海峰	344,000	31	胡新征	30,000
6	王剑峰	250,000	32	梁鸿斌	30,000
7	吴国喜	136,000	33	王伟	25,000
8	严洁	100,000	34	毛志富	25,000
9	肖荣兴	90,000	35	黄清伟	25,000
10	童杰	90,000	36	李守强	25,000
11	孙锋	75,000	37	姚蓉	25,000
12	赵月洁	75,000	38	孙柏	25,000
13	姜亦丁	75,000	39	谢佩玉	25,000
14	张麒	75,000	40	刘旭光	25,000
15	陈海彬	74,000	41	徐刚	15,000
16	刘泉	50,000	42	李乾芳	15,000
17	伍剑	50,000	43	李芸	15,000
18	陶红	50,000	44	刘静	15,000

19	滕永红	50,000	45	刘耀成	15,000
20	孙海芳	50,000	46	周华	15,000
21	周孝武	50,000	47	冯胜永	15,000
22	郑俊平	25,000	48	周镛	15,000
23	陈云飞	40,000	49	张文丽	10,000
24	吴振亮	35,000	50	李艳好	10,000
25	陈立刚	30,000	-	预留股份	2,086,000
26	向前	30,000	合计		16,850,000

2005 年至 2010 年 5 月共有 25 人退出模拟股权激励计划，具体情况如下：

序号	姓名	身份证号	原任职务	离职时间	目前工作单位
2006年共有6人离职退股					
1	刘国明	36242319771010****	实施工程师	2006.9.8	金蝶软件
2	刘晓勇	36233019771128****	渠道支持专员	2006.3.31	自主创业
3	姜亦丁	21060319790811****	服务部经理	2006.5.15	重回本公司
4	郭磊	37030519770809****	高级销售主管	2006.4.21	用友软件
5	李剑	36012419780213****	渠道部经理	2006.4.14	自主创业
6	李同舟	11010619820216****	客服经理	2006.1.1	中国建筑科学研究院建研科技股份有限公司
2007年共有8人离职退股					
1	王宇华	32098119770714****	实施顾问	2007.4.12	华润水泥
2	王勇	37011219810110****	销售经理	2007.4.26	用友软件
3	杨之骥	43062419801015****	销售部经理	2007.7.31	自主创业
4	李峡	42050219800729****	应用工程师	2007.1.31	金蝶软件
5	曹阳	37010419801004****	应用工程师	2006.12.31	世茂地产
6	谭娟	43100219800726****	客户服务部经理	2007.8.15	重回本公司
7	赵柯	41030519790813****	应用工程师	2007.8.3	金蝶软件
8	杨峰	41048119790214****	IT 工程师	2007.8.31	金蝶软件
2008年共有5人离职退股					
1	张华振	41282419740603****	北京分公司总经理	2008.11.5	自主创业

2	高丽艳	34292119810218****	实施顾问	2007.12.29	自主创业
3	李强	21112219800510****	客户服务经理	2008.5.20	重回本公司
4	张楚云	36042819771203****	会计主管	2008.7.31	自主创业
5	杨思思	43042319810404****	市场部经理	2008.7.15	自主创业
2009年共有3人离职退股					
1	王伟	52260119730714****	上海分公司总经理	2009.2.13	重回本公司
2	唐亮	41040219791116****	中级产品经理	2008.12.31	合景泰富
3	高岩	23213119810916****	福州分公司总经理	2009.7.8	金蝶软件
2010年1-5月共有3人离职退股					
1	周彤	41112319760308****	平台开发部经理	2010.2.9	自主创业
2	陈志皇	36012219780825****	厦门分公司总经理	2010.1.23	美的地产
3	施华美	43070319780611****	高级客户经理	2009.12.31	自主创业

（四）定价依据及认购情况

模拟股份的定价依据如下：每年年初，根据公司上一年以现金流计算的净利润除以上年末模拟股份总数，乘以估计的预期每股收益倍数，计算出每股价格，并以此作为当年模拟股份的认购及退出价格；若认购或退股发生在当年分红之后，则根据上一年以现金流计算的净利润减去当年的分红金额后再除以上年末模拟股份总数，乘以估计的预期每股收益倍数计算每股价格；现金流净利润=经营性现金流入-经营性现金流出±工资和税金的所属期调整（工资和税金的所属期调整即加回上年 1 月支付的应归属于前年 12 月的工资和税金，减去上年 12 月应确认的但未支付的工资和税金）。

员工历年认购模拟股权的每股价格及认购资金总额情况如下：

年度	认购价格（元）	认购资金总额（元）	备注
2005年	2.60	1,065,740.00	高宇、陈晓晖、姜海洋作为分红所得提供人无须支付认购款；当年认购价格均为按定价依据计算后的8折优惠价格
2006年	0.84	0	该年按1:5进行拆股，未实际新增认购；当年认购价格为按定价依据计

			算后的8折优惠价格
2007年	1.13	881,400.00	自2007年起，认购价格无折扣优惠
2008年	1.75	0	该年未实际新增认购
2009年	1.82	136,500.00	
2010年	3.07	0	该年未实际新增认购

现金认购与赠送股份比例的划分依据：2005 年、2006 年存在赠送模拟股份的情形，员工可获得的模拟股份中，一半通过赠送无偿获得，一半由本人现金认购，但公司实际控制人可根据需要调整特定员工的赠送、认购比例。2007 年以后，不再存在赠送模拟股份的情形。

根据模拟股权制度的要求，公司作为模拟股权的名义管理人与员工签订了协议，约定了持股数、认购价格等内容，该等持股协议已履行完毕，因此，员工历年以现金认购模拟股权的每股价格、定价依据及认购资金总额，以及现金认购与赠送股份比例的划分依据均不存在纠纷及潜在纠纷。

（五）关于模拟股权的分红情况

模拟股权制度历年分红情况如下：

时间	分红总额（元）
2007年度	4,300,022.00
2008年度	6,000,000.00
2009年度	8,000,000.00

模拟股权分红的实质是公司实际控制人高宇、陈晓晖、姜海洋将其法定分红所得的经济利益，让渡一部分与公司核心员工共享，使这些员工获得工资、福利和奖金之外的额外激励，而模拟股份的持有比例则是股东将所让渡的分红向员工进行二次分配时的具体标准。该模拟股权的分红并不是《公司法》意义上的股东股利分配。

在实际操作过程中，公司在决议实施年度利润分配方案后，将分红款依据股东持股比例分别发放至各工商登记的股东账户；高宇、陈晓晖、姜海洋在扣除各自保留的部分后，将让出部分转入模拟股权管理账户；赵月洁所持股权由于为受托持有，不实际享有股东权利，根据 3 名委托人的授意，其在收到分配至其账户

的分红后全额转入模拟股权管理账户，该笔款项亦构成实际控制人分红收益的让出部分；最后，模拟股权管理账户收到的分红款按照模拟股份的持有比例分别发放至各员工账户。

《公司法》对公司利润分配进行了明确规定，其中，第一百六十七条规定：“公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东会或者股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，有限责任公司依照本法第三十五条的规定分配；股份有限公司按照股东持有的股份比例分配，但股份有限公司章程规定不按持股比例分配的除外。……”

公司 2007、2008、2009 年度的利润分配均严格按照上述规定执行，股东股利分配合法、有效。

高宇、陈晓晖、姜海洋将法定分红收益与公司核心员工共享，是公司股东合法处分自己权益和财产的行为，《公司法》等法律法规对此行为无限制或禁止性规定，该行为依据模拟股权制度、协议履行完毕不存在纠纷，模拟股权的分红合法、有效。

（六）关于模拟股权筹集资金的使用情况

公司作为模拟股权的名义管理人，未收取、支付模拟股权款项。模拟股权行为的资金往来独立于公司经营账户，模拟股份认购款的收取、退出款的支付及红利发放均通过模拟股权管理专项账户进行。模拟股份认购款作为模拟股权的结算金用于支付退股员工的退出款项，未用于公司的生产经营活动。模拟股权制度终止时，账户内剩余的认购款项全部清退给持有员工。模拟股权认购款项的使用不存在违法违规行为。

（七）关于原模拟股权持有人的模拟股权解除情况

模拟股权制度终止前离职退股的 25 名员工均已出具《确认函》，就以下内容进行确认：（1）知悉内部股份不属于工商登记的股权，其不是《公司法》所规定的股东；（2）已从本公司离职，并办理了内部股份的终止退出手续，不存在纠纷

或潜在纠纷；（3）与本公司之间不存在任何纠纷或潜在纠纷。

2010 年 5 月，公司实际控制人高宇、陈晓晖、姜海洋共同决定终止模拟股权制度，并负责清理一切事宜，结清了模拟股权所有款项，并出具了《确认函》确认：（1）知悉模拟持股的本质是核心员工激励和约束机制，与工商登记的股权没有直接关系；（2）公司未以借款、垫资或其他方式对员工持有模拟股份提供财务资助；（3）对模拟股份认购、红利发放及制度终止无任何异议，不存在纠纷或潜在纠纷，不会因制度的设立、实施及终止而向公司主张任何权益；（4）已负责结清了模拟股权所有款项，不存在纠纷或潜在纠纷；（5）承诺承担模拟股权所产生的法律后果，保证公司不因模拟股权承受任何损失。

模拟股权制度终止时，47 名模拟股份持有员工结清了模拟股权所有款项，并均已出具《确认函》确认：（1）知悉模拟持股的本质是核心员工激励和约束机制，与工商登记的股权没有直接关系；（2）其参与认购模拟股份系自愿行为，认购资金为自有资金，未向公司借款，公司亦未向其提供其他财务资助；（3）该制度终止时，其已收到返还的认购款及相关收益；（4）其对股份认购、红利发放及制度终止无任何异议，不存在纠纷或潜在纠纷，不会因制度的设立、实施及终止而向公司主张任何权益。

原模拟股权持有人在解除模拟股权时履行了相关的程序，并出具了《确认函》，模拟股权解除事项不存在纠纷及潜在纠纷。

（八）关于模拟股权制度的合法性

1、制度设立的合法性

模拟股权制度是公司实际控制人高宇、陈晓晖、姜海洋发起建立的、以员工持有模拟股份方式分享其分红所得的经济利益共享机制，建立该制度的目的在于给予核心骨干工资、福利和奖金之外的额外激励，激励员工努力工作，实现员工利益与公司利益的一体化。员工持股协议内容明确并已完全履行完毕，持有员工出具了模拟股权不存在纠纷及潜在纠纷的确认函。

公司实际控制人、模拟股份持有员工、公司之间关于设立、实施、终止模拟股权制度的行为是民事法律行为，受《民法通则》、《合同法》的保护；模拟股权行为是各方真实的意思表示，未违反法律、行政法规的强制性规定，未损害国家、集体或者第三人的利益。因此，设立模拟股权制度不违反国家相关法律法规的规

定，不构成本次发行上市的实质性法律障碍。

2、模拟股份持有人数的合法性

股东身份，是股东行使权利、承担义务的基础。根据《公司法》的规定，有限责任公司的股东应当具备下列特征：（1）在公司章程上被记载为股东，并签署公司章程或公司设立协议，同意受章程的约束；（2）向公司投入在章程中认缴的出资，并实际履行了出资义务；（3）在工商行政机关登记为股东；（4）在公司成立后取得公司签发的出资证明书；（5）载入公司股东名册；（6）在公司中享有资产受益、重大决策和选择管理者等权利。以上特征通常为识别股东身份的依据。

但是持有模拟股份的员工不具备上述认定为公司股东的任一依据，其不是公司股东和实际出资人，从未作为公司股东记载于公司章程、股东名册或类似文件，从未进行工商登记，也从未以股东身份行使权利和履行义务，其缴存的模拟股份认购款全部用于模拟股权制度的实施，未用于公司增加注册资本或进行生产经营活动。

此外，模拟股份持有员工均已书面确认，知悉其持股时不是《公司法》所规定的公司股东，不享有股东权利。因此，模拟股权的持有员工不是《公司法》意义上的公司股东，其人数不适用《公司法》对有限责任公司股东人数上限 50 人的规定，模拟股份持有人数不存在重大违法违规行为，亦不构成本次发行上市的实质性障碍。

3、模拟股权行为不属于曾向社会不特定对象筹集资金、非法集资的情形

《内部股份管理办法》规定，模拟股份的认购对象严格限定在公司的在职核心员工，主要包括：（1）公司系统内部门经理级别以上的中高层管理人员；（2）各岗位关键人才；（3）对公司有特殊贡献的重要岗位员工。具备上述条件的员工，进入公司的时间应满一年以上，对于公司急需的高级人才经董事会同意其持股的权利可不受上述时间限制。模拟股权的持股对象明确具体，不具有向社会不特定对象筹集资金的特点。

设立该制度的目的，是为倡导核心员工与公司共同发展的企业文化，通过建立内部员工模拟股权制度达到激励的效果，并非向员工募集资金用于增加注册资本、进行生产经营活动或其他用途，与模拟股权持有员工不存在资金借贷情形。模拟股权行为不具有非法占有目的。

综上，模拟股权制度不属于国家相关法律、法规规定的清理和制止乱集资的范畴，不违反国家当时及现行有效的法律、法规及规范性文件的规定。公司不存在向社会不特定对象筹集资金的情形，亦不存在非法集资的情形，该事项不构成本次发行的实质性法律障碍。

八、公司员工及社会保障情况

（一）员工情况

报告期各期末，公司员工人数分别为 354 人、400 人、491 人和 657 人。截至 2011 年 9 月 30 日，本公司在职员工构成情况如下：

1、员工专业构成

专业类型	人数	占员工总数比例
研发人员	276	42.01%
销售人员	69	10.50%
咨询、实施及服务人员	228	34.70%
管理及后勤人员	84	12.79%
合计	657	100%

2、员工学历构成

学历类型	人数	占员工总数比例
本科及以上	355	54.03%
大专	276	42.01%
大专以下	26	3.96%
合计	657	100%

3、员工年龄构成

年龄区间	人数	占员工总数比例
30 岁以上	165	25.11%
25 岁以上 30 岁以下	374	56.93%
25 岁以下	118	17.96%
合计	657	100%

（二）社会保障制度执行情况

公司实行全员劳动合同制，与员工依法签订劳动合同，双方据此行使权利并履行义务。公司及子公司按照国家和地方有关社会保障的法律法规规定，为员工提供了必要的社会保障。

1、社会保险制度执行情况

（1）缴纳社会保险的人数

公司及子公司按照《社会保险费征缴暂行条例》及各地方劳动和社会保障部门的法律、法规的规定为员工办理了社会保险手续。报告期内，公司及子公司为员工缴纳社会保险费用的人数情况如下：

主体	2011 年 9 月末		2010 年末		2009 年末		2008 年末	
	在册	实缴	在册	实缴	在册	实缴	在册	实缴
本公司	410	404	365	353	318	302	282	271
明源动力	229	214	126	120	82	82	72	67
明源卓越	18	18	-	-	-	-	-	-
合计	657	636	491	473	400	384	354	338

注：明源卓越成立于 2010 年 11 月，截至 2010 年末该公司尚未投入人员开展经营活动，故未开始缴纳社会保险。

报告期各期末，在册与实缴人数存在一定差异，分别为 16 人、16 人、18 人和 21 人，该部分人员为新入职员工，一般在下月开始缴纳社保，公司已在后续月度为其办理。

（2）缴纳社会保险的金额

报告期内，公司及子公司的社会保险费用缴纳金额如下：

单位：万元

项 目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
养老保险	598.13	433.57	284.29	156.09
医疗保险	241.60	168.50	108.31	59.43
工伤保险	10.54	6.30	4.34	3.58
失业保险	36.46	17.78	11.71	7.42
生育保险	14.58	9.77	6.67	2.90

合计	901.31	635.92	415.31	229.43

注：上述数据为公司向劳动和社会保障部门缴纳的社保总金额（含代扣代缴部分）。

（3）缴纳社会保险的比例

公司根据国家及地方有关规定缴纳社会保险，报告期各期末具体缴存比例如下：

年度	养老保险		医疗保险		失业保险		工伤保险		生育保险	
	公司	个人	公司	个人	公司	个人	公司	个人	公司	个人
本公司										
2008	深户 11%，非深户 10%	8%	6.5%	2%	12.93	-	0.5%	-	0.5%	-
2009		8%	4.5%	2%	14.48	-	0.25%	-	0.5%	-
2010		8%	4.5%	2%	15.58	-	0.25%	-	0.5%	-
2011		8%	4.5%	2%	15.58	-	0.25%	-	0.5%	-
明源动力										
2008	20%	8%	8%	2%	2%	1%	0.5%	-	0.7%	-
2009	20%	8%	8%	2%	1%	1%	0.5%	-	0.7%	-
2010	20%	8%	8%	2%	0.5%	1%	0.5%	-	0.7%	-
2011	20%	8%	8%	2%	2%	1%	0.5%	-	0.7%	-
明源卓越										
2011	20%	8%	8%	2%	2%	1%	0.5%	-	0.7%	-

（4）缴纳社会保险的起始日期

公司及子公司办理社保的起始日期如下：

主体	工商登记成立日期	办理社保起始日期
本公司	2003 年 11 月	2003 年 12 月
明源动力	2008 年 4 月	2008 年 4 月
明源卓越	2010 年 11 月	2011 年 1 月

报告期内，本公司为员工足额缴纳了各项社会保险费用，公司及子公司的劳动和社会保障主管部门已分别出具关于无欠缴记录的证明，公司不存在需要补缴社会保险费的情形，符合《社会保险费征缴暂行条例》及各地方劳动和社会保障

部门关于缴纳社会保险的相关规定。

保荐机构核查后认为，发行人及子公司依法建立了员工社会保障制度，依法缴纳了各项社会保险费用，不存在需要补缴的情况，社会保障的具体执行情况对本次发行上市不构成障碍。

发行人律师核查后认为，发行人及子公司已按照国家和地方的规定，为员工缴纳了各项社会保险费用，主管部门已出具关于无欠缴记录的证明，不存在需要补缴社会保险费的情形，社会保障的具体执行情况对本次发行上市不构成障碍。

2、住房公积金制度执行情况

报告期内，公司及子公司缴纳住房公积金的情况如下：

项 目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
员工总人数/应缴人数（人）	657	491	400	354
缴纳住房公积金人数（人）	631	455	144	79
住房公积金（万元）	482.58	225.19	97.36	19.96

注：上述数据为公司向住房公积金管理部门缴纳的公积金总额（含代扣代缴部分）。

2010 年 12 月之前，发行人未为深圳地区员工缴存住房公积金，而是根据《深圳市社会保险暂行规定养老保险及住房公积金实施细则》的有关规定，按不低于缴存住房公积金的标准给员工发放住房补贴。2010 年 12 月，深圳市发布了《深圳市住房公积金管理暂行办法》，自 2010 年 12 月 1 日起施行；自 2010 年 12 月起，发行人已根据《深圳市住房公积金管理暂行办法》的有关规定，为深圳地区员工缴存了住房公积金。此外，发行人部分员工由于个人原因未办理住房公积金缴存手续，对于该部分员工发行人按照基本工资 10%的比例予以发放住房补贴。

发行人实际控制人已出具书面承诺：“若应有权部门要求或决定，明源软件需要补缴住房公积金，或为此前未缴纳住房公积金事由承担任何罚款，承诺人愿意共同对公司因补缴或受罚款所产生的经济损失予以代为承担或全额补偿”。

九、本公司主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及履行情况

（一）避免同业竞争的承诺

公司主要股东、实际控制人高宇、陈晓晖、姜海洋承诺：目前未通过任何形式直接或间接从事与明源软件所经营业务相同或类似的业务，与明源软件不存在同业竞争；将来亦不会以任何方式直接或间接经营任何与明源软件所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务；如因违背上述承诺而给明源软件造成损失，愿承担全额赔偿责任。

（二）流通限制和锁定股份的承诺

承诺Ⅰ：本公司实际控制人高宇、陈晓晖、姜海洋承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。本公司其他股东承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接和间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

承诺Ⅱ：担任本公司董事、监事、高级管理人员的股东高宇、陈晓晖、姜海洋、姚武、童杰、王剑峰、吕建伟、蒋科阳、孙海芳、史海峰、严洁承诺：除上述锁定期外，在本公司任职期间每年转让的股份不超过其所直接和间接持有股份总数的25%，从本公司离职后半年内不转让其所直接和间接持有的本公司股份。

（三）补缴住房公积金的承诺

本公司主要股东、实际控制人高宇、陈晓晖、姜海洋承诺：若应有权部门要求或决定，明源软件需要补缴住房公积金，或为此前未缴纳住房公积金事由承担任何罚款，承诺人愿意共同对公司因补缴或受罚款所产生的经济损失予以代为承担或全额补偿。

（四）其他声明

本公司控股股东及实际控制人、控股子公司、公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员声明：不存在作为一方当事人的重大诉讼和仲裁事项。

本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员声明：截止本招股说明书签署之日，未涉及刑事诉讼事项。

本公司控股股东、实际控制人声明：最近三年内无重大违法行为。

第六节　业务与技术

一、公司主营业务与主要产品

（一）公司主营业务及其变化

公司为一家国内领先的专业房地产行业管理软件及服务提供商。公司主要为房地产开发企业提供核心业务管理软件及整体解决方案，并提供相关技术服务。

公司自主开发和销售的明源地产 ERP 整体解决方案，包括客户关系管理系统（CRM）、项目运营管理系统（POM）以及决策支持系统（DSS）三个业务解决方案，每个业务解决方案分别包含一系列软件产品。基于上述解决方案和软件产品，公司同时向客户提供系统实施服务、运维服务和各类专项服务。

公司依托持续的产品和技术创新不断满足客户的业务和管理需求，产品和解决方案成功应用于包括万科、招商、保利、碧桂园、雅居乐、金地、龙湖、中信、SOHO 中国等优秀房地产企业在内的两千余家客户；其中，中国地产百强[2]60%以上的企业选择了公司的产品及解决方案。

公司始终专注于房地产信息化领域，公司产品从最初的售楼、成本管理软件逐步发展为覆盖房地产核心业务的 ERP 整体解决方案，自前身明源有限设立以来主营业务未发生变更。

（二）公司产品和解决方案概况

明源地产 ERP 整体解决方案充分立足于房地产行业业务管理的最佳实践，将先进管理思想及务实的流程模型深度移植和集成到 IT 系统，实现了“管理+IT+业务”三者的深度融合，使 IT 承接业务、辅助管理，有效支撑房地产企业高效构建从战略、管控到执行的战略执行保障平台。

明源地产 ERP 整体解决方案涵盖了房地产企业管理的各个层面，由多个软件产品组合而成，客户既可以直接购买满足其业务需求的 ERP 解决方案，亦可购买独立的软件产品，之后再根据业务发展的情况逐步升级为 ERP。

公司产品及服务的具体内容包括：

[2]资料来源：中国指数研究院

整体解决方案	业务解决方案	产品	简介
明源地产ERP整体解决方案	客户关系管理解决方案（CRM）	售楼管理软件	应用于房地产企业的楼盘销售管理，实现从项目准备、销售预算、市场营销、价格管控、客户跟进、交易管理、售后服务到财务收款的全过程管理。
		客户服务管理软件	应用于房地产企业的客户服务管理，帮助企业实现一站式的客户服务体系。一方面，通过对客户服务请求的快速响应，全面提升客户满意度；另一方面，通过对客户问题深入分析，为工作改善、供应商评价提供重要依据。
		会员管理软件	应用于房地产企业的会员管理业务，系统通过会员积分奖励体系、联盟商家体系、会员营销体系的建立，主动推动会员与企业之间多渠道的交流与互动，进而大幅提升会员客户的推荐购买率与重复购买率。
		租赁管理软件	应用于房地产企业的租赁管理业务，实现房产管理、租客跟进洽谈、合同管理、装修管理、合同变更/中止/续约管理、物业保修保养、租金与物业费计算、财务收款等核心业务管理，提升租赁经营业务运作效率。
	项目运营管理解决方案（POM）	项目计划管理软件	应用于房地产项目管理中的计划与进度管理业务，本系统构建了独有的四级计划管控体系，覆盖了对项目范围、计划、进度、成果的全方位管理。通过对项目计划的PDCA管理闭环，实时、全面、直观地反映项目总体进度状况。
		成本管理软件	应用于房地产的项目成本管理业务，实现了对项目成本的全生命周期管理，包括：成本测算、目标成本与合约规划、动态成本回顾、成本总结与成本数据库；通过打造“以合约规划为中心的成本控制体系”，推动地产行业的成本管理从“成本核算”模式向“成本控制”模式迈进。
		采购招投标管理软件	应用于房地产企业的采购与招投标业务，实现了从采购计划管理、招投标过程管理、供方及评价系统、材料设备信息管理、到网上招投标信息发布平台全方位管理。
	决策支持解决方案（DSS）	集团决策导航软件	充分应用地图导航技术，全面展示房地产企业决策者关注的核心KPI，重点包括：企业资源情况（土地/存货/结利）、年度计划完成情况、重要指标变化情况、财务资金状况等关键业务指标。支持按集团、区域、城市、项目层层钻取，并可追溯分析、查询到业务的源头，从而为辅助领导决策提供强有力的数据支撑。
		企业运营管理	通过直观、形象的门户方式，实现对房地产企业运营信息的集中、全面的展示。系统包含“集团运营门户、公

		软件	司运营门户和项目运营门户”三个层级，支持多项目、多业务指标实时动态跟踪和对比分析，帮助中高层管理者及时、准确的了解企业各项业务执行情况、发现差距、并及时采取应对措施。
		全面预算管理软件	应用于房地产企业的全面预算管理业务，系统由预算编制、预算审批、预算调整、预算执行控制、预算分析等构成的完整闭环，实现房地产企业对集团、分公司、项目多层级的预算管理，实现对动态利润、动态现金流的相对及时准确的预测，从而为地产企业的经营决策提供有力的支撑。
类别	**服务类别**		**简介**
服务	运维服务		通过主动的监控和定期维护，提前发现系统运作的潜在风险，直接处理或给出建议，及时处理系统运行过程中使用者的疑问和咨询，修复所发现的各类故障，保障系统可以有效运行，减少和降低因系统不能运行对甲方日常业务工作所造成的影响。
	专项服务		结合客户自身应用特色与行业应用的实践案例，形成更贴近企业情况的个性化应用方案，包括系统应用诊断、培训、应用推广、个性化开发等服务内容，推动企业管理模式、流程与岗位、系统功能等方面的优化和改进，更好地支撑客户业务开展，促进系统应用程度的改善和应用价值的提升。

二、公司所处行业基本情况

（一）行业监管体制及行业政策

1、行业主管部门和监管体制

公司所处行业为信息产业中的软件行业，行业主管部门为工业和信息化部，其主要职能是负责相关产业政策和标准的制定、统筹推进国家信息化工作、组织协调并管理软件企业认证以及软件产品登记等工作。软件产品实行登记和备案制度，经审查合格的软件产品由省级信息产业主管部门核发国产软件产品登记证书，享受有关鼓励政策。

软件行业的行业组织是中国软件行业协会及各地方协会，其主要职能是受工业和信息化部委托对各地软件企业认定机构的认定工作进行业务指导、监督和检查；并负责软件行业市场研究，为会员单位提供公共服务、行业自律管理及向政

府部门提出行业发展建议等。

软件著作权登记的业务主管部门是国家版权局中国版权保护中心和中国软件登记中心。

2、主要法律法规及政策

我国把包括软件行业在内的信息产业列为鼓励发展的战略性产业，为此国务院及有关部门陆续颁布了鼓励扶持该行业发展的若干政策性文件。本公司适用的主要行业法律法规及政策如下：

序号	时间	文件名称	主要内容
1	2000 年	《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》 国发（2000）18 号文	在投融资、税收、收入分配、采购、人才和知识产权保护等方面为我国软件产业的发展提供了政策扶持和保障。提出了2000-2010 年的软件产业发展规划，表明了国家对软件产业发展的政策支持导向。
2	2000 年	《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》（财税（2000）25号）	对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按17%的法定税率征收增值税，对实际税负超过3%的部分即征即退，由企业用于研究开发软件产品和扩大再生产。
3	2000 年	《软件企业认定标准及管理办法》（信部联产（2000）968号）	建立起了以软件行业协会为执行单位、信息产业主管部门和税务部门为监督审批单位的双软认定机构，确定了软件企业的认定办法，规定了软件企业享受有关优惠政策的基础条件。
4	2001 年	《计算机软件保护条例》（国务院令第339号）	为保护计算机软件著作权人的权益，鼓励计算机软件的开发与应用，促进软件产业和国民经济信息化的发展等提供了法律依据。
5	2004 年	《关于进一步提高我国软件企业技术创新能力的实施意见》（国科发高字（2004）124 号）	鼓励以软件企业为主体申请“863计划”信息领域项目和软件重大专项项目等。国家将采取有力措施，全面促进软件企业技术创新能力的提高。
6	2005 年	《国家规划布局内重点软件企业认定管理办法》（发改高技（2005）2669 号）	确立了国家规划布局内的重点软件企业的认定标准，经认定的年度国家规划布局内重点软件企业，当年未享受免税优惠的减按 10%的税率征收企业所得税，企业可凭当年颁发的认定证书，向税务部门办理当年度所得税减免手续。
7	2006 年	《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006－2020	将大型应用软件、信息支撑技术等作为2006－2020年的优先发展主题。

		年）》（国发（2005）44号）	
8	2006 年	《国务院关于实施<国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020 年）>若干配套政策的通知》（国发[2006]6号）	为实施《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020年）》在科技投入、税收激励、金融支持、政府采购、创造和保护知识产权、人才队伍等方面制定了相关配套政策。
9	2006 年	《信息产业科技发展“十一五”规划和 2020 年中长期规划纲要》	提出建立面向国民经济与社会信息化服务，重点发展企业信息化技术和服务业信息化技术，利用信息技术带动国内自主知识产权的信息技术与信息产品的发展。
10	2006 年	《2006-2020年国家信息化发展战略》（中办发（2006）11号）	提出了我国信息化至 2020 年的发展战略，包括信息技术自主创新能力显著增强、信息产业结构全面优化、国家信息化发展的制度环境和政策体系基本完善等。将集成电路、系统软件、关键应用软件等列入关键信息技术自主创新计划，培育有核心竞争能力的信息产业。
11	2007 年	《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2007 年度）》（国家发改委、科技部、商务部、国家知识产权局公告 2007 年第 6 号）	提出优先发展重要行业的管理和应用软件、制造业设计和应用软件、基于 Web 服务的核心软件平台、商业智能软件等高技术。
12	2007 年	《信息产业“十一五”规划》（原国家信息产业部）	推动产业政策法制化，提升自主创新和产业化能力，促进优势企业发展，大力发展自主品牌软件产品和服务；加强软件企业开发及质量管理体系建设，提高软件工程化水平。面向国民经济和社会信息化的重大需求和重大系统工程建设任务，积极开发新技术和新产品，提供系统解决方案。
13	2007 年	《信息技术改造提升传统产业“十一五”专项规划》	完善政策法规体系、投融资机制、软件标准体系、公共服务体系，目标是软件产业国内市场销售额以 30%左右的速度持续增长，其中国产软件和信息服务占国内市场 65%以上。国产基础软件关键产品和核心技术得到突破，实现一定的产业价值和规模，培育更多软件著名品牌。
14	2008 年	《高技术产业化“十一五”规划》（国家发改委）	将软件和集成电路作为“十一五”期间 16 大重点专项之一，积极发展关键行业大型应用软件和集成系统。
15	2008 年	《软件产业“十一五”专项规划》（原国家信息产业部）	提出重点发展企业信息化、电子政务、电子商务等领域行业应用软件，提高国产应用软件的技术水平和集成服务能力。
16	2009 年	《电子信息产业调整和振兴	提出要提高软件产业自主发展能力，推动

		规划》（2009—2011 年）	软件产业与传统产业的融合发展，引导中小软件企业向产业基地集聚和联合发展，提高软件行业国际合作水平。要突破软件、集成电路等核心产业的关键技术，并在信息服务、信息技术应用等领域培育新的增长点。
17	2009 年	《软件产品管理办法》（工业和信息化部令第 9 号）	在 2000 年实施的《软件产品管理办法》的基础上，完善了软件产品的认证和登记办法，加强了对软件产品销售环节上的监管。
18	2011 年	《进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》国发（2011）4 号	继国发[2000]18 号文之后，在财税、投融资、研究开发、进出口、人才、知识产权、市场等方面进一步为我国软件产业的发展提供政策扶持和保障。文件明确继续实施软件增值税优惠政策，体现了国家政策对软件行业的一贯支持。
19	2011 年	《关于软件产品增值税政策的通知》财税[2011]100 号	继续实施对增值税一般纳税人销售自行开发生产的软件产品，按 17%的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。

（二）行业发展概况及趋势

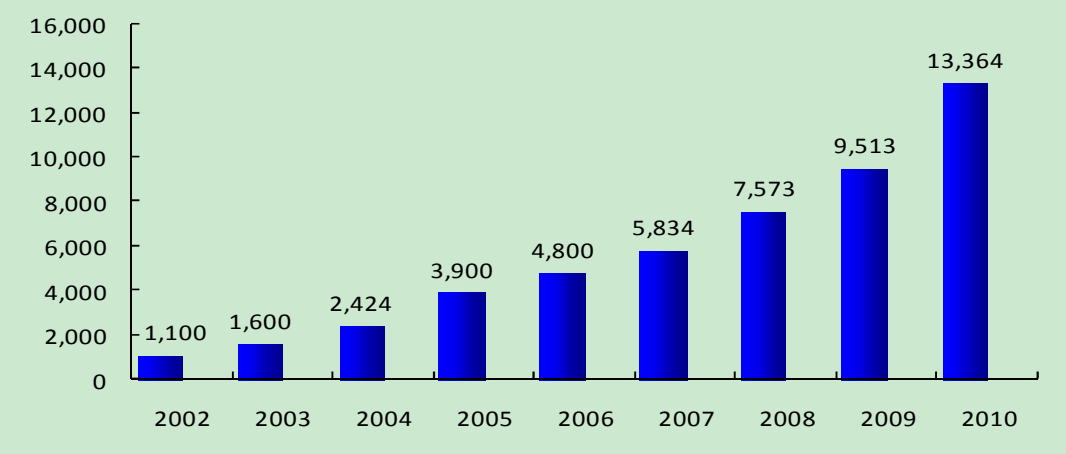
1、我国软件行业的发展概况及趋势

我国政府高度重视软件行业的发展。2000 年以来，《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》等一系列鼓励软件行业发展的政策法规相继出台，为软件行业的发展创造了良好的外部环境，我国软件行业得到迅速发展。

据工业和信息化部统计数据显示，自 2001 年以来，软件行业收入年均增长率达 38%；2008 年，在国际金融危机影响下，中国软件行业发展态势依然良好，软件行业收入达 7,573 亿元，同比增长 29.81%。2009 年、2010 年，在《电子信息产业调整和振兴规划》等政策支持下，软件行业年收入分别达 9,513 亿元和 13,364 亿元，继续保持高速增长。预计未来几年，我国软件行业增速仍将保持在 20%以上。

我国软件行业收入情况

单位：亿元



2、房地产信息化领域的发展概况及趋势

公司主要为房地产开发企业提供核心业务管理软件及整体解决方案，并提供相关技术服务，业务领域为软件行业下的房地产信息化领域。

（1）房地产信息化的定义及内容

房地产信息化是指，房地产企业从经营战略出发，综合运用现代管理技术与信息技术，通过对信息资源的深化开发和广泛利用，使经营过程中的信息流、物流、资金流有机结合，在质量、成本、进度等方面达到总体优化，从而提高房地产企业决策、开发、经营的效率和水平，最终提高企业经济效益和核心竞争力的过程。

从房地产信息化的内容构成来看，包括四个方面：即硬件产品、基础软件、应用软件和服务，其中应用软件包括通用软件和行业应用软件。如下图所示：



硬件产品是房地产企业信息化的基础，主要包括专配的电脑、服务器和网络设备等。

软件是信息化建设的主体，基础软件主要包括操作系统、数据库系统、中间件等；通用软件是指人力资源管理、财务、办公自动化等行业差异小、通用性强的管理软件，用于支持企业主体业务的基本运作；而行业应用软件是指针对特定行业的核心业务进行管理、行业应用特征明显、跨行业可移植度低的管理软件。在房地产行业，主要的行业应用软件包括成本管理软件、项目管理软件、销售管理软件、采购招投标软件等。

信息化过程中涉及的服务，主要包括前期咨询、中期软件实施、后期运维与持续提升等。前期咨询，主要是基于对客户的访谈与调研，通过诊断分析完成客户业务蓝图与解决方案；中期软件实施，主要完成对关键用户的培训、软件初始化以及软件上线工作；后期运维与持续提升，指在实施之后的日常运维服务以及应用提升服务，具体包括电话咨询、上门故障排查、企业管理诊断、业务流程梳理、企业应用巡检、系统功能优化、企业培训等各类服务。

（2）房地产信息化的发展历程

我国房地产信息化的发展历程可分为如下四个阶段：

阶段	特点	
	IT 基础架构	企业应用

1995 年之前	初步建立了 IT 基础设施，以局域网为主，C/S 架构。	通用的财务管理软件逐步进入企业。
1996-2002 年	开始建立跨区域的广域网络，C/S 架构为主。	在通用财务管理软件的基础上，陆续开始应用一些部门级针对房地产行业核心业务的管理软件，如售楼管理软件、租赁管理软件、物业管理软件等。
2003-2006 年	跨区域的广域网络基本普及，并开始加大在存储、安全等方面的投入，从 C/S 架构全面转向 B/S 架构。	部门级应用开始全面普及，如成本管理软件、客户服务管理软件、项目进度管理软件等，信息孤岛现象突出，缺乏整体的管理与信息化解决方案。
2007 至今	日益成熟，全面基于 B/S 架构，并开始向 SOA 架构发展。	企业高层开始关注公司内部的管理、流程和信息化，将管理与信息化定位在公司战略高度上，企业已经不满足目前的部门级应用水平，开始真正加大在管理和信息化方面的投入，希望构建覆盖企业全价值链、高度集成的企业级整体信息化解决方案，并为公司高层提供有效的决策数据和决策支持。

（3）房地产信息化领域的市场规模[3]

2007 年以来，我国房地产信息化领域的市场规模呈现高速增长的态势，自 2007 年 35.1 亿元迅速增长至 2009 年 51.9 亿元，预计到 2014 年该领域市场规模将达到 146.0 亿元，复合增长率为 23%。

除整体规模持续扩张外，房地产信息化的内在构成亦呈现一定的变化趋势。在硬件产品、软件和服务的这三类构成中，在信息化早期，企业在硬件上的投入规模较大，三类投入比例为 70%：20%：10%；随着信息化进程的逐步加深，企业对软件和服务的重视程度显著加强，企业在这三个方面的投入将逐步趋向平衡。2009 年我国房地产信息化领域在硬件、软件和服务方面的投入分别为 28 亿元、18.2 亿元和 5.7 亿元；到 2014 年有望分别达到 59.4 亿元、60.0 亿元和 26.6 亿元，占比为 41%：41%：18%。

我国房地产信息化领域市场规模及构成

单位：亿元

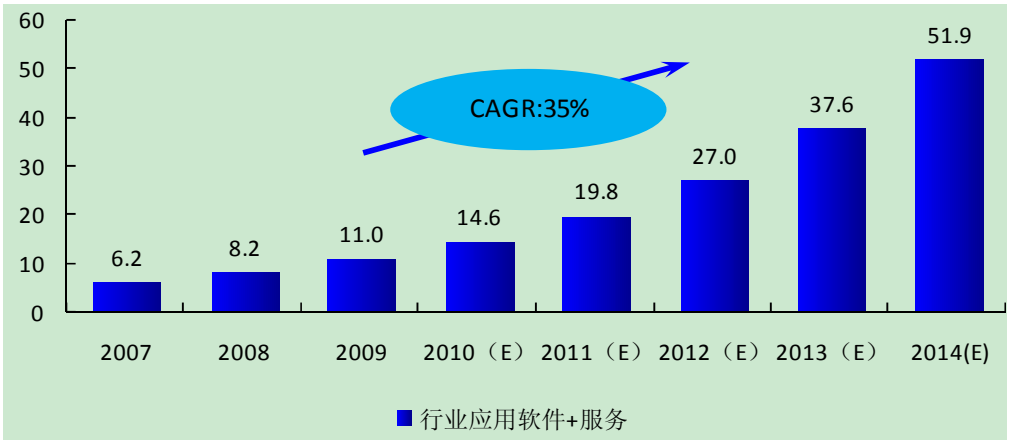
[3]数据来源：《我国房地产企业信息化发展总体状况及未来发展趋势分析》，广东省软件协会网站，作者：侯玉文、穆琳



行业应用软件即本公司所从事的核心业务管理软件及服务领域，在整个房地产信息化领域中成长最快，2009 年的市场规模约为 11 亿，预计未来 3-5 年将保持 35%左右的复合增长率，至 2014 年市场规模有望超过 51 亿。

我国房地产信息化行业应用软件及服务市场规模

单位：亿元



（4）房地产信息化的发展趋势

- 房地产行业的信息化投入将快速增长

近年来，下游房地产行业高速发展，随着国家对房地产市场的各项宏观调控政策逐步出台，行业发展将逐渐回归理性，高速发展中产生的一系列问题也将得到修正。这一调整过程对我国房地产企业的管理能力提出了严峻挑战，房地产企业必须更加重视包括项目运营管控、采购成本控制、客户营销管理等在内的企业

内部管理，借助先进的信息化手段实现精细化管理，在行业调整的过程中获得经济效益和持续发展。

在企业层面，大中型房地产企业通常跨区域、多项目运作，为保持行业领先地位，必须通过信息化管理来提高市场竞争力；对于中小型房地产企业，为了在日益激烈的市场竞争中获得长远发展，也必须改变目前粗放式的管理模式，通过信息化手段逐步建立规范管理、精耕细作的现代企业管理模式。

在上述行业发展的背景下，企业信息化开始从部门级、业务级向集团级、管理级转变，而信息化建设也上升到企业发展战略高度，受到最高管理层的重视，整体房地产行业的信息化投入将呈现快速增长的趋势。

- 核心业务整体解决方案成为发展重点

在应用软件方面，财务管理、办公自动化、人力资源管理等通用软件进入房地产企业时间较早，目前总体普及率较高，应用也较成熟。随着信息化应用层次的逐步提高，房地产信息化的重心逐渐向更复杂、更核心的业务链前端环节转移，如项目过程管理、采购成本管控、客户关系管理等，通过对关键业务的重点把控来实现管理效率的实质性提升，核心业务管理软件的需求明显增加。同时，房地产是典型的项目制运营，在拿地、策划、设计、采招、工程、营销、客服全生命周期中企业均需要构建一一对应的信息化系统，因此最终形成对核心业务整体解决方案的需求。

- 一体化建设成为发展趋势

目前，部分房地产企业存在不同业务应用不同厂商软件的情形，软件之间数据接口差异大，导致信息化模块分割严重，形成了数据流对接障碍，使得许多有价值的数据因为不能完整流畅的对接而无法得到充分应用，形成部门级信息孤岛。这种信息沟通障碍增加了不必要的重复工作，给企业带来很大的整合难题。此外，专业系统与通用系统也需要获得全面集成。因此，信息一体化建设将是房地产信息化的另一个发展趋势，包括公司内部的信息一体化和公司层面的信息一体化，特别是数据流、工作流的一体化，真正实现后台数据在不同系统平台、应用软件上面的完整、快速流转。信息一体化建设需要软件厂商具备很强的 IT 研发能力，建立好各种软件平台和产品的对接，同时对房地产企业的业务流程有清晰的认识和准确的把握。

- 对软件厂商的服务提出更高要求

随着信息化应用的逐步深入，企业对系统上线后的持续服务提出了更高要求。一方面由于核心业务数据全部在系统中处理，必须确保系统的持续稳定运行，系统日常运行过程中出现的各类问题需要及时响应并快速处理，对于可能出现的影响因素需提前预警并解决；另一方面，目前整个房地产行业在管理和业务模式上还有许多亟待提升的环节，很多企业在经营过程中不断创新管理模式和完善业务流程，这些都需要 IT 系统的有效支撑，需要软件厂商的顾问团队结合企业的需求变化提供更加优化的解决方案，对系统进行不断优化。

此外，对于跨区域发展的房地产企业，非常看重软件厂商是否拥有覆盖全国的跨区域服务网络，是否能对本地服务需求作出快速响应。房地产企业在对服务提出更高要求的同时，也愿意为此支付更高的费用，服务收入日益成为软件厂商的一个重要收入来源。

- 移动应用将成为信息化发展的热点

近年来，移动通信和互联网成为当今世界发展最快、市场潜力最大、前景最诱人的两大业务。中国移动互联网市场稳步提升，2010 年用户规模达 30,300 万，同比增长 30.0%，市场规模达 202.5 亿元，同比增长 31.1%[4] 。

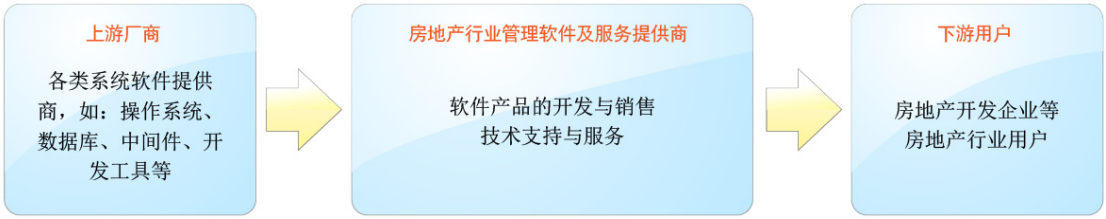
伴随移动通信 3G 网络的全面普及，越来越多的房地产企业管理层希望能够走出办公室、离开电脑桌，在出差旅游时也能移动办公，通过手机等移动终端随时随地查阅企业运营数据、完成移动审批，因此基于移动通信和 IT 系统的决策支持移动化，成为房地产企业管理者的需求。以决策支持为代表的移动应用将成为未来信息化发展的热点之一。

（三）行业产业链关系

1、产业链关系

公司为房地产行业管理软件及服务提供商，所处细分市场为房地产信息化领域。

[4]数据来源：《2010 年中国移动互联网年度数据》，艾瑞咨询



公司上游厂商主要是各类系统软件提供商，为公司自主软件技术和产品的研发提供操作系统、数据库、中间件和开发工具的支撑，上游行业的技术更新和产品升级使得本公司的研发技术随之相应变化。主要厂商包括 Microsoft、IBM 等国内外厂商，各主要供应商之间竞争充分，产品供应充分、价格透明，产品价格不存在大的波动。

公司下游客户主要是房地产开发企业，下游房地产行业对本公司发展有直接的拉动作用。房地产信息化需求的不断增长，为本行业发展提供了一个良好的市场发展空间。

2、下游行业波动对发行人持续盈利能力的影响分析

公司下游为房地产行业，近年来国家出台了一系列法规和政策对该行业进行宏观调控，对整个房地产行业的发展产生较大影响，也间接影响到房地产信息化领域。在此背景下，公司能够保证未来具备良好的成长性及收入质量，具体分析如下：

（1）宏观调控的目的及对房地产行业的影响

①宏观调控的目的是抑制房价过快上涨、去泡沫化，促进房地产市场稳健运行，而非抑制房地产行业的持续发展

近年来，国家针对房地产行业出台一系列宏观调控政策，2010 年起，房地产行业进入新一轮的调控周期，相较过去几年调控力度更大、调控手段更多。例如，通过保障性住房政策、土地政策等促进房地产供给；通过差别化信贷、税收政策使合理需求得以保障，投资需求得到抑制，将进一步改善市场供求关系；通过加强市场监管力度，着重遏制开发企业非理性拿地行为，遏制中介炒房，促进市场秩序更加规范等。各项政策的目的均指向抑制房价过快上涨，促进房地产行业持续、健康发展，而并非打压房地产行业本身。

2010 年，全国 GDP 总量近 40 万亿，其中房地产投资总额 4.8 万亿，占 GDP

比例超过 12%，如果考虑与房地产相关的建筑、钢材等相关产业，对 GDP 的拉动比例将超过 20%，因此保持房地产行业的持续、健康、稳定发展对整个国民经济至关重要。

②宏观调控对房地产市场及房地产开发企业的影响

● 短期内，宏观调控将使房地产市场出现价格下跌、交易量波动；但中长期来看，不会改变房地产行业的整体向上趋势

短期内，各项限购、限贷、税收等政策将打破原有的市场供需结构，最直接的影响就是促使交易量萎缩，进而房价出现滞涨。交易量的持续低迷及房价下跌将使部分实力较弱的房地产开发企业资金链出现问题，这些企业会以降价促销的方式回笼资金，在此情况下交易量一般会呈现一定程度的回升，市场供需将逐步重新走向平衡。因此，调控对房地产市场在短期内的最直接影响就是促使房价下跌、交易量出现波动。

从中长期来看，伴随中国城镇化进程加快、家庭小型化和人口红利等因素，房地产市场的刚性需求将依然保持旺盛，房地产行业的中长期增长趋势不会改变。

● 宏观调控将促使房地产企业利润率下降，行业集中度提高，对不同类型企业的影响差异较大

宏观调控所带动的房价下跌，势必压缩房地产开发企业的利润空间，房地产行业的暴利时代在未来一段时期内将终结。同时，房地产开发行业是典型的资金密集型产业，我国房地产企业开发资金主要依赖于银行贷款，一旦商品房销售不畅，资金不能及时回笼，部分资信不好和经营状况不佳的企业会因为资金链条的断裂而倒闭或被收购。宏观调控将加速房地产行业这一整合的步伐，行业集中度将进一步提高。

此外，宏观调控对不同类型房地产企业的影响存在较大差异。调控对小型房地产企业影响最大，不可避免地导致部分规模小、资金实力弱、管理混乱的小型房地产企业经营困难，甚至退出房地产行业；但对大中型房地产企业影响有限，一方面这类企业实力较强，可以通过减少开工面积、阶段性减少土地储备、适当调整价格以加快销售等手段应对紧缩政策带来的影响，另一方面大型房企普遍已经跨区域经营，由于调控对不同区域影响效果差异很大，也可以适当降低调控的

影响。特别是对于规模较大、市场行为规范、市场信誉好的龙头企业而言，只要措施得当，不仅能够度过目前的困难时期，反而可能获得新的市场发展机遇。

（2）宏观调控对发行人未来持续盈利能力的影响

①房地产企业的业务量、自身规模及相应的管理诉求是影响公司产品需求的三大因素，上述因素并未发生重大不利变化

公司产品的本质是协助房地产企业解决管理方面的问题，通过提高管理水平间接提升企业竞争力，确保企业在复杂的市场环境中能够获得持续发展，只要房地产行业及行业内企业长期发展的趋势不转变，公司产品的客观需求就不会改变。因此，实质上影响公司产品需求的三个主要因素是房地产企业的业务量（以交易量为代表）、自身规模及相应的管理诉求，与宏观调控所导致的房价下跌之间不存在必然联系。从长期来看，房地产交易的刚性需求存在，市场将保持持续发展，交易量并不会呈现长线下滑的趋势；随着行业集中度的提高，越来越多的优秀房地产企业开始跨区域经营甚至全国性布局，管理幅度和层级都明显增加；企业在长线规模扩张的内在需求和短线宏观调控的外在因素影响下，都需要借助信息科技手段提高自身管理水平。综上，公司产品的市场需求并不会因宏观调控而受到重大不利影响。

②宏观调控将促使房地产企业提高运用管理工具的意识，对公司持续盈利能力具有积极意义

- 宏观调控导致房地产暴利时代终结，企业开始重视“内生式”增长

当企业利润越接近市场平均利润，管理所发挥的作用就越重要。经过多轮的调控后，越来越多的房地产开发企业已经对未来市场发展的预期发生变化，认识到暴利时代已经过去，房地产企业不能再依赖房价的不断上涨快速扩张和发展，必须全面加强自身的运营和管理能力，打造企业的核心竞争优势。大中型房地产企业通常跨区域、多项目运作，为保持行业领先地位，必须通过信息化管理来提高市场竞争力；对于中小型房地产企业，为了在日益激烈的市场竞争中获得长远发展，也必须改变目前粗放式的管理模式，通过信息化手段逐步建立规范管理、精耕细作的现代企业管理模式。因此，通过信息化的管理工具来提高管理能力显得尤为必要与迫切，加大信息化建设已成为大中型房地产企业在战略层面的问题。

面对可能持续较长时间的宏观调控，很多大中型房地产企业已开始重点加强公司的管理体系和信息化建设，以全面提升公司的管理水平和运行效率，使企业在房价不大幅上涨的情况下通过提高产品质量、降低成本来保持合理的利润回报和持续发展。提升管理水平并加强信息化建设已经成为房地产企业应对宏观调控的有效途径。

- 宏观调控推进行业集中度进一步提升，大型房地产企业是未来信息化投入的主导力量

过去 5 年，房地产行业的集中度明显提升，2005-2010 年，房地产百强企业的市场占有率从 2005 年的 15.8%增长至 2010 年 27.4%；其中，2010 年中国房地产百强企业合计实现销售额 1.4 万亿元，同比增长 45.6%，市场占有率同比提升 5.1 个百分点。预计宏观调控将进一步加速行业集中度的提高。

行业集中度的逐步提高，使大型房地产企业在行业中逐步占据了主导地位，而由于业务、人员和资产规模大、跨区域管理难度高等特点，使其更加重视在信息化方面的投入，投入力度也在逐年加强，成为未来行业信息化发展的重要拉动力量。而公司客户以这类大中型房地产企业为主。

- 客户对软件产品的相关支出不敏感，相应受资金链影响的程度较轻

宏观调控对小型房地产企业影响很大，可能导致现金流出现严重问题而倒闭、被收购或者逐步退出地产行业，但对大中型房地产企业影响有限。房地产行业属资金密集型行业，近年来，我国房地产行业跨区域发展提速，房企规模快速扩张，据 WIND 资讯统计，2010 年房地产行业上市公司的平均营业收入为 28.02 亿元，而公司销售的软件产品单笔合同金额一般在几十万至数百万之间。目前，我国房地产行业信息化率（信息化投入占总收入的比例）约为 1.5‰左右，信息化投入占收入的比例很低，且信息化投入包括硬件、软件和服务这三方面，与公司主营业务相关的核心业务管理软件的占比则更低，客户对软件产品的相关支出不敏感，相应受资金链影响的程度较轻。

从公司实际运营情况来看，公司应收账款余额主要由一年以内的应收账款构成，一年以内应收账款占年末余额的比重均在 90%以上，体现出公司信用风险较小的特点。报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 5,855.71 万元、7,112.40 万元、12,143.67 万元和 15,057.72 万元，为当期营业收入的 112.10%、

101.29%、108.32%和 122.06%，表明公司各期确认的收入、计提的应收账款绝大多数都可以在当年及次年收到现金。在可预期时间内，部分房地产企业资金链紧张的情形不会对本公司的收入质量造成重大不利影响。

③公司针对下游宏观调控所采取的积极应对措施

- 结合宏观调控的影响，加快推出针对性的新产品

2010 年下半年公司推出了针对房地产企业高层的决策导航管理软件 V1.0 及全面预算管理软件 V5.0，帮助企业决策层更加快速、准确的了解并有效监控公司整体的业务运营情况，并通过全面预算系统有效管理公司的预算和现金流。2011 年下半年，由于房地产企业在销售方面存在较大压力，公司快速推出了针对营销业务的电子开盘系统，得到了众多客户的高度认可，有望获得良好的销售业绩。

- 进一步聚焦全国战略性客户

由于宏观调控对全国布局的大型房地产企业和部分区域龙头企业影响较小，公司有针对性地加强了对这部分战略客户的资源投入，取得了良好回报。2011 年公司新增万达、新鸿基、星河地产等多家全国战略级客户。

- 加强二三线区域市场的开拓力度

由于宏观调控对二三线区域影响较小，公司有针对性地加强了二三线市场的开拓力度，加大对代理商的市场拓展、营销及技术支持等资源投入，并取得了良好效果，2011 年来自二三线市场的代理收入增长较为明显。

- 提高项目交付效率和质量，加强现金回款

针对部分房地产企业可能出现的现金流方面的压力，公司有针对性的加强了项目交付的效率和质量，并积极加强款项回收工作，公司现金流入情况并未出现不利变化，2010 年-2011 年前三季度，公司经营活动产生的现金流量净额均超过同期的公司净利润。

报告期内，公司营业收入分别为 5,223.64 万元、7,021.52 万元、11,211.38 万元和 12,336.14 万元，净利润分别为 440.88 万元、1,804.16 万元、3,151.82 万元和 3,774.34 万元，伴随着近年来下游持续的宏观调控，公司经营业务仍获得较快发展。

综上所述，国家宏观调控的目的是抑制房价过快上涨、促进房地产市场稳健运行，不会对公司经营成果产生重大不利影响，公司的盈利能力具有可持续性。

（五）影响行业发展的因素分析

1、影响行业发展的有利因素

（1）国民经济持续稳定健康发展

软件行业的发展一方面遵循行业本身的发展规律，另一方面受到国民经济其它行业发展状况的影响。近几年，我国国民经济呈现持续稳定健康快速发展的良好态势，2000 年以来，GDP 年均增速为 10.5%[5]，企业信息化建设方面的投资不断增加，房地产信息化领域的市场空间不断扩大。

（2）国家产业政策大力支持本行业发展

自 2000 年国务院颁布《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（国发【2000】18 号）以来，国家、各级政府、各相关部门出台了一系列法规和政策，从投融资体制、税收、产业技术、软件出口、收入分配、人才吸引与培养、知识产权保护、行业组织与管理等多方面为软件行业发展提供了政策保障。2009 年，《电子信息产业调整和振兴规划》公布，继续加大了推动电子信息产业发展的政策实施力度，对本行业的发展起到了积极的促进作用。

（3）下游房地产行业持续稳定发展

过去十年房地产行业获得了快速的发展，企业规模和实力得到迅速提升，2005 年，行业龙头万科销售金额在业内率先突破百亿，到 2010 年，已有 35 家企业达到这一标准，而万科已突破千亿大关。未来中国城镇化比例将由当前的 46%逐渐提升到 60%以上[6]，伴随城镇化进程加快、家庭小型化和人口红利等因素，中国房地产行业在未来十年将继续保持快速增长，为房地产行业信息化的发展奠定了良好的市场发展空间。

（4）信息化程度存在大幅提升的空间

随着业务规模的扩张，越来越多的房地产企业开始跨区域经营甚至全国性布局，管理幅度和层级都明显增加，这对企业管理水平提出了更高的要求，需要信息化平台和工具来支撑。在这种背景下，房地产企业的决策层开始重视对信息化

[5]数据来源：《2009 年统计年鉴》，国家统计局
[6]数据来源：《2010 年中国房地产销售额百亿企业榜》，中国指数研究院，2011 年 1 月

的投入，信息化建设正逐步上升到企业战略发展的高度被全面加强。

目前，我国房地产行业信息化率（信息化投入占总收入的比例）约为 1.5‰左右，预计至 2014 年有望达到 2‰左右。若按国外成熟市场的信息化率 3%-5%计算，我国房地产信息化领域至少还有 20 倍以上的发展空间；此外，企业在硬件、软件和服务这三方面的投入比例也将逐渐达到各占三分之一，软件和服务将成为未来信息化发展的重点[7]。

2、影响行业发展的不利因素

（1）行业整体起步较晚，企业规模相对较小

房地产行业过去的粗放式发展模式导致在信息化方面的发展较为滞后。与国外成熟市场相比，房地产企业的信息化程度还较低。目前国内领先的房地产开发企业每年在信息化建设方面的投入比例不到 5‰，其余企业则更低。由此，大多数软件和服务提供商起步较晚，规模跟实力相对较小。

（2）专业的综合性人才匮乏

房地产行业信息化的发展离不开高素质的综合性人才，从业者既要对房地产行业的业务模式和流程有深刻认识和理解，又要懂软件技术和信息系统知识，这样才能架起 IT 与业务之间的桥梁，提高软件开发的质量和实用性；在系统运行维护阶段，服务人员的水平更是直接关系到使用效果。由于我国房地产行业信息化的发展时间不长，相关专业人才缺乏，也在一定程度上制约了该行业的发展。

（六）行业技术水平

目前，我国软件行业及下属房地产管理软件技术在开发工具、研发环境、设计思想、运行的软硬件平台等方面基本处于国际同步水平，具体如下：

1、系统架构设计层面，面向服务架构体系 SOA（Service-Oriented Architecture），逐渐替代了面向过程和面向对象的设计思想，并将成为主流。在此架构体系基础上，设计不同层级的业务服务组件，并通过这些组件的组合实现不同层次的业务应用，确保了房地产企业信息化可持续发展。

2、软件开发流程方面，行业已经形成专业的产品规划、设计、开发、测试、配置管理、用户教育等多角色协同生产模式，行业领先者更采用 CMMI 研发过

[7]数据来源：《我国房地产企业信息化发展总体状况及未来发展趋势分析》，广东软件协会网站，作者：侯玉文、穆琳

程管理模型来组织更大规模的软件研发。

3、软件开发技术方面，已普遍使用.Net、J2EE、Web Service、XML 等面向网络和服务的企业级开发框架、开发工具与开发技术。

4、软件平台架构方面，行业应用软件普遍通过采用引擎化、接口化、插件化、元数据模型、XML、软件建模工具等软件定制技术，使项目开发人员和实施服务人员可在标准软件产品的基础上，根据客户个性化的需求进行灵活高效的定制开发。

5、系统整合集成方面，通过应用 Web Service、Portal、SSO、Workflow 等技术，实现与外部系统进行无缝的数据层、应用层信息整合，如与财务软件、HR 软件、OA 办公软件的系统集成，使企业信息能够迅速、完整的流转和交互，改变过去企业内外部产生大量信息孤岛的局面。

6、软件应用环境方面，目前普遍以基于 B/S 架构的互联网应用为主，“移动互联网应用”将成为房地产信息化行业发展的主要方向之一。这一应用能有效保证多种终端设备随时随地的高速访问，将全面解决数据采集、协同工作、资源共享以及远程实时决策的问题，更好的满足房地产企业跨地域、多项目管理的需要，更好的实现“集团总部、分公司、项目现场”三级管控的目标。

（七）行业的周期性、区域性和季节性特征

1、周期性

相对而言，软件行业受经济和金融危机的冲击比制造业、出口导向型行业小，具有较强的抗周期性特点。从房地产行业信息化的发展历史来看，该领域一直保持稳定增长，没有明显的周期性特征。随着房地产行业对信息化投入力度不断加强，在可预见的未来，该领域仍将持续保持快速增长的态势。

2、区域性

房地产信息化产品的销售及应用，呈现一定的区域性特征，该领域主要客户集中在东部沿海和经济发达地区，其次是内陆新兴城市，这与我国区域经济的发展和分布有很大关系。由于沿海地区经济发展水平和城市化进程均领先内陆城市，形成高速发展、容量巨大的房地产市场，吸引了众多房地产企业进入，这些企业亦成为信息化的主要客户。

随着沿海地区竞争加大、成本上升，越来越多的大中型房地产企业选择全国布局，逐步进军中、西部新兴城市。在扩张过程中，这些房地产企业将集团总部和一线城市的管理经验和信息化系统引入各地区级分公司并带动当地房地产企业的信息化建设。未来，本行业的区域性特征有望逐步削弱。

3、季节性

房地产信息化领域具有一定的季节性特征，这主要是由下游房地产企业的采购过程中预算、决策、实施的特点所决定的。房地产企业信息化系统所涉及的业务流程及应用部门众多，新购系统或大型升级改造的决策过程均比较严谨，客户通常会在一季度制定信息化整体计划，然后进入立项、供应商调研、论证和招投标流程，经全面对比后完成选型，整个过程需要约 3-6 个月的时间。因此，每年一季度一般是签约的淡季，三、四季度是签约的旺季，形成了软件供应商在下半年，特别是第四季度营业收入占全年营业收入的比重较大的特点。这种季节性特征，对软件产品提供商的资金计划、现金流充裕度、经营管理策略均提出了较高的要求。

（八）进入本行业的壁垒

1、行业经验壁垒

中国房地产行业与其它行业相比具有非常鲜明的自身管理和运营特点，具有项目区域跨度大、流程复杂、涉及环节多、周期长、标准化程度低等特点，其它行业的管理和运营经验很难在房地产行业借鉴应用，而国外房地产行业由于产权及法律制度的不同也与国内存在非常明显的区别，其领先模式和经验也难以有效借鉴。

因此，进入房地产信息化领域的厂商，必须深入了解不同类型房地产企业的管理模式和业务流程，才能够充分利用 IT 技术将管理和流程固化到 IT 系统中，同时还需要针对不同类型客户复杂、多变的需求提供个性化的服务。丰富的行业经验需要软件厂商自身长期的研究，同时也需要通过与优秀房地产企业建立深入的合作关系来不断积累。因此行业经验将构成新进入者最难逾越的壁垒。

2、人才壁垒

人才是软件企业的核心资源之一。房地产行业应用软件的研究、开发、咨询、

实施、服务和营销涉及多个专业领域，具有难度大、周期长、过程复杂等特点，对技术创新、产品研发、顾问和管理人员的专业素质要求很高，不仅需要具备深厚的技术功底，更需要积累全面深入的行业管理和实践经验；同时，市场的快速发展使得从业人员需要不断提升专业知识和能力，因此培养一个优秀的专业团队需要较长的时间。专业人才的缺乏，是新进入者难以快速发展的另一壁垒。

3、客户资源壁垒

行业应用软件的特点决定了客户对软件产品和服务具有较强的依赖性，一旦更换软件则需要付出很高的学习成本和时间成本。一般而言，客户的 IT 投资规模越大、服务周期越长，客户忠诚度就越高，这一特征给新进入者造成了较大的障碍。除非新品牌的软件产品功能强大，与已有品牌产品的差异足够吸引客户更换，否则客户对同一类型的产品不会轻易更换品牌。因此，行业内发展时间长、技术领先、用户基础好的软件开发企业一旦建立了品牌和口碑，就具有较为明显的先发优势，并能获得较高的利润水平。

4、销售和服务网络壁垒

房地产企业的业务分布较为广泛，如不能及时有效的响应客户需求，将大大降低客户的满意度、失去新的市场机会。因此，只有牢牢掌握渠道和网络的企业才可能在激烈的市场竞争中占有优势。这就要求软件企业在提供软件产品的同时，必须以客户为中心，建立完善的、贴近客户的销售和服务网络，及时、有效地向客户提供持续的售前和售后服务及技术支持。而销售和服务网络的建立需要经过规划、调研、选址、人员招聘、培训、实施、反馈、调整等诸多过程，新进入者难以快速建立。

三、行业竞争情况

（一）竞争概况

1、不同行业间 ERP 软件的差异性

ERP 软件要实现对企业业务流程的梳理、再造、资源整合，必须深刻理解所属行业的业务特征，从而实现贴切、细致、准确的管理功能，而不同行业间企业的经营重点与业务关键点有着很大的不同，拿与房地产行业相关性较高的建筑行业与之比较，在范围管理方面，建筑行业侧重于对项目的“生产建造过程”进行

管理，而房地产行业则对项目从“拿地、策划、设计、招标、施工、销售到入伙”的全生命周期进行管理；在计划管理方面，建筑行业侧重于“工程计划”管理，强调任务的层层分解，要求详细到每个人天，在保证质量的前提下，进度越快越好，而房地产开发企业由于不直接从事生产环节，强调计划的分级管控，根据市场行情、企业现金流情况的不同，可能需要加快节奏加速项目周转，也可能需要放慢节奏以缓解支付压力；在资金管理方面，建筑行业侧重应收款的管理，而现金流是房地产企业的生命线，因此更强调资金链的平衡，关注“销售收入、成本费用支出”双线的管理。因此不同行业间 ERP 软件在产品、项目实施等方面存在着较大差异，开发适合各个行业应用、具有行业特点的 ERP 产品成为行业应用软件的发展方向。

开发具有行业特点的ERP软件，需要对大量个别企业案例和行业经验进行积累，从满足个别企业的个性化需求，逐步提升到满足大部分行业内企业的行业化需求。这个过程需要不断的将用户需求通过软件开发实现，并在用户的使用过程中得到反馈、优化，如果软件开发商不持续专注于一个行业，对该行业的运作模式进行长期、深入的研究，则产品的适用性差，将会因为用户体验不好而在市场竞争中被淘汰。

2、公司的行业地位

在房地产信息化领域，公司具体从事核心业务管理软件的开发及相关技术服务，这一领域目前处于高速成长期，行业集中度相对较低，公司是国内较早从事这项业务的企业之一，通过多年的行业经验积累和市场开拓，已成为行业内的领先企业。

公司依托持续的产品和技术创新不断满足客户的业务和管理需求，产品和解决方案成功应用于包括万科、招商、保利、碧桂园、雅居乐、金地、龙湖、中信、SOHO 中国等优秀房地产企业在内的两千余家客户；其中，中国地产百强 60%以上的企业选择了公司的产品及解决方案。

3、同行业主要企业简介

国外大型 ERP 专业公司如 SAP、ORACLE 等已与国内大中型企业建立了良好的合作关系，根据 CCID 发布的《2010-2011 年中国管理软件市场研究年度总报告》，SAP 2010 年在中国管理软件市场的销售额为 13.49 亿元，市场占有率为

9.8%。这类公司目前已与房地产行业的部分客户开展合作，但主要涉及通用管理软件领域，如财务管理软件和人力资源管理软件等。在公司所从事的房地产核心业务管理软件领域，由于国外房地产行业在制度和运作模式等方面与国内存在非常明显的区别，其在国外的行业解决方案无法直接应用到国内房地产企业，模式和经验也难以有效借鉴和复制，因此，行业内的主要企业均来自国内。

（1）用友软件股份有限公司（以下简称“用友软件”）

用友软件成立于 1988 年，是中国最大的管理软件、ERP 软件、集团管理软件、人力资源管理软件、客户关系管理软件、小型企业管理软件、财政及行政事业单位管理软件、汽车行业管理软件、烟草行业管理软件、内部审计软件及服务提供商，也是中国领先的企业云服务、医疗卫生软件、管理咨询及管理信息化人才培训提供商，公司为离散制造、流程制造、电力、烟草、医疗卫生、流通、零售、银行、证券、保险、电信、传媒、建筑、房地产等二十多个行业的客户提供产品和解决方案。2001 年 5 月成功在上海证券交易所挂牌上市（股票代码：600588）。

（2）金蝶国际软件集团有限公司（以下简称“金蝶软件”）

金蝶软件成立于 1993 年 8 月，总部位于深圳，下辖金蝶软件（中国）有限公司、金蝶国际软件集团（香港）有限公司、金蝶移动互联技术有限公司、深圳金蝶中间件有限公司以及金蝶配套公司。产品涵盖企业财务管理、供应链管理、客户关系管理、人力资源管理、知识管理、商业智能等，公司为离散制造、流程制造、航空、港口、物流、烟草、流通、零售、银行、证券、建筑、房地产等约二十个行业的客户提供产品和解决方案。金蝶软件是香港联交所主板上市公司（股票代码：0268）。

（3）广州市科耐科技有限公司（以下简称“广州科耐”）

广州科耐成立于 1999 年，是一家集房地产应用软件开发、销售、服务为一体的软件公司。产品包括：科耐 CRM，即房地产客户关系管理平台，包含市场营销子系统、会员管理子系统、售楼管理子系统等；科耐 PMS，即房地产物业管理平台，包含物业收费子系统、客户服务子系统、设备管理子系统、库存管理子系统等。

（4）珠海市网欣软件开发有限公司（以下简称“珠海网欣”）

珠海网欣成立于 2000 年，主要从事房地产领域相关软件产品的研发和销售。公司产品涵盖售楼管理系统、CRM 平台、成本管理系统、物业管理系统、协同管理平台、政府工程管理系统等，产品应用于房地产行业、政府部门。

3、同行业主要企业的竞争地位分析

项目	本公司	用友软件	金蝶软件	广州科耐	珠海网欣
服务领域及行业地位	专注于房地产信息化领域，是该领域的领先企业	行业分布广泛，是国内综合性管理软件的龙头企业	行业分布广泛，是国内综合性管理软件的龙头企业	专注于房地产信息化领域，是较早从事该项业务的企业之一	专注于房地产信息化领域，是较早从事该项业务的企业之一
房地产行业相关产品	包括以项目管理为中心的 POM 系统、以客户管理为中心的 CRM 系统、决策支持类系列软件，以及一体化的 ERP 整体解决方案	针对大型企业的 NC 系列、针对中型企业的 U8 系列、针对大中型企业的 U9 系列、针对小型企业的 T 系列	针对大型企业的 EAS 系列、针对中型企业的 K3 系列、针对小型企业的 KISS 系列	CRM 系统、PMS 系统、C/6 平台，产品线主要集中在后端售楼、物业、租赁、客服等，在房地产企业关注度较高的项目管理方面较少涉及	成本管理系统 WxRCM、售楼管理系统 WxRSM、工程项目管理系统 WxPM、物业管理系统 WxPMS
服务网络	在全国超过二十多个省份建立了分、子公司或独家代理商，拥有覆盖全国的技术服务网络，能为跨区域发展的大型房地产企业提供技术支持和服务	主要通过其在国内的 100 余家分支机构及各类合作伙伴为客户提供咨询、技术、实施服务等服务，但其中专注于房地产行业核心业务领域的人员数量较少	主要通过其在国内的 100 余家分/子公司、60 家客户服务中心和各类合作伙伴一起为客户提供服务，但其中专注于房地产行业核心业务领域的人员数量较少	除广州总部之外，在上海、深圳、武汉等城市设有分支机构或代理商，尚未形成覆盖全国的服务网络	除珠海总部之外，在北京、青岛、重庆、济南、大连等近十个城市设有服务中心，尚未形成覆盖全国的服务网络
综合竞争力	整体规模、资金实力不如	整体规模大，资金、研发实	整体规模大，资金、研发实	规模较小，从事房地产信息	规模较小，从事房地产信息

	通用厂商，但在房地产核心业务领域行业经验丰富、市场占有率和品牌美誉度高	力雄厚，在财务管理等通用软件领域市场占有率、品牌知名度高；但在房地产领域实施服务经验相对缺乏	力雄厚，在财务管理等通用软件领域市场占有率、品牌知名度高；但在房地产领域实施服务经验相对缺乏	化业务时间较长，具有一定的行业经验	化业务时间较长，具有一定的行业经验

（二）竞争优势

1、行业经验优势

公司自设立以来始终专注于房地产信息化领域，通过持续深入的研究以及与下游行业领先企业的长期合作，积累了非常丰富的行业经验。从最初推出的售楼、成本管理系统，到 2006 年在国内推出具有鲜明房地产行业特点的 ERP 整体解决方案，公司凭借对房地产行业的深刻理解和多年积累的丰富经验，始终走在行业的前沿。

通过与大量优秀房地产企业的长期合作，公司积累了大量宝贵的经验，一方面使公司能够充分汲取行业的管理精髓和最佳实践，让明源产品不但能够真正满足各类客户的管理需求，而且代表了行业应用的发展方向；另一方面在成功实施众多复杂项目的基础上，公司总结出一套实用的项目实施规范和流程，同时也培养出一支熟悉房地产企业各类管理模式的专业顾问队伍，能够大大提高项目实施的效率和成功率，满足各类型房地产企业的实际管理和应用需求。

公司在行业内创新性地设立了明源地产研究院。该研究院以做“中国房地产管理创新的引擎”为愿景，聚集了一群深谙房地产管理理论，又具有丰富实践经验的专业人士。其中，内部专职资深顾问是从实施、服务团队的应用顾问中选拔产生，一般拥有 5 年以上的房地产企业信息化实施或相关工作经验，外部专家主要来源于明源服务的客户中精通管理实务、善于提炼、乐于分享的房地产企业高管。研究院以房地产行业重大前沿课题研究、最佳管理实践提炼总结为主要研究方向，通过对房地产行业的持续深入研究，先后推出了“成本四步法”、“项目运营分级管控”等获得行业广泛认可和好评的运营及管控模型。研究院出版的《明源 IT & 地产》季刊，单期发行量约 5 万册，已成为中国地产业高层的常备参考刊物。

持续专注、内外部行业专家的深入研究、与行业优秀企业的长期战略合作，使公司能够持续保持在行业经验和专业性上的明显领先优势。

2、客户资源优势

经过多年的发展和积累，公司建立了广泛稳定的客户基础，全国共有 2,000 多家房地产企业采用了本公司的产品及解决方案。在 2010 年中国指数研究院公布的中国房地产百强企业榜单中，有 67 家是明源的客户；其中，全国企业规模 10 强、全国企业盈利性 10 强榜单中，均有 8 家采用了明源的产品，全国运营效率 10 强企业中，有 9 家采用了明源的产品，成长性 10 强企业，全部是明源的客户，表明公司产品得到了房地产行业客户中高端群体的高度认可，在行业内享有较高的品牌知名度和美誉度。

公司良好的客户资源优势在以下三个方面推动公司持续快速发展：

（1）优质客户众多保证了公司经营成果能够稳定增长。上述客户经历房地产行业高速发展期，积累了充裕的资金和丰富的房地产行业运作经验。随着这些企业对自身管理要求的不断提高，他们将更加重视信息化产品带来的价值提升，并愿意在信息化建设上进行更大的投入，这为公司提供了更为广阔的市场空间，保证了公司经营成果能够稳定增长。

（2）在信息化领域，一旦和客户建立和长期深入的合作关系，在双方合作的领域就具备了明显的先发优势，也具备明显的排他性，这是公司未来发展的重要竞争优势，也是行业内其它企业短时间无法具备的。报告期内，公司与老客户的签约额均超过签约总额的 60%，体现了公司拥有较高的客户忠诚度。

（3）公司服务的客户越多，对房地产行业的特点、企业管理模式和业务流程的理解越透彻，越能够发现产品和客户需求的契合点，从而推动公司在产品和服务方面持续创新，不断为客户研发出更多满足其未来发展需求的信息化产品。

3、持续技术创新优势

作为软件企业，公司一直非常重视并持续加大在技术创新领域的投入，2004 年公司就组建了独立的技术架构和技术创新团队，专门进行软件技术架构、系统集成架构、海量数据存储、负载集群、分布式计算、高难技术攻关以及前沿技术预研，为公司带来源源不断的技术创新动力，并通过建立专业自动化测试团队，

对软件的部署环境、数据性能压力、软件兼容性升级、软件安全保护、并发控制进行深度测试，保障软件系统的有效运行。

在技术平台方面，公司采取全程建模技术，该技术支持数据建模、表单建模、功能建模、组织建模、流程建模以及灵活便利的报表设计工具，支持业务插件扩展模式，支持消息互联、Web Service 互联。

在面向下一代 ERP 技术架构研究上，公司不断跟踪并投入了一系列前沿技术，包括云计算、SaaS、物联网/传感器、移动应用、SNS 社区、Open API、电子支付、互联网开发平台、消息中间件、在线地图服务、移动位置服务等，这些新技术的跟踪和研究为公司保持其技术领先性提供了有力的保障。

通过公司多年在技术创新上的投入和积累，公司在技术架构上已经能够全面支撑百亿级大型房地产企业的业务运营，并为千亿级超大型房地产企业的信息化支撑进行了充分的技术上的准备和预研，同时，在移动应用、云计算等重点技术上进行了全面的技术储备，构成了公司在技术创新领域的领先优势。

4、客户服务优势

公司一直非常重视客户服务工作，建立了以深圳总部为核心，北京、上海、广州、福州、厦门、长沙分公司为区域中心，覆盖全国二十多个省份、七十多个大中型城市的技术支持及服务网络。公司的客户服务团队不仅为客户提供专业的本地化服务，及时解决系统应用过程中的各类问题，也能根据客户的个性化管理需求持续改进系统功能，提升客户的应用水平，使系统发挥更大价值，赢得了众多客户的认可和信赖。

公司多年来不断加大在客户服务领域的投入，树立了良好的服务品牌和口碑，很多客户正是因为高度认可公司良好的服务品质，与公司进一步建立了长期战略合作关系，不断引进或升级公司新推出的产品及解决方案，为公司带来了持续增长的收入。

5、人才优势

人才是软件企业最宝贵的资源，公司成立至今一直非常重视人才队伍的建设，从吸纳、培养、激励、保留等方面采取了多项重要举措提高人才队伍的专业性和稳定性，培养了一大批精通 IT 技术并对房地产企业管理模型和业务流程理

解深刻的复合型专业人才，在校园招聘并自行培养的同时，公司基于整体战略需要积极引进各类高级人才加盟，有效支撑了公司业务的高速发展。

公司十分重视企业文化建设，积极倡导“诚信负责、平等尊重、持续创新、成就客户”的核心价值观，积极营造良好的工作氛围，为员工提供良好的发展空间和职业发展通道，鼓励员工与公司共同成长。此外，公司通过让核心骨干直接持有公司股份的方式，使员工充分分享公司发展的成果，对关键人员的稳定起到了积极作用。

6、管理优势

软件企业作为智力密集型企业，虽然人员规模一般不大，但由其业务特点造成的管理难度很大。为此公司先后引进了多家咨询顾问公司协助公司建立各个领域的管理体系，起到了良好的效果，为企业未来的可持续稳定发展打下了坚实基础。

（1）2006 年聘请博意门管理咨询公司引进“基于平衡计分卡（BSC）的战略执行体系”，通过战略地图能够清晰地描述公司战略，在公司范围内统一了战略沟通语言。2010 年公司进一步引进了 IBSC 软件系统协助整个体系的落地执行。整个体系经过四年多来的运行目前已经比较成熟，对公司战略的制定和有效执行起到了非常重要的作用。

（2）2007 年公司聘请知名 HR 咨询公司“佐佑顾问”建立了以价值为核心围绕岗位（Position）、绩效（Performance）、薪酬（Payment）的 3P 管理体系，在招聘体系、岗位职责、绩效考核、薪酬福利等方面进行系统的梳理完善，建立了一套高效创新的人力资源管理机制。

（3）2008 年初公司正式启动 CMMI3 级的认证工作，并于 2010 年 6 月正式通过 CMMI3 级认证。通过 CMMI3 级质量体系的引进和认证，整体上提升了公司产品开发的质量标准，实现了“提升公司的项目管理能力，确保项目及时交付；提升工程开发过程管理规范性，确保开发项目交付质量”的总目标。

（三）竞争劣势

由于软件企业轻资产的特点，融资渠道相对不够丰富，目前公司营运资金均来源于自有资金积累，这在一定程度上影响了公司研发投入力度和营销服务网点

的建设，进而影响了公司规模的进一步扩大。虽然公司在房地产信息化领域占据领先优势，发展潜力巨大，但公司目前的整体规模与国内外知名软件厂商相比仍存在一定差距。

与主要竞争对手用友软件、金蝶软件相比，虽然发行人亦获得了与其同级别的 CMMI3 级等技术认证，体现了发行人拥有较强的软件开发过程管理及工程能力，但由于发行人专注于房地产行业核心业务领域，未能如前述通用软件厂商能够将其技术优势迅速应用至所覆盖的各行业，获得较大市场规模；此外，前述通用软件厂商由于整体规模较大、资金实力雄厚，能够在技术及产品研发方面进行更大投入，为技术持续领先创造有利条件。

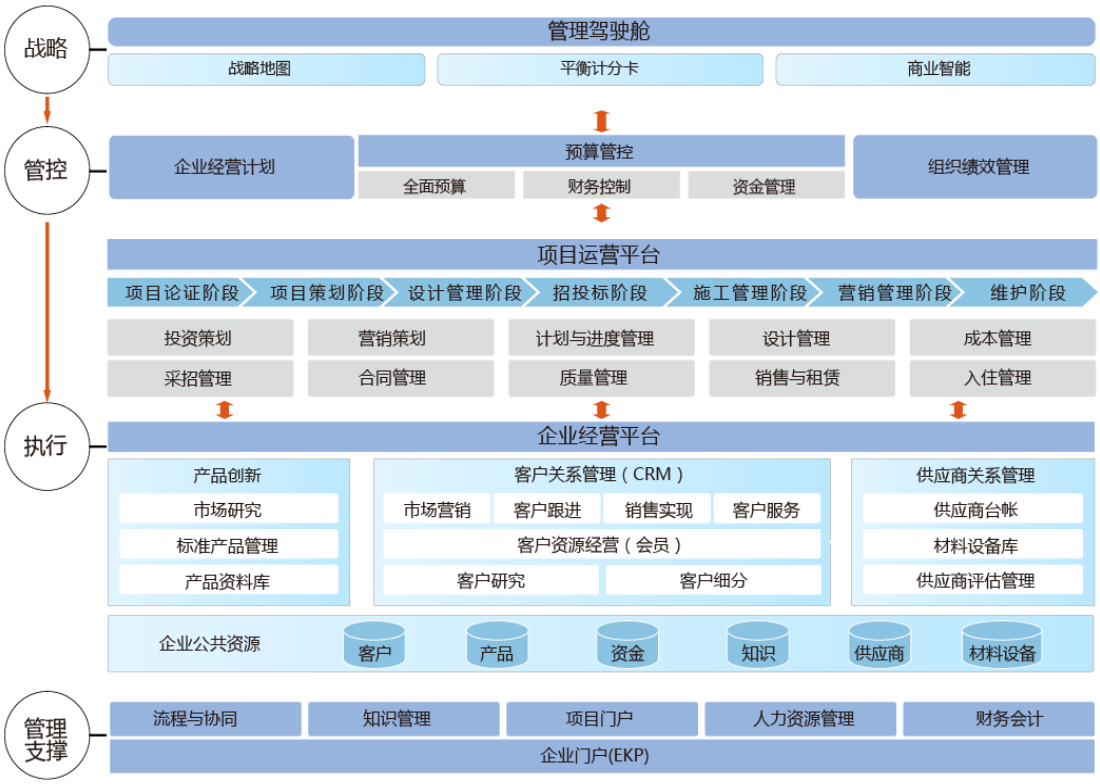
若本次公开发行成功，募集资金到位，公司将可以顺利突破资金瓶颈，加大研发、服务及营销投入力度，保持公司持续高速成长，进一步扩大领先优势。

四、主营业务情况

（一）主要产品及服务

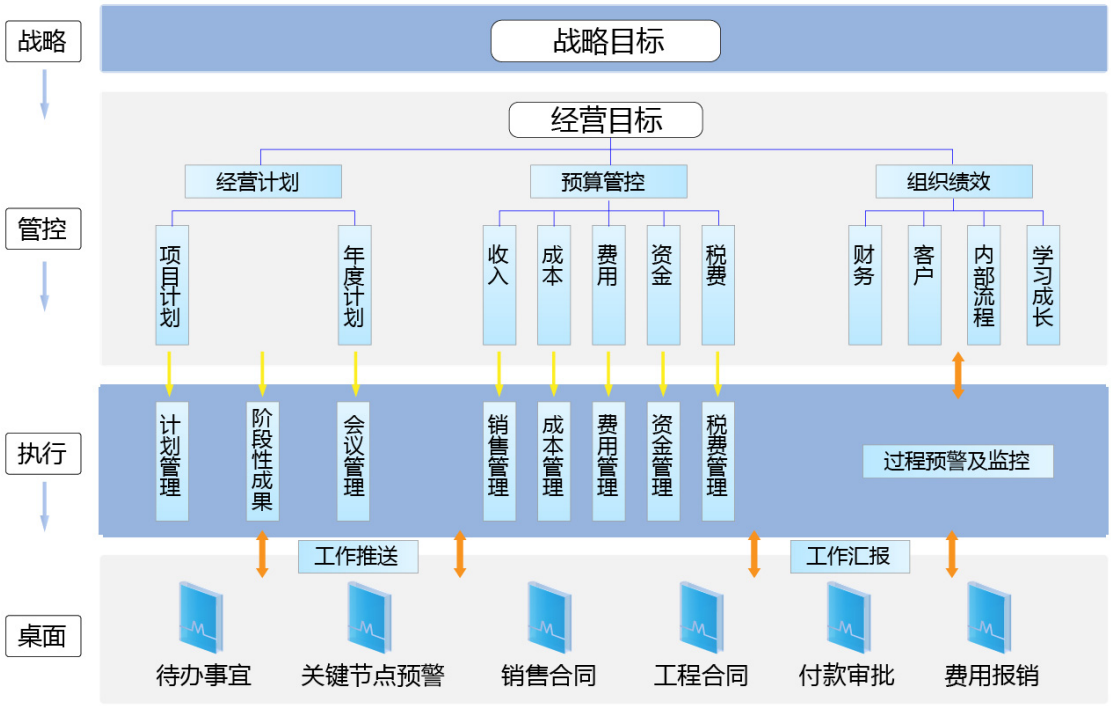
公司为一家国内领先的专业房地产行业管理软件及服务提供商，主要为房地产开发企业提供核心业务管理软件及 ERP 整体解决方案，并提供相关技术服务。明源地产 ERP 整体解决方案涵盖了房地产企业管理的各个层面，包括客户关系管理系统（CRM）、项目运营管理系统（POM）以及决策支持系统（DSS）三个业务解决方案，每个业务解决方案分别包含一系列软件产品；基于上述解决方案和软件产品，公司同时向客户提供系统实施服务、运维服务和各类专项服务。

明源地产 ERP 整体解决方案概述如下：



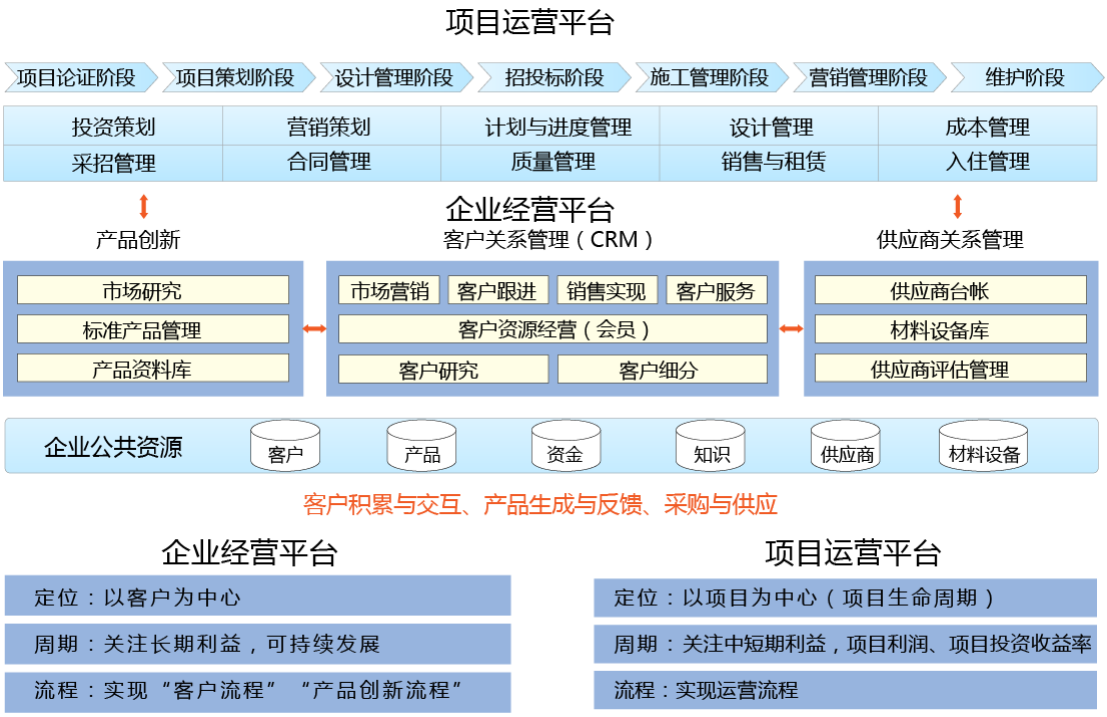
明源地产 ERP 整体解决方案主要有三大核心设计思想：一条主线、两大平台、三大融合。一条主线就是以预算管控为核心，来实现企业的战略执行一体化；两大平台即为项目运营平台和企业经营平台，通过构建两大平台，打造房地产高效价值链；三大融合是通过企业的业务、流程和数据的融合，实现企业的高效协同。

一条主线：战略→管控→执行→桌面



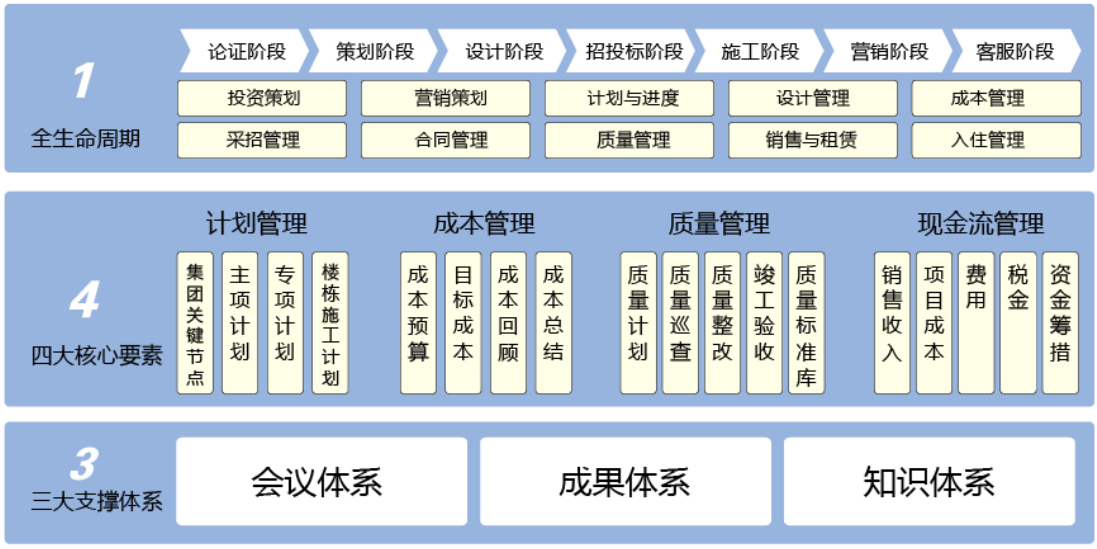
明源地产 ERP 整体解决方案典型的亮点就是围绕“战略→管控→执行→桌面”这一主线，将企业战略层层分解到每位员工，并通过员工的工作项和部门专项计划，最终支撑企业战略的具体落地与兑现。经营目标具体被分解为管事（计划管理）、管钱（预算管控）、管人（组织绩效）三大部分，具有很强的实操性和执行效果。所以，明源地产 ERP 整体解决方案并非单一部门级应用系统，也不仅为业务执行层服务，更重要的是为企业战略目标服务。

两大平台——项目运营平台与企业经营平台



两大平台是指项目运营平台和企业经营平台。企业经营平台强调“以客户为中心”，从客户关系管理、产品管理和供应商管理纬度，关注企业的长期利益；而项目运营平台则强调“以项目为中心”，侧重于项目周期内的中短期利益。只有同时关注“长期利益”和“中短期利益”，实现二者的平衡，才能保证企业健康的可持续的发展。

1、项目运营平台



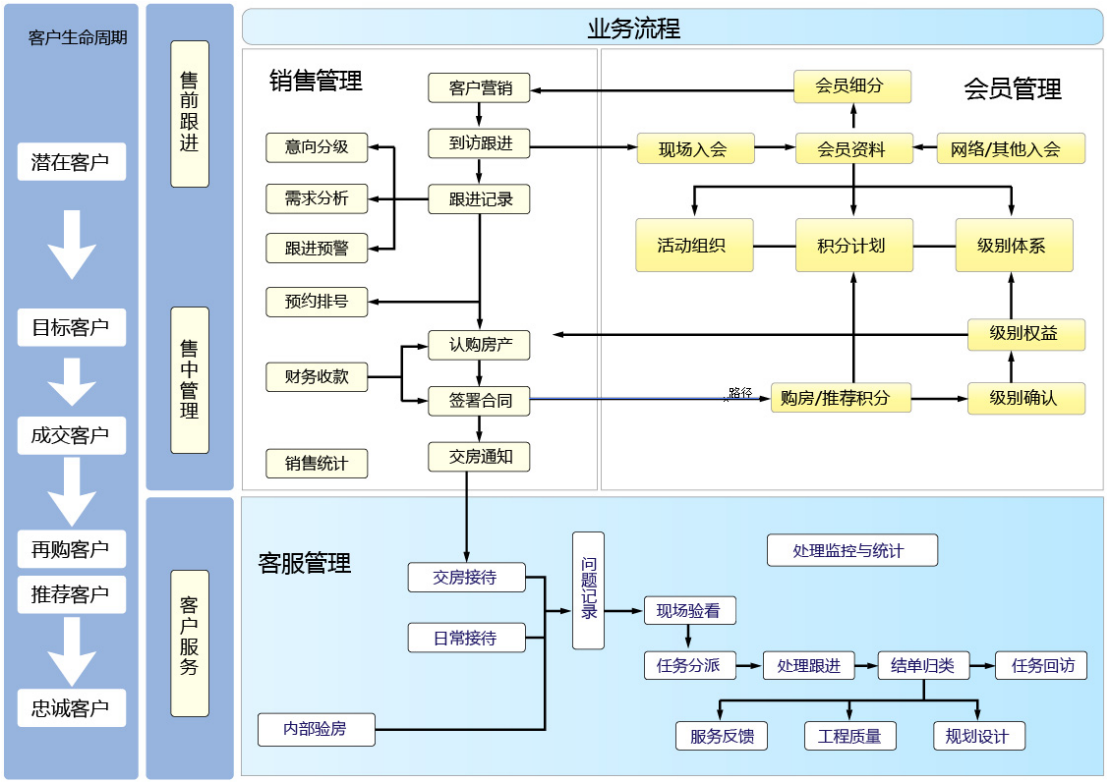
项目运营平台即为 POM 系统（Project Operation Management），是公司的核心产品之一。其全面覆盖了项目运营七大阶段的核心业务（项目论证、项目策划、

设计、招投标、施工、营销、客服），围绕房地产项目开发的全生命周期，重点从“进度、质量、成本和现金流”四条主线发力，实现对项目的“规范化、流程化、精细化”管理。

2、企业经营平台

企业经营需要构建“客户需求搜集分析——上下游供应商资源整合——实现产品创新——满足客户需求”这样一个可持续发展的逻辑主线，因此，企业经营平台的构成包括“客户关系管理”、“产品创新管理”以及“供应商关系管理”三大部分。其中，客户关系管理（CRM）是核心。

客户关系管理系统，即 CRM 系统（Customer Relationship Management），是明源地产 ERP 整体解决方案的重要组成部分，其基于先进的 CRM 理念，融合了多家地产领先企业的最佳业务实践，是房地产行业内得到广泛应用的成熟产品，亦为公司的另一核心产品。CRM 系统涵盖地产企业市场营销、销售/租赁、客户服务、客户会以及客户互动门户等一系列与客户相关的业务流程，有效管理客户整个生命周期，实现客户价值最大化。明源 CRM 系统包括售楼管理、会员管理、客户服务管理和租赁管理等子系统。



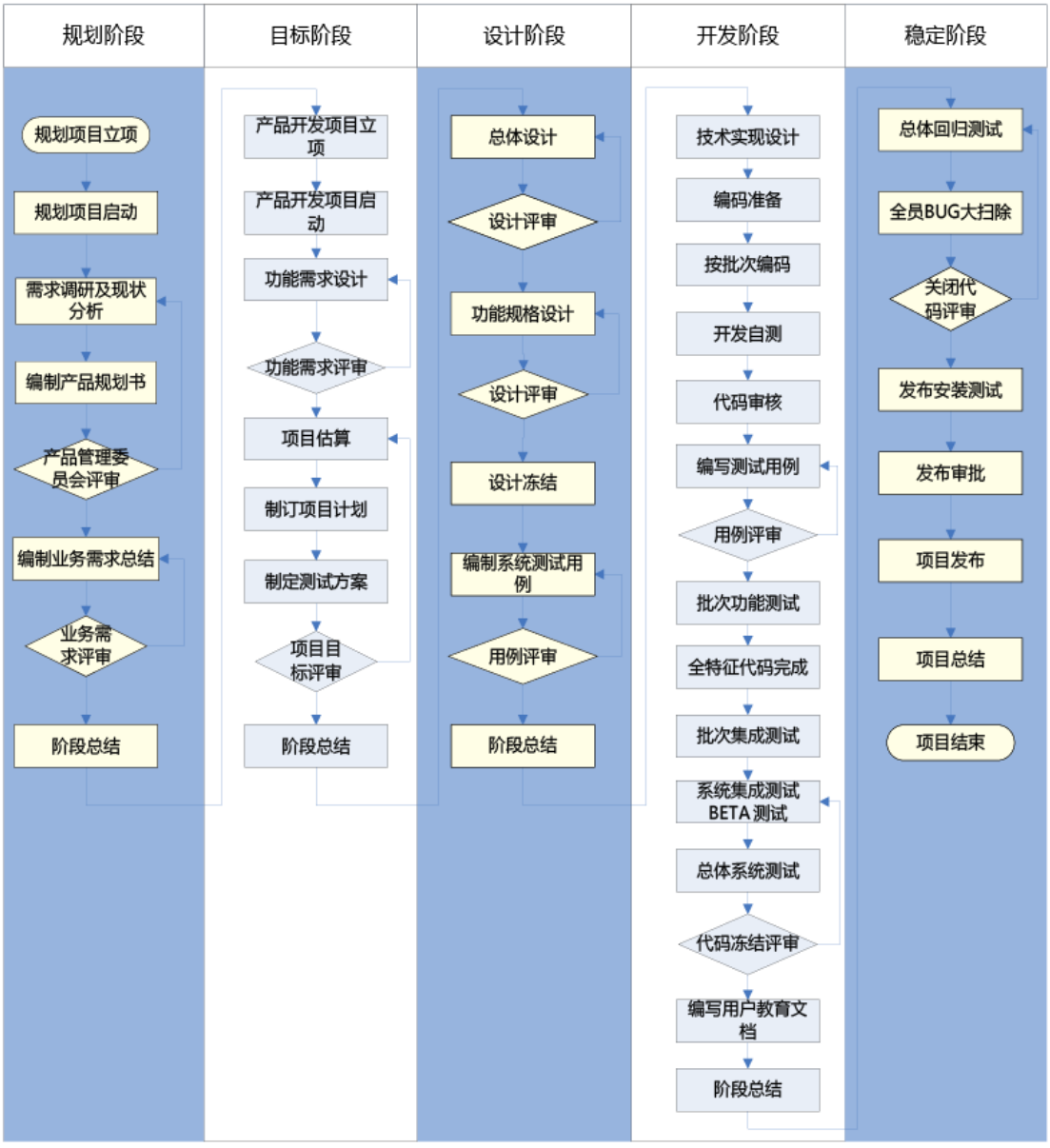
三大融合——业务、数据、流程的融合

房地产是多专业线、多部门协同作战的行业，因此，明源地产 ERP 整体解决方案在强调单一部门专业性应用的同时，更强调站在企业协同角度，实现整体效率最大化。为此，明源提出“业务、流程和数据”三者的高效融合是解决协同的关键。而要实现三者的融合，最重要的是通过 ERP 系统实现业务流程的一体化以及业务数据的一体化。基于流程一体化管理，实现了地产企业业务与流程的深度绑定，打破部门壁垒、实现了流程的高效执行；基于数据一体化管理，实现了“一套数据、多套报表”的数据分析模型，以及高层决策支持系统的深度应用。

（二）主要产品生产和服务流程

1、软件产品开发流程

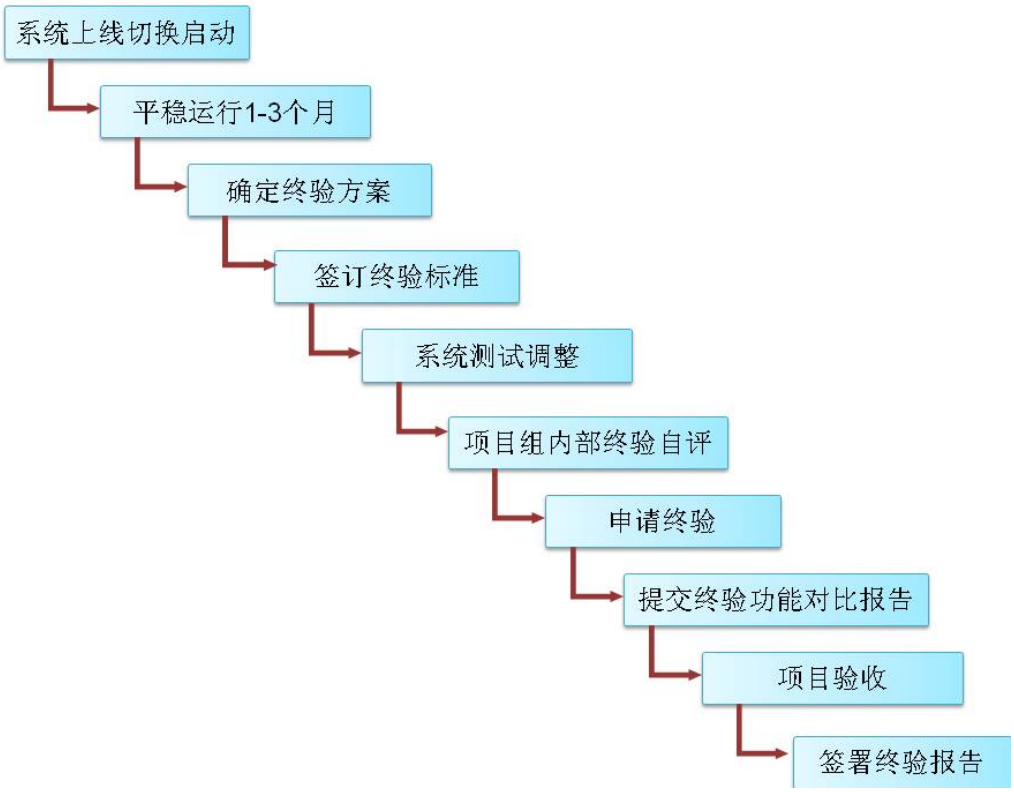
产品开发流程



2、软件产品实施流程



3、软件产品实施验收流程



在系统上线切换启动并平稳运行 1-3 个月后（部分存在初验流程的项目，为初验通过后平稳运行 1-3 个月），项目组根据实施过程中与客户项目小组、业务部门的协商讨论，形成终验方案，并提交客户的项目小组签字确认。取得客户项

目小组认可后，实施项目组根据终验方案确定的系统功能和指标，进行系统测试和调整，进而进行终验内部评测。通过终验自评后，实施项目组向客户申请终验，提交预期系统功能与验收功能的对比报告，并附交业务部门签字认可的功能验收和数据验收文档。实施项目组与客户项目组组织由客户高层、业务部门等参与的验收报告会，提交验收报告并进行系统功能展示。客户高层和业务部门认可后，最终签署验收报告，完成项目终验。上述终验阶段签署的文档主要为《验收方案》和《验收报告》，其主要内容如下。

（1）《验收方案》的主要内容包括验收目的、验收方式及原则、验收范围、验收内容等。

1）验收目的：检验双方项目小组是否按预期实施目标完成项目实施的各项工作，对项目实施推进工作进行总结和回顾。

2）验收方式及原则：

①验收主要以前期合同为准，细化前期合同内容，如验收方案与合同内容有冲突，将以合同内容为准。

②验收根据明源实施方法论及行业内软件验收标准进行。

③验收过程分为核心业务流程验收、系统功能验收、工作文档验收。

④以上验收内容完成后，视为系统验收工作完成，系统将进入服务阶段，进行持续的优化应用。

3）验收范围：验收范围是指客户签订的《项目实施任务书》中约定的项目实施范围，一般为系统运用的项目公司或楼盘。

4）具体验收内容：

①核心业务流程验收指根据系统的应用方案书中所确定业务流程，在系统中检查流程的可执行性。

②系统功能验收指根据系统应用方案书约定的个性化开发需求功能为验收目标。以客服管理系统为例，该系统典型的个性化开发包括日常诉求开发、内部验房开发、入伙管理开发、产权服务开发、关键点评审开发。公司和客户项目小组将针对上述专项开发功能的实现情况，实际操作软件系统进行演示验收。

③工作文档验收指对实施过程中的核心文档进行验收。项目实施过程中，各

关键实施阶段，客户将签订一系列的工作文档，如实施计划书、实施任务书、业务解决方案、验收标准、软件产品交付安装书、验收报告等。终验时，公司与客户将对上述工作文档进行审核、整理归档。

（2）《验收报告》的主要内容除包含验收标准文档中对验收目的、验收方式及原则、验收范围、验收内容的约定外，还包括验收执行中和验收完成后对系统运行的约定，包括核心成果展示、后续服务模式等。

1）核心成果展示包括工作文档、系统应用两方面。

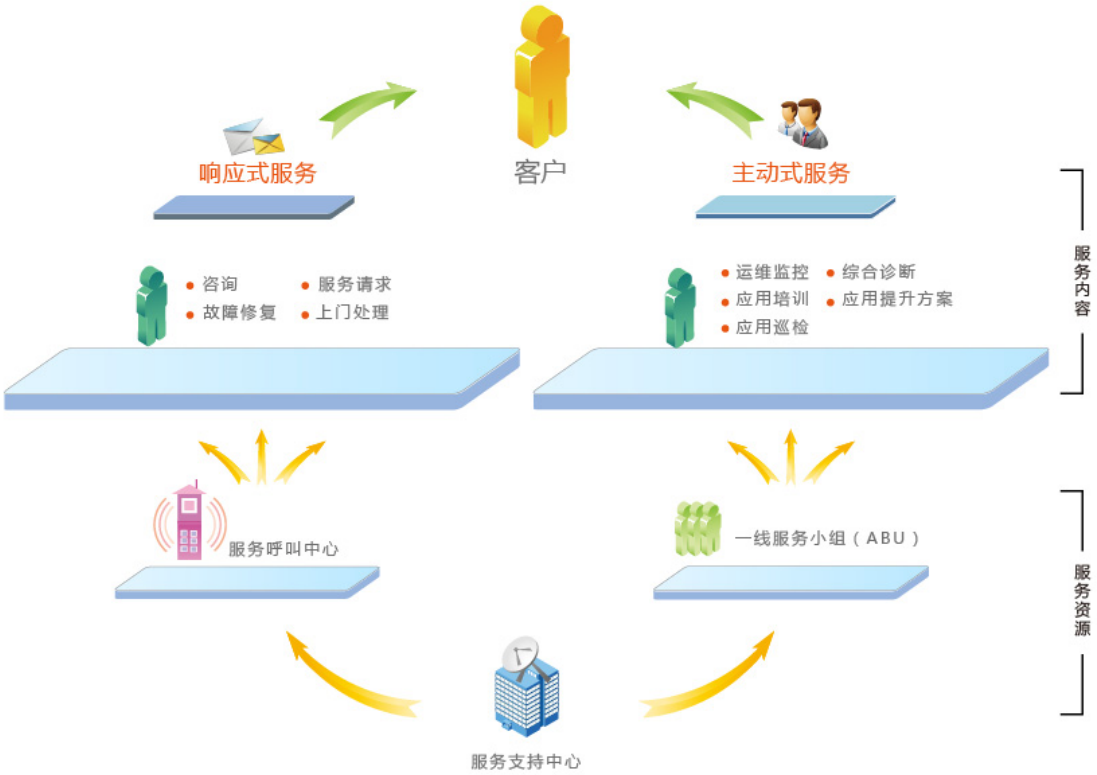
①工作文档除包含客户签署的文档外，还包括实施项目小组内部证明实施开展情况的文件，如项目周报、培训方案、培训课件、培训指南、培训考核等。

②系统应用展示是指实施人员现场展示系统各业务单元的核心流程。

2）后续服务指在验收完成后系统进入售后服务阶段，公司在验收报告中明确约定客户经理和应用顾问在后续服务中的职责和要求。

4、运维服务流程

随着房地产行业的快速发展，越来越多的房地产企业采取“跨区域、多项目运营”的经营模式，对软件服务的时效性、质量也提出了更高要求。明源服务体系引入 IT 服务领域的国际标准 ITIL V3，以持续提升客户应用价值为导向，依靠呼叫中心、专属服务小组（ABU）和技术后台支持的密切配合，为客户提供适合自身情况的个性化服务方案，具体流程如下图所示：



（三）主要经营模式

1、总体经营模式

公司通过不断创新以保持产品和解决方案的持续领先，通过顾问式营销与客户建立双赢合作关系，凭借优质的实施和服务为客户创造价值并赢得客户的良好口碑，在与客户深入合作的过程中进一步推动产品不断创新。客户的良好口碑与信任，不仅能够保持与其的长期合作关系，保证公司拥有持续稳定的收入来源，亦能起到示范作用，帮助公司快速开拓新客户，形成整个价值链的良性循环，从而建立一种可持续、高质量增长的经营模式。

2、研发模式

公司的研发战略为：在自身全面加强行业研究和产品规划的基础上，通过与行业领先企业的深入合作，提炼行业最佳实践和管理模型，快速推出代表行业发展方向和最佳实践的产品和解决方案，长期保持公司产品的领先地位。

公司的研发模式包括标准化产品的开发和基于标准化产品的定制开发。

标准化产品化开发是指，公司基于对房地产企业的核心业务深入了解与持续研究、充分吸收行业标杆企业的管理思想，总结提炼出代表行业共性需求、代表行业最佳实践的业务模型与数据模型，并按照标准的软件产品开发流程，历经规

划、目标、设计、开发、发布五大阶段，完成标准化产品的开发，形成公司销售的软件产品。

基于标准化产品的定制开发是指，在公司标准产品的基础上，为满足大型客户的个性化需求，对各种功能进行客户化的定制开发。由公司的项目开发团队按照标准项目开发流程，从需求分析、设计、开发、测试到更新包制作，完成项目的定制开发，即向客户提供的专项开发服务。同时，在定制开发过程中能够积累和沉淀很多应用价值高的功能模块，公司也将在此基础上进一步总结和提炼并将其中有代表性的功能融入到后续标准化产品的新版本中，不断提升公司标准化产品的领先优势。

通过标准化产品开发和基于客户需求的定制化开发两种模式，使公司能够不断推出新版本的产品和解决方案，持续保持在行业内的技术与产品领先优势。

3、营销模式

公司采取直销和代理销售相结合的方式，快速建立起覆盖全国的营销网络，通过“管理+IT”的顾问式营销方式赢得房地产企业的信赖与合作，实现销售收入的快速增长。

（1）“管理+IT”的营销理念

公司采取顾问式营销的方式，为客户提供独特的“管理+IT”服务，与竞争对手相比具有较高的溢价能力。凭借多年的行业经验及专业顾问人才优势，公司可以针对不同类型的房地产企业提供个性化的管理解决方案。更重要的是，公司内部已经建立起房地产业务管理的标准体系，将房地产企业的业务管理分解成不同的业务单元，并对各业务单元的管理进行标准化研究，形成了独具特色的业务管理模型。

此外，公司在行业内创新性的设立了旨在研究探索房地产业信息化最佳实践的明源地产研究院，以房地产行业重大前沿课题研究、最佳管理实践提炼总结为主要研究方向，撰写并发布相应的研究成果，每年定期开展各式各样的“沙龙”、“论坛”等活动，成为业内众多管理者分享与交流平台。

通过“管理+IT”的顾问式营销，公司建立了良好的行业专家形象，得到了客户的广泛认可。

（2）直销与代理销售相结合的区域销售模式

软件公司在业务发展初期面临着以较低的运营成本迅速开拓市场、树立品牌的问题，单纯依赖自身发展在各区域建立自有营销网点，难以满足市场快速发展的需要，因此公司自设立以来一直采取直销和代理销售相结合方式。通过在全国二、三线城市设立代理商，一方面公司能够打破资金、人力、渠道瓶颈的限制，在较短的时间内实现营销网络的全国性布局；另一方面，公司能够集中主要资源专注于技术与核心业务软件的研发，提升公司核心竞争优势，保持行业领先地位。此外，房地产企业具有较强的地域性，特别在二、三线城市，其房地产市场化程度不高，房地产企业的业务开展主要局限在当地。代理商对当地的房地产市场、房地产企业较为熟悉，具有一定的社会资源以及市场推广、品牌宣传的实力，能够较好的挖掘当地的房地产潜在客户，集中力量深入了解所在地区房地产企业的经营特点，通过长期跟踪与沟通了解客户的个性化需求，有针对性的进行产品营销。

①直销

公司在全国一线及部分主要城市设立了 6 家分公司，通过公司本部及分公司直接向下游房地产客户销售。公司以直销模式为主，报告期内软件产品销售收入的 80.65%、85.79%、85.25%和 82.36%通过直销方式实现。

②代理销售

在公司本部及分公司覆盖的区域之外，公司选择代理商负责该区域产品的销售。代理商销售的产品包含本公司全部十个系列软件产品及多个软件产品组成的明源地产 ERP 整体解决方案。代理商销售的软件产品与本公司直接销售的软件产品不存在差异。

此外，在代理商区域的具体业务开展过程中，存在少量客户直接与本公司合作的情形。主要包括如下两种情况：

第一，为确保公司产品的市场占有率及行业领先地位，公司设立了战略客户部对下游重点房地产企业进行集中跟踪、管控和重点营销，其中包括个别归属于代理商区域的客户。针对这类战略客户，公司会积极推进代理商进行业务承揽，并在确定合作关系的过程中给予大力支持。部分代理商自身营销能力较强，在谈判及初期工作中获得客户认可，客户与其直接签订合同，形成传统的代理销售业务；另外，个别大客户由于自身规模较大，或基于销售方是否拥有产品的知识产

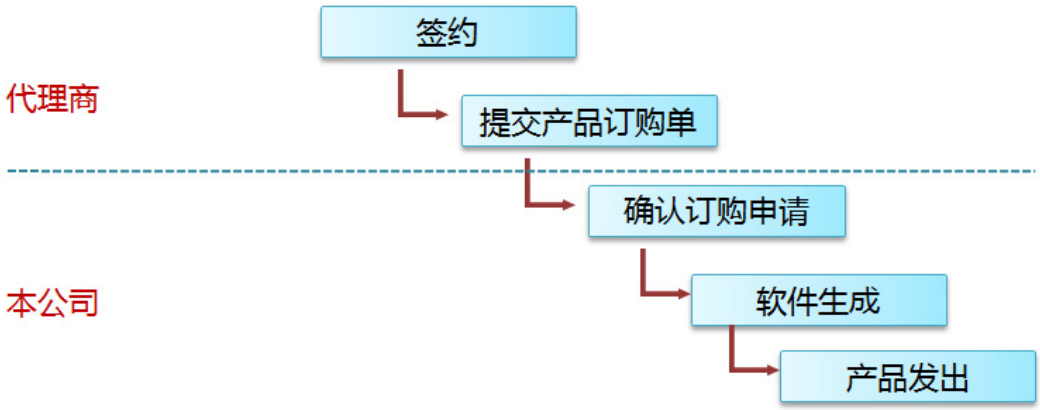
权考虑，要求与软件生产企业即本公司签订产品销售及实施合同或产品销售合同。

第二，个别区域由于设立代理商时间相对较晚，公司在此之前已在当地建立了一定的客户基础及良好口碑，在代理商设立之初，客户仍习惯于直接向本公司采购软件产品，由代理商提供本地化的实施服务。由于区域房地产企业之间的交流十分密切，当地的部分客户沿袭了该种合作方式。

2011 年 1-9 月，公司软件产品销售及实施的直销收入为 8,425.41 万元，其中，由于上述原因导致的涉及代理商区域的直销收入为 668.59 万，占比 7.94%。上述情况具有客观的业务背景，体现了公司拥有较强的渠道管控能力，通过与代理商建立长期的合作伙伴关系，共同将“明源”品牌做大、做强，有利于公司业务发展。

- 代理商采购模式

公司通常与代理商签订 1-3 年不等的长期代理协议。在协议框架下，代理商向公司每次采购均会提交产品订购单，明确产品类型、数量、金额等。代理销售业务的流程如下：

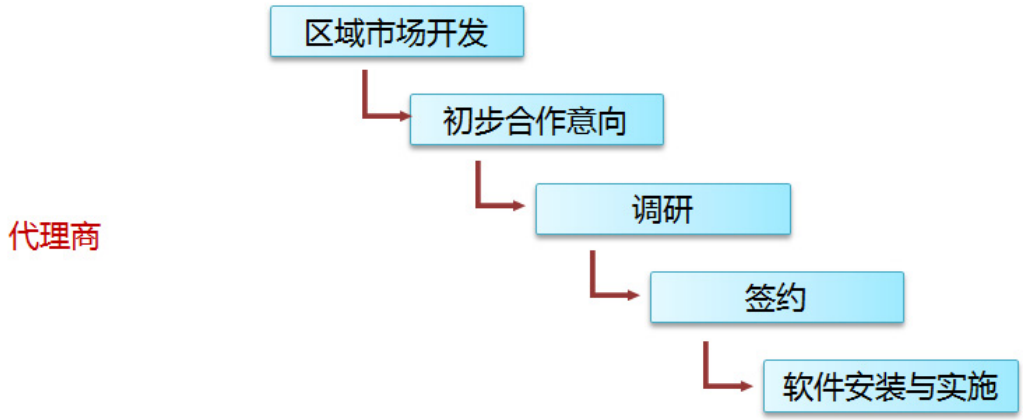


通常，代理商与房地产客户签订合同后，向本公司提交产品订购申请及终端销售合同；本公司对产品订购申请信息进行审核；订单信息经确认后，代理商预付软件购买价款；公司在收款后，资产管理专员依据审核确认后的产品订购信息编制加密锁信息、生成软件产品，发出产品。公司向代理商销售的软件产品均实

现了最终销售。

- 代理商的销售模式

代理商通过一系列的市场营销手段向终端房地产客户销售软件产品并提供实施服务，其主要销售流程如下：



代理商营销部通过市场开发获得初步合作意向后，组成销售咨询团队开展售前调研，调研人员通过咨询、访谈、产品讲解、功能演示，了解客户的组织结构、管理流程、业务模式等，形成初步业务解决方案并提交客户。房地产客户对代理商提交的初步业务解决方案评估后，与代理商签订软件产品销售和实施合同。代理商再向本公司采购软件产品并开展实施服务。

代理商主要采用传统营销、数据库营销、精准营销等手段，通过市场活动、公开课等方式开发区域市场，培育并获取商机。在代理商业务发展的最初阶段，代理商通常以销售本公司较成熟的、实施和服务相对简单的产品为突破口，如售楼管理软件等，采取主动的传统营销手段，通过电话营销、上门拜访、产品演示、服务展示等方式，开拓市场挖掘客户。

经过多年来行业经验和业务的积累，代理商获得了良好的市场口碑，对区域市场进行了较深的分析、培育和挖掘，目前主要以数据库营销为基础，对潜在客户的细化分析，以精准营销为核心进行区域市场开发。

- 公司对代理商的管理

公司对代理商采取严格筛选、定期考核、共同成长的管理模式。公司从当地软件商中筛选出市场开拓能力强、内部管理完善的公司作为代理商，这些代理商

对本地区及周边城市的房地产企业发展情况和需求熟悉，也积累了大量的客户资源。在合作过程中，公司定期对代理商进行考核，并向其输出公司先进的管理模式，促使其与公司共同成长，成为公司拓展营销服务网络的重要途径。代理商未经本公司同意，不得在协议约定的范围之外进行销售活动，不得从事与本公司产品存在竞争的其他任何软件产品的开发、销售、实施和服务。

在代理销售业务的发展过程中，为了建立“明源”品牌的全国性布局，降低代理商市场开拓的成本，扩大品牌影响力，实现公司和代理商的双赢，公司允许代理商使用“明源”商号。截至报告期末，公司共有 26 家代理商，其中 22 家使用了“明源”商号。为了规范代理商的商号使用行为，公司与目前使用“明源”商号的代理商签订了《关于规范使用“明源”商号的协议》，对商号使用的相关问题进行了明确约定。

- 公司与代理商的业务合作情况

公司销售的软件产品均来源于自主研发。代理商从事明源软件的代理销售、实施和相关技术服务，仅具备项目实施能力和售后技术服务能力，无核心软件开发技术，不存在技术研发能力。本公司不存在与代理商共同研发的情况。

公司在项目实施过程中，存在委托代理商完成部分项目实施的情形。

在软件销售环节，代理商向公司支付软件价款、采购软件产品，属通常的货物购销行为；在项目实施环节，公司与代理商签订了委托实施合同，支付相应实施价款，不存在代理商对本公司利益输送的情况。

- 公司与主要代理商的交易及定价情况

报告期内，公司与主要代理商南京明源、青岛明源、郑州明源、天津明源、杭州新明源的累计交易情况如下：

单位：万元

代理商名称	累计销售金额	交易内容
南京明源	1,205.03	成本管理软件、售楼管理软件、客户服务管理软件、会员管理软件、采购招投标管理软件、费用管理软件、项目计划管理软件、全面预算管理软件、企业运营管理软件
青岛明源	495.55	售楼管理软件、项目计划管理软件、成本管理软件、客户服务管理软件、会员管理软件、全面预算管理软

		件
郑州明源	534.58	成本管理软件、售楼管理软件、会员管理软件、项目计划管理软件、全面预算管理软件、客户服务管理软件、费用管理软件
天津明源	293.08	售楼管理软件、项目计划管理软件、成本管理软件、客户服务管理软件、会员管理软件、采购招投标管理软件
杭州新明源	229.00	成本管理软件、售楼管理软件、采购招投标管理软件、客户服务管理软件、会员管理软件、投资分析管理软件
合计	2,757.24	-

公司向代理商销售软件产品的价格，根据产品标准报价结合不同级别代理商对应的折扣率确定。公司对代理商采取分级管理制度，每年初对各区域代理商上年的业绩、团队建设和服务满意度指标进行评价考核。根据代理商的得分情况对其级别进行调整。在价格政策上，同一级别代理商给予相同折扣率，不同级别代理商实施差别化价格政策，从而达到调动代理商积极性、加强代理商管理的目的。公司与代理商之间的交易定价依据代理协议和公司统一的代理商管理制度确定，对代理商予以一定折扣亦符合代理销售模式下的惯常做法，交易价格公允。

- 代理商与本次发行相关方的关联关系

公司报告期内的主要代理商中，杭州新明源拓展软件科技有限公司股东吴迪莱与浙江明源地产管理咨询有限公司股东吴丽彰为母女关系。郑州市明源拓展软件有限公司和石家庄市明源电子有限公司均为王超控制。青岛明源软件科技有限公司和青岛明源创新地产管理咨询有限公司均为栾允涛控制。天津市明源拓展科技发展有限公司、天津明源恒业科技发展有限公司、大连市明源恒业软件有限公司和大连市明源拓展软件科技有限公司均为程新广控制。

除上述关联关系外，公司代理商与本公司的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、本次发行上市相关的中介机构及其签字人员、公司的前五大直销客户、其他主要代理商和供应商不存在关联关系。

4、采购模式

公司采购的原材料主要包括光盘、加密锁、印刷品等，此类商品单价较低且供应充足，通常直接在相应市场上按市价购买。

（四）主要产品的生产和销售情况

1、主营业务构成

（1）公司报告期内主营业务收入按产品类别分类如下：

单位：万元

业务种类	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件销售收入	10,229.64	82.92%	9,149.40	81.61%	5,778.91	82.30%	4,196.13	80.33%
服务收入	2,106.50	17.08%	2,061.98	18.39%	1,242.60	17.70%	1,027.52	19.67%
合计	12,336.14	100%	11,211.38	100%	7,021.52	100%	5,223.64	100%

（2）公司报告期内主营业务收入按地区分类如下：

单位：万元

项目	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华南	3,851.28	31.22%	4,164.76	37.15%	2,592.70	36.93%	2,499.46	47.85%
华东	3,065.48	24.85%	2,488.10	22.19%	1,791.26	25.51%	1,230.95	23.56%
华北	2,586.81	20.97%	2,061.88	18.39%	1,310.77	18.67%	676.72	12.95%
西南	1,643.81	13.33%	1,604.70	14.31%	788.68	11.23%	507.97	9.72%
华中	576.43	4.67%	699.54	6.24%	159.83	2.28%	139.30	2.67%
其他	612.33	4.96%	192.40	1.72%	378.28	5.39%	169.23	3.24%
总计	12,336.14	100%	11,211.38	100%	7,021.52	100%	5,223.64	100%

2、报告期内向前十名客户的销售情况

2011年1-9月：

单位：万元

序号	公司名称	销售内容	销售收入	收入占比
1	南京明源拓展软件有限公司	售楼管理软件、会员管理软件、客户服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、合同管理软件、采购招投标管理软件、费用管理软件、全面预算管理软件、企业运营管理软件	441.18	3.58%
2	新鸿基房地产(上海)有限公司	成本管理软件、项目计划管理软件	402.87	3.27%
3	深圳丰泽湖山庄有限公司	成本管理软件、采购招投标管理软件、项目计划管理软件	392.27	3.18%
4	重庆龙湖企业拓展有限公司	用户中心接口开发、系统集成开发、年度维护服务	306.29	2.48%
5	雅居乐地产置业有限公司	会员管理软件、项目计划管理软件、全面预算管理软件、投资分析管理软件	257.75	2.09%
6	大连万达商业地产股份有限公司北京分公司	售楼管理软件	254.79	2.07%
7	郑州市明源拓展软件有限公司	成本管理软件、售楼管理软件、客户服务管理软件、会员管理软件、采购招投标管理软件、费用管理软件、项目计划管理软件、全面预算管理软件、运营管理软件	236.78	1.92%
8	浙江明源地产管理咨询有限公司	成本管理软件、售楼管理软件、客户服务管理软件、会员管理软件、采购招投标管理软件、费用管理软件、项目计划管理软件、全面预算管理软件、企业运营管理软件	232.89	1.89%
9	南宁明源拓展软件科技有限公司	成本管理软件、售楼管理软件、客户服务管理软件、会员管理软件、采购招投标管理软件、费用管理软件、项目计划管理软件、全面预算管理软件、企业运营管理软件	229.21	1.86%
10	广州番禺海怡房地产开发有限公司	成本管理软件、全面预算管理软件	223.71	1.81%

2010年：

单位：万元

序号	公司名称	销售内容	销售收入	收入占比
1	南京明源拓展软件有限公司	售楼管理软件、会员管理软件、客户服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、合同管理软件、采购招投标管理软件、费用管理软件、全面预算管理软件、企业运营管理软件	389.73	3.48%
2	深圳招商房地产有限公司	成本管理软件、项目计划管理软件、采购招投标管理软件、全面预算管理软件、企业运营管理软件	378.52	3.38%
3	雅居乐地产置业有限公司	成本管理软件、采购招投标管理软件、企业运营管理软件	369.86	3.30%
4	内蒙古伊泰置业有限责任公司	售楼管理软件、会员管理软件、客户服务管理软件、租赁管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、采购招投标管理软件、费用管理软件、全面预算管理软件	314.24	2.80%
5	青岛明源软件科技有限公司	售楼管理软件、会员管理软件、客户服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、合同管理软件、费用管理软件	301.64	2.69%
6	广州市城市建设开发有限公司	售楼管理软件、会员管理软件、客户服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、采购招投标管理软件	288.96	2.58%
7	郑州市明源拓展软件有限公司	售楼管理软件、客户服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、采购招投标管理软件、费用管理软件、全面预算管理软件、企业运营管理软件	221.93	1.98%
8	重庆同景置业有限公司	售楼管理软件、客户服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、采购招投标管理软件、费用管理软件、企业运营管理软件、企业运营管理软件	215.19	1.92%
9	重庆龙湖企业拓展有限公司	价格管理专项开发、年度日常维护服务、成本系统修改开发、计划系统密码保护开发、指导价功能开发	186.30	1.66%
10	北京崇文•新世界房地产发展有限公司	售楼管理软件、客户服务管理软件、租赁管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、费用管理软件	174.68	1.56%

2009年：

单位：万元

序号	公司名称	销售内容	销售收入	收入占比

1	信达地产股份有限公司	售楼管理软件、会员管理软件客户服务管理软件、租赁管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、投资分析管理软件、采购招投标管理软件	347.91	4.95%
2	重庆龙湖企业拓展有限公司	CRM 系统专项开发、渠道管理开发、项目门户工作量统计开发	232.47	3.31%
3	南京明源拓展软件有限公司	售楼管理软件、会员管理软件、客户服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、采购招投标管理软件、费用管理软件、全面预算管理软件	230.44	3.28%
4	广州市城市建设开发有限公司	售楼管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件	212.27	3.02%
5	万科企业股份有限公司	客户系统专项开发、年度维护服务	169.86	2.42%
6	杭州新明源拓展软件科技有限公司	售楼管理软件、会员管理软件、客户服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件	169.03	2.41%
7	中信房地产股份有限公司	成本管理软件、项目计划管理软件、费用管理软件、全面预算管理软件	159.83	2.28%
8	广州市海伦堡房地产开发有限公司	售楼管理软件、客户服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件	155.16	2.21%
9	广州市时代地产集团有限公司	成本管理软件、项目计划管理软件、投资分析管理软件、采购招投标管理软件	131.73	1.88%
10	上海复地投资管理有限公司	成本管理软件、项目计划管理软件、采购招投标管理软件	128.29	1.83%

2008年：

单位：万元

序号	公司名称	销售内容	销售收入	收入占比
1	佛山市顺德区碧桂园物业发展有限公司	成本管理软件、合同管理软件、项目计划管理软件	268.38	5.14%
2	万科企业股份有限公司	专项开发、年度维护服务	214.46	4.11%
3	重庆龙湖企业拓展有限公司	成本管理软件、会员管理软件、客服管理软件、售楼管理软件、费用预算专项开发、销售日志模块程序开发、目标成本测算开发、系统日常维护开发、历史成本库调整开发	204.14	3.91%
4	广州合景房地产开发有限公司	售楼管理软件、客户服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件	194.44	3.72%
5	保利房地产(集团)股份有限公司	售楼管理软件、成本管理软件、投资分析管理软件、项目计划管理软件	184.69	3.54%
6	金地(集团)股份有限公司	全面预算管理软件、客户服务管理软件、售楼管理软件、销售现场刷卡辅助功能开发及推广、年度维护	147.25	2.82%
7	昆明衡易拓展软件有限公司	售楼管理软件、会员管理软件、客户服务管理软件、租赁管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、投资分析管理软件、采购招投标管理软件	147.07	2.82%
8	南京明源拓展软件有限公司	售楼管理软件、会员管理软件、客户服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件	143.68	2.75%
9	上海三盛宏业投资（集团）有限责任公司	售楼管理软件、成本管理软件	113.23	2.17%
10	招商局地产控股股份有限公司	售楼管理软件、会员管理软件、客户服务管理软件	110.49	2.12%

软件产品销售价格依据年度产品标准报价制定。标准报价中包含一定数量的用户授权数。当客户所需用户授权数超过产品包含用户数时，公司对超出的用户数以单位计价收取授权使用费。对于实施费用，通常公司在签约前调研的基础上拟定初步实施计划，根据历史经验估算出完成该项目所需的标准工时和标准工时单价确定。公司运维服务价格按照客户所购软件产品标准价格的一定比例制定。

开发服务价格按照预计开发所需的标准工时和标准工时单价制定，开发完成后如超过预计工时，根据合同约定以实际工时结算。

对于直销客户，公司定价以年度产品标准报价为基础，交易定价依据市场化原则，结合项目的复杂程度、合作关系、议价能力等因素综合确定，在标准价格基础上浮动一定区间内定价；对于与代理商之间的交易，交易定价依据代理商等级、年度考核结果等综合确定，同一级别代理商折扣水平相当。公司与前十大客户的销售价格公允。

本公司向单个客户的销售比例未超过销售总额的 50%，不存在过度依赖于单一客户的情形。

公司前十大客户的具体情况如下：

2011 年 1-9 月：

（1）南京明源拓展软件有限公司

该公司成立于 2001 年 10 月 19 日，注册资本 30 万元，其中潘定国持有 85%股权、潘坤持有 15%股权，法定代表人为潘定国，注册地址为南京市中山南路 49 号商茂世纪广场 25 楼 A2 座，经营范围为电脑软硬件开发、零售、售后服务、网络维护；办公设备零售及管理顾问咨询。

（2）新鸿基房地产（上海）有限公司

该公司成立于 1993 年 10 月 14 日，注册资本 1,000 万美元，法定代表人为邓维聪，注册地址为上海市淮海中路 381 号中环广场 7 楼，经营范围为在上海建造内、外销房、房地产咨询、代理、对住宅小区、大楼提供物业管理（涉及许可经营的凭许可证经营）。

（3）深圳丰泽湖山庄有限公司

该公司成立于 1992 年 3 月 18 日，注册资本 20,000 万元，法定代表人为陈佩涵，注册地址为深圳市宝安区民治街道梅观高速路丰泽湖山庄超市二楼 201（办公场所），经营范围为利用宝安区龙华镇民乐水库附近一带约 20.03 万平方米山地，从事成片住宅及配套服务设施的开发经营业务、租赁；物业管理；兴办实业（具体项目另行申报）。（以上均不含法律、行政法规、国务院决定规定需前置审批和禁止的项目）。

（4）重庆龙湖企业拓展有限公司

该公司成立于 2002 年 10 月 18 日，注册资本 130,800 万元，法定代表人为吴亚军，注册地址为重庆市北部新区人和镇柏林村龙湖西路 8 号，经营范围为对渝北区 K15、K17 号宗地的 MOCO 项目的商住楼及配套商业设施进行开发、建设、销售及物业管理；批发电子计算机配件、文化办公用品、照相器材、通讯设备（不含卫星收发设备）、普通机械、机器机械及器材、化工产品（不含危险化学品）、建筑材料（不含危险化学品）、装饰材料、家用电器；信息咨询服务。

（5）雅居乐地产置业有限公司

该公司成立于 2005 年 6 月 30 日，注册资本 5,000 万元，法定代表人为陆倩芳，注册地址为广东省中山市三乡镇金涌大道雅居乐办公楼，经营范围为房地产

业务管理咨询（审计、会计、法律除外）。

（6）大连万达商业地产股份有限公司北京分公司

该分公司成立于 2008 年 7 月 18 日，负责人为王健林，注册地址为北京市朝阳区建国路 93 号 B 座 23 西区，经营范围为接受委托管理隶属企业的房地产项目；物业管理；工程设计。

（7）郑州市明源拓展软件有限公司

该公司成立于 2008 年 4 月 16 日，注册资本 30 万元，其中王超持有 70％股权、杨晶持有 30%股权，法定代表人为王超，注册地址为郑州市金水区农业路北政七街东 12 号 A 幢 13 层 6 号，经营范围为销售计算机软硬件、电子产品、计算机软件开发与技术咨询。

（8）浙江明源地产管理咨询有限公司

该公司成立于 2010 年 3 月 8 日，注册资本 1,000 万元，其中吴丽彰持有 90%股权、吴迪莱持有 10%股权，法人代表为吴迪莱，注册地址为西湖区古墩路 413 号 4 楼 411 室，经营范围为许可经营项目：无；一般经营项目：服务：房地产规划设计系统的技术开发、房地产信息管理系统的技术开发，投资咨询（除证券、期货），房地产信息咨询；批发、零售；其他无需报经审批的一切合法项目。

（9）南宁明源拓展软件科技有限公司

该公司成立于 2007 年 2 月 7 日，注册资本 30 万元，林杰峰、曾惠玲和冯馨莹分别持有 50%、25%和 25%股权，法定代表人为曾惠玲，注册地址为南宁市民族大道 82 号嘉和南湖之都 903 号房，经营范围为计算机软、硬件技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询；销售：计算机耗材、计算机设备和零配件。

（10）广州番禺海怡房地产开发有限公司

该公司成立于 1992 年 5 月 13 日，注册资本 75,000 万元，法定代表人为黄文仔，注册地址为广州市番禺区南村沙滘岛东端，经营范围为在经番禺国土局编号番府国用（2002）字第 05-000381、05-000027 号、番府国用（2002）字第 G05-000211 号、番府国用（2002）字第 G05-000212 号、番府国用（2002）字第 G05-000213 号、番府国用（2002）字第 G05-000214 号同意使用的位于番禺区南村镇新基开发、建造、销售和出租商品房。（经营范围涉及法律、法规禁止的不得经营，涉及许可经营的凭许可证经营）。

2010 年：

（1）南京明源拓展软件有限公司

该公司具体情况同上。

（2）深圳招商房地产有限公司

该公司成立于 1984 年 5 月 5 日，注册资本 50,000 万元，法定代表人为林少斌，注册地址为深圳市南山区蛇口兴华路 6 号南海意库 3 号楼，经营范围为房地产开发及商品房销售，集中装饰维修，租赁家具，家用电器，办理国外客户在国内产业的代管、代置、代售业务。维修工业区内的电梯、空调设备；房屋中介代理；兴办实业（具体项目另行申报）。

（3）雅居乐地产置业有限公司

该公司具体情况同上。

（4）内蒙古伊泰置业有限责任公司

该公司成立于 2006 年 5 月 9 日，注册资本 250,000 万元，法定代表人为张利名，注册地址为东胜区伊煤南路 14 号街坊（伊泰万博广场 B 座 6 楼），经营范围为房地产开发；房屋销售、租赁。

（5）青岛明源软件科技有限公司

该公司成立于 2001 年 5 月 11 日，注册资本 20 万元，栾允涛、陈春江和崔波分别持有 75%、15%和 10％股权，法定代表人为栾允涛，注册地址为青岛市市南区闽江路 12 号 1 单元 502 室，经营范围为网络技术服务，软件开发，批发软件。

（6）广州市城市建设开发有限公司

该公司成立于 2002 年 8 月 24 日，注册资本 190,861 万元，法定代表人为张招兴，注册地址为广州市天河区体育西路 189 号，经营范围为房地产开发、建设、销售、出租和管理自建的商品房及其配套设施。装修、装饰业；物业管理；停车场管理与服务（法律、法规禁止的不得经营，涉及许可经营的凭许可证经营）。

（7）郑州市明源拓展软件有限公司

该公司具体情况同上。

（8）重庆同景置业有限公司

该公司成立于 2005 年 7 月 14 日，注册资本 30,280 万元，法定代表人为吴

先红，注册地址为重庆市南岸区茶园新城区玉马池工业园 68 号，经营范围为房地产开发、房屋销售；房地产信息咨询；物业管理；文化产业、医疗产业、旅游产业的投资及其管理（均不含融资）；企业形象策划；企业管理咨询；建筑材料、装饰材料、五金、交电、普通机械、电器机械、电气设备、金属材料（不含稀有金属）、计算机软硬件的销售；房屋租赁。

（9）重庆龙湖企业拓展有限公司

该公司具体情况同上。

（10）北京崇文•新世界房地产发展有限公司

该公司成立于 1993 年 8 月 11 日，注册资本 22,540 万美元，法定代表人为陈艳，注册地址为北京市崇文区崇文门外大街 9 号，经营范围为对崇外大街危改小区危旧房进行开发、改造，包括房屋的设计建设出售管理、出租、新建商业设施、文化娱乐设施；房地产经纪、房地产信息咨询。

2009 年：

（1）信达地产股份有限公司（信达地产，600657）

该公司成立于 1984 年 7 月 20 日，2010 年 4 月由北京天桥北大青鸟科技股份有限公司更名为信达地产股份有限公司，注册资本 152,426 万元，法定代表人为贾放，注册地址为北京市崇文区永内大街 1 号，经营范围为房地产开发；投资及投资管理；物业管理。

（2）重庆龙湖企业拓展有限公司

该公司具体情况同上。

（3）南京明源拓展软件有限公司

该公司具体情况同上。

（4）广州市城市建设开发有限公司

该公司具体情况同上。

（5）万科企业股份有限公司（万科 A，000002；万科 B，200002）

该公司成立于 1984 年 5 月 30 日，注册资本 1,099,521 万元，法定代表人为王石，注册地址为深圳市盐田区大梅沙环梅路 33 号万科中心，经营范围为兴办实业（具体项目另行申报）；国内商业、物资供销业（不含专营、专控、专卖商品）；进出口业务（按深经发审证字第 113 号外贸企业审定证书规定办理）；房地

产开发。

（6）杭州新明源拓展软件科技有限公司

该公司成立于 2006 年 2 月 9 日，注册资本 50 万元，其中吴迪莱持有 70%股权、俞志远持有 30%股权，法定代表人为俞志远，注册地址为西湖区古墩路 413 号 413 室，经营范围为服务计算机软件技术开发、技术咨询；批发、零售计算机及配件，通讯设备（除专控）；其他无需报经审批的一切合法项目。

（7）中信房地产股份有限公司

该公司成立于 1986 年 9 月 25 日，注册资本 679,000 万元，法定代表人为李士林，注册地址为北京市朝阳区新源南路 6 号，经营范围为房地产开发、经营及房屋租赁；物业管理；高尔夫球场、商场、会所的开发；建筑工程设计、施工及设备安装；基础设施工程施工；室内外装修；园林绿化；房地产信息咨询及技术服务；对外投资；进出口业务；承办展览会；建筑材料的生产与销售。

（8）广州市海伦堡房地产开发有限公司

该公司成立于 2005 年 4 月 14 日，注册资本 5,000 万元，法定代表人为罗燕仪，注册地址为广州市增城新塘镇南埔村海伦堡大道 5 号，经营范围为房地产开发、销售；园林绿化工程、土石方工程、装饰工程；批发、零售建筑材料。

（9）广州市时代地产集团有限公司

该公司成立于 2001 年 5 月 9 日，注册资本 8,300 万元，法定代表人为岑钊雄，注册地址为广州市白云区黄边北路向荣街 338 号 101-A1 房，经营范围为在经广州市规划局（95）穗城规北片地字 170 号文及穗规复（2000）212 号文与广州市国土局穗国土建用通字（1997）第 12 号文和穗国土通用通函（2001）101 号文同意使用的广州市新广从公路永泰收费站西侧地段开发、建设、销售、出租及管理自建的商住楼宇；以及在广州市南沙区南沙街港前大道虎门石矿场地段（国有土地使用权出让合同：440115-2007-000035）开发、建设、销售、出租及管理自建的商住楼宇。

（10）上海复地投资管理有限公司

该公司成立于 2006 年 7 月 21 日，注册资本 8,000 万元，法定代表人为范伟，注册地址为浦东新区枣庄路 665 号 402 室，经营范围为投资管理，房地产投资（涉及许可经营的凭许可证经营）。

2008 年：

（1）佛山市顺德区碧桂园物业发展有限公司

该公司成立于 1997 年 4 月 2 日，注册资本 138,750 万元，法定代表人为杨文杰，注册地址为佛山市顺德区北滘镇碧江大桥边，经营范围为饮食、蒸汽浴、桌球、美容美发、保龄球、乒乓球、壁球、游泳、健身服务，旅业（住宿）及配套商场（以上项目由分公司凭有效的许可证或批准证明经营）；房地产投资、开发；房地产买卖、租赁。以下项目筹办，不得从事生产经营活动：电子游戏机、卡拉 OK 歌舞。

（2）万科企业股份有限公司

该公司具体情况同上。

（3）重庆龙湖企业拓展有限公司

该公司具体情况同上。

（4）广州合景房地产开发有限公司

该公司成立于 1995 年 6 月 15 日，注册资本 9,900 万美元，法定代表人为孔健岷，注册地址为广州经济技术开发区开发大道 233 号 504 室（仅限办公），经营范围为在国土房管部门同意使用的以下地块：位于天河北路、省水电学校南地块、天河石牌岗顶自控所西地块、海珠区广州大道以西鹭江村南面地块、天河区中山大道以南、东圃镇珠村地段、天河区东圃镇珠村中山大道以南地块、天河区珠江新城 D7-5、D7-7、J1-6 以及广州市花都区新华街凤凰路以西、云山大道以北（穗国土建用字【1995】第 673 号、穗国土建用字【1996】第 637 号、穗府国用【2000】第特 169 号、穗府国用【2000】第特 136 号、穗府国用【2003】第 39 号、穗府国用【2003】第 40 号、穗府国用【2003】第 109 号、穗国用【2005】字第 385 号、穗国用【2005】字第 113 号、穗府国用【2002】字第特 100 号、穗府国用【2004】第特 108 号、花国用（2006）第 721434 号，从事开发、建设、销售、出租和管理商住楼宇及其配套设施。

（5）保利房地产(集团)股份有限公司（保利地产，600048）

该公司成立于 1992 年 9 月 14 日，注册资本 594,833 万元，法定代表人为宋广菊，注册地址为广州市海珠区阅江中路 688 号保利国际广场 29-33 层，经营范围为一级房地产开发；出租本公司开发商品房；房屋工程设计、旧楼拆迁、道路

与土方工程施工；室内装修；冷气工程及管理安装；物业管理；酒店管理；批发和零售贸易（国家专营专控商品除外）。

（6）金地(集团)股份有限公司（金地集团，600383）

该公司成立于 1988 年 1 月 20 日，注册资本 447,151 万元，法定代表人为凌克，注册地址为深圳市福田区福强路金地商业大楼，经营范围为房地产开发经营业务；兴办各类实体（具体项目需另报）；经营进出口业务；信息咨询（不含限制项目）。

（7）昆明衡易拓展软件有限公司

该公司成立于 2007 年 4 月 9 日，注册资本 50 万元，其中杨春伟持有 51%股权、齐辉持有 49%股权，法定代表人为杨春伟，注册地址为昆明市青年路 389 号志远大厦三层 C 座，经营范围为计算机软、硬件开发、应用及销售；计算机系统集成及综合布线；网络技术咨询、经济信息咨询；通讯设备（不含卫星地面接收设备）、电子产品、仪器仪表、办公用品的销售。

（8）南京明源拓展软件有限公司

该公司具体情况同上。

（9）上海三盛宏业投资（集团）有限责任公司

该公司成立于 2002 年 9 月 20 日，注册资本 6,500 万元，法定代表人为陈建铭，注册地址为上海市松江区九亭镇虬泾路 118 号，经营范围为企业投资实业，实体投资，五金交电，建材，日用百货，家用电器，对物业管理行业投资，经营各类商品和技术的进出口（不另附进出口商品目录），但国家限定公司经营或禁止进出的商品及技术除外。

（10）招商局地产控股股份有限公司（招商地产，000024）

该公司成立于 1990 年 9 月 19 日，注册资本 171,730 万元，法定代表人为林少斌，注册地址为深圳市南山区蛇口兴华路 6 号南海意库 3 号楼 4 层，经营范围为房地产开发经营、科研技术服务。

上述前十大客户与本公司之间仅存在业务往来关系，与本公司之间不存在关联关系。

3、报告期内向前十名直销客户的销售情况

2011年1-9月：

单位：万元

序号	公司名称	销售内容	销售收入	收入占比
1	新鸿基房地产(上海)有限公司	成本管理软件、项目计划管理软件	402.87	3.27%
2	深圳丰泽湖山庄有限公司	成本管理软件、采购招投标管理软件、项目计划管理软件	392.27	3.18%
3	重庆龙湖企业拓展有限公司	用户中心接口开发、系统集成开发、年度维护服务	306.29	2.48%
4	雅居乐地产置业有限公司	会员管理软件、项目计划管理软件、全面预算管理软件、投资分析管理软件	257.75	2.09%
5	大连万达商业地产股份有限公司北京分公司	售楼管理软件	254.79	2.07%
6	广州番禺海怡房地产开发有限公司	成本管理软件、全面预算管理软件	223.71	1.81%
7	深圳招商房地产有限公司	项目计划管理软件、全面预算管理软件、成本管理软件、采购招投标管理软件、企业运营管理软件	211.78	1.72%
8	深圳市花样年投资发展有限公司	售楼管理软件、成本管理软件、采购招投标管理软件、项目计划管理软件	191.59	1.55%
9	融侨集团股份有限公司	成本管理软件、项目计划管理软件	176.45	1.43%
10	四川蓝光和骏实业股份有限公司	企业运营管理软件、成本管理软件、全面预算管理软件、采购招投标管理软件	173.55	1.41%

2010 年：

序号	公司名称	销售内容	销售收入	收入占比
1	深圳招商房地产有限公司	成本管理软件、项目计划管理软件、采购招投标管理软件、全面预算管理软件、企业运营管理软件	378.52	3.38%

2	雅居乐地产置业有限公司	成本管理软件、采购招投标管理软件、企业运营管理软件	369.86	3.30%
3	内蒙古伊泰置业有限责任公司	售楼管理软件、会员管理软件、客户服务管理软件、租赁管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、采购招投标管理软件、费用管理软件、全面预算管理软件	314.24	2.80%
4	广州市城市建设开发有限公司	售楼管理软件、会员管理软件、客户服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、采购招投标管理软件	288.96	2.58%
5	重庆同景置业有限公司	售楼管理软件、客户服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、采购招投标管理软件、费用管理软件、企业运营管理软件、企业运营管理软件	215.19	1.92%
6	重庆龙湖企业拓展有限公司	价格管理专项开发、年度日常维护服务、成本系统修改开发、计划系统密码保护开发、指导价功能开发	186.30	1.66%
7	北京崇文•新世界房地产发展有限公司	售楼管理软件、客户服务管理软件、租赁管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、费用管理软件	174.68	1.56%
8	中建国际建设有限公司	售楼管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、采购招投标管理软件	160.77	1.43%
9	四川蓝光和骏股份实业有限公司	成本管理软件、采购招标管理软件、全面预算管理软件	158.11	1.41%
10	中信房地产股份有限公司	成本管理软件、项目计划管理软件、费用管理软件、全面预算管理软件	118.46	1.06%

2009年：

序号	公司名称	销售内容	销售收入	收入占比
1	信达地产股份有限公司	售楼管理软件、会员管理软件客户服务管理软件、租赁管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、投资分析管理软件、采购招投标管理软件	347.91	4.95%
2	重庆龙湖企业拓展有限公司	CRM 系统专项开发、渠道管理开发、项目门户工作量统计开发	232.47	3.31%
3	广州市城市建设开发有限公司	售楼管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件	212.27	3.02%
4	万科企业股份有限公司	客户系统专项开发、年度维护服务	169.86	2.42%

5	中信房地产股份有限公司	成本管理软件、项目计划管理软件、费用管理软件、全面预算管理软件	159.83	2.28%
6	广州市海伦堡房地产开发有限公司	售楼管理软件、客户服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件	155.16	2.21%
7	广州市时代地产集团有限公司	成本管理软件、项目计划管理软件、投资分析管理软件、采购招投标管理软件	131.73	1.88%
8	上海复地投资管理有限公司	成本管理软件、项目计划管理软件、采购招投标管理软件	128.29	1.83%
9	保利房地产(集团)股份有限公司	售楼管理软件、成本管理软件、投资分析管理软件、项目计划管理软件	115.31	1.64%
10	广州合景房地产开发有限公司	售楼管理软件、客服服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件	114.24	1.63%

2008年：

序号	公司名称	销售内容	销售收入	收入占比
1	佛山市顺德区碧桂园物业发展有限公司	成本管理软件、合同管理软件、项目计划管理软件	268.38	5.14%
2	万科企业股份有限公司	专项开发、年度维护服务	214.46	4.11%
3	重庆龙湖企业拓展有限公司	成本管理软件、会员管理软件、客服管理软件、售楼管理软件、费用预算专项开发、销售日志模块程序开发、目标成本测算开发、系统日常维护开发、历史成本库调整开发	204.14	3.91%
4	广州合景房地产开发有限公司	售楼管理软件、客户服务管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件	194.44	3.72%
5	保利房地产(集团)股份有限公司	售楼管理软件、成本管理软件、投资分析管理软件、项目计划管理软件	184.69	3.54%
6	金地(集团)股份有限公司	全面预算管理软件、客户服务管理软件、售楼管理软件、销售现场刷卡辅助功能开发及推广、年度维护	147.25	2.82%
7	上海三盛宏业投资（集团）有限责任公司	售楼管理软件、成本管理软件	113.23	2.17%

8	招商局地产控股股份有限公司	售楼管理软件、会员管理软件、客户服务管理软件	110.49	2.12%
9	东莞中惠鸿福山庄商住开发有限公司	售楼管理软件 、会员管理软件、客户服务管理软件、租赁管理软件、成本管理软件、项目计划管理软件、采购招投标管理软件	103.85	1.99%
10	上海东方康桥房地产发展有限公司	售楼管理软件、成本管理软件	92.88	1.78%

对于直销客户，公司定价以年度产品标准报价为基础，在标准价格基础上浮动一定区间内定价，交易定价依据市场化原则，结合项目的复杂程度、合作关系、议价能力等因素综合确定，公司与前十大直销客户的销售价格公允。

2011 年 1-9 月公司前 7 大直销客户亦为公司报告期内前十大客户，具体情况详见本节之“四、/（四）/2、报告期内向前十名客户的销售情况”，当年其他前十大直销客户情况如下：

（1）深圳市花样年投资发展有限公司

该公司成立于 1996 年 9 月 28 日，注册资本 10,000 万元，法定代表人为曾洁，注册地址为深圳市福田区深南大道 6021 号喜年中心 A 座 2701 室，经营范围为投资兴办实业（具体项目另行申报）；国内商业、物资供销业（不含专营、专控、专卖商品）；在全市范围内从事房地产开发经营业务。

（2）融侨集团股份有限公司

该公司成立于 1998 年 10 月 14 日，注册资本 100,368 万元，法定代表人为林文镜，注册地址为福州市闽江大道 167 号，经营范围为福州市鼓楼区洪山镇西河地块，仓山区西至聚龙路、南临建华州、北到建新镇郭厝里地块，台江区六一中路东侧地块规划范围内从事住宅开发及相关的物业管理。出售和出租自建商品房；物业管理；开发建设金山大桥；信息咨询服务。

（3）四川蓝光和骏实业股份有限公司

该公司成立于 1998 年 5 月 20 日，注册资本 87,922 万元，法定代表人为杨晓初，注册地址为成都市一环路南三段 22 号，经营范围为房地产投资；房地产开发经营（凭资质证经营），技术进出口，土地整理。

2010 年公司前 7 大直销客户和第十大直销客户中信房地产股份有限公司亦为公司报告期内前十大客户，具体情况详见本节之“四、/（四）/2、报告期内向前十名客户的销售情况”，当年其他前十大直销客户情况如下：

中建国际建设有限公司：该公司成立于 1993 年 2 月 19 日，注册资本 34,245 万元，中国建筑股份有限公司持有 100%股权，法定代表人为陈谊，注册地址为北京市朝阳区麦子店街 37 号北京盛福大厦 12 层，经营范围为施工总承包；承包境外工程和境内国际招标工程；承包上述境外工程的勘测、咨询、设计和监理项目；上述境外工程的所需的设备、材料出口；对外派遣实施上述境外工程所需的劳务人员；承担环境保护工程；建筑工程咨询及管理（包括规划、勘察、设计及施工）；装饰工程；销售、试验、生产建筑材料；采购建筑工程机械及配件；劳务服务；机电设备安装（含楼宇自控系统）；房地产开发与经营。

四川蓝光和骏实业股份有限公司为公司 2011 年 1-9 月前十大直销客户，具体情况同上。

2009 年公司前十大直销客户及 2008 年前八大直销客户亦为公司报告期内前十大客户，具体情况详见本节之“四、/（四）/2、报告期内向前十名客户的销售情况”，2008 年其他前十大直销客户情况如下：

（1）东莞中惠鸿福山庄商住开发有限公司

该公司成立于 1994 年 3 月 28 日，注册资本 1,450 万美元，中元（国际）投资有限公司持有 100%股权，法定代表人为余丹云，注册地址为东莞市樟木头镇蚌湖，经营范围为建造、销售、出租及售后管理东莞中惠鸿福山庄商住区。

（2）上海东方康桥房地产发展有限公司

该公司成立于 2002 年 9 月 26 日，注册资本 65,000 万元，盛高投资第三（香港）有限公司持有 100%股权，法定代表人为谢世东，注册地址为上海市宝山区宝杨路 3258 号，经营范围为在批租地块上从事商品住宅的开发、经营、出租、出售、物业管理和地块范围的商业设施开发及各种配套设施的管理。

上述前十大直销客户与本公司之间仅存在业务往来关系，与本公司之间不存在关联关系。本公司向单个客户的销售比例未超过销售总额的 50%，不存在过度依赖于单一客户的情形。

3、原材料和能源及其供应情况

公司从事的软件研发和销售业务所消耗的原材料主要为光盘、加密锁、印刷品等，此类原材料单价低、供应渠道多，报告期内的采购金额分别为 11.74 万元、6.44 万元、7.62 万元和 8.97 万元。公司原材料采购金额较低，不存在依赖特定供应商的情形，也不存在本公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、主要关联方或持有本公司 5%以上股份的股东在供应商中占有权益的情况。

公司生产经营所耗用的能源主要为电力，由公司所在地电力部门统一供应。

五、主要固定资产和无形资产

（一）主要固定资产

1、主要固定资产情况

截至 2011 年 9 月 30 日，本公司主要固定资产情况如下：

单位：万元

项目	原值	累计折旧	净值
运输工具	206.04	125.36	80.68
电子设备	649.74	308.74	340.99
其他设备	189.45	113.86	75.59
合计	1,045.23	547.97	497.26

2、房屋租赁情况

截至本招股说明书签署日，本公司及分、子公司的房屋租赁情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁房屋地址	面积（M^2）	月租金（元）	用途	租赁期限
1	本公司	中国科技开发院有限公司中科大厦管理中心	深圳市南山区高新区南区高新南一道中科研发园三号楼塔楼 24 楼、26 楼 B 单元	2,281.36	250,949	办公	2011-10-15 至 2013-10-14
2	明源动力	湖北省科技投资有限公司	武汉市光谷软件园关山大道一号 602、603、604 房	1,016.07	31,498	办公	2011-04-01 至 2012-03-31
3	明源卓越	文捷	武汉市东湖开发区东信路光谷创业街 12 南 501 号	110.76	2,000	办公	2011-05-01 至 2012-03-31
4	福州分公司	叶蘗蒨	福州市五一北路 171 号新都会花园广场九层 D 单位	90.56	3,200	办公	2011-01-20 至 2012-04-19
5	上海分公司	新上海国际大厦有限公司	上海市浦东新区浦东南路 360 号 12 层 A 座	555.23	84,428	办公	2010-05-07 至 2013-05-06
6	长沙分公司	陈顺	长沙市五一大道 766 号中天广场行政公馆 20 层 24、25、26、27 号	172.19	9,427	办公	2010-04-05 至 2013-04-04
7	北京分公司	德润房地产开发集团有限公司	北京市朝阳区建外大街永安东里甲 3 号院 1 号楼 7 层 707C 号	453.00	56,172	办公	2011-08-01 至 2012-09-30
8	广州分公司	广东天河城（集团）股份有限公司	天河区天河路 208 号粤海天河城大厦第 11 层 09、10 单元	391.10	54,754	办公	2010-01-12 至 2013-01-11

9	厦门分公司	信山置业（厦门）有限公司	厦门市思明区鹭江路 100 号怡山商业中心（厦门财富中心）10 层 05-06 单元	429.45	58,405.20	办公	2011-12-06 至 2013-12-05

（二）主要无形资产

1、商标

公司的注册商标如下表所示：

商标	类别	注册号	持有人	注册有效期
明源软件	第 9 类	3257135	本公司	2003-10-07 至 2013-10-06
明源	第 9 类	5040964	本公司	2008-11-28 至 2018-11-27

在申请中的商标如下：

商标	类别	申请号	受理日期	申请人
Mysoft	第 9 类	8924379	2010-12-15	本公司

2、软件著作权

本公司及子公司已登记的软件著作权共 31 项，具体如下：

序号	软件名称	登记号	著作权人	首次发表日
1	明源房地产 POM-项目进度管理软件 V5.0	2008SR08490	本公司	2006-04-13
2	明源房地产 POM 软件 V5.0	2008SR08491	本公司	2006-04-13
3	明源房地产 CRM-会员管理软件 V5.0	2008SR08492	本公司	2006-04-13
4	明源房地产 CRM-售楼管理软件 V5.0	2008SR08493	本公司	2006-04-13
5	明源房地产 CRM 软件 V5.0	2008SR08494	本公司	2006-04-13
6	明源房地产 CRM-租赁管理软件 V5.0	2008SR08495	本公司	2006-04-13
7	明源房地产 CRM-客户服务管理软件 V5.0	2008SR08496	本公司	2006-04-13
8	明源房地产 POM-采购招投标管理软件 V5.0	2008SR08497	本公司	2006-04-13
9	明源房地产 POM-投资分析管理软件 V5.0	2008SR08498	本公司	2006-04-13
10	明源房地产 POM-成本管理软件 V5.0	2008SR08499	本公司	2006-04-13
11	明源房地产 ERP 软件 V2.5	2008SR08500	本公司	2007-04-04
12	明源房地产 POM-合同管理软件	2008SR17796	本公司	2008-03-31

	V5.0			
13	明源房地产 POM-项目计划管理软件 V5.0	2009SR025864	本公司	未发表
14	明源房地产 ERP-项目运营门户软件 V5.0	2010SR002643	本公司	未发表
15	明源房地产企业知识门户（EKP）软件 V2.0	2010SR002695	本公司	未发表
16	明源房地产 ERP-企业运营门户软件 V5.0	2010SR002697	本公司	未发表
17	明源房地产 ERP-费用管理软件 V5.0	2010SR007931	本公司	未发表
18	明源房地产 ERP-全面预算管理软件 V5.0	2010SR007932	本公司	未发表
19	明源房地产 ERP-网上会员管理软件 V1.0	2011SR004160	本公司	未发表
20	明源房地产 ERP-网上招投标管理软件 V1.0	2011SR003852	本公司	未发表
21	明源房地产 ERP-移动审批管理软件 V1.0	2011SR003754	本公司	未发表
22	明源房地产 ERP-决策导航管理软件 V1.0	2011SR003846	本公司	未发表
23	明源动力房地产 ERP 软件 V2.5	2009SR050954	明源动力	未发表
24	明源房地产 ERP-成本数据库管理软件 V1.0	2011SR013503	本公司	未发表
25	明源房地产 ERP-商业运营管理软件 V1.0	2011SR013505	本公司	未发表
26	明源房地产 ERP-企业运营管理平台软件 V5.0	2011SR075349	本公司	2011-05-20
27	明源房地产 ERP-费用预算管理软件 V5.0	2011SR075350	本公司	2011-05-20
28	明源房地产 ERP-移动决策导航管理软件 V2.0	2011SR075485	本公司	2011-05-20
29	明源房地产 DSS 软件 V5.0	2011SR075486	本公司	2011-05-20
30	明源房地产 ERP-商业地产运营管理软件 V1.0	2011SR075663	本公司	2011-05-20
31	明源房地产 ERP-决策导航管理软件 V2.0	2011SR075549	本公司	2011-05-20

3、软件产品

本公司及子公司已登记的软件产品共 28 项，具体如下：

序号	软件产品名称	证书编号	有效截止日期	权利人
1	明源房地产 CRM 软件 V5.0	深 DGY-2005-0865	2015-12-30	本公司
2	明源房地产 CRM-会员管理软件 V5.0	深 DGY-2005-0866	2015-12-30	本公司
3	明源房地产 CRM-售楼管理软	深 DGY-2005-0867	2015-12-30	本公司

	件 V5.0			
4	明源房地产 CRM-客户服务管理软件 V5.0	深 DGY-2005-0868	2015-12-30	本公司
5	明源房地产 POM-成本管理软件 V5.0	深 DGY-2006-0452	2016-06-13	本公司
6	明源房地产 POM-项目进度管理软件 V5.0	深 DGY-2006-0453	2016-06-13	本公司
7	明源房地产 CRM-租赁管理软件 V5.0	深 DGY-2006-0477	2016-06-13	本公司
8	明源房地产 POM-采购招投标管理软件 V5.0	深 DGY-2006-0887	2016-10-25	本公司
9	明源房地产 ERP 软件 V2.0	深 DGY-2006-0888	2012-10-29	本公司
10	明源房地产 POM 软件 V5.0	深 DGY-2006-0889	2016-10-25	本公司
11	明源房地产 POM-投资分析管理软件 V5.0	深 DGY-2006-0890	2016-10-25	本公司
12	明源房地产 ERP 软件 V2.5	深 DGY-2007-0315	2012-10-29	本公司
13	明源房地产 POM-合同管理软件 V5.0	深 DGY-2008-0445	2013-05-29	本公司
14	明源房地产 POM-项目计划管理软件 V5.0	深 DGY-2009-0259	2014-03-30	本公司
15	明源房地产企业知识门户（EKP）软件 V2.0	深 DGY-2009-1684	2014-10-29	本公司
16	明源房地产 ERP-企业运营门户软件 V5.0	深 DGY-2009-1685	2014-10-29	本公司
17	明源房地产 ERP-全面预算管理软件 V5.0	深 DGY-2009-1686	2014-10-29	本公司
18	明源房地产 ERP-费用管理软件 V5.0	深 DGY-2009-1687	2014-10-29	本公司
19	明源房地产 ERP-项目运营门户软件 V5.0	深 DGY-2009-1688	2014-10-29	本公司
20	明源动力房地产 ERP 软件 V2.5	鄂 DGY-2009-0297	2014-11-25	明源动力
21	明源房地产 ERP-移动审批管理软件 V1.0	深 DGY-2011-0616	2016-05-30	本公司
22	明源房地产 ERP-成本数据库管理软件 V1.0	深 DGY-2011-0617	2016-05-30	本公司
23	明源房地产 ERP-企业运营管理平台软件 V5.0	深 DGY-2011-1754	2016-11-29	本公司
24	明源房地产 ERP-商业地产运营管理软件 V1.0	深 DGY-2011-1755	2016-11-29	本公司
25	明源房地产 ERP-决策导航管理软件 V2.0	深 DGY-2011-1756	2016-11-29	本公司
26	明源房地产 ERP-移动决策导航管理软件 V2.0	深 DGY-2011-1757	2016-11-29	本公司
27	明源房地产 ERP-费用预算管理软件 V5.0	深 DGY-2011-1758	2016-11-29	本公司

28	明源房地产 DSS 软件 V5.0	深 DGY-2011-1759	2016-11-29	本公司

注：软件产品登记的有效期为首次登记或再次登记后的 5 年。

4、在售软件产品、软件登记产品和软件著作权之间的对应关系

公司目前在售的软件产品及对应的产品登记和著作权情况如下：

序号	销售软件产品	软件产品登记号	软件著作权登记号
1	明源房地产 CRM-售楼管理软件 V5.0	深 DGY-2005-0867	2008SR08493
2	明源房地产 CRM-客户服务管理软件 V5.0	深 DGY-2005-0868	2008SR08496
3	明源房地产 CRM-会员管理软件 V5.0	深 DGY-2005-0866	2008SR08492
4	明源房地产 CRM-租赁管理软件 V5.0	深 DGY-2006-0477	2008SR08495
5	明源房地产 POM-项目进度管理软件 V5.0	深 DGY-2006-0453	2008SR08490
6	明源房地产 POM-项目计划管理软件 V5.0	深 DGY-2009-0259	2009SR025864
7	明源房地产 POM-成本管理软件 V5.0	深 DGY-2006-0452	2008SR08499
8	明源房地产 POM-合同管理软件 V5.0	深 DGY-2008-0445	2008SR17796
9	明源房地产 POM-采购招投标管理软件 V5.0	深 DGY-2006-0887	2008SR08497
10	明源房地产 ERP-决策导航管理软件 V2.0	深 DGY-2011-1756	2011SR075549
11	明源房地产 ERP-企业运营门户软件 V5.0	深 DGY-2009-1685	2010SR002697
12	明源房地产 ERP-项目运营门户软件 V5.0	深 DGY-2009-1688	2010SR002643
13	明源房地产 ERP-全面预算管理软件 V5.0	深 DGY-2009-1686	2010SR007932
14	明源房地产 ERP-费用管理软件 V5.0	深 DGY-2009-1687	2010SR007931

根据《软件产品管理办法》（中华人民共和国信息产业部令第 5 号）第七条规定：“软件产品实行登记和备案制度。未经软件产品登记和备案或被撤消登记的软件产品，不得在我国境内经营或者销售。符合本办法规定并经登记和备案的国产软件产品，均可享受《产业政策》所规定的有关鼓励政策。”

修订后的《软件产品管理办法》（中华人民共和国工业和信息化部令第 9 号，自 2009 年 4 月 10 日起施行）第七条规定：“软件产品实行登记和备案制度。符合本办法规定并经登记和备案的国产软件产品，可以享受《产业政策》规定的有关鼓励政策。”因此，在 2009 年 4 月 10 日之前，软件产品只有在经过登记和备

案之后才能在国内销售，并享受相关鼓励政策；2009 年 4 月 10 日起，登记和备案不再是软件产品销售的必要条件，而是作为享受相关鼓励政策的前提条件。

公司一直重视软件产品的登记和备案工作，在软件产品开发完成后即向有关部门申请产品登记，并依法享受产业政策规定的优惠政策。公司目前销售的软件产品均经登记和备案，符合《软件产品管理办法》等相关法律法规的规定。

六、技术及研发情况

（一）核心技术

公司的核心技术包括明源企业建模工具（MMT）、明源应用开发框架（MDF）、明源运维支持工具（MOMT）、明源工作流引擎（MWF）、明源消息服务引擎（MMS）、明源集成平台（MIP）、明源报表引擎（MRS）和基于上述技术开发的明源应用开发平台（MAP），具体情况如下：

1、明源企业建模工具（MMT）

MMT 是一套“基于模型驱动架构（MDA）、企业动态建模体系”而构建的企业级建模工具与引擎。全面支持包括“数据建模、表单建模、功能建模、组织建模、流程建模”等一系列快速建模工具与运行时引擎，能够快速搭建企业业务应用，快速响应客户的个性化定制需求，使产品的扩展性和可维护性大幅提高。

2、明源应用开发框架（MDF）

MDF 框架是一套应用程序框架，它由 AppNaviBar、AppMenu、AppGrid、AppForm、AppFind、MyPara、MyCache、MyDB 等多个部分构成。这套开发框架提供了丰富的基础控件与组件，并遵守 MMT 规范从而实现其扩展性，大幅提升产品的可复用性；同时它还提供完善的界面框架，通过简单的自定义就可以实现客户端界面的自动生成。

3、明源运维支持工具（MOMT）

MOMT 是一组保障企业应用软件“可持续稳定运行”的运行与维护工具，包括：系统运行与监控工具、异常诊断工具、性能诊断工具、数据迁移工具、补丁包管理管理工具等等。它使得对软件运行状况的监控“可视化”，并帮助系统管理员提前发现可能的潜在问题，实现主动预警机制，第一时间发现问题、解决问题，从而保障系统的稳定运行。

4、明源工作流引擎（MWF）

MWF 参考 WFMC 工作流标准开发而成，全面支持流程的自定义、可配置、可拓展，支持审批、会签、协商、打回、中止、作废等典型的业务操作。能够很好的实现与业务系统的紧密集成，支持在业务中发起流程、并将结果及时更新回业务系统。在实际产品应用中，基于工作流引擎开发的业务审批流程，可以很好的满足用户日常工作中各种文件、数据等流转、监控和审批的需要。

5、明源消息服务引擎（MMS）

MMS 是明源内部的标准消息服务引擎，支持以标准应用接口的方式对第三方系统开放，从而实现内外部不同系统之间的消息集成。通过它，可以将不同业务系统中的“通知、预警、催办、待办”等各类消息实时、集中推送到每一个员工的电脑桌面，实现“让事找人”的高效协同机制，提升业务的处理效率。

6、明源报表引擎（MRS）

MRS 通过分区、分组、分页、计算列等技术，全面支持“网格报表、自由报表、图表型报表、钻取式、嵌套报表、交叉表”等各类复杂报表。通过强大的报表设计器与报表部署工具，用户可以灵活的连接产品提供的数据源，定义各种复杂的计算关系、查询条件以及报表格式，快捷的实现满足企业自身管理要求的各类统计分析报表。

7、明源集成平台（MIP）

通过 WEB 网站的方式组织、发布、查询、管理各种企业管理信息的网络门户技术，正成为企业实现信息集成的重要方式，特别是大型集团企业。公司基于 B/S 架构、微软的 ASP.NET 平台技术逐渐发展出具有自身特色的明源集成平台（MIP），主要通过类似汽车驾驶仪表盘的直观方式、形象的图表方式，向登陆网站的用户展现其最关注的管理信息，并能层层穿透追溯分析查询到信息的源头。这一技术中还集成了手机短信、电子邮件、活动目录等集团用户身份验证技术，确保管理信息访问的多样性和安全性。

8、明源应用开发平台（MAP）

基于上述核心技术而开发的明源应用开发平台（MAP）是明源公司的技术核心。该平台包括“企业建模工具、集成平台、业务组件运行框架、基础引擎、运维支撑工具”五大部分，实现了基于企业动态建模的开发思想，即通过灵活的

自定义体系，实现数据、表单、功能、组织、流程的全面自定义与可配置，将软件开发工作从传统的繁重的编码中“解放”出来，而更多的聚焦于核心商业逻辑的分析与实现。通过平台的组件复用技术，大幅提高产品的开发效率、开发质量以及产品的客户化能力，从而为快速满足客户需求、实现“随需而变”的产品和服务，提供强有力的技术支撑。

以上核心技术均为公司自主研发，并在国内同行中处于领先水平。公司现有的产品及解决方案均是基于明源应用开发平台（MAP）进行构建。

（二）公司研发情况

1、核心技术、软件著作权及软件产品的形成过程

公司自成立以来，一直坚持自主研发与创新，通过持续深入的研究以及与下游行业领先企业的长期合作，公司积累了非常丰富的行业经验，始终走在行业的前沿。公司积极将研发成果运用于技术与产品开发中，形成了大量的研发成果。作为自主创新的高新技术企业，公司也一直重视知识产权的管理工作，通过申请软件著作权登记和软件产品登记的方式获得法律保护。

对应用软件提供商而言，开发平台的技术水平决定了所开发软件的优劣。公司成立之初即组建了专门的平台开发团队，专注于明源应用开发平台（MAP）的研发。凭借强大的研发力量和与房地产领先企业的合作经验，公司形成了明源企业建模工具（MMT）、明源应用开发框架（MDF）、明源运维支持工具（MOMT）、明源工作流引擎（MWF）、明源消息服务引擎（MMS）、明源集成平台（MIP）、明源报表引擎（MRS）等七大核心技术，并以此为基础形成了明源应用开发平台（MAP）。

MAP 作为公司核心技术的集成，为公司开发软件产品奠定了坚实的平台。公司的产品均基于该应用平台进行开发，从最初的售楼、成本管理软件等产品，发展到客户关系管理（CRM）、项目运营管理（POM）、决策支持管理（DSS）三大核心解决方案，并进而形成了明源地产 ERP 整体解决方案。在此过程中，公司也不断完善了上述核心技术，使基于 MAP 开发出的软件产品始终走在行业前沿。

公司开发部门基于上述 MAP 平台开发的各项软件产品，依据《软件产品管理办法》的规定申请软件产品登记备案。为加强知识产权保护，公司相应申请了

软件著作权登记。截止本招股说明书签署之日，公司及子公司已拥有 28 项已登记的软件产品和 31 项已登记的软件著作权。

本公司的 ERP 产品基于微软.Net 平台构建，由于该平台上缺乏成熟的、可应用于商业软件的开源软件，公司目前尚未使用相关开源软件，不存在需要取得授权的问题。

2、核心技术人员任职及技术来源情况

公司的核心技术人员包括陈晓晖、童杰、史海峰、吕建伟、陈立刚、徐刚、陶红、张麒、孙锋。除吕建伟外，核心技术人员均自 2003 年本公司设立之时起即专职在本公司工作；吕建伟曾任职于众邦慧智医疗信息集团、北京润霖汽车科技有限公司，上述公司与本公司不存在竞争关系，公司核心技术人员不存在任职或曾任职于本公司竞争对手的情形。

公司的核心技术团队系自行培养，核心技术均通过多年行业经验积累而成，与竞争对手无关，不存在纠纷或潜在纠纷。

3、关于公司独立研发能力

公司一直重视技术和产品的研发工作，不断加大研发投入加强研发团队建设、促进持续创新。

报告期末，公司共有研发人员 276 人，占公司总人数的 42.01%。研发团队成员多为在该行业工作数年的人员，从业经验丰富，保证了团队的技术研发和产品开发能力。此外，所有研发人员均与本公司依法签订《劳动合同》和《保密协议》，专职在本公司工作，不存在对外兼职情况，且负有保密义务。

公司制订了健全、规范的研发制度和流程，包括《产品开发手册》、《过程体系总纲》、《产品开发协同流程》等。公司的研发流程包括产品规划、产品开发、产品维护三大步骤，具体又可分为产品规划过程、项目管理过程、项目过程过程、机构支撑过程、知识传递流程和紧急补丁流程。公司的各项研发严格执行上述制度和流程的规定，确保了研发工作的有序开展。

公司每年投入大量资金用于研发工作，报告期内投入的研发费用分别为 1,230.75 万元、1,519.74 万元、2,589.92 万元和 2,308.49 万元，占主营业务收入的比例在 20%左右。充足的研发投入对公司确保独立研发能力和持续创新能力具有积极意义。

公司的核心技术及产品均系自主研发形成，具备独立的研发能力，不存在与他人共同研发的情形。

4、产品所获荣誉和奖项

公司在房地产管理软件开发领域拥有较强的研发能力和较高的科研水平，自成立以来获得多项科研成果证书和奖励，近年来主要产品及科研成果所获证书及奖励情况如下：

序号	名称	时间	颁发机构
1	2010-2011 中国软件和信息服务业最具潜力奖	2011 年	第九届中国国际软件和信息服务交易会
2	2010 年度中国房地产行业信息化——值得信赖品牌奖	2010 年	中国计算机报社、中国信息化推进联盟、中国计算机行业协会
3	明源-甲骨文房地产行业解决方案	2010 年	ORACLE PATTENERNETWORK
4	优秀解决方案	2010 年	中国国际软件和信息服务交易会组委会
5	CRM 领域 10 强软件商	2009 年	AMT 畅享网
6	PM 领域 5 强软件商	2009 年	AMT 畅享网
7	国际软件博览会金奖	2008 年	中国国际软件博览会组委会
8	明源地产 ERPV2.5-08 年度优秀软件产品	2008 年	中国软件行业协会
9	明源地产 ERPV2.5-07 年度优秀软件产品	2007 年	中国软件行业协会

（三）研发方向与正在进行的研发工作

1、研发方向

公司的研发方向主要包括技术平台的全面升级、房地产核心业务深化、决策支持系统、移动应用解决方案以及商业地产解决方案，具体情况如下：

（1）全面升级 ERP 产品技术架构，启动新一代技术平台研发

将现有房地产 ERP 系列产品的技术架构进行全面升级，全面提升产品的性能、稳定性、可集成性以及可持续运维能力，以更好地满足房地产企业“千亿级”业务规模下的信息化需求。同时，启动基于“云计算”的 ERP 应用开发平台预研工作，逐步构建新一代技术平台，全面支持 SOA 架构和 SaaS 应用模式，为公司服务转型战略提供强有力的技术支撑。

（2）深化核心业务系统应用，丰富现有产品线

夯实核心业务系统，聚焦全面预算、计划、售楼、成本等软件产品的持续优

化，全面提升相关软件产品的易用性、应用价值、应用粘度、交付效率及可持续运维能力；丰富现有产品线，打造完备的核心业务软件产品，推动投资分析、设计管理、采招、工程质量、客服、会员、呼叫中心等软件产品的持续研发；同时，深度研究房地产行业的核心业务流程，实现业务模型、数据模型的标准化，逐步建立行业的业务与信息化标准体系，进一步提升行业领先地位和先发优势。

（3）加大决策支持系统的研发力度，全面提升地产高层应用

针对房地产企业“集团、公司、项目”三个层面，通过多通路业务场景的深度绑定，帮助高层实现可知、可控、可预测的管理目标，使决策支持系统（DSS）成为企业高层的核心业务系统。

（4）加大移动应用研发力度，快速构建地产移动应用解决方案

IT 行业已全面进入移动互联网时代，未来随着 3G 网络的日益成熟、移动智能终端设备的普及，企业对移动互联网应用的需求将日益高涨。因此，公司也将加大移动应用的研发力度，快速构建地产移动应用解决方案，具体将涉及移动审批、移动决策、移动销售、移动巡检、移动验房、移动协同等业务领域。

（5）加大商业地产研发力度，打造地产信息化的“第二个引擎”

在当前国内房地产行业的大背景下，“快速滚动开发＋持有物业经营”成为房地产企业未来经营模式的发展趋势。与此相适应，未来几年商业地产的信息化需求将逐步提升。公司已于 2010 年开始组建专门的商业地产研究规划团队，后续将加大研发力度，加快规划进程并积极推动重点孵化项目的研发，缩短产品化进程，加速打造地产信息化的“第二个引擎”。

2、处于研发阶段的主要产品

产品名称及版本	所处阶段	拟达到目标
ERP V2.58	开发阶段	在 ERP2.57 的基础上进一步优化售楼/成本管理子系统的易用性，重点强化采购招投标子系统，包括供应商评估模式、采购计划管理、战略采购管理模型及采购过程管理。
ERP V3.0	预研阶段	打造公司新一代技术架构，全面提升产品的性能、集成性和稳定性，以有效支撑大型房地产企业千亿级业务规模的应用需求。
移动售楼管理软件 V1.0	开发阶段	在移动设备上提供房源信息的查看、房间总价及按揭的计算、快速认购、客户基本信息录入、销售数据查询等功能。
商业地产运营管理	规划阶段	在原有以租赁管理为主的基础上，全面强化针对大型综

软件 V2.0		合商业项目的运营管理，涵盖商业运营收益目标管理、商业运营资源管理、招商过程管理、运营过程合约、费用管理、商家经营状况、消费者管理以及运营过程中物业维修保养管理等各个业务环节。
电子开盘软件 V1.0	项目试点	通过二代身份证、条码扫描、移动等技术，实现项目的电子化开盘，全面提升项目开盘的效率及客户体验。
产品设计管理软件 V1.0	规划阶段	以产品为管理核心，实现对产品数据、过程和资源的有序管理。

（四）研发体系

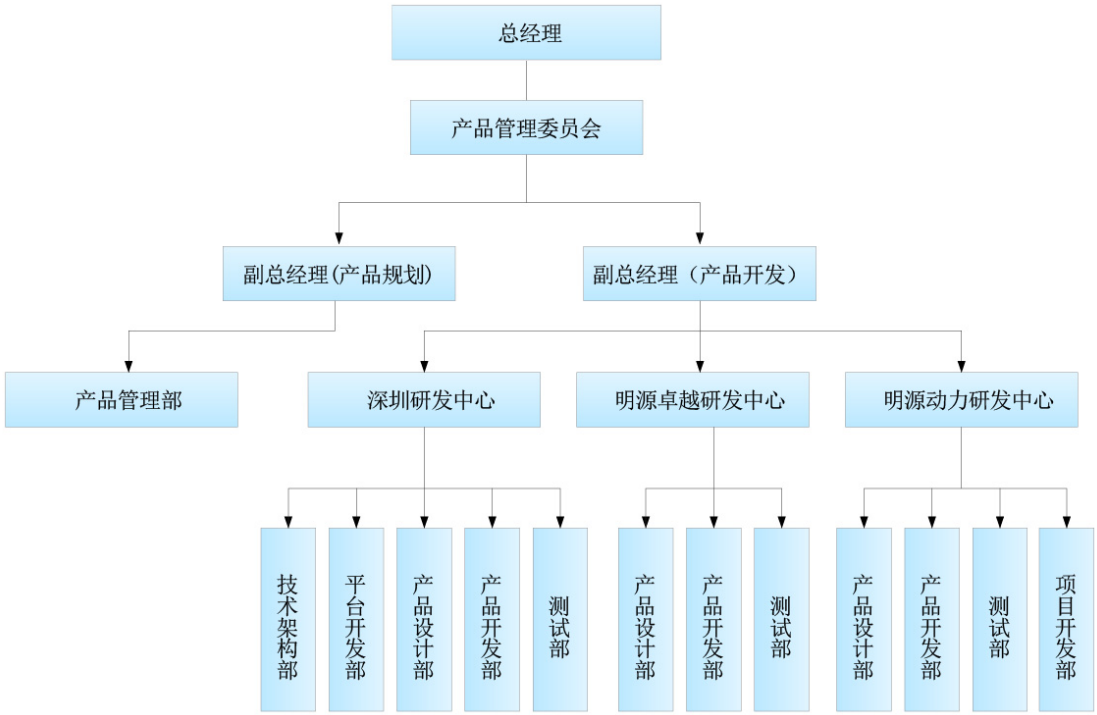
1、研发机构及人员设置

截至 2011 年 9 月 30 日，公司的研发人员共计 276 人，占员工总数的 42.01%，分布在深圳研发中心、明源动力研发中心、明源卓越研发中心三个机构中。深圳研发中心负责公司产品规划、技术架构、技术预研和创新、创新性产品的前瞻研究；明源动力研发中心负责公司成熟产品的持续开发和客户化开发；明源卓越研发中心重点负责公司募投项目及其他新产品的开发，目前正处于前期的产品设计和产品预研中。

2、研发机构组织架构

公司非常重视技术及产品的研发，设立专门的产品管理委员会，由总经理直接负责，下设产品管理部以及深圳研发中心、明源卓越研发中心、明源动力研发中心三大研发机构，负责公司产品和技术研究开发的规划与执行。

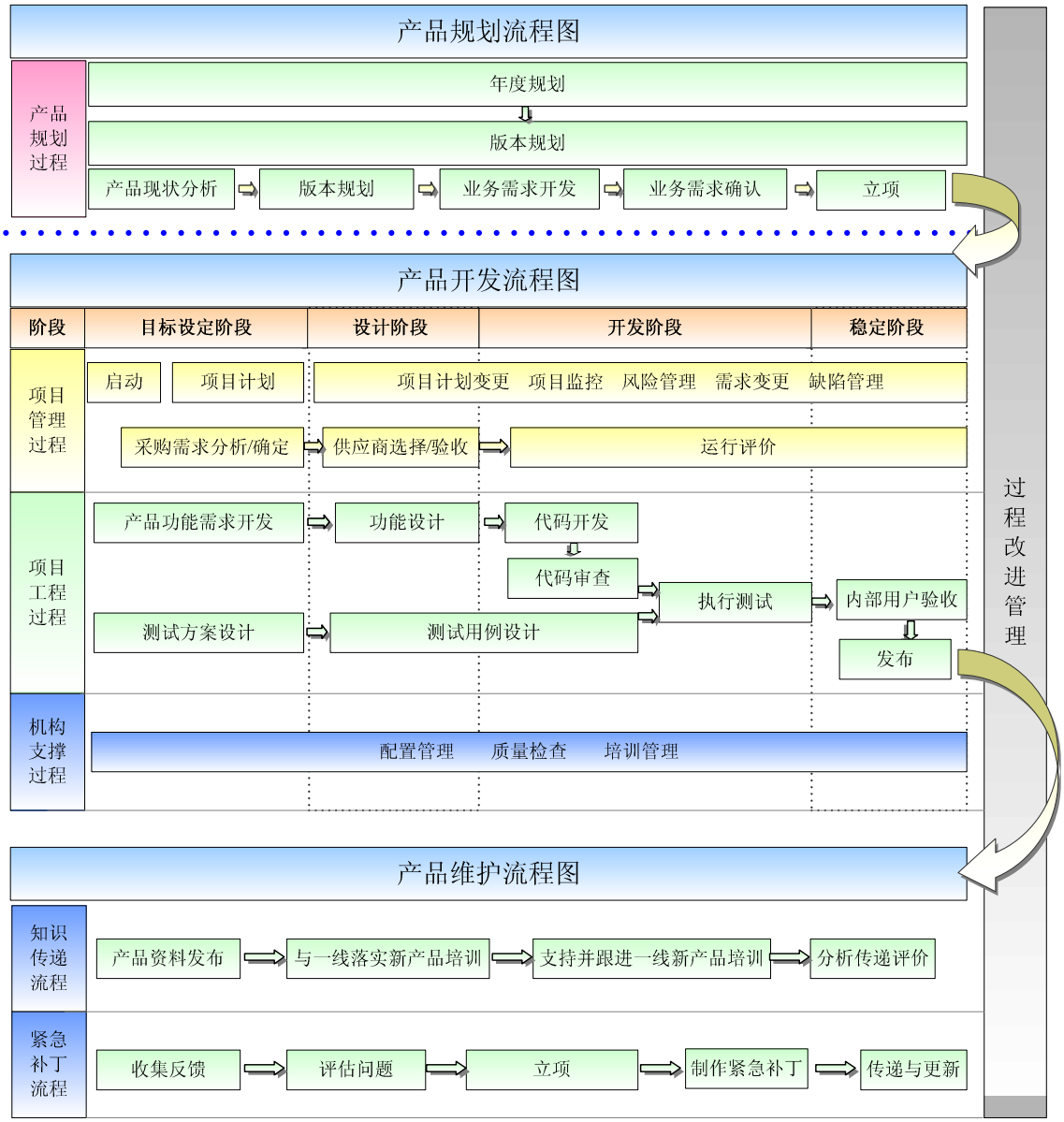
公司研发体系的组织结构如下图所示：



组织	职责
产品管理委员会	在公司战略指导下，负责公司的产品战略规划；作为公司级的产品决策机构，定期召开产品规划决策评审会议；根据市场需求启动项目，并下达项目任务书。
产品管理部	负责各产品线的产品蓝图规划与路标规划，并提请产品管理委员会决策；制订新产品开发的项目任务书，推动评审立项；负责产品的市场管理、需求管理，推动产品市场营销以及产品业务知识及时有效传递到一线团队。持续跟踪产品应用效果，及时提出产品优化与改进建议。
深圳研发中心	负责公司未来三到五年技术架构的蓝图规划与路标规划、前沿技术跟踪与预研；负责明源应用开发平台（MAP）的规划、设计、开发、测试与发布以及其它研究项目的实验室产品的开发与验证工作。
明源卓越研发中心	负责募投项目及其它新产品的研发，主要包括：房地产 ERP 系列产品技术架构整体升级项目、地产信息化移动应用解决方案建设项目，重点负责上述项目的产品预研、设计、开发、测试、发布等工作。
明源动力研发中心	负责公司成熟产品线的研发和升级，根据公司研究院和产品管理部提炼的行业最佳实践和业务模型，完成产品设计、开发、测试和发布工作。立足于标准化产品，为中大型客户提供局部功能的客户化定制开发服务。
技术架构部	负责产品整体技术架构的研究与规划，建立公司的技术架构标准，并对平台开发、各业务子系统开发的架构设计进行指导与审核。
平台开发部	负责明源应用开发平台（MAP）的研究与开发，为各业务子系统开发提供可靠的基石，提升代码的可复用度、提升产品开发效率与质量。
产品设计部	负责产品的需求分析与设计，完成产品的《功能需求总结》、《功能规格设计说明书》，将需求转化为开发人员可理解的功能规格设计。
产品开发部	负责产品的技术实现设计以及代码编写工作，实现全功能特征的软件产品，满足客户的业务要求。

组织	职责
测试部	站在用户的角度，对产品的功能、性能、兼容性、稳定性等各个质量要素进行验证，保证产品的质量。
项目开发部	立足于标准化产品，为中大型客户提供局部功能的客户化定制开发服务。

（五）研发流程



1、产品规划过程

产品经理及相关团队根据公司年度产品规划对产品现状进行分析，并制定产品版本规划，明确具体版本产品的核心定位、主要内容以及规划发布时间，开发详细的业务需求及业务解决方案，并对复杂需求形成初步功能解决方案。最后，

经产品管理委员会评审通过之后，下达项目任务书。

2、项目管理过程

项目管理过程分为目标设定、设计、开发、稳定四大阶段。目标设定阶段管理的核心工作包括召开项目启动会，明确项目目标、需求范围与主要策略，明确项目组织结构、人员分工，并制定项目总体计划。设计、开发、稳定三个阶段过程管理的重点包括项目计划变更的管理、项目过程监控、风险管理、需求变更管理以及缺陷管理。

3、项目工程过程

项目工程过程重点围绕项目的业务需求进行产品功能需求的开发、功能设计、代码开发、代码审查、测试方案设计、测试用例设计、执行测试及内部用户验收，最后完成产品的发布，即从项目工程的角度，完成从业务需求到软件代码及文档实现的全过程。

4、机构支撑过程

机构支撑管理包括配置管理、质量检查和培训管理。配置管理通过对产品生命周期不同时间点上的配置项进行标识，并对这些标识的配置项更改进行系统控制，从而保持产品完整性、一致性和可追溯性的过程。质量管理根据检查对象制定 QA 检查表，对各类过程的执行过程和工作产出进行检查、评价，同时跟踪、通报、解决过程检查中发现的不符合问题，并根据项目数据进行质量分析。培训管理主要针对组织的管理能力、各方面的技术需要等建立一套完整的培训体系。

5、知识传递流程

产品经理负责产品知识的传递工作，以保证与产品相关的知识能在第一时间准确地传递到处于一线的销售、实施及服务团队。具体过程包括准备产品资料、制定新产品培训计划、支持并配合 HR 落实培训工作、安排辅导与考核、分析并反馈培训效果。

6、紧急补丁流程

设置紧急补丁流程的目的是保证产品发布后出现的紧急问题能够得到及时处理。通过发布紧急补丁，产品团队将更新产品安装包，所有客户项目中存在的相关问题也将得以解决。具体流程步骤包括收集反馈、评估问题、立项、开发制作紧急补丁、传递与更新。

（六）报告期内研发投入情况

为保证公司不断进行技术创新，保持产品和技术的领先水平，公司每年投入大量资金用于研究开发。公司的研发费用主要包括研发中心人员工资、研发设备仪器购置、研发耗材、新产品试制费等支出，其占主营业务收入的比例如下表所示：

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
研发费用（万元）	2,308.49	2,589.92	1,519.74	1,230.75
占主营业务收入的比例	18.71%	23.10%	21.64%	23.56%

（七）技术储备和技术创新的安排

公司高度重视产品研发投入，将产品线划分为“核心业务、增长业务、种子业务”三个大类，除了聚焦核心业务产品的研发以外，还积极储备“增长业务与种子业务”，以保证公司业务的长期可持续发展。

为保证技术储备和技术创新相关工作的顺利开展，公司在研发流程、人才资源配置、激励机制方面制定了切实有效的制度和实施程序，具体包括：

1、针对产品生命周期的各个阶段，公司建立了差异化的产品研发流程和组织体系。推动种子业务的培育，将增长业务发展成为核心业务，不断为核心业务注入新的活力，从而为公司业绩的持续增长奠定坚实的基础。

2、积极推动专业的细分与深化，明确各专业角色的工作职责和目标，推行“专注、专业、专家”的策略，让专业的人做专业的事，保证团队整体的持续创新能力。

3、引入外部咨询，建立专业的“岗位、绩效、薪酬”体系，并通过强化绩效考核制度，实现奖惩分明，鼓励高绩效的文化。

4、成立专门的技术架构团队和产品管理团队，专注推动产品的技术储备、技术创新及前瞻性业务的研究与创新。

5、加大对技术创新、产品创新和合理化建议的奖励力度，如专门的产品反馈积分与激励机制，以及产品创新、技术创新、合理化建议的专项奖励。

（八）技术保密措施

公司主要采取以下措施进行技术保密：

1、制定了严格的技术机密保护制度，对软件源代码、重要技术文档等核心技术资料采取了专人管理、专门设备存储以及密码保护等措施。

2、建立了完善的员工信息安全及保密管理体系措施，与全部员工均签订了《员工保密协议》。

3、建立了源代码分级管理机制，将源代码分为平台源代码和产品源代码两部分，根据岗位级别和工作分工，开发人员只能接触部分源代码。

4、依据 CMMI3 级标准建立了规范的软件开发流程，引入专业的版本管理软件，及时对软件研发人员的开发文档、程序数据进行存档，最大程度地以书面和电子文档形式保留软件研发人员的研究成果，有效保护公司的专有技术机密。

（九）合作研发情况

本公司不存在合作研发情况。

七、质量控制情况

（一）质量控制标准

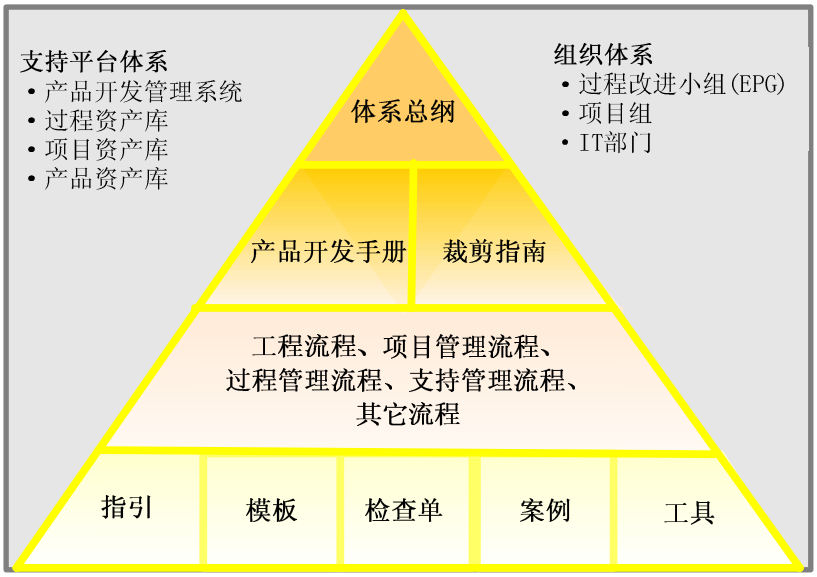
2010 年 6 月，公司通过 CMMI3 级认证，全面支持 CMMI3 级质量标准体系：

1、在产品规划、产品开发过程中，建立起“需求开发（RD）、需求管理（REQM）集成项目管理（IPM）、风险管理（RSKM）、项目策划（PP）、项目监控（PMC）、组织过程关注（OPF）、配置管理（CM）、质量保证过程（PPQA）、度量与分析（MA）、决策分析（DAR）”等 18 个过程域（PA）的质量控制目标。

2、在公司范围内贯彻落实该体系标准，实现“提升公司的项目管理能力，确保项目及时交付；提升工程开发过程管理规范性，确保项目交付质量”的总目标。

（二）质量控制措施

1、质量控制体系的建立



质量控制体系

（1）组织体系

公司成立了专门的质量保证部（QA）、过程改进小组（EPG），以保障质量控制体系的长期有效运作，实现项目过程中的质量监控、问题反馈与跟踪解决，并推动流程与质量的持续改进。

（2）过程体系

过程体系包含流程、制度、指引、模板等各类过程元素，以确保产品研发过程中各项活动的标准化与规范化。整个体系分为四层文档结构，包括体系总纲、产品开发手册和裁剪指南、流程文件以及指引、模板、检查单、案例、工具。

（3）支持平台体系

支持平台体系是确保质量管理体系在组织内部良好执行而构建的、专门用于产品研发的软件应用平台，主要包括产品开发管理系统、过程资产库、项目资产库及产品资产库。

2、实施过程中的具体措施

在质量控制体系的实施过程中，过程改进小组（EPG）、质量保证（QA）这两大组织的职责各有侧重；前者负责体系建设、改进、推行，后者确保体系在项目中得到有效执行。具体措施如下：

（1）过程改进小组的关键举措

建立、推行质量控制体系：建立质量管理体系并向相关人员提供规范培训，

对规范推行过程中的争议进行指导和裁决。

收集、识别过程改进需求：收集改进意见，分析度量数据，推动过程的持续改进；收集执行过程中的经验教训形成最佳实践库。

持续进行过程改进：以季度为周期制定详细计划并执行改进。每半年发布一个更新版本。

（2）质量保证组织的关键举措

质量保证：根据项目特性，指导项目组进行合理的过程裁剪；制定项目检查表，并根据检查表检查项目组的开发和管理活动及工作产物是否符合规范；及时暴露项目风险问题，推动项目问题风险的处理；核实相关度量数据、项目反馈过程改进建议，并反馈至 EPG。

技术评审：对工程类产出在生产过程中进行专业技术审查，确保规范执行，包括针对需求、设计、技术难点、测试用例、核心代码等关键产物进行评审，以确保产品质量、降低风险。

产品测试：编写测试计划书、测试大纲、测试用例，并执行测试用例，验证系统功能的正确性；通过 BUG 日报、测试周报、各工序测试报告及时对 BUG 进行分析。

配置管理：建立项目配置库，根据成员职责分配权限，对各类工作产出的内容、版本、变更和发布进行控制，每阶段形成工作产品的基线。

度量管理：及时收集度量数据，并与公司基准进行偏差分析，预测问题，及时采取纠偏措施，QA 核对数据正确性，EPG 根据度量数据审视公司基准。

项目评估与监控：通过产品研发专用的软件应用平台，监控项目计划、风险与问题，评估项目进度、质量状态。通过每周项目例会、每双周 PMO 会议，及时回顾项目工作，审视项目的重大风险、问题，并及时采取应对措施。

（三）质量控制结果与产品质量纠纷

公司严格执行国家有关质量法律法规，各项产品和服务符合国家有关产品质量、标准和技术监督的要求，报告期内不存在因产品或服务质量而引起的重大诉讼、仲裁或行政处罚。

第七节　同业竞争和关联交易

一、同业竞争情况

（一）本公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间的同业竞争情况

高宇、陈晓晖和姜海洋分别直接持有本公司 1,318.41 万股、988.82 万股和 494.41 万股股份，分别占本公司发行前总股本的 32.96%、24.72%和 12.36%，系本公司主要股东和实际控制人。

报告期内，高宇曾控制广东明源、北京明源、同宇源 3 家公司，高宇、陈晓晖和姜海洋曾共同控制上海明源，姜海洋曾参股中山摩天。广东明源曾从事房地产软件开发和销售业务。上海明源、北京明源和中山摩天曾从事明源软件产品的代理销售、市场开拓和相关技术服务。有关情况详见本节之“二、关联方和关联关系”。

广东明源、上海明源和北京明源在报告期内已停止主要经营业务，同宇源自设立以来未开展经营业务，为避免潜在同业竞争，截至本招股说明书签署日，上述公司均已注销完毕。姜海洋于 2010 年 7 月 28 日将其持有的中山摩天股份全部转让给无关联第三人，不再参与其经营管理。

截至本招股说明书签署日，除上述投资之外，高宇、陈晓晖和姜海洋未控股或参股其他企业，不存在通过他人实际控制、参与经营其他企业的情形，与本公司不存在同业竞争。

（二）公司主要股东避免同业竞争的承诺

公司主要股东高宇、陈晓晖和姜海洋签订了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺：

截止承诺出具日，未通过任何形式直接或间接从事与明源软件所经营业务相同或类似的业务，与明源软件不存在同业竞争；将来亦不会以任何方式直接或间接经营任何与明源软件所经营业务构成竞争或可能构成竞争的业务；如因违背上述承诺而给明源软件造成损失，愿承担全额赔偿责任。

二、关联方和关联关系

（一）关联方与关联关系

1、存在控制关系的关联方

关联方名称	与本公司之关系
高宇	本公司股东、实际控制人之一、董事长、总经理
陈晓晖	本公司股东、实际控制人之一、董事、副总经理
姜海洋	本公司股东、实际控制人之一、董事、副总经理
武汉明源动力软件有限公司	本公司全资子公司
武汉明源卓越信息技术服务有限公司	本公司全资子公司
广东明源电脑信息系统有限公司	实际控制人曾控制的企业，已于 2011 年 2 月 21 日注销
北京明源拓展软件科技有限公司	实际控制人曾控制的企业，已于 2010 年 2 月 1 日注销
上海明源拓展软件科技有限公司	实际控制人曾控制的企业，已于 2011 年 2 月 21 日注销
中山市摩天电脑信息系统有限公司	实际控制人曾控制的企业，已于 2010 年 7 月 28 日将全部股权转让给无关联第三方
深圳市同宇源贸易有限公司	实际控制人曾控制的企业，已于 2011 年 3 月 4 日注销
深圳市玄峰商贸有限公司	高级管理人员曾控制的企业，已于 2011 年 3 月 15 日注销

2、不存在控制关系的关联方

关联方名称	与本公司之关系
姚武	本公司董事
童杰	本公司董事
梁国智	本公司董事
沈险峰	本公司独立董事
徐开兵	本公司独立董事
时俊杰	本公司独立董事
孙海芳	本公司监事
史海峰	本公司监事
严洁	本公司监事
王剑峰	本公司副总经理

吕建伟	本公司副总经理
蒋科阳	本公司财务负责人、董事会秘书

除上表所述外，本公司关联自然人还包括董事、监事及高级管理人员的关系密切的家庭成员。

（二）关联方情况

1、关联方基本情况

（1）广东明源

广东明源成立于 1997 年 8 月 27 日，注册资本及实收资本均为 50 万元，其中，高宇出资 40 万元，占注册资本的 80%，钟文凤出资 10 万元，占注册资本的 20%，法定代表人为高宇，注册地及办公地址为广州市天河区体育东路 140-148 号南方证券大厦 2403 室。该公司经营范围为电脑软、硬件的开发、销售、技术咨询，计算机系统软件的开发、销售及相关技术信息咨询服务；主要从事物业管理软件的开发与销售，自 2005 年起，除履行未执行完的合同外已不再开展新的软件开发、销售及相关业务，该公司已于 2011 年 2 月 21 日注销。

广东明源的基本财务情况如下：

单位：万元

项目	2010-11-30	2009-12-31	2008-12-31
资产	1.61	573.97	589.74
净资产	1.61	572.99	590.31
项目	**2010 年 1-11 月**	**2009 年**	**2008 年**
收入	0	0	2.98
净利润	-571.39	-17.31	-28.04

注：2010 年 11 月 30 日、2010 年 1-11 月数据来源于清算时税务注销登记报告

广东明源报告期内的主要资产为应收上海明源、北京明源的往来款。

广东明源 2010 年 1-11 月亏损 571.39 万元，主要系清算时进行坏账核销所致。广东明源核销应收上海明源 137.00 万元往来款；分别核销应收广东明源深圳分公司、广东明源上海分公司、广东明源北京分公司 199.50 万元、94.00 万元和 110.00 万元往来款。广东明源各分公司在存续期间为独立核算经济组织，独立申报纳税，其营运资金由广东明源本部按各分公司所需拨付，在业务开展期间逐步

形成了上述往来款。由于广东明源未对各分公司报表汇总，由此形成广东明源本部应收各分公司的往来款。在广东明源清算前，三家分公司已完成清算、注销，因而广东明源注销时，核销了对上述分公司的应收账款。

（2）上海明源

上海明源成立于 2002 年 11 月 14 日，注册资本及实收资本均为 50 万元，其中，高宇出资 22.5 万元，占注册资本的 45%，陈晓晖出资 17.5 万元，占注册资本的 35%，姜海洋出资 10 万元，占注册资本的 20%，法定代表人为高宇，注册地及办公地址为上海市浦东新区张杨路 620 号 1906 室。该公司经营范围为计算机软件、硬件的研发、制作、销售，系统集成及“四技”服务（涉及许可经营的凭许可证经营）。上海明源 2005 年前作为广东明源的代理商、2005 年-2007 年 1 月作为明源有限的代理商负责相关产品在上海区域的销售及相关技术服务；2007 年 2 月发行人设立上海分公司，开始在上海地区逐渐发展业务；2010 年 7 月，该公司经股东会决议注销，已于 2011 年 2 月 21 日完成注销登记手续。

上海明源的基本财务情况如下：

单位：万元

项目	2010-7-31	2009-12-31	2008-12-31
资产	8.12	22.66	2.02
净资产	8.12	-254.17	-248.44
项目	**2010 年 1-7 月**	**2009 年**	**2008 年**
收入	0	0	1.11
净利润	17.79	-5.73	-18.35

注：2010 年 7 月 31 日、2010 年 1-7 月数据来源于清算时税务注销登记报告

上海明源报告期内的主要资产为应收账款、办公设备和货币资金。

（3）北京明源

北京明源成立于 2004 年 3 月 4 日，注册资本及实收资本均为 50 万元，其中，高宇出资 40 万元，占注册资本的 80%，张华振出资 10 万元，占注册资本的 20%，法定代表人为高宇，注册地及办公地址为北京市西城区高梁桥路 6 号西环广场 T4-7 层 7A1 室（德胜园区）。该公司经营范围为技术服务、咨询、销售计算机软件。北京明源 2005 年前作为广东明源的代理商、2005 年-2006 年 5 月作为明源

有限的代理商负责相关产品在北京区域的销售及相关技术服务；2006 年 6 月发行人设立北京分公司，开始在北京地区逐渐发展业务；2009 年 11 月，该公司经股东会决议注销，已于 2010 年 2 月 1 日完成注销登记手续。

北京明源的基本财务情况如下：

单位：万元

项目	2009-5-31	2008-12-31
资产	14.43	17.57
净资产	-121.40	-118.26
项目	**2009 年 1-5 月**	**2008 年**
收入	0	2.66
净利润	-3.14	-11.26

注：2009 年 5 月 31 日、2009 年 1-5 月数据来源于清算时税务注销登记报告

北京明源报告期内的主要资产为办公设备。

（4）同宇源

同宇源成立于 1996 年 11 月 8 日，注册资本为 50 万元，其中高宇认缴出资 40 万元，刘松雨认缴出资 10 万元，实收资本为零元，法定代表人为高宇，注册地为深圳市福田区振兴路上步工业区 505 栋 522 室。该公司经营范围为国内商业、物资供销业。该公司成立后未办理税务登记，未实际缴纳注册资本，也未开展任何经营活动，已于 2011 年 3 月 4 日注销。

（5）中山摩天

中山摩天前身为中山市摩天电脑软件技术有限公司，成立时注册资本 10 万元，其中姜海洋出资 8 万元，占注册资本的 80%，杨维国出资 2 万元，占注册资本的 20%，法定代表人为姜海洋；2002 年 9 月，增资至 50 万元，姜海洋持股比例下降至 26%，同时，法定代表人变更为杨维国，公司名称变更为中山市摩天电脑信息系统有限公司；2009 年 2 月，中山摩天增资至 200 万元，姜海洋持股比例下降至 20.63%；2010 年 7 月，姜海洋将其所持全部股权转让给原股东之一刘洵，并退出该公司经营管理。该公司注册地址为中山市东区亨尾大街 3 号二层 17-18 卡，经营范围为企业管理咨询、企业信息化技术咨询；承接计算机网络工程、系统集成工程；销售计算机软硬件；软件开发。

报告期各年末，中山摩天总资产分别为 81.68 万元、203.33 万元和 209.24 万元，其中，流动资产分别为 78.66 万元、197.55 万元和 187.17 万元，主要为货币资金、应收账款和预付账款。

（6）玄峰商贸

玄峰商贸成立于 2006 年 7 月 27 日，注册资本及实收资本为 3 万元，其中王剑峰、马悦玄分别出资 1.5 万元，各占注册资本的 50%。经营范围为电子产品、家居用品的销售，国内贸易（不含专营、专控、专卖商品），经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营），信息咨询（不含限制项目），注册地址为深圳市福田区福中路瑰丽福景大厦 3 号楼 5 层 508 房。该公司自设立以来未开展经营活动，已于 2011 年 3 月 15 日注销。

2、设立背景及与发行人之间的业务承接情况

（1）广东明源

广东明源设立初期主要从事物业管理软件的开发和销售，自 2005 年起，除履行未执行完的合同外，广东明源已不再开展新的经营业务，已于 2011 年 2 月 21 日注销。

随着深圳房地产市场的蓬勃发展，广东明源深圳分公司业务发展迅速，经营业绩超过广州总部；深圳大量房地产企业更倾向于与本地软件公司合作而非外地公司的深圳分公司；深圳本地企业能够比外地企业享受更多的税收优惠政策。基于上述因素，高宇及另外两名发起人决定在深圳设立深圳市明源拓展软件科技有限公司，即明源有限，从事房地产核心业务管理软件的开发及服务业务。

2003 年明源有限设立时，拥有独立的经营性资产，除无偿受让广东明源第 3257135 号注册商标之外，未承接广东明源其他资产。明源有限成立后，原广东明源的项目由其自行履行完毕；部分原广东明源深圳分公司员工加入明源有限；明源有限未承接广东明源的客户，双方独立进行市场开拓，不存在同时为一家客户提供产品或服务的情形。

（2）上海明源和北京明源

上海明源、北京明源设立初期为广东明源的代理商；随着本公司业务的逐步发展以及广东明源经营业务的终止，2005 年起上海明源、北京明源作为本公司代理商负责相关产品在上海、北京区域的销售及相关技术服务；2006 年 6 月、

2007 年 2 月本公司分别设立北京分公司、上海分公司，开始在上述区域逐渐发展业务；北京明源、上海明源分别于 2010 年 2 月 1 日、2011 年 2 月 21 日依法注销。

公司设立分公司在上海、北京地区开展业务的原因如下：

① 业务开展的需要

本公司设立之初，由于企业规模小、行业知名度不高，在北京、上海地区开展业务时，当地房地产企业不愿意与异地企业的分公司合作，而倾向于与本地独立法人性质的企业合作。因此，本公司在业务发展初期，通过北京明源、上海明源的销售渠道开拓当地市场。

随着北京、上海房地产市场的快速发展，房地产企业成长迅速，十亿级、百亿级企业数量迅速增多。作为本公司代理商的北京明源、上海明源注册资本仅为 50 万元，资本实力较小，抗风险实力较弱，参与项目投标时较难满足投标资质的要求。而本公司经过几年的发展壮大，资本实力已大幅提升，“深圳明源”品牌已树立，在行业内取得了广泛的认可，此时，以“深圳明源”分公司的名义统一开展业务，既可以满足项目投标的资质要求，有利于当地市场的开拓，又可以集中资源进行“深圳明源”品牌建设，有助于提高本公司的行业影响力。

② 经营成本的考虑

北京明源、上海明源作为软件代理经销商，不具备软件企业资质，不能享受国家对软件企业所得税、增值税方面的扶持政策。此外，北京明源、上海明源作为具有独立法人资格的公司，在组织架构、财务会计、行政管理等方面的人员配置较多，经营成本较高；采用分公司的形式，可以共享母公司在财务、行政、人事等方面的资源，降低企业的经营成本。

业务发展过程具体如下：

① 资产：北京明源、上海明源全部资产和负债由其各自延续承担，并于注销清算时全部处置。本公司北京分公司和上海分公司未承接北京明源、上海明源的资产和负债。

② 人员：由于北京明源、上海明源在本公司北京分公司和上海分公司设立后，不再进行新业务的开展，部分员工先后与两家分公司签订劳动合同，部分因个人原因不加入分公司的人员，北京明源、上海明源于合同到期后与其依法解除

劳动关系。

③ 业务：本公司北京分公司、上海分公司设立后，北京明源、上海明源逐渐停止新业务的拓展，原签订的合同仍由北京明源、上海明源履行完毕。本公司北京分公司和上海分公司未承接北京明源、上海明源签订的合同。

北京明源的住所为北京市西城区高粱桥路 6 号西环广场 T4-7 层 7A1 室（德胜园区），北京分公司的住所为北京市朝阳区永安东里甲 3 号院 1 号楼 707 室，双方不存在合署办公的情形。上海明源的住所为上海市浦东新区张杨路 620 号 1906 室，上海分公司的住所为上海市浦东新区浦东南路 360 号 12 层 A 座，双方亦不存在合署办公的情形。

（3）同宇源

同宇源成立时拟从事计算机硬件设备的贸易，成立后未办理税务登记，未实际缴纳注册资本，也未开展任何经营活动，已于 2011 年 3 月 4 日注销。

3、业务开展情况

（1）广东明源

广东明源曾开发出 4 款房地产行业应用软件，其中实际销售的产品以物业管理软件为主，其功能与本公司产品相比相对简单，产品差异较大。广东明源曾拥有 4 项软件产品登记证书，目前已过期失效。

1997 年 8 月设立至 2000 年为广东明源产品研发和业务初创阶段，员工人数在 10 人左右；2001 年至 2004 年为其业务发展阶段，员工人数在 30-60 人间，主要包括研发人员、销售人员、客服人员及少量行政人员；2005 年至 2011 年 2 月（注销）为广东明源业务逐步停止阶段，除履行未执行完的合同外，广东明源已不再开展新的经营业务，随着业务的逐步萎缩，员工人数由 2005 年初的 15 人减少至 2006 年底的 3 人，主要负责原有合同的履行完毕，至 2010 年该公司已无全职员工。

报告期内，广东明源仅在 2008 年存在少量业务往来，为原有客户支付尾款，未签订新的业务合同，未发生采购业务，不存在与本公司前五大客户和供应商重叠的情况。

（2）上海明源

上海明源先后作为广东明源和本公司在上海区域的代理商，主要从广东明源

和本公司采购软件产品后销售给当地客户并负责安装实施，其核心技术为在业务开展过程中逐步积累的房地产软件实施和服务能力。

上海明源设立初期为广东明源的代理商，随着本公司业务的逐步发展以及广东明源经营业务的终止，2005 年起上海明源作为本公司代理商负责相关产品在上海区域的销售及相关技术服务。2002 年 11 月设立至 2006 年为上海明源业务稳步发展阶段，员工人数维持在 20 人左右，主要为实施服务人员、销售人员及少量行政人员；2007 年-2011 年 2 月（注销）为其业务逐步停止阶段，2007 年 2 月本公司设立上海分公司，上海明源逐步停止新业务拓展，原签订合同仍由其履行完毕，至 2007 年底时，该公司仅有 2 名员工，主要负责原有合同的履行完毕。

报告期内，上海明源仅在 2008 年存在少量业务往来，销售业务为原有客户支付尾款，未与新客户签订业务合同，其供应商为本公司，不存在与本公司前五大客户和供应商重叠的情况。

（3）北京明源

北京明源先后作为广东明源和本公司在北京区域的代理商，主要从广东明源和本公司采购软件产品后销售给当地客户并负责安装实施，其核心技术为在业务开展过程中逐步积累的房地产软件实施和服务能力。

北京明源设立初期为广东明源的代理商，随着本公司业务的逐步发展以及广东明源经营业务的终止，2005 年起北京明源作为本公司代理商负责相关产品在北京区域的销售及相关技术服务。2004 年 3 月设立至 2006 年为北京明源业务稳步发展阶段，员工人数维持在 20 人左右，主要为实施服务人员、销售人员及少量行政人员；2007 年-2010 年 2 月（注销）为其业务逐步停止阶段，2006 年 6 月本公司设立北京分公司，北京明源逐步停止新业务拓展，原签订合同仍由其履行完毕，至 2007 年底时，该公司仅有 2 名员工，主要负责原有合同的履行完毕。

报告期内，北京明源仅在 2008 年存在少量业务往来，销售业务为原有客户支付尾款，未与新客户签订业务合同，其供应商为本公司，不存在与本公司前五大客户和供应商重叠的情况。

（4）同宇源

该公司自成立后未实际缴纳注册资本，无经营性资产，也未聘请过人员实际开展生产经营活动，不拥有任何核心技术，与本公司前五大客户和供应商亦不存

在重叠的情况。

（5）中山摩天

中山摩天 2000 年 2 月设立时主要从事网络安全系统集成业务。本公司设立后，开始作为代理商同时从事明源地产软件产品的销售业务。随着本公司代理销售业务的发展，公司根据对代理商的管理制度，要求代理商以从事公司产品的代理业务为主，2007 年 12 月，中山摩天的部分股东投资设立中山明源，专注于代理明源产品，中山摩天的相关业务则逐步萎缩，但仍保留代理资格。2009 年 2 月，中山摩天因开展网络安全业务资质的需要，将注册资本增至 200 万元，核心业务集中为代理“深信服”等网络安全产品，同时仍兼营代理明源软件产品，发生少量销售额。2009 年末，中山摩天的代理资格到期，本公司未再与其续签，该公司转为专注于从事网络安全系统集成业务。

在业务发展过程中，中山摩天的股东对公司经营方向产生了不同理解。2010 年 7 月，姜海洋、钟钦焕、杨维国和陈杰将所持股权全部转让给原股东刘洵。钟钦焕、杨维国、陈杰专注于中山明源的经营，从事明源软件产品的代理销售业务；刘洵则继续中山摩天在网络安全系统集成方面的经营；姜海洋退出后，本公司与中山摩天的关联关系随之解除，并出具承诺不再与中山摩天开展任何业务活动。

近三年，中山摩天的人员总数在 10-30 人之间，其中以相关业务的实施人员和销售人员为主。其核心技术主要为计算机网络安全集成技术和明源地产软件的实施、服务技能。其中，软件实施和服务技能是在与本公司合作的过程中，通过本公司的业务培训与技术支持逐步形成。

4、北京明源、上海明源与北京、上海分公司业务发展情况

本公司北京分公司、上海分公司与北京明源、上海明源在法律层面上存在一定时期的共存，但自分公司设立后，关联公司业务逐步萎缩，而分公司伴随近年来房地产信息化需求的释放业务快速发展，双方不存在在同一时期、同一区域共同竞争的情形。

北京、上海分公司设立前，北京明源、上海明源业务规模情况如下：

单位：万元

项目	2006 年	2005 年	2004 年
北京明源	400.06	388.45	248.42

上海明源	315.86	264.46	222.25

数据来源：所得税纳税申报表

如上表所示，北京明源、上海明源在北京分公司和上海分公司成立前，业务处于稳步发展阶段，2006 年营业收入分别达到 400.06 万元和 315.86 万元。2006 年 6 月、2007 年 2 月，北京分公司、上海分公司陆续设立，至 2008 年其业务规模分别达到 538.90 万元和 647.58 万元，体现了当地房地产信息化市场持续发展的趋势。

报告期内，北京分公司和上海分公司实际业务规模分别由 2008 年的 538.90 万元和 647.58 万元增长至 2011 年 1-9 月的 2,307.25 万元和 1,650.43 万元，增速较快，主要原因如下：

（1）房地产信息化市场高速成长，区域市场同步成长

我国房地产信息化行业经历了通用财务软件、部门级核心业务管理软件的普及应用阶段，目前已进入构建全价值链、高度集成的企业级整体信息化系统阶段，房地产信息化行业的成熟度不断提升。2008 年金融危机以及近年来国家出台的一系列抑制房价快速上涨的宏观调控政策，促使房地产企业认识到原来粗放式的经营管理模式已难以为继，提高企业精细化管理程度和项目管控能力、加大信息化建设投入的需求迫切，带动房地产信息化市场高速成长。

（2）“深圳明源”行业品牌的树立，促进市场开拓

本公司设立之初，由于企业规模小、行业知名度不高，在北京、上海地区开展业务时，当地房地产企业不愿意与异地企业的分公司合作，而倾向于与本地独立法人性质的企业合作。因此，本公司在业务发展初期，通过北京明源、上海明源的销售渠道开拓当地市场。

但随着北京、上海房地产市场的快速发展，房地产企业成长迅速，十亿级、百亿级企业数量迅速增多。作为本公司代理商的北京明源、上海明源注册资本仅为 50 万元，资本实力较小，抗风险实力较弱，参与项目投标时较难满足投标资质的要求。而本公司经过几年的发展壮大，资本实力已大幅提升，“深圳明源”品牌已树立，在行业内取得了广泛的认可，此时，北京分公司、上海分公司以“深圳明源”分公司的名义统一开展业务，取得了良好的市场开拓效果。

（3）软件产品不断丰富，满足客户日益增长的信息化需求

随着房地产企业流程和管理上的不断优化和创新，客户对房地产全价值链信息化管理的需求增长。公司一直重视技术和产品的研发工作，不断加大研发投入加强研发团队建设、促进产品持续升级和新产品的创新研发。目前，公司拥有的软件著作权中仅有 10 项在 2007 年以前首次发表，登记的软件产品均来源于 2006 年以后。公司对新产品的创新研发，对老产品的持续升级扩充了公司软件产品线，满足了房地产客户对信息化管理的需求，因而报告期内北京分公司、上海分公司能够较快增长。

报告期内，北京明源发生的成本费用为2008年13.92万元、2009年3.14万元，上海源发生的成本费用为2008年27.98万元、2009年5.72万元和2010年14.11万元，金额较小，主要为公司存续所需的租赁、人员等费用，不存在北京明源、上海明源为北京分公司、上海分公司分担成本费用的情形，不存在利益输送。

5、报告期内与发行人的业务往来情况

广东明源与本公司所从事的业务均为自主研发软件并向下游客户及代理商销售，双方之间不存在业务往来。

北京明源和上海明源作为本公司的代理商，主要从本公司采购软件产品后销售给当地客户；报告期内，除 2008 年公司分别核销北京明源、上海明源应收账款 123.19 万元、129.16 万元外，公司与上述两家关联公司不存在其他业务往来。

同宇源自设立以来未实际从事生产经营活动，与本公司之间亦未发生业务往来。

报告期内，中山摩天与本公司的业务往来为代理销售本公司软件产品，交易额为 2009 年 26.93 万元。

上述公司不存在与本公司共同开发软件、向本公司提供劳务、向本公司客户提供服务或技术支持的情形，也不存在与本公司共同实施项目或本公司委托其完成项目的情形，不存在利益输送。

6、存续期间的合法合规性及注销情况

（1）存续期间的合法合规性

广东明源、上海明源、北京明源和同宇源依法设立，其中，同宇源未实际开展经营活动，广东明源、上海明源、北京明源依法从事经营活动，与客户签订合同并据此行使权利、履行义务，未发生过诉讼、仲裁事项，不存在纠纷及潜在纠

纷。上述公司经合法程序完成了注销程序，在注销过程中未发生异议。经核查，上述公司存续期间不存在非法违规行为。

（2）注销程序及合法性

2010 年 11 月 28 日，广东明源经股东会决议注销，并成立清算组进行清算。2010 年 12 月 26 日至 28 日，广东明源在《广州日报》发布了清算公告。随后，广州市天河区地方税务局、广州市天河区国家税务局分别出具《税务事项通知书》（穗地税核准字[2011]000086 号）和《税务事项通知书》（穗天国税四通[2011]2760 号），准予广东明源注销地税、国税登记。2011 年 2 月 21 日，广东明源取得广东省工商行政管理局核发的《核准注销登记通知书》（粤核注通内字[2011]第 1100001809 号），完成注销登记。

2009 年 11 月 12 日，北京明源经股东会决议注销，并成立清算组进行清算。2009 年 12 月 4 日，北京明源在《北京青年报》发布了注销公告。北京市西城区国家税务局、北京市西城区地方税务局分别出具《税务事项通知书》（西国通[2009]17306 号）及相关批复文件，准予北京明源注销国税、地税登记。2010 年 2 月 1 日，北京明源取得北京市工商行政管理局西城分局核发的《注销核准通知书》，完成注销登记。

2010 年 7 月 31 日，上海明源经股东会决议注销，并成立清算组进行清算。2010 年 8 月 28 日，上海明源在《文汇报》发布了注销公告。随后，上海市浦东新区国家（地方）税务局出具《注销税务登记通知书》（沪国税浦二十[2011]000005 号），准予上海明源注销税务登记。2011 年 2 月 21 日，上海明源取得上海市工商行政管理局浦东新区分局核发的《准予注销登记通知书》（No. 15000003201102150032），完成注销登记。

2010 年 12 月 21 日，同宇源经股东会决议注销，并成立清算组进行清算。2011 年 1 月 11 日，同宇源在《深圳晚报》发布了注销公告。2011 年 3 月 4 日，同宇源取得深圳市市场监督管理局核发的《企业注销通知书》，完成注销登记。

上述 4 家公司的注销履行了必要的法律程序，不存在纠纷及潜在纠纷。

（3）注销后的人员安置及资产处置情况

广东明源自 2005 年起经营业务逐渐萎缩，部分员工加入明源有限；2006 年 1 月 24 日，经国家工商行政管理总局商标局核准，广东明源将其所持有的第

3257135 号注册商标无偿转让给明源有限。广东明源注销时的资产依法清算，本公司未予以承接。

由于北京明源、上海明源在本公司北京分公司和上海分公司设立后，不再进行新业务的开展，部分员工随后加入当地分公司。北京明源、上海明源注销时的资产依法清算，本公司未予以承接。

由于同宇源未聘任过人员从事经营活动，无经营性资产，故不存在人员安置和资产处置情况。

上述 4 家公司已依法注销，注销时的人员安置、资产处置未违反法律法规的规定，不存在纠纷及潜在纠纷。

7、姜海洋转让中山摩天股权所履行的法律程序及定价依据

2010 年 7 月 28 日，中山摩天召开股东会，同意姜海洋将其所持中山摩天 20.63%的股权以出资额为定价依据转让给刘洵。同日，姜海洋与刘洵签订了《股权转让合同》。2010 年 8 月 12 日，中山摩天在中山市工商行政管理局办理了变更登记手续。

截至 2010 年 6 月 30 日，中山摩天的注册资本为 200 万元，净资产为 171.08 万元。本次股权转让以出资额为定价依据，不低于股权所对应的每股净资产值，定价公允、合理。

姜海洋转让股权与受让方签订了股权转让协议、经股东会决议通过、办理了工商变更登记，履行了必要的法律程序。转让定价公允、合理，且相关款项已支付完毕，上述股权转让行为是双方真实意思的表示，不存在纠纷及潜在纠纷。

8、中山摩天关联自然人的履历情况

姜海洋：2000 年创办中山摩天，至 2007 年 6 月任执行董事、总经理；2002 年加入广东明源，任副总经理兼营销总监；2003 年与高宇、陈晓晖共同创办明源有限，任董事、副总经理。现担任本公司董事、副总经理。

杨维国：2000 年与姜海洋共同创办中山摩天，担任监事，2007 年 6 月至 2010 年 7 月担任该公司执行董事；2007 年 12 月中山明源成立后，同时在该公司任职；2010 年 6 月至今任中山明源监事。

钟钦焕：2006 年至 2010 年 7 月就职于中山摩天，任销售经理；2007 年 12 月中山明源成立后，同时在该公司任职；2010 年 6 月至今任中山明源执行董事、

经理。

陈杰：2006 年至 2010 年 7 月就职于中山摩天，先后担任客服经理、咨询顾问；2007 年 12 月中山明源成立后，同时在该公司任职。

刘洵：2002 年入股中山摩天，2009 年 2 月起担任该公司总经理，2010 年 7 月受让中山摩天其余股东所持股权，现担任该公司执行董事、总经理。

上述 5 人中，姜海洋系本公司董事、副总经理，除此之外，根据姜海洋、杨维国、钟钦焕、陈杰、刘洵及有关当事人的声明并经保荐机构核查，上述 5 人与本公司董事、监事、高级管理人员、前五大客户和供应商、本次发行上市相关的中介机构及其签字人员不存在关联关系。

三、关联交易

（一）经常性关联交易

中山摩天曾代理销售本公司软件产品。报告期内，关联销售的具体情况如下：

年度	金额（万元）	占营业收入比例	占代销金额比例
2009 年	26.93	0.38%	3.28%

2009 年中山摩天向本公司采购 26.93 万元软件产品，主要为明源房地产售楼管理软件 V4.0、明源房地产 CRM—售楼管理软件 V5.0、明源房地产 CRM—会员管理软件 V5.0。公司向代理商销售软件产品的价格，根据产品标准报价结合不同级别代理商对应的折扣率确定。公司与中山摩天之间的交易定价依据代理协议和公司统一的代理商管理制度确定，符合代理销售模式下的惯常做法，与公司和其他相同级别代理商间结算价格相当，交易定价公允。

2009 年末，中山摩天的代理资格到期，本公司未再与其续签，未再与其发生任何形式的业务往来，中山摩天转为专注于从事网络安全系统集成业务。2010 年 7 月，姜海洋将所持股权全部转让给原股东刘洵后，本公司与中山摩天关联关系解除。公司于 2010 年 7 月出具承诺，不再与中山摩天开展任何业务活动。

（二）偶发性关联交易

报告期内，本公司无偶发性关联交易。

（三）关联方往来款情况

1、关联方往来款余额

单位：万元

关联方名称	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
一、应收账款：			
中山摩天	-	5.69	-
二、其他应付款：			
中山摩天	-	3.04	-
三、其他应收款：			
中山摩天	3.14	6.22	-

2、关联方往来款形成及核销情况

单位：万元

关联方名称	2008-1-1 应收账款	核销	2008-12-31 应收账款
北京明源	123.19	123.19	-
上海明源	129.16	129.16	-
合计	252.36	252.36	-

2004 年 12 月，北京明源与本公司开始开展业务往来，当年北京明源向本公司采购 26.78 万元，应收账款期末余额为 26.78 万元；2005 年，北京明源向本公司采购软件产品 231.47 万元，支付货款 200.51 万元，应收账款期末余额为 57.74 万元；2006 年，北京明源向本公司采购软件产品 338.83 万元，支付货款 209.38 万元，应收账款期末余额为 187.19 万元；2007 年，北京明源向本公司采购软件产品 38.41 万元，支付货款 102.42 万元，应收账款期末余额为 123.19 万元。

2005 年 3 月，上海明源与本公司开始开展业务往来，当年上海明源向本公司采购 173.15 万元，支付货款 147.87 万元，应收账款期末余额为 25.28 万元；2006 年，上海明源向本公司采购软件产品 288.98 万元，支付货款 25.07 万元，应收账款期末余额为 289.19 万元；2007 年，上海明源向本公司采购软件产品 48.52 万元，支付货款 208.55 万元，应收账款期末余额为 129.16 万元。

2008 年，本公司中止了与北京明源、上海明源的代理关系，未再发生购销往来，截至 2008 年末本公司核销对其的应收账款时，应收账款余额分别为 123.19 万元和 129.16 万元。

除上述事项外，报告期内本公司与北京明源、上海明源之间不存在资金往来情况。

3、关联方往来款核销说明

本公司成立初期，资金实力较小（注册资本仅 50 万元），行业知名度不高，主要精力集中在核心业务软件的研发上，在市场开拓和客户挖掘上的资源投入不足，主要销售活动集中在广东珠三角地区。为积极开拓全国市场，扩大明源软件产品在行业内的影响力和覆盖度，本公司借助北京明源和上海明源销售渠道，销售明源品牌软件产品，占领北京、上海市场，实现在全国核心城市的商业布局和行业覆盖。

在北京明源、上海明源代理销售业务开展期间，由于处于市场开拓、产品推广和团队建设的初期，其业务规模整体较小，加之北京、上海地区的经营成本较高，北京、上海明源未达到盈利边际。为减少关联交易、增强本公司业务独立性，2007 年北京明源、上海明源的主要业务停止。

由于北京明源和上海明源主要经营活动已经停止，且预期今后不再开展经营活动并将逐步关闭注销，北京明源和上海明源已明显丧失债务清偿能力。根据《深圳市明源软件股份有限公司财务核算制度》第三十五条：“当债务人逾期未履行清偿责任，且具有明显特征表明无法收回时，经公司董事会批准可确认为坏账损失，冲销原提取的坏账准备；坏账准备不足冲销的差额，直接计入当期损益。”据此，公司财务部提请董事会审议，同意核销北京明源、上海明源应收账款；经公司股东大会决议，同意核销对关联方北京明源、上海明源应收账款共计 252.36 万元。

（1）坏账核销符合公司财务核算制度以及《公司法》、《公司章程》的规定

北京明源、上海明源应付本公司账款产生于正常的生产经营活动，在业务停止后，公司预期北京明源和上海明源无法偿还应付款项并将陆续注销，公司对其应收账款的核销是基于合理的商业判断，遵循了公司财务核算制度，且履行了必要的内部审批程序，符合《公司法》和《公司章程》的规定。

（2）公司实际控制人不存在占用发行人资金的情形

公司实际控制人高宇、陈晓晖、姜海洋均未在北京明源、上海明源领薪，该两家公司自设立以来也未进行过分红，因此，不存在本公司实际控制人因应收账

款核销获利、通过北京明源和上海明源占用本公司资金的情形。

（3）不存在侵害发行人小股东利益的情形，不存在纠纷及潜在纠纷

2008 年核销上述应收账款时，公司实际控制人高宇、陈晓晖、姜海洋合计持有公司 70.83%的股权，赵月洁受三人委托持有公司 29.17%的股权，故公司此时除实际控制人外并不存在其他小股东，因此，核销上述应收款亦不存在侵害本公司小股东利益的情形，不存在纠纷及潜在纠纷。

四、报告期内关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

报告期内，本公司关联交易为向中山摩天销售软件产品。该关联交易对本公司的财务状况和经营成果无重大不利影响，符合业务发生时的《公司章程》以及相关协议规定，不存在损害公司及其他非关联股东利益的情况。

五、发行人关联交易决策权力和程序的制度安排

（一）《公司章程》对规范关联交易的规定

1、《公司章程》第三十六条规定：“公司的控股股东、实际控制人员不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。”

2、《公司章程》第三十八条规定：“公司下列对外担保行为，须在董事会审议通过后提交股东大会审议：……；（六）对股东、实际控制人及其关联人提供的担保；……。

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联人提供的担保议案时，该股东或者受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。”

3、《公司章程》第七十六条规定：“股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

关联股东的回避和表决程序为：

（一）董事会在股东大会召开前，应对关联股东做出回避的决定。股东大会在审议有关联交易的事项时，主持人应向股东大会说明该交易为关联交易，所涉及的关联股东以及该关联股东应予回避等事项；关联股东投票表决人应将注明

“关联股东回避表决”字样的表决票当即交付会议投票表决总监票人；然后其他股东就该事项进行表决。

（二）有关关联关系的股东没有回避的，其他股东有权向会议主持人申请该有关联关系的股东回避并说明回避事由，会议主持人应当根据有关法律、法规和规范性文件决定是否回避。会议主持人不能确定该被申请回避的股东是否回避或有关股东对被申请回避的股东是否回避有异议时，由全体与会股东（包括股东代理人）所持表决权的二分之一以上表决决定该被申请回避的股东是否回避。

（三）关联股东未获准参与表决而擅自参与表决，所投之票按弃权票处理。

（四）关联股东明确表示回避的，关联交易事项形成决议须由非关联股东以具有表决权的股份数的二分之一以上通过；表决结果与股东大会通过的其他决议具有同样法律效力。”

4、《公司章程》第一百零三条规定：“董事会行使下列职权：……；（八）在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；……。”

5、《公司章程》第一百零六条规定：“董事会应当确定对外投资、收购出售资产、资产抵押、提供担保、关联交易等交易事项的权限，建立严格的审查和决策程序；重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。

董事会可以决定下列事项：……；

（五）、关联交易：董事会具有单次关联交易 1000 万元以下且不超过公司最近一次经审计的净资产绝对值 5%的关联交易事项的审批权限；……。”

6、《公司章程》第一百一十五条规定：“董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。”

7、《公司章程》第一百三十七条规定：“监事不得利用其关联关系损害公司利益，若给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。”

（二）股东大会、董事会、监事会规则对规范关联交易的规定

为规范关联交易，保证关联交易的公开、公平和公正，公司股东大会、董事会、监事会根据《公司章程》及相关法律法规的规定，制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等规章制度，对关联交易的决策权力与程序进行了详细的规定。

（三）《独立董事工作制度》对规范关联交易的规定

1、《独立董事工作制度》第十七条规定：“独立董事应当具有《公司法》和其他相关法律、法规赋予董事的职权。”

2、《独立董事工作制度》第十八条规定：“独立董事还具有以下特别职权：1、重大关联交易（指本公司拟与关联人达成的总额高于 300 万元或高于本公司最近经审计净资产值的 5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；2、向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；3、向董事会提请召开临时股东大会；4、提议召开董事会；5、独立聘请外部审计机构和咨询机构；6、可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。”

（四）《关联交易决策制度》对规范关联交易的规定

1、《关联交易决策制度》第八条规定：“关联交易的管理：公司与关联自然人发生的交易金额在 30 万元以上的关联交易，予以及时披露。公司不得直接或者通过子公司向董事、监事和高级管理人员提供借款。

公司与关联法人发生的交易金额在 100 万元以上，且占上市公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易，予以及时披露。

公司与关联人发生的交易（上市公司获赠现金资产和提供担保除外）金额在 1,000 万元以上，且占上市公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易，予以及时披露，同时比照《创业板上市规则》9.7 条的规定聘请具有从事证券、期货相关业务资格的中介机构，对交易标的进行评估或者审计，并将该交易提交股东大会审议。与日常经营相关的关联交易所涉及的交易标的，可以不进行审计或者评估。”

2、《关联交易决策制度》第十条规定：“公司为关联人提供担保的，不论数额大小，均应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。”

3、《关联交易决策制度》第十一条规定：“公司董事会审议关联交易事项时，

会议召集人应在会议表决前提醒关联董事须回避表决。关联董事未主动声明并回避的，知悉情况的董事应要求关联董事予以回避。关联董事不得代理其他董事行使表决权。董事会会议由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会会议的非关联董事人数不足三人的，公司应当将交易提交股东大会审议。……”

4、《关联交易决策制度》第十二条规定：“公司股东大会审议关联交易事项时，关联股东应当回避表决。其措施如下：

（一）关联股东应主动提出回避申请，否则其他股东、列席监事有权向股东大会提出关联股东回避申请；

（二）当出现是否为关联股东的争议时，由股东大会作为程序性问题进行临时审议和表决，决定其是否应当回避；

（三）股东大会对有关关联交易事项表决时，不将关联股东所代表的有表决权的股份数计算在内，由出席股东大会的非关联股东按公司章程和股东大会规则的规定表决；

（四）如有特殊情况关联股东无法回避时，公司在征得有权部门的同意后，可以按照正常程序进行表决，公司应当在股东大会会议中对此对出详细说明，同时对非关联人的股东投票情况进行专门统计，并在决议中披露；

（五）公司股东大会在审议关联交易事项时，公司董事会及见证律师应在股东投票前，提醒关联股东须回避表决。”

除上述条款之外，《关联交易决策制度》还对关联交易、关联法人、关联自然人的概念、关联交易范围及其他相关事项作出明确具体的规定。

六、发行人近三年一期关联交易的执行情况

发行人近三年一期的关联交易均已严格履行了公司章程规定的程序，独立董事对上述关联交易履行的审议程序的合法性和交易价格的公允性发表了无保留意见。

发行人全体独立董事一致认为：“公司2008年度、2009年度、2010年度及截至目前的关联交易行为，交易过程遵循了平等、自愿、等价、有偿的市场化定价原则，有关协议所确定的条款是公允的、合理的，关联交易的价格公平、

合理，未偏离市场独立第三方的价格，不存在损害公司及其他非关联股东权益的情况，上述关联交易价格公允且合法”。

发行人最近三年一期与关联方之间发生的关联交易均履行了相应的法律程序，关联董事或股东在审议相关关联交易议案时回避表决，关联交易的决策程序符合法律、法规和《公司章程》的规定。

第八节　董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

一、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员简历

（一）董事

姓名	在本公司任职	提名人	任职期间
高宇	董事长	高宇、陈晓晖、姜海洋、姚武、童杰联合提名	2010年9月18日至2013年9月17日
陈晓晖	董事		2010年9月18日至2013年9月17日
姜海洋	董事		2010年9月18日至2013年9月17日
姚武	董事		2010年9月18日至2013年9月17日
童杰	董事		2010年9月18日至2013年9月17日
梁国智	董事	达晨创世、达晨盛世联合提名	2010年9月18日至2013年9月17日
沈险峰	独立董事	高宇、陈晓晖、姜海洋、姚武、童杰联合提名	2010年9月18日至2013年9月17日
徐开兵	独立董事		2010年9月18日至2013年9月17日
时俊杰	独立董事		2010年9月18日至2013年9月17日

上述董事简历如下：

高宇 先生 董事长，1970 年生，中国国籍，无境外居留权，本科学历、完成哈佛-中欧-清华高级经理人培训课程。曾任职于大连港务局、仲衡商务（深圳）有限公司、深圳市思源软件技术有限公司；1997 年筹建广东明源，担任执行董事、经理；2003 年筹建明源有限，担任董事长、总经理；现任本公司董事长、总经理，明源动力执行董事，明源卓越执行董事。

陈晓晖 先生 董事，1971 年生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。曾任职于深圳市思源计算机软件有限公司；1997 年加入广东明源，担任副总经理兼研发总监；2003 年筹建明源有限，担任董事、副总经理；现任本公司董事、副总经理，负责公司产品规划及质量管理工作。陈晓晖先生通过多年对万科、龙湖等行业领先企业的深入研究，提炼出具有鲜明房地产行业特点的管理模型，其所撰写的《房地产企业成本管理四步法》、《明源地产 ERP 整体框架与设计思想》等房地产信息化专题论文发表于《中国房地产报》、“搜房网”等多家行业媒体，多次参加微软、SAP 等跨国公司举办的研发及技术方面的高级培训，是资深的房

地产行业管理与信息化领域的专家。

姜海洋 先生 董事，1970 年生，中国国籍，无境外居留权，本科学历、完成哈佛-中欧-清华高级经理人培训课程。曾任职于中山市创业电脑有限公司、中山市摩天电脑信息系统有限公司；2002 年加入广东明源，担任副总经理兼营销总监；2003 年筹建明源有限，担任董事、副总经理；现任本公司董事、副总经理。

姚武 先生 董事，1971 年生，中国国籍，无境外居留权，本科学历、注册造价工程师。曾任职于深圳免税集团房地产部及下属免税房地产公司、金蝶国际软件集团有限公司；2006 年加入明源有限，担任副总经理；现任本公司董事、副总经理，负责房地产行业研究和咨询业务。姚武先生拥有 10 年房地产开发经验，8 年 IT 从业经验，是我国第一批注册造价工程师，同时也是我国第一套房地产成本管理软件的规划设计师，对房地产行业管理与信息化有着非常深厚的理论功底和十分丰富的实践经验。

童杰 先生 董事，1976 年生，中国国籍，无境外居留权，大专学历。曾任职于四川省中国航天火工品研究所；2003 年加入明源有限，先后从事战略客户项目开发及 ERP 产品研发工作；现任明源动力研发中心总经理，全面负责公司项目开发方面的运营和管理工作。

梁国智 先生 董事，1972 年生，中国国籍，无境外居留权，研究生学历。曾任职于深圳发展银行；2001 年至今担任达晨创投项目经理，从事风险投资工作，先后投资过深圳键桥通信有限公司、湖南湘云生物科技有限公司、深圳和而泰电子科技有限公司、深圳金百泽线路板技术有限公司、惠州亿纬电源科技有限公司、浙江华友钴镍材料有限公司等，并担任上述公司董事或监事；现任本公司董事。

沈险峰 先生 独立董事，1970 年生，中国国籍，无境外居留权，律师。曾任职于贵州省贵阳市南明区法院、贵州省高等商业专科学校、康佳集团股份有限公司等，担任过法官、大学讲师、大型上市公司法务经理等职务；2004 年加盟广东信达律师事务所，担任多家公司的法律顾问，业务涉及诉讼、非诉讼范围，在民事侵权、知识产权、债权债务纠纷等领域有丰富的实践经验，目前主要从事公司改制重组、收购兼并、风险投资与公司股票发行上市等相关业务。先后主办

了深圳市富安娜家居用品股份有限公司、潜江永安药业股份有限公司、深圳英威腾电气股份有限公司、深圳万讯自控有限公司 IPO 项目，以及招商局地产控股股份有限公司可转债及定向增发、招商局地产控股股份有限公司公开增发等重大项目；现任本公司独立董事。

徐开兵 先生 独立董事，1971 年生，中国国籍，无境外居留权，研究生学历、中国注册会计师、国际审计师。曾任职于重庆啤酒股份有限公司、重庆渝碚会计师事务所、深圳观澜湖高尔夫球会、加拿大亚太国际集团中国总部、天安保险股份有限公司深圳分公司；2006 年加入深圳市华测检测技术有限公司，担任副总裁，目前担任深圳市华测检测技术股份有限公司副总裁、财务负责人；现任本公司独立董事。

时俊杰 先生 独立董事，1964 年生，中国国籍，无境外居留权，研究生学历。曾任职于深圳亚洲自行车有限公司、招商银行证券业务部 （现招商证券股份有限公司）、深圳市招商信用社（后被深圳市商业银行兼并）；1998 年至 2002 年创办中国人才热线（深圳市希捷尔人力资源有限公司），担任董事总经理、副董事长；1995 年创办深圳市颖源科技有限公司，担任董事长、总经理至今；现任本公司独立董事。

（二）监事

姓名	在本公司任职	提名人	任职期间
孙海芳	监事会主席、职工代表监事	职工代表大会	2010年9月18日至2013年9月17日
史海峰	监事	高宇、陈晓晖、姜海洋联合提名	2010年9月18日至2013年9月17日
严洁	监事		2010年9月18日至2013年9月17日

上述监事简历如下：

孙海芳 女士 监事会主席，1980 年生，中国国籍，无境外居留权，大专学历。2003 年加入明源有限，担任测试部经理，负责产品测试团队管理工作；2009 年至今担任本公司质量管理部总监，负责公司质量体系的建立、实施和优化，全面推动研发中心引入并顺利通过 CMMI3 级认证，有效提升了公司整体的产品质量水平。

史海峰 先生 监事，1974 年生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。曾任职于衡阳市江雁机械厂；2003 年加入明源有限，先后负责 ERP 及 MAP 平台

的开发工作；现任本公司深圳研发中心技术总监，负责公司产品和解决方案的技术架构，在系统架构和应用集成方面有着丰富的经验。

严洁 女士 监事，1979 年生，中国国籍，无境外居留权，清华大学 EMBA 研修班在读。2003 年加入明源有限，历任公司培训专员、培训主管和人力资源经理；现任本公司人力资源中心培训与发展部经理，负责公司内外部培训、岗位认证、领导力发展等方面的工作。

（三）高级管理人员

高宇 先生 总经理，其简历见本节“董事”部分。

陈晓晖 先生 副总经理，其简历见本节“董事”部分。

姜海洋 先生 副总经理，其简历见本节“董事”部分。

姚武 先生 副总经理，其简历见本节“董事”部分。

王剑峰 先生 副总经理，1976 年生，中国国籍，无境外居留权，研究生学历。曾任职于中石化洛阳工程公司，担任助理工程师；2000 年加入广东明源，2003 年离职赴英国攻读研究生；2005 年初加入明源有限，先后担任产品管理部经理、项目实施部总监；现任本公司副总经理，负责公司项目实施、客户服务、技术支持和项目开发方面的工作。

吕建伟 先生 副总经理，1979 年生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。曾任职于众邦慧智医疗信息集团、北京润霖汽车科技有限公司，2010 年 4 月加入本公司并担任副总经理兼首席架构师，在软件技术方面有着丰富的理论和实践经验。

蒋科阳 先生 董事会秘书、财务负责人，1979 年生，中国国籍，无境外居留权，本科学历、香港注册财务策划师（RFP）、通过剑桥大学国际考试委员会财务管理专业高级考评认证。曾任职于深圳安永华明会计师事务所、深圳市深讯信息科技股份有限公司；2008 年 5 月加入本公司，现担任本公司董事会秘书、财务负责人。

（四）其他核心人员

陈立刚 先生，1976 年生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。2003 年加入明源有限，历任项目开发工程师、平台开发工程师；现担任本公司技术架构团队软件架构师。作为公司 MAP 平台的设计者与开发者之一，从最初的 MAP 1.0

到 MAP 2.5，陈立刚先生一直致力于对平台的完善，历时六年，目前主要负责系统性能、稳定性和兼容性等方面的技术研究和开发。

徐刚 先生，1979 年生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。2003 年加入明源有限，历任项目开发工程师、平台开发工程师、平台开发项目经理；现任本公司深圳研发中心技术架构团队高级项目经理，目前主要负责公司新一代架构的研究和开发管理工作。

陶红 先生，1977 年生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。2003 年加入明源有限，历任软件开发工程师、产品开发项目经理、产品开发部经理；现任本公司深圳研发中心产品设计部经理，主要负责深圳研发中心产品设计部工作，曾先后负责公司成本管理系统、采购招投标系统、全面预算管理系统和决策支持系统的设计和开发管理工作。

张麒 先生，1977 年生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。2003 年加入明源有限，历任服务工程师、实施顾问、产品经理、高级产品管理；现任本公司产品管理部高级产品线经理，主要负责公司 CRM 和商业地产产品线的研究和规划工作。

孙锋 先生，1978 年生，中国国籍，无境外居留权，本科学历。2003 年加入明源有限，历任项目开发工程师、产品开发工程师；现任本公司深圳研发中心产品开发部经理，主要负责深圳研发中心产品开发部工作，曾先后负责公司售楼管理系统、成本管理系统和全面预算管理系统的开发管理工作。

（五）公司董事、监事的选聘情况

1、公司董事的选聘情况

（1）2007 年 8 月 25 日，公司召开创立大会，选举高宇、陈晓晖、姜海洋、赵月洁、姚武为公司第一届董事会成员，任期三年。同日召开的第一届董事会第一次会议选举高宇为董事长。

（2）2009 年 9 月 18 日，公司股东大会通过决议，同意免去赵月洁董事一职，并选举童杰为董事。

（3）2010 年 9 月 18 日，公司 2010 年第七次临时股东大会选举高宇、陈晓晖、姜海洋、姚武、童杰、梁国智、沈险峰、徐开兵、时俊杰为公司第二届董事会成员，其中沈险峰、徐开兵、时俊杰为独立董事。同日召开的第二届董事会第

一次会议选举高宇为董事长。

2、公司监事的选聘情况

（1）2007 年 8 月 25 日，公司召开创立大会，选举张楚云、史海峰、严洁为第一届监事会成员，任期三年。同日召开的第一届监事会第一次会议选举严洁为监事会主席。

（2）2009 年 2 月 3 日，公司股东大会通过决议，决定免去张楚云监事一职，由孙海芳接任。

（3）2010 年 9 月 18 日，公司 2010 年第七次临时股东大会审议通过了《关于公司监事会换届选举的议案》，第二届监事会成员为孙海芳、严洁、史海峰。同日召开的第二届监事会第一次会议选举孙海芳为监事会主席，任期三年。

二、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员持股及对外投资情况

（一）上述人员持有公司股份情况

在本公司任职的董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其他核心人员均持有公司股份，且均以个人直接持股方式持有，不存在上述人员的父母、配偶或子女持股的情形，也不存在上述人员通过其近亲属能够直接或间接控制的法人持股的情形。上述人员持股情况具体如下：

姓名	持股数（万股）	持股比例	姓名	持股数（万股）	持股比例
高宇	1,318.412	32.96%	史海峰	80.988	2.02%
陈晓晖	988.816	24.72%	严洁	23.544	0.59%
姜海洋	494.408	12.36%	孙锋	17.656	0.44%
姚武	117.716	2.94%	张麒	17.656	0.44%
童杰	21.188	0.53%	陶红	11.772	0.29%
王剑峰	58.860	1.47%	陈立刚	7.064	0.18%
吕建伟	35.316	0.88%	徐刚	3.532	0.09%
蒋科阳	11.772	0.29%	-	-	-
孙海芳	11.772	0.29%	合计	3,220.472	80.49%

上述持股不存在质押或冻结情况。

（二）上述人员对外投资情况

姓名	股份公司职务	投资公司名称	注册资本	持股比例
时俊杰	独立董事	深圳市颖源科技有限公司	820 万元	50%

除上述人员外，公司其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在对外投资情形。

三、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员薪酬及兼职情况

（一）董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员和其他核心人员在本公司领取收入情况

上述人员 2010 年度薪酬情况见下表：

姓名	年薪（万元）	领薪单位	姓名	年薪（万元）	领薪单位
高宇	59	本公司	孙海芳	21	本公司
陈晓晖	56	本公司	史海峰	30	本公司
姜海洋	61	本公司	严洁	22	本公司
姚武	55	本公司	孙锋	19	本公司
童杰	26	本公司	张麒	20	本公司
梁国智	-	深圳市达晨创业投资有限公司	陶红	20	本公司
王剑峰	58	本公司	陈立刚	14	本公司
吕建伟	58	本公司	徐刚	15	本公司
蒋科阳	30	本公司	-	-	-

（二）独立董事津贴

公司每年向独立董事支付津贴 5 万元。

（三）董事、监事、高级管理人员和其他核心人员对外兼职情况

姓名	兼职单位	担任职务	兼职单位与本公司的关系
高宇	明源动力	执行董事	本公司全资子公司
	明源卓越	执行董事	本公司全资子公司

除上述人员外，公司其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均不存在对外兼职情况。

四、公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系

上述人员之间不存在亲属关系。

五、公司董事、监事和高级管理人员的任职资格

公司董事、监事和高级管理人员均符合《公司法》、《证券法》等相关法律、法规及规范性文件规定的任职资格。

六、董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及与发行人签订的协议及其履行情况

（一）重要承诺

详见本招股说明书“第五节/八、本公司主要股东以及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及履行情况”。

（二）与公司签订的协议和合同

公司根据国家有关规定，与高级管理人员和其他核心人员签订了《劳动合同》，同时签订了《保密协议》。

截止本招股说明书签署日，上述合同、协议等均履行正常，不存在违约情形。

七、董事、监事和高级管理人员的变动情况

近两年内公司董事、监事和高级管理人员变动情况如下：

人员	时间	变动后的人员构成	变动原因
董事	2009 年 9 月	董事长：高宇 董事：陈晓晖、姜海洋、姚武、童杰	公司股东大会免去赵月洁董事一职，选举童杰为董事
	2010 年 9 月	董事长：高宇 董事：陈晓晖、姜海洋、姚武、童杰、梁国智 独董：沈险峰、徐开兵、时俊杰	公司董事会换届；选举独立董事
监事	2009 年 2 月	孙海芳（主席）、严洁、史海峰	公司股东大会决议免去张楚云监事一职，由孙海芳接任
	2010 年 9 月	孙海芳（主席）、严洁、史海峰	公司监事会换届；第二届监事会第一次会议选

			举监事会主席
高级管理人员	2009 年 9 月	总经理：高宇 董事会秘书：蒋科阳	公司董事会决议更换董事会秘书
	2010 年 9 月	总经理：高宇 副总经理：陈晓晖、姜海洋、姚武、王剑峰、吕建伟 财务负责人、董事会秘书：蒋科阳	公司第二届董事会第一次会议聘任

上述高级管理人员的变化主要系公司业务发展而调整员工原任职职务或引进人才所致，系正常、有利的变动。报告期内，公司实际控制人未发生变化，核心管理层稳定，上述人员变动未导致高级管理人员发生重大变化，未对公司经营战略、经营模式和管理模式产生重大影响。

综上，本公司董事、监事、高级管理人员近两年未发生重大变化。

第九节　公司治理结构

本公司股东大会、董事会、监事会和高级管理人员之间建立了相互协调和相互制衡机制，独立董事和董事会秘书能够有效增强董事会决策的公正性和科学性。本公司治理结构能够按照相关法律法规和《公司章程》规定有效运作。

一、股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书依法运作情况

法人治理结构相关制度制订以来，公司股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书依法规范运作和履行职责，未出现任何违法违规现象，公司法人治理结构的功能不断得到完善。

（一）股东大会、董事会、监事会

公司股东大会是公司的权力机构，决定公司经营方针和投资计划，审议批准公司的年度财务预算方案和决算方案。

公司董事会是股东大会的执行机构，负责制定财务预算和决算方案；确定运用公司资产所做出的风险投资权限，建立严格的审查和决策程序；组织有关专家、专业人士对公司重大投资项目进行评审，并报股东大会批准。

公司监事会是公司内部的专职监督机构，对股东大会负责。

本公司自设立以来，严格遵守《公司法》、《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》中的有关规定。

（二）独立董事

公司建立的独立董事制度，对进一步完善公司治理结构，促进公司规范运作发挥了积极作用。

公司全体股东和董事会认为，独立董事对公司重大事项的决策，对公司法人治理结构的完善起到了积极的作用，独立董事所具备的丰富的专业知识和勤勉尽责的职业道德在董事会制定公司发展战略、发展计划和经营决策，以及确定募集资金投资项目等方面发挥了良好的作用，有力地保障了公司经营决策的科学性。

相信随着公司法人治理结构的不断完善和优化，尤其是股票发行以后，独立董事将能更好地发挥作用，本公司也将尽力为其发挥作用提供良好的机制环境和

工作条件。

（三）董事会秘书

公司董事会秘书承担法律、行政法规以及公司章程对公司高级管理人员所要求的义务，也享有相应的工作职权，对提升公司治理和促进公司运作规范有着重要作用。公司已设立董事会秘书，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料的管理，办理信息披露事务等事宜。

（四）审计委员会的设置情况

1、审计委员会的人员构成

经 2010 年 9 月 18 日召开的发行人 2010 年第七次临时股东大会审议通过，发行人决定设立董事会专门委员会——审计委员会，主要负责公司内、外部审计的沟通、监督和核查工作。审计委员会委员由独立董事徐开兵、沈险峰和董事长高宇担任，其中徐开兵担任召集人。

2、审计委员会议事规则

发行人现行适用的《董事会审计委员会工作细则》系经发行人 2010 年 8 月 25 日召开的第一届董事会第七次会议审议通过，本细则对审计委员会人员组成、职责权限、决策程序、议事规则等内容作出详尽规定。

本公司审计委员会委员由董事长、二分之一以上独立董事或者全体董事的三分之一提名，并由董事会选举产生。审计委员会设主任委员（召集人）一名，由会计专业人士委员担任，负责主持委员会工作。

审计委员会主要负责提议聘请或更换外部审计机构，监督公司的内部审计制度及其实施，参与内部审计与外部审计之间的沟通，审核公司的财务信息及其披露，审查公司内控制度，对重大关联交易进行审计，预先审查会计师事务所审计报告，听取其说明，并向董事会提交对审计报告的审查意见以及公司董事会授予的其他事宜。

审计委员会会议应由三分之二以上的委员出席方可举行；每一名委员有一票的表决权；会议做出的决议，必须经全体委员的过半数通过。审计委员会会议通过的议案及表决结果，应以书面形式报公司董事会。

3、审计委员会运行情况

本公司审计委员会设立以来运行情况正常。

二、本公司近三年一期无违法违规情况说明

本公司严格遵守国家有关法律和法规，最近三年一期不存在重大违法违规行为，也不存在受到任何国家行政及行业主管部门重大处罚的情况。最近三年一期，本公司控股股东及实际控制人、控股子公司、公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员均不存在违法违规行为。

三、本公司主要股东占用公司资金及本公司对主要股东担保情况

截止本招股说明书签署日，本公司不存在资金被控股股东、实际控制人占用的情况，或为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

四、管理层对本公司内部控制的说明以及会计师对本公司内部控制的鉴证报告

（一）本公司管理层对内部控制制度的自我评价

为了规范管理、控制经营风险，本公司根据自身特点和管理需要，建立起了一套较为完善的内部控制制度，贯穿于公司经营管理活动的各层面和各环节，确保了各项工作均有章可循。实践证明，公司内部控制制度完整、合理、有效，各部门高效协调、互相制约，为公司的长期稳健发展打下了坚实基础。

（二）注册会计师对本公司内部控制制度的评价

深圳市鹏城会计师事务所有限公司就本公司内部控制制度出具了《内部控制鉴证报告》，认为本公司已根据财政部颁发的《内部会计控制规范》标准建立了与现时经营规模及业务性质相适应的内部控制，截至 2011 年 9 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制，能够合理保证会计报表的公允表达。

五、本公司对外投资、担保的制度及执行情况

（一）对外投资的制度及执行情况

2010 年 9 月 18 日，发行人召开的 2010 年第七次临时股东大会审议通过《对外投资管理制度》，该制度明确规定有关公司对外投资的相关问题：公司股东大会、董事会为投资的决策机构，各自在其权限范围内行使投资决策权，具体权限

范围由《公司章程》规定。董事会有权决定投资额不超过公司上一会计年度末净资产 20%的对外投资方案，但涉及运用发行证券募集资金进行投资的，需经股东大会批准。

公司总经理为对外投资实施的主要责任人，负责对新项目实施的人、财、物进行计划、组织、监控，并应及时向董事会汇报投资进展情况，提出调整建议等，以利于董事会及股东大会及时对投资作出修订。总经理可组织成立项目实施小组，负责对外投资项目的任务执行和具体实施，公司可建立项目实施小组的问责机制，对项目实施小组的工作情况进行跟进和考核。公司财务部为对外投资的财务管理部门，负责对对外投资项目进行投资效益评估，筹措资金，办理出资手续等。公司董事会审计委员会负责对项目的事前效益进行审计，以及对对外投资进行定期审计。

报告期内，公司未发生重大对外投资事项。

2008 年末，本公司持有的交易性金融资产余额为 552 万元，为 80 万股“万科 A（000002）”股票。为专注于主营业务，公司于 2009 年 6 月处置了持有的全部交易性金融资产并注销了证券账户。自此，公司未再持有交易性金融资产。

（二）对外担保的制度及执行情况

发行人制定了《公司章程》以及《对外担保管理制度》，明确了发行人对外担保的相关规定。本制度所称担保是指公司以第三人身份为他人提供的包括但不限于保证、抵押或质押，具体种类可能是银行借款担保、银行开立信用证和银行承兑汇票担保、开具保函的担保等。公司为子公司提供的担保视为对外担保。公司股东大会为公司对外担保的最高决策机构。公司董事会根据《公司章程》有关董事会对外担保审批权限的规定，行使对外担保的决策权。超过《公司章程》规定的董事会的审批权限的，董事会应当提出预案，并报股东大会批准。对于董事会权限范围内的担保事项，除应当经全体董事的过半数通过外，还应当经出席董事会会议的三分之二以上董事审议通过并经全体独立董事三分之二以上同意。

应由股东大会审批的对外担保，必须经董事会审议通过后，方可提交股东大会审批。须经股东大会审批的对外担保，包括但不限于下列情形：单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保；公司及其控股子公司的对外担保总额，超过公司最近一期经审计净资产 50%以后提供的任何担保；为资产负债率超

过 70%的担保对象提供的担保；连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3,000 万元；对股东、实际控制人及其关联人提供的担保；深圳证券交易所或者公司章程规定的其他担保情形。

截止本招股说明书签署之日，本公司不存在对外担保情况。

六、本公司对投资者权益保护的情况

本公司制定有《信息披露事务管理制度》和《投资者关系管理制度》，以保障投资者及时、真实、准确、完整地获取公司相关资料和信息。

《公司章程》（修订草案）规定，公司实行持续稳定的利润分配政策，在公司盈利、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，公司将实施积极的现金股利分配办法，重视对股东的投资回报。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证，应当充分考虑独立董事、外部监事（不在公司担任职务的监事）以及社会公众投资者的意见。公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配利润，但应以现金分红为主。公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之二十。公司董事会可以根据公司的盈利情况、现金流量状况等实际情况，提议公司进行中期分红。存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

《公司章程》（修订草案）还对股东参与重大决策的权利提供了保障措施，包括但不限于以下事项：依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；公司召开股东大会，董事会、监事会以及单独或者合并持有公司 3%以上股份的股东，有权向公司提出提案；股东（包括股东代理人）以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权；股权登记日登记在册的所有股东或其代理人，均有权出席股东大会，并依照有关法律、法规及公司章程行使表决权。

为保证投资者平等地参与对管理者的选择，《公司章程》（修订草案）还就董事、监事的选举规定了累积投票制。

第十节　财务会计信息及管理层分析

一、财务会计信息

以下引用的财务数据，非经特别说明，均引自深圳市鹏城会计师事务所有限公司出具的深鹏所股审字[2012] 0008 号《审计报告》。本节的财务会计数据及有关的分析反映了公司 2008 年度、2009 年度、2010 年度和 2011 年 1-9 月经审计的会计报表及附注的主要内容，本公司提醒投资者关注发行人披露的财务报告和审计报告全文，以获取全部的财务资料。

（一）近三年一期主要财务报表

1、资产负债表

（1）合并资产负债表

单位：元

项目	2011-9-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
流动资产：				
货币资金	82,133,867.37	55,664,564.65	36,818,355.57	21,891,575.44
交易性金融资产	-	-	-	5,520,000.00
应收票据	-	-	50,000.00	150,000.00
应收账款	38,708,601.67	26,503,567.12	16,495,961.27	2,599,140.04
预付款项	34,915,265.98	33,150,287.47	800,000.00	480,000.00
其他应收款	2,322,577.04	1,893,058.17	3,358,755.85	5,599,079.46
存货	58,884.30	48,946.63	60,354.00	39,155.97
其他流动资产	-	-	90,095.28	210,095.28
流动资产合计	158,139,196.36	117,260,424.04	57,673,521.97	36,489,046.19
非流动资产：				
固定资产	4,972,582.63	3,944,780.15	3,718,200.86	3,757,918.30
在建工程	220,500.00	-	-	-
无形资产	620,771.87	410,362.65	86,533.33	65,508.69
开发支出	-	-	-	-
长期待摊费用	2,776,206.36	1,688,333.16	1,355,858.57	597,132.50
递延所得税资产	392,820.85	235,119.85	177,869.09	1,837,672.58
非流动资产合计	8,982,881.71	6,278,595.81	5,338,461.85	6,258,232.07
资产总计	167,122,078.07	123,539,019.85	63,011,983.82	42,747,278.26
流动负债：				
短期借款	-	-	-	-
应付票据	-	-	-	-
应付账款	-	-	4,350.00	149,078.08
预收款项	33,031,657.08	9,957,529.44	4,436,755.55	1,434,955.00
应付职工薪酬	5,568,017.66	9,704,180.14	6,835,052.00	5,043,987.60

应交税费	6,502,336.80	7,849,365.68	5,298,643.27	1,735,726.26
应付股利	-	-	-	-
其他应付款	781,252.38	532,494.76	488,652.15	986,571.74
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	45,883,263.92	28,043,570.02	17,063,452.97	9,350,318.68
非流动负债：				
长期借款	-	-	-	-
专项应付款	-	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-	-
其他非流动负债	930,000.00	930,000.00	930,000.00	420,000.00
非流动负债合计	930,000.00	930,000.00	930,000.00	420,000.00
负债合计	46,813,263.92	28,973,570.02	17,993,452.97	9,770,318.68
股东权益：				
实收资本（或股本）	40,000,000.00	40,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00
资本公积	5,531,694.91	5,531,694.91	4,502,994.91	4,502,994.91
盈余公积	5,161,355.98	5,161,355.98	2,289,275.42	470,590.16
未分配利润	69,615,763.26	43,872,398.94	23,226,260.52	13,003,374.51
外币报表折算差额	-	-	-	-
归属于母公司股东权益合计	120,308,814.15	94,565,449.83	45,018,530.85	32,976,959.58
少数股东权益	-	-	-	-
股东权益合计	120,308,814.15	94,565,449.83	45,018,530.85	32,976,959.58
负债和股东权益总计	167,122,078.07	123,539,019.85	63,011,983.82	42,747,278.26

（2）母公司资产负债表

单位：元

项目	2011-9-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
流动资产：				
货币资金	68,733,366.51	45,242,733.25	35,074,752.33	20,840,332.68
交易性金融资产	-	-	-	5,520,000.00
应收票据	-	-	50,000.00	150,000.00
应收账款	37,740,575.42	25,795,009.62	16,495,961.27	2,599,140.04
预付款项	1,550,674.41	1,280,656.85	800,000.00	480,000.00
其他应收款	25,575,867.58	21,340,326.77	4,399,933.55	6,631,123.66
存货	58,884.30	48,946.63	60,354.00	39,155.97
其他流动资产	-	-	-	120,000.00
流动资产合计	133,659,368.22	93,707,673.12	56,881,001.15	36,379,752.35
非流动资产：				
长期股权投资	21,000,000.00	21,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
固定资产	3,772,759.58	2,799,720.31	3,194,385.51	3,195,311.31
在建工程	-	-	-	-
无形资产	594,891.87	378,812.65	70,293.33	65,508.69
开发支出	-	-	-	-
长期待摊费用	2,767,042.90	1,638,081.15	1,355,858.57	325,926.81

递延所得税资产	568,427.11	389,336.76	185,448.00	1,837,672.58
非流动资产合计	28,703,121.46	26,205,950.87	5,805,985.41	6,424,419.39
资产总计	162,362,489.68	119,913,623.99	62,686,986.56	42,804,171.74
流动负债：				
短期借款	-	-	-	-
应付票据	-	-	-	-
应付账款	-	-	4,350.00	135,993.88
预收款项	32,292,651.08	9,711,185.39	4,086,755.55	1,434,955.00
应付职工薪酬	4,272,479.00	8,816,723.00	6,461,482.00	5,043,987.60
应交税费	6,187,071.25	7,722,687.48	5,257,907.62	1,698,708.34
应付股利	-	-	-	-
其他应付款	766,042.72	522,614.76	485,583.64	796,471.74
一年内到期的非流动负债	-	-	-	-
流动负债合计	43,518,244.05	26,773,210.63	16,296,078.81	9,110,116.56
非流动负债：				
长期借款	-	-	-	-
专项应付款	-	-	-	-
递延所得税负债	-	-	-	-
其他非流动负债	930,000.00	930,000.00	930,000.00	420,000.00
非流动负债合计	930,000.00	930,000.00	930,000.00	420,000.00
负债合计	44,448,244.05	27,703,210.63	17,226,078.81	9,530,116.56
股东权益：				
实收资本（或股本）	40,000,000.00	40,000,000.00	15,000,000.00	15,000,000.00
资本公积	5,531,694.91	5,531,694.91	4,502,994.91	4,502,994.91
盈余公积	5,161,355.98	5,161,355.98	2,289,275.42	470,590.16
未分配利润	67,221,194.74	41,517,362.47	23,668,637.42	13,300,470.11
股东权益合计	117,914,245.63	92,210,413.36	45,460,907.75	33,274,055.18
负债和股东权益总计	162,362,489.68	119,913,623.99	62,686,986.56	42,804,171.74

2、利润表

（1）合并利润表

单位：元

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
一、营业收入	123,361,433.63	112,113,778.74	70,215,162.29	52,236,442.88
减：营业成本	4,279,733.78	5,701,114.37	2,309,827.49	993,870.67
营业税金及附加	3,250,132.73	2,614,322.10	1,051,048.20	918,590.08
销售费用	29,176,209.09	29,639,534.17	18,980,040.82	16,962,527.92
管理费用	46,540,365.25	47,881,328.16	34,075,592.02	25,339,796.14
财务费用	-376,174.80	-475,346.84	-150,709.32	-76,230.83
资产减值损失	1,017,712.81	883,000.30	675,960.45	2,977,706.91
加：公允价值变动收益	-	-	-	-11,791,395.00
投资收益	-	-	1,491,432.44	1,902,628.05
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-

二、营业利润	39,473,454.77	25,869,826.48	14,764,835.07	-4,768,584.96
加：营业外收入	5,122,771.32	9,601,140.40	5,951,756.48	8,603,563.81
减：营业外支出	73,287.65	110,939.66	4,791.88	146,081.38
其中：非流动资产处置损失	-	-	-	686.25
三、利润总额	44,522,938.44	35,360,027.22	20,711,799.67	3,688,897.47
减：所得税费用	6,779,574.12	3,841,808.24	2,670,228.40	-719,908.55
四、净利润	37,743,364.32	31,518,218.98	18,041,571.27	4,408,806.02
归属于母公司所有者的净利润	37,743,364.32	31,518,218.98	18,041,571.27	4,408,806.02
少数股东损益	-	-	-	-
五、每股收益：				
（一）基本每股收益	0.94	0.81	0.47	0.13
（二）稀释每股收益	0.94	0.81	0.47	0.13
六、其他综合收益	-	-	-	-
七、综合收益总额	37,743,364.32	31,518,218.98	18,041,571.27	4,408,806.02
归属于母公司所有者的综合收益总额	37,743,364.32	31,518,218.98	18,041,571.27	4,408,806.02
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-	-

（2）母公司利润表

单位：元

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
一、营业收入	111,075,331.15	106,961,603.68	69,471,419.79	51,489,302.88
减：营业成本	4,279,733.78	5,701,114.37	2,309,827.49	2,053,870.67
营业税金及附加	2,905,170.43	2,345,308.24	1,094,346.38	813,775.96
销售费用	29,176,209.09	29,639,534.17	18,980,040.82	16,962,527.92
管理费用	34,427,132.43	44,395,608.84	32,672,713.33	23,286,124.83
财务费用	-319,383.76	-472,455.33	-149,959.68	-76,299.11
资产减值损失	1,193,935.81	1,814,438.90	674,609.09	3,032,025.02
加：公允价值变动收益	-	-	-	-11,791,395.00
投资收益	-	-	1,491,432.44	1,902,628.05
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-	-
二、营业利润	39,412,533.37	23,538,054.49	15,381,274.80	-4,471,489.36
加：营业外收入	5,122,771.32	8,988,858.72	5,472,992.26	8,603,563.81
减：营业外支出	73,287.65	110,937.36	4,765.00	146,081.38
其中：非流动资产处置损失	-	-	-	686.25
三、利润总额	44,462,017.04	32,415,975.85	20,849,502.06	3,985,993.07
减：所得税费用	6,758,184.77	3,695,170.24	2,662,649.49	-719,908.55
四、净利润	37,703,832.27	28,720,805.61	18,186,852.57	4,705,901.62
五、其他综合收益	-	-	-	-
六、综合收益总额	37,703,832.27	28,720,805.61	18,186,852.57	4,705,901.62

3、现金流量表

（1）合并现金流量表

单位：元

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	150,577,240.06	121,436,713.27	71,124,012.22	58,557,107.92
收到的税费返还	5,038,721.82	9,376,591.20	5,257,733.99	7,044,064.62
收到其他与经营活动有关的现金	478,029.93	2,465,726.08	3,133,731.44	2,707,818.92
经营活动现金流入小计	156,093,991.81	133,279,030.55	79,515,477.65	68,308,991.46
购买商品、接受劳务支付的现金	4,293,821.45	6,103,010.59	3,381,826.00	1,375,743.28
支付给职工以及为职工支付的现金	60,901,302.35	52,936,411.23	41,655,224.84	34,672,435.50
支付的各项税费	29,239,544.79	20,315,018.90	8,345,001.64	9,189,605.72
支付其他与经营活动有关的现金	18,127,568.45	17,501,239.73	10,742,941.01	11,730,661.77
经营活动现金流出小计	112,562,237.04	96,855,680.45	64,124,993.49	56,968,446.27
经营活动产生的现金流量净额	43,531,754.77	36,423,350.10	15,390,484.16	11,340,545.19
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资所收到的现金	-	-	9,000,000.00	7,800,000.00
取得投资收益收到的现金	-	-	1,491,432.44	1,902,628.05
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	-	-	100.00
投资活动现金流入小计	-	-	10,491,432.44	9,702,728.05
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	3,722,452.05	35,045,841.02	2,965,583.99	2,233,130.21
投资支付的现金	-	-	1,989,552.48	1,971,895.00
投资活动现金流出小计	3,722,452.05	35,045,841.02	4,955,136.47	4,205,025.21
投资活动产生的现金流量净额	-3,722,452.05	-35,045,841.02	5,536,295.97	5,497,702.84
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	26,028,700.00	-	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-	-
取得借款收到的现金	-	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	-	26,028,700.00	-	-
偿还债务支付的现金	-	-	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	12,000,000.00	8,000,000.00	6,000,000.00	4,300,022.00
支付其他与筹资活动有关的现金	1,530,000.00	560,000.00	-	-
筹资活动现金流出小计	13,530,000.00	8,560,000.00	6,000,000.00	4,300,022.00
筹资活动产生的现金流量净额	-13,530,000.00	17,468,700.00	-6,000,000.00	-4,300,022.00
四、汇率变动对现金的影响	-	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	26,279,302.72	18,846,209.08	14,926,780.13	12,538,226.03
加：年初现金及现金等价物余额	55,664,564.65	36,818,355.57	21,891,575.44	9,353,349.41
年末现金及现金等价物余额	81,943,867.37	55,664,564.65	36,818,355.57	21,891,575.44

（2）母公司现金流量表

单位：元

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	136,522,251.06	116,578,559.22	67,980,033.22	57,809,967.92
收到的税费返还	5,038,721.82	8,944,309.52	5,165,036.07	7,044,064.62
收到其他与经营活动有关的现金	4,240,567.63	2,279,046.18	3,574,197.84	2,620,751.85
经营活动现金流入小计	145,801,540.51	127,801,914.92	76,719,267.13	67,474,784.39
购买商品、接受劳务支付的现金	4,286,171.45	6,070,944.59	5,638,741.80	1,375,743.28
支付给职工以及为职工支付的现金	49,250,024.07	46,679,454.24	37,717,889.30	33,518,388.31
支付的各项税费	27,523,788.27	19,571,954.95	8,284,069.33	9,121,458.85
支付其他与经营活动有关的现金	26,360,773.41	40,303,022.46	10,480,743.02	12,298,880.58
经营活动现金流出小计	107,420,757.20	112,625,376.24	62,121,443.45	56,314,471.02
经营活动产生的现金流量净额	38,380,783.31	15,176,538.68	14,597,823.68	11,160,313.37
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资所收到的现金	-	-	9,000,000.00	7,800,000.00
取得投资收益收到的现金	-	-	1,491,432.44	1,902,628.05
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	-	-	100.00
投资活动现金流入小计	-	-	10,491,432.44	9,702,728.05
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,550,150.05	2,477,257.76	2,865,283.99	2,104,141.15
投资支付的现金	-	-	1,989,552.48	1,971,895.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	20,000,000.00	-	1,000,000.00
投资活动现金流出小计	1,550,150.05	22,477,257.76	4,854,836.47	5,076,036.15
投资活动产生的现金流量净额	-1,550,150.05	-22,477,257.76	5,636,595.97	4,626,691.90
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	26,028,700.00	-	-
取得借款收到的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	-	26,028,700.00	-	-
偿还债务支付的现金	-	-	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	12,000,000.00	8,000,000.00	6,000,000.00	4,300,022.00
支付其他与筹资活动有关的现金	1,530,000.00	560,000.00	-	-
筹资活动现金流出小计	13,530,000.00	8,560,000.00	6,000,000.00	4,300,022.00
筹资活动产生的现金流量净额	-13,530,000.00	17,468,700.00	-6,000,000.00	-4,300,022.00
四、汇率变动对现金的影响	-	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	23,300,633.26	10,167,980.92	14,234,419.65	11,486,983.27
加：年初现金及现金等价物余额	45,242,733.25	35,074,752.33	20,840,332.68	9,353,349.41
年末现金及现金等价物余额	68,543,366.51	45,242,733.25	35,074,752.33	20,840,332.68

（二）财务报表的编制基础及审计意见

1、财务报表的编制基础

本公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准

则——基本准则》和其他各项会计准则的规定进行确认和计量，在此基础上编制2008年度、2009年度、2010年度及2011年1-9月财务报表。

2、财务报表的审计意见

公司委托深圳市鹏城会计师事务所有限公司审计了本公司的财务报表，包括2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日、2010 年 12 月 31 日和 2011 年 9 月 30 日的资产负债表，2008 年度、2009 年度、2010 年度和 2011 年 1-9 月的利润表、所有者权益变动表、现金流量表以及财务报表附注。

深圳市鹏城会计师事务所有限公司认为：明源软件公司财务报表已经按照企业会计准则规定编制，在所有重大方面公允反映了明源软件公司 2008 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日、2010 年 12 月 31 日、2011 年 9 月 30 日公司及合并的财务状况以及 2008 年度、2009 年度、2010 年度、2011 年 1-9 月公司及合并的经营成果和现金流量。

（三）合并会计报表范围及变化情况

本公司对拥有控制权的子公司在编制合并报表时纳入合并范围。

1、合并报表的编制基础及范围

合并财务报表的合并范围包括母公司及子公司。

从取得子公司的实际控制权之日起，本公司开始将其予以合并；从丧失实际控制权之日起停止合并。集团内所有重大往来余额、交易及未实现利润在合并财务报表编制时予以抵销。子公司所有者权益中不属于母公司的份额作为少数股东权益，在合并资产负债表中所有者权益项目下以“少数股东权益”项目列示。子公司当期净损益中属于少数股东权益的份额，在合并利润表中净利润项目下以“少数股东损益”项目列示。少数股东分担的子公司的亏损超过了少数股东在该子公司期初所有者权益中所享有的份额，如果公司章程或协议规定少数股东有义务承担并且有能力予以弥补的，冲减少数股东权益，否则冲减归属于母公司股东权益。该子公司以后期间实现的利润，在弥补了母公司股东权益承担的属于少数股东的损失之前，全部归属于母公司的股东权益。

子公司与母公司采用的会计政策或会计期间不一致的，在编制合并财务报表时，按照母公司的会计政策或会计期间对子公司财务报表进行必要的调整。

对于因非同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并财务报表时，以购

买日可辨认净资产公允价值为基础对其个别财务报表进行调整；对于因同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并财务报表时，视同该企业合并于报告期最早期间的期初已经发生，从报告期最早期间的期初起将其资产、负债、经营成果和现金流量纳入合并财务报表，且其合并日前实现的净利润在合并利润表中单列项目反映。

2、纳入合并范围的公司

公司名称	成立时间	注册资本	实收资本	持股比例
明源动力	2008 年 4 月 8 日	100 万元	100 万元	100%
明源卓越	2010 年 11 月 24 日	2,000 万元	2,000 万元	100%

（四）主要会计政策和会计估计

1、收入确认和计量一般性原则

（1）销售商品收入

企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

（2）提供劳务收入

对在同一会计年度内开始并完成的劳务，于完成劳务时确认收入；如果劳务的开始和完成分属不同的会计年度，则在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，于期末按完工百分比法确认相关的劳务收入。

（3）让渡资产使用权收入

让渡资产使用权收入包括利息收入和使用费收入等；利息收入金额，按照他人使用本公司货币资金的时间和实际利率计算确定；使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

2、合并财务报表的编制方法

（1）合并财务报表的合并范围以控制为基础予以确定。合并财务报表以本公司和纳入合并财务报表范围的各子公司的财务报表及其他有关资料为合并依据，按照权益法调整对子公司的长期股权投资，将本公司和纳入合并财务报表范

围的各子公司之间的投资、交易及往来等全部抵销，并计算少数股东损益及少数股东权益后合并编制而成。

（2）合并时，如纳入合并范围的子公司与本公司会计政策不一致，按本公司执行的会计政策对其进行调整后合并。

（3）对于同一控制下企业合并取得的子公司，视同该企业合并于合并当期的期初已经发生，从合并当期的期初起将其资产、负债、经营成果和现金流量纳入合并财务报表。

（4）同一控制下的企业合并事项的，被重组方合并前的净损益应计入非经常性损益，并在申报财务报表中单独列示。

（5）重组属于同一公司控制权人下的非企业合并事项，但被重组方重组前一个会计年度末的资产总额或前一个会计年度的营业收入或利润总额达到或超过重组前重组方相应项目20%的，从合并当期的期初起编制备考利润表。

（6）对于因非同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并报表时，以购买日可辨认净资产公允价值为基础对个别财务报表进行调整。

3、金融工具

（1）金融资产的分类

金融资产分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（包括交易性金融资产和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产）、持有至到期投资、贷款和应收款项、可供出售金融资产等四类。

（2）金融资产的计量

①初始确认金融资产按照公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融资产，相关交易费用计入初始确认金额。

②本公司按照公允价值对金融资产进行后续计量，且不扣除将来处置该金融资产时可能发生的交易费用。但是，下列情况除外：

A、持有至到期投资以及贷款和应收款项，采用实际利率法，按摊余成本计量。

B、在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以

及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，按照成本计量。

（3）金融资产公允价值的确定

①存在活跃市场的金融资产，将活跃市场中的报价确定为公允价值；

②金融资产不存在活跃市场的，采用估值技术确定公允价值。采用估值技术得出的结果，反映估值日在公平交易中可能采用的交易价格。

（4）金融资产转移

本公司于将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方或已放弃对该金融资产的控制时，终止确认该金融资产。

（5）金融资产减值

在资产负债表日对以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产以外的金融资产的账面价值进行检查，有客观证据表明该金融资产发生减值的，计提减值准备。金融资产发生减值的客观证据，包括下列各项：

①发行方或债务人发生严重财务困难；

②债务人违反了合同条款，如偿付利息或本金发生违约或逾期等；

③本公司出于经济或法律等方面因素的考虑，对发生困难的债务人作出让步；

④债务人很可能倒闭或进行其他财务重组；

⑤因发行方发生重大财务困难，该金融资产无法在活跃市场继续交易；

⑥债务人经营所处的技术、市场、经济和法律环境等发生重大不利变化，使本公司可能无法收回投资成本；

⑦无法辨认一组金融资产中的某项资产的现金流量是否已经减少，但根据公开的数据对其进行总体评价后发现，该组金融资产自初始确认以来的预计未来现金流量确已减少且可计量；

⑧权益工具投资的公允价值发生严重或非暂时性下跌；

⑨其他表明金融资产发生减值的客观证据。

（6）金融资产减值损失的计量

①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产不需要进行减值测试；

②持有至到期投资的减值损失的计量：按预计未来现金流现值低于期末账面价值的差额计提减值准备；

③应收款项坏账准备的确认标准、计提方法：单项金额重大的，单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备；单项金额不重大，经测试未减值的应收款项，采用账龄分析法，按应收款项的账龄和规定的提取比例确认减值损失，计提坏账准备；单项金额不重大但按信用风险特征组合法组合后风险较大的应收款项，单独进行测试，并计提个别坏账准备。经单独测试未减值的应收款项，采用账龄分析法，按应收款项的账龄和规定的提取比例确认减值损失。

④可供出售的金融资产减值的判断：若该项金融资产公允价值出现持续下降，且其下降属于非暂时性的，则可认定该项金融资产发生了减值。

4、应收款项

（1）单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	单项金额在 50 万元以上的应收账款和单项金额在 10 万元以上的其他应收款
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

（2）按组合计提坏账准备应收款项

确定组合的依据：	
组合 1	对单项金额重大单独测试未发生减值的应收款项会同单项金额不重大的应收款项，本公司以账龄作为信用风险特征组合
按组合计提坏账准备的计提方法：	
组合 1	按账龄分析法

组合 1 中，采用账龄分析法计提坏账准备的比例如下：

账龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
1 年以内（含 1 年）	5%	5%
1-2 年	10%	10%
2-3 年	30%	30%
3-4 年	50%	50%

4 年以上	100%	100%

（3）单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款：

单项计提坏账准备的理由	个别信用风险特征明显不同，已有客观证据表明其发生了减值的应收款项，按账龄分析法计提的坏账准备不能反映实际情况，本公司单独进行减值测试
坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，并据此计提相应的坏账准备

5、存货

（1）存货的分类

存货分为原材料、库存商品、低值易耗品、包装物等四大类。

（2）发出存货的计价方法

各类存货的购入与入库按实际成本计价，发出采用加权平均法计价。

（3）存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

存货可变现净值系根据本公司在正常经营过程中，以估计售价减去估计完工成本及销售所必须的估计费用后的价值。

存货跌价准备的计提方法：本公司于每年中期期末及年度终了在对存货进行全面盘点的基础上，对遭受损失，全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本的存货，根据存货成本与可变现净值孰低计量，按单个存货项目对同类存货项目的可变现净值低于存货成本的差额计提存货跌价准备，并计入当期损益。确定可变现净值时，除考虑持有目的和资产负债表日该存货的价格与成本波动外，还需要考虑未来事项的影响。

（4）存货的盘存制度

存货的盘存制度采用永续盘存法。

（5）低值易耗品和包装物的摊销方法

低值易耗品于其领用时采用一次性摊销法摊销。

6、长期股权投资

（1）投资成本的确定

①企业合并形成的长期股权投资，按照下列规定确定其投资成本：

A、同一控制下的企业合并，合并方以支付现金、转让非现金资产或承担债

务方式作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的投资成本。长期股权投资投资成本与支付的现金、转让的非现金资产以及所承担债务账面价值之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

合并方以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的投资成本。按照发行股份的面值总额作为股本，长期股权投资投资成本与所发行股份面值总额之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

B、非同一控制下的企业合并，按照下列规定确定的合并成本作为长期股权投资的投资成本：一次交换交易实现的企业合并，合并成本为购买方在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。通过多次交换交易分步实现的企业合并，合并成本为每一单项交易成本之和。购买方为进行企业合并发生的各项直接相关费用也计入企业合并成本。在合并合同或协议中对可能影响合并成本的未来事项作出约定的，购买日如果估计未来事项很可能发生并且对合并成本的影响金额能够可靠计量的，购买方将其计入合并成本。

②除企业合并形成的长期股权投资以外，其它方式取得的长期股权投资，按照下列规定确定其投资成本：

A、以支付现金取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为投资成本。投资成本包括与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其它必要支出。

B、以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作为投资成本。

C、投资者投入的长期股权投资，按照投资合同或协议约定的价值作为投资成本，但合同或协议约定价值不公允的除外。

D、通过非货币性资产交换取得的长期股权投资，如非货币性资产交换具有商业实质，换入的长期股权投资按照公允价值和应支付的相关税费作为投资成本；如非货币资产交易不具有商业实质，换入的长期股权投资以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为投资成本。

E、通过债务重组取得的长期股权投资，其投资成本按照公允价值和应付的

相关税费确定。

（2）后续计量及损益确认方法

①本公司能够对被投资单位实施控制的长期股权投资或本公司对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资采用成本法核算。

采用成本法核算的长期股权投资按照投资成本计价。追加或收回投资时调整长期股权投资的成本。被投资单位宣告分派的现金股利或利润，除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，本公司按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认当期投资收益。

②本公司对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。

长期股权投资的投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，不调整长期股权投资的投资成本；长期股权投资的投资成本本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，其差额应当计入当期损益，同时调整长期股权投资的成本。

公司取得长期股权投资后，按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益的份额，确认投资损益并调整长期股权投资的账面价值；按照被投资单位宣告分派的利润或现金股利计算应分得的部分，相应减少长期股权投资的账面价值。公司确认被投资单位发生的净亏损，以长期股权投资的账面价值以及其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限，公司负有承担额外损失义务的除外。被投资单位以后实现净利润的，投资企业在其收益分享额弥补未确认的亏损分担额后，恢复确认收益分享额。

在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值为基础，对被投资单位的净利润进行调整后确认。被投资单位采用的会计政策及会计期间与投资企业不一致的，应当按照投资企业的会计政策及会计期间对被投资单位的财务报表进行调整，并据以确认投资损益。

③处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款的差额，应当计入当期损益。

（3）确定对被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

共同控制，是指按照合同约定对某项经济活动所共有的控制，仅在与该项经济活动相关的重要财务和经营决策需要分享控制权的投资方一致同意时存在。

重大影响，是指对一个企业的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。

（4）减值测试方法及减值准备计提方法

资产负债表日对长期股权投资逐项进行检查，判断长期股权投资是否存在可能发生减值的迹象。如果存在被投资单位经营状况恶化等减值迹象的，则估计其可收回金额。可收回金额的计量结果表明，长期股权投资的可收回金额低于其账面价值的，将长期股权投资的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的长期投资减值准备。长期投资减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

7、固定资产

（1）固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产以实际成本进行初始计量。当与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业，且该固定资产资产的成本能够可靠地计量时，确认固定资产。

（2）各类固定资产的折旧方法

类别	折旧年限	残值率	年折旧率
房屋建筑物	30-50 年	5%	1.90%-3.17%
机器设备	10 年	5%	9.50%
电子设备	3-5 年	5%	19.00%-31.67%
运输设备	5 年	5%	19.00%
其他设备	3-5 年	5%	19.00%-31.67%

（3）固定资产的减值测试方法、减值准备计提方法

资产负债表日判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象。如果存在资产市价持续下跌，或技术陈旧、损坏、长期闲置等减值迹象的，则估计其可收回金额。可收回金额的计量结果表明，固定资产的可收回金额低于其账面价值的，将固定资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期

损益，同时计提相应的固定资产减值准备。固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

（4）融资租入固定资产的认定依据、计价方法

如果与某项租入固定资产有关的全部风险和报酬实质上已经转移，本公司认定为融资租赁。融资租入固定资产需按租赁开始日租赁资产的公允价值与最低租赁付款额现值两者中的较低者，加上可直接归属于租赁项目的初始直接费用，作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认融资费用。未确认融资费用采用实际利率法在租赁期内分摊。融资租入固定资产采用与自有固定资产相一致的折旧政策计提租赁资产折旧。

8、无形资产

（1）无形资产指企业拥有或控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产，包括专有技术、土地使用权等。

（2）无形资产在取得时按照实际成本计价。

（3）对使用寿命确定的无形资产，自无形资产可供使用时起，在使用寿命内采用直线法摊销，计入当期损益；对使用寿命不确定的无形资产不摊销；公司于年度终了对无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核，使用寿命及摊销方法与以前估计不同的，则改变摊销期限和摊销方法。

（4）无形资产减值准备

期末检查各项无形资产预计给本公司带来未来经济利益的能力，当存在以下情形之一时：①某项无形资产已被其他新技术等所替代，使其为企业创造经济利益的能力受到重大不利影响；②某项无形资产的市价在当期大幅下跌，在剩余摊销年限内预期不会恢复；③某项无形资产已超过法律保护期限，但仍然具有部分使用价值等减值迹象的，则估计其可收回金额。可收回金额的计量结果表明，无形资产的可收回金额低于其账面价值的，将无形资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的无形资产减值准备；④其他足以证明某项无形资产实质上已发生了减值准备情形的情况，按预计可收回金额低于账面价值的差额计提无形资产减值准备。无形资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

9、长期待摊费用

（1）长期待摊费用指应由本期和以后各期负担的分摊期限在一年以上的各项费用。

（2）长期待摊费用在取得时按照实际成本计价，开办费在发生时计入当期损益；经营性租赁固定资产的装修费用在可使用年限和租赁期两者较低年限进行平均摊销，其他长期待摊费用按项目的受益期平均摊销。对于在以后会计期间已无法带来预期经济利益的长期待摊费用，本公司对其尚未摊销的摊余价值全部转入当期损益。

10、递延所得税资产和递延所得税负债

（1）递延所得税资产的确认

①本公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。但是同时具有下列特征的交易中因资产或负债的初始确认所产生的递延所得税资产不予确认：

A、该项交易不是企业合并；

B、交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）。

②本公司对与子公司、联营公司及合营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，同时满足下列条件的，确认相应的递延所得税资产：

A、暂时性差异在可预见的未来很可能转回；

B、未来很可能获得用来抵扣暂时性差异的应纳税所得额。

③本公司对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

（2）递延所得税负债的确认

除下列情况产生的递延所得税负债以外，本公司确认所有应纳税暂时性差异产生的递延所得税负债：

①商誉的初始确认

②同时满足具有下列特征的交易中产生的资产或负债的初始确认：

A、该项交易不是企业合并；

B、交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）。

③本公司对与子公司、联营公司及合营企业投资产生相关的应纳税暂时性差异，同时满足下列条件的：

A、投资企业能够控制暂时性差异的转回的时间；

B、暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回。

11、政府补助

包括财政拨款、财政贴息、税收返还和无偿划拨非货币性资产。本公司收到的与资产相关的政府补助，确认为递延收益，自相关资产达到预定可使用状态时起，在该资产使用寿命内平均计入各期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，将递延收益余额一次性转入资产处置当期的损益。收到的与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关费用的期间计入当期损益；用于补偿已经发生的相关费用或损失的，取得时直接计入当期损益。

（五）发行人适用的税率

本公司适用主要税种包括增值税、营业税、城市维护建设税、企业所得税等。

1、流转税

报告期内，本公司与子公司的法定流转税率如下：

税种	计税依据	税率
增值税	应纳税增值额（应纳税额按应纳税销售额乘以适当税率扣除当期允许抵扣的进项税后的余额计算）	17%、3%
营业税	应纳税营业额	5%

根据财政部、国家税务总局、海关总署财税[2000]25 号文《关于〈鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题〉的通知》，自 2000 年 6 月 24 日起至 2010 年底，对增值税一般纳税人销售自行开发生产的软件产品，按 17%的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。2011 年 10 月 13 日，财政部、国家税务总局下发《关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100 号），决定继续实施上述优惠政策，自 2011 年 1 月 1 日起执行。本公司及子公司明源动力分别经深圳市科技和信息局和湖北省信息产业厅审核认定为软件企业，报告期内享受增值税实际税负超过 3%的部分即征即退的税收优惠政策。

本公司的分公司执行增值税小规模纳税企业 3%的增值税税率。

子公司明源动力根据财政部、国家税务总局《关于贯彻落实<中共中央、国务院关于加强技术创新，发展高科技，实现产业化的决定>有关税收问题的通知》(财税字[1999]273 号)的规定，对单位和个人（包括外商投资企业、外商投资设立的研究开发中心、外国企业和外籍个人）从事技术转让，技术开发业务和与之相关的技术咨询，技术服务业务取得的收入，免征营业税。

本公司、明源动力和明源卓越城市维护建设税按应交增值税及营业税额的 1%、7%计缴（不同主体、期间税率不同）；教育费附加按应交增值税及营业税额的 3%计缴；地方教育费附加按应交增值税及营业税额的 2%计缴。

2、企业所得税

报告期内，本公司与子公司法定所得税率如下：

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
本公司	24%	22%	20%	18%
明源动力	25%	25%	25%	25%
明源卓越	25%	25%	-	-

（1）本公司

根据全国人民代表大会常务委员会 1980 年 8 月 26 日批准施行的《广东省经济特区条例》，深圳经济特区的企业所得税税率为 15%。

根据国发[2007]39 号《国务院关于实施企业所得税过渡优惠政策的通知》，原享受 15%企业所得税优惠的纳税主体，在 2008 年至 2012 年的 5 年期间内逐步过渡到 25%。其中，享受企业所得税 15%税率的企业，2008 年按 18%税率执行。

根据国务院国发[2000]18 号《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》和国家税务总局国税发[2003]82 号《关于软件企业和高新技术企业所得税优惠政策有关规定执行口径等问题的通知》规定，2000 年 7 月 1 日以后新办的软件生产企业经认定后，自开始获利年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税。深圳市国家税务局深国税福减免[2005]第 0086 号“减免税批准通知书”批复，本公司 2004 年度为开始获利年度，2004、2005 年度免缴所得税，2006 至 2008 年度减半征收企业所得税。2008 年度为最后一个税收优惠年度。因此，公司 2008 年度按 9%的税率计缴企业所得税。

根据《企业所得税法》的规定，国家重点扶持的高新技术企业，减按 15%的税率征收企业所得税。公司于 2008 年 12 月被认定为国家级高新技术企业（GR200844200226），并通过高新技术企业复审（GF201144200066），有效期分别为三年。因此，2009 年度、2010 年度和 2011 年 1-9 月按 15%的税率计缴企业所得税。

（2）明源动力

明源动力于 2009 年 6 月 1 日取得湖北省信息产业厅认定的软件企业认定证书（证书号为鄂 R-2009-0047）。根据财税[2008]1 号《财政部国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》及武汉市东湖新技术开发区国家税务局东新国税所减免字[2011]001 号企业所得税减免批准通知书规定，2010 年度为明源动力开始获利年度，2010、2011 年度免征企业所得税，2012 至 2014 年度减半征收企业所得税。因此，明源动力 2010 年度、2011 年 1-9 月按零税率计缴企业所得税。

（3）明源卓越

明源卓越于 2010 年 11 月 24 日成立，2010 年度和 2011 年 1-9 月未发生应缴企业所得税的业务，其法定所得税率为 25%。

（六）非经常性损益

单位：元

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
（一）非经常性损益				
1、非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-	-	-	-686.25
2、越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免	-	-	-	-
3、计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	-	180,000.00	678,000.00	1,553,524.00
4、计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-	-	-
5、企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	-	-	-	-
6、除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易	-	-	1,491,432.44	-9,888,766.95

性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益				
7、根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响	-	-	-	-
8、受托经营取得的托管费收入	-	-	-	-
9、除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-73,287.65	-101,037.74	16,992.90	-139,419.94
非经常性损益合计	-73,287.65	78,962.26	2,186,425.34	-8,475,349.14
减：所得税影响金额	-10,985.65	3,664.79	684,102.45	-1,470,265.12
非经常性损益影响净额	-62,302.00	75,297.47	1,502,322.89	-7,005,084.02
归属少数股东的非经常性损益净额	-	-	-	-
归属于母公司股东的非经常性损益净额	-62,302.00	75,297.47	1,502,322.89	-7,005,084.02
合并净利润	37,743,364.32	31,518,218.98	18,041,571.27	4,408,806.02
归属于母公司股东的净利润	37,743,364.32	31,518,218.98	18,041,571.27	4,408,806.02
扣除非经常性损益合并净利润	37,805,666.32	31,442,921.51	16,539,248.38	11,413,890.04
扣除非经常性损益归属于母公司股东净利润	37,805,666.32	31,442,921.51	16,539,248.38	11,413,890.04

本公司对非经常性损益项目的确认依照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2008）》规定执行。

近三年一期，公司计入当期损益的政府补助金额分别为 155.35 万元、67.80 万元、18.00 万元和零元，表明公司对政府补助的依赖程度逐年降低。2008 年计入当期损益的政府补助 155.35 万元，主要包括研发经费补贴款 140 万元和股份改制补贴款 10 万元；2009 年计入当期损益的政府补助 67.80 万元，为服务外包专项补贴 47.80 万元和科技研发资金补贴 20 万元；2010 年计入当期损益的政府补助 18 万元为服务外包专项补贴。

2008 年公司计入非经常性损益的投资收益和公允价值变动损益金额为-988.88 万元，其中投资收益为 190.26 万元，系公司因处置持有的基金万盛、万科 A 股等交易性金融资产而产生的投资收益；公允价值变动损益金额为-1,179.14 万元，系因持有交易性金融资产万科 A 股，受证券市场大幅度下跌影响，导致的公允价值变动损失。2009 年公司处置了持有的全部交易性金融资产，计入非

经常性损益的投资收益为 149.14 万元。

其他营业外收入和支出主要包括捐赠、个税返还等，发生金额较小。

（七）政府补助

报告期内，本公司收到政府补助及其他补贴的情况如下：

单位：元

补助名称	收款金额（元）	收款日期	补助部门
研发经费补贴	400,000.00	2008 年 1 月	深圳市财政局、深圳市科技和信息局
股份改制补贴	100,000.00	2008 年 6 月	深圳市财政局、深圳市科技和信息局
研发经费补贴	1,000,000.00	2008 年 12 月	深圳市福田区财政局
财政局产业发展专项资金	53,524.00	2008 年 12 月	深圳市财政局
2008 年合计	**1,553,524.00**	-	
研发经费补贴	200,000.00	2008 年 12 月[注]	深圳市财政局、深圳市科技和信息局
服务外包专项补贴	280,000.00	2009 年 9 月	武汉东湖新技术开发区管理委员会
服务外包专项补贴	198,000.00	2009 年 12 月	武汉市财政局、武汉市商务局
2009 年合计	**678,000.00**	-	
服务外包专项补贴	80,000.00	2010 年 5 月	武汉东湖新技术开发区管理委员会
2010 年度市服务外包资金	100,000.00	2010 年 11 月	武汉市财政局、武汉市商务局
2010 年合计	**180,000.00**	-	
2011 年 1-9 月合计	**-**	-	

注：2008 年 12 月末深圳市财政局拨付 20 万研发经费补贴，该笔列示为年末银行已收公司未收银行余额调节表差异，公司于 2009 年 1 月入账。

本公司报告期内各项政府补助均用于补偿已经发生的相关费用和损失，按照《企业会计准则第 16 号——政府补助》的规定，于实际收到时作为与收益相关的政府补助直接计入当期损益。

（八）公司财务指标

1、主要财务指标

主要财务指标	2011-9-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
流动比率	3.45	4.18	3.38	3.90
速动比率	3.45	4.18	3.38	3.90
母公司资产负债率	27.38%	23.10%	27.48%	22.26%
无形资产（扣除土地使用权）占净资产的比例	0.52%	0.43%	0.19%	0.20%
每股净资产(元/股)	3.01	2.36	3.00	2.20
主要财务指标	**2011 年 1-9 月**	**2010 年**	**2009 年**	**2008 年**
应收账款周转率	3.78	5.21	7.35	16.09
存货周转率	79.38	104.32	46.42	25.90
息税折旧摊销前利润（万元)	4,649.16	3,745.06	2,323.56	597.47
归属于发行人股东的净利润（万元）	3,774.34	3,151.82	1,804.16	440.88
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润	3,780.57	3,144.29	1,653.92	1,141.39
利息保障倍数	不适用	不适用	不适用	不适用
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	1.09	0.91	1.03	0.76

注：报告期内，本公司无银行借款，无利息支出。

主要财务指标计算说明：

流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=(流动资产-存货)/流动负债

资产负债率=(负债总额/资产总额)×100%(以母公司数据为基础)

无形资产(土地使用权除外)占净资产的比例=无形资产(土地使用权除外)/净资产

归属于发行人股东每股净资产=归属于发行人股东期末净资产/期末股本总额

应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额

存货周转率=营业成本/存货平均余额

息税折旧摊销前利润＝利润总额＋利息支出＋计提折旧＋摊销

利息保障倍数＝(利润总额+利息支出)/利息支出

每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量/期末股本总额

2、净资产收益率及每股收益

项目	财务指标	加权平均净资产收益率	每股收益(人民币元/股)	
			基本每股收益	稀释每股收益
2011 年 1-9 月	归属于公司普通股股东的净利润	35.80%	0.94	0.94
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	35.86%	0.95	0.95
2010 年	归属于公司普通股股东的净利润	56.85%	0.81	0.81
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	56.71%	0.81	0.81
2009 年	归属于公司普通股股东的净利润	48.11%	0.47	0.47
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	44.11%	0.44	0.44
2008 年	归属于公司普通股股东的净利润	13.84%	0.13	0.13
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	35.84%	0.35	0.35

注：以上列示相关指标的计算公式：

加权平均净资产收益率=P0/(E0＋NP÷2＋Ei×Mi÷M0– Ej×Mj÷M0±Ek×Mk÷M0)

其中：P0 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为归属于公司普通股股东的期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数；Ek 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

基本每股收益=P0÷S

S= S0＋S1＋Si×Mi÷M0– Sj×Mj÷M0-Sk

其中：P0 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

稀释每股收益=P1/(S0＋S1＋Si×Mi÷M0–Sj×Mj÷M0–Sk+认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数)

其中，P1 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。

（九）资产评估情况

2007 年 9 月明源有限整体变更为股份有限公司，深圳中资华资产评估事务所以 2007 年 6 月 30 日为评估基准日对明源有限的全部资产及负债进行了评估。2007 年 8 月 29 日，深圳中资华资产评估事务所出具“深中资华评报字[2007]第 019 号”《资产评估报告》。明源有限资产、负债和净资产账面值分别为 2,526.95 万元、588.34 万元和 1,938.61 万元，调整后账面价值分别为 2,538.64 万元、588.34 万元和 1950.30 万元，评估值分别为 2,578.53 万元、588.34 万元和 1,990.19 万元，评估增值分别为 39.89 万元、零元和 39.89 万元。公司未对评估增值调账。

除上述事项外，报告期内本公司未发生其他评估事项。

（十）历次验资情况

1、明源有限成立

2003 年 11 月 21 日，深圳巨源会计师事务所对明源有限成立时的实收资本进行了审验，并出具了“深巨验字（2003）845 号”验资报告。根据该验资报告，明源有限注册资本 50 万元，其中高宇出资 20 万元，陈晓晖出资 15 万元，姜海洋出资 7.5 万元，赵月洁出资 7.5 万元。

2、明源有限整体变更为股份公司

2007 年 8 月 29 日，明源有限以其 2007 年 6 月 30 日经深圳鹏城会计师事务所审计的账面净资产 19,502,994.91 元按 1.3002∶1 折合为 15,000,000 股，4,502,994.91 元记入资本公积。深圳鹏城会计师事务所对发行人设立时各发起人投入的资本进行审验，并出具了“深鹏所验字[2007]89 号”验资报告。根据验资报告，截至 2007 年 8 月 29 日，公司注册资本已全部缴清，变更后的注册资本为 1,500 万元、实收资本为 1,500 万元。

3、明源软件第一次增资

2010 年 6 月 28 日，深圳市鹏城会计师事务所有限公司对 16 位新股东以现金对明源软件的增资进行了审验，并出具了“深鹏所验字[2010]249 号”验资报告。根据该验资报告，新股东以货币形式出资共计 102.87 万元，其中新增注册

资本 40.50 万元，溢价款 62.37 万元计入公司资本公积。公司注册资本由 1,500 万元增加至 1,540.50 万元。

4、明源软件第二次增资

2010 年 7 月 21 日，深圳市鹏城会计师事务所有限公司对平安财智投资管理有限公司以现金对明源软件的增资进行了审验，并出具了“深鹏所验字[2010]269 号”验资报告。根据该验资报告，平安财智投资管理有限公司以货币形式出资共计 500 万元，其中新增注册资本 39.5 万元，溢价款 460.5 万元计入公司资本公积。公司注册资本由 1,540.5 万元增加至 1,580 万元。

5、明源软件第三次增资

2010 年 8 月 9 日，深圳市鹏城会计师事务所有限公司对天津达晨创业股权投资基金合伙企业和天津达晨盛世股权投资基金合伙企业以现金增资对明源软件的增资进行了审验，并出具了“深鹏所验字[2010]296 号”验资报告。根据该验资报告，天津达晨创业股权投资基金合伙企业和天津达晨盛世股权投资基金合伙企业以货币形式出资共计 2,000 万元，其中新增注册资本 119 万元，溢价款 1,881 万元计入公司资本公积。公司注册资本由 1,580 万元增加至 1,699 万元。

6、明源软件第四次增资

2010 年 10 月 10 日，深圳市鹏城会计师事务所有限公司对明源软件以截至 2010 年 8 月 31 日的资本公积 28,541,694.91 元中的 23,010,000.00 元转增为股本情况进行了审验，并出具了“深鹏所验字[2010]375 号”验资报告。根据该验资报告，公司注册资本由 1,699 万元增加到 4,000 万元。

二、管理层讨论

本公司提请投资者注意，以下讨论分析应结合本公司经审计的财务报表及报表附注和本招股说明书揭示的其他财务信息一并阅读。非经特别说明，以下数据均为经审计的会计报表口径，货币计量单位为人民币万元。

（一）资产状况分析

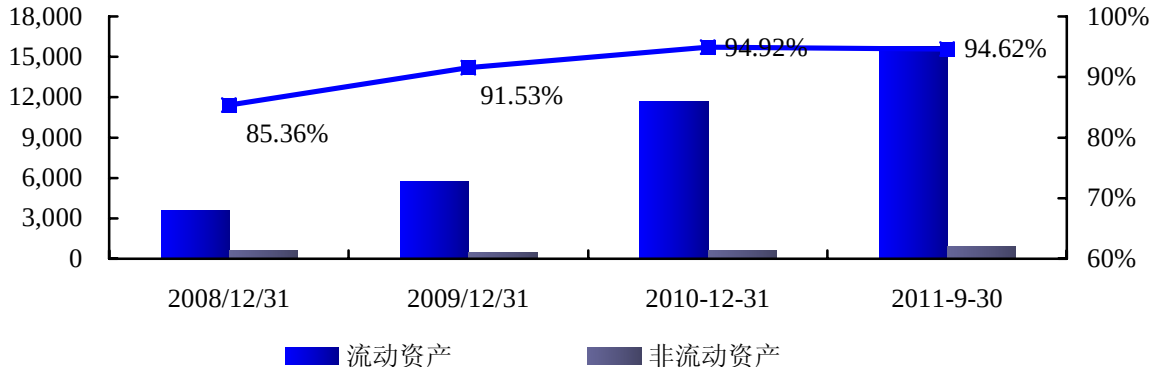
1、资产构成分析

项目	2011-9-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例

流动资产合计	15,813.92	94.62%	11,726.04	94.92%	5,767.35	91.53%	3,648.90	85.36%
固定资产	497.26	2.98%	394.48	3.19%	371.82	5.90%	375.79	8.79%
在建工程	22.05	0.13%	-	-	-	-	-	-
无形资产	62.08	0.37%	41.04	0.33%	8.65	0.14%	6.55	0.15%
长期待摊费用	277.62	1.66%	168.83	1.37%	135.59	2.15%	59.71	1.40%
递延所得税资产	39.28	0.24%	23.51	0.19%	17.79	0.28%	183.77	4.30%
非流动资产合计	898.29	5.38%	627.86	5.08%	533.85	8.47%	625.82	14.64%
资产总计	16,712.21	100%	12,353.90	100%	6,301.20	100%	4,274.73	100%

报告期内，公司资产规模呈快速增长态势，从 2008 年末的 4,274.73 万元增至 2011 年 9 月末的 16,712.21 万元。2009 年末、2010 年末、2011 年 9 月末总资产分别较上期末增长 2,026.47 万元、6,052.70 万元、4,358.31 万元。公司资产规模的扩大主要源于近三年一期公司主营业务快速增长和 2010 年的增资扩股，与之相适应，公司流动资产快速增长。

报告期内，公司资产结构呈现出以流动资产为主的“轻资产”特点。报告期内，公司资产结构变化趋势如下图：



（1）公司资产结构分析

报告期内，公司流动资产占资产总额的比重较大，在 85%以上，公司资产具有较高流动性，是由公司主营业务特点和公司所处的发展阶段决定的。与传统制造业相比，公司所处的软件行业是智力和技术密集型行业，公司主要为房地产开发企业提供核心业务管理软件及相关技术服务。业务的开展除了需要占用一定规模的营运资金外，主要是通过投入人力资本、智力资本为客户创造价值。公司软

件产品的开发、销售、实施对土地、厂房、机械设备等固定性资本投入需求较少，因此资产结构中固定资产较少，流动资产比重较高。

以流动资产为主的“轻资产”结构帮助公司在报告期内实现了营业规模的快速增长和盈利能力的稳步提升。随着公司的进一步发展，公司的规模和人员会有较大的扩充，为适应公司快速成长的需要，公司拟扩充经营场所，增加研发设备投资。本公司的子公司明源卓越预付了募集资金实施场地的购置款，随着募集资金投资项目的实施，届时公司流动资产占总资产的比重将有一定程度下降。

（2）公司资产结构特点与同行业公司比较

本公司与同行业公司近三年一期资产结构对比情况如下：

证券代码	公司简称	流动资产占总资产的比例			
		2011年9月末	2010 年末	2009 年末	2008 年末
600588	用友软件	46.20%	50.08%	58.00%	49.17%
300036	超图软件	82.73%	83.30%	90.54%	67.98%
002279	久其软件	54.84%	67.77%	74.08%	44.43%
002410	广联达	67.88%	85.54%	48.55%	49.99%
002153	石基信息	70.10%	67.38%	66.24%	66.92%
002063	远光软件	77.11%	76.91%	79.02%	71.55%
002474	榕基软件	93.78%	94.58%	77.60%	81.40%
300085	银之杰	88.23%	90.09%	63.13%	53.24%
300075	数字政通	90.36%	93.74%	94.20%	95.76%
-	平均值	74.58%	78.82%	72.37%	64.49%
-	本公司	94.62%	94.92%	91.53%	85.36%

与同行业上市公司相比，本公司流动资产占总资产的比重较高。未来随着募集资金投资项目的实施，公司流动资产占总资产的比重将有一定程度下降。

2、流动资产构成分析

项目	2011-9-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	8,213.39	51.94%	5,566.46	47.47%	3,681.84	63.84%	2,189.16	59.99%
交易性金	-	-	-	-	-	-	552.00	15.13%

融资产								
应收票据	-	-	-	-	5.00	0.09%	15.00	0.41%
应收账款	3,870.86	24.48%	2,650.36	22.60%	1,649.60	28.60%	259.91	7.12%
预付款项	3,491.53	22.08%	3,315.03	28.27%	80.00	1.39%	48.00	1.32%
其他应收款	232.26	1.47%	189.31	1.61%	335.88	5.82%	559.91	15.34%
存货	5.89	0.04%	4.89	0.04%	6.04	0.10%	3.92	0.11%
其他流动资产	-	-	-	-	9.01	0.16%	21.01	0.58%
流动资产合计	15,813.92	100%	11,726.04	100%	5,767.35	100%	3,648.90	100%

报告期内，公司流动资产主要以货币资金、应收账款、其他应收款为主，三者合计所占比重在 71%以上，其中货币资金和应收账款为最主要的流动资产。

（1）货币资金

报告期内，货币资金期末余额分别为 2,189.16 万元、3,681.84 万元、5,566.46 万元和 8,213.39 万元，占流动资产比重分别为 59.99%、63.84%、47.47%和 51.94%。近三年一期，货币资金期末余额总体保持增长态势，2009 年较 2008 年增长 1,492.68 万元，主要是公司正常经营活动产生的现金净流入 1,539.05 万元；2010 年较 2009 年增长 1,884.62 万元，主要是由公司正常经营活动产生的现金净流入、吸收股权投资以及购置募集资金投资项目实施场地的净影响所致；2011 年 9 月末较 2010 年增长 2,646.93 万元，主要是公司正常经营活动产生的现金净流入和股利分配的综合影响。

公司所属的软件行业具有“轻资产”的特点，该特点决定了公司日常经营活动中涉及较多的现金支出，而折旧、摊销等非现金支出较少，因而企业需要保有一定量的货币资金。随着经营业务规模的不断扩大，员工数量的相应增加，以及对研发投入力度的加大，未来公司对货币资金的需求将进一步提升。

（2）应收账款

报告期内，公司应收账款账面余额按账龄列示如下：

项目	2011-9-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一年以内	3,695.65	90.05%	2,673.31	95.57%	1,710.24	98.19%	259.01	93.80%

一至二年	383.93	9.36%	119.67	4.28%	20.95	1.20%	9.33	3.38%
二至三年	23.42	0.57%	4.31	0.15%	3.43	0.20%	7.79	2.82%
三至四年	0.68	0.02%	-	-	7.23	0.42%	-	-
合计	4,103.68	100%	2,797.28	100%	1,741.85	100%	276.13	100%

1）应收账款账龄分析

本公司应收账款余额主要由一年以内的应收账款构成，一年以内应收账款占年末余额的比重均在 90%以上，体现出公司的应收账款流动性较高、信用风险较小的特点。报告期内，一至两年的应收账款余额有一定增长，主要原因是随着房地产行业信息化的深入发展，近年来公司承接的大型项目合同金额显著增长。大型项目由于涉及客户的组织机构和部门较多、企业业务模式较复杂，在项目实施过程中咨询调研、实施推广和验收的周期较长，导致合同执行的周期较长。

2）应收账款变动分析

报告期内各期末公司应收账款净额分别为 259.91 万元、1,649.60 万元、2,650.36 万元和 3,870.86 万元，应收账款增长较快，主要原因是公司销售规模快速增长、项目规模增大导致收入确认与结算时点的跨期情况增多、季节性因素等共同影响所致。具体分析如下：

①销售规模快速增长

近年来，我国房地产行业发展迅速，信息化水平不断提高，推动公司营业规模快速扩大。公司业务规模快速增长的同时，应收账款随之增长较快。报告期内，应收账款和销售收入增长情况如下：

项目	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
销售收入	12,336.14	90.53%	11,211.38	59.67%	7,021.52	34.42%	5,223.64
应收账款	3,870.86	62.54%	2,650.36	60.67%	1,649.60	534.67%	259.91

注：2011年1-9月增长率为该期与2010年1-9月（未审计）的比较数据

②项目规模增大导致收入确认与结算时点的跨期情况增多

公司主要产品为房地产核心业务管理软件。不同于通用型软件，核心业务软件由于与企业的业务流程、组织结构、管理模式密切相关，项目团队需要与客户进行充分的讨论和调研，了解客户的业务布局、管理诉求、实施范围和内容，对

客户内部管理流程进行分析与再造，最终实现信息系统与管理的融合。公司项目周期长短与客户的业务规模、复杂性、管理层级，以及拟采用的软件模块相关。这些因素又与公司项目报价相关。对于 50 万以下的项目，通常从产品交付到完成终验需要 2-5 个月；对于 50-100 万项目，通常需要 3-8 个月；对于 100-200 万项目，通常需要 6-15 个月；对于 200-500 万项目，通常需要 10-20 个月；对于 500 万以上项目，通常需要 16-24 个月。

报告期内，公司项目具有规模变大的趋势，实施项目的周期相应变长。具体签约情况如下：

项目	2011-9-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
500万以上	1,288.00	11.95%	1,390.65	11.39%	-	-	-	-
200-500 万	2,047.50	19.00%	1,276.86	10.46%	1,228.95	20.57%	1,603.00	29.35%
100-200 万	1,964.75	18.23%	3,409.60	27.93%	1,107.76	18.54%	1,166.52	21.35%
50-100 万	1,867.96	17.33%	2,524.63	20.68%	1,478.23	24.75%	726.40	13.30%
50 万以下	3,608.95	33.49%	3,605.51	29.54%	2,158.44	36.13%	1,966.67	36.00%
合计	10,777.16	100%	12,207.25	100%	5,973.38	100%	5,462.59	100%

注：上述签约情况不包含服务及增购授权用户合同

公司项目实施过程通常包括项目准备、蓝图规划、上线切换、优化推广等阶段。每个阶段结束时客户均会签署相关文件表示对该阶段工作的认可，并依照合同约定支付该阶段款项。

资产负债表日，存在项目进度未达到下一个结算结点的情况，因此产生实施收入确认金额与实施阶段合同结算款项的差异，产生实施应收账款。此外，软件产品的部分款项通常在实施的各阶段分期收取，由于报告期内公司大型项目增多、项目周期拉长，产品收入确认与结算时点的跨期情况增多亦会导致产品部分的应收账款增长。

③季节性影响

由于房地产管理系统所涉及的业务流程及应用部门众多，新购系统或大型升级改造的决策过程均比较严谨，企业通常会在一季度制定全年信息化整体计划，然后进入供应商调研、邀请产品测试、论证、招投标、全面对比最后确定选型，

通常大部分项目在第三和第四季度签订合同，进而交付安装软件产品并开展实施，形成了软件供应商在下半年，特别是第四季度营业收入占全年营业收入的比重较大的特点。近三年，本公司第四季度营业收入占全年收入的比重分别为30.44%、49.13%和 42.25%。由于第四季度确认收入较大，因而发行人年末的应收账款余额较大。

报告期各期末，应收账款增长情况具体如下：

2011 年 1-9 月公司销售收入为 12,336.14 万元，较上年同期增长 90.53%，应收账款为 3,870.86 万元，较上年同期增长 62.54%，应收账款增长小于销售收入增长幅度，反映出公司在 2011 年 1-9 月销售收入大幅度增长的同时，对应收账款的管理较好。

2010 年，公司销售收入较上年增长 59.67%，应收账款较上年增长 60.67%，应收账款增长与销售收入增长幅度相当。

2009年，公司销售收入较上年增长34.42%，应收账款较上年增长534.67%，应收账款增长高于销售收入增长，主要系受国际金融危机影响，2008年公司业务开展和销售回款情况出现一定变化，综合导致2008年应收账款基数较低所致，具体分析如下：

①2008年第四季度销售规模偏小，2009年同期销售收入大幅增长

公司业务具有较强的季节性，下半年特别是第四季度营业收入占全年营业收入的比重较大。由于 2008 年下半年全球金融危机爆发，第四季度宏观经济持续探底，本公司业务亦受到影响，当季签约金额较小，产品交付和实施进度趋缓，实现营业收入为 1,590.25 万元。最近三年，公司第四季度营业收入占全年的比重分别为 30.44%、49.13%和 42.25%，2008 年明显低于报告期其他年度。随着宏观经济回暖，2009 年公司业务逐步恢复，当年第四季度营业收入较 2008 年同期增长了 116.92%，应收账款余额相应增长。

②2008 年应收账款催收力度加强，现金流回款较好

2008 年全球金融危机爆发后，由于宏观经济的快速衰退，公司在出现业务趋缓的迹象后，为控制信用风险、回笼资金，公司主动加大了对应收账款的催收力度，销售回款较好，造成 2008 年末应收账款余额相对较小。

假设 2008 年按照其他年度正常回款情况对截至年末的应收账款金额进行测

算，具体分析如下：

单位：万元

项目	公式	2010 年	2009 年	2008 年	2008 年测算
含税销售收入	A	12,752.51	7,996.21	5,921.49	5,921.49
一年以内应收账款余额	B	2,673.31	1,710.24	259.01	1,253.91
当年销售当年回款金额	C=A-B	10,079.20	6,285.97	5,662.48	4,667.58
当年销售当年回款比	D=C/A	79.04%	78.61%	95.63%	78.82%[注]

注：2008 年当年销售当年回款比的测算值=（2010 年当年销售当年回款比+2009 年当年销售当年回款比）/2

近三年，当年销售当年回款金额占当年含税销售收入的比例分别为 95.63%、78.61%和 79.04%。2008 年当年销售当年回款比较 2009 年和 2010 年明显偏高，反映出公司为应对金融危机主动加强的应收账款催收政策执行效果良好。假定不受该因素影响，公司按照 2009 年和 2010 年当年销售当年回款比率的平均值 78.82%回款，2008 年当年销售当年回款金额测算值为 4,667.58 万元（A*D），推算出 2008 年末一年以内应收账款余额为 1,253.91 万元（A-C）。

公司一年以内应收账款占应收账款总额的比例较高，2008 年为 93.80%，假定不考虑账龄在一年以上的应收账款，则 2008 年推算的应收账款余额 1,253.91 万元较 2008 年实际应收账款余额 276.13 万元增长了 977.78 万元，增长率为 354.09%。

3）现金流与回款分析

报告期内，公司营业收入和销售商品、提供劳务收到的现金比较情况如下：

单位：万元

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
销售商品、提供劳务收到的现金	15,057.72	12,143.67	7,112.40	5,855.71
营业收入	12,336.14	11,211.38	7,021.52	5,223.64
收到现金/营业收入	122.06%	108.32%	101.29%	112.10%

近三年一期，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 5,855.71 万元、7,112.40 万元、12,143.67 万元和 15,057.72 万元，与当期营业收入的比分别为 112.10%、101.29%、108.32%和 122.06%，表明发行人各期确认的收入、计提的

应收账款绝大多数都可以在当年及次年收到现金，报告期内公司销售商品、提供劳务收到的现金情况与各年确认的营业收入以及计提的应收账款是相符的，应收账款的收回情况较好。

4）应收账款前五名客户分析

截至 2011 年 9 月末，公司应收账款金额前五名客户分布情况如下表：

客户名称	金额	占比	账龄	业务关系
广州番禺海怡房地产开发有限公司	176.04	4.29%	1 年以内	终端客户
内蒙古伊泰置业有限责任公司	171.22	4.17%	1 年以内	终端客户
新鸿基房地产（上海）有限公司	152.00	3.70%	1 年以内	终端客户
中信房地产股份有限公司	129.50	3.16%	1 年以内	终端客户
广州市城市建设开发有限公司	129.25	3.15%	1 年以内	终端客户
合计	758.02	18.47%	-	-

截至 2011 年 9 月 30 日，应收账款前 5 名合计占应收账款总额的比例为 18.47%。以上应收账款前五大客户信用状况良好，坏账风险较低，与公司不存在关联关系，应收账款账龄均在一年以内。

5）应收账款周转率同行业比较

近三年一期，本公司应收账款周转率与同行业上市公司比较情况如下表所示：

证券代码	公司简称	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
600588	用友软件	2.19	4.28	5.95	8.97
300036	超图软件	1.63	2.83	3.12	4.05
002279	久其软件	3.15	6.26	3.55	5.32
002410	广联达	37.02	109.07	95.81	49.85
002153	石基信息	2.74	5.50	5.30	6.60
002063	远光软件	2.51	6.19	5.83	5.77
002474	榕基软件	7.70	10.05	5.33	4.10
300085	银之杰	0.94	2.32	2.87	4.31

300075	数字政通	1.01	4.3	11.16	10.18
-	平均值	6.54	16.76	15.44	11.02
-	本公司	3.78	5.21	7.35	16.09

从上表见，本公司与软件行业可比上市公司的应收账款周转率基本相当，主要集中在 2 次-7 次区间。但由于各公司所属的细分市场差异和经营特点，个别公司的应收账款周转率差异较大。近三年一期同行业可比上市公司的应收账款周转率平均值分别为 11.02 次、15.44 次、16.76 次和 6.54 次。其中广联达应收账款周转率相对较高，系由于其软件产品的单价较低，销售时多采用现款结算，应收账款余额较低所致。剔除广联达影响后，报告期内，同行业应收账款周转率平均值分别为 6.16 次、5.39 次、5.22 次和 2.73 次，本公司应收账款周转率优于同行业水平。2008 年应收账款周转率较高，系因公司 2008 年应收账款金额较小所致。

6）坏账计提比例

公司在充分考虑客户信用状况以及历史应收账款回收情况下制定了具体可行的资产减值准备计提政策，并按照资产减值准备政策的规定以及各项资产的实际情况，足额地计提了各项资产减值准备。对于单项金额重大的应收账款和有确凿证据表明可收回性存在明显差异的应收款项，单独进行减值测试，并根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。单项金额不重大，经测试未减值的应收款项，采用账龄分析法，以相同账龄应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定计提坏账准备的比例，并按资产负债表日余额的一定比例计提坏账准备，具体计提比例如下：

账龄	计提比例
一年以内（含一年）	5%
一年至二年（含二年）	10%
二年至三年（含三年）	30%
三年至四年（含四年）	50%
四年以上	100%

报告期内，公司应收账款坏账准备期末余额分别为 16.22 万元、92.25 万元、146.92 万元和 232.82 万元。公司客户多为一些信誉良好、长期合作的大型企业，具有较高的资信水平和偿债能力，公司应收账款回收有保证，发生坏账的可能性

较小。

7）应收账款管理

由于公司业务规模的快速增长以及应收账款余额的持续放大，为降低应收账款的增加对流动资金的占用及发生坏账的风险，公司管理层加强了应收账款的管理：第一，公司根据市场情况修订完善了销售内部控制制度，并制订了应收账款管理与回款考核体系，应收账款的回收状况直接与负责该项目的销售人员以及项目经理的业绩挂钩，加大对销售人员的奖惩力度。第二，公司建立健全了客户信用档案，及时跟踪和了解客户的经营状况和信用情况，重点发展商业信用好的稳定客户群，对存在经营风险及欠款逾期的客户及时采取措施，加大应收账款的清收力度，以减少坏账的风险。

（4）预付款项

报告期内，预付款项期末余额分别为48.00万元、80.00万元、3,315.03万元和3,491.53万元，主要为公司预付的购房款、装修款、IT设备采购款和委托实施款。2010年和2011年9月末预付账款较大，主要为预付的办公楼购置款。

明源卓越于 2010 年 11 月 29 日与该公司签订办公楼购置合同，至 2010 年 12 月 16 日本公司及明源卓越已支付完毕全部购房款共计 3,173.31 万元。2011 年 8 月，武汉市房地局对所购办公楼面积进行了实测，实测面积较原合同面积增加 27.32 平米，明源卓越共支付面积补差款 14.02 万元。至此，明源卓越共计支付购房款 3,187.34 万元。该写字楼已于 2011 年 9 月交付。根据《商品房销售管理办法》的规定，房地产开发企业应当在商品房交付使用之日起 60 日内，将需要由其提供的办理房屋权属登记的资料报送房屋所在地房地产行政主管部门进行初始登记。待初始登记完成后，本公司将尽快办理所购具体房屋的权属登记。

（5）其他应收款

报告期内，公司其他应收款账面余额按账龄列示如下：

项目	2011-9-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一年以内	157.16	59.91%	126.72	62.27%	309.05	86.52%	584.44	99.11%
一至二年	46.69	17.80%	75.60	37.15%	42.93	12.02%	5.16	0.88%
二至三年	58.47	22.29%	1.19	0.58%	5.16	1.44%	0.06	0.01%

三年以上	-	-	-	-	0.06	0.02%	-	-
合计	262.33	100%	203.50	100%	357.20	100%	589.66	100%

公司的其他应收款主要是投标保证金、员工备用金、办公租赁押金、设备采购定金等。项目保证金为行业投标惯例，是公司参加投标项目时，按标书规定向招标方支付的保证金，一般在投标结束后返还。员工备用金为员工开展业务中按照公司规定向公司预支的款项。办公租赁押金为公司租赁办公经营场所支付的押金款项。其他应收款中不存在应收关联方的款项。

（6）存货

报告期内，本公司各期末存货余额分别为 3.92 万元、6.04 万元、4.89 万元和 5.89 万元，占同期流动资产比例分别 0.11%、0.10%、0.04%和 0.04%。公司存货金额较低的是由软件企业行业特点决定的。本公司的存货包括原材料和包装物，主要由空白光盘和加密锁等构成，单位价值较低。

3、非流动资产分析

单位：万元

项目	2011-9-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
固定资产	497.26	55.36%	394.48	62.83%	371.82	69.65%	375.79	60.05%
在建工程	22.05	2.45%	-	-	-	-	-	-
无形资产	62.08	6.91%	41.04	6.54%	8.65	1.62%	6.55	1.05%
长期待摊费用	277.62	30.91%	168.83	26.89%	135.59	25.40%	59.71	9.54%
递延所得税资产	39.28	4.37%	23.51	3.74%	17.79	3.33%	183.77	29.36%
非流动资产合计	898.29	100%	627.86	100%	533.85	100%	625.82	100%

（1）固定资产

最近一期末固定资产的明细表如下：

项目	账面原值		累计折旧	账面净值	
	金额	占比		金额	占比
电子设备	649.74	62.16%	308.74	340.99	68.57%

运输设备	206.04	19.71%	125.36	80.68	16.22%
其他设备	189.45	18.13%	113.86	75.59	15.20%
合计	1,045.23	100%	547.97	497.26	100%

期末，本公司固定资产不存在资产减值的情形，因此未计提减值准备。

报告期内，公司固定资产余额变动情况如下：

项目	2011-9-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电子设备	340.99	68.57%	266.01	67.43%	234.89	63.17%	242.15	64.44%
运输设备	80.68	16.22%	63.21	16.02%	94.05	25.29%	124.76	33.20%
其他设备	75.59	15.20%	65.25	16.54%	42.88	11.53%	8.88	2.36%
合计	497.26	100%	394.48	100%	371.82	100%	375.79	100%

公司固定资产主要为电子设备、运输设备和其他办公设备，使用状况良好，未发现减值迹象。截至 2011 年 9 月末，公司固定资产余额为 497.26 万元，占总资产的比重为 2.98%，固定资产比重较低，与软件行业公司“轻资产”特点相符。未来几年，通过募集资金投资项目建设，公司购置办公用物业和研发用电子设备等固定资产，固定资产总额将有较大规模的增长。

（2）无形资产

报告期内，无形资产期末余额分别为 6.55 万元、8.65 万元、41.04 万元和 62.08 万元，无形资产主要为软件使用权。

截至 2011 年 9 月 30 日，公司无形资产情况如下：

项目	摊销年限	取得方式	原值金额	累计摊销	摊余价值
软件使用权（万元）	5年	外购	88.63	26.55	62.08

（3）长期待摊费用

报告期内，长期待摊费用期末余额分别为 59.71 万元、135.59 万元、168.83 万元和 277.62 万元，主要系租用办公场地的装修费用和上市费用。

（4）递延所得税资产

报告期内，递延所得税资产期末余额为 183.77 万元、17.79 万元、23.51 万元和 39.28 万元。递延所得税资产是由计提坏账准备及公允价值变动损益引起的

所得税暂时性差异所致。2008 年末递延所得税资产较大，主要是因当年持有交易性金融资产造成 1,179.14 万元公允价值变动损失，产生递延所得税资产抵减所得税费用，导致 2008 年末所得税费用为-71.99 万元。2009 年，公司处置了全部交易性金融资产，导致递延所得税资产转回，增加了当期所得税费用。

（二）资产减值准备提取情况

报告期内，公司的资产减值准备全部为坏账准备，具体计提情况如下：

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
应收账款	85.90	95.43	76.03	268.02
其他应收款	15.87	-7.13	-8.43	29.75
合计	101.77	88.30	67.60	297.77

公司坏账准备的计提政策及与同行业可比上市公司坏账准备计提政策对比情况如下：

公司名称	1 年以内（含 1 年）	1 年—2 年（含 2 年）	2 年—3 年（含 3 年）	3 年—4 年（含 4 年）	4 年以上
用友软件	-	20%	40%	3 年以上：100%	
石基信息	5%	10%	20%	3 年以上：30%	
久其软件	0-5%	10%	15%	20%-100%	
广联达	5%	10%	20%	50%	100%
榕基软件	5%	10%	20%	100%	
本公司	5%	10%	30%	50%	100%

注：久其软件 6 个月以内的应收账款坏账准备的计提比例为 0%；3-5 年为 20%；5 年以上为 100%。

从上表可见，与同行业可比上市公司相比，本公司坏账准备计提政策较为谨慎，符合行业惯例。

报告期内，本公司的存货、固定资产、无形资产等均不存在资产减值情况，未计提减值准备。本公司的资产减值准备计提政策稳健，能够保障公司的资本安全和持续经营能力。

（三）负债状况分析

1、负债构成情况

报告期内，公司负债构成情况如下：

项目	2011-9-30		2010-12-31		2009-12-31		2008-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
应付账款	-	-	-	-	0.44	0.02%	14.91	1.53%
预收款项	3,303.17	70.56%	995.75	34.37%	443.68	24.66%	143.50	14.69%
应付职工薪酬	556.80	11.89%	970.42	33.49%	683.51	37.99%	504.40	51.63%
应交税费	650.23	13.89%	784.94	27.09%	529.86	29.45%	173.57	17.77%
其他应付款	78.13	1.67%	53.25	1.84%	48.87	2.72%	98.66	10.10%
其他非流动负债	93.00	1.99%	93.00	3.21%	93.00	5.17%	42.00	4.30%
负债合计	4,681.33	100%	2,897.36	100%	1,799.35	100%	977.03	100%

公司负债主要为流动负债，没有银行借款，主要是因为公司是处于快速成长阶段的创新型软件企业，公司固定资产规模较小，较难获得银行借款。公司融资渠道较窄，自成立以来主要依靠自身盈利积累发展所需的营运资金。

2、应付账款

报告期内，应付账款期末余额分别为 14.91 万元、0.44 万元、零元和零元，主要系公司正常生产经营过程中采购空白光盘、加密锁形成的未付款项。

3、预收款项

报告期内，预收款项期末余额分别为 143.50 万元、443.68 万元、995.75 万元和 3,303.17 万元。公司预收款项主要是预收的软件销售、实施和技术服务款项。报告期内，本公司预收账款增长较快，主要是由于签约金额的不断增加，预收客户合同款增加所致。

2011 年 9 月末公司预收账款达 3,303.17 万元，较上年末增幅较大，主要是由于 2011 年前三季度销售签约情况良好，预收账款相应增加。2011 年 9 月末预收账款主要由预收直销软件产品及实施款、预收代销软件款和预收专项开发服务款构成，占预收账款总额的比例分别为 69.09%、17.08%和 9.81%。

通常情况下，本公司在预收部分合同价款后，交付安装软件产品并启动实施，公司在交付安装产品并获得客户验收后确认产品收入，在实施过程中根据完工进度确认实施收入。由于客户安装确认需要对产品进行运行验收、并通过内部审批

流程，部分客户还需对硬件、网络环境进行改造后才能安装软件，因而软件产品的收入确认时间较签约后预收部分软件款的时间存在一定间隔，由于第三季度新增签约金额较大，由此导致第三季度预收的软件产品和实施款在季末时点金额较大。

代销模式下，代理商通常预付软件购买价款。近年来，代理销售业务保持持续较快增长，其中，2011 年第三季度代理商向本公司申请采购的金额达 1,078.94 万，预收代销软件款相应增长。

公司通常在专项开发服务过程中预收部份价款，而在服务完成且通过客户验收后确认该项收入。2011 年第三季度专项开发服务新增合同金额为 840.52 万元，预收专项开发款相应增长。

4、应付职工薪酬

报告期内，公司应付职工薪酬年末余额为 504.40 万元、683.51 万元、970.42 万元和 556.80 万元。公司职工薪酬的主要组成部分为工资、奖金和福利费等。近年来公司建立了完善的员工绩效考核与薪酬激励制度，加大了对员工的激励力度。公司年末应付职工薪酬逐年增加，一方面系随着经营规模的扩张，研发人员和销售人员数量大幅增加；员工人数由 2008 年的 354 人，增加到 2010 年的 491 人；另一方面则是薪酬水平与公司经营业绩的增长保持一致，充分体现了员工对公司的价值贡献。2011 年 9 月末应付职工薪酬金额较 2010 年末减少，主要是公司支付了上年计提的年度绩效奖金，而本年年度绩效奖金尚未计提所致。

5、其他应付款

报告期内，其他应付款期末余额分别为 98.66 万元、48.87 万元、53.25 万元和 78.13 万元，主要系出差费报销未付款和加密锁押金等。

6、其他非流动负债

报告期内，其他应付款期末余额分别为 42.00 万元、93.00 万元、93.00 万元和 93.00 万元，主要为公司收到的需经拨款政府单位验收的研发补贴款。

（四）偿债能力分析

报告期内，公司的主要财务指标如下表所示：

主要财务指标	2011-9-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31

流动比率	3.45	4.18	3.38	3.90
速动比率	3.45	4.18	3.38	3.90
母公司资产负债率	27.38%	23.10%	27.48%	22.26%
主要财务指标	**2011 年 1-9 月**	**2010 年**	**2009 年**	**2008 年**
息税折旧摊销前利润（万元)	4,649.16	3,745.06	2,323.56	597.47
利息保障倍数	不适用	不适用	不适用	不适用

注：报告期内，本公司无银行借款，无利息支出。

1、短期偿债能力分析

公司短期偿债能力指标与同行业上市公司比较情况如下：

证券代码	公司简称	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年	
		流动比率	速动比率	流动比率	速动比率	流动比率	速动比率	流动比率	速动比率
600588	用友软件	1.13	1.11	1.17	1.16	1.86	1.85	1.63	1.61
300036	超图软件	8.97	8.85	5.25	5.19	7.51	7.51	2.17	2.17
002279	久其软件	29.50	29.43	13.16	13.11	29.92	29.74	2.28	2.15
002410	广联达	10.99	10.97	12.33	12.32	1.84	1.83	2.58	2.56
002153	石基信息	5.36	4.98	4.44	4.10	4.70	4.22	4.55	4.15
002063	远光软件	12.97	12.88	4.36	4.31	5.55	5.55	9.04	9.04
002474	榕基软件	12.51	11.56	20.60	20.04	4.01	3.51	2.31	2.09
300085	银之杰	47.54	46.92	47.90	47.78	14.04	13.88	7.03	6.99
300075	数字政通	134.73	131.92	72.83	72.60	8.54	8.44	4.56	4.44
平均		29.30	28.74	20.23	20.07	8.66	8.50	4.02	3.91
本公司		3.45	3.45	4.18	4.18	3.38	3.38	3.90	3.90

报告期内，流动比率和速动比率较高，表明公司的短期偿债能力较好。主要是因为公司没有短期银行借款，流动负债相对较少；同时，公司的资产主要为流动资产，因此公司的流动比率较高。由于公司的存货较少，因而速动比率与流动比率相差不大。2008 年本公司流动比率和速动比率与同行业可比上市公司相当，但 2009 年末、2010 年末和 2011 年 9 月末低于同行业水平，主要系部分同行业公司成功上市融资，导致可比公司的平均流动比率和速动比率有较大增长。

2、资产负债结构分析

本公司（母公司）资产负债率与同行业公司比较情况如下：

证券代码	公司简称	2011 年 9 月	2010 年	2009 年	2008 年
600588	用友软件	41.00%	41.38%	25.36%	26.05%
300036	超图软件	8.61%	14.53%	11.94%	31.66%
002279	久其软件	2.03%	4.84%	3.14%	22.80%
002410	广联达	6.07%	6.69%	26.02%	22.95%
002153	石基信息	30.33%	25.87%	28.81%	14.66%
002063	远光软件	8.63%	20.26%	15.69%	9.11%
002474	榕基软件	8.67%	6.10%	25.23%	38.05%
300085	银之杰	5.30%	1.86%	19.40%	26.95%
300075	数字政通	1.38%	1.87%	13.33%	24.80%
平均		12.45%	13.71%	18.77%	24.11%
本公司		27.38%	23.10%	27.48%	22.26%

报告期内，本公司（母公司）资产负债率分别为 22.26%、27.48%、23.10%和 27.38%，资产负债率较低，主要原因是本公司属于软件行业，为轻资产类公司，负债较少。2009、2010 年和 2011 年 9 月末本公司（母公司）资产负债率高于同行业水平，主要是部分同行业公司成功上市融资，导致资产负债率水平下降所致。

（五）所有者权益分析

报告期内，公司所有者权益情况如下表所示：

项目	2011-9-30	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
实收资本（股本）	4,000.00	4,000.00	1,500.00	1,500.00
资本公积	553.17	553.17	450.30	450.30
盈余公积	516.14	516.14	228.93	47.06
未分配利润	6,961.58	4,387.24	2,322.63	1,300.34
股东权益合计	12,030.88	9,456.54	4,501.85	3,297.70

报告期内，公司股东权益持续增长，主要是公司盈利能力持续、稳定、快速的增长，期末未分配利润余额增长所致；2010 年股东权益增长较快的另一原因是公司增资扩股收到 2,602.87 万元投资款。

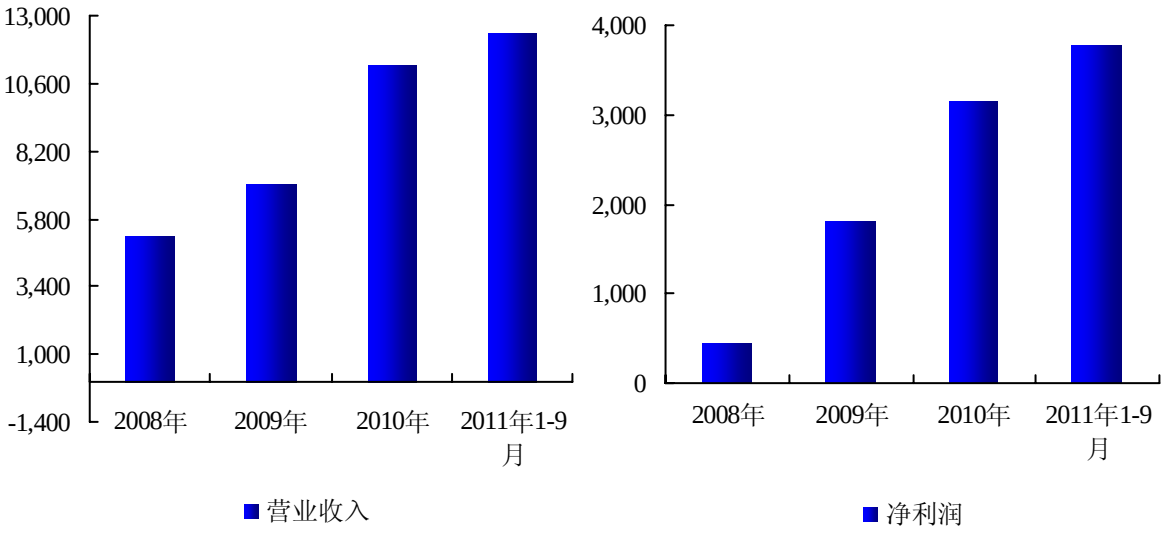
本公司盈余公积根据净利润的 10%计提法定盈余公积。报告期内，公司进行股利分配的金额分别为 430 万元、 600 万元、800 万元和 1,200 万。

（六）盈利能力分析

1、报告期经营成果总体趋势

报告期，公司经营成果如下表：

项目	2011 年 1-9 月	2010 年		2009 年		2008 年
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	12,336.14	11,211.38	59.67%	7,021.52	34.42%	5,223.64
净利润	3,774.34	3,151.82	74.70%	1,804.16	309.22%	440.88



报告期内，公司营业规模总体呈较快的上升趋势，经营业绩逐年增长，营业收入 2009 年较上年增长 34.42%，2010 年较上年增长 59.67%，显示出本公司良好的成长性；盈利能力方面，公司净利润 2009 较上年增长 309.22%，2010 年较上年增长 74.70%，在营业收入快速增长的同时，净利润增长较快，反映出本公司经营管理水平较好，盈利能力较强。

2、营业收入分析

（1）收入确认和计量的具体方法

按业务类别划分，本公司营业收入分为软件销售及实施收入、服务收入两大类。软件销售及实施收入来源于公司向房地产客户销售自主开发软件产品以及提供后续软件实施；公司同时向代理商销售软件产品，但不提供软件产品实施。客户在软件产品的使用过程中，公司向其提供日常运营维护服务和专项开发服务，

获得服务收入。

1）直销模式下，软件产品销售及实施收入的确认与计量

公司软件销售及实施类收入来源于公司销售自主开发软件产品，及进行后续软件实施获得的收入。对于直销客户，一个完整项目通常包括软件产品销售与实施服务两部分内容，其中实施服务属于提供劳务性质。

公司通常在合同中对软件产品和实施费用分别约定价格。2009 年之前，公司一般将软件产品及实施费用分别报价且签署在一份合同中；随着近年公司单个合同金额的提高，为更好的明确软件产品与实施之间的定价及其分别对应的权利与义务，自 2009 年开始，公司一般与客户分别签署软件使用许可合同、实施合同，并在各自合同中分别约定软件许可价款和软件实施价款的结算条件。

《企业会计准则第 14 号——收入》第十五条规定，“企业与其他企业签订的合同或协议包括销售商品和提供劳务时，销售商品部分和提供劳务部分能够区分且能够单独计量的，应当将销售商品的部分作为销售商品处理，将提供劳务的部分作为提供劳务处理。”公司与客户签订的合同能够单独区分并计量销售商品部分和提供劳务部分的金额，因此，本公司将合同中软件产品部分作为销售商品处理，将实施部分作为提供劳务处理，符合《企业会计准则》的规定，亦符合公司业务特点和同行业惯例。

①软件产品销售收入确认原则

公司与客户签署软件产品销售合同后，资产管理专员依据确认后的产品信息编制加密锁，生成软件产品光盘交由实施团队进行安装，在获得客户确认的软件安装签收单后，公司根据合同约定软件产品价格确定销售收入。

本公司标准化软件产品具备房地产企业管理的通用功能，交付安装后能够满足客户的一般性需求，虽然后续实施服务会在标准化的软件基础上进行个性化的优化和开发，但在软件产品交付安装并取得客户签署的软件安装签收单时，商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；软件安装后其运行的硬件设备和网络平台均由房地产客户控制管理，公司没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也无法对已售出的商品实施有效控制；合同中软件产品和实施服务分别计价，软件产品收入的金额能够可靠地计量；依照合同约定，合同签署和软件产品交付安装后，公司通常能够收取大部分软件产品款项，表明与软件产品相关的经济利

益很可能流入公司；此外，软件产品的成本金额较小，且公司能够可靠地计量。因此，公司在软件产品交付安装并取得客户签署的软件安装签收单后确认软件产品销售收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》第四条的规定。

②软件实施收入确认原则

- 软件实施收入确认的具体方法

公司产品为各系列房地产核心业务管理软件。不同于通用型软件，核心业务软件与企业的业务流程、组织结构、管理模式密切相关，项目团队需要与客户进行充分的讨论和调研，了解客户的业务布局、管理诉求、实施范围和内容，对客户内部管理流程进行分析与再造，最终实现信息系统与管理的融合。公司项目周期长短与客户的业务规模、复杂性、管理层级，以及拟采用的软件模块相关。

房地产软件后续实施周期相对较长，存在跨期现象，公司对于软件实施收入按照劳务收入确认，于资产负债表日按照完工百分比法确认该实施阶段的收入，完工进度则按照已完工标准工作量占总标准工作量的比例确定。

在软件产品实施过程中，项目经理每周编制项目周报，向客户提交本周工作成果和下周工作计划，并在实施系统中汇报各子流程的完成情况，上传相应工作成果（如该子流程涉及），部门经理每周对各项目子流程的完成情况进行复核。每月初，财务部根据实施系统，提取截至上月末已完工标准工作量占总标准工作量的比例，计算完工进度，按完工进度确认本期收入情况。具体如下：

完成进度=累计完成的标准工作量÷总标准工作量×100％

当期收入=合同实施收入×完工进度-前期累计确认实施收入。

标准工作量按照委派一位中等水平实施软件工程师完成该项工作所需的天数确定，总标准工作量为全部子流程标准工作量之和。

公司采用完工百分比法确认软件实施收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》第十条的规定。

- 与收入确认比例有关的外部证据

公司软件产品实施一般包括项目准备、蓝图规划、上线切换和优化推广四个主要流程。各主流程的中间子流程的完工会形成相应的内部工作成果（如该子流程涉及）并上传实施系统，各主流程最后一个子流程完工后客户会对相关文档进行签字确认，作为对该主流程阶段实施工作的认可。主要的相关文档包括实施任

务书、业务解决方案书、初验报告、终验报告。

尽管公司并非所有完工进度均以外部证据作为收入确认的依据，但公司能够取得在资产负债表日确认实施收入的客观证据。主要包括如下四类：

A．项目已完工且全额收到客户支付的合同款项；

B．项目已完成实施主流程并取得客户签字认可的阶段性工作文档；

C．审计机构和保荐机构询证时客户回函确认的项目进度；

D．其他替代性证明（在审计日已收款）。

因此，基于上述外部证据，公司能够保证采用完工百分比法确认实施收入的谨慎、客观。

- 项目实施超计划完工及其收入确认情况

在实施过程中存在个别项目受到内外部因素的影响，实际完工时间较计划长的情形。主要原因包括：客户业务繁忙，中高层管理人员频繁出差、高级管理人员流动较频繁等，与项目实施相关的工作无客户方面的关键人员配合；项目规模较大，原计划多套软件产品同时实施，因客户配合资源不足，调整为各子系统分步实施；客户业务调整，试点项目完成后推广项目推迟启动；房地产行业并购重组导致的内部组织架构调整；随着房地产企业对管理重视程度增加，客户引入管理咨询机构的现象也较普遍，上述情况均会导致项目实施延期。此外，由于实施团队自身原因，如个别实施人员的工作失误等也可能造成完工进度延迟。

超计划完工项目的收入确认原则与其他正常实施的项目并无区别。在项目实施启动后，公司实施团队根据销售前调研确定的初步业务解决方案在实施系统中录入项目计划实施流程、标准工作量及各子流程的开始、结束时间。当出现进度延误时，即项目经理填列实施的子流程的开始日期与结束日期之间天数大于预计天数时，系统自动列示超期的天数。超计划完工项目的收入确认，以该项目实施至某一阶段对应的标准工作量，占总标准工作量的比例确定完工进度，然后再确定相应的软件实施收入。完工进度与已完成工作对应的标准工作量有关，与项目实际实施的具体日期没有关系。项目管理部总监对延时项目进行跟进，组织项目小组研讨分析项目超期原因，避免项目整体进度延迟。

- 软件实施项目的跨期情况

公司软件产品的实施周期相对较长。对于 200-500 万项目，通常需要 10-20

个月；对于 500 万以上项目，通常需要 16-24 个月。因此，对于 200 万以上的合同，项目实施超过一年是通常的情况。

报告期内，公司采用完工百分比法确认的跨期收入（即除当期全部完工外的项目实施收入）金额分别为 203.34 万元、818.81 万元、1,023.80 万元和 1,277.44 万元，占营业收入比重分别为 3.89%、11.66%、9.13%和 10.36%，公司采用完工百分比法确认的跨期收入对公司营业收入总额的影响较小。

保荐机构经核查后认为：发行人软件产品销售收入和实施收入的确认原则符合《企业会计准则》的相关规定，符合发行人业务特点和同行业上市公司收入确认的惯例，不存在推迟或提前确认收入的情形；发行人采用完工百分比法确认的实施收入真实、准确。

2）代理销售模式下，软件产品销售收入的确认与计量

在代理销售模式下，公司不负责软件产品实施，在产品发往代理商并获得代理商确认后，公司确认销售收入。

3）技术服务收入

技术服务包括运维服务和专项服务。

①运维服务是指在合同约定服务期间内为客户提供的系统监控、维护和故障处理服务，服务期间内采用直线法按月平均确认服务收入。

②专项开发服务是指根据客户需求，为客户提供应用诊断和提升的服务，以及针对局部软件功能进行的个性化开发服务，在专项服务完成且通过客户验收后确认服务收入。

（2）营业收入快速增长的原因分析

报告期内，公司营业收入保持较快上升趋势，业务规模增长迅速。主要原因包括：

第一，市场需求不断增加是公司收入增长的外在基础

本公司从事房地产核心业务管理软件的开发、销售和实施服务。房地产行业经过近十年的快速发展，房地产企业的整体数量十分庞大，根据第二次全国经济普查，截至 2008 年末我国现有房地产开发企业 87,881 家，为公司提供了大量的潜在客户需求。

近年来国家出台了一系列抑制房价快速上涨的宏观调控政策，房地产行业在信贷、融资、土地政策、市场需求等方面受到一定影响。房地产企业原来粗放式经营管理模式已难以为继，通过信息化建设提高企业精细化管理程度、项目管控能力的需求正在进一步释放。

在信息化建设的早期，企业的信息化投入大多在硬件上，如计算机和服务器的购买、网络构建等。目前，我国房地产企业已基本完成了信息化硬件设备的建设。随着硬件环境逐步搭建成型，信息化的重点将由硬件投入为主过渡到以软件和服务为主，为公司未来的业务发展提供了良好的发展空间。

第二，领先的技术研发和产品优势是收入增长的内在源泉

公司的技术研发实力在软件开发组织、技术架构、设计方法和技术平台维度处于行业领先水平。公司是微软金牌合作伙伴，公司产品曾获得中国国际软件和信息服务交易会 2010 年度优秀解决方案、2009 年度 CRM 领域 10 强软件商、2009 年度 PM 领域 5 强软件商等奖项。

公司作为国内最早的房地产核心业务管理软件产品供应商和服务商之一，自成立以来，先后与万科、招商、保利、碧桂园、雅居乐、金地、龙湖、中信、SOHO 中国等众多国内知名房地产企业建立了良好的长期合作关系。通过与优秀房地产企业的长期合作，公司充分吸收了领先房地产企业的营运模式和管理精髓，深刻理解客户的实际需求，并有针对性的进行软件产品研发和升级，使本公司产品处于行业领先地位。

凭借研发技术优势和领先的产品优势，公司在行业中的品牌知名度和美誉度不断提升。公司获得2010-2011中国软件和信息服务业最具潜力奖；2010年度中国房地产行业信息化值得信赖品牌奖；2010年度房地产信息化最具成长力企业；2009年度中国行业信息化杰出供应商；2009年度中国房地产/建筑行业商用软件十强；2009年度中国管理软件百强厂商；中国软件行业协会2008年度优秀软件—明源地产ERP V2.5；2008年度国际软件博览会金奖；2008年度地产信息化卓越贡献奖；博鳌•21世纪房地产论坛2006届年会最佳应用成果奖。公司综合实力的提升、产品竞争力的增强是公司收入增长的内在源泉。

第三，公司在客户资源上的积累是收入增长的稳定来源

不同于一般的工业产品，房地产核心业务管理软件的应用建立在对客户的业

务特点和营运模式深入分析研究的基础上，软件实施后的运行与客户的日常营运高度契合。因而本公司软件产品具有较高的转换壁垒。

从房地产企业实施信息化的步骤和阶段来分析：①房地产企业通常会首先选购部分模块，在区域级别或子公司级别上试点应用；②在取得一定效果后，房地产企业将进一步在其它业务实体和分子公司进行推广；③随着部分信息化模块的成果应用和推广，客户体验的不断加深，房地产企业会根据各自的业务特点和营运模式，增购应用模块，最终实现在房地产企业全价值链和全集团的信息化；④由于系统的稳定、高效和安全是保证企业营运的重要环节，需要本公司提供对软件系统的监控、维护、优化和紧急障碍处理的服务。

报告期内，来自新老客户的签约金额情况如下：

单位：万元

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
新客户签约金额	5,631.65	4,663.05	2,806.80	2,225.15
老客户签约金额	11,054.71	11,068.03	5,330.68	4,437.51
合计	16,686.36	15,731.08	8,137.47	6,662.66

注：新客户指首次与公司签约的客户，老客户指以前年度与本公司有业务往来的客户。

报告期内，本公司老客户的销售签约金额是当年总销售签约金额的66.60%、65.51%、70.36%和66.25%，反映出本公司产品具有较强的客户粘合度，老客户对本公司软件产品及服务的认可度不断提高。

目前公司在地产行业已拥有超过2,000家客户；在2010年中国指数研究院公布的中国房地产百强企业榜单中，有67家是本公司的客户。上述众多成长性高、盈利能力强的优质地产客户其持续升级、扩容、增购本公司软件产品以及对技术服务的需求，是公司稳定收入增长来源。

第四，服务性收入增长是公司收入增长的重要来源

服务性收入包括运维服务收入和专项开发收入。随着公司客户数量和客户信息化程度的提升，客户对系统的维护需求快速增长。专项开发是指在公司原有软件平台基础上，针对客户业务实际情况，在功能和模块上进行深度和广度的开发。由于近年来宏观经济形势的复杂化和地产企业业务的多样化，越来越多的客户需要在本公司软件平台上开发、加载新的应用模块，以满足其自身业务特点的要求。

报告期内公司服务性收入保持较快增长速度。2009 年服务性收入较上年增长 20.93%；2010 年服务性收入较上年增长 65.94%。

（3）营业收入业务类别分析

公司主营业务为房地产软件销售、实施及相关技术服务。营业收入分为软件销售收入和服务收入。报告期内，按业务类别营业收入情况见下表：

项目		2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
软件销售及实施	产品	7,292.04	59.11%	7,411.41	66.11%	4,634.30	66.00%	3,681.02	70.47%
	实施	2,937.59	23.81%	1,737.99	15.50%	1,144.61	16.30%	515.10	9.86%
	小计	10,229.64	82.92%	9,149.40	81.61%	5,778.91	82.30%	4,196.13	80.33%
服务小计		2,106.50	17.08%	2,061.98	18.39%	1,242.60	17.70%	1,027.52	19.67%
合计		12,336.14	100%	11,211.38	100%	7,021.52	100%	5,223.64	100%

软件销售收入为公司的主要收入来源。报告期内，营业收入结构较稳定，软件销售及实施收入占营业收入总额的比重约为 80%，服务收入占营业收入总额的比重近 20%。随着客户数量日益扩大，信息化程度逐渐提升，客户对技术服务的需求将进一步增加，服务收入有望保持较快增长。

- 2011 年 1-9 月实施收入增长的原因分析

报告期内，实施收入分别为 515.10 万元、1,144.61 万元、1,737.99 和 2,937.59 万元，占收入比重分别为 9.86%、16.30%、15.50%和 23.81%，2011 年 1-9 月实施收入增长较快，主要原因是相对于产品合同，实施合同的执行存在一定的延续性和滞后性，即业务流程上，公司通常先签订软件产品销售及实施合同，随后交付软件产品，在其后一段期间内再开展实施服务。2011 年 1-9 月实施收入快速增长主要是由于随着公司业务的持续、快速发展，合同签约情况增长良好，2011 年当期待执行的实施合同金额较大；此外，公司新增投入了较多的实施人力资源，以保证实施业务顺利开展。具体分析如下：

①待执行实施合同金额较大，是公司实施收入较快增长的基础

我国房地产信息化经历了通用软件、部门级核心业务管理软件的普及应用阶段，目前已进入构建全价值链、高度集成的企业级整体信息化系统阶段，房地产信息化行业的成熟度不断提升。随着全国房地产信息化市场的整体成长，特别是

2009 年底延续至今的房地产宏观调控政策促使房地产企业加大了对企业信息化管理软件的投入力度。报告期内，公司销售情况良好，其中，2010 年下半年公司实施合同签约金额达 2,676.57 万元，较 2009 年同期增长 80%。在实施合同金额高速增长的同时，公司实施人力资源相对紧张，2010 年公司参与实施的人员数量较上年仅增长 10%。受制于实施人力资源瓶颈，公司实施交付能力的增长缓于合同金额的增长，导致 2010 年末已签约未确认实施收入的金额累积达 2,970.70 万元。按 2010 年公司实施能力推算，上述实施合同金额在公司不新签合同的情况下，需持续实施 1.46 年。

2011 年以来，公司销售情况继续保持良好增长，前三季度新增实施合同金额达 3,211.84 万元，较 2010 年同期增长 46.26%。由于 2011 年实施合同金额的持续高速增长，以及 2010 年末未实施完毕的实施合同累积，综合导致 2011 年待执行的实施合同金额较大，是公司实施收入较快增长的基础。

②实施人力资源的扩充，是公司实施收入较快增长的保障

在实施签约金额持续高速增长的同时，公司实施人力资源相对紧张，2010 年公司参与实施的人员数量较上年仅增长 10%。实施人力资源瓶颈制约了公司实施交付水平的提升。因而，在 2011 年实施合同快速增长的情况下，公司大幅扩充了实施人员，同时抽调部分服务人员参与项目实施，以满足实施业务的人力需求，参与实施的人数较上年增长 88.49%，保障了项目实施进度的顺利推进。

（4）营业收入地域分析

报告期，公司营业收入按地域划分如下表所示：

项目	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华南	3,851.28	31.22%	4,164.76	37.15%	2,592.70	36.93%	2,499.46	47.85%
华东	3,065.48	24.85%	2,488.10	22.19%	1,791.26	25.51%	1,230.95	23.56%
华北	2,586.81	20.97%	2,061.88	18.39%	1,310.77	18.67%	676.72	12.95%
西南	1,643.81	13.33%	1,604.70	14.31%	788.68	11.23%	507.97	9.72%
华中	576.43	4.67%	699.54	6.24%	159.83	2.28%	139.30	2.67%
其他	612.33	4.96%	192.40	1.72%	378.28	5.39%	169.23	3.24%
总计	12,336.14	100%	11,211.38	100%	7,021.52	100%	5,223.64	100%

如上表所示，公司目前营业收入主要来源于华南、华东、华北地区。主要原因是上述三大区域是我国经济最为发达、城市化水平较高的地区，区内房地产企业数量较多、规模较大，企业信息化服务需求较大。报告期内，来自三大区域营业收入占总收入的比重分别为 84.36%、81.11%、77.73%和 77.04%，随着市场需求的深度开发，该三大区域仍将是公司经营收入增长的重点。

未来随着中部和西部地区的经济发展和城市化建设的加快，中西部地区房地产企业的业务规模、管理水平和信息化程度将会有较大程度的提升，中部、西部地区将成为公司未来收入增长的潜力区域。

（5）营业收入季度分析

项目	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一季度	2,314.89	18.77%	1,083.83	9.67%	649.49	9.25%	853.48	16.34%
二季度	4,652.50	37.71%	2,987.51	26.65%	1,559.45	22.21%	1,335.74	25.57%
三季度	5,368.75	43.52%	2,403.30	21.44%	1,362.97	19.41%	1,444.18	27.65%
四季度	-	-	4,736.73	42.25%	3,449.61	49.13%	1,590.25	30.44%
合计	12,336.14	100%	11,211.38	100%	7,021.52	100%	5,223.64	100%

本公司营业收入分布具有一定的季节性，下半年特别是第四季度营业收入占全年营业收入的比重较大，上半年特别是第一季度营业收入占比较低。上述季节性特征的形成主要与客户采购过程中的预算、决策和执行周期有关。由于房地产管理系统所涉及的业务流程及应用部门众多，新购系统或大型升级改造的决策过程均比较严谨，企业通常会在一季度制定全年信息化整体计划，然后进入供应商调研、邀请产品测试、论证、招投标、全面对比最后确定选型，通常大部分项目合同都在第三和第四季度签订，进而交付安装软件产品并开展实施，形成了房地产行业管理软件供应商在下半年营业收入占全年比重较高的特点。

2008 年下半年爆发的全球金融危机，对本公司当年第四季度的销售及签约情况产生一定程度影响，导致该季营业收入增长速度减缓。

（6）营业收入销售模式分析

项目	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例

直销	8,425.41	82.36%	7,799.86	85.25%	4,957.90	85.79%	3,384.26	80.65%
代销	1,804.22	17.64%	1,349.54	14.75%	821.01	14.21%	811.86	19.35%
软件销售及实施收入合计	10,229.64	100%	9,149.40	100%	5,778.91	100%	4,196.13	100%

①直销

报告期内，直销模式下的软件产品销售及实施收入分别为3,384.26万元、4,957.90万元、7,799.86万元和8,425.41万元，总体增长情况较好。

- 直销模式下产品与实施收入结构变化的原因分析

报告期内，直销模式下产品和实施收入结构情况如下：

项目	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销 - 产品	5,487.82	65.13%	6,061.87	77.72%	3,813.29	76.91%	2,869.16	84.78%
直销 - 实施	2,937.59	34.87%	1,737.99	22.28%	1,144.61	23.09%	515.10	15.22%
合计	8,425.41	100%	7,799.86	100%	4,957.90	100%	3,384.26	100%

如上表所示，报告期内实施收入占直销模式下产品及实施收入总额的比例分别为15.22%、23.09%、22.28%和34.87%，2011年前三季度增幅较大，主要原因分析如下：

公司营业收入呈现季节性特点，表现为大部分项目的合同签订都在第三和第四季度完成，其中产品交付安装后可确认产品部分的收入，因而软件产品收入受季节性因素影响较大，上半年产品合同签约和相应的收入金额较低。

而实施收入与当期待执行实施合同的金额和实施进度相关。相对于产品合同，实施合同的执行存在一定的延续性和滞后性。一般情况下，公司上半年主要延续执行上一年度下半年新签的合同，而下半年主要执行当年新签合同（包括上半年签订的合同和部分下半年签订的合同）；此外，实施收入与当期实施进度相关，而实施进度与公司实施能力相关，在公司实施人力资源投入未发生重大变化的情况下，实施收入的增长保持相对平稳，软件实施业务的季节性特征并不明显。

由此导致前三季度的实施收入占比数据与过往年度相比较高。2010年1-9月，实施收入占软件产品销售及实施收入总额的比例为30.58%，亦高于当年全年实施收入的占比。随着下半年销售旺季的到来，产品收入增幅明显高于实施收入，2011

年前三季度实施收入占比为34.87%，已较上半年43.93%的占比出现一定幅度的下滑，预计伴随第四季度销售高峰的出现，实施收入占比将呈现进一步下降的趋势。

此外，随着近年来房地产市场的蓬勃发展，房地产企业实现了规模的快速扩张，业务流程、组织结构的复杂程度和管理的个性化程度提升，实施周期和人力投入相应增加；同时，房地产企业对管理的重视程度，特别是信息化对提高管理水平的重要性认识程度加强，意识到软件产品的落地实施过程，不仅仅是单纯的IT技术工作，更是一个管理改造、流程优化、向行业标杆企业学习先进管理经验的过程，越来越强调软件实施过程对于企业引进信息化管理技术的重要作用。因此，公司软件产品销售和实施合同中，实施部分占合同总额的比例稳步提升。2008年-2010年，实施合同金额占合同总额的比例分别为29.08%、32.78%和35.46%。上述业务背景亦是2011年实施收入占比上升的另一因素。

②代销

报告期内，代销收入金额分别为811.86万元、821.01万元、1,349.54万元和1,804.22万元，2011年1-9月，代销收入增长较快，主要受益于以下因素影响：

- 全国房地产信息化市场整体成长

我国房地产信息化行业经历了通用财务软件、部门级核心业务管理软件的普及应用阶段，目前已进入构建全价值链、高度集成的企业级整体信息化系统阶段，房地产信息化行业的成熟度不断提升。2008年金融危机以及近年来国家出台的一系列抑制房价快速上涨的宏观调控政策，促使房地产企业认识到原来粗放式的经营管理模式已难以为继，提高企业精细化管理程度和项目管控能力、加大信息化建设投入的需求进一步释放，表现为全国房地产信息化市场整体的成长，代销区域市场相应快速增长。

- 代理商对成熟度较低的区域市场的长期培育和客户挖掘

房地产信息化市场的成熟度表现为房地产企业决策层对管理的重视程度、管理层对于信息化系统在管理中重要作用的认识程度、房地产企业的信息化投入水平。公司主要直销区域——深圳、北京、上海、广州，为我国房地产市场发展最成熟、房地产企业规模最大、管理理念和水平最高的地区，房地产信息化市场的成熟度较高，对信息化建设的投入起步较早、相对持续稳定增长。

公司代理商所处的二、三线城市房地产信息化成熟度相对较低，对信息化建设的投入起步较晚。但是近年来，随着全国房地产市场的持续发展，特别是一线城市房地产龙头企业的爆发式增长，二、三线城市的房地产区域龙头企业对行业前沿管理思想产生了积极的学习心态。代理商以区域龙头企业为突破口，通过行业标杆客户的示范效应，赢得龙头企业客户，并形成区域标杆。区域房地产龙头企业对明源管理软件的应用，对本区域众多中小型房地产商将进一步产生示范效应，从而带动区域整体市场的成熟度提升。

近年来，我国二、三线城市房地产投资明显加快，据国家统计局统计，2009年中部、西部地区房地产开发企业完成投资较上年分别增长24.60%和19.00%，2010年中部、西部地区房地产开发企业完成投资较上年分别增长32.40%和35.30%，呈加速增长态势。

因此，经过代理商多年来的持续市场培育和客户挖掘，以及二、三线城市房地产市场的快速发展，代销区域房地产信息化需求从相对较小的基数起步，在近两年获得了集中爆发、快速增长，成为公司代销收入增速超过直销的主要原因。

- 代销区域客户规模较小，采购决策程序相对简单，能够更快释放市场需求

由于房地产管理系统所涉及的业务流程及应用部门众多，房地产企业新购系统或大型升级改造的决策程序均较严谨。对于大型房地产企业，从其需求产生，到内部调研、论证和采购决策的过程和周期较长，通常在6-9个月左右；对于中小型房地产企业，由于其规模较小，管理层级和流程相对简单，其采购决策过程相对较快，因而市场需求的爆发与完成采购事项之间的时滞较短。因此，在房地产信息化市场整体高速成长的同时，代销区域市场需求能够更快释放，更快转化为公司的代销收入。

保荐机构经核查后认为：发行人2011年1-9月各项业务开展和公司日常经营情况正常，软件产品和实施签约保持较快增长，软件产品收入和实施收入结构变化具有真实的业务背景，代销收入确认真实、准确。

（7）营业收入分产品分析

产品类型	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

软件销售	CRM	售楼管理	3,767.16	30.54%	3,006.09	26.81%	2,282.79	32.51%	1,753.46	33.57%
		会员管理	339.32	2.75%	420.79	3.75%	363.03	5.17%	145.44	2.78%
		客户管理	431.79	3.50%	563.08	5.02%	365.95	5.21%	286.07	5.48%
		租赁管理	186.89	1.51%	264.98	2.36%	155.26	2.21%	105.46	2.02%
		其他	-	-	0.06	0.00%	6.23	0.09%	57.44	1.10%
		小计	4,725.16	38.30%	4,255.00	37.95%	3,173.27	45.19%	2,347.87	44.95%
	POM	成本管理	2,342.61	18.99%	2,530.27	22.57%	1,223.82	17.43%	1,222.41	23.40%
		计划管理	1,639.93	13.29%	1,072.58	9.57%	869.92	12.39%	389.36	7.45%
		采购管理	734.74	5.96%	717.30	6.40%	386.26	5.50%	147.19	2.82%
		其他	118.87	0.96%	45.63	0.41%	99.05	1.41%	89.29	1.71%
		小计	4,836.15	39.20%	4,365.78	38.94%	2,579.05	36.73%	1,848.25	35.38%
	DSS	预算管理	392.90	3.18%	316.47	2.82%	22.03	0.31%	-	-
		运营管理	190.73	1.55%	212.16	1.89%	4.57	0.07%	-	-
		决策导航	84.70	0.69%	-	-	-	-	-	-
		小计	668.33	5.42%	528.63	4.72%	26.60	0.38%	-	-
服务	运维服务		800.82	6.49%	1,140.44	10.17%	467.23	6.65%	420.70	8.05%
	专项开发		1,305.69	10.58%	921.53	8.22%	775.37	11.04%	606.82	11.62%
	小计		2,106.50	17.08%	2,061.97	18.39%	1,242.60	17.70%	1,027.52	19.67%
总计			12,336.14	100%	11,211.38	100%	7,021.52	100%	5,223.64	100%

客户关系管理解决方案（CRM）和项目运营管理解决方案（POM）是公司最主要、最成熟的软件产品体系。报告期内，CRM 销售收入占总收入的比重为 44.95%、45.19%、37.95%和 38.30%，呈下降趋势；POM 销售收入占总收入的比重为 35.38%、36.73%、38.94%和 39.20%，稳步上升。2009 年，公司推出决策支持系列软件产品，丰富了公司的产品线，并逐步取得了客户的认可，2010 年该系列销售收入较上年增长了 18.87 倍，成为公司新的收入增长点。

售楼管理软件是 CRM 系统最主要的软件产品，但其销售收入占总收入的比重近三年一期分别为 33.57%、32.51%、26.81%和 30.54%，基本保持稳定，主要原因是售楼管理软件的实施推广较简单且见效快，新客户在首次采用明源软件系

统时通常首先选择在售楼管理环节开展信息化建设，公司报告期内各年签约金额中均有超过 30%的签约金额来源于新客户，因而售楼管理软件占收入的比重较稳定。

POM 系统产品收入占比报告期内稳步上升，主要原因是成本管理和采购管理子系统的销售收入增长较大，反映出房地产企业越来越重视对成本的管理和控制，通过加强内部精细化管理，提升企业运作效率的趋势。

决策支持解决方案（DSS）是公司在针对房地产企业项目运营平台和企业经营平台推出 POM 和 CRM 系列产品后，以预算管控为核心，为实现企业的战略执行一体化而研发的战略决策层级的软件。随着房地产行业信息化的深入发展，决策支持系列产品的需求空间将得到进一步释放。

近三年一期，运维服务收入和专项开发收入保持快速增长的趋势，反映出客户在购买本公司软件产品的同时，对技术服务的需求也较旺。运维服务收入来源于已采用明源软件的老客户对系统维护、监控和紧急救援的需求，与本公司保有的客户数量和客户信息化程度有关，是公司稳定的收入来源。专项开发收入来源于客户在项目实施过程中的个性化需求。随着客户的信息化水平的提升、业务模式的多样化和复杂化，在软件实施过程中，客户对专项开发的需求将逐步增加。

3、营业成本分析

（1）报告期内，公司营业成本构成情况如下：

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
原材料	7.97	7.51	5.61	15.39
委托实施	420.00	562.60	225.38	84.00
合计	427.97	570.11	230.98	99.39

本公司营业成本核算主要包括由光盘、加密锁、说明书、包装盒等构成的原材料成本和外包实施成本。人工成本等直接计入费用。

软件企业的主要人员和资产为技术研发人员，人工成本为软件企业的主要支出。在软件系统的安装、实施、推广以及专项开发过程中，既需要技术服务人员在项目现场进行咨询、测试和调试，又需要产品研发团队为技术服务人员提供实时的技术支持，对项目现场出现的问题进行诊断和修复，对需要改进的功能模块进行专项研发。同时，产品研发团队借助参与项目实施过程中获悉的客户最新需

求以及积累的项目研发数据，有针对性的对公司软件产品进行升级换代。上述从客户端出发的研发过程，是公司产品升级、功能扩展的重要方式。由于公司的技术研发人员不仅是产品研发的主体，又是项目实施和技术服务的主体，因而，本公司人工成本在费用中归集核算。

（2）委托实施情况

①委托实施业务形成的背景

在公司负责的直销区域内，当自有实施资源不足时，存在委托代理商负责个别项目实施的情形。近年来公司下游房地产企业的业务规模增长迅速，销售规模达到十亿、百亿的企业数量不断增多，公司获得的百万级以上的大中型项目数量增长较快。由于房地产行业应用软件的落地实施过程，不仅仅是单纯的 IT 技术工作，更是一个管理改造的过程，因此产品的实施周期相对较长，所需占用的实施资源相应较多。

不同于软件产品的生产可以通过拷贝的方式短期内实现数量的快速增长，项目实施人员的培养需要通过较长时间的专业技术培训和项目经验积累。公司初级实施顾问通常需要 2 年的项目经验积累，中高级项目经理则需要 3-5 年的培养。因此，在实施合同金额大幅度增长情况下，由于公司自行实施能力无法满足日益增长的实施需求，公司在实施资源不足时，委托代理商来完成部分项目的实施。

在代理商负责的销售区域内，代理商开展市场推广、业务开拓和营销工作，通常，代理商与终端客户直接签订销售合同及实施合同，直接向客户提供实施服务。此外，公司在代理商区域与终端房地产客户发生少量业务，主要原因包括：曾经与本公司深入合作过的客户，其合资公司或关联公司在购买软件时直接联系本公司业务人员；另一方面，个别客户非常重视销售方是否拥有软件的知识产权，明确要求必须和软件生产企业签订正式合同。在上述背景下，考虑到代理商能够深刻理解本地客户的需求，提供更为贴身的服务，具有本地实施的优势，结合公司自有实施资源较为紧张，这类项目公司通常委托当地代理商负责实施。

②委托实施的业务流程

公司与客户签订合同→项目管理部根据公司实施人力状况，决定全项目委托实施或借调部分实施人员→项目管理部综合考虑代理商的实施能力、拟委托项目的复杂程度，以及可调配的实施资源选择委托实施方→公司与委托实施方签订委

托实施合同→全项目委托实施下，代理商实施团队开展项目实施，并在实施过程中接受公司项目管理部的管理；借调代理商人员参与实施时，公司派出项目经理和相关人员负责整个项目实施的协调管控，代理商派出实施人员参与项目实施。

③委托实施的定价依据及公允性

公司根据合同中实施收入的金额，在保留一定毛利率水平的基础上，综合考虑项目实施的难易程度和预计耗费人工情况，确定委托实施金额。近三年一期，公司委托实施的毛利率为 15.24%、16.87%、19.24%和 20.37%，稳步增长。随着房地产信息化市场的发展，房地产客户越来越重视 ERP 系统与自身管理模式的契合度，更强调实施在 ERP 系统应用中所发挥的作用，公司实施的议价能力和实施签约金额稳步提升，委托实施毛利率也有一定程度的上升。

报告期内，公司实施合同金额快速增长，在实施任务不断加重的情况下，借助委托实施，公司能够灵活的扩充实施资源，增强实施能力，弥补自身实施人员培养周期瓶颈，确保按期完成软件产品实施工作。

基于上述原因，委托实施业务是公司在自身实施能力不足情况下的有益补充，公司不依赖委托实施业务获取实施毛利，借助委托实施业务，公司能够确保项目的如期交付，保证软件产品销售收入的实现，在较少占用本公司实施资源的同时，还能获得一定的实施收益。

公司根据合同中实施收入的金额和保留的毛利水平确定委托给代理商实施的金额，与代理商共享项目实施阶段的收益。上述定价原则符合公司业务特征，是交易双方的市场化行为，定价依据合理、公允。

④主要委托实施方的具体情况

成都明源合创软件科技有限公司：

该公司成立于2007年12月4日，注册资本30万元，法人代表人为程康，注册地址为成都市武侯区高升桥路9号5栋10楼1011号，经营范围为计算机软件开发和销售；计算机配件及设备、自动化办公设备销售；计算机网络工程施工；国内商务信息咨询。

成都明源拓展软件科技有限公司：

该公司成立于2006年1月19日，注册资本50万元，法人代表人为程康，注册地址为成都市高升桥路9号罗浮广场1010室，经营范围为计算机软件开发和销售，

计算机配件及设备，自动化办公设备销售及信息咨询，计算机网络工程施工。

重庆明源合创软件科技有限公司：

该公司成立于1999年3月11日，注册资本30万元，法人代表人为程康，注册地址为重庆市渝中区青年路38号25-8#，经营范围为计算机网络工程，计算机软件开发；计算机配件及设备；自动化办公设备，音响器材及设备安装；销售计算机，自动化控制系统及设备，通信器材（不含无线电发射及接收设备)，汽车配件，摩托车配件，百货（不含农膜)，家电。

中山市明源电脑信息系统有限公司：

该公司成立于2007年12月19日，注册资本30万元，法人代表人为钟钦焕，注册地址为中山市东区亨尾大街3号三层20卡，经营范围为企业管理咨询；企业信息化技术咨询：承接计算机网络工程、系统集成工程；销售：计算机软硬件。

⑤委托实施项目的收入确认方法

由于委托实施项目与自行实施在业务性质上一致，公司按照与自行实施项目一致的会计处理方法确认委托实施项目的实施收入。公司参照劳务收入完工百分比法确认，于资产负债表日按照完工百分比确认相关软件实施阶段收入，而完工进度则按照已完工标准工作量占总标准工作量的比例确定。

⑥委托实施项目收入情况

报告期内，委托实施项目的收入占营业收入的比例如下：

单位：万元

公司简称	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
委托实施项目收入	527.42	696.61	271.13	99.11
收入总额	12,336.14	11,211.38	7,021.52	5,223.64
占比	4.28%	6.21%	3.86%	1.90%

报告期内，委托实施项目收入占公司营业收入的比例低于 7%。公司仍以自行销售软件产品并实施为主，委托实施业务仅是公司基于业务发展的实际情况，对公司业务模式作出的有益补充。

4、毛利率变动情况

（1）按业务类别划分的毛利率情况

项目		2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
软件销售及实施	直销-产品	99.89%	99.90%	99.88%	99.58%
	直销-实施	85.70%	67.63%	80.31%	83.69%
	代销	99.89%	99.90%	99.88%	99.58%
	小类	95.82%	93.77%	96.00%	97.63%
服务	运维服务	100%	100%	100%	100%
	专项服务	100%	100%	100%	100%
	小类	100%	100%	100%	100%
综合		96.53%	94.91%	96.71%	98.10%

报告期内，公司各类业务的毛利率水平总体较高，主要原因是基于公司业务性质，人工费用未计入成本，公司营业成本包括原材料成本和委托实施成本两大类。除“直销-实施”业务外，各类业务的毛利率保持稳定。

公司项目实施包含自行实施与委托实施两种模式，其中以自行实施为主。报告期内，软件销售及实施项下的“直销-实施”业务毛利率分别为 83.69%、80.31%、67.63%和 85.70%，存在一定的波动。2010 年“直销-实施”业务毛利率较低，主要原因是随着公司销售规模的扩大，自行实施人力无法满足业务需求，2010 年委托实施业务较以前年度相对增多，由此导致委托实施成本增长较快，而公司自行实施的相关支出未计入成本，导致 2010 年实施业务毛利率下降较明显。2011 年 1-9 月公司通过前期人员培养及招聘充实了自行实施力量，当年委托实施比例下降，“直销-实施”业务毛利率回升。

（2）软件产品销售及实施业务中，直销和代销模式下毛利率情况：

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
直销	94.94%	92.71%	95.36%	97.16%
代销	99.89%	99.90%	99.88%	99.58%
软件销售及实施业务	95.82%	93.77%	96.00%	97.63%

报告期内，公司代销模式下毛利率高于直销模式下毛利率，主要原因是代销模式下产品的安装和实施由代理商负责，代销营业成本仅为光盘、加密锁等原材料成本；直销模式下，公司存在少量项目的实施委托代理商完成的情形，产生委托实施成本，导致直销模式下毛利率相对较低。

（3）按核算方式与同行业上市公司毛利率的比较分析

同行业上市公司根据各自具体业务性质的不同，对于人工支出存在在费用中归集或在成本中归集两种核算方式。公司毛利率与采用不同核算模式的同行业公司对比情况如下：

- 与在费用中归集的同行业上市公司毛利率比较

证券代码	公司简称	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
002279	久其软件	96.92%	94.33%	92.47%	92.20%
002410	广联达	97.42%	97.39%	96.30%	95.58%
-	平均值	97.17%	95.86%	94.39%	93.89%
-	本公司	96.53%	94.91%	96.71%	98.10%

报告期内，公司与久其软件和广联达的综合毛利率水平相当，原因是上述公司的营业成本中主要包含软件产品的原材料成本，与产品销售和服务相关的人工支出在费用中核算。

- 与在成本中归集的同行业上市公司毛利率比较

证券代码	公司简称	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
600588	用友软件	87.38%	82.64%	83.33%	87.70%
300036	超图软件	73.76%	68.30%	58.87%	56.75%
002153	石基信息	69.42%	69.19%	70.32%	63.24%
002063	远光软件	74.54%	73.90%	80.83%	78.53%
002474	榕基软件	40.41%	44.08%	46.74%	49.99%
300085	银之杰	52.56%	64.60%	65.15%	63.58%
300075	数字政通	65.02%	70.00%	79.74%	80.20%
-	平均值	66.16%	67.53%	69.28%	68.57%
-	本公司	75.62%	75.63%	74.19%	77.07%

注：上表中本公司毛利率为假设将实施及服务相关的人力支出纳入成本中核算时的毛利率

从上表可见，假设软件实施部门和服务部门的费用在成本中核算，报告期内，本公司的毛利率高于同行业平均水平，主要原因是本公司为纯软件企业，所有营业收入均来源于软件销售和服务业务，而上述同行业上市公司中，多数存在硬件产品销售或系统集成收入。由于硬件产品销售和系统集成业务的毛利率较低，因

而硬件产品销售和系统集成业务收入占比较高的企业，其毛利率通常较低。如榕基软件和石基信息，其 2010 年系统集成业务收入占总收入的比例分别为 53.33%和 49.18%。

（4）按业务类别与同行业上市公司毛利率的比较情况

软件企业的业务主要包括软件产品开发及销售业务和技术服务业务。公司上述业务的毛利率与同行业上市公司对比情况如下：

- 软件产品开发及销售业务毛利率比较

证券代码	公司简称	2010 年	2009 年	2008 年
600588	用友软件	94.16%	95.04%	97.49%
300036	超图软件	-	-	100%
002279	久其软件	95.55%	96.83%	97.56%
002410	广联达	97.48%	96.31%	95.47%
002153	石基信息	99.93%	97.01%	95.13%
002063	远光软件	86.26%	99.66%	99.72%
002474	榕基软件	-	73.10%	76.05%
300085	银之杰	77.08%	82.21%	82.16%
300075	数字政通	81.37%	83.46%	79.95%
-	平均值	90.26%	90.45%	91.50%
-	本公司	93.77%	96.00%	97.63%

注：超图软件 2009 年和 2010 年、榕基软件 2010 年未单独披露软件产品销售的毛利率。

与同行业上市公司比较，本公司软件产品开发及销售业务的毛利率与同行业公司相当。

- 技术服务业务毛利率比较

证券代码	公司简称	2010 年	2009 年	2008 年
600588	用友软件	74.56%	78.60%	76.51%
300036	超图软件	-	-	30.42%
002279	久其软件	96.93%	94.97%	83.33%
002410	广联达	100%	100%	100%

002153	石基信息	73.47%	81.42%	61.61%
002063	远光软件	75.53%	81.56%	76.53%
002474	榕基软件	-	92.66%	94.93%
300085	银之杰	54.93%	56.50%	53.04%
300075	数字政通	47.60%	72.61%	78.57%
-	平均值	74.72%	82.29%	72.77%
-	本公司	100%	100%	100%

注：超图软件 2009 年和 2010 年、榕基软件 2010 年未单独披露技术服务业务毛利率。

与同行业上市公司比较，本公司技术服务业务的毛利率高于同行业平均值，与久其软件、广联达和榕基软件相当，主要原因是公司根据自身业务特点，将运维服务和专项服务的相关支出在费用中归集核算。

5、2009年净利润增长快于营业收入增长的原因分析

2009年营业收入为7,021.52万元，较2008年增长了1,797.87万元，增长率为34.42%；2009年净利润为1,804.16万元，较2008年增长了1,363.28 万元，增长率为309.22%，净利润的增长快于营业收入的增长，主要因2008年净利润偏小，原因包括：①2008年受国际金融危机影响，全球主要证券市场指数大幅度下跌，公司因期末持有交易性金融资产造成1,179.14万元公允价值变动损失；②2008年公司计提了应收账款坏账准备，产生了297.77万元资产减值损失；③2008年公司加强了销售和服务环节的建设，相应岗位的人员配置增长较大，导致销售费用增长较快。

6、报告期内扣除非经常性损益后净利润率波动情况

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
一、综合毛利率	96.53%	94.91%	96.71%	98.10%
减：营业税金及附加/营业收入	2.63%	2.33%	1.50%	1.76%
减：销售费用率	23.65%	26.44%	27.03%	32.47%
减：管理费用率	37.73%	42.71%	48.53%	48.51%
减：财务费用率	-0.30%	-0.42%	-0.21%	-0.15%
减：资产减值损失/营业收入	0.82%	0.79%	0.96%	5.70%
减：公允价值变动损失/营业收入	-	-	-	22.57%

加：投资收益/营业收入	-	-	2.12%	3.64%
二、营业利润/营业收入	32.00%	23.07%	21.03%	-9.13%
加：营业外收入/营业收入	4.15%	8.56%	8.48%	16.47%
减：营业外支出/营业收入	0.06%	0.10%	0.01%	0.28%
三、利润总额/营业收入	36.09%	31.54%	29.50%	7.06%
减：所得税费用率	5.50%	3.43%	3.80%	-1.38%
四、净利润率	30.60%	28.11%	25.69%	8.44%
减：计入当期损益的政府补助/营业收入	-	0.16%	0.97%	2.97%
减：持有交易性金融资产产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产取得的投资收益/营业收入	-	-	2.12%	-18.93%
减：其他营业外收入和支出/营业收入	-0.06%	-0.09%	0.02%	-0.27%
加：所得税影响额/营业收入	-0.01%	0.00%	0.97%	-2.81%
五、扣非后净利润率	30.65%	28.05%	23.56%	21.85%

（1）2009 年扣非后净利润率与 2008 年情况比较

2009 年扣非后净利润率较 2008 年上升 1.71 个百分点，主要是受销售费用率、资产减值损失率、营业外收入率变动的综合影响，具体分析如下：

第一，销售费用率下降。2009 年销售费用率较 2008 年下降 5.44 个百分点，主要原因是 2009 年福州和厦门分公司成立当年新增销售和实施人员工资福利费水平较低，导致销售费用中工资福利费增速低于营业收入增长速度所致。

第二，资产减值损失率下降。2009 年资产减值损失率较 2008 年下降 4.74 个百分点，主要原因是公司 2008 年核销坏账，减值损失较大。

第三，营业外收入率下降。2009 年营业外收入率较 2008 年下降 7.99 个百分点，主要原因是 2008 年受金融危机影响，政府加大对企业的扶持力度，当年政府补助和收到的增值税退税金额较高，2009 年相应减少。

（2）2010 年扣非后净利润率与 2009 年情况比较

2010 年扣非后净利润率较 2009 年上升 4.49 个百分点，主要是受毛利率、管理费用率变动的综合影响，具体分析如下：

第一，毛利率下降。由于 2010 年本公司对外委托实施的金额增长快于营业

收入的增长，导致毛利率较上年下降 1.80 个百分点。

第二，管理费用率下降。2010 年管理费用率较 2009 年下降 5.82 个百分点，主要是因为 2010 年公司营业收入增长较快，业务规模增大带来费用率下降的规模效应逐步显现所致。

（3）2011 年 1-9 月扣非后净利润率与 2010 年情况比较

2011 年 1-9 月扣非后净利润较 2010 年上升 2.60 个百分点，主要是受销售费用率、管理费用率和营业外收入率变动的综合影响，具体分析如下：

第一，销售费用率下降。2011 年 1-9 月销售费用率较 2010 年下降 2.79 个百分点，主要原因是 2011 年 1-9 月公司营业收入增长较快，规模效应导致销售费用率下降所致。

第二，管理费用率下降。2011 年 1-9 月管理费用率较 2010 年下降 4.98 个百分点，主要原因是 2011 年 1-9 月公司营业收入增长较快，规模效应导致管理费用率下降所致。

第三，营业外收入率下降。2011 年 1-9 月营业外收入率较 2010 年下降 4.41 个百分点，主要是因为 2011 年 1-9 月公司收到的增值税即征即退金额减少所致。

（七）期间费用分析

报告期内公司销售费用、管理费用、财务费用相关情况如下表所示：

项目	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	2,917.62	23.65%	2,963.95	26.44%	1,898.00	27.03%	1,696.25	32.47%
管理费用	4,654.04	37.73%	4,788.13	42.71%	3,407.56	48.53%	2,533.98	48.51%
财务费用	-37.62	-0.30%	-47.53	-0.42%	-15.07	-0.21%	-7.62	-0.15%
合计	7,534.04	61.07%	7,704.55	68.72%	5,290.49	75.35%	4,222.61	80.84%

注：“占比”指占营业收入的比重

与公司业务规模持续扩大相对应，本公司近三年一期期间费用总额逐年增长，但其占营业收入的比重逐年下降，从 2008 年的 80.84%下降至 2011 年 1-9 月的 61.07%，反映出公司在业务规模扩大的同时，内部管理控制较好，经营效率得到提升。

1、销售费用变动分析

报告期内，公司销售费用明细如下：

项目	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资福利费	2,421.54	83.00%	2,376.68	80.19%	1,619.45	85.32%	1,439.67	84.87%
广告宣传费	157.71	5.41%	200.68	6.77%	85.60	4.51%	51.22	3.02%
差旅费	137.36	4.71%	163.33	5.51%	84.73	4.46%	113.20	6.67%
业务招待费	85.74	2.94%	84.34	2.85%	31.64	1.67%	21.84	1.29%
交通汽车费	68.80	2.36%	66.38	2.24%	34.10	1.80%	29.65	1.75%
通讯费	29.63	1.02%	31.23	1.05%	17.45	0.92%	14.71	0.87%
办公费	9.82	0.34%	13.31	0.45%	7.51	0.40%	12.33	0.73%
其他	7.01	0.24%	28.00	0.94%	17.53	0.92%	13.65	0.80%
合计	2,917.62	100%	2,963.95	100%	1,898.00	100%	1,696.25	100%

随着公司销售规模的持续扩大，报告期内公司销售费用总体呈上升趋势，2010年较上年增长56.16%，2009年较上年增长11.89%，均小于营业收入的增长率，反映了公司较好的销售费用管理能力。公司销售费用主要由人员的工资福利费构成，占销售费用的比重在80%以上，主要是由于公司软件产品的专业性，销售相关人员大多需要由具有专业知识和市场开拓能力的复合型人才担任，人力成本较高所致。

近三年一期，公司在销售费用中归集的员工人数和工资福利情况如下：

单位：人、万元

项目	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年
	数值	增长率	数值	增长率	数值	增长率	数值
加权平均人数	263.89	28.15%	205.92	24.18%	165.83	7.22%	154.67
工资福利总额	2,421.54	1.89%	2,376.68	46.76%	1,619.45	12.49%	1,439.67
人均金额	12.24	6.01%	11.54	18.19%	9.77	4.92%	9.31

注：
1、2011 年 1-9 月人均金额=工资总额/人数/3*4；
2、2011 年 1-9 月工资福利总额增长率为较 2010 全年金额的增长率；
3、在销售费用中归集的人员主要为销售、实施和客户服务人员。

近三年，销售费用中工资福利费由 2008 年的 1,439.67 万元增长至 2010 年

2,376.68 万元，具体原因分析如下：

2009 年在销售费用中归集的员工人数较上年增长了 7.22%，工资福利总额增长了 12.49%，人均金额增长 4.92%，主要原因是 2009 年福州和厦门分公司成立，新聘实施和服务人员工资基数较低，市场人员业务尚处于开拓期，无绩效工资和奖金，导致人均金额增长较缓。

2010 年在销售费用中归集的员工人数较上年增长了 24.18%，工资福利总额增长了 46.76%，人均金额增长 18.19%，主要原因是 2010 年公司综合业绩上升及通货膨胀物价上涨等因素考虑，公司整体平均调薪约 20%。

2011 年 1-9 月在销售费用中归集的员工人数较上年增长了 28.15%，人均工资福利金额增长 6.01%，公司大幅度扩充了实施人员并提高了实施人员的工资福利水平，但因员工薪酬分为固定和绩效部分，绩效的主要部分在年末计提，导致年中人均工资增长较缓。

2、管理费用变动分析

报告期内，公司管理费用明细如下：

项目	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
研究开发费	2,308.49	49.60%	2,589.92	54.09%	1,519.74	44.60%	1,230.75	48.57%
工资福利费	1,392.67	29.92%	929.04	19.40%	922.37	27.07%	457.89	18.07%
租赁费	244.27	5.25%	342.12	7.15%	233.69	6.86%	218.50	8.62%
办公费	155.78	3.35%	144.70	3.02%	117.25	3.44%	94.62	3.73%
培训费	105.69	2.27%	143.62	3.00%	64.22	1.88%	122.16	4.82%
折旧摊销费	117.35	2.52%	135.54	2.83%	188.57	5.53%	134.85	5.32%
会务费	42.83	0.92%	107.46	2.24%	56.18	1.65%	26.14	1.03%
水电管理费	77.45	1.66%	93.88	1.96%	79.43	2.33%	59.72	2.36%
咨询费	37.24	0.80%	91.65	1.91%	45.94	1.35%	68.95	2.72%
交通差旅费	98.79	2.12%	61.33	1.28%	88.19	2.59%	51.54	2.03%
业务招待费	22.29	0.48%	9.78	0.20%	2.51	0.07%	24.43	0.96%
开办费	0.90	0.02%	46.14	0.96%	64.74	1.90%	-	-

其他	50.31	1.08%	92.95	1.94%	24.72	0.73%	44.41	1.75%
合计	4,654.04	100%	4,788.13	100%	3,407.56	100%	2,533.98	100%

公司的管理费用主要为研究开发费、管理人员的工资福利费和租赁费等。近三年，随着公司销售规模的持续扩大，管理费用整体呈逐年上升趋势，2010 年较上年增长 40.52%，2009 年较上年增长 34.47%，主要是因为随着业务规模的扩大，公司加大了对新产品的研发和原产品的技术升级力度。

近三年一期，公司在管理费用中归集的员工人数和工资福利数据如下：

单位：人、万元

项目	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年
	数值	增长率	数值	增长率	数值	增长率	数值
加权平均人数	317.33	22.56%	258.92	16.41%	222.42	35.28%	164.41
工资福利总额	3,305.87	7.93%	3,063.06	36.63%	2,241.82	54.10%	1,454.74
人均金额	13.89	17.42%	11.83	17.37%	10.08	13.91%	8.85

注：
1、2011 年 1-9 月人均金额=工资总额/人数/3*4
2、2011 年 1-9 月工资福利总额增长率为较 2010 全年金额的增长率。

近三年，管理费用中归集核算的工资福利费由 2008 年的 1,454.74 万元增长至 2010 年 3,063.06 万元，具体原因分析如下：

2009 年在管理费用中归集的员工人数较上年增长了 35.28%，工资福利总额增长了 54.10%，人均金额增长 13.91%，为正常年度调薪。

2010 年在管理费用中归集的员工人数较上年增长了 16.41%，工资福利总额增长了 36.63%，人均金额增长 17.37%，主要原因是 2010 年公司综合业绩上升及通货膨胀物价上涨等因素考虑，公司整体平均调薪约 20%。

2011 年 1-9 月在管理费用中归集的员工人数较上年增长了 22.56%，人均工资福利金额增长 17.42%，主要原因是公司扩充了研发人员，并整体调薪约 20%。

3、财务费用变动分析

公司财务费用主要为利息收入和银行手续费。报告期内，财务费用明细如下：

项目	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

利息收入	-39.40	104.73%	-48.95	102.97%	-15.99	106.09%	-8.57	112.47%
银行手续费	1.78	-4.73%	1.41	-2.97%	0.92	-6.09%	0.95	-12.47%
合计	-37.62	100%	-47.53	100%	-15.07	100%	-7.62	100%

（八）主要税款缴纳情况

本公司需缴纳的税款主要为增值税、营业税和企业所得税等，报告期内公司实际缴纳的税费情况如下：

税种	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
增值税	2,004.52	1,332.15	700.24	678.23
营业税	133.06	143.21	80.54	49.69
企业所得税	543.70	398.55	18.32	88.20

最近三年，公司的所得税具体缴纳比例详见本招股说明书“第十节 会计与管理层讨论/一、财务会计信息/（五）发行人适用的税率”。公司在报告期内按照适用税率计提并缴纳税款，不存在其他重大纳税调整事项。

（九）资产减值损失、公允价值变动损益、投资收益分析

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
资产减值损失	101.77	88.30	67.60	297.77
公允价值变动损益	-	-	-	-1,179.14
投资收益	-	-	149.14	190.26

1、资产减值损失

报告期内公司资产减值损失金额较小，主要为计提及核销的坏账损失，未有其他资产减值情形发生。

2、公允价值变动损益

2008 年末公司持有交易性金融资产万科 A 股。受国际金融危机影响，全球各主要证券市场指数大幅度下跌，造成 1,179.14 万元的公允价值变动损失。为保障公司资金运营的安全性，专注发展主营业务，公司于 2009 年 6 月处置了持有的全部交易性金融资产，将证券市场的资金全部收回，并注销了证券帐户。同时，公司陆续建立了《对外投资管理制度》、《资金内部控制制度》、《重大投资的内部控制制度》，加强了公司资金使用的监督和管理。

3、投资收益

2008、2009 年，公司的投资收益分别为 190.26 万元和 149.14 万元，来源于处置持有的交易性金融资产。各期处置情况如下表：

年度	证券简称	证券代码	交易性金融资产期末余额	投资收益
2008 年	万科 A 股	000002	552.00	0.07
	基金汉盛	500005	-	251.16
	其他	-	-	-60.97
	合计	-	552.00	190.26
2009 年	万科 A 股	000002	-	149.14
	合计	-	-	149.14

（十）营业外收入、营业外支出分析

1、营业外收入

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
政府补助	-	18.00	67.80	155.35
增值税退税	503.87	937.66	516.50	704.41
其他	8.40	4.45	10.87	0.60
合计	512.28	960.11	595.18	860.36

报告期内，增值税退税款和政府补助为公司营业外收入的主要来源。近三年公司收到的政府补助情况参见本招股说明书“第十节 会计与管理层讨论/一、财务会计信息/（七）政府补助”。

报告期内，公司收到的“即征即退”的增值税退税款的情况如下：

（1）2008 年度

序号	退税所属期	收到日期	税务部门批准文号	金额（元）
1	2007 年 5 月	2008 年 1 月 29 日	深国税福 退抵税[2008]0057 号	407,700.69
2	2007 年 6 月	2008 年 4 月 9 日	深国税福 退抵税[2008]0184 号	505,091.16
3	2007 年 8 月	2008 年 1 月 29 日	深国税福 退抵税[2008]0385 号	304,375.97
4	2007 年 9 月	2008 年 1 月 29 日	深国税福 退抵税[2008]0059 号	458,945.55
5	2007 年 10 月	2008 年 1 月 29 日	深国税福 退抵税[2008]0058 号	233,301.26

6	2007 年 11 月	2008 年 4 月 9 日	深国税福 退抵税[2008]0183 号	594,333.44
7	2007 年 12 月	2008 年 4 月 24 日	深国税福 退抵税[2008]0386 号	517,049.34
8	2008 年 1 月	2008 年 4 月 24 日	深国税福 退抵税[2008]0385 号	401,136.59
9	2008 年 2 月	2008 年 5 月 9 日	深国税福 退抵税[2008]0469 号	144,479.64
10	2008 年 3 月	2008 年 6 月 5 日	深国税福 退抵税[2008]0508 号	406,182.83
11	2008 年 4 月	2008 年 7 月 3 日	深国税福 退抵税[2008]0745 号	597,043.12
12	2008 年 5 月	2008 年 11 月 27 日	深国税福 退抵税[2008]0389 号	400,641.94
13	2008 年 6 月	2009 年 1 月 20 日	深国税福 退抵税[2009]0390 号	727,542.16
14	2008 年 7 月	2009 年 1 月 20 日	深国税福 退抵税[2009]0053 号	259,598.78
15	2008 年 8 月	2009 年 1 月 20 日	深国税福 退抵税[2009]0055 号	386,163.78
16	2008 年 9 月	2009 年 1 月 20 日	深国税福 退抵税[2009]0054 号	700,478.40
合计				7,044,064.65

（2）2009 年度

序号	退税所属期	收到日期	税务部门批准文号	金额（元）
1	2008 年 10 月	2009 年 4 月 10 日	深国税福 退抵税[2009]0339 号	504,016.28
2	2008 年 11 月	2009 年 4 月 15 日	深国税福 退抵税[2009]0376 号	483,853.14
3	2008 年 12 月	2009 年 5 月 21 日	深国税福 退抵税[2009]0740 号	739,944.24
4	2009 年 1 月	2009 年 5 月 21 日	深国税福 退抵税[2009]0739 号	226,214.27
5	2009 年 2 月	2009 年 4 月 21 日	深国税福 退抵税[2009]0449 号	162,957.65
6	2009 年 3 月	2009 年 6 月 25 日	深国税福 退抵税[2009]0967 号	251,866.65
7	2009 年 4 月	2009 年 6 月 25 日	深国税福 退抵税[2009]0966 号	447,599.43
8	2009 年 5 月	2009 年 7 月 24 日	深国税福 退抵税[2009]1168 号	391,587.96
9	2009 年 6 月	2009 年 8 月 18 日	深国税福 退抵税[2009]1333 号	662,010.14
10	2009 年 7 月	2009 年 12 月 15 日	深国税福 退抵税[2009]1805 号	293,557.26
11	2009 年 8 月	2009 年 12 月 15 日	深国税福 退抵税[2009]1804 号	247,792.26
12	2009 年 9 月	2009 年 11 月 24 日	深国税福 退抵税[2009]1734 号	753,636.76
合计				5,165,036.07

（3）2010 年度

序号	退税所属期	收到日期	税务部门批准文号	金额（元）
1	2009 年 10 月	2010 年 9 月 17 日	深国税南 退抵税[2010]1498 号	529,580.43
2	2009 年 11 月	2010 年 9 月 17 日	深国税南 退抵税[2010]1497 号	1,042,792.04
3	2009 年 12 月	2010 年 7 月 26 日	深国税南 退抵税[2010]0965 号	1,715,327.83
4	2010 年 1 月	2010 年 7 月 26 日	深国税南 退抵税[2010]0951 号	447,084.03
5	2010 年 2 月	2010 年 9 月 17 日	深国税南 退抵税[2010]1496 号	189,368.43
6	2010 年 3 月	2010 年 12 月 20 日	深国税南 退抵税[2010]2033 号	461,616.85
7	2010 年 4 月	2010 年 12 月 20 日	深国税南 退抵税[2010]2032 号	775,718.48
8	2010 年 5 月	2010 年 12 月 20 日	深国税南 退抵税[2010]2034 号	1,444,034.19
9	2010 年 6 月	2010 年 12 月 20 日	深国税南 退抵税[2010]2031 号	1,007,609.86
10	2010 年 7 月	2010 年 12 月 24 日	深国税南 退抵税[2010]2267 号	434,636.58
11	2010 年 8 月	2010 年 12 月 24 日	深国税南 退抵税[2010]2268 号	896,540.80
12	2010 年 6 月	2010 年 8 月 9 日	（20081）汉国退 No 0057956 号	68,254.19
13	2010 年 9 月	2010 年 11 月 8 日	（20094）汉国退 No 0083532 号	154,829.23
14	2010 年 10 月	2010 年 12 月 9 日	（20094）汉国退 No 0083533 号	52,936.74
15	2010 年 11 月	2010 年 12 月 9 日	（20094）汉国退 No 0083566 号	156,261.52
合计				9,376,591.20

（4）2011 年 1-9 月

序号	退税所属期	收到日期	税务部门批准文号	金额（元）
1	2010 年 9 月	2011 年 1 月 24 日	深国税南 退抵税[2010]2598 号	688,407.78
2	2010 年 10 月	2011 年 1 月 24 日	深国税南 退抵税[2010]2597 号	1,103,173.91
3	2010 年 11 月	2011 年 3 月 10 日	深国税南 退抵税[2011]0239 号	1,349,215.07
4	2010 年 12 月	2011 年 7 月 18 日	深国税南 退抵税[2011] 0843 号	1,897,925.06
合计				5,038,721.82

2、营业外支出

报告期内，公司各期营业外支出金额较小，具体情况如下：

税种	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
非流动资产处置损失	-	-	-	0.07

对外捐赠	-	-	-	14.54
其他	7.33	11.09	0.48	-
合计	7.33	11.09	0.48	14.61

（十一）影响公司盈利连续性和稳定性的主要因素分析

本公司管理层认为，由于公司在房地产信息化领域的领先优势和持续稳定的经营模式，本公司在未来几年可以保持盈利的持续与稳定，但以下几个因素对确保公司长远稳定发展将产生一定的影响：

1、宏观经济政策对房地产行业的影响

公司所在的房地产管理软件细分市场一定程度上受下游行业波动的影响。当前，国家出台了一系列宏观调控政策，对房地产行业的融资、信贷和土地储备有一定影响。虽然国家政策的目的并非打压和限制房地产行业的发展，而是抑制房价快速上涨，促进房地产市场平稳健康发展，但国家调控政策的持续，短期内将会对部分规模小、营运效率不高、管理水平落后的房地产企业产生一定影响，进而可能影响个别客户对本公司产品的需求。长期来看，国家宏观调控政策将有利于地产行业内优胜劣汰，有利于大型优质企业做大做强，有利于地产企业由粗放式经营模式向精细化经营模式转变，加大对信息化建设的投入，增加对本公司产品和服务的需求。

2、地产企业信息化建设趋势

目前，我国房地产行业信息化投入比例较低，仅约为营业收入的1.5‰，2009年房地产信息化的行业规模仅约为51.9亿元。据统计，国外成熟房地产行业，行业信息化投入占营业收入的比例在3%-5%，软件、服务、硬件的比例约各占三分之一。随着我国房地产行业的发展和成熟，信息化投入比重将逐步提升。若参照国外成熟房地产行业信息化投入率测算，我国房地产信息化行业还有很大的发展空间。本公司营业规模和盈利能力还有较大的增长空间。

3、公司研发与技术优势的保持

作为高新技术企业，研发能力与技术水平是本公司的核心竞争力，是未来业务持续增长的重要基础，也在很大程度上决定了公司盈利能力的强弱和增长速度。在软件开发组织上，公司采用 CMMI3 级质量管理方法进行全程研发管理。在技术架构上，公司拥有独立的技术架构团队，专门进行软件技术架构、系统集

成架构、海量数据存储、负载集群-分布式计算等技术攻关和前沿技术预研。在设计方法上，公司采取面向业务实体、面向接口契约、分层设计的设计方法，加大对测试驱动设计、设计方法论与开发方法论一体化上的研究。在技术平台方面，公司采取全程建模技术，该技术支持实体建模、组织建模、UI 建模、流程建模、报表建模，支持业务插件扩展模式、支持消息互联、Web Service 互联、文件导入导出交换。在面向下一代 ERP 技术架构研究上，公司不断跟踪并投入了一系列前沿技术，包括云计算、SaaS、物联网传感器、移动应用商店、SNS 社区、Open API、电子支付、互联网开发平台、消息中间件、在线地图服务、移动位置服务等。公司的研发技术优势能够在未来几年持续保持，为助于公司盈利的持续性与稳定性。

4、募集资金投资项目的开展

本次公开发行股票，募集资金将用于产品技术架构的整体升级、移动应用解决方案建设以及客户服务支持中心的建设。上述项目的开展有利于进一步保持并提升公司的研发技术优势，丰富产品种类，改进产品功能并增强产品的竞争力，提高客户服务水平，从而增强公司盈利能力，促进公司更快发展。但如果投资项目未能实现预期收益，公司收入下降或增长较小，折旧费等固定费用将对公司未来盈利能力产生一定影响。

5、国家产业扶持政策的延续

公司在报告期内享受软件企业的各种税收优惠政策，税收优惠构成对公司净利润的重要影响因素。自 2000 年 6 月 24 日国务院签发国发[2000]18 号文《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》始，此后 10 年国务院、发改委、工信部陆续颁布了一系列政策支持软件产业的技术突破和发展，对软件企业实施了包括财税政策扶持和优惠政策在内的一系列政策措施。2009 年 4 月国务院发布的《电子信息产业调整和振兴规划》指出，电子信息产业是国民经济战略性、基础性和先导性支柱产业；要加强政策扶持，加大鼓励软件和集成电路产业发展政策实施力度。2010 年 10 月国务院发布《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》指出，着力发展集成电路、新型显示、高端软件、高端服务器等核心基础产业。提升软件服务、网络增值服务等信息服务能力，加快重要基础设施智能化改造。2011 年 1 月 28 日，国务院签发国发[2011]4 号文《进一步鼓励软件

产业和集成电路产业发展的若干政策》指出，继续实施软件增值税优惠政策；进一步落实和完善相关营业税优惠政策，对符合条件的软件企业和集成电路设计企业从事软件开发与测试，信息系统集成、咨询和运营维护，集成电路设计等业务，免征营业税。

因此，从目前国家的战略规划和产业政策来看，在相当长的一段时期内，国家仍将会给予软件企业政策支持。但如果国家产业政策未来发生变化，对软件企业的支持力度减小，将对公司的盈利造成一定影响。

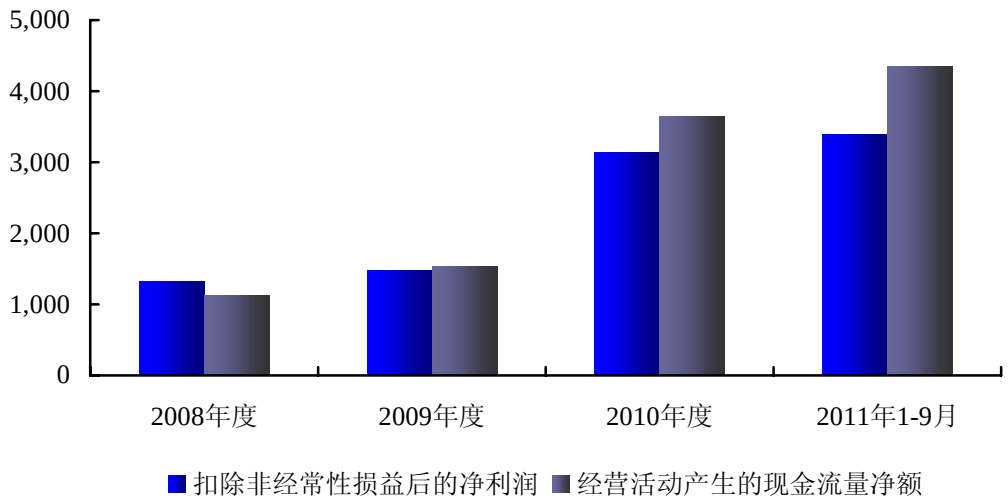
（十二）现金流量分析

公司近三年一期现金流量如下表所示：

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
经营活动产生的现金流量净额	4,353.18	3,642.34	1,539.05	1,134.05
投资活动产生的现金流量净额	-372.25	-3,504.58	553.63	549.77
筹资活动产生的现金流量净额	-1,353.00	1,746.87	-600.00	-430.00
现金及现金等价物净增加额	2,627.93	1,884.62	1,492.68	1,253.82

1、经营活动现金流量分析

报告期内，公司扣除非经常性损益后的净利润与经营活动产生的现金流量净额关系如下：



报告期内，公司经营活动产生的现金净流量分别为 1,134.05 万元、1,539.05 万元、3,642.34 万元和 4,353.18 万元，累计净现金流为 10,668.61 万元；近三年

一期扣除非经常性损益后的净利润分别为 1,141.39 万元、1,653.92 万元、3,144.29 万元和 3,780.57 万元，累计扣除非经常性损益后的净利润为 9,720.17 万元，累计经营活动产生的现金流量净额大于累计扣除非经常性损益后的净利润，表明公司经营活动获取现金能力较强，利润有良好的现金流支持，盈利质量较好。

2、投资活动产生的现金流量分析

公司报告期内投资活动现金流净额分别为 549.77 万元、553.63 万元、-3,504.58 万元和-372.25 万元。2008 年、2009 年投资活动的净现金流入主要来源于公司处置持有的交易性金融资产带来的现金流入。2010 年公司投资活动净现金流出 3,504.58 万元主要是公司在武汉购置经营场所而支付的购房款。未来两到三年，公司将进行的资本性投资主要为募投项目。在募集资金到位后，公司将按拟定的投资计划进行投资。

3、筹资活动产生的现金流量分析

本公司报告期内筹资活动现金流量净额为-430.00 万元、-600.00 万元、1,746.87 万元和-1,353.00 万元，主要为公司分配股利所支付的现金和吸收股权投资收到的现金。2010 年，公司除分配股利支付 800.00 万现金外，还收到股东投入的现金 2,602.87 万元，综合导致本年筹资活动产生净现金流入 1,746.87 万元。2011 年公司分配股利 1,200 万元。

（十三）资本性支出分析

1、资本性支出情况

报告期内，公司资本性支出主要为购置固定资产和无形资产的支出。报告期内公司购建固定资产、无形资产的现金合计分别为 223.31 万元、296.56 万元、3,504.58 万元和 372.25 万元，主要项目包括 2008 年支付 202.11 万元购买固定资产；2009 年支付 111.49 万元购买固定资产，支付 180.40 万元用于办公室装修；2010 年支付 273.75 万元购买固定资产，支付 37.20 万元购买业务软件，支付 3,173.31 万元用于购置本次募集资金项目的实施场地；2011 年 1-9 月支付明源卓越新购办公楼装修工程款 167.45 万元和面积补差款 14.02 万元，支付 190.78 万元购买固定资产和软件。

2、未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股说明书签署日，除本次发行募集资金有关投资外，公司无未来可

预见的重大资本性支出计划。本次发行对公司主营业务和经营成果的影响参见本招股说明书“第十一节/七、募集资金运用对发行人未来财务状况及经营成果的影响”。

三、期后事项、或有事项及其他重大事项

（一）资产负债表日后非调整事项

无。

（二）或有事项

截至 2011 年 9 月 30 日止，本公司无对生产经营活动有重大影响需特别披露的重大或有事项。

（三）其他重大事项

无其他需披露之重大事项。

四、财务状况和盈利能力的未来趋势分析

（一）财务状况和盈利能力的未来趋势

1、财务状况的未来趋势分析

公司目前主营业务突出，市场地位领先，资产质量优良，经营业绩良好，预计公司财务状况和盈利能力将持续趋好。因软件行业“轻资产”的特点，公司流动资产占总资产的比重较高。未来随着募集资金投资项目的继续实施，公司流动资产占总资产的比重将下降。

报告期内，公司负债主要为流动负债。随着本次公开发行股票并在创业板上市，公司的权益性资金将得到充实，募集资金投资项目的资金需求将得到满足。预计未来几年，公司以流动负债为主的负债结构不会有较大程度变化。

2、盈利能力的未来趋势分析

软件产业是国家重点发展、大力扶持的新兴战略产业。近十年来，国务院、发改委、工信部出台了一系列政策支持软件产业的技术突破和发展，对软件企业的发展壮大提供了有力的保障。随着国家加快培育和发展战略性新兴产业的政策实施，未来软件产业仍将受到国家的重点扶植。

公司所在的房地产核心业务管理软件是软件产业的细分领域，一定程度上受

房地产行业发展趋势的影响。随着我国城市化进程的推进、房地产行业信息化建设的深入、商业地产的兴起以及移动互联网的发展，房地产信息化市场将迅速增长，市场规模将进一步放大。本公司目前在房地产信息化领域占据行业领先的市场地位，具有较强的核心竞争力。随着募集资金投资项目的实施，公司未来有望在行业快速发展的过程中，持续保持领先地位，进一步提升业务规模和盈利能力。

（二）持续盈利能力分析及下游房地产行业宏观调控对发行人的影响

1、下游客户存在提升管理水平的内在需求，公司产品具有广阔的市场空间

公司下游为房地产行业，公司主要为房地产开发企业提供核心业务管理软件及整体解决方案，并提供相关技术服务。同其他任何行业一样，在日益激烈的市场竞争环境下，企业若要获得长久的发展，就必须拥有自身的核心竞争力。而提高竞争力的主要方法就是加强管理，需要对所拥有的各种资源进行有效的、充分的利用，即对资源进行计划和控制，在房地产行业尤其体现在加强客户关系管理、成本控制、多项目管控、采购决策等各方面的管理。

单一环节或层次的管理已不足以解决现代化企业目前所面临的复杂管理问题，必须借助当前信息科技的最新成果，优化和加强企业的运营和管理。本公司的软件产品就是有效借助先进的信息化手段，帮助房地产企业实现管理的规范化、流程化和精细化，协助其解决管理方面的问题，通过提高管理水平间接提升企业竞争力，确保企业在复杂的市场环境中能够获得持续发展，因此，公司产品本身具有客观的内在需求。

公司所处的房地产核心业务管理软件及服务领域，处于行业发展的高速成长期，市场空间广阔。据公开数据显示，2008 年-2010 年的市场规模约为 8.2 亿元、11.00 亿元和 14.6 亿元。虽然公司属于行业内的领先企业，近三年一期的营业收入分别达 5,223.64 万元、7,021.52 万元、11,211.38 万元和 12,336.14 万元，但目前行业集中度整体相对较低，公司市场占有率仍不到 10%。基于房地产信息化领域的市场发展空间、公司已经建立的行业领先地位及优势，公司将能够进一步提高市场份额，获得更大的成长空间。

2、公司产品具有较高的进入壁垒和客户黏性

在信息化领域，一旦和客户建立长期深入的合作关系，在双方合作的领域就具备了明显的先发优势，也具备明显的排他性，这是公司未来发展的重要竞争优

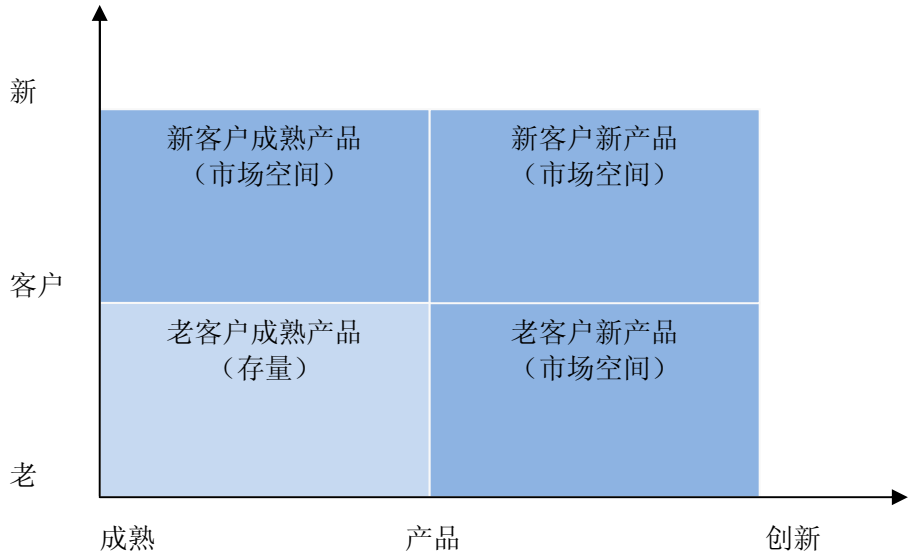
势，也是行业内其它企业短时间无法具备的。

不同于一般的工业产品，房地产核心业务管理软件的应用建立在对客户的业务特点和营运模式深入分析研究的基础上，实施后软件的运行与客户的日常营运高度契合。因而，公司的软件产品具有较高的转换壁垒。

从房地产企业实施信息化的步骤和阶段来看：（1）房地产企业通常会首先选购部分模块，在区域级别或子公司级别上试点应用；（2）在取得一定效果后，房地产企业将进一步在其它业务实体和分子公司进行推广；（3）随着部分信息化模块的成果应用和推广，客户体验的不断加深，房地产企业会根据各自的业务特点和营运模式，增购其它子系统，最终实现在房地产企业全价值链和全集团的信息化；（4）由于系统的稳定、高效和安全是保证企业营运的重要环节，需要本公司提供对软件系统的监控、维护、优化和紧急障碍处理的服务。因此，客户对公司的产品和服务的黏性较高。

3、公司目前已处于持续、稳健发展的阶段，具有较强的抗风险能力

公司坚持“老客户+新客户”、“成熟产品+新产品”的经营模式，在获得老客户、成熟产品稳定的收入来源的基础上，不断挖掘新客户、新产品所带来的新的业务机会，推动经营业绩的持续、快速增长。



（1）产品结构分析

①成熟产品的不断升级换代是收入增长的坚实基础，持续的新产品推出推动业绩的快速上升

报告期内，公司各类软件产品实现的销售、实施收入及其占软件销售、实施收入总额的比例如下：

产品类型	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
售楼管理	3,767.16	36.83%	3,006.09	32.86%	2,282.79	39.50%	1,753.46	41.79%
成本管理	2,342.61	22.90%	2,530.27	27.66%	1,223.82	21.18%	1,222.41	29.13%
计划管理	1,639.93	16.03%	1,072.58	11.72%	869.92	15.05%	389.36	9.28%
采购管理	734.74	7.18%	717.30	7.84%	386.26	6.68%	147.19	3.51%
客户管理	431.79	4.22%	563.08	6.15%	365.95	6.33%	286.07	6.82%
会员管理	339.32	3.32%	420.79	4.60%	363.03	6.28%	145.44	3.47%
租赁管理	186.89	1.83%	264.98	2.90%	155.26	2.69%	105.46	2.51%
预算管理	392.90	3.84%	316.47	3.46%	22.03	0.38%	-	-
运营管理	190.73	1.86%	212.16	2.32%	4.57	0.08%	-	-
决策导航	84.70	0.83%	-	-	-	-	-	-

售楼管理软件和成本管理软件是目前房地产公司应用最广泛、公司销售额最高的软件，为公司的成熟产品。近三年，来源于成熟产品的收入从 2008 年的 2,975.87 万元增长到 2010 年 5,536.36 万元，复合增长率达 36.40%；来源于新产品的收入从 2008 年的 1,073.52 万元增长到 2010 年 3,567.36 万元，复合增长率达 82.29%；成熟产品和新产品在 2011 年 1-9 月实现的收入均超越了 2010 年全年。

公司始终坚持成熟产品与创新产品并重的产品策略。报告期内，公司成熟产品的销售额占软件销售及实施收入总额的比例分别为 70.92%、60.68%、60.51% 和 59.73%，占比较高并呈稳步、缓慢下降趋势，新产品的销售额及占比均呈现稳步上升趋势。上述数据显示，一方面，公司拥有自己的核心产品，是公司的重要收入来源，通过不断的升级换代持续为公司贡献业绩；另一方面，公司凭借丰富的行业经验，能够准确把握标杆企业不断产生的新的业务需求，针对共性需求开发出普遍适用于房地产行业的新产品，并逐步推向市场，报告期内，公司新产品贡献率正逐步提升，成为新的盈利增长点。

②老产品具有不断升级换代的空间，新产品有待进一步拓展应用领域

- 老产品的更新换代情况及升级空间

随着房地产企业流程和管理上的不断优化和创新，客户对现有产品提出了更高的要求。多年来公司一直坚持在老产品的持续创新方面投入研发资源，不断推动老产品的升级换代。同时基于技术上的创新和突破，很多新技术的深入应用也赋予了老产品新的驱动力。以公司两大核心产品为例：

售楼管理软件：在公司成立之初推出售楼系统的基础上，先后进行过多次大的升级，以保持产品能够满足并持续超越客户的实际需求，包括：2005 年全面增强了销售过程及销售现场管理，2006 年从流程化的销售过程管理提升为以客户为中心的覆盖客户全生命周期的管理模式，2007 年实现与 ERP 和 CRM 的全面融合，2009 年全面支持业务审批工作流，使整个产品升级为流程驱动的管理模式，2011 年基于“业务标准化”模型再次进行了全面优化。

成本管理软件：在早期第一代成本管理的基础上，结合客户深入应用的实践经验和行业发展趋势，2008 年在行业内率先提出“二代成本”的管理理念，引入“合约规划体系”，推动房地产行业的成本管理，由原来的“事后成本核算”的管理模式升级为“全过程的成本控制＋成本核算”的管理模式，从而实现成本的事前、事中控制，帮助企业有效的节省成本，得到了客户的高度认同；2009 年正式推出基于“二代成本”管理理念的成本管理系统升级版本。

公司现有产品在未来仍存在很大的升级空间，将成为公司持续的收入来源。

- 新产品的持续推出空间

目前公司的解决方案和系列产品虽然基本覆盖了房地产企业核心业务的各环节，但在很多细分领域的应用尚不深入，很多细分领域没有对应的解决方案和产品，如产品数据管理、设计协同管理、工程质量管理等。

客户自身流程和管理上的不断优化和创新，也引发了对软件产品的新的需求。如目前越来越多的房地产企业开始重视老客户的口碑，希望为老客户提供更加优质的服务，这样就需要具备更加流程化、规范化的客户服务体系，其重要支撑就是集中式的呼叫中心系统。类似随着企业管理上的不断优化和提升所带来的新产品机会将会持续涌现，公司也将通过与众多行业领先企业的深入合作和持续交流及时把握这样的发展机遇，持续推出满足企业发展需求的新产品。

随着技术领域的不断创新和新技术的不断涌现，很多之前无法解决的流程和管理问题有了新的技术突破和支撑，也提供了新的产品机遇，如移动互联网及移

动技术的突破，使移动销售、移动工程质量巡检、移动验房等新产品有了巨大的发展空间。

（2）客户结构分析

①老客户稳定的收入增长来源和新客户收入的快速增长，共同推动公司业务的可持续性发展

报告期内，公司来自新老客户的签约情况如下：

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
新客户签约金额	5,631.65	4,663.05	2,806.80	2,225.15
老客户签约金额	11,054.71	11,068.03	5,330.68	4,437.51
合计	16,686.36	15,731.08	8,137.47	6,662.66

报告期内，公司老客户的销售签约金额是当年总销售签约金额的 66.60%、65.51%、70.36%和 66.25%，反映出老客户对本公司产品及服务的认可度较高，公司拥有较高的客户忠诚度。上述长期深入合作的老客户由升级、增购、专项开发、日常运维服务所带来的需求，构成公司稳定的收入增长来源。不断增加的新客户收入进一步推动了公司业绩的快速增长。

②优良的客户质量是公司持续发展的坚实基础

公司客户以大中型房地产企业为主，其自身的持续健康发展及对管理水平提升的内在需求构成公司业绩的坚实基础。这类客户在面对宏观调控等市场环境变化时，其自身的抗风险能力也较强。

报告期内，公司拥有的客户数量及签约情况如下：

单位：家、万元

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
优质客户数	85	88	74	69
总客户数	543	575	489	414
占比	15.65%	15.30%	15.13%	16.67%
优质签约金额	5,940.65	6,504.40	2,787.13	2,904.01
总签约金额	16,686.36	15,731.08	8,137.47	6,662.66
占比	35.60%	41.35%	34.25%	43.59%

注：优质客户此处定义为中国房地产百强企业以及房地产上市公司中公司的客户。

资料来源：中国房地产百强企业来源于中国指数研究院，房地产上市公司来源于 WIND 资讯。

在国内数万家房地产公司中，中国房地产百强企业和房地产上市公司代表了房地产行业的领先企业，是公司的优质客户群。如上表所示，公司报告期内优质客户数量逐年增加，反映出公司产品得到了房地产行业客户中高端群体的高度认可，在行业内享有较高的品牌知名度和美誉度。报告期内，公司优质客户数量占总客户数的比例平均为 15.64%，签约金额占总签约金额的比例为 38.41%，表明优质客户对公司的业绩贡献度较高。

（3）市场结构分析：一线城市是公司业务的核心市场，业务基础稳固；二三线城市是公司的潜力市场，发展空间广阔

报告期内，公司营业收入按房地产市场的发展程度划分如下表所示：

项目	2011 年 1-9 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华南、华东区域	6,916.76	56.07%	6,652.86	59.34%	4,383.96	62.44%	3,730.41	71.41%
其他区域	5,419.39	43.93%	4,558.52	40.66%	2,637.56	37.56%	1,493.22	28.59%
合计	12,336.14	100%	11,211.38	100%	7021.52	100%	5,223.64	100%

如上表所示，报告期内公司营业收入的一半以上来源于一线城市较多的华南、华东区域，上述地区是我国经济最为发达、城市化水平较高的地区，区内房地产企业数量较多、规模较大，相应的企业信息化服务需求较大，是公司业务发展的核心市场。

以二三线城市为主的其他区域，随着中西部地区的经济发展和城市化建设的加快，房地产企业的业务规模、管理水平和信息化程度呈现较大程度的提升，特别是在国家对房地产行业进行宏观调控的背景下，二三线城市受调控的影响较小，能够以超越行业平均水平的速度发展。公司在上述区域的业务规模扩张迅速，从 2008 年的 28.59%占比上升到 2011 年前三季的 43.93%，最近三年复合增长率达 74.72%，成为公司未来收入增长的潜力市场。

（4）单一客户分析：房地产企业自身具备持续购买的需求，公司与单一客户间的业务往来不是一次性的产品销售行为，盈利模式具有可持续性

项目	2011 年 1-9 月	2010 年	2009 年	2008 年
万科地产	237.91	92.54	188.17	335.97
	专项开发、年度运维服务	专项开发、年度运维服务	专项开发、年度维护服务	专项开发、年度运维服务
保利地产	69.70	457.36	226.82	165.65
	增购用户授权数、专项开发、年度运维服务	增购用户授权数、专项推广服务、年度运维服务	售楼管理软件、增购用户授权数、专项推广服务、年度运维服	售楼管理软件、成本管理软件、投资分析管理软件、项目计划
招商地产	-	887.66	27.22	25.78
	-	ERP 系统软件、专项开发、年度运维服务	年度运维服务	年度运维服务
SOHO 中国	259.54	256.76	53.40	16.15
	增购用户授权数、专项开发、年度运维服务	租赁管理软件、售楼管理软件、项目计划管理软件、专项开发、年度运维服务	增购用户授权数、专项开发、年度运维服务	专项开发、年度运维服务

以万科企业股份有限公司、保利房地产（集团）股份有限公司、招商局地产控股股份有限公司和 SOHO 中国有限公司这几家房地产行业龙头企业为例，2008 年，上述 4 家公司合计采购金额为 543.55 万元，在其后的 2009 年-2011 年 1-9 月期间，持续采购金额累计为 2,757.08 万元，增长情况良好。具体购买的产品及服务方面，在合作初期，客户通常选购应用最广泛的售楼管理和成本管理软件（部分客户发生在报告期以前年度），并选择部分子公司或区域先行实施；在取得一定效果后，会购买相关产品的升级版本或其他应用模块，并推广应用范围至整个集团公司；部分客户会结合自身个性化需求，要求提供专项开发服务。

随着房地产企业对自身管理要求的不断提高，他们将更加重视信息化产品带来的价值提升，并愿意在信息化建设上进行更大的投入，存在着强劲的产品升级、新产品增购、运维服务和专项开发需求，这为公司提供了更为广阔的市场空间，保证了公司经营成果能够持续增长。公司的盈利模式不是一次性的产品销售行为，而是一种建立在与客户长期深入合作基础上的、可持续的模式。

综上所述，公司在“成熟产品”、“老客户”、“核心市场”带来稳定收入来源及增长的基础上，“新产品”、“新客户”、“潜力市场”快速发展，成为未来盈利

能力进一步提升的新的增长点。公司目前已处于持续、稳健发展的阶段，具有较强的抗风险能力。

4、宏观调控的目的及对房地产行业的影响

（1）宏观调控的目的是抑制房价过快上涨、去泡沫化，促进房地产市场稳健运行，而非抑制房地产行业的持续发展

近年来，国家针对房地产行业出台一系列宏观调控政策，2010 年起，房地产行业进入新一轮的调控周期，相较过去几年调控力度更大、调控手段更多。例如，通过保障性住房政策、土地政策等促进房地产供给；通过差别化信贷、税收政策使合理需求得以保障，投资需求得到抑制，将进一步改善市场供求关系；通过加强市场监管力度，着重遏制开发企业非理性拿地行为，遏制中介炒房，促进市场秩序更加规范等。各项政策的目的均指向抑制房价过快上涨，促进房地产行业持续、健康发展，而并非打压房地产行业本身。

2010 年，全国 GDP 总量近 40 万亿，其中房地产投资总额 4.8 万亿，占 GDP 比例超过 12%，如果考虑与房地产相关的建筑、钢材等相关产业，对 GDP 的拉动比例将超过 20%，因此保持房地产行业的持续、健康、稳定发展对整个国民经济至关重要。

（2）宏观调控对房地产市场及房地产开发企业的影响

①短期内，宏观调控将使房地产市场出现价格下跌、交易量波动；但中长期来看，不会改变房地产行业的整体向上趋势

短期内，各项限购、限贷、税收等政策将打破原有的市场供需结构，最直接的影响就是促使交易量萎缩，进而房价出现滞涨。交易量的持续低迷及房价下跌将使部分实力较弱的房地产开发企业资金链出现问题，这些企业会以降价促销的方式回笼资金，在此情况下交易量一般会呈现一定程度的回升，市场供需将逐步重新走向平衡。因此，调控对房地产市场在短期内的最直接影响就是促使房价下跌、交易量出现波动。

从中长期来看，伴随中国城镇化进程加快、家庭小型化和人口红利等因素，房地产市场的刚性需求将依然保持旺盛，房地产行业的中长期增长趋势不会改变。

②宏观调控将促使房地产企业利润率下降，行业集中度提高，对不同类型企

业的影响差异较大

宏观调控所带动的房价下跌，势必压缩房地产开发企业的利润空间，房地产行业的暴利时代在未来一段时期内将终结。同时，房地产开发行业是典型的资金密集型产业，我国房地产企业开发资金主要依赖于银行贷款，一旦商品房销售不畅，资金不能及时回笼，部分资信不好和经营状况不佳的企业会因为资金链条的断裂而倒闭或被收购。宏观调控将加速房地产行业这一整合的步伐，行业集中度将进一步提高。

此外，宏观调控对不同类型房地产企业的影响存在较大差异。调控对小型房地产企业影响最大，不可避免地导致部分规模小、资金实力弱、管理混乱的小型房地产企业经营困难，甚至退出房地产行业；但对大中型房地产企业影响有限，一方面这类企业实力较强，可以通过减少开工面积、阶段性减少土地储备、适当调整价格以加快销售等手段应对紧缩政策带来的影响，另一方面大型房企普遍已经跨区域经营，由于调控对不同区域影响效果差异很大，也可以适当降低调控的影响。特别是对于规模较大、市场行为规范、市场信誉好的龙头企业而言，只要措施得当，不仅能够度过目前的困难时期，反而可能获得新的市场发展机遇。

5、宏观调控对发行人未来持续盈利能力的影响

（1）房地产企业的业务量、自身规模及相应的管理诉求是影响公司产品需求的三大因素，上述因素并未发生重大不利变化

公司产品的本质是协助房地产企业解决管理方面的问题，通过提高管理水平间接提升企业竞争力，确保企业在复杂的市场环境中能够获得持续发展，只要房地产行业及行业内企业长期发展的趋势不转变，公司产品的客观需求就不会改变。因此，实质上影响公司产品需求的三个主要因素是房地产企业的业务量（以交易量为代表）、自身规模及相应的管理诉求，与宏观调控所导致的房价下跌之间不存在必然联系。从长期来看，房地产交易的刚性需求存在，市场将保持持续发展，交易量并不会呈现长线下滑的趋势；随着行业集中度的提高，越来越多的优秀房地产企业开始跨区域经营甚至全国性布局，管理幅度和层级都明显增加；企业在长线规模扩张的内在需求和短线宏观调控的外在因素影响下，都需要借助信息科技手段提高自身管理水平。综上，公司产品的市场需求并不会因宏观调控而受到重大不利影响。

（2）宏观调控将促使房地产企业提高运用管理工具的意识，对公司持续盈利能力具有积极意义

①宏观调控导致房地产暴利时代终结，企业开始重视“内生式”增长

当企业利润越接近市场平均利润，管理所发挥的作用就越重要。经过多轮的调控后，越来越多的房地产开发企业已经对未来市场发展的预期发生变化，认识到暴利时代已经过去，房地产企业不能再依赖房价的不断上涨快速扩张和发展，必须全面加强自身的运营和管理能力，打造企业的核心竞争优势。大中型房地产企业通常跨区域、多项目运作，为保持行业领先地位，必须通过信息化管理来提高市场竞争力；对于中小型房地产企业，为了在日益激烈的市场竞争中获得长远发展，也必须改变目前粗放式的管理模式，通过信息化手段逐步建立规范管理、精耕细作的现代企业管理模式。因此，通过信息化的管理工具来提高管理能力显得尤为必要与迫切，加大信息化建设已成为大中型房地产企业在战略层面的问题。

面对可能持续较长时间的宏观调控，很多大中型房地产企业已开始重点加强公司的管理体系和信息化建设，以全面提升公司的管理水平和运行效率，使企业在房价不大幅上涨的情况下通过提高产品质量、降低成本来保持合理的利润回报和持续发展。提升管理水平并加强信息化建设已经成为房地产企业应对宏观调控的有效途径。

②宏观调控推进行业集中度进一步提升，大型房地产企业是未来信息化投入的主导力量

过去 5 年，房地产行业的集中度明显提升，2005-2010 年，房地产百强企业的市场占有率从 2005 年的 15.8%增长至 2010 年 27.4%；其中，2010 年中国房地产百强企业合计实现销售额 1.4 万亿元，同比增长 45.6%，市场占有率同比提升 5.1 个百分点。预计宏观调控将进一步加速行业集中度的提高。

行业集中度的逐步提高，使大型房地产企业在行业中逐步占据了主导地位，而由于业务、人员和资产规模大、跨区域管理难度高等特点，使其更加重视在信息化方面的投入，投入力度也在逐年加强，成为未来行业信息化发展的重要拉动力量。而公司客户以这类大中型房地产企业为主。

③客户对软件产品的相关支出不敏感，相应受资金链影响的程度较轻

宏观调控对小型房地产企业影响很大，可能导致现金流出现严重问题而倒闭、被收购或者逐步退出地产行业，但对大中型房地产企业影响有限。房地产行业属资金密集型行业，近年来，我国房地产行业跨区域发展提速，房企规模快速扩张，据 WIND 资讯统计，2010 年房地产行业上市公司的平均营业收入为 28.02 亿元，而公司销售的软件产品单笔合同金额一般在几十万至数百万之间。目前，我国房地产行业信息化率（信息化投入占总收入的比例）约为 1.5‰左右，信息化投入占收入的比例很低，且信息化投入包括硬件、软件和服务这三方面，与公司主营业务相关的核心业务管理软件的占比则更低，客户对软件产品的相关支出不敏感，相应受资金链影响的程度较轻。

从公司实际运营情况来看，公司应收账款余额主要由一年以内的应收账款构成，一年以内应收账款占年末余额的比重均在 90%以上，体现出公司信用风险较小的特点。报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 5,855.71 万元、7,112.40 万元、12,143.67 万元和 15,057.72 万元，为当期营业收入的 112.10%、101.29%、108.32%和 122.06%，表明公司各期确认的收入、计提的应收账款绝大多数都可以在当年及次年收到现金。在可预期时间内，部分房地产企业资金链紧张的情形不会对本公司的收入质量造成重大不利影响。

（3）公司针对下游宏观调控所采取的积极应对措施

①结合宏观调控的影响，加快推出针对性的新产品

2010 年下半年公司推出了针对房地产企业高层的决策导航管理软件 V1.0 及全面预算管理软件 V5.0，帮助企业决策层更加快速、准确的了解并有效监控公司整体的业务运营情况，并通过全面预算系统有效管理公司的预算和现金流。2011 年下半年，由于房地产企业在销售方面存在较大压力，公司快速推出了针对营销业务的电子开盘系统，得到了众多客户的高度认可，有望获得良好的销售业绩。

②进一步聚焦全国战略性客户

由于宏观调控对全国布局的大型房地产企业和部分区域龙头企业影响较小，公司有针对性地加强了对这部分战略客户的资源投入，取得了良好回报。2011 年公司新增万达、新鸿基、星河地产等多家全国战略级客户。

③加强二三线区域市场的开拓力度

由于宏观调控对二三线区域影响较小，公司有针对性地加强了二三线市场的开拓力度，加大对代理商的市场拓展、营销及技术支持等资源投入，并取得了良好效果，2011 年来自二三线市场的代理收入增长较为明显。

④提高项目交付效率和质量，加强现金回款

针对部分房地产企业可能出现的现金流方面的压力，公司有针对性的加强了项目交付的效率和质量，并积极加强款项回收工作，公司现金流入情况并未出现不利变化，2010 年-2011 年前三季度，公司经营活动产生的现金流量净额均超过同期的公司净利润。

报告期内，公司营业收入分别为 5,223.64 万元、7,021.52 万元、11,211.38 万元和 12,336.14 万元，净利润分别为 440.88 万元、1,804.16 万元、3,151.82 万元和 3,774.34 万元，伴随着近年来下游持续的宏观调控，公司经营业务仍获得较快发展。

综上所述，公司下游房地产客户存在提升管理水平的内在需求，公司产品作为信息化的管理工具具有广阔的市场空间；公司目前已处于持续、稳健发展的阶段，具有较强的抗风险能力；国家宏观调控的目的是抑制房价过快上涨、促进房地产市场稳健运行，不会对公司经营成果产生重大不利影响，公司的盈利能力具有可持续性。

五、股利分配政策

（一）基本政策

本公司按自身业务发展需要制订每年的股利分配政策，在符合国家财务会计制度及有关法律、法规并经股东大会批准后进行。每年的股利分配方案由董事会拟定，经本公司股东大会通过后执行。公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。

本公司的股利分配形式包括现金和股票。

本公司税后利润按以下顺序使用：1、弥补亏损；2、提取法定公积金；3、经股东大会决议，提取任意公积金；4、支付普通股股利。

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可不再提取。公司的法

定公积金不足以弥补以前年度公司亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司在从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，可以提取任意公积金。公司弥补亏损和提取公积金后所余利润，按照股东持有的股份比例分配。

股东大会或董事会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

（二）近三年一期股利分配情况

2008 年 5 月，本公司召开股东大会，审议通过了《2007 年度利润分配预案》，决议派发现金股利 430 万元。

2009 年 3 月，本公司召开股东大会，审议通过了《2008 年度利润分配预案》，决议派发现金股利 600 万元。

2010 年 5 月，本公司召开股东大会，审议通过了《2009 年度利润分配预案》，决议派发现金股利 800 万元。

2011 年 3 月，本公司召开股东大会，审议通过了《2010 年度利润分配预案》，决议派发现金股利 1,200 万元。

（三）本次发行完成前滚存利润的分配政策

根据公司 2011 年第一次临时股东大会决议，公司 2010 年度股东大会利润分配方案实施后，本次发行前的滚存利润由本次发行后的新老股东按发行后的持股比例共同享有。

（四）本次发行上市后的利润分配政策

根据公司 2011 年第一次临时股东大会的授权，并经 2011 年 12 月 16 日公司第二届董事会第八次会议审议通过，上市后适用的《公司章程（修订草案）》中有关利润分配的主要规定如下：

1、利润分配原则

公司实行持续稳定的利润分配政策，在公司盈利、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，公司将实施积极的现金股利分配办法，重视对股东的投资回报。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证，应当充分

考虑独立董事、外部监事（不在公司担任职务的监事）以及社会公众投资者的意见。公司实行持续稳定的利润分配政策，可以采取现金、股票或者法律允许的其他方式分配股利。在公司盈利、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，公司将实施积极的现金股利分配办法，重视对股东的投资回报。

2、现金分红比例

公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配利润，但应以现金分红为主。在保证公司股本规模和股权结构合理的前提下，基于回报股东、分享企业价值的考虑，当公司股票估值处于合理范围内，公司可以发放股票股利。公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司的持续经营能力。

公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之二十。公司董事会可以根据公司的盈利情况、现金流量状况等实际情况，提议公司进行中期分红。

存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

3、股利分配政策的调整

公司将根据自身实际情况，并充分考虑投资者尤其是社会公众投资者、独立董事的意见，制定并适时调整股东分红回报规划。

公司将保持上述利润分配政策的持续稳定，根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要调整利润分配政策时，公司董事会应充分考虑投资者尤其是社会公众投资者、独立董事的意见，应当以股东利益为出发点，注重对投资者利益的保护。调整利润分配政策的议案中应详细说明调整的原因，该议案须经全体董事过半数表决通过，并经三分之二以上独立董事表决通过。独立董事应当对该议案发表独立意见。

公司监事会应当对调整利润分配政策的议案进行审议，并经三分之二以上监事表决通过。若公司存在外部监事（不在公司担任职务的监事），则还需经外部监事表决通过。

公司股东大会对董事会提交的调整利润分配政策的议案进行审议，由出席会议的股东所持表决权过半数以上表决通过。公司应当安排通过证券交易所交易系统、互联网投票系统等方式为中小投资者参加股东大会提供便利。公司独立董事

也可以征集股东投票权。

公司调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和深圳证券交易所的有关规定。

（五）股东分红回报规划及合理性分析

为进一步明确对新老股东的分红回报，公司董事会制定了《深圳市明源软件股份有限公司股东分红回报规划（2011-2015 年）》（以下简称《股东分红回报规划》），对本次发行后的利润分配政策进行了细化。

《股东分红回报规划》的制定着眼于公司的长远和可持续发展，在综合考虑公司经营发展现状、未来发展战略、股东要求和意愿以及融资环境等外部经营环境的基础上，建立起对投资者持续、稳定、科学的回报机制，对利润分配作出了制度性安排，以保证公司利润分配政策的持续稳定性。

1、《股东分红回报规划》主要包括以下内容

（1）利润分配的具体政策、形式和条件

公司实行积极、持续稳定的利润分配政策，重视对投资者的合理回报并兼顾公司的可持续发展，充分考虑和听取投资者尤其是社会公众投资者、监事以及独立董事的意见。

公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配利润，但应以现金分红为主。在保证公司股本规模和股权结构合理的前提下，基于回报股东、分享企业价值的考虑，当公司股票估值处于合理范围内，公司可以发放股票股利，具体方案需经公司董事会审议后提交股东大会批准。

利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司的持续经营能力。

（2）现金分红的比例及期间间隔

公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之二十。公司董事会可以根据公司的盈利情况、现金流量状况等实际情况，提议公司进行中期分红。

（3）利润分配应履行的程序

在严格履行每年现金分红承诺的条件下，公司董事会结合公司的盈利情况、现金流量状况、发展战略及当期资金需求等因素，并充分考虑投资者尤其是社会

公众投资者、独立董事的意见，提出当年利润分配预案。该预案须经全体董事过半数表决通过，并经二分之一以上独立董事表决通过。独立董事应当对利润分配预案发表独立意见。

公司监事会应当对利润分配预案进行审议，并经半数以上监事表决通过。若公司存在外部监事（不在公司担任职务的监事），则还需经外部监事表决通过。

公司股东大会对董事会提交的利润分配预案进行审议，由出席会议的股东所持表决权过半数以上表决通过。

公司股东大会表决通过利润分配预案后，公司董事会需在股东大会召开后两个月内完成股利的派发事项。

（4）未分配利润的使用安排

公司董事会在利润分配预案中应当对留存的未分配利润使用计划进行说明，独立董事发表独立意见。公司董事会应在定期报告中披露股利分配方案以及未分配利润的用途和使用计划。公司留存的未分配利润应主要用于主营业务的拓展及股东回报。

（5）《股东分红回报规划》的调整机制

公司至少每五年重新审议一次股东分红回报规划，新股东分红回报规划须经全体董事过半数表决通过，并经二分之一以上独立董事表决通过，独立董事应当发表独立意见。新股东分红回报规划须经全体监事过半数表决通过。公司股东大会对新股东分红回报规划进行审议，由出席会议的股东所持表决权过半数以上表决通过。公司应当安排通过证券交易所交易系统、互联网投票系统等方式为中小投资者参加股东大会提供便利。公司独立董事也可以征集股东投票权。

公司保证新股东分红回报规划符合公司章程规定的利润分配政策，且不违反以下要求：每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之二十。

2、股东分红回报规划的合理性分析

（1）公司目前的盈利能力较强，现金流量充沛，加上较强的资金管理能力，能够保证偿付股东红利。

（2）公司的资产负债结构合理，生产经营较为稳健，且在可预见的将来不会发生需要其他超额资金的情形，因此通过日常积累和本次发行募集资金可以获

得较为充足的发展资金，为保证对股东的现金股利分配提供了更充分的保障。

（3）公司本次发行上市后，将通过募集资金投资项目的建设，全面提升公司整体的市场竞争力，大幅度提升公司的收益和回报，为股东获得更多收益提供了长远保障。

综上所述，公司确定现金分红的最低比例为当年实现的可供分配利润的20%，公司股东分红回报规划合理，符合公司经营现状及股东利益。

（六）发行人全体股东有关利润分配政策调整的承诺

公司全体股东对董事会上述修改和完善《公司章程（修订草案）》有关利润分配条款的决议内容和程序表示赞成，并作出了不可撤销之承诺：

1、公司召开股东大会审议修改《公司章程（修订草案）》的利润分配条款时，本人/本企业将投赞成票。

2、公司首次公开发行股票并上市后，召开股东大会根据公司章程的规定审议具体的利润分配方案时，本人/本企业将投赞成票。

第十一节　募集资金运用

一、本次发行募集资金运用计划

（一）募集资金运用计划

经本公司第二届董事会第二次会议以及 2011 年第一次临时股东大会审议通过，本次股票发行募集资金依轻重缓急用于以下项目：

单位：万元

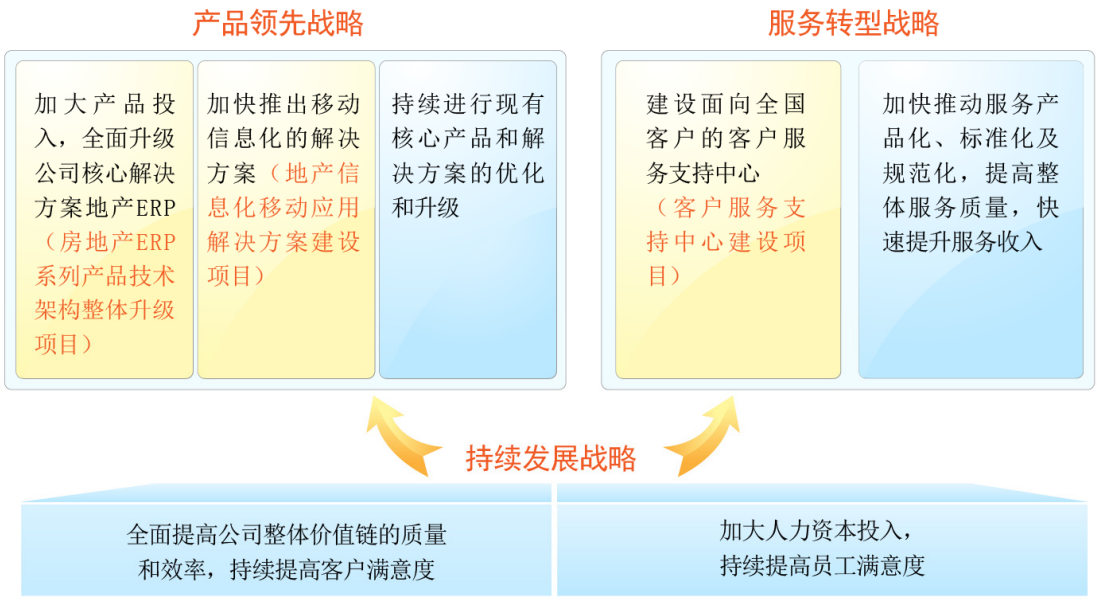
序号	投资项目	总投资额	拟投入募集资金	建设期	项目备案
1	房地产 ERP 系列产品技术架构整体升级项目	8,688.03	8,688.03	36 个月	2011010062900003 号
2	地产信息化移动应用解决方案建设项目	3,021.02	3,021.02	36 个月	2011010062900006 号
3	客户服务支持中心建设项目	2,010.02	2,010.02	12 个月	2011010062900002 号
4	其他与主营业务相关的营运资金项目	-	-	-	-

若公司所募集资金不能满足拟投资项目的资金需求，公司将通过自筹资金解决。

（二）募集资金专户存储安排

公司本次拟向社会公众公开发行人民币普通股 1,350 万股，占发行后总股本的 25.23%，实际募集资金扣除发行费用后的净额为【 】万元，全部用于公司主营业务相关的项目及主营业务发展所需营运资金。本次募集资金投向，经公司股东大会审议确定，由董事会负责实施。公司建立了募集资金专项存储制度，本次募集资金到位后，将存放于公司董事会决定的专户集中管理，做到专款专用。

二、募集资金投资项目与公司发展战略之间的关系



针对未来发展，公司制定了三个核心发展战略，包括产品领先战略、服务转型战略和持续发展战略，三个募投项目是实现公司发展战略的关键举措。

“房地产 ERP 系列产品技术架构整体升级项目”和“地产信息化移动应用解决方案建设项目”是公司实现产品领先战略的重要举措，通过这两个募投项目，将大幅度增强公司产品和解决方案的市场竞争力，保持公司产品和解决方案的持续领先。通过面向全国客户的“客户服务支持中心建设项目”，公司将具备为分布在全国的客户提供集中式技术服务和支持的能力，将全面提高公司客户服务的及时性，进一步强化公司服务流程的标准化和规范化，整体上提升公司的客户服务质量，加快公司的服务转型。

三个募投项目是公司整体发展战略中非常重要的环节，项目完成后将全面提升公司整体的市场竞争力，大幅度提升公司的收益和回报。

三、募集资金投资项目市场前景及必要性

（一）募集资金投资项目的市场前景

1、房地产信息化发展前景良好，空间广阔

近年来，下游房地产行业高速发展，同时国家也出台了一系列宏观调控政策促进行业持续健康发展。这一调整过程对我国房地产企业的管理能力提出了严峻挑战，房地产企业必须更加重视包括项目运营管控、采购成本控制、客户营销管理等在内的企业内部管理，借助先进的信息化手段实现精细化管理，在行业调整

的过程中获得经济效益和持续发展。

在企业层面，大中型房地产企业通常跨区域、多项目运作，为保持行业领先地位，必须通过信息化管理来提高市场竞争力；对于中小型房地产企业，为了在日益激烈的市场竞争中获得长远发展，也必须改变目前粗放式的管理模式，通过信息化手段逐步建立规范管理、精耕细作的现代企业管理模式。

在上述行业发展的背景下，企业信息化开始从部门级、业务级向集团级、管理级转变，而信息化建设也上升到企业发展战略高度，受到最高管理层的重视，整体房地产行业的信息化投入将呈现快速增长的趋势。

2007 年以来，我国房地产信息化领域的市场规模呈现高速增长的态势，自 2007 年 35.1 亿元迅速增长至 2009 年 51.9 亿元，到 2014 年该领域市场规模将达到 146.0 亿元，复合增长率为 23%。

本次募集资金投资项目所涉及的核心业务管理软件及服务领域，在整个房地产信息化领域中成长最快，2009 年的市场规模约为 11 亿，未来 3-5 年将保持 35%左右的复合增长率，至 2014 年市场规模有望超过 51 亿。

2、移动互联网技术与设备的发展和普及，推动移动信息化应用快速发展

2010 年国内 3G 部署和推广逐渐深入，用户规模及终端出货量不断提升，移动互联网快速发展，产业链迅速整合成型并扩大发展。中国移动互联网市场稳步提升，2010 年用户规模达 30,300 万，同比增长 30.0%，市场规模达 202.5 亿元，同比增长 31.1%[8]。随着细分行业的发及新型服务创新，未来移动互联网市场将迎来强劲增长。

伴随移动通信 3G 网络的全面普及，越来越多的房地产企业决策层希望能够在离开办公室时也能随时随地实时了解企业最新的运营数据，及时进行审批或决策，以减少信息获取的滞后性和决策的延误性；同时，在现场销售、验房、工程巡检等关键业务环节也非常需要通过移动终端实时处理信息，提高企业的经营效率。因此基于移动互联网的决策支持已经成为房地产企业高层的迫切管理需求，应用前景广阔，未来市场空间很大。

（二）募集资金投资项目的必要性

1、房地产ERP系列产品技术架构整体升级项目

[8]数据来源：《2010 年中国移动互联网年度数据》，艾瑞咨询

目前，公司的 ERP 整体解决方案定位的目标客户为百亿级房地产企业，从技术架构到功能都能有效支撑百亿级房地产企业的管理。但随着房地产行业近年来的高速发展，2010 年已有 35 家企业销售金额突破百亿，而行业龙头万科更是率先突破了千亿大关。因此，房地产企业规模的快速扩张对信息化系统也提出了更高的要求，一方面，对系统的技术架构要求更高，需要系统具备更强的集成性、更好的性能表现、更加稳定可持续运行等；另一方面，对系统在决策支持、精细化管理、新兴业务等方面也提出了更高要求，需要软件厂商提供更加全面的整体解决方案。

因此，基于行业信息化市场的快速发展和客户需求的显著提升，公司拟在未来三年内全面加大在产品和技术创新方面的投入，全面升级公司核心产品地产 ERP 的整体架构，推出商业地产运营管理和产品设计管理两个新的产品，升级全面预算管理系统，更好的为快速发展中的房地产企业提供管理和决策方面的支持。

2、地产信息化移动应用解决方案建设项目

现阶段房地产行业中信息化应用已有一定基础的企业正日益增多，这些企业对系统应用提出了更高的要求，其中一个重要需求就是希望将和高层决策相关的应用能够在目前比较普及的移动终端上实现，以便公司高层在出差、旅途中都能够非常方便地通过随身携带的移动终端快速接入到公司的 IT 系统，随时了解公司最新的运营数据和决策指标，及时做出决策。另外，对于现场销售、工程巡检、验房交楼等需要在项目现场实时处理的业务，企业亦希望能够在业务过程中直接通过移动终端获取信息、录入业务数据、反馈信息等，以提高工作效率。

基于上述情况，公司已先期在移动应用领域进行了积极探索和技术研究。公司认为目前通信技术特别是 3G 网络的日益普及，为移动信息化提供了良好的支撑，而移动应用技术方面也日益成熟。因此，公司拟通过本次募集资金，进一步加大在移动信息化领域的投入，争取尽快推出基于移动平台的解决方案。

3、客户服务支持中心建设项目

行业应用类软件企业发展到一定阶段，随着客户数量日益增长，系统应用程度日益深入，客户对服务的需求将显著提升；在对服务需求显著提升的同时，企业也愿意为此支付更高的费用，服务收入正逐步成为软件厂商的一个重要收入来

源，且增速很快，此时，行业应用类软件企业必须向服务转型。本公司亦不例外，2009 年开始，公司已启动服务转型的计划，通过两年时间的探索，积累了一定的经验和教训，转型的具体方向和目标也更加明确。

现阶段公司已经建立了基本覆盖全国的客户服务网络，能够为客户提供贴身的本地化服务。随着房地产行业信息化应用的逐步深入，企业对应用系统上线后的持续服务提出了更高要求，由于核心业务数据全部通过系统处理，因此，必须确保系统的持续稳定运行，需要对系统日常运行过程中出现的各类问题及时响应并快速解决，对于可能出现的影响因素提前预警并及时处理。

另一方面，随着客户要求的不断提高，本地化服务也暴露出一些问题，包括服务标准化程度不高、服务流程不够规范，总部无法及时了解并有效监督全国各个区域的服务质量。通过建立面向全国的客户服务支持中心，不仅能够集中处理全国各个区域客户的服务请求和问题反馈，也能够随时了解并有效监督各个区域的本地化服务质量，做好过程控制。

因此，公司亟待建立一个全国集中的客户服务支持中心，更好的配合公司全面向服务转型的发展战略，通过为客户提供更加及时、规范的高质量服务，提升客户满意度，从而推动公司未来的持续健康发展。

四、募集资金投资项目的可行性

（一）技术可行性分析

1、拥有丰富的开发经验和成熟的技术开发平台

公司采用“管理+IT”的模式开发产品。在软件开发组织上，公司采用 CMMI3 级质量管理方法进行全程研发管理；在技术架构上，公司拥有独立的技术架构团队，专门进行软件技术架构、系统集成架构、海量数据存储、负载集群-分布式计算等技术攻关和前沿技术预研；在设计方法上，公司采取面向业务实体、面向接口契约、分层设计的设计方法，对测试驱动设计、设计方法论与开发方法论一体化上也有较深入的研究；在技术平台方面，公司采取全程建模技术，该技术支持数据建模、表单建模、功能建模、组织建模、流程建模以及灵活便利的报表设计工具，支持业务插件扩展模式，支持消息互联、Web Service 互联等多种数据交换集成技术。

“房地产 ERP 系列产品技术架构整体升级项目”将在公司自有技术平台

MAP 的基础上进行开发，MAP 是公司拥有完全知识产权的技术平台，通过该平台搭建的明源地产 ERP 系统，已在超过 2,000 家客户中得到应用，平台的成熟性、稳定性已得到充分的验证。此外，公司搭建了客户模拟场景测试实验室，将结合技术架构部门、平台开发部门、应用架构部门等资源，对新软件产品进行严格的技术预研验证，保证产品的质量与健壮性。

2、拥有基于移动应用的、完整的基础模块和技术支撑

一方面，公司已建立以项目运营为主线的项目运营解决方案和以客户为主线的客户关系管理解决方案。在上述业务体系支持下，移动应用所需的全部业务数据，均可来自上述解决方案及软件产品的业务管控模块，因此，移动应用开发的可以重点聚集到如何通过移动终端设备友好的展示相关信息，以及实现相对少量的业务交互，而无需大规模重构核心业务逻辑。另一方面，近年来移动互联网技术和移动终端技术的快速发展，使明源移动应用平台的搭建、移动应用解决方案开发成为可能。研发移动应用平台的主要技术，如在线地图技术、网页绘图技术、WebPart 部件技术、移动中间件、SOA 架构等，都已是较为成熟的技术，公司已在多个项目中成功应用。因此，“地产信息化移动应用解决方案建设项目”的建设在数据、技术和硬件上均具有较高的可行性。

（二）营销及服务配套可行性分析

1、拥有深厚的客户基础

公司作为国内较早从事房地产行业管理软件开发与服务的企业，目前在房地产行业拥有超过 2,000 家客户，客户资源丰富且质量较好。

房地产管理软件不同于一般的工业产品，由于其与客户的业务和营运模式深度契合，因而具有较高的转换壁垒，使得客户对本公司产品具有较高的粘合度。上述众多的成长性高、盈利能力强的优质客户存在强劲的产品升级、新产品增购、运维服务和专项开发需求，是公司本次募投项目产品和服务的潜在客户资源；同时，由于房地产企业之间的交流密切，明源产品在这些行业领先企业的大量成功应用，也将起到一定的示范效应，为公司开拓潜在客户奠定良好的基础。

2、拥有较强的营销与服务能力

公司建立了“直营+代理”的营销和服务体系，拥有 2 家子公司、6 家分公司、26 家区域代理商，建立了以深圳总部为核心，北京、上海、广州、福州、

厦门、长沙分公司为区域中心，覆盖全国二十多个省份、七十多个大中型城市的营销与技术支持服务网络。由于房地产行业具有明显的区域性特征，这些本地化的营销网点对当地房地产市场及领先企业较为熟悉，能够更好的实现精准营销。此外，通过本次募集资金，公司拟在武汉建设专门的客户服务及技术支持中心，进一步增强技术服务能力，在现有为客户提供贴身的本地化服务的基础上，充分整合公司资源，为跨区域发展的大型企业提供覆盖全国范围的技术支持与服务，并提供专家级支持，为募投项目的推广、实施提供了有力的保证。

五、募集资金投资项目简介

（一）房地产ERP系列产品技术架构整体升级项目

1、项目实施主体及建设内容

本项目由全资子公司明源卓越负责实施。

本项目拟购置 2,700 平方米办公楼、一批开发用服务器、电脑及软件等设备，组建项目研发团队。项目将对公司当前的 ERP 系列产品技术架构平台进行整体升级，并开发新一代的全面预算管理软件、产品设计管理软件和商业地产运营管理软件。

2、项目选址及用地

本项目选址于武汉市东湖高新技术开发区关山一路 1 号光谷软件园实施，明源卓越已与武汉光谷联合股份有限公司签订了商品房买卖合同，支付了相关购房款，所购买的商业楼宇已于 2011 年 9 月交付，待武汉光谷联合股份有限公司向房屋所在地房地产行政主管部门进行初始登记后，公司将尽快办理所购具体房屋的权属登记。

3、投资概算

项目投入总资金为 8,688.03 万元，具体投资项目如下表：

序号	项目名称	投资额（万元）	占总投资的比例
1	**房产购置及装修**	**1,928.95**	**22.20%**
1.1	房产购置	1,386.45	15.96%
1.2	装修费	542.50	6.24%
2	**软硬件设备购置及安装**	**1,322.36**	**15.22%**

2.1	硬件设备	835.10	9.61%
2.2	软件	462.21	5.32%
2.3	网络及设备安装	25.05	0.29%
3	**人工费用**	**3,676.19**	**42.31%**
3.1	研发测试	1,971.07	22.69%
3.2	技术支持与实施	772.52	8.89%
3.3	销售及其他	932.60	10.73%
4	**调研咨询论证费用**	**150.00**	**1.73%**
5	**培训费用**	**255.00**	**2.94%**
6	**市场开拓费用**	**550.00**	**6.33%**
7	**铺底流动资金**	**805.53**	**9.27%**
	合计	**8,688.03**	**100%**

4、具体投资内容

（1）设备投资

单位：万元

设备名称	型号	单价	数量	金额
开发数据库服务器	IBM RX8640	140.00	2	280.00
开发测试磁盘阵列	EMC/PS6000XV	98.00	1	98.00
光纤交换机	H3C S5500-28F-EI 24 个 SFP 千兆端口	8.00	1	8.00
防火墙	思科 ASA 5580	17.00	1	17.00
VPN	深信服 VPN-2050 IPSEC/SSL VPN 二合一网关	2.50	1	2.50
千兆交换机	H3C 企业级交换机	1.30	4	5.20
开发应用服务器	DELL R910 服务器（高端配置)	30.00	2	60.00
演示数据库服务器	DELL R910 服务器（中端配置）	18.00	1	18.00
演示应用服务器	DELL R910 服务器（中端配置）	18.00	1	18.00
配置管理服务器	DELL R710 服务器（中端配置）	4.00	1	4.00
测试服务器	DELL R710 服务器（中端配置）	4.00	6	24.00
备份服务器	DELL R710 服务器（高端配置）	5.00	1	5.00
备份磁盘阵列	EMC CLARiiON CX300	15.00	1	15.00

项目管理服务器	DELL R710 服务器（中端配置）	4.00	1	4.00
防病毒等功能服务器	DELL R710 服务器（中端配置）	4.00	1	4.00
SSL 安全代理服务器	SANGFOR VPN-3050	10.00	1	10.00
中心交换机	思科 cisco 6509	20.00	1	20.00
接入交换机	H3C S5100-24P	0.60	4	2.40
入侵检测系统	入侵检测系统 TopSentry 3000	20.00	1	20.00
台式电脑	联想 扬天 A8800V	0.80	221	176.80
开发测试笔记本电脑	IBM ThinkPad T400	1.50	20	30.00
HP 激光打印机	HP 黑白激光打印机	1.20	1	1.20
CANON 复印机	CANON 网络复印机	2.50	1	2.50
HP 高速打印机	HP 激光打印机 LaserJet 9050dn	4.00	1	4.00
机柜	42U 机柜	2.50	2	5.00
网络机柜	42U 网络机柜	0.50	1	0.50
合计				**835.10**

（2）无形资产投资

单位：万元

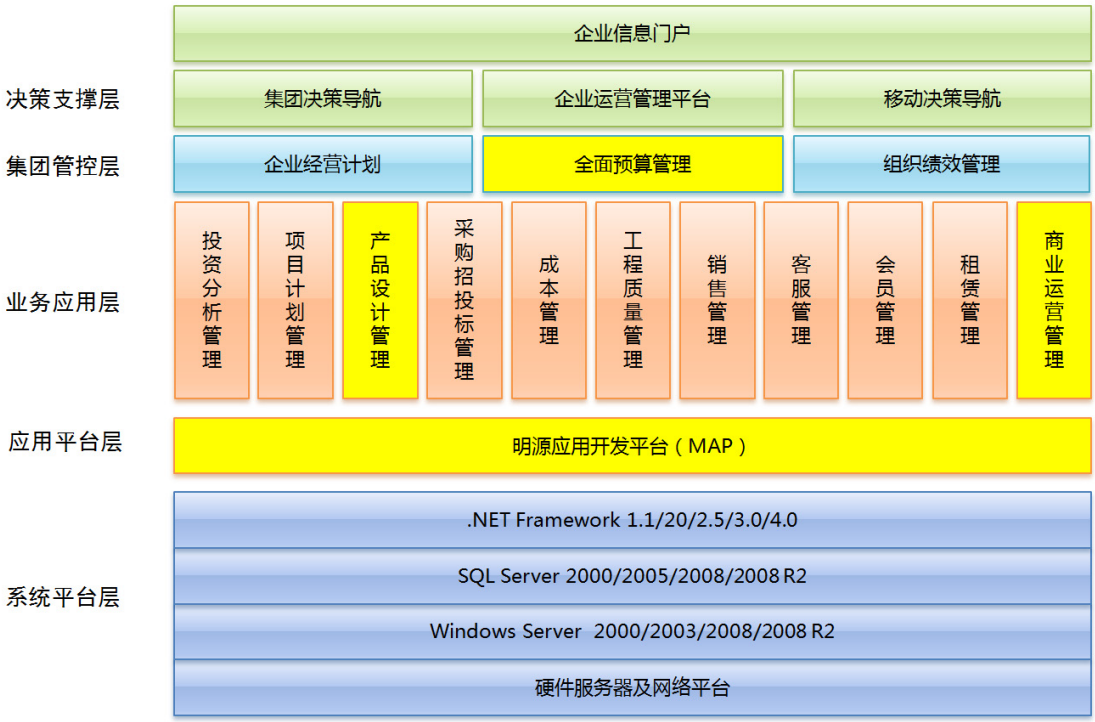
名称	型号	单价	数量	金额
MS SQL SERVER 企业版数据库软件	MS SQL SERVER2008 企业版数据库软件	18.00	2	36.00
RATIONAL ROSE 建模工具软件	IBM RATIONAL ROSE 建模套件（5 Licence）	25.00	1	25.00
LoadRunnder8.0 测试工具	LoadRunnder8.0 Controller	40.00	1	40.00
LoadRunnder8.0 测试工具授权	LoadRunnder8.0 Licence（Virtual Users）	8.00	1	8.00
LoadRunner 技术服务	ServiceandTraining	5.00	1	5.00
WinRunner 功能测试工具	Mercury 自动化功能测试工具，WinRunner + QuickTest Professional	20.00	1	20.00
备份软件	赛门铁克备份软件	10.00	1	10.00
WINDOWS2008 操作系统软件	WINDOWS Server 2008 企业版操作系统软件	3.00	2	6.00
Windows 7 专业版	Windows 7 专业版	0.15	221	33.15
虚拟机软件	VMware Server ESX 虚拟机软件	0.50	1	0.50

虚拟机软件	VMware Workstation7 虚拟 PC	0.20	164	32.80
Project 项目管理工具	MS Project 2007 Server	1.20	1	1.20
VS 开发套件	Microsoft Visual Studio PRO 2010	0.55	164	90.20
Office 办公套件	MS Office 2010 办公套件 +WINRAR+UCSTAR	0.40	221	88.40
杀毒软件	SYMC ENDPOINT 服务器端	0.50	1	0.50
杀毒软件	SYMC ENDPOINT PROTECTION 11.0 客户端	0.06	221	13.26
Visio 图形绘制工具	MS Visio 2007 专业版	0.30	164	49.20
程序打包软件	Install AnyWhere 8.0 企业版	3.00	1	3.00
合计				**462.21**

5、项目技术内容

（1）项目主要产品之间的关系

本项目由 ERP 系列产品技术架构平台整体升级、开发新一代全面预算管理软件、产品设计管理软件和商业地产运营管理软件四大部分构成。其中，技术架构平台是本项目其它软件产品的支撑性后台；新一代的全面预算管理软件是在现有版本的基础上进行重大改进与升级；产品设计管理软件和商业地产运营管理软件作为主要的业务系统，是房地产企业价值链管理的重要组成部分。通过上述软件的研发、升级和推广，公司产品将基本实现对房地产企业开发和管理流程的全覆盖。具体如下图所示：



（2）各子项目具体技术内容及功能

- 技术架构平台整体升级

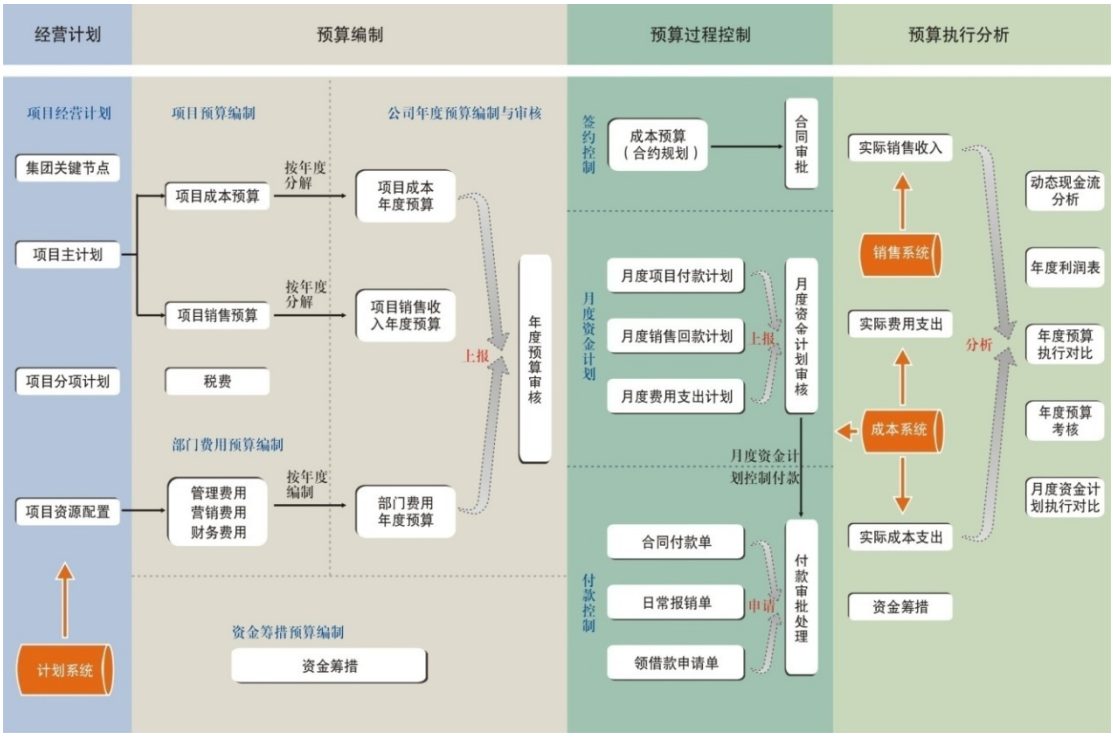
ERP 系列产品技术架构平台整体升级，主要是对公司当前 ERP 系列产品的技术架构平台，即对明源应用开发平台（MAP）进行全面升级，包括对 ERP 系列产品的相关功能接口做相应的调整。新技术架构平台将有效支撑地产 ERP 解决方案产品的开发，提升产品的性能、稳定性、可集成性和个性化需求的处理能力，提升产品质量，降低开发成本。主要内容包括：

序号	项目	关键内容
1	性能架构改进	分布式部署、数据库集群、虚拟化技术
2	稳定架构改进	客户定制模块与产品模块分离、补丁智能升级
3	可维护性平台改进	数据迁移/清洗/转换工具、运维支持/检测工具
4	平台安全性改进	数据安全保护框架、应用防攻击/注入保护框架
5	业务预警引擎框架	业务预警点注入引擎、业务预警监控/通知服务
6	AOP 框架研发	日志 AOP、异常 AOP、事务 AOP、缓存 AOP
7	支持面向服务架构(SOA)	主数据管理、集成门户框架、工作流服务化、消息服务化、用户中心服务化、主数据服务化
8	数据仓库/商业智能支撑框架	面向主题数据仓库、可视化商业智能、海量数据中心、数据归档平台
9	移动技术框架	iOS / Android 原生应用开发框架、移动 UI 框架

- 新一代全面预算管理软件

全面预算管理软件主要用于帮助房地产企业进行全面预算管理，包括预算目标指标的编制、分解，对预算执行过程的控制，对预算执行结果的监控与分析，基于预算完成情况的评价考核等。由于目前版本的产品功能相对比较简单，不能完全满足房地产企业实际业务的需要，因此本项目将在目前版本的基础上进行重大改进与升级，以全面提升客户的应用价值。

新一代全面预算管理软件的系统框架如下：



重大改进后实现的主要功能包括：

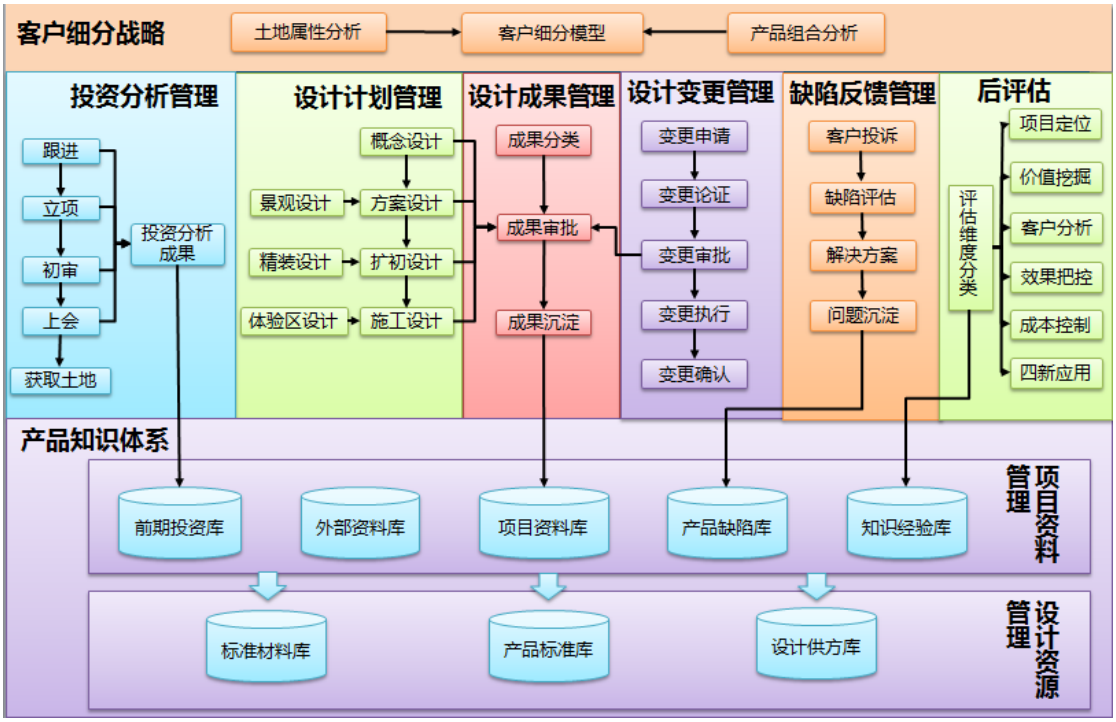
序号	项目		主要功能
1	项目全面预算	项目经营指标	明确项目整体经营目标，从“项目收益指标”、“项目关键节点”、“项目规划指标”、“项目经营计划”等多个维度进行管控。
		项目销售预算	设定项目总体“销售收入目标”，对项目销售目标进行“签约预测分解”与“回款预测分解”，制定整体销售与回款计划，形成项目的收入现金流。
		项目成本预算	管理“项目目标成本”，对“项目目标成本”在成本控制科目上进行“合约规划”分解，并对“合约规划”付款计划日期进行预测，通过项目支出预测形成项目支出现金流。
		项目预算汇总	“项目预算汇总”是项目所有预算的全集，在项目开发的“立项”、“开工”、“开盘”等关键节点进行“回顾”与“动态预测”，确保项目最终成功。
		项目投资收益跟踪	“项目投资收益跟踪”采取月度或季度的方式对核心经营指标进行回顾，对项目预算执行过程存在的问题进行预警与管

			控。
2	项目年度预算	项目年度预算	将“项目全面预算”的目标进行细化，形成以年度为单位的管控目标，对项目年度考核的基础。
		项目年度预实对照	“项目年度预实对照”在过程年度预算执行过程中，通过月度或季度回顾会议，及时了解当前年度预算完成情况。
		项目年度利润排行	从公司整体角度了解所有项目的当年的利润贡献比例。
		项目年度现金流排行	现金流排行主要分析项目的可能存在的资金风险，提前进行风险的应对。
3	公司年度预算	公司年度预算	将公司级的“费用”、“融资”、“投资及其他”相关的预算进行编制。
		公司年度预算汇总	将公司所有费用进行汇总合并，从整体上了解“公司年度利润”与“公司年度现金流”，制定公司年度整体目标。
		公司年度预实对照	通过月度或季度的预算回顾会议，及时了解公司年度预算执行情况，确保公司年度目标的顺利完成。
4	预算控制	销售预算控制	通过对“销售执行”数据的直接提取，了解销售预算的完成比例，发现销售预算执行过程中的问题，并动态修订后续预算计划确保项目整体销售目标的达成。
		成本预算控制	以“合约规划”为控制核心，达到项目成本的支出事前控制，实现项目目标成本的预警与控制，通过月度资金计划管理对项目实际支付进行过程管控，确保资金支付的可控。
		费用预算控制	通过费用的“年度控制”与“累计控制”设定费用控制目标，在费用报销的过程中及时预警与强控，规避费用的超支。
5	预算执行分析	项目预算执行对比分析	从“收支”两条线分析项目预算的完成情况与比例，为后续项目预算考核提供依据。
		公司预算执行分析	从公司年度整体分析本年预算完成比例，及时了解预算执行情况，为后续的公司预算考核提供依据。
		费用预算执行分析	从“部门、个人、人均”等多个维度结合“费用科目”分析费用的支出情况，为后续预算考核提供依据。

- 产品设计管理软件

产品设计管理软件帮助房地产企业进行产品设计管理，以产品为管理核心，实现对数据、过程和资源的有序管理。整体业务由“产品知识体系、标准化设计过程管理、客户细分战略”三大部分构成。

产品设计管理软件的系统框架如下：


客户细分战略
土地属性分析
客户细分模型
产品组合分析
投资分析管理
跟进
立项
初审
上会
获取土地
投资分析成果
设计计划管理
概念设计
景观设计
方案设计
精装设计
扩初设计
体验区设计
施工设计
设计成果管理
成果分类
成果审批
成果沉淀
设计变更管理
变更申请
变更论证
变更审批
变更执行
变更确认
缺陷反馈管理
客户投诉
缺陷评估
解决方案
问题沉淀
后评估
评估维度分类
项目定位
价值挖掘
客户分析
效果把控
成本控制
四新应用
产品知识体系
前期投资库
外部资料库
项目资料库
产品缺陷库
知识经验库
项目资料管理
标准材料库
产品标准库
设计供方库
设计资源管理

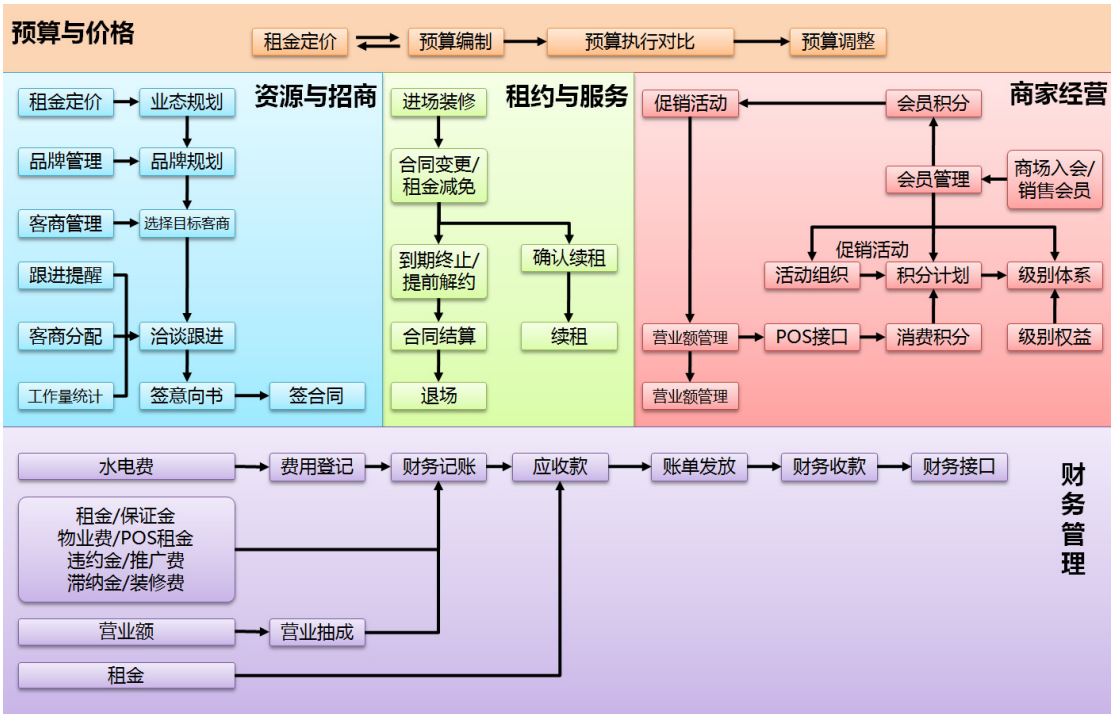
产品设计管理软件的主要功能包括：

序号	项目		主要功能
1	客户细分战略管理		通过项目实践经验和知识不断的沉淀，逐步建立起土地-客户-产品三者的关联关系，支持项目的定位，锁定目标客户群。
2	标准设计过程管理	前期投资分析管理	从最初的对意向土地的跟进到最后的上会阶段，管理整个投资分析的过程和成果。
		设计计划管理	依据项目主项计划，编制设计专项计划，过程中进行监控和调整，保证项目按照既定目标执行。
		设计成果管理	沉淀和管理在设计过程中所有产生的重要设计成果，使设计相关各方信息互通，目标一致，保证项目设计效果。
		设计变更管理	管理设计过程中所有发生设计变更，做好设计成果版本管理，使设计相关各方信息互通，目标一致，保证项目设计效果。
		缺陷反馈管理	从营销、客服和物业等一线部门获取对产品在设计方面的缺陷反馈意见，推动产品的持续改进和创新。
		项目后评估管理	从项目定位、价值点挖掘、客户敏感分析等多个维度对项目进行综合评价和总结。
3	产品知识体系	项目资料管理	梳理和汇总整个设计过程中产生的设计成果，形成企业专业设计知识来源和参考。
		设计资源管理	持续提炼项目资料，进而形成企业标准知识，包括产品设计标准、材料标准等，作为设计人员日常工作的重要设计资源。

- 商业地产运营管理软件

商业地产运营管理软件旨在帮助房地产企业管理其商业项目的运营，涵盖商业运营收益目标管理、商业运营资源管理、招商过程管理、运营过程合约、费用管理、商家经营状况与消费者管理，以及运营过程中物业维修保养管理等各个业务环节。

商业地产运营管理软件的系统框架如下：



商业地产运营管理软件实现的主要功能包括：

序号	项目	主要功能
1	资源管理	对商业运营中涉及到的相关资源进行统一管理，包括投入商业运营的房产、进行招商的品牌与商家等。
2	预算与价格管理	为运营的商业项目设定年度收益目标，并跟踪实际执行状况，同时制定与之相应的租赁价格政策。
3	招商管理	对招商的全过程进行管理，从商业项目的业务规划开始，到目标品牌、商家的锁定，对锁定目标进行跟进与商业洽谈，并对跟进的过程进行持续的监督管理，保障招商过程的高效推进。
4	租约与服务管理	从招商成功后的意向书签订开始，到合同的签定及其后的进场装修服务、合同执行过程的管理等。
5	财务管理	对合同执行过程的租金、费用相关工作进行管理，包括费用的登记、账单的发放、费用的收取、欠款的催缴以及相应的账务处理。
6	商家经营管理	对商业项目中的商家的经营活动进行管理，包括促销活动的开展与分析、商家营业额及相应抽成的管理。
7	客户经营	面向消费者的客户关系管理，包括会员组织的管理、消费者投诉管理以及商业项目的对外门户网站。
8	物业保修保养	对在运营的物业及相关设施设备进行保修、保养工作的管理。

6、项目实施进度

本项目将在募集资金到位后开始建设，建设期为 3 年。

7、环保情况

本项目在建设期仅对大楼内部装修时会产生一定的施工噪声以及产生少量的施工废料。本项目为软件开发项目，实施后不会产生废水、废气、废渣，不会

对环境产生污染。

8、项目财务评价

项目建成完成后，计算期内年均实现销售收入 7,002.17 万元、税后利润 3,552.67 万元，投资利润率为 40.89%，投资回收期为 3.94 年（含建设期），内部收益率为 47.34%（税后），财务净现值 9,899 万元。

（二）地产信息化移动应用解决方案建设项目

1、项目实施主体及建设内容

本项目由全资子公司明源卓越负责实施。

本项目拟购置 800 平方米办公楼、一批开发用服务器、电脑及软件等设备，组建项目研发团队；开发明源地产信息化移动应用解决方案。

2、项目选址及用地

本项目选址于武汉市东湖高新技术开发区关山一路 1 号光谷软件园实施，明源卓越已与武汉光谷联合股份有限公司签订了商品房买卖合同，支付了相关购房款，所购买的商业楼宇已于 2011 年 9 月交付，待武汉光谷联合股份有限公司向房屋所在地房地产行政主管部门进行初始登记后，公司将尽快办理所购具体房屋的权属登记。

3、投资概算

项目投入总资金为 3,021.02 万元，具体投资项目如下表：

序号	项目名称	投资额（万元）	占总投资的比例
1	**房产购置及装修**	**571.80**	**18.93%**
1.1	房产购置	410.80	13.60%
1.2	装修费	161.00	5.33%
2	**软硬件设备购置及安装**	**572.72**	**18.96%**
2.1	硬件设备	310.20	10.27%
2.2	软件	253.21	8.38%
2.3	网络及设备安装	9.31	0.31%
3	**人工费用**	**1,068.00**	**35.35%**
3.1	研发测试	573.14	18.97%

3.2	技术支持与实施	281.75	9.33%
3.3	销售及其他	213.11	7.05%
4	**调研咨询论证费用**	**50.00**	**1.66%**
5	**培训费用**	**75.10**	**2.49%**
6	**市场开拓费用**	**400.00**	**13.24%**
7	**铺底流动资金**	**283.40**	**9.38%**
	合计	**3,021.02**	**100%**

4、具体投资内容

（1）设备投资

单位：万元

设备名称	型号	单价	数量	金额
开发数据库服务器	DELL R910 服务器（高端配置）	30.00	1	30.00
开发测试磁盘阵列	EMC/PS6000XV	35.00	1	35.00
光纤交换机	H3C S5500-28F-EI 24 个 SFP 千兆端口	8.00	1	8.00
防火墙	思科 ASA 5580	17.00	1	17.00
VPN	深信服 VPN-2050 IPSEC/SSL VPN 二合一网关	2.50	1	2.50
开发应用服务器	DELL R910 服务器（中端配置）	18.00	1	18.00
演示数据库服务器	DELL R910 服务器（中端配置）	18.00	1	18.00
演示应用服务器	DELL R910 服务器（中端配置）	18.00	1	18.00
配置管理服务器	DELL R710 服务器（中端配置）	4.00	1	4.00
测试服务器	DELL R710 服务器（中端配置）	4.00	2	8.00
备份服务器	DELL R710 服务器（高端配置）	5.00	1	5.00
备份磁盘阵列	EMC CLARiiON CX300	15.00	1	15.00
项目管理服务器	DELL R710 服务器（中端配置）	4.00	1	4.00
防病毒等功能服务器	DELL R710 服务器（中端配置）	4.00	1	4.00
SSL 安全代理服务器	SANGFOR VPN-3050	10.00	1	10.00
中心交换机	思科 cisco 6509	20.00	1	20.00
接入交换机	H3C S5100-24P 以太网交换机	0.60	2	1.20

入侵检测系统	入侵检测系统 TopSentry 3000	20.00	1	20.00
台式电脑	联想 扬天 A8800V	0.80	66	52.80
开发测试笔记本电脑	IBM ThinkPad T400	1.50	6	9.00
HP 激光打印机	HP 黑白激光打印机	1.20	1	1.20
CANON 复印机	CANON 网络复印机	2.50	1	2.50
HP 高速打印机	HP 激光打印机 LaserJet 9050dn	4.00	1	4.00
机柜	42U 机柜	2.50	1	2.50
网络机柜	42U 网络机柜	0.50	1	0.50
合计				**310.20**

（2）无形资产投资

单位：万元

名称	型号	单价	数量	金额
MS SQL SERVER 企业版数据库软件	MS SQL SERVER2008 企业版数据库软件	18.00	2	36.00
RATIONAL ROSE 建模工具软件	IBM RATIONAL ROSE 建模套件（5 Licence）	25.00	1	25.00
LoadRunnder8.0 测试工具	LoadRunnder8.0 Controller	40.00	1	40.00
LoadRunnder8.0 测试工具授权	LoadRunnder8.0 Licence（Virtual Users）	8.00	1	8.00
LoadRunner 技术服务	ServiceandTraining	5.00	1	5.00
WinRunner 功能测试工具	Mercury 自动化功能测试工具，WinRunner + QuickTest Professional	20.00	1	20.00
备份软件	赛门铁克备份软件	10.00	1	10.00
WINDOWS2008 操作系统软件	WINDOWS Server 2008 企业版操作系统软件	3.00	2	6.00
Windows 7 专业版	Windows 7 专业版	0.15	66	9.90
虚拟机软件	VMware Server ESX 虚拟机软件	0.50	1	0.50
虚拟机软件	VMware Workstation7 虚拟 PC	0.20	55	11.00
Project 项目管理工具	MS Project 2007 Server	1.20	1	1.20
VS 开发套件	Microsoft Visual Studio PRO 2010	0.55	55	30.25
Office 办公套件	MS Office 2010 办公套件 +WINRAR+UCSTAR	0.40	66	26.40

杀毒软件	SYMC ENDPOINT 服务器端	0.50	1	0.50
杀毒软件	SYMC ENDPOINT PROTECTION 11.0 客户端	0.06	66	3.96
Visio 图形绘制工具	MS Visio 2007 专业版	0.30	55	16.50
程序打包软件	Install AnyWhere 8.0 企业版	3.00	1	3.00
合计				**253.21**

5、项目技术内容

（1）总体架构

本项目由明源移动应用平台、移动协同管理系统、移动业务管理系统、移动决策管理系统四大部分构成。其中，明源移动应用平台为本项目其他软件的基础支撑平台。各部分之间总体架构和支撑关系如下：



（2）各子项目具体技术内容及功能

- 明源移动决策管理系统

移动决策管理系统以移动设备为载体，用于帮助开发商高层查看企业各类经营目标与实时指标、各类经营关键报表，支持开发商高层审批各种业务流程。主要功能包括：

序号	项目	主要功能

1	移动决策导航	在移动设备上提供集团、区域公司、项目、分期、楼栋等不同层级的计划与实际 KPI 指标的展示对比，并能对异常管理指标进行提前预警。
2	移动报表	在移动设备上提供企业各类经营报表查看功能。
3	移动审批	在移动设备上提供工作流的审批、会签、协商功能。能够查看流程的业务表单、审批附件、历史审批步骤、历史审批意见。

- 移动业务管理系统

移动业务管理系统主要用于帮助房地产企业在土地获取阶段、设计施工阶段、销售服务阶段中各项现场业务处理。包括土地信息、设计管理、供应商管理、移动巡检、成本预警、模拟验房、移动销售、问卷调查等业务。主要功能包括：

序号	项目	主要功能
1	土地信息	在移动设备上结合地图方式，提供土地信息的查看功能，了解土地的地理位置信息以及地块详细情况。
2	设计管理	在移动设备上提供查看项目最新设计进度，查看相关设计图纸，并能对图纸进行评价。
3	供应商管理	在移动设备上提供查看标书、供应商资质、开标结果等信息。
4	工程巡检	在移动设备上提供工程巡检中现场拍照、质量问题记录、质量问题分析等功能。
5	成本预警	在移动设备上提供当合同超过合约规划相关基准线之后的预警功能，能查看导致预警的详细合同信息。
6	模拟验房	在移动设备上提供模拟验房中现场拍照、记录房屋缺陷、跟踪问题进展以及问题分析等功能。
7	移动销售	在移动设备上提供房屋现场销售时的身份证拍照，销控图查看，户型图查看、房间总价计算，按揭等付款方式计算功能。
8	问卷调查	在移动设备上提供客户回访时填写电子问卷、查看电子问卷分析表等功能。

- 移动协同管理系统

移动协同管理系统主要用于帮助房地产企业进行日常工作管理，包括新闻公告、会议管理、工作任务、日程安排、工作联系单、制度手册、业务联系单、博客论坛等业务。主要功能包括：

序号	项目	主要功能
1	新闻公告	支持在移动设备上查看公司新闻、公告等信息，并能对这些信息进行回复。
2	会议管理	支持在移动设备上查看并预订公司的会议资源、查看会议议程、参与人、会议纪要等信息。
3	工作任务	支持在移动设备上查看自己或他人工作任务，填写任务完成信息，评价任务完成情况。
4	日程安排	支持在移动设备上查看自己或他人的日程安排，添加管理自己的工作安排，
5	工作联系单	支持在移动设备上查看跨部门协助时发送的工作联系单，并反

		馈工作联系单的完成情况。
6	制度手册	支持在移动设备上查看公司的制度手册，查找相关规章规定。
7	博客论坛	支持在移动设备上查看公司内部博客与论坛信息，能对博客和论坛信息进行回复。

6、项目实施进度

本项目将在募集资金到位后开始建设，建设期为 3 年。

7、环保情况

本项目在建设期仅对大楼内部装修时会产生一定的施工噪声以及产生少量的施工废料。本项目为软件开发项目，实施后不会产生废水、废气、废渣，不会对环境产生污染。

8、项目财务评价

项目建成完成后，计算期内年均实现销售收入 2,544.00 万元、税后利润 1,336.43 万元，投资利润率为 44.24%，投资回收期为 4.20 年（含建设期），内部收益率为 40.17%（税后），财务净现值 2,751 万元。

（三）客户服务支持中心建设项目

1、项目实施主体及建设内容

本项目由全资子公司明源卓越负责实施。

本项目拟购置 700 平方米办公楼、一批客户服务、技术支持用服务器、电脑及软件等设备，组建客户服务及技术支持团队。本项目是公司战略发展目标实现的支持性项目，亦为“房地产 ERP 系列产品技术架构整体升级项目”和“地产移动应用解决方案项目”成功实施的重要配套项目。

2、项目选址及用地

本项目选址于武汉市东湖高新技术开发区关山一路 1 号光谷软件园实施，明源卓越已与武汉光谷联合股份有限公司签订了商品房买卖合同，支付了相关购房款，所购买的商业楼宇已于 2011 年 9 月交付，待武汉光谷联合股份有限公司向房屋所在地房地产行政主管部门进行初始登记后，公司将尽快办理所购具体房屋的权属登记。

3、投资概算

项目投入总资金为 2,010.02 万元，具体投资项目如下表：

序号	项目名称	投资额（万元）	占总投资的比例
1	**房产购置及装修**	**523.50**	**26.04%**
1.1	房产购置	375.88	18.70%
1.2	装修费	147.62	7.34%
2	**软硬件设备购置及安装**	**859.42**	**42.76%**
2.1	硬件设备	564.00	28.06%
2.2	软件	278.50	13.86%
2.3	网络及设备安装	16.92	0.84%
3	**人工费用**	**371.00**	**18.46%**
3.1	研发测试	126.50	6.29%
3.2	技术支持与实施	213.60	10.63%
3.3	其他	30.90	1.54%
4	**调研咨询论证费用**	**30.00**	**1.49%**
5	**培训费用**	**26.10**	**1.30%**
6	**铺底流动资金**	**200.00**	**9.95%**
	合计	**2,010.02**	**100%**

4、具体投资内容

（1）设备投资

单位：万元

设备名称	型号	单价	数量	金额
代码及数据库存储磁盘阵列	EMC/PS6000XV	98.00	1	98.00
应用服务器	DELL R910 服务器（高端配置）	30.00	2	60.00
数据库服务器	DELL R910 服务器（高端配置）	30.00	2	60.00
代码存储服务器	DELL R910 服务器（中端配置）	18.00	1	18.00
数据库存储服务器	DELL R910 服务器（中端配置）	18.00	1	18.00
配置管理服务器	DELL R710 服务器（中端配置）	4.00	1	4.00
测试服务器	DELL R710 服务器（中端配置）	4.00	1	4.00
文件服务器	DELL R710 服务器（中端配置）	4.00	1	4.00
知识库服务器	DELL R710 服务器（高端配置）	5.00	1	5.00

客服管理系统服务器	DELL R710 服务器（高端配置）	5.00	1	5.00
服务门户应用服务器	DELL R710 服务器（高端配置）	5.00	1	5.00
服务门户数据库服务器	DELL R710 服务器（高端配置）	5.00	1	5.00
项目管理服务器	DELL R710 服务器（中端配置）	4.00	1	4.00
防病毒等功能服务器	DELL R710 服务器（中端配置）	4.00	1	4.00
SSL 安全代理服务器	SANGFOR VPN-3050	10.00	1	10.00
备份磁盘阵列	EMC CLARiiON CX300	15.00	1	15.00
中心交换机	思科 cisco 6509	20.00	1	20.00
光纤交换机	H3C S5500-28F-EI 24 个 SFP 千兆端口	8.00	1	8.00
千兆交换机	H3C 企业级交换机	1.30	2	2.60
接入交换机	H3C S5100-24P	0.60	2	1.20
防火墙	思科 ASA 5560	7.00	1	7.00
VPN	深信服 VPN-2050 IPSEC/SSL VPN 二合一网关	2.50	1	2.50
入侵检测系统	入侵检测系统 TopSentry 3000	20.00	1	20.00
坐席 PC	联想 扬天 A8800V	0.80	30	24.00
坐席终端	联想 PC+U800 电话耳机	1.00	30	30.00
支持用笔记本电脑	IBM ThinkPad T400	1.50	10	15.00
HP 激光打印机	HP 黑白激光打印机	1.20	1	1.20
机柜	42U 机柜	2.50	2	5.00
网络机柜	42U 网络机柜	0.50	1	0.50
接入线路	电信中继接入	12.00	3	36.00
光纤接入互联网	30M 光纤接入互联网	24.00	3	72.00
合计				564.00

（2）无形资产投资

单位：万元

名称	型号	单价	数量	金额
数据库软件	MS SQL SERVER2008 企业版数据库软件	18.00	3	54.00
客户管理系统	UltraCRM 呼叫中心客户管理	30.00	1	30.00
呼叫中心控制系统	CallThink 呼叫中心控制系统	40.00	1	40.00

配置管理系统	项目开发软件环境配置管理系统	50.00	1	50.00
客服门户	呼叫中心客户服务门户	30.00	1	30.00
备份软件	赛门铁克备份软件	10.00	1	10.00
WINDOWS2008 操作系统软件	WINDOWS Server 2008 企业版操作系统软件	3.00	13	39.00
Windows 7 专业版	Windows 7 专业版	0.15	30	4.50
虚拟机软件	VMware Server ESX 虚拟机软件	0.50	1	0.50
虚拟机软件	VMware Workstation7 虚拟 PC	0.20	10	2.00
Project 项目管理工具	MS Project 2007 Server	1.20	1	1.20
Office 办公套件	MS Office 2010 办公套件+WINRAR+UCSTAR	0.40	30	12.00
杀毒软件	SYMC ENDPOINT 服务器端	0.50	1	0.50
杀毒软件	SYMC ENDPOINT PROTECTION 11.0 客户端	0.06	30	1.80
程序打包软件	Install AnyWhere 8.0 企业版	3.00	1	3.00
				278.50

5、项目建设的具体内容

序号	建设类别	主要内容
1	客户服务呼叫中心	为房地产企业用户提供的服务支持接口，采用统一的 400 特服电话号码，依托客户服务管理系统和客户服务门户，通过电话、短消息、WEB 等方式为各类用户提供业务咨询、故障受理、技术支持、服务质量监控、投诉和建议等服务。
2	客户服务管理系统	实现对客户基本信息、服务合同、服务任务处理、问题及服务知识库等相关服务信息和流程的全面管理和监控，提高公司整体服务的效率和质量。
3	客户程序备份/变更管理系统	通过稳定可靠的客户程序服务器集群以及先进的程序变更配置管理系统，将所有客户应用的程序及数据库管理起来，保证客户服务支持中心系统数据的准确性、同步性，以达到快速重现、定位问题，迅速排除的目的。
4	客户服务门户	在现有明源外部网站中构建一个子站点，专门提供客户服务相关功能，该服务门户实现：服务电子通讯、支持在线即时沟通、点击通话、个性化 FAQ、应用健康度分析下载、服务合同与内容查看等。

6、项目实施进度

本项目将在募集资金到位后开始建设，建设期为 1 年。

7、环保情况

本项目在建设期仅对大楼内部装修时会产生一定的施工噪声以及产生少量的施工废料。项目实施后不会产生废水、废气、废渣，不会对环境产生污染。

8、项目财务评价

本项目为公司客户服务支持中心的建设，不进行单独财务评价。项目效益主要体现为通过对公司服务平台的升级和再造，进一步提升公司的服务品质、服务响应速度和服务覆盖范围，从而提高客户满意度，增强公司品牌形象，增加明源系列产品的附加值，为公司的持续发展创造潜在的经济效益。

（四）其他与主营业务相关的营运资金项目

1、营运资金的必要性

报告期内，公司分别实现营业收入 5,223.64 万元、7,021.52 万元、11,211.38 万元和 12,336.14 万元，主营业务规模不断扩大；同时，项目平均规模逐渐增大导致合同执行周期相应拉长；此外，受季节性因素影响，公司经营活动现金流入存在不均衡的特点，上述因素共同导致报告期内应收账款余额相应增加，报告期内各期末应收账款余额分别为 276.13 万元、1,741.85 万元、2,797.28 万元和 4,103.68 万元。应收账款占用资金的增加，使公司有必要通过募集资金补充其他与主营业务相关的营运资金，以满足公司业务规模不断扩大的需要。

2、营运资金的管理安排

公司已建立募集资金专项存储制度，募集资金到位后将存放于董事会决定的专项账户。公司董事会负责建立健全公司募集资金管理制度，并确保该制度的有效实施。专户不得存放非募集资金或用作其他用途。公司将在募集资金到位后一个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议，并严格执行深圳证券交易所及中国证监会有关募集资金使用的规定。

六、新增固定资产折旧、无形资产摊销、研发费用对未来经营成果的影响

根据募集资金投资计划，房地产 ERP 系列产品技术架构整体升级项目、地产信息化移动应用解决方案建设项目和客户服务支持中心建设项目新增固定资产 4,784.83 万元和无形资产 993.92 万元，新增年折旧摊销额为 673.03 万元，新增年研发费用 445.12 万元。以 2010 年毛利率 94.91%进行测算，项目建成后，在经营环境不发生重大变化的情况下，如公司存量资产实现的营业收入较项目建成前增加 1,178.12 万元，增加的利润总额约为 1,118.15 万元，即可消化掉因新项目

固定资产折旧、无形资产摊销和研发投入而导致的费用增加，确保公司营业利润不会因此而下降。

以 2010 年公司营业收入 11,211.38 万元为基础，假设其他经营条件不变，只要公司营业收入较 2010 年收入增长超过 10.51%，就可确保公司营业利润不会因此而下降，而目前公司营业收入保持着良好的增长态势，2009 年和 2010 年公司营业收入增长率分别达到 34.42%和 59.67%，未来增长超过 10.51%具有可行性。同时，房地产 ERP 系列产品技术架构整体升级项目和地产信息化移动应用解决方案建设项目建设期为 3 年，自第 2 年起开始逐步产生经济效益，募集资金投资项目建成后公司业务规模还将进一步扩大。即使不考虑项目投产带来的营业收入增长，以公司目前生产经营状况，就基本可消化掉上述费用增加对净利润的影响。因此，新增固定资产折旧、无形资产摊销和研发费用对公司未来经营成果不会产生重大不利影响。

七、募集资金运用对发行人未来财务状况及经营成果的影响

本次募集资金投入后，将对本公司的生产经营和财务状况等多方面产生较大影响，具体表现如下：

1、募集资金到位后，公司净资产及每股净资产均将大幅提高，这将进一步壮大公司整体实力，提高竞争力，增强抗风险能力。

2、由于募集资金投资项目需要一定的建设期，在项目未达产的短期内净资产收益率会因为财务摊薄而有一定程度的降低，但从中长期来看，本次募集资金项目均具有较高的投资回报率，随着投资项目陆续产生效益，公司销售收入和利润水平将大幅提高，公司盈利能力和盈利的稳定性将不断增强。

3、募集资金到位后，公司的资产负债率水平将大幅降低，有利于提高公司的间接融资能力，降低财务风险；同时本次股票溢价发行将大幅增加公司资本公积，使公司资本结构更加稳健，公司的股本扩张能力进一步增强。

4、本次发行募集资金到位后，公司投资项目所需资金基本得到解决，负债规模在一定时期内不会有大幅增长，公司的资本结构在一定时期内将以自有资金为主，借贷资金为辅。

第十二节　未来发展与规划

一、总体发展目标与战略

公司自设立以来始终专注于房地产信息化领域，通过多年的努力，已在该领域处于明显的领先地位，建立了良好的发展基础；面对正在快速发展的房地产信息化市场，公司确定了三个核心发展战略：

（一）产品领先战略：公司将持续专注于发展空间巨大的房地产信息化领域，全面加大在技术创新和产品研发上的投入，使公司产品在技术架构、应用模型、业务流程等方面真正代表行业的最佳实践并能够有效支撑千亿级房地产企业的发展需求。

（二）服务转型战略：未来公司将进一步深入推动服务转型，建设面向全国的客户服务支持中心，全面提升客户服务的质量和客户满意度。通过全面向服务转型，不断提高服务收入占公司总收入的比例，形成销售和服务双引擎的收入良性增长模式，通过持续服务真正为客户不断创造价值。

（三）持续发展战略：企业的可持续发展依赖于客户满意度和员工满意度的不断提升，公司将继续致力于全面提高公司整体价值链的质量和效率，赢得客户的良好口碑；同时公司将继续加大在人力资本上的投入，为员工创造可持续发展的平台。通过客户满意度和员工满意度的提升，实现企业的可持续健康发展。

通过三大核心发展战略的有效推进和实施，使公司在未来继续保持并巩固行业内的领先地位，进一步扩大竞争优势，提高市场占有率。

二、核心价值观及经营理念

（一）核心价值观

诚信负责、平等尊重、持续创新、成就客户。

（二）经营理念

坚持健康持续发展，实现客户、员工、股东、合作伙伴的多赢：

1、追求员工、合作伙伴与公司共同成长；

2、与客户结成长期双赢的伙伴关系；

3、为股东创造稳定、持续的高回报；

4、公司发展的同时，承担更多社会责任，为社会创造更多价值。

三、未来三年发展规划

未来，中国的房地产企业将迎来新的发展周期，也将面临更具挑战的市场格局。在新的竞争环境下，房地产企业不再单纯追逐销售规模的扩张与提升，而必须开始注重自身业务体系的构建，优化公司资源配置，促进企业内涵式成长。而信息化建设作为房地产企业提升竞争力的核心要素，将存在广阔的市场空间。公司将在产品及技术创新、市场开拓、人才队伍建设和服务转型四个方面进一步加大投入力度，推动公司在未来三年继续保持高速增长。

（一）产品及技术创新计划

1、全面升级公司核心解决方案——地产ERP 的整体架构，有效支撑公司千亿级解决方案的技术应用架构和新技术应用。

2、加大移动技术的研发力度，加快推出基于移动互联网的相关解决方案。

3、结合客户实际应用，继续深化公司核心产品的功能及客户体验，加快产品推出速度。

4、针对商业地产和决策支持业务的发展机遇，加快推进商业地产运营及决策支持系列解决方案的研发，快速形成新的业绩增长点，推动公司的持续高速发展。

（二）市场开拓计划

随着房地产市场的迅速发展，呈现出二三线市场和百亿级企业数量快速增长的两大趋势，本公司的市场开拓计划也将顺应这种趋势。

1、更广泛的覆盖：二三线市场快速成熟，客户需求迫切，发展潜力巨大。公司营销网络目前已覆盖全国绝大部分省份，但对省会城市以外的地级和县级市覆盖力度不足，自2011年开始，公司加大这方面的投入力度，各主要区域均设立单独的部门或岗位重点针对二三线城市，部分重点区域增设分支机构，以加大开拓力度。

2、更深度的细分：在区域广泛覆盖的同时将进一步细分客户，聚焦对信息化有迫切需求的重点客户群。近几年百亿规模的地产集团的数量快速增加，2008

年、2009年、2010年销售金额过百亿的房地产企业分别为13家、27家、35家[9]，增长迅速。这部分房地产企业普遍是跨区域发展，对信息化的需求大，其中大部分已将信息化提升到公司发展战略的高度，使本公司面临良好的市场发展机遇。公司已设立战略客户部，2011年开始将进一步加大投入，以覆盖全部百亿级房地产企业。这种深度细分、精准营销的模式，将全面提升本公司与百亿级房地产企业的合作深度和广度，有利于进一步占领行业制高点。

（三）人才队伍建设计划

人才是软件企业最宝贵的资源，经过多年的发展，公司目前已拥有六百余人的专业团队。但随着公司进一步的发展，人才队伍和人才机制还需要不断优化和完善。未来三年，公司将重点从以下方面加强人才队伍的建设。

1、进一步优化3P（职位、薪酬、绩效）管理机制，建立个人和公司共同发展的组织机制，有效评估员工绩效，激发个人潜能，实现个人和组织的共同成长。

2、全面推进人才供应链计划，重点从顾问线人才和管理人才入手，建立人才吸纳、培养、保留、成长的人才供应链，建立良性的人才储备和梯队，以有效支撑公司未来三年的快速发展。

3、持续加大公司在人力资本层面的投入，积极提升和改善员工的薪酬福利，加强企业文化建设，提高员工满意度，帮助员工快速成长。

（四）服务转型计划

公司自2009年开始启动服务转型的计划，通过两年时间的探索，积累了一定的经验和教训，转型的方向和目标也更加明确，未来三年将进一步加大服务转型的力度。

1、继续推动客户服务产品化、规范化、流程化：现阶段公司已建立了基本覆盖全国的客户服务网络，能够为客户提供贴身的本地化服务。随着房地产行业信息化应用的逐步深入，企业对应用系统上线后的持续服务提出了更高要求，公司将进一步深化基于ITIL标准的服务体系，实现服务交付的产品化、规范化和流程化，通过高效专业的服务持续提高系统的应用价值。

2、加快建设面向全国的客户服务支持中心：在持续强化本地化服务的基础上，公司将重点建设面向全国的客户服务支持中心，集中处理全国各区域客户的

[9]数据来源：中国指数研究院、中国房地产指数系统（CREIS）

服务请求和问题反馈，提高问题处理的及时性和专业性，并随时了解和有效监督各区域的服务质量，全面提升公司整体的服务水平。

3、积极培养服务转型所需的人才队伍：公司全面向服务转型需要一大批专业化的服务人才，包括客户服务经理、应用顾问、服务工程师等，公司将基于人才供应链的理念，通过应届毕业生吸纳及培养、内部顾问培养、高级人才引进等多种方式积极推动服务型人才队伍的建设，构建一支覆盖全国的精通房地产业务流程和相关产品和技术知识的服务人才队伍，有效支撑公司全面向服务转型的战略。

四、拟定上述计划所依据的假设条件

（一）国民经济保持增长态势，房地产行业未发生重大不利调整；

（二）公司业务所遵循的国家及地方的现行法律、法规等无重大改变；

（三）公司的行业政策无重大不利影响；

（四）公司本次股票发行取得成功，募股资金及时到位；

（五）公司执行的财务、税收政策无重大改变；

（六）公司无重大经营决策失误和足以严重影响公司正常运转的人事变动；

（七）无其他人力不可抗拒及不可预见因素而造成重大不利影响。

五、实施上述计划面临的主要困难以及拟采用的途径

（一）公司的资本实力和业务规模偏小，业务的进一步拓展面临资本规模的限制。而本次发行和募集资金的到位时间具有不确定性，如果公司整个战略发展计划的某个环节中断或进程延迟，将会影响整个计划的实施。

（二）根据公司的发展规划，未来几年内，公司的资产规模、业务规模、资金运用规模都将有较大幅度增长。在此背景下，公司在战略规划、组织体制、管理模式、运行机制等方面将面临更大挑战。公司必须尽快提高各方面的应对能力，才能保持持续发展，实现各项业务发展的计划和目标。

（三）公司的人才数量和结构需进一步调整和完善，不仅需要大量专业的研发人才，还需要经验丰富的项目管理和顾问人才，以确保公司可持续发展。

六、业务发展规划与现有业务的关系

前述业务发展规划是公司在现有主营业务的基础上，结合国家产业政策、行业发展趋势及公司的核心竞争力制订的，经过了全面、审慎的分析，有利于公司保持技术领先优势、扩大业务规模、提升市场占有率。因此，未来几年的发展规划是现有业务的提升和完善，有助于公司跨上更高、更广阔的发展平台。

七、公司关于未来发展与规划的声明

本次成功发行并上市后，公司将根据法律、法规及证监会相关规范性文件的要求，对上述发展规划的实施情况进行真实、准确、完整地披露。

第十三节　其他重要事项

一、重要合同

本公司的重要合同是指本公司及其控股子公司正在履行或将要履行的、金额在 300 万元以上，或者虽未达到前述标准但对生产经营、未来发展或财务状况有重要影响的合同。

截止本招股说明书签署日，本公司及子公司正在履行或将要履行的重要合同包括销售合同和保荐协议等。

（一）销售合同

序号	客户名称	合同名称	签署日期	合同金额（元）
1	深圳招商房地产有限公司	招商地产明源 ERP 软件使用许可及项目实施合同	2010/9/30	8,758,000.00
2	深圳丰泽湖山庄有限公司	星河集团项目管理系统（ERP）软件使用合同及软件实施合同	2011/6/17	6,580,000.00
3	新鸿基房地产（上海）有限公司	明源地产 ERP 软件使用许可合同及软件实施合同	2011/6/30	6,300,000.00
4	内蒙古伊泰置业有限责任公司	明源房地产业管理软件系统软件使用许可及项目实施合同	2010/5/19	5,148,500.00
5	广州市城市建设开发有限公司	明源房地产软件管理系统软件销售及服务合同	2009/9/16	4,000,000.00
6	大连万达商业地产股份有限公司北京分公司	万达商业地产营销管理系统项目软件开发合同	2011/4/13	3,800,000.00
7	深圳香江控股股份有限公司	香江控股明源 ERP 系统产品及实施服务合同	2011/7/29	3,665,660.00
8	广州番禺海怡房地产开发有限公司	明源地产 ERP 软件使用许可合同及项目实施合同	2011/6/15	3,231,600.00
9	中信房地产股份有限公司	中信地产 ERP 管理软件系统实施及开发项目合同书	2009/10/21	3,080,000.00

（二）保荐协议和承销协议

2011 年 3 月 21 日，公司与平安证券有限责任公司签署了《保荐协议》和《承销协议》，聘请其担任公司首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构和主承销商。

二、对外担保情况

截止本招股说明书签署之日，本公司不存在对外担保情况。

三、诉讼及仲裁事项

截止本招股说明书签署之日，本公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项，不存在公司控股股东及实际控制人、控股子公司、公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员作为一方当事人的重大诉讼和仲裁事项，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员未有涉及刑事诉讼事项。

公司控股股东、实际控制人已声明：最近三年内不存在重大违法行为。

截止本招股说明书签署之日，除本招股说明书已披露的上述重要事项外，尚无其他重要事项发生。

第十四节　有关声明

发行人全体董事、监事、高级管理人员签名

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事：

高宇　　陈晓晖　　姜海洋

姚武　　童杰　　梁国智

沈险峰　　徐开兵　　时俊杰

全体监事：

孙海芳　　史海峰　　严洁

高级管理人员：

王剑峰　　吕建伟　　蒋科阳

深圳市明源软件股份有限公司（盖章）

2012年2月21日

保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

项目协办人：　　（签字）

毛明

保荐代表人：　　（签字）

沈璐璐

　　（签字）

赵桂荣

法定代表人：　　（签字）

杨宇翔

平安证券有限责任公司（盖章）

2012 年 2 月 24 日

发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师：　　（签字）

曹平生

（签字）

唐都远

律师事务所负责人：　　（签字）

张敬前

国浩律师集团（深圳）事务所（盖章）

2022年2月24日

会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：　　（签字）

（签字）

会计师事务所负责人：　　（签字）

深圳市鹏城会计师事务所有限公司（盖章）

2012年 2月 21日

验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师：　　（签字）

　　（签字）

会计师事务所负责人：　　（签字）

深圳市鹏城会计师事务所有限公司（盖章）

2012年 2月 4日

资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册资产评估师：_____（签字）

彭飞跃

_____（签字）

王东方

评估机构负责人：_____（签字）

梅傲冰

深圳中资华资产评估事务所（盖章）

2012年 2月 21日

第十五节　附件

一、本招股说明书的附件

1、发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告；

2、发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；

3、发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；

4、财务报表及审计报告；

5、内部控制鉴证报告；

6、经注册会计师核验的非经常性损益明细表；

7、法律意见书及律师工作报告；

8、公司章程（修订草案）；

9、中国证监会核准本次发行的文件；

10、其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅地点

投资者可于本次发行承销期间赴本公司和保荐人（主承销商）办公地点查阅。

三、查阅时间

除法定节假日以外的每日上午 9:30-11:30，下午 2:00-5:00。

四、查阅网址

深圳证券交易所网站 http://www.szse.cn。