



齐屹科技（开曼）有限公司

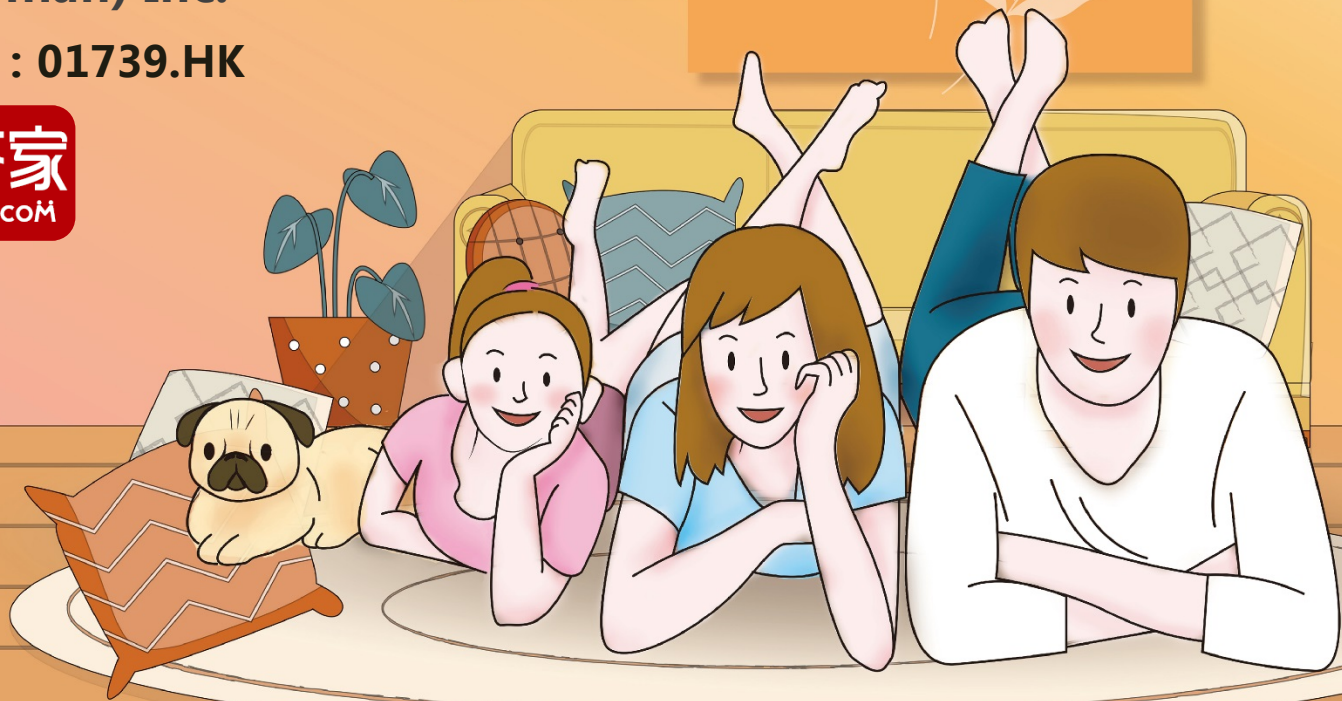
Qeeka Home (Cayman) Inc.

股票代码 Stock Code : 01739.HK

运营主体：齐家网



2021年5月



免责声明



- 本公布载有前瞻性陈述，涉及本集团的业务展望、财务表现估计、预测业务计划及发展策略，该等前瞻性陈述是根据本集团现有的资料，亦按本公布刊发之时的展望为基准，在本公布内载列。
- 该等前瞻性陈述是根据若干预测、假设及前提，当中有些涉及主观因素或不受我们控制，包括与新型冠状病毒疫情有关的风险及不确定因素,该等前瞻性陈述或会证明为不正确及可能不会在将来实现。
- 该等前瞻性陈述涉及许多风险及不明朗因素。鉴于风险及不明朗因素，本公布内所载列的前瞻性陈述不应视为董事会或本公司声明该计划及目标将会实现。
- 本公布已载有根据本集团管理账目作出的陈述，该等陈述未经核数师审核或审阅。因此，股东及潜在投资者不应过分依赖该等陈述。



业绩亮点



中国领先的家装企业服务平台

经营稳健增长 - 新增/活跃的付费商户数，ARPU（每商户平均收入）

关键指标持续向好 - 边际贡献率、净经营现金流



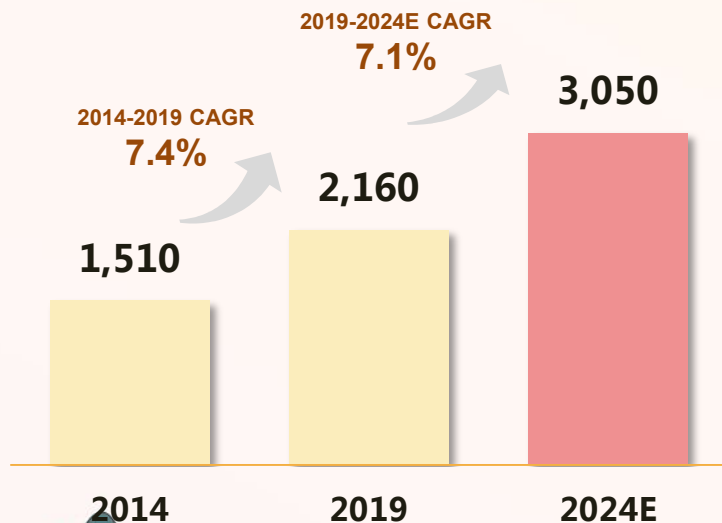
家装市场：大行业，小企业



家装市场：2万亿规模，稳定增长

装企竞争：高度分散

(十亿人民币)



10万+
装修服务商



CR5<1%
高度分散



典型装企
员工人数
20~30人



装修：复杂、非标准化的多方协作过程



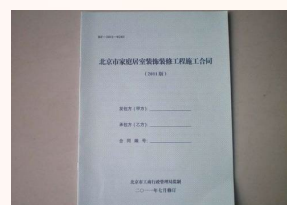
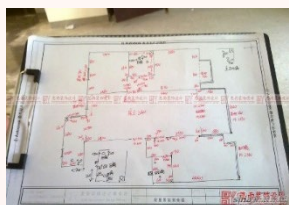
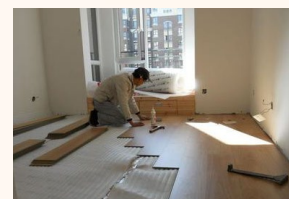
找寻需求业主

上门量房

房屋设计

预算、选材和
接单

施工、节点监理
和完工



装企三大痛点：获客难、施工质量把控难、运营效率低



获客难



- 缺乏销售线索
- 品牌知名度低
- 服务难以差异化
- 获客成本高

施工质量把控难



- 施工质量难控制
- 建筑和装修材料质量差

运营效率低



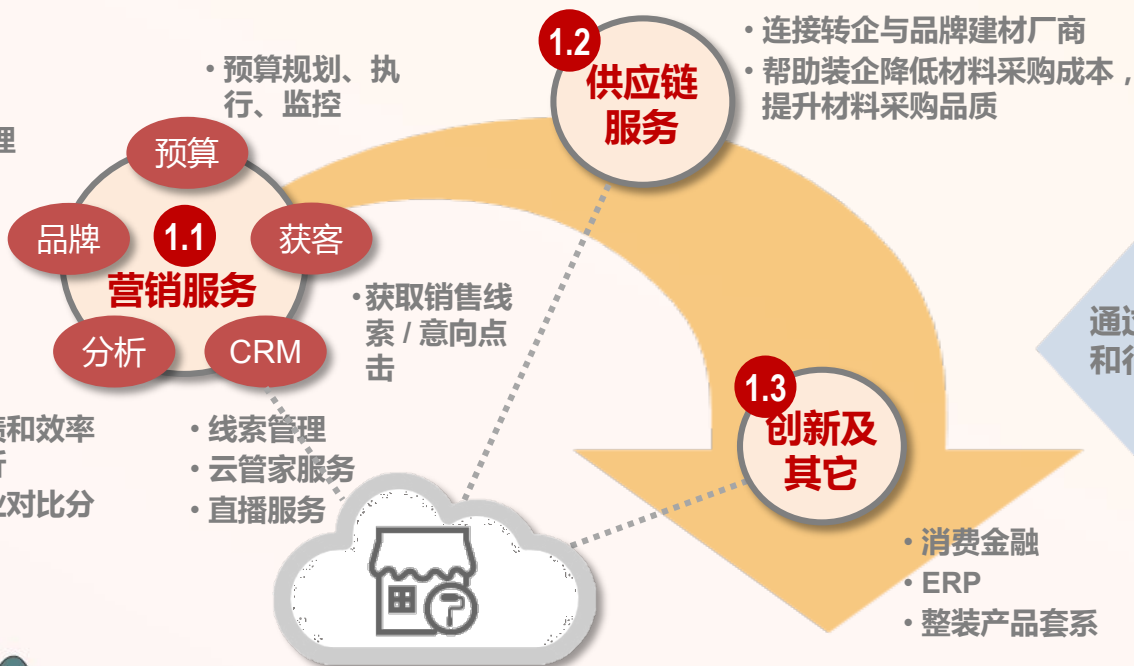
- 流程管理繁琐
- 员工流失率高
- 缺乏项目核算



齐屹科技：基于SaaS的装企服务平台



- 齐家保
- 资金监管
 - 第三方监理
 - 工地保险



通过实践，积累经验和行业洞察力，以此赋能装企服务

室内设计及装饰

- 三个品牌
- 自营和加盟

1 基于SaaS的装企服务赋能平台



核心指标



	<u>2019</u>	<u>2020</u>	YOY%
新增付费商户数	1,953	2,621	34.2%
活跃付费商户数	3,697	4,904	32.6%
销售线索数	641,004	691,686	7.9%
每销售线索平均收入 (元人民币)	666	657	(1.4%)

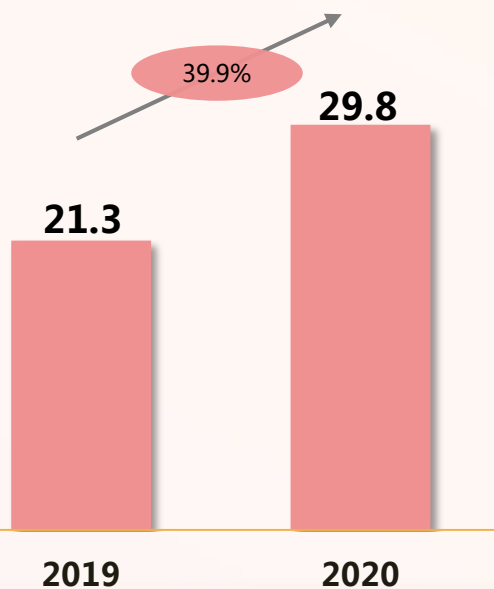


SaaS 订阅：忠诚度高且不断增长的商户规模

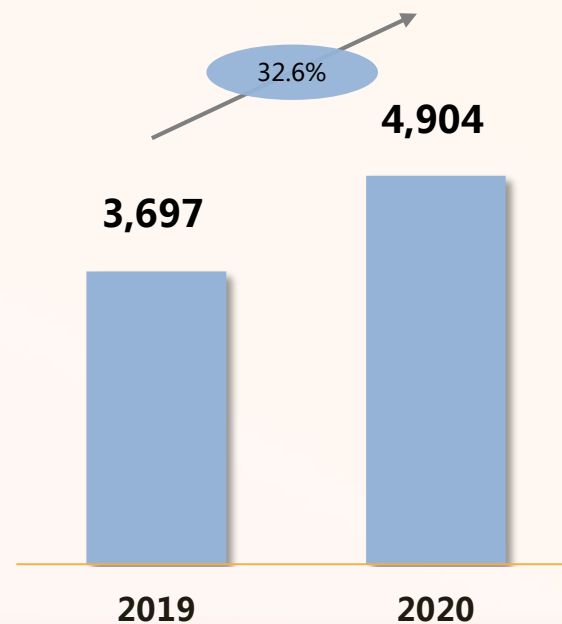


收入

(百万人民币)



活跃付费商户数

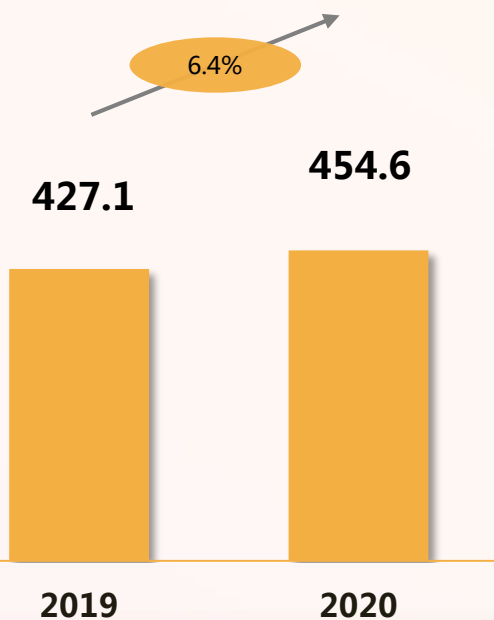


营销服务：收入稳健增长，贡献利润率扩大

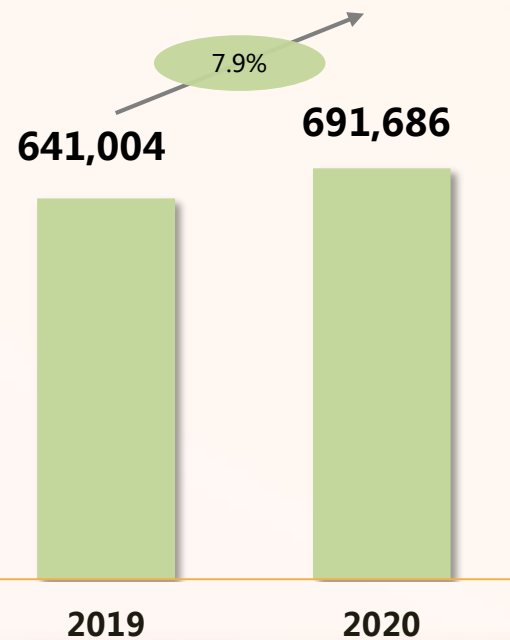


收入

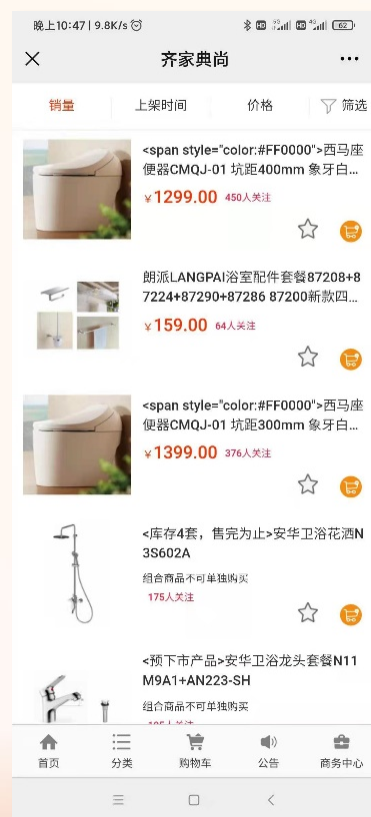
(百万人民币)



销售线索数



供应链服务：F2B模式



总结：盈利增长的驱动力

新付费商户数

21年第1季度同比增长42%

商户留存率

产品和服务创新的驱动

活跃付费商户数

21年第1季度同比增长40%
IDC中最大的SaaS平台

SaaS增值服务需求

交叉营销的机会：销售线索销售
(营销服务)，建材集采服务
(供应链服务)，施工队管理和
招聘等等

提升单价

- SaaS--由商户粘性和商户效率提升驱动
- 营销服务--通过大数据不断提升线索分配匹配度
- 供应链服务--规模决定议价能力

边际利润率

运营效率持续改善

固定成本

2020年下半年比例同
比下降

利润

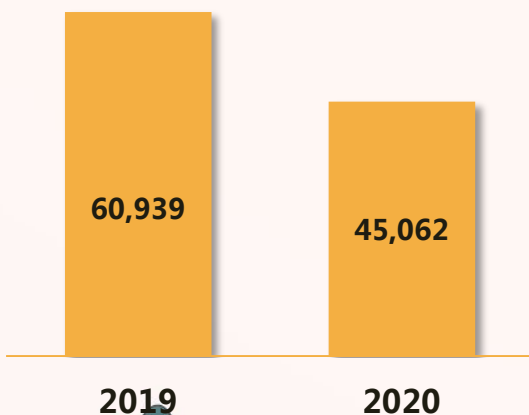


财务亮点



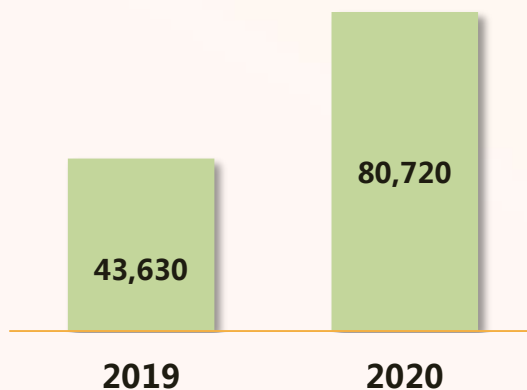
经调整归母净利润

(千元人民币)



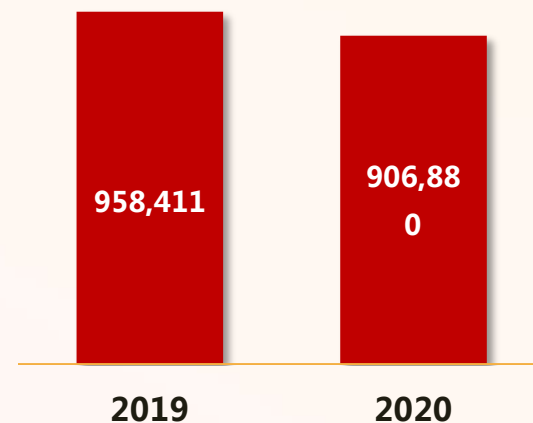
经营活动现金流净额

(千元人民币)



现金及现金等价物

(千元人民币)



¹包括现金、现金等价物和定期存款

2021 业务展望



扩大商户规模



赋能装企商户
提升装企留存



积极寻找战略投
资和并购机会



附录



管理团队和股东



邓华金

创始人兼首席执行官

- 2007年创立上海齐家，已领导公司长达13年
- 负责整体战略规划和业务方针

获奖：

- 全球卓越成就奖年度风云人物
- 2016-2017年度中国家装行业风云人物
- 中国家居电商行业2016年杰出贡献人物
- 2016年上海商业年度十大杰出人物



康梁

高级副总裁 分管战略、财务和IR

- 在TMT和消费领域拥有超过12年的投资和创业经验
- 鼎晖投资助理副总裁，参与齐屹科技的B轮投资
- 挖财集团董事兼副总裁，主管战略、商业智能和资本市场，从0成长为科技金融行业独角兽，获得国开金融、美国华平投资、新天域、宽带资本、启明、IDG等的投资



部分股东



损益表概览

	截至12月31日止年度	
	2020	2019
SaaS	29,807	21,305
营销服务	454,556	427,067
供应链服务	52,418	63,053
室内设计及建筑	360,543	255,123
创新及其他	18,940	4,437
总收入	916,264	770,985
销售成本	(395,764)	(262,360)
毛利	520,500	508,625
%毛利率	56.8%	66.0%
销售及营销支出	(405,881)	(406,260)
行政开支	(96,848)	(79,733)
研发开支	(58,789)	(46,821)
经营(亏损)/利润	(28,492)	2,760
期内利润	41,881	49,540
本公司权益持有人经调整净利润	45,062	60,939



节选资产负债表和现金流量表项目

(千元人民币)



	截至12月31日止年度	
	2020	2019
资产负债表概览		
现金及现金等价物	897,093	411,153
短期投资	9,787	547,258
应收账款及其他应收款项	134,079	109,997
总资产	2,149,605	2,043,629
贸易及其它应付款项	670,127	511,336
总负债	855,370	688,906
总权益	1,294,235	1,354,723

	截至12月31日止年度	
	2020	2019
现金流量表概览		
经营活动所得现金净额	80,720	43,630
投资活动所得/(所用)现金净额	550,592	(393,952)
融资活动所用现金净额	(108,681)	(29,896)



Q&A





联系我们:

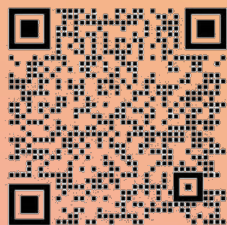


齐屹科技投资者关系团队

电话: 852-91623310/021-61740163

邮箱: ir@qeeeka.com

Wechat:



更多信息访问: www.qeeeka.com

