

每经记者：陈荣浩 每经编辑：陈梦妤

房地产市场下行后，依托房企赚钱的软件服务企业，似乎日子也不是太好过。

这已经是明源云（HK00909，股价4.68港元，市值89.64亿港元）上市以来的第3次亏损了。

日前，据明源云2022年财报，其过去一年出现了营收和净利双下滑的情况，且归母净利润亏损进一步扩大。

明源云首次亏损出现在2020年，2021年时亏损收窄，但2022年亏损又进一步扩大。

2019年-2022年，明源云营收分别为12.64亿、17.05亿、21.84亿、18.16亿元；归母净利润分别为2.164亿、-7.045亿、-3.44亿、-11.54亿元。

各个行业都在倡导数字化，但当行业发展相对不景气时，房地产企业是否还愿意往数字化方向上砸钱？

4月10日下午，数字化转型资深专家蔡建军通过微信向《每日经济新闻》记者表示，目前地产行业已进入整合阶段，部分民企不得不压缩成本，这是正常的。对部分地产数字服务商来说，可以将目光转向央国企，这些央国企一般经营比较稳健，在数字化方面的投入也相对稳定。

“民营开发商大幅消减了在数字化方面的投入”

明源云官网提到，明源云以天际企业级PaaS平台为核心，提供数字经营、数字营销、数字工程等解决方案，累计为超7000家不动产开发、运营企业提供了数字化产品与服务。

从具体情况来看，明源云的业务主要包括SaaS产品、ERP解决方案和天际PasS平台。过去一年，地产行业的下行使其整体营收和净利均出现了下滑，但核心业务SaaS产品仍实现了增长。

2022年，明源云SaaS产品贡献14.27亿元收入，同比增长6.6%，占总收入比重为78.5%。

而ERP解决方案业务过去一年下滑较为明显，收入为3.90亿元，同比降低54%。财

报提到，“受行业持续下滑及疫情反复的影响，客户在EPR产品和服务商投入更谨慎，较多项目被延期或取消，特别是民营开发商，大幅消减了在数字化方面的投入。”

天际PasS平台业务2022年末贡献收入2.04亿元，累计积累客户超1900个。

将目标客群瞄准央国企

记者注意到，明源云的研发费用这几年处于持续增长态势。2019年-2022年，明源云的研发费用分别为2.86亿、3.56亿、6.42亿、8.17亿元，研发费用复合年增长率达30.01%。

明源云开始把自己的目标客户群投向了央国企。财报提到，下一阶段，将逐步提升央国企在业务中的占比。“各级央国企持有数百亿的各类存量资产，政府对于国有资产的保值增值提出了明确要求。2023年公司将持续开拓央国企客群，以资产管理&运营为核心，帮助各级国企做好存量资产的保值增值。”

为了促进内部转型与升级，明源云开始尝试在目标市场、产品、技术三大维度进行调整。

比如在目标市场维度，明源云开始将目标从以前核心的住宅市场开始进入产业及基建等非住宅市场；在产品维度，对产品线做出了对应调整，“公司将产品升级为客户关系管理、项目建设和资产管理&运营三大板块，实现对不动产生态链主要客群及核心业务领域的全面覆盖”；在技术层面，目前正持续投入天际PaaS平台建设，希望通过技术创新的手段，与央国企数字化战略进行全面适配。

在此前的招股说明书中，明源云将金蝶、广联达、思爱普（SAP）、用友四家公司列为自己的竞争对手。

其中，金蝶国际主要为不同行业的公司提供ERP解决方案、财务会计管理、人力资源管理及智能制造等；广联达是建筑工程数字化领域的软件解决方案供应商，范围涵盖数字成本管理、数字化建造及成本控制领域。

从市值情况来看，金蝶国际市值为467亿港元、广联达为828亿元人民币、用友网络为842.1亿元人民币。而截至4月10日收盘，明源云的市值为89.64亿港元，与过往这些竞争对手的市值差距有所拉开。

蔡建军提到，对于地产而言，当行业发展不景气时，恰恰头部企业更需要在数字化

上发力。“对房地产企业来说，包括智慧社区、物业服务、数据驱动运营等，有较为明显的数字化需求，这些业务方向叠加数字化可能会为传统地产产能注入新的发展动能。”

2023年是明源云深耕地产软件行业的第20年，未来能否依托地产企业的科技赋能和数字化实现蝶变，仍然值得关注。

每日经济新闻