

Kingdee

# 金蝶国际

2017 中期业绩发布

Stock Code: HK 268

2017年8月17日



业务亮点



云市场更新



云战略更新



CFO汇报



附录



业务亮点



云市场更新



云战略更新



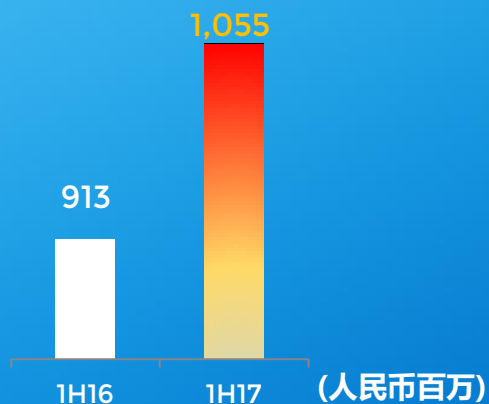
CFO汇报



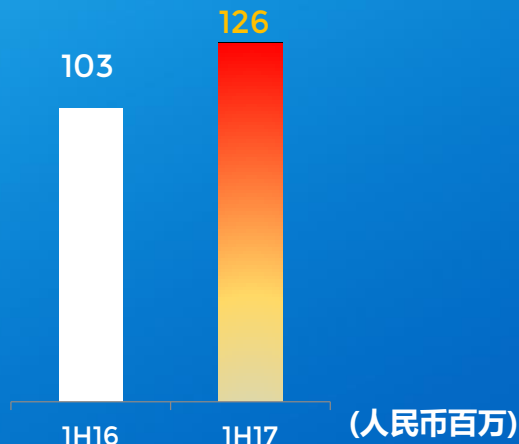
附录

# 可持续且盈利性的增长

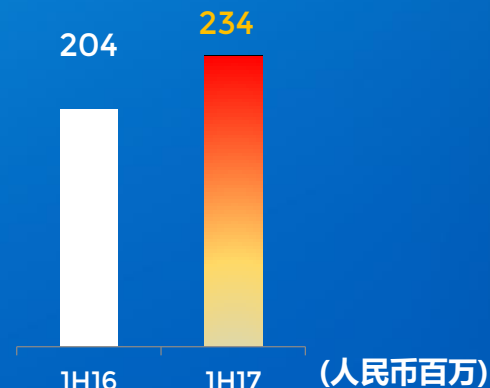
**+20%** YoY  
持续业务收入  
(报告披露收入 +15% YoY)



**+22%** YoY  
经营利润

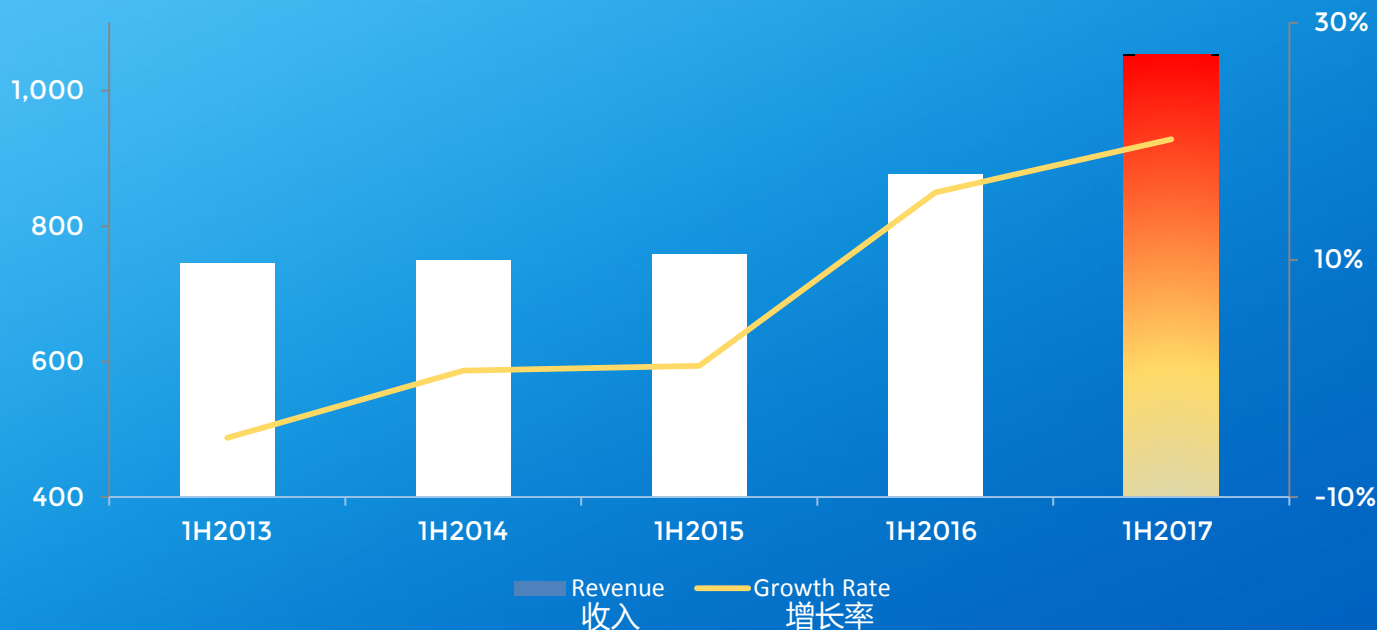


**+15%** YoY  
净经营现金流



# 收入增长加速\*

(人民币百万)



\*附注：2016 1H及2017 1H的数据为持续业务数据，其他年份数据包含持续及终止业务合并数据。其区别在于2016年中期集团剥离部分非核心业务（这些业务在2016年1H贡献收入）

## Kingdee 金蝶



\*附注：以上收入为持续业务同比增长。在报告披露的标准上，管理软件收入和云服务收入分别增长7.5%和45%。增长率的区别是因为2016年中期公司剥离一些非核心业务

## 2017年中期云服务增长\*



\*附注：云收入为持续业务同比增长。在报告披露的标准上，云服务收入同比增长45%。1H16和1H17云服务收入占比分别为21%和27%。以上数据不同是因为2016年中期公司剥离一些非核心业务



业务亮点



云市场更新



云战略更新



CFO汇报

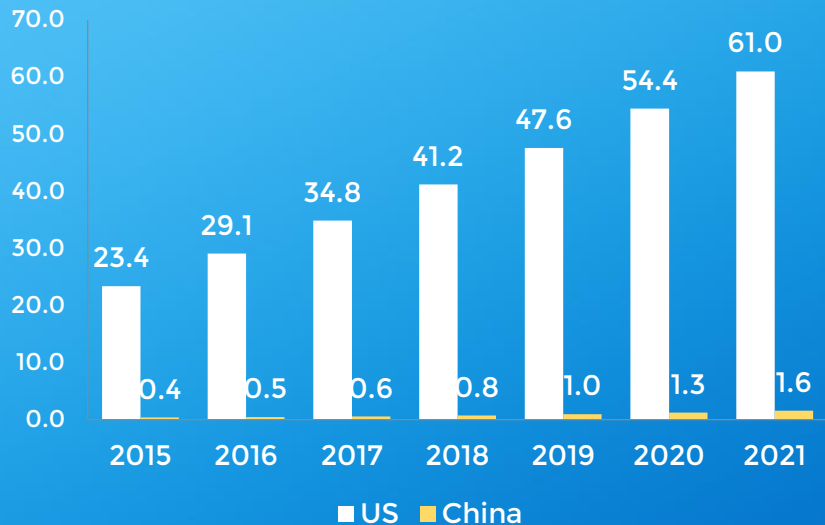


附录



美元十亿

## SaaS 市场：美国 vs 中国

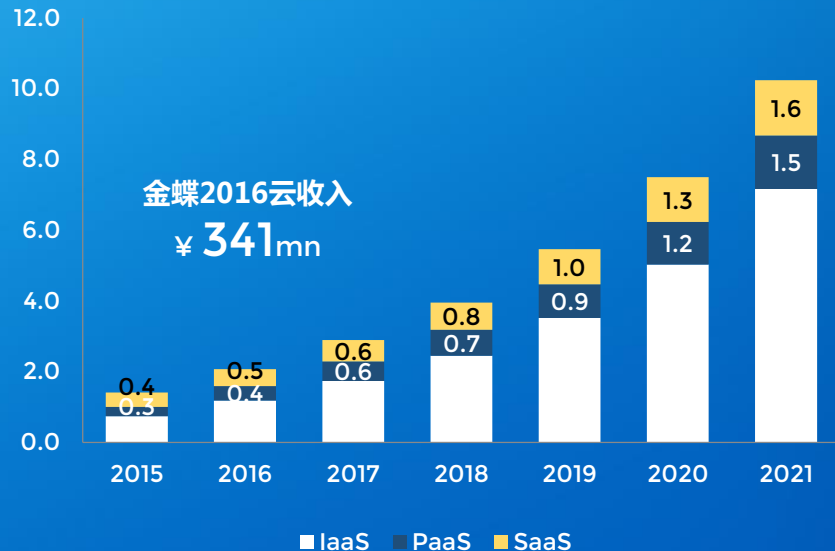


美国 中国

2015-2021 CAGR

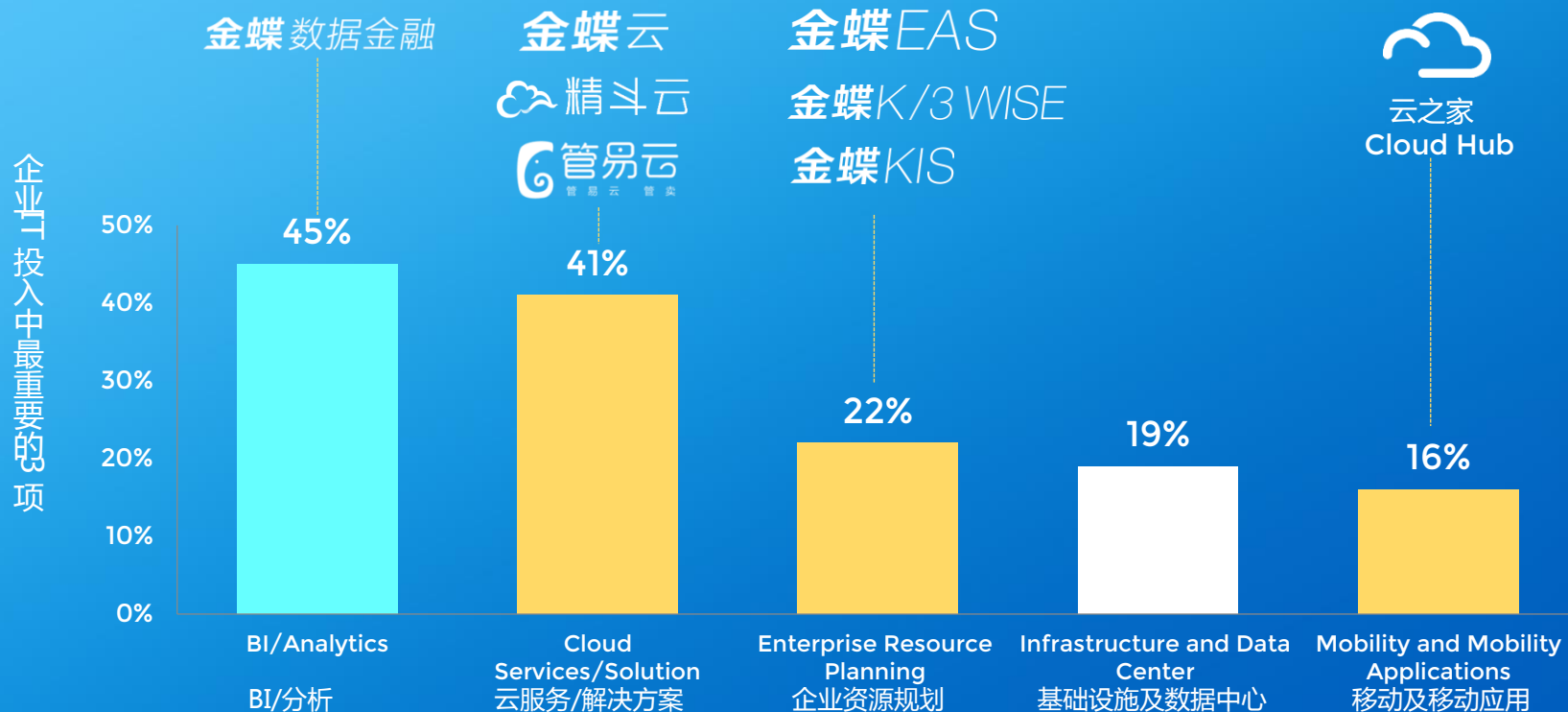
美国: 17% VS 中国 25%

## 中国公有云市场



资源: Gartner 2017

# 中国企业最重要的IT投入



金蝶在中国企业5项最重要的IT投入领域中的三项占领先地位

# 小微企业市场的趋势

## 云服务创新小微企业商业模式

Kingdee

消费升级下的新零售

智能代记账和决策分析驱动  
对人工智能的需求

精斗云

Cloud Hub

管易云  
管易云 管卖

管理软件的使用提升  
小微企业管理效率

大数据服务需求明显，如互联网  
金融、对标、数据驾驶舱等

大众创业、万众创新背景下，小微  
企业数量快速增长

小微企业业务协作移动化需求明显

# 大中型企业市场的趋势

## 业务拓展围绕IT系统

### 数字化转型

企业提供新的数字化产品和服务，同时企业内部经营也在数字化转型

### 业务模式创新

共享服务：财务共享、人力资源共享、运营共享；O2O，全渠道营销，智能制造

金蝶云

Kingdee Cloud

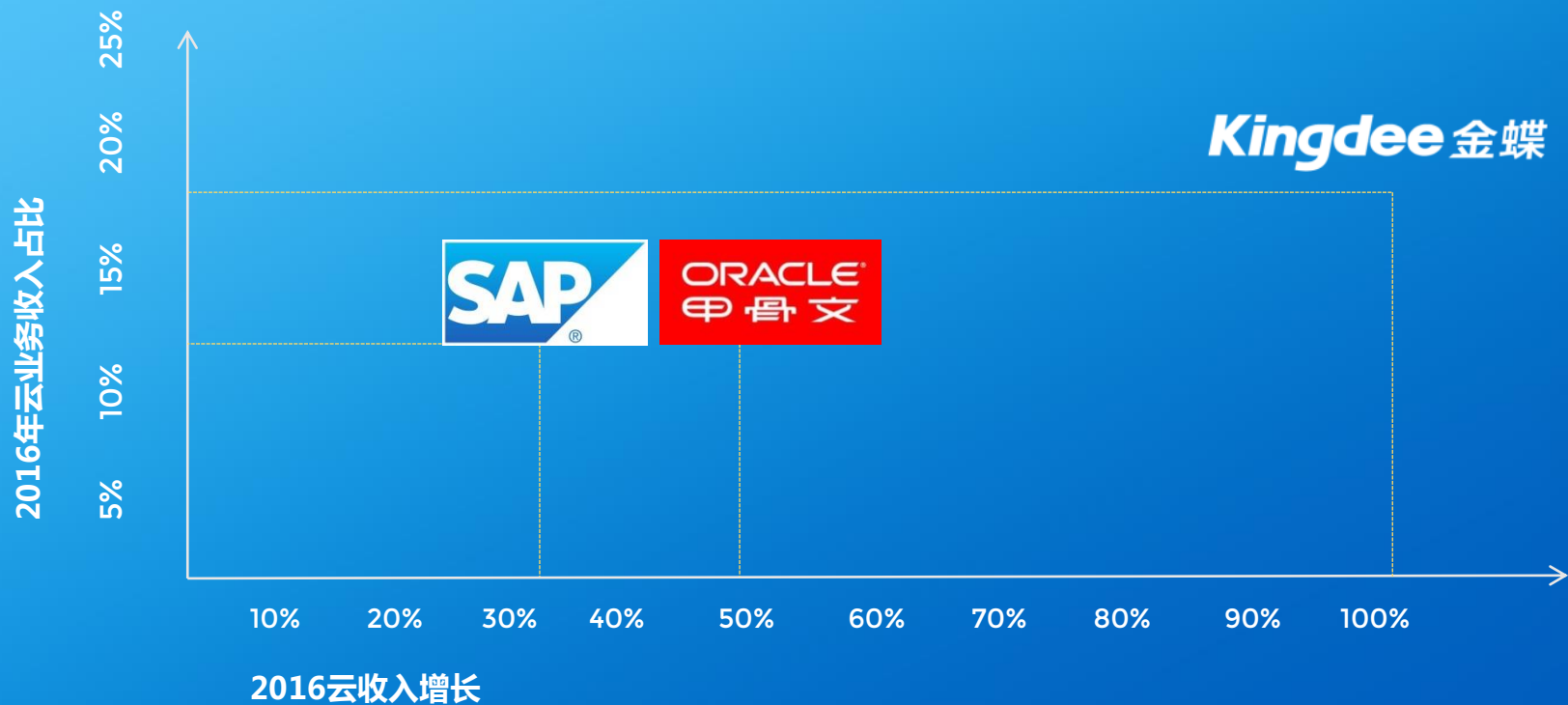
### 数据云端迁移

通过物联网快速提升对SaaS模式和数据收集的认识

### IT是业务的核心

商业模式的核心围绕着信息和数据系统

## SaaS转型领先同行

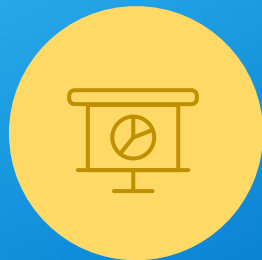




业务亮点



云市场更新



云战略更新



CFO汇报



附录

金蝶云ERP 升级变革为

# 金蝶云

企业潜在价值的发掘者



财务云



人力资源云



移动办公云



供应链云



全渠道营销云



制造云

# 金蝶云市场定位

1 快速成长的新锐企业

2 快速创新的集团业务板块

3 快速扩张的连锁企业



Tencent 腾讯





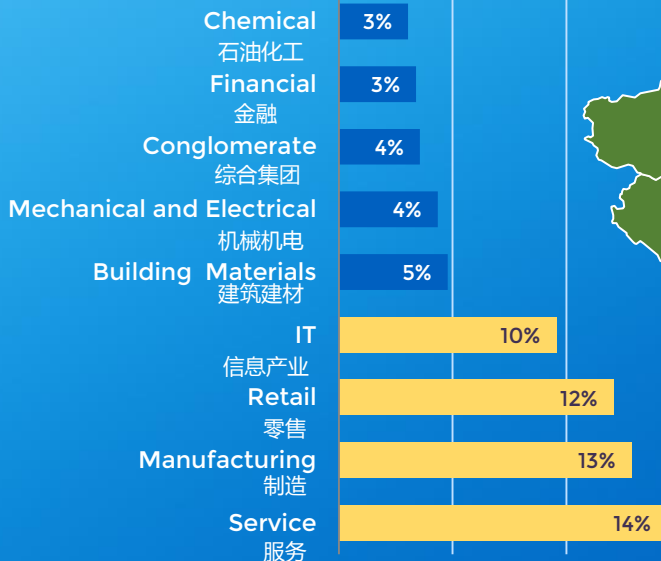
# 金蝶云扩大了金蝶的市场

## 金蝶云市场表现

### 客户来源

- 以创新型企业为主的新客户
- 原使用精斗云或KIS线下部署管理软件的客户
- 金蝶老客户因新的管理需求转化而来

### 行业分布



- 广东 36%
- 上海 12%
- 山东 6%
- 浙江 5%
- 北京 5%
- 江苏 5%

**客户地域分布**  
目前主要为沿海地区

## 财务云

为超过100家全球分公司  
提供财务业务一体化管理

与移动应用云结合使用，  
极大提高了沟通审批效率  
与管理效率



## 供应链云

上百个城市：供应链从采  
购原料，组装成品车，以  
及整车投放市场，形成统  
一完整业务管控链条

# 金蝶云对客户价值

# 金蝶云的价值

多组织  
多核算体系  
全渠道  
阿米巴管理  
智能工厂  
...

每年只需  
支付服务费用  
...

提供本地数据存储  
及亚马逊AWS  
服务器存储  
30多个全球合规和  
认证评估  
...

十分钟内响应  
...



功能更强大



TOC更低



数据更安全



服务更快捷

# 付费模式的革命

Kingdee

## 传统ERP

管理~~✓~~软件

数据~~✓~~库

服务~~✓~~器

服务~~✓~~费

.....



## 金蝶云

管理~~✗~~软件

数据~~✗~~库

服务~~✗~~器

服务~~✓~~费

.....



平均  
节省

70%



基于5年成本费用计算

# 金蝶云对金蝶的价值

## 企业生命周期价值提升

	传统管理软件	金蝶云
收入确认	一次性	持续
续费率	20-30%	90%+
客户沟通频率	一次性	持续
增值服务的销售机会	中等	高
客户支付周期	取决交付	提前支付
给予客户折扣	高	低或没有
价格调整的机率	低	高

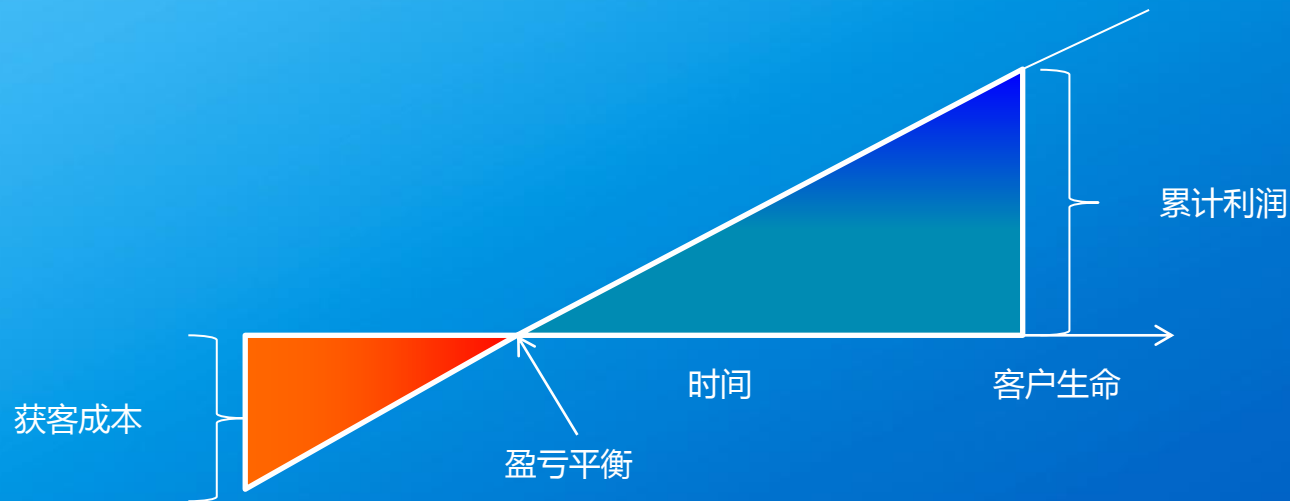


## 更低成本架构

	传统管理软件	金蝶云
运维支持	现场顾问	在线/电话
升级	现场顾问	即时
支持传统产品的成本	高	低
增销的获客成本	高	低
销售人工的经营杠杆	低	高

## 理解短期及长期的影响

短期利润率有压力，长期会有更高的客户价值和利润率

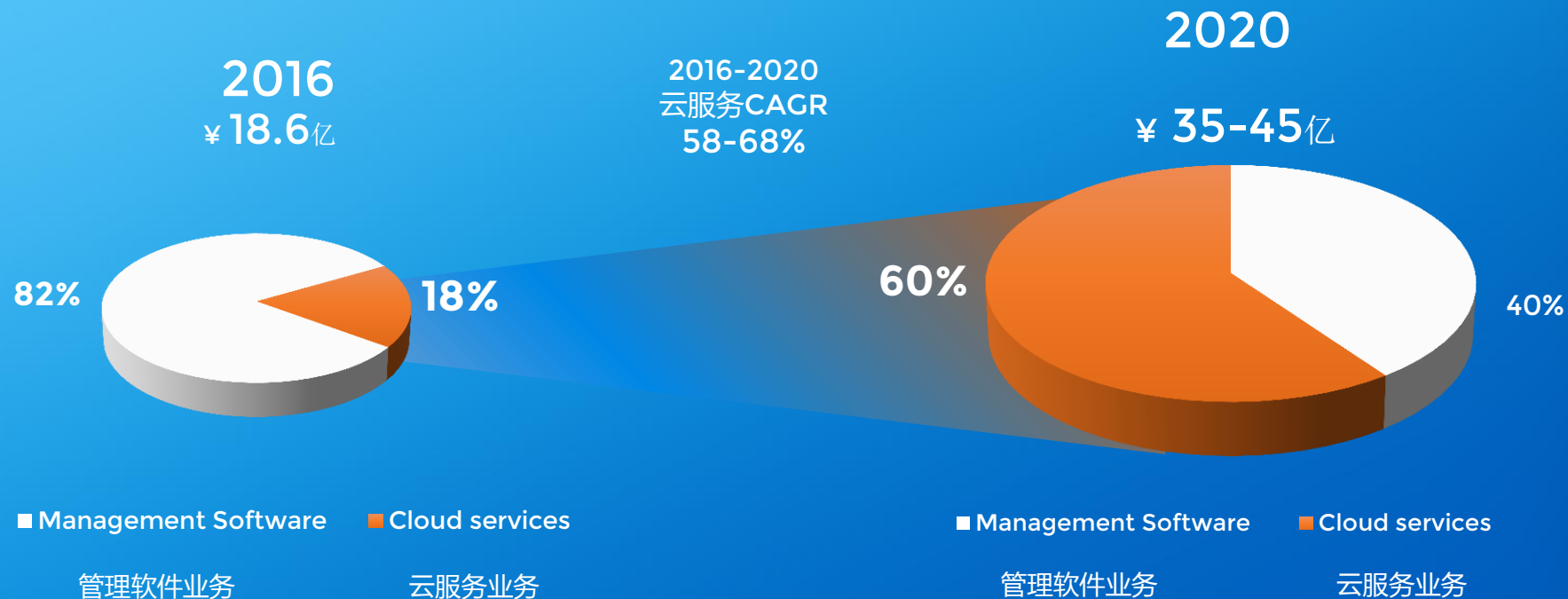


# 增长转变成利润



2016-2020云收入增长目标：6-8倍

云收入贡献



## 聚焦于长期收入增长



收入的增长为SaaS公司的优先策略



主要考量指标为现金流，续费率



SaaS转型短期会让利润率有压力



长期的云经营利润率：**30%+**

改善长期的现金流  
和利润率



业务亮点



云市场更新



云战略更新



CFO汇报



附录



## 大企业和小企业需求强劲

由于受SME市场的蓬勃发展，KIS同比增长16%

由于受大企业强劲的升级需求，EAS软件收入同比增长13%

EAS客户强劲需求推动服务保持双位数增长

管理软件经营利润率保持稳定

\*注：以上收入为持续业务同比增长。在报告披露的标准上，实施及运维收入分别增长5%和14%。增长率的区别是因为2016年中期公司剥离一些非核心业务。



\*注：以上云收入为持续业务同比增长。在报告披露的标准上，因为2016年中期公司剥离一些非核心业务，其他云服务收入下降14%。



# 金蝶云

中国No. 1云ERP

>70%

YoY收入增长

>90%

续费率

>3500

客户数

>80%

YoY客户数增长率



中国No. 1会计云

>55%

YoY收入增长

>70%

续费率

>125K

付费客户数

>50%

YoY付费客户数增长率



中国No. 1电商云

>45%

YoY收入增长

>70%

续费率

>5800

客户数

>25%

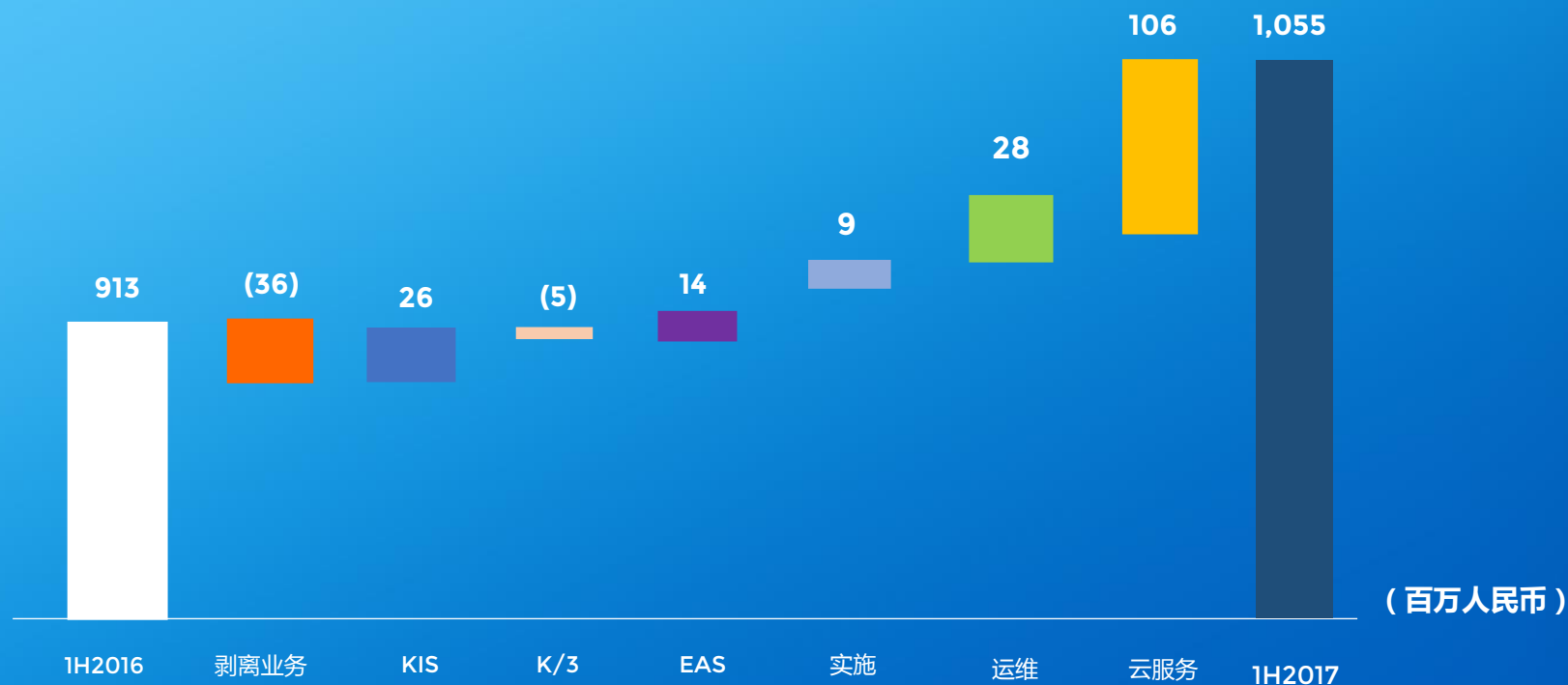
YoY客户数增长率

(RMB' 000)	1H2017	1H2016	变化
<b>收入</b>	<b>1,054,658</b>	<b>913,204</b>	<b>15.5%</b>
成本	-209,712	-188,687	11.1%
<b>毛利率</b>	<b>80.1%</b>	<b>79.3%</b>	<b>+0.8pts</b>
<b>总经营费用</b>	<b>-846,698</b>	<b>-754,375</b>	<b>12.2%</b>
其他收入	127,252	132,470	-3.9%
<b>经营利润</b>	<b>125,500</b>	<b>102,612</b>	<b>22.3%</b>
<b>经营利润率</b>	<b>11.9%</b>	<b>11.2%</b>	<b>+0.7pts</b>
财务费用-净额	-14,057	-17,480	-19.6%
所得税	-5,206	41,629	NM
<b>净利润-权益持有人</b>	<b>106,435</b>	<b>134,834</b>	<b>-21.1%</b>
净利润率	10.1%	14.8%	-4.7pts
<b>稀释每股盈利(分)</b>	<b>3.640</b>	<b>4.386</b>	<b>-17.0%</b>
股票或期权费用	26,341	32,057	-17.8%
税费调整*	-3,293	-55,007	-94.0%
<b>Non-GAAP 净利润</b>	<b>129,483</b>	<b>111,884</b>	<b>15.7%</b>
Non-GAAP 每股盈利(分)	4.520	3.863	17.0%

注：集团认为向投资者提供依据non-GAAP计算得出的财务数据，有助于投资者将本集团的财务数据与大多数具有可比性、同样依据non-GAAP计算财务数据的美国上市公司进行比较

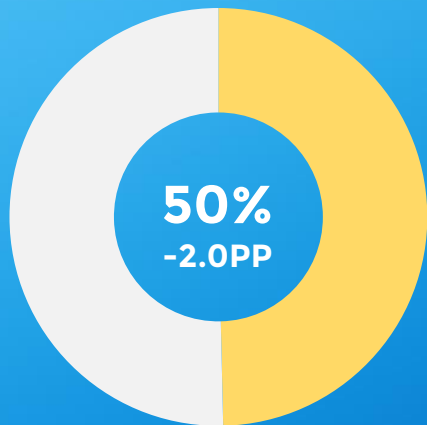
\*注：non-GAAP税费调整的计算根据税收规定采用长期税率12.5%

## 持续经营业务 vs. 报告披露收入的一致性



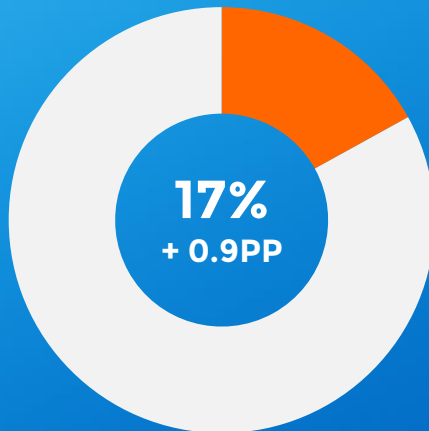
报告披露收入同比增长15.5% . 相较于同期持续经营业务收入同比增长20.3%

销售费用  
占收入比



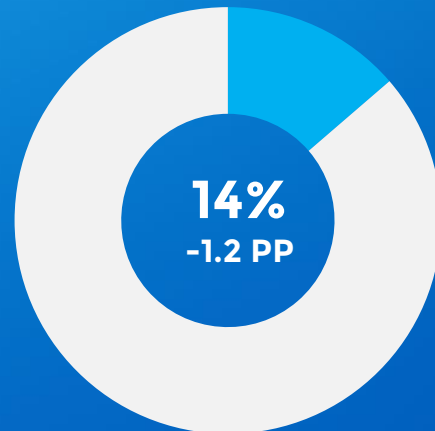
RMB 523mn

研发费用  
占收入比



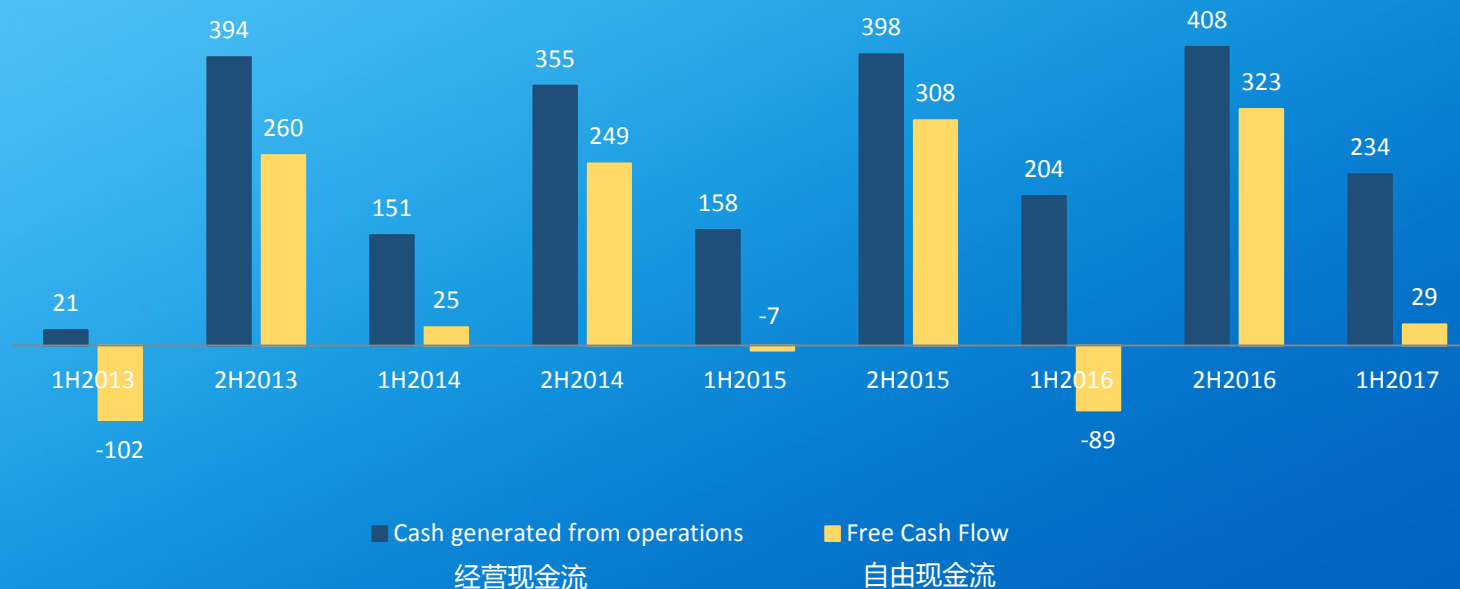
RMB 179mn

行政费用  
占收入比



RMB 144mn

# 经营现金流及自由现金流\*



\*注:

自由现金流 = 经营现金流 - | 购买不动产、工厂及设备 | - | 购买无形资产 | + | 三大软件园支出 |

## 云服务业务继续保持增长势头

云服务业务收入同比增长60%,超过总收入的27%

金蝶云收入占集团总收入达17%，同比增长70%

经营规模的增长推动云服务亏损率下降

## 管理软件业务收入持续双位数增长

KIS和EAS的强劲需求推动管理软件收入增长

中国企业的IT需求正在变化，软件及信息系统被视为公司运营的核心部分

管理软件业务利润率保持稳定

## 财务稳健

20亿的现金及现金等价物，为公司在市场环境波动提供缓冲

SaaS客户的预付款及严格的应收账款控制，推动经营性现金流继续改善，经营现金流增长15%以上

集团通过股票回购等方式提升股东价值

通过经谨慎评估的战略投资，寻求未来增长点和补充集团现有业务





业务亮点



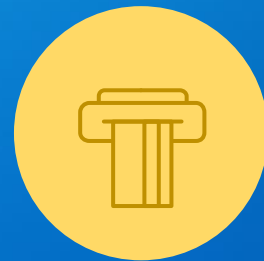
云市场更新



云战略更新



CFO汇报



附录

## 中国企业资源规划（ERP）和企业云服务的领航者

作为市场领导者，金蝶在中国拥有超过660万的ERP和云服务业务客户  
20年来帮助各行各业的、各种规模的企业管理它们的业务  
在中国，拥有一个超过2000家合作伙伴且正在不断扩大的生态系统

## 在重要的细分市场中，金蝶拥有良好的长期增长动力

ERP，CRM，财务，人力资源，电子商务，企业互联网服务  
为各种规模的企业提供SaaS ERP服务和财务产品  
技术的变革和客户的需求，为金蝶提供了可持续的增长动力

## 金蝶拥有市场领先的云服务业务和移动互联网服务，同时拥有清晰的产品路线图

云ERP和财务软件及服务领域为行业第一  
拥有行业领先的合作伙伴，包括京东和亚马逊  
拥有行业领先的合作伙伴，包括京东和亚马逊  
快速迭代坚持推出产品新功能和新产品

## 金蝶具备成功的坚实基础

在现有的客户基础上，拥有巨大的交叉销售机会  
专注于订阅服务、运维和支持服务产生的经常性收入的增长  
经营杠杆的重大机会

# 收入明细 (披露数据)

Kingdee

(RMB'000)	1H2017	占总收入%	1H2016	占总收入%	变化
管理软件	771,836	73.2%	718,294	78.7%	7.5%
- 软件销售	420,687	39.9%	392,223	43.0%	7.3%
- 实施	170,622	16.2%	162,933	17.8%	4.7%
- 运维	175,441	16.6%	153,549	16.8%	14.3%
- 其他	5,086	0.5%	9,589	1.1%	-47.0%
云服务	282,822	26.8%	194,910	21.3%	45.1%
<b>合计</b>	<b>1,054,658</b>	<b>100.0%</b>	<b>913,204</b>	<b>100.0%</b>	<b>15.5%</b>

# 收入明细 (持续业务)

Kingdee

(RMB'000)	1H2017	占总收入%	1H2016	占总收入%	变化
管理软件	771,836	73.2%	700,149	79.9%	10.2%
- 软件销售	420,687	39.9%	379,419	43.3%	10.9%
- 实施	170,622	16.2%	160,639	18.3%	6.2%
- 运维	175,441	16.6%	147,256	16.8%	19.1%
- 其他	5,086	0.5%	12,835	1.5%	-60.4%
云服务	282,822	26.8%	176,484	20.1%	60.3%
<b>合计</b>	<b>1,054,658</b>	<b>100.0%</b>	<b>876,633</b>	<b>100.0%</b>	<b>20.3%</b>

# 软件收入明细 (披露数据)

Kingdee

(RMB' 000)	1H2017	占总收入%	1H2016	占总收入%	变化
KIS	181,131	17.2%	155,568	17.0%	16.4%
K/3	101,282	9.6%	106,486	11.7%	-4.9%
EAS	122,145	11.6%	107,992	11.8%	13.1%
其他	16,129	1.5%	22,177	2.4%	-27.3%
<b>软件收入合计</b>	<b>420,687</b>	<b>39.9%</b>	<b>392,223</b>	<b>43.0%</b>	<b>7.3%</b>

## 软件收入明细（持续业务）

Kingdee

(RMB' 000)	1H2017	占总收入%	1H2016	占总收入%	变化
KIS	181,131	17.2%	155,568	17.7%	16.4%
K/3	101,282	9.6%	106,486	12.1%	-4.9%
EAS	122,145	11.6%	107,992	12.3%	13.1%
其他	16,129	1.5%	9,373	1.1%	72.1%
<b>软件收入合计</b>	<b>420,687</b>	<b>39.9%</b>	<b>379,419</b>	<b>43.3%</b>	<b>10.9%</b>

# 收入明细-按销售渠道细分 (披露数据)

Kingdee

(RMB' 000)	1H2017	占总收入%	1H2016	占总收入%	变化
管理软件	771,836	73.2%	718,294	78.7%	7.5%
- 直销	118,136	11.2%	106,816	11.7%	10.6%
- 分销	302,551	28.7%	285,407	31.3%	6.0%
- 服务	346,063	32.8%	316,482	34.6%	9.3%
- 实施	170,622	16.2%	162,933	17.8%	4.7%
- 运维	175,441	16.6%	153,549	16.8%	14.3%
- 其他	5,086	0.5%	9,589	1.1%	-47.0%
云业务	282,822	26.8%	194,910	21.3%	45.1%
<b>合计</b>	<b>1,054,658</b>	<b>100.0%</b>	<b>913,204</b>	<b>100.0%</b>	<b>15.5%</b>

# 收入明细-按销售渠道细分 (持续业务)

Kingdee

(RMB' 000)	1H2017	占总收入%	1H2016	占总收入%	变化
管理软件	771,836	73.2%	700,149	79.9%	10.2%
- 直销	118,136	11.2%	94,012	10.7%	25.7%
- 分销	302,551	28.7%	285,407	32.6%	6.0%
- 服务	346,063	32.8%	307,895	35.1%	12.4%
- 实施	170,622	16.2%	160,639	18.3%	6.2%
- 运维	175,441	16.6%	147,256	16.8%	19.1%
- 其他	5,086	0.5%	12,835	1.5%	-60.4%
云业务	282,822	26.8%	176,484	20.1%	60.3%
<b>合计</b>	<b>1,054,658</b>	<b>100.00%</b>	<b>876,633</b>	<b>100.0%</b>	<b>20.3%</b>



# 其他收入

<i>(RMB' 000)</i>	<b>1H2017</b>	<b>1H2016</b>	<b>变化</b>
增值税退税	<b>79,697</b>	77,077	3.4%
政府项目	<b>11,256</b>	10,473	7.5%
净租金	<b>32,004</b>	34,769	-8.0%
其他	<b>4,295</b>	10,151	-57.7%
<b>合计</b>	<b>127,252</b>	<b>132,470</b>	<b>-3.9%</b>
增值税/总收入	7.6%	8.4%	

(RMB' 000)	1H2017	1H2016	变化
广告及市场活动	83,873	75,625	10.9%
销售推广	56,231	50,388	11.6%
人工成本	244,860	216,479	13.1%
项目合作费	80,889	73,241	10.4%
差旅费用	19,160	15,287	25.3%
固定费用	29,367	27,556	6.6%
其他	9,101	13,074	-30.4%
<b>合计</b>	<b>523,481</b>	<b>471,650</b>	<b>11.0%</b>
<b>销售及推广费用/营业额</b>	<b>49.6%</b>	<b>51.6%</b>	<b>-2.0pts</b>

<i>(RMB' 000)</i>	1H2017	1H2016	变化
人工成本	158,265	126,665	24.9%
期权费用&限制性股票	8,166	9,617	-15.1%
固定费用	10,196	8,323	22.5%
差旅费	1,708	1,560	9.5%
其他	629	583	7.9%
<b>合计</b>	<b>178,964</b>	<b>146,748</b>	<b>22.0%</b>
<b>研发费用/营业额</b>	<b>17.0%</b>	<b>16.1%</b>	<b>+0.9pts</b>

<i>(RMB' 000)</i>	1H2017	1H2016	变化
人工成本	81,782	68,924	18.7%
期权费用&限制性股票	18,175	22,440	-19.0%
专业服务费	9,411	6,154	52.9%
差旅费	1,684	1,422	18.4%
会务费	1,158	384	201.6%
坏账损失	15,130	15,482	-2.3%
固定费用	13,333	12,256	8.8%
其他	3,580	8,915	-59.8%
<b>合计</b>	<b>144,253</b>	<b>135,977</b>	<b>6.1%</b>
<b>行政费用/营业额</b>	<b>13.7%</b>	<b>14.9%</b>	<b>-1.2pts</b>

# 资产负债表概况

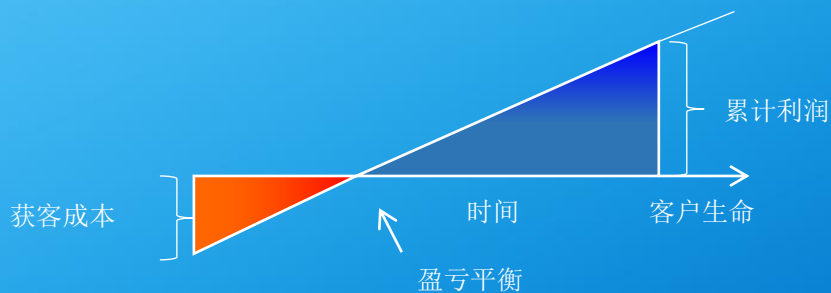
Kingdee

<i>(RMB' 000)</i>	2017.6.30	2016.12.31	变化
应收账款	356,344	315,241	13.0%
银行现金	1,962,785	2,087,145	-6.0%
总资产	5,904,067	5,977,314	-1.2%
流动资产	2,875,038	2,956,719	-2.8%
负债	1,448,569	1,496,271	-3.2%
应付账款	419,258	453,873	-7.6%
总权益	3,551,893	3,536,166	0.4%

# SaaS 经济课堂

# SaaS产品生命周期经济原理

客户获得成本，平均服务成本，客户流失率决定长期经济价值



每单位生命价值驱动力

**客户生命周期:**

预估的客户付费期，用流失率进行定义

**生命期价值 (LTV)**

Cumulative value of \$1 annual fee over expected life ( $LTV = \$1 / \text{attrition}$ )

**客户获得成本 (CAC)**

每获得\$1收入需要的成本

**平均服务成本 (ACS):**

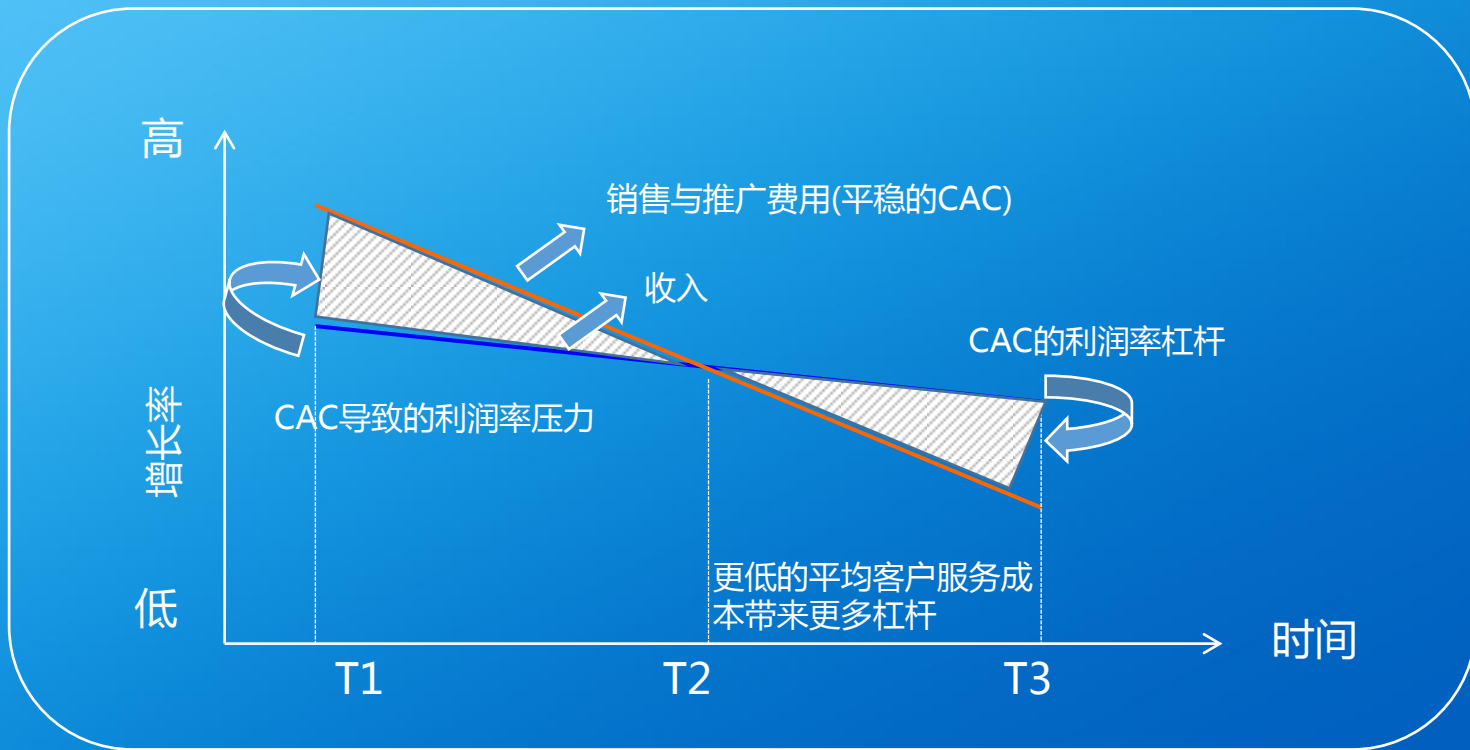
客户生命周期内每服务\$1所需要的成本

# 增长与经营利润率相互关联

例子：仅用于说明

	ABC 公司	XYZ 公司	
	聚焦增长	聚焦利润	
初期收入	100	100	
<b>减去 流失率</b>	<b>(10)</b>	<b>(10)</b>	<b>流失率: 10%</b>
增加 新业务	90	10	
<hr/>			
= 期末收入	180	100	
<b>减去 CAC</b>	<b>(68)</b>	<b>(8)</b>	<b>客户获得成本: 0.75</b>
<b>减去 ACS</b>	<b>(126)</b>	<b>(70)</b>	<b>平均服务成本: 0.70</b>
<hr/>			
= 经营利润	( 14)	23	
目前经营利润率	( 7%)	<b>23%</b>	
收入增长率	<b>80%</b>	0%	
生命周期利润率	22.5%	22.5%	(LTV-CAC-ACS)/LTV





*Kingdee*

感謝

ありがとう

ขอบคุณ

Thanks

terima kasih

谢谢

# 联系我们

Kingdee

## •张盛

总经理

投资者关系与证券部

86 (755) 8659 5896

[szhang@kingdee.com](mailto:szhang@kingdee.com)

## •甘安莉

总监

投资者关系与证券部

86 (21) 61625518

[summer\\_gan@kingdee.com](mailto:summer_gan@kingdee.com)

## •黄燕妮

助理经理

投资者关系与证券部

86 (755) 8607 2591

[yanni\\_huang@kingdee.com](mailto:yanni_huang@kingdee.com)