



金蝶国际软件集团有限公司

2017年年度业绩发布

股票代码: HK 268

2018年3月14日





业务亮点



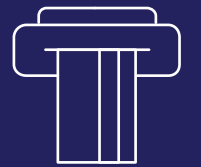
云市场更新



云战略更新



CFO汇报



附录



业务亮点



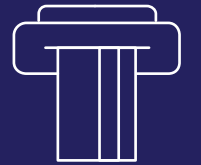
云市场更新



云战略更新



CFO汇报



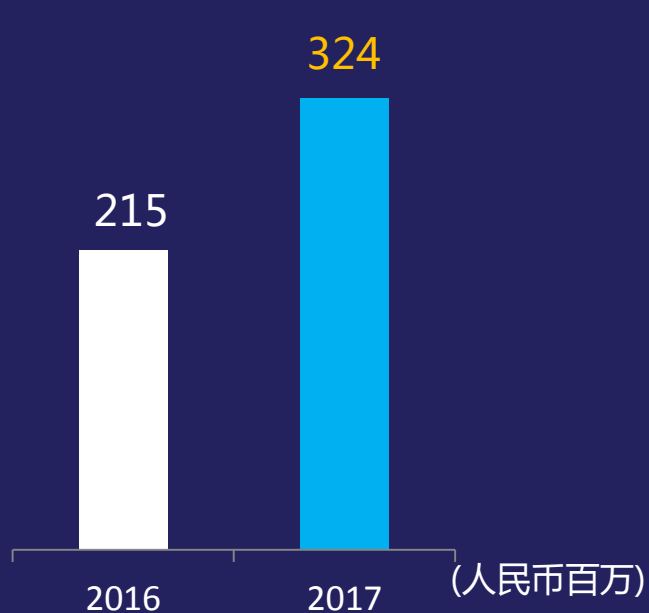
附录

云占比提升推动收入及现金流的增长

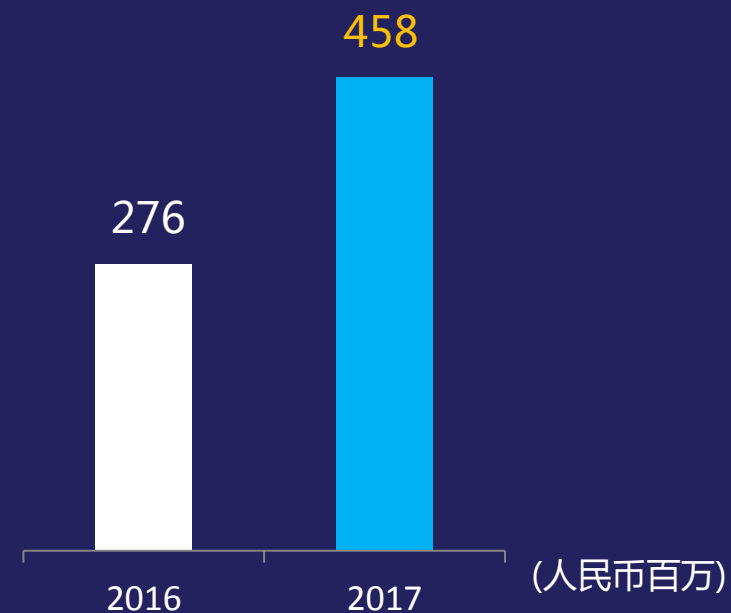
+23.7% YoY
收入



+50.8% YoY
经营利润*



+65.8% YoY
自由现金流



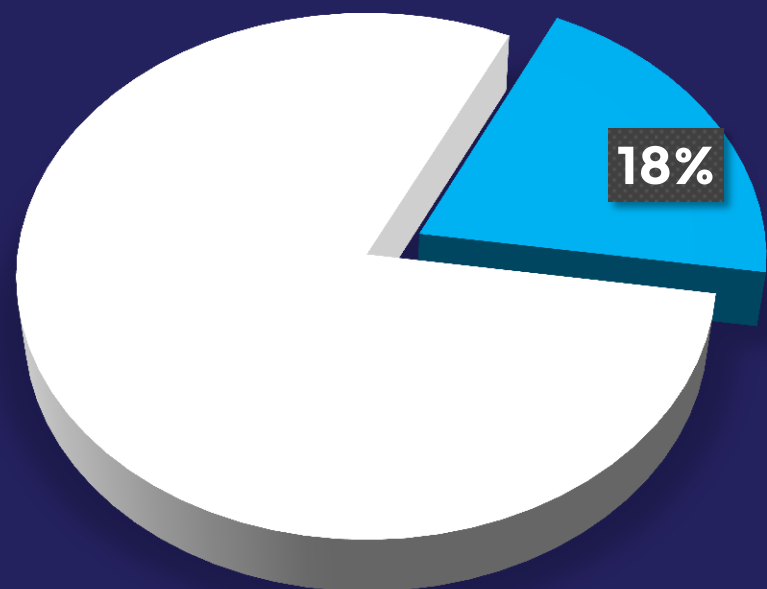
* 剔除房地产评估收益

2017年经营亮点



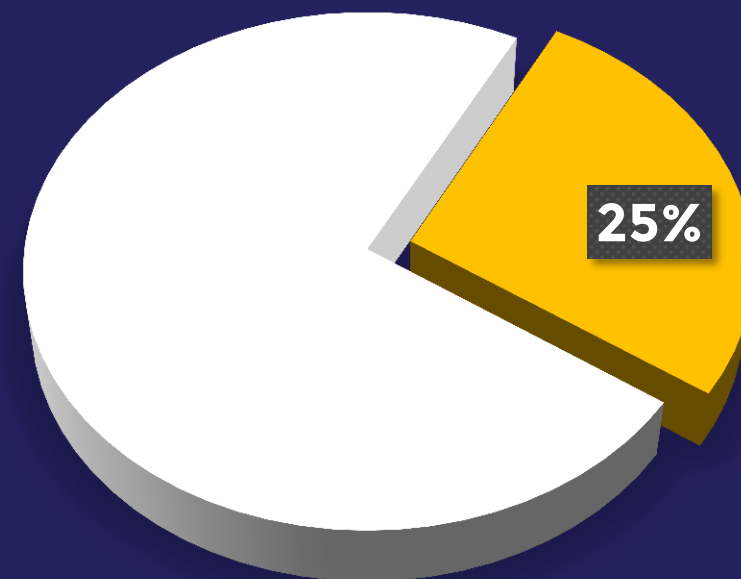
2017年云服务的增长

2016年云服务



+67% YoY

2017年云服务





业务亮点



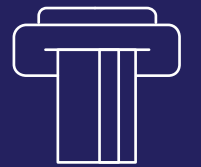
云市场更新



云战略更新

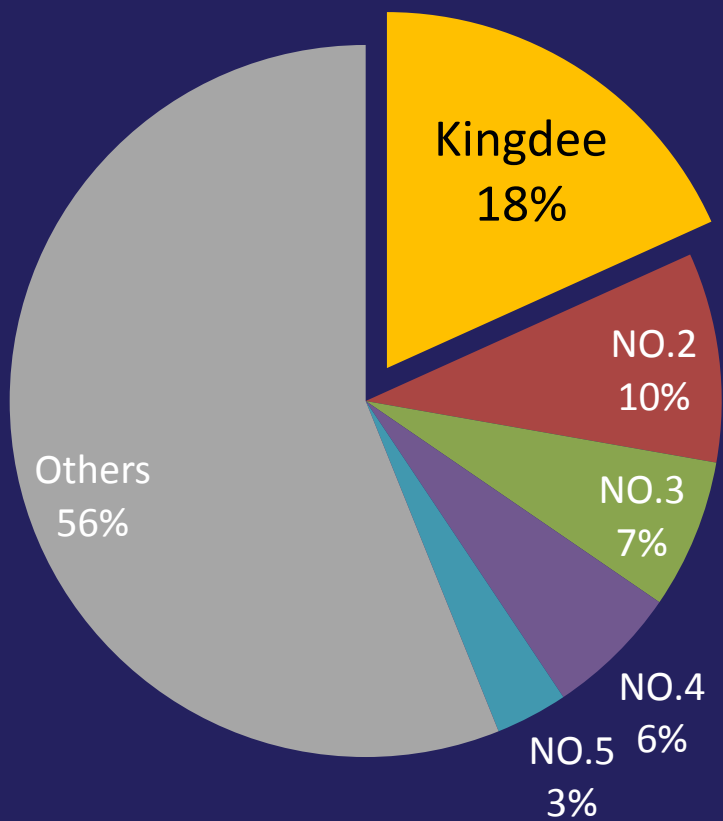


CFO汇报

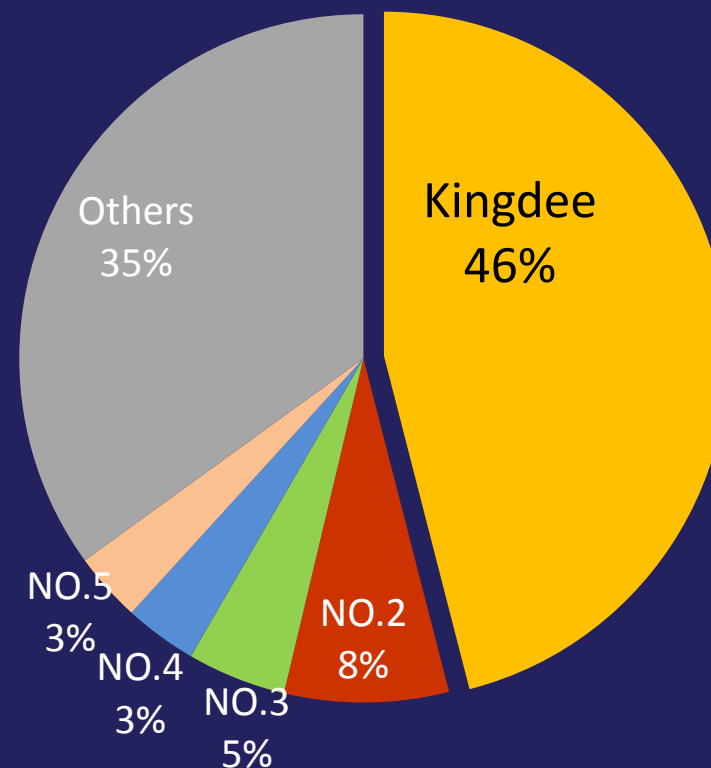


附录

中国企业SaaS市场的领导者



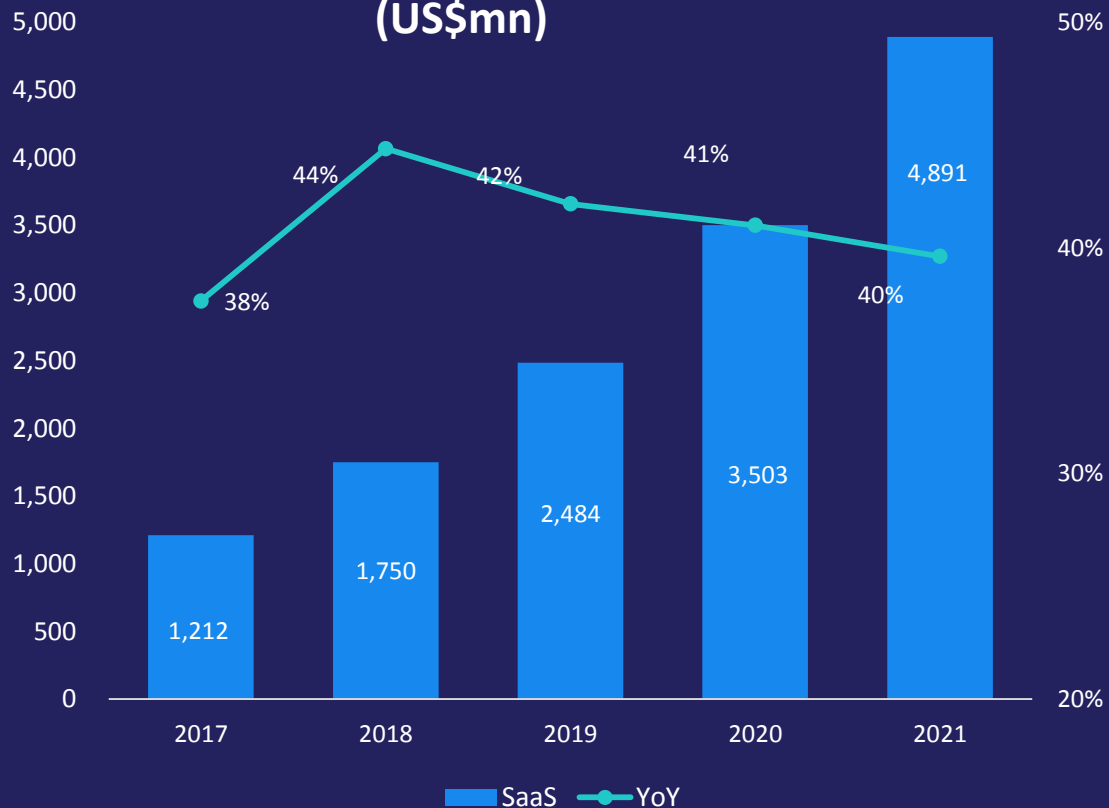
中国SAAS ERP市场占有率第一位: **18%**



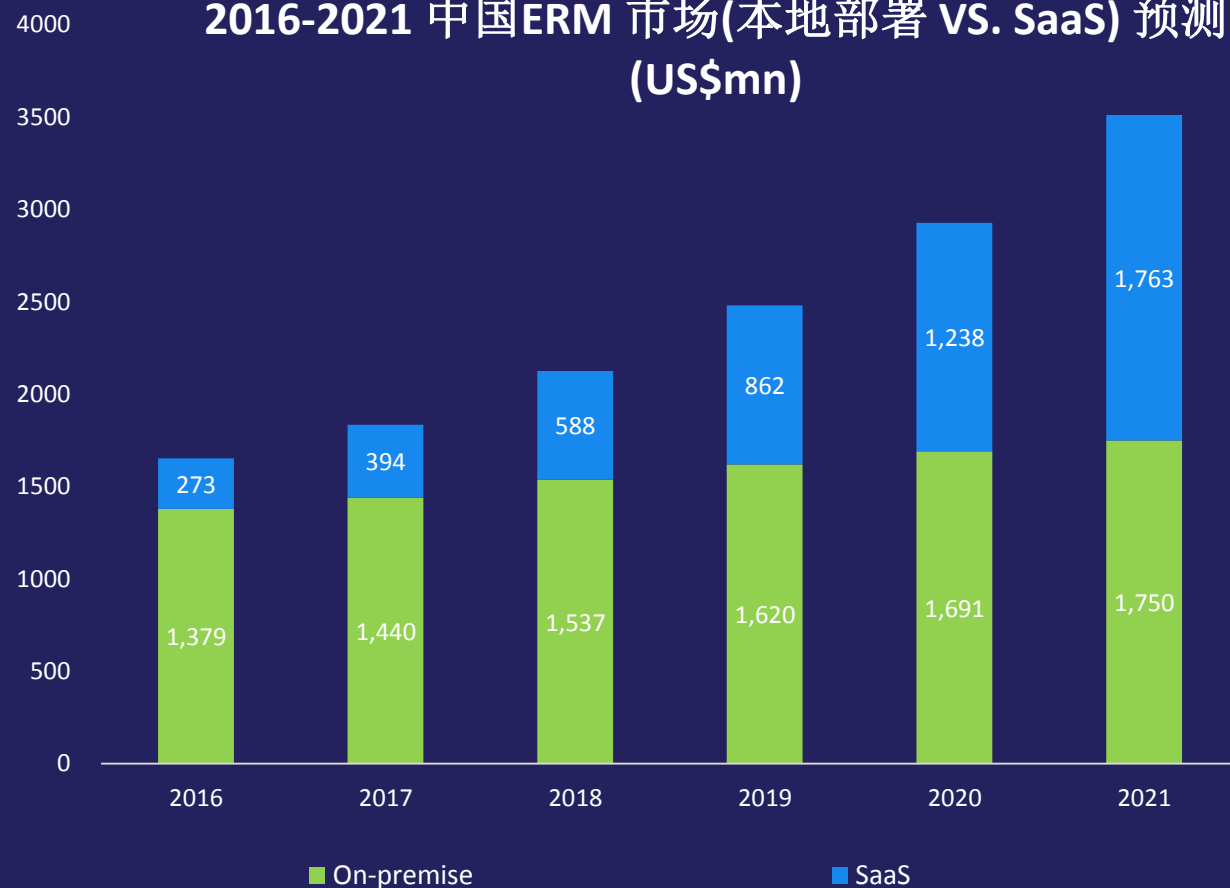
中国SaaS财务云市场占有率第一位: **46%**

中国公有云SaaS市场预期

2017-2021年中国公有云SaaS 市场 (US\$m)



2016-2021 中国ERM 市场(本地部署 VS. SaaS) 预测 (US\$m)



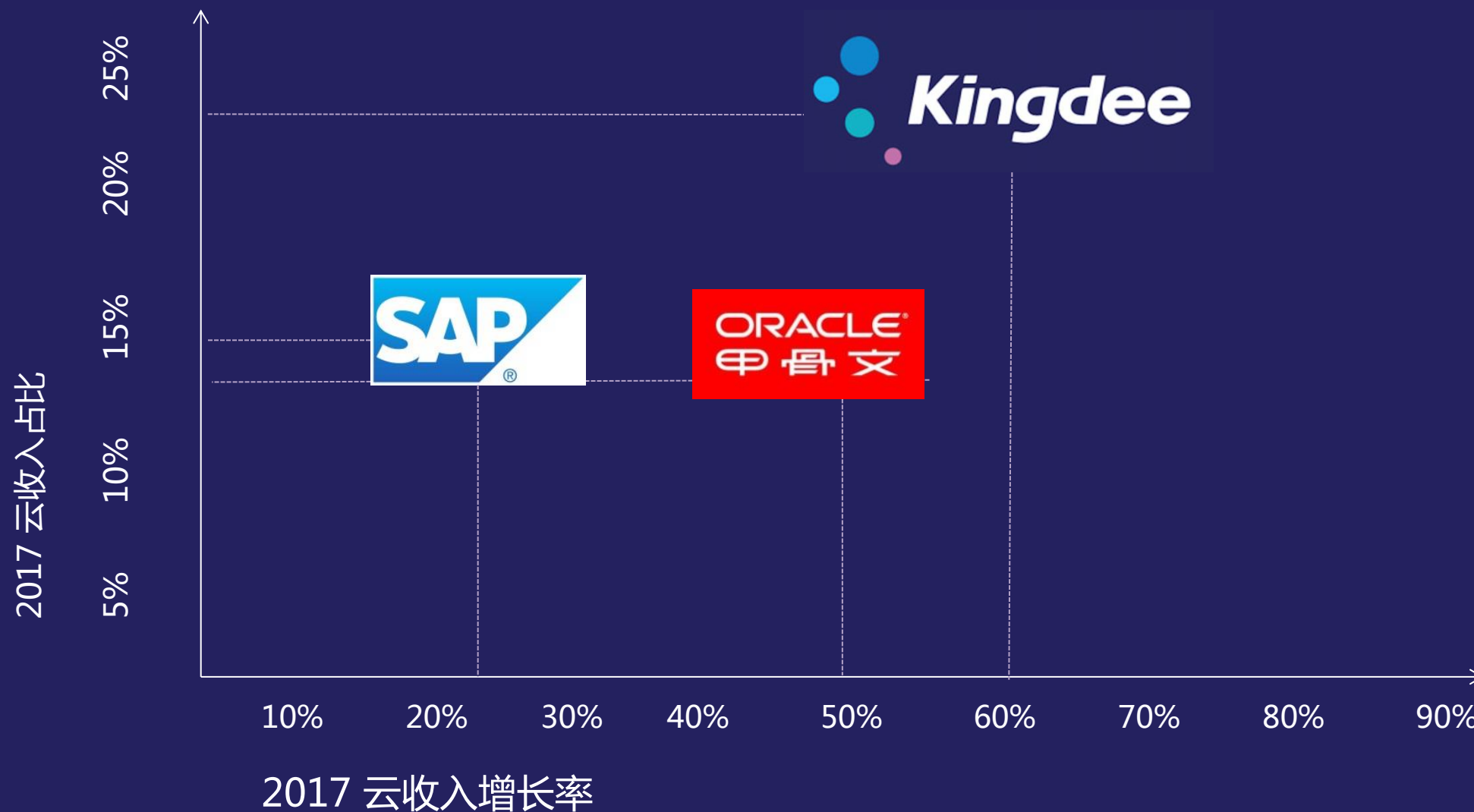
2016-2021 CAGR: 5%

2016-2021 CAGR: 45%



资料来源: IDC Semiannual Public Cloud Services Tracker, 2017H1

SaaS转型中扩大与全球竞争对手的领先优势





业务亮点



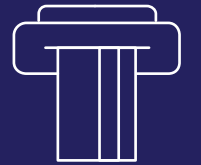
云市场更新



云战略更新



CFO汇报



附录



金蝶云平台 (Kingdee Cloud Platform)

cloud.kingdee.com



企 业 管 理 创 传 新 模 式

新模式

Innovative Model

以个体为中心。我为人人、人人为我

新技术

Disruptive Technology

ABCD + IoT

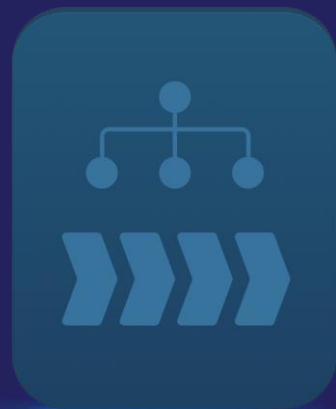
新体验

New Experience

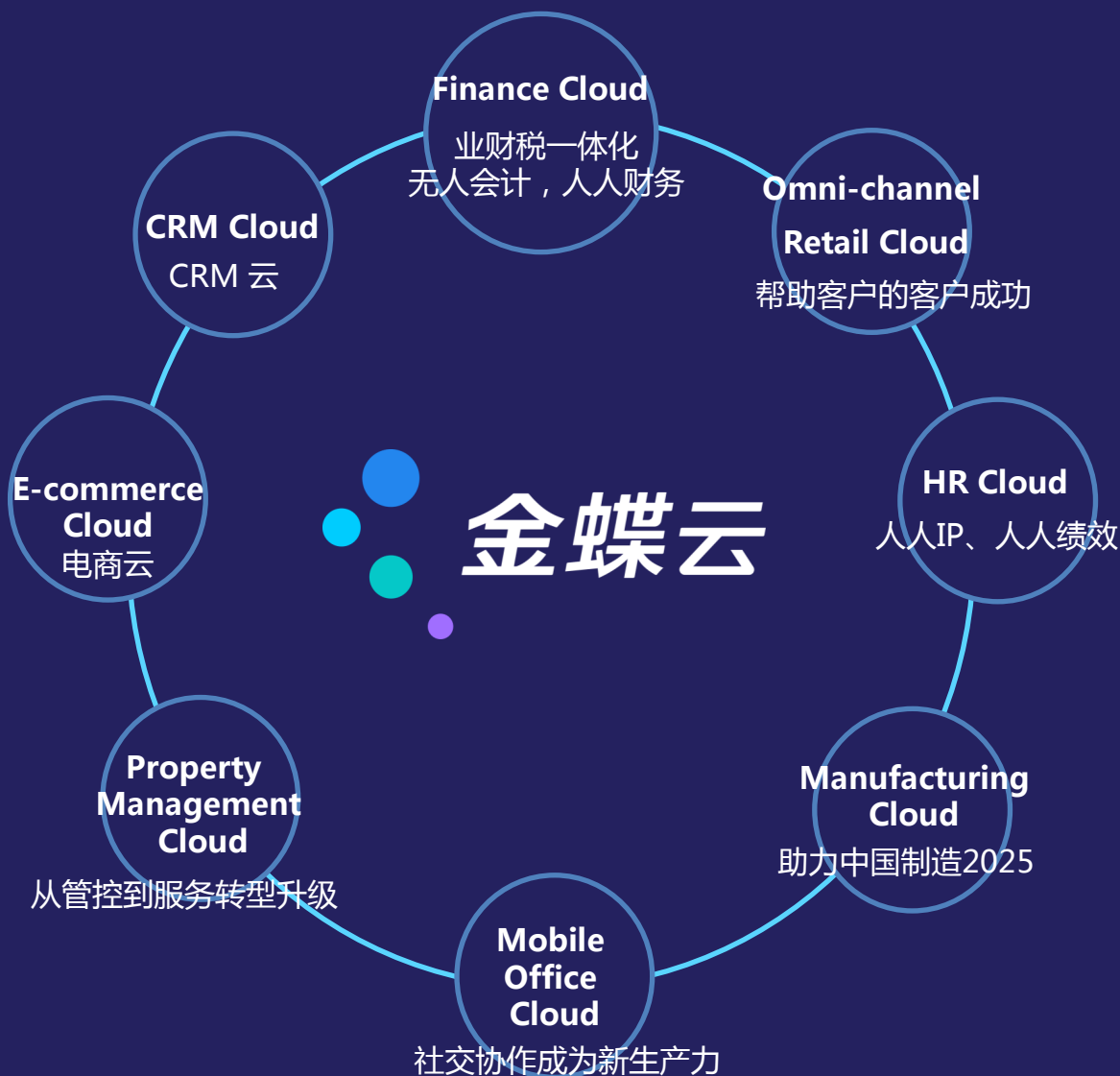
极致简约、按需个性

A：人工智能、B：区块链、C：云计算、D：大数据

市场上最完整的云ERP解决方案



传统ERP：管控、流程

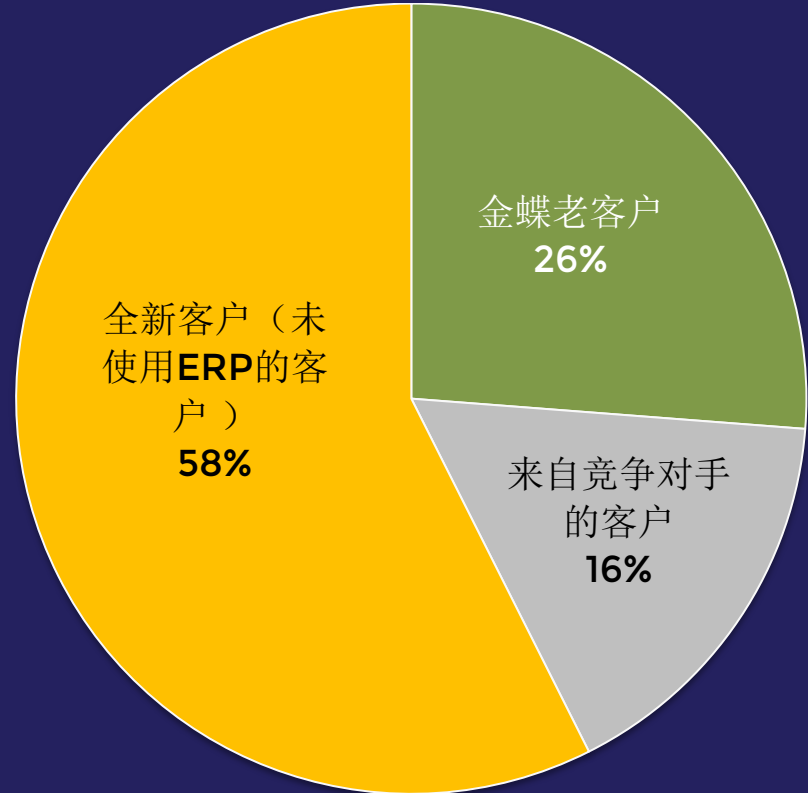


5500+
客户数

88%
收入增速

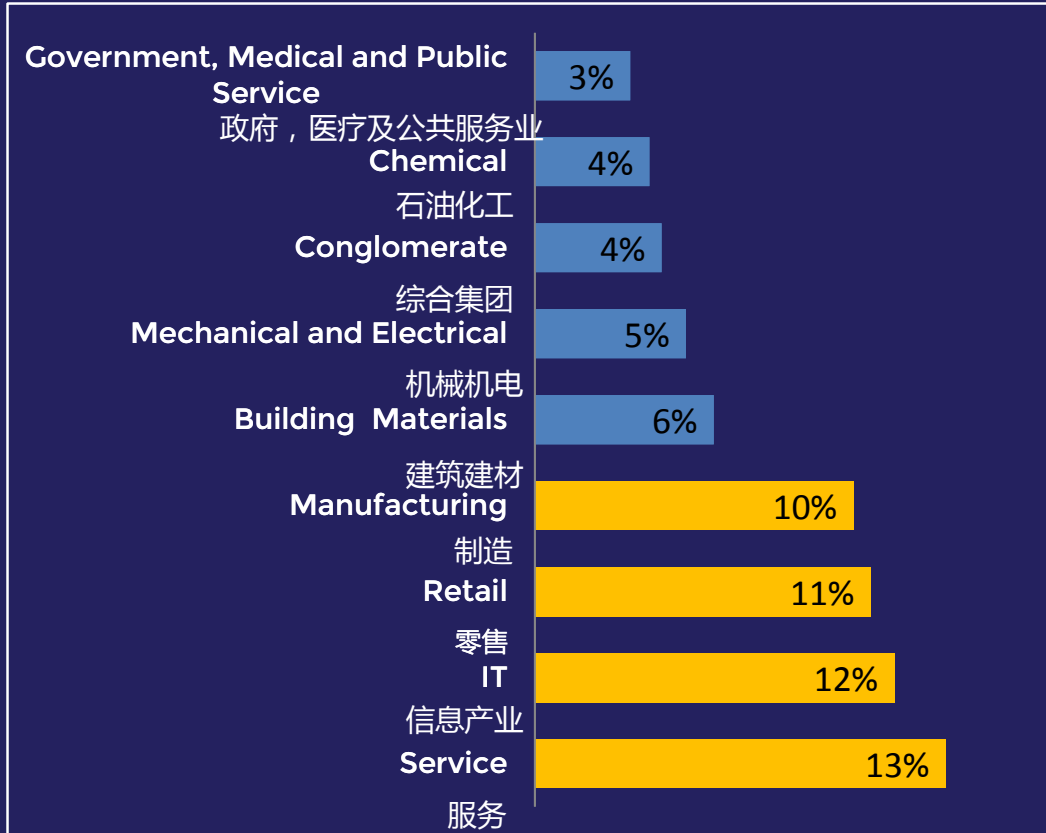
90%+
续费率

金蝶云吸引新的客户群体



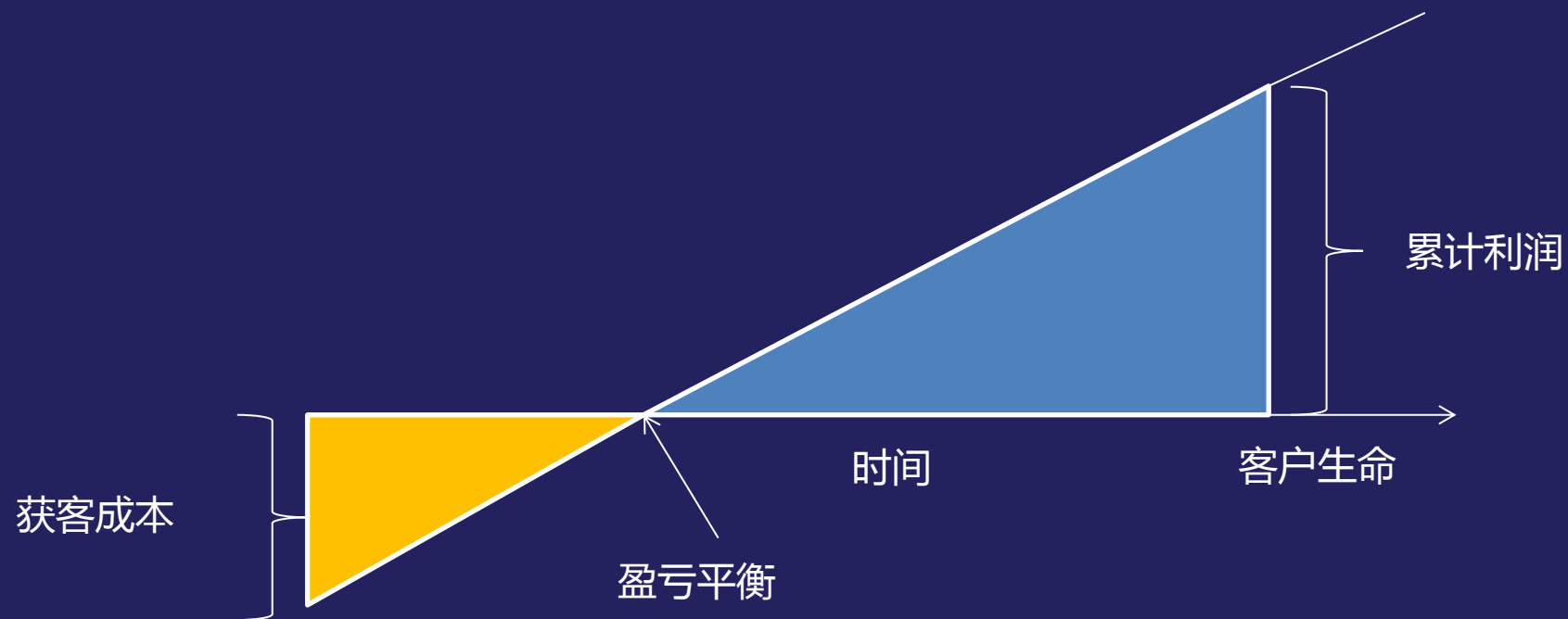
74%的金蝶云客户为新客户
平均升级周期：3-4 月 (vs ~线下客户平均6个月)

新经济板块企业成为金蝶云主要的使用者

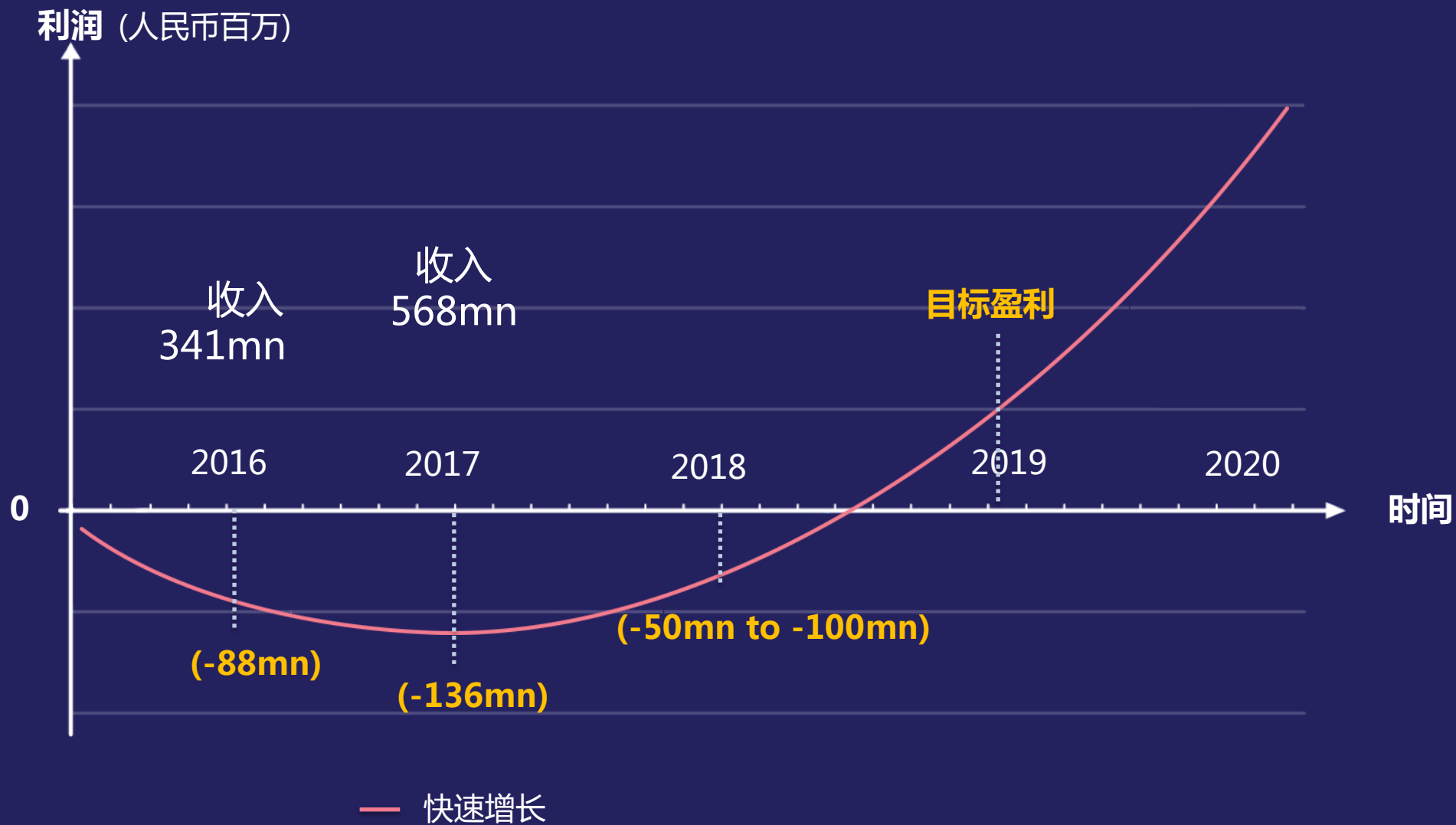


理解短期及长期的影响

短期利润率有压力，长期会有更高的客户价值和利润率

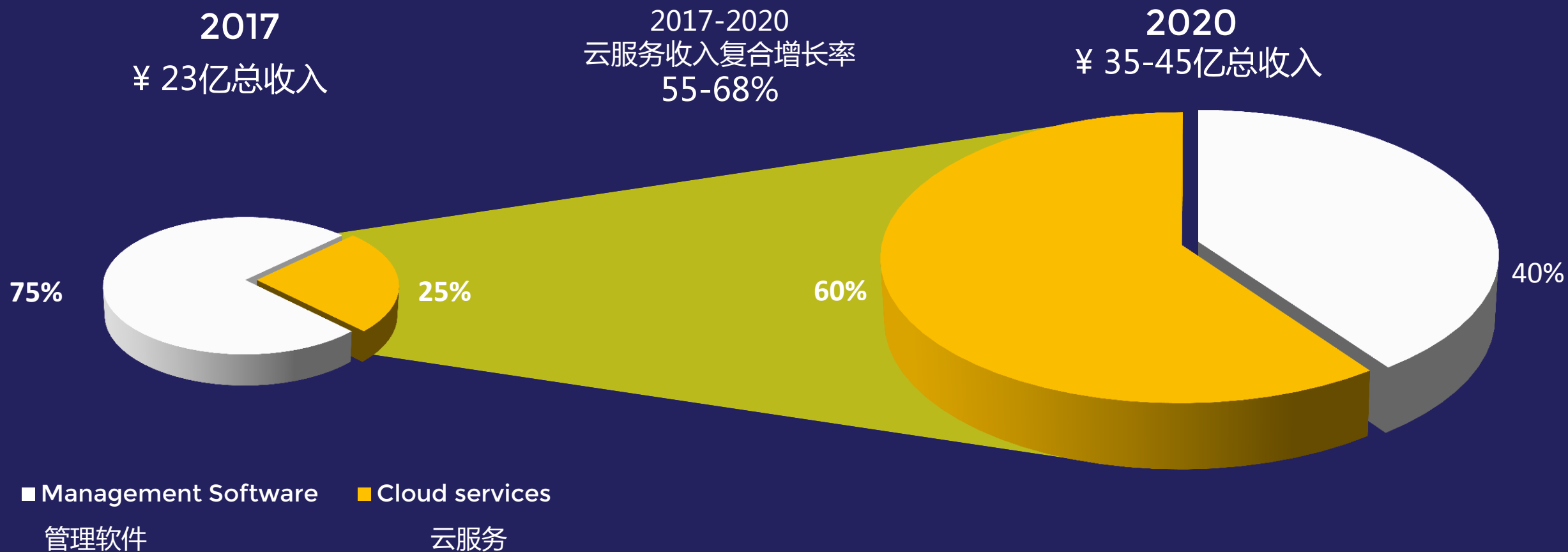


云的利润率逐步改善



云收入按照预期规划发展，2020年占比提升至总收入60%

云收入占比





收入和规模为首要云考核指标



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

新产品创新

加快创新研发及投资 加速企业云生态布局

发布中国首款智能财务机器人



与华为在云计算、人工智能等领域达成战略合作



成为亚马逊AWS在中国最大企业级云服务合作伙伴



金蝶工业互联网平台架构



株机工业互联网平台架构



参投湖南省首家制造业创新中心（先进轨道交通装备）

2018年2月，金蝶参投株洲国创轨道科技有限公司
其他股东包括中车株机、株洲国投、清华大学等科研院校等
中国15家国家制造业创新中心之一
制造业创新中心建设被列为《中国制造2025》“五大工程”之首





业务亮点



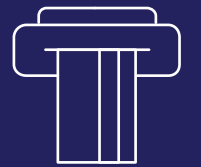
云市场更新



云战略更新



CFO汇报



附录



由于SME市场的健康发展，KIS同比增长21%

由于大企业持续的软件投入，EAS软件收入同比增长17%

EAS客户强劲需求推动实施和运维服务保持双位数增长

规模效应推动传统管理软件业务的利润率改善





中国第一云ERP

> 88%

YoY 收入增长

> 90%

续费率

> 5500

客户数

> 120%

YoY 客户增长率



中国第一会计云

> 40%

YoY 收入增长

> 70%

续费率

> 150K

付费客户

> 75%

YoY付费客户数增长率



中国第一电商云

> 34%

YoY 收入增长

> 70%

续费率

> 6200

客户数

> 20%

YoY客户数增长率

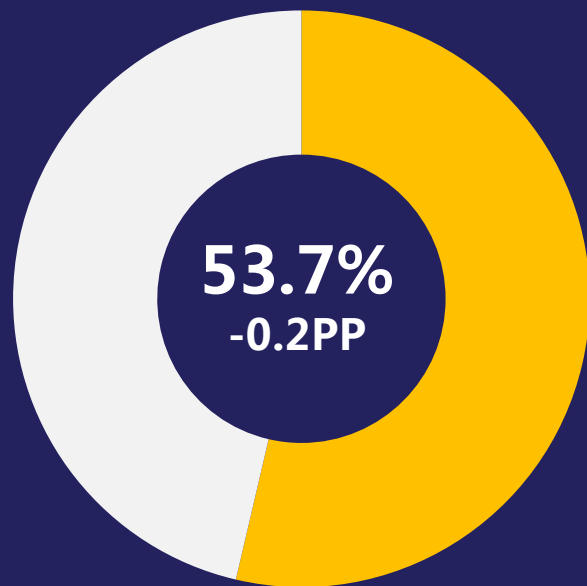
财务亮点

| (RMB' 000) | 2017 | 2016 | 变化 |
|-----------------|------------|------------|---------|
| 收入 | 2,303,458 | 1,862,207 | 23.7% |
| 成本 | -426,974 | -347,961 | 22.7% |
| 毛利率 | 81.5% | 81.3% | +0.2pts |
| 总经营费用 | -1,901,402 | -1,563,646 | 21.6% |
| 其他收入 | 349,258 | 264,421 | 32.1% |
| 经营利润 | 420,759 | 248,900 | 69.0% |
| 经营利润率 | 18.3% | 13.4% | +4.9pts |
| 财务费用-净额 | -27,112 | -22,012 | 23.2% |
| 所得税 | -54,808 | 5,945 | NM |
| 净利润-权益持有人 | 310,004 | 288,230 | 7.6% |
| 净利润率 | 13.5% | 15.5% | -2.0pts |
| 稀释每股盈利(分) | 10.75 | 9.74 | 10.4% |
| 投资性物业评估 | -96,419 | -33,879 | 184.6% |
| 期权及限制性股票费用 | 68,097 | 59,327 | 14.8% |
| 非持续业务盈利 | 0 | -73,734 | NM |
| 税费调整* | 3,540 | -44,964 | NM |
| Non-GAAP 净利润 | 285,222 | 194,980 | 46.3% |
| Non-GAAP每股盈利(分) | 9.89 | 6.59 | 50.1% |

32 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%

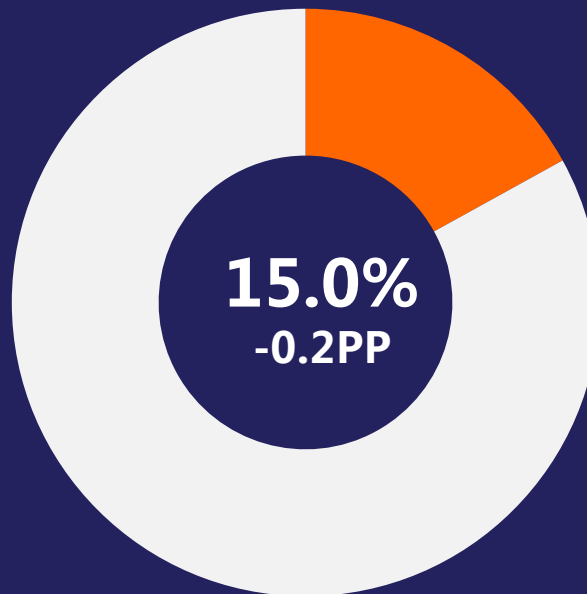
经营费用细分

销售费用
占收入比



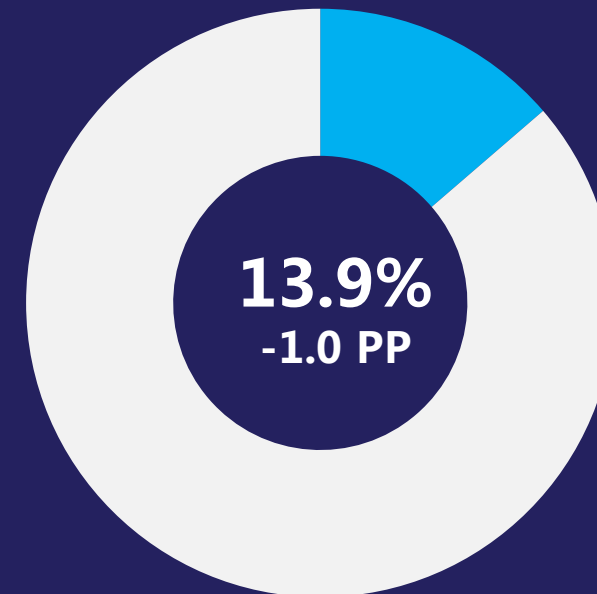
RMB 1,236mn

研发费用
占收入比



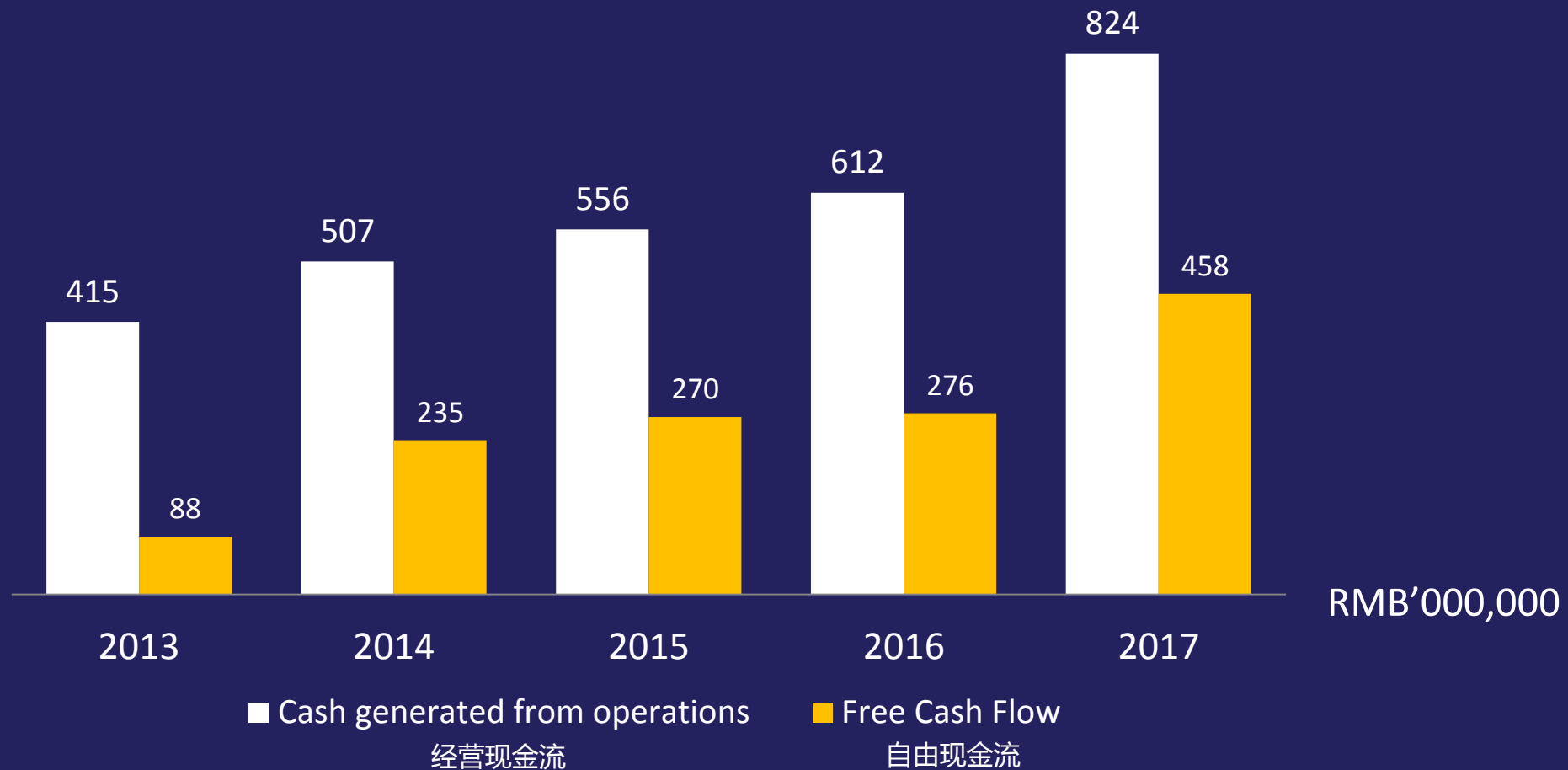
RMB 345mn

行政费用
占收入比



RMB 320mn

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 |



业务亮点



云市场更新



云战略更新



CFO汇报



附录

- **中国企业云服务的领导者**

在中国SaaS ERP和SaaS财务云领域为领导者

与竞争对手相比，在服务及产品成熟度上拥有显著的优势

强大的直分销网络

- **与行业领先的伙伴打造领先的云生态系统**

拥有行业领先的合作伙伴，包括京东，亚马逊AWS, 华为

通过对电商，CRM等领域的投资持续扩充产品及服务

技术蓝图往开源及平台服务发展

- **中国软件市场非常健康**

中大型企业将软件视为业务核心用于控制成本

小微企业使用软件来提升效率

所有企业都往数字化业务模式转型

- **做好准备成为云服务市场的整合者**

现有客户大量的交叉销售机会

现金及现金等价物达到25亿人民币以上

持续收入的增长导致2017的自由现金流达到4.5亿以上

现金将用于投资来完善现有产品及服务，回购及分红

收入细分

| <i>(RMB'000)</i> | 2017 | 占总收入% | 2016 | 占总收入% | 变化 |
|------------------|------------------|---------------|------------------|---------------|--------------|
| 管理软件 | 1,735,265 | 75.3% | 1,521,383 | 81.7% | 14.1% |
| - 软件销售 | 878,100 | 38.1% | 774,442 | 41.6% | 13.4% |
| - 实施 | 406,529 | 17.6% | 346,718 | 18.6% | 17.3% |
| - 运维 | 426,967 | 18.6% | 378,477 | 20.3% | 12.8% |
| - 其他 | 23,669 | 1.0% | 21,746 | 1.2% | 8.8% |
| 云服务 | 568,193 | 24.7% | 340,824 | 18.3% | 66.7% |
| 合计 | 2,303,458 | 100.0% | 1,862,207 | 100.0% | 23.7% |

软件收入细分

| <i>(RMB'000)</i> | 2017 | 占总收入% | 2016 | 占总收入% | 变化 |
|------------------|----------------|--------------|----------------|--------------|--------------|
| KIS | 332,864 | 14.5% | 275,679 | 14.8% | 20.7% |
| K/3 | 189,526 | 8.2% | 189,964 | 10.2% | -0.2% |
| EAS | 313,891 | 13.6% | 268,943 | 14.4% | 16.7% |
| 其他 | 41,819 | 1.8% | 39,856 | 2.1% | 4.9% |
| 软件收入合计 | 878,100 | 38.1% | 774,442 | 41.6% | 13.4% |

按渠道细分收入

| <i>(RMB'000)</i> | 2017 | 占总收入% | 2016 | 占总收入% | 变化 |
|------------------|-----------|--------|-----------|--------|-------|
| 管理软件 | 1,735,265 | 75.3% | 1,521,383 | 81.7% | 14.1% |
| - 直销 | 257,823 | 11.2% | 221,613 | 11.9% | 16.3% |
| - 分销 | 620,277 | 26.9% | 552,828 | 29.7% | 12.2% |
| - 服务 | 833,496 | 36.2% | 725,195 | 38.9% | 14.9% |
| - 实施 | 406,529 | 17.6% | 346,718 | 18.6% | 17.3% |
| - 运维 | 426,967 | 18.6% | 378,477 | 20.3% | 12.8% |
| - 其他 | 23,669 | 1.0% | 21,746 | 1.2% | 8.8% |
| 云业务 | 568,193 | 24.7% | 340,824 | 18.3% | 66.7% |
| 合计 | 2,303,458 | 100.0% | 1,862,207 | 100.0% | 23.7% |

其他收入

| <i>(RMB'000)</i> | 2017 | 2016 | 变化 |
|------------------|----------------|----------------|--------------|
| 增值税退税 | 171,837 | 147,447 | 16.5% |
| 政府项目 | 52,340 | 45,582 | 14.8% |
| 净租金 | 68,236 | 70,597 | -3.3% |
| 其他 | 56,845 | 795 | 7050.3% |
| 合计 | 349,258 | 264,421 | 32.1% |
| 增值税/总收入 | 7.5% | 7.9% | |

销售与推广费用

| <i>(RMB'000)</i> | 2017 | 2016 | 变化 |
|--------------------|------------------|------------------|----------------|
| 广告及市场活动 | 88,383 | 72,190 | 22.4% |
| 销售推广 | 118,448 | 95,633 | 23.9% |
| 人工成本 | 728,585 | 580,990 | 25.4% |
| 项目合作费 | 195,028 | 163,283 | 19.4% |
| 差旅费用 | 34,587 | 29,458 | 17.4% |
| 固定费用 | 62,882 | 53,438 | 17.7% |
| 其他 | 7,969 | 7,403 | 7.6% |
| 合计 | 1,235,882 | 1,002,395 | 23.3% |
| 销售及推广费用/营业额 | 53.7% | 53.8% | -0.1pts |

研发费用

| <i>(RMB'000)</i> | 2017 | 2016 | 变化 |
|------------------|---------|---------|---------|
| 人工成本 | 262,698 | 204,849 | 28.2% |
| 期权费用&限制性股票 | 20,793 | 17,108 | 21.5% |
| 固定费用 | 51,107 | 51,007 | 0.2% |
| 差旅费 | 9,411 | 9,348 | 0.7% |
| 其他 | 1,308 | 1,291 | 1.3% |
| 合计 | 345,317 | 283,603 | 21.8% |
| 研发费用/营业额 | 15.0% | 15.2% | -0.2pts |

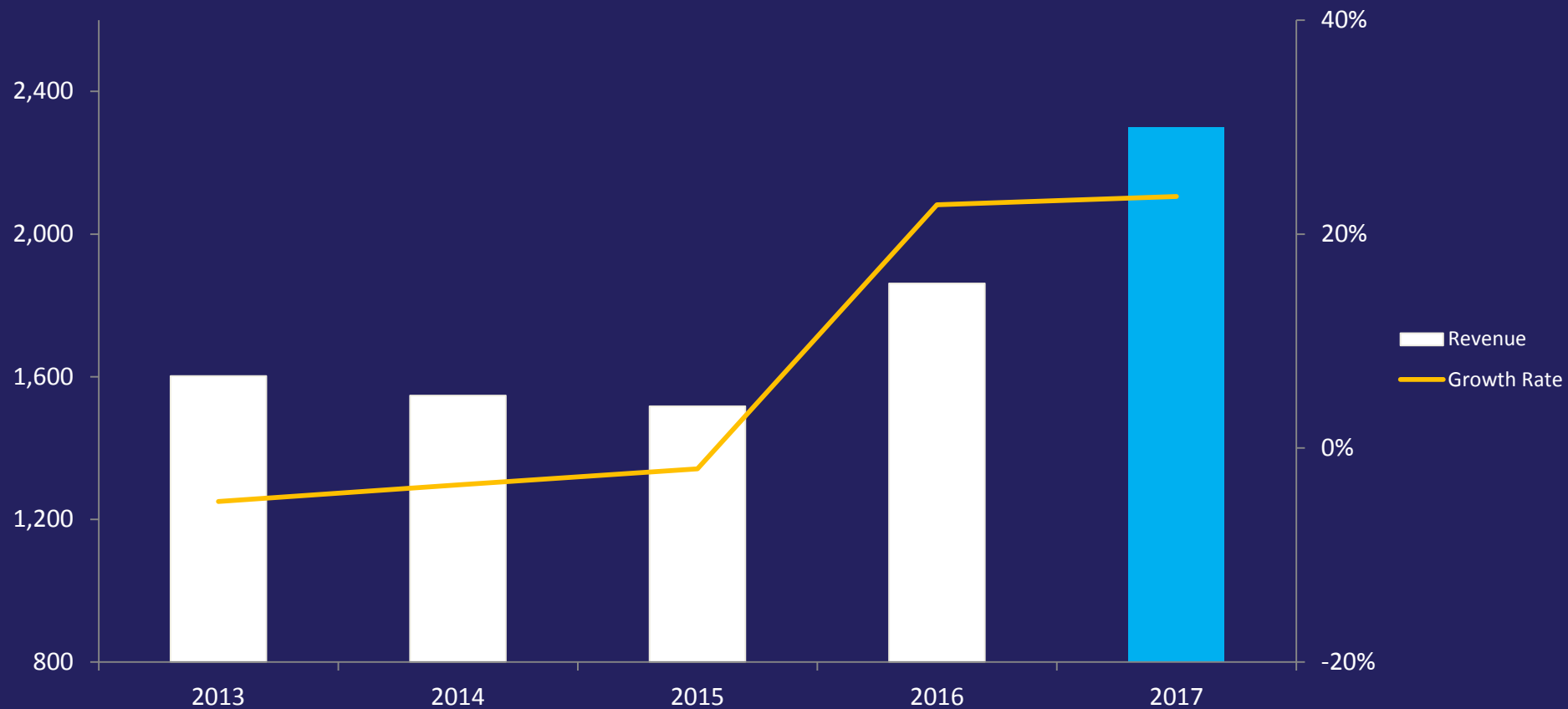
行政费用

| <i>(RMB'000)</i> | 2017 | 2016 | 变化 |
|------------------|----------------|----------------|----------------|
| 人工成本 | 130,511 | 109,803 | 18.9% |
| 期权费用&限制性股票 | 47,304 | 42,219 | 12.0% |
| 专业服务费 | 21,309 | 27,445 | -22.4% |
| 差旅费 | 7,968 | 7,184 | 10.9% |
| 会务费 | 6,293 | 5,578 | 12.8% |
| 坏账损失 | 38,923 | 26,653 | 46.0% |
| 固定费用 | 66,842 | 57,773 | 15.7% |
| 其他 | 1,053 | 993 | 6.0% |
| 合计 | 320,203 | 277,648 | 15.3% |
| 行政费用/营业额 | 13.9% | 14.9% | -1.0pts |

资产负债表概况

| <i>(RMB'000)</i> | 2017年12月31日 | 2016年12月31日 | 变化 |
|------------------|-------------|-------------|--------|
| 应收账款 | 319,557 | 357,918 | -10.7% |
| 银行现金 | 2,651,220 | 2,426,400 | 9.3% |
| 总资产 | 6,802,058 | 5,977,314 | 13.8% |
| 流动资产 | 3,533,582 | 2,956,719 | 19.5% |
| 负债 | 1,348,529 | 1,496,271 | -9.9% |
| 应付账款 | 678,120 | 453,873 | 49.4% |
| 总权益 | 4,043,080 | 3,536,166 | 14.3% |

历史收入趋势



*备注: 2016 及2017 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

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 |

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



TCO更低



数据更安全



服务更快捷

付费模式的革命

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%

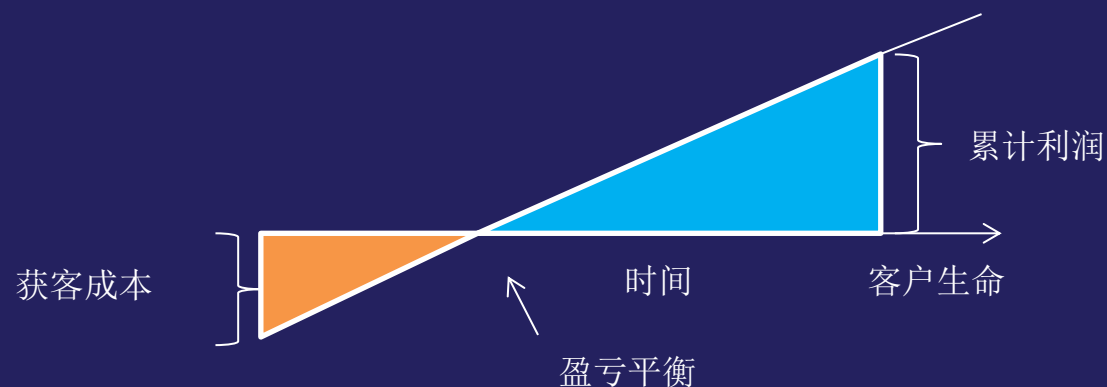


基于5年成本费用计算

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/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

减去 流失率

(10)

(10)

流失率: 10%

增加 新业务

90

10

= 期末收入

180

100

减去 CAC

(68)

(8)

客户获得成本: 0.75

减去 ACS

(126)

(70)

平均服务成本: 0.70

= 经营利润

(14)

23

目前经营利润率

(7%)

23%

收入增长率

80%

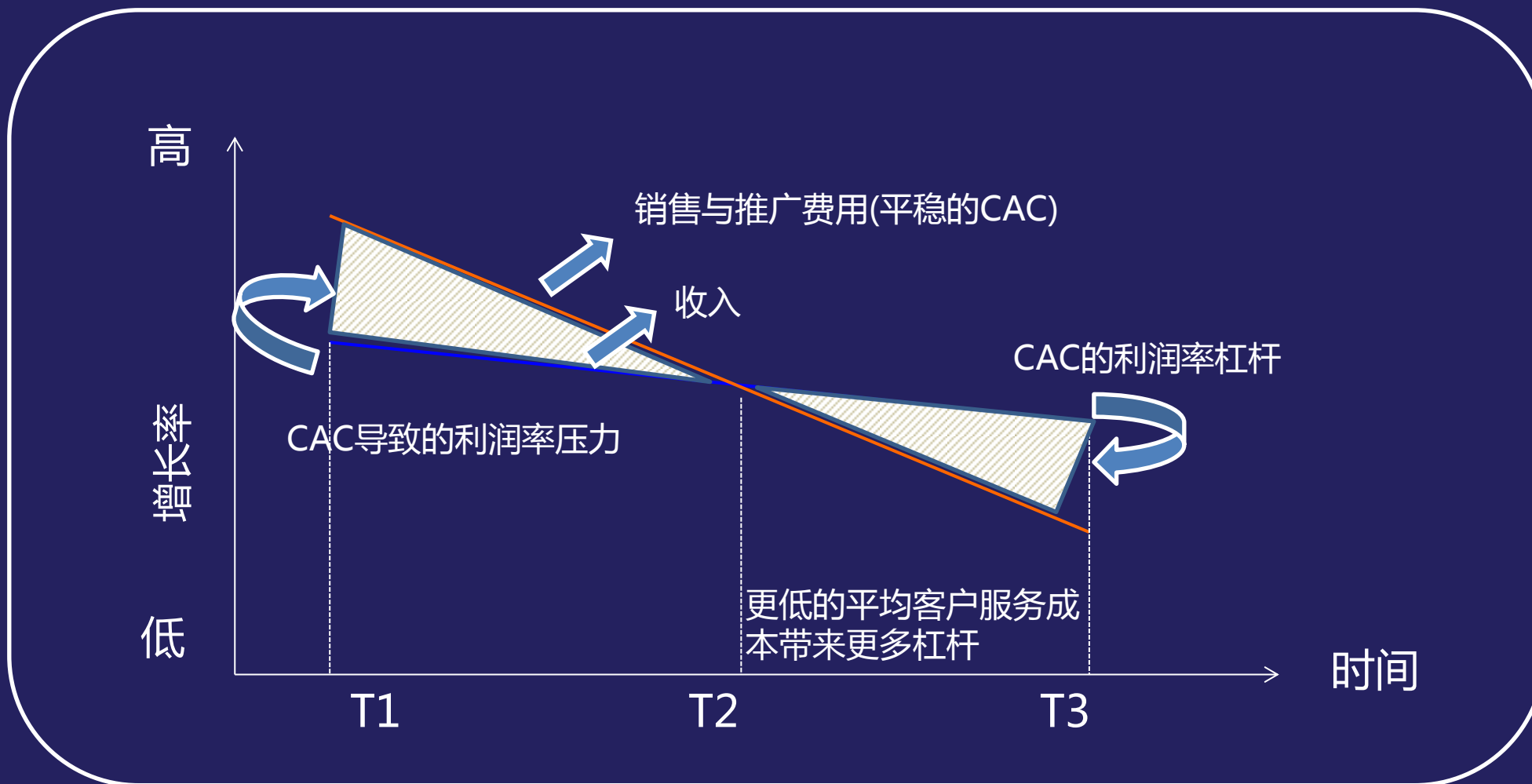
0%

生命周期利润率

22.5%

22.5%

$(LTV-CAC-ACS)/LTV$



谢谢



联系我们

- **张盛**

总经理

投资者关系与证券部

86 (755) 8659 5896

szhang@kingdee.com

- **甘安莉**

总监

投资者关系与证券部

86 (21) 61625518

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