

管理層 討論與分析



Kingdee

市場增長

越來越多中國企業使用管理軟件以提升競爭優勢



行業狀況

一、企業管理軟件及中間件市場

(一) 企業管理軟件市場

報告期內，隨著中國經濟快速發展及企業對提升管理競爭力的迫切需求，企業管理軟件（包括企業資源計劃(ERP)、供應鏈管理(SCM)、客戶關係管理(CRM)、人力資源(HR)等)的市場容量在進一步擴大。並且，經過國家及軟件廠商對企業管理軟件的推廣與普及，客戶對企業管理軟件的認知越來越成熟與務實，對企業管理軟件能否滿足其個性化需求尤為關注。

這種個性化需求既包括企業特定行業的特色需求，也包括企業自身的獨特需求。企業管理軟件的發展已經從過去的標準化階段進入了個性化階段，其典型的特徵是產品平臺化、方案行業化及服務個性化。

隨著客戶需求個性化趨勢，客戶對管理信息化需求更加明確與旺盛，對軟件產品及服務也提出了更高的要求，市場進一步向擁有核心技術、具備強大服務能力及客戶基礎的品牌廠商集中。

IDC《中國企業應用解決方案2006—2010展望與分析》報告顯示，2006—2010年企業應用解決方案市場5年複合增長率為18.75%，於2010年達到41.39億美元，其中企業資源管理軟件2006—2010年5年複合增長率為17.27%，於2010年達到18.94億美元。

(二) 中間件市場

隨著企業管理個性化需求及軟件產品平臺化趨勢，應用服務器中間件的價值進一步得到凸顯。作為支撐企業管理軟件的基礎軟件平臺，應用服務器中間件能幫助企業管理軟件實現靈活配置、快速實施，更好的滿足企業個性化需求。企業客戶在對企業管理軟件選型的過程中，軟件廠商是否擁有自主的中間件技術，也成為其決策的重要考量因素。根據計世資訊《2005—2006年中國應用服務器中間件市場研究報告》，金蝶憑藉領先的技術，在中國應用服務器中間件市場佔有率位居本土廠商第一。

管理層
討論及分析

Kingdee



品牌卓越

國內應用軟件市場及個性化 ERP 的領導品牌

Kingdee 金蝶

幫助顧客成功

• 愛心 誠信 創新 •

二、本集團市場地位

報告期內，本集團憑藉業界領先的應用服務器中間件技術—金蝶Apusic、基於服務導向的軟件架構(SOA)的業務基礎軟件平臺技術—金蝶BOS，發佈「讓ERP個性化計劃」，提供獨特的「中間件+ERP」解決方案，適應企業需求個性化的趨勢，為客戶提供平臺化的產品、行業化的方案和個性化的服務，並已成為了個性化管理軟件領導者，並屢獲殊榮。

- (1) 中國應用服務器中間件市場本土廠商佔有率第一，計世資訊，《2005—2006年中國應用服務器中間件市場研究報告》
- (2) 個性化管理軟件滿意度綜合第一；個性化管理軟件首選品牌，計世資訊，《2006年中國IT用戶滿意度調研》
- (3) 業務基礎平臺產品成熟度第一，計世資訊，2006年11月
- (4) 全球第四家、中國目前唯一一家通過Java EE 5.0認證的應用服務器中間件產品，SUN，2006年12月

業務回顧

報告期內，本集團業務繼續穩定增長：金蝶EAS獲得大批大型企業集團的認可，在高端市場取得突破，對廣大中小企業形成了示範效應；金蝶K/3繼續保持穩定增長，保持在中小企業市場的領導地位；金蝶KIS全部實現分銷，通過分銷渠道繼續擴大在低端市場的覆蓋率；金蝶中間件Apusic應用服務器繼續獲得政府及大型企業青睞，取得突破性發展；移動商務及互聯網業務作為本集團新業務，取得積極進展；客戶服務業務增長快速，成為本集團業績增長的重要來源之一。

一、產品與研發

報告期內，本集團在產品與研發工作方面取得積極進展。

(一) 企業管理軟件

- (1) EAS產品進一步成熟，幫助集團企業成功解決了集團管控的核心問題。

管理層 討論及分析

報告期內，本集團推出金蝶EAS V5.1與V5.2版本，集團財務與BOS得到進一步增強，預算管理、資金管理、供應鏈管理與人力資源管理實現新突破，幫助大批大型企業集團客戶成功解決了集團管控的核心問題，並且在快速滿足這些客戶當前個性化需求的同時搭建能夠適應未來業務擴張所需的管理信息平臺。

- (2) K/3產品繼續升級，保持中小企業市場的領導地位。

報告期內，本集團發佈了K/3重大升級版本V10.3。該版本提供了大量客戶深入應用的最佳管理實踐，進一步優化了標準管理流程，推出了先進的企業計劃模型和成本管理及製造業HR管理方案，進一步強化了K/3解決方案的全面性和先進性。同時，該版本進一步完善了BOS軟件基礎平臺的功能與易用性，使客戶和合作夥伴可以通過該平臺配置實現個性化需求，進一步提高了K/3產品對客戶個性化需求的滿足及低成本維護

的優勢。報告期內，本集團完成了併購公司—歌利來產品的整合，進一步增強了K/3製造模塊的功能以及歌利來原有客戶的升級。

- (3) KIS更加滿足小企業需求，幫助小企業低成本享受信息化服務。

報告期內，本集團針對小企業對管理軟件「簡潔、易學、易用、低成本」的需求特點，發佈了KIS V8.1和專業版V9.0。新版本以「讓管理更簡單」為核心設計理念，重點增強對小企業的適應性，幫助小企業實現業務財務靈活應用，並且進一步降低了應用及維護的難度與成本。

(二) 中間件

報告期內，本集團發佈的中間件產品—Apusic 5.0應用服務器，取得突破性發展，成為全球第四家、中國目前唯一一家獲得下一代企業開發規範Java EE 5.0認證的產品。同時，本集團發佈了消息中間件Apusic MQ、集成開發環境Apusic Studio系列產品，與Apusic應用服務器組成了輕量級的企業基礎架構軟件平臺，為電子政務、電子商務、大型行業及企業應用提供運行支撐。

KIS

EAS

Apusic

產品領先

個性化 ERP 能為客戶搭建適應未來業務擴張所需的管理信息平臺

K/3

Apusic

iFly



管理層 討論及分析

(三) 移動商務及互聯網業務

報告期內，本集團進入移動商務及互聯網業務領域，推出了移動ERP產品。新推出的產品以「商務無處不能、管理無處不在」為核心價值理念，順應移動互聯網的市場發展趨勢，為企業提供隨時隨地的信息化服務。

二、 營銷與渠道

報告期內，本集團以中國大陸及香港40家直屬分支機構為基礎上，穩步推進直銷業務，並通過個性化ERP增值夥伴計劃，進一步拓展合作夥伴網路佈局。

(一) 直銷業務在行業標杆客戶樹立方面起到積極作用，實現穩定增長

報告期內，EAS產品得到大批大型集團企業的認可，獲得了突破性的增長。EAS先後簽約了萬科企業股份有限公司、中國南車集團、中國華電集團、上海航空股份有限公司、旺旺集團、浙江交通投資集團、合生創展集團、廣州汽車集團、大連港集團、瀘天化集團等大型集團客戶。這些大型企業集團對於廣大中小企業具有很大的示範效應，有助於本集團進一步鞏固在中小企業市場的領導地位。



報告期內，K/3繼續保持在中小企業市場的領導地位，尤其是在機械、電子電器、汽車配件、設備及交通運輸等行業成功拓展，樹立了信利半導體有限公司、富士施樂高科技(深圳)有限公司、三菱電機大連機器有限公司、美國天納克(亞太)、深圳市聯創實業有限公司、廈工集團三明重型機器有限公司、卡爾邁耶紡織機械有限公司等一大批行業標杆客戶，同樣對更廣大的中小企業產生了積極的示範效應。

報告期內，中間件業務取得突破性發展，先後簽約國家質檢總局、國家監察部等大型政府機構及瀘天化集團、寧煤集團等著名企業。

報告期內，本集團與中國移動若干分公司達成戰略合作，聯手推廣企業移動應用產品。移動商務產品客戶包括湖南亞華乳業有限公司、深圳聯創實業有限公司、上海思源電氣股份有限公司等優秀企業。

(二) 分銷業務穩定增長，諮詢夥伴及增值開發夥伴穩步推進，市場覆蓋率進一步提高

報告期內，本集團繼續貫徹「夥伴至上」的渠道戰略，在幫助現有夥伴提升能力的基礎上，繼續加強夥伴招募，擴大渠道網路佈局，將渠道網路延伸到地縣城市，使本集團更加接近客戶，進一步增強了快速反應的營銷與服務能力。截至2006年底，渠道夥伴數量約1,200家。同時，通過夥伴分級體系建設，KIS全部實現分銷，進一步提高了市場的覆蓋率。

報告期內，本集團繼續加強與諮詢公司的合作，與IBM共同建立了「金蝶&IBM企業信息化聯合實驗室」，與國內10多家知名諮詢公司結成戰略聯盟夥伴，業務涉及財務、IT規劃、HR等多個專業領域，為集團高端市場的開拓及為客戶提供增值起到了積極推動作用。

報告期內，適應客戶需求個性化趨勢，本集團加速構建軟件產業生態鏈，基於領先的業務基礎軟件平臺—金蝶BOS，大力發展增值開發夥伴，成功推出醫藥流通、醫藥製造、化工行業、食品、物業管理、外貿等行業解決方案，更好的滿足了客戶個性化需求。

(三) 國際業務繼續保持快速增長

報告期內，本集團國際業務繼續保持快速增長，簽約多家知名國際企業，包括FedEx、Noble Group等物流行業、電機行業、機械行業領域內的全球龍頭企業。

報告期內，借助於分銷模式，成功進入了東南亞國家聯盟 (Association of Southeast Asian Nations，簡稱ASEAN) 地區的新加坡、印尼和馬來西亞市場，與多家當地IT公司結成合作夥伴關係，簽約了多家當地的製造業客戶。

管理層 討論及分析

三、客戶服務

報告期內，本集團服務業務取得快速增長。憑藉龐大的客戶基礎及「主動服務、快速反應」的服務理念，本集團重點加強了老客戶經營，成立了金蝶在線客戶服務中心及熱線服務中心（Call Center），以更低的成本、更快的速度、更大範圍地為客戶提供個性化服務，提高客戶的滿意度。同時，建立了實施項目管理平臺，實現對實施過程的有效監控，縮短實施週期，降低實施成本，增強實施案例與經驗的共享。另外，本集團開始加強培訓教育市場的拓展，與83所高校成立ERP實驗室，加強ERP人才的培養及金蝶未來用戶的教育。

四、組織與文化

報告期內，本集團繼續加強組織能力建設，進一步優化組織結構，推行產品事業部與七大區域的矩陣式管理，以提高產品研發對市場的回應速度，提高渠道對產品的快速交付能力。本集團繼續貫徹「幫助員工成功」的理念，吸引優秀人才加盟，並加強內部專業骨幹及管理幹部的培養；本集團繼續優化管控體系，推動「業務標準化、管理制度化、人員專業化」工作，為公司持續、快速、穩定發展打下堅實的基礎。

財務回顧

本集團截至二零零六年十二月三十一日止年度的營業額約為人民幣611,443,000元，較二零零五年增加16%（二零零五年：人民幣529,343,000元）。此項增長主要來自中國企業對企業應用軟件的需求穩定增長，加上本集團經營策略的穩步推進。

年內，本集團實現軟件銷售收入人民幣413,114,000元，相對於二零零五年上升約10%（二零零五年：人民幣377,105,000元）；實現服務收入人民幣186,144,000元，相對二零零五年上升約27%（二零零五年：人民幣147,137,000元）。年內，本集團來自經營活動的現金流量約為人民幣210,124,000元，較二零零五年增加約50%（二零零五年：人民幣140,523,000元）。

報告期內，應收賬款的周轉天數為81天（年初及年末應收賬款餘額的平均數除以全年收入乘以365天）（二零零五年：85天）。本集團在報告期內繼續大力加強對應收賬款的管理及回收，使應收賬款周轉天數保持在合理水準。

本集團截至二零零六年十二月三十一日止年度的本公司權益持有人應佔盈利為人民幣97,377,000元，較二零零五年上升約35%（二零零五年：人民幣72,290,000元）。於年內，淨利潤率為16%（二零零五年：14%），每股基本盈利為人民幣0.22元（二零零五年：人民幣0.16元）。淨利潤上升的原因是本集團保持收入持續增長的同時，成本及費用控制得宜，凸現規模效應的成果。

毛利

本集團的毛利由二零零五年度之人民幣425,497,000元增至二零零六年度約人民幣490,248,000元，增幅約15%。於年內，毛利率約為80%（二零零五年：約為80%）。

銷售及推廣成本

二零零六年度之銷售及推廣成本約為人民幣279,175,000元（二零零五年：人民幣256,134,000元），較去年增加9%。期內銷售及推廣成本佔營業額的百分比由二零零五年度之48%下降至46%。銷售及推廣成本比例下降的主要原因是集團廣告投入控制得宜，且隨著銷售模式逐步向分銷轉型，本集團對直銷人員實行數量控制與能力提升相結合的管理策略，使得銷售人工成本增幅相應降低。

行政費用

二零零六年度行政費用為人民幣180,679,000元（二零零五年：人民幣150,340,000元），較去年增加約20%。期內行政費用佔營業額的百分比由二零零五年度之28%增長至30%，主要源於本公司對EAS、K/3製造及互聯網、移動商務新業務的投入增加，研究與開發成本約為人民幣69,858,000元，較二零零五年上升38%（二零零五年：人民幣50,476,000元），但同時其他行政費用控制得宜。

資本開支

截至二零零六年十二月三十一日，本集團重大資本開支包括：上海及深圳研發中心興建費用人民幣36,935,000元（二零零五年：人民幣12,271,000元）；研發費用資本化人民幣53,356,000元（二零零五年：人民幣39,128,000元）；購買電腦及相關設備人民幣11,214,000元（二零零五年：人民幣8,530,000元）。

財務資源及流動性

本集團之現金流量狀況穩健。截至二零零六年十二月三十一日止，本集團擁有現金及現金等價物約人民幣358,845,000元（二零零五年：人民幣242,053,000元），流動比率為2.05（二零零五年：2.13），槓桿比率（代表銀行借款對比股東資金）為8%（二零零五年：8%）。

截至二零零六年十二月三十一日止，本集團短期銀行借款餘額為人民幣37,150,000元（二零零五年：人民幣30,000,000元）。截至二零零六年十二月三十一日止，本集團並無長期銀行借款。

於二零零六年十二月三十一日，本集團並無重大匯率波動風險，亦無訂立任何外匯期貨合同以對沖外匯的波動。

於二零零六年十二月三十一日，本集團並無任何重大或然負債（二零零五年：無）。

管理層 討論及分析

未來展望

中國經濟在未來將繼續保持快速發展，越來越多優秀的中國企業選擇和使用本集團企業管理軟件解決方案，基於這些優秀企業總結的中國管理模式將為中國本土管理軟件廠商提供了相對於國外競爭對手更加差異化的競爭優勢。而企業客戶的個性化需求趨勢，進一步提高了軟件廠商的競爭門檻，為擁有「中間件+ERP」核心技術與服務優勢的本集團提供了更多的發展機會。

本集團對企業管理軟件及中間件市場的發展前景及移動互聯新業務拓展充滿信心，將繼續執行「讓ERP個性化計劃」，進一步鞏固個性化管理軟件領導者的市場地位，矢志成為亞太區中小企業ERP市場的第一名、中國企業應用軟件市場第一品牌、中國中間件軟件市場的領導者。

二零零七年，本集團將繼續加大企業管理軟件及中間件產品的研發投入，構建增值開發夥伴生態鏈，進軍移動商務、互聯網應用市場，為更廣大的客戶提供個性化的產品與服務，提升客戶價值，繼續擴大本集團的差異化競爭優勢。同時，本集團將努力繼續利用龐大的客戶基礎，加強老客戶營銷，持續提升客戶服務收入，並以客戶培訓與認證為核心，開拓培訓教育市場。

另外，本集團將借助產品與技術優勢，積極發展海外合作夥伴，實現產品及服務的本地化，加快國際業務的拓展。在完善公司治理結構、加強投資者關係的同時，本集團將根據業務發展戰略，繼續尋找合適的併購機會。



Kingdee

夥伴至上

夥伴數量已達至約 1,200 家



管理層
討論及分析

客戶服務

成立在線客戶服務平台及熱線服務中心以提高客戶滿意度

