

证券代码：688111

证券简称：金山办公

北京金山办公软件股份有限公司

机构投资者调研活动记录表

编号：2020-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	中银证券、中信证券、中信建投证券、中信建投基金、保诚基金、中泰证券、中融人寿、中融基金、中欧基金、中金公司、中加基金、中海基金、浙商证券、招商证券国际、招商证券、招商基金、长信基金、长盛基金、长江证券、长安基金、元大投信、永赢基金、银华基金、易鑫资管、易方达基金、野村证券、阳光保险、兴业证券、兴业基金、信诚基金、新时代证券、新华资产、西南证券、西部利得基金、万家基金、统一投信、天弘基金、天风证券、泰康基金、太平资产、太平洋证券、台湾国泰证券、施罗德基金、申万菱信基金、上投摩根基金、融通基金、人保资产、群益投信、前海开源基金、平安证券、鹏扬基金、诺德基金、诺安基金、挪威银行、农银汇理基金、摩根士丹利、摩根华鑫基金、摩根大通、民生证券、民生加银基金、凯石基金、景顺长城基金、金元顺安基金、交银施罗德基金、嘉实基金、汇添富基金、汇丰前海证券、汇丰晋信基金、华夏基金、华西证券、华泰证券、华富基金、华创证券、华安证券、花旗、泓澄投资、海通证券、海富通基金、国元证券、国信证券、国投瑞银基金、国泰基金、国寿安保基金、国盛证券、国联安基金、国金证券、国海富兰克林、广发基金、光大证券、工银瑞信基金、富国基金、复华投资信托、东兴证券、东吴证券、东方证券、淡水泉投资、大摩华鑫基金、大成基金、博时基金、宝盈基金、安信证券 等 450 位投资者。
时间	2020 年 8 月 20 日下午 16:00
地点	公司会议室(在线访谈)
上市公司接待人员	公司董事长葛珂先生、 公司总经理章庆元先生、 公司副总经理、董事会秘书兼财务负责人宋涛先生
机构投资者关系活动主要内容介绍	（一）管理层分享： 2020 年半年度业绩情况：

2020 年 H1 公司实现营收 9.16 亿元，同比增长 33.64%，归母净利润 3.57 亿元，同比增长 143.30%，扣非净利润 2.66 亿元，同比增长 123.94%，营收和利润处于稳定高速增长中。

分业务来看，办公软件授权业务 2.14 亿，较上年同期增长 6.13%，办公服务订阅业务 5.33 亿，较上年同期增长 70.89%，互联网广告推广业务 1.69 亿，较上年同期下降 1.77%。截至 2020 年 6 月 30 日，公司主要产品月度活跃用户（MAU）已达到 4.54 亿，同比增长 30.5%，其中 WPS office PC 版月度活跃用户数 1.72 亿；移动版月度活跃用户数 2.75 亿；公司其他产品如金山词霸等月度活跃用户数 0.7 亿。2020 年半年度，公司累计年度付费个人会员数达到 1,681 万，同比增长 98.47%。

半年度业务情况：

2020 上半年订阅业务增速 70.89%，占比在整个收入结构里也越来越高。B 端业务增速相对较慢，只增长了 6.13%，最主要的用户群体没有发生根本性的变化，主要是疫情影响，导致 B 端业务线下销售模式产生的递延，我们会紧跟用户需求，下半年还是有一定信心的。互联网广告收入相对 2019 年下滑 1.77%，一个原因是中国经济环境受疫情影响，企业互联网广告投放更倾向于集中在头部企业，WPS 这种以用户流量为主的平台受影响会更多；另一个，WPS 尤其是办公服务本质上是提升效率、帮助用户达成工作成果的，随着订阅业务等收入上升，我们会朝用户体验更好、用户 ARPU 值更高的方向发展，也是在我们的预期和控制范围之内。

从 2005 年我们发了新版之后，15 年用户一直在高速增长。到今天，我们的总产品月活是 4.54 亿，相对于去年同期 3.48 亿增长了 30.5%。其中 PC1.72 亿，移动 2.75 亿。这样的用户增长情况我们认为还是比较良性的，我们在中国办公软件市场的占比也是越来越高。移动端领先很明显，PC 端在一个红海饱和市场中，我们也是在倒抢竞争对手的份额。在用户数保持良性成长的过程中，我们的付费用户也在增长。当然，比例还是比较低的，但是相对去年同期 847 万的累计付费，实现了接近 100%

的增长。随着我们的付费功能点不断推出，我们相信付费会员还是会保持持续良性的健康。

(二) 问答环节：

1. C端用户的成长天花板在哪里？金山文档的月活如何？

参考艾瑞的数据，办公软件的月度覆盖人群 6 亿左右。我们国内 PC 和移动没办法完全排重，就看 PC 我们 1.7 亿，我们空间还有 2-3 倍的成长空间。而金山文档疫情期间达到 2.39 亿的月活，疫情结束后肯定会有一些场景消失掉，比如表单统计体温、行程等。但我们内部更关注在 PC 上的文档协作用户的增长。这次疫情后更多的用户学习、接受了这种协作办公的形式，效率高很多。从上半年来看，我们使用协作的核心办公用户数量没有下降，是持续上升的过程。

2. 上半年授权业务的订单情况如何？

从上半年来看，疫情影响还是很大的，包括后面的北京封城。从现在来看，国家对疫情的控制很好，基本在慢慢复苏。我们对上半年业绩完成的比例也是满意的，下半年还是取决于 1) 各个行业复苏的情况。比如上半年航空、旅游基本是瘫痪。2) 国家对正版化的推进情况，目前来看，我们感受到 7-8 月份的恢复情况比想象中好很多。

3. 对外投资数科网维，对公司有什么影响？

2018 年当时就投资了数科，数科是从事 OFD 标准的制定和相关产品的开发和解决方案。我们做的是流式文档，PDF 是版式软件。我们内部已经解决了所有的流式文件和 PDF 版式文件。WPS 现在是 PDF 中国最大的解决方案服务商之一。OFD 是中国版式文件的标准，数科是其中的领先企业。

在今年上半年，我们评估了数科 2019 年的财务情况，收入和利润的增长超出我们的预期。我们也认为 OFD 的生存能力和发展空间也会越来越大，因此决定追加数科网维的投资比例，这次确认了 37.52% 的收购，增持到 67.52%。数科网维因此合并进我们的报表。

数科从现在的管理模式上，是独立的公司，有独立的销售和客户。未来数科的发展取决于自己的发展情况，我们会全力支持数科在 OFD 领域和信创、以及未来新兴的电子发票领域做大做强。

我们上市之后，进一步考量通过投资方式扩大金山业务延展度界。我们会有更积极的心态，但是脚步会很谨慎。我们会锁定在生态链、软件开发、自主生态相关的企业，我们都会紧密观察。这个市场我们也很熟悉，我们自身的能力也会对被投资企业有更大的帮助。

4. 海外市场是否会受到国际形势影响？对印度市场影响？

海外的情况也是比较复杂的，3 方面因素：1) 海外疫情，印度是海外用户最多的国家；2) 政治关系，中印、中美关系；3) 华为手机出海等压力。总的来看有负面也有正面，第一个在印度很明显在中印关系紧张的时候软件受到影响，但在过去几个月，包括在印度、印尼等大多数国家还是实现了增长，一个比较好的趋势是，本来很多海外用户依赖预装，现在用户自行上应用商店下载的比例在提升。海外收入上我们采取相对保守的策略，我们希望未来保持住海外发展的趋势。

今年我们在海外开始大力推 PC 端，除了 WINDOWS 端，还有 MAC 版，我们还是很有竞争力的。比如欧洲、北美等，最高的时候到了 20 名。泰国、印尼等关系比较好的也在推。我们抱着谨慎乐观的态度。总体来看正负都有。

5. WPS+云办公发展迅速，目前主要吸引中小企业付费的模块和功能是什么？未来的定价和功能延伸的打算？

WPS+最核心的功能吸引点是文档的安全。PC 上的 1.7 亿的 10%+是学生和老师，剩下的大多数是企业。个人使用云文档，那么在文档数据的归属上有很大的问题。现在很多用户以企业的形式来用，员工离职后文档还是属于企业，这个是企业一个很大的刚需。第二，我们也在做比较多的垂直的文档场景。比如上半年我们发现电商上货管理、还有工资单的场景都需求很大，我们做的是简单的表格的企业管理，受中小企业的欢迎，用户愿意去买单使用。

现阶段，我们还是不着急做收入，还是以扩张用户量为主。上半年

做了协作版，价格更低，让客户的选择跟多。我们发现对中小企业，一年 2000-3000 元的费用是比较容易做决策的。未来我们会强化企业里面的应用场景，让更多的个人版用户以企业的身份去使用 WPS+。

6. 我们看到公司的规模效应很强，请问后面研发费用的趋势和研发的新方向？

金山始终是技术立业的，上半年的招人进度疫情影响下有趋缓。下半年会加大研发的投入，我们还是认为产品是最核心的力量，我们在战略布局上，在 WPS+、协作、AI、云上会持续加大投入。在我们年初预算中没有考虑过缩编人手等，受疫情影响人员成本增速没有跟上收入增速，但仍然有很多机遇需要大量研发技术投入，从长期来看我们还会保持高的研发费用的投入。

7. 上半年订阅收入增长很快 实际算下来APRU值有所提升的原因是？超级会员在付费会员占比情况？下半年 ARPU 值提升空间？

增值服务做了蛮久的，今年超级会员数目没有公布，但今年上半年来看，这几个月超级会员占比越来越高。客单价提升还有一个原因是，很多客户更愿意去买年会员，更加优惠，因为办公软件是需要持续用的。

8. C端进一步提升用户付费转化的思路和着力点，比如云文档对用户黏性的提升，未来还会做什么事？

跟研发战略有关系，目前主要投在云、AI、内容、协作，上半年协作功能井喷，未来我们还是会在 AI 和协作上去做。核心思路是通过提升产品能力和用户体验，让用户愿意主动提升付费率，比如去优化用户云存储体验，AI 使 PPT 更加美观等角度。金山的文化是注重用户体验的，这块是我们的重点，从内容去提升用户付费率。

9. 上市后在手弹药充分，未来大办公市场里金山自己的边界和增量在哪？我们可以去补全的点在哪？3-5年之后我们希望金山业务体系达到什么状态？

总体来说，WPS 现在的业务在办公、文档服务方面的市场竞争力已经很强，我们会继续用技术方式提升我们的护城河。这几年我们在人工智能、云计算上的提升很大。今天还没到真正规模收入的时候，我们还

在培养用户的习惯。人工智能已经有十几个功能点，用户的感知非常好，用户满意度和转化都有提升。未来，我们会继续向移动互联网、云、人工智能推进，越做越深、越做越广。

中国用户的办公习惯也在发生越来越多的变化，很多新的业态在发生变化。传统的文档处理已经不能涵盖我们的边界。我们会看新的技术在企业、群组协作、基于文档、视频、语音的办公形态。但也会有一定的基本边界，还是在信息化处理和办公场景方面。

10. 二季度月活的增长为什么环比较慢？

Q1 因为受疫情影响，增长较猛烈。当时金山文档十几天就增长 1 个亿的用户，Q2 后金山文档的月活是下滑的，但是端还是增长的。

总体来看，相对 2019 年 30% 的成长还是非常满意的。用户增长上我们也下了很多功夫，包括产品功能优化，用户活跃数还是我们的核心指标，并没有到达天花板，未来我们在各端还会下更多功夫。

11. OFD 的竞争环境和未来的空间如何？

数科目前还是标准制定和完善的过程中，在党政军率先使用，目前还是授权形态。OFD 本质上是一个标准，国内目前有 3-4 家从事相关软件开发的，我们了解到数科的地位是比较有优势的。随着时间推移，包括金山办公的技术和营销能力的支持，对数科的发展是进一步的利好。从标准完善到行业应用普及开后，未来会向电子发票、电子病历等方向发展，目前正在试点和准备，我对 OFD 在中国的长期发展是有信心的。OFD 应该是个普适性的需求，当标准参与的人越来越多后，覆盖的应用领域会越来越多，目前 PDF 已经是 WPS 现在的核心付费点之一，我相信 OFD 未来也会是的。

12. 现在有多少生态伙伴接入，包括 WPS 开放平台的建设？

一直以来我们还是比较积极地做这个事情，总体还是希望有很多合作伙伴来提供，我们不可能做所有研发。我们也在看有哪些合作伙伴去关注去扶植的。大家没看到的主要是 B 端领域，在推进很多文档标准和二次开发体系，去年我们开了二次开发大会，整合二次开发者。

另外我们还在把文档能力做输出，很多合作伙伴在用文档预览、云

文档能力等，比如百度网盘的文档处理用的也是我们的服务，360 浏览器也是我们金山文档的服务，所以总体思路来看，未来生态发展上是我们的策略。把流量跟合作伙伴分享，为用户提供更多服务，同时输出很多技术，赋能合作伙伴，让他们能做更多事情。

13. 如果美国也像禁止华为一样禁止我们使用美国技术，会受到什么影响？

我们跟华为处境不太一样。1) 现有业务不受影响，所有主营业务产品全部都是自主创新的，我们已经走过了早期的学习兼容替代，移动互联网，云计算等，已经实现了一部分弯道超车。2) 对生态的影响，WPS 是准备好了，可能其他软件环节没有准备好，比如数据库，其他核心技术核心产品不可替代，还需要再努力去兼容优化。这个过程中 WPS 也会向上下游去输出，我们有信心去解决这心问题。

我们是纯软件公司，跟硬件不同，我们上市之前就做过所有相关知识产权的排查，目前来看技术的自主率足以保障我们产品持续发展。