

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：2020-006

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称</b>	中邮基金、中银证券、中银国际证券、中信证券、中信建投证券、中信建投基金、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、中国人寿、致顺投资、浙商证券、招商证券、长盛基金、长江证券、长城证券、长安基金、银华基金、易鑫资管、易方达基金、兴银基金、兴业证券、信达证券、新时代证券、新华基金、西南证券、西部利得基金、万家基金、统一投信、泰康基金、泰达宏利基金、太平资产、太平洋证券、施罗德基金、申万宏源证券、尚峰资本、盘京投资、日本三井住友德思资产、人保资产、群益投信、前海联合基金、平安资产、平安证券、鹏扬基金、农银汇理基金、南方基金、摩根华鑫基金、民生加银基金、开源证券、金鹰基金、交银施罗德、江苏省高科技产业投资股份有限公司、建信基金、嘉实基金、汇添富基金、汇丰前海证券、华夏基金、华西证券、华泰保兴基金、华泰柏瑞基金、华富基金、华创证券、花旗银行、恒生前海基金、海通证券、国信证券、国泰君安、国泰基金、国寿资产、国盛证券、国海证券、国海富兰克林基金、广发证券、广发基金、光大证券、光大保德信基金、工银瑞信基金、高盛、富利达基金、富国基金、富达基金、富邦投信、富安达基金、复华投资信托、方正证券、东证资管、东吴证券、东吴基金、东方证券、东方阿尔法基金、德邦证券、淡水泉投资、大家保险、财通证券、博时基金、宝盈基金、安信证券、Tiger Pacific Capital Scripts Asia、Schroder investment、North Oakridge Asset Management、Morgan Stanley、Indus Capital Partners LLC、Energy Global、Cloud Alpha、APS 等 340 余位投资者。
<b>时间</b>	2020 年 10 月 30 日下午 15:30
<b>地点</b>	公司会议室(在线访谈)
<b>上市公司接待人员</b>	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
<b>机构投资者关系活动主要内容介绍</b>	<b>（一）管理层分享：</b>  <b>2020 年三季度业绩情况：</b>  2020 年 1-9 月公司实现营收 15.03 亿元，同比增长 44.25%，归母

净利润 5.95 亿元，同比增长 191.22%，扣非净利润 3.94 亿元，同比增长 145.89%，营收和利润处于稳定高速增长中。主要产品月活达到 4.57 亿，同比增长 19.63%，PC 端 1.76 亿，同比增长 23.08%，移动端 2.74 亿，同比增长 19.13%。总的月活、PC 端和移动端的月活都持续增长，用户数的增长还是保持一个上升通道。

在政企业务方面，上半年受到疫情的制约，线下的销售受到阻碍，三季度才开始所有恢复，同时上半年也做了很多准备，包括服务能力和销售能力的建设，整个国产生态的建设也在完善。在三季度召开第三届开发者大会，每年参与者的规模都在扩大，确立公司在办公软件领域的核心地位，其中包括 OA 厂商、数据库厂商、数字签名厂商等 200 家合作伙伴都参与到我们的生态系统中。

在个人业务上，WPS 超级会员再次尝试直播带货等创新模式。WPS 在 B 端和 C 端是同时兼顾的，所以会持续尝试更多的渠道来触达我们的 C 端用户。三季度我们也参与了很多媒体的市场合作，包括冬奥会和大运会的合作。在不同领域也做一些尝试，像在教育领域，之前很多教学的行业标准还是用国外产品，但现在我们已经逐步进入这个行业，比如有些等级的考试已经开始把 WPS 纳入应用范围内。同时，公司三季度也和清华大学签约，包括 WPS、金山文档等产品都会在清华大学中全面应用，打造一个教育信息化+全面协作的场景。WPS 在中国地区的新增用户很多来自中学和大学生，所以我们非常重视教育领域，希望 WPS 在学校领域持续渗透。

从业绩完成情况来看，从用户增长、收入、利润多个方面都达到了预期，而利润是超出预期，从全年来看也达到了不错的结果。2020 年对公司来说是很关键的一年，其实我们现在端的普及已经开启，我们对于未来的高速增长也很有信心。WPS 已经发展 32 年，所以我们不会被短期的业绩所影响，我们更关注产品与用户体验的提升，以及产品的云化和服务化。我们希望把我们产品的能力和运营的能力打造得越来越扎实，同时疫情结束后，远程办公和协同办公也会成为一种趋势，内部也会更集中于产品力。在四季度我们会加大研发投入，加大招聘力度，充实人

员储备,会继续秉承技术立业,未来也会有更好的业绩来回报给投资人。

## (二) 问答环节:

### 1. Q3 业务拆分, 展望全年 B、C 端增长情况?

今年的节奏跟往年差别很大,受疫情影响,各个业务都有跟我们的预期不一样。授权业务 Q1、Q2 相对受疫情影响大,很多订单都积压在 Q3 开始爆发,导致我们 Q3 业绩有比较大的变化。从全年去看,Q4 应该还会延续 Q3 的情况,也不完全取决于我们,因为政府业务还取决于周边的比如 CPU 产能、操作系统等配套,如果没有意外情况出现,还会保持比较好的趋势。

关于广告业务,金山一直以来坚持用户至上,注重用户体验。这几年我们将 C 端互联网广告往内容增值上去转,虽然相对去年广告有增长,但我们希望未来占比越来越低,用户和市占率是首要目标。

办公服务订阅业务同比增长状况良好,Q4 应该会保持前面几个季度的情况。受疫情影响较小,而且用户工作多在互联网上展开,再之需求也旺盛了许多,从 Q3 用户数来看,用户留存要好于预期。

### 2. 主要产品 MAU 环比增速趋缓原因? 用户天花板以及展望?

从同比看全线月活增长 20%,PC 端和移动端也都有较快增长,环比增长不大,是因为疫情导致的需求旺盛,很多学生和教师用户在暑期都跟往年不一样,包括北京疫情爆发也都导致我们增长曲线不同于往年。

关于天花板,从艾瑞的数据,我们估计 WPS 的移动端市场占有率 90% 以上,跟微软相比落后更多是 Windows 市场。自 2016 年以来 WPS 的覆盖度不断在提高,即便到了今天我们还有比较大的空间增长。金山一直是注重长期发展和产品体验的公司,我们认为 MAU 的增长是公司最重要的目标,我们对增长还是抱有乐观态度。目前我们统计的是 PC 和移动端的月活,其实我们还有其他端的形态,也不排除未来会披露。

### 3. Q3 付费用户转化率情况?

年度付费用户数是半年更新一次,但 Q3 合同负债 6.1 亿,其他非流动负债 1.6 亿。由于会计准则变化,去年比较相近的数据是预收款 4.28

亿，大家可以侧面去比较一下，主要是 C 端用户预付费的情况。

上半年我们付费用户体验上做了很多事情，目前能看到预收款的增长，也能看到我们在付费用户体验上不断的优化，我们主动把取消自动续费的链接放出来方便用户，即便这样子我们还是在付费用户和收入有很大提升。我们希望将来给付费用户更好的体验来提高付费转化率，而不是基于其他手段。

**4. 上半年研发投入 Q3 比 Q2 环比下降，同比也有下降，未来研发投入情况展望？**

金山一直坚持技术立业，对研发的投入是最重要的事情。上半年受疫情影响招聘面试都有影响，我们现在恢复了这方面的投入。对于金山最主要的费用就是在研发人员上面，我们武汉拿了一块地，未来会在此建成国内最大的研发中心。

**5. 今年有疫情等因素影响，对我们的价格竞争力是否有影响？而明年在 B 端和 G 端竞争力是否会更加凸显？**

今年来看 WPS 有两个优势，过去 BG 端很多已经在使用 WPS 了，对我们品牌接受度、OA 系统兼容度都是很好的，在今年的采购里，如果使用了 WPS，明后年肯定还会使用下去，不会一部分 WPS，而一部分别的产品。我们希望先把市占率放在第一位，对明年的用户使用抱比较乐观的态度，我们在 Windows 和 Linux 使用体验几乎没有差别。

**6. 后续在 B、C 和 G 端产品线拓展的思路？比如 C 端一直会以会员形式去交付？**

第一是扩展产品矩阵，第二是 AI 协作，第三是场景化。过去大家可能认为金山办公就是 WPS OFFICE，其实过去几年我们做了很多产品，包括金山文档、稻壳、金山会议等，在酝酿我们的产品矩阵。今年疫情我们发现用户协作需求越来越多，我们会在协作方向继续去强化产品功能；第二个是我们说的 AI 方向，在校对、辅助协作、PPT 美化；第三个基于场景为 C 端增值服务，我们从卖功能向解决方案转变，比如向针对教师群体的产品。

**7. 我们认为协作场景网络效应好，那我们如何推广协作？最关注的指标**

是？

从内部数据看，金山文档（之前阿拉丁有公布数据）用户留存和用户教育情况比我们预想的要好一些。协作有很多方向，我们重点方向还是文档相关，比如大家用的会议，有些公司注重的是音视频流，而我们会议会把功能集成在我们文档里，因为很多团队内部的会都是基于文档发起的。以我们自己为例，金山在多地有很多团队，在内部沟通的时候都是基于 PPT 和 Excel 去开会，这样同时配有语音，这是我们跟其他家不同点。

在大的方向上，我们比较关注协作用户的活跃度。总的来看，我们认为协作是未来巨大的趋势，会通过研发、投资方式不断拓宽产品线。

**8. 咱们召开了开发者大会，我们很看好公司生态建设，是否有更多量化指标？开发者的审核流程具体是怎样？**

生态上还没有具体指标，但我们更多关注的是标准的制定和推动。之前国家板式标准 OFD 中办也发文可能要在很多领域去强制使用。而 office 没有相关标准，我们在积极推动国产化办公的标准以及二次开发标准，如果能落地的话会对信创发展以及办公产业发展有很大帮助。