



移动信息化研究中心
Mobile Information Research Center

2015云趋势投资报告

移动信息化研究中心



目录

CONTENTS

1

云产业国家：我们今天的情况如何？

2

重要指标：我们要如何做？

3

未来前景：云计算CEO该如何实施？

多年来我们也不缺乏云计算怀疑论者.....



“水蒸汽” & “废话”



“老鼠屎”



“两年内绝对消失”



创新者的窘境

=



休假时间

然后.....

.....今天！

2008-上市公司Top10

序号	公司	市值
1	Salesforce	\$74.04亿
2	Netsuite	\$23.32亿
3	Concur	\$15.90亿
4	DealerTrack	\$13.17亿
5	Blackbaud	\$12.47亿
6	AthenaHealth	\$11.61亿
7	Ariba	\$8.05亿
8	The Ultimate Software	\$7.77亿
9	Taleo	\$7.49亿
10	Constant Contact	\$5.94亿

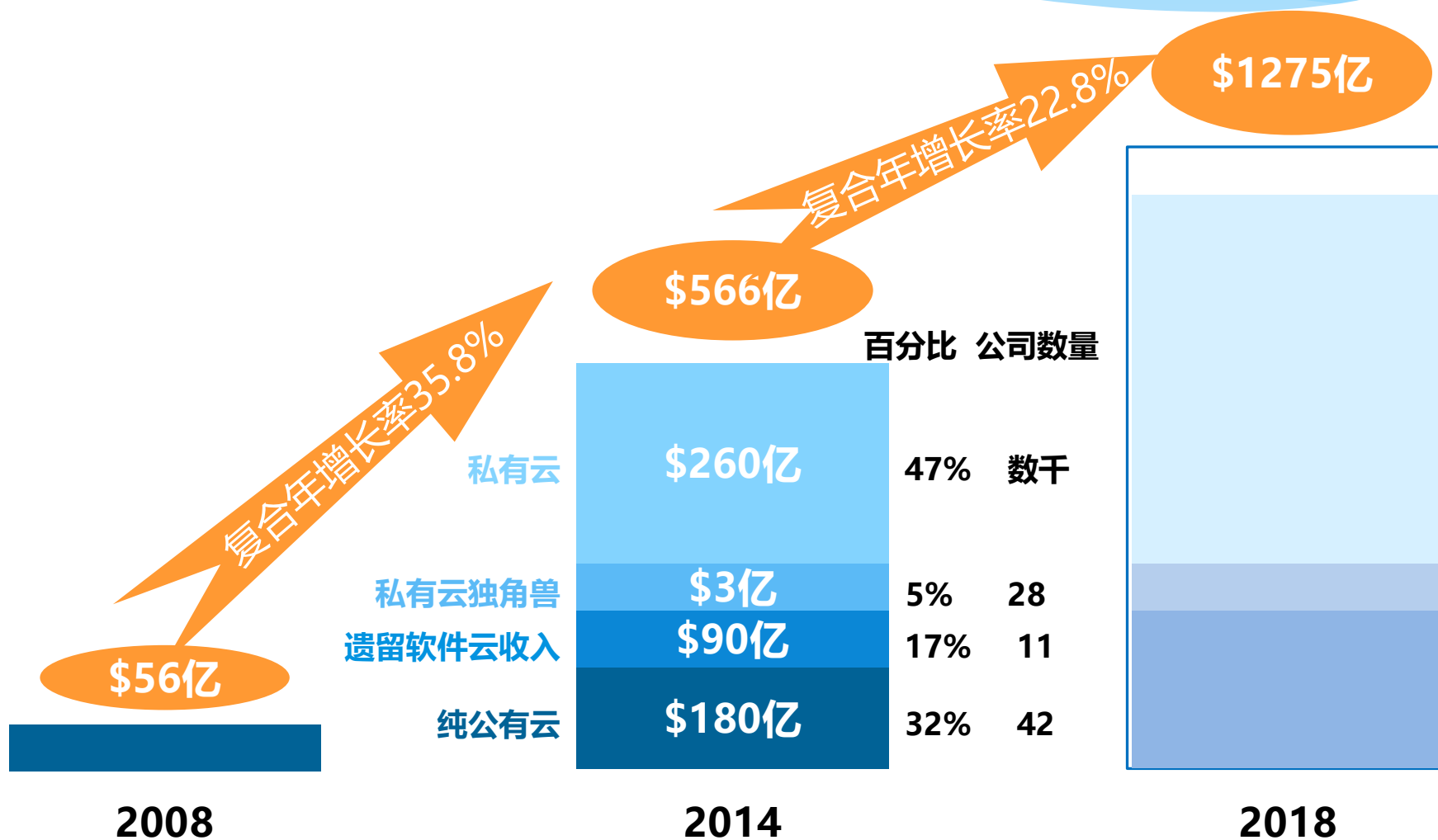
<\$250亿整体云市值

今天-上市公司Top10

序号	公司	市值
1	Salesforce	\$505.37亿
2	Linkedin	\$262.85亿
3	Workday	\$169.15亿
4	ServiceNow	\$135.17亿
5	Netsuite	\$77.28亿
6	The Ultimate Software	\$49.24亿
7	AthenaHealth	\$48.19亿
8	Veeva	\$41.86亿
9	Medidata Solutions	\$33.02亿
10	Proofpoint	\$28.47亿

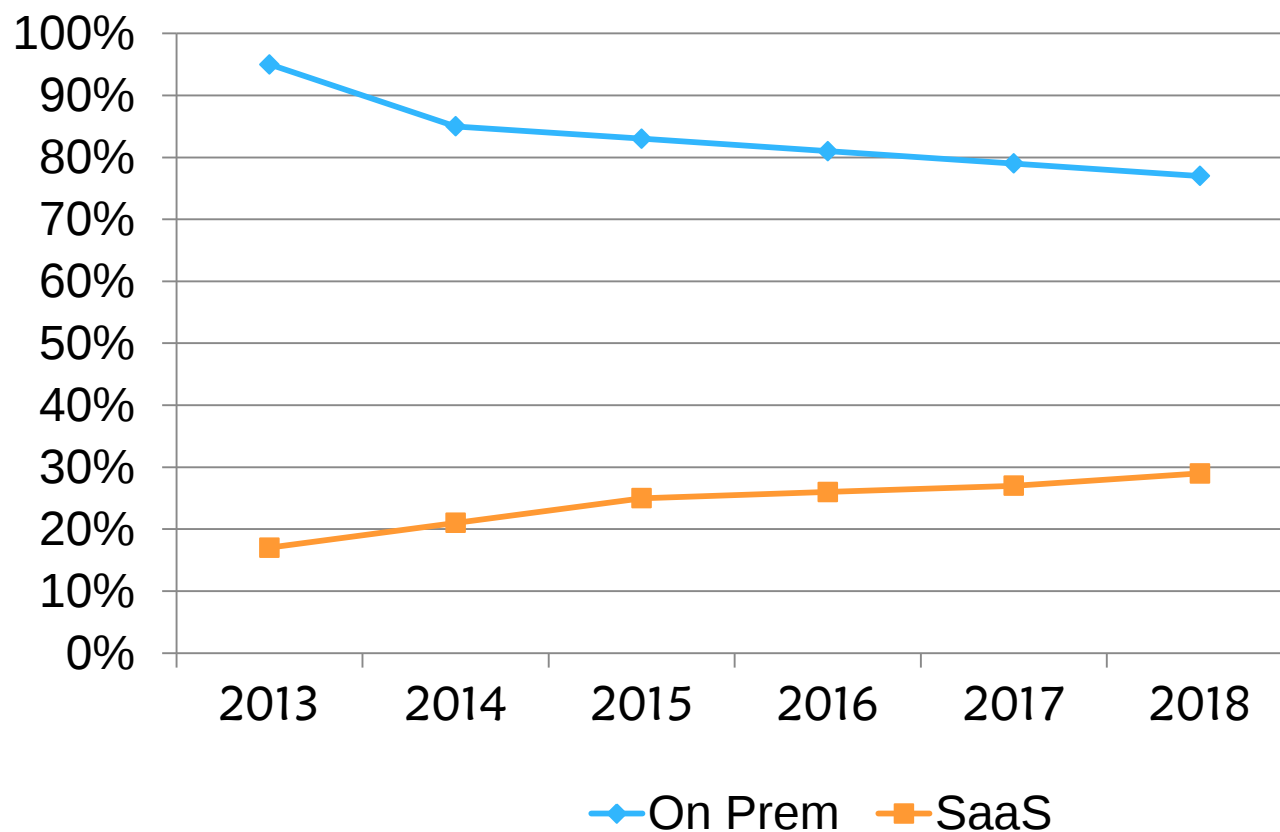
~\$1800亿整体云市值

在6年内云收入翻了10倍，预计在今后4年将翻两倍



SaaS正接近应用程序总花费的30%

应用程序总花费中 SaaS vs On Prem



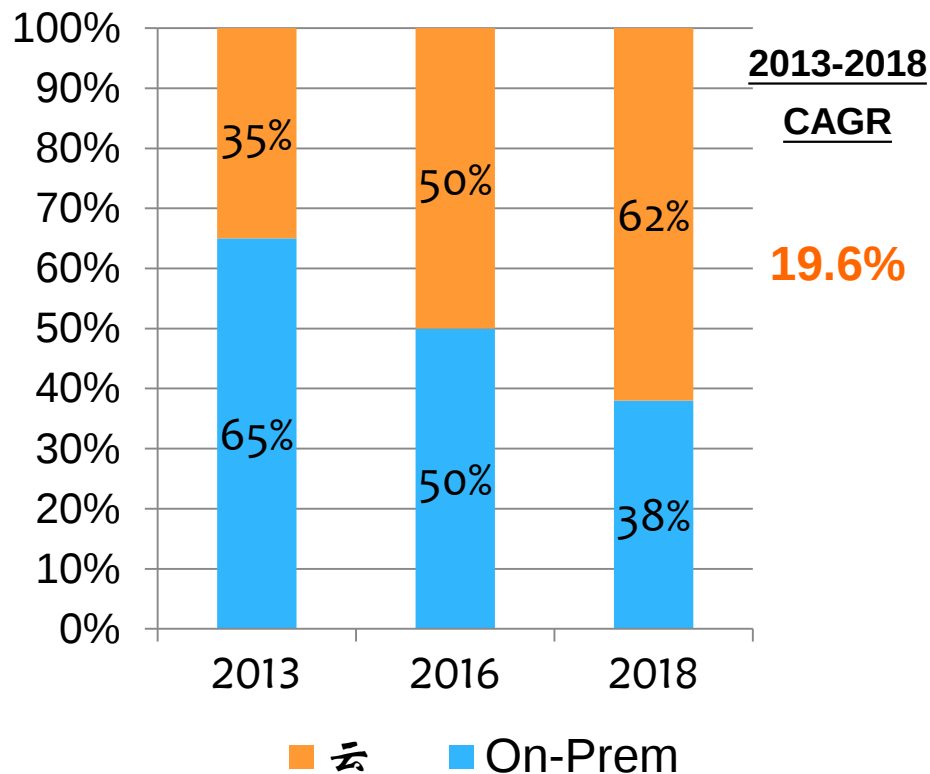
2013-2018 CAGR

(2.8%)

17.6%

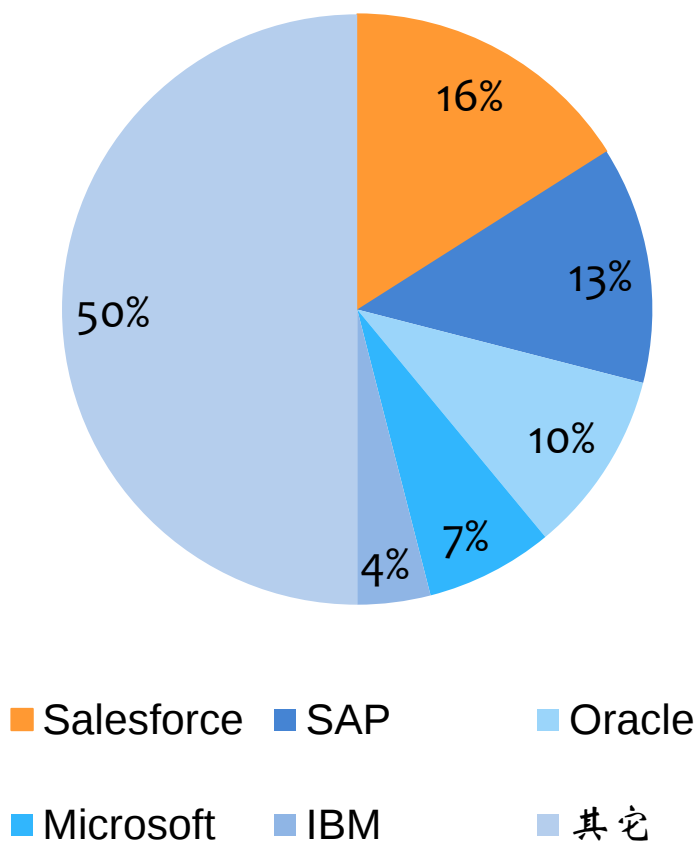
第一类别下降：云CRM是一个转折点

2016年CRM收入中超过50%来自云



Source: IDC, Worldwide Enterprise Application Spend by SaaS and On-Prem, 2013-2018. Gartner Worldwide CRM Spending By Vendor, 2013.

Salesforce已经占市场份额领袖地位



Source: IDC, Worldwide Enterprise Application Spend by SaaS and On-Prem, 2013-2018. Gartner Worldwide CRM Spending By Vendor, 2013.

2015 CRM之战——云：On-Prem=1:0



胜利



我们只见到了冰山一角！



42个上市纯云公司

28个未上市独角兽公司

数千个现有的未上市云公司

?

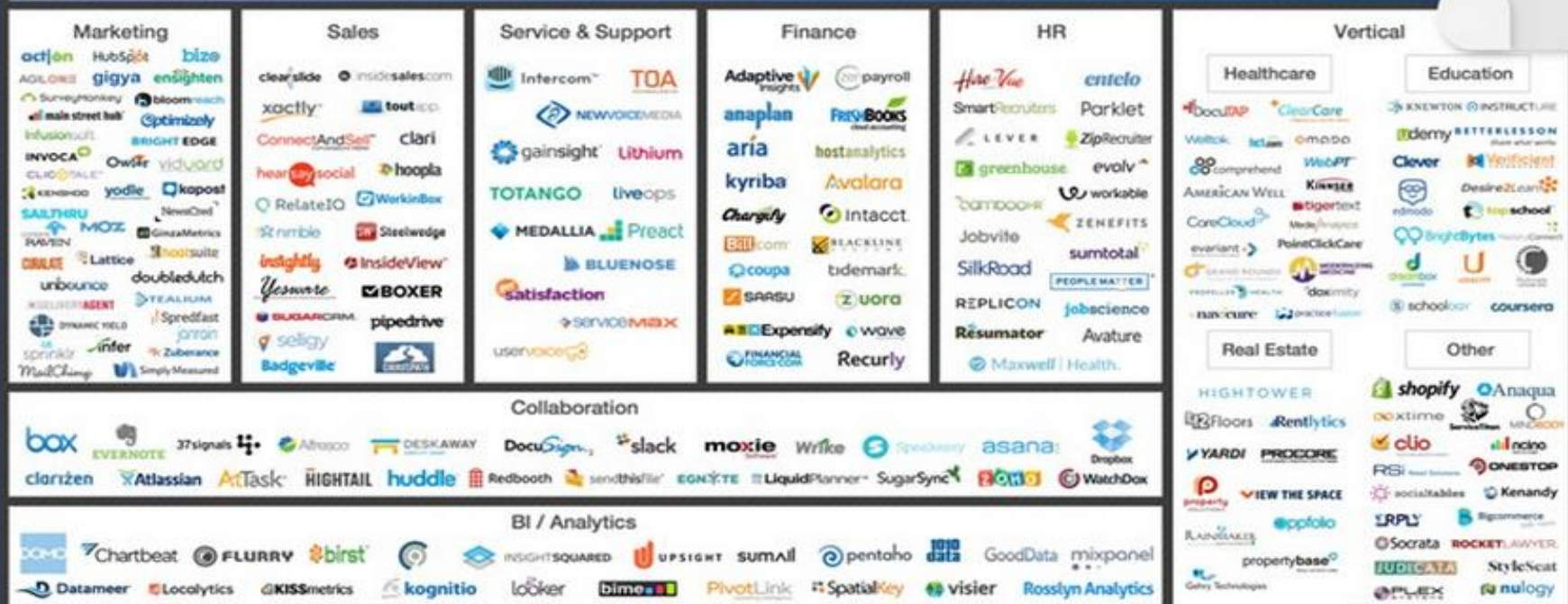
个尚未形成的未上市云公司！

IT花费只有3%的渗透

云景图

未上市的300强公司

业务用户



开发者

IT 运维

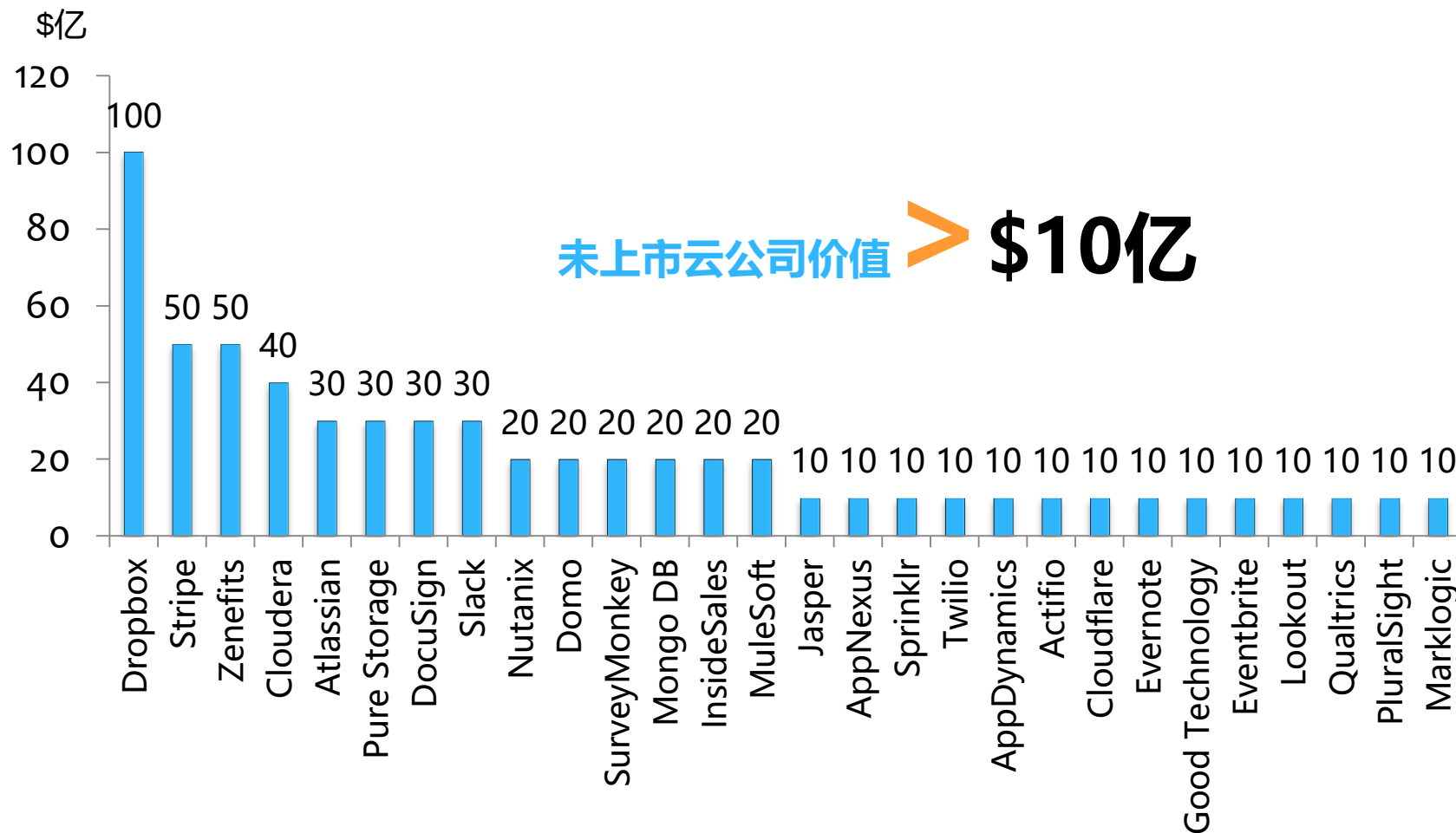
安全

PaaS

IaaS



其中28家成长为超过\$10亿的企业



云计算产业的表现

过去3年云指数的表现

增 长

~160%

比同期的纳斯达克
(Nasdaq) 高出
69%

输 出

32家

云上市公司

9家

被收购的公有云公司
总价值\$188亿

市 值

+\$1400亿

新市值：从\$400亿
增长到\$1800亿

云指数在过去一年的强劲表现

云计算指数

42上市云公司指数

2011.1-2015.5.29



云指数 纳斯达克指数 标准普尔500指数 道琼斯指数

云指数在未来5年内有望3倍增长





目录

CONTENTS

1

云产业国家：我们今天的情况如何？

2

重要指标：我们要如何做？

3

未来前景：云计算CEO该如何实施？

利润和现金流才是最终的话语权

对所有类型的企业...



能源生产商



零售商



云公司

云估值6个关键指标

会计账面收益率

收益增长率%

留购/增销

客户购置
成本回报

毛利率%

资金消耗率/自
由现金流量

账面收益率和收益增长率是最好的引领指标

规模增加不可避免的增长减速

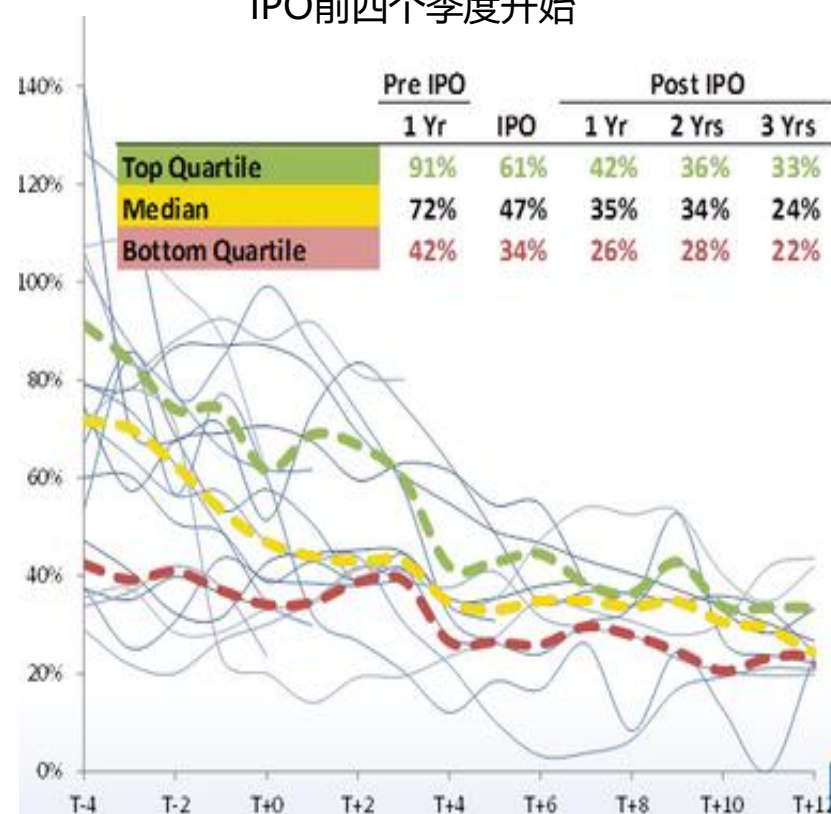
上市云公司运营收入

IPO前四个季度开始，\$=百万美金



上市云公司同比增长

IPO前四个季度开始



T=季度

客户购置成本CAC回报

3家不同CAC回报的公司在增长至50%新预定时产生的损益

1年CAC回报

总现金消耗\$0



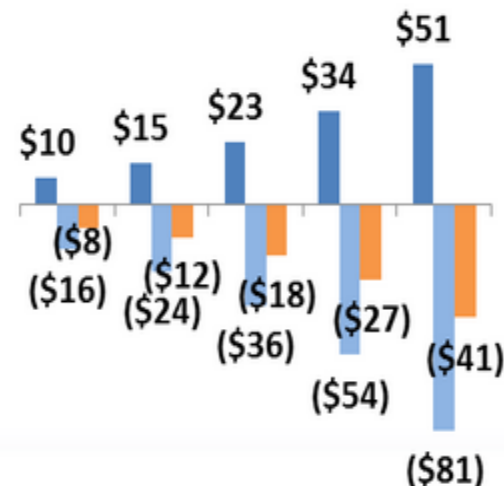
1.5年CAC回报

总现金消耗\$5300万



2年CAC回报

总现金消耗\$1亿600万

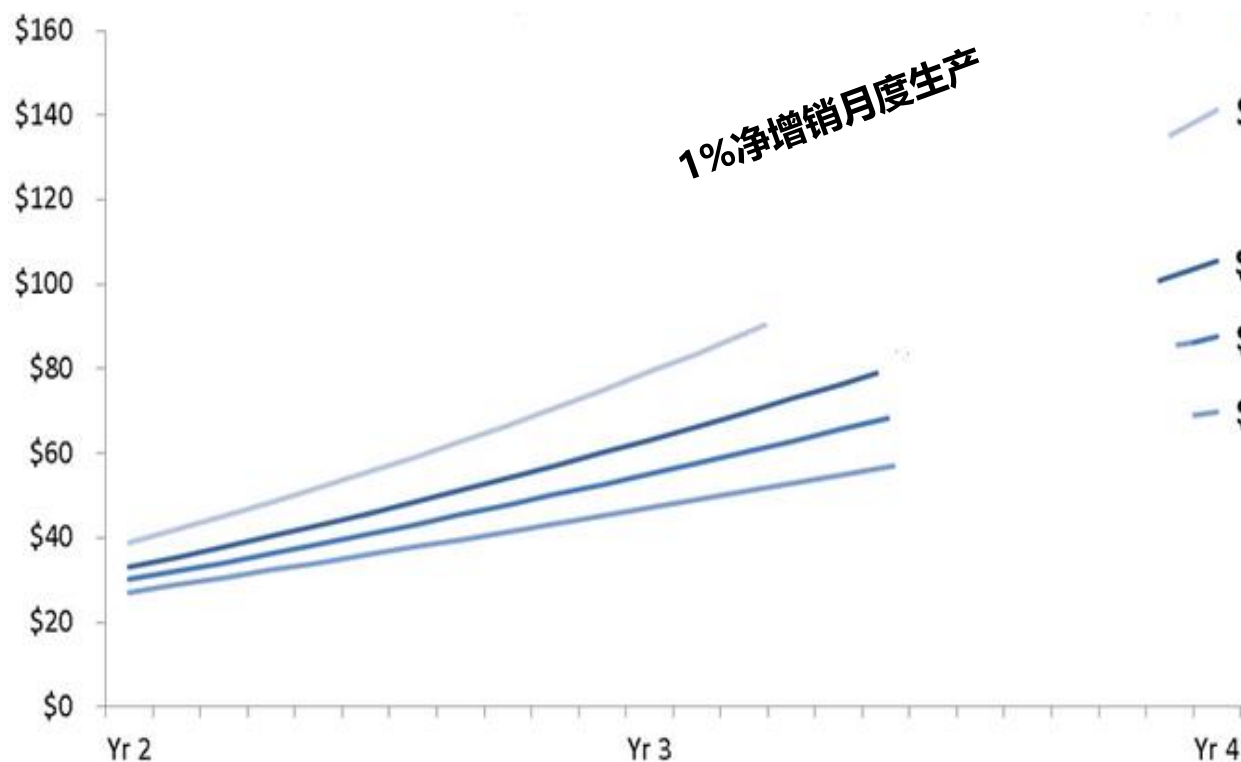


Year 1 Year 2 Year 3 Year 4 Year 5

Year 1 Year 2 Year 3 Year 4 Year 5

Year 1 Year 2 Year 3 Year 4 Year 5

1%的生产在4年后造成\$2000万账面收益损失



1%的净增销
生产驱动账面
收益额外增加
\$3500万

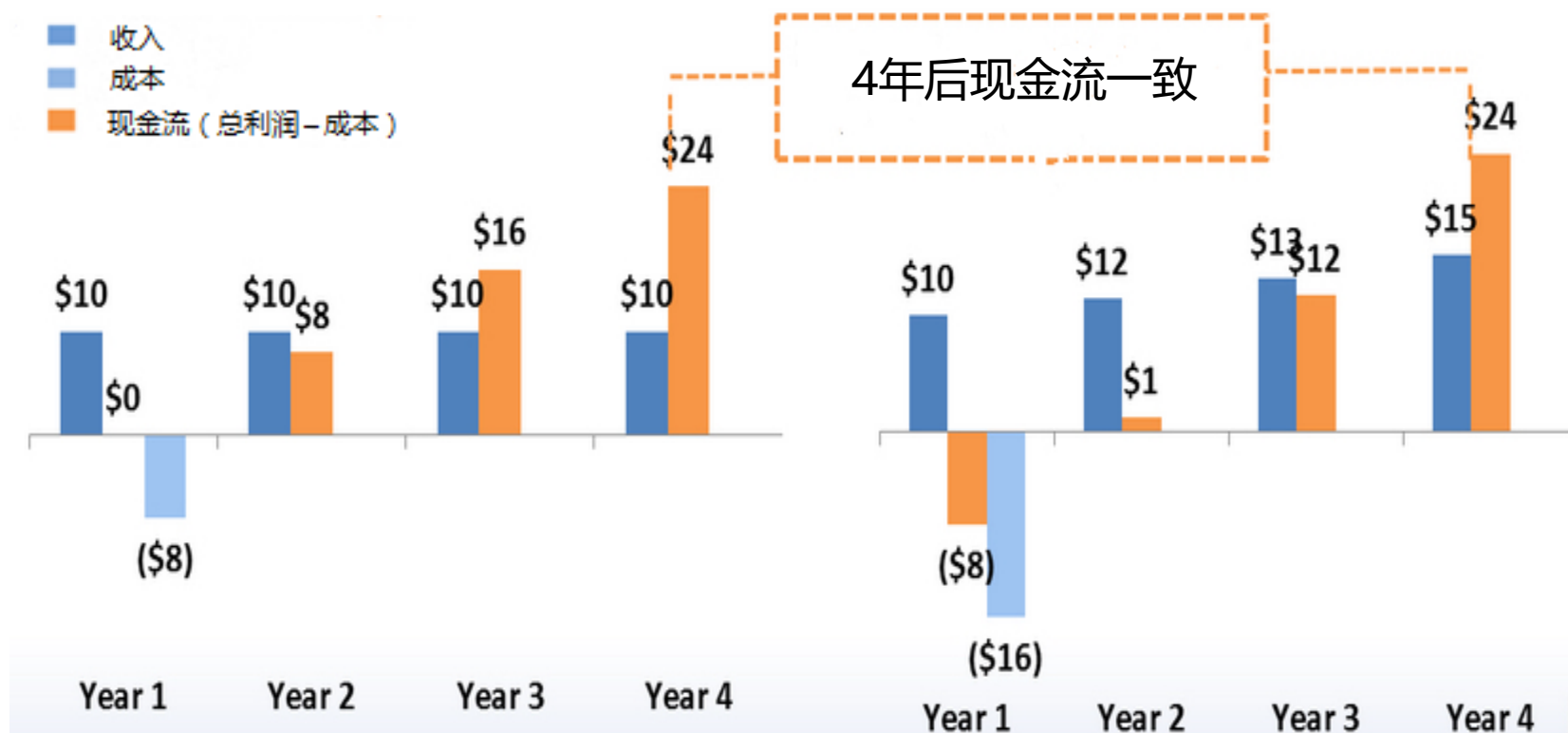
1%的月度生
产造成约
\$2000万的账
面收益差异

客户购置成本CAC回报

CAC回报和留购是内在关联强增销可以抵消高生产

1年CAC回报，100%留购

2年CAC回报，115%留购



今天投资者评估的云计算指标

会计账面收益率

收益增长率%

留购/增销

客户购置
成本回报

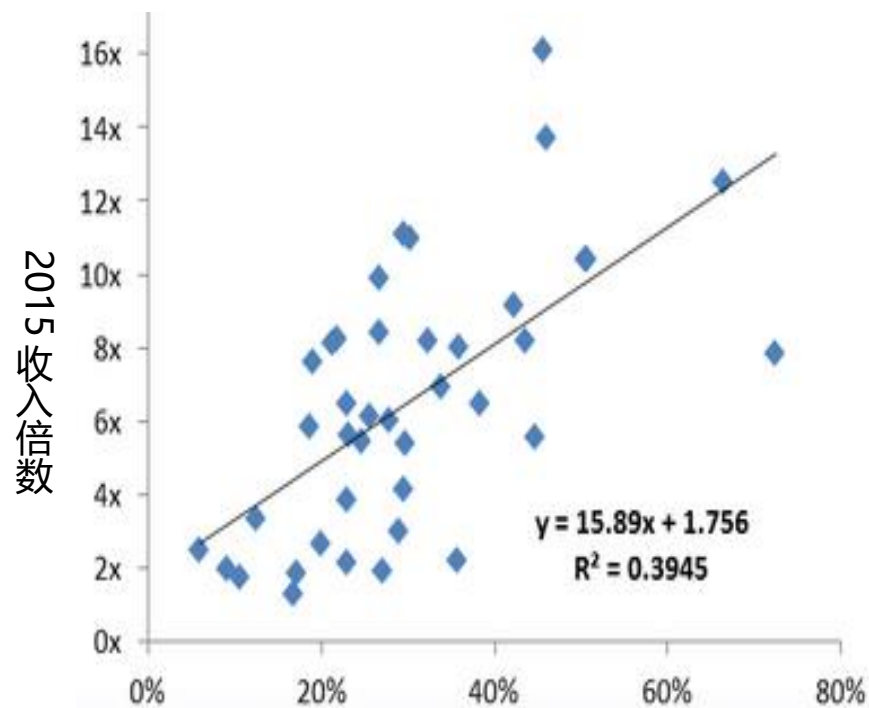
毛利率%

资金消耗率/自
由现金流量

增长是云估值最大的驱动力

上市云公司

+10%的增长导致+1.5倍收入增速

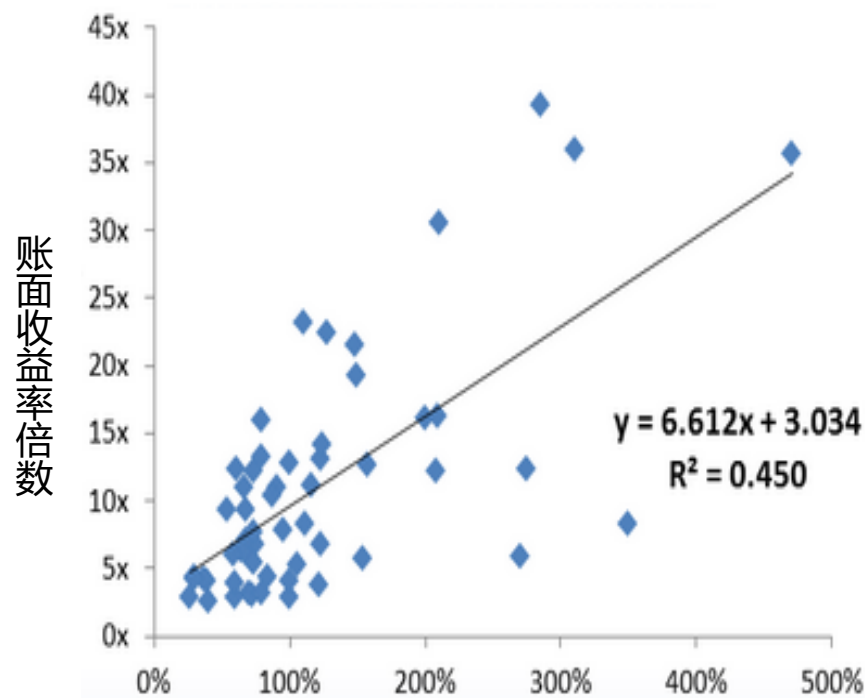


% '14-' 15 收入增长

Source: 42 companies in BVP Cloud Index as of 5/29/2015. CapIQ

未上市云公司

+10%增长导致+0.6倍收入增速



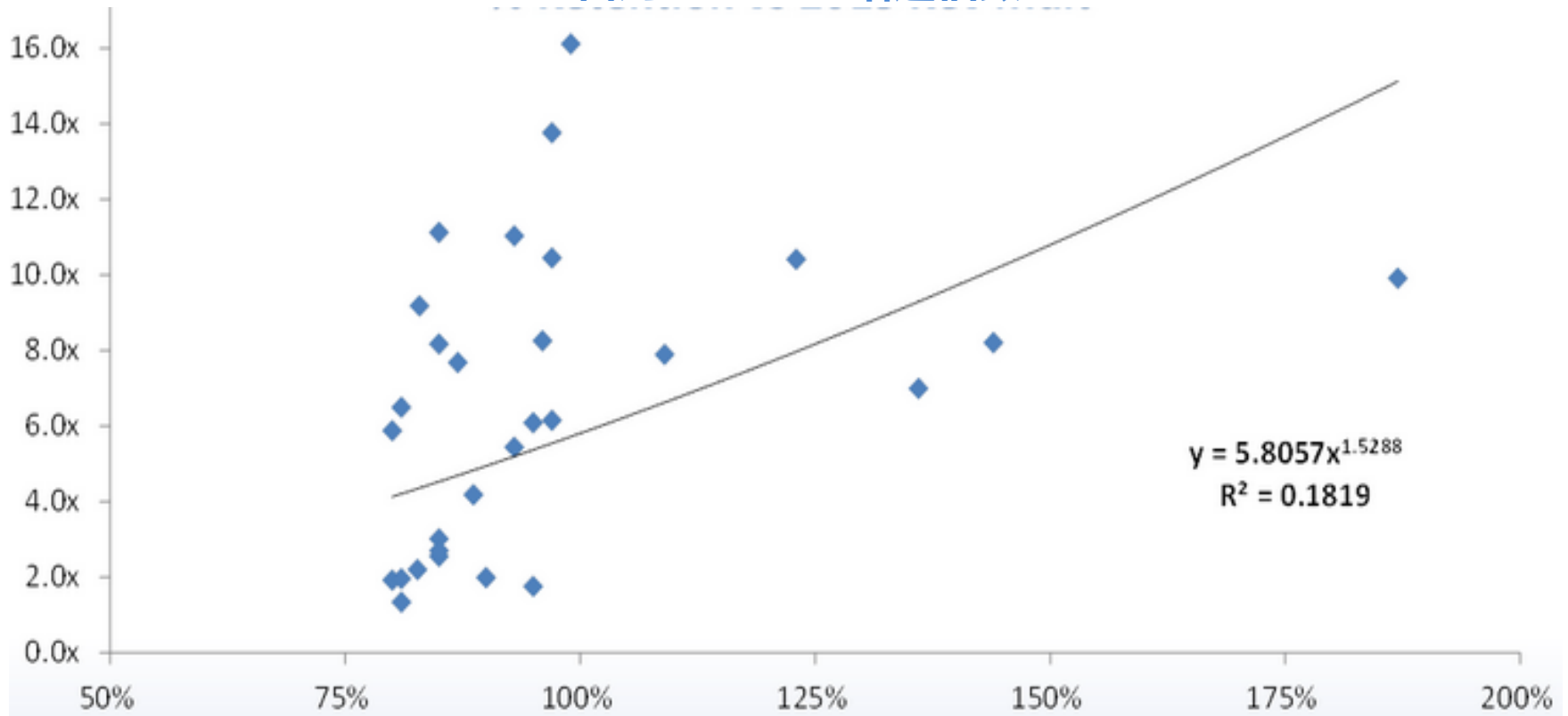
%1年远期增长

Source: 55 private company transactions

留购通常是云估值的第二驱动力

2015-上市云公司

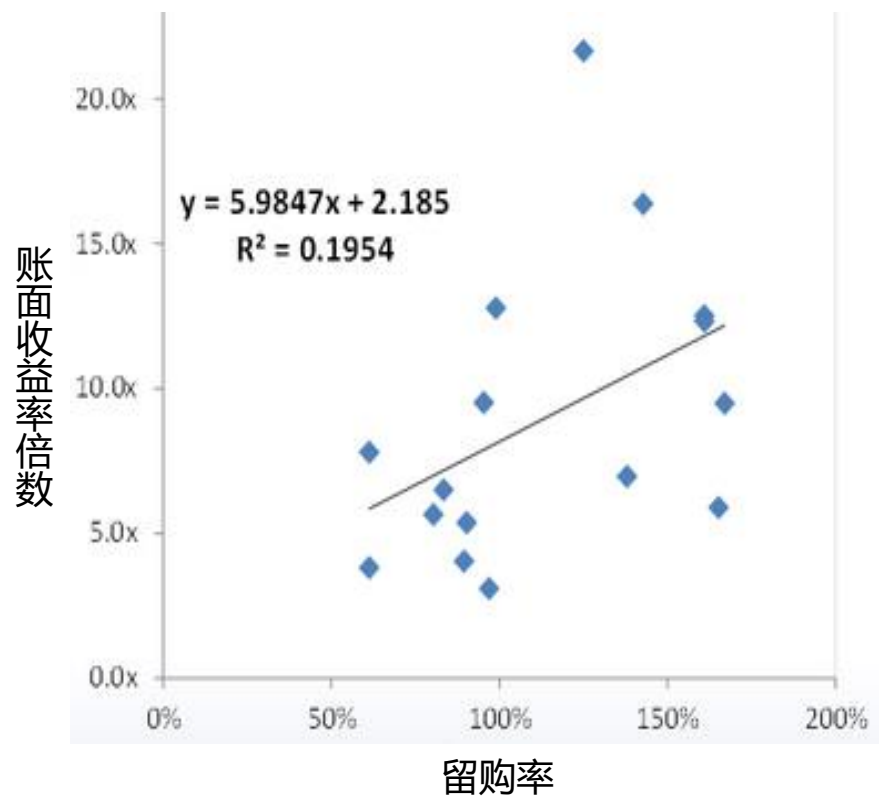
%留购 vs 2015 增速倍数



私有云市场在当前环境下不太关注留购率

2013-未上市云公司

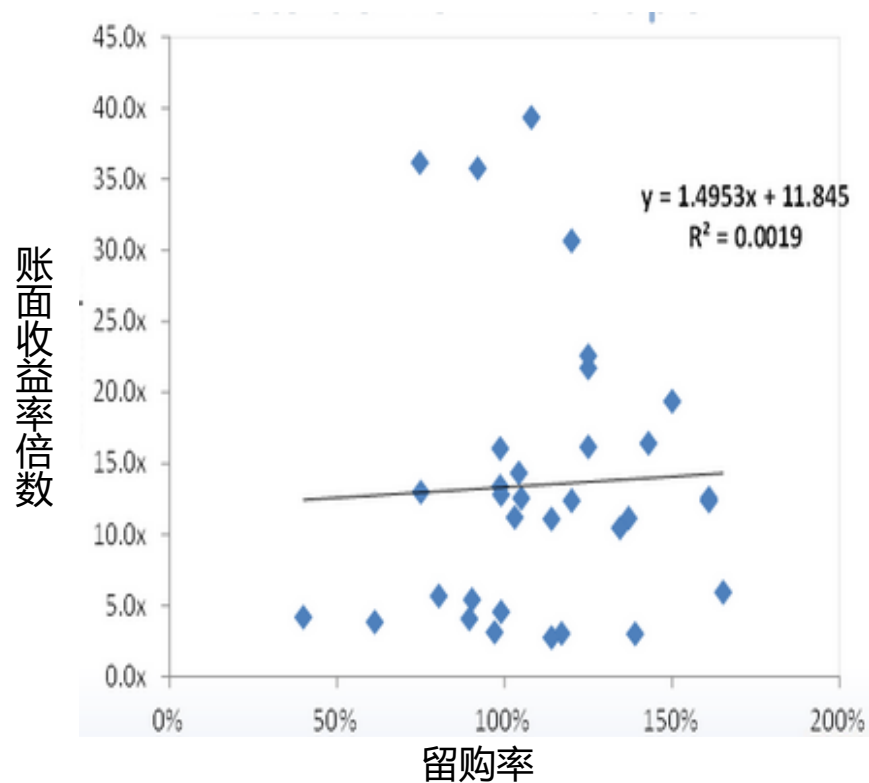
+10%的增长导致+1.5倍收入增速



Source: 17 private company transactions

2015-未上市云公司

+10%增长导致+0.6倍收入增速

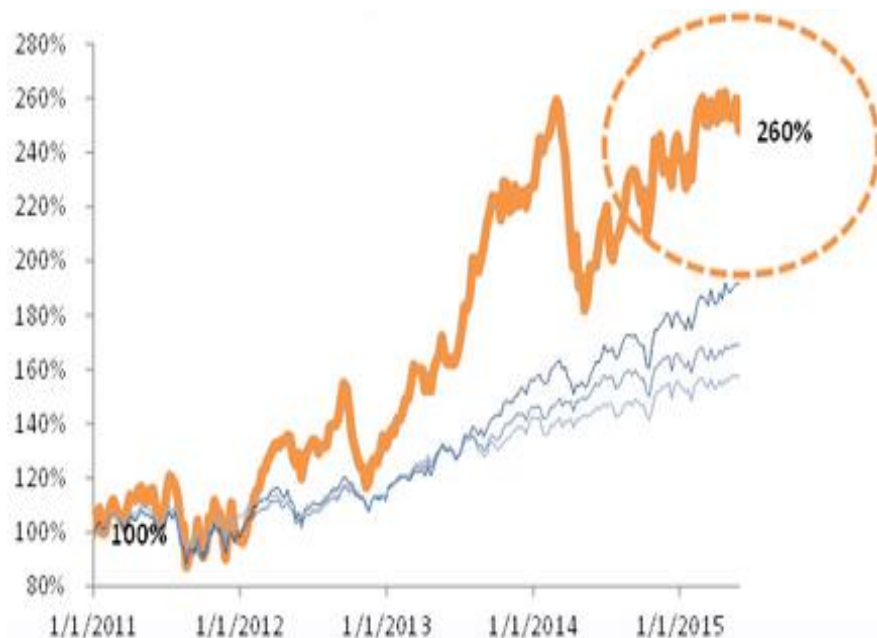


Source: 55 private company transactions

云指数的增长由有机增长驱动而不是多重扩张驱动

云指数在去年上升了约40%

42个上市云公司指数



云指数 纳斯达克指数 标准普尔500指数 道琼斯指数

云比率乘数回落到历史平均水平

NTM云比率乘数



云指数 遗留软件

对公有云比率乘数来说私有云比率乘数是溢价交易



Source: 42 companies in BVP Cloud Index as of 5/29/2015. CapIQ.

Note: Private cloud transactions based on 55 private transactions in the last 6 months where 11.8x is average ARR run rate multiple. BVP Cloud Index multiple and Legacy software multiples are both NTM GAAP revenue.

导读：估值护栏

SaaS业务代表（账面收益\$20亿）

关键因素

团队

TAM

产品

竞争优势

Good

Better

Best

每年增长

50%

50-100%

100%+

总留购

85%

85-95%

95%+

增销保留

最小的

100-125%

125%+

CAC回报

24mos

12-24mos

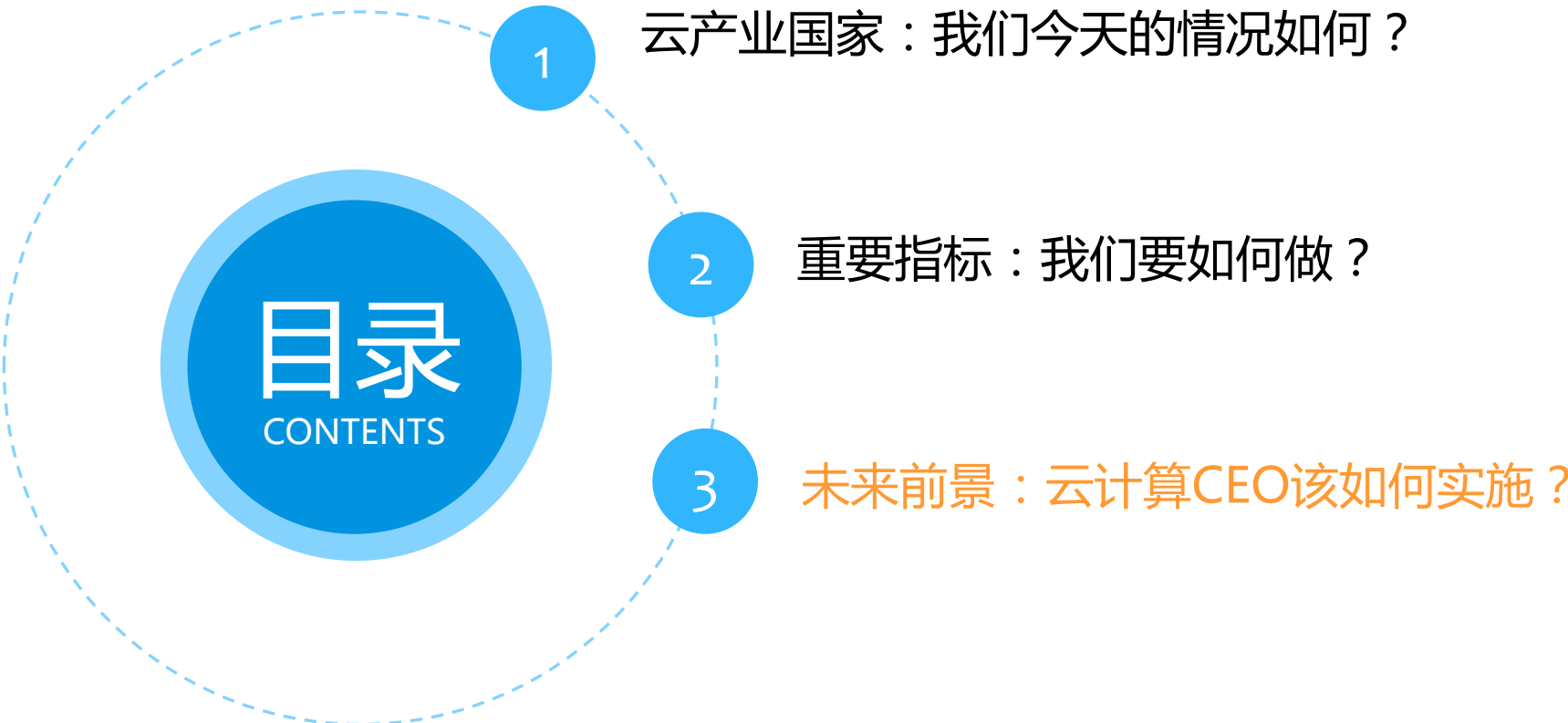
<12mos

毛利率

50-60%

60-75%

75%+



目录

CONTENTS

1

云产业国家：我们今天的情况如何？

2

重要指标：我们要如何做？

3

未来前景：云计算CEO该如何实施？

- **云是王道**

- 第一类别（CRM）在2016年超过50%的云
- 现在云指数中有42家上市云公司
- 到2020年云指数跨越\$5000亿

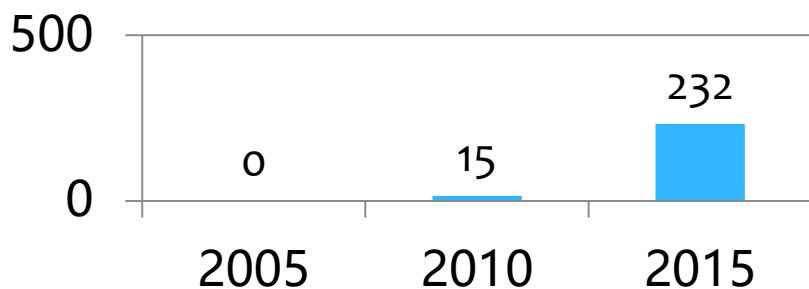
- **主要趋势**

- 产业云时代到来
- 网络安全威胁和机会
- 开发者和企业家的B2D机会
- IaaS的进一步商品化
- 走投无路的熊猫：未来遗留厂商的并购增多
- 企业移动化的黎明

产业云在雄起

上市的云公司

市值（亿美元）



公司数量： 0 2 12



Source: Capital IQ

Note: Public vertical SaaS companies include 2U, Athenahealth, Benefitfocus, Dealertrack Technologies, Fleetmatics Group, RealPage, Textura, Veeva, Q2 Holdings, Opower, Guidewire, Shopify

产业云引领者

- 1 软件采用从“有了更好”到“赌注”
- 2 最活跃的赢家—能赢得50%的市场
- 3 移动化将移动劳动力扩大到80%

未上市云公司引领者



网络安全：一个热门市场和一把密钥

创业公司的安全措施：网络空间生存计划10步走



- 1、选择你的战斗
- 2、建立安全文化
- 3、选择安全的平台
- 4、电子邮件是关键
- 5、你的网站就是前门
- 6、编码安全
- 7、控制内部网络
- 8、物理安全
- 9、为失败做计划
- 10、向公众开放

全球2000万软件开发者

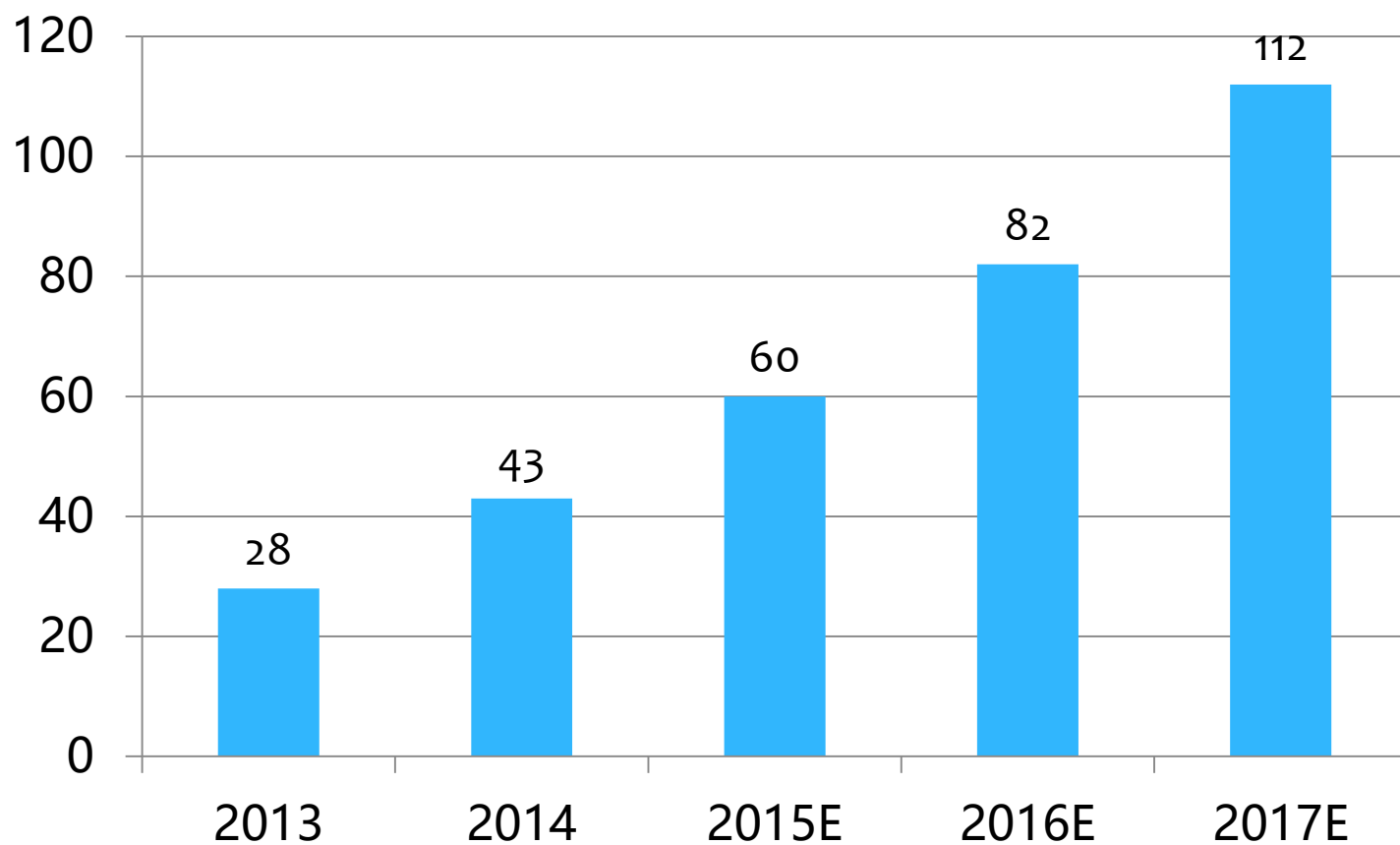


stripe



IaaS 的进一步增长 —— 有利于 SaaS

AWS 收入 (亿美元)



遗留软件厂商今天成为了走投无路的熊猫



- 进退难矣
- 重建晚矣
- 现买贵矣
- 众命休矣

移动化改变企业游戏规则

现在B2B企业的每个人
人手一部智能手机

85%

美国人年龄在18-29岁

全球渗透

1 -> 73%

全球移动化渗透1995-2014

移动互联网的使用

50%

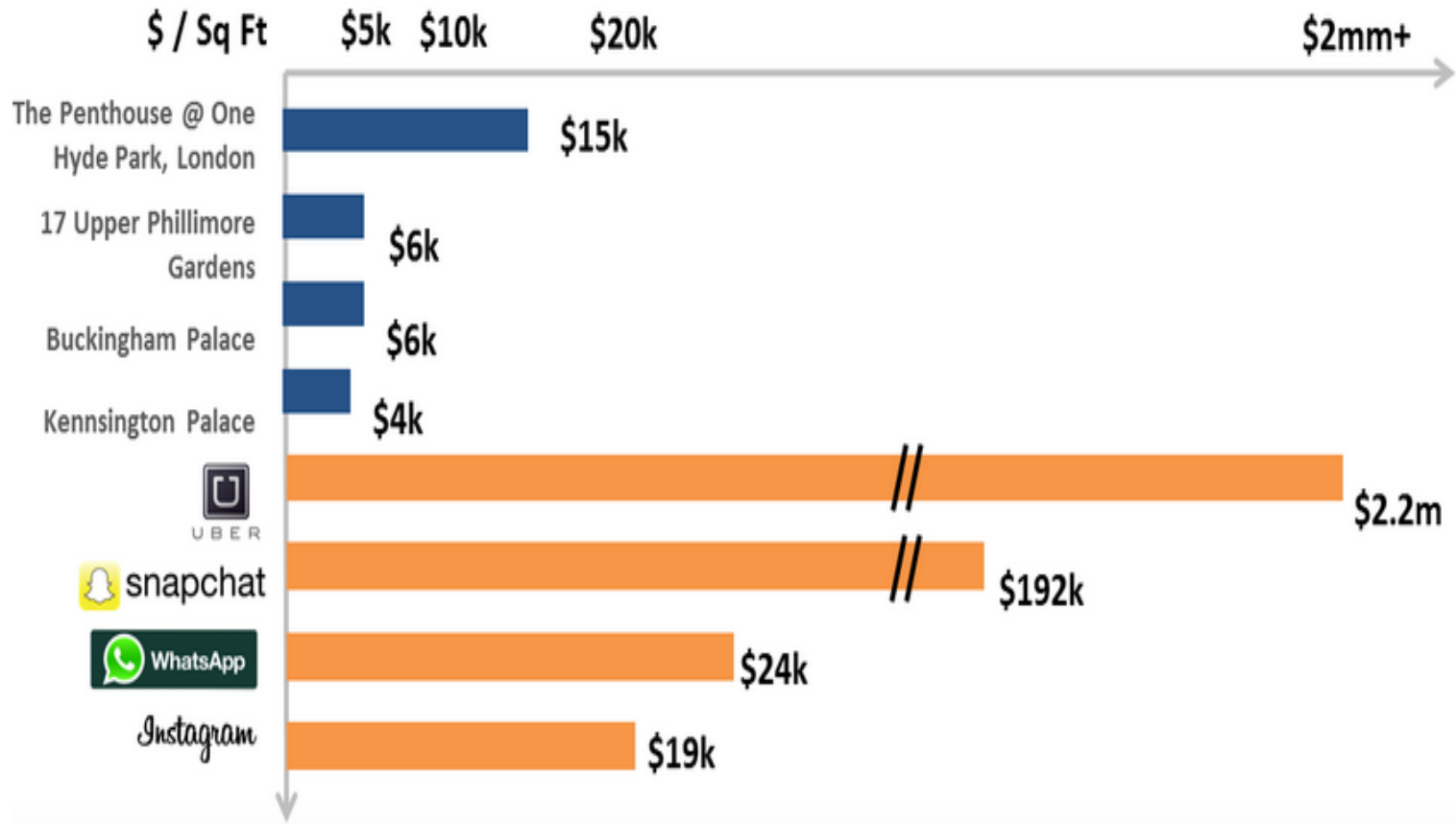
移动互联网 vs 桌面互联网

达到了一个从未达到的劳动力规模

80%

劳动力指移动工作者

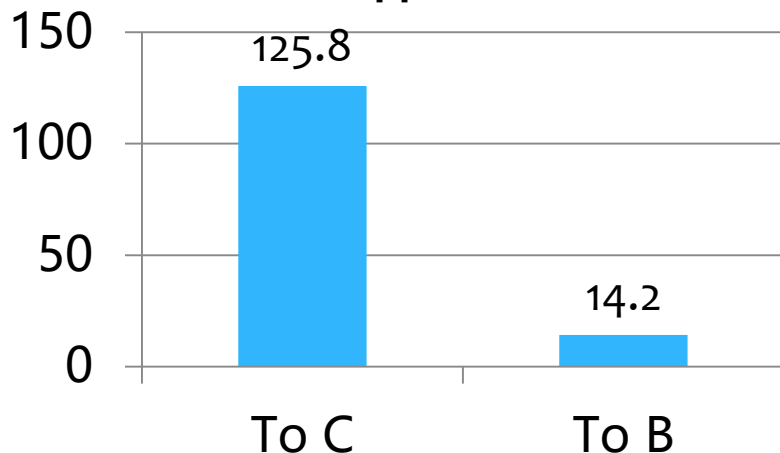
世界上最昂贵的实业



企业端移动化比消费端移动化更具盈利潜力

1 To C端应用是To B端应用的十倍

IOS中的App数量 (万)

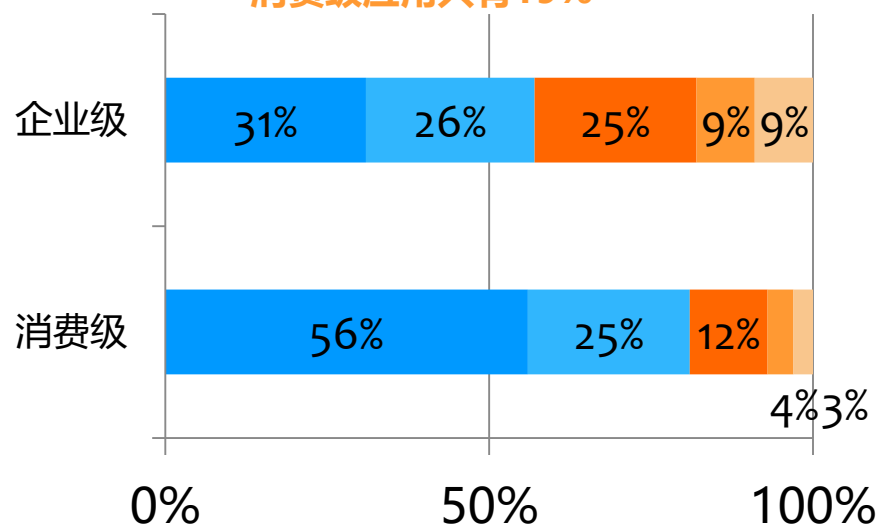


2 但是To B端应用正在爆炸

- 企业级移动应用在2014年增长超过210%；
- 全球20%的开发人员都针对企业，6个月前是16%。

3 企业级应用有更高的盈利潜质

43%的企业应用 > \$10k
消费级应用只有19%



■ \$0-1k ■ \$1-10k ■ \$10-100k
■ \$100-500k ■ \$500k+



Thanks

移动信息化研究中心