

而立金山 分拆上市

建议金山云分拆上市后第4天,金山软件发家业务金山办公11月18日在科创板挂牌,首日暴涨175%,市值逼近600亿元。这是金山软件剥离猎豹移动后又一家独立上市的子公司,如金山云完成分拆上市计划,金山软件的业务主体将只剩下西山居运营的网络游戏。

从猎豹移动、金山办公到金山云,金山软件始终围绕着优质板块进行拆解。金山软件在一拆四的过程中,营收支柱也从猎豹移动转向了金山云。这与金山软件董事会主席雷军押注云计算的策略相符。但成立31年的金山软件,在营收增速放缓的基调下,依然缺少更具竞争力的爆款新品。

一拆四化整为零

11月18日,金山办公在科创板挂牌上市。金山办公是办公软件和服务提供商,旗下有WPS系列办公软件、金山词霸、WPS邮件等,是金山软件最早推出的业务。

用雷军的话说:从1988年金山创办到今天,WPS走了整整31年。从1999年以金山办公为业务主体准备上市算起,到上市,我们足足等了20年”。目前,WPS支持全球46种语言,覆盖全球220个国家和地区,月活跃用户超过3亿人。

下一个要独立上市的金山云是金山软件的新业务。2012年金山软件成立金山云独立子公司,主要从事云计算服务。11月14日,金山软件发布公告称,建议金山云分拆,并于一家获认可证券交易所独立上市。

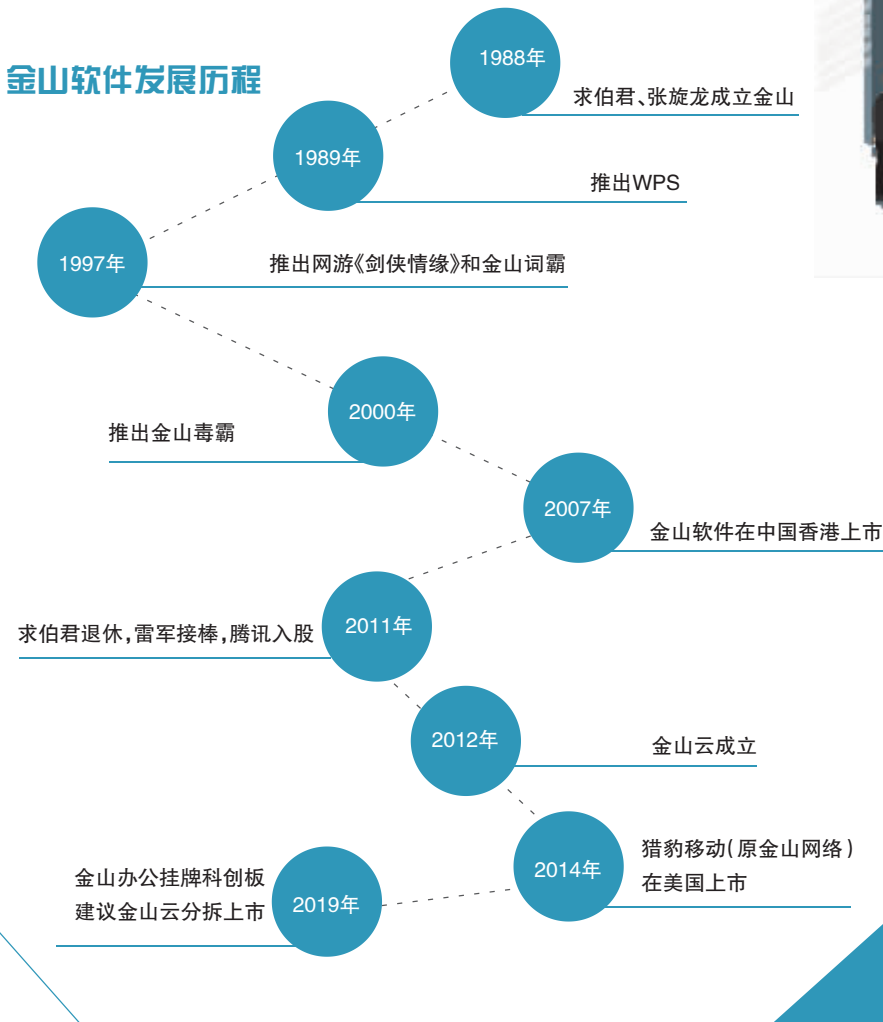
对于金山云分拆上市的候选地,金山软件公关部相关人士向北京商报记者表示:“目前我们有初步想法,待落实会对外披露,现阶段以公告为准”。

前有金山办公,后有金山云,金山软件为何连续独立两块业务?

对此,金山软件公关部相关人士向北京商报记者回应:“随着公司不断壮大,金山软件考虑各种商业可能性,期待在未来业务不断精进以更好服务客户及股东群体。”

在金山软件前高管,现北京福至久久软件科技股份有限公司董事长兼CEO孙

金山软件发展历程



晖看来:“分拆后预计金山软件会往控股投资公司的角色转变,符合软件企业做轻的大方向,这样能有机会关注新的业务或者方向”。

金山软件成立于1988年,是国内少有的已过而立之年的互联网公司,目前拥有金山办公、西山居、金山云、猎豹移动四个子公司。

北京商报记者梳理子公司发展发现,金山办公和金山云并不是金山软件分拆的开始。早在2014年5月,猎豹移动就在美国独立上市。如果金山云按计划完成分拆上市,金山软件的四个业务板块将只剩下西山居运营的网络游戏。

艾媒咨询CEO张毅认为:“一家老牌企业分拆子公司上市是必然。子公司独立,会给团队更大的成长空间,这是分拆上市的基本逻辑。对于金山软件来说,它是另一个上市公司的大股东,收益得以维持,金山软件的发展也可以延续”。

优质业务放权

有的企业分拆是为了甩包袱,有的是

为了强项更强,金山软件逻辑是后者,始终围绕着优质资产进行。

在猎豹移动上市当年,金山软件营收33.5亿元,猎豹移动贡献了近一半。猎豹移动上市后,雷军开始调整金山软件的重点。2014年12月,他公开表示,金山软件未来三年的战略重点是金山云,并承诺3-5年内将向云业务投入10亿美元。

此后金山软件多次投资云计算。天眼查信息显示,2014年8月至今,金山云共完成6轮融资,其中金山软件参与5起,最近一次是2018年1月拿到的累计7.2亿美元的D轮融资。虽然引入了多个外部投资方,但目前金山软件仍是金山云的控股股东。

金山云对金山软件的营收贡献也越来越大。2019年三季度,金山软件营收20.23亿元,其中金山云营收9.76亿元,占比48%,网络游戏、办公软件及服务以及其他营收分别是6.63亿元、3.82亿元,相应占比32.8%和18.9%。

金山云营收的同比增幅也优势明显,2019年三季度,金山云营收同比增长62%,网络游戏营收同比减少2%,办公软

窥共享经济的法门。

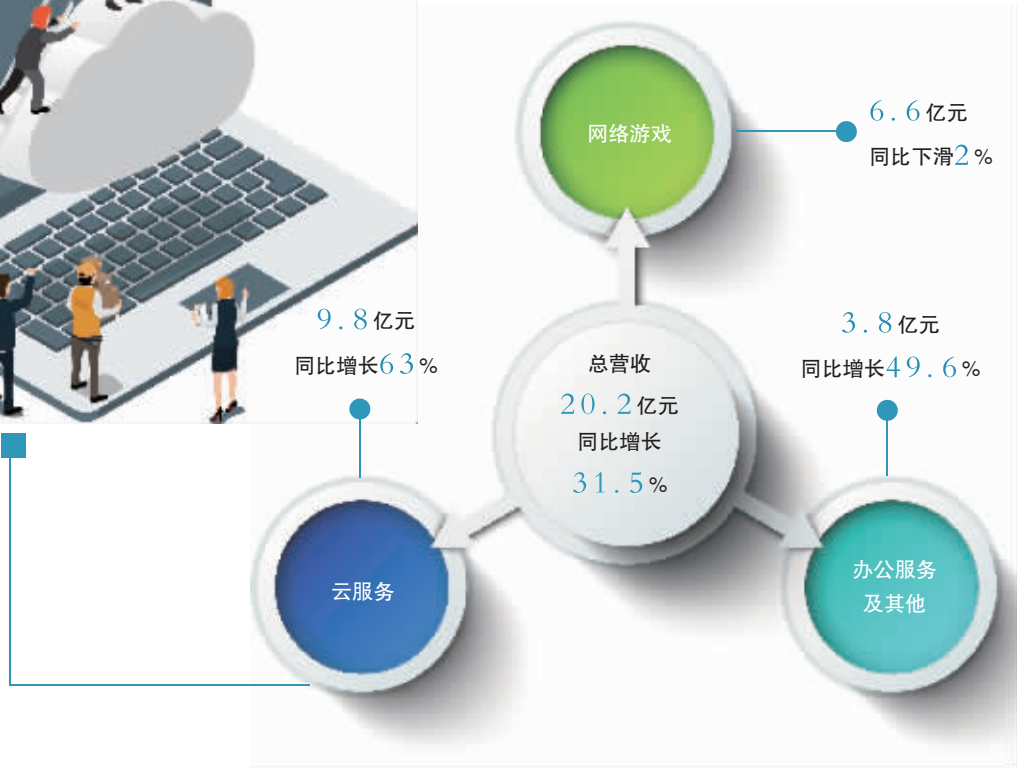
尤其到了当下的互联网大背景中,“人傻钱多”已经不复存在,大流量低门槛的赚钱模式更加不复存在。笔者注意到,规模尚不算大的共享自习室,又陷入了价格战的怪圈。在重资产的高成本投入下,战争的结局只会更加惨烈。

更何况,抛开商业模式,作为新事物,共享自习室还得接受用户安全、商业资质等全方位的审视和监管。创业值得鼓励,但不是人人皆可、信手拈来的游戏。

不只是共享经济,笔者此前撰文,在流量和时长遭遇天花板,慢慢变成零和博弈的竞争时,不少新生事物采取了铤而走险的创业路径,有“走路赚大钱”的低价值营销,更有ICO虚拟币甚至传销、非法集资这样的违规违法行为。

作为用户,在尝试这些新事物的时候,先要确保人财和信息的安全,也要学会算一笔账,不要盲信天上掉馅饼,无论这个馅饼包装了多少酷炫的概念。

金山软件2019年三季度业绩概况



件及服务以及其他营收同比增长49.6%。

不论从营收占比、营收增速,还是整个云计算的市场潜力看,金山云都将成为金山软件最重要的一块拼图。

但与头部的阿里云、腾讯云、百度云相比,金山云的营收规模还有一定差距。2019年三季度,阿里云营收92.9亿元,腾讯云营收47亿元,百度云虽未披露单季业绩,但在二季度已经超过10亿元。均高于金山云的9.76亿元。

根据IDC 11月发布的2019年上半年中国公有云市场跟踪报告,金山云IaaS(基础设施即服务)的市场份额有5.2%,排名第六,前五名分别是阿里云、腾讯云、中国电信、亚马逊的AWS、华为云。

业内人士普遍对金山云分拆上市保持乐观,对金山云上市地点的猜想也大同小异。孙晖认为:“金山云可能会尝试内地或者港股上市,这和它的客户类型有关”,张毅的判断更具体:“内地和港股都有可能,相比之下,科创板和创业板更靠谱”。

移动爆款匮乏

除了金山云,刚刚挂牌的办公软件板块也在上升期。2019年三季度,包含WPS Office及金山词霸的办公软件月活跃用户3.82亿,同比增长33%。

相反,一般情况下充当企业现金牛的网络游戏业绩持续疲软。自2017年三季度至今的9个季度,金山软件的网络游戏营收连续下滑,从2017年二季度的8.05亿元跌至2019年三季度的6.63亿元。

2019年三季度,网络游戏营收6.63亿元,同比下滑2%,环比增长16.4%。每日平均最高同步用户人数57万,同比减少22%,

环比减少16%,每月平均付费账户202万,同比减少41%,环比减少20%。

金山软件在财报中解释,网络游戏营收的同比下滑主要是由于现有游戏的营收下降,环比增长是受益于新游戏的营收贡献。

“金山软件网络游戏的疲软,有内外两方面原因。对内是因为核心游戏《剑网》系列IP一直在吃老本,虽然推出了新游戏《剑网3:指尖江湖》,但效果不佳。对外因为腾讯、网易的游戏上新速度、分发能力优秀,金山网络游戏吸引新玩家的成本上升,难度增加”,比达分析师李锦清说。

已经分拆的猎豹移动表现也不尽如人意。猎豹移动2019年三季度营收9.2亿元,同比下降32%。非美国公认会计准则下净利润4.9亿元,同比增长152%,则是因为完成了对海外直播业务LiveMe的剥离,获得了一次性现金收益。

综合各业务表现,2019年三季度金山软件净利润3606万元,但运营亏损1.32亿元。对于一家成立31年的企业,如此盈利能力略显尴尬,不过金山软件能转向新兴行业,继续盘整资产,寻找突破也实属难得。

孙晖认为,金山软件创立的31年,基本是十年一个阶段,1988-2002年是初创阶段,以PC软件为主,主要为生存而奋斗;2003-2012年是发展阶段,实现上市,进入网络游戏行业;2012年至今转型移动互联网。金山软件在不同时期都能贴合用户需求,推出各种软件产品。不过转型移动互联网后,标志性的产品还未出现,这是最大的机遇和挑战。”

北京商报记者 魏蔚

共享经济重资产模式吹不得

张绪旺

共享经济似乎中了魔咒,不断重复毁誉参半的戏码。时至今日,以ofo为代表的共享单车尚未走出“押金泥沼”,备受城市求知人群推崇的共享自习室又火了起来。最近一段时间,在一二线城市,以按时付费为基本模式的商业自习室,激发了互联网从业者的创业热情。

从用户需求看,共享自习室有不小的需求必然性,公共自习资源的缺乏(教室、图书馆等)、公开学习环境的嘈杂(咖啡厅等),让一部分考研、考证的人群需要一个安静不被打扰且成本低廉的自习环境。

但从创业者和商业公司的角度,共享自习室似乎犯了联合办公的通病:二房东模式的成本高企、付费用户的弱忠诚度,以及低门槛同质化模式。这些都为共享自习室能否支撑创业梦想打上了问号。

这就好比便利店、咖啡厅甚至小饭馆,看起来人人开得起,但未必人人都能做成7-11、星巴克、海底捞这样的成功企业,倒闭失败者却比比皆是。

更重要的是,如果一味鼓吹共享经济的概念,不仅无法为付费自习室加分,反而可能加重失败的阴影。

因为,种种案例说明,共享经济和共享经济不是一码事,以最简单的轻重模式区分,行走在重资产维度的创业项目,风险尤为突出。

过去几个备受推崇的共享经济项目,单车、充电宝、专车(首汽神州模式)都是重资产模式,企业需要自行购买(租赁)产品,统一运营用户;而快车、民俗(Airbnb模式)是轻资产模式,用户(车主、房主)之间共享资源,企业不需要持有产品的所有权,只需要付出管理成本。

当然,共享经济的轻重模式并非泾渭分明,却呈现明显的偏向性。以现有的结果看,轻资产模式的发展之路普遍好于重资产模式。

但凡创业,必须付出努力,但努力的价值取舍,需要擦亮眼睛。在互联网模式选择的道路上,模式之间本无对错,风险却有大小。以不算长的历史为镜,也能一

周鸿 ■
360 董事长兼CEO

■ 车联网、工业互联网将利用5G技术得到升级,通过“数字孪生”可能实现虚拟世界跟现实世界完全对应。5G作为一种通信协议,它本身的漏洞相对其他系统是非常少的。但5G接入软件本身复杂度增加,未知漏洞也会越来越多。

熊文 ■
爱奇艺智能CEO

■ 5G和VR并不是单向推动,其实是互相成就的关系,甚至5G对VR的需求更高,因为5G需要在更多场景落地。两者结合的最佳场景应该是视频或直播,云游戏会是潜力非常大的一个服务。

张朝阳 ■
搜狐董事局主席兼CEO

■ 互联网提供的实际是分发的演化,从门户模式的编辑部模式到搜索引擎模式到信息流模式以及社交网络模式,媒体传播方式将会越来越走向账号化、个人化,内容产生和触达同时发生,个人的力量变得空前强大。

李旻 ■
B站副董事长兼COO

■ 明年是全民动画元年,到2026年,动画本身将成为整个娱乐产业的主流。随着互动视频、VR技术、5G技术的发展,动画与真人影视、游戏、社交娱乐的边界会彻底模糊。

(以上观点不代表本报立场)