

来源：业绩公告

捷利交易宝(8017.HK)在三季报里披露的营收数据显示，截至2021年12月31日止九个月，营收为6029万HKD，同比增加26.7%；营业利润为2062万HKD，同比增加55.6%。

导语：2022年2月8日，捷利交易宝金融科技有限公司TradeGoFinTechLimited(以下简称“交易宝”)发布了截至2021年12月31日止九个月的第三季度业绩公告。这家原为行情交易软件股，去年开始SaaS业务实现爆发式增长，最近九个月增速高达46.79%，在总体收入中占比排名第二，高达32.57%，或将重塑公司估值体系。

●收入

分别约为港币1768万元、2289.4万元、4757.7万元及6029万元，2021年底止九个月同比增长率为26.72%；

●经营利润

分别约为港币632.4万元、1027.9万元、1325.2万元及2061.7万元，2021年底止九月同比增长率为55.58%；

●期间利润

分别约为港币643.3万元、605.2万元、1415.7万元及1627.7万元，2021年底止九月同比增长率为14.98%。

来源：业绩公告

在疫情的大背景下，众多行业都呈现业绩大幅下滑的情况，捷利交易宝收入、经营利润和期间利润全部都实现正向增长，而且增幅都在2位数以上，经营利润的增幅高达55.58%，甚为亮眼。

这里将收入数据按照类别进行拆解

，可以看到其各类业务的情况

，2021年12月31日止三个月及九个月的未经审核综合业绩，连同2020年同期的未经审核比较数字如下：

●前台交易系统服务

分别约为港币595.8万元、770.5万元、1741.8万元及2262.5万元，2021年底止三月同比增长率为29.32%，2021年底止九月同比增长率为29.89%；

●行情数据服务

分别约为港币355.5万元、351.4万元、1091.4万元及1068.9万元，2021年底止三月同比增长率为-1.15%，2021年底止九月同比增长率为-2.06%；

●托管及云基础设施服务

分别约为港币112.1万元、121.9万元、343.9万元及350.8万元，2021年底止三月同比增长率为8.74%，2021年底止九月同比增长率为2.01%；

●SaaS服务

分别约为港币629.5万元、780.7万元、1337.7万元及1963.6万元，2021年底止三月同比增长率为24.02%，2021年底止九月同比增长率为46.79%；

●其他增值服务

分别约为港币75.1万元、264.9万元、242.9万元及383.2万元，2021年底止三月同比增长率为252.73%，2021年底止九月同比增长率为57.76%。

来源：业绩公告

2021年12月31日止九个月数据中，前台交易系统服务的增长率略高于整体增长率(26.7%)，达到为29.9%。而SaaS服务和其他增值服务的增长率远超整体增长率，达到46.8%和57.8%。行情数据服务和托管及云基础设施服务呈现基本稳定的状态。

下面分析下各业务占比情况，用2021年12月31日止九个月的数据来做分析：

前台交易服务系统占比最高，为37.53%，公司的主营业务收入依然来自于此。

SaaS服务的占比排名已经到第二，占比为32.57%(同比去年的数据为28%)，如果按照之前的增长率继续增长，将会超过前台交易服务系统，成为公司主要的业务收入来源。

其他增值服务的占比业有所提升，超过了托管及云基础设施服务，占比为6.36%(同比去年的数据为5%)。

从业务分类来看，原有的主营前台交易系统服务稳定增长，成为公司收入的定盘星，同时SaaS服务和其他增值服务这两个业务成为最亮眼的两颗星，两者不仅占比持续提升，增速也远超平均业绩增速，SaaS业务占比很有可能即将超过前台交易系统服务，成为公司的支柱业务，甚至改变公司整个业务模式和估值模式。

从公司的业绩公告数据中，隐约看出公司的发展方向：夯实原有软件业务主营，积极拓展第二增长曲线，实现公司大幅度跨越。而这个第二曲线很可能和SaaS和大数

据相关。

下面就重点分析其SaaS和大数据业务

SaaS服务第一次出现是在2020年业绩公告里，涵盖了之前的交易宝公版和线上开户服务两项服务，在最新的业绩公告中，还出现了新的SaaS服务，即为券商和机构提供按效果付费的SaaS平台服务。

捷利交易宝最初主要业务是向香港券商提供行情交易终端的软件开发商，主要收入来自前台交易系统服务及行情数据服务，产品是券商客户下单使用的手机版或电脑版交易终端。这部分主营业务稳步增长，在该领域一直保持市场的领先地位。于报告期间，公司新增18名机构客户，包括13名香港券商。累计向逾150名券商客户提供了行情交易一体化终端产品及相关系统服务。

捷利交易宝并没有局限在软件服务上，而是在主营业务不断壮大发展的基础上，在通过线上及云服务向客户提供服务的方向上继续拓展。这一策略在疫情期间，帮忙公司实现快速的逆向增长。

由于捷利交易宝的所有系统都是云架构的模式，部署及上线都很高效，加上疫情原因，激发了香港券商采购线上开户系统服务的需求，公司开户系统服务快速增长。报告期间新增7家香港券商使用捷利交易宝的线上开户系统。截至2021年12月31日，合共47家香港券商已使用本集团的线上开户系统。已帮助逾10万名用户完成线上开户申请。

于2021年12月31日，捷利交易宝公版的注册用户数为66万个，相比2020年12月31日的47万，增加19万人，增幅为38.5%。这和券商注册客户并不相同，因为券商注册客户中，只有少量开户客户(富途2020年披露的占比为10%)，捷利交易宝的这66万注册用户基本都是已开户的交易用户，目标性和精准度更高。

在交易宝APP上，面向个人用户的收费产品除了行情数据产品之外，还涉及一款新股小秘书的SaaS服务，主要内容是为新股投资者提供更好的数据服务。同时，除了面向个人收费外，由于“交易宝公版”在平台注册量和使用频率的提高，使越来越多的券

商和机构开始

与交易宝公版进行营销合作

以增加其品牌影响力，提供

按效果付费的SaaS平台服务

。近期香港IPO新股市场有所回冷，这反而增加了需要进行营销合作的需求，这也

能很好的解释为何捷利交易宝的SaaS服务收入能如此快速的增长。

SaaS业务模式早在2013年就迎来过一波资本热潮，美国目前有近百家SaaS概念的上市公司，因其能产生稳定的收入和网络效应，得到市场热捧，并给出较高的PE，例如Salesforce(CRM.NYSE)的PE为120，做建筑行业的广联达(002410.SZ)PE为116，而捷利交易宝目前的PE为23。这是因为对公司的估值是参照软件行业而非SaaS，如果公司的SaaS业务收入持续增长，并超越原有主营业务，成为新的主营业务，捷利交易宝按照SaaS企业进行重估，或将形成巨大的上涨空间。

再来分析下大数据服务，虽然公司原有行情数据业务，但是更值得关注的是业绩公告中提到的一家新的合资公司，其专注大数据相关的增值服务。这或许可以解释业绩公告中“其他增值服务”爆发式增长的原因。

虽然业绩公告没有明第三方是哪家，但是企查查上可以很清楚的找到其合作的第三方就是深圳市沙利文大数据技术有限公司，成立的合资公司就是沙利文捷利(深圳)云科技有限公司。

合作公司沙利文是全球最大的企业增长咨询公司，定位是帮助客户加速企业成长步伐，取得行业内成长、创新、领先的标杆地位。在从赴港IPO业务顾问市场上占有据对的市场份额，常年超过50%。从2014年到2021年，沙利文蝉联了港股IPO市场研究顾问的市场份额第一名。

沙利文在行研数据方面拥有巨大的优势，而捷利交易宝在发行、交易数据等方面优势显著。这两家公司合资一起来做大数据服务，将会产生巨大的协同效应。这点在其《港股18A生物科技公司发行投资活报告》上体现淋漓尽致。

这份报告融合了18A生物科技公司的行业全景图、行业(赛道)分析、发行数据(前中后)，更加进一步发布了18A生物科技公司指数。充分体现了大数据服务的实力。

该本报告更得到了汇丰银行环球银行中国区总经理兼副主席孟怡先生、中国平安资本(香港)有限公司香港联交所上市委员会成员周弋邦先生，建银国际(控股)有限公司副行政总裁刘守建先生、瑞信证券(中国)有限公司总经理涂雷先生、安永大中华区会计师事务所，竞天公诚律师事务所、弗若斯特沙利文医疗组同事等专业人士的修改/补充意见及寄语。犹抱琵琶半遮面的大数据业务，在和行业龙头沙利文的合作下，重点关注其能否成为公司业务新的增长极。

从整个业绩公告分析来看，捷利交易宝的主营稳定增长、扎实牢靠，持续为公司输血，同时在进一步拓展第二增长曲线(SaaS服务和大数据服务)，且已经取得不错的成果。SaaS服务呈现爆发性增长，重点关注SaaS营收能否超越并成为新的主营项

，那么公司或迎来全新的价值重估。

在今年1月28日，金证股份发布公告，公司拟以7170万港元为对价收购香港上市公司捷利交易宝金融科技有限公司(8017.HK，“捷利交易宝”)11950万股股份，收购价格为0.6港元/股，收购完成后公司将持有捷利交易宝19.92%的股权。让市场更加充满期待。

本文源自格隆汇