

РЕКОМЕНДАЦИЯ

В процессе

DocuSign (DOCU)

Потенциал роста: -

Диапазон размещения: -

РЫНОК АКЦИЙ

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

[обзор перед IPO](#)

DocuSign: многолетний лидер рынка



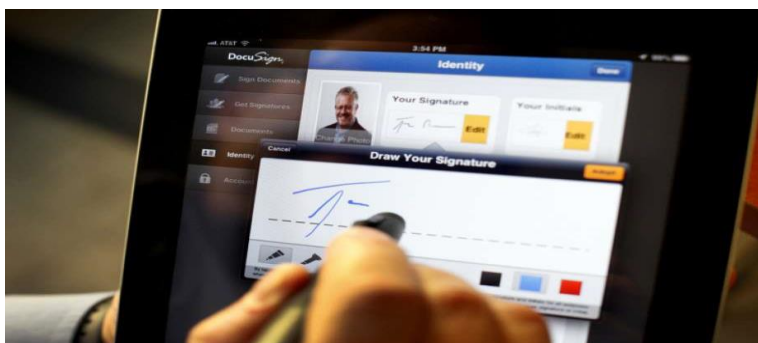
Выручка, 2017 (млн USD)	381
EBIT, 2017 (млн USD)	-116
Чистая прибыль, 2017 (млн USD)	-115
Чистый долг (млн USD)	0

P/E, 2017 (x)	—
P/BV, 2017 (x)	—
EV/S, 2017 (x)	—
ROA, 2017 (%)	—
ROIC, 2017 (%)	-83
ROE, 2017 (%)	—
Маржа EBIT, 2017 (%)	-30%

Капитализация IPO (млн USD)	—
Акции после IPO (млн шт)	—
Акции к размещению (млн шт)	—
Объем IPO, (млн USD)	100
Диапазон IPO (USD)	—
Дата IPO	—
Потенциал роста (%)	—

Динамика акций | биржа/тикер **NASDAQ/DOCU**

Доходность (%)	3-мес	6-мес	12-мес
Абсолютная	-	-	-
vs S&P 500	-	-	-



Заявку объемом \$100 млн на NASDAQ подала компания DocuSign – один из пионеров рынка цифрового документооборота. Сервис позволяет очень удобно загружать, отправлять на подпись, просматривать, подписывать и отслеживать статус документов в электронном виде. Компания обеспечивает безопасность и международное признание такого рода документооборота.

DocuSign – программа упрощает рабочий процесс, предоставляет юридически значимые инструменты и обеспечивает надежный процесс подписания, защищая от подделки. Компания обслуживает более 350 тыс компаний по всему миру. Из них: 7 из 10 крупнейших технологических компаний, 18 из 20 крупнейших фармацевтических компаний и 10 из 15 крупнейших финансовых компаний. Компания предоставляет услуги мелким, средним, крупным предприятиям и также индивидуальным клиентам, также предоставляя уникальные предложения для каждой отрасли и компании.

Потенциальный рынок в \$2,7 млрд. Ожидается, что рост рынка цифровой подписи за период 2016-2021 составит 32%. Драйверами роста выступит борьба с мошенничеством, технологические инновации и прозрачность данных.

Лидер рынка. DocuSign является лидером рынке цифровых подписей, 2 года подряд входив в 5 лучших компаний по версии Forbes. Продукт цифровой подписи от DocuSign является одним из самых популярных продуктов на рынке, благодаря своей интеграции, обширной партнерской сети и особенности для некоторых отраслей.

Финансовые показатели. За 2017 год темпы роста выручки составили 52%. Маржа EBIT сокращается, -30% против -48% годом ранее, так же сокращается маржа чистой прибыли -30% против -49%.

Абдикаримов Ерлан

Директор Департамента финансового анализа
(+7) 727 311 10 64 (614) | abdikarimov@ffin.kz

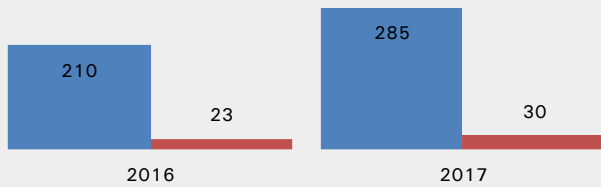
Бектемиров Алем

Младший инвестиционный аналитик
| bektemirov@ffin.kz

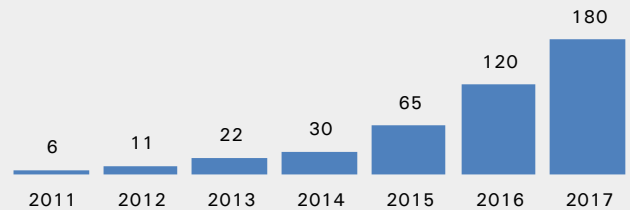
DocuSign: ключевые цифры

Операционные метрики

■ Всего клиентов, тыс ■ Корпоративные клиенты, тыс



■ Транзакции, млн



Выручка и прибыль

■ Выручка

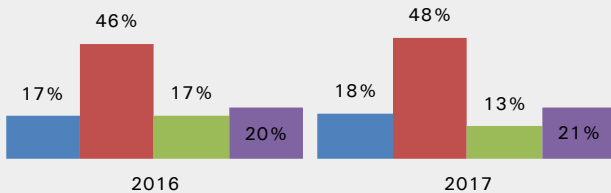


■ Чистая прибыль



Расходы и ее структура

■ R&D ■ S&M ■ G&A ■ Себест-ть

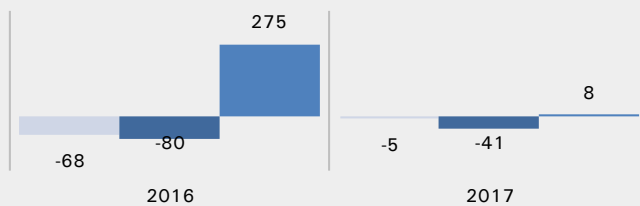


■ Операционные затраты

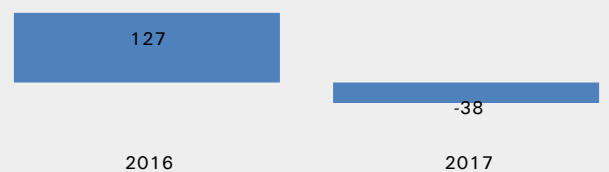


Денежные потоки

■ CFO ■ CFI ■ CFF



■ Изменение в наличности

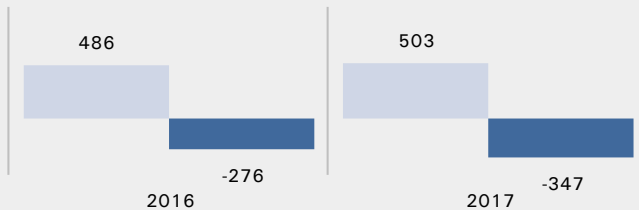


Маржа, активы и чистый долг

■ EBIT маржа



■ Активы ■ Капитал



DocuSign: ключевые факты

DocuSign — это сервис, позволяющий загружать, отправлять на подпись, просматривать, подписывать и отслеживать статус документов. Программа упрощает рабочий процесс, предоставляет юридически значимые инструменты и обеспечивает надежный процесс подписания, защищая от подделки. DocuSign может работать как с факсимильными, так и с цифровыми подписями. Компания обслуживает более 350 тыс компаний по всему миру. Из них: 7 из 10 крупнейших технологических компаний, 18 из 20 крупнейших фармацевтических компаний и 10 из 15 крупнейших финансовых компаний.

Услуги DocuSign. Компания предоставляет услуги мелким, средним, крупным предприятиям и также индивидуальным клиентам, также предоставляя уникальные предложения для каждой отрасли и компании. DocuSign предлагает своим клиентам мобильное приложение, интеграцию со многими популярными приложениями, защиту от мошенничества и полное сопровождение транзакции документа. При помощи их сервиса совершается около 200 миллионов операций с документами в различных уголках земли. Тарифные планы варьируются от \$120 до \$480 в год, также есть возможность получить 30-дневную бесплатную версию.

Как это работает. Для отправки документа на подпись, нужно загрузить его в приложение в формате Word, PDF или скачать с любого облачного сервиса. После вы выбираете, кому отправить документ и указываете на загруженном документе, где вам нужна подпись. Для того, чтобы подписать документ, вы должны авторизоваться в системе. После авторизации на основе вашей фамилии и имени проецируется цифровая подпись.

Тарифы. Тарифные планы варьируются от \$120 до \$480 в год, также есть возможность получить 30-дневную бесплатную версию.

Personal – может пользоваться только 1 человек и за месяц отправить только 5 документов на подпись, но получателей и количество документов не ограничено. Также предоставляется возможность отслеживать статус документа для каждого получателя, интеграция с Box, Dropbox, Google и так далее. Стоимость за год \$120 или \$10 в месяц.

Personal – может пользоваться только 1 человек и за месяц отправить только 5 документов на подпись, но получателей и количество документов не ограничено. Также предоставляется возможность отслеживать статус документа для каждого получателя, интеграция с Box, Dropbox, Google и так далее. Стоимость за год \$120 или \$10 в месяц.

Standart – могут пользоваться неограниченное количество пользователей, также предоставляется неограниченная отправка документов на подпись. Все функции, как и в тарифе Personal + отправка документов на 13 языках, установка времени действия документа и добавления логотипа компании. Стоимость за год \$300 за одного пользователя или \$25 в месяц.

Businnes Pro – все функции, как и в тарифе стандарт + сбор платежей с помощью цифровой подписи, вложения для получателей (загрузить и прикрепить какой-либо документ, как часть документа на подпись),

возможность публикации подписанного документа на своем сайте или отправления ссылки на документ, редактирования в реальном времени совместно с получателями (возможность просмотреть в журнале даты изменений), индивидуальные подписи получателей на вашем устройстве и расширенная аутентификация через смс. Стоимость за год \$480 за одного пользователя или \$40 в месяц.

Так же имеются тарифы для подписания документов на недвижимость, цена варьируется от \$120 до \$240 в месяц и тарифы на API от \$600 до \$5000 в год. Кто приобрел подписку на API, получает такие возможности, как установка лимита на отправления документов в месяц, повышенная аутентификация и DocuSign Connect.

История инвестраундов. 2004 – \$4,6 млн от Frazier Technology Ventures

2006-2009 – \$30 млн, благодаря этому компания смогла привлечь новых клиентов и обработать 48 млн цифровых подписей.

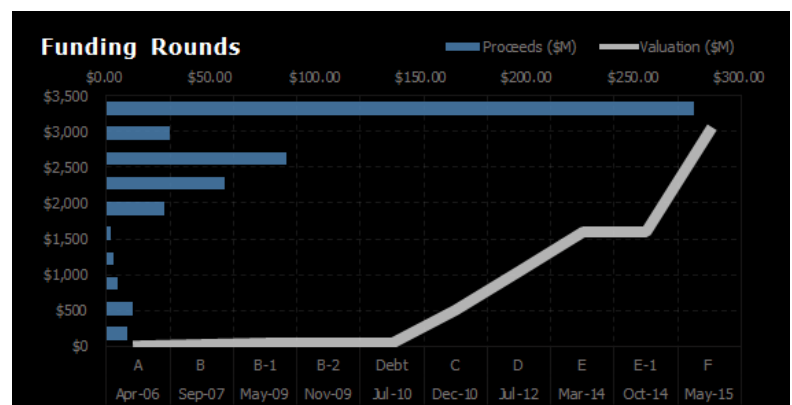
2010 год - \$27 млн от Scale Venture Partners

2012 – \$56 млн от Kleiner Perkins Caufield & Byers

2014 – \$85 млн, оценка компании \$1,6 млрд (по неофициальным данным)

2015 - \$233 млн, оценка компании в \$3 млрд.

Иллюстрация 1. История инвестраундов и оценка компании за период 2006-2015 гг.



Источник: на основе данных amigobulls.com

Небольшая история и достижения DocuSign. Компания была основана в 2003 году Куртом Лоренцини, Томом Гонсером и Эриком Ранфтом. Первоначальную концепцию бизнеса предложил Том Гонсер, в то время занимавший пост генерального директора в компании NetUpdate. NetUpdate сделала несколько ключевых приобретений, в том числе стартап DocuTouch. Старт продаж начался в 2005 году.

2010 год – совместимость с операционной системой IOS на iPhone и iPad. К концу году, компания обработала 73% рынка цифровых подписей на базе SaaS, их количество составило 80 млн.

2011 год – открытие офисов в Лондоне, Сан-Франциско. Суммарно за этот год, DocuSign обработала 500 млн страниц.

2012 год – партнерское соглашение с PayPal, чуть ранее партнерами стали Salesforce и Google Drive. Компания достигла отметки в 25 млн

пользователей (90% из списка Fortune 500) и 150 млн подписей в 188 странах мира.

2013 год – партнерство с Equifax (агентство по кредитованию)

2016 год – 3 место в списке Forbes Cloud 100.

2017 год – 4 место в списке Forbes Cloud 100.

Конкуренция и сильные стороны DocuSign. Продукт цифровой подписи от DocuSign является одним из самых популярных продуктов на рынке, благодаря своей интеграции, обширной партнерской сети и особенности для некоторых отраслей. Основными конкурентами компании считаются HelloSign, AdobeSign, SignX, eSignLive.

Несмотря на насыщенный рынок, продукт DocuSign является лидером на рынке. В 2017 году 83% всех успешных транзакций были завершены в течение суток, 50% в течение 15 минут - эти показатели показывают, насколько быстрее компания обрабатывает запросы в отличие от своих конкурентов.

Компания предлагает интеграцию с более 300 приложениями, такими как Google, NetSuite, Oracle, Salesforce, SAP, Workday. Кроме того, компании сами могут интегрировать DocuSign в свои собственные приложения, на которых построен их бизнес.

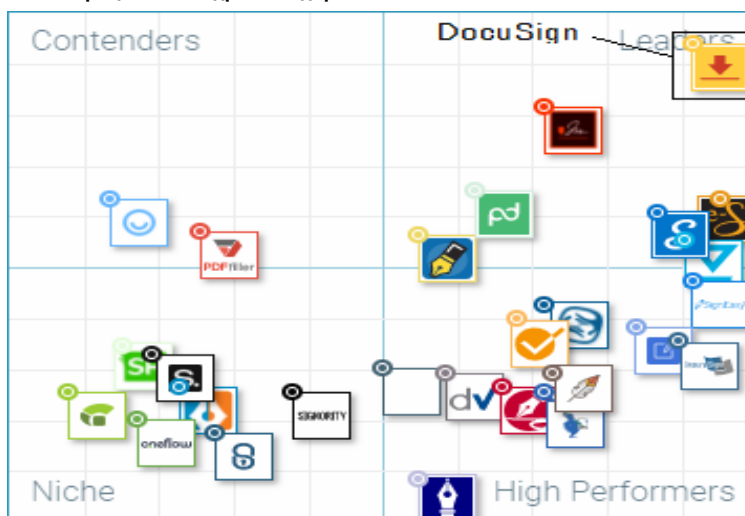
DocuSign имеет сильную партнерскую сеть, в которую входят Microsoft, Salesforce, Oracle, Apple, Google, IBM, SAP.

Приложение DocuSign разработана для всех отраслей, но у компании есть особенности и опыт для конкретных отраслей, а именно недвижимость, финансовые услуги, страхование, производство, здравоохранение.

Маркетинг. Для привлечения новых клиентов, компания использовала таргетированную рекламу для компаний по 6 отраслям через платформу Demandbase. Результат получился положительным, компания увеличила просмотры своего основного сайта на 300%, уменьшила показатель отказа с 35% до 13,5% и на 22% увеличила свои продажи в 6 таргетированных отраслях.

По версии G2crowd.com. DocuSign является лидером рынка и лучшим программным обеспечением для цифровой подписи.

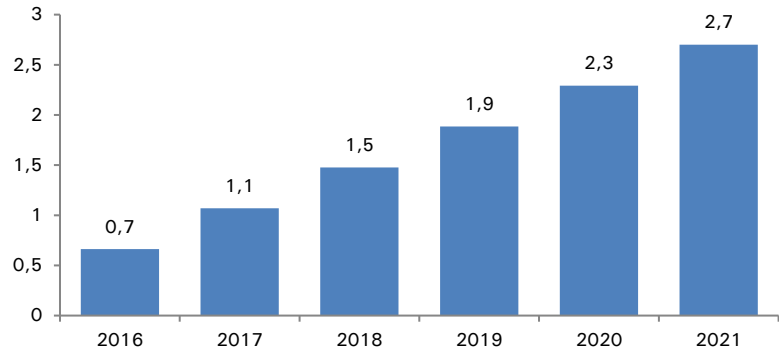
Иллюстрация 2. Квадрант лидеров от G2crowd



Источник: на основе данных www.g2crowd.com

Потенциальный рынок в \$2,7 млрд. Ожидается, что рост рынка цифровой подписи за период 2016-2021 составит 32%. Драйверами роста выступит борьба с мошенничеством, технологические инновации и прозрачность данных.

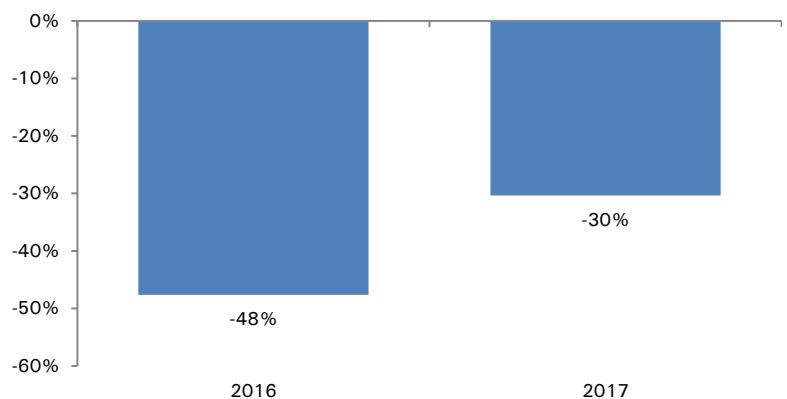
График 1. Потенциальный рынок цифровой подписи, млрд USD



Источник: на основе данных marketsandmarkets.com

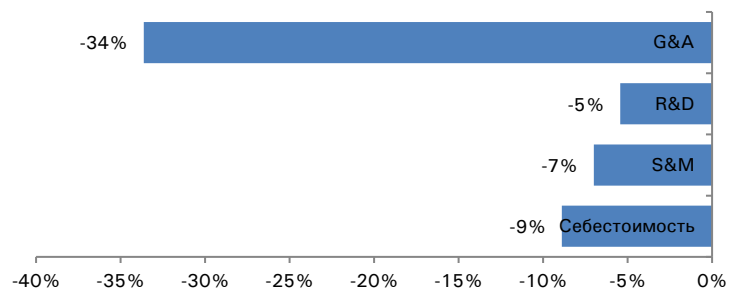
Финансовые показатели. За 2017 год темпы роста выручки составили 52%. Маржа EBIT сокращается, -30% против -48% годом ранее, так же сокращается маржа чистой прибыли -30% против -49%.

График 2. Маржа EBIT компании DocuSign



Источник: на основе данных компании

График 3. Изменение структуры расходов за период с 2016 по 2017 гг



Источник: на основе данных компании

Акционеры DocuSign. Основными акционерами компании являются Sigma Partners (12,9%), Ignition Partners (11,7%) и Frazier Technology (7,9%).

Риски: конкуренция, кибератаки и государственное регулирование

Высокая конкуренция. Так как рынок цифровой подписи развивается бурными темпами и имеет высокую конкурентоспособность, у компании могут возникнуть трудности с привлечением и удержанием клиентов.

Меры безопасности. DocuSign производит большой объем транзакций документов, что может повлечь за собой кибератаки на сервера компании.

Государственное регулирование. DocuSign хранит данные личную информацию своих клиентов, которую в свою очередь подчиняются государственным законам. Соблюдение таких законов может повлечь непредвиденные расходы или препятствовать продажам ПО.