

先胜业财-典型案例

超20年业财融合服务经验，500强企业优选

先胜业财解决方案：1个平台+3大业财产品+N个业财应用

先胜业财「1+3+N」架构

战略路径 - 业务计划 - 财务预算 - 执行跟踪 - 动态纠偏 - 反馈改善

预测 - 最新预估

战略制定与执行分析

战术下达与监控

先胜业财管理驾驶舱 / 可视化敏捷驱动因素分析

3大业财产品

合并报表

全面预算

管报&经营分析

纵向拉通【战略-财务-业务】

N个业财应用

销售场景

人力场景

项目场景

资产场景

租赁场景

.....

按管理对象横向拉通业务间协作

1个业财平台：先胜云

合并报表案例——中信集团

中信集团是综合性跨国企业集团，业务涉及金融、资源能源、制造、工程承包、房地产、互联网等多领域。先胜业财为其搭建了财报合并&信息披露管理系统，内置多种转换准则，使其能够在复杂股权结构的情况下，实现3000多家分子公司的管理架构合并、非定期信息披露等，合并过程的及时性和信息披露的准确性得到较大程度提升。

合并报表

管理报告



背景

- **行业范围**：综合性跨国企业集团，涉及金融、资源能源、制造、工程承包、房地产、互联网等多领域
- **准则涉及**：CAS、国际准则
- **规模大小**：3000多家分子公司，股权结构复杂
- **外部监管**：需满足证监会、财政部、房产业、金融业等监管要求
- **指标考核**：每年度集团根据各子公司合并过程的及时性与准确性进行排名及考核
- **管理要求**：管理架构合并、非定期信息披露情况

方案



构筑金融监管数据集市，助力集团高质量发展

- 合并流程规范化、自动化，缩短报表出具周期
- 交易对账、复杂抵销效率及数据准确性大幅提升
- 满足3000+公司管理架构合并、非定期信息披露
- 多样化管理报表快速出具，助力集团统一化管理

合并报表案例——OPPO



广东欧加控股有限公司成立于2004年10月10日，总部位于广东东莞，是一个集研发、生产、销售和服务于一体的综合性企业，旗下拥有多个手机品牌，包括OPPO、真我（realme）、一加（OnePlus）等。业务遍及50多个国家和地区，通过40多万个销售网点及2500个服务中心，与全球用户共享科技之美。是全球第四大智能手机制造商(包括一加)。

合并报表

管理报告



先胜业财，典型客户案例

背景

现阶段客户单家财务主体报表通过Oracle ERP记账后使用其标准的FSG功能出具，出具单家报表后，人工计算整理合并抵消的数据，然后将抵消分录录入ERP的多个管理账本中。以上各类数据录入完毕，检查无误后，会从ERP取出各个单家财务主体报表及抵消分录，结合抵消分录底稿通过线外excel的方式出具分层分级的合并财务报表。

客户目前已有超200家财务主体，覆盖OPPO、realme、OnePlus三品牌业务，现行的做法时效性已经不能满足公司的财务报表出具的需求，准确性也难以保证。

方案



支撑企业财务精细化管理，提升财务数据披露时效性

自动化报表合并

建立报表合并制度规范，实现报表合并自动化，缩短合并报表周期；

构建分析体系

构建欧加集团法人/管理分析体系，高效实现法报的合并披露及内部管理报表的出具

精细化管理

承接OU报表的落地实现，聚焦于OU层级的精确核算与分析，提升集团精细化管理能力

全面预算案例——宝钢包装



上海宝钢包装股份有限公司是国内专业从事生产饮料、食品等快速消费品金属包装的龙头企业，产品包括金属二片罐及配套易拉盖和印铁产品，为国内快速消费品高端金属包装领域的领导者和行业标准制定者之一。

投标报价

全面预算

集成业务计划

经营分析



背景

- 核心主材市场价格波动剧烈，需要依据实时原材料价格测算销售报价
- 集团希望提升产供销协同能力，需要根据销售预测模型联动指导生产和采购计划
- 公司重视全面预算落地效果，需要持续监控追踪与动因分析，并提供场景化决策支持

方案



销售报价：实时的报价测算

将影响产品价格的各种因素进行敏感性分析建模，销售人员可进行实时的what-if产品报价测算，为实时产品报价提供科学支撑。



产供销模型联动的经营计划-全面预算

根据以销定产的协同经营计划，自动卷积生产BOM测算料工费消耗和采购策略，依据集团战略目标牵引和可执行的经营计划上下协同生成全面预算。



多维度经营分析

构建从战略-财务-业务层层穿透的KPI体系和管理驾驶舱，围绕现金、库存、成本及损益四大主题提供多维度、多视角、多层级的分析，动态敏捷地反映当前经营情况。



场景化决策支持

通过多因素敏感性分析，可对采购、生产、销售各业务驱动因素进行灵活调整，实时产出经营结果测算报表，为敏捷调整、资源有效配置提供决策参考。

产供销模型联动赋能企业降本增效



报价周期
从1周-->0.5天



从经营计划到全面预算，
全程联动“不落地”



即时调整供销策略，
全年实现大幅降本

全面预算案例——粤海集团

广东粤海控股集团有限公司为广东省政府全资企业，粤海集团旗下有多家上市公司，粤海投资、广南集团、粤海置地3家香港上市公司，粤海永顺泰1家A股上市公司，以及华金科技1家新三板挂牌企业。

2023年，集团实现营业收入442.59亿元，利润总额43.76亿元。截至2024年6月，集团资产总额逾2600亿元，员工总数逾2万人，目前已形成水务环境、食品生物、城建运营与产业投资“3+1”的业务格局。

全面预算

预算分析

痛点

组织

管理口径业务预算无法直接转换财务预算，财务拆分工作量大；
总部管理直接到三级水司，管理工作量和难度大；
归口责任待完善和统一；

体系

方法论不统一，横向对比分析困难；
业务数据无法直接转换成财务口径报表，需要手工处理。

流程

存量和实际数据手工加工处理，工作量大；
编制颗粒度较粗，审核合理性时，缺乏依据；
预算和实际口径差异，报销易选错，预算执行分析困难

系统

各系统独立建设，主数据未拉通，导致数据集成困难；
部分数据在各系统需要手工处理，多头录入，增加工作量。

方案



预算管理成为资源优化配置和运营控制主要工具

统一数据口径

完成各个数据口径的统一,管理范围下除了收入预算均按照法人进行预算管理,收入预算按业态(团队)进行预算管理

优化管理流程

预算和实际口径统一,实现目标分解和下达、预算编制和审核、预算执行控制、预算调整、预算分析和考核的闭环管理

优化预算体系

拉通财务科目体系,统一预算和实际,满足各层级编制和分析的需求

实现系统集成

数据从中台、共享等系统中自动采集,减少人工操作

管报&经营分析案例——视源股份

视源股份成立于2005年12月，拥有多家分子公司。公司主营业务为液晶显示主控板卡和交互智能平板等显控产品的设计、研发与销售，产品广泛应用于家电领域、教育信息化领域、企业服务领域等。目前，液晶显示主控板卡、交互智能平板的市场份额均处于**全球领先地位**。

管理报告

客户损益分析

产品盈利分析

责任中心考核



先胜业财，典型客户案例

目标

- 建立面向管理对象全生命周期的盈利分析，更加真实反映业务最小单元的经营情况
- 以各责任中心作为分析主体，从区域、产品、客户等多维度交叉分析盈亏动因，检视资源投入和产出，保障资源投入的有效性，从而支持企业的精细化管理

方案

决策视角

管理报告

产品损益分析

客户损益分析

BG/BU损益分析

BU资产负债/现金流分析

多维盈利交叉分析

经营视角

管理核算

1. 定义利润中心和分析维度

2. 指标定义

3. 管理报表设计

4. 管理核算规则定义及处理
- 收入成本处理，费用分摊、合并抵销

管理架构

产品维度

考核KPI设计

维度细化

指标计算口径

....

报表现现

利润中心间收入成本还原、分成、抵销

部门、利润中心间费用分摊

基于内部管理诉求的管理核算规则

经销商收入处理 供应商返利处理

客户返利处理 内部转移结算

间接制造费用处理

会计视角

会计核算

总账

应收

应付

固定资产

现金

成本

工资

.....

业务视角

业务系统

研发管理

营销管理

库存管理

客服管理

供应链管理

物流管理

客户管理

费用管理

.....

「价值驱动型管报平台」赋能持续创新&降本增效

多维产品盈利分析

支撑产品市场决策，改善现有产品结构，助力产品全生命周期的高效管控

费用分摊深化

细化到产品型号等的多维度分摊，为产品差异化定价、资源配置提供有力支持

管理核算细化

细化核算颗粒度，实现管法口径一致，提升数据准确性，提高人员效率

构建管理者经营视图

多维度分析盈亏动因，检视资源投入和产出，识别产品、客户、区域的真正利润贡献

管报&经营分析案例——高济健康

高济健康（原为“高济医疗”）是专注医、药、大健康领域的战略性投资与运营产业集团。高济健康已设立了1.6万余家连锁药店，智慧药房覆盖全国18个省区，330个县市，其中涵盖DTP药房及近300家双通道特药服务中心。目前已经拥有5000余家合作药厂、30余家智慧物流仓，依托于6家互联网医院、6.6万名注册医生。截至目前，高济健康累计服务了超过2800万慢病患者和近百万肿瘤患者。

管理报告

经营分析



痛点

12+小时

结账时间，影响
管报出具效率

20w+

数据手工调整分
摊，工作量大

无法打破法人架构，支
持管理架构的分析需求

多维度扩展受限，无法按照
品类、门店店龄等维度分析

方案

管理报告数据计算

1

实际数据
每月结账后的实
际数据导入

2

管报分摊
成本费用等归集、
还原、分摊

管报结果记录
分摊过程和结果
记录

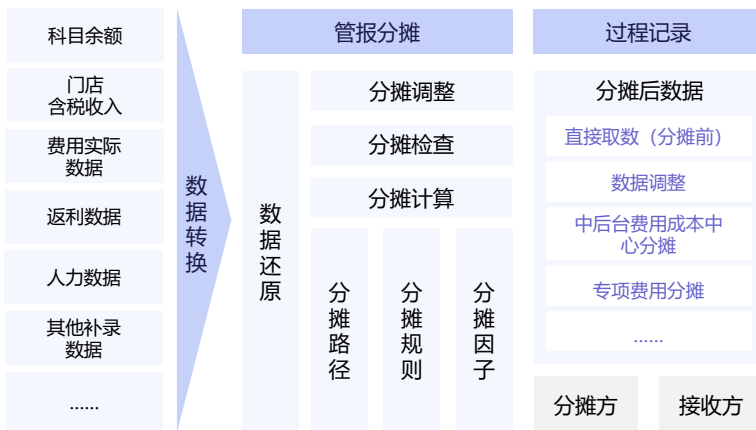
财务指标分析（管理报告）

3

财务结果呈现
集团关键指标
同比异常发现
预实异常发现

4

财务指标高维度分析
多维度展示明确问题
点



平台->区域->门店				
	目标	实际	同比	环比
销售收入				
净利润				
平台->区域->门店\渠道、品类				
	目标	实际	同比	环比
销售额				
销售折扣				
净销售收入				
销售成本				
销售毛利1				
营销费用				
销售毛利2				
净利润				

智慧管报赋能企业高质量发展

2小时完成分摊：

通过数据集成、系统计
算快速完成分摊并检查，
支持管报的出具

提升自动化：

通过数据集成、数据检
查后，一键自动分摊

提升数据可信度：

记录分摊前后的数据，
可查询、过程透明，提
升数据可信度

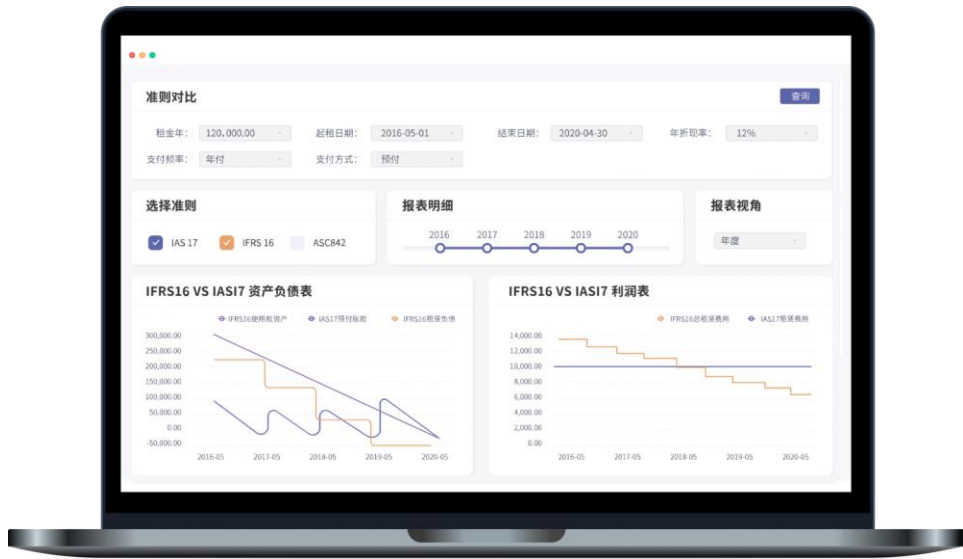
多维度追溯分析：

按照核心的主数据多维
度分析，提高分析的效
率、直观展示企业经营
情况

租赁准则管理案例——太平洋保险

太平洋保险为国内领先的“A+H”股上市综合性保险集团，随着业务的迅猛发展，已逐步实现寿险、产险、养老险、健康险、农险和资产管理的全牌照布局，并不断拓展版图布局，集团业务在国内外各地区城市全方位铺开，建立了众多分子公司和业务分支机构。

租赁管理



背景

合同信息高度分散,缺乏结构化信息的管控机制

新准则核算要求高,核算人员工作量大幅提升

业务端与财务端的沟通链条不畅通,合同管控脱节

缺少合同-预算-核算-支付-分析的全方位信息化管理

租赁业务全流程的系统集成难度大

方案

租赁合同全生命周期系统架构



集团租赁资产管理及准则核算

通过租赁系统的链接集成,实现了集团合同-预算-核算-支付-分析业务间全流程数据间的协同互通,打通信息孤岛实现联动协作

通过租赁系统,完成了对集团租赁合同的全生命周期的管理,打通了数据的串联,确保各个关键节点的动态管控与实时监管

通过系统实现了多准则自动核算,差异租金核算,节省了人工成本,增加了人员利用效率和质量

提供及时准确进行数据的统计分析,为租赁事前,事中,事后分析提供了数据依据

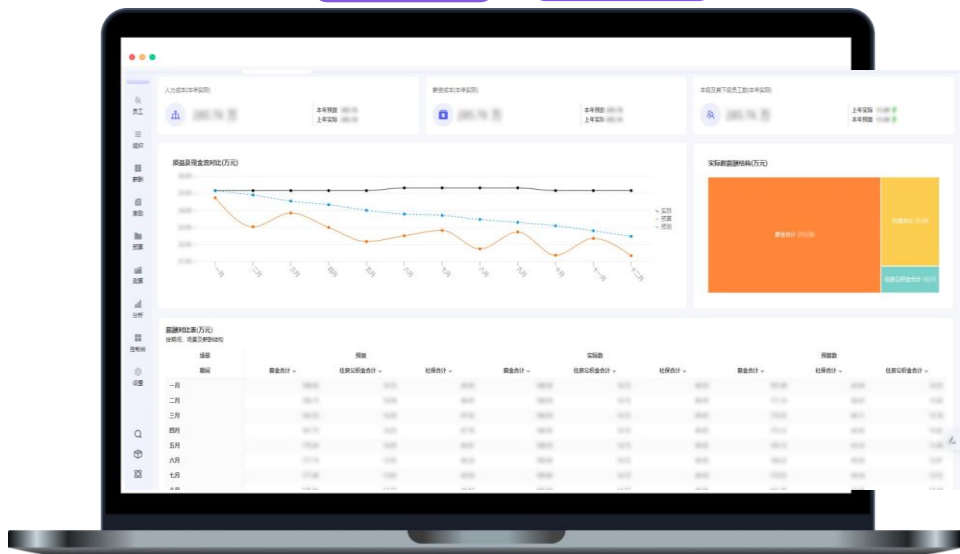
人力预算预测案例——大参林



大参林医药集团股份有限公司成立于1999年，中国具有影响力的药品零售连锁集团化企业。2017年7月31日，大参林正式在上海证券交易所主板上市(股票代码:603233)，当日即成为医药零售行业市值第一股。截止至2024年6月30日，大参林医药集团2024年上半年度实现含税营业收入约144.56亿元。门店数量16151家，业务规模在全国医药零售行业保持领先的优势地位。目前全集团员工约50000名，其中药学专业技术人员近20000人。

人力预算

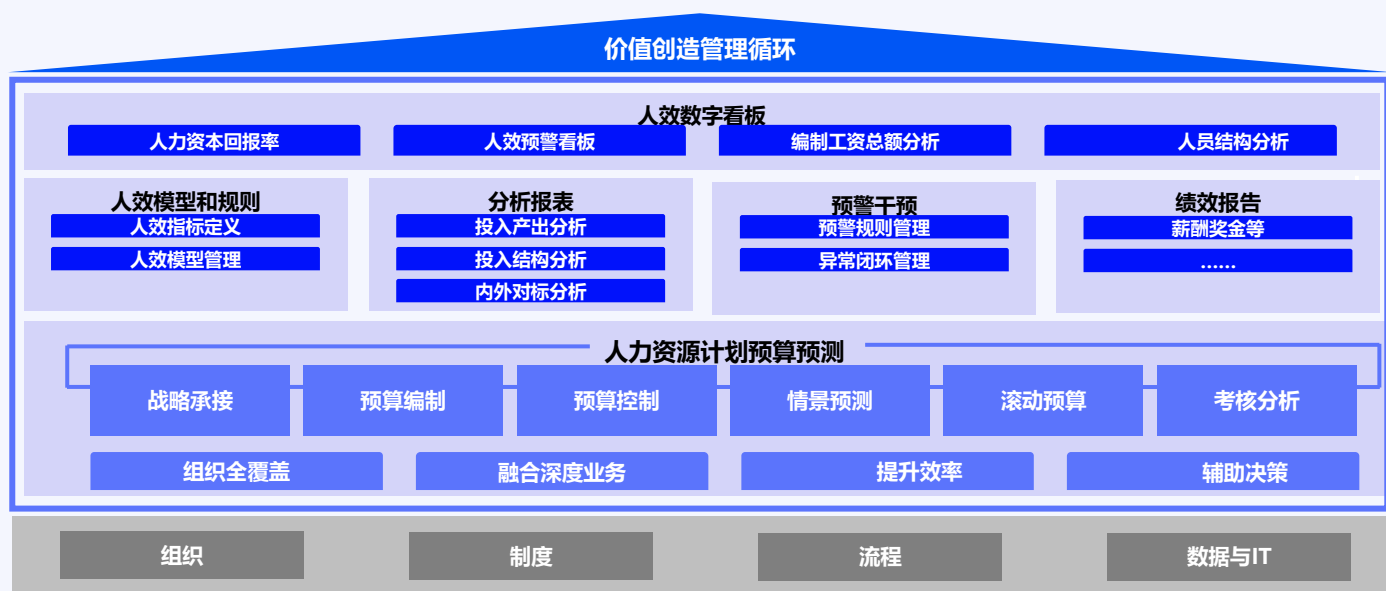
数据分析



痛点

- 组织架构和管理架构变化频繁，难以追溯历史数据，给预算管理和分析带来困难；
- 薪酬项众多，逻辑复杂，excel维护成本高；
- 激励性薪酬依赖众多业务数据

方案



灵活人力预算预测体系，赋能业务决策

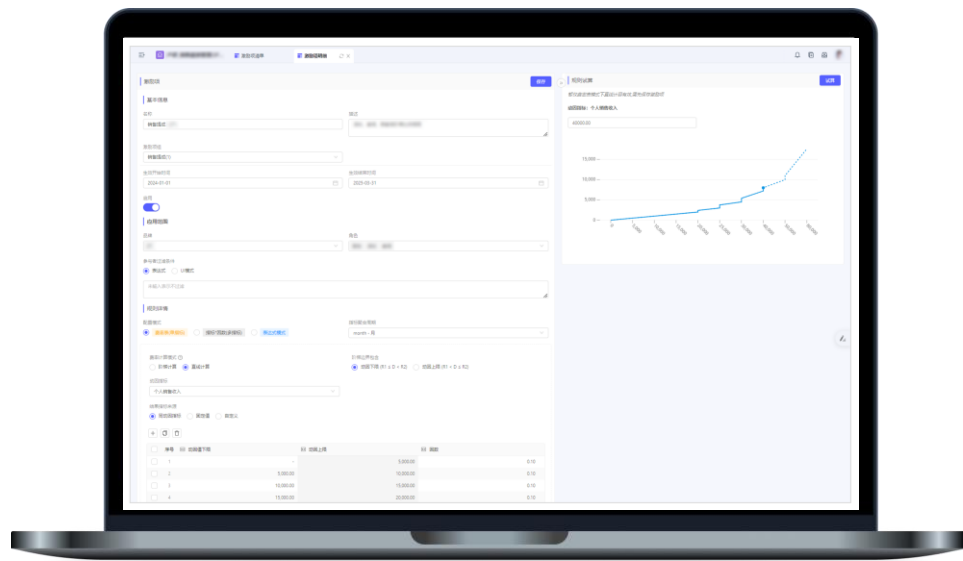
- 建立起了办公室按人、门店按岗、物流按科目的灵活人力预算编制体系；
- 搭建了可追踪、可溯源的多维度分析体系，满足数据多视角分析，为指标设定和预算控制提供决策支持；
- 实现从人力预算编制自下而上编制、集团人力成本控制、人力预算分解，到滚动预测、执行分析的完整流程；

销售绩效管理案例——中田集团

中田集团（上海驿家健身服务有限公司）中田集团始终秉承着“为人民服务，为有梦想的人提供一个公平的就业和创业平台”的使命，近些年快速发展，目前旗下有中田、琪航、梵筑、衷甜、即型、众萌、亦练等品牌，已在国内开设超过1400家线下门店，近10000名教练、老师。

销售绩效

经营分析



先胜业财，典型客户案例

背景

- 集团近几年以平台模式进行**多品牌发展**，业务发展迅速，但目前的SPM系统只支持中田、琪航品牌
- 一些**特殊场景难以快速处理**，如退课、离职等，导致财务人员、管理人员核对工作量大
- 未与核算系统、资金系统、开票系统等系统打通，人工处理工作量大，且存在风险
- **产品运维和服务成本高**，且随着用户数的增加逐年增加

方案



高效、敏捷的销售绩效管理，提升激励效果

全品牌覆盖

- 覆盖多品牌销售绩效管理
- 支持多语言、多币种、多种发薪机制
- 快捷支持未来新品牌添加

全自动处理

- 接口数据导入，实现绩效计算自动化处理
- 对接业务、财务、资金、开票系统，自动化处理

全流程驱动

- 通过流程导入、串联数据，按节点完成发薪
- 通过待办事项、集成OA明确职责

全场景分析

- 多维度、多视角、可追溯分析，辅助销售决策
- 多因子测算，激励组织个人完成目标

IT项目计划预算案例——麦当劳



麦当劳 (McDonald 's) 是全球大型跨国连锁餐厅，全球零售食品服务业龙头，全球121个国家和地区有超过38,000麦当劳餐厅。1990年麦当劳正式进入中国内地市场，截至2020年中国内地有超过3,500家麦当劳餐厅，每年服务顾客超过10亿人次，员工人数超过18万。

全面预算

合并报表

经营分析

资本支出管理



痛点

- 项目众多、信息管理分散，无法统一整合及更新
- 缺少统一的预算审批流程，获取市场计划预算工作量大
- 缺乏项目决策依据、项目全景式风险把控难
- 项目投资回报难追踪
- 难以确定公司整体投资结构合理性

方案



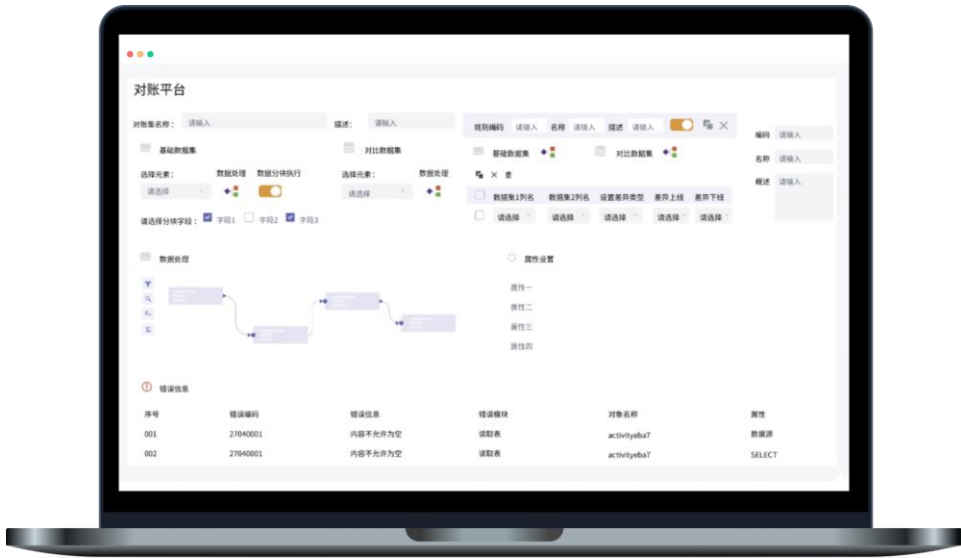
收益

- 合理规划资金池，有效管控项目投入成本
- 项目年度预算、月度预测及预实对比分析
- 标准审批流管理、项目进度透明可控
- 多维度分析预测有力支撑管理决策

海马体是国内大型连锁摄影品牌之一，目前已经在北京、上海、广州等全国80多个城市开设了近600家直营门店，一年的营收规模在20亿元左右，2021年下半年估值一度超过100亿元。在快速扩张的同时海马体也加大了数字化技术的投入与应用，近几年也一直保持盈利的状态。

清分对账管理

中央财务处理



先胜业财，典型客户案例

背景

准确核对交易和到账情况是财务管理工作的关键，集团近600家直营门店与美团、京东、抖音等线上平台进行联动，线下涉及拉卡拉、商场POS、现金等多种收银渠道，给财务业务人员的工作带来了一定困扰

对账数据差

手工对账难

数据难留痕

流程控制少

差异难追溯

不支持分析

方案

咨询+落地=一体化解决方案

1

对账需求梳理逻辑及差异梳理

2

对账环节流程与数据健康检查建议

3

财务核算及分析指标体系搭建

输出



16个对账场景



47个对账匹配逻辑



75个二级对账差异类型



17个流程缺陷



18个数据缺陷



3个商务缺陷



4类订单



7大维度



38个改进建议



53个核算及管理分析指标



467个计算参数

业财对账平台，助力降本增效，赋能管理决策

对账平台建设

系统建设 | 资源整合 | 技术应用 | 需求满足

业财组织构建

业财职能 | 横向协同 | 职责划分 | 数字化能力

流程控制推动

规范控制 | 流程效率 | 信息传递 | 汇报机制 | 系统支持

数据资产化

灵活供给 | 数据质量 | 口径统一 | 数字时效 | 主数据管理

核算自动化

预收及收入核算 | 自动化率 | 核算效率 | 核算协同

财务数字化

数字化程度 | 价值链嵌入

资产全景分析案例——普洛斯

普洛斯GLP是专注于物流、不动产、基础设施、金融及相关科技领域投资管理与商业创新的全球领先公司。为全国400多处的不动产物业运营团队和14个基金管理团队。

全面预算

资产全景分析

租赁管理

投资测算



背景

集团亟需构建以资产全生命周期价值管理为目标的管理体系，实时了解资产运营情况是否健康、当前投资收益和未来资产增值是否符合预期并据此做出及时的调整措施。

集团亟需提高投资决策准确性，开展更精准、实时的投融资测算为投资决策提供数据支持，及时洞察资产全局运营情况，把控项目关键节点，全方位优化提升集团资产运营管理和决策效率

方案

商机	投资		运营		资本化
投资计划	土地规划	在建工程	初期运营	稳定期	退出
投资金额预估	土地相关费用	建工费用	租约合同	运营成本	资本回收
购置计划	建工计划	开发毛利预估	资产管理费用	税务相关费用	资本退出收益
现金流测算	投资现金流测算	融资现金流测算	运营净收入	运营指标	公允价值变动收益
融资规划	集团资产负债表合并	Pro-rata资产负债表	管理及人力费用	损益表	合并及Pro-rata报表

3年期资产管理预测模型（地产）

IE 资产管理政策

投资视角下资产全生命周期管理决策数智化升级

全周期

募资、投测、建设、运营、退出全景视图

多场景

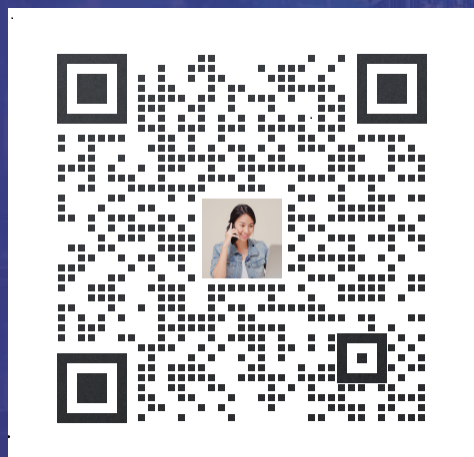
What-if实时投资测算

T+1

资产运营监控分析

被500强企业信任的业财数据平台





资深顾问 DEMO演示



获取更多资讯