



2008 财年致股东函



ADP总裁兼首席执行官Gary Butler

2008财年对于ADP来说又是成功的一年。ADP交出漂亮的成绩单，收入和利润强劲增长——收入增长12.5%，达87.8亿美元，其中2%的增长源自美元疲软所产生的有利的外汇市场。来自持续运营的摊薄后每股收益增长强劲，比1年前增加了20%，达到2.20美元；扣除本财年和前一财年的一次性收益，摊薄后每股收益增长了21%，至2.18美元。

ADP管理层推出了五项战略增长计划，而公司在2008财年出色的表现正是这一计划的直接反映。此五项计划包括：

1. 加强核心业务；
2. 开拓我们独特的人力资源业务流程外包产品线；
3. 专注于全球扩张；
4. 利用我们的核心产品进入相关市场；以及
5. 提高税前利润。

总体经济的影响

我们都看到美国经济不景气，并且已经接近衰退边缘；一般性通货膨胀日益加剧，但这对ADP没有实质影响；油价上涨对总体经济造成冲击，这对ADP不是好事，当然其他大部分企业都是如此；就业市场非常艰难，但是小型企业比大型企业就好得多，服务行业的表现尤其出色，而这些正是ADP客户群比较稳固的市场。同时，我们通过扩张投资战略成功减轻了利率下降对我们客户基金产品组合的影响。信贷市场非常萧条，在我的职业生涯中从未见到如此大幅波动的股市和经济。当所有事情同时发生时，企业高层管理人员倾向于采取紧缩资本投入的措施，推迟企业投资决策。

而这一切将意味着什么？正如我在信的开头所提到的那样，在上述所有事情发生的时候，ADP仍然在2008财年取得了出色的业绩。即使美元疲软，我们的收入增长还是提高了2%，因为我们在欧洲拥有大量业务。2008财年也是我们连续第三年每股收益增长超过20%。虽然2008财年上半年雇主服务销售增长仍然强劲，然而下半年整体经济形势严峻，使得大家对雇主服务的继续增长产生了疑虑。但是，我非常高兴地看到由于整体销售力量的加强，雇主服务及PEO服务中的新业务销售实现了8%的增长。2008财年雇主服务的客户保有率达到了破纪录的水平，超过了90%，比上一财年提高了0.2个百分点。尽管经济低迷，我们继续加大了对提升服务质量的投资从而能更出色得为客户提供“世界一流的服务”，同时我们还提高了薪酬解决方案外的其他ADP产品在我们客户群中的渗透率，以上两点都是提高长期客户保有率的重要因素。同去年相比，我们已经看到每位客户付薪人数开始减少，不过比上一次经济衰退时速度更慢、程度更轻。我们的小型客户和大型客户在经济不景气时通常会首先萎缩，而在2008财年他们的萎缩情况还好于我们的中型客户。总的来说，我们预计在2009财年各家客户的薪酬处理人数将不会增长。

尽管美国新车销量减少，经销商投资趋于保守，但是“经销商服务”部在本财年表现仍然出色：收入增长强劲；此外，在竞争加剧的情况下，赢/亏率不断提高，市场份额扩大，新业务在北美和国际市场的销售量增长可观。

总的来说，尽管在2009财年经济可能继续震荡，我们仍然认为经销商服务部将取得不凡的业绩。

2008财年主要战略及成就

客户基金投资策略

ADP负责管理超过1.3万亿美元的客户基金，相当于平均每天持有近160亿美元的客户基金。我对去年投资组合和投资选择非常满意。ADP继续荣膺标准普尔公司和穆迪公司评选出的3A级企业，而获此殊荣的美国实业公司只有6家。这对ADP扩大投资至关重要，因为一年中约有200天我们需要在隔夜商业票据市场上借债，以满足短期客户的债务要求，这使得我们能够延长投资的期限——此梯形战略将市场利率变化带来的影响降至最低。在2008财年中，联邦基金利率下降325个基点，但是与去年同期比较，对ADP造成的实质影响还相当于增加了10个基点，总收益率达到4.4%。



雇主服务

ADP核心解决方案的新业务销量在所有细分市场中都实现增长，其中我们的人力资源业务流程外包（HR BPO）产品的销量增长尤为强劲，带动雇主服务9%的收入成长。

我们推出了RUN Powered by ADPSM平台。此款平台为基于网络的薪酬处理服务，也是我们针对小型企业及其会计事务所的解决方案——初期结果和客户接受情况非常理想。而我们也非常注重退休服务和工人薪酬Pay-by-Pay[®]解决方案，这些也是我们针对小型企业核心产品的延伸产品，其中存在大量商机。

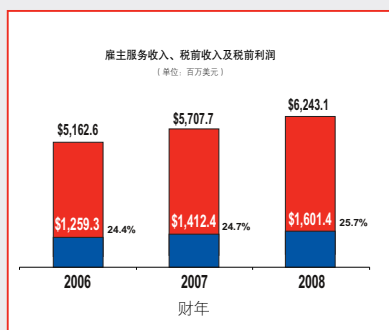
我们的行政服务产品，也叫做“ADP资源[®]”，是针对中小型企业市场的人力资源业务流程外包产品。这些产品对于不适合PEO联合雇佣模式的客户来说是绝佳的选择。“ADP资源”销售继续推动我们在付薪人数低于50人的小企业市场业务的增长。此外，在50到100人规模的付薪市场中，“ADP资源”业务的销售也非常强劲；而在100人以上的付薪市场中，我们在基于Pay eXpert[®]和HR/Benefits解决方案的基础上推出了新的产品，其市场前景看好。

我们新的“核心”产品涵盖薪酬、HR/福利、考勤管理服务，是规模更大、更全面的捆绑式解决方案。此产品驱动了中型企业市场业务的快速增长，吸引了新客户，由此带来的收入机会更是传统客户的3倍。

综合外包服务（COS）推动付薪人数超过1千的高端市场业务的快速增长，其表现和针对大型跨国企业的GlobalView®一样出色。COS业务在2008财年实现盈利，其收入达到1.4亿美元，并且开发新客户、开展新业务的时间显著缩短。目前，在美国有50多家雇主都在使用我们的COS解决方案，其服务的员工总人数超过55万。除此之外，GlobalView在2008财年带来了近4千万美元的收入，到本财年结束时已拥有65家客户，涵盖了33个国家的37.5万名员工。包括现有的GlobalView用户在内，我们已与46个国家的78家客户签署了协议，将为近百万的员工提供服务。目前我们预计GlobalView业务将在2010财年实现盈利，在2013财年年收入将达到5亿美元。

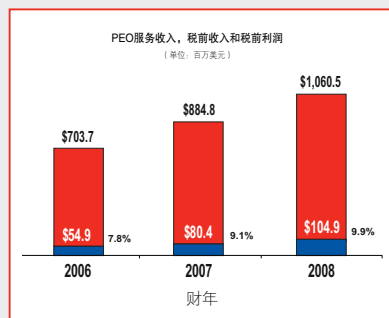
基于这些出色的ADP解决方案，我们还显著加大了对服务和实施的投资，将用户体验推向了更高层次。

本财年雇主服务部的税前利润增加了90个基点。能实现此业绩，其原因在于我们的业务规模的扩展以及为实现利润增长而采取的一系列措施所带来的持续运营的改善。现在我们拥有3百多位电话销售人员，为我们的直销人员提供支持，其销售产品也超越了薪酬解决方案，如向我们的中小型客户销售劳动保险。相对于传统的“登门拜访”销售模式，电话销售的成本显著降低。2008财年，我们新业务的销售额达近11.5亿美元，其中电话销售就贡献了超过了8千万美元。我们预计未来几年电话销售额将继续提高，最终将占到新业务销售额的三分之一。在2008财年最后一个季度，我们还完善了我们的数据中心，预计公司将在2009财年中从此项举措中受益。此外，我们将继续加强我们的离岸和智能在岸中心。在印度，我们的规模不断扩大，员工数量现已接近3千名，而我们在得克萨斯州埃尔帕索、乔治亚州奥古斯塔、密西西比州杰克逊的智能在岸中心共拥有1千5百名员工。通过业务增长和扩张利润率举措的实施，我们力求每年推动扩大税前利润至少50个基点。同时我们还在新产品、销售团队扩充、产品实施及客户服务上加大投入，希望能借此让我们的五项战略成长计划取得更好效果。



PEO服务

PEO（职业雇主组织）业务在2008财年再创辉煌，收入增加了20%，达到10亿美元。加利福尼亚州的业务增长尤为强劲，这促成了PEO业务快速成长：我们不仅在现有地区加速渗透，而且已开辟出大量新市场。基本上我们在所有地区都实现了两位数的增长，并且地区性付薪员工的平均数量也提高了18%，达17.6万名，而在本财年结束时这一数量



接近18.8万名。虽然预计经济挑战将导致2009财年的新业务销售增长放缓，但是由于PEO的一半业务来自于针对我们现有薪酬处理客户的向上销售，所以PEO业务仍将保持增长的态势。除了直接的PEO销售团队，我们还将利用小企业服务部来创造大量销售机会。

经销商服务

经销商服务在2008财年表现非常出色，收入增长了8.5%。我对北美地区的销售非常满意——核心经销商管理系统（DMS）之外的解决方案，如IP语音电话（Voice Over IP Telephony）和基于网络、在线的数字营销和广告解决方案BZ Results的销售增长强劲，弥补了核心DMS系统放缓带来的影响。由于美国新车销量放缓，相关交易活动、计算机汽车登记（CVR）和信贷审核的增长率都有所下降。预计这种情况在2009财年仍将持续。但是，这些业务产生的收入只占经销商服务收入的10%。我非常满意的是Autoline产品销售非常强劲，我们在开拓新业务方面非常顺利，这项产品带动经销商服务的国际业务强劲增长。经销商服务的客户保留率和赢/亏率非常理想，市场份额日益扩大，比1年前有显著提高。



经销商服务部的税前利润提高了75个基点，和雇主服务部一样受益于离岸和智能在岸中心。此外，我们预计随着国际业务的进一步发展，其利润率将继续提高。

回馈股东

ADP在提高股东价值方面始终不遗余力。ADP通过大量股票回购和更高分红将大量现金回馈给股东。从2006财年开始的三个财年中，ADP支出50亿美元回购股票，所购买的股票占公司流通股的18%，相当于1亿股以上。我们的董事会最近批准额外回购5千万股，令现有的股票回购授权额度增至6千万股。

告别2008财年的此刻，我们资产负债表上的现金和有价证券达17亿美元，并产生了18亿美元的运营现金流。我们对ADP的长期增长仍然保持乐观，而且我们有意根据市场情况在2009财年继续回购股票。

自2006财年以来，我们增加的分红超过80%，无论派息率还是收益率远高于历史水平，分别达到50%和超过2.5%。

在2008财年，来自持续经营业务的股本回报率增加了四个百分点，达到了非常健康的22.7%。我们预计在2009财年将会继续改善。

管理层及董事会

我们任命Mark Benjamin、Mike Capone、Bob Karp和Anish Rajparia担任公司副总裁，他们都为ADP今日的成就作出了巨大贡献。

在2008财年，Eric C. Fast、Charles H. Noski、Sharon T. Rowlands和Gregory L. Summe凭借多年的企业管理经验入选董事会。

展望

在7月我们提供了《ADP展望报告》，并预计2009财年的收入将稳定增长7%到8%，而每股收益将增长10%到14%。2008财年在扣除一次性收益后每股收益已高达2.18美元。展望未来，我们预计2008财年开始的经济不景气态势将持续。然而幸运的是，ADP和大部分面临经济紧缩的公司不一样的是：

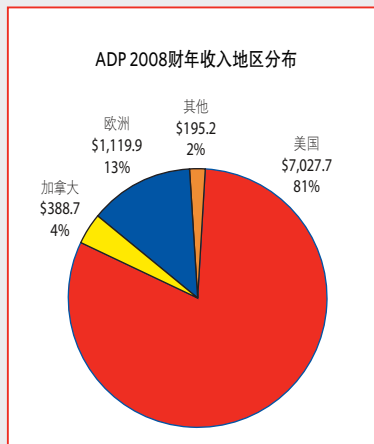
- 我们90%的收入为经常性收入；
- 我们客户和我们合作的时间平均超过10年；
- 我们利润率非常出色；
- 我们拥有强大、稳定的现金流，并且我们的资本支出需求低；
- 我们是美国仅有的6家3A评级公司之一；以及
- 我们在所服务的市场不断深入，不断成长。

此外，在如今充满挑战的时代，我们将继续在产品、销售和服务上加大投资。在严峻的经济环境下仍着眼于开展新业务，是ADP长期成功的重要条件。更重要的是，在很多情况下，ADP所提供的解决方案正是企业寻求的提高效率的解决之道。

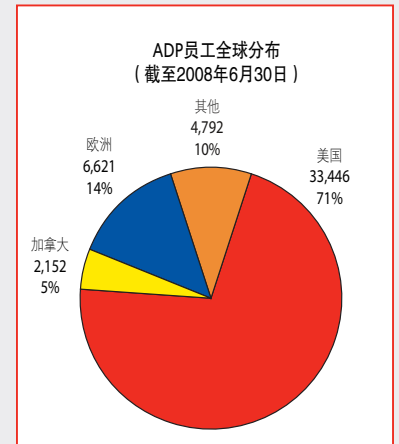
即使在经济不景气的大环境下，客户能够凭借使用我们的解决方案胜出，因为我们更加高效、合规和低成本。使用ADP的解决方案，最终将带来双赢。

我们在长期收入、税前利润和每股收益目标上定位明确、思路清晰。ADP不再是2002年和2003年经济衰退时的那家公司。我将在以下几个方面阐明这个观点：

- 我们在公司的产品组合中剥离了增长较慢的业务，专注于快速成长的雇主服务、PEO服务及经销商服务。以上业务市场潜力巨大，成长空间可以预期。



■ ADP的解决方案架构和全球战略在今年得到了极大加强。现在，我们可为任何规模的雇主提供全套人力资源业务流程外包（HR BPO）解决方案。而在五、六年前，我们的人力资源业务外包解决方案还非常单一，PEO是我们唯一所能提供的人力资源业务流程外包解决方案。当时，我们的PEO业务的规模比较小，所服务的员工还不到今天的一半，其收入只有今天的三分之一。此外，五、六年前的ADP还没有可以满足大型跨国企业要求的全球性产品。为了在这一市场抢得先机，我们在2002年开发并推出了GlobalView，只在亚太地区屈指可数的几个国家中实施。2004年，我们将GlobalView从一款地区性的解决方案打造为真正的全球性解决方案，开发出各类模板，可实现基于网络、托管、全球性的薪酬处理，并且已在46个国家中实施。此外我们的COS产品在2004年推出时也并非今天这样强大。现今ADP的COS解决方案包含有薪酬管理服务，这让ADP成为了客户的薪酬、考勤和福利管理部门。雇员呼叫中心和基于网络的沟通网站让ADP能为客户及其员工提供世界一流的服务。ADP公司的专业知识和产品规模令我们在市场占有有利地位。



■ 我们通过收购进入了相关市场——如雇主服务中的Employease人力资源/福利管理解决方案、VirtualEdge应用管理系统、Mintax个人所得税退税系统；以及经销商服务中的BZ Results数字营销和广告解决方案。以上产品也促成了ADP今日的快速成长。

■ 最后需要提及的是，在2000年年底我们才刚刚制定了公司的投资方针。多年来我们一直坚持执行此方针，并成功化解了过去一年美元不断贬值带来的负面影响。

因此，尽管经济环境充满挑战，我仍然对2009财年的ADP非常乐观。我相信，ADP不仅能在2009财年继续提交出漂亮的成绩单，在今后多年仍将保持这一发展势头。

Gary C. Butler
总裁兼首席执行官
2008年9月26日

本《致股东函》及其他ADP不定期作出的书面和口头声明中可能包括《1995年私人证券诉讼法改革法案（the Private Securities Litigation Reform Act of 1995）》中定义的“前瞻性声明”。声明若非历史性的，或包含以下文字的，即为前瞻性声明，如“期望”、“假设”、“预测”、“预期”、“估计”、“我们认为”、“可能”及其他同义词。以上声明基于管理层的预期和假设，并受风险和不确定因素影响。风险和不确定因素可能导致实际结果与声明大不相同。导致实际结果与前瞻性声明中所预期的结果不同的因素有：ADP能否获得、保留客户并售出附加服务；产品及服务的定价；工薪税、职业雇主组织及雇员福利方面适用法律的变更；整体市场和经济形势，包括利率和外汇趋势；竞争形势；汽车经销及相关行业的变化；雇佣和工资水平；技术变革；熟练技术人员的供应情况，以及新的收购和分拆活动带来的影响。ADP特此声明，公司不承担由于新信息、未来事件等问题而更新前瞻性声明的任何义务。这些风险及不确定因素，包括截至2008年6月30日财年的年报中10-K表格里的“项目1A - 风险因素”中讨论的风险因素，都应在评估前瞻性声明时加以考虑。



Automatic Data Processing, Inc.

上海市卢湾区淮海中路98号
金钟广场30层
邮编：200021
电话：+86.21.2326 7999
传真：+86.21.2326 7998

北京市朝阳区建国门外大街甲12号
新华保险大厦1401室
邮编：100022
电话：+86.10.6569 3299
传真：+86.10.6569 3316

ADP标志、Pay-by-Pay、ADP资源、Pay eXpert及
GlobalView为ADP公司的注册商标。RUN Powered
by ADP为ADP公司的服务标志。
09-053-098 中国印刷 ©2008 ADP公司