

## 用友、金蝶半年报齐现亏损 云服务转型处投入阶段

本报记者 曲忠芳 李正豪

近日，国产管理软件两大巨头用友网络（600588.SH）、金蝶国际（00268.HK）分别交出了 2022 年上半年的成绩单。公告显示，今年 1~6 月，金蝶国际营收 21.97 亿元，同比增长 17.3%，归属于母公司股东的净亏损为 3.56 亿元。用友网络今年上半年的营收为 35.37 亿元，同比增长 11.3%，归属于上市公司股东的净亏损为 2.56 亿元，上年同期净利润为 2.15 亿元。需要指出的是，不同于金蝶国际连续三年半年报出现亏损，用友网络是近三年里首次出现中期业绩净亏损。

用友网络在公告里表示，同比出现亏损主要是由于去年同期处置畅捷通支付等子公司股权产生的投资收益等的影响，今年同期没有该类收益。归属于上市公司股东的扣非后净亏损为 2.06 亿元，同比增加了 1.25 亿元，主要系持续加大研发投入，对业绩释放有一定的滞后性。上半年，用友网络的研发投入为 13.17 亿元，同比增长 38.1%，占营业收入的 37.2%。

金蝶国际则在公告中解释称，上半年亏损扩大的主要原因是公司加大了对云服务产品，尤其是金蝶云·星瀚及 HRSaaS 的研发投入，以及新冠肺炎疫情持续对项目交付效率产生不利影响。

《中国经营报》记者注意到，业界素有“北用友南金蝶”的称呼，分别在北京、深圳创立的这两家公司，均起家于财务软件，后通过 ERP（企业资源计划）管理软件成长为国产软件的头部企业，与 SAP、甲骨文等国际巨头正面较量，并开启向“云”转型的步伐，几经产品迭代与公司转型改革，在我国软件发展历程中具有典型性和代表性。从用友网络、金蝶国际的 2022 年中报来看，其云服务业务的增长印证了当前数字化上“云”的大趋势，而亏损的财务状态又表明当前独立软件服务商的云转型仍在持续投入阶段，在数字化转型、信创国产化等趋势红利下，国产软件厂商要实现商业化的跃升仍需要一段时间。

截止到 8 月 24 日 A 股、港股收盘，用友网络的股价报 20.69 元/股，总市值为 710.47 亿元；金蝶国际报收 14.98 港元/股，总市值为 520.54 亿港元。

### 云服务业务增长趋势明显

财务数据显示，用友网络、金蝶国际近三年都不同程度地受到了市场环境的影响，经历了 2020 年上半年新冠肺炎疫情的冲击后，到 2021 年、2022 年上半年已恢复了营收的增长。今年上半年，金蝶国际营收为 21.97 亿元，同比增长 17.3%。其中，76%的收入来自于云服务业务的收入，云服务业务贡献收入 16.77 亿元，相比上年同期增长了 35.5%。而“企业资源管理计划及其他”的收入为 5.19 亿元，同比则下降了 18.1%。具体来看云服务业务的构成——企业云服务收入 11.61 亿元，同比增长 33.69%；小微财务云服务收入 3.80 亿元，比上年同期的 2.18 亿元增长 74%；行业云服务收入 1.36 亿元，上年同期为 1.51 亿元。

云服务业务对总体营收增长的带动作用，在用友网络半年报中也有同样的体现。财报显示，用友网络的营收结构分为“云服务与软件业务”与“金融服务业务”两大部分，今年上半年总体营收 35.37 亿元中的 99%来自于前者，同比增长幅度为 19.0%。其中，云服务业务收入 22.99 亿元，在营收中的贡献占比 65.0%，软件业务则继续战略收缩，同比下降 16.1%，实现收入 12.12 亿元。

半年报披露，截止到今年 6 月末，用友网络云服务累计付费客户数为 50.45 万家，上半年新增云服务付费客户数为 6.62 万家。金蝶国际根据不同客户类型披露各产品的客户数，面向大型企业的金蝶云·苍穹、星瀚收入 2.84 亿元，签约客户累计 476 家，上半年新增 194 家，面向中型企业的星空云客户数达 2.83 万家，而适用于小微企业的小微财务云客户数近 2 万家。

不难看出，云服务业务已担纲用友网络、金蝶国际的营收及增长主力。这一趋势从其对标的

国际巨头 SAP( NYSE :SAP )的最新业绩报告中同样得以呈现。今年 1~6 月 ,SAP 总收入为 145.94 亿欧元 ,云和软件业务收入总体贡献 125.19 亿欧元 ,其中云业务收入 58.76 亿欧元 ,同比增长 33% ,非国际财务报告准则下云业务的毛利率达到 71.0%。截止到第二季度末 ,SAP 的云订单积压金额为 104.03 亿欧元 ,同比增长 34%。

增收未增利 ,投入持续加大

尽管云服务业务的增长明显 ,但今年上半年 ,用友网络、金蝶国际的半年业绩却均出现净亏损的局面。今年上半年 ,用友网络归属于上市公司股东的扣非后净亏损 2.06 亿元 ,公告中指出 ,主要是因为持续加大研发投入 ,落实 “ 强产品 ” 关键任务 ,增强云服务产品的平台、核心应用和生态融合能力。数据显示 ,该公司上半年研发投入为 13.17 亿元 ,同比增长 38.1% ,占营收的 37.2%。

金蝶国际在 2020~2022 年这三年的半年业绩中 ,归属于母公司股东的净亏损额度不断扩大 ,分别为 2.24 亿元、2.48 亿元、3.56 亿元。今年上半年 ,金蝶国际围绕 “ 平台+人财税+生态 ” ,加大了对金蝶云·苍穹、星瀚的投入力度 ,研发成本总额为 7.95 亿元 ,同比增长 19.0%。

本报记者注意到 ,用友网络、金蝶国际均成立上世纪 90 年代前后 ,从财务软件发展到 ERP 管理服务 ,而在 2015 年前后向 “ 云 ” 转型。2014 年 ,金蝶国际创始人、董事会主席兼 CEO 徐少春在发布会上抡起大锤砸掉传统服务器 ,至今被业界津津乐道 ;2016 年 ,用友网络董事长、总裁王文京提出用友实施以 “ 企业互联网服务 ” 为主体业务的 3.0 战略 ,向云服务转型。无论是金蝶国际 ,还是用友网络 ,在向云转型的过程中并非一帆风顺 ,金蝶国际 “ 烧钱 ” 抢市场仍在继续 ,而用友网络经历市值缩水后 ,2021 年 ,辞去总裁职务两年之久的王文京重新出山 ,对用友网络 “ 动刀 ” 改革 ,剥离分拆业务推动子公司 IPO。

艾媒咨询高级分析师王清霖指出 ,用友网络、金蝶国际等软件服务商在今年上半年出现亏损并不意外。自 2021 年开始 ,港股、中概股等二级市场整体表现不佳 ,在这种经济形势下 ,企业可获得的投资和资金流入较少。而从管理软件行业看 ,近几年综合类企业管理软件和垂直财务类软件的入局者都明显增加 ,在这种 “ 僧多粥少 ” 的情况下 ,管理软件企业的竞争愈发激烈。从企业自身支出看 ,用友网络、金蝶国际等企业转型和云产品研发投入较大 ,在营收较少而投入较大的情况下 ,近几年亏损持续扩大。目前 ,从企业支出看 ,大中小型企业都面临着一定的经营压力 ,大企业的经费缩减、中小企业客户利润低等问题 ,都令企业的营收面临一定的挑战与压力。

就业绩等相关问题 ,记者联系采访用友网络和金蝶国际方面 ,前者暂未回应 ,金蝶国际则表示以公告为准。

未来增长动力在哪里 ?

对于未来发展方向及走势 ,徐少春表示 ,国产化替代浪潮一浪高过一浪 ,金蝶国际有能力、也有信心完全替代高端的国外管理软件。公司在大企业市场已经取得一些成绩 ,有信心用两到三年时间夺取市场份额 ,对于中小企业市场 ,公司将继续稳固地盘、扩大优势。

金蝶国际在今年上半年拓展新客户的同时 ,用友网络在半年报中也提到了信创产业增长的机会 ,国家持续加大对科技创新的支持力度 ,信创产业上升至国家战略 ,将以新一代技术和产品进行企业数智化的升级换代为背景和基础 ,形成数智化升级+信创的价值。用友网络援引《2022 中国信创生态市场研究及选型评估报告》数据称 ,2022 年信创产业规模达 9220.2 亿元 ,预计 2025 年将突破 2 万亿元 ,五年复合增长率将达 36%。

根据前瞻产业研究等第三方机构的研究报告 ,国内 ERP 市场已由用友网络、金蝶国际、浪潮软件、神州数据等本土厂商占据主要份额 ,本土品牌的崛起已成为中国 ERP 市场的主要发展趋势。不过 ,高端 ERP 软件市场 ,SAP、甲骨文等国外厂商则拥有较为稳固的份额。

王清霖解释道 ,ERP 企业资源计划软件 ,是基于信息技术为企业管理层和员工提供信息化决策的系统管理平台。随着企业需求的发展 ,ERP 系统已经从单纯的财务管理发展为企业管理中的更多需求 ,这也是目前部分 ERP 系统被称为 “ 高端 ERP ” 的主要原因。国外厂商的 ERP 系统业务发展较早 ,具有一定的技术优势。但是单从技术本身看 ,国内企业与国外的差距不大。更关键

的是，海外 SAP、Oracle 等企业的企业文化与国外的世界 500 强企业更加契合，同时，这些企业具有一段时间的服务海外企业经验，具有更多的数据资源和服务基础，因此，在全球市场地位较为稳固。而得益于中国数字经济的迅猛发展，中国信创市场释放出前所未有的活力，并且在国家大力支持自主研发的政策背景下，企业特别是这类高端管理企业软件的国产化，可以更好地获得政策支持和客户买单。不过，除了政策支持、风口效应等市场“红利”之外，要想长期留住企业客户、获得投资及市场的认可，国产软件仍需要持续强化自己的产品，为大企业和中小企业分别推出不同的定制策略，同时通过出海寻求增量市场，形成增长的新动力。