

用友网络曾被称为“云茅”，但近几年，似乎其业绩深陷泥潭，股价较之前相比，长期处于低迷。

21年初，用友不断走下坡路的状况下，用友的创始人、实控人王文京重新出山，加大了资本运作力度。

在今年，用友汽车成功登陆科创板，用友金融、新道科技也都开始进行北交所的第三轮问询。这三家都是由原用友网络拆分出来的公司，其中用友汽车在一些财经机构的先前分析中也指出，其上市前大笔分红令人质疑上市动机，科创属性和供应商的问题也让人担忧。

但无论怎样，消息面上实现一鱼多吃的趋势十分明显。

产品受到质疑，售后服务差劲

作为国内数一数二的企业服务提供商，用友的产品应用于包括社交协同、人力资源、财务管理、采购供应、营销管理、生产制造等方面。

用友之前被爆出许多产品缺陷。例如1：财务方面仅提供基础财务核算与记账功能；2.供应链方面缺少供应商协同应用；3.制造领域缺少PLM、多工厂协同计划、MES等应用；4.不支持多组织架构、不支持多核算体系；5.全渠道营销方面缺乏BBC、O2O等应用；6.云原生平台较弱。

目前用友旗下主流ERP产品，面向大型企业主推NC cloud，成长型企业主推U8 cloud。



“强劲增长”，创记录单季亏损

2022年4月30日，用友披露了其一季报，称其按照“加速转型，强劲增长”的年度策略，向云服务转型。

公司一季度收入12.79亿元，较上年同期的12.14亿元增长5.4%，确实有所增长。然而，其实早在2019年一季度，用友收入就达到过12.52亿元，并且有1.02亿的净利润。

报告期	2022-03-31	2021-03-31	2020-03-31	2019-03-31	2018-03-31
报表类型	一季报 合并报表	一季报 合并报表	一季报 合并报表	一季报 合并报表	一季报 合并报表
> 营业总收入	127,917.82	121,372.64	108,868.65	125,228.61	107,426.44
营业收入	127,917.82	121,372.64	108,868.65	125,228.61	107,426.44
其他类金融业务收入					
营业总成本	173,663.21	154,501.21	141,189.97	140,700.82	122,510.67
> 营业成本	65,102.60	64,218.07	58,360.34	46,982.58	38,562.92
税金及附加	2,023.47	1,942.24	1,641.25	2,342.48	1,336.60
销售费用	37,421.75	32,197.80	23,264.14	24,401.32	24,693.75
管理费用	23,051.04	20,860.60	20,278.99	28,475.26	53,245.31
研发费用	46,840.78	33,259.04	34,068.01	32,686.72	

报告期内，公司政府与其他公共组织业务实现收入9,164万元，同比下降31.8%，其中，云服务业务收入实现5,792万元，同比增长 103.4%。经过简单的计算，我们得出：转型上云以来，在云服务收入增加将近3000万元的基础上，总收入减少了4,200多万。在销售费用连年大涨的情况下，老客户到新业务的转化度却做的极差，用友的转型似乎并不顺利。

行业竞争白热化，用友未来路难

云转型的同时，用友也在尝试以公有云为基础的订阅付费模式，但是，从SaaS占比以及ARR（订阅服务年经常性收入）等指标上看，用友网络公有云部署及订阅模式的占比并不高，SaaS化难度较大。

然而，订阅收费逻辑下，各细分领域的SaaS服务商陆续冒头。将给用友的的未来业绩更添一丝变数。

ERP起家的用友现在寄希望于资本运作，不知是否真的是一剂良方？（来源于网络）