

#用友网络 用友网络的三季报还是可以的，金融之外的云业务收入增长了102%。这个增速，明显超过了二季度70%多的水平，而中报后股价回调，主要就是二季度疫情影响了公司的云业务增速(总部在北京，私有云业务需要去现场实施)，导致大家担心云业务增速降低。

整体不错，一个不足是私有云占比小幅提升到55%。而我们知道，私有云是不完全符合云计算的赛道优点的自动化运维等的。但现阶段，国内大中型企业因为不差钱，使用私有云整体比较多，阿里云也有30%的收入来自私有云。而逐步发展中，随着企业要进行产业协同等，最终大中型企业也会逐步接受公有云的。中小企业对公有云接受度高，则更多是因为便宜。为什么广联达是A股转型云SAAS的第一股，就因为公司是主营业务直接转型为公有云，不是新做一块儿云业务，也不是先部分转成私有云。

转：

#### 【海通计算机】用友网络三季报电话会议纪要

公司业务情况：

公司实现营收46.2亿 同比下降7.8 上半年下降 10.9 前三季度下降收窄3.1

第三季度相比往年同期基本营收实现持平 下降主要是疫情的影响

之前存在的问题，比如部分大型企业客户采购延后，中型企业谨慎、减缓采购；小微企业生存困难，无力采购，业务无力续费。还有已有的项目现场施工被动延后等问题共同导致的下滑。

一季度比较严重，45月有好转，6月由于北京疫情又有影响，三季度积极改善

目前公司合同情况恢复比较快，200万以上的合同前三季度26%以上的增长，这是公司实现正增长目标的基数

分业务收入：

云服务（不含金融）收入13.8亿，同增76.4%，二季度略微下降，第三季度实现6.3亿，同增102.6%

。100万以上云服务合同总数同增122.15%，合同总金额同增133.11%

云服务（不含金融）按企业规模的收入

大中型企业：12.3亿，同增71.7%，小微企业1.5亿，同增125.8%

Q3大中型企业：5.6亿 同增93%，小微企业7000余万元，同增233.5

软件收入23.8亿，同降26.6%，上半年下降29.4%，略微收窄3pct。Q3实现收入7.97亿元，同降20.1%

金融服务收入8.5亿，同降12.8%。其中互联网投融资信息服务业务收入2.1亿元同降60.4%

撮合交易余额下降到21.3亿元，较上半年下降28%。下降得比较快，但是是稳健的，稳健有序推进余额的清退。公司在高的年份是80多亿元的余额，现在到21亿元，是很稳健的。

支付服务收入6.1亿，同增44.6%，增速下降了，跟业务的环境，尤其是外部的环境，公司自身的转型有很大的关系。

保险经纪收入将近4000万，同增22.7%

归母净利润：亏损1560万，同比减少4.6亿，下降103.5%；扣非亏损5578万，同比减少2.3亿元。

亏损主要是由于收入的负增长，但看收入前三季度就减少了3.9亿元。第四季度把收入拉上去的话，利润是有望恢复盈利的。

随着第四季度收入的增长，全年净利润不会出现亏损。比去年否会出现利润的增长，主要看公司的战略的选择，看Q4尤其是最后两个月是否要加大投入，加大对关键人才、关键技术人才的引进。

云服务业务的指标情况：

报告期末累积的企业客户数量已经是677.32万家，Q3新增30.06万家，较2020年半年的增长了5%

付费的企业客户数已经到了58.1万家，Q3新增1.39万家，较2020年半年的增长了2.5%

但是如果是较去年底，这两项分别增长了20%、24%

云服务业务客单价：0.19万元（小微企业），8.48万（大中企业）保持稳步略有提高

续约率保持稳定，小微企业的续约率为54.08%，大中企业续约率是61.05%

云市场的商城入驻的伙伴已经超过了7500家，入驻的产品和服务超过了15,000家。云生态的和公司融合的产品有80余款，公司这个市场已经成为了国内领先的线上线下的一体化的云生态服务平台。

IDC公布，公司在工业云财务云多个市场的占有率的第一

云市场的商城入驻的伙伴已经超过了7500家，入驻的产品和服务超过了15,000家。云生态的和公司融合的产品有80余款，公司这个市场已经成为了国内领先的线上线下的一体化的云生态服务平台。

IDC公布，公司在工业云财务云多个市场的占有率的第一

研发方面研发投入保持增长，没有受到疫情的影响。

业务方面：

总体业务情况，今年前3季度，主要受到疫情影响。公司面对数字化、国产化的战略机遇期，加速了业务的推进。公司主要力量放在云业务的发展，特别是加快了大企业数字化转型和国产化升级。因为今年在疫情下，这是一个最重要的机会，让公司的收入拉向正增长的这么一个关键业务。

另外公司对于中型企业、成长型企业，公司也在推进；小微企业的这一块，公司也在普及化的推进。

大型企业业务：

大型企业业务还是围绕着YonBip，IOP平台，包括低代码开发平台，连接平台，智能物联网平台这些产品。NCC原生多元融合的产品也在加速。

公司8月份发布的YonBip的概览，是一个很重量级的产品。公司会加大投入，加快发展，公司不会出现落后竞争对手、不能满足大客户的需求的状况。用友的19年研发投入将近17亿，现在YonBip平台、NCC面向大型企业的产品，实现了一个好的进展。

关于公司在大型企业国产化替代上有没有突破这一问题，公司抓住了大型企业产品技术升级换代以及大型企业在财务、人力、制造、营销等多领域的应用热点。公司发挥了在大企业上20多年的积累，加大了创新。公司成功的签约了国家电网、中国海油、国家电投、中国通用技术集团、贵州茅台、大疆创新这些大型企业，帮助它们构建产业互联网创新平台和智能化转型。

行业里边，公司签约了国家开发银行、广汽集团、中移铁通、春风动力等一些行业的标杆客户。在Q3形成了一个比较好的突破，公司也有替换竞争对手的很好的案例。所以说公司在平台、在财务、在人力、在采购上，在这些重点的国产化项目推进情况进展非常好。

在前期因为这些大的企业技术的升级换代，这是一个重大的决策，它需要时间加上今年的疫情的影响，感觉有些慢，实际上公司今年的推进还是比较好的。

Q4研发投入还是在加大，公司的产品对于满意度，客户的需求还会得到更好的解决。今年的5月的版本，NCC核心竞争力得到一个全面的提升，云原生、混合云业务与IT一体化，个性化都没有问题

公司在应用上积累了很多的大型企业的应用的经验，用友是在国内的企业上可以说是绝对领先的。在产品上，在技术上，在NCC上，在YonSuite，在YonBip上都是领先的。

中型企业业务：

去年发了YonSuite，今年发了新的版本。U8cloud公司也不不断的在提升产品的精细度和易用性。

今年发票电子化是一个很好的热点，7月底Yonsuite签约突破100单。公司加强生态伙伴建设，签约华为、工商银行。通过银行、电信来销售公司的YonSuite。终端业务最大的困难就是伙伴的信心。今年前三季度，特别是今年上半年面临的这个问题，就是说伙伴对于中国经济的困难，对于疫情后的困难，公司要与伙伴一同面对，一同解决。

小型企业业务：

Q4要加大小型企业的业务，好会计是很好的云产品，做了很多年，现在最大的问题是加快发展，小微企业的伙伴，公司也探索了这么多年，在渠道伙伴向云服务业务的转型。另外公司也建立了一些新的伙伴体系。现在最大的核心就是如何把云实现更高速的增长，第三季度实现200%以上的增长，未来还能更高。在未来公司要进

一步的加大对于小微企业业务网云服务业务的转型的力度。

其他业务情况：

财政、教育这些业务面临了机遇，同时面临比较多的比较大的挑战。像教育，因为学校都没法正常的复学受影响，现在复学利用后边的一个季度的时间加快发展。像财政业务面向整个财政改革，省级一体化的问题，这些都是挑战，公司还是要抓住机遇来去发展。

金融服务业务方面，公司要走科技金融，走健康稳健的发展的道路，支付公司现在正在被剥离。另外就是公司的整个的组织建设，人才引进很关键。在其他业务里边，一个比较大的问题就是投资并购，公司第四季度在加速，公司明年也会加速，因为用友发展到2020年的阶段，自身发展和外延式的投资并购，要两条腿走路，特别是在产品技术上，公司要加大收购兼并，这是很重要。当然底层的一些技术的这些业务公司也可以去收购兼并。

那么第四季度核心是两个大块目标，一个目标就是来冲全年的业绩目标，另外一个就是把明年的计划预算做好。那么冲业绩目标，收入，云服务收入和净利润这三年年初定的目标不变，关键是云服务收入指标。第二个是公司继续提升产品的竞争力，加大投入，今年最好的机会就是高端战略客户换代的机会，公司一定要抓住这个机会，来扩大公司在大型企业上的市场上的优势，发挥公司多年积累的技术应用市场客户等优势。公司是YonBip+NCcloud组合的打法。公司不断提升产品和方案的能力，发展生态，特别是咨询商、服务商、新型合作伙伴商来突破更多大型企业的核心管理系统，业务系统换代的市場。另外做好高端战略客户的服务，所以公司要在这方面要做突破。

另外就是做好新年的计划预算。今年的计划预算里边，公司已经把2020年到2022年的目标公开。公司的股权激励、行权条件、解锁条件已经公开。公司三个目标：收入增长20%以上，利润增长25%以上，云服务增长71%以上，那么从今年来看，前两个目标都有影响。

那么按照股权激励的一个计划，公司今年达不到明年要补，对于管理团队来说是一个挺大的压力。公司初步的洞察，市场是有机遇的，但是要加大投入。今年的总收入可能是在一个个位数的正增长，与目标有差距的。那么明，后年要补，公司还要全力去推进这个软件加云服务最核心的业务，后边公司也会把计划预算工作扎实的去推进。

沟通环节：



## 大型企业采购的重点产品与采购顺序和规划

大型企业和巨型企业在公司具体的客户合作当中，公司捕捉到两个显著的或者叫主流的需求，一个需求是在大型巨型的央企国企，他们聚焦在大型企业集团内部管控方面，比如说像集团统一财务管控、集团统一人力管控、集团统一流程管控以及集团统一数据管控，它会在集中在这4大方面。跟以往的四大管控有所不同的是，客户在技术方面反而比过去要更加的重视，特别重视像云原生技术，轻UI的技术，大数据的技术以及智能化的技术，所以说他们在这种新技术的需求方面采购更加的积极。

另外对于企业之外的，客户也有也表现出来强烈的IT采购需求，就是整合产业上下游为重点的产业互联网平台的需求，在互联网平台它们也表现为两端的这种产业整合，一端是整合产业上游的供应商。比如用友的友云采，这是面向于上游供应商管理的一种云的业务协同。还有一个是面向云的下流的，尤其是面向整合下游的代理商、零售商、营销服务商为主的这种下游营销云零售云。在产业整合方面主要表现为营销云以及这种订货云之类的，这是在产业互联网两极，就上游供应商以及下游终端零售商营销商，这是表现的两个核心的内的外的主流需求。

## 今年大型企业市场增长这么高主要是采购的哪一块产品

今年第三季度的大型企业的收入增长快，合同也快，500万以上的合同的增长情况将近100%，比200万以上的26%以上增长的更快。主要分布在第一大类就是消费品，消费者，第二大类就是制造业，第三大类的行业的大的客户房地产、交通、公用这几个大的类对公司行业的贡献比较大，这是按行业的分。如果是按领域的分，主要还是财务、采购这方面的产品，包括公司的财税，财税业务一体这些方面对公司的贡献比较大。另外就是协同，今年的协同增长的好，今年的协同比营销增长的好，这是第二个维度。

另一个维度，大企业的客户来自于老客户，还来自于新客户。公司NCC的客户几乎都覆盖了公司中国的大型企业，部分肯定是公司的老客户，但是在应用上不是几乎都是新的应用，不是公司的老的应用。从平台切入，从公司的新的用友云的领域里面的切入，同一个客户，早年用了公司的NC的财务，那么现在用了财务云，财务云里面实际上用的采购云，所以公司把它归为新的客户，因为它是一个新的应用。

云收入Q3相比上半年大幅提速主要来自于国产化替代还是像上半年一样信息化的增量需求。国产化替代在报表上何时会有比较显著的业绩反应。

收入增长主要来自于国产化，数字化，全球化这三类。认为国产和替代起到主要作

用，前三季度实现的76点多的云服务的增长，比上半年的59点多加速了。到Q4还会更多，还会更快，就是因为疫情得到了控制。

另外，公司业务也有季节的，因为云，特别是大型企业超大型企业混合云这种模式来部署的，会形成这种云的收入，公司现在并没有以订阅的年费的这种方式来体现，和公司原来软件时代的都比较接近，就是许可、实施、服务。

实施公司有一个统计，比软件的时代减少了16%的实施人/天的，还不太理想，，因为现在公司的云产品还不像软件产品，公司的终端的软件产品已经发到了十几版了，公司的软件已停售的NC的发到了600了。云现在来说，公司现在NC Cloud、YonBIP的人/天还会减少，我自己的预判，实施减少会突破30% 40%甚至是50%，不然云和软件对比的优势体现不出来。

公司未来要瞄准就是订阅，年服务费的方向，要减少这种许可的模式，公司更多的要去卖年服务费。但是转型没这么快，如果客户要本地部署，这就没办法，所以这是有一个过程。基本上公司的收入结构也反映了，去年的公司的公有云还有55%到60%占比，公司的私有云占比还可能不到50%。到了今年前三季度，公司的私有云已经到了55%以上了，公有云下来了，这个阶段可能还会维持一段时间。但是随着整个的云的变化，产业的趋势变化以后，公有云的整个的占比还会提升起来。今年、特别是第三季度的高增长，是大型企业，是国产化替代给公司的贡献。后边拥有两个大的机会，一个机会，大型企业巨型企业市场，因为竞争对手，最强有力的竞争对手，正在退出这个市场。另一个机会就是平台的机会，平台的机会还有比较长的时间，但是这个业务要推一段时间，我觉得会比大企业市场还会要慢一些，这两个都是大机会。

今年明年公司一定要抓住这种难得的机会，要把公司的产品，把公司的客户运营做上去。机会主要在信创机会，也就是说国产化的机会，大型企业的机会，特别是超大型企业的机会，因为公司的NCC主要就是一个企业的内部管理，公司的ERP的理念，是一个产业的理念，这是一个行业的趋势，公司不仅仅是管理企业内部，公司还要管理整个的这家客户所处的行业的上游下游，肯定是一体的，这是产业的趋势。

NCC主要聚焦于企业内部资源整合与运营，YonBip主要聚焦于产业资源整合与运营，所以说一个是偏向企业内部，一个偏向于产业外部资源都是资源整合与运营，这是他们的主要各自的聚焦方面，所以说他们不是互相代替的关系，而是互相互补。

的一个关系。

对于大型企业数字化需求，更高阶的数字化云化去转型，公司内部已经有相关产品的研发，可能会在明年的发布，公司在2018年、2019年把NCC进行了技术平台的这种重构，支持了国产化的技术，支撑云原生的技术，大数据技术，轻应用语言轻应用的技术，包括充分开放，说NCC开放了1500多个Open API以进行更多的生态ISV进行集成，以NCC为主干进行集成，这是在2018、2019年NCC在技术方面做的重构和云化的升级。

但是从2019年的下半年到2020年，由于疫情，在业务方面公司可能在交付方面会滞后一些，但是在产品的研发方面，今年有很大的进步，公司内部做了一个双存储平台，既可以支撑大型企业内部进行数据的本地存储，以及基于本地的数据存储，进行数据查询和数据统计，也可以购买公司的云端服务平台的服务。如果购买了这样一个平台服务以后，可以把客户本地的数据上传到了云端，用友在云端支持社会化数据的整合挖掘以及人工智能。

公司在智能供应链智能仓储和智能定价方面，公司做了很多的智能挖掘，所以说在智能方面公司整合了很多的社会化的互联网的一些合作的服务，能够帮助从企业到产业做到整个真正智能供应链与智能的一些数据的挖掘。双重组，既有本地又有云端，这是企业从内部信息化走向云端数字化很重要的一个关键。

另外在2018年跟2019年用友推出了整个全整合的云互通，其实是一个在线账户云注册的服务。服务在YonBip、YonSuite已经全面应用，但是在NCC方面公司早已经把它植入进去，只不过是现在还没有按这种付费模式进行推广，但这种技术的支撑以及全部完成，所以说NCC从一个本地信息化这种应用平台往云端数字化云ERP去前进，其实几个核心的关键已经在技术产品支撑方面已经达成或者正在进展。第一，有互通的在线账户注册。第二，双存储。第三，用友做的云加端一体化的大规模统一运维平台。所以说这三个强有力的支撑已经其实可以支撑向云ERP的整个商业模式转型，就是看如何从软件收费模式向持续订阅服务模式进行这种升级转换。

公司对全年和后续的业务的发展的展望和期待。

公司今年的全年下来的云的收入的增长，肯定会实现公司的股权激励的目标，甚至说会还更高一些。

实际上中型业务是在受影响的，这里边受影响客观说就是说不仅仅是客户，他受到疫情的冲击，伙伴的信心不足，所以在终端业务的时候，伙伴的信心还是很重要的，这是需要公司全年，包括后边四季度，要做好的比较重要的工作。



另外公司有两个行业公司，它是终端的业务，所以确实受到一些影响，教育还有政务。特别是政务，因为收入体量还是比较大的，所以对公司终端分业务有影响，终端业务实际上在软件增长上的下滑比小微业务下滑还严重，这是公司未来要去解决的

全年的营收不会负增长，但是不会达到公司年初业绩预期。因为前半年的影响疫情的影响而导致的，公司不能实现年初给大家的收入预期的目标，当然公司在二三季度也在跟大家做不停的调整指引，那么现在一个比较明确的指引就是公司不会负增长，但是会实现多少的增长，估计在5%左右。

利润肯定是一个盈利的，不会亏损的，增长有难度。扣非的利润是否增长要看公司后边的四季度的一个投入，公司要加大投入，加快在大型企业市场上的投入，这是一个最主要的投入。

员工的情况，到三季末是公司的总人数是18017人，比去年的三季度增加600多人，比去年的半年是增加了多了800多人。实际上加上离职的人，公司比去年半年增加了小1000人。因为去年半年是一个标志性的时间点，也就是说公司在去年半年以前，对于巨型企业市场，大型企业市场公司还是谨慎的。因为公司从各方面来说，公司的产品，公司的客户运营这两方面是一直在洞察的。7月份公司增加400人，主要就加入大型企业市场，另外公司今年的运行情况下还是加大了研发的投入，可以再增加人。

公司明年一个主要的投入，大型企业市场必须加大研发投入，营销这方面肯定也要去加大投入市场战略，平台的投入我觉得还是一个比较稳健的投入的策略。那么这个投入之后会使得公司整个的收入结构发生比较大的变化。

从目前来看，今年因为疫情影响，公司计划预算、大的概算预算、概要计划公司会放在1月份做，跟往年是有差别的，是因为今年受疫情的影响，公司今年后边的两个多月里边要把主要的精力放在冲业绩上，所以说也只能给市场一个指引。公司今年整个的云的收入要实现34个亿以上，明年公司云的收入可能会占到58、60%，达到这个比例以后，公司的整个收入结构，整个业务结构和公司的价值发生很大的变化

所以大背景下，公司要加大投入，公司的整个的思路，加大云的投入和发展，公司的结构要使得云占整个收入的60%以上。

协同产品的介绍与OA的区别

OA产品在国内起的两个核心的价值，一个是叫做统一登陆门户，这是一个传统OA

的一个价值，另外一个和工作流统一审批引擎。但是社会化协同平台它的核心作用在于沟通以及基于沟通的业务自动处理，所以说跟OA的统一登录工作流审批的业务应用价值差异性就非常大。

公司的社会化协同平台，它是在于全渠道统一通信以及业务自动化处理，比如说像用友的友空间里头有大量的自动化RPA机器人以及问答机器人，这些新型的数字化的技术，这是过去的OA完全没有的。这也是满足企业在于数字化智能化的一个需求的很重要的体现。

大企业市场未来给公司提供的机遇以及贡献的收入量级

ERP的阶段，到现在数字化的阶段，中国企业都是在补课。大企业数字化阶段的投入还是不够的，买了产品，但是真正全面信息化的企业还不足20%。在数字化阶段企业一是通过新技术进行升级，二是特别是央企为了信息安全，在主动做国产化信息化产品。在采购国内厂商产品的时候，主要是看国内厂商有没有这个能力。用友在ERP时代，面向大企业推了NC6.0，这一产品无论是第三方评测还是客户上，与国际对手比都是可信可用的。现在公司推NCC，公司就有优势了。现在YonBip，公司还在不停迭代，在云的方面也是有优势的。

财务来看，公司已经从ERP的市场，400多个亿的市场，已经走入到了云服务的几千亿的市场。公司的云明年还要保持70%以上的增长，也就是说从今年的30多个亿要达到68个亿以上，主要还是会来自大型巨型企业市场，所以对公司是亿级、10亿元级的影响。

YonBip用户数和合同金额

现在的合同金额是一千多万，还在试推。客户数很多，有几十家，但是目前没有形成合同。客单价现在还不能提供。

云收入占比未来60%是否包括金融业务

是不含金融的。今年云服务增长70%以上的数据也是不含金融的。公司去年19.8个亿左右的云服务收入就不含金融服务，那么今年公司要增长70%以上，公司这个指标也是不含。另外一个公司的目标是定100%还是定70%，因为已经到了这么大的体量，今年体量34个亿，如果还要定100%的话，压力还是比较大的，就定了70%，这是最低目标，力争更高。

双存储的产品对于大型企业上云的帮助与影响以及大企业对于云的接受度

产品有两个分支点，一个分支是以NCC为主干的企业内部管理软件，它其实是一种混合云的解决方案，首先来说它是双重技术平台，第一，它的本地仍然存储数据，可以用于本地的详细数据查询以及报表图表的统计。第二它也可以购买云端的数据分析平台的云服务，通把本地数据传输到云端，跟用友云端的社会化数据进行整合，以进行人工智能的算法更广泛的更深度的挖掘。

这不是一种像过去的详细查询以及报表统计，是一种基于真正的深度学习的人工智能，这是他们各自的分工的不同，所以说这是通过双存储进行混合云的技术架构。另外大型企业其实除了它内部的管理以外，它还有对外的产业上下游的整合诉求，而对外的产业互联网平台，他们往往会选择真正的公有云的云服务。这是两个分支点。

那么从数据上，私有云的增速可能会比公有云的增速快一些，但是公有云也在高速增长。比如大型企业内部的可能使用是私有云，但打通产业的话就是公有云，实际上公有云的增速也很高。