

记者 | 刁曼琳

8月18日，企业IT解决方案提供商用友网络（600588.SH）公布了半年报业绩：报告期内，公司实现营业收入33亿元，同比增长10.2%，归属于上市公司股东的净利润为4.8亿元，同比增长290.1%；公司毛利率93.21%，净利率21.01%。

细分来看，金融业务下滑明显和软件业务增速下降，但是云服务高速增长：云服务业务（不含金融类云服务业务）同比增长114.6%；软件业务同比增长5.0%；支付服务业务同比增长321.6%；互联网投融资信息服务业务在继续坚持稳健经营，控制适度规模的方针指引下，同比下降36.5%。

云服务方面，企业客户数为493.17万家，其中大中企业增长112%，小微企业增长142%。累计付费企业客户数为43.01万家，较2019年一季度末增长13.2%（较2018年半年度末增长48%），云业务预收款比期初增长46%，客单价稳定增长。公司称，云服务业务收入占比持续提高，向云服务业务转型获得基本成功。

由于用友网络在财务软件以及企业资源管理系统领域的市场占有率，为其带来向云端转化过程中较低的获客成本和较高的转化率。

用友网络成立于1995年，以为企业提供财务服务起家，随后孵化出企业资源管理系统。公司于2001年上市，简单来说目前主要业务为两套软件+云服务，并衍生出金融服务。两套软件为针对中小微企业的畅捷通，以及针对中大型客户的用友。

具体来说，目前用友网络面向企业的主要业务为三大方面：云服务、软件和金融服务，其中云服务业务为企业提供云平台，收入包括运营服务收入、应用服务收入等；软件服务包括向不同规模的企业提供ERP套件和软件包，主要产品包括NC产品线、U8产品线，收入主要为标准产品许可、产品支持与运维服务收入，软件服务还包括向政府和行业提供IT解决方案；金融服务包括企业支付和互联网投融资信息平台。

目前，中国ERP企业两大趋势为云化和国产化。

天风证券称，此前公司重点加强了与华为、中国电信、工商银行等战略合作伙伴的业务合作，取得了阶段性成果。公司是“华为云鲲鹏凌云计划”首批企业应用战略合作伙伴，是ERP国产化最大受益者。

此前，在海外市场，自Salesforce、Workday等专注于SaaS模式的软件厂商崛起后，Adobe、Oracle、SAP等公司受到了巨大的冲击，传统软件厂商先后陷入营收瓶颈，许多传统软件公司纷纷向云计算转型。

一些著名海外软件公司已经成功向云服务转型。以Adobe为例，Adobe于2012年正式宣布转型SaaS，2012-2014年是Adobe的阵痛期，增速在2013年达到低点，收入和净利润同比分别减少8%、65%。2015年开始，Adobe度过了阵痛期，收入、净利润高速发展。

兴业证券表示，短期看，云转型需经历约2年左右阵痛期。一方面，收费模式的变化使得单一客户年均收费降低，另一方面，云产品或服务对传统产品具有替代作用，云转型初期公司往往收入、现金流下滑。同时，费用率的提升也会压制短期净利润率。但是，从全生命周期角度考虑，云服务模式能够带来更多的收入。与需要花费大量费用积攒用户的云计算公司(如Salesforce)相比，传统公司转型前就拥有庞大用户基数，转型后可在短期内快速实现较好盈利。此外，订阅收费模式降低了收费门槛，带来更多中小客户。

8月19日，用友网络收于31.58元，涨幅1.22%。