

暗暗较劲了二十多年的用友和金蝶，似乎已经到了“交战”的紧要关头。

“我觉得，金蝶未来会在大企业市场做出更大的进步。我们的目标是未来三年要实现在大企业市场的头部地位，我们期待今年、明年在大企业市场有更加突出的表现。”金蝶中国总裁章勇在线上举行的2021年全年业绩发布会和媒体交流会上表示。

章勇的话暗含深意，金蝶进军大企业市场的战略也愈发清晰。而另一边，业务主要来自大型企业的用友，也在中型企业和小微企业上实现了新的突破，正在成为用友云服务业务的关键一环。

前段时间，金蝶和用友先后发布了2021年的业绩报告，总体来看，双方营收虽然都实现了小幅度增长，但从归母净利润来看，两家企业的情况并不容乐观，用友虽然归母净利润达到7.1亿元，但同比去年下降了28.20%，而金蝶虽然净亏损有所收窄，但亏损金额仍达到3.02亿元。

这意味着，虽然在云战略转型上，用友和金蝶都取得了快速的发展，但云业务仍然在持续投入阶段，影响了净利润的增长。当然，这也表明了这两家企业云转型的决心。

### 用友和金蝶2021年业绩概况

企业类型	业务收入（亿元）	同比	原因分析
大型企业	37.30	45.40%	抢抓数智化和信创国产化历史机遇，持续巩固绝对领先地位
中型企业	3.93	150.30%	YonSuite、U9C和U8C产品进行多元化布局，满足客户不同需求，客户规模实现量级式突破
小微企业	5.90	111.20%	坚定贯彻云服务业务优先、订阅优先的策略，全面推动云服务业务发展

### 用友各类型企业业务情况

报告期内，用友云服务在大、中、小型客户市场均实现新的突破：

大型客户市场，用友云服务业务续费率达103%，实现500万元以上大型订单金额同比增长45%，有的客户签约过亿元；在中型企业市场，用友通过YonSuite、U9C和U8C产品进行多元化布局，满足客户不同需求，客户规模实现量级式突破，云服务业务收入同比增长150.3%；在小微企业市场，用友网络云服务业务

新增付费企业用户数达到18万，较上年增长201%，在小微企业财税云服务领域保持绝对领先，市场覆盖率排名第一。

其次，打造“数智化”产品矩阵。

在研发投入方面，为了强化云服务产品的平台、核心应用和生态融合能力，用友网络持续加大研发投入，报告期内共投入23.54亿元，同比增长40.7%，占营业收入比重26.4%。与此同时，积极引进“数智化”专业人才，大幅增加YonBIP研发人员，截至报告期末，用友网络研发人员7693人，较2021年初增加1446人，占员工总数36.6%。

在产品方面；2021年，用友正式推出U9

Cloud，聚焦“专精特新

”客户群体。此外，用友首创

YKS、YMS云中间

件技术和公有云快速专属、私有化部署技术，有效支持大型企业敏捷迭代创新。

目前，用友BIP云中台已覆盖10大领域，构建超过2300个企业服务应用模型，并实现了数据中台、智能一体化，提供超过50个智能模型，1000多个分析应用场景。

在战略生态布局上，以用友BIP为核心，通过推进战略联盟、集成与被集成、云市场、服务一体化、平台化运营融合战略，落地力合、犇放、扬升、干寻、汇智五大生态计划，合作商业伙伴超2200家，ISV伙伴970家，合作银行超1700家，云市场应用商城YonStore入驻伙伴超10000家，入驻产品超15000款，上市融合产品126款。

不过市场对于用友交出的成绩单

似乎并不满意。

在发布2021年报

的后一个交易日，用友网络股价下

跌3.38%。

事实上，用友网络已连续两年利润负增长，且下滑速度有所加大。营收不增，研发、销售、管理等费用投入加大是公司利润下滑的原因。

此外，

用友网络的第六大股东葛卫东，在近两个月期间对用友网络进行了大幅减持，减持股份2405万股，对应市值5.91亿

；在2021年年内减持的股东还有刘世强，减持了453.35万股，共青城优富投资管理合伙企业（有限合伙）减持了3000万股。

## 金蝶：亏损收窄 大企业战略突破

自2014年开始云转型后，金蝶逐渐扩大云服务业务的收入比重，并主动停售了部分传统ERP产其中，金蝶的云业务在去年收入占比达到66.1%，比2020年高出约九个百分点。

目前金蝶的业务分为两部分，即云服务业务和传统的企业资源管理计划（ERP）业务。

去年8月，金蝶国际创始人徐少春在年中财报财报会议上曾说，金蝶已经走到到“云转型深水区”。

而进入“深水区”的金蝶不得不面临的一个现实问题是，处于亏损中的云服务业务仍在拖累公司的整体利润。

从金蝶发布的业绩公告来看，虽然净亏损有所收窄，但亏损金额仍达到3.02亿元

年报显示，2021年，金蝶研发费用12.6亿元，同比增长20.4%。

虽然业绩还在亏损，但包括摩根大通、海通证券等在内多家券商机构，都对金蝶的转型

看好，均上调

了对金蝶的评级。金蝶集团

董事会主席兼CEO徐少春

此前就向投资者、媒体呼吁 “

不要关注短期的利润，而要关注与云转型相适应的一些指标，包括现金流、云订阅”。

在核心经营指标方面，ARR(订阅服务年经常性收入)为SaaS订阅业务最关键的财务指标之一。

2021年，金蝶国际ARR达到15.7亿元人民币，同比增长58.5%，约占云业务整体收入比重的57%。

而在现金流方面，

2021年，金蝶实现经营性净现金流入6.61亿元，同比增长39.6%，显著好于中期水平。整体来看，各项云转型相关指标保持高质量增长。

在大企业市场方面，金蝶也实现了新的突破。

业内人士认为，PaaS平台金蝶云·苍穹和大型企业SaaS管理云金蝶云·星瀚等拳头产品的出击为金蝶抢下大客户立下了“汗马功劳”。