

# 用友网络

商业创新如此便捷

## 2021年半年度报告

---

2021-08-18



## 2021年上半年度经营概况

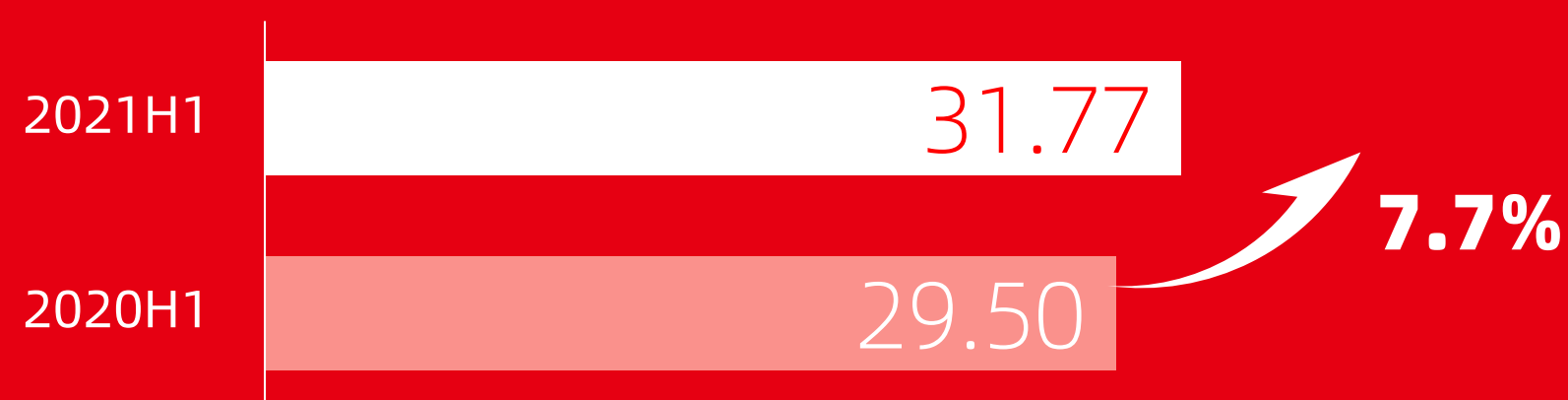
- ① 总体经营概述
- ② 分层经营汇报
- ③ 产品、生态、市场



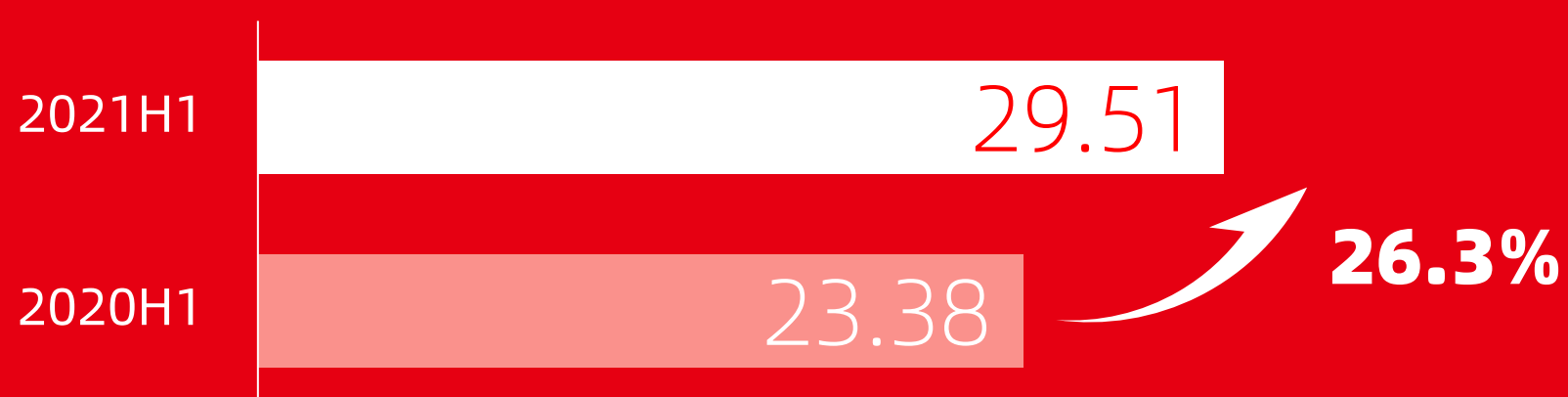
## 2021年下半年度工作部署

# 关键财务指标

## 总收入 (亿元)



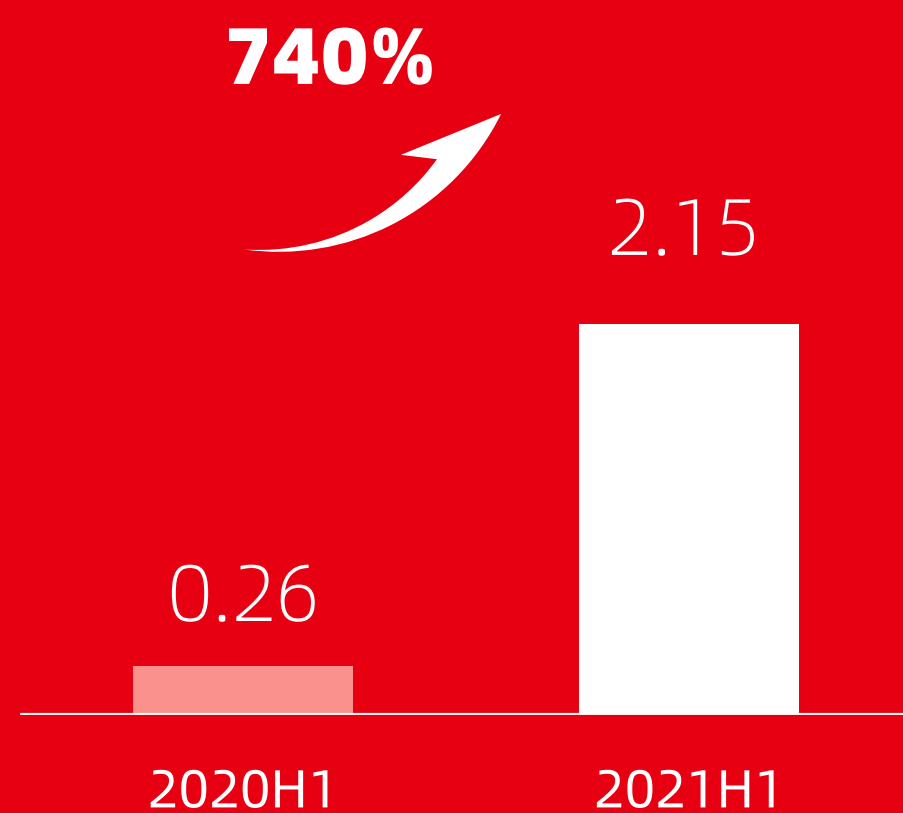
## 云+软件收入 (亿元) 不含金融类云服务



## 金融业务收入 (亿元)

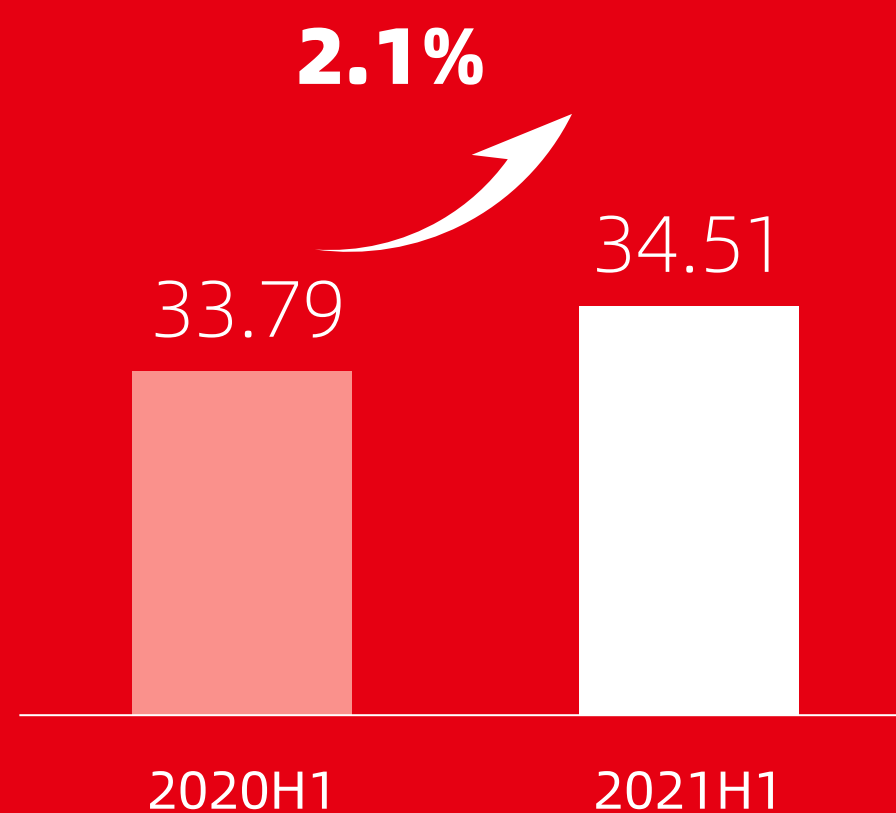


## 归母净利润 (亿元)



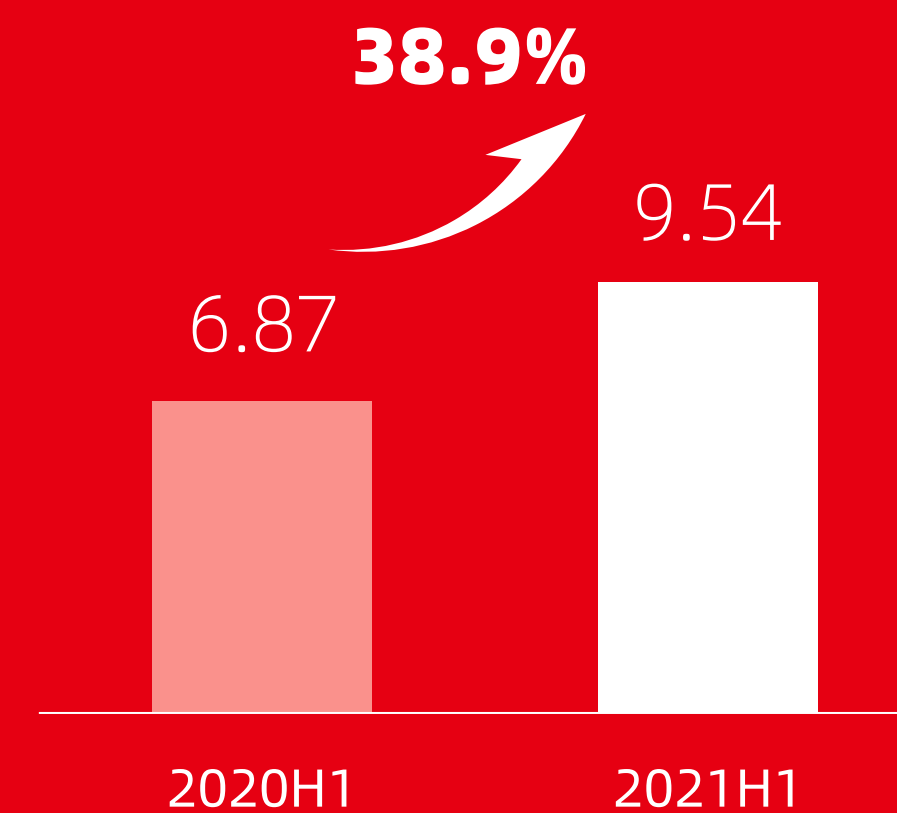
受投资收益同比增加影响，归母净利润同比增加1.9亿  
因加大主业投入，扣非净利润亏损同比增加0.65亿

## 经营性现金流入 (亿元)



剔除金融业务，经营性现金流入同比增长19.3%，  
销售商品、提供服务取得的现金流入同比增长21.4%

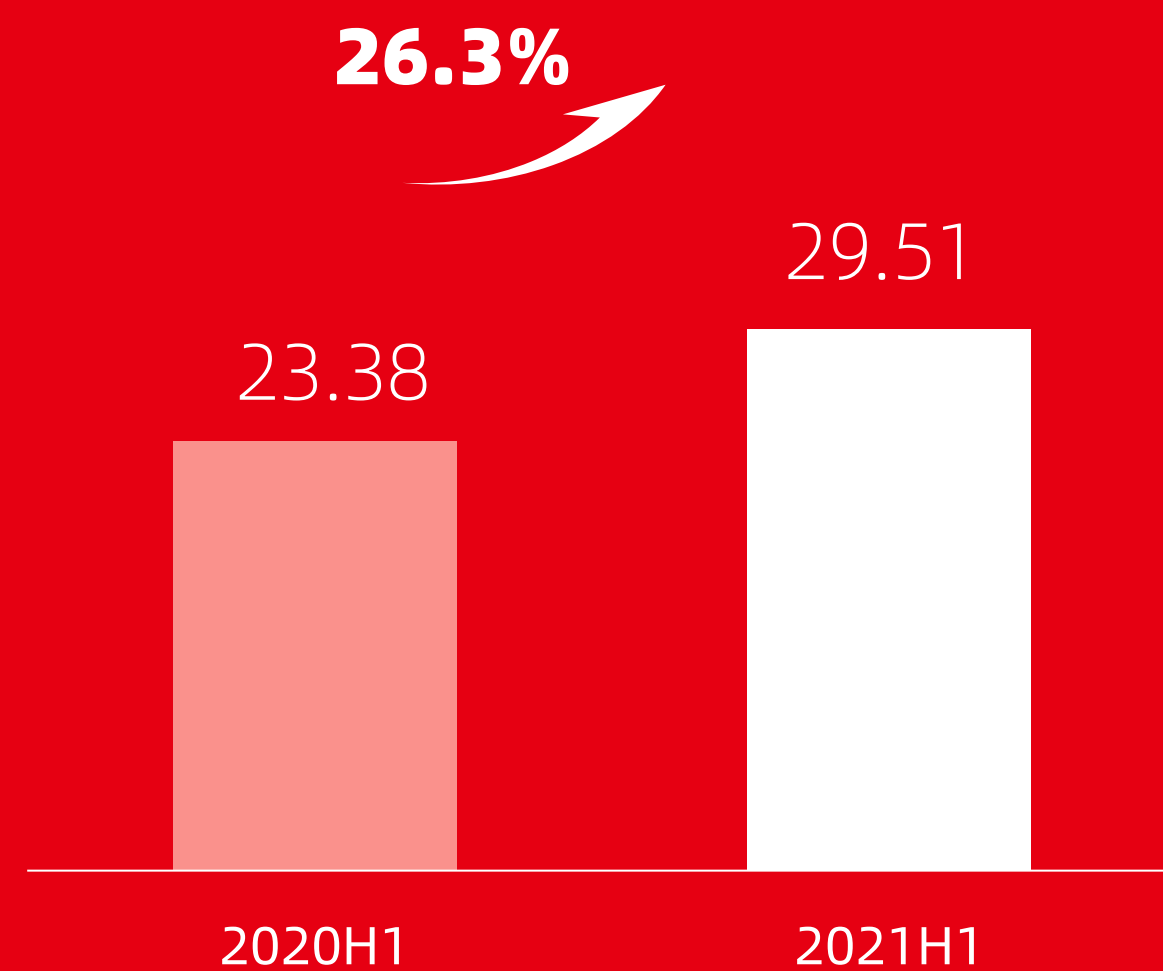
## 研发投入 (亿元)



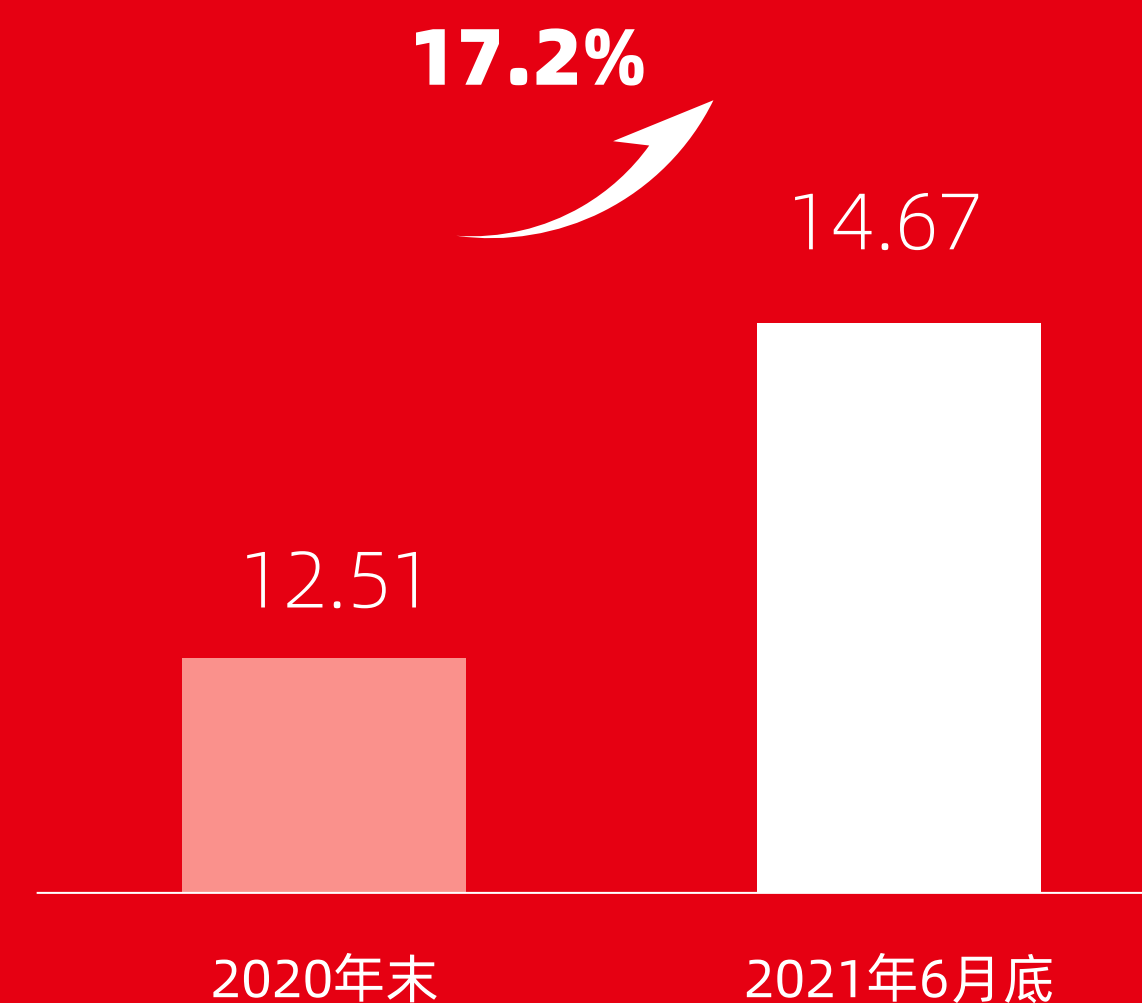
公司研发主要投向YonBIP产品  
研发投入营收占比30%，比去年年末上升10.9个百分点

# 收入健康增长

■ 云+软件收入（亿元）



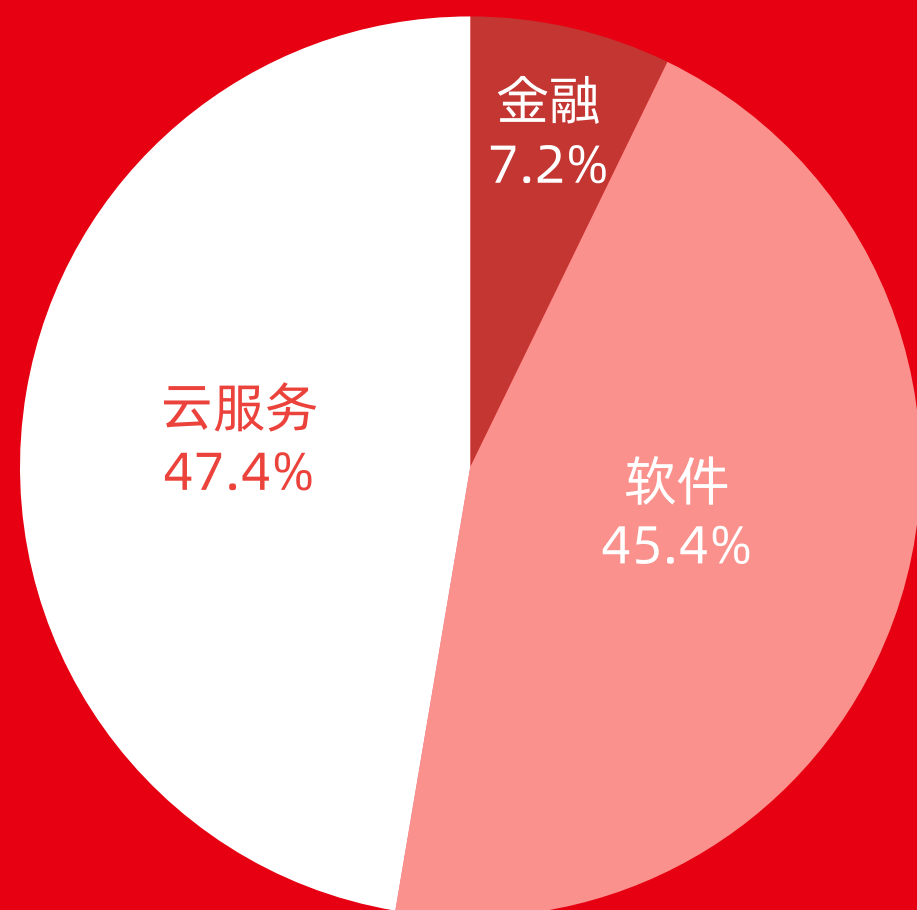
■ 应收账款+合同资产（亿元）



公司云+软件2021年H1收入29.51亿元。同期应收账款+合同资产增加2.16亿元，占云+软收入的7.3%。报告期内，公司绝大部分收入均来自预收（合同负债）转回及当期销售收现带来的，主业收入健康增长。

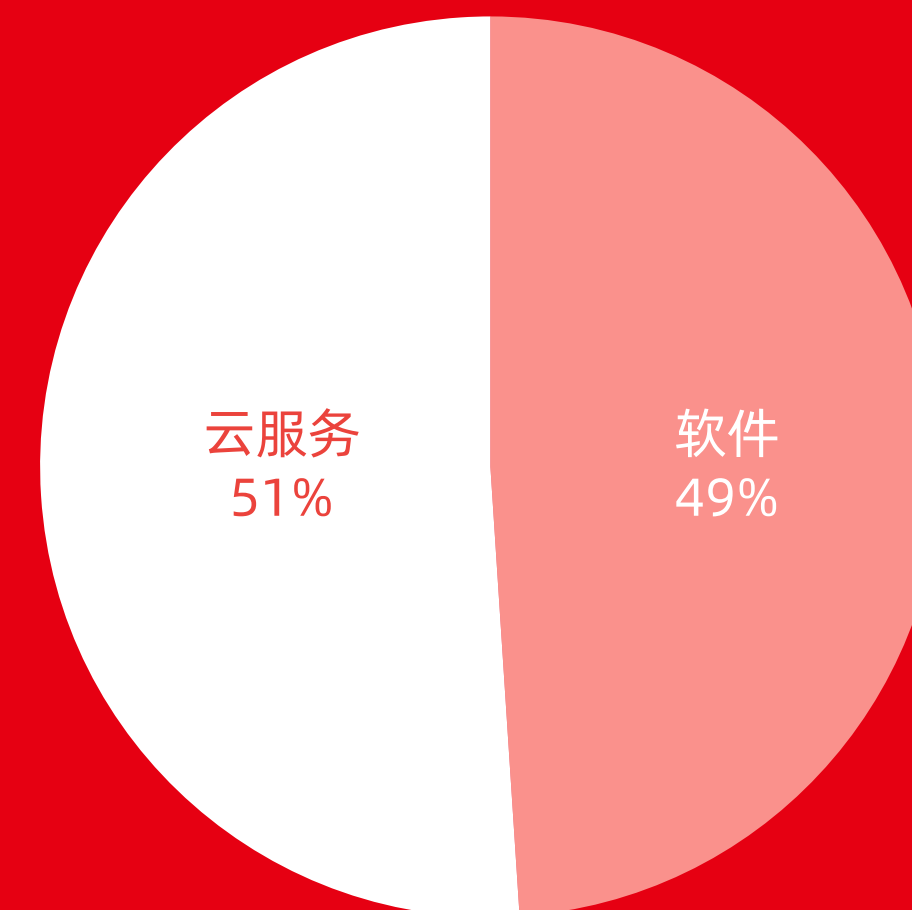
# 公司战略转型拐点级突破

## 收入构成

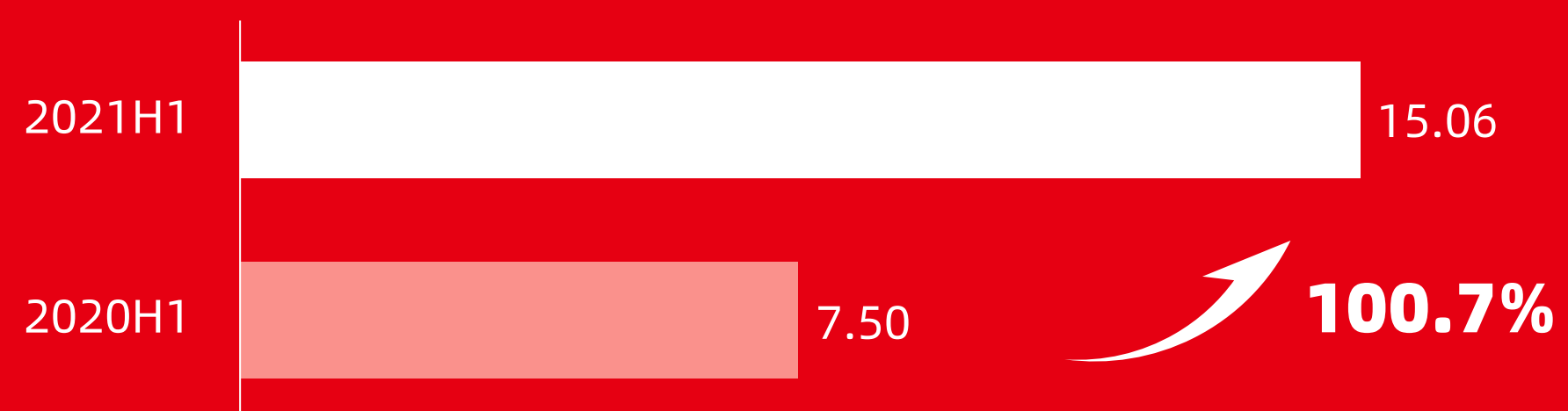


## 云+软件构成

单位：亿元



## 云服务业务收入



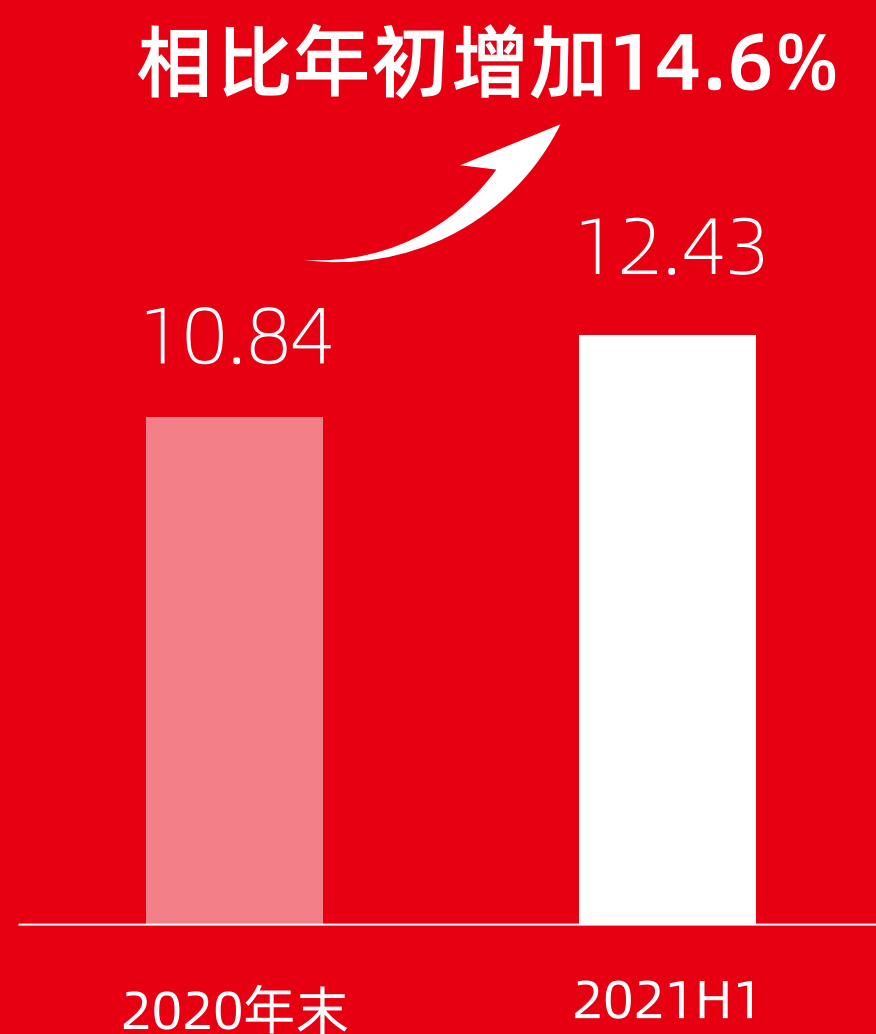
## 软件业务收入



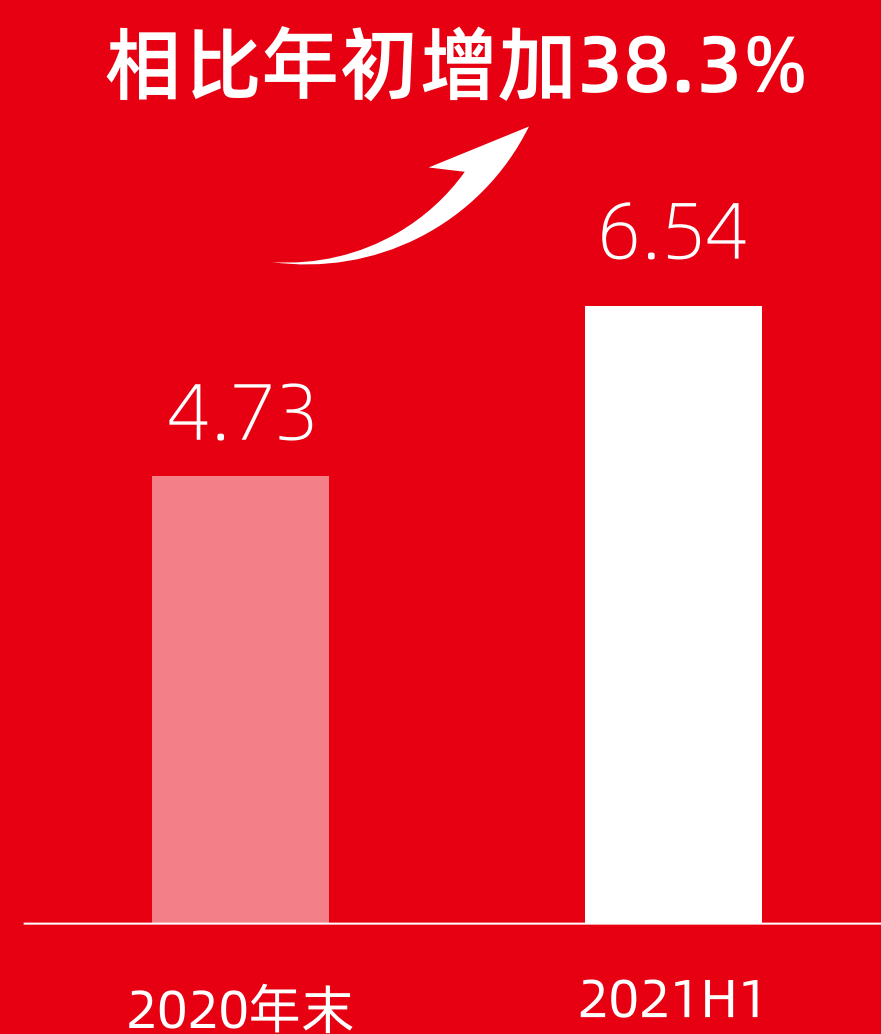
战略转型拐点：云服务业务超过软件占比，更在“云+软件”中超50%

# 云服务业务健康高速增长

## 云合同负债（亿元）



## 订阅相关合同负债（亿元）



订阅合同负债在云合同负债中占比超50%

## 续费率

大型客户	94.53%
中型客户	71.38%
小微客户	79.86%
政府与公共组织	100%

➤ 续费率仅统计公有云服务产品

# 云服务客户规模化发展

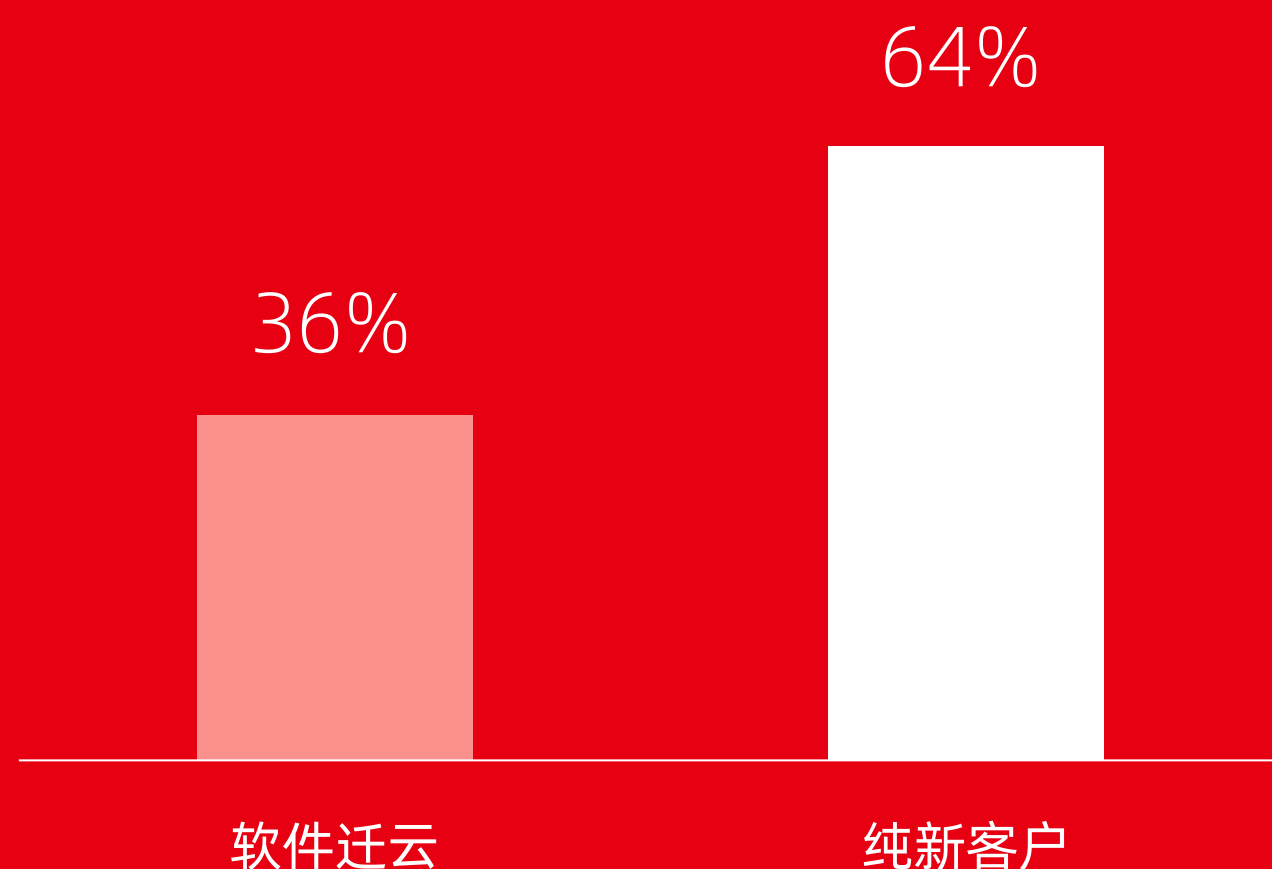
云服务累计付费客户数

66.73万

新增付费客户

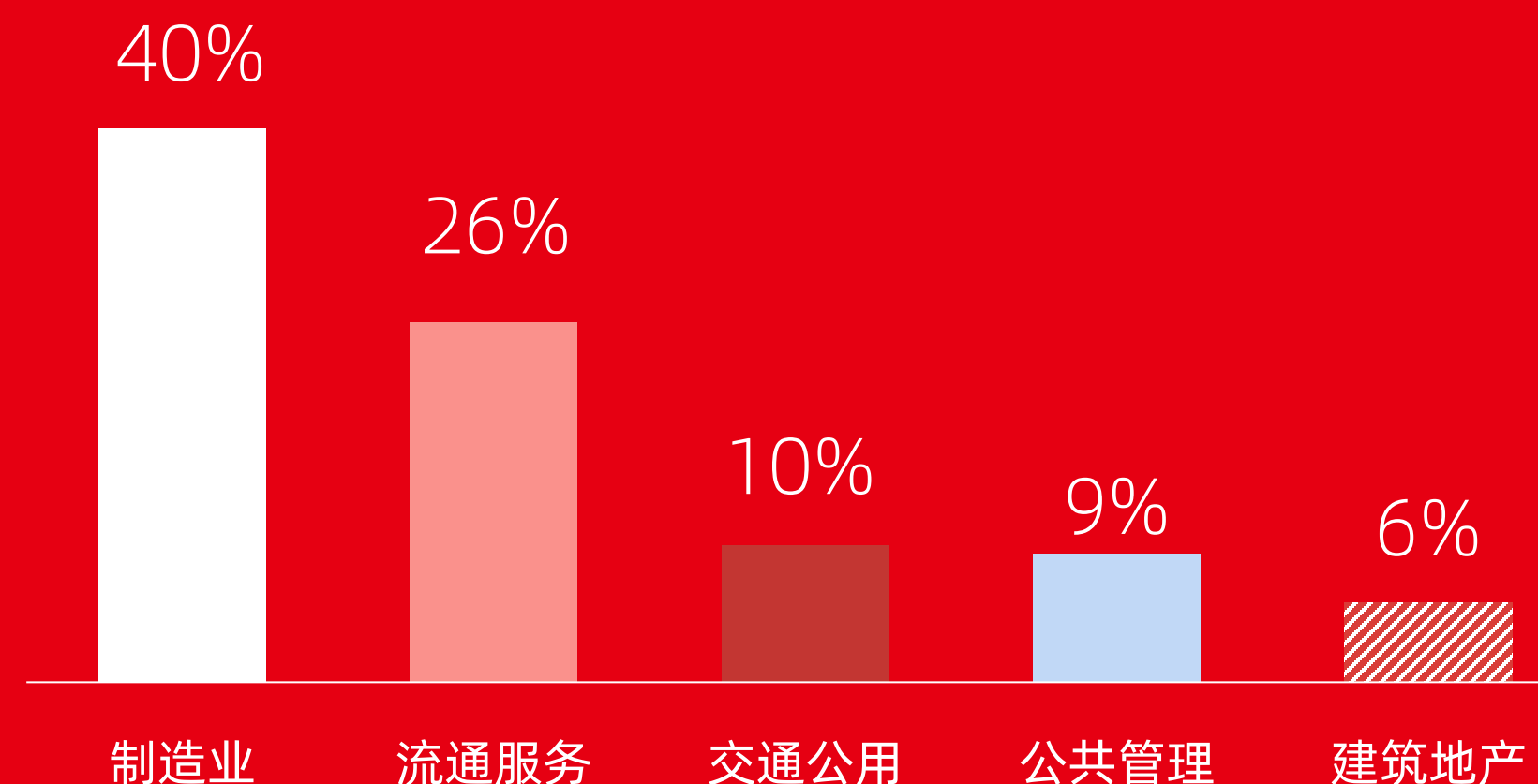
6.57万

云服务新增客户分布(大、中)



纯新客户为首次选用用友为服务商  
放量市场需求之下，用友紧抓新客户增量

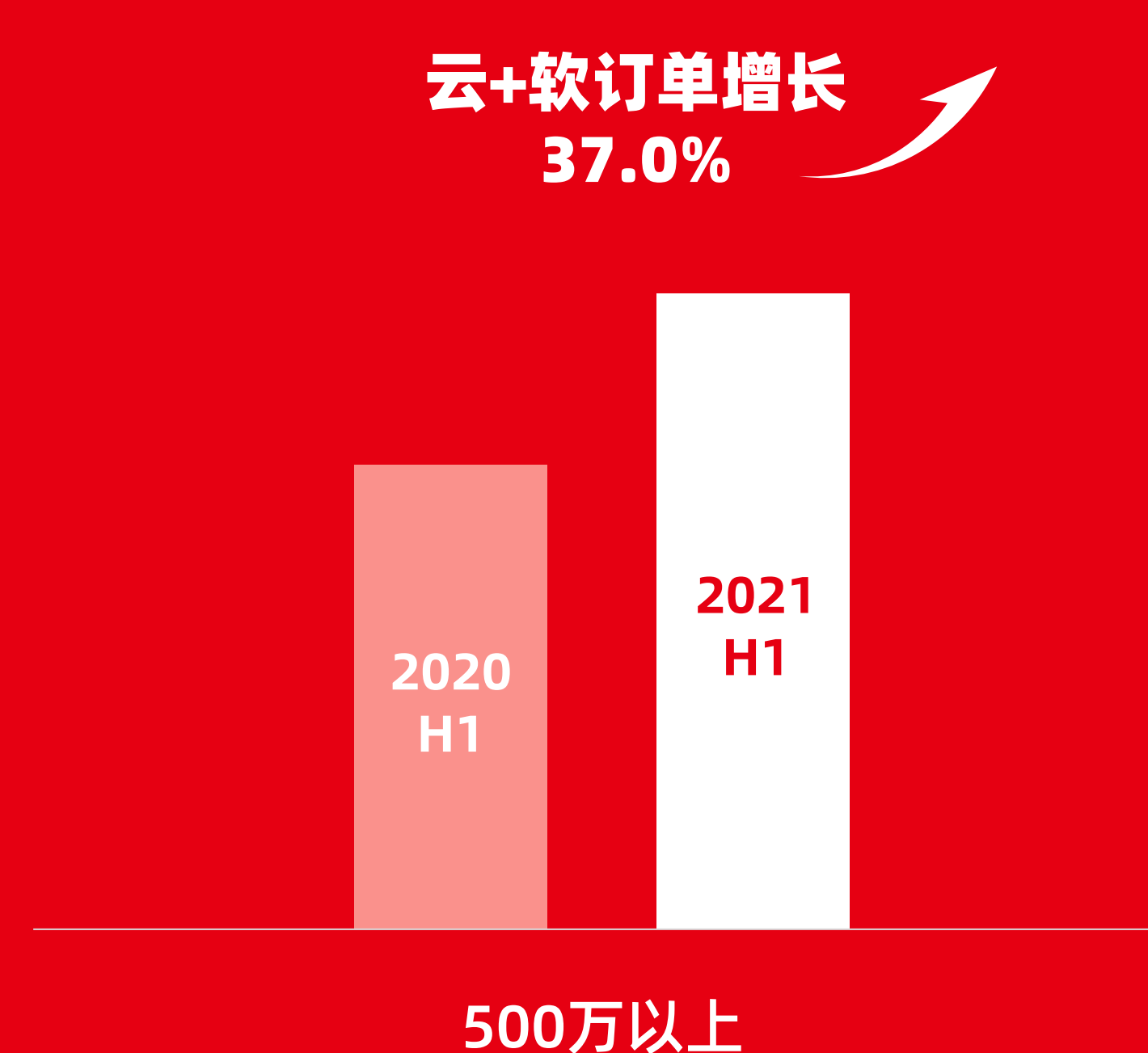
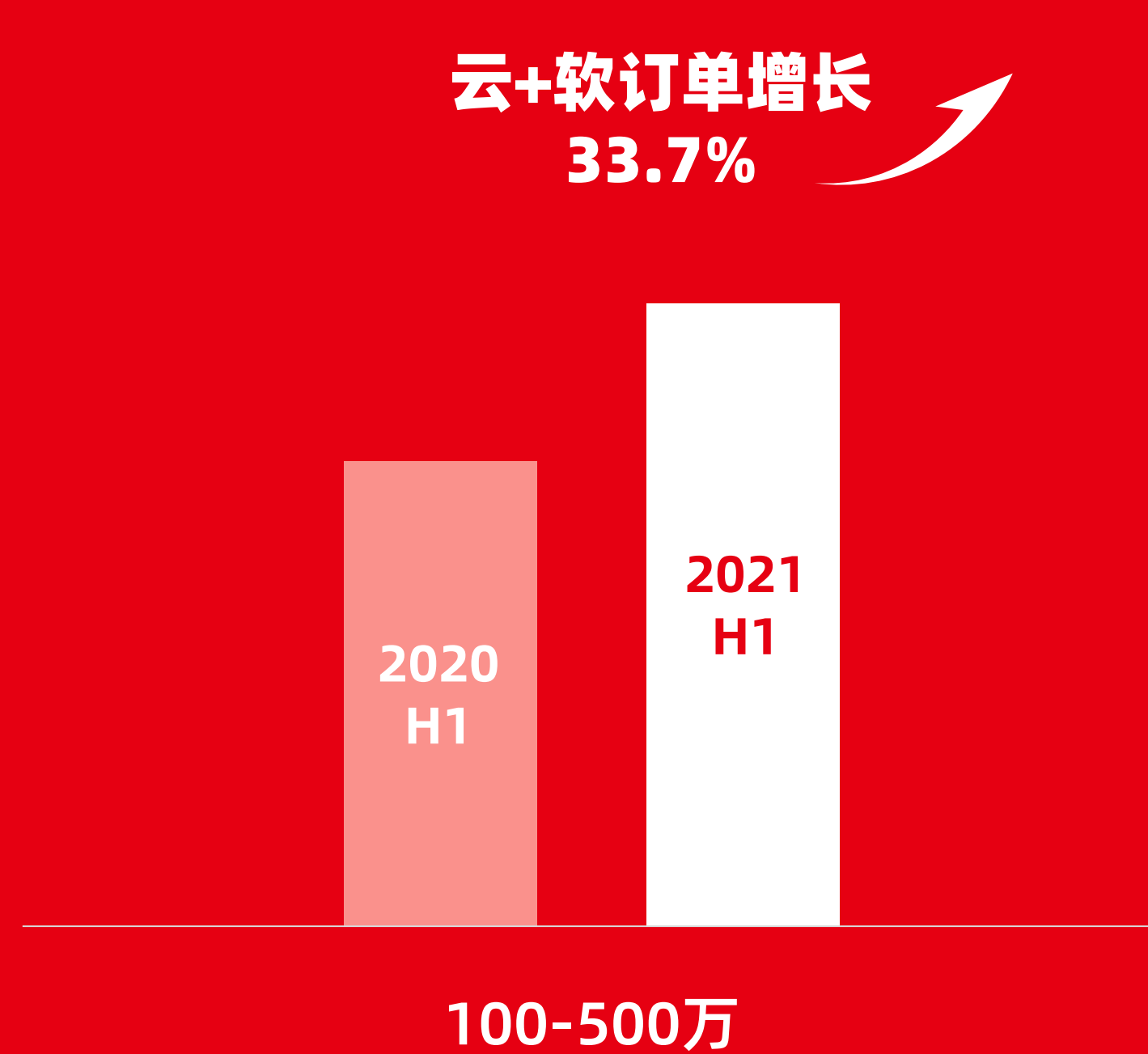
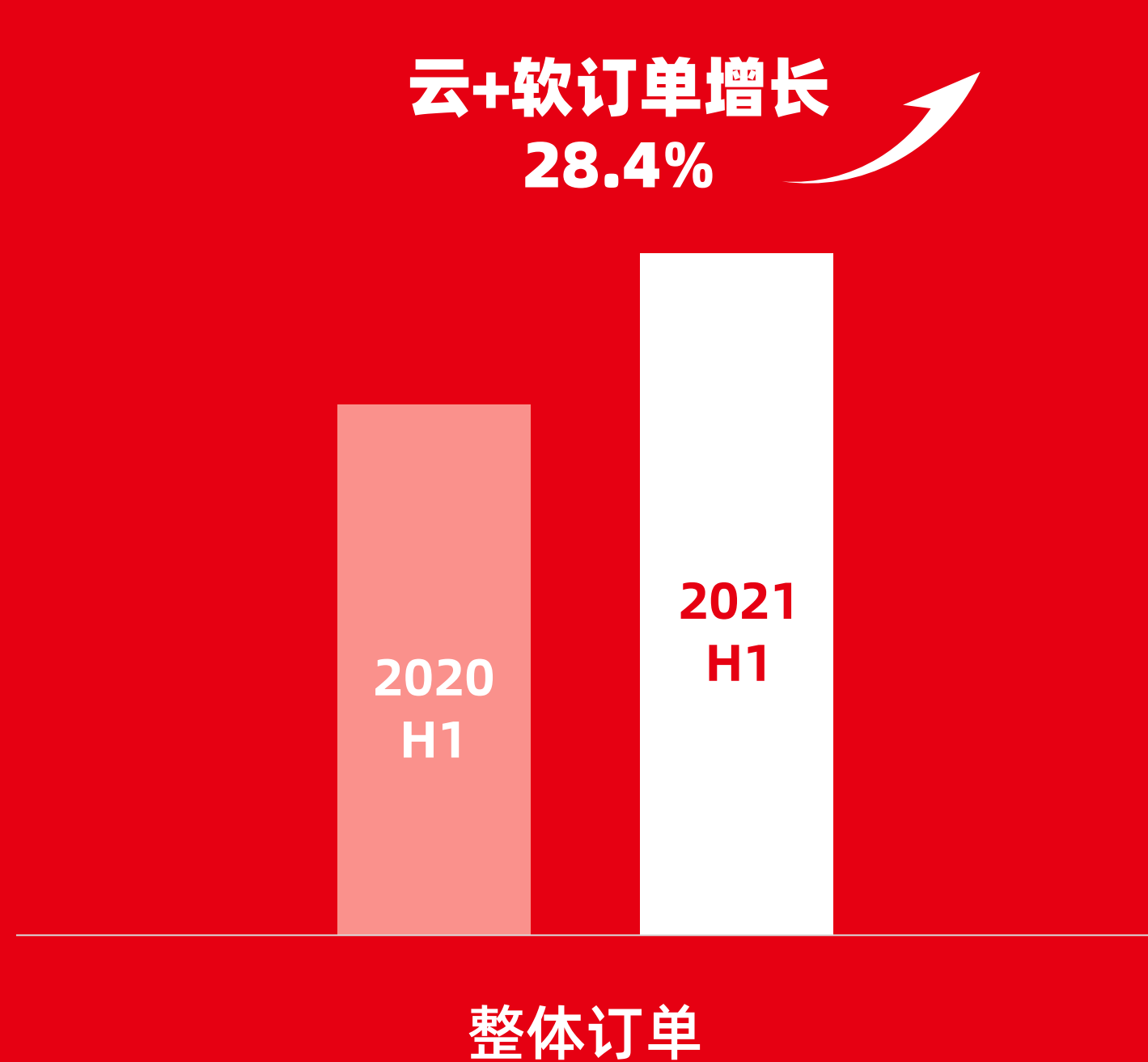
云服务客户行业分布



制造业仍为用友第一大服务行业

# 大额订单持续落地

## 订单金额增速 (同比2020年H1)

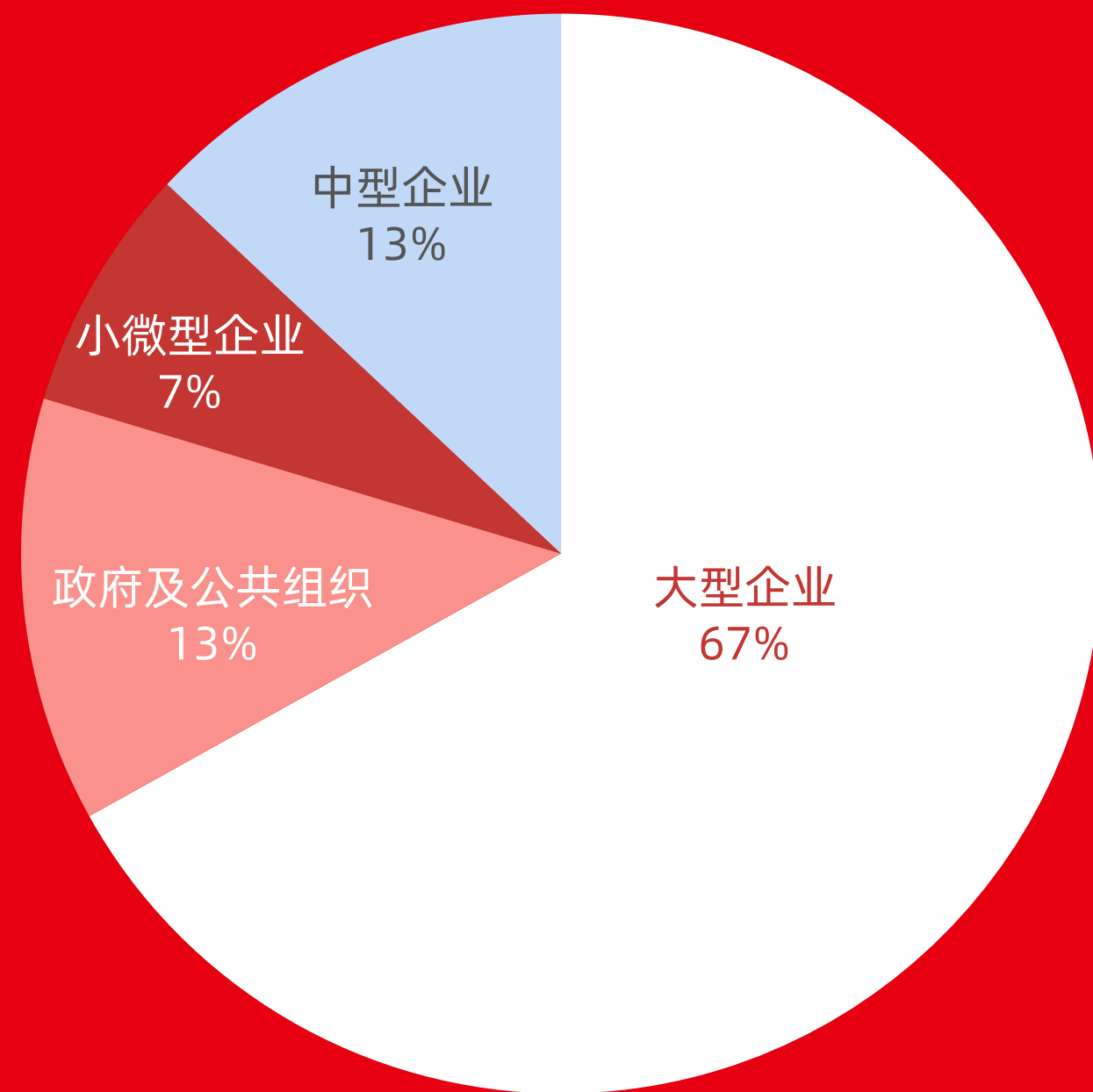




## 分层客户经营成果

# 分层客户经营概述

## 按客户规模收入占比



## ARR (亿元)

总体	8.34
大型企业云服务	4.31
中型企业云服务	0.75
小微企业云服务	2.87
政府及公共组织云服务	0.41

- ARR数据计算依据是客户基于云服务产品带来的订阅收入年化还原。

# 大型/巨型企业持续突破

专业能力优先、团队经验支撑、客户基础铺垫  
规模收入市场领先



## 2021年H1

业务收入		同比
总收入	19.79亿	33.8%
其中云服务	10.62亿	91.5%
软件	9.17亿	-0.8%

## 云服务主营产品

YonBIP

NCC

# 中型企业精细发展

依据中型企业服务需求，精细化部署产品特点，精准服务客户；  
中型企业云服务市场“三箭齐发”，应对不同企业不同需求

## YonSuite

面向中型企业市场首个云原生云服务产品，以公有云部署方式为客户提供服务，以规模化发展支撑中型市场订阅收入高速增长



## U9 Cloud

专著于为中型高精尖制造企业（如：新能源、半导体、光伏）提供云服务，抢抓中型市场龙头企业客户



## U8 Cloud

服务中型企业云化ERP类需求，支持中型企业私有化部署要求

## 2021年H1

业务收入		同比
总收入	3.72亿	10.3%
其中云服务	1.06亿	99.1%
软件	2.66亿	-6.3%

## 云服务主营产品

YonSuite

U9 Cloud

U8 Cloud

# 小微企业坚定转型

**小微企业市场，战略性收缩软件业务，率先实现收入结构转型**  
**紧抓市场两大机遇快速发展，抢占小微市场龙头**

## 小微企业数智财税

借助金税四期《关于进一步扩大增值税电子发票电子化报销、入账、归档试点工作的通知》，增值税电子发票电子化报销、入账、归档，被定位为国家数字经济发展的**重要基础性工程**的历史机遇。加强联动渠道，覆盖小微企业数智财税市场

## 小微企业数智商业

时代背景下的产品互联网结构变化，以及疫情催生下的企业对“客户在线，业务在线”的迫切诉求，加速数智商业发展。

相比新营销厂商：

优势1- 客户基础不同：畅捷通用户的平均年收入为1000万元以上，留存率高。

优势2- 业财一体优势：传统企业自线下往线上延伸，前后端一体化是诉求核心，畅捷通可以保障前端数据与后端数据稳定、准确

## 2021年H1

业务收入		同比
总收入	2.17亿	5.5%
其中云服务	1.90亿	140.4%
软件	0.28亿	-78.2%

## 云服务主营产品

畅捷通云

T+Cloud

# 政府及公共组织客户

## 政府业务

### 战略收购富深科技

医保和人大预算监督业务持续突破，战略项目交付稳步推进。

## 教育业务

### “1+X”证书试点职业 教育培训评价组织

整合产业资源，以实践教学、专业共建、产业学院等形式进行校企合作。

## 2021年H1

业务收入		同比
总收入	3.84亿	21.5%
其中云服务	1.50亿	132.5%
软件	2.34亿	-6.8%

## 云服务主营产品

政务云

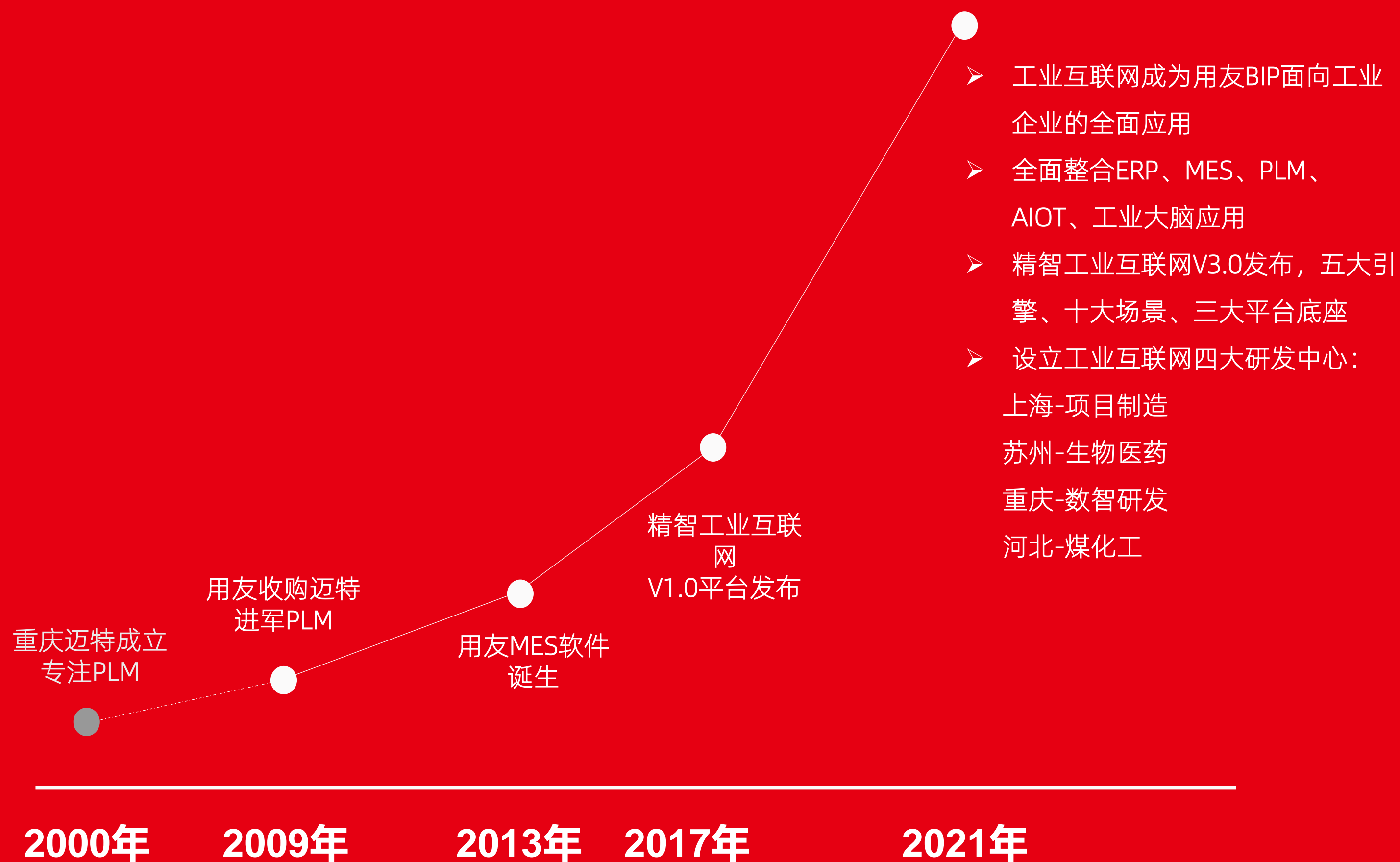
教育云

产品、生态、市场



# 产品研发技术突破

- 同一个技术底座，同一套代码，同一个平台  
满足不同规模客户的不同部署需求
- YonBIP产品支持客户多种云部署模，包括公有云（多租户、专属）、私有云、混合云，也支持IaaS层的跨云部署
- 核心领域产品总体性能对标国际先进厂商，个别场景实现单点性能突破



- 工业互联网成为用友BIP面向工业企业的全面应用
- 全面整合ERP、MES、PLM、AIOT、工业大脑应用
- 精智工业互联网V3.0发布，五大引擎、十大场景、三大平台底座
- 设立工业互联网四大研发中心：  
上海-项目制造  
苏州-生物医药  
重庆-数智研发  
河北-煤化工

稳健发展的工业互联网与工业软件



# 新生态战略启航

**GTP**  
技术/平台 战略伙伴

数量： > 550家

较年初增长： 220%

**ISP**  
行业战略伙伴

**SSP**  
专业服务伙伴

数量： > 290家

较年初增长： 280%

**ISV**  
独立软件开发商

入驻： > 9000家  
伙伴签约： > 3000万

较年初增长： 12.5%  
对比上年全年： 57%

**VAR**  
增值经销商

混合云伙伴： 397家  
公有云伙伴： 689家

较年初增长： 55%  
较年初增长： 186%

## 战略合作（部分）



## 用友入选Gartner全球市场指南

用友入选全球市场指南 (Market Guide) , 成为受推荐的全球TOP企业级应用软件提供商。

中国企业级应用软件  
SaaS市场占有率第一

赛迪顾问

中国供应链管理SaaS  
市场占有率第一

IDC

中国财务SaaS市场  
占有率第一

IDC



## 2021年上半年度经营情况

- ① 总体经营概述
- ② 分层经营汇报



## 2021年下半年度工作部署

# 下半年工作部署

## 强产品

加快YonBIP平台及核心应用产品发展；  
增强YonBIP与NC Cloud产品连接；  
做实做大基于YonBIP的ISV生态；  
聚焦客户成功的产品发展理念，强化客户价值

## 占市场

发挥客户、能力、产品优势，把握数智化、国产化机遇，规模销售YonBIP产品；  
加强巨型客户经营，抢占大型、巨型客户市场  
中型客户市场，通过直销、生态、渠道，继续加大市场覆盖，实现中型客户业务快速增长；  
小微客户市场，聚焦数智财税与数智商业，保持与服务业务收入高速增长，抢占小微市场龙头

## 提能力

加强员工与干部发展体系，落实优秀员工快车道发展机制；  
继续积极引进高级研发人才、数字化专业服务人才和高素质应届毕业生，提高人才竞争力；  
持续优化知识服务、在线学习和经验分享平台，增强对员工、伙伴和客户的赋能

# THANKS

2021年半年度业绩报告

商业创新如此便捷