

用友网络可能大家对它不够了解，而且之前是对财务（研究生）出身的，在之前的工作中用过用友的erp软件，也就是企业资源管理软件，对用友网络还是有一些了解，可以说云计算A股龙头，这个称号是有名有实的，根据最新第三方研究机构数据，用友云2017年中国公有云SaaS市场占有率第一。第一次分享用友，先从云服务这块入手，因为用友的业绩目前的主要收入有云服务、软件服务、金融服务。软件虽然还是他的营收大块头，现在是处于用友3.0，后面主要发展就是靠云服务，软件是在他2.0时代的主要发展业务，金融服务这块目前占比不多，但是利润高，也就是友金所，这次我主要是讲一下云服务这块，后面我会继续更新用友的其他业务情况和财务情况。喜欢的朋友可以关注和点赞哦，谢谢。

科普：云计算按着服务类型，分为IAAS,PAAS,SAAS.我们平时说的阿里云主要就是做iaas（基础即是服务，阿里云华为云就是iaas），也就是提供最底层的计算，存储的业务，要建立很多idc数据中心，

paas（平台即是服务，用友iua

p云平台就是paas）

就是在iaas的基础上，提供一个平台，就比如材料都给你准备好了，你来自己做饭做出自己的产品就好。 ，

saas（产品即是服务，c8cloud就是saa

s）

就是在iaas和paas的基础之后，产品都给你做好，你来了就可以用，就比如我们用的百度云盘，有道云笔记之类，这些就是saas。这里就不再去深入，比较云计算的分支非常多，涉及的内容也非常多。虽然还有DaaS（数据服务）、业务服务（BaaS），但是这些都不是主流，主流就是iaas、paas、saas这三个。

通过上面的介绍之后，大家应该很清楚，用友主要的云计算业绩就在saas、paas这两块，在之前用友3.0的时候就提出新一代服务框架为核心，也就是用友云为核心发展要点，云服务、软件、金融服务融合发展的新战略布局。

通过年报先看一组数据：

云服务收入20.94亿元，占公司营业收入的27%

PaaS等云服务收入同比增长108%

用友云服务注册客户达到467.21万家，累计付费企业客户数36.19万家，较2017年年末增长55%。

中国500强企业56%都是用友客户

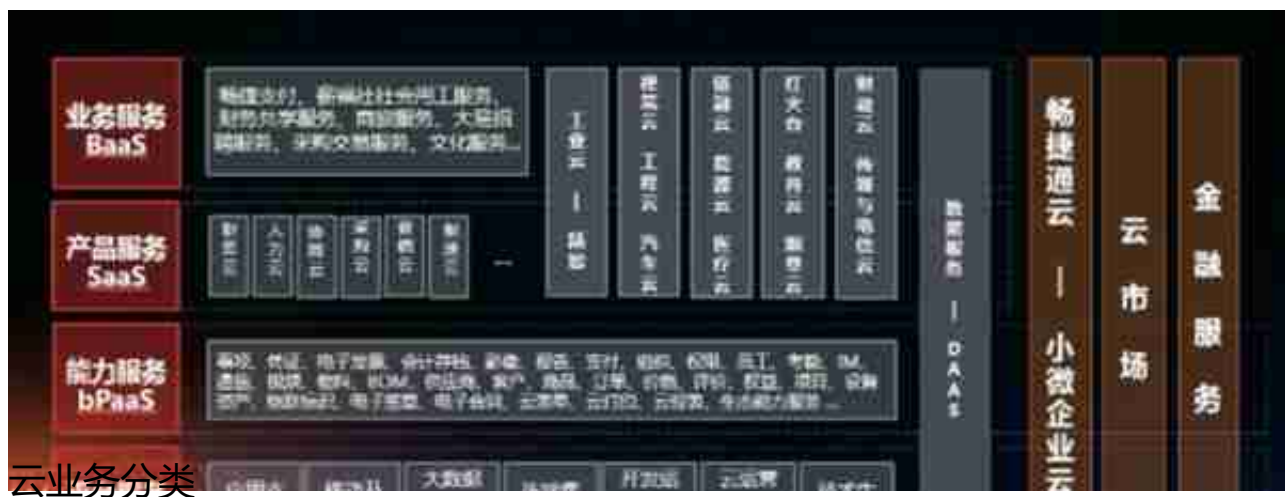
用友云2017年中国公有云SaaS市场占有率第一

中国企业级应用（EA）软件市场持续保持市占率第一

中国ERP软件市场持续保持市占率第一

中国财务软件市场持续保持市占率第一

是不是觉得很牛



这里有一点，就是云转型之后，公司的收入会有之前的一次性收入（买软件）改为云服务收入，

改为云服务之后

，收入包括：运营服务收入、应用服务收入、平台服务收入、信息和数据服务收入、平台交易收入（含分成）、推广第三方厂商应用服务获得的分润收入以及其他增值服务收入。

所以做云计算也就是云服务之后，公司的收入开始可能增速下滑，就跟SAP、Oracle一样也是开始营收下滑，但是后面，云服务的客户量慢慢增加，且服务费是一直不断的延续，业绩也就慢慢爆发起来，用友目前的用户的忠诚度还算不错，u8cloud续费率超过80%。

而且做云服务之后，销售费用和管理费用都会下来，因为续费，公司不再需要多大的销售支持了，管理费用就是软件更新等等都不要员工现场布置等等，管理费用也

会下来，利润率将会提高

用友在云服务这里，目前主要是靠

c8c主要目标客户是中小企业，NCCloud

在2018年11月底正式发布这是对大型企业的，

畅捷通是对小微企业

。其实用友这块分工是很好的，毕竟有大公司的业务大，流程复杂，小公司流程简单，也有利于业务开发。

NC

Cloud

从云平台、数据库、中间件和应用实现了全自研，在保障安全可靠和高效的前提下，大幅降低系统成本，消除大型企业上云的后顾之忧。毕竟安全一直都是使用云计算技术的公司第一关心要素。

工业互联网，用友精智平台paas平台

，公司做的还算不错，下面是取到的一些称号，因为用友是开做财务软件和ERP出身，之前积累的工业用户，以后工业上云，对用友来说有绝对的收益。

公司参与建设7个地方政府主导的工业互联网平台，入围18个省级“工业互联网及企业上云”服务商资源池计划。用友精智工业互联网平台入选工信部“工业互联网试验测试平台”（国家级双跨平台）。公司负责搭建的贵州工业云（用友）平台，被评为贵州省2018年工业互联网优秀项目。

19年很多可能是工业互联网加速落地的一年，期待用友继续发力