

单位：元

	本期	上年同期	增减比例%
营业收入	598,060,958	512,689,164	16.65%
毛利率%	52.18%	58.71%	-
归属于挂牌公司股东的净利润	92,401,861	88,301,855	4.64%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	90,424,115	85,125,737	6.22%
加权平均净资产收益率%（依据归属于挂牌公司股东的净利润计算）	23.95%	30.63%	-
加权平均净资产收益率%（依据归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润计算）	23.43%	29.53%	-
基本每股收益	0.90	0.86	4.65%

具体来看，

用友云服务业务收入63.53亿元，同比增长19.4%，占营业收入的68.6%，成为公司主要收入来源；软件业务实现收入28.48亿元，同比下降14.2%，业务持续收缩。

不难看出，作为用友主攻方向的云服务收入是公司营收的主力军，王文京的“云”转型战略效果还是比较明显的。

但是值得注

意的是，2022年云业务

收入增速为19.4%，而2021年增速高达55.5%，该项收入的增速正在急剧放缓。

此外，用友的经营现金流状况不佳。

财报显示，2022年用友经营现金流2.86亿元，同比减少78.07%；2021年，经营现金流13.04亿元，同比减少19.16亿元。

再从盈利情况来看，

2022年公司归母净利润2.19亿

元，同比下降69%。对此，用友网络将净利润大幅下滑的

原因归于收入增速不高、公司持续加大战略投入与业务结构升级等。

去年前三季度，用友

归母净利润为-5.40亿元，同比下降525%，直到第四季度用友净利润才转正，可见用友去年整体的盈利状况是比较糟糕的。

但事实上，自2019年始，用友的营收增长就几乎处于停滞状态，分别为85.10亿元、85.28亿元和89.32亿元。

用友的净利润也在持续下滑，分别为11.83亿元、9.85亿元和7.08亿元，深陷“增收不增利”的泥潭。



图为王文京/来源网络

公开资料显示，王文京于1964年出生。1988年，他与苏启强合伙创办用友公司。1990年，担任用友电子财务技术有限公司董事长兼总经理。1995年2月，担任用友软件(集团)有限公司董事长兼总裁。

在执掌用友二十余年后，2019年1月，王文京宣布辞去总裁职务，陈强兵接任用友网络CEO。辞去总裁职务后，王文京继续担任用友网络董事长及董事会下设的相关专门委员会委员，似乎有意退居二线。

但随着用友业绩大幅下滑，2021年1月，王文京重新出山执掌用友网络，再次兼任公司总裁。

至此，王文京开始了“快准狠”的变革之路。用友放弃了单纯运营软件相关业务的路线，开始进行产业多元化发展，并通过用友网络，进行多产业布局，即现在人们熟知的“用友系”。

与此同时，王文京还对用友旗下多家公司开展了密集的业务拆分和资本运作，开启了子公司分拆上市计划。

首先，用友旗下主营汽车营销信息系统业务的公司——用友汽车开始了登录科创板的计划，并在去年3月通过科创板注册，拟募资5.63亿元。4月19日，用友汽车已通过上市申请并在A股开始募股。

但在2021年，用友汽车的科创属性曾多次受到上交所问询，其中排在首位的问题即为公司的科创属性。首轮问询回复中，用友汽车为证明自身的科创属性，曾将车企营销系统归类为工业软件，这遭到了上交所再次追问。

随后，王文京又计划将用友金融等子公司分拆至北交所上市。

作为用友集团旗下的金融类业务子公司，用友金融主要为金融行业客户提供持续经营服务，产品及技术服务、软件开发或升级、咨询与实施等服务。另外，用友旗下的金融科技业务分拆后也纳入了用友金融。

2021年9月，用友金融在新三板停牌，随后通过了中国证监会北京监管局的辅导验收，准备通过北交所上市，成为首家宣布拟在北交所上市的金融科技公司。

近日，用友金融宣布拟公开发行股票并在北京证券交易所上市，继续完成受疫情而搁置的上市进程。

但是，用友金融业绩波动幅度大、产品青黄不接、持续盈利能力存疑、向股东进行利益输送等情况，也成为监管层重点关注的问题。

此外，同样从用友旗下拆分出来的新道科技也在冲刺北交所上市，该公司主营业务是为高等及职业院校提供教育软件、云服务、咨询及培训服务，不过其在2022年底已经被北交所终止审核；用友旗下已在港股上市的支付公司畅捷通也在2021年3月启动了创业板上市辅导，不过至今仍未能上市。

可以看到，王文京正在构建一个强大的“用友系”资本帝国，并采用各种资本手段为用友网络募得更多发展资金。

巨额定增后股价“腰斩”

王文京难解用友危机？

值得关注的是，除了拆分多家子公司上市，王文京还定增53亿元以推动用友网络的业务升级。

2022年1月，用友披露了定增公告。增发数量约1.7亿股，每股价格为31.95元，定增募资约53亿元，发行对象合计17位。

这也是用友历史上最大规模的一次募资，而且由于“云茅”和王文京的名声够响亮，用友的定向募资引来了不少资本捧场，包括高瓴旗下HHLR、中金公司、申万宏源、GIC、摩根大通等一众国内外知名投资机构。



而市场对于用友的“信任危机”还远未解除。

多年以来，

用友网络曾经凭借着产品价格低、操作便捷、性价比高等优势快速抢占本土市场。但在高端ERP市场中，却鲜有用友的一席之地。包括用友、金蝶在内的一众国内信息技术品牌在技术上仍与SAP、Oracle等大型国外厂商有着较大差距。

与此同时，随着我国信息行业发展向好，这一赛道的竞争也在持续加剧。

国家工业和信息化部数据显示

，2022年全国软件和信息技术服务业规模以上企业超3.5万家，软件业务收入超过10万亿元，同比增长11.2%。其中，云服务、大数据服务共实现收入10,427亿元，同比增长8.7%。

为了增强竞争力，近年来

浪潮和金蝶国际等老牌信息企业持续发力转型，其中一直深研中小市场的金蝶国际除了开始向大型企业拓展业务，并且还和阿里、亚马逊和腾讯等达成合作，共拓市场。

与其相比，用友的发展就略显逊色，还面临着业绩不佳、转型不畅的困境。

为了解决用友面临

的困境，王文京近日又开始对用友进行新一轮大变革，进行全面组织架构调整。

在2023年，用友将

在原有的大型企业客户业务组织基础上，组建离散制造、消费品、流程制造、装备制造、军工、能源、交通运输等23个行业客户与解决方案事业部。加之此前已经建立的金融、汽车、烟草行业子公司，用友对大型企业客户的数智化解决方案与服务，将由“以地区为主，地区+行业”组织模式升级至“以行业为主，行业+地区”的运行模式。

据用友内部人员透露，

董事长王文京亲自推动用友此次组织架构调整，并已筹划准备一年多的时间，意在对标SAP、华为等知名公司的业务组织。

不过有专家表示，用友的这套组织架构的调整并没有关于研发方面的规划，换言之，组织架构调整只停留在面向大

客户的销售业务。还

有投资者担忧，用友网络一旦失败，那意味着此前的销售优势被摧毁后又无法建立新的销售优势。

用友前路何解、王文京“操刀”

的一系列措施又能否解决用友面临的困境？一切还有待时间和市场的检验。