

工业企业数字化改造是科技发展下的必然路径，也是国内政策鼓励和大力支持的发展方向。

但是数字化升级包含很多类型，由于选择方向的不同，利润兑现的时间也会出现明显划分。

信息化建设可以分为三个层级：

底层：硬件设备（比如通信设备、系统控制DCS）；

中间层：车间执行和控制层，以MES为核心；

上层：运营管理层，以ERP为核心；

本文见智研究就来聊聊用友网络（国内市占率第一40%）、金蝶国际（市占率第三18%）作为国内ERP龙头，为何现在难以盈利？

而赛意信息这个后起之秀，却能够实现利润的正增长，背后原因究竟为何？

用友、金蝶利润下滑；赛意信息“逆市”增长

在今年已披露的财报中，赛意信息的营业收入和净利润增长都明显快于用友网络和金蝶国际。

用友网络前三季度：营业收入55.95亿元，同比增长13.43%；净利润-6.02亿元，同比下滑-1944%；

金蝶国际中报显示：营业收入22.40亿元，同比增长17.12%；净利润-3.56亿元，同比下滑-43.66%；

赛意信息前三季度：营业收入16.66亿元，同比增长21.86%；净利润为1.54亿元，同比增长+13.92%；

用友、金蝶今年已披露的净利润均为负数，赛意信息收入规模虽然仅有用友网络的1/3，却能够实现正向利润。

并且，见智研究统计了近四年三家企业的净利润情况：



图 60：中国大中小企业数量



资料来源：国家市场监督管理总局，中信证券研究部

根据市场调研数据显示：35%的受访企业反映数字化转型所面临的最大障碍是服务商收费过高，30%反映是资金短缺。

特别是在经济环境不景气的背景下，小型企业更是对投资开支非常谨慎，对运营管理进行信息化的意愿不足。

主要原因是：小型企业对ERP价格敏感性高、费用承担能力差，并且用户粘性低。

即便是ERP确实能够给企业带来一定程度的效率提升，但是如果综合考虑企业投入产出比，规模效应、经济通胀、需求增长等原因，小型企业对于运营管理软件升级确实动力不足。

三家公司转型方向分化

用友和金蝶均从ERP业务开始向云业务转型

，并且云业务的收入占比都超过ERP业务，均在各自收入的七成左右。云业务都开始进入增长期；而ERP业务出现下滑。

并且，像是金蝶云客户从ERP客户转化过来的比例仅有2成多。

而赛意信息是以泛ERP为基础向智能制造转型

，主要聚焦于工业企业的生产执行系统（MES）、数据采集（MDC）、数字化品质管理（QMS）、智能仓储（WMS）等系列工业管理软件产品。