

点个外卖，打个滴滴，这些新颖的消费方式如雨后春笋般进入我们生活，也极大的满足了当下年轻人的个性化消费需求。特别是共享经济的崛起，让骑自行车成为了一种时尚，让开车旅行真的说走就走。

我们发现，这些新生事物基本上都依托于互联网APP，面对每天成千上万的订单量，必须要有强大的订单处理系统作支撑，这就需要有安全稳定的管理软件。而用友网络凭借着强大的产品和市场份额，在飞速发展的云服务行业占据着重要的位置。

## 一、用友业绩很强悍

对于大多数人来说，用友这个名字十分陌生，但对于很多大型企业或政府部门来说，这个名字再熟悉不过了。

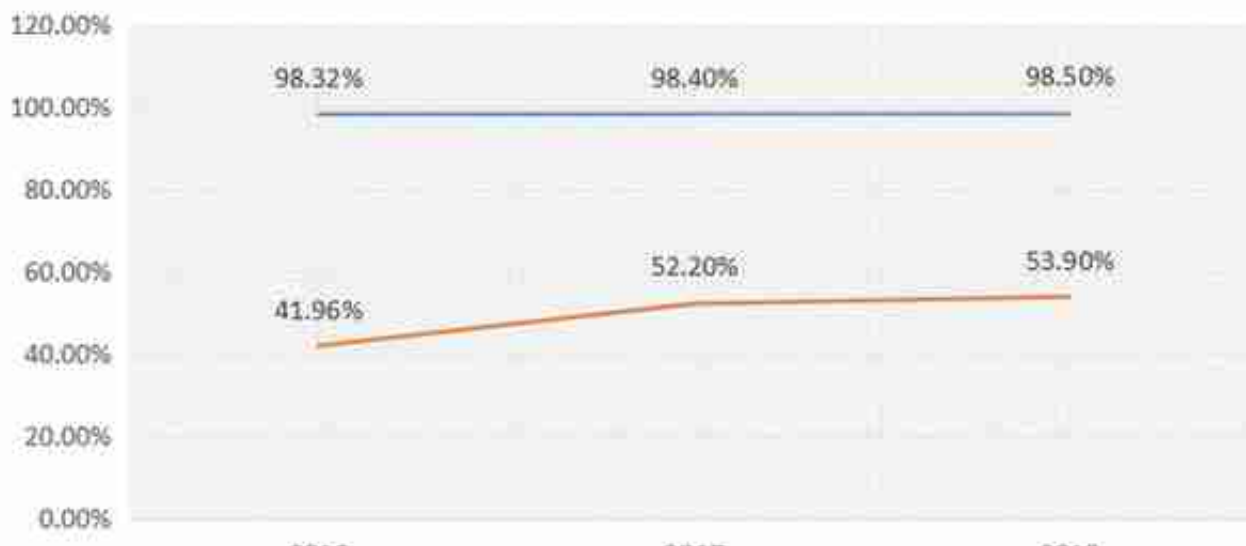
主营软件开发和云服务的用友网络，主要向大企业和政府部门提供云服务或软件集成方案，公司于2001年上市，最近几年业绩实现了飞速增长。

年报数据显示出，公司2017到2019上半年，分别实现营收63.4亿元、77亿元和33.1亿元，同比增速分别为24.06%、21.44%和10.22%；实现净利润分别为3.89亿元、6.12亿元和4.82亿元，同比增速分别为97.11%、57.33%和290%，增速惊人。



更强的是，云服务的毛利率也出现了增长，2016年是41.96%，到2018年提升到了53.9%。原来净利润增速大的原因，是云服务的营收占比大幅提升，叠加毛利率提升造成的。

### 2016-2018用友主营产品毛利率



2019年，信息技术和软件服务已经成为我国经济转型的新动力，也是国家新兴产业的重要组成部分

，这里面的云计算、大数据等技术已经逐步的进入人们的生活，在政策催化和终端需求推动下，云服务行业爆发正当时。

云服务行业的火热只是给公司提供了一个好的发展环境，公司强大市场份额才是增收的关键。CCID数据显示，用友是我国最大的管理软件企业，市场份额为23.8%，稳居第一，公司也是我国最大的ERP软件企业，国内ERP整体市场市占率，用友为31%、SAP为14%、金蝶为12%。

公司在CRM软件、SCM软件、HRM软件等细分领域也一直保持第一。2018年度，用友云服务注册客户达到467.21万家，成为中国领先的企业云服务平台。

市场份额的强大有赖于公司产品的强大。

用友目前形成了云服务、软件、金融三大核心业务，产品从企业管理扩大到金融，服务也从公司企业不断延伸到社会。公司针对大型企业的NC系列产品不断升级迭代，不断满足企业发展中遇到的各种问题，如今为新一代数字化云平台。



### 三、总结

互联网的崛起，催生了很多的新生事物和消费形态，我们在享受这些便利的同时，也不能忽视其背后强大的软件管理系统。正是这些服务软件，支撑起了庞大的数据运算，甚至保证着我们的信息安全。

用友就是行业中的佼佼者，公司凭借着强大的产品，保障着各大企业以及政府部门的安全有效运行。

文末划重点。

小北读财报，带你选白马。