

在大盘1月25日下跌时，用友网络却公告获53亿定增。

据当日盘后公司公告，顶级私募高瓴、高毅资产掘金定增市场，纷纷获配用友网络的定增。

其中高瓴旗下公司获配10亿元（高瓴是本次主力，获配规模最大），高毅资产旗下产品合计获配4亿元，葛卫东获配2亿元。

1月25日，公司披露非公开发行A股股票发行情况报告书，这次定增项目发行股票数量总计为1.66亿股，募集资金总额为52.98亿元，发行价格为31.95元/股，最终共有17名认购对象成功获配（见下表）。

具体来看，HHLR管理有限公司(高瓴资本旗下)获配3129.8万股，获配金额近10亿元；另外高毅资产旗下两只产品也在列，其中高毅资产-高毅-晓峰1号睿远基金获配625.9万股，高毅资产-高毅-晓峰2号致信基金获配625.9万股，高毅资产旗下两只私募产品合计获配金额近4亿元，此外，本次17名获配对象中唯一的自然人，私募大佬葛卫东获配2亿元。此外，还有申万宏源、华融、易方达、广发、摩根大通（J.P.Morgan）、摩根士丹利等海内外知名机构参与本次定增。

值得注意的是，葛卫东早就已经是用友网络的“老股东”了。

Wind数据显示，早在2017年三季报时，葛卫东便新进成为了用友网络的第6大流通股股东，持股数量为3945.22万股，之后其持股数量曾有所变动，截至2021年三季报时，葛卫东位列用友网络第五大流通股股东，持股数量为1.15亿股，在本次定增股份正式上市以后，其持股数量将进一步增加。

能够被高毅、高瓴等众多知名投资机构以及投资大佬葛卫东同时看好的用友网络究竟成色如何？

用友网络长期专注于企业软件与服务市场，是中国最大的财务软件提供商、亚太本土最大的企业管理/ERP软件提供商，是中国企业数智化服务和软件国产化自主创新的领导厂商。

行业地位上：

公司位居企业云服务市场第一、企业APaaS云服务市场第一、中国企业应用SaaS市场占有率第一、中国ERP云市场份额第一。

根据2021年三季报最新表述：

公司在全球及中国权威机构的调研中获得多项第一。根据Gartner研究报告，用友

是唯一入选全球企业级应用软件TOP10的亚太区厂商，唯一入选Gartner云ERP市场指南的中国厂商、连续两年入选Gartner人力资源管理（HCM）市场指南。公司作为协办单位参与举办了“中国信息化百人会2021年峰会”，参与了“2021全球数字经济大会”、“2021世界互联网大会”、“2021中关村论坛”等活动，向业界展示用友BIP（商业创新平台）的理念和应用案例，提升了用友BIP的认知度和影响力。

涉及的概念：企业云、数字经济、财务、ERP。

本次定增，募集资金主要用于用友商业创新平台YonBIP建设项目、用友产业园(南昌)三期研发中心建设项目和补充流动资金及归还银行借款。其中，用友商业创新平台YonBIP建设项目总投资额为45.97亿元，用友产业园(南昌)三期研发中心建设项目总投资额为6.28亿元。

YonBIP

建设项目是用友网络的战略性重点项目。

用友网络表示，YonBIP基于新一代的数字化、智能化技术，构建基于技术平台和商业应用的企业云服务平台。通过使用YonBIP，企业(包括其中的各类各级组织与角色)、相关组织与个人可便捷地开展商业创新，使商业创新超越了技术、商业两道专业屏障，变得更加简便化、大众化、社会化。YonBIP目标是服务超过千万家的企业客户、汇聚超过十万的企业服务的生态伙伴、连接超过亿人的社群，实现千亿营收。

用友网络披露的可行性分析显示，YonBIP项目建设期为3年，税后财务内部收益率为19.50%。

在去年12月“洞见2022第五届中国企业服务年会”上，用友BIP的两个重点产品，YonBIP与YonBuilder，分别荣获“2021中国数字化平台年度影响力产品奖”、“2021中国低代码平台年度影响力产品奖”。

根据《2022中国
企业数智服务市场趋势报
告》，海比研究院预计，2022
年我国企业数智服务市场总
体市场规模突破4万亿元。

同时，在未来三年，在新技术、新场景、新模式、新业态的加持下，预计总体市场会有较大的增长潜力，复合增长率达到20%。

数智化正加速改变商业世界，BIP的出现，让企业、相关组织及个人，简单、便捷

、 随需、随时、随地开展商业创新，使商业创新打破了技术、商业、成本三大障碍，变得简单、便捷、大众化、社会化，这是技术驱动的又一个层次的商业革命。

公司财务方面，根据2021年三季报，归母净利润在2020年同比增长为负的情况下，2021年前三季度同比增长高达913.76%。

但值得注意的是，扣非后净利润却为负（-1.77亿元）。若分季度来看，2021年第三季度扣非净利润为-0.96亿元。

用友网络表示，

2021年三季度亏损增加是因转型云服务业务导致相关投入增加，云服务业务已成为最主要的收入来源。根据公司2021年三季报描述：

报告期内，公司云服务业务实现收入252,640万元，同比增长83.0%，占云服务与软件业务整体收入的54.2%，较半年度占比增加3.2个百分点，较去年同期占比增加17.5个百分点，公司云服务业务已成为公司最主要的收入来源。

报告期内，公司云服务业务年度经常性收入（下称“ARR”）实现117,986万元，较半年度环比增加34,627万元，环比增长41.5%；公司云服务业务合同负债130,430万元，较上年年末增长20.3%，同比增长38.5%，其中，订阅相关合同负债70,243万元，较上年年末增长48.5%，同比增长72.4%。

公司ARR、云服务业务合同负债和订阅相关合同负债的高速增长，为公司云服务业务收入和订阅收入的持续高速、高质量增长提供了坚实保障。

而上述数据从另一个角度看，其实也代表着用友网络的战略转型，从财务软件转型到云服务上，公司基本面的变化或是机构看好的理由之一。

此外，公司涉及的数字经济、工业互联网概念，或同样是机构看好该公司理由。

从近期工信部牵头发布的一系列“十四五”规划文件中，以数字化赋能制造业已经成为显著的趋势，文件规划指引到2025年，企业经营管理数字化普及率达80%，数字化研发设计工具普及率达85%，关键工序数控化率达68%，工业互联网平台普及率达45%。从用友的产品体系看，已经具备赋能企业数字化的全产业链布局。

最后，近期又快到年报季，根

据历史财务数据来看，

用友网络每年四季度的收入往往会大幅增长，这让市场也有了一定的期待。

近日有投资者在互动平台询问公司，“为什么每次到第四季度收入就会大幅度增长？”

公司表示，结合历年数据来看，公司主营客户为大型企业客户，根据大型项目实施以及客户验收进度，四季度通常为公司收入确认旺季。

说个有意思的事，在定增公告后的第二天上午（1月26日），中金公司发研报标题为“定增落地注新血，数字经济立潮头”，笔者由于权限无法观看该研报。研报标题很大，颇有“夺取香江定价权”的气势，不过从股价表现看，26日上午开盘1小时（上午9点半至10点半）跌1.35%，表现欠佳。

本文源自财华网