

飞书2022年ARR达1亿美金 较上年增长2.7倍

2月17日消息，在2月16日的内部会议中，飞书宣布2022年ARR（年度经常性收入）达1亿美金，较2021年增长2.7倍。这是飞书自成立以来，第一次披露核心业务指标。



在与钉钉、企业微信的竞争过程中，飞书的发展之路一直颇为坎坷。调研机构QuestMobile的数据显示，截至2022年11月，协同办公App月活用户数集体达到近两年的峰值，其中钉钉月活用户数2.5亿，企业微信为1.1亿，而飞书则是930万，和前两名有巨大差距。

在用户量和商业化都增长受阻的情况下，此前飞书被传出寻找新出路。有飞书管理层在内部会议上透露，飞书国内业务短时间内无法实现盈利，业务重心将转移至海外市场，在日本、东南亚、欧洲等地区发展。

如今宣布的ARR指标，是个难得的好消息。飞书CEO谢欣在2月16日的内

部全员会上表示：“跨越1亿美金ARR，对SaaS产品来说，是非常重要的里程碑。”

ARR（年度经常性收入）是企业服务领域的关键性指标，指按合同计算、每年带来的经常性收入，也即SaaS订阅收入。对软件公司而言，ARR在总收入中占比越高，也意味着收入的稳定性和未来潜力更高。

作为数据对比，据风投机构Bessemer Venture Partners统计，目前全球已上市的SaaS公司中，前25%的公司，平均需要花费5.3年达到1亿美元ARR，其中包括Slack、Shopify、Twilio等知名To B公司。在这个维度上，飞书花费了3年达到这一数字。

本文链接：<https://dqcm.net/zixun/16766005429263.html>