

用友网络科技股份有限公司2018年半年度报告摘要

用友网络科技股份有限公司

公司代码：600588 公司简称：用友网络

用友网络科技股份有限公司

一重要提示

1本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。

2本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3公司全体董事出席董事会会议。

4本半年度报告未经审计。

5经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

无。

二公司基本情况

2.1公司简介

■

■

2.2公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

■

2.3前十名股东持股情况表

单位: 股

■

■

2.4截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

三经营情况讨论与分析

3.1经营情况的讨论与分析

(一) 报告期内公司业务经营情况回顾

报告期内，公司继续坚定执行用友3.0战略，加力加速用友云服务业务规模化发展，促进软件业务效益化增长，保持金融服务业务稳健发展，构建综合型、融合化、生态式企业服务平台，树立了在企业服务领域的市场领导地位；同时，公司升级客户运营体系，优化人员结构，控制成本费用增长，提高运营效率，主营业务收入高速增长，半年度实现规模盈利，为全年良好业绩奠定了坚实的基础。报告期内，公司实现营业收入3,005,703,090元，同比增加813,391,146元，增长37.1%；归属于上市公司股东的净利润为123,656,504元，去年同期亏损为63,768,665元；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为103,616,172元，去年同期亏损为103,447,761元；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益和股权激励成本的净利润

为227,607,435元，去年同期亏损为62,706,282元。报告期内，公司持续加大了研发投入，研发投入共计656,808,398元，同比增长16.6%；经营活动现金流流入额3.76亿元，同比增长39.9%，经营活动产生的现金流净额-36,282,414元，上年同期为-575,903,365元，经营活动现金流情况大幅改善。

报告期内，软件业务实现收入2,141,751,588元，同比增长16.4%；云服务业务实现收入848,919,412元，同比增长140.9%，其中云平台（PaaS）、应用服务（SaaS）及非金融类业务运营服务（BaaS）收入219,891,948元，同比增长220.0%，支付服务收入47,440,872元，同比增长29.1%，互联网投融资信息服务收入581,586,592元，同比增长135.6%。截至报告期末，云服务业务的企业客户数427.6万家，其中付费企业客户数29.06万家，较2017年年末增长24.52%。

（二）报告期内公司各项业务发展情况

1、云服务业务发展情况

报告期内，公司云服务业务继续围绕打造综合型、融合化、生态式的企业服务平台，为各行业各领域的不同规模的企业和公共组织提供多态融合的PaaS+SaaS+BaaS+DaaS服务，形成了综合型、融合化、生态式特点，建立起了在云服务时代竞争优势。根据赛迪顾问发布报告，用友云获得“2017年中国公有云SaaS市场占有率第一”和“2017年中国企业级应用市场市场占有率第一”；同时，公司在赛迪顾问主办的2018中国IT市场年会上荣获“2017-2018中国企业云服务市场年度成长最快企业”、“2017-2018中国企业互联网服务市场占有率第一”等16项大奖。

报告期内，公司加大了用友云平台（PaaS）研发与推广，云平台业务实现快速增长，云平台战略发挥牵引作用，云平台生态取得突破性进展。公司统一了用友云技术架构，发布了开发+应用平台3.5、GPaaS3.5等多款专属云产品。签约了上海医药集团等企业客户，云平台累计客户数超过1000家。入驻生态伙伴突破900家，入驻产品及服务突破1200个。

报告期内，用友精智工业互联网平台积极推动工业企业数字化转型，公司在去年签约浙江、江西、湖北等地政府的基础上，报告期内又陆续与上海、天津、湖南、淄博等地政府签署战略合作协议，推动和支撑各省市的工业企业上云。同时，公司入围了浙江省、湖南省、四川省、广东省、辽宁省、内蒙古自治区、济南市等多地的“企业上云”服务厂商目录或资源池，全面推动企业上云行动计划。报告期内，湖北省工业云(用友)平台正式发布并上线运营，这是湖北省企业上云、数字化转型、打造数字湖北基础的综合云服务平台，将作为湖北工业企业与政府相关服务平台的统一入口。用友（宁波）工业互联网创新中心正式揭牌。

报告期内，用友精智工业互联网平台成功入选工信部“2018年工业互联网创新发展工程项目”，并将获得财政部门的专项资金，支持公司对工业互联网平台的研发，为后续业务推广奠定了基础。报告期内，公司与中国信息通信研究院实现战略签约，重点围绕工业互联网、工业软件、工业大数据、智能制造、SaaS云服务等领域展开全面深入合作；用友云与华为云联合发布了企业云服务；用友云与百度云签订战略合作协议，基于云计算、大数据和人工智能AI领域进行深度合作。报告期内，用友精智工业互联网平台被赛迪顾问评选为中国工业云平台十强之一。

报告期内，公司各SaaS业务快速推进。公司协同云友空间发布全新一代产品，以感知设计、人工智能技术，构建企业数字化工作方式，成为数字化企业的工作入口，进一步加强了与用友云产品及软件产品的深度融合。报告期内，友空间付费客户数和云服务收入呈稳定增长趋势，并在多个行业和领域实现了快速扩张。签约了世纪金源集团、渤海水业、新钢联等企业客户。

公司营销云在数字营销领域发布了友零售、渠道云、友营销等核心产品。友零售智能零售服务，依托互联网、AI技术提供人脸识别、客流分析、智能机器人等智能服务，实现门店智慧化管理，助力金一、脉链、稻香村等客户实现快速开店、集中管控。友营销CRM云服务，实现以客户为中心的销售自动化云服务，成功帮助双良、创维酷开等企业赋能销售团队、全面提升了销售业绩。

公司财务云结合先进的人工智能技术，不断推出智能服务新产品，发布了智能报账服务（友报账）、智能核算服务等多个版本，全面支持企业费控与商旅管理等需求；发布用友电子会计档案系统3.0版，丰富审批流使用场景，支持多路径、多方式、多范围共享的灵活审批；发布共享服务绩效管理产品，为企业财务共享服务中心绩效管理提供整体解决方案。报告期内，财务云举办20多场大型市场活动，覆盖近5000人。成功签约人人车、延长石油等企业客户。

公司人力云向大中型企业提供融合型人力资源创新服务，整合公司NC HCM、友人才、薪福社薪税及大易招聘等产品与服务，强化了绩效管理、合同管理、加班排班、混合云应用集成等能力，覆盖更多的人力资源日常服务场景，加快了平台一体化融合。报告期内，公司人力云服务线上推广及案例展示访问量约50万人次，联合中国人民大学劳动人事学院发布人力服务领域白皮书。成功签约联想控股等企业标杆客户。

公司云ERP产品U8cloud产品功能不断丰富与完善，新增Open API、公有云网银支付、移动报表、公有云条码等功能，融合银企联云服务。报告期内，公司开展了100多场市场营销活动，进一步巩固U8cloud的市场品牌形象。签约小洋人生物乳业集团有限公司、四川川北凉粉饮食文化有限公司、顶呱呱科技股份有限公司等企业客户。报告期内，公司服务大型企业数字化转型的新一代云ERP产品NCcloud全面

启动研发，计划今年四季度发版上市。

公司小微企业云服务围绕“人、财、货、客”一体化企业云管理服务和票财税一体化的智能云财务服务，加快产品应用创新，持续提升客户体验，积极开展数据增值服务。畅捷通好会计完成基于分布式微服务架构升级，推出了智能报税机器人，实现更加便捷的自动化一键报税功能。T+ Cloud发布了会员管理、客户管理、智能凭证等新功能，完善了技术运营体系，提升了在线性能监控和自动化部署效率。

公司行业云服务业务继续坚持聚焦、分步、客户项目驱动，加速发展行业云服务，在政务、教育、能源、建筑、餐饮等行业的云业务实现快速发展。用友政务公司发布基于新会计制度的会计核算、综合计划财务产品、政府综合治税、人大预算联网等政府大数据产品。新道科技公司以财会专业和创新创业教育为核心，继续加大AR/VR教学产品的研发投入，发布云课堂1.0、点点约课1.0等多款云产品。用友能源公司售电云持续提升产品能力，在售电市场具有较好的口碑和竞争力，与精诚电子、华风数据等生态圈伙伴达成合作，为更好地服务于能源企业云化打下良好基础。用友建筑公司强化与用友云在行业云和云平台的产品融合，针对行业开发的i建造和i设计产品完成公有云部署，开始投产并实现首批客户入驻使用。

报告期内，公司非金融类BaaS服务业务保持快速发展。薪福社聚焦精益薪酬云服务，发布了薪酬服务业务处理平台。用友工资条产品稳居企业微信应用市场人力资源品类第一名，服务企业总数2.7万家，服务员工总数59万人。报告期内，薪福社业务实现高速增长。

报告期内，公司布局DaaS数据服务业务，为后续多态融合云服务业务奠定基础。公司分析云作为新一代大数据分析平台，坚持以运营数字化转型为拉动，在端到端供应链可视化、项目型制造运筹优化、工业大数据等领域解决方案的基础上，进一步强调流程驱动与数据驱动的双核驱动，帮助集团型企业进一步在数字化转型中获得助力与提升。

报告期内，公司金融类BaaS服务业务继续保持快速发展。畅捷支付公司的企业支付业务结合重点客户项目，升级产品体系，完善产品行业属性，上线云账户1.0版本，协助客户快速搭建一整套完善的用户账户体系，在产品中集成充值、提现、消费、转账等核心功能。同时，主动应对政策、制度的变化，积极准备并快速完成与银联、网联等通道的技术对接。报告期内，友金所持续坚持和实现合规、稳健经营。报告期内，前海民太安保险经纪有限公司业务推进顺利。

报告期末，公司仅专职从事云服务业务的人员为3414人，占比为23.11%，人员结构随业务调整得到优化。

2、软件业务发展情况

报告期内，公司软件服务业务围绕效益化经营，升级客户运营体系，加强服务经营，经营效益取得了突破发展。

报告期内，面向大型企业市场，通过软件与云服务业务融合创造价值，公司发布财务共享、绩效管理新产品。报告期内，公司围绕财务共享、智能制造、人力共享、营销服务等热点市场领域举办了共计24场高峰论坛，开展了各种专题活动60余场，推动业务快速落地。成功签约江铃汽车、壳牌、红狮集团、新华冶金、红瑞集团等样板客户。

报告期内，面向中型企业市场，公司聚焦机械、电子、服装等十二大行业、220余个细分行业，发布了U8+支持用户注册模式、U8+网上银行及行业插件产品。报告期内，公司召开财税一体化、智能制造峰会、数字营销创新峰会、样板客户体验会等将近300余场营销活动，向客户与伙伴全方位展示了U8+产品，提升了面向中型企业的智能制造、智能管理、财务管控能力。

报告期内，面向小微企业市场，公司发版了T+ V12.3的迭代版本,新增客户管理、微营销、微商城等功能，打通北京、上海、江苏国税系统，实现自动化一键报税服务。报告期内，组织合作伙伴开展以汇算清缴、财务普及风暴、520我爱小微企业为主题的上千场次市场活动，有效促进了产品的销售。通过服宝智能机器人、畅捷通服务社区服务平台，实现服务模式升级。

报告期内，公司继续加强和开展行业化经营，在汽车、烟草、财政、医疗、能源、金融等行业深耕细作，持续推进行业的转型升级，为行业客户创造价值。其中，用友汽车公司积极开展汽车行业解决方案创新工作，加强对产品研发投入，新一代DMS产品研发完成并在车厂验证上线，并成功签约杭州长江乘用车、徐工汽车、前途汽车、贵安新特等标杆客户，业务持续稳定增长。

报告期末，公司从事软件业务的人员为11304人，专职从事软件业务的人员比重逐步减少。

3、公司下半年工作计划

公司将继续坚决执行用友3.0战略，抓住数字化及智能化、自主安全可控等巨大市场机会，把握企业服务、工业互联网的窗口期，贯彻落实各项经营计划，全面达成2018年度各项经营任务。

(1) 聚合优势资源，确保全年业绩达成

通过开拓市场、紧抓收入、控制成本、强化考核，围绕下半年经营业绩核心，全力推进各项业务，力争年度经营业绩目标的超额达成。

(2) 加大研发投入，全力打造爆款产品

深入研究及持续引入人工智能、物联网、区块链、云计算及大数据等先进技术，加力、加速用友云服务平台与产品的研发及运营，从客户价值出发，打造“爆款”产品。

(3) 加强市场营销，实现业务快速突破

全面升级云时代下市场营销体系，加强网络营销、数字营销手段，着力精准营销及智能服务，继续加强“用友云”业务品牌，发挥软件和云服务业务的融合优势。瞄准关键市场，抓住数字化的市场机遇，规模化营销，提高市场份额，实现用友云服务业务快速突破。加大用友云伙伴生态体系建设力度，加强业务融合贯通，打造强大的企业服务生态。软件业务不断提升客户满意度，继续拓宽市场空间，进一步提高软件业务利润率，实现效益化的稳定增长。通过融合云服务及金融服务，拉动软件产品的销售。充分利用友空间社交协同优势，升级交付体系，实现项目敏捷交付，继续加大力度做好老客户持续服务经营工作，提升服务价值，提高签约额度及质量。

(4) 推进制度革新，实现客户体系升级

继续推进客户经营体系向客户运营体系转型升级，改革业务运营与管理组织模式，推进制度革新，坚持高效率业务模式，建立基于客户成功的软件服务、云服务、金融服务的客户运营体系。加强用友集团成员企业间、生态伙伴间的业务协同效率，升级协同机制。结合用友30周年，重点做好制度创新工作。加快推进“数字化用友”的建设工作。

(5) 优化人才结构，促进人均效益提升

继续优化人员结构，控制人员规模，促进人均效益提升。开展好已有股权激励的管理和新一期股权激励的实施；继续开展关键岗位人才盘点，重点满足云服务及金融服务业务发展的人才需要，完成人才机制变革方案设计并分步实施。

4、可能面对的风险

(1) 公司可能面对的风险

a某些大型互联网企业进入企业云服务市场，潜在市场竞争加剧；

b受经济形势因素影响而导致的部分企业IT支出放缓。

(2) 应对措施

a按照用友3.0战略要求，公司加大云服务及金融服务业务推进力度，要求各经营机构全力推进落实新年度的各项工作，实现全年经营目标，特别是云服务收入、净利润目标；

b公司通过投资并购符合公司战略方向的企业互联网服务企业，来加速构建企业互联网生态圈，为未来价值挖掘打下基础；

c公司在进一步激发现有人才的基础上，积极引进符合互联网企业经营要求的技术和运营人才，为扎实加快实施用友3.0战略打下坚实基础；

d面对企业及公共组织业务与管理服务云化飞速发展的市场需求,以及自主安全可控对高端及行业云服务、软件业务带来的重要机会，时刻关注市场动态的变化，及时捕捉商机，并快速转化成经营成果，促进收入与利润同步增长；

e优化各经营机构的业务布局，提高业务运营效率和经营效益。

3.2与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

3.3报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用