

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**  
**2018 年年度报告摘要**

## 一 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，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 安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 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

经安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）审计确认，2018 年度公司实现净利润 680,035,657 元。公司以 2018 年度净利润 680,035,657 元为基数，提取 10%的法定盈余公积金 68,003,566 元，提取 5%任意盈余公积金 34,001,783 元，加往年累积的未分配利润 1,036,369,112 元，本次实际可供分配的利润为 1,614,399,420 元；公司以实施 2018 年度利润分配时股权登记日可参与分配的股本为基数，拟向全体股东每 10 股派发现金股利 2.5 元（含税）。

公司以实施 2018 年度利润分配时股权登记日可参与分配的股本为基数，拟向全体股东每 10 股转增 3 股。

## 二 公司基本情况

### 1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	用友网络	600588	用友软件

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	欧阳青	孙炎子
办公地址	北京市海淀区北清路68号	北京市海淀区北清路68号
电话	010-62436838	010-62436356
电子信箱	ir@yonyou.com	ir@yonyou.com

### 2 报告期公司主要业务简介

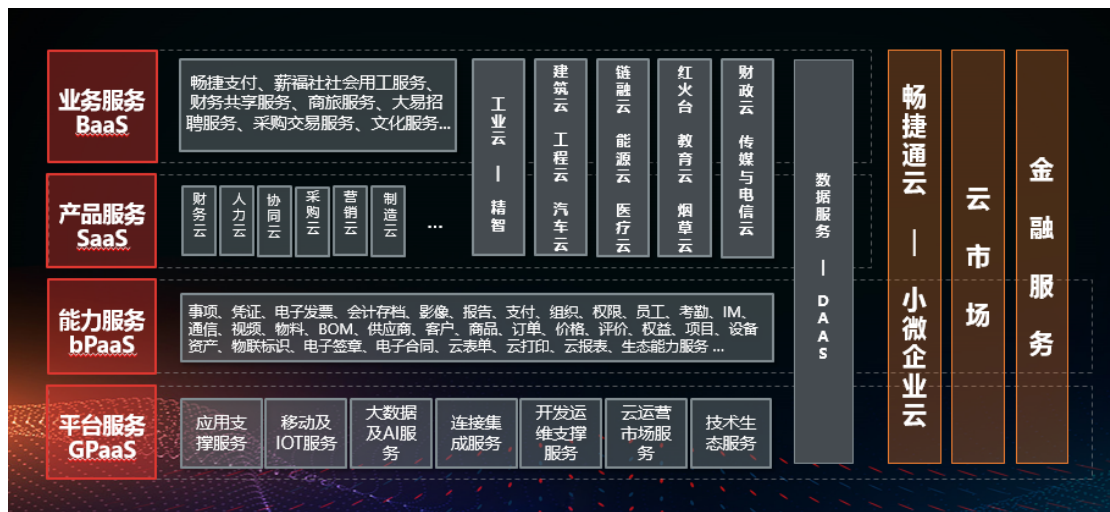
#### （一）公司主营业务和经营模式

公司在 3.0 战略的新时期，形成了以用友云为核心，云服务、软件、金融服务融合发展的新战略布局。公司基于移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网、区块链等新一代企业

计算技术，定位社会化商业应用基础设施和企业服务产业共享平台，推动中国数字经济与智慧社会的进步与发展。

## 1、云服务业务概要

公司的云服务业务面向数字化转型和数字化原生企业与公共组织，提供数字化、智能化的企业与公共组织服务。用友云作为中国领先的企业云服务平台和生态，为众多行业的企业提供公共能力和领域服务，使其能力聚焦，快速创新，并通过聚合企业云服务，构建强大生态，一站式服务客户，带动生态伙伴发展，推动企业服务产业的整体发展。



公司的云服务经营模式为向客户提供企业互联网服务，收入包括：运营服务收入、应用服务收入、平台服务收入、信息和数据服务收入、平台交易收入（含分成）、推广第三方厂商应用服务获得的分润收入以及其他增值服务收入。

### (2) 领域云

营销云致力于为国内大中型企业的营销数字化转型提供相关的云服务，产品包括面向 B2C 管理的 U 会员和友零售，面向企业 B2B 管理的渠道云、U 订货和 CRM 云。经营模式为向客户提供企业互联网数字营销、移动 CRM 以及网上经销商平台服务，获得运营服务收入、应用服务收入、信息和数据服务收入、推广第三方厂商应用服务获得的分润收入以及其他增值服务收入。

协同云通过连接企业员工、产业链伙伴及社会化用户，帮助企业在云服务时代，打破沟通壁垒，提升协同工作效率，实现社交化沟通与分享，激发组织活力。协同云的核心产品友空间是专为大中型企业及组织打造的社交化协同办公平台，提供统一门户、协同办公、社交沟通、业务协同四大领域的解决方案，帮助企业在云服务时代提升协同工作效率，激发组织活力。构建以人为中心的工作门户，提供统一应用中心和一站式服务平台；聚焦企业核心办公应用，将多样化的沟通方式融合到业务中，使团队协作更高效；连接 NC、U9、U8+、用友云等用友生态业务，实现不

同系统间的紧密融合。经营模式为客户购买服务的产品租用费用、运营服务费用等为主；少量合作第三方分润收入。

人力云业务包括友人才、薪福社等产品。用友新一代人力资源云服务平台友人才产品包括核心人力、员工服务、共享服务、人才管理等核心应用领域，以全员参与、端到端流程、智能化、开放连接为主要特点，致力于提升人力资源运营效率和员工体验，为组织赋能。薪福社依托 SaaS 业务系统，为企业提供社会化用工人员的费用、酬劳、福利等结算和涉税业务的专业外包服务。为企业客户及个人带来准确高效、合规的一体化解决方案。

采购云是企业互联网采购服务平台，旨在帮助企业进行采购决策和高效协同。友云采提供云采超市、工业品超市、供应商门户协同三个交易场景服务，为办公用品、MRO 工业品、BOM 原材料不同品类采购提供一站式服务。友云采立足采购方的企业互联网采购服务平台，构建全球供应商网络资源库，帮助企业实现全球采购、阳光采购，构建数字商业新生态。

财务云基于前沿的云计算、大数据、人工智能等技术，基于社会化商业这一新的商业范式，为企业提供以智能报账、智能核算、智能财资、智能税务、电子档案为核心的财务服务，帮助企业建立起具有连接、融合、实时、智能新特性的财务云平台，引领企业财务数字化转型，创造财务新价值。智能报账服务友报账为企业提供专业化的报账服务和连接服务，面向企业全员应用，并整合社会资源，为企业员工提供端到端的一站式互联网服务，打通从申请、审批、交易、报账、支付、核算、报告所有环节。智能核算服务为企业提供自动实时的多核算目的多会计主体的会计核算、财务报表与分析服务，融合各领域和各行业的业务云，形成云端的业财自动化融合，满足企业当下管理会计转型的需要。税务服务为企业提供以销项管理、进项管理、纳税申报为核心的增值税服务，为企业提供经营过程中所有涉税环节的解决方案及全税种管理、税务风险监控与税收筹划。电子会计档案为企业档案管理全过程提供信息化支撑，从收单、制单到归档，再到存储以及档案的利用，助力企业会计档案的无纸化、高效率。

### **(3) 云 ERP**

NC Cloud 目标客户群是从成长型集团企业到大型企业集团，全面应用最新混合云技术架构，支持私有云、公有云、专属云的灵活部署模式。NC Cloud 帮助大型企业建立数字化商业创新平台，实现业务创新、管理变革、金融嵌入的全面数字化。同时，借助开放互联，全面融合智能云服务，打造数字企业新平台，重塑企业新技术、新商业的核心竞争力。NC Cloud 包括了数字营销与新零售、数字化工厂与智能制造、数字采购与供应链协同、财务共享与企业绩效管理、智慧税务与电子发票、人才管理、企业社交智慧协同等十八大企业数字化创新产品，并提供覆盖十四大行业的

最佳实践解决方案。

U8 Cloud 主要面向需要云 ERP 企业管理软件的创新型、成长型企业，采用互联网新技术，支持公有云、混合云、专属云的部署，融合了交易、服务、管理于一体的整体解决方案。U8cloud 是公司新一代的云 ERP 产品，通过云模式、低成本、快速部署、即租即用帮助企业免除硬软件投入并快速搭建企业管理架构。

#### **(4) 行业云**

工业云是用友云在工业企业的全面应用，是面向工业企业的社会级商业平台：精智用友工业互联网平台。该平台在用友云平台基础上，强化了工业物联网云平台，融合了大数据、云计算、移动互联网、物联网、人工智能等现代信息网络技术，核心是为工业企业提供设计云、制造云、服务云、分析云、营销云、采购云、财务云、人力云、协同云、金融云以及第三方 SaaS 服务，以开放的生态体系，帮助工业企业实现敏经营、轻管理、易金融、简 IT。

其它行业云还包括汽车云、金融云、财政云、教育云等。

#### **(5) 畅捷通云**

畅捷通全面打通小微企业的人、财、货、客管理，整合财务管理、进销存管理、客户收支管理、协同办公等应用，覆盖企业从找客户、跑客户到服务客户的生意全过程，为小微企业提供社交化、个性化、服务化、小量化的生意管理支持，为中国小微企业提供以财务服务为核心的平台服务、应用服务、数据服务、金融服务，主要云服务产品包括好会计、好生意、易代账、工作圈等产品。

畅捷通好会计作为专业、智能、便捷、安全的互联网财务应用服务，实现了 PC 端、移动端、微信端三端同步，以及语音记账、短信记账、微信分享等功能；在业内率先实现“票-财-税”的数据打通，实现发票的一键取票导入，发票税负测算及部分城市的一键报税；畅捷通好生意是向小微企业提供的进销存应用服务，针对小微企业用互联网方式管理生意的趋势，解决企业采购、销售、库存的管理问题；畅捷通易代账企业版上线了一键报税、员工绩效管理、经营分析、票据管理、合同管理等新功能，优化了代账公司运营流程，大幅提高其工作效率。

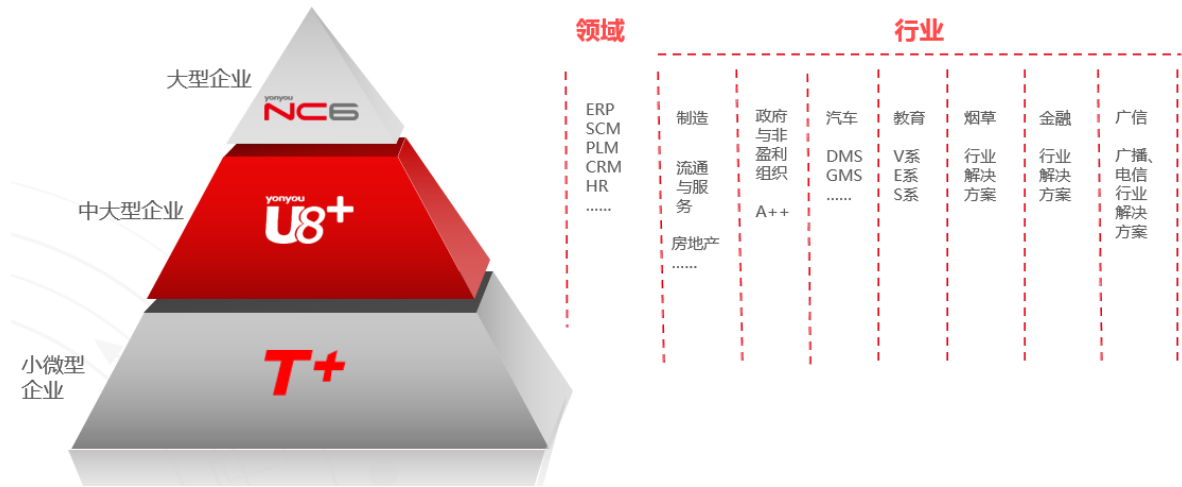
T+Cloud 采用先进的 SaaS 模式，通过 PC/手机端随时随地管理财务、进销存、批量订货、生产管理、多门店经营等企业常见需求，轻松打通企业管理“人财货客”全链条。

#### **(6) 云市场**

用友云市场是专业的企业云服务市场，致力于满足企业客户一站式购买企业服务和一体化应用需求。用友云市场设有云平台服务、企业应用服务、行业云、云解决方案等共 11 大类。用友云

市场通过融合创新，与生态伙伴共同赋能中国企业。

## 2、软件业务



### (1) 面向大型企业的解决方案与专业服务业务

公司面向集团等大型企业的解决方案与专业服务业务主要是面向大型企业提供 ERP 套件、行业解决方案、技术和应用平台和专业服务，产品主要包括 NC 产品线、U9 产品线、PLM 产品线。其中 NC 产品线为业务重点，NC 作为大型企业的工作平台、运营平台、管理平台、生意平台，聚焦企业的核心业务，包括：财务与共享服务、人力资源管理、数字营销与 O2O、智能制造、商业分析业务等，帮助企业实现管理转型升级。该业务经营模式是为客户提供软件和专业服务，收入来源包括软件许可、产品支持与运维服务、咨询实施服务、客户化开发等。

### (2) 面向中型企业的软件产品与解决方案业务

公司面向中型企业的产品与解决方案业务主要是面向中型企业提供 ERP 套件、解决方案，主要产品为 U8+ 产品线，包括智能制造、O2O 多渠道营销、业务管控、供应链、财务核算、全面移动应用以及人力资源等领域。该业务经营模式是为客户提供标准产品及解决方案，采用全分销销售模式，收入主要为标准产品许可、产品支持与运维服务收入。

### (3) 面向小微企业的软件包业务

公司面向小微企业的软件包业务主要是面向小微企业提供软件包和产品支持服务，该业务主要是由公司控股子公司畅捷通信息技术股份有限公司（下称“畅捷通公司”）提供。畅捷通公司聚焦小微企业财务及管理服务，面向不同成长阶段的小微企业提供专业的会计核算及进销存等管理软件。畅捷通公司采用标准化产品分销销售模式，收入主要为标准产品许可、产品支持与运维服务收入。

### (4) 面向行业和领域的解决方案与专业服务业务

公司面向政府客户的业务由北京用友政务软件有限公司（下称“用友政务公司”）负责经营。用友政务公司聚焦政府客户，以标准化的产品为交付基础，以定制化的解决方案为价值点，以专业化的服务持续经营，并将经营范围从以财政为核心，扩充到与财政有关的相关业务。用友政务公司的主要产品包括财政一体化管理软件、政府财务管理软件、社保基金管理软件、服务产品等。用友政务公司为政府客户提供标准产品和解决方案、专业服务、运营服务等。用友政务公司收入主要包括标准产品许可收入、支持与运维服务收入、咨询实施收入等。

公司面向汽车行业的业务由用友汽车信息科技（上海）股份有限公司（下称“用友汽车公司”）负责经营。用友汽车公司专注于汽车营销与后市场，为汽车主机厂、工程机械厂家和相关经销商、服务商提供业务流程专业咨询服务和 DMS、CRM 等核心应用系统全套解决方案。用友汽车公司收入主要是产品许可收入、产品支持与运维服务收入、咨询实施收入等。

公司面向教育行业的业务由新道科技股份有限公司（下称“新道科技公司”）负责经营。新道科技公司为院校提供商科实践教学解决方案以及创新创业教育解决方案，收入主要包括标准产品许可收入、产品支持与运维服务收入、咨询实施收入以及其他增值服务收入。

公司面向烟草行业的业务由厦门用友烟草软件有限责任公司（下称“用友烟草公司”）负责经营。用友烟草公司主要聚焦烟草行业，主要产品有烟草行业统一会计核算软件、烟草行业预算管理系统、烟草行业资金管理系统、烟草行业资产管理系统、烟草行业财务管控平台及行业定制化需求开发与服务等，提供的解决方案包括烟草企业 ERP 解决方案和烟草行业财务管理解决方案、烟草行业财务管控平台解决方案，收入主要包括软件产品许可收入、实施服务收入、产品支持与运维服务收入。

公司面向金融行业的业务由用友金融信息技术股份有限公司（下称“用友金融公司”）负责经营。用友金融公司以业务咨询与信息技术手段相结合，为金融企业提供咨询、软件、行业解决方案与专业服务。产品涵盖金融企业经营管理、业务交易、营销服务、商业分析等领域。用友金融公司的收费模式以标准软件+项目交付+运维服务为主，还有平台+应用+运营模式。

公司面向电信运营商和广电行业客户的业务由用友广信网络科技有限公司（下称“用友广信公司”）负责经营。用友广信公司服务电信运营商和广电企业互联网化，真正打通客户上下游垂直一体化生态链。核心业务是“网购式”报账平台、“B2B 电子商务”平台、“电子采购”平台、稽核管理系统等。用友广信公司的收入主要包括软件许可、咨询实施和定制开发收入、产品支持与运维服务收入、运营服务收入等。

### **3、金融服务业务概要**

金融服务业务主要包括面向企业的支付服务业务和互联网投融资信息服务业务。

### (1) 企业支付服务业务

公司控股子公司北京畅捷通支付技术有限公司（下称“畅捷支付公司”）面向企业级市场，致力创新金融服务并将其融入到企业业务场景中，为企业及公共组织客户提供方便、快捷与低成本的支付服务。畅捷支付主要提供包括聚合支付、POS 收单、网银支付、快捷支付、扫码支付、代收/代付、鉴权等多种服务。

### (2) 互联网投融资信息服务业务

公司控股子公司深圳前海用友力合金融服务有限公司（下称“友金所”）致力于提供专业的全流程金融信息服务，打造安全、便捷、丰富的互联网投融资信息服务平台。借助股东单位的客户与渠道资源、技术支持、管理经验等，依托专业银行专家管理团队，为客户提供安全、便捷、稳健的互联网投融资信息服务。

## (二) 行业情况

2018 年，中国经济发展进入高质量发展的新阶段，软件和信息技术服务业作为国家战略性新兴产业的重要组成部分，产业规模稳步增长，步入稳中向好的发展阶段。随着国家政策的深入推进和贯彻落实，云计算、大数据、人工智能等新一代信息技术渗透到经济和社会生活的各个领域，以数字经济为代表的新经济成为新动能，软件产业服务化、平台化、融合化趋势更加明显。

伴随着企业的转型升级需求日益强烈，企业的信息化趋势稳健增长，国产化进程逐步加快，软件行业呈现加速创新、加快迭代、群体突破的新格局和数据驱动、平台支撑、服务增值、智能主导的重要特征。

数字化、智能化成为企业发展的主旋律，面对新的机遇与挑战，与生态伙伴共荣，共同推进产业发展，共同服务客户成为新时期企业重要发展路径。公司聚焦主航道，专注于企业服务领域，加强核心云产品研发；实现从客户经营到客户运营的思维突破，从“产品/项目”到“平台/服务”的理念突破；持续进化，从优秀走向卓越！

## 3 公司主要会计数据和财务指标

### 3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2018年	2017年	本年比上年 增减(%)	2016年
总资产	15,220,896,594	14,033,979,575	8.5	12,155,131,565
营业收入	7,703,495,046	6,343,658,549	21.4	5,113,348,861



归属于上市公司股东的净利润	612,130,382	389,080,894	57.3	197,391,725
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	532,161,942	293,075,149	81.6	137,278,023
归属于上市公司股东的净资产	6,570,697,503	5,849,167,848	12.3	5,688,120,850
经营活动产生的现金流量净额	2,042,653,091	1,430,325,852	42.8	887,081,189
基本每股收益（元/股）	0.32	0.21	52.4	0.11
稀释每股收益（元/股）	0.32	0.21	52.4	0.11
加权平均净资产收益率（%）	10.27	6.71	增加 3.56 个百分点	3.52

### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	1,074,264,416	1,931,438,674	1,542,399,223	3,155,392,733
归属于上市公司股东的净利润	-107,946,454	231,602,958	27,143,503	461,330,375
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-112,212,108	215,828,280	23,656,449	404,889,321
经营活动产生的现金流量净额	-500,955,270	464,672,856	-84,625,088	2,163,560,593

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

## 4 股本及股东情况

### 4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

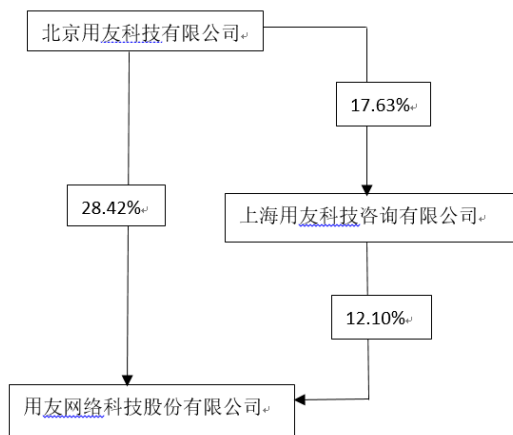
截止报告期末普通股股东总数（户）	81,816						
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）	64,573						
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）	0						
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）	0						
前 10 名股东持股情况							
股东名称 (全称)	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有	质押或冻结情况		股东 性质
					股份	数量	

				限售条件的股份数量	状态		
北京用友科技有限公司	125,784,474	545,066,053	28.42	0	质押	234,020,000	境内非国有法人
上海用友科技咨询有限公司	53,536,997	231,993,654	12.1	0	无	0	境内非国有法人
上海益倍管理咨询有限公司	19,977,577	87,069,500	4.54	0	质押	19,019,000	境内非国有法人
北京用友企业管理研究所有限公司	17,565,909	76,118,938	3.97	0	质押	42,240,000	境内非国有法人
葛卫东	31,399,919	71,400,000	3.72	0	无	0	其他
共青城优富投资管理合伙企业(有限合伙)	10,660,000	52,660,000	2.75	0	无	0	境内非国有法人
长安国际信托股份有限公司—长安信托—长安投资568号证券投资集合资金信托计划	10,880,133	47,147,243	2.46	0	无	0	其他
中国证券金融股份有限公司	7,091,221	36,265,668	1.89	0	无	0	其他
周荣芝	5,953,902	22,256,340	1.16	0	无	0	其他
刘世运	6,570,000	22,170,000	1.16	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	北京用友科技有限公司(简称“用友科技”)、上海用友科技咨询有限公司(简称“用友咨询”)和北京用友企业管理研究所有限公司(简称“用友研究所”)因受相同控股股东控制而存在关联关系,上海益倍管理咨询有限公司(简称“上海益倍”)执行董事与共青城优富投资管理合伙企业						

	(有限合伙)(简称“共青城优富”)执行事务合伙人因同时担任用友咨询与用友研究所的董事而分别与用友咨询和用友研究所形成关联关系。上海益倍与共青城优富因受不同控股股东控制而不存在关联关系,与用友科技因受不同控股股东控制也不存在关联关系。上述五家股东与其他股东之间不存在关联关系。本公司不了解其他股东之间是否存在关联关系或是否是一致行动人。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无。

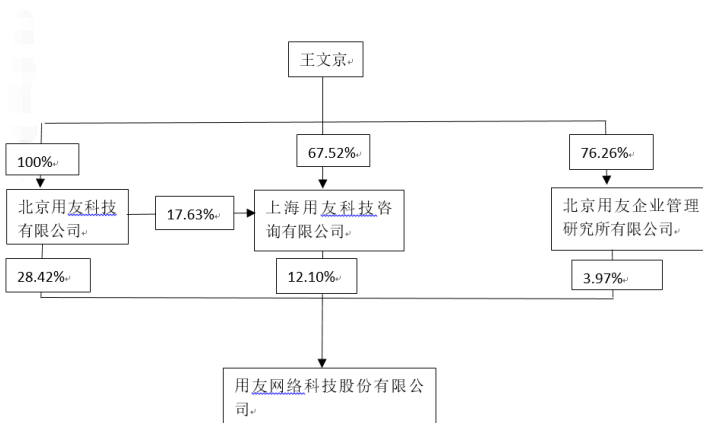
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



#### 4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

#### 5 公司债券情况

适用 不适用

### 三 经营情况讨论与分析

#### 1 报告期内主要经营情况

##### (一) 报告期内公司经营情况

报告期内，公司继续坚定执行用友 3.0 战略，各项业务继续保持快速发展，实现了云服务业务规模化发展，软件业务效益化增长，金融服务业务稳健发展。同时，公司加强管理，提高运营效率，公司经营效益稳步提升。

报告期内，公司实现营业收入 7,703,495,046 元，同比增加 1,359,836,497 元，增长 21.4%；归属于上市公司股东的净利润为 612,130,382 元，同比增加 223,049,488 元，增长 57.3%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 532,161,942 元，同比增加 239,086,793 元，增长 81.6%；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 766,433,252 元，同比增加 278,321,589 元，增长 57.0%。报告期内，公司持续加大了研发投入，研发投入共计 1,485,971,439 元，同比增长 14.5%；经营活动产生的现金流净额 2,042,653,091 元，同比增长 42.8%。

报告期内，软件业务实现收入 5,578,559,683 元，同比增长 8.7%；云服务业务实现收入 2,094,244,202 元，其中云平台（PaaS）、应用服务（SaaS）、非金融类业务运营服务（BaaS）及数据服务（DaaS）收入 850,630,308 元，同比增长 108.0%；支付服务收入 155,208,182 元，同比增长 81.8%，互联网投融资信息服务收入 1,088,405,712 元，同比增长 51.8%。截至报告期末，云服务业务累计注册企业客户数 467.21 万家，累计付费企业客户数 36.19 万家，较 2017 年年末增长 55%。

##### (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、各领域不同规模企业和公共组织提供多态融合的云服务,包括 PaaS（平台服务）、SaaS（应用服务）、DaaS（数据服务）、业务服务（BaaS）、金融服务（FaaS）和多种专业服务(知识/咨询/培训服务、部署/迁移/实施服务等)。通过产品创新、客户运营和资本经营，加强领域间服务融合、领域与行业间服务融合、领域与金融间服务融合，形成了 IT 服务、业务服务、金融服务的整合发展，实现了云服务业务的高速增长。

##### (1) 云平台服务业务（PaaS）

用友云平台服务发挥牵引作用，业务实现快速增长。云平台基于云计算、大数据、移动互联

网、人工智能等技术，发展了技术中台、业务中台、数据中台产品以及混合云服务和生态服务，支撑了用友云整体发展，为企业提供了企业业务中台、数据中台、混合云集成、云原生、云主数据、人工智能、iUAP for NC Cloud等解决方案。

报告期内，用友云平台在国内率先推出社会化主数据及业务中台、技术中台、数据中台三位一体的中台解决方案，签约中兴通讯、三一重工、绿城等标杆性客户。报告期内，用友云平台通过国家安全权威机构中国信息安全测评中心分级评估EAL3+级安全评测，在产品、开发环境、管理等安全方面已达国内PaaS平台的最高标准。

公司持续加强基于精智工业云的云服务产品开发及业务推广，与各地政府合作，积极推动和支撑工业企业上云。公司参与建设7个地方政府主导的工业互联网平台，入围18个省级“工业互联网及企业上云”服务商资源池计划。用友精智工业互联网平台入选工信部“工业互联网试验测试平台”（国家级双跨平台）。公司负责搭建的贵州工业云（用友）平台，被评为贵州省2018年工业互联网优秀项目。报告期内，围绕精智工业互联网平台、智能制造服务领域，公司在多地密集开展了“工业互联，智造未来，用友精智工业互联网高峰论坛”等大型市场活动。

## （2）云应用服务业务（SaaS）

**用友云营销服务**聚焦家具、家装建材、白酒、医药等重点行业，树立行业典型样板客户，形成行业示范效应，推动规模化复制，实现了高速增长。公司以行业领先企业为原型，深入客户和场景，推出了渠道云、友销通、友赢销、友零售等全新的营销云服务，升级了U会员和U订货产品，完成了数字营销领域所有软件产品的互联网化升级。

**用友云财务服务**运用最新的云计算、大数据、人工智能等技术，基于社会化商业范式，为企业提供以智能报账、智能核算、智能共享、智能财资、智能税务为核心的财务服务，帮助企业建立起具有连接、融合、共享、智能新特性的财务云平台，引领企业财务转型。报告期内智能报账服务以帮助企业解决费控及商旅服务痛点和难点为切入点，持续创新产品和方案，产品不断更新迭代，客户数量、行业覆盖度保持高速增长，入驻的商旅服务厂商数量大幅增加，商旅服务生态链趋于完善。财务机器人、智能核算等云业务稳步发展，产品已在重点项目上进行试点应用。税务云不断完善应用场景、新增一键报税服务、税务风险检查等功能。税务云在2018年获得“可信云”的安全认证，并在全国各省市完成税局备案。

**用友云人力服务**发布新一代人力与协同一体化的云服务产品，完善核心人力、假勤管理、员工服务与共享服务，新增持续绩效管理、企业文化管理等新应用，引领企业人力资源数字化转型。人力云签约交付了多个战略项目，发展了云学习、云档案、电子签章、HR机器人等细分领域众多

的生态伙伴，进一步提升了一体化解决方案能力。

**用友云协同服务**为大中型企业及组织提供“统一入口、办公协同、社交沟通、业务协同”的解决方案。完善了数字化工作入口，增强了社交协作能力，深化与用友云产品及软件产品的融合，发布了国际化版本，开拓海外业务。报告期内，友空间付费客户数同比大幅增长。

**用友云采购服务**推出电子合同（融合电子签章）、电子招投标等新应用，获得《电子招标投标系统交易平台认证》三星级证书，具备为大型国有企业服务的技术资格。友云采签约了中国建设银行、鞍钢集团、壳牌中国、统一食品等标杆性企业客户。

**用友云ERP产品**持续稳定发展，面向成长型企业的U8 Cloud产品持续赋能成长型企业精细管控、融合创新，新增小能智能客服系统、资金管理、新个税、绩效管理和移动应用，并优化U8 Cloud产品特性。报告期内，开展了220多场线上和线下的市场与营销活动，进一步巩固和奠定了市场基础和市场品牌形象。面向大型企业的NC Cloud在2018年11月底正式发版，NC Cloud全面应用最新混合云技术架构，帮助大型企业建立数字化商业创新平台。

**小微企业云服务**以畅捷通公司为主体，面向小微企业推进“人、财、货、客”一体化企业云服务，公司实现了从软件包向云转型的突破性进展。报告期内，畅捷通好会计继续以“智能、连接、生态”为方向，以人工智能技术为基础，进一步完善票财税一体化，成为国内实现增值税、所得税、个税的全面税收自动化测算、核算及申报管理的云财务产品。公司与多家税务厂商、互联网平台、银行机构等运营商合作，扩展产品销售渠道，提升市场占有率；与200多家培训机构合作，建立以智能云财务为核心的新型实训课程体系。T+Cloud以“客户管理+订货商城”、“微会员+微营销+微商城”的“三微一体”，构建互联网时代新型生意社交网络和营销关系，帮助企业实现持续经营。报告期内，公司发布面向小微企业生意管理的新版畅捷通好生意产品，并为商贸类小微企业提供线上、线下全方位营销及交易管理服务。畅捷通举办了第二届“GICC2018 全球小微企业创新大会”，共同探寻小微企业在智能商业时代的创新法则和路径。

**用友行业云服务**继续坚持聚焦、分步、客户项目驱动，实现快速发展。用友政务公司政采云完善采购平台的运营体系，推广收费会员服务，发展生态伙伴。用友汽车公司持续加快推进“用友车商云”研发及推广运营，推出了支付、电子发票、工银E生活引流等产品。用友金融公司针对保险行业推出了网销商城、微信商城、在线财务、会计引擎等服务。新道公司推出六款SaaS云服务产品，为广大院校提供实践教学云服务、开放式实验教学共享云服务、育人质量评价大数据云服务、校企共建管理云服务。能源公司发布备件云产品，实现企业备件库存内外部互联互通，提升备品备件的精益化管理。广信公司着力打造影视制作云平台，对影视剧、版权、综艺、艺人

经纪等业务进行全业务过程、全生命周期管理。红火台公司实现前中后台一体化的智慧餐饮运营服务平台，为餐饮提供微资讯、信息化、大数据三位一体的数字化运营服务。

### **(3) 业务运营服务业务 (BaaS)**

用友采购云服务拓展采购BaaS服务业务，为线上的供应商提供BaaS运营服务。报告期内，用友采购云新签约100多家供应商客户，业务快速增长。薪福社公司进一步聚焦社会化用工BaaS服务业务，收入与经营效益取得突破性增长。红火台公司推出了企业用餐BaaS服务平台，为消费者企业及员工提供餐饮及招待费、福利费等一站式BaaS服务解决方案。

### **(4) 金融服务业务 (FaaS)**

用友金融服务业务继续保持稳健增长。企业支付业务围绕服务企业客群，践行融合创新，重点推出云账户和好收银产品；通过产品融合合作，完成了SaaS应用服务和BaaS交易服务的融合；完成与银联、网联等通道的对接。互联网投融资信息撮合服务业务建立完善多维风控体系，稳健发展；公司保险经纪业务推进顺利。

### **(5) 数据服务业务 (Daas)**

用友数据服务业务进一步加快发展。分析云服务提供数据整合、集成、数据处理、数据仓库、数据分析等应用；在财务、人力资源、供应链等管理领域，提供以高性能和可视化自助分析为特色的新BI解决方案；面向有大数据分析需求的客户，提供以订单和质量为主线、以全面计划为准绳的端到端可视化分析解决方案，帮助客户优化资源配置、提升效率。分析云产品采取迭代式开发，在新报表、可视化等方面取得明显进步。

### **(6) 云生态服务业务**

公司进一步加快“企业服务产业共创平台”战略目标落地，云市场生态业务取得突破性发展。报告期内，用友云市场商城生态入驻伙伴数量突破 3000 家，上架生态产品及服务突破 4500 款；云市场协同云平台发布/上市 45 款云融合型产品，覆盖数字营销、数字制造、数字财务、数字人力、数字办公、数据智能、平台基础服务等七大领域，补充并扩展了用友自有云服务产品场景边界，形成面向客户的一体化应用方案。报告期内，公司举办“聚·创未来——2018 用友生态伙伴大会”，发布用友云生态战略“鲲鹏计划”，用友云与华为云联合发布了四大企业云服务，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。

## **2、软件服务业务发展情况**

报告期内，公司软件业务继续保持效益化稳定增长。公司通过优化软件业务的客户经营体系，

深化客户经营，提高客户满意度，提高经营效率与效益，同时结合云和金融服务业务，形成更丰富的解决方案，拉动软件产品销售。报告期内，公司正式通过全球软件领域最高级别 CMMI5 级认证评估，已具备全球顶级的软件成熟度及软件项目管理能力。

### **(1) 面向大型企业的解决方案与专业服务业务**

报告期内，公司NC产品线先后发布了财务共享2.0sp3、绩效管理1.0、支持新政府会计制度的NC财务平行记账产品，提供财务会计、预算会计双核算体系；发布了NC6.5电子商业汇票产品和电子回单产品；发布了NC个人所得税增强包。公司签约华东医药、中油中泰、红狮控股集团等标杆客户。

在财务领域实现全面发展，管理会计业务继续保持高速发展态势，全面预算业务签约项目数量高速增长，有效地拉动了管理会计业务的发展；在智能制造领域积极推动工业企业数字化转型，通过NC、U9、MES产品为上千家大型集团提供软件服务，尤其实现冶金、化工、汽配等行业规模化，成功签约了鞍钢集团、鲁西化工、中国振华电子等一大批大型集团企业客户；在交通、公用事业等领域，先后与湖南城投、中裕燃气、翔顺地产、广州资源环保等客户签署战略合作协议。

支持服务业务持续推进数字化、智能化、社交化、云化服务交付体系的实施，全新推出服务运营管理平台（SOP）、推出“机构高端客户服务星级评定办法”，从服务体系、服务交付、服务资源、老客户经营等各方面升级了服务体系，建立战略客户、VIP客户和普通客户分类经营体系，成功签约中免集团、埃克森美孚等运维服务项目。

### **(2) 面向中型企业的软件产品与解决方案业务**

报告期内，U8+ v15.0正式上市，提供新收入准则、多组织购销业务协同、零售自助扫码开票、新电商扫码自动分拣验货等新应用，集成了银企联云服务的企业支付、移动易收款、云采互联等多项云服务，实行全新的用户注册制。同时，发布了U8+ v15.0 PLM新产品和公共行业进出口管理插件、公共行业物业管理两个行业插件。公司树立了众多智能制造、数字营销样板用户，为中型企业树立了很好的示范效应。报告期内，召开财税一体化峰会、智能制造峰会、数字营销创新峰会、样板用户体验会等600余场营销活动。

### **(3) 面向小型微型企业的软件包业务**

报告期内，畅捷通公司发布了T+ V12.3的迭代版本，增加微信营销、微商城、智能选品、客户管理、嵌入智能手持终端设备、移动仓管等增值应用功能，提升企业营销能力和管理效率。升级服务支持系统为智能化云服务模式，以“服宝”作为服务入口，接入到产品、社区、微信公众



号，提供按需触发的伴随服务。通过“云+端”模式成功与超过 10 万家软件用户建立连接，并利用数据平台展开用户运营活动。有效提高服务效率，提升服务价值，并为软件用户上云提供便利。报告期内，公司开展以“汇算清缴”、“财务普及风暴”、“520 我爱小微企业”及“第十一届会计文化节”为主题的数千场次市场营销活动，促进产品的终端销售。

#### **(4) 面向行业的解决方案与专业服务业务**

报告期内，用友政务公司发布财政V6.5产品，实现了标准场景下的批量交付，实现财政整体管理信息化建设；发布财政V8.0新产品的预算、国库、监控等管理；基于新会计制度发布财务新产品；推出社保数据共享平台方案，打造社保、税务、财政、银行、上下级社保部门的信息共享和数据交换平台。用友汽车公司加大研发创新力度，数据服务产品在多家车厂加速突破。用友新道公司以财会专业和创新创业教育为核心，加大AR/VR教学产品的研发投入，努力拓展海外实训教育市场。用友烟草公司着力推动智慧财务在各省级公司的应用。用友金融公司发布用友金融FC交易级总账V3.0产品、用友金融内部资金转移定价系统V6.52、用友金融银行资产负债V6.52等新产品。用友广信公司致力于新政府会计制度产品研发，给客户解决解决方案，协助客户完成新旧制度衔接工作。用友能源公司发布电力安全生产管理系统V2.0版本，帮助企业建立以“设备管理”为核心的经济、安全双提升的统一生产管理平台，保障发电企业的生产安全平稳、设备经济运行和高质量维护。用友建筑公司聚焦建筑行业管理信息化，为客户提供从预算、财务资金、税务到综合项目管理等产品的行业化软件服务，发布了建筑行业增值税2.0版、NCV6.5经营管理、NCV6.5营销管理等产品。

### **3、投资并购**

公司与控股子公司上海用友产业投资管理有限公司发起设立用友企业云服务成长投资企业（有限合伙）和用友企业云服务创业投资企业（有限合伙）。公司参与设立合伙企业有利于借力资本力量，通过专业化运作发掘投资机会，将促进公司加速在企业云服务产业的战略发展。

公司向上海画龙信息科技有限公司（“上海画龙”）增资 2000 万元人民币，占增资后上海画龙 10%的股权。公司与上海画龙在解决方案、产品融合与技术方面形成战略合作，共同拓展大数据智能服务，提升公司在 DaaS 层面的服务能力。

公司与用友数法金融服务（天津）有限公司共同对用友（深圳）商业保理有限责任公司（“商业保理公司”）进行增资人民币 10000 万元，其中公司以现金向商业保理公司增资人民币 3000 万元。主要目的是进一步巩固和发展商业保理业务，推动公司在金融板块的战略布局。

公司以现金1100万元人民币增资控股子公司红火台网络科技有限公司（“红火台”），并持有增

资后红火台51.07%股权。

#### 4、品牌

报告期内，公司举办以“数字企业 智能服务”为主题的2018全球企业服务大会，5000多位来自各行业的企业家、专家与学者以及媒体代表参与，会上公司会同客户启动创建“友户会”，打造用友用户的数字化连接与商业合作、交流学习和共同进步的组织和平台。公司参加了第五届世界互联网大会、第十七届中国互联网大会、2018世界智能大会、第二十二届中国国际软件博览会、2018杭州·云栖大会等，全面展示用友企业云服务价值和企业数字化实践。公司举办用友云新品发布会，发布了数字化企业工作入口、数字化业财综合服务平台以及用友新零售三款企业云服务产品，强化了用友云的创新实力。

报告期内，公司与中国信息通信研究院战略签约，深入推动工业互联网落地和企业上云行动。公司与国家工业信息安全发展研究中心、中国两化融合服务联盟联合发布《中国企业上云指数》报告，为企业数字化升级提供理论依据。公司建成并运营“数字企业体验馆”，通过场景化的互动，为企业数字化升级提供实践体验，全方位展示企业数字化的方案和价值。

报告期内，赛迪顾问发布《2018年度市场报告》，报告显示用友云2018年度中国企业服务市场占有率第一、中国企业SaaS占有率第一、中国企业级应用软件市场占有率第一。公司荣获赛迪顾问颁发的“中国企业服务市场年度成功企业”、“中国企业SaaS年度成长最快企业”、“中国年度优秀工业互联网平台”等21项大奖。公司董事长王文京入选中央统战部、全国工商联评选的“改革开放40年百名杰出民营企业家”，被中国企业家杂志评为“影响改革开放进程的企业领袖”。

#### 5、员工发展

截止报告期末，公司员工数量为 16079 人，其中专职从事云服务业务的人员 2204 人，专职从事金融服务业务的人员 1536 人，从事软件业务及其他业务人员 12339 人。人员增长主要由于云服务业务和金融服务业务人员的增长。



2018年是用友成立30周年。报告期内，公司组织了一系列活动，回顾30年来用友不断奋斗、实现梦想的经验教训，激发全体用友人抓住机遇、再出发、实现世界级。公司组织了“用友30周年、再出发”的2018年度干部与专家夏令营，共同探讨了下一阶段为实现“再出发、世界级”的重要思路，为公司迈向卓越做好思想准备；举办了“用友30年庆典晚会”，15000多名用友人参加了本次活动，晚会通过主题演讲、30年特殊贡献奖人物表彰、文艺表演等形式，展示了30年来用友人坚持用户之友、持续创新、专业奋斗的历程，畅想了未来用友的发展之路，激发了全体用友人实现新梦想的激情。

2018年年初，公司发布了用友干部任职年龄管理规定并推进执行，进一步推进了干部年轻化，激发了干部队伍的活力，一批年轻有为的干部走上岗位并取得优异表现。同时，公司持续加大应届生招聘，促进了全体员工年轻化、人才成长梯队化。公司不断强化组织纪律意识和“阳光经营”的要求。

## 2、公司发展战略

从全球范围看，由于受到新一代信息技术的影响，传统企业向数字化、智能化转型升级的趋势愈发明显，数字化原生企业快速增长，为企业服务产业带来了巨大的发展机遇。

在新的时期，中国处于重要战略发展机遇期，互联网技术、数字化转型、经济安全与国产化等带来了巨大的市场机会，与此同时大型互联网公司进入企业互联网市场等也会产生严峻的挑战。在机会与挑战并存之时，公司将进一步加大投资力度推进用友3.0战略，以用友云为核心，加快

用友数字化商业应用基础设施建设，赋能企业客户，帮助众多的企业迈向云端，实现创变；同时加快用友企业服务产业的共享平台建设，积极构建企业服务生态，赋能企业服务产业，支持整个产业向服务化和平台化转型发展。

用友云赋能企业主要围绕四个方面来开展：一是服务企业的业务创新，帮助企业实现“敏经营”；二是服务企业的管理变革，帮助企业实现“轻管理”；三是支持企业把金融服务嵌入，帮助企业实现“易金融”；四是服务企业的IT升级，帮助企业实现“简IT”。“敏经营”、“轻管理”、“易金融”和“简IT”是公司帮助传统企业实现创变的方式和途径，最终帮助企业实现“增长收入、降低成本、提高效率、控制风险”。

用友云赋能企业服务产业主要有三个着力点：首先，把云计算的计算、存储和网络的基础能力服务与解决企业具体业务和管理问题的应用服务、数据服务、业务服务等各种服务打通，解决企业上云“最后一公里”的问题，让云计算服务在企业真正落地，让基础云计算服务商修的“高速路”跑起“车”来，共同实现云服务的真正价值；第二，用友云是开放的生态化平台，目标是要成为中国企业服务的第一大生态，除了提供自身研发的服务，还要聚合在不同领域、细分行业以及各种形态的企业云服务提供商的大量服务，打通平台上的服务，以一站式服务方式共同服务企业客户，同时带动和促进生态伙伴的繁荣发展；第三，用友云通过提供商业应用的公共能力和领域服务，如技术、通信、支付、电子发票、电子合同、表单、审批和各行各业客户都会用到的财务、人力、办公等服务，让生态伙伴可以聚焦在其自己的核心领域或细分行业，在用友云平台上快速创新，从而推动企业服务产业的整体能力发展。



用友云 赋能中国企业

用友云 yanyou cloud

敏经营	轻管理	易金融	简IT
			
<b>业务创新</b>	<b>管理变革</b>	<b>金融嵌入</b>	<b>IT升级</b>
用友云支持企业的业务创新，让企业实现更加敏捷的经营。	用友云支持企业的管理变革，让企业的管理变得更加轻松。	用友云支持企业和金融机构把金融服务嵌入，帮助企业获得随时随需的金融服务。	用友云帮助企业实现IT升级，使企业能够拥有一个更加简便的IT。

- 增长收入
- 降低成本
- 提高效率
- 控制风险

#### （四）经营计划

2019年，公司将继续坚定执行用友3.0战略，聚焦主航道、主战场，加力加速云服务业务规模化发展，保持软件业务效益化增长、金融服务稳健发展。组织上整合集团资源，实行集团一体化运作，共享集团资源，发挥整体优势。运营管理上升级客户运营体系，深化客户经营，提高客户满意度，增长公司收入；战略加强生态运营，做大产业生态；战略加强投资并购；推行人才年轻化，促进人才更新和流动；推进革新制度，简化流程，提高效率。

**云服务业务：**公司将加力加速云服务业务发展，瞄准关键市场，聚焦发展；按数字化商业和社会级计算思维，抓住用户的痛点/刚需，以场景化、数据化为重点，聚焦发展产品。云服务业务发展 PaaS、SaaS、BaaS、DaaS 并举，一些服务转按 BaaS 模式运营；强化运营体系和能力，多种方式加强市场营销，提升用友云品牌影响力；完善云服务业务支持体系。

**金融服务业务：**公司将采用规模自营及与第三方金融机构合作的模式推进金融业务的稳健发展。加强金融业务与集团各业务单元及各业务场景的深度融合，开展数据金融服务。在全面推进金融服务业务的同时，继续加强金融合规和风险管控。

**软件业务：**在保证客户满意度的基础上，进一步提高软件业务利润率，实现效益化增长。充分融合云服务和金融服务，拉动软件产品的销售。推进模式化、标准化、云化的客户交付及收费模式，继续加大力度做好老客户服务经营工作，提高签约质量及水平。实施和运维全面采用扁平化社交协同服务提供模式。

**公司管理：**改革人才发展机制，加速推进干部队伍和基层人才年轻化发展，激发已有人才的潜力、创造力，继续积极引进符合互联网企业经营要求的技术和运营人才，发现、培养、引进尖端领域或行业的专家，培养、引进尖端技术专家、科学家。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，升级客户经营体系，从客户经营向客户运营升级转型，建立基于客户成功的云服务、金融服务的客户运营体系，全面加快推进“数字化用友”的建设工作。

**投资并购：**促进公司核心业务快速发展与转型，公司将结合资本市场、投资等金融力量，加强战略并购与投资，快速完善企业服务产业版图；继续做好市值管理，提升公司市值。

#### 2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

#### 3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

合并财务报表的合并范围以控制为基础确定。