

公司代码：600588 公司简称：用友网络

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，2019年度公司实现净利润1,101,791,535元。公司以2019年度净利润1,101,791,535元为基数，提取10%的法定盈余公积金110,179,153元，提取5%任意盈余公积金55,089,577元，加往年累积的未分配利润1,169,733,782元，本次实际可供分配的利润为2,106,256,587元；公司以实施2019年度利润分配时股权登记日可参与分配的股本为基数，拟向可参与分配的股东每10股转增3股，每10股派发现金股利2.6元(含税)。

二公司基本情况

1公司简介

2报告期公司主要业务简介

2.1公司主营业务和经营模式

在用友3.0战略新时期，公司形成了以用友企业云服务为核心业务，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，按照商业创新平台（BIP）的理念，充分发挥技术与商业相结合的优势，通过构建和运营全球领先的企业云服务平台，提供覆盖多领域、多行业的企业服务，包括在营销、制造、采购、金融、财务、人

力、协同、平台服务等领域为客户提供数字化、智能化、全球化、社会化、安全可信的企业云服务与解决方案，使商业创新（包括业务创新和管理变革）变得简单、便捷、大众化、社会化。

公司通过用友iuaP向客户和生态伙伴提供云平台服务（PaaS），包括开发、集成、运行、运维、运营、公共应用与业务、基础数据等服务。

用友云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，设有云平台服务、企业应用服务、行业云、云解决方案等，与生态伙伴共同赋能各类企业和公共组织。

公司的云服务经营模式为向企业客户与公共组织提供PaaS、SaaS、BaaS、DaaS等服务，收入主要是平台服务收入、应用服务收入、运营服务收入、信息和数据服务收入、平台交易收入（含分成收入）、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等。

2.1.1大型企业服务业务

公司面向大型企业提供用友NC Cloud和创新的云服务，新版NC Cloud和创新云服务基于云原生架构，支持公有云、混合云、专属云的灵活部署模式，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、智慧税务与电子发票、绩效与人才管理、社交协同等企业数字化创新应用，并提供覆盖各大行业的企业数字化最佳应用。公司面向汽车、金融、烟草、广电和电信、餐饮等行业业务由公司各控股子公司提供标准产品及解决方案，同时也提供部分云服务，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。

2.1.2中型企业服务业务

公司面向中型企业提供云服务套件YonSuite。YonSuite基于云原生架构，公有云部署，聚焦服务、流通、制造等行业的数字化应用，为中型企业提供“营销、制造、采购、财务、人力、办公、平台”融合一体、支持企业社会化商业的云服务。YonSuite基于用友iuaP云平台开发、开放与运营，建立全面的生态能力。公司面向中型企业继续提供ERP套件、解决方案，主要产品为U8+产品线，包括智能制造、营销、业务管控、供应链、财务核算以及人力资源等领域应用。该业务经营模式是为客户提供标准产品及解决方案，采取全分销销售模式，收入主要是标准产品许可收入、产品支持与运维服务收入等。

2.1.3小微企业服务业务

公司面向小微企业的云服务业务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。畅捷通公司全面打通小微企业的人、财、货、客管理，整合财务、进销存、客户收支、协同办公等应用，覆盖小微企业从找客户、跑客户到服务客户的生意全过程，主要云服务产品包括好会计、好生意、易代账、T+Cloud等产品。

2.1.4政府与其他公共组织服务业务

公司财政管理与政府财务管理业务由公司控股子公司北京用友政务软件股份有限公司（下称“用友政务公司”）提供。用友政务公司产品和服务包括财政一体化解决方案、互联网+政务服务一体化平台、政府采购云服务平台、资产云、政府大数据分析、社保整体解决方案等。收入主要是标准产品许可收入、支持与运维服务收入、咨询实施收入等。公司面向院校教育业务由公司控股子公司新道科技股份有限公司（下称“新道科技公司”）提供。新道科技公司与院校围绕会计、营销和工商管理等专业开展协同育人共建服务，培养符合新时代特征的应用型、复合型人才，服务中国产业转型升级。公司为院校提供商科实践教学解决方案、创新创业教育解决方案、数字营销沙盘系统等。收入主要是标准产品许可收入、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等。

2.1.5金融等其他服务业务

公司企业支付服务业务由公司控股子公司北京畅捷通支付技术有限公司（下称“畅捷通支付公司”）提供。畅捷通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，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、鉴权等多种方便、快捷与低成本的支付服务。互联网投融资信息服务业务由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”）提供，友金所将按照金融监管部门的指引与要求转型升级服务业务及经营模式。公司互联网保险经纪业务由公司控股子公司友太安保险经纪有限公司（下称“友太安保险经纪公司”）提供。友太安保险经纪公司产品包括面向企业的团险及员工福利保障“友企保”平台和面向个人及家庭的“家家365”，并积极开拓互联网保险经纪服务业务。公司社会化用工综合服务业务由公司控股子公司用友薪福社云科技有限公司（下称“薪福社”）提供。薪福社云平台为社会化用工模式的新兴企业以及处于社会化用工转型期的传统行业企业，提供高效、安全与合规的社会化用工整体服务解决方案。

2.2行业情况

公司主营业务形成了云服务、软件、金融服务融合发展态势，全面服务企业、政府及其他公共组织数智化，所处行业具有广阔发展前景。联合国贸发会发布的《2019

年数字经济报告：价值创造和捕获，对发展中国家的影响》报告指出：“数字革命以前所未有的速度和规模改变了我们的生活和社会，带来巨大的机遇和严峻的挑战。数字化正在以不同的方式改造价值链，并为增值和更广泛的结构变革开辟新的渠道。数据已经成为创造和捕获价值的新经济资源，是所有迅速出现的数字技术的核心”。中国今天的企业处在一个数智化、国产化、全球化三浪叠加的巨大历史变革与机遇中。在数智化浪潮中，企业通过数字化、智能化等新技术应用实现转型升级；在全球化浪潮中，企业加速向全球市场拓展；在国产化浪潮中，中国本土企业自身产品、技术水平和服务质量不断提升，越来越多的消费者和企业更愿意选择本土企业产品和服务。企业数智化的浪潮已经来临，企业将充分运用新一代数字与智能技术，实现企业转型升级，实现企业更强竞争优势、更高经营绩效和更可持续发展。在数字经济新时代，新一代数字与智能技术影响和改变着商业，并将引领中国企业商业模式、管理方式及商业技术创新发展，走在世界前列。

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

3.2报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

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

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报告期内公司业务经营总体情况

报告期内，公司实现营业收入8,509,659,748元，同比增加806,164,702元，增长10.5%，实现了主营业务收入稳定增长。归属于上市公司股东的净利润为1,182,989,733元，同比增加570,859,351元，增长93.3%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为677,451,238元，同比增加145,289,296元，增长27.3%，经营效益得到大幅提升。

报告期内，公司云服务业务（不含金融类云服务业务）实现收入1,970,234,805元，同比增长131.6%，继续保持高速增长；软件业务实现收入5,195,058,608元，同比下降6.9%；支付服务业务实现收入650,510,224元，同比增长319.1%，继续保持高速增长；互联网投融资信息服务业务在继续坚持稳健经营、控制适度规模的方针指引下，实现收入641,995,155元，同比下降41.0%。

报告期内，公司云服务业务收入（不含金融类云服务业务收入）按照企业规模分类，小微企业云服务业务实现收入14,600万元，增长289.1%；大中型企业云服务业务实现收入182,423万元，增长124.4%。截至报告期末，公司云服务业务的累计企业客户数为543.09万家，其中累计付费企业客户数为51.22万家，较2018年末增长41.5%；公司企业客户续约率和客单价稳步提高；公司云服务业务（不含金融类云服务业务）预收账款59,350万元，比年初增长97.0%；公司云服务业务收入（不含金融类云服务业务收入）占公司主营业务收入23.2%，云服务业务收入占比持续提升。

。

2报告期内公司各项业务发展情况

报告期内，公司抓住企业与公共组织数智化、产业国产化带来的机会，克服经济下行等困难，坚定执行用友3.0战略，加速推进各项业务发展，实现了公司主营业务收

入稳定增长、云服务业务收入高速增长、净利润大幅增长的优良业绩，全面完成年度计划目标。

报告期内，公司继续加大产品研发投入力度，重点增加了云服务研发人员，发布了YonSuite、NC Cloud1909及全新一代企业云服务平台iuap5.0等重要产品，产品发展取得重要进展；优化了公司研发体系，推动了公司研发成果共享。

报告期内，公司持续升级客户运营体系，针对重点行业和高端客户通过客户经营组织裂变加强市场覆盖，加大经营深度；针对战略客户公司成立专属经营服务组织，与多家战略客户达成合作，并战略加强生态建设，助力战略客户实现数字化转型。

报告期内，公司发布了以“融合”为核心的用友企业云服务新生态战略，推动行业头部企业战略联盟，特别加强了与华为、中国工商银行、中国联通等龙头企业的战略合作；公司云市场建设持续发力，实现入驻伙伴突破5000家，入驻产品及服务突破8000个。

报告期内，公司成功举办了2019用友商业伙伴大会、2019用友企业云服务春季新品发布会和2019全球企业服务大会等多场重要营销活动。报告期内，公司获得多项荣誉，用友精智工业互联网平台被工业和信息化部授予“2019年十大跨行业跨领域工业互联网平台”。据赛迪顾问数据显示，公司荣获2019年度中国企业SaaS市场占有率第一、2019年度中国企业云服务市场占有率第一、2019年度中国企业级应用软件市场占有率第一、2019年度中国企业财务云市场占有率第一、2019年度中国企业工业云市场占有率第一等。

2.1大型企业业务发展情况

报告期内，公司加大NC Cloud和创新云服务产品研发投入，发布了NC Cloud1903、1909版本和多项创新云服务产品。该产品基于移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网等新一代企业计算技术，并结合自主创新需求构建了全栈国产化解决方案；该产品支持大型企业混合云、专属云和公有云等多种模式部署。报告期内，公司抓住大型企业集团管控、共享服务、数字营销、智能制造、产业互联等数字化转型机会，实现了面向大型企业云服务业务的规模化销售，成功签约华新丽华、中免集团、厦门航空等一批大型综合性集团企业。

报告期内，公司加快发展用友iuap云平台建设，发布了全新一代企业云服务平台iuap5.0，云平台累计签约500多家行业龙头客户。同时，用友精智工业互联网平台取得重大进展，平台升级到2.0版本，形成了融合IT、OT、AI及企业核心业务应用于一体的“制造中台”。

报告期内，公司加强了汽车、金融、烟草、电信和广电、餐饮等行业大型企业解决方案业务；同时，稳步推进了行业云服务业务。

2.2 中型企业业务发展情况

报告期内，公司面向中型企业的云服务产品持续创新，率先推出了基于云原生架构、一体化、智能化的云服务套件产品YonSuite，并全公有云部署。YonSuite产品聚焦服务、流通、制造等行业客户需求，提供一体化的在线交易、在线运营、在线管理、在线协同的数字化平台。产品发布后，公司在全国开展100多场市场活动，成功塑造了用友YonSuite产品作为“成长型企业”云服务第一品牌形象。

报告期内，公司面向中型企业的软件业务稳定发展，迭代推出了U8+产品的多种升级应用，推动了U8+产品服务生命周期管理落地，促进12000多家客户升级。

2.3 小微企业业务发展情况

报告期内，公司持续加大面向小微企业的云服务业务投入，全力加速客户上云、迁云、融云的业务推进，帮助新老客户实现数智化升级。T+ Cloud产品加强了“人、财、货、客”一体化企业管理特性，全面支持小微企业互联网运营模式。好会计、好生意、易代账产品不断深化迭代，大幅度提升了客户体验和对新应用场景和模式的支持。

报告期内，公司大力拓展新生态渠道合作，建立生态合作圈，好会计等云产品成功入驻华为云、阿里云、腾讯云等平台。公司打造的畅捷通服务商运营专区赋能近1500家合作伙伴。《中国小微企业云财务应用市场专题分析2019》报告显示，畅捷通市场覆盖第一。

报告期内，公司坚持小微企业软件业务效益化增长策略，发版了T+ V13.0迭代版本产品，强化了合作伙伴的获客能力和面向客户数智化运营服务能力。

2.4 政府与其他公共组织业务发展情况

报告期内，公司面向财政管理与政府财务管理业务持续高增长。在政府管理数字化转型的大趋势下，公司财政管理数字化新产品发展和国产化适配取得了实质性进展；人大、社保业务实现突破性增长；政府采购云服务业务快速发展，交易额不断攀升；政采云系统通过了“国家信息系统安全等级保护三级测评”。

报告期内，公司面向院校教育业务稳步发展，与院校深度合作会计、营销和工商管理等专业协同育人共建，发布了5款数字化人才培养新产品和数字化教学云平台。

公司数字化教学云平台荣获中教全媒体评选的“2019中国在线教育优秀平台”十强。

2.5金融等其他服务业务发展情况

报告期内，公司企业支付业务保持高速增长，完成了支付业务许可证的续展工作，全面提升了企业支付综合服务能力。

报告期内，公司互联网投融资信息服务业务坚持稳健经营策略，持续推进业务转型与升级，满足监管政策发展与自身发展需求。

报告期内，公司互联网保险经纪业务稳定发展，加快推进了项目性保险经纪服务业务，并积极探索开展互联网保险经纪服务业务。

报告期内，公司的社会化用工服务业务为客户提供社会化用工整体解决方案。公司荣获“2019企业人才发展--优秀社会化用工服务机构奖”等荣誉。

2.6人力发展情况

报告期末，公司员工总数17,271人。报告期内，公司继续加强了核心研发人才的引进，规模化招聘了高素质应届毕业生，对新引进的核心骨干员工实施了股权激励计划。公司加强了干部队伍年轻化建设，加大了各级干部轮岗力度，落实了人才双通道发展机制，加强了文化建设工作，推行了文化官考评机制。

3公司2020年度经营计划

2020年，公司进入到用友3.0-II战略发展阶段，面临数智化、国产化、全球化三浪叠加的难得发展机遇，公司将在用友3.0-I的基础上，继续深化公司的战略转型，升维并加速云服务业务，构建和运营全球领先的企业云服务平台。公司将克服新冠疫情等不利影响，坚持战略导向、客户驱动、直面问题、体系化运营，实现业绩高增长。2020年，公司将重点做好以下几方面工作：

3.1大型企业业务发展

大型企业业务发展坚持“云优先”的原则，大力拓展大型企业云服务业务，确保收入与效益高增长。加快NC Cloud和创新云服务产品创新，升级客户运营体系，全面提升市场竞争力。落地国产化产品方案，支撑大型企业全面国产化，帮助大型企业构建产业互联网平台。推动组织裂变，加强战略客户覆盖，加速战略客户突破。进一步深化行业经营，加快行业化解决方案创新，加强行业化营销，做深打透行业

。

3.2 中型企业业务发展

中型企业业务发展围绕构建和运营全球领先的企业云服务平台，加速云平台与核心领域云产品研发，战略加强生态，与生态合作共赢，构建平台型云服务的商业模式和业务体系，加速公有云服务业务规模化发展。

3.3 小微企业业务发展

公司将持续加强小微企业云服务产品应用创新，加大对好会计、好生意、T+Cloud等云服务产品研发，加快云服务业务发展，构建存量软件企业客户向云服务升迁体系，规模化抢占客户，生态化运营客户，帮助小微企业客户实现业务与管理升级，实现公司小微企业云服务业务收入高增长。

3.4 政府与其他公共组织业务发展

针对财政管理与政府财务管理市场，公司将继续加强财政、财务等核心产品研发，进一步深化客户经营和行业经营，提升一线机构的客户经营能力，提高市场竞争力。

。

在院校教育业务方面，公司将继续做深做透新商科，布局新工科、新双创业务。基于院校专业建设，公司将聚焦数字化人才培养，进一步打造数字化教学平台。

3.5 金融等其他服务业务发展

公司互联网金融服务业务继续坚持科技金融、稳健发展的原则，结合数据化、场景化方向发展，并加快与云服务、软件业务的融合。同时，强化风险管控，合规经营。

。

公司将聚焦高价值行业及龙头企业，提供社会化用工服务产品及解决方案，打造社会化用工服务平台。

3.6 人力资源发展

公司将进一步加强组织能力建设，改革组织绩效管理体系，激活组织；优化人才结构和人员部署，加强关键人才的梯队建设；继续贯彻落实军功文化，提高短期激励的及时性，加强中长期激励的绩效导向。

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

4.1新金融工具准则

2017年，财政部颁布了修订的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》、《企业会计准则第24号——套期会计》以及《企业会计准则第37号——金融工具列报》（统称“新金融工具准则”）。本集团自2019年1月1日开始按照新金融工具准则进行会计处理，根据衔接规定，对可比期间信息不予调整，首日执行新准则与现行准则的差异追溯调整2019年年初未分配利润或其他综合收益。

新金融工具准则改变了金融资产的分类和计量方式，确定了三个主要的计量类别：摊余成本；以公允价值计量且其变动计入其他综合收益；以公允价值计量且其变动计入当期损益。企业需考虑自身业务模式，以及金融资产的合同现金流特征进行上述分类。权益工具投资需按公允价值计量且其变动计入当期损益，但在初始确认时可选择将非交易性权益工具投资不可撤销地指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。

新金融工具准则要求金融资产减值计量由“已发生损失模型”改为“预期信用损失模型”，适用于以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，以及贷款承诺和财务担保合同。

新套期会计模型加强了企业风险管理与财务报表之间的联系，扩大了套期工具及被套期项目的范围，取消了回顾有效性测试，引入了再平衡机制及套期成本的概念。

于2019年1月1日，本集团分析结构性存款整体合同现金流的特征，认为其合同现金流量代表的不仅仅为对本金和以未偿本金为基础的利息的支付，因此将这些结构性存款重分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，列报为交易性金融资产。

4.2财务报表列报方式变更

根据《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6号）和《关于修订印发合并财务报表格式（2019版）的通知》（财会[2019]16号）要求，资产负债表中，“应收票据及应收账款”项目分拆为“应收票据”及“应收账款”，“应付票据及应付账款”项目分拆为“应付票据”及“应付账款”。“递延收益”项目中摊销期限只剩一年或不足一年的，或预计在一年内（含一年）进行摊

销的部分，不得归类为流动负债，仍在该项目中填列，不转入“一年内到期的非流动负债”项目。利润表中，“研发费用”项目除反映进行研究与开发过程中发生的费用化支出外，还包括了原在“管理费用”项目中列示的自行开发无形资产的摊销；本集团相应追溯调整了比较数据。该会计政策变更对合并及公司净利润和所有者权益无影响。此外，随本年新金融工具准则的执行，按照《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6号）要求，“其他应收款”项目中的“应收利息”改为仅反映相关金融工具已到期可收取但于资产负债表日尚未收到的利息（基于实际利率法计提的金融工具的利息包含在相应金融工具的账面余额中），“其他应付款”项目中的“应付利息”改为仅反映相关金融工具已到期应支付但于资产负债表日尚未支付的利息（基于实际利率法计提的金融工具的利息包含在相应金融工具的账面余额中），参照新金融工具准则的衔接规定不追溯调整比较数据。

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