

一、重要提示

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

1.2 公司全体董事出席董事会审议季度报告。

1.3 公司负责人王文京、主管会计工作负责人章培林及会计机构负责人（会计主管人员）孙淑斌保证季度报告中财务报表的真实、准确、完整。

1.4 本公司第三季度报告未经审计。

二、公司主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

■

非经常性损益项目和金额

适用 不适用

2.2 截止报告期末的股东总数、前十名股东、前十名流通股股东（或无限售条件股东）持股情况表

单位：股

2.3 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东、前十名优先股无限售条件股东持股情况表

适用 不适用

三、重要事项

3.1 公司主要会计报表项目、财务指标重大变动的情况及原因

3.2 重要事项进展情况及影响和解决方案的分析说明

√适用 □不适用

(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，综合型、融合化、生态式企业服务平台竞争优势日趋增强；同时，公司加强管理，提高运营效率，主营业务收入高速增长，前三季度实现规模盈利，为实现全年业绩奠定了良好的基础。

报告期内，公司实现营业收入4,548,102,313元，同比增加1,272,306,081元，增长38.8%；归属于上市公司股东的净利润为150,800,007元，去年同期亏损为259,991,856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127,272,621元，去年同期亏损为318,265,616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316,885,971元，去年同期亏损为192,709,003元。报告期内，公司持续加大了研发投入，研发投入共计975,006,591元，同比增长14.7%；经营活动现金流流入额51.19亿元，同比增长34.5%，经营活动产生的现金流净额-120,907,502元，上年同期为-531,315,492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3,224,036,270元，同比增长19.2%；云服务业务实现收入1,302,690,090元，同口径增长127.7%，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347,675,989元，同比增长186.0%；支付服务收入88,276,490元，同比增长51.9%，互联网投融资信息服务收入866,737,611元，同比增长120.9%。截至报告期末，云服务业务累计注册企业客户数446万家，其中累计付费企业客户数32.45万家，较2017年年末增长39%。

(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企业和公共组织提供多态融合的PaaS+SaaS+BaaS+DaaS服务，公司探索优化升级基于客户成功的云服务客户运营体系。通过产品创新、客户运营，实现了云服务业务的高速增长。报告期内，公司入选中国互联网协会、工业和信息化部信息中心联合发布2018中国互联网企业百强榜，位列榜单第21位。

(1) 云平台服务业务

用友云平台服务发挥牵引作用，业务实现快速增长。云平台发布了技术中台、业务中台和数据中台产品，将全新的业务服务模式+架构模式+组织协作模式作为业务驱动力；发版了iuap PaaS基础平台3.5.1、iuap开发+应用平台3.5.2、用友diwork等产品，提供了统一的数字化工作台和数字企业建模服务，支持混合云应用模式，与NC/U8等软件集成应用，连接第三方应用与生态伙伴。用友云平台通过中国信息安全测评中心分级评估EAL3+级安全评测，安全性已达国内PaaS平台的最高标准。报告期内，云平台在中广核、中国建筑等央企完成上线，签约三一重工、绿城、澳洋、南通化纤、华新丽华等大型标杆客户。用友云平台荣获中国软件行业协会颁发的“2018创新云服务平台”奖。

用友精智工业云平台积极推动工业企业数字化转型，加强与地方政府合作，推动和支撑各地工业企业上云。公司持续加强基于精智的云服务产品开发及业务推广，发布了用友云设计服务和云设备服务。公司与贵州省经信委、重庆市经信委、浙江宁波市经信委等签署战略合作；同时，公司入围四川、天津、江西三个地方云服务提供商资源池目录；公司加入内蒙古、广东佛山等区域工业互联网联盟。报告期内，签约西部矿业、双良集团、新疆天业、明泰铝业、汉拿电机等重要标杆客户。荣获华信研究院颁发的“2018年度制造业信息化——优秀智能制造解决方案评选推荐”奖。

(2) 云应用服务业务

用友云协同服务友空间发布了协同、人力、财务三云融合的新版本云产品，强化了友空间在内外部资源整合、统一入口服务、协同办公等关键领域的解决方案能力。

用友云营销服务发布了友销通产品，为消费品行业企业提供了区域市场营销推广与营销团队管理及基层决策的云服务；营销中台发布了销售BOM、个性化选配等行业新应用，提供了赊销、O2O、聚合支付等多业态应用场景方案。营销云为集团企业提供了更加完整的营销解决方案，得到了更多客户的认可。

用友云财务服务产品实现快速更新迭代，用户体验持续提升；友报账产品不断丰富商旅平台生态链，满足企业多样化需求，推出针对集团企业在费控管理以及商旅服务的创新解决方案和云服务。

用友云人力服务基于最先进的人才管理理念，推出了持续绩效管理创新等解决方案。

用友云ERP产品实现快速发展，其中面向成长型企业的U8cloud产品持续赋能成长

型企业精细管控、融合创新，产品新增小能智能客服系统、商业汇票、费用分摊及结转、移动资产盘点等功能。U8cloud通过开展近百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。另外面向大型企业数字化转型的NCcloud产品研发稳步推进。

用友畅捷通云持续聚焦小微企业财务及管理服务，持续完善面向小微企业的“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，持续提升产品用户体验，积极探索开展数据增值服务。报告期内，推出以“场景驱动、数据驱动、智能营销”为核心技术特性的畅捷通好生意普及版和标准版。公司持续拓展与财务服务、财税培训、管理咨询、金融服务及互联网平台等伙伴的合作。畅捷通公司获得了第七届中国财经峰会颁布的“2018财税领域最佳商业模式奖”。

用友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，实现较快发展。用友政务公司采购云实现新增供应商同比增加400%，资产云试点单位超过700家行政事业单位，财务云产品完成开发工作。用友建筑公司发版了i建造公有云产品，基本覆盖项目全生命周期，iCOP平台基于微服务的扩展和二次开发的中台能力得到较大增强，公司公有云云服务业务实现首批多家客户验收。用友烟草公司接单行业首家财务共享中心项目并成功上线运行。用友能源公司加快能源行业云平台研发及发版工作，陆续中标中广核、三峡集团、大唐集团等云平台标杆客户。

(3) 业务运营服务业务

用友金融类业务运营服务业务持续稳定发展。企业支付持续产品迭代，并升级以账户、扫码和快捷为主的产品体系，扩大产品应用范围和客户适用广度，完成银联、网联等通道的技术对接，完成重点客户项目交付和有效运营，业务发展上了一个新的台阶。友金所积极开展互联网投融资信息撮合服务业务，严格按照金融监管部门要求合规开展工作，公司经营发展良好。公司保险经纪业务推进顺利。

用友非金融类业务运营服务业务保持快速发展。薪福社聚焦精益薪酬云服务，为客户提供一站式的精益薪酬管理云服务，业务实现高速增长。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3.5万家，服务员工总数87万人。红火台智能门店及企业用餐服务平台进一步更新和完善，并打造样板客户，为规模市场推广做好准备，为餐饮客户提供一体化解决方案。

(4) 数据服务业务

用友数据服务业务得到加快发展，分析云将大数据和ERP解决方案实现整合创新，构建数字转型、双核驱动的解决方案，获得客户认可，更好助力ERP销售。在数据

服务方面，形成了批量数据服务、快变数据服务、共享数据服务的解决方案，可以满足传统商业智能和工业大数据创新应用的客户需求。

(5) 云生态服务业务

公司继续加强生态体系建设。云市场入驻各类伙伴突破1300家，入驻产品及服务突破2300个，在产品融合层面取得实质性突破进展，已发布及上市30款与用友云融合的产品。

2、软件服务业务发展情况

报告期内，公司软件业务通过优化软件业务客户经营体系，提高客户满意度，提高经营效率与效益，同时组合云和金融服务，拉动软件产品销售，公司软件业务继续保持效益化稳定增长。公司正式通过全球软件领域最高级别CMMI5级认证评估。

(1) 面向大型企业的解决方案与专业服务业务

公司在财务共享、管理会计、人力资源等领域继续保持高速发展。发布了NC65财务平行记账产品；发版U9V6.1版本，发挥平台技术优势，快速向移动互联网、电子商务、商业分析等应用领域扩展。报告期内，公司签约恒大地产、中国物流等大型标杆企业客户。支持服务业务持续保持稳定健康发展，成功签约多个百万级运维服务项目。用友NC65荣获中国软件行业协会颁发的“2018十大创新软件产品”奖。

(2) 面向中型企业的软件产品与解决方案业务

公司提供全面ERP产品、解决方案和技术产品平台。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 Professional V2018产品和进出口管理（高级版）、物业管理两个行业产品。报告期内，召开财税一体化、智能制造峰会、数字营销创新峰会、样板用户体验会等150余场营销活动。

(3) 面向小型微型企业的软件包业务

畅捷通公司T+产品上线新版订货商城移动端，完善智能化财务凭证中心、会员营销、优惠促销，优化审批流和生产委外报表，帮助小微企业提升营销能力和经营效率；上线了T+升级工具、T3标准版升迁智能云财务好会计插件，便于老客户升级新版产品使用全新服务。报告期内，公司开展普及进销存市场活动和老客户经营升级小型培训会700余场次，并组织开展精英伙伴交流会，持续引导伙伴规模化开展

市场营销活动。

(4) 面向行业的解决方案与专业服务业务

公司继续加强和开展行业化经营，在财政、汽车、教育、金融、烟草、电信与广电、能源、审计等行业深耕细作，持续推进行业的转型升级，为行业客户创造价值。其中，用友政务公司发版基于新会计制度的会计核算、综合计划财务产品；发版政府综合治税、人大预算联网等政府大数据产品，加速产品研发发版节奏，业务开展顺利。用友汽车公司积极开展汽车行业解决方案创新工作，继续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，成功签约徐工汽车、前途汽车、贵安新特等客户。用友审计公司发布了审计大数据预警分析平台。

3、品牌市场

公司举办了以“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、企业主管、专家与学者以及媒体代表参与，共同探讨企业数字化之道，共享数字化创变经验。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与平台，将成为公司及生态伙伴服务客户的重要途径。公司围绕“企业数字化 就上用友云”的核心主线，在全国各地开展用友云百城巡展系列活动，覆盖全国30多个城市，深入覆盖二三线城市。公司联合各地经信委或工信委面向企业开展上云培训近20场，以更好地帮助传统企业数字化转型，服务数字原生企业创新发展。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。公司作为起草单位成员参与了国家标准化管理委员会、全国电子业务标准化技术委员会发布的《电子发票基础信息规范》的制定。

4、员工发展

公司专职从事云服务业务（不含金融类云服务）的人员2163人，占比为13.8%，增加217人，专职从事金融类云服务业务的人员1415人，占比为9.03%，增加94人。报告期内，公司加大了云服务和互联网金融人才的招聘力度，新型智慧人才的数量快速增加，促进了公司新业务的发展。报告期内，公司组织了“2018年度干部与专家夏令营”大型活动，主题为“用友30年，再出发”，增强了公司关键人才对实现公司使命和愿景的信心和决心；公司组织全员学习《用友员工商业行为守则》（2.0），持续强化组织纪律意识和“阳光经营”的要求；此外，公司还组织2019校园招聘，规模化招聘高素质应届生，为公司持续发展储备人才。

5、投资并购情况

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。公司与上海画龙在客户资源、产品服务、品牌等层面存在互补共享的关系，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。

（三）公司第四季度工作计划

为达成公司2018年确定的经营计划目标，公司第四季度将继续执行公司3.0战略和年度计划，抓住数字化、智能化的巨大市场机会，把握窗口期，完成各项计划的落实，重点做好以下几个方面的工作：

1、经营业绩方面

公司将在前三季度业绩快速增长基础上，把握住旺盛的市场需求，加大销售和回款力度，紧抓收入端，严控成本费用，提高经营效率，力保年度经营目标达成。

2、产品研发方面

继续增加研发投入力度，加力加速用友云服务平台与产品及金融科技产品的研发及运营，包括PaaS平台、领域云、行业云、小微企业云和企业金融云等，打造爆款产品，支持云业务的规模化增长；同时以平台及核心应用服务为基础构建企业服务生态链；加大应用人工智能、物联网、区块链等新兴技术。

3、市场营销及业务推进方面

继续加强数字化商业时代下的市场营销体系建设工作，强化网络营销、数字营销，继续夯实“用友云”作为企业云服务的领导品牌和地位，发挥软件和云的整合营销优势。

云服务业务方面，公司紧紧抓住企业及公共组织数字化升级的需求，加大营销及经营力度，实现云业务突破性、规模化发展。同时加强用友云生态伙伴体系建设力度，业务融合贯通，打造强大的企业服务生态，为客户提供全方位的一站式企业服务。

。

软件业务方面，公司继续加强经营管理，进一步提高软件业务利润率，实现效益化的稳定增长，同时加强老客户深度经营，提升服务价值，提高客户满意度及客户粘性。融合云服务与软件业务，拉动软件业务发展。

4、运营体系改进方面

推进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全面升级的基础工作，同时，启动公司2019年度计划预算工作，确保公司持续稳健快速发展。

5、人力资源方面

继续构建数字化、智能化时代的人员能力及组织体系，推动基于成就事业的人才和干部发展机制，优化人才引进、培养及发展体系。加速推进干部队伍和基层人才的年轻化，积极引进符合互联网企业经营要求的技术和运营人才，引进尖端领域或行业的专家及科学家，同时落地人才机制变革工作，发现和培养内部人才。结合2019年计划预算工作，继续推进股权激励变革，建立基于客户导向的敏捷组织形态。

3.3 报告期内超期未履行完毕的承诺事项

适用 不适用

3.4 预测年初至下一报告期期末的累计净利润可能为亏损或者与上年同期相比发生重大变动的警示及原因说明