

用友网络 (600588)

公司发布2018年半年报，2018年营业收入同比增长37.1%，达到30.06亿元；归母净利润为1.23亿元，去年同期亏损6377万元；扣非归母净利润为1.03亿元，去年同期亏损1.03亿元。

受金融业务和云业务推动，营业收入高速增长。2018年营业收入同比增长37.1%，达到30.06亿元。其中软件业务同比增长16.4%，达到21.41亿元；互联网投融资同比增长135.6%，达到5.82亿元；云平台（PaaS）、应用服务（SaaS）及非金融类业务运营服务（BaaS）同比增长220.0%，达到2.20亿元；支付业务同比增长29.1%，达到4744万元。

毛利率稳重有升，费用率同比大幅下降。根据用友网络的中报电话会议，18年上半年公司综合毛利率68.9%，相对去年同期增加1.1个百分点。

软件毛利率64.2%，相对去年同期下降了2.3个百分点，原因在于软件许可毛利率98.2%，相对去年同期减少了0.4个百分点；服务毛利率25.5%，相对于去年提高了3.2个百分点。软件业务占比48%，下降了6%。服务收入占比43%，提高了3%。服务毛利率低占比上升，拖累了毛利率。

云业务毛利率81.2%，相对去年同期增加了18.1个百分点；

金融81.7%，相对去年同期增加3.6个百分点。

民太安经纪保险毛利率21.3%。

公司销售费用率为19.85%，相对于去年同期下降4.84个百分点；管理费用率为38.59%，相对于去年同期下降6.90个百分点。经营性活动现金流净额为-0.36亿元，去年同期为-5.76亿元。

公司云业务战略重点侧重平台式发展。公司聚焦用友3.0战略，形成了以“云服务、软件、金融”为三大核心业务的企业互联网服务。构建综合型、融合化、生态式企业服务平台，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。

未来爆款产品目标有助于T型战略实现，提升云服务品牌。公司2018年下半年工作计划为

聚合优势资源，确保全年业绩达成

加大研发投入，全力打造爆款产品

加强市场营销，实现业务快速突破

推进制度革新，实现客户体系升级

优化人才结构，促进人均效益提升

全力打造爆款产品为公司首次提出，公司实现该目标有助于进一步加强云服务市场的地位，形成T型战略，进一步提升公司云服务品牌及影响力。

投资建议：预计公司2018-2019年EPS分别为0.37/0.50元，维持买入-A评级，6个月目标价35元。

风险提示：P2P行业性风险；云业务发展不及预期；企业信息化支出不及预期。

本文源自证券市场红周刊

更多精彩资讯，请来金融界网站(www.jrj.com.cn)