

用友网络科技股份有限公司

2016 年半年度报告摘要

一 重要提示

1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的半年度报告全文。

1.2 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	齐麟
电话	010-62436838	010-62436637
传真	010-62436639	010-62436639
电子信箱	ir@yonyou.com	ir@yonyou.com

二 主要财务数据和股东情况

2.1 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	10,663,034,717	10,918,585,280	-2.3
归属于上市公司股东的净资产	5,217,243,244	5,518,891,298	-5.5
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	-469,859,850	-544,753,993	不适用
营业收入	1,739,768,474	1,514,943,249	14.8
归属于上市公司股东的净利润	-179,954,388	-168,670,491	不适用
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-196,803,933	-200,695,099	不适用
加权平均净资产收益率(%)	-3.33	-4.50	增加1.17个百分点
基本每股收益(元/股)	-0.12	-0.12	不适用

稀释每股收益（元 / 股）	-0.12	-0.12	不适用
---------------	-------	-------	-----

注：基本每股收益、稀释每股收益以报告期加权平均股本为基数计算，本报告期末加权平均股数为 1,460,319,280 股，2015 年 6 月 30 日调整后的加权平均股数为 1,397,105,219 股，2015 年 6 月 30 日调整后的稀释加权平均股数为 1,403,909,833 股。

2.2 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数（户）				95,714		
截止报告期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	股东性质	持股比例 (%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量	
北京用友科技有限公司	境内非国有法人	28.63	419,281,579		质押	178,000,000
上海用友科技咨询有限公司	境内非国有法人	12.19	178,456,657		无	0
上海益倍管理咨询有限公司	境内非国有法人	4.79	70,157,688		无	0
北京用友企业管理研究所有限公司	境内非国有法人	4.00	58,553,029		质押	36,000,000
共青城优富投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.87	42,000,000		质押	3,000,000
中国证券金融股份有限公司	国有法人	1.99	29,174,447		无	0
马信琪	境内自然人	1.97	28,827,715		无	0
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.16	16,988,700		无	0
郑素娥	境内自然人	0.84	12,337,286		无	0
上海原点资产管理有限公司—原点 6 号基金	其他	0.54	7,834,683	5,834,683	无	0
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”)与共青城优富投资管理合伙企业(有限合伙)(下称“共青城优富”)因其执行董事担任用友研究所的董事而与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。
--	--

三 管理层讨论与分析

(一) 报告期内公司业务经营情况回顾

基于 2015 年度公司在“软件、互联网服务、互联网金融融合发展，服务企业互联网化”新战略建立的初步基础，在 2016 年度，公司继续坚持、加力、加速推进上述战略，构建以客户为中心的综合服务效应，初步形成了公司新的竞争优势。

报告期内，公司在软件业务、企业互联网服务业务和互联网金融服务业务收入方面均有较好的增长。报告期内公司实现营业收入 1,739,768,474 元，比去年同期增长 14.8%；归属于上市公司股东的净利润为-179,954,388 元，亏损额同比增加 11,283,897 元；扣除非经常性损益后的净利润为-196,803,933 元，亏损额同比减少 3,891,166 元；扣除非经常性损益和股权激励成本后的净利润为-94,733,015 元，亏损额同比减少 70,991,893 元。报告期内，公司扣除非经常性损益后净利润同比减亏，扣除非经常性损益和股权激励成本后的净利润同比较大幅度减亏，但净亏损额同比依然增加，主要原因是报告期持续加大对企业互联网服务业务和互联网金融业务的投入，两项投入合计 41,587 万元，同比增加 20,547 万元，子公司畅捷通股权激励成本同比增加 8,798 万元等因素综合所致。

报告期内，公司软件业务收入增长 10.0%，业务毛利率提升 5.18 个百分点。企业互联网服务业务和互联网金融服务业务进一步加大投入，完善布局，实现高速增长。企业互联网服务业务实现收入 40,829,574 元，同比增长 200.6%，互联网金融服务业务实现收入 71,753,376 元，同比增长 224.2%。截止报告期末，企业互联网服务业务的企业客户数超过 128 万家，较 2015 年年末增长 60%。互联网金融服务业务中的支付业务交易金额超过 138 亿元人民币，同比增长 345%；网贷撮合交易平台服务业务的累计撮合成交金额 62.4 亿元，报告期内新增撮合成交金额 31.9 亿元，比 2015 年年底增长 105%。

(二) 报告期内公司各项业务发展情况

1、企业互联网服务业务发展情况

报告期内，公司继续按照“聚焦、做对、跑快”的方针，聚焦已布局的企业互联网服务业务，加大投入，加快发展，在数字营销、智能制造、共享服务、社交与协同办公服务业务等方面取得

较大进步。报告期内，公司的企业互联网服务业务收入和客户数量继续保持高速增长。

（1）数字营销服务

1) 超客营销与 3U

报告期内，用友优普信息技术有限公司（下称“用友优普公司”）的“超客营销”快速迭代，发布多个版本，以新移动营销五环为理念，面向目标客户，在业务中融入发言、IM、动态，打造社交化 CRM 产品。超客营销还在以往版本的基础上，持续完善产品，并重构了部分服务，同时每个版本都致力于客户体验的全面优化。

报告期内，用友优普公司发版“U 订货 V2.0”、“U 易联 V3.0”、“U 商城 V2.0”（下称“3U 产品”），与 U8 产品深度融合，不仅整合后台 ERP 实现管理交易一体化，更提供经销商社区化经营，帮助企业与经销商实时互动、快速服务支持、高效政策直达和培训、全面提升产品体验、促进经销商业绩的高增长。

报告期内，用友优普公司针对中型企业社交协同、产业园区社交服务平台、企业的商业社区积极开展规模化推广活动，围绕社交化业务、移动管理新境界和社交化 CRM 移动营销新境界两大市场主题全面推广品牌；以社交化 CRM 发布会、业务体验会、新产品体验打单会、企业及组织社区商业化运营等多种活动方式实现精准营销。报告期内，公司举办超客营销线下活动超过 160 场，策划并协助伙伴开展推广 3U 的市场活动 127 场。

报告期内，用友优普公司的超客营销与 3U 产品实现注册企业总数近 1.5 万家，注册用户总数突破 15 万，用户月活跃率达 30%。

2) 秉钧红人点点与友分销

报告期内，上海秉钧网络科技有限公司（下称“秉钧网络公司”）推出目前全国最大的自媒体自助交易平台“红人点点”。红人点点汇集微信公众号、个人朋友圈、微博、QQ 空间、新闻媒体、直播等自媒体资源，客户可以登陆自主下单，自媒体可以自主接单完成交易。红人点点上线后持续完善优化服务，逐步加入按展示点击计费、按覆盖量计费等多种效果计费的推广模式，同时不断引入“直播”等新类型的自媒体资源，为客户提供更全面更高效更划算的推广业务，满足客户精准投放的需求。红人点点还加强了与滴滴出行等伙伴合作，提高了用户的体验，为平台增加了新的价值。

报告期内，秉钧网络公司的友分销产品升级到全新的 V2，升级了技术架构，加快了网站处理速度和服务器响应。友分销对接红人点点，开启 CPS 模式，实现分销商城与新媒体传播无缝对接，一键分享全程检测的完整流程；对接淘宝，打通淘宝服务商与友分销之间的合作，促进商家使用促销工具一键购买。对接用友电商通，轻松解决了企业或者个人对电商渠道的订单处理，实现天猫、淘宝、京东、友分销的订单系统（OMS）的统一。

报告期内，红人点点利用自身自媒体的功能优势进行线上营销推广，同时不定期组织代理商线下红人汇活动，不仅为代理商在当地拓展了用户客户资源，同时也扩大了红人点点的品牌知名度。

报告期内，红人点点平台新增加了 50 万注册用户，累计注册用户数达到 130 万；友分销累计注册用户数超过 29 万。

3) 电商通

报告期内，电商通完成了与天猫、京东、苏宁、1688 等 19 个主流第三方电商平台的对接。与此同时，电商通针对不同基础和不同需求特征的企业客户，分别推出了 T⁺版、NC 版和 U9 专业版、以及 1688 版等不同的应用版本，以满足不同规模 and 不同行业的企业客户在线订单处理、快速打印发货、以及与后端与 ERP 系统对接等需求，运营交付和在线服务体系初见成效。

报告期内，电商通结合线上入驻淘宝和京东等服务市场，建立官方移动销售渠道；线下与用友优普公司、畅捷通公司、秉钧网络公司建立交叉销售合作，在用友网络和畅捷通渠道举办研讨会、培训会 20 余场，覆盖企业超过 3500 家。

报告期内，电商通已有客户超过 1400 家，较 2015 年底客户数增长 163%。

4) 友云采

报告期内，公司投入研发并推出了“友云采”SaaS 公有云服务产品。友云采是企业采购互联网服务平台，帮助企业实现最佳采购决策和高效协同。友云采连接了企业 ERP 与电商平台，连接了企业与供应商，打通了寻源、交易、采购流程和内部管理，使企业能更好地实现互联网采购。目前友云采已上线发布，集成了用友 NC、U9 产品，与 1688、京东、史泰博、西域、e 络盟等电商平台进行了合作对接。

(2) 智能制造

报告期内，用友 NC 智能制造云+端解决方案进一步深入发展，该方案融合了软件、互联网、物联网、大数据相关技术，实现了 ERP 与 MES 的无缝集成。通过可视化排程、智能调度、智能物流、RFID 等实现智能化生产，利用从传感器、图像、软件和其他信息源中采集的信息来帮助企业改进生产质量，将零件、仪器和流程中产生的数据通过数据建模，运用大数据技术进行云端数据分析，提前预判生产风险，该方案已经在天瑞水泥、航天八院等客户中得到了广泛的应用，帮助客户取得显著经济效益。

(3) 共享服务

1) 财务共享服务

① 易代账及财务 O2O 服务

报告期内，畅捷通信息技术股份有限公司（下称“畅捷通公司”）“易代账”依托其自身渠道资源优势，采取整合线上、线下资源的运营方式，加大投入、加速开展运营工作，与全国二十多家代账协会达成战略合作，已有近 2,000 家代账公司使用畅捷通易代账为数十万家小微企业提供代账服务，并在北京、江苏等区域推出一键报税服务。畅捷通公司的易代账通过提供导账工具、税务助手、移动客服，帮助代账公司提高效率，增加客户黏性，更好地服务小微企业。

报告期末，累计有超过 2,600 家服务商加入财务 O2O 服务平台，为小微企业提供代理记账、工商注册等各种专业服务。

②好会计

报告期内，畅捷通公司“好会计”不断优化产品功能，采取用户共创的互联网模式快速迭代，推出票财税融合以及语音记账、短信记账等互联网新特性，发布了嵌入到工作圈内的移动端；发展行业增值伙伴，初步完成渠道布局；同时，通过搜索引擎营销(SEM)、微信营销、电话营销等各种途径，推动在线运营。报告期内，畅捷通好会计荣获中国软件行业协会、中国计算机报社颁发的互联网财务服务信赖产品奖。

③好生意

报告期内，畅捷通公司“好生意”上线公测，是面向小微企业提供的进销存云应用服务，主要解决企业采购、销售、库存的管理问题，针对中国小微企业 B2B 业务向线上转移的趋势，率先推出微信端应用，帮助企业基于微信平台拓展业务，实现 B2B 业务的在线报价和下单成交，以互联网方式轻松打理生意。

④电子发票与电子会计档案

报告期内，公司的电子发票与电子会计档案服务平台正式上线，支持不同行业集中开票或门店端开票的应用场景，可与企业 ERP 及订单系统集成一键开票，支持个人/企业发票归集、报销、入账、归档的全流程应用。报告期内，公司发布的电子发票与电子会计档案云平台 V2.0 支持私有云部署模式，增加了企业票夹的功能，企业电子发票报销人员能够将个人票价中的待报销发票直接推送到企业报销平台；发布的电子会计档案系统 V1.0 支持 NC6.5 和 U8 的会计资料导出，企业能够直接将会计凭证以及附件、会计帐表导出到会计档案系统，并在档案系统中归档、查看。

报告期内，公司举办了多场市场活动，并利用公司渠道开展销售等相关工作。

报告期内，公司电子发票业务已与几家企业签约，电子会计档案系统已有项目开发交付，支持国家会计档案管理的标准流程，具有较高的安全性和便捷性，后续将在行业内快速推广。

2) 人力资源共享服务

①人力资源服务

报告期内，北京用友薪福社云科技有限公司（下称“用友薪福社公司”）确立了面向企业端业务线和面向个人（含企业员工）端两大业务线布局，发布了企业端平台级产品和个人端产品查社保平台，向人力资源服务商、企业和个人提供人力资源共享服务。企业端业务线推出了 SaaS 业务处理平台、服务商城、第一代 TaskBot(社保网申机器人)，个人端业务线推出了查社保 APP。

报告期内，用友薪福社公司在北京召开战略伙伴签约大会暨产品发布会，并参与了多场 HRoot、创业邦等市场活动；企业端业务线完成了业务服务流程的拆解和标准制定，确定服务商入驻等关键流程；个人端业务线产品完成了城市扩展，启动各渠道拓展。

截止报告期末，用友薪福社公司企业端平台为超过 300 家企业客户及超过 30,000 人员工服务；推出的个人端查社保平台，支持超过 100 个城市的社保查询，日均下载量过 2000，并与十余家平台签署合作，作为查询工具为其服务。

②友人才

报告期内，公司投入研发并推出了“友人才”SaaS 公有云服务产品，与用友 HCM 形成混合云一体化解决方案，在 HCM 人力资源管理基础上，提供 HR 共享服务中心解决方案，帮助集团企业构建最佳员工服务平台，帮助企业由传统人力资源管理向三支柱模型转型。

（4）社交与协同办公服务

1) 企业空间

报告期内，公司融合“企业空间”、“企业+”、“有信”、“M+”各产品，针对大中型企业与组织客户的社交与协同办公服务业务开始全方位的突破。“有信”的融入提供了统一通信能力；移动开放平台“M+”的融入提高了轻应用的快速开发能力；“企业+”在大型、超大型企业中的经验、客户量以及技术应用积累有着核心优势，其融入直接加强新平台在大型企业方面的优势。报告期内，公司发布开放平台 V1.0，使 NC、U8 及第三方业务系统能够快速地接入企业空间，达到大中型企业客户业务协同的目标；对微邮、审批、日志等办公协同功能进行了较大的改进，使得用户的办公效率有了明显的提升。

报告期内，公司的企业空间采用网络推广和线下推广相结合的方式，开展市场推广活动，提升品牌知名度和美誉度，树立大中型企业及组织社交与协同办公服务平台第一品牌。一方面，公司加强企业空间网络推广，覆盖公司官网、官微、百度品牌专区、自媒体、网络媒体等多种传播渠道，取得了良好效果；另一方面，公司举办新业务发布会、参加成员单位产品体验会等线下活动 10 余场。

报告期内，公司企业空间业务实现了 62 万活跃用户。

2) 工作圈

报告期内，畅捷通公司针对小微型企业的工作圈继续快速迭代优化，推出了包含客户管理、

多方通话、文件柜、企业邮箱等增值应用功能的收费版本，在增加注册客户量的同时，也提高了收入；并与软件产品 T+V12.1 紧密集成，实现企业从前端记录、沟通到后端业务集成、数据协同的完整统一，帮助企业提高沟通协作效率、简化工作流程、降低管理成本。

报告期内，工作圈新增企业客户 16 万家，累计企业客户数较 2015 年年末增长 80%。

3) 移动通信服务

报告期内，用友移动通信技术服务有限公司（下称“用友通信公司”）的产品不断升级，在双方通话、多方通话、IVR（语音调研、语音审批）、语音通知等基础上，陆续开放短信通道（短信验证码、模板化短信通知）、通话录音、语音验证码的通信能力；提供两方通话、多方通话、语音通知的 H5 嵌入式页面，降低开发伙伴对接成本；支持 ISV 厂商向企业客户账户转账划拨，各接入产品间实现账户统一计费消费，增强支持在线充值和充值卡管理的流程服务，完善通道监控功能；自有 APP 应用“嘟一下”定位于营销服务自动化工具，完成客户通讯录、批量语音通知筛选、意向用户转人工呼叫的通信服务集成；与公司内部产品进行深入对接，重点启动 U8 升级、T+、企业空间等内部产品的 H5 页面融合对接；与中软睿税、上海宝山、山东骤风、小二保险、一米科技等伙伴实现业务对接。

报告期内，用友通信公司积极参与用友网络主办的数字营销与全渠道峰会等重要会议，参与用友优普公司主办的多地智能制造高峰会、ISV 合作伙伴论坛等各类活动 23 场。公司线上传播通过微信推送、媒体传播、EDM 推广、活动现场直播等多方面进行，并利用官方微信服务号、EDM 等途径向渠道伙伴进行产品场景营销推广，涵盖销售签单、晨会例会、财务审批、客户服务等多个场景，同时推送至移动端，已取得较佳关注度与反馈。

报告期末，用友通信公司活跃客户数为 5000 余家。

（5）云平台发展情况

1) iUAP 平台

报告期内，公司大力发展 iUAP（企业互联网开放平台），发布了 iUAP2.0.1；发布 SoMa 2.0.1，主要解决大型企业组织对云服务的需求，满足大型企业应用所需的应用编排需求，实现对主流互联网应用所需服务的部署和管理，支撑应用 SaaS 化；发布 iUAP2.0.1 运维平台，提供发布、部署、集群管理、容器管理、系统监控、日志分析等功能，支持可视化、自动化运维，提高运维效率；发布 iUAP 云审 1.0 等公有云服务应用，预计下半年有更多云服务应用正式推向市场。

报告期内，公司应邀参加第八届中国云计算大会、中国互联网大会等，推广基于互联网架构的 iUAP 平台、以及友云采、友人才等系列创新云服务产品，展现了公司领先的技术能力和应用。公司在企业大数据、企业互联网应用、主数据、业务流程处理，企业移动化领域签署多个战略项目，进一步获得了市场认可。公司 iUAP 获得了国家发改委“互联网+”重大工程项目支持。

2) 小微企业云服务平台

报告期内，畅捷通公司的小微企业云服务平台持续优化。开放平台发布了 V4.0，实现了企业数据集成和应用集成的平台核心需求，发布了 HTML5 应用开发框架；智能平台将人工智能技术应用在产品中，支持普通话及方言语音搜索、智能语音记账，智能问答等；大数据平台进一步引入数据挖掘相关技术对各类产品提供支持，包括企业内部管理流程的全面数字化管理，针对企业数据进行企业画像建模，对企业运行健康度等关键指标进行模型评估；运行平台实现了将客户按照活跃度进行分级管理，大幅提高了资源使用率。

2、软件业务发展情况

报告期内，公司软件及服务积极推进软件产品、技术、业务的互联网化，业务取得了较快的发展。随着国家对信息安全战略的深化推进，公司继续保持了管理软件市场的领先，大型企业的解决方案与专业服务业务、行业类管理软件和小微企业管理软件取得良好业绩。

(1) 面向大型企业的解决方案与专业服务业务发展情况

报告期内，公司面向大型企业互联网化业务进一步深化，重点在面向后台管理的财务和人力资源的共享服务、面向前端业务的数字营销与服务取得重大进展，同时以 iUAP 平台为基础的产品和专业服务业务不断加深，适应大型企业互联网化转型。报告期内，碧桂园的财务共享全面上线，海航集团的财务共享启动签约，国航的人力资源共享开始全面运行，全友家私等一批数字营销项目签约并开始辅助企业营销业务互联网化转型，智能制造在天瑞水泥、航天八院等客户中进一步深化。

报告期内，公司 NC 产品线发布了增值税管理整体解决方案，全面支持营改增推行。该方案包括发票管理、纳税申报、费用管理营改增、资产管理营改增等多个产品，全面覆盖金融、建筑、地产和生活服务 4 大营改增行业。另外，公司 NC 产品线发布了包括 NC HCM 移动应用、掌阅报表、资产移动盘点多项移动应用产品，并依托于公司的企业移动办公门户，方便用户管理企业中所有的移动应用；公司持续应用创新，以主题特性包的方式在 NC 水平产品基础上持续提供应用创新特性，包括工序成本、条码管理、电采简易询价报价等。公司发布 NC 维护云平台 2.0，采用“云+端”的方式，通过技术手段，为客户提供超预期的产品运维服务体验。

报告期内，公司深化客户经营，相继签约中山国资委、壳牌、中医保集团、粤海饲料、绿城房地产、鞍钢、南方传媒、港华燃气等大型客户；帮助包括世界 500 强企业、国有企业及海外企业等各类集团企业实现互联网转型，构建数字化商业生态。公司继续加速推进 SPS 业务，通过支持服务营销春耕计划、ISM2.0 标准版、企业版的发布，以及老客户市场活动等各项措施，大幅提高 SPS 服务续约率，SPS 服务收入取得显著增长。

报告期内，公司举办了“融合互联 商业谋变——2016 企业互联网+行动大会”30 余场，围绕企业互联网的焦点方向举办共 10 多场高峰会，推动企业的互联网化转型。报告期内，公司结合市

场热点营改增与公司发布的营改增全面解决方案以及增值税管理平台产品，开展营改增的落地专项营销与推广活动，举办共 20 多场“营改增应对之道”的市场活动与客户培训。

报告期内，公司发展 NC 伙伴 152 家，同比增长 38%；发展 U9+PLM 伙伴 76 家，同比增长 171%。

（2）面向中型企业的软件产品与解决方案业务发展情况

报告期内，用友优普公司发布了 U8v12.5 版本，继续在全面闭环的 O2O 解决方案上深入完善，统一了线上线下会员的管理，经销商网上订货与线下业务的深度整合；CRM 业务进一步完善，加强了营销团队管理和主动服务支持；HR 产品推出了网上轻应用 U 招聘，与专业招聘网站对接，快速发布，简历归集，提升企业招聘准确度和效率；安装模式方面提供了智能安装模式，客户端智能根据用户使用内容自动下载安装相关组件，增加自动修复与自动同步补丁的功能，产品运行更加稳定。OpenAPI 对产业链生态的支持更加完善，U8 可以轻松对接互联网云应用。

报告期内，U8 智能制造结合区域和行业特点，与互联网+相结合，新签亚星客车、远大空调、孚能科技、真心食品、郟县豆瓣等客户。结合中国制造 2025 的部署在中型制造企业市场推动中国制造业的转型升级，与中电、中航、中船等为代表的一批军工制造企业在制造管理升级上加强合作。用友优普公司不仅在传统制造业密集区域保持中型制造业信息化服务的持续加强，同时在制造业转型和复兴区域等区域取得了较大突破。报告期内，用友优普公司的分销 SPS 续约率持续提升，其中分销续费 SPS 比 2015 年同比增长 348%，SPS 收入进一步提高。

报告期内，用友优普公司策划并协助伙伴推广 U8+市场活动 387 场、智能制造 89 场、营改增 78 场、样板体验会 27 场、小型打单会 52 场，通过规模有效的热点专题推广，有效地提升了优普公司社会化商业平台领导者形象，进一步提升了 U8+企业互联网应用平台的形象；快速发布用友优普社会化商业平台，标志着优普 3.0 迈向社会化商业时代。

报告期内，用友优普公司共授权伙伴 733 家，其中发展新伙伴 149 家。

报告期内，用友 U8+荣获“2015 年度中国企业信息化市场创新产品”，用友 U8+荣获 2015 年度优秀软件产品，用友 U8+荣获 2016 中端 ERP 首选品牌。

（3）面向小型微型企业的软件包业务发展情况

报告期内，畅捷通公司发布了 T+V12.1，进一步实现“云+端”战略的落地，接入了协同云应用工作圈和第三方开发商开发的云应用服务，扩展了 T+的应用领域，满足小微企业互联网化的管理需求。畅捷通公司适应市场和互联网化发展需要，在软件业务上实行按行业开拓新客户的策略，深耕商贸业，开拓电商企业和服务业市场，以营改增及互联网+信息化管理为主题开展“520 我爱小微企业”市场活动；软件系列产品统一采用云注册方式，与云服务平台账户打通，为软件产品企业用户接入云应用，以“云+端”的方式帮助企业改善管理、扩大经营、提高收益；同时加大营销渠道开拓力度，结合“云+端”的产品特点发展基于互联网业务的新型合作伙伴。上述措施的实施，促进了软件业务快速增长。

（4）面向行业和领域的解决方案与专业服务业务发展情况

1）用友政务公司

报告期内，北京用友政务软件有限公司（下称“用友政务公司”）的产品研发按计划进行，财政产品 A++财政一体化套件 V7.0，A++银行业务套件 V6.2 均在开发阶段；政府财务相关产品，适配国产化数据库、中间件、基于阿里云的部署服务研发工作完成。

报告期内，用友政务公司持续加强财政业务拓展，成功签约财政部社会保障资金信息管理系统一期项目，为全国财政社保信息化布局打下坚实的基础；跟进全国支付电子化项目推进，充分发挥渠道、伙伴的优势，结合财政部政策迅速拓展客户；继续深度经营财政客户及项目，中标财政部国合司项目；财政行业成功签约江西省支付系统升级项目；成功签约新疆伊犁财税综合信息平台、鄂尔多斯财经大数据平台一期项目、许昌市综合治税平台项目等大数据项目；民生行业正式签约人社部金融管控平台；在民政行业，民政部正式确认用友政务开发的居民核对平台作为民政部推广的 2.0 版本。

报告期内，用友政务公司组织开展全年渠道大会及多场分省渠道会议，针对行政事业内控、精准扶贫、教育内控、卫生财务成本等业务开展市场活动共 63 场。

报告期内，用友政务公司获得了国家保密局颁发的《涉密信息系统集成》资质证书；通过 CMMI 成熟度 5 级认证。

2）用友汽车公司

报告期内，用友汽车信息科技（上海）股份有限公司（下称“用友汽车公司”）坚持一切基于创造客户价值的客户经营理念，持续创新，坚实发展，业务稳定增长。用友汽车公司积极开展汽车行业解决方案创新工作，新产品研发进展顺利；继续加强对产品研发投入，数字化营销解决方案、移动 DMS 产品研发工作有序推进，数字化营销解决方案已实现项目落地实施。

报告期内，用友汽车公司继续沿用大客户经营管理模式（AM 管理模式），老客户运维、需求改善合同续签比例达到 85%，客户订单稳定。

报告期内，用友汽车公司的智能数据分析解决方案在第二十届中国国际软件博览会暨软件和信息技术服务业发展高峰论坛的奖项评选中获得“2016 年度中国汽车行业信息化优秀解决方案奖”。

3）用友金融公司

报告期内，用友金融信息技术股份有限公司（下称“用友金融公司”）发布金融税务管理（Vtax）产品 63 版，为金融企业税务管理提供支持；抓住营改增业务机会，发展了一批新的战略客户，产品和方案竞争力国内领先；互联网金融业务系统平台业的商业设计、规划、平台及应用开发取得进展，小贷系统完成开发和测试。

报告期内，用友金融公司针对保险、基金等行业在北京、上海、深圳等地举办了营改增专场市场推广活动，对营改增 Vtax 品牌进行了系统的介绍，为迅速占领营改增市场起到了很好的推动作用。在成都举办“金融机构合格审慎评估与商业银行定价能力建设研讨会”，推动了用友金融公司 Vmap 品牌传播。

报告期内，用友金融公司签约了浦发银行、中信证券、广西农信、广东农信、甘肃农信、安保险、海通证券、国信证券等客户，SPS 支持服务的续约率 75%。

4) 用友医疗公司

报告期内，用友医疗卫生信息系统有限公司(下称“用友医疗公司”)的 HRP 产品发布了 HRP-G V6.03 版本和 HRP-S V6.35 版本。HRP-G V6.03 版本对供应链产品做了深入的行业应用改造，包括与 HIS 前后台一体化的业务实现，在 HRP 中实现药品管理，实现集团化应用的需求汇总平衡等重大改进，增强了产品的稳定性，搭建了 HRP-G 产品线开发体系，为后续产品规范发展树立了模型。HRP-S V6.35 版本在原有产品基础上，修改加密方式，方便软件实施及授权；发行了快速实施数据模块工具，极大提升软件实施效率；增加了多账套综合分析和数据接口模块，便于进行标准化推广。

报告期内，用友医疗公司的 HRP 业务新签约合同金额有较大提高，公共卫生业务聚焦老客户深化行业应用效果显著，HIS 新产品处于客户验证阶段，已逐步趋于完善，通过老客户经营带来发展新机。报告期内，用友医疗公司签约公立医院及社会资本投资的医疗集团医院项目 60 余个，项目签约质量得到提高；继续深化聚焦老客户经营，客户满意度持续提高，老客户签约合同 29 个，达上半年新签合同总额的 41%。镇江、赤峰区域医疗卫生信息系统项目入选国家卫计委“互联网+医疗”典型案例。

报告期内，用友医疗公司加快基于互联网运营模式的云采购平台产品逐步完善，已实现为八家医疗机构、6820 家供应商提供服务。

报告期内，用友医疗公司通过参加中国医健联盟 2016 年会，第二届智慧城市(国际)创新大会等活动，扩大品牌影响力，获取大量商机。

报告期内，用友医疗公司新增伙伴 52 家，累计 97 家伙伴，比去年同期增加 89 家。

5) 新道科技公司

报告期内，新道科技股份有限公司(下称“新道科技公司”)加大校企合作事业部研发投入，截止目前新道科技公司发布了 VBSE 创新创业经营决策训练平台 V1.0、新道 VBSE 财务实践教学平台 V2.0、新道新创业者沙盘系统 V5.0 和新道新商战沙盘系统 V5.0 四款新产品。新道科技继续聚焦创新创业教育与商科实践教学领域，收入稳步增长，新签约一批院校客户。

报告期内，新道科技公司持续推进分销业务，与 80 多家分销伙伴签订分销协议，其中 2016

年新增分销伙伴 25 家。

6) 用友烟草公司

报告期内，厦门用友烟草软件有限责任公司（下称“用友烟草公司”）进一步推动行业管控平台的建设与完善，以行业管控平台实施成果为推进要点，将相关平台实现方案推广到各省级公司；报告期内，用友烟草公司进一步加强资产和预算管理产品 web 化；启动全面资金管理解决方案及试点项目；优化组织结构，做好远程运维（sps）和驻场运维(oms)，提高客户满意度，进一步提高变更服务收入。

7) 用友审计公司

报告期内，北京用友审计软件有限公司（下称“用友审计公司”）发布网络版 B/S 查账软件在河北国税上线应用；完成了铁路总公司专版软件研发和证监会系统软件的研发。

用友审计公司通过深化行业客户经营，更加聚焦目标客户需求，增强经营专业化，加大了运维服务占比，优化了业务结构和业务模式，有效地控制了人员规模和成本费用，公司经营效益取得了明显的提升。

报告期内，用友审计公司新增签约客户 91 家，签约了信永中和会计师事务所、天职国际会计师事务所等客户。

8) 用友广信公司

报告期内，用友广信网络科技有限公司（下称“用友广信公司”）做深原有行业产品应用升级。在互联网报账系统方面，基于 SaaS 服务，将运营商的人财物、产供销、投融资等所有主营业务、支撑业务全部纳入报销体系，实现集中核算、集中支付、集中审核、集中管控目标；电子化采购管理系统方面，通过系统灵活配置，实现不同产品采购、不同类型采购，不同组织采购等应用要求，达到规范内控，降低成本统一管理的目的；广电行业系列产品方面，针对广电行业的业务特性，解决相关管理需求，包括广电台成本管理、广告管理、工程管理等。

报告期内，用友广信公司签约了黑龙江广播电视传媒网络股份有限公司、北方联合广播电视网络股份有限公司等客户，收入取得较快增长。

报告期内，用友广信公司参加了 NWC 上海峰会、大数据与传媒产业峰会、DVB+OTT 融合创新论坛等活动，拓展营销。

9) 用友能源公司

报告期内，用友能源科技有限公司（下称“用友能源公司”）在能源行业工程项目管理等行业产品、移动巡检等解决方案上取得较大进展，发布了输变电工程项目管理产品 V1.0，结合了国家电网的输变电工程项目管理的要求，完成了电网输变电工程项目的专业化管理。

报告期内，用友能源公司积极参与大型国有企业软件国产化项目建设；积极推进国家电网、中海油、国电、中核集团等客户的经营工作，在国网多个省市组织开展“营改增”业务调研和技术交流活动，通过全国范围的调研和交流，为“营改增”系统在国家电网的全面应用打下了坚实的基础。

报告期内，用友能源公司加强客户经营工作，设立运维支持部，拓展支持服务业务，并提升SPS支持服务续约率。

（5）国际化战略与业务开展情况

报告期内，公司的海外业务根据各地区的经济环境，同时在“一带一路”的国家战略指导下，在战略上加强了香港和东南亚业务的力度，也加强了对海外中资企业的投入，同时调整了港澳台的组织架构，实现港澳台实施和客开一体化，并初见成效。

3、互联网金融服务业务发展情况

报告期内，公司持续积极推进互联网金融服务业务发展，支付业务的交易额和累计入网商户、友金所新增撮合成交金额均有较大增长。

（1）支付业务

报告期内，北京畅捷通支付技术有限公司（下称“畅捷通支付公司”）各项业务实现快速发展，继续加大各类商户的拓展，实现交易额 138 亿元人民币，交易额同比增长 345%，其中在线支付业务同比增长 1,633%，签约商户数量较年初增长 248%；面向企业的支付标准产品不断丰富，并推出了面向连锁零售、B2B 电商、互联网金融、政府非税收入征缴等多项行业支付解决方案；在继续开拓企业间支付服务及与软件系统、云应用服务业务融合的基础上，加强产品融合、区域部署及资源整合，区域布局继续扩大。

（2）网贷撮合交易平台服务业务

报告期内，深圳前海用友力合金融服务有限公司（下称“友金所”）继续严格遵守国家相关法律法规，全面提升友金所的风险管理水平，完善信用审核流程和标准，对项目渠道进行严格把关。

报告期内，友金所开展“最美人间四月天”、“端午节加息”、“母亲节活动”、“友金送你畅游”、“友金私享会”等营销活动，并荣获“2016 年度中国软件行业值得信赖品牌奖”。

报告期内，友金所的网贷撮合交易平台服务业务累计撮合成交金额 62.4 亿元人民币，新增撮合成交金额 31.9 亿元人民币，比 2015 年年底增长 105%，。累计用户数 603,099 人，比 2015 年年底增长 76%。

4、软件、企业互联网服务和互联网金融服务融合发展情况

公司继续积极推进软件业务、企业互联网服务业务和互联网金融服务业务的融合，在制度上

加强集团业务融合的建设，积极组织相关公司进行业务对接。

报告期内，公司公有云产品与 NC、U9、U8+、T+全产品线对接，并确定了各成员公司之间的交叉销售策略；“企业空间”与 NC、U8+实现了深度集成应用，与用友优普公司的 3U 等产品实现融合，“工作圈”实现了与畅捷通 T+产品的无缝集成；电子发票服务平台完成与 NC、U8+、T+产品的融合方案，并与畅捷通支付、用友嘟嘟平台实现无缝集成；“友云采”集成了用友 NC、U9 产品；“友人才”与公司的 HCM 形成混合云一体化解决方案，在 HCM 人力资源管理基础上，提供 HR 共享服务中心解决方案；电商通已完成与用友 NC、U9、U8+、T+等系统的对接；畅捷通支付公司在完成与 NC、U8+、U9 等产品对接的基础上，加强了业务融合推进和区域资源整合利用。

5、品牌

报告期内，公司举办了第二届“中国企业互联网大会暨 2016 用友伙伴大会”，共计超过 1000 家行业伙伴和新型伙伴参加，与华为签署了全面战略合作协议并发布企业私有云联合解决方案；同时，用友与阿里、华为、腾讯等联合发布“企业云生态”推进计划，推进中国企业互联网新生态，创建中国企业互联网新格局。

报告期内，公司联合工信部电子情报一所及中国两化融合服务联盟共同发布了中国企业互联网化指数白皮书，该白皮书结论和指数是基于对中国超过 3 万家企业互联网化进展的调研数据产生，成为广大企业互联网化的灯塔和指导。

报告期内，公司参加了 2016 第二十届中国软件博览会、2016 第十五届中国互联网大会和 2016 数博会。在数博会上，与中国产业互联网发展联盟、工信部电子一所共同承办了“产业互联网发展主题论坛”；搭建用友展区，向企业全面展示用友企业互联网开放平台全线产品与用友大数据整体解决方案；在数博会路演中心进行主题为“构建企业数据经营中心”的路演，进一步介绍如何帮助企业构建数据中心，跨越大数据门槛、激活数据价值；继续深化同阿里云、数字营销、大数据、云计算到企业文化等各层面的战略合作关系，积极促进联合营销；积极推进与其它互联网服务龙头企业的战略合作。

报告期内，公司获得了中国计算机报社颁发的“用友服务企业互联网化领军企业”、“用友 NC65 最受信赖的大型企业管理软件产品”、“用友 U8+ 2016 年中国软件行业信赖产品”、“好会计 互联网财务服务信赖产品”、“超客营销 中国企业社交化 CRM 创新产品奖”。在报告期内，获得赛迪顾问颁发的“2015-2016 中国 IT 自主创新年度突出贡献企业”、“2015-2016 年中国新一代信息技术创新典范企业”、“2015-2016 中国管理软件市场年度成功企业”、“2015-2016 中国集团财务管理软件市场年度成功企业”、“2015-2016 中国 ERP 软件市场年度成功企业”；“2015-2016 中国 CRM 软件市场年度成功企业”、“2015-2016 中国 HRM 软件市场年度成功企业”、“2015-2016 中国 EAM 软件市场年度成功企业”、“2015-2016 中国 PLM 软件市场年度成功企业”；在产品与服务方面，公司的企业互联网开放平台 iUAP 荣获 2015-2016 中国企业互联网开放平台年度创新奖、公司的“企业空间”荣获 2015-2016 中国企业社交协同年度最佳产品、用友 U9 荣获 2015-2016 中国行业信息化

市场年度创新产品等多项产品大奖。

6、员工发展

报告期末，公司员工数量为 12,811 人，与 2015 年年末基本持平。其中专职从事云服务业务的人员占比约 10%，专职从事金融服务业务的人员占比约 5%。

报告期内，公司发布了 2016 年度人才发展总计划，并确定了新的薪酬激励优化策略，加大互联网人才的吸引力度和已有人员的忠诚度；公司还优化了校园招聘方法体系，推行校园集中招聘，提升雇主品牌，提高招聘效率。

报告期内，公司组织对 2015 年度重大创新成果进行了评选，并给予重奖，鼓励和激发了员工参与产品创新和申请专利相关工作的积极性。

报告期内，公司引进并内化开发了“4D 卓越团队”标准课程，并在干部、专家、骨干人员中开展了大规模的行动学习，进一步激发了骨干员工互联网创业、创新、奋斗的热情。

报告期内，结合发展企业互联网的战略需要，公司组织了企业文化的修订升级工作，形成了企业文化 3.0 的核心内容，为下半年新文化的实施落地及业务推进打下了坚实基础。

（三）公司下半年工作安排

下半年，公司将继续按照 2016 年发展战略和计划要求，抓住产业互联网化发展机遇，抓住国家对信息安全战略深化推进的机遇，重点落实以下工作：

1、产品研发

公司将持续加强核心产品研发，推进软件、企业互联网服务、互联网金融服务之间的产品融合，专注产品的“云化、移动化、社交化、智能化”，进一步聚焦数字营销服务、智能制造、共享服务、社交与协同办公服务业务等热点应用领域，基于应用场景设计和开发产品，继续优化核心产品与应用体验，提高客户满意度。

利用国家发改委“互联网+”重大工程项目支持，积极建设《企业互联网平台关键技术国家地方联合工程实验室》，为进一步推出新一代企业互联网产品服务、全面支撑企业互联网化和产业升级打下基础。

2、产业链发展方面

公司将秉承互联网时代开放创新的精神，打造强大的服务生态。围绕“企业互联网服务”的生态构建，推进包括与阿里等战略合作伙伴的全面深化合作，加快打造企业互联网服务的生态系统。

3、市场营销与业务推进方面

公司已进入以“企业互联网服务”为战略业务的 3.0 时期，公司将聚焦“企业互联网服务”

业务品牌，整合营销资源，全力普及企业互联网化，在助力客户互联网转型的同时，全面提升用友在企业互联网服务领域的市场地位和影响力。

4、经营管理体系改进方面

公司将进一步加强软件业务的项目管理，深化行业专业服务经营，改进软件业务的利润率水平，提升客户满意度；积极推进软件用户云注册使用和服务专项工程工作，加快推进实施公司互联网服务战略；加强客户与数据管理及应用工作，推进软件业务、企业互联网服务业务以及互联网金融服务业务的快速融合发展。此外，继续加强业绩进度管理和考核，提高公司运营效率，有效控制业务风险；进一步夯实财务管理，有效控制运营成本及财务风险。

5、人力资源方面

公司将积极推广落地“企业文化 3.0”，为公司实现“企业互联网服务”战略提供文化保障；公司将继续做好员工的激励工作，进一步激发员工的积极性主动性，增强吸引人才、保留人才的力度，提升人才竞争力；此外，公司将继续提升人才招聘水平，提高招聘效率和质量，提升雇主品牌。

另外，公司将加快推进金融业务发展专项工作，完成公司在金融业务上的战略布局。

董事长：王文京

用友网络科技股份有限公司

2016 年 8 月 27 日