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

600588

2015 年度报告摘要

重要提示

1.1 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网站上仔细阅读年度报告全文。

1.2 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。

1.3 公司全体董事出席董事会会议。

1.4 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。

1.5 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

1.6 公司董事长兼总裁王文京先生、财务总监章培林先生及副总裁兼总会计师王仕平先生声明:保证年度报告中财务报告的真实、准确、完整。

1.7 经安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)审计确认,2015年度公司实现净利润291,524,434元。公司以2015年度净利润291,524,434元为基数,提取10%的法定盈余公积金29,152,443元,提取5%任意盈余公积金14,576,223元,加往年累积的未分配利润908,347,051元,本次实际可供分配的利润为1,156,142,819元;公司以总股本1,464,293,443股(包括截至第六届董事会第三十三次会议决议日公司股本数1,464,106,603股和公司正在办理股票期权行权登记手续的股本数186,840股)为基数,拟向全体股东每10股派发现金股利1.5元(含税),共计派发现金股利219,644,016元(包含向持有未解锁限制性股票的股权激励对象派发的现金股利676,375元),派发现金股利后,公司未分配利润余额为937,175,178元。

1.8 报告中所涉及的未来计划、发展战略等前瞻性描述不构成公司对投资者的实质承诺,敬请投资者注意投资风险。

1.9 公司不存在被控股股东及其关联方非经营性占用资金情况。

1.10 公司不存在违反规定决策程序对外提供担保的情况。

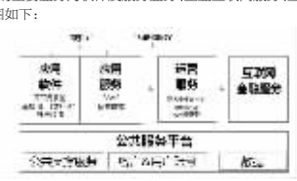
1.11 公司存在的风险因素主要有新业务发展不确定性的风险,有关风险因素内容与对策措施已在本摘要中“五 管理层讨论与分析”中“二、公司关于公司未来发展的讨论与分析”中“(三)可能面对的风险”中予以了详细描述,敬请查阅相关内容。

一、报告期主要业务或产品简介

(一)报告期内公司主要业务及经营模式说明

报告期内,公司所从事的主要业务为软件及服务业务、企业互联网服务、互联网金融服务。

公司的主要业务模块图如下:



1、软件及服务业务

(1)面向大型企业的解决方案与专业服务业务

公司面向大型企业和集团的解决方案与专业服务业务主要是面向大型企业提供全面ERP产品、解决方案、技术产品平台和专业服务,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产品线聚焦了7大领域即集团管控、供应链、电子商务、制造资产、人力协同、项目管理和iUAP,对20个子领域诸如财务共享、电子销售、生产制造等进行创新优化,致力于助力和推动大型企业的互联网化。公司面向大型企业和集团的业务经营模式是为客户提供标准产品及解决方案服务、专业服务(咨询、IT系统建设、运营支撑),收入主要包括标准产品软件许可(License)收入、咨询实施服务收入、客户化开发服务收入(含软件许可收入)、需求变更服务收入、产品支持服务收入、系统运维服务收入(含驻场服务收入)、培训服务收入。

(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全面ERP产品、解决方案和技术产品平台,主要产品为U8+产品线,涉及到智能制造解决方案、O2O多渠道解决方案、业务管控解决方案、供应链、财务核算、全面移动应用以及人力资源等领域。公司面向中型企业的业务经营模式是为客户提供标准产品及解决方案服务,采用全分销的销售模式,收入主要包括标准产品软件许可(License)收入、产品支持服务收入、培训服务收入。

(3)面向小型微型企业的软件包业务

公司面向小型微型企业的软件包业务主要是面向中国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。畅捷通公司的主要产品为T+产品线,聚焦商贸流通、工贸一体化和现代服务业,涉及领域包括供应链、财务核算、营销、协同等。T+系列软件产品基于B/S架构设计,能实现快速部署、实时管控、多点应用,拓展了商贸管理功能,更能满足商贸服务业用户需求。公司面向小型微型企业的业务经营模式是为客户提供标准软件产品、产品支持服务,收入主要包括标准产品软件许可(License)收入、产品支持服务收入。

(4)面向行业和领域的解决方案与专业服务业务

1)公司面向政府行业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行业,以定制化的解决方案为价值,以标准化的产品为交付基础,以专业化的服务持续经营,并且将经营范围以财税为核心,扩充到与财税有关的相关业务。用友政务公司的主要产品包括A++财政一体化套件、A++银行业务套件、A+财务管理、A++行业财务等。除政府财政和财务管理业务外,用友政务公司在税务行业、民生行业、政法行业等行业也有较强的竞争力。用友政务公司为该行业的客户提供标准产品与解决方案服务、专业服务(咨询、运营支撑)、运营服务(业务运营、应用运营、平台与数据运营)等,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(实施交付、客户化开发、咨询服务、其他服务)。

2)公司面向汽车行业的业务由用友汽车信息科技(上海)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、汽车经销商提供营销一体化业务流程专业咨询服务和汽车经销商管理系统(DMS)等核心应用系统全套解决方案,其经营模式是为客户提供标准产品及解决方案服务、专业服务(咨询、IT系统建设、运营支撑)、运营服务(业务运营、应用运营、平台与数据运营)等,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(实施交付、客户化开发、应用集成服务、咨询服务、其他服务)。

3)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。新道科技公司面向本科院校、职业院校经营类专业提供实践教学解决方案,聚焦经营实训和创新创业两大业务方向,以泛经管人才培养为目标,与院校共同构建实践育人能力,服务教育事业。新道科技公司主要产品为虚拟商业环境(VBSE)系列产品,包括VBSE-财务、VBSE-营销、VBSE-综合、VBSE-创业、经营管理沙盘、营销实战沙盘、策略销售沙盘、先天特质沙盘、教育空间、新道人才网等。新道科技公司为该行业的客户提供标准产品与解决方案服务、专业服务(咨询、运营支撑)、运营服务(业务运营、应用运营、平台与数据运营)等,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(实施交付、客户化开发、应用集成服务、咨询服务、其他服务)以及其他增值服务收入。

4)公司面向金融行业的业务由用友金融信息技术有限公司(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,面向银行、证券、保险、信托、基金、期货、租赁等金融企业提供咨询、软件、行业解决方案与专业服务。产品涵盖金融基础管理系统、金融业务管理系统、养老金业务系统和租赁业务系统、金融互联网业务系统平台。金融基础管理系统包括金融业务核算、增值税及税务、交易级总账、共享财务、人力资源、电子采购;金融业务管理系统包括管理会计平台、盈利能力系统、资金转移定价系统(FTP)、产品定价、证券流动性、保险偿付之代、经济资本与新资本协议、资产负债、经营预算及经营绩效管理等产品;养老金业务系统包括账管、受托、委托、托管等产品,租赁业务系统包括租前、租中、租后及财务一体化产品;金融互联网业务系统平台包括融资租赁、保理、小贷网贷、担保、私募基金、互联网保险、消费金融、村镇银行等产品。用友金融公司主要为客户提供标准产品及解决方案服务、专业服务(咨询、IT系统建设、运营支撑)、运营服务(业务运营、应用运营、平台与数据运营)等,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(实施交付、客户化开发、应用集成服务、咨询服务、其他服务)、按业务系统交易流量或注册用户数收取的年使用费收入和业务定制收入以及其他增值服务收入。

5)公司面向医疗行业的业务由用友医疗卫生信息系统有限公司(下称“用友医疗公司”)负责经营。用友医疗公司聚焦医疗机构客户群(医院、医联体、医疗集团),专注医院的信息化和互联网化,目标是成为一家可持续、高成长、高效益的医疗IT解决方案与服务提供商,核心产品包括支撑医院临床医疗服务的产品(HIS系统)、支撑医院综合运营管理的产品(HRP系统)、集成平台与临床数据中心(MIP系统)等。公司在该行业为客户提供标准产品及解决方案服务、专业服务(咨询、IT系统建设、运营支撑),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(实施交付、客户化开发、应用集成服务、其他服务)以及其他增值服务收入。

6)公司面向审计行业的业务由北京用友审计软件有限公司(下称“用友审计公司”)负责经营。用友审计公司专门致力于提供审计信息化软件产品、解决方案、管理咨询及技术服务,服务领域包括内部内审、社会审计、税务查账,主要产品有用友数字化审计分析平台,用友审计作业系统,用友税务查账系统等。公司在该行业为客户提供标准产品与解决方案服务、专业服务(咨询、运营支撑),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(实施交付、客户化开发、咨询服务、其他服务)以及其他增值服务收入。

7)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。用友烟草公司的核心业务是面向中国烟草行业企业管理信息化领域的应用软件服务,全方位为烟草行业企业提供及时有效的专业化服务。用友烟草主要为该行业的企业客户提供行业整体解决方案(工业企业解决方案、商业企业解决方案、复烤企业解决方案)、综合分析解决方案(工业综合分析、商业综合分析)、财务管理解决方案(会计核算解决方案、全员报销管理解决方案)、供应链管理解决方案(商业一体化解决方案、原料管理解决方案、物资管理解决方案、卷烟销售解决方案、综合营销解决方案)、设备资产管理解决方案(备件管理解决方案、资产设备管理解决方案、工程项目管理解决方案)、生产管理解决方案(配方管理解决方案、生产管理解决方案),其经营模式是为客户提供客户提供标准产品及解决方案服务、专业服务(咨询、IT系统建设、运营支撑),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(实施交付、客户化开发、应用集成服务、咨询服务、其他服务)以及其他增值服务收入。

8)公司面向电信运营商和广电行业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,核心业务是支持运营商互联网+的战略转型,在管理支撑系统(MSS)和电子化销售服务管理(ESS)领域内进行互联网化的新应用需求实现和原有应用系统的升级改造。用友广信公司的主要产品包括财务和人力资源系统、供应链系统、报账中心、资金管理系统、全生命周期的集团资产管理系统、集团采购及供应商协同系统,电子化销售服务管理系统(ESS系统)、数据业务分析支撑系统、微信营销系统、在线客服及导购系统。公司在该行业为客户提供标准产品与解决方案服务、专业服务(咨询、运营支撑)、运营服务(业务运营、应用运营、平台与数据运营)等,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(实施交付、客户化开发、咨询服务、其他服务)以及其他增值服务收入。

9)公司面向能源行业的业务由用友能源科技有限公司(下称“用友能源公司”)负责经营。用友能源公司是面向能源行业设立的专业公司,主要为石油石化、电网、综合能源集团、五大电力集团、核电、新能源等行业客户提供信息化服务及企业运营服务,定位于能源企业信息化解决方案、专业服务、运营服务提供商。用友能源公司的产品包括企业经营管理(财务、供应链、人力资源等)、工程项目管理、资产设备管理、燃料管理等一体化的行业解决方案,其经营模式是为客户提供标准产品及解决方案服务、专业服务(咨询、IT系统建设、运营支撑)、运营服务(业务运营、应用运营、平台与数据运营)等,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(实施交付、客户化开发、应用集成服务、咨询服务、其他服务)以及其他增值服务收入。

2、企业互联网服务

报告期内,公司的企业互联网服务业务聚焦财务服务、营销服务、人力资源以及企业协同服务,基本完成互联网服务业务的布局。畅捷通公司面向小微企业的财务及管理服务平台正式上线运营;公司设立用友超客网络科技有限公司(下称“用友超客公司”),聚焦互联网运营模式的移动CRM、企业社交与协同服务;公司收购上海秉钧网络科技有限公司(下称“秉钧网络公司”),进军企业数字营销服务市场;公司筹建薪资福利社保服务公司——用友薪福社云服务有限公司(下称“用友薪福社公司”);用友通信公司推出“工作手机”和“嘟嘟平台”,把通信服务与公司各类软件和互联网服务融合。

(1)财务服务

公司的互联网财务服务业务包括财务、会计、商事服务,代账平台等业务。经营模式是为客户提供互联网财务服务,收入模式包括运营服务收入、云应用服务收入、信息和数据服务收入、平台交易收入以及其他增值服务收入。

1)面向小微企业的财务及管理服务平台

畅捷通公司财务及管理服务平台面向小微企业提供财务OTO服务,小微企业可以借助财务OTO服务选择服务商,获得如代理记账、工商注册等各种专业服务;该平台面向小微企业提供企业信息化应用服务,帮助小微企业提升管理效率;该平台面向会计群体,提供学习交流、财税知识问答、会计同城会、会计考试指导的网上社区;该平台还面向第三方开发商,使第三方开发商可以在云技术平台上开发及部署云应用,并最终向小微企业用户提供服务。

财务及管理服务平台可通过向小微企业提供的按年订购的企业信息化应用服务,获得服务收入;通过向服务商提供互联网代账工具——易代账公司版,获得按年订购的服务收入;通过向第三方开发商提供开发工具和推广他们的应用服务,获得分润收入。未来,通过积累的大量用户资源,将开展数据服务、金融服务,带来更多增值收入。

畅捷通公司的财务及管理服务平台的业务模块图如下:

2)易代帐是畅捷通公司面向代账个人和代账公司推出的帮助小微企业财务管理并快速编制会计报表的云应用服务,改变传统的获客方式、记账方式和客户经营方式,通过联合财务服务商的方式帮助小微企业财务管理。易代账分为易代账个人版和公司版,易代账个人版继续免费支持个人代账,易代账公司版采用按年订购付费模式获取收益。

3)好会计是面向有专职会计的小微企业提供的简单、快捷、免维护云应用服务,主要提供发票管理、现金日记账、会计记账等功能,围绕记账核算进行延伸,通过开放连接及移动应用提升财务管理能力,提高会计工作效率。好会计采用按年订购付费模式获取收益。

(2)营销服务

公司的互联网营销服务业务包括超客营销、秉钧红人、U易联、U订货和U商城等,经营模式为客户提供企业互联网数字营销、移动CRM、O2O解决方案以及网上经销商平台服务,获得运营服务收入、云应用服务收入、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。

1)超客营销

用友超客公司于2015年9月16日正式对外发布超客营销2.0。超客营销是移动化、社交化的企业云销售管理平台,注重社交化CRM与社交化协同应用,帮助企业建立从市场营销推广到客户管理与销售管理的营销管理一体化和社交化应用服务产品,具备分享、协作及定制特性,实现业务的社交化,从而将传统封闭性业务管理变为开放性管理,实现更广泛的商业连接;平台通过开放性接口实现与各类专业系统、自有系统、社会化数据服务平台进行数据、人员、组织和流程连接,按照业务及角色需要提供数据服务、业务处理服务、协作沟通服务,将客户及消费者融合到价值交付的各个环节,满足更加多样的客户需求,提升运营效率和服务水平。通过超客营销,企业能够进行生意管理、客户互动、团队协同、粉丝聚合、全媒体发布,充分连接客户,帮助企业管理销售,为企业带来更多生意。超客营销通过提供上述服务,获得服务收入、与第三方厂商的分润收入以及其他增值服务收入。

2)秉钧网络

秉钧网络公司是一家提供多渠道社会化媒体传播资源,为企业客户导流,帮助客户完成客户获取、客户转化及支付环节,构建销售闭环,形成全国性网络渠道的以数字化营销为基础的服务提供商。秉钧网络通过线上的社会化媒体的传播资源(如微信、微博)和线下的硬件类营销产品(微信打印机XPHoto、微信路由器XWifi),为企业客户提供客户获取、流量导入服务。目前,秉钧网络公司成为国内唯一覆盖微信、微博、论坛、媒体、贴吧等数字化媒体资源的提供商。用友秉钧的主要产品“秉钧红人”把数字化营销产品和服务作为商品以电商的方式销售,客户可自主充值下单,红人可以自主接单结算,秉钧获取平台服务费。

3)U易联、U商城和U订货

用友优普信息技术有限公司(下称“用友优普公司”)的“U易联”、“U商城”涵盖会员营销、自建商城、微信商城、线上线下交易互动、会员的统一管理、电子会员卡、附近门店等,为企业打造闭环O2O提供了完整的解决方案;“U订货”为企业的网上经销商平台,全面改变了企业经销商传统的订货模式,提供了企业统一的订货平台,订货高效、准确,财务对账清晰,并与U8财务、供应链无缝整合,让企业与经销商交易更加简单。“U易联”、“U商城”和“U订货”通过为企业提供O2O解决方案及网上经销商平台的方式,获得云应用服务收入、平台交易收入分成。

(3)人力资源服务

公司的互联网人力资源服务业务由筹建中的用友薪福社云服务公司(下称“用友薪福社公司”)提供。用友薪福社公司的业务远景是提供中国最大的互联网人力资源服务交易平台。交易平台是为服务商提供的业务处理系统,应用场景为SaaS应用平台,价值为提升服务商的效率,并提供多元产品供服务商产生交易;平台主要包括薪资、社保、福利等处理平台、计费、增值服务交易功能等。业务的收入模式包括运营服务收入、云应用服务收入、平台交易收入分成、广告收入以及其他增值服务收入。

(4)其他互联网服务业务

1)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”)明确定位于服务企业客户市场,主要为企业客户提供“用友融合通信”等ICT一体化解决方案、“用友工作手机”,力求做最懂企业移动互联的虚拟运营商。

在“用友融合通信”方面,用友通信公司推出了创新性的“通信+管理软件”融合通信平台——嘟嘟平台,服务于多种融合对象,既可以是传统的软件开发商,也可以是互联网APP及云服务开发商。通过向用户开放HTTP和API接口形态,用友嘟嘟平台可以方便地接入各种应用。用友嘟嘟平台接入的基础通信能力通道,由专业通信运营商提供专业级通讯能力,并通过多通道优选,向用户提供电信级性能、资费经济、接入简单、交互友好的通信服务。用友嘟嘟平台不仅可以提供多样化的通信能力,如多方通话、点击拨号、语音通知、电话录音、电话预约、IVR等通信服务,还为ISV提供专业的运营辅助增值服务,如账户管理、计费管理、充值卡管理、号码配置管理、能力套餐管理、多通道管理等。用友嘟嘟平台现已完成与用友系全线产品的对接,经过前期公司内部的融合实践,用友通信公司提供的将不仅是通信能力和运营能力,还有面向大中小微各类企业软件和互联网服务的融合经验。在盈利模式上,用友嘟嘟平台支持按量计费和按套餐计费两种计费模式。按量计费是采用用户现在运营平台账户上充值,后按照实际使用量进行计费;按套餐计费是ISV可以将嘟嘟单个或多个产品,进行资费差异化,组合捆绑或融合后,以一个整体提供给目标客户的资费方案。

用友通信公司提供的“用友工作手机”的核心价值在于:一是软件、硬件、通信一站式解决方案实现了移动互联网管理转型的最近通路;二是全线产品融合为客户提供了更好的服务体验,目前已将通信融合到企业核心软件及互联网服务中,让工作流、业务流、审批流、上下游多节点都能直接发起通信,重构企业沟通,让企业软件会说话,让系统预警处理更及时,进而更有效的提升企业运行效率。在盈利模式上,“用友工作手机”主要通过提供通信能力差异化和场景化服务,获取通信服务消费的费用,并采取一笔服务费即赠送通信费、应用及手机的方式,为企业实现了最低成本购买方案。

2)电商通

电商通是一款帮助企业ERP系统实现与第三方电商平台、支付平台、仓储和物流平台实现数据信息对接,并在线进行订单等业务处理的公有云应用服务产品,能解决企业或个人在主流的电商渠道(如淘宝、天猫、京东、苏宁、国美、1号店等)开店后产生的销售订单的订单处理和仓库发货处理相关的重复性的日常事务,大大降低了企业运营成本,规范了企业的操作流程,减少了因人工操作产生的直接成本和间接成本。同时电商通能解决与用友系列产品(U8\U9\T+\NC5\NC6)的(订单、库存、账单)数据对接,以实现应用间的数据传输和共享。电商通的用户无需部署服务器,只需在线按需订购付费使用即可享受到服务。电商通的主要服务对象是电商企业或个人用户,包括在主流电商渠道开店的企业或个人、店铺代运营商公司、传统企业转电商。电商通产品安全稳定,整个产品部署在阿里云上,能与淘宝无缝对接,实现数据互通和应用共享。电商通按照电商客户采购不同版本的SaaS应用按年收费,全年免费升级最新功能,拥有高版本的用户可优先使用最新功能。

3、互联网金融服务

报告期内,公司的互联网金融服务业务主要包括面向面向企业的支付服务业务和面向个人的互联网理财(P2P)业务。

(1)企业支付业务

畅捷通公司的控股子公司北京畅捷通支付有限公司(下称“畅捷通支付公司”)致力于为企业、政府及公共组织提供专业、标准、高效、易用的支付服务及相关金融服务。主要产品包括POS收单、互联网支付、企业网银;主要经营模式是提供企业互联网金融服务;主要收入模式主要包括POS机收单业务手续费、支付业务手续费以及其他增值服务收入。

(2)P2P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”)致力于建设开放性平台,做国内领先的互联网财富管理平台,打造多样化、组合化、结构化综合投融资服务。积极推动外部产品和渠道的合作,引入金融机构的产品、资产进行产品封装,完善友金所产品线。友金所的业务模式为提供专业的全流程金融信息服务,打造安全、便捷、可信的综合性投融资平台,为投资客户提供安全、收益稳健的互联网理财服务。友金所通过向借款人提供居间服务并收取一定的居间服务费作为其主要盈利模式。

报告期内公司主要业务的发展情况,具体详见“五、管理层讨论与分析”中“(二)公司各项业务发展情况”。

(二)行业情况说明

1、报告期内的行业情况说明

报告期内,公司所处产业领域(软件、互联网服务、互联网金融)呈现出如下特点:基于新一代互联网技术(移动/云计算/大数据/物联网)的架构和平台,数据资产化、价值化,应用服务化、微型化、社交化、智能化的趋势,业务模式逐渐走向运营服务,客户按需使用和付费收益分成;企业云服务(2B互联网)市场产业竞争显著加剧,包括其它互联网公司、风险投资支持的新创公司加入和角逐。在客户需求、产业升级、经济转型的有利驱动下,公司所处产业领域具有巨大发展机遇和空间。

(1)软件及服务业务

报告期内,客户业务与运营管理的互联网化,为软件提供商带来了技术更新、应用扩展和升级、服务深化等需求,软件业务迎来了新的发展机遇。同时,企业或政府组织的互联网化(如电子商务)需要后台系统的支撑,也拉动了对ERP或GRP软件的需求。国内软件企业得益于国产化替代政策和趋势、自身能力的提升以及本土服务和较低价格带来的相对竞争优势正在逐渐获得发展红利,市场份额的获得在逐渐扩大。软件产业领域的主要经营模式是为客户提供标准产品及解决方案服务、专业服务(咨询、IT系统建设、运营支撑)、运营服务(业务运营、应用运营、平台与数据运营)等,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(实施交付、客户化开发、应用集成服务、咨询服务、其他服务)、运营服务收入。

公司是亚太本土最大的管理软件、ERP软件、集团管理软件、人力资源管理软件、客户关系管理软件、小型企业管理软件、财政及行政事业单位管理软件、汽车行业管理软件、财经院校实训教育软件与服务、烟草行业管理软件、广电和电信行业管理软件、内部审计软件及服务提供商,也是中国领先的医疗卫生、金融、能源行业管理软件和服务提供商。

(2)企业互联网服务

报告期内,新一代互联网技术的发展,正在加速驱动企业业务开展模式的转变,也改变了企业的组织方式和协作方式。一方面,越来越多的企业逐渐将自己的业务利用互联网的方式和思维来开展;另一方面,企业的营销、渠道、产品和运营等环节都已经迈向互联网化。企业互联网服务的主要经营模式是为客户提供企业互联网应用服务和运营服务,收入主要包括应用服务收入、运营服务收入、平台服务收入、数据与信息服务收入以及其他增值服务。

公司是中国领先的企业互联网服务提供商,在企业互联网服务产业领域中处于领先地位。

(3)互联网金融服务

报告期内,我国互联网金融发展迅速,2C市场已渐被BAT等互联网公司占领,2B市场仍具有很大空间,企业支付及相关金融服务呈现旺盛的市场需求。互联网金融的主要经营模式是利用互联网技术和信息通信技术实现资金融通、支付、投资和信息中介服务的新型金融业务模式,主要业务包括众筹、P2P网贷、第三方支付、数字货币、大数据金融,收入包括居间收入、推荐收入、手续费收入、广告收入、定价收入、管理费收入等。

公司在互联网金融产业领域开展了支付业务和P2P业务,并正加速其他业务的布局。

2、行业竞争格局和发展趋势

(1)行业竞争格局

在经济结构转型的大背景下,企业软件渗透率提升和持续的技术创新这两大因素将在较长的时间段发挥作用,刺激企业增加IT投资,推动行业快速增长。在企业应用软件市场中,产品技术的研发创新能力、产业生态链的构建与运营能力成为竞争的关键要素。企业互联网将重塑产业格局,平台、数据、运营能力是竞争的关键。

从最近两年行业发展特点和趋势来看,得益于国产化替代政策和趋势以及在技术、产品、研发以及服务能力方面的提升,国内IT企业竞争优势增强,市场份额在逐渐扩大。

除传统行业竞争对手外,基于个人消费的互联网巨头和新生的SaaS厂商也会成为新进入者,对企业信息化应用的专业经验、企业客户基础以及资金投入能力等方面是其成功的关键因素。

(2)行业发展趋势

当前,全球互联网化的重心正在从个人扩展到企业与组织,互联网化给企业带来革命性改变:全面从以产品为中心转向以客户为中心(C2B),从领导指挥到员工创新(E2M),从流程驱动转向数据驱动(DDE),从延时运行转为实时运行(RTE)。未来每个企业都会是“互联网企业”、“数据驱动的企业”。与此同时,全球互联网产业发展在经历了以浏览器、信息门户为代表的第一阶段,以信息搜索、电子商务、网络游戏为代表的第二阶段,已经进入以移动终端、社交、企业互联网、互联网金融为代表的第三个重要发展阶段。

企业互联网化是在以移动互联网、云计算、大数据、社交网络为代表的信息技术革新浪潮下形成的。企业信息化从早期的以办公自动化为代表,部门级应用的电算化阶段,之后的以流程优化为代表,企业级应用的信息化阶段,发展到今天以商业创新为代表,社会级计算的互联网化阶段。企业互联网化阶段的核心价值是商业创新和产业融合,是企业运营模式的变革,涉及企业的方方面面,包括前端业务、后台管理、内外协同,涵盖营销与服务、研发与设计、制造与物流、财务与人力、客户与伙伴、金融与税务等等。

数据、平台和运营将成为任何企业在互联网化之后的关键。IT 变革路径将发生在三个方面:即计算平台的变革、应用系统的变革,IT 部署模式的变革。企业的计算核心将从以流程为中心转向以数据为中心,计算终端将由PC 端转向移动端,计算架构将由传统的B/S 架构转向云计算架构,计算范围将由企业级计算转向社会级计算;而下一代信息系统则具有四个方面的特征:基于新的计算平台架构、采用新的应用架构、支持新的业务模式、能够支持企业构建产业生态,其应用架构将是以轻量级、碎片化、移动化应用为核心的体系;互联网时代的企业信息化框架也会发生变化,将会逐渐变成一个涵盖数字营销、协同工作、智能制造、智能产品、智能管理等内容的全新框架;由于云计算带来的变化,企业的IT 部署会着更为多样化的选择,不同的企业会有不同的需求,所对应的IT 部署模式也会有较大不同。

同时,信息安全的问题被上升至国家战略层面,在计算机软硬件领域,国产替代的进程出现加速,“国产化”逐渐成为一种趋势。目前信息产业国产化的浪潮仍在继续深化。

二、会计数据和财务指标摘要

单位:元 币种:人民币

	2015年	2014年	本年比上年增减(%)	2013年
总资产	10,918,585,280	8,810,634,863	23.9	7,229,803,894
营业收入	4,451,272,019	4,374,241,957	1.8	4,362,690,774
归属于上市公司股东的净利润	323,745,309	550,250,599	-41.2	547,902,307
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	105,980,940	518,093,082	-79.5	419,815,994
归属于上市公司股东的净资产	5,518,891,298	3,938,456,906	40.1	3,146,569,718
经营活动产生的现金流量净额	549,715,458	804,302,209	-31.7	810,069,456
期末总股本	1,464,688,320	1,171,419,007	25	971,174,633
基本每股收益(元/股)	0.23	0.40	-42.5	0.39
稀释每股收益(元/股)	0.23	0.40	-42.5	0.39
加权平均净资产收益率(%)	6.76	15.05	减少8.3个百分点	15.25

注:基本每股收益、稀释每股收益、每股经营活动产生的现金流量净额和归属于上市公司股东的每股净资产以报告期加权平均股本为基数计算,本报告期加权平均股数为1,428,329,992股,2014年调整后的加权平均股数为1,383,105,480股,2013年调整后的加权平均股数为1,382,175,489股。

三、2015年分季度的主要财务指标

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	494,565,816	1,020,377,433	754,726,910	2,181,601,860
归属于上市公司股东的净利润	-130,342,881	-38,327,610	-226,076,588	718,492,388
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-139,592,699	-61,102,400	-233,282,494	539,958,533
经营活动产生的现金流量净额	-515,709,624	-29,044,369	-282,204,742	1,376,674,193

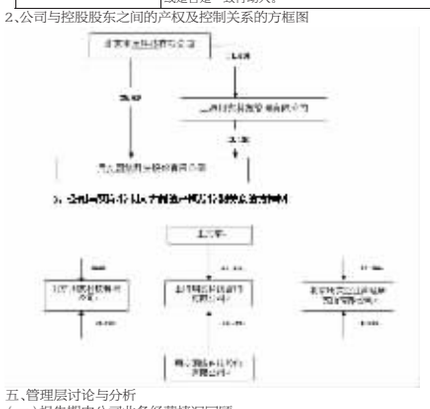
四、股本及股东情况

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)					95,408	
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)					100,645	
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(%)	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	股东性质
					股份状态 / 数量	
北京用友科技有限公司	74,915,144	419,281,579	28.63		质押 111,200,000	境内非国有法人
上海用友科技咨询有限公司	26,742,939	178,456,657	12.18		无 0	境内非国有法人
上海益倍管理咨询有限公司	10,799,448	70,157,688	4.79		无 0	境内非国有法人
北京用友企业管理研究所有限公司	9,758,838	58,553,029	4		质押 21,000,000	境内非国有法人
上海优富信息咨询有限公司	7,000,000	42,000,000	2.87		无 0	境内非国有法人
中国证券金融股份有限公司	29,174,447	29,174,447	1.99		无 0	国有法人
马信祺	20,000,000	20,000,000	1.37		无 0	境内自然人
中央汇金资产管理有限责任公司	16,988,700	16,988,700	1.16		无 0	国有法人
中国光大银行股份有限公司-财通多策略精选混合型证券投资基金	7,455,429	7,455,429	0.51		无 0	其他
南方基金-农业银行-南方中证金融资产管理计划	6,571,700	6,571,700	0.45		无 0	其他
大成基金-农业银行-大成中证金融资产管理计划	6,571,700	6,571,700	0.45		无 0	其他
中欧基金-农业银行-中欧中证金融资产管理计划	6,571,700	6,571,700	0.45		无 0	其他
银华基金-农业银行-银华中证金融资产管理计划	6,571,700	6,571,700	0.45		无 0	其他
博时基金-农业银行-博时中证金融资产管理计划	6,571,700	6,571,700	0.45		无 0	其他
广发基金-农业银行-广发中证金融资产管理计划	6,571,700	6,571,700	0.45		无 0	其他
工银瑞信基金-农业银行-工银瑞信中证金融资产管理计划	6,571,700	6,571,700	0.45		无 0	其他
嘉实基金-农业银行-嘉实中证金融资产管理计划	6,571,700	6,571,700	0.45		无 0	其他
华夏基金-农业银行-华夏中证金融资产管理计划	6,571,700	6,571,700	0.45		无 0	其他
易方达基金-农业银行-易方达中证金融资产管理计划	6,571,700	6,571,700	0.45		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”)与上海优富信息咨询有限公司(简称“上海优富”)因其执行董事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。上海益倍与上海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。					

2、公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图



五、管理层讨论与分析

(一)报告期内公司业务经营情况回顾

2015年,是公司全面进军企业互联网服务业务和互联网金融业务的第一年。公司加大了新业务的战略投入,为新时期公司的战略发展建立基础。报告期内,公司确立并贯彻执行软件业务,互联网服务业务、互联网金融业务三个板块融合发展的总体经营策略:软件业务“聚焦经营,提高效益”,企业互联网服务业务“战略提速,形成规模”,互联网金融业务“完成布局,战略突破”。通过公司全体员工的努力,各项业务工作取得了积极成效。

报告期内,公司实现营业收入445,127万元,同比增长1.8%。归属于上市公司股东的净利润32,375万元,去年同期为55,025万元,同比下降22,650万元,下降幅度为41.2%;扣除非常性损益后的净利润10,598万元,去年同期为51,809万元,同比下降41,211万元,下降幅度为79.5%。影响净利润变动的主要原因是:(1)公司战略性加大了对企业互联网服务业务、互联网金融业务的投入,报告期合计投入超过80,184万元;(2)报告期内公司控股子公司畅捷通公司等子公司股权激励成本同比增加6,792万元;(3)公司报告期内处置了致远公司部分股权,取得投资收益16,487万元。

报告期内,尽管受宏观经济和产业调整的影响,以及公司对中端企业客户软件业务的业