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

## 【2016】年度报告摘要

**重要提示**

1.1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。

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,2016年度公司实现净利润269,108,763元。公司以2016年度净利润269,108,763元为基数,提取10%的法定盈余公积金26,910,876元,提取5%任意盈余公积金13,455,438元,加往年累积的未分配利润937,175,178元,本次实际可供分配的利润为1,165,917,631元;公司以股权登记日总股本为基数,拟向全体股东每10股派发现金股利1.3元(含税)。

1.6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 | 郭振清 | 孙炎子 |
| 办公地址 | 北京市海淀区北清路68号 | 北京市海淀区北清路68号 |
| 电话 | 010-62436838 | 010-62436356 |
| 电子信箱 | ir@yonyou.com | ir@yonyou.com |

一、报告期公司主要业务简介

(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、云服务、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产品线为业务面点,NC作为大型企业的工作平台、运营平台、管理平台、生意平台,聚焦企业的核心业务,包括:财务与共享服务、数字营销与O2O、人力资源管理、企业互联网平台、商业分析业务等,帮助企业实现管理转型升级。其对应的业务经营模式是为客户提供软件和专业服务,收入来源包括软件许可、咨询实施服务、客户化开发、运维服务等。

(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,涉及别管能制造解决方案、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,报告期内采用全分销销售模式,收入为许可授权销售收入。

(3)面向小微企业的软件包业务

公司面向小微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。畅捷通公司聚焦小微企业财务及管理服务,面向不同成长阶段的小微企业提供专业的会计核算及进销存等管理软件(T1系列、T3系列、T6系列、T+系列)。畅捷通公司采用标准化产品销售模式,不涉及解决方案。收入主要是软件销售收入。

(4)面向行业和领域的解决方案与专业服务业务

公司面向行业和领域提供解决方案与专业服务,随着公司服务企业互联网化和金融化的战略布局完成,面向行业和领域的解决方案和专业服务业务和企业互联网正在融合发展。

1)公司面向政府客户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客户,以定制化的解决方案为价值点,以标准化的产品为交付基础,以专业化的服务持续经营,并将经营范围从以财政为核心,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++财务管理,A++行业财务,A++服务产品等。除政府财政和财务管理业务外,用友政务公司在税务、民生等领域也有较强的竞争力。用友政务公司为政府客户提供标准产品和解决方案服务,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,用友政务公司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)股份有限公司(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、工程机械厂家和相关经销商、服务站提供业务流程专业咨询服务和DMS、CRM等核心应用系统全套解决方案。用友汽车公司提供业务流程专业咨询服务和DMS、CRM等核心应用系统全套解决方案。用友汽车公司针对客户主要收取软件许可费用及以人天为基础的实施费用。

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。新道科技公司基于内涵建设,依托信息技术,面向本科院校、职业院校经管类专业提供实践教学解决方案,以经管导入才培养为目标,与院校共同构建实践育人能力,服务中国教育事业,服务中国产业发展。新道科技公司为院校提升商科实践教学解决方案以及创新创业教育解决方案,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。

4)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。用友烟草公司主要聚焦烟草行业,主要产品有烟草行业统一会计核算软件、烟草行业预算管理系统、烟草行业资金管理系统、烟草行业业务管理系统、烟草行业财务管控平台及行业定制化需求开发与服务等,提供的解决方案包括烟草企业ERP解决方案和烟草行业财务管理解决方案,烟草行业财务管控平台解决方案,收入主要包括软件产品许可收入、实施服务收入、运行维护收入。

5)公司面向金融行业的业务由用友金融信息技术股份有限公司(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,为银行、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。产品涵盖金融企业经营管理、业务交易、营销服务、商业分析等领域,包括:人力资源、交易结总账、财务共享服务、税务管理、管理会计、绩效管理、资产负债、资本管理、企业集团、金融会计、金融业务核算(证券)的全方位解决方案,以及面向小微金融企业的小贷网络方案,以及面向小微企业的信用卡、银行结代、融资租赁、担保业务、保理业务、金融资产、营销服务、总账服务、其他互联网服务等产品解决方案,同时提供培训、运维、数据、外包服务。用友金融公司的收费模式包括:(1)标准软件+项目交付为主模式,即:按产品模块数+许可数综合收费,按项目实施工作量收费,根据人员驻场情况按年、月工作量收费;(2)平台+应用+运营模式,即:根据服务商层级年收费。

6)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、医保、医疗集团),专注医院的信息化和互联网化,提供专业、标准、融合的产品与服务,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(MP系统)、公共卫生信息化管理的产品(G系统)、医疗物资云平台。用友医疗公司推进地市级区域卫生信息化解决方案、新一代医院一体化信息系统(H+)解决方案、医院一体化HRP整体运营管理解决方案、基层医疗卫生信息化解决方案,从事城市卫生信息服务整体规划、软件研发、系统集成、运维服务和标准体系建设等工作。在云计算、大数据、移动互联网等信息技术环境下,用友医疗公司从基于医疗卫生领域领先的实践技术与应用IUAP-H平台,基于国际、国内信息标准,构建完整的数字医疗信息化管理及信息产业生态链。用友医疗公司为医疗行业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。

7)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。拥有中国注册会计师审计信息系统,用友数字化审计分析平台系统,用友税务稽查软件系统,用友财政监督检查系统等产品。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。

8)公司面向电信运营商和广电行业客户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。用友广信公司面向电信运营商和广电企业互联网化,真正打通客户上下游垂直一体化生态链。核心业务是"网购式"报账平台,"B2B电子商务"平台、"电子采购"平台、稽核管理系统等。"网购式"报账平台解决方案从提升用户体验、增强用户粘性与、实现交互为出发点,为电信运营商搭建"网购式"报账平台,实现由传统管理平台向互联网应用平台转型。"B2B电子商务"平台解决方案集供产业链赋能,提供"商业+物流+金融+大数据"的一体化产业生态圈,对规范行业内的生产、流通、销售等行为具有重要意义,满足电信运营商发展的战略目标。"电子采购"平台解决方案采用信息系统+电子商务的思路,集成了统一的组织机构、权限管理、工作流引擎、报表工具等基础功能,做到了业务功能与基础功能分离,确保了系统的可扩展性。"稽核管理解决方案"在有线运营商资金链深度、广度扩充后,将原有BOSS系统和ERP打通,通过跨部门流程,实现了业务闭环管理端到端的管控,大大提升企业风险控制能力。用友广信公司的收入主要包括软件许可、咨询实施和定制开发收入、运维服务收入、运营服务收入及使用户使用量每年收取的流量费。

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。用友能源公司面向能源行业客户提供企业经营管理(财务、资金、人力资源等)、业务管理(如工程项目管理、资产管理、生产管理、燃料管理、风电集控管理等)和企业信息化平台等产品,解决方案和专业服务,以及结合新技术的共享服务、电子发票、营销侧、售电公司信息化解决方案等一体化的新一代行业解决方案和运营服务。用友能源公司的收入主要包括软件产品、咨询实施、客户化开发、支持服务等项目的收入以及互联网服务业务的能源云服务费、业务运营费。

2.云服务

公司的云服务业务聚焦数字营销与客服、社交与协同办公、智能制造、财务及人力资源共享服务,基本完成了服务企业互联网化和金融化的战略布局,形成了以软件、云服务、金融为三大核心业务的完整企业互联网产品与服务体系,业务领域也从之前的企业管理扩展到业务运营和企业金融,服务层极从企业级走向社会级。公司的云服务经营模式为向客户提供企业互联网服务(含企业互联网服务营销与客服、智能制造、共享服务、社交与协同等服务),收入包括:运营服务收入、应用服务收入、信息和数据服务收入、平台交易收入(含分成)、推广第三方广商应用服务获得的分润收入以及其他增值服务收入。

(1)数字营销与客服

公司的数字营销与客服业务包括超客营销、U会员、U订货、U商城、红人点点、微平台等,经营模式为向客户提供企业互联网数字营销、移动CRM以及网上经销商平台服务,获得运营服务收入、应用服务收入、信息和数据服务收入。推广第三方广商应用服务获得的分润收入以及其他增值服务收入。

超客营销是客户全生命周期管理、业务员行为管控的企业互联网服务;U会员是以人为核心的全渠道社会化运营平台,实现拉新、运营、转化、留存六门工货为目标的全闭环营销交易平台;U商城是以商品为核心的日建B2C交易平台,实现线上、线下O2O业务融合;红人点点是一款自媒体广告自主交易平台,广告主可以在平台编辑投布广告信息并支付相应的报酬,自媒体可以在平台承接广告任务取得收益;微平台是一款致力于开发微信公众号的第三方开发平台,覆盖全网移动互联网入口。

(2)社交与协同办公

公司的社交与协同办公服务包括友空间和畅捷通工作圈。

友空间(原"企业空间")是面向大中型企业与组织打造的社交化沟通协作与协同办公平台,以融合、开放、连接三大特性,利用即时通讯等互联网工具和技术,为企业提供沟通协作、协同办公等核心价值,帮助企业实现云端业务,提高工作与管理效率。

畅捷通工作圈帮助小微企业提高沟通协作效率,简化工作流程,降低运营与管理成本。报告期内工作圈继续快速迭代优化,增强了协同功能,并与软件产品T+ V12.2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。

(3)智能制造

公司智能制造云+端解决方案进一步深入发展,形成了用友智能制造整体解决方案,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,实现工业化与信息化的深度融合。发版了智能工厂产品,条码PDA产品,通过可视化排程、车间管理、智能调度、智能物流、条码PDA、RFID等实现智能化生产,利用从控制系统、传感器、物流设备、质检设备和其他信息源中采集的信息采用智能分析,实现生产数据的实时采集、智能决策、优化指令下发、生产过程的实时监控、生产数据的实时统计分析,提前预判生产风险。

(4)共享服务

共享服务包括财务云服务及共享财务解决方案、HR云服务("友人才"、薪福社的薪酬服务)。

公司为大型集团企业提供的共享财务云解决方案是业财一体化的共享解决方案,是以企业现有的财务信息系统、业务信息系统和管理信息系统为基础,通过信息集成技术,分别与企业内、外部信息系统实现无缝对接,实现"三信"(财务信息、管理信息和业务信息)贯通和数据共享,从而推动企业财务管理工作的标准化、集中化、自动化和自助化的财务共享服务系统。公司提供的财务云服务是共享服务互联网化应用的实践,能够实现多业用终端的接入、移动办公、网络办公、实时通讯的应用。核心产品包括共享服务运营平台、全员报销、网上报账自助服务门户和反投票报销单证识别系统、影像管理系统、NC财务云计、预算管理、应收应付、资金管理、费用管理等。

友人才是SaaS公有云服务产品,主要包含智能招聘、核心人才、员工服务、共享服务等应用领域。高效精准的高质量人才概选平台、简洁场景化的核心人才业务处理系统、全生命周期的员工服务链、标准高效的共享服务处理中心、闭环的人才资源服务生态圈。

用友薪福社公司提供人力资源服务商赋、链接企业、人力资源服务机构,提合促成企业快速选择机构并采购社区代理服务,提供后续对账、服务过程跟进和结果反馈等评价服务。提供人力资源服务机构业务管理SaaS,帮助服务机构实现互联网化,提升服务机构管理效率;提供全国人力资源服务机构业务互派平台,帮助人力资源服务机构快速定位跨区域同行业服务伙伴,并帮助双方实现业务合作;提供查找保APP,为个人提供社保态查询,并提供服务机构承载的个人社保代办服务。除社保服务外,薪福社公司将发布提供薪资与福利云服务。

(5)其他云服务业务

公司的其他云服务包括:友云采、电商通、移动通信服务、电子发票、妙会计、好生意、易代账、筑建云、红火台餐饮行业运营平台服务。

友云采为企业提供全品类物资需求的互联网采购解决方案,对内对接企业内部ERP系统,对外连接企业自有供应商体系,并对接主流电商,将企业需求、企业的自有供应商资源和电商资源在友云采中进行整合,为企业采购过程提供更优质的采购选择,并在后续的采购执行环节提供高效协同平台,为企业的采购整体过程降本提效。友云采包括:云采超市、工业品超市、采购寻源、招投标、采购协同等模块,为企业与供应商提供统一的人商库、订单、收货、对账到开票的采购业务线上服务平台,并打通企业内部ERP流程。

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、仓储和物流平台数据信息对接,并实现在线订单等业务处理的公有云应用服务。电商通包括数据通API接口服务和电商通应用服务两部分。

用友通信公司提供移动通信服务,明确定位于服务企业及公共组织客户市场,主要为客户提供"用友融合通信"等ICT一体化解决方案,力求做最懂企业与公共组织的移动互联的虚拟运营商。

公司电子发票与会计档案事业部提供电子发票服务和会计档案管理全程电子化服务。公司研发的电子发票服务平台是全国性的电子发票云服务平台,采用现代信息化技术手段实现发票的无纸化管理,解决企业发票开具、流转、报销、入账、归档、保存、查验全流程高效、低成本、低等难题,全方位实现发票的网络化、电子化,发票流程全闭环管理。为客户提供发票开具、归集、报销、入账全程电子化服务;公司研发的电子会计档案系统采用现代信息技术手段,实现了会计档案的无纸化管理,满足了跨网者方便快捷的查阅需求,实现了会计档案在更大范围内的广泛利用和高度共享,确保了会计档案数据的安全保密,实现了会计档案规范化、统一化和自动化的信息管理,为客户提供会计档案管理全程电子化服务。公司电子发票与会计档案事业部的收入主要包括基础服务收入、运营服务(按发票流凭证数量)收入。

畅捷通好会计作为专业、智能、便捷、安全的互联网财务应用服务,实现了PC端、移动端、微信端三端同步,以及语音记账、短信记账、微信分享等功能,在业内率先实现"票-财-税"的数据打通,实现发票的一键取票导入,发票税负测算及部分城市的一键报税;畅捷通好生意是面向小微企业提供的进销存应用服务,针对小微企业用互联网方式管理生意的趋势,解决企业采购、销售、库存的管理问题;畅捷通财代账企业版上线了一键报税、员工绩效管理、经营分析、票据管理、合同管理等新功能,优化了代账公司运营流程,大幅提高工作效率。

用友建筑云服务有限公司(下称"用友建筑云")提供面向建筑业的PaaS云服务以及面向建筑行业的SaaS云服务。用友建筑云可聚焦建筑"互联网+",采用"大中台"+"小应用"的设计理念,把建筑行业共享的业务和服务下沉到中台,进行统一运营,支撑建造业务管理、物联设计、投资等业务应用,让应用变得更简单。用友建筑公司收费模式是筑建云平台(ICOP)云服务租赁、筑建云应用服务租赁、提供混合云解决方案、云管理以及云资源代理,以及建筑行业解决方案咨询和实施等产品。

红火台餐饮云服务有限公司(下称"红火台餐饮公司")聚焦餐饮行业,面向餐企、餐饮供应链企业及餐企消费者,为餐企提供基于云服务模式的SaaS、DaaS及综合运营服务。

3.金融服务

报告期内,公司的金融服务业务主要包括面向企业的支付服务业务、面向小微企业主及个人的互联网理财业务和供应链金融业务。

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支付、标准、高效、易用的支付及相关金融服务。畅捷通支付公司的企业支付业务包括:为线上互联网支付业务提供人民币支付业务服务(包括但不限于网关支付、快捷支付、批量付款、扫码支付、盒税等服务),客户的用户可以通过畅捷通支付公司提供的畅捷支付业务平台购买客户的商品及/或服务;线上代收付业务提供代收、代付及相应的鉴权服务;线下POS收单业务为用户客户持有的银行卡提供收单和收单专业完善全生态标准API接口,为产业链伙伴提供增值服务;实现与电子发票平台集成;完善B2B2C供货商入驻平台,实现供货商商品上架、订单发货、收款结算闭环管理。

2)电商通

报告期内,公司电商通在对接用友NC、U9、U8+、T+等信息系统和对接天猫、京东、苏宁、1688等主流第三方平台的基础上,完成了基于iUAP平台的技术架构升级,大幅提升了应用服务性能,顺利应对2016年双"十一"业务峰值。

3)友云采

报告期内,公司友云采推出了多个标准产品,提高了企业采购寻源和采购执行效率,降低了企业采购成本和存货库存成本,规范了企业采购行为。友云采为企业提供全品类物资需求的互联网采购解决方案,对内对接了公司内部ERP系统,无缝整合NC、U9、U8+等产品;对外连接企业自有供应商体系和2B类主流电商,将企业需求、企业的自有供应商资源和电商资源在友云采中进行整合。目前友云采已接入阿里1688、京东、慧聪等主流2B电商平台,帮助企业全球寻源采购。

4)红人点点与微平台

报告期内,上海秉购网络科技股份有限公司(下称"秉购网络公司")根据市场及客户需求不断完善平台投放模式,平台上线了投阅读数计费的全新投放模式,优化了云销售、介绍费等投放模式,为客户提供品效合一的全方位营销解决方案,上线了点点商城。秉购网络公司不断优化完善平台运营规则,优化平台广告内容,提升平台用户质量,实现平台良性发展。

(3)社交与协同办公

1)友空间

报告期内,友空间(原"企业空间")作为用友云服务生态的统一入口,通过社交沟通、协同办公、开放平台等核心功能,帮助企业组织在云服务时代,打破组织壁垒,实现社交化沟通与分享,提升协同工作效率,激发组织活力。

报告期内,友空间完成了两个大的版本发布,在产品功能、用户体验及产品价值方面都有全新的提升,在企业级服务市场中为客户带来互联网转型的全新服务。友空间完成了与有信IM融合,新增PC客户端、企业订阅号及项目应用,对任务、日程等常用应用进行了重点优化改造,全面升级产品用户体验;重点打造企业内部沟通协作、协同办公、团队协作、业务协同等几大方面业务,将产品功能聚焦在移动签到、审批、微邮、公告、文库、通讯录及一些协作应用上。

报告期内,友空间开展了多项市场活动,并搭建完成了包含微信、微博、今日头条等在内的媒体传播矩阵,结合线上线下活动加强各渠道媒体传播,打响品牌知名度,并同时借助线上投放营销,进行DSP投放和ASO优化等,实现线上的快速引流及传播。

2)工作圈

报告期内,畅捷通公司工作圈继续快速迭代优化,增强了公告、审批、考勤等基础协同功能,并与软件产品T+ V12.2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。

3)移动通信

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")向企业及公共组织客户提供了语音通知、多方通话、点击拨号、IVR、短信等通信功能,并增强了管理功能。用友通信公司为北京、上海等地方税局、政府、企业定制了专业的营销服务自动化产品,并成功推广,获得客户的一致好评;用友通信公司与公司内外部多家ISV进行产品融合,助力互联网产品厂商为客户提供更贴心更便捷的通信方式,提升了公司互联网产品的用户黏性及活跃度。

(4)智能制造

报告期内,公司智能制造云+端解决方案进一步深入发展,形成了用友智能制造整体解决方案,该方案融合了软件、互联网、物联网、大数据等技术,实现了ERP与MES的无缝集成,实现工业化与信息化的深度融合。发版了智能工厂产品,条码PDA产品,通过可视化排程、车间管理、智能调度、智能物流、条码PDA、RFID等实现智能化生产,利用从控制系统、传感器、物流设备、质检设备和其他信息源中采集的信息采用智能分析,实现生产数据的实时采集、智能决策、优化指令下发、生产过程的实时监控、生产数据的实时统计分析,提前预判生产风险。

(5)共享服务

1)财务共享服务

①易代账

报告期内,畅捷通公司易代账企业版上线了一键报税、员工绩效管理、经营分析、票据管理、合同管理等新功能,优化了代账公司运营流程,大幅提高其工作效率。公司与全国30多家代账协会达成战略合作,累计超过5000家代账公司使用易代账,为超过百万家小微企业提供代账服务。

②好会计

报告期内,畅捷通公司好会计作为专业、智能、便捷、安全的互联网财务应用,实现了PC端、移动端、微信端三端同步,以及语音记账、短信记账、微信分享等功能;在业内率先实现"票-财-税"的数据打通,实现发票的一键取票导入,发票税负测算及部分城市的一键报税;初步完成了线上运营体系的建设和线下财税渠道的布局,线上运营通过与多家资源平台合作,结合专业的财税内容,培训、活动和产品运营,实现用户数快速增长;线下与数十家财税合作伙伴开展战略合作,初步完成渠道布局,并协助合作伙伴建立客户运营体系。

③电子发票与电子会计档案

报告期内,公司上线了电子发票服务。电子发票服务平台与公司NC、U8+、T+等财务中心实现了业务对接;电子发票服务平台实现了电子发票按企业多个入归集,并为企业和个人提供专用邮箱接收电子发票;电子发票服务平台还与税局系统对接,提供抵票、电票的真伪查验服务和重复入账控制,跟踪和监控发票状态,提升了员工工作效率,为企业提供"票票、发票带来的财务风险。

报告期内,电子会计档案系统实现了对档案的采集、立卷、归档、索引等核心业务;该系统还实现了与财务系统、电子凭证平台、影像库建立标准接口。

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")从社保业出发,在企业端及个人(含企业员工)两个维度为客户提供服务,原型产品和服务包括:社保代缴、商保和福利领域完成全方位的产品和方案布局;结合最新行业政策,对企业薪酬服务业务模型进行了初步规划。

报告期内,用友薪福社公司优化了服务机构业务处理平台HRO Saa5,实现了合同电子化、线上付款与计算、自动核账等功能;企业(人力资源)服务商域HRO Mall实现企业客户自由选择服务并评价;查社保APP已覆盖218个城市;研发的社保网申机器人TaskBot支持13个城市,提高了服务商工作效率,减轻了服务商的产品人力成本。

②友人才

报告期内,公司友人才SaaS公有云服务产品已持续迭代到2.0版本,友人才连接了智能招聘、核心人才、员工服务、共享服务等人力资源云服务,覆盖各类中型企业,支持无缝对接NC、U8+等HCM应用以及外部云服务,形成了人力资源混合云一体化解决方案,同时支持分有云模式独立使用。

(6)其他

报告期内,公司与中国建筑股份有限公司、中国建筑第三工程局有限公司共同投资设立用友建筑云,公司出资4400万元人民币,占用友建筑云公司55%股权。报告期内,用友建筑公司完成了公司评级工作以及平台设立登记工作,并积极开展了各项业务工作。

报告期内,公司与上海海悦投资管理有限公司共同投资设立了红火台餐饮公司,公司出资2750万元人民币,占红火台餐饮公司的55%股权。报告期内,红火台餐饮公司积极开展筹建工作,同时积极推进各项业务工作开展。

2.软件业务发展情况

(1)面向大型企业的解决方案与专业服务业务

报告期内,公司继续大型企业互联网转型,积极推进公司的NC解决方案与专业服务的互联网化,帮助集团企业互联网转型,构建数字化商业生态。NC产品紧跟市场热点,重点推进各改增解决方案、数字营销、大数据、智能制造及行业化解决方案。报告期内,公司发布U9.05SP升级版本,持续深化优化核心应用,由单体企业向产业链上下游延伸,实现产业链协同应用,提升应用效率,改善应用体验,引领支撑制造业企业的互联网转型。报告期内,在其他行业化解决方案方面,公司开放了以项目和资产管理为核心的公用交通行业解决方案,发布了地产行业移动版本等。

公司继续深化客户经营,根据客户的差异、类型、热点集团、天瑞集团、雅华燃气等标杆客户:帮助各类集团企业实现互联网转型,构建数字化商业生态。同时公司继续加强SPS业务,深耕老客户经营,通过支持服务营销春耕计划、iSM2.0标准版和企业版的发布,以及老客户市场活动等系项措施,保证了SPS服务签约率和续约率。

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"等30余场大型活动;围绕企业互联网的焦点方向举办近20场高峰会,推动企业的互联网化转型;开展营改增的路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。

(2)面向中型企业的软件产品与解决方案业务

报告期内,用友优普公司发布了U8+V12.5,完成了U8+V13.0的产品规划及设计;通过版本快速迭代响应市场,同时加快U8+V13.0的研发,应对企业不断扩张的业务形态;进一步优化了业务协同能力,实现多法人业务协同。此外全面提升电商订单处理效率,并实现高效的整体运行效率。

报告期内,用友优普公司召开了中国企业互联网商业创新大会暨用友优普用户年会,向客户与伙伴全方位展示了用友优普软件+互联网业务,还举办了用友优普社会化商业平台、智能制造峰会、O2O私享会、服务年会等市场活动,极大地提升了U8+/中型企业互联网经营管理平台的产品品牌形象。

报告期内,用友优普公司签约了大学空调设备、中航工业传感技术、两面针(江苏)实业、雅培(中国)贸易、蓝豹股份、斯太尔动力发动机等重要客户。

(3)面向小型微型企业的软件包业务

报告期内,畅捷通公司发布了T+ V12.1和T+ V12.2系列产品,充分结合移动互联、社交网络、云计算三大技术特性,满足小微企业信息化管理、协同工作的需求。发布了T+电商通,实现T+与B2C电商平台的数据信息对接;发布了T+货商通,满足客户面向经销商的物流、工单快态的共享;对采购管理、销售管理、库存管理、会员管理、生产管理、财务管理等模块进行了优化改进,以提升小型商贸企业、工业企业与工贸企业的一体化管理水平。

报告期内,畅捷通公司为用户提供了更方便的线上社区化服务,在业内率先提供7×15小时的服务支持,提高了服务质量和效率;持续推行产品支持服务,优化长期盈利模式,确保软件业务稳定、持续、健康发展。

(4)面向行业和领域的解决方案与专业服务业务

1)用友政务公司

报告期内,用友政务公司深入拓展财政一体化业务,巩固民生行业的基金财务市场,大力拓展政府采购系统、资产云试点业务。

报告期内,用友政务公司发布了用友税务云总统计分析软件,用友GRP-A++风险监控系统升级项目,用友GRP-A++教育经费执行监管系统,用友GRP-A++财政移动应用IOS版本,用友GRP-U8管理软件V10.4产品升级项目,用友政务公司获网平台(IP)等产品。

报告期内,用友政务公司签约了西安财政局库集中支付系统升级改造、海关总署2016金关工程二期电子口岸移动公共服务平台、山西省机关事业单位养老保险信息系统等项目。

报告期内,用友政务公司紧紧围绕产品和内控主题,组织了多场产品发布会,推进了用友政务内控管理产品主题市场活动。

2)用友汽车公司

报告期内,用友汽车公司通过对客户深耕方式,不断挖掘客户新的业务需求,并提供贴合客户需求的解决方案产品,增加收入,保持业务持续稳定增长。公司坚持大客户经营管理模式(AM管理模式)与老客户运维模式,客户续签率到95%。

报告期内,用友汽车公司新产品研发取得重要进展,基于移动互联的数字化营销产品、数据服务产品均已在多个车厂落地实施;用友汽车研发团队根据多年的市场调研和实践经验对汽车用户和4S店、车厂业务进行深度闭析,推出了面向客户的数字渠道产品及服务,推出了以经销商为核心,为经销商扩充增值服务能力的信息服务平台。

报告期内,用友汽车公司关键车厂新客户开拓工作取得突破,成功与北京现代、上汽通用五菱汽车(印尼)、阿尔法罗密欧等新车厂客户实现签约。

报告期内,用友汽车公司分区域及战略客户开展主题研讨会议,并成功召开了"开放互联、融合创新"互联网+时代信息化创新与实践论坛,国内外近40家知名车厂参会。

3)新道科技公司

报告期内,新道科技公司在创新创业教育与商科实践教学领域,研发了技术先进的AR教育产品,独特的实习类产品——i实习,互联网教育竞技生态云平台——约创平台;加大创新创业教育与商科实践教学业务投入,发版新道VBS综合实践教学平台V3.0等八款新产品;在面向本科院校和职业院校实践教学解决方案业务上,继续推进"新道创新创业学院100计划",与多家创业孵化器签约共建"新道创新创业学院"及VBSE实践育人基地,在创新创业教育与经管实践教学领域持续保持稳步增长。

报告期内,公司积极组织师资培训,积极发展师资研修业务的区域经营模式,与26家院校签订师资研修合作协议,同时公司积极推动开课清零计划,并形成互联网化远程服务模式,全方位解决院校、老师的各类产品交付问题。上述举措为主产品交付积累了丰富的师资力量,大大降低了公司交付成本,同时大幅提升了毛利率。

(2)成本分析表

| 分行业情况 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 分行业 | 成本构成项目 | 本期金额 | 本期占总成本比例(%) | 上年同期金额 | 上年同期占总成本比例(%) | 本期金额较上年同期变动比例(%) | 情况说明 |
| 软件行业 | | 1,581,056,360 | 100 | 1,417,143,853 | 100 | 11.6 | |

| 分产品情况 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 分产品 | 成本构成项目 | 本期金额 | 本期占总成本比例(%) | 上年同期金额 | 上年同期占总成本比例(%) | 本期金额较上年同期变动比例(%) | 情况说明 |
| 软件产品 | | 39,799,387 | 2.5 | 23,383,863 | 1.7 | 70.2 | |
| 技术服务及培训 | | 1,467,077,667 | 92.8 | 1,307,402,671 | 92.3 | 12.2 | |
| 其他 | | 74,178,306 | 4.7 | 86,357,319 | 6.1 | -14.1 | |

(3)主要销售客户及主要供应商情况

前五名客户销售额10,367万元,占年度销售总额2%;其中前五名客户销售额中关联方销售额0万元,占年度销售总额0%。

前五名供应商采购额5,338万元,占年度采购总额3.3%;其中前五名供应商采购额中关联方采购额0万元,占年度采购总额0%。

(4)费用

| | 2016年度 | 2015年度 | 变动比例(%) |
|---|---|---|---|
| 销售费用 | 1,313,070,973 | 1,185,300,776 | 10.8 |
| 管理费用 | 2,030,924,271 | 1,723,260,423 | 17.9 |
| 财务费用 | 76,147,791 | 92,700,207 | -17.9 |

(5)研发投入

研发投入情况表

| | |
|---|---|
| 本期费用化研发投入 | 933,814,609 |
| 本期资本化研发投入 | 138,408,739 |
| 研发投入合计 | 1,072,223,348 |
| 研发投入总额占营业收入比例(%) | 21 |
| 公司研发人员的数量 | 4,746 |
| 研发人员数量占公司总人数的比例(%) | 33.2 |
| 研发投入资本化的比重(%) | 12.9 |

情况说明

报告期内,公司继续加大对云服务和金融服务的研发投入,整体研发支出较2015年度增长了 20.6%。公司对符合资本化条件在中长期产生效益的全新形态的产品与技术研发项目,包括用友UAP PaaS 平台、建筑企业互联网开放平台ICOP产品、互联网技术与运维平台项目、友空间、医疗机构成本管理系统等近十个研发项目进行了研发支出资本化,资本化研发支出金额占当期研发总支出的 12.9%。

(6)现金流

| 科目 | 本期数 | 上年同期数 | 变动比例(%) |
|---|---|---|---|
| 经营活动产生的现金流量净额 | 887,081,189 | 649,715,458 | 61.4 |
| 投资活动产生的现金流量净额 | -531,009,094 | -956,248,489 | 不适用 |
| 筹资活动产生的现金流量净额 | -22,021,738 | 1,313,077,511 | 不适用 |

(四)资产、负债情况分析

1.资产及负债状况

单位:元

| 项目名称 | 本期期末数 | 本期期末数占总资产的比例(%) | 上期期末数 | 上期期末数占总资产的比例(%) | 本期期末金额较上期期末变动比例(%) | 情况说明 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 交易性金融资产 | - | - | 58,794,001 | 0.5 | -100.0 | 主要由于交易性金融资产16年到期所致 |
| 应收票据 | 71,473,083 | 0.6 | 53,649,381 | 0.5 | 33.2 | 主要由于报告期内客户采用票据付款方式的增多所致 |
| 应收利息 | 8,067,682 | 0.1 | 2,602,998 | 0.0 | 209.9 | 主要由于16年尚未到期的存款按15年摊加所致 |
| 存货 | 34,624,680 | 0.3 | 23,904,688 | 0.2 | 44.8 | 主要由于报告期内备货增加所致 |
|在建工程 | 613,565,733 | 5.0 | 414,862,262 | 3.8 | 47.9 | 主要由于报告期内用友网络科技股份有限公司产业基地发展有限公司产业园及三亚用友软件科技有限公司产业园建设投入所致 |
| 开发支出 | 122,529,566 | 1.0 | 26,025,570 | 0.2 | 370.8 | 主要由于报告期内公司加大对互联网的研发投入所致 |
| 递延所得税资产 | 96,400,326 | 0.8 | 73,528,204 | 0.7 | 31.1 | 主要由于可抵扣亏损与资产减值损失增加所致 |
| 应付职工薪酬 | 726,148,762 | 6.0 | 562,085,343 | 5.1 | 31.5 | 主要由于业绩增加奖金随之增加所致 |
| 应交税费 | 280,969,281 | 2.3 | 212,225,808 | 1.9 | 32.4 | 主要由于报告期应纳税所得额增加所致 |
| 应付利息 | - | - | 21,137,671 | 0.2 | -100.0 | 主要由于报告期支付上年年底中期票据利息所致 |
| 其他应付款 | 603,245,801 | 5.0 | 291,364,472 | 2.7 | 107.0 | 