

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、职业院校经管类专业提供实践教学解决方案，聚焦经管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、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 2 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系统（HIS 系统）、支撑医院综合运营管理的系统（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

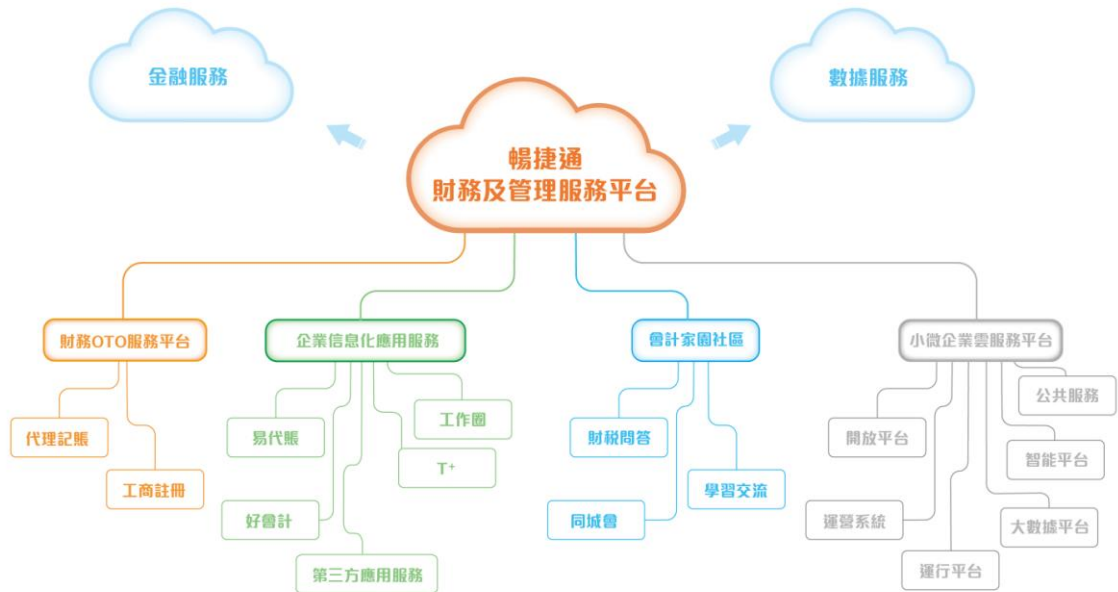
公司的互联网财务服务业务包括财务、会计、商事服务，代账平台等业务。经营模式是为客户提供互联网财务服务，收入模式包括运营服务收入、云应用服务收入、信息和数据服务收入、平台交易收入以及其他增值服务收入。

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 OT0 服务，小微企业可以借助财务 OT0 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：



暢捷通財務及管理服務平台業務圖

2) 易代帳是暢捷通公司面向代帳個人和代帳公司推出的幫助小微企業財務管理並快速編制會計報表的雲應用服務，改變傳統的獲客方式、記帳方式和客戶經營方式，通過聯合財務服務商的方式幫助小微企業財務管理。易代帳分為易代帳個人版和公司版，易代帳個人版繼續免費支持個人代帳，易代帳公司版採用按年訂購付費模式獲取收益。

3) 好會計是面向有專職會計的小微企業提供的簡單、快捷、免維護雲應用服務，主要提供發票管理、現金日記帳、會計記帳等功能，圍繞記帳核算進行延伸，通過開放連接及移動應用提升財務管理能力，提高會計工作效率。好會計採用按年訂購付費模式獲取收益。

(2) 營銷服務

公司的互聯網營銷服務業務包括超客營銷、秉鈞紅人、U 易聯、U 訂貨和 U 商城等，經營模式為客戶提供企業互聯網數字營銷、移動 CRM、O2O 解決方案以及網上經銷商平台服務，獲得運營服務收入、雲應用服務收入、信息和數據服務收入、推廣第三方廠商應用服務獲得的分潤收入以及其他增值服務收入。

1) 超客營銷

用友超客公司於 2015 年 9 月 16 日正式對外發布超客營銷 2.0。超客營銷是移動化、社交化的企業雲銷售管理平臺，注重社交化 CRM 與社交化協同應用，幫助企業建立從市場營銷推廣到客戶管理與銷售管理的營銷管理一體化和社交化應用服務產品，具備分享、協作及定制特性，實現業務的社交化，從而將傳統封閉性業務管理變為開放性管理，實現更廣泛的商業連接；平臺通過開放性接口實現與各類專業系統、自有系統、社會化數據服務平臺進行數據、人員、組織和流程連接，按照業務及角色需要提供數據服務、業務處理服務、協作溝通服務，將客戶及消費者融合到價值交付的各個環節，滿足更加多樣的客戶需求，提升運營效率和服务水平。通過超客營銷，企業能夠進行生意管理、客戶互動、團隊協同、粉絲聚合、全媒体發布，充分連接客戶，幫助企業管理銷售，為企

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网的虚拟运营商。

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 and 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 workflow、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

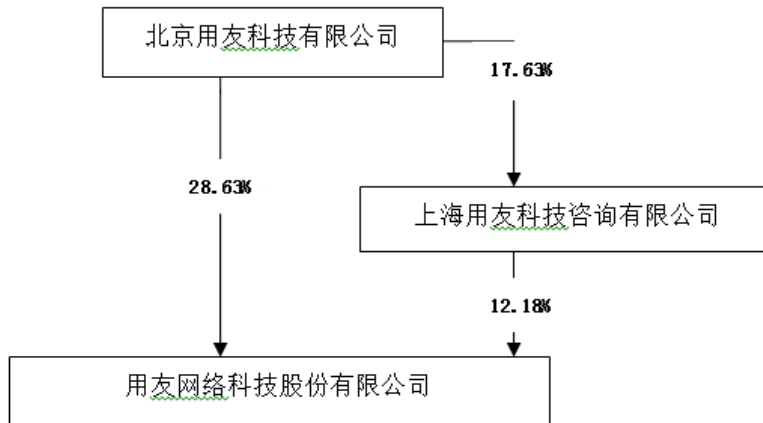
1、普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

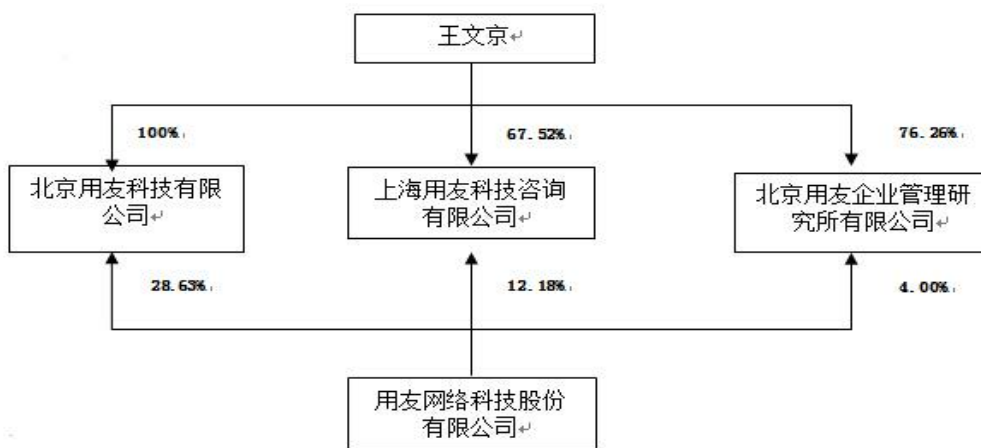
截止报告期末普通股股东总数（户）					95,408		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					100,645		
前10名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有 限售条 件的股 份数量	质押或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
北京用友科技有 限公司	74,915,144	419,281,579	28.63		质押	111,200,000	境内非国 有法人
上海用友科技咨 询有限公司	26,742,939	178,456,657	12.18		无	0	境内非国 有法人
上海益倍管理咨 询有限公司	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	4.00		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
马信琪	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	6,571,700	6,571,700	0.45		无	0	其他

金融资产管理计划							
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



3、公司与实际控制人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，提高效率”，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%；扣除非经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务模式和组织结构调整带来的阶段性影响，软件业务收入和效益保持平稳发展。互联网服务业务和互联网金融业务取得快速增长，互联网服务业务实现收入 86,946,113 元，同比增长 11,360.1%，互联网金融业务实现收入 81,092,687 元，同比增长 1,263.1%。截止报告期末，企业互联网服务业务的企业客户数超过 80 万家，较 2014 年年末增长 436.6%。互联网金融业务中的支付业务交易金额达到 243 亿元人民币，同比增长 471%，新增商户 24,532 家，累计商户超过 27,469 家，同比增长 431%；互联网金融业务中的 P2P 业务累计撮合成交金额 30.5 亿元人民币，报告期内新增撮合成交金额 29.3 亿元人民币，比 2014 年年底增长 2,353.1%，累计用户数 342,945 人，比 2014 年年底增长 2,152.2%。

（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，公司持续推进企业互联网服务业务的落地，引领行业开拓企业互联网的新产品和新模式，推进传统企业业务模式的互联网化创新。互联网服务业务布局基本完成，取得了较之前更为快速的发展。截至报告期末，公司企业互联网服务业务的企业客户数超过 80 万家，较 2014 年年末增长 433.6%，畅捷通公司的小微企业云服务平台上的小微企业客户数超过 60 万，较 2014 年年末增长 338%。

（1）财务服务

报告期内，畅捷通公司在 10 月 28 日发布财务 OTO 服务平台，向代理记账等服务商提供业务管理平台及代账工具、向小微企业及服务商提供交易撮合服务。

报告期内，畅捷通公司的财务及管理服务平台采用网络推广和线下运营推广相结合的方式，不断吸引代账机构、小微企业客户。一方面，畅捷通公司大力加强网上营销活动，开展服务商入驻平台活动，在中国产业互联网大会参展并获奖，线上启动了易代账记账 PK 赛等活动，不断强化粉丝运营方式，形成良好口碑效应，提升平台曝光度，吸引小微企业和创业者关注；另一方面，畅捷通公司举办平台上线正式新闻发布会，与北京工商联、深圳代账协会、深圳前海股权交易中心达成战略合作，举办“互联网+代账”研讨会（培训会）20 余场，与阿里创客达成合作，平台及易代账入驻阿里云创客+频道，覆盖阿里云用户群，在线下引流商机、合作发展、持续推广财务及管理服务平台。

报告期内，畅捷通公司的财务及管理服务平台荣获 CCW 颁发的“2015 年度中国产业互联网创新产品奖”及中国电子信息产业发展研究院、中国软件评测中心、赛迪智库软件与信息服务业研究所、《软件与集成电路》杂志社联合颁发的“2015 年度中国软件和信息服务财务服务领域互联网+创新企业奖”。

截至报告期末，已经有 851 家代账公司加入畅捷通公司的财务及管理服务平台。

（2）营销服务

1) 超客营销

报告期内，用友超客公司初步建立了基于 2B 互联网云服务的专属直销体系和运营体系，建立了近 300 家从事超客 2B 互联网云服务合作伙伴体系，建立了基于 2B 云服务的开发体系和团队，引

进了众多互联网开发技术人才，初步建立了基于云服务业务模式并支撑超客云服务业务开展和公司价值体现的业务运作体系。

报告期内，用友超客公司围绕公司成立、产品发布开展市场推广活动，树立公司及产品知名度，采用网络推广和线下运营推广相结合的方式，不断提升品牌美誉度。一方面，用友超客公司加强超客营销的网络推广，覆盖公司官网/官微、百度品牌专区、百度手机助手、腾讯广点通、DSP、自媒体、秉钧红人等多种传播渠道，取得良好效果，构建出强大的体验门户；另一方面，用友超客公司通过举办发布会、企业家俱乐部、粉丝会、应用体验会、协会商会园区推广、社区运营等线下活动，开展 300 余场地推活动，参会人数超过 7 万人。通过上述运营推广活动，超客营销实现了近 2,000 个云服务订单，近百万活跃用户，树立和提升了公司及产品的知名度。报告期内，超客营销集成了秉钧网络公司的秉钧红人、用友通信公司的多方通话业务嘟嘟，推进互联网业务的融合发展。

报告期内，用友超客公司及产品品牌获得 ZDnet2015 年度凌云奖评选“2015 年度最佳企业级 SaaS 首选品牌”、中国软件网选型 1000 强评选“2016 社交化 CRM 最佳客户满意奖”等奖项。

2) 秉钧网络

报告期内，秉钧网络公司持续推进公司营销软件研发工作，推出了基于微信、支付宝服务号、百度直达号、小米服务号等主流社交、支付、门户平台所开发的企业营销后台管理软件——微平台；加强了网络营销，包括百度等搜索引擎投放，以及新闻媒体网站的宣传文章撰写等，参与了正和岛、阿里战略合作发布会和云栖大会等对外交流会；加大“秉钧红人”的推广活动，通过社交媒体进行营销推广，尝试和地推团队合作推广 APP 下载。

报告期内，秉钧红人涵盖了 6,000 多家新闻媒体板块、8,000 家论坛、30,000 多个微博红人、20,000 个微信与朋友圈大号 and 5,000 多个网络推广资源，为目前国内最强的社会化媒介资源系统。

3) 报告期内，公司推出并持续更新“U 易联”、“U 商城”、“U 订货”产品。报告期内，三个互联网产品已经积累企业注册客户数 1,000 余家，收费客户 60 家。

(3) 人力资源服务

报告期内，公司筹建用友薪福社公司。用友薪福社公司初步完成了核心业务定位的论证以及业务规划，并在用友企业互联网发展战略的指导下，确立了通过互联网运营模式提供专业人力资源服务的具体业务模式，引进了互联网技术高级人才、人力资源服务业内专家等核心骨干经营团队成员，初步建立了研发团队，并且迅速投入服务产品的研发。

(4) 其他互联网服务业务

1) 移动通信服务

报告期内，用友通信公司的通信电信业务运营支撑系统完成研发和测试，设计并研发上线通信能力计费、账单、批价、支付等基础运营功能，与多家智能通信服务商完成技术对接，现已可同时提供多种类、多通道通信能力。

报告期内，用友通信公司的多方通话业务嘟嘟平台完成与用友网络、畅捷通公司、用友优普公司、用友超客公司的产品对接，帮助企业充分连接客户，并积极参与用友超客公司的“企业空间”发布会和“链接我的客户”发布会、阿里云栖大会、2015 国际虚拟运营峰会十余场市场活动，增

加嘟嘟平台的行业曝光，提升品牌知晓度。嘟嘟平台推动了“通信能力+管理软件”这一互联网+时期的创新融合模式，在公司内部以及转售市场、多方通信行业内均引起了广大的反响，收获了来自各个层面的对用友嘟嘟的关注。报告期内，用友通信公司围绕重要融合产品解决方案“用友工作手机”开展市场活动，通过联合用友优普公司举行的系列“用友工作手机”巡展，取得了更多伙伴及客户的关注，微信粉丝关注量翻倍，文章阅读量大幅提高，并形成大量的有效转载，170号卡用户数获得了稳步增长。

报告期内，用友通信公司已累计发展 310 多伙伴开始销售嘟嘟产品，发展新增用户 17.1 万户，企业客户近万家，日活跃企业客户近千户，日通话次数达 3,000 余次；“用友工作手机”累计发展企业用户 126 家，累计放号 6,000 余户，在网活跃用户近 5,000 余户，活跃率达 81.5%，远高于同行业企业的活跃度。

2) 电商通

报告期内，公司于 2015 年 9 月 30 日推出了公有云应用服务产品“电商通”。电商通支持对接 U8\U9\T\NC 等用友全系列产品，以实现电商前端业务和后端系统间的数据传输和共享，在与阿里巴巴的合作中，处理了大量来自淘宝等第三方电商平台的订单和物流管理，经历了“双十一”的客户使用考验，初具流量规模。电商通下一步将接入京东、一号店、亚马逊等所有主流第三方电商平台。

3) 其他企业互联网服务业务

报告期内，公司面向政府行业推出了政府采购电商平台服务、政府采购大数据分析服务，面向医疗行业推出了医疗耗材电子采购平台，加快基于互联网运营模式的医疗物资交易平台研发与部署，面向汽车行业加大了汽车后市场云服务业务的推广工作。

(5) 云平台发展情况

1) iUAP 平台

报告期内，公司持续发展 iUAP 企业互联网开放平台，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，获得市场进一步认可。期间发布了 iUAP2.0、运维平台 2.0、UAP Sever6.5、UAP 应用平台 6.5、ESB6.5、开发平台 6.5、iUAP BPM2.0、UAP Mobile2.7、XBRL2.1、用友 DI2.3、BQ8.2、iUAP Soma2.0。云服务方面，用友有信公有云服务 2.0 发布，短信服务 Umessage 2.0 发布，云审流程云服务上线运行。

报告期内，用友 iUAP 贯彻执行对伙伴的全面开放政策，包括拥抱开源、全面开放、知识共享等，并积极展开与高校间全面合作，包括技术联合实验室、课题攻关、课程开设等。

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。开放平台发布了相关集成开发工具，提升了开发者的开发效率；运营系统不断完善，推出了企业管理工作台，实现了从订购、支付、开通应用及服务商分润的全流程管理；运行平台优化了资源管理和负载均衡机制，提高了资源使用率及运行的稳定性，发布了第三方开发商自助测试系统，大幅缩短了云应用的上线时间；公共服务系统引入服务治理框架，优化了公共服务架构，提高了公共服务的开发效率及稳定性；智能平台构建

面向财会财经领域的语音识别结果纠错模型，支持易代账语音记账及 T+语音下单；大数据平台研发了行为分析与运营分析大数据系统，在各个应用服务上推广并完善了埋点规范，实现了对各个应用及平台用户注册、留存、活跃数量等多维度分析的功能。

2、软件及服务业务发展情况

报告期内，公司软件及服务业务总体继续保持了管理软件市场的领先，行业类软件和小微企业管理软件取得良好业绩。公司在数字营销、共享服务领域实现了客户规模与解决方案的快速发展，在深圳成立创新中心，加强企业移动应用平台研发创新。用友优普公司的 U8 实施全分销，强化产品和伙伴体系发展，实现了业务模式优化升级，O2O、智能制造探索取得成效。其他行业公司在各自行业领域加强了互联网化的产品与业务发展。

(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，公司围绕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 产品线发布 NC65 最新版本，重点推进开放互联、共享服务、用户体验和行业化解决方案。开放互联方面，公司加强了电子商务和数字营销的解决方案，连接惠商云、电商通、用友有信、用友嘟嘟、畅捷支付等用友公有云服务，推进混合云解决方案，签约了 TCL 等标杆客户；共享服务方面，公司推出了全面集成的财务共享服务解决方案，并树立中国国旅、延长石油等标杆用户；用户体验方面，公司加大在大型企业客户的移动应用业务的研发投入力度，变革产品研发模式，重点支持每一个界面的社交化沟通协同，发布了涉及企业协同、营销、财务、资产、HR 等多个领域近 50 多款企业级移动应用产品，发展了茅台集团、正邦集团等标杆客户；行业化解决方案方面，重点推进了以智能制造为核心的制造业解决方案，以项目和资产管理为核心的公用交通行业，以全渠道零售和电商为核心的消费品行业解决方案，取得较好业绩，签约创美集团等标杆客户。报告期内，公司积极推动 NC 产品应用软件向云运营方式的转型，发版了私有云运营服务产品 V1.5 版本，打造“云应用+云运营+云托管”三位一体的私有云运营服务，满足大型企业用户私有云运营业务标准化和定制化模式的需求。报告期内，公司继续加速推进 SPS 业务，保证了客户 SPS 服务的续约率，SPS 服务收入取得了较好的增长。

报告期内，公司围绕企业互联网化转型与创新，举办了系列的企业互联网转型峰会及论坛 10 余场及“企业互联网+行动大会”，举办财务共享服务和管理会计高峰会，推动传统企业的互联网+行动落地；在行业/领域市场推广方面，针对在企业互联网客户关注的热点领域，举办了主题为“构建 O2O 全渠道营销体系”的推广用友全渠道营销 O2O 解决方案及互联网服务（电商通等）等活动，用以推广用友全渠道 O2O 解决方案；面向制造业举办了智能制造线上研讨会、以及国机重工、广东万和新电气等客户现场体验会。

报告期内，公司签约中国国旅、茅台集团、创美集团、TCL 等标杆客户；在私有云运营服务方面，公司在四川、山东、江西、海外等多省取得项目突破，运营客户既有宝洁（中国）营销有限公司等 500 强企业，又有江西盐业集团公司等国有企业，还有戴德梁行等海外企业。

(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，用友优普公司围绕中型企业转型互联网，全面推进 U8 的企业互联网+解决方案深度应用。用友优普公司的 U8+定位为企业互联网应用平台，以帮助中国成长型企业快速应对多变的市场环境，实现管理创新和商业模式转型升级；发布了 U8+V12.1，全面支持企业创新，打造了营销+

制造+、金融+、社交+、服务+、决策+、通信+、移动+、安全+等一系列互联网特色的应用服务；U8+V12.1 O2O 解决方案实现了互联网业务与企业传统业务的完整闭环，企业线上线下业务完美融合；U8 移动应用基于 U8+V12.1 产品把 7 个 APP 整合在一起，增加了“工资+”应用，向精细化深入发展，以适应更多水平客户的使用场景。此外，用友优普公司强化服务“中国制造 2025”战略推进，以智能制造为核心，扩大行业产业链规模，持续完善了 U8+PLM+MES+RFID 集成的解决方案。

报告期内，用友优普公司全面进入全分销时代，加强全国伙伴体系的建立，同时建立和加强了专业顾问体系、售前支持体系、实施交付体系、样板客户体系，提升了业务运营效率和质量。报告期内，用友优普公司发展伙伴 834 家，比去年同期增长 29.10%。

报告期内，用友优普公司召开了 U8+V12.1 及伙伴业务策略发布会，通过企业互联网应用产品与服务驱动中型客户规模化经营，组织商业伙伴及区域客户规模化开展“触手可及的 O2O、智能制造智能管理、老客户服务年会”300 余场，U8+魅力七剑专题市场活动百余场，在互联网+应用领域取得了突破性的进展，全面助力企业实现互联网化。用友优普公司通过激励员工创业，扩大产业链合作等形式，大力扩展营销渠道；通过“双百支持”等一系列支持措施，显著增强了合作伙伴的经营能力和实施服务能力，U8+与更多伙伴共同实现用友、伙伴、客户多赢的产业链经营体系。

报告期内，用友优普公司用先进技术为成长型企业构建出集精细管理、敏捷经营、产业链协同、云服务为一体的涉及多个行业及领域插件的企业互联网应用平台，签约湖北菲利华、重庆蓝黛、杭州高丝、上海黄色小鸭等 10 余个标杆客户，为成长型企业提升管理与规模升级提供了很好的示范效应。

报告期内，用友优普公司的 U8+荣获“2015 年度中国企业信息化市场创新产品”。

（3）面向小型微型企业的软件包业务发展情况

报告期内，畅捷通公司在小微企业管理软件市场持续加强推进 T+系列产品“云+端”的战略，T+系列产品实现同比增长 32%，占畅捷通公司的收入占比为 45%。T+系列产品增长主要原因是 T+实现集成第三方多方通话的移动通讯能力，集成云应用的工作圈和会计家园，集成企业在线支付功能，逐步完善 T+系列产品的生态链；T+不仅实现与云应用工作圈等的结合，还同外部的互联网电商、移动报销、移动广告牌（BI）等 SaaS 应用结合，扩展 T+的服务领域更为广泛，最大限度将小微企业的后台财务管理与前端运营等实现无缝衔接，更具优势地满足客户需求；T+实现云加密验证模式，与畅捷通公司的小微企业云服务平台统一了用户帐户体系，便于 T+用户使用所有云应用服务；拓展了超过 40 家第三方开发商，开发了基于 T+的多种云应用，初步建立了 T+系列软件产品的生态链。

报告期内，畅捷通公司加大了 T+系列软件产品市场活动的投入，改进了产品功能和用户体验，加强了产品培训力度，提升了渠道合作伙伴的产品推广及交付能力，从而获得了更多用户；畅捷通公司持续推行“财务普及风暴”、“互联网+管理：小微企业发展新机遇”、“第八届会计文化节”等多种形式的大型市场活动，为小微企业提供了“互联网+”管理软件，推动小微企业与互联网深度融合、促进小微企业互联网化发展；畅捷通公司针对合作伙伴，举办了销售竞赛活动和业务培训会，有效地拉动了合作伙伴销售的积极性，提高了合作伙伴对用户的服务支持能力。

报告期内，畅捷通公司持续推行产品支持服务，优化长期盈利模式，确保业务稳定、持续、健康发展。截至 2015 年 12 月 31 日，畅捷通公司软件产品新增注册企业用户数超过 14 万，累计注册企业用户数超过 98 万。

报告期内，畅捷通公司获得“2014-2015 中国小型管理软件市场年度成功企业”奖项。

(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，用友政务公司在财政一体化业务在同行业中继续保持领先地位，并在财政行业基础上拓展出民政、民生等新业务。报告期内，用友政务公司的核高基项目推进顺利，确定预算业务的7个核心产品方案，完成财政产品基于UAP技术架构迁移的研发工作，正式启动基于阿里云的资产大集中改造；发布《财政一体化套件 V6.2》，《银行代理财政业务系统 V6.1》《A++综合计划财务 V7.0》，《A++综合计划财务 V6.2 更新版》，《汇总报表 Rmis V6.3》等产品。

报告期内，用友政务公司举办“护航新预算法实施 信息化助推花钱问效”研讨会、财政信息化创新研讨会、全国福利彩票预算管理培训、教育经费精细化管理研讨会等14场活动，促进业务开展；参加第十七届金软件金服务颁奖大会、中国IT市场年会、中国IT服务年会、中国IT用户满意度年会、中国政府采购高峰论坛，扩大公司知名度和行业影响力。

报告期内，用友政务公司荣获“2014-2015 中国财政管理软件市场年度成功企业”奖项，并荣获国家系统集成一级资质和信息安全资质认证。

2) 用友汽车公司

报告期内，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。用友汽车公司的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、工程机械行业产品均已在客户中获得验证；用友汽车公司立足帮助车厂和经销商进行精益管理的行业数据分析应用，以及覆盖经销商及经销商集团全面管理需求的DMS系统加速研发中，签约江铃陆风汽车，广汽丰田等客户。

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，开展了产业链战略合作伙伴研讨会议，新发展伙伴15家，同比增长26%。

3) 用友金融公司

报告期内，用友金融公司抓住了中国金融行业快速发展及改革的市场机会，在产品、解决方案以及围绕金融行业客户长期专业服务经营、专业团队等方面进行了有效布局并取得较大进展。报告期内，用友金融公司加大了产品研发投入，国内首发金融行业增值税管理平台，产品国内领先，并通过有效营销以及与国内外会计师事务所合作，中标一批金融行业客户营改增项目；公司推出了领先的交易级总账产品和解决方案，得到客户尤其是商业银行客户认可，是公司未来空间的新增长点；公司推出了基于互联网的金融行业共享财务系统解决方案，签约一批大型金融客户；金融业务管理系统的管理会计平台、FTP、产品定价、流动性、经济资本、资产负债、经营绩效等产品体系完整，产品成熟度得到进一步提高，同时建立了专业服务模式，项目交付效率及客户满意度大幅度提升，为近15家中大型证券公司提供证券流动性及资产负债管理系统的服务；战略加强保险信托行业的长期专业经营，保险信托行业取得高速增长；重点投入了租赁业务，打造了租前、租中、租后、并嵌入征信系统和财务系统一体化的产品解决方案，新签了一批金融租赁客户和大型融资租赁客户；养老金业务继续保持国内第一的市场份额并向横向拓展，抓住了公务员和事业单位养老金并轨的机会，推出了基于互联网的年金业务平台，中标了中国人寿养老金公司项目。报告期内，公司启

动金融互联网业务系统平台的调研和研发，平台研发进展顺利。

报告期内公司新增了近百家金融行业客户，公司目前累计为 600 多家金融行业客户提供持续专业服务。

4) 用友医疗公司

报告期内，用友医疗公司加快业务调整，优化人员结构，全面推行利润考核，积极推进发展渠道经营，促进公司业务效益化发展。完成用友数字化医院综合运营管理系统 V6.30，用友医院综合运营管理信息系统 HRP-G V6.0、用友医院集成平台与临床数据中心系统 MIP V2.0、用友新一代医疗信息系统 NHISV2.0 等多个产品发版、上市工作，体现用友医疗公司先进的人财物管理理念，极大提升医院运营管理水平。

报告期内，用友医疗公司与中国医院管理杂志社合作，举办中国院长大会之《中国特色的现代医院管理》分会。通过院长大会平台实现 H+ 的正式对市场发布，后续开展了持续的传播，取得了非常显著的效果。与国家卫计委医院管理研究所合作，通过 CHIMA（中国医院协会信息管理专委会）2015 平台，宣传 H+ 前后一体化、集团化、平台化的解决方案。发挥 HIT 专家网在行业中的优势，将微信营销与其整体合作，效果显著，通过 4 个月的运营，微信粉丝从 383 名到 1008 名，多篇文章点击率过千，并在多家媒体转载；与医健联盟、埃森哲等伙伴继续深入合作，打造在社会资本投资的医疗机构中的影响力。

报告期内，用友医疗公司深化客户化经营，树立新华医院、北京协和医院等多个样板客户，相继签约凤凰医疗集团、泰康医疗集团、东信集团等客户，在民营医疗集团领域取得很大突破，项目签约质量大幅度提升，老客户经营也取得良好效果，极大地提升了市场占有率。

报告期内，医疗公司发展伙伴 45 家，比去年同期增长 60%。

5) 新道科技公司

报告期内，新道科技公司以“服务中国教育事业”为使命，聚焦创新创业教育与商科实践教学领域，继续保持公司快速发展，保持了这一领域的市场领先地位；发布了新道虚拟商业社会环境 VBSE-财务综合实践信息化竞赛平台软件 V1.0、新道新创业者沙盘系统 V3.0、新道新商战沙盘系统 V3.0 等多款产品。

报告期内，新道科技公司在全国各地举办 30 余场市场活动，近 1500 家院校参与，并在在北京举办“2015 第五届教育新道校企对接会”。新道科技加强实施伙伴分销战略，加大伙伴发展力度，发展伙伴近百家。

报告期内，新道科技公司于 9 月 14 日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于同意新道科技股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》，于 10 月 12 日在全国中小企业股份转让系统正式挂牌做市交易，公司简称新道科技，交易代码 833694。

6) 用友烟草公司

报告期内，用友烟草公司积极推动行业新会计准则转换、全面预算管理、国有资产管理系统的商务谈判及产品优化，完成了行业财务集团管控和统一会计核算系统升级两个大项目的中标工作，为明年经营业绩打下了坚实基础；产品研发方面，公司完成了预算管理、资产管理产品的 WEB 化研

发工作，并形成完整的 WEB 化解决方案，促进后期的市场推动，并重点推动了移动应用产品的客户体验、需求整理以及研发设计工作；服务方面，公司在保持收入稳定增长的基础上，较好推动了变更服务收入业务，SPS 服务收入有较好的增长。

报告期内，用友烟草公司以福建中烟公司为工业样板客户，在行业进行 WEB2.0、移动应用的推广，采取样板营销模式，点对点的进行营销工作。开展了微信营销，通过开通订阅号逐步开拓终端用户数量，推广产品介绍、典型案例等微营销。

7) 用友审计公司

报告期内，用友审计公司继续完善以利润考核为核心的基于阿米巴经营理念的运营体系；在内部审计领域继续保持领先地位；在税务查账领域用友审计公司的税务查账产品得到了进一步认可，并成功签约多家税务局。报告期内，用友审计公司发版了“用友数字化审计分析平台 V6”以及“用友审计作业系统 V6”两大系列产品；面向社会审计领域发版了“中国注册会计师合并系统 V1.0”、“中国注册会计师审计管理系统 V2.0”、“中国注册会计师审计作业系统 V2.0”、“中国注册会计师审计信息系统（院校实训室版）”、“中国注册会计师审计信息系统(标准版)”；面向税务稽查领域发版了“用友税易——税务查账系统 V6”以及“用友税务稽查系统(税警)V6”。报告期内，用友审计公司继续推动 SPS 服务业务的发展，SPS 服务收入取得了较好的增长。

报告期内，用友审计公司于 11 月 24 日召开中注协审计信息系统 V2.0 版发布会；创办审计公司微信公众号，对审计公司的官网进行改版。

报告期内，用友审计公司签约中粮集团、天职国际会计师事务所等样板客户。

8) 用友广信公司

报告期内，用友广信公司推进产品研发工作，完成广电营收稽核系统的研发及国家认证；大力推进老客户运维、需求改善合同的续签工作，实现天翼及各子公司、分公司新项目突破；加强电信集团新业务探索，重点包括电商、社交等业务，取得了较好的业绩。

9) 用友能源公司

报告期内，用友能源公司在能源行业工程项目管理（含国网输变电、核电站、火电、水电、新能源）等行业产品、移动巡检等解决方案发展上取得较大进展，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，中标中石油集团企业信息门户深化应用项目、中国国电集团人力资源项目等多个项目。

（5）国际化战略与业务开展情况

报告期内，公司的海外全年业务有较高增长。软件业务方面，东南亚业务和香港分公司业务增长较快；澳门分公司获取和成功交付了某世界 500 强的实验室管理系统项目，在亚太实施成功的基础上该项目正向欧美地区推广实施应用。在互联网新业务方面，海外各地在互联网新业务上均有突破，其中新加坡分公司已实现电商通业务销售，并实现微信产品的服务销售；台湾分公司也实现了多个电商通业务销售；香港公司在手机应用业务上也实现有多个客户的应用。在伙伴业务上，台湾的伙伴业务，亚太日资伙伴业务，港澳 HCM 伙伴业务都有较稳定的发展。在团队建设方面，海外目前已发展到近 200 人队伍，其中研发和客开团队有 30 多人，成功在用友 UAP 平台上开发交付了多

个专业服务项目。

3、互联网金融服务业务发展情况

报告期内，公司结合公司的企业客户基础优势以及与客户良好的合作关系，积极推进企业互联网金融服务业务发展。报告期内支付业务中的收单业务增长较好，支付业务中的企业支付呈现旺盛的市场需求，友金所的 P2P 平台实现撮合成交金额的较高增长。公司在整合加强企业支付、P2P 业务的基础上，按互联网金融战略布局，开展了新业务的筹备工作。

(1) 支付业务

报告期内，畅捷通支付公司加强了支付业务的研发与技术创新，陆续推出和完善了畅捷 POS、畅捷网银、畅捷结算、资金归集等业务，为公司更多的客户提供整体支付解决方案和服务，扩大公司的竞争优势和市场份额，支付业务得到了全面发展。报告期内，畅捷通支付公司的收单业务整体增长较好，重点开拓了企业间支付服务，企业支付获得了市场验证；企业支付基础产品与核心运营平台建设也取得了较大进展；初步完成了与 NC、U8、U9 等产品的对接。

报告期内，畅捷通支付公司参加了由公司、用友优普公司主办的 20 余场品牌市场宣传活动，拓展了畅捷支付在公司软件客户中的品牌及市场影响力；畅捷通支付强化企业互联网支付的宣传，从而进一步扩大畅捷支付品牌知名度。

截止报告期末，畅捷通支付公司新增商户 24,532 家，累计商户超过 27,469 家，同比增长 431%。支付业务交易金额达到 243 亿元人民币，同比增长 471%。

(2) P2P 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”）开通移动端投资功能、签约平安大华基金、完成银行卡直接投资功能上线、微信端全面升级及 APP 上线、友金所官网改版上线。报告期内，友金所继续强化风险控制，建立了完整严谨的风险管理体系以及全面的信用审核流程和标准，对项目渠道进行严格把关，从源头把握项目质量。

报告期内，友金所加入了深圳市互联网金融协会、千人会等权威行业协会组织，围绕“友金所体验金”开展品牌营销，参加东方证券互联网高峰论坛，首届中国企业互联网大会，中国（深圳）第九届国际金融博览会等各种会议，成为深圳市互联网金融协会首批理事会员单位，开展了“璀璨一周年，友你在一起”三重钜礼大派送、牵手“年度最具良心新农商品牌”维吉达尼打造最有料的圣诞大礼等营销活动，并荣获“2015 年度中国软件行业互联网+金融卓越创新平台”。

截止报告期末，友金所累计撮合成交金额 30.5 亿元人民币，报告期内新增撮合成交金额 29.3 亿元人民币，比 2014 年年底增长 2,353.1%；累计用户数 342,945 人，报告期内新增用户 327,718 人，比 2014 年年底增长 2,152.2%。

4、软件、企业互联网和互联网金融业务融合发展情况

(1) 报告期内，在软件与企业互联网服务融合方面，公司实现了电商通云服务、企航云平台、惠商运营平台、uapim 云的集成方案；规划和完成了 NC 私有云与用友通讯嘟嘟、惠商云平台、畅捷支付、友金所工资+、友联云、友信等公有云的端化链接；畅捷通公司 T+ 产品实现集成第三方多方通话的移动通讯能力，集成云应用的工作圈和会计家园，集成企业在线支付功能；用友医疗公司

通过交易平台集成嘟嘟产品功能及畅捷支付功能；用友通信公司的嘟嘟平台完成与用友网络、畅捷通公司、用友优普公司、用友超客公司、用友医疗公司的产品对接。

(2) 报告期内，在软件与互联网金融融合方面，公司完成了软件端与支付业务和 P2P 等金融业务的融合规划和功能对接；推出了畅捷网银、资金托管平台及企业资金归集解决方案，全面实现与现有软件产品 NC、U8、U9 的无缝连接，形成新版软件+支付业务解决方案，为客户提供高效、集成的支付服务；NC-HR 系统与友金所合作，推出企业员工专享薪金理财的“工资+”，为企业员工提供基于移动互联网的安全、便捷、可信的创新理财服务。

5、品牌

报告期内，公司举办了首届“中国企业互联网大会暨 2015 用友伙伴大会”，共计超过 1000 家行业伙伴和新型伙伴参加，是公司自成立以来影响力最大的一届伙伴大会。报告期内，公司还与湖南省经济和信息化委员会联合举办了“2015 企业互联网+行动大会”，有近 1000 位大型企业的企业家、高管、CIO 和专家学者参与。

报告期内，公司与 20 多家企业、协会和科研机构联合发起成立了中国企业互联网化推进联盟；公司被推举为中国产业互联网发展联盟执行理事长单位；公司还与工信部电子一所、中国两化融合服务联盟对 12 个行业 30,000 家企业展开“企业互联网化”深度调研。报告期内，公司出版了《企业互联网+》白皮书、《飞轮效应——数据驱动的企业》畅销图书以及《企业互联网 TOP100》企业案例。

报告期内，公司与阿里巴巴签署全面战略合作协议，对接双方生态资源，开启在云计算服务、电子商务、大数据、数字营销等领域的全面、紧密合作，共同创新服务万亿规模的企业互联网市场，承办 2015 年云栖大会之企业互联网分会场。

报告期内，公司还推进与华为、腾讯等其他 ICT 企业的战略合作；与国家超级计算天津中心、中煤建工集团有限公司、湖南湘村电子商务有限公司等超过 10 家企业签署战略合作协议，以全面推动企业信息化转型升级。

报告期内，公司获得中国产业互联网联盟、计世传媒等多家机构联合授予的“2015 中国产业互联网领军企业奖”。iUAP 获得了中国电子信息产业发展研究院授予的“2015 年度企业互联网开放平台最佳产品奖”。在第十九届中国国际软件博览会上，公司获“2015 年度中国软件行业企业互联网服务领军企业”。在“2015 中国 IT 服务年会”上，获“2015 年中国 IT 服务标杆企业奖”、“2015 年中国企业互联网应用服务最具影响力提供商奖”、“2015 年中国企业互联网应用服务最佳解决方案奖”、“2015 年中国云服务杰出提供商奖”、“2015 年中国集团企业 IT 服务最佳提供商奖”等多项大奖。

报告期内，公司在由赛迪顾问股份有限公司主办的“2015 中国 IT 市场年会”上，获得了“2014-2015 年中国 IT 生态建设突出贡献企业”、“2014-2015 年战略性新兴产业创新典范企业”、“2014-2015 年中国 IT 自主创新突出贡献企业”、“2014-2015 中国管理软件市场年度成功企业”、“2014-2015 中国集团财务管理软件市场年度成功企业”、“2014-2015 中国 ERP 软件市场年度成功企业”、“2014-2015 中国 CRM 软件市场年度成功企业”、“2014-2015 中国 HRM 软件市场年度成功企业”、“2014-2015 中国 EAM 软件市场年度成功企业”、“2014-2015 中国 PLM 软件市场年度成功企业”等多个奖项。

6、员工发展

报告期末，公司员工数量为 12,857 人，同比 2014 年末增长 6.07%，其中软件业务人员进一步减少，互联网服务人员增加 1,386 人，互联网金融人员增加 282 人。人员结构的变化符合公司年初提出的加强互联网业务的发展策略。

报告期内，为加大互联网人才的吸引力度，公司加大了雇主品牌的宣传，开发了移动社交招聘平台，改进了人才招聘方法。此外，公司还优化了现金薪酬的结构，特别是优化了中长期激励体系，中长期激励的市场竞争力得到明显提高，保障了人才的稳定性和积极性。

报告期内，公司还组织对 2014 年度产品与技术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。为保证软件业务人才的持续发展，进一步推动创新，公司开发了“创新模式工作坊”标准课程，并在全员中开展行动学习，进一步激发了员工互联网创新的思维和热情，创新的互联网产品不断涌现。

报告期内，公司对员工职位族体系进行了全面升级，形成了“1+N”的职位族体系，为公司业务互联网化进一步夯实了人才管理基础。

7、投资并购

报告期内，公司基于公司确定的战略方向，通过收购兼并等手段，加大对企业互联网、互联网金融方向的战略投资，支持公司的企业互联网业务和互联网金融业务战略落地。

(1) 投资并购情况

1) 报告期内，公司以人民币 125,000,000 元收购秉钧网络 62.50%的股权，并以人民币 50,000,000 元向秉钧网络增资。上述股权收购和增资完成后，公司持有秉钧网络 70%的股权。

2) 公司以人民币 56,025,000 元收购畅捷通支付 24.9%的股权。上述股权收购后，公司持有畅捷通支付 24.9%的股权，公司控股子公司畅捷通公司持有畅捷通支付 75.1%的股权。

3) 公司以人民币 45,165,687 元参股民太安财产保险公估股份有限公司，占民太安财产保险公估股份有限公司 15%的股权。

(2) 投资退出回报情况

报告期内，公司以人民币 185,640,000 元的价格转让了公司持有的北京致远协创软件有限公司（下称“致远公司”）26.52%的股权。上述股权转让完成后，公司持有致远公司 4.98%的股权。

(二) 主营业务分析

1、利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位：元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例 (%)
营业收入	4,451,272,019	4,374,241,957	1.8
营业成本	1,430,949,268	1,420,692,499	0.7
销售费用	1,185,300,776	1,092,606,648	8.5

管理费用	1,723,260,423	1,357,389,323	27.0
财务费用	92,700,207	84,127,509	10.2
经营活动产生的现金流量净额	549,715,458	804,302,209	-31.7
投资活动产生的现金流量净额	-956,248,499	-599,669,905	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	1,313,077,511	648,872,043	102.4
研发支出	889,113,742	692,978,881	28.3

2、收入和成本分析

(1) 主营业务分行业、分产品、分地区情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
软件行业	4,338,502,932	1,417,143,853	67.3	1.2	0.6	增加 0.2 个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
软件产品	2,075,956,002	23,383,863	98.9	-6.0	-76.2	增加 3.3 个百分点
技术服务与培训	2,152,243,158	1,307,402,671	39.3	9.4	7.2	增加 1.3 个百分点
其他	110,303,772	86,357,319	21.7	-1.8	-5.1	增加 2.8 个百分点
主营业务分地区情况						
分地区	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
中国境内	4,278,656,183	1,390,188,426	67.5	1.0	-	增加 0.3 个百分点
中国境外	59,846,749	26,955,427	55.0	17.6	38.5	减少 6.8 个百分点

报告期内，公司向前五名客户销售金额合计 77,142,523 元，占公司全部营业收入的 1.8%；公

司向前五名供应商采购金额合计 53,745,623 元，占公司全部营业成本的 3.8%

(2) 成本分析表

单位：元 币种：人民币

分行业情况						
分行业	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	1,417,143,853	100.0	1,409,328,577	100.0	0.6	
分产品情况						
分产品	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	23,383,863	1.7	98,210,138	7.0	-76.2	
技术服务与培训	1,307,402,671	92.3	1,220,101,422	86.6	7.2	
其他	86,357,319	6.1	91,017,017	6.5	-5.1	

3、费用

单位：元 币种：人民币

	2015 年度	2014 年度	变动比例 (%)
销售费用	1,185,300,776	1,092,606,648	8.5
管理费用	1,723,260,423	1,357,389,323	27.0
财务费用	92,700,207	84,127,509	10.2
合计	3,001,261,406	2,534,123,480	18.4

4、研发支出

单位：元 币种：人民币

本期费用化研发投入	762,252,028
本期资本化研发投入	126,861,714
研发投入合计	889,113,742
研发投入总额占营业收入比例 (%)	20.0

公司研发人员的数量	4,047
研发人员数量占公司总人数的比例 (%)	31.5
研发投入资本化的比重 (%)	14.3

报告期内，公司继续加大对互联网服务的研发投入，整体研发支出较 2014 年度增长了 28.3%。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，包括企业空间、畅捷通大数据平台、畅捷通 CSP 开放平台、新一代商业智能平台 BQ8、用友新一代信息系统等十多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 14.3%。

5、现金流

单位:元 币种:人民币

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	549,715,458	804,302,209	-31.7
投资活动产生的现金流量净额	-956,248,499	-599,669,905	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	1,313,077,511	648,872,043	102.4

(1) 经营活动产生的现金流量净额同比减少 31.7%，主要是由于公司加大对互联网服务和互联网金融方面的投入，支付给职工以及为职工支付的现金增加所致；

(2) 投资活动产生的现金流量净额同比减少 356,578,549，主要是由于公司报告期购买的理财产品所致；

(3) 筹资活动产生的现金流量净额同比增加 102.4%，主要是由于公司报告期内非公开发行股票募集资金金额 16.16 亿元所致。

(三) 非主营业务导致利润重大变化的说明

适用 不适用

报告期内，投资收益较上年增加 155,216,337 元，主要是公司转让致远公司 26.52% 股权所致，公司原持有致远公司 31.5% 股权，转让致远公司 26.52% 股权后，仍持有致远公司 4.98% 股权，但公司对其不再具有重大影响，根据《企业会计准则第 2 号—长期股权投资》和《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定：其在丧失共同控制或重大影响之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。原采用权益法核算的相关其他综合收益应当在终止采用权益法核算时，采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理，因被投资方除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益，应当在终止采用权益法核算时全部转入当期损益。处置后剩余股权在丧失共同控制或重大影响之日按照公允价值进行计量，公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。处置致远公司 26.52% 股权在公司及合并报表上形成收益金额为人民币 1.65 亿元。

(四) 资产、负债情况分析

单位:元 币种:人民币

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
货币资金	3,879,048,001	35.5	2,963,403,868	33.6	30.9	主要由于报告期内非公开发行募集资金净额 16.16 亿元所致。
应收票据	53,649,381	0.5	37,513,638	0.4	43.0	主要由于报告期内经济下行,客户采用票据付款方式增多所致。
预付款项	43,357,365	0.4	23,307,247	0.3	86.0	主要由于报告期内部分支付给供应商的外包款尚未达到成本确认时点所致。
应收利息	2,602,998	-	1,595,211	-	63.2	主要由于报告期内尚未到期收回的定期存款同比增加所致。
其他流动资产	872,617,946	8.0	250,477,692	2.8	248.4	主要由于报告期内购买理财产品增加所致。
固定资产	1,574,752,492	14.4	959,182,227	10.9	64.2	主要由于报告期内北京培训基地和南昌基地一期转固所致。
在建工程	414,862,262	3.8	850,863,276	9.7	-51.2	主要由于报告期内北京培训基地和南昌基地一期转固所致。
无形资产	654,558,568	6.0	492,481,340	5.6	32.9	主要由于报告期内部分研发资本化项目已结束研发,转入无形资产所致。
开发支出	26,025,570	0.2	88,314,569	1.0	-70.5	主要由于报告期内部分研发资本化项目已结束研发,转入无形资产所致。
短期借款	1,823,984,362	16.7	1,268,000,000	14.4	43.8	主要由于报告期内增加借款所致。
一年内到期的非流动负债	602,590,400	5.5	184,420,991	2.1	226.7	主要由于公司应付债券将于 2016 年 3 月到期,重分类至此科目所致。
长期借款	131,598,294	1.2	326,332,464	3.7	-59.7	主要由于报告期内偿还长期借款所致。
应付债券	-	-	498,082,310	5.7	-100.0	主要由于公司应付债券将于 2016 年 3 月到期,重分类至

						一年内到期的非流动负债项目所致。
递延收益	6,796,895	0.1	10,006,637	0.1	-32.1	主要由于报告期内政府补助项目结转至营业外收入所致。
递延所得税负债	12,397,239	0.1	3,686,778	-	236.3	主要由于非同一控制下企业合并公允价值评估增值所致。
资本公积	2,252,417,040	20.6	744,991,795	8.5	202.3	主要由于报告期内非公开发行募集资金净额 16.16 亿元以及子公司股权激励计划产生股权激励费用综合所致。
其他综合收益	720,336	-	-957,408	-	不适用	主要由于汇率变动所致。

（五）投资状况分析

报告期内公司投资状况分析详见本节“五、管理层讨论与分析”中“（二）公司各项业务发展情况”中“7、投资并购”的具体内容。

（六）重大资产和股权出售

报告期内，公司以人民币 83,020,000 元的价格将公司持有的北京致远协创软件有限公司（下称“致远公司”）11.86%的股权转让给信智一号有限合伙，以人民币 52,500,000 元的价格将公司持有的致远公司 7.5%的股权转让给二六三公司，以人民币 50,120,000 元的价格将公司持有的致远公司 7.16%的股权转让给随锐融通有限合伙，上述股权转让价格共计人民币 185,640,000 元，共计转让 26.52%的致远公司股权。上述股权转让完成后，公司持有致远公司 4.98%的股权。

（七）主要控股参股公司分析

公司名称	注册资本	主要产品或服务	经营范围	公司直接持股比例(%)	主营业务收入	总资产	净利润（净损失）
北京用友政务软件有限公司	129,775,735	计算机软件/硬件、技术咨询	应用软件开发；销售计算机、软件及辅助设备	84.19%	568,319,382	654,854,117	73,226,223
用友汽车信息科技（上海）股份有限公司	100,000,000	计算机软件/系统集成/咨询行业	计算机软硬件及网络设备、产品及系统集成的技术开发、转让、服务、咨询、网络布线、办公	77.94%	264,075,027	382,370,767	62,532,680

			自动化产品、电子产品、通讯设备的销售，企业管理咨询。				
用友金融信息技术有限公司	62,500,000	计算机软 件/硬件/网 络、技术 咨询及电 子行业	金融软件及计算机网络技术开发；销售计算机软、硬件；计算机系统集成；技术咨询、技术服务、技术培训。	81.63%	205,192,505	159,554,272	35,025,152
用友新道科技股份有限公司	103,000,000	计算机软 件/管理 培训	管理课程开发与培训，软件开发销售、咨询服务，在线学习	67.64%	228,681,753	339,995,376	50,893,352
厦门用友烟草软件有限责任公司	20,000,000	计算机软 件/硬件/电 子行业	烟草软件及其它相关软件开发设计，硬件制造，销售，并提供烟草行业信息化咨询服务。	73.00%	134,320,818	137,523,729	49,624,656
用友优普信息技术有限公司	100,000,000	计算软件 /系统集 成/咨询 行业	电子计算机软件、硬件及辅助设备的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务、技术培训；企业管理咨询；数据库服务；销售计算机、软件及辅助设备；设计、制作、代理、发布广告；技术进出口、货物进出口、代理进出口	100%	541,719,441	449,325,914	113,821,916

畅捷通信 信息技术股 份有限公 司	217,181,666	计算机软 件/硬件/耗 材、电子 行业	电子计算机软 件、硬件及外 部设备的技术 开发、技术咨 询、技术转让、 技术服务、技 术培训；销售 打印纸和计算 机耗材、电子 计算机软硬件 及外部设备； 数据库服务。	68.94%	350,683,267	1,028,877,9 81	-80,202,335
----------------------------	-------------	------------------------------	---	--------	-------------	-------------------	-------------

二、公司关于公司未来发展的讨论与分析

（一）行业竞争格局和发展趋势

公司所处行业的竞争格局和发展趋势，详见“一、报告期主要业务或产品简介”中“（二）行业情况说明”中“2、行业竞争格局和发展趋势”的内容。

（二）公司发展战略与 2016 年度经营计划

公司通过对国家政策、市场环境、产业趋势及公司自身经营管理的认真分析与研究，对企业信息化趋势和新阶段进行了洞察。公司洞察到公司所处的软件、互联网服务和互联网金融产业领域呈现出新的趋势：基于新一代互联网技术的架构和平台，以数据驱动业务与流程，数据资产化、价值化；应用服务化、微型化、社交化、智能化；业务模式走向“运营服务”，客户按需使用和付费或收益分成；企业云服务的企业互联网市场产业竞争显著加剧，包括大型互联网公司、风险投资支持的新创公司加入和角逐。人才竞争剧烈，人力成本继续上涨（特别是中心城市）。在客户需求、产业升级、经济转型的有利驱动下，公司所处产业领域仍具有巨大发展机遇和空间，企业及公共组织的互联网化和互联网产业的发展为用友在企业互联网业务和互联网金融业务的发展带来了历史机遇。

在 2015 年，公司为“软件、互联网服务、互联网金融融合发展，服务企业互联网化”的新战略实施建立了初步基础。在 2016 年，公司将继续坚持、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，形成公司新的竞争优势；积极开展基于客户资源的增值服务，继续推进战略合作，加强品牌推广和市场营销攻势。

在软件业务方面，公司的发展策略是适应市场和产业互联网化发展，业务聚焦，加速 iUAP 平台发展，加强产品竞争力、业务创新，继续优化模式，推进运营服务模式，改进管理，提高客户满意度，实现利润和收入双增长。

在互联网服务业务方面，公司的发展策略是按照“聚焦、做对、跑快”的方针，聚焦已布局业务，加大力度，加快速度，实现收入和客户规模的突破性增长。

在互联网金融业务方面，公司的发展策略是基本完成战略布局，实现已布局业务交易额和收入的高增长，同时进一步强化风险控制。

为加力、加速推进公司上述的发展战略，公司将积极对接资本市场，加快产业发展，促进新战略实施。继续开展战略并购与投资；完成专项融资计划，支持新战略推进；结合新战略实施，继续分类报告业务发展，做好市值管理。

公司将实施推进企业互联网战略的人才工程，加强员工发展，激发和吸引优秀人才，在用友实现企业互联网梦想；加快推进干部年轻化，让更多的年轻优秀人才走向重要岗位；加强人才供应链和人才梯队建设；突破人才招聘工作，加强外部人才引进；升级改造薪酬体系与水平，增强薪酬竞争力；优化升级公司文化，促进公司新时期发展。

公司将采取多种措施，应对人力成本上涨，将实施专项计划，控制中心城市人员部署规模，降低人力成本。公司将改进集团管控，加强共享服务。公司将加强产业基地的资产经营，提高基地资产经营效益与水平，确保资产收益。公司将优化考核制度，增大客户和伙伴满意度考核。

在 2016 年，公司将坚持“软件、互联网服务、互联网金融融合发展，服务企业互联网化”的战略，加力、加速推进落实 2016 年度总计划，积极行动，实现突破，全面达成软件业务、互联网服务业务和互联网金融业务的各项业务业绩目标。

（三）可能面对的风险

1、公司可能面对的风险：

- （1）公司新业务发展的不确定性；
- （2）受经济形势因素影响而导致的部分企业 IT 支出放缓。

2、应对措施：

（1）公司将企业互联网服务和金融服务作为战略业务予以高度重视，建立专门组织并保证资源配置到位；

（2）公司可通过投资并购符合公司战略方向的企业互联网服务企业，来加速构建企业互联网生态圈，为未来价值挖掘打下基础；

（3）公司将积极引进互联网企业的技术和市场推广人才，为加速互联网服务业务发展打下坚实基础；

（4）进一步把握国产化的发展机遇，促进业务发展，扩大市场份额；

（5）优化各级机构的业务布局，提高业务运营效率和经营效益。

用友网络科技股份有限公司

董事长：王文京

二零一六年三月十八日