用友网络科技股份有限公司

2016 第一季度报告

公司代码:600588 公司简称:用友网络

一、重要提示

1.1 公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证季度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

1.2 公司全体董事出席董事会审议季度报告。

1.3 公司负责人王文京、主管会计工作负责人章培林及会计机构负责人（会计主管人员）王仕平保证季度报告中财务报表的真实、准确、完整。

1.4 本公司第一季度报告未经审计。

二、公司主要财务数据和股东变化

2.1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	10,185,649,841	10,918,585,280	-6.7
归属于上市公司股东的净资产	5,345,582,003	5,518,891,298	-3.1
	年初至报告期末	上年初至上年报告期末	比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	-528,358,952	-515,709,624	不适用
	年初至报告期末	上年初至上年报告期末	比上年同期增减(%)
营业收入	590,343,595	494,565,816	19.4
归属于上市公司股东的净利润	-216,694,575	-130,342,881	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	-223,697,534	-139,592,699	不适用
加权平均净资产收益率(%)	-3.99	-3.32	减少0.67个百分点
基本每股收益（元/股）	-0.15	-0.09	不适用
稀释每股收益（元/股）	-0.15	-0.09	不适用
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	-0.15	-0.10	不适用

非经常性损益项目和金额

√适用 □不适用

单位:元 币种:人民币

项目	本期金额	说明
非流动资产处置损益	-202,620	
越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免		
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	5,485,873	
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费		
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益		
非货币性资产交换损益		
委托他人投资或管理资产的损益		
因不可抗力因素，如遭受自然灾害而计提的各项资产减值准备		
债务重组损益		
企业重组费用，如安置职工的支出、整合费用等		
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益		
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益		
与公司正常经营业务无关的或者事项产生的损益		
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	2,986,757	
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回		
对外委托贷款取得的损益		
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益		
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响		
受托经营取得的托管费收入		
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	−31,234	
其他符合非经常性损益定义的损益项目		
少数股东权益影响额（税后）		
所得税影响额	−1,235,817	
合计	7,002,959	

2.2截止报告期末的股东总数、前十名股东、前十名流通股东（或无限售条件股东）持股情况表

单位:股

股东总数（户）	106,929					
前十名股东持股情况						
股东名称（全称）	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件股份数量	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	419,281,579	28.63		质押	221,200,000	境内非国有法人
上海用友科技咨询有限公司	178,456,657	12.19		质押	42,400,000	境内非国有法人
上海益倍管理咨询有限公司	70,157,688	4.79		无		境内非国有法人
北京用友企业管理研究所有限公司	58,553,029	4.00		无		境内非国有法人
上海优富信息咨询有限公司	42,000,000	2.87		质押	3,000,000	境内非国有法人
中国证券金融股份有限公司	29,174,447	1.99		无		国有法人
马信琪	28,609,563	1.95		无		境内自然人
中央汇金资产管理有限责任公司	16,988,700	1.16		无		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	0.51	7,455,429	无		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	0.45		无		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	0.45		无		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	0.45		无		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	0.45		无		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	0.45		无		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	0.45		无		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	0.45		无		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	0.45		无		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	0.45		无		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	0.45		无		其他
前十名无限售条件股东持股情况						
股东名称	持有无限售条件流通股的数量	股份种类及数量				
		种类	数量			
北京用友科技有限公司	419,281,579	人民币普通股	419,281,579			
上海用友科技咨询有限公司	178,456,657	人民币普通股	178,456,657			
上海益倍管理咨询有限公司	70,157,688	人民币普通股	70,157,688			
北京用友企业管理研究所有限公司	58,553,029	人民币普通股	58,553,029			
上海优富信息咨询有限公司	42,000,000	人民币普通股	42,000,000			
中国证券金融股份有限公司	29,174,447	人民币普通股	29,174,447			
马信琪	28,609,563	人民币普通股	28,609,563			
中央汇金资产管理有限责任公司	16,988,700	人民币普通股	16,988,700			
南方基金—农业银行—南方中证金融资产管理计划	6,571,700	人民币普通股	6,571,700			
大成基金—农业银行—大成中证金融资产管理计划	6,571,700	人民币普通股	6,571,700			
中欧基金—农业银行—中欧中证金融资产管理计划	6,571,700	人民币普通股	6,571,700			
银华基金—农业银行—银华中证金融资产管理计划	6,571,700	人民币普通股	6,571,700			
博时基金—农业银行—博时中证金融资产管理计划	6,571,700	人民币普通股	6,571,700			
广发基金—农业银行—广发中证金融资产管理计划	6,571,700	人民币普通股	6,571,700			
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	人民币普通股	6,571,700			
嘉实基金—农业银行—嘉实中证金融资产管理计划	6,571,700	人民币普通股	6,571,700			
华夏基金—农业银行—华夏中证金融资产管理计划	6,571,700	人民币普通股	6,571,700			
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	人民币普通股	6,571,700			
中国工商银行股份有限公司—富国中证工业4.0指数分级证券投资基金	6,038,181	人民币普通股	6,038,181			
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。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明						

2.3截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东、前十名优先股无限售条件股东持股情况表

□适用 √不适用

三、重要事项

3.1公司主要会计报表项目、财务指标重大变动的情况及原因

√适用 □不适用

1.资产负债表指标变动情况

资产负债表项目	期末余额	期初余额	增减幅度(%)	变动原因
其他流动资产	141,122,555	872,617,946	-83.8	主要由于报告期内理财产品到期收回所致。
开发支出	45,648,972	26,025,570	75.4	主要由于报告期内研发投入所致。
应付职工薪酬	361,809,489	552,085,343	-34.5	主要由于报告期内支付上年底应付职工薪酬所致。
应交税费	107,246,493	212,225,808	-49.5	主要由于报告期内支付上年底应交税费所致。
应付利息	-	21,137,671	-100.0	主要由于报告期内应付债券到期还本付息所致。
一年内到期的非流动负债	103,832,840	602,590,400	-82.8	主要由于报告期内应付债券到期还本付息所致。
其他流动负债	9,412,543	18,857,031	-50.1	主要由于报告期内支付上年底其他流动负债所致。
长期借款	331,598,294	131,598,294	152.0	主要由于报告期内子公司南昌基地取得银行借款2亿元所致。
其他综合收益	1,650,439	720,336	129.1	主要由于报告期内汇率变动所致。

2.利润表指标变动情况

利润表项目	本期数	上年同期数	增减幅度(%)	变动原因
营业税金及附加	10,777,264	7,341,859	46.8	主要由于报告期内收入增加所致。
管理费用	410,338,778	290,185,191	41.4	主要由于报告期内加大研发投入所致。
财务费用	51,368,711	13,417,017	282.9	主要由于报告期内欧元汇率上升产生未实现汇兑损益所致。
投资收益	12,390,850	1,768,856	600.5	主要由于报告期内理财产品到期收回本金，结算投资收益所致。
所得税费用	7,793,395	5,275,398	47.7	主要由于子公司盈利增加所致。

3.2重要事项进展情况及其影响和解决方案的分析说明

√适用 □不适用

1.公司总体经营情况

报告期内，公司加力、加速推进“软件、互联网服务、互联网金融融合发展，服务企业互联网化”的发展战略，大力构建以客户为中心的综合服务效应，持续建设公司新的核心能力与竞争优势。

报告期内，公司在软件业务、互联网服务业务和互联网金融业务上取得新的发展，主营业务收入实现较好增长，互联网服务业务收入和客户数量高速增长，报告期内公司实现营业收入590,343,595元，比去年同期增长19.4%，其中互联网服务业务实现收入18,301,465元，比去年同期增长248.1%，互联网金融业务实现收入32,068,490元，比去年同期增长308.9%；互联网服务业务的企业客户数超过100万家，较2015年年末增长25%，畅捷通信息技术股份有限公司（下称“畅捷通公司”）的小微企业云服务平台上的企业客户数超过80万家，较2015年年末增长33%；归属于上市公司股东的净利润为-216,694,575元，亏损额比去年同期增加86,351,694元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润-223,697,534元，亏损额比去年同期增加84,104,835元。导致公司亏损额同比增加的主要原因是报告期内公司持续加大对互联网服务业务和互联网金融业务的投入及公司股权激励成本同比增加所致，其中互联网服务业务和互联网金融业务的投入合计同比增加9,394万元。

2.公司各项业务发展情况

（1）互联网服务业务发展情况

报告期内，公司按照“聚焦、做对、跑快”的方针，聚焦已布局互联网服务业务，在财务服务、营销服务、人力资源服务、云平台等业务方面取得持续发展。

1）财务服务

报告期内，畅捷通公司的易代账在上海、重庆地区实现“一键报税”功能，极大提高了代账企业的工作效率；好会计强化了互联网财务特性，并与会计家园社区打通，实现了与会计专家、同行的在线交流，帮助会计人员在完成财务工作的同时不断提升业务技巧和水平；工作圈进一步强化小微企业移动办公入口的特性，整合多种轻应用，提升工作圈的易用性及效率。

报告期内，畅捷通公司的财务O2O服务平台加大网络推广和线下运营推广的力度，持续吸引小微企业客户和代账机构。畅捷通公司的易代账、好会计和工作圈依托畅捷通公司的渠道优势资源，开展了“三八女神节”、工作圈服务社区上线等线上活动，结合迪信通渠道、地方孵化器、部分代账协会合作会议等线下营销活动合作推广，全方位加速开展运营工作。

截至报告期末，已有1,844家代账公司加入畅捷通公司的财务O2O服务平台，较2015年年末增长121%。

2）营销服务

①超客营销

报告期内，用友超客网络科技有限公司（下称“用友超客公司”）秉承敏捷开发的思想，连续发布超客营销V2.2和V2.2.1版本，在社交化、互联网智能应用、运行效率、稳定性与应用体验上做了大幅优化；发布社交化CRM及社交化业务平台，整合企业空间V2.4与超客营销V2.2，首创国内具有颠覆性的移动营销五环模式，帮助企业实现从社交化工作到移动营销的一体化业务场景。

报告期内，用友超客公司采取在线上搜索引擎投放关键词以及DSP广告投放超客品牌和产品推介等推广方式，结合线下发布会、体验沙龙、同城粉丝会等各类活动，加大品牌的市场传播力度。报告期内，用友超客公司在中大型企业市场取得快速增长，实现注册企业客户数近6万家，注册用户总数突破260万，用户月活跃率达30%。用友超客公司加大重点地区的销售力量，在中大型企业SaaS云服务订单上取得重大突破。

报告期内，为进一步发挥渠道和老客户优势，用友超客公司启动面向传统软件经销商的专项行动，取得显著成果，实现新增签约经销商141家，总签约经销商突破200家。

②乘钙网络

报告期内，上海乘钙网络科技股份有限公司（下称“乘钙网络公司”）继续加大基于微信、支付宝服务号、百度直达号、小米服务号等主流社交、支付、门户平台的“微平台”的推广力度，重点打造友分销商城产品，开发淘宝店铺在微信传播的功能，开发友分销的“通淘宝、通红人、通电商通”的“三通”功能；继续加强网络营销，线上采取百度搜索引擎投放、利用微信公众号等社交媒体进行营销推广的方式，线下与地推团队合作推广APP。截至报告期末，微平台新增企业客户1,729家，累计4万家企业客户，发展代理商29家。

报告期内，乘钙网络公司加大“乘钙红人”的推广活动，在线上加强对外合作“插件模式”，大量对接各类需要传播的APP，在线下开放区县伙伴代理制度，打造本地自媒体联盟，通过社交媒体进行营销推广。截至报告期末，乘钙红人新增注册用户139,300人，累计近100万注册用户。

③其他营销服务

报告期内，用友优普信息技术有限公司（下称“用友优普公司”）发布U易联2.0，解决企业会员全面管理难题，融合线上线下会员并推出防伪溯源等应用；发布U门货2.0，建立更灵活的促销政策、价格体系和信用体系；发布U商城1.0，为企业自建商城提供了整套完整的解决方案。

报告期内，用友优普公司举办各类培训、私享会与体验会70余场，向企业客户推广O2O整体解决方案。截至报告期末，U易联、U门货、U商城累计注册企业客户数1,591家，比2015年年底增长59%。

3）人力资源服务

报告期内，用友薪福社云科技有限公司（下称“用友薪福社公司”）完成产品发展规划，确定人力资源服务交易、人力资源业务处理、人力资源客户服务和服务机构协作四个核心服务业务定位的产品平台规划，完成社保服务产品部分功能开发，推出了针对个人的社保查询APP应用。用友薪福社公司初步建立了前台营销、研发运营发服务团队，基本完成了核心业务组织的搭建工作，并持续引进互联网技术、产品高级人才以及人力资源服务高级人才。

4）其他互联网服务

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”）的用友嘟嘟平台在多方通话能力的基础上，陆续完善并开放语音通知、点击拨号和IVR呼出的功能，并在自有APP应用“嘟一下”上完成语音通知、点击拨号的通信服务集成；启动与ISV的融合对接，快速实现通信能力融合；启动与集团其他各公司产品线和外部公司产品的对接工作。

报告期内，用友通信公司通过微信服务号、热点追踪、场景推广等线上活动多方面推广用友嘟嘟业务；通过EDM向渠道伙伴进行产品场景营销推广，取得较好关注度与反馈；在线下，用友通信公司与集团其他各公司多个产品进行市场对接，协助企业高速连接客户，并积极参与集团其他各公司主办的会议会展活动，参与用友超客公司主办的多地客户会、伙伴会。

报告期内，用友通信公司新增活跃企业客户5,800家，累计企业客户超过10,000家，新增用户24,397户，累计用户超过200,000户。

②电商通服务

报告期内，公司的公有云应用服务产品“电商通”业务全面开展，完成与NC、U9、U8、T+全产品线的对接，并与畅捷通公司、用友优普公司、乘钙网络公司等公司确定交叉销售策略和计划；完成了与“1688大市场”和“源头好货”的对接。截至报告期末，电商通注册企业客户数比2015年年末增长288%，日处理订单能力持续提升至每天百万订单。

③电子发票服务

报告期内，公司成立电子发票及会计档案事业部，完成了电子发票平台的原型设计，与NC、U8、T+产品进行了方案融合，与畅捷通支付、用友嘟嘟平台实现无缝集成；对接阿里电商平台、微信企业号、百望发票平台、东港瑞宏网；联合阿里巴巴举办用友电子发票平台媒体发布会，树立了徐矿集团江苏科恩电子商务有限公司等典型客户。

5）云平台发展情况

①iUAP平台

报告期内，公司继续加大iUAP企业互联网开放平台的投入，在企业大数据平台、互联网开发平台、移动平台、有信平台上拖动更多的互联网运营和互联网创新应用，同时推动与金融、电信、政务、大型集团企业的战略项目合作，进一步提升了iUAP作为企业互联网开放平台的技术优势。报告期内，用友iUAP继续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，并积极展开与行业伙伴及高校全面合作，包括技术联合实验室、课题攻关、课程开设、大项目联合研发等。

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，发布了V4.0及相关集成开发工具，实现了企业共享服务，内存的使用率大幅降低；平台模块接口实现标准化，易于平台升级和扩展；运营系统提供了服务商自助服务，提供对所服务企业的查询、统计、活跃度分析等功能；运行平台实现了应用的跨版本升级；智能平台将深度学习语音输入纠错模型应用在好会计，支持对客户、供应商、会计凭证等普通话及方言语音搜索，将信息抽取技术应用在好会计，实现了“短信转日记账”等功能。

（2）软件业务发展情况

报告期内，公司软件业务持续平稳发展，并积极推进软件产品、技术、业务的互联网化。报告期内公司继续保持了管理软件市场的领先，中大型企业管理软件、小微企业管理软件和行业类软件取得良好业绩。

1）面向大型企业的专业服务与解决方案业务

报告期内，公司发布NC65完整版与NC维护云平台，提升了产品的稳定性和运行效率；在电子销售V633水平产品的基础上新增客户网上支付特性，在支付通路上支持畅捷通支付平台，支持基于银企直连的银行代扣；发布MDM V3.1主数据管理产品，为数据驱动企业提供企业关键数据的标准规范；发布智能服务管理产品——iSM（智能服务管理器）V2.0，更好地为客户提供具有社交化、智能化、移动化的服务内容和创新应用，为企业和终端用户带来便捷高效、简约极致的服务体验和管理效率提升；围绕“营改增”加强NC相关产品的升级，帮助企业全面落地营改增。同时，公司发挥自身平台的技术优势，快速向移动互联网、电子商务、商业分析等新兴应用领域和应用模式扩展，引领并支撑企业应用向互联网转型。

报告期内，公司在大型企业专业服务与解决方案市场继续保持市场领先地位，尤其在制造业和交通公用行业中发展迅速，签约天津渤海化工、港华、顺丰速运、欧莱雅、京城机电和上海安兴汇东等客户，签约合同金额同比有较大幅度增长。公司SPS业务发展较好，新签约数量和续签数量同比有较大幅度增长，续约率95%以上。

报告期内，公司启动了“融合互联 商业谋变——2016企业互联网+行动大会”，中国制造2025高峰会、财务共享服务高峰会等系列活动，起到良好的推广效果；面向房地产、建筑、服务业、金融等相关行业开展“营改增”培训会及相关市场活动，帮助企业精准落地营改增。

报告期内，公司发展签约伙伴202家，同比增长94%。

2）面向中型企业的软件产品与解决方案业务

报告期内，用友优普公司完成U8+V12.5的代码研发，发布了OpenAPI开放平台；对电商中心、条码管理、CRM、移动等热点应用采用迭代开发的方式，快速响应客户及市场的变化及要求；智能制造行业产业链的产品与方案整合取得显著进展，实现与多家MES\RFID及智能装备厂商的系统集成技术方案的落实；战略整合PLM产品线，打造完整的设计制造一体化解决方案，取得了较好的市场认可。

报告期内，用友优普公司制定和发布了智能制造专业伙伴认证标准，举办伙伴大会20余场，通过覆盖全国的培训及市场活动，有效增强了合作伙伴的经营能力。报告期内，用友优普公司发展和聚合了一批专业合作伙伴，新增伙伴82家，累计发展伙伴超过900家。

报告期内，用友优普公司启动了U8+“智能制造智能管理”峰会，开展了60余场“预算与费控”小型打单会，在规模化推动产品营销的同时，进一步提升了用友优普企业互联网应用领导者形象。

报告期内，用友优普公司的智能制造业务新签江西五十铃发动机、蝶翠诗等客户，02O业务新签麦德龙中国、真心瓜子、DHC化妆品等客户。用友优普公司SPS业务取得较好发展，SPS收入占比进一步提高，其中分销SPS收入同比稳步增长，分销续费SPS同比有大幅度增长。

3）面向小型微型企业的软件包业务

报告期内，畅捷通公司重点推出了与移动协同办公云应用“工作圈”紧密集成的T+ V12.1版本，继续为小微企业提供领先的“互联网+”管理软件的支持服务；组织全国近上千家合作伙伴开展了财务普及风暴的专项行动，并加大力度引导和帮扶合作伙伴开展老客户经营；在全国范围开展产品和服务的推广活动，与孵化器平台建立广泛合作。报告期内，畅捷通公司实现了软件包业务收入的较高增长，坚实巩固畅捷通公司在小微企业管理软件市场的领先地位。

4）面向行业和领域的产品与解决方案业务

①报告期内，北京用友政务软件有限公司（以下简称“用友政务公司”）产品研发按计划进行，加强了财税大数据套件V6.4、综合计划财务V6.2、专项产品教育经费资产执行监管平台等产品研发；针对国家有关行政事业单位内部控制要求、政府会计改革、政府综合财务报告等政策热点进行了产品和解决方案的进一步升级。报告期内，用友政务公司持续加强财政业务拓展，成功中标并签约财政部社会保障资金信息管理系统一期项目，为全国统一推广社保资金信息管理系统奠定了坚实的基础；综合治税项目有所突破，成功中标新疆伊犁州、巴彦淖尔等项目。

报告期内，用友政务公司举办以“共·生·长”为主题的全国渠道伙伴大会，组织18场分省渠道会；结合当前业务热点，开展“新预算法新信息化研讨会”、“新预算法与财政新常态研讨交流会”等宣传推广活动。

②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”）积极开展汽车行业解决方案创新工作，继续加强产品研发，数字化营销解决方案、移动DMS产品研发工作有序推进。报告期内，用友汽车公司的老客户运维、需求改善合同续签稳步推进，续签比例完成近50%；新客户经营与服务工作开展顺利，新签约力帆汽车、吉利易云等客户。

报告期内，用友汽车公司通过积极推进中国软博会、汽车杂志等媒体的系列市场传播合作工作，提升了公司品牌影响力。

③报告期内，用友金融信息技术有限公司（下称“用友金融公司”）抓住中国金融行业快速发展及改革的市场机会，各项业务取得较快发展。报告期内，用友金融公司的证券流动性业务产品和解决方案占领部分高端客户，签约东兴证券、东吴证券等客户；交易级总账业务得到突破，签约上饶银行、湖南省农村信用社联合社等客户；“营改增”业务解决方案取得较大进展，中标江苏农信、华夏银行、中信证券、国信证券和包商银行等“营改增”项目。报告期内，用友金融公司的金融互联网业务系统平台研发进展顺利。

报告期内，用友金融公司举办“营改增”应对策略研讨会、“营改增”专题研讨会等活动，采取对客户“营改增”集中宣讲的方式，加深了客户对用友金融公司“营改增”业务解决方案的了解，客户反响较好。

④报告期内，新道科技股份有限公司（下称“新道科技公司”）持续优化虚拟商业社会环境VBSE系列产品、新道新创业者沙盘系统和新道新商战沙盘系统，加快“互联网实践教育竞技生态云平台”的研发，强化客户经营，新签约白银职业技术学院、湖南广播电视大学、宁波职业技术学院等客户。

报告期内，新道科技公司继续推进分销业务，对分销伙伴进行全面梳理，与40余家分销伙伴签订分销协议，其中新增分销伙伴10余家。

报告期内，新道科技公司全面启动主题为“产教融合，教育发展新十年”的春播活动，参与“第二届互联网＋大学生创新创业大赛”赛事筹备。

⑤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”）积极开发完善预算、资产、资金管理等WEB化产品，同时继续优化移动应用产品；启动了行业管控平台的建设，深度整合财务业务，同时进行了行业资金业务的设计与推动；加强行业省级资产和预算管理系统闭环推动与快速变付；积极推动行业升级项目；优化组织结构，提高远程运维和主场运维服务能力，提高客户满意度，进一步提高需求变更服务收入。

⑥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”）完成HRP-S产品V6.35的研发，集成医疗行业成熟客户的实施交付模板，大大提高交付效率；完成针对药品接口和民营医疗集团集中采购业务的HRP-G产品V6.03的开发，目前正在进行集成测试。报告期内，用友医疗公司深化老产经营，老客户经营取得良好效果，中标山大二院运维及升级、延安大学附属医院系统改造等项目；签约质量大幅度提升，在社会资本医疗集团市场新签约德澜医疗集团、厦门仁爱医疗基金会、湘雅常德医院等项目。

报告期内，用友医疗公司参加中国医健联盟2016年会，参加第二届智慧城市（国际）创新大会，举办华南信息年会，成功挖掘有效商机；持续加强微信传播，取得较好的推广传播效果。

⑦报告期内，北京用友审计软件有限公司（下称“用友审计公司”）发版了“用友数字化审计分析平台V6.2”、“用友审计作业系统V6.2”、“中国注册会计师审计信息系统V2.1”、“用友税易——税务查账系统V6.5”等产品。报告期内，用友审计公司在内部审计领域继续保持领先地位，签约多家大型企事业单位；在税务查账领域，用友审计公司的税务查账产品得到进一步认可并成功签约多家税务局；在社会审计领域，用友审计公司成功签约多家国内排名百强的会计师事务所。

报告期内，用友审计公司举办社会审计新产品发布会，取得较好的产品推广效果。

⑧报告期内，用友广信网络科技有限公司（下称“用友广信公司”）推动产品化发展，资金经营分析系统和电子报账系统在各省邮政和广电行业进行全面推广；利用行业化的产品复制和新版本升级提升广电客户的客户满意度和行业覆盖率，全面涉及广电总局下属全国机构的经营和服务。报告期内，用友广信公司签约中国移动终端公司、央视国际网络有限公司等客户，收入稳定增长。

报告期内，用友广信公司参加了多个行业市场活动，扩大用友广信公司知名度和行业影响力。

⑨报告期内，用友能源科技有限公司（下称“用友能源公司”）围绕国家能源改革带来的机会，全面深化与客户现有的信息化项目建设合作，积极与客户合作发展发电侧、售电侧、需求侧的解决方案；客户经营全面推进，区域布局基本成型，并积极推进国家电网、中海油、国电、中核集团等客户的经营工作。

报告期内，用友能源公司积极发展商业伙伴业务，举办区域伙伴销售业务宣讲及培训会，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，用友能源公司积极参加“第四届中国核电信息技术高峰论坛”、“2016新能源技术峰会”等专题市场活动，推进公司行业化进程，促进了与行业客户的深入交流。

（3）互联网金融融资服务业务发展情况

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以及友金所新增量合成交金额均取得较快增长。

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”）线下收单业务持续优化业务模式，增加产品类型，保持稳定发展；线上的企业支付业务加强推广企业互联网支付标准产品，结合用友产品、客户优势，加强行业市局和拓展；在完成与NC、U9、U8等产品对接的基础上，加强产品融合区域部署与资源整合。

报告期内，畅捷通支付公司在线上利用微信传播等方式，强化企业互联网支付的宣传，在线下参与集团其他各公司各类线下渠道推广活动，获客效果明显。

报告期内，畅捷通支付公司实现交易额63亿，同比增长率425%，累计入网商户30,777家，同比增长403%。

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”）完成安卓版APP升级及IOS版APP上线。报告期内，友金所继续强化风险控制，加强业务及系统的风险管理，进一步提升了业务稳健发展。

报告期内，友金所在线上开展了“这个冬天不再冷，友金送你去三亚”、“奔跑吧，大红包！”等活动；在线下推进、优化作业模式，继续提升投资用户体验。

报告期内，友金所实现新增撮合成交金额14.9亿元人民币，累计撮合成交金额45.4亿元人民币，比2015年年底增长49%。

（4）软件、互联网服务和互联网金融业务融合发展情况

公司积极推进软件业务、互联网服务业务和互联网金融业务的融合，在制度上加强集团业务融合的建设，积极组织集团各公司进行业务对接。

报告期内，公司的企业互联网公有云产品与NC、U9、U8、T+全产品线对接，并确定了集团各公司之间的交叉销售策略；电子发票平台完成与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；用友嘟嘟平台的H5页面嵌入式解决方案与U8、用友能源公司产品、畅捷通公司产品的融合对接，用友嘟嘟平台与用友超客公司完成嘟嘟充值卡融合；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，参与了用友优普公司等公司的各类渠道推广活动。

（5）品牌发展

报告期内，公司举办了第二届中国企业互联网大会，全面呈现公司的软件、互联网服务、互联网金融三大业务板块18个产品的价值，得到信息化百人会、中国互联网协会、中国产业互联网发展联盟与 20多家品牌企业的大力支持，吸引了1,000 多家伙伴参会。

报告期内，公司联手工信部电子情报研究所、中国两化融合服务联盟，首度发布基于12个行业30,000家企业深度调研的中国企业互联网化指数；公司携手阿里、华为、腾讯创造性地推出中国“企业云生态”推进计划。

（6）员工发展与激励

报告期末，公司员工数量为12,511人，比2015年年末减少346人，控员增效。

报告期内，公司发布2016年度人才发展总计划，确定新的薪酬激励优化策略，持续提高互联网人才的吸引力度和已有人员的忠诚度。

3.公司二季度工作计划

在二季度，公司将重点做好以下几个方面工作：

（1）产品研发

公司将持续加强核心产品研发，推进软件、互联网服务、互联网金融之间的产品融合，专注产品的“云化、移动化、社交化、智能化”，进一步聚焦公司优势业务，加快云服务产品的发展。

在软件业务方面，公司将继续聚焦财务共享服务、数字营销服务、智能制造等热点应用领域，优化核心产品与应用体验，加快产品与服务的云化，继续加强移动应用发展，快速推进政务、教育、汽车、烟草、医疗、金融、能源、电信广电、审计等行业软件的互联网化升级发展。

在互联网服务业务方面，公司将继续加快财务服务、数字营销服务、HR服务业务的产品研发，基于应用场景设计和开发产品，进一步提升用户体验；加快电商通与第三方电商平台的对接工作；推进电子发票平台的研发，加强与公司软件、互联网服务、互联网金融业务的集成与融合；在移动通信业务方面，继续完善“嘟嘟”通信产品性能，优化通信能力运营平台的运营支撑和分析功能。

在互联网金融方面，公司将加强畅捷通支付公司企业支付产品的发展，继续创新企业支付产品方案，突破关键技术和业务场景，实现跨区、余额等关键支付技术突破；友金所将加快与企业空间、会计家园、小微企业云服务平台的融合，持续优化发展与“工资+”融合。

公司将继续加大对iUAP企业互联网开放平台的投入，加速发展企业大数据平台、互联网开发平台、移动平台、有信平台，进一步提升iUAP作为企业互联网开放平台的技术优势；持续优化小微企业云服务平台，完善开发支持，平台模块接口实现标准化，加快平台升级和扩展。

（2）产品链发展

公司将围绕“企业互联网”的生态构建，进一步深化与阿里、华为的战略合作，继续推动与其他国际领先公司的战略合作，特别加强线上生态的构建；加强产业链上下游合作与融合创新，提升公司解决方案与互联网服务的竞争力；继续加强行业合作伙伴、增值经销商招募与发展，加力加速推动新业务模式的发展，并为伙伴提升价值赋能。

（3）市场营销推广

在软件业务方面，公司将继续开展“企业互联网行动”大会，举办数字营销、中国制造2025、财务共享等领域高峰会；围绕市场热点，重点开展O2O、智能制造、税控、BA峰会以及小规模的打造会，通过行业事件营销以及参与相关行业会议，建立公司在相关行业业务品牌领先者的形象。

在互联网服务业务方面，公司将继续聚焦社交化营销及业务协作实践，展开社交化CRM与社交化业务的样板营销，用友嘟嘟平台、乘钙红人继续与集团其他各公司的软件产品在全国范围内深化融合推广，畅捷通公司的易代账将在全国范围内开展专项推广计划。

在互联网金融业务方面，公司将继续加快企业支付与软件全线产品融合推广，与有支付需求的企业伙伴做联合推广，启动互联网理财与软件产品的融合推广；加大P2P业务与集团其他公司业务的合作推广宣传。

（4）运营成本控制

公司将夯实财务管理、控制风险；结合推进全面预算管理以及组织、项目绩效管理模式的改进，实现运营成本的有效控制；继续优化各类业务组织体系设计与改进，联合产业链伙伴，不断完善共享、高效、协作的运营管理平台，有效控制人员规模，有力支持业务发展。

（5）员工发展

公司将适应新时期公司战略发展需要，重点开展企业文化升级工作，并开展新的文化训导和文化推广；开展重大创新成果表彰工作，进一步推广创新成果，激发创新热情；继续做好员工激励工作；启动新任高管的培训培养工作，促进新任高管的角色转变和领导力提升。

（6）运营体系改进

公司将继续推进客户和用户资源共享，组织集团各公司实施交叉销售业务，积极开展基于数据和客户场景化应用界面的经营；加强推进绩效考核体系的建设与完善，升级信息系统；加强矩