

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

2017 年半年度报告摘要

一 重要提示

- 1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半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。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 本半年度报告未经审计。
- 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无。

二 公司基本情况

2.1 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	孙炎子
电话	010-62436838	010-62436356
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
电子信箱	ir@yonyou.com	ir@yonyou.com

2.2 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	12,998,994,380	12,155,131,565	6.9
归属于上市公司股东的净资产	5,156,615,679	5,688,120,850	-9.3
	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	-575,903,365	-469,859,850	不适用
营业收入	2,192,311,944	1,739,768,474	26.0
归属于上市公司股东的净利润	-63,768,665	-179,954,388	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	-103,447,761	-196,803,933	不适用
加权平均净资产收益率(%)	-1.14	-3.33	增加2.19个百分点
基本每股收益(元/股)	-0.04	-0.12	不适用
稀释每股收益(元/股)	-0.04	-0.12	不适用

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)				80,299		
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)						
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	28.64	419,281,579	0	质押	151,750,000
上海用友科技咨询有限公司	境内非 国有法 人	12.19	178,456,657	0	无	
上海益倍管理咨询有限公司	境内非 国有法 人	4.66	68,298,923	0	质押	2,060,000
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	0	质押	48,700,000
共青城优富投资管理合伙企 业(有限合伙)	境内非 国有法	2.87	42,000,000	0	质押	9,500,000

	人					
长安国际信托股份有限公司—长安信托—长安投资 568 号证券投资集合资金信托计划	其他	2.37	34,657,110	0	无	
中国证券金融股份有限公司	其他	1.99	29,174,447	0	无	
马信琪	其他	1.97	28,827,715	0	无	
中央汇金资产管理有限责任公司	其他	1.16	16,988,700	0	无	
于桂珍	其他	0.89	13,000,000	0	无	
上述股东关联关系或一致行动的说明						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明		无。				

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

1. 报告期内公司业务经营情况回顾

2017 年上半年，公司大力推进用友 3.0 战略的实施，围绕“聚合用友云”、“软件效益化”

及“互联网金融”三大目标和方向，调整业务架构，聚合资源，加快发展和推广“用友云”，推进各项业务快速发展，实现收入快速增长、经营效益持续改善。

报告期内，公司实现营业收入 2,192,311,944 元，同比增加 452,543,470 元，同比增长 26.0%；归属于上市公司股东的净利润为-63,768,665 元，亏损额同比减少 116,185,723 元，同比减亏 64.6%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为-103,447,761 元，亏损额同比减少 93,356,172 元，同比减亏 47.4%。

报告期内，公司软件业务保持稳定增长，云服务业务实现快速增长，金融服务业务继续高速增长。报告期内，软件业务实现收入 1,839,939,624 元，同比增长 12.1%；云服务业务实现收入 68,721,648 元，同比增长 68.3%；金融服务业务实现收入 283,650,672 元，同比增长 295.3%。截至报告期末，云服务业务的企业客户数约 324 万家，较 2016 年年末增长 21%；支付业务交易金额完成 1188 亿元，同比增长 761%；互联网投融资信息服务业务的累计撮合成交金额 178 亿元，报告期内新增撮合成交金额 68 亿元，较 2016 年年末增长 62%。

报告期内，由公司参与发起设立的北京中关村银行股份有限公司获得北京银监局的开业批复，领取了《金融许可证》、《营业执照》，并在 7 月 16 日开业。

2. 报告期内公司各项业务发展情况

1. 云服务业务发展情况

报告期内，“用友云”正式对外发布并全新上线运营，用友云加速落地。报告期内，云服务业务企业客户数继续保持稳定增长，大型企业客户数增长显著，用友云服务业务收入呈现快速增长。报告期内，iUAP 平台、营销云、采购云、财务云、人力云、协同云、通信云、电子发票等云业务呈现快速增长趋势，在多个行业和领域实现快速扩张。

(1) 云平台

报告期内，公司 iUAP 平台取得了业务突破，发布了 iUAP3.1 版本。包含 PaaS 应用平台、企业应用云套件、开发运维一体化等一系列产品；同时完成支撑用友 3.0 时代云业务的用友云市场、云商务系统、运营管理系统、开发者中心等产品的研发，并于 4 月 19 日正式全新上线。

报告期内，公司在移动平台整合智能机器人、机器学习等 AI 技术，以及 IOT 中间件。iUAP 平台已经建立起完备的社会级商业应用基础设施平台核心能力。借助于云市场、开发者中心、UDN 社区等，用友云平台支撑企业互联网化的一系列开发、运行、集成、运维、运营等能力也开放给平台伙伴，赋能整个生态。

报告期内，用友统一用户中心（友户通）上线运营，并且已接入用友财务云、人力云、协同云、采购云、营销云、电子发票、云通信等云服务产品，为云业务的数据化运营提供支撑。

(2) 领域云

1) 营销云

报告期内，超客营销完善目标设置功能；全面升级 PC 端简报，支持 PC 端对简报进行撰写、编辑、统计等功能。

报告期内，U 订货与 U8 历史版本、NC6 实现对接；发布 U8 对接工具，实现档案一键同步、退货处理；新增“游客模式”、“按照发货结算”、“丰富促销活动”等多场景支持。

报告期内，U 会员发布全员营销功能，员工、会员领取任务、分享获得积分；实现智能标签，根据会员画像更新会员标签，助力企业实现精准营销；与电商通对接，实现与 NC、U9 及 T+ 的对接；实现预约提货、店存计划、BBC 商城、多区域多站点展现交易等多业务场景支持。

报告期内，公司正式发布了基于 iUAP 架构的电商通 2.0；同时完成电商通 2.0 在 U8 版、NC 版和畅捷通 T+ 版的正式商用，获得了大型客户的认可。

报告期内，红人点点上线了分享购和到店券功能，分别针对电商客户以及线下实体店客户，提供按成交效果计费的推广模式。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在全国各地举办线下交流会，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。线上营销活动主要是通过百度以及微信公众号等自媒体形式，宣传推广红人点点的品牌等；线下营销主要是每月不定期组织客户交流会，批量发展广告客户或者合作伙伴。

2) 采购云

报告期内，友云采基于用户身份的工作台上线，使得产品应用形态更清晰；推出了覆盖中端市场的企业版，对接用友 U8 产品，客户群范围进一步扩大；在移动化应用上，加强多消息渠道协同机制，推出了基于微信企业号、公众号的多种业务协同应用模式；深化云采超市 APP，供应商 APPV1.0 版本上线，让用户随时随地可以处理报价、审批、订单、发货等业务，优化了用户体验；在生态建设上，成功对接畅捷支付以及苏宁、e 络盟、震坤行、西域、领先未来、米思米等电商，引入齐心文具等品牌商，为入驻企业提供更多的采购决策选择，同步提供企业在线支付业务，支持从寻源到订单、支付的闭环业务，友云采生态体系得到升级，让企业采购更简便。报告期内，初步建立产品运营机制，提供包括运营看板、搜索内容运营、供应商入驻运营、远程运维等机制。报告期内，推出区域云版本，并开始区域业务试点。

报告期内，友云采在市场培育方面，组建了专业的销售运营推广团队，面向分公司和商业伙伴快速建立了友云采的专业地推团队；沉淀一批重量级 SaaS 应用客户，成功签约鞍钢、鹏飞等多家中大型核心采购企业客户。

3) 协同云

(a) 友空间

报告期内，友空间完成并发布了移动端 10 个版本、PC-Client 端 5 个版本，WEB 端持续更新。在产品功能、用户体验及产品价值方面都有全新的提升。

在产品定位上，公司将该产品升级为专为大中型企业及组织打造的社交化协同办公平台，作为企业全员应用入口，为组织提供“统一门户、办公协同、社交沟通、开放生态”等核心价值，通过协同门户、高效审批、目标执行、社交沟通、资讯传播、移动签到等典型场景应用，帮助企业在云服务时代打破沟通壁垒，促进业务协作，提高工作和管理效率，实现社交化沟通与分享，激发组织活力。

报告期间，友空间完成了产品的用户体验全面升级。重点优化改造 IM、分享、联系人、红包、项目任务等常用应用；增强了权限管理体系；将产品功能聚焦在移动签到、审批、微邮、公告、文库、通讯录及协作应用上。重点打造企业内部沟通协作、办公协同、团队协作、业务协同等业务。此外，通过开放平台快速接入用友生态业务、企业系统、企业定制应用和第三方 SaaS 产品，使友空间成为越来越多客户应用服务的入口。

报告期内，友空间在全国范围开展了多场线上、线下市场营销活动，并充分利用公司强大的渠道体系，与各行业客户进行直接接触，输出产品的价值，强化客户对产品的了解和认同。在产品迭代、市场推广、运营服务及渠道销售的支持下，友空间付费客户数和业绩呈稳定增长趋势，并在多个行业和领域实现了快速扩张，大型企业客户数增长尤为明显。

(b) 通信云

报告期内，通信云通过直接接入运营商和第三方 SIP (Software Input Panel) 线路，从无到有完成自建通信能力支撑系统，提供语音通知、语音调研、两方通话和呼入回拨等能力接入嘟嘟开放平台，为重点客户通信服务提供了更加稳定可靠的支撑。

报告期内，接入多家短信和通话能力服务商，健全配套能力的整体运营和信审支撑。建立短信、语音通知的存储转发、异常补发和发送控制机制。健全实时呼叫排队监控、定时服务和通道监控提醒，有效保障通信能力对接和稳定输出。

报告期内，通信云面向企业及公共组织客户提供批量短信服务，实现了语音+短信组合的场景化、自动化通知服务，建立预警监控机制，满足大批量的发送需求，引入 95 服务号码，助力企业和公共组织服务营销自动化通知需求。

报告期内，通信云面向企业商务沟通提供智能化、一体化的云总机服务；呼入呼出统一号码，呼入语音导航，分机手机智能联动，实现用友云总机项目千人级使用功能的上线。

4) 财务云

报告期内，公司全新推出财务云产品，支持大中型企业财务应用全面迁云，并大量使用人工智能技术，帮助企业智能化报销、智能化核算、自动化财务报表、智能化分析。

报告期内，财务云共参与市场活动 42 场，其中财务云专场 12 场，影响人数超过 8000 人，培训人数 2000 人次。

(a) 友报账、智能核算

报告期内，用友财务云发布了智能财务的核心服务智能报账服务（友报账）和智能核算服务。

友报账为企业提供了便捷高效的报账服务以及与互联网服务商的连接服务，为企业员工提供一站式服务，打造企业财务报账新模式。报告期内，产品快速迭代发展，并在智能化应用上加强了语音识别、图像识别等技术。

报告期内，财务云连接了滴滴、携程、美团、首汽约车、红火台、中行服、圆通等企业，为企业提供一站式商旅、出行、商宴、物流等服务，以及申请、审批、交易、报账、支付、核算、报告等全线上应用，并能实现与用友 U8/U9/NC 等财务系统的紧密集成，与用友电子发票平台集

成完成电子发票的一键报销。

智能核算服务为企业提供自动实时的财务核算、财务报表与分析服务，融合各领域和各行业的业务云，形成云端的业财自动化融合，已经与用友人力云形成业财融合。友报账的智能助手，能帮助用户便捷友好地处理凭证和查询报表。

(b)电子发票

报告期内，用友电子发票云平台 V3.0 发布上线，新增了预约开票、差额税开票、商品编码和税号智能匹配功能，集成了微信公众号开票，支持商户多样化的开票选择和多种发票交付场景；优化了个人收票报销流程，支持发票转移及分类管理；推出了微信小程序“票友记之预约开”；优化了“票友记”App，支持微信卡包电子发票推送报销、移动端自助开票、发票归集管理和移动打印功能，满足用户多样化的移动应用需求，最大程度简化用户操作。

报告期内，电子发票与微信、中国联通联合发布“微信电子发票通讯费报销解决方案”。

(c)电子会计档案

报告期内，用友电子会计档案系统 V1.5 版发布，支持与用友 NC65、U8 12.5 财务产品的对接，支持扫描设备接入，实现了企业会计数据快速归档，纸质电子档案一体化管理；新推出的高级搜索功能帮助用户更快、更方便地利用档案。电子会计档案服务平台 2.0 版完成代码开发，支持多租户、多维度统计分析以及全新界面。

5) 人力云

(a) 友人才

报告期内，公司正式发布了基于 iUAP 架构的友人才 2.0，包括招聘、智能客服、报表分析等新功能，同时支持与 NC-HCM、U8-HR 无缝对接，扩展了目标客户群和服务范围。

报告期内，友人才增强了、组织权限、假勤管理等重点应用，全面深入地对接 HCM 人事假勤数据流程，提升了移动端个性化，开放连接和批量业务处理能力，预置多语种支持国际化，流程管理和服务工作台更好地支持共享服务模式。用户体验、服务精细化、共享服务转型支撑能力得到了显著加强。

报告期内，友人才与薪福社公司合作开发薪资单发放、薪酬管理产品，并且实现与社保平台及友报账产品对接，核心人力云产品更加完整。

报告期内，友人才线上推广产品及案例访问和转发量超 3 万次；策划组织用友人力云高峰论坛、参与人力资源专题及联合推广线下活动 16 场次，现场参会近万人；举办产品和案例线上培训分享以及直播等线上活动 22 场次，线上参与人数超过 6 万人。

(b) 薪福社

报告期内，薪福社公司进一步聚焦在薪酬（包含福利及社保）工具+服务的业务模式，发布了薪酬管理平台、薪酬服务业务处理平台，解决了客户薪酬管理、薪酬核算、薪酬发放等问题，为企业提供薪酬咨询、代发等业务服务，完善了社保管理平台和个性化员工福利平台。

报告期内，薪福社公司完善了社保 SaaS 产品，从社保实务的视角，解决企业社保业务四大业务需求，包括社保业务管理、对接社保局、外包服务商管理和员工咨询平台；完善了福利管理平台，从全面薪酬下福利管理的视角，实现企业福利预算、福利方案、福利实施、福利评价、福利改进全流程管理；推出了薪酬管理平台，通过业务流程化让薪酬核算自动化，帮助 HR 主管方便快捷地测算和推演企业的人力成本；推出了工资条产品，让企业发放工资条可以多样化和实现公司品牌的传递，让员工快速及方便地查看所获得的权益数据。

报告期内，薪福社公司持续以客户获取及经营为目标举办线下、线上推广活动。

(c) 人力共享服务

报告期内，公司推出的人力云 2.0 产品支持大中型企业推进人力共享服务和员工服务，并大量使用人工智能技术，帮助企业实现人力资源的信息共享、流程共享和服务共享。

(3) 行业云

1) 制造云

报告期内，公司在智能制造领域全新推出用友智能工厂 2.0 产品，牵头成立以用友工业物联网标准为基础的多层次伙伴联盟，并发布用友工业物联网组件及工业云平台。

2) 建筑云

报告期内，用友建筑公司的新一代云产品用友建筑云，主要以中国建筑第三工程局为原型开发建造项目管理（含建造管理和现场管理），以中国建筑二级单位直营设计总部为原型开发设计项目管理产品，以中国建筑总部为原型开发项目指挥调度系统和移动端数据手册。下半年，将在试点基础上在中国建筑开始推广相关云服务，在中国建筑体系外通过将产品以公有云 SaaS 产品的形式向建筑行业客户提供服务。

报告期内，用友建筑云完成了涉及市场、采购、合同、物资、分包、资产、商务、成本、资金、增值税、报销、质量、安全等模块的建造项目管理的研发；完成了设计项目管理的一期、二期开发，涵盖项目前期管理、项目投标管理、合同管理、项目收入、预算、成本费用、项目奖金绩效等共 8 大服务，该功能覆盖了勘察设计行业生产经营管理的核心业务领域，7 月正式上线；完成中国建筑总公司项目指挥调度系统原型开发。

3) 餐饮云

报告期内，红火台公司从餐饮消费交易场景切入，与畅捷支付、电子发票、友报账等产品实现深度融合。C2B 餐饮服务平台产品已经进入稳定的迭代周期，产品研发及运营并行，产品形态已实现预期的消费企业端。APP+微信的应用模式，餐饮企业端通过和商米合作，实现了移动化应用和快速获取，为快速推广 SaaS 产品和服务打下基础。

4) 金融云

报告期内，用友金融公司面向金控、企业金融及互联网金融建立目标客户群，构建以交易系统为主，“平台+应用+运营”的链融云生态金融平台。相继发布了链融云财务管理、云保理业务、云小贷业务、云融资租赁业务、云保险代理业务、云保险经纪业务。

报告期内，用友金融公司主办了第十一届中国金融业高层论坛，参加了“2017 赢在企业互联网”用友伙伴大会、北京 Fintech 赋能企业金融与综合金控研讨会，展示用友金融公司对金融业的创新成果；在 2017 年北京第二十一届中国国际软件博览会上，链融云（iMFBP.com）作为用友行业云的重要组成部分，首次在软博会展出，引发关注。

5) 政务云

报告期内，用友政务公司政采云采用“公有云”+“政务专属云”两种方式同步推进。资产云产品方面，浙江资产云年报部分上线，支持完成浙江省全省资产年报填报任务；江苏省已经确定使用用友资产云服务。

报告期内，政采云已实现基于阿里云的实际部署应用，完成与华为云的整体联调测试；资产云产品的单位资产、部门资产和财政资产模块均在顺利研发过程中，预计 8 月份可以开始试用；政务服务云的海关总署“互联网+海关”于 2017 年 6 月 30 日上线。

6) 其它

报告期内，用友医疗公司加快云业务发展，先后发布“无忧医采”、“HDA”云服务。HDA V1.0 完成了第一版医院运营经营分析；无忧医采 2.0 云采购平台产品改版发布，通过不断迭代开发与优化，解决客户代管物资、集团多组织、退换货、电子发票联调、畅捷支付联调等需求。报告期内，用友医疗公司针对云业务制定了专项激励措施，培养业务人员对云产品的销售与推进能力；加大对合作伙伴的培训和市场推广力度，提升伙伴云产品销售热情。

报告期内，用友能源公司发布售电云 V1.1 版本，推出购售电管理、交易结算、竞价模拟、增值服务，采用即租即用的公有云模式、满足中小型售电公司、互联网售电公司快速开展业务的需要，支撑售电公司更为有效地开展负荷预测、偏差管理等关键业务。

报告期内，用友汽车公司的经销商服务平台首支取送车业务上线运营正常推进，经销商服务平台、汽车 SaaS 平台研发加速推进中。经销商服务平台的聚合支付服务、车辆代检服务、车辆估值服务、智能定损服务 6 月底已开发完成。

报告期内，用友广信公司签约铁通报账系统移动审批项目，运用 iUAP 平台以及友空间的 Upush 产品功能，解决客户手机端审批以及消息推送的需求。报告期内，取得智慧党建系统著作权，主要解决客户的党组织管理、党务管理、党团建设等需求，构建精准服务的互联网党建平台。

(4) 畅捷通云

报告期内，畅捷通公司在线优化产品运营体系的建设，强化互联网营销能力，积极拓展与电商渠道的销售合作；线下聚焦拓展互联网及资源型的新型合作伙伴，激发软件渠道合作伙伴销售云服务与软件组合应用的积极性。

1) 工作圈

工作圈优化提升协同应用能力，全新上线自定义审批、固定审批流新特性。同时，持续优化考勤、外勤签到、IM 聊天性能，聚焦“人、财、货、客”的管理，与软件系统产品紧密集成，做到了人与数据、业务与数据、数据与数据之间的深度打通，致力于为企业提供低成本、高效率的

一站式管理服务，帮助提升企业管理水平和工作效率。

2) 好会计

报告期内，好会计继续优化票财税一体化解决方案，支持增值税新法规、增加增值税申报表、发票测算及一键生成凭证等，并继续增强会计核算基础能力，支持一级科目调整、报表自定义公式、固定资产多种折旧、多栏账和凭证审核，进一步提升了产品易用性和专业性。

3) 好生意

报告期内，好生意产品目标和技术方案有较大的调整，好生意将以场景驱动、数据驱动、实时协同为小微企业提供新商业一站式云应用方案。技术架构基础能力和应用核心模型研发基本完成，好生意后续将围绕营销创新推出多端 SaaS 应用。

(5) 云市场

报告期内，通过线上线下整合营销资源为用友云市场业务引流带来显著效果，用友云官网及云市场运营取得重要突破。用友云市场融合生态伙伴企业应用产品和服务，为客户提供从应用购买到应用使用、业务运营的一站式服务。

报告期内，聚焦“用友云”品牌建设，传播“企业服务都在这”与“赋能中国企业”价值理念，充分整合线上、线下营销资源。在线上营销上，全面加大网络营销，不仅覆盖百度搜索、品友 DSP、今日头条、腾讯智慧推等重要的第三方线上营销渠道，而且通过运营用友云官微、用友云社区直播、全员营销平台推动全员营销，形成强大的社群与粉丝经济，为用友云服务推广及用友云市场业务引流取得显著效果。在线下营销上，通过数十场大型、有重要影响力的整合市场活动，全面提升“用友云”品牌，推动客户体验与采购。

报告期内，用友云市场成功入驻服务商 110 多家，360 安全、金山办公软件、网易企业邮箱、优音通信、法大大、公司宝、神州云动、小能云客服等知名企业服务商成功入驻。用友云市场推动用友自身服务与第三方服务整合。用友云官网及云市场流量大幅提升，日均 IP 突破 1 万。

2、软件业务发展情况

报告期内，在软件国产化及企业互联网化的大背景下，公司的软件业务持续稳定增长。公司积极与政府、学术机构合作，聚焦和推进高端客户软件国产化，帮助大型企业客户互联网转型；《中国制造 2025》为制造业带来了前所未有的发展机遇，也为国产化软件带来更多的发展机会；通过优化人员结构，加强项目管理，加大分销力度，提升了软件业务的经营效益。

(1) 面向大型企业的解决方案与专业服务业务

报告期内，高端业务的 NC 产品继续聚焦大型企业互联网化服务，高端业务面向大型企业解决方案与互联网化业务进一步深化，并实现加速发展。

在数字营销领域，面向大中型企业营销领域的数字化转型 IT 解决方案、国内市场占有率都排名第一；上半年签约或交付的典型客户包括壳牌、美的、美年大健康、海天、古井、心连心、金一等大型集团客户。在智能制造服务领域，上半年签约鞍钢、旗滨玻璃、深圳特发、大亚圣象等大型集团客户。在财务共享服务领域，国内品牌知名度、国内市场占有率都排名第一；上半年签

约鞍钢、中铝、绿城等大型集团客户，碧桂园财务共享服务实现全面上线。在人力资源领域，在国内品牌知名度、市场占有率排名仍占据第一位；上半年签约厦门象屿、美年大健康等大型集团客户，国航共享人力资源项目得到全面验收；成立了全新的人力社交平台“友人会”并发布人力共享服务的全面解决方案。

报告期内，公司持续深化客户经营体系，推广基于客户价值的营销服务模式，帮助包括世界 500 强企业、民营企业、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。公司继续加速推进产品支持服务业务，通过 iSM2.1、服务一点通 2.0 的推广应用，全面推进客户 IT 服务智能化、移动化、社交化，提升客户服务响应效率，大幅提高服务续约率，拉动支持服务收入显著增长。

报告期内，公司高端业务继续深入推进企业互联网业务，举办了近 10 场“云聚·赋能·创变——企业互联网行动大会”。围绕数字营销、财务共享、人力共享、智能制造、大数据等企业互联网焦点方向，举办了 30 余场大型高峰论坛和客户体验会，全面推动企业互联网化转型。

(2) 面向中型企业的软件产品与解决方案业务

报告期内，公司面向中型企业提供全面 ERP 产品、解决方案和技术产品平台，发版上市了 U8+V12.51、U8+V12.5 OA 办公集成产品、U8+V12.51 发票管理，U8+V12.51 发票管理为中型企业提供电子发票报销、开票及企业税负平衡测算解决方案；发版上市了 U8+V13.0，本版产品新增的“多工厂计划协同、电子会计档案、利润考核”满足中型企业精细化管理需求；完成 U8+与友空间、U 招聘、友云采、友报账等云服务的对接与融合。

报告期内，公司中端业务召开了财税一体化、智能制造峰会、全产业链 O2O 商业创新峰会、样板用户体验会等 300 余场营销活动，向客户与伙伴全方位展示了用友 U8+互联网应用与服务，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，公司在中端市场推广了 20 余家智能制造、O2O、社会化财务的样板用户，它们无论在企业经营管理还是在互联网应用方面都各具特色，为中型企业树立了很好的示范效应。

报告期内，公司中端业务始终围绕高品质、高满意、高效益等关键目标开展业务，独立经营，深耕细作；服务业务继续效益化发展，深化经营，保持增长，提高了客户满意度和经营效益；公司中端业务收入实现了高速增长。

(3) 面向小型微型企业的软件包业务

报告期内，畅捷通公司持续对小微企业市场深耕细作，同时针对商贸和小型制造业市场重点突破，加强推广商贸类专业市场及财务软件普及化的市场策略，加大力度引导与扶持伙伴增加从业人员数量，加强支持重点伙伴业务成长。

报告期内，公司软件业务实现持续增长，T+系列软件产品同比实现较高增长，主要得益于 T+新品更加符合客户经营管理的应用需求、上半年财务市场普及策略及 520 主题活动的终端客户销售增长；T1 收入的高增长主要得益于上半年 T1 新品的发布及近千次的专业市场行动，拉动客户销售的高增长。

报告期内，T 系列软件产品逐步丰富了云应用及移动的服务，让用户在使用过程和体验上更

加便利，同时在用户服务支持保障层面，提供了更方便的在线小区化服务，持续保障 7×15 小时的服务支持，进一步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，用友政务公司在财政、银行、债务、集成、财务、社保和大数据领域的业务均有较快进展，部分业务得到突破。数字财政新产品实现了技术架构的变革，完成了国库支付业务的主体开发工作并进行集成测试，已全面覆盖传统软件的功能；启动了部门预算业务的研发工作，7 月发版新一代财务云产品，8 月发版财政社保新产品。

报告期内，用友政务公司在数字财政领域，财政社保完成云南试点现场验收会，拓展了财政部专员办监督项目。在公共财务+领域，水利行业经营卓有成效，公安行业持续深度经营。在社保管控领域，规划设计了人社部社保中心医保大数据项目，签约了人社部机关保、湖北城乡居民基金财务、河北省金融管控。在财经大数据领域，通过今年上半年的努力，伊犁和鄂尔多斯大数据项目作为政务公司大数据转型项目，得到客户认可。

报告期内，用友政务公司与中国财政科学研究院共同筹建“智慧财政及会计研究所”；与工信部、中科院等单位共同探讨合作方向和内容；内控市场同比增长明显；借社科院行业全国财务工作会议，推动行业市场经营。

2) 用友汽车公司

报告期内，用友汽车公司业务稳定增长，坚持大客户经营管理模式（AM 管理模式）与老客户运维模式，客户续签率达到 80%。积极开展汽车行业解决方案创新工作，继续加强对产品研发投入，新一代 DMS 产品研发工作有序推进。商务工作推进顺利，完成与菱石汽车、蔚来汽车、美万汽车等新能源车厂的签约。

3) 新道科技公司

报告期内，新道科技公司加大创新创业教育与商科实践教学业务投入，产品研发按计划有序开展，新上市升级 V 综 3.0、V 创基础、V 营 1.2 等 10 余款产品。主营产品互联网化进程加快，基于稻田云构建云交付服务平台，V 综、V 创业基础、V 财等 6 款产品已实现在线交付开课，开展“双创”师资训练营活动。

报告期内，全国市场活动按计划全面展开，累计 40 余场，覆盖近千所高校。召开生态伙伴大会，对生态伙伴员工进行培训，提升生态伙伴营销和交付能力。

报告期内，新道科技继续加强教育云产品的相关部署，基于“约创”沙盘竞赛平台，启动“新道杯”沙盘大赛，尝试以赛促收，实现零的突破。积极储备业务主管，加快引进优秀人才，为业绩增长打好基础。

4) 用友金融公司

报告期内，用友金融公司按照产品业务布局，V（管理系列）、C（业务系列）、i（云应用系

列)、S(服务系列)的四大系列产品及与业务体系不断完善。链融云产品研发工作持续稳步推进,相关产品已经完成测试并上线,平台(含应用)、营销及运营各层面工作全面发力。

报告期内,用友金融公司不断加强研发投入,各产品线研发工作稳步推进。新发版产品包括数据分析平台产品、全面税务管理平台、移动审批 2.0、增值税管理系统产品、智能营销产品、数据拆分卸载增值工具、资产负债产品证券版、资金头寸管理银行版等产品。

签约标杆客户包括国家开发银行、浦发银行、江苏农信、广西农信、安邦保险、中国人保、中信信托、中信证券、海通证券、交银租赁、江苏金融租赁、国寿养老等。

报告期内,用友金融公司 SPS 支持服务续约率持续提升,收入实现稳步增加。

5) 用友烟草公司

报告期内,用友烟草公司重点推进烟草行业资产管理、资金管理项目,完成了国家烟草总局行业财务管控平台项目初验和烟草行业财务核算升级项目实施;发布新版行业工业、商业整体解决方案、省级财务管控平台解决方案以及专项业务解决方案,并完成部分行业客户单位交流推进工作。

报告期内,用友烟草公司在研发方面优化完善了 WEB 平台;完成了国家局管控平台税利预测第二版、预算报表上报模块研发;原料管理 WEB 化发版;采购综合管理平台的角色工作台、分析监控页面开发。

报告期内,用友烟草公司针对行业采取本地化客户业务经营的直销模式,有效推进产品及服务销售。报告期内,新签约合同及收入实现高速增长。

6) 用友广信公司

报告期内,用友广信公司积极推动了联通集团区域信息化项目建设进度,支持联通实现互联网+的战略转型,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。

报告期内,用友广信公司致力于开发 B2B 云端采购解决方案,助力电信 5G 发展,建立全面的系统监控体系,贯彻“管控、协同、共享、链接”的服务。

报告期内,签约福建广电人力资源管理系统及预算系统项目、移动终端 ERP 系统运营支撑项目二期项目、青海移动报账系统功能优化改造项目等合同。

7) 用友能源公司

报告期内,用友能源公司与国家电网、南方电网、华能、国电、中核等能源行业龙头客户持续深入合作,在财务、供应链、生产管理、人力资源、共享服务、工程项目管理、售电公司信息化解决方案、煤炭行业深化应用、移动巡检等领域取得了较大进展。

报告期内,用友能源公司发布售电管理系统 1.2,融入电力系统及电力市场理论,为售电公司参与电力市场交易和经营管理提供安全、稳定、优质的信息化保障,同时为签约客户提供便捷的售电服务。报告期内,基于 NC65 规划设计了安全电力生产 v1.0,目前处于研发阶段。

报告期内,具有能源公司特性的支持服务相关产品与平台,已在用友能源公司客户中逐步推

广，并得到了客户的认可，服务业务实现大幅提升。为满足客户应用中的增值需求，已配套研发增值工具，进一步拓展增值服务业务。

8) 用友医疗公司

报告期内，用友医疗公司重点加强部属医院客户、高端民营医疗集团客户群经营，已经形成品牌优势。

报告期内，用友医疗公司正式发布了 HRP-G V6.05 产品和 HRP-S V6.60 产品。HRP-G V6.05 版本完善了科室成本、固定资产新增多资金来源功能，新增了预算管理相关报表、高值耗材、供应链自动补货等功能。HRP-S V6.60 版本新增了项目成本适配、病种成本适配、云采购平台适配等功能。完成了财务行业化改造、资产行业化改造等工作。

报告期内，用友医疗公司举办、参加“中国健康大数据大会”、“中国医院院长大会”等活动，进一步提升了公司品牌形象和行业影响力。

9) 用友审计公司

报告期内，用友审计公司继续深化“行业经营”、“产品标准化”策略，全力加大研发投入，提升客户价值，实现可持续发展，优化了业务结构和业务模式，新增签约客户百余家。

报告期内，用友审计公司发布“用友数字化风控审计平台 V6.5 标准版”、“用友审易-审计作业系统 V6.5 标准版”、“用友税务稽查信息管理系统 V6.0”、“中国注册会计师审计管理系统 V3.0”等。

报告期内，用友审计公司与中国内部审计协会合作举办“风险导向、数据驱动、智慧审计”大型研讨会，产品和方案得到了与会者广泛认可。

3、金融业务发展情况

报告期内，公司互联网投融资信息服务业务持续稳定发展，累计撮合投资成交金额 178 亿元人民币，较去年年末增加 68 亿元，增长了 62%。报告期内，畅捷通支付公司的支付业务高速增长，交易额超过 1000 亿元，同比增长 761%。公司目前已基本完成“软件、云服务、金融业务融合发展，服务企业互联网化”的新战略布局。

(1) 支付业务

报告期内，畅捷通支付公司的互联网支付业务在基础产品方面进行了更深入地探索，完善了基础产品的功能和性能，提高了基础产品的运营和可持续性能力。在代收、代付、二维码、快捷、网关、鉴权等产品进行了进一步的能力提升，并对各类基础产品的 API 接口进行了规范，提高了客户的体验。

银企联云服务产品从无到有，实现了从 0 到 1 的转变。友报账、畅捷支付内部报销、互联网支付线下打款充值、互联网支付线下打款支付等功能都陆续投产试用。完成与用友汽车公司结合的 B 端收银台投产；为红火台公司提供了餐饮行业融合的企业充值、消费等产品；新一代收单系统，全面升级运营系统、分公司系统、代理商系统、交易系统、批处理系统和报表系统等；并基于该系统发布针对小微客群的钱客通客户端产品。

(2) 互联网投融资信息服务业务

报告期内，友金所业务持续稳定发展。友金所产品 iOS 更新了 9 个版本，Android 更新了 5 个版本，针对平台进行了一次大改版并上线了友金社产品。

报告期内，友金所线上线下开展了“最美的时光”投资人见面会、“最美人间四月天”、“母亲节礼赞”、“友金所荐客有礼”、“518 红包”、“感恩父亲节”、“年中福利大回馈”等主题活动。

(3) 其他金融服务业务

报告期内，公司供应链金融事业部结合企业需求为其提供场景化的金融及数据服务，通过开放的金融服务云平台以及一系列金融产品，紧密连接核心企业、上下游企业及金融机构，一方面帮助企业打破融资难、融资贵的瓶颈，另一方面帮助金融机构降低获客成本，有效监控放款风险，为产业链上的各个参与方提供高效与便捷的一站式综合金融服务解决方案。

报告期内，由公司参与发起设立的北京中关村银行股份有限公司获得北京银监局的开业批复，领取了《金融许可证》、《营业执照》，并在 7 月 16 日开业。

报告期内，友泰财产保险股份有限公司的筹备工作在继续推进中。

4、品牌

报告期内，公司举办以“用友云赋能中国企业”为主题的发布会，用友 3.0 阶段的全新产品与服务形态“用友云”正式对外发布并全新上线运营。来自企业、政府、研究机构、媒体、行业协会以及包括阿里、华为、滴滴、360 等生态伙伴在内的超过 1000 名嘉宾现场共同见证用友云的全新发布上线，并共同探讨互联网时代的企业云服务产业生态共赢之道。

报告期内，公司举办了“2017 用友伙伴大会”，约 1000 家生态伙伴参加了大会。会上公司联合生态伙伴联想、英特尔，发布了大数据领域的超融合解决方案——“超融合分析”，以此激活企业数据，推动数据驱动的商业转型。同时，与滴滴出行签署了战略合作协议并共同推出了针对企业公务出行的云服务解决方案“易企行”。在新的企业互联网机遇面前，公司将与生态伙伴一道继往开来、再创辉煌，赢在企业互联网新时代。

报告期内，公司参加了第二十一届中国国际软件博览会，阐述了如何实现从企业软件到企业服务转型，用“敏、轻、简”三字诀，赋能客户，变革产业。在软博会展馆，用友搭建特装展台，向企业全面展示用友 3.0 时期的核心用友云，引起了市场强烈关注。本届软博会上，用友云还获得“中国国际软件博览会金奖”殊荣，也表明用友云作为社会化商业应用基础设施和企业服务产业的共享平台，获得业界充分认可。

报告期内，公司获得赛迪顾问颁发的“2016-2017 年中国企业互联网服务市场年度成功企业”奖，用友云平台获得“2016-2017 年中国企业云计算市场年度创新产品”奖，用友数字营销解决方案获得“2016-2017 中国（大中型）企业信息化市场年度最佳解决方案”奖，用友智能制造解决方案获得“2016-2017 中国（大中型）企业信息化市场年度最佳解决方案”奖，用友 U8+ 获得“2016-2017 年中国企业信息化市场年度创新产品”奖；公司获得 2016-2017 年中国 HRM 软件市场占有率第一、中国 CRM 软件市场占有率第一、中国 EAM 软件市场占有率第一；公司旗下各行业公司也斩获颇丰，用友医疗公司 HRP 系统在中国医疗机构运营管理系统市场占有率第一，用友

金融公司在中国金融增值税市场占有率第一，用友政务公司在中国财政市场占有率第一，用友政务公司的 GRP 金财一体化解决方案获得“财政市场年度最佳解决方案”奖，新道科技公司的创新创业教育解决方案获得“中国教育市场年度最佳解决方案”奖，用友能源公司的“能源云”获得“能源行业云计算市场年度创新产品”奖。

报告期内，公司依然保持在中国企业级应用软件市场占有率第一、中国 ERP 软件市场占有率第一、中国财务软件市场占有率第一。公司在企业云服务市场的影响力快速上升，领先地位开始形成。

公司“基于区块链的数字票据在供应链金融中的应用”获得由工业和信息化部主导的首届中国区块链开发大赛一等奖。“基于区块链的数字票据在供应链金融中的应用”直面的是当前供应链金融中核心问题之一，对于企业而言，具有非常强的实用性，同时惠及供应链金融中的各方参与者。

5、员工发展

报告期末，公司员工数量为 14037 人，比 2016 年年末减少 265 人，其中专职从事云服务业务的人数为 1600 人，占比约 11.4%，专职从事金融服务业务的人数为 1101 人，占比约 7.8%。

报告期内，公司发布了 2017 年度人力资源发展总计划，确定了年度人才发展的目标、策略和主要任务。根据年度总计划，基本完成了弹性工作制的改革，为建立积极主动的工作氛围打下了基础；报告期内，公司持续优化薪酬激励体系，《2017 年期权与限制性股票激励计划（草案）》获得股东大会批准，并开始实施，有效提高了公司骨干人员的积极性；报告期内，公司还组织对 2016 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。

6、投资并购情况

报告期内，公司以增资 24,999,996 元人民币方式认购全国中小企业股份转让系统挂牌公司汉唐信通（北京）咨询股份有限公司（“汉唐咨询”）发行的 1,742,160 股股票，占其发行后总股本的 10%。汉唐咨询（业务品牌：公司宝）长期从事商务服务业，为客户提供企业服务，包括咨询和代理服务，涵盖工商注册与变更、税务代理、知识产权咨询与代理等领域。公司与汉唐咨询均致力于为企业客户提供全面、优质的服务，在客户资源、产品服务等方面存在互补共享的关系，二者的合作将会更好地服务于企业客户。

报告期内，公司以现金 6500 万元人民币向北京农信互联科技有限公司（“农信互联”）增资，增资后，公司持有其 2.0313% 的股权。农信互联通过农信云、农信商场、农信金融、智农通的“三网一通”产品链，初步形成“农业大数据+农业电商+农业（供应链）金融”的生态系统。农信互联在业务上与用友的云业务、支付和金融等形成战略协同，建立用友云与产业互联网合作标杆。

报告期内，公司以 168 万元人民币的价格受让北京博晨技术有限公司（“博晨技术”）的 5.2366% 股权，后向其增资 1000 万元人民币，增资完成后，公司累计共取得博晨技术 21.0305% 的股权。博晨技术是一家定位于区块链技术标准与解决方案的研究、开发、区块链应用系统的部署及运营的创新企业，核心团队拥有一定的区块链领域研究积累及开发经验。本次投资符合公司战略发展要求，是公司用友 3.0 战略下的创新技术储备方面的重要布局。

2. 公司下半年工作计划

为保证实现公司 2017 年度经营目标，按照用友 3.0 战略要求，下半年公司将重点做好以下几个方面工作：

1. 产品研发方面

继续推进软件产品、技术和业务的互联网化，加强软件与用友云的深度融合，深化用友云的产品功能，改进产品用户体验，实现产品的快速迭代。高端业务着力推动基于客户价值的用友云与解决方案融合创新，加强高端企业客户的软件国产化经营策略，推进落实围绕国产化的产业生态建设；推出云 ERP U8 Cloud，并与友空间、友报帐、友人才、友云采紧密集成，在中端与伙伴业务的渠道体系内强植入云业务；低端业务充分发挥渠道资源优势，加力、加速云服务业务发展，加快推进 Chanjet-Cloud 产品族的形成。金融业务方面，加快支付业务发展，推进友金所的创新项目建设，提升客户体验。

2. 市场营销与业务推进方面

公司将聚焦“用友云”业务品牌，致力于推动企业和公共组织互联网化、金融化创新发展，服务企业 IT 产业转型升级，用创新与技术推动商业和社会进步。作为用友 3.0 阶段的全新产品与服务形态，用友云提供社会化商业应用基础设施，构建企业服务产业共享平台，为企业提供一站式、社会化云服务。用友云通过各项云服务帮助企业客户“敏”经营、“轻”管理和“简”IT，赋能中国企业，帮助企业最终实现增长收入、降低成本、提高效率和控制风险，并同战略伙伴和合作伙伴共同构建并聚合企业服务，形成强大生态，实现共赢平台。

3. 运营体系方面

一是攻坚、加速、加力发展云服务业务。全面总结上半年云服务业务和金融业务成功经验和存在的问题，快速落实好下半年的云服务业务和金融业务各项工作，完善成员机构间云服务产品结算政策，做好规模化营销推广。

二是加强业绩进度管理和考核，夯实财务管理，控制运营成本，提高公司运营效率，全面实现优秀经营业绩。

三是软件业务加强项目管理，创新地系统性解决客户项目交付中存在的问题。

四是推进客户经营体系升级，建设融合软件、云服务和互联网金融业务的客户运营体系，提高客户满意度，提升经营效率与效益。

4. 人力资源方面

一是组织办好 2017 年度干部与专家夏令营，提高核心人才发展云业务的思想认识，攻坚克难，突破云业务发展。

二是开展云业务全员轮训，全员普及云知识和云业务基本能力，夯实推进云业务基础。

三是组织校园共享招聘，规模化招聘高素质应届生，提高新鲜人才的比重结构。

四是持续优化人员结构，提高人均创利水平。

五是规模化开展任职资格评审，保障员工多通道发展。

六是组织全员学习新版《用友员工商业行为守则》（2.0），为公司新时期健康发展建立制度基础。

5. 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）按照用友 3.0 战略要求，公司加大云服务业务和金融业务推进力度，要求各经营机构全力推进落实新年度的各项工作，实现全年经营目标，特别是净利润、云服务收入目标；
- （2）公司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）公司在进一步激发现有人才的基础上，积极引进符合互联网企业经营要求的技术和运营人才，为扎实加快实施用友 3.0 战略打下坚实基础；
- （4）面对企业及公共组织业务与管理服务云化飞速发展的市场需求,以及国产化对高端及行业云服务、软件业务带来的重要机会，时刻关注市场动态的变化，及时捕捉商机，并快速转化成经营成果，促进收入与利润同步增长；
- （5）优化各经营机构的业务布局，提高业务运营效率和经营效益。

3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

根据 2017 年 5 月 10 日财政部发布的《企业会计准则第 16 号—政府补助》（财会【2017】15 号）规定，公司对 2017 年 1 月 1 日存在的政府补助采用未来适用法处理，对 2017 年 1 月 1 日至本准则实施日之间新增的政府补助根据本准则进行调整。该重大会计政策变更对公司 2017 年 1-6 月财务报表累计影响额为：“其他收益”科目增加 173,139,742 元，“营业外收入”科目减少 173,139,742 元。

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用