

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 年年度报告摘要

一 重要提示

- 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。
- 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。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 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。
- 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，2017 年度公司实现净利润 329,392,628 元。公司以 2017 年度净利润 329,392,628 元为基数，提取 10%的法定盈余公积金 32,939,263 元，提取 5%任意盈余公积金 16,469,631 元，加往年累积的未分配利润 975,569,312 元，本次实际可供分配的利润为 1,255,553,046 元；公司以 2017 年末总股本 1,464,217,811 股扣除将注销的回购股份 2,991,583 股后的 1,461,226,228 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 219,183,934 元，派发现金股利后，公司未分配利润余额为 1,036,369,112 元。

公司以 2017 年末总股本 1,464,217,811 股扣除将注销的回购股份 2,991,583 股后的 1,461,226,228 股为基数，拟向全体股东每 10 股转增 3 股，共计转增 438,367,868 股，转增股本后，公司总股本 1,899,594,096 股，资本公积余额 1,249,914,539 元。

公司将在本次年度股东大会后注销上述回购的 2,991,583 股，待注销后，再实施上述利润分配预案和资本公积金转增股本预案。

二 公司基本情况

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
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

2 报告期公司主要业务简介

（一）报告期内公司所从事的主要业务、经营模式及行业情况说明

公司在 3.0 新时期，形成了以用友云为核心，云服务、软件、金融服务融合发展的新战略布局，服务企业的业务、金融和 IT 三位一体的创新发展，用友云定位社会化商业应用基础设施和企业服务产业共享平台，服务企业数字化转型，并促进企业服务产业的平台化发展。

（二）行业竞争格局和行业发展趋势

报告期内，公司所处产业领域（云服务、软件、金融服务）呈现出如下发展趋势：企业数字化进程加快，各级政府部门积极推进互联网+、工业互联网和企业上云，数字经济蓬勃兴起，软件产业加快向网络化、服务化、平台化、生态化、智能化演进，企业云服务市场快速繁荣，成为提升数字化水平、打造数字经济新动能的重要支撑；企业服务日益呈现出以交易场景为核心，业务服务、金融服务和 IT 服务三位一体的特征，金融服务向数据化、场景化发展趋势凸显。

1、云服务

报告期内，在企业内生需求和政府政策的驱动之下，云服务走向繁荣：一方面，企业应用新一代互联网技术，加快商业创新和管理变革，实现转型升级的数字化进程加快；另一方面，中央政府部门大力推进互联网+、工业互联网，省市等地方政府发布“企业上云”等专项行动计划，鼓励和推动企业上云。目前，国内云计算基础设施趋于成熟，云服务从消费互联网（2C）加速向企业互联网（2B）发展，企业云服务迎来发展黄金期。同时，在移动互联网、云计算、大数据基础上，人工智能、物联网和区块链技术快速发展，云服务产业从数字化走向智能化。

2、软件业务

报告期内，软件与信息技术产业在国家政策的支持下发展迅速。党的十九大报告明确提出要“加快建设制造强国，加快发展先进制造业，推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合”。作为信息化和工业化“两化融合”技术核心的软件产业，在国家政策驱动下正成为支撑智能社会和实体经济发展的关键内在动力。软件产业步入加速创新、加快迭代、群体突破的爆发期，软件产业市场规模逐年提升。同时，国内同业与跨国公司的双重竞争加剧，行业迎来转型窗口期。新时代的软件产业呈现出数据驱动、平台支撑、服务增值、智能主导、融合发展的重要特征。

3、金融服务

报告期内，互联网金融专项整治行动继续推进，产业发展环境日益规范、健康。金融与云计算、大数据、区块链、人工智能等新兴科技的结合更为紧密，金融科技从网络支付、网贷等领域向金融信息服务、供应链金融、保险等领域渗透，互联网金融服务实体经济和小微企业将深化发

展。

中国宏观经济的平稳运行、消费规模的持续增长，为第三方支付的高速发展奠定了基础。移动支付线下场景争夺进一步加剧，行业巨头围绕线下场景紧密布局，线下和线上逐渐融合构成闭环商业生态；随着金融服务的数据化、场景化发展，具有场景和数据优势的供应链金融、贸易金融等进一步加快发展。

（三）软件业务

1、面向大型企业的解决方案与专业服务业务

公司面向集团等大型企业的解决方案与专业服务业务主要是面向大型企业提供 ERP 套件、行业解决方案、技术和应用平台和专业服务，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 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、人力资源管理、数字营销与 O2O、智能制造、商业分析业务等，帮助企业实现管理转型升级。该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、产品支持与运维服务、咨询实施服务、客户化开发等。

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 ERP 套件、解决方案，主要产品为 U8+ 产品线，包括智能制造、O2O 多渠道营销、业务管控、供应链、财务核算、全面移动应用以及人力资源等领域。该业务经营模式是为客户提供标准产品及解决方案，采用全分销销售模式，收入主要为标准产品许可、产品支持与运维服务收入。

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。畅捷通公司采用标准化产品分销销售模式，收入主要为标准产品许可、产品支持与运维服务收入。

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，以标准化的产品为交付基础，以定制化的解决方案为价值点，以专业化的服务持续经营，并将经营范围从以财税为核心，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财政一体化管理软件、政府财务管理软件、社保基金管理软件、服务产品等。

用友政务公司为政府客户提供标准产品和解决方案、专业服务、运营服务等。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、咨询实施收入等。

(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、服务商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。用友汽车公司收入主要是产品许可收入、产品支持与运维服务收入、咨询实施收入等。

(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。新道科技公司为院校提供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、产品支持与运维服务收入、咨询实施收入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、烟草行业资产管理系统、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、产品支持与运维服务收入。

(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。用友金融公司的收费模式以标准软件+项目交付+运维服务为主,还有平台+应用+运营模式。

(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,专注医院的数字化,提供专业、标准、融合的产品与服务。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,收入主要包括标准产品许可收入、产品支持与运维服务收入、咨询实施收入以及其他增值服务收入。

(7) 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,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。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、产品支持与运维服务收入、运营服务收入等。

(8) 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、业务管理和企业信息化平台等产品、解决方案、专业服务，以及结合新技术的一体化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使用许可、咨询实施、客户化开发、产品支持与运维服务等收入。

(9) 公司面向审计领域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等产品。收入主要包括标准产品许可收入、产品支持与运维服务收入、咨询实施收入以及其他增值服务收入。

(四) 云服务业务概要

公司的云服务业务面向数字化转型和数字化原生企业与公共组织，提供数字化、智能化的企业与公共组织服务。用友云作为中国领先的企业云服务平台和生态，为众多行业的企业提供公共能力和领域服务，使其能力聚焦，快速创新，并通过聚合企业云服务，构建强大生态，一站式服务客户，带动生态伙伴发展，推动企业服务产业的整体发展。

用友云包括云平台、云 ERP、领域云、行业云、畅捷通云、企业金融云与云市场，领域云包括财务云、人力云、采购云、营销云、协同云、电子发票、云通信等；行业云包括工业云、建筑云、汽车云、金融云、能源云、财政云、餐饮云、医疗云等。

公司的云服务经营模式为向客户提供企业互联网服务，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）、推广第三方厂商应用服务获得的分润收入以及其他增值服务收入。

1、云平台

用友 iuap 云平台聚焦 PaaS，支撑 SaaS（软件应用服务）、DaaS（数据服务）、BaaS（业务运营服务），适配多种 IaaS，遵循开放、开源、生态的发展原则，基于公司近 30 年来在不同规模、不同领域、不同行业、不同业务及组织模式的沉淀积累，提供企业业务创新所需的开发、集成、运行、运维、运营、基础数据及应用服务，帮助开发者快速构建面向特定领域或行业的企业服务。

2、云 ERP

U8cloud 主要面向需要云 ERP 企业管理软件的创新型、成长型企业，采用互联网新技术，支持公有云、混合云、专属云的部署，融合了交易、服务、管理于一体的整体解决方案。U8cloud 是公司新一代的云 ERP 产品，通过云模式、低成本、快速部署、即租即用帮助企业免除硬软件投入并快速搭建企业管理架构。

3、领域云

营销云面向企业营销流通领域，基于云计算技术，依托 PaaS 平台，提供渠道营销、终端运营两大核心应用，业务覆盖大客户直销、全国区域分销、在线会员营销。打通营销链渠道、会员，构建全渠道生态系统，数据驱动消费深化与增值服务。营销云产品包括超客营销、友会员、友订货、红人点点等，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、推广第三方厂商应用服务获得的分润收入以及其他增值服务收入。

协同云通过连接企业员工、产业链伙伴及社会化用户，帮助企业在云服务时代，打破沟通壁垒，提升协同工作效率，实现社交化沟通与分享，激发组织活力。协同云的核心产品友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开展，提高工作与管理效率。

人力云业务包括友人才、薪福社等产品。友人才为企业提供专业的招聘服务、人事服务、员工服务和共享服务工作台，支持全员参与、社交协同，开放连接内外部应用和服务生态，具备场景化、个性化、智能化等特性，帮助企业精准获取高质量人才，增强员工体验和团队协作，提升服务运营效率，助力 HR 更专注战略，促进数字化决策，保持人才领先。薪福社提供高质量的人事外包、薪税、福利服务，为企业 HR 提供全方位的支持，实现企业人力成本与业务成本的优质匹配，使得成本费用率持续可控，助力企业精益管理，充分激发人才潜能。

采购云是企业互联网采购服务平台，旨在帮助企业进行采购决策和高效协同。友云采提供云采超市、工业品超市、供应商门户协同三个交易场景服务，为办公用品、MRO 工业品、BOM 原材料不同品类采购提供一站式服务。友云采立足采购方的企业互联网采购服务平台，构建全球供应商网络资源库，帮助企业实现全球采购，构建数字商业新生态。

财务云基于前沿的云计算、大数据、人工智能等技术，基于社会化商业这一新的商业范式，为企业提供以智能报账、智能核算、智能共享为核心的财务服务，帮助企业建立起具有连接、融合、共享、智能新特性的财务云平台，引领企业财务转型，创造财务新价值。智能报账服务-友报账为企业提供专业化的报账服务和连接服务，创造企业财务新价值；友报账作为企业财务数据采集终端，面向企业全员应用，并整合社会资源，为企业员工提供端到端的一站式互联网服务，打通从申请、审批、交易、报账、支付、核算、报告所有环节。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，并提供财税自动化、电子归档自动化、监管报送自动化服务。

4、行业云

工业云是用友云在工业企业的全面应用，是面向工业企业的社会级商业平台，精智用友工业互联网平台，该平台在用友云平台基础上，强化了工业物联网云平台，融合了大数据、云计算、移动互联网、物联网、人工智能等现代信息网络技术，核心是为工业企业提供设计云、制造云、服务云、分析云、营销云、采购云、财务云、人力云、协同云、金融云以及第三方 SaaS 服务，以开放的生态体系，帮助工业企业实现敏经营、轻管理、易金融、简 IT。

用友建筑云服务有限公司（下称“用友建筑公司”）提供面向建筑行业的 PaaS 云服务以及面向建筑行业的 SaaS 云服务。用友建筑公司聚焦建筑“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、勘察设计、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）云服务订阅使用、筑建云应用服务订阅使用、混合云解决方案、建筑行业内容服务以及建筑行业解决方案的软件许可、咨询实施、产品支持与运维服务。

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 及综合运营服务。

用友能源公司推出的“能源云”，帮助能源行业企业“云化”和“互联网化”，包括帮助客户设计整体互联网化的方案和路径，选择基础设施，构建 PaaS 平台，搭建 SaaS 应用，用友能源公司提供售电云、集控云、巡检云、智能分析云、电力数据云等多个业务领域的 SaaS 服务，并为能源行业客户提供 ERP 和云的整合解决方案。

其它行业云还包括金融云、医疗云、财政云、教育云、汽车云等。

5、畅捷通云

畅捷通全面打通小微企业的人、财、货、客管理，整合协同办公、财务管理、进销存管理、客户收支管理等应用，覆盖企业从找客户、跑客户到服务客户的生意全过程，为小微企业提供社交化、个性化、服务化、小量化的生意管理支持，为中国小微企业提供以财务服务为核心的平台服务、应用服务、数据服务、金融服务，主要云服务产品包括好会计、好生意、工作圈、易代账等产品。

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。

6、云市场

用友云市场是专业的企业云服务市场，致力于满足企业客户一站式购买企业服务和一体化应用需求。用友云市场设有云平台服务、企业应用服务、行业云、云解决方案等共 11 大分类。用友云市场通过融合创新，与生态伙伴共同赋能中国企业。

（五）金融服务业务概要

金融服务业务主要包括面向企业的支付服务业务和互联网投融资信息服务业务。

1、企业支付服务业务

公司控股子公司北京畅捷通支付技术有限公司（下称“畅捷支付公司”）面向企业级市场，致力创新金融服务并将其融入到企业业务场景中，为企业及公共组织客户提供方便、快捷与低成本的金融服务。畅捷支付作为企业级市场领先的综合型互联网支付服务平台，提供包括聚合支付、POS 收单、网银支付、快捷支付、扫码支付、代收/代付、鉴权等多种服务。

2、互联网投融资信息服务业务

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”）践行普惠金融，致力于提供专业的全流程金融信息服务，借助股东客户渠道、技术支持、管理经验等，依托专业银行专家管理团队，打造先进平台，为客户提供安全、便捷、稳健的互联网投融资信息服务。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2017年	2016年	本年比上年 增减(%)	2015年
总资产	14,033,979,575	12,155,131,565	15.5	10,918,585,280
营业收入	6,343,658,549	5,113,348,861	24.1	4,451,272,019
归属于上市公司股东的净利润	389,080,894	197,391,725	97.1	323,745,309
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	293,075,149	137,278,023	113.5	105,980,940
归属于上市公司股东的净资产	5,849,167,848	5,688,120,850	2.8	5,518,891,298
经营活动产生的现金流量净额	1,430,325,852	887,081,189	61.2	549,715,458
基本每股收益（元/股）	0.27	0.14	92.9	0.23

稀释每股收益（元 / 股）	0.27	0.14	92.9	0.23
加权平均净资产收益率（%）	6.71	3.52	增加3.19个百分点	6.76

3.2 报告期分季度的主要会计数据

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	746,662,528	1,445,649,416	1,083,484,288	3,067,862,317
归属于上市公司股东的净利润	-167,033,654	103,264,989	-196,223,191	649,072,750
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-166,946,259	63,498,498	-214,817,855	611,340,765
经营活动产生的现金流量净额	-642,078,558	66,175,193	44,587,873	1,961,641,344

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 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

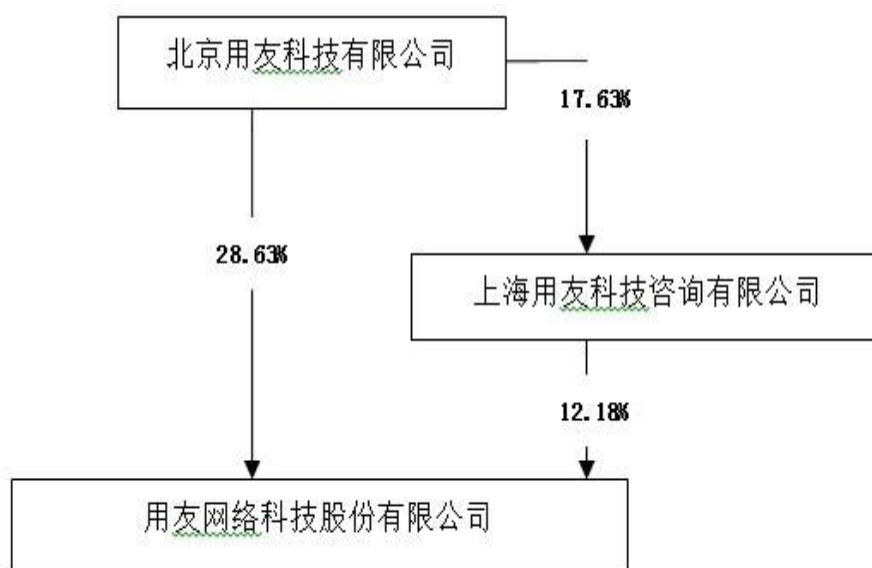
单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）							67,410
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）							64,746
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）							0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）							0
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	0	419,281,579	28.64	0	质押	171,750,000	境内 非国 有法 人
上海用友科技咨询有 限公司	0	178,456,657	12.19	0	无	0	境内 非国 有法 人

上海益倍管理咨询有限公司	1,207,000	67,091,923	4.58	0	质押	14,630,000	境内非国有法人
北京用友企业管理研究所有限公司	0	58,553,029	4.00	0	质押	35,300,000	境内非国有法人
共青城优富投资管理合伙企业(有限合伙)	0	42,000,000	2.87	0	质押	9,000,000	境内非国有法人
葛卫东	40,000,081	40,000,081	2.73	0	无	0	其他
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	36,267,110	36,267,110	2.48	0	无	0	其他
马信琪	6,716,713	35,544,428	2.43	0	无	0	其他
中国证券金融股份有限公司	0	29,174,447	1.99	0	无	0	其他
中央汇金资产管理有限责任公司		16,988,700	1.16	0	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”)与共青城优富投资管理合伙企业(有限合伙)(简称“共青城优富”)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。上海益倍与共青城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	无。						

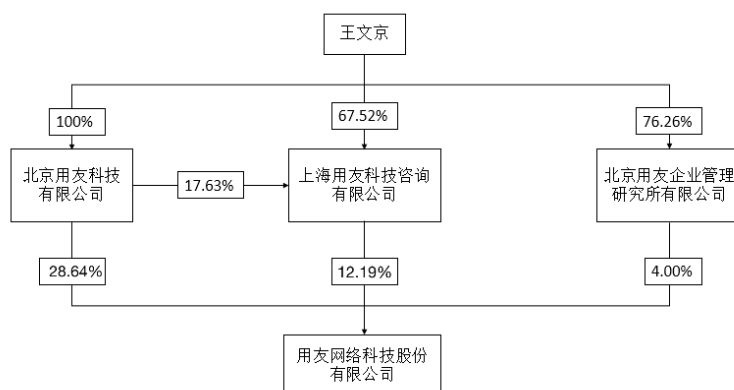
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

□适用 √不适用

5 公司债券情况

□适用 √不适用

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

(一) 报告期内公司经营情况

报告期内，公司围绕“聚合用友云”、“软件效益化”及“互联网金融”三大经营策略，大力推进用友 3.0 战略的实施，加大、加速了云服务和金融服务发展力度和速度，实现了云服务收入和金融服务收入的高速增长、软件业务稳定增长，经营效益得到大幅提升，并初步树立了用友云在企

业服务领域的市场领导地位。

报告期内，公司实现营业收入 6,343,658,549 元，同比增加 1,230,309,688 元，同比增长 24.1%；归属于上市公司股东的净利润为 389,080,894 元，同比增加 191,689,169 元，同比增长 97.1%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 293,075,149 元，同比增加 155,797,126 元，同比增长 113.5%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益和股权激励成本的净利润为 488,111,663 元，同比增加 208,615,063 元，同比增长 74.6%。经营活动产生的现金流净额 1,430,325,852 元，同比增加 543,244,663 元，同比增长 61.2%。报告期内，公司总研发投入合计 129,732 万元，占营业收入比重为 20.5%，持续保持了对云服务业务和金融服务业务的大力度研发投入。

报告期内，软件业务实现收入 5,132,126,961 元，同比增长 8.0%；云服务业务（不含金融类云服务）实现收入 408,985,467 元，同比增长 249.9%；金融服务业务实现收入 802,546,121 元，同比增长 229.3%。截至报告期末，云服务业务的企业客户数 393 万家，较 2016 年年末增长 47%；付费企业客户数大幅增长；支付业务交易金额完成 2786 亿元，同比增长 166%；互联网投融资信息服务业务的累计撮合成交金额 265 亿元，较 2016 年年末增长 141%，其中报告期内新增撮合成交金额 155 亿元。

（二）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，公司加力、加速云服务发展的力度和速度，关键云产品取得跨越式发展。公司持续加强人工智能的应用，打造企业智能服务，公司云平台实现突破性发展。报告期内，公司行业云采用聚焦、分步、客户项目驱动策略，行业云取得明显成效。

（1）云平台

报告期内，公司 **iuap** 云平台业务实现快速发展。公司持续加强了 **PaaS** 平台能力建设，统一了用友云技术架构，发布了用友云接入规范，公司云产品快速接入用友云平台；积极推进了 **iuap** 云平台服务建设，保障了云服务持续稳定运行；平台+行业方案得到长足发展，同时独立的平台项目和主数据业务增长迅速；公司 **iuap** 云生态取得可喜成果，并成功引入多家平台融合型伙伴，形成了融合型的解决方案，在语音识别、人脸识别、机器学习等领域与知名第三方厂商深度合作，为企业快速构建提供 **AI+**一体化的解决方案。

（2）领域云

1) 营销云

报告期内，公司发布了渠道云和零售云服务，为大中型品牌企业和连锁零售企业提供全渠道管理云平台服务和新零售云服务，得到了市场的广泛认可，签约和交付了一大批百万级、千万级服务大单，典型客户包括曲美、雅戈尔、郎酒等知名企业；并发布了多语言版本，成功签约了海外客户。

报告期内，用友秉钧公司围绕丰富场景、完善体验，提高客户营销投放效果；引导伙伴开展线下沙龙，降低伙伴成交难度。报告期内，红人点点产品累计付费客户数达到 6 万家，收入实现快速增长。

2) 采购云

报告期内，公司友云采服务业务坚持采购平台社会化和公有云的发展模式，通过向采购商提供采购寻源、招标竞价、采购协同、供应商管理、电子超市等多项服务，将采购商与供应商的线下交易发展到线上，加速企业采购的数字化转型。友云采与苏宁易购、西域、慧聪网等多家生态伙伴进行了深度合作，共同构建采购云生态圈。采购云平台通过了数据中心联盟的可信云认证和 ISO27001 认证。报告期内，友云采新增了 1.5 万家以上的企业客户。

3) 协同云

报告期内，公司友空间产品强化了统一门户、日常办公、团队协作、业务协同、社交沟通、开放平台等功能覆盖，新增双良集团、泸州老窖集团、鹏飞实业集团等知名企业。

4) 财务云

报告期内，公司财务云服务业务聚焦企业商旅、报账等应用痛点，陆续发布了友报账 2.0、财务云核算服务、电子会计档案 2.0 等财务云服务产品，并实现了业绩高速增长。

5) 人力云

报告期内，公司友人才在产品服务功能上强化了核心人力资源管理、假勤管理和员工服务，发布了多个新应用；完善了与公司 NC、U8、U9 产品的集成；整合了大易云招聘服务；实现了与智联招聘、58 同城等人力资源服务商的业务集成，更好地满足了客户对人力资源服务的整体需求。新增横店、象屿、青松华药、联想控股等标杆客户，实现了客户数高速增长。

报告期内，薪福社进一步聚焦薪酬服务业务，为客户提供薪酬发放服务业务，实现收入快速增长，并改善了经营效益。

6) 云 ERP

报告期第三季度，公司发布了新一代云 ERP 产品 U8 cloud。U8 cloud 聚焦成长型、创新型企业，为企业提供集人、财、物、客、产、供、销于一体的云 ERP 整体解决方案。报告期内，U8 cloud

开展了百余场市场活动，树立了 U8 cloud 新一代云 ERP 市场品牌形象，为业务发展奠定了良好基础。

(3) 行业云

1) 工业云

报告期内，公司发布了用友工业互联网平台“精智”，该平台完全基于数字化商业场景而设计、提供基于数据的场景化智能云服务，融合了互联网与智能制造相关的企业云计算、大数据、物联网、人工智能等技术，提供支撑智能制造的软件和 SaaS 服务、提供智能制造应用组件和最佳实践库。报告期内，连续签约鞍钢、深圳特发、大亚圣象、江铜集团、中国振华电子集团等大型集团客户。

报告期内，公司发布用友智能工厂 2.0 版，借助移动互联网、工业物联网、大数据、云计算、人工智能等先进技术，重点实现工厂建模、业务建模、智能排程、智能调度、智能物流、智能采集、品质管理、设备管理、能源管理、智能监控与分析等功能，赋能工业企业，让工厂管理更智能；并实现了与 NC、U9 等用友 ERP 产品全面集成、互联互通。

报告期内，公司入选工信部第一批智能制造系统解决方案供应商推荐目录；近几年来，公司参与的国家级智能制造试点示范项目、智能制造综合标准化与新模式应用项目共计 60 项。

报告期内，公司与江西省政府、浙江省经济和信息化委员会、湖北省经济和信息化委员会等签署战略合作协议，推动区域工业云项目建设，助推企业上云。

2) 建筑行业云

报告期内，用友建筑公司加大加快了建筑企业互联网开放平台的研发和迭代发展，平台初具规模，试点取得阶段性成果；积极推广了 i 建造、i 设计、筑云采及水平云产品，得到行业高度认同。

3) 餐饮行业云

报告期内，餐饮云服务业务发布了红火台企业用餐服务平台，解决企业客户商业用餐预定需求；发布红火台智能云 POS 产品，解决餐饮企业特别是火锅、正餐业态的点餐收银需求；同时，海底捞上云项目在全国门店上线，海底捞智慧项目陆续上线。

4) 金融行业云

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；发布了链融云财务管理系统、云保理业务系统、云小贷业务系统、云融资租赁业务系统、云保险经纪业务系统；成功签约华夏恒邦保险、大地保险、裕国融

资租赁、泉州汇鑫小额贷款等样板客户。

5) 财政行业云

报告期内，用友政务公司资产云的单位资产、部门资产和财政资产三大资产服务已正式上线。长沙市政府采购电子卖场正式上线运行，标志着政府采购云服务从应用推广进入运营阶段；完成海关总署 12360 移动端等政府服务云项目建设。

6) 教育行业云

报告期内，新道科技推出了“新道云”，实现对教育服务的支撑与落地。在双模驱动策略下，公司新研发产品也全面实现了软件平台与互联网服务的双驱动，实现互联网化远程双师授课、远程服务模式，解决院校和老师的产品交付、教学的困惑。

7) 医疗行业云

报告期内，用友医疗公司成功开发了多项创新云服务，业务涵盖医疗物资采购、医疗数据分析、移动办公社交等多个领域；无忧医采通过优化医院采购全流程，提高供应商的供货质量和供货效率。报告期内，云服务客户数量和云服务收入实现高速增长。

8) 汽车行业云

报告期内，用友汽车公司的车商云服务业务包含经销商互联网增值服务平台和经销商 SaaS 服务平台，互联网增值服务平台推出了取送车、聚合支付、电子发票等集成服务。

9) 能源行业云

报告期内，用友能源公司加力、加大推进云服务业务，发布了售电云 2.15 版、备件云 1.0 版、能源企业互联网+党建智慧党群云平台等云产品，交付和运营也取得较好口碑。

10) 广电与电信云

报告期内，用友广信公司结合客户项目研发云服务新产品，积极发展智慧城市和云业务，形成基于特定场景的物联网解决方案，丰富智慧城市应用领域。

(4) 畅捷通云

报告期内，畅捷通公司云服务业务紧抓市场机遇，在产品方面，在不断迭代优化核心云应用的同时，全新上线 T + Cloud 云服务，进一步满足了小微企业财务及管理服务需求；在业务运营方面，与资源型合作伙伴建立合作，开展线上运营、电销和线下渠道一体化的销售，快速发展付费客户规模。

报告期内，好会计专业版正式上线，提供了多会计、多辅助核算、经营指标分析等更加丰富的功能；并快速迭代和优化交互体验、智能生成凭证、增加一键报税覆盖城市。好生意加快核心业务场景“销售、库管、采购和往来”功能特性的开发，完成部署、技术运维方案设计和测试。报告期内，全

新上线的 T + Cloud 是面向小型企业的公有云服务，与工作圈等应用集成，形成人、财、货、客一体化的解决方案，满足企业经营过程中的全面应用需求，提升企业竞争力。工作圈进一步优化轻 OA 固定审批流、基于角色定义及相关统计分析报表。

(5) 云市场

报告期内，公司云市场以“企业服务产业的共享平台”为建设目标，取得了突破性进展，入驻生态伙伴数量超过 320 家，入驻产品及服务数量超过 510 个。

报告期内，结合用友线下优势，满足客户一体化应用需要，用友云市场大力推动融合型产品发展，授权网易企业邮箱、360 企业安全、e 签宝、小能科技等众多知名企业服务厂商开展融合型产品研发，众多融合型产品上市，开展了用友云产品版图，并取得业绩突破性增长。

2、软件业务发展情况

报告期内，在企业转型升级，国内经济整体复苏和软件国产化进程的大背景环境之下，公司继续稳步推进软件业务的发展；同时，通过发挥与云服务和金融服务产品的组合优势，实现拉动和组合效应，推动软件业务的效益化发展，软件业务整体保持稳定增长。

(1) 面向大型企业的解决方案与专业服务业务

报告期内，公司面向大型企业解决方案业务进一步深化，并实现加速发展，帮助包括世界 500 强企业、中国 500 强企业等各类大型集团企业实现互联网转型，构建数字化商业生态。

在智能制造服务领域，除发布了用友智能工厂 2.0 版外还发布了 U9V6.0 版、PLMV2017 版等软件产品，签约了如中国铝业等一大批大型集团客户，继续保持稳步增长的良好态势。

在城市交通、公用事业、地产行业，用友项目资产一体化的城市基础设施全生命周期运营管理解决方案持续加强；推出工程云 PM+ 产品，解决了城市运营行业工程项目上云最后一公里的问题，同时通过软件解决方案与云端服务的融合，更好地满足客户的需要。

在财税领域，发布了 NC 收入核算与报告产品、NC 电子商业汇票产品、NC 增值税管理平台增强版；同时深化企业应用创新，为客户提供了 NC 集团财务合并、财务自助分析、银行票据池、工序成本、电子会计档案接口等新功能和新模块。

报告期内，面向大型企业的专业服务业务继续保持了高续约率和高增长态势；在千万级运维服务大项目上取得重大突破，成功签约了碧桂园集团等年运维项目；同时，百万级运维服务大项目已形成常态化趋势，相继签约海航集团、中国振华集团、首都机场集团、五粮液集团、万达集团等大型标杆企业。

(2) 面向中型企业的软件产品与解决方案业务

报告期内，公司在 U8+V13.0 的产品基础上继续优化与持续创新，在智能制造、新零售、社会化财务应用方面持续加快研发，为中型企业上云提供更好的产品与服务。报告期内，发布了 U8+V12.51 发票管理、U8+V12.5 OA 办公集成产品、U8+零售电票管理 V1.0、U8+易收款 V1.0、U8+收入核算 V1.0 等产品。同时，U8+完成了与友空间、友云采、友报账、大易招聘等云服务的对接和融合。

(3) 面向小型微型企业的软件包业务

报告期内，畅捷通公司聚焦小微企业财务与管理服务，优化了 T + V12.2 的产品性能，并加快新版本 T + V12.3 产品开发和集成测试工作；整合了线上运营和线下渠道资源，进一步加快推进软件业务与云服务业务的协同发展。通过优化业务组织，不断提升业务运营能力，加强渠道能力和渠道体系建设，有效推进了小微企业财务及管理服务的市场营销和行业开拓，促进软件业务快速发展。

报告期内，举办了近百场“人、财、货、客”领航市场交流会及小型打单会等营销活动，有效拉动终端市场销售；通过伙伴销售人员的培训和认证活动，进一步提升渠道合作伙伴的能力，有效支撑终端客户市场的业务开拓。

(4) 面向行业的解决方案与专业服务业务

1) 政府行业

报告期内，用友政务公司发布了财政一体化 V6.3、财政社会保障资金信息管理系统 V1.0、报销产品 V8.0、大数据管理平台 V8.0、地方政府融资平台债务管理系统 V8.0、财政数据分析 V8.0 等产品；并积极推动了各级财政、行政及事业单位财务市场业务。

2) 汽车行业

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与老客户运维模式，客户续签率达到 95%以上；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，发布了新一代 DMS 产品；新客户数量及规模上再创新高，与林肯中国、宝马中国、捷豹路虎、玛莎拉蒂、长城汽车、广汽新能源、蔚来汽车等整车厂以及陕西新丰泰集团、湖南顺意通集团、厦门宝马集团等多家经销商集团签约。

3) 教育行业

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，发版了新道 ARE 虚拟仿真教学平台 V1.1、VBSE 财务微课互动教学服务等十余款产品；公司坚持“发展优质伙伴，提升伙伴质量，加强伙伴员工培训投入，提升伙伴指名客户经营质量”的伙伴发展理念，全年累计发

展伙伴 107 家。

4) 金融行业

报告期内，用友金融公司稳步推进各项工作，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）的四大系列产品及业务体系不断完善；营销及运营各层面工作全面发力；签约国家开发银行、浦发银行、中国人保、新华人寿、华融信托、中信证券、海通证券等客户。

5) 烟草行业

报告期内，用友烟草公司完成全国 NC6.0 行业统一财务管理信息系统安全升级、烟草移动门户整体升级改版等；完成国家烟草总局行业核算升级项目省级单位验收工作、行业财务管控平台项目验收准备工作；整体布局省级财务管控平台解决方案，落实烟草行业首家财务共享中心项目，推进行业由核算型财务向管理型财务转变。

6) 广电与电信行业

报告期内，用友广信公司加快电信行业化产品开发，发布广信精准帮扶信息管理系统，深化行业应用和轻量化应用，提升用户使用效率，提高运维服务价值；参与中国联通混合所有制改革，参与联通内部新业务系统建设；积极推进广电总局下属全国机构的经营与服务；签约中国联通、中国移动宁夏公司、中央电视台、山东广电集团等客户。

7) 能源行业

报告期内，用友能源公司完成了电力安全生产 2.0 版本系统重构、电力安全生产管理系统完善，与国家电网、华能、国电、中核等能源行业龙头企业持续深入合作，在财务、人力资源、供应链、生产管理、共享服务、工程项目管理、煤炭行业深化应用等领域取得较大进展；公司客户服务体系持续完善，服务产品及方式向云模式发展，客户服务流程规范化，确保客户满意度，实现了客户服务续约率的大幅提升。

8) 医疗行业

报告期内，用友医疗公司业务稳定增长，公司与多家中央直属医院及大型医疗集团强强联合，进一步巩固高端医疗市场领军地位；助力区域卫生经济监管，在多省市签约落地；H+数字医疗解决方案成熟稳定，多家医院上线验收，同时吸引一批新用户；智慧卫生产品达到领先水平，镇江市全面健康信息化项目通过四级评审；积极推进上下游产业链间的合作，生态合作业务实现翻倍增长。

9) 审计行业

报告期内，用友审计公司持续深化行业经营、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，有效地控制了人员规模和成本费用，公司经营效益取得了明显的提升；新增签约客户百余家，签约了五粮液集团、中国核工业集团、江西省地税局等标杆客户。

3、金融业务发展情况

报告期内，公司继续走规模自营加广泛合作的发展模式，加强场景、深化融合、发展数据金融服务，实现利润化增长。公司已经完成了银行、支付等金融业务布局，为企业金融一体化服务奠定了基础，已经开展的业务加强了合规和风险管控。报告期内，畅捷支付实现金融业务成交金额 2786 亿元，同比增长 166%；友金所业务持续稳定发展，平台累计撮合投资成交金额 265 亿元人民币，同比增长 141%。

(1) 支付业务

报告期内，畅捷支付公司为客户提供一站式支付解决方案，满足客户多支付工具、多支付场景、多渠道对账的需求，同时在零售、汽车、餐饮、互联网金融行业提供个性化的支付结算解决方案；与工商银行签署战略合作协议，将在企业现金管理、支付结算等多方面展开深入合作。报告期内，实现金融业务成交金额 2786 亿元，同比增长 166%，企业客户数比去年新增 15 万家。

(2) 互联网投融资信息服务业务

报告期内，友金所提供专业的全流程投融资信息服务，打造安全、便捷、丰富的互联网投融资信息服务平台；通过系统监测和人工排查相结合的方式优化风险监控手段，在事前预防、事中监控、事后跟踪各个环节有效降低了风险；友金所业务持续稳定发展，平台累计撮合投资成交金额 265 亿元人民币，比去年年末增加 155 亿元，增长了 141%，累计用户数 128 万人，比去年年末增加 47 万人，增长了 58%。

(3) 其他金融服务业务

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。

报告期内，公司以人民币 5,976 万元的价格受让民太安保险公估集团股份有限公司持有的前海民太安保险经纪有限公司 60%的股权。

4、品牌

报告期内，公司发布了多款云服务产品，举办了数场超过千人规模的生态与用户大会，参加

了多场业界活动；公司的管理软件业务继续处于市场领导地位；金融服务增长迅速，加强了金融业务布局，公司云服务、软件和金融三大板块核心业务得到较充分的展示、宣传和推广，公司品牌影响力得到进一步增强。报告期内，公司参加了第 21 届中国国际软件博览会、2017 世界智能大会、第 16 届中国互联网大会、中国软件产业发展创新峰会、2017 中国两化融合大会、第四届世界互联网大会、2017 中国产业互联与数字经济大会等。报告期内，公司举办 2017 用友伙伴大会，集中展出了公司以“云服务、软件、企业金融”为核心业务的完整企业服务产品：面向社会化商业应用的用友云服务。发布了 2016《中国企业互联网化指数》白皮书。4 月 19 日，公司正式发布并全新上线用友云平台、应用与业务服务及包括生态伙伴产品在内的用友云市场，全面展示用友云的产品与服务，包括软件与用友云融合创新的产品与服务。“企业上云暨用友云百城巡展系列活动”全面启动，用友云结合各地产业特点、区域优势和企业痛点，从商业创新到技术推动、从产业格局到痛点问题解决，针对性地给出解决方案，助力企业上云。以“迈向云端创变未来”为主题的 2017 中国企业互联网大会，邀请了超过 5000 位来自制造、建筑及房地产、消费品、交通与公用事业、金融、能源、通信与广电、汽车、医疗、政府与事业单位、现代服务业、现代农业、文化与传媒等行业企业家与高管、专家与学者以及媒体代表，共同探讨在数字营销与客服、智能制造、财务、人力资源、社交与协同办公、企业金融等企业服务领域的云上腾飞之路。畅捷通公司联合阿里云、用友云市场、UC、洛可可联合发起的 GICC 2017（全球小微企业创新大会），汇集上百名国内一线的实战创业者、企业家、专家学者，深度聚焦管理、产品、营销、技术四个维度进行分享、碰撞，为小微企业发展提供了好的思路。

报告期内，公司董事长王文京先生获“2017 年两化融合突出贡献人物评选之领军人物”。公司被评为“2017 年两化融合突出贡献评选之明星服务商”。公司入选 2017 年中国互联网企业 100 强，位居第 15 位。公司被中国两化融合服务联盟评为明星服务商。用友云获得“2017 可信云大会”2016—2017 年度企业级 SaaS 服务奖。用友云通过 ISO27001 信息安全管理体系认证。公司获得“2017 年中国 IT 用户满意度”调研 18 项大奖，其中企业云服务等获得用户满意度第一荣誉，企业 PaaS 云平台获得“用户首选品牌”荣誉，工业互联网平台等获得“用户推荐品牌”荣誉。王文京先生荣获 2017 年度中国产业互联网风云人物奖，用友云荣获 2017 年度中国产业互联网服务平台奖。

报告期内，公司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”，还与联想、英特尔联合发布了超融合分析解决方案。公司与中国联合网络通信有限公司签署合作框架协议，将在产品、行业营销、云服务、基础通信服务、内部管理系统建

设等方面开展合作，并将利用各自的技术和经验优势，探索在大数据、物联网、人工智能等领域的合作。与松下电器（中国）有限公司和北京联动天翼科技股份有限公司签署战略合作协议，签约各方将充分发挥各自优势共同为企业 提供基于云的供应链管理和大数据服务。

5、员工发展

截止报告期末，公司员工数量为 15194 人，同比 2016 年末增长 6.24%，其中专职从事云服务业务的人员 1946 人，占比比例为 12.81%，同比 2016 年末比例相对增加 10.2%；专职从事金融服务业务的人员 1334 人，占比比例为 8.78%，同比 2016 年末比例相对增加 53%；从事软件业务及其他业务人员 11914 人，占比比例为 78.41%，同比 2016 年末比例相对减少 5.1%。因此，人员增长主要由于云服务和金融服务类人员的 增长。

为了提高全体员工向“用友 3.0”转型发展的信心和决心，公司组织了一系列重大活动。通过组织以“学习两弹一星精神、引爆用友云发展”为主题的用友干部与专家夏令营，提高核心骨干发展云业务的思想认识，树立攻坚克难精神，加快突破云业务发展；通过开展主题为“与云同行”的全体员工轮训，增强云业务转型发展的危机意识感，夯实推进云业务的群众基础。

为了增强企业活力，发挥年轻人才在“用友 3.0”阶段的重要作用，公司继续推进干部年轻化，强化核心干部的人才梯队建设；同时，公司加大了应届生招聘的力度，在 50 个以上的重点高校进行雇主品牌宣传和校园共享招聘，应届生入职占比明显提高，对提高招聘质量、降低招聘成本起到了积极作用。

报告期内，结合互联网业务运营特点，公司完成了弹性工时制的改革，不仅满足了业务需求，也为推进专业奋斗的核心价值观建立了制度基础。

为适应新时期业务需要，公司优化升级了《用友员工商业行为守则》，并组织全员学习新版《用友员工商业行为守则》（2.0），签署“阳光经营承诺书”，为公司新时期健康发展加强了制度基础。

6、投资并购情况

报告期内，公司以 67,108,612.50 元的价格受让企业招聘云服务领先提供商上海大易云计算股份有限公司（“大易”）合计 5,368,689 股股份，占大易总股本的 29.8261%。公司此次购买大易股权，将夯实公司与大易的战略合作，完善用友云在人力云的业务布局 and 战略协同，增强用友人力云的竞争力。

报告期内，公司以人民币 5,976.00 万元的价格受让民太安保险公估集团股份有限公司持有的前海民太安保险经纪有限公司 60%的股权。

报告期内，公司通过与前海方舟资产管理有限公司等 6 家合伙人共同参与投资深圳淮海方舟

信息产业股权投资基金（有限合伙），参与投资联通混改项目。公司出资 1.7 亿元人民币，占比 4.25%。

报告期内，公司以人民币 24,999,996.00 元的价格向在商事服务等领域具有行业领先优势的企业服务提供商汉唐信通（北京）咨询股份有限公司（“汉唐咨询”）增资，并以人民币 964,320.00 元的价格受让于湖持有的汉唐咨询股权，以人民币 52,437,814.98 元的价格受让李琴、王静波、张春和张燕持有的汉唐咨询股权，截止报告期末，公司共持有汉唐咨询 22.2374%的股权。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，公司以人民币 6500 万元向领先的农业行业互联网服务提供商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，公司以人民币 168 万元的价格受让区块链技术公司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。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。

（三）公司发展战略

从全球范围看，由于受到全新一代信息技术的影响，传统企业向数字化转型升级的趋势愈发明显，数字化原生企业快速增长，为企业服务产业带来了巨大的发展机遇，“数字化商业”的新时期已经到来。

在新的时期，公司将进一步加大力度推进用友 3.0 战略，以用友云为核心，加快用友数字化商业应用基础设施建设，并通过这样一个基础设施级的服务来赋能企业客户，帮助众多的企业迈向云端，实现创变；同时加快用友企业服务产业的共享平台建设，积极构建企业服务生态，赋能企业服务产业，支持整个产业向服务化和平台化转型发展。

用友云赋能企业主要围绕四个方面来开展：一是服务企业的业务创新，帮助企业实现“敏经营”；二是服务企业的管理变革，帮助企业实现“轻管理”；三是支持企业把金融服务嵌入，帮助企业实现“易金融”；四是服务企业的 IT 升级，帮助企业实现“简 IT”。“敏经营”、“轻管理”、“易金融”和“简 IT”是公司帮助传统企业实现创变的方式和途径，最终帮助企业实现“增长收入、降低成本、提高效率、控制风险”。

用友云赋能企业服务产业主要有三个着力点：首先，把云计算的计算、存储和网络这样一些

基础能力服务与解决企业具体业务和管理问题的应用服务、数据服务、业务服务等各种服务打通，解决企业上云“最后一公里”的问题，让云计算服务在各行各业、千家万户的企业真正落地，让基础云计算服务商修的“高速路”跑起“车”来，共同实现云服务的真正价值；第二，用友云是一个开放的生态化平台，除了自身提供的服务，还要聚合大量在不同领域、细分行业以及各种形态的企业云服务提供商的服务，目标是要成为中国企业服务的第一大生态，平台上的服务互相打通，以一站式服务方式共同服务企业客户，同时带动和促进生态伙伴的繁荣发展；第三，用友云通过提供商业应用的公共能力和领域服务，如技术、通信、支付、电子发票、电子合同、表单、审批和各行各业客户都会用到的财务、人力、办公等服务，让生态伙伴可以聚焦在其自己的核心领域或细分行业，在用友云平台上快速创新，从而推动企业服务产业的整体能力发展。

（四）经营计划

2018年，公司将继续坚定执行用友3.0战略，加力加速用友云、金融服务规模化发展，保持软件业务效益化增长，升级客户经营体系，战略加强并购、投资，发现、培养、引进年轻人才、尖端人才，革新制度，提高效率，抓住产业窗口期，成就世界级用友。

云服务业务：公司将加力加速，突破产品和运营，规模化营销，提高市场份额，抢占窗口期。加强产业研究和产品管理，瞄准关键市场，聚焦发展；按数字化商业和社会级计算思维，深入用户，抓住痛点/刚需，选准场景，突出数据，继续研发出高客户价值和体验的王牌产品（含平台），引领数字化商业创新，实现智慧企业；PaaS、SaaS、BaaS、DaaS并举，一些服务转按BaaS模式运营；强化运营体系和能力，多种方式加强市场营销，显著提升用友云品牌影响力；完善云服务业务对应的支持体系。

金融服务业务：公司将采用规模自营及与第三方金融机构广泛合作的模式稳健推进，加强场景，深化融合，开展优势数据金融服务，实现利润化增长。公司将继续推进金融自营业务的申牌工作，2018年基本完成申牌布局。在全面推进金融服务业务的同时，继续加强金融合规和风险控制。

软件业务：在保证客户满意度的基础上，进一步提高软件业务利润率，实现效益化的稳定增长。充分融合云服务和金融服务，拉动软件产品的销售。推进模式化、标准化、云化的客户交付及收费模式，继续加大力度做好老客户服务经营工作，提高签约质量及水平。实施和运维全面采用扁平化社交协同服务提供模式，推行“友空间”应用。

改革人才发展机制，加速推进干部队伍和基层人才年轻化发展，激发已有人才的潜力、创造力，并积极引进符合互联网企业经营要求的技术和运营人才，发现、培养、引进尖端领域或行业

的专家，培养、引进尖端技术专家、科学家。

改革业务运营与管理组织模式，推进制度革新，坚持高效率业务模式，升级客户经营体系，从客户经营向客户运营升级转型，建立基于客户成功的云服务、金融服务的客户运营体系，全面加快推进“数字化用友”的建设工作。

为快速实现公司产业布局，促进公司核心业务快速发展与转型，公司将结合资本市场、投资等金融力量，加强战略并购与投资，快速抢占企业服务产业版图。继续做好市值管理，促进公司战略产业发展。

2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

1、会计政策变更

(1) 资产处置损益列报方式变更

根据《财政部关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》(财会[2017]30号)要求，本集团在利润表中的“营业利润”项目之上单独列报“资产处置收益”项目，原在“营业外收入”和“营业外支出”的部分非流动资产处置损益，改为在“资产处置收益”中列报；本集团相应追溯重述了比较利润表。该会计政策变更对合并及公司净利润和股东权益无影响。

(2) 政府补助列报方式变更

根据《关于印发修订〈企业会计准则第16号——政府补助〉的通知》(财会[2017]15号)要求，本集团在利润表中的“营业利润”项目之上单独列报“其他收益”项目，与企业日常活动相关的政府补助由在“营业外收入”中列报改为在“其他收益”中列报；按照该准则的衔接规定，本集团对2017年1月1日前存在的政府补助采用未来适用法处理，对2017年1月1日至该准则施行日(2017年6月12日)之间新增的政府补助根据本准则进行调整。该会计政策变更对合并及公司净利润和股东权益无影响。

受影响的报表项目	2017年		2016年	
	变更前	变更后	变更前	变更后
其他收益	-	387,312,627	-	-

资产处置收益(损失)	-	405,547	-	-145,294
营业外收入	406,681,959	17,707,394	362,315,465	361,254,728
营业外支出	9,360,331	8,103,940	15,442,848	14,236,817

2、会计估计变更

2017年12月18日，公司召开第七届董事会2017年第十五次会议，会议审议通过了《关于会计估计变更的议案》。为使无形资产后续计量更加合理和规范，根据《企业会计准则》等相关规定，公司决定无形资产中软件使用权摊销年限由10年调整为10年或按合同规定的年限，其他情况均不发生变化。

(1) 会计估计变更的原因及概述

目前公司的无形资产摊销政策将无形资产按照性质分类为土地使用权、软件著作权、软件使用权、云应用系统平台四大类，摊销年限分别为50年、5-10年、10年、5年；软件使用权大类中未做细分。随着目前公司业务发展的需要，公司从外部购买的软件使用权增多，部分采购合同中明确规定了使用期限，按照《企业会计准则》规定，无形资产使用寿命不应超过源自合同性权利或其他法定权利的期限。因此这部分有明确使用期间的外购软件使用权的摊销不再适用于10年摊销，应当进行调整。为完善公司无形资产摊销的年限估计，公司拟自2017年1月1日起，将无形资产中软件使用权摊销年限由10年调整为10年或按合同规定年限，其他情况均不发生变化。

(2) 会计估计变更的内容

公司无形资产摊销年限调整前后比较表

类别	调整前摊销年限	调整后摊销年限
土地使用权	50年	50年
软件著作权	5-10年	5-10年
软件使用权	10年	10年或按合同规定的年限
云应用系统平台	5年	5年

本次无形资产摊销年限变更自2017年1月1日始执行。

(3) 本次会计估计变更对公司的影响

变更时间：本次会计估计变更自2017年1月1日起执行。

根据《企业会计准则第28号：会计政策、会计估计变更和差错更正》有关规定，公司对上述会计估计变更采用未来适用法处理，无需进行追溯调整，对以往各年度财务状况和经营成果不会产生影响。

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

√适用□不适用

合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，本年度变化情况参见财务报告附注八。