

**“2007财年的
业绩非常出色。
我们的运营收入**



远见. 专注. 绩效. | 2007财年年度报告摘要

**和新业务的销
售额再创新高，**

产品组合也得到 进一步加强。”

致股东函

作为ADP上市46年来的第五任首席执行官，我非常高兴能与你们分享我的观点。ADP每年都在不断成长，但是我们的核心价值依旧保持不变，对于多年来支撑我们获得成功的文化和理念，我们依然有着不懈的承诺。

ADP使命和服务盈利链

我们的使命就是为客户提供高附加值的服务，这是通过为雇主和汽车经销商提供多种选择、简便易用、高性价比的业务外包解决方案而实现的，而这些雇主和经销商无论身处世界何地、无论规模大小、无论业务类型，都可以享受到这些世界一流的服务。

我深深相信：我们过去和未来的成功主要基于“服务盈利链”的业务流程。服务盈利链——简单地陈述就是“如果员工快乐敬业，提供最高水准的客户服务，相应地，客户与ADP的合作时间就会更长，会购买更多服务，并推荐其他客户使用ADP的服务……”，而盈利链依次启动。此理念非常契合我们，也体现了我们的基本信仰，那就是：我们理应为客户提供世界一流服务；并且，如同我们公司致力于打造服务盈利链一样，我们也需要吸引、留住最佳员工，立志成为首选雇主。

提升股东价值

在2007财年伊始，我就已经宣布，作为首席执行官，我的首要任务就是通过以下方式提升股东价值：

- 打造更专注于核心业务的ADP；
- 加快收入增长，扩大利润空间，进而提升财务指标；以及
- 通过提高红利和股份回购，将更多的富余现金回馈给我们的股东。

我们在“提升股东价值”这个首要任务上不断前行，而我也很有信心，我们正走在通往未来成功的道路上。



Gary C. Butler
总裁兼首席执行官

更专注的ADP

我们很高兴在2007年3月30日完成免税分拆Brokerage Services Group (BSG)。此外在2007年1月我们分拆了Sandy Corporation (隶属于经销商服务单元)，在2007年7月分拆Travel Clearing业务，这两项业务都是非核心战略、增长较慢的部门。全新的ADP将是一家更为专注的公司，将重点放在雇主服务和经销商服务，这两项业务具备强劲的增长潜力，将为收入和税前利润带来可观的增长。我对新的ADP充满了信心——ADP目标更加明确，为收入的强大有机增长和税前利润的扩张做好了充分准备。

提升财务指标

2007财年的业绩非常出色。我们的收入和新业务强劲增长，我们的产品组合得到空前加强，其中收入增长达到14%，有机收入增长高达12%，这大大超过了2006财年创下的10%的有机增长率。持续经营的摊薄每股收益达到1.83美元，增加26%，其中包括2007财年第一季度一次性净收益（此一次性收益主要来自出售经销商服务的非核心业务）。扣除一次性净收益，持续经营的摊薄每股收益仍然高达1.80美元，比去年同

期同比增长24%。资产收益率也达到24%。我们在雇主服务销售团队及产品线扩张等方面的投资已开始取得回报，新业务销售额连续三年实现两位数增长。我们继续致力于打造“世界一流服务”，这令我们雇主服务部连续两年保持极高的客户保有率。此外，我非常高兴和你们分享，在2006自然年年底，我们准备了超过5千万份的W-2年度收入和税收声明，这也是我们年终处理的历史最高纪录。经销商服务方面，2007财年也是表现极为出色的一年，我们的北美核心业务及国际业务亮点无数，新业务销售增长强劲，客户保有量继续保持极高水平。

回馈股东

在2007财年一开始，我们就拥有现金及有价证券达25亿美金。在财年期初的资产负债表基础上，我们的运营现金流达到13亿美金。此外，由于BSG部门的拆分，我们获得6.9亿美金的现金股息，并从BSG加拿大子公司获得7,300万美元的现金。以上收入，令ADP能够在2007财年中以19亿美金购回4,000多万股普通股，进一步反映出我们对ADP未来发展的坚定信心。在告别2007财年时，我们的资产负债表同样抢眼，其中现金和有价证券接近19亿美金。我们的股份回购是一个不断持续的过程，其进展取决于市场情况，预计在2008财年我们还将继续回购ADP股份。

我们不断将富余现金回馈给我们的股东，其中ADP董事会在2007财年提升现金红利24%，这令2007年1月1日的股息率提升至约2%，高于1%-1.5%的历史平均水平。此外，在BSG部门拆分之后，我们仍然保持了每股0.92美金的年度分红。

我们的同仁

ADP近46,000名员工团队是我们继续成功的核心。我们高度敬业的同仁致力于为全球585,000多家客户提供世界一流服务。我想借此机会向那些将BSG业务成功拆分的同仁致以最衷心的感谢。

我们的领导层也极为强大。Mike Martone，最近刚任命为雇主服务集团总裁，在今年担任首席运营官一职。此外，由于Kris Borkovich、Laurie Eldridge、Ed Flynn和Al Nietzel为公司成功做出的巨大贡献和杰出领导力，我们任命以上人士为公司副总裁。

ADP董事会新主席

根据ADP公司监管原则中对首席执行官换任的规定，ADP前任首席执行官及非执行主席Art Weinbach将于2007年11月13日从董事会退休。Art今年给了我莫大的帮助，在我们BSG业务成功完成免税资产拆分中做出了重要贡献。Art目前是Broadridge金融解决方案公司（前BSG业务）的执行主席。

我高兴地宣布，Les Brun将在Art退休后成为新的非执行主席。Les是Sarr Group, LLC的董事长兼首席执行官。Sarr为一家投资控股公司。Les从2003年开始就担任ADP董事一职，并且在2005年到2007年8月期间担任ADP提名/公司监管委员会的主席。

Ann Jordan将于2007年8月从ADP董事位置上退休。Ann从1993年开始就担任董事，感谢她这么多年来提供的宝贵意见和建议，并感谢她和ADP一起不断创造成功。

ADP未来展望

展望未来，由于2007财年为公司进一步发展奠定了坚实的基础，我们将继续投资新产品，优化服务流程，扩张我们的销售渠道——以上都是保障我们未来成功的关键因素。我们目前正在积极、稳健地执行这些战略，为未来继续实现收入和利润的两位数增长打下坚实的基础。

我也非常高兴地宣布，在刚刚发布的2008财年预测中，公司收入预计增长12%左右，摊薄每股收益也将在2007财年的1.80美元基础上增长18%-21%（不计2007年一季度的一次性净收益），将继续保持我们在2007年的精彩业绩，并与我们“提升股东价值”的战略重点完美契合。

感谢你对ADP一贯的支持和信任。我对我们公司的长期发展充满了期待！



Gary C. Butler
总裁兼首席执行官

2007年8月29日

目录

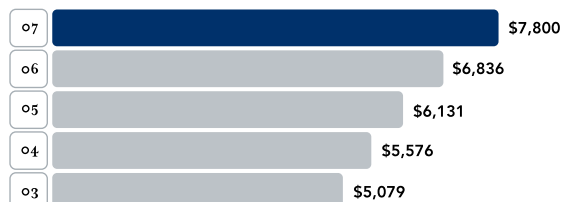
封二	致股东函	28	财务报表
03	财务摘要	32	董事会及公司官员
04	前景展望	34	公司信息
08	雇主服务		
22	经销商服务		

财务摘要

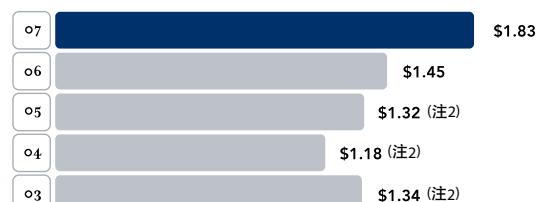
(除每股金额外，其余的美元和股票单位均以百万计)

财年截至6月30日	2007	2006	变化
总收入	\$ 7,800.0	\$ 6,835.6	14%
持续运营净收入	\$ 1,021.2	\$ 841.9	21%
持续运营每股基本收益	\$ 1.86	\$ 1.46	27%
持续运营每股摊薄后收益	\$ 1.83	\$ 1.45	26%
已宣告现金股利	\$ 480.7	\$ 408.6	18%
每股已宣告现金股利	\$ 0.8750	\$ 0.7100	23%
已发行股票基本加权平均数	549.7	574.8	
已发行股票摊薄后加权平均数	557.9	580.3	
净资产收益率(注1)	23.7%	17.4%	
年末:			
现金、现金等值物和有价证券	\$ 1,884.6	\$ 2,461.3	
持续运营的营运资金	\$ 1,534.8	\$ 1,596.4	
为客户提留基金前的总资产	\$ 8,159.7	\$ 10,006.2	
长期负债	\$ 43.5	\$ 74.3	
股东权益	\$ 5,147.9	\$ 6,011.6	
员工人数	46,000	46,000	

总收入 (单位: 百万美元)



持续运营每股摊薄后收益 (单位: 美元)



注1. 净资产收益率的计算为持续运营的净收益除以平均股东净资产(不包括2003财年以来5年内的任一年中,来自自己终止运营的平均积累净收益)。如需净资产收益率计算方面的其他信息,请参看我们10-K表格中2007年报的财务数据摘要表。

注2. 本公司采纳了《财务会计准则公报》第123R号“以股份为基础的支付条款”(SFAS第123R号)。该标准使用了自2005年7月1日起生效的修正推延法。采纳SFAS第123R号条款要求从2006年财年开始,在合并财务报表中认可基于股权的薪酬费用。2003、2004、2005财年的财务信息不包括基于股权的薪酬费用。

前景展望

ADP执行官团队



Gary C. Butler

总裁兼首席执行官

目前ADP的收入正在加速增长。你认为这种快速增长是否能够持续？什么样的增长率才是可持续的？

我们所服务的市场充满了机遇。我们拥有极好的销售渠道和产品组合，赋予我们极强的竞争实力，获取更多市场份额。

由于ADP所处的有利市场位置，使得我们每年的有机收入增长在10%-12%之间，另外通过收购令收入增长再提升1%-2%。在2007财年，我们成功剥离了发展较缓、利润较少、非战略核心的部门，并将ADP的重心转移到雇主服务和经销商服务，这两个业务的市场发展更快，更具吸引力。2007财年是ADP恢复收入两位数增长的连续第三个财年，而对于2008财年，我们预计将会是另一个两位数增长的财年。



S. Michael Martone

首席运营官

在推动业务收入成长方面，你有什么举措？

公司目前总体上10%-12%左右的有机增长主要是由雇主服务部门驱动的。开发新的客户群，有助于销售我们领先的薪酬解决方案，为业务增长创造机会；此外现有客户群中仍然存在大量机会——我们可在现有客户群中继续渗透，推广更多其他解决方案。

我们最新的人力资源业务流程外包服务（HR BPO）——GlobalView®、综合外包服务（COS）及行政管理服务（ASO）已得到市场的积极响应，不过在收入贡献方面仍然处于初期阶段。职业雇主组织（PEO）是我们长期以来针对中小型客户的业务流程外包服务，继续保持了强劲发展。

此外，2007财年我们进行了多项收购，这为ADP带来了极佳的产品，也为未来的增长奠定了坚实基础，如Employease®产品的销售就异常强劲。



Christopher R. Reidy

首席财务官

资本配置的优先顺序是什么？

我们的首要战略是提升股东价值，其中关键是要处理好ADP的富余资本。资本配置优先考虑战略性收购、可增值的股份回购以及股份红利。

过去一年，我们的收购模式已经发生改变。我们积极进行和我们核心业务类似、能支持我们现有产品线的收购，不再倾向于可能对我们每股收益造成多年摊薄的大型收购。如果目标项目不能达到我们现有业务收入增长速度，我们将不会收购该项目。我们收购的重点在于：可以利用我们强大的销售渠道、可以为ADP的薪酬/人力资源处理及经销商管理系统（DMS）业务带来收益、可以提升我们市场地位的项目；可以在短期内扩大规模、提高边际利润的收购；以及能带来新产品、契合市场新需求的收购。公司在2007财年的收购活动非常成功，我们将继续开展此类活动。

Gary C. Butler
总裁兼首席执行官

雇主服务部门是全球领先的人力资源、薪酬及福利服务机构。我们所服务的这个市场的价值高达850亿美金。中端市场（我们定义为50到999名员工的企业）是此服务渗透最为深入的市场，但是仍然只有45%-50%的企业将其薪酬处理外包。而其他市场将薪酬处理外包的不到30%。所有市场都为我们的薪酬处理及其它服务提供了绝佳的发



展机会。我们对各种规模企业的价值定位，都基于可扩展的专有平台，具有极佳的处理规模，服务流程也备受肯定。我们的销售能力在业界也是首屈一指，现场销售队伍拥有4千多名员工。

经销商服务部门是全球领先的经销商管理系统解决方案提供商，所服务的市场潜力巨大——经销商及生产商在这方面的支出每年高达90亿美金。经销商服务在国际性市场极具潜力，特别是在亚太地区。

S. Michael Martone
首席运营官



ADP的国际业务机会无疑非常巨大。在雇主服务方面，我们的GlobalView以大型的跨国公司为服务目标，产品的定位非常特殊，市场上对此方面的需求非常明显。大部分GlobalView客户都是ADP的新客户，并且保留率很高。我们预计以后5年中，GlobalView每年的收入都会达到5亿美金。

经销商服务部门也处于有利的市场地位，是汽车经销及生产行业全球领先的集成解决方案提供商。2007财年经销商服务部门的有机增长继续提高，市场机会也在不断拓展。虽然北美的经销商管理系统核心市场已经饱和，仍然出现了全新的市场机会，如数码营销和其他附加解决方案。亚洲及东欧的机会引人注目，这两个地区的汽车销量增长不可小觑，增长速度远远超过北美及西欧。在未来3年到5年中，亚洲地区必定成为全球最大的汽车市场，而经销商服务部门则是第一个将全球性的经销商管理系统带到亚洲市

Christopher R. Reidy
首席财务官

有利于股东的现金分配也是我们资本配置的战略重点。我们的股份回购项目规模大大超过往年，并且给我们股东分配的红利也大大提高。在2006财年第四季度，由于出售Claims Services Group业务获得大量现金，再加上我们强大的现金流，ADP加大了股份回购计划的力度，支出8亿美金回购了超过1,700万份股份。在2007财年，我们利用强大的现金流和Brokerage Services Group业务拆分所获得的现金，用19亿美金回购了超过4,000万份ADP股份。我们将视市场情况回购股份，预计未来的回购将超过历史平均水平，但是不会超过最近5个财政季度的规模。



Gary C. Butler
总裁兼首席执行官

ADP是否已经完成拆分?

是。新ADP的发展方向已经明晰，我们正在坚定不移地执行相关战略增长计划，以期进一步加强我们在市场上的领导地位。这些战略措施包括5点：

1. 加强并发展我们的核心业务；
2. 开拓我们独特的人力资源业务流程外包产品线；
3. 全球扩张；
4. 利用我们的核心战略资产进入邻近市场；
5. 提升运营效率，提高边际利润。

我们之所以能成为业界翘楚，在于我们提供的“世界一流服务（World Class Service）”，以及我们致力打造“产品领先（Product Leadership）”，并努力成为“最佳雇主（Employer of Choice）”。服务是我们的重中之重：没有高质量的服务，一切业务无从谈起。产品领先，是我们驱动新业务销售和有机增长的关键因素。



S. Michael Martone
首席运营官

场的提供商。我们预计，在国际新业务的强劲带动下，经销商服务在下一个5年中每年的有机收入增长率可达到9%-10%。



公司在加强雇主服务销售渠道上有哪些新措施?

ADP具备最优秀的销售团队，今年优异的销售成绩反映了这一点。因此，我们主要是继续提升我们销售人员的效率和强化我们的销售渠道，这两方面是扩大边际收益的关键因素。

我们对新成立的电话销售渠道充满了期待。2007财年结束时，我们已拥有125位电话销售同仁，预计在接下来的几个月中员工数量将增加到250位左右。在2007财年，我们通过电话销售共获得3500多万美金的新业务，而我们预计在下个财年电话销售额还将有显著增长。

Christopher R. Reidy
首席财务官

在2006自然年股利增加19%的基础上，ADP董事会决定将2007自然年的股利提高24%，这使得股利率达到2%，股利发放率接近50%——这都超过了历史水平。ADP已经连续30多年提高其年度股利。

我们仍然致力于将富余现金返还给我们的股东，这将通过股份回购和现金股利实现。我们很高兴能继续保持3A级的信用评价。这是由标准普尔公司和穆迪公司评定的。



公司将如何进一步提升利润空间?

雇主服务和经销商服务都是规模性业务，随着我们业务的不断发展，可以进一步扩大税前边际利润。持续、快速提升边际利润是为股东提升价值的关键。所以，ADP已经剥离了发展较慢、利润较低、非战略性的业务。作为更加专注的ADP，我们将继续加强我们运营支持部门的角色和功能，利用好我们现有的基础架构，专注于提升运营效率。

Gary C. Butler
总裁兼首席执行官

业务流程外包服务是目前我们有机增长的最大驱动力。对于采用了多种捆绑服务的业务流程外包客户，其带来的潜在收入要比传统薪酬/税务客户高几倍。

此外，国际市场的机会无疑非常巨大。我们凭借雇主服务的GlobalView解决方案、以及经销商服务的Autoline®产品，已经在所服务的市场中连续三年处于领导地位。

同时，开发邻近市场——保险、就业前服务、销售和使用税——也是我们业务长期发展的关键动力。

扩大利润空间，提高有机收入增长，是我们为股东创造更高价值的重要驱动力。

而驱动以上战略增长5大关键元素的是ADP杰出的员工——我们必须成为“最佳雇主”。若是没有我们专注、专业、勤奋的员工，一切都无从谈起。



S. Michael Martone
首席运营官

我们在电话销售渠道方面的拓展，使得我们能够更加经济高效地接触目标客户。电话销售的成本远远低于传统的“登门拜访”的销售成本。同时，在支持我们直销团队方面，电话销售的同事将为其提供销售线索，并在我们现有客户群中推广薪酬之外的解决方案，令ADP的业务进一步渗透，显著提升销售团队的效率。



此外，雇主服务部门在2007财年做出多项战略收购，进一步扩展了我们的服务范围。收购Employease® 为我们在大客户市场提供了独特的竞争优势。Employease是一款自助、基于网络的人力资源及福利解决方案，将加强我们的核心薪酬服务。我们已将此项解决方案售给1,500多家客户，其中一半是ADP薪酬服务的新客户。

Employease产品，加上新收购的VirtualEdge®、Mintax®及Taxware®产品，将为ADP客户及潜在客户带来优秀的新服务。我们将充分利用我们强大的销售能力，令这些新收购的产品更加成功。

Christopher R. Reidy
首席财务官



我们在扩大边际利润方面取得了阶段性成绩：合并了我们的数据中心；增加在离岸中心（offshore）和智能离岸中心（smartshore）的资源。离岸中心位于印度海得拉巴市和浦那市，智能离岸中心位于美国德克萨斯州埃尔帕索城和宾夕法尼亚州阿伦敦市，2007年7月在乔治亚州奥古斯塔市再新开智能离岸中心。当我们告别2007财年时，以上中心已经拥有2,900多名同事，其中2/3在离岸中心。我们预计到2008财年年底，离岸中心和智能离岸中心的同事将超过4,000名。

此外，我们也在不断提升销售渠道的运营效率：提高现场销售队伍的效率；加大电话销售力度；开发新的销售渠道。

我们同样致力于发展我们的新业务，如GlobalView、COS、ASO及雇佣前服务，使之达到规模经营，产生规模效益。

雇主服务

我们的业务形态

全球领先的薪酬、人力资源、福利、合规等外包解决方案提供商，
帮助各种规模的雇主挖掘、吸引、发展、留住其员工。

我们提供的服务

传统薪酬及工薪税处理：

- 小型企业——1-49名员工
- 中型企业——50-999名员工
- 大型企业——1,000名及以上员工
- 国际企业——跨国公司和美国以外的企业

面向雇主的“捆绑”服务：

职业雇主组织（PEO）—— 面向中小型企业 —— 包括
联合雇佣

- 福利、薪酬、工薪税管理
- 风险管理
- 人力资源合规指导
- 医疗与工伤赔偿保险
- 人力资源指导/支持

行政管理服务(ASO) —— 面向中小型企业

- 核心的捆绑服务同PEO业务类似
- 不存在联合雇佣关系
- 客户可自行负责自己员工的工伤赔偿及医疗保险政策，也可从系列选配项目中购置保险

综合外包服务（COS） —— 面向大中型企业

- 人力资源管理 (职位申请、员工数据、绩效及赔偿管理、雇佣及工资确认、员工自助服务)
- 薪酬管理 (时间和劳工管理、净收入计算、税务申报及合规管理、招聘及工资抵扣服务、直接存款服务)
- 福利管理 (COBRA服务、医疗与福利、FSA、通勤福利服务)

GlobalView® —— 面向跨国企业的全球薪酬及人力资源外包服务

- 提供全球性统一平台
- 多语言、多币种解决方案
- 由ADP托管
- 严格符合各个市场的法律法规要求

我们服务的市场

北美 | 欧洲 | 亚太 | 拉美

“超越薪酬”解决方案——面向雇主的附加服务：

雇佣前服务

- 申请人管理（职位许可，发布岗位，候选人搜索和评估，报到及入职）
- 联邦及州立税额抵免
- 甄选（背景、犯罪记录、推荐人核实、身份确认）

时间和劳工管理服务

- 收集并计算员工的工作时间
- 绩效与考勤记录归档
- 员工管理工具

税收及合规服务

- 客户员工税收及直接存款资金的电子支付
- 雇佣相关的税务服务
- 新员工申报
- 工资抵扣服务
- 失业补偿服务
- 员工工伤赔偿保险

人力资源管理服务

- 雇员数据及记录管理
- 薪资及报酬等级管理
- 职业发展和继任规划
- 政府机构报告

福利管理服务

- 医疗与福利
- COBRA管理
- 弹性支出账户（FSA）服务

退休服务记录维护及相关服务

- 退休（主要为401(k)）规划
- 递延支付计划
- “仅付保费（Premium only）”自助计划

2007财年成就

今年，雇主服务吸引的客户数量达到历史最高水平。包括PEO服务在内的解决方案已帮助无数雇主有效挖掘、吸引、雇佣、支付并留住员工。在2007财年，我们：

- 服务全球超过560,000名雇主
- 为全球30多个国家的3,300万就业人员提供薪酬服务，包括六分之一的美国就业人员
- 为5,000万就业人员提供至少一项我们的服务
- 在美国及加拿大推动了超过1万亿美元的客户薪资税收、直接存款及相关资金的流动

市场对雇主服务的产品及服务需求强劲，令新业务销售额大大增长，收入显著提高，客户保留率继续保持极高水准。

收入显著增长

本财政年度，雇主服务部门总收入增长超过12%，达到65亿美金——其中有机增长超过11%，1%来自收购。在美国，传统薪酬及工薪税申报是我们历史最悠久、业务规模最大、盈利最高的业务，其收入增长了9%。在传统薪酬及工薪税申报业务之外的服务，我们称之为“超越薪酬”服务，在美国收入增长了21%。

新业务稳定增长

新业务是指来自新客户的循环收入以及来自现有客户的新增服务收入。新业务的年度收益现已超过10亿美金。2007财年，雇主服务部门的新业务连续三年实现两位数增长。

新业务销售增长是未来收入增长最重要的指标。增加新客户，将为交叉销售其他产品和服务创造机会。

客户忠诚度更高

在2007财年，我们的客户保有率保持极高水准。雇主服务客户的平均保有时间为10年。我们最大的客户，无论是在美国市场还是在国际市场，通常已经和我们建立了15年的合作关系。

开发新客户通常会产生其他销售和行政费用，来自现有客户的利润远远超过新客户，所以客户忠诚度直接和利润相关，提高客户保有率已经成为雇主服务部门的重要业务指标。[请参看14页Abercrombie & Fitch公司案例]

收购

本财政年度，我们做出多项收购决策，以期扩大我们的客户群，并进入相邻市场。收购项目包括：

- **Employease®** —— 基于网络的领先的解决方案，为人力资源及福利专家量身打造，可提供雇员自助服务 —— 我们欲将其打造成为ADP人力资源/福利解决方案的旗舰服务 [请参看16页Access保险控股公司案例]

- **VirtualEdge®** —— 强大、托管的多语言、多币种解决方案，为招聘人员和招聘经理量身打造，大大提高ADP现有的新员工背景核实服务的附加值和功能
- **Intuit**的外包薪酬业务
- **Mintax®** —— 针对不同地区的退税额度进行管理，是对我们目前的联邦退税业务的有效补充
- **Taxware®** —— 销售税和增值税交易处理解决方案提供商，将充分发挥我们现有的资金链流动能力

全面满足市场对人力资源业务流程外包解决方案的需求

各种规模的企业对人力资源业务流程外包“捆绑”式解决方案的需求日益增长。我们提供综合的、可扩展的解决方案，适合各种规模的企业，全面满足市场需求：

PEO和IASO —— 针对中小型企业

ADP职业雇主组织（PEO）服务 —— **TotalSource®** —— 就付薪员工数量而言，这是美国规模最大的PEO服务。来自PEO客户的潜在收入是传统薪酬客户的7到10倍。

今年我们PEO服务的员工数量从去年的139,000增长到159,000。[请参看18页Universal Imaging公司的案例] 今年我们新开六家办事机构，其中四家位于加州。加州是我们发展最快速的市场之一。

我们的行政管理服务 (ASO) —— ADP Resource®为中小企业提供同PEO核心业务类似的捆绑服务, 但是不提供联合雇佣服务。我们的ASO服务是一个全国性的产品, 已经在美国23个市场开展业务, 发展速度日渐加快。

综合外包服务 (COS) —— 针对大中型企业

COS服务提供多流程解决方案, 可外包处理美国大型客户的所有薪酬及人力资源业务, 包括薪酬、人力资源、时间和劳工管理, 以及福利管理。一般而言, 由于COS客户通常需要多项服务, 来自COS客户的平均收入是传统薪酬处理客户的两到三倍。

已有超过50家公司选择我们的COS解决方案为其500,000多名员工服务, 其中39家客户已经上线, 服务员工近370,000名。此外, 80%的COS客户都是ADP新开发的薪酬客户。

GlobalView —— 针对跨国企业的全球性解决方案

GlobalView是我们的人力资源业务流程外包服务, 基于SAP® ERP的人力资本管理解决方案, 可帮助跨国公司在统一平台上管理全球薪酬和人力资源业务。

今年, 选择GlobalView的公司数量已从48家增加到65家, 服务雇员人数超过730,000名。

GlobalView于2004年推向市场并立即得到积极响应, 现已在32个国家提供薪酬处理服务。到2008年底, GlobalView业务将拓展到全球40多个国家。[请参看12页宜家案例]

效率提升措施

雇主服务部门具备多项战略举措, 帮助我们集中精力为客户提供最佳服务, 同时让我们持续提升竞争力、利润和服务水准。

智能离岸解决方案中心——去年, 我们在美国德克萨斯州的埃尔帕索市建立了

能力。雇主服务电话销售渠道的建立, 使得我们可以经济高效地将服务带给我们不能有效接触的客户, 降低我们的销售成本, 让现场销售人员可以专注于需要走访的客户和潜在客户。

联盟——雇主服务部门继续同其结盟伙伴建立强有力的联系。通过与和我们公司产品线互补的公司结为同盟, 如与会计师及银行建立稳固的合作关系, 将为我们带来更多潜在客户, 进一步销售我们的产品。[请参看20页Craig Franklin, CPA, P.C. 案例]

我们服务于全球560,000家雇主……为30多个国家的3,300万名员工提供薪酬处理服务

首个智能离岸中心; 今年, 我们在美国乔治亚州奥古斯塔市建立了第二个智能离岸中心, 通过中央集中服务的方式为客户提供高质量服务。

离岸解决方案中心——我们首个离岸中心位于印度海得拉巴市。此中心为不同时区的客户提供IT支持服务, 帮助我们提升全球竞争力。今年, 我们在印度浦那市开设了第二个离岸中心。

雇主服务电话销售——通过打造新的销售渠道, 我们进一步加强了我们的销售

增长空间

雇主服务所在的市场是巨大、增长快速的市场, 这为ADP未来的增长提供了无限可能性。

我们预计雇主服务部门所在市场的价值总额为850亿美金。而我们拥有最佳的产品、服务及战略, 这将帮助我们不断取得胜利并保持稳步发展。

“借助GlobalView®，我们为人力资源和薪酬处理打造一个统一平台，为宜家的全球员工提供世界一流的人力资源及薪酬服务体验。”

Albert Martens
人力资源项目总监
宜家

“宜家充分信任我们，我们也不负期望：借助全球整合的GlobalView合同、系统平台和服务水平协议，为宜家提供一致、合规的服务。”

Dominique Thomann
副总裁兼总经理
GlobalView欧洲



客户

宜家于1943年成立于瑞典，现为国际性的家俱生产商，为全世界提供大量价格合理、设计出色、功能强大的居家产品。

需求

为其在欧洲、北美及亚洲30多个国家的90,000名员工提供灵活、高效和合规的人力资源及薪酬服务。



我们的解决方案

ADP的GlobalView**人力资源及薪酬服务**。多语言、多币种、合规、可扩展的**解决方案**，建立在全球统一平台上，为客户提供其全球机构的管理视野。ADP的薪酬和人力资源专家从**战略性的本地服务中心**提供支持。



客户

Abercrombie & Fitch作为美国领先的专用品零售商，演绎经典美国生活方式，为男士、女士及儿童提供顶级休闲服饰。

需求

全面、合规的薪酬解决方案，可按照不同地方法律计算并交纳与薪酬有关的税收，灵活支持随季节变化而浮动的美国近80,000名员工。

Abercrombie
& Fitch



“借助ADP托管的薪酬解决方案，我们不再需要耗费内部的IT资源支持我们的薪酬系统。ADP负责维护系统，实施更新以确保合规，并且负责管理联邦和州立工薪税的申报。”

Marcia Aamodt
人力资源及薪酬服务总监
Abercrombie & Fitch

“作为服务提供商，ADP深刻了解不同公司对服务的要求。我们致力于提高客户满意度，让我们的服务完全满足客户业务的需要。”

Tom Valuska
客户关系经理
ADP全国大客户服务部

我们的解决方案

托管性解决方案，适合大型机构的复杂薪酬处理。ADP负责在**安全的托管设施**中管理并维护其薪酬系统，客户则向ADP托管系统传输其薪酬数据。ADP在这些数据的基础上**根据不同的法律法规预扣税款提交给税务部门**，为员工发放净收入，并可根据其他机构或部门的需要提交员工自愿交付的预扣额。

“我们是快速成长的公司，反应迅速，希望能把握住最新的机会。ADP支持我们的企业精神，为我们提供了快速、多功能、灵活、基于网络的解决方案，减轻了我们内部IT资源的负担，全力支持了我们公司的发展。”

David Hughes

副总裁 - 人力资源
Access保险控股公司

“我们多元化的产品可让客户即时获得第一手信息，方便其管理人力资源及福利；同时，也让客户的人力资源部门可以将主要精力投入到战略重点上——招聘和留住出色的员工。”

Linda MacCartney

高级实施顾问
ADP人力资源/福利解决方案



客户

Access保险控股公司是汽车保险公司，拥有250位员工，通过独立的保险代理商和经纪人为美国多个州的消费者提供保险服务。

需求

在公司进入新市场、业务发展势头加快的同时，为其人力资源、薪酬及福利管理打造高效、低成本的平台。



我们的解决方案

ADP的**人力资源/福利解决方案**。采用**基于网络**、托管式的人力资源及福利管理解决方案，并同ADP薪酬管理无缝集成。此款方案可让客户控制福利成本，采用实时的数据进行人力资源报告，并能让员工在任何时间和地点**通过自助服务在线获得信息**。



客户

Universal Imaging公司在密歇根州底特律等都会地区为患者提供医疗诊断影像服务，包括在医师办公室或其他医疗场所提供的流动性服务。

需求

对公司50名员工进行雇佣关系管理，包括医疗福利、401(k)、员工关系管理等等。提供综合的解决方案，降低雇主面临的不合规风险，同时不会增加人手。



“ADP PEO的专家具有极为丰富的经验，全面负责我们的薪酬、合规、福利等管理，满足我们的人力资源需求。其专业的知识，特别是其强有力的人力资源支持，令我们公司受益非浅。”

Phil Young
总裁
Universal影像公司

“我们的PEO客户从我们所提供的服务中获得了巨大价值，我们提供的雇员福利服务帮助客户在人才市场保持高度竞争力，令他们能够获得最佳人才。”

Tracey Amicucci, PHR
资深人力资源业务合作伙伴
ADP TotalSource®

我们的解决方案

ADP 的**职业雇主组织服务 (PEO)** —— TotalSource，为企业**提供集成的人力资源管理解决方案**，包括福利、薪酬及工薪税管理、风险管理、**人力资源合规**、工伤保险以及人力资源支持。通过这种联合雇佣的模式，简化雇主的行政负担，**减少与雇佣相关的责任**，进一步提升竞争力。

“我觉得对于小公司而言，采用ADP的薪酬服务非常重要，以至于这已经成为我选择新客户的标准。ADP的薪酬服务是薪酬服务的典范——精确、准时、安全、高效并且合规。”

Craig Franklin, CPA
美国德克萨斯州圣安东尼奥市

“会计师深刻了解，他们的客户最不需要担忧的就是薪酬问题。我们是薪酬服务市场的领导者，这也是为什么无数会计师要求其客户将薪酬处理外包给ADP。”

Karyn Priore
地区客户专员
ADP小型企业服务部



客户

Craig Franklin, CPA, P.C.服务于300多家客户，大部分为小型企业，客户大多位于德克萨斯州圣安东尼奥市附近。公司成立于1997年，为客户提供从税务咨询到退休规划一整套服务。

需求

为其小型企业客户推荐一家可信、可靠的薪酬及工薪税申报外包机构。



我们的解决方案

ADP的**薪酬及工薪税申报服务**。ADP提供**多种选项**，直接将员工工资存入银行、支票支付薪酬、工资单及报告。我们的网络薪酬服务是一款托管的解决方案，具备**高附加值、灵活性和方便性**。ADP负责计算、申报并交纳各种联邦、州立和地方薪酬税收，保证**和各种法律法规的更改保持一致**，并对税务部门的询问负责。此外，ADP的解决方案可轻松集成薪酬和总分类帐。

经销商服务

我们的业务形态

汽车经销和生产行业全球最大的集成经销商管理系统 (DMS)
及业务解决方案供应商

我们提供的服务

我们提供集成的计算机信息解决方案，让经销商通过先进的技术提高每个销售环节的效率。

解决方案跨越了传统的DMS系统，成为完全集成的方案，如：托管 (ASP) 解决方案、音频/视频系统以及数码营销方案。我们的整套解决方案还包括管理报告工具，可帮助经销商轻松识别企业中薄弱和优秀的环节。

前端服务：通过综合的解决方案，帮助经销商售出更多汽车，并在每笔交易中获得更多利润。这些方案包括：

- 数码市场营销
- 客户关系管理 (CRM)
- 融资及保险 (F&I)
- 信用核查服务
- 数码形式的签约
- 计算机化的汽车注册服务

业务办公室服务：帮助经销商有效管理其两种最重要的资源——现金和雇员：

- 应付账款/应收帐款/总帐
- 资产及现金管理
- 人力资源管理 (新员工背景核实、甄选及保留)
- 薪酬及工薪税申报

零部件部门：通过综合的产品提高盈利空间：

- 自动客户通知
- 零部件货品计价
- 零部件库存管理

服务部门：为经销商创造更多机会，吸引更多客户前来购买服务，并从每次修理中产生更高收益，提升客户满意度，这将通过以下解决方案实现：

- 提升客户服务的CRM功能
- 修理订单计价
- 保修管理

我们服务的市场

北美 | 欧洲 | 南非 | 亚太

2007财年成就

经销商服务的北美业务持续增长，并加快了全球拓展的步伐。在2007财年，我们：

- 服务全球50多个国家的25,500家客户
- 收入增长14%，达到12亿美金，其中2005年12月收购的Kerridge电脑有限公司促成这一增长，其Autoline®解决方案是全球领先的DMS系统
- 在新业务销售方面获得强劲增长
- 客户保有率超过90%
- 扩大税前利润160个基点

加强我们核心业务在北美市场的地位

我们的北美业务进一步加强，除了为我们现有客户提供核心DMS产品之外，还售出更多其他方案和服务，进一步扩大公司的市场份额：

- 针对北美市场的核心DMS产品w.e.b.Suite®在2007财年保持强劲销售势头，用户增加19%，总客户数超过200,000位
- 应用服务提供商 (ASP) 安装点增加21%，其中超过60%首次选择ADP系统的客户都选择了ASP模式
- IP电话解决方案的安装点增加40%，达到1,100个经销网点，安装了接近44,000部电话。推出了ADP Network Phone ASP——一款托管的IP电话解决方案，具备灵活、可扩展的特征，其智能电话可集成到ADP DMS系统中

- 推出了ADP网络视频 (Network Video)，此技术可让经销商轻松监控主要业务，如融资和保险、服务部门的交易，以及其他经销点内外的活动
- 在北美地区推出Rapid Pro Migration (RPM)软件安装流程，进一步降低了成本，提高了升级的效率
- 将我们人力资源服务中的新员工背景核实拓展到经销商服务中，帮助经销商招聘并留住最佳员工

我们同大型经销商集团保持稳固的伙伴关系——10大汽车经销商中的7家选择了ADP作为其独家、统一平台的DMS提供商。

充分开拓数码营销领域的市场机会

随着经销商的广告和市场营销活动逐渐向电子媒体扩展，我们在2006年收购了BZ ResultsSM。该公司是创新的电子营销解决方案提供商，并成为我们数码营销业务强劲增长的驱动力。

BZ Results可帮助经销商吸引更多线上客户，提供的工具有搜索引擎优化技术、电子邮件营销、虚拟试驾、网上业务管理以及自动跟进等等。[请参看26页Tasca汽车公司案例] 今年，我们的数码营销新销售数量翻番。

加强并拓展我们的全球化业务

随着我们国际业务的拓展，我们作为全球领先的DMS提供商的地位进一步加强，同经销商及其生产商建立起更加稳固和长期的合作伙伴关系。

我们服务近25,500家客户，遍及世界50多个国家。

在欧洲和中国的汽车零售市场，我们继续投入大量精力拓展市场份额，并积极与汽车生产商建立合作关系。今年，我们同BMW (中国) 汽车公司签署了合同，独家提供经销商服务。[见24页BMW案例] 同时我们也和奔驰建立了良好的合作关系，为其23个国际市场 (包括中国) 提供服务，进一步加强我们的国际地位。

ADP经销商服务在欧洲大力开拓大型经销商集团市场，并且获得可观的市场份额。今年，我们的Autoline DMS系统获得不少市场的汽车生产商的肯定，尤其受到欧洲大客户的欢迎，欧洲25家最大的经销商集团中一半都选择了ADP作为其DMS提供商。



客户

世界最大的高端汽车制造商。

需求

世界一流的经销商管理系统，支持其在迅速发展的中国汽车市场的强劲增长。



BMW (中国) 汽车贸易有限公司
BMW Brilliance汽车有限公司



“中国是BMW成长最快的市场之一。我们选择ADP作为我们的DMS伙伴，这是因为他们在全球市场有着资深的经验，并且能根据我们的当地需求量身定做软件。”

Dr. Maximilian Kellner
首席财务官
BMW集团大中华区



“ADP致力于帮助客户在高速发展的亚洲市场获得成功。我们充分发挥对全球汽车零售市场的深刻理解，并为客户提供最契合的解决方案以满足其当地的业务需求。”

Margaret Woodard
亚太区战略及市场发展副总裁
ADP经销商服务

我们的解决方案

ADP的Autoline® 经销商管理系统（DMS）。强大的Autoline DMS全面支持销售、售后服务及财务流程，为BMW及MINI的中国经销商网络打造无可匹敌的经销商管理系统。

“网络营销的兴起，为汽车消费者提供了调查、选择、购买汽车的全新体验，并且可以一周7天，一天24小时随时进行。ADP的BZ ResultsSM解决方案是汽车网络营销方案的领导者，帮助我们提升市场营销和服务水准，驱动更多消费者前往我们的经销点，全面带动销售和服务增长。”

Bob Tasca III

副总裁

Tasca汽车集团

“今天，超过70%的消费者首先从网上展开购车行为。借助我们的系统，相对于传统的广告方式，Tasca汽车公司以更低的成本吸引到更多的客户，进一步带动销售收入和利润成长。”

William Reilly

副总裁

BZ Results公司，ADP子公司



客户

Tasca汽车集团，总部位于Rhode Island的克兰斯敦市，在三个城市为消费者提供多个汽车品牌的销售和服务。

需求

提高展厅和服务部门的消费者流量，从而创造新的销售，提高总收入，并发展重复购买业务。



我们的解决方案

BZ Results，为ADP**数码营销**解决方案的一部分。此方案采用最新的技术和电子媒体帮助经销商**获得更多线上客户**。主要功能包括：**搜索引擎优化**、**电子邮件营销**、**虚拟试驾**、**网上潜在客户管理**以及自动化跟进。

合并盈余表

(除每股金额外, 单位均为百万)

财政年度, 截至6月30日	2007 ^(B)	2006 ^(B)	2005 ^(C)
除为客户扣留的基金利息和PEO收入之外的其他收入	\$ 6,267.4	\$ 5,582.1	\$ 5,132.9
为客户扣留的基金利息	653.6	549.8	421.4
PEO收入 ^(A)	879.0	703.7	577.0
总收入	7,800.0	6,835.6	6,131.3
收入成本			
运营支出	3,392.3	2,970.5	2,588.1
系统开发及编程成本	486.1	472.3	426.6
折旧和摊销	208.9	160.9	150.6
收入总成本	4,087.3	3,603.7	3,165.3
销售、一般费用和行政管理费用	2,206.2	1,933.7	1,758.6
支付利息	94.9	72.8	32.3
总开支	6,388.4	5,610.2	4,956.2
其他净收入	(211.9)	(135.8)	(62.7)
缴纳所得税前的持续运营收益	1,623.5	1,361.2	1,237.8
所得税经费	602.3	519.3	457.2
持续运营净收入	1,021.2	841.9	780.6
来自已终止运营的收入, (结束于6月30日的) 2007、2006、2005 三个财政年度的预计净所得税分别为\$110.6, \$274.5及\$165.3	117.5	712.1	274.8
净收益	\$ 1,138.7	\$ 1,554.0	\$ 1,055.4
持续运营每股基本收益	\$ 1.86	\$ 1.46	1.34
已终止运营的每股基本收益	0.21	1.24	0.47
每股基本收益	\$ 2.07	\$ 2.70	\$ 1.81
持续运营每股摊薄后收益	\$ 1.83	\$ 1.45	\$ 1.32
已终止运营的每股摊薄后收益	0.21	1.23	0.47
每股摊薄后收益	\$ 2.04	\$ 2.68	\$ 1.79
已发行股票基本加权平均数	549.7	574.8	583.2
已发行股票摊薄后加权平均数	557.9	580.3	590.0

(A) 职业雇主组织 (PEO) 收入为直接转嫁净成本, 其金额分别为\$9,082.5、\$6,977.0及\$5,499.2。

(B) 结束于6月30日的2007和2006财政年度合并盈余表在“所报告”的基础上, 反映了公司的业绩。该报表包括增加的股权薪酬费用, 其中运营费用分别为\$23.3和\$23.7; 销售、一般管理和行政管理费用为\$84.7和\$95.7; 系统开发和编程费用为\$22.5和\$23.3; 根据公司2005年7月1日采纳的《财务会计准则公报》第123R号中“以股份为基础的支付条款”对所得税的规定, 产生的相关税收福利为\$38.9和\$41.7。

(C) 结束于6月30日的2005财政年度合并盈余表在“所报告”的基础上反应了公司的业绩。该报表没有包括与我们的优先认股计划和员工股票购买计划相关的股权薪酬费用。

我们10-K表格上的年度报告涵盖管理层的讨论和分析、财务声明及相关批注。这些材料可在ADP网站 (www.adpchina.com) 的“投资者关系”栏目中下载。

合并资产负债表

(除每股金额外, 单位均为百万)

财政年度, 截至6月30日	2007	2006
资产		
流动资产:		
现金和现金等价物	\$ 1,746.1	\$ 1,800.1
短期有价证券	70.4	327.5
应收账款, 净值	1,041.9	752.2
其他流动资产	448.1	394.3
已终止运营资产	57.7	2,208.7
流动资产总额	3,364.2	5,482.8
长期有价证券	68.1	333.7
长期应收款, 净值	226.5	215.4
财产、工厂及设备, 净值	723.8	700.0
其他资产	735.5	771.9
商誉	2,353.6	1,976.2
无形资产, 净值	688.0	526.2
为客户保留基金前的总资产	8,159.7	10,006.2
为客户保留的基金	18,489.2	17,483.9
总资产	\$26,648.9	\$27,490.1
负债和股东权益		
流动负债:		
应付账款	\$ 125.9	\$ 125.2
应记费用和其他流动负债	703.4	662.8
应记薪酬及薪资相关费用	402.6	346.3
应付股息	122.0	102.6
短期递延收入	299.1	244.4
所得税应付款	118.7	196.4
已终止运营的负债	19.1	996.5
流动负债总额	1,790.8	2,674.2
长期债务	43.5	74.3
其他负债	390.5	360.8
递延所得税	127.7	100.4
长期递延收入	475.5	481.4
为客户保留基金前的总债务	2,828.0	3,691.1
客户基金债务	18,673.0	17,787.4
总负债	21,501.0	21,478.5
股东权益:		
优先股, 票面值1.00美元: 已授权的, 0.3股; 已发行的, 没有	-	-
普通股, 票面值0.10美元: 已授权的, 1,000.0股; 已发行的, 在结束于6月30日的2007和2006财政年度为638.7股; 在结束于6月30日的2007和2006财政年度的已发行股票分别为535.8股和561.4股	63.9	63.9
股本溢价	351.8	157.4
留存收益	9,378.5	9,111.4
库存股票 (按成本): 分别为102.9及77.3股	(4,612.9)	(3,194.8)
其他累计综合损失	(33.4)	(126.3)
股东权益总额	5,147.9	6,011.6
负债和股东权益总额	\$26,648.9	\$27,490.1

我们10-K表格上的年度报告涵盖管理层的讨论和分析、财务声明及相关批注。这些材料可在ADP网站 (www.adpchina.com) 的“投资者关系”栏目中下载。

合并股东权益声明

(除每股金额外, 单位均为百万)

	普通股		股本溢价	递延补偿	留存收益	库存股票	综合收入	累计综合收入 (损失)
	股数	金额						
结余, 截至2004年6月30日	638.7	\$ 63.9	\$ 96.6	\$(17.0)	\$ 7,326.9	\$(2,033.2)		\$(19.5)
净收益	-	-	-	-	1,055.4	-	\$ 1,055.4	-
外币兑换调整							52.5	52.5
未实现的证券净损失, 除税净额							(16.8)	(16.8)
最低养老金负债调整, 除税净额							(2.1)	(2.1)
综合收入							<u>\$ 1,089.0</u>	
股票计划和相关税收福利	-	-	(94.5)	3.7	(63.6)	373.6		-
已获得库存股票 (14.1股)	-	-	-	-	-	(591.4)		-
收购	-	-	-	-	-	0.6		-
债务转换 (0.1股)	-	-	(2.1)	-	-	3.6		-
股利 (每股\$0.6050)	-	-	-	-	(352.7)	-		-
结余, 截至2005年6月30日	638.7	63.9	-	(13.3)	7,966.0	(2,246.8)		14.1
净收益	-	-	-	-	1,554.0	-	\$ 1,554.0	-
外币兑换调整							80.2	80.2
未实现的证券净损失 除税净额							(221.0)	(221.0)
最低养老金负债调整, 除税净额							0.4	0.4
综合收入							<u>\$ 1,413.6</u>	
取消递延薪酬 根据《金融会计标准声明》的123R号规定 股权薪酬的支出	-	-	(13.3)	13.3	-	-		-
股权薪酬的支出	-	-	174.9	-	-	-		-
股票计划和相关税收福利	-	-	(3.7)	-	-	375.6		-
已获得库存股票 (29.6股)	-	-	-	-	-	(1,326.9)		-
债务转换 (0.1股)	-	-	(0.5)	-	-	3.3		-
股利 (每股\$0.7100)	-	-	-	-	(408.6)	-		-
结余, 截至2006年6月30日	638.7	63.9	157.4	-	9,111.4	(3,194.8)		(126.3)
根据《金融会计标准声明》的 158号规定, 除税净额								(63.1)
净收益	-	-	-	-	1,138.7	-	\$ 1,138.7	-
外币兑换调整							76.4	76.4
未实现的证券净损失, 除税净额							81.9	81.9
最低养老金负债调整, 除税净额							(2.3)	(2.3)
综合收入							<u>\$ 1,294.7</u>	
股权薪酬的支出	-	-	148.7	-	-	-		-
股票计划和相关税收福利	-	-	55.4	-	-	464.4		-
已获得库存股票 (40.2股)	-	-	-	-	-	(1,920.3)		-
根据《员工会计公告》中108号的规定, 除税净额	-	-	(3.2)	-	44.3	-		-
Brokerage Services Group剥离	-	-	-	-	(1,125.2)	-		-
Brokerage Services Group收益	-	-	-	-	690.0	-		-
债务转换 (1.1股)	-	-	(6.5)	-	-	37.8		-
股利 (每股\$0.8750)	-	-	-	-	(480.7)	-		-
结余, 截至2007年6月30日	638.7	\$ 63.9	\$ 351.8	-	\$ 9,378.5	\$(4,612.9)		\$(33.4)

我们10-K表格上的年度报告涵盖管理层的讨论和分析、财务声明及相关批注。这些材料可在ADP网站 (www.adpchina.com) 的“投资者关系”栏目中下载。

合并现金流量报告

(单位: 百万)

财政年度截至6月30日	2007	2006	2005
来自运营活动的现金流			
净收益	\$1,138.7	\$1,554.0	\$1,055.4
运营活动提供的对净收益与现金流之间的调节:			
基于成本投资的销售收入	(38.6)	-	-
折旧和摊销	288.8	246.0	225.6
递延所得税	15.1	(5.0)	10.3
以股份为基础的薪酬	130.5	142.7	11.8
年金开支	40.3	31.4	23.0
有价证券销售实现的损失 (收益)	(8.3)	4.6	28.5
待售证券的溢价和贴现	40.5	75.4	120.0
业务出售收益, 净税	(20.9)	(452.8)	-
已终止运营业务的资产减损	-	18.6	-
其他	40.8	30.6	(24.1)
运营资产和负债的变化, 来自业务收购和撤销的净值:			
应收账款的减少 (增加)	(255.6)	(8.4)	10.5
其他资产的减少 (增加)	(88.0)	28.2	(134.9)
应付账款、应计费用和其他负债的增加 (减少)	(45.0)	(98.6)	215.7
已终止运营的运营活动	59.7	245.8	(108.3)
运营活动提供的净现金流	1,298.0	1,812.5	1,433.5
来自投资活动的现金流			
购买有价证券	(4,449.1)	(5,846.5)	(7,599.4)
来自有价证券的销售和票据到期的收益	4,840.0	4,955.0	6,629.1
来自客户基金证券的净值	(598.0)	1,364.1	(3,765.6)
客户基金债务的净增加 (减少)	707.7	(174.3)	5,018.9
资本支出	(172.8)	(258.8)	(153.5)
增加的无形资产	(150.0)	(115.2)	(90.6)
业务收购而获得的现金净值	(446.9)	(339.1)	(434.4)
来自投资出售的收益	38.6	-	-
从Broadridge金融解决方案公司获得的股份红利, 现金净值\$2990万			
从Broadridge金融解决方案公司获得的收益	660.1	-	-
其他	14.5	12.3	4.7
业务出售 (包括已终止运营的业务) 的收益, 现金剥离净值	17.2	902.4	17.2
已终止运营的投资活动	(30.5)	(47.7)	(64.3)
由投资活动提供 (使用) 的现金流	430.8	452.2	(437.9)
来自融资活动的现金流			
来自票据发行的收益	0.6	0.5	0.4
债务偿付	(1.8)	(0.7)	(1.1)
普通股回购	(1,900.4)	(1,299.9)	(584.4)
来自股票购买计划和优先认股权使用的收益	344.2	218.0	146.3
与优先认股权的执行相关的额外税收福利	0.2	7.9	-
已付红利	(461.3)	(393.9)	(344.9)
已终止运营的融资活动	134.1	119.3	37.2
融资活动中使用的净现金流	(1,884.4)	(1,348.8)	(746.5)
汇率变化对现金和现金等价物的影响	15.7	9.4	13.3
现金和现金等价物的净变化	(139.9)	925.3	262.4
现金和现金等价物, 年初	1,900.7	975.4	713.0
现金和现金等价物, 年末	1,760.8	1,900.7	975.4
已终止运营的现金和现金等价物, 年末	14.7	100.6	198.1
持续运营的现金和现金等价物, 年末	\$1,746.1	\$1,800.1	\$ 777.3

我们10-K表格上的年度报告涵盖管理层的讨论和分析、财务声明及相关批注。这些材料可在ADP网站 (www.adpchina.com) 的“投资者关系”栏目中下载。

董事会成员

Gregory D. Brenneman ^{(1)*, (2)}

总裁兼首席执行官，

Quiznos

ADP薪酬委员会主席

Leslie A. Brun ^{(2), (3)}

主席兼首席执行官，

Sarr Group, LLC

Gary C. Butler

总裁兼首席执行官

Leon G. Cooperman ^{(1)*, (3)}

主席兼首席执行官，

Omega Advisors, Inc.

ADP审计委员会主席

R. Glenn Hubbard ^{(1)*, (2)}

哥伦比亚大学商学院院长

John P. Jones ^{(2), (3)}

主席兼首席执行官，

Air Products and Chemicals, Inc.

ADP提名/监管委员会主席

Frederic V. Malek ^{(2), (3)}

主席，

Thayer Capital Partners

Henry Taub

名誉主席

Arthur F. Weinbach

主席

(1) 审计委员会

* 指定的“审计委员会财务专家”

(2) 薪酬委员会

(3) 提名/公司监管委员会

公司官员

Gary C. Butler

总裁兼首席执行官

S. Michael Martone

首席运营官

Christopher R. Reidy

首席财务官

公司副总裁

Steven J. Anenen

James B. Benson

Kris D. Borkovich

Benito Cachinero

Raymond L. Colotti

Laurie J. Eldridge

Edward B. Flynn III

John J. Gleason

Campbell B. Langdon

Regina R. Lee

Alfred A. Nietzel

Carlos Rodriguez

Alan Sheiness

Jan Siegmund

George I. Stoeckert

员工副总裁

Stephen A. Doherty

Michael C. Eberhard

David H. Garfinkel

Charles Gibbons

Gary E. Tarino

Daniel A. Zaccardo

公司官员



执行官团队

(从左到右)

Christopher R. Reidy

James B. Benson

Gary C. Butler

Benito Cachinero

S. Michael Martone



业务单元总裁

(从左到右)

Jan Siegmund

Regina R. Lee

Carlos Rodriguez

Steven J. Anenen

Laurie Eldridge

Campbell B. Langdon

George I. Stoeckert



财务官员

(从左到右)

Alfred A. Nietzel

Raymond L. Colotti

Alan Sheiness



销售官员

(从左到右)

Kris D. Borkovich

Edward B. Flynn III

John J. Gleason

公司信息

公司总部

Automatic Data Processing, Inc.
One ADP Boulevard
Roseland, New Jersey 07068-1728
973.974.5000

股票转让代理商和登记商

American Stock Transfer为ADP股票转让代理商，负责为我们保存股东资料，可为股东提供各种相关的服务。

股东可通过普通邮件、挂号邮件或快递与American Stock Transfer联系，其地址为：59 Maiden Lane, Plaza Level, New York, New York 10038。

股东也可以拨打以下号码与American Stock Transfer联系：

888.414.6896（美国及加拿大）
866.703.9077（听障人士TDD电话）
718.921.8124（国际）
718.921.8386（听障人士TDD电话）

American Stock Transfer每周7天，每天24小时不间断提供自动语音支持服务。同时该机构客户服务代表于每周一到周四早上8:00到下午7:00（东部时间）及周五早上8:00到下午5:00（东部时间）为股东提供服务。

在拨打电话之前，请准备好社会安全号或纳税识别号，并说明自己是ADP股东。同时股东还需提供帐户的开户名。

独立注册公共会计师事务所

Deloitte & Touche LLP

公司监管

欢迎访问ADP公司网站（www.adpchina.com）中的“关于ADP”栏目，查看ADP的公司监管重要文件，包括：《公司监管原则》、《审计委员会章程》、《薪酬委员会章程》及《提名/公司监管委员会章程》，和重要的理念文件，

如《公司理念》；重要的道德规范文件，包括《商业行为及道德规范》以及《主要执行官及高级财务官道德规范》。

年度报告，10-K表格及其他报告与备案材料

本《2007财年年度报告摘要》可在线阅读，欢迎访问ADP网站（www.adpchina.com）中“投资者关系”栏目下载。我们将以电子文档形式向美国证券交易委员会（SEC）提交备案或提供10-K年报表格、10-Q季度表格、8-K当前报告表格、委托声明、受益人变更声明和其他美国证券交易委员会的备案材料，以及这些报告、声明和备案材料的修正文件。一旦以上文件准备妥当，将尽快在ADP网站免费提供。股东也可直接从ADP投资者关系部免费获得这些文件（地址：One ADP Boulevard, Roseland, New Jersey 07068-1728；电话：973.974.5858）。

根据美国证券交易委员会302和906章节的要求，公司首席执行官和首席财务官在10-K表格年报中提供了相关的证明材料。此外，公司首席执行官还向纽约证券交易所（NYSE）提供书面证明，表明在其所知范围内，ADP没有任何违反NYSE上市公司监管标准的行为。

ADP普通股

ADP普通股在纽约证券交易所上市，标识为ADP。截至2007年8月29日，ADP普通股共有注册股东40,547名。

产品信息

如需ADP产品及服务方面的信息，请访问公司网站www.adpchina.com。

联系ADP审计委员会或董事会

如对ADP的会计、内部会计控制或审计等事务持有异议，欢迎向审计委员会或董事会的非管理层成员提出投诉。请将详细说明连同相关文件邮寄到以下地址：P.O. Box 34, Roseland, New Jersey 07068，也可拨打电话973.974.5770留言要求回电，或者发送电子邮件到：

adp_audit_committee@adp.com。

年会

本年度股东大会将于2007年11月13日上午10:00在ADP公司召开，地址为：One ADP Boulevard, Roseland, New Jersey。公司将从2007年9月26日起，陆续将大会通知、委托声明和投票委托书邮寄给各位股东。

前瞻性声明

本报告和ADP不定期做出的其他书面和口头声明中可能包括《1995年私人证券诉讼法改革方案（the Private Securities Litigation Reform Act of 1995）》中定义的“前瞻性声明”。声明若非历史性的，或包含以下文字的，即为前瞻性声明，如“期望”、“假设”、“预测”、“预期”、“估计”、“我们认为”、“可能”和其他同义词。以上声明基于管理层的期望和假设，并受风险和不确定因素的影响。风险和不确定因素可能导致实际结果与声明大不相同。会导致实际结果与前瞻性声明中所预期的结果大不相同的因素有：ADP能否获得、保有客户并售出附加服务；产品及服务的定价；工薪税、职业雇主组织及雇员福利方面适用法律的变更；整体市场和经济形势，包括利率和外汇趋势；竞争形势；汽车销售及相关行业的变化；雇佣和工资水平、技术变革；熟练技术人员的供应情况，以及新的收购和分拆活动带来的影响。ADP特此声明，公司不承担由于新信息、未来事件等问题而更新任何前瞻性声明的任何义务。这些风险及不确定因素，包括截至2007年6月30日的2007财年10-K表格年报中的“项目1A——风险因素”中讨论的风险因素，都应在评估前瞻性声明时加以考虑。

© 2007 Automatic Data Processing, Inc.。ADP标识为ADP of North America, Inc.的注册商标。本报告中涉及的其他商标和服务标识分别为相应所有者的产权。



**“展望未来，
由于2007财年为
公司进一步发展
奠定了坚实的基础，
我们将继续投资
新产品，不断
优化服务流程，**

(续封三)

并扩张我们的销售渠道——以上都是保障我们未来成功的关键因素。”

AUTOMATIC DATA PROCESSING, INC. ONE ADP BOULEVARD ROSELAND, NJ 07068-1728 973.974.5000

上海：上海市南京西路338号天安中心2507-2509室 邮编：200003 电话：+86.21.6103 8989 传真：+86.21.6103 8900

北京：北京市朝阳区建国门外大街甲12号新华保险大厦1401室 邮编：100022 电话：+86.10.6569 3299 传真：+86.10.6569 3316

英文网站：WWW.ADP.COM

中文网站：WWW.ADPCHINA.COM