

---

## 業 務

---

### 概覽

#### 我們是誰

我們是領先的企業軟件與智能服務提供商，致力於應用以AI、大數據、雲計算為核心技術的企業數智化軟件與智能服務的研發創新、銷售與服務。根據弗若斯特沙利文的資料，以2024年收入計，我們是中國企業軟件及服務市場最大的市場參與者，市場佔有率達4.1%，且按2024年海外收入計，我們亦為中國最大的境內企業軟件公司。

自公司成立以來，我們從以會計為核心的系統發展到綜合企業系統，再到如今的數智化平台，順應這一趨勢，我們的核心產品從財務管理軟件到企業資源計劃（「ERP」）再到用友商業創新平台（「用友BIP」）的戰略躍遷。在以會計為核心的階段（「1.0階段」），我們成為中國知名的財務軟件品牌。進入綜合企業管理階段（「2.0階段」），我們成為亞太地區知名的ERP軟件供應商。進入新時代，我們推出新一代商業創新平台：用友BIP（「3.0階段」），助力企業完成業務在線、數據驅動、智能運營的全面數智化能力進階。

#### 我們做什麼

#### 我們的業務模式

我們提供多樣化的企業軟件和智能服務組合，包括雲服務及軟件產品，以滿足各種規模的企業（從小微企業到大型綜合企業以及公共組織）的數智化轉型需求。我們在向大型企業提供端對端服務方面保持良好的往績記錄，使我們能夠開發一套產品及服務，並將我們的市場覆蓋範圍延伸至中型企業及小微企業。我們實現了客戶覆蓋76%的2024年《財富》中國500強企業。2022年至2024年，我們雲服務的客戶數量增加31.5%，而截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月增加4.7%。我們通過訂閱制及／或授權許可收費模式提供雲服務與軟件產品。我們還配套提供實施、產品支持及維護等服務。該等服務貫穿客戶全生命週期－從初始部署到後期部署優化，全程保駕護航。

---

## 業 務

---

面向大型企業客戶，我們主要依靠內部銷售團隊進行客戶開發與維護。我們專注於服務具有重要戰略價值的客戶，並實施按地理區域劃分行業部門的營銷策略，以確保高效資源分配及客戶覆蓋範圍。*YonBIP*向大型企業提供針對其複雜多樣的業務需求定制的解決方案，覆蓋製造、能源、交通等眾多行業，滿足客戶對公有雲、專屬雲、私有雲及本地部署的需求。面向中型企業客戶，我們依靠內部銷售團隊及生態夥伴向不同地理區域的客戶提供服務以及推廣並交付我們的標準化產品與服務（主要為*YonSuite*及*U9 cloud*）。面向小微企業客戶，我們提供財稅及業務管理的雲端數智服務。我們的產品主要包括好會計、好生意、好業財、易代賬及*T+Cloud*。面向公共組織，我們為客戶提供（其中包括）數智化預算管理服務。

### 我們的核心產品

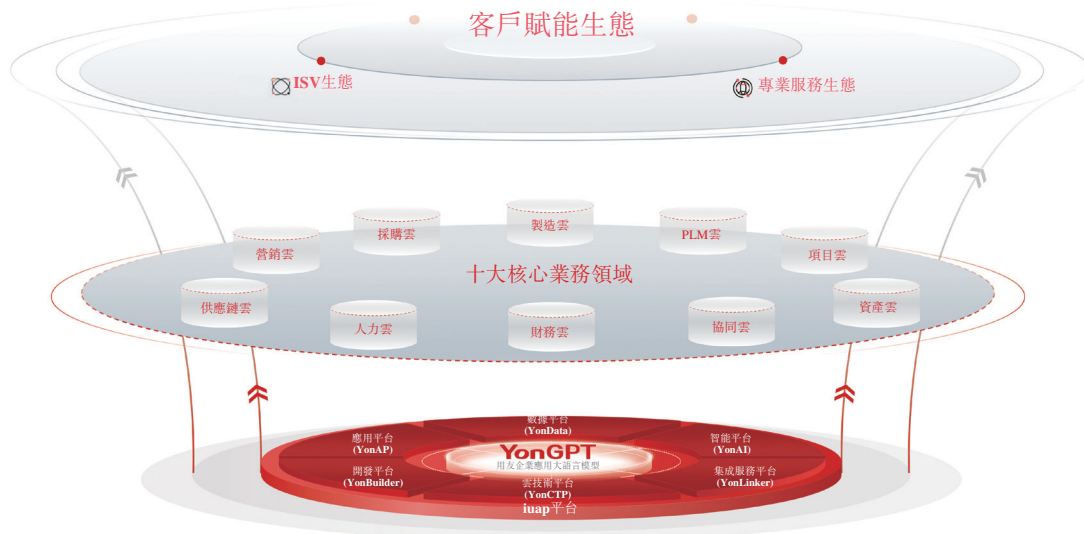
我們提供豐富的企業軟件及智能服務產品矩陣，包括雲服務及軟件產品。我們的雲服務主要包括用友BIP系列產品、*U9 cloud*、暢捷通提供的產品及我們的行業特定解決方案。

我們早在2015年便開始探索雲技術在數字化企業服務領域的應用，並於2016年開始自雲服務產品產生收入。為應對市場對智能、集成及AI賦能企業服務不斷演變的需求，我們於2017年啟動新一輪的技術研發與探索，於2020年上線YonBIP，並開始建立新一代雲產品矩陣。自2021年起，我們投入更多資源，以進一步推動新一代雲服務的開發及商業化，推動用友BIP系列產品的進一步強化及高速成長。在推出用友BIP的同時，我們開始將AI能力集成到我們的雲服務中，並將圖像識別和機器學習技術應用於工業場景。於2023年，我們推出了企業應用大語言模型（「大語言模型」）YonGPT，標誌著雲服務產品組合中AI能力的重大擴展。於2025年，我們推出了AI應用套件用友BIP企業AI，包含一系列用於支持複雜企業業務及管理場景的智能體。

用友BIP是我們雲服務的核心平台，該集成平台旨在為企業數字化轉型與智能化運營提供全方位工具、能力及資源支持。我們的用友BIP產品系列包括面向大型企業的*YonBIP*和面向中型企業的*YonSuite*。用友BIP有效解決了傳統企業軟件的應用孤島、數據割裂、與實際企業工作流脫節的獨立AI模型等難題，精準匹配企業數智化轉型的進階需求。

## 業 務

用友BIP以一體化技術底座為基礎，涵蓋財務、人力資源（「HR」）、供應鏈、營銷、採購、製造、產品生命週期管理（「PLM」）、項目管理、資產管理、協同十大核心業務領域（「十大核心業務領域」）的數智化運營。用友BIP開放平台架構，支持群內共享、跨產業鏈集成、與第三方生態合作夥伴協同。下圖為用友BIP的三層架構圖：



用友BIP的技術基礎設施為我們的專有iuap平台。用友BIP的應用層橫跨十大核心業務領域，涵蓋企業運營領域及應用場景，全方位適應企業數智化運營的需求。用友BIP還擁有一個由多個合作夥伴組成的兼具協作性和包容性的客戶賦能生態系統，該生態系統與我們在產品開發、銷售及實施方面的能力相輔相成。

---

## 業 務

---

### 我們的AI能力

我們專注於將AI集成至我們的產品，推出了用AI能力賦能用友BIP的「用友BIP企業AI」，整合了國產企業軟件與大語言模型，將AI技術嵌入企業的業務流程和管理。通過無縫集成運營流程、數據和AI原生應用程序，用友BIP企業AI提供了以下三大關鍵優勢：

- **統一AI底座。**借助用友BIP的一體化技術底座，用友BIP企業AI將分散的數據和各類系統聯合起來，且已通過應用程序編程接口（「API」）全面接入DeepSeek、豆包、通義千問等國產通用大語言模型，依托專注於企業業務與經營管理領域的YonGPT，形成「AI通用能力+行業Know-How」的智能平台。
- **AI驅動的企業業務。**用友BIP企業AI賦能AI驅動的全場景智能應用及服務，嵌入十大核心業務領域，賦能客戶提效降本、精準運營、風險管控。
- **AI智能體集群。**用友BIP企業AI由高階AI智能體構成，支持智能規劃、動態執行和自主決策，推動企業運營模式從「人力驅動」向「智能體驅動」的轉變。

### 我們的市場機遇

根據弗若斯特沙利文的報告，全球企業軟件及智能服務市場規模預計將從2024年的3,813億美元高速增長至2029年的6,717億美元，CAGR達到12.0%。中國企業軟件及服務市場規模預計將從2024年的人民幣2,119億元高速增長至2029年的人民幣3,816億元，CAGR達到12.5%。

中國企業的AI應用將走在全球前列。AI加速了企業數智化轉型的進程，推進全系統智能化躍遷，並帶動了企業軟件系統向新一代企業軟件的升級換代。憑藉我們的新一代AI驅動的用友BIP，我們完全有能力把握這一不斷發展的市場趨勢。

---

## 業 務

---

採用國產企業軟件已成為主流趨勢。該轉變的主要驅動因素是持續的產品創新和技術進步、國際軟件產品無法充分滿足中國企業數智化轉型需求，以及國產替代在信息技術應用創新政策推動下的需求不斷增加。憑藉對中國企業運營需求的深刻洞察、強大的產品功能及顯著的價格優勢，我們已成為中國企業及在中國運營的跨國企業的數智化服務的首選供應商。

中國企業軟件和服務供應商正進行全球擴張，主要驅動因素是中國企業的全球擴張以及海外新興市場對數智化軟件與服務的需求不斷增加。憑藉中國公司在企業管理及運營實踐的深入理解，中國企業軟件和服務提供商在東南亞、中東等區域的表現優於國際競爭對手，完成從「本土領先」到「全球輸出」的發展跨越。

自2003年以來，我們在中國及更廣泛的亞太市場的強大品牌影響力支撐著海外拓展，使我們成為全球企業的數智化轉型合作夥伴。截至2025年6月30日，我們在海外組建了一支經驗豐富的團隊，設有12家分支機構，累積服務1,400餘家海外的客戶，其中60%是海外本地客戶，40%是中企出海客戶，我們的客戶遍及40+國家及地區，是全球業務最廣泛的中國企業軟件廠商，也是海外業務收入規模最大的中國企業軟件廠商。

### 我們的財務表現

於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的收入分別為人民幣88.899億元、人民幣94.425億元、人民幣88.174億元、人民幣36.479億元及人民幣34.344億元。我們於往績記錄期間的收入波動主要由若干戰略及外部因素所驅動。首先，我們致力於獲取和服務頂級客戶，因為彼等代表著最先進的企業運營管理標準。這種方法可鞏固我們的市場領導地位，但因該等客戶需求複雜嚴苛，面臨客戶獲取周期較長及產品實施及交付流程複雜等挑戰。其次，由於我們開始轉向推廣新一代雲服務，尤其是用友BIP產品系列，我們經歷一段收入波動期。該等努力反映了我們對長期市場競爭力、盈利能力的提高及可持續增長的承諾。最後，若干客戶已因應更廣泛的行業及經濟狀況而採納更為審慎的採購決定。

---

## 業 務

---

我們於2022年錄得利潤人民幣2.248億元，而2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月分別錄得虧損人民幣9.332億元、人民幣20.698億元、人民幣8.107億元及人民幣9.813億元。除上述因素外，該等虧損主要歸因於交付成本及投入增加，乃由於(i)頂級客戶複雜的業務及交付需求導致實施及交付複雜程度提升及交付週期延長；及(ii)在我們開始推廣新一代雲服務過程中持續優化產品實施及交付。此外，我們仍持續投資用友BIP研發，我們相信其可滿足企業數智化轉型的需求。該等舉措反映了我們為未來增長與市場領導地位奠定堅實基礎的長期願景與承諾。

儘管於往績記錄期間我們經歷了短期波動，但戰略舉措已開始產生積極成效。2025年上半年，收入與毛利率的下滑幅度明顯趨緩，於第二季度有所改善。具體而言，隨著用友BIP產品系列日趨成熟，實施效率顯著提升，帶動大型企業客戶雲服務收入增長，推動2025年第二季度整體收入增長。我們的積壓訂單由截至2024年12月31日的人民幣6,016.7百萬元增加5.1%至截至2025年6月30日的人民幣6,321.7百萬元。此外，在交付效率提升與產品成熟度的支撐下，相較於2024年同期，毛利與毛利率分別於2025年第二及第三季度同步改善。

於往績記錄期間，我們正渡過戰略轉型以及此帶來的收入波動與虧損，我們已開發新一代產品、擴展至頂級客戶群、創新產品交付模式及推出特定行業解決方案，為未來收入增長和盈利能力的提升奠定了堅實的基礎。例如，用友BIP於2024年已成為我們的第一大產品系列；雲服務收入佔比於2024年及截至2025年6月30日止六個月分別為77.2%及80.0%。於往績記錄期間，我們於2022年及2023年分別錄得經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）人民幣962.5百萬元及人民幣134.4百萬元，而於2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月則錄得經調整EBITDA（非國際財務報告準則計量）負人民幣676.4百萬元、負人民幣113.8百萬元及負人民幣207.5百萬元。

### 我們的競爭優勢

我們是領先的企業軟件與智能服務提供商，致力於應用以AI、大數據、雲計算為核心技術的企業數智化軟件與智能服務的研發創新、銷售與服務。我們的戰略重點是通過構建企業級AI賦能應用，引領行業創新。

---

## 業 務

---

我們持續擴大客戶覆蓋範圍，實現對大中小微企業及公共組織的全面覆蓋，成為企業軟件及服務領域最有價值的品牌之一。截至2024年12月31日，我們於2024年已服務約76%《財富》中國500強企業。根據弗若斯特沙利文的報告，按2024年收入計，我們是中國企業軟件及服務市場最大的市場參與者。我們於中國aPaaS、中國SaaS、中國企業應用SaaS、中國雲ERP、中國財務(FM)雲、中國人力(HRM)雲、中國CRM雲等市場一直保持領先地位，並在中國超大型及大型企業應用SaaS市場連續多年穩居市場最大佔有率(源自IDC、賽迪報告)。我們相信，以下是我們取得成功並在市場中保持領先地位的競爭優勢：

### 創新構建產品領導力

「持續創新」是我們的核心價值觀，是公司保持產品領先的制勝密碼。在我們1.0和2.0階段，我們成功打造了一系列財務管理和ERP軟件產品，為公司業務規模快速增長注入動力。進入3.0階段，我們率先推出新一代商業創新平台用友BIP。此突破性平台以AI、大數據、雲計算等最新數字與智能技術，採用元數據驅動、模型驅動、數用分離等架構設計。用友BIP為企業提供數字化、數據驅動和智能化運營所需的能力、工具與資源，解決了應用孤島、數據碎片化、與實際企業工作流脫節的獨立AI模型等難題，賦能企業十大核心業務領域中的數據驅動決策和全場景智能化覆蓋功能。我們針對企業不同發展階段提供全生命周期產品，滿足客戶全成長路徑的一體化覆蓋。基於用友BIP強大的技術底座與模組化交付框架，我們推出了用友BIP產品系列，當中包括面向大型企業的YonBIP以及面向中型公司的YonSuite。

用友BIP已取得多項關鍵技術突破，其一體化架構可無縫銜接運營流程、數據和AI原生應用，從而實現我們的客戶與其上下游合作夥伴之間的價值鏈協同。它支持多種雲部署模式(包括公有雲、專屬雲、私有雲及混合雲)。用友BIP建立在一體化的技術基礎架構上，可讓企業根據業務規模從YonSuite順利升級至YonBIP，同時即使在千億級數據體量時也能確保穩定且可擴展的性能。其微服務架構既滿足超大型企業百萬

---

## 業 務

---

級併發需求，又為中型企業提供輕量化部署方案。用友BIP與國內開發的軟硬件完全兼容，滿足對信創不斷增長的需求，同時覆蓋多語言，支持企業全球業務運營，確保能遵守不同司法轄區的多種會計準則和監管要求。此外，用友BIP集成業界首個專注企業應用大模型YonGPT，將成為驅動企業級智能化運營的核心引擎。

我們始終保持對研發資源的投入力度。截止2025年6月30日，我們的研發團隊規模已達6,442人（佔總員工比例約33.7%）。研發團隊的技術投入已轉化為高質量的知識產權成果。截止2025年6月30日，我們已擁有超4,300項軟件著作權、專利授權及註冊商標專有權。

### 行業領先的智能能力

我們推出了用友BIP企業AI，以AI賦能用友BIP。2023年業界首發企業應用大模型YonGPT，突破性實現運營流程+數據+AI原生應用的融合，截至最後實際可行日期，YonGPT已經涵蓋財務、銷售及營銷以及供應鏈管理等超過100個高價值場景，推動企業決策效率提升。用友BIP為企業提供「開箱即用+靈活擴展」的智能化服務，實現從輔助工具到自動執行的智能升維。

我們開發了引入結合Copilot及智能體的AI應用模型。我們以智能助理和數智員工為載體，將智能體嵌入十大核心經營領域。我們的智能體通過統一的指揮中心進行集中編排，實現協同運作，同時具備自主學習與進化的能力。截至最後實際可行日期，根據弗若斯特沙利文的資料，我們的智能體已覆蓋十大核心業務領域，成為國內智能體覆蓋面最廣的企業軟件及服務廠商；我們與生態的Open API數量超24,000個，年API調用量超120億次。

### 覆蓋廣泛且高黏性的客戶群體

依托於我們的分層式客戶戰略，我們構建了從小微企業到大型企業以及公共組織的廣泛客戶群體。此外，通過實現客戶與其上下游合作夥伴之間的協同，我們已經建立起橫跨各行各業的客戶群。2022年至2024年，雲服務的客戶數增加31.5%，截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月，雲服務的客戶數增加4.7%，年度經常性收入（「ARR」）由截至2022年12月31日的人民幣2,041.2百萬元增至截至2023年12月31日的人民幣2,347.0百萬元，並增至截至2024年12月31日的人民幣2,459.8百萬元，並進一步增至截至2025年6月30日的人民幣2,649.0百萬元。

---

## 業 務

---

在大型企業客戶市場，我們始終以客戶需求為出發點，提供行業特定解決方案，解決集團型企業面臨的核心挑戰。依托標桿項目中積累的最佳實踐以及由專業服務夥伴與公司團隊構成的資深專屬服務單元，我們構建了廣泛的大型企業客戶群，覆蓋廣大行業。截至2024年12月31日，我們於2024年已服務76%《財富》中國500強企業。通過深度綁定客戶數智化轉型全生命周期，我們持續加強客戶黏性。在中型客戶市場，我們依托服務行業龍頭積累的深度行業Know-How開發標準化產品，實現了橫跨多個行業垂直領域的規模性廣泛客戶覆蓋。用友BIP的金額留存率於往績記錄期持續達到90%以上。在小微企業客戶市場，我們的解決方案及技術幫助小微企業客戶重塑傳統的經營業態，推動數智化升級轉型。

### 融合共榮的生態體系

我們已建立一個由多元合作夥伴組成的協作包容的生態系統，與我們在產品開發、銷售及實施方面的能力互補，使我們能夠為客戶提供全面的增值服務，同時促進與客戶的共同成功。

我們與超過3,800家獨立軟件開發商（「ISV」）合作，以加強我們在多個特定行業應用場景中的產品供應。該等合作夥伴開發的解決方案直接以用友BIP為基礎，使我們能夠向客戶提供更全面及與行業相關的解決方案，提升我們產品的功能性。

為擴展我們的市場覆蓋範圍，我們還與超過4,000個銷售合作夥伴合作。該等合作夥伴發揮重要作用，幫助我們更廣泛地觸達不同地區及行業的中型企業及小微企業客戶群。

我們擁有超過800名專業服務合作夥伴的網絡，對加強我們的產品交付能力而言至關重要。在該等合作夥伴的支持下，我們能夠承接更大規模的產品交付以及更多大型企業的複雜部署及更廣泛的中型企業客戶的實施需求。這種協作交付模式使我們能夠有效地擴大規模、降低實施成本並提高整體盈利能力，同時在多樣化的客戶群中保持服務質量。

---

## 業 務

---

此外，我們在全國與上千所學術機構開展合作項目，且我們將為該等學術機構提供數智化轉型的課程資料。通過該等合作項目，我們聯合培養具備數智化轉型基礎能力的複合型人才。同時，我們充分發揮智庫資源優勢，在關鍵技術創新、應用場景創新等方面與院校開展聯合科研與更廣泛合作。

### 高瞻遠矚的管理層團隊和深厚人才儲備

我們的核心管理團隊由企業軟件及服務行業先驅者與數智化變革領先者組成，具備深厚的行業積澱與前瞻性戰略視野。創始人王文京先生作為中國企業管理軟件及服務開創者，深耕行業37年，始終堅持「用戶之友、持續創新、專業奮鬥」的經營理念，主導公司完成從財務軟件、發展到ERP再到用友BIP的三次戰略發展，憑藉其對行業的深入見解以及敏銳的商業判斷，帶領公司穿越行業周期，創造了輝煌的往績，並且奠定了公司的行業領軍地位，使我們成為眾多行業領先企業的可靠合作夥伴，使能中國和全球企業與公共組織的數智化。

我們匯聚了行業內頂尖精英團隊，在核心管理層卓越引領下實現跨越式發展。董事兼財務總監吳政平先生組建並引領我們的財務團隊，完成多輪融資與戰略併購，結合主營產業開展投資業務，成功拓展公司業務覆蓋版圖；執行副總裁樊冠軍先生領導過公司核心產品的技術平台、行業產品研發，近年來帶領研發團隊持續主導用友BIP的開發升級。

我們的核心管理層團隊在軟件行業平均擁有22年經驗，其中三分之一擁有碩士研究生以上的學歷。我們穩定且目光長遠的管理層團隊，致力於實施我們的技術研發、產品創新、市場和客戶拓展戰略，為我們的長期發展奠定堅實基礎。

我們視人才為企業的寶貴財富，將人才成長作為企業發展的核心動力，不斷完善多渠道招聘機制，廣納優質人才。通過員工發展體系，面向研發、售前、銷售、交付、客戶成功等專業序列全面提升組織能力。

---

## 業 務

---

### 我們的增長策略

我們將持續專注於企業軟件與智能服務的發展。我們的目標是成為全球企業軟件及服務行業的前三名領導者。

#### 產品第一：提升產品及技術競爭力，推動業務增長

我們將繼續投入產品矩陣和技術棧的開發，著重改進數智化平台及應用。我們將改進用友BIP企業AI，推出更多智能體以覆蓋更廣泛的業務場景。我們亦將進一步完善用友BIP，旨在提供可靠性更高、性能更優越、更智能、部署更簡易的系統。同時，我們將繼續強化產品的全球適配性、行業特性及生態整合，進一步豐富產品組合，鞏固產品在業內的領先地位。

#### AI賦能：加速產品智能化與內部運營體系進化

AI處於全球技術革命的前沿，是企業軟件及服務產業創新的重要驅動力。AI將重塑市場結構與動態，將企業軟件與服務從基於工具輔助轉型為以結果為導向。為迎合此趨勢，在AI發展的時代，我們亦將積極創新我們的業務模式，隨著AI越來越有能力提供可衡量、特定場景的結果，我們計劃採用按結果付費的產品收費模式。

為進一步整合運營流程、數據和AI原生應用的融合，我們將持續嵌入AI應用至十大核心業務領域。依托長久以來的領域專業知識，我們將持續升級YonGPT及關鍵AI應用架構，包括以智能體為基礎的架構、人機互動(HCI)和檢索增強生成(「RAG」)。我們亦將推薦算法、知識圖譜、多模態模型等多樣化的AI技術集成到用友BIP中，擴展應用場景覆蓋，豐富AI功能，賦予企業端到端的智能化運營能力。

我們還將探索AI技術在研發、實施及日常管理等業務運營中的應用，提高公司運營效率和質量，降低運營成本。

---

## 業 務

---

### 全球化2.0：深化海外市場佈局，加力拓展客戶覆蓋範圍

中國企業軟件在海外市場已經具有強大競爭力，而海外市場是我們的戰略增長空間。我們是企業管理軟件及服務市場中最早走出去的廠商之一，組建了經驗豐富的團隊，並積累了超過40個國際及地區的產品交付經驗，維持着最廣泛的全球業務，且在國內企業軟件及服務公司中來自海外的收入貢獻最高。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，用友BIP擁有最為廣泛的全球企業業務領域及應用場景覆蓋。我們將繼續實施我們的全球擴張戰略，執行以亞太區為核心的全球客戶戰略，著重於加強我們的全球產品適配性和服務交付能力。

我們的全球客戶戰略專注於服務本地企業及海外經營業務的中國公司。憑藉在香港、澳門、台灣及東南亞的良好往績記錄，我們正在歐洲、美洲及中東擴大業務及營銷網絡。我們將深化區域生態合作夥伴協同，擴大我們的市場範圍。

為支持全球產品適配性及服務交付，我們深化本地化工作，使我們的產品符合當地語言、監管及運營要求。我們亦正在加強交付及實施基礎設施，並促進與海外生態系統合作夥伴的密切合作，以支持在國際市場上的產品開發及服務交付。

### 客戶成功：創新產品，提供服務，使能客戶數智化創新發展

我們以為客戶創造價值為核心，不斷深化並推廣客戶成功理念和體系，將其融入公司的研發、銷售營銷、實施、運維與運營服務等業務全過程。

我們的產品緊貼客戶需求。透過建立在信任之上的長期合作夥伴關係，我們致力與客戶共同進步 — 幫助客戶完成數智化發展，同時推動我們業務的可持續增長。

### 生態共榮：加強生態建設合作，促進與生態夥伴共贏

我們認為，生態發展和共榮是我們實現產品領先地位的必經之路。我們要切實踐行「長期合作」的夥伴合作方針，繼續打造領先的用友BIP生態，與生態夥伴共同發展。

---

## 業 務

---

我們擬加強與我們的生態夥伴在產品創新、品牌建設及商機拓展等方面的合作，並賦能營運支持，優化協作機制。我們致力於為我們的生態夥伴帶來便利、盈利和共贏。

我們旨在以更切實、有效及可持續的方式促進生態合作。為此，我們將專注於優化及升級智能生態平台，全面支持協同業務運營的關鍵方面，包括開發、賦能及執行。

### 交付革新：利用智能交付體系變革交付范式

我們致力於推動交付革新，融合交付理念和方法論，發展智能交付體系。我們將透過完善產品設計及基於行業最佳實踐的標準化、可擴展實施體系，提升產品就緒情況，從而提高我們整體交付效率。我們還計劃利用AI技術及我們在行業實施方面的專業知識，通過工作流程自動化和取代人工來變革交付范式。在諮詢、實施、客戶化開發等專業服務業務上，我們將會持續加大與專業服務夥伴合作力度，不斷提高專業服務合作夥伴在產品交付中的佔比，支持其提升實施能力和資源擴容，加強協同合作。

### 我們的產品

我們持續升級產品體系以保持技術領先性，實現了從ERP到用友BIP的轉型。我們提供涵蓋雲服務與軟件產品的多元化企業軟件與智能服務，滿足從小微企業到大型集團企業，以及公共組織在數智化轉型過程中的各類需求。

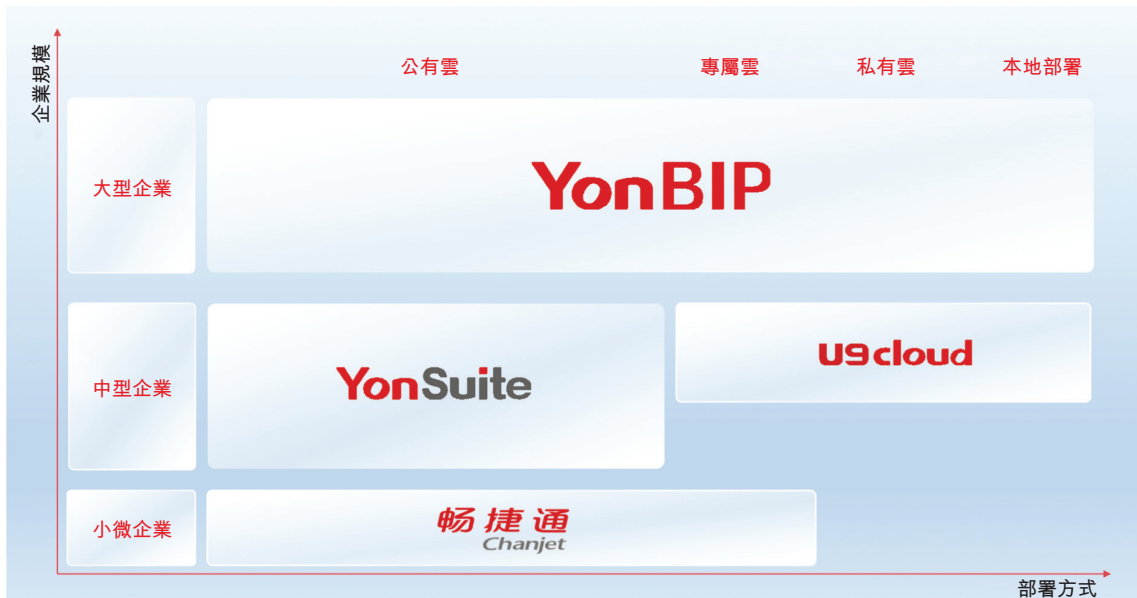
### 我們的雲服務

我們早在2015年便開始探索雲技術在數字化企業服務領域的應用，並於2016年開始自雲服務產品產生收入。為應對市場對智能、集成及AI賦能企業服務不斷演變的需求，我們於2017年啟動新一輪的技術研發與探索，於2020年上線YonBIP，並開始建立新一代雲產品矩陣。自2021年起，我們投入更多資源，以進一步推動新一代雲服務的開發及商業化，推動用友BIP系列產品的進一步強化及高速成長。在推出用友BIP的同時，我們開始將AI能力集成到我們的雲服務中，並將圖像識別和機器學習技術應用

## 業 務

於工業場景。於2023年，我們推出了企業應用大語言模型YonGPT，標誌著雲服務產品組合中AI能力的重大擴展。於2025年，我們推出了AI應用套件用友BIP企業AI，包含一系列用於支持複雜企業業務及管理場景的智能體。

我們的雲服務採用雲原生架構，支持遠程交付和實時更新。基於用友BIP強大的技術底座與模塊化交付能力，我們推出了面向大型企業的YonBIP和面向中型企業YonSuite，全面支持企業的數智化轉型。通過場景化的產品設計，我們賦予客戶靈活選擇權，使企業可以根據自身業務需求輕鬆組合應用，無論是初創企業還是跨國集團，都能獲得企業應用及服務。用友BIP具備支撐企業全生命週期成長、覆蓋全業務場景的服務能力。除了用友BIP產品系列外，我們還提供U9 cloud的其他雲服務及暢捷通的相關產品，以及特定行業的雲解決方案。2022年至2024年，雲服務的客戶數增加31.5%，截至2024年6月30日止六個月至截至2025年6月30日止六個月，雲服務的客戶數增加4.7%，年度經常性收入由截至2022年12月31日的人民幣2,041.2百萬元增至截至2023年12月31日的人民幣2,347.0百萬元，並增至截至2024年12月31日的人民幣2,459.8百萬元，並進一步增至截至2025年6月30日的人民幣2,649.0百萬元。下圖展示了我們的核心雲產品矩陣：



## 業 務

下表概述我們主要雲服務產品的功能及特點。我們所有的雲服務均為SaaS。

產品	服務與主要功能	價值主張	目標客戶	部署方法	定價	所採用的技術
用友BIP .....	<b>YonBIP</b> YonBIP及YonSuite協助企業管理其日常經營與業務工作流程。它們支持各種業務流程中的廣泛業務活動，例如財務、人力資源、銷售、採購及其他基本職能。YonBIP及YonSuite還整合了包括智能體在內的智能能力，以實現任務自動化並支持基於數據的決策。	<ul style="list-style-type: none"> <li>YonBIP提供強大的數據整合、實時處理及智能分析功能，使企業能夠無縫採用人工智能，同時高效處理海量數據和交易。</li> <li>YonBIP包含數百個預建應用和智能服務，可以根據客戶需求靈活部署組合，涵蓋廣泛的企業功能和場景。</li> <li>YonBIP支持企業在不同成長階段的需求，確保產品的長期相關性和連續性。</li> <li>通過量身定制的實施步驟，我們的產品旨在適應客戶獨特的運營場景及業務需求。</li> <li>快速、靈活、成本效益高的公有雲部署。</li> <li>高度標準化的設計能夠高效實施和簡化維護。</li> <li>成熟日遠程的產品交付減少了現場客製化的需求，並加快了入職速度。</li> </ul>	大型企業	公有雲、專屬雲、私有雲、本地部署	<ul style="list-style-type: none"> <li>授權費</li> <li>訂閱費</li> <li>配套產品及服務費用，包括實施服務、維護服務及硬件</li> </ul>	平台化架構(我們的iuap平台)；雲計算、大數據、AI、雲原生架構、結合大模型和小模型的AI驅動架構
U9 cloud .....	U9 cloud主要為中型製造企業打造，為管理生產、運營及相關業務功能提供支持。	<ul style="list-style-type: none"> <li>對複雜製造環境的適應性強。</li> <li>先進的業務管控及協調，實現跨部門及組織的無縫協作，以實現敏捷製造，並減少延遲及冗餘。</li> <li>智能生產計劃及執行。</li> <li>可擴展架構，可適應不斷發展的產品複雜性及業務規模。</li> </ul>	主要為中型製造企業	專屬雲、私有雲、本地部署	<ul style="list-style-type: none"> <li>授權費</li> <li>訂閱費</li> <li>配套產品及服務費用，包括實施服務、維護服務及硬件</li> </ul>	技術棧，與人工智能、物聯網等新興技術集成；完全服務化架構，採用混合雲框架
暢捷通產品 .....	暢捷通向小微企業提供的標準產品實現了財稅、生產、供應、銷售及營銷的數字化管理。	<ul style="list-style-type: none"> <li>簡化、具成本效益、便捷即用且可擴展的工具，可支持小微企業的日常需求。</li> </ul>	小微企業	公有雲、專屬雲	<ul style="list-style-type: none"> <li>訂閱</li> </ul>	雲計算、雲原生架構、微服務架構
<b>YonSuite</b>						
YonSuite .....	YonSuite	<ul style="list-style-type: none"> <li>快速、靈活、成本效益高的公有雲部署。</li> <li>高度標準化的設計能夠高效實施和簡化維護。</li> <li>成熟日遠程的產品交付減少了現場客製化的需求，並加快了入職速度。</li> </ul>	中型企業	公有雲	<ul style="list-style-type: none"> <li>訂閱費用</li> <li>配套服務費用，如實施服務</li> </ul>	平台化架構(我們的iuap平台)；雲計算、大數據、AI、雲原生架構、結合大模型和小模型的AI驅動架構

---

## 業 務

---

### *用友BIP*

用友BIP基於AI、大數據、雲計算等新一代數字與智能技術，採用先進的架構設計，從而建立數字化、智能化、高彈性、安全可靠、生態化、全球化和社會化的平台架構體系。用友BIP數智商業創新平台支持十大核心業務領域的廣泛應用。如此一來，企業便能實現運營自動化，提升運營效率，並實現業務創新。此外，它還是企業服務產業的共創平台，促進整個生態系統的創新和連接。

### *用友BIP的優勢*

作為我們新一代雲服務產品。用友BIP通過「一體化」的設計理念，採用領先的技術架構、數據架構和應用架構，依托於數智化轉型的理念，其基於強大的iuap平台為企業提供統一數智底座。採用一體化應用套件，原生拉通數據與流程、消除應用孤島、數據割裂和與實際企業工作流脫節的獨立AI模型等問題。用友BIP連接企業上下游公司，構建協同生態，推動整個產業鏈價值創造。用友BIP的整合能力主要體現在以下方面：

- **領域應用一體化。** 用友BIP提供了覆蓋十大核心業務領域的700多個場景化服務，全面滿足企業一體化應用。預置超3,000個行業通用的SaaS服務可提供垂直領域專業應用。早期產品通常設計為單一功能、單一領域的應用模塊，每個模塊都單獨處理特定的業務功能或運營場景，例如獨立的財務系統、庫存管理工具或生產規劃模塊。這些分散的系統通常採用獨立的數據結構和工作流程，從而限制了跨職能協作和跨領域整合。因此，企業無法以統一協調的方式管理財務、供應鏈和營運等核心職能，往往依賴人工核對或客制化界面來彌補信息缺口，從而降低了其高效應對不斷變化的業務需求的能力。相比之下，用友BIP利用其基於統一架構構建的整合式、特定領域的應用，使企業能夠跨多個業務領域靈活組合和部署基於場景的服務。例如，企業可將財務管理、採購、生產規劃及銷售管理模塊集成在一

---

## 業 務

---

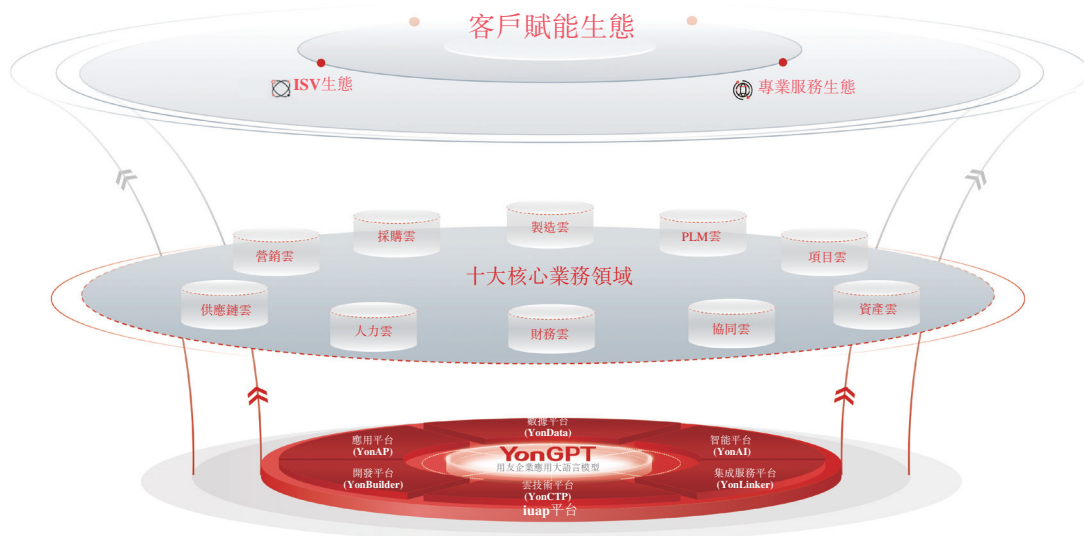
個工作流中，以支持從訂單到收款、採購到付款以及供需協調等端到端業務場景。客戶可根據自身運營需求，選擇配置相關功能模塊及特定行業場景，同時通過標準化界面將這些應用與現有數據來源及原有系統整合，從而支持全面且端到端的跨領域業務管理。

- **企業發展一體化。**用友BIP採用統一的系統架構，支撐企業全生命週期發展。隨著業務規模擴展，我們的客戶可持續使用同一套用友BIP產品系列，在保障數據無縫銜接及技術平滑升級的同時，可解決企業在增長的各個階段多變的數字化需求。相比之下，上代產品被設計為針對不同發展階段企業的獨立系統，無法隨著客戶需求的變化無縫擴展。因此，當企業進行擴張或需要更高級的功能時，其往往不得不進行全面系統或數據遷移，從而耗費大量時間和成本。
- **產業鏈協同一體化。**過往，同一行業價值鏈中的企業通常會部署獨立的ERP系統，該等系統主要為內部使用而設計，並非用於跨組織互聯或數據交換。因此，實現跨組織協作通常需要大量的定制系統整合、手動數據對齊或第三方接口，導致實施複雜且成本高昂。該等限制令企業難以在更廣泛的行業價值鏈中實現高效及協調運作。用友BIP數智商業創新平台將數智化建模能力升維到社會級，支持構建以核心企業為中心的上下游協同體系並降低非必要成本。通過安全跨企業數據共享、業務協作與交易協同，用友BIP驅動跨組織協作，同時又可以保持每個企業的數據隔離和業務獨立性。
- **智能化能力整合。**用友BIP將AI深度融入核心業務與管理場景。我們的人工智能工具提供三項核心功能：智能助理、自動化智能助手，以及數據和大語言模型驅動的智能洞察、預測和決策。我們的人工智能智能助理支持基於自然語言的交互，以提高決策的準確性、及時性和便利性。我們的智能助手可承接勞動密集型與流程重複的工作，顯著提升人力效能。智能預測為我們企業客戶的前瞻性規劃賦能，使其能夠更加精準地計劃及管理庫存、預算及現金流量需求。基於數據及大語言模型的智能洞察、預測及決策功能可自動完成數據收集、分析及報告，並為企業客戶提供更強大的前瞻能力，使彼等能夠更精確地規劃及管理庫存、預算及現金流量需求。

## 業 務

### 用友BIP的架構

用友BIP遵循三層一體化架構，包括一體化技術底座層（我們的iuap平台）、特定領域應用層和客戶賦能生態服務層。



### iuap平台

憑藉我們在企業軟件和智能服務領域37年的經驗，我們開發出專有的iuap平台（是用友BIP數智商業創新平台的一體化基礎底座）。iuap平台整合了一套全面的功能，包括雲技術平台、應用平台、數據平台、智能平台、開發平台、集成平台，以及YonGPT企業應用大語言模型。iuap平台是用友BIP的技術底座，具有業務專注、技術先進、結構完整等特點。它在推動企業數字化轉型和實現業務創新方面發揮著關鍵作用。以下為我們iuap平台關鍵組件的說明：

- **YonCTP**。雲技術平台YonCTP讓建立於iuap平台的企業軟件系統運行穩定、具備快速反應能力。YonCTP不僅能支持大量用戶同時使用，還能靈活應對業務變化。YonCTP使企業能夠敏捷響應業務變化，優化資源利用效率，提升系統穩定性與可靠性，賦予企業在數智化轉型過程中所需的靈活性與效率，為企業的持續創新和快速發展打下了堅實的基礎。

---

## 業 務

---

- *YonAP*。應用平台YonAP幫助企業更快搭建和管理各種業務系統，提升數智化運營的靈活性與效率。YonAP為企業搭建了建模平台，將企業通用應用功能進行抽象和封裝，形成了一系列可複用、可擴展、可運營的數智化服務能力，涵蓋用戶管理、組織權限、流程引擎、權限管理、主數據、元數據建模等。YonAP亦為企業全球化運營提供多語言支持、多時區適配等符合各國標準的基礎支持。
- *YonData*。數據平台YonData為企業提供從數據採集、處理、建模到分析的數據全生命周期的一站式能力，支持在決策、管理和智能化等場景中充分發揮數據價值。YonData以企業級全域數據應用為目標，提供數據治理、數據採集、數據建模、數據加工及計算、數據資產的構建及共享以及數據分析挖掘等能力，支撐企業在指標管理、數據可視化、決策支持、知識發現、AI應用等數據驅動的各種場景應用。
- *YonAI及YonGPT*。智能平台YonAI及企業應用大模型YonGPT，通過提供結構化、平台化智能服務，助力企業實現AI能力的全業務集成與規模化落地。通過數字員工和智能助手提供智能人機交互服務，依托友智庫提供企業知識管理、知識圖譜和畫像分析等智能知識服務。詳情請參閱「[我們的人工智能能力](#)—[我們的人工智能產品](#)—[我們的人工智能基礎設施](#)」。
- *YonBuilder*。開發平台YonBuilder幫助企業員工無需專業編程基礎，也能快速搭建業務系統和分析工具。YonBuilder是一個強大而靈活的構建器平台，為企業自建數智化應用提供一站式能力支撐。YonBuilder支持零代碼構建、低代碼應用開發、低代碼系統集成、自助式數據分析等需求，由此開創支撐企業數智化轉型的新型應用開發範式。
- *YonLinker*。集成平台YonLinker幫助企業更便捷地連接內部各類業務系統及外部合作夥伴系統，實現數據互通、功能協同，提升集成效率並降低開發成本。YonLinker憑藉沉澱多年的服務經驗並與ISV夥伴合作，實現集成方案的復用，降低集成風險與信息技術成本。

## 業 務

### 綜合領域場景應用

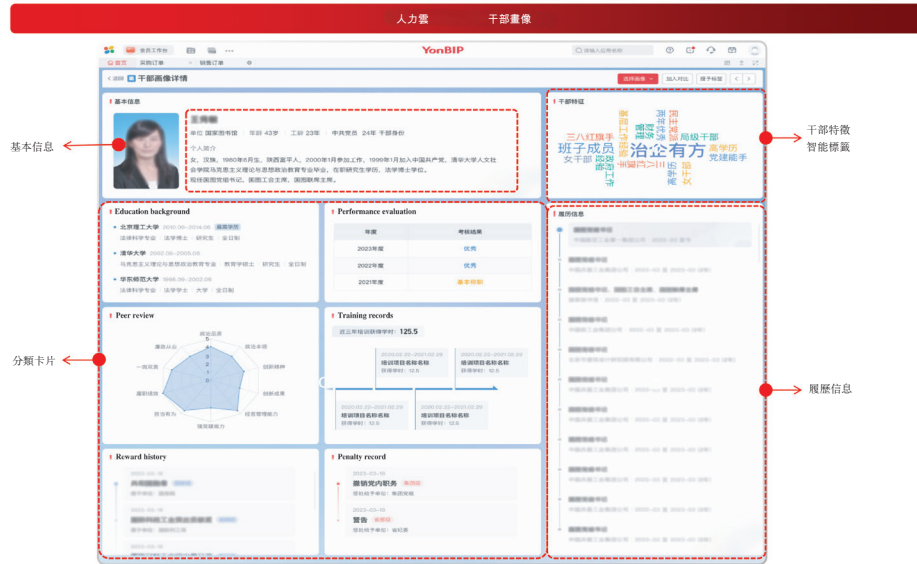
用友BIP所支持全方位的領域場景應用覆蓋十大核心業務領域、超700個創新驅動的業務場景，滿足企業一體化應用需求。憑藉最廣泛的企業運營管理場景覆蓋能力，用友BIP樹立了商業創新領域普適性與多功能性的標桿。以下為應用所覆蓋的主要業務領域的說明：

- **財務雲**。財務雲基於事項法會計理論，構建財務會計、管理會計、全球司庫、企業績效、商旅服務、費控服務、共享服務、稅務服務、電子檔案服務、數智合同的新一代財務體系。通過大量的技術優化，借助先進的數智技術和智能算法，將工作中大量重複性、繁瑣的如數據錄入、核對、計算等工作進行自動化處理，減少人工的判斷時間及錯誤，提升財務整體運營效率與運營質量。通過智能核算引擎，將企業的每一項經濟業務事項，實現實時精細的計量，讓管理者更清晰、更實時、更精細看到業務活動對財務結果的影響，有助於制定更加科學、合理的決策。將企業內控制度全面融入，通過實時監控與預警，能夠及時發現潛在的財務風險和合規性問題，並自動觸發預警機制，幫助企業迅速應對風險，通過內置的合規性檢查工具和流程，自動完成合規性審查工作，全面強化企業的風險防控能力。以下截圖展現了財務雲的功能模塊：



## 業 務

- 人力雲。融合人工智能技術，圍繞人才招聘、組織與員工管理、人力共享、全面薪酬、績效管理、人才管理、國企應用、人力分析、員工服務等業務創新與管理變革，通過人才畫像、組織畫像、人力數智分析等數據服務實現智能人才發現，幫助企業實現人力資源管理效率提升、流程自動化、應用體驗改進和智能決策分析，推動人力資源管理范式升級。以下截圖展現了人力雲的功能模塊：



- 供應鏈雲。供應鏈雲將計劃、採購、生產、銷售、庫存、服務等活動緊密銜接在一起，提供完整供應鏈服務，實現企業內部產供銷、業財稅一體化，同時業務單據全面在線化，業務與賬務憑證單單相對，筆筆清晰。通過社會化集成計劃與網絡協同，將上游與下游企業涉及的供應商、生產商、分銷商等企業間的商流、物流、信息流、資金流形成一體化運作，從

## 業 務

而實現以核心企業鏈接上下游的全產業鏈協同。同時提供供應商智能評價、採購合規校驗、供應商履約風險、銷售發貨智能預警等風險管控措施。以下截圖展現了供應鏈雲的功能模塊：



- **營銷雲。**營銷雲為企業營銷數智化轉型提供一站式服務，包括客戶關係管理CRM、B2B、B2C及零售，實現從計劃到營銷、銷售、履約全過程的數智化管理，實現行業場景化服務。同時我們實現了營銷數據資產化，通過客戶、會員、訂單等社會化數據融合和自動化標籤管理，實現銷售預測、智能要貨、商品推薦等智能應用，以數據服務和模型支撐營銷能力的提升。
- **採購雲。**採購雲立足核心企業需方構建互聯網數智採購服務平台，幫助核心企業以最有效的方式實現全球化採購和網絡化協同，降低產品的採購成本。支持直接物料、間接物料、工程服務三大交易場景。基於企業採購需求，採購雲(i)以戰略尋源協調採購執行，找到更合適供應商降低總成本，

---

## 業 務

---

(ii)通過品類管理與採購分析幫助企業識別供應風險及(iii)發現集採、新供應商引入等增值機會，結合自動化採購執行，促進效益化運營。

- **製造雲**。製造雲提供離散製造、流程製造、裝備製造等製造行業從計劃到生產到成本的一體化解決方案，幫助鋼鐵冶金、能源、化工等國家重點製造基礎行業實現全面的數智化轉型，從數智化管理到智能化製造，包括生產現場實時可視可控、製造運營優化等功能。
- **PLM雲**。PLM雲旨在幫助創新型高端製造企業打造研發創新管理平台。PLM雲以研發項目管理為業務主線，實現高效高質量的產品研發全生命周期的全過程管控；有效地縮短產品開發周期、降低產品開發成本，保障產品快速上市，全面提升企業的研發創新能力。
- **項目雲**。項目雲基於項目全生命周期管理，為服務行業、工程建設行業、裝備製造行業等提供基於項目驅動的供應鏈、製造、財務一體化解決方案。提升企業的綜合項目管理能力和經營能力。
- **資產雲**。資產雲致力於為企業提供集團資產管理、設備維修維護服務、企業級資產追蹤等資產全生命周期管理解決方案。數智化資產服務基於運行大數據進行智能監控、智能分析、掌控資產可能發生的缺陷，實現資產的預測性維護，助力企業資產可靠運行。

---

## 業 務

---

- **協同雲**。企業數智化協同辦公平台，協同雲提供辦公協同、業務協同、數據協同、智能協同、定制協同、終端協同等全方位協同辦公和數智化管理服務。友空間移動APP匯聚了我們所有軟件和雲服務的移動應用，並提供千萬生態服務的聚合入口。

同時，用友BIP數智商業創新平台基於智友、友智庫等AI應用，通過將智能算法深度嵌入財務、人力、供應鏈等企業核心運營環節，實現流程流轉、數據處理、風險預警等環節的自動化與優化，顯著提高企業運營效率。詳見「— 我們的人工智能能力 — 我們的人工智能產品 — 我們的人工智能應用 — 領域場景應用」。

### 客戶賦能的生態體系

在我們先進的技術基礎和全場景領域應用的支持下，我們通過與各類生態夥伴的合作，構建了以用友BIP為中心的聚合型企業應用生態。我們致力於賦能客戶、生態夥伴、社群，共享共創，成就數智企業，推動商業創新。

我們與800多個專業服務合作夥伴合作，參與產品解決方案的完善、諮詢、項目售前和項目交付工作，協同為客戶提供數智化運營的全面解決方案與服務；我們與3,800多個ISV合作，參與聯合生態開發計劃，打造基於用友BIP平台的聯合解決方案，以滿足客戶在細分行業或特定服務領域的專業需求；我們與戰略聯盟夥伴合作，借助夥伴的先進技術與行業專業知識，融合我們的產品和服務，提供創新的聯合解決方案；此外，我們與4,000多個銷售夥伴合作，依托其銷售、諮詢和服務能力，共同拓展市場及更好服務客戶。

### 用友BIP產品系列

基於用友BIP強大的技術基礎設施與模塊化交付框架，我們推出了面向大型企業的一系列用友BIP產品（包括YonBIP）與面向中型公司的YonSuite。YonBIP與YonSuite均提供覆蓋十大核心運營領域的應用。

---

## 業 務

---

用友BIP的模塊化設計架構使我們能夠根據客戶的業務需求選擇及部署功能組件，加快了實施速度，降低了前期成本，增強了未來擴張的可擴展性。客戶可在不斷現有業務運營的情況下逐步擴展系統功能。客戶可根據自身需求選擇公有雲、專屬雲、私有雲或本地部署選項，我們提供針對特定客戶需求的定制化交付服務。

通過深度綁定客戶數智化轉型全生命周期，我們持續加強客戶黏性。在中型客戶市場，我們依托服務行業龍頭積累的深度行業Know-How開發標準化產品，實現了橫跨多個行業垂直領域的規模性廣泛客戶覆蓋。用友BIP的金額留存率持續增加，並於往績記錄期持續達到90%以上。

### *YonBIP*

以用友BIP為基礎，YonBIP是專為大型企業提供的融合服務群。YonBIP的客戶群主要包括《財富》全球500強企業、大型國有企業、領先的民營企業、國際企業。

基於客戶不同的數據敏感性、合規性要求和IT治理成熟度，我們為客戶提供YonBIP多種部署方式，包括公有雲、專屬雲、私有雲等雲端部署或本地化部署。根據客戶的業務需求，我們可提供標準化交付，也可滿足客戶的定制化需求。我們根據訂閱或一次性授權費模式提供YonBIP。YonBIP的訂閱時長通常為一至三年。

### 案例分析 – 客戶A

**背景及痛點。**客戶A是我國最具規模的高壓、超高壓及特高壓輸配電成套設備研究開發、生產製造和試驗檢測基地，為80多個國家和地區提供了可靠的產品和優質的服務，擁有子公司60餘家，為國務院國資委監管的國有大型央企。隨著國家相關部門對國有企業數智化轉型提出要求，客戶A急需構建統一、高效、安全、可控的數智化平台以支撐集團運營。客戶A面臨的具體痛點包括：(i)各子公司原ERP系統品牌雜亂、建設分散，數據標準不統一，難以實現跨企業業務協同與資源整合；(ii)傳統ERP系統

---

## 業 務

---

難以滿足對於現有業務場景的有效管控與新場景適配需求；(iii)財務與業務信息割裂，導致成本核算粗放、經營分析滯後，制約管理效率；及(iv)系統依賴國外軟硬件平台，信創適配能力不足，難以滿足央企自主可控的合規要求。

*解決方案*。YonBIP以「國產替代+財務業務一體化」為核心導向，為客戶A構建了輕量化ERP平台，全面替代原國外系統，實現業財協同與智能決策支持。我們的解決方案為客戶A提供了包括以下主要方面的價值：

- *業財一體化平台建設*。圍繞銷售及營銷、採購、庫存、生產、財務、成本管控等六大核心業務領域，YonBIP助力客戶A統一ERP系統建設，系統覆蓋9大業務場景、132個標準流程，推動「信息流、資金流、物流」三流合一。通過數據鏈路，實現應收應付、存貨、成本自動核銷，強化成本歸集顆粒度，推動財務從核算向經營分析轉型。
- *財務共享體系搭建*。基於YonBIP平台的開放性與可配置性，客戶A實現總部和子企業一致的業財一體標準化，結賬效率顯著提升，部分單位月結時間縮短50%以上，為穿透式運營管控提供強力支撐。
- *全面適配，實現國產替代*。客戶A選擇YonBIP替代原國外軟件系統，全面適配各類國產軟硬件環境。在保障系統穩定性、高性能和安全合規的同時，充分支撐央企自主可控的發展戰略。
- *輕量化系統架構與多系統集成*。YonBIP系統作為業務樞紐，聯動客戶關係管理（「CRM」）、供應商關係管理（「SRM」）、製造執行系統（「MES」）及倉庫管理系統（「WMS」）等核心系統，打通從合同簽訂、訂單執行、庫存管理到成本核算的全流程，實現業務財務實時聯動、生產資源智能配置，大幅提升運營效率與資源利用率。

---

## 業 務

---

### 案例分析 – 客戶B

**背景及痛點。**客戶B是中央直接管理的綜合性央企，總部位於香港，業務涵蓋交通物流、綜合金融、城市開發、新興產業等多個板塊，員工總數超過18萬人，組織結構龐大、業態高度複雜。在推進數智化、國產化轉型進程中，其原有的國外人力資源管理系統與各子公司自建系統並存，並面臨以下痛點：(i)流程未實現標準化、自動化，流程模板沉澱不足，難以支撐高敏捷業務變化；(ii)HR數據缺乏統一標準，質量不一、遷移難度大，價值轉化程度低；(iii)系統功能受限，可配置性與可視化能力不足，難以支撐高效率運轉；(iv)數字化人才建設滯後，缺乏專業機制推動組織數智能力提升。

**解決方案。**YonBIP助力客戶B構建人力資源管理統一數智化平台。

- **實現數據資產統一治理。**我們為客戶B建立涵蓋組織、人事、薪酬的數據標準，共計926項數據標準，完成三大歷史系統約10萬組織、40萬崗位、45萬離職員工數據的清洗與遷移，基本做到了完整保留集團數據資產。我們為客戶B打磨數據治理工具，完成員工信息採集、數據質量平台等多項數據治理功能的建設，並深化數據應用。
- **培育數字員工。**我們為客戶B打造人力資源AI助手，打通人事管理場景與AI大模型的連接，提升流程效率與交互體驗，實現人力資源服務的智能化躍遷。
- **構建數字化人才體系。**我們輔助客戶B設立專門的人才培養體系，設置86門課程，共95個課時，面向業務、產品經理、測試人員、運維以及技術人員。截至2025年6月30日，已培養30位實施、開發及運維人員，446位人力資源系統管理人員。
- **集團組織管理協同。**我們為客戶B打造集中作業平台，實現員工變動、薪酬、社保等多個環節的高效銜接，做到內部人力資源管理各環節的高效協同，促進跨組織的高效協作。

---

## 業 務

---

### *YonSuite*

YonSuite專為中型企業設計，提供涵蓋十大核心業務領域的一體化雲服務包。YonSuite採用統一架構，提供公有雲部署，實現以客戶為中心、數據驅動、高效管理、實時運營。YonSuite具有免部署、免升級、免運維等特點，可實現快速上線和靈活部署。企業能通過它探索新的業務模式，進行跨地域、跨國經營，並標準化內部管理以降低成本和提高運營效率。此外，YonSuite提供針對特定行業的個性化配置，滿足不同行業客戶的獨特需求和實現靈活性擴展，非常適合尋求高成本效益、高效率、適應性強的智能化企業應用及服務的客戶。我們根據訂閱模式提供YonSuite。YonSuite的訂閱時長通常為一至三年。

### 案例分析

客戶C是一家新型塑料管道研發生產與銷售的企業，客戶C在全球擁有30多家子公司，銷售網絡遍及全球100多個國家和地區。隨著海外市場拓展加速，客戶C亟須通過數智化轉型助力其全球化運營。依托YonSuite，客戶C實現了全球業務的一站式管理，滿足多語種、多幣種、多組織架構下的系統部署以及業務運營需求。通過YonSuite，客戶C的海外銷售數據與總部的信息實時連接、同步，利於財務根據數據分析決策和管控，同時通過對銷售訂單、銷售信用額度數據等的收集、監控，提升銷售業務數據公開透明度，降低決策風險。

客戶D是一家生產和銷售調料品及食品的日本企業，於1993年進入中國市場。隨著客戶D於中國業務的深度開展，客戶D面臨協同效率低、人力資源管理繁瑣錯誤率高、公司組織間系統繁多存在數據孤島、數據分析基礎薄弱等痛點。YonSuite為客戶D提供了統一業務平台，確保不同部門業務處理的一致性；對人力進行全生命周期管理，高效處理人員入職、轉正、調崗、離職等場景業務；對員工報銷進行全流程管理，包括員工申請以及財務部門審核，提升報銷效率。

---

## 業 務

---

### **其他雲服務**

除用友BIP產品系列以外，我們還提供雲ERP，如U9 cloud、暢捷通小微雲服務產品和特定行業解決方案等。雖然基於不同的技術體系，但用友BIP數智商業創新平台能夠與U9 cloud形成混合雲解決方案，更好地服務於製造型企業客戶。我們根據訂閱模式或一次性授權費模式提供其他雲服務。雲服務的訂閱時長通常為一至三年。

### **U9 cloud**

U9 cloud是我們基於雲計算的雲ERP產品，適用於尋求提高運營效率和數智化轉型的大中型製造企業。U9 cloud幫助製造企業實現產品智能化、成本精細化管理和全球運營合規化，是機械、電子、汽車零部件和新材料等生產流程複雜、創新速度快的行業客戶的理想解決方案。

具體來說，U9 cloud支持端到端的生產管理，包括主生產計劃和物料需求計劃、實時車間執行和製造執行系統集成，使製造商能夠快速響應不斷變化的生產需求。U9 cloud還提供標準成本核算和實際成本核算，支持按訂單、部門或產品進行全面成本跟蹤，並實現自動成本分配，以進行準確的盈利分析。U9 cloud使企業能夠管理多語言、多貨幣和多賬簿業務，並支持遵守國際和本地會計準則。U9 cloud聚焦製造企業核心場景，包括項目化製造、個性化定制、智能工廠全場景、網絡化協同、責任化考核、經營全球管理、一體化應用、設計製造一體、服務化轉型，以全面和豐富的能力，更好地滿足製造企業的業務管理和商業創新。

### **小微企業雲服務產品**

暢捷通為小微企業提供覆蓋財稅、生產、供應及營銷管理的雲端數字化智能產品，其產品組合包含好會計、好生意、好業財、易代賬、T+Cloud等系列工具。暢捷通的產品具有操作簡易、經濟高效、彈性擴展等特性，可支持小微企業日常經營。暢捷通已為各行各業的小微企業提供服務，提高了它們的運營效率。

---

## 業 務

---

### 我們的特定行業解決方案

我們持續深度聚焦汽車、政務、金融等關鍵行業垂直領域。我們為各行業的核心需求量身定制雲服務，支持客戶的數字化轉型。

汽車行業：我們為OEM、經銷商及服務站提供雲服務，為其營銷與售後市場活動賦能。我們正構建橫跨汽車價值鏈的互聯數字化生態系統，促進跨行業協作，並驅動汽車行業實現高質量數字化轉型。

政務行業：我們提供一體化財政預算與管理服務、公共機構財務與內控系統、政務大數據平台及線上政務服務平台，助力提升治理效率與公共服務水平。

金融機構：我們推出共享財務管理、電子會計檔案、智能採購、估值與核算等解決方案。我們的方案涵蓋交易級總賬、稅務管理系統、資產負債管理工具等十餘項創新服務組件，助力實現精細化運營與合規監管。

### 我們的軟件產品

我們的軟件產品僅支持本地部署和運行。我們的軟件產品主要面向大中型客戶，用於企業的財務管理、供應鏈管理、人力資源管理、生產製造管理、資產管理、項目管理、集團管控等核心業務場景，幫助企業在本地服務器上實現內部運營的數字化。我們的軟件產品採用授權許可模式收費，並根據客戶需求另行收取實施服務及運維服務費用。

### 其他

除雲服務及軟件產品外，我們亦提供保險經紀服務，並按協定費率向保險公司收取經紀佣金，該費率因我們銷售的保險產品類型而異。我們銷售保險的方式須遵守相關法律及法規。此外，我們偶爾會出售若干第三方硬件或軟件，作為雲服務及軟件按需求提供的配套產品。我們以涵蓋採購成本及利潤的價格向客戶銷售該等第三方軟件及硬件產品。

## 業 務

### 關鍵運營指標

下表載列我們於往績記錄期間的關鍵運營指標。

	截至12月31日／ 截至12月31日止年度			截至6月30日／ 截至6月30日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
<b>雲服務</b>					
<b>— 大型企業客戶</b>					
客戶數量 <sup>(1)</sup> .....	5,674	6,155	6,793	5,150	5,288
每名客戶的平均收入					
(人民幣千元) .....	769	764	631	341	323
客戶留存率 <sup>(2)</sup> .....	不適用	75.6%	74.1%	不適用	82.2%
<b>— 中型企業客戶</b>					
客戶數量 <sup>(1)</sup> .....	5,929	9,358	13,206	11,189	12,884
每名客戶的平均收入					
(人民幣千元) .....	106	92	70	38	30
客戶留存率 <sup>(2)</sup> .....	不適用	86.8%	82.4%	不適用	85.0%
<b>— 小微企業客戶</b>					
客戶數量 <sup>(1)</sup> .....	394,379	490,453	514,137	432,654	451,973
每名客戶的平均收入					
(人民幣千元) .....	1.5	1.5	1.8	1.0	1.0
<b>— 其他客戶</b>					
客戶數量 <sup>(1)</sup> .....	2,589	3,375	3,244	1,757	1,883
每名客戶的平均收入					
(人民幣千元) .....	280	221	211	123	101

## 業 務

	截至12月31日／ 截至12月31日止年度			截至6月30日／ 截至6月30日止六個月	
	2022年	2023年	2024年	2024年	2025年
	<b>軟件</b>				
– 客戶數量 <sup>(1)</sup> .....	12,594	11,016	10,566	9,037	7,708
– 每名客戶的平均收入 (人民幣千元) .....	188	196	162	78	74
<b>尚未確認收入的積壓訂單</b> (人民幣千元) .....	4,461,998	5,675,367	6,016,738	5,717,976	6,321,722

(1) 指我們於相關期間獲得收入的客戶數目。

(2) 根據特定期間內的客戶（於下一年同期亦有購買行為）數目除以該特定期間內的客戶總數計算。

採用雲服務的大型企業客戶數量由2022年的5,674名增至2023年的6,155名，並進一步增至2024年的6,793名，且由截至2024年6月30日止六個月的5,150名增至截至2025年6月30日止六個月的5,288名，主要由於我們推出YonBIP帶動客戶對我們產品的需求整體增加。於往績記錄期間，每名大型企業客戶的平均雲服務收入減少主要由於(i)頂級客戶業務營運的複雜性，顯著增加產品落地交付的難度，從而導致我們的產品交付速度放緩及相應收入的減少；(ii)大型企業客戶的採購模式，其可能在給定的一年內以各種組合方式採購訂閱、授權、實施服務或維護和支持服務；及(iii)於往績記錄期間，來自實施需求相對有限的大型企業客戶的收入貢獻增加，導致每名大型企業客戶的平均收入減少。詳情請參閱「－ 盈利路徑」。

採用雲服務的中型企業客戶數量由2022年的5,929名增至2023年的9,358名，並進一步增至2024年的13,206名，且由截至2024年6月30日止六個月的11,189名增至截至2025年6月30日止六個月的12,884名，主要由於客戶需求的增加以及YonSuite的推出和擴大銷售。於往績記錄期間，我們每名中型企業客戶的平均雲服務收入減少，主要因為我們開始推廣更標準化的YonSuite，並停止銷售若干定制化程度高及實施選項更豐富的傳統產品。

---

## 業 務

---

採用雲服務的小微企業客戶數量由2022年的394,379名增至2023年的490,453名，進一步增至2024年的514,137名，且由截至2024年6月30日止六個月的432,654名增至截至2025年6月30日止六個月的451,973名，主要由於客戶對我們產品的需求增加。

採用雲服務的其他客戶數量由2022年的2,589名增至2023年的3,375名，並於2024年保持相對穩定，為3,244名，且由截至2024年6月30日止六個月的1,757名增至截至2025年6月30日止六個月的1,883名，主要由於客戶對我們產品的需求增加。於往績記錄期間，每名其他客戶的平均雲服務收入減少，主要是由於受更廣泛的經濟因素影響，政府和事業單位客戶的IT預算更為緊張。

軟件產品的客戶數量由2022年的12,594名減少至2023年的11,016名，並進一步減少至2024年的10,566名，且由截至2024年6月30日止六個月的9,037名減少至截至2025年6月30日止六個月的7,708名，以及每名客戶的平均軟件產品收入減少，主要由於我們專注於推廣及提供雲服務並逐步淘汰若干軟件產品或停止其部分功能的迭代。

尚未確認收入的積壓訂單由2022年的人民幣45億元增加至2023年的人民幣57億元，並進一步增加至2024年的人民幣60億元，且由截至2024年6月30日止六個月的人民幣57億元增加至截至2025年6月30日止六個月的人民幣63億元，顯示客戶對我們的產品及服務的需求不斷增長，用友BIP逐漸獲得客戶的廣泛認可。

### 我們的人工智能能力

#### 我們的人工智能戰略

將AI集成至我們的產品是我們在新發展階段的核心策略之一。憑藉37年來在企業應用領域積累的業務專業知識和服務經驗、深厚的高品質數據治理能力、廣泛的領域和行業知識，以及我們新一代企業軟件和智能平台用友BIP，我們率先推出用友BIP企業AI，以滿足企業日益增長的人工智能應用需求。用友BIP企業AI憑藉以下四大核心能力與差異化優勢，賦能企業通過以下功能，實現決策和運營的升級：

- *統一的數字化和智能化平台*。用友BIP企業AI提供一體化技術底座。一體化平台架構實現多功能層的無縫協同，促進多模型的協同運作，並支持人工智能應用和智能體的快速開發、部署與高效管理，顯著降低企業的技術壁壘及實施成本。

---

## 業 務

---

- **與核心業務領域整合。**人工智能與企業核心運營和管理流程深度融合。我們還推出了一系列嵌入十大核心業務領域的智能體。藉助智能體開發平台，企業可以在10分鐘內快速構建符合特定業務需求的智能體。
- **可靠的結果。**用友BIP企業AI憑藉全域數據治理的數據標準、建立數據管理系統，接入知識庫和知識圖譜，確保人工智能在準確可靠的數據和知識基礎上運行。此外，用友BIP企業AI將人工智能深度嵌入標準化業務流程，利用業務規則和工作流程來降低大語言模型的不確定性，並確保人工智能生成結果的可靠性。用友BIP企業AI透過元數據建模，使企業能夠開發為數據賦予豐富業務語意的業務應用，從而更精準地解讀並利用數據。用友BIP亦採用大型及專用模型相結合的融合策略，將YonGPT與機器學習平台集成，支持跨不同企業運營領域、任務處理和特徵利用的協同性能，從而提升AI模型應用的整體有效性。
- **安全性與合規性。**用友BIP企業AI透過保障企業數據安全、明確定義使用者權限和責任以及規範組織內人工智能應用的工作流程，確保人工智能的採用符合企業政策和國家法規。用友BIP企業AI集成訪問控制和治理框架，支持對智能體的權限管理，以及數據倉庫內的分層訪問控制、數據加密和脫敏處理以及安全訪問通道。在系統架構層面，用友BIP旨在實現實時活動監控，以增強安全性並確保人工智能的使用符合道德規範並遵守合規要求。

### 我們的人工智能產品

我們的用友BIP企業AI提供一整套人工智能驅動的服務。其中包括獨立通用智能應用如智友、友智庫等、涵蓋YonBIP應用層十大核心業務領域的AI賦能應用，以及AI原生的應用，如AI面試、智能合同審核。

我們深諳企業級與消費端AI的應用差異化。我們的用友BIP企業AI強調穩定性、可靠性及安全性，同時也將AI技術與企業應用場景深度融合。用友BIP企業AI以技術和業務為驅動，助力企業應對複雜、互聯、時效性強的業務需求。它還使客戶能夠利用由增強數據集成和知識統籌的AI大模型支持的全智能服務。

---

## 業 務

---

### 我們的人工智能基礎設施

我們的人工智能基礎設施包括(i)我們的智能平台YonAI、(ii)我們的企業應用大模型YonGPT、(iii)專用模型和(iv)企業知識數據。

- **YonAI**。YonAI的架構分為四個層次：智能基礎平台、模型與算法、應用框架及智能產品，旨在支持各領域和行業的智能應用開發和服務調用。YonAI將人工智能的應用場景細分為八個類別：分析洞察、智能審核、審批決策、知識伴隨、智能預測、人機交互、知識生成以及應用生成。在底層，YonAI構建了一個結合大語言模型與傳統機器學習平台的智能基礎平台，確保數據管理、算力分配、模型訓練、評估優化、推理過程直至發佈與運維等環節均能高效共享資源。這一綜合平台不僅支持大規模模型訓練，同時也適用於傳統的機器學習和深度學習算法訓練，為上層應用提供了堅實的基礎。
- **YonGPT**。YonGPT是我們專為企業運營及管理而設的企業應用大語言模型，經過大量業務數據的預訓練和精調，幫助企業實現智能化的業務運營、自然化的人機交互、智慧化的知識生成、語義化的應用生成四大能力，是深懂企業應用的垂類大模型。YonGPT借助其強大的平台能力、兩大核心框架(智能體與RAG)，以及應用中的數據閉環機制，在多個關鍵領域實現了專業能力的顯著提升，包括但不限於：領域知識的深度提升、精準的安全拒識能力、高效的PPT分析報告自動生成、合同文檔的自動生成與審核、業務邏輯及報表對象的深入理解、表格數據的智能解析。截至最後實際可行日期，YonGPT已在超過100個高價值場景中部署，涵蓋(其中包括)財務管理、銷售及營銷、供應鏈管理等，顯著提高企業的決策效率。

---

## 業 務

---

- **專用模型**。我們在大語言模型之外，實現專用模型在財稅、供應鏈、人力等核心領域的深化運用，包括：(i)預測分析模塊整合時間序列、深度學習及因果推斷技術，實現收入、成本與現金流的精準預測，支持戰略決策；(ii)風險管理模塊運用機器學習與知識圖譜，動態監控償債能力、稅務合規及市場波動風險而當中的供應商風險評估模型識別潛在交付風險；(iii)光學字符識別與文檔處理模塊基於深度學習與自然語言處理技術，自動化提取和分析發票、報表及稅務文件，提升數據處理效率；(iv)智能分類模塊結合規則引擎與聚類算法，完成費用、稅務及報表項目的自動化歸類；(v)庫存優化模型；(vi)產線調度排產模型運用運籌學算法優化訂單排產，縮短交付周期。這些模型通過融合Temporal Fusion Transformer、BERT、圖神經網絡等技術，實現財務、供應鏈、人力等數據全生命周期管理，有效降低人工成本、優化資源配置。
- **企業大數據**。我們是領先的企業軟件與智能服務供應商，具有數百萬的客戶基礎，並擁有強大的國內外企業軟件銷售與服務網絡，能夠有效觸達客戶。我們從服務全社會20多個大行業、覆蓋十大核心業務領域數百種應用場景中為AI應用積累了豐富的企業應用場景，從而沉澱出全面豐富的行業數據資產。我們的行業數據資產包括37年的行業經驗和領域專業知識積累、經驗證行業解決方案以及最佳實踐解決方案，以及由2,500多家生態合作夥伴組成的合作夥伴網絡。這些資產有助於形成較為標準的行業信息，為構建企業AI應用奠定堅實基礎。

### 我們的人工智能應用

在人工智能平台能力之上，我們構建了包含智能體和RAG的核心智能應用，將AI技術賦能在不同領域場景的產品應用，提高客戶運營效率，變革人機交互體驗。

---

## 業 務

---

### 智友－智能體

智友是YonAI為了解決「大語言模型+企業應用」的一種新的智能產品形態，讓大語言模型不僅僅停留在對話層面，而是深入到任務執行層面，解決企業應用中存在的全自動化的堵點、風險防控、標準遵循、跨工作流程打通與協同。智友包括智能體構建器、智能助理、數智員工三大部分。智能體構建器針對明確且複雜的任務需求，通過編排工作流程，融合各項技能與數據，進一步融入大語言模型調度體系，實現更精準的複雜任務調度執行。智能助理與數智員工均依托於智能體構建器的強大功能，能夠靈活調用多樣化模型及技能，以及整合的知識庫與數據庫資源，支持企業應用場景的智能化實施。截至2025年5月31日，我們的智能體已覆蓋十大核心業務領域，使得我們成為中國智能體覆蓋面最廣的企業軟件及服務供應商。我們亦提供超過24,000個Open API用於生態整合，年API調用量超過120億次。

智友在交互模式與協同能力上實現了多維突破，支持以下交互和協同模式：

- *自然交互*。智友支持語音、拍照、多輪對話等多種模態的自然輸入方式，極大提升了信息輸入的便捷性與靈活性。同時，具備跨系統操作能力，能夠從外部系統的聊天消息、郵件、表格中獲取輸入所必需的信息，並順暢接入智友。
- *人機協同*。智友以Copilot形式嵌入，感知用戶場景，記憶上下文，為用戶提供業務輔助。
- *個性化服務*。智友可以實時感知當前頁面的場景，然後根據場景和用戶偏好推薦不同的知識、操作步驟、決策建議、流程建議、風險提示等。同時也支持定制不同的形象和名稱。
- *多智能體自主協同*。智友支持多個智能體之間通過協作、協調、通信等方式，共同完成任務。各智能體具備獨立調度能力，能自主感知自身任務，並借助大語言模型主動規劃執行路徑。智能體間通過消息和指令進行間接調用，打破單一主控限制。

## 業 務

以下用戶界面截圖展示了智友的功能：



我們將第三方開發及擁有的多個主流通用大語言模型 (包括DeepSeek、豆包及通義千問) 通過API整合至我們的產品中。在開發我們的AI工具時，我們發現這些通用大語言模型通常無法理解企業工作流程、營運場景和業務語境中表達的用戶指令所蘊含的領域特定語義，比如與企業運營、財務、採購或人力資源相關的語義。因此，獨立的通用大語言模型無法穩定提供企業管理環境所需的特定領域理解和執行準確度。為了應對這一根本挑戰，我們利用以我們對企業軟件和服務行業、自身產品架構及企業 workflows 中的複雜場景的深刻見解為中心的精選知識庫，在通用大語言模型的基礎上進行訓練，構建了我們的垂直模型YonGPT，從而創建一個專為企業應用場景構建的專業大語言模型，同時保留通用大語言模型在自然語言處理、邏輯推理、文本生成、多模式內容解析和圖像識別方面的優勢。我們通常向大語言模型供應商支付訂閱費及使用費。

在需要AI能力的產品應用場景中，我們的系統支持通用大語言模型與YonGPT協同作業。通用模型用於其可高效滿足用戶需求的場景，而YonGPT用於需要深入理解業務語義、識別複雜操作意圖或觸發用友BIP特定API調用和業務執行路徑的特殊場景。

---

## 業 務

---

據我們的中國法律顧問所告知，我們根據與該等大語言模型的經營實體（或其合作方）訂立的協議而選擇和採購所需產品和服務的行為，以及我們根據協議條款支付相關費用的行為，概不違反中國法律或服務協議條文。

### 友智庫

在企業運營管理中，企業私域非結構化數據的知識搜索、智能問答和知識賦能需求日益凸顯。我們基於RAG應用框架之上打造的友智庫及相關平台產品，旨在將複雜的非結構化數據轉化為高效可用的知識和知識圖譜，進而實現知識採集、知識管理與運營，並提供全面企業知識可搜索、可精準問答、通過圖譜可視化呈現，以及對企業業務與組織進行全面賦能。友智庫通過以下五個步驟實現企業非結構化知識資產的管理與利用：

- 在採集階段，友智庫廣泛匯聚企業自身的數據及公開數據，為後續管理奠定堅實基礎。
- 在管理環節，對這些知識進行細緻分類、標注，形成有序的知識體系，便於後續的高效利用。
- 搜索功能作為員工知識獲取的關鍵工具，友智庫為其提供了強大的檢索能力。友智庫支持多模態、多維度的查詢方式，確保員工能迅速找到所需知識。
- 智能問答系統使員工可獲取業務相關問題的即時解答，進一步提升了知識獲取的便捷性。
- 伴隨作為知識管理閉環的最後一環，也是友智庫的核心價值所在。友智庫確保知識能夠全程、全場景地融入員工的工作與業務流程中，實現知識與業務的無縫對接。

### YonBI—智能分析

YonBI是一款智能數據分析產品。賦能企業數據可視化及智能決策，支持與業務系統的便捷集成應用，提供自助式分析和報表能力。同時支持用戶通過低代碼開發方式，在可視化設計態環境下進行個性化數據建模，實現基於瀏覽器的圖表分析探索，以場景化、沉浸式的全新體驗，助力企業數智化轉型。

---

## 業 務

---

YonBI支持多種圖表可視化和個性化設計功能，具備快速構建數字大屏的能力。提供包括主流關係型數據庫、大數據平台、領域業務元數據、文件數據等在內的多數據源管理，支持數據模型、分析卡片、儀表板、自由報表、數據填報、消息推送、報告分享、報表訂閱、租戶權限管理等開箱即用的智能分析構件，支持包括移動端和WEB端在內的多端快速適配。YonBI為企業的經營管理者提供高效易用的智能分析服務，實現便捷的數據獲取、治理及豐富的可視化呈現，幫助用戶深入發掘數據潛能、快速探索數據價值、敏捷洞察運營狀態提供精準決策支持。

YonBI是一款極具創新性的產品，它的設計理念是滿足普通用戶的數據分析訴求，實現人人用數據。通過模型路由對接YonGPT或DeepSeek等頂級大語言模型集成，將自然語言處理和大語言模型結合，用戶能夠以最自然的對話方式獲取所需的數據洞察。

### 友空間 — 智能協同

友空間是「融合、開放、連接」的社交與協同平台，幫助企業實現高效辦公協同工作。實現企業與企業、企業與人、人與人的溝通、協同、交易等社會化商業活動。友空間從企業的「系統集成壁壘高、技術標準碎片化、信息孤島化」等核心需求出發，為企業提供社交溝通、團隊協作、智能協同、辦公協同、業務協同等全方位協同辦公和數智化管理服務，同時依托YonGPT，將智能化無縫貫穿於即時通訊、知識庫管理、日程規劃等關鍵工作場景，提升管理效率，引領企業邁向智能協同的新高度。

### 領域場景應用

用友BIP將AI深度嵌入企業「PLM、生產、供應鏈管理、銷售及售後服務」「人力資源、財務、資產、項目管理及協同」等核心業務與管理場景，發佈了諸多嵌入到企業運營核心環節的智能體，如智能採購助理、企業績效助理、人才發現助理、智能銷售

## 業 務

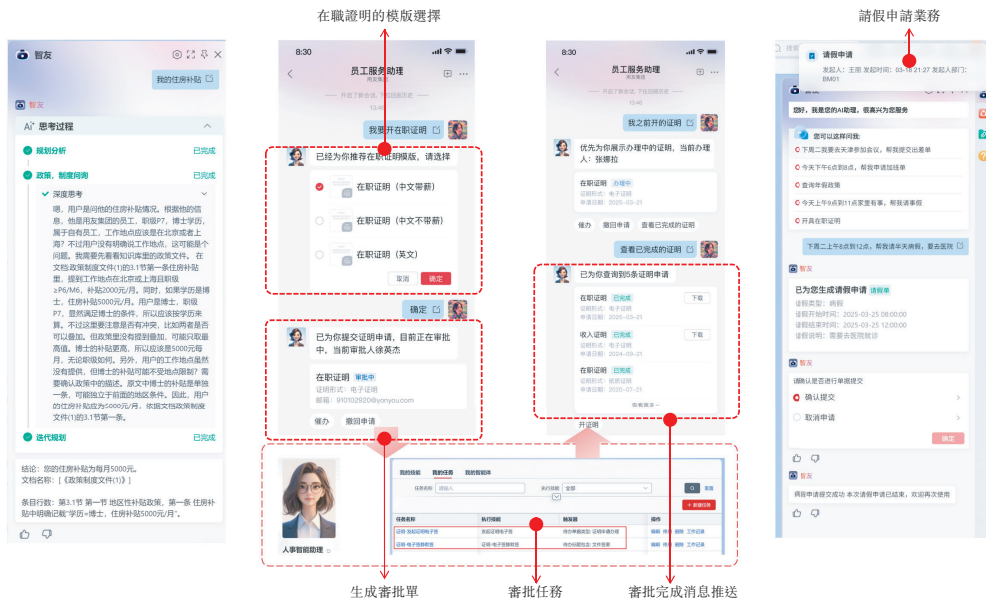
教練等。我們將AI技術與企業業務深度融合，構建數據驅動、智能運營的數智企業新范式，為企業提供覆蓋全領域全場景的智能化企業應用及服務。以下示例展現了人工智能在不同領域場景的應用：

- **財務流程提效。**財務雲持續秉承「數智融合，價值財務」的價值主張，智能體深度融入核心財務場景，構建業內領先的財務智能應用體系。已發佈一批財務智能體（包括智能會計助理、商旅報賬助理、預算智策智能體、司庫智能分析報告、司庫流動性預測、智能稅務助理、稅務政策推薦、智能檔案助理、合同智能助理等），助力企業財務工作從傳統人工向人機協同乃至智能體主導的躍遷。智能分析不但實現數據的自動採集、分析並生成報告，更實現自然語言為基礎的人機交互，提供精準、實時、便捷的決策支持。智能審核、無人值守單據處理、自動化記賬對賬等，將財務人員從繁複的基礎工作徹底解放。具體而言，我們產品的費用控制功能應用大語言模型推理、文本生成、多模式內容解析及智能推薦，以實現旅行及費用控制的自動化，並有助於識別異常情況、優化成本政策及提高決策效率。會計管理功能應用大語言模型推理及文本生成，實現記帳任務自動化，減少人工工作量並提高會計準確性。智能風控與合規管控，主動進行風險防禦，幫助企業構建智能化風控體系。以下截圖展現了部分AI在財務雲中的應用：



## 業 務

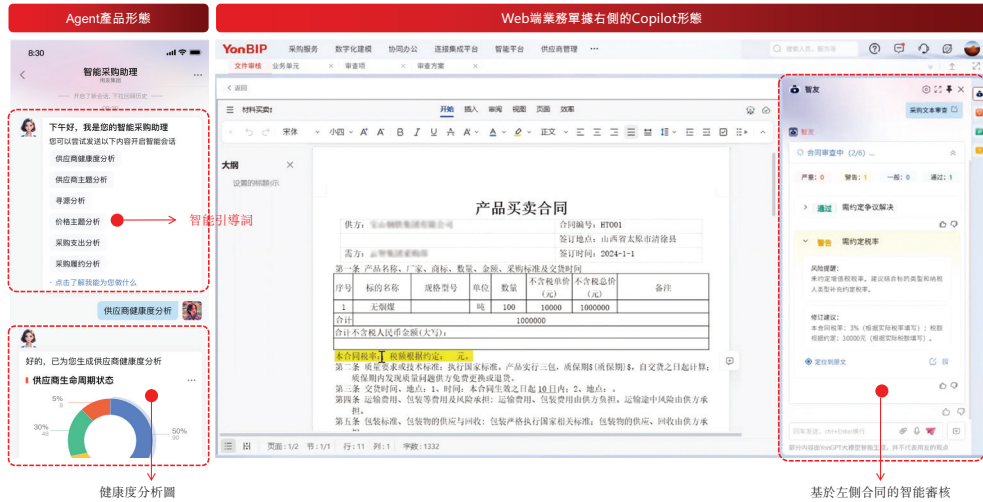
- 人力流程提效。人力雲將AI嵌入人力業務場景，通過智能預警機制及時發現業務風險，有效替代人工繁瑣操作，顯著提升員工服務體驗。例如，員工服務助理是一款面向企業員工的智能化服務助手，通過自然語言交互(文本／語音)提供一站式自助服務，涵蓋HR服務、行政事務，包括個人信息查詢與修改等功能，簡化政策問詢、語音開具證明、發起假勤、入離職等各項HR流程。以下截圖展現了部分AI在人力雲中的應用：



- 採購流程提效。採購雲將AI嵌入企業採購流程，幫助企業採購的高效合規。智能採購助理是圍繞企業採購業務，基於人工智能的新一代智能解決方案，它與大語言模型深度融合，通過數據分析、機器學習和自然語言處理等技術，提供自動詢價、下單、對賬等核心流程自動化、採購合同智能

## 業 務

審查、供應商智能評價等智能化採購支持，旨在協助企業優化採購流程、提升採購業務整體效率、優化採購策略、實現數據驅動智能決策，助力企業持續提升供應鏈競爭力。以下截圖展現了部分AI在採購雲中的應用：

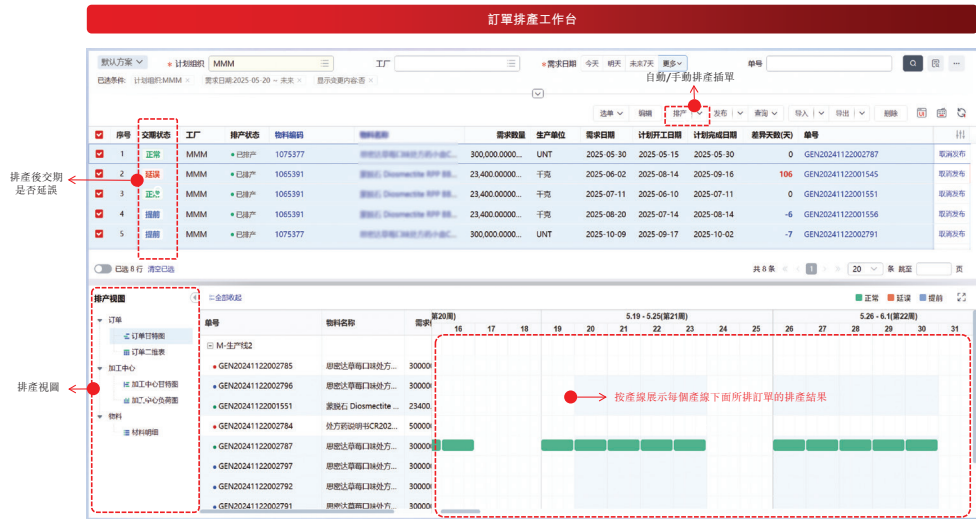


- **營銷流程提效。** 營銷雲用AI重構傳統銷售模式，幫助企業業績增長。例如，智能銷售教練通過自動化挖掘、篩選和評估線索，分配給銷售跟進，核實需求並推薦跟進任務，提供銷售指導和賦能，提升線索轉化效率。通過多種智能技術，幫助銷售人員快速找到潛在客戶和發掘客戶真實需求，提升業務開發效果，提升企業銷售效率，實現業務的快速增長。以下截圖展現了部分AI在營銷雲中的應用：



## 業 務

- 製造流程提效。通過綜合運用大語言模型、運籌學、機器學習、機器視覺、知識圖譜等能力，製造雲已經把各類智能場景有機嵌入製造行業供應鏈中。例如，企業在做生產計劃的時候，必須要考慮訂單、銷售預測、產能等多重因素。製造雲採用科學建模的方式，基於需求、工藝和產能進行考量，實現生產能力的精準平衡，能夠基於生產線關鍵資源進行高效排程，排產時間控制在1分鐘以內。以下截圖展現了部分AI在製造雲中的應用：



## 研發

### 我們的研發方法

我們致力於成為用戶信賴的合作夥伴，在開發產品及服務的過程中促進持續創新，重點關注生態系統協作、全球擴張、人工智能應用、產品優化及交付改進。

在用友BIP的支持下，我們繼續加強人工智能應用及全球產品開發，為全球客戶提供行業領先的數字化轉型軟件及智能服務。因此，我們的關鍵研發舉措集中在：(i) 改進iuap平台、YonGPT及YonAI；(ii)通過以智友為核心的智能體，增強各領域的智能雲服務；(iii)強化智能數據平台，包括YonBI、RAG及企業知識管理解決方案；(iv)開發及優化用友BIP產品系列的全球服務架構；(v)提供針對不同國家及地區客戶特定需求的本地化服務；及(vi)確保技術自主性並符合國內技術標準。

---

## 業 務

---

### 我們的研發能力

我們所有的研發計劃及活動均在內部執行。我們的研發中心及專屬研發單位負責核心技術棧及產品的規劃、設計、開發及運營。我們採用的研發管理方式強調技術與業務運營緊密協作。為此，我們建立了跨部門協作結構，並定期召開協調會議。我們的產品規劃及開發以客戶反饋及行業需求為導向。截至2025年6月30日，我們組建了由6,442名成員組成的專業研發團隊，佔當日員工總數約33.7%。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的研發成本分別為人民幣1,754.1百萬元、人民幣2,106.5百萬元、人民幣2,121.8百萬元、人民幣1,063.7百萬元及人民幣1,124.8百萬元，分別佔同期總營業收入的19.7%、22.3%、24.1%、29.2%及32.8%。

### 我們的研發流程

我們的研發體系以市場為導向，密切跟蹤客戶對數智化轉型的需求及技術發展趨勢。我們採用集成產品開發模式開展研發活動，並利用以雲為中心的敏捷迭代開發模式。我們的產品研發流程分為兩個主要階段，包括初始開發階段及後續的持續迭代與更新階段。迭代開發流程包括以下關鍵步驟：

- *產品規劃及需求分析*。產品管理團隊分析市場趨勢，收集、整理及優先考慮客戶需求，並協助業務團隊確定產品目標。系統架構師及需求分析師專注於產品架構規劃、系統分析及產品功能設計。用戶體驗分析師負責設計產品界面原型。在此階段，使用大語言模型工具進行信息收集、競品分析、文件起草及界面原型設計。
- *產品開發*。我們在該階段會制定詳細的開發計劃，包括設計規範、交付時間表及資源需求。我們進行產品架構設計及功能設計，確定質量目標，隨後進行迭代式產品開發。在此階段，我們廣泛使用人工智能編碼助手加快及優化編碼，減少人為錯誤，提高代碼質量。

---

## 業 務

---

- **產品測試。**為確保質量，我們的開發人員會編寫測試代碼並進行單元測試。同時，我們的質保團隊會制定集成測試計劃，對候選產品進行全面測試，並設計發佈計劃。測試過程中發現的缺陷由專業人員進行記錄跟蹤。通過部署智能測試機器人集群，我們不斷改進自動化測試用例的覆蓋範圍，提升測試效率。
- **產品發佈與運營。**通過測試的產品將正式上線供客戶使用。產品發佈後，我們會持續收集客戶反饋及市場響應數據，為後續研發計劃和迭代開發提供依據。在運營階段，我們通過部署智能客戶服務機器人處理服務請求，提高運營效率。
- **產品迭代。**產品推出後，我們會整合客戶反饋、市場趨勢及運營數據，持續分析用戶交互情況。基於數據洞察，我們推動產品功能迭代及創新升級，以滿足不斷變化的客戶需求。

### 我們的研發項目

於往績記錄期間，我們持續改善及優化我們的核心產品用友BIP，並取得以下成果：

iuap平台 . . . . .	2022年	我們為iuap平台開發了一套核心技術，包括先進的雲端中介軟件、跨雲和本地環境的統一持續交付系統、多租戶和多數據中心架構、自主研發的集成存儲和計算的數據引擎，以及安全的國內技術適配能力。該等創新顯著增強了我們的平台在數據管理、智能分析、低代碼應用開發及系統集成方面的能力。
------------------	-------	---

---

## 業 務

---

- 2023年 構建微服務架構，進一步提升用友BIP生態整合、客戶體驗及全球服務能力。我們加強了雲監控技術，包括跨雲和本地環境的統一監控系統，以及旨在智能評估及管理系統性能及可靠性的遠程診斷框架。該等技術顯著提升了平台的智能化運營、安全性、系統穩定性和自主可控性。
- 2024年 我們實現第二代YonGPT發布、增強型企業搜索引擎、多維數據庫、全新上線零代碼開發平台、精簡微服務架構、升級安全框架等六項關鍵技術攻關。該等創新顯著增強了我們的智能計算能力，提升了系統性能，減少了資源消耗，並提高了整體安全性和可靠性。因此，我們減少了50%的資源使用量以及減少了30%的運營及維護成本。我們的智能會計引擎具備數十億級的日誌處理能力，多維數據庫支持數百億級記錄的快速對賬。底層規則引擎每分鐘可執行超過一百萬條邏輯規則，所有這些都在自主開發的安全基礎設施內完成。

---

## 業 務

---

	2025年 上半年	為支持人工智能在企業應用場景中的有效部署，我們大幅提升了平台基礎設施。該等增強包括平台服務和行業特定應用程序之間的更深層次的集成，公有、專屬和私有云環境的統一管理，以及與生態系統合作夥伴更緊密的協同。該一體化架構能夠實現跨不同部署模型和企業運營領域的人工智能功能的無縫交付。
人工智能技術 . . . . .	2022年	我們構建了統一的人工智能平台，整合了算法模型和知識圖譜技術，支持智能交互並增強企業級應用。憑藉該平台，我們已開發出多個應用人工智能系統。例如，我們的RPA能夠實現複雜業務流程的自動化，減少人工工作並提高效率。在工業領域，我們的人工智能廢料分類系統融合了深度學習、物聯網傳感器、自動化成像、材料厚度檢測等技術，支持遠程巡檢、廢金屬智能分級、雜質自動檢測，以及超大零件、危險品和油污即時預警。

---

## 業 務

---

- 2023年 我們推出了企業應用大語言模型，YonGPT。YonGPT兼容主流通用大語言模型，實現業務運營、人機交互、知識生成、應用開發四大核心領域的企業級智能。在此基礎上，我們發布了數十款YonGPT驅動的智能應用，覆蓋業務洞察、訂單自動生成、供應商風險管理、動態庫存優化、智能人才發現等場景。
- 2024年 我們發布了第二代YonGPT，主攻三款基於RAG的關鍵產品。此外，我們發布了超過100款AI驅動的企業應用，涵蓋智能合同分析、訂單自動生成、月度結算、AI運行面試、人才發現等真實業務場景。
- 2025年  
上半年 我們推出了用友BIP企業AI，助力企業規模化構建和部署人工智能應用。用友BIP企業AI由智能平台、通用人工智能服務及行業特定人工智能服務組成，能夠創建針對複雜業務及管理場景量身定制的專業智能代理。

---

## 業 務

---

特定領域的技術 . . . . 2022年

我們引入了六大行業領先的企業應用框架，包括基於價值鏈的業務模型、事件驅動的會計、基於屬性的分析、多維組織結構、企業管理循環和基於模塊化的場景配置，旨在應對複雜且不斷發展的企業應用層的需求。該等創新跨越十大核心業務領域，為超過400項智能應用服務提供支持。通過將企業能力擴展到更廣泛的產業生態系統，我們賦能領先企業實現跨企業的供應鏈協作。

2023年

我們在應用架構層面引入了兩項關鍵創新：用於組織和勞動力管理的基於時間的多維框架，以及基於事件驅動會計原則的標準化成本管理系統。此外，我們新推出近百項專有應用服務，併引入超過1,000家ISV的解決方案，進一步拓展我們的企業應用生態。

---

## 業 務

---

2024年 通過不斷的產品迭代和演進，我們在應用架構和企業服務方面引入了六大創新：一體化項目製造管理、AI驅動的客戶關係管理、資金風險與流動性管理、全企業成本管控、事件驅動的財務與運營數據服務及統一的人才發展。企業應用服務超過560項，智能服務超過100項，數據服務達到50項，智能及數據服務能力實現重大升級。

2025年 我們提供了十餘種端到端、全場景的企業  
上半年 解決方案，深度融合AI、數據及業務流程，以支持現代企業統一、全面的需求。在提供跨常見業務領域的標準化集成的同時，這些解決方案還具有靈活性。企業可以基於特定的運營需求配置和重組流程組件，實現快速創新、行業定制和定制化工作流程重構。我們的解決方案合共涵蓋2,500多個業務流程場景，為數智化轉型提供全面且可擴展的基礎。

---

## 業 務

---

### 銷售與營銷

#### 銷售與交付

我們依賴我們的內部銷售及交付團隊以及銷售合作夥伴及專業服務合作夥伴來推廣及交付我們雲服務及軟件產品。我們內部團隊負責銷售、解決方案諮詢、交付、實施及運營，並全程與客戶合作。依靠我們的內部團隊，我們不僅加強了與客戶的關係，也確保了高質量的產品交付及長期的運營支持。截至最後實際可行日期，我們的內部銷售及交付團隊覆蓋中國內地所有省會及主要城市，以及我們海外附屬公司的所在地。以下載列我們與客戶所訂立銷售及服務協議的主要條款：

- *產品／服務*。協議指定將交付的軟件產品、服務或解決方案，包括任何定制或實施服務。
- *期限*。服務協議通常延長至12個月以上，並可予重續。
- *違約責任*。雙方應履行各自的合同義務。倘一方未能履行其合同義務或以與協議不一致的方式履行合同義務，則非違約方有權要求違約方繼續履行義務、採取補救行動或要求賠償因違約而產生的實際損失。
- *保密*。未經事先書面同意，任何一方均不得直接或間接向任何第三方披露機密信息。
- *產品責任*。我們概不就因不可抗力、公用設施中斷、網絡安全事件、未經授權的使用、銷售合作夥伴或客戶自己的行為，或任何我們無法控制或無法預見的事情而引致的任何損害或服務中斷承擔任何責任。我們的客戶承擔基於我們智能產品輸出作出決策的所有後果，我們對此不承擔任何責任。
- *費用及支付條款*。我們根據客戶購買的產品及服務向客戶收費，包括但不限於功能或產品訂購、許可、產品支持、諮詢、實施及／或維護服務。我們的客戶通常須於服務協議規定的付款條件達成後十個營業日內向我們付款。
- *持續支持*。為確保更好的客戶體驗，我們可能會不時升級我們的產品或服務，並會提前五個工作日發出通知。我們亦根據客戶的需求提供量身定制的售後客戶成功服務。

## 業 務

- 知識產權。我們擁有協議項下產品或服務的所有知識產權，而客戶僅被授予在協議條款及範圍內的有限使用權。未經准許，客戶不得濫用或以其他方式侵犯我們的權利。
- 終止。協議可於期限屆滿或出現協議規定的重大違約行為時終止。

我們與專業服務合作夥伴網絡緊密合作，以支持我們產品及服務的交付、實施及定制。這些合作使我們能夠增強我們的交付能力，並提高對不同地區和行業客戶需求的應對能力。憑藉合作夥伴的專業知識及在當地的影響力，我們能夠提高交付效率、縮短部署週期及加深客戶參與度，同時培育一個支持長期發展的互惠互利生態系統。

此外，我們與我們的銷售合作夥伴合作進行產品銷售，以擴大我們的市場佔有率。我們主要通過這些合作夥伴獲取客戶。聘請銷售合作夥伴推廣及銷售雲服務及軟件產品為市場慣例。我們通常直接向銷售合作夥伴介紹的客戶銷售產品及服務，並向銷售合作夥伴支付佣金費用（「佣金模式」）。另有少量合作模式為我們向銷售合作夥伴出售軟件許可證，隨後彼等按背靠背模式將其售給終端用戶（「轉售模式」），在我們向其提供我們產品的軟件許可證之前，該等銷售合作夥伴需要向我們提供其與我們產品終端用戶訂立的服務協議進行備案。

我們在佣金模式或轉售模式下的銷售合作夥伴並非經銷商（定義為按合同轉售或合理預期將轉售產品的對手方），原因如下：

- 在佣金模式下，我們委聘銷售合作夥伴推廣及銷售我們的產品，而我們直接向銷售合作夥伴介紹的客戶銷售產品，並按向終端客戶開具的賬單總金額確認收入。我們向銷售合作夥伴支付佣金。
- 在轉售模式下，我們向銷售合作夥伴出售軟件許可證，隨後彼等按背靠背模式將其售給終端用戶。實質上，該等銷售合作夥伴充當我們與終端用戶之間的媒介，因為我們向銷售合作夥伴出售的許可證本身並不足以交付產品至終端用戶。為完成交易，銷售合作夥伴必須向我們提交終端用戶服務協議，並取得我們生成的產品激活碼，以供終端用戶激活軟件許可證。此安排使我們能夠始終直接監督向終端用戶進行的銷售及其使用情況，與傳統經銷模式不同，在傳統經銷模式中，雖然公司可能施加若干監督或監控措施，但通常並無保持直接參與或控制經銷商向終端用戶交付產品或服務的過程。

---

## 業 務

---

我們針對不同的客戶分部實施不同的銷售及交付策略。我們主要依靠我們的內部團隊識別及服務大型企業客戶，並依靠內部團隊及專業服務合作夥伴為大型企業客戶實施並交付產品。對於中型企業客戶，我們依靠我們的內部銷售團隊及合作夥伴識別及接觸客戶，以及進行產品實施及交付。對於小微企業客戶，我們主要依賴合作夥伴接觸及服務，該等策略有助於我們有效地擴展業務及在中國三四線城市等滲透不足的市場獲取客戶。我們根據銷售及交付能力、當地銷售及營銷資源等選擇銷售及專業服務合作夥伴。我們提供持續的培訓、認證及營銷支持，以增強其服務能力。

### *與銷售合作夥伴的合同條款和服務流程*

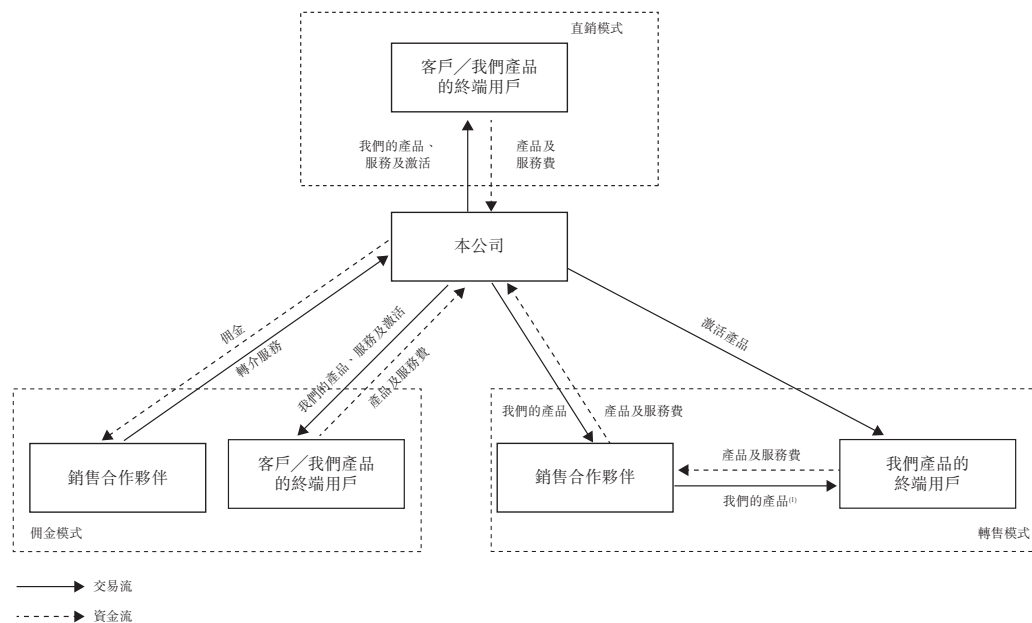
我們與銷售合作夥伴協議的主要條款載列如下：

- *期限*。我們與銷售合作夥伴的協議通常為期一年，可經雙方同意及進行表現評估後續期。
- *義務及承諾*。我們授權銷售合作夥伴以佣金模式及轉售模式向客戶推廣及銷售我們的產品。
- *產品責任*。我們概不就因不可抗力、公用設施中斷、網絡安全事件、未經授權的使用、銷售合作夥伴或客戶自己的行為，或任何我們無法控制或無法預見的事情而引致的任何損害或服務中斷承擔任何責任。我們將不接受任何產品退貨，除非該等退貨是由於我們產品固有的缺陷或瑕疵所致。
- *定價及結算*。銷售合作夥伴須嚴格遵守我們的定價政策。我們依據相關合同條款，根據銷售合作夥伴的銷售業績來結算款項或佣金。
- *持續支持*。我們負責向銷售合作夥伴提供必要的營銷材料及支援。
- *知識產權*。我們擁有我們產品的版權或有權銷售或授權銷售合作夥伴銷售我們的產品。銷售合作夥伴不得侵犯我們的知識產權或任何其他權利。未經事先書面同意，銷售合作夥伴不得以任何方式使用、移除或更改我們的商標或標識。

## 業 務

- **保密。**未經事先書面同意，任何一方均不得直接或間接向第三方披露或允許他人披露機密信息。不論該協議有任何修訂、終止或屆滿，該保密義務仍然有效。
- **終止。**協議可於期限屆滿或出現協議規定的重大違約行為時終止。終止與銷售合作夥伴的協議並不影響終端用戶使用我們產品的權利。銷售合作夥伴於終止後不得銷售我們的產品。

下圖說明我們、我們的銷售合作夥伴、我們產品的終端客戶之間的交易及資金流向：



附註：

- (1) 在此模式下，產品實施及交付由銷售合作夥伴進行。

### 與專業服務合作夥伴的合同條款

我們與專業服務合作夥伴協議的主要條款概述如下：

- **期限。**我們與專業服務合作夥伴的合作期限與彼等各自的產品交付期限一致。

---

## 業 務

---

- **義務及承諾。**我們授權專業服務合作夥伴向終端客戶提供實施及協助，而專業服務供應商負責處理在執行過程中產生的問題。
- **責任。**專業服務合作夥伴有責任彌償我們因其過錯而產生或與之有關的任何損害。
- **付款。**我們於達成里程碑（包括執行協議、解決方案設計及測試、部署、項目驗收及產品保修期屆滿）向專業服務合作夥伴付款。每次付款須於達到相關里程碑後30日內支付。我們每項付款的責任須待收到客戶的相應付款後方可進行。
- **持續支持。**我們負責向專業服務合作夥伴提供我們產品及我們產品實施流程相關的必要培訓。
- **知識產權。**我們獨家擁有及有權使用我們的專業服務合作夥伴在實施過程中產生的作品的所有權益，包括但不限於知識產權。專業服務合作夥伴承諾不侵犯第三方擁有的任何知識產權，並有責任就我們或客戶產生的任何損害或開支作出彌償保證。
- **保密。**未經我們及我們客戶的事先書面同意，專業服務合作夥伴不得直接或間接向第三方披露或允許他人披露我們及我們客戶的機密信息。不論該協議有任何修訂、終止或屆滿，該保密義務仍然有效。
- **終止。**協議可於非違約方於發出通知30日後仍未糾正違約行為時或於我們與客戶之間的協議終止時終止。專業服務合作夥伴應於終止後三日內交出所完成的工作，且不得使用、返還或銷毀機密資料。

據董事所知，截至最後實際可行日期，董事、其聯繫人或任何股東（持有或據董事所知曾持有本公司已發行股本5%以上）均未在任何銷售及專業服務合作夥伴中擁有任何權益。

---

## 業 務

---

### 客戶成功—售後服務

我們以客戶成功為核心使命，致力於通過卓越的服務及客戶體驗為企業客戶賦能。我們的目標是幫助客戶實現其業務目標，提升運營績效，並在其所在行業中獲得競爭優勢，從而與客戶建立雙贏關係。我們通過售後維護服務及用戶協助來實現我們的客戶成功理念。截至2025年6月30日，我們組建了一支由2,055名成員組成的客戶成功服務團隊，佔員工總數約10.8%。我們通過以下舉措實施客戶成功策略：

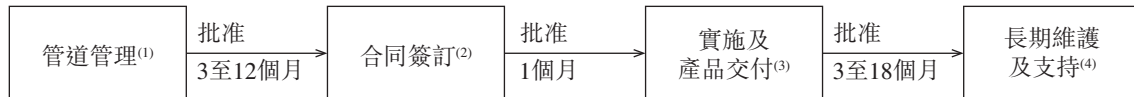
- *AI賦能維護體系*。我們結合AI工具和平台，為客戶提供超越傳統服務的、以客戶價值為核心的維護服務。基於客戶成功方法論，並通過對客戶業務流程的深入理解以及運營數據的實時分析，我們主動識別機遇，提供專業的解決方案諮詢服務，確保我們的解決方案及服務與客戶動態發展的業務需求和績效目標保持高度一致。
- *客戶運營體系*。我們注重客戶自身數智化能力的沉澱與培養，推出了用友BIP運營師認證體系，幫助企業培育數字化轉型的內生力量，構建自主實施和自主運營的能力。
- *人工智能驅動的客戶服務*。我們深度融合AI技術，打造了一套具備核心競爭力的智能客戶服務體系。我們的AI機器人「友小成」和「友小施」不僅能夠提供7×24小時的高效響應服務，還通過智能化和自動化的處理方式（如自動提交工單等），幫助客戶更高效地使用產品，加速問題解決。這一體系顯著提升了客戶體驗，同時大幅提高了運營效率。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因產品質量問題而發生任何產品召回、產品退貨、客戶投訴或招致任何產品責任或監管機構的處罰，從而對我們的業務營運或財務狀況造成重大影響。

## 業 務

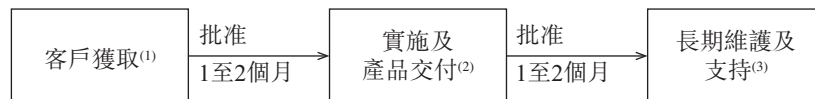
### 業務流程

我們的業務流程覆蓋從新客戶獲取到產品交付的關鍵環節。針對不同規模企業的個性化需求，我們量身定制交付與服務流程。以下流程圖展示針對大型企業客戶的業務流程關鍵階段：



- (1) 於此階段，我們識別目標客戶並制定相應的業務計劃。我們與客戶共同發現彼等數字化轉型需求，並協助客戶進行可行性研究，以促進其內部項目的啟動。我們深入研究客戶的目標及其所面臨的挑戰，並據此為其量身定製解決方案。於此階段，我們亦開始就定價及編制投標文件進行磋商（如需要）。
- (2) 於此階段，我們與客戶敲定合同條款，並簽訂具有法律約束力的協議。
- (3) 於此階段，我們執行產品實施及交付，其通常涉及產品配置、系統集成、環境設定及系統測試。實施過程由我們的內部團隊主導，在專業服務合作夥伴的協助下完成。
- (4) 此階段於客戶驗收產品後開始。我們提供全天候、多層級的交付後維護與支持服務，包括AI驅動的遠端服務專員及客戶成功服務團隊。我們定期執行系統追蹤檢測與複查。

以下流程圖展示針對中型企業客戶的業務流程關鍵階段：



- (1) 我們根據客戶規模、行業及地點搜集大量客戶線索。我們的銷售人員進行前期走訪，探索客戶需求並提出潛在解決方案。
- (2) 我們或我們的專業服務合作夥伴進行相對標準的產品實施和交付。
- (3) 我們提供全天候、多層級的交付後維護與支持服務，包括AI驅動的遠端服務專員及客戶成功服務團隊。我們定期執行系統追蹤檢測與複查。

---

## 業 務

---

我們針對不同規模客戶產品交付的驗收及付款程序遵循大致相同的流程。在產品部署之後，客戶在確認交付及進行後續付款安排之前進行內部審查及驗收程序。雖然小微企業、中型企業及大型企業（包括頂級客戶）的整體驗收工作流程大致相似，但流程時長可能會因各客戶的組織規模及內部管治要求而異。具體而言，對於大型企業客戶，產品交付通常涉及更為複雜的內部業務流程、更高的系統規格及與現有企業系統更為深度的整合。交付後，大型企業客戶亦需更漫長的內部驗證、審核及批准手續，通常涉及多個部門及業務單元。因此，相較於小微企業及中型企業客戶而言，大型企業客戶的驗收及結算週期通常較長。

我們的小微企業客戶通常會在一至兩週內完成產品驗收，且由於小微企業客戶的購買主要基於訂閱制，其通常會按預付方式付款，因此，我們通常會在產品部署前收到付款。中型企業客戶通常於二至四周內完成產品驗收，而對於非訂閱式購買而言，中型客戶通常於驗收後一個月內與我們結算。我們的大型企業客戶通常在一至三個月內完成產品驗收並隨後於驗收後一至兩個月內與我們結算，而頂級客戶通常在驗收後兩至六個月內完成產品驗收並於驗收後一至三個月內與我們結算。以下案例研究展示了頂級客戶的產品交付和結算流程所涉及的複雜性：

*背景和挑戰。*客戶E是中國一家行業領先的國有食品貿易集團，擁有超過100,000名員工。客戶E聘請我們升級其現有人力資源管理系統。其當時的人力資源管理系統在其附屬公司的部署分散，可擴展性及數據互通性有限。

*服務流程。*整個服務流程分為以下階段：

- 可行性研究。該階段於2021年1月開始，於該階段，來自客戶E各部門的超過5,000名人力資源專員對其人力資源管理系統進行廣泛的內部可行性評估及收集升級需求。同時，客戶E開始對所有潛在供應商進行研究及查詢。我們舉辦多個產品介紹會及解決方案研討會，為客戶E提供參考資料，當中包括成功案例研究及可行性研究框架。該階段歷時八個月，涉及十餘次內部會議及五輪集團層面的管理人員審核。

---

## 業 務

---

- 供應商選擇。該階段於2021年9月開始。於該階段，客戶E邀請潛在供應商參與多輪解決方案展示、評價及初步定價評估。該階段持續十個月。我們進一步與客戶E接洽以細化要求並闡明目標。經過兩個月的合約及商業條款磋商後，客戶E宣布，我們於2022年9月中標其人力資源系統升級項目。
- 產品實施和交付。於2022年9月，我們開始對客戶E的複雜需求進行更深入、更廣泛的研究，並確定其需要一個統一的人力資源管理系統，以支持其眾多附屬公司的運營和數據交互。我們因此進行了數月的全面產品設計及開發，涵蓋數百種業務工作流程和運營場景。在此期間內，我們與客戶E定期舉行跨部門會議，以對齊開發及實施進度。由於功能需求的複雜性和運營場景的多樣性，我們採用分階段、分模塊的方式交付產品，以確保實施質量和系統穩定性。客戶E於2023年6月初步確認產品驗收。
- 最終驗收。經過不斷完善及客戶E的五輪內部審批，客戶E於2024年3月確認最終驗收。
- 結算及付款里程碑。來自客戶E的付款以達到三個里程碑為前提，即在其接受我們的產品設計方案、初步驗收及最終驗收後。客戶E通過三個內部部門對我們的產品設計完成審批程序，並在於2022年12月取得所有必要批准的三個月後批准付款。於2023年10月，客戶E亦通過三個內部部門完成審批程序確認我們的產品初步驗收，並於四個月後批准付款。於2024年9月，客戶E的五個內部部門完成審批程序並確認最終驗收，並於最終驗收後的六個月批准付款。

### 我們的全球佈局

我們已拓展海外業務，為企業客戶的數字化轉型提供支持。截至2025年6月30日，我們在超過40個國家及地區，主要包括亞太、歐洲及中東地區，為超過1,400家海外客戶提供服務，其中60%為外國企業，40%為在海外營運的中國企業。我們的海外總部位於香港，截至2025年6月30日，我們設立12個海外辦事處並僱用約300名員工為海外業務提供支持。我們在海外市場提供的主要產品為*YonBIP*。為服務海外客戶，我們遵循結構化的服務流程，包括(i)售前支持，由我們的本地銷售團隊或全球合作夥伴

---

## 業 務

---

發起，幫助識別客戶需求及設計初步解決方案；(ii)解決方案定制與實施，由我們的內部顧問或本地專業服務合作夥伴執行；及(iii)持續支持與升級，通過本地團隊及全球合作夥伴網絡相結合的方式提供，以確保實時響應及持續的客戶滿意度。展望未來，我們計劃加強海外業務增長，戰略性地拓展更多區域市場。

### 地緣政治風險的影響

儘管我們於40多個國家及地區進行海外擴張及產品，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未受到地緣政治風險的重大影響，原因如下：我們於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月分別錄得海外收入人民幣153.5百萬元、人民幣204.4百萬元、人民幣218.2百萬元、人民幣62.8百萬元及人民幣94.4百萬元，於同期總收入的佔比相對有限，分別為1.7%、2.2%、2.5%、1.7%及2.7%。

### 定價

我們通過訂閱制及授權許可收費模式提供雲服務，而軟件產品則主要採用授權許可收費模式。就雲服務而言，訂閱制及授權許可模式均授予客戶使用我們產品的權利，但兩者在若干關鍵方面有所不同。在訂閱制模式下，客戶支付經常性費用（通常為每年一次），以限時訪問我們的產品，我們將該費用於訂閱期內採用直線法隨時間確認為收入。許可費用代表客戶有權使用其購買的我們產品的特定功能模塊。若客戶後續選擇增購額外模塊或增加授權用戶數量，則須就該等增量使用單獨支付授權許可收費。由於許可費用具有永久性質，其在每份合同基準上通常高於訂閱費用。訂閱制及授權許可收費模式常被組合採用，這一現象在大型企業客戶或選擇混合雲部署的客戶中尤為普遍，符合弗若斯特沙利文報告所指出的市場慣例。

就雲服務而言，我們的訂閱費用及許可費用主要根據以下因素釐定：(i)客戶所購買功能模塊數量、(ii)客戶關聯的用戶賬戶數量、(iii)特定附加功能的使用量或訪問頻率，及(iv)部署模式（如公有雲或私有雲）。就軟件產品而言，許可費用通常根據購買時的用戶數量及授權功能模塊數量釐定。

---

## 業 務

---

為確保客戶體驗的無縫銜接並實現長期價值，我們還配套提供與我們所提供雲服務及軟件產品相關的實施、產品支持及維護等服務。實施服務通常指在客戶導入及部署我們的產品期間所提供的服務。此類服務可能包含：(i)業務流程分析與需求範圍界定；(ii)系統配置與環境架設；(iii)數據遷移；(iv)客製化開發或界面整合；(v)測試與上線支持；以及(vi)終端使用者培訓。實施工作的具體範圍與複雜度因客戶規模及解決方案類型而異，涵蓋從面向小微企業及中型企業的標準化產品快速配置，到大型企業的多階段高度客製化項目。實施費用通常採用里程碑式計費。實施服務通常依據項目複雜度與客製化範圍、預估所需人員和時間及客戶規模進行定價。運維服務指產品部署後持續提供予客戶的支持。此類服務旨在確保產品持續且穩定的運作，可能包含：(i)常規錯誤修復與修補程式管理；(ii)次要更新與版本升級；(iii)系統監控與技術支持（例如熱線／電子郵件支持）；(iv)故障排除與診斷；及(v)有限度配置協助。該等費用通常基於：(i)原始授權費的固定比例；或(ii)固定費率。有關我們的服務收入確認政策詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註4。該等服務貫穿客戶全生命週期－從初始部署到後期部署優化，全程保駕護航。我們根據多項因素確定解決方案的定價，包括同類產品的市場價格、我們的預計成本、營銷策略及利潤率、定制化需求以及客戶購買的功能模塊。

### 營銷與品牌建設

我們的營銷工作與我們成為領先的企業軟件與智能服務提供商的戰略目標保持一致。我們採用線上線下相結合的營銷渠道，包括數字廣告、產品研討會、網絡研討會、行業論壇及與合作夥伴的聯合推廣活動。我們還致力於思想領導力的建設，發佈白皮書及案例研究，展示我們的創新能力及行業影響力。在國際市場上，我們採取本地化的營銷策略，利用戰略合作夥伴擴大營銷範圍。

我們的品牌以技術領先、產品組合廣泛及在企業數字化轉型支持方面的卓越往績而廣受認可。我們相信，基於整合銷售與營銷方法為我們提供了靈活性及可擴展性，使我們能夠在多個客戶層及地區實現增長。在我們有效的銷售及營銷舉措的推動下，截至2024年12月31日，我們已為2024年《財富》中國500強企業中76%的企業提供服務。

---

## 業 務

---

### 季節性

我們通常在上半年底及年底前後產生更高的收入並收回更多的應收款項，這是由於我們通常在年底完成服務交付，且在第二及第四季度，客戶會根據半年度或年度預算評估其財務表現，對我們產品的需求通常會增加。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績全年都會出現季節性波動，導致我們的經營業績及財務狀況在不同時期會有差異。

### 我們的客戶

自成立以來，我們已積累了龐大且多元化的企業客戶群，客戶遍佈各行各業。按雲服務大型企業客戶的收入貢獻劃分的主要行業包括加工製造業、金融服務業、離散製造業、公用事業及汽車製造業。按雲服務中型企業客戶的收入貢獻劃分的主要行業包括離散製造業、現代服務業、消費品、加工製造業及裝備製造業。於往績記錄期間，除中國內地外，我們主要自香港、澳門、馬來西亞及新加坡產生收入。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，於往績記錄期各年度／期間前五大客戶產生的營業收入分別佔總營業收入的3.9%、4.1%、3.7%及4.1%，而於往績記錄期各年度／期間最大客戶產生的營業收入則分別佔同期總營業收入的1.2%、1.1%、1.2%及1.2%。我們通常授予客戶最長90天的信貸期。

於往績記錄期，我們向美國客戶銷售雲服務產品，該等產品均不受關稅計劃限制。我們的海外客戶來自不同的行業，而我們的客戶適用的美國關稅政策可能有所不同。倘美國關稅制度對我們現有或潛在海外客戶的業務營運造成不利影響，導致彼等縮減或終止使用我們的產品，則我們的海外業務可能會受到間接影響。我們不監控美國關稅政策對我們客戶的影響，且我們的銷售並無經歷因美國關稅政策而導致的任何重大業務中斷。

我們認為，於往績記錄期各年度／期間，我們並未依賴任何特定客戶產生大部分營業收入。於最後實際可行日期，本公司董事、彼等的緊密聯繫人及任何股東（據董事所知，擁有本公司已發行股本的5%以上）均無於本公司任何前五大客戶中擁有任何權益。

## 業 務

### 我們的供應商

我們的供應商主要包括(i)專業服務提供商，提供實施、定製化測試及客戶培訓等服務；(ii)獨立軟件供應商，其產品被納入我們的產品及服務，以增強我們的產品功能，及(iii)雲端基礎設施供應商。我們擁有超過800家專業服務合作夥伴組成的網絡，這對增強產品交付能力至關重要。憑藉彼等的支持，我們能夠承接更大體量的產品交付任務，同時為大型企業完成更複雜的部署，並為更廣泛的中型客戶提供實施服務。我們還與超過3,800家獨立軟件供應商（「ISV」）合作，將其提供的行業特定或專業功能產品無縫集成至我們的雲服務中，這不僅補充了產品及解決方案的功能。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，於往績記錄期各年度／期間前五大供應商的採購額分別佔採購總額的3.7%、4.2%、3.3%及2.9%，而最大供應商的採購額則分別佔於往績記錄期各年度／期間採購總額的1.0%、0.9%、0.8%及0.8%。我們的供應商通常授予我們最長60天的信貸期。截至最後實際可行日期，與我們業務營運相關的絕大部分供應商均位於中國內地。我們根據對供應商服務質量、業務規模、服務能力、覆蓋範圍、授權資質、商業信譽、定價及與我們業務需求的契合度等方面的綜合評估，選擇及評估我們的供應商。有關我們與銷售合作夥伴及專業服務合作夥伴的服務協議的主要條款，請參閱「一 銷售與營銷 – 銷售與交付」。

我們與獨立軟件供應商協議的主要條款載列如下：

- **義務及承諾。**獨立軟件供應商向我們提供其產品，該等產品隨後納入我們的產品及服務中。
- **產品責任。**我們的獨立軟件供應商保證其產品安全、穩定、無缺陷及惡意代碼，且符合適用標準。我們的獨立軟件供應商承諾其產品不會導致客戶退貨、與客戶系統不兼容或我們聲譽受損。
- **支付結算。**我們向獨立軟件供應商付款的義務須待客戶驗收產品或完成服務後，方可作實。我們在收到客戶付款或最後結算期結束後10日內與獨立軟件供應商進行結算。

---

## 業 務

---

- **持續支持。**我們的獨立軟件供應商須提供全天候熱線、產品維護及升級、技術支持及培訓以及我們營銷工作的協助，無需額外費用。
- **知識產權。**獨立軟件供應商擁有與其產品有關的知識產權，而我們擁有對註冊成立的产品進行二次開發的知識產權。獨立軟件供應商承諾不侵犯第三方擁有的任何知識產權，並有責任就我們或客戶產生的任何損害或開支作出彌償保證。
- **保密。**我們擁有於與獨立軟件供應商進行交易過程中所提供的機密資料。未經事先書面同意，獨立軟件供應商不得直接或間接向第三方披露或使用機密資料。不論該協議有任何修訂、終止或屆滿，該保密義務仍然有效。
- **終止。**協議可於期限屆滿或出現協議規定的重大違約行為時終止。單方面終止須於發出不少於20個營業日的事先書面通知後方可生效。

我們與雲基礎設施供應商的協議基於該等供應商通常採用的標準條款及模板，其中詳細說明主要條款通常基於使用量而釐定，包括單位定價、彼等所提供服務的範圍及功能以及支付安排。

截至最後實際可行日期，本公司董事、其各自的密切聯繫人及任何股東（就董事所知，擁有本公司已發行股本5%以上）均無於前五大供應商中擁有任何權益。

於往績記錄期，我們向提供產品或服務的美國供應商採購源自美國的組件，該等採購不受美國關稅制度規限。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無經歷因美國關稅政策而導致的任何重大業務中斷。

## 業 務

### 重疊的客戶及供應商

我們於2022年及2023年的前五大客戶之一（一家中國領先的互聯網集團）亦為我們於2022年、2023年及2024年的前五大供應商之一。該集團的一家附屬公司是中國最著名的雲計算服務供應商之一，為我們提供公有雲資源，因此亦為我們的供應商。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們向該集團的採購金額分別為人民幣27.5百萬元、人民幣37.4百萬元、人民幣33.0百萬元及人民幣14.5百萬元，佔同期各年度總銷售成本比例低於1.0%。該集團另一附屬公司從事軟件與信息技術服務。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們向該集團的銷售額分別為人民幣42.0百萬元、人民幣75.2百萬元、人民幣36.8百萬元及人民幣8.3百萬元，佔我們同期總收入的比例低於1.0%。

此外，於往績記錄期，我們於2024年的前五大客戶之一亦為我們的供應商，其向我們提供公有雲計算服務。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們對該客戶銷售軟件產品的銷售額分別為人民幣0.1百萬元、人民幣17.3百萬元、人民幣106.1百萬元及人民幣41.9百萬元，分別佔各期間總收入的0.001%、0.2%、1.2%及1.2%。同時，於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們自該供應商採購公共雲計算服務的採購金額分別為人民幣0.1百萬元、人民幣0.5百萬元、人民幣0.3百萬元及人民幣0.1百萬元，分別佔同期我們總銷售成本比例均低於0.1%。

此外，於往績記錄期，我們於2022年、2023年及2024年的前五大供應商之一亦為我們的客戶，其向我們採購雲服務。於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們自該供應商採購的實施服務的採購金額分別為人民幣30.6百萬元、人民幣42.1百萬元、人民幣27.9百萬元及人民幣4.5百萬元，分別佔同期總銷售成本的0.8%、0.9%、0.6%及0.2%。同時，於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們對該客戶銷售雲服務的銷售額分別為人民幣4.0百萬元、人民幣0.4百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣1.4百萬元，分別佔同期我們總收入比例均低於0.1%。

根據弗若斯特沙利文的報告，由於客戶與供應商的業務交互具備多樣化、動態化及互補性特征，因此在本行業中，客戶及供應商重疊的情況較常見。董事確認，本公司與上述客戶及供應商乃分開進行銷售及採購的條款協商，因此銷售及採購既非互相關連，亦非互為條件。我們與這些重疊的客戶及供應商之間進行的所有銷售及採購，均在日常業務過程中按正常商業條款並經公平磋商釐定。

---

## 業 務

---

### 數據隱私及安全

#### 數據類型及使用範圍

我們收集、存儲及處理以下三類數據：(i)與任何企業客戶無關的公眾用戶個人信息；(ii)企業用戶數據，包括與企業客戶關聯的用戶個人信息；及(iii)企業客戶使用SaaS服務過程中產生及存儲的業務數據。我們不購買個人信息。但我們從第三方供應商購買公開的公司業務或註冊數據，以履行供應商資格驗證等產品功能。我們亦已在相關協議中規定了對數據來源合規性及／或違約合同負債的限制。

對於公眾用戶數據，我們處理的個人信息範圍僅限於該等公眾用戶提供的註冊信息。此類用戶無法使用產品功能，僅可查看我們發佈的產品更新或信息。該場景下的數據授權由公眾用戶直接提供。對於企業相關數據，企業客戶作為企業用戶個人信息及其他業務數據的處理者，我們僅作為受託處理方，不決定企業終端用戶個人信息或其他業務數據的處理目的與方式。我們嚴格依據企業客戶的協議及指令處理此類數據。在與企業客戶終止合作後，我們將及時返還、刪除或匿名化相關數據，除非獲得法律另行授權或許可。該場景下的數據授權由企業客戶及其關聯用戶提供。

對於企業客戶，我們的產品支持多種部署模式，例如公有雲、私有雲及本地部署。當本地部署或在私有雲部署時，我們並不收集、訪問或處理企業客戶數據。當在公有雲部署時，我們的企業客戶作為獨立數據控制者對其業務數據保持完全控制。我們則作為企業客戶業務數據的受信任處理者。除提供數據存儲服務外，我們不會在企業客戶訂明的處理目的及模式外訪問、使用或處理客戶數據。

對於公眾用戶數據，我們通過產品公開的隱私政策獲取用戶同意或依賴其他合法基礎，作為處理個人信息的依據。公眾用戶主要通過網站、應用及小程序等線上渠道訪問我們的產品。我們通過在這些渠道上提供的隱私政策告知用戶我們處理其個人信息的規則。根據《中華人民共和國個人信息保護法》第十七條的規定，個人信息處理者在處理個人信息前，應當以顯著方式、清晰易懂的語言真實、準確、完整地向個人告知下列事項，包括但不限於：個人信息處理者的名稱或者姓名和聯繫方式；個人信息

---

## 業 務

---

的處理目的、處理方式，處理的個人信息種類、保存期限；個人行使作為數據主體的權利的方式和程序。我們的隱私政策涵蓋了上述第十七條規定的所有事項，包括我們處理公共用戶個人信息的法律依據。對於需要客戶同意的數據處理活動，用戶需要在使用相關產品功能之前通過閱讀隱私政策並通過相關交互設計主動檢查同意選項來明確授權和同意。

對於企業數據，我們通過與企業客戶簽訂的協議及產品內置的隱私政策，確保對業務數據及用戶個人信息處理的合法性。我們已通過產品所附客戶合約及隱私政策取得企業客戶及終端用戶處理其數據的同意。

### 基礎設施穩定性及數據安全

我們致力於保護用戶信息的安全和隱私。在數據使用和存儲方面，我們實施了以下內部控制措施：

- **安全技術措施。**在網絡傳輸方面，我們採用HTTPS等協議對數據傳輸進行加密，保證傳輸過程中的數據安全。實施網絡監控工具，實時檢測異常流量和活動。此外，我們利用包括堡壘主機訪問控制和操作日誌審計在內的技術措施來限制和監控授權人員的日常活動。在應用系統層面，我們定期對系統及其相應服務器進行安全滲透測試和漏洞掃描，以發現和消除安全漏洞。對於核心系統和存儲敏感用戶信息的系統，我們在傳輸和存儲過程中對數據進行加密，以降低以明文方式存儲用戶數據相關的安全風險。此外，我們的用友BIP系統已通過信息系統安全保護三級評估和註冊。
- **身份管理和訪問控制。**在員工權限分配方面，我們建立了《用友集團個人信息保護管理規範》和數據訪問權限管理制度。該等規範明確定義了不同級別數據的訪問權限，並要求被授權訪問個人信息的人員遵守最低權限訪問控制策略。這確保了彼等只能訪問履行職責所需的最低限度的個人信息，並只擁有履行職責所需的最低限度的數據操作權限。我們會定期檢討及調整數據訪問權限，以防止濫用。涉及高級數據訪問的操作被記錄和監控，以確保可追溯性。此外，我們禁止批量下載敏感個人信息，並禁止將敏感個人信息輸出到紙張或其他物理介質。

---

## 業 務

---

- *風險監控和數據安全事件應急響應*。我們制定並發佈了《用友集團產品安全與應急響應管理辦法》和《用友BIP數據安全應急響應方案》。該等文件規定了網絡安全事件處理和災難恢復的工作原則、組織架構、預防預警機制和應急響應程序。為確保應急響應能力，我們要求每種類型的數據安全事件場景每年至少進行一次演練，涉及數據處理活動的每個平台系統每兩年至少進行一次演練。該等措施提高了我們處理緊急事件的能力，並為應急響應和災難恢復演練確定了具體步驟。
- *人員管理與培訓*。我們制定並發佈了《用友集團員工信息安全管理辦法》、《用友集團員工信息安全違規管理規定》、《用友集團項目交付與客戶服務安全管理規範》。這需要系統維護和管理人員進行定期安全技術培訓。相關業務部門必須配合或參與個人信息安全合規審計，實施信息安全合規培訓計劃，協助開展個人信息安全合規培訓。我們亦任命了一名個人信息保護官，對個人信息保護工作承擔全面領導責任，並直接向管理層報告。

我們在提供涉及AI功能的產品時，會就該等產品與用戶訂立線上協議，以告知用戶數據的處理方式。我們確保不超出數據處理的授權範圍。至於我們採用在中國註冊備案的第三方大模型、使用RAG為客戶提供服務的暢捷通產品系列，我們在服務交付過程中只收集必要的用戶數據，不使用用戶數據進行模型訓練，包括開源模型。

我們每日在不同的獨立安全數據備份系統備份核心客戶數據，盡量將用戶數據丟失或洩露的風險降至最低。我們亦頻繁審閱我們的備份系統，以確保其運作正常及得到妥善維護。我們認為我們維持了穩定、可靠、安全及可擴展的技術基礎設施，適應我們不斷發展的業務。於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大網絡安全或數據安全事故。

---

## 業 務

---

### 數據保護

我們十分重視企業客戶及其聯屬人士的數據隱私保護。我們已成立網絡安全部門，管理數據保護實踐，且我們已制定強有力的內部政策規範僱員行為，涵蓋數據保護、保密性及個人信息的妥善處理。

根據適用中國法律及法規，我們的客戶服務協議及隱私政策已告知彼等信息收集及使用目的、範圍及方式，且我們一直遵守協定的目的、範圍及方式。我們的隱私政策根據適用於我們業務營運的數據保護及隱私相關法律法規定期更新。我們亦採取一套安全保障措施保護我們積累及存儲的數據，包括但不限於數據傳輸及存儲的加密技術，進行數據分類管理，應用嚴格的用戶數據存取及使用管理政策並設立獨立的信息安全管理部門。我們已制定數據安全政策，管理本集團內部信息傳輸及通信機制以及不同級別人員的信息存取權限。我們實施內部審批流程，監控員工的信息存取。我們亦致力於確保海外營運遵守當地數據安全法律法規。

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大數據或個人信息洩露或丟失、侵犯數據或個人信息或信息安全事件，亦未受到或牽涉相關主管監管機構對網絡安全、數據及個人信息保護的任何調查，或已收到有關方面的任何官方審查、警告、面談或類似通知。於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何與數據安全及個人信息保護有關，且個別或整體而言已經或於合理情況下可能對我們、我們的財務表現及經營業績造成重大不利影響的處罰、訴訟或糾紛。於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們未涉及任何個人或商業數據的跨境傳輸活動。基於上文所述，誠如中國法律顧問所告知，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守中國數據安全、個人信息保護及網絡安全法律法規。我們未曾因數據安全、個人信息保護或網絡安全事宜，受到任何境外司法權區（包括產品交付地所在司法權區）政府主管部門提出的索賠、調查或問詢。

---

## 業 務

---

### 競爭

我們經營所在的市場競爭激烈。我們的主要競爭對手包括企業軟件與服務市場的參與者。我們認為所在行業的主要競爭因素為產品及服務的功能及效用、用戶體驗、技術及基礎設施能力、銷售能力、行業知識、品牌知名度及聲譽。此外，新技術及改進技術以及新市場參與者會進一步加劇我們所處行業的競爭。我們認為我們有能力根據前述因素有效競爭。詳情請參閱「我們的競爭優勢」。然而，部分現有或潛在競爭者能夠開發更受企業歡迎的產品及服務或能夠比我們更快速有效地應對嶄新或不斷變化的機遇、技術、規例或客戶要求。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們經營所在的市場競爭激烈，倘我們不能有效競爭，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響」。有關所在行業競爭格局的更多資料，請參閱「行業概覽」。

### 知識產權

我們認為我們的專有域名、版權、商標、商業秘密及其他知識產權對我們的業務營運至關重要。截至最後實際可行日期，本公司及我們的主要附屬公司在中國內地擁有對我們業務運營而言屬重大的45項註冊專利並持有30項註冊軟件版權、17個域名及34個註冊商標。截至同日，我們在海外擁有超過150個註冊商標。有關我們重大知識產權的詳情，請參閱「附錄六－法定及一般資料－有關我們業務的進一步資料－知識產權」。

我們通過版權、商標及其他知識產權法律以及與(其中包括)我們的僱員、供應商及客戶訂立保密及許可協議保護我們的知識產權。我們亦已成立專門團隊負責指導及管理知識產權相關事宜。一般而言，我們的僱員，尤其是參與研發工作流程的僱員，須訂立標準保密條款，以保護我們的知識產權。我們亦與僱員訂立知識產權所有權條款，規定僱員在受僱期間或履行工作職責時創造的任何知識產權均屬於公司。我們保護知識產權的其他主要措施包括：(i)設立知識產權法律團隊，以指導、管理、監督及監控有關知識產權的日常工作，(ii)及時註冊、備案及申請知識產權的所有權，

## 業 務

(iii)積極追蹤知識產權的註冊及授權狀況，並於確認知識產權存在潛在衝突時及時採取行動，(iv)將實際區域劃分為技術開發區域與商業秘密保護區域，按照嚴格的訪問規則獲得授權後方可訪問，及(v)在我們訂立的所有商業合同中明確聲明有關知識產權所有權及保護的所有權利及義務。

儘管我們已採取預防措施，但第三方仍可能在未經我們同意的情況下獲得並使用由我們擁有或許可的知識產權。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未發現任何構成重大侵犯我們的知識產權的行為。然而，第三方未經授權使用我們的知識產權以及在未經授權使用情況發生時為保護我們的知識產權所產生的開支可能會對我們的業務及經營業績產生不利影響。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們的知識產權對我們的成功至關重要，任何第三方侵犯我們的知識產權均可能對我們的業務、聲譽、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」。

我們通常每年續新域名登記，截至最後實際可行日期，我們的所有註冊域名仍然有效。我們的董事確認，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何第三方提起的，整體或個別而言，對我們的業務、營運及前景造成重大影響的知識產權侵權訴訟。

### 牌照、許可證及批文

誠如中國法律顧問所告知，我們已自中國內地相關政府機構取得開展主營業務活動所需的重要牌照、許可證及批文，且截至最後實際可行日期，該等牌照、許可證及批文仍然有效。下表載列我們現時持有的重要牌照、許可證及批文清單。

牌照／許可證	頒發機構	持有人	頒發日期	屆滿日期
增值電信業務經營許可證...	北京市通信管理局	本公司	2025年 8月	2030年 8月
互聯網域名服務許可證 . . . .	北京市通信管理局	本公司	2022年 3月	2027年 3月

我們會在執照和許可到期前申請續期，我們預計續期重要執照和許可不會遇到任何法律障礙。

## 業 務

### 僱員

截至2025年6月30日，我們有19,105名全職僱員，其中18,810名僱員位於中國內地。下表載列截至2025年6月30日按職能劃分的全職僱員人數：

職能	僱員人數	佔總人數的%
研發 .....	6,442	33.7
實施與運營 .....	6,313	33.0
客戶成功服務 .....	2,055	10.8
銷售 .....	3,446	18.0
行政、財務及其他 .....	849	4.5
<b>總計 .....</b>	<b>19,105</b>	<b>100.0</b>

我們的成功取決於吸引、挽留及激勵合資格人員的能力。我們採取多元化招聘方式吸引及挽留人才。我們成立集中招聘中心監督招聘流程，確保我們的招聘工作與策略性業務需求及長期目標保持一致。我們主要透過校園招聘、社會招聘及內部人才物色及遴選填補業務單位空缺。就研發及產品交付崗位而言，我們主要依托校園招聘，而就常規替補崗位及關鍵業務職務而言，我們通常考慮社會招聘候選人。作為人力資源策略的一部分，我們為僱員提供具競爭力的薪酬待遇，基於業績的現金獎金及其他激勵措施。我們採用雙重績效評估體系，包括組織績效評估及個人績效評估。我們的組織績效評估以財務及非財務指標相結合為基準，評估不同業務單位績效。我們的個人績效評估從財務指標、非財務指標、個人發展目標及團隊管理效能等方面進行評估。

我們針對不同崗位、不同等級的僱員提供系統化培訓及發展計劃。就新僱員而言，我們提供以企業文化及業務營運為重點的入職培訓，其後提供公司流程及工具培訓。入職後，僱員將接受持續培訓，涵蓋業務知識及專業技能，如軟件開發工具、項目管理方法及質量標準。我們亦提供內部培訓資源及外部專業課程，並定期更新，以確保僱員保持行業領先地位。就擔任管理職務的僱員而言，我們提供領導力培訓計劃，通常由外部專業人員協助進行，以增強管理能力，培養未來領導者。

---

## 業 務

---

根據中國勞動法的規定，我們與僱員訂立個人僱傭合同，涵蓋工作場所安全、保密義務、不競爭條款及離職理由等重要事項。為遵守中國法規，我們參與適用地方市級及省級政府組織的各種僱員社會保障計劃，包括住房、養老金、醫療、工傷及失業福利計劃。

我們相信，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們與僱員維持良好的工作關係，且我們並未經歷任何重大勞資糾紛，在為我們的營運招募或挽留員工時亦未遭遇任何困難。

截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年6月30日，本公司僱員人數分別為25,383名、24,949名、21,283名及19,105名。此項人力調整主要影響研發、實施、銷售及客戶服務等職能部門的僱員。調整原因包括我們的業務重心轉變、產品迭代及運營效率提升計劃。隨著用友BIP產品系列的持續推進，研發團隊通過廣泛應用AI技術顯著提升效能。例如採用智能編程助手減少手動編碼工作，以及大規模實施自動化測試框架。此外，隨著我們將產品重點從傳統軟件產品轉移至雲服務，我們對勞動力進行了相應調整，以符合我們雲服務產品種類的實施及交付要求。產品交付流程標準化、開發供內部使用的交付工具包，並擴大與專業服務夥伴的合作，在提升整體交付效率的同時，使我們能夠更嚴格地控制交付和實施預算（包括相關的人員管控）。因此，我們根據產品戰略重心的演變，對直銷團隊進行了精簡。2024年，隨著多個傳統產品線逐步退市及產品升級進程的推進，我們優化了銷售資源配置並整合區域銷售佈局，從而提升生產力與成本效益。我們亦越來越多地採用數字及AI客服，從而降低了對客服人員的人力資源需求。

我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在人員調整的重大方面遵守了適用的中國勞動法律及法規。我們的董事認為，有關調整乃基於我們業務發展的需要而作出，且對我們的營運或財務表現並無重大不利影響。

根據聯席保薦人進行的盡職調查，聯席保薦人概無發現任何與於上文披露董事意見（有關本公司人力調整影響）相矛盾的重大事項。

---

## 業 務

---

### 物業

#### 自有物業

截至最後實際可行日期，本公司及我們的主要附屬公司於中國內地擁有13幅地塊的土地使用權，總佔地面積約為811,875平方米。該等地塊主要用作北京用友產業園的辦公場所。誠如中國法律顧問所告知，我們已取得該等地塊的土地使用權證，並合法擁有該等地塊的土地使用權。

截至最後實際可行日期，本公司及我們的主要附屬公司於中國內地擁有37處物業，總建築面積約為512,978平方米，主要用作辦公及研發設施。誠如中國法律顧問所告知，我們已取得該等物業的所有權證。

#### 租賃物業

截至最後實際可行日期，本公司及我們的主要附屬公司主要透過中國內地26處總建築面積約為29,736平方米的租賃物業（每項物業總建築面積均超過500平方米）經營業務。截至同日，我們亦透過11處總建築面積約為3,167平方米的海外租賃物業經營業務。該等物業主要用作我們的辦公設施。

截至最後實際可行日期，本公司及本公司主要附屬公司向第三方租賃的三項物業（總建築面積超過500平方米）存在產權瑕疵，因為相關出租人未向我們提供有效的產權證書或相關授權文件以證明其有權向我們出租物業。如果相關出租人無權出租租賃物業，且相關租賃合同當事人以外的第三方對該租賃物業擁有合法所有權，則該第三方可以主張相關租賃合同無效或不產生效力，或要求我們停止使用並遷出該租賃物業。中國法律顧問認為，我們不會就該等物業受到任何行政處罰，但如果租賃物業的出租人沒有租賃相關物業的必要權利，我們的租賃可能會受到影響。然而，如上述租約發生爭議，或我們因上述租約承受損失，我們有權根據租賃協議要求減租或拒付租金，或要求出租人賠償該等損失。有關詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業相關的風險－我們對主要租賃物業的使用權可能受到第三方的質疑，或因產權瑕疵而被迫搬遷，或因未登記租賃協議而承擔責任，從而導致我們的營運中斷並受到處罰」。

## 業 務

截至最後實際可行日期，我們並無任何單項物業的賬面值佔我們總資產的15%或以上。根據香港上市規則第五章及公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，就公司(清盤及雜項條文)條例附表3第34(2)段規定須就本集團在土地或樓宇方面的一切權益編製估值報告而言，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條的規定。

### 保險

我們認為我們的投保範圍屬充足，並且符合我們經營所在行業的商業慣例。我們的資產、僱員安全及其他適用項目／風險均由商業險承保，其中包括財產一切險、僱員意外險及補充醫療保險以及商業車輛保險。我們將持續審閱及評估風險組合，並對我們的保險計劃作必要及適當調整，以符合我們的需求及行業慣例。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未就業務提出任何重大保險索賠。然而，概無保證我們不會遭受超出保單限額或相關承保範圍的損失或索賠。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們的保險範圍有限，任何超出我們保險範圍的索償均可能引致重大成本並分散資源」。

### 獎項及認可

於往績記錄期內，我們憑藉廣受好評的服務質量及技術進步取得廣泛認可。下表載列我們已榮獲的重要獎項及認可：

頒獎年份	獎項／證書	頒獎機構	獎項實體
2025年...	2024年財務雲市場收入全球第五、亞太第一	Gartner	本公司
2025年...	2024年資產管理雲市場收入全球第七、亞太第一	Gartner	本公司
2025年...	2024年中國企業應用SaaS市場佔有率第一	IDC	本公司

## 業 務

頒獎年份	獎項／證書	頒獎機構	獎項實體
2024年...	2023年ERP SaaS市場收入全球第八	Gartner	本公司
2024年...	2023年高生產力aPaaS市場收入全球第十	Gartner	本公司
2024年...	Gartner千人以上規模企業HCM雲魔力套件象限	Gartner	本公司
2024年...	2023年中國企業應用SaaS市場佔有率第一	IDC	本公司
2024年...	2023年上半年中國aPaaS市場佔有率第一	IDC	本公司
2024年...	入選工信部跨行業跨領域工業互聯網平台名單	工信部	本公司

### 法律訴訟及合規

我們在常規業務過程中可能不時面臨法律訴訟、調查及索償。於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何待決或（就我們所知）威脅我們或任何董事而可能對我們的業務、經營業績或財務狀況造成重大不利影響的訴訟或仲裁程序。

我們受中國內地監管機構發佈的多項監管規定及指引規限，且我們可能被認定為違反適用法律及法規。請參閱「風險因素－與政府法規相關的風險－我們受各種法律法規的約束，未能遵守有關法律法規可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」。於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並未發生任何重大違法違規行為，且我們亦無發生系統性不合規事件。

---

## 業 務

---

### 社會保險及住房公積金

於往績記錄期間，我們並無按相關中國法律法規的規定向我們若干僱員作出足夠的社會保險及住房公積金供款。我們透過位於不同地區的多家附屬公司營運，並擁有龐大的僱員基數。因此，僱員社會保險與住房公積金繳納的管理工作，需與各地方政府機關協調，並根據不同的監管慣例與員工狀況進行調整。尤其是部分僱員傾向將社會保險繳納地點設定於主要工作地點之外的區域。此外，於往績記錄期間，我們委聘第三方服務提供商為我們的少數僱員繳納社會保險及住房公積金，以滿足彼等於各自居住地參加社會保險及住房公積金計劃的偏好。

我們估計，於2022年、2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，社會保險及住房公積金供款的欠繳總額分別為人民幣4.5百萬元、人民幣4.9百萬元、人民幣3.9百萬元及人民幣2.3百萬元，佔於往績記錄期間的各期間總收入不足0.1%。據我們的中國法律顧問所告知，未按法律規定的比率和數額繳納社會保險供款，或未繳納社會保險供款，可能被責令就不合規進行整改並限期繳付所需供款，且可能須繳付最多為欠繳金額每日0.05%的滯納金。倘用人單位仍未在規定的期限內整改未繳納社會保險的情況，則可能被處以逾期金額一倍至三倍的罰款。根據相關中國法律法規，倘未能按規定足額繳存住房公積金，住房公積金管理中心可要求其在規定期限內繳付未繳足金額。倘未能於有關時限內支付，則可申請中國法院強制執行。

我們的中國法律顧問認為，在當前政策法規及執法監督實踐未發生重大變化、且不存在員工集體投訴、訴訟或仲裁的前提下，我們因於往績記錄期間存在的上述社會保險及住房公積金繳納問題而被要求補繳社會保險及住房公積金歷史欠費，或遭相關政府主管部門處以重大行政處罰或罰款的可能性較低。上述不合規事項不會對我們的業務或運營產生重大不利影響，依據如下：(i)截至最後實際可行日期，我們未收到相

## 業 務

關主管部門要求補繳社會保險及住房公積金欠費的通知，亦未收到員工關於社會保險及住房公積金繳納的重大投訴，未與員工就此發生重大糾紛；(ii)根據負責社會保險及住房公積金管理的當地主管部門或其授權機構出具的書面確認，或經相關地方政府主管部門授權的徵信機構出具的信用報告，我們於往績記錄期間未因社會保險及住房公積金繳納問題受到重大行政處罰；(iii)現行相關政策法規，主要包括《關於貫徹落實國務院常務會議精神切實做好穩定社保費徵收工作的緊急通知》，明確規定地方政府不得自行組織開展對社會保險及住房公積金歷史欠費的清查或追繳工作；(iv)根據我們中國法律顧問與本公司若干主要附屬公司所在地社會保險及住房公積金主管部門的電話諮詢，除非接到員工投訴，否則該等主管部門通常不會主動開展審計或要求補繳的工作；及(v)若我們收到相關主管部門要求限期整改、繳納或補繳社會保險及住房公積金的通知，我們將及時按照通知要求執行。基於上文所述，我們認為上述事件不會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

為防止日後再次發生類似事件，我們已審閱我們的慣例，並已採納或計劃採納內部控制措施以糾正此類事件，包括：

- 我們已指定專責人員監督我們持續遵守社會保險及住房公積金供款法規，並監督就此推出的任何所需糾正或預防措施的實施；
- 我們將對有關社會保險及住房公積金的報告程序及供款支付進行持續審查及監控。我們的內部法律顧問與中國法律顧問將共同尋求有關中國法律法規的意見以確保我們持續跟進最新的監管發展。我們承諾與有關機關保持定期密切溝通，以了解其具體要求和相關規則的官方解釋，並按照其指導及時繳納社會保險和住房公積金。

往後，我們將繼續執行上述措施，並承諾一旦有關機關要求，我們將盡快就自有賬戶的不足金額及逾期費用支付款項，以免因我們未能及時足額供款而受到相關政府機關的任何行政處罰。

---

## 業 務

---

### 薪福社相關事宜

於往績記錄期間，用友薪福社雲科技有限公司（「**用友薪福社**」）及其附屬公司（連同用友薪福社，「**薪福社公司**」），協助客戶與其業務夥伴結算合作費用，且應客戶要求，薪福社公司就該等業務夥伴收取的相關費用繳納個人所得稅。根據相關政府機關的若干通知函，相關稅務機關要求薪福社公司代表業務夥伴繳納合共人民幣9.1百萬元的稅款，且根據相關通知函，該要求涉及48個業務夥伴。

於往績記錄期間，我們已開始逐步調整薪福社公司的業務模式。根據經修訂業務模式，薪福社公司將不會提供代業務夥伴繳納個人所得稅的相關服務。薪福社公司的收入貢獻相對不重大，於往績記錄期各期間佔我們總收入的比例不到5%。

根據中國法律顧問於2025年8月對南昌用友薪福社雲科技有限公司（「**南昌薪福社**」）及南陽用友薪福社雲科技有限公司（「**南陽薪福社**」）的主管稅務機關進行的溝通，主管機關確認：(i)在薪福社公司的業務模式下，稅務機關認為薪福社公司無權決定收款人收入的收款人及支付金額，且薪福社公司並非法定代扣代繳義務人，不承擔代業務夥伴扣繳個人所得稅的法定義務；(ii)南昌薪福社及南陽薪福社因上述事項受到行政處罰的風險相對較低；及(iii)於《國家稅務總局關於互聯網平台企業為平台內從業人員辦理扣繳申報、代辦申報若干事項的公告》（「**公告**」）於2025年10月1日起正式實施後，稅務機構一般不會追繳與薪福社公司類似業務於2025年10月1日之前的過往預扣稅記錄。

基於上述，中國法律顧問認為上述事項不構成違反中國法律法規。

---

## 業 務

---

### 環境、社會和管治事項

#### 可持續發展(ESG)管治架構

公司建立健全可持續發展(ESG)管理體系，形成董事會、高級管理層、執行層為核心，職權清晰、效能高效的治理體系，確保公司可持續發展(ESG)規劃順利推進並獲得有效監督。截至最後實際可行日期，公司MSCI ESG評級為AA，位於全球同業領先行列。

- |                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| <b>決策層：</b> 董事會戰略與<br>可持續發展委員會 ..... | <ul style="list-style-type: none"><li>• 對公司長期發展戰略進行研究並提出建議。</li><li>• 對公司可持續發展(ESG)戰略目標進行研究並提出建議。</li><li>• 對公司可持續發展(ESG)戰略和目標的工作實施進展進行檢查，聽取公司總裁會工作匯報，並提出建議。</li><li>• 審議公司年度可持續發展(ESG)報告，並提出建議。</li></ul> |
| <b>高管層：</b> 可持續發展(ESG)<br>委員會.....   | <ul style="list-style-type: none"><li>• 負責公司可持續發展(ESG)事務的具體執行，向公司董事會戰略與可持續發展委員會匯報可持續發展(ESG)戰略決策執行情況，並對可持續發展(ESG)的研究和建議提供所需的信息。</li></ul>   |
| <b>執行層：</b> 可持續發展(ESG)<br>協調小組.....  | <ul style="list-style-type: none"><li>• 根據環境、社會和管治三個維度建立若干協調小組，負責公司可持續發展(ESG)的日常工作，如協調公司各責任主體為公司年度可持續信息披露提供素材等。</li></ul>  |

---

## 業 務

---

### 可持續發展(ESG)重要性議題

公司貫徹利益相關方參與原則，組織由內外部專家組成的工作小組，結合公司可持續發展(ESG)管理實際，定期開展可持續發展(ESG)重要性議題分析工作，並將綜合形成的評估內容與年度可持續發展(ESG)報告中進行披露。2024年度，公司經過董事會戰略與可持續發展委員會審議並確認的重要性議題包括「數據安全與隱私保護」、「清潔技術機遇」、「員工發展」、「合規與商業道德」等。公司建立ESG指標分配機制，體系化推進重要可持續發展(ESG)議題的管理工作，推動相關ESG指標持續改善與提升。

### 環境責任

#### 深化支持低碳發展

公司堅持探索數智技術在實現集約、節能、環保型生產與服務方面的核心作用，以「平台+雙碳」等清潔技術創新與運用為抓手，構建行業導向型的一站式可持續發展解決方案，助力各行各業在綠色轉型的道路上穩步前行。公司建立健全可持續發展目標客戶識別機制，為包括高碳排放行業在內的綠色轉型重點客戶提供針對性解決方案，助力企業有效解決低碳轉型過程中的難點。以鋼鐵冶金行業為例，2024年，公司發佈第四代用友BIP廢鋼智能判級系統，累計智能判級車次52.4萬輛，廢鋼1,011萬噸，覆蓋行業客戶超過60家，累計助力減碳1,617萬噸。

#### 積極應對氣候變化

公司長期秉持「綠色、環保、智能」的理念，將打造綠色低碳運營體系作為應對氣候變化的重要抓手，探索符合公司實際情況的綠色低碳運用管理機制，不斷完善相關目標的執行與監督，確保綠色運營相關管理方案落到實處。公司成立節能小組，根據公司運營情況常態化開展節能降耗相關制度修訂，同時加強日常巡視檢查，對發現的問題及時進行整改。

## 業 務

公司制定《用友產業園區碳達峰實施方案》，設定「用友產業園（北京）不晚於2030年實現碳達峰（覆蓋範圍1和範圍2），不晚於2060年實現碳中和」的總體目標。具體而言，我們的目標是到2025年用友產業園（北京）可再生能源佔總用電量不低於50%，及到2030年實現可再生能源覆蓋率100%。我們以科學、數據驅動的方式，制定了碳達峰實施計劃，定期檢討實施進度，並適時調整計劃。在制定該計劃時，我們考慮了國家的環保政策及戰略、行業脫碳趨勢以及用友產業園（北京）目前的能源消耗狀況及過往的使用模式。具體而言，我們參考汽油、天然氣及電力等資源的消耗進行了可行性分析。我們亦評估通過能效改造、現場光伏安裝及綠色電力採購可合理獲得的潛在效益。

綠色能源使用方面，截至2025年6月30日止六個月，用友產業園（北京）使用綠電8,417兆瓦時，佔總用電量的46%；水資源方面，2024年，用友產業園（北京）具有中水接駁位置全部實現再生水100%覆蓋。綠色通勤方面，公司已於2023年將全部通勤班車更換為電動車，同時根據人員上座率，適時調整通勤班車運行路線，最大程度減少資源浪費。公司注重員工環保意識提升，定期向員工發送《節能倡議書》，並常態化組織環保公益活動，以實際行動助力生態文明建設。

### 數據中心能源管理

我們以綠色及智能為指引運營數據中心。我們已制定全面的能源管理規則及治理數據中心能源使用的指引，以將節能制度化。例如，該等規則設定具體的能源消耗目標，並界定數據中心在工作日及公眾假期的工作負荷分配，以確保我們的數據中心在實現最佳能源效率的同時保持運營可靠性。我們亦一直在積極部署一套環境可持續發展的技術，包括地源熱泵、蓄熱空調系統、雨水收集、節能磚及太陽能照明，以促進我們數據中心的低碳運營。2024年，北京及江西產業園安裝的地源熱泵及蓄熱空調系統實現節電8,626.61兆瓦時，減少二氧化碳排放5,210.47噸。我們的海南基地採用太陽能熱水系統及外遮陽設計，進一步降低建築能耗，並榮獲綠色建築二星級設計證書。

## 業 務

### 溫室氣體 (「溫室氣體」) 排放情況\*

下表載列於2022年、2023年及2024年的溫室氣體排放情況：

項目	單位	2022年	2023年	2024年
溫室氣體排放總量 . . . . .	噸二氧化碳當量	26,078.16	26,053.55	17,706.77
範圍1溫室氣體排放 . . . . .	噸二氧化碳當量	2,615.22	2,851.91	2,376.08
範圍2溫室氣體排放 . . . . .	噸二氧化碳當量	23,462.94	23,201.64	15,330.69

\* 統計邊界：位於北京市海淀區北清路68號的用友網絡科技股份有限公司用友產業園；核算邊界：位於北京市海淀區北清路68號用友網絡科技股份有限公司用友產業園內的二氧化碳排放，包括燃氣鍋爐8台、9個員工餐廳燃氣灶具128台的直接排放和離心式冷水機組、熱泵、鍋爐、水泵、電梯、風機、空調、照明及辦公用電設施產生的間接排放。核算標準及方法學：《二氧化碳排放核算和報告要求服務業》(DB11/T1785-2020)。

我們的範圍1溫室氣體排放由2023年的2,851.91噸二氧化碳當量減少至2024年的2,376.08噸二氧化碳當量，而我們的範圍2溫室氣體排放由2023年的23,201.64噸二氧化碳當量減少至2024年的15,330.69噸二氧化碳當量，主要由於我們碳達峰實施方案的成功完成以及我們持續努力轉向使用可再生能源發電。這體現在我們的清潔能源消耗由2023年的16,484.00兆瓦時增加至2024年的26,255.00兆瓦時，綜合能源消耗由2023年的6,629.90噸標煤減少至2024年的6,217.48噸標煤。

### 資源消耗

下表載列我們於2022年、2023年及2024年的資源消耗情況：

項目	單位	2022年	2023年	2024年
<b>綜合能源消耗</b>	<b>噸標煤</b>	<b>6,664.31</b>	<b>6,629.90</b>	<b>6,217.48</b>
汽油	公升	31,493.15	23,504.31	20,422.05
天然氣	立方米	1,097,295.70	1,318,993.00	1,098,925.40
電力	兆瓦時	43,236.16	40,913.30	39,731.93
<b>清潔能源消耗</b>	<b>兆瓦時</b>	<b>11,881.00</b>	<b>16,484.00</b>	<b>26,255.00</b>
天然氣	立方米	1,097,295.70	1,318,993.00	1,098,925.40
風能	兆瓦時	–	2,203.00	10,072.00
太陽能	兆瓦時	–	–	4,278.00
耗水量	噸	380,565.00	397,534.00	406,833.00
再生水消耗量	噸	59.70	59.78	34.45

## 業 務

### 行業同行比較

下表顯示於2024年本集團選定行業同行的相關數據：

數據	公司	單位	2022年	2023年	2024年
範圍1+ 範圍2溫室 氣體排放	本集團	噸二氧化碳當量	26,078.16	26,053.55	17,706.77
	金蝶國際軟件集團有限 公司(「金蝶」)		6,583.00	7,452.59	8,315.95
	微盟集團(「微盟」)		2,958.08	1,933.70	1,595.55
綜合能源消耗	本集團	噸標煤	6,664.31	6,629.90	6,217.48
	金蝶		-	-	1,989.12
	微盟		522.0	522.8	352.62

根據可獲得的環境數據，我們於2022年、2023年及2024年的範圍1+範圍2溫室氣體排放及綜合能源消耗顯著高於金蝶及微盟，我們認為其與我們的業務運營規模相當。

### 社會責任

公司致力打造安全、舒適、包容的職場環境，切實維護員工身心健康。公司定期組織開展豐富多彩的文體活動，助力員工保持身心健康。

公司構建以推薦公益行業數智化發展的「用友公益雲」項目、推動中國商業文化遺產保護的「商的長城」資助項目和員工志願服務隊「友愛同行」為核心的三大公益品牌，形成覆蓋社會圈層、業務圈層和內部圈層的用友公益體系。於2024年，公司公益慈善捐贈超過人民幣8.0百萬元。

---

## 業 務

---

### 企業治理

公司建立獨立於業務和其他職能部門的集團審計監察部，負責公司內部審計、違法違規行為檢舉調查、違規行為處理工作，對董事辦公會負責，向董事辦公會報告。公司董事辦公會委派一名成員（主管董事）代表董事辦公會主管審計監察工作，任命一名高級管理人員兼任集團審計監察部總經理，在主管董事領導下負責內部審計監察工作。公司制定並定期更新《用友網路科技股份有限公司監察制度》及《用友網路科技股份有限公司內部審計制度》等覆蓋財務管理、風險管理、合規審查等多個領域的內控管理制度體系，確保審計監察工作有據可依、高效可靠。

公司堅決打擊腐敗行為，並會根據《用友員工商業行為守則》及《用友網路科技股份有限公司對員工違規行為的處分規定》，嚴肅處置任何違反公司廉潔管理制度的行為。

### 內部控制及風險管理

我們在營運過程中面臨各種風險。我們已制定一套內部控制及風險管理政策及程序，以應對與業務有關的已識別潛在營運、財務、法律及市場風險。我們亦定期檢討該等程序，以確保其有效性。我們的政策及程序涉及研發管理、銷售運營、採購執行、財務報告、信息披露管理以及對信息技術的整體控制。

為監控[編纂]後風險管理政策及企業管治措施的持續實施情況，我們已採取（其中包括）以下風險管理措施：

- 成立審核委員會以審閱及監督我們的財務申報程序及內部控制系統。有關委員會成員的資格及經驗，請參閱「董事及高級管理人員－董事會委員會－審計委員會」；
- 採納政策以確保遵守上市規則，包括但不限於與風險管理、關連交易及信息披露有關的方面；

## 業 務

- 為董事及高級管理層舉辦有關上市規則相關要求及香港上市公司董事職責的培訓課程；
- 制定詳細的採購政策，要求所有供應商進行反腐敗和ESG審查，禁止賄賂、強制勞工或使用童工，以及歧視行為；及
- 制定針對反欺詐、反賄賂、反腐敗、反洗錢、經濟制裁事項的合規政策以及員工行為準則，禁止導致利益衝突、賄賂、挪用、侵吞或濫用我們的資產的行為。

### 盈利路徑

自公司成立以來，我們持續根據行業動態變化完善業務策略及技術路線圖，並主動順應新興趨勢，以保持在中國企業軟件和服務行業的領先地位。

近年來，我們見證了企業軟件及服務行業的重要變化，並相應調整了我們的策略。客戶需求仍然強勁，而我們已於若干客戶群體中發現了明顯的商機。首先，我們看到了產品轉型的必要性，因為傳統軟件已不足以滿足現代業務不斷變化的需求。其次，我們注意到越來越多的大型企業尋求以本地替代方案取代外國ERP解決方案。這證實我們正朝著正確的方向前進，儘管我們的表現受到交付挑戰的影響。這些發現促使我們加快雲服務的研發與推廣。針對大型、中型和小微企業的不同需求，我們量身打造產品架構、交付模式和銷售策略。這種分層方式一直是我們產品線設計、商業化及投資的核心：

- 對於我們的大型企業客戶群，我們推出了YonBIP，並根據客戶需求的複雜程度及其業務範圍進一步採取差異化策略。該客戶群大致可分為以下幾個子類別：
  - 頂級客戶：頂級客戶，尤其是國有大型央企和行業領先的民營企業，其業務運營較為複雜精細且對實施及兼容性測試要求高，產品交付的難度增加幅度大。該客戶群的交付週期通常為6-18個月不等。自2023

## 業 務

年起，我們策略性地聚焦拓展該客戶群，並於2023年錄得顯著的合同數量增長。然而，由於該類客戶的需求本身具有高度複雜性，實施過程顯著耗費更多時間和資源，影響了我們的整體交付能力。

- 一 其他大型企業客戶：若干大型企業客戶維持著規模可觀的業務運營，雖然該等客戶的業務需求通常較不複雜，但其仍有相對較高的實施要求，這需要我們分配內部交付資源以服務該客戶分部。該等客戶的交付週期為三至十二個月。其餘大型企業客戶通常採購單一模塊服務，實施需求相對有限，且不需要太多內部實施及交付資源。該等客戶的交付週期為二至六個月。
- 針對中型企業客戶，我們的策略聚焦於推廣標準化的雲服務，以實現可擴展的客戶覆蓋。為此，我們推出專為此客戶群設計的YonSuite產品。透過持續提升產品標準化程度，我們得以降低實施複雜度並縮短部署週期。此客戶群的交付週期為2至12個星期。儘管標準化產品可能導致每位客戶的平均合同價值低於客製化解決方案，但能顯著減輕產品實施工作量。此外，我們日益借助外部專業服務夥伴承接更多中型客戶的實施工作，從而將內部資源重新配置以向具有戰略重要性的客戶交付產品。於往績記錄期間，我們的中型企業客戶數量持續增加，由2022年的5,929名增至2023年9,358名，並進一步增至2024年的13,206名，以及由截至2024年6月30日止六個月的11,189名增至截至2025年6月30日止六個月的12,884名。

基於上述措施與客戶策略，我們經歷了一段收入波動及獲利能力波動的時期。於往績記錄期間，我們產生了虧損，主要歸因於以下因素：

- *招攬頂級客戶及與其合作的未實現利益*。我們認為，針對頂級客戶的戰略性開發將為我們的市場領導地位及可擴展的收入增長奠定更堅實的基礎。然而，這一策略也使我們面臨以下短期挑戰。首先，該等頂級客戶的業務營運複雜性對產品開發及實施有複雜的要求，因而在實施方面為我們帶來重大挑戰。隨之而來的實施週期的延長同樣延遲了收入的確認，並增加了

---

## 業 務

---

針對頂級客戶的整體實施成本，主要由於在項目實施方面的專業人員及技術支持。其次，我們將銷售與服務資源傾斜用於支持頂級客戶群的擴張，這削弱了我們維持對其他大型企業客戶的銷售覆蓋及實施工作的能力，導致此類客戶的數量與收入雙雙下滑。儘管這對我們的收入及毛利率造成了短期壓力，但我們相信獲得該等核心客戶的長期戰略價值遠超初步影響。具體而言，隨著我們產品日趨成熟，實施效率顯著提升，帶動大型企業客戶雲服務收入增長，推動2025年第二季度整體收入增長。隨著我們積累與該等頂級客戶的項目執行經驗及完成更多高複雜度的實施，我們預期將釋放更大的產品及服務潛力，並提高我們的信譽。

- *產品成熟度*。我們核心產品的成熟度直接影響我們的收入及利潤率表現。自2023年我們開始大規模交付新一代雲服務，我們一直不斷增強及完善產品功能及特性以滿足多樣化及不斷變化的客戶需求。因此，我們的內部團隊已分配大量資源用以支持產品開發、配置和技術賦能工作，進而導致研發及實施成本的增加並影響盈利能力。隨著我們的產品通過迭代優化及廣泛應用而不斷完善，我們預計將實現交付效率提升、標準化水平提高、整體單位經濟效益優化，從而為收入增長奠定基礎，並增強規模效應與盈利能力。
- *於研發計劃的大量前期投資*。企業軟件和服務行業的特點是投入大量前期研發資金，以建立彈性擴展、安全且功能豐富的產品，以滿足各行業不同客戶的需求。於往績記錄期間，我們作出大量研發投入，主要專注於開發我們的核心產品用友BIP及其AI能力。於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止的六個月，我們分別產生研發開支人民幣1,754.1百萬元、人民幣2,106.5百萬元、人民幣2,121.8百萬元、人民幣1,063.7百萬元及人民幣1,124.8百萬元，分別佔同期總收入的19.7%、22.3%、24.1%、29.2%及32.8%。儘管該等大量研發投入為我們的產品創新、業務增長及長期競爭力奠定了基礎，但尚未為我們帶來與研發投資相當的收入增長，並導致我們於往績記錄期間出現虧損。

## 業 務

- **銷售成本及運營開支增加。**2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的銷售成本分別為人民幣3,997.8百萬元、人民幣4,791.1百萬元、人民幣4,760.3百萬元、人民幣1,784.8百萬元及人民幣1,831.1百萬元，分別佔同期總收入的45.0%、50.7%、54.0%、48.9%及53.3%。銷售成本佔總收入的百分比增加，主要是由於(i)我們頂級客戶的複雜業務和交付要求，導致交付複雜性增加及交付周期延長，及(ii)我們在初次推廣新一代雲服務的過程中持續開展產品交付改進工作，確保客戶體驗順暢。我們亦於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月分別產生人民幣2,235.4百萬元、人民幣2,742.9百萬元、人民幣2,621.7百萬元、人民幣1,143.1百萬元及人民幣1,005.8百萬元的大量銷售及營銷開支，分別占同期我們總收入的25.1%、29.0%、29.7%、31.3%及29.3%，以擴大我們產品及服務的市場覆蓋率。

儘管我們於往績記錄期間出現年度虧損，但隨著產品設計與實施能力的持續精進，我們認為與戰略舉措相關的短期利潤壓力及業績波動將逐步緩解，並能夠以更具成本效益的方式擴大運營規模，實現更穩健的財務表現。隨著我們差異化的產品供應（特別是YonBIP）持續進化以解決客戶的多樣化需求，以及我們進一步完善我們的交付工具及實施模式，我們預計將實現實施效率及整體成本結構的持續改善。此外，隨著YonSuite等標準化產品得到中型客戶的廣泛採用，我們預計我們的短期利潤率壓力及業績波動將於未來幾年逐漸緩解。我們相信，通過收入增長、毛利率改善及運營與經濟效率提升的多重驅動，我們最終會實現盈利。

### 推動收入增長

我們認為我們可通過以下舉措在未來實現收入增長。

- **抓住市場機遇。**人工智能技術應用正在增加，國產軟件替代趨勢顯現，國內企業推進全球化佈局，我們迎來了重大的市場機遇。根據弗若斯特沙利文的數據，2024年，按收入計，全球企業軟件及服務市場的市場規模達3,813億美元，預計於2029年將達到6,717億美元。按收入計，中國企業軟件及服務的市場規模預計從2024年的人民幣2,119億元增加到2029年的人民

---

## 業 務

---

幣3,816億元。作為按2024年收入計領先的企業軟件及智能服務提供商以及中國企業軟件及服務行業的最大市場參與者，憑藉我們人工智能用友BIP以及穩固的海外營運經驗，我們認為我們可繼續擴大我們的業務運營及市場份額。

我們計劃繼續提高我們產品的成熟度，使其更能夠滿足客戶的需求，並減少實工作，從而提高我們的交付效率，加快客戶的價值實現時間。具體而言，我們已進行早期投資以接觸具有高潛在合同價值的頂級客戶。儘管該等客戶實施週期的複雜性已導致部署時間延長，但隨著我們產品成熟及交付能力的提高，我們預計該等客戶的收入貢獻將顯著增長。此外，為該等知名客戶提供實施方案及服務交付的成功經驗預期將產生示範效應，增強我們的市場聲譽及加速於同類企業分部的客戶獲取。在國際方面，我們早期已在主要海外市場樹立影響力，使我們能夠進一步拓展全球業務。我們計劃加大對全球產品適配性及交付能力的投資，包括本地化解決方案、跨境實施基礎設施及區域生態系統合作夥伴關係。該等舉措旨在提高我們的競爭力，並使我們能夠在企業數字化轉型的全球市場中佔據更大份額。

- *持續創新，打造AI驅動的產品能力。* AI技術的快速進步正在推動企業軟件升級需求，因為客戶越來越追求可增強決策制定、工作流程自動化並釋放新的生產力收益的智能功能。在我們現有的AI基礎上，用友BIP企業AI能夠實現跨十大核心業務領域的AI集成以及AI智能體協作，而我們已準備好抓住這一新興需求。因此，我們計劃進一步投資於我們的AI能力，著力於進一步將AI技術嵌入特定領域的應用程序，升級YonGPT及我們的AI應用程序框架，以及擴展我們的AI智能體的用例。通過持續交付與實際業務場景相符的AI功能，我們旨在提高產品採用率，擴大現有客戶的使用範圍，並在各行業開啟新的收入來源。

我們已為現有產品體系引入日益豐富的AI增值功能及模型（均以付費方式提供），直接促進我們的產品變現。同時，我們支持企業客戶升級其內部IT系統以實現AI功能，此類升級通常需要進行架構調整及系統集成。該等舉措共同構成我們AI相關商業合作的基礎。截至2025年6月30日及2025年9月

---

## 業 務

---

30日，與AI相關的客戶訂單合同金額分別超過人民幣320百萬元及人民幣730百萬元。該等訂單主要與購買產品內AI應用或功能模塊有關，附加相關費用及對應IT系統升級服務費。於2022年、2023年及2024年，我們並無AI相關客戶訂單。

- *擴大客戶群*。我們計劃通過針對性策略擴大不同企業分部的客戶群，旨在滿足各群體的特定需求、行為及運營特點。
  - 大型企業客戶。大型企業客戶的一個關鍵增長動力在於其對AI企業管理服務不斷增長的需求，這為我們創造了新的增長軌跡，因為我們不僅提供包含AI功能的服務，還將支持該等客戶升級和適應其信息技術系統，以促進AI的採用。此外，隨著我們產品的日趨成熟並且能夠更好地滿足客戶需求，我們能夠簡化交付流程及減少所需的實施資源，使我們能夠重新分配內部實施人員，以支持更多產品交付，從而提高我們服務更多客戶的能力。此外，我們採用由AI驅動的內部工具提高實施效率，並已聘請外部專業服務夥伴，進一步擴大我們的交付能力。此等措施使我們能夠承接更多大型企業客戶的工作，並支持我們不斷擴大客戶群。
  - 中型企業客戶。我們將持續推出標準化、模塊化的雲產品，促進產品導向的增長，特別是滿足中型企業客戶對AI賦能服務不斷增長的需求，以節省更多成本及提升營運效率。隨著產品成熟度及部署自動化的改善，加上我們已聘請專業服務夥伴，覆蓋我們的直銷團隊無法覆蓋的地區，如三線及四線城市，我們預計將以更低的實施成本及更短的部署週期為更多客戶提供服務。
  - 小微企業客戶。我們旨在通過簡化SaaS產品、強化自助部署體驗及進行針對高潛力產業集群的數字營銷活動，擴大在小微企業客戶中的覆蓋範圍。我們亦將利用銷售合作夥伴及線上分銷平台提高滲透率及客戶獲取效率。

## 業 務

- 海外市場。我們計劃與本地合作夥伴（特別是擁有相關行業專業知識及與領先企業軟件供應商合作經驗的合作夥伴）加強合作，以擴大我們的海外客戶覆蓋面。我們亦將加強產品本地化，以更好地滿足特定地區的需求，提高產品在海外市場的成熟度。我們目前的國際化工作主要集中在東南亞、中東及北美等主要目標地區。我們堅持海外擴張戰略，海外收入由截至2024年6月30日止六個月的人民幣62.8百萬元增加50.2%至截至2025年6月30日止六個月的人民幣94.4百萬元。
- *深化與現有客戶的關係*。我們一直保持較高的客戶留存率，這反映了我們持續努力改善產品可用性及客戶體驗。於2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們雲服務的大型企業客戶留存率分別為75.6%、74.1%及82.2%，乃根據特定期間內的客戶（於上一年同期亦有購買行為）數目除以該特定期間內的客戶總數計算。於2023年、2024年及截至2025年6月30日止六個月，我們雲服務的中型企業客戶留存率分別為86.8%、82.4%及85.0%。

展望未來，我們計劃通過推動經常項目的增售來加深與現有客戶的關係。例如，收入貢獻相對較低的若干大型企業客戶通常從基本模塊入手。隨著該等模塊的使用日趨成熟及業務需求的擴大，我們發現了增售額外功能模塊及行業特定解決方案的機會，藉此可加強長期合作。對於中型企業客戶，我們提供支持其持續營運的服務，而隨著該等客戶擴大業務運營，彼等將傾向於擴大採用可增加開銷的額外功能模塊。

### 提高毛利率

我們未來的盈利能力取決於我們提高毛利率的能力。2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止的六個月，我們的毛利率分別為55.0%、49.3%、46.0%、51.1%及46.7%。我們預期通過實施以下措施來推動交付效率，從而提高毛利率水平：

- *交付方法的轉型*。我們的過往毛利率下降主要是由於與頂級客戶相關的交付複雜性，尤其是在我們先進雲服務的初始推出階段。由於該等客戶通常需要高度客製化及大規模的部署，我們的內部實施能力緊張，導致服務成本升高並造成利潤壓力。隨著我們持續提高雲產品的成熟度及提升交付能

---

## 業 務

---

力，毛利率的下降趨勢已開始逐漸放緩，這尤其得益於實施效率的提升。展望未來，我們計劃通過以下措施進一步優化我們的交付模式並降低實施相關成本：(i)通過更多標準化模塊以提高產品成熟度，從而減少定制需求及縮短交付週期；(ii)通過開發及部署自動化程度更高的交付工具，以標準化實施流程及減少人工作業量，並投資於持續培訓計劃，從而提升內部交付團隊的能力；以及(iii)擴大與合資格第三方專業服務合作夥伴的合作，以承接更大份額的交付工作，進而提高靈活性及可擴展性，控制內部資源成本。隨著我們持續擴大客戶群，我們相信該等舉措將有助於進一步提高毛利率並增強業務模式的可擴展性。

- *加強標準化產品*。我們過往通過提升產品供應的標準化程度提高了中型企業客戶的毛利率。透過開發簡化、模塊化及可配置的雲服務，我們已大幅減少該客戶分部的實施時間並降低交付複雜性，從而提高成本效益及利潤率。展望未來，我們將擴展核心功能及整合更多行業特定功能，持續加強我們的標準化產品組合。其中包括預配置的業務流程模板、開箱即用的模塊，以及針對關鍵垂直領域的場景驅動型功能組件。我們亦計劃進一步優化產品架構，以支持低代碼配置及靈活的部署模式。該等措施旨在提高可擴展性及盈利能力，同時不斷滿足更廣大客戶不斷變化的需求。
- *深化生態系統協作*。我們預期將積極利用我們的生態系統合作夥伴（尤其是我們的專業服務合作夥伴）來提升我們的毛利率。通過專業服務合作夥伴的更多交付及維護支持，我們能夠減輕內部運營負擔，並將更多資源集中於產品開發及創新。隨著我們的產品組合日趨標準化，我們的專業服務合作夥伴可以在大規模交付一致的高質量服務方面發揮更重要的作用。這種合作夥伴主導的模式不僅支持我們的業務擴張，亦優化資源分配，推動我們毛利率的持續改善。

## 業 務

### 提高運營開支的經濟效益

於往績記錄期間，我們產生大量運營開支以支持我們的業務增長。隨著業務規模的擴大，我們的運營開支（界定為研發成本、銷售及營銷開支以及行政開支的總和）佔總收入的百分比從2022年的57.5%提高至2023年的63.1%，並進一步提高至2024年的67.7%，以及從截至2024年6月30日止六個月的76.1%，上升至截至2025年6月30日止六個月的78.5%。日後，我們將繼續優化我們的研發以及銷售及行政職能，以支持我們的長期業務增長，且我們預期我們的經營開支佔總收入的百分比將隨著我們的業務增長而持續下降。

- **研發開支。**於往績記錄期，我們保持了一致的研發投資水平，以支持核心產品的迭代及人工智能等技術的進步。有關我們研發開支的詳情請參閱「—於研發計劃的大量前期投資」。2022年、2023年及2024年，我們的研發成本分別為人民幣1,754.1百萬元、人民幣2,106.5百萬元、人民幣2,121.8百萬元、人民幣1,063.7百萬元及1,124.8百萬元，分別佔同期總收入的19.7%、22.3%、24.1%、29.2%及32.8%。隨着我們的工作重心由開發軟件產品轉向加強雲服務，且隨着我們的產品不斷成熟，我們研發團隊的規模和薪酬結構變得更加穩定，我們預計短期內不會出現重大變動。我們一直在持續提升並擬通過廣泛應用AI開發工具（例如採用智能編程助手可減少手動編碼工作，以及大規模實施自動化測試框架）來進一步提高我們研發團隊的效率。因此，我們於往績記錄期內成功將員工成本佔研發成本的比例從2022年的78.9%降至2023年的68.7%，並進一步降至2024年的56.2%，及由截至2024年6月30日止六個月的57.7%降至截至2025年6月30日止六個月的50.4%。我們研發能力的持續提升及成熟亦減少了將非核心研發工作外包予第三方的需求，從而推動專業服務費佔研發成本的比例從2022年的3.6%降至2023年的2.6%，並進一步降至2024年的1.6%，及由截至2024年6月30日止六個月的1.7%降至截至2025年6月30日止六個月的0.6%。展望未來，我們計劃以更謹慎及注重效率的方式開展研發活動。因此，我們預計整體研發開支佔收入的比例將逐步下降。為優化我們的研發成本，我們計劃(i)利用現有技術及核心零部件，減少與產品新特性及功能相關的增量研發成本；(ii)繼續引入更為先進的AI技術以進一步驅動編碼、測試及文檔處理，以提高我們的研發效率；及(iii)透過優化團隊架構、提高生產力及促進跨職能協作，從而提高人員效率。

---

## 業 務

---

- **銷售及營銷開支。**於2022年、2023年、2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的銷售及營銷開支分別為人民幣2,235.4百萬元、人民幣2,742.9百萬元、人民幣2,621.7百萬元、人民幣1,143.1百萬元及1,005.8百萬元，分別佔同期收入的25.1%、29.0%、29.7%、31.3%及29.3%，呈下降趨勢。隨著產品功能的持續增強，我們的銷售效率預計將通過在現有客戶中實現跨領域應用以及加速高價值產品的追加銷售而得到提升，進而以有限的銷售與營銷開支增量實現收入增長。我們計劃通過一系列戰略舉措來提高銷售及營銷活動的效益。我們將著力提升品牌知名度，建立客戶認可度及信任度，從而提高銷售轉化率。同時，我們擬進一步擴大銷售合作夥伴網絡，有效地覆蓋廣泛的區域市場，並將市場延伸至更多中型企業及小微企業。值得注意的是，隨著員工成本佔銷售及營銷開支的比例從2022年的76.4%降至2023年的73.5%，並於2024年進一步降至70.6%，且由截至2024年6月30日止六個月的73.3%降至截至2025年6月30日止六個月的72.8%，我們廣泛的銷售合作夥伴網絡已取得顯著成果。展望未來，我們將實施地區性戰略，將全國劃分為多個地區，並在每個地區分配特定行業的銷售團隊，以更好地服務目標客戶群，我們預計將藉此提升銷售效率並優化銷售及營銷開支，實現更為精準的客戶定位、更短的轉化周期及更為效率的銷售及營銷資源部署。在海外市場方面，我們亦計劃擴大與當地合作夥伴的合作，以推動海外增長，使我們可利用其成熟的客戶網絡及市場專業知識，無須對海外銷售基礎設施作出重大投資即可降低獲客成本、提升銷售轉化效率並優化銷售及營銷開支。我們預計，該等措施將使我們的銷售及營銷開支的絕對金額保持穩定，而佔收入的比例將會下降。
- **行政開支。**2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年6月30日止六個月，我們的行政開支分別為人民幣1,122.1百萬元、人民幣1,113.4百萬元、人民幣1,225.9百萬元、人民幣568.0元及人民幣566.5百萬元，分別佔同期總收入的12.6%、11.8%、13.9%、15.6%及16.5%。於往績記錄期間，我們的行政開支已呈現下降趨勢。展望未來，我們計劃實施更多成本控制

---

## 業 務

---

措施，例如優化辦公空間的使用及合併辦公室租賃，以消除使用率不足或不必要的辦公地點。我們正積極推動內部運營的流程自動化與智能能力建設，包括採用標準化工作流程、人工智能驅動的流程自動化及數據化管理工具。同時，我們計劃將共享服務平台擴展至財務、人力資源等更多行政職能領域，實現集中化處理，減少跨業務單元的工作流程重複。我們預計該等舉措將提升我們的管理與行政團隊的工作效能，使我們在不顯著增加行政開支的情況下持續擴展業務規模。我們預計，上述工作將使行政開支的絕對金額保持穩定。

基於上文所述，我們的董事認為本公司業務具有可持續性，並能夠為未來業務運營創造充足營運資金。

根據聯席保薦人進行的盡職調查，聯席保薦人概無發現任何與上文董事就本公司業務可持續性及本公司未來業務運營所需營運資金充足性所披露的意見相矛盾的的重大事項。

### 新冠疫情的影響

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的業務及經營業績並無受到新冠疫情的重大影響。鑒於我們銷售及交付流程的性質，新冠疫情期間的人員流動限制對合同執行及產品交付有一定影響。作為回應，我們開展了部分線上銷售流程、實施遠程派送解決方案並促進遠程客戶驗收以減輕有關干擾。因此，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的日常經營保持穩定。由於新冠疫情已經消退，我們預計其已不會對我們的業務或財務表現產生任何進一步的不利影響。