

用友网络科技股份有限公司
2025 年年度股东会
会议资料

二零二六年五月八日

目录

议案一：用友网络科技股份有限公司 2025 年度董事会工作报告	3
议案二：用友网络科技股份有限公司 2025 年度财务决算方案	17
议案三：用友网络科技股份有限公司 2025 年度利润分配方案	18
议案四：用友网络科技股份有限公司 2025 年年度报告及摘要	19
议案五：用友网络科技股份有限公司关于续聘会计师事务所的议案	20
议案六：用友网络科技股份有限公司关于董事 2025 年度薪酬情况及 2026 年度薪酬方案的议案	21
议案七：用友网络科技股份有限公司关于修订《公司章程》的议案	22
议案八：用友网络科技股份有限公司关于修订及制定公司内部治理制度的议案	24
议案九：用友网络科技股份有限公司关于使用部分闲置自有资金进行存款业务暨关联交易的议案	25
议案十：用友网络科技股份有限公司关于向北京中关村银行股份有限公司申请授信额度暨关联交易的议案	26
议案十一：用友网络科技股份有限公司关于提名第十届董事会非独立董事候选人的议案	27
议案十二：用友网络科技股份有限公司关于提名第十届董事会独立董事候选人的议案	28

用友网络科技股份有限公司 2025 年年度股东会 会议须知

根据《用友网络科技股份有限公司股东会议事规则》有关规定，为维护投资者的合法权益，确保用友网络科技股份有限公司（以下简称“用友网络”或“公司”）本次股东会的顺利召开，特制定会议须知如下，望出席股东会全体人员遵守：

一、 本次股东会设秘书处，具体负责会议有关程序方面的事宜。

二、 股东会期间，全体出席人员应以维护股东的合法权益，确保会议正常秩序和议事效率为原则，认真履行法定职责。

三、 出席本次股东会的股东及股东代表依法享有发言权、咨询权、表决权等各项权利。股东要求发言或就有关问题提出咨询时，应在会议开始后的 15 分钟内向大会秘书处登记，并填写《股东发言申请表》。股东会秘书处将按股东登记时间先后，安排股东发言。

四、 股东发言时应首先报告其姓名和所持有的公司股份数。为了保证会议的高效率，每位股东发言应简洁明了，发言内容应围绕本次股东会的议题。

五、 本次股东会共有 12 项议案，其中第 7 项议案为特别议案，须由出席股东会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过；其他 11 项议案为普通议案，须由出席股东会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过。

用友网络科技股份有限公司

股东会秘书处

二零二六年五月八日

用友网络科技股份有限公司

2025 年年度股东会会议资料

会议时间：2026 年 5 月 8 日下午 14:00

会议地点：用友产业园（北京）中区 8 号楼 E102 会议室

会议主持人：董事长王文京

会议议程：

- 一、 宣布到会股东和股东代表人数及代表股份数
- 二、 宣布本次股东会会议议程
- 三、 审议会议议案
 - （一） 审议《公司 2025 年度董事会工作报告》
 - （二） 审议《公司 2025 年度财务决算方案》
 - （三） 审议《公司 2025 年度利润分配方案》
 - （四） 审议《公司 2025 年年度报告及摘要》
 - （五） 审议《公司关于续聘会计师事务所的议案》
 - （六） 审议《公司关于董事 2025 年度薪酬情况及 2026 年度薪酬方案的议案》
 - （七） 审议《公司关于修订〈公司章程〉的议案》
 - （八） 审议《公司关于修订及制定公司内部治理制度的议案》
 - （九） 审议《公司关于使用部分闲置自有资金进行存款业务暨关联交易的议案》
 - （十） 审议《公司关于向北京中关村银行股份有限公司申请授信额度暨关联交易的议案》
 - （十一） 审议《公司关于提名第十届董事会非独立董事候选人的议案》
 - （十二） 审议《公司关于提名第十届董事会独立董事候选人的议案》
- 四、 听取独立董事述职报告
- 五、 股东发言
- 六、 议案表决
 - （一） 宣读表决规定

(二) 指定股东监票人

(三) 投票

(四) 休会检票

七、 宣布表决结果及会议决议

八、 律师发表见证意见

会议议案一：

用友网络科技股份有限公司 2025 年度董事会工作报告

现向公司股东会提交《用友网络 2025 年度董事会工作报告》，具体内容如下：

一、报告期内公司从事的业务情况

公司作为全球领先的企业软件与智能服务提供商，致力于以 AI、大数据、云计算为核心技术，开展企业数智化软件与智能服务的研发创新、销售及服务。

（一）大型企业客户业务

公司面向大型企业（包括超大型企业和一般大型企业）提供用友数智商业创新平台（用友 BIP）产品与服务。用友 BIP 以“AI×数据×流程原生一体”的独特优势，将 AI 深度融合企业财务、人力、供应链、制造、营销、采购、资产、研发等核心业务场景，帮助大型企业实现从业务在线、数据驱动到智能运营的价值跃迁，让 AI 成为企业重塑管理、业务与增长的战略引擎。用友 BIP 已成为大型企业关键应用软件国产化替代与全球一体化运营的首选平台。公司面向制造、消费品、服务、交通公用、建筑地产、国资投控、医药、医疗、烟草、金融、汽车行业客户提供企业软件与智能服务解决方案。面向大型企业客户的业务收入涵盖产品订阅、许可、产品支持、业务运营、智能服务、数据服务及咨询实施客开及其它专业服务收入等。

（二）中型企业客户业务

公司面向成长型企业提供基于用友 BIP 平台的 YonSuite 云服务产品。用友 YonSuite 是集“财务、人力、供应链、营销、采购、制造、研发、项目、资产、协同”于一体的数智化商业创新平台，基于统一的数智底座，深度融合企业 AI，通过 SaaS 全场景应用服务，实现业务在线、数据驱动、智能运营，彻底打破企业内外各业务环节的信息壁垒，促进企业从战略制定到管理创新、业务变革，最终实现提质增效，成为成长型企业高效增长的数智力量。公司面向中型及大中型制造企业的 U9 cloud 云 ERP，整合智能平台、数据分析、应用平台三大核心能力，涵盖生产制造、供应链管理、项目化管控、财务会计、管理会计、人力资源

等全业务模块。面向中型企业客户的业务收入主要为订阅收入、产品许可收入、产品支持服务收入等。

（三）小微企业客户业务

公司控股子公司畅捷通是中国领先的小微企业财税及业务云服务提供商。在“AI 至上”战略驱动下，畅捷通通过统一的企业数智底座，推动 AI 智能体与核心业务深度融合，实现 SaaS、BaaS、DaaS 协同发展。畅捷通聚焦数智财税与数智商业两大领域，将 AI 服务贯穿小微企业全生命周期，通过好会计、好业财、好生意、易代账、易报税、T+Cloud 等核心产品与服务，为小微企业提供全方位数智化服务，以财税能力为核心优势，以业财融合为领域和行业化应用抓手，满足小微企业在不同发展阶段的管理需求。面向小微企业客户的业务收入主要为订阅收入、产品许可收入、产品支持服务收入等。

（四）政府与其它公共组织客户业务

公司控股子公司用友政务致力于服务国家治理体系和治理能力现代化，提供财政预算管理一体化、行政事业单位财务及内控一体化、政府大数据平台、“互联网+”政务服务平台、政府采购云等产品和解决方案，推进数字化转型与智能化发展。收入主要为产品许可收入、咨询实施客开及其它专业服务收入、订阅收入等。

公司控股子公司新道科技致力于服务中国教育事业，作为中国领先的数智化人才培养服务提供商，依托用友丰富产业资源、场景、案例和强大技术优势，持续深化产教融合、校企合作，为高等院校和职业院校提供数智财经、新工科、数智人力、数智营销、数智电商、数智供应链、数字经济、数字金融领域的综合教育产品与解决方案。收入主要为产品许可收入、咨询实施客开及其它专业服务收入、订阅收入等。

二、报告期内公司所处行业情况

（一）国家整体战略布局为企业软件与智能服务行业提供强劲支撑

2025 年 10 月 23 日中共二十届四中全会通过、10 月 28 日公布的《关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》，要求深入推进数字中国建设、促进实体经济和数字经济深度融合、推动制造业、服务业等产业数智化转型，强调全面提升自主创新能力、增加国产创新产品政府采购。十五五规划建议构建了

“国家创新体系整体效能提升+科技创新与产业创新深度融合+企业创新主体地位强化”的完整创新链，体现了国家政策端对高水平科技发展的大力支持。

（二）企业软件及服务市场规模稳步增长

根据弗若斯特沙利文的报告，全球企业软件及服务市场规模（按收入计）从 2020 年的 2,584 亿美元增长至 2024 年的 3,813 亿美元，2020 年至 2024 年期间的复合年增长率为 10.2%。展望未来，预计到 2029 年全球企业软件及服务市场规模将达到 6,717 亿美元，2024 年至 2029 年期间的复合年增长率为 12.0%。其中，中国企业软件与服务市场规模已从 2020 年的 1,400 亿元人民币增长至 2024 年的 2,119 亿元人民币，2020-2024 年复合年增长率达 10.9%。未来，该市场规模预计在 2029 年将达到 3,816 亿元人民币，2024-2029 年复合年增长率为 12.5%。

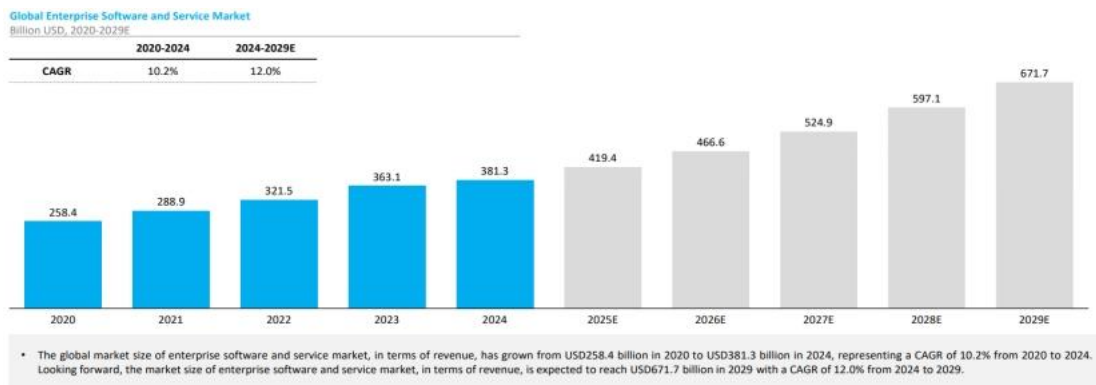


图 1：全球企业软件与服务市场

（三）企业软件行业正全面迈向“AI 至上”的新纪元

全球企业软件行业正处于继冯·诺依曼架构确立以来的第二次根本性技术革命的前沿。行业正经历从传统的“信息化”向全面“数智化”的范式跃迁，这不仅仅是技术栈的更迭，更是价值交付形态及商业模式的重构。行业发展呈现出以下五大核心态势：

1、技术范式的颠覆性重构：迈向软件 3.0 时代

行业技术范式正在完成“软件 1.0（代码驱动）→软件 2.0（数据驱动）→软件 3.0（大模型智能驱动）”的迭代跃迁，技术范式的颠覆性重构，彻底改变企业软件的研发、交付与使用逻辑，推动价值形态从流程执行向能动服务全面升维。企业软件不再是被动执行的工具，而是进化为具备感知洞察、预测预警、智能决策乃至自主执行能力的智能体与“数字员工”，其核心价值从“提升流程效率”

转向“降低决策成本、增强商业洞察、实现业务自治”，真正实现从“人适应系统”到“系统理解人”的根本性转变。

2、商业模式的分化与融合：SaaS 与 BaaS 的生态演进

在商业模式层面，产业呈现分化与深度融合态势，SaaS(软件即服务)与 BaaS(业务即服务)逐步形成互补共生、协同发展的市场格局。

短期来看，SaaS 仍是企业数智化转型的主流底座，依托订阅制模式，为全行业各类企业提供标准化工具能力，打造合规可控的数智化运行环境。伴随 AI Agent 技术成熟落地，BaaS(业务即服务)作为更极致的价值交付模式加速崛起：厂商不再单纯输出软件工具，而是直接交付闭环业务成果，商业模式也从传统订阅收费，升级为按业务效果、价值分成的创新模式。展望未来 5-10 年，行业将演进形成“SaaS(底座可控)+BaaS(效率结果)+人(终极责任)”三层架构。商业模式的迭代升级，推动服务商从售卖产品，转向搭建平台、构筑生态、沉淀核心数据，客户生命周期价值(LTV)实现显著跃升。

3、企业 IT 架构策略的升级：智能双模

为了应对 AI 时代带来的不确定性，企业 IT 架构策略将从传统的“双模 IT”升级为“智能双模”体系。这一体系强调在统一的数智底座上，同时支撑“确定性智能”与“探索性智能”的并行发展。对于核心风控、财务核算等企业关键业务，系统必须保持高可靠、强管控的稳态运行；而对于营销创新、智能客服等场景，则鼓励采用敏捷迭代、快速试错的敏态模式。

4、AI 重塑软件开发范式，企业级研发进入智能升级新阶段

AI 编程依托大模型实现代码生成、调试、测试全流程赋能，正从辅助编码向智能体演进，全面重构企业软件研发效率，降低技术门槛，加速应用生态繁荣，成为企业数智化转型的核心生产力工具。据 Grand View Horizon 数据，全球 AI 代码工具市场 2024 年规模 61 亿美元，预计 2030 年达 260 亿美元，年复合增速 27.1%。目前，行业整体进入技术成熟、商业落地、生态扩张的黄金阶段，为企业软件向平台化、智能化升级提供强劲支撑。

5、竞争格局头部集中，平台化+AI 原生成制胜关键

行业竞争正从单一的产品功能比拼，转向平台能力、AI 技术、生态壁垒与交付服务的综合较量，头部集中趋势日益明显。当前的竞争焦点主要集中在以下四个方向：

（1）AI 原生能力：以大模型、智能体、语义本体、向量库、知识图谱等组件的协同为基础，构建全域智能支撑体系。

（2）统一平台战略：提供涵盖数据底座、AI 引擎、低代码开发、系统集成与安全合规的一体化能力，赋能企业自主搭建个性化应用。

（3）智能双模 IT：通过统一的技术底座，同时支撑确定性生产（稳态）与不确定性创新（敏态），实现稳定性与敏捷性的兼顾。

（4）开放生态：借助 API、Skill（技能包）、低代码工具等手段，吸引合作伙伴共建行业解决方案，形成“平台+自主+生态”的共生格局。

AI 正重塑软件的本质，推动其结构变革、形态创新与价值跃升。大模型、智能体等 AI 新范式，让软件更便捷普及，并以高效能工具实现研发、交付 10 倍以上效率突破。当前企业级 AI 应用已具备成熟落地条件，技术体系与工具链日臻完善。依托产业规模、数智化生态及政策红利，中国企业软件正加速创新，发展核心已从代码工程转向数据资产、模型能力与业务语义的深度运营。对于积极拥抱和驾驭 AI 的企业软件厂商，AI 不会吞噬软件，而会给企业软件厂商带来新的更大、更高客户价值的市场空间，以新的技术、产品形态、商业模式赢得焕发新生！未来，软件将进化成企业的“智慧神经中枢”，赋能感知、洞察与治理，引领商业创新迈入 AI 驱动的“能动服务”时代。

（四）云服务、数据服务与软件及智能服务进一步结合

云服务在可扩展性、灵活性、协作性、安全性及数据保护方面具有强大的优势，能够助力企业削减 IT 基础设施的前期投入和长期维护成本。随着数智化转型的不断推进，越来越多的企业选择采用基于云的新一代技术架构，推动云迁移成为行业常态。此外，数据服务将与云服务结合，通过高效地整合、管理和分析海量数据，为企业提供精准的业务分析、运营管理、决策支持。云与数据服务将更广泛地融入各类行业应用，成为企业数智化转型和升级的核心要素。

（五）本土厂商在中国企业软件与智能服务市场份额持续提升

近年来,随着本土厂商所展现的产品优势、高性价比优势以及政策支持优势,本土厂商在中国企业软件与智能服务市场中的市场份额不断提升。一方面,企业在从传统信息化向数智化的升级过程中,本土厂商结合中国领先的数智商业环境,在产品、方案与服务展现了更突出的市场竞争力;另一方面,客户对降低企业软件与服务成本的重视程度日益提升。相较于海外供应商,本土厂商的产品及在部署、运维等环节的高性价比表现,日益受到中大型企业客户青睐。“信创”战略的稳步推进,也进一步推动企业在安全与自主可控的考虑下,优先选择本土厂商。综合来看,中国本土厂商已在多重驱动下取得竞争优势,其发展成为推动行业不断发展的关键力量。

(六) 中国企业的全球化提升了企业软件与智能服务的市场需求

近年来,中国企业全球化显著加速。企业的全球运营发展更需要数智化平台与系统的支撑,进一步加速了中国企业的数智化转型和对软件系统的应用深度,促进了企业软件与智能服务的市场需求。越来越多的中国领先企业软件与智能服务厂商正积极拓展海外市场,不仅为“走出去”的中国企业提供贴合其全球化运营需求的数智化解决方案,也逐步赢得了海外本地客户的认可。

三、经营情况讨论与分析

报告期内,公司按照“客户成功、生态共荣、全球市场、AI 至上、产品第一、交付革新”的发展战略,推进技术与产品的持续创新发展,抢抓数智化、国产化和全球化市场机遇,大力开拓市场,公司业务经营与业绩实现回转向好。

(一) 总体经营情况

报告期内,公司实现营业收入 918,170 万元,同比增长 0.3%,云服务业务实现收入 706,377 万元,同比增长 3.1%,收入增速实现企稳回正。报告期内,公司核心产品用友 BIP 产品竞争力持续显现,实现收入 361,119 万元,同比增长 15.1%。公司加速突破 AI 业务, AI 相关合同签约金额 16.7 亿元,部分单个合同签约金额突破千万。

报告期内,公司控制人员规模与成本费用支出,持续提升公司精益管理水平。公司归属于上市公司股东的净亏损额为 138,922 万元,同比减亏 67,209 万元,实现较大规模减亏,其中第四季度单季实现扭亏为盈;归属于上市公司股东的扣非后净亏损额为 159,717 万元,同比减亏 44,105 万元。公司毛利率为 49.6%,同比

提升 2.1 个百分点。公司经营活动产生的现金流量净额实现净流入 81,239 万元，同比大幅改善 108,604 万元。

截至报告期末，公司合同负债为 34.18 亿元，较 2024 年年末增长 11.9%，其中，订阅相关合同负债为 28.65 亿元，较 2024 年年末增长 24.2%。云服务业务 ARR 为 29.0 亿元，同比增长 18.1%。公司云服务累计付费客户数为 106.70 万家，新增云服务付费客户数 19.45 万家。

（二）AI 业务发展情况

报告期内，公司在“AI 至上”战略的引领下，加速迭代推出融合 AI 技术的产品与服务，AI 业务取得显著进展。

公司重磅发布核心产品“用友 BIP 5”，以“AI×数据×流程”原生一体为核心优势，全面升级 AI 与数据能力，推动 AI 从技术能力向业务价值全面转化。用友 BIP 已发展出涵盖数据、模型、数智平台、智能应用与服务四个层级包括多元产品的“企业 AI 产品矩阵”，将 AI 技术融入 19 类端到端业务流程、超 2,500 个流程场景，助力企业重塑工作方式、业务运营与管理活动，激活数据价值，一站式落地企业 AI 应用。用友企业服务大模型 YonGPT 形成了包括垂类本体大模型、多模态大模型、向量模型、推荐模型、分类/排序模型、运筹优化/预测模型等的模型矩阵。

公司实现 AI 技术对研发过程的深度渗透与全面赋能，实现 AI 代码辅助生成、异常排查、评审优化等研发工作的流程闭环。部分场景单元测试用例编写耗时减少 60%以上；AI 辅助生成代码占比、采纳率持续提高，有效推动代码一致性、交付效率与研发质量提升。同时，公司积极落实“交付革新”发展战略，将 AI 全面融入交付体系，借助 AI 技术与工具实现交付过程 AI 化，覆盖方案、数据、配置、客户化开发、项目管理等交付场景，交付效率显著提升，部分新启动项目交付效率提升超 40%。

截至报告期末，用友 AI 相关产品和服务签约客户超 400 家，主要覆盖财务、人力、采购、销售、库存、生产等领域 AI 应用，成功签约复星集团、浙能集团、鞍钢集团、中油燃气、港华集团、天山材料、佰工钢铁、开滦集团、贵州茅台、中免股份、金隅集团、辽宁机场、毛戈平、宁波华翔、海天调味、爱慕股份、道氏技术、金诃藏药等知名企业，成为推动企业提质增效、创新发展的新引擎。

（三）业务进展情况

1、企业客户业务进展情况

报告期内，公司大型企业客户业务实现收入 598,892 万元，同比增长 2.1%，核心产品 YonBIP 续费率达 99.2%。公司大型企业客户业务的产品和解决方案全面加强智能化、数据服务和全球化能力；大力开展老客户数智焕新行动；开展以企业 AI 为主题的市场营销活动，陆续签约一批 AI 项目；国内外市场升级替换国际厂商产品的步伐持续加快；积极推进以智能交付为核心的交付革新，项目实施交付效率显著提升。截至报告期末，一级央企新增签约 10 家，累计签约 54 家；累计替换了 160 多家大型企业使用的国际厂商系统，有力支持企业关键应用软件信创国产化替代。成功签约中国核工业集团、中船集团、中国电子、招商局集团、国投集团、中国一重、中国有色矿业、南光集团、保利集团、中国物流、首都机场、北辰集团、中国农业发展银行、中国国际金融公司、河北中烟、湖北烟草、米其林（中国）、摩根大通、ThyssenKruppAG（蒂森克虏伯）等央国企和行业头部企业。

公司中型企业客户业务实现收入 109,714 万元，同比下降 12.3%，主要由于中型企业客户业务继续推进向订阅业务模式转型，软件业务收入同比下降 49.4%，但订阅业务收入同比增长 32.3%。YonSuite 产品线聚焦消费品、制造业、服务业、生物医药等行业客户，加速推出 AI 应用，加强区域覆盖，升级客户成功服务，续费率达 95.2%，成功签约凤凰自行车、宏大卫星、广东塔牌等知名企业。U9 cloud 产品线持续增强 AI 能力，发展海外产品和业务，引领制造业数智化转型，签约张雪机车、成飞电子、汉威泰电器制造、新万兴碳纤维等重要客户。

公司控股子公司畅捷通实现公司小微企业客户业务收入 110,169 万元，同比增长 14.2%，其中，云订阅收入 76,083 万元，同比增长 15.9%；实现归母净利润 8,159 万元，同比增长 143.8%。畅捷通聚焦小微企业数智财税和数智商业两大领域，全面推行“AI 至上”战略，加快 AI 技术在产品创新中的应用，畅捷通数智平台完成了从“云原生”向“云原生+AI 原生”的关键跃迁，通过统一的企业数智底座，全面支撑智能体与企业核心业务的深度融合，实现 SaaS、BaaS、DaaS 协同发展，持续提升产品竞争力；通过经销、直销、合销三大通路并行发展，扩

大市场覆盖度，促进了业务规模化发展，提升了经营效率及盈利水平。截至报告期末，畅捷通云服务业务累计付费企业用户数达到 96.1 万家。

2、政府与其它公共组织客户业务进展情况

报告期内，公司政府与其它公共组织客户业务实现收入 81,692 万元，同比下降 9.9%。公司控股子公司用友政务继续聚焦财政、财务业务，深耕人大、民生业务市场，新签约中共中央直属机关事务管理局、最高人民检察院、北京市教委等客户。控股子公司新道科技聚焦商科、工科、企培、社培等领域，加大研发投入，AI 技术成果转化效果显著。

3、海外业务进展情况

报告期内，公司深化执行“立足亚太，服务全球”的全球化 2.0 战略，加大海外业务投入，海外业务收入同比增长近 30%，合同签约金额同比增长超 50%，显著推动了用友品牌在国际市场的知名度与认可。公司持续深耕亚太地区，积极拓展欧美日、中东市场，在德国、匈牙利新设立了子公司，并积极拓展商业伙伴生态，进一步提升产品的本地化能力。新一代 BIP 产品已规模化进入海外市场，为中企出海企业及海外本地企业提供更新更强的数智化产品和服务，成功签约鸿星科技集团、诺栢医药、匈牙利万华宝思德、中材国际印尼公司、长塑实业印尼公司、钰翔新加坡、港华集团、澳门电力、Midas、Pollisum、Perodua、日本城南制钢所等中企出海企业和海外本地企业。

截至报告期末，公司累计服务超 1,600 家海外大型与中型企业及公共组织客户，具备 40 多个国家及地区交付经验，其中 60%为海外本地客户，40%为中企出海客户，海外业务及团队基础引领中国企业软件厂商。

4、生态业务进展情况

报告期内，公司高质量发展 ISV 合作业务，注册 ISV 伙伴近 4,200 家。与银行、电信运营商、央国企及头部民营企业的数科公司、国内外头部云基础设施厂商持续开展全面战略合作，战略签约渣打银行、德意志银行，与建设银行联合发布跨境科技金融融合方案；持续深化与国内外大型咨询机构合作；加速海外生态服务体系建设，携手国内外 18 家伙伴成立逐浪出海生态联盟。

（四）品牌发展情况

据 IDC 及赛迪顾问报告显示，公司位居全球企业级应用软件市场第九位，蝉联中国企业级应用软件市场第一位，并在中国企业资源管理（ERM）、ERP 市场、财务软件、企业应用 SaaS、ERP 云、财务云、人力云、供应链 SaaS、超大型&大型企业应用 SaaS 等领域，以及离散制造、流程制造、金融、教育等行业均实现市场占有率第一。据 Gartner 报告显示，公司在财务云、资产管理云市场占有率分别位居全球第五位、第七位，均为亚太第一位，并入选 Gartner 千人以上规模企业 HCM 魔力象限。

报告期内，公司成功通过 ISO/IEC 42001:2023 人工智能管理体系国际认证，成为国内企业级软件领域率先获此认证的厂商之一。公司荣获国际人工智能产业联盟颁发的 2025 年度“人工智能创新标杆企业”奖。入选虎嗅评选的“2025 GenAI 最强落地公司企业运营 TOP10”。用友 BIP 5.0 Data Agent 入选“2025 中国 AI 智能体百强”榜单。用友 BIP|iuap 平台斩获“2025 年度 Data&AI 最具价值产品/平台”奖。

（五）员工与组织发展情况

报告期内，公司进一步优化组织和人才结构，控制人员规模，加大 AI 应用，大幅提升人效。截至报告期末，公司员工数量为 19,055 人，比 2025 年初减少 2,228 人。

四、报告期内核心竞争力分析

（一）产品优势

2025 年 8 月，公司重磅发布“用友 BIP 5”，以“AI×数据×流程”原生一体为核心优势，通过用友 BIP 的企业 AI、企业数据云、流程服务、数智底座，助力企业重塑业务和管理流程、激活数据价值、一站式落地 AI 应用。2026 年 2 月，公司发布 LOM 本体大模型，让 AI 能够深度理解企业业务并进行复杂逻辑推演，实现精准能动。2026 年 3 月，用友 BIP 企业 AI 产品矩阵焕新重磅发布，在数据层、模型层、数智平台层到智能应用与服务层全面升级并全链路贯通，包括本体构建与运营平台、本体大模型、企业级 Skills 构建器，打造全链路、全闭环的企业 AI 全能力体系。

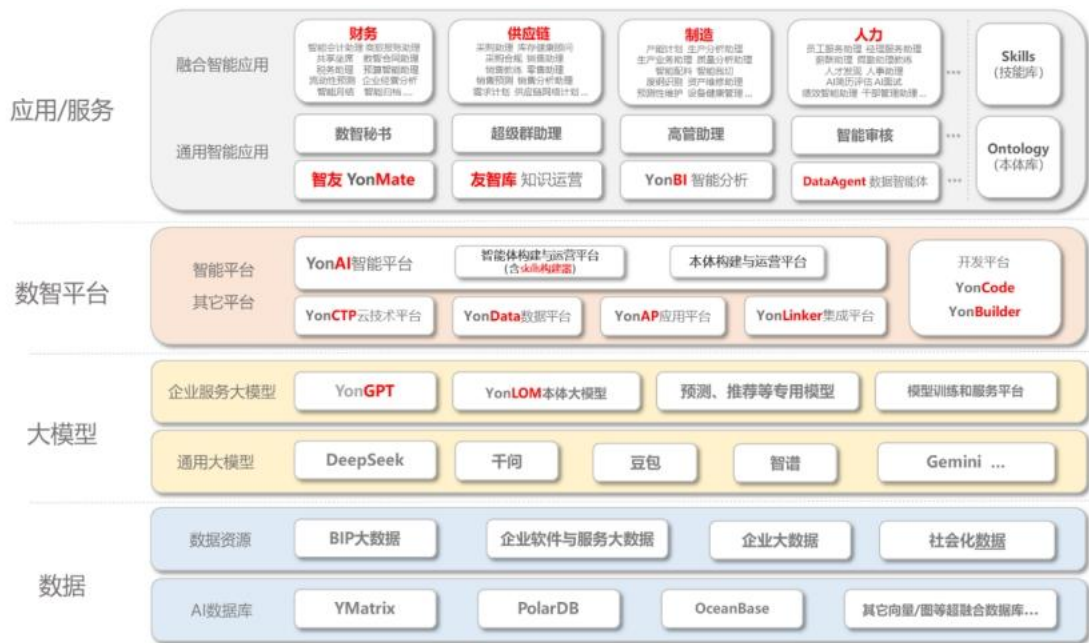


图 2：用友 BIP 企业 AI 产品矩阵

本体大模型（YonLOM）将企业运营的各类要素转化为动态可推理的知识图谱，让企业知识从静态存储升级为动态可交互的智能资产。该模型搭载 19 个专业任务集，能够实现企业业务逻辑的精准推演与复杂决策的智能判断，让企业知识从传统的平面信息升级为立体可交互、可推理的智能资产。

企业级 Skills 构建器是基于企业统一业务本体的核心能力中枢，为企业打造覆盖“执行、决策、知识、交互”的完整智能技能体系。通过本体驱动，将分散的能力封装、编排为可自主决策与执行的智能技能体系，能够深度适配企业核心领域管理逻辑与纵深行业业务洞察，实现技能的动态编排、全域协同与闭环反馈。

用友 BIP 企业 AI 打造的开箱即用型智能应用与服务，深度覆盖财务、供应链、制造、研发、人力等十大核心业务领域，企业无需从零开展技术开发与场景适配，即可快速激活 AI 应用价值。这些智能应用与服务基于用友 LOM 本体大模型的底层推理能力，融合了企业服务的行业 Know-how，能无缝衔接企业现有业务系统。

（二）研发优势

公司自创立开始就注重构建自主研发能力，保障研发投入，形成研发体系。经过多年的持续发展，已经形成从平台到领域、重点行业和生态融合的数智化产品与技术研发体系。除北京总部研发基地外，公司在上海、厦门、重庆建有研发

基地，在深圳、成都等地设立了产品创新中心，在新加坡、马来西亚等地设有研发中心。公司将持续投资研发，重点引进产品技术创新的优秀技术与产品研发人才，构建实现全球领先的企业数智化软件与智能服务的专业研发人才队伍和体系。

公司已实现 AI 技术对研发过程的深度渗透与全面赋能，实现 AI 代码辅助生成、异常排查、评审优化等研发工作的流程闭环。公司通过 ISO/IEC 42001:2023 人工智能管理体系国际认证，成为国内企业级软件领域率先获此认证的厂商之一。

公司积极推进企业软件与云服务的信创化发展，是“中国电子工业标准化技术协会信息技术应用创新工作委员会”成员单位、ERP 与财务软件工作组组长单位，公司还是工业和信息化部软件与集成电路促进中心主导的“基础软件质量控制与技术评价工业和信息化部重点实验室行业信创深化应用推进工作组”的成员单位。公司担任全国信息技术标准化技术委员会融合技术和应用标准工作组（TC28/WG29）制造业数字化转型专题组组长单位，是全国两化融合标委会现代供应链标准工作组（TC573/WG11）等多个标准工作组成员单位，入围了 60 个省市“企业上云”服务厂商目录及工业互联网平台服务资源池。

公司是国家高新技术企业，拥有国家发改委批复的企业智能云开发与应用国家地方联合工程研究中心、企业云平台关键技术北京市工程实验室。公司是中国电子工业标准化技术协会、国家信息技术服务标准工作组、5G 应用产业方阵等七家国产化核心组织成员之一。

（三）经营组织模式优势

报告期内，公司针对大型企业客户市场持续强化“区域化覆盖+行业化经营”双轮驱动组织模式，推动区域市场精耕与行业赛道纵深布局。纵向维度，推动区域分支机构向“深耕本地、快速响应”转型，强化区域市场动态感知与高效触达能力；横向维度，打造并深化贴合行业特性的解决方案体系与客户经营体系，实现行业深耕与价值深挖。公司整合内外部专家资源与生态能力，以“行业样板打造+本地快速复制”模式为核心，助力大型企业客户完成跨区域、跨业务的数智化转型对标与落地实施，保障转型效果落地见效。

针对中型企业客户市场，公司推进标准化产品与服务的模块化、配置化升级，依托区域运营中心实现资源高效调度与流程统一管控；深化与本地合作伙伴的协

同机制，构建“总部赋能、区域主战、伙伴共赢”三层客户经营体系，显著提升客户需求响应速度与服务交付品质。

针对小微企业客户市场，公司控股子公司畅捷通的业务合作伙伴遍布全国各地，已建立形成与云服务业务匹配的经销、直销、合销三通路并行发展的多元化营销体系。

在子公司层面，公司在金融、汽车、烟草、财政、教育等行业已具有成熟的行业化经营模式、营销网络与服务生态链。

在全球化业务方面，公司自 2003 年布局海外业务以来，依托深厚的研发积淀构建起“懂中国企业出海需求+通海外本地市场规则”的独特竞争力，成为中国软件企业出海的标杆。报告期内，公司加速落地“全球化 2.0”战略，在持续深化亚太地区布局的基础上，于欧洲、北美、中东等地区新增及扩建本地化服务机构，初步构建起覆盖全球主要经济区域的直销与生态协同网络。目前公司已具备为出海企业提供系统部署、合规支持、运营运维的一站式数智化服务能力，同时稳步拓展海外本土企业客户，推动中国软件与云服务技术、服务模式的国际化输出。

（四）客户基础优势

截至 2025 年末，公司累计服务客户超数百万家，覆盖大型、中型和小微企业，以及政府、院校等公共组织等多元主体。依托用友 BIP（商业创新平台）的持续迭代与行业深耕沉淀，公司在各细分客群市场均实现稳健增长。

面向大型企业市场，公司紧紧把握大型企业数智化、国产化、全球化的市场机遇，全年新增多家行业头部客户签约合作。以“平台+生态”模式为核心，为大型企业客户提供财务、人力、供应链、智能制造等全链路数智化解决方案，在能源、金融、汽车、烟草等重点领域打造了具备行业影响力的标杆案例。

面向中型企业市场，公司以 YonSuite 为核心产品，持续丰富场景化应用与行业专属套件，通过“标准化产品+行业定制适配+快速交付落地”模式，助力成长型企业实现业务闭环管理与数据驱动运营，夯实企业数智化发展基础。

面向小微企业客户市场，公司控股子公司畅捷通专业为小微企业提供数智财税、数智商业云服务，在小微企业云财税服务市场覆盖率连续五年稳居第一。经

过多年积累，畅捷通小微企业客户的平均生命周期高于行业平均水平，广泛分布在服务业、批发零售、制造、建筑等各个领域，具有黏性强、抗周期性强等特点。

新时期，公司以构建和运营全球领先的企业数智化平台与软件为战略目标，通过普及用友 BIP，把融合众多行业领先企业的成功实践、更具普适性推广价值、更贴合企业数智化建设和运营需求的成果规模复制到千行百业，服务超过千万家企业客户，聚合十万家生态伙伴、亿级社群个人。

五、公司 2026 年经营计划

2026年，公司将继续贯彻“客户成功、生态共荣、全球市场、AI至上、产品第一、交付革新”发展战略，按照年度经营目标，抓住有利条件，乘势而上，达成全年业绩目标。

1、深化战略执行，业务与时俱进

(1) 完善以客户价值为核心的全业务过程体系，使能客户成功。继续加强订阅业务、客户成功业务，加强客户经营。

(2) 加强执行“生态共荣”战略，加强与各领域伙伴的多维度合作。战略增强增值经销商业务、生态伙伴合作销售业务。

(3) 加大执行“全球市场”战略，升级海外业务及组织体系，实现海外业务更快发展。

(4) 深化执行“AI至上”战略，加强加快智能类、数据类产品的研发和销售，积极拓展智能服务业务。

(5) 深化执行“产品第一”战略，按照“AI×数据×流程”进一步升级产品架构，深化产品的全球化、一体化，持续提升用友BIP竞争力。

(6) 深化执行“交付革新”战略，继续加强交付智能化、交付生态。

2、体系化升级组织能力

(1) 结合AI技术，从文化、组织、人才、知识、技术等方面体系化升级组织能力。

(2) 优化组织建设，完善员工发展体系，发挥各类人才作用。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二六年五月八日

会议议案二：

用友网络科技股份有限公司

2025 年度财务决算方案

公司 2025 年度主要会计数据和财务指标完成情况如下：

- 1、实现营业收入 9,181,696,358 元，与上年同期相比增长了 0.32%；
 - 2、实现营业利润-1,358,235,364 元；
 - 3、实现归属于上市公司股东的净利润-1,389,222,622 元，同比减亏 672,086,735 元；
 - 4、实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-1,597,165,530 元，同比减亏 441,048,170 元；
 - 5、截至 2025 年末，公司资产总计 21,631,280,327 元；
 - 6、截至 2025 年末，公司归属于上市公司股东的净资产总计 7,598,565,044 元；
 - 7、基本每股收益-0.41 元；
 - 8、归属于上市公司股东的每股净资产 2.22 元；
 - 9、加权平均净资产收益率-18.73%。
- 请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二六年五月八日

会议议案三：

用友网络科技有限公司

2025 年度利润分配方案

经安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至 2025 年 12 月 31 日，公司实现归属于上市公司股东的净利润为-1,389,222,622 元，母公司净利润为-630,597,511 元，期末实际可供分配的利润为-534,405,965 元。鉴于公司 2025 年度出现亏损且经营活动产生的现金流量净额为负的实际情况，结合公 2026 年经营计划和资金需求，公司 2025 年度拟不派发现金红利、不送红股、不以资本公积金转增股本。内容详见本公司于 2026 年 4 月 18 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《用友网络 2025 年年度利润分配方案公告》（编号：临 2026-015）。

请审议。

用友网络科技有限公司董事会

二零二六年五月八日

会议议案四：

用友网络科技股份有限公司

2025 年年度报告及摘要

公司 2025 年年度报告及摘要详见公司于 2026 年 4 月 18 日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《用友网络 2025 年年度报告》和《用友网络 2025 年年度报告摘要》。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二六年五月八日

会议议案五：

用友网络科技股份有限公司 关于续聘会计师事务所的议案

公司决定续聘安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2026 年度财务报告审计机构和内部控制审计机构。具体内容详见 2026 年 4 月 18 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）上披露的《用友网络关于续聘会计师事务所的公告》（编号：临 2026-016）。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二六年五月八日

会议议案六：

用友网络科技有限公司

关于董事 2025 年度薪酬情况及 2026 年度薪酬方案的议案

公司董事 2025 年度薪酬情况及 2026 年度薪酬方案详见公司于 2026 年 4 月 18 日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《用友网络关于确认董事、高级管理人员 2025 年度薪酬情况及 2026 年度薪酬方案的公告》(编号：临 2026-017)。

请审议。

用友网络科技有限公司董事会
二零二六年五月八日

会议议案七：

用友网络科技股份有限公司 关于修订《公司章程》的议案

公司为进一步完善公司治理结构，优化管理流程，提高公司管理水平和运营效率，根据有关法律法规、规范性文件的最新规定，并结合实际发展规划和经营管理需要，取消关联交易控制委员会，将关联交易控制委员会相关工作及职责纳入独立董事专门会议，需相应修订《公司章程》部分条款，具体修订内容如下：

原《公司章程》条款：	修订后《公司章程》条款：
<p>第一百三十三条 董事会设立战略与可持续发展委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会、关联交易控制委员会等专门委员会，协助董事会行使其职权。董事会另行制定各专门委员会的实施细则，规定其职责、议事程序、工作权限等。</p>	<p>第一百三十三条 董事会设立战略与可持续发展委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会等专门委员会，协助董事会行使其职权。董事会另行制定各专门委员会的实施细则，规定其职责、议事程序、工作权限等。</p>
<p>第一百六十一条 关联交易控制委员会履行公司关联交易控制和日常管理的职责，主要负责公司重大关联交易的审核，并对董事会负责，主要职责权限为：</p> <p>（一）对须提交公司董事会及/或股东会审议的关联交易事项进行审查；</p> <p>（二）确认公司关联人名单，并及时向董事会报告；</p> <p>（三）根据客观标准对关联交易是否必要、是否对公司有利做出判断；</p> <p>（四）决定聘请独立中介机构对关联交易客观性、公允性及合理性出具意见，或对公司关联交易的发生及执行情况进行审核，</p>	<p>删除</p>

作为关联交易控制委员会做出决议的基础；

（五）向公司董事会提出对公司关联交易的管理制度进行修改或完善的建议；

（六）对公司已经取得批准的关联交易的协议订立及履行情况进行审核和监督管理；

（七）在公司拟发生或已经发生的关联交易事项违反相关法律法规或公司内部管理制度的规定、或者存在损害公司或非关联股东利益的情形或可能时，向董事会提出修正或调整意见；在股东会、董事会依照公司章程及相关制度规定提出修正或调整意见并交由总裁办公会负责落实整改后，监督落实整改情况并向董事会做出报告；

（八）与公司审计委员会就公司关联交易的必要性、客观性、公允性和合理性进行沟通。

董事会对关联交易控制委员会的建议未采纳或者未完全采纳的，应当在董事会决议中记载关联交易控制委员会的意见及未采纳的具体理由，并进行披露。

修订后的《公司章程》详见公司于 2026 年 4 月 18 日在上海证券交易所网站 (www.sse.com.cn)披露的《用友网络科技股份有限公司章程（2026 年 4 月第二次修订版）》。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会
二零二六年五月八日

会议议案八：

用友网络科技股份有限公司 关于修订及制定公司内部治理制度的议案

为进一步提升公司规范治理水平，根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上海证券交易所股票上市规则》《上市公司治理准则》等有关法律法规、规范性文件的规定，结合公司的实际情况，修订《公司董事、高级管理人员薪酬管理制度》。

修订后的《司董事、高级管理人员薪酬管理制度》详见公司于 2026 年 4 月 18 日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《用友网络科技股份有限公司董事、高级管理人员薪酬管理制度（2026 年 4 月修订版）》。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二六年五月八日

会议议案九：

用友网络科技股份有限公司

关于使用部分闲置自有资金进行存款业务暨关联交易的议案

为提高资金使用效率和资金收益水平，合理利用自有资金，公司及子公司拟在北京中关村银行股份有限公司（以下简称“中关村银行”）办理存款业务，单日存款余额上限不超过 60,000 万元（含本数），在该额度内资金可滚动使用。上述授权期限自股东会审议批准之日起 12 个月内有效。

公司持有中关村银行 29.8%的股权；公司董事长王文京先生、董事吴政平先生担任中关村银行董事，根据《上海证券交易所股票上市规则》等相关规定，公司向中关村银行进行存款业务将构成关联交易。具体内容详见于 2026 年 4 月 18 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《用友网络关于使用部分闲置自有资金进行存款业务暨关联交易的公告》（编号：临 2026-020）。关联股东北京用友科技有限公司、上海用友科技咨询有限公司、北京用友企业管理研究所有限公司、共青城优富投资管理合伙企业（有限合伙）回避表决。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二六年五月八日

会议议案十：

用友网络科技股份有限公司
关于向北京中关村银行股份有限公司申请授信额度
暨关联交易的议案

因经营需要，公司拟向中关村银行申请 10,000 万元集团综合授信额度，期限为 1 年，授信品种为流动资金贷款。

公司持有中关村银行 29.8%的股权；公司董事长王文京先生、董事吴政平先生担任中关村银行董事，根据《上海证券交易所股票上市规则》等相关规定，公司向中关村银行申请授信额度将构成关联交易。具体内容详见于 2026 年 4 月 18 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《用友网络关于向北京中关村银行股份有限公司申请授信额度暨关联交易的公告》（编号：临 2026-021）。关联股东北京用友科技有限公司、上海用友科技咨询有限公司、北京用友企业管理研究有限公司、共青城优富投资管理合伙企业（有限合伙）回避表决。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二六年五月八日

会议议案十一：

用友网络科技股份有限公司 关于提名第十届董事会非独立董事候选人的议案

公司第九届董事会将于公司 2025 年年度股东会选举出新一届董事会之日到期，根据《中华人民共和国公司法》及《公司章程》的有关规定，公司将进行董事会换届选举。第十届董事会由 8 名董事组成，包括职工代表董事 1 名和独立董事 3 名，任期至公司 2028 年年度股东会选举出新一届董事会之日。现根据公司董事会提名，王文京先生、郭新平先生、吴政平先生、黄陈宏先生为公司第十届董事会非独立董事候选人。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二六年五月八日

会议议案十二：

用友网络科技股份有限公司 关于提名第十届董事会独立董事候选人的议案

公司第九届董事会将于公司 2025 年年度股东会选举出新一届董事会之日到期，根据《中华人民共和国公司法》及《公司章程》的有关规定，公司将进行董事会换届选举。第十届董事会由 8 名董事组成，包括职工代表董事 1 名和独立董事 3 名，任期至公司 2028 年年度股东会选举出新一届董事会之日。现根据公司董事会提名，张瑞君、Deng Feng（邓锋）、方璇为公司第十届董事会独立董事候选人。

请审议。

用友网络科技股份有限公司董事会

二零二六年五月八日

公司第十届董事会非独立董事候选人简历：

王文京先生，1964 年 12 月出生，经济学学士。1988 年创建用友公司，曾任公司董事长、总裁等职务，现任公司董事长兼总裁，目前还担任畅捷通信息技术股份有限公司董事长、用友汽车信息科技（上海）股份有限公司董事长、用友金融信息技术股份有限公司董事长、北京用友政务软件股份有限公司董事长等职务。

郭新平先生，1963 年 12 月出生，工商管理硕士。1989 年加入用友，曾任公司副董事长、总裁、财务总监等职务，现任公司副董事长，目前还担任畅捷通信息技术股份有限公司监事会主席、用友金融信息技术股份有限公司董事、厦门用友烟草软件有限责任公司董事、北京用友幸福投资管理有限公司监事等职务。

吴政平先生，1964 年 9 月出生，工商管理硕士。1992 年加入用友，曾任公司董事、执行副总裁、高级副总裁、财务总监和行政总监等职务，现任公司董事兼财务总监，目前还担任北京用友幸福投资管理有限公司执行董事、畅捷通信息技术股份有限公司董事、用友汽车信息科技（上海）股份有限公司董事、北京用友政务软件股份有限公司董事等职务。

黄陈宏先生，1963 年 10 月出生，电气工程博士。2025 年加入用友，曾任 SAP SE 全球执行副总裁，SAP 大中华区总裁；戴尔公司大中华区总裁；施耐德电气旗下 APC 大中华区总裁，珠海 Uniflair 董事长；Tellabs 公司中国区总裁；北电网络公司中国区运营商总裁。

公司第十届董事会独立董事候选人简历：

张瑞君女士，1961 年 10 月出生，会计学博士。2015 年 7 月起任雅瑞和宜资本管理（北京）有限责任公司任合伙人、首席执行官，2014 年 4 月起任浪潮数字企业技术有限公司（股份代号：00596.HK）独立非执行董事，2023 年 9 月起任北京天智航医疗科技股份有限公司（股票代码：688277.SH）独立董事，2024 年 1 月起任招商证券股份有限公司（股票代码：600999.SH）独立董事。1992 年 12 月至 2022 年 11 月先后任中国人民大学副教授、教授。

Deng Feng（邓锋）先生，1963 年 4 月出生，工商管理硕士。2006 年起任北极光咨询顾问（北京）有限公司创始管理合伙人，曾任东软集团股份有限公司（股票代码：600718.SH）、新希望六和股份有限公司（股票代码：000876.SZ）独立

董事。

方璇女士，1971 年出生，工商管理硕士。2019 年 8 月至 2022 年 5 月担任华营建筑集团控股有限公司（股份代号：1582.HK）的财务董事，2022 年 6 月至今担任首席财务官，2024 年 3 月起任国开国际投资有限公司（股份代号：1062.HK）独立非执行董事，2024 年 12 月起任小菜园国际控股有限公司（股份代号：0999.HK）独立非执行董事，2025 年 3 月起任香港中旅国际投资有限公司（股份代号：0308.HK）独立非执行董事。