（上接 C57 版）

b. 财资服务：包括企业现金流管理、集团资金管理、筹投资管理、资金预测与风险管理等，通过银企联云连接银行与金融机构，创新企业财资新模式。

c. 企业绩效：包括全面预算管理、集团的法定合并与管理合并，基于预算与合并数据的绩效分析等，构建基于多维模型的企业绩效管理新体系。

d. 共享平台：构建开放的共享平台能接入各类共享业务数据，集中作业处理，提供共享中心的绩效考核与运营管理平台。

e. 数据服务：基于业务事项与大财务数据，提供各类财务报表 / 管理报告 / 对比分析 / 预测分析 / 诊断检测 / 监控预警 / 经营决策 / 等数据服务，实现财务最终向数据服务的转型。

f. 全球化：全球化的多币种、多时区、多格式，多会计准则支持；全球化多税制、全球化发票、全球化支付、全球化差旅管理服务等。

g. 社会化：实现财务的社会化连接，商旅税务金融等；提供围绕核心企业的上下游企业的协同对账、管控等服务。

h. 智能化：在财务业务自动化和财务数据智能服务两个层面发展。业务自动化包括各种 RPA、VPA、软硬一体机器人等的应用，全面提升效率；财务数据智能重点发展基于机器学习的分析预测。

ii. 人力云

人力云定位于大中型企业数字化人力资源平台，以赋能员工、激活组织为产品理念，运用连接、智慧、体验、开放的数字化要素引领组织完成人力资源管理数字化转型。实现组织人力运营成本降低，员工创造力提升，推动组织变革与战略目标的达成，快速适应复杂多变的外部环境。

产品未来将涵盖人事管理、人才管理、员工与共享服务、人才与组织分析、企业文化、劳动力规划分析、全球化用工、社会化用工、人力资源服务生态多个应用板块，以及人力资源业务中台。目前已经实现基础人事管理、人才管理和员工服务，覆盖人力资源六大模块中的劳动关系、薪酬福利与绩效管理。

图 14：人力云总体应用架构

本项目期内，人力云将从智能化、社会化、生态化、全球化的角度，重点加强和发展如下应用场景：

a. 全面自动化的人事管理：围绕员工全生命周期的变动管理，通过规则引擎与业务流程自动化技术，实现基础人事管理的全面流程驱动与高度自动化业务处理。通过业务中台与开放 API，实现个税与社保申报、薪资发放的全线上自动处理。

b. 支撑人才经营智能化的人才管理：完整覆盖人才管理在选、育、用、留的各个阶段，增加招聘、培训学习、任职资格与能力素质模块。搭建由结果数据、过程数据、体验数据组成的数字化员工模型和职位胜任力模型与技能标签系统。

c. 构建开放多态的共享体系：为大型组织提供人力共享服务模式的应用支撑。以集中的服务工单、服务运营管理为中心，通过低代码平台支持客户自建定制化工单提供更为丰富灵活的员工共享服务。与人事管理、人才管理板块应通，为组织提供全面一体化的人力共享服务。

d. 数据驱动智慧决策：基于数字化员工模型，提供标签化搜索方式的全员人才搜索，帮助组织快速发现特定人才。通过人力协同一体化获取的员工社交行为数据，运用人工智能机器学习技术建模，对高潜员工、懈怠员工、离职高风险员工进行行为特征建模实现预测与有效干预。搭建数字组织活力模型，对组织氛围进行大数据可视化、诊断分型与数据分析。对组织进行组织网络分析（ONA），通过员工自然信息、任职信息、工作任务、培训学习与知识贡献、社交数据等多维度信息进行可视化网络建模分析。

e. 实现灵活的社会化用工：非传统用工在未来将成为劳动力的主流用工形式，产品需要全方位支持多元化的用工方式。通过搭建劳动力资源池，包括社会化劳动力资源、企业内部劳动力池，强化特定技能的劳动力资源的寻源与获取能力。对社会化用工提供商进行有效的供应商管理与用工需求集中采购、服务结算等线上管理，最终实现完全的社会化劳动力生态下的劳动力与人才管理。

f. 支撑全球化人力资源管理：中国“一带一路”将驱动全球化 3.0 的发展，产品将满足不同目标企业在全球化人力资源管理的核心诉求，包括本土国际化公司的海外人才管理与人力管控，本土公司收购海外公司的系统集成与切换，本土公司使用境外资本市场需要的数据合规与长期激励支持，以及海外公司在中国市场分支机构的系统选型。在各国劳动政策与隐私政策合规性、海外派遣、外籍员工管理、全球人才引进、跨境薪税、签证与工作许可管理等方面进行建设。

g. 做厚人力业务中台，支撑服务生态，搭建平台化数字人力服务：通过开放 API 与业务应用框架，为企业提供灵活的应用扩展与社会化生态连接能力。建设组织中心、员工中心、任职中心、假勤中心、薪酬中心、员工福利中心、目标绩效中心、学习与知识中心、人才与组织发展中心、劳动力供应中心等人力资源能力中心。通过业务中台能力中心，快速集成连接外部服务与产品，打通社会化服务资源。在人才供应、培训学习、员工服务、员工健康、员工福利、能力测评、智能设备等多方面实现资源整合。

iii. 制造云

a. 精智工业互联网平台

精智工业互联网平台总体架构自底向上包含边缘计算层、IaaS 层、PaaS 层和 SaaS/BaaS/DaaS 层四个层次，以及贯通各层的标准化体系、生态体系和安全体系。

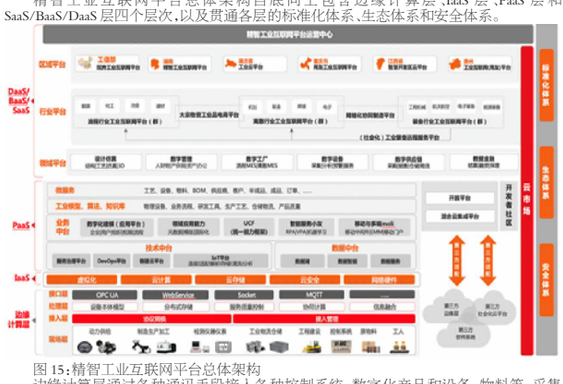

图 15：精智工业互联网平台总体架构

边缘计算层通过各种通讯手段接入各种控制系统、数字化产品和设备、物料等，采集海量数据，分为现场层、接入层、处理层和接口层。

IaaS 层主要提供虚拟化、云计算、云存储、云安全和网络硬件。实现网络、计算、存储等计算机资源的池化管理，根据需求进行弹性分配，并确保资源使用的安全与隔离，为用户提供完善的云基础设施服务。

PaaS 层为整个平台提供基础技术支撑和 PaaS 平台服务，并支持第三方平台的接入。PaaS 平台为领域、行业的应用提供 IoT、大数据、移动互联网、云计算、AR/VR/MR、AI、区块链等基础技术支撑；在基础设施、数据库、中间件、服务框架、协议和表示层，平台支持开放协议与行业标准，具有广泛的开放性，适配不同 IaaS 平台。

SaaS/BaaS/DaaS 层应用基于社会化商业数据模型建模，分为领域平台、行业平台、区域平台三个层次。

领域平台包含设计仿真、数字管理、数字工厂、数字设备、数字供应链、数据金融等领域服务，应用覆盖研发设计、生产制造、企业管理、采购供应、仓储物流、金融服务、运营管理、产品服务等全要素，为工业互联网生态体系中的成员企业提供各领域应用服务。

行业平台基于领域平台能力构筑，面向流程、离散、装备三大制造行业构建流程行业工业互联网平台（群）、离散行业工业互联网平台（群）、装备行业工业互联网平台（群）。

区域平台是精智平台在特定区域内的运营入口，包含工信部跨行业跨领域工业互联网平台，区域平台整合用友精智平台提供的服务能力，依据落地区域特点进行服务适配，服务区域经济发展，推动当地制造业高质量发展。

精智运营中心可以对平台海量数据与海量资源进行在线管理，支撑平台高效、安全运行，包括入驻企业分析、设备管理、APP 管理、交易管理、物流管理、商品管理、金融管理、用户管理、活跃度分析、生态分析、运行分析等多种主题的实时管理与分析，为平台的运营发展提供大数据支撑和价值度量。

b. 智能制造

制造云基于 IoT、AI、5G、数字孪生以及新一代云原生微服务架构开发，实现生产过程全价值链融合，包括智能物联 AIoT、产品研发管理、计划服务、智能工厂、工业大脑、物流服务、追溯服务、装备后服务等。帮助多制造模式、多工厂的大型集团型制造业管控安全、提高质量、增升效率、降低成本、缩短交期，来提升企业的综合竞争力，面向个性化定制、网络化协调、智能化制造、服务化延伸等方向实现企业数字化转型。

图 16：制造云总体应用架构

制造云重点建设内容如下：

AIoT 智能物联服务：实现设备连接、数据存储、规则引擎，数据可视化展示等功能，并且向管理系统提供设备数据发布服务。

研发服务：研发管理服务通过研发项目管理、产品数据协同管理、多专业工具集成协同，实现设计数据与各阶段 BOM 以及业务过程的映射，最终实现虚拟与物理数据的同步和一致。

计划服务：主要包括项目计划、需求管理、主生产计划、物料需求计划、生产任务、工序计划、作业计划、能力计划、企业协同等。

智能工厂：包括生产管控、品质管理、仓储管理、设备管理、能源管理、HSE 管理、辅助调度、生产巡检、辅助决策等生产过程核心业务领域。

工业大脑：利用运筹学、机器学习等智能算法，实现智能配料、智能排程、废钢识别等业务智能化，最终实现智能分析，科学决策，精准执行的能力。

智能物流：为企业提供工厂物流作业无人值守、集团物流调度可视化跟踪、货源与社会化运力智能匹配的一体化解决方案。

追溯服务：追溯服务包括追溯数据、追溯模型、追溯应用场景、与外部系统的衔接、与工业互联网标识系统的衔接等。

装备后服务：构建从设备模型、合同管理、发运管理、安装交付管理、故障管理、配件管理、主动服务、结算管理、服务成本、知识管理、服务过程管理、满意度调查等全业务场景企业应用。帮助装备制造企业服务化转型。

iv. 采购云

采购云以连接、协同、共享为理念，立足于需方构建的供需精准对接、资源优化配置、产业协同平台。采购云提供采购 SaaS 服务和交易服务，集成物流、金融等服务，为整个产业链上下游企业提供完整的闭环服务，提升产业链整体的执行和协同效率。采购云将助力核心企业进行业务和商业创新、资源掌控、数据和技术，赋能整个产业链上下游企业，包括物流服务助力供应链效率提升、金融服务创新盘活交易、智能化服务重塑整体产业链等。

图 17：采购云总体应用架构

采购云已经初步完成了采购寻源（询比价 / 招标谈判 / 竞拍）、采购执行协同、交易撮合、超市、供应商管理、采购优化六大应用服务，已对接 20 多家行业领先电商；初步完成与 YonBIP 的供应链云或企业内部 ERP 的集成，包括请购、采购订单、到货、入库对账、开票的整体协同。本项目期将重点建设如下内容：

a. 融合新一代 YonBIP 平台，场景化服务深化。基于 iuap 5.0 构建采购云，支持元数据、UI 模板、交易类型整体可配置；融入审批流、消息及报表平台，支持用户构建个性化报表；基于会员的撮合交易、供应商发现和商机订阅、招标支持电子保函、区块链合同存证、物流服务接入；融合 YonBIP 供应链云为供应商提供完整 ERP 服务，实现与税务、财务一体化拉通。加强智能化的自动化下单、评标自动计算价格分、供应商评价支持指标自动打分、寻源智能推荐；在社会化方面，以核心企业构建企业群，跨租户的交易协同模板化，提供对外开放的 API 集成化服务能力；在国际化方面，支持多语、多币种、全球化计税、全球化的地区档案等。

b. 做厚采购云中台，完整的产业链闭环服务。领域中台建设落地，招投标建设 12 大应用中台服务，支持领域应用、行业应用、客户个性化应用，对于建筑房地产等特性明显的行业应用支持生态开发模式。加强产业链服务构建，JIT/VMI/EMS 应用整体可执行，物流服务能力可接入产业链上下游各个企业，实现产业链级共享。实现购销一体化协同应用，企业采购能力的社会化共享。丰富采购云场景化服务，包括国际化贸易术语、合规性支持等；加强非生产物资采购的特性支持；复杂物资的技术规范标准化支持等；支持大宗物资期货联动的采购模式；支持产业链级的智能补货、智能预测分析。

c. 构建生态化服务体系，推进产业链服务创新。开放平台建设能力，生态共建中台和场景应用，具体包括支持行业、客户构建的应用下沉到采购应用中台；平台对接金融服务，提供基于真实交易的融资贷款；建立社交化商圈服务，提供资源和商机分享及运营。

v. 营销云

营销云提供客户经营、渠道交易、营销管控、全渠道库存、终端消费、会员运营等应用服务，赋能 BBC 全产业链，构建新零售、新渠道、新会员、新商业模式的营销新体验，实现从市场营销到交易服务提供产业链 BBC 全场景应用。

图 18：营销云总体应用架构

a. 建立领先的营销中台，聚合营销基础服务能力，赋能产业链复杂多变的营销业务场景。构建以运营中心、营销政策、营销费用、订单中心、结算中心、会员中心、数据中心的营销中台，实现线上、线下、渠道、终端全场景覆盖，深度 B2B2C 的场景运营自闭环；实现全球化营销服务能力，支持全球化跨境、本地化交易服务。

b. 利用先进技术手段，构建企业数字神经网络。通过智能识别、智能客服，数据智能，提升交易体验、提高经营效率、持续运营转化；支持销售预测、智能要货，营销策略、关联推荐，让经营更加智能；通过感知客户销售、经营行为，精准客户画像、智能标签识别，让运营更加智能。

c. 实现社会化商业平台，聚合产业资源（实物流）、IT 技术（信息流）和资金资源（资金流）。连接企业的内外部资源，实现上下游交易协作，优化产业链资源配置，重塑企业核心竞争力；支持全渠道订单、库存、客户、资金、资源可视；提供交易服务、物流服务、数据服务、金融服务，孵化深度垂直产业平台。

vi. 供应链云

供应链云将构建企业与产业、产业与产业、产业与社会化生态的连接，形成高度聚合的社会化供应链网络平台，将计划、采购、生产、分销、服务等活动紧密衔接在一起，实现企业内部产供销、业财税一体化；通过社会化协同，将上游与下游企业涉及的供应商、生产商、分销商，以及金融、物流服务商等企业间的商流、物流、信息流、资金流形成一体化运作；同时，通过开放的生态融合服务，为企业提供更多的供应链服务，不断提升企业供应链管理水平，保证产业链供应链稳定，实现敏捷供应、高效协同。

供应链云以采购、库存、销售服务为核心，通过与采购云、营销云、财务云融合，初步实现企业内部产供销、业财税一体化协同。本项目建设期，将融合人工智能、大数据、云计算、区块链、物联网等新技术，更深入实现企业内部“纵向一体化”，产业链企业间“横向一体化”，通过发展生态伙伴提供更多供应链服务；将新技术融合到供应链服务，实现技术驱动供应链的变革与创新。重点建设内容如下：

图 19：供应链云总体应用架构

a. 实现纵向一体化。围绕需求预测、S&OP 和生产计划与排程，实现供应链计划，并将采购、生产、分销、服务全部线上化，实现各业务环节的有效协同；通过生态融合的方式，支持仓储、物流、进出口等供应链服务。

b. 实现横向一体化。通过供应链计划、交易、库存等实现社会化协同。实现计划可视、执行可视、风险预警的供应链控制塔，以及全局库存可视化；实现订单、发货 / 收货、发票、付款 / 收款的交易协同。

c. 新技术应用。利用区块链技术实现产业链交易全程可信可追溯，利用大数据及人工智能技术，实现智能预测、智能预警。

d. 供应链服务高可用性、高扩展性。包括业务流程完全可配置，支持任意单据（包括二开单据）配置到业务流程；价格模型重构，支持灵活的定价条件，支持二开定价等。

e. 丰富供应链业务场景，覆盖大中型企业供应链业务。实现固定资产采购、服务类采购、项目里程碑采购、周转材及消耗品采购、供应商寄存及 VMI 等。

f. 全球化。支持全球化产业链企业内外协同，保证供应链稳定，支持计划、交易、库存协同。

vii. 协同云

协同云是新一代的社交化协同办公云服务平台，不仅为企业提供协同办公服务，更作为企业数字化工作入口，服务企业内部员工，并连接企业外部伙伴及上下游产业链。通过移动端、WEB 端、PC 桌面端等多端联动，为企业提供统一服务入口、沟通协作、办公协同、企业文化激活等全方位的数智化工作方式。

图 20：协同云总体应用架构

协同云将持续在工作入口、办公服务、文化建设、业务互联等方面精耕打磨，进一步打造社会化的企业服务入口和生态联盟入口，为企业持续提供所需生态服务，实现个人级应用、企业应用、企业间应用、社会化应用的一体化服务平台。

重点建设内容如下：

a. 深化工作入口，增强入口基础服务能力，更简便地整合企业各类应用以及生态应用，为企业提供连接现有以及未来业务的能力。

b. 深度业务融合，IM 沟通、视频会议等社交化沟通分享能力会更深度的融入业务场景，同时，持续强化协同服务与 ERP 等业务系统的深度融合。

c. 个性化定制能力加强，包括企业门户定制、移动 APP 个性化、办公应用灵活配置、业务扩展与互联定制等，最大限度满足企业个性化定制与扩展需求，无代码 & 低代码实现业务构建。

d. 数智化纵深，智能办公机器人将提供更丰富的场景服务支持，如自动审批、自动填单等业务智能处理；人机对话式交互、智能服务唤起、智能业务感知、个性化推荐，配合数据挖掘与分析，实现更深层次的企业数智化。

e. 全球化适配，在本地化语言、习惯、业务规范等多方面提供支持，全方位助力企业扬帆出海。

f. 安全合规增强，支持企业专属存储加密、专属部署、国产化适配。

（4）项目建设周期

本项目建设期为 3 年。

5、项目预期效益

经测算，本项目税后财务内部收益率为 19.50%，税后投资回收期（含建设期）为 6.55 年，经济效益指标良好。

6、项目的批复文件

截至本预案公告日，本项目尚在办理备案手续。

（二）用友产业园（南昌）三期研发中心建设项目

1、项目概况

（1）项目名称

用友产业园（南昌）三期研发中心建设项目。

（2）项目定位

本项目的功能定位为：研发中心、产品测试中心、数据存储及管理中心、展示中心。

（3）项目场地选址

本项目总用地 104,303.99 平方米，位于南昌市红角洲地区西南角。

（4）项目建设规模

本项目实施范围由 5 号研发楼和 9 号独立研发楼组成，总用地面积约 104,303.99 平方米，总建筑面积约 126,917.36 平方米。

（5）项目投入总资金

本项目总投资为 62,787 万元。其中办公场所投资 50,000 万元，设备购置及安装 12,385 万元，软件购置 402 万元。

2、项目实施的必要性

（1）辅助总部进行产品研发，有效降低公司研发成本

随着公司业务规模的持续扩大、技术的不断进步、客户需求的日趋精细化与多样化，公司的研发投入也需要随之增加，公司需要建设新的研发中心来满足未来需求。由于中部地区人力资源成本较北京具有显著优势，因此，在该等地区建立辅助研发中心可有效降低公司的研发成本。

本项目位于南昌市红谷滩新区，该地区产业发展规划（2018-2025）以信息技术、物联网、大数据、云计算、区块链、人工智能等新技术在服务业领域的融合应用为主。在该地区建设新的研发中心，可依托当地区域优势，有利于公司招聘研发和技术人员，降低公司的研发成本。

（2）缩短客户服务半径

公司的客户分布在全国多个省市，北京总部研发中心在处理部分远距离客户的定制化需求和技术反馈时存在耗时较长、效率相对较低的问题。随着未来公司业务覆盖地域的持续拓展和客户数量的进一步增加，以及产品服务的不断优化升级，公司亟需建立新的研发中心来分担公司在华东、华南、华中和西南等地区的产品研发和项目技术支持工作，有效缩短服务半径，提升对客户需求的反应速度和服务效率。

3、项目实施的可行性

（1）公司具备充分的技术、经验和人才等资源积累

公司经过多年的发展，在企业信息化解决方案和产品方面已经形成了大量的经验、技术和人才积累，可以为搭建研发中心提供相应的技术和资源支撑。建设南昌产业园（三期）项目是公司发展战略的要求，公司在资金、技术、人才等方面的资源保障为本项目的顺利实施提供了有力支撑。

（2）当地政策红利助力企业研发创新

南昌市政府为吸引国内优秀企业在当地建立研发基地，给予了全方位的政策支持。南昌市政府目前把企业研发机构建设作为提高企业创新能力和竞争能力的重要抓手，通过政府的政策引导和资金支持激励企业在当地建立研发基地。当地政府为进一步调动企业加大研发投入的积极性，强化企业研发机构布局和梯队建设，引导规模以上工业企业和高新技术企业普遍建立各类研发机构，构建国家、省、市等多层次研发机构体系，形成以企业为主体的技术创新体系，推动企业的转型升级和创新发展。

4、项目建设规划

（1）项目实施主体

本项目的实施主体为用友（南昌）产业基地发展有限公司，是用友网络的全资子公司。

（2）项目投资额

本项目总投资为 62,787 万元，其中：办公场所投资 50,000 万元，设备购置及安装费 12,385 万元，软件购置费 402 万元。详细情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额	占比
1	办公场所投资	50,000	79.63%
2	设备购置及安装	12,385	19.73%
3	软件购置	402	0.64%
合计		62,787	100.00%

（3）项目建设内容

本项目作为用友网络科技股份有限公司的南昌研发中心，项目建成后将成为用友网络主要研发基地之一。

（4）项目建设周期

本项目建设期 3 年。

5、项目的批复文件

截至本预案公告日，本项目尚在办理备案手续。

（三）补充流动资金及归还银行借款

1、项目概况

为满足公司业务发展对流动资金的需求，公司拟使用本次非公开发行募集资金 120,500 万元补充流动资金及归还银行借款。

2、项目实施的必要性

（1）满足公司未来业务发展资金需求，提高持续盈利能力

公司聚焦软件研发和云计算领域，核心技术聚焦于云计算、大数据、人工智能等前沿数据科学技术，并始终坚持技术领先的企业发展战略。随着公司技术能力不断提升、业务规模持续增长，公司对流动资金的需求不断增加，主要体现在随着业务规模扩大而不断增加的日常营运资金需求等。因此，本次拟使用募集资金 120,500 万元补充流动资金及归还银行借款，可为公司未来业务发展提供资金保障，提高公司的持续盈利能力。

（2）优化公司资本结构，提高整体抗风险能力

近年来，公司业务规模持续增长，为进一步优化公司资本结构，降低财务风险，提高公司整体抗风险能力，本次使用募集资金 120,500 万元用于补充流动资金及归还银行借款，增强公司资本实力。

3、项目实施的可行性

本次使用部分募集资金补充流动资金及归还银行借款，符合公司当前实际发展需要，符合法律法规和相关政策，具有可行性。本次非公开发行募集资金到位后，公司净资产和营运资金将有所增加，资本结构将得到改善，经营风险与财务成本也将进一步降低，业务经营更加稳健。

三、本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响

（一）本次非公开发行对公司经营管理的影响

本次非公开发行募集资金将投资于用友商业创新平台 YonBIP 建设项目、用友产业园（南昌）三期研发中心建设项目和补充流动资金及归还银行借款。本次非公开发行有利于公司发展战略的实施，可有效提高公司主营业务能力及巩固公司的市场地位，提升公司的经营效益。同时，此次募集资金投资项目有利于提升公司的综合研发能力和创新能力，符合公司长远的战略目标，促进公司进一步拓展业务领域，进而带动公司盈利能力和可持续发展能力。

（二）本次非公开发行对公司财务状况的影响

本次非公开发行募集资金到位后，公司资产总额与净资产总额将同时增加，资金实力将得到有效提升；另一方面，由于本次发行后总股本将有所增加，募集资金投资项目产生的经营效益在短期内无法体现，公司的每股收益等在短期内存在被摊薄的可能性。但是，本次募集资金投资项目将为公司后续发展提供有力支持，未来将会进一步增强公司的可持续发展能力。

四、可行性分析结论

综上所述，本次募集资金投资项目符合国家产业政策及公司发展战略，用友商业创新平台 YonBIP 项目利用新一代数字化、智能化技术，提供随需而用的企业云服务、无处不在的数智价值、协同共享的产业互联、便捷高效的数智平台，支撑和运营客户的商业创新（业务创新、管理创新），加速企业数智化转型，推进企业“上云用数赋智”，创造巨大的经济和社会价值，实现全球领先的企业云服务平台的战略目标；用友产业园（南昌）三期研发中心建设项目可以有效降低公司研发成本，缩短客户服务半径；补充流动资金及归还银行借款可以满足公司未来业务发展资金需求，优化公司资本结构。上述项目的实施有利于提高公司经营效益、提升公司价值。因此，本次非公开发行股票募集资金拟投资项目是切实可行的。

第三节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析

一、本次发行后公司业务与资产整合计划、公司章程修改、预计股东结构、高管人员结构、业务结构的变动情况

（一）业务及整合计划

本次非公开发行不会导致公司的主营业务结构发生重大变化，也不会导致公司业务的重大改变和资产的整合。

本次非公开发行募集资金投资项目均与公司的主营业务相关，该等项目实施后，将增强公司资本实力，进一步提升公司的竞争优势，保证公司的可持续发展，提升公司的盈利能力。

（二）修改公司章程

本次非公开发行完成将使公司股本发生变化，公司需要根据发行结果修改公司章程所记载的注册资本、股份总数等相关条款。

（三）对公司股东结构和高管人员结构的影响

本次发行不会导致公司实际控制权的变化。

随着股本增加，公司股东结构发生一定变化，一方面是增加与发行数量等量的有限售条件流通股份，另一方面是发行前公司原有股东持股比例将有所变化。

公司无因本次非公开发行而需对高管人员及人员结构进行调整的计划。

（四）对业务结构的影响

本次非公开发行的募集资金将用于用友商业创新平台 YonBIP 建设项目、用友产业园（南昌）三期研发中心建设项目以及补充流动资金及归还银行借款，与公司目前主营业务结构及未来业务发展战略相适应。本次发行不会对公司主营业务结构产生重大影响。

二、本次发行后公司财务状况、盈利能力及现金流量的变动情况

（一）对公司财务状况的影响

本次非公开发行完成后，公司总资产和净资产均将相应增加，公司资产负债率也将相应下降，公司财务状况将得到一定程度的改善，财务结构趋于合理与优化，有利于增强公司抵御财务风险的能力。

（二）对公司盈利能力的影响

本次非公开发行募集资金投入后，将有助于提升公司未来的盈利水平，进一步提高公司的市场竞争力与市场占有率，实现股东利益的最大化。

本次非公开发行募集资金到位后短期内可能会导致净资产收益率、每股收益等指标出现一定程度的下降。但随着项目实施的逐步推进，未来公司盈利能力、经营业绩将有效提升。

（三）对公司现金流量的影响

本次非公开发行完成后，公司筹资活动产生的现金流入量将大幅度增加。随着募集资金使用和效益的产生，未来经营活动现金流入将有所增加。

三、公司与控股股东及其关联人之间的业务关系、管理关系、关联交易及同业竞争等变化情况

本次非公开发行股票完成后，公司与控股股东及其关联人之间的业务关系、管理关系、关联交易等方面继续保持独立，并各自承担经营责任和风险。本次发行不会导致公司与实际控制人、控股股东及其关联人之间产生同业竞争或新增关联交易。

四、本次发行完成后，公司是否存在资金、资产被控股股东及其关联人占用的情形，或上市公司为控股股东及其关联人提供担保的情形

本次非公开发行完成后，公司与控股股东及其控制的其他关联人所发生的资金往来均属正常的业务往来，不会存在违规占用资金、资产的情形，亦不会存在公司为控股股东及其关联人提供违规担保的情形。

五、公司负债结构是否合理，是否存在通过本次发行大量增加负债（包括或有负债）的情况，是否存在负债比例过低、财务成本不合理的情况

截至 2020 年 3 月 31 日，公司合并口径的资产负债率为 51.76%。本次募集资金到位后将降低公司的资产负债率，增强公司偿债能力，减少公司财务成本，财务结构更趋合理，提高公司抗风险水平。公司不存在通过本次发行大量增加负债（包括或有负债）的情况，不存在负债比例过低、财务成本不合理的情形。

第四节 本次发行相关风险的说明

投资者在评价公司本次非公开发行时，除本预案提供的其他各项资料外，应特别认真考虑下述各项风险因素：

一、募集资金投资项目实施的风险

公司对本次非公开发行募集资金投资项目的可行性已进行了充分论证，但相关结论均是基于当前市场环境、产业政策和公司战略做出的，在项目实施过程中，市场环境、产业政策变化等存在诸多不确定因素，这些都会直接影响项目的投资成本、回收期、预计效益的实现，公司不能排除实施募集资金投资项目过程中遇到风险的可能性。

二、每股收益和净资产收益率被摊薄的风险

本次非公开发行完成后，公司净资产规模和股本总额相应增加。由于募投项目建设和产生效益需要一定周期，如果公司营业收入及净利润没有立即实现同步增长，则短期内公司每股收益和净资产收益率将存在下降的风险。长期来看，随着募集资金的运用和相应业务的开展，预计公司每股收益、净资产收益率将逐步提高。

三、市场竞争风险

发行人主要从事管理软件及云服务的研发、销售及相关技术培训和服务，所处市场为企业互联网（To B）市场。随着移动互联网时代的来临，越来越多软件公司和大型互联网公司进入企业互联网（To B）市场，行业面临转型升级，市场竞争激烈，市场开拓难度不断提升，软件更新换代速度较快。发行人需要持续保持在产品和服务方面的既有优势，才能不断开发新产品，拓展新市场领域，保持未来业绩增长。

四、新产品研发风险

近年来，发行人为巩固并提高公司的市场地位不断加大新产品开发力度。2017-2019 年，公司研发支出分别为 12.97 亿元、14.86 亿元和 16.44 亿元，占当年营业收入的比重分别为 20.45%、19.29%和 19.32%，金额不断上升，占比一直较高。在技术研发过程中，存在一定的研发技术风险，一旦出现研发失败情况，可能影响公司的投入产出效益和新产品推出过程。

五、人力资源风险

公司属于技术资本和智力资本密集型行业，人力资源是企业成败的关键因素，专业能力强、经验丰富而稳定的研发团队与技术服务团队将是行业内企业的核心竞争力，而企业面临的人力资源群体通常具有人员素质高、流动性大、知识结构更新快、人力成本不断上升的特点。发行人可能会面临核心技术人员和管理人员离职的风险，以及在业务扩张过程中无法招聘到足够合格的技术人员和管理人员的风险。

六、知识产权保护的风险

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，现在已经形成在企业和公共组织数智化领域从平台、到领域、重点行业和生态的产品与技术研发体系。公司的研发团队超过 5,700 人，研发管理体系与平台在行业处于领先地位，部分高端市场的产品和服务已可与 SAP、Oracle 等国际知名厂商的产品竞争和替代。但若公司知识产权流失或被恶意盗取、仿冒，将对公司的市场竞争力和未来发展造成重大影响。

七、股票价格波动风险

公司股票在上海证券交易所上市，公司股票价格除受公司经营状况、财务状况等基本面因素影响外，还会受到政治、宏观经济形势、经济政策或法律变化、资本市场走势、股票供求关系、投资者心理预期以及其他不可预测因素的影响。针对上述情况，公司将根据《公司法》、《证券法》、《上市公司信息披露管理办法》等有关法律、法规的要求，真实、准确、完整、及时、公平地向投资者披露有可能影响公司股票价格的重大信息，供投资者做出投资判断。投资者在考虑投资本公司股票时，应预计到前述各类因素可能带来的投资风险，并做出审慎判断。本公司提醒投资者，需正视股价波动的风险。

八、审批风险

本次非公开发行尚需公司股东大会审议批准，本预案存在无法获得公司股东大会表决通过的可能；同时，本次发行尚需经中国证监会核准，能否获得审核通过以及最终通过审核的时间均存在不确定性。

九、发行风险

由于本次发行只能向不超过 35 名符合条件的特定对象定向发行股票募集资金，且发行结果将受到证券市场整体情况、公司股票价格走势、投资者对本次发行方案的认可程度等多种内外部因素的影响。因此，公司本次非公开发行存在发行募集资金不足的风险。

第五节 公司利润分配政策及执行情况

一、公司利润分配政策的制定

为规范公司利润分配行为，推动公司建立科学、持续、稳定的利润分配机制，保护中小投资者合法权益，根据《公司法》、《证券法》、中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发〔2012〕37 号）、《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》（证监会公告〔2013〕43 号）等法律法规的要求，公司现行有效《公司章程》中规定的利润分配政策如下：

“第一百八十七条 公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。

第一百八十八条 公司的利润分配原则：

公司重视对投资者的合理投资回报，充分维护公司股东依法享有的资产收益等权利，实行持续、稳定的利润分配政策。公司分红回报规划着眼于公司的长远和可持续发展，综合考虑公司经营发展实际、股东要求和意愿、社会资金成本、外部融资环境等因素。公司董事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应充分考虑独立董事及中小股东的意见。

第一百八十九条 利润分配的决策程序和机制：

公司每年的利润分配预案由公司董事会根据公司的实际盈利情况、现金流量状况和未来的经营计划拟定，经独立董事对此发表独立意见后提交股东大会审议。董事会审议现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜。

独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

股东大会对现金分红具体方案进行审议前，应通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

第一百九十条 利润分配形式和期间间隔：

公司可以采取现金或者股票方式或者法律许可的其他方式分配股利。具备现金分红条件时，公司优先采取现金方式分配利润。公司原则上在每一会计年度结束后实施年度利润分配；在有条件的情况下，公司也可以实施中期利润分配。

第一百九十一条 利润分配条件和比例：

在当年盈利的条件下，公司未分配利润期末余额为正且公司现金流可以满足公司正常经营和可持续发展的情况下，公司应采用现金方式分配股利，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之十，最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

在保证足额现金股利分配的前提下，公司可以采用股票股利的方式进行利润分配。公司董事会可以根据公司的盈利情况和资金需求状况提议公司进行中期现金分红。

第一百九十二条 公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

（一）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（二）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（三）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

第一百九十三条 调整或变更利润分配政策的条件和决策机制：

因外部经营环境或公司自身经营情况发生较大变化，确有必要对公司已经确定的现金分红政策进行调整或变更的，新的现金分红政策应符合法律、行政法规、部门规章及规范性文件的相关规定。

有关现金分红政策