

2026 UiPath AI 與 代理自動化趨勢報告

解鎖地圖



特刊：聚焦亞太地區及日本

© 2025 UiPath Inc. 保留所有權利。

UiPath 和 UiPath 標誌是 UiPath Inc. 在美國及其他國家/地區的商標或註冊商標。

文中提及的所有其他商標是其各自所有者的財產。

2026 UiPath AI 與代理自動化趨勢報告



解鎖地圖



歡迎閱讀本年度的 **UiPath 趨勢報告**，這是我們對推動下一波 AI 與代理自動化浪潮關鍵力量進行的年度深度解析。

在制定本趨勢報告時，我們廣泛收集了來自 UiPath 自動化生態系統的觀點，其中包括超過 10,000 名客戶、超過 5,000 家合作夥伴，以及 300 萬 UiPath 社群成員。我們同時諮詢了內部專家：UiPath AI 科學家、產品與軟體團隊、客戶成功團隊，以及銷售和行銷專家。結合這些多元視角以及對第三方研究與分析的廣泛審閱，我們得以對 AI 與代理自動化的發展方向，以及實現此目標所需的努力，形成有充分依據的務實見解。

今年趨勢報告的主題是「解鎖地圖」。在遊戲中，這個短語用於形容玩家在完成任務、發現新能力、進入先前無法到達的區域後，獲得地圖隱藏區域的通行權和視野。曾經模糊不清的領域會變得可見，玩家可在其中探索和行動。

這正是 AI 與代理自動化領域的現狀。組織如今已能窺見這片新世界的可能性及其蘊含的機遇。資料與行動之間、試點與落地之間，以及初始投入與最終回報之間的邊界和障礙正在消失。隨著更多地圖區域的解鎖，企業將同時獲得視野與行動力：能夠在全新的代理世界中有方向地前行，將策略、資料和技術串聯成推動成長的統合體系。

今年，隨著企業從孤立的試驗邁向互聯互通的管控體系，市場焦點從探索轉向實踐。單代理程序讓位於多代理系統，在這種系統中，代理、機器人和人類跨資料、應用程式和工作流程協同工作。各類組織都找到了一條更快、更順暢的代理投資報酬率實現路徑：充分汲取去年的經驗教訓，建置基礎設施實現規模化，並藉助預先建置的垂直解決方案加快程序。他們建立了強大的集中式編排與監管能力，同時採取措施將資料轉化為競爭優勢。

2026 年，企業將邁向代理未來、逐步解鎖發展地圖。讓我們攜手踏上這段旅程。

2026 UiPath AI 與代理自動化趨勢

- 1 需求催生變革。** AI 的顛覆性力量迫使組織大膽革新營運方式、競爭模式與工作分配機制。
- 2 AI 投資回報終現曙光。** 企業終於找到從試驗走向價值回報的路徑。
- 3 垂直領域騰飛。** 聚焦具體場景的代理解決方案迅猛發展。
- 4 群策群力。** 多代理系統全面落實，深刻改善工作流程。
- 5 「指揮中心」登場。** 透過集中編排、監管與代理管理，讓企業控制力躍升至嶄新境界。
- 6 防護機制全面升級。** 企業果斷行動，確保每個 AI 代理與代理工作流程的安全性、透明度和可控性。
- 7 資料進入「元」時代。** 企業加倍投入，透過上下文、結構、即時存取和控制，將企業資料轉化為讓代理飛速發展的「燃料」。
- 8 聚焦亞太地區及日本。** 本特別章節深入剖析了結構性變革、經濟轉型與勞動力變遷，探討其如何影響亞太地區及日本多元化市場中的代理自動化發展軌跡。

需求催生變革

AI 的顛覆性力量迫使組織大膽革新營運方式、競爭模式與工作分配機制。

事實證明，以代理為核心的營運模式遠勝於傳統工作方式，因此企業亟需轉型為代理組織。這意味著要採用全新的營運體系，以支援在愈發自主、互聯的數位化企業中實現編排、監管和持續最佳化。

四分之三的高階主管預測，代理 AI 對職場帶來的影響將遠超過網際網路，且有 82% 的高階主管認為代理 AI 將在 18 個月內顛覆其所處產業。¹絕大多數企業已將代理引入營運體系，近九成受訪者表示將在 2026 年繼續增加投資。²這種變革勢不可擋。深度重塑亦勢在必行。

儘管變革將擴散至領導力、人才與戰略等多個領域，但最引人矚目的轉型領域在於重新構想支援企業運作的技術與營運體系。人們越來越清楚地認識到，為人工工作流程設計的營運模式與技術無法應對代理環境的規模、自主性和複雜度。

企業普遍認識到這一差距：在某項研究中顯示，78% 的高階主管一致認為若想讓代理 AI 的效益最大化，必須打造一套針對代理能力建置的全新營運模式。³

這種全新代理營運模式需要採用全新技術，以編排、監管並持續最佳化代理、機器人和人類在日益複雜數位生態系統中的協作。截至 2025 年，已有五分之一的企業開始針對代理核心重新規劃其營運模式。⁴在 2026 年，將有更多企業迎接轉型挑戰。

新的營運體系必須解決若干關鍵挑戰，每項挑戰都將對其支援技術產生重大影響。

1) 人類和代理間的大規模工作再分配

代理時代象徵人類與虛擬勞動力之間的分工將發生根本性變革。這種變革已然發生：時至今日，在約三分之一的職業中，AI 系統已承擔超過四分之一的任務。⁵這種顛覆不僅改變了員工的工作內容與技能需求，還重塑了企業內部工作視覺化、任務分配和監管的模式。

*技術影響：*隨著人類與虛擬勞動力分攤更多工作，能夠即時監管、監控和最佳化自主決策的編排層變得至關重要。

2) 代理進駐核心、高價值工作流程和程序

AI 代理正逐步延展自動化的邊界，進駐決策制定、風險管理等高價值判斷型程序，這既創造了新的機遇，也催生了需要嚴格監督和控制的新風險。⁶

*技術影響：*技術必須支援安全自主性——實現可稽核、可解釋且具有彈性的自動化，並具備人在迴圈功能。企業將需要嵌入式監督功能，例如模擬、測試和復原，以及持續監控合規性與準確性。在這種營運體系中，可靠性以及保障機制與速度和規模同樣重要。

3) 持續適應與即時靈活最佳化

由於代理能夠學習、適應和自我最佳化，代理系統會不斷微調營運以提升效益，變革由此成為常態。這種持續演進將挑戰對於穩定性與控制的傳統認知。⁷

技術影響：營運體系需具備模組化、可組合及自適應特性，能夠順暢整合新工具、資料來源和代理功能。企業將需要模擬環境來測試潛在變革，並藉助即時觀測功能來追蹤效能、安全性以及與業務目標的一致性。

4) 邊界模糊化

越來越多的價值將透過由供應商、合作夥伴和客戶組成的互連代理網路創造。想像一下，採購代理直接與供應商代理談判，消費者代理與品牌代理互動以獲取個人化服務。隨著這些互動不斷增加，企業的邊界將逐漸擴散到更廣闊的數位生態系統。⁸

技術影響：營運體系需具備開放性、可互操作性和安全性，以支援代理跨系統、供應商和雲端執行，且必須建立共享協議、API 和信任架構來管理身分、權限權和資料交換。

前行路線圖

在這個新世界中，作業系統不僅是控制中心，更是連結各個生態系統的橋樑——在確保安全與透明的前提下實現互聯互通。隨著代理功能不斷擴展規模，企業面臨的問題將不再是「是否採用代理」，而是「如何讓代理作為核心貢獻者融入業務營運」。

企業能否成功，將取決於其是否能實作一個融合自動化、監管和編排的自適應營運體系。到了 2026 年，需求必將催生變革——企業不僅會重塑技術架構，更會重新定義工作邏輯本身。

2026 年行動綱要

- **建構營運模式。**定義人類、機器人、和代理之間的工作流程，並確定所需的監管和編排。
- **識別關鍵能力。**釐清全新營運模式所需的技術和架構。
- **制定建構策略。**確定要自建還是採購，並甄選外部合作夥伴和平臺。
- **加速實作。**迅速行動，搶佔代理優勢。





78%

的高階主管認為，若想让代理 AI 的效益最大化，
必須打造一套全新的營運模式。

IBM 商業價值研究院，《代理 AI 的戰略躍遷》，2025 年。

「[贏得先機的企業] 將摒棄傳統營運模式，
轉而以自主決策為核心全面重塑營運體系。」

IBM 商業價值研究院，《代理 AI 的戰略躍遷》，2025 年。

AI 投資回報終現曙光

企業終於找到從試驗走向價值回報的路徑。

各組織正以強勁勢頭和明確使命邁入 2026 年：運用 2025 年的經驗教訓，推動代理專案產生價值。預算持續增長，人們信心倍增，而 2025 年的經驗也讓組織在學習曲線上大幅前進。隨著今年的焦點從試驗轉向執行，全新的代理價值教戰守策正在形成，讓投資回報變得觸手可及。

2025 年為代理時代奠定了基礎。企業對代理的探索從零開始迅速增長：截至年中，約有 65% 的組織皆在試驗或部署代理系統。^{1 2} 然而，許多組織仍面臨 AI 規模化實踐方面的困境。MIT 的研究顯示，僅有 5% 的公司實現顯著財務回報³，而其他研究報告指出，70% 到 80% 的代理計畫未能拓展到企業級規模。^{4 5}

即便如此，企業似乎並未因此放緩腳步。如今，半數的高階主管皆將代理 AI 列為 2026 年的首要 AI 投資方向。⁶ IDC 預測，代理 AI 將在 2026 年佔據 10% 到 15% 的 IT 支出，並以 31.9% 的複合年均增長率，到了 2029 年將增長至 IT 預算的 26%（約 1.3 萬億美元）。⁷ 在代理能力成為競爭力新基礎的時代，任何組織都無力承受落後於趨勢的代價。

2026 年：必須「證明價值」的一年。

儘管投資持續增長，但組織也日益關注績效和影響。例如有 80% 的高階主管表示，董事會要求為生成式 AI 和代理計畫制定明確戰略，並提供可驗證的投資回報率。⁶ 任務非常明確：今年，代理計畫必須證明其具備可擴展性、效率和商業價值。

好消息是，許多高階主管相信他們能夠實現目標。在 2025 年第 3 季度的調查中，73% 的受訪者表示其代理計畫將在一年內帶來顯著競爭優勢，57% 的人預計將實現可量化的投資回報率。⁷

前行路線圖

為獲得更高的代理價值，高階主管們將遵循全新的價值教戰守策，其中包括以下最佳作法：

- **將資源投向痛點能轉變為收益點的領域。** 聚焦痛點強烈、收益高的問題，讓代理能夠真正發揮作用，並推動企業內部形成示範效應。
- **重塑而非改造。** 從底層重新設計程序，以充分釋放代理的潛力。
- **精準衡量代理價值。** 傳統的投資報酬率指標可能並不適用。應著重於衡量代理實際影響力的指標：業務敏捷性、客戶體驗改善和每項事務的成本。
- **利用「代理群」的力量。** 事實證明，多代理系統（由專用代理組成的團隊）擁有強大的效能擴展能力。
- **在建置前精心採購。** 運用預先建置的領域特定代理解決方案，以及可重複使用的工作流程，可以更快、更可預測地提供投資回報。

趨勢 2

AI 投資回報終現曙光

- **編排刻不容緩**。編排可協調代理、機器人和人類在系統與部門之間的銜接。（如需瞭解更多資訊，可參閱 [《代理編排權威指南》](#)。）
- **掌握控制權**。為每個代理和工作流程建置監督體系、可觀測性及防護機制，以持續提升效能。

2026 年行動綱要

- **著重於高投資報酬率的商機**。可在此處瞭解識別方法：[《代理自動化從業者指南》](#)。
- **目標要夠高，成就才會更大**。攻克痛點強烈、收益高的程序，創造更高投資報酬率和影響力。
- **為代理打好成功基礎**。透過以下報告，瞭解如何最大限度地提升代理的影響：[Harness The Potential Of Agentic Automation At Your Organization](#)（充分利用企業代理自動化潛力）。



73%

的高階主管預測其代理專案將在 12 個月內實現價值。

來源：KPMG，*AI Quarterly Pulse Survey*（AI 季度趨勢調查），2025 年第 3 季度。

「不要侷限思維。若專注攻克真正棘手的问题，成果可能遠超預期。」

Daniel Dines，UiPath 執行長，[FUSION](#) 大會，2025 年

垂直領域騰飛

聚焦具體場景的代理解決方案迅猛發展。

今年，垂直代理解決方案持續保持增長態勢，涵蓋更多領域、獲得更廣泛採用。這些代理、自動化、模型和工作流程配置經過行業最佳化、測試驗證且易於整合，可實現更快的部署、可衡量的成果，並提供可靠有效的擴展路徑。

2025 年，端對端、行業專屬的垂直代理解決方案開始真正嶄露頭角。這股勢頭在 2026 年將顯著增強。到明年年底，垂直代理解決方案將成為眾多企業代理產品組合的核心組成部分。

垂直解決方案之所以能實現快速增長，是因為其能夠滿足企業從代理計畫中快速獲取可靠投資報酬率的迫切需求。MIT 的研究顯示，自外部採購或基於合作夥伴關係的 AI 專案取得實質性成果的可能性，是內部自建專案的兩倍。¹透過降低建置成本、縮短價值實現時間並減少效能風險，預先建置解決方案為尋求利用 AI 和自動化在生產力、恢復能力和增長方面實現突破的組織，提供了強大的新選擇。

解決方案之所以可以更快上線並產生顯著成果，是因為其包含部署、整合和持續生產所需的所有預先建置元素與功能：

- 具有預定義角色的專用代理
- 經過最佳化的程序設計
- 協調代理、人類、應用程式和系統的工作流程編排
- 預先定義的資料架構
- 經過微調的專用模型
- 包含規則、升級路徑和稽核控制措施的產業標準合規架構
- 內建監督與分析功能，確保透明度、可稽核性和效能追蹤
- 企業生態系統整合能力

最優秀的垂直解決方案還具備高度可配置性，例如支援企業使用自有資料和模型。工作流程、決策架構與防護機制均可根據企業的監管、安全和報告標準進行調整，使企業能夠將解決方案順暢融入營運體系，同時保持合規與控制。

前行路線圖

到 2026 年，垂直代理解決方案將成為眾多企業 AI 戰略的重要組成部分。組織將採用「製造」和「購買」的周到組合，使用垂直解決方案來加速一組特定流程的轉型。

適合引入外部解決方案的應用場景將是資料密集、需要全天候執行的程序，在這些程序中，準確性、決策速度和輸送量至關重要。它們是小幅改進就能帶來顯著業務提升的程序，也是 AI 代理能夠發揮巨大影響的領域。

部分已在市場上推出的解決方案範例：

- 金融服務中的貸款發放與合規
- 醫療保健中的理賠和拒賠管理
- 製造業中的供應鏈管理和最佳化
- 零售業的庫存管理、定價和商品營運最佳化

分析師認為，隨著更多供應商和客戶進入這一領域，解決方案市場雖仍處於早期發展階段，但正在快速成熟。²到 2026 年，隨著企業切身感受到垂直代理解決方案帶來的實際收益（加快部署速度、降低整合風險、內建合規性以及可衡量的投資報酬率），預計採用節奏將進一步加快。

2026 年行動綱要

- **制定組合策略**。明確關鍵程序的策略（自建還是採購），找出使用垂直代理解決方案能比內部自建更可靠、更快實現投資回報的場景。
- **建立評估架構**。隨著解決方案供給不斷增多，企業務必要制定明確的評估標準。



2 倍

外部解決方案帶來可衡量成效的可能性，是內部自建解決方案的兩倍

來源：MIT，*GenAI Divide: State of AI in Business 2025*（生成式 AI 的鴻溝：2025 年 AI 商業化現狀），2025 年。

「針對產業量身打造的解決方案，呈現出組織運用 AI 和自動化，在生產力和業務成果方面取得突破性進展的根本性轉變。」

UiPath 產品長 Graham Sheldon

群策群力

AI 多代理系統全面落實，徹底改善了工作流程。

今年，企業關注點從建置單個代理轉向推出多代理系統（MAS），亦即協同工作的代理團隊。隨著組織意識到這些系統擁有更卓越的效能、涵蓋更廣泛的應用場景，這種轉變正在加速。預計企業會把重心轉向 MAS，並投資於編排、監管和技能建設，以支援代理叢集運作。

多代理系統（MAS）是由自主代理組成的網路，這些代理透過協作實現共同目標。每個代理承擔特定角色並具備專屬能力：有的負責規劃，有的負責檢索資料，有的負責分析，還有的負責執行。

利用並行處理、角色備援和代理專業化，並透過管理上下文、時序和任務交接的編排層協調活動，MAS 能有效運用代理協同工作的強大力量，執行端對端工作流程。與現有的傳統程序相比，這種方法可帶來顯著的效能提升：錯誤率最多可減少 60%，執行速度提高 40%，營運成本削減 25%。¹

MAS 還顯著拓展了代理 AI 的適用範圍，涵蓋了單個代理難以應對的程序，例如需要多元專業知識、長期規劃和並行步驟的工作流程。一項研究顯示，基於 MAS 方法完成複雜程序的機率比單一代理高 70%。²

市場正加速採用多代理系統。預計在今年，走出試點階段並進入部署階段的企業數量將翻倍，且 75% 的組織規劃在未來 18 個月內部署多代理架構。³增長趨勢將會延續：2025 年全球 MAS 市場規模約為 63 億美元，這一資料預計將以 45.5% 的複合年均增長率增長至 2034 年。⁴

多代理系統的應用場景

許多產業的從業者正成功將多代理系統應用於難以自動化的複雜程序中。

產業/職能	程序	採用的關鍵驅動因素
銀行與保險業	KYC 引導、詐騙偵測、索賠裁定、催收	合規要求嚴苛、冗長的多步驟工作流程、對速度和準確性要求高、監管壓力
呼叫中心	諮詢分流、解決方案草擬、合規/語氣審核	人力成本高昂、要求迅速回應、需要在不增加人員數量的情況下提高服務容量
IT 與人力資源服務營運	案件分類、核准、知識擷取、員工入職	重複性服務請求量大、降低服務成本的壓力、改善員工體驗的要求
專業服務	合約審核、稽核、稅務諮詢、客戶引導	知識密集型任務、可解釋性需求、出錯時面對客戶的風險
零售與消費品	動態定價、需求預測、促銷活動、客戶個人化	形成競爭差異、利潤率壓力、大規模個人化需求
供應鏈與物流	訂單到收款、網路重新規劃、例外狀況處理，供需平衡	在波動市場中對提升速度、成本效益與韌性的迫切需求

前行路線圖

正如許多先行者所發現，實作多代理系統並不只是決定建置代理自動化然後啟動那麼簡單。企業可能需要採行大量的基礎能力建設。

當您在 2026 年規劃和啟動 MAS 實作時，請牢記以下要求與行動——這些最佳作法來自 UiPath 代理自動化專家以及 UiPath 客戶。

需求	個操作
• 程序智慧：協助您理解當前程序，並對新方案進行模擬與評估 • 編排：能夠分配任務、追蹤狀態、呈報異常狀況並管理代理團隊。 • 互操作協議：讓來自不同供應商的代理能夠協作。 • 監管、安全架構和功能：降低風險（實現策略即程式碼、稽核追蹤、可解釋性和越獄防護） • 安全與合規：架構和規則；可見性和監控能力 • 工作重新設計和人在迴圈：提供結構、培訓和工具，讓人員能夠管理代理 • KPI 和衡量體系：適用於從事新工作的員工和代理	• 確保您在程序智慧、編排和監管方面具備所需能力和技術 • 重新設計：重新審視設計程序、需求和目標 • 設定新的 KPI：現有 KPI（例如成本削減和速度提升）可能不足以評估代理的真實表現；錯誤檢測、代理協作成功率、輸送量和恢復能力等指標可能更有幫助 • 擴充監管體系：在規模化部署前增設新的運行時監督和模擬測試層 • 重新定義工作並培養技能：將角色重心轉向對多代理工作流程的監控、稽核和最佳化

2026 年行動綱要

- **建構編排架構**。設計一個跨工作流程管理代理協作、權限和效能的營運層。
- **建置監管體系**。實作策略即程式碼、稽核追蹤和可觀察性架構，以維護信任與合規。
- **保障叢集安全**。針對多代理架構，整合量身打造的網路安全功能與存取控制。
- **培養技能再造能力**。為團隊提供管理人類與代理組成的混合型生態系統所需的新技能。



45%

在擴充 AI 代理應用規模的組織中，有 45% 正試點或擴充多代理系統

來源：凱捷管理顧問公司，*Harnessing the value of AI: Unlocking Scalable Advantage*（利用 AI 的價值：釋放可擴充的優勢），2025 年。

「若監管沒有同步演進，從單一代理系統轉向多代理系統會使得風險急遽上升。」

Reid Slackman，Virtue Consultants CEO，《哈佛商業評論》，2025 年 6 月。

「指揮中心」登場

組織透過集中編排、監管與代理管理，來掌控代理營運。

隨著代理自動化擴充至核心程序，企業會加速建立營運基礎架構，以統一監督、合規、控制和編排。

人們越來越清楚地認識到，組織採用各種形式 AI 的速度，已超過其監管、管理和編排能力的建設速度。來看一組資料：一項研究顯示，近 75% 的受訪者已將 AI 整合到核心營運中，但只有三分之一的受訪者已建立成熟的監管控制體系。¹到 2026 年，仍會有四分之三的組織處於「制定架構中」的階段²

就代理 AI 而言，監管差距可能更為顯著：Everest Group 估計，只有約 1% 的公司擁有成熟的管理基礎架構，能夠有效編排和監管代理。³

這種差距是巨大的，且會隨著組織部署更多代理並賦予其廣泛程序存取權而持續擴大。採用多代理系統（MAS）進一步增加了複雜性，因為這些系統需要精密的編排能力，以跨系統、資料和工作流程引導、整合並監控高度自主的代理。

隨著組織努力消弭監管差距，他們會清楚地認識到，傳統的監督模型和方法（人工審核、分散控制和事後稽核）無法提供代理環境所需的持續、嵌入式可見性與即時控制。因此，眾多組織正在建立一個新的營運層（亦即代理指揮中心），以集中並整合監管、控制與編排。

瞭解代理指揮中心

作為企業級控制平面，代理指揮中心將責任機制和回應能力嵌入日常營運，彙集在企業範圍內監控、控制和協調代理營運所需的工具、資料與監督功能。

核心特性包括：

- **集中式編排**。跨工作流程和企業系統協調代理、機器人和人員。
- **內建監管能力**。策略即程式碼、職責分離和基於角色的存取權皆內嵌於運行時環境。
- **可觀察性和韌性**。包含端對端追蹤、成本核算、故障轉移機制，以及用於測試代理計畫的模擬沙盒。
- **擴充規模時靈活性不受影響**。企業能夠在保持監督的同時引入 LLM 和區域模型、第三方代理以及合成資料集。

指揮中心內有什麼？

代理指揮中心整合了一系列能力，以確保全面監管和編排代理營運。

組件	目的	功能
編排與工作流程引擎	確保代理在跨領域場景中實現連貫的任務排序、路由和協同	任務路由、動態鏈結、重試/回退邏輯、相依性解析、排程
監管與策略層	嵌入防護機制、合規要求和領域限制	策略即程式碼執行、資料存取控制、基於角色的限制、防護機制、規則版本管理
可觀察性與稽核/可追蹤性	實現決策、行為及效能的透明化	記錄、指標、可解釋性、取證可追蹤性、異常偵測
生命週期和變更管理	控制代理的建立、部署、更新和停用	版本管理、測試/沙盒、復原、模擬環境
整合與可擴充結構	實現與外部模型、系統和資料的連線	介面卡模組、外掛、模型聯結器、API 閘道、資料管道

前行路線圖

2026 年，組織將投入大量時間、精力與資源，確保代理營運具備安全有效擴充所需的監管架構和基礎建設。集中式方法會在 2026 年及以後持續獲得更多企業的採用。分析師預測，到了 2028 年，在部署多代理和多 LLM 系統的組織中，將有 70% 使用集中式編排平臺。⁵

2026 年行動綱要

- **集中化控制**。從使用分散的分散式工具轉向建立集中化的整合控制層，以統一所有代理營運的監督、監管和編排。





70%

的公司到了 2028 年，會部署多代理與多 LLM 系統以使用集中式編排平臺

來源：Gartner，*Top Strategic Technology Trends for 2025: Agentic AI*（2025 年十大戰略技術趨勢：代理 AI），2024 年。

「高影響力的企業級 AI 代理部署關鍵差異在於，
從眾多孤立試點轉向產業級編排和監管。」

McKinsey & Company，*《Seizing the Agentic AI Advantage》*（把握代理 AI 優勢），
2025 年 6 月。

防護機制全面升級

企業果斷行動，確保每個 AI 代理與代理工作流程的安全性、透明度和可控性。

隨著代理獲得真正的自主性（存取資料、制定決策和執行操作），其安全風險也會隨之攀升。2026 年，企業將從試驗轉向實施，在代理堆疊的每個層級中融入「透過設計建立信任」的原則。從監管即程式碼、人在迴圈工作流程到即時可觀察性，各類組織都將引入控制系統，以確保代理安全、合規且高效率執行。

要在規模化場景中充分利用 AI 代理，企業要確保它們不僅能派上用場，還值得信賴。這意味著必須建置一套系統，確保從第一行程式碼到最後工作流程交接的全程序安全性、透明度與可控性。

應對這一挑戰已成為企業的首要任務。96% 的 IT 與安全負責人認為 AI 代理是亟待解決的新興風險，且 92% 的人認同監管代理至關重要。然而僅有不到半數（44%）企業制定了正式政策。¹

為確保代理貫徹「正確行事」，企業應直接在代理中內建指導原則和防護機制——將策略、權限與審核邏輯作為其設計和運營的一部分並加以固化。²

這種方法奠基於安全設計、隱私設計和 DevSecOps 等長期存在的軟體原則，只是針對代理時代進行了重新詮釋。³

到了 2026 年，將防護機制直接嵌入代理，預計會成為確保安全與控制的主流做法。這種方法將實現對整個代理生命週期的監管：控制以程式碼形式執行，由人類驗證，並可即時觀測。各組織還將藉助日益豐富的相關技術能力，利用領先平臺供應商的內建策略引擎、安全架構和編排功能，將防護措施嵌入到每個代理的核心。⁴

支援防護機制的技術

技術投資和創新浪潮正加速推動代理生命週期嵌入式監管的普及。⁵平臺供應商正建置原生功能，讓企業能更輕鬆地將安全、監督與控制融入代理設計和營運。

這些技術讓企業得以實踐生命週期原則，將監管即程式碼、人工監督和可觀察性轉變為可配置的系統功能，而非需要大量自訂工程的難題。

科技公司正將監管與策略功能直接嵌入產品，推出內建策略引擎、審核架構與稽核控制，實現對生產環境中代理的即時監督。第三方代理或領域專用代理的供應商亦紛紛效仿，新增運行時監管功能，以確保代理無論在哪個環境中執行，都能遵守企業資料策略、隱私要求和使用限制。在此同時，產業組織正開發互操作協議，協助企業順暢整合多家供應商的產品。⁶

將監管貫穿整個代理生命週期

設計 編碼方式		運行時 部署和限制方式		保證 監控和改進方式	
監管即程式碼	人在迴圈設計	最低權限存取機制； 隔離機制	安全、資料原生架構	持續控制與觀察	品質和對抗性測試
策略直接編碼至代理運行時環境	人工審核融入自動化程序	代理僅可使用必要工具和資料	代理執行於安全資料平面內	即時監控操作	對代理進行壓力測試和持續對抗性測試
可執行的規則會定義代理可存取的對象以及存取有效期，確保操作經過審核、行為一致且決策可稽核。	代理提出建議，接著由人工審核，然後再由代理和機器人執行操作步驟，實現精確性、責任機制、監督與速度的融合。	分段式環境、臨時憑據和限定範圍的工具目錄，可在不拖慢工作進度的情況下保障敏感系統安全。	允許代理自動繼承遮蔽設定、權限和譜系控制。	儀表化日誌、異常警示和人工緊急停止開關可實現透明化管理和快速回應。	紅隊模擬演練以及對標既定行業標準的基準測試可及早發現漏洞，並增強代理的抗攻擊能力。
賦能技術					
具備監管感知能力的代理建置工具 支援將策略、審核和可解釋性直接嵌入代理設計 防護機制與編排架構 設定設計時和運行時配置，保障代理行為安全、主題控制和 PII 過濾		代理原生資料平臺 確保代理執行期間安全存取資料並繼承策略 代理可觀察性套件 提供即時監控、步驟級追蹤和可重播記錄，確保合規性和回應能力 程序編排系統 跨企業系統和工作流程協調代理、人員和機器人的執行		互通性協定 讓跨不同平臺或供應商執行的代理，實現安全、合規的協作 品質和對抗性測試 協助識別漏洞並持續提升代理效能	

前行路線圖

2026 年，企業將著力規範代理生命週期管理策略（包括審核機制、資料權限和責任歸屬），並將監管即程式碼列為首要任務。自動化、安全和資料團隊將針對共享架構協同運作，確保代理在規模化部署時保持合規性、可解釋性和安全性。

確保代理效能也將成為重點，持續可觀察性、測試和模型評估將從設計之初便納入代理管理架構。

2026 年行動綱要

- 設定代理規則和權限。將指導代理行為的規範寫入程式，並自動化審核流程。
- 內建改進機制。建立代理持續監控和測試體系。
- 同步人員和平臺。確保監管、資料和自動化工作協同推進。



96%

的 IT 和安全性領導者將 AI 代理程式，
視為必須加以解決且不斷上升的風險

資料來源：SailPoint，*The Rising Risk of AI Agents: Expanding the Attack Surface*（AI 代理風險攀升：擴大的攻擊面），2025 年。

「如何確保無人攻擊代理或提取不該獲取的資訊？
安全必須從一開始就內建其中。」

Maxim Ioffe，Wesco 全球智慧自動化負責人，UiPath 2025 年 FUSION 大會

資料進入「元」時代

企業加倍投入資源，透過新增上下文、結構、實時訪問和控制機制，將企業資料轉化為代理飛速發展的「燃料」。

隨著企業擴大生成式 AI 和代理 AI 的應用範圍，資料的品質、結構和上下文正成為決定性優勢。到了 2026 年，組織將聚焦資料豐富化和監管，建構即時、可信任且語義豐富的系統，為 AI 代理提供所需的理解能力，從而提高任務執行的準確性、可信度和可控度。

長期以來，企業資料管理既是組織面臨的重大挑戰，也是機遇所在。隨著企業擴大生成式 AI 和代理 AI 的應用範圍，這一機遇變得更具戰略意義。AI 代理和生成式 AI 模型需要持續獲取優質可信資料（通常需即時更新）才能發揮最佳效能。¹

在擴大代理計畫規模時，資料品質和可用性問題是領導者最關心的問題。近期調查顯示，有 82% 的高階主管將「組織資料品質」列為實現生成式 AI 目標的最大障礙，而就在六個月前，這一比例僅為 56%。²資料基礎是否紮實，往往決定著 AI 計畫是帶來顯著價值貢獻，還是僅帶來漸進式收益。根據麥肯錫分析指出，擁有成熟資料能力的公司透過資料和分析計畫獲取至少 20% 息稅前利潤的可能性，是同行的三倍。³

到了 2026 年，各組織將投入更多精力和資金來強化資料基礎，重點關注以下五個領域：

1) 賦予資料意義：中繼資料和本體

僅有存取權是不夠的，代理還需理解資料內涵。這種理解源於中繼資料和本體。中繼資料描述資料集：包含的內容、歸誰所有、可靠性如何。本體則更進一步定義事物間的關係：保單屬於客戶；透過理賠程式處理保單；賠付款項後關閉理賠程式。它們共同為 AI 系統提供對企業世界的結構化認知。

當資料疊加了這些語義層後，AI 模型的效能會顯著提升。例如某項研究表明，本體增強資料使大型語言模型的準確率從 16% 躍升至 54%。⁴

2) 為代理提供準確的資料

AI 代理的有效性取決於它們可獲取的資料。若要可靠地推理和行動，代理需要存取可信任且受到監管的即時資訊。企業正投資於資料結構和現代化架構，以透過共享監管和策略虛擬連結各類資料來源（包括 CRM、ERP、倉庫和非結構化內容）。這些系統允許代理就地查詢即時資料並執行操作，同時自動應用譜系、權限和安全控制。到了 2026 年，會有更多組織採用零複製監管架構，確保代理基於最新合規資料執行。

3) 將監管寫入程式碼

隨著 AI 代理以更高自主性執行操作，監管正在從策略轉向實踐——直接嵌入資料系統之中。策略即程式碼使業務規則、存取控制和合規要求能夠隨資料本身遷移。系統會即時對照這些編入程式碼的規則來核驗代理執行的每項查詢或操作，以確保安全性、透明度和可稽核性。Gartner 預測，到了 2028 年有 90% 的企業 AI 系統皆將包含即時策略執行和可觀察性架構，以保障代理行為的可信度。⁵這種演進會讓監管轉化為安全自主性的推動力。

4) 藉助即時上下文建立優勢

AI 的價值越來越取決於感知與回應的速度。到 2026 年，領先企業會擴展事件驅動型架構（這類架構會為代理持續輸送即時上下文，包括事務、感測器資料及客戶操作）。這類系統為代理提供情境感知能力，使其能夠即時做出精準決策。研究表明，與依賴靜態資料集的組織相比，結合即時資料與智慧自動化的組織的決策週期加快 25%，錯誤率則降低 40%。^{6,7}對於 AI 驅動的營運而言，即時上下文正成為關鍵差異化因素，可實現即時精準執行。

5) 用專有資料打造護城河

公共資料訓練讓模型能理解世界；專有資料訓練則讓模型能理解企業。客戶歷史、營運遙測、服務記錄等專屬資料，對映出每個組織特有的工作流程、邏輯和客戶互動模式。這些資料讓代理能夠基於上下文採取行動，做出符合規範且一致的決策，預判需求，並實現大規模個人化服務。

在單個模型層面，引入專有資料已證明可將錯誤率降低多達 40%。⁸在企業層面，將專有資料融入 AI 系統的組織的表現持續優於同業——研究發現其 EBITDA 高出 25%。⁹

到 2026 年，這種發展趨勢將成為真正的護城河：企業會將受監管的上下文資料轉化為持久的智慧引擎和競爭優勢。

前行路線圖

2026 年將是「元」年，企業會為資料建立動態的意義和控制架構。透過為資料豐富結構、語義和監管，組織將為 AI 系統提供最關鍵的能力：理解能力。這種理解能力是通往下一階段（即資料原生代理）的橋樑。這類 AI 棲居於資料之中，能夠像其輔助的人類一樣，以同等可信度和上下文進行推理和行動。

2026 年行動綱要

- **讓資料支援代理。**連結資料，並確保監管、品質和存取權到位。
- **設定上下文。**用中繼資料、本體和策略即程式碼規則豐富資料。
- **確保專有性。**識別高價值企業資料，確保其經過結構化處理、受監管且可供即時使用。





393.9 ZB

全球到了 2028 年將建立、採集、複製和消費的資料量

來源：IDC Global DataSphere

「代理唯有立足於正確上下文才能做出正確決策。如今的企業資料雜亂無章且嚴重碎片化。資料必須經過整理才能讓代理準確執行推理，並大規模交付可靠結果。」

Jerry Liu，LlamaIndex 聯合創始人兼 CEO，UiPath 2025 年 FUSION 大會

2026 年趨勢： 聚焦亞太地區及日本

本特別章節將以亞太地區及日本的多元化市場為目標物件，深入剖析結構性變革、經濟轉型與勞動力變遷如何影響代理自動化的發展軌跡。

令亞太地區及日本在全球 AI 版圖中崛起的跨市場力量

亞太地區及日本（APJ）長期以來都是 AI 創新的高地，而這股勢能仍在持續上揚。IDC 預測，APJ 地區的企業 AI 支出將從 2025 年的 900 億美元增長到 2028 年的 1,760 億美元，接近翻倍¹。

其中很大一部分將投向代理 AI。事實上，APJ 約 40% 的企業已在使用 AI 代理，超過 50% 的企業計劃在 2026 年之前部署 AI 代理²。

在本特別報告中，我們將探討 APJ 在全球 AI 格局中的獨特角色，剖析其崛起為全球 AI 發射臺的重要推動因素。我們還將討論代理時代如何重塑企業與更廣泛的勞動力。

APJ 崛起為全球 AI 發射臺

到 2026 年，APJ 有望向全球輸出突破性的 AI 創新成果，展現出其在全球科技版圖中的角色走向成熟。這意味著該地區將從全球解決方案的主要採用者，轉型為技術開發者和輸出者。

APJ 在全球 AI 格局中的崛起，源自其多元化市場的協同優勢：

- **印度**：擁有龐大的開發者群體和全球能力中心（GCC）
- **日本**：以嚴謹的監管體系見長
- **大中華區**：擁有強大的基礎設施
- **澳大利亞**：注重實際應用
- **東南亞**：以敏捷性著稱

憑藉龐大的開發者群體和不斷擴大的全球能力中心（GCC）網路（包含超過 1,950 個 GCC），印度正逐步確立其全球研發引擎的地位³。GCC 在以往主要承擔後臺支援職能，現正轉型為推動創新、研究和數位轉型的戰略樞紐。如今有眾多 GCC 負責打造並輸出全球 AI 解決方案，進一步鞏固了印度在全球科技格局中的關鍵地位。

「如今的 GCC 在組織價值鏈中處理著更為複雜的業務環節。它們已成為卓越營運中心、產品開發樞紐、創新中樞、戰略中心和業務轉型樞紐。」

仲量聯行，*GCC Office Guide 2025*（（2025 年 GCC 辦公指南），2025 年。

在東南亞，新加坡、越南和印尼等地的敏捷初創生態系統正成為 AI 優先應用的現實試驗場。這種快節奏、動態的環境正推動著快速創新，並透過 AI 驅動的解決方案重塑多元產業。澳大利亞亦呈現類似態勢，該國已發展為跨行業開發和擴充套件 AI 解決方案的重要試驗場。

與此同時，中國大陸在 AI 專利方面的領導地位、臺灣在半導體晶片領域的主導地位，以及日本先進的研發基礎設施，正為全球創新奠定堅實基礎。這些老牌科技高地帶來了推動 AI 技術實現突破所需的深厚專業能力與資源。

AI 投資需要帶來可衡量的回報

APJ 的組織正加大 AI 投資，超過 50% 的企業正調度其他領域的資金，以加倍投入 AI 技術⁴。

在計劃於未來兩年內投資 AI 代理的企業中，近 1/3（29%）已制定投資計劃⁵。這是一項經過深思熟慮的戰略決策，旨在透過減少傳統專案的投資為未來增長提供動能。

但組織也期待 AI 能夠帶來具體可衡量的成果，以確保其在競爭日益激烈的未來保持優勢。在 APJ 範圍內，高階主管普遍希望 AI 專案在部署後的 12 到 18 個月內帶來 2 到 4 倍的投資報酬率⁶。這促使 AI 專案生命週期的每一步都變得更嚴謹、更可究責。

因此，AI 和自動化專業人士如今要求企業必須配備強大的技術解決方案，用於追蹤和衡量 AI 專案的成效。

AI 實施者期望企業能夠配備相關技術能力，讓 AI 和自動化程式能夠與關鍵業務目標保持一致，從而展示投資回報、充分兌現投資收益，並滿足董事會層面的審查要求。

從降本到增收：AI 對業務的影響持續擴大

因此，AI 在企業中扮演的角色已發生轉變。第一波 AI 浪潮完全著眼於降本增效，透過自動化後臺流程來降低成本。然而隨著具備自主推理、規劃並執行複雜工作流程能力的 AI 代理問世，為 AI 應用開闢了全新的可能性。APJ 的企業正積極推動 AI 從提高效率的工具，升級為業務成長的核心驅動力。

企業正將 AI 作為成長引擎，以開闢新的收入來源。例如，APJ 的金融服務機構希望運用代理 AI，簡化貸款處理和理賠驗證。這讓員工可以騰出時間專注處理複雜案例，探索交叉銷售和追加銷售商機，並為客戶提供個人化服務。

隨著以人為本的醫療需求持續成長，Gold Coast Health 發現了運用 AI 最佳化臨床及行政管理工作流程的機會。這為其數位轉型戰略提供了支援：該戰略旨在提高效率，改善對關鍵資訊的授權存取，並讓醫療保健專業人員能夠撥出更多時間為患者提供服務。

「醫療體系常因服務需求上升、人口老齡化以及患者護理工作日趨複雜，而面臨資源短缺困境。透過使用 AI 自動執行重複性行政任務，我們的醫療服務能夠『連結原本各自為政的部分』，從而提高營運效率、更合理地分配資源，最終改善患者治療效果。」

Kirsten Hinze，Gold Coast Health 數位體驗高階總監

另外，日本、韓國和中國的製造企業也正快速採取措施，將代理 AI 用於庫存管理和動態生產排程。這打造了能夠即時回應市場需求的敏捷供應鏈，並為隨需製造帶來了新的可能性。

透過編排實現企業級 AI 的規模化應用

與全球其他地區一樣，APJ 的組織也認識到編排對實現真正投資報酬率的重要性。

他們深知編排可以連結原本孤立的工作流程，讓企業能夠橫跨端對端代理工作流程系統協調、控制和最佳化 AI 代理、RPA 機器人與人類員工的工作。這種統整作法可實現人類、代理與機器人之間的順暢協作，從而推動情境化決策的制定，以及對動態商業環境的靈活回應。

「試著將您的業務流程想像成一支交響樂隊。縱使您擁有出色的樂手（亦即 AI 代理、機器人和人類團隊），但若沒有指揮，樂隊就只會製造噪音。代理編排就像那位指揮：其順暢編排 AI 代理、機器人和人類的全流程協作，將彼此孤立的任務轉化為協調一致的工作流程。」

Tomur Ho，UiPath 南亞工程總監

以全球醫療機構收入週期管理領域的領先企業 **Omega Healthcare** 為例。Omega Healthcare 透過 UiPath 將 AI 代理、RPA 機器人與人工監督相結合，編排應收帳款通訊、拒付管理、工單處理和電子匯款通知書（ERA）付款入帳等流程。

「藉助 UiPath 對代理、機器人和人工的操作進行端對端編排，我們能夠以更快的速度、更高的準確性、並以更低的成本處理拒付和信用餘額。由此帶來更高的無差錯理賠率 [CCR]、更快的回款、縮短應收帳款週轉天數 [DSO]，以及更穩健的 EBITA，這些收益會為我們的客戶帶來直接裨益。」

Vijayashree Natarajan，Omega Healthcare 技術長

信任決定 AI 的發展軌跡

隨著 APJ 的企業加速採用代理 AI，他們逐漸意識到：資料監管、可解釋性（理解 AI 系統的操作和決策）、安全性和合規性，與技術本身同樣重要。若缺乏堅實的信任基礎，AI 應用的規模化推廣就無從談起。

「企業不僅需要 AI 代理，還需要值得信賴的企業代理。AI 代理必須在明確的防護機制內運作，這樣企業才能享受代理自動化的優勢，同時確保合規並規避不可預測的結果。這種信任基礎對於企業從試點走向全業務場景的實際部署至關重要。」

Deb Deep Sengupta，UiPath 南亞區域副總裁

我們發現此地區的公共部門正在推動建立相關架構，使組織能夠以負責任的方式擴大 AI 創新和應用規模。日本《AI 促進法》採取「創新優先」的監管方針，旨在促進 AI 技術在該國的研發與應用⁷。澳洲《自願性 AI 安全標準》則在保障高風險場景下 AI 運用的同時，不阻礙其在低風險應用中的部署⁸。在東南亞範圍內，《東盟 AI 治理與倫理指南》確立了可信賴 AI 的共同原則，並強調了本地區組織實施可信賴 AI 的最佳作法⁹。

推動 AI 以合乎道德的方式發展的背後，是各國/地區政府對 AI 在多領域應用的大力支援，包括人才培養、基礎設施和研究領域。例如，新加坡的《國家人工智慧戰略 2.0》著重培育人才、促進 AI 產業蓬勃發展，並運用全球領先的基礎設施和科研實力，支援其持續發展¹⁰。

歡迎來到代理勞動力時代

代理 AI 的興起，正在引發全球勞動力市場自電腦時代以來最深刻的變革之一。世界經濟論壇的《未來就業報告》顯示，86% 的受訪企業預計到了 2030 年，AI 和資訊處理技術將徹底改變其業務方式¹¹。

透過在人類、AI 代理和機器人之間重新分配任務，代理 AI 正從根本上改變業務運作方式。簡而言之，我們未來的同事不會全都是人類。

在未來的職場中，角色將會經過重新定義：AI 代理負責思考，機器人負責執行，人類負責領導。這意味著 AI 代理負責即時解讀資料並做出決策，而傳統機器人負責自動化處理基於規則的重複性任務。到了 2026 年，勞動力模式將從

「human-in-the-loop」（每個決策都需要人工驗證）轉變為「human-on-the-loop」（人類進行高階監控與監督）。

未來職場需要全新的技能組合。到了 2030 年受 AI 影響，大多數工作的必備技能中有 70% 將發生根本性變化¹²。這一重大轉變已在 APJ 地區顯現：在澳大利亞，需要具備 AI 相關技能的職位空缺數量從 2010 年的 2,000 個激增至 2024 年的 23,000 個¹³。香港同樣呈現顯著增長態勢，AI 相關空缺職位佔比在 2023 年至 2024 年期間從 1.6% 攀升至 1.9%¹⁴。展望未來，日本預計到 2040 年將需要約 498 萬名 AI 和機器人技術領域的專業人才，這表明職場對此類技術人才的需求十分強勁¹⁵。

對 APJ 地區的職場人士而言，趨勢已十分清晰：AI 和自動化素養正迅速成為職業必修課。他們必須主動尋求培訓和教育機會，掌握緊缺的技能，方能在全新的職業道路上大展身手，並在各自的職位上保持競爭力。僱主也必須提供提升技能的機會。

「代理 AI 的價值不僅在於自動化任務或提高效率。透過自主執行並處理複雜的工作流程，AI 代理讓人類能夠專注於監督、制定策略並創造性地解決問題。這種轉變還改變了職位定義與團隊協作方式，協助組織釋放新的價值，打造出讓員工能夠更有意義地參與並產生真實影響的工作場所。」

Koichi Hasegawa，UiPath 日本公司 CEO 暨董事長

結論

2026 年對 APJ 地區而言將具有決定性意義，透過兩個方面的轉變，為其在全球 AI 格局中的崛起奠定基礎。

整個 APJ 地區正在從零散試點和技術 POC 邁向一體化、價值驅動型解決方案的實作，以展現實質性業務成果。然而，要成功充分發揮 AI 的潛力會取決於三大要素：部署編排機制，端對端協調

代理、人類和機器人的行動；建立健全的監管體系，以確保可信度與合規性；發展技能提升培訓，讓員工為代理時代做好準備。

在全球舞臺上，APJ 正從單純的全球技術消費者迅速轉變為積極的開發者。在大規模 AI 投資、龐大的區域人才儲備和快速提升的技術成熟度的推動下，APJ 不僅將順應代理時代的發展，更將積極引領時代步伐。

趨勢 1

需求催生變革。

1. PwC，*AI 代理調查*，2025 年。
2. 同上。
3. Gartner*，*主要戰略技術趨勢*，2025 年。
4. IBM 商業價值研究院，*《代理 AI 的戰略躍遷》*，2025 年。
5. 斯坦福數字經濟實驗室，*《AI 代理與未來工作》*，2025 年。
6. IDC，*數字業務的未來*，2025 年。
7. Everest Group，*《代理自動化從業者指南》*，2025 年。
8. 麥肯錫，*把握代理 AI 優勢*，2025 年。

趨勢 2

AI 投資報酬率終現曙光。

1. PwC，*AI 代理調查*，2025 年 5 月。
2. 麥肯錫，*《把握代理 AI 優勢：CEO 行動手冊》*，2025 年 6 月。
3. MIT 斯隆管理評論，*《2025 年 AI 現狀》*，2025 年 10 月。
4. 埃森哲，*AI 規模化領先者指南*，2025 年。
5. 威普羅，*2025 年 Data4AI 現狀報告*，2025 年。
6. KPMG，*2025 年第 3 季度高管脈動調查：生成式 AI 戰略與投資趨勢*，2025 年。
7. IDC 新聞稿，*代理 AI 將在未來五年內主導 IT 預算增長*，2025 年 8 月 26 日。

趨勢 3

垂直領域騰飛。

1. Everest Group，*創新觀察：代理 AI 產品*，2025 年。
2. 麻省理工學院，*生成式 AI 分水嶺：AI 商業化現狀*，2025 年。

趨勢 4

群策群力。

1. Everest Group，*《代理自動化從業者指南》*，2025 年 8 月。
2. 同上。
3. PwC，*AI 代理調查*，2025 年 5 月。
4. Gartner*，*新興顛覆性技術*，2025 年 8 月。

趨勢 5

「指揮中心」登場。

1. 麥肯錫，*《AI 現狀：組織如何重構價值擷取體系》*，2025 年 3 月。
2. PwC，*AI 代理調查*，2025 年 5 月。
3. Everest Group，*《代理自動化從業者指南》*，2025 年 8 月。
4. Gartner*，*2025 年預測：代理擴張帶來的 AI 風險和安全隱憂*，2024 年 10 月。
5. Gartner*，*2025 年主要戰略技術趨勢：代理 AI*，2024 年 10 月。

趨勢 6

防護機制全面升級。

1. PwC，*AI 代理調查*，2025 年 5 月。
2. Everest Group，*《代理自動化從業者指南》*，2025 年 8 月。
3. Gartner*，*2025 年預測：代理擴張帶來的 AI 風險和安全隱憂*，2024 年 10 月。
4. Gartner*，*2025 年主要戰略技術趨勢：代理 AI*，2024 年 10 月。
5. IDC，*2025 至 2029 年全球 AI 與自動化基礎設施預測*，2025 年 1 月。
6. 麥肯錫，*把握代理 AI 優勢*，2025 年 6 月。

* GARTNER 是 Gartner, Inc. 和/或其美國和國際附屬機構的註冊商標和服務標誌。保留所有權利。

趨勢 7

資料進入「元」時代。

1. 麥肯錫，*把握代理 AI 優勢*，2025 年 6 月。
2. KPMG，*2025 年第 3 季度高階主管脈動調查：生成式 AI 戰略與投資趨勢*，2025。
3. 麥肯錫，*保險行業的 AI 未來*，2025 年。
4. Kayali、Moe 等人，「*關注資料鴻溝：連結 LLM 與企業資料整合*」，arXive 預印本，2025 年。
5. Gartner*，*2025 年主要戰略技術趨勢：代理 AI*，2024 年。
6. 麥肯錫，同前述 1。
7. 麥肯錫，同前述 3。
8. 麥肯錫，同前述 1。
9. 麥肯錫，同前述 3。

特刊

聚焦亞太地區及日本

1. UiPath 委託 IDC 撰寫的資訊簡報，*代理自動化：協助現代企業實現順暢編排*，2025 年 9 月。（報告可在[此處](#)獲取。）
2. 同上。
3. 同上。
4. 仲量聯行，*2025 年 GCC 辦公指南*，2025 年。
5. IDC，同前述 1。
6. 同上。
7. Future of Privacy Forum，*解讀日本的 AI 促進法：「創新優先」的 AI 監管藍圖*，2025 年 7 月。
8. 澳大利亞聯邦政府工業科學資源部，*《自願性 AI 安全標準》*，2024 年 9 月。
9. 東盟，*《東盟 AI 治理與倫理指南》*，2024 年 2 月。
10. 《海峽時報》，「*副總理黃循財表示，作為國家戰略更新的一部分，新加坡擬將 AI 人才儲備數量增加兩倍，達到 15,000 人*」，2023 年 12 月。
11. 世界經濟論壇，*《2025 年未來就業報告》*，2025 年 1 月。
12. LinkedIn，*工作變革報告*，2025 年 1 月。
13. PwC，*2025 年全球 AI 就業晴雨表（澳洲）*，2025 年 6 月。
14. PwC，*2025 年全球 AI 就業晴雨表（香港）*，2025 年 6 月。
15. 新華網，「*日本預計到 2040 年 AI、機器人技術領域將短缺 326 萬勞動力*」，2025 年 5 月

* GARTNER 是 Gartner, Inc. 和/或其美國和國際附屬機構的註冊商標和服務標誌。保留所有權利。

安全港宣告

本簡報中的陳述可能包括非歷史事實的內容，而是構成《1995 年私人證券訴訟改革法案》所定義的前瞻性陳述。這些陳述通常可以透過「預計」、「相信」、「估計」、「預期」、「計劃」、「可能」、「規劃」、「有可能」、「預料」、「展望」、「尋求」、「應該」、「將會」等詞語及其變體或類似表達（包括這些詞語或類似表達的否定形式）加以識別。

我們力求這些前瞻性陳述都符合美國《1933 年證券法》（經修訂）第 27A 章以及美國《1934 年證券交易法》第 21E 章（經修訂）所包含的前瞻性陳述的安全港條款，並基於遵循相關安全港條款要求而作出本宣告。

這些前瞻性陳述包括但不限於關於以下事項的陳述：我們推動並加速未來成長與營運效率的能力，以及拓展平臺、產品供應和市場機遇的能力；我們的業務策略；管理層對於未來經營的計畫和目標；我們平臺預計可觸達的市場機遇以及企業自動化市場的增長；我們的平臺及新版本（包括引入 AI）的成效；我們與第三方合作的成效；客戶行為及其在自動化方面的潛在投入；以及 UiPath 股票回購計畫的相關細節。前瞻性陳述涉及已知和未知的風險、不確定性及其他因素，這些因素可能導致我們的實際結果、表現或成就與前瞻性陳述中明示或暗示的未來結果、表現或成就存在重大差異。這些風險包括但不限於與以下方面有關的風險和不確定性：我們對收入、年化續訂執行率（ARR）、費用及其他營運成果的預期；我們有效管理增長並實現或維持盈利能力的的能力；我們獲取新客戶併成功留存現有客戶的能力；UiPath 平臺滿足並適應客戶需求的能力，以及我們提高其採用率的能力；我們持續發展平臺並及時釋出新功能的能力；未來對業務的投資、預期資本支出以及我們對資本需求的估計；營銷投入的成本與效果，以及我們發展和提升品牌的能力；我們的發展戰略；我們平臺及自動化技術整體預計可觸達的市場機遇；我們對關鍵人員的依賴，以及吸引、整合、留住高素質人才並順利完成管理層交接的能力；我們獲取、維護和執行智慧財產權的能力及相關成本；具有宏觀影響的重大事件（包括但不限於軍事衝突、地緣政治關係變化及通脹成本趨勢）對本公司業務、行業及全球經濟的影響；我們對第三方雲端基礎設施供應商的依賴程度；我們與現有競爭對手及新市場參與者有效競爭的能力，包括可能帶來顛覆性影響的全新技术；我們所處市場的規模及增速；以及我們 A 類普通股價格的波動性。如需進一步瞭解可能導致實際結果與我們的指導意見及其他前瞻性陳述存在重大差異的風險，請參閱我們向美國證券交易委員會（SEC）提交的截至 2025 年 1 月 31 日的財務年度 10-K 報告、10-Q 表格季度報告，以及我們不時向 SEC 提交的其他檔案和報告。本簡報中包含的所有前瞻性陳述均基於我們截至當前認為合理的假設。除法律另有要求外，我們沒有義務對這些前瞻性陳述進行更新。我們的財務年度截止日期為 1 月 31 日，各財務季度截止日期分別為 4 月 30 日、7 月 31 日和 10 月 31 日。本簡報中引用的所有第三方商標（包括名稱、標誌與品牌）均為其各自所有者的財產。所有第三方商標引用僅用於識別目的。此類使用不應視為我方對相關產品或服務的背書。