公司代码:603039　　公司简称:泛微网络

泛微网络科技股份有限公司 2024 年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3、公司全体董事出席董事会会议。

4、天健会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司将根据第五届董事会第十二次会议决定通过的 2024 年度利润分配议案,2024 年度归属于上市公司股东的净利润人民币 202,944,976.68 元,母公司实现净利润 217,314,771.94 元。母公司以 2024 年度净利润 217,314,771.94 元为基数,加往年累积的未分配利润 1,212,262,548.03 元,减 2023 年现金红利 38,708,823.45 元及 2024 年半年度现金红利 19,354,411.73 元,加员工持股计划账户应收股利 953,351.55 元,本次实际可供分配的利润为 1,372,467,436.34 元。

公司 2024 年度利润分配预案为:公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数,向全体股东派发现金红利,每 10 股派发现金股利 0.75 元(含税)。

截至 2024 年 12 月 31 日,公司总股本为 260,603,073 股(其中公司回购账户 2,544,250 股不参与利润分配),以此计算拟派发现金红利 19,354,411.73 元(含税)。公司 2024 年度现金分红(包括中期已分配的现金红利)总额为 38,708,823.46 元,占归属于上市公司股东的净利润比例为 19.07%。

本预案尚需提交公司 2024 年年度股东大会审议通过后方可实施。

第二节 公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	泛微网络	603039	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	周琳	顾浩瀚
联系地址	上海市闵行区三鲁公路 3419 号泛微软件园	上海市闵行区三鲁公路 3419 号泛微软件园
电话	021-68869298-6109	021-68869298-2032
传真	021-50942278	021-50942278
电子信箱	jolin.zhou@weaver.com.cn	haohanguu@weaver.com.cn

2、报告期公司主要业务简介

(一)行业的发展阶段

公司所处行业为软件及信息服务业,行业的主管部门是工信部。报告期内,尚未有权威部门统计国内协同管理和移动办公软件的市场容量,中国软件行业协会也未发布协同管理和移动办公软件细分行业的具体数据。一方面,协同管理和移动办公软件应用领域广泛,服务对象包括各行业不同规模的企业单位位和各级政府机构;另一方面,协同管理和移动办公软件不同于一般专业化工具应用软件,行业内企业数量多且分散,市场集中度不高。然而随着用户的协同管理需求日益复杂,用户对厂商的品牌信誉、服务能力、需求梳理能力、行业成功经验的要求越来越高,少数全国知名厂商,未来将进一步提高市场占有率,整体市场集中度也将持续提升。

(1)国家战略推动数字经济发展

2023 年 2 月,中共中央、国务院印发了《数字中国建设整体布局规划》(以下简称“《规划》”),文件指出,建设数字中国是数字时代推进中国式现代化的重要引擎,是构筑国家竞争新优势的有力支撑。同时,《规划》明确,数字中国建设按照“2522”的整体框架进行布局,即夯实数字基础设施和数据资源体系“两大基础”,推进数字技术与经济、政治、文化、社会、生态文明建设“五位一体”深度融合,强化数字技术创新体系和数字安全屏障“两大能力”,优化数字化发展国内国际“两个环境”。因此,协同管理和移动办公软件作为数字化经济中的一部分,也迎来了新一轮的发展周期。

2023 年 12 月,国家数据局等 17 部门联合印发《“数据要素×”三年行动计划(2024—2026 年)》,文件指出,发挥数据要素的放大、叠加、倍增作用,构建以数据为关键要素的数字经济,是推动高质量发展的必然要求。此外,国家发改委等部门于 2024 年 4 月和 12 月分别发布了《数字经济 2024 年工作要点》及《关于促进数据产业高质量发展的指导意见》,进一步明确了数字基础设施、数据基础制度、产业数字化转型等重点工作内容。随着新一轮科技革命和产业变革深入发展,数据作为关键生产要素的价值日益凸显,数据基础设施和公共数据授权运营等方面的发展将进一步驱动软件行业的发展和变革。

(2)信创进入全面建设期

我国信创建设整体呈现出“2+8+N”的行业态势。在党政信创持续引领下,以金融、电信、电力领域为代表的行业信创正加速推进,医疗、教育等领域也逐步出台新政策,这表明信创应用正从党政领域向行业领域转化。2024 年作为全面推广阶段的第四年,行业迎来了政策扶持和市场需求的双重提速,推动信创项目加速落地。

同时,国家各部委信创政策陆续发布,信创行业支持政策不断深入和细化。2023 年 7 月以来,中国信息安全测评中心陆续发布了三期《安全可靠测评工作指南》,规定了计算机终端和服务器搭载的中央处理器(CPU)、操作系统以及数据库等基础软硬件产品的安全性和可持续性等的评估方法及标准;2024 年 9 月,工业和信息化部办公厅发布《工业重点行业领域设备更新和技术改造指南》,重点推进计算机、服务器、操作系统、数据库、中间件、办公软件等基础软硬件在工业领域的一体化更新换代。国家政策的持续落地,标志着信创已进入全面建设期。

(3)AI 等技术变革驱动行业发展

随着 2022 年 11 月 OpenAI 发布 ChatGPT3.5,AI 相关行业在 2023 年进入爆发式发展,2023 年以来 AI 大模型性能及其多模态能力持续快速提升。最初的大模型通常为纯文本的 LLM,而目前主流大模型已具备图像理解、图像生成能力,这使得其不断拓展应用领域,已进入加速商业化的阶段。

大模型的快速迭代升级提升了 AIAgent(智能体应用)的自主性及交互性,使其已跨入基于大型语言模型的智能体应用扩展阶段。通过结合大模型提供的语言理解和生成能力、训练中积累的知识储备以及深度学习架构,AIAgent 可广泛应用于各种实际场景中,直接与用户和环境进行交互,为用户提供个性化、智能化的服务和解决方案,解决实际问题和满足用户需求。

同时,国家也发布相关政策持续推进国内人工智能相关行业的发展。2024 年 3 月,十四届全国人大二次会议《政府工作报告》提出继续推动以“人工智能+”为代表的先进科技产业建设,同时进一步深化国企改革和信创推进进程,助力高水平科技自立自强。基于此,AI 技术将持续推动软件行业发展。

(二)公司所处的行业地位分析及其变化情况

(1)公司所处的行业地位

公司是国内领先的协同管理软件厂商,自 2001 年成立以来始终专注协同管理软件的研发与服务,帮助组织构建统一的数字化运营平台。目前,公司已为 87 个行业,超过 8 万多家客户提供了协同管理软件的服务,并在全国 200 多个城市及海外设立本地化服务团队,以满足客户本地化服务需求。

(2)协同管理和移动办公软件产品竞争格局及变化情况

1)竞争格局

协同管理和移动办公软件市场近年来发展较快,但行业整体竞争格局较为分散,市场集中度较低。目前我国从事协同管理和移动办公软件行业的厂商较多,但大多数厂商规模不大。目前,协同管理和移动办公软件市场已基本形成包括产品主导型厂商、项目定制型厂商以及 SAAS 服务型厂商在内的竞争格局。

厂商类型	特点
产品主导型厂商	1、少数规模较大的领导厂商,综合实力强;2、以标准化、通用化的成熟软件产品实施服务交付为主,规模化程度很高;3、跨区域经营,覆盖范围很广,具有较完善的全国性服务网络,业务快速扩张。
项目定制型厂商	1、以项目定制化开发为主,单个项目收费较高,规模化程度低。2、早期很多小厂商基于中间件平台进行定制化开发,系统拓展性和移植性接受限
SAAS服务型厂商	1、通过 SAAS 方式提供标准化轻量级的应用,用户的一次性投入较低,同时降低了用户的应用门槛,用户能够快速上线,因此市场推广速度快,业务增长速度也较快;2、标准系统对于用户复杂的深度应用需求处理能力相对较弱;3、由于收费较低,目前阶段厂商收入水平和盈利能力相对较低。

随着协同管理和移动办公软件市场的竞争日趋激烈,少数全国性厂商凭借产品研发、品牌建设、运营体系构建等方面的先发优势取得了一定的领先地位,未来将进一步提高市场占有率,扩大领先优势。另一方面,区域性小型厂商将在竞争中逐渐被淘汰,市场集中度将持续提升。

2)具有领先优势的全国性厂商将不断提升市场占有率

随着市场竞争的日趋激烈,市场开始向一些全国性知名厂商聚集。由于用户的协同管理需求日益复杂,对厂商的技术水平、产品质量、综合服务能力要求越来越高,客户不仅考核协同管理厂商的品牌信誉和服务能力,而且看重其行业成功经验。因此,一些规模小、竞争力较弱的厂商将面临被市场淘汰的风险。而少数全国性知名厂商凭借长期的市场开拓、持续的研发投入和大量案例实施经验的积累,其未来市场份额将进一步扩宽,协同管理和移动办公软件行业将逐步呈现集中化趋势。

3)完善的多层次分布式运营体系成为协同管理和移动办公软件厂商的重要竞争力

基于协同管理和移动办公软件行业用户需求多元化的特性,以及行业整体服务化的发展趋势,协同管理和移动办公软件厂商需要在售前、售中、售后各个环节直接接触最终用户,具备快速响应并提供现场服务的能力。因此,运营体系的覆盖广度和本地化程度,成为协同管理和移动办公软件厂商的重要竞争力。

(三)未来发展趋势

(1)企业数字化转型致使协同办公管理软件的潜在市场需求不断增加

由于协同管理需求源于组织管理的内在要求,只要有企业、事业单位、政府机构等社会性组织的存在,就需要对资源进行有序协调,建立实时、动态、开放的协同运营体系,因此,协同管理和移动办公软件几乎可以应用于所有行业领域。

另外,不同类型及规模的组织对协同管理和移动办公软件有着不同的需求,组织通过信息化建设来提高管理效率和规范化程度逐步成为提升组织核心竞争力的重要途径。因此,随着各类组织的个性化深度需求不断凸显、协同管理和移动办公软件功能的专业化程度提高,以及国内信息化建设不断推进,协同管理的需求被逐步激发,市场容量将不断增加。

(2)AI 大模型赋能协同办公

随着全球人工智能大模型相关技术的发展,协同管理及移动办公软件通过与大模型结合,加速在智能化应用方向的发展。用户通过自然语言方式与系统进行交互,降低用户对系统的学习成本,进一步优化和改善使用体验和使用效率;用户在通过大模型系统使用特定领域知识库获取高价值信息的同时,通过大模型和协同管理软件中的工作流引擎相结合,对用户的自然语言输入进行解析和响应,自动生成工作流,简化大量的人工操作,为系统应用提供更多的便利;另外,AIagent 的应用可显著提升协同办公软件在任务管理、沟通协作、文档处理和数据方面的能力。继互联网浪潮和移动互联网浪潮之后,人工智能技术的发展应用将再次对本行业发展带来重要机遇。协同管理及移动办公软件在提升应用层次的同时,也扩大用户的应用范围。

(3)信创政策落地推进央国企办公软件替换

根据 2022 年 9 月国委发布的 79 号文件,文件要求 5 年内完成国企全部完成信创替换,总体目标是要在 2027 年底实现 100%信创替代,党政信创的重心逐渐从电子公文扩展到电子政务领域。协同办公软件由于是企业经营和组织管理的中心且替代难度较小,有望成为率先完成替换的信创产品。同时,在数据要素市场的背景下,企业的数据价值提升,可支持私有化部署的国产协同办公软件完美契合央国企数据安全性的需要,是信创采购的最佳选择。

(4)云计算、移动化、低代码驱动协同管理软件变革

1)以 SaaS 云计算模式提供的协同管理和移动办公软件将会有效降低组织的运营成本、提高组织的工作效率。客户可以根据自身的实际情况在线订购模块和 License,并且随着组织的发展、规模的变化,随时调整对产品的需求。除此之外,客户可以以相对低廉的“月费或年费”方式在线使用协同管理和移动办公软件服务,避免了最终用户的服务器硬件、网络安全设备和软件升级维护的支出。因此,基于 SaaS 云计算模式的产品和服务将是未来管理软件的重要发展方向。

2)随着移动互联网时代的发展,移动应用成为协同管理软件未来发展的必然趋势。移动协同办公,更侧重移动办公与协作,整合了移动无线技术,通过提供协同办公、即时通讯、电子邮件等在线办公支持服务,为组织办公环境进行全面的完善,有利于提高组织协作效率,降低沟通成本。移动协同办公的优势在于让用户能够随时随地快速掌握组织的情况,信息可进行双向传递,其系统集成移动通信功能保证组织信息能及时接收,实现移动办公,使组织工作效率得到大幅度的提升。

3)低代码(LowCode)是一种可视化的应用开发方法,旨在通过可视化组件进行应用程序开发,解决企业定制化软件开发需求的同时缩短交付周期。搭载了低代码平台的协同办公软件可快速响应客户各类业务场景需求,在降低了开发门槛的同时具备快速可视化构建各类应用场景的特点,解决了传统开发模式下成本高昂、系统灵活性差等问题。同时通过对接大模型的能力实现 AI 智能搭建,在一定程度上减少配置环节并提升搭建效率。因此,低代码平台赋予了协同办公软件快速拓展特殊应用场景的能力,实现其覆盖多行业、多场景的目的。

(一)报告期内公司业务经营情况回顾

报告期内,公司继续以“智能化、平台化、数字化、全栈国产化”为战略导向持续提升优化产品和各行业解决方案,同时进一步建设和布局市场营销和服务网络;公司加强技术服务环节,维护、巩固和发展市场开拓的成果,积极主动的服务和影响客户,完成项目成果交付,为增强公司发展动力,系统、稳定、深入地持续推进各项工作。报告期内公司积极努力完成各项计划目标,保持稳步健康发展的态势。

(二)报告期内公司业务经营管理发展情况

1、泛微数智大脑 Xiaoe.AI:还原自然语言办公原生态

报告期内,公司持续在协同管理智能化领域深耕,在智能小e的基础上研发并推出了以“大模型+小模型+智能体”为架构的泛微数智大脑 Xiaoe.AI,为业务系统提供智能服务基座。其中,大模型为 Xiaoe.AI 提供基础推理能力,叠加不同职能的小模型如票据识别、数据清洗脱敏模型、文本纠错模型等进一步强化 Xiaoe.AI 在特定业务场景中处理专业知识的能力,使其具备智能文本内容处理、数据智能转化、多模理解、智能信息检索、智能图像识别、业务自动化 RPA、智能数据推理分析等功能。整体上,通过大模型、小模型及数据处理的协同联动配合,帮助组织实现根据具体的业务需求来定义构建个性化智能体处理各类日常事务,同时智能体支持在各个业务系统中集成或通过 API 接口进行快速调用。此外,Xiaoe.AI 预置标准场景意图库,支持自定义训练业务专属智能体(如合同审批助手、销售助手、HR 助手等),可通过配置语料和 API 快速扩展新场景应用。

2、E10:全新微服务架构,应用快速构建

报告期内,公司持续优化新一代数字运营平台 E10,系统支持信创全栈适配,融合千余种丰富应用场景,且已实现云私一体化即具备同时支持私有云和公有云的能力,可适配多样的组织客户类型,同时提供集中统一共用的缓存和 MQ 消息中间件,进一步提升系统的响应速度和处理能力。E10 重点完善发展了系统的技术架构体系,以组件、API 为核心,在前后端分离的基础上增加了全新的微服务架构,即将服务划分成单个应用服务,每服务之间独立运行,服务之间采用轻量级的通信机制,且支持服务的合并与拆分,并可适配市?上常?的微服务基座。

在前端应用层面,E10 持续优化自带的低代码平台 E-Builder,在表单引擎、页面引擎、流程引擎、数据引擎、消息引擎、集成引擎等多个引擎能?的基础上提供全程可视化的设计工具,降低了应用开发的门槛,并提供可零代码、或低代码、或全代码的多种构建方式,可以便捷地搭建更多、更丰富的业务场景,从而实现组织的更多个性化需求,同时支持构建开发后的应用通过迁出迁入能力在不同环境下进行安装启用、以及后续的升级更新。另外,E10 进一步完善了平台的基础和公共服务能力,包括多租户、账号认证、组织权限、消息推送、文件存储、国际化、以及一些公共组件和日志机制等,提升系统安全性的同时满足平台资源共享复用以及组织内外部应用诉求。

3、E-Builder:立足“七大引擎”,低代码平台 E-Builder 持续迭代升级

报告期内,公司持续优化低代码平台 E-Builder,并强化了多个引擎的基础功能。流程引擎进一步开放组件能力,包括可直接挂载三方系统页面卡片并跨系统提供;表单建模引擎新增内容编辑器组件及可直接套用的模板,并优化了权限体系和化等功能;e-code 代码开发模块新增二开接口管理和安全性能限流风险检测机制。同时,系统重点提升了 ESB 动作流相关功能,其新增多个事件组件执行组件、闪置套件以及内置接口,通过对接大模型的能力并结合智能意图分支判断、智能文本信息提取、知识检索等组件帮助用户快速构建应用,提升了核心引擎的功能及搭建效率,为客户提供统一融合的可视化构建工具,在丰富应用展现形式并使数据的关联协同更简单灵活的同时,实现从表单、流程、业务模型、集成、页面、权限的搭建全过程可视化。另外,系统新增 AI 智能助手,用户可通过自然语言描述使用 AI 助手对数据集和 SQL 视图进行查询、计算、排序、统计等业务数据的交互,提升数据分析的效率。

4、E-office:持续打磨产品,满足用户个性化需求

报告期内,公司对 e-office 持续优化升级,对常用性功能模块如人事、项目、客户、费用、合同等以及建模引擎、流程引擎进行改造,结合 RPA、大模型等技术。其中,流程引擎提升流程自动化处理功能并新增自动办理规则设置,进一步优化流程的路径规则;建模引擎在实现统一的页面设计、字段设计、过程设计界面的同时,对权限设置进行了深度优化。e-office 重点改造了通用设计器,增加了视图模式的编辑修改模块,对设置过程比较长的组件或页面控件,增加复用功能和可撤销的模式。另外,e-office 结合多语言、多时区、不同行政区域数据、货币等对系统的要求,优化相关功能,支持对流程定义、表单字段的多语言模式的导入,同时可支持 40 多种三方系统的常用对接,满足海外用户的个性需求。

5、专项应用解决方案:拓展产品能力与体系,智能化功能满足用户深度需求

(1)报告期内,公司深入推进了文书定数字档案管理应用解决方案,覆盖了纸质档案、电子档案、数据文件、电子会计档案、用户行为日志在内的各类型档案的全方位管理应用。通过将不同组织的档案管理制度嵌入电子流程以及矢量化技术的应用,实现从档案的收集、著录、查询、借阅、利用、统计、鉴定、销毁为一体的全生命周期管理。常见的功能包括:

● 一平台、全门类:实现全门类集中式统一管理,避免重复设立档案管理系统。

● 业档一体化:以 RPA 机器人自动采集及集成对接能力为核心,实现全场景业务数据自动采集和归档。

● 自动关联:实现归档文件类似知识图谱的关联查看如 ERP、报销系统等全流程相关的文件。

● 智能整理:通过 OCR 以及 NLP 等技术,实现电子档案的自动分类、条目信息自动著录、档案关联等智能化档案整理。

● 整编模式/全宗分权管理:支持业务部门一人多岗、多部门兼职及分级分权的管理需求。

(2)报告期内,公司优化了聚才林人事管理解决方案,旨在为客户提供涵盖招聘、考勤、培训、绩效、薪酬、人事数据分析的一体化人事应用。通过流程驱动入转调离的基本信息和工作数据,汇总所有工作轨迹和数据形成人员画像,实现人事与业务相融合。同时结合智能组件和低代码工具 E-Builder,快速应对各类的人力资源需求,实现选、用、育、流的全过程覆盖。常见的功能场景如下:

● 招聘管理模块:串联管理层、用人部门、HR、候选人信息流,结合岗位信息发布、简历智能分析、AI 预面试、人才库管理等功能,实现全程数字化线上招聘闭环。

● 薪酬管理模块:与人事业务协同,具备薪酬核算、薪酬支付、薪酬策略、一键报税等功能,支持集团化、多法人体系的薪酬计算、社保管理及分权管理等需求。

(3)报告期内,公司持续优化采知连知识管理方案,结合大模型、RPA 信息采集、业务文档自动归集、集成异构系统等功能,持续拓展各类适用于组织业务特点的知识应用场景,实现知识业务一体化。常见的功能包括:

● 全渠道知识智能采集:对用户本地电脑的知识文档、异构系统中的业务知识、外部的情报资讯等智能采集至统一知识仓库,智能分类存储。

● 智能化合规化文档控制:通过大模型对不同行业的法规及标准的学习,实现文档智能标注密级、识别敏感词汇并隔离、识别语法及逻辑错误并给出修正建议等功能,满足各类文件合规管理需要。

● 智能搜索及知识推荐:提供知识文档门户、地图、推送、搜索等多种利用方式。

● 精细化权限控制:对文档内容、文档属性、文档使用过程分别控制权限,支持组织知识文档分级分权管理。

(4)报告期内,公司提升了京桥通采购管理解决方案,通过打造内外协同的供应商门户,与合同管理模块、费控管理模块集成,形成了全组织、全品类、全生态的采购管理系统,驱动全业务过程数字化,同时也支持在移动端实现。常见的功能包括内外协同采购要素、智能化采购风控、供应商信息统一聚合管理、采购需求分析、智能 RPA 询比价能力、组织商品差异化管理、招投标管理等。

(5)报告期内,公司深入推进了今承达合同管理解决方案,实现多行业、全类型的合同管理支撑如行政采购、工程分包、生产采购、大宗贸易等。系统通过预置门户、流程、台账、报表及多项合同功能,实现合同全周期管理。同时系统支持统一管理合同中台,实现合同应用各项功能的灵活配置和调整。系统通过融入可信身份认证、电子签章等功能,实现全程数字化。常见的功能包括:

● 合同文本处理:提供合同模板编辑器、合同条款引用、文本差异比对、关键词自动凸显等功能。

● 合同风险智能审核:具备合同条款 AI 审查、合同风险智能监控、风险规则库构建等功能,实现管理替代。

● 合同过程内外协同:与财务、生产、项目等协同,实现多种合同管理模式标准化如实收实付、应收应付等。

(6)报告期内,公司深化齐业成费控管理解决方案,通过对业、财、票、税、档的业务整合连接,满足客户对预算管理、费用控制、财务共享的业财管理需求,覆盖发票收集、费用报销、智能商旅比价等工作场景,同时提供各类财务分析、财务凭证集成和电子会计档案的归档查询等功能。

(7)报告期内,公司推出业务、财务、票据、税务、档案一体化管理方案,以采购管理、合同管理、费控管理及档案管理为基础,通过系统集成,自动采集散落在前端信息化系统内的会计类资料,经过质检、编目等多个作业环节,对“票”“单”“证”“账”“表”全量会计资料的应收尽收、应归尽归,帮助组织实现了从发票、报销、支付、记账、归档以及集成的全程数字化管控,并自动生成电子会计档案,为组织打造一个业财票税档一体化的大协同平台。常见的功能场景包括:

● “费用到报销”场景:以费控系统为起点,整个报销业务流转过程,协同平台能够从费控报销系统、银企直联系统、财务核算系统等多套业务系统中抽取记账凭证、相关报销单等会计资料的电子文件、元数据和结构化数据,并在电子会计档案系统自动进行关联和组件。

● “采购到付款”场景:以采购系统为起点,整个采购到付款业务流转过程中,协同平台能够从采购管理系统、财务应付系统、资金系统、核算系统等多套业务信息化系统中抽取记账凭证、相关采购合同和采购订单等相关数据,统一归档打包后在档案系统实现穿透联查。

● “销售到收款”场景:以合同管理系统为基础,协同平台能自动收集与销售业务相关的销售订单、销售出库单等数据进行全量归档并计入电子会计档案系统。

● 电子会计档案:针对上述场景实现会计档案的全生命周期闭环管理。通过自动收集、快速整理和自动归档,完成电子会计档案的保管、统计、检索、借阅、鉴定、处置等,同时可对会计档案的真实性、完整性、可用性、安全性进行检测并生成相关报告。

(8)报告期内,公司持续优化千里眸信息采集及业务流程自动化解决方案,为组织配备 7*24 小时的数字化员工,助力组织业务运营流程自动化,建设数字化敏捷组织。通过结合小e智能平台中的各类智能体及开箱即用的智能服务自动生成机器人,满足各类采集应用场景需求,实现对采集数据的智能分析及自动处理。同时,千里眸为公司其他专项产品提供信息采集及业务流程自动化的相关功能,常见场景如下:

● 聚才林招聘简历信息收集:结合千里眸自动执行的功能,实现简历入库和职位发布。

● 文书定档案信息收集:RPA 机器人 7*24 小时自动采集数电票、网页信息、小程序信息并归档。

● 睦客邻客服执行机器人:实现自动查询客户工单等功能,协助完成客服定期的常规性工作。

● 采知连知识自动化收集:通过客户端工具、采集接口、RPA 采集机器人,对不同来源的文档自动收集,构建统一文档库。

● 今信通替代应用改造:通过 RPA 机器人对接组织无法改造接口的应用,实现自动启动、自动认证、待办抓取。

(9)报告期内,公司深入推进了九氣汇营销管理解决方案,形成目标的制定与考核、从市场到人脉、从线索到客户、从商机跟进到报价、从合同到订单、从售后到持续销售的营销全链路管理,为企业形成营销全过程管理,助力企业提升成单率、业务流转效率、降低运营成本。常见的功能场景包括:

● 销售目标管理:可按照不同的时间周期维度对人员设定任务目标与检查;

● 市场管理:通过建立企业专属资料管理库,实现市场信息监控、市场预算管理及市场活动管理;

● 智能商机线索推荐:通过 RPA 全网抓取有效招标信息、中标信息等,实现从线索导入、线索池、线索分配、转化、线索库全程数字化的线索闭环管理;

● 客户管理:通过线索转化等多种方式进行客户报备,并将客户信息统合到一张客户卡片进行集中管理,实现客户信息及时共享,同时支持对不同角色和权限的用户展现不同的信息;

● 销售文档创建与检查:通过 AI 对已产生的商机、报价、标书、合同等信息自动校验存在的风险与问题点,并通过系统消息、短信等方式告知销售需要注意和规避存在的风险和问题点。

● 目标预测:结合客户、商机、合同、回款、订单和销售跟进记录等多种数据,自动为用户提供指定周期内销售预测结果。

(10)报告期内,公司持续优化事件然数字化项目管理解决方案,帮助组织统一管理项目中的“人员、任务、进度、合同、收支、文档”等各类信息,实现从项目前期策划、项目立项创建、计划任务编制、项目执行反馈、交付物归档、项目成本管控、项目过程监控、项目验收结案的全生命周期的全程数字化项目管理,实现项目管理标准化、流程管理标准化、项目数据透明化。同时在满足其性管理需求的基础上,持续拓展不同类型的项目场景,为客户提供个性化需求的项目应用。常见的功能包括:

● 日常信息采集及总结:群聊中的交流及上传的文档可自动与项目关联,实现自动归集与更新,并结合 AI 大模型能力构建项目知识问答体系,将项目关键信息总结提炼形成项目摘要;

● 项目预算管控:通过对项目成本自动归集进行项目预算及工时核算,结合预算费控功能,实时反映项目成本收益;

● 项目数据智能统计:通过 Xiaoe.AI 对项目中的各类数据进行采集,智能分析形成各类统计图表,并构建数据大屏进行直观展示;

● 合同履约进度管理:通过围绕合同收支建立项目计划,实现项目实施进度与合同执行匹配,同步更新;

● 风险自动识别及预警:通过智能机器人全过程把控项目风险,同时将风险处置、整改过程全周期记录,避免损失。

(11)报告期内,公司推出并研发睦客邻客服管理解决方案,具有客户服务过程溯源、客户自主服务平台、服务过程知识沉淀、知识化利用、满意度管理、商机及合同管理等功能,同时为用户提供智能客服机器人,提高服务效率。常见的功能如下:

● 在线咨询:为客户提供统一的外部服务门户,实现问题自助查询等功能;

● 工单处理:通过客服会话工具,可自动查询客户工单、邀请参与满意调查、一键发送服务报告;

● 周期性服务:通过客服执行机器人,实现产品材料周期性推送及其他定期常规性工作;

● 监控预警:通过结合风控模块,智能判断可能发生的群诉风险,并根据风险等级自动上报。

● 客服知识库:自动归集服务全过程相关信息,形成客户卡片及企业内部的知识沉淀,为智能功能提供语料管理工具,同时可作为内部培训、自助学习平台。

● 商机分析:通过大模型智能分析各类客服数据,自动化挖掘二次商机并及时提醒客服确认跟进,实现二次价值产出。

(12)报告期内,公司推出易秒办即时通讯与移动门户解决方案,通过为组织打造专属移动门户,整合组织各类信息系统,使用户可一站式地获取组织内部的各种应用和服务并降低信息传递的成本和时间,实现一体化的协同办公。具体功能包括智能沟通、消息必达、在线生成协同文档、信息的分级分权处理等。

(13)报告期内,公司推出令信通统一身份管控解决方案,通过对用户的数字身份进行全面认证和管控,确保用户身份的合法性、数据的安全性以及访问的权限控制。具体功能包括:

● 数字身份管控能力:统一用户、统一认证、统一授权、统一访问控制、统一审计;

● 统一门户的能力:提供安全登录门户入口;

● 流程驱动业务能力:通过流程实现身份认证与业务场景的协同以及权限管理;

● 智能化应用集成:提供上百种应用集成套件,实现应用集成智能化,通过输入产品名称和地址即可自动接入统一认证;

● 真实身份核验能力:借助电子签名技术实现真实身份核验。

(14)报告期内,公司推出业票通发票管理解决方案,以发票开具、传递、接收、报销、入账、归档等发票全程数字化为核心,通过与业务系统的互联互通,助力组织业财税票档一体化建设。常见的功能场景如下:

● 销项发票管理:通过对局端前置校验规则进行封装及预置标准税务类目降低发票开具复杂度,并提供多种发票开具形式,支持组织对所有销项发票进行数据监控;

● 进项发票管理:支持自动化发票采集,全票种自动识别,并对采集的发票进行智能合规查验和解析票面内容,一键生成报销明细信息;

● 乐企平台集成:支持通过本地接入和混合方式接入乐企,直接对接各业务系统,实现通过流程集成驱动开票。

● 发票风险与合规管理:多角度预警风险,包括发票合规、发票过程、发票异常监控。

(15)报告期内,公司推出资管家资产管理解决方案,为组织提供资产全生命周期管理,覆盖了从资产采购、盘点、经营、领用、调拨、维护、报废等全环节、全流程。常见功能如下:

● 一物一码一卡的资产电子身份:通过融入 RFID 标签、电子围栏、GIS 地理信息等物联技术,用一物一码一卡让每个资产具有唯一的电子身份;

● 全类别统一管理:为不同类别资产提供不同的管理方法和管理策略;

● 资产多维度报表:自动采集组织内所有资产的基本信息,并支持支持不同业务场景和多维度的统计分析报表。

6、政务信创:加速扩大信创生态适配,持续拓展多领域协同管理解决方案

报告期内,公司信创业绩持续增长,客户主要涵盖党政机关、事业单位、央国企及金融机构;公司加深在行业领域的深耕,与腾讯、金山办公、中交信科、万里红、新华三等行业头部的科技公司达成战略合作,报告期内完成多款信创产品适配,,进一步扩大平台的信创生态适配能力及产品交付范围,为客户的信创选型提供多样化支持,并借助信创契机,从市场、产品、交付等多个方面展开深入合作,形成信创产业的最佳实践方案。

报告期内,公司持续专注于信创的产品研发,完成多个产品的信创适配.首先,围绕全新的 E10 平台深化信创适配,与东方通、金蝶天燕等信创伙伴持续合作,推出基于微服务、容器化的信创技术方案,可支持单体多机、微服务组合等不同部署模式,满足不同规模、不同类型客户的信创部署需求。在此基础上,公司推出基于 E10 平台的营销、采购、合同、项目、客服、人事、财务、知识、档案、资产、身份认证、移动平台、流程规划、合规风控等十数个业务应用,覆盖组织的全程数字化运营。同时公司加大了 AI 智能办公的信创改造力度,与华为、天数等众多国产 GPU 芯片厂商联合研发,打造全栈信创的 AI 办公产品泛微数智大脑 Xiaoe.AI,助力组织实现数智办公。

公司响应《国务院关于加强数字政府建设的指导意见》,以“行政办公一体化、事项协同场景化、内部控制规范化”为核心,深入推进了数字政府解决方案,新增优化多个专项政务场景如内控管理、工程管理、党建管理、共享服务中心等,且可通过系统携带的 E-Builder 低代码平台快速扩展或修正个性化场景应用。同时系统基于信创电子政务云部署平台,支持信创与非信创多种终端同时访问,双生态适配,支持多种部署模式如信创云、物理机、虚拟化或超融合部署等,并从密级密标、数据管理、访问控制、身份鉴别、安全审计、三员分立等多个维度保障系统的安全性,充分满足数字政府改革与业务发展需要,实现督办一体化、数字化内控、事项内外协同,满足国家安全自主可控的相关要求。

7、生态伙伴:持续深化合作,共建内外协同的应用生态

报告期内,公司持续与华为深化在技术、市场、资源等方面的合作。公司联合华为持续完善国产办公软件技术生态,推出仓颉版公文管理平台,覆盖公文管理全流程,具备公文自动拟稿、公文智能摘要、精准提供办文辅助材料、智能校对公文、公文智能问答等功能,实现一个一键转督办等功能,同时通过融入语音识别、语义分析、OCR 识别、信息采集等智能化技术并与大模型对接,优化公文操作交互体验,为政府单位构建基于“文、事、会、督”全链路的协同办公场景平台。

公司基于 HarmonyOSNEXT 全场景的创新能力和原生安全能力,研发并推出了泛微易秒办鸿蒙原生应用基线版本,可实现跨设备联动、媒体播控、应用接续、跨设备拖拽、跨设备剪贴板等跨终端无感流转体验,优化组织内部协作办公全场景一致性体验。同时,泛微易秒办提供“人事、合同、RPA、资产、档案”等上百种成熟应用场景,可将所有系统应用、数据高效集成,为组织提供更安全便捷的移动办公体验。

公司持续优化与华为合作的金融信创软硬件一体化解决方案,基于华为提供的 IAAS 服务,泛微持续拓展各类金融业务及合规内控的应用场景,并结合数字可信技术、低代码构建能力以及 RPA 机器人、项目管理、采购管理等专项应用,满足金融行业各类组织的数字化管理需求,帮助组织形成管理业务一体化平台。

报告期内,公司持续与腾讯深化在技术、市场、资源等多方面的合作。公司与腾讯企业微信、契约锁合力为客户提供内外协同的数字化运营平台,旨在推动政企客户的数字化转型。基于各自专业领域优势,三方明确各自在组织数字化转型过程中的角色定位,协同推动组织数字化转型。其中,泛微作为数字化运营应用的构建者,为组织提供包括了数字化的人事、合同、采购、费控、项目、客服、知识、营销、档案、RPA 等各个应用,同时也赋予组织自己构建应用的能力,帮助组织打造统一运营入口及业务、财务、管理一体化的运营体系,并使组织实现更多的个性化需求。

8、市场营销:持续完善各市场区域的多层次营销服务体系

报告期内,公司以“增百城、绽新品、拓海外”为战略目标,进一步完善各市场区域的多层次营销服务体系。针对面向中大型组织系统数智化运营平台 e-cology 产品,以“管理本部 – 九大区 – 省机构 – 地市机构 –BU 团队”的营销服务架构为基础,通过发布“新百城·城市负责人招募计划”,新增 90 支服务团队并填补了 32 个空白城市,目前已在全国九大区域 200 多个城市建立超过 600 个服务团队来提供本地化的服务,进一步巩固及提升覆盖全国所有省区的 2 小时服务圈;针对面向中小型组织标准化移动办公 OA 应用的 e-office 产品,通过提供基于云端部署的用于演示与模拟的自助平台,继续发展合作伙伴与事业合伙人,便于潜在客户及业务伙伴能够远程进行产品体验与实施准备;针对基于 SAAS 云架构的移动办公云 OA–eteams 产品,公司与企业微信协作打造云聚平台合作伙伴体系,延伸业务生态范围。公司产品与企业微信充分融合形成一系列增值应用场景与方案,通过接受入口流量赋能,形成共赢的业务拓展延伸。此外,通过发布“全球合伙人招募计划”拓展海外市场,已初步建立国际化的运营体系来支撑海外机构业务的发展,目前已在澳大利亚、阿联酋、新加坡、马来西亚、印尼、越南、日本 7 个国家设立本地化的服务团队;同时以“共聚、共创、共赢”为导向拓展生态联盟吸纳来自行业相关领域的合作单位,进一步拓展人力资源及商机资源。

报告期内,公司持续深化发展,在强化“管理本部 – 九大区 – 省机构 – 地市机构 –BU 团队”体系的基础上,通过独立的十四大专项产品事业部深入发展各领域的专项产品技术和经营服务团队,构建“人事管理、文档管理、采购管理、合同管理、费控管理、信息采集、档案管理、营销管理、客服管理、项目管理、即时通讯与移动门户、统一身份认证、资产管理、数电票管理”十四大专项应用场景,从全面深入到精细管理,全方位为组织的数字化发展助力。报告期内,公司依托线上推广的各种方式包括官网、官微、在线直播以及线下覆盖上百城市的产品研讨会议等方式,积极推广最