

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
2025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、 本公司董事会及董事、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十七次会议决定通过的2025年度利润分配议案，2025年度归属于上市公司股东的净利润人民币288,691,788.84元，母公司实现净利润291,212,586.64元。母公司以2025年度净利润291,212,586.64元为基数，加往年累积的未分配利润1,372,467,436.34元，减2024年现金红利19,354,411.74元及2025年半年度现金红利19,354,411.74元，加员工持股计划账户应收股利635,567.70元，本次实际可供分配的利润为1,625,606,767.20元。

公司2025年度利润分配及资本公积转增股本方案为：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)，以资本公积金向全体股东每10股转增2股。

截至2026年3月27日，公司总股本为256,365,955股，以此计算拟派发现金红利19,227,446.63元（含税）。公司2025年度现金分红（包括中期已分配的现金红利）总额为38,581,858.37元，占归属于上市公司股东的净利润比例为13.36%。

本预案尚需提交公司2025年年度股东会审议通过后方可实施。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

适用 不适用

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	haohan.gu@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，协同管理软件产品的业务边界和应用场景不断扩展，具备广阔的增量市场空间，行业保持较为平稳的发展速度。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事业单位和各级政府机构；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，随着用户的协同管理需求日益复杂以及企业数字化转型的深化，用户对协同管理软件的需求逐步从单一的协作沟通场景增加到覆盖人事管理、客户对接、项目追踪、数据分析等更多业务环节，促使厂商不断拓展协同管理软件的功能边界，形成差异化优势以提升市场占有率。

（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，国家发展改革委、国家数据局于 2025 年 4 月印发《2025 年数字经济发展工作要点》，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。2025年作为全面推广阶段的第五年，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。2025年3月，国务院发布的2025年度政府工作报告中提出“强化关键核心技术攻关和前沿性、颠覆性技术研发”等要点，为信创产业发展提供进一步的政策支撑。

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。此外，地方政府的信创政策也逐步从宏观支持的政策转为更为具体的专项政策，针对信创项目从引入到实施落地的各环节提供补贴支持。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，结合用户偏好以及历史任务上下文完成指令理解与意图识别，实现相关工具的调用并自动执行 workflow。

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能受限
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) 行业头部厂商引领行业不断拓展业务边界

协同管理软件不断拓展业务边界，是多重因素共同驱动的结果：一方面，企业数字化进程中，用户需求从初期单一的沟通协作逐渐升级为对人事、客户、项目、数据等多环节的整合诉求，更倾向于“一站式解决”；另一方面，云计算、AI、低代码等技术迭代赋予软件更强的扩展性，使其具备覆盖更多类型场景的能力；同时，行业同质化竞争促使厂商通过对产品的功能延伸形成差异化优势；此外，远程与混合办公的常态化进一步催生了对全程数字化协同的需求。

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。

3、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月国资委发布的79号文件，文件要求5年内完成国企全部信创替换，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。

（一）报告期内主要业务及经营模式说明

报告期内，公司主要从事协同管理和移动办公软件产品的研发、销售及相关技术服务。协同管理和移动办公软件是基于流程管理、门户管理、知识管理、目标计划、任务协作、人力资源、客户管理、项目管理、集成管理等业务模块让组织内的人、财、物、信息、流程等资源集中于一个全面协同的运营管控体系内进行管理，并让组织内所有应用都可以在移动终端上使用的应用软件。

报告期内，公司生产经营情况正常，通过积极开拓市场，主营业务收入保持稳定，公司营业收入228,684.76万元，较上年同期下降3.17%；实现利润总额为29,064.59万元，比上年同期增长36.23%；实现净利润为28,869.18万元，比上年同期增长42.25%。

本报告期内具体经营与业务情况如下：

1、产品分布说明

报告期内，公司在“智能化、数字化、平台化、全栈国产化”为战略导向基础之上，继续强化各类场景协同应用、云私一体应用、集成应用、移动应用、电子签应用等融合发展的业务体系，全面服务于各类组织的管理、业务和IT建设，构建组织全面协同的运营管控体系并重点拓展了营销管理、项目管理、客服管理、合同管理、费控管理、人事管理、知识管理、电子化采购、RPA业务流程自动化、电子档案、即时通讯、数电票、资产管理、统一身份认证、学习培训等应用领域。报告期内，公司所经营的数字化协同运营管理和移动办公软件产品线包含了针对大中小型各类规模组织的全系列协同管理和移动办公软件产品以及专项业务产品线。

具体为以下产品：

（1）面向中大型组织系统全程数字化运营管理平台 e-cology 产品

公司提供的 e-cology 产品以组织行为管理为核心，面向组织结构中的各个参与者，通过工作

流引擎串联组织内各项工作事务，最终为组织打造基于互联网的、覆盖全组织的、统一的数智化运营平台，从而满足用户跨时间、跨区域、跨部门的协同管理要求，打造协同高效的组织管理环境。

e-cology 主要面向广泛的大中型客户群体，强调产品的通用性和模块化，突出模块选择高度灵活、模块之间可集成性良好、模块内部高度封装的产品特性，附加售前咨询、售中实施、售后服务等多重价值环节形成个性化应用实施方案，从而全面覆盖各行业大中型客户多样化需求，低成本、高效、快速响应组织结构和业务流程的动态变化调整。

e-cology 产品用于解决复杂组织的深度应用，因此对系统在稳定性、集成性、扩展性、灵活性等方面要求都比较高。该产品线的研发，也从多个方面同时拓展：1) 首先是针对本行业前瞻性的技术研发，包括对技术架构的提升优化、对移动应用、智能应用最新前沿成果的运用及场景实现；2) 其次是针对用户深度应用过程中出现的各种复杂场景（包括各种类型的集成应用），提供普适的可复制的解决方案，进而打造基于用户信息化应用生态的产品形态；3) 此外，通过提供灵活的可视化的系统配置工具，让系统实施人员及系统维护人员能够在非代码的环境下迅速处理各种非标的应用，提升系统应用的灵活性，从而实现系统的广泛应用及快速部署。

e-cology 与公司基于 SAAS 云架构的移动办公云 OA-eTeams 产品进行了整合，打造了全新的同时支持私有云和公有云的产品，降低产品模块之间的耦合度和依赖度，更好的解决客户应用弹性、功能扩展、性能安全、升级维护等。

(2) 面向中小型组织标准化移动办公 OA 应用的 e-office 产品

公司提供的 e-office 产品是高度产品化的协同移动办公软件，面向中小型客户，主要包括知识类管理、流程协助类管理、行政类管理等三大类数十个功能模块，帮助组织在较低投入成本的基础上，迅速提升管理和信息化应用水平，充分实现规范管理、加强管控、提升沟通、提高工作效率的应用目标。

e-office 针对中小型客户需求特点，实行通用化的产品设计，在覆盖组织协同管理核心需求的基础上，突出性价比高、简单易用、方便维护的产品特性，通过基础的实施和培训即可实现快速应用，在功能上全面普及网络办公、实现对组织人员事务的统一有效管理、加强信息共享和人员沟通，从而在短期内有效提升组织的办公效率和管理水平。系统通过优化自建应用过程，建立自建应用权限体系，实现数据内外互通模式，实现已有功能与自建应用数据交互功能，实现流程与自建应用数据和审批过程配置的简便性。系统通过流程过程与表单分离，使流程审批过程能够应用到各模块。通过优化安装过程，增加在线安装模式，增加应用模块和场景需求搭建功能，能

够根据部分需求快速形成新的应用或场景需求，进一步提升了产品的易用性，减少配置过程，从不同维度提升实施效率。

(3) 基于 SAAS 云架构的移动办公云 OA-eteams 产品

泛微移动办公云服务平台 (eteams)，是公司结合移动互联技术、公有云技术和社交应用技术开发的产品线。eteams 由云端部署及运营，所有用户均通过登录统一的云端入口进行日常办公协助操作，不需要购置服务器硬件及配备系统管理员，适合系统部署没有特殊要求的组织。系统在功能上具备了覆盖各类型、各种规模组织应用需求的能力，且系统可以与企业内部现有的 ERP、CRM、HRM、SRM、财务软件、工单等业务系统一键集成，达到办公互通、数据协同的效果。与 E10 整合后系统构建的灵活易用的数据可视化平台集合了表单引擎、页面设计、工作流程引擎、数据分析引擎，集成中心，数据仓库几大核心能力。同时，平台还具备一次搭建双端适配、权限独立设置、定制消息提醒推送等特性，提供了一套低代码应用构建平台，能够快速构建出符合企业所需的各种业务应用。由于所服务的客户类型涉及各种不同的行业及规模，且提供针对客户个性化需求的解决方案，因此 eteams 在功能上也同样提供复杂组织的深度应用。该产品线主要通过收取年度服务费的方式获得收入，其营销及服务模式均以互联网在线的方式为主。

(4) 公司专项业务产品线

聚才林-人事管理软件

聚才林人事管理软件主要为客户提供人力资源应用领域的专项产品及解决方案落地，重点服务客户在组织权限、人员角色管理、考勤管理、薪酬管理、招聘管理、绩效管理、培训管理、综合人事、员工自助等人力资源方面的管理应用需求，为客户提供一体化人事管理应用。

采知连-知识管理软件

采知连知识管理软件主要为客户提供知识管理领域的专项产品及解决方案落地，重点服务客户在知识文档自动采集、文档管理、知识仓库、专家体系、知识门户、知识资产、知识运营、知识智能搜索与问答、合规化文档控制等知识管理方面的管理应用需求，实现知识与业务协同关联，满足用户在业务中调用知识的需求。

京桥通-采购管理软件

京桥通采购管理软件主要为客户提供采购管理应用领域的专项产品解决方案落地，服务客户的供应商管理、采购寻源管理、比质比价、招投标管理、采购订单管理、采购需求管理、采购合同管理、供应链管理等方面的管理应用需求。

今承达-合同管理软件

今承达合同管理主要为客户提供合同起草、审批、签订、执行、归档、统计等合同全生命周期管理的专项产品解决方案，并为客户提供合同目录、合同分类、合同模板预制、智能审批、合同台账、合同结算、合同数据管理、合同订单集成、电子化签署、合同履约、合同档案、合同风险审核等合同管理方面的应用需求。

齐业成-费控管理软件

齐业成费控软件主要为客户提供费控管理、预算管理、财务共享、资金管理、成本管理、电子报销、银企直联、财税集成、商旅集成等费控预算领域的专项产品解决方案。

千里聆-业务流程自动化软件机器人

致力于通过先进的机器人流程自动化（RPA）、自然语言处理（NLP）、知识图谱等智能化技术，为组织提供业务流程自动化平台。它能按需构建 7*24 小时的数字化员工，助力实现业务流程自动化和信息采集自动化，提高业务办理时效，提升运营成效。

文书定-档案管理软件

文书定档案管理软件主要为客户提供数字资产管理，包括档案、文件、用户系统行为、系统数据、音视频等需要长期妥善保存的电子信息数据及纸质文件，包括档案门户、档案检索、电子档案文件收集、整理、归档、保管、利用、销毁、审批等全生命周期的管理，满足档案收集、整理、鉴定、利用、销毁等各个阶段的不同管理要求，提供档案管理全程数字化的专项产品及解决方案落地。

九氙汇-营销管理软件

九氙汇营销管理软件主要为客户提供数字化的营销管理解决方案，通过智能线索获取、自动提醒、营销内外协同、多角色多维营销门户等一系列功能，帮助企业实现从市场、线索、客户、商机、合同与回款的全生命周期营销闭环管理，为企业建立真正以客户为中心的数字化客户运营体系。

事井然-项目管理软件

事井然项目管理软件主要为客户构建全程数字化的项目管理平台，通过管理平台可以实现各项目组织单位业务协同、沟通协同、信息协同，同时开放的 API 接口实现各类异构系统灵活对接，从而形成覆盖项目全过程中进度、任务、执行反馈、交付物、成本、验收等，形成全生命周期的项目管理体系。

睦客邻-客服管理软件

睦客邻客服管理软件主要为客户提供内外协同的客服管理系统，通过项目移交流程、一站式

客户服务入口、问题自助查询、智能 AI 助手、群诉预警、风险上报等功能，实现以客户为中心、客户第二次生命周期线上管理的数字化管理体系，为客户提供高效的智能客服机器人助手及客户服务工具。

易秒办-即时通讯与移动门户软件

易秒办即时通讯与移动门户软件主要为客户构建私有、安全、个性并且能够与业务应用实现高度集成的移动办公门户，以“即时通讯+协同办公”为核心，具有私有化部署、开放平台和多端适配等能力，通过构建组织通讯录、即时通讯平台、业务信息推送平台等，实现信息的集中管理和分权共享，促进各种业务系统与即时通讯功能的融合，提升组织沟通效率的同时降低信息传递的成本和时间。

令信通-统一身份管控软件

令信通统一身份管控软件主要为客户组织里的所有用户（包括内部和外部用户）建立统一权威的数字身份，以数字身份为基础，结合低代码、组织服务总线（ESB）、数字身份、电子签名等技术和功能，解决组织人员在不同环境下访问过程中用户身份认证和访问安全控制的问题，实现组织内“统一用户管理、统一认证管理、统一授权管理、统一访问控制和统一审计中心”的数字身份全过程管理。

资管家-资产管理软件

资管家资产管理软件主要为客户提供数字化的资产管理解决方案，通过一物一码、RFID 物联网等技术，实现组织内所有资产(固定资产、无形资产、流动资产、经营性资产等)从资产采购、盘点、经营、领用、调拨、维护、报废的全生命周期的管理，同时具备智能比对、动态跟踪及风险预警等功能，助力组织提升资产利用率与合规性。

业票通-数字化发票管理软件

业票通数字化发票管理软件主要为客户提供数电发票全流程管理解决方案，通过乐企直联、第三方接口实现全电票自动化采集的同时支持与 ERP 系统无缝对接，结合进销项发票归集、智能查验、报销入账及电子归档等功能，让纳税、收款、报销、合同、档案与发票联动，满足组织发票合规管理、风险防控及业财税一体化管理的需求。

青蓝阁-学习培训考试软件

青蓝阁学习培训考试软件主要为客户提供提供数字化、智能化的培训考核解决方案，通过融合 AI 大模型和低代码平台等数字化工具，可快速构建符合组织各类型学习培训考试的应用场景，满足客户“学、练、考”一体化的需求，为组织用户按需配备 7*24 小时的 AI 老师，解决传统培

训中耗时耗力、效率低下的问题。

2、公司协同管理和移动办公软件业务主要经营模式

采购模式

报告期内，在采购内容方面，公司的主营业务为自主开发的软件产品销售和技术开发服务，对上游原材料的需求较少，主要是产品实施服务过程中代客户采购的智能发票识别、增值税发票量包、WPS 在线预览、手写批注、服务器等第三方软件和群杰用印宝、印控台等第三方硬件。

报告期内，在采购流程方面，公司主要采取以销定采的模式，根据具体合同的约定或在服务实施过程中客户的具体需求，由商务管理部门明确采购需求，包括采购清单、品牌、数量等，再由商务管理部门按照采购清单和预算要求逐笔下达采购订单，根据客户的实际需求和费用范围选择相应的厂商和设备，综合考虑价格、服务等因素评估选择供应商。

此外，对于业务开展过程中需求量较大的电子设备，如 USB-KEY 等，公司会定期批量采购并形成一定的库存储备。

销售模式

报告期内，公司通过直销和渠道分销两种模式实现公司产品的全国范围覆盖，根据公司的战略布局和产品特点选择合适的销售方式。公司主要产品与销售模式之间的对应关系如下：

销售模式	e-office	e-cology	eteams
直销模式	●	●	●
渠道分销模式	●		

(1) 直销模式

直销模式是指公司直接与最终客户进行签约，并通过各区域机构完成软件产品交付以及提供服务，大中型企事业客户以 e-cology 产品的销售开发为主，中小型企事业单位等细分市场，以 e-office（线下部署）、eteams（云端租用）为主的销售模式。直销模式是各条产品线普遍采用的销售方式，也是公司主要的销售方式。

(2) 分销模式

分销模式是指公司通过在各区域发展一定数量的本地化经销商，进行 e-office 系列产品销售的业务模式。由于 e-office 产品具有标准化、通用化、易用性的特点，较少针对不同客户进行个性化设计及二次开发，更适用于起步级和应用级协同管理需求，因此在渠道分销模式下，公司主

要定位于小型企事业单位客户。公司通过分销方式发生的业务在公司整体业务体量中占比较小，且仅用于 e-office 产品线。

服务模式

报告期内，公司在全国各地设有区域授权业务运营中心，负责本地化的客户服务。每个中心均配备技术服务人员，在售前、售中、售后各个环节直接接触最终客户，快速响应并提供现场服务。公司总部采用电话支持、在线远程服务、邮件服务、客户交流会等多种方式提供服务支持。

公司在全国各地设立服务网点主要是为了满足客户多元化的需求，深入客户所在地负责相关区域内客户需求调研、客户需求沟通、客户培训、使用支持、售后服务等。公司直销产品通常情况下需要针对不同客户的个性化需求，通过软件系统参数配置或者定制化部署等项目实施工作来实现客户的管理需求。为准确地了解客户多元化需求，公司通常需要快速响应并深入客户所在地提供现场服务。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2025年	2024年	本年比上年 增减(%)	2023年
总资产	4,212,848,705.71	3,923,454,471.87	7.38	3,903,597,354.40
归属于上市公司股东的净资产	2,425,766,710.81	2,160,540,599.62	12.28	2,079,487,083.62
营业收入	2,286,847,588.84	2,361,803,665.31	-3.17	2,393,192,535.19
利润总额	290,645,939.58	213,347,824.11	36.23	172,810,769.04
归属于上市公司股东的净利润	288,691,788.84	202,944,976.68	42.25	178,682,564.54
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	268,044,780.50	166,987,661.58	60.52	147,731,785.92
经营活动产生的现金流量净额	282,969,841.63	292,581,441.33	-3.29	240,576,450.18
加权平均净资产收益率(%)	12.55	9.66	增加2.89个百分点	8.67
基本每股收益(元/股)	1.14	0.78	46.15	0.69
稀释每股收益(元/股)	1.14	0.78	46.15	0.69

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	328,531,340.44	479,334,143.53	490,910,510.29	988,071,594.58
归属于上市公司股东的净利润	26,115,618.51	39,579,025.85	34,314,838.80	188,682,305.68
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	23,806,234.65	34,088,854.04	27,548,152.20	182,601,539.61
经营活动产生的现金流量净额	-165,982,426.53	70,905,399.62	118,863,610.77	259,183,257.77

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4、 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

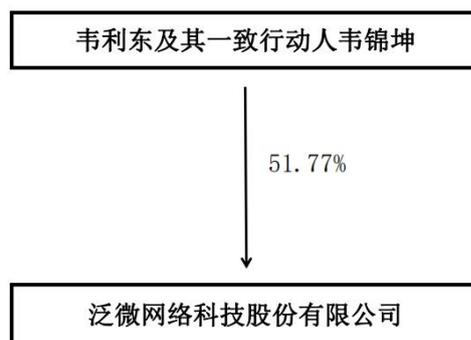
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					17,361		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					25,903		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 （全称）	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 （%）	持有有 限售条 件的股 份数量	质押、标记或冻 结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
韦利东	0	85,865,419	32.95	0	无	0	境内自然人
韦锦坤	0	49,047,265	18.82	0	无	0	境内自然人
戴思元	100	12,723,306	4.88	0	无	0	境内自然人
上海烜鼎私募基金管理有限公司一烜鼎金麒麟三号私募证券投资基金	830,300	10,252,014	3.93	0	无	0	其他
深圳市腾讯产业投资基金有限公司	0	6,368,955	2.44	0	无	0	境内非国有法人

上海泛微网络科技有限公司—2023 年员工持股计划	0	4,237,118	1.63	0	无	0	其他
季学庆	-276,700	4,207,795	1.61	0	无	0	境内自然人
中国工商银行股份有限公司—万家自主创新混合型证券投资基金	3,000,000	3,000,000	1.15	0	无	0	其他
上海泛微网络科技有限公司回购专用证券账户	0	2,544,250	0.98	0	无	0	其他
招商证券股份有限公司	1,100	2,543,497	0.98	0	无	0	国有法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	韦锦坤与韦利东根据《投票权委托协议》认定为一致行动人。除上述情况外，公司未知其他前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	公司无优先股						

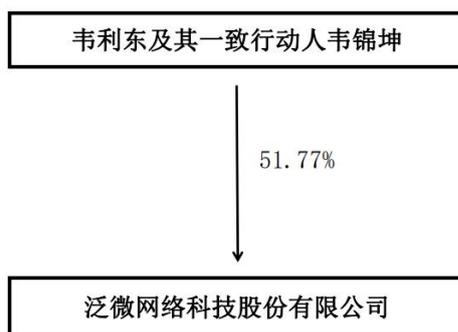
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

适用 不适用

5、公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

请参见“三、经营情况分析与讨论”。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用