

超配（维持）

计算机行业深度报告

AI Agent 爆发元年，企业服务 SaaS 厂商有望率先受益

2025 年 8 月 28 日

投资要点：

卢芷心

SAC 执业证书编号：

S0340524100001

电话：0769-22119297

邮箱：

luzhixin@dgzq.com.cn

罗炜斌

SAC 执业证书编号：

S0340521020001

电话：0769-22110619

邮箱：

luoweibin@dgzq.com.cn

陈伟光

SAC 执业证书编号：

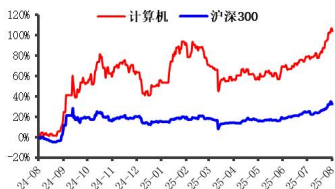
S0340520060001

电话：0769-22119430

邮箱：

chenweiguang@dgzq.com.cn

申万计算机指数走势



资料来源：iFind，东莞证券研究所

相关报告

■ **AI Agent爆发元年，企业级Agent应用前景广阔。**当前，AI正迈向L3智能体时代，实现从思考到行动的质变。在ChatGPT、DeepSeek等大模型的支持下，AI Agent正在从“工具附庸”转变升级为“智能协作者”，有望重塑人机协作方式，推动生产效率变革。海内外科技巨头快速落地相关产品与解决方案，行业竞争趋于白热化，2025年有望成为AI Agent商业爆发元年。MCP、A2A协议先后发布，两者并行运行，有望打破AI信息孤岛，推动AI Agent生态加速繁荣。根据Markets and Markets最新预测，全球AI Agent市场规模将从2025年的78.4亿美元，增至2030年的526.2亿美元，复合年增长率高达46.3%。从落地场景来看，大模型竞争已从上半场聚焦通用大模型技术的竞争，转向下半场生态协同与垂直场景落地效率的比拼，未来聚焦垂直场景、助力解决企业降本增效刚需痛点的企业级Agent有望成为行业下一块必争之地，预计2025年企业级Agent市场所占份额将超过消费级Agent市场。根据Gartner最新测算，2024年仅约1%的企业软件内置AI智能体功能，但到2028年，这一比例有望飙升至33%，企业级Agent发展空间广阔。

■ **企业服务SaaS厂商有望率先受益，海外厂商商业化路径清晰。**从市场参与者来看，SaaS企业在垂直行业或场景中积累了丰富的数据资源，能够将Agent能力无缝嵌入企业 workflows，并凭借存量客户基础实现快速变现，SaaS厂商在企业级Agent落地竞赛中具备优势。从应用细分场景来看，业务垂直型企业级Agent聚焦企业通用智能场景，深度绑定适用于各个行业的业务系统，这些系统承载着高度结构化流程，具有明确的规则和节点，为AI Agent的自动化应用提供良好基础。此外，业务垂直型企业级Agent通过无缝集成到企业系统实现端到端自动化，能够直接提升业务效率，快速得到可量化的降本增效指标，商业化验证更为明确，企业接受程度高付费意愿更强。因此，侧重场景属性的协同OA/ERP/CRM/HRM等企业服务类SaaS厂商有望在AI Agent浪潮中率先受益。目前，海外企业服务SaaS企业AI商业化路径清晰，部分厂商已实现AI Agent从概念到营收的实际转化，如Salesforce和ServiceNow推出的AI产品（Agentforce、Now Assist等生成式AI或Agentic AI产品）和定价模式（按对话次数、按实际操作、按价值抽成等）日趋成熟，商业化价值初步显现，有望为我国厂商探索AI与业务的深度融合提供借鉴意义。

■ **投资建议：**AI Agent迎来爆发元年，侧重场景属性的企业服务类SaaS厂商有望在AI Agent浪潮中率先受益。当前，海外部分SaaS厂商已实现AI Agent从概念到营收的实际转化，商业化价值初步显现，有望为国内厂商发展提供借鉴。建议持续关注企业级Agent相关投资机遇，重点关注国内布局AI Agent的协同OA/ERP/CRM/HRM等企业服务类SaaS厂商。

■ **风险提示：**宏观经济影响下游需求；政策扶持力度不及预期；技术发展不及预期；行业竞争加剧风险等。

本报告的风险等级为中高风险。

本报告的信息均来自公开信息，关于信息的准确性与完整性，建议投资者谨慎判断，据此入市，风险自担。

请务必阅读末页声明。

目录

1. AI Agent 爆发元年，企业级 Agent 应用前景广阔	3
2. 企业服务 SaaS 厂商有望率先受益，海外厂商商业化路径清晰	8
2.1 Salesforce: Agent 产品灵活定价，商业化价值初现	9
2.2 ServiceNow: Agent 采用价值抽成计价，Now Assist 净新增 ACV 超预期	11
3. 国内重点公司列举	12
3.1 汉得信息：业内率先布局企业级 AI 中台，AI 相关业务收入增长显著	12
3.2 鼎捷数智：基于雅典娜数智底座加速 AI 布局，AI 应用前景广阔	14
3.3 金山办公：WPS AI 3.0 上线，开启 AI 办公智能体时代	15
4. 投资策略	16
5. 风险提示	16

插图目录

图 1: AI 发展的阶段划分及驱动因素	3
图 2: AI 大模型与 AI 智能体系统架构	3
图 3: 2025-2030 年全球 AI 智能体市场规模预测（十亿美元）	6
图 4: 中国企业级 AI Agent 生态图谱	9
图 5: Agentforce 3.0 提升 AI 智能体可见性、连接性、响应速度	10
图 6: Agentforce 按对话次数和按执行的具体操作计价模式	11
图 7: Agentforce 按用户许可的附加组件订阅捆绑积分计价模式	11
图 8: ServiceNow AI Agent Studio 降低用户创建 Agent 门槛	12
图 9: 汉得信息“得·灵”AI 产品/服务应用体系	13
图 10: 汉得信息 MCP 插件市场	13
图 11: 汉得信息 AutoAgent 支持多工具能力	13
图 12: 鼎捷雅典娜蓝图架构	14
图 13: 金山办公原生 Office 智能体 WPS 灵犀	15
图 14: 金山办公 AI 改文档功能示意图	15

表格目录

表 1: 2025 年海内外 AI Agent 领域行业动态列举	4
表 2: 科技巨头及上市公司布局 MCP 情况	6
表 3: 消费级 AI Agent (ToC) 和企业级 AI Agent (ToB) 关键特性对比	7
表 4: 国内 AI Agent 行业三类主要参与者及其产品	8
表 5: 重点公司盈利预测及投资评级（截至 2025/8/27）	16

1. AI Agent 爆发元年，企业级 Agent 应用前景广阔

AI 迈向 L3 智能体时代，实现从思考到行动的质变。OpenAI 曾将 AI 发展划分为五个阶段：从 L1 的“聊天机器人”（可进行基本的对话交流）、L2 的“推理者”（具备更高级的逻辑和推理能力），到 L3 的“智能体”（能够思考并自主采取行动）、L4 的“创新者”（可协助人类进行创造性发明）、L5 的“完整组织”（能够完成组织工作）。当前，在大模型基础能力提升、API 调用成本逐步下降、开源模型崭露头角降低开发门槛、强大算力及能源保障模型训练及推理的可持续性等多重因素共同作用下，AI 发展进入新阶段。人工智能正从“能聊天、会思考”的 L1、L2 阶段向“能决策、会工具”的 L3 阶段迈进，实现从思考到行动的质变。

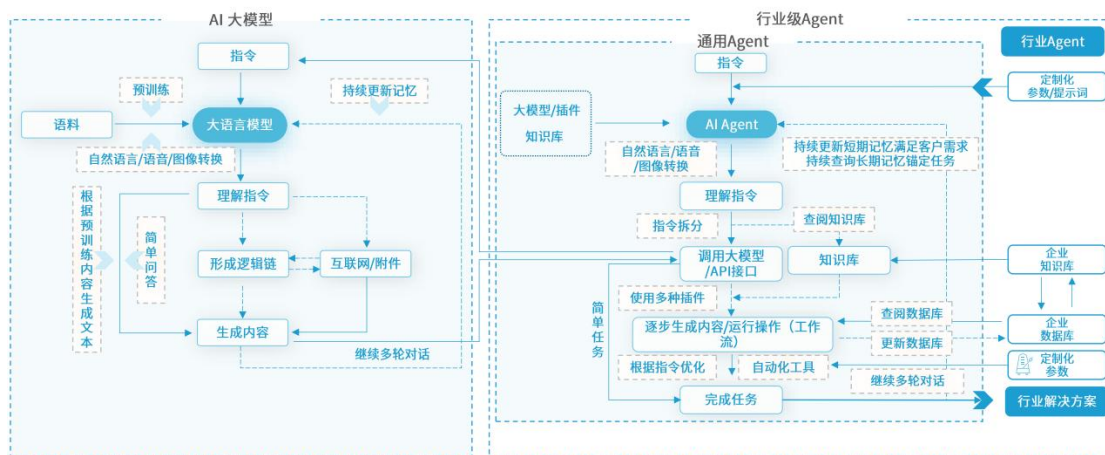
图 1：AI 发展的阶段划分及驱动因素



资料来源：甲子光年《企业级 AI Agent（智能体）价值及应用报告》，OpenAI，东莞证券研究所

AI Agent 重塑人机协作方式，推动效率变革。AI Agent（智能体）是由大语言模型（LLM）驱动的具有感知环境、推理、决策及行动能力的智能实体。一般而言，智能体能够根据用户的需求，理解并执行对应操作，完成复杂任务。区别于需要人类指令触发任务的传统人工智能大模型，AI Agent 可主动与周边环境及其他主体进行互动，动态适应变化情景，并具备分解任务和调用多种大模型、API、插件的能力。目前主流模型包括 ChatGPT、Kimi、DeepSeek 等模型已经具备部分 Agent 能力，同时也是 Agent 主要调用的模型。在这些大模型的支持下，AI Agent 正在从“工具附庸”转变升级为“智能协作者”，重塑人机协作方式，有望推动生产效率变革。

图 2：AI 大模型与 AI 智能体系统架构



资料来源：亿欧智库《2025 年中国 AI Agent 商业应用场景洞察研究》，东莞证券研究所

AI Agent 爆发元年，海内外科技巨头快速落地相关产品。AI Agent 作为新一代智能交互范式，目前成为海内外科技巨头、大模型厂商集中发力的方向，2025 年有望成为 AI Agent 商业爆发元年。2025 年 1 月，OpenAI 发布首个 AI Agent 产品 Operator，用户只需简单描述需求，Operator 即可模拟人类操作计算机的能力，完成在线订餐、购买机票等任务。2025 年 3 月，Monica 发布了全球首款通用型 AI 智能体 Manus，其具备复杂任务自主处理能力，能够完成筛选简历、旅行规划、股票分析等任务。在 GAIA 基准测试（评估 AI 智能体综合性能测试）中，Manus 取得 SOTA 成绩，展示其性能超越 OpenAI 同级别模型，Manus 的发布标志着国内通用型 AI Agent 的崛起。此外，海外谷歌、亚马逊等科技巨头和国内字节跳动、百度、阿里巴巴、腾讯等头部互联网厂商均已推出智能体相关产品与解决方案，行业竞争趋于白热化。

表 1: 2025 年海内外 AI Agent 领域行业动态列举

时间	产品/技术	所属公司	功能/意义
2025 年 1 月	AI Agent Operator	OpenAI	拓展 AI Agent 的功能边界，为用户提供更强大的自动化任务执行和知识生成能力，推动 AI Agent 在多领域的应用。
2025 年 1 月	阿里云推出通义千问 Qwen2.5-Max 模型	阿里云	提升国内大模型在多模态交互和复杂任务处理方面的能力，为 AI Agent 的开发提供更强大的基础模型支持。
2025 年 1 月	拓尔思拓天大模型 AIAgent 工具链	拓尔思	降低 AI Agent 的创建门槛，推动 AI 在多个行业的应用落地，为行业智能化转型提供有力工具。具备任务规划、流程编辑与自动执行功能，已在金融、政务、媒体和智库等多个行业场景落地。
2025 年 2 月	GitHub Copilot Agent 模式	GitHub	提升 AI 在代码开发中的自主性和智能性，推动软件开发模式的变革，提高代码开发的效率和质量。
2025 年 2 月	DeepSeek-R1	幻方量化	降低 AI Agent 开发门槛，推动开源生态与行业应用的结合，为国内 AI Agent 的发展提供新的技术支撑和开源资源。
2025 年 3 月	Manus	Monica.im	工具链整合能力的规模化跃升迎来中国 AI Agent 重大突破时刻，推动 AI Agent 从对话智能升级为生产力操作系统。

2025 年 3 月	AutoGLM 沉思	智谱	AutoGLM 沉思能够模拟人类的思考过程，尤其是在面对复杂问题时，能够进行深度研究和反思。同时，AutoGLM 沉思还具备感知世界和使用工具的能力。它能够像人类一样获取并理解环境信息，并灵活调用工具完成复杂任务，标志着 AI Agent 进入了“边想边干”的全新阶段。
2025 年 4 月	扣子空间	字节跳动	通用型 AI Agent，从回答问题到解决问题全线打通；拥有专家 Agent 生态；探索/规划双模式，人机协同完成高难度任务；MCP 扩展集成，拓展 Agent 能力边界。
2025 年 4 月	心响 App	百度	聚焦移动端，通过自然语言交互帮助用户实现复杂任务拆解、动态执行与可视化结果交付。心响 App 已上线了包括例行任务、城市旅游、AI 相亲等十大场景超 200 个任务类型，未来计划将任务类型扩展到 10 万以上。
2025 年 4 月	飞猪“问一问”	阿里巴巴	由多个 Agent 驱动的 AI 产品，能像专业旅游服务从业者一样思考问题、执行任务，并基于飞猪在供应链、服务等领域的专有数据以及全网的出行及玩法内容，为用户提供真实、可用的旅行方案。
2025 年 5 月	AI 智能体项目 Project Mariner	谷歌	是一个用于网络的 AI 智能体，该工具可以与操作浏览器和其他软件，Mariner 现在可以监督多达 10 个同时进行的任务，订阅用户可以将复杂规划和任务委托交给 AI 来完成
2025 年 5 月	腾讯云智能体 开发平台 (TCADP)	腾讯	基于大模型的智能体构建平台，可基于 DeepSeek 模型快速搭建 Agent、RAG、工作流等模式应用。提供多种智能体开发框架，支持智能体配置-评测-发布-调优一站式工具链。内置行业实践流程和 RAG 算法，可对接企业多模态知识，助力企业与开发者打造场景多元的智能客服解决方案，覆盖出行、医疗等行业场景。
2025 年 7 月	Amazon Bedrock AgentCore	亚马逊科技 (AWS)	AgentCore 是一个模块化服务堆栈（目前处于预览阶段），为开发者提供将 AI 智能体从原型转向生产所需的核心基础设施，包括运行时、内存、身份认证、可观测性、API 集成以及网页浏览和代码执行工具
2025 年 7 月	ChatGPT Agent	OpenAI	ChatGPT Agent 将 Operator 的网站交互能力、Deep Research 的信息整合能力以及 ChatGPT 的深度对话能力融合在一起，形成统一的智能体系统。支持网页操作、数据分析、文件生成等功能，并开放给付费用户使用。

资料来源：甲子光年《中国 AI Agent 行业研究报告（二）》，金融界，OpenAI 官网，新浪财经，ZAKER，澎湃新闻，证券时报，东莞证券研究所

MCP 和 A2A 协议推动生态繁荣, 预计 2025-2030 年全球 AI 智能体市场规模增速高达 46.3%。

在 MCP 出现以前，Agent 若想调用外部工具或数据源，面临着接口各异、生态割裂、开发与维护成本高等难题。为应对该问题，2024 年 11 月，Anthropic 发布了 MCP 协议。MCP 就像是 AI 应用中的 USB-C 接口，Agent 可以通过这个标准化的“万能接口”自由调用外部工具或者数据源，从而支持开发者构建更强大的 AI Agent 生态。2025 年 2 月以来，海内外科技巨头纷纷宣布支持 MCP 协议，并推出自己的 MCP 平台，邀请各路开发者、应用服务商入驻，极大方便了各方的数据往来。3 月，OpenAI 宣布对核心开发工具 Agent SDK 进行更新，正式支持 MCP 服务协议，以自身的影响力，将 MCP 协议的行业地位提升

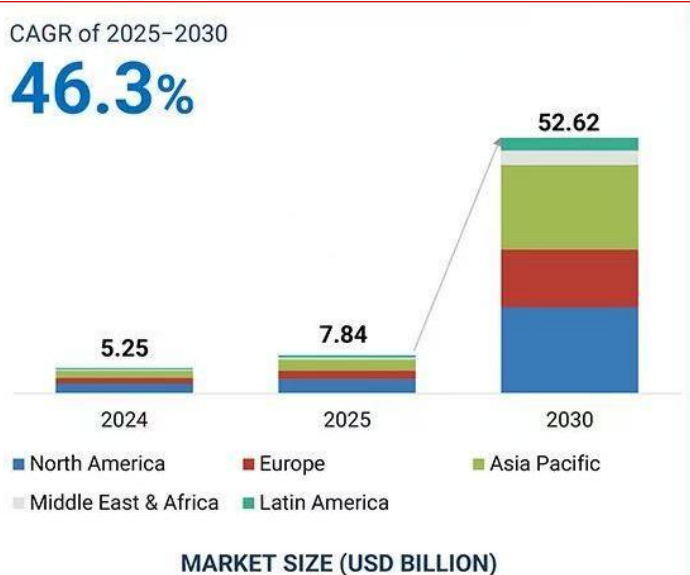
至类似 HTTP 的底层基础设施属性程度。随后，Cursor、Windsurf、Cline 等开发工具平台相继接入，国内的百度、腾讯、阿里等大模型厂商也密集布局 MCP 协议，进一步推动该协议普及。此外，4 月，谷歌在 MCP 协议基础上推出 A2A 协议作为功能“互补”，旨在让 AI Agent 实现跨平台、跨框架、跨厂商间的互联互通，打破智能体间的信息孤岛问题。MCP 协议打通 Agent 与工具/数据的连接，A2A 协议则解决了多 Agent 间的操作，两者并行运行，推动 AI Agent 加速发展。根据美国咨询机构 Markets and Markets 最新预测，未来全球 AI 智能体市场规模将从 2025 年的 78.4 亿美元，增至 2030 年的 526.2 亿美元，复合年增长率高达 46.3%。按照地区划分，亚太地区 AI 智能体市场规模增速最快，预计 2025-2030 年复合年增长率高达 48.5%。

表 2：科技巨头及上市公司布局 MCP 情况

公司	MCP 布局情况
OpenAI	对其核心开发工具 AgentSDK 进行重大更新，正式支持 MCP 服务协议，并且即将推出对 ChatGPT 桌面应用和 Responses API 的支持。
谷歌	Gemini 更新 API 文档，正式宣布接入 MCP，Gemini 可以调用 MCP Server。
阿里云	阿里云百炼平台上线了业界首个全生命周期 MCP 服务，集成高德地图、无影云桌面等 50 余款工具，5 分钟可生成专属 Agent。
腾讯云	升级大模型知识引擎，支持调用 MCP 插件，接入腾讯位置服务、微信读书等生态工具。
支付宝	率先在国内推出“支付 MCPServer”服务，让 AI 智能体一键接入支付能力，打通从 AI 服务到 AI 商业化的“最后一公里”。
百度	宣布全面兼容 MCP 协议，推出全球首个电商交易 MCP 及搜索 MCP 服务。智能云千帆平台已接入第三方 MCP Server，搜索平台索引全网资源降低开发成本。
360 “纳米 AI”	旗下纳米 AI 正式发布“MCP 万能工具箱”，基于 MCP 而生，已接入超过 110 款工具。

资料来源：澎湃新闻，财联社，证券日报，新浪财经，证券时报网，东莞证券研究所

图 3：2025-2030 年全球 AI 智能体市场规模预测（十亿美元）



资料来源：Markets and Markets 《AI Agents Market (2030)》，东莞证券研究所

企业级 Agent 应用前景广阔，助力企业创造直接业务价值。按照应用场景和最终用户划

分，AI Agent 主要可以分为消费级 AI Agent（ToC）和企业级 AI Agent（ToB）。消费级 Agent 通常为具有跨领域任务处理能力的通用平台，主要面向的是多样化消费场景，例如撰写调研报告、一键生成 PPT、生成旅游攻略等。这类任务的共同点是容错率相对较高，用户可以容忍一定程度的幻觉率。消费级 Agent 的目标客户主要为 C 端个人用户，其应用价值在于为用户提供便利、节省时间及增强用户体验。而企业级 Agent 则是针对特定场景提供特定能力，需要垂直聚焦业务场景，与企业的 ERP、CRM、OA、HRM、财务系统等业务系统进行整合，以产生闭环业务价值。企业级 Agent 面向的是 B 端企业客户，其应用价值在于帮助企业实现降本增效、减少错误以及创造直接业务价值。当前，大模型竞争已从上半场聚焦通用大模型技术的竞争，转向下半场生态协同与垂直场景落地效率的比拼，未来聚焦垂直场景、助力解决企业降本增效刚需痛点的企业级 Agent 有望成为行业下一块必争之地。根据 Markets and Markets 的研究报告显示，从最终用户来看，预计 2025 年企业级 Agent 市场所占份额将超过消费级 Agent 市场。同时，根据 Gartner 最新测算，2024 年仅约 1% 的企业软件内置 AI 智能体功能，但到 2028 年，这一比例有望飙升至 33%，届时约 15% 的日常业务决策将可由 AI 自动完成，企业级 Agent 发展空间广阔。

表 3：消费级 AI Agent（ToC）和企业级 AI Agent（ToB）关键特性对比

对比维度	消费级 AI Agent（ToC）	企业级 AI Agent（ToB）
确定性要求	容错率高 用户可以容忍一定程度的幻觉 例：调研 100 个网站，成功率 70% 已足够	零失误要求 任何错误可能导致直接的经济损失和信誉危机 例：财务报销、供应链管理不容出错
思维模式	发散思维 自主规划，提供多样化创意结构	收敛思维 业务路径确定化，结果可验证 在特定场景提供特定能力，输出稳定结果
应用范围	通用平台 处理多种任务，研究型导向， 广泛覆盖数据、网页、金融等领域	垂直聚焦 针对特定业务场景深度优化 例：深度绑定 CRM 业务流程和数据
工具与系统集成	开放工具箱 浏览器、虚拟机、搜索引擎、代码解释器等 通过 MCP 调用各种互联网工具	业务系统整合 需要与 ERP、CRM、HRM、财务系统等整合 挑战：对接运行多年可能缺乏 API 的老系统
使用场景	多样化消费场景 调研报告撰写 创意内容创作 一键生成 PPT 旅游攻略规划 休闲娱乐服务等	企业核心业务 财务报销流程 供应链管理 客户关系维护 会议纪要自动生成与同步 销售跟进任务创建等
价值创造方式	便捷性与体验感 提供便利、节省时间、增强用户体验	闭环业务价值 提高效率、减少错误、创造直接业务价值 例：自动将会议纪要同步到 CRM 系统

资料来源：甲子光年，东莞证券研究所

2. 企业服务 SaaS 厂商有望率先受益，海外厂商商业化路径清晰

SaaS 厂商在企业级 Agent 落地竞赛中具备优势。AI Agent 市场的核心参与者主要分为三类。第一类为以 OpenAI、智谱 AI、月之暗面等为代表的原生 AIGC 创业型企业，此类企业具备大模型算法层面的优势，能够提供 AI Agent 搭建平台或定制化服务方式，满足客户的 Agent 需求。第二类为以谷歌、阿里、腾讯等为代表的云厂商或互联网大厂，它们依托云计算基础设施和全栈技术中台，通过云市场规模化输出 Agent 服务，具备较强的工程化能力。第三类为以 Salesforce、金蝶国际、鼎捷数智等为代表的传统企业软件/SaaS 厂商，这里企业能够将 Agent 能力嵌入到现有的产品线，以完善产品矩阵或者提升原有产品使用效率为目标。总结而言，AI 原生大模型厂商和互联网大厂更侧重于底层技术能力的研究与开发，凭借其过往的技术积累和行业经验，能够以更高的全行业视角推进底层模型的发展，所以它们所开发的 Agent 更多是面向泛行业的通用型 Agent 产品。而 SaaS 企业在垂直行业或场景中积累了丰富的数据资源，能够将 Agent 能力无缝嵌入企业工作流，并凭借存量客户基础实现快速变现。因此，SaaS 厂商在企业级 Agent 落地竞赛中具备优势。

表 4：国内 AI Agent 行业三类主要参与者及其产品

参与者类型	代表企业	已发布的 Agent 产品/方案（部分）	核心特征	应用领域
传统 SaaS 厂商	金蝶	金蝶云苍穹 AI Agent	助力企业在财务、人力、供应链等领域构建智能体，提升企业的智能化水平	企业服务
	用友	用友 BIP “数字员工”、Data Agent	以 ChatBI 技术为核心，依托智能服务平台，融合领域智能服务，深度构建数据价值释放	企业服务
	微盟	导购任务 AI+（导购 Agent）	AI 智策引擎、AI 智效洞察和 AI 智域管控三大核心模块，为品牌提供用户运营策略生成、精准营销方案优化及交易转化路径规划等智能化管理方案	电商零售
	迈富时	AI Agentforce	AI Agentforce 2.0 实现企级 AI 从开发、部署到运维的全流程闭环管理，突破行业长期面临的碎片化落地瓶颈。	营销服务
AI 原生企业	智谱 AI	AutoGLM 沉思模型	集深度研究（Deep Research）与实际操作（Operator）能力于一体的 Agent 产品	通用型 Agent
	月之暗面	Kimi-Researcher	擅长多步骤搜索与推理，可自主完成复杂课题的调研和分析	通用型 Agent
	MiniMax	MiniMax Agent	专为解决长期复杂任务设计的智能代理，具备专家级的多步骤规划能力、灵活的任务分解机制以及端到端的执行效率	通用型 Agent
互联网大厂	阿里云	合合信息&阿里云百炼平台联合开发的智能文档处理 Agent	集成于阿里云平台，搭建交互 Agent 方案	文档处理
	腾讯云	自研数据分析智能体 TCDATAAGENT	错误自动识别与修正、理解数据库内数据让那个、高质量训练筛选三大方向取得突破	通用型 Agent
	字节跳动	扣子空间	实现了从文本到音视频的全流程打通，为内容创作者等群体解决了内容转化效率低的痛	内容创作

			点	
	百度	心响	通过自然语言交互帮助用户实现复杂任务拆解、动态执行与可视化结果交付	通用型 Agent
	华为云	ModelArts Versatile	内置各类业务场景的经验模板，支持自助式的智能体开发，赋能企业组织与开发者构建更专业、更高效	通用型 Agent

资料来源：第一新声，东莞证券研究所

侧重场景属性的协同 OA/ERP/CRM 等企业服务类 SaaS 厂商有望在 AI Agent 浪潮中率先受益。从应用细分场景来看，企业级 Agent 可以分为侧重行业属性的行业垂直型 Agent 及侧重场景属性的业务垂直型 Agent。行业垂直型企业级 Agent 对行业（如法律、医疗等）数据质量和领域知识深度（法律条文、医疗指南等）要求较高，因而产品开发难度较大、价值验证周期较长。而业务垂直型企业级 Agent 聚焦企业通用智能场景，深度绑定协同 OA、ERP、CRM、HRM 等适用于各个行业的业务系统，这些系统承载着高度结构化流程，具有明确的规则和节点，为 AI Agent 的自动化应用提供良好基础。此外，业务垂直型企业级 Agent 通过无缝集成到企业系统实现端到端自动化，能够直接提升业务效率，快速得到可量化的降本增效指标（如人力成本降低 40%、合同处理时效提升 50%等），商业化验证更为明确，企业接受程度高付费意愿更强。因此，综合企业级 Agent 的参与者层面及落地细分场景方面的考量，侧重场景属性的协同 OA/ERP/CRM/HRM 等企业服务类 SaaS 厂商有望在 AI Agent 浪潮中率先受益。

图 4：中国企业级 AI Agent 生态图谱



资料来源：甲子光年《企业级 AI Agent（智能体）价值及应用报告》，东莞证券研究所

当前，海外企业服务 SaaS 企业 AI 商业化路径清晰，部分厂商已实现 AI Agent 从概念到营收的实际转化，如 Salesforce 和 ServiceNow 推出的 AI 产品（Agentforce、Now Assist 等生成式 AI 或 Agentic AI 产品）和定价模式（按对话次数、按实际操作、按价值抽成等）日趋成熟，商业化价值初步显现，有望为我国厂商探索 AI 与业务的深度融合提供借鉴意义。

2.1 Salesforce: Agent 产品灵活定价，商业化价值初现

Salesforce 推出 Agentforce，AI 技术实现从工具辅助到自主决策的跨越。Salesforce

是全球领先的客户关系管理（CRM）软件服务提供商，提供各种 SaaS 解决方案，旨在帮助企业管理和优化客户关系、销售、服务、市场营销和其他业务流程。早在 2016 年，Salesforce 就开始了 AI 领域的探索，推出人工智能工具 Einstein AI，将预测式 AI 嵌入到公司多个云产品中，助力提供个性化客户体验。此后，Salesforce 在 AI 技术上不断突破。2019 年，公司推出了 AI 语音助手 Einstein Voice，实现了语音交互功能；2023 年，公司推出 Einstein GPT，该产品创新性地将 OpenAI 的企业级 ChatGPT 生成式 AI 技术与 Salesforce 的私有 AI 大模型、实时数据云深度融合，能够高效获取、协调并统一公司的所有客户数据，极大提升了 CRM 的智能化水平。2024 年 9 月，Salesforce 正式推出 AI 智能体 Agentforce，能够为销售、服务、营销等场景提供自动化解决方案，AI 技术实现从工具辅助到自主决策的跨越。2024 年 12 月，Salesforce 推出 Agentforce 2.0，该版本中首次对 Atlas 推理引擎进行升级，借助数据云（Data Cloud）提供的丰富数据增强其推理能力，使其能够进行更复杂的分析和决策。2025 年 6 月，Salesforce 正式发布 Agentforce 3.0，新版本上线了全新的指挥中心（Agentforce Command Center），提供完整的可观测性；引入 MCP 协议，实现与其他服务、工具和智能体的即插即用兼容性。此外，3.0 版本再次对 Atlas 推理引擎进行升级，使 AI 智能体响应速度更快（较年初提升 50%）、引用来源更透明，还支持更多大模型选择。

图 5：Agentforce 3.0 提升 AI 智能体可见性、连接性、响应速度

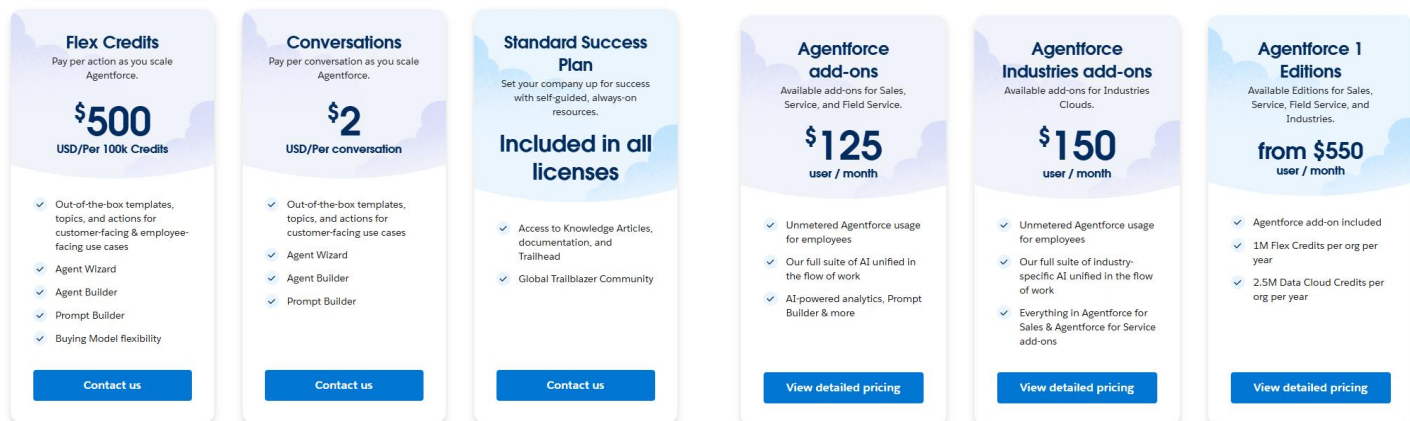


资料来源：Salesforce 咨询公众号，东莞证券研究所

Agentforce 的 ARR 已突破 1 亿美元，AI 智能体商业化价值初现。产品定价方面，目前 Agentforce 提供三种灵活定价模式，一是按照客户与智能体对话次数收费，每次收费 2 美元。二是 2025 年 5 月新推出的“Flex Credits”定价模式，按照 Agentforce 执行的具体操作付费，以 10 万积分/500 美元打包销售，每个操作消耗 20 个 Flex Credits，即每次操作约 0.10 美元。三是按用户许可的附加组件订阅捆绑积分计价，销售、服务等场景的附加组件从 125 美元/用户/月起，行业版 150 美元/用户/月起，1 Editions（一种高级定价版本）550 美元/用户/月起，该高级定价版本下，为特定云服务添加了更多定制功能和更大的许可灵活性，每家公司每年可获得 100 万个 Flex 积分和 250 万个数据服务积分。AI 商业进展方面，2025Q1，Salesforce 的 Data Cloud 和 AI 业务表现尤为突出，年化经常性收入（ARR）突破 10 亿美元，同比增长 120%，公司 AI×Agent×Data

“飞轮效应”已经启动。Salesforce 表示，在 Agentforce 推出以后，仅两个季度的时间就完成了超过 8,000 个相关项目，其中付费客户占比 50%，Agentforce ARR 已突破 1 亿美元。截至 2025 年 5 月，已有 800 家客户将 Agentforce 投入生产使用，ENGIE、OpenTable、Finnair、Grupo Global、Falabella 等客户使用后均有不错的表现。例如，巴西的媒体集团 Grupo Global 在购买 Agentforce 后，三个月内将用户留存率提高了 22%，实现收入升级、交叉销售和非订阅用户成功转化。

图 6: Agentforce 按对话次数和按执行的具体操作计价模式 图 7: Agentforce 按用户许可的附加组件订阅捆绑积分计价模式



资料来源: Salesforce 官网, 东莞证券研究所

资料来源: Salesforce 官网, 东莞证券研究所

2.2 ServiceNow: Agent 采用价值抽成计价, Now Assist 净新增 ACV 超预期

ServiceNow 积极探索 AI 与业务融合, Studio、Orchestrator 等 Agent 产品快速推进。ServiceNow 是以 Now Platform 为核心的数字 workflows 服务企业, 通过 SaaS 模式为全球客户提供跨部门业务流程自动化解决方案, 其业务覆盖 IT 服务管理 (ITSM)、IT 运营管理 (ITOM)、客户服务管理 (CSM) 等。近年来, 公司积极探索 AI 与业务的融合, 先后推出对应“辅助智能”和“自主智能”的 AI 技术/产品。2023 年, 公司推出 Now Assist, 将生成式 AI 嵌入到全平台 workflow, 提供内容总结生成、代码生成等功能, 辅助用户更高效完成任务。2025 年初, 公司推出 AI Agent Studio, 允许开发者使用自然语言提示来定义 Agent 的角色、可用工具和应用场景, 极大降低了用户创建复杂 Agent 的门槛。公司同时推出了 Agent 调度平台 AI Agent Orchestrator, 可有效协调跨任务、系统的 AI Agents 团队完成任务。ServiceNow 还推出多个适用于不同行业解决方案的专用 AI Agent。例如, 面向电信行业推出的 AI Agent 能够助力解决客户服务和网络运营中的常见劳动密集型工作流程, 使客服和工程师能够专注于更高层次的工作; 针对美国联邦政府的业务提效需求, 公司推出了政府转型套件 (Government Transformation Suite), 并宣布加快向公共部门提供代理式 AI 能力, 以提高透明度、加速投资回报率并提高效率。2025 年 5 月, 公司发布两项全新 AI 工具套件 Control Tower 和 AI Agent Fabric, AI Control Tower 充当“指挥中心”, 帮助企业客户治理和管理所有 AI 工作流程, 提供智能体监控、网络安全风险识别及销售指标追踪功能。AI Agent Fabric 则是一个旨在打通不同 AI 代理之间沟通的解决方案, 兼容 MCP、A2A 等多种协议, 助力构建高效协作的 AI 生态系统。

图 8: ServiceNow AI Agent Studio 降低用户创建 Agent 门槛



资料来源：ServiceNow 官网，东莞证券研究所

客户对 AI 产品需求强劲，Now Assist 净新增 ACV 超预期。产品定价方面，根据此前 ServiceNow 的 CFO 在参加巴克莱第 22 届全球科技年会上透露出的公司 AI Agent 收费模式，ServiceNow 采用的是价值驱动的定价策略，客户获得 90%左右的增量价值，ServiceNow 保留 10%。这种定价策略强调根据客户获得的实际价值来定价，并通过与客户实际收益挂钩（如公司保留 10%的价值增量）来达到双赢的价值分配。在 Now Assist 产品定价方面，公司在原有的 ITSM、CSM 等产品线基础上推出了增强版订阅套餐 Pro Plus，对比基础版 Pro 套餐集合了生成式 AI 工具 Now Assist 等 AI 产品，价格上 Pro Plus 订阅相比 Pro 提价超 30%。在 AI 商业化进展方面，2025Q2，Now Assist 需求强劲，Now Assist 累计净新增 ACV 超出预期，AI Pro Plus 交易数量（包括 ITSM、CSM 和 HR）环比增长超过 50%。公司签下了 21 笔交易包含了 5 款或以上的 Now Assist 产品，并在 TOP20 大单中有 18 笔包含了该产品，体现高端客户对于公司 AI 产品的认可。

3. 国内重点公司列举

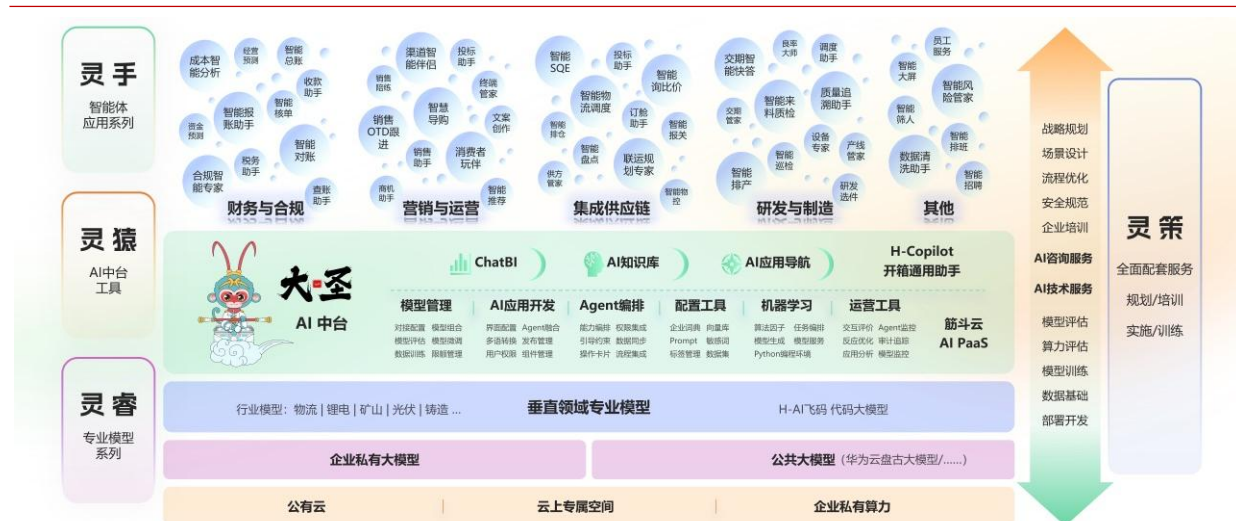
3.1 汉得信息：业内率先布局企业级 AI 中台，AI 相关业务收入增长显著

公司前瞻性布局 B 端 AI 融合，在业内率先推出企业级 AI 中台。汉得信息为国内领先企业数字化综合服务商，提供全链条数字化智能化产品和解决方案。公司早在 2019 年开始探索 B 端 AI 融合应用，并于 2023 年开始形成产品及服务的商业化，向市场输出。2023 年 7 月，汉得正式发布 AI 中台“大圣”，定位其为 B 端智能化不可或缺的产品与服务平台，成为业内率先推出企业级 AI 中台的公司。而中台式整合模式是当前 AI Agent 与企业服务领域融合最具潜力的发展方向，其突破了单个 SaaS 产品的边界，以“中台”或“编排器”的角色存在。AI Agent 作为独立的智能层，能够连接并调度企业内部多个 SaaS 系统（包括传统系统），实现跨系统的任务执行和数据流转。在这种模式下，能够打破企业内部长期存在的数据和系统孤岛，实现业务流程的端到端自动化和智能化，构建一个高效协同的企业智能生态系统。

发布“得·灵”AI 产品/服务应用体系，构建各大业务领域业务场景 AI 智能体。2025 年 3 月，汉得信息 2025 用户大会上，公司正式发布了全新的汉得信息“得·灵”AI 产

品/服务应用体系，标志着汉得正式从 ERP 咨询服务为主业，转型为 B 端智能化产品和解决方案提供商。“得·灵”AI 产品/服务应用体系主要包括三大产品系列+一大服务体系，涵盖工具层、应用层、模型层和服务层，具备全方位技术层面能力，助力企业加速 AI 开发与应用。其中，在应用层“灵手”业务智能体系方面，公司基于 AI 中台“大圣”构建了营销、制造、财务、供应链等业务领域的 AIGC 应用解决方案，支持公司各产品线在众多业务场景应用 AI 为企业创造价值。以智慧导购场景为例，公司某客户为国内知名电器企业，其面临的主要痛点在于，公司产品持续迭代更新，销售导购培训体系也随之不断变化，为适应体系变化，导购达到完全胜任的状态需要 3~4 个月的较长的培训时间。该客户选择携手汉得团队合作，借助 AI Agent 打造“AI 顾客”与导购进行交互，通过 AI 模拟真实购物场景，对导购话术进行评分和优化指导，并将培训时长缩短至 2 个月。

图 9：汉得信息“得·灵”AI 产品/服务应用体系

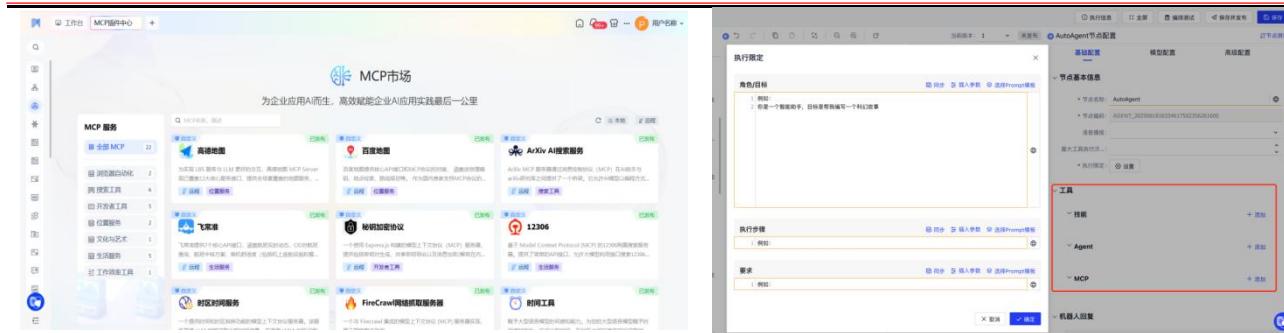


资料来源：汉得信息公众号，东莞证券研究所

新增 MCP 接入和 AutoAgent 两大重磅新功能，提供更稳定、高效的 AI 应用落地支持。2025 年 6 月，汉得升级发布“灵猿”大圣 AI 1.6 版本，该版本引入一系列创新功能，其中包括新增 MCP 接入和 AutoAgent 能力两大重磅新功能，新增 Agent 工作台、向量库支持 ElasticSearch 等重要功能，以及对众多原有功能进行了优化更新，从而进一步提升平台的效率与智能化水平，为客户提供更稳定、高效的 AI 应用落地支持。在 MCP 接入方面，AI 中台新版本支持配置和展示外部 MCP，方便企业的 Agent 调用各种外部工具，包括地图、搜索、天气、火车查询、飞机查询、时间查询等。除了外部能力的对接，在内部服务（接口平台）方面，新版本提供企业对接 ERP、CRM、OA 等业务系统的流程处理能力，能够满足企业多元化 AI 应用场景，帮助实现复杂流程的自动和智能化。在新增 AutoAgent 能力方面，相较于静态 Agent 流程，AutoAgent 能够自动适应灵活变化的业务，避免在业务调整时需要即刻对静态流程进行调整。在使用过程中，AutoAgent 可与静态流程配合，使 Agent 具备动静结合的能力。

图 10：汉得信息 MCP 插件市场

图 11：汉得信息 AutoAgent 支持多工具能力



资料来源：汉得信息公众号，东莞证券研究所

资料来源：汉得信息公众号，东莞证券研究所

公司 AI 布局成果显著，2025 年上半年 AI 应用业务收入破亿元。截至 2024 年，“大圣”AI 中台已拥有百余家客户，AI 相关业务全年实现约 7800 万元的收入，成为公司重要增长引擎。2025 年上半年，公司 AI 应用业务加速拓展，突破亿元大关，实现约 1.1 亿元收入，AI 布局成果显著。

3.2 鼎捷数智：基于雅典娜数智底座加速 AI 布局，AI 应用前景广阔

鼎捷雅典娜数智原生底座潜力逐显，公司 AI 应用效益显著。鼎捷数智是国内领先的数据和智能方案提供商，持续深耕制造、流通两大产业数字化领域，为生产制造型企业提供自研数智软件产品、数智一体化软硬件解决方案及数智技术服务三大类服务。公司早在 2015 年就提出了“智能+”战略，探索人工智能在企业级应用领域的实践路径，在 2019 年启动鼎捷雅典娜数智原生底座的研发，并于 2022 年正式发布。鼎捷雅典娜数智原生底座是一款数智原生型 PaaS 平台，融合了云计算、5G、物联网、移动互联网、人工智能、大数据等 6 大底层技术，打造业务中台、知识中台、数据中台、互联中台、智驱中台为支撑，赋能企业加速从流程驱动向数智驱动的转型。公司持续升级迭代鼎捷雅典娜数智原生底座，并不断丰富 AI 应用。2024 年，公司推出鼎捷多模态大模型及 Agent 开发及运行平台（IndepthAI），并对零代码自驱动、工作流设计器、API 插件系统等功能模块进行升级，赋能企业及 ISV 伙伴快速构建 AI Agent 应用。此外，公司依托鼎捷雅典娜底座的数智化能力，融合微软 Azure GPT、通义千问、豆包、DeepSeek 等通用大模型能力，发展 AI Agent 应用。公司 AI 应用效益显著，以 AI 数智销售为例，其实现了设备异常处理时效 20% 的提升，降低设备厂商 20% 的售后服务成本。

图 12：鼎捷雅典娜蓝图架构



资料来源：鼎捷数智官网，东莞证券研究所

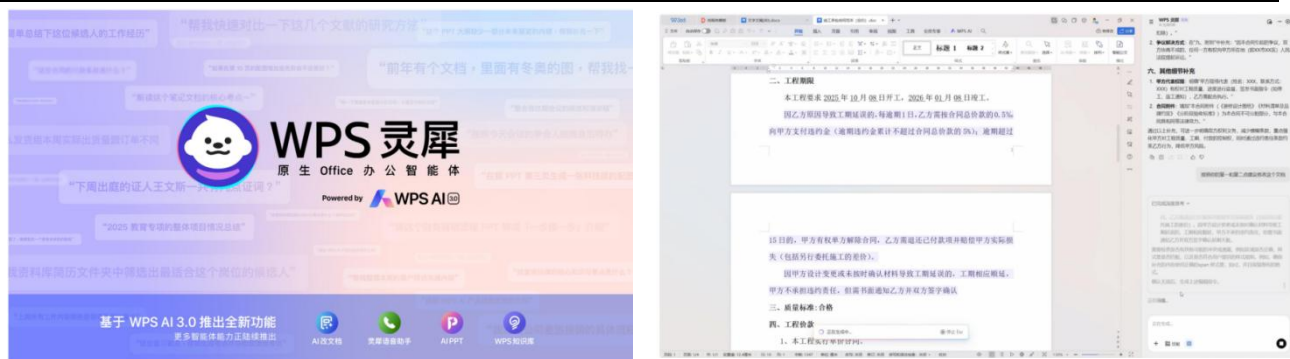
发布 AI 套件等多项创新成果，有望加速打开公司 AI 应用市场空间。2025 年 6 月，鼎捷数智于武汉举办 2025（第四届）数智未来峰会，会上公司发布智能数据套件、企业智能体套件、四大工业软件 AI 智能套件、AIoT 指挥中心与工业机理 AI 套件等多项成果。其中，智能数据套件涵盖企业数据管理全栈，从数据引擎、数据治理，智能指标管理，到决策智能和敏捷问数组件，打造企业数据底座为 AI 赋能业务强基；企业智能体生成套件专注企业级的 AI 智能体构建与开发，是工业化量产 AI 的“母机”，两者构成了鼎捷雅典娜平台助力 AI 软基建落地的“双抓手”，有望加速打开公司 AI 应用市场空间。

3.3 金山办公：WPS AI 3.0 上线，开启 AI 办公智能体时代

WPS AI 3.0 上线，有望重塑国内办公 workflow。金山办公是国内领先的办公软件产品和服务提供商，其核心产品 WPS Office 功能丰富，支持文字、表格、演示、PDF 等多种办公组件。2023 年，公司发布了基于大语言模型的智能办公应用 WPS AI，锚定 AIGC（内容创作）、Copilot（智慧助理）、Insight（知识洞察）三个战略方向发展，将 AI 在国内办公软件领域率先落地的成果带给用户。2024 年，公司发布 WPS AI 2.0，新增 AI 写作助手、AI 阅读助手、AI 数据助手和 AI 设计助手。2025 年，金山办公正式发布原生 Office 智能体 WPS 灵犀，即 WPS AI 3.0 版本，新版本融合多项 AI 功能，用户只需通过自然语言、多轮对话即可完成文档创作、演示文稿生成及语音助手等功能，全程无需复杂操作和外部跳转，标志着公司 AI 功能由工具型向协同智能体转变。此外，基于 WPS AI 3.0 版本，公司推出 AI 改文档、灵犀语音助手、WPS AI PPT、WPS 知识库等多项 AI 功能。截至 2025 年 6 月 30 日，WPS AI 月活跃用户数达 2951 万，相较于 2024 年底公布数据 1968 万提升近 50%。随着上半年 AI 权益持续惠及用户，及 AI 新产品落地推广，预计下半年 WPS AI 月活跃用户数将继续快速增长。

图 13：金山办公原生 Office 智能体 WPS 灵犀

图 14：金山办公 AI 改文档功能示意图



资料来源：金山办公 2025 年上半年财报，东莞证券研究所 资料来源：金山办公 2025 年上半年财报，东莞证券研究所

WPS 365 AI 能力提升，业务继续保持高质高速增长。WPS 365 作为面向组织和企业的办公新质生产力平台，其包含了 WPS Office、WPS 协作和 WPS AI 企业版。该平台打通了文档、AI、协作三大能力，让各组件间无缝切换，全面覆盖了一个组织的办公需求，提供一站式 AI 办公。2025 年上半年，WPS 365 升级智能文档库（AI Docs）权益，支持用户通过问答快速检索库内信息、根据企业知识图谱智能创作文档，目前已上线智能问答、智能搜索、AI 打标签等功能，产品 AI 能力不断完善。市场开拓方面，公司持续推进 WPS 365 深入行业、场景，积极推动 AI 项目落地，并与头部客户进行共创，以标杆项目为牵引进行复制推广。2025 年上半年，WPS 365 新增中国联通、长江三峡集团、中国电气装备集团等标杆客户，WPS 365 产品市场影响力不断提升，推动 WPS 365 业务收入实现强劲增长，同比增长 62.27%。

4. 投资策略

AI Agent 迎来爆发元年，侧重场景属性的企业服务类 SaaS 厂商有望在 AI Agent 浪潮中率先受益。当前，海外部分 SaaS 厂商已实现 AI Agent 从概念到营收的实际转化，商业化价值初步显现，有望为国内厂商发展提供借鉴。建议持续关注企业级 Agent 相关投资机遇，重点关注国内布局 AI Agent 的协同 OA/ERP/CRM/HRM 等企业服务类 SaaS 厂商。

表 5：重点公司盈利预测及投资评级（截至 2025/8/27）

股票代码	股票名称	股价 (元)	EPS (元)			PE (倍)			评级	评级变动
			2024A	2025E	2026E	2024A	2025E	2026E		
688111.SH	金山办公	323.80	3.55	4.08	4.89	91.2	79.4	66.2	买入	维持
300687.SZ	赛意信息	30.65	0.34	0.50	0.66	90.1	61.3	46.4	买入	维持
300170.SZ	汉得信息	19.80	0.19	0.24	0.30	104.2	82.5	66.0	买入	维持
002230.SZ	科大讯飞	52.68	0.24	0.41	0.58	219.5	128.5	90.8	买入	维持
300378.SZ	鼎捷数智	61.40	0.58	0.75	0.95	105.9	81.9	64.6	买入	维持

资料来源：iFinD，东莞证券研究所

5. 风险提示

（1）宏观经济影响下游需求：若后续宏观经济产生波动，下游客户 IT 支出可能受到影响，或导致 AI Agent 商业化落地进度不及预期。

（2）政策扶持力度不及预期：若人工智能相关政策推进不及预期，或对行业发展造成不利影响。

（3）技术发展不及预期：AI Agent 的发展离不开底层大模型能力的提升，若 AI 大模型技术迭代不及预期，或影响 AI Agent 产品的落地节奏。

（4）行业竞争加剧风险：AI 应用市场快速发展，若新进入者过多，为提升市场份额采取低价竞争等措施，或对行业内公司业绩造成负面影响。

东莞证券研究报告评级体系：

公司投资评级	
买入	预计未来 6 个月内，股价表现强于市场指数 15%以上
增持	预计未来 6 个月内，股价表现强于市场指数 5%-15%之间
持有	预计未来 6 个月内，股价表现介于市场指数±5%之间
减持	预计未来 6 个月内，股价表现弱于市场指数 5%以上
无评级	因无法获取必要的资料，或者公司面临无法预见结果的重大不确定性事件，或者其他原因，导致无法给出明确的投资评级；股票不在常规研究覆盖范围之内
行业投资评级	
超配	预计未来 6 个月内，行业指数表现强于市场指数 10%以上
标配	预计未来 6 个月内，行业指数表现介于市场指数±10%之间
低配	预计未来 6 个月内，行业指数表现弱于市场指数 10%以上

说明：本评级体系的“市场指数”，A 股参照标的为沪深 300 指数；新三板参照标的为三板成指。

证券研究报告风险等级及适当性匹配关系	
低风险	宏观经济及政策、财经资讯、国债等方面的研究报告
中低风险	债券、货币市场基金、债券基金等方面的研究报告
中风险	主板股票及基金、可转债等方面的研究报告，市场策略研究报告
中高风险	创业板、科创板、北京证券交易所、新三板（含退市整理期）等板块的股票、基金、可转债等方面的研究报告，港股股票、基金研究报告以及非上市公司的研究报告
高风险	期货、期权等衍生品方面的研究报告

投资者与证券研究报告的适当性匹配关系：“保守型”投资者仅适合使用“低风险”级别的研报，“谨慎型”投资者仅适合使用风险级别不高于“中低风险”的研报，“稳健型”投资者仅适合使用风险级别不高于“中风险”的研报，“积极型”投资者仅适合使用风险级别不高于“中高风险”的研报，“激进型”投资者适合使用我司各类风险级别的研报。

证券分析师承诺：

本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，以勤勉的职业态度，独立、客观地在所知情的范围内出具本报告。本报告清晰准确地反映了本人的研究观点，不受本公司相关业务部门、证券发行人、上市公司、基金管理公司、资产管理公司等利益相关者的干涉和影响。本人保证与本报告所指的证券或投资标的无任何利害关系，没有利用发布本报告为自身及其利益相关者谋取不当利益，或者在发布证券研究报告前泄露证券研究报告的内容和观点。

声明：

东莞证券股份有限公司为全国性综合类证券公司，具备证券投资咨询业务资格。

本报告仅供东莞证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。本报告所载资料及观点均为合规合法来源且被本公司认为可靠，但本公司对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，可随时更改。本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可跌可升。本公司可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告，亦可因使用不同假设和标准、采用不同观点和分析方法而与本公司其他业务部门或单位所给出的意见不同或者相反。在任何情况下，本报告所载的资料、工具、意见及推测只提供给客户作参考之用，并不构成对任何人的投资建议。投资者需自主作出投资决策并自行承担投资风险，据此报告做出的任何投资决策与本公司和作者无关。在任何情况下，本公司不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任，任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。本公司及其所属关联机构在法律许可的情况下可能会持有本报告中提及公司所发行的证券头寸并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行、经纪、资产管理等服务。本报告版权归东莞证券股份有限公司及相关内容提供方所有，未经本公司事先书面许可，任何人不得以任何形式翻版、复制、刊登。如引用、刊发，需注明本报告的机构来源、作者和发布日期，并提示使用本报告的风险，不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。未经授权刊载或者转发本证券研究报告的，应当承担相应的法律责任。

东莞证券股份有限公司研究所

广东省东莞市可园南路 1 号金源中心 24 楼

邮政编码：523000

电话：（0769）22115843

网址：www.dgzq.com.cn