

证券代码：300031

证券简称：宝通科技

公告编号：2022-047

无锡宝通科技股份有限公司 2022 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	宝通科技	股票代码	300031
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	宝通带业		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张利乾	温波飞	
电话	0510-83709871	0510-83709871	
办公地址	江苏省无锡市新吴区张公路 19 号	江苏省无锡市新吴区张公路 19 号	
电子信箱	boton300031@boton-tech.com	boton300031@boton-tech.com	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,525,578,358.48	1,334,492,406.92	14.32%
归属于上市公司股东的净利润（元）	50,653,312.70	249,040,277.53	-79.66%

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	47,840,387.26	241,556,742.91	-80.19%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-44,269,812.51	83,542,211.33	-152.99%
基本每股收益（元/股）	0.1230	0.6467	-80.98%
稀释每股收益（元/股）	0.1230	0.6087	-79.79%
加权平均净资产收益率	1.32%	7.82%	-6.50%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	5,604,686,754.67	5,363,099,284.68	4.50%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,893,777,896.76	3,820,741,702.14	1.91%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	46,029	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0	
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
包志方	境内自然人	20.14%	82,950,952.00	62,213,214.00	质押	13,000,000
唐宇	境内自然人	1.47%	6,062,952.00	4,547,214.00		
梁寿如	境内自然人	1.02%	4,208,600.00		质押	2,500,000
#上海呈瑞投资管理有限公司—呈瑞和兴 46 号私募证券投资基金	其他	0.96%	3,960,000.00			
#上海呈瑞投资管理有限公司—呈瑞和兴 45 号私募证券投资基金	其他	0.96%	3,960,000.00			
中国工商银行股份有限公司—广发中证传媒交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.86%	3,525,292.00			
全国社保基金四零一组合	其他	0.79%	3,255,767.00			
范莉	境内自然人	0.70%	2,900,000.00			
#周立春	境内自然人	0.62%	2,540,000.00			
储圆圆	境内自然人	0.60%	2,460,000.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明	不适用					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	<p>1、股东上海呈瑞投资管理有限公司—呈瑞和兴 46 号私募证券投资基金通过普通证券账户持有 609,000 股，通过国泰君安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 3,351,000 股，实际合计持有 3,960,000 股；</p> <p>2、股东上海呈瑞投资管理有限公司—呈瑞和兴 45 号私募证券投资基金通过普通证券账户持有 0 股，通过国泰君安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 3,960,000 股，实际合计持有 3,960,000 股；</p> <p>3、股东周立春通过普通证券账户持有 0 股，通过华安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 2,540,000 股，实际合计持有 2,540,000 股。</p>					

公司是否具有表决权差异安排

是 否

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

从全球市场看，2022 年上半年，受欧美通胀压力持续扩散、地缘政治冲突及新冠疫情反复等影响，给世界经济带来了巨大冲击与挑战。同时，由于能源、工业金属等大宗商品价格持续处于高位，给各国带来了巨大的通胀压力，世界主要经济体通过收紧货币政策来抑制通胀，加大了新兴经济市场复苏的不确定性，居民收入因各类市场预期恶化存在不确定而压抑了消费需求，全球经济复苏受阻、增速放缓。展望下半年，通胀水平预计将仍维持高位，“滞胀”风险持续加大，全球经济增长不确定性进一步加大。

从国内市场看，我国经济复苏面临“需求收缩、供给冲击和预期转弱”三重压力。2022 年上半年，我国经济依然深受新冠疫情多点频发、国际局势复杂多变等超预期突发事件影响，地缘政治和经济的不确定性影响着宏观经济的预期，尽管如此，我国经济稳定运行具有坚实基础，市场规模大、抗风险冲击韧性强，产业链、供应链完整，经济结构持续转型，以诸如新能源、5G、工业互联网、人工智能等科技创新型工业实体产业链的高端制造与高技术集成为代表的新产业新动能正加速成长，推动我国经济向高质量发展不断迈进。

从行业市场看，国内移动游戏受制于疫情和国际紧张局势激发的全球性经济衰退，国内外玩家游戏时间减少、消费意愿减弱，外加上半年行业内缺少有影响力的游戏新品上线等因素影响，今年国内游戏市场呈现低迷状态。受国内宏观大环境不稳定、监管政策更加规范等因素影响，广西、海南等地将游戏出海作为重要的文化出口，国内厂商将重心转移海外，海外新兴市场的竞争日趋激烈，如东南亚、中东等地。近两年，主要成熟市场竞争加大及 ios 隐私新政落地，推动获客成本持续升高。

从工业互联网行业来看，2022 年上半年，由于国内外环境影响，制约经济增长的因素较多，在原油价格高位宽幅震荡的背景下，近原油端的产品价格受影响较大，加之疫情对物流和港口出货的限制，上半年行业整体盈利水平受到一定程度挤压。面临动荡的外部环境，高附加、差异化、多品种的产业链一体化运营与产品组合供给方式，在面对大宗商品高位宽幅波动与市场波动时，则体现出了更为突出的全产业链抗风险能力与盈利捕捉空间。“十四五”时期，高质量发展成为时代发展的主旋律，后疫情时代各类数字化新模式、新业态逆势兴起、高速增长，企业实施数字化转型的自觉性明显提升，在需求牵引下，工业互联网等产业数字化的增长空间会进一步拓展。

从企业自身来看，公司继续围绕“工业互联网+移动互联网”双主业创新驱动发展。2022 年 1-6 月，公司实现营业收入 152,557.84 万元，同比增长 14.32%；实现归属于母公司的净利润 5,065.33 万元，同比下降 79.66%。其中，移动游戏业务优化产品结构、加大了国内外市场推广投放和在研（定制）产品的投入，报告期内上线了 19 款新品，新品推广具有先投入后回收的特性；同时，公司主动下架和关停了 17 款表现不达预期的海外及自研游戏项目，多方面因素对利润造成了阶段性影响。工业互联网业务，尽管面临着诸多不利因素的叠加冲击与交织影响，公司通过统筹协调并积极解决不利环境因素干扰，坚持强化以“新产品、新技术、新模式”为抓手，秉承和坚守“科技创新”的发展理念，全力推动现有业务绿色化、智能化、数字化、一体化发展，确保了经营业绩稳定增长。报告期内，公司重点工作如下：

（一）工业散货物料智能输送全栈式服务业务

报告期内，公司基于未来五年发展战略规划要求，紧抓数字化发展重大历史战略机遇，聚焦大数据、物联网、人工智能等新一代信息技术，提升基础创新能力，支撑数字经济新产业、新业态、新模式发展。2022 年上半年，尽管受到地缘政治冲突及新冠疫情反复影响，公司工业散货物料智能输送全栈式服务业务板块，全员上下齐心协力、攻坚克难，实现了营业收入 72,531.93 万元，同比增长 38.32%；实现归属于上市公司股东的净利润 5,011.74 万元，同比下降 12.02%。

（1）不断优化产品结构和提升品牌国际影响力，确保业绩稳定增长

公司积极推进业务转型升级，优化产品结构，推出降本增效措施，提升精益管理水平，积极有效应对各种压力和挑战，不断探索新出路，挖掘利润增长点。公司通过不断创新商业模式，以解决客户痛点、难点为目标，注重产品质量提升，在行业内具有良好的口碑和国际影响力。报告期内，公司研究国内外市场需求变化，紧跟市场发展步伐，进一步获得国内外客户的满意及认可，公司与全球知名矿产资源公司必和必拓共同研发的世界首条碳中和输送带产品正式下线，该产品获得全球权威领先认证机构 SGS 颁发的全球首张钢丝绳芯输送带产品“PAS 2060 碳中和达成宣告核证证书”。同时，公司大力拓展智慧矿山领域市场，提高芳纶带等高附加值产品市场占有率，2022 年上半年，数字化输送带在智慧矿山领域的市场占比已接近 60%，出口业务同比增长近 20%。

（2）加快智能硬件产品研发进程，实现智能输送软硬件产品落地

公司以智能输送全栈式服务为纽带，依托总包的业务模式，结合客户现场输送系统的实际情况，为客户提供输送系统的智能化改造。同时，继续优化现有信息团队人员建设工作，发挥北京、上海子公司的区位优势，有效利用当地人才资源，拓展公司智能输送数字化产品市场，加速推进公司智能化软硬件产品在智慧矿山和智慧港口领域的落地。报告期内，公司智能输送硬件在线监测产品新增签约湖北新冶钢、柳州南盾科技、兖煤东滩、山钢炼铁厂等客户。目前，公司已签约客户 7 家合计 10 个项目，正在洽谈的客户 8 家，以上项目为我们智能化输送服务奠定了良好的基础。

（3）组建团队，矿山智能一体化业务取得突破性进展

公司致力于特定工业场景下整体解决方案的研发和整合，努力向下游客户提供输送系统智能总包服务、智能输送整体解决方案、节能环保绿色改造等定制化服务，加快智能一体化服务在智慧矿山领域的商业化进程。为实现企业战略目标，公司继续强化战略协同，整合新老资源，通过打造市场、技术、人才等平台，建立多领域、多层次深度合作关系，实现优势互补。目前，公司在研的智能一体化产品包括数字化输送带、智能在线监测系统、AR/VR/MR 智能设备、裸眼 3D 显示设备、智能清扫机器人等。

报告期内，公司运用数字孪生、智能输送系统等技术，深入开展与战略合作伙伴兖矿能源的合作，借助新宝龙和山东宝能智维，扩充产能，提高公司产品在核心客户中的产品供应率，开辟业务增长新路径；同时，加强子公司之间的业务联动，发挥百年通数字化输送带产品客户和销售团队优势，统筹资源协调，相互扶持，确保工业互联网业绩目标达成。目前，公司已与兖矿能源开展了东滩煤矿 B 皮带机智能化改造项目合作，该项目不仅包含公司智能输送硬件在线监测产品，还包括输送系统沉浸式空间数字监控中心、3D 工业场景标准巡检中心（工作间）等设备产品，合同总金额为 1850 万元人民币。

报告期内，宝通推出数字孪生智慧矿山系统，该系统可为矿山生产过程中的智能输送线路赋能，不仅可以为矿山各生产要素场景提供生态支持，助力矿山实现全系统各环节的智能协同，还可以极大地提升对输送设备、输送过程的理解、控制和预测，助力矿企全面打造智能化生产、透彻化感知、可视化管理、数字化决策。除了赋能生产全流程，数字孪生

智慧矿山系统还能实现设备故障诊断和运维，只需一部手机就能远程操作，有效避免共需返工、重复修改。

(4) 强化科技创新引领，推动业务转型升级

公司始终坚持创新驱动和可持续发展理念，坚守以科技创新为核心、以价值创造为导向，始终把“科技创新”作为企业可持续发展的核心要素。公司在体制建设、科研投入、科研人才和重大项目各个方面整体部署，推动以科技创新为核心的全面创新，以科技引领企业可持续发展。以创新中心为载体，承担公司的技术创新、产品开发、重大科技成果转化、对外技术交流、人才队伍培养等。完善科技创新体系，并持续加大研发投入、项目管理、人才培育、科技成果激励与推广、产学研平台建设等，为产品研发和技术提升提供保障。报告期内，公司加快智慧产业基地建设，围绕现代工业散货物料的先进输送技术与数字化服务，在新型输送带骨架材料、输送带产品设计开发、输送带智能生产、散货物料输送系统、信息技术与数字化服务等领域进行研究开发和产业化推广，成为现代工业散货物料输送领域的技术引领者。

(5) 加快推进数字化转型，打造高质量发展新引擎

公司基于未来五年发展战略规划要求，紧抓数字化发展重大历史战略机遇，聚焦大数据、物联网、人工智能等新一代信息技术，提升基础创新能力，支撑数字经济新产业、新业态、新模式发展。公司从产品输出、生产运营、用户服务等方面系统推进数字化转型，加快推进产品创新数字化、生产运营智能化、产业体系生态化，全面升级工业散货物料智能输送全栈式服务。报告期内，公司加快推进企业经营、资源管理、服务模式等数字化管理工作，包括财务管理系统、人力资源管理系统等管理软件平台上线工作，实现公司精细化管理和业务的数字化管理工作。不断优化 BTS 辅助信息管理系统运维、MES 生产执行系统运维等，开发完成公司相关智能化系统，包括数字化输送系统产品化、输送监测系统产品化、智能输送云服务平台及移动 APP 开发。同时，深化与高校产学研合作，增加输送带芯片自主研发、生产能力，建立数字化输送带及监测系统产品标准，推进传统产品全面数字化。

(6) 加强企业文化建设，提升企业软实力

作为一家拥有双主业的公司，将企业文化建设作为公司战略实现的重要部分，持续做好用人和激励机制，将企业文化内化于心、外化于行，凝心聚力，提升企业软实力。公司建立了全方位的立体宣导体系，借助多种途径宣传形式，推动企业文化入脑入心。报告期内，公司建立宝通文化公众号，举办了线上员工与高层的面对面直播交流，从员工的吃住行，到技能学习、职业成长、身心健康、价值观，让员工有荣誉、有地位、受尊重、得实惠，开展困难职工走访慰问，提高员工的企业归属感，形成独特的“家”文化。同时，把企业精神、核心价值等文化要素体现在业务管理过程的各个关键节点上，通过制度体系建设、流程优化，将企业愿景、使命、精神通过营销活动以交互形式传递给市场，对标同行业国际品牌，从技术、质量、服务、管理、人才、市场布局等方面进行全方位评估，明确宝通品牌评价标准，制定宝通品牌建设细则，逐步扩大“宝通”在全球范围内的品牌影响力，打造国际一流品牌。

(二) 移动互联网业务

报告期内，公司移动游戏业务优化产品结构、加大了国内外市场推广投放和定制在研产品的投入，报告期内上线了 19 款新品，新品推广具有先投入后回收的特性；同时，公司主动下架和关停了 17 款表现不达预期的海外及自研游戏项目，叠加因疫情影响，公司重要产品上线延期等多方面因素对利润造成了阶段性影响。2022 年 1-6 月，实现了营业收入 80,025.90 万元，同比下降 1.21%；实现归属于上市公司股东的净利润-6,352.63 万元，同比下降 156.36%。

(1) 巩固区域化发行地位，拓展国内市场，推进全球化发展布局

公司自成立之初就瞄准拥有巨大潜力的海外市场，多年专注深耕移动网络游戏海外市场，布局国内移动网络游戏海外发行和运营，通过代理运营国内优质的游戏产品逐步开拓海外版图。公司已经逐步形成以韩国、东南亚、港澳台、日本、欧美等市场为业务核心，支撑对全球其他新兴市场的开拓和探索，并已经将产品推向俄罗斯、中东以及国内等其他市场，逐渐形成全球游戏发行与研运一体业务。

报告期内，公司继续以易幻网络和海南高图为主要载体，基于原有韩国、东南亚、港澳台发行区域市场上的优势，在国内和全球发行上线新品。公司已发行的《Bleach: Immortal Soul》《梦境链接》《Kingdom》《伊苏 6: 纳比斯汀的方舟》《三国志 M》《完美世界》《龙之怒吼》《War and Magic》《Dragon Storm Fantasy》《King's Throne》等

长线产品持续为公司业绩长期稳定增长提供支撑；同时，在中国港澳台、韩国、东南亚、日本、欧美、中国境内等地区上线《剑侠世界 3》《元素方尖》《有杀气童话 2》《DK》《BLOODLINE》等多款重量级新品。截至目前，公司正在运行的产品 75 款。

报告期内，公司在国内发行的产品有《终末阵线》《元素方尖》等多款产品，在韩国、港澳台、东南亚、日本等地区发行了新品《剑侠世界 3》《有杀气童话 2》《DK》《卧龙吟 2》等 13 款产品，由于部分新品上线延期、新游戏在上线初期集中进行大量市场推广，费用一次性计入当期；玩家在游戏过程中逐步充值，同时充值在玩家生命周期内分期确认为收入，收入确认具有滞后性。因此，2022 年二季度上线的新游戏充值收入大部分递延至后期，而销售费用全部确认在当期，在这样共同影响下，造成了游戏业务利润的季节性波动。我们预计二季度新游戏的业绩贡献将在后续报告期逐步释放。另外，受俄乌战争影响，易幻网络关停了在俄罗斯发行的 2 款游戏，海南高图在俄罗斯境内运行的《War and Magic》《King's Throne》《Dragon Storm Fantasy》三款产品流水也出现了一定程度下滑。上半年，公司优化产品结构，关停了《星云纪》《黑暗与荣耀》等 17 款表现不达预期的海外游戏项目。综上多方面因素对利润造成了阶段性影响。

目前，公司储备的产品有《龙骑士学院》《千年之旅》《浮生妖绘卷》《天龙八部 2》《D3》《EOW》《DHS》等不同版本近 20 款新品。公司希望通过商业模式创新、拓展高壁垒市场、加快自研（定制）产品的进度、拔高自研（定制）产品的品质以及通过自研产品内容补足国内市场等措施，坚定实现全球研运一体的战略。

（2）加强游戏开发与内容制作，为国内外市场拓展储备动力

公司在巩固移动游戏发行能力的基础上，进一步推进全球化研运一体业务，加大游戏研发业务，并挖掘优秀的研发公司，探索合作新模式，打造以产品、市场、用户为导向的研运一体的生态体系，形成生态体系内良性协同，通过资本运作、战略合作、深度定制等方式，逐步形成内容端产品矩阵，拓展和丰富手机游戏运营业务的收入来源。

报告期内，公司通过海南高图和聚获网络延伸全球研运一体业务，进一步拓展更具壁垒的大市场（日本、欧美、中国等市场），公司加大了对自研定制产品《D3》《BLOODLINE》《DHS》等的投入，也对不及预期的研发项目《WTS》等项目团队进行了调整。未来，公司借助投资布局移动游戏产业链，加强游戏开发与内容制作，丰富游戏品类，覆盖更多海外市场和满足多元用户需求，逐渐构建公司区域化发行、全球化研运一体和自主内容研发的发展新格局。截至目前，公司已储备《终末阵线》《D3》《EOW》《DHS》《FOG》《TAG》等自研、定制产品上线。

（3）把握数字经济发展，探索游戏业务新模式发展

“元宇宙”时代的来临，为中国游戏产业转型升级带来全新机遇，技术驱动产业变革，VR/AR/XR 游戏已成为行业发展新的驱动。公司密切关注新技术发展及应用带给产业所带来的变化，通过投资布局移动游戏产业链，以技术驱动为导向，加强投资体系业态的互动与协调，不断完善程序化沟通、自动优化的智能化投放系统，提高市场的响应力，将运营、买量、玩家服务等工作规范化、流程化、快捷化纵向上加强内容研发的投入和增强流量运营能力。

公司致力于打造科技创新型公司，在元宇宙领域成立了子公司海南元宇宙和上海荷笛，并投资控股子公司哈视奇以及参股公司一隅千象、南京八点八数字公司。目前，公司通过哈视奇负责数字矿山/VR/AR 游戏等内容制作，一隅千象负责裸眼 3D 呈现及远程交互，加强与八点八公司在数字虚拟人领域的合作。同时，公司拥有 BOTON SPACE 1 产品，该产品可应用的领域较多，包括文旅、游戏、工业等场景。公司已在无锡、上海设立了展馆，并与银亚集团签署了战略合作协议，未来公司将基于元宇宙产业技术布局和产业生态伙伴，共同打造大健康与环保健康产业、数字卫生与防疫产业、工业元宇宙与产教融合产业、元宇宙与非物质文化遗产（数字资产）产业、元宇宙与城市交通系统等具体合作生态，共同进行市场开拓。目前，公司已拥有的元宇宙数字化产品有裸眼 3D MR 空间数字人“彤”、数字孪生智慧矿山系统和 BOTON SPACE 1 等。

报告期内，公司通过借助虚拟现实硬件储备，融合公司 AR/VR 游戏内容和已储备的云平台技术架构，探索游戏业务新模式，与哈视奇等公司进一步发挥各自领域的资源优势，推进新内容形态与新商业模式与现有业务的融合。同时，持续推进移动互联网文化生态新格局，以全球区域化发行、全球研运一体和自主内容研发为驱动发展引擎，不断提升核心竞争力。目前，公司联合哈视奇与游戏研发团队已经开发了多款游戏 DEMO，实现了在 AR/VR/XR 终端的适配，未来公司将探索更多基于 AR/VR/XR 创新交互方式的游戏。

报告期内，公司正在推动虚拟数字人和 Boton Space1 更好的结合，通过裸眼 3D 混合现实的方式呈现更好的虚拟数字人体验。在元宇宙领域，公司在 AR/VR、裸眼 3D、数字孪生等元宇宙技术方面进行深耕，提供工业场景数字化解决方案。宝通科技产品 BOTON SPACE1 可以深度还原各类工业设备、厂房及作业环境，实现工业散货物料输送数字孪生的沉浸式体验。目前，公司已在无锡、上海设立了展馆，并与银亚集团签署了战略合作协议，双方将基于元宇宙联盟以及 BOTON SPACE 1 裸眼混合现实技术等多方位的紧密配合，打造大健康与环保健康产业、数字卫生与防疫产业、工业元宇宙与产教融合产业、元宇宙与非物质文化遗产（数字资产）产业、元宇宙与城市交通系统等具体合作生态，共同进行市场开拓。

报告期内，公司推出数字孪生智慧矿山系统，该系统基于宝通数字化输送带、智能输送八大类核心硬件及传感器、软件检测系统、AR/VR/MR 智能设备、裸眼 3D 混合现实空间等数字化产品，打造的数字孪生矿山，实现矿山工业输送数字孪生的沉浸式体验，该系统可以为矿山生产过程中的智能输送线路赋能，可助力矿山实现全系统各环节的智能协同，同时，助力矿企实现智能化生产、透彻化感知、可视化管理和数字化决策。

（4）持续研发优化数据分析系统，做好用户数据掘金工作

在运营过程中，公司继续专注于为玩家发掘精品游戏，重视产品品质及玩家服务和不断挖掘发行工作创新价值，优化产品设计、推广运用、用户服务、产品迭代及长线运营产品等方面，与研发商建立长期共赢的新局面；公司还与全球知名的游戏工作室、引擎以及开发者开展密切合作，从底层设计和游戏开发初期就进行技术合作、优化和适配，与优秀者为伍，引领企业成长。继续优化现有塔罗、普罗米修斯软件系统，进一步提高用户数据价值挖掘，研发阿波罗软件系统、赫尔墨斯软件系统、宙斯软件系统等，通过对大量的、长期的市场数据进行分析，提高决策的准确率和投放效率。

报告期内，公司持续在移动网络游戏的全球发行和运营业务相关的领域进行研发，共计 23 个研发项目，包括正在持续研发的游戏包配置自动测试软件的开发、全球游戏支付一体化平台的开发、游戏安装包上线标准预审软件的开发、商务外包管理系统等智能软件系统，进一步体现了公司的技术创新能力，为专业、高效提供运营平台服务提供有力的支持。