

智能体冲击下的软件业变局： 旧墙坍塌 新界未立

当AI Agent（智能体）能够自主调用工具、生成代码、执行复杂任务，软件的“高门槛”“高成本”壁垒被逐步击穿。一段时间以来，类似“软件是否将被AI吞噬的论调”席卷资本市场。旧有的行业秩序正在瓦解，但变局之下，新的行业规则尚未成型，对于所有软件企业而言，核心命题已不再是“能否抵御AI冲击”，而是如何在这场变革中，依托AI重构自身价值、找到生存与发展的新路径。

●本报记者 杨洁

软件业被重新定义

“软件本身就是人与物理世界打交道的连接层。”新点软件副总裁袁勋在接受中国证券报记者采访时坦言，“现在AI Agent把这一层很多事情都做了，给外界的直观感受似乎是好像不需要那么多的软件、不需要那么多定制了。”

百度创始人李彦宏近日也给出同样判断，代码智能体正在击穿软件行业过去“高门槛”和“高成本”两道高墙。“你完全可以为一个具体的需求即时生成一款软件，用完就走，因为成本几乎为零，哪怕你只用一次，仍然值得为它去生成。”他表示，软件业被重新定义，有了“快消品”的属性，“一次性软件”或“日抛型软件”将变得合理，但他同时表示这并非坏事，因为市场可能被放大10倍。

阿里巴巴集团CEO吴泳铭在业绩电话会上则用数据印证了AI Coding的火热。“从去年年底到今年5月份，API调用需求大幅增长，几乎都是由AI Coding能力提升带来的。”这种需求也助力阿里百炼Maas平台年化经常性收入突破80亿元，并将很快跨越100亿元大关。

袁勋表示，软件行业正处于旧秩序崩塌、新秩序尚未建立的混沌期。但他并不悲观，在他看来，软件还很重要，只是会有完全不同的形态，软件作为人与物理世界交互的角色不会消失，只是会从“人点击操作”变成“AI围绕人来服务”。“当前，AI Agent还干不了特别复杂、容错率较低的工作，但用户尤其是政企用户实际使用软件过程中会有更复杂的任务需求。所以需要多重方式组合为客户提供可靠

的服务。”袁勋表示。

积极求变 探索路径出现分化

面对智能体的冲击，全球软件企业正在做出各自的战略选择。

2026年4月，知名笔记软件公司Notion发布了官方MCP（Model Context Protocol，大模型上下文协议）服务器，允许Cursor、Claude等主流AI工具直接连接其工作区。旗下拥有Photoshop、Illustrator等知名软件产品的软件公司Adobe在今年4月的Adobe Summit大会上发布新一代企业级人工智能平台CX Enterprise，支持包括亚马逊云服务（AWS）、Anthropic、谷歌云、IBM、微软、英伟达、OpenAI在内的第三方合作伙伴集成，而非局限于单一封闭系统。

国内软件企业也在产品层打造AI原生能力，但大多并未像前述软件公司那样直接允许外部AI工具调用。金山办公在接受投资者调研时表示，“关于‘AI能否吞噬办公软件’的讨论”意义有限，对用户而言，核心诉求是解决问题，而非在意使用何种工具来实现，AI能够生成代码或一键输出简单办公文件，并不等同于能替代专业级别的办公软件产品和服务。

金山办公同时明确表示，“不会直接照搬OpenClaw”，但会将Agent自主操作系统级功能的新应用范式全面引入现有产品线。公司认为核心壁垒是对用户私域知识的沉淀，未来将持续通过数据清洗和知识提炼最大化其价值，为AI应用提供高质量“燃料”。金山办公还强调，AI只会淘汰那些不与时俱进的软件，公司计划从

Office AI（以AI增强Office功能）升级为AI Office（AI原生驱动的办公形态），并将长期提供传统软件与办公Agent并存的服务范式，由用户根据效率和习惯自主选择。

福昕软件董事长熊雨前强调，公司主业聚焦的文档工具赛道，刚需属性强，受替代冲击影响较小。“即便依托AI技术，开发者也很难在短时间内搭建出一套成熟、完备、能覆盖全工作场景的专业文档工具。瓶颈不在于软件开发，而在于需求梳理、场景适配所耗费的时间。”石基信息也表示，精准的交易型系统，像PMS、POS，需要留痕、合规，不容易被人工智能取代。

中信证券近期研究复盘了2010年-2020年美股传统软件向SaaS迁移的历史，表示行业先后经历估值下修、业绩承压等痛苦周期，但大多传统软件企业最终实现成功转型，业绩、市值亦创下新高。中信证券认为，本轮AI转型与SaaS时代相比，技术冲击更强、不确定性更高，但财务冲击幅度预计更小、痛苦持续时间更短，“即使从最为严苛的GAAP口径出发，部分应用软件厂商估值已具备明显吸引力。”

IDC中国企业级应用软件市场高级研究经理徐文婷认为：“未来2-3年，企业将不会简单地以AI替代现有软件系统，而是要求软件平台具备AI原生能力，并能够支撑AI Agent在业务场景中的应用。”

向内求索 重塑软件生产效率

AI对软件企业的影响不仅仅是产

品级的，更涉及企业内部研发全流程的变革。

金蝶国际董事会主席徐少春谈道，要用AI再造一个金蝶。其表示，2025年，公司明确提出“AI优先”战略，将AI深度嵌入研发环节，全年41%的新增代码由AI生成，部分场景代码生成率甚至达到100%，研发交付周期缩短21%。

金山办公介绍，2026年将新增较多内部AI费用，主要用于研发过程中的Coding Token采购，“以工具投入换取更高的研发产出”。

福昕软件同样在内部积极拥抱AI Coding。公司表示，传统模式下开发文档深度处理类功能“研发门槛高、周期长”，而依托大模型技术后，“落地效率得到了质的提升”。但福昕软件也强调“负责任地使用AI”的原则——清晰界定AI的辅助边界，在涉及核心质量、安全合规的关键环节，坚持人工严格把控。

袁勋告诉记者，AI Coding确实让软件公司一些基础性工作减负，但“客户要的不是原来的那个软件了，他要的是一个更加智能化的、更创新的东西”。因此，在袁勋看来，纯粹的编码技能需要升级，需要人员能力结构的调整。

他认为，AI时代，两项能力显得更加稀缺，一是了解用户，帮助客户发现其本身思维盲区的问题；二是更快速度更低成本更安全地实现效果，尽可能在“能力、安全、成本”的不可三角中找到平衡。

采访中，袁勋用一个比喻来总结当下处境：“我感觉有点像森林里一把火烧起来，确实好多灌木烧掉了，但是整个环境发生了变化，有可能活下来的企业也找到了新的价值点，会有更好的机会。”

再进行集成，出额外的钱。”吴长征说。

迈向人机协同新范式

AI对实验室和软件行业带来的远不止效率提升。吴长征认为，未来需要的人才将是逻辑思维力特别强的人。

“人跟AI的对话，和人之间的对话是不一样的。AI需要具备逻辑推理能力，重要的是如何跟AI对话，能让它更少地出现问题。”吴长征表示，这意味着对人员能力的要求在提高，软件企业的人才成本可能随之上升，但同时也强化了专业服务商的

价值。

三维天地2025年年报显示，公司营收3.83亿元，同比增长15.09%；归母净利润839.12万元，同比增长104.47%。公司表示，三维天地锚定“AI应用开发商”战略定位，积极拥抱AI浪潮，主营业务深度融合AI智能体开发平台，实现了战略核心能力的全面跃升。

对于检验检测行业的智能化前景，三维天地判断，未来实验室的竞争力将不再取决于采集了多少数据，而在于从数据中获取了多少价值。从信息化到数字化，再到智能化，软件公司与客户之间的分工边界正在被AI重新定义，而行业知识的深度积累或将成为这场变革中最难以被替代的筹码。

电子布头部企业积极扩产

●本报记者 董添

近期，以中国巨石为代表的电子布头部公司积极扩产引发市场关注。从需求端看，AI服务器对高阶PCB需求暴涨，带动高端电子布需求激增，目前行业库存极低，甚至出现“一布难求”。从价格端看，自2025年10月起，电子布产品持续涨价，截至2026年5月主流型号已实现年内第五轮提价。

市场需求旺盛

中国巨石近日发布公告称，公司拟投资44.31亿元建设年产5万吨电子纱暨3.2亿米电子布生产线项目。建设地点位于江苏省淮安市涟水县新材料产业园，项目生产线的建设周期为1.5年。资金来源为公司自筹及银行贷款。投资项目全部建成后，预计总投资收益率为10.81%。项目实施后，有利于公司实现结构调整和转型升级，进一步完善产业布局，提升企业的绿色制造水平和经济效益，走可持续发展之路，实现企业高质量发展。

今年以来，电子布市场呈现结构性紧缺特征，需求极为旺盛。自2025年10月起，电子布市场开启持续涨价通道，月度调价已成行业常态。本轮扩产的直接原因是需求激增与供给紧张。库存告急，行业库存处于历史低位。

“到目前为止，电子布一直在调价。每个月月末，公司都会对下一个月做出判断和调整，一直是调涨的。”有头部电子布上市公司高管告诉中国证券报记者。

行业上市公司业绩向好

从电子布相关上市公司业绩表现看，受益于产品量价齐升，其营收、净利润等关键指标受到明显提振。

2026年一季度，中国巨石共实现营业收入约52.82亿元，同比增长17.93%；实现归属于上市公司股东的净利润约12.67亿元，同比增长73.48%。业绩变动的主要原因是，公司产品销量及价格上涨，导致利润增加。

国际复材2026年一季度共实现营业收入约22.15亿元，同比增长18.51%；实现归属于上市公司股东的净利润约2.7亿元，同比增长412.94%。

对于电子布业务，国际复材在接受机构调研时表示，2026年一季度，公司电子布营收占总收入比重已超过16%。2026年一季度公司业绩实现高增，净利润增速显著高于营收，是产销规模扩大、产品价格上行、成本控制得力及产品结构优化等综合作用的结果。电子布业务在公司整体业务中占比持续提升，是当前重要的盈利增长点。未来，公司将依托技术与产能优势，践行差异化高价值的发展理念，积极推动相关产品的持续改进与升级。公司风电纱、电子布尤其是高频低介电相关产品目前产能处于满负荷运行状态，整体产销衔接顺畅，在手订单储备充足。对于二季度产能相关投放计划，公司将结合行业市场景气度、客户需求及项目建设进度等综合统筹推进。

电子布有望延续涨价趋势

机构数据显示，2026年一季度，在AI算力爆发式增长驱动下，特种电子布高景气持续，部分普通布产能转产特种布，行业整体供需紧张，全品类电子布价格进入上行通道。今年以来，电子玻纤纤维布中用量最大、最主流的7628电子布价格连续4轮上涨，累计涨幅近40%。

机构普遍预计电子布将延续涨价趋势。中信证券研报显示，近期，电子布涨价弹性及持续性将明显超出市场预期，特种布在主动补库大周期下将释放明显价格弹性，传统布在低库存及供需偏紧下，价格高度有望突破前高。但同时宏观经济大幅波动、原材料和燃料等成本提升、新增产能非理性投放、海外需求衰退、高端品类产品需求和市场拓展不及预期等因素导致行业竞争日益激烈。

中邮证券研报显示，当前，电子布需求持续旺盛，中高端产品供不应求，目前相关产品库存处于历史低点，电子布价格将延续上涨趋势。



新华社图片

AI重构软件业分工边界

三维天地以行业积累应对智能化变局

●本报记者 王婧涵

在AI加速渗透企业级软件的当下，软件公司与客户间的关系正在被重新定义。AI编程的出现让部分企业开始尝试自主研发原本需要采购的专业软件，一人公司、0编程基础研发一度成为社媒上的热点话题。

“AI的出现让许多过往难以实现的需求有了切实可行的技术路径，但从我们的大量实践来看，业务的积累仍是极为重要的一部分。”三维天地副总裁吴长征在接受中国证券报记者采访时表示，三维天地在长期的项目中积累了大量设计文档、需求文档，而这些资源才是企业最重要的护城河。

行业积累构成壁垒

AI技术的快速演进正在改变软件行业的竞争格局。2026年年初，AI智能体展示出超预期的工作能力后，全球软件股一度集体跳水。行业结构性的调整的确正在发生，但短暂无恐后，行业已将目光更多放在了“重构”之上。

吴长征表示，AI编程、Agent等技术对软件行业的影响自2025年就已经出现，行业也有观点认为企业未来可以不需要外部软件产品，自己就能实现所有软件开发。

“实际实践起来没有这么简单。”吴长征表示，专业化积累构成了软件企业难以被替代的核心能力。

以三维天地业务为例，公司主要提供检验检测和数据资产两大类型的全流程服务，面向食品药品检验、实验室监管、大型集团管理等众多复杂场景。吴长征表示，在这些专业场景中，需要的是技术与场景的咬合，同时由于场景的专业性强、监管规则细致，更需要长期积累以理解琐碎复杂的流程，这些恰恰是纯技术公司所不具备的。

国金证券研报也表示，“AI吞噬一切SaaS（软件即服务）”的线性叙事并不符合真实产业逻辑。随着AI从演示级走向生产级，企业对于可观测性、安全、数据治理、向量检索、工作流协同等系统能力的需求反而被结构性放大。AI真正带来的并非IT预算消失，而是企业IT架构复杂度与系统化需求的全面提升。

技术扩展能力边界

在产品研发的过程中，吴长征敏锐地意识到近年来用户需求发生的质变：“客户已经不再满足于信息化甚至数字化，而是明确指向智能化。”

他进一步解释称：“曾经，对于实验室客户来说，大量的视频音频文件等非结构

化数据如何存、管、用；怎样让历史积累的质量标准、设备手册等零散知识快速变成知识图谱；如何对质量事件快速进行深度根因分析……都是高度依赖人工经验且效率低下的痛点。”

AI的出现让这些需求有了切实可行的技术路径。吴长征举例表示，过往实验室或生产过程中出现质量异常，依靠传统方式如人工翻阅文档、凭经验排查等，速度慢且容易遗漏。AI的加入能帮助实验室进行根因分析，从大量视频、音频、文字记录里准确地定位问题根源，让质量分析从“经验驱动”转向“智能驱动”。

从市场反馈来看，客户对AI相关产品的接受度正在快速提升。吴长征透露，从2025年的统计数据看，公司涉及AI的合同金额已经出现较大幅度增长，而在2024年前这类合同的数量还十分稀少。

4月，三维天地在广州展示了质量数据分析工具S-tab、语义智能平台SW-Foundry和多模态数据湖产品SW-DBLake三款自主研发的新品。公司表示，这三款产品以产品矩阵形式，推动检验检测行业从流程记录走向知识驱动，从单点工具走向全链路智能，用硬核技术赋能实验室精益管理与智能决策。

“我们通过提供组合产品，让客户能够持续收获可靠的服务，而不是在买了一个产品后，在需要技术更新和能力扩容时