

| 育基 a+HCM 8.2 線上產品發表會 |

開啟 HCM 新時代

整合 X 行動 X 安全，一次升級 HR 數位韌性與敏捷力



楊中旗
育基 總經理



黃志揚
育基 產品經理



高逸塵 執行長
高逸工程



奚永明 處長
前台積電學習發展處

2026

2/4 (三)

14:00-16:10

歡迎
與會

主辦
單位



育基數位科技
aEnrich Technology Co.,

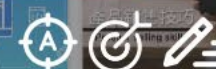
a+Core 訊息交流、互動...



a+MRA 職能評鑑



a+PMD 績效發展



a+Talent 學習發展



a+HRM 人資管理



請假申請 加班申請 減打卡申請

銷假申請 預先加班申請 外訓申請



【開場】

育碁25周年回顧(網路應用、數位轉型)與展望(AI era)
暨育碁「敏捷/透明/整合/資安」第29版最新報告

(官網 **Speak with Data** 的 Service level/貢獻/優勢)

楊中旗
育碁 總經理

2026/2/4

目錄

Content

1. 從 Dot-com 到 AI

- 泡沫是資本市場行為，但技術價值與變革不會消失

2. Hype Cycle

- HR 不追最新，而追高投報 - 何時做？

3. AI Agent - 他山之石

- 如：自駕車/電商/B2B/旅遊服務

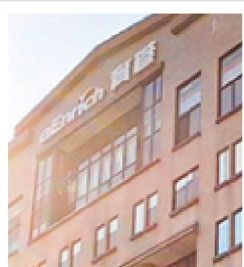
4. AI-Ready Data

- 育碁整合建構 a+HCM 的價值定位與架構方法

5. 育碁「敏捷/透明/整合/資安」第29版最新報告

四分之一世紀關鍵里程碑

2023



台北總部(自購)
辦公室擴增喬遷



行動應用資安標章MAS•L2
育碁 a+HRD APP 1.0.47
eHRD 業界 **2度** 取得

7.4 版起，新增
a+SKA 技能檢核模組

2024



ISO 27001新版資安認證
NF EN ISO/IEC 27001:2023
ISO/IEC 27001:2022



行動應用資安標章MAS•L2
育碁 a+HRD APP 1.48.0
eHRD 業界 **3度** 取得

2025

產品整合演進
育碁 a+HCM
敏捷人力資本管理•驅動企業無限可能

進軍HRM
a+HRM
人資管理系統

8.0 版起，提供完整人才資本管理解決方案
a+HCM Total Solution
台灣首創全自研 HRD+HRM 整合性系統

2000

團隊 Spin-off
正式成立育碁數位科技
專注開發企業應用的
學習管理系統

1.1 版起，提供完整人力資源發展解決方案
a+HRD Total Solution

- a+LMS 學習管理系統
- a+COM 職能管理系統
- a+LRM 發展地圖系統
- a+MRA 多維度評量系統
- a+IDP 個人發展計畫模組
- a+KPI 績效發展系統

2004



行動應用資安標章MAS•L2
育碁 a+HRD APP 1.0.44
eHRD 業界 **第1家** 取得

2009



2009 ATD
Excellence in Practice Awards
育碁與客戶 **首創** 台灣企業獲頒

2010

a+MPS 支援行動應用

2012

- 台南「成大育成研發中心」，擴大辦公空間喬遷
- 5.x 版起，新增
a+TCR 金融訓練通報預警模組

2016

擴大行動應用
a+MPS 6.x 內含 a+HRD APP
*支援 Browser & APP Based 雙模式

2020

- 7.0 版起，全系統 **內建** a+Core 共用底層
- a+LRM 更名為 a+LDR
- a+KPI 更名為 a+PMD

2022



台南擴增辦公室

育基 25

2000

2025

育基25周年・展望永續

育基25週年系列活動隆重登場！

特別規劃多場 **免費** 講座與發表會

邀您共探人資科技新未來！



25周年官網

始

規律的產品版更，7月預告也落實！終

| 育基 a+HCM 8.1 線上產品發表會 |

HCM進化X敏捷決策

打造HRM+HRD整合應用的企業人力競爭優勢

2025. 7.16 14:00~16:00



2025 ESG永續線上論壇

人才 × 敏捷 × 數位

從 HR 出發，啟動組織永續行動引擎

2025

11/11

14:00~16:00



| 育基 a+HCM 8.2 線上產品發表會 |

開啟 HCM 新時代

整合 X 行動 X 安全，一次升級 HR 數位韌性與敏捷力

2026 2/4 (三) 14:00-16:00



育基25

育基25周年・展望永續

育基25週年系列活動隆重登場！

特別規劃多場 講座與發表會

邀您共探人資科技新未來！



25周年官網

2026年提供收費「線上課程」
至少3個月閱讀授權；報名開放中

美國ATD
業務職能顧問

8/5直播
271位與會

Dr. Reza
Sisakhi

productivity
dynamics

全球企業學習與人才發展趨勢
過去・現在・未來的接班人發展

國際大師
線上講堂

2025/9/3 錄影回看，歡迎觀看

atd 25 WASHINGTON, DC
MAY 18-21

ATD25 返台專題 線上分享會 ((●)) LIVE

AI × 學習新引擎 創造業務成效的躍進



蘇文華Wally
瓦利學習首席講師
ATD大中華區首席引導師

2025/10/29 ATD APC 銀級贊助
專場演講 錄影回看，歡迎觀看

atd
ASIA PACIFIC CONFERENCE & EXPO
OCTOBER 28-30 • TAIPEI, TAIWAN
Building a Sustainable Workplace With Human-AI Synergy

解鎖台灣首個
功能完整的 HRIS系統
與全新系統a+HRM 8.x

2025. 10.29
13:30~14:30
102教室
台北國際會議中心

實體講座



第 1 章

從 Dot-com 到 AI 殷鑑不遠：
泡沫是資本市場行為，
但技術價值與變革不會消失

台灣經濟成長率高、企業版圖與科技演進快下HR的機會與挑戰

Happy Problem !

HR 承受「**招不到、留不住、培養慢**」三重壓力
數位轉型 與 AI應用可緩解！

- 企業缺人才，缺工
 - 2024年失業率 **3.38%**，創下24年來新低；
 - 2025年持續下探 **3.35%**...
- 企業組織管理 **因應對策選項**之一：
 - 有**效率**的人才發展，
 - **良好**的組織治理，
 - 工作**效率**與**生產力**提升，
 - **數位轉型**與**AI應用**、**人機整合**
 - 組織**機制**與**制度**建立以利永續
 - 雇主**品牌**與**信任**建立

年份	台灣經濟成長率v.s. 全球
2020 年	+3.42 % v.s. -2.8%
2021 年	+6.72 % v.s. 6.3%
2022 年	+2.68 % v.s. 3.5%
2023 年	+1.08 % v.s. 3.3%
2024 年	+5.27 % v.s. 3.2%

2025年，成長率 **8.63%** (全球約3.0%)

累計6年，是**31.5% v.s. 17.5%** 的差異。

(台灣人均GDP 3.94萬美元, 高於南韓/日本)

2026年，受惠人工智慧 (AI) 熱度持續、關稅疑慮淡化，及內需消費回溫等3大條件支撐.目前估計台灣的成長率約在 **4.05 %** (全球約3.3%)。在高基期背景下，經濟成長動能還是很大的。

AI 目前是驅動台灣經濟成長(半導體/資通訊...產業生態系)的重要引擎!

回顧與對比！借鏡網路泡沫的後續發展，
以及觀察重點行業/應用場景在AI 應用，可以更宏觀

- **AI 會泡沫嗎？**
- 速探 Dot-Com 泡沫(2000-2001) 與對比！
成立於**2000年的育碁數位科技**，
就是從網路泡沫中浴火重生的團隊！

網路泡沫(dot-com泡沫)

是指在**1995年至2001年間**，
歐美及亞洲多個國家的股票市場中，與科技和新興網際網路相關的企業股價高速飆升，形成非理性繁榮的投機泡沫現象。

白頭翁話當年！What impact if bubble burst！

怕只怕漲沒漲到，跌卻跌倒！已經漲到的韌性台灣不怕，科技業帶頭張帆向前衝！

年份	全球 (World)	中國 (China)	韓國 (S. Korea)	台灣 經濟成長率 (%)	主要經濟事件背景
1996	4.1	9.9	7.9	6.18	亞洲金融風暴前夕，維持穩定高成長。
1997	4.2	9.2	6.2	6.68	亞洲金融風暴爆發，台灣受影響相對輕微。
1998	2.6	7.8	-5.1	4.57	受亞洲金融風暴後續影響，成長動能減緩。
1999	3.6	7.7	11.5	6.73	儘管發生 921 大地震，但在災後重建需求下維持成長。
2000	4.8	8.5	9.1	6.42	全球網路產業鼎盛，台灣電子出口強勁。
2001	2.5	8.3	4.9	-1.26	網路泡沫破滅，台灣出現數十年來首次經濟負成長。
2002	3	9.1	7.7	5.48	經濟自衰退中強勁回升。
2003	4	10	3.1	4.06	SARS 疫情爆發，短期衝擊國內消費與觀光。
2004	5.4	10.1	5.2	6.51	全球景氣復甦帶動出口，成長率再次突破 6%。
2005	4.9	11.4	4.3	5.42	經濟進入穩健增長期。

2001年 網路泡沫形成的主要原因

歷史會重演？即使重演，有經驗的我們會更知道怎麼應對...

(目前階段的 AI 與當時的狀況相近似者)

- **過度樂觀(V)**：市場對網際網路技術的潛力和未來成長規模抱持過度樂觀的預期。
- **資金氾濫(V)**：大量風險投資和個人資金湧入網際網路產業。
- **低利率環境(X)**：有利於企業融資和擴張。
- **投機行為(half)**：許多投資者認為公司內在價值不再重要，而是盲目追逐與網際網路相關的股票。
- **「網路效應」(half)**的迷思：認為只要擁有龐大的用戶基礎，未來就能自動變現，導致許多公司不重視現金流和實際盈利能力。

2001 網路熱潮/泡沫/後續長線變革 影響與啟示

相似之處！AI 若有泡沫，也是資本市場行為，但技術價值與變革這條長路不會消失！

網路泡沫的破裂帶來了巨大的經濟損失，但也留下了寶貴的教訓

AI (這次資金injection 更大，大家有經驗)在時間的長河下，更會是如此！

- **市場沖刷**：泡沫破裂沖刷掉了那些不切實際的幻想和缺乏可行商業模式的公司，留下了真正有**核心技術和實際盈利能力**的公司（例如：亞馬遜(1994/7成立)、**Google(1998/9成立)**等都是浴過火的鳳凰）。
- **價值投資的重要性**：提醒投資者關注公司的基本面、現金流和可持續性發展，而非僅僅是市場熱潮和不切實際的估值。
- **技術發展未止**：泡沫雖然破裂，但**網際網路技術的發展並未停止，反而為後來的行動網際網路和雲端運算時代，甚至AI，奠定了基礎。**

泡沫與價值可以同時存在 · Google CEO Sundar Pichai



參考資訊》YouTube影片

Full interview: Google CEO Sundar Pichai on the 'AI boom' and the future of AI
after Gemini 3 2025/11

>> Right? And and people will need to adapt
and then there will be areas

泡沫與價值可以同時存在 (enable駕馭AI的能力)

- 王伯達 解譯以下這場專訪的重點 (FB) or 商模的檢視(價值創造的被認可): 要能獲利! 或何時能不虧損?
- Full interview: Google CEO Sundar Pichai on the 'AI boom' and the future of AI (YouTube)
- **Google 資本支出**從 300 億美金(4年前每年)暴增到 **900 億美金(現在每年)...**(微軟Q4資本支出達375億美元, 若含其他科技公司, 全球 **AI 基礎建設投資**已經超過 **1 兆美元**)
- **但 CEO Pichai 坦承:** **沒有公司能免疫於泡沫**。如果這是過度投資, 我們也必須經歷那個階段。這**既是理性的, 也有非理性的元素**。
- **他預測:** 在未來幾年內, 我們將建成過去 10 到 20 年才建立的基礎設施。
- **網路時代類比:** 回顧網路時代, 當時確實有大量過度投資。但沒有人會質疑網路是否深刻, 或是否帶來巨大影響。**網路從根本上改變了我們的工作方式。我預期 AI 也會是。**
- 2000 年光纖泡沫, 電信公司砸了 1 兆美元鋪光纖, 結果 85-95% 的光纖閒置, 公司破產。但 10 年後, 這些「暗光纖」變成 YouTube、Netflix、雲端運算的基礎。
- 後來的使用者, 幾乎是「免費」取得這些基礎建設。
- **AI 可能也是這樣。關鍵問題只有一個: 誰會倒? 誰能活下來並建立/參與融入 AI Ecosystem與獲利模式?**
- 現代工作者, 傳統的「數位素養 (Digital Literacy)」強調的是「會操作工具」; 而在 **GenAI 時代**, 將是「懂得與非人類智慧協作 (Human-AI Teaming)」的判斷力與直覺。
- **新一代職能模型的關鍵 - AI Acumen (AI敏銳度/洞察) (我們是 "Co-pilot Commander" (指揮官))**
 - **「模型直覺」 (Model Intuition)** —知道 AI 是什麼、能做什麼 (知道何時該「**介入 (Intervene)**」, 何時可以「**放權 (Delegate)**」。
 - **「對話工程與迭代能力」 (Dialogue & Iterative Capability)** —把 AI 當作下屬來引導 (**情境賦予 (Context Setting)**與**迭代引導 (Iterative Refinement)**)
 - **「批判性鑑別與風險意識」 (Critical Judgment & Risk Awareness)** —把關最後一哩路 (**查核事實 (Fact-checking)** 與對產出品質的「**責任 (Accountability)**」)

第 2 章

Hype Cycle : HR 不追最新，而追高投報 - 何時做？

- Gartner Group 的Hype Cycle 架構介紹(since 1995)
- 從不同面向解讀快速推進的AI
- AI技術快速演進的浪潮中，如何自我定位/導入採用，以及順勢發展

VUCA * BANI 雙效焦慮時代下的 學習 & 人才科技演進

25年領域專業看eLearning Hype Cycle科技趨勢

George 也一直用這個做檢視與選擇產品技術研發的投資！

VUCA是指一個
充滿不穩定性 (Volatility) 、不確定性 (Uncertainty) 、
複雜性 (Complexity) 和 模糊性 (Ambiguity) 的
商業與社會環境，形容「新常態」下的混亂與快速變遷。

BANI時代是指當今世界
充滿脆弱性 (Brittle) 、焦慮感 (Anxious) 、
非線性 (Non-linear) 與不可理解 (Incomprehensible)
的混亂狀態。



育碁官網完整分析

2019 eLearning Hyper Cycle報告快篩



2019 eLearning Hyper Cycle報告快篩

2019/05/01
育碁楊中旗總經理(George)

資訊是中性的，每個人也面對不同的context，需要做自己的判斷或決定。

Web CourseWorks的官網中可以閱讀到連續多年的eLearning Predictions: Hype Curve 專文。

- [2019 eLearning Predictions- Hype Curve](#)
- [2018 eLearning Predictions- Hype Curve](#)
- [2017 eLearning Predictions- Hype Curve](#)
- [2016 eLearning Predictions- Hype Curve](#)
- [2015 eLearning Predictions- Hype Curve](#)

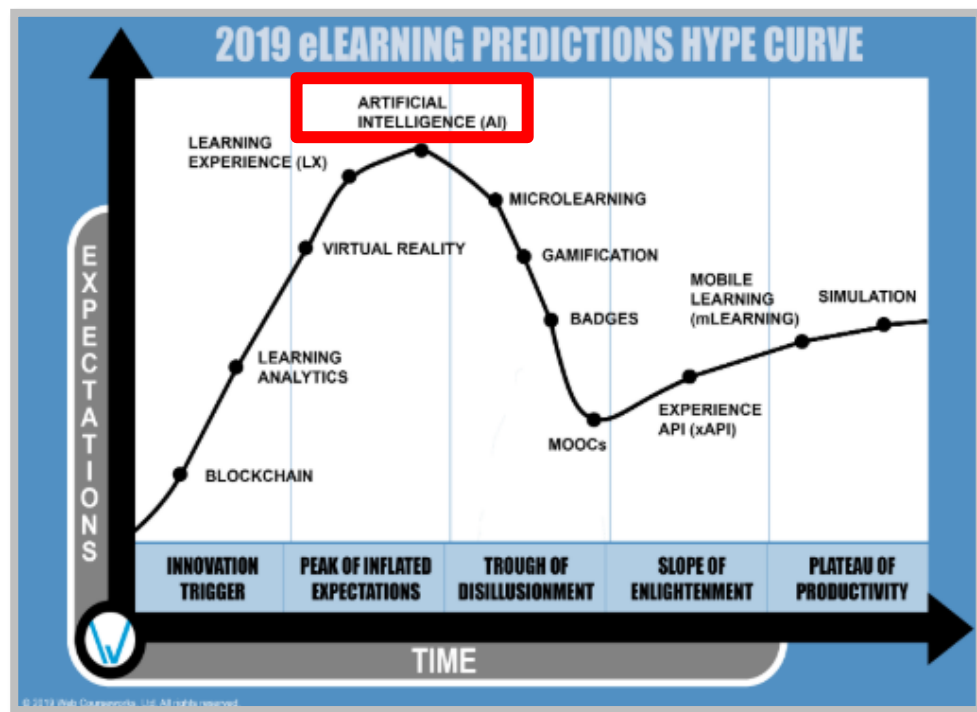
2019年，由Dr. Andy Hicken在2018/12/31再次公開分享2019的分析文章，繼2017/5/24 我分享評論該文，這次我要在5/16出發前往 2019 ATD ICE 華盛頓進行學習取經之旅前，做點快速的summary。

有些Hype Cycle 的架構與背景，我在2017的分享文 “[Learning Technology的熱潮，加上Hype Cycle冷靜的評估，淬鍊精遠](#)” 已經有完整的介紹，這邊就不重複，建議前往該文做檢視與比較。

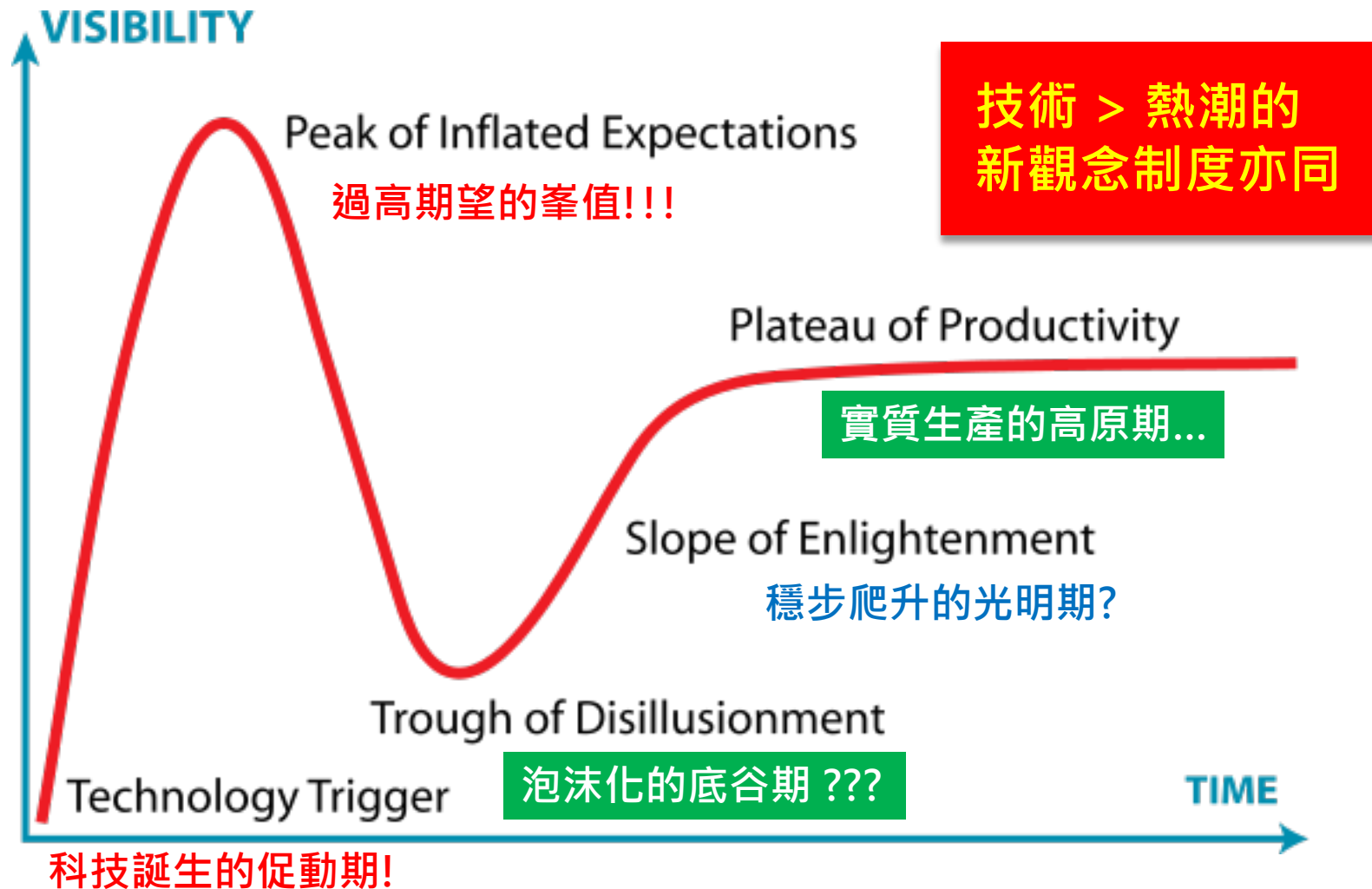
2019的分析與定位，ndy 改變方法論，以Twitter’ s REST API 取得 2018年Twitter 230多萬字的數據量，特別關注大約40個線上學習高影響者(online learning influencers)，用大數據的新分析模式，來界定產出以下這個Hype Cycle，定義不同學習科技所處在的階段或落點。

以聲量與趨勢斜率變化，當作2019年Hype Cycle主要的定義指標，減少Experts based 的主觀與經驗評價，確實讓2019年的eLearning Hype Cycle，與2018年有點不一致。(請對比舊方法論下的2017/2018 eLearning Hype Cycle圖，會看到 MOOCs 2017被判定在**實質生產的高原期(Plateau of Productivity)**，

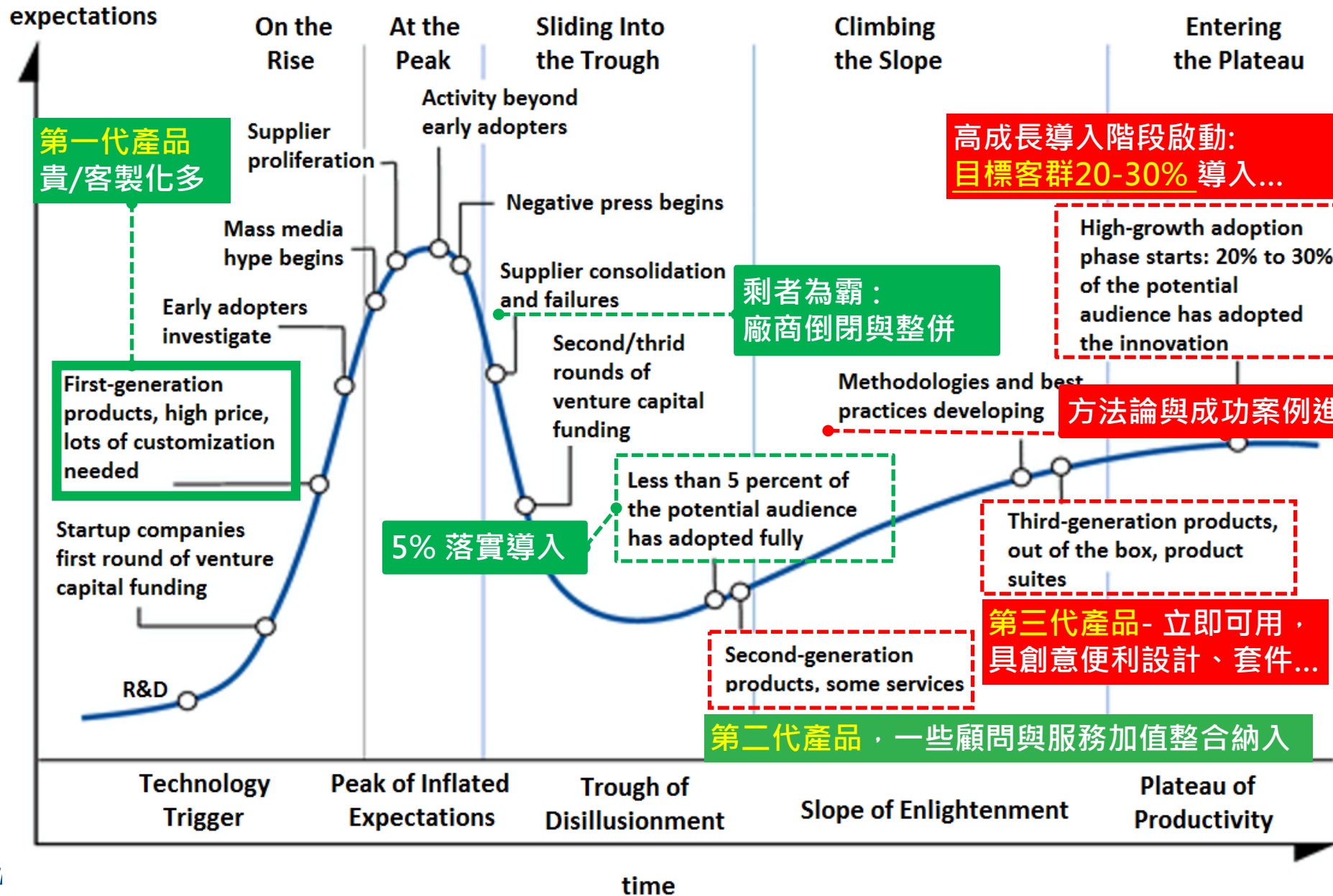
• 回顧：2019/5/1七年前專文- 時間是最好的檢視！



Gartner Hype Cycle 技術成熟度曲線 (或稱：技術循環曲線/光環曲線/炒作周期) Since 1995



Hype Cycle 中常可檢視的參考產出...

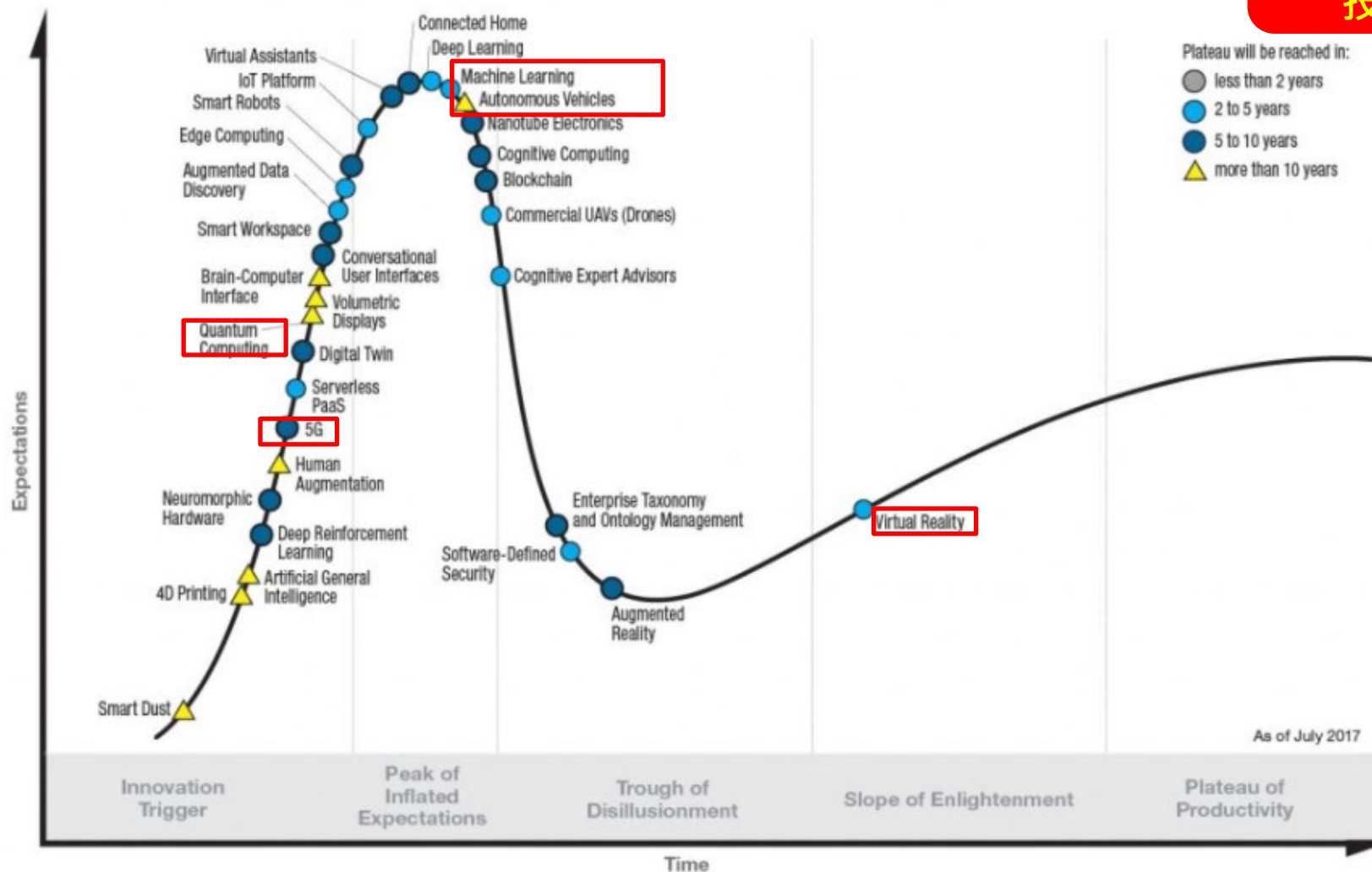


2000年起, 育碁在台灣LMS/HRD這一段新科技導入走了12年(目標客群20-30%導入)

AI 在企業的應用，路途應該會比較短！

Gartner Hype Cycle for Emerging Technologies, 2017

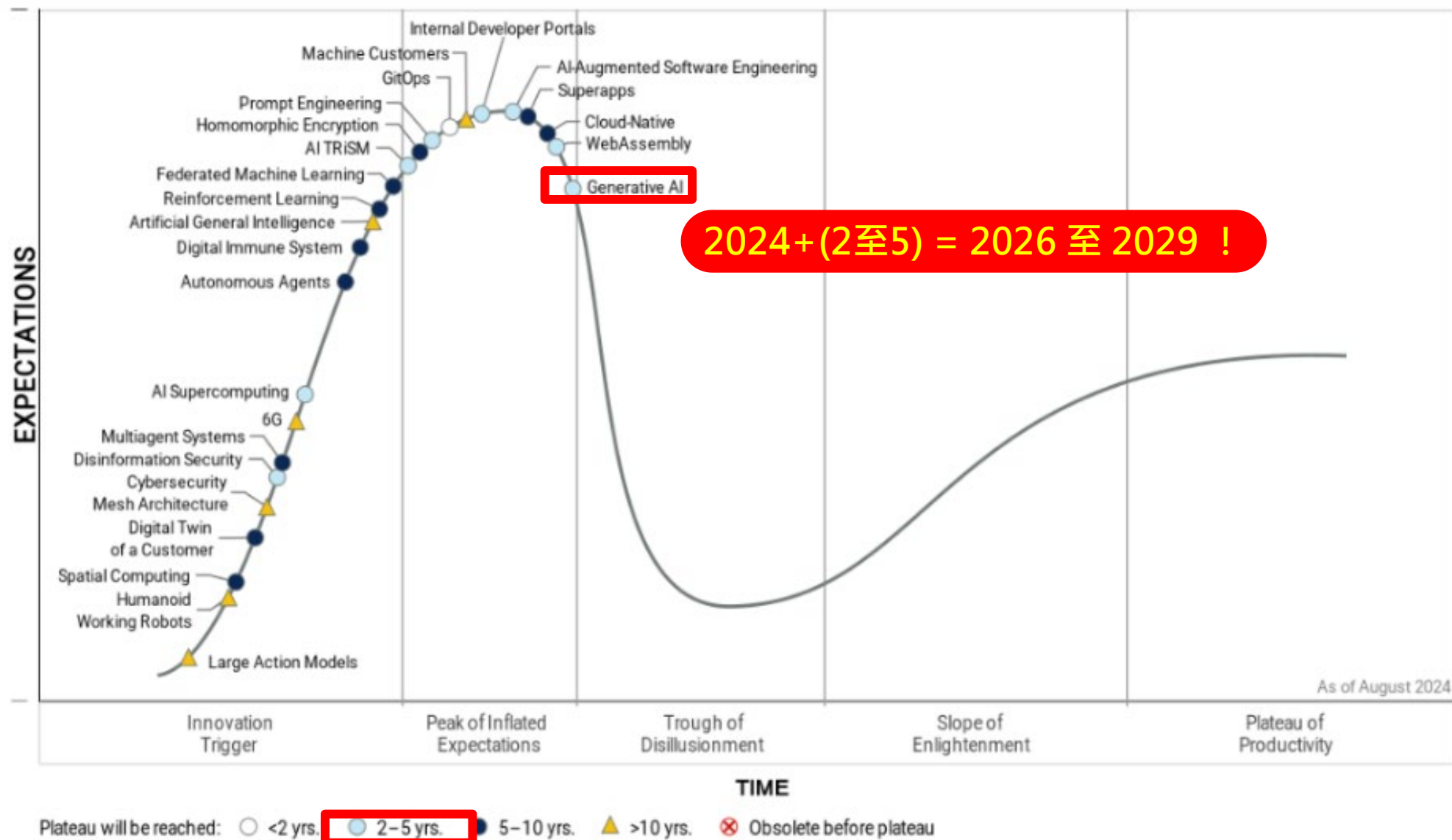
截至2026年近10年，
可以檢視當年某些新科技
的現今狀態！



gartner.com/SmarterWithGartner

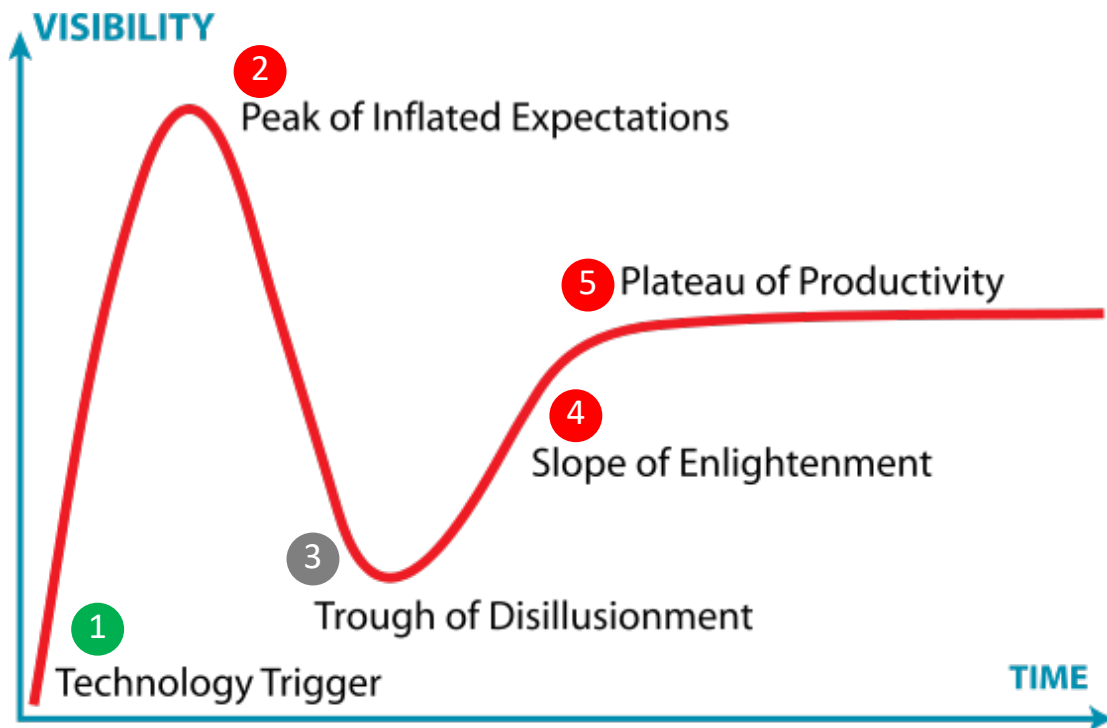
Source: Gartner (July 2017)
© 2017 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Figure 1. Hype Cycle for Emerging Technologies, 2024



Why check Hype Cycle? 常在我心

做為eHRD 領導廠商，選擇產品功能研發投資的市場價值



1 科技誕生的促動期

觀察期，推動者是誰？
Why? 實力如何？**放在雷達區，可以產出具說服力的評價。**

3 泡沫化的底谷期

我們的專業與市場回饋，是否有淘金般的眼光，**做這樣的選擇？**

5 實質生產的高原期

企業客戶應用會成功，投資回收機會高，**加碼/提供樣板，並對客戶高度推薦！**

4 穩步爬升的光明期

選擇性長投！
評估標準：是否產品設計上已經可做到前述**“第三代產品- 立即可用的具創意便利設計、套件等級”**，確保客我之間的效率效益。

2 過高期望的峯值

當夢想的鼓吹者與否/煽風點火，專業解析？or 追風？or **早期的投資? (credit or 取金)**

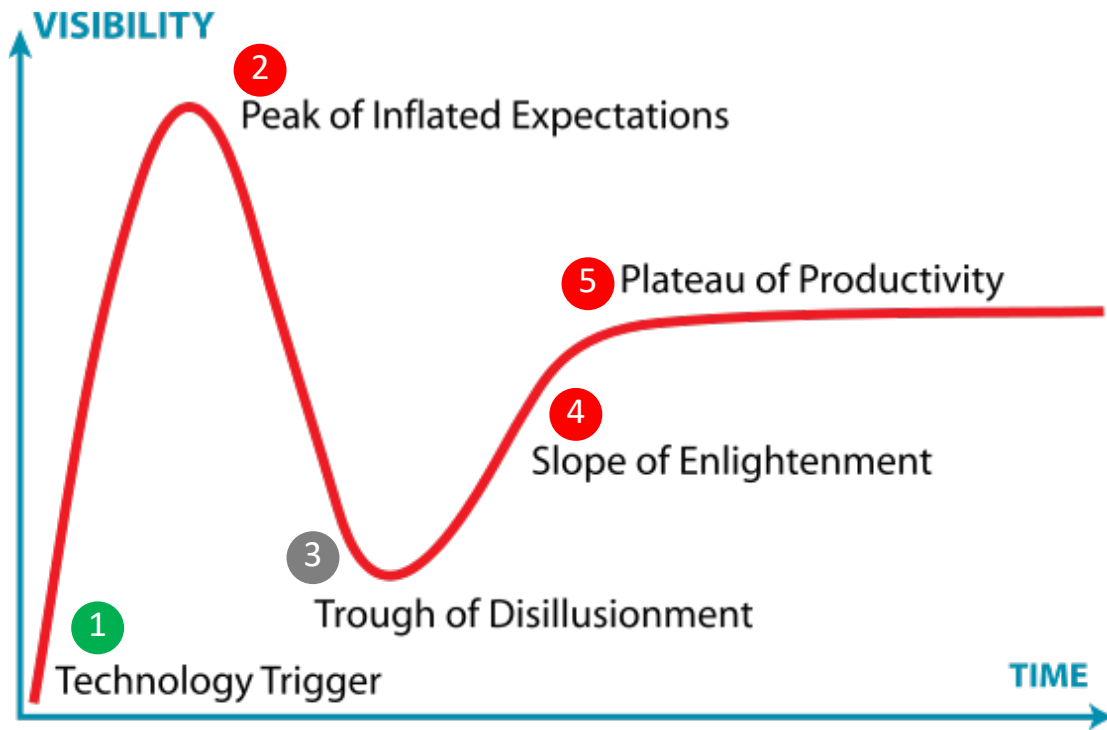
George 認為：
行有餘力，且自認為有足夠的自信後，再適度挑選這階段特定的主題，以滿足特定 early adapter 客戶的期待，共創領先機會。

George 認為：
應該優先將第4及5階段的產品功能做好，做到第三代產品的等級水準(來到實質生產的高原期-實現20-30%目標客戶採用率, 投資也才能有獲利!)。

在這裡可能有**60%的主題**，就從此不再拉起...
(被冰凍 or 虛幻的葬場- 如同失速掛掉的新創)

Why check Hype Cycle? 常在我心

做為eHRD系統企業採用客戶，以及HRD專業工作者，心動or行動？



1 科技誕生的促動期

觀察期，推動者是誰？
Why？實力如何？**放在雷達區，熱門話題，懂就好？**

3 泡沫化的底谷期

別被**供應商**早期的投入推廣與差異**行銷**影響，**被迫成為孤獨的早鳥**，做這樣的選擇？

5 實質生產的高原期

企業客戶應用會成功，投資回收機會高。**舉薦這樣的應用，公司與個人都會有績效！**

4 穩步爬升的光明期

選擇性早期投入？
評估標準：是否供應商產品設計上**已(將)**可做到“**第三代產品-立即可用的具創意便利設計、套件等級**”，才能確保領先投入者產生效益創造優勢。

2 過高期望的峯值

當變革的促動者？選擇做為HRD 領域專業的呈現？企業與個人形象建構？推動的變革挑戰？**最好有強而有力的支持才做行動！(credit or 取金)**

George建議：

企業eHRD採用客戶，多關注第4及5兩個階段的應用主題”投報率高，容易有績效且變革推動困難少...”。

George建議：

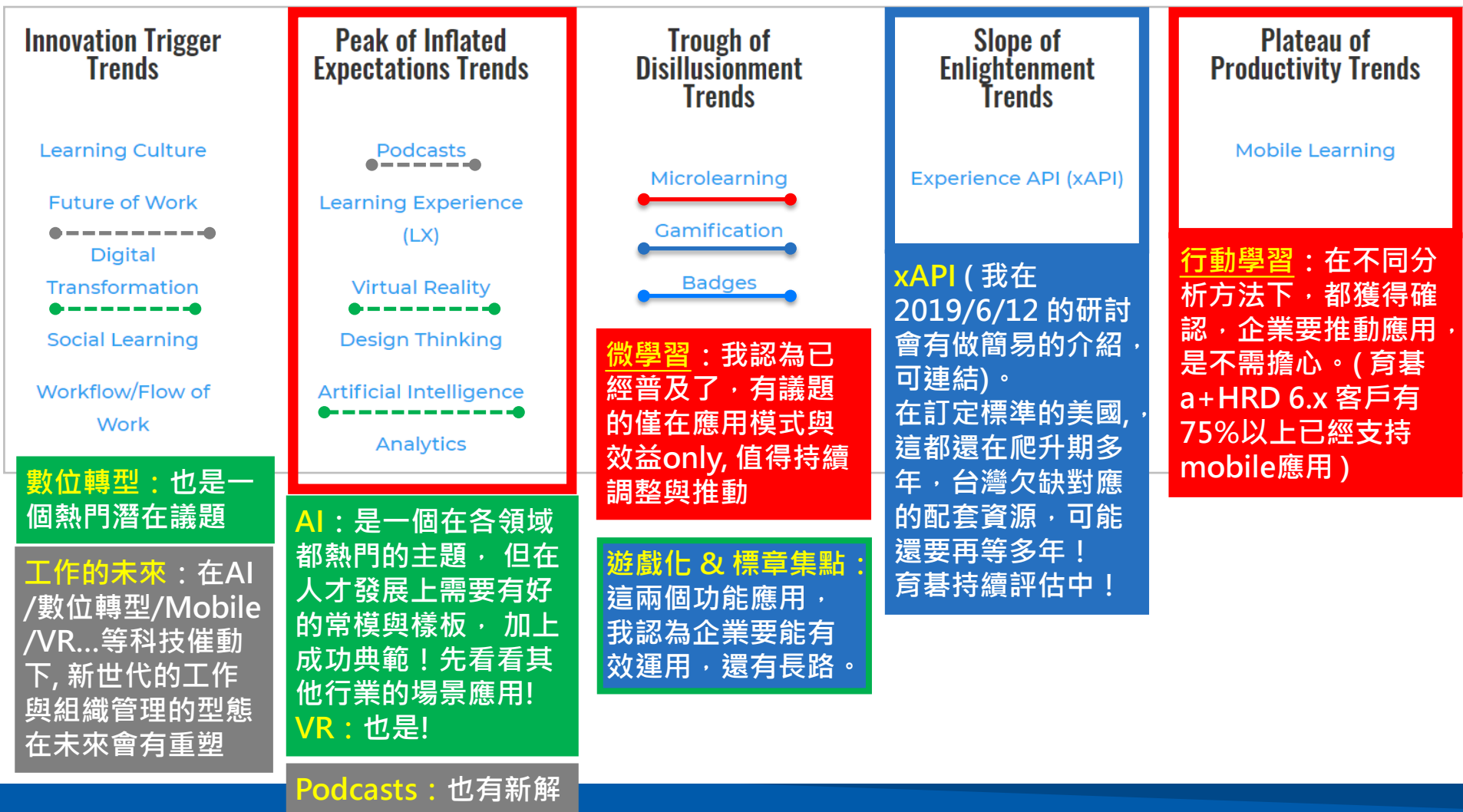
碩博士研究**論文主題**，或是**新創公司**，需要越新的主題越好，且有**搶占先機**的機會，可以多看這階段的主題；但資源allocation 要注意足夠...

投資採用企業要彎道超車，還是要墊高護城河！

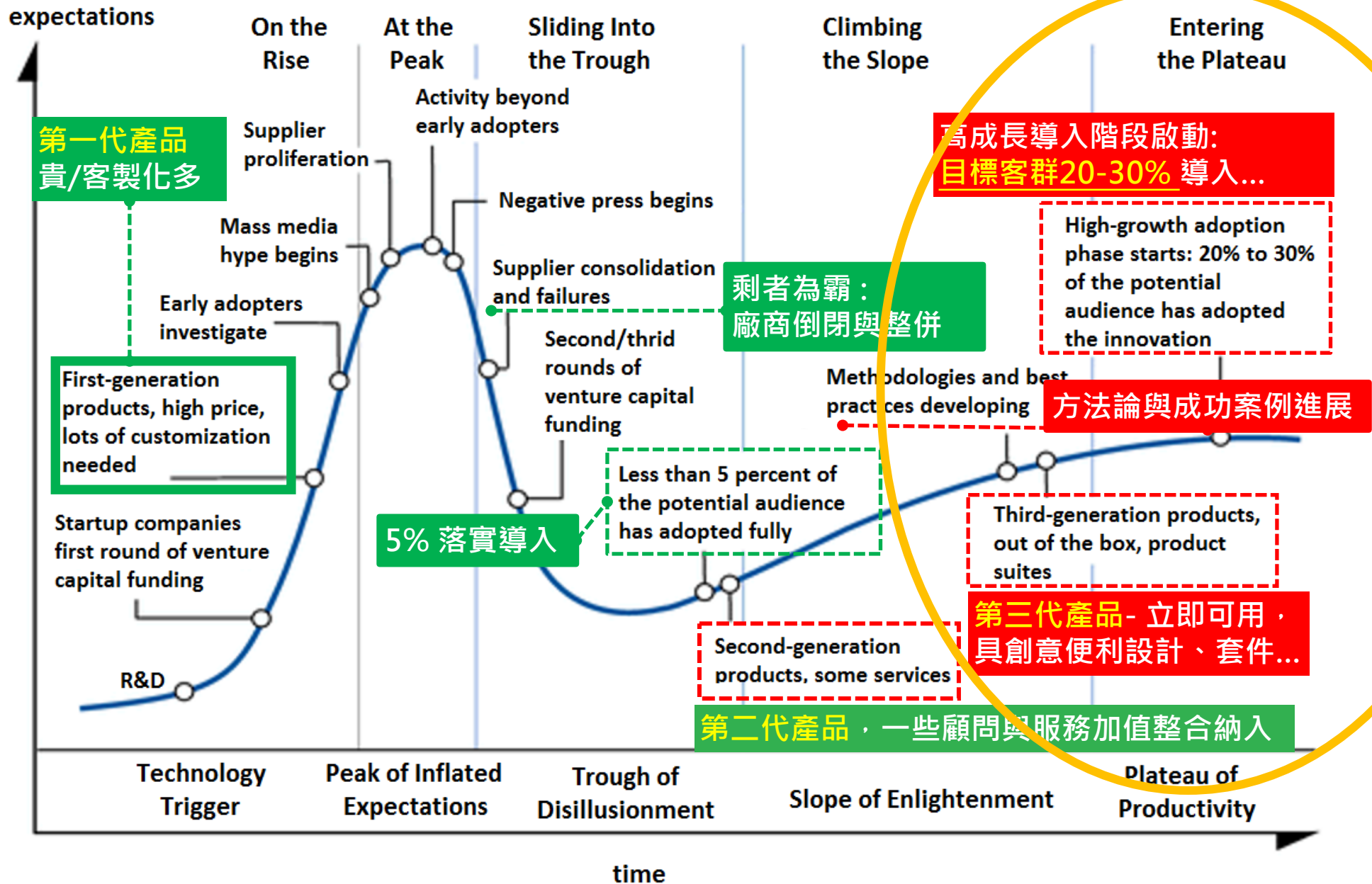
在這裡可能有**60%的主題**，就從此不再拉起...
(被冰凍 or 虛幻的葬場- 如同失速掛掉的新創)

2020 eLearning Prediction Hype Curve

George 持續解讀，2020/9/10 提供了適合於台灣企業context，進一步分析看法的分享

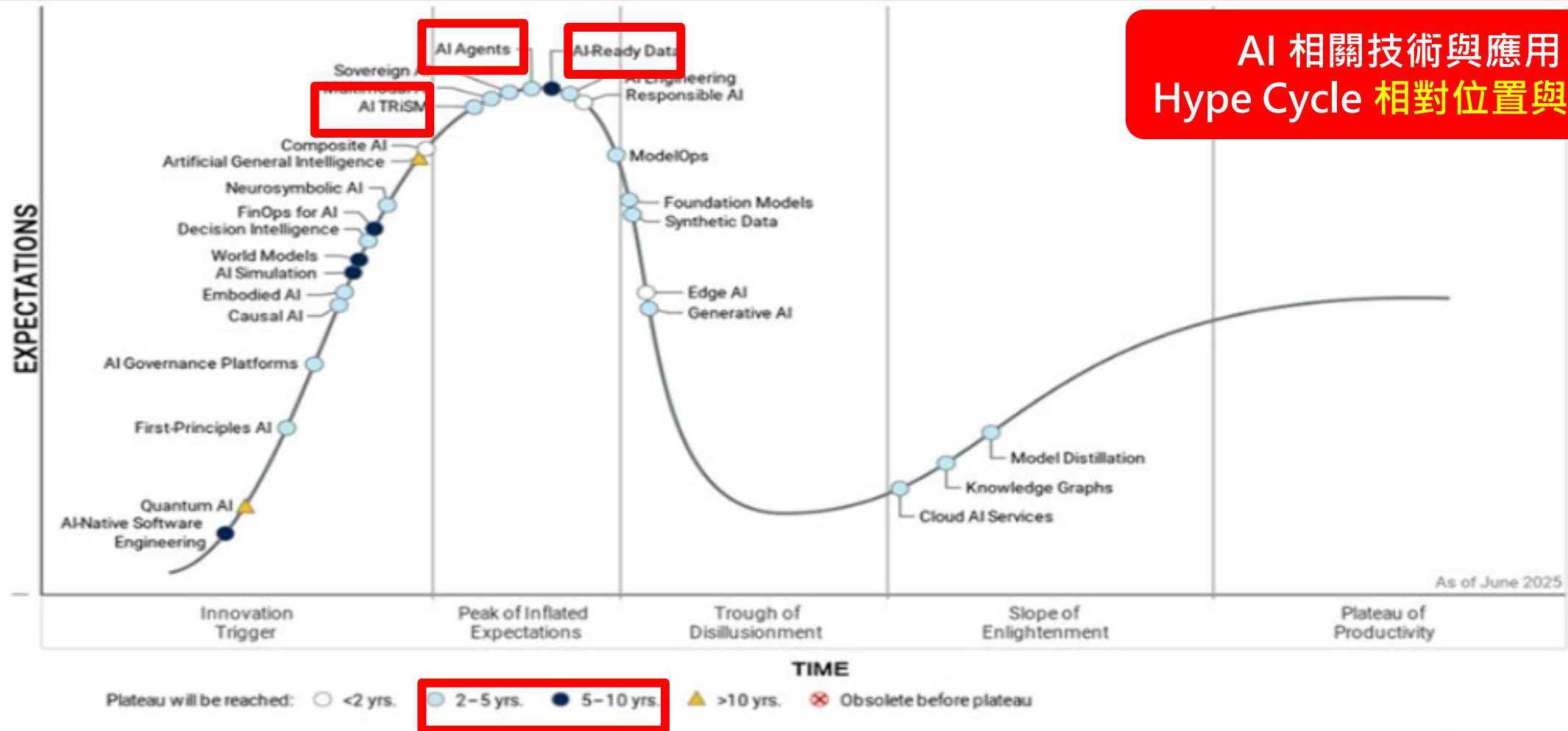


回顧 Hype Cycle 中常可檢視的參考產出...，
傾聽後，您 AI 應用決策的 Methodology and speak with Data!



生成式AI熱潮降溫， Gartner公布2025年人工智慧發展週期重點

AI 相關技術與應用
Hype Cycle 相對位置與潛力



Gartner

Source：科技政策研究與資訊中心—科技產業資訊室(iKnow)整理
2025年10月 圖片來源：Gartner

四大創新技術發展重點 - 1. 多模態 AI (Multimodal AI)

- 同時處理文字、圖像、影像、音訊等多類資料。(George: AI 生態系Ecosystem ... 相對巨大的投資，需要整合... 目前較強的是Microsoft(commercial>>Google), Google(Consumer >>Meta...)，Amazon (電商>>Alibaba, 蝦皮, Google)...原本的巨頭霸主)
- 能整合跨媒體資訊，理解更複雜的情境。
- 預期在未來五年成為產業升級與產品創新的核心技術。

Ecosystem 會自然形成？
或是靠各領域 leader 收割
鞏固/經營建構？

Source : 科技政策研究與資訊中心—科技產業資訊室(iKnow)整理

2. AI TRiSM (AI Trust, Risk, and Security Management : AI 信任、風險與安全管理)

- 聚焦 AI 的倫理、可靠性、安全治理
- 涵蓋四大範疇：
 - 模型可解釋性
 - 風險管理
 - 安全防護
 - 政策與合規
- 面對傳統 IT 無法處理的 AI 問題：
 - 模型偏誤
 - 資料洩漏
 - 自主性行為

- 企業需分層導入以確保 安全、可控、可負責任的 AI 部署

(George: 歷來都是consumer 先行，企業謹慎的盤點企劃；或許有pilot project，再啟動變革...)

在企業應用上, 資安是第一步!
TRiSM 要做到的更細更深!

如果說

AGI 是我們追求的強大引擎，

RAG 是它的燃料庫，

那麼 **TRiSM** 就是這輛超級跑車的
「煞車系統、安全氣囊和交通規則」

四大創新技術發展重點 -3. AI代理 (AI Agents)

- 具備自主或半自主的感知、決策與行動能力。

(George: 下頁列舉零售網購/旅遊及B2B採購... 目前較強的是Amazon/Navan 的AI “Ava” /SAP Ariba, Coupa, 不同程度的AI Agent 應用現況; 然後我們可以再看一下汽車產業的ADAS 智慧駕駛輔助系統的發展歷史與展望...)

- 基於大型語言模型，可在數位或實體環境中執行任務。
- 效能高度依賴使用情境 → 不會有一種代理適用所有場景
- 導入關鍵：明確界定企業內最具價值的應用場景。
- 各 AI 代理因情境不同而差異大，需持續迭代調整與優化。
- 確保可控性與流程整合

Source : 科技政策研究與資訊中心—科技產業資訊室(iKnow)整理

問 Gemini 3 Pro : Chatbot 算是 AI 代理 (Agent AI) 的一種嗎?

Gemini

AGI：通用人工智慧的定義與未來 ▾



PRO

- 本質：主動執行 (Proactive)。

3. 關鍵差異表：從「聊」到「做」

要判斷一個 Chatbot 算不算 Agent，就看它有沒有「手」去觸碰外部世界：

特徵	Chatbot (聊天機器人)	AI Agent (AI 代理人)
核心功能	對話 (Conversation)	執行任務 (Task Execution)
輸出結果	一段文字、一張圖	一個完成的動作 (如：已發送郵件、已寫入資料庫)
工具使用	無 (或是僅限於檢索資料 RAG)	有 (使用 API、操作軟體、瀏覽網頁)
自主性	你問一句，它答一句	你給一個大目標，它自己拆解成好幾個步驟去執行
例子	銀行官網常見的 Q&A 機器人	AutoGPT, 能夠幫你寫程式並除錯的 Devin, 幫你訂餐的助手

問 Gemini 3 Pro : OpenClaw 算是 AI Agent 的一種應用嗎？

2. 進化光譜：從 Chatbot 到 Agent

我們可以這樣區分它的定位：

特性	傳統 Chatbot (如 ChatGPT 網頁版)	AI Agent (如 Clawdbot)
主要功能	生成資訊 (給答案、寫文章)	完成任務 (操作軟體、處理流程)
邊界	被困在對話框裡 (Sandbox)	打破第四面牆，進入您的作業系統
互動模式	被動 (你問，它答)	主動 (你給目標，它自己規劃步驟並執行)
比喻	一本會說話的百科全書	一位坐在電腦前、有手有腳的實習生

但，從 AI TRiSM (風險與資安) 的角度，育碁(我相信有些企業也一樣) 目前都是先禁用Clawdbot(Moltbot) 這隻龍蝦的。(既期待又怕受傷害)

Clawdbot (Moltbot) 是非常典型的「AI Agent (AI 代理)」應用，甚至是目前將 AI Agent 概念落地到個人電腦端 (End-side) 最直觀的案例之一。

在 AI 領域，要被稱為 Agent，通常必須具備 "Perception (感知)" -> "Brain (大腦/決策)" -> "Action (行動)" 的迴路。

Clawdbot 完全符合！

第 3 章

四大創新技術發展重點 - 3.

AI Agent - 他山之石：

熱門行業/應用場景，科技關鍵在於情境(Context)!

如：白駕車/電商/B2B/旅遊服務

AI Agents 的應用情境與2025年的應用比例？

(George：產業他山之石，也看見Google Gemini 為何較晚爆發的相同顧慮...)

在 2025 年的黑五，「AI 參與了」大量的 Amazon 訂單（約 40% 的流量與 AI 有關），但絕大多數的「最終下單動作」仍是由人類完成的。這並不是技術做不到，而是商業利益的博弈。Amazon 希望您使用它的 AI (Rufus) (少於1%)，而不是讓 ChatGPT/ Gemini 變成您的全能管家。

原因：

- Amazon 不希望將寶貴的用戶數據和廣告收入拱手讓給 AI 公司。如果 AI 幫你買了，你就看不到 Amazon 頁面上的廣告了。
- 內部 AI (Rufus) 的特權：目前唯一能順暢在 Amazon 內部進行高度整合、甚至是一鍵式輔助下單的，主要是 Amazon 自家的 Rufus。它擁有「主場優勢」，可以直接讀取庫存、連結您的 Prime 帳號付款資訊。
- 相較於 Amazon 這種想盡辦法把流量留在站內、不想讓 AI 擋財路（廣告費）的 B2C 零售巨頭，B2B 採購與旅遊業 其實是 AI Agent 發展最快、也最受歡迎的「快樂天堂」。

特徵	B2C 零售 (Amazon)	B2B 採購 & 旅遊業
平台態度	封鎖 AI Agent	歡迎/整合 AI Agent
獲利來源	廣告費 (希望你在站上逛越久越好)	服務費/訂閱費 (希望你越快解決越好)
下單模式	AI 建議 > 人類操作	AI建議>AI操作 (Human-in-the-loop)
主要阻礙	平台的數據圍牆 (Walled Garden)	複雜的企業決策流程
2025 現況	輔助型為主 (Copilot)	代理型落地 (Agent)

AI代理 (AI Agents) 應用到B2B採購 (未來)

1. B2B 採購：AI 是最無情的「砍價機器」

① 解決「長尾採購 (Tail Spend)」的痛點

情境：公司員工需要買 50 把辦公椅或一批特殊的螺絲。這些金額不大、頻率不穩定的採購，以前採購部門沒空管，員工隨便買往往買貴了。

AI Agent 作為：

- 員工對 AI 說：「我要買 50 把人體工學椅，預算 20 萬。」
- AI Agent 自動去各大供應商網站（甚至 Amazon Business）爬蟲比價。
- 自動談判：AI 會發信給 3 家供應商：「另一家報價 X 元，如果你能給 Y 元並包運費，我就下單。」（這不是科幻，現在的談判機器人已經能做到）。
- 選定後，AI 自動生成請購單 (PR) 送簽核。

② 供應鏈自動補貨 (Autonomous Replenishment)

情境：工廠螺絲庫存低於 10%。

AI Agent 作為：

- 它監測到庫存警示，直接觸發採購。
- 它不會只買上次那一間，而是會瞬間分析全球銅價、運費波動，決定這次是跟台灣廠商買還是跟越南廠商買最划算，然後直接下單。

Source：科技政策研究與資訊中心—科技產業資訊室(iKnow)整理

AI代理 (AI Agents) 應用到旅遊業 (可能奏效, 您要嗎? 公司會准嗎?)

2. 旅遊業：AI 是全能的「黑卡秘書」

旅遊業 (特別是差旅管理 Corporate Travel) 是 AI Agent 滲透率最高的領域之一。

因為旅遊產品 (機票、飯店) 都有標準化的 API (GDS 系統)，非常適合 AI 操作。(AI-ready Data/架構)

① 複雜行程規劃與執行

情境：您要去歐洲出差，「週一在倫敦開會，週三要去巴黎展覽，週五從法蘭克福飛回台灣，全程要住萬豪系飯店，預算 20 萬。」

AI Agent 作為：

- 多模態規劃：它不會給你一堆連結，而是直接排好時間表
- 合規檢查：它會確認這些機票價格符合貴公司的差旅政策 (Travel Policy) 。
- 直接下單：確認無誤後，AI 會透過 API 直接在後台訂好所有機票、火車票和飯店，並把確認信整合成一個行事曆檔案發給您。

② 主動式危機處理 (Disruption Management)

這是 AI Agent 最強大的地方，也是傳統 On-line Travel Agent (如 Agoda/Booking) 做不到的。

情境：您人正在倫敦機場，突然廣播「飛往巴黎的航班取消」

AI Agent 作為：

- AI 監測到航班數據異常 (比機場廣播還快) 。
- 它知道您週三早上在巴黎有會，不能等。
- 在您還沒打開手機前，它已經幫您搶訂了 30 分鐘後出發的「歐洲之星 (Eurostar)」火車票。傳訊息給您：「飛機取消了，但我幫您訂好火車了，請直接去 St Pancras 車站搭車。」

B2B 採購 與 旅遊業 在 AI Agent的滲透率， 若以2025年10月份來看，大概佔交易量多少？

領域	AI Agent 滲透階段	預估 「AI 深度參與/ <u>輔助</u> 」交易佔比	預估 「AI <u>全自動執行</u> 」交易佔比	關鍵應用場景
旅遊業	成熟期 (Late Growth)	~40% - 50%	~10% (主要是改簽/標準行程)	航班異動自動改簽、差 旅政策合規檢查
B2B 採購	爆發初期 (Early Scaling)	~30% - 35%	~5% - 8% (主要是長尾採購)	雜項物資自動補貨、供 應商自動比價談判

簡單來說：在 2025 年 10 月，雖然大家都在談 AI Agent，但它比較像是一個**「超級副駕駛 (Co-pilot)」**，幫忙看了 40% 的路，但真正「放手讓它開車 (全自動下單)」的情況，在旅遊業剛開始普及，而在 B2B 採購則主要發生在買螺絲、文具這種小事上。

全世界主流的車輛製造商中階車款何時開始提供level 2 的Co-pilot ADAS配備？何時全面車輛皆內建提供 level 2 ADAS 配備？

總結 (2025 年觀點) 回顧過去 5 年：

- 起步：2018-2019 是中階車款開始擁有 Level 2 的**「甜蜜點」**。
- 普及：2022 是分水嶺，在此之後發表的主流車款，若沒有標配 Level 2 會被市場視為「不及格」。

由高產值的智慧駕車，看AI Agent推進的速度、節奏以及限制！(資金投入, 人才技術, 市場教育, 法規影響, 商業算計...最到位)

這是最值得參考的進程與階段性發展...

目前 (2025 年)，我們已經進入了 Level 2+ (Hands-off) 的過渡期，許多中高階車款 (如 VW ID.7, Benz E-Class) 已經開始允許在特定高速公路上「放開雙手」了。

PS: 這裡的 Level 2 指的是同時具備 ACC 全速域主動車距巡航 加上 LTA/LCA 車道維持置中 (車子會自己轉彎保持在路中間，而不是壓線才修正)。

Level 3 與 Level 4，甚至 Level 5 的可實現時間大概是何時？

全世界主流的車輛製造商中階車款何時開始提供這些等級的Co-pilot ADAS配備？

如果您在 2019 年問這個問題，當時許多車廠（甚至 Tesla）都會告訴您：「2025 年我們就會有 Level 4/5 了！」但在現在這個時間點（2025 年底），業界已經變得非常務實且保守

簡單的**結論**是：

- **Level 3** 是「富人的玩具」正在慢慢下放
- **Level 4** 是「特定區域的服務」
- **Level 5** 則是「遙遠的夢想」

主流品牌（VW, Toyota, Benz...）的中階車款（如 Golf, Camry, C-Class），以下是根據目前技術成本與法規進度的預測時間表：

- **Level 3**：有條件自動駕駛 (Eyes Off) 定義：在特定路段（如塞車的高速公路），你可以放開手、移開視線（看手機、看電影）。如果出事，車廠負責賠償（這是關鍵！）。**預測時間：2028 ~ 2030 年**
- **Level 4**：高度自動駕駛 (Mind Off)：2035 年以後 (甚至更久)
- **Level 5**：全自動駕駛 (Steering Wheel Optional)；預測時間：2040 年 ~ 永遠
- **現實面**：許多 AI 專家現在認為 Level 5 可能是一個「邊際效應遞減」的黑洞。為了處理最後 1% 的極端情況（如：暴雪中辨識交警的手勢），需要投入無限的成本。

成本、商業模式、供應商與生態系、法律、監管...等同時也決定了科技的導入

Level 4：高度自動駕駛 (Mind Off)

- 定義：車子可以在「大部分」情況下自己開，甚至不需要方向盤，人可以睡覺。
- 目前進度 (2025)：Robotaxi (機器人計程車), Waymo, Zoox, 小馬智行 (Pony.ai) 已經在舊金山、鳳凰城、北京等城市的「特定區域」營運。
- 個人私家車：零。目前市面上買不到 Level 4 的私家車。
- 中階車款何時會有？預測時間：2035 年以後 (甚至更久)

趨勢：業界普遍認為 Level 4 不會優先出現在「賣給消費者的車」上，而是先出現在「訂閱制的服務車隊」或「高速公路專用領航功能」。

成本、商業模式、供應商與生態系、法律、監管...等同時也決定了科技的導入

Tesla (特例)策略： 激進，定義與眾不同。

- Tesla 的 FSD (Full Self-Driving) "Full Self-Driving (Supervised)" (受監管的全自動駕駛)。
雖然名字很響亮，但在 2025 年的法律定義上，它通常仍被監管機構視為 Level 2 (因為駕駛必須隨時監控，出事駕駛負責)。雖然Tesla的能力接近 L4，但只要「責任」還在駕駛身上，它就永遠不是 L3/L4。

全球最大車廠，台灣市佔率第一 Toyota / Lexus策略： 極度保守，安全第一。

- 中階車 (Camry / RAV4 / ES)：Toyota 不急著推「幫你開車」的 L3，而是推「不讓你撞車」的 Teammate 系統。
- 預計 2026-2027 年，Toyota 的中階車會全面標配 Advanced Drive (Level 2+)，允許在塞車時放手 (但要看路)。至於真正的 Level 3 (車廠扛責)，Toyota 會非常謹慎，可能要到 2030 才會在平價車系看見。

第 4 章

4 四大創新技術發展重點 - 4.

AI-Ready Data：機會永遠是給準備好的企業！

育碁整合建構 a+HCM
的價值定位與架構方法

4. AI 就緒資料 (AI-Ready Data)

- 專為 AI 模型最佳化的資料集 → 提升準確度與效率
- 「就緒程度」需依 AI 使用情境驗證
- 推動企業提升資料管理：
 - 資料品質
 - 結構化程度
 - 安全與治理
- 有助降低：
 - 模型錯誤 (Hallucination)
 - 風險
 - 不一致性

育碁整合性 a+HCM 8.x系統：
2025年啟動 這階段的準備重點

育碁在B2B的應用軟體系統產業，
認清企業對於 AI TRiSM 信任/
風險/資安 的優先與極度重視。
一定要做好 AI TRiSM 才能on！

Source：科技政策研究與資訊中心—科技產業資訊室(iKnow)整理

整合性HRIS的價值 - 企業內 AI 與 Data 的某些觀點

AI-Ready Data 的實踐：AI 產出正確性的關鍵之一（希望可以跟AI幻覺說byebye!）

- "Data is the fuel for AI."
AI 就像一個強大的引擎（演算法），但如果沒有燃料（數據），引擎根本無法啟動或運行。
- "An AI is only as good as the data it is trained on."
「AI 的好壞/智慧程度，取決於訓練它的數據。」
- "In many AI applications, the bottleneck is not the algorithm, but the data."
「以數據為中心的 AI」（Data-centric AI）運動，強調與其不斷調整模型，不如花更多時間去獲取和清理更高品質的數據。

育碁如何協助客戶在5年內做好這樣的準備
(AI TRiSM 下, 啟動 Data-Driven 的HRIS, integrated with AI ...)

企業(HR應用)導入AI 的節奏與未來，
讓我們一起展望，
育碁30周年(2030)再來檢視今日的簡報與影片！

- 數位轉型 (變革加速受益於 2020 的 Covid-19 !)
- 數位人力資本管理 (變革 也會受益於 AI 的加速 ?)
 - AI-ready Data ! (育碁提供功能完整的整合性HRIS，就是為育碁客戶的企業做好準備的第一步!)

第 5 章

「敏捷、透明、整合、資安」 營運理念最新報告

官網 **Speak with Data** 的 Service level、貢獻、優勢

時間是最好的檢視!

六年來每季更新不間斷, 第29版 Since 2019/9

育碁產品服務 · 營運理念

Speak with Data · 讓您放心長期深化使用整合性的a+HCM

第二十九版：2026/01/15

第一版：2019/9/25 (接續每季更新)

產品服務動態 持續更新



PDF檔案下載 /124頁

AGILE

敏捷

全面敏捷
建構快速的機制

TRANSPARENCY

透明

資訊透明
成就長期的信任

INTEGRATION

整合

系統整合
完善連結的生態

SECURITY

資安

認證資安
精進安全的運用



2024年取得資安標準認證
NF EN ISO/IEC
27001:2023
ISO/IEC 27001:2022
(2025年6月通過第一年續評)
認證單位：法國AFNOR

eHRD全系統・服務》敏捷 / 透明

摘自 2026/1 育碁服務公告

01

242 + 家

現有維護與導入中客戶，持續增加中～

02

9個

維護中客戶使用版本數，累計橫跨三個大版本：
6.8 (LTS) / 7.0 / 7.1 / 7.2 / 7.3 / 7.4 / 7.5 (LTS) / 8.1 / 8.2

03

清零

業界唯一，連續 10 年(2015-2024)全年客戶服務案例 "清零"

04

0.8天

2026/1/5 執行進度報告(第一時間公開透明)，案例平均處理時間 0.8天，客戶數與版本數增加，Service Level 保持高水準

05

再加速4%

2025年全年，客戶與版本數增加，案例共計11,602個
處理速度再加速 4% (連續5年服務速度再加速) !

天下武功，唯快不破！

「a+HCM全系統」2025年案例「服務公告」

New

首次公告：2026/01/05

- 2026/1/5 第一時間公告 2025年案例最新執行進度報告
- 2025/7/1 即時公告2025年「半年報」，業界唯一！
- 2015-2024 連續 10 年全年服務案例“清零”，業界唯一！
- 10 年累計76,568個服務案例於2025/4/20 全數“清零”，為育碁產品與服務高品質的展現；且共通問題解決對策迴歸最新版產品，千錘萬煉，不斷精進，成為育碁新產品穩定關鍵！

2025年a+HCM 全系統截至2026/1/5，共計11,602個

「所有案例」平均0.80天解決（年升速4%），持續展現敏捷服務！

案例類型	案例數量(個)		平均處理時間(天)	
	2024年	2025年	2024年	2025年
詢問問題	8,503	8,576 (增加1%)	0.30	0.27 (升速11%)
問題回報	2,131	2,027 (減少5%)	2.46	2.41 (升速2%)
服務要求	949	999 (增加5%)	1.86	2.07 (降速13%)
總案例量	11,583	11,602 (增加0.2%)	0.83	0.80 (升速4%)

2015-2025保固維護中客戶(240+家) 服務案例處理狀態統計：

- 2025年迄 2025/12/31「育碁處理中」案例 34個 (2025上半年「育碁處理中」0 個)
- 2024全年案例，截至2025/4/20 全數“清零”

年度 案例狀態分類	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	歸屬
(1)未開始	0										5	待育碁處理
(2)進行中											14	待育碁處理
(3)等候詳細資料											32	待客戶進一步提供資訊中?
(4)研究											0	特殊狀況需釐清
(5)觀察中											17	待客戶進一步確認是否仍發生?
(6)已修正											15	等待雙方排時程，將解決對策交付給客戶
(7)已交付	179	1,122	2,072	2,623	3,016	4,629	4,568	5,503	6,894	8,161	8,589	等待客戶確認案例可否結案(通常已解決)
(8)保留	0										11	客戶希望未來再更新
(9)問題已解決	3,682	3,373	3,165	2,896	4,189	3,970	3,648	4,722	4,731	3,422	2,910	結案
總案例量(個)	3,861	4,495	5,237	5,519	7,205	8,602	8,216	10,225	11,625	11,583	11,602	

績效發展管理系統・服務》敏捷 / 透明

《期末》績效評核期間是系統服務尖峰時刻，客戶“急診室的春天在育碁”！

第三次公告：2026/1/5 New

首次公告：2025/12/23

統計期間	11/5-2/28 案例量(個)				2022&2023(11/5~12/21)、2024(11/5~12/23)、2025(11/5~12/31)							
					案例量(個)				平均處理時間(天)			
案例類型	2017	2018	2019	2020	2022	2023	2024	2025	2022	2023	2024	2025
詢問問題	114	215	260	254	320	228	371	458	0.23	0.09	0.10	0.16
問題回報	74	143	106	80	54	50	56	73	0.63	0.48	0.88	0.90
服務要求	27	50	38	21	18	19	1	7	0.5	0.47	2.00	0.71
總案例量	215	408	404	355	392	297	428	538	0.3	0.18	0.21	0.27

2025年《期末》執行進度報告(期間：2025/11/5 ~ 12/31)

- 同時敏捷服務 **81+** 家績效管理系統客戶年中績效考核與目標設定。
- 平均每家約 **6.6 個案例**，處理時間 **0.27天**。
- 「問題回報」案例平均**0.90天**解決，持續展現敏捷服務！

急診室裡，
要**更快但不能亂**！
且持續升速中！

每年2次績效考評關鍵期間 · 「績效系統服務監控機制」

- 目的：協助績效系統客戶在執行績效評核期間展現良好成效！
- 啟動時間：**每年2次**；期中/5-8月、期末/11月-隔年2月
- 服務如下：

《2024年啟動期間》(每年相同)

- 期中：2025/5/20-8/31 (服務監控週期進行中)
- 期末：2024/11/5-2025/2/28(3/1即產出結案報告服務)

前	預防勝於治療	<ul style="list-style-type: none"> 確認績效作業各階段執行期間 確認設備等級、授權數，並提供建議 (有無新績效管理系統操作者?) 系統操作微課程、Check List 檢核表、FAQ 常見問題集，並提供執行行期間預防措施、建議與提醒 升級至最新Project Base (例：a+HRD 7.5.1107V684以上) (協助客戶啟動自動版更服務訂閱)
中	快速服務與管理監控	<ul style="list-style-type: none"> 每日檢視服務狀況與追蹤/更新軟體；每周會議檢討 每周五固定寄發服務紀錄報表；每月官網公告報表
後	服務狀況分析	<ul style="list-style-type: none"> 服務內容分析 – 量/時間趨勢/問題類型... 檢視並更新CheckList、FAQ 工程部門/產品部門規格參考與版本精進 <u>PMD/KPI服務監控機制精進交流會議分析檢討 (例：2026/3/18 第17次) (可點選報名)</u> a+PMD/KPI 服務監控機制滿意度 抽樣調查

業界唯一！

- 育碁保固維護中的績效系統客戶專屬，落實“預防重於治療” (超前佈署，讓客戶敏捷穩定完成期末評核)
- SOP應用於期末評核服務前/中/後，讓客戶放心！

每年13次「HRM薪資結算期間服務監控機制」預告2026/10起動

- 目的：協助a+HRM人系統客戶在每月執行薪資結算發放期間，系統支援順利！
- 啟動時間：**每年13次：每月25日至隔月5日 + 每年農曆過年前1個月**
- 服務如下：

《發薪日》(每月相同) + 《發年終績效獎金前一個月》

- 計薪與發薪日週期：1/25-2/5 * 12個月相同週期
- 發年終績效獎金日前一個月：農曆新年為基準日

前	預防勝於治療	<ul style="list-style-type: none"> • 確認客戶各階段週期作業執行期間 (priority 的基準) • 確認前期作業作業執行狀況，有無設定修改...並提供建議 (有無新差勤與薪資管理系統操作者?) • 系統操作微課程、Check List 檢核表、FAQ 常見問題集，並提供執行行期間預防措施、建議與提醒 • 升級至最新版本 (a+HRM 8.1.1109V209以上) 協助客戶啟動自動版更服務訂閱，加速效率
中	快速服務與管理監控	<ul style="list-style-type: none"> • 每日檢視服務狀況與追蹤/更新軟體；每周會議檢討 • 每周五固定寄發服務紀錄報表；每月官網公告報表
後	服務狀況分析	<ul style="list-style-type: none"> • 服務內容分析 – 量/時間趨勢/問題類型... • 檢視並更新CheckList、FAQ • 工程部門/產品部門規格參考與版本精進 • 「PMD / HRM 服務監控機制報告暨精進交流會」(從2027/3開始，PMD+HRM每半年一次) • a+HRM 薪資結算期間服務監控機制，滿意度調查

複製 績效評核期間優異的service level!

- 育碁保固維護中的績效系統客戶專屬, 落實“**預防重於治療**”(超前佈署，讓客戶敏捷穩定完成每月每年結算薪資與獎金)
- SOP應用於每個周期服務前/中/後，讓客戶放心!

敏捷與預防重於治療的助力2- 《自動版更服務》 訂閱

• 7.4+7.5+8.x MA客戶家數：

- 符合《自動版更服務》訂閱家數：共計 **123家**。

註：符合「訂閱」的定義：如排除若有跟其他系統共用不含在內、多主機情境目前僅先做在 8.x版可以符合。

透過排程自動更新最新的project base, 不須雙方協調與等待更新時間

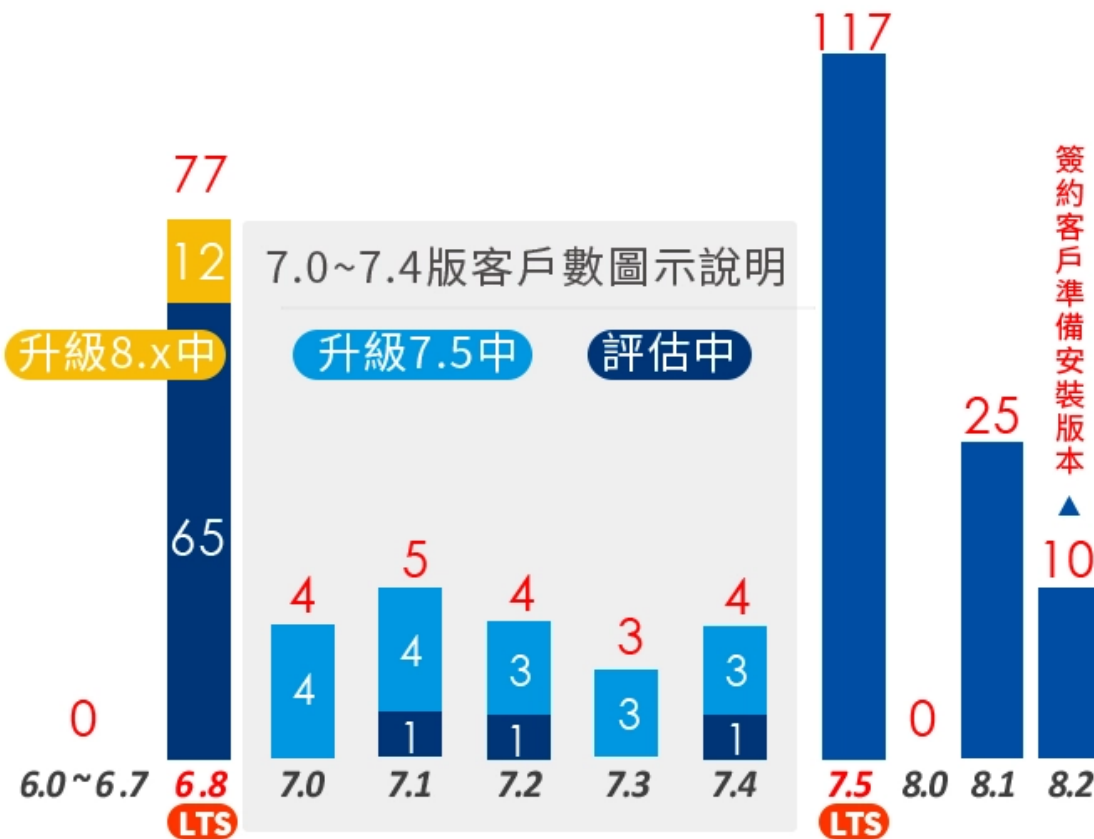
- 不同意訂閱：**29家**。
- 同意訂閱：**82+家**(客戶訂閱率**73.8%**)；
- 確認中(已溝通，待客戶回覆)：**12家**。

自動化作業，減少技術服務團隊人力排程的擠壓與限制，以及人為的疏失!

每5年一次大版更(穩定)，LTS與EOS 公開且穩定規律(持久)，現在採用8.x，
依育碁公開資訊估計可再使用11年 (持續小版升中的8.x LTS 大約在2037/2 EOS)

6.X以上各版號MA客戶數

更新日期：2026/2/5



各大版PR/LTS/EOS時間

6.0 PR : [2015/10/1](#) ...

6.8 PR : 2019/10/14

6.8 LTS EOS : 2027/10/15(預告)

7.0 PR : [2020/9/8](#) ...

7.5 PR : 2024/2/15

7.5 LTS EOS : 2032/2/15(預告)

8.0 PR : [2025/2/1](#) ...

8.1 PR : 2025/7/4

依6.x/7.x 的PR/LTS/EOS規律時程，可以合理估計 **8.x LTS** 的PR在2029/B，8.x LTS的EOS 約在2037/2。
育碁系統是eHR 業界現售產品技術架構最新([.NET 10](#))，
預期可用最久的選擇。

產品》敏捷 / 透明



產品長期投資 - 重劍無鋒，大巧不工

- 約30%的員工專注投入產品研發版更(長期投資)，過去15年不間斷。
- 全模組整合性eHRD產品，半年一個版本，且將功能演進表公開於官網
 - 2010/9 a+HRD 5.0 技術架構大改版 產品發表，接續發表5.1直至5.6LTS
 - 2015/9 a+HRD 6.0 技術架構/前後台UIUX全面大改版，接續發表6.1直至6.8LTS
 - 2020/9 a+HRD 7.0 技術架構/前後台UIUX全面大改版，接續發表7.1直至7.5LTS
 - 2025/2 a+HCM 8.0 技術架構全新/開發工具 C#全面換新大改版
- 每個版本，官網都及時提供下載 (以下皆可點選連結官網下載)
 - eDM完整規格及功能比較表
 - 產品功能應用情境PDF檔，公開提供下載(20+份)
 - 部分研討會講次影音、系統功能展示影音
 - 另有250+門各模組與版本系統操作微課程(育晉客戶專屬)
- 58+家 (具名)客戶產品應用成功案例，提供導入評估參考

版本持續演進 保障企業對系統的應用與投資

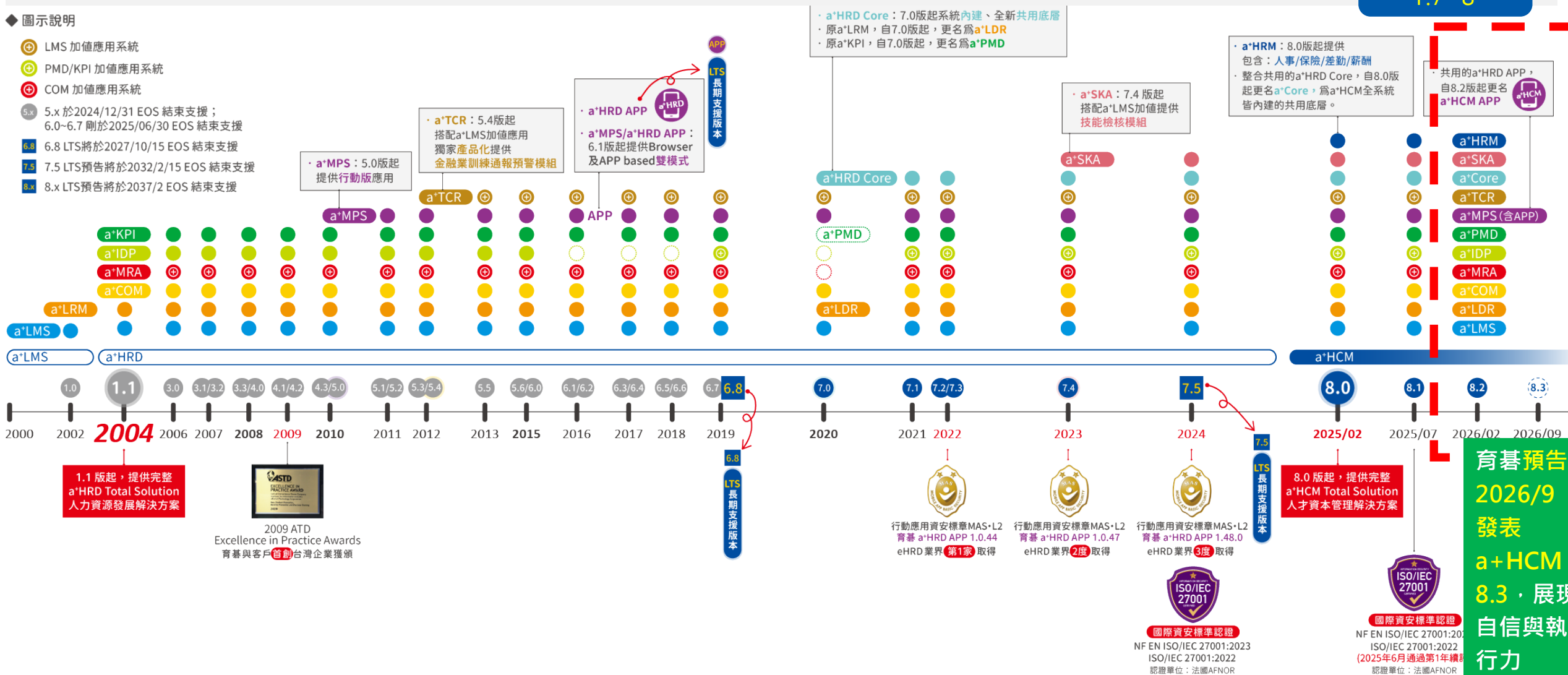
育基連續超過14年，每年投入超過2,000萬(2012年起每年超過3,000萬;2023年起每年超過4000萬)；
若僅計算2011年起的產品投資，迄今a+HCM 8.2累計投入3.5億產品開發經費



8.2 Brochure
P.7~8

圖示說明

- LMS 加值應用系統
- PMD/KPI 加值應用系統
- COM 加值應用系統
- 5.x 於2024/12/31 EOS 結束支援；
6.0~6.7 剛於2025/06/30 EOS 結束支援
- 6.8 LTS將於2027/10/15 EOS 結束支援
- 7.5 LTS預告將於2032/2/15 EOS 結束支援
- 8.x LTS預告將於2037/2 EOS 結束支援



a+HCM 全系統功能清單與比較表 · 官網誠信公開

業界
唯一

a+HCM 8.2 產品服務Brochure 及 主要功能清單電子檔，2026/1/30 產品發表會對外公告第一時間提供



2026.01.30
a+HCM 產品服務簡介



2026.01.30
a+HCM 全系統主要功能清單

整整28頁！比買豪華車
規格Lists 還完整清楚！



2026.01.30
a+HRM 人資管理
功能清單



2026.01.30
a+Talent 人才發展
功能清單



2026.01.30
a+PMD 績效發展
功能清單



2026.01.30
a+MRA 職能評量
功能清單



2026.01.30
a+Core 核心共用底層
功能清單



2026.01.30
a+MPS(含APP)行動應用
功能清單



2026.01.30
a+TCR 金融訓練通報預警



2026.01.30
a+SKA 技能檢核

前兩頁 - 整整28頁！比買豪華車規格列舉還清楚！

日期: 2026/1/30, 功能與資訊請以「官網」最新發布為準, 客戶採購之產品版本與規格應以「合約附件」的功能規格清單與報價單為準。



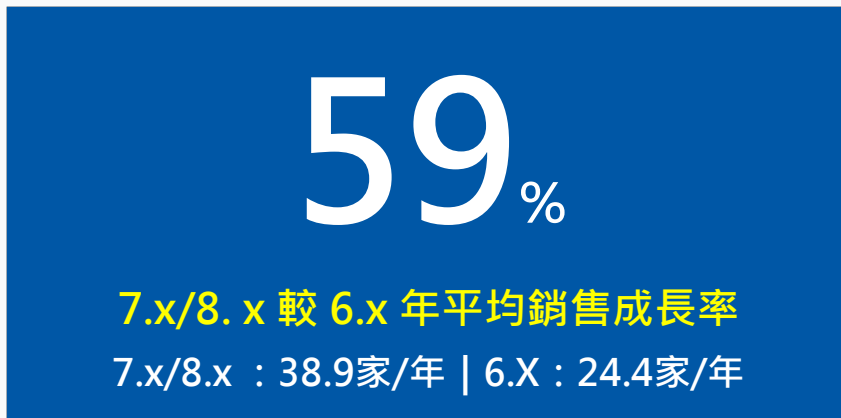
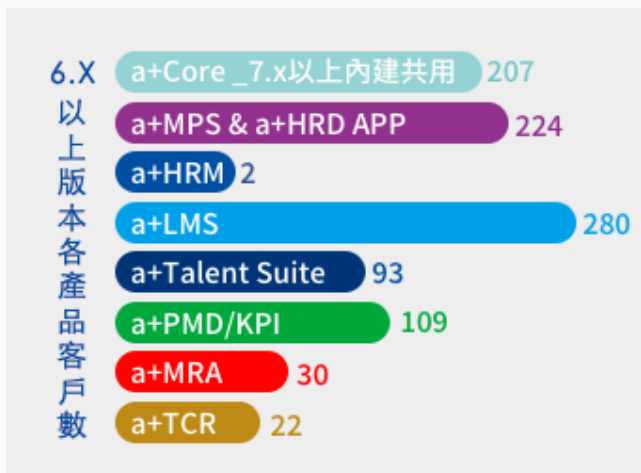
系統/模組	分類	功能說明	專業版	旗艦版
a+Core 核心共用底層	知識技能庫	定義知識技能類別	●	●
		知識技能管理 (含技能檢核定義)	●	●
		技能程度管理	●	●
		課程可關聯知識技能並於開班後進行技能評鑑 (整合 LMS) ★	● (註 D)	●
	平台開卷活動	提供開卷看板	-	●
		支援多種題型 (量表型、單選、多選、文字框、開放題)	-	●
		指定對象必填, 或開放全員選填	-	●
		回收問卷即時統計與填答結果圖形化顯示	-	●
	平台考試活動 — 模擬考試	獨立於平台上進行模擬考 (不需開班)	-	●
		分梯進行考試, 並可逐批統計比對測驗結果	-	●
		結合題庫提供題庫模擬考試 (整合 LMS)	-	●
		整合題庫, 進行考古題演練	-	●
	平台考試活動 — 正式考試	考卷出題時依主題、題型、難易度隨機出題	-	●
		獨立於平台上進行正式考試活動 (不需開班)	-	●
		分梯進行考試, 並可逐批統計比對測驗結果	-	●
		可自訂考卷或設定多份考卷隨機出卷	-	●
	學習資源	可整合題庫, 支援隨機出題 (整合 LMS)	-	●
		學習資源依分類開放查閱、自動下架	-	●
		員工與主管共同設定個人的待發展項目, 可指定年必/選修 (整合 LDR、COM、LMS)	●	●
		員工依課程庫權限設定, 查詢可供發展之課程 (整合 LMS)	●	●
	發展規劃	發展項目開班後可進行申請或上線 (整合 LDR、COM、LMS) ★	●	●
		課程完成紀錄自動回饋至發展項目, 可掌握各項目的執行狀態 (整合 LDR、COM、LMS) ★	●	●
		主管可手動設定當年度的待發展項目之完成狀態 (整合 LDR、COM、LMS)	●	●
		待發展項目需求課程統計與查閱 (整合 LMS)	●	●
	社群互動	非同步討論 (論壇)	●	●
		社群動態時報	●	●
		收藏、互動與回饋機制	●	●
		圖形化的資訊儀錶板	●	●
	統計分析	報表設計 (自訂條件、欄位與排序)	●	●
		管理者訂閱報表	-	●
		個人化報表訂閱	-	●
		支援多國語系 (繁體、簡體) (註 7)	●	●
	使用性	前後端支援跨平台、多瀏覽器★	●	●
		TEXT 支援多媒體編輯 (含精簡/完整雙模式)	●	●
		支援語音辨識輸入★ (註 2)	●	●
		郵件樣式多媒體化	●	●
		關鍵字快速搜尋	●	●
		可跨領域進行資料分享 (整合 LMS)	-	●

(● 有此功能 - 無此功能 ○ 可加購功能 ■ 可加購模組 ★ 獨家功能)

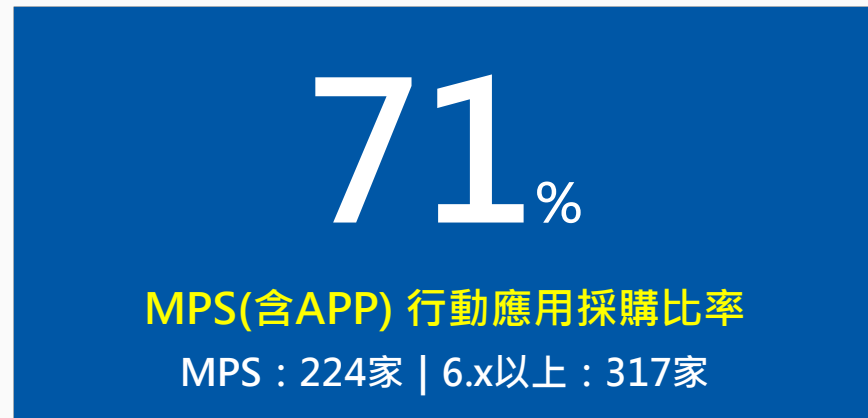
系統/模組	分類	功能說明	專業版	旗艦版
a+Core 核心共用底層	個人化	可指定登入的預設平台與起點頁面 (各平台獨立訂閱) ★	●	●
		使用者中心 (個人中心、主管中心、講師中心) 個人化設定 (講師中心需採購 LMS)	-	●
	自動化	搜尋與清單保存最後使用狀態★	●	●
		系統排程管理	●	●
	擴充性	訊息排程發送 (可定期寄送)	●	●
		行事曆訂閱與自動同步 (整合 LMS)	●	●
		擴充組織 (Org.) 或組織領域 (Org.Domain) ★	-	○
		擴充多領域 (Domain)	-	● 5 個 (註 G)
	Portal 設計	擴充多平台 web 主機	-	● 3 台 (註 G)
		分散式內容佈署管理 (多教材主機) (採購 LMS)	○	●
		擴充多國語系 (可擴充「繁、簡、英」以外的語系)	○	○
		自訂登入頁、首頁、歡迎頁 (多組織可針對個別組織設定)	●	●
	人事組織管理	組織、領域可設定 Portal 風格 (色系與 Logo)	●	●
		設定使用者平台各中心顯示內容與區塊 (個人中心、主管中心、講師中心、知識中心) (講師中心需採購 LMS)	●	●
		自訂功能表 (可選擇套用領域)	-	●
		組織 Org.	1 個	1 個 (註 G)
	分權管理	組織獨立管理人事資料	●	●
		員工設定代理人 (可由管理者代為設定) (LMS 功能或 HRM 功能)	●	●
		群組管理 (成員設定、自動更新、共用)	-	●
		外部帳號管理 (開放申請使用帳號, 可設定使用期限)	●	●
	線上使用者管理	部門之下可設定虛擬部門 (主管可設定), 由副主管 (可多位) 協助管理	-	●
		組織領域分權 (LMS 功能)	-	○
		部門領域分權 (註 8)	-	●
		一般領域分權★ (註 8)	-	●
	隱私保護	承辦人分權 (LMS, LDR)	●	●
		專案承辦人分權 (PMD, MRA)	-	●
		「薪資結算專案」可由指定的「薪資結算專案承辦人」管理 (HRM)	-	●
		跨「組織」資料分享 (註 3)	-	●
	公告通訊	組織指定資料權限共用 (註 4)	-	●
		領域指定分享資料 (可批次設定) (註 3) ★	-	●
		組織/領域 (Portal) 可限定 IP 與使用時段★	-	●
		限制同時上線人數	●	●
	APP 推播	可強制發出特定使用者	●	●
		可制定服務條款與隱私政策說明	●	●
		系統操作紀錄 (可記錄 IP)	●	●
		意見回饋 (訊息與郵件通知)	●	●
	APP 推播	郵件通知與站內通知 (可定期寄送, 內容支援 RWD)	●	●
		一般訊息	●	●
		線上即時通訊與廣播	●	●
		最新消息公告	●	●
	APP 推播	電子報	● (註 C)	●
		APP 推播 (需同時採購 MPS, 使用者需安裝 a+HCM APP)	●	●

- a+HCM 8.2 Brochure 有 40 頁
- a+HCM 8.2 系統功能清單有 28 頁
- a+Core 8.2 共用底層有 3 頁 (如左)
- a+HRM 8.2 有 5 頁 (含預告部分 a+HRM 8.3 將新增的功能)

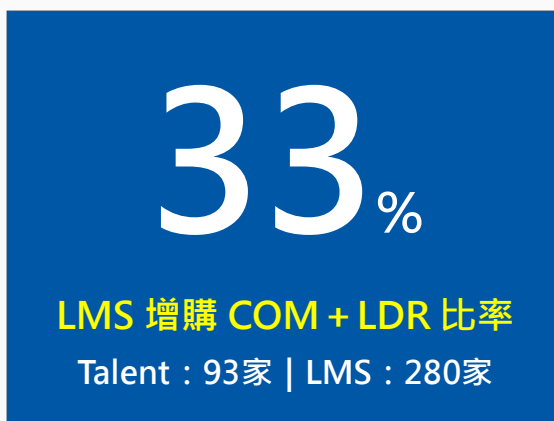
統計日期：2026/1



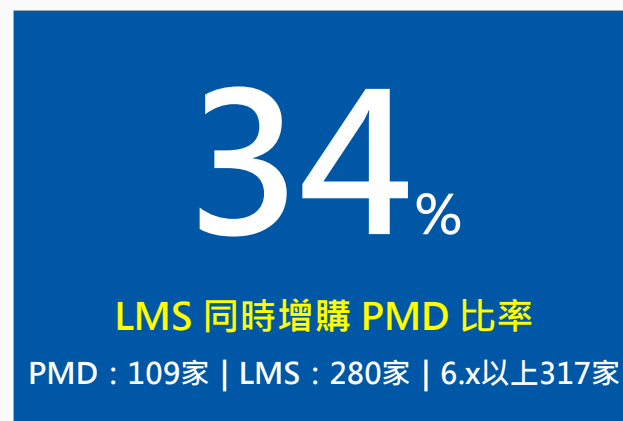
客戶採購 育碁 eHRD系統
近 5 年積極度，增進 47% !



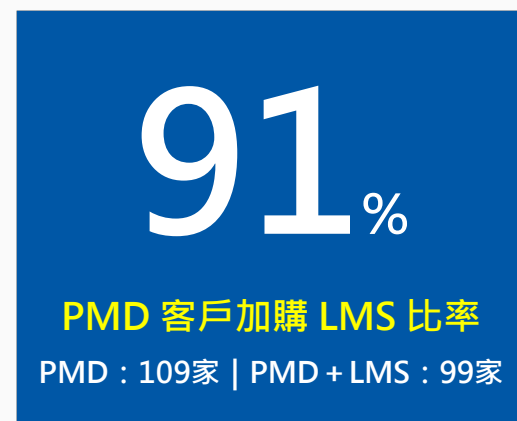
10年來所有育碁 a+MPS客戶224家
共用「a+HCM APP」，持續維護 應用無虞 !



客戶採購 Talent(LMS + COM + LDR)
整合性人才發展應用約占 33% !



LMS客戶有一定比例同時採購PMD
LMS客戶整合PMD應用占34% !



PMD客戶高比例會加購LMS
PMD客戶整合LMS占91% !

整合》育碁官網 Ecosystem專區介紹，歡迎造訪



《影片字幕服務》 《內容訂閱服務》 內容供應商 「產、壽險在職課程」 試讀申請 資源下載

育碁所有合作夥伴都是**Non-Exclusive partnership**，更多的是惺惺相惜的專業合作夥伴/導入客戶/專業顧問...

《內容訂閱服務》

內容供應商

供應商內容
免費2周試讀

332+

試讀申請客戶數
截至2026/1/15

立即申請試讀

aEnrich
育碁數位科技

LiveABC
英語數位學習第一品牌

DDI
Delphi Digital, Inc.
臺鎰數位

SYSTEMX
精誠資訊

影音創客
Video Maker

Hcc learn
全人文創

Elite
精英文化

先行智庫

Talent Booster
人才邦

CodingBar

安華聯網

太毅國際顧問

淑萍老師
嚴選課程

軒言文創
SoundShine

CLN
新貴語文顧問

常春藤
英語集團

一刻鯨選

Aniscar
艾尼斯卡工作室 Aniscar Studio



69案 / 21家

2014年起迄今累計客戶數
eHRD同業中最多

育碁客戶
獨家方案
Kono Libraries

Kono X 育碁
限定優惠方案

企業最實用 10本商業財經雜誌 + 5大類暢銷書摘
提供企業主管/儲備幹部及員工們，跨界多元學習資源、培養全方位人才

《1年》
特惠價
62,800
原價137,000

《半年》
特惠價
42,800
原價68,500

49案 / 46家

2023年起迄今累計客戶數

整合》育碁a+HRD 系統 + CLN NEW TOEIC 多益仿真模擬試題



CLN NEW TOEIC 多益仿真模擬試題由 CLN 教務團隊精心研發編製，**每份試卷 50 題（閱讀與聽力各 25 題）**，題型設計完全仿照多益聽力和閱讀考試的 7 大題型。

註：

- 正式TOEIC考試，題目200題，作題時間約2小時
- CLN NEW TOEIC 模擬精簡版，題目50題，作題時間約30分鐘

試題中的聽力音檔遵照多益考試指定之四大口音（英、美、澳、加）設計，營造真實模擬的考試環境。同時，題目出題情境**涵蓋多益官方公告的 13 大商務情境，有助於考生熟悉商務場景，提升實戰應用能力。**

提供 7.5以上系統企業客戶，提供員工 TOEIC 模擬考題，快速測試員工的英文能力，作為多種目的的參考。

CLN另有多回50題試卷可以提供客戶增購使用！

請洽詢育碁業務；
或您專屬的專案服務窗口

測驗題型 (企業內自行建構的題庫也可以有這樣的多媒體題型匯入功能)

獨家
優規

閱讀測驗題型介紹

包含3大題（閱讀部分包括句子填空 7 題、段落填空（1 題組，共 4 題）、閱讀測驗（單篇閱讀 2 題組，共 4 題；多篇閱讀 2 題組，共 10 題））。內容包含網頁、通訊軟體、網站等閱讀題材，並依個人能力調配閱讀及答題速度。

大題	題型	題數
5	句子填空	7題
6	段落填空	4題
7	單篇閱讀	4題
	多篇閱讀	10題

聽力測驗題型介紹

包含4大題型（照片描述 3 題、應答問題 4 題、簡短對話 12 題和簡短獨白 6 題）。內容包含四種口音，以及多種題型如應答問題、簡短對話等。

大題	題型	題數
1	照片描述	3題
2	應答問題	4題
3	簡短對話	12題
4	簡短獨白	6題

a+Core 7.5 以上內建平台考試，提供了“題庫與題目可多媒體匯入”功能，可匯入類似CLN的企業客戶的機台操作/系統操作/互動...等題庫類型。

New - 《自動版更服務》訂閱 支援 8.x/7.5/7.4客戶第一時間精進資安

SECURITY 資安

認證資安

精進安全的運用

產品

- a+HCM 8.x技術架構業界最新：預計8.2版起全系統皆採用Microsoft .NET 10 (LTS) 開發架構
- a+HRD 6.8/7.x 皆支援 SQL 2019 (7.3起支援SQL 2022; a+HCM 8.2起支援SQL 2025)
- 內建安全機制：2019年起超過60+家企業客戶，委託第三方進行弱點掃描與滲透測試
- 6.8/7.5 產品皆通過金融業客戶端原碼掃描 (持續精進中)
- a+HRD APP 1.48.x領先業界，第1家且三度取得MAS 標章 (a+HCM 8.2 版，a+HRD APP更名為a+HCM APP 2.0.0)
- 育碁系統服務部提供的軟體系統開發與維護、系統工程資料與資訊機房資訊處理活動之管理，2024/10/15正式取得 ISO/IEC 27001:2022 國際標準驗證證書。2025/6 通過第一年續評！



官網資安專區公告

- 針對第三方資安關聯資訊，主動因應不迴避，不定期於官網公告因應對策並視需要主動通知客戶進行工程版更

服務

- 資安調整透過project base以silence update政策, 默默守護新版使用客戶的資安
- 服務機制_客戶資料/資安管控/7.4以上《自動版更服務》訂閱，加速系統更新與安全

育碁服務如何維護資安？



資安

數位轉型大趨勢下
不可迴避的關鍵問題！

建議育碁客戶的行動

- 2019年起，**法遵稽核要求/高敏度客/高嚴謹度**的客戶...各類源碼掃描工具/弱掃工具/各路高手滲透測試，這些驗證與落實調整因應，精進了育碁的a+HCM系統產品！
- 育碁會將所有資安修正，迴歸到 a+HCM 最新產品版本與project base 的資安修正都做調整。所以客戶只要簽MA/持續升級 project base 或大小版本就對了 (目前接受迴歸修正的產品版本是 6.8/7.0 - 7.5/8.x, **cover 100% 的維護中客戶**)
- **7.4以上版本，透過系統設定自動版更服務訂閱，可以更即時更新!**

- **6.8 LTS 建議早日升級或新購 8.x版** (7.x 可依約小版升級7.5 LTS)
- 目前對6.8/7.x客戶，建議升級到 **eHRD6.8.1039V1222**
eHRD7.0.1141V505, eHRD7.1.1033V523, eHRD7.2.1061V163
eHRD7.3.1044V357, eHRD7.4.1078V291, eHRD7.5.1107V655
eHR8.0.1086V106, eHR8.1.1109V209以上(資訊亦於官網公告)



育碁客戶在自家
系統中可查到版
本資訊

產品版本資訊內容 · 對客戶清楚交代

育碁a+HRD系統版號： 6.8.1039V1222.1009

大版本

小版本

工程版本

客戶流水號

大小版本

- 育碁現在每年投資**超過4,000萬元**於產品開發，針對“**新功能、使用性調校、客戶產品建議、競爭規格比較補強、整合性應用...**”等持續研發精進，且約**每半年發表 1 次小版本**。
- 6.8 (LTS)**是 6.x 的第 9 個小版本，為6.x 最後一個小版本 (內含眾多客戶資安掃描調整後的精進對策) ；目前6.x 維護中客戶，**100%依約升級到 6.8 !**
- 7.0 多次追加功能，**7.5(LTS) 是 7.x 最新版!**

建議版號更新

工程版本

育碁RD部門會針對客戶提出的**共通問題**，透過**Project base**版本的更新，讓所有**客戶可以共享解決方案**。Project base 更新以silence update 政策，默默守護著客戶們的系統資安！

各版更新版本版號

• eHRD6.8.1039V1222
eHRD7.0.1141V505
eHRD7.1.1033V523
eHRD7.2.1061V163
eHRD7.3.1044V357
eHRD7.4.1078V291
eHRD7.5.1107V655
eHR8.0.1086V106
eHR8.1.1109V209

2026/1/15前 Release

建議客戶升級規劃!

- 6.8 LTS** 使用中客戶建議全面早日評估升級到**8.2**，減少未來資安風險!
- 7.x**客戶及早規劃依約升級到**7.5版本(LTS)**

客戶流水號

育碁RD部門針對個別客戶的**客製、特殊環境問題、整合、特定問題解決...**等進行修改時，release 的次數與編號**1009代表第9次**。(號碼越多，可能代表客製/整合多、使用時間長、育碁升級effort大)

註: 近7年網路環境變動、資安等議題越來越具挑戰，育碁**全力因應6.8/7.x/8.x 的技術升級與資安檢測**，同時與維護中客戶做好全面合作，建議所有客戶**至少升級到各版左列最低更新版號以上**，以獲得育碁在產品開發的投資效益，並共享台灣最大eHR客戶群所共同精進資安的成果！



育碁數位科技股份有限公司

公司介紹

主要商品

福利制度

工作機會(9)

敬請點擊連結前往參考

公司介紹

產業類別	電腦軟體服務業	聯絡人	許先生
產業描述	資訊服務業/數位學習產業/績效管理系統/企業人才發展專業/科技業/軟體業	電話	暫不提供
資本額	5741萬元 經濟部商業司查詢	傳真	暫不提供
員工人數	76人	地址	台北市大安區建國南路二段276號10樓 
公司網址	https://www.aenrich.com.tw		

公司簡介

<https://www.aenrich.com.tw/download/aEnrichPhilosophy.pdf>(敏捷/透明/整合/資安・官網可下載PDF・2026/1/15 第29次更新)

- ・2014-2025 連續12年成長/獲利；2026/7 將連續第9年配發股東股利。台北辦公室自購・銀行房貸已清償完畢。
- ・2017/1起9年・年度離職率(含或不含試用期新人)平均 各為8.1%/5.1%・團隊資深服務最專業敏捷。
- ・客戶系統普遍應用成功・維護合約近10年平均續簽率 93% (MA中客戶242+家)。
- ・服務案例落實敏捷清理・service level資訊公開 (官網公告2025年前3季所有維護客戶全系統・案例平均處理時間0.77天；2025年績效系統期中評核期間(2025/5/20-8/31)・案例平均處理時間0.33天)
- ・產品功能與服務皆到位・讓客戶滿意度高・近6年官網就取得了56家客戶具名服務證言。
- ・連續11年・約每半年1次小版本更新・並會主動建議與協助維護中客戶升級。(6.8 LTS與7.5LTS 各有78/116家客戶)
- ・a+HRD 6.x上市10年來・官網公告323家選用育碁・近8年LMS 新客市占率在三家vendor中約70%・績效系統新客市佔約85%。
- ・a+HRD 7.x上市5年多・累計取得201家客戶下單採購(平均38.3家/年)・軟體產業常是winner take all・未來發展最可靠。
- ・2024/10 取得 最新版資安國際認證 ISO 27001:2022(scope: 本公司系統服務部所提供軟體系統開發與維護, 系統工程資料與資訊機房資訊處理活動之管理)。

2025/6 通過第一年續評!

公司經營與組織健康數據 公開透明

104育碁求才公開資訊

可做為您評估友商的比較參考資訊。
(客戶與求職者都說競爭差異很大)

***育碁連續12年獲利成長**
(Profitable Growth)・因應業務成長・2026年團隊擴編, 擴大徵才中...

育碁 人員穩定/財務健全(辦公室自有・銀行0負債)/服務敏捷/客戶成功 &認同...等數字資訊對外招募時也公開透明, speak with Data・值得信賴！

2026/2 育碁 8.2產品發表會開場 · Q1

若您是育碁的人資系統客戶，您覺得哪一個最重要? (單選, 請於活動結束問卷中填寫)

題項	投票結果
1. 敏捷	17%
2. 透明	8%
3. 整合	58%
4. 資安	17%

會後補充: 2026/2/6 從
線上發表會問卷回收整理 !

- 在AI era 的衝擊與期待下,整合一躍成為企業客戶最重視的題項 - 58%

對比 7.3~8.2 產品發表會開場 · 投票結果Q1

更新日期：2026/2/6

若您是育碁的人資系統客戶，您覺得哪一個最重要?(單選)

題項	7.3	7.4	7.5	8.0	8.1	8.2
1. <u>敏捷</u>	62%	39%	45%	67%	22%	17%
2. 透明	3%	0%	5%	11%	7%	8%
3. <u>整合</u>	12%	10%	9%	0%	39%	58%
4. <u>資安</u>	23%	50%	32%	22%	32%	17%
5. 其他(請於訊息貼文列出)						

2026/2/6 會後分析參考：

2026/2 客戶將「整合」重視拉告到58%

- 2025/7 客戶改為最重視「整合」39%
- 2025/2024年育碁系統客戶最重視育碁服務與產品發展的「敏捷」(67%)。
- 2023年「資安」占比50%，成為客戶最重視的，突顯資安的被重視度，**HR也都很有感了，且持續在前兩名！**育碁針對資安有對應的機制與實績，客戶更放心。
- 2022年育碁系統客戶最重視育碁**服務與產品發展的「敏捷」**。(這也是客戶實質獲得的內容)。

2026/2 育碁 8.2產品發表會開場 · Q2

您認為身為eHRD軟體系統廠商，育碁的哪一個**經營成效對客戶最重要**? (單選, 請於活動結束問卷填寫)

題項	投票結果
1. 穩健獲利與長期經營能力 (連續第 9 年配發股利, 確保可長期投入研發與競爭力)	4%
2. 新客戶市場佔有率領先 (eHRD 三大廠商中, 市占率 >70%)	0%
3. 高舊客續約率與長期信任 (240+ 家客戶, 維護合約續簽率 >90%)	0%
4. 敏捷且可靠的客戶服務能力 (客戶回報案件平均 3 個工作天內完成處理)	21%
5. 具體可驗證的成功客戶案例 (58+ 家客戶具名證言)	13%
6. 產品功能與資安的持續精進 (固定半年一次小版本更新)	25%
7. 人員穩定與專業服務品質 (近 9 年平均離職率 8.1%, 含新人)	0%
8. HRM 新產品持續演進, HCM 整合採用擴大 (整合式 HCM 客戶數持續成長)	13%
9. a+HCM 8.x 持續演進, 為企業打造AI-Ready Data, 也為未來 AI 與預測性分析奠定基礎	25%

會後補充: 2026/2/6 從線上發表會問卷回收整理!

• 在AI era 的衝擊與期待下, 產品演進與可因此進展的AI Ready Data 兩項一躍為客戶最重要題項 - 25%

對比 7.3~8.2 產品發表會開場・投票結果Q2

更新日期：2026/2/6

您認為身為人資系統軟體廠商，育碁的那幾個經營成效對客戶最重要?(單選)

題項	7.3	7.4	7.5	8.0	8.1	8.2
1. 穩健獲利與長期經營能力 (連續第 9 年配發股利，確保可長期投入研發與競爭力)	3%	0%	2%	0%	0%	4%
2. 新客戶市場佔有率領先 (eHRD 三大廠商中，市占率 >70%)	9%	3%	9%	0%	4%	0%
3. 高舊客續約率與長期信任 (240+ 家客戶，維護合約續簽率 >90%)	8%	12%	16%	0%	14%	0%
4. 敏捷且可靠的客戶服務能力 (客戶回報案件平均 3 個工作天內完成處理)	35%	50%	33%	56%	36%	21%
5. 具體可驗證的成功客戶案例 (58+ 家客戶具名證言)	8%	0%	9%	0%	7%	13%
6. 產品功能與資安的持續精進 (固定半年一次小版本更新)	20%	31%	31%	44%	21%	25%
7. 人員穩定與專業服務品質 (近 9 年平均離職率 8.1%，含新人)	17%	3%	0%	0%	18%	0%
8. HRM 新產品持續演進，HCM 整合採用擴大 (整合式 HCM 客戶數持續成長)						13%
9. a+HCM 8.x 持續演進，為企業打造AI-Ready Data，也為未來 AI 與預測性分析奠定良好基礎						25%
10. 其他(請於訊息貼文列出)	1%	0%	0%	0%	0%	0%

2026/2/6 會後分析參考：

- 這題與Q1的分析相近。
- 客戶開始高度重視整合性產品的功能演進，以及因此提供的AI Ready Data發展以應對組織後續整合企業內選定AI LLM的需求，這也是育碁a+HCM 8.x 核心競爭力所在！產品持續版更與資安同列！
- 敏捷的維護服務貼近客戶日常系統的應用，獲選第3；這仍是育碁與友商明顯差異所在，也贏得客戶的肯定與支持。

歡迎至「育碁官網」資源/影音專區 觀看產品及客戶案例...

aEnrich 育碁

產品

服務

公告

客戶

活動

資源

關於

立即洽詢

YouTube TW 搜尋

首頁
Shorts
訂閱內容
個人中心



eHRD企業應用案例

由育碁建立

播放清單 · 7 部影片 · 觀看次數：66次

全部播放



@aEnrich_eHRD

育碁YT頻道

歡迎立即「訂閱」

產品應用

產品DM

功能應用簡報

影音專區

a+HRD產品

HRD專題

系統展示

企業案例

ESG專題

ATD/ISPI專題

育碁aEnrich

專題文章

HR專欄

HR漫畫

HD小辭典

ATD專題

2024.10.15

育碁資訊安全管理取得新版 ISO/IEC...

2024.09.06

因應行動資安，育碁領先eHRD業界，三度取...

獨家訂閱加贈活動》即日起至2024.12.31

LiveABC x 育碁【商業英語數位課程】輕鬆規...

歡迎至「育碁官網」資源/功能應用情境 下載簡報PDF檔

aEnrich 育碁

產品

服務

公告

客戶

活動

資源

關於

立即洽詢

功能應用簡報

| a+HRD | a+Core 共用底層 | a+PMD 績效發展 | a+Talent 人才發展

產品應用

產品DM

功能應用簡報

系統常用Icons

影音專區

a+HCM產品

HRD專題

系統展示

企業案例

ESG專題

ATD/ISPI專題

育碁aEnrich

專題文章

HR專欄

HR漫畫

HD小辭典

ATD專題

a+Core 共用底層



2025.02.26 Teams APP「a+HRD」 PDF



2025.02.26 簽核與流程設計 PDF



2025.02.26 【多組織】應用簡介 PDF



2025.02.26 領域分權 7.x/8.x 應用簡介 PDF



2025.02.26 a+Core 7.x/8.x 簡介 PDF



2025.02.26 MFA認證機制 7.x/8.x 簡介 PDF

育基 Golden Club

最終場

a+HRM Focus Group 產品介紹小型交流會

HRM 進化進行式：探索 a+HRM 8.x 的核心發展動能

2026

3/20_(五)

2:00~5:00 PM

免費
報名



Focus Group
活動官網



開場結束！謝謝您的支持與期待！



育碁官網



a+HCM產品



客戶證言



台北 總公司

電話：02-2517-8080

地址：台北市大安區建國南路二段276號10F

New！2023/7/17 擴大遷入自購辦公室！

台南 辦公室

電話：06-2378103 分機 721

地址：台南市東區東門路2段297號6樓之1