

证券代码：688435

证券简称：英方软件

上海英方软件股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	参与公司网上 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 13 日（14:00-15:00）
地点	上海证券交易所上证路演中心
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 胡军擎 财务总监 穆娜 董事会秘书 沈蔡娟 独立董事 蔡钰如
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">（1）公司介绍</p> <p>上海英方软件股份有限公司（以下简称“英方软件”）是一家专注于数据复制的软件企业，创于 2011 年，总部位于上海，拥有庞大的研发团队和经验丰富的领军人物，在北京、上海、杭州、西安等地布局研发中心，建成了北京到上海上千公里的数据复制实时平台。公司主营业务系为客户提供数据复制与灾备相关的软件、一体机及软件相关服务，是国内同时掌握动态文件字节级、数据库语义级和卷层块级三类数据复制技术的企业。公司业务覆盖国内主要省市及港澳地区，并围绕“一带一路”布局拓展海外市场，目前已在东南亚、中东、中亚、北非及欧美等区域拓展业务布局。公司</p>

构造了“容灾+备份+云数据管理+大数据”等多层次、多策略、全域应用的四大产品系列，相关产品覆盖了容灾、备份、云灾备、数据库同步、数据迁移、文档共享与 AI 管理等经典应用场景，同时也推广到了智能灾备管理、数据副本管理、数据流管理、大数据收集分发、大数据平台实时同步、数据脱敏等更多应用领域。在助力各行业的数据安全和业务连续性的同时，帮助各类用户打破数据孤岛，实现数据互联互通，将数据价值最大化，为数字经济的发展保驾护航。

公司产品与解决方案已在金融、政务、运营商、医疗、制造、能源、交通等关键行业实现广泛部署。在金融领域，公司持续服务证券、银行、保险、基金等多类机构；在政务、公检法、医疗、教育等行业形成标杆案例；并在半导体、新能源汽车、生物医药、烟草、档案等细分领域实现项目落地，客户复购率与忠诚度保持在较高水平。

在生态合作方面，公司围绕“容灾+备份+云数据管理+大数据”的产品应用，持续联合产业链生态伙伴推出解决方案，开展多种形式的会议交流和培训工作。公司已完成香港及东南亚市场初步布局，2025 年重点推进品牌落地、合作伙伴拓展和项目验证，海外业务仍处于拓展初期。

(2) 互动交流环节

1. 管理层好，人工智能发展飞速，数据量随之爆发式增长，请问目前是否看到了应用于 ai 大模型训练或推理的容灾备份需求？如果有，英方作为第三方企业是否能拿到相关需求的订单？谢谢！

公司始终高度关注 AI 应用相关的市场趋势，通过持续的创新研发保障核心竞争力。随着大模型技术快速发展，企业面临数据量大爆发带来的宕机风险，对灾备的需求日益增加。公司基于业内领先的数据复制技术，可提供更贴合大模

型特性的灾备解决方案，涵盖从数据备份、灾难恢复到系统故障切换的全流程，确保数据安全性及训练过程的持续性、高可用性。随着 AI 模型资源消耗的小型化，越来越多的客户选择本地化、私有化部署，既能实现智能化应用，也能更好地保护数据安全和隐私，这进一步催生了灾备需求。在目前的业务产品中，公司已经融合 AI 技术，且关注到 AI 可能给客户带来的风险挑战，通过帮助企业落实本地化部署等方式，防范与管理相关风险。综上，AI 大模型带来的数据量爆发式增长，正在催生新的灾备需求，公司已做好技术和产品准备，并将持续把握这一市场机遇。

2. 公司 2025 年归母净利润为-1483 万元，虽然亏损幅度有所收窄，但 2026 年一季度扣非净利润同比下滑 7.29%，显示主营业务盈利压力依然较大。

请问管理层，在持续高研发投入（2025 年研发费用率仍处于高位）的背景下，公司预计何时能够实现盈亏平衡？2026 年在费用控制和提升人效方面有哪些具体的量化目标或举措？

2026 年，公司将持续聚焦主营业务发展、提质增效，通过市场拓展与产品创新双轮驱动收入增长，同时实行更精细的管理、合理优化各项期间费用，积极整合内部资源、优化组织架构，设置合理的业务目标、持续加强员工关怀以更充分地调动人员积极性，将费用管理和效率提升落实到工作全流程中，综合推进利润的改善，以期早日为投资者提供更良好的回报。

3. 财报显示，公司 2025 年末应收账款占营业总收入比重高达 110.32%，且 2026 年一季度经营性现金流净额为-0.26 元/股，现金流状况未见明显改善。

考虑到公司主要客户群体（金融、政府等）的预算审批

周期较长且回款较慢，管理层将采取哪些具体措施来加快应收账款周转、改善经营性现金流？是否存在大额坏账风险！

公司主要客户群体（金融、政府等）虽账期可能较长，亦同时具备信用资质和稳定性相对较强的特点。结合业务特点，公司已建立起较为完备的财务风险管控体系。销售考核方面，将回款指标纳入销售团队核心 KPI，实行“回款与绩效强挂钩”；实施精细化管理，建立“一客户一策”的账龄跟踪机制，重点攻坚长账龄款项，加速资金回笼。公司严格按照企业会计准则及会计政策，对应收账款定期开展账龄分析、客户信用评估及减值测试，足额计提相应坏账准备，目前没有可能对业绩造成严重影响的大额坏账，具体可查阅年度报告。

4. 管理层好，国央企要求 2027 年底完成容灾备份信创替代，按理说今年应该会有业务爆发式增长，公司目前是否看到了这种趋势，今年新增信创订单展望如何？谢谢！

“坚持核心技术自主创新，全面服务信创产业升级”是公司的发展战略之一，并借助信息技术国产化发展的强劲趋势，在国产化平台兼容性方面进行深度投入。公司长期坚定不移地围绕数据复制技术开展自主创新与产品迭代，持续保持高强度研发投入，通过不断丰富产品功能、优化产品性能、拓宽产品应用领域，争取在信创国产替代进程中取得更多突破。有关 2026 年具体新增订单情况，您可关注公司公告及官方网站、官方微信等，在合规前提下，公司始终适时与投资者同步业务进展，以期做好投资者沟通工作。

5. 信创产业及海外市场是公司重要的增长极，2025 年上半年境外收入同比增长超 20 倍，但若剔除低基数效应，目前占总收入比重仍较低。

请问在 2025 年至 2026 年初，党政及行业信创的招投标

	<p>落地速度是否符合公司预期？海外业务方面，除了香港和东南亚，中东等新市场的订单转化进度如何，预计 2026 年海外收入能否实现占总收入占比的实质性突破（如超过 5%）！</p> <p>公司已经关注到信创特别是“信创国产化”场景存在的市场机遇，持续创新并积极推进相关领域的客户拓展工作，特别是聚焦大型国有银行、证券保险、能源、央国企等关键领域，目前已经落实多个客户，依照公司发展战略顺利开展工作。公司严格遵循信息披露管理法规，有关 2026 年海外收入情况的具体数据，敬请您关注后续公司公告（例如：2026 年半年报）。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月