

# 中科软科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

证券简称:中科软

证券代码:603927

编号:2025-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位	(排名不分先后) 海通证券、华福证券、广发证券、天风证券、华兴证券、国信证券、国泰君安证券、兴业证券、新华基金、南银理财、昆仑信托、华夏未来、华龙自营、瓴仁投资、国联基金、银河自营、浙商资管、太平养老、中信保诚、浦银安盛、北京君成私募基金、华美国际、建信养老、投咖中国投资、北京量化投资、北京弘峰投资、华软资本、北京信伟达资产管理、北京风炎私募基金、中财融商(北京)、华安基金、磐厚动量、国信中数投资、上海德汇、景领投资、南土资产、上海鹏石投资、西部利得基金、兴业基金、汇丰晋信、汐泰投资
时间	2025/2/11、2025/2/12、2025/2/13、2025/2/19、2025/2/20、2025/2/25、2025/2/27
地点	现场调研、电话会议
公司接待人员姓名	董事会秘书: 蔡宏 证券部经理: 郎文龙 IR: 王晨
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、问题交流</p> <p>1、公司经营情况?</p> <p>答: 从公司前三季度报表可以看到,前三季度收入上涨但利润是下滑的,主要系公司收入结构变动,软件类业务收入占比下降所致。收入方面,公司在政务和非保险金融领域相关项目增长较好。在当前市场环境下,公司将加大对人工智能等新技术的探索和应用,并对“保险+”等新业务模式进行更多试点和探索;同</p>

时在公司的现有业务层面，一方面会持续开拓更多的客户，在非保险行业领域进一步做大规模；另一方面继续增强客户粘性，提升续签率。

## 2、公司主要业务领域是保险领域，主要涉及哪些软件产品？

答：公司业务涉及行业领域众多，其中保险领域占比最高。

按照行业划分，2023年公司在保险领域业务收入占公司总营收规模的55%左右，政务领域占15%左右，非保险金融领域占约10%，医疗卫生领域占5%左右，教科文及其他领域占15%左右。按照业务类型划分，公司业务主要分为两大类，一类是集成类业务，2023年占营收比重约20%，一类是软件类业务，2023年占营收比重约80%。

公司在保险IT领域有“核心业务管理”、“销售渠道与客户服务”、“财务管理和风险管理”、“审计及监管报送”、“数据管理与应用支持”等保险IT解决方案产品矩阵。

## 3、请问公司是如何做到如今在保险领域的市场地位？

答：目前形成的格局是在行业发展的历史过程中通过充分竞争形成的，公司在最早进入保险IT市场时也面临较多的竞争对手，特别是外资保险公司进入中国时自带国外的系统，经过多年的竞争和发展，这些系统逐渐被以中科软为代表的IT厂商所取代。公司的市场竞争力体现在多个层面，第一在行业领域知识的积累层面，中科软是国内较早专注于保险IT领域的软件企业，成立之初便与国内的大型保险公司合作设计和研发核心业务系统，具备先发优势，且经过多年积累沉淀了深厚的行业领域知识、工程化实施经验，构成了公司的重要壁垒，尤其在软件升级换代中，公司可帮助保险公司在维持业务和数据连续性的前提下完成数据迁移和系统重构，实现新技术的升级和应用；第二是在产品和技术领域，公司注重前沿技术的研究及技术的积累，同时不断通过研发和创新提升产品及服务能力，形成了全面的保险IT解决方案产品矩阵；第三是在服务模式层面，公司强调“客户至上”的经营理念。

念，一直以来重视客户体验和客户服务。

#### **4、公司系统集成类业务占比有所提升，这类业务的客户群都有哪些？**

答：公司业务覆盖保险、非保险金融、政务、医疗卫生、教科文、能源、电力、交通、通信、工业信息化等众多领域。在公司整体业务规模中占有一定体量的业务领域中，公司在保险领域基本为软件类业务，医疗卫生领域软件类业务也占比较高，政务领域及非保险金融领域集成类业务占比较高。

#### **5、公司的商业模式是项目制还是人月的模式？**

答：公司业务大部分为软件开发类业务，少数为系统集成类业务。系统集成类业务基本均为项目制，软件开发类业务既有项目制模式也有人员单价的模式。

#### **6、公司在海外的业务领域及发展情况？**

答：海外业务方面，公司主要以保险业务为主进行拓展。公司的国际化战略是一项长期战略，公司一直在持续开拓，除了在已有客户和地区不断增强公司技术和服务能力，提升续签率，并持续挖掘更多新业务和新客户外，公司海外拓展还触达了更多的国家和地区的客户。

#### **7、公司人员变化情况？**

答：公司各事业部根据实际业务需求进行人员配置。公司三年以内的员工具有较高流动性，自然流失之后对人员的补充速度主要根据业务需求进行调控。整体人员数量相对稳定。

#### **8、公司在AI方面的应用情况？**

答：公司基于 MaaS 平台进行 AIGC 垂直应用场景的探索与实践。目前在保险领域落地比较多的是营销端的场景，例如针对代理人培训、销售素材生成、客服等方面。此外针对客户在运维场景的痛点，为提升运维的智能化水平，加快 AI 运维系统的开发和应用并及时落地推广，公司于 2024 年底举办了主题为“行业应用

	软件的 AI 运维系统方案”的研发实践技术交流会，通过和相关领域专家、客户的指导交流，推动公司 AI 运维系统的技术研发和应用。
--	--