证券代码：300352

证券简称：北信源

北京北信源软件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-005

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	华福证券计算机、海港人寿保险股份有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、上银基金管理有限公司、敦和资产管理有限公司、上海汐泰投资管理有限公司、上海趣时资产管理有限公司、北京鸿道投资管理有限责任公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、上海混沌投资（集团）有限公司、诺安基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、北京志开投资管理有限公司、上海景林资产管理有限公司、申万菱信基金管理有限公司、太平养老保险股份有限公司、华泰资产管理有限公司、上海电气集团财务有限责任公司、华夏基金、惠升基金管理有限责任公司、银河基金管理有限公司、财联社、西部利得基金管理有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、同泰基金管理有限公司、兴业基金管理有限公司、长江养老保险股份有限公司、中欧基金管理有限公司、中航证券、运舟资本、南京高科双创投资有限公司、中信建投基金管理有限公司、博时基金等。（以上排名不分先后）
时间	2025年8月18日16:00-17:00、8月19日15:30-16:30
地点	线上会议形式
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：林皓先生 市值管理产品总监：龚建新先生 证券事务代表：张玥莹女士

投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司近几年发力的市值管理产品，以及产品定位和 AI 结合的情况</p> <p>近年来，北信源围绕“科技赋能·创造价值”的核心理念，在金融 IT 领域积极探索，聚焦智能化、平台化的创新产品体系及服务体系建设。依托公司深厚的信息安全技术积累，在市值分析管理领域形成了特色产品矩阵，通过 AI+能力的深度整合与创新应用，为资本市场参与者提供更高效、更智能的解决方案。</p> <p>公司发布的新一代智能市值分析管理系统，在原有市值分析管理版本基础上，此系统将北信源公司的信源密信高安全通信基座与 AI 大模型能力有机结合，从底层架构上为用户提供安全可靠的市值管理平台。2025 年 8 月，在此基础上，推出“质押、大宗撮合平台”业务模块。这个系统连接外部数据维度全面、维度精度更高，能够深度学习海量数据价值，进而构建强有力的决策认知能力。</p> <p>具体而言，该系统现已形成三大核心功能模块：</p> <p>智能分析与预测模块：基于多维度数据分析，包括不限于股东行为分析、市场趋势预测、资金流动追踪等，通过 AI 模型对市场进行多维分析预测，为用户提供有价值的决策参考建议。这个系统的实测数据显示，在相关指标上的准确率达到了行业领先水平。</p> <p>智能规划与决策模块：该模块集成大模型与机器学习技术，能够对市场、板块、未来事件进行多维度综合分析，在合法合规的框架下，为大股东规划最优减持与质押策略，降低操作风险，提升管理效能。</p> <p>智能质押、大宗撮合平台：这一模块基于公司强大的系统整合能力，针对大股东的股票质押与减持需求实现了标准化平台化的交易体验。通过 AI 匹配技术，对接资金需求方与</p>
---------------	---

金主，大幅度提升撮合效率，降低信息不对称现象，为用户提供更便捷、更安全的交易服务。

这些功能模块的原型平台已经在平台化建设阶段，其安全性、效率、功能完整性都达到了预期目标。预计首批高阶功能将在近期对选择测试服务的客户开放内部测试。该系统的推广应用将依托金融科技合作伙伴的销售网络，覆盖多行业代表客户。

目前，相关核心系统正在持续迭代优化，多维度赋能客户价值。未来，公司将在保持技术领先性的同时，更加注重产品的易用性与服务的定制化，让 AI 真正成为提升价值的利器。

二、投资者问答情况

问题 1：市值管理系统如何收费？目前的客户数？

回复：目前的收费主要分为基础服务订阅和金融增值服务两大板块。基础版采用年收费制，定价基于企业规模与功能模块需求；机构版则采用非公开协议价格，结合服务深度和资本市场表现。另外还可提供质押减持辅助等增值服务，服务费率在 0.5%-1%之间，具体定价依据市场环境和客户层级动态调整。

已经有很多用户感兴趣，这个市场很活跃，许多咨询都有其合理背景，但统计口径上确实需要考虑单位层级和客户重合问题，因此客户总数上会有所动态调整。不过整体上看，付费意愿和流量基础正在逐步清晰。

在此基础上，可以看出流量入口和付费天花板正在逐步明确，这对产品研发和进一步的商业模式运作规划都提供了很好的观察窗口。

问题 2：客户百分比提点是多少？有哪些客户案例分享

吗？

回复：首先，我们的收费策略遵循市场差异化原则，同一行业、同一客户级别之间的定价都可能存在技术性 or 市场策略的微调。从费率区间来看，在 0.5%-1% 的基础框架内，是由具体服务机构结合客户资产规模、业务复杂度以及市场波动等动态因素综合核定的。

就客户案例而言，我们不对外公开单个客户的具体信息，这既是行业规范的基本要求，也是对公司及客户利益的双重保护。不过可以确认的是，已签约客户涵盖多个代表性行业（高科技行业占比多一些），例如某知名科技企业已经通过我们的市值分析管理工具进行市值管理效果显著，还对大股东的质押与减持规划起到了实质性的支持作用。其他传统行业领域如消费升级、先进制造都有持续合作的实例，只是出于风险控制和商业机密的要求，不便披露具体名称和操作细节。

我们不对外公开费率和案例细节，但在评估价值时，核心仍是从项目周期与机构专业角度进行综合判断。

问题 3：商业模式如何？市场空间多大？

回复：商业模式定位：根据调研反馈，成交增值服务的基本框架是可以确定的。费率方面，确实参考了传统财务顾问（FA）的收费模式，但我们的结构设计更简洁，预计综合成本能够控制在合理范围。这方面还需要进一步和各个业务单元协调，才能给出更系统的方案。

市场空间判断：近期市场波动频繁，但核心资产的成交热度仍然很高。公司研究团队最近也完成了对这一块的分析，整体来看，券商 ITO 类业务的潜在增长空间是相当可观的。目前看来，这个领域的市场规模可能处于万亿级别，未来的稳步增长也能支撑起投行服务的需求量。至于金融对接服务

费规模，市场测算大致在百亿量级，发展潜力不容忽视。

公司在互金领域定位和愿景：目前来看，我们已成为这个赛道的领跑者之一。希望在接下来的业务推展过程中坚守风控底线，坚守信源密信安全平台基座，稳步提升服务质量。当然，我们也有长期愿景，就是争取在未来几年内占据一定的市场份额。至于具体的数字目标，因为涉及到多维度的规划，暂时还无法对外公开，我们最重要的关注点还是在服务落地、商业模式探索，以及质量提升上。

问题 4：公司做这些业务有什么优势？

回复：公司作为国内网络与信息安全领域领先的解决方案提供商，为政府、军队、军工、金融、能源、国央企等重要行业单位提供卓越的体系化信息服务，已累计 16 年实现国内终端安全管理市场占有率第一。北信源近三十年信息安全技术沉淀与 AI 创新能力，研发的市值分析管理系统精准聚焦上市公司大股东核心客群，从技术底层到功能应用全面打破传统模式局限。

信源密信为高安全移动通信底座是国家重要单位、国家重点工程、国家重大会议活动优选的高安全移动通信平台，信源密信已在众多党政军重点单位中使用，得到了国家“头部”级客户的高度认可，装机量达数千万级别。同时，信源密信在军队也已经被规模化使用，作为专用办公系统通信进行日常办公和指挥调度。信源密信在国防智能领域作出突破性创新，已进行应用并受到好评。

信源密信通过全链路加密、私有化部署等技术实现业务数据授权流转，阻断信息风险；同时融入 AI 大模型，多维度建模输出高时效、准度的决策建议，契合量化投资逻辑。其核心模块大宗交易撮合平台，既靠“信源密信”保障交易信息加密隔离，又借 AI 算法实现毫秒级匹配、压缩对接周期并

	<p>实时风控。这种“保密+AI”技术组合，解决传统痛点，形成了金融 IT 差异化核心竞争力。</p> <p>问题 5：客户目前对我们的产品评价咋样？</p> <p>回复：目前客户对我们的产品评价整体非常正向，也有不少客户积极反馈、为公司提升产品的精准、高效和易用性提供了积极的帮助。反馈显示，产品切实帮他们节省了不少时间和精力，尤其是在偏远地区，需求更为突出——因为它在一定程度上弥补了当地人脉有限、信息更新不及时短板。</p> <p>我们的技术核心是利用最前沿的大模型 AI 技术，结合量化投资和互联网思维的模式，让技术落地更贴合实际需求。</p> <p>问题 6：平台大概什么时候发布？</p> <p>回复：质押、大宗撮合平台正在按既定节奏推进，目前已启动多维迭代评审流程，确保各功能模块协调一致。根据研发管理规范，首期测试版本将在严格质量控制体系下安排公开体验。这部分时间安排会根据技术评估结果调整，这段时间会适当反应当前产品的技术成熟度。我们会尽快发布，现在公司全力都在推进，欢迎大家后续参加我们的发布会。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月 18 日