证券代码：300674　　证券简称：宇信科技　　公告编号：2025-063

北京宇信科技集团股份有限公司
2025 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用 ☑不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

□适用 ☑不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 ☑不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	宇信科技	股票代码	300674
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	周帆	王琼	
电话	010-59137700-558	010-59137700-558	
办公地址	北京市朝阳区建国门外大街 1 号国贸大厦 A 座 2601 室	北京市朝阳区建国门外大街 1 号国贸大厦 A 座 2601 室	
电子信箱	ir@yusys.com.cn	ir@yusys.com.cn	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 ☑否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,415,159,998.12	1,489,850,640.69	-5.01%
归属于上市公司股东的净利润（元）	220,453,614.51	162,988,655.41	35.26%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	215,722,578.16	144,340,787.11	49.45%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-402,550,746.32	-337,497,446.97	-19.28%
基本每股收益（元/股）	0.32	0.24	33.33%
稀释每股收益（元/股）	0.32	0.24	33.33%
加权平均净资产收益率	5.04%	3.96%	1.08%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	5,564,900,697.61	5,825,169,063.21	-4.47%
归属于上市公司股东的净资产（元）	4,352,214,563.30	4,274,611,426.44	1.82%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	92,816	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0

前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
珠海宇琴鸿泰创业投资集团有限公司	境内非国有法人	24.67%	173,696,041	0	质押	21,190,000
百度（中国）有限公司	境内非国有法人	3.64%	25,600,000	0	不适用	0
PORT WING DEVELOPMENT COMPANY LIMITED	境外法人	3.63%	25,552,192	0	不适用	0
北京宇信科技集团股份有限公司回购专用证券账户	其他	1.93%	13,573,156	0	不适用	0
竺士文	境内自然人	1.21%	8,540,060	0	不适用	0
朱荣玲	境外自然人	0.97%	6,818,524	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	0.93%	6,552,076	0	不适用	0
王廷鹏	境内自然人	0.81%	5,736,772	0	不适用	0

王紫钰	境内自然人	0.79%	5,560,629	0	不适用	0
招商银行股份有限公司－南方中证 1000 交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.74%	5,208,440	0	不适用	0
中国建设银行股份有限公司－华宝中证金融科技主题交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.69%	4,847,888	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知前 10 名无限售流通股股东之间，以及前 10 名无限售流通股股东和前 10 名股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	股东朱荣玲除通过普通证券账户持有 0 股外，还通过信用交易担保证券账户持有 6,818,524 股，合计持有 6,818,524 股。 股东王廷鹏除通过普通证券账户持有 380 股外，还通过信用交易担保证券账户持有 5,735,992 股，合计持有 5,736,372 股。 股东王紫钰除通过普通证券账户持有 4,112,429 股外，还通过信用交易担保证券账户持有 1,448,200 股，合计持有 5,560,629 股。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 ☑不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 ☑不适用

公司是否具有表决权差异安排

□是 ☑否

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

□适用 ☑不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□适用 ☑不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 ☑不适用

三、重要事项

1、公司主营业务情况

作为国内上市公司规模最大的金融科技解决方案市场领导者，宇信科技在报告期内继续顺应金融机构数字化发展建设趋势，通过提供咨询规划、软件产品、软件开发及服务、运营维护、系统集成、业务运营等全域科技服务，向以银行为主的金融机构、其他非银金融机构，以及海外市场金融机构全方位提供金融科技赋能。

公司主营业务为银行科技解决方案，非银科技解决方案和创新运营服务三大类，产品和解决方案全面覆盖客户业务类、渠道类、运营类和管理类等，并始终保持在网络银行、信贷管理、商业智能、风险管理和监管报送等多个细分解决方案领域的领先地位；同时，公司在各类解决方案的整合上，在信息技术应用创新产业的咨询、替换、适配、联合开发、应用落地和共振发展上打下了坚实的基础；在创新运营业务领域，凭借公司的全方位能力，进一步强化了公司的优势地位。

公司主要通过招投标或协议销售等方式提供软件产品、软件开发及服务和业务运营服务。公司在已有自主研发软件产品的基础上，根据客户的个性化需求，以自主软件为核心基础，对软件进行二次开发；此外，公司依托金融云运营能力和软件业务能力，向金融机构全面输出业务运营，帮助金融机构实现业务规模增长。公司的盈利模式主要分为应用软件开发及服务、科技运营分成和包括系统的解决方案销售及服务模式。

2、报告期内主要业绩情况及驱动因素

根据赛迪顾问《2024 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》，当前阶段金融行业通过数字化转型，进而提升全面业务能力的需求是推动金融科技投入的持续动力。随着银行业数字化转型向智能化、开放化方向深入发展，行业已迈入精细化管理的新阶段，更加注重数字化转型的实际成效与价值创造。传统细分市场中，数据智能、信贷系统、分布式核心系统改造以及监管报送等，继续呈现出相对旺盛的需求。

与此同时，以大模型为代表的新技术正推动银行数字化转型进入“下半场”，加速了 AI Agent 的应用需求。目前多家银行已积极布局，探索将 AI 嵌入原有产品与流程的细分环节。未来银行解决方案厂商的核心竞争力，将取决于其运用 AI 对传统解决方案进行优化与改造升级的能力。

根据赛迪顾问报告，2024 年是大模型在银行业落地应用的元年，并推动银行业 IT 解决方案的重构。未来三到五年，中国银行业 IT 解决方案市场将进入智能化升级阶段，从传统模式向 AI 原生解决方案转型。基于生成式 AI 的新一代解决方案的迭代升级，将成为市场增长的主要驱动力。大模型应用在编程辅助、知识检索与智能答疑、客户服务热线智能化、智能风控、自动化文档编写、复杂数据分析、精准营销材料自动生成等领域不断取得新进展。

新技术蓬勃发展，人工智能重塑金融科技新范式，Web3、区块链技术推动数币资产的发展和相关应用，推动新型数字价值形态和传统金融互动融合。新技术和产品不断拓展了传统金融边界，通过构建可编程的价值流通网络，为金融机构在支付结算、资产配置等核心领域开辟了新的发展路径。

作为一家 AI 驱动，Web3 赋能的金融科技公司，2025 年上半年，公司在战略、组织和机制上不断创新和突破，围绕业务基本盘持续巩固产品、交付和销售能力。同时，公司积极发挥在垂直金融行业的客户壁垒优势，持续拓展业务和技术融合的创新产品；在海外市场，全力进取，业绩期内强化东南亚市场，新落地欧洲市场，持续布局中东、中亚市场，为公司整体经营战略交出满意答卷。

2025 年上半年，公司经营质量和效率进一步提升，实现归属于上市公司股东的净利润 2.20 亿元，同比提升 35.26%，实现扣非归母净利润 2.16 亿元，同比增长 49.45%。

上半年，面对国内市场的挑战，公司坚持在能力型客户、能力型产品上布局，强化竞争力，实现营业收入 14.15 亿元，综合毛利率达到 34.79%，同比增加 1.05 个百分点，发展质量持续提升。公司持续投入海外业务发展，上半年海外营业收入实现 1,635.54 万元，同比大幅提升 121.25%。

分收入类别来看，公司银行 IT 产品与解决方案收入 12.02 亿元，占比 84.94%，毛利率达到 33.69%，同比增加 2.77 个百分点；公司持续将金融行业积累的产品能力外溢，拓宽服务对象的范围，非银 IT 产品与解决方案收入 1.49 亿元，同比增长 28.18%，占比 10.56%，毛利率达到 34.54%；加大创新运营业务投入力度，创新运营业务收入 6,139.94 万元，同比增长 17.74%，占业务比重 4.34%。

- **AI 驱动：打造 AI 驱动增长型企业**

AI 将是驱动公司业务、流程和发展的重要持续因素，公司将 AI 对行业的应用迭代和重构作为切入点，构建了完整的大模型全栈服务体系，覆盖从算力层、基础大模型层、应用基础能力层到业务场景能力层的各个关键环节，为客户提供全方位、多层次的产品赋能。

报告期内，公司 AI 产品和解决方案已触达国有大行、政策性银行、股份制银行、城商行、农商行及农信社等银行客户，并在授信审批、知识问答、AI 助手、ChatBI、监管智能、智能信审、财报分析、智能尽调、流水分析、大模型辅助监管 ETL 开发等领域实现中标及合同落地。

公司通过持续研发和探索，验证和积累 AI 应用在业务场景中的落地效果，并将 AI 深度融入产品设计，拓展功能边界、提升业务价值。

在信贷领域，深入挖掘贷前、贷中、贷后全流程的 AI 应用价值，重点围绕财报分析、征信审查和流水分析等风控环节优化产品设计；在营销领域，积极联合合作伙伴，在人群建模、私域运营、营销素材、智能外呼等场景实现 AI 赋能；在数据领域，持续完善 ChatBI 工具功能，并探索 AI 在提升数据要素价值和业务分析体验的创新应用；在监管合规领域，聚焦监管政策解读、异常溯源、业务认责等核心需求，运用 AI 技术强化监管合规能力；在知识库建设领域，基于现有平台构建智能知识体系，并拓展至制度理解与决策支持等业务场景；同时持续推进反洗钱等报告生成、一体机验证等其他重点领域。

- **Web3 赋能：凭借数字货币全链路能力和积累，布局和落地 Web3 新机遇**

报告期内，公司申请并得到澳门科技基金的支持，围绕 Web3 技术在零售支付领域的应用展开研究，重点验证以太坊 Layer2、Solana 等主流公链的支付性能，并探索实际场景的落地应用。公司与合作机构将共同完成 5 种主流 Web3 钱包在指定并发条件下的支付验证，获取支付延迟、TPS 和交易成本等关键性能数据。同时，共同研发适用于各类零售场景的 Web3 支付接入原型，并实现与商户 ERP 系统的对接，支持支付、退款、对账、汇总报表、币种限额及差错处理等核心功能。目前相关研究工作进展顺利，公司同步拓展研究范围，推进区块链监管、数字货币交易等领域的深化研究和产品化。

公司基于在数币和区块链，智能合约等技术的积累和能力，成功中标境外某银行数字货币项目一期，项目实施可以帮助该银行在经营区域取得数字货币业务的领先地位，标志着公司在数币时代业务产品的前瞻性和先进性。

作为国内领先的数币解决方案提供商，公司早期与多家数币运营机构建立了全方位、多层次的深度合作。在大型银行方面，公司实现了从前台、中台到后台的全链路系统建设。同时也在众多中小银行方面，提供支付侧、场景侧及支付清算在内的完整解决方案。通过持续深耕，公司已具备从系统建设到场景推广全链路数币服务能力，并拥有多个成功落地案例。

- **出海战略：资本与业务战略协同，实现公司规模和生态升级**

2025 年上半年，为推进出海战略，提升国际化品牌形象与全球竞争力，公司筹划发行 H 股股票并计划在香港联交所上市，体现公司资本战略与业务战略的高度协同，有助于持续打造企业核心竞争力。

报告期内，公司继续坚定推进全系产品海外拓展战略，围绕核心系统产品、数据产品、渠道产品、信贷产品以及创新运营业务进行本地化适配与创新升级。公司以珠海总部为全球拓展基地，进一步开拓东南亚、中亚、中东市场及欧洲的客户资源。

公司成功中标业内领先银行伦敦分行数据平台一期项目，该项目旨在为该海外分行构建一个功能完善、架构先进的数据平台底座，形成涵盖数据治理、监管合规和分析服务的端到端能力，公司将以该项目为基础，持续拓展欧洲业务。

某跨国银行香港和国际分行新一代核心银行系统项目，已于 2025 年 5 月正式进入系统测试阶段，目前各项测试工作正在有序推进中。此项目的顺利实施，有助于提升公司在东南亚地区金融科技解决方案市场的品牌知名度，并为后续业务打下基础。

公司在印尼市场与某头部数字银行开展联合运营业务，规模呈现快速增长，带动公司海外创新运营业务收入增长明显。该项目不仅验证了公司“业技一体化赋能”发展路径的可行性及竞争优势，更为后续在东南亚其他区域复制该模式奠定了基础。目前，公司正基于印尼市场经验，筹备在泰国、越南等新兴市场的业务布局，持续扩大海外创新业务的规模效应。

在中亚市场，公司与乌兹别克斯坦金融领域代表及多家主要商业银行，探讨跨境支付、移动支付等领域的创新合作，以及在数字货币和实体资产数字化机遇中，双方的合作机会和落地项目，将积极支持乌方银行客户推进银行数字化升级与数币时代接入，助力当地银行借助数币时代搭建多元化的支付体系和支付生态运营。

在中东市场，公司围绕 AI 应用、手机银行 App 等展开深度开发与本地适配，与中东当地某特定闭环产业链公司进行交流，围绕产业链上下游各环节探索整体解决方案，为数字货币提供了丰富的落地应用场景基础。

此外，公司数据业务线在港澳市场成功中标某商业银行多个数据实施项目，数字银行业务线与多家全球金融科技公司达成战略合作、形成联合方案，海外版超级 APP、企业网银、数字钱包、积分权益平台等产品落地案例持续增加。

报告期各产品线持续升级，取得如下成绩：

（1）各产品线深化 AI 赋能和新技术应用，赋能金融全生态升级

①信贷业务线持续深化创新，AI 应用满意度持续提升

2025 年上半年，公司信贷业务线持续深化技术创新与场景落地，在市场竞争中表现亮眼。业务线成功斩获多个千万级订单，其中包括某资产规模领先的农商银行信贷系统项目。同时，全新研发的新一代贷后管理产品成功中标某万亿级城商行项目，进一步巩固了公司在信贷市场的领先地位。

在 AI 智能应用落地方面，公司取得重大进展。推出的“星睿智调”产品已在信贷尽职调查场景中实现规模化应用，成功落地某国有大型银行及多家城商行、农商行。智能审批产品在某政策性银行顺利推进实施，不良资产案例智推智能体也在某大型城商行完成落地部署。这些智能应用产品有效提升了客

户在材料识别、信息提取、报告生成、审查准入、审批辅助及资产处置等场景中的工作效率与作业质量，客户满意度持续提升。

②聚焦 AI 推进数据资产业务升级，与生态伙伴共建产业生态

在数据产品技术研发方面，公司聚焦于 AI 大模型在数据生产、加工、服务及应用消费等关键环节，全力推进研发与产品升级工作。目前，“观星”数据中台底座、“星辰”数据智能分析、“星链”数据要素场景服务、“星云”数智管理平台四大业务线核心产品体系，均已完成技术融合研究及产品场景协同研发，并逐步在客户端落地实施，为用户端提供 AI 赋能的数智化场景服务，助力客户实现数字化转型与业务升级。

在数据业务市场拓展方面，公司取得诸多重大突破进展。基于 AI 大模型的“星辰”ChatBI 数据智能分析产品已正式进入客户交付阶段，在国有大行、股份制银行、城商行、农商行等各类银行客户中实现场景化落地应用，并积极开展数据知识化积累，逐步构建起专业领域的独特竞争优势。数据要素流通业务取得重要突破，成功中标某大型国有银行国内分行的消费贷款风控数据服务项目并顺利上线运营，且“星链”数据要素服务平台沉淀的领域级数据产品数量已突破 1000 +。此外，基于管理数智化理念打造的“星云”新产品也在某大型国有金融服务机构成功落地，为其数字化转型提供关键支撑。港澳市场拓展取得重大进展，成功中标某商业银行多个数据实施项目，进一步扩大公司在港澳地区的市场影响力。欧洲市场实现历史性突破，中标某大型国有银行海外分行数据底座项目，目前项目交付进展顺利。

在生态伙伴合作方面，公司与信弈数、北极九章、微言科技等合作伙伴深化数据运营生态链合作，共同推动数据安全、数据智能、数据运营等领域创新发展。同时在技术平台层面，与华为云、腾讯云、星环科技、南大通用等知名厂商的技术合作持续深化，通过优势互补为客户提供更安全、可靠、高效的服务解决方案，共建健康可持续发展的产业生态。

③金融监管业务保持强势地位，AI+监管场景创新取得突破

报告期内，公司在监管合规领域持续保持强势地位，在某国际数据公司和赛迪市场调查中蝉联双榜第一。市场拓展方面，随着国家金融监管总局“一表通”在银行业的全面推广，公司“一表通”业务及监管平台项目实现快速增长，连续中标多个“一表通”、监管集市和监管平台项目，进一步优化公司客户层布局。

在 AI+监管场景创新方面取得一定突破。一方面，成功中标某大型金融机构“AI+监管”项目，实现项目突破。另一方面，“AI+实施监管工艺”和“AI+监管知识库”解决方案也在部分大型银行落地实施，并取得较好效果。

④数字银行能力持续升级，海外市场拓展加速

2025 年上半年，随着国内银行数字化转型步入深水区，公司在数字银行领域的市场拓展也持续获得良性反馈。公司围绕“对公”和“零售”两大业务方向，构建了“体系化建设+业务运营”的全系产品能力闭环，并正式成立数字银行业务运营团队，具备积分权益运营、私域运营、活动运营及策略运营等多元能力，已协助多家银行提升客户拓展与客户粘性。

公司产品体系健全、系统建设能力提升、运营能力有效加持，三种能力相互促进，形成良性循环，不仅赢得了客户的持续信任，也助力公司在营销运营平台、策略运营平台、科创企业评级模型、对公新智生产力等新领域获得大量订单。

在 AI 场景应用方面，数字银行主要产品已全面融合 AI 大模型，形成“AI+数字银行”产品升级，包括“AI+手机银行”、“AI+SCRM”、“AI+远程银行”等。数字银行海外市场拓展也取得新进展，公司与多家全球金融科技公司达成战略合作，形成联合方案，共同参与“一带一路”沿线国家和地区的数字化转型升级。海外版超级 APP、企业网银、数字钱包、积分权益平台等产品落地案例持续增加。

⑤智能金融业务积极参与数字货币业务，多个垂直领域结合 AI 实现应用创新

2025 年上半年，智能金融业务积极响应公司出海战略，主动开展 Web3 支付业务研究，开展 Web3 零售支付系统方向的专项研究，并参与境外某地区数字货币体系建设。为布局和响应香港相关数字货币金融条例的发布带来的新机遇，公司与多家数字资产潜在发行方、行业上下游各类金融机构进行了多轮沟通，积极推动传统金融系统与新型数字金融基础设施的对接与合作，做数币资产和传统金融生态联接者。

在金融基础设施领域，公司持续为客户提供优质服务，在某客户的供应商盘点中细分领域评分排名第一。银行员工渠道业务紧密围绕客户降本增效需求，推出针对性的信创升级改造解决方案，帮助采用升级路线的客户以更低成本完成系统迭代，目前已与多家客户接洽并达成合作意向。此外，公司与某客户以共研方式探索 AI 技术在高价值场景中的应用，共同推进 AI 落地路径。在中后台核心业务板块，公司稳步推进统一支付平台等系统的信创改造工程，并积极把握支付机构信创改造及接口升级带来的市场机遇。

（2）创新运营业务：深化协同，多元业务稳步推进

①持续推进零售信贷业务迭代升级

报告期内，公司持续推进自营零售信贷数字化转型服务迭代升级，与某农商在自营零售信贷转型运营上合作继续深入，同时重点面向对零售信贷数字化转型及运营能力建设存在较强需求的农商农信体系拓展业务合作。报告期内，公司已与省级农商行、上市农商行及多家地方性农商行建立合作意向。

②平台业务稳健推进

公司持续深化平台战略，稳步推进业务拓展，报告期内业务量实现快速增长，成功与一家银行机构、一家消费金融公司以及一家融资担保机构建立合作关系，并形成初步业务规模。报告期内公司同时积极拓展头部流量平台与资产渠道合作，通过模式创新与头部流量平台建立生态协同关系，进一步完善生态布局。

③场景金融业务稳步推进

报告期内，公司持续推进多类场景金融业务布局，重点在普惠金融与汽车金融两个方向实现阶段性进展。在普惠金融场景方面，公司在已有成功合作业务实践的基础上，构建了以支付生态资源为核心的整体解决方案。目前，已与某城商行、某农商行达成初步合作意向，双方就业务模式与实施路径持续推进。在汽车金融场景方面，公司持续推进多元化合作模式的落地，一方面成功达成与某城商行自营车抵贷产品合作，全力推动该自营产品快速上量，另一方面公司同时在流量合作方面持续发力，新增多家流量合作伙伴，进一步夯实了业务增长基础。

④AI 技术应用持续深化

报告期内，公司在联合运营零售信贷的客户项目中实现了 AI 技术的场景化应用。在某政策性银行中公司完成了重要智能体的构建，为该行信贷业务的智能化运营提供了技术支撑。与某平台在汽车金融场景下，达成了基于大模型的流水分析能力，有效提升了业务处理效率与风险控制水平。公司同时与某农商行就软硬件一体化大模型平台的应用项目达成了深度合作意向，进一步拓展了 AI 能力在金融机构数字化转型中的应用空间。

（3）构建全方位、多层次的金融信创服务体系

2025 年上半年，公司围绕“信创敏捷规划、信创陪跑服务、智算底座一体机”三大核心业务，为金融机构提供从战略设计到技术落地的全周期解决方案。通过“咨询-服务-产品”的协同模式，半年服务客户超 200 家，覆盖全国 15 余个省份，助力客户实现信创技术与业务场景的深度融合，为数字化转型筑牢安全基座。

①信创敏捷规划：从“被动替代”到“主动创新”的顶层设计

信创改造的首要挑战在于技术路线选择与迁移路径规划。宇信科技依托多年行业沉淀，推出了“评估-规划-选型”三位一体的敏捷规划服务，通过解析 IT 现状、兼容性分析、迁移风险量化评估等工具，帮助金融机构尤其是中小规模的金融机构在三到五周的时间快速完成信创规划。规划内容包括软件群的改造模式、信创硬件基础设施的规模测算以及费用预估和未来 2-3 年的高可落地的信创实施策略。该方案通过创新、科学的规划方法，提供了短时间快速完成国产替代规划的能力，加速助力金融机构的自主创新进程。

②信创陪跑服务：全流程护航，破解国产化替代难题

基于规划蓝图，公司进一步打造了“规划-迁移-落地-验收”全流程信创陪跑服务，打通从适配验证到验收审计的完整闭环。在规划阶段，通过需求分析、技术选型、风险评估等，量身定制个性化信创路线图；在迁移阶段，通过兼容性测试、增量迁移+双轨并行、硬件调优、开源治理等举措，实现各个系统平滑过渡；在落地阶段，通过全栈信创化部署、智能运维平台检测等，全方位保障信创系统稳定运行；在验收阶段，通过对合规性、信创符合性、安全性、可运维、供应商风险等多个维度进行综合评估，确保系统达到预期目标，助力信创项目高效落地。

③智算底座一体机：软硬协同，释放信创算力新势能

面对 AI 大模型训练、实时数据分析等高算力需求，公司推出智算底座一体机。该一体机深度融合了宇信科技强大的软硬件能力与 AI 大模型，实现了从底层硬件到上层应用的全面优化与协同。其设计覆盖了金融行业客户端多样化的业务场景需求，重点涵盖信贷、数据、营销渠道等应用领域，支持多类型客户的业务应用升级、智能化运营维护等多种需求。同时，一体机采用高度集成的设计理念，有效解决了传统模式下系统构建繁琐、维护成本高昂以及难以适应多元化业务需求等痛点，为金融行业的智能化转型提供了坚实、可靠的算力支撑。

（4）深化生态伙伴合作，共筑 AI 新篇

作为华为产业创新生态的重要合作伙伴，宇信科技在华为全球智慧金融峰会上与行业伙伴共同探讨核心转型路径，推进 AI 技术从单点智能向多体智能跃升，不断深化 AI 价值场景落地，致力于建设行业领先的 AI 平台。

宇信科技作为首批合作伙伴，与华为联合发布了金融 AI 创新联合方案，为客户提供从咨询规划、场景选择、方案设计、实施交付、创新运营等 AI 应用全流程服务。

目前公司已完成分布式企业网银、统一监管报送平台和远程经营服务平台三款产品的鲲鹏原生开发（现称“同辕开发”），其他产品的适配调优工作正按计划推进。同时，星睿智调智能尽调平台已完成昇腾实验室适配验证。此外，宇信科技积极构建伙伴 Lead 基线解决方案，联合华为云共建银行一表通报送解决方案，持续深化金融科技领域的创新合作。

报告期内，公司作为华为在金融科技领域的重要合作伙伴，荣获“2024 年勇攀高峰奖-北京 5 亿元俱乐部”、“产业卓越贡献奖-华为云 Stack”、“行业卓越贡献奖-金融行业奖”、“2024 年度卓越 ISV 合作奖”以及“优选级 ICT 服务解决方案伙伴”多项荣誉，同时完成“华为北京政企 2025 年经销商 BP 签署计划”，进一步深化同华为的合作关系。

在 2025 腾讯云金融数智峰会上，腾讯金融云联合宇信科技等生态合作伙伴共同推出“金融智能体创造营”合作计划，聚焦“信贷助手”、“智能柜面”、“理赔助手”、“智能投顾”、“智能合规”、“智能运营”等高价值的金融业务场景，打造高质量金融 AI 应用解决方案。宇信科技与腾讯云金融生

态持续紧密协作，通过将自身产品与解决方案积极融入腾讯云生态，持续优化"金融科技+云生态"联合出海模式，为全球金融行业的数字化与智能化转型提供高效支持。

（5）聚焦大模型、Web 和金融创新投入研发

报告期内公司聚焦大模型调整研发策略，2025 年上半年公司研发投入 1.55 亿元，占公司营业收入 10.99%。截至 2025 年 6 月 30 日，软件著作权增至 855 件，专利数增至 67 件。

在大模型产研策略方面，公司通过完整的业务演示和客户数据 POC 验证，确保真实业务场景下的需求匹配。目标构建宇信自有 AI 应用平台，整合智能体平台、AI 能力层与 AI 应用网关，实现与行方、第三方平台及业务系统的无缝对接，形成完整的 AI 技术架构。

公司持续投入低代码开发平台，为公司和客户提供高效率、低门槛低码平台，解决后端人员无法开发前端的问题。同时，公司在“宇信金融云”开发环境中部署行业领先的智能编程助手，实现代码补齐、测试生成、代码注释、异常排查等功能。在行方项目实施现场，同步推进宇信自研 AI 代码助手，以及金融云与现场环境同步开发机制。公司通过积累各类型项目的 AI 编程实践经验，总结应用方法和问题解决方案，有效提升研发效率。

在 Web3 金融创新方面，研发智能合约在数字货币领域的应用，在确保安全与合规的前提下，通过智能合约实现可编程性，依据交易双方约定的条件与规则自动执行支付，从而促进业务模式创新。借助智能合约透明可信、自动执行的特点，研发支持条件支付、约时支付等多种业务场景的解决方案，与数字货币深度融合，充分发挥货币智能潜力。此外，基于公司某债券信用清结算金融基础设施的建设经验，积极探索代币债券业务的设计、实现及运营模式，并依托公司在信贷产品和数据业务的丰富积累，研究相应资产数字化融资解决方案，和数据可信在实体资产数字化中的价值布局。

在信贷业务线，研发独立的尽调系统，进一步扩展尽调大模型助手的应用落地，增强产品协同；研发独立的智能审批系统，解决审查深度和效率不足问题，提升单笔贷款审批效率。

在数据要素领域，持续研发星链数据要素项目，通过平台实现数据源的快速接入，为客户提供丰富可自主查询、选购的数据产品，为金融机构客户提供数据要素 SAAS 服务的核心运营能力。

在金融监管领域，研发统一监管模型项目，结合 AI 大模型能力，开发制度管理助手、数据查询助手、填报助手等，提升金融客户合规效率、降低运营风险。

在数字银行业务线，研发将 AI 大模型接入营销渠道等领域，显著提升现有解决方案的智能化水平，为客户提供端到端的服务，生成个性化推荐策略，优化客户触达效果。

在智能金融业务线，研发标准化接口连接银行系统与数字货币网络，快速实现银行与数字货币的对接。

（6）筹划境外上市，提升品牌形象与资本市场认可度

为满足公司海外业务发展需要，推进公司海外战略布局，打造国际化资本运作平台，进一步提升公司品牌形象及知名度，提高综合竞争力，公司拟发行境外上市外资股（H 股）股票并申请在香港联合交易所有限公司主板挂牌上市。

2025 年 3 月 27 日公司召开第四届董事会第四次会议、第四届监事会第四会议，并于 2025 年 4 月 21 日召开 2024 年年度股东大会，分别审议通过了公司拟发行 H 股股票并在香港联合交易所有限公司上市的相关议案。2025 年 6 月 18 日，公司向香港联交所递交了发行境外上市股份（H 股）并在香港联交所主板挂牌上市的申请，并于同日在香港联交所网站刊登了本次发行上市的申请资料。

报告期内，公司获评北京软件和信息服务业协会“数字经济标杆企业”、北京中关村高新技术企业协会“高新技术企业创新能力评价等级 AAAAA”；同时公司还获得资本市场认可，董事会秘书周帆女士荣获第二十一届新财富“金牌董秘”称号。

北京宇信科技集团股份有限公司董事会

2025年8月28日