

# 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：2025-006

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（“我是股东”走进沪市上市公司活动）
参与单位	兴业证券及其他投资者
时间	2025年9月23日 15:00-16:30
地点	现场调研
公司接待人员姓名	董事会秘书：蔡宏 证券部经理：郟文龙 IR：王晨
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>（一）公司概况与历史沿革</p> <p>中科软是一家拥有近30年历史的行业应用软件开发企业，技术背景深厚，依托于中国科学院软件研究所成立。公司于1996年正式创立，2000年完成股份制改革，2006年作为首批企业之一挂牌新三板，并于2019年9月在主板上市。目前，中国科学院软件研究所是公司的实际控制人，持股比例为21.45%；海国运营及海国投作为一致行动人合计持股13.01%。截至2024年末，公司拥有18,078名员工和21家全资子公司，业务覆盖国内主要区域，并设有一家香港子公司以开拓海外业务。</p> <p>（二）主营业务与市场地位</p> <p>中科软涉足金融保险、政务、医疗卫生、教育、能源和交通等多个领域。其中，保险IT是公司最核心和最具优势的业务板块，营收占比约50%左右。公司在该领域占据领先地位，已连续</p>

多年排名行业第一，国内的绝大多数保险公司为公司客户。除保险业务外，政务、非保险金融、医疗卫生领域也是公司重要的业务领域。在政务领域，公司承接了外交部签证系统、驻外使馆应急指挥管理系统等国家级核心项目。在医疗卫生领域，公司在公共卫生，尤其在疾控方面处于国内领先地位，参与建设了北京市的疫苗接种信息系统等多项重要项目。

### （三）技术实力与研发创新

作为一家由中国科学院软件研究所孵化的企业，中科软拥有深厚的技术积累和沉淀。公司始终紧跟技术发展趋势，在众多新技术领域的研究保持在行业前沿。当前，公司的研发重点是AI的应用与落地，致力于将AI技术与行业软件相结合，推动在保险、医疗、政务等领域的应用，以满足低成本、高效率、强安全的垂直领域AI应用需求。公司不仅利用AI技术提升内部开发效率，也在积极探索AI在客户端的应用场景，并已在多个客户处进行验证。此外，公司定期举办技术交流活动，在产业内具备一定的影响力。公司自2003年起每年举办“软件技术大会”，旨在促进行业内的技术交流；自2008年起每年举办“保险科技创新论坛”，已成为国内保险公司信息技术高管和IT业界专家进行交流探讨的重要平台。

### （四）公司发展战略

公司规划了三大核心发展战略：

1、行业核心系统发展战略：持续深耕已进入的行业领域，以“核心业务系统”为主体，不断提升市场份额与影响力，力求在更多行业中成为具备生态话语权的领军企业。

2、“保险+”战略：依托在保险IT领域的优势和覆盖多行业客户的基础，构建连接保险与健康、交通、消费等多个产业的生态体系。通过整合产品、服务和业务生态，延伸保险价值链，创造更丰富的产品和服务。

3、国际化战略：坚定地推进国际化业务拓展。公司认为中

国的应用软件在工程能力和技术服务方面具备国际竞争力。公司业务已拓展至港澳台、东南亚，并正向非洲、中东等地区延伸。国际化路径主要有两种：一是通过自身标杆项目和客户口碑进行市场传播；二是通过与华为等生态伙伴合作，共同提供整体解决方案，开拓海外市场。

## 二、问答环节

**1、近两年公司在保险行业的营收下滑，主要是由哪些方面的原因造成的？**

答：保险行业营收的下滑，其核心原因主要源于近两年中小保险公司面临的经营压力和挑战。近两年许多中小保险公司的资产质量和投资端表现均承受了较大压力，部分中小保险公司甚至出现了亏损或经营困难的情况，直接冲击了其整体经营状况并削减了 IT 投入能力。

相较之下，公司所服务的头部保险公司整体情况则表现得较为稳定，部分核心客户的业务和投入仍在增长。长远来看，公司认为保险行业会逐步走向差异化和精细化经营的道路，未来可能会有更多在垂直领域深耕并获得成功的保险公司。因此，整个保险市场的长期发展潜力依然存在。

**2、公司在 AI 上的投入有哪些规划？**

答：公司将 AI 视为未来发展的核心战略方向。公司近几年每年都投入了大约 9 个亿的研发费用，其中很大比例投入在 AI 相关的能力建设上。公司的定位并非成为底层大模型的开发者，而是作为 AI 技术的应用方和整合方，专注于将 AI 能力与行业场景深度结合。公司围绕 AI 的研发聚焦在几个重要方向：首先是数据与知识库的构建，通过对海量行业数据的专业处理、清洗和预训练，进一步构建和丰富知识库，与现有系统做更好的衔接。其次是模型的选择与精调，公司会根据不同业务场景的需求，灵活选择并精调各类开源模型，以生成最符合业务需求的解决方案。此外，公司非常强调生态的建设，积极与客户及软硬件

厂商等合作伙伴共同挖掘应用场景，共建解决方案生态。公司认为 AI 的发展是一个长周期的、持续演进的过程，需要深度扎根行业应用，不断地在使用中迭代。

**3、AI 未来是否会取代公司为客户提供的服务，从而挤压公司的空间？另外，AI 能否帮助公司提升内部的开发效率、降低成本？**

答：AI 确实会对行业产生深远影响，但公司认为这是挑战也是机遇。一方面，AI 会替代一部分重复性的工作，比如一些基础的运维、开发工作。但另一方面，AI 不会完全取代工程师等人员，而是将人员的价值提升到更高层次，比如如何利用 AI 进行数据治理、模型验证、输出更强的业务设计和架构。因此，公司的核心价值将更多地体现在如何将 AI 技术与深厚的行业知识进行创新性结合，这条价值链比过去单纯的代码开发更长、复杂度更高，其商业潜力也更为巨大。

针对 AI 对公司自身效率的提升层面，公司已经在利用 AI 提升效率和降低成本，提升公司的代码生成、测试和整体交付的效率。比如，过去一个项目现场需要十几个人做驻场运维，现在通过 AI 的智能化运维平台，可以大幅提升运维效率。

**4、公司未来三到五年的收入增长来源是什么？**

答：一方面，针对公司收入占比最大的保险行业，公司认为依然有几个重要的增长点。首先，随着行业内中小险企问题的逐步出清和行业结构性复苏，整个行业的 IT 投入有望恢复增长，从而为公司带来新的业务空间。其次，海外市场是公司积极开拓的增量来源，公司正通过多种方式持续拓展海外业务。更重要的是，以 AI 为代表的新技术正在创造全新的 IT 服务需求。例如，与 AI 相关的投入，正成为保险公司重点投入的领域。客户希望利用 AI 技术来优化成本结构和提升效率，这部分创造的增量效益以及节省下来的开支很可能会转化为新的 IT 投入，潜在的市场空间非常巨大。

另一方面，公司的非保险业务也有望继续贡献增长点。公司近两年非保险业务领域已经体现出较好的增长态势。随着这些行业的数字化进程不断推进，也会带来广阔的市场空间。

**5、公司在保险行业的优势有没有可能复制到其他行业？**

答：公司的商业模式具备向其他行业拓展的潜力，但核心优势的体现会有所不同。公司的核心竞争力在于处理“非标准化的复杂业务”，这正是保险行业 IT 的特点。每个保险公司的业务规则、流程、渠道、产品都不同，需要大量的定制化开发和服务。在银行、证券等领域，虽然很多业务相对标准化，但在其非标、复杂的业务场景中，公司的能力和经验依然具备很强的竞争力。

对于医疗、政务等其他行业，它们的数字化进程相对于金融行业而言普遍处于更早期的阶段。因此，公司在金融行业长期积累的技术架构、数据处理和项目管理经验，可以形成一种“降维优势”，应用到这些数字化新兴市场中。这也正是公司近两年能够在这些领域实现快速增长的关键原因之一。

**6、未来有没有可能通过并购或者在海外找到快速增长的来源？**

答：公司认为是有这个可能性的。海外市场的突破是一个重要的看点。公司正在中东、东南亚和非洲等地积极布局。虽然海外项目前期的开拓周期较长，涉及复杂的法律和商务环节，但一旦成功落地，单个项目的体量和影响力都将非常可观。此外，关于并购，公司始终保持着开放和积极的态度，这是一种重要的跨越式发展手段，只要时机成熟且标的符合公司的长远战略，公司就会进行考虑和评估。

**7、公司的核心竞争力体现在哪里？**

答：公司的核心竞争力主要体现在三个层面。首先是技术领先性，公司始终保持对国内外前沿技术的追踪和应用，能够在技术层面与头部厂商进行生态共建。其次是稳健的管理体系，公司拥有非常健康和高效的管理及财务体系，确保了公司经营的韧

性和可持续性。最后，也是非常关键的一点，公司拥有极高的客户粘性。这源于公司在核心行业，特别是保险业，处理高度复杂的非标准化业务时所积累的深厚领域知识和长期建立的信任关系，这是其他竞争对手难以在短期内复制的。

#### **8、公司在信创和软硬件一体化方面有什么布局？**

答：公司深度参与了信创生态的建设，与国内主流的软硬件厂商、开源社区都有合作。在软硬件结合方面，公司也在积极探索，特别是在与基础软硬件厂商、云服务商等伙伴合作共同开发和推广一体化的解决方案。公司认为这不仅是技术发展的趋势，也是提升产品竞争力和客户端价值的重要途径。