

证券代码：300674

证券简称：宇信科技

北京宇信科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-021

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（券商策略会、电话会议）							
参与机构名称	机构名称		机构名称		机构名称		机构名称	
	东亚前海证券		西南证券		法国巴黎银行		国投证券	
	华泰证券		金塔投资		申万证券		国泰海通证券	
	正圆私募		富瑞金融		大成基金		耕霖投资	
	中邮证券		民生证券		创富兆业金融		中银基金	
	航长投资		金元证券		问源体育		甬兴证券	
	金安私募		中隆投资		广发证券		招商证券	
	中泰证券		中金公司		三井住友德思		合方创新私募	
	中信证券		瑞信致远私募		嘉世私募		国金证券	
	青榕资管		东吴证券		粤佛私募		中信建投证券	
	中天汇富基金		尚诚资管		枫瑞私募		中信期货	
	江岳私募		潇湘资本		象舆行投资		华西证券	
	华创证券		敦成私募		KoneTas Capital		IGWT Investment	
	时间	2025 年 10 月 30 日 10:00-11:00						
地点及形式	线上会议							
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理 戴士平先生 董事会秘书 周帆女士							
投资者关系活动主要内容介绍	一、业绩详解 作为一家AI驱动、Web3赋能的金融科技企业，今年前三季度，公司按照年初既定的策略执行，提升经营质量，立足长期发展，实现经营净利润持续增长，经营性现金流充沛，展现出高质量的盈利能力。 2025年前三季度，公司实现剔除股权支付的扣非归母净利润3.07亿							

元，同比增长28.86%。单三季度，由于股权支付费用同比增加、投资收益相较去年同期高基数相对降低，导致第三季度表观归母净利润同比波动。

报告期内，公司综合毛利率达到33.86%，同比增加1.19个百分点；软件业务现金流量净额同比增长超150%，同时应收账款余额减少、减值损失计提减少，在现金流层面体现了公司的项目、产品以及综合精益化管理能力。

在长期布局上，公司聚焦AI在金融垂直行业赋能，致力通过科技和产品链接Web 2和Web 3世界，持续高强度研发投入，报告期内研发投入占公司收入比例近13%。

公司前三季度创新运营和AI业务表现亮眼。其中创新运营业务得益于某海外客户经营规模提升，前三季度创新运营业务收入同比增长约30%。第三季度，公司在东南亚、中东及中亚区域积极开拓市场，围绕场景金融、移动支付创新等方向开展业务探索，积极获得当地潜在客户反馈和业务机会。

在AI方面，公司围绕全业务线接入AI能力，在海内外客户侧均有新落地业务项目，公司AI相关订单高速增长，持续推动垂直金融AI应用全面落地，在金融领域构建企业级、全栈大模型服务体系：

1) 正式发布全新一代AI智能手机银行产品，已在某国有大型银行落地；在某外资银行落地多个AI智能场景；

2) 多家大型金融机构在监管方案中引入AI监管知识库与监管助手，实现人工智能技术在金融监管领域的实质性落地与应用创新；

3) 与某国有银行省级分行合作共研基于大模型的智能信贷平台，包括智能进件处理、智能风控体系、智能报告编写、集约化流程管理等内容；

4) 与某农商行达成AI大模型软硬件一体化应用合作，进一步推动AI能力在金融机构数字化转型中的应用落地；

5) 与某集团达成AI智能评价系统开发合作，打通“数据-分析-输出”智能化全流程，支持项目高效落地；

6) 重点研发大模型知识嵌入体系,整合至信贷、数据、监管等大模型应用场景,使得大模型在报告生成、审批审核等应用环节中,能够根据行业规定、行方规范、历史经验等知识,产生更符合业务要求、更专业、更精准的内容。

二、问答环节

1、公司境外某银行数字货币项目进展如何?

答: 公司早在三四年前便深度参与国内数字人民币体系建设,在系统建设、端口运营与接入、以及应用场景开发方面,与多家银行客户积累了成功的产品案例与客户经验,并在此过程中形成了成熟的团队和实施经验。

基于前期的深厚积累,公司于今年成功中标并落地境外某银行数字货币项目,且该项目已于今年四季度顺利投产,进入监管沙盒验证阶段。宇信主要完成数字钱包与银行账户体系对接、智能合约应用场景的建设工作。项目后续有望向系统运营、场景落地及支付生态扩展。

该数字货币项目对宇信的机遇,一方面来自海外数字货币系统建设经验的积累,另一方面来自运营场景及跨境支付所带来的广阔空间。公司技术优势、场景生态对接能力以及深刻的业务运营理解能力,将成为公司在Web3以及海外业务发展的坚实基础。

2、公司去年中标的海外项目进展以及未来海外业务机会?

答: 公司去年中标的某跨国银行香港和国际分行新一代核心银行系统项目正按计划实施。继此前进入系统测试阶段后,今年三季度又成功上线了两国际分行系统。不同分行的陆续上线,标志着公司核心系统建设能力与稳定性正逐步获得客户认可。公司也在积极拓展海外市场机会,对海外业务发展空间保持乐观。

此外,公司正积极拓展海外市场电子渠道侧业务机会,以及AI营销、Customer 360等,凭借国内市场迭代出的高应用能力和功能性,为海外金融机构升级客户管理端、提升金融服务能力。在中东市场,当地硬件基础设施完善,但存在软件应用发展需求,且关注通过提升监管能力确保

	数字货币业务的合规性。当地将金融科技视为重点发展方向，市场机遇广阔。同时，基于此前印尼某数字银行创新运营项目成功案例，在东南亚地区持续挖掘运营业务机会。 3、能否看到下游金融客户IT需求变化？ 答：公司预判明年银行IT市场将持续分化，大型银行在IT投入上预计保持稳定且更为进取，尤其在AI、数智化升级等战略方向上投入意愿强烈，这也是公司持续经营的重点客户。今年前三季度，公司来自国有大行及股份制银行的收入占比超过50%，这样的客户收入结构印证了公司客户策略，公司未来将继续围绕其需求深耕迭代。 对于资产规模不大的中小银行，其发展路径面临关键选择，固守传统模式可能会陷入高度同质化竞争，其核心出路在于通过获客与场景的差异化实现业务和产品差异化。在传统IT建设模式下，中小银行面临投入压力，但行业整合趋势将为其IT投入带来变数和机遇。 对此宇信的策略是转向“运营--合作--赋能”模式，赋能客户在获客、产品与场景端打通，以助力其提升经营规模、构建核心能力。
附件清单（如有）	无
风险提示	本次投资者关系活动涉及的内容，包括公司未来发展规划、业绩预期等，不构成公司的实质承诺。投资者及相关人士应对相关风险保持充分认识。
日期	2025 年 10 月 31 日