

	<p>公司接待人员：</p> <p> 董事会秘书王潇先生</p> <p> 研究院院长陈昊天先生</p> <p> 数币业务专家耿晓明先生</p> <p> 证券事务部总经理胡小青女士</p>
<p>时间</p>	<p>2026年4月20日</p>
<p>地点</p>	<p>北京市</p>
<p>形式</p>	<p>线上会议</p>
<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>一、公司情况介绍</p> <p> 公司作为国内领先的数智技术与金融科技综合服务商，依托人工智能、大数据、区块链、云计算、隐私计算、数字孪生及量子科技等新一代信息技术，结合多年金融行业服务积淀，构建了涵盖人工智能及大数据创新产品、金融科技解决方案、业务数字化运营的完整业务体系，形成技术与场景深度融合的服务能力。2025年度，公司坚守主业发展根基，持续深化核心客户合作，全力推进AI创新技术产品落地应用，存量客户挖潜与新兴客户开拓双轮驱动，业务规模与经营质量同步提升。</p> <p> 1、最新经营成果</p> <p> 2025年度，公司聚焦金融科技主航道，持续强化技术研发与产品交付能力，整体经营保持稳健增长态势。全年实现营业收入48.39亿元，同比增长4.38%；实现归属上市公司股东净利润3.27亿元，同比增长5.06%，经营业绩稳步提升。</p> <p> 按业务板块划分，软件及IT解决方案条线实现收入32.42亿元，占总营收比重67.00%，保持平稳增长，其中金融科技解决方案产品线收入14.37亿元，增速10.53%；人工智能及大数据创新产品线收入1.24亿元，增速55.63%。业务数字化运营条线收入15.97亿元，其中智慧客服及消费金融精准营销产品线收入9.67亿元，增速17.93%。</p> <p> 按客户类型划分，金融业客户仍是公司核心收入来源，报告期内贡献收入44.46亿元，占总营收比重91.87%，客户群体全面覆盖各类金融机构，核心客户合作黏性持续提升。其中，中小银行、非银金融机构客户收入增速高于公司整体增速，客户发展战略得到有效落地；非金融业客户贡献收入3.93亿元，同比增长30.87%，市场渗透持续推进，有效丰富了收入来源。2025年度，公司新增法人客户51家，客户拓展成效显著，多元化客户布局进一步分散了经营风险。</p> <p> 2、未来整体发展规划</p> <p> 公司将紧抓AI技术赋能金融行业的发展机遇，全面推进AI技术在研发、产品、场景落地全链条布局，持续深化人工智能与金融业务的融合应用。未来公司将持续加大区块链、隐私计算等前沿技术研发投入，并依托数字人民币全栈服务能力与丰富项目经验，积极拓展相关业务场景，联合生态伙伴推动技术创新与业务落地。同时，公司将依托香港子公司平台，携手战略合作伙伴，加快推进海外业务布局，打造国内国际双循环的业务发展格局。此外，公司将通过投资并购等方式强化产业协同，进一步夯实核心竞争力，为公司持续健康发展注入强劲动力。</p> <p>二、问答环节主要提问</p>

	<p>1、公司 AI 相关业务进展情况如何？</p> <p>回复：公司以大模型技术为核心，采用大模型平台+多智能体协作模式，打造金融行业AI解决方案，相关技术与产品已在多类金融核心场景落地见效。在智能营销领域，通过构建客户洞察Agent和营销策略Agent，实现多源数据处理、营销内容自动化生成，提升营销转化率并缩短营销内容准备时长；在智能研发与运维领域，公司已将AI深度嵌入研发全流程，覆盖代码补全、自动化测试、智能运维问答等场景，有效降低重复性编码工作量、提升测试效率；在智能资管与办公领域，可以实现金融文档信息自动化提取、合同智能审核、报告自动撰写等，数据提取准确率保持较高水平，有效缩减人工处理工时与办公耗时；在智能风控与合规领域，公司聚焦智能反诈、合规解析、科技风险画像等场景，依托大模型提升风险识别效率，自动化生成合规分析与整改建议，确保决策的及时性与准确性。</p> <p>2、数币升级“数字存款”以及 2.0 层运营机构扩容之后给公司带来了哪些业务机会，目前进展如何？</p> <p>回复：数币升级、数字存款推广及2.0层运营机构扩容，为公司带来较为广阔的业务机遇。数字人民币从M0拓展至M1范畴并转化为银行存款，打破了银行原有系统割裂格局，银行自主运营能力与投入积极性提升，首批10家运营机构为扩大领先优势正在加大人员投入和系统迭代。新增12家运营机构也正有序推进系统建设，并要求尽快完成验收，此外，还有多家客户正在申请第三批扩容。整体市场需求预计将呈现较快增长，为公司提供更多业务机会。</p> <p>3、公司2025年度经营活动现金流量净额同比实现较好增长，主要原因有哪些？</p> <p>回复：公司重点关注现金流管理，持续加强对长期应收账款的回款考核；同时，客户端付款及验收流程有所加速，带动公司2025年度经营性现金流同比实现较好增长。未来，公司将继续强化客户准入管理，对高风险客户采取谨慎的业务接洽和收入确认策略，并加强项目验收和长期回款的追索管理，以维持健康的现金流态势。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>