

公司代码：601128

公司简称：常熟银行

江苏常熟农村商业银行股份有限公司 2025年年度报告摘要

一、重要提示

1. 本年度报告摘要来自年度报告全文，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 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。

2. 本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3. 公司全体董事出席董事会会议。

4. 德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5. 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

本次拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，每10股派发现金股利人民币1.20元（含税），以资本公积向全体股东每10股转增1股，连同2025年中期已按每10股派发现金股利人民币1.50元（含税），2025年全年共计以每10股派发现金股利人民币2.70元（含税），以资本公积向全体股东每10股转增1股。

本方案尚需提交2025年年度股东会审议。

二、公司基本情况

1. 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	常熟银行	601128	-

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	唐志锋	盛丽娅
联系地址	江苏省常熟市新世纪大道58号	江苏省常熟市新世纪大道58号
电话	0512-51601128	0512-51601128
传真	0512-52962000	0512-52962000
电子信箱	601128@csrbbank.com	601128@csrbbank.com

2. 公司主要业务简介

2.1 公司所处行业情况

2025年，面对复杂严峻的外部环境，商业银行经营韧性持续显现，资产质量保持总体稳定。净息差在低位区间呈现企稳态势，行业盈利结构持续优化。随着宏观政策协同发力，经济企稳磨底基础不断巩固，商业银行规模增长更趋理性，信贷结构持续向普惠金融、科技金融、绿色金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”以及新质生产力等重点领域倾斜。2025年，商业银行深入贯彻落实中央金融工作会议精神，聚焦主责主业，回归本源、服务实体经济，加大对科技创新、中小微企业、民营经济和新的生产力的金融支持，提升金融服务质效，坚决守住不发生系统性金融风险的底线，为中国式现代化建设贡献金融力量。

2.2 核心竞争力分析

战略发展清晰稳定。公司历经首批股份制改制成立、首批设立异地分支行、首批设立投资管理型村镇银行的发展历程，以“农村金融领跑者”为愿景，形成了“立足常熟、辐射江苏、布局全国”的发展战略。在常熟本土，109个服务网点深度扎根本地市场；在江苏省内，7家分行与36家县域支行形成集约化、网格化经营格局；在全国范围，26家兴福村镇银行覆盖16个地市41个县域近9000个村。核心高管均从基层一线历练成长，深耕小微领域多年，一代代成员通过“薪火相传”，始终聚焦主责主业，始终保持战略定力，保障公司发展战略的稳定。公司以清晰的战略定力、稳定的战略布局，夯实了长期稳健发展的核心根基，发展路径高度契合国家全面推进乡村振兴、大力发展县域经济的政策导向，迎来了更为广阔的发展前景。

小微模式特色鲜明。公司始终坚守服务“三农两小”的市场定位，打造出以“IPC技术本土化适配+信贷工厂标准化运营+移动平台线上化服务”为核心的“常银微金”模式，并复制推广到辖内机构和兴福村镇银行，解决小微金融领域效益、规模、风险难以平衡的难题，累计服务小微信贷客户超150万户，小微贷款不良率长期稳定控制在1%以内，资产质量持续保持同业领先水平。在此基础上，公司积极探索新时代常银特色的科技金融发展“常银微创投”之路，将初早期科创企业及创新创业人才作为主要服务对象，完善“352”综合服务体系（30%信贷资金、50%非信贷金融、20%非金融增值服务），截至报告期末服务科技型企业贷款客户超2300户，余额156亿元，其中400多户具备高成长潜力，超50%将我行作为首贷银行，赋能新质生产力发展。

科技实力自主可控。公司深入实施“科技强行”战略，持续加大金融科技资源投入，构建信贷集成、风控集成、账务处理、渠道集成、数据分析处理五大核心技术体系，打造营销中台、风控中台、数据中台三大核心业务支撑体系，形成了自主可控、安全稳定的金融科技底层架构。公

司深化核心技术平台与中台架构迭代升级，创建“AI实验室+业技融合敏捷团队+外部生态”的铁三角协同模式，加速前沿技术的规模化落地与创新转化。公司部署多型号异构GPU算力池，累计上线46个智能体应用，覆盖营销、风控、运营、办公、研发五大领域。燕谷数据中心成功入选国家级绿色数据中心，为江苏省内法人金融机构首家；公司已通过CMMI-5级、TMMi3级、DCMM3级权威认证，并通过全国银行业首家DOMM三级认证，金融监管科技评级位列全国农商行第三位、江苏农商行首位，为全行业务高质量发展打牢科技基础。

人才支撑坚实有力。公司培育了一支专业稳定、年轻化、富有创业热情与创新活力的人才队伍，为长期可持续发展注入了坚实的内生发展动能。截至报告期末，公司员工总数超7400人，本科及以上学历员工占比超90%，30岁以下员工占比超三分之一，队伍结构合理、学历层次优良、专业能力扎实。管理团队呈现鲜明的年轻化特征，平均年龄46岁，显著低于同业平均水平。公司打造“苏州金融会客厅”，集金融培训、金融招商、金融聚合、金融党建于一体，挂牌“江苏农商联合银行苏南培训基地”“苏州金融党建共建实践点”“科创企业联合招商基地”，与中科大、复旦大学、南农大等高校开展战略合作，服务地方经济发展，提升苏州金融的集聚力和影响力。

3. 主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：千元 币种：人民币

主要会计数据	2025年	2024年	增减(%)	2023年
营业收入	11,619,364	10,909,242	6.51	9,870,291
利润总额	5,314,844	4,845,158	9.69	4,046,854
归属于上市公司股东的净利润	4,219,369	3,813,258	10.65	3,281,502
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,199,399	3,816,774	10.02	3,270,949
经营活动产生的现金流量净额	18,362,753	18,158,774	1.12	16,369,456

单位：千元 币种：人民币

项目	2025年	2024年	2023年
资产总额	403,079,107	366,581,851	334,456,430
负债总额	369,617,651	335,913,331	307,325,494
股东权益	33,461,456	30,668,520	27,130,936
存款总额	308,273,392	286,545,820	247,938,809
其中：			
企业活期存款	35,168,669	28,193,897	28,317,480
企业定期存款	25,104,365	26,902,139	24,268,307
储蓄活期存款	25,133,458	23,702,977	22,439,077
储蓄定期存款	195,207,388	180,276,253	150,529,143

其他存款	27,659,512	27,470,554	22,384,802
贷款总额	256,194,789	240,862,102	222,439,155
其中：			
企业贷款	99,121,833	89,850,356	77,381,036
个人贷款	137,067,898	134,942,556	132,079,567
其中：个人经营性贷款	94,304,747	93,426,807	89,865,292
个人消费性贷款	26,932,662	25,705,451	24,362,237
住房抵押	13,498,378	12,932,445	13,055,805
信用卡	2,332,111	2,877,853	4,796,233
票据贴现	20,005,058	16,069,190	12,978,552
贷款损失准备	8,774,006	9,297,380	8,995,224
资本净额	35,949,715	37,633,184	35,107,322
其中：			
核心一级资本净额	32,335,333	29,647,941	26,392,626
其他一级资本净额	148,719	156,910	158,324
风险加权资产总额	278,795,512	265,162,074	253,294,281

注：存款总额、贷款总额均不含应计利息。

主要财务指标	2025年	2024年	增减(%)	2023年
基本每股收益（元/股）	1.27	1.15	10.43	0.99
稀释每股收益（元/股）	1.01	0.93	8.60	0.81
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	1.27	1.15	10.43	0.99
归属于上市公司股东的每股净资产（元/股）	9.46	9.50	(0.42)	9.25
加权平均净资产收益率（%）	14.05	14.15	下降0.10个百分点	13.69
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	13.99	14.16	下降0.17个百分点	13.65

项目（%）	2025年	2024年	2023年
总资产收益率	1.16	1.16	1.13
净利差	2.38	2.54	2.70
净息差	2.53	2.71	2.86
资本充足率	12.89	14.19	13.86
一级资本充足率	11.65	11.24	10.48
核心一级资本充足率	11.60	11.18	10.42
不良贷款率	0.76	0.77	0.75
流动性比例	75.70	73.82	60.07
存贷比	83.11	84.06	89.72
单一最大客户贷款比率	1.39	0.84	1.20
最大十家客户贷款比率	7.39	6.10	7.36
拨备覆盖率	451.25	500.51	537.88

拨贷比	3.42	3.86	4.04
成本收入比	35.66	36.62	36.87

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：千元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	2,970,661	3,091,147	2,990,445	2,567,111
归属于上市公司股东的净利润	1,083,791	885,057	1,388,613	861,908
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	1,061,700	890,299	1,389,935	857,465
经营活动产生的现金流量净额	13,188,242	8,253,589	(1,837,712)	(1,241,366)

4. 普通股股东总数及前10名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）						49,186
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）						45,013
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
股东名称 (全称)	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
				股份状态	数量	
交通银行股份有限公司	298,744,997	9.01	0	无	-	国有法人
江苏金财投资有限公司	138,228,926	4.17	0	无	-	国有法人
常熟市投资控股集团有限公司	132,120,231	3.98	0	无	-	国有法人
江苏江南商贸集团有限责任公司	107,801,876	3.25	0	无	-	国有法人
东吴人寿保险股份有限公司—自有资金	97,489,155	2.94	0	无	-	其他
香港中央结算有限公司	78,061,390	2.35	0	无	-	其他
嘉实基金管理有限公司—社保基金16042组合	70,322,182	2.12	0	无	-	其他
全国社保基金一一零组合	61,406,815	1.85	0	无	-	其他
利安人寿保险股份有限公司—自有资金	58,030,957	1.75	0	无	-	其他
泰康人寿保险有限责任公司—传统—普通保险产品—019L—CT001沪	50,645,983	1.53	0	无	-	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	常熟市投资控股集团有限公司与江苏江南商贸集团有限责任公司仅同为常熟国资办控股的国有企业，在本行股东					

	会、董事会表决权方面，不存在达成一致行动协议或其他形式的约定或安排，不存在关联关系或一致行动关系。本行未知其余股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。
--	---

三、经营情况讨论与分析

1. 战略举措

公司坚决履行金融服务实体经济职责使命，以创新为引领，坚守主业、做强实业，加快数智转型，搭建服务生态，强化文化队伍，全面提升服务质效与发展韧性，有效应对行业挑战和经济周期变化。

(1) 积极推动财富管理践行客户为本

为切实以客户为中心，满足居民全生命周期不断升级的金融服务需求，本行将财富管理确立为“一号工程”。常银板块线下推动构建“镇-村-小组”三级网格或特色网格，推动网点从“交易中心”向“经营中心”转型，强化面对面的深度服务与信任连接；线上借助手机银行、小程序等数字化工具实现全渠道触达，以打破时空限制，满足客户及时需求。同时配备客户经理、财富主管、财富顾问“铁三角”团队，通过专业化分工与协同，打响“常银财富、放心托付”品牌，构筑差异化竞争优势。村银板块下沉财富服务，创新普惠型财富管理产品，帮助村民实现资产的保值增值，拓宽共同富裕的金融路径。

在筑牢财富管理根基的同时，本行纵深推进零售转型，为客户提供集金融与非金融于一体的综合服务。常银板块构建精细化客群经营体系，深耕多元化场景，强化线上运营，为客户提供综合服务，提供情绪价值。村银板块助力富民强村，在整村授信基础上，升级“1314”标准展业模式，融合综合服务，围绕农村客群做深做透，打通金融服务乡村振兴的“最后一公里”。截至报告期末，本行服务财富客户超 355 万，零售贷款客户超 37 万，为居民财富积累打下坚实基础。

未来，本行将构建起“专业+普惠”双维财富管理体系，坚持以客户经营驱动财富工程，深度融合场景生态与全生命周期服务，为零售转型注入强劲动力，为国家乡村振兴战略贡献常银力量。

(2) 积极探索产融协同服务地方发展

为全面提升金融供给的质量与效率，公司深度融入区域经济发展大局，以产融协同赋能产业升级与新质生产力培育，助力地方经济健康发展。常银板块紧扣服务企业、项目、园区要求，精准对接地方产业集群、科技型企业及绿色产业等金融需求，突破传统信贷模式的供给瓶颈，提供

全周期综合金融支持，为全行经营质效的持续提升注入动能；深化产业链、供应链金融服务，围绕核心企业延伸服务上下游中小微企业，有效缓解企业融资难题，打造客户合作深、风险成本低的价值创造闭环。同时，积极响应国家“一带一路”战略需求，成立东南亚服务事业部，创新“常银跨海搜”智慧场景，为企业“走出去”提供一站式跨境金融服务，开拓新的业绩增长点。本行通过“常银微创投”搭建“政策+产业+资本”协同生态，陪伴科创企业成长，并积极链接科创客户资源和股权投资基金朋友圈，与地方政府共同开展联合招商，报告期内向政府推荐招商项目超60个，落地9个，助力区域产业集聚发展，实现多方共赢，验证了产融结合服务地方模式的有效性与高成长潜力。村银板块做精产业链，打造差异化竞争壁垒，通过精准选行业、绘工具图谱、建竞争壁垒“三步走”，打造“小而专、小而灵”的产业链模式，在风险可控前提下实现高质量资产增长，为地方产业贡献常银力量。

面向未来产业发展趋势，本行将围绕先进制造与特色产业集群，以产业链为抓手深化政银企联动，并创新推广“IPC+OPC”全链服务模式，在区域差异化经营中形成可复制的产业金融模式，为区域产业升级、科技创新发展贡献常银力量。

(3) 积极加快数智转型激活发展动能

为顺应数字经济发展浪潮、推动科技投入转化为发展动力，公司以科技赋能与数据驱动为核心，创新打造“即时零售+滴滴”特色银行模式，构建覆盖客户全生命周期、业务全流程、管理全链条的数智化经营新生态，以金融科技新质生产力助力地方实体经济高质量发展。

公司构建以“业务增长=新增业务+存量关联+存量提升+流失唤回—流失退出”为核心的数智驱动体系，着力提升线上自营占比，以数字化、智能化手段全面重构获客、营销、服务、风控与管理模式。公司聚焦精准获客、高效触达、智能营销、极速交付、存量提升、人效提优六大核心环节，以数智化方案破解传统金融服务痛点：一是搭建商机驱动体系，新增对公资产商机2万条，扩大新客流量入口；二是构建关系网与多维触达体系，提升新客触达率；三是依托AI客户洞察、智能产品组合与行动建议，提升新客转化率；四是推行AI建档、一键办理与综合签约，提升产品交付效率；五是通过综合贡献分析与跨条线联动，提升存量客户营收贡献；六是打造AI数字员工与集约化运营模式，释放客户经理产能、聚焦高价值服务。为打通业务协同壁垒、实现全链路闭环管理，公司同步推进指挥作战、策略运营、多军种协同、网格三合一经营四大核心体系，辅以100+AI智能体矩阵与数字化绩效考核两大支撑，打通对公、零售、小微、网金、运营、资保六大业务条线协同壁垒，以网格经营激活一线活力，实现“总部集约赋能、一线自主经营、全链路闭环管理”。

本行构建数智化金融场景，联动外部生态，整合政务、产业、生活等第三方资源与场景，打造开放共赢的“金融+”生态，提升客户黏性与综合服务能力。对公领域，自主研发的“园区好帮手”覆盖68个产业园区，“财资好帮手”服务288家小微企业，为实体经济数字化转型提供一站式解决方案；民生领域，将金融服务深度嵌入高频生活场景，“智慧食堂”覆盖229所学校及政府单位，打造有温度、有特色、有黏性的场景金融生态。

未来，本行将持续强化科技核心能力，建成自主可控、安全高效、业内领先的数智化服务体系，以数智平台夯实数据与技术底座，推动AI智能体与人机协同全面融入经营，让数字金融更好地服务实体经济与民生需求。

(4) 积极深化两大建设夯实发展基础

文化是发展的根基，人才是活力的源泉。公司持续深化企业文化引领与人才队伍建设，旨在为全行高质量发展注入持久精神动力并筑牢坚实人才保障。为确保战略方向不偏移，本行形成全新常银文化愿景、使命、核心价值观，以统一的文化体系凝聚全行共识，并积极开展形式多样的文化宣贯与团队建设活动，让企业文化真正内化于心、外化于行，增强员工归属感、认同感与凝聚力，营造干事创业、风清气正的浓厚氛围，为全行高质量发展提供强大的精神支撑。

在筑牢文化根基的基础上，本行同步着力打造高素质专业化人才队伍。本行设立四大中心、九大分院，持续完善管理与专业双序列职业发展体系，构建系统化、专业化的人才培养平台，为员工提供清晰多元的成长路径，实现人才与组织协同共进；健全人才引进、培养、使用、激励全链条机制，打通人才从“选”到“用”的全流程闭环，确保各类人才引得进、留得住、用得好；加强基层骨干、青年人才与复合型人才培养，打造一支懂金融、懂产业、懂基层、懂科技的高素质专业化队伍，为全行可持续发展提供坚实的人才基础；持续强化考核激励导向，突出价值创造与实绩贡献，以科学的绩效评价体系引导员工聚焦主业、担当作为，推动组织目标与个人成长同频共振，全面激发队伍干事创业的内在活力。

未来，本行将持续浸润特色鲜明的企业文化体系，建成专业精湛的人才梯队，全面提升文化软实力与人才核心竞争力，为公司可持续发展提供坚强保障。

(5) 积极推动村行高质量发展拓展服务空间

作为全国首家投资管理型村镇银行的主发起行，本行在推进村镇银行高质量发展方面具有先发优势。为积极响应监管政策导向、率先探索高质量发展路径，本行积极参与村镇银行高质量发展工作，提升区域金融资源配置效率、夯实可持续发展基础。报告期内，本行高效完成7家体系外村镇银行吸收兼并及7家体系内村镇银行改革，实现了新增覆盖1市6区县网络，推动金融资

源向更高效、更合理的区域集聚。为彻底化解历史风险、重塑健康经营机制，本行加快探索“村改支”模式创新，推动改革机构彻底告别传统存贷的粗放模式，引导其回归“支农支小”本源、下沉服务触角，从根源上提升改革机构的可持续发展能力。通过落实方向重定、团队重塑、机制重构三大环节，改革机构成功实现扭亏为盈，经营发展态势良好，展现出发展后劲与广阔的增长空间，验证了改革路径的正确性与可复制性。同时，改革机构打造一体化金融服务生态，多元服务能力显著增强，综合服务能力全面提升，在技术、管理、客户资源上实现了与常银的高效协同与业务拓展，实现改革成果由广大县域和农村客户共享。

未来，本行将继续锚定改革目标，持续优化村镇银行布局，不断提升服务质效，为深化普惠金融、助力乡村振兴贡献更大力量，以更稳健的经营质效服务金融强国建设。

2. 主要经营情况

经营效益持续提升。报告期内，集团实现营业收入 116.19 亿元，同比增长 6.51%；实现归属于上市公司股东的净利润 42.19 亿元，同比增长 10.65%；总资产收益率（ROA）1.16%，加权平均净资产收益率（ROE）14.05%；成本收入比 35.66%，同比下降 0.96 个百分点。净息差 2.53%，保持行业较好水平。

规模体量稳步增长。报告期末，集团总资产 4,030.79 亿元，较年初增长 9.96%；总存款 3,082.73 亿元，较年初增长 7.58%；总贷款 2,561.95 亿元，较年初增长 6.37%，其中，个人贷款占总贷款之比 53.50%，个人经营贷款占总贷款之比 36.81%。单户授信 1,000 万元及以下普惠型小微企业贷款余额 1065 亿元，贷款户数 21.85 万户，普惠小微特色鲜明。

客户基础持续巩固。报告期末，集团贷款户数 58.66 万户，较年初增长 2.56 万户，增速 4.56%，其中，100 万元以下贷款户数 55.26 万户，占比 94.20%；个人经营性贷款户数 32.21 万户，占比 54.90%。集团户均贷款 43.67 万元，做小做散坚定不移。

资产质量总体平稳。报告期末，集团贷款不良率 0.76%，其中企业贷款不良率 0.55%；集团拨备覆盖率 451.25%；均保持行业较好水平。

村镇银行稳健发展。报告期末，村镇银行总资产 635.84 亿元，总存款 546.78 亿元，总贷款 435.69 亿元；村镇银行不良贷款率 1.03%，较年初下降 0.02 个百分点；拨备覆盖率 353.60%，较年初提升 36.26 个百分点。