

广州赛意信息科技股份有限公司

2025 年度总经理工作报告

2025年是公司全面深化战略转型的关键一年，面对复杂宏观经济环境与行业需求分化挑战，公司在“产品转型+服务深耕”双轮驱动战略指引下，主动调整业务结构，重点布局国产信创2.0市场与AI技术融合，为长期可持续增长奠定基础。

报告期内，公司实现营业收入20.73亿元，同比下降13.45%；归属于上市公司股东的净利润-1.07亿元，归属于上市公司股东的扣非后净利润-1.28亿元。营收阶段性下滑主要受宏观经济环境影响，下游客户数字化建设投入趋于谨慎，核心客户对外部供应商的数字化订单需求阶段性回落，叠加国央企信创项目合同签署、实施交付与收入确认周期较长，共同导致当期收入承压。

净利润出现亏损主要受四方面因素综合影响：一是宏观与行业环境导致短期毛利水平承压，智能制造及泛ERP领域的创新型项目尚处于投入期，短期利润贡献未充分体现；二是公司抢抓AI产业变革机遇，持续加大大模型、智能体、AI CODING等前沿技术及产品的市场开拓及相关研发投入，销售费用及研发费用同比增加；三是为适配AI技术普及与产品智能化升级要求，公司主动实施人员结构优化战略，精简传统技能型研发与实施人员，加快引进与培育具备AI技术、大模型应用、智能体开发能力的高端复合型人才，相关人力结构调整产生一次性费用；四是公司基于谨慎性原则，对相关资产计提商誉及资产减值准备。尽管短期财务指标阶段性承压，但公司核心业务基本面稳健，客户结构持续优化，自研产品与AI赋能业务快速增长，长期核心盈利能力未发生实质性变化。

报告期内，公司围绕工业软件与数字化解决方案主业，持续深化全流程运营管理体系建设，通过优化项目交付节奏、强化应收账款全周期管理、完善客户回款考核机制等一系列有效举措，经营质量与资金运营效率实现显著提升，现金流回款质量得到根本性改善。报告期内，公司实现经营活动产生的现金流量净额6,108.74万元，同比大幅增长6,778.08%，彻底扭转前期经营性现金流承压局面，为公司持续研发投入、业务拓展及产业升级提供了坚实的资金保障，进一步夯实了公司长期健康发展的基础。

销售及市场方面，公司新签订单实现稳健增长，全年新签订单同比2024年增加5.6%，总客户数量稳步攀升，客户结构持续向国产信创、高端制造领域优化。区域

维度上，华南、华东传统优势市场保持稳健，北方市场实现良好增长，报告期内北方市场订单同比增长27.15%，信创业务成为重要增长引擎；

产品维度上，自主软件许可及AI赋能产品订单高速增长，AI赋能产品商业化落地提速，自研工业软件产品矩阵市场渗透率持续提升，全年受益国产信创政策支持智能制造订单规模稳步增长，涵盖研发设计协同、智能工厂改造、工业互联网平台建设等高附加值项目，推动收入结构从传统技术服务向自研产品授权加速转型；

行业维度上，公司在高端装备制造业上的核心技术攻关能力获国家级认可，报告期内牵头承担“智能制造系统和机器人国家科技重大专项”，公司申报的“基于模型仿真的智能排程软件科技攻关项目”获正式批复立项。该项目聚焦智能排程系统这一智能制造核心环节，着力解决设计变更响应滞后、生产计划与现场执行脱节等行业共性痛点，将在重大基础设施工程核心配套企业开展技术验证，标志公司深化大型装备制造业软件应用领域的技术积累的同时，继续巩固该细分领域的技术领先优势；

人工智能方面，公司持续深化AI技术与制造业场景融合，入选IDC《中国工业大模型及智能体解决方案2025年厂商评估》领导者（Leader）类别，技术实力与行业地位获权威认可。2025年4月，公司成功签订重大AI中台项目合同，金额为4,846.92万元，围绕智能网联开发、产品设计等场景，为客户提供AI数据处理、大模型训练与微调、AI应用开发等一体化服务，进一步夯实公司在工业AI领域的先发优势与商业化能力。报告期内，公司完成对广州智用开物人工智能科技有限公司的战略投资，完善 AI 智能体生态布局。智用开物专注于企业级 AI 智能体技术研发与场景落地，核心团队具备世界 500 强数字化服务经验，拥有自主研发的 AI Agent Foundry 智能体引擎、领航 navi 企业级智能体团队平台，以及岗位智能体等产品体系，在工业多智能体协同、工业语义理解、业务流程自动化等方面具备突出技术能力。通过与智用开物生态协同，公司进一步强化在智能体编排、工业场景快速落地等方面的能力，完善“大模型 + 智能体 + 行业 Know-How”的全栈 AI 布局。

据IDC数据，当前19.7%的中国制造企业已部署Agent智能体，47.9%正推进场景概念落地测试，企业对AI解决方案需求激增。报告指出：“企业在挑选服务商过程中，行业Know-How对于场景化智能体的落地至关重要，可避免‘碎片化场景’难以迁移的问题，加速形成可复制的最佳实践”。

作为面向制造业AI场景解决方案专业服务及产品供应商，公司凭借二十年制造

业深耕积淀，以自主创新的AI技术体系为核心，构建起“技术突破-场景落地-生态协同”的立体化AI布局，形成“纵向AI结合工业机理扎根行业Know-How，横向AI组网赋能跨系统业务协作”的双轨战略。年内，公司将大模型与智能体能力深度嵌入项目交付方法论，结合成熟的实施能力、广泛的客户网络（覆盖电子、家电、汽车等多个制造细分领域），以及专业的咨询与变革管理经验，为大模型应用的业务化落地提供坚实支撑，进一步强化自身在工业智能化领域的竞争优势。

2025年，公司已在多个工业场景落地AI解决方案，用实际成效印证上述“领导者”实力。其中，面对PCB行业对智能化的迫切需求，赛意信息打造“基于善谋GPT的PCB行业大模型”持续迭代进化，获评广州“人工智能+”典型案例、入选“2024金砖国家工业创新大赛优秀项目奖”“人工智能先锋案例集”等，成为行业技术标杆。

依托自主研发的“善谋GPT”平台，公司已发布供应链、企业绩效管理等多个领域的智能体，形成“全层级覆盖、全场景适配”的AI Agent体系：在供应链领域，公司推出订单可视、计划协同、采购合规、物流调度四大AI Agent，覆盖30+核心场景，实现订单交期自动回复、生产资源最优调度、合规风险实时管控，整体供应链运营效率提升80%。

面向“十五五”，中国制造正朝着全球价值链中高端稳步攀升，公司作为行业的积极参与者，将持续拥抱AI大模型技术，培育发展新质生产力新动能，重新定义工业数据智造，赋能行业AI+智造升级，加速制造行业智能化发展进程。

分业务板块看，公司主营业务仍由泛ERP板块及智能制造板块两大核心领域构成，两大板块协同发力，支撑公司数字化全价值链服务能力。

泛ERP板块业务方面，报告期内实现收入98,343.19万元，同比下降14.47%，主要系个别核心客户数字化建设周期调整、下游需求阶段性波动，及公司战略资源向国产信创市场倾斜所致。行业层面，泛ERP领域正加速向全链路协同升级、ERP洁净核心解耦方向演进，微服务、云原生、AI智能体技术推动系统打破部门与企业边界，实现上下游数据贯通与业务协同。在此背景下，公司紧扣国产信创2.0发展趋势，持续升级产品技术架构与实施方法论，基于Clean Core理念对企业业务颗粒度拆解解耦，将管理经验与业务能力沉淀至开放化泛ERP业务平台，依托软件研发工具链实现业务服务灵活编排与快速交付，适配多业态、全球化组织的现代化应用需求。报告期内，公司信创相关泛ERP订单同比大幅增长，大型国央企客户占比显著提升，板块长期发展韧性持续增强。

智能制造板块业务方面，报告期内实现收入86,644.21万元，同比下降12.50%，主要受宏观环境与下游行业需求波动影响；四季度公司积极部署订单冲刺工作，全年板块新签订单仍保持增长态势，彰显产品竞争力与市场拓展成效。受益于国产信创政策红利、公司市场开拓力度加大及SMOM平台产品力持续提升，平台在泛电子、家电、光伏、PCB等优势行业渗透率稳步提高，自研产品收入占比持续上升。全年信创相关智能制造订单规模可观，聚焦高附加值场景落地，进一步推动公司收入结构向自研产品授权转型。

报告期内，公司与华为的战略合作深度落地，基于华为iDME工业数据模型驱动引擎的新一代SMOM联合方案完成路标规划、试验局项目启动并实现规模化商用，以“平台+行业应用”模式打造场景化工具链体系，采用创新Center-Site架构，助力集团企业实现多工厂“一致管控”与降本增效。年内，公司谷神工业互联网平台、SMOM系统等自研平台及产品，全面完成与华为鲲鹏、麒麟软件、统信UOS、中科方德、人大金仓、达梦等主流国产软硬件厂商的产品适配，实现从芯片、操作系统、中间件到数据库的全栈国产化兼容，构建面向企业的安全、自主、可控的深度服务能力。谷神工业互联网平台依托于入选国家级“双跨”工业互联网平台的先发优势，平台收入同比增长约10%，生态价值与商业价值同步释放。在地方政府指导下，公司持续运营广州市工业软件应用推广中心，联动工业企业与中小软件厂商，完善产业生态池建设，协同提升区域工业软件供给能力。

研发创新方面，公司围绕“生成式AI+智能体+泛ERP”、“决策式AI+工业机理+智能制造”双轮驱动战略，持续加码AI技术研发与场景落地。公司将大模型、多智能体、MCP/ACP协议与泛ERP系统深度融合，以智能驾驭层（Harness Layer）为核心，实现财务、采购、供应链、售后等核心流程的AI自治执行，落地智能审单、智能问数、智能结算、供应链AI Agent等创新场景；在智能制造领域，推动传统机理模型与多模态AI、工业求解器深度结合，覆盖研发、生产、质检、运维全价值链，推出电子行业AI质检、光伏工艺优化、生产安全AI视觉管控等解决方案，全面提升企业智能化运营水平。公司AI能力已覆盖企业级AI转型咨询、AI模型训练、AI中台建设、工业合规质检、经营分析数据智答、行业大模型研发等全领域，PCB工程资料解析一体机、善谋GPT AI中台等核心产品效率优势显著，获得客户高度认可。

出海业务方面，报告期内公司海外业务进入落地执行新阶段，收入同比增长149.32%，业务占比稳步提升。公司依托十余年服务中资企业出海的经验沉淀，持续

完善“咨询+实施+运维”全生命周期海外服务体系，提供全球税务架构优化、数据合规治理、智能风控、业财一体化等核心解决方案，适配GDPR等国际合规标准。报告期内，赛意国际、赛意香港运营有序推进，相关地区法人主体正式设立，海外组织架构进一步完善，为公司全球化业务拓展提供坚实保障，出海业务逐步从探索期逐步迈向规模增长期。

回顾2025年，是公司在宏观经济波动、行业需求分化中主动转型、蓄力前行的一年。公司直面短期经营压力，坚定推进AI原生转型、信创替代与人才结构升级，现金流质量持续改善，核心业务基本面保持稳健，AI与自研产品的商业化突破为公司注入长期增长动能。

展望2026年，随着宏观经济逐步回暖、企业数字化需求复苏，AI技术与工业场景、泛ERP场景的融合将进一步深化，国产信创2.0与企业全球化运营将成为行业核心增量。公司将持续聚焦AI赋能、信创深化、产品升级、海外拓展四大方向，加速工业AI与智能体业务商业化落地，深化精细化运营管理，全力提升各板块盈利能力，以技术创新与服务升级驱动业绩回升，迈向高质量发展新阶段。

广州赛意信息科技股份有限公司

总经理：张成康

二〇二六年四月二十八日