

精选层企业专题报告（三）

艾融软件（830799.OC）：银行业 IT 解决方案领先供应商

2020 年 7 月 8 日

研究员：林文丰、幸逸冰

报告摘要：

1. 银行业 IT 解决方案行业：“蓝海”行业，发展可期

银行业 IT 解决方案分业务、渠道、管理和其他四大类，近年国产替代加速。银行业 IT 解决方案市场规模增速超 20%，预计 2023 年超千亿。银行业 IT 解决方案企业数量多，专业个性化服务为核心竞争力。公司已于 6 月 10 日获批过会，成为首批新三板精选层过会企业。

2. 艾融软件：提供银行业 IT 解决方案，产品覆盖面广

艾融软件成立于 2009 年，专注于提供银行业为主的金融 IT 解决方案。产品全面覆盖核心领域产品，客户遍布各大银行。财务状况方面，公司营业收入稳定增长，净利润下滑归因于吸纳员工等。

3. 亮点一：自主研发能力强，建立无形资产优势

公司是经认证的高新技术企业和软件企业，核心业务是基于自主知识产权的金融应用平台和软件产品，根据客户的个性化要求开发定制化软件系统，同时辅以配套的技术服务，已经为超过 20 家超大规模机构提供以自主知识产权软件为核心的关键软件技术，多年来研发支出稳定增长，开发新产品、申请技术专利数目稳定。

4. 亮点二：公司客户群体广泛且粘性强，市场认可度高

自 2009 年成立以来，公司始终专注于金融业信息化领域，目前客户包括工商银行、光大银行、中国供销、太平洋保险等大型金融机构，合作长期稳定，客户粘性强。2014 年公司成为业内首家在新三板挂牌的金融软件公司，2020 年 4 月成为上海首家通过新三板精选层辅导验收的企业，是中国最优秀的互联网金融基础设施供应商，多次获得金融电子化杂志、赛迪等颁发的中国优秀软件供应商奖项，历次成功定增证明资本市场的认可度。

5. 亮点三：积极拓展新的业务领域，开创发展新方向

(1) 2019 年公司开拓了浙商银行等多家金融科技企业客户，合作建立在新型的金融科技应用创新的基础之上，扩大了公司业务合作的行业领域，为公司后续的业务持续稳定增长，注入新的活力；
(2) 公司投资新成立的两家控股子公司艾融数据、上海宜签，分别开展电子商务平台运营业务以及互联网身份认证、电子签名服务业务，对公司现有的业务范围和内容进行了有效的扩充；
(3) 疫情期间与 AYAYA 强强联合，提供企业级远程办公解决方案，有望成为利益新增点。

风险提示：市场竞争风险、核心人员流失的风险

研究领域

- ◆ TMT
- ◆ 先进制造
- ◆ 大健康
- ◆ 消费升级

新三板智库

政策研究、产业研究、
企业研究综合智库



电话：86-020-34262289

微信：zhikumei

广州：海珠区新港西路 135
号中大科技园 B 座 902北京：海淀区厂洼路半壁
街长昆名居首层上海：静安区南京西路中
信泰富广场 1008 室

目录

1. 银行业 IT 解决方案行业：“蓝海”行业，发展可期.....	3
1.1 行业概况：银行业 IT 解决方案分四大类，近年国产替代加速.....	3
1.2 银行业 IT 解决方案市场规模增速超 20%，预计 2023 年超千亿.....	5
1.3 银行业 IT 解决方案企业数量多，专业个性化服务为核心竞争力	6
2. 艾融软件：提供银行业 IT 解决方案，产品覆盖面广	7
2.1 成立于 2009 年，专注于提供银行业为主的金融 IT 解决方案	7
2.2 产品全面覆盖核心领域产品，客户遍布各大银行	8
2.3 财务状况：营业收入稳定增长，疫情影响正逐渐减少	10
3. 亮点一：自主研发能力强，建立无形资产优势.....	13
4. 亮点二：公司客户群体广泛且粘性强，市场认可度高.....	14
5. 亮点三：积极拓展新的业务领域，开创发展新方向.....	16
重要声明	18

1. 银行业 IT 解决方案行业：“蓝海”行业，发展可期

1.1 行业概况：银行业 IT 解决方案分四大类，近年国产替代加速

艾融软件主要从事互联网金融领域的金融 IT 软件产品技术开发和技术服务，所属细分行业为“金融软件和信息技术服务业”，该行业涉及范围广、行业跨度大、科技含量高，对我国金融企业的信息化水平提升作用很大，已成为我国重点支持发展的行业之一。而“银行 IT 解决方案行业”则是“金融软件和信息技术服务业”的一个重要分支，代表了国内金融业信息化领域的最高技术水平。

今年 3 月，艾融软件公告宣布申请挂牌精选层，6 月 10 日获批过会，成为首批新三板精选层过会企业，并在 7 月 1 日启动精选层首批申购，7 月 6 日，公开发行人申购结果显示，艾融软件冻结资金高达 1244 亿元，网上获配比例仅有 0.057%，新三板打新火爆开局。

所谓银行业 IT 解决方案，是指由专业的软件企业运用成熟的 IT 技术，依照银行的业务及管理要求，提供应用软件开发及相关技术服务以提升业务处理效率、改进业务流程、实现 IT 技术对于银行决策、管理、业务等方面的支持。

据 IDC 数据显示，中国银行业 IT 解决方案市场主要分为业务、渠道、管理和其他四大类：

其中业务解决方案包括核心业务、支付业务、中间业务、信贷业务系统等

渠道解决方案包括渠道管理、柜台、银行卡、电话银行/呼叫中心、网络银行、直销银行、自助银行、手机银行等系统

管理解决方案包括企业资源管理、商业智能/决策支持，风险管理，金融审计和稽核，客户关系管理等系统。

而由于不同类型银行规模、经营实力不同，IT 建设投入情况不一，对于 IT 业务的需求倾向也不尽相同，为专业化、定制化的银行业 IT 服务供应商的生长提供了广阔的土壤。

图表 1：中国银行业 IT 解决方案分类



资料来源：亿欧

图表 2：中国银行 IT 解决方案市场细分领域的需求情况

银行分类	数量	IT 投入占比	IT 部门现状	业务类（核心系统）IT 需求	渠道类 IT 需求	管理类 IT 需求
政策性银行	3	43.8%	银行实力很强，独立的 IT 部门，丰富的人员储备，少量的业务外包	系统非常成熟，未来升级迭代主要内部解决	系统相对成熟，未来有持续升级迭代需求	系统相对成熟，未来有持续升级迭代需求
邮政储蓄银行	1					
大型商业银行	5					
股份制商业银行	12	21.0%	银行实力较强，独立的 IT 部门，人员储备一般，比较依赖业务外包	部分 IT 部门较弱的银行系统基本成型，仍需完善，未来有持续升级迭代需求		
城市商业银行	134	30.40%	银行实力较弱，独立的 IT 部门，人员储备较弱，主要依赖业务外包	系统初步成型，仍需要完善、升级、整合，需借助软件服务商的技术支持	系统初步成型，仍需完善，未来有持续升级迭代需求，	系统初步成型，仍需完善，未来有持续升级迭代需求，
农村商业银行	1,114					
农村信用社	1,125					
农村合作银行	40					
村镇银行	1,443					
民营银行	8	4.80%				
外资法人金融机构	39					
多为国际性大机构，总部有成熟的 IT 系统解决方案						

资料来源：网络公开资料

近年来，该行业呈现出显著的国产替代转移趋势，且由于银行业务量的不断增长，目前以国外大型主机为核心的架构已无法满足大规模交易和数据处理的需求，各银行都在积极探索分布式架构的转型，一批具有国产化替代能力的 IT 系统厂商正在加速崛起。

以往国内金融 IT 解决方案市场的供应商主要是 IBM、Oracle、EMC、TATA 等国际软硬件巨头。但近年来，在硬件上，我国企业已掌握大部分机具相关的技术；在软件和服务上，国内银行软件厂商已积累了许多宝贵的经验，除在本土化以及价格具有优势，在很多技术方面也具有领先优势，因而银行业 IT 解决方案业务呈现出明显的国有化趋势。

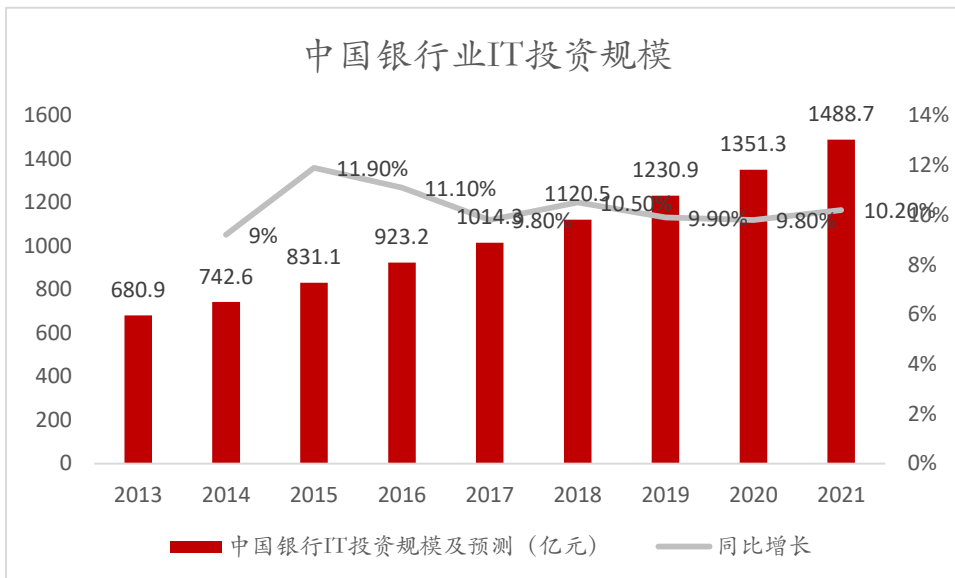
2011 年 IBM 市场占有率尚排名第三，但是 2018 年银行业 IT 解决方案业务前三大厂商已全部是中国科技企业，证明国内金融 IT 企业竞争力日益凸显。

1.2 银行业 IT 解决方案市场规模增速超 20%，预计 2023 年超千亿

银行业是我国金融体系的主体和中枢，其变化既是宏观经济的反映，也对金融体系中的其他领域产生深刻影响。随着信息技术的快速发展，信息化成为银行业的重要发展趋势，银行业要提高业务效率、服务水平和核心竞争力，降低运营成本，必须把信息技术作为银行业务发展和创新的重要推动力。因此，银行业在信息化建设方面的投入将持续增长。

根据 IDC 报告，2018 年中国银行业硬件方面的投入占总体投入的 48.8%，比 2017 年的 52.1%下降了约 3.3 个百分点；服务和软件方面的投入分别占总体投入的 40.3%和 10.9%，比 2017 年的 38.9%和 9.1%均有所上升。预计到 2022 年，中国银行业整体 IT 市场将达到 1,513.9 亿元，2018-2022 年的年均复合增长率为 8.1%。

图表 3：中国银行 IT 投资规模及预测



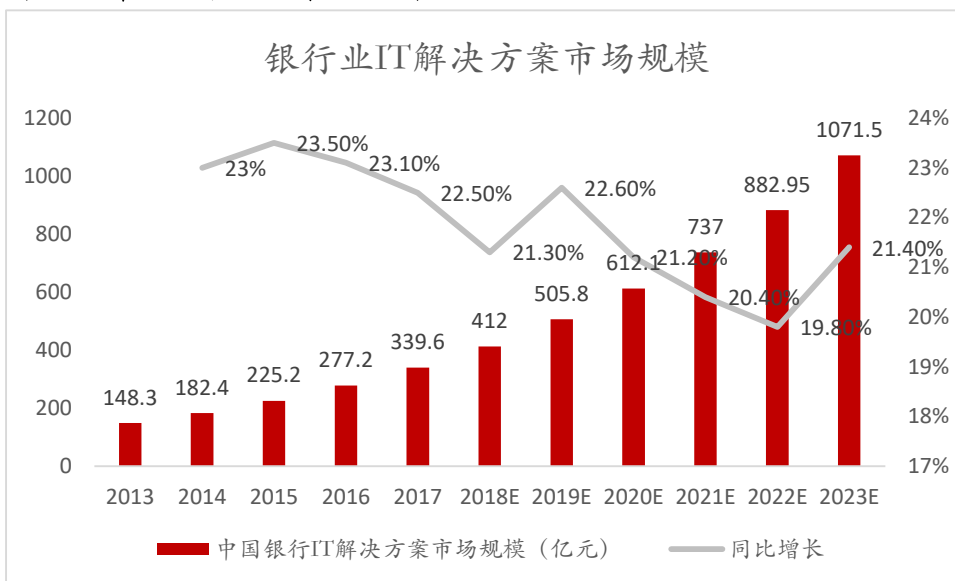
资料来源：IDC

目前，国内银行 IT 投资比例与国外相比仍有巨大进步空间。据麦肯锡数据显示，目前全球领先的银行已经将税前利润的 17%-20%用作研发经费布局新技术，加速数字化转型。国内市场方面，虽然银行业对于金融科技、数字化业务加大投入的趋势明确，但力度上依然稍显不足。中国银行、招商银行等都提出了明确的金融科技投入研发的资金比例，约占是营收或净利润的 1%-3%，远低于全球领先银行水平。因此，我国银行目前与国外银行相比，银行 IT 投资额度仍然有巨大的进步空间。

根据 IDC 报告，2018 年，中国银行业 IT 解决方案市场的市场整体规模达到 419.9 亿元人民币，比 2017 年增长 23.6%。IDC 预测该市场 2019 到 2023 年的年均复合增长率为 20.8%，预计到 2023 年，中国银行业 IT 解决方案市场

规模将达到 1,071.5 亿元人民币，突破千亿大关。

图表 4：中国银行业 IT 解决方案市场规模及预测



资料来源：IDC

1.3 银行业 IT 解决方案企业数量多，专业个性化服务为核心竞争力

国内银行业 IT 解决方案行业的代表性企业包括长亮科技、安硕信息、高伟达、宇信科技、科蓝软件等，行业内企业数量众多，整体市场集中度不高。

随着银行业信息化的逐步推进，中国银行业 IT 解决方案市场正在由传统的软件加服务的交付方式，向以 IT 服务为主的交付模式转变，多采用人月制结算的商业模式，这种发展趋势将继续从大型商业银行扩展到城商行与农商行。

由于各个银行用户需求不尽相同，客户化开发等服务在所难免，未来个性化定制需要将会越来越多。目前整个市场的竞争方式已经由最初的价格竞争过渡到品牌、技术、服务、行业经验及产品的全方位竞争，专业的个性化服务依然是银行业 IT 解决方案市场企业的核心竞争力。技术实力雄厚的企业将通过专业的个性化、定制化服务迅速提升其市场份额，扩大市场占有率。

图表 5：同行可比公司情况

公司名称	主营业务	融资情况	最近轮次	经营数据	估值	投资方
长亮科技	提供商业银行 IT 解决方案与服务，计算机软、硬件的技术开发、技术服务及相应的系统集成	累计融资超 4 亿人民币	2018 战略投资	2019 年营收 13.15 亿元，同比增长 20.93；净利润 1.29 亿元，同比增长 129.05	125 亿人民币（截至 2020/4/22）	腾讯投资等
安硕信息	金融资产风险管理整体解决方案提供商	累计融资超一亿人民币	2014 IPO	2019 年营收 6.49 亿元，同比增长 18.57；	26 亿人民币（截至	君联资本等

				净利润 3408 万元，同比增长 16.64%	2020/4/22)	
高伟达	金融信息化软件产品和综合服务提供商	N/A	2015 IPO	2019 年营收 17.58 亿元，同比增长 10.46%；净利润 1.26 亿元，同比增长 20.71%	64 亿人民币（截至 2020/4/22）	公开发行
科蓝软件	全方位一体化互联网金融专家级解决方案服务供应商	累计融资超 2.9 亿人民币	2017 IPO	2019 年营收 9.1 亿元，同比增长 20.86%；净利润 4699.86 万元，同比增长 10.39%	72.79 亿人民币（截至 2020/4/22）	神州资本、基石资本、海通开源、乾道投资、广州新沃司浦林投资管理、东方资本、海通创意资本等
宇信科技	银行 IT 解决方案供应商	累计融资超 8.88 亿人民币	2020 战略投资	2019 年营收 26.5 亿元，同比增长 23.88%；净利润 2.74 亿元，同比增长 40.19%	165 亿人民币（截至 2020/4/22）	百度、雷岩投资、平安创投、达晨创投等

资料来源：公开信息整理

2. 艾融软件：提供银行业 IT 解决方案，产品覆盖面广

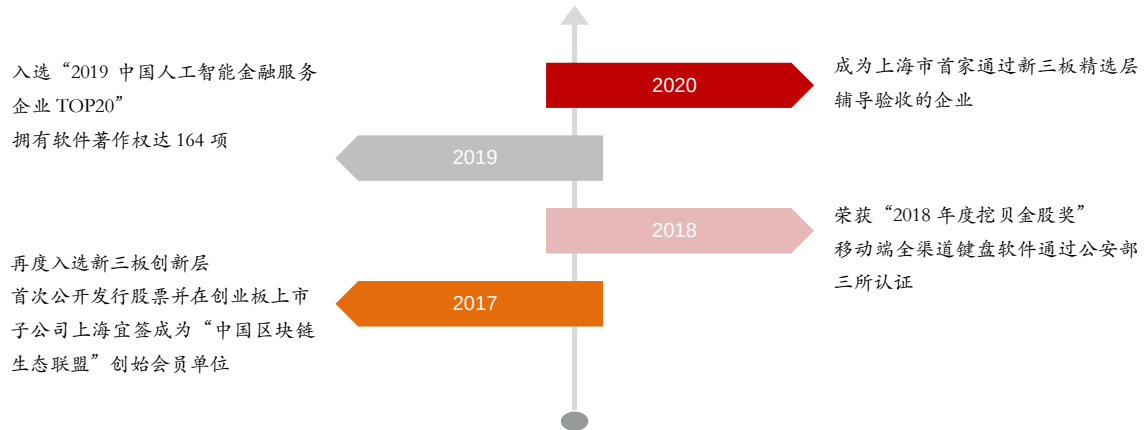
2.1 成立于 2009 年，专注于提供银行业为主的金融 IT 解决方案

艾融软件是国内领先的金融 IT 解决方案供应商，专注研究新一代电子银行业务模式及产品创新，推动互联网金融智能化。公司向银行为主的金融机构及其它大型企业提供利用互联网技术和信息通信技术实现资金融通、支付、投资和信息中介服务的新型金融业务模式方案，专业设计平台级金融科技系列软件，可提供 100% 贴身定制服务，其产品包括：互联网金融电子商务平台（i2Shopping），企业互联网资金管理软件（i2Cash），第三方支付平台（i2Pay），企业级即时通讯平台（i2Message）等。

自 2009 年成立以来，艾融软件的发展便一路高歌猛进。成立初期便成为了中国最优秀的互联网金融基础设施供应商之一，并于 2011、2012、2013 年多次获得金融电子化杂志、赛迪等颁发的中国优秀软件供应商及优秀软件奖项。2014

年，艾融软件成为第一家在中国新三板挂牌的金融软件公司；2016 年，公司入选新三板创新层；2017 年公司再度入选创新层，并首次公开发行股票在创业板上市；2020 年，公司成为了上海市第一家通过新三板精选层辅导验收的企业。

图表 7：艾融软件近年发展大事记



资料来源：公司公告，新三板智库整理

公司主要业务包括软件技术开发和软件技术服务两大类，其中，软件技术开发包括互联网金融类、电子银行类和应用安全类三种业务，技术服务主要包括运营支持和运营服务两种业务。2019 年，公司软件技术开发类业务收入 2.09 亿元，占营业收入比重达 98%，毛利率为 44%；技术服务类业务收入 291.38 万元，占营业收入比重 1.36%，毛利率为 75.79%。

图表 7：艾融软件主营业务



资料来源：公开资料，新三板智库整理

2.2 产品全面覆盖核心领域产品，客户遍布各大银行

银行业作为金融业的重要组成部分，关系着国家金融安全和社会经济的稳定，国家对于金融产品和金融交易的安全性要求极高，因此，银行业对软件产品的安全性和稳定性要求也极为严格。银行软件产品的形成过程非常复杂，周期也比较长。公司自成立以来，始终专注于为以银行为主的金融机构提供技术开发及服务，积累了丰富的实践经验。

截至 2019 年，艾融软件拥有 164 项软件著作权（含子公司），多元化产品全面覆盖金融科技核心领域，能够提供从产品平台建设到基础服务支持，再到业务运营支持的全方位服务，助力客户实现“场景+生态”的新型互联网金融业的战略转型。

图表 8：艾融软件产品分类及应用

产品分类	主要应用域	产品用途
互联网金融类	银行等金融机构利用互联网、大数据等技术进行互联网业务创新	实现线上获客、服务等全流程的业务办理，业务涵盖存款、贷款、支付等核心领域，实现银行等金融机构业务的互联网化升级，进而获取客户，拓展业务场景，提升业务收入
电子银行类	银行等金融机构使用的自助的在线服务平台	为个人客户、企业客户提供基于互联网和移动互联网的自主化业务办理，提升柜面替代率，降低运营成本
应用安全类	银行等金融机构开展基于互联网、移动互联网的各类业务	提供基于身份识别、身份认证、安全控制等方面的安全服务，主要包括：手机 NFC 实名验证软件、票据 OCR 识别软件、人脸识别验证软件

资料来源：公司公告，新三板智库整理

图表 9：艾融软件具体产品

分类	具体产品
互联网金融类	i2Shopping 电子商务平台产品
	i2DirectBank 直销银行平台产品
	i2Pay 互联网支付平台产品
	i2Financing 投融资平台产品
	i2BDP 大数据平台产品
	i2Messenger 互联网即时通讯平台产品
	i2FSP 互联网金融服务基础应用平台产品
电子银行类	i2Cash 现金管理平台产品
	i2Money 个人网上银行系统产品
	i2Money 企业网上银行系统产品
	i2SMP 金融短信平台产品
	i2SC 银企直连平台产品
应用安全类	手机 NFC 实名验证软件
	票据 OCR 识别软件
	人脸识别验证软件
	互联网身份认证云平台

资料来源：公司公告，新三板智库整理

截至 2019 年，公司的软件产品使用人数已超过 5 亿人。公司的产品应用于全球最庞大的银行总行，如：中国工商银行、中国建设银行、交通银行、中信银行等。除了各大银行外，公司客户还遍布各大型金融机构，如太平洋保险、中国供销、证通公司等。

2.3 财务状况：营业收入稳定增长，疫情影响已逐渐减少

2020 年一季度，受新冠肺炎疫情的爆发影响，春节后客户延迟复工，对公司业务有所影响，2020 年一季度公司实现营收 2930.95 万元，同比增长 6.53%，归母净利润-535.51 万元，同比减少 293.35%。从近几年单季度业绩结构来看，一季度的营收仅占全年营收 10%左右，归母净利润仅占全年的 1%左右。根据公开说明书预计，2020 年上半年，公司将实现营收 9712.61 万元，同比增长 31.47%，归母净利润 1044.72 万元，同比减少 43.30%。虽然疫情对公司短期经营业绩产生一定负面影响，但从上半年的业绩表现来看，公司业绩下滑趋势已基本扭转。

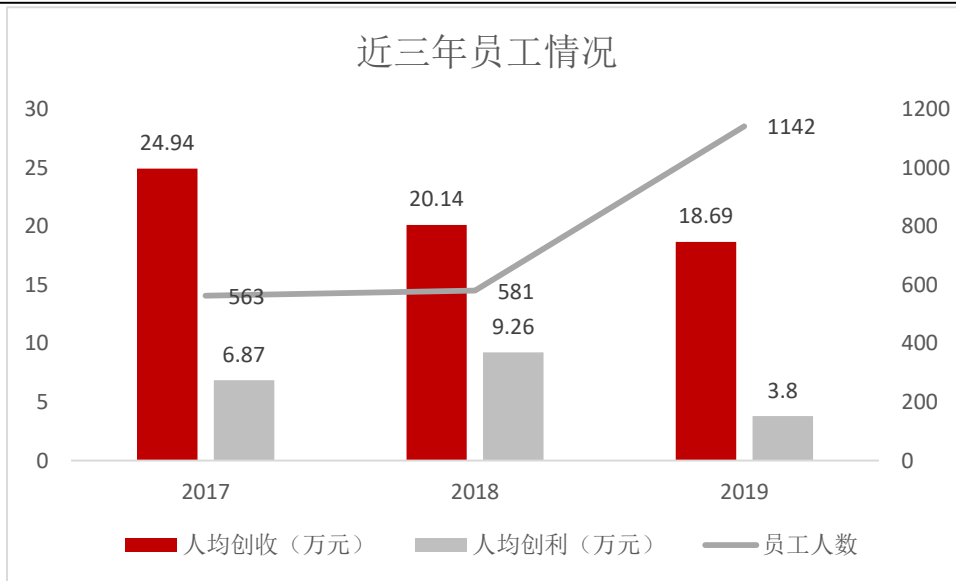
从营收盈利情况上看，近三年来公司营业收入稳定增长，2019 年度公司营业总收入为 2.13 亿元，同比增长 26.12%，公司表示，营业收入的增长系与老客户合作的进一步深入，银行客户收入的大幅提升以及本年新增部分客户收入增长。

盈利方面，2019 年毛利率为 44.41%，较去年同比下降 10.84%；归属于挂牌公司股东的净利润为 4343.49 万元，同比减少 19.26%。

利润率有所下降是因为公司本年度毛利率下降，同时公司出于申请 IPO 登陆创业板，吸纳大量技术人员，增加办公场所增加等导致费用增加。

艾融软件冲 A 股 IPO 失败，如今已经成功挂牌精选层，在这个过程中付出了一次性费用。与此同时，2019 年新进员工人数增长率达 96.56%，且以薪酬较高的研发技术人员为主，而员工在培训期间是无法为公司创造收入的，但能够为公司长期发展奠定基础。

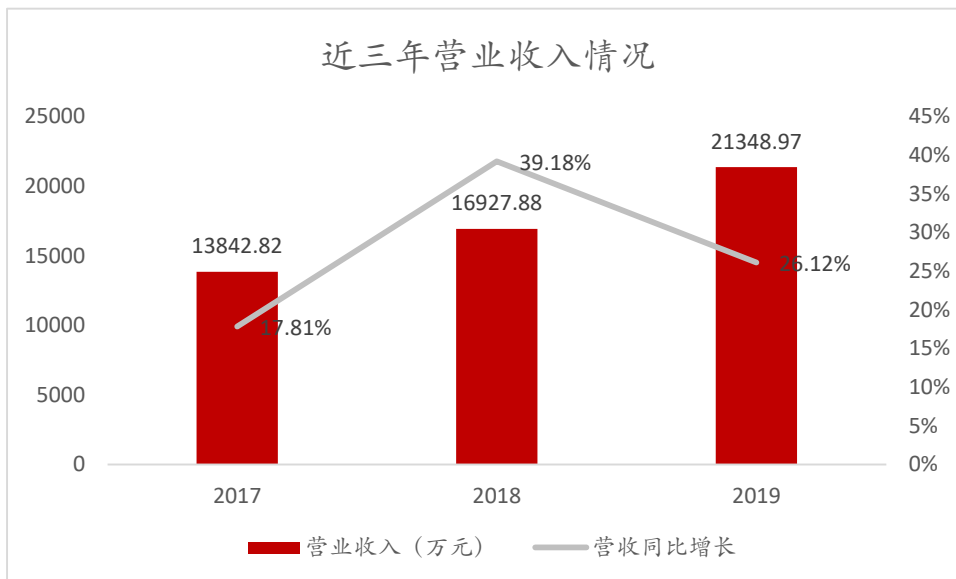
图表 10：公司近三年员工情况



资料来源：WIND，新三板智库整理

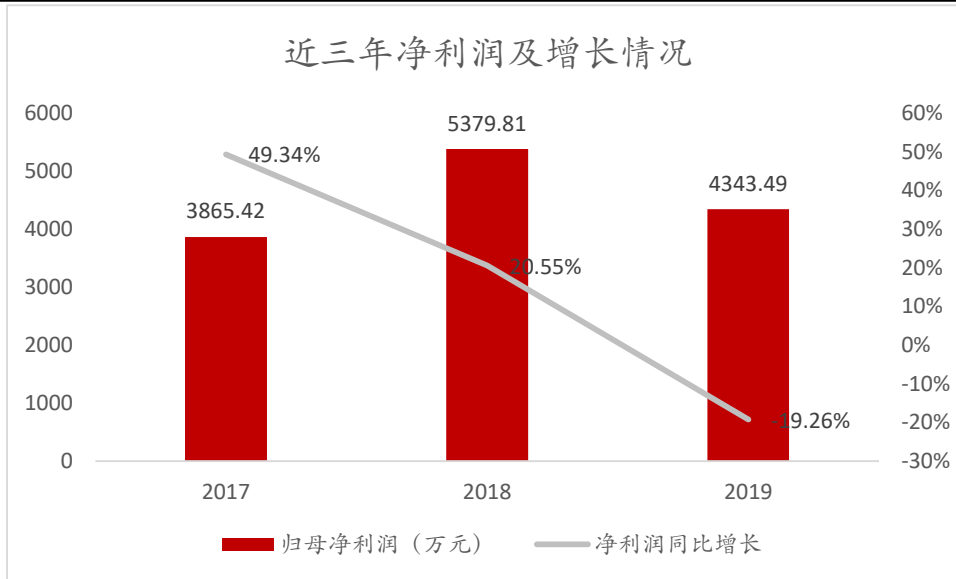
然而，事实上，近年来由于公司控费效果显著，销售费用率、管理费用率逐步呈现下降趋势，使得公司毛利率、净利率呈现逐年升高态势，ROE 水平也同样呈现出上升趋势，2018 年达到 32.59%。排除 2019 年特殊情况，总体来看，公司近年来的盈利能力仍然是较强的。

图表 11：公司近三年营业收入情况



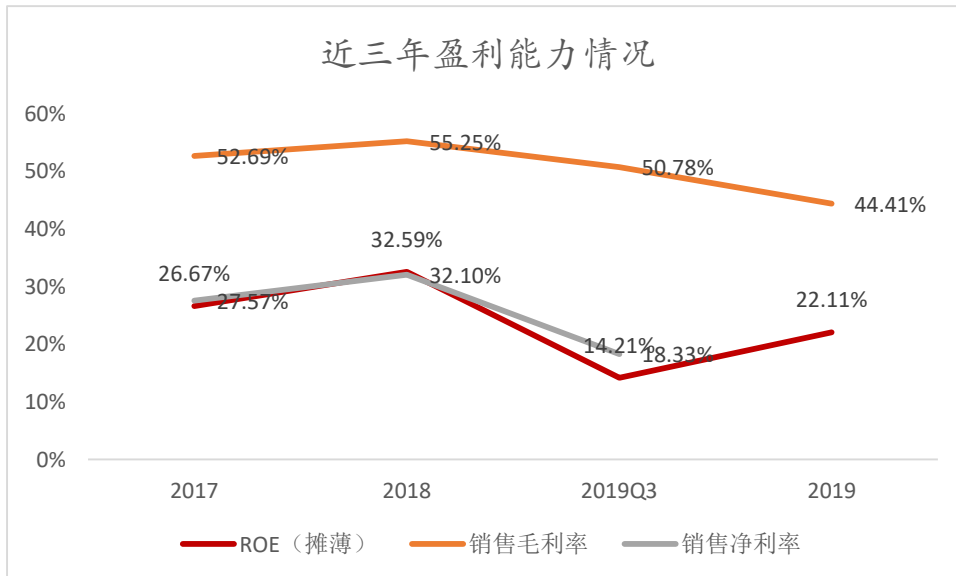
资料来源：公司公告，新三板智库整理

图表 12：公司近三年净利润及增长情况



资料来源：公司公告，新三板智库整理

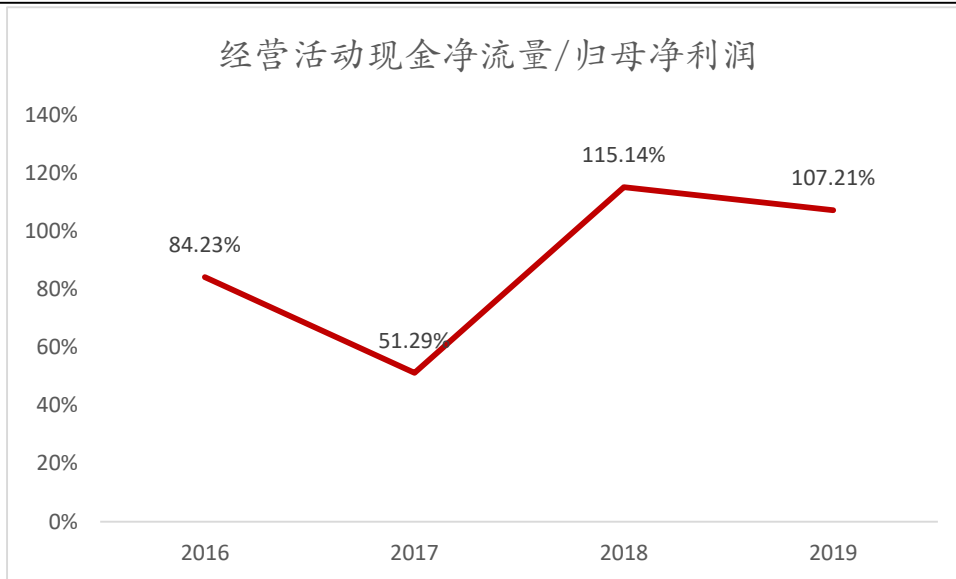
图表 13：公司近三年盈利能力情况



资料来源：公司公告，新三板智库整理

从现金流上看，公司的经营性现金流净额与归母净利润较为匹配，且经营性现金流净额仍在持续升高，2018年起公司经营活动现金净流量超过当年的归母净利润收入，显示出公司经营质量良好，现金流管理优秀。

图表 14：公司近三年现金流管理情况



资料来源：公司公告，新三板智库整理

3. 亮点一：自主研发能力强，建立无形资产优势

艾融软件作为经认证的“国家级高新技术企业”，公司的核心业务是基于自主知识产权的金融应用平台和软件产品，根据客户的个性化要求开发定制化软件系统，同时辅以配套的技术服务等其他业务，已经为超过20家客户（包括银行、保险、证券、政府）等超大规模机构提供以自主知识产权软件为核心的关键软件技术。

公司的产品开发主要采取自主创新的研发模式。以2019年为例，公司完成了包括艾融金融服务平台软件等9个产品的升级研发和艾融移动商户平台等16个新产品的研发，共计新取得25项软件产品著作权，进一步完善、丰富了公司互联网金融平台产品体系，累计获得164项计算机软件著作权，为后续业务发展提供了更加有力的产品支持。公司在进行互联网金融应用平台软件新产品的研发外，更加注重对公司核心技术的研发和保护，2019年向国家知识产权局专利局提交了包括“一种基于网关的灰度发布方式显示方案”等15项技术发明专利的申请。

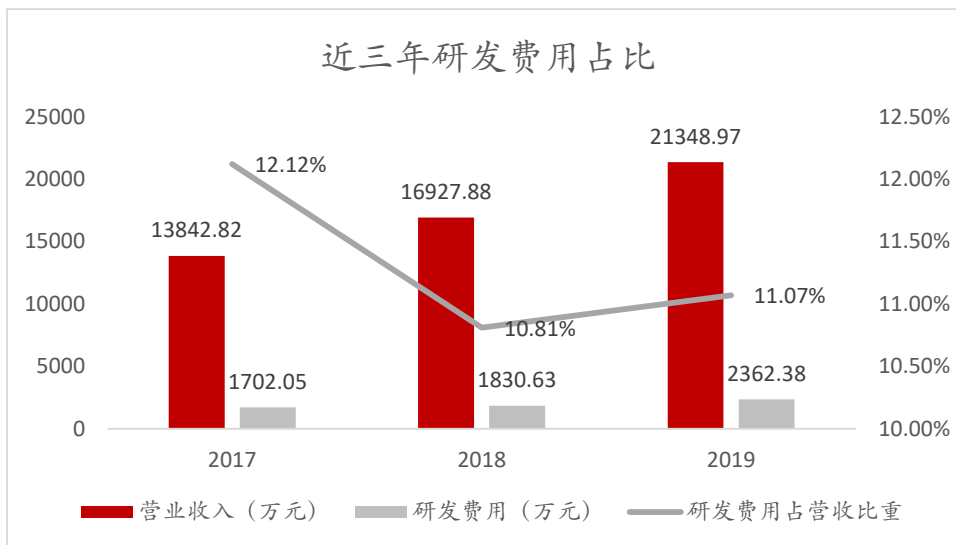
图表 15：公司近三年研发成果

年份	新产品数目	升级产品数目	累计软件产品著作权	新专利申请数
2019	16	9	164	15
2018	N/A	10	127	9
2017	N/A	8	78	13

资料来源：公司公告，新三板智库整理

事实上，多年以来，公司在软件产品和技术研发方面都很好的完成了年度设定目标，研发投入也呈稳步增长态势，有力地建成了技术壁垒的无形资产优势。

图表 16：公司近三年研发支出情况



资料来源：公司公告，新三板智库整理

截至 2019 年，152 项由艾融软件自主研发的互联网银行软件产品，构成了艾融软件 SQUARE 产品体系，涵盖满足了互联网银行 2.0 建设所需全方面软件产品需求。2019 年，公司因推出基于大数据、人工智能技术的“SQUARE 互联网银行 2.0 整体解决方案”，入选了由《互联网周刊》&eNet 研究院主持评选的“2019 中国人工智能金融服务企业排行榜 TOP20”。在解决银行金融服务全面互联网化这个专属应用领域，相比其他解决方案，该方案可以满足互联网银行 2.0 建设 70%左右的业务需求，缩短 50%以上的软件系统建设周期，实现快速投产上线。“SQUARE 互联网银行 2.0 整体解决方案”的成功，是艾融软件自主研发能力强、产品核心竞争力突出的有力例证。

4. 亮点二：公司客户群体广泛且粘性强，市场认可度高

艾融软件自 2009 年成立以来，始终专注于金融业信息化领域，一直服务于以国内商业银行为主的金融机构，在多年的项目实施过程中，具备了丰富的行业经验和实施案例，积累了包括工商银行、交通银行、民生银行、中信银行、光大银行、华夏银行、恒丰银行、浙商银行、上海银行、中国供销、太平洋保险等众多优质客户，客户群体分布广泛，且形成了良好的合作互信关系。

图表 17：公司部分重要客户



资料来源：公司官网

目前，公司与已有客户的业务合作继续保持稳定增长。2019 年已有客户收入占比超过 90%，与主要客户的业务合作期限均已连续超过 5 年，如：工商银行的合作已经进入第 7 个年度，交通银行合作已经进入第 10 个年度等。值得一提的是，公司在 2019 年签署《中国工商银行股份有限公司 2019 年度通用外部研发资源采购项目》合同，与工商银行的合作发展到一个新的阶段，双方将在金融科技软件开发服务领域展开全面合作，这不仅将有力促进公司软件开发业务规模的增长，而且使公司可以更加准确的把握银行金融科技发展的趋势和方向，为公司的业务拓展和产品研发提供更好的决策指导。

图表 18：公司近三年部分重要业务深化项目

时间	合同/项目名称	内容
2019 年 11 月	上海浦东发展银行股份有限公司（2019-2021）年度信息系统研发外协服务采购项目	与浦发银行在金融科技软件开发服务领域展开全面合作
2019 年 1 月	《中国工商银行股份有限公司 2019 年度通用外部研发资源采购项目》合同	与中国工商银行在金融科技软件开发服务领域展开全面合作
2018 年 7 月	中国开源软件推进联盟入会同意函	成为 COPU 会员单位
2017 年 5 月	银联“云闪付”家族新成员	协助上海农商银行研发支持二维码支付技术

资料来源：公司公告，新三板智库整理

此外，国内金融业经过多年的信息化建设，以大中型银行为主的金融机构已逐步建立了适应自身发展需要的 IT 系统。通常来说，由于个性化定制功能的存在、数据迁移成本较高等原因，金融机构转换 IT 系统需要较高的替代成本，因而在各细分市场，金融机构对其认可的软件服务商具有较高的依赖性和信任度，更倾向于与熟悉的软件服务商深化合作。依托公司清晰的业务定位和在行业内已形成的全方位的互联网金融软件产品体系、专业技术服务团队和高认证行业口碑，公司既有客户粘性强，业务保持良好的发展态势。

总而言之，与已有客户长期稳定且不断深化的业务合作，将持续巩固公司在

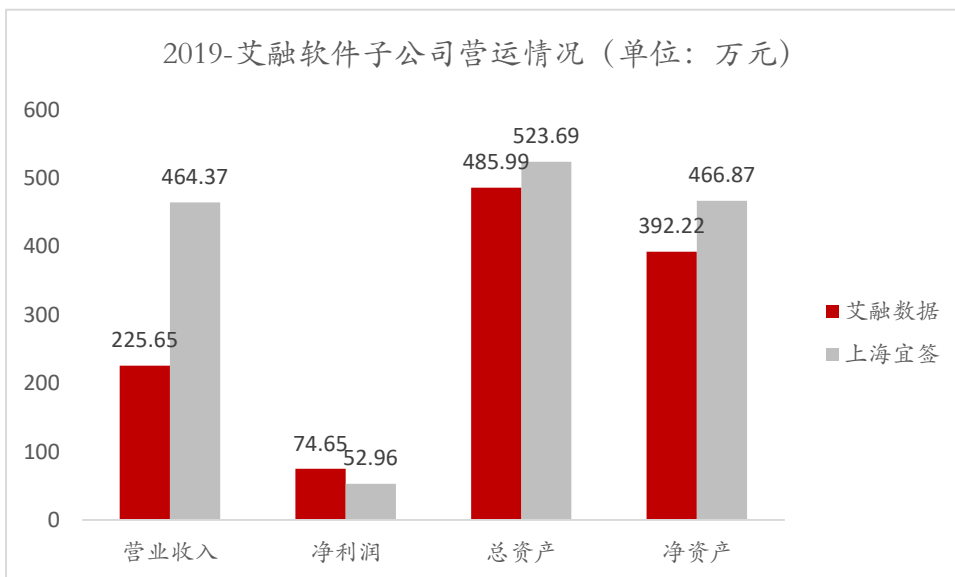
互联网金融行业的行业和品牌地位；金融科技行业壁垒的客观存在、产品客户粘性强的特质，以及公司在互联网金融领域良好的行业口碑与市场认可度，为实现公司业务的稳定增长奠定了坚实的基础。

5. 亮点三：积极拓展新的业务领域，开创发展新方向

除了与已有客户持续发展的业务合作以外，在新客户市场拓展方面，2019 年艾融软件开拓了浙商银行、富滇银行、光大证券以及其他多家金融科技企业客户，与这些新客户合作，都是建立在新型的金融科技应用创新的基础之上，这些应用创新对于公司产品体系的完善和发展具有非常积极的意义。新的行业客户的拓展，扩大了公司业务合作的行业领域，为公司后续的业务持续稳定增长注入新的活力。

2016 年，公司投资成立了两家控股子公司艾融数据、上海宜签，分别开展电子商务平台运营业务以及互联网身份认证、电子签名服务业务，对公司现有的业务范围和内容进行了有效的扩充。通过对业务领域的完善和拓展，公司形成了新的利润增长点：截止 2019 年，艾融数据营业收入为 225.65 万元，净利润为 74.65 万元；总资产 485.99 万元，净资产 392.22 万元；而上海宜签营业收入为 464.37 万元，净利润为 52.96 万元；总资产 523.69 万元，净资产 466.87 万元。

图表 19：子公司营运情况



资料来源：公司公告，新三板智库整理

2020 年疫情期间，艾融软件还与 AVAYA 强强联合，提供企业级远程办公解决方案。AVAYA 作为全球领先的通信行业解决方案供应商，年营业额高达 80 亿没元，用户覆盖“财富”500 强公司的 90%以上，而艾融软件是关键业务虚拟化解决方案的专家，目前已经为包括银行、保险、证券、政府在内的 20 多家超

大规模机构提供自主知识产权的关键软件技术，有着极佳的客户反馈及市场口碑，因而被 AVAYA 选为合作伙伴。双方强强联合，打造“笨鸟”企业级远程办公解决方案，平台具备支持企业私有云部署、自主可控、高度安全、灵活定制等诸多优势，有望成为双方公司的发展新方向和潜在利润新增点。

重要声明

本报告信息均来源于公开资料，但新三板智库不对其准确性和完整性做任何保证。本报告所载的观点、意见及推测仅反映新三板智库于发布报告当日的判断。该等观点、意见和推测不需通知即可作出更改。在不同时期，或因使用不同的假设和标准、采用不同分析方法，本公司可发出与本报告所载观点意见及推测不一致的报告。

报告中的内容和意见仅供参考，并不构成新三板智库对所述证券买卖的出价或询价。本报告所载信息不构成个人投资建议，且并未考虑到个别投资者特殊的投资目标、财务状况或需求。不对因使用本报告的内容而引致的损失承担任何责任，除非法律法规有明确规定。客户不应以本报告取代其独立判断或仅根据本报告做出决策。

本报告版权归新三板智库所有，新三板智库对本报告保留一切权利，未经新三板智库事先书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用本报告的任何部分。如征得新三板智库同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“新三板智库”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改，否则由此造成的一切不良后果及法律责任由私自翻版、复制、刊登、转载和引用者承担。