

证券代码：300674 证券简称：宇信科技 公告编号：2026-037

北京宇信科技集团股份有限公司

2026 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☐适用 ☒不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐适用 ☒不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	宇信科技	股票代码	300674
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	周帆	王琼	
电话	010-59137700-558	010-59137700-558	
办公地址	北京市朝阳区建国门外大街 1 号国贸大厦 A 座 2601 室	北京市朝阳区建国门外大街 1 号国贸大厦 A 座 2601 室	
电子信箱	ir@yusys.com.cn	ir@yusys.com.cn	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐是 ☒否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期 增减
营业收入（元）	1,291,352,165.10	1,415,159,998.12	-8.75%
归属于上市公司股东的净利润（元）	309,384,359.17	220,453,614.51	40.34%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	195,199,383.89	215,722,578.16	-9.51%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-660,019,084.73	-402,550,746.32	-63.96%
基本每股收益（元/股）	0.45	0.32	40.63%
稀释每股收益（元/股）	0.45	0.32	40.63%
加权平均净资产收益率	6.59%	5.04%	1.55%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度 末增减
总资产（元）	5,911,538,210.79	6,818,799,864.19	-13.31%
归属于上市公司股东的净资产（元）	4,688,116,421.54	4,563,184,754.76	2.74%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	63,016	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	704,057,060	
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
珠海宇琴鸿泰创业投资集团有限公司	境内非国有法人	24.03%	169,180,841	0	质押	6,370,000
百度（中国）有限公司	境内非国有法人	3.64%	25,600,000	0	不适用	0
PORT WING DEVELOPMENT COMPANY LIMITED	境外法人	3.63%	25,552,192	0	不适用	0
北京宇信科技股份有限公司—2025 年员	其他	1.28%	9,000,000	0	不适用	0

工持股计划						
竺士文	境内自然人	1.21%	8,540,060	0	不适用	0
中国建设银行股份有限公司一华宝中证金融科技主题交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.98%	6,924,551	0	不适用	0
#王廷鹏	境内自然人	0.81%	5,736,772	0	不适用	0
#张方正	境内自然人	0.74%	5,190,000	0	不适用	0
#王紫钰	境内自然人	0.73%	5,114,629	0	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	0.57%	3,993,382	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知前 10 名无限售流通股股东之间，以及前 10 名无限售流通股股东和前 10 名股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	股东王廷鹏除通过普通证券账户持有 380 股外，还通过信用交易担保证券账户持有 5,736,392 股，合计持有 5,736,772 股。 股东张方正除通过普通证券账户持有 0 股外，还通过信用交易担保证券账户持有 5,190,000 股，合计持有 5,190,000 股。 股东王紫钰除通过普通证券账户持有 3,666,429 股外，还通过信用交易担保证券账户持有 1,448,200 股，合计持有 5,114,629 股。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐适用 ☒不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

☐适用 ☒不适用

公司是否具有表决权差异安排

☐是 ☒否

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

1、公司主营业务情况

作为国内上市公司规模最大的金融科技解决方案市场领导者，宇信科技进一步落地执行自身在 AI 时代金融新基建“总架构师”定位，通过提供咨询规划、软件产品、软件开发及服务、运营维护、系统集成、业务运营等全域科技服务，面向以银行为主的金融机构、其他非银金融机构，以及海外市场多类金融机构提供全方位金融科技赋能。

公司主营业务为银行科技解决方案、非银科技解决方案和创新运营服务三大类，产品和解决方案覆盖客户业务类、渠道类、运营类和管理类等细分领域，并始终保持在网络银行、信贷管理、商业智能、风险管理和监管报送等多个细分解决方案领域的领先地位。

公司主要通过招投标或协议销售等方式提供科技服务。公司在已有自主研发软件产品的基础上，根据客户的个性化需求，以自主软件为核心基础，对软件进行二次开发；此外，公司依托金融云运营能力和软件业务能力，向金融机构全面输出业务运营服务，支撑金融机构实现业务规模增长。公司的盈利模式主要分为应用软件开发及服务、科技运营服务分成和包括系统的解决方案销售及服务模式。

2、报告期内主要业绩情况及驱动因素

2026 年上半年，在基础技术层面，国内外大模型能力日新月异、不断迭代，大模型正从问答交互的辅助工具，全面进化为可自主规划任务、调用工具、连接数据并持续执行的智能体。AI 从“外挂式”辅助升级为“原生式”业务底座，推动金融科技完成从“工具赋能”向“智能重构”的战略转型。宇信科技乘着技术发展趋势，将智能体深度嵌入风控、信贷、合规等核心业务流程，为金融科技行业带来能力提升和业务范式变化。

在行业政策面，中国金融科技领域的政策布局覆盖了支付基础设施、人工智能应用、数据要素流通及科技金融赋能等多个维度，相关政策发布和出台，为 AI、Web3 等新技术在金融科技行业中的应用落地指明了具体方向和实施节奏。

2026 年年初，数字人民币完成了从“现金型”1.0 版到“存款货币型”2.0 版跃迁，数字人民币开始制度性嵌入银行体系与货币金融结构，在货币属性、账户关系、监管逻辑和金融基础设施四个维度实现系统性升级；2026 年 4 月，中国人民银行官网宣布新增 12 家数字人民币业务运营机构；6 月陆家嘴论坛进一步明确将“依托数字人民币国际运营中心，在安全可控前提下建设和运营数字人民币跨境、离岸和区块链基础设施”，数字人民币生态体系建设加速走向成熟。8 月，中国人民银行官网宣布第二批 8 家数字人民币业务运营机构。

2026 年 5 月，国家网信办等三部门联合发布《智能体规范应用与创新发展的实施意见》，明确了智能体的定义，并点名“研发金融风控智能体，提升信贷审批、交易监控、账户安全等环节风险识别能力”。6 月份，金融监管总局发布《关于银行业保险业人工智能安全开发应用的指导意见》，明确了“谁使用谁负责、自主可控、务实高效、安全发展”四大原则，鼓励有条件的大型金融机构向中小金融机构输出算力服务，支持同业探索基础设施共建共享。

在数据要素开发利用方面，央行等九部门联合印发《关于加强科技金融领域数据开发利用的通知》，协同发布《全国科技金融领域数据开发利用目录 1.0》，支持规范运用科技公共数据，推广信息查询、联合建模等模式；支持科技信息使用机构规范运用科技公共数据，鼓励地方法向科技型企业提供授权开放信息渠道，推广信息查询、联合建模等模式。

根据中关村互联网金融研究院报告，AI 将重构银行业务软件，重构从产品设计到客户服务的全链条逻辑。从智能赋能到智能原生，既是技术工具的迭代升级，更是金融业态、服务模式与竞争规则的系统性重塑。2026 年金融监管总局党委扩大会议明确提出“坚定推进中小金融机构减量提质，因地制宜优化机构布局”，中国银行业正呈现从“规模扩张”转向“质量与效益优先”的变革趋势。据国家金融监督管理总局，截至 2026 年二季度末，大型商业银行本外币资产总额同比增长 8.5%，高出行业整体增速 1.9 个百分点，占全部银行业金融机构总资产的 44.5%，头部集中效应持续显现。

作为一家 AI 驱动，Web3 赋能的金融科技公司，2026 年上半年，宇信科技全员执行 AI 时代金融新基建“总架构师”定位，聚焦“AI+全球化+Web3”三大发展战略，深入推进 AI 技术与业务的融合，拥抱 AI 算力+数据+应用生态，将 AI 能力贯穿产品升级、项目开发、交付部署、模式升级、运营协同、组织升级、流程优化等各环节，持续使用 AI 驱动公司业务、流程和团队发展。

公司业务团队通过 AI 赋能，实现 AI 业务规模化扩展。报告期内公司 AI 硬件、AI 软件及 AI Agent 相关业务收入继续保持增长，成为公司收入结构中的重要增长极。2026 年上半年，公司进一步主动管理客户和项目，战略聚焦和强化，实现营业收入 12.91 亿元，夯实长期有质量发展；在经营侧，公司业务和投资协同拥抱 AI 生态，实现公司经营效率协同提升，报告期内公司综合毛利率为 33.44%，销售净

利率实现 17.83%，归属于上市公司股东的净利润 3.09 亿元，同比提升 40.34%，公司扣非归母剔除股份支付费用净利润实现约 2.30 亿元，同比略增，展示了公司在 AI 时代系统性掌握 AI 提升运营和全面经营布局的能力。

上半年，公司紧密围绕客户在业务创新与技术迭代中的需求，深度参与重要客户全行级 AI 规划，以 AI 能力精准赋能，能力型客户和能力型产品持续集中。在客户侧，公司进一步聚焦大型资产银行客户，国有大行、股份制银行、政策性银行及大型城商行累计贡献主营业务收入 62.06%，同比提升 4.97 个百分点，外资银行客户实现收入约 3742 万元，占比 2.9%，毛利同比提升 11 个百分点；在产品侧，公司银行 IT 产品与解决方案收入 11.26 亿元，占比 87.20%；非银 IT 产品与解决方案收入 1.07 亿元，占比 8.28%；创新运营业务收入 5,698.05 万元，占业务比重 4.41%。

- **AI 应用：产品做深、中台做厚，推动 AI 端到端价值创造**

2026 年上半年，国内金融行业 AI 应用重点正在从“集成部署”转向与业务的深度融合，金融科技预算正在向 AI 等前沿领域聚焦，更注重提升效率与客户体验。面对这一变革，公司前瞻布局，进一步推进 AI 战略深度，将 AI 能力深度融入银行核心的业务系统，推动从“单点场景赋能”向“端到端业务流程价值创造”跃迁，与客户共同探索、创造 AI 可量化的业务价值。

在产品层面，公司全业务线持续进行 AI 迭代，加速沉淀标准化能力。AI 信贷板块中，智能尽调、流水分析、信审产品等全面升级，解析识别率持续提升，并同步发布国际化版本；AI 数据资产方面，正式推出面向金融行业的新一代全场景智能操作平台——智慧金融伙伴（SSP），打通“数据+知识+场景”全链路；AI 监管领域，AI 监管工艺、AI 血缘分析、AI 报送和审核全面升级，相关产品已在多家大型银行试点落地；AI 数字银行方向，新一代 AI 手机银行产品覆盖银行高频核心业务场景，并落地银行标杆项目。

在客户纵深上，公司深度参与某股份制银行全行级 AI 规划，涵盖智能体中台、企业智能助手、知识工程体系、授信客户智能尽调等多个核心模块。深度参与该银行全行级 AI 规划，是公司行业领导地位的凸显，验证了公司级 AI 平台的整体建设能力，也沉淀出金融 AI 落地技术体系和标准化的 AI 中台产品能力，为后续同类项目的复制推广奠定基础。

具体 AI 中台体系化能力方面，公司围绕智能体、知识、模型、助手四大维度，形成可复用的技术底座。其中，智能体中台已具备低代码编排、多智能体协同等核心功能；知识工程体系覆盖多模态知识处理，实现全链路治理；模型微调、推理优化等能力在内部沉淀与外部生态合作下实现体系化增强，并在真实金融场景中进行技术可行性及效能增益验证；小宇助手（Copilot）支持知识问答、页面助手、自主推理等功能，企业级智能助手已在超 30 个业务场景规划落地。

AI 从“能用”到“好用”，中间隔着复杂的现场交付鸿沟。公司 FDE（前沿部署工程师）团队已形成清晰的定位与实践路径，能够完成需求沟通、产品配置和问题排查等工作，并将提示词、规则调整等配置任务下沉给交付团队，并在银行客户项目中得到验证。同时，公司业务线已构建系统性的 FDE 人才培养，涵盖提示工程、RAG 2.0、Agent 智能体开发、行业现场交付实战和综合考核，持续为公司输送高素质 FDE 人才。

在内部提效方面，AI 工具已实现全员应用并赋能研发流程，显著提升交付效率。公司自研 AI 编程工具与外部工具形成协同互补，通过发布通用 AI 开发规范，为团队规模化、标准化使用 AI 工具提供了制度保障。目前公司需求、开发、代码评测 SKILL 已在数十个具体项目中交付应用，有效辅助研发过程中的质量把控与效率提升。

• **数字货币：聚焦智能合约，深耕对公蓝海**

2026 年上半年，公司充分运用前瞻布局形成的领先优势，推动数字人民币业务全速发力。公司依托前期某境外数字法币运营系统建设经验与先发优势，聚焦智能合约技术底座与应用场景创新。2026 年初中国人民银行宣布新增 12 家数字人民币业务运营机构，公司已与其中 6 家达成业务合作，并致力于从“系统建设者”向“联合创新者”转型，携手银行客户共同探索数字人民币对公业务创新及跨境场景突破。



公司设立数字货币事业部以聚集专业能力过硬的数字货币团队，积极建设数字人民币及其他数字货币方面的技术和业务能力。围绕智能合约技术平台，重点聚焦消费红包、代发、信贷、委托收款、预付资金监管、订单支付担保等对公场景，并协同各事业部专业能力推进方案设计与落地。同时，公司已形成涵盖智能合约、数币网关、数币支付、货币桥、反洗钱、测试验收等在内的完整产品矩阵。

报告期内，公司积极把握数字人民币国际化发展机遇，探索跨境业务创新模式。已完成 mBridge 业务对接系统（海内外版本）的研发工作，支持柜员端代客业务与业务主管运营监控两大视角，具备从央行端、运营机构侧到 2.5 层对接的全链条方案定制能力。此外公司与珊瑚跨境等合作伙伴共同探索跨境

业务创新，目标是借助数字人民币提供的新能力和人民币国际化的大趋势，打通特定场景特定业务的境内外清结算链路，解决“转账慢、成本高、合规难”等行业痛点。

与此同时，公司将 AI 能力与数币智能合约深度融合，研究并计划推出 Agent Payment 智能体支付解决方案。该方案是 Web4 理念的具体实践——让 Agent 获得“代理行动权”，拟通过将金额、用途、商户、有效期等约束直接加载到资金本身，使智能体获得“受限、可回收、可撤销”的办事预算，让智能体发起的每一笔付款，都有身份、有授权、有边界，也有责任。

在链上支付方向，公司聚焦数币达（CBETS）的接入与能力建设，通过标准化 SDK 与 API 帮助客户实现轻量化对接，实现在网关层兼容原有支付设备与结算通道，完成传统支付基础设施与链上结算能力的平滑对接。同时，公司联合生态伙伴积极探索链上数据分析和 Web3 安全审计能力，为链上支付场景可靠性落地储备关键基础设施能力。

• **海外：全球化梯次布局稳步推进，各区域业务相继落地**

2026 年上半年，公司稳步推进“港澳深耕、东南亚布局、中东及非洲规模化拓展”的全球化梯次战略，重点完善海外属地化销售与交付体系。海外业务从单点项目试点转向区域多点布局，合作渠道、标杆项目数量均实现增长。

报告期内，公司在中国香港、中国澳门、印度尼西亚、越南、马来西亚核心市场完成本地销售团队招聘及落地，建立属地化业务开拓体系。本地销售团队依托区域语言、金融监管政策及本土渠道资源优势，缩短客户对接、需求调研与商务落地周期，推进各市场深耕与线索挖掘，为项目中标及生态合作落地提供本地化保障。



在中国香港区域，公司依托前期成功上线的海外项目，批量中标银行科技项目，以 AI 增值服务形成差异化。公司中标操作数据存储（ODS）数据迁移、跨境支付系统建设等项目，新增多家本地中资及港资金融机构客户。同时，依托自研大模型应用能力，为存量客户上线智能研报分析、自动化财报解析、AI 手机银行助手等标准化 AI 工具，以智能化增值服务增强客户粘性并扩大单客户收入规模。

在东南亚区域，实现差异化赛道布局 and 全栈金融产品落地。公司与印尼本土渠道伙伴达成联合运营合作，输出信贷风控与分期运营能力，签约生态服务商建立产品代销、联合项目投标长期合作机制；在

越南，以当地头部商业银行越南西贡商业银行（SHB）为核心战略客户，将重点推进分布式核心银行系统、智能信贷、企业数据平台、AI、客户关系管理（CRM）及风险管理等领域的技术重构；此外，与当地 T&T 集团探索成立金融科技合资公司，作为未来合作的重要承载平台。在马来西亚区域，与本地金融科技机构签署全域战略合作，采用联合公司、联合运营、产品代销三类可复制合作模式；在菲律宾与多家伙伴洽谈，聚焦小微信贷风控和数字化系统，布局普惠金融市场；泰国方面，搭建产品代销体系，与华为合作拓展区域银行数字化项目。

在非洲市场，公司与坦桑尼亚头部持牌支付机构、尼日利亚普惠金融机构分别开展深度合作，围绕数字支付、数据智能、信贷服务等核心场景打造数字金融解决方案；在中东市场，完成阿曼等国家本土服务商签约，搭建区域分销与联合项目交付合作网络。

公司同步推进与全球头部科技厂商的生态协同，与某头部科技厂商在金融行业构建 AI 信贷尽调联合方案，目前双方已经在亚太、中东等地区展开合作探索。除了 AI 信贷尽调联合方案外，基于海外客户需求，双方在信贷系统、数据治理平台、AI 手机银行等领域也展开项目级合作探索，助力公司拓展海外业务。

报告期各产品线持续升级，取得如下成绩：

（1）AI 赋能各业务线底层基建，提升产品智能化与研发效率

①信贷业务线：AI 应用全链路落地，特殊资产系统版本升级

2026 年上半年，公司信贷业务条线在股份制银行、省级农信、城商行等客户接连斩获多个重要大型项目订单，在 AI 智能尽调、智能信审等应用场景中均有新增订单，贷前尽调、贷中审查、贷后管理全链路信贷落地 AI 应用。公司稳步推进基于 AI 原生的新一代信贷解决方案和智能体研发，为下一代信贷智能化作业体系奠定基础。



公司在二季度发布特殊资产系统 4.0 版本，该产品围绕特殊资产在合规、效率、智能、生态等多方面进行数字化管理，提升特殊资产数字化标签画像、智能化处置方案制定、生态化资产推荐交易撮合等

各项支撑能力。4.0 版本产品自发布以来，已先后在多家银行交付项目和售前 POC 中进行应用验证。在多项产品研发和项目交付中，通过引入 AI 能力实现了需求端自动解析、开发端代码生成、设计与测试端智能化用例生成与自动化执行，整体研发效能明显提升。

②数据资产业务线：传统业务再树新标杆，发布新一代全场景智能操作平台

2026 年上半年，数据资产业务线在传统大数据业务与 AI 创新领域实现双向突破，继续巩固在国内金融行业大数据与湖仓一体领域的领先地位。

在传统业务方面，公司成功中标某政策性银行三个大型数据平台项目，合同金额近 4000 万元，彰显了客户对公司大数据全栈服务能力的认可。项目涵盖数据底座建设、湖仓一体架构升级及数据治理体系规划，为公司在大体量政策性金融数据基础设施建设领域树立了新标杆。

在国际化方面，公司成功中标两家港资银行数据平台信创迁移项目，将国产数据平台成功适配至港澳监管与运营环境，标志着数据产品国际化能力迈上新台阶。与此同时，公司面向国际市场的产品体系已完成全面升级，建立适配多地区监管合规要求的数据产品标准方案，为后续海外市场规模化拓展奠定坚实基础。



在 AI 创新方面，公司重磅发布三大新一代产品体系，全面推动数据业务从“工具赋能”向“智能体协作”的范式跃迁：1) SSP 智慧金融伙伴：公司自主研发的 AI 智能协作中枢，通过统一对话入口串联知识检索、技能调用与项目交付，实现金融从业者“一问即答、一呼即应”的智能化工作体验，已在多家金融机构投入试点应用；2) D2K 知识中台：面向金融行业的知识资产管理平台，将分散在 SOP、制度、方案、案例中的隐性知识系统性地转化为可检索、可复用、可推理的结构化资产，助力金融机构构建可持续积累与进化的专业知识体系；3) D2N 交付体系：面向金融科技项目的智能化交付协作平台，以 AI 驱动传统“需求—开发—交付”线性流程向“智能理解—自动编排—人机协同”敏捷模式转型，显著提升交付效率与客户自助服务能力，助力公司从“项目交付”向“能力交付”升级。

③金融监管业务线：巩固“一表通”领导者地位，AI 监管能力全面升级

报告期内，金融监管业务线继续保持强劲发展态势，市场地位与产品创新能力同步提升。在市场拓展方面，随着国家金融监管总局“一表通”在银行业全面推广，公司成功中标两家国有政策性银行一表通项目，进一步巩固在银行一表通领域的市场领导者地位。作为国内最早参与一表通建设的厂商之一，公司已累计服务覆盖国有大行、政策性银行、股份制银行等各类型金融机构，市场覆盖率与项目交付质量持续领跑行业。



公司监管业务线面向 AI 进行全面升级，围绕监管数据全生命周期推出系列智能化产品能力，已在多家大型银行试点落地，取得积极成效：1）监管工艺 AI 自动化，实现监管报表从数据准备到报送生成的全流程智能编排，大幅压缩报送周期；2）AI 辅助血缘分析，基于大模型自动追踪并呈现监管指标的数据来源及加工链路，提升数据溯源效率与合规透明度；3）AI 报送助手，提供智能填报、异常检测与自动校验能力，降低人工报送差错率；4）AI 审核助手，通过智能规则引擎与语义理解，辅助监管报表多级审核流程，提升审核效率与合规保障水平。

在 AI 底层技术方面，公司持续推进基于本体的金融监管智能化模型与分析体系研究，探索将语义本体技术与监管知识图谱深度融合，构建可推理、可解释的监管智能分析引擎，为监管业务从“报表报送”向“智能监管决策”升级提供技术储备。

④数字银行业务线：AI 重塑零售营销场景，落地 AI 手机银行标杆项目

2026 年上半年，公司从 CRM 与策略平台两大核心应用出发，用 AI 重塑业务场景，推出“点睛”系列双平台产品矩阵——点睛·智营（CRM）与点睛·智策（策略平台）。联合多 AI Agent 能力发布五大智能助手，助力银行业务前台提升客户服务数量及效率、业务中台提高客群经营成效。其中：1）AI 画像助手，基于大模型自动生成客户 360° 画像与洞察摘要，提升前台客户经理的客户识别效率；2）AI 智推助手，智能匹配产品推荐策略与触达时机，提高营销转化率；3）AI 策略助手，辅助业务中台快速

生成与优化客群经营策略；4) AI 画布助手，通过对话式交互自动编排营销活动流程与节点配置；5) AI 话术助手，为一线客户经理提供场景化、个性化的沟通话术建议。

与此同时，公司首创“零售客群 C+”业务运营新模式，帮助银行客户借鉴成熟、可落地的 AI+运营能力，实现零售营销赋能。该模式跳出传统纯技术交付思维，将公司沉淀的行业最佳实践、成熟运营打法和专业运营能力打包为标准化服务体系和赋能方案，实现“价值共创、利润共享、AI 增收”的新范式。



公司正式发布新一代 AI 手机银行产品，构建全链路、全场景智慧银行服务体系，覆盖银行高频核心业务场景，上半年落地 2 家银行标杆项目。同时，聚焦 AI 通用能力与场景化适配，迭代金融业务知识库、语音识别、AI 智能机器人等核心能力，完善多模态智能交互体系，完成银行高频场景 AI 适配并形成标准化场景解决方案。公司移动开发平台核心技术底座同步升级，为产品迭代与项目交付提供底层支撑。零售端超级 APP 完成全场景生态整合，打通金融与生活服务全链路。对公端完成企业网银标准化版本固化，新增 AI 服务能力并布局财资版企业网银。

（2）创新运营业务：多市场、多业务线协同推进，AI 驱动业务智能化升级

①国际化战略加速推进，非洲与东南亚双线突破

报告期内，创新运营业务团队明确以业务运营为核心、单体项目产品交付与 AI 工具赋能输出为协同，加速构建覆盖非洲、东南亚等新兴市场的业务版图，海外业务布局取得突破。

非洲市场方面，公司正式签约数字钱包联合运营项目，成功切入当地数字支付赛道，验证了该业务模式在新兴市场的适配性与可复制性。同时，面向非洲下沉市场消费群体，以移动终端为载体创新数字普惠金融服务模式，完成消费金融场景布局，通过科技赋能将数字信贷能力嵌入本地消费生态，相关业务在上半年顺利开展并实现投放。公司正以非洲市场为先导，探索“数字支付+消费金融”出海模式，持续拓展在“一带一路”沿线新兴市场的业务布局。

东南亚市场方面，公司与战略合作伙伴持续深化能力互补。在印尼市场与当地银行及生态伙伴深化合作网络建设，进一步拓展场景金融服务。与多个战略合作伙伴搭建本地化运营体系，在数字信贷、场景金融等领域完成多个核心项目洽谈，为下半年规模化落地奠定基础。

②AI 驱动风控技术突破，零售信贷服务能力持续提升

报告期内，公司持续推进零售信贷数字化转型，深耕存量客户运营的同时，稳步拓展区域性银行客户。公司风控技术能力实现双维度突破：小微信贷风控领域，联合国内上市银行启动小微信贷尽调智能体共研项目，构建智能推理决策体系，探索线上线下融合的人机协同授信新模式；个贷反欺诈领域，中标国有大行个贷反欺诈项目，融合行业成熟经验与自身联合运营实践，提升全场景反欺诈服务水平。同时，公司强化内外部资源协同，推动 AI 从单点应用走向场景化、规模化赋能，夯实智能风控先发优势，巩固在零售信贷领域的竞争壁垒。

③普惠金融拓展场景合作，夯实自主运营能力

报告期内，公司围绕普惠金融重点场景，不断完善运营体系，业务发展取得积极进展。一方面，拓展区域性银行商户生态的线上线下多类型场景合作，对接多家意向机构，推动方案落地转化；另一方面，同步开展普惠场景自主运营试点，搭建覆盖渠道拓展、交易处理、平台管理的全流程运营体系，优化产品策略，提高自主运营能力。

（3）深化金融信创与智算云服务，推动 AI 基础设施、生态及场景协同

2026 年上半年，公司围绕金融机构在自主创新、智算资源、模型服务及智能化应用等需求，持续完善金融信创与智算云服务体系，逐步形成以智算资源运营为底座、以模型及应用服务为支撑、以生态合作和行业场景为延伸的服务能力。通过整合算力资源、模型能力、SaaS 服务及专业运营能力，公司为金融机构提供更加安全、稳定、可扩展的 AI 基础设施和应用服务支持。

①夯实金融智算云基础设施与运营能力

针对金融机构在算力供给、模型推理、资源调度、运维保障及成本管理等方面的需求，公司持续推进智算资源组织、软硬件适配、MaaS 服务、运维监控、计量计费及服务保障等能力建设，完善从资源供给、平台服务到运营交付的协同机制，为大模型应用和智能化升级提供稳定、可管理的基础设施支撑。

②扩大 AI 基础设施服务商战略合作

公司持续扩大与硅基流动等 AI 基础设施服务商的战略合作，联动 AI 算力芯片、异构算力调度、大模型底座、推理加速引擎等上下游生态伙伴，推进国产算力卡软硬件联合适配、模型推理加速技术联合攻关，完善国产化 AI 全栈算力底座布局，打通底层硬件兼容、模型私有化部署与行业场景落地链路。报告期内，公司已与某银行客户联合开展基于硅基流动推理加速技术的算力卡适配与性能测试，率先在真实金融场景中完成技术可行性与效能增益验证。

③深化产业生态与区域合作，探索可复制路径

公司持续加强与芯片、算力、模型、SaaS 及行业应用伙伴的合作，围绕智算运营、金融云服务及行业场景推进联合方案、资源协同和项目拓展，积极探索区域资源、基础设施能力与金融行业服务能力相结合的合作模式。同时，公司持续关注海外金融机构在基础设施升级和智能化转型方面的需求，围绕重点合作伙伴及项目机会开展业务模式、资源组织和交付可行性研究，为后续市场拓展积累能力基础。

（4）精准布局战略投资，拓宽公司增长边界

公司聚焦 AI 能力和生态，围绕新技术精准布局对外投资与战略合作，覆盖跨境支付、具身智能、AI 基础设施、AI 应用等关键赛道，生态版图加速扩张。

公司与全球跨境资金结算解决方案服务商珊瑚跨境签署战略协议，并完成对其的战略投资，围绕全球贸易支付基建、贸易金融增值服务、跨境支付智能风控、数字货币应用、东南亚金融科技及 AI 跨境出海营销六大方向深度协同，推动公司业务版图服务维度从金融科技支撑向万亿级跨境贸易业务场景延伸。

在具身智能领域，公司战略投资光轮智能、智平方及灵心巧手，并与光轮智能合资设立产业创新平台，构建覆盖“场景定义—产品研发—数据运营—仿真评测—系统集成—部署反馈”的完整闭环，推动 AI 与机器人能力从技术验证走向真实产业场景的可部署可运营。同时，与智平方的战略合作将 AI 能力从“屏幕内”释放到“物理空间”，探索在智慧网点、金融风控、后台运营及无障碍服务等场景中实现具身智能机器人的深度应用。

在 AI 大模型领域，公司通过专项基金布局月之暗面（Kimi）、战略参股爱诗科技等 AI 龙头企业。公司希望依托细分行业领先公司优秀的底层技术能力，结合宇信科技在金融行业高壁垒的 know-how 及金融软件解决方案方面的积累，探索国内及海外市场的技术互补与场景共创，打造面向全球金融机构的智能化解决方案，提升公司综合长期竞争力。

北京宇信科技集团股份有限公司董事会

2026 年 8 月 24 日