

京北方信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-004

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
活动参与机构	被接待机构： Oxbow Capital Management (HK) Limited 仓廩投资 长江养老保险 耕霖(上海)投资 华安证券 嘉沃资管 金元顺安基金 理臻投资 璞智投资 上海棒杰 申万宏源证券 深圳前海旭鑫资管 新华基金 兴海荣投资 友谊时光股份有限公司 粤佛投资 泽铭投资 中银基金 珠海横琴智合远见私募基金 安华农业保险 长安基金 方德博纳资管 鸿运私募基金 嘉世私募基金 江岳私募基金 玖歌投资 珞瑜私募证券基金 瑞银集团 上海汇正财经 深圳前海华杉投资 世嘉控股集团 鑫焱创业投资 伊洛私募基金 圆石投资 匀升投资 中意人寿保险 中邮证券 公司接待人员： 董事会秘书王潇先生 证券事务部总经理胡小青女士
时间	2026 年 8 月 26 日

地点	北京市
形式	线上会议
交流内容及具体问答记录	一、公司情况介绍 公司作为国内领先的数智技术与金融科技服务商，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前沿技术，为银行、非银金融机构以及优质非金融企业客户，提供人工智能与大数据创新产品、金融科技解决方案及全流程数智化运营服务。 在京北方研究院主导的“产学研用”协同创新体系推动下，公司自主研发了多款国产化适配软件及AI智能体产品，形成“咨询+产品+解决方案+服务”四位一体的综合服务体系。公司紧抓AI产业变革机遇，以结果为导向，助力客户构建“数据一决策一行动”一体化数智运营中枢，赋能客户实现降本增效、提质增收。 1、最新经营成果 2026年上半年，公司主营业务保持稳健运行，经营态势平稳，核心竞争力持续巩固。报告期内，公司实现营业收入23.36亿元，归属于上市公司股东的净利润0.99亿元。得益于公司软件及IT解决方案业务板块毛利率的改善，以及在回款、坏账等方面的强化管理，公司第二季度利润表现较第一季度有所改善。 按业务板块及产品线划分，公司软件及IT解决方案板块实现收入15.55亿元，占比66.54%，其中人工智能及大数据创新产品线收入0.76亿元，增速18.24%。业务数字化运营板块实现收入7.82亿元，占比33.46%，其中智慧客服及消费金融精准营销产品线收入5.17亿元，增速11.84%。 报告期内，公司客户结构持续优化，坚定落实年度经营规划中“战略客户保份额、新兴客户保增长、长尾客户保突破”的客户战略，政策性银行、非银金融机构等客户的渗透率持续提升，长尾客户拓展成效显著。其中，非银金融机构收入增速为20.56%、政策性银行收入增速为34.14%，报告期内，公司累计新增法人客户16家，客群布局全面覆盖中小银行、非银金融、非金融三大领域。 2、未来整体发展规划 公司将牢牢把握AI技术赋能金融数字化的行业机遇，推动AI技术在研发、产品、场景落地端的全链路深度布局，持续深化人工智能与金融业务的融合应用。与此同时，公司将持续加码区块链、隐私计算等前沿技术领域的研发投入，依托自身在数字人民币领域的全栈服务能力与成熟项目经验，积极开拓更多应用场景，联合行业生态伙伴共同推进技术创新与业务落地。海外拓展方面，公司将携手战略合作伙伴加快海外业务布局步伐，着力构建国内国际相互促进的双循环业务发展格局。此外，公司还将探索投资并购等方式强化产业协同效应，进一步夯实核心竞争壁垒，为公司长期持续健康发展注入稳定动力。 二、问答环节主要提问 1、公司上半年 AI 类产品在金融场景的落地推进情况如何，下半年有哪些重点落地安排？ 回复：上半年，公司推动AI工作从技术能力搭建转向金融业务实际赋能。基于自研大模型智能体平台，公司在营销服务、风险合规、系统运维、软件测试、代码解析等多个方向开展产品迭代与客户试点落地，积累了一批实践成果，初步搭建起包含场景甄别、产品研发、客户共研、效果验证在内的完整落地体

系。

下半年，公司一方面继续深耕现有落地项目，重点围绕营销服务、风险合规、软件工程等业务价值可验证的场景打造标杆项目；另一方面持续优化智能体开发及运行底座，把行业知识、业务规则以及项目交付经验沉淀为标准化可复用能力，为规模化推广应用打下基础。

后续公司将充分结合客户业务诉求、数据条件以及金融行业安全合规监管要求，稳妥开展技术迭代、产品打磨和场景落地，不断提升AI对金融业务的实际赋能效果。

2、公司此前介绍的 FDE 模式，目前在金融 AI 场景落地进展如何？

回复：FDE是公司助力金融AI业务落地的重要实施模式。该模式组建由业务专家与技术专家构成的复合型团队，深入客户业务现场，联合完成需求场景梳理、数据与知识梳理准备、智能体开发、系统对接、效果评估以及迭代优化全流程工作。

目前FDE模式已在营销、合规、运维、软件测试等多个金融场景开展实践，并取得阶段性落地成效。营销场景下，智能体在合规授权前提下整合客户及产品信息，辅助客户经理提升服务质效；合规场景中，依托客户专属知识库实现法规条款级比对，把外部监管规则内化比对周期从数月压缩至数日；运维智能体对接监控告警体系，实现应急响应从小时级向分钟级优化；测试智能体参与需求解析、测试用例生成及任务调度，有效提高测试覆盖水平。

同时，公司将项目现场沉淀的行业知识、业务规则、技能组件以及交付方法论持续回输至公司大模型智能体平台，形成“现场共研验证、后台平台支撑、成果持续复用”的闭环机制，推动成熟解决方案标准化，进一步向更多客户实现复制输出。

3、数字人民币系统升级与运营机构扩容，上半年给公司带来了哪些具体的业务机会？后续相关业务的增长动力主要来自哪里？

回复：本轮数字人民币运营机构扩容，单家机构主系统研发测试投入约为数千万级别，配套系统改造需求约为主系统的30%-50%。与此同时，存量运营机构的系统迭代升级、业务场景创新拓展，也在持续释放研发改造需求。公司与多家存量运营机构维持深度合作关系，依托数字人民币领域长期的技术储备与项目实施经验，参与部分新批运营机构的系统开发及测试工作，积极把握行业扩容带来的业务机会。在前两批开展数字人民币系统改造的运营机构中，公司服务覆盖比例超过半数。除此之外，公司通过某银行IT项目参与数字澳门元沙盒场景建设，业务范围覆盖数字钱包、支付交易、智能合约、运营管理等核心模块。

对于新增运营机构而言，现阶段工作重心集中在核心系统平台搭建与首批应用场景落地。随着后续业务规模不断扩张、各类应用场景持续挖掘深化，软件研发、系统迭代方面的需求将持续释放。借鉴首批运营机构过往数年在数字人民币系统领域的持续投入特点，预计新增运营机构后续也将产生持续性的软件服务需求，为公司相关业务提供增量空间。

4、国家及监管政策层面自去年持续出台鼓励投资并购的相关政策，公司此前也多次提及相关规划，请问目前相关工作处于什么进展？

回复：投资并购是公司此前确立的中长期发展战略。在保障现有主营业务稳健经营的基础上，公司持续通过对外投资、产业并购等方式，探索打造第二增长曲线。公司的投资并购将以产业政策为导向，重点围绕AI产业链开展布局，

	包括产业链纵向环节的能力补强，以及横向的产品矩阵整合，拟采取的方式包括但不限于控股并购、参股投资、设立合资公司等。 公司目前尚未形成确定的投资并购方案，公司将严格按照法律法规及监管要求及时履行信息披露义务，具体内容以公司公告为准。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息
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）	无