

证券代码：300674

证券简称：宇信科技

北京宇信科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-006

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（券商策略会、电话会议）			
参与机构名称	机构名称	机构名称	机构名称	机构名称
	中金公司	中国太保	华创证券	民生加银基金
	申银万国证券	财通证券	国联民生证券	珞瑜私募
	汇正财经	雅戈尔时尚	江岳私募基金	金光紫金创投
	国泰海通证券	中信证券	翎展私募基金	尚诚资管
	富瑞金融集团	鸿道投资	海创基金	瑞信致远私募
	正圆私募基金	爱康医疗投资	圣方公司	泽铭投资
	华安证券	汐泰投资	西南证券	毓璜投资
	耕霖投资	英大保险资管	国元证券	明盛资管
	鑫融长弘	中银基金	国泰海通资管	中信建投证券
	中金财富	兴源投资		
时间	2026 年 8 月 26 日 10:00-11:00			
地点及形式	线上会议			
上市公司接待人员姓名	财务总监 梁文芳女士 董事会秘书 周帆女士			
投资者关系活动主要内容介绍	一、业绩详解 2026年上半年，公司业务和投资协同拥抱AI生态，利润端超越行业整体表现，报告期内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。公司经营效率协同提升，报告期内综合毛利率为33.44%，销售净利率实现17.83%，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。			

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，能力型客户和能力型产品持续集中。在AI落地和应用中，大型银行、股份制银行凭借多元场景、完备的产品体系及雄厚的资金实力，成为新技术、新场景、新产品的优先落地主体。

上半年公司研发投入占比约为11%，主要投入聚焦金融AI体系，包括智算、模型和应用层面的适配与交付，AI Agent研发，同时布局金融级智算租赁Token工厂业务形态。

报告期末公司人员较2025年年底小幅增长，增量人员主要集中在AI、海外和数币三大战略条线。同时上半年人均利润实现小幅增长，整体利润增长来源于AI从前台、中台到后台提升效率，是AI赋能第一阶段的成果。

公司聚焦AI能力和生态，精准布局战略投资，拓宽公司增长边界。在具身智能领域，战略投资光轮智能、智平方及灵心巧手；在AI大模型领域，通过专项基金布局月之暗面（Kimi）、战略参股爱诗科技等；在跨境支付方向，战略投资珊瑚跨境。公司围绕创新技术布局对外投资与战略合作，带动自身能力提升、产品多元化，与新型公司形成多层次生态融合。

二、“AI+全球化+Web3”三大战略进展

1、AI应用：“产品+客户+中台+交付+开发”持续落地

上半年，公司深入推进AI技术与业务的融合，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。报告期内公司AI硬件、AI软件及AI Agent相关业务收入近8000万元，对应在手订单总额约1.5亿元，AI相关收入继续保持增长，成为公司收入结构中的重要增长极。

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；在客户层面，深度参与某股份制银行全行级AI规划，验证了公司级AI平台的整体建设能力；在中台体系化层面，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；在交付层面，公司FDE（前沿部署工程师）团队能够完成需求沟通、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；在内部提效层面，AI工具已实现全员应用并赋能研发流程，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，显著提升交付效率。

2、海外：全球化梯次布局，各区域业务相继落地

报告期内，公司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。上半年，公司外资银行客户实现收入约3742万元，占比2.9%，毛利率同比提升约11个百分点。

在港澳地区，公司依托前期成功上线的海外项目，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。

在欧洲地区，公司围绕中资银行海外分行开拓业务，在非洲和中东以支付和普惠金融运营赋能相关市场，在马来西亚、印尼落地联合运营及AI项目，在越南与西贡商业银行（SHB）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。

3、数币：聚焦智能合约，深耕对公蓝海

公司设立数字货币事业部，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。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。

公司围绕智能合约技术平台，深耕对公场景，重点聚焦消费红包、代发、信贷、委托收款、预付费资金监管、订单支付担保等，推进方案设计与落地。此外公司与珊瑚跨境共同探索跨境业务创新，借助数币和

人民币国际化大趋势，打通特定场景特定业务的境内外清结算链路。

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。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。

三、问答环节

1、公司上半年新签订单和在手订单的变化趋势？公司深度参与某股份制银行AI规划的项目，未来复制推广的战略？

答：公司报告期末已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为36亿元，符合公司聚焦大型资产银行客户的战略。

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。

2、请问公司今年数字人民币业务增量情况如何？

答：公司数字人民币业务增量情况良好，在央行年初新增12家数字人民币业务运营机构中，参与了半数机构的系统建设工作。公司与近期公布的扩容8家运营机构的大部分进行过多轮沟通，正在积极参与建设项目的招标。具体收入确认需视项目上线并通过央行验收情况而定，目前需求旺盛。

3、能否详细介绍公司数据线推出的SSP产品？

答：公司数据资产业务线发布的SSP（Smart Scene Partner）智慧金融伙伴，是一款面向金融行业打造的新一代全场景智能操作平台，通过统一对话入口串联知识检索、技能调用与项目交付，已在多家金融机构投入试点应用。

	其中D2K知识中台，是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。 其中D2N交付体系，是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。
附件清单（如有）	无
风险提示	本投资者关系活动记录表中涉及的未来经营计划、预测，是公司基于当前行业及市场环境所制定的战略发展规划与判断，并不构成业绩承诺。敬请投资者保持足够的风险意识，并充分理解计划、预测与承诺之间的差异。
日期	2026 年 8 月 26 日