

证券代码：920799

证券简称：艾融软件

公告编号：2026-065

上海艾融软件股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

☐ 特定对象调研

☒ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☐ 分析师会议

☐ 路演活动

☐ 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 8 月 28 日

活动地点：本次活动采用网络远程的方式举行，通过全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）与投资者进行了线上交流。

参会单位及人员：通过网络方式参加公司 2026 年半年度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：公司董事长、总经理张岩先生；公司董事、董事会秘书王涛先生；财务总监夏恒敏女士。

三、投资者关系活动主要内容

公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，主要问题及回复概要如下：

问题 1、公司公告收购北京人和创建 100%股权，同时上半年实现邮储银行等国有大行客户突破，客户集中度有所下降。请介绍本次收购的协同逻辑，收购完成后对产品、客户、人员带来哪些变化；大行客户拓展之后，新客户订单转化、收入释放节奏如何？

回复：尊敬的投资者，您好！北京人和在保险、证券等非银行金融领域深耕多年，形成了系统性的客户积累与技术沉淀——服务客户覆盖主流证券公司，深度参与寿险核心系统建设、证券数据治理平台开发及 FICC 投资管理系统等关键项目。收购北京人和是公司深化“大金融”科技战略布局、拓展关键基础设施数字化服务能力的重要举措，符合公司长期战略发展方向。通过整合北京人和在非银行金融领域积累的技术优势、客户资源及专业交付能力，公司将进一步完善业务版图，构建差异化核心竞争力。

国有大行项目具备准入周期长、分批立项、分阶段验收的行业特征。目前公司与客户在业务转化及收入释放方面推进较快，以某国有大行为例，公司于 2026 年 4 月初执行合同至今已经入场实施人员 118 人，结合当前在手项目实施进度，预计年内收入在 3,000 万元左右。谢谢！

问题 2、公司将 AI 核心赋能作为重要战略，加大研发投入布局银行 AI 编程工具链、金融 Agent 智能体。目前银行业 AI 项目大多还处在试点阶段，请问 AI 相关业务目前订单规模、收入兑现情况如何？在金融监管合规约束下，AI 业务什么时候可以形成规模化贡献，下半年的落地节奏是怎样？

回复：尊敬的投资者，您好！目前在 AI 领域，公司已在 7 家金融机构的 39 个项目中落地，涉及智能客服、智能信贷、智能办公等。鸿蒙技术在金融行业的落地应用领域，主要是在移动终端上的应用，例如手机银行、移动服务终端等。2025 年 11 月，公司与其他八家核心服务商伙伴共同启动了“领航智慧金融——鸿蒙联合创新解决方案”，直面银行网点智能化转型等核心需求，共同构建更安全、高效、自主的下一代金融基础设施。在大部分客户都有鸿蒙相关的业务落地。

在星闪技术方面，行业尚处于标准落地后首批场景商用的导入期，艾融软

件作为星闪国际联盟常务理事单位，已完成技术储备与前期适配铺垫，正在推进金融场景的落地验证。谢谢！

问题 3、公司上半年营收增长 21.67%，但归母净利润同比下降 80.21%，毛利率也下降 4.65 个百分点。请问利润大幅下滑的核心原因是什么？下半年毛利率和利润能否改善？

回复：尊敬的投资者，您好！公司归母净利润同比下降 80.21%主要是去年同期收到大额人员转签补偿款 2,809.70 万元，剔除该笔收入，公司归母净利润下降为 23.21%；毛利率下降 4.65 个百分点主要是受薪酬总额上升等因素影响，公司下半年将从人均效能提升、业务结构优化、项目精细化管理、薪酬人力管控等多个方面开展业务，提升业绩。谢谢！

问题 4、公司是否还有收购合并的计划？

回复：尊敬的投资者，您好！公司所属的金融行业 IT 是一个规模巨大的市场，当前市场的发展正呈现向头部供应商集中的趋势。公司将根据市场情况，抓住市场机遇，通过内生外延式发展，并购优质企业的扩张模式，持续完善全金融领域技术开发服务能力。有计划地实施并购是公司的长期战略。收购优质标的有助于公司快速扩大经营规模、拓展市场份额、优化客户结构，通过获取规模经济效益降低成本并提高市场竞争力。谢谢！

问题 5、目前在手订单未完成有多少金额？公司已收购北京人和创建信息技术，下半年财务数据会在艾融软件报表中合并吗？北京人和创建信息技术大量业务为人力外包、项目外包，人员规模大；存在团队流失、客户独立、管理整合不及预期风险，贵公司如何应对？

回复：尊敬的投资者，您好！公司目前主要客户均为银行客户，大多数合同周期为三年，在手订单充足。

公司收购北京人和后，北京人和已成为公司全资子公司，于 2026 年 8 月起纳入公司合并范围。

北京人和公司在保险、证券等非银行金融领域深耕多年，形成了系统性的客户积累与技术沉淀——服务客户覆盖主流证券公司，深度参与寿险核心系统建设、证券数据治理平台开发及 FICC 投资管理系统等关键项目。

完成收购后，北京人和作为公司的子公司通过以下方式与公司实现有效整

合：

1、技术整合：将北京人和的特色技术与公司现有产品体系进行模块化融合，形成更完整的解决方案，避免重复研发，提升整体技术竞争力。

2、客户资源共享：系统梳理双方客户群体，识别交叉销售机会和增量市场，制定联合营销计划，将北京人和产品导入公司存量客户，同时将公司案例推广至北京人和客户，实现客户资源的双向赋能。

3、管理一体化：建立统一的财务、人事和项目管理平台，同时保留北京人和一定程度的运营灵活性，设置 6-12 个月的整合过渡期，派驻核心管理人员，定期召开整合进度评估会议，及时调整整合策略，确保业务平稳过渡。

4、文化融合：通过组织团队建设、定期沟通会和联合培训，促进员工相互了解，逐步形成统一的企业价值观，减少人员流失，保障核心团队的稳定性。

感谢您的关注！

上海艾融软件股份有限公司

董事会

2026 年 8 月 31 日