证券代码：300339　　证券简称：润和软件

江苏润和软件股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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　　□一对一沟通 □其他
参与单位名称及人员姓名	中金银海（香港）基金 雍心 多伦多（香港）基金 姚海云 信三百基金 杜汀正 江苏天鼎证券投资 叶挺 东方财富证券 豆昌珠 浙商证券 侯智愚 华海资本 董承明 思博汇咨询 吴伟、周星明
时间及地点	2026 年 11 月 5 日 16:30-17:30 公司会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表 李天蕾女士 证券事务高级经理 刘婕女士
投资者关系活动主要内容介绍	**一、公司情况介绍** 近年来，在技术服务业务稳定发展的基础上，公司积极开展 AI 转型，大力发展创新业务。公司依托国产化数字底座、AI 工程化落地能力和行业知识图谱积累，围绕企业级 AI 应用场景，积极打造 FDE 交付模式，构建起从底层算力优化到上层智能体开发的全链路能力，助

	力 AI 场景快速落地，实现业务提质增效。 **二、问答环节** **1、三季度单季利润下滑，主要受哪些因素影响？** 回复：面对 AI 的产业变革，公司积极加大 AI 转型力度，今年以来重点加大了在人工智能领域的研发投入以及高质量人员引进。同时根据公司 2026 年第三季度报告，存货期末余额较年初数增长 49.27%，存货规模增加主要系公司在手未完工项目增加，对应合同履约成本相应增加。 **2、公司开展 AI 转型，可以讲讲整体的规划吗？** 回复：公司以“AI 转型共建者、AI 落地护航者、AI 价值兑现者”为核心定位，依托国产化数字底座、AI 工程化落地能力和行业知识图谱积累，围绕企业级 AI 应用场景，积极探索采用 Forward Deployed Engineer（FDE，即前沿部署工程师）交付模式，将工程能力前置至客户现场，通过最小可行产品（MVP）快速验证业务价值，构建客户专属的业务数据模型（数字本体），并将一线业务经验持续反哺产品迭代，构建起从底层算力优化到上层智能体开发的全链路能力。公司基于大模型着力打造行业智能体，坚持“技术+场景”双轮驱动战略，已在金融、制造等行业场景下开展智能体产品研发及商业化布局。 **3、FDE 作为一种新的交付落地模式，公司有哪些进展？** 回复：为解决 AI 落地过程中“最后一公里”的问题，公司积极探索采用 Forward Deployed Engineer（前沿部署工程师）模式。公司支持将软件工程师嵌入客户现场进行服务，具体而言：FDE 不仅承担技术实施工作，更承担行业知识转化、本地业务适配以及持续运营优化的重要职责。FDE 工程师既理解行业业务，也理解 AI 技术，是连接标准化平台与个性化业务场景的重要桥梁。公司通过引入 FDE 前线交付模式，将工程能力前置至客户现场，通过最小可行产品（MVP）快速验

	证业务价值，构建客户专属的业务数据模型（数字本体），并将一线业务经验持续反哺产品迭代，可有助于实现解决方案的规模化复制。公司聚焦行业 AI 价值落地，以二十余年软件工程积累为基础，依托主流大模型与国产算力生态，在模型能力与行业价值之间搭建工程化桥梁。 **4、公司在数字人民币方面有哪些规划和布局？** 回复：公司深耕银行核心系统十余年，通过多个数字人民币项目的实施积累，打造了面向运营机构端数字人民币 2.0 服务系统的产品线品牌—“润信达”，包含运营机构综合服务平台、智能合约生态服务平台、数字人民币跨境结算服务平台三大产品线，既能满足运营机构全场景建设需要，也为区块链交易、数字资产交易等前沿方向升级预留了系统框架，具备等保三级、国密全链路加密、全栈信创适配等金融级安全能力。面向未来，公司将依托“润信达”数字人民币 2.0 产品线，积极探索 AI 在数字人民币系统功能测试及客户服务创新领域的应用，持续支撑运营机构数字人民币业务快速展业和场景升级。 **5、软件行业普遍存在价格竞争，公司如何应对？** 回复：软件行业竞争持续加剧、毛利承压是板块当前的现实情况。但公司不是一刀切，而是建立分层筛选机制：对于具备标杆价值、可以反向沉淀到自有平台及产品的优质定制项目，公司会优先承接；对于低毛利、重人力、回款弱的传统业务主动收缩。技术服务业务是公司的基本盘，公司在金融、电力等行业长期深耕多年，跟头部优秀科技企业的合作使得公司及技术团队持续学习本领和先进技术，通过持续深耕基本盘业务，不断积累和沉淀行业知识图谱、工程化能力和交付体系，也为创新业务的发展提供技术和场景的养分和土壤。与此同时，公司通过 AI 转型、发展创新业务，力争通过平台化、产品化的转型，实现公司的高质量发展。

	6、开源鸿蒙有哪些新进展，公司的竞争优势？ 回复：公司开源鸿蒙业务目前持续在电力、金融、医疗、矿山、交通、教育、智能家居、水务等行业深耕落地，不断拓展行业赋能的深度和宽度，商业模式主要有软件授权、软硬一体和行业鸿蒙化定制。 截至目前，公司已研发了 13 款具有自主知识产权且面向不同行业的软件发行版，持续赋能行业客户的数智化转型需求。作为开放原子开源基金会黄金捐赠人、开源鸿蒙项目群工作委员会初始成员、A 类捐赠人和核心共建单位，公司持续投入开源社区贡献。2026 年，公司已成为开放原子开源基金会智能体开源工作组首批成员单位；为开源鸿蒙主仓贡献 220 万+行代码，排名位居前列。公司将持续在操作系统研发、平台打造、行业落地、商用突破、生态贡献等多个方面积极贡献润和力量。 **7、星闪业务模式主要是模组配套、方案开发，还是协议、软件授权？如果行业标准普及，是否会受到影响？** 回复：公司星闪业务现阶段以方案开发、项目交付、模组配套为主。公司的商业模式不是单纯销售标准化模组单品，核心在于沉淀开源鸿蒙+星闪的行业中间件、场景算法、认证和工程交付能力。行业标准普及可能会一定程度拉低基础模组硬件毛利，但会打开更大的行业方案市场。公司的重心是聚焦高附加值方向的软件、行业解决方案、长期运维服务，如面向工业、车载、电力、煤矿等高可靠、高安全场景提供定制化调优、组网协同、认证适配方案，依靠场景壁垒、软件能力、测试认证服务等，持续提升核心竞争力。 接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，未出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 6 日