

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：2025-012

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	中金公司、中邮证券、农银人寿、君成投资、中信建投证券、世邦基金、易方达基金、华商基金、国金证券等
时间	2025 年 5 月 21 日-22 日
地点及形式	线下、线上会议
上市公司接待人员姓名	首席技术官 张宁先生 董事会秘书 周帆女士 投资者关系经理钟雷先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、银行IT领域的AI创新与实际应用进展？ 答：公司目前接触的客户都在关心AI能够操作落地的可能性，已经到了真正发挥AI作用 and 价值的阶段。公司与客户做了很多产品研发以及在实际应用中能够落地的产品，主要包括： 1）AI信贷：信贷是银行最重要的业务之一，也是公司AI应用最多的领域。公司一方面在流程上，在贷前、贷中和贷后帮助客户做信息提取、比对、审核、评估、溯源等，节省人力、提高效率和质量、缩短流程时间；另一方面在风控上，通过多模态能力对财报、征信、流水信息进行识别、理解，同时结合行内和行外数据建立数据模型，最终生成分析报告。 2）AI营销：根据用户特征做智能建模，为各种营销场景做人群划分；

帮助业务人员做智能营销方案设计，提升整体方案比对设计的效率；在企微营销中，通过大模型建立接管、辅助和提示三种服务模式。

3) AI数据：通过大模型把自然语言转换为数据语言，持续完善ChatBI功能，在取数、分析、溯源和数据沉淀方面，帮助客户提升数据分析能力。

4) AI监管：通过大模型开发并搭建原始数据与最终指标的桥梁，实现数据溯源、监管规定分析和监管报送的系统平台。

5) AI知识库：结合细分工作场景、业务场景中大量的上下文信息，帮助客户具象化工作流程，搭建对应业务场景知识库。公司搭建的知识库，不是简单的信息查询，而是回答客户具体的业务问题。

此外，公司在智能体方面已经有细分Agent应用，并在服务场景中，开发融入记忆能力、思考能力等，公司将不断根据业务发展，持续丰富AI产品线。

2、公司在实际应用中能否将大模型幻觉降到客户可接受范围？

答：大模型本身对信息处理的准确性较高，包括意图识别技术成熟度也较高，公司已经落地的AI应用中幻觉可控。对于业务场景智能体，需要先理解业务，对客户问题有先行判断，结合设置提示词明确回复红线，并进行二次检查，通过一系列的规则限制可以应对大模型的幻觉问题。

3、目前AI项目在客户场景落地难度如何？

答：在实际操作中，客户系统架构和业务流程很难一次性全面替换。公司的AI应用策略比较清晰，采取分阶段、模块化的实施策略。以信贷业务为例，把复杂的业务流程拆解成独立的功能点，比如流水分析、尽调报告生成等具体环节，逐步验证和落地每一个功能点之后，最终生成一个完整业务场景产品。

从技术角度来看，目前AI技术仍在快速迭代过程中，需要不断跟进新技术并评估适用性，包括大模型的生态，如何能解决多个平台适配问题，快速的技术变化给应用落地带来一定难度；在产品角度，需要

	转变设计理念，不能过度关注对话交互形式的创新，而忽略了实际业务中的应用效率；此外业务与技术人员存在沟通成本，算法人员和业务人员互相存在能力边界，可能导致需求错配。公司通过让算法人员直接参与业务调研，长期培养既懂业务又懂技术的产品人才，能够在需求定义阶段做好平衡。 4、公司从科技产品解决公司转型AI产品和服务商需要什么样的能力？ 答：需要从“IT产品能力输出”到“科技赋能业务”再到“业务能力输出”，从客户提需求转型到引导客户提需求、挖掘客户需求，对应需要复合型人才，既要懂业务又要懂AI技术。更需要偏产品经理人才，了解客户的用户实操案例，结合自身AI能力、数据能力、工程能力，为客户设计出AI产品和解决方案，真正落在提升客户业务能力上，助力客户业务成长。
附件清单（如有）	无
风险提示	本次投资者关系活动涉及的内容，包括公司未来发展规划、业绩预期等，不构成公司的实质承诺。投资者及相关人士应对相关风险保持充分认识。
日期	2025 年 5 月 22 日