

投资者关系活动记录表

编号： 2025-007

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位	（排名不分先后）东兴证券、和泰人寿保险股份有限公司、北京 大道兴业投资管理有限公司、北京紫微星石私募基金、北京春光 证融资本管理有限公司、北京金塔股权投资有限公司、国投证 券、建投资管、易米基金、长盛基金、中信建投、东北证券、易 方达基金、国泰海通证券、中邮证券自营、中泰证券、长城财富 （北京）投资管理有限公司、广东正圆私募基金、上海鼎锋股权 投资管理中心（有限合伙）、上银基金、同泰基金、上海五地私 募基金及其他投资者
时间	2025/11/4、2025/11/6、2025/11/12、2025/11/27、 2025/12/3、2025/12/12、2025/12/19
地点	现场调研、电话会议
公司接待人 员姓名	证券部经理：鄢文龙 证券事务代表：陈玉萍 IR：王晨
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>公司主要从事行业应用软件，业务涵盖金融、政务、医疗卫 生和教科文等行业领域。从去年开始至今年三季度末，整体从需 求端看，这些领域的 IT 需求仍保持稳定增长，因此在保险板块 面临较大压力的情况下，公司整体业务规模保持稳定。从去年开 始至今年三季度末，公司保险领域 IT 收入略有下滑，主要受保 险行业面临深度调整以及中小保险公司经营压力和大环境的影 响，导致 IT 投入压缩。由于保险 IT 收入在公司收入结构中占比</p>

	<p>近一半，面对这种压力，公司积极通过拓展非保险领域业务、成本管控、开拓大陆以外业务等途径努力实现营收和利润的增长。</p> <p>非保险领域业务拓展方面，从去年年报及今年半年度报告披露的分行业收入数据看，公司在非保险领域收入增速较好，例如近两年公司在银行领域客户数量和客户质量层面进一步提升。同时随着 AI 应用的不断深化，客户对智能化的需求不断增加，包括国家政策也在大力鼓励“人工智能+”，许多行业也在这方面做了相关投入，公司一直紧抓相关行业增长带来的业务机会。</p> <p>成本管控方面，公司一方面通过增加部分 AI 自动化来实现开发效率的提升，另一方面从管理的角度，在人员自然流动过程中进行人员结构的优化，在成本端达到了一定的控制效果。</p> <p>大陆以外业务开拓方面，今年公司在非洲等新地区取得突破，成功实现项目落地，并在南亚和东南亚等地区扩大新签客户范围。同时，公司在大陆以外市场的竞争力和定价能力也在提升。公司将持续通过自身成功案例和重要伙伴合作，进一步开拓大陆以外业务。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司费用率相对稳定，大头在销售费用和研发费用，具体构成情况？研发费用的资本化率？</p> <p>答：销售费用中大部分为集成类业务销售成本，发生在项目合同签订前的招投标等商务阶段，其中包含人员成本、标书制作成本、差旅成本等费用；研发费用主要为研发人员成本，公司研发均为费用化，无资本化。</p> <p>2、公司在保险领域市占率稳定，随着保险行业整体 IT 投入收缩，保险 IT 投入投在哪里，新系统还是存量改造？占比如何？</p> <p>答：主要还是存量系统改造，新系统建设占比相对较小。保险公司新建系统的原因有几个，第一是原系统严重老化，系统使用周期过长，很难支撑当前不断出新的业务内容和业务容量，确</p>
--	--

需要重构的；第二是新技术的出现带动的系统重构需求；第三是监管政策变化催化的新业务系统建设需求。目前还是存量系统的更新迭代和维护为主。

3、公司保险业务出海方面，是自己搭建团队，还是与当地渠道合作？

答：在渠道方面，公司与华为等伙伴在海外建立了生态，合作出海。商务方面的工作主要得到合作伙伴的帮助，项目实施方面，公司通过国内开发，远程交付的方式。

4、在业务模式上，公司产品化收入是否有较大提升空间？

答：从国内实际情况看，定制化比例相对较高。比如一些通用大模型或者工具类软件产品，在做行业垂直应用的时候，也要通过高度定制化的形式实现。

5、公司主要从事软件业务，其中存货 9 个亿的来源是什么？

答：公司业务分为软件类和集成类两部分。在集成类项目中，存货主要为公司已采购而客户还未验收的设备；在软件类项目中，存货为公司已投入开发而客户还未验收的软件对应的项目人工成本。

6、公司 2025 年前三季度经营情况如何？

答：公司前三季度整体营收稳定，增长贡献来源于非保险业务领域，包括业务开拓和新签订单等。但利润有所下滑，主要是保险领域业务收入下降，客户降本增效和公司人力成本刚性上涨等原因所致。

公司通过拓展非保险业务领域、成本管控、人员结构优化等途径，力争实现经营目标。伴随 AI 应用的不断深化，客户对智能化的需求不断增加，公司通过推动技术大会、公众号文章、售前培训等方式，强调“约束层软件”的计算与挖掘等价值，注重提升影响力。在国际化方面，公司今年在中东、中亚、非洲等地取得突破并实现项目落地，新签客户数量也有所增加。

7、AI 在提升公司内部的开发效率、降低人员成本方面有什么成效？公司将如何通过 AI 提升在客户侧的价值量？

答：公司已经在利用 AI 自动化来实现开发效率的提升，AI 使得初级编码工作减少，但数据治理、垂直领域模型训练等高价值环节需求上升，因此依然需要大量人员去完成 AI 应用下产生的高质量数据集建设、算法调优等新增需求。

AI 将行业应用程序的架构范式从单维度的“被动记录事实”（基于信息论，如传统 ERP 的增删改查）向双维度的“记录事实层 + 主动约束层”（基于控制论，如风险预警、智能决策）演进。在这一逻辑下，软件不再仅仅是记录数据的工具，而是通过垂域小模型这一新引擎，在“记录层”之上构建“约束层”，实现对业务流程的主动感知、决策、执行与反馈，从而让软件具备推理能力。因此 AI 技术从通用探索迈向业务融合阶段中，以实现业务价值为目标，需要对“数据、模型、应用”多个层次进行体系化建设，带来软件开发范式的变革与应用体系的重构。

公司目前在 AI 能力的建设方面重点布局高质量数据集建设与维护、推理图谱和价值图谱的构建、垂直领域模型调优等关键领域。公司丰富的行业 Know-how 和工程化经验，可以为客户解决通用大模型向行业应用落地的“最后一公里”问题。因此随着 AI 的落地，将催生海量的需求，会为我们带来广阔的增量业务。

8、公司明年海外业务情况如何？

答：公司正积极通过多种方式拓展海外市场。公司今年海外业务拓展取得新进展，表现在签约区域和订单数量增多，包括非洲、中东、东南亚等地。新签的单笔订单规模还相对较小，但未来有望形成长期持续的合作，逐渐扩大规模。

9、公司在保险 IT 领域的产品线有哪些？客户是否为头部保险公司？

答：公司针对保险公司的负债端（保险服务业务）提供软件产品，主要包括：核心业务系统类产品（涉及保单全生命周期管

	<p>理，如承保、理赔等）、渠道类产品（销售与客户服务端，如线上商城、移动展业、银保渠道及 CRM 等）、管理类产品（费控报销、风险管理、财务管理等）、监管报送类产品和数据管理类产品线。公司覆盖的保险客户不只是头部保险公司，截至 2024 年底，公司在整个保险领域的客户覆盖率大约 98%，因此绝大部分国内的保险公司都是公司的客户。</p> <p>10、三季度中营业成本的构成？公司的定制化软件开发收入是一次性的还是具备持续性的？</p> <p>答：公司主要成本来自软件开发和系统集成两类业务。软件类业务的成本以项目人员的成本为主，因多为定制化软件，需相关人员进行开发、交付与实施；系统集成类业务的成本主要为软硬件采购成本。公司的定制化软件具备较强的粘性，客户每年都会有新的业务内容和经营管理目标，会持续产生对软件的建设与改造需求，且随着业务量的积累、架构的革新、新技术的应用，相关的业务系统也需要定期进行迁移和升级重构，因此公司的定制化开发软件收入具备较强的持续性。</p> <p>11、公司员工数量较多，是否影响了人效？</p> <p>答：公司员工中绝大多数为技术人员。公司业务涵盖保险、银行、证券、政务、医疗卫生、能源、电力、通信、交通等各行业领域，服务客户数千家，技术人员是公司不断发展壮大的基础。在人效层面，公司人均创收保持着持续增长；人均创利在 2020-2023 年也均为持续提升状态，2024 年以来由于公司下游行业面临周期性压力，公司收入结构变化，整体毛利率下降，净利润出现较大下滑，影响了人均创利表现。公司正通过控制成本费用、进行结构性人员优化调整等措施减少外部不利因素对人均创利的冲击。</p> <p>12、未来收入和利润增长来源？</p> <p>答：公司未来的收入增长主要来源于几个方面。一是非保险行业的持续拓展，有望提升对整体收入和利润的贡献度；二是随</p>
--	--

	<p>着保险行业的结构性复苏带来的 IT 投入规模增长，尤其是在 AI 应用中对高质量数据集建设、模型部署与训练等相关的项目有望支撑和撬动对应的投入，以及针对后 I17 时代的全面改造需求；三是持续拓展海外业务增量，力争实现海外业务规模的扩大。</p>
--	--