

# 2025 年度董事会报告

## 管理层讨论与分析

### 一、报告期内公司从事的主要业务

公司主营业务情况如下：

#### 一、主营业务情况

从收入占比来看，公司现有主营业务主要为金融信息服务业务。

#### 二、产品和业务用途

金融信息服务业务是向以银行、保险、证券为主的金融企业客户提供软件开发及服务及系统集成及服务。

具体可分为：

- 软件开发及服务

是指针对客户的科技建设需求而提供的 IT 解决方案、软件外包服务和软件运维服务。主要包括以下业务类型：

##### 1)IT 解决方案

公司按照客户需求提供软件开发以及升级、改造、配套服务，根据合同约定对阶段性开发成果或最终产品负责，成果交付时需要按照合同约定工作任务进行验收，公司在所开发软件成果交付运行，并通过客户验收后按照合同约定金额确认收入。

##### 2)软件外包服务

公司根据客户需求，按期提供技术人员完成开发及服务，无需对最终开发成果负责。根据合同，于约定的每个结算时点与客户确认对应服务期间内提供的人员数量、出勤情况、考核评价，按合同约定的不同级别技术人员的人月单价以及双方确认的工作量确认收入。

##### 3)软件运维服务

公司根据客户需求，对本公司所开发的应用软件系统或客户指定的软件系统或其他 IT 运营系统提供运行维护服务，无需对开发或服务成果负责。根据合同约定的服务方式提供现场或远程维护，按照约定的服务期间(月度、季度、半年度、年度)对提供的服务确认收入。

- 系统集成及服务

##### 1)系统集成

系统集成是指应客户需求，代客户采购数据中心、网络中心所需要的软硬件设备，并提供相应的集成服务，包括数据中心集成设计、机房一体化建设、智能化综合布线、产品选型、软硬件详细配置、软硬件供货、软硬件安装调试、IT 系统软硬件改造升级、技术咨询等。按照合同约定，无法区分软硬件设备与相关服务价款，公司在相关货物发出及服务提供并经客户验收合格后确认系统集成收入。

## 2)系统集成服务

主要为客户采购软硬件设备同时，需要提供的集成服务，且在合同履约义务中单独约定支付价格，通常包括按次提供的服务，例如机器安装调试、综合布线等；和按期(如年度)提供的服务，如机器设备的运行维护等。

按次提供的服务，公司在服务已经提供完毕，并达成合同约定的条款时一次性确认收入；按期提供的服务，公司按照合同约定的内容提供服务，在服务期间分期确认收入。

## 三、经营模式

公司金融信息服务业务围绕着金融业客户的主要 IT 需求展开，体现了公司“产品+服务”的经营模式，满足了客户各个层次、不同阶段的 IT 需求，贯穿了金融机构 IT 系统生命周期的全过程，能够为金融机构 IT 系统的价值实现提供“一站式”的综合解决方案。公司在 2025 年，积极围绕金融客户开拓新的业务模式，尝试金融数据业务服务，并取得一定进展。

## 四、影响本年度业绩的主要因素

2025 年，公司主营业务金融科技业务收入规模有所下降，全年实现收入 10.30 亿元，同比下降 12.36%。影响收入的主要原因是行业竞争加剧，以及客户科技预算的结构性变化。

本报告期业绩变动主要原因如下：

第一，公司 2025 年度，公司软件开发及服务业务的收入规模有所下滑，全年实现收入 10.11 亿元，同比下降 3.48%。与此同时软件业务的毛利率也同比下降 1.67 个百分点，为 19.88%。软件业务收入和毛利率的下滑，最直接的原因是来自客户对科技投入的结构性变化，特别是银行业的科技投入预算进一步向大中银行客户集中。与此同时，大型银行利用自身规模优势压低供应商采购价格。公司也在主动调控毛利率较低的软件项目，通过裁汰低毛利业务，保证软件业务整体毛利率的相对稳定。另一方面，软件业务发展中也酝酿着新的机遇。金融机构在人工智能领域的投入在不断增长，利用新的技术和模式变革升级现有业务的动力正在不断增强。未来人工智能技术在现有金融机构科技应用层的渗透会不断带来新的商机。公司决心努力跟上技术和业务发展的趋势，在服务广大金融机构科技部门的同时，努力贴近金融机构的业务部门的新需求，用新技术在新的场景为金融机构赋能。

第二，2025 年公司系统集成业务实现收入 1,942.71 万元，同比下降 84.86%。近年来，国内金融机构对国产设备采购的比例逐年提升，并且在采购中以直采为主，压缩了系统集成商的利润空间。公司本着重质不重量的原则，放弃了一些原有市场份额。此外，针对一些集成采购业务，公司采用净额法确认收入，也在一定程度压低了 2025 年度系统集成业务收入规模。但系统集成业务的质量得到提升，整体业务毛利率有

所提升。在 2025 年末系统集成业务也迎来了新的变化，首先是国产信创即将在近两年进入到集中采购的时期，其次预计围绕算力基础设施建设，大中型金融机构都会迎来集中投入阶段。为此，公司将在 2026 年逐渐加大系统集成业务的规模，力争实现系统集成业务的新突破。

第三，持续加强内部管控，严控各项费用支出，是公司近年来始终坚持的举措。2025 年公司销售、管理、财务和研发等费用之和，比上一年度压缩了 2,806.10 万元。费用的降低，为公司在人工智能领域的投入留出空间，2026 年公司将进一步加大在人工智能技术开发方面的投入。

第四，2025 年经营性现金流保持稳健。近两年来公司一直将稳定现金流作为业务过程管理的重中之重。2025 年公司经营性净现金流实现 4,871.96 万元，连续第三年实现经营性现金流为正。持续稳定的现金流入成为公司业务稳定发展的保障，2026 年公司还将持续加强现金流管理。

## 二、报告期内公司所处行业情况

公司需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 3 号——行业信息披露》中的“软件与信息技术服务业”的披露要求

国家对银行业信息化发展高度重视，陆续出台了一系列产业政策予以支持。《中华人民共和国国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要》指出加快新一代信息技术、新能源、新材料、智能网联新能源汽车、机器人、生物医药、高端装备、航空航天等战略性新兴产业发展，因地制宜建设各具特色、优势互补的战略性新兴产业集群，着力打造一批成长潜力大、技术含量高、渗透领域广的新兴支柱产业。

根据赛迪智库发布的《2026 年我国软件和信息技术服务业发展形势展望》，2025 年，我国软件产业在复杂多变的国内外环境中保持稳健发展态势，产业规模持续扩大，创新能力显著增强，为数字经济发展注入新动能。展望 2026 年，随着“人工智能+”行动深入推进，软件产业将迎来技术创新与融合发展的重要机遇期，产业生态将加速重构，软件定义价值将进一步释放，在推动新型工业化、培育新质生产力中的支撑作用更加凸显。

IDC 预计，到 2027 年，中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到 1429.15 亿元人民币，年复合增长率为 17.1%。

## 三、核心竞争力分析

### 1、持续的技术和业务创新能力

公司高度重视技术研发和产品创新能力的建设，坚持走产品化的 IT 产业发展道路，通过技术创新引领产品和服务创新，不断丰富完善技术、产品和服务模式，持续打造公司核心竞争力。公司是北京市高新技术企业。公司从研发理念、组织机构、创新机制和管理制度等方面进行了系统的构建。

公司从 2023 年开始，将研发方向和业务升级方向逐渐向人工智能等新的技术方向转移倾斜，并逐渐在一些技术领域形成的自身业务的主导方向。

### 2、品牌与客户资源优势

在多年的发展过程中，公司积累了一批以银行业为主，涉及保险、证券、基金、信托、融资租赁等行业的优质客户，形成了涵盖政策性银行、国有商业银行、股份制银行、城商行、农商行/农村合作银行、农

信社、外资银行、证券公司、大中型保险机构、信托公司、消费金融公司、小贷公司、融资租赁公司、金融资产交易所等在内的完整的、有层次的金融行业客户覆盖，通过优质、全面的软件及服务满足不同客户的各阶段、差异化的信息化需求。

公司与许多优质客户建立了长期稳定的合作关系，并伴随着客户信息化成长的各个阶段，成为了许多客户信息化进程的主要参与者。

### 3、行业地位和提供整体解决方案的能力

依托公司完备的产品线，丰富的项目管理能力和突出的研发实力，公司成为能够提供金融领域信息化完整解决方案的 IT 服务商之一。

公司经过多年的技术研发和服务创新，形成了核心业务系统、数据智能应用与服务、全面风险管理、渠道管理与客户经营、云服务与智能运维、金融信创解决方案等具有较强市场竞争力和较高市场占有率的解决方案，上述系统已经成功应用于政策性银行、国有商业银行、股份制银行、城商行及农信社，积累了丰富的应用案例和广泛的客户群，为公司产品升级和市场开拓奠定了良好的基础。

### 4、丰富的项目实施经验和成熟的技术开发能力

公司自设立以来，专注于以银行业为主的金融信息化领域，一直伴随客户信息化建设的成长，深刻理解行业需求，并在如何提升解决方案运行稳定性方面具备成熟的经验，对于银行业科技需求拥有成熟的、成体系的解决方案。

### 5、复合型人才储备和稳定的技术、管理团队

金融信息系统自身的复杂性和专业性以及其作为国民经济核心的行业特征，要求开发人员具备丰富的行业经验、复合的知识结构以及技术积累。公司长期以来培养了一支融合了 IT 技术、人工智能技术、银行业务知识及行业管理经验的复合型人才队伍，对于高度复杂的银行信息系统开发具有独到的理解能力和丰富的实施经验，拥有多项核心技术和全部产品的自主知识产权。

### 6、全国性的战略布局

公司建立了全国性的营销和服务网络。公司总部位于北京，拥有遍及北京、深圳、成都、南京、上海、武汉、广州、厦门、西安、香港等多地的子公司和分支机构，同时下设若干地方业务团队，形成了覆盖华北、华东、华南、华中和西南地区的全国性营销及服务网络，公司的客户范围遍及全国绝大多数省、自治区和直辖市。

全国性的战略布局不仅提高了公司的客户响应速度，有效提高了客户服务质量，同时有利于公司对于区域性金融机构的客户拓展。

## 四、主营业务分析

### 1、概述

2025 年受行业因素及客户需求结构变化的影响，公司整体收入和利润有所下滑，但展望 2026 年，行业及客户需求已有企稳的趋势。

### 2、收入与成本

#### (1) 营业收入构成

营业收入整体情况

单位：元

	2025 年	2024 年	同比增减
--	--------	--------	------

	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	1,030,400,637.27	100%	1,175,730,141.00	100%	-12.36%
分行业					
银行金融	808,069,673.57	78.42%	936,849,314.46	79.68%	-13.75%
非银行金融	182,503,266.16	17.71%	201,152,320.98	17.11%	-9.27%
其他	39,827,697.54	3.87%	37,728,505.56	3.21%	5.56%
分产品					
软件开发及服务	1,010,973,516.89	98.11%	1,047,454,518.23	89.09%	-3.48%
系统集成及服务	19,427,120.38	1.89%	128,275,622.77	10.91%	-84.86%
分地区					
东北区	13,035,126.56	1.27%	17,591,511.97	1.50%	-25.90%
华北区	656,235,552.82	63.69%	717,150,187.36	61.00%	-8.49%
华东区	231,017,855.78	22.42%	261,131,685.10	22.21%	-11.53%
华南区	42,104,546.84	4.09%	61,753,509.12	5.25%	-31.82%
华中区	22,837,213.10	2.22%	32,171,123.46	2.74%	-29.01%
西北区	27,074,521.81	2.63%	26,921,978.06	2.29%	0.57%
西南区	38,095,820.36	3.70%	59,010,145.93	5.02%	-35.44%
分销售模式					
自行销售	1,030,400,637.27	100.00%	1,175,730,141.00	100.00%	-12.36%

公司需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第3号——行业信息披露》中的“软件与信息技术服务业”的披露要求

单位：元

	2025年度				2024年度			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	136,446,828.50	383,765,760.57	209,436,028.63	300,752,019.57	198,619,495.64	307,720,829.15	256,563,585.73	412,826,230.48
归属于上市公司股东的净利润	-10,538,784.76	24,365,100.31	7,521,428.02	7,348,128.42	2,030,371.59	6,592,057.66	15,419,196.61	7,315,421.62
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-10,998,609.40	22,810,055.57	3,214,061.22	11,185,121.43	1,378,572.93	6,493,872.59	11,760,020.34	9,545,597.54
经营活动产生的现金流量净额	-160,319,048.43	-46,395,146.92	14,981,444.54	240,452,339.74	-137,396,788.69	-5,852,261.48	76,418,023.47	268,616,913.77

说明经营季节性（或周期性）发生的原因及波动风险

金融企业客户通常遵照预算决算体制，在年初完成预算的制定工作，年底进行决算。其预算、立项和采购均有一定的季节性特征，因此公司历年来在一年中的收入通常呈现季节性波动的特征。

(2) 占公司营业收入或营业利润 10%以上的行业、产品、地区、销售模式的情况

适用 不适用

公司需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第3号——行业信息披露》中的“软件与信息技术服务业”的披露要求

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分客户所处行业						
银行金融	808,069,673.57	639,177,367.14	20.90%	-13.75%	-14.62%	0.80%
非银行金融	182,503,266.16	151,135,378.69	17.19%	-9.27%	-5.80%	-3.05%
分产品						
软件开发及服务	1,010,973,516.89	809,993,691.73	19.88%	-3.48%	-1.42%	-1.67%
系统集成及服务	19,427,120.38	10,020,959.70	48.42%	-84.86%	-91.37%	38.92%
分地区						
华北区	656,235,552.82	520,098,342.64	20.75%	-8.49%	-10.94%	2.18%
华东区	231,017,855.78	169,224,251.80	26.75%	-11.53%	-13.37%	1.55%
分销售模式						

公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据

适用 不适用

(3) 公司实物销售收入是否大于劳务收入

是 否

(4) 公司已签订的重大销售合同、重大采购合同截至本报告期的履行情况

适用 不适用

(5) 营业成本构成

产品分类

产品分类

单位：元

产品分类	项目	2025年		2024年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
系统集成及服务	外购成本	8,354,138.04	1.02%	116,092,034.85	12.38%	-92.80%
系统集成及服务	直接人工	1,666,821.57	0.20%			100.00%
软件开发及服务	直接人工	775,214,542.99	94.54%	761,539,153.95	81.21%	1.80%
软件开发及服务	变动成本	33,758,965.72	4.12%	50,718,918.54	5.40%	-33.44%
软件开发及服务	外购成本	1,020,183.11	0.12%	9,439,249.67	1.01%	-89.19%

说明

无

公司需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第3号——行业信息披露》中的“软件与信息技术服务业”的披露要求

主营业务成本构成

单位：元

成本构成	本报告期		上年同期		同比增减
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
外购成本	9,374,321.15	1.14%	125,531,284.52	13.39%	-92.53%
直接人工	776,881,364.56	94.74%	761,539,153.95	81.21%	2.01%
变动成本	33,758,965.72	4.12%	50,718,918.54	5.40%	-33.44%

**(6) 报告期内合并范围是否发生变动**

是 否

(1)江苏泰达软件技术有限公司因经营需要于2025年召开股东会并作出解散决议，并已于2025年2月8日完成工商注销手续。自该公司注销完成之日起，公司不再对其具有控制权，故自注销时起不再将其纳入合并财务报表范围。

(2)深圳瑞云互联科技有限公司因经营需要于2025年召开股东会并作出解散决议，并已于2025年12月24日完成工商注销手续。自该公司注销完成之日起，公司不再对其具有控制权，故自注销时起不再将其纳入合并财务报表范围。

**(7) 公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况**

适用 不适用

**(8) 主要销售客户和主要供应商情况**

公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额（元）	516,719,359.58
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	50.15%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%

公司前5大客户资料

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	建信金融科技有限责任公司	148,923,829.26	14.45%
2	中国邮政集团有限公司	136,927,112.40	13.29%
3	中国民生银行股份有限公司	113,014,772.40	10.97%
4	恒丰银行股份有限公司	62,359,624.59	6.05%
5	兴业银行股份有限公司	55,494,020.93	5.39%
合计	--	516,719,359.58	50.15%

主要客户其他情况说明

适用 不适用

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	48,056,628.48
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	53.46%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	0.00%

公司前5名供应商资料

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	北京科锐克信息技术有限公司	19,008,530.02	21.15%
2	神州数码（中国）有限公司	13,505,762.00	15.03%
3	山东汇金信息科技有限公司	5,529,563.01	6.15%
4	北京中兴数字星云科技有限公司	5,038,750.00	5.61%
5	北京创城信息技术有限公司	4,974,023.45	5.53%
合计	--	48,056,628.48	53.46%

主要供应商其他情况说明

适用 不适用

报告期内公司贸易业务收入占营业收入比例超过10%

适用 不适用

### 3、费用

单位：元

	2025年	2024年	同比增减	重大变动说明
销售费用	57,607,848.26	64,764,408.73	-11.05%	降本增效，费用降低
管理费用	68,647,315.40	71,666,229.86	-4.21%	降本增效，费用降低
财务费用	9,633,847.63	12,393,456.92	-22.27%	公司融资规模及融资成本均有所降低
研发费用	30,652,316.89	45,778,204.85	-33.04%	随着技术的发展和变革将原有的研发方向进行调整，淘汰了部分原有技术路径下的研发项目。

### 4、研发投入

适用 不适用

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响
智能催收分析系统	催收助手的主要功能是将行内的催收语音文件上传到大模型，由大模型对语音文件进行解析，并对语音的内容进行分析，结合与客户的催收问答实现通话内容关键点高效提取，运用先进的自然语言处理技术，精准识	已完成产品研发，并在相关客户投产使用，产品经过客户验收，产品功能符合客户预期。公司产品的软著正在申请中	1、提供电话记录智能化处理功能，能够自动、准确地对催收电话的语音文件进行详细总结，以清晰、有条理的方式呈现关键信息，如催收人员与被催收人员的主要对话内容。实现通话内容关键点高效提取，运用先进的	1、“智能催收分析系统”是我司人工智能在贷后催收中的应用系统。具有典型的业务场景，且对银行的催收工作效率有明显的提升。 2、完善公司人工智能场景应用，增加公司在银行人工智能方向

	<p>别并提取被催收人员的还款能力相关信息, 例如其明确提及的收入来源、资产状况、当前财务困境等; 同时深度挖掘被催收人员的还款意愿, 如是否主动承诺还款时间、表现出的还款态度是积极还是消极等。</p>		<p>自然语言处理技术, 精准识别并提取被催收人员的还款能力相关信息, 例如其明确提及的收入来源、资产状况、当前财务困境等; 同时深度挖掘被催收人员的还款意愿, 如是否主动承诺还款时间、表现出的还款态度是积极还是消极等。</p> <p>2、提供还款能力深度评估, 通过基于电话记录中的信息, 包括被催收人员的财务状况、职业稳定性、债务情况等多维度数据, 全面评估被催收人还款能力, 给出还款能力评估结果, 如高、中、低三个等级。</p> <p>3、提供还款意愿精准判断, 通过分析被催收人员在通话中的语言习惯、情绪反应、承诺履行情况等行为模式, 综合判断其还款意愿的强弱。如被催收人员多次拖延还款时间且理由不合理, 可判定其还款意愿较低。</p> <p>4、提供催收话术优化, 对催收人员的通话话术进行分析, 结合成功催收案例和行业最佳实践, 为催收人员提供针对性的话术优化建议, 提高催收效果。如当发现催收人员在沟通中未能有效引导被催收人员表达还款意愿时, 建议其采用更具引导性的沟通方式。</p>	<p>的竞争实力和竞争优势, 弥补公司在人工智能应用场景下的技术竞争力, 提高公司行业影响力。</p>
<p>瑞车新一代租赁系统信创改造项目</p>	<p>随着金融行业信创转型加速, 主机厂金融、融资租赁行业竞争持续加剧, 传统租赁业务在自主可控、安全合规及生态整合方面面临升级压力。本项目旨在对公司核心租赁业务平台进行信创化改造, 依托国产软硬件生态, 重构租赁系统技术底座, 实现业务全流程(客户进件、风控审批、车辆管理、贷后运营等)的自主可控、安</p>	<p>目前项目已完成信创技术调研与适配方案设计, 完成与主流信创软硬件的兼容性测试, 核心业务功能在信创环境中实现初步运行验证。同步推“软著转化”工作, 计划基于信创改造后的系统申请新的软件著作权, 为后续客户现场上线应用奠定基础。</p>	<p>信创环境适配目标: 完成系统全模块在信创软硬件生态的适配, 通过等保行业合规标准安全认证, 满足金融机构信创改造的合规要求。</p> <p>业务流程优化目标: 在保留原平台功能的基础上, 优化信创环境下的系统性能, 保障业务流畅运行。</p> <p>业务创新支撑目标: 结合信创架构的扩展性, 强化租赁业务的灵</p>	<p>市场竞争力提升: 信创改造后的系统符合国家“自主可控”战略导向, 可作为公司在金融租赁领域信创解决方案的标杆案例, 助力开拓对信创有刚需的金融机构、主机厂等客户, 扩大客户群体规模。</p> <p>产品竞争力强化: 在信创环境下实现融资租赁业务的稳定运行与创新拓展, 结合国产软硬件的生态优势, 使</p>

	全合规升级,在保障业务稳定运行的前提下,提升系统在信创环境下的性能、兼容性与可扩展性,为拓展新消费市场、提升产品竞争力提供技术支撑。		活服务能力,再拓展直客业务 toC 时保障信息安全。	产品在安全性、灵活性上更具差异化优势,提升市场辨识度。 市场占有率提升:信创改造后的系统可兼容更多信创生态伙伴的资源,在存量客户中叠加信创的增值服务,同时在增量市场中抢占信创转型先机,整体推动公司租赁业务市场占有率提升。
高伟达智能授信管理系统	<p>针对授信评审工作中长期存在的重复性、机械式手工作业偏多、信息共享渠道不畅、评审决策过度依赖个人经验等问题,通过引入大模型与 AI 技术,推动授信尽调、评审、审查及审批等全流程环节实现全面提质增效。具体目标包括:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 构建授信业务知识库:整合行内制度文件、外部监管政策及历史评审报告等多元信息,形成可复用、可追溯的知识支撑体系。</li> <li>2. 强化多源信息采集能力:深度融合企业财务数据、征信记录、行业动态及舆情信息,提升数据获取的广度与时效性。</li> <li>3. 提升报告生成效率:借助大模型强大的推理与并行处理能力,大幅缩短尽调报告的编制周期,加速业务响应。</li> <li>4. 增强风险识别能力:自动识别潜在风险点,辅助生成高质量的尽调报告,提升风险判断的客观性与准确性。</li> <li>5. 构建授信评审 AI 助手:支持对常见问题的智能解答、信息检索与初步分析,有效分担评审人员的基础性工作负荷。</li> </ol> <p>最终实现尽调效率大幅提升,推动授信评审工作向数字化、智能化方向转型升级。</p>	已完成产品研发,已完成内部业务场景验证,并在相关客户的测试环境进行 POC 测试,产品经过客户业务人员、架构人员的多轮测试,基本符合预期。	基于人工智能与大模型技术体系,构建覆盖全流程的智能尽调解决方案。通过构建多源异构数据融合平台,实现对企业财务数据、征信记录、行业动态及舆情信息的自动化采集与结构化处理;依托深度学习算法建立风险预测模型,实现对海量金融数据的智能挖掘与关联分析;依托智能报告生成引擎,形成标准化尽调报告输出能力。	本系统深度融合大模型与 AI 技术,将全面提升授信业务的自动化水平,有效降低人工成本,缩短报告生成周期,显著提高业务响应效率。通过标准化的输出流程和智能化的风控能力,系统增强了授信决策的准确性与透明度,助力金融机构强化风险管控与合规管理。作为授信管理系统的 AI 智能化版本,本系统还可拓展客户服务场景,增强客户粘性,提升市场竞争力,推动公司金融科技解决方案的创新落地。最终,实现尽调效率大幅提升,助力授信评审工作向数字化、智能化方向转型升级。
睿雪新一代票据业务管理平台软件 V2.0 项	我国票据市场已进入电子化深化、生态化	产品研发已经完成,具备客户项目投产与	本项目围绕合规、数据、智能、技术四大核	通过该项目的研发,形成公司票据产品的

目	<p>互联、风控精细化、技术智能化的高质量发展阶段。上海票据交易所（以下简称“票交所”）作为行业核心基础设施运营机构，持续迭代行业服务体系以规范市场秩序、打通业务链路；同时，金融机构票据业务面临“监管合规要求升级、客户服务效率提升、风险防控压力加大、技术创新竞争加剧”的多重挑战，公司现有新一代票据系统已逐渐显现功能短板，难以匹配行业发展趋势与自身业务战略需求。</p> <p>因此，为顺应票据行业监管要求与技术发展趋势，解决公司现有票据系统在“行业生态对接、数据决策、风险管控、技术创新”四大维度的核心短板，支撑票据业务的合规运营、高效拓展与安全防护，推动公司金融科技战略落地，启动“睿雪新一代票据业务管理平台软件 V2.0”项目，构建适配行业未来发展的技术支撑体系。</p>	交付能力。	<p>心，通过升级新一代票据系统，构建“合规化、智能化、一体化”业务支撑体系。重点落地四大功能：票交所综服平台对接、业务驾驶舱、商票风险管控、AI大模型场景应用。</p> <p>项目将达成四大量化目标：100%满足行业合规与跨机构协同；分钟级响应数据决策需求；商票风险识别准确率超 90%，预警提前**≥72 小时**；业务自动化处理率提升 60%，服务时效缩短 80%。最终全面提升系统水平。</p>	提升，结合 AI 提升办公效率；实现综服平台，完成票据系统票交所全场景接入；票据驾驶舱，全面掌握票据信息，便于制定票据决策方案；商票风险管控，在票据交易中管控商票交易风险。最终巩固公司票据产品在市场中的竞争优势。
睿雪智慧供应链金融管理平台软件 V1.0	<p>总体目的：通过对物流、信息流、资金流的整合，建设一个以客户为中心、以市场为导向、以全面供应链金融管理为核心的满足银行发展需要和用户体验的智慧供应链金融管理平台软件。</p> <p>技术目的：通过建设供应链金融平台，实现供应链金融业务的开展；通过集成 AI 大模型能力，实现部分供应链场景的智能化处理。</p> <p>业务目的：实现数据类融资及预付类、应收类、存货类三大类供应链金融产品体系，可以协助客户实现合同、应收账款等管理功能。</p>	产品研发已经完成，正在形成软件著作权，具备客户项目交流与交付能力。	<p>长期目标：睿雪智慧供应链金融管理平台主要是依托核心企业面向集团公司上下游企业客户提供基于数据的在线综合金融服务的发展策略，实现平台化互联供应链金融业务发展目标，构建睿雪供应链金融云平台软件，支持并覆盖产业链各环节的金融服务。基于贸易场景的金融服务，与内外部合作机构进行系统对接（如企业验真、发票验签、电子签章、合同存证等一系列在线外部数据交互）以确保供应链贸易数据真实、不可篡改，金融资产可信、可溯源，达到线上操作业务，简化业务流程的目的。</p>	作为传统供应链金融系统的 AI 增强升级版本，本平台在继承原有核心业务功能的基础上，进一步拓展多元化客户服务场景，既能为核心企业提供智能化供应链管控、账期优化、生态协同等增值服务，也能为中小微企业提供便捷化、高效化的融资服务，同时为金融机构提供精准化风控建模、资产筛选、动态监管等技术支撑。通过全场景、全流程的 AI 赋能，有效提升各类型客户的服务体验与使用粘性，助力公司构建差异化市场竞争优势，加速推动供应链金融解决方案的创新落地与规模化推广，为公司

			<p>的,优化客户体验,进而提升核心企业综合金融服务的品牌形象;实现与集团下属企业、上下游中小企业及其他第三方合作机构的信息交互,支持多法人云部署、支持 SaaS 模式业务运营。</p> <p>短期目标:实现基于供应链业务下的全流程线上业务功能,面向对公企业客户提供在线供应链产品,提供应收类、预付类、现货类等业务功能。</p> <p>技术目标:全流程电子化、参数定制化;客户体验突出,操作友好、快捷高效,能够适应集中作业模式,以服务操作人员为目标,拥有较高的客户体验度。</p>	<p>在供应链金融科技赛道的持续发力奠定坚实基础。</p>
<p>EasyCFG 融资担保平台</p>	<p>构建融资担保平台是围绕国家政策从服务实体经济战略以及担保行业数字化转型的要求,重构担保行业体系,具体目标如下:</p> <p>服务实体:解决中小微企业融资难题,支持实体经济发展</p> <p>数字转型:实现担保业务全面数字化、智能化</p> <p>体系联动:构建三级担保分险体系,实现省级枢纽功能</p> <p>风险管控:建立统一智能风控模型,提升行业抗风险能力</p> <p>降本增效:简化流程、缩短周期、降低运营成本</p> <p>政府监管:实现全流程监控,支撑政策制定与效果评估</p>	<p>产品研发已经完成,已形成软件著作权,具备客户项目交流与交付能力。</p>	<p>融资担保平台的建设目标是一个多层次、系统化的体系,旨在最终建成统一、高效、智能、普惠的融资担保数字化基础设施,为全省担保行业高质量发展提供坚实支撑。</p> <p>1. 推动体系协同发展</p> <p>依托信息系统构建省级统筹、市县联动的担保服务网络,实现省级担保机构对市级机构的业务指导、数据归集与风险监测,形成全省“一盘棋”的统一担保服务体系。</p> <p>2. 提升业务处理效率</p> <p>实现担保业务全流程线上化,涵盖项目申报、审批、备案、报送等核心环节,消除重复录入,大幅压缩办理时限,优化合作担保机构与银行的用户体验。</p> <p>3. 强化风险识别与预警能力</p> <p>融合大数据、云计算等先进技术,整合工商、司法、税务等多维外部数据,构建智能化风控模型,实现项目风险的自动识别、实时预警与</p>	<p>根据担保行业调研数据和行业报告,接下来五年内担保行业的数字化转型及融资担保市场的规模正在不断扩大,从场景应用、风险管控、政府监管到市场化运营市场潜力巨大,我司可通过行业领先客户的案例实践增强市场竞争力,并实现可持续发展。</p>

			<p>科学评估,显著提升担保决策的精准性与可靠性。</p> <p>4. 支撑政策精准落地 系统内置政策配置与执行跟踪功能,支持保费补贴、风险补偿、绩效评价等政策工具的灵活配置与动态监测,确保国家及地方扶持政策在基层担保机构精准实施、有效落地。</p> <p>5. 实现数据集中与共享 建立全省统一的担保业务数据中心,实现担保项目、客户信息、风险数据等核心要素的集中管理与规范存储,为监管审查、审计监督、统计分析提供权威、完整的数据支撑。</p>	
<p>高伟达智能运维平台</p>	<p>针对金融行业数据中心运维场景中设备种类繁多、系统架构异构、故障响应滞后、运维效率低下等痛点,以降本增效、保障业务连续、提升运维智能化水平为核心导向,构建覆盖基础设施与上层业务系统的一体化智能运维体系。通过梳理运维全流程与数据治理标准,整合分散的监控、告警、处置工具,实现运维数据的集中化、可视化管理,为运维人员提供主动预警、智能诊断、自动化处置的能力支撑,助力金融客户从被动运维向主动预判、智能自愈的现代化运维模式转型,同时满足金融行业对合规审计、风险管控的严格要求。</p>	<p>已完成核心功能模块开发,并在多家金融客户数据中心进行试点部署与运维人员试用测试,初步验证了智能告警、自动化巡检等场景的有效性,满足客户对数据中心智能化运维的基础需求,后续计划完成全功能迭代并正式投产上线。</p>	<p>1. 资源统一纳管目标:打造金融级一站式智能运维中枢平台,实现对数据中心内物理服务器、虚拟化资源、云原生容器、存储设备、网络设备及核心业务系统的统一纳管,覆盖从资源上线、运行监控到下线回收的全生命周期管理,打破不同厂商、不同技术栈间的管理壁垒。</p> <p>2. 运维流程闭环目标:构建监控-预警-诊断-处置-优化的完整运维闭环,通过标准化流程与自动化引擎,实现故障从发现到自愈的全链路贯通,让运维人员通过单一操作界面即可完成实时监控、根因定位、故障修复、容量规划、安全合规审计等核心工作,彻底消除多工具切换带来的效率损耗。</p> <p>3. 多角色协同目标:建设面向运维工程师、开发人员、业务管理者的分层级统一运维门户,通过权限精细化管控与差异化视图设计,屏蔽底层技术复杂性,实现跨部门、跨地域的</p>	<p>1. 技术竞争力提升:该项目将强化公司在金融级智能运维、AIOps、云原生运维等领域的技术积累,形成差异化竞争优势,助力公司在金融科技运维赛道占据领先地位,为拓展银行、证券、保险等核心金融客户奠定技术基础。</p> <p>2. 业务增长与市场拓展:依托智能运维平台的成熟落地,公司可快速复制成功经验至更多金融机构与行业客户,开辟新的营收增长点,同时推动运维服务从传统人力外包向智能化产品+服务模式转型,提升项目毛利率与客户粘性。</p> <p>3. 产品生态完善:智能运维平台将与公司现有混合多云管理、大数据分析等产品形成协同效应,丰富金融科技产品矩阵,为客户提供云管理+智能运维一体化解决方案,增强整体解决方案的交付能力与市场竞争力。</p> <p>4. 降本增效与内部赋能:平台的自动化与智能化能力可大幅降</p>

			<p>高效协同运维,让不同角色都能快速获取所需运维数据与操作入口,支撑业务决策与问题快速响应。</p> <p>4. 业务保障升级目标:达成事前主动预警、事中快速处置、事后全面复盘的运维能力,通过智能算法实现故障提前预判与风险点识别,将平均故障响应时间缩短至分钟级,平均恢复时间提升50%以上,全面保障金融核心业务的连续性与稳定性,助力客户满足监管机构对系统可用性的严苛要求。</p> <p>5. 运维精细化目标:建立完善的运维数据指标体系与可视化分析平台,实现对资源利用率、运维成本、故障分布、合规状态等关键数据的多维度分析与可视化展示,为数据中心容量规划、成本优化、风险防控提供数据驱动的决策依据,推动运维管理从经验驱动向数据驱动转型。</p>	<p>低公司自身运维服务的人力成本,提升项目交付效率,同时为内部研发、运维团队提供标准化工具支撑,加速产品迭代与服务创新,赋能公司整体数字化运营。</p> <p>5. 品牌价值与行业影响力:成功落地的智能运维案例将成为公司在金融科技领域的标杆示范,提升品牌知名度与行业认可度,助力公司参与更多行业标准制定与重大项目竞标,巩固在金融科技运维领域的头部地位。</p>
<p>高伟达普惠信贷 V1.0</p>	<p>普惠信贷管理系统的目的:实现“普”(广覆盖)、“惠”(低成本)、“快”(高效率)、“准”(风控准)。</p> <p>普惠信贷管理项目通过应用设计实现数据驱动的精准识别;通过架构设计保障高并发下的低成本、高可用运营;通过功能设计将复杂的风控逻辑转化为极致的客户体验。</p> <p>针对普惠信贷业务中常见的“信用识别难”与“增信手段难”的现象,进行多维数据整合:构建统一的数据接入平台,打破“数据孤岛”。接入央行征信、税务、工商、司法等政务数据,整合社保、水电煤气、产业链经营流水等“替代数据”,将普惠客户的“隐形信用”显性化。进行客户全景</p>	<p>已完成产品研发,并在相关客户投产使用,产品经过客户验收,产品功能符合客户预期。</p>	<p>目标 1: 完成“房”系列标准化普惠产品全流程建设,围绕房产抵押场景快贷业务进行全流程重塑,普惠业务客户旅程、信贷全生命周期管理、数字化应用方面形成闭环管理。</p> <p>目标 2: 完成“车”系列标准化产品全流程建设,围绕车相关场景快贷业务进行全流程重塑,基于车相关的合作产品,建设标准对接流程,并提供灵活配置能力,助力产品快速落地。</p> <p>目标 3: 完成系统公共底座建设,实现业务模块解耦,完善系统底层建设,实现业务模块解耦,具备产品工厂能力,提供产品灵活的装配能力。</p> <p>目标 4: 实现产品落地效率提升,实现产品</p>	<p>从技术研发的角度看,公司淬炼出一套高标准的“技术底盘”与成熟的“研发流水线”,技术实力从应对单一需求的“项目级”跃升为可复用的“产品级”,为快速迭代与多线作战筑牢了根基。</p> <p>从系统实施交付的角度看,公司沉淀出一套可复制的“快速交付方法论”,并锻造了一支经过实战的“攻坚团队”。商业模式升级为“卖产品+卖能力”的技术驱动型增长,显著提升了规模化交付效率与市场竞争对手壁垒。</p>

	画像:通过标签体系和数据可视化技术,将分散的原始数据转化为客户统一的“信用画像”。系统应用层让客户经理一目了然地看到客户的经营稳定性、还款能力与潜在风险,解决“看不清”的问题。进行线上化抵质押管理:针对普惠业务中常见的房和车等资产,建立线上化的资产评估、登记、确权与抵押登记管理应用,让“死资产”变为可评估、可监控的“活信用”。		上线从 T+3 个月,提升至 T+1 个月。	
--	--	--	------------------------	--

公司研发人员情况

	2025 年	2024 年	变动比例
研发人员数量 (人)	140	201	-30.35%
研发人员数量占比	3.75%	5.27%	-1.52%
研发人员学历			
本科	115	163	-29.45%
硕士	25	38	-34.21%
研发人员年龄构成			
30 岁以下	64	96	-33.33%
30~40 岁	76	105	-27.62%

近三年公司研发投入金额及占营业收入的比例

	2025 年	2024 年	2023 年
研发投入金额 (元)	30,652,316.89	45,778,204.85	65,369,660.07
研发投入占营业收入比例	2.97%	3.89%	4.65%
研发支出资本化的金额 (元)	0.00	0.00	0.00
资本化研发支出占研发投入的比例	0.00%	0.00%	0.00%
资本化研发支出占当期净利润的比重	0.00%	0.00%	0.00%

公司研发人员构成发生重大变化的原因及影响

适用 不适用

研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显著变化的原因

适用 不适用

研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明

适用 不适用

公司需遵守《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 3 号——行业信息披露》中的“软件与信息技术服务业”的披露要求

单位：元

项目名称	研发资本化金额	相关项目的基本情况	实施进度
------	---------	-----------	------

## 5、现金流

单位：元

项目	2025 年	2024 年	同比增减
经营活动现金流入小计	1,153,414,065.08	1,381,194,380.97	-16.49%
经营活动现金流出小计	1,104,694,476.15	1,179,408,493.90	-6.33%
经营活动产生的现金流量净额	48,719,588.93	201,785,887.07	-75.86%
投资活动现金流入小计	391,079,675.52	132,132,649.03	195.98%
投资活动现金流出小计	413,116,521.39	131,756,144.03	213.55%
投资活动产生的现金流量净额	-22,036,845.87	376,505.00	-5,953.00%
筹资活动现金流入小计	292,000,000.00	311,761,635.76	-6.34%
筹资活动现金流出小计	337,143,214.65	384,087,245.25	-12.22%
筹资活动产生的现金流量净额	-45,143,214.65	-72,325,609.49	37.58%
现金及现金等价物净增加额	-18,708,325.38	129,816,283.88	-114.41%

相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明

适用 不适用

- 1、经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降 75.86%，主要系报告期公司收入规模下降所致。
- 2、投资活动产生的现金流量净额较上年同期下降 5,953.00%，主要系报告期公司新增投资所致。
- 3、筹资活动产生的现金流量净额较上年同期增加 37.58%，主要系报告期公司融资规模下降所致。

报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明

适用 不适用

## 五、非主营业务情况

适用 不适用

## 六、资产及负债状况分析

### 1、资产构成重大变动情况

单位：元

	2025 年末		2025 年初		比重增减	重大变动说明
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例		
货币资金	417,909,308.14	33.43%	428,446,664.92	32.14%	1.29%	不适用
应收账款	242,518,200.52	19.40%	268,863,567.73	20.17%	-0.77%	不适用
合同资产	13,035,973.36	1.04%	21,250,704.44	1.59%	-0.55%	不适用
存货	403,633,363.81	32.29%	458,073,570.57	34.36%	-2.07%	项目验收所致
长期股权投资	40,328,720.90	3.23%	42,365,912.92	3.18%	0.05%	不适用

固定资产	3,932,325.67	0.31%	4,792,944.76	0.36%	-0.05%	不适用
使用权资产	8,933,047.41	0.71%	14,788,437.64	1.11%	-0.40%	不适用
短期借款	282,000,000.00	22.56%	310,173,302.43	23.27%	-0.71%	不适用
合同负债	123,800,472.36	9.90%	169,790,439.03	12.74%	-2.84%	项目验收所致
租赁负债	5,106,984.45	0.41%	10,021,724.59	0.75%	-0.34%	不适用

境外资产占比较高

适用 不适用

## 2、以公允价值计量的资产和负债

适用 不适用

单位：元

项目	期初数	本期公允价值变动损益	计入权益的累计公允价值变动	本期计提的减值	本期购买金额	本期出售金额	其他变动	期末数
金融资产								
4. 其他权益工具投资	21,000,000.00		3,037,809.72		13,257,200.00			37,795,009.72
上述合计	21,000,000.00		3,037,809.72		13,257,200.00			37,795,009.72
金融负债	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00			0.00

其他变动的内容

报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化

是 否

## 3、截至报告期末的资产权利受限情况

本报告期末受限货币资金余额为 1,425.52 万元，主要系因仲裁诉讼冻结 943.55 万元，及其他存放在银行用于开具银行保函以及开立银行承兑汇票之保证金 481.97 万元。

## 七、投资状况分析

### 1、总体情况

适用 不适用

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
21,040,130.46	22,147,608.75	-5.00%

## 2、报告期内获取的重大的股权投资情况

适用 不适用

## 3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况

适用 不适用

## 4、金融资产投资

### (1) 证券投资情况

适用 不适用

公司报告期不存在证券投资。

### (2) 衍生品投资情况

适用 不适用

公司报告期不存在衍生品投资。

## 八、重大资产和股权出售

### 1、出售重大资产情况

适用 不适用

公司报告期未出售重大资产。

### 2、出售重大股权情况

适用 不适用

## 九、主要控股参股公司分析

适用 不适用

主要子公司及对公司净利润影响达 10%以上的参股公司情况

单位：元

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
上海睿民互联网科技有限公司	子公司	计算机网络科技、互联网科技专业领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务,电子商务(不得从事增值电信业务、金融	50,000,000	184,032,204.65	128,193,425.50	118,300,532.09	5,200,088.04	8,434,697.58

		业务), 计算机系统集成, 计算机网络工程, 计算机软硬件的开发、销售, 市场信息咨询与调查(不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验), 会务服务, 市场营销策划, 设计、制作、代理、发布各类广告, 从事货物及技术的进出口业务。						
上海瑞车信息技术有限公司	子公司	从事信息技术、汽车科技、计算机科技、网络科技领域的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务, 电子商务(不得从事金融业), 计算机系统集成, 计算机网络工程, 计算机软硬件的开发、销售, 市场信息咨询与调查(不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验), 会务服务, 市场营销策划, 设计制作、代理、发布	10,000,000	30,794,442.85	20,414,533.60	35,104,710.70	2,551,979.11	2,993,969.96

		广告【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。】						
--	--	---------------------------------	--	--	--	--	--	--

报告期内取得和处置子公司的情况

适用 不适用

主要控股参股公司情况说明

## 十、公司控制的结构化主体情况

适用 不适用

## 十一、公司未来发展的展望

2026年，公司将从以下方面确定经营方向，调整经营目标，实现业务的良性发展：

1. 保持软件业务规模的稳定发展的同时，软件业务的服务对象将更多的从原来的科技部门转向金融机构的生产业务部门。金融机构应用层提出的科技需求，也将不仅仅局限于现有的开发任务。软件业务服务的场景将呈现更加多样性，服务模式也将更加多元化。公司的软件业务不仅是作为软件开发服务供应商，更是金融机构应用层全场景应用服务提供商。
2. 2026年系统集成业务将逐渐发力，业务规模将有一定扩大，同时要着力保持集成业务毛利率相较于2025年保持稳定。
3. 坚持软件业务运营资金使用效率的提升，实现经营性净现金流为正。
4. 跟上人工智能技术在行业应用快速发展的脚步。在人工智能时代，公司要在渠道能力、数据服务能力、算力基础设施等几个维度共同发力，跟上时代科技前进的脚步。

- 公司可能面对的风险

1. 行业趋势波动的风险

对于金融信息服务行业，金融机构受到行业发展趋势和行业政策变化的影响削减IT投入，市场需求向中大金融机构集中，以及金融机构利用自身规模优势压低采购价格，都将会对公司经营产生不利影响。

2. 核心技术团队流失的风险

公司所在的行业为人才驱动型的行业，人才在公司业务发展过程中至关重要。核心人员的流失将会对企业经营发展带来不利影响。如何用好人才、留住人才、发展人才、是对公司经营提出的重要挑战。

3. 商誉减值的风险

截至目前，商誉账面价值为 4,377.90 万元。商誉所在资产组经营情况正常，符合预期。如果未来被收购资产所在的资产组所处行业不景气、自身业务持续下降或者其他因素导致未来经营状况和盈利能力不达预期，则存在商誉减值的风险。公司将持续按照规则要求，做好业务发展评估和商誉减值测试，及时披露涉及商誉减值的重要信息。

#### 4. 子公司仲裁败诉的风险

公司于 2025 年 8 月 5 日于巨潮资讯网发布《关于子公司仲裁程序中止及银行账户冻结进展的公告》(公告编号: 2025-038): 公司全资子公司上海睿民收到贵阳仲裁委员会送达的决定书(筑仲字(2025) 0059-1 号), 贵阳仲裁委员会决定中止(筑仲字(2025) 0059 号)案件的仲裁, 目前案件处于中止审理阶段, 涉案金额为人民币 53,658,613.23 元, 截至目前, 案件被冻结资金金额为 9,507,286.23 元。案件尚未结案, 对公司期后利润的影响具有不确定性。

## 十二、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表

适用 不适用

接待时间	接待地点	接待方式	接待对象类型	接待对象	谈论的主要内容及提供的资料	调研的基本情况索引
2025 年 04 月 02 日	2024 年度网上业绩说明会	网络平台线上交流	个人	网上投资者	公司主营业务内容及行业发展现状等相关问题	<a href="https://rs.p5w.net/html/145662.shtml">https://rs.p5w.net/html/145662.shtml</a>
2025 年 08 月 27 日	线上会议	电话沟通	机构	上海肇万资产管理有限公司; 中庚基金管理有限公司; 长江证券股份有限公司(自营); 上海人寿保险股份有限公司; 新华基金; 泰信基金管理有限公司; 乾璐投资; 建信基金管理有限责任公司	公司 2025 年上半年业务发展和业绩情况及新业务方向等相关问题	2025 年 8 月 28 日在巨潮资讯网发布的高伟达软件股份有限公司投资者关系活动记录表
2025 年 09 月 23 日	线上会议	电话沟通	机构	东吴证券; 华夏财富; 华商基金; 平安基金; 三井住友; 招银理财; 睿远基金; 中银基金管理有限公司; 长信基金; 创金; 长城财富保险资产管理股份有限公司; 深圳	探讨公司新业务方向以及战略合作	2025 年 9 月 24 日在巨潮资讯网发布的高伟达软件股份有限公司投资者关系活动记录表

				市正德泰投资有限公司；青骊投资；上银基金；交银理财；深圳市国银资本投资管理有限公司；复星保德信；深圳大道至诚投资管理合伙企业；厚藏基金；世纪证券自营；深圳创富兆业金融管理有限公司；东吴证券（经纪）；中信期货；进门；华泰柏瑞；东吴证券研究所；上海禧弘私募基金管理有限公司；健顺投资；Manulife；RedCotton；睿银投资；明世伙伴基金；稳拓资产；鹏华基金；中信保诚基金管理有限公司；易川资产；广发基金；融通基金。	
--	--	--	--	---	--

### 十三、市值管理制度和估值提升计划的制定落实情况

公司是否制定了市值管理制度。

是 否

公司是否披露了估值提升计划。

是 否

### 十四、“质量回报双提升”行动方案贯彻落实情况

公司是否披露了“质量回报双提升”行动方案公告。

是 否

高伟达软件股份有限公司董事会

2026年3月26日