证券代码：603106　　证券简称：恒银科技

恒银金融科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

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（　　）
形式	□现场　■网络　□电话　□其他（　　）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2026 年第三季度业绩说明会
时间	2026 年 11 月 13 日 16:00-17:00
地点	上海证券交易所上证路演中心 （网址：http://roadshow.sseinfo.com/）
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁 江浩然 副总裁、董事会秘书 张雪晶 副总裁、财务负责人 王伟 独立董事、董事会审计委员会主任委员 赵息 独立董事 高立里 独立董事 黄跃军
投资者关系活动主要内容	恒银金融科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 11 月 13 日下午 16:00-17:00 在上海证券交易所上证路演中心以网络文字互动的形式召开公司 2026 年第三季度业绩说明会，就投资者普遍关注的问题给予了回答，主要问题及回复整理如下： **1、公司上半年与多家大模型企业深化合作，并推进金融智能体及算力服务。面对传统金融设备业务承压，未来在 AI 应用落地方面，公司会优先依托现有伙伴，还是也会考虑引入具备成熟行业应用和客户资源的外部企业？** **公司回复：**尊敬的投资者，您好！公司积极整合外部战略资源，联合国内多家头部大模型企业深化“AI+金融科技”融合创新，依托自身金融场景、渠道及合规优势开展金融智能体自研、布局 MaaS 服务，具备模型调优、场景开发部署能力。 公司坚持开放协同的落地思路，一方面持续深化与现有生态伙伴的合作，联合打磨适配金融场景的 AI 应用、算力服务方案；另一方面，公司保持开放态度，持续评估各类产业协同

	机会，根据场景适配、商业价值、项目落地需求审慎开展对外合作，不排除与具备成熟行业应用、优质客户资源的外部主体开展协同的可能性。感谢您对公司的关注！ **2、请问，公司在软件服务、智能终端等方向有探索。想请教的是，新业务目前的收入占比如何，哪一块已经形成稳定收入，未来的投入重点在哪？还想了解，公司在智慧网点、软件服务等方向的转型进展，哪块已形成稳定收入。？** **公司回复：**尊敬的投资者，您好！公司目前核心收入仍来源于智能终端及配套相关业务；智慧网点解决方案是公司多年打磨的成熟产品，持续向金融机构客户落地交付。AI 应用属于公司重点布局转型方向，相关业务正处于持续拓展、培育阶段，暂未形成实际收入。 研发资源方面，公司重点推进核心模块研发，通用模组制作、软件产品开发取得显著成效，LDT3.0 测试平台顺利上线、信创 SP 标准版开发落地；扎实推进“模组化、通用化、平台化、标准化”四化建设。公司紧跟金融机构 AI 智能体、端侧算力的新需求，推进新一代机芯及智能终端升级，强化设备智能化、高可靠能力，从硬件设备向软硬件一体化方案转型，抢抓信创改造、网点智能化替换的结构性机会。感谢您对公司的关注！ **3、海外市场能为业绩带来怎样的增量，对于未来的海外市场拓展是怎么考虑的？** **公司回复：**尊敬的投资者，您好！海外业务是公司第二增长曲线，东南亚、中亚、中东等“一带一路”市场处于金融智能化升级上升期，需求爆发与国内市场形成互补，有效对冲单一市场波动，提升整体抗风险能力。公司已取得欧洲 ECB 等国际认证，业务覆盖多个国家，搭建代理网络，落地多币种自助终端、智慧网点方案。后续公司将加大力度拓展由单纯设备出口，向方案、技术、服务出海升级；依托当地合作伙伴推进本地化适配、联合研发与运维，将国内成熟金融科技方案适配海外监管与支付习惯，持续扩大海外订单及收入占比，稳步增厚业绩。感谢您对公司的关注！ **4、中报时公司解释业绩下降是“订单释放阶段性滞后”，结合三季度的情况来看，订单的释放是否达到预期，业绩下滑的态势如何止住？** **公司回复：**尊敬的投资者，您好！公司前三季度业绩有所下滑，主要受宏观环境、行业项目落地节奏、市场竞争等多重因素影响。今年以来，各大金融机构在项目立项、招标阶段调

	整设备技术指标，在原有设备基础上追加 AI 交互、智能识别等新增功能要求，方案论证、需求修订周期拉长，造成部分常规设备采购项目进度延后，订单释放出现阶段性滞后。公司中标多项行业标志性项目，订单释放节奏也会受金融机构预算、内部审批、验收流程等外部因素影响。公司持续加强产品竞争力，同时积极拓展老客户新需求，新客户新场景，并在下半年的经营中连续中标新的标志项目，持续增强公司经营能力。 为改善经营状况，公司主要从几方面持续发力：一是持续优化产品结构，加大智慧网点、信创相关高附加值产品与方案的推广，提升综合毛利率；二是持续推进从硬件向软硬件综合服务商转型，扩大维保、软件服务等持续性业务占比；三是持续拓展海外市场、泛金融场景，对冲国内金融设备采购周期波动；四是持续落实降本增效，优化供应链与内部管理，改善盈利水平。感谢您对公司的关注！ **5、观察到公司毛利率水平增长较好，请问公司在降本增效方面有哪些积极举措？** **公司回复：**尊敬的投资者，您好！面对银行集采价格激烈竞争，公司依托技术、成本、产品结构、服务等多维度差异化能力，稳固核心产品毛利率。公司保持持续研发投入，依托自研技术平台，实现机芯、钞箱等核心部件自主可控，持续迭代软硬件模块，提升产品技术壁垒，以信创适配、多功能一体化、AI 智能能力形成产品差异化，规避单纯价格内卷。 经营层面落实降本增效，强化精细化管理，优化生产、运维组织，提升运营效率，控制整体成本费用。业务上优化产品结构，加大高附加值终端销售，同时提高存量升级改造、维保服务业务占比，减少低毛利产品销售。依托完整自主知识产权，为客户提供定制化解决方案，拓展硬件+软件+服务的综合模式，提升产品附加值，以此对冲集采价格压力，保障核心产品盈利水平。感谢您对公司的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 13 日