证券代码:300872　　证券简称:天阳科技　　公告编号:2026-010

天阳宏业科技股份有限公司 2025 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

□适用 √不适用

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	天阳科技	股票代码	300872
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	甘泉	李莹	
办公地址	北京市朝阳区阜通东大街 1 号院 3 号楼 9 层 2 单元 121005	北京市朝阳区阜通东大街 1 号院 3 号楼 9 层 2 单元 121005	
传真	0891-6139569 010-50955905	0891-6139569 010-50955905	
电话	0891-6401153 010-57076008	0891-6401153 010-57076008	
电子信箱	ir@tianyan.com.cn	ir@tianyan.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)主要业务、主要产品概况

公司服务于以银行为主的金融行业客户,利用人工智能、区块链、云计算和大数据等新一代金融科技为客户提供咨询、金融科技、场景运营等产品和服务,赋能金融行业数字化转型,致力于成为最具业务价值的金融科技和金融场景运营领导者,帮助客户提升在营销、获客、风控、业务流程处理和运营管理等业务环节的效率,更好地为社会提供普惠金融服务。是有强大活力和创新精神的金融科技领军企业,是业内科技赋能金融的重要贡献者。

公司业务板块主要有咨询、金融科技、场景运营,主要围绕银行的关键业务领域、关键业务环节以及关键科技领域展开。咨询包括 IT 规划、金融业务咨询;金融科技包括综合信贷、智能信贷、供应链金融、数字支付、风险管理、营销运营和数智化转型;场景运营包括农村普惠金融、中小微普惠金融、零售普惠金融和航空互联网运营。公司的产品和解决方案超过 400 个,承建了数千个银行里重要的 IT 系统,这些系统协助金融机构管理了数十万亿元的资产,为上千万企业客户和数亿个人用户提供安全可信的金融服务。

(二)公司主要经营模式

公司的主要客户系以银行为主的金融机构,通过招投标或竞争性谈判方式向客户提供软件产品、软件开发及服务。具体包括:

1.公司根据客户的需求,利用自有知识产权产品开发满足其需求的软件系统。

2.公司向客户提供人力和技术支持,以客户需求为导向协助完成软件系统的开发。

3.公司根据客户需求,提供专业测试服务、数据迁移服务。

4.公司根据客户需求,提供 IT 基础设施技术咨询规划、业务咨询及项目管理服务。

5.公司定期和不定期对客户的 IT 系统进行技术支持和运行维护。

6.公司根据客户需求,提供场景运营服务。

(三)报告期内公司主要完成的工作

报告期内,公司紧紧围绕“稳主业、拓赛道”核心方针,以全球化视野擘画金融科技生态新蓝图,主动拥抱新质生产力发展浪潮,在深化金融科技主业的基础上,着力打造银行业 AI 智能体“母舰”,通过深度融合大小模型技术与人民币跨境支付基础设施,助力金融机构实现从“经验驱动”向“数智驱动”跃迁,持续巩固公司在金融科技与金融场景运营领域的价值引领地位。

● AI 原生技术与银行数智化转型

报告期内,公司以 AI 原生为核心技术方向,全面推进银行数智化转型底层能力建设,打造银行 AI 原生底座——“天元”,使其成为银行数智化转型的“第一推动力”,打破传统技术栈桎梏,推动技术架构从“传统 IT”向“AI 原生”实现根本性跃迁,构建全新的技术与业务范式,成为银行拥抱 AI 时代的“元年基石”,为行业数智化长远发展筑牢根基。“天元”底座深度融合云计算、大数据、人工智能及分布式架构能力,依托技术底座沉淀形成丰富的银行业务资产,为银行打造稳固、可扩展的数智化底座,推动实现从“AI 赋能”到“AI 原生”的范式跃迁,重塑银行数智化转型底层逻辑。底座坚持金融级的稳定、可信与可控为核心,集成可解释 AI 与模型风险管理能力,确保 AI 决策过程透明、可干预、可审计、可解释;同时搭载低代码 / 零代码开发、模型工厂、智能编排等工具,实现银行各业务系统功能迭代与优化的快速响应,初步构建决策至执行的闭环,覆盖智能风控、智能营销、智能运营、信贷审批、合规审计等全金融场景,将大模型、智能体、MCP 协议深度嵌入数据、算力与应用全链路,推动 AI 与银行业务深度原生融合。

同时,公司依托挖掘力 AI 引擎数智擎,专注金融领域小模型研发与金融智能体构建,针对通用大模型在银行场景中存在的幻觉、不可解释、不可审计、合规性不足等痛点,搭建大小模型深度协同增效体系,形成“通用大模型 + 金融专属小模型”的双轮驱动模式。魔数智擎以 MCP 协议构建数据与环境的标准化管道,实现大模型与平台数据安全便捷、即插即用的访问能力;以原子化、确定性工具集为执行平台,建立大模型决策编排与工具执行“大脑 + 手脚”协同机制,打造智能决策大脑、智能决策执行、AI 工具三位一体的核心能力,构建银行数字员工智能体,形成“业务专家 + 数字员工”协同作业的智能化体系。

未来,公司将按照 AI 辅助—— AI 原生——Bank4.0 演进路径持续深耕,以“天元”底座为技术基座,以魔数智擎全面智能化为能力延伸,持续沉淀银行业务全量资产,打造全周期 AI 转型解决方案,致力成为银行 AI 原生转型的首选合作伙伴,推动银行迈向场景内嵌、智能驱动、无感体验、开放银行的 Bank4.0 新时代。

● 人民币跨境支付基础设施建设

在人民币跨境支付基础设施领域,公司深度把握人民币国际化与跨境金融基础设施升级战略机遇,以自主可控技术为根基,深度参与人民币跨境支付系统建设、改造与业务创新,持续打造覆盖金融机构与市场主体需求的自研跨境支付清算解决方案,构建覆盖系统建设及优化、技术适配、合规风控支撑、定制化技术服务、运维保障的全链条服务能力,助力跨境人民币支付清算体系高效、安全、稳定运行,巩固公司在跨境金融科技领域的领先地位。

报告期内,公司实施的创新业务合作平台项目,结合人民币跨境支付直接参与者身份,搭建高效代理清算模式,实现创新业务参与者与人民币跨境支付直接参与者直通处理,有效解决传统模式接入单一、链路冗余、头寸管理不够灵活等行业痛点。平台具备多消息中间件兼容、多区域网关自主选择的灵活接入能力,全面适配各类机构技术栈与部署需求;支持沙箱环境下多主体业务交互,兼顾测试验证与实操演练,降低机构上线风险;实现与大额支付系统流动性解耦,支持参与者开展托管业务,突破运行时序限制,显著提升跨境资金运作与流动性管理效率;业务场景覆盖基础支付清算、托收、保函、信用证等国际结算全品类,并为银行与企业提供司库管理支撑。在安全体系上,公司在传统硬件加密基础上自研协同签名方案,构建全流程、多层次交易安全防护体系,保障跨境资金与数据安全可控。

同期,公司实施的人民币跨境支付核心系统信创改造项目,实现参与者无感知的核心切换与新老系统无缝回切,全力保障业务连续性与系统稳定性。新一代核心账务系统具备高性能、强韧算机制、多维道流动性注入等关键能力,全面适配高并发、大流量、多场景清算需求;同步完成人民币跨境支付标准报文升级与银行接入软件迭代,新增港币支付清算、金融市场 PVP 交易、清算组织接入等重要功能,拓展多币种、跨市场、多主体业务场景,推动跨境支付清算服务向更高效、更普惠、更开放升级。

中国人民银行出台的《关于进一步加强数字人民币支付服务体系和相关金融基础设施建设的行动方案》明确“新一代数字人民币计量框架、管理体系、运行机制和生态体系于 2026 年 1 月 1 日正式启动实施”,标志着数字人民币由金型 1.0 版进入存款货币型数字人民币 2.0 版。公司在本次核心系统改造中率先实现清算系统对数字人民币的支持,打造清算系统中数字人民币应用于对公支付的首个落地案例,进一步完善跨境支付与资金清算的数字化、智能化能力,为数字人民币在对公及跨境场景规模化应用提供重要技术支撑。

未来,公司将继续立足人民币国际化国家战略,以自主研发、安全可控、高效通配为方向,持续深耕人民币跨境支付基础设施建设与优化,强化技术创新、场景拓展与生态协同,为银行、清算机构、企业等各类市场主体提供稳定、高效、合规、智能的跨境支付技术服务,助力完善多层次跨境金融服务体系,提升金融服务实体经济与对外开放的能力。

● 场景运营战略升级与四大场景落地

2025 年公司顺应金融科技行业从技术赋能向价值运营深度演进的趋势,对发展战略进行全面升级,将公司愿景从“致力于成为最具业务价值的金融科技领导者”,更新为“致力于成为最具业务价值的金融科技和金融场景运营领导者”。报告期内,公司以全新战略愿景为指引,在巩固 AI、跨境支付等核心技术优势的基础上,基于多年技术积淀与业务实践,进一步深化、完善并聚焦“科技 + 场景 + 运营”三位一体的综合服务能力,将技术深度与产业场景、用户需求更紧密结合,推动业务模式从项目交付型向长期价值运营加速转变。围绕国家普惠金融发展战略与产业数字化浪潮,公司聚焦农村普惠金融、中小微普惠金融、零售普惠金融及航空互联网运营四大核心场景,通过整合数据、技术、生态与渠道资源,打造标准化、可复制、高粘性的场景化运营解决方案,为金融机构及产业伙伴提供覆盖客户全生命周期的一体化运营服务,有效打通金融服务“最后一公里”,在助力实体经济发展的同时,开辟公司第二增长曲线。

1)农村普惠金融场景运营

报告期内,公司深度服务国家乡村振兴战略,聚焦县域及农村金融市场,以“科技 + 场景 + 运营”三位一体服务体系为核心,充分发挥地方银行“人缘、地缘、亲缘”本土优势,构建线上线下深度融合的农村普惠金融服务新模式。通过整村授信、党建 + 金融、网格化数字运营等成熟落地路径,整合政务数据、乡土软信息、行内业务数据等多维度资源,搭建覆盖农户、新型农业经营主体的批量预授信与智能风控体系,以数字化 IPC 技术、智能绩效、客户生态系统等核心工具,有效破解农村地区信息不对称、风控难度大、服务覆盖不足、一线服务能力参差不齐等行业痛点。相关业务累计已覆盖全国超 5 万个行政村、服务农户超 1200 万户,累计助力合作金融机构投放普惠贷款超 2000 亿元,资产质量保持优良,不良率控制在 1%以内,成功打造一批可复制、可推广的标杆案例,相关实践获得权威媒体报道、国家级数据要素赛事奖项及各级政府高度认可,切实推动金融资源下沉田间地头,打通农村金融服务“最后一公里”,为乡村振兴与县域金融高质量发展提供持续、稳定的科技与运营支撑。

2)中小微普惠金融场景运营

报告期内,公司紧扣国家支持中小微企业高质量发展政策导向,聚焦中小微企业“融资难、融资慢、信息不对称”核心痛点,以数据驱动、风控赋能、全流程线上化为核心,打造覆盖营销、风控、产品、运营、贷后一体化的中小微普惠金融场景运营体系。依托全国中小微企业资金流信用信息共享平台,深度挖掘账户收支、公共缴费、第三方支付、投融资往来等 8 大类资金流信息,构建 6 大维度、700+ 特征指标的标准化特征库,形成覆盖贷前准入、贷中监测、贷后预警的全流程风控策略与模型体系,通过资金流信息与企业征信、税务、财报等数据融合建模,显著提升风险区分能力。同时,依托成熟的中小企业线上化信贷运营能力,构建业务底座、数据中台、智能决策引擎一体化技术架构,围绕产业链、供应链与特色产业集群打造多元化小微普惠产品与服务,实现千万元级以下普惠信贷业务从营销获客、移动展业、智能审批、线上签约放款到资金用途监控、全生命周期风险管理的闭环线上化运营,支持免抵押、线上化、高效率的服务体验,配套建立催收、纾困、诉讼、核销一体化贷后管理体系,使得整体回收效果提升 20%,整体催回率持续改善,催回率)95%,有效提升中小微企业融资可得性与服务效率,助力金融机构实现小微普惠业务“规模、效益、风险”平衡发展。

3)零售普惠金融场景运营

报告期内,公司为金融机构零售信贷业务提供全流程场景化运营支撑。围绕零售信贷业务增长目标,构建覆盖市场洞察、客群定位、产品设计、定价策略、多渠道获客、智能风控、客户生命周期管理及贷后预警的全链路服务体系。通过整合线上线下渠道资源,搭建线下展业、存量经营、流量转化、企业团办相结合的多元化获客体系,有效提升客群覆盖与触达效率。依托智能决策引擎与标准化联合运营平台,实现反欺诈、信用评估、授信审批的智能化与自动化,重构信贷作业流程,助力金融机构快速规模化展业。深度参与联合运营落地,提供组织搭建、过程管控、宣传推广、存量激活、续贷提额、尾量经营等全周期陪伴式服务,建立风险监测、量化策略、数据监控、持续迭代的风控运营机制,保障资产质量稳定与业务收益提升。

报告期内,相关运营服务成效显著,助力合作金融机构零售信贷业务实现高质量增长:信贷余额规模大幅提升 400%,月均新客数量提升 5 倍,利息收入增长 65%,获客成本降低 30%;业务处理效率显著优化,平均审批时长缩短至 5 分钟以内,自动化审批率超 96%,营销投资回报率提升 2.2 倍;资产质量保持优异,不良率控制在 0.3%的低位水平,全面推动零售普惠金融业务实现规模、效益与风险的平衡发展。

4)航空互联网运营场景

报告期内,公司持续推进航空互联网创新场景的布局与落地筹备工作。自 2024 年战略投资环球航通以来,公司与航空公司及产业伙伴保持紧密协同,稳步推进航空互联网平台的共建规划与前期筹备,积极探索航空 + 金融 + 科技深度融合的创新运营模式。依托公司金融科技核心能力,公司围绕机载互联系统建设、机上支付结算、联名信用卡推广、合规金融产品精准营销等方向开展方案设计与资源对接,致力于构建高速、智能、安全的机上互联生态,为旅客提供无缝衔接的数字化飞行体验并沉淀数字资产。在业务规划层面,公司已明确流量分润、增值服务矩阵、金融服务等多元化收益路径,打造“航空场景引流—金融服务转化—数据反哺优化”的业务闭环,抢占航空互联网蓝海赛道。报告期内,相关业务仍处于稳步推进与落地筹备阶段,公司将持续完善生态布局、优化盈利模式,力争打造航空金融科技新生态,为公司培育长期、可持续的创新增长动能。

在整体战略指引下,公司各业务条线有序开展经营活动,2025 年度各领域重点工作完成情况如下:

1)信用卡领域

2025 年,公司信用卡业务核心重心转向国际化发展,加快出海业务拓展,已在港澳、印尼、新加坡等市场实现突破,并重点接洽东南亚、中亚、中东等新兴金融市场,推动业务从国内领跑向全球市场转型。报告期内,公司聚焦全球化需求,完成核心产品技术升级与模式创新,精准匹配海外金融机构数字化转型需求,筑牢核心竞争力:

● CreditX 信用卡核心系统全球落地提速

拳头产品 CreditXIssuing 已在香港及东南亚多个国家落地,通过 PCIDSS 等国际权威认证,获得东南亚、中东等新兴海外市场认可。其采用分布式及 X86 开放式单元化架构,可帮助客户节省 80%的 IT 投入成本,降低数字化转型门槛。

● “信用卡 + 收单 + 支付”全球数字支付底座融合升级

公司打造“信用卡 + 收单 + 支付”融合方案,加大与金融科技公司合作,在跨境支付、人民币全球清结算领域成效显著。目前已在美国、香港、印尼等地区搭建数字支付底层能力,将跨境结算时间缩短至 30 秒内,手续费降至传统汇款的千分之一,并与多家境外机构达成深度合作。

● CAAS 业务模式实现海外从 0 到 1 创新突破

公司在印尼与某头部数字银行达成 CAAS 模式合作,实现发卡、互联网贷款等场景从 0 到 1 的突破。创新收益模式,除保底月费外,深度参与到与发卡量、车金融贷款等场景业务运营收益中,提升业务附加值。

● 虚拟信用卡服务适配全球发展趋势

紧跟全球虚拟信用卡发展趋势,升级服务体系,支持本地化部署,满足不同市场监管与客户需求,丰富产品矩阵。

报告期内,公司深化全球化生态合作,提升海外品牌影响力。亮相华为全球接大会 2025,面向全球金融机构客户展示 CreditX 发卡解决方案、Consulo 消费贷款等核心解决方案;与华为“融海计划”合作,围绕 PaymentModernization 领域,共同拓展东南亚、中东等海外市场;在印尼、马来西亚、新加坡、越南等国与当地头部 SI 签署战略合作协议,强化全球化布局及本地化运营、市场、交付的拓展能力。

2025 年是公司信用卡海外业务从战略布局转向实质性落地的关键一年。通过“CreditX 发卡系统 + 收单 + 支付 +CaaS 云服务”组合拳,在东南亚、中东等市场初步建立业务基础,但规模化营收仍需培育。未来将持续深耕海外市场,推动业务向规模化盈利迈进,实现国内外业务双翼并飞。

2)资产业务领域

近年来,在加快数字化转型与自主创新的推动下,银行的信贷系统步入大范围的升级与重构期,新一代信贷管理系统的升级换代速度不断加快,信贷管理系统项目的建设规模也呈现出越来越大的趋势。与此同时,随着自主创新步伐的加快,与信贷系统相关的周边系统也都面临着进一步的升级。当前信贷管理系统的升级逐步从大行向城商行、农商行以及省农信领域推进,省农信的改制进一步带动了信贷管理系统的升级与重构,公司在农信期内农商信信贷市占率得到持续提升。

报告期内,公司资产业务条线坚持“科技赋能金融、创新驱动发展”的战略主线,围绕信贷核心领域持续深化 AI 技术融合与产品创新。通过构建企业级智能研发体系,公司实现了从产品交付向“咨询 +PMO+ 场景方案 + 产品实施 + 运营服务”全价值链服务模式的转型升级,为客户提供覆盖信贷全生命周期的数字化解决方案,助力金融机构提升服务实体经济质效。报告期内,公司信贷业务板块经营业绩稳健增长,市场拓展成效显著,成功中标 4 个大型综合信贷平台项目,此外还中标 30 余个信贷相关项目。在“新一贷”信贷平台及供应链金融等重点领域中标率保持 60%以上,充分体现了公司在信贷科技细分市场的技术领先优势与品牌竞争实力。

● AI 技术底座升级,筑牢信贷管理智能化根基

完成企业级 AI 平台工程化体系迭代,本地化部署保障数据安全合规,实现平台持续自学习迭代。打通信贷研发全流程智能化覆盖,覆盖智能需求编写、业务建模、数据模型设计、业务逻辑 AI 辅助设计、代码智能生成、自动化审查、智能接口测试等关键环节,全面提升信贷管理系统研发效率与质量。沉淀金融信贷领域 IT 业务资产与工具链,固化专家经验,构建技术底座 AI 化能力,为信贷管理全场景智能化应用提供支撑。

● 核心交付组件迭代,提升系统效能与交付质量

基于历年项目实施经验的深度总结,结合大模型技术能力,公司对核心交付组件实施系统性升级,全年完成八大关键领域的研发创新:

a)数据标准管理:落地全字段一键贯标技术,降低信贷行业标准替换成本与实施风险;

b)移动审批平台:实现 PC 端原生体验——键转换、多端资产共用,简化信贷审批移动端开发与维护;

c)批量业务开发框架:抽象通用业务组件、封装技术组件,提升信贷批量业务开发规范性与效率;

d)放还款交易框架:完成架构优化重构,降低信贷核心交易实施难度,提升业务可扩展性;

e)智能风控组件:实现风险规则解耦、独立配置与动态执行,支撑信贷风控集中管理与实时响应;

f)专项测试工具箱:打造信贷核心组件定制化测试工具,保障系统质量,快速定位问题;

g)电子文档系统:支持可视化模板配置、自动转换报告撰写页面,消除单独页面开发与第三方插件依赖,显著降低开发成本与集成复杂度;

h)智能需求管理:原子化分解需求、差异化分析需求矩阵,实现信贷项目需求全流程追溯与精细化管理。

● 智能体研发布局深化

报告期内,公司在人工智能场景应用领域实现重要技术突破。公司与头部城市商业银行开展智能金融应用联合研发,成功打造四十余项智能体应用场景,并已完成在多家同业机构的商业化部署。

智能体应用矩阵覆盖:智能填单与数据录入;智能财报分析与风险识别;智能尽职调查;智能问答与知识检索;智能风险预警监控;智能合规审查;智能信后检查管理;信贷业务知识库;智能营销助手。未来,公司将以独立智能体形态将上述 AI 能力深度融入综合信贷产品体系,持续赋能客户业务的智能化转型升级。

● AI 信贷作业模式创新

2025 年度,公司完成向导式信贷作业产品的升级研发,启动新一代人机交互信贷作业产品设计,基于用户旅程整合智能体能力,推动信贷作业模式向 AI 化迭代升级。

3)数据业务领域

报告期内,公司深度聚焦银行核心业务场景,坚定践行“AI+ 金融”战略发展布局,紧扣金融数据业务本质需求,紧密围绕金融机构数智化转型的核心诉求,持续深化技术研发与场景落地,取得了一系列阶段性突破,核心业务实现高质量发展。在数据底座构建方面,公司以金融数据为核心根基,成功构建起以“粒度模型”为基础的确定性金融 AI 数据底座,为金融场景智能化应用提供了高效、精准、可靠的数据支撑。在此稳固的数据底座之上,公司进一步搭建完成“智能大脑(决策)+ 智能执行(行动)”的闭环式智能体系,实现了数据驱动下决策与执行的无缝联动、高效循环,显著提升了金融场景下的智能响应速度与决策精准度,为业务全链路贯通奠定了坚实的技术基础。在市场拓展与项目落地方面,凭借成熟的技术方案、完善的产品体系与丰富的行业经验,公司在企业级数据底座建设及场景用数项目领域实现重大突破。报告期内,成功中标某头部农商行、某区域性城商行及某央企信托公司等重点客户的企业级数据底座与场景用数项目,实现了对不同类型、不同规模金融机构的全面覆盖。这些项目的顺利落地,不仅验证了公司技术方案的先进性、稳定性与可扩展性,更标志着公司从单点 AI 场景工具提供商向全链路贯通式金融 AI 场景运营服务商的范式跃迁,市场影响力与行业认可度大幅提升,引发市场积极热烈响应。在战略演进与能力沉淀方面,公司始终围绕银行关键业务领域、关键业务环节及关键科技领域进行精准布局,持续向金融等实体经济核心领域渗透。通过不断积累行业经验、沉淀技术能力,公司逐步形成了深厚的金融行业 Know-How 壁垒。未来,公司将继续依托自身技术优势与行业积累,持续助力合作银行推进数智化转型,推动金融服务从工程化 AI(AI 辅助)向 AI 工程化(AI 原生)深度转变,以更先进的智能技术、更全面的服务能力,赋能金融行业高质量发展,为公司持续创造价值。

4)风险管理领域

在风险管理领域,公司持续在信用风险、市场风险、全面风险等方向为金融客户提供面向监管和内部管理要求方面的全方位服务。信用风险方面:深入解读多个风险管理相关的最新监管要求,推出配套产品及落地方案。在保持传统信用风险领域行业优势的基础上,在专业性、创新性继续发力,积极推动基于 AI 相关技术的场景提炼和产品改造以及建模能力。市场风险方面:围绕天锐(国产 Algo)产品,支持完全本地部署和云端架构,支持准实时估值、风险指标计算,支持标准法和内模法资本试算,服务众多国内大行以及股份制银行,并在多家银行成功落地。全面风险则是完善和提升咨询规划能力、咨询实施一体化能力,聚焦农信体系,不断提升和打磨产品。全年风险领域中标某银行千万级市场风险项目、多银行风险预警客户评级类项目,多个关于预期信用损失减值准备管理办法的项目以及多个客户的全面风险项目。

5)营销业务领域

在营销业务领域,产融大模型围绕区域性金融发展趋势,持续深化数据驱动业务价值。2025 年度,在对公、普惠领域持续服务头部银行客户,依托“大模型 + 产业链数据”成功落地产业大脑、新一代对公 / 零售 CRM 等标杆项目;在零售领域聚焦目标客群,借助大模型智能数据分析与标签平台能力,开展数智化场景运营分析,赋能业务增长。通过整合行内外数据构建客户关系网络,显著提升优质客群转化率,支撑对公业务与政府板块高效对接,在专精特新领域形成差异化竞争优势。在十五五规划背景下,结合智能化的 AI 技术创新能力获得市场与客户高度认可,树立行业标杆,成为金融数字化营销转型的重要推动者。

6)监管与征信领域

2025 年,公司在金融监管与征信领域持续深耕人工智能技术应用,依托基础数据 + 粒度模型核心优势,加快 AI 模型在监管与征信场景的适配落地,创新构建“监管治理 +AI 模型”双轮驱动的系统性安全治理框架,为金融机构与监管部门提供业务视角下破解 AI 落地难题的系统性解决方案与实施路径。

报告期内,公司监管征信业务成果显著:全国中小微企业资金流信用信息共享平台已落地服务 20 余家金融机构客户;基于中小微企业资金流信用信息数据,为银行提供专业化数据分析与挖掘服务,精准匹配金融机构服务中小微企业发展的政策导向与业务需求。同时,公司积极参与国家级行业基础设施建设,成功入选人民银行“替代数据通”接口查询第一批试点机构,深度参与试点落地与服务推广,行业影响力与市场地位持续提升。

7)财务和资产负债领域

2025 年,公司在财务与资产负债领域聚焦金融机构财资数字化转型需求,由财资团队搭建财资数字化转型价值链,推动资产负债管理、经营计划、内外部定价、管理会计、资本管理等核心模块深度协同与有机联动,为金融机构智慧经营管理提供一体化解决方案与实施支撑。

报告期内,公司成功中标某政策性银行智慧经营协同项目,财资咨询服务能力获得权威认可。公司新一代财资产品实现规模化落地,覆盖全国性股份制银行、省级农信联社、省级城商行等多家核心金融机构,产品成熟度与市场竞争力持续提升。同时,公司持续深化“AI+ 金融”应用场景,包括智能问答、智能问数、智能分析报告、智能审批助理、智能营销助理、客户行为智能分析模型等,以数智化能力赋能金融机构财资管理提质增效。

8)特色金融领域

在银行中间业务领域,紧跟“信创云原生 +AI”的行业要求及技术方向,积极参与多家银行总行及分行的中间业务系统信创云原生升级改造工作。报告期内,公司与主要客户签订了多个合同,项目实施交付趋步推进,实现了对国外主流中间件及商用产品的替代,通过全栈信创适配和微服务架构改造,帮助客户构建自主可控、高性能的 IT 底座,进一步巩固了公司在银行中间业务领域的市场地位。

2025-2028 年也是住房金融行业信创国产化及新数据标准贯标的黄金窗口期。报告期内,我们深度参与行业数据标准与数据治理规范的制订编写,抢抓新版《住房公积金基础数据标准》落地的先机,率先在多个核心及大数据项目中实现高标准贯标。同时,重点加强住房金融领域 AI 产品的市场销售工作,通过引入 multi-Agent、RAG 技术,帮助客户构建了涵盖智能办理、智能审批、AI 办公助手的全链条智能服务体系,推动“智能快办”向“智能决策”升级,有效提升业务处理效率。成功拿下数千万的核心信创改造、数据平台及 AI 平台的公积金中心订单。

2025 年,在信创与云原生方面,研发团队持续推进中间业务平台、住房公积金核心及大数据产品的全栈信创云原生迭代优化,适配多个国产及开源中间件、数据库产品。同时积极探索 AI(大、小模型)在住房金融业务领域的深度应用,打造公积金领域级 AI 平台 2.0,通过业务语义建模,借助大模型自主推理能力、RAG 和 multi-Agent 技术,让 AI 的“数据驱动,智能决策”能力具备“可溯源、可监测、可控制”的安全审计要求,进一步落地到贷款审批、风险控制等核心业务场景,为业务提供更多维度的辅助决策支持并提升运营效率。

9)咨询业务

2025 年,公司咨询业务实现突破性发展,市场覆盖、项目量级与行业影响力显著提升。年初中标某股份制银行新一代核心 PMO 项目后,持续在省联社(省农商行)市场取得重大突破,全年相继中标五家省联社(省农商行)重点咨询项目,涵盖科技战略规划、核心系统规划、新一代核心建设、信贷 PMO 等关键领域,包括东北某农信(农商行)新一代核心与信贷 PMO 项目、西北某省农商行五年科技战略规划项目、华中两家省农信核心系统规划项目、南方某省农商行新一代核心 PMO 项目等,省农信市场咨询业务实现模代突破。

同期,公司成功中标多家区域性银行 IT 规划、对公人工智能咨询项目,中标某外资银行质量管理咨询项目,并入围华北某省农商行咨询服务框架,咨询服务覆盖范围持续拓展。报告期内,公司在人工智能、PMO、IT 战略规划、核心系统规划、信贷、质量管理等多领域实现业务协同拓展,服务能力与行业认可度全面提升。

业务协同方面,咨询业务与集团解决方案交付业务深度联动、高效整合,在市场拓展、方案能力升级方面成效显著。咨询团队与交付团队紧密协同,在多家大型银行信贷项目建设中形成良性互动,有效提升集团整体项目交付质量与客户满意度。

经过全年深耕,公司咨询业务市场地位进一步巩固、业务规模持续扩大。通过持续引进信贷、风险、零售等领域资深咨询合伙人,咨询业务版图不断拓宽;在人工智能咨询领域亦取得突破性进展,形成覆盖战略、规划、实施、管控的一体化咨询服务能力,为金融机构数字化转型提供全周期陪伴式服务。

10)专业测试领域

2025 年,公司在专业测试与 AI 测试工具领域紧扣金融行业数字化转型需求,以服务精细化、业务专业化、工艺智能化为主线,持续强化测试能力建设与长效质量保障机制,全面赋能金融机构业务高质量发展。

● 专业测试服务

在专业测试服务方面,公司持续深耕头部银行客户,不断完善金融测试服务体系。持续深化与国有大行的测试服务合作,构建“总行—分中心”两级响应机制与全国性服务网络;深度承接多家股份制银行、省级农商行核心系统测试项目,关键业务领域测试服务能力持续增强;牵头引领银行业关键系统群测试实施标准建设,发布并推广银行核心系统测试工艺标准 V3.0,并通过 20 余项测试范围评估、测试需求分析相关标准;构建覆盖资前风控、贷中监控、贷后追偿全流程的信贷测试模型,筑牢核心领域专业护城河;自主研发智能测试流水线平台并正式投入运营,全面实现测试全流程 AI 赋能,形成“需求—实例—执行”一体化智能测试闭环。报告期内,测试案例 AI 生成覆盖率达 70%,测试案例 AI 执行完成工程化闭环试点,测试生产力实现跨越式提升。

● AI 测试工具研发

公司持续加大 AI 测试工具研发投入,联合湖南大学金融超算科研团队,依托长期积累的金融测试场景、过程资产与工程化能力,融合主流大模型技术,重确发布三大智能测试工具产品,构建行业领先的智能测试工具矩阵:

a)智能测试需求分析及案例设计系统

融合 DeepSeek、Owen 等大模型,采用“大模型 + 小模型 + 多智能体”分层协同架构,实现需求文档智能解析与测试案例自动生成,有效抑制 AI 幻觉,提升复杂场景案例准确性。产品已在多家银行规模化应用,案例综合采纳率达 70%,设计效率提升 2-5 倍。

b)智能接口生成系统

打造闭环式接口测试链路,动态解析主流技术框架接口定义,实现接口变更毫秒级感知、测试案例自动同步、技术异构壁垒打通,摆脱对接口文档的依赖,维护效率由“人日级”降至“分钟级”,助力接口自动化测试效能提升约 20%,为高频交换迭代提供敏捷保障。

c)智能测试流水线平台

融合行业专家经验与大模型能力,构建多引擎与粒度数据模型,赋予 AI 全面测试感知能力,支持 AI 数字员工独立执行测试全流程作业,与人协同高效完成测试任务,实现金融测试工艺全面智能化建模。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	4,784,424,654.80	4,197,801,354.26	13.97%	4,037,096,683.54
归属于上市公司股东的净资产	3,583,408,269.69	3,221,078,383.71	11.25%	2,583,605,844.12
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	1,776,871,711.48	1,766,211,579.54	0.60%	1,935,801,733.00
归属于上市公司股东的净利润	-138,135,742.49	77,503,842.69	-278.23%	116,728,781.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-197,741,499.70	2,716,502.32	-7,379.27%	63,942,346.47
经营活动产生的现金流量净额	133,634,874.50	122,660,310.10	8.95%	406,294,866.95
基本每股收益(元/股)	-0.29	0.21	-238.10%	0.29
稀释每股收益(元/股)	-0.29	0.21	-238.10%	0.29
加权平均净资产收益率	-4.11%	2.91%	-7.02%	4.69%

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	486,808,683.19	509,846,377.92	519,570,185.88	260,646,464.49
归属于上市公司股东的净利润	25,596,408.01	25,445,011.66	6,725,678.53	-195,902,840.69
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-2,417,759.57	17,562,521.17	-9,152,488.76	-203,733,772.54
经营活动产生的现金流量净额	-289,156,014.74	3,265,334.09	71,738,766.23	347,786,788.92

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 √否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	48,842	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	41,441	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	0
前 10 名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)									
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
胡国建	境内自然人	19.06%	88,108,864.00	66,078,300.00	质押	50,393,000.00			
东证融汇智慧新业投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	8.14%	39,760,119.00	0.00	质押	7,000,000.00			
李玮	境内自然人	2.27%	11,087,224.00	0.00	不适用	0.00			
财通证券资管-中泰信管 7703 号单一资产管理计划-中泰信管 7722 号第一期增持股	其他	2.02%	9,887,889.00	0.00	不适用	0.00			
中国建设银行股份有限公司-兴业中证金融科技主题交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.16%	5,660,886.00	0.00	不适用	0.00			
东证时代投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.96%	4,692,426.00	0.00	不适用	0.00			
杨梅	境内自然人	0.90%	4,481,520.00	0.00	质押	4,480,000.00			
曾建荣	境内自然人	0.60%	2,950,800.00	0.00	不适用	0.00			
钱晓	境内自然人	0.49%	2,400,000.00	0.00	不适用	0.00			
信澳新宇投资有限公司	境内非国有法人	0.47%	2,277,800.00	0.00	不适用	0.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明	1、上述股东是否属于《股票上市规则》规定的关联关系:1)胡国建与李玮为夫妻关系;2)东证融汇投资、时时代投资、信澳新宇投资同受胡国建实际控制人控制,胡国建间接持有上述三家公司的股权,是实际控制人;3)上述股东中,公司未知其他股东之间是否存在关联关系,也未知是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。								

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况