

中科软科技股份有限公司
关于 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会
召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

一、业绩说明会召开情况

中科软科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 18 日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《关于召开 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会的公告》（公告编号：2025-016），并通过上证路演中心网站“提问预征集”栏目以及邮件方式提前征集投资者所关注的问题。

2025 年 4 月 25 日 13:00-14:30，公司通过上证路演中心提供的网上平台（<https://roadshow.sseinfo.com/>）以视频结合网络互动方式召开了 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会，公司董事长、总经理左春先生，副总经理、财务总监张志华先生，独立董事何召滨先生，董事会秘书蔡宏先生，证券部经理郢文龙先生，财务部经理杨培兰女士及公司其他相关人员出席了本次业绩说明会，与投资者进行了充分的沟通和交流，并就投资者普遍关注的问题进行了回答。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

公司对本次业绩说明会中投资者提出的主要问题及公司回复整理如下：

1、当前保险客户的 IT 投入处于阶段性调整期，请问贵司如何预判该领域需求拐点出现的时间窗口？在调整周期结束后，保险行业营

业收入是否可能通过数智化升级实现新一轮营收增长突破？

答：保险客户的 IT 投入与保险客户的经营情况、监管要求、宏观环境等多方面因素的变化相关。公司将积极应对保险客户在深化转型过程中各个阶段的需求，帮助客户通过技术应用实现高质量发展。

数智化已成为保险行业进入新阶段的重要驱动力之一，赋能保险公司提升经营管理效率和提高精细化发展水平。公司根据技术发展趋势和客户需求，重点针对行业参考模型、AIGC 应用等多个重点方向进行研发，未来公司将进一步通过研发创新和解决方案智能化升级，保持较高的产品技术竞争力，有望充分抓住保险行业客户数智化转型下的新增需求。

2、问题贵司 2024 年非保险 IT 业务收入同比增长 24.86%，该增速高于行业平均水平。请问该增长主要受益于哪些行业需求？贵司是否制定了维持该增速的专项策略。

答：2024 年，公司非保险金融 IT、政务 IT 和医疗卫生 IT 等非保险领域取得较高增速。其中在非保险金融 IT 领域，公司在报告期积极抓住银行业国产化改造相关的业务机会，参与了邮政储蓄银行、中国银行等重要客户的大型国产化改造项目；在政务 IT 领域，公司在智慧乡村、智慧园区、数据中心等领域订单签订及确收增速较快，带动政务 IT 领域业务规模较快增长；在医疗卫生 IT 领域，医保信息化、医院数字化、全民健康信息数字化管理、中医药信息化等领域在手订单陆续确认收入，同时公司中标了大型传染病监测预警与应急指挥信息平台建设、智慧医院配套信息化能力提升建设等多个项目。

今年公司将继续加强非保险金融、医疗卫生、政务等行业的业务拓展相关工作，抓住银行等大型金融客户的国产化改造以及各行业数字化转型建设带来的机遇，不断积累新客户，推进相关项目落地，力

争实现非保险行业收入较高速增长。

3、结合当前 AI 技术的快速发展，请问贵司如何评估 AI 技术对未来 3-5 年软件业务规模的增量贡献？是否已形成差异化的 AI 产品矩阵以把握此轮技术红利？请问贵司在研发/交付环节应用 AI 技术的具体成效如何？是否有量化指标（如人力成本节约比例、项目实施周期压缩率等）可供披露？

答：未来，行业应用软件将在大模型的赋能下得以不断拓展技术的广度和深度，成为包含存量行业应用软件、半结构化数据的知识库管理软件及垂域模型运行使用软件在内的广义行业应用软件。在此趋势下，应用软件的空间有望迎来快速增长和拓展，也为 ISV 带来了发展机会。

AI 在企业端的应用，要满足“低成本、高精度、强安全”。“低成本”要求针对性简化模型基座，大模型厂家与 ISV 一道，设计蒸馏方案，强调有针对性的极度简化，甚至重新评估原始训练模型的标注数据集，要分类训练初始大模型；“高精度”要求模型提供的数据百分百准确，有些数据是优秀的成果，对涉及规则、制度等“约束性任务”要赋予高权重，要克服模型训练中的“垃圾进，垃圾出”；“强安全”要把数据保护起来，做到“数据分层管理、访问严格限制”，保证数据只为自己服务。

这些对于具有领域知识、复杂数据管理和系统开发的 ISV（行业应用软件企业）会带来众多新的业务机会。ISV 可利用其具备的领域知识为行业客户提供大模型的能力迁移，实现模型能力与现有应用软件的能力集成和融合，其中利用强领域知识为行业客户提供非结构化数据标注为整个过程中的重点能力和关键步骤。

针对广义行业应用软件中的半结构化数据的知识库管理软件与垂域模型运行使用软件的增量需求，积累了丰富的领域参考模型和语

料库的行业头部 ISV 有望成为当前 AI 新技术迭代和应用中的主力，能为行业企业提供有效的数据标注预处理及其后续的交互应用等一系列垂域模型应用服务。中科软不仅在保险 IT 领域具有较强的市场竞争力，还覆盖非保险金融、政务、医疗卫生、教科文等多个行业，具备以保险行业为代表的多个行业的领域知识积累和工程化经验。公司将充分抓住广义行业应用软件的发展机遇，以半产品化的形式为客户从数据标注、模型选型与测试、工程化集成和通用平台工具的建设等方面为客户提供全方位的 AI 应用场景挖掘和解决方案落地服务，拓展增量业务，力争成为领先的广义行业应用软件和服务供应商。

在产品和研发层面，公司基于 MaaS 平台进行 AIGC 垂直应用的推进与实践，将行业参考模型与 MaaS 平台建设进一步融合，提升基于向量数据库的 MaaS 应用服务平台能力及 AIGC 垂直领域行业知识平台、低代码 AI 助手等能力，并针对营销、陪练、保险产品管理、预核保和产品推荐等更多场景展开研发；并围绕 AIGC 先后开展以“开源软件/产品基座下的垂直 AIGC 平台（MaaS）及组织协同实施”、“行业应用软件的 AI 运维系统方案”为主题的研发实践技术交流会，推动公司 AIGC 研发成果的应用落地；同时加大与生态伙伴的合作，推出针对金融、医疗、政务等领域的 AIGC 应用联合解决方案。未来公司将争取不断提高人工智能相关业务收入的比重，为公司业务的发展开拓更为广阔的空间。

在开发端，公司积极将 AIGC 在辅助开发和代码自动化方面的能力应用到实际开发工作中，将行业参考模型与 MaaS 平台建设进一步融合，持续提升低代码 AI 助手等能力，将“低代码”开发融入客户复杂核心系统群的建设过程中，缩短了部分项目的开发周期。

4、美国加征关税政策正加速全球供应链重构。在此背景下，贵

司是否观察到海外客户对国产替代软件的需求提升？在东南亚、中东等"一带一路"市场的拓展中，关税因素是否构成战略性机遇？

答：公司对标国际市场和竞争者，为保险行业客户提供各类信息化产品及服务，公司自 2010 年开始便布局海外市场，目前客户涵盖东亚、东南亚、南亚等多个国家和地区，对于金融科技服务企业出海，我们认为国内企业已在多年的市场竞争中积累了丰富的产品线及解决方案，中国企业的软件工程能力在全球范围内也具备竞争优势，未来公司将继续加强国际化战略的开拓，力争实现海外业务的进一步发展。

公司的大陆以外业务受关税因素影响很小。

5、大模型一体机市场已进入高速发展期，头部厂商通过"开箱即用"方案降低部署门槛。请问贵司在大模型训练一体机领域的技术储备如何？是否已形成面向垂直行业的智能体解决方案（如金融/医疗领域专属 Agent）？

答：公司与算力厂商合作，先后推出针对医疗卫生、保险等垂直领域 AIGC 应用的软硬一体联合解决方案。例如，2025 年 3 月，在华为中国合作伙伴大会 2025 期间，公司与华为共同发布保险行业 AIGC 应用联合方案，通过构建保险行业多模态知识库体系，将 AIGC 融入保险营销、渠道培训、产品管理及业务运营等多方面。中科软保险行业应用套件融入丰富的智能化场景，便于快速接入和整合 AI 应用，使业务实现平滑升级 AI 能力。同时依托华为一体机和华为云的算力平台，实现 AI 运营环境的快速建设，为保险行业数智化创新发展提供高效解决方案。

6、公司本期盈利水平如何？公司近年来业绩增长几乎停滞，一季度营业额与净利润双双下降甚至毛利率出现大跌且出现罕见的净利润大幅下跌并亏损的原因？公司计划采取哪些具体措施扭转业绩

颓势？公司研发创新情况以及研发创新对公司业务发展的有何促进作用？

答：2024 年，公司全年实现营业收入 66.71 亿元，同比增长 2.59%；实现归属于上市公司股东的净利润 3.55 亿元，同比下降 45.76%；2025 年第一季度，公司实现营业收入 12.35 亿元，同比下降 4.08%，净利润亏损约 1600 万元。

公司 2019-2023 年软件类业务收入从 39.86 亿元增长到 52.60 亿元。2024 年以来受市场环境影响，部分客户 IT 投入减少，导致公司软件收入减少，毛利率降低，利润降低。公司正努力加强内部管理和主营业务开拓，提升经营质量，扭转业绩下滑趋势。

公司一方面抓住保险 AI 应用、IFRS17 系统建设带来的增量业务机会，不断提供新的产品和服务，促进保险 IT 业务企稳回升；积极加强非保险 IT 领域业务开拓和高技术价值业务的规模提升，提高主营业务毛利率水平；加大与生态伙伴的合作，推出更多基于新技术的创新性应用方案，在保证存量客户粘性的同时，努力开拓新客户；另一方面，从内部管理看，公司将加强成本管理和现金流管理，优化绩效考核体系和激励机制，提升员工积极性和能动性。

未来公司将继续加强研发创新对于业务开拓的支撑作用，提升新技术应用能力、产品及技术服务能力，打造“咨询+产品+实施”三位一体的发展格局。

7、请问公司是否有提高市值管理水平或回购注销计划？

答：公司上市以来积极响应监管号召，面向全体股东，持续进行现金分红，并于 2022 年为稳定股价实施股份回购。2024 年、2025 年公司响应监管号召，连续发布提质增效重回报行动方案。未来公司将充分考虑投资者回报，合理平衡和处理好公司自身稳健发展和回报股

东的关系，努力提升投资者回报。

8、在软件行业，人才是企业发展的核心驱动力。公司是否将推进股权激励计划的制定，是否有清晰的管理层年轻化规划？何时会引入更多年轻有为的专业人才，为公司注入创新活力，以更好地适应行业快速发展的节奏？

答：公司将在强调管理规则、营销、实施技术和企业文化的基础上，加速人才队伍建设，强化人才的培养和培训。推进干部年轻化进程，加大青年管理人员和高绩效者的决策力培养，培养既懂技术，又懂经营管理的复合型人才。不断改善公司的工作环境，提高员工待遇和个人成就感，继续探索多样化的员工激励手段，创造积极向上的企业文化，保证有业绩、有能力的业务骨干不断晋升。

9、关于与头部企业竞争：同为软件行业企业，华为作为民营企业已在全球科技领域占据重要地位，而中科软拥有政府背书与科研资源优势，为何在市场影响力、技术成果转化等方面仍有较大差距？公司将如何弥补这些短板，实现追赶与超越？关于研发投入战略：当前软件行业技术创新日新月异，公司研发费用率却长期低于行业均值。这是否意味着公司对技术创新的投入不足？在人工智能、云计算等前沿领域，公司如何确保自身技术竞争力，避免被市场淘汰？

答：公司将努力对标国内外优秀科技企业，通过加大科技创新能力和主营业务开拓能力，不断提升自身竞争力。公司所处行业应用软件领域在人工智能浪潮下将迎来进一步发展机遇，公司将努力提升自身产品及技术服务能力，为客户从数据标注、模型选型与测试、工程化集成和通用平台工具的建设等方面为客户提供全方位的 AI 应用场景挖掘和解决方案落地服务，拓展增量业务，力争成为领先的广义行业应用软件和服务供应商，打造“咨询+产品+实施”三位一体的发展格局。

公司基于成本/效益分析，合理开展研发投入，注重研发的投入产出比。2024 年公司根据技术发展趋势和客户需求，重点针对行业参考模型、AIGC 应用等多个重点方向进行研发。公司将行业参考模型与 MaaS 平台建设进一步融合，提升基于向量数据库的 MaaS 应用服务平台能力、AIGC 垂直领域行业知识平台、低代码 AI 助手等能力，并针对营销、陪练、保险产品管理、预核保和产品推荐等多个应用场景展开研发，逐步推进更多行业应用级产品和解决方案的研发进程。

未来公司将进一步通过研发创新和解决方案智能化升级，保持较高的产品技术竞争力，不断提高人工智能相关业务收入的比重，为公司业务发展开拓更为广阔的空间。

10、关于业务拓展瓶颈：公司在医疗、保险等领域虽有布局，但市场份额与品牌影响力有待提升。面对激烈的市场竞争，公司将如何突破业务发展瓶颈，实现多元化、高质量发展？是否有明确的市场拓展战略与实施路径？**关于项目管理优化：**随着业务规模扩大，部分项目出现交付周期延长、成本失控等问题。公司是否对项目管理体系进行过全面评估与改进？未来将采取哪些措施提升项目执行效率与质量，降低运营成本？**关于数据价值开发：**在数字化时代，数据已成为重要资产。公司积累了大量业务数据，但尚未充分挖掘其价值。未来是否有计划开发数据驱动型产品或服务，为公司创造新的利润增长点？**关于政策机遇把握：**国家出台多项政策支持软件产业发展，公司却未能充分受益于政策红利。是否存在政策对接不足或资源整合能力欠缺的问题？公司将如何加强与政府部门合作，更好地把握政策机遇实现快速发展？

答：公司将重点发展高附加值和高技术含量业务，提升产品成熟度，成为集“咨询+产品+实施”三位一体的综合性行业 ISV。近年来我国的市场环境和企业需求快速变化，尤其是在数智化浪潮的推动下，技术应用不断革新，业务拓展与转型加速进行，带动我国企业 IT 需

求持续增加且处于动态变化中，且不同企业的 IT 需求有其独特性和多样性。企业需要能够灵活应对市场变化的解决方案。在此背景下，ISV 应具备综合化能力，为企业提供一站式咨询及定制化整体解决方案的综合服务，满足企业多样化和动态变化与持续迭代的 IT 能力需求。“咨询+产品+实施”三位一体的 ISV 既能有代表性的软件产品形成差异化，又能通过咨询业务对产品与技术服务形成带动与协同，还能通过提供技术服务将符合客户实际需求的解决方案进行落地。通过提供“咨询+产品+实施”的综合性服务，拓展在客户侧的价值链长度，提高客户粘性并提升价值量。中科软将以客户为中心，在现有的“产品+实施”解决方案体系基础上，进一步发展咨询顾问服务业务，提升技术服务附加值。

公司近年来持续积累项目管理、实施及质量控制等经验，提升软件开发效率，2024 年在软件业务收入下滑的背景下，公司加强了成本管理，人工成本较去年同期有所下降。未来公司将继续加强内部管理、合作者管理、项目质量管理、大型投标项目管理和项目执行监督管理。形成公司全部投入方式+类 NGO 的方式，强化“自助公共服务意识”和“运行自发互助组织能力”，建立 NGO 的评估和监管体系。

公司将充分利用在保险及各行业积累的领域知识及工程能力，打造适配“保险+”战略的产品生态、服务生态、业务生态，抓住数据要素建设发展、生成式人工智能应用加速的历史机遇，与各类生态合作伙伴一道推动各行业“保险+”模式的落地。2025 年，公司将结合地域性金融创新和数据要素政策，关注“保险+”的地域性业务机会，在地市级层面进行更多试点，针对更多场景进行尝试与开拓，通过利用技术手段建立保险公司与上下游关联企业之间的数据互通、业务互联，帮助保险公司实现更高效的价值创造，力争开拓新的服务模式，

从而带动公司商业模式的转变与改善。

公司持续关注国家各类政策导向，积极抓住相关行业的发展趋势和需求重点，充分利用行业的纵横关系，不断扩展已有成果，实现现存客户与上下游等相关行业领域的渗透扩展和需求整合，加大业务拓展。

11、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？行业以后的发展前景怎样？

答：公司将持续关注行业发展趋势，积极对标优秀企业，不断提升自身发展。

行业应用软件领域未来将受到 AI、数据要素、国产化等多个因素的推动，产生更多机遇和需求：

（1）DeepSeek 降低模型基座成本，有望推动 AI 的垂直领域应用，将拓宽行业应用软件的范围并利好头部 ISV

公司所处的行业应用软件领域将在人工智能浪潮下将迎来进一步发展机遇。未来，AI 在垂直领域的应用有望进一步推进，行业应用软件的边界将被拓宽，进入广义行业应用软件阶段。企业需要结合领域知识升级其行业应用软件，扩展行业应用软件的深度和广度，使其以新形态解决已有的痛点问题。针对广义行业应用软件中的半结构化数据的知识库管理软件与垂域模型运行使用软件的增量需求，具备领域知识积累优势的行业头部 ISV 有望成为当前 AI 新技术迭代和应用中的主力。在 B 端的复杂性业务领域，领域知识是垂直领域对大模型的应用逻辑的关键。行业头部 ISV 具备丰富的领域知识和领域参考模型能力，具备场景化的核心竞争优势及软件规模化、工程化的实践经验。

（2）广义行业应用软件将为安全保障相关技术落地的重要载体，

头部 ISV 在新技术与行业应用软件群的深度整合中将继续发挥优势

“强安全”为企业 AI 应用的一大重要诉求，推动企业级 AI 应用从通用大模型转向本地化部署的垂域模型。本地化部署的垂域模型强调的“强安全”特性参照隐私计算技术的“可用不可见”基本原则，除结构化数据之外的非结构化、半结构化数据也需满足相关安全要求，是隐私计算技术需覆盖的扩展领域，因此广义行业应用软件将成为隐私计算技术落地的重要载体。针对安全保障层面，除隐私计算技术之外，联盟链技术未来也可能进入大规模应用阶段，其关键点在于与行业应用软件群的深度整合。拥有成熟行业应用软件基础的头部 ISV 在推动新技术与行业应用软件群的深度整合中具备优势。

（3）关键行业有望加速国产化进程，通过大规模的行业应用构建国产化软硬件底层架构体系升级

近年来，我国的国产化产业在供给侧的技术与产品生态体系已初步成型，将为未来几年国产化的加速替代提供有力支撑。国产化将进一步聚焦于以规模化行业级场景化应用为牵引，驱动自主可控的信息技术软硬件基础架构体系升级。除了底层技术平台的国产化升级换代之外，应用软件的国产化也在加速替代的范围内。2024 年，公司在银行等大型行业客户的国产化项目中取得较大进展。未来随着关键行业国产化进程的加速推进，公司将继续抓住 ERP 等关键应用软件替代、基础软硬件集成建设等相关机遇。

（4）数据要素市场的持续发展完善将助力保险科技的创新发展，为行业 ISV 带来数据共享及跨行业业务协同的需求

随着数据要素市场化配置改革的不断深化，未来数据资源将在更多领域释放潜能，为经济社会发展提供更强劲的驱动力。跨行业数据融合的保险产品与服务创新加速了保险行业生态化建设的进程，为行

业 ISV 带来了更多数据共享及跨行业业务协同的需求。在数据的流通和应用过程中，不同行业应用系统之间互操作的需求大量增加。软件作为数据处理和流转的载体，发挥着至关重要的作用。随着保险行业对数字化、智能化转型需求的增加，行业 ISV 需要提供更全面、高效的技术解决方案，支持保险机构与其他行业领域之间的数据共享和业务协同，同时也为行业 ISV 拓展自身业务领域、实现新商业模式和服务模式打开了更广阔的机遇和空间。

12、公司之后的盈利有什么增长点？

答：（1）人工智能浪潮下，广义行业应用软件发展带来的业务机会。AI 在企业端的应用，要满足“低成本、高精度、强安全”。未来，行业应用软件将在大模型的赋能下得以不断拓展技术的广度和深度，成为包含存量行业应用软件、半结构化数据的知识库管理软件及垂域模型运行使用软件在内的广义行业应用软件。

对于具有领域知识、复杂数据管理和系统开发的 ISV（行业应用软件企业）会带来众多新的业务机会。ISV 可利用其具备的领域知识为行业客户提供大模型的能力迁移，实现模型能力与现有应用软件的能力集成和融合，其中利用强领域知识为行业客户提供非结构化数据标注为整个过程中的重点能力和关键步骤。

（2）各行业数字化转型及国产化浪潮下带来的业务机会，在各行业数字化转型过程中，行业应用软件及信息化需求将进一步增长，有利于公司在非保险金融、政务、医疗卫生、教科文、能源电力、通信、交通等领域的业务开拓。

（3）数据要素市场的持续发展完善将助力保险科技的创新发展，为行业 ISV 带来数据共享及跨行业业务协同的需求。有助于公司“保险+”战略的进一步落地实施。

（4）下游客户需求升级，为公司高附加值和高技术含量业务的发展提供机遇。公司将以客户为中心，在现有的“产品+实施”的解决方案体系基础上，进一步发展咨询顾问服务业务，提升技术服务附加值。

（5）海外市场业务机会。目前公司客户已涵盖东亚、东南亚、南亚等多个国家和地区，对于金融科技服务企业出海，我们认为国内企业已在多年的市场竞争中积累了丰富的产品线及解决方案，中国企业的软件工程能力在全球范围内也具备竞争优势，未来公司将继续加强国际化战略的开拓，力争实现海外业务的进一步发展。

三、其他事项

公司2024年度暨2025年第一季度业绩说明会具体情况详见上证路演中心(<https://roadshow.sseinfo.com/>)。公司相关信息以公司在上海证券交易所网站及指定信息披露媒体上刊登的公告为准，敬请广大投资者注意投资风险。

公司对长期以来关注和支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢！

特此公告。

中科软科技股份有限公司

董事会

2025年4月25日