

宇信科技 20260826

2026H1 大行战略驱动毛利提升，AI 与数币业务进入落地期

摘要

- 战略聚焦大型客户，2026H1 资产 3 万亿以上大行收入占比升至 62%，同比增 5pct。
- 盈利能力优化，销售净利率同比提升超 1pct，大行客户毛利率提升 5pct。
- 海外业务高增，2026H1 收入约 3,700 万元，毛利率超 60%且同比提升 11pct。
- AI 战略落地，深度参与股份行全行级 AI 规划，AICopilot 已应用于超 30 个项目。
- 数字人民币需求旺盛，公司已进场 2026 年新增试点银行中超半数单位，待验收确认收入。
- 回款效率提升，应收账款回收天数从 120+天降至约 100 天，在手订单 36 亿元持平。
- 2026 全年营收预期不增长，主因主动收缩中小银行客户，聚焦大行及海外增量市场。

Q&A

请概述公司 2026 年上半年的整体经营业绩与财务表现？

2026 年上半年，公司整体经营业绩表现稳健扎实。剔除股份支付影响后，扣非归母净利润较 2025 年同期增长约 15 万元。归母净利润层面实现了 40.3%的显著增长，这主要得益于公司在财务性投资及理财收益方面取得了良好成绩。收入方面有一定程度的下降，这与公司聚焦大型资产规模客户的战略调整相符。在银行客户因息差收窄而进行整合收缩的背景下，公司对部分客户采取了更为保守的策略，以保障长期可持续发展。在现金流方面，上半年经营性现金流呈现净流出状态，这符合软件和集成业务下半年为收入确认与回款高峰期的季节性特征。投资活动现金流的变化与财务性投资、战略性投资及理财收益的赎回安排有关。整体来看，公司的现金流状况与收入及利润规模相比处于健康态势。关键财务指标方面，公司的净资产收益率等指标保持健康向好。销售净利率较 2025 年同期提升超过一个百分点，反映了销售效率与管理效率的优化。同时，应收账款回收

天数从 2025 年同期的 120 多天降至 100 天左右，回款速度显著加快，体现了公司在大型 B 端客户管理上的能力。

公司在客户结构和海外业务拓展方面取得了哪些具体进展？

在客户结构方面，公司持续深化大型客户战略。2026 年上半年，来自大型客户（包括国有大行、股份制银行、政策性银行及资产规模 3 万亿以上的大型城商行）的收入合计占比达到约 62%，较 2025 年同期增长近 5 个百分点。其中，在大型国有银行客户群中的毛利率提升了 5 个百分点。公司认为，大型银行在应用 AI 等新技术、落地新场景方面具备更多元的场景、更丰富的产品体系和更雄厚的资金支持，因此将持续聚焦此类客户。在海外业务拓展方面，2026 年上半年，海外及外资银行客户的收入实现了约 3,700 万元，占比接近 3%。值得关注的是，该业务板块的毛利率较 2025 年同期增长了 11 个百分点，达到百分之六十以上，验证了出海战略在财务上的正向反馈。市场拓展已覆盖多个区域：在伦敦、悉尼，主要围绕中资银行海外分行业务；在非洲和中东，以支付为切入点，提供科技运营与服务，并针对年轻客群推出零售及普惠信贷产品；在东南亚的马来西亚、印尼，开展 AI 及联合运营合作；在越南，公司与两家集团达成战略合作，体系化地输出零售信贷、数据中台及核心系统等产品，以支持当地银行的科技建设。在港澳地区，公司持续推进华侨银行香港核心系统建设项目，并与东亚银行、南商银行在数据、移动金融及 AI 手机银行等领域落地合作。此外，澳门数字货币项目已进入二期建设。为公司在当地消费场景和跨境支付领域积累了领先优势。

公司在 AI、数字人民币等战略领域的布局和上半年落地成果如何？

公司将 AI 赋能、海外拓展和数字人民币作为三大核心战略。在 AI 领域，公司 2026 年上半年投入显著，并从三个层面推进落地。战略层面，公司以 FDE（Foundation Model Driven Engineering）角色为切入点，与客户共创可量化的业务价值。一个重要的里程碑是，公司深度参与了一家重要股份制银行的全行级 AI 规划，积累了体系化的能力与经验。产品层面，公司围绕信贷、数据、监管、数字银行等产品线进行 AI 应用的迭代，并利用 AI Copilot 能力在超过 30 个项目中进行开发，提升了产品迭代效率。中台层面，公司推出了 AI 中台底座产品，该产品能够多模态地链接各类技能，协同不同的智能体，为银行在不同微型场景下的模型推理提供统一支撑。在数字人民币领域，公司紧跟市场发展。在央行于 2026 年 4 月和 8 月公布的两批共 20 家试点银行中，公司已接触并进场的银行数量超过半数，这得益于公司在大型客户中长期深耕所积累的优势。

请问公司 2026 年上半年新签订单和在手订单的同比变化趋势如何？此外，关于公司与某股份制银行深度合作的 AI 中台项目，其标杆意义体现在何处，以及未来计划如何将该模式复制推广至更多银行客户？

截至 2026 年上半年，公司已签订但尚未执行的订单金额为 36 亿元，与 2025 年同期大致持平，这与公司进一步聚焦大型资产客户的战略相关。关于和



内领先的股份制银行合作的 AI 中台业务，其影响和战略规划体现在以下几个方面：首先，从收入贡献来看，该项目作为一个全行级别的系统建设，将是一个持续且长期的业务机会，预计会在公司收入端持续产生增量贡献。其次，从行业示范效应来看，该股份制银行在全行级模型应用、AI 硬件、知识中台等方面的实践，对其他银行具有高度的借鉴意义。目前，大型银行对 AI 应用持非常开放甚至可以说是激进的态度，而规模相对较小的银行则更倾向于在单一场景进行试点，主要顾虑在于系统稳定性和安全性。因此，在该股份制银行全行级项目的成功实践，将为公司其他银行落地项目时，在系统稳定性、安全性与合规性层面奠定坚实的基础。

请问公司 2026 年数字人民币业务的增量情况如何，下半年是否会迎来爆发式增长？另外，在利润率有所改善的背景下，预计 2026 年全年的营收能否实现增长？

2026 年数字人民币业务的增量情况良好。在新增加的一期和二期试点银行中，公司已在超过半数的单位有项目落地或正在进展中。从当前态势看，需求非常旺盛，业务前景乐观，但具体的收入确认取决于项目上线以及最终通过央行的验收。关于全年营收，预计 2026 年不会实现增长。公司目前的战略是进一步聚焦于大型资产规模的客户。在行业整合期，这类客户在技术应用、系统稳定性及场景创新方面有更多的投入意愿。相对而言，一些规模较小的银行可能会进入整合与合并阶段，公司将在此期间更主动地进行客户经营。从长期来看，公司对营收规模的持续向好抱有信心。国内银行业的整合完成与 AI 技术的应用是同步推进的两条主线，这将为技术和体系的融合带来更多空间与机会。同时，随着海外业务的布局与系统交付，公司的整体营收规模将得到支撑。B 端行业虽然壁垒高、护城河深，但在行业调整期也需要时间适应。公司将围绕三大战略，在行业新增机会上持续投入，为未来的增长奠定基础。

可否详细介绍一下公司数据业务线推出的 SSP AI 产品及其核心能力？

SSP（智慧金融伙伴）是一个操作平台，其推出的背景是基于大模型、大数据、大算力驱动的 AI 发展趋势，以及数据在金融机构 AI 应用落地中不可或缺的作用。金融机构内部存在大量数据、知识以及存在于各类专家头脑中的 know-how。为了实现全行级的 AI 应用，需要将专家的知识、know-how 与业务场景打通。SSP 的核心能力在于打通全场景的智能数据。它通过在 AI 的持续使用过程中沉淀和封装 skills（技能），并通过统一的入口和平台，使这些 skills 在银行内部可复用、可调用，并能实现自我迭代。这使得银行在使用 AI 时会越来越便捷。对于银行这样的机构而言，沉淀的 skills 会更加丰富和饱满，不断融合数据、形成规则，最终转化为可复用的智能资产，从而提升每一次使用、协同和交付的效率。该产品不仅解决了 AI 应用中数据可用性和复用性的问题，也切实推动了数据资产和数据要素在全行级的使用与流动。SSP 可以被理解为一个在 AI 时代下的新型数据中台和能力中台，它封装了公司对银行业务系统的深刻理解，并将在大数据、大模型、大算力的背景下，围绕数据维度持续迭代，形成公司新的核心

产品。