中科江南 20260831

政企数字化业务全面回暖，医保钱包与财政 AI 驱动 2027 高增长

摘要

- 政企数字化回暖，2026H1 合同签订额同比增超 30%，回款优于去年，经营性现金流净流入改善。
- 医保钱包业务占据银行端 80%市场份额，2026 年 9 月额度管理功能上线后将向支付平台转型。
- 数字人民币属性转变为计息存款，管理职能移交支付司，财政领域试点需求显著增多。
- 数电票业务已布局十余省，2026 年开启按单位收费模式，预计 2027 年进入规模化推广期。
- 财政 AI 大模型已通过备案，研判有效率超 90%，预计 2027 年随预算增加迎来快速增长。
- 财政部确立支付电子化为国家基础设施，并新设债务司加强穿透管理，为公司带来业务增量。

Q&A

请介绍政企数字化业务中，医保和智慧商超等业务增长的持续性，以及电子凭证业务自 2025 年以来在吉林等省份的进展、未来的增长趋势和落地节奏？此外，关于数字人民币，自 2025 年底多部委发布相关文件后，其在银行端和财政端带来的系统改造需求在 2026 年上半年的具体落地进展如何，未来的发展节奏和预期是怎样的？

政企数字化业务在上半年主要有三个部分实现了提升。 首先是医保业务，相较于 2025 年，医保钱包项目带来了明显的收入增长。该项目从 2025 年下半年至 2026 年上半年处于收款阶段，目前收到的主要是银行端的钱包建设费用。国家医保局在推进此项目过程中经历了一些方案和主管单位的变更，目前已在全国铺设完毕。下一步的应用，如聚合支付、多码合一以及与医院、药店的接口对接，仍在规划中，预计不会在 2026 年内快速落地。此外，医保基金收支监测项目是我们独家在 6 个省进行的试点，该项目已写入国家医保局“十五五”规划，并被列为五个重点项目之一，预计在 2026 年至 2027 年间会成为一个具有较大潜力的

业务。 其次是国家商标局的[illegible]，公司承接该业务已有三年。[illegible]全面负责其商标管理、网上申请及部分 AI 应用，如利用 AI 辅助审查和分析。在管理软件方面已奠定坚实基础，但数据应用方面的商业模式尚不清晰，当前收入主要来自传统的管理软件和 AI 技术辅助服务。 再者是数字电子发票（数电票）业务。公司已在十余个省份进行布局。自 2025 年相关政策发布后，各省在 2026 年开始逐步应用。2026 年上半年，约有两三个省开始推广按单位收费的运营模式。尽管该业务的优势尚未完全体现，但以省为单位运营、向具体单位提供服务的模式正在逐步推广，是 2027 年值得期待的业务。业务推广初期速度较慢，待某个地市试点成功后，有望在全省范围加速推广。同时，我们正在积极与国家相关管理部门沟通，以期在国家层面获得更有竞争力的产品或方案。政企数字化是公司未来重要的发展方向，旨在将财政资金和票据管理的优势延伸至各单位，例如将医保局业务延伸至医院和药店，从而实现最终价值。 关于数字人民币业务，2026 年春节后出现了一个较大变化：其属性从等同于现金转变为约等于可计息的存款。在人民银行内部，其管理职能也从主管现金的货币金银局转移到了支付司。这一变化将其定位为一种支付工具和账务处理方式，从而打通了财政原有的现金限额管理，为数字人民币在财政领域的应用创造了条件。因此，2026 年上半年，财政领域对数字人民币应用的试点需求明显增多。我们近期已与数字货币研究所及人民银行相关单位进行了专门交流与合作。与前两年相比，一些应用层面的问题已得到解决，但目前尚未形成大规模的应用场景，且仍存在一些难点。

数字人民币在财政领域的推广应用目前面临哪些挑战，以及未来的发展前景如何？

数字人民币在财政领域的推广主要面临两方面挑战。首先，人民银行负责与财政部门对接的国库局，尚未就数字人民币在财政端的推广方式和方法形成统一的制度建设方案，目前仍处于研究和探索阶段。其次，财政部门在数字人民币的智能合约应用方面也尚未形成规范，当前仅在部分地区进行试点。尽管今年（2026 年）在一些根本性问题上取得了进展，但财政与人民银行两大业务管理部门之间尚未达成完全一致。不过，央行研究部门已在沟通中提出，数字人民币是结合积极的财政政策与货币政策的有效科技手段，相关试点和研究正在展开。若无有效的政策指引和管理工具，单纯的货币投放可能导致资金空转；而财政资金若缺乏先进的现金管理工具，其积极政策的效力也难以充分发挥。因此，预计今年（2026 年）数字人民币业务将迎来一些根本性变化，但短期内可能不会产生大规模的合同收入，预计会有一些项目落地，但体量不会太大。

从 2026 年上半年的业务恢复情况来看，公司目前处于怎样的发展阶段？下半年及明年（2027 年）的业务增速趋势如何？同时，AI 技术在政府领域的渗透现状是怎样的，公司在此领域有哪些潜在机会？

从宏观环境看，政府的财政状况自 2025 年下半年起有所好转，2024 年出现的资金紧张、地方政府发薪困难等情况在 2026 年上半年已显著减少。这得益于新经济的增长以及金税四期加强了税收征管等因素。体现在公司业务上，合同签订率

先回暖，同比增长超过 30%，回款情况也优于去年。尽管如此，考虑到宏观形势的不确定性，公司在收入确认上比去年更为审慎。2025 年曾遇到过地方财政无力支付、要求打折付款甚至提议用罚没黄金抵账等极端情况，但今年（2026 年）未再发生。 从业务恢复阶段来看，目前尚未达到完全复苏的水平，但政府已开始规划新业务，不像 2024 年时基本停滞。公司的增长前景取决于政府对新项目投入的力度和速度。可以确定的是，未来的增速不会低于当前半年报所呈现的水平，但能达到多快尚不确定，尚未回到过去高达 70%-80%的高速增长阶段。要实现更高增长，有赖于数字人民币、数电票、医保支付场景拓展等新业务取得突破性进展。公司的传统支付电子化业务作为基本盘依然稳固，财政部近期时隔七八年再次发文，将其重新确立为国家财政基础设施，并明确了新的功能要求。 关于 AI 在政府领域的渗透，目前尚未提及具体情况。

考虑到明年（2027 年）将迎来换届，这是否会成为推动业务重回更高增长的外部环境因素？

业务发展主要取决于经济换挡的进程和公司自身业务的累积效应，而非单一的领导层变动。从财政体感来看，经济换挡已经取得一定成效，国家在面临内外部巨大困难时保持了稳定。公司的业务增长需要通过解决实际问题来驱动。在当前财政经费管控趋严的环境下，也带来了新的机遇，例如公司已切入国家债务管理领域。财政部于 2025 年底成立了债务司，加强了债务的穿透式管理，这已成为资金管理的重要组成部分。 公司的增长关键在于新业务能否累积到可以批量发展的阶段。例如，医保业务目前刚渗透到银行层面，尚未触及医院、药店等用户和使用单位；数电票业务在部分省份的试点用户仅数百家，而一个省的用户规模可达数万家，只有当用户数超过 5,000 家时，才意味着业务进入规模化推广阶段，目前尚未达到。此外，公司也在积极探索利用资本手段，加快在战略发展方向上的布局和进程。

公司在财政领域的 AI 应用有哪些具体进展、业务模式、市场渗透情况以及未来的发展趋势？

公司已将 AI 技术与预算管理一体化系统相结合，推出了应用于财政科学管理场景的大模型，并通过了生成式人工智能服务备案。目前，该技术主要应用于预算编制、绩效管理、财会监督和投资评审等业务场景，定位为辅助政府决策的工具，而非替代人工的“自动驾驶”模式。在具体应用上，例如针对预算执行监督，公司开发了 AI 审核助手，内置近百项资金使用规则，并通过数百万笔真实数据进行迭代训练，研判有效率已超过 90%。 从业务模式来看，AI 功能通常作为现有软件产品的升级模块进行采购，例如采购带有 AI 功能的预算编制软件。在技术架构上，公司采用三层架构：底层使用 AI 大模型，中间层是公司自研的 AI 中台，上层是具体的智能应用体。 市场渗透方面，目前约有一半的省份对 AI 在财政领域的应用表现出兴趣，但实际投入预算的省份尚不多，大约有两三个省份已签订合同。预计到 2026 年底，AI 相关业务在公司数字财政软件收入中的占比仍将低于 10%。由于财政预算通常提前一年编制，预计大部分省份会在 2027 年的预算

中增加 AI 相关投入，因此该[illegible]预计将实现快速增长。不过[illegible]各省在 AI 上的投入金额与当年预算管理一体化改革相比，存在一个数量级以上的差距，尚未出现千万元级别的省级 AI 项目，多为百万元级别。 发展趋势方面，AI 应用有望加速财政软件的变革周期。随着财政部提出“数字财政”理念，AI 技术将成为区别于传统流程化管理的关键。同时，国家对 AI 的管理也日趋规范，公司在使用底层模型时需向财政部门报告，尤其是在涉及境外模型时，以确保数据安全。短期内，AI 在财政业务中的作用仍将聚焦于辅助决策、提升效率和降低成本，尚未达到可以取代部分岗位的阶段。

鉴于公司 2026 年上半年归母净利润持续提升，但合同负债与应收账款也同步增长，这对公司下半年及 2027 年的业绩支撑有何影响？

合同负债的提升主要源于预收账款的增加，表明公司在手订单的增速和增幅远大于收入的增速和增幅，这是一个积极信号。应收账款的同比增长需要分账龄来看：2026 年上半年增长的部分主要是一年以内的在账期应收账款，这反映了收入确认情况良好；而账龄超过一年的应收账款自 2026 年开始下降。公司已成立专门的清欠小组，重点回收超过一年的应收账款，特别是三年以上的款项，这部分回收将直接对净利润产生正向影响。 此外，一年以内应收账款的回收情况相比前两年有明显改善，这一点也体现在现金流量表中，2026 年的经营性现金流净流入额好于 2025 年同期。综合这些财务指标，预示着公司在 2026 年第三、四季度有望实现不错的业务成长，管理层对业务持续向好、逐步恢复的路径抱有信心。

公司医保业务的最新进展如何，特别是在医保钱包方面。其潜在应用场景、模式创新以及未来的业务空间和营收兑现节奏是怎样的？

公司医保业务目前主要有两大板块。其一是基于区块链的医保电子结算票据业务，虽然因医保数据运营策略调整而未大规模推广，但公司并未放弃在医保数据运营领域的探索，目前仍在积极推进，并取得了一些进展。 其二是医保钱包业务。第一步是钱包的设立，即地方医保局在银行为参保人开立医保钱包，实现额度管理。在医保局与银行对接这一环节，公司占据了约 80%的市场份额，业务覆盖全国数百个地级市的银行网点。 下一步的发展重点是深化钱包的支付与资金管理功能，目标是实现“码卡合一”的支付体验。用户在医院只需扫描一个码，即可一次性完成三类资金的支付：医保基金支付、个人账户资金支付以及个人银行卡或微信零钱等第三方资金支付。同时，该系统还能与商业保险对接，实现符合条件的直赔服务，简化报销流程。 这项支付平台的规划与落地，取决于 2026 年 9 月底医保钱包额度管理功能的上线进度。一旦该功能上线并优化，医保钱包将转变为一个大规模的支付平台，其处理的支付金额和对接的商户数量将非常可观，业务体量预计将远超公司现有业务。 总体而言，公司医保业务已度过前期摸索阶段，进入业务持续迭代和发展的良性轨道。公司计划将医保业务独立为一个业务板块进行管理。此外，预计 2026 年下半年国家医保局还将发文推广一项新业务，目前该业务的内部流程已基本完成。


人在草木间