证券代码:300740 证券简称:水羊股份 公告编号:2026-014

水羊集团股份有限公司

2025 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。
天职国际会计师事务所(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
公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以未来实施利润分配方案时股权登记日的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利1元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增0股。
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	水羊股份	股票代码	300740
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	御家汇		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	吴小瑾	欧丹青	
办公地址	长沙市岳麓区谷苑路390号1栋综合楼101-1	长沙市岳麓区谷苑路390号1栋综合楼101-1	
传真	0731-82285158	0731-82285158	
电话	0731-85238868	0731-85238868	
电子信箱	ir@syounggroup.com	ir@syounggroup.com	

2、报告期主要业务或产品简介
(1)经营情况描述
报告期内,公司实现营业收入497,727.65万元,同比增长17.47%;实现归属于上市公司股东的净利润14,834.92万元,同比增长34.92%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润13,663.72万元,同比增长15.85%。其中,自有品牌实现营业收入209,610.88万元,同比增长26.97%,占整体营业收入比重42.11%,自有品牌毛利率为78.20%,品牌结构的进一步改善,带动公司整体毛利率显著提升。本期公司业绩增长的主要原因是本报告期公司聚焦高端品牌品牌建设,高端品牌品牌势能持续放大。
(2)报告期具体业务回顾和战略执行情况
报告期内,公司持续实施"研发赋能品牌,数字赋能组织"的双科技赋能;坚持"自有品牌与CP品牌双业务驱动"的发展战略;有序推动"内部平台生态化,外部生态平台化"的双平台生态建设;以长期的确定性战略应对短期不确定性。
1)研发与数字双科技赋能战略
①研发赋能品牌
2025年度,公司研发体系持续聚焦基础前沿研究、核心原料开发、配方技术创新及包材研发等领域,通过持续自主创新、技术积累和行业参与,在原料创新、技术专利、质量标准、学术影响及专项研究等多个维度取得了成果,为产品力提升和品牌长远发展提供坚实的科技支撑。
报告期内,公司共申请专利38项,授权专利14项,其中授权发明专利13项,新增湖南省自然科学基金立项2项,发表论文6篇,发布并实施各类标准12项,完成了1项化妆品新原料备案工作。在AMA亚洲医学美容峰会、欧洲皮肤病与性病学会(EADV)年会等国际舞台上发表研究成果。品牌产品及原料累计荣获ICIC AWARDS、荣格技术创新奖、美耀奖、金穗奖等行业重要奖项16项。
前沿基础研究方面,公司联合中国科学院杭州医学研究所开展产学研课题"基于皮肤类器官的化妆品功效与机制研究",依托皮肤类器官技术平台,进行抗皱机制及表面活性剂刺激通路等前沿基础研究。并立项2项湖南省自然科学基金项目:一是"灵芝-裂褶菌共发酵协同作用机制研究及相关化妆品原料开发",旨在引入具有良好生物相容性和可编程结构的核酸四面体(tFNA)作为新一代智能载体,构建一个高效的递送平台,为开发更高功效针对性的产品提供实施技术解决方案。二是"基于核酸四面体的中药单体递送体系及其化妆品应用研究",通过多组学技术解析共发酵过程中的关键活性成分变化与其因调控网络,从而明确协同增效的作用机制,目标最终落地为一款机理明确、功效显著、温和且有效的天然美白新原料。
核心新原料开发领域,成功运用现代植物生物技术,完成了化妆品新原料"雪莲花(Saussureainvolucrata)愈伤组织提取物"的备案工作。公司采用先进的植物愈伤组织培养工艺,诱导雪莲花细胞形成具有高活性的愈伤组织,并在可控的生物反应器环境中进行规模化培养与提取,实现了植物细胞培养与大规模提取的可持续开发,在保护生态多样性的同时,有效克服了天然原料常见的品质波动问题。技术的成功应用,为公司积累了植物细胞培养与提取工艺经验,也为后续开发东方特色、高功效抗衰产品奠定了技术基础。
同时,公司持续开展东方肌肤和熬夜肌肤机理研究。聚焦东方肌肤抗衰机理,基于多组学分析,揭示了黑参精粹通过调控细胞周期、DNA修复及ECM(细胞外基质)通路,有效提细胞活力、促进胶原合成,初步构建了东方抗衰机理图谱。并且系统研究熬夜肌机理,构建3D全皮熬夜模型,全面验证了核心原料PQQ(吡咯并喹啉醌二钠盐)的抗衰与能量通路功效。研究进一步挖掘出以HIF-1α(缺氧诱导因子)为核心的回氧回血通路,助力"一夜焕亮"产品开发,并升级储备CLOCK-F(生物节律因子)系列节律原料,持续挖掘节律靶点,为开发节律调控型产品提供原料支撑。
配方技术创新方面,产品应用研发紧密衔接市场需求与前沿技术,致力于打造差异化产品体验。VAA品牌开发"仿生自愈膜"技术,其利用山茶花蜜油的仿生特性,在卸妆时能排出油质、打开皮肤通道,并将山茶花提取物中的保湿因子精准输送至角质层,直接补充NMF(天然保湿因子,natural moisturizing factor),最终在肌肤表面形成微米级仿生自愈膜,实现"边卸妆边养肤",强化屏障自愈力。小迷糊品牌推出"水质改善因子"技术,通过三维协同防护体系构建清洁体系,从螯合、剥离到防护,实现温和有效清洁。大水滴品牌"熬夜肌紧致抗老技术",添加高浓度PQQ成分,并采用分合剂型,最大程度保持PQQ活性;CHSS成分复配(以CLOCK-F专利因子为核心,搭配高能焕活修护成分,兼顾九大无添加的安全属性与愉悦感官体验,实现肌肤的焕颜紧致修护),添加400Da超小分子玻尿酸、节律细胞CLOCK-F及VC衍生物,协同激发PQQ抗氧能力,加速表皮渗透。
此外,公司坚持全球化的研发战略布局,在全球高地进行国际顶尖研发实验室的建设。2025年第三季度,公司在法国巴黎的抗衰实验室完成升级开业,聚焦欧洲的抗衰活性物研究以及法国的优雅生活方式结合的研究;四季度大阪SC抗衰实验室正式揭幕,聚焦日本严谨的工匠精神与科学抗衰的研究,全球化研发体系进一步完善。
在全球化研发布局下,"EVIDENS DE BEAUTÉ(以下简称"EDB")"、"RéVive(以下简称"RV")"、"PIER AUGÉ(以下简称"PA")"等高端品牌多线升级,通过自主研发与外部研发机构合作等多路径并行推进,快速推动产品新品研发及配方升级,为品牌发展做好完善的产品体系储备。报告期内,EDB品牌革新升级超级面膜,3倍加乘三重胶原肽,特别添加黑金活萃精华,匠心打造五感奢宠护肤体验;rich面霜焕新升级第二代,全新升级配方,产品具备5倍La Foux泉水精粹,8倍三重胶原肽、黑金活酵精粹,三重核心成分复配,打造丝绒般肤感。RV品牌,核心技术全面升级为RVGF科技,让品牌三大肽——RV新活肽、RV丰盈肽和RV紧致肽,在保证高活性稳定性的同时,更精准抵达关键蛋白靶点,高效渗透,由内而外焕活肌肤,三大独有肽已全面完成美国INCI官方注册。PA品牌持续聚焦PDRN(多聚脱氧核糖核苷酸)原料升级,系统性解决序列模糊、功效不明确、透皮困难与稳定性差三大核心问题,构建具有优势差异的PDRN技术体系。
②数字赋能组织
公司数字化系统全面覆盖了消费者调研、市场分析、品牌定位、产品开发、生产制造、市场营销、达人管理、渠道管理、经销商管理、订单履约、仓储物流、售后服务、组织支持核心环节。报告期内,公司数字化团队聚焦市场、渠道等,重点为多品牌多渠道业务场景下的协作效率提升提供支持。
市场板块数字化技术体系升级,围绕品牌、市场、产品、渠道、运营五大模块搭建品牌一站式智能工作台,自研多源数据融合的品牌热度归因算法实现热点动态与市场动作的可视化关联分析,基于垂直领域大模型构建KOL(关键意见领袖,Key Opinion Leader)智能匹配、投放内容全触点管控能力,可自动完成内容评论情感识别与舆情预警,全方位降低品牌经营决策成本、提升投放效率与舆情响应速度。
在生产及供应链板块,采集销售预测、工厂产能、产品库存及平台效期等多维度数据,通过MPS(主生产计划,Master Production Schedule)运算生成生产计划,下达到工厂指导排产,提升生产的稳定性和有效性;全面启动智能制造数字化升级,对生产过程进行精细化管理,从而提高生产效率、降低生产成本;实时掌握上游供应商与下游仓储物流的周转情况,打通整个供应链,拥有出色的订单实时处理能力。
此外,公司积极拥抱人工智能的发展趋势,全面推进所有员工使用AI提效,集成GPT、DeepSeek、豆包、千问等多个主流大模型,并在内容创作、客服售后、达人推荐等核心场景做AI化重构,取得有效进展。
2)自有品牌和CP品牌双业务驱动战略
公司秉承"让人类享受肌肤之美的企业使命",推动"自有品牌与CP品牌双业务驱动"的发展战略。自有品牌与水羊国际CP品牌两大业务体系的并行发展,公司管理全球化、高端品牌的能力正在持续得到验证。
①自有品牌体系
依托双业务战略,公司自有品牌体系初步完成了高端化、全球化的转型升级。
法国高奢护肤品牌EDB,专为敏感肌抗衰老研发,报告期内品牌保持良性健康发展。品牌建设维度,通过上海张园城堡店开业,与劳斯莱斯、宝诗龙等高奢圈层品牌合作,贵妇精英圈层持续扎赠种草,以及联动上海前滩太古里、南京德基等重奢商圈为品牌顶奢线臻金系列定制私享会等活动,精准触达高净值客户群体,品牌高奢形象进一步强化,品牌势能持续提升。产品和市场建设维度,大单品超级CP组合(超级面膜与胶原精粹水的组合)市场认知进一步强化,持续蝉联高端涂抹面膜TOP1,精华防晒在千元以上防晒市场占有率持续提升,rich面霜升级后备受消费者喜爱,单品销售高速增长。此外,品牌持续孵化身体护理等品类,完善优雅产品矩阵及高奢物料的规划,全面带动品牌整体业绩增长。渠道体系建设维度,EDB继续深耕线上线下多渠道布局,完善高奢品牌渠道结构,报告期内自营渠道占比明显提升;2025年2月14日,由品牌创始人Charles-Edouard Barthes匠心打造的品牌亚洲首家城堡店,于上海历史文化街区张园正式开业,并在一年内斩获权威行业媒体SPA China和国际顶级杂志VOGUE的两大奖项,为消费者提供奢宠的护肤体验,带动品牌高奢形象进一步强化。截至报告期末,EDB中国区已经开设上海前滩太古里、上海张园城堡店、杭州武林银泰、深圳湾万象城、广州天环、武汉SKP、西安开元等24家正式直营门店,各直营门店通过品牌独创SAHO护肤艺术,创新五感SPA,给每位用户带来全方位的极致体验。全球市场维度,EDB全球品牌网点目前已经遍布法国、英国、德国、墨西哥、意大利、新加坡、日本、韩国、中国香港、中国澳门等国家和地区,新开业法国最大百货公司老佛爷春天百货公司以及欧洲顶级购物地标巴黎老佛爷免税店,品牌独立站开始加大美国市场的推广,品牌的全球化市场形象及品牌势能持续提升。运营维度,持续深耕精细化运营,优化运营节奏、提高运营效率,聚焦内容快速迭代优化,加强与消费者沟通,高奢人群持续渗透,会员忠诚度及品牌共鸣持续提升,保障品牌实现长期健康发展。
美国奢华科学功效护肤品牌RV,报告期内品牌曝光度与人群资产持续提升,"科技"、"高效"的标签持续强化。品牌多款单品多次荣登WWD、GQ、Marie Claire等全球时尚杂志重要奖项,比如:Moisturizing Renewal Cream荣获WWD2025年最佳晚霜奖项(Best Night Cream),Intensité Volumising Serum获得GQ2025年美国最佳抗老精华奖,Rescue Elixir Anti-Aging Oil获得PORTER 2025年秋季护肤榜单TOP、Brightening Serum获得CEW2025年最佳面部精华奖项;国内市场,品牌大单品一夜回春油持续成为天猫进口精华油热销榜第一名,翡翠面霜荣登天猫进口抗皱面霜第六名,奇肌眼精华多次荣登进口眼部精华热销榜第一名。在小红书、天猫、京东、抖音等多平台实现热度与规模双提升,其中小红书品牌搜索热度2025年同比高速增长,用户自发发布笔记占比80%,且受到胡兵、江疏影、张俪、章小蕙等明星名媛自发种草,生意规模排名为小红书平台海外护肤品牌第二。全球市场,北美线下、海外电商及旅游零售渠道均实现高质量增长,品牌线上线下全球网络持续拓展。其中,北美线下渠道持续深化与塞克斯全球、诺德斯特龙、霍尔特·伦弗鲁等高端百货,以及Blue Mercury、Cos Bar等高奢集合店的稳定合作,夯实品牌高奢调性,稳步拉动业绩增长;海外电商实现高速增长,品牌官网销售额同比增长超50%,亚马逊、TikTok渠道均达成翻倍以上增长;通过精准推广品牌,品牌新客数量与客单价同比大幅提升。旅游零售业务增势强劲,在DFS港澳地区10家门店销售额同比实现高速增长,并持续拓展免税业务,充分展现高奢品牌势能。
法国轻奢院线修护品牌PA,报告期内深化品牌资产建设、科研创新与全域渠道运营,经营业绩实现跨越式增长,经营质量与品牌价值持续提升。品牌建设端,围绕先锋主题与法国嘉人杂志举办《闪耀的她 先锋论坛》,法国戛纳电影节的红毯合作完成《巴黎戛纳 双城溯源》,并邀请知名演员张彬彬先生以产品推荐官身份打造《PDRN先锋发布会》,三场国内外线下活动,打造"63年法国院线级修护"差异化标签,品牌认知度大幅提升;带动法国、美国市场业务回温,海外辐射力与国际影响力显著增强。产品端,大单品融雪面膜凭借产品力与用户口碑,在睡眠面膜、PDRN等细分领域用户心智与市场地位领先;并且全球研发持续赋能,品牌产品体系持续完善。渠道端,平台型渠道依靠品牌势能提升销售额同比高速增长,成为核心增长引擎;直播型渠道,自播、达播均实现快速发展,品牌渠道结构持续优化,盈利韧性增强。
英国英伦男士理容品牌HAWKINS & BRIMBLE,聚焦定位于资深中产和新锐白领男士人群,报告期内持续保持良好增长态势,品牌合作沈腾、陈展鹏等香港TVB明星以及达人,结合"情人节、520、七夕"等礼赠关键节点,宣传推广英式绅士理容的文化价值,持续夯实中高端男士理容品牌打造。线上,天猫、抖音、京东等多渠道推广,实现品牌认知与销售的同步提升;同时拓展山姆全球购、SKP渠道等优质线下渠道,品牌形象与品牌信任度持续提升。
专研东方肌肤的民族护肤品牌御泥坊,2025年持续夯实东方特色鲜明的国民美妆核心竞争力。品牌坚持研发为本、原料自研,建成业界首个2+3东方肌肤方程式研究院。成功自研中美双备案的"黑参精粹"、"雪莲精粹"、"灵芝精粹"核心成分;其中,"灵芝精粹"、"绿豆提取物"、"水飞泥浆精华"亮相2025 IFSCC国际化妆品科技大会,"灵芝精粹"更斩获化妆品权威学会GDCA科学技术奖唯一特等奖,彰显行业领先的原料科研实力。同时,御泥坊深耕东方文化,深度联动湘绣、蜡染、手工样三大非遗传承人,并成功入驻长白山人参博物馆开设文化主题快闪店,以文化赋能与真实原料溯源为品牌赋能,强化东方美妆辨识度与信任资产。在研发与文化双重加持下,品牌荣誉与市场表现双向丰收:东方黑参系列获得2025年度产品、原料、专利三料"金穗奖"、上线一年GMV突破亿元;核心单品黑参胶原系列荣获Future Marketing(未来营销奖)2025年度产品创新奖,GDCA金穗奖化妆品科学技术创新奖;黑参胶原套盒多次登顶品牌聚焦小黑参精华水爆款榜、胶原精华水人气榜,实现技术领先、行业认可、市场热销的三重跨越。
国内新锐轻奢美妆品牌VAA,报告期内持续深耕品牌心智占位。以卸妆膏3.0独有成分升级为技术主轴,推动用户评价从"好用"走向"可感知的养肤体验"。6月升级推出全新3.0卸妆膏,创新添加红山茶花蜜油专利成分,参与主导制定全国卸妆类国家行业标准,荣获荣格技术创新奖、ICIC科技创新赋目原料奖、ICIC清洁产品奖三项行业大奖。并获得用户说"高端卸妆膏就是VAA"的高度口碑。品牌全域GMV同比高速增长,大单品VAA卸妆膏多次斩获抖音保湿卸妆膏榜单TOP1、抖音爆款卸妆膏榜单TOP1;25年抖音达播新获高端卸妆类目TOP1(客单200以上);新品VAA养肤粉霜达人单场GMV突破1300万;与吴小白、井唐、梦洁等头部达人合作,实现销售与口碑的双重突破。实现品牌从高速增长到市场引领,从爆品突破到生态占位的关键跨越。
大水滴品牌专注熬夜肌护理领域24年,建立的全球首个熬夜肌实验室持续深耕熬夜肌前沿研究,成功将熬夜修护专利成分CLOCK-F升级为CLOCK-F Pro,并在国际权威个护杂志HAPPI发表关于节律调控的前沿成果。同时,将创新原料PQQ升级为PQQ Pro,其在熬夜肌肤修护板块的研究成果被欧洲权威皮肤科大会EADV(欧皮会)多次收录,实验室牵头制定了行业PQQ原料护肤的应用标准,并完成在品牌新品3点回血面膜中的应用上市,上线两月销售额突破500万。在腰部梯队中,3点熬夜水乳产品依据产品口碑实力,实现了15+百万专场案例的爆发。品牌未来将持续坚持以科研创新推动产品创新,为熬夜人提供科学的解决方案。
小迷糊品牌持续聚焦"精简护理"心智,联合三甲医院皮肤科主任杨荣华医师携手打造科学洁面系列栏目,深入传递洁面知识,向消费者传达"精简清洁"理念。品牌联名国民级表情包IP乖巧宝宝,推出清洁新品与新包装,并和华润万家开展深度战略合作;同时在营销上升级,单品荣获抖音洁面热门榜TOP1,联名项目凭借优质内容与市场表现,入围星球奖2025年度最佳品牌内容奖。5月洁面膏4.0升级版上线,同时推出专研黑科技:MIHOO净-水质改善因子,荣获荣格技术创新奖,打通全年整段解决水中杂质,夯实"水洗脸更温和"的产品定位。年度单品获"美丽修行2024年度洁面奖";8月签约新生代实力音乐人小鬼-王琳凯为品牌代言人,掀起全网清爽护肤热潮。12月携手长沙本土茶饮品牌茶姥姥手作,开启暖冬会员周边,打造线下主题门店,以沉浸式体验为用户带来温暖与惊喜,持续拉近与年轻消费者的情感距离。
②CP品牌体系
公司持续发挥水羊国际平台作用及团队品牌服务和管理能力,以独创的"全球美妆最佳CP"模式与全球美妆发达地区的特色企业建立了深度合作,布局大美妆品类下的细分品类。目前CP品牌板块主要由6大品类构成,分别为护肤、彩妆、个护、香水、健康食品品类,公司持续完善各细分品类品牌矩阵布局,聚焦资源,聚焦质量,通过品牌分层分级管理,提升经营管理质量。
美国高奢科技护肤品牌3LAB,秉持功效至上的研发理念,荟集全球顶尖科技与稀珍成分配方,致力于以科技奢护之力,打破时间对肌肤的束缚。报告期内于上海举办全球品牌发布会,品牌创始人Erica Chung首次亲临中国,分享了品牌的发展故事与愿景,标志着3LAB在中国开启新篇章。市场聚焦大单品M面霜精准投放,人群资产稳步增加;线上快速完善达播/分销矩阵,线下入驻各城市SKP-S,实现品牌规模快速增长。
美国专业院线精准抗衰品牌Sarah Chapman,2025年深耕功效油养精准护肤,实现热度、口碑和销售三重共振。深度合作明星&达人,总曝光量超1亿,全平台搜索指数同比上涨106%,带动小红书与天猫渠道销售额阶段式增长。明星单品熬夜油全年卖出2.5万瓶,在小红书平台斩获年度海外精华油品类TOP2,并于618和双11大促中斩获天猫进口抗皱精华热销榜TOP1。
阿曼王室国礼香水品牌AMOUAGE,2025年凭借线上亮点突破,线下稳步拓展,实现品牌规模同比高速增长。品牌5月以"亚太首家旗舰店"和"华南首店"双店开业为核心亮点,结合海洋主题倒道装置,限定新品上线系列动作,累计斩获曝光1300万+,带动同期GMV大幅突破;2025年线下直营门店增至5家,叠加国内和集合概念店共覆盖全国六大区域,十大核心城市,同时高端百货渠道实现突破,SKP-S门店销售额同比提升381%,且连续一年蝉联香氛品类TOP1。线上官方合作平台拓展至6家,已完成天猫、抖音、微信、京东、小红书全渠道布局。
强生集团拆分的全球消费品健康业务公司科赴集团旗下品牌,国民经典护肤品牌大宝,SOD蜜位居中老年护肤品类霜TOP1;功效新品ABC系列上线1年,销售占比持续提升,套装及单品登顶多平台爆款榜单。美国护肤品牌露得清,品牌大单品超A面霜荣登抖音紧致面霜超值爆款&修护面霜好价榜TOP1;超A精华热销超10万件,荣登抖音高端精华热销爆款榜TOP1。源自日本的皮肤专研品牌城野医生,品牌明星单品377美白精华持续引领美白精华TOP,荣获"SIA100科盟医研共创护肤品"权威认证;新品VC100高光精粹水首发即直播售罄。母婴品牌强生婴儿,打造全龄覆盖多品类爆款梯队,通过精准的小红书和抖音投放,婴儿润肤油荣登2025年全年天猫平台热卖榜TOP1;百年专业漱口水品牌李施德林,连续10年稳居漱口水类目TOP1,市场占有率持续领先。80年皮肤学家专研身体乳品牌Lubriderm露比黎登,2025年全品牌稳步增长,登上天猫进口身体乳TOP1;美国专业生发品牌Rogaine培健,整年度蝉联天猫国际/JD医药跨境生发TOP1。
3)内部平台生态化、外部生态平台化的双平台生态战略
公司致力于美妆行业的共同发展,打造美妆产业健康发展的生态平台。"水羊生态联盟"秉承着为美而生、共通互赢、共创生态的理念,致力于打造一个跨区域、跨领域、跨平台的美妆生态联盟,共同推动行业发展,并为联盟成员提供一个信息共享、联合创新、资源协同、投资赋能的平台。公司大力支持优秀品牌的发展,开放自有平台提供资本、研发等资源扶持。报告期内,"水羊联盟"成员联合进行技术创新应用,共享供应链平台,开放研发实验室及产品共创,共享检测平台,并协同公司新媒体运营,IT数字化系统、人力资源配置等资源,为成员全方位提供产业赋能支持。同时,围绕公司内外部企业为核心,致力于结合优质供应商、品牌合作方、投资企业、品牌服务商、研发机构为重要助力,推动行业及优秀企业的共同发展,合作共赢。
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	4,448,306,127.28	4,251,106,914.16	4.64%	4,114,979,918.91
归属于上市公司股东的净资产	2,230,467,983.70	2,096,565,253.21	6.39%	2,075,806,726.67
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	4,977,276,457.17	4,237,228,933.30	17.47%	4,493,106,430.40
归属于上市公司股东的净利润	148,349,245.43	109,954,512.78	34.92%	294,195,412.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	136,637,229.14	117,940,901.30	15.85%	272,612,850.28
经营活动产生的现金流量净额	571,004,858.24	265,655,682.59	114.94%	261,903,105.27
基本每股收益(元/股)	0.38	0.28	35.71%	0.76
稀释每股收益(元/股)	0.38	0.29	31.03%	0.73
加权平均净资产收益率	6.40%	5.64%	0.76%	14.19%

(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	1,085,398,753.80	1,414,327,540.09	909,297,989.92	1,568,252,173.36
归属于上市公司股东的净利润	41,883,041.40	81,412,412.10	12,583,279.28	12,470,512.65
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	41,180,695.27	79,411,508.19	10,351,097.60	5,693,928.08
经营活动产生的现金流量净额	-14,794,603.74	181,154,227.25	22,629,904.89	382,015,329.84

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	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	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	持有特别表决权股份的股东总数(如有)
28,662	27,299	0	0	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	质押、标记或冻结情况:数量
湖南御家投资管理有限公司	境内非国有法人	24.59%	95,904,214.00	0.00	质押	39,640,000.00
长沙汀汀企业管理咨询合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	11.42%	44,523,000.00	0.00	质押	14,000,000.00
戴跃锋	境内自然人	10.02%	39,086,611.00	29,314,958.00	质押	18,800,000.00
长沙御投投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.38%	9,280,224.00	0.00	不适用	0.00
香港中央结算有限公司	境外法人	1.24%	4,844,384.00	0.00	不适用	0.00
长沙御投叁号企业管理咨询合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.87%	3,387,715.00	0.00	不适用	0.00
耿歡童	境内自然人	0.65%	2,544,600.00	0.00	不适用	0.00
徐江峰	境内自然人	0.64%	2,510,806.00	0.00	不适用	0.00
水羊集团股份有限公司-2025年员工持股计划	其他	0.64%	2,494,560.00	0.00	不适用	0.00
杜景玉	境内自然人	0.51%	1,999,999.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司实际控制人、董事长、总经理戴跃锋先生与湖南御家投资管理有限公司、长沙汀汀企业管理咨询合伙企业(有限合伙)为一致行动关系。详情请参见本报告"二、公司基本情况"中"4、股本及股东情况"之"以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系"。					

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
□适用 √不适用
前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化
□适用 √不适用
公司是否具有表决权差异安排
□适用 √不适用
(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表
公司报告期无优先股股东持股情况。
(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

5、在年度报告批准报出日存续的债券情况
√适用 □不适用
(1)债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额(万元)	利率
水羊集团股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券	水羊转债	123188	2023年04月04日	2029年04月03日	67,225.82	第一年为0.4%、第二年为0.6%、第三年为1.2%、第四年为1.8%、第五年为2.5%、第六年为3.0%
报告期内公司债券的付息兑付情况	公司于2025年4月7日以2025年4月3日为债权登记日,按照面值支付第二年利息,每10张"水羊转债"(面值1,000元)利息为6元(含税),具体参见公司披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)《关于水羊转债2025年付息的公告》(公告编号:2025-006)。					

(2)公司债券最新跟踪评级及评级变化情况
2025年6月25日,公司于巨潮资讯网披露了《水羊集团股份有限公司2025年度跟踪评级报告》,中诚信国际维持公司主体信用等级为A+,评级展望为稳定,维持"水羊转债"的债项信用等级为A+。本次跟踪评级结果较前次没有变化。
(3)截至报告期末公司近2年的主要会计数据和财务指标
单位:万元

项目	2025年	2024年	本年比上年增减
资产负债率	49.90%	50.73%	-0.83%
扣除非经常性损益后净利润	13,663.72	11,794.09	15.85%
EBITDA全部债务比	14.27%	7.23%	7.04%
利息保障倍数	3.44	3.2	7.50%

三、重要事项
报告期内公司主要工作、经营情况及重要事项等内容详见公司《2025年年度报告》。

证券代码:300144 证券简称:宋城演艺 公告编号:2026-008

宋城演艺发展股份有限公司

2025 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。
中喜会计师事务所(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
公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以公司实施利润分配方案时股权登记日的总股本剔除已回购股份为基数,向全体股东每10股派发现金红利2.5元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增0股。
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	宋城演艺	股票代码	300144
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	赵雪璎		
办公地址	浙江省杭州市之江路148号		
传真	0571-87091233		
电话	0571-87091255		
电子信箱	sczq@songcn.com		

2、报告期主要业务或产品简介
1、愿景与使命
公司以"给我一天,还你千年"为核心理念,坚守"温暖现场娱乐体验"的价值主张,坚持以人民为中心的创作导向,致力于用丰富的演艺形态书写中国故事,弘扬工匠精神,坚定文化自信,做中国先进文化的传承者和传播者。
2、主要业务
公司以"主题公园+文化演艺"独创模式为根基,依托"宋城""千古情"两大品牌,构建现场演艺、旅游服务双轮驱动的文旅生态。报告期内,公司主要从事现场演艺业务和旅游服务业务,报告期内公司主营业务未发生重大变化。
(1)现场演艺
以主题公园等特定场景为载体,为客户提供以现场演艺为核心、集互动体验等内容于一体的综合性文旅产品。截至报告期末,公司开业运营的项目有杭州宋城旅游区、三亚千古情景区、丽江千古情景区、九寨千古情景区、桂林千古情景区、张家界千古情景区、西安千古情景区、上海千古情景区、广东千古情景区。
(2)旅游服务
包括轻资产输出业务和网络票务销售业务。轻资产输出业务由公司向合作方提供品牌授权、规划设计、导演编创、托管运营等服务,收取一揽子服务费用及受托经营管理费。截至报告期末,已经开业运营的轻资产输出项目有长沙炭河古城、宜春明月千古情景区、三峡千古情景区。网络票务销售业务主要指对公司运营项目的门票、演出票进行线上直销和分销,以及在此基础上叠加第三方供应商形成的联票和套票销售。
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	10,239,050,631.02	9,795,905,060.11	4.52%	9,065,382,180.46
归属于上市公司股东的净资产	8,437,361,753.12	8,112,292,074.53	4.01%	7,252,140,320.42
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	2,257,598,020.98	2,417,270,095.21	-6.61%	1,926,317,151.78
归属于上市公司股东的净利润	817,670,474.31	1,048,756,524.13	-22.03%	-109,912,039.45
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	784,541,542.76	1,032,209,582.62	-23.99%	-88,308,966.25
经营活动产生的现金流量净额	1,545,931,208.00	1,445,378,967.72	6.96%	1,418,781,082.34
基本每股收益(元/股)	0.3120	0.4009	-22.18%	-0.0420
稀释每股收益(元/股)	0.3120	0.4009	-22.18%	-0.0420
加权平均净资产收益率	9.89%	13.67%	-3.78%	-1.49%

(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	561,067,709.46	518,584,629.23	752,941,497.07	425,004,185.22
归属于上市公司股东的净利润	246,212,120.82	153,351,366.52	354,062,412.61	64,044,574.36
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	239,628,468.75	144,501,363.02	341,731,424.70	58,680,286.29
经营活动产生的现金流量净额	322,318,120.02	399,782,392.49	585,688,566.93	238,142,128.56

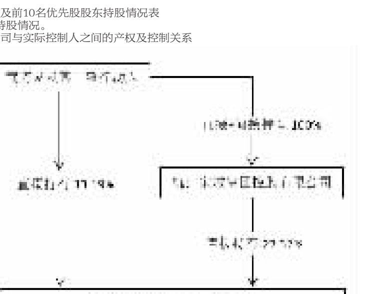
上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异
□是 √否
4、股本及股东情况
(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表
单位:股

报告期末普通股股东总数	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	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	持有特别表决权股份的股东总数(如有)
86,291	80,012	0	0	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	质押、标记或冻结情况:数量
杭州宋城集团控股有限公司	境内非国有法人	27.62%	724,835,254		质押	349,000,000
黄巧灵	境内自然人	8.85%	232,192,225		不适用	
QIAO LONG HUANG	境外自然人	3.27%	85,836,643		不适用	
金研宋韵企业管理(杭州)合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.15%	56,376,200		不适用	
中国银行股份有限公司-富国中证旅游主题交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.28%	33,603,689		不适用	
中国工商银行股份有限公司-易方达创业板交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.16%	30,517,896		不适用	
刘萍	境内自然人	1.06%	27,910,758	20,933,068	不适用	
刘岩	境内自然人	0.92%	24,027,788		不适用	
中国农业银行股份有限公司-中证500交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.88%	23,211,620		不适用	
中国建设银行股份有限公司-中欧养老产业混合型证券投资基金	其他	0.88%	23,104,989		不适用	
上述股东关联关系或一致行动的说明	杭州宋城集团控股有限公司、黄巧灵先生为公司控股股东、实际控制人;QIAO LONG HUANG和刘萍为实际控制人黄巧灵先生的关联自然人。除上述股东之间的关联关系外,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
□适用 √不适用
前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化
□适用 √不适用
公司是否具有表决权差异安排
□适用 √不适用
(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表
公司报告期无优先股股东持股情况。
(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况
□适用 √不适用
三、重要事项
报告期内,面对多年少有的外部冲击挑战和国内两难多难问题交织叠加的复杂严峻形势,我国经济顶压前行、展现强大韧性。在一系列扩大内需、提振消费政策的推动下,国内文旅市场保持活跃,呈现出理性繁荣的良好态势。
报告期内,公司密切关注政策导向和行业趋势,努力把握发展机遇,顶住市场压力保持稳健运营,主营业务根基扎实,现金流表现优异,轻资产拓展持续推进,上海、西安等核心项目表现突出,杭州项目筑底整固。公司第十三次荣膺"全国文化企业30强"称号,《上海千古情》入选第二批全国旅游演艺精品名录,在丰富文旅产品供给、促进文旅消费升级、带动区域发展中发挥着重要作用。
报告期内,公司实现营业收入225,759.80万元,同比下降6.61%;归属于上市公司股东的净利润81,767.05万元,同比下降22.03%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润78,454.15万元,同比下降23.99%;经营活动产生的现金流量净额154,593.12万元,同比上升6.96%。
2025年是公司从传统文旅演艺向"文化+科技+ AI +新场景"全面转型升级的战略奠基年,公司持续推进三大关键布局,为2026年落地见效筑基蓄能,同时紧抓增量盘落地和基本盘整固,为高质量发展保驾护航。报告期内,公司主要经营和发展情况说明如下:
(1)三大关键布局为全面创新筑基蓄能
公司持续推进人才、平台、组织三大关键布局。一是人才梯队全面升级,规模化引进100余名管理和AI专业人才,搭建AI技术研发与应用专属团队,完成数智化转型的人才储备;二是组织架构根本性变革,打破传统部门壁垒,将总部十多个部门精简整合为AI创新中心、AI管理中心两大核心系统,策划、营销等核心职能部门同步优化,形成高效、敏捷、科技导向的全新组织体系;三是两大AI平台正式成立,AI管理中台将打通全景区运营管理链路,解决跨区域管理半径大、战略执行衰减、人才稀释痛点,实现标准化、智能化、垂直化高效管控,AI艺术中央厨房将整合公司30年的创作素材、剧目经验和运营数据,用AI赋能内容研发、剧目迭代、场景设计,大幅提升创作效率与品质稳定性。
(2)增量盘落地为转型升级保驾护航
公司聚焦杭州大本营提质升级,针对景区长期发展瓶颈和旅游新形势下面临的挑战,通过收购宋城实业储备扩容升级空间,系统解决"土地紧缺、产品迭代受限、停车与后勤不足"等关键痛点,后续将充分发挥规模效应和协同优势,构建层次更丰富、停留时间更长的闭环式演艺度假区,推动释放新一轮增长动能,并强化杭州大本营中央厨房基地功能,为全国各地景区提供标准化、集约化的赋能支持。公司充分把握文旅融合发展的政策机遇,先后签订青岛"丝路千古情"和台州"东海千古情"两大轻资产输出项目,进一步巩固行业领军地位,放大品牌价值,在带来持续增长空间的同时,更能依托公司的成熟经验,带动更多地方文旅繁荣发展。
(3)基本盘整固为行稳致远夯实底座
面对充满活力的文旅市场和供给增加带来的竞争压力,公司立足长远发展,坚持固本强基,整体经营态势稳健。各景区灵活调整运营策略,因时因地推出丰富多彩的主题活动,精准覆盖各类细分人群和专题市场,巩固并提升了竞争优势。上海项目依托高品质演艺内容持续深耕市场,经营业绩表现突出;西安项目通过持续加码内容创新和执行精准营销策略,游客量在高基数上实现稳步增长;杭州项目全面推进演艺产品迭代与沉浸式体验升级,持续保持市场热度;桂林项目深入推动业态创新和散客转化,市场占有率断档领先。各景区做深做足假日经济,《宋城千古情》《西安千古情》《广东千古情》《上海千古情》《三峡千古情》纷纷刷新所在地大型旅游演艺单日场次新纪录。

证券代码:301397 证券简称:溯联股份 公告编号:2026-001

重庆溯联塑胶股份有限公司

2025 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。
天健会计师事务所(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
公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以公司未来实施利润分配方案时股权登记日的总股本扣除公司回购专用证券账户内库存股后的股份数为基数,向全体股东每10股派发现金红利5元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增3股。
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	溯联股份	股票代码	301397
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	韩啸(大)	易均平	
办公地址	重庆市江北区海尔路899号	重庆市江北区海尔路899号	
传真	023-67551991	023-67551991	
电话	023-67551991	023-67551991	
电子信箱	slzqb@cqslsj.com	slzqb@cqslsj.com	

2、报告期主要业务或产品简介
公司自成立以来一直专注于汽车用塑料流体管路产品及其零部件的设计、研发、生产及销售。公司专注为下游汽车整车制造商提供以尼龙等高分子材料为主要原材料的汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成、汽车真空制动管路总成、新能源汽车热管理系统管路总成、其他流体管路、汽车流体控制件及紧固件、注塑零部件等共计7大类、上万种规格产品,上述产品具有耐高温、耐高压、耐腐蚀、防渗透、密封性好等特点,适用于燃油车及新能源车、储能系统等。公司分别为国内30余家整车厂和100余家汽车零部件厂商直接配套产品。公司已广泛布局30多家新能源产业链客户,遍布整车、动力电池、热管理系统、储能等领域,形成了较为完善的新能源客户结构。
公司的产品主要应用在发动机燃油动力系统和热管理系统、底盘系统以及车身部分。燃油动力系统产品主要应用在使用内燃机的纯燃油车及插混新能源车的油路系统和蒸发排放系统;热管理系统相关液冷管路产品主要应用在新能源车的动力电池、电机电控、底盘以及空调暖通、热泵部分;底盘系统主要是制动管路及空气悬架管路和连接件;车身部分包括车身排水及喷水清洁部件。另外公司也生产并销售大量管路相关的紧固件、连接件和流体控制部件及涉及油箱、底盘、车身内外饰、电气系统的塑料覆盖件、结构件、功能件等等。随着公司业务领域的积极开拓,公司相关产品已经广泛应用在摩托车、通机、船舶、家电、低空飞行器和航空、液冷服务器数据中心等领域。
报告期内,公司主营业务和主要产品未发生重大变化。
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	2,654,353,890.83	2,527,874,492.43	5.00%	2,298,850,775.50
归属于上市公司股东的净资产	2,002,828,759.28	1,948,537,504.14	2.79%	1,955,528,134.24
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	1,435,691,827.24	1,241,822,202.91	15.61%	1,010,519,689.47
归属于上市公司股东的净利润	141,417,275.36	122,526,724.46	15.42%	150,754,546.21
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	115,681,088.77	108,148,945.27	6.96%	131,276,733.76
经营活动产生的现金流量净额	282,346,947.58	-98,698,064.25	386.07%	88,165,335.24
基本每股收益(元/股)	0.91	0.79	15.19%	1.72
稀释每股收益(元/股)	0.91	0.79	15.19%	1.72
加权平均净资产收益率	7.20%	6.30%	0.90%	11.70%

(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	339,460,130.73	328,730,513.08	333,369,830.11	434,131,353.32
归属于上市公司股东的净利润	33,512,222.40	34,250,230.76	33,575,735.25	40,079,086.95
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	32,686,930.20	27,808,394.01	29,225,269.97	25,960,494.59
经营活动产生的现金流量净额	160,501,421.13	-71,268,861.15	94,150,705.91	98,963,681.69

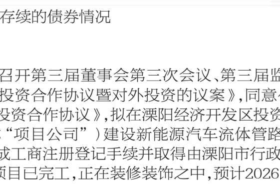
上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异
□是 √否
4、股本及股东情况
(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表
单位:股

报告期末普通股股东总数	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	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	持有特别表决权股份的股东总数(如有)
15,700	14,246	0	0	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	质押、标记或冻结情况:数量
韩宗俊	境内自然人	31.45%	48,952,800.00	48,952,800.00	不适用	0.00
韩啸	境内自然人	21.83%	33,976,800.00	33,976,800.00	不适用	0.00
重庆生众投资管理有限公司-宁波梅山保税港区众力锐赢创业投资合伙企业(有限合伙)	其他	1.43%	2,230,800.00	0.00	不适用	0.00
周庭海	境内自然人	1.29%	2,010,069.00	0.00	不适用	0.00
李文甲	境内自然人	0.78%	1,212,594.00	0.00	不适用	0.00
赵玄军	境内自然人	0.65%	1,018,131.00	0.00	不适用	0.00
徐梓净	境内自然人	0.58%	897,000.00	682,500.00	不适用	0.00
傅刚	境内自然人	0.54%	840,000.00	0.00	不适用	0.00
张兴堂	境内自然人	0.49%	762,567.00	0.00	不适用	0.00
严善胜	境内自然人	0.38%	588,400.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述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
□适用 √不适用
前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化
□适用 √不适用
公司是否具有表决权差异安排
□适用 √不适用
(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表
公司报告期无优先股股东持股情况。
(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况
□适用 √不适用
三、重要事项
1、公司于2023年8月25日召开第三届董事会第三次会议、第三届监事会第三次会议,分别审议通过了《关于拟签订投资合作协议暨对外投资的议案》,同意公司与江苏省溧阳经济开发区管理委员会签订《投资合作协议》,拟在溧阳经济开发区投资人民币2.8亿元,通过设立全资子公司(以下简称"项目公司")建设新能源汽车流体管路系统智能化工厂。2023年9月8日,项目公司已完成工商注册登记手续并取得由溧阳市行政审批局颁发的营业执照。截至本报告披露日,该项目已完工,正在装修装饰之中,预计2026年上半年完成过渡厂房设备搬迁并投产。
2、公司于2024年8月2日召开第三届董事会第九次会议,审议通过了《关于全资子公司与重庆市江北区人民政府签订投资协议的议案》,同意全资子公司重庆溯联汽车零部件有限公司与重庆市江北区人民政府签订投资协议,以自有资金及自筹资金在重庆市江北区投资人民币4.69亿元,建设溯联新能源汽车零部件及储能零部件智能制造基地项目。截至本报告披露日,该项目正处于有序建设之中。
3、公司于2024年10月25日召开第三届董事会第十一次会议,审议通过了《关于与安徽芜湖三山经济开发区管理委员会签订投资合同的议案》,同意公司与安徽芜湖三山经济开发区管理委员会签订《投资合同》,在安徽省芜湖市三山经济开发区投资人民币3亿元,通过设立全资子公司(以下简称"项目公司")建设新能源汽车流体系统智能化工厂及芜湖研发中心。2024年11月28日,项目公司已完成工商注册登记手续并取得由芜湖市市场监督管理局颁发的营业执照。截至本报告披露日,该项目已开工建设。
4、公司于2025年8月25日召开第三届董事会第十六次会议,审议通过了《关于全资子公司与柳州市阳和工业新区管理委员会签订投资协议的公告》,同意全资子公司柳州溯联塑胶有限公司与柳州市阳和工业新区管理委员会签署《投资协议》,以自有资金及自筹资金在柳州市阳和工业新区投资人民币2.5亿元,建设新能源汽车管路集成系统智能工厂(华南基地)。截至本报告披露日,该项目已开工建设。
5、公司于2025年10月27日召开第四届董事会第二次会议,审议通过了《关于公司与重庆市江北区人民政府签署投资协议的议案》,同意公司与重庆市江北区人民政府签署《投资协议》,在重庆市江北区投资人民币2.01亿元,建设智能算力液冷研发中心及电池热管理系统研发生产基地。截至本报告披露日,该项目正在办理开工建设前手续。

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@tansun.com.cn	ir@tansun.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。是近年来国内高速成长、具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,重塑银行数字化转型底层逻辑。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,公司依托控股子公司魔数智擎,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技术体系,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单元,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、以魔数智擎金融智能体为能力延伸,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,以自主可控核心技术为根基,深度参与人民币跨境支付系统建设、改造与业务创新,持续打造适配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跨境人民币支付直通处理,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热点账户高效处理、缓清算机制、多渠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管理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现金型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、高效适配为方向,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型加速转变。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、线上签约放款到贷后用途监控、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)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,建立风险联运、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%;业务办理效率显著优化,平均审批时长缩短至5分钟以内,自动化审批率超95%,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,致力于构建高效、智能、安全的机上金融服务生态,为旅客提供便捷安全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布局转型。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,可帮助客户节约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二,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。亮相华为全联接大会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,但规模化营收仍需时日。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齐飞。
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,公司在报告期内农商农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端原生体验一键转换、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,提升处理可靠性;
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;智能贷后检查管理;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、风险指标计量,支持标准法和内模法资本试算,服务众多国有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营咨询项目,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,公司持续探索"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,项目实施交付稳步推进,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规模化突破。
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专业支撑。
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"总行一分中心"两级响应机制与全国化服务网络;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,新增20余项测试范围评估、测试需求分析相关标准;构建覆盖贷前风控、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"需求一案例一执行"一体化智能测试能力。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,重磅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、Qwen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%,为高频次迭代提供敏捷保障。
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%	2,593,605,844.12
	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

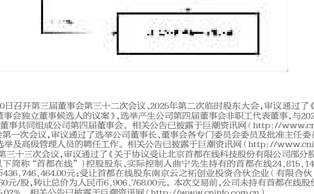
上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异
□是 √否
4、股本及股东情况
(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表
单位:股

报告期末普通股股东总数	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	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	持有特别表决权股份的股东总数(如有)
48,842	41,443	0	0	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	质押、标记或冻结情况:数量
欧阳建平	境内自然人	18.05%	88,105,854.00	66,079,390.00	质押	59,310,000.00
连云港皓宏智业创业投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	8.14%	39,750,117.00	0.00	质押	7,000,000.00
李青	境内自然人	2.27%	11,087,224.00	0.00	不适用	0.00
中泰证券资管-中泰资管7721号FOF单一资产管理计划-中泰资管7722号单一资产管理计划	其他	2.02%	9,867,880.00	0.00	不适用	0.00
中国建设银行股份有限公司-华宝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%	5,660,895.00	0.00	不适用	0.00
北京时间投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.96%	4,682,429.00	0.00	不适用	0.00
杨梅	境内自然人	0.96%	4,681,520.00	0.00	质押	4,680,000.00
李谨妨	境内自然人	0.66%	3,203,893.00	0.00	不适用	0.00
吴康	境内自然人	0.49%	2,400,000.00	0.00	不适用	0.00
华熙昕宇投资有限公司	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、上述股东连云港皓宏智业创业投资合伙企业(有限合伙)(持有天阳科技8.14%股份)为公司实际控制人欧阳建平(持有天阳科技18.05%)控制的企业。2、除此之外,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
□适用 √不适用
前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化
□适用 √不适用
公司是否具有表决权差异安排
□适用 √不适用
(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表
公司报告期无优先股股东持股情况。
(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况
□适用 √不适用
三、重要事项
1、公司分别于2025年8月22日、2025年10月10日召开第三届董事会第三十二次会议、2025年第二次临时股东大会,审议通过了《关于换届选举第四届董事会非独立董事候选人的议案》《关于换届选举第四届董事会独立董事候选人的议案》,选举产生公司第四届董事会非职工代表董事,与2025年8月22日召开的2025年第一次职工代表大会选举产生的公司第四届职工代表董事共同组成公司第四届董事会。相关公告已披露于巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。
公司于2025年10月10日召开了第四届董事会第一次会议,审议通过了选举公司董事长、董事会各专门委员会委员及批准主任委员、聘任公司高级管理人员及证券事务代表等相关议案,公司完成董事会的换届选举及高级管理人员的聘任工作。相关公告已披露于巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。
2、公司于2025年9月18日召开第三届董事会第三十三次会议,审议通过了《关于协议受让北京首都在线科技股份有限公司部分股份的议案》,同意公司以现金方式协议受让北京首都在线科技股份有限公司(以下简称"首都在线")控股股东、实际控制人曲宁先生持有的首都在线24,815,140股股份,占首都在线总股本的4.94%,转让价格为17.60元/股,转让总价为人民币436,746,464.00元;受让首都在线股东南京云之拓创业投资合伙企业(有限合伙)持有的首都在线392,430股股份,占首都在线股份总数的0.08%,转让价格为17.60元/股,转让总价为人民币6,906,768.00元。本次交易前,公司未持有首都在线股份;本次交易后,公司合计持有首都在线25,207,570股股份,占首都在线股份总数5.02%。相关公告已披露于巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。
公司本次协议受让首都在线股份已完成过户登记手续,股份过户登记时间为2025年11月14日。本次股份过户登记完成后,公司合计持有首都在线25,207,570股股份,占首都在线当时总股本的5.01%。相关公告已披露于巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。
3、公司于2025年11月3日与北京宝兰德软件股份有限公司(以下简称"宝兰德")控股股东、实际控制人易存道先生签署了《股份转让协议》,公司拟以现金方式协议受让易存道先生持有的宝兰德5,830,000股股份,占宝兰德总股本的7.50%,转让价格为26.56元/股,转让总价为人民币154,844,800元。本次交易前,公司未持有宝兰德股份;本次交易后,公司合计持有宝兰德5,830,000股股份,占宝兰德股份总数7.50%。相关公告已披露于巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。
公司本次协议受让宝兰德股份已完成过户登记手续,股份过户登记时间为2025年12月19日。本次股份过户登记完成后,公司合计持有宝兰德5,830,000股股份,占宝兰德总股本的7.50%。相关公告已披露于巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)。