

# 金融IT公司半年报透视：市值普涨 盈利能力差异大

中经记者 许璐 李晖 北京报道

中报季进入尾声，金融IT概念主要上市公司2025年上半年业绩陆续披露完毕。

《中国经营报》记者近期梳理润和软件(300339.SZ)、宇信科技(300674.SZ)、神州信息(000555.SZ)、长亮科技(300348.SZ)、天阳科技(300872.SZ)、高伟达(300465.SZ)、科蓝软件(300663.SZ)、信雅达(600571.SH)、安硕信息(300380.SZ)、南天信息

## 盈利能力冷热不均

近年来银行利差不断收缩,导致银行IT投入放缓,企业整体承压。

根据Wind数据统计,截至9月19日,润和软件最新市值约480亿元,远高于其他9家企业。位于第二、第三位的分别是总市值约177亿元和137亿元的宇信科技与神州信息,总市值低于100亿元的企业分别是科蓝软件、信雅达、南天信息、安硕信息。

从营收规模看,南天信息和神州信息位居前列,分别达到约45.66亿元和44.05亿元,同比增长16.76%和7.88%。其余8家企业营收在3.11亿元到17.36亿元之间。营收增速同样超过10%的还有安硕信息(14.53%)、信雅达(11.26%)、润和软件(10.59%)。但也有3家出现负增长:宇信科技-4.89%,长亮科技-5.75%,科蓝软件-38.05%。

对于营收下滑原因,宇信科技归因于业务占比结构调整;长亮科技则受账款实施周期比较长的影响,一般在12到24个月,最长可达48个月;科蓝软件表示,主要系下属被投资企业亏损,以及公司主动压缩IT人员外包类项目,使传统业务收入减少30%。

归母净利润方面,宇信科技达到2.2亿元,同比增长35.26%;其余盈利的4家归母净利润均不足1亿元。亏损的5家企业,亏损额也都在1亿元以内。南天信息虽然营收居首,但净利润为-0.05亿元,半年报披露是受市场竞争加剧及毛利率下降影响。

与此同时,公司之间毛利率差异明显。最高的宇信科技为34.53%,长亮科技和科蓝软件也超过30%;安硕信息28.21%,天阳科技24.33%,润和软件23.23%,高伟达20.17%;信雅达、神州信息、南天信息则在9%—15%之间。

(000948.SZ)10家代表性企业发现,市值均有不同程度的上升。

整体普涨的背后,是市场对跨境支付、稳定币、人工智能等概念的追捧。萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊向记者表示,金融IT企业属于软科技,主要公司市值普涨,很大程度上是由于概念和故事的推动。

记者注意到,与市值普涨相对,业绩上,金融IT行业仍未迎来拐点。上半年10家企业中仅5家归母净利润为正,其中只有4家实现增长。

长亮科技方面告诉记者,公司毛利率维持稳定,一方面得益于其金融软件定制化开发的产品型业务属性,另一方面则由于经过近十年拓展的海外市场,尤其东南亚地区的毛利率水平整体高于国内。

在研发力度方面,用研发费用占营收比例这一指标来衡量,该指标最高的是安硕信息,为14.14%。同样超过10%的还有信雅达(12.08%)、天阳科技(11.64%)、宇信科技(10.84%),其余6家企业该指标在3%—9%之间。

ROE(净资产收益率)是衡量公司盈利能力的关键指标之一,通常该指标越高代表公司盈利能力越强。在上述10家企业中,有5家ROE值大于0,最高的是宇信科技(5.11),其余4家分别是安硕信息(3.1)、高伟达(2.1)、润和软件(1.7)、天阳科技(1.52),另外5企业该指标均小于0,在-4.5到-1.9之间不等。

某大型券商工作人员告诉记者,目前非财务指标ESG也是投资时需要关注的指标。Wind数据显示,上述10家企业中,ESG等级最高的是润和软件为AA,其次为A的天阳科技,等级为BBB企业为宇信科技和长亮科技,高伟达的等级为B,其余5家企业等级均为BB。

在郑磊看来,金融IT市场本身容量有限,市场竞争激烈、金融市场监管,加之大的金融机构具备自给自足的能力,对于中小企业的产品和服务需求并不高,导致不少中小企业受到挤压。整体来看,金融IT企业正面临较为艰难的处境。与此同时,近年来银行利差不断收缩,导致银行IT投入放缓,企业整体承压。

## 回款周期长拖累盈利

应收账款、减值计提、项目周期长等问题使企业利润进一步承压,是行业普遍现象。

记者注意到,作为to B类型公司,应收账款、减值计提、项目周期长等问题使企业利润进一步承压,是行业普遍现象。

上半年,润和软件、神州信息、南天信息的应收账款均超过20亿元,分别为23.17亿元、22.50亿元、21.3亿元;天阳科技和长亮科技也分别达到14.9亿元和10.14亿元,其余企业则在1.8亿元至9亿元之间。

长亮科技方面告诉记者,公司2025年上半年存货余额为

9.75亿元,绝大部分为公司已经签订销售合同进行了各项成本开支的金额,这一部分成本投入无法按照对应的合同金额确认为收入,而是需要等对应的合同完成最终验收以后确认合同金额为收入,由于这部分合同的实施周期比较长,导致公司短期内存在收入波动情形。大型项目的实施周期一般在12到24个月,最长预计可达48个月,具体实施进度可能还会受到市场环境、客户要求等影响。

## AI求提效 出海寻增量

长亮科技方面告诉记者,目前AI技术主要是服务于公司内部研发、交付等相关环节,相关产品尚需进一步迭代。

在此背景下,随着AI技术的不断突破与应用领域的扩大,金融IT企业纷纷通过AI赋能寻求降本增效的新路径。

从企业实践来看,AI赋能已经成为上半年行业布局的重点。润和软件推出AI智能体产品,已经获得十余家金融行业客户;宇信科技的AI产品和解决方案实现中标及合同落地;天阳科技上半年中标两家银行的智能化信贷项目,涵盖八大AI助手功能模块。

对于AI赋能产生的营收占比,科蓝软件方面表示,其签约项目尚在建设中,预计完成后确认

收入;长亮科技方面告诉记者,目前AI技术主要是服务于公司内部研发、交付等相关环节,相关产品尚需进一步迭代。

除了AI赋能外,企业也将海外市场作为新的增长点。科蓝软件方面称,公司的智能高柜数币机器人“小蓝”、高端数据库产品及手机银行等标准化产品在海外市场需求庞大,会加紧布局海外市场。

长亮科技海外业务主要包括数字化核心解决方案以及银行外汇管理解决方案等相关产品,目前的海外业务侧重在东南亚地

在上述10家公司中,上半年亏损最多的是神州信息,归母净利润为-0.96亿元。根据财报披露,亏损系部分客户应收款项逾期时长增加,对可能存在信用风险、资产减值风险的资产计提了相应减值准备。南天信息半年报披露亏损是受市场竞争加剧及毛利率下降影响。长亮科技半年报则披露,净利润亏损的是受信用减值损失、股权激励摊销增加等因素影响。

科蓝软件方面向记者表示,

上半年同比亏损增大主要是下属被投资企业上半年亏损造成。上半年公司主动压缩IT人员外包类项目的规模,大幅减少科技属性弱的人力资源项目,2025年上半年传统业务收入减少,降幅达30%;通过优化人员结构和薪资结构,上半年公司各项成本费用均显著下降,亏损得到控制;公司正处于业务结构调整与战略转型关键期,后续有望借市场拓展与战略落地实现业绩回升。

市场会更有利于产品型公司的发展,海外客户更认可知识产权,也愿意为软件许可支付费用。未来公司会基于核心业务系统的经验再发展更多国际化产品,以扩大海外业务市场份额。

但海外业务的建设周期较长也决定了很难在短期内实现业绩兑现。“公司在重点客户与重点项目方面加大了投入,而由于大型项目实施周期较长的原因,公司海外业务收入存在短期波动。”长亮科技分析上半年海外业务的营收和毛利率均有所下降原因时回复。



# 水滴公司众筹引流 近九成营收来自保险

中经记者 樊红敏 北京报道

近日,水滴公司(WDH.US)公布截至2025年6月30日未经审计的2025年第二季度业绩报告。2025年第二季度,水滴公司净营业收入8.38亿元,同比增长23.9%;归母净利润1.4亿元,同比增长58.7%,实

## 保险业务占据近九成营收

根据最新财报数据,今年上半年,水滴公司实现总营收15.92亿元,同比增长15.27%;归母净利润2.48亿元,同比增长47.02%。

从营收构成来看,水滴公司目前主要分为三个业务板块,即以水滴保为代表的保险相关业务、以水滴筹为代表的互联网众筹业务和以翼帆医药为代表的数字临床试验解决方案(CRO)业务。

具体来看,今年上半年,保险相关业务实现收入13.97亿元,同比增长18.29%,占水滴公司总营收额的87.75%;实现营业利润3.22亿元,同比增长27.85%,为水滴公司目前主要利润来源。水滴筹业务方面,上半年实现净收入1.35亿元,同比下降1.55%,净亏损达0.62亿元,去年同期亏损规模为0.55亿元,亏损规模有所扩大。另外,水滴公司近两年开拓的CRO业务今年上半年虽然营收实现增长,但尚未进入盈利阶段。

保险业务上,进一步拉长时间来看,营收和净利润整体呈下滑趋势。

财报数据显示,2021—2024

现连续14个季度盈利。

水滴公司因水滴筹这一公益属性业务而被公众熟知企业,其营收和利润实际上主要来自旗下保险业务——水滴保。水滴筹承担的主要任务是为水滴保进行引流,进而通过保险产品售卖实现变现。

业绩增长的同时,《中国经营

报》记者注意到,作为2021年在纽交所上市的“保险科技第一股”,水滴公司“公益引流+保险变现”的商业价值并未持续在资本市场上兑现。在连续14个季度盈利之下,目前公司股价较上市之初(IPO发行价为12美元/股)已跌去超过八成。

大病患者选择水滴筹,运营成本压力也急剧攀升,因此2022年4月起水滴筹参照国际、国内大病筹款机构运营费用不超过10%的惯例,收取3%的筹款服务费,单个筹款项目服务费5000元封顶,但目前仍有不小的亏损缺口。”

2023年12月,水滴筹服务费率进一步由3%上调至6%,单项目收费上限同步从5000元增至8000元。

上述调整虽然推动2024年众筹业务盈利改善,营业利润亏损额从2023年的2.46亿元,收窄至2024年的0.95亿元,但从今年上半年数据来看,水滴筹业务在经历了短暂的亏损收窄之后,亏损规模又进一步扩大。

“目前水滴筹服务费是行业最低的,平台服务费会全部用于水滴筹平台可持续运营和发展,覆盖技术、运营及资金安全保障成本。未来,水滴筹仍为水滴公司旗下非盈利性业务,并不会改变这一定位。”就水滴筹业务面临的长期亏损问题,水滴公司方面对记者表示。

## 公信力+合规挑战

官方信息显示,水滴公司将自身定位为中国领先的保险科技和医疗健康平台,致力于为用户提供健康保障解决方案。其中,在保险保障端,水滴公司通过水滴保和水滴筹首创“大病筹款+人身保险”的健康保障模式。财报数据同时显示,截至今年二季度末,平台累计捐款人4.8亿人,累计筹款金额700万元,累计筹款患者354万人。

依托数亿捐赠用户构建低成本获客场景,继而再通过定制保险产品完成价值变现,水滴公司构建了“公益引流+保险变现”这一商业模式。不过,这种模式也一定程度带来了公信力和合规层面的挑战。

公开报道显示,2019年,媒体曝光水滴筹业务员“扫楼筹

款”,引发公众质疑爱心被商业利用。2022年启动收费机制之后,中介抽成模式之下,公益与商业的模糊边界也是业务面临的争议之一。

在保险销售端,水滴保运营主体——水滴保险经纪有限公司(以下简称“水滴保公司”)及其分公司,也曾因未按照规定使用经批准或者备案的保险条款、保险费率等合规问题被监管处罚。最近一次是今年8月29日,水滴保公司湖北分公司因为业务信息不真实,被监管方面处以10万元罚款。

对于水滴筹业务面临的争议,水滴公司方面向记者表示,发展过程中,水滴公司也在持续加强平台治理工作,用AI科技让公司的业务透明可追溯。在筹

## 股价缩水超八成

公开资料显示,水滴公司于2021年5月7日在纽交所上市,IPO发行价为12美元/股,上市后水滴公司股价一路下跌,低点时逼近1美元的纽交所退市警戒线。

股价低迷之下,2021年9月宣布启动股票回购计划,截至2025年8月31日,水滴公司累计从公开市场回购约5570万股ADS(美国存托凭证)。

目前水滴公司股价不到2美元/股,较上市之初高点时,缩水超过八成。

对比来看,2020年2月,在美国纳斯达克证券交易所上市的互联网保险平台慧择(HUIZ.US),IPO发行价为10.5美元,目前股价仍高于3美元/股,较发行价也已大幅缩水,但缩水幅度小于水滴公司。

“美股、港股估值逻辑差异很大,在香港二次上市一是可以融到钱,二是结合此前类似案例来看,估值水平大概率也会提高。”一位资深行业研究人士向记者表示。

2024年11月,水滴公司

CEO沈鹏曾在香港对境外媒体透露,公司不排除寻找机会在香港进行二次上市。

官方信息显示,2023年8月,水滴公司旗下持牌保险经纪公司水滴金融服务(香港)有限公司正式开业。另外,水滴公司旗下的中国香港地区及海外生活服务平台——陆港无忧,截至2024年年底,已在中国内地及香港开设5个区域服务中心。

关于记者对其股价以及二次上市等相关问题,水滴公司方面未正面回应。