



亚信科技控股有限公司  
股份代号: 01675

# 2024年度业绩

2025年3月



# 01

# 运营表现



# 多重因素影响，收入下行，利润微增(1/2)

## 外部环境

宏观经济形势仍旧复杂，各行业企业持续收紧预算

## 运营商客户成本压降

通信行业增长放缓，运营商客户降本增效力度进一步加大

## 垂直行业主动收紧拓展

公司更加注重新业务的发展质量和业务布局，主动识别和放弃高风险订单

营业收入

**66.46** 亿元

↓ 15.8% 同比

新业务收入

**25.99** 亿元

↓ 10.3% 同比

毛利

**24.84** 亿元

↓ 16.5% 同比

毛利率

**37.4%**

↓ 0.3pp 同比

净利润

**5.16** 亿元

↑ 0.7% 同比

净利润率

**7.8%**

↑ 1.3pp 同比

每股收益

**0.60** 人民币元

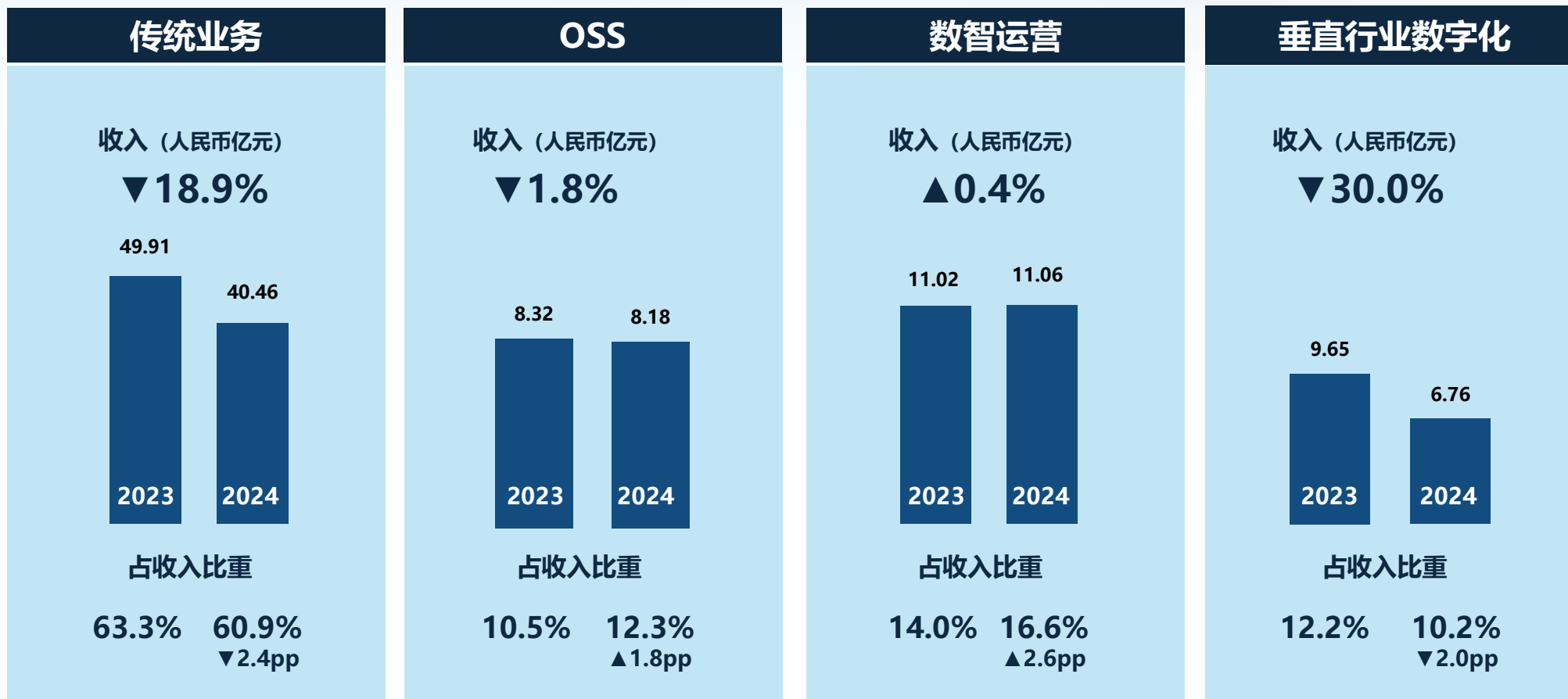
↑ 3.4% 同比

每股股息

**0.412** 港元

其中：年度股息 **0.252** 港元  
 特别股息 **0.16** 港元

# 多重因素影响，收入下行，利润微增(2/2)

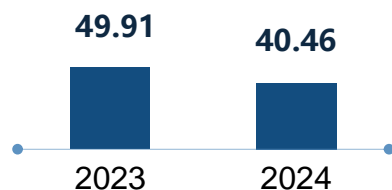




# 传统业务下降，OSS业务微降

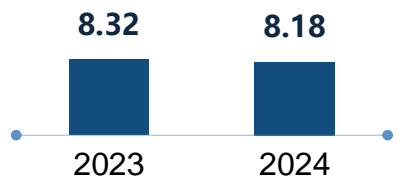
## 传统业务收入 (人民币亿元)

**-18.9%** 同比



## OSS业务收入 (人民币亿元)

**-1.8%** 同比



通信行业增长放缓，运营商客户投资压降，对公司传统业务造成持续的负面影响

### 传统业务大幅降成本，确保利润

- 传统业务的组织形态由橄榄型向金字塔型转变，大幅降低传统业务的交付成本
- AI/大模型等新工具内部赋能，帮助完成降本增效的目标

### 持续加强AI注智，以创新手段缓解传统业务下行压力

#### 加速AI注智落地

大模型相关项目 **100个+**

- 获得移动多个省经分大模型项目
- 承建移动多个大模型底座项目
- 斩获移动某省全模型融合服务平台项目
- 赢得电信某研究院网络AI通算一体项目
- 落地联通省公司自智网络副驾/大模型/智能体等项目
- 获得中国联通软研院AI项目

#### 新客户及海外市场突破

- **HKT(香港电讯)项目突破，达成合作共拓全球市场**
- 承接东南亚某运营商项目
- 在中国联通OSS实现多省破冰
- 在中国移动OSS实现多省零突破
- 签约了某卫星运营商第一个计费项目
- 赢得某运营商旗下卫星公司天地一体高通量项目



### 引入DeepSeek V3、R1基座模型，深度注智业务支撑系统



- 澜思大模型产品体系全栈适配DeepSeek并上线运营，实现了“国产大模型+算力+大模型服务+垂直场景”的闭环，并在通信等行业的50多个场景测试中效果极佳

智能客服

智能营销

营业受理

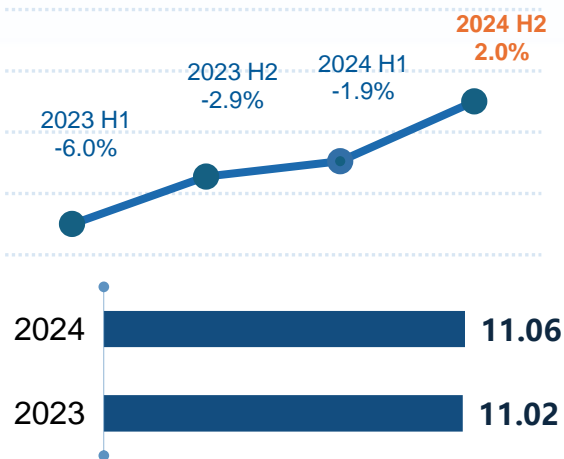
经营分析

数字人

# 数智运营业务企稳回升

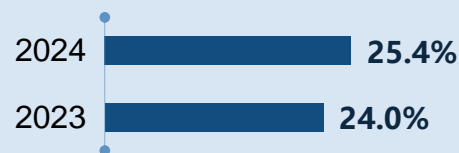
## 数智运营业务收入 (人民币亿元)

**+0.4%** 同比



## 按结果及分成付费收入比重

**+1.4pp** 同比



## 数智运营业务在汽车、消费和金融等行业实现大幅增长

汽车	消费	金融	通信行业
<p>持续为汽车出行产业链客户提供数智平台与精准营销服务，打造线索评级、效果营销、新媒体营销中台等方案与服务</p> <p><b>订单同比增长 35%+</b></p>	<p>面向快消品、商业体、烟草、文旅、燃气等领域客户，提供市场容量监测、门店选址、客群细分等场景数据价值服务；面向消费行业客户提供数字营销系统基建</p> <p><b>订单同比增长 90%+</b></p>	<p>面向银行、消金、互金、保险和金融科技公司等领域客户，提供数据平台和运营服务</p> <p><b>订单同比增长 300%+</b></p>	<p>持续为中国移动、中国联通、中国电信、中国广电等通信运营商客户，提供存量运营、价值运营等运营产品和服务，帮助客户创收</p> <p><b>业务结构持续优化，按结果付费模式业务规模进一步扩大</b></p>

- 与火山引擎深度合作：成为火山引擎“数据飞轮、Hi-Agent”等产品在汽车、消费、通用行业的核心ISV，并获其年度优秀伙伴**
- 深化与腾讯企微合作：构建基于企业微信的全生命周期私域运营平台，打造线上线下一体化运营体系**

# 持续聚焦重点行业，成为按结果付费模式领先企业

基于多源数据整合、建模和分析，为通信、汽车、消费、金融等行业客户，提供商业洞察产品、数据运营产品与服务

## 商业模式：Pay for Performance

## 标杆案例

## 未来目标

### 业务场景示例

通信		金融		消费		汽车	
战略咨询	市场研究	沉默激活	失联修复	活动推荐	客流洞察	线索营销	私域运营
数智产品	运营服务	保险推荐	贷款推荐	精准选址	精准营销	增换购营销	CDP平台
城市治理		应急		反诈		风控	
						文旅	

大数据平台 ↑

家庭消费模型  
消费行业模型

金融行业模型  
汽车行业模型

↑ 可信流通服务

### 数据底座

#### 优质数据积累

用户历史调研数据



行业研究的累积数据



监测类数据及数据产品沉淀



#### 外部数据合作

通信运营商：移动、电信、联通

研究机构

其他：互联网、电商、企业数据库

### 数据安全和个人隐私保护管控

#### 汽车

- 东风卓联智能客服
- 某汽车品牌客户数据平台
- 某汽车主机厂流量运营平台
- 某汽车品牌大数据营销服务

#### 消费

- 某国际头部运动鞋服品牌商圈洞察
- 某国际著名游乐品牌洞察服务
- 某烟草公司人群洞察
- 某商业项目周边分析&访客分析
- 华润燃气企微私域SCRM
- 某室内大型场馆票务及数字化营销服务平台
- 某大型酒企会员数字化营销服务平台

#### 金融

- 某国有银行存量用户金融产品交叉营销
- 某保险会员营销线索评级
- 某消费金融会员营销线索评级
- 某金融科技私域运营

#### 其他

- 某头部电商专项研究服务
- 某国际著名电商公司咨询服务
- 某头部在线教育公司专项研究服务
- 某商学院高校教育产品研究服务

基于“数据资源聚合+行业场景洞察+AI”综合优势，成为国内按结果付费商业模式的领先企业

#### 能力优势

业务场景

模型能力

数据能力

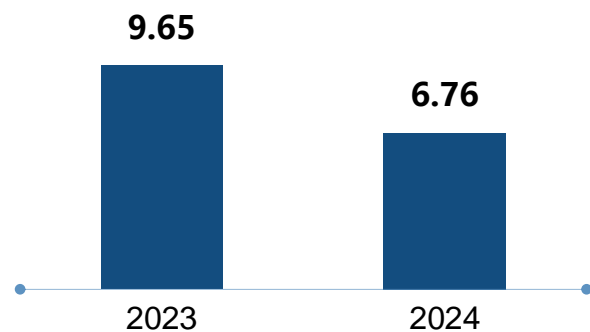
在与互联网头部企业（如火山引擎、瓴羊）以及运营商深度合作基础上，加大AI投入，成为助力客户的数智化增长引擎



# 垂直行业数字化业务注重质量，发展方向再聚焦

## 垂直行业数字化业务收入 (人民币亿元)

**-30%** 同比



- 公司单一特大类订单，由于项目时间性特征带来的收入波动
- 依靠公司成熟的订单质量准入流程，精准识别主动放弃高风险大额政企订单10亿元+



## 持续聚焦两大领域

### 5G专网与应用领域：致力成为头部企业

- 将5G专网与AI结合，在核电、新能源、矿山等优势领域，进一步推广5G专网产品与应用相关解决方案，持续扩大市场份额
- 逐步拓展电网、石油石化、机场、港口等领域，推广5G专网产品与应用相关解决方案

### 大模型应用与交付领域：致力成为头部企业

- 与阿里云、百度云等基础大模型头部厂商深度合作，协同开拓大模型应用与交付市场
- 持续完善大模型交付平台、工具、方法论，保持在该领域的交付规模大、质量高、成本优等竞争优势，成为大模型应用与交付领域的头部企业



# 扩大能源行业市场覆盖，成为5/6G专网领域的头部企业

## 市场空间

## 2024年进展

## 标杆案例

## 未来目标



**102**台机组

在运机组：58  
在建机组：27  
核准未建：17



核电5G覆盖

**6**个基地 **25**台机组

截至2024年底  
5G专网累计出货

- 签约徐大堡核电厂3、4号机组5G专网项目
- 签约中核同位素5G及智慧管控项目
- 中广核宁德核电“海陆空”一体智能化项目
- 全国规模最大电力5G专网秦山核电建成上线
- 海南核电基地完成项目验收



**5000**个  
风电场站  
+  
**7500**个  
光伏场站



新能源无线专网覆盖

**200+**个场站

**50**套  
核心网

- 签约中广核新能源多省5G及海上风电工控通信等创新项目
- 获得国家能源、大唐、国电投等多省5G及智慧场站等项目
- 5G专网智慧风场已实现在河北、青海、内蒙、广东、广西、安徽、江苏等15省份商用
- 700MHz 5G专网案例获2024“绽放杯”一等奖和Network X 2024欧洲通信展“最佳行业方案奖”等荣誉



**1000+**个  
智慧矿山



新增中标煤炭客户**5**个，  
累计客户超**10**个

**2.1**万台+  
基站

其中：  
2024年  
新能源出货量  
**60%+**同比增长

- 签约中煤科工智能化建设项目
- 赢得郑煤集团智能化建设项目
- 中标中煤某露天矿智慧交通项目
- 为某央企集团编制矿山智能化园区标准

## 成为5/6G专网& AI RAN领域头部企业

### 行业领先

核电 新能源 矿山



国家能源集团 CHN ENERGY 中国华能集团公司 CHINA HUANENG GROUP

中国华电集团有限公司 CHINA HUADIAN CORPORATION LTD. 中国大唐集团公司 China Datang Corporation

国家电投 SPIC 中核集团 CNNC 中广核 CGN

北京能源集团有限责任公司 Beijing Energy Holding Co., Ltd. 海南省交通投资控股有限公司 Hainan Province Communications Investment Holding Co., Ltd.

### 行业拓展

电网 石油石化 机场 港口



# 绑定基模厂商，成为大模型应用交付领域的头部企业

## 2024年进展

**30+** 个大模型案例

### 与基础大模型公司战略合作

#### (-) 阿里云 携手阿里云发展大模型服务联盟

- 与阿里云建立长达8年深度信任的合作关系
- 阿里云指定的大模型业务服务交付合作方，入围阿里云7项采购框架协议，**联合成立大模型创新中心**



2024云栖大会  
亚信科技成为**阿里云首个“政企行业大模型创新中心”单位**



- 从产研线与交付线两个维度推动核心业务的合作

## 标杆案例

- 电力公司设备智能诊断分析和报告生成大模型项目
- 中核统一OCR能力平台研究采购项目
- 中石油大模型项目
- 浙高院大脑项目
- 徐汇区数字社区2.0项目
- 施耐德大模型项目
- 爱仕维大模型项目
- 江苏电力营销营业厅智能终端大模型
- 南航人力资源中心产品能力设计项目

### 商机储备：目前商机客户触达

能源、电力、航空、烟草、金融、政务、医疗等



## 未来目标

### 成为大模型应用与交付领域的头部企业



#### 能力优势

与阿里云长期战略合作

大模型工具集和方法论

经验丰富的交付队伍

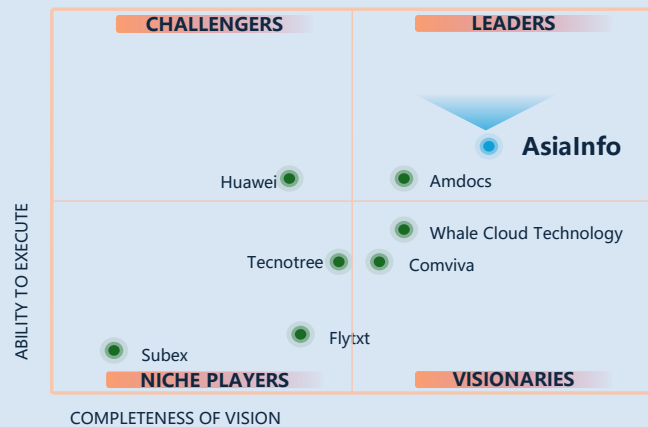


# 云网和数智等产品得到业界高度认可

2024年，研发投入**9.05**亿元，占收比**13.6%**，不断加强研发创新实力，提升技术引领能力

## 通信人工智能领域“领导者”

• **Gartner全球魔力象限：通信人工智能领域，亚信科技被评“领导者”，并在全部细分场景中均排名榜首**



### 公司累计入选

Gartner **37次**    IDC **24次**    FORRESTER **19次**    OMDIA **6次**

## 标准组织

持续深度参与3GPP、ITU、ETSI、IEEE、TMF、O-RAN等国际/国家技术标准组织工作，国际标准从跟随到主导占比显著提升，累计参与制定国际/国内标准共计**330**项，其中2024年新增**60**项

## 产品奖项及荣誉

云网领域

保持国际引领

- 加入AI-RAN Alliance，加速下一代P5G-A专网产品向AI Native Open RAN路线演进
- P5G-A专网产品全面智能化演进，预计年内发布智能体原生P5G-A Agentic Core和Agentic RAN版本
- 与Intel、阿里云联合发布5G-A/6G通感算智解决方案
- 6G通感算智融合产品在5G-A先验落地商用
- AI RAN样机MWC2025发布
- GTI “最佳市场拓展与商业价值奖”：5G专网产品
- Network X欧洲通信展 “最佳行业方案奖”：5G专网产品
- 入选OMDIA全球5G专网最佳实践报告：5G专网
- TMF “杰出创新与未来影响奖”：网络智能化产品
- 连续三年入选Gartner “全球网络智能化主流供应商矩阵”：网络智能化产品
- 入选Gartner “网络基础设施主流供应商矩阵”与 “网络IT智能化主流供应商矩阵”：5G专网、网络智能化产品

数智领域

通信AI国际引领，数据&行业AI领域国内领先

- 入选Gartner全球魔力象限：通信人工智能领域，亚信科技被评“领导者”
- 入选Forrester “中国行业大模型MaaS平台主流供应商”：渊思行业大模型产品
- 入选Forrester “中国行业大模型人工智能平台主流供应商”：渊思行业大模型产品
- 入选Gartner “2024年全球运营商客户与业务运营关键能力主流供应商矩阵”：TAC MaaS
- 入选Gartner “2024年通信行业运营和自动化主流供应商矩阵”：AIRPA
- 北京市科技进步二等奖：AIOps

IT领域

巩固国内第一阵营

- 入选Gartner《新兴技术：仿真孪生技术的采用趋势显示出新的长期营收机会》
- 多次入选IDC《中国数字孪生解决方案市场份额》《中国智慧园区解决方案市场份额》

## 知识产权：1663项累计软著，577件累计专利申请，222件累计拥有专利

软件著作权

• **1,663项** (2024年**新增206项**)

国内专利

• 累计拥有**219件** (2024年**新增96件**)

• 累计申请**568件** (2024年**新增144件**)

国际专利

• 累计拥有**3件**(2024年**新增1件**)

• 累计申请**9件** (2024年**新增1件**)



# 全力实现业绩回升

## 2025年

- 稳健经营，高质量发展
- 传统业务大幅降低成本确保利润
- 聚力打造大模型应用与交付、5G专网与应用、数智运营三大增长引擎

### 降本增效

- 传统业务严控成本，用工结构从“橄榄型”向“金字塔型”过渡
- 利用大模型等技术工具，加大内部赋能力度，将“生产力工具”应用落到实处，提升工作效率

### 业绩回升

通信行业基本盘业务	大模型应用与交付	5G专网与应用	数智运营
以创新手段稳固传统业务，降本增效确保利润	深化与头部基础大模型厂商合作，致力于成为行业头部企业	持续扩大市场覆盖，致力于成为行业头部企业	做大按结果付费业务规模，致力于成为领先企业

# 02

# 财务表现



# 财务概览

人民币千元	2024	2023	变动比 (%)
营业收入	6,645,689	7,890,620	(15.8%)
其中：三新业务收入	2,599,463	2,899,138	(10.3%)
三新业务收入占比	39.1%	36.7%	2.4pp
毛利	2,483,910	2,975,236	(16.5%)
毛利率 (%)	37.4%	37.7%	(0.3pp)
经营费用	(1,765,316)	(2,045,473)	(13.7%)
其他损益	(132,823)	(291,000)	(54.4%)
所得税费用	(70,081)	(126,451)	(44.6%)
<b>净利润</b>	<b>515,690</b>	<b>512,312</b>	<b>0.7%</b>
净利润率 (%)	7.8%	6.5%	1.3pp
<b>每股收益 (人民币元)</b>	<b>0.60</b>	<b>0.58</b>	<b>3.4%</b>
<b>经营活动 (所用) 所得现金</b>	<b>(103,545)</b>	<b>581,502</b>	<b>(117.8%)</b>

2024年受主要客户自身考核影响，回款短期下降明显；2025年，随着其考核优化，该因素逐步缓解，1-2月回款同比增长超30%。

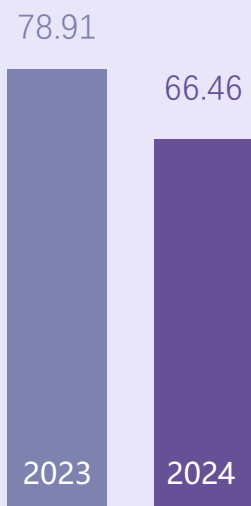


# 运营商客户成本压降，垂直行业主动收紧拓展，收入下行

## 营业收入未及预期

营业收入  
(人民币亿元)

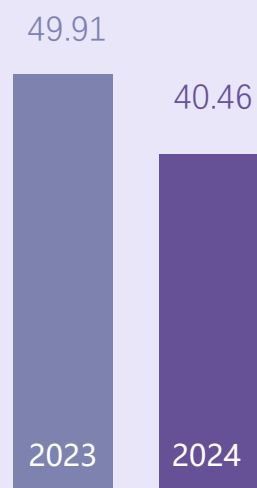
▼15.8%



## 传统业务阶段下降

传统收入  
(人民币亿元)

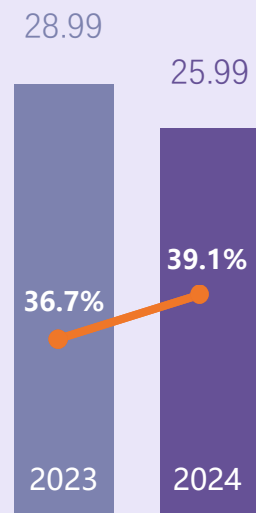
▼18.9%



## 三新业务短期下滑

三新业务收入及比重  
(人民币亿元)

▼10.3%

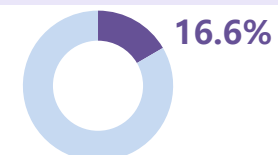


### 数智运营

收入

11.06亿 ▲0.4%

收入比重

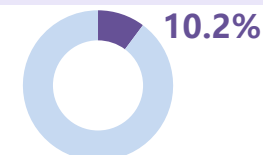


### 垂直行业数字化

收入

6.76亿 ▼30.0%

收入比重

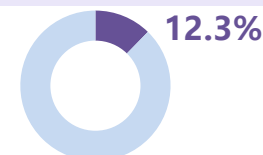


### OSS

收入

8.18亿 ▼1.8%

收入比重

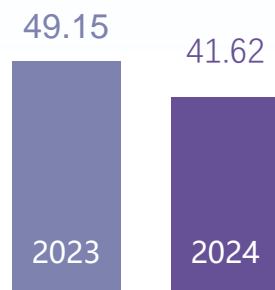


# 应对业务下行压力，加大降本增效举措

## 营业成本

(人民币亿元)

▼15.3%



### 营业成本占收比

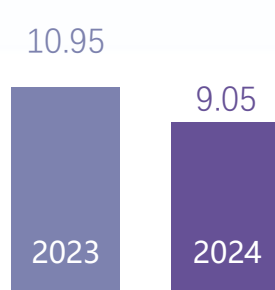
**62.6%** ▲0.3pp

- 随业务规模变动，用工成本与非用工成本均显著下降
- 用工人数实施刚性管理，重点识别低效人员
- 利用公务支出集中平台，非用工成本显著下降
- 仍保持对重点垂直行业业务的成本投入

## 研发费用

(人民币亿元)

▼17.3%



### 研发费用占收比

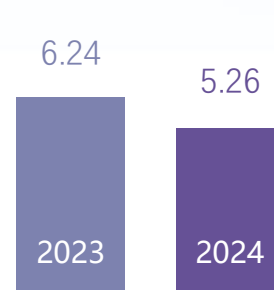
**13.6%** ▼0.3pp

- 随业务规模变动，主动调减研发投入
- 仍聚焦并强化自有标品研发能力，保持适度研发投入

## 销售费用

(人民币亿元)

▼15.7%



### 销售费用占收比

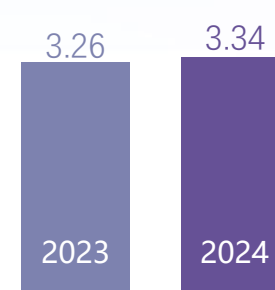
**7.9%** -0pp

- 关注营销效率，保持合理营销费用占收比重
- 配合战略转型，积极开拓市场，持续完善新业务销售体系

## 行政费用

(人民币亿元)

▲2.3%



### 行政费用占收比

**5.0%** ▲0.9pp

- 人员调整而产生的补偿费用增加，剔除此因素后行政费用同比降幅超5%，占收比4.1%
- 员工人数严控
- 提升职能体系效率，保持较低的占收比重

# 成熟的精细化经营管控体系

## 订单质量准入机制

### 构建订单风控防线

#### 精准识别并放弃高风险政企订单超10亿

- 总结沉淀了一套订单质量评估体系，涉及**20**个大类，总计**70+**评估点及风险阈值
- 固化于商机及订单管理系统，实现常规性的订单质量前置管理
- 面对业务下行现状，收紧订单质量风险阈值设定，合理管控风险预警，精准识别并主动放弃高风险政企订单超**10**亿

订单质量评估体系

单据类型	评估要点		单据标准		风险识别及需求			单据等级			风险应对措施	管控策略	管控效果
	一级	二级	单据标准	风险识别及需求	单据等级	管控策略	管控效果	管控策略	管控效果				
法律类单据	合同审批流程	合同审批流程	合同审批流程	合同审批流程	合同审批流程	合同审批流程	合同审批流程	合同审批流程	合同审批流程	合同审批流程	合同审批流程	合同审批流程	合同审批流程
财务类单据	付款审批	付款审批	付款审批	付款审批	付款审批	付款审批	付款审批	付款审批	付款审批	付款审批	付款审批	付款审批	付款审批
运营类单据	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批
	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批
	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批
合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批	合同审批

## 用工成本联动管控机制

### 灵活有效的用工成本管控机制

#### 用工成本下降超15%

- 落地并逐年优化与经营业绩预测紧密联动的用工成本管控机制，兼具灵活性、强制性
- 采用色牌规则，管控要求清晰简洁
- 应对业务下行现状，有效管控年度用工成本，年度用工成本同比下降超**15%**

用工成本联动管控机制的色牌规则

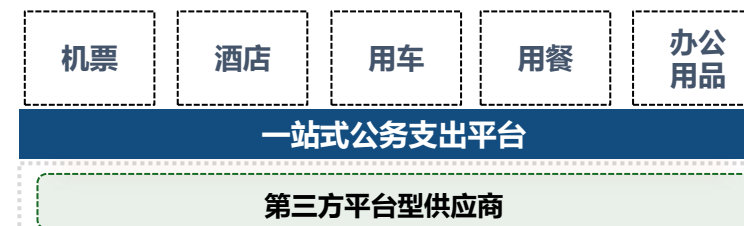
类型	管控策略	管控完成情况
绿牌	不受限制	指标均已达成
黄牌	冻结新增	指标每月未达成
红牌	冻结新增及替换	指标连续两月未达成
黑牌	需优化用工成本	指标连续三月未达成/用工成本超预算

## 全员公务支出集中管控机制

### 内嵌管理规则的一站式公务支出平台

#### 公务支出降幅超15%

- 搭建并逐年优化一站式公务平台，前置业务管理和财务管理规则，强化公务支出的真实性、必要性、合理性



### 成果

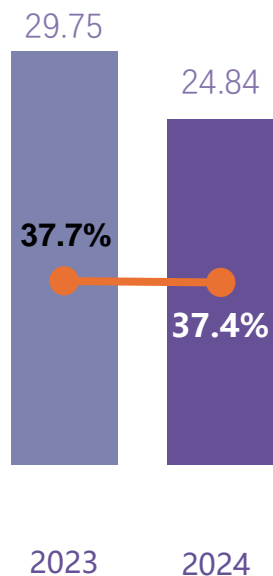
平台使用率	<ul style="list-style-type: none"> <li>各平台资源使用率提升至<b>95%以上</b></li> </ul>
费用节约	<ul style="list-style-type: none"> <li>公务支出同比减少<b>8,000万+</b>，降幅超<b>15%</b>；</li> <li>大幅提高无纸无票报销体验及审核效率</li> </ul>
管理效率及效果	<ul style="list-style-type: none"> <li>全量公务行为数字化</li> <li>杜绝跑冒滴漏现象</li> </ul>



# 全力保持净利润稳定

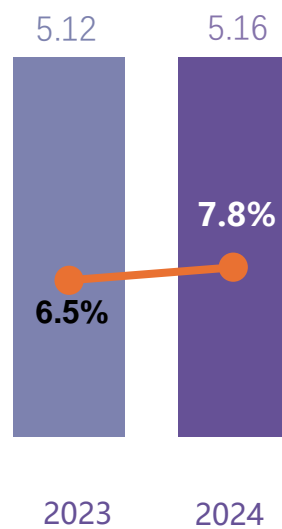
## 毛利及毛利率

(人民币亿元)



## 净利润及净利率

(人民币亿元)



## 每股收益

(人民币元)



# 附录1：合并损益表摘要

人民币千元	2024	2023	变动	变动比 (%)
营业收入	6,645,689	7,890,620	(1,244,931)	(15.8%)
其中：三新业务收入	2,599,463	2,899,138	(299,675)	(10.3%)
营业成本	(4,161,779)	(4,915,384)	753,605	(15.3%)
<b>毛利</b>	<b>2,483,910</b>	<b>2,975,236</b>	<b>(491,326)</b>	<b>(16.5%)</b>
销售费用	(526,225)	(624,273)	98,048	(15.7%)
行政费用	(333,843)	(326,286)	(7,557)	2.3%
研发费用	(905,248)	(1,094,914)	189,666	(17.3%)
其他损益	(132,823)	(291,000)	158,177	(54.4%)
所得税费用	(70,081)	(126,451)	56,370	(44.6%)
<b>净利润</b>	<b>515,690</b>	<b>512,312</b>	<b>3,378</b>	<b>0.7%</b>

## 附录2：合并资产负债表摘要

人民币千元	2024/12/31	2023/12/31	变动	变动比 (%)
<b>流动资产</b>	<b>7,638,575</b>	<b>8,398,630</b>	<b>(760,055)</b>	<b>(9.0%)</b>
其中：贸易应收款项及应收票据	2,065,075	1,513,032	552,043	36.5%
合同资产	2,931,980	3,105,931	(173,951)	(5.6%)
预付款项、押金及其他应收款项	318,974	265,114	53,860	20.3%
存货	274,752	101,530	173,222	170.6%
受限制银行存款	200,747	172,848	27,899	16.1%
银行存款及公允价值计量的金融资产	1,825,098	3,221,996	(1,396,898)	(43.4%)
<b>非流动资产</b>	<b>2,861,391</b>	<b>2,885,902</b>	<b>(24,511)</b>	<b>(0.8%)</b>
其中：商誉	1,932,246	1,932,246	-	-
无形资产	78,035	70,903	7,132	10.1%
使用权资产	232,614	255,772	(23,158)	(9.1%)
<b>流动负债</b>	<b>3,461,615</b>	<b>4,289,824</b>	<b>(828,209)</b>	<b>(19.3%)</b>
其中：贸易应付款项及应付票据	1,103,714	993,618	110,096	11.1%
合同负债	294,475	212,913	81,562	38.3%
已收按金、应计费用及其他应付款项	1,640,373	2,655,547	(1,015,174)	(38.2%)
<b>非流动负债</b>	<b>397,152</b>	<b>394,309</b>	<b>2,843</b>	<b>0.7%</b>
<b>权益</b>	<b>6,641,199</b>	<b>6,600,399</b>	<b>40,800</b>	<b>0.6%</b>



谢谢  
THANK  
YOU

