



2025年度业绩

亚信科技控股有限公司

股份代号：01675

2026年3月

投资亮点



战略聚焦

- 在中国“**AI+通信+安全**”时代，公司具备充分优势，能够抓住极具前景的增长机会
- 制定**AI优先**新战略，精简组织架构，专注盈利增长
- 报告期内，公司**聚焦三类业务**，经营指标保持增长，研发与生态合作持续推进



创始人&管理团队

- 创始人**田溯宁博士**的回归，将创业精神和创新活力重新注入公司中
- **欧阳晔博士**领导的新管理团队；**欧阳晔博士**为IEEE Fellow & IET Fellow，是全球移动通信与AI行业的领军人物



三类业务

- 运营商核心系统业务：**发展趋稳**，效能持续提升
- 智能数据运营业务：收入同比增长**34.1%**，其中AI及大模型订单爆发性增长**41倍+**
- 智能连接产品业务：收入同比增长**6.2%**，核电市场**占有率第一**，与垣信建立深度战略合作，打通**卫星互联网 1st Call**
- **坚决退出非核心客户及低毛利相关政企业务**



技术与产品

- 公司将持续研发投入，专注**智能体互联网、Physical AI、下一代智能连接（6G, AI-RAN, 卫星互联网）** 3条主航道创新
- 截至报告期末，累计取得**1766**项软著，**1000+**件专利；参与制定国际/国内标准**384**项
- 入选Gartner全球“通信服务商客户与业务运营AI能力魔力象限”领导者，入选Gartner全球“4G和5G专网服务魔力象限”Niche Player



生态合作&国际化

- 与**阿里、火山、Kimi、NVIDIA、ABB**等行业头部企业建立长期价值合作关系，联拓**能源、零售、制造**等行业AI市场
- 与**亚信安全**建立强大协同效应和合作关系，将安全能力原生植入**三类业务**，使我们在**推动电信、人工智能和安全能力的融合方面处于有利地位**
- **港澳新市场**突破，订单**1.8亿元**，打造国际市场桥头堡

业绩概览：业务趋稳且保持盈利，现金流大幅改善，新业务快速增长

面对通信行业投资压降的巨大挑战，公司积极应对，拓市场、保规模、提效能，业绩下滑趋势得到明显改善

收入趋稳



智能数据运营业务大幅增长

收入 8.07 亿元 34.1% 同比 ↑

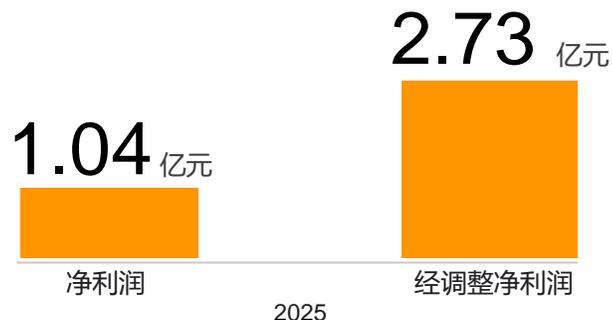
其中：
AI及大模型订单爆发性增长 41倍+

智能连接产品业务持续增长

收入 1.25 亿元 6.2% 同比 ↑

核电市场占有率第一，
打通卫星互联网 1st Call

利润承压，但保持盈利



注：剔除人员结构优化产生的一次性离职补偿1.69亿元

经营性现金流大幅改善

净流入 4.07 亿元 ↑

24年为净流出1.04亿元

按净利润40%派发股息

0.054 港元/股

目录 Contents



1 运营表现

2 财务表现

制定AI优先新战略，精简组织架构，专注盈利增长

AI优先 X 战略向新

使命：联结智能世界，护航数智互联
愿景：让数智生态茁壮

三类业务：稳定基本盘，抢占制高点，开辟第二曲线

运营商核心系统业务

基本盘 | 价值

业务定位：

- 运营商数据资产治理与业务价值交付的最佳合作伙伴
- 公司基本盘，稳规模，提效能，保持合理利润和现金流

业务范畴：

- 为运营商客户提供业务、网络及管理（BOM）等领域的核心IT系统，并在通信、算力等方向与客户共同开展应用创新等相关业务。

发展驱动力：

- 算力服务等方向投资
- 运营商国际业务
- 新型运营商业（铁塔、广电、星网）

智能数据运营业务

制高点 | 生态

业务定位：

- 与阿里、火山、Kimi、英伟达、ABB等战略生态伙伴深度合作，做基模厂商“最后一公里最佳交付伙伴”

业务范畴：

- 通过与阿里、火山及运营商等生态伙伴合作，为通信、能源、制造、零售等行业客户提供“数据治理服务→大模型/智能体建设→智能体运营”全流程服务。

发展驱动力：

- 阿里、火山等基模厂商在能源、零售、制造等行业的发展
- 制造业Physical AI
- Token消耗激增驱动高毛利商业模式跃迁

智能连接产品业务

第二曲线 | 产品

业务定位：

- 构建下一代通信与连接底座，提供5G-A/6G产品方案
- 聚焦能源与卫星互联网行业，开辟新增长曲线

业务范畴：

- 为能源行业与卫星互联网客户，以“标准产品+服务”的模式，提供5G/5G-A/6G专网软硬一体化产品与行业解决方案服务。

发展驱动力：

- 卫星互联网爆发式增长
- 能源市场持续增长
- 低空经济快速发展
- 6G与AI融合演进

运营商核心系统业务：发展趋势，效能持续提升

2025：运营商核心系统业务发展趋稳

收入47.82

(人民币亿元)

-8.9% ↓



2024



2025

占总收入比重



2025

75.9%

2024

79.0%

把握运营商市场的增量机会

- 紧抓**集约化与国产化**契机，实现某运营商所有省份CRM/Billing项目签单全覆盖
- 积极把握AI+创新项目需求，获得聚智平台、智能体助手等**100+个**AI创新类项目
- **数据本体**产品在客户侧落地**10+省**；OSS*在浙江、江苏等突破，助力客户向AN L4演进

聚焦战略区域拓展客户

港澳区域：订单**1.8+亿元**

- 香港电讯HKT：**6000+万元**
- 中移国际CMI：**6000万元**

持续发展新型运营商客户

- 中国铁塔：框架**2000+万元**，**8省**破冰
- 某卫星运营商：订单**1400万元+**



2026：未来增长点和举措

传统业务占比在收窄，但**新业务、新区域、新客户**业务在快速增长

公司将从“**传统支撑**”伙伴，迈向“**价值共创**”伙伴

📈 增长点

1.新业务

算力服务等增量投资

安全联动业务
网-信-数-业-安全

2.新区域

港澳地区及以香港作为桥头堡的运营商国际业务

3.新客户

新型运营商客户，如铁塔、星网、广电等

📌 措施

举措1

- 关停并转低毛利业务
- 主动剥离政企类低效传统业务与ICT项目

举措2

- “AI优先”提效，借助AI工具实现降本增效
- AI Coding效率持续提升20%-30%
- 全员面向AI的ReSkill & UpSkill

智能数据运营业务：生态共赢，迈向数智资产复利的商业模式

2025：智能数据运营业务快速增长

收入8.07 (人民币亿元)

+34.1% ↑



与阿里、火山、Kimi、NVIDIA、ABB等AI及垂直行业头部玩家达成合作

阿里云 火山引擎
大模型生态合作订单增长
41倍+

ABB
共建具身智能联合实验室

NVIDIA
赋能工业制造数智转型

建立行业标杆且初步积累数字资产

域外签约项目70+个，累计沉淀行业标杆案例100+个

- 数智资产累积1：沉淀出能源和制造等行业数据和领域模型资产
- 数智资产累积2：依托自主百万级粉丝AI平台，沉淀海量稀缺“真实用户意图数据”

2026：未来增长点

与生态伙伴在垂直行业实现生态共赢

- 聚焦能源、零售、制造等战略行业
- 跟随生态伙伴的发展而增长

抢占工业机器人 Physical AI 市场

- 携手ABB部署智能制造AI，积累工业AI数智资产
- 推进Physical AI 在工业制造领域的规模应用

智能体服务和运营业务将跟随Token消耗而增长

- 构建AI业务生态，提升在阿里、火山等生态伙伴的Token份额
- 围绕生态建立数智资产复利的商业模式

携手ABB共筑工业AI生态，累积工业AI领域数智资产

战略合作

构建工业AI生态，引领Physical AI 生产革命，
打造产业智能标杆

目标：实现工厂柔性产线智能化升级

- 解决“多品种、小批量”订单下的产线快速换线难题，提升生产效率与任务精准度
- 多模态合成数据、物理仿真训练场、工业世界模型、工业空间智能体等数智资产

工业Physical AI产品：Physical AI OS* + 工业机器人 + P5G，
搭建“感知-认知-决策-执行”实时闭环



- ✓ Physical AI OS
- ✓ P5G



- ✓ 机械臂等执行层应用



- ✓ 仿真训练
- ✓ 边缘计算



- ✓ 算力与数据底座

合作部署：从实验室走向生产线



实验室成立



工厂试点



行业复制

市场空间

以中国工业机器人
Physical AI 市场为例

2026-2030 单类产品累计 TAM **200**亿元+，
其中ABB工业Physical AI产品

累计TAM空间可达**24**亿

目标收入

ABB中国存量工业机器人数量

×

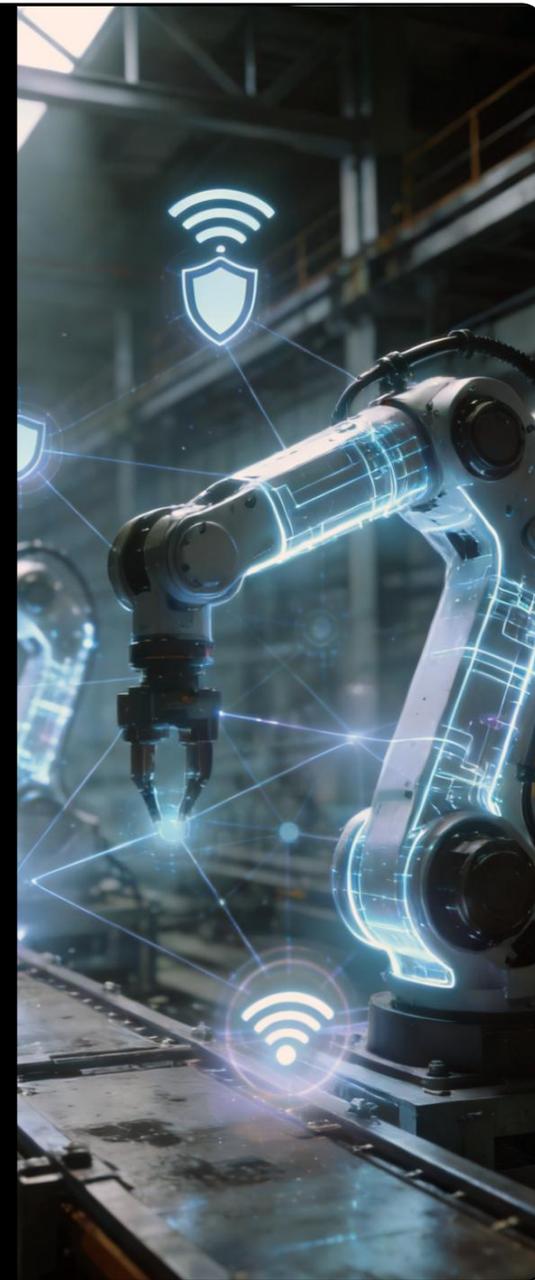
工业Physical AI产品在ABB的目标渗透率

×

产品授权单价（万元/台/年）

×

转收率



智能连接产品业务：标品驱动，布局卫星互联网市场，抢占新增长的制高点

2025：能源市场保持增长

收入 1.25 (人民币亿元)

+6.2% ↑



能源智连持续深耕

- 5G专网在**核电市场占有率第一**
- 突破“华能”市场，斩获新订单
- 漳州核电机组完成首个机组扩容
- 突破“地方电力”客户——蒙能集团

空天智连深化合作

- 与垣信卫星达成深度战略合作，完成星载基站/核心网PoC验证并打通 **1st Call**
- 成立TIA Lab开展联合创新（上海科大、垣信、联和等）；参与垣信二代星规划
- 中国星网签单**1400万元+**，包括运营系统、星载业务平台等；积极参与星网顶层规划

产品已实现商用部署

- 发布国内首个AI-RAN产品 RANvolution V1.0
- 入选OMDIA全球端到端5G专网供应商雷达象限
- 入选 Gartner全球“4G 和 5G 专网服务魔力象限” Niche Player
- P5G井工矿产品已获行业认证
- 徐大堡完成“专网永临结合”方案验证

2026：未来增长点

打造**能源、空天**市场双增长引擎

核电及新能源装机量持续提升

- 深耕能源市场发电侧，包括核电、新能源及其它发电领域

卫星互联网驱动通信载荷产品放量

- 通信载荷与卫星互联网应用（如交通远洋、应急安全等）

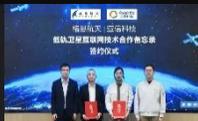
布局6G关键技术

- 通感智算融合、空天地一体等
- 为长期发展储备增长动能

携手垣信及格思航天等，积极布局卫星互联网市场

成功将亚信科技星载通信产品集成至格思航天的卫星中，并打通低轨卫星互联网 1st Call

2026年2月6日，亚信科技与格思航天就低轨卫星互联网合作签署备忘录，围绕“手机直连卫星、星载通感算智融合”等方向开展合作。



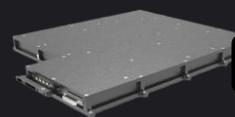
打通低轨卫星互联网 1st Call：携手格思航天，打通经由亚信科技星载基站、卫星核心网及终端连接的卫星通话。



卫星通信产品

依托AI原生的“通感算智安”融合下一代智能通信连接与感知产品方案

星载基站



星载NTN*基站



基带板

卫星核心网



星载核心网



卫星地面核心网

市场空间

以某卫星运营商2026-2030年发射卫星数量为例

星载卫星&核心网产品2026-2030年累计TAM **100**亿元+

目标收入

卫星发射数量

×

公司卫星通信载荷产品（星载基站&核心网）渗透率

×

产品价格（万元/台）

×

转收率



能源智连市场持续增长，5G专网核电市场占有率保持第一

7 基地 31 机组
核电5G覆盖

200+ 风场
风电专网覆盖

2 电厂
火电5G覆盖

22 电站
光伏专网覆盖

2 矿山
矿山矿井覆盖

2 化工厂
工厂覆盖

市场空间

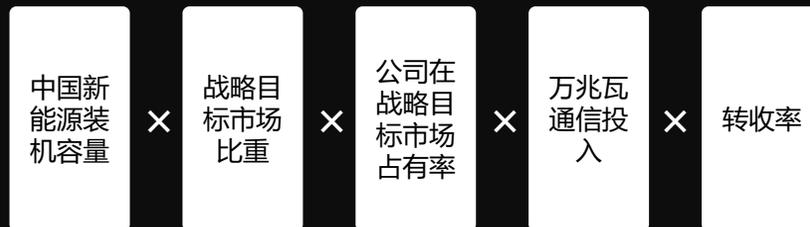
2026-2030年能源核电 & 新能源

5G-A/6G专网产品2026-2030年累计TAM 100 亿元+

核电目标收入



新能源目标收入



全面融合亚信安全技术产品，赋能三类业务安全内生

运营商核心系统业务

打造“云网业数智+安”一体化能力，实现业务数据全生命周期的安全管控

市场规模

以三大运营商*为例

2026-2030运营商业务安全累计TAM **75亿**

公司目标收入

运营业务支撑市场空间 (BOMD*四域)

×

业务安全增量投资配比

×

公司目标份额占比

×

转收率

注：业务安全包括AI XDR、支撑系统内生安全及智能体安全

智能数据运营业务

基于大模型和智能体体系，构建全生态、全流程、全方位的智能体安全防控能力

市场规模

以大模型应用交付基础安全为例

2026-2030大模型基础安全累计TAM **50亿**

公司未来目标收入

大模型与应用交付市场空间

×

大模型安全增量投资配比

×

公司目标份额占比

×

转收率

智能连接产品业务

构建从天空到地面、从网络到数据、从终端到AI的全域安全防护能力

市场规模

以某卫星运营商为例

2026-2030安全载荷累计TAM **40亿+**

公司未来目标收入

卫星发射数量

×

安全载荷产品渗透率

×

产品价格 (万元/台)

×

转收率

保持研发投入，筑牢产品技术引领优势

2025年，研发投入**8.71**亿元，占收比**13.8%**，进一步筑牢云网与数智产品技术引领优势

Gartner 通信服务商客户与业务运营AI能力魔力象限

连续两年入选 Gartner @全球 “通信服务商客户与业务运营AI能力魔力象限”

(*Magic Quadrant™ for AI in CSP Customer and Business Operations*)

Leader象限

Gartner 4G 和 5G 专网服务魔力象限

首次入选 Gartner @全球 “4G 和 5G 专网服务魔力象限”

(*Magic Quadrant™ for 4G and 5G Private Mobile Network Services*)

Niche Player象限

持续打造行业引领力

咨询报告：2025年公司产品入选国际权威机构报告**43**次

Gartner 27次 | **FORRESTER** 7次 | **IDC** 7次 | **OMDIA** 2次

行业标准：2025年参与制定国际/国内标准**54**项，累计参与**384**项



IP打造：2025年累计拥有**1766**项软著，**308**件专利拥有，**783**件专利申请

新增83件专利拥有，85件专利申请

新增110项软著

重点奖项：2025年获评**30+**重量级奖项

研发人才密度：持续提升人才质量



产品持续创新



本体

- 行业首发:** 通信**行业首发**数智本体平台, 填补国内同类产品空白。
- 开源贡献:** 携手合作伙伴打造**Ontology4AI开源项目**, 持续打造本体开源生态, 已发布4个行业本体模型。
- 规模应用:** 数据本体产品在客户侧落地10+省, POC局点数20+。
- 国际标准:** 牵头立项3项ETSI、TMF等国际标准, 发布2项ITU国际标准。
- 行业认可:** 荣获国家数据局“数据要素x”大赛二等奖。



智能体

- 图灵奖科学家合作:** 与图灵奖科学家Joseph Sifakis合作推出原创的**内外双驱动智能体架构**。
- 规模应用:** 累计落地通信、政务、能源、金融等领域210+局点。
- 国际/国内标准:**
 - 参与制定TMF、IEEE等组织国际标准11项。
 - 中国智能体互联网协议首批试点单位。
- 行业认可:** 连续两年入选 Gartner @全球“**通信服务商客户与业务运营AI能力魔力象限**”**领导者象限**。



5G专网

- 联合首发:** 与**Intel、阿里云**联合发布“通信连接、目标感知、基础计算及内生AI”融合能力AI-RAN解决方案
- 规模应用:** 17项核心特性(本安基站、通感融合等)在专网场景落地应用。
- 行业认可:**
 - 首次入选 Gartner® **4G 和 5G 专网服务魔力象限**。
 - Omdia 全球端到端5G专网供应商雷达象限 **挑战者**。
 - TM Forum Excellence Awards“**卓越网络货币化奖**”。



自智网络

- 规模应用:** 自智网络产品依托智能体与本体双驱动架构, 上线22个智能体应用, 落地30多个局点, 加速运营商**自智网络L4演进**。
- 国际标准:** 牵头或参与ITU、TMF等4项国际/国内标准制定。
- 行业认可:**
 - 连续4年入围**Gartner全球网络智能化主流供应商矩阵**。
 - 业内首家完成自智网络 DeepSeek 测评 报告。
 - 智能体验保障方案获 GTI Awards“**最佳移动 AI 应用奖**”。
 - 网络数字孪生斩获中国通信学会科技二等奖等权威奖项。

2026及未来指引

2026年收入利润双回升，2028年实现百亿收入目标，新业务占比近半

2026

运营商核心系统业务：
保持稳健，提升效能

**智能数据运营与
智能连接产品业务：**
高双位数增长

2027

运营商核心系统业务：

- 算力服务、安全联动等新业务持续增长
- 港澳地区及运营商国际业务持续增长
- 新型运营商相关业务占比提升

智能数据运营业务：

- 与阿里、火山等生态伙伴在大模型交付、智能体运营等业务持续增长
- Physical AI业务占比持续提升；

智能连接产品业务：

- 能源标品放量，收入占比提升
- 星载通信产品开始放量，收入提升
- 整体毛利改善

2028

运营商核心系统业务：

- 与客户共创价值
- 商业模式进一步优化
- 6G业务进入预备阶段

智能数据运营业务：

- 数智资产持续累积，增长飞轮开启
- 成为基模厂商“最后一公里最佳交付伙伴”

智能连接产品业务：

- 卫星互联网、低空经济标品持续放量
- 收入大幅增长

目录 Contents



1 运营表现

2 财务表现

营收趋稳，智能数据运营业务快速增长，2026聚焦三大业务，持续退出非核心业务

营收趋稳



66.46亿



63.02亿



智能数据运营业务快速增长

收入 8.07亿

34.1% ↑



智能连接产品业务稳步增长

收入 1.25亿

6.2% ↑



运营商核心系统业务趋稳

收入 47.82亿

收入比重 75.9%



其他业务战略收缩*

收入 5.89亿

收入比重 9.3%

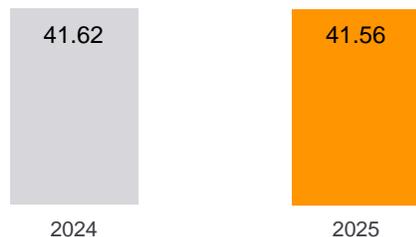


*其他业务包含数智咨询业务及非核心业务

加大降本增效举措，助力可持续发展

利用AI工具提效，成本及费用得到有效控制；2026年持续调整人员成本结构，加快引入AI原住民及智能体员工，提升效率

营业成本
(人民币亿元) 0.1% ↓

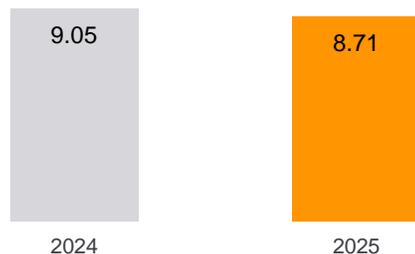


营业成本占收比 65.9%

3.3PP ↑

- AI coding 提效20%+，加快项目交付
- 用工与非用工成本均显著下降
- 受项目交付节奏影响，当期业务利润率下降

研发费用
(人民币亿元) 3.8% ↓

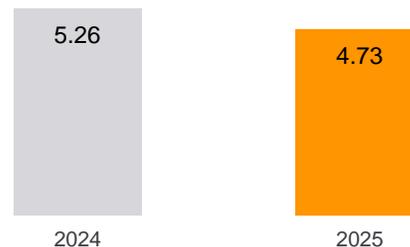


研发费用占收比 13.8%

0.2PP ↑

- AI coding 提效20%+，缩短研发周期
- 聚焦并强化自有标品研发能力

销售费用
(人民币亿元) 10.1% ↓

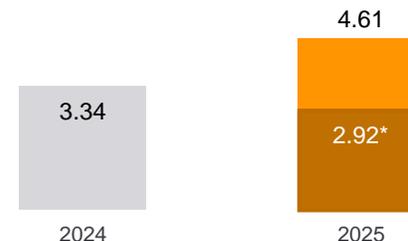


销售费用占收比 7.5%

0.4PP ↓

- 利用AI工具提升从商机获取到签单的效率
- 新业务市场加大开拓力度，提升订单质量

行政费用*
(人民币亿元) 12.6% ↓



行政费用*占收比 4.6%

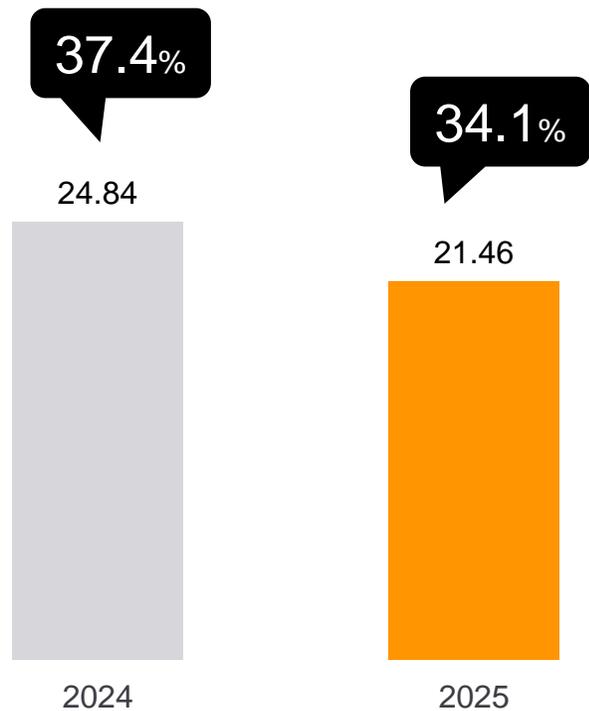
0.4PP ↓

- 人员调整产生的一次性离职补偿费用大幅增加
- 智能招聘、报销等AI工具提效
- 员工人数同比双位数下降并保持严控

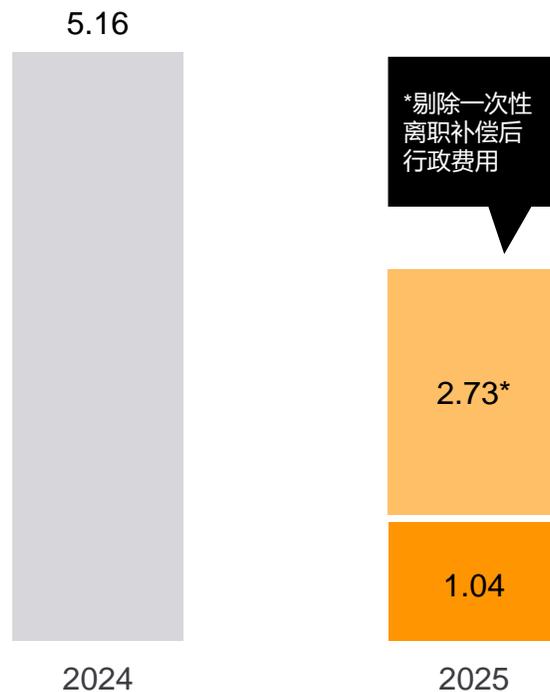
*剔除一次性离职补偿费用后的行政费用

在业务结构调整的背景下，持续保持盈利，经营性现金流显著改善

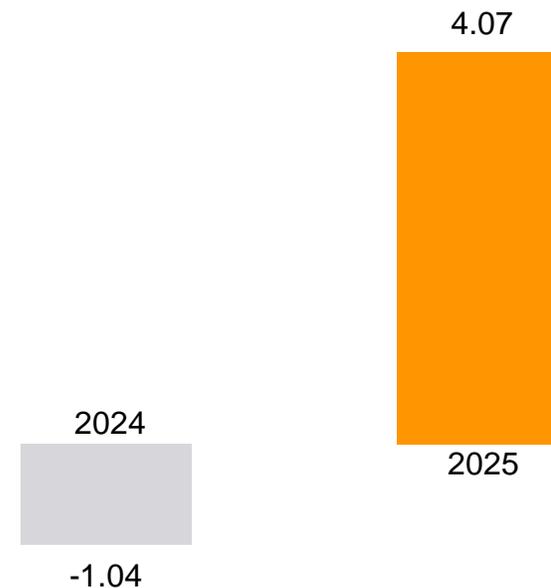
毛利及毛利率 (人民币亿元)



净利润 (人民币亿元)



经营性现金流 (人民币亿元)



亚信科技独特的投资价值



运营商核心系统业务：通信关键软件基础设施核心供应商，业务长期稳定，未来在算力、智能新领域与客户共创价值。



智能数据运营业务：高速增长，积累数智资产，成长飞轮加速。



智能连接产品业务：聚焦能源与卫星互联网，5/6G专网与卫星智能通信标准产品打造高增长、高毛利的第二曲线。

谢谢聆听

附录1：合并损益表摘要

| 人民币千元 | 2025 | 2024 | 变动 | 变动比 (%) |
|------------|------------------|------------------|------------------|----------------|
| 营业收入 | 6,302,140 | 6,645,689 | (343,549) | (5.2%) |
| 营业成本 | 4,156,253 | 4,161,779 | (5,526) | (0.1%) |
| 毛利 | 2,145,887 | 2,483,910 | (338,023) | (13.6%) |
| 销售费用 | 473,233 | 526,225 | (52,992) | (10.1%) |
| 行政费用 | 460,555 | 333,843 | 126,712 | 38.0% |
| 研发费用 | 871,092 | 905,248 | (34,156) | (3.8%) |
| 其他损益 | 220,960 | 132,823 | 88,137 | 66.4% |
| 所得税费用 | 15,935 | 70,081 | (54,146) | (77.3%) |
| 净利润 | 104,112 | 515,690 | (411,578) | (79.8%) |

附录2：合并资产负债表摘要

| 人民币千元 | 2025/12/31 | 2024/12/31 | 变动 | 变动比 (%) |
|------------------|------------------|------------------|------------------|----------------|
| 流动资产 | 6,813,163 | 7,638,575 | (825,412) | (10.8%) |
| 其中：贸易应收款项及应收票据 | 1,811,242 | 2,065,075 | (253,833) | (12.3%) |
| 合同资产 | 2,755,678 | 2,931,980 | (176,302) | (6.0%) |
| 预付款项、押金及其他应收款项 | 253,848 | 318,974 | (65,126) | (20.4%) |
| 存货 | 160,995 | 274,752 | (113,757) | (41.4%) |
| 受限制银行存款 | 200,657 | 200,747 | (90) | (0.0%) |
| 银行存款及公允价值计量的金融资产 | 1,608,322 | 1,825,098 | (216,776) | (11.9%) |
| 非流动资产 | 2,794,921 | 2,861,391 | (66,470) | (2.3%) |
| 其中：商誉 | 1,932,246 | 1,932,246 | - | 0.0% |
| 无形资产 | 74,348 | 78,035 | (3,687) | (4.7%) |
| 使用权资产 | 196,109 | 232,614 | (36,505) | (15.7%) |
| 流动负债 | 2,898,947 | 3,461,615 | (562,668) | (16.3%) |
| 其中：贸易应付款项及应付票据 | 825,393 | 1,103,714 | (278,321) | (25.2%) |
| 合同负债 | 282,386 | 294,475 | (12,089) | (4.1%) |
| 已收按金、应计费用及其他应付款项 | 1,397,118 | 1,640,373 | (243,255) | (14.8%) |
| 非流动负债 | 301,515 | 397,152 | (95,637) | (24.1%) |
| 权益 | 6,407,622 | 6,641,199 | (233,577) | (3.5%) |