公司代码:688081 公司简称:兴图新科

武汉兴图新科电子股份有限公司

2025 年度报告摘要

第一节 重要提示

1、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www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2、重大风险提示

公司已在年度报告中详细阐述公司在经营过程中可能面临的各种风险及应对措施,敬请查阅年度报告第三节“管理层讨论与分析”之“四、风险因素”。敬请投资者注意投资风险。

3、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

4、公司全体董事出席董事会会议。

5、天健会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6、公司上市时未盈利且尚未实现盈利

□是 √否

7、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2025年度拟不派发现金红利、不送红股、不以资本公积转增股本。本方案已经第五届董事会第十八次会议审议通过,尚需提交公司2025年年度股东会审议。

母公司存在未弥补亏损

√适用 □不适用

截至2025年12月31日,公司合并报表未分配利润金额为人民币-22,214.37万元,母公司报表未分配利润金额为人民币-13,686.71万元。根据相关法律法规及《公司章程》等相关规定,公司尚不满足利润分配条件,公司2025年度不进行利润分配,也不以资本公积转增股本。

8、是否存在公司治理特殊安排等重要事项

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

一、公司简介

1、公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	兴图新科	688081	不适用

2、公司存托凭证简况

□适用 √不适用

3、联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	姚小华	陈尧
联系地址	湖北省武汉市东湖新技术开发区华中科技大学科技园现代服务业示范基地二期5号楼4-9层	湖北省武汉市东湖新技术开发区华中科技大学科技园现代服务业示范基地二期5号楼4-9层
电话	027-87179175	027-87179175
传真	027-87493199	027-87493199
电子信箱	xingtu@xingtu.com	xingtu@xingtu.com

二、报告期公司主要业务简介

(一)主要业务、主要产品或服务情况

1、公司主要业务

公司致力于成为 “视频人工智能的基础设施构建者和解决方案领导者”。报告期内,公司瞄准国内、国际两大市场,围绕国防、运营商、政企、智算中心、个人用户五大核心客户领域,以智能视频与数据底座为技术根基,聚焦智能视频指挥和视频智算2大产品体系,全面构建覆盖感知、决策、执行、算力支撑与消费级应用的全链条业务体系,为各领域客户提供高效、智能的视频与数据解决方案。

国防领域:公司作为视频指挥系统领域的领军企业,相关系统已在目标行业实现规模化部署,先后圆满完成纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年阅兵、建国70周年阅兵、建党100周年飞行表演等多项国家级重大活动保障任务,是湖北省军民两用重点骨干企业。

运营商领域:公司以视频压缩与视频AI技术为核心,面向运营商客户提供视频低带宽传输、智能化分析、高效率存储及云桌面编码等综合解决方案,以及AI摄像机等标准化智能硬件产品。相关技术与产品有效解决视频业务承载、数据处理与智能化应用中的带宽资源与存储效率痛点,助力实现视频服务的提质增效。

政企领域:公司业务覆盖司法、能源、应急、公共安全、交通等关键行业,提供定制化、行业级的视频与数据解决方案,赋能政企客户数字化转型与智能化升级。

智算中心领域:公司着力打造“网、存、算、维”一体化的视频智算底座,推动视频数据资产化进程。相关解决方案已在城市三维建模、电力应急智脑等项目中实现落地应用,为城市精细化治理与行业智能化演进提供坚实算力支撑。

个人用户领域:公司面向个人消费市场推出AI充电宝、视频瘦身宝、视频瘦身云及家庭摄像机等系列智能硬件与云服务产品,持续拓展消费级应用场景,推动技术能力向C端市场转化落地。

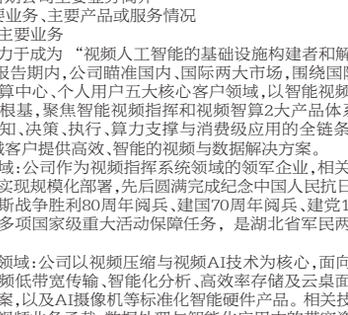
2、公司主要产品

公司深度聚焦实战与实训场景下的视频指挥应用需求,以自研视音频中间件为核心技术支撑,全面贯通视频信息感知、通信、计算、平台、显示、应用全产业链条,构建形成智能视频指挥与视频智算两大业务体系。

智能视频指挥方向,打造“固定+机动”全域指挥体系,涵盖超高清视频采集与传输、视频指挥系统与平台、单兵装备、机动及无人装备四大类共20个序列,实现横向覆盖全域、纵向贯通末端的全时全天候指挥能力,为客户提供坚实的信息化支撑保障。

视频智算方向,构建“3+4+7+3+6”产品序列(3大传输产品+4大存储产品+7大算力产品+3款个人产品+6大行业类解决方案,详见产品图),覆盖传输、存储、算力、个人及行业解决方案五大领域,形成从底层基础设施到上层应用服务的全栈式产品矩阵,致力于实现高质量视频的更低带宽传输、更大容量汇聚、更长时间存储、更广范围应用及更高效率智算,赋能城市运营高质量发展。

(1)智能视频指挥产品



①采集与传输产品序列:

本序列覆盖超高清视频信号采集与复杂网络传输两大环节。采集端涵盖180° 全景智能监视摄像机、智能目标跟踪摄像机、高清编解码器及4K高压缩编码器等设备,具备全景超高清覆盖、多类目标精准识别、国产化模块化编解码及低带宽超高清压缩传输能力。传输端提供超高清传输网关与128k卫星双工高清视频传输设备, 有效应对多路视频并发传输带宽瓶颈与窄带链路通信挑战,保障各类网络条件下的视频实时共享与双向交互。

②系统与平台产品序列:

面向机关、军地互通、公安、应急等行业领域,打造指挥视频云系统与网络化视频指挥系统两大核心平台产品。平台支持跨地域、跨网系、跨层级的多级指挥调度、视频融合汇接、移动应急指挥与日常值班值守,实现上级指挥机构对临时指挥所、车载、单兵等末级单元的纵向贯通与音视频一体化调度。

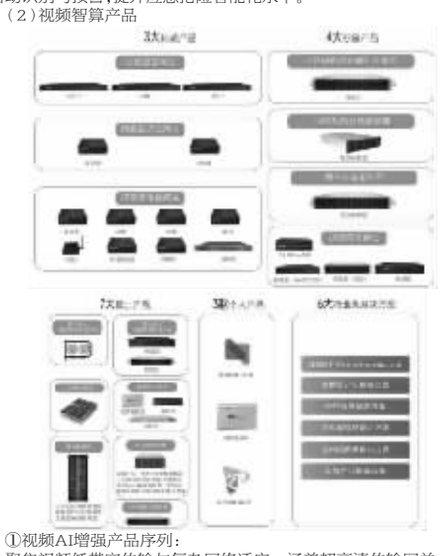
③单兵装备产品序列:

由多功能视频指挥平板终端、头戴式高压缩采集设备及自组网电台组成,重点解决末端班组与单兵间的协同感知与指挥通联需求。装备支持窄带环境下高清视频实时采集传输、画面导调选送及视频巡查巡视,具备与上级指挥中心互联互通能力,有效打通末端指挥链路。

④机动与无人装备产品序列:

针对机动指挥与应急救援场景,推出察打一体车、综合节点车等指挥车平台,配套车载加固综合调度设备、多媒体综合设备及快速部署型机动指挥所成套装备,实现固定、车载、单兵一体化指挥协同。同步布局无人机堤防险情巡查成套装备,支持对渗漏、管涌、坍塌等隐患的自动识别与预警,提升应急抢险智能化水平。

(2)视频智算产品



①视频AI增强产品序列:

聚焦视频低带宽传输与复杂网络适应, 涵盖超高清传输网关、视频加速网关、网络自适应网关三大类共12款产品,解决多路视频传输带宽不足、无线场景调阅能力弱及网络丢包卡顿等问题。同时提供视频智能分析、结构化提取、内容生成等AI增强能力。

②云算力设施产品序列:

构建覆盖算力、存储与AI处理的云基础设施,包含算力中心视图存储倍增系统与设备、算力集群柜、AI智算服务器、AI边缘计算盒、视图AI一体机、ARM云算力服务器等算力产品, 以及千路级视频存储扩容集群、网络视频存储服务器、图片存储服务器、视频存储伴侣等存储产品,提供弹性算力调度、海量视频存储及行业智能分析支撑。

③摄像机产品序列:

涵盖全景智能监视摄像机、智能目标跟踪摄像机、AI摄像机等前端采集设备,具备超高清全景覆盖、多类目标精准识别跟踪及前端轻量化智能分析能力。

④个人媒体产品序列:

面向个人用户,推出视频瘦身宝、视频瘦身云、家校视频通等产品,解决视频文件大、传输慢、手机存储空间不足等痛点,提供高效压缩与便捷分享服务。

⑤行业解决方案:

公司基于“算法+算力+场景”融合,面向公安、交通、司法、教育、能源、制造等行业,推出GB35114视频安全改造、数据资产化、网存算一体化、高效能存储、视频档案库、智算中心等系列解决方案。

(3)服务保障

兴图新科始终践行“四随服务”理念,在同行业领域和客户方赢得了良好的企业口碑。公司建设有专门的核心技术团队,坚持调研走访,深入客户和市场,在现场一线与用户深入研究与探讨,确保研发的正确方向,始终保持创新、领先;针对国防全时战备、快速反应等特点,公司建有完善的售后服务和质量管理体系,实行质量全程监控;做到“随叫随到的服务支持、随要随有的备货支撑、随需随研的产品定制、随新随行的持续升级”,实现全天候瞬时响应。

公司将依托公司总部及北京子公司, 建立更加完善的产品展示、培训、服务保障体系,及时触达用户,快速了解并及时响应用户服务需求,及时有效地向机关各级机构开展产品展示培训和技术交流,让客户更全面地了解企业的产品和服务理念,提高客户满意度,提升品牌形象,促进更大规模的产品销售,进一步提升在国防市场的占有率。

(二)主要经营模式

公司深耕视音频领域技术研发与应用,是集前端研发、独立生产、后端销售及技术服务于一体的高新技术企业,始终坚持“技术创新引领”的核心经营模式,构建起“战略锚定、研产协同、三位一体销售、数字化运营”的全链路经营体系,具体如下:

整体经营布局:公司以“坚守一个基本盘、三轮驱动放大”为核心经营思路,明晰作战与指挥、公共安全与城市运营、视频资产化、泛互联网、低空与物联、AI芯片6大业务方向,聚焦标准产品、解决方案、装备科研3类产品形态,建立“1+3+3+3+N”精准行业布局体系(1个基础行业+3个规模行业+3个重点拓展行业+3个深度研发行业+N个渠道化拓展行业),实现行业深耕与业务拓展的精准结合,筑牢国防基本盘的同时,全面拓展民用各赛道市场。

技术研发模式:坚持“需求牵引、技术创新双轮驱动”,以国防标准为核心建立全流程、严格的产品研发管理制度与流程,同时全面内生AI能力完成智能重构,构建智能视频与数据技术底座,将AI深度融入各产品线研发设计,聚焦客户实际场景需求,打造适配多环境、多领域的智能化产品与解决方案,实现技术研发与市场需求、行业趋势的深度契合。

生产组织模式:依据可销售产品清单推进产线提前备货,并设置安全库存,通过规模化备货降低产品成本,同时大幅提升供货效率,保障市场端的产品供应需求,适配公司全国化市场布局与规模化销售的发展节奏。

销售运营模式:构建“行业营销+产品行销+区域销售”三位一体协同作战营销体系, 形成 “战略引领-方案支撑-产品驱动-客户落地”的协同闭环。其中行业营销部作为“资源池与尖刀连”,负责行业战略制定、高层资源对接、标杆项目打造与区域赋能;产品行销部作为“赋能者与市场引擎”,聚焦市场洞察、竞争策略制定、产品价值包装与全体系营销赋能;区域销售办事处作为“野战军与根据地”,承担区域客户关系建设、项目落地执行、营收回款等核心职责,目前已完成北京、湖北两大区及全国十余个省级办事处布局,实现国内国际两大市场、国防、运营商、政企等五大客户领域的全域覆盖与深度拓展。

交付与运营保障:由运营管理部统筹交付全流程,从任务导入阶段开始,统一组织协调各相关部门推进各项工作,保障产品与项目交付各环节高效衔接、有序落地;同时搭建数字化、智能化运营保障体系,上线移动端办公平台、引入数字化差旅管理系统,内网接入AI办公工具,实现办公协同、费用管控的数字化升级,同步构建多元行业生态,与头部企业、政府单位、行业协会达成深度战略合作,为公司整体经营发展提供全方位、体系化支撑。

整体管理架构:以武汉总部为核心,设立指挥控制、视频智算、智能采集、无人创新四大产品线为业务支柱,以技术中心为核心技术引擎,配套财务、人力、运营等专业职能板块,形成“总部统筹、板块协同、专业支撑”的组织架构,保障各经营环节高效联动、战略目标精准落地。

(三)所处行业情况

1、行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

(1)行业发展阶段

党的二十大以来,机械化、信息化、智能化融合发展持续深化,成为新时代国防和军队现代化建设的核心路径。“十四五”收官与“十五五”谋划的关键衔接期,国防信息化作为贯彻新时代强军思想的核心方向,正从“体系构建”向“实战效能提升”加速转型。当前国防信息化体系以C4ISR为核心架构,深度融入军事理论、军队组织形态、军事人员、武器装备和军事治理,保障“五个现代化”要求,七大模块(指挥、控制、通信、计算机、情报、监视、侦察)的协同联动能力成为“能打胜仗”的关键支撑。

公司深耕视频指挥领域,契合“军品姓军”根本属性与国防科技工业现代化战略需求,凭借体系化构建、视频高压缩、超低延时编解码等核心技术突破,及在机关、部队全层级指挥体系中的长期实践积累,已形成强技术壁垒与良好口碑。随着“深化国防科技协同创新”战略落地,行业将持续聚焦新兴领域,公司相关业务将充分受益于国防信息化向实战化、智能化的升级进程,为建军百年奋斗目标提供坚实技术底座支撑。

在民用领域,新基建、智慧城市、“一网统管”建设持续深化,叠加AI产业爆发式增长,视频数据量呈指数级攀升,而存储芯片价格上涨进一步加剧了高清视频“存不下,传不快,成本高”的行业痛点。公安、金融、能源、教育、监狱等行业对视频存储时长(如变电站90天连续存储、重要场所长期存储)、传输效率、智能治理的需求愈发刚性,同时要求在不降低画质与AI分析精度的前提下实现降本增效, 大容量视频汇聚、高效压缩、智能扩容已成为社会刚需。行业发展呈现“云边端协同、技术深度融合、服务生态化”三大趋势,头部企业纷纷依托云网融合底座,构建“一张网、一朵云、一个平台”的统一架构,通过全协议兼容、AI智能调度等能力,满足多行业差异化的视频存储与智算需求。

公司凭借国防领域积累的视频高压缩、智能存储等核心技术,打造的视频智算系列产品,精准解决民用领域视频汇聚、传输、存储、计算等环节的核心痛点,实现“更低带宽传输、更大容量汇聚、更长时间存储、更高效率智算”的核心价值。在存储芯片供需失衡的行业背景下,公司技术的替代效应显著,既能帮助用户在不增加硬件投入的前提下延长视频存储周期,又能通过智能化方案降低运营成本,深度契合民用市场“降本增效+智能升级”的核心需求,行业发展空间持续扩大。

(2)行业基本特点

公司深耕的国防和民用双领域,因应用场景、客户需求、技术要求的核心差异,形成各有侧重且兼具高壁垒、高要求的行业特点,国防领域延续高资质、高研制难度、高粘性的核心特征,民用领域则呈现场景多元化、性能刚性化、成本敏感化、技术迭代加速化的发展特点,具体如下:

①国防领域:高壁垒、高要求、高稳定,资质与经验构筑核心门槛

产品研制难度高、周期长,品控要求极致严苛。国防视频指挥装备作为国防信息基础设施核心组成部分,直接服务于联合作战、战备值班等关键场景,从技术预研、方案设计到产品定型需经过多轮实战化验证与反复优化,研制周期显著长于普通产品。同时,产品需满足国防“六性”(可靠性、安全性、维护性、保障性、测试性、环境适应性)及复杂战场环境的适配要求,企业对生产物料实行多层级遴选机制,仅选择符合国防标准、能持续稳定提供高适配性材料的合格供应商,从源头保障产品在野战、边防、机动等特殊场景下的稳定运行。

行业资质壁垒高,生产经营受严格标准规范。行业实行严格的行政许可制度与标准体系,企业从事军队视频指挥装备的研发、生产、交付,需取得相应国防领域生产许可及资质认证,未通过审核的企业无法进入国防供应商体系。同时,产品研发、生产制造、项目交付全流程均需严格遵循军队专属行业规范与技术标准, 对企业的合规运营能力、国防工程实施能力提出极高要求,资质与经验的积累成为新进入者的核心壁垒。

订单具备稳定性与持久性,定制化服务要求高,且采购具有强计划性与长期合作属性,不仅要求企业提供从产品设计、生产制造到后期维护、升级迭代的全生命周期服务,且因不同领域、不同作战场景、不同配套装备的差异化需求,产品呈现“多规格、小批量、定制化”特征,大幅提升了企业的技术服务与项目落地难度。但与此同时,国防领域对供应商的技术实力、交付能力、服务保障能力有着严格的考核与筛选,一旦纳入合格供应商体系,合作关系具有较强的稳定性与延续性,保障了行业内优质企业订单的长期稳定。

②民用领域:多场景、高要求、快迭代,技术与性价比成为核心竞争力

应用场景高度复杂,需求差异化显著。视频智算产品广泛应用于司法、能源、运营商、教育、公安、交通等多行业,不同领域业务场景对视频存储、压缩、智算的核心需求差异显著。如司法、公安领域侧重视频长期存储、智能分析与数据安全,要求存储扩容方案适配现有监控体系,实现视频存储周期大幅延长且不影响画质;运营商领域聚焦海量视频数据的低带宽传输、高效压缩,需兼顾大规模数据处理效率与成本控制;教育、交通领域则注重轻量化部署与场景化适配,要求产品满足日常监控、智能预警的基础需求,多场景的差异化需求对企业的产品定制化能力与全场景适配能力提出高要求。

性能指标要求严苛,稳定性与实时性为核心刚需。各行业对视频智算产品的性能均有刚性要求,核心聚焦高读写速度、低传输延时、高并发承载、高压缩比四大维度:司法、能源等领域需保障7×24小时不间断稳定运行,满足实时监控、数据溯源的业务需求;运营商、公安领域面对海量视频数据,要求产品在高并发读写、大规模数据聚合处理场景下,仍能保持性能稳定,无卡顿、无丢帧,同时实现在画质无损前提下的高效压缩,兼顾数据处理效率与业务连续性。

行业成本压力突出,降本增效成为核心诉求。随着高清、超高清视频的普及,各行业视频数据量呈指数级攀升,存储硬件采购、带宽占用、系统运维等成本持续上涨,行业整体成本敏感性显著提升。客户在选择产品时,不仅关注性能指标,更注重产品的综合性价比,要求视频智算产品通过高效的视频高压缩、智能存储扩容、云边端协同调度等技术,在不增加硬件投入的前提下,实现存储空间优化、带宽占用降低、运维效率提升,从根本上帮助客户控制总体拥有成本,降本增效能力成为企业的核心竞争要素。

技术迭代速度加快,创新能力决定行业地位。民用视频智算行业处于技术快速发展期,新型存储介质、新一代视频编解码算法、AI智能治理、云网融合等新兴技术持续涌现,推动行业产品与解决方案不断升级。同时,客户对视频处理的效率、压缩比、智能化水平的要求随技术发展持续提高,如从基础视频压缩向“无损高压缩+智能分析”融合升级,从单一存储扩容向“云边端一体化存储治理”升级。企业需紧跟技术发展趋势,持续加大研发投入,实现核心技术的迭代创新与产品的快速优化, 才能满足行业不断升级的需求, 保持市场竞争力。

行业生态尚待完善,适配与服务能力尤为重要。视频智算作为融合视频技术、存储技术、AI技术、云计算的新兴领域,相较于传统存储行业,部分核心技术与产品的生态体系仍有待完善,存在工具支持不足、跨平台适配难度大、行业标准化程度待提升等问题,一定程度上增加了客户的学习成本与运维难度。在此背景下,企业的跨平台适配能力、全流程技术服务能力、生态协同能力成为重要竞争力,能否实现与客户现有硬件、软件系统的无缝融合,能否提供从方案设计、部署实施到后期运维的全流程服务, 能否与行业上下游企业形成生态协同,直接决定企业的市场拓展能力。

(3)主要技术门槛

①视频指挥类产品技术门槛

视频指挥类产品聚焦视频指挥、实训核心需求,核心技术门槛集中于系统研发、适配融合、场景落地等维度,兼具技术高要求、实施高复杂度、应用高适配性特点, 形成难以在短期突破的技术与经验壁垒。

全维度技术研发门槛高,人员与体系要求严苛。作为支撑国防领域业务的核心基础平台,需研发高标准化、高性能、高稳定性、高兼容性且具备强扩展性、可集成性的系统软件,研发难度远高于普通行业应用软件,从技术预研到装备部署周期长、成本投入高;云计算、大数据、AI等新技术的融合应用,对数据实时采集、高效处理提出更高要求,需配备顶尖设计、开发、测试专业人员,同时需建立严格的质量评价体系,全面满足国防系统“六性”(可靠性、安全性、维护性、保障性、测试性、环境适应性)高标准要求。

产品定制化与系统融合难度大,实施经验不可复制。产品非即插即用的标准化产品, 需同时满足通用行业规范与国防独有技术要求,兼顾国防体制内旧有应用系统,实现新老系统无缝融合;且国防不同领域业务差异大,交付场景复杂多样,要求企业具备完备的国防工程实施方法论体系、成熟的项目管理制度及长期积累的实战实施经验,该能力无法在短时间内快速构建。

底层架构绑定性强,用户替代成本极高。作为国防业务应用系统的核心底座,全面支撑用户业务流程、体制规范及域内计算、数据资源运行,要求企业对国防信息系统架构具备深度理解;用户若更换同类产品,需对信息系统进行全面替代或重建,大幅提升替代成本,形成高用户粘性,构筑市场竞争壁垒。

场景适配性要求严苛,技术融合与产品迭代难度高。针对现代高技术局部战争复杂恶劣、多变的战场环境,及多样化国防任务需求,产品需在满足国防“六性”基础上,适配实战、实训多场景高要求;需深度融合大数据、云计算、AI、区块链等前沿技术,整合云、边、端平台设施,实现透视感知、泛在汇聚、智能分析、多域交互、指挥控制等全功能一体化,打造符合第四代体制的云视指挥系统,对技术融合与产品一体化设计能力提出极高要求。

②智算类产品技术门槛

智算类产品以视频高压缩为核心(4倍以上无损压缩),聚焦存储优化、带宽节省核心需求,核心技术门槛集中于底层器件研发、算法创新、跨领域集成等维度,兼具理论深度、技术创新度、工程实践度特点,形成技术与跨领域能力双重壁垒。

存储器件底层技术创新壁垒高,需深厚理论与技术积累。突破传统存储器件速度瓶颈是产品核心基础,需从存储器件底层理论机制开展创新研究,结合二维狄拉克能带结构与弹道输运特性等前沿物理理论,实现沟道电荷超注入,满足AI计算对高速存储的需求,要求企业具备扎实的物理理论基础和长期的半导体技术研发积累。

高效数据压缩算法研发难度大, 需精准的特征理解与优化能力。高效视频压缩是产品核心竞争力,需在保证视频清晰度、数据完整性的前提下,实现高压缩比与高速压缩/解压,要求企业深入理解视频数据特征,具备顶尖的算法设计与优化能力,能够研发出媲美行业顶尖技术的高效压缩算法,大幅减少存储占用与带宽需求。

跨领域集成能力要求严苛,需多领域知识与实战经验。产品需与服务器硬件深度融合,适配EDSFF形态、液冷存储等前沿硬件方案,同时需无缝融入AI软件栈, 与PyTorch、NVIDIA Dynamo等底层库深度集成,要求研发人员具备硬件设计、软件研发、AI应用等跨领域专业知识,且企业需具备丰富的工程实践经验,保障软硬件全链路的高效兼容与稳定运行。

2、公司所处的行业地位分析及其变化情况

报告期内,在国家多媒体通信产业、国防信息化产业高速发展的战略机遇期,公司作为湖北省国防领域第一家科创板上市企业、以视频和网络为核心的智能系统产品供应商和综合解决方案提供商,凭借深厚的技术积累与全方位的市场突破, 实现行业地位的跨越式提升-从国防领域的“成熟支撑者”跃升为“行业引领者”,在民用市场完成“单点突破”到“生态化布局”的关键转变,整体竞争力与市场影响力显著增强。

(1)行业地位核心定位

公司深耕视音频技术领域多年,已构建“防务+民用”双轮驱动、“技术+产品+生态”三位一体的行业竞争优势,成为多媒体通信及视频指挥、智能智算领域的标杆企业。在国防信息化市场规模持续扩大、视频编解码技术向H.266新一代标准升级的行业背景下,公司凭借视频高压缩、超低延时编解码、AI智能识别等核心技术,及在国防指挥信息系统、民用多行业场景的深度布局,稳居行业第一梯队,技术实力与产品市场占有率均处于行业先进水平。

(2)报告期内行业地位关键变化

①防务板块:从“幕后支撑”到“台前引领”,核心话语权显著提升

依托长期以来在国防视频指挥领域的技术沉淀与品牌积累(曾保障多次国家级重大庆典及演习任务, 获近三百封任务保障表扬信),2025年公司实现战略地位的根本性跨越。

战略项目中标彰显引领力:成功中标某战区试点建设、某视频云试点建设、某视频服务系统建设三大战略项目,标志着公司从国防信息基础设施的“成熟支撑者”正式升级为行业标准制定与技术路线引领的“核心参与者”,产品与解决方案的行业标杆性得到权威认可。

机动装备量产突破:机动车载项目完成量产突破并进入批产放量阶段,实现从“定制化研发”到“规模化交付”的转型,巩固在机动指挥装备领域的市场份额。

无人装备取得关键进展:4K机载高压缩模块成为某型号察打无人机标配模块,且成功入选某异构无人指控总体单位,构建起无人体系指控核心能力,抢占无人装备领域信息化赛道先机。同时,实现多款特种无人机接入与协同控制,成为末端指挥作战关键一环。

技术与品牌优势持续深化:“固定+机动+无人”全系列视频指挥产品作为国防指挥信息系统的重要组成部分,在机关成规模、成建制部署的基础上,进一步扩大应用覆盖,品牌认可度与用户粘性持续提升,在高壁垒的国防通信领域筑牢竞争优势。

②民用板块:从“单点覆盖”到“多行业生态化布局”,市场拓展纵深突破

报告期内公司民用业务延续“行业深耕+场景拓展”策略,实现从单一行业覆盖到多领域规模化落地的全面升级, 成为民用视频智算与音视讯融合领域的核心服务商。

传统优势行业持续渗透:司法领域在湖南、河南全省监狱及社区矫正中心全覆盖的基础上,成功拓展至辽宁、江西等省,洛阳监狱AI预警系统实现深度应用,同时推动河南全省多所监狱存储扩容方案落地,数据要素领域获得堤防险情标准数据集资产确权证书,为行业标准化复制奠定基础。

新兴行业实现关键突破: 能源领域中标塔里木油田生产运营平台,实现从音视讯融合服务向核心业务场景的跨越,成为能源行业数字化转型的重要合作伙伴;运营商领域与中国移动、中国电信等头部企业深化协同, 联合打造视频压缩存储服务创新模式并落地某节点视频压缩方案,核心技术契合行业流量优化需求。

教育领域形成标杆效应:“移动课堂”在深圳云端学校实现落地,视图AI一体机应用于衡水云校,在浙江、深圳、新疆等多地形成可复制的区域发展模式,初步构建“产品+场景+生态”的协同体系,成功切入教育数字化转型赛道。

(3)技术与生态:从“产品创新”到“技术生态共建”,行业影响力全面扩大

核心技术领跑行业: 视频高压缩技术可在画质无损前提下实现90%存储容量缩减,相关超存引擎产品序列实现4-10倍近无损压缩,技术指标达到行业领先水平, 且联合长江计算等企业推出视频智算一体机“超影系列”,适配华为、中兴、超聚变等主流服务器品牌,技术兼容性与生态适配性显著增强。

创新平台与标准话语权提升: 依托湖北省某创新中心的技术支撑,持续深化AI、云计算与视频技术的融合创新,核心技术与产品方案贴合行业发展趋势;同时通过与运营商、硬件厂商的联合研发(如视频安全传输网关系列产品),深度参与行业技术标准构建,生态影响力持续扩大。

(4)行业地位巩固的核心支撑

技术壁垒持续筑牢:公司长期专注视音频技术积累,视频高压缩、超低延时编解码、AI智能识别等核心技术广泛应用于全产品线,且紧跟H.266新一代视频编解码标准趋势,研发投入与技术迭代能力保障行业竞争力。

品牌与口碑沉淀深厚: 依托在国防领域的多次重大任务保障经验、民用领域的全省级项目覆盖案例,及国家司法部、行政管理部门的高度认可,形成了难以复制的品牌壁垒。

双轮驱动布局协同增效:国防领域的技术积累为民用产品提供高可靠性、高安全性保障, 民用市场的规模化应用反哺技术迭代优化,“防务+民用”双轮驱动模式持续巩固行业第一梯队地位。

3、报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

基于云体制的视频系统在移动性、扩容性上的核心优势持续凸显,2025年进一步推动视频应用与各垂直行业深度融合,不仅拓展了视频会议的行业边界,更在国防领域视频指挥、民用多领域实现场景化突破。随着行业技术标准的全面统一、承载网技术的成熟落地,系统间互联互通效率大幅提升,各类视频终端实现随遇接入、无缝适配,真正达成“随时随地、随心互联”的全场景视频通信目标。同时,信息技术融合迈入深水区, 计算机技术与传统通信技术、5G-A技术深度融合,全面整合电话、数据传输、视音频会议、视频指挥、应急调度,即时通信等全场景应用服务,彻底打破通信网络、制式和频段之间的壁垒,有效破解“信息孤岛”难题,为军民双领域视频应用的规模化、智能化发展奠定基础。

智能化升级成为行业核心驱动力,2025年视频与AI人工智能的融合从“基础应用”向“深度赋能”跨越。依托先进的AI技术,非结构化数据的结构化提取效率大幅提升,实时数据分析、匹配、识别、检索等功能愈发精准,系统智能化水平实现质的飞跃。智能会议控制、AI行为识别、AI语音识别、AI人脸识别等应用已在视频指挥、会议、监控、安防等场景实现规模化落地,形成“无感化使用、高效化运行”的核心体验, 大幅提升用户操作效率与使用体验。尤其值得关注的是,2025年视频生成大模型快速崛起,其电影级视频生成、多镜头叙事等核心能力,不仅推动音视频内容生产智能化升级,更为国防模拟训练、民用宣传科普等场景提供了低成本、高效率的内容生成解决方案,进一步丰富了音视频应用的业态边界。

在音视频领域无人化发展方面,2025年呈现“技术升级、场景拓展、体系完善”的新态势,成为驱动行业发展的重要增长极,尤其与公司国防视频指挥、无人装备适配业务高度契合。一是多源情报融合实现“实时化、精准化”突破,无人作战平台搭载的多类型传感器性能持续升级,可高效获取战场上多维度、多层次实时信息,通过先进的融合处理技术,构建全面、精准的战场态势图,为指挥员提供更具价值的决策支撑;二是自主协同系统向“高感知、全自主、低干预”演进,行业内已逐步统一信息处理标准,广泛整合各空间域、时间域和作战维度的战场态势,规范通信标准、软件接口和开放式任务框架,实现作战指令通联、战场态势整合、作战任务分配等功能的自主实施,大幅降低人为参与成本;三是智能化无人装备实现“多样化、规模化”应用,覆盖空中、地面、水面和水下的无人装备种类持续丰富,在侦察、分析、指挥、控制、打击等领域的应用能力不断提升,具备成熟的复杂环境适应性和低人员伤亡率优势。2025年,构建全链路无人装备图像处理系统、基于无人平台的AI目标识别系统、支持无人机、无人狗等装备的集群控制系统,实现多机协同任务执行能力,推动无人化技术在国防无人作战、民用智能巡检、应急救援等场景的规模化应用,已成为音视频领域的核心研究方向与产业发展热点。

存储领域的技术革新持续深化,2025年随着4K超高清视频、VR直播等应用的普及,视频数据量呈指数级增长,传统集中式存储已完全无法适配行业需求,云存储的普及进入规模化落地阶段,视频高压缩传输与存储技术成为支撑行业发展的核心关键技术。当前, 联通、移动、电信、腾讯云、百度云等企业已建成成熟的视频云存储平台,但在超高清视频存储、低成本运维等方面仍存在优化空间,尤其缺乏适配多行业差异化需求的定制化存储方案。2025年,将视频高压缩传输与存储技术深度应用于云存储平台,结合5G-A毫米波高带宽、低时延的传输优势,形成“高压缩、高传输、低成本、易运维”的新业态、新模式,成为行业核心发展方向。该模式可在不改变现有网络状态的前提下,传输更多、更清晰的视频内容,利用现有存储空间大幅延长视频存储周期,有效帮助用户降低存储硬件采购、带宽占用、系统运维等成本,实现降本增效的核心目标,与公司视频智算、存储扩容等民用业务核心需求高度契合。

2025年,以豆包、deepseek为代表的大模型技术持续迭代,对音视频领域的影响愈发深远,推动行业进入“多模态融合、全场景智能”的新阶段。大模型强大的数据分析与内容生成能力,不仅推动音视频行业内容生产的智能化、高效化升级,更能帮助音视频机构精准追踪用户需求变化,及时调整服务策略,通过对用户行为的精准分析,辅助设计更贴合需求的内容形式,并通过多交互方式增强用户参与感。在多模态数据(如音视频数据)处理方面,大模型与IoT音视频智能硬件的融合愈发紧密,可实现感知代理能力与智能控制智能体的深度落地,进一步提升音视频应用的智能化水平。同时,大模型与视频指挥、视频智算技术的结合,为国防智能辅助决策、民用视频智能治理等场景提供了新的技术路径,推动音视频领域技术、新模式的持续创新,

(下转B305)

证券代码:688081 证券简称:兴图新科

武汉兴图新科电子股份有限公司

2026 第一季度报告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示

公司董事会及董事、高级管理人员保证季度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人(会计主管人员)保证季度报告中财务信息的真实、准确、完整。

第一季度财务报表是否经审计

□是 √否

一、主要财务数据

(一)主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

项目	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减变动幅度(%)
营业收入	40,522,241.43	18,075,417.57	124.18
利润总额	-3,288,701.33	-19,492,260.11	不适用
归属于上市公司股东的净利润	-3,028,081.92	-20,062,120.32	不适用
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-3,016,150.95	-20,103,508.99	不适用
经营活动产生的现金流量净额	-27,701,209.38	-25,152,772.56	不适用
基本每股收益(元/股)	-0.03	-0.20	不适用
稀释每股收益(元/股)	-0.03	-0.20	不适用
加权平均净资产收益率(%)	-0.77	-4.71	增加3.94个百分点
研发投入合计	8,513,035.75	9,825,617.15	-13.36
研发投入占营业收入的比例(%)	21.01	54.36	降低33.35个百分点
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减变动幅度(%)
总资产	545,734,043.32	551,283,811.75	-1.01
归属于上市公司股东的所有者权益	394,372,255.95	391,959,282.87	0.62

(二)非经常性损益项目和金额

√适用 □不适用

单位:元 币种:人民币

非经常性损益项目	本期金额	说明
非流动性资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分		
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外		
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益		
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费		
委托他人投资或管理资产的损益		
对外委托贷款取得的损益		
因不可抗力因素,如遭受自然灾害而产生的各项资产损失		
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回		
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益		
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益		
非货币性资产交换损益		
债务重组损益		
企业因相关经营活动不再持续而发生的一次性费用,如安置职工的支出等		
因税收、会计等法律、法规的调整对当期损益产生的一次性影响		
因取消、修改股权激励计划一次性确认的股份支付费用		
对于现金结算的股份支付,在可行权日之后,应付职工薪酬的公允价值变动产生的损益		
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益		
交易价格显失公允的交易产生的收益		
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益		
受托经营取得的托管费收入		
除上述各项之外