证券代码:002253　　证券简称:*ST智胜　　公告编号:2026-036

四川川大智胜软件股份有限公司关于对深圳证券交易所2025年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

四川川大智胜软件股份有限公司(以下简称"公司"、"本公司"或"川大智胜")收到深圳证券交易所出具的《关于对四川川大智胜软件股份有限公司2025年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2026〕第84号)。公司、年审会计师、律师事务所、评估机构及时对问询函逐项进行认真核查,根据问询函的有关要求具体回复如下(以下回复内容表格中,所有涉及金额的单位均为万元,若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况,均为四舍五入所致):

问题一、年报显示,(1)你公司报告期内实现营业收入3.25亿元,同比增长96.69%;归属于上市公司股东的净利润(以下简称净利润)-2.43亿元,同比下降236.36%。扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入(以下简称扣除后的营业收入)后为3.23亿元,扣除的为房屋租赁、物业服务收入等与主营业务无关的收入265.92万元。(2)分季度看,报告期内第四季度实现营业收入2.49亿元,占营业收入的比重为76.61%,环比、同比分别增长1023.96%、541.19%。(3)分产品看,航空及空管产品与服务营业收入1.79亿元,同比增长109.35%,毛利率31.81%,同比增长17.93个百分点;信息化及其他产品与服务营业收入1.03亿元,同比增长1873.41%;虚拟现实和增强现实产品与服务营业收入0.37亿元,同比减少41.94%,毛利率4.68%,同比减少26.44个百分点;人工智能产品与服务营业收入0.06亿元,同比减少47.32%,各产品经营业绩同比波动较大。(4)关于业绩波动的原因,年报显示,营业收入增长主要系机场地面指挥设备升级需求释放、民航管制员复训业务稳步推进,以及低空经济政策红利下低空飞行管理系统的逐步落地;2025年新增系统集成业务的集中落地一包括武侯智慧教育信息化新型基础设施建设项目;以及2025年新增并表四家子公司共同影响所致。净利润亏损主要系计提减值准备2.28亿元,本期确认公允价值变动损失0.18亿元。

1、请你公司补充列示新增并表的四家子公司的具体名称、并表时间、主营业务、营业收入、净利润及对你公司合并报表的具体贡献金额。分别详细说明公司四家子公司前十大客户情况,相关业务是否形成稳定业务模式,包括该项业务是否具有完整的投入、加工处理过程和产出能力,是否能够独立计算其成本费用以及所产生的收入;该项业务模式下公司能否对产品或服务提供加工或转换活动,从而实现产品或服务的价值提升;该项业务是否对客户、供应商存在重大依赖,是否具有可持续性;公司对该项业务是否已有一定规模的投入,公司是否具备相关业务经验。

【公司回复】

一、2025年新增并表的四家子公司营业收入、净利润等基本情况

序号	新增并表公司名称	并表时间	2025年度营业收入	对合并报表贡献营收	2025年度净利润	对合并报表贡献归母净利润
1	成都兴仁科技有限公司	2025/11/1	10,330.24	5,462.94	3,189.08	1,328.19
2	成都汉博德信息技术有限公司	2025/9/1	1,952.33	1,504.34	87.05	268.64
3	四川智胜升远科技有限责任公司	2025/7/18	4,389.29	4,389.29	479.56	244.58
4	四川智胜天开科技有限公司	2025/11/12	180.25	4.87	148.06	75.51
合计			16,852.11	11,361.44	3,903.75	1,916.92

报告期并表的四家子公司均已构建起一套独立、完整的财务核算体系,通过业务系统及专项核算机制,准确归集项目人工、研发投入、采购成本及各项期间费用;严格依据准则、合同条款及收入成本配比原则核算收入,满足《企业会计准则》关于独立核算的各项要求。四家子公司并表时间以公司取得子公司控制权、满足合并报表确认条件的时点为准,并表具体情况如下:

1、公司根据《股权转让协议》,以支付现金方式购买成都兴仁科技有限公司(以下简称"兴仁科技公司")70%股权,兴仁科技公司成为公司的控股子公司,自股权交割完成日(2025年11月1日)起纳入公司合并范围。

2、公司根据《股权转让协议》,四川汉博德信息技术有限公司向公司转让其持有的成都汉博德信息技术有限公司(以下简称"成都汉博德公司")70%股权,成都汉博德公司成为公司的控股子公司,自股权交割完成日(2025年9月1日)起纳入公司合并范围。

3、公司于2025年7月18日出资新成立子公司四川智胜升远科技有限责任公司(以下简称"智胜升远公司")且持股51%,自子公司成立之日起纳入公司合并范围。

4、公司于2025年11月12日出资新成立子公司四川智胜天开科技有限公司(以下简称"智胜天开公司")且持股51%,自子公司成立之日起纳入公司合并范围。

二、2025年新增并表的四家子公司业务情况

1、兴仁科技公司

(1)前十大客户基本情况

序号	前十大客户	并表收入金额	并表成本金额	是否关联方
1	某电子研究所	3,738.08	2,181.21	否
2	成都宏科电子科技有限公司	491.15	212.15	否
3	成都某电子公司	479.96	408.41	否
4	成都某测控公司	303.54	72.76	否
5	成都创造者科技有限公司	175.4	170.56	否
6	同方电子科技有限公司	120.45	113.41	否
7	北京某航宇空间公司	102.78	39.09	否
8	某电子研究所	16.99	9.46	否
9	成都博宇利华科技有限公司	15.75	14.1	否
10	某电子研究所	9.73	8.61	否
合计		5,453.83	3,229.76	

(2)业务持续情况

兴仁科技公司前十大客户合计销售占比为99.83%,其中第一大客户占比为68.43%。公司于报告期内新增纳入合并范围,且其第一大客户当期业务量较大,叠加年报编制时数据统计口径因素影响,导致其(应为报告期第二大客户)在年报披露时未能进入前五大客户名单的收入名次排序差异。兴仁科技公司客户结构呈现集中度较高的特点,主要系军工行业配套属性、客户准入资质严苛、项目集中交付所致。军工领域合格供应商资质壁垒高、验证周期长、替换成本较高,兴仁科技公司2016年取得合格供应商资质,资质每五年复审一回,公司在2025年底完成本次复审,现已与军工科研单位已形成长期的战略合作关系,客户及订单稳定。截止至2026年5月,兴仁科技公司在手订单6,000万,意向性订单4,000万,订单储备为中长期业务持续发展提供了保障。

兴仁科技公司深耕军工射频小型化领域多年,是国内军用机载射频前端重要服务商,在技术、资质、产线、管理、市场端等方面已进行规模化投入。在资质与技术层面,其已掌握多项军用射频核心技术,并取得核心军工准入资质,拥有17项发明专利、37项软件著作权,承担多项国家重大专项工程,具备成熟SMT、微组装、SIP研制工艺等;在内部管理层面,其自研一体化任务管理平台,实现生产、质量、绩效全流程精细化管控。兴仁科技公司依托自有军用射频核心技术,通过对通用电子元器件及射频基材进行定制化电路设计、精密微组装、SIP集成及可靠性调试等,生产为具备高动态、小型化、高可靠特性的机载、弹载专用军工射频产品及系统解决方案,其核心生产、研发、工艺环节均自主可控,能够实现相应的技术与经济价值。兴仁科技公司采购结构较分散,已建立合格供应商名录并执行多源备选机制,不存在对供应商的重大依赖,其与上下游的稳定合作关系使其风险可控,能够有效保障业务可持续性。

综上所述,兴仁科技公司已形成稳定业务模式。

2、成都汉博德公司

(1)前十大客户基本情况

序号	前十大客户	并表收入金额	并表成本金额	是否关联方
1	四川蜀汇星河科技有限公司	734.91	520.77	否
2	绵阳高新区恒奥电子科技有限公司	270.78	29.58	否
3	中国移动通信集团西藏有限公司	237.17	29.56	否
4	陕西协力信息科技有限公司	94.43	38.84	否
5	四川汉博德信息技术有限公司	50.34	29.13	否
6	航天四创科技有限责任公司	38.68	35.20	否
7	四川科瑞软件有限责任公司	32.81	5.74	否
8	北京海泰方圆科技股份有限公司	13.28	11.32	否
9	建诚恒瑞(东莞市)电子有限公司	10.40	1.18	否
10	四川双鑫电气股份有限公司	9.60	3.75	否
合计		1,492.40	705.07	

(2)业务持续情况

报告期内成都汉博德公司前十大客户年度销售合计占比99.21%,从客户结构来看虽然整体集中度较高,但内部结构分散均衡,无单一客户绝对占主导。成都汉博德公司主要客户为政府事业单位、应急、安防政企主体,通过公开招投标获取订单,交易公允透明。成都汉博德公司与核心客户建立长期稳定合作关系。截止至2026年5月,成都汉博德公司在手订单2,500万,意向性订单4,000万,叠加正在进行的林周项目合计1.1亿元。

成都汉博德公司自成立以来,专注工业控制及应急管理监测软件领域,通过场景化功能定制、软件二次开发、多系统融合集成、智能化功能迭代等实质性加工转换,将低附加值的通用基础资源,改造为适配工业控制、智慧应急、智慧城市、医疗教育领域的专业化、高适配、高可靠行业智能化解决方案,满足政企数字化、精细化治理的严苛使用需求。公司深耕机械制造、能源电子MES系统领域多年,已形成需求承接-软件研发-系统集成-部署交付-运维服务的完整闭环业务模式,具备持续技术迭代、市场拓展、稳定交付的能力。同时,成都汉博德公司采购结构合理,已建立合格供应商名录,执行多源备选、动态考核机制,不存在对单一供应商的重大依赖,能够保障业务的持续稳定。

综上所述,成都汉博德公司已形成稳定业务模式。

3、智胜升远公司

(1)前十大客户基本情况

序号	前十大客户	并表收入金额	并表成本金额	是否关联方
1	中唐通信服务有限公司	3,007.78	2,505.24	否
2	四川动力恒科技有限公司	701.91	630.01	否
3	四川蜀汇星河科技有限公司	599.90	449.88	否
4	成都派沃特科技股份有限公司	79.70	13.62	否
合计		4,389.29	3,598.75	

(2)业务持续情况

智胜升远公司系报告期新设子公司,作为上市公司2025年核心战略的执行主体,承担着上市公司传统板块信息化业务的恢复与重塑任务。智胜升远公司注册资本1,000万元第一时间实缴到位,同时川大智胜给予了3,000余万元的营运资金支持。依托川大智胜信息化业务技术20余年的沉淀,智胜升远公司组建起了一支30多人的行业专业团队,从业务渠道资源到技术执行切入。叠加母公司原有成熟市场渠道,在资金、人才与客户资源的协同作用下,智胜升远公司落地订单并完成确收。报告期内签订了4家合作客户,累计实现营业收入4,389.29万元,第一大客户收入占比为68.53%,这一结构特征主要由行业固有属性以及公司业务起步阶段的项目落地周期所决定。智胜升远公司于报告期内新增纳入合并范围,且其第一大客户中唐通信服务有限公司当期业务量较大,叠加年报编制时数据统计口径因素影响,导致中唐通信服务有限公司(应为报告期第四大客户)在年报披露时未能进入前五大客户名单的收入名次排序差异。智胜升远公司所有业务均通过公开招投标方式市场化获取,交易流程透明、定价公允、市场化属性充分。截止至2026年5月,智胜升远公司在手订单5,000万,意向性订单8,000万。

智胜升远公司依托核心团队的行业与项目经验,通过技术整合与服务赋能,将通用硬件设备、基础信息化软件等低附加值标准化通用资源升级为适配智慧城市、智慧感知、信息化建设场景的"规划-建设-运营"全链条一体化智慧解决方案,是稳定业务模式的支撑。

同时,智胜升远公司采购结构分散均衡,采购物资均为充分竞争的通用产品,合格供应商储备充足、可替代选择广泛,不存在对单一供应商的重大依赖。

综上所述,智胜升远公司已形成稳定业务模式。

4、智胜天开公司

(1)前十大客户基本情况

序号	前十大客户	并表收入金额	并表成本金额	是否关联方
1	川大智胜	175.38	-	不适用
2	南京云玑信息科技有限公司	4.87	-	否
合计		180.25	-	

(2)业务持续情况

智胜天开公司设立于2025年11月,处于业务初期开拓阶段。市场拓展稳步推进,报告期累计实现合同销售金额4,629.66万元,按会计准则口径确认营业收入180.25万元。依托上市公司深耕软件行业多年的经验,后续市场渠道将持续拓宽。截止至2026年5月,智胜天开公司在手订单2,000万元,意向性订单4,000万元,订单储备为逐步开展自制转型提供了充足条件。

智胜天开公司虽目前以通用软硬件外购转售作为初期市场拓展方式,但公司已经明确的战略方向:即以市面流通的标准化软硬件为投入原料,依托川大智胜的技术与自有专业团队,通过定制化功能开发、硬件参数优化、跨系统兼容性调试、整体系统集成适配等自主可控的加工转换活动,补齐通用产品适配性不足、业务匹配度低、系统相互孤立等先天技术代差。

智胜天开公司作为上市公司业务延伸的新布局,依托川大智胜软件与信息技术,在业务运作层面,较快切入软件开发、信息系统集成等领域,成立短期内便完成初步市场渠道布局并实现合同落地,验证业务模式可行性与团队执行能力。

综上所述,智胜天开公司已形成稳定业务模式。

2、请你公司按航空及空管产品与服务、信息化及其他产品与服务、虚拟现实和增强现实产品与服务、人工智能产品与服务四大业务板块,分别补充说明前十大客户和供应商的基本情况和与公司的交易情况;分别结合各业务板块经营模式、主要项目情况、产品与服务的具体内容、收入构成、成本投入、产品价格和原材料价格变动、行业毛利率水平等,说明报告期内各类产品业务规模、毛利率大幅波动的合理性,与同行业可比公司是否存在显著差异及原因。

【公司回复】

一、公司四大业务板块上下游基本情况

(一)航空及空管产品与服务

1、前十大客户基本情况

序号	客户名称	并表确收金额	是否关联方	合作年限	截至公告日累计回款额
1	西藏航空有限公司	3,750.78	否	12年	3,975.06
2	某电子研究所	3,738.08	否	9年	1,406.23
3	中国国际航空股份有限公司西南分公司	1,578.88	否	14年	1,673.62
4	空军某部	937.31	否	10年	273.19
5	湖南机场股份有限公司长沙黄花国际机场分公司	814.47	否	5年	869.95
6	中国船舶集团某研究设计中心	783.02	否	2年	312.24
7	成都西南民航空管工程建设有限责任公司	693.81	否	14年	690.97
8	某电子集团有限公司	685.93	否	13年	308.35
9	成都航空有限公司	507.64	否	14年	538.10
10	成都宏科电子科技有限公司	491.15	否	2年	-
合计		13,981.07			10,047.71

本业务板块深耕航空航天与民航领域,核心客户群体涵盖航空公司、军队单位、航空装备集成商、民航局下属单位及地方机场集团等。由于该行业具备较高的准入壁垒与资质要求,合作关系建立后,客户合作意愿稳定,双方合作将具备延续性。

2、前十大供应商基本情况

序号	供应商名称	并表采购金额	是否关联方	合作年限	截至公告日累计付款额
1	成都智胜航安科技有限公司	1,246.23	否	14年	1,246.23
2	中航光电科技股份有限公司	582.25	否	5年	71.38
3	广东宽普科技有限公司	537.78	否	1年	-
4	北京数智航云科技有限公司	535.60	否	4年	535.60
5	贵州中融智能制造有限公司	276.00	否	1年	276.00
6	四川格达科技有限公司	253.43	否	4年	47.35
7	北京久合中兴科技有限公司	224.09	否	9年	224.09
8	成都宏盛鑫和科技有限公司	207.99	否	5年	56.28
9	北京元六鸿远电子科技股份有限公司	202.31	否	5年	202.31
10	成都合圣达科技有限公司	180.00	否	12年	180.00
合计		4,245.68			2,839.24

本业务板块供应商主要集中于航空电子、机载器件、智能制造及信息化技术服务等领域,供应商结构与公司航空空管业务板块的采购需求契合。

(二)信息化及其他产品与服务

1、前十大客户基本情况

序号	客户名称	并表确收金额	是否关联方	合作年限	截至公告日累计回款额
1	成都武侯社区科技有限公司	3,152.39	否	1年	2,957.66
2	中唐通信服务有限公司	3,007.78	否	1年	750.86
3	四川蜀汇星河科技有限公司	2,182.26	否	1年	1,466.55
4	四川动力恒科技有限公司	701.91	否	1年	481.55
5	绵阳高新区恒奥电子科技有限公司	270.78	否	4年	555.00
6	中国移动通信集团西藏有限公司	237.17	否	1年	2,117.61
7	三清山旅游产业发展集团有限公司	95.90	否	9年	-
8	陕西协力信息科技有限公司	94.43	否	3年	87.60
9	中国移动通信集团终端有限公司四川分公司	88.71	否	1年	2,710.54
10	成都派沃特科技股份有限公司	79.70	否	1年	70.94
合计		9,911.03			11,198.31

本业务板块主要聚焦于智慧城市政务教育、数字化科技企业、工业电子制造企业以及地方文旅国企等领域。本报告期内,在第二大股东四川产业振兴集团的赋能下,依托其优势与公司信息化技术,本业务板块营收规模已恢复至历史正常水平。公司将持续巩固并强化上述协同优势,进一步加大对信息化板块的战略投入与资源倾斜。

2、前十大供应商基本情况

序号	供应商名称	并表采购金额	是否关联方	合作年限	截至公告日累计付款额
1	江苏达创电器有限公司	1,931.10	否	1年	1,931.10
2	中电信量子信息科技集团有限公司	1,090.76	否	1年	1,090.76
3	广东保伦电子股份有限公司	717.31	否	1年	717.31
4	四川极途科技发展有限公司	702.42	否	1年	702.42
5	昆明华人通讯设备有限公司	700.44	否	1年	700.44
6	四川银网实业有限公司	640.00	否	1年	620.80
7	讯飞智谷科技有限公司	565.86	否	1年	565.86
8	成都美讯智科技有限公司	565.65	否	10年	565.65
9	四川鸿腾川云科技有限公司	513.47	否	1年	487.80
10	海算科技(北京)有限公司	469.65	否	1年	469.65
合计		7,896.66			7,851.79

本业务板块核心合作伙伴主要涵盖科技企业、专业软硬件设备生产厂商、人工智能及信息化技术服务商,以及区域智能化工程配套企业等类别。

(三)虚拟现实和增强现实产品与服务

1、前十大客户基本情况

序号	客户名称	并表确收金额	是否关联方	合作年限	截至公告日累计回款额
1	中国航空某研究所	1,090.98	否	13年	1,421.87
2	中国船舶集团某研究所	509.43	否	2年	486.00
3	郑州信大先进技术研究院	320.75	否	2年	102.00
4	电子某研究所	320.18	否	1年	325.62
5	四川省七重空间虚拟现实信息科技有限公司	215.32	否	7年	-
6	中国人民解放军某部队	172.46	否	2年	172.46
7	中国人民解放军某部队	148.37	否	2年	47.18
8	江苏曙光光电有限公司	113.68	否	2年	140.00
9	江西省科学技术协会	100.58	否	9年	109.34
10	中国工程物理研究院科技信息中心	95.68	否	2年	101.43
合计		3,087.43			2,905.90

本业务板块核心客户群体聚焦于军工科研院所、军队现役单位、国有军工配套企业、新型科技研发机构以及事业单位五大领域。这些客户普遍具备优良的行业资质、较好的履约能力以及稳定的需求。

2、前十大供应商基本情况

序号	供应商名称	并表采购金额	是否关联方	合作年限	截至公告日累计付款额
1	北京君合创想科技发展有限公司	1,161.75	否	4年	1,161.75
2	四川易方智慧科技有限公司	697.10	否	1年	697.10
3	四川军展文化科技有限公司	342.57	否	2年	342.57
4	北京锐意国际数字科技有限公司	307.50	否	5年	307.50
5	四川企云仓科技发展有限公司	294.69	否	1年	294.69
6	成都联星技术股份有限公司	245.61	否	4年	130.00
7	武汉汇科思航科技有限公司	235.00	否	1年	174.50
8	北京天赢测控技术有限公司	227.00	否	2年	227.00
9	成都旋极历通信息技术有限公司	156.00	否	1年	148.20
10	成都瀚涛天图科技有限公司	150.00	否	1年	-
合计		3,817.22			3,483.31

本业务板块核心供应商主要涵盖五大类别:VR/AR与数字仿真技术服务商、军工测控与导航硬件配套厂商、航空信息化技术服务商、地理信息与智慧城市配套服务商,以及政企数字化配套服务商。

(四)人工智能产品与服务

1、前十大客户基本情况

序号	客户名称	并表确收金额	是否关联方	合作年限	截至公告日累计回款额
1	四川大学	206.64	否	25年	226.61
2	四川大学华西医院	47.43	否	17年	53.60
3	四川豪思科技实业有限公司	43.45	否	5年	28.25
4	天佑京铁轨道技术有限公司客运设备分公司	43.11	否	3年	48.71
5	中国环境科学研究院	32.87	否	6年	35.06
6	成都科瑞特电气自动化有限公司	25.94	否	14年	-
7	成都四相致新科技有限公司	22.90	否	3年	24.08
8	深圳云尚建筑工程有限公司	22.33	否	1年	-
9	成都杰普麟森科技有限公司	19.47	否	1年	22.00
10	中国铁路成都局集团有限公司成都设备维保段	18.30	否	2年	19.09
合计		482.44			457.40

本业务板块客户群体覆盖高校科研、医疗科研、交通及铁路运维等多个领域,合作客户整体资质优良、履约能力稳定。

2、前十大供应商基本情况

序号	供应商名称	并表采购金额	是否关联方	合作年限	截至公告日累计付款额
1	深圳市智胜慧通科技有限公司	172.25	否	11年	90.50
2	成都伶图科技有限公司	96.29	否	3年	96.29
3	四川大学	60.02	否	25年	60.02
4	天津市滨海水利水电建筑工程有限公司	50.53	否	8年	50.53
5	平顶山市智赢科技有限公司	38.24	否	12年	-
6	成都中数禾正科技有限公司	18.50	否	1年	18.50
7	上海品翔电子科技有限公司	12.63	否	7年	12.63
8	成都华瑜智信科技有限公司	11.73	否	3年	11.73
9	成都中科佳业通信工程有限公司	6.58	否	6年	6.58
10	成都恩喜广告传媒有限公司	6.24	否	4年	6.24
合计		473.01			353.02

本业务板块核心供应商主要涵盖高校科研机构、软硬件及信息化科技供应商,以及工程施工配套供应商等类别。这一结构整合了科研资源、技术产品供应与工程落地能力,服务于公司项目实际建设与交付的流程需求。

二、公司四大业务板块报告期业务情况

(一)航空及空管产品与服务

1、经营模式

本板块业务聚焦于航空核心领域,构建了"空管业务+飞行模拟机培训"的经营模式。在空管业务方面,主要面向军民航、机场及航空管理机构,该业务以定制化成套项目和专用设备销售为核心,采用自主研发、系统集成、设备销售、工程实施与运维服务一体化的经营模式。公司通过公开招投标等方式获取订单,为客户提供从空管软硬件产品、定制化系统方案,到现场安装调试及后续长期运维保障的一站式服务。

在飞行模拟机培训业务方面,主要面向各大航空公司。公司目前配置了4台A320全动D级飞行模拟机,按月根据航空公司的实际需求,为在岗飞行员提供培训。该业务以提供专业培训服务为核心,收入按每月实际完成的培训小时数进行结算。

2、主要项目情况、产品与服务的具体内容

(1)2025年度情况

序号	项目名称	产品与服务的具体内容	2025年确收金额	2025年成本金额	毛利率
1	飞行模拟机培训	飞行模拟机培训服务	1,578.88	863.79	45.29%
2	藏航A320培训	飞行模拟机培训服务	1,504.09	1,070.04	28.86%
3	第四台模拟机培训项目	飞行模拟机培训服务	1,455.30	1,046.14	28.12%
4	2024128	开关矩阵类、接收变频(信道)类	1,235.68	497.43	59.74%
5	2023097	开关矩阵类、接收变频(信道)类	972.58	524.63	46.06%
6	长沙机场塔台及机坪管制360°全景模拟机及配套工程建设项目	管制模拟机及配套工程建设	814.47	423.29	48.03%
7	全动模拟机飞行训练培训(第三台模拟机)	飞行模拟机培训服务	791.38	577.12	27.07%
8	DDXX训练模拟子系统	训练模拟系统	783.02	530.31	32.27%
9	2025107	开关矩阵类、接收变频(信道)类	722.12	509.91	29.39%
10	2025年航管设备维修保障服务项目	航管设备维保	530.99	354.32	33.27%
合计			10,388.51	6,396.98	38.42%

(2)2024年度情况

序号	项目名称	产品与服务的具体内容	2024年确收金额	2024年成本金额	毛利率
1	飞行模拟机培训(国航)	飞行模拟机培训服务	1,996.63	1,009.62	49.43%
2	第四台模拟机培训项目	飞行模拟机培训服务	1,414.97	944.61	33.24%
3	藏航A320培训	飞行模拟机培训服务	1,402.94	948.16	32.42%
4	全动模拟机飞行训练培训(第三台模拟机)	飞行模拟机培训服务	971.91	671.59	30.90%
5	拉萨机场二跑道工程主用ATC系统席位扩容	系统席位扩容等	674.34	553.14	17.97%
6	SJ即墨、水岛管制中心系统物资采购项目	管制中心系统	549.74	415.12	24.49%
7	条件保障(2023)	技术服务	464.51	349.92	24.67%
8	2024年空军维修保障项目	航管设备维保	425.55	405.28	4.76%
9	阿克苏空管站新增管制模拟机	管制模拟机	314.16	193.19	38.51%
10	SJXX训练模拟系统	训练模拟系统	314.15	183.06	41.73%
合计			8,528.90	5,673.69	33.48%

本报告期该板块业务前十大主要项目较上年同期实现了1,859.61万元的业务规模增长,这一增量主要系本期新纳入合并报表范围的子公司一兴仁科技公司所带来的业务并表影响。

在盈利质量方面,本报告期主要项目整体毛利率与上年同期相比基本稳定。但个体项目之间,毛利率呈现出差异化波动,主要源于公司提供的产品与服务具有定制化特征。由于不同项目在定制化深度、技术实现难度以及场景适配要求上存在差异,导致各项目的成本投入结构与定价策略有所不同。这种因项目具体需求和技术复杂度不同而产生的毛利率波动,是软件与信息技术服务行业的普遍规律。

3、收入构成

明细	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
军航空管产品	3,239.82	3,127.11	112.71	3.60%
民航空管产品	3,106.91	-1,232.99	4,339.90	351.98%
飞行模拟机培训服务	5,901.67	6,218.01	-316.34	-5.09%
军航工程技术	5,462.94	-	5,462.94	/
其他	201.46	444.20	-242.74	-54.65%
合计	17,912.80	8,556.32	9,356.48	109.35%

民航空管产品上期金额-1,232.99万元,主要系2024年度华翼蓝天模拟机销售退回业务造成,属于偶发性业务(截至本公告日,公司2026年度未发生2025年度相关销售退回情形),剔除该影响收入构成情况如下:

明细	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
军航空管产品	3,239.82	3,127.11	112.71	3.60%
民航空管产品	3,106.91	2,287.81	819.10	35.80%
飞行模拟机培训服务	5,901.67	6,218.01	-316.34	-5.09%
军航工程技术	5,462.94	-	5,462.94	/
其他	201.46	444.20	-242.74	-54.65%
合计	17,912.80	12,077.13	5,835.67	48.32%

变动原因详见"本节2、主要项目情况、产品与服务"的具体内容。

4、成本投入

明细	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
人工成本	2,011.26	1,788.32	222.94	12.47%
材料成本	4,414.17	766.18	3,647.99	476.13%
差旅费	191.28	296.44	-105.16	-35.47%
工程及技术服务费	1,688.07	1,357.88	330.19	24.32%
计提售后服务费	77.54	34.46	43.08	125.01%
分摊费用	425.43	430.12	-4.69	-1.09%
折旧及摊销费用	2,298.18	1,986.66	311.52	15.68%
其他直接成本	1,108.94	708.89	400.05	56.43%
合计	12,214.87	7,368.95	4,845.92	65.76%

从公司成本投入与结构优化的角度来看,本板块营业收入同比增长109.35%,营业成本同比增长65.76%。本期毛利率的提升主要系公司对成本结构的优化与业务模式的升级。公司从上期依赖低毛利通用硬件配套、高额外协支出以及高额差旅费用的传统业务模式,转型为通过优化外购、压降无效差旅成本的管理方式,提升了内部核心技术的复用效率,实现了降本增效,在业务规模实现大幅增长的同时,公司该板块整体盈利水平得到提升。

5、产品价格和原材料价格变动

(1)产品价格

本板块军民空管和军航工程技术业务采用项目制经营模式,其核心产品与服务均无固定标准定价,业务具有强定制化、交付周期长、大单集中以及价格离散度高等特征。从产品价格波动与形成机制来看,本板块的定价并非基于标准化的市场挂牌价,而是采用"一单一议"的定制化模式。具体而言,产品与服务的最终价格主要受项目定制化深度、技术实现难度、软硬件配置要求及现场实施复杂度等多重因素影响。公司需针对每个项目的具体需求,通过公开招投标或商业谈判等方式,结合当期市场竞争格局与成本投入结构,独立确定最终的交易价格。因此,不同项目之间的单价差异显著,价格离散度较高。

(2)原材料价格变动

公司并非传统生产制造型企业,本板块不涉及大量生产制造类的原材料投入。因此,公司的成本结构受大宗商品或基础原材料市场价格波动的影响较小。公司的材料成本主要构成为项目配套所需的外采硬件设备与软件授权。这类采购属于高度定制化的项目型采购,其价格不是由大宗原材料行情直接决定,而是主要受具体项目需求、技术规格、品牌选型以及商务谈判结果等因素影响,具有"一单一议"的特征。基于此,报告期内公司毛利率的增长,核心驱动力并非源于原材料价格的外部下行,而是得益于公司主动的成本管控与结构优化。正如"本节4、成本投入"回复所述,公司本期通过优化外购、压降无效差旅成本,并提升内部核心技术的复用效率,实现了成本结构的持续优化。

6、行业毛利率水平

公司	产品类别	2025年毛利率	2024年毛利率	增减变动
四创电子	雷达及配套产品	16.76%	17.99%	-1.23%
莱斯信息	民航空中交通管理	37.40%	37.18%	0.22%
川大智胜	航空及空管产品与服务	31.81%	24.74%	7.07%

2024年本板块毛利率受到偶发性事项(华翼蓝天模拟机销售退回)的影响,导致当期毛利减少1,800.01万元。剔除该不具有持续性的偶发因素影响后,2024年本板块实际毛利率为24.74%。在此基础上,2025年板块毛利率较该基准数据进一步提升了7.07个百分点。

在同行业对比方面,公司毛利率水平高于可比公司四创电子、低于莱斯信息。这主要源于在业务模式与行业属性上的本质差异:四创电子该板块业务聚焦于雷达及配套产品,偏向硬件装备制造,该领域行业同质化竞争激烈且原材料成本刚性强,导致其整体毛利中枢偏低且面临持续下行压力;莱斯信息该板块聚焦纯民航空管业务,业务模式成熟、客户结构稳定,近两年毛利率维持在37%左右的高位且波动极小,属于高毛利成熟赛道。相比之下,公司采用"自主研发+系统集成+设备销售+工程实施+运维服务"的一体化经营模式,毛利上行主要由产品结构优化、项目交付结构变化、成本管控成效等内部经营因素驱动,属于企业自身经营改善带来的合理变动,并非脱离行业逻辑的异常波动。

(二)信息化及其他产品与服务

1、经营模式

本板块服务于智慧城市、政务、教育及数字化科技企业、地方文旅国企等核心客户群体,构建了"项目制交付+标准化产品+持续服务"相结合的综合经营模式。依托该模式,公司为客户提供涵盖信息化系统解决方案、定制化软件开发、软硬件集成以及全生命周期的技术服务与运维运营。

受行业普遍规律及上述经营模式的特性影响,本板块业务呈现出全年订单获取不均衡和单一大项目对整体业绩影响显著、以及收入确认较为集中等特点。由于不同报告期内中标规模、项目结构、验收节奏以及成本投入时点存在客观差异,板块的收入规模与毛利率易出现阶段性波动,系行业属性的普遍特征。

2、主要项目情况、产品与服务的具体内容

(1)2025年度情况

序号	项目名称	产品与服务的具体内容	2025年确收金额	2025年成本金额	毛利率
1	成都市武侯区智慧教育信息化新型基础设施建设及成都市武侯区智慧民生一体化建设项目	武侯区智慧教育、民生一体化信息化系统集成	3,152.39	2,826.31	10.34%
2	渠县智慧管网项目	智慧城市智慧管网系统信息化集成	1,834.86	1,551.39	15.45%
3	眉山智慧管网项目	智慧城市智慧管网系统信息化集成	1,009.17	850.49	15.72%
4	2025年绵阳市某信息化集成项目	智慧城市信息化集成	847.46	682.06	19.52%
5	2025年绵阳某信息化集成项目	智慧城市信息化集成	734.91	520.77	29.14%
6	阿坝智慧林业感知项目	智慧林业感知信息化系统集成	701.91	630.01	10.24%
7	绵阳某信息化集成项目	智慧城市信息化集成	599.90	449.88	25.01%
8	恒奥一体化数字平台	工业信息化集成	268.87	29.36	89.08%
9	HBD西藏党校信息化建设	智慧城市信息化集成	237.17	29.56	87.54%
10	AI天御戍卫管家平台项目	智慧城市信息化集成	163.74	103.36	36.88%
合计			9,550.38	7,673.19	19.66%

(2)2024年度情况

序号	项目名称	产品与服务的具体内容	2024年确收金额	2024年成本金额	毛利率
1	租赁项目	房产租赁	120.15	37.08	69.14%
2	三清山全域智慧旅游票务系统二期软件升级改造项目	信息化集成	101.60	98.53	3.02%
3	食堂项目	食堂餐费	51.29	36.32	29.17%
4	食堂项目	食堂餐费	42.47	30.08	29.19%
5	食堂项目	食堂餐费	32.96	23.34	29.19%
6	租赁项目	房产租赁	26.90	7.40	72.49%
7	物管项目	物管费	17.99	16.77	6.78%
8	三清山全域智慧旅游神仙谷景区票务一体化应用软件项目	信息化集成	17.76	14.61	17.74%
9	三清山智慧旅游	信息化集成	13.97	5.35	61.70%
10	物管项目	物管费	13.77	12.84	6.75%
合计			438.86	282.32	35.67%

信息化服务板块作为公司的传统核心业务,前几年因公司战略重心大部分向三维人脸识别技术和产品倾斜,导致该板块的资源投入较早期收缩。近年来,面对公司业务收入规模的下滑、而三维人脸识别产品尚未大规模贡献营收的阶段性困境,公司于2025年重新加大了对该板块的战略投入与资源倾斜。在本报告期该板块前十大主要项目较上年同期实现了9,111.52万元的增长。这一业绩增量主要系公司今年注重在市场方面的拓展,承接并验收了多项智慧校园及政企数字化平台建设等大型综合性信息化项目。在盈利质量方面,本报告期主要项目整体毛利率较上年同期出现一定程度的下降,系所处领域市场化竞争激烈。

3、收入构成

明细	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
系统集成	10,142.14	133.33	10,008.81	7,506.80%
房产租赁	50.95	167.98	-117.03	-69.67%
其他	145.11	222.56	-77.45	-34.80%
合计	10,338.20	523.87	9,814.33	1,873.43%

变动原因详见"本节2、主要项目情况、产品与服务"的具体内容。

4、成本投入

明细	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
人工成本	229.93	7.97	221.96	2,784.94%
材料成本	4,107.65	187.24	3,920.41	2,093.79%
差旅费	7.62	-	7.62	/
工程及技术服务费	2,244.95	115.98	2,128.97	1,835.64%
计提售后服务费	414.06	-	414.06	/
分摊费用	8.32	-	8.32	/
折旧及摊销费用	5.37	32.02	-26.65	-83.23%
其他直接成本	986.96	46.16	940.80	2,038.13%
合计	8,004.86	389.37	7,615.49	1,955.85%

从两年成本投入的结构性变化来看,本报告期该板块业务规模较上年同期实现扩张,同比增长1,955.85%,主要系2025年公司全力恢复信息化板块业务,承接了智慧校园、政企数字化信息项目。由于大型综合性信息化项目复杂,涵盖系统集成、场景部署、工程配套等多维度的实施工作,项目实施过程中需采购大量软硬件设备、工程技术服务和配套材料,这些硬件工程采购属于项目落地的核心刚性成本其采购价在报告期处于上涨趋势,其本身附加值较低、毛利空间有限,因此在支撑业务规模增长的同时,也推高了本期的整体成本基数,对综合毛利率产生了一定的稀释作用。

5、产品价格和原材料价格变动

(1)产品价格

本板块采用项目制经营,无标准化定型产品及固定定价,业务定制化属性强、项目交付周期偏长、订单呈现大单集中特征,收入不连续,波动幅度大。本报告期较上年同期业务规模增长主要系本报告期承接并验收了多项智慧校园及政企数字化平台建设等大型综合性信息化系统集成项目。

(2)原材料价格变动

公司不属于传统生产制造型企业,无大批量生产制造型原材料耗用,材料成本主要为项目配套外购硬件设备、第三方软件授权及外协服务采购。根据"本节4.成本投入"回复,本期承接的智慧校园、政企数字化集成项目体量较大,项目实施核心刚性成本投入增加,拉低综合毛利率。

6、行业毛利率水平

公司	产品类别	2025年毛利率	2024年毛利率	增减变动
延华智能	其他综合智慧城市服务	13.28%	8.58%	4.70%
莱斯信息	城市治理	33.20%	28.82%	4.38%
川大智胜	信息化及其他产品与服务	22.57%	25.67%	-3.10%

从该板块同行业可比公司表现来看,延华智能、莱斯信息2025年相关业务毛利率均实现同比上行,反映智慧城市信息化服务整体经营环境向好。川大智胜该板块毛利率同比下降3.10个百分点,与行业整体上行趋势存在差异,但该波动具备合理性。公司该板块信息化系统研发、平台搭建与定制化技术服务,业务属性、客户结构、项目类型均与侧重工程实施、基础配套的传统智慧城市服务企业存在差异,盈利弹性受项目交付节奏、项目定价及阶段性业务结构调整影响更大,毛利变动节奏不会完全跟随同行;另一方面,即便本期毛利率有所回落至22.57%,仍处于行业合理区间内,短期毛利下滑属于经营过程中的正常阶段性波动。

(三)虚拟现实和增强现实产品与服务

1、经营模式

本板块业务主要由原控股子公司华图公司承载。该板块业务主要为军工数字化与智能化领域,以"硬件+内容+服务+生态"的闭环经营模式为主。具体而言,以硬件销售为基础,以核心内容与技术增值服务为驱动引擎,并不断向行业解决方案与生态平台延伸。在业务开展上,本板块以定制化的项目制为主。由于单项目需求差异化显著,方案定制程度高,因此未采用标准化定价模式,而是严格遵循市场化原则,通过公开招投标或公平商业谈判确定价格。

2、主要项目情况、产品与服务的具体内容

(1)2025年度情况

序号	项目名称	产品与服务的具体内容	2025年确收金额	2025年成本金额	毛利率
1	F2425-2现某装备与ZK模拟系统、蓝军模型数据、任务级通用模型数	装备模拟系统、模型数据的开发与调试	509.43	503.48	1.17%
2	综合数据处理与分析系统	综合数据处理与分析系统开发	351.40	253.43	27.88%
3	系统建模及模型管理平台研发	系统建模及模型管理平台研发	320.75	353.44	-10.19%
4	WBF2511-1组网控制测试验证平台	组网控制测试验证平台	320.18	243.26	24.02%
5	F2409视觉引导虚拟仿真设备	视觉引导虚拟仿真设备	272.49	235.86	13.44%
6	七重空间待结算项目-设备租赁	展项设备租赁	215.32	151.98	29.42%
7	WBF2509-2技异构/同构作战仿真及效能评估	作战仿真及效能评估	158.00	122.96	22.18%
8	F2438现航空应急救援数字地图系统	航空应急救援数字地图系统	148.37	19.79	86.66%
9	F2447技虚拟座舱引擎软件技术开发	虚拟座舱引擎软件开发	113.68	66.47	41.53%
10	F2413现AI行为测试和验证人机交互工具补充开发	AI行为测试和验证人机交互工具补充开发	103.46	82.49	20.27%
合计			2,513.08	2,033.16	19.10%

(2)2024年度情况

序号	项目名称	产品与服务的具体内容	2024年确收金额	2024年成本金额	毛利率
1	K2237-1现某信息组件发布软件研制	某信息组件发布软件研制	474.58	331.11	30.23%
2	F2403-3现某典型概念研究软件外协开发	某典型概念研究软件外协开发	468.98	298.16	36.42%
3	F2458技指挥控制子系统	指挥控制子系统开发	365.50	68.41	81.28%
4	F2407技作Z环境仿真集成软件	作Z环境仿真集成软件	334.50	75.47	77.44%
5	K2240销、现新疆文旅发展股份有限公司数字化综合运营管控硬件系统、	数字化综合运营管控平台	293.89	205.55	30.06%
6	F2261作战全流程仿真及对地封控智能算法支撑环境开发	作战全流程仿真及对地封控智能算法支撑环境开发	256.60	102.64	60.00%
7	七重空间待结算项目	展项设备租赁	235.00	228.95	2.57%
8	F2318-1技作战系统陆上联调试验仿真环境开发	XX作战系统陆上联调试验仿真环境开发	226.03	54.98	75.68%
9	F2255现某平台维修模拟系统	某平台维修模拟系统	223.11	89.25	60.00%
10	F2309现深度强化学习算法对抗训练框架开发	深度强化学习算法对抗训练框架开发	188.36	23.48	87.53%
合计			3,066.55	1,478.00	51.80%

从两年主要项目的对比情况来看,本报告期业务规模较上年同期出现回落,主要系受项目验收周期与体量差异的影响。上年同期,板块内集中验收了多个大额定制化虚拟仿真及数字孪生重点项目形成了较高的收入基数。而本期缺乏同等体量与数量的项目持续落地,收入主要由中小零散项目构成,单体项目贡献额度有限,直接导致了本期业务规模的同比回落。

在盈利质量方面,本报告期主要项目整体毛利率较上年同期有所下降。这一波动主要源于项目结构、定制化程度、自研与外购成本结构以及市场竞争强度等多重因素的差异。上述业绩波动均属于行业项目制经营模式下的正常阶段性表现,符合VR/AR数字仿真行业的经营规律。

3、收入构成

明细	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
华控图形公司	3,275.53	6,124.71	-2,849.18	-46.52%
其他数字仿生	427.00	252.70	174.30	68.98%
合计	3,702.53	6,377.41	-2,674.88	-41.94%

从两年收入构成明细对比来看,本报告期较上年同期业务规模下降主要原因系原控股子公司华控图形公司收入下降。VR/AR、数字仿真、智慧展示类项目主要依托科研、军工文旅数字化预算投放,具备明显的阶段性、间歇性、集中投放特征。本期客户新项目审批、立项及落地节奏放缓,新增大型项目储备不足,叠加本期公司将资源大幅投入信息化板块,导致本板块整体业务规模同比下降。

4、成本投入

明细	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
人工成本	755.94	325.06	430.88	132.55%
材料成本	520.88	229.69	291.19	126.78%
差旅费	152.89	118.64	34.25	28.87%
工程及技术服务费	1,329.62	3,225.17	-1,895.55	-58.77%
分摊费用	-	1.27	-1.27	-100.00%
折旧及摊销费用	370.13	268.98	101.15	37.61%
其他直接成本	399.76	224.14	175.62	78.35%
合计	3,529.22	4,392.95	-863.73	-19.66%

从两年成本投入的明细对比来看,报告期内公司自身的人工成本与材料成本等刚性支出变动比例加大,公司投入大量的现场技术人员以及配套的硬件材料,导致核心刚性成本增加。在板块整体收入收缩的背景下,固定成本支出无法有效摊薄,直接导致了本期整体毛利率下滑。

5、产品价格和原材料价格变动

(1)产品价格

该板块业务以定制化项目制为主,单项目需求差异化强、方案定制程度高、无标准化定价。项目周期长、单体项目金额差异大、价格离散度高,收入确认具备不连续、易波动的行业特征。本报告期业务规模下降主要原因系本期较上年同期无同等体量、同等数量的标杆项目接续落地,收入主要由中小零散项目构成,单体项目贡献额度有限,直接造成本期业务规模同比回落。

(2)原材料价格变动

本板块不属于传统生产制造型业务,无大批量生产类原材料投入,成本中的材料成本主要为项目实施配套外采硬件设备及相关配套采购。根据"本节4、成本投入"回复,本期主要系部分项目实施周期长,需投入大量现场技术人员及配套硬件材料,收入收缩叠加核心刚性成本逆势增加,直接压低项目整体毛利率。

6、行业毛利率水平

公司	产品类别	2025年毛利率	2024年毛利率	增减变动
中科星图	地理信息-特种领域	44.91%	50.88%	-5.97%
中科星图	地理信息-民用领域	43.31%	48.46%	-5.15%
川大智胜	虚拟现实和增强现实产品与服务	4.68%	31.12%	-26.44%

公司该板块毛利率变动趋势与同行业可比公司一致,但公司毛利率降幅高于可比公司,主要系报告期内,公司高毛利定制化项目占比阶段性下降,拉低整体板块毛利率,以及该板块业务收入下降,失去了规模效应,摊薄刚需固定成本的前提下导致毛利率下滑;而该业务板块系中科星图核心业务,其依托独家数据资源与核心技术形成产品溢价,业务以软件及技术服务为主,收入结构稳定,毛利率较高且波动相对平缓。

(四)人工智能产品与服务

1、经营模式

本板块聚焦于三维人脸识别核心领域,以此构建了"自主核心技术+标准化硬件产品销售+场景定制适配+项目落地实施"的复合型经营模式。在业务形态上,本板块主要涵盖两大板块:一是标准化智能硬件与软件产品的销售,核心包括三维人脸照相机硬件设备销售;二是全链条的配套技术服务,为客户提供涵盖场景适配调试、系统部署集成、现场安装调试、功能优化以及售后保障在内的一体化实施服务。

2、主要项目情况、产品与服务的具体内容

(1)2025年度情况

序号	项目名称	产品与服务的具体内容	2025年确收金额	2025年成本金额	毛利率
1	四川大学校园门禁信息化管理技术服务	三维产品及场景配套实施	91.04	182.14	-100.07%
2	四川豪思科技三维人脸识别系统软件销售	三维产品及场景配套实施	43.45	25.00	42.46%
3	天佑京铁客运设备分公司项目	三维产品及场景配套实施	43.11	17.88	58.52%
4	四川大学学生宿舍安防识别设备采集	三维产品及场景配套实施	42.47	35.12	17.31%
5	四川大学新建学生宿舍门禁系统采购项目	三维产品及场景配套实施	40.35	31.14	22.83%
6	中国环境科学研究院安全升级项目	三维产品及场景配套实施	32.87	1.84	94.40%
7	江安校区南区车辆及人脸识别门禁相关设备采购项目	三维产品及场景配套实施	27.52	14.87	45.97%
8	华西医院非接触式多模态心理评估数据采集设备直销(3套)	三维产品	24.69	17.53	29.00%
9	四川大学江安校区地铁谢家渡大门人脸识别门禁项目	三维产品及场景配套实施	22.33	8.04	63.99%
10	煤科院人脸识别产品销售(20240508合同)	三维产品	21.77	17.55	19.38%
合计			389.60	351.11	9.88%

(2)2024年度情况

序号	项目名称	产品与服务的具体内容	2024年确收金额	2024年成本金额	毛利率
1	深圳前海智慧视频云二期	智能交通产品及场景配套实施	256.56	242.71	5.40%
2	煤科院人脸识别产品销售(20231113合同)	三维产品	146.64	209.51	-42.87%
3	煤科院人脸识别产品销售(20240508合同)	三维产品	109.58	144.46	-31.83%
4	四川大学校园门禁信息化管理技术服务	三维产品及场景配套实施	83.45	157.18	-88.35%
5	天佑京铁客运设备分公司项目	三维产品及场景配套实施	65.56	28.68	56.25%
6	普速铁路实施电子客票改造工程	三维产品及场景配套实施	48.15	0	100.00%
7	"智慧龙华"一期森林消防监控平台项目	智能交通产品及场景配套实施	45.42	47.4	-4.36%
8	深圳市交通热点、难点综合交通信息软件开发项目	智能交通产品及场景配套实施	41.4	-	100.00%
9	松山湖路口改造工程(三期)交通信号灯及电子警察设备采购项目	智能交通产品及场景配套实施	33.61	29.01	13.69%
10	煤科院人脸识别产品销售	三维产品	31.51	23.26	26.18%
合计			861.88	882.21	-2.36%

从两年主要项目情况对比来看,本报告期较上年同期业务规模下降主要原因系公司三维产品技术成本较高而竞争优势不明显,相关收入逐步下降,公司"身心健康大模型V1.0"新三维产品尚未形成规模销售;以及智能交通产品维护类收入因竞争力不强、产品附加值不高,公司已从2023年起收缩该类业务。

本报告期主要项目整体毛利率较上年同期整体变动不大,个体项目间波动较大,主要系项目间产品结构差异较大。

3、收入构成

明细	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
三维产品	559.46	656.18	-96.72	-14.74%
其他	7.31	419.73	-412.42	-98.26%
合计	566.77	1,075.91	-509.14	-47.32%

变动原因详见"本节2、主要项目情况、产品与服务"的具体内容。

4、成本投入

明细	本期金额	上期金额	变动额	变动比例
人工成本	83.40	137.68	-54.28	-39.42%
材料成本	233.68	481.67	-247.99	-51.49%
差旅费	4.56	8.68	-4.12	-47.47%
工程及技术服务费	136.64	324.39	-187.75	-57.88%
计提售后服务费	7.42	3.14	4.28	136.31%
分摊费用	41.63	46.66	-5.03	-10.78%
折旧及摊销费用	110.87	112.50	-1.63	-1.45%
其他直接成本	22.02	31.89	-9.87	-30.95%
合计	640.22	1,146.61	-506.39	-44.16%

从两年成本投入明细对比来看,本报告期材料成本、外包工程及技术服务费压降,成本降幅与收入降幅基本持平,叠加业务规模收缩,固定折旧摊销费用无法随收入同比例缩减,单位营收分摊成本抬升,整体毛利率下降。

5、产品价格和原材料价格变动

(1)产品价格

序号	产品名称	产品规格型号	2025年单价(元)	2024年单价(元)	本期较上年同期变动额(元)	变动比例
1	三维人脸识别平板	WS-FS830	6,000.00	6,000.00	-	0%
2	人脸识别智能边缘计算终端	WS-AB500	16,400.00	14,500.00	1,900.00	13.10%
3	10寸三维人脸识别平板	WS-FS720	9,850.00	8,200.00	1,650.00	20.12%
4	高精度三维无感全脸采集设备	WS-BM321	25,000.00	40,000.00	-15,000.00	-37.50%
5	非接触多模态心理状态评估数据采集设备	WS-PE340-B	93,000.00	-	93,000.00	-

如上表所示,公司各类三维系列产品单价变动情况如下:"高精度三维无感全脸采集设备"本期单价较上年同期大幅下滑,主要因相关产品存在库存积压,公司采取降价促销策略以消化存量;"非接触多模态心理状态评估数据采集设备"系公司新产品"身心健康大模型V1.0",属于2025年新产品,目前仍处于市场推广初期,暂未形成稳定销售规模;其余常规产品单价整体保持平稳、波动较小。本期公司营收业务规模同比下降,主要系多因素叠加所致:一是核心设备受去库存影响单价大幅下调,拉低整体营收;二是部分中低端产品虽单价有所上浮,但产品单价基数及营收体量偏小,价格上涨带来的增收贡献有限;三是传统存量成熟产品单价基本维持不变,缺乏价格端增收拉动作用;四是新品尚处于市场导入及起步放量阶段,营收贡献规模有限,综合导致本期整体营收业务规模有所下降。

(2)原材料价格变动

本报告期材料成本降幅与收入降幅基本持平,毛利率下降主要系业务规模收缩,固定分摊折旧摊销费用无法随收入同比例缩减,单位营收分摊成本抬升影响所致。

6、行业毛利率水平

公司	产品类别	2025年毛利率	2024年毛利率	增减变动
云从科技	泛AI领域或其他	16.37%	19.70%	-3.33%
川大智胜	人工智能产品与服务	-12.96%	-6.57%	-6.39%

同行业可比公司云从科技泛AI聚焦通用AI、安防/政务解决方案,属规模化落地期。公司该板块业务聚焦三维人脸识别系统及场景配套实施服务等特种场景,技术定制化更强、研发投入更高,且仍处技术验证与小规模商业化初期,尚未形成规模效应,故与云从科技成熟落地业务毛利基数不同,但均符合人工智能行业"高投入、长周期、盈利滞后"的商业逻辑。

3、请你公司分别说明各板块业务收入确认和计量的具体方法,结合你公司与主要交易对方之间的合同权利义务安排及实际执行情况,说明你公司各板块业务采用总额法或净额法确认收入的金额及具体依据,是否符合《企业会计准则》的相关规定和行业惯例。

【公司回复】

一、公司各板块业务收入确认和计量的具体方法

公司业务主要分为航空及空管产品与服务、人工智能产品与服务、虚拟现实和增强现实产品与服务、信息化及其他产品与服务。各类业务收入确认具体会计政策如下:

业务分类	收入确认和计量方法
航空及空管产品与服务	1.航空及空管硬件产品销售收入:在产品已完成生产、发货交付、安装调试完毕,经客户/业主、空管相关主管单位验收合格,一次性确认收入。 2.航空及空管软件系统收入:永久使用权/一次性软件许可:软件交付、部署完成、资料移交并经客户验收后,一次性确认收入。 3.航空空管集成项目软件开发收入:定制化集成、研发工程项目因具有高度定制化特征,按合同约定履约进度确认收入;若合同对履约进度约定不明或未约定,且已发生成本预计可得到补偿的,按照已发生成本金额确认收入,直至履约进度能够合理确定;对于不满足某一时段内履行的履约义务,于客户取得相关商品控制权的时点确认收入。年度维保、驻场保障、常规技术服务:按合同服务期限直线法平均分期确认收入。
人工智能产品与服务	1.软硬件产品销售收入:属于在某一时点履行的履约义务,客户完成签收/验收合格当日确认收入。 2.技术开发收入:按合同约定履约进度确认收入;若合同对履约进度约定不明或未约定,且已发生成本预计可得到补偿的,按照已发生成本金额确认收入,直至履约进度能够合理确定;对于不满足某一时段内履行的履约义务,于客户取得相关商品控制权的时点确认收入。 3.技术服务收入:按合同服务周期直线法分期确认收入。
虚拟现实和增强现实产品与服务	1.软件收入:永久/一次性软件许可、软件交付、部署完成、资料移交并经客户验收后,一次性确认收入。 2.系统集成项目及技术开发收入:针对行业定制化系统、数字孪生场景开发、整体集成项目,因项目具有定制化程度高的特征,按合同约定履约进度确认收入;若合同对履约进度约定不明或未约定,且已发生成本预计可得到补偿的,按照已发生成本金额确认收入,直至履约进度能够合理确定;对于不满足某一时段内履行的履约义务,于客户取得相关商品控制权的时点确认收入。 3.运维及配套技术服务收入:年度维保、驻场技术支持、系统运维、内容定期更新、技术咨询等服务,按服务周期采用直线法分期均匀确认收入。
信息化及其他产品与服务	信息化产品销售收入:已完成产品交付、安装调试完毕并经客户验收合格,客户取得产品控制权时确认收入。

二、结合合同权利义务及实际执行情况说明总额法、净额法判定情况

按业务分类	总额法/净额法	金额	合同权利义务安排和执行情况
航空及空管产品与服务	总额法	17,883.77	软硬件业务:公司自主采购或自研软硬件产品,持有产品所有权,承担库存积压、技术淘汰、货物毁损等存货风险;独立洽谈销售价格,拥有自主定价权;直接向客户承担产品质量、退换货及售后保障责任。实际执行中独立完成备货、交付、验收流程,无第三方居间代理,判定为主要责任人,采用总额法核算。 技术运维服务业务:公司自主组建技术运维团队,独立提供系统维护、培训、系统优化等技术服务,制定服务收费标准,对服务达标率、培训成果等承担首要责任,承担全部服务人工及耗材成本,判定为主要责任人,采用总额法核算。 集成业务:公司自主设计集成方案、自主筛选上游软硬件供应商,根据项目需求自主采购设备;合同约定整体项目包干价格,公司具备独立议价权限;公司对项目整体交付、运行达标承担首要质量责任,承担设备采购、仓储过程中的存货贬值、毁损、返工风险。实际执行情况:公司统筹项目全流程管理,完成软硬件适配、系统联调、优化部署,独立把控项目进度与成本,不依赖客户指定供应商,对最终集成成果负责。判定为主要责任人,采用总额法核算
	净额法	29.03	公司缺失上述权利和义务的某一项或多项,不是主要责任人,采用净额法核算
人工智能产品与服务	总额法	559.46	软硬件业务:公司自主采购或自研软硬件产品,持有产品所有权,承担库存积压、技术淘汰、货物毁损等存货风险;独立洽谈销售价格,拥有自主定价权;直接向客户承担产品质量、退换货及售后保障责任。实际执行中独立完成备货、交付、验收流程,无第三方居间代理,判定为主要责任人,采用总额法核算。 技术开发业务:公司自主组建团队,独立提供相关技术开发服务,制定服务收费标准,对技术开发成果等承担首要责任,承担全部服务人工及耗材成本,判定为主要责任人,采用总额法核算。
	净额法	7.31	公司缺失上述权利和义务的某一项或多项,不是主要责任人,采用净额法核算
虚拟现实和增强现实产品与服务	总额法	3,664.06	软硬件业务:公司自主采购或自研软硬件产品,持有产品所有权,承担库存积压、技术淘汰、货物毁损等存货风险;独立洽谈销售价格,拥有自主定价权;直接向客户承担产品质量、退换货及售后保障责任。实际执行中独立完成备货、交付、验收流程,无第三方居间代理,判定为主要责任人,采用总额法核算。 技术运维服务业务:公司自主组建技术运维团队,独立提供系统维护、培训、系统优化等技术服务,制定服务收费标准,对服务达标率、培训成果等承担首要责任,承担全部服务人工及耗材成本,判定为主要责任人,采用总额法核算。 集成业务:公司自主设计集成方案、自主筛选上游软硬件供应商,根据项目需求自主采购设备;合同约定整体项目包干价格,公司具备独立议价权限;公司对项目整体交付、运行达标承担首要质量责任,承担设备采购、仓储过程中的存货贬值、毁损、返工风险。实际执行情况:公司统筹项目全流程管理,完成软硬件适配、系统联调、优化部署,独立把控项目进度与成本,不依赖客户指定供应商,对最终集成成果负责。判定为主要责任人,采用总额法核算
	净额法	38.47	公司缺失上述权利和义务的某一项或多项,不是主要责任人,采用净额法核算
信息化及其他产品与服务	总额法	9,324.62	公司自主设计集成方案、自主筛选上游软硬件供应商,根据项目需求自主采购设备;合同约定整体项目包干价格,公司具备独立议价权限;公司对项目整体交付、运行达标承担首要质量责任,承担设备采购、仓储过程中的存货贬值、毁损、返工风险。实际执行情况:公司统筹项目全流程管理,完成软硬件适配、系统联调、优化部署,独立把控项目进度与成本,不依赖客户指定供应商,对最终集成成果负责。公司为该类业务主要责任人,采用总额法核算。
	净额法	1,013.57	公司缺失上述权利和义务的某一项或多项,不是主要责任人,采用净额法核算
合计		32,520.29	

三、是否符合企业会计准则及行业惯例

公司严格遵循《企业会计准则第14号一收入》《监管规则适用指引一会计类第1号》相关规定,以控制权模型作为总额法、净额法判断核心依据;结合合同条款、货物流转、风险承担、定价权限、履约义务综合判定核算方式,收入确认时点、计量金额准确合规,不存在随意变更会计判断、人为调节收入规模的情形。

国内同行业信息技术系统集成上市公司普遍执行同类核算规则:对于自主方案、自主采购、自主管控的总包定制集成项目采用总额法;对于客户指定供应商、仅提供辅助调试、赚取固定服务费的简易集成项目采用净额法;软硬件销售、技术服务普遍采用总额法。公司收入确认判定标准、会计处理方式与同行业集成企业保持一致,符合信息技术业通行核算惯例。

4、请在上述事项说明的基础上,结合行业发展趋势、市场竞争格局、公司核心竞争力变化、主要客户变动等情况,详细说明在营业收入增长近一倍的情况下,净利润亏损反而大幅扩大的具体原因,收入增长与成本、费用、减值损失变动的匹配性。

【公司回复】

一、公司所处行业

(一)航空空管产品服务领域

1、存量空管业务

公司传统空管业务主要面向飞行员模拟机培训服务、军航空管产品、民航空管产品,其中:①飞行员模拟机培训服务2025年实现收入5,901.67万元,同比下降5.09%,收入规模与上年同期基本持平;②2025年度军航空管订单保持稳定,实现收入3,239.82万元,同比增长3.60%;③2024年实现民航空管产品收入2,287.81万元,2025年民航空管业务收入3,106.91万元,同比增长35.80%,2025年度民航空管业务实现整体毛利率20.48%,毛利率系历史正常波动水平。

空管业务需求相对稳定且准入门槛较高,但整体市场规模有限。与此同时进入该领域的厂商增多,行业同质化竞争加剧,导致主业增幅受限,盈利空间被压缩。

另外,当前空管行业正加速向数字化、智能化和协同化方向转型。以广播式自动相关监视、北斗导航系统、人工智能辅助决策及大数据流量预测为代表的新一代信息技术,正逐步替代传统的雷达与语音通信模式。传统空管业务需及时与这些前沿技术深度融合,因此公司在稳固传统空管业务的同时,将向智能化、低空化等新兴空管业务领域延伸。

2、军航领域新增的工程技术业务

2025年公司顺利完成了对兴仁科技公司的并购,切入军工电子小型化射频技术细分领域。作为公司外延式发展的一步,兴仁科技公司将是公司军航领域第二增长曲线、推动业务结构多元化转型的落地。

(二)信息化及VR/AR领域

VR/AR行业发展目前面临小型便利化的技术迭代趋势,VR硬件陷入新品短缺、内容匮乏过渡阶段;AR则受限于技术瓶颈,难以实现产品规模效益持续落地。公司2025年VR/AR领域业务面临市场挑战,营收规模出现收缩,市场订单获取及项目落地进度未达预期。在营收下滑的同时,营业成本由于固定成本摊销、采购成本等刚性支出未能同步下降,导致该板块毛利率从31.12%下跌至4.68%,板块毛利同比减少1,811.15万元。与此同时,信息化集成领域行业发展趋势呈现出增长态势。智慧城市、数字政府等项目从单纯的"流程自动化"向"决策智能化"的转变,行业技术的迭代为公司新增订单带来了持续的市场支撑空间。

(三)人工智能领域

2025至2026年,人工智能行业正从"关键变量"转化为经济高质量发展的"强劲增量"。本板块公司聚焦于三维人脸识别核心技术领域,在技术上,公司加大了相关业务布局,2025年三维技术研发支出共4,521.68万元,占本年研发支出总额的45.48%,其中三维技术研发项目直接费用化研发支出3,793.48万元,占本期研发费用总额的47.74%。但公司此类业务尚处于培育和投入期,相关技术尚未实现大规模商业运用场景,2025年仅实现收入566.77万元,仅占总营收的1.74%,短期无法转化为规模化盈利。

二、报告期内公司主要客户变动

(一)2025年度前十大客户及确认收入情况

序号	客户	交易金额	交易内容	产品分类	是否是关联方	备注
1	西藏航空有限公司	3,750.78	飞行模拟机培训服务	航空及空管产品与服务	否	
2	某电子研究所	3,738.08	开关矩阵类、接收变频(信道)类	航空及空管产品与服务	否	新增客户
3	成都武侯社区科技有限公司	3,152.39	武侯区智慧教育、民生一体化信息系统集成	信息化及其他产品与服务	否	新增客户
4	中唐通信服务有限公司	3,007.78	智慧城市智慧管网系统信息化集成	信息化及其他产品与服务	否	新增客户
5	四川蜀汇星河科技有限公司	2,182.26	智慧城市信息化集成	信息化及其他产品与服务	否	新增客户
6	中国国际航空股份有限公司西南分公司	1,578.88	飞行模拟机培训服务	航空及空管产品与服务	否	
7	中国航空集团某研究所	1,090.98	多类系统及仿真、虚拟仿真设备的开发	虚拟现实和增强现实产品与服务	否	
8	空军某部	937.31	航管设备维保	航空及空管产品与服务	否	
9	湖南机场股份有限公司长沙黄花国际机场分公司	814.47	管制模拟机及配套工程建设	航空及空管产品与服务	否	
10	中国船舶集团某研究设计中心	783.02	训练模拟系统	航空及空管产品与服务	否	
合计		21,035.95				

续上表:

序号	客户	合作年限	截至公告日累计回款额	收入确认方法	收入确认依据
1	西藏航空有限公司	12年	3,975.06	时段法;总额法	1、时段法确收依据 培训服务按课时提供,客户边接受培训边消耗服务利益;模拟机为专用设备,培训不可替代用途,且按月度培训小时数结算收款;服务在合同期间内持续提供,控制权随履约进度逐步转移,因此采用时段法确认收入。 2、总额法确收依据 公司自主拥有且主导调度模拟机,提供完整培训服务;公司自主定价并承担履约风险,对服务具有控制权,为主要责任人,因此采用总额法。
2	某电子研究所	9年	1,406.23	时点法;总额法	1、时点法确收依据 该项履约义务不满足时段履约认定条件,在硬件产品完成交付、客户验收签收后,商品控制权转移至客户,公司于该节点采用时点法确认收入。 2、总额法确收依据 公司持有产品所有权,承担库存积压、技术淘汰、货物毁损等存货风险;独立洽谈销售价格,拥有自主定价权;直接向客户承担产品质量、退换货及售后保障责任。独立完成备货、交付、验收流程,无第三方居间代理,判定为主要责任人,采用总额法核算。
3	成都武侯社区科技有限公司	1年	2,957.66	时点法;总额法(2,967.03万元)、净额法(185.36万元)	1、时点法确收依据 项目依据实施工单划分各项单项履约义务,各单项履约义务均于客户取得项目控制权的时点(完成产品交付安装调试并经验收合格)按时点法确认收入。 2、总额法、净额法确收依据 总额法:公司统筹项目全流程管理,完成软硬件适配、系统联调、优化部署,独立把控项目进度与成本。公司为主要责任人采用总额法核算。 净额法:部分工单对应业务为纯硬件建设,实施内容简单。公司仅负责硬件对接交付,未开展二次开发及功能改造,未对标的资产形成重大整合,转让前未实质取得商品控制权,属于代理人角色,因此该部分业务采用净额法确认收入。
4	中唐通信服务有限公司	1年	750.86	时点法;总额法	1、时点法确收依据 该履约义务不满足时段法确认收入条件,于客户取得项目控制权的时点(完成产品交付安装调试并经验收合格)按时点法确认收入。 2、总额法确收依据 公司自主设计集成方案、自主筛选上游软硬件供应商,根据项目需求自主采购设备;合同约定整体项目包干价格,公司具备独立议价权限;公司对项目整体交付、运行达标承担首要质量责任,承担设备采购、仓储过程中的存货贬值、毁损、返工风险。公司为主要责任人,采用总额法核算。
5	四川蜀汇星河科技有限公司	1年	1,466.55	时点法;总额法(2,084.21万元)、净额法(98.05万元)	1、时点法确收依据 该履约义务不满足时段法确认收入条件,于客户取得项目控制权的时点(完成产品交付安装调试并经验收合格)按时点法确认收入。 2、总额法、净额法确收依据 总额法:公司统筹项目全流程管理,完成软硬件适配、系统联调、优化部署,独立把控项目进度与成本,不依赖客户指定供应商,对最终集成成果负责。公司为主要责任人,采用总额法核算。 净额法:升远绵阳项目中,海康威视存储设备相关业务采用净额法核算,设备到货与项目验收时间相近,设备仅用于服务器扩容,仅做简单调试无二次开发、功能改造及深度整合,设备核心属性未发生变化。公司未实质取得商品控制权,故按净额法确认相关收入。
6	中国国际航空股份有限公司西南分公司	14年	1,673.62	时段法;总额法	1、时段法确收依据 培训服务按课时提供,客户边接受培训边消耗服务利益;模拟机为专用设备,培训不可替代用途,且按月度培训小时数结算收款;服务在合同期间内持续提供,控制权随履约进度逐步转移,因此采用时段法确认收入。 2、总额法确收依据 公司自主拥有且主导调度模拟机,提供完整培训服务;公司自主定价并承担履约风险,对服务具有控制权,为主要责任人,因此采用总额法。
7	中国航空集团某研究所	13年	1,421.87	时点法;总额法(1,090.98万元)、净额法(0万元)	1、时点法确收依据 该履约义务不满足时段法确认收入条件,于客户取得项目控制权的时点(完成产品交付安装调试并经验收合格)按时点法确认收入。 2、总额法、净额法确收依据 总额法:公司对项目整体交付、运行达标承担首要质量责任,完成软硬件适配、系统联调、优化部署,独立把控项目进度与成本,不依赖客户指定供应商,对最终成果负责。判定为主要责任人,采用总额法核算。 净额法:综合数据处理与分析系统项目中,部分供应商承担成果验收、培训及后续技术服务等履约义务,公司未实质掌控相关标的,认定为代理人并采用净额法核算收入。经以采购成本抵减对应收入后,该部分净额收入为零。
8	空军某部	10年	273.19	时点法;总额法	1、时点法确收依据 本项履约义务不符合时段法收入确认要求,采用时点法核算。年末阶段性验收完成、客户取得服务控制权时,按实际工作量暂计收入,最终审价落地后据实调整收入金额。 2、总额法确收依据 公司自主开展维修保障服务,主导业务实施、自主定价,承担履约风险、服务质量风险及结算风险,在向客户转让服务前能够主导相关服务并享有控制权,符合收入准则中主要责任人认定标准,因此采用总额法确认收入。
9	湖南机场股份有限公司长沙黄花国际机场分公司	5年	869.95	时点法;总额法	1、时点法确收依据 该履约义务不满足时段法确认收入条件,于客户取得项目控制权的时点(完成产品交付安装调试并经验收合格)按时点法确认收入。 2、总额法确收依据 公司统筹项目全流程管理,完成软硬件适配、系统联调、优化部署,独立把控项目进度与成本,不依赖客户指定供应商,对最终成果负责。判定为主要责任人,采用总额法核算。
10	中国船舶集团某研究设计中心	2年	312.24	时点法;总额法	1、时点法确收依据 该履约义务不满足时段法确认收入条件,于客户取得项目控制权的时点(完成产品交付安装调试并经验收合格)按时点法确认收入。 2、总额法确收依据 公司统筹项目全流程管理,完成软硬件适配、系统联调、优化部署,独立把控项目进度与成本,不依赖客户指定供应商,对最终成果负责。判定为主要责任人,采用总额法核算。
合计			15,107.23		

从上表的客户结构来看,2025年公司前十大客户合计确认收入21,035.95万元,占年度总营收的比重为64.69%。前十大客户中新增客户对应的营收12,080.51万元,占公司年度总营收的37.15%。有4家新增客户,其

(下转B034版)