证券代码:688568　　证券简称:中科星图　　公告编号:2026-033

中科星图股份有限公司关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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、准确性和完整性承担法律责任。

中科星图股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于中科星图股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0199号)(以下简称《问询函》)。根据《问询函》的要求,公司会同相关中介机构就《问询函》中所提问题逐项进行了认真核查落实,现将相关问题回复如下:

本回复公告中若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致;如无特别说明,本回复中使用的简称或名词释义与《中科星图股份有限公司2025年年度报告》一致。

根据相关法律法规、部门规章、规范性文件及《中科星图股份有限公司信息披露暂缓与豁免业务管理制度》,公司部分涉密信息申请了豁免披露或采取脱密处理的方式进行披露。

1、关于主营业务。

年报显示,GEOVIS 技术开发与服务实现营业收入18.83亿元,同比减少18.29%,毛利率为50.88%,同比减少3.58个百分点;GEOVIS 软件销售与数据服务实现营业收入1.34亿元,同比减少47.05%,毛利率为64.49%,同比减少11.50个百分点;专用设备及系统集成6.59亿元,同比减少5.73%,毛利率为27.01%,同比增加3.06个百分点。

请公司:(1)按产品类型,结合需求变化、订单获取数量及金额变化、项目交付周期等,分别说明收入下滑的原因;并进一步结合同行业可比公司以及公司往年经营情况,补充收入确认政策、验收周期等与可比公司是否存在显著差异,与公司往年相比是否发生显著变化,若有,请说明差异原因及合理性、变化原因及对当期收入确认的影响;(2)按产品类型,并结合行业竞争格局、客户需求变化、产品定价策略、成本构成及变动情况,说明各类产品毛利率变化的原因和合理性,以及与可比公司是否具有可比性;(3)补充GEOVIS 技术开发与服务和GEOVIS 软件销售与数据服务类产品2025年前五大客户名称、营业收入、营业成本、毛利率及变动情况,从市场需求、竞争格局、产品结构、销售模式等方面,说明该细分领域营业收入和净利润大幅下降的原因,是否存在核心产品竞争力下降的问题。请公司年审会计师发表意见。

回复:

一、公司说明

(一)按产品类型,结合需求变化、订单获取数量及金额变化、项目交付周期等,分别说明收入下滑的原因;并进一步结合同行业可比公司以及公司往年经营情况,补充收入确认政策、验收周期等与可比公司是否存在显著差异,与公司往年相比是否发生显著变化,若有,请说明差异原因及合理性、变化原因及对当期收入确认的影响;

1、按产品类型,结合需求变化、订单获取数量及金额变化、项目交付周期等,分别说明收入下滑的原因

公司主营业务收入主要来源于GEOVIS技术开发与服务、GEOVIS软件销售与数据服务、专用设备及系统集成三类产品。上述三类产品属于公司基于交付形态、业务类型的内部产品分类,其下游客户群体、所属行业赛道、市场政策环境一致,均主要面向地理信息、商业航天、低空经济三大板块开展业务。报告期内三类产品收入均呈现下滑趋势,各类产品收入变动逻辑具有一致性。

以下从行业板块的需求变化、订单获取、项目交付周期三个维度进行整体分析。

(1)需求变化

公司主营业务分为地理信息、商业航天、低空经济三大板块,收入变动主要源于公司处于战略转型、新旧动能转换周期。2025年公司收入结构中地理信息业务占比78.02%、商业航天占比14.32%、低空经济占比7.66%,当期收入下滑主要由于传统地理信息业务收入下降但低空经济等新兴业务尚未形成规模化收入所致,结合行业需求、公司战略、风险控制方面逐项说明如下:

①行业市场环境层面

根据2025年11月6日中国地理信息产业协会发布的《中国地理信息产业发展报告(2025)》显示,2024年我国地理信息产业总产值达到8,501亿元,增速达4.8%。我国地理信息产业总产值近5年复合增长率为5.6%,近10年复合增长率为11%,整体增速呈放缓趋势。地理信息行业年度市场总体保持平稳,但传统业务增长空间有限。经对比查询,公司与同行业上市公司收入变动趋势基本一致。具体如下:

单位:万元

公司名称	2023年度	2024年度	2025年度
超图软件	197,868.59	149,787.26	150,911.74
数字政通	121,311.74	71,333.43	60,173.78
久远银海	134,685.36	133,947.48	123,206.90
四维图新	312,181.06	351,770.78	412,456.47
航天宏图	181,874.27	157,527.13	44,781.31
平均值	189,584.38	172,873.22	158,306.04
中科星图	251,569.69	328,742.78	267,674.00

如上表,多数同行业企业营收近两年均出现下降的现象,行业平均营收走低,与公司收入下滑趋势一致。

②战略转型层面

公司围绕商业航天、低空经济新兴赛道实施产业升级,优化内部资源配置,对传统地理信息在人力成本、市场拓展费用等方面的投入有所压缩,资源投入向新兴业务倾斜。现阶段低空经济、商业航天业务尚处在技术落地与市场培育期,暂未形成规模化收入贡献,传统地信业务收缩,而新业务尚未规模化,阶段性新旧动能转化造成整体营收同比有所下降。

③风险管控政策层面

为有效防范经营风险,规避项目回款不确定性带来的财务风险,公司持续收紧项目准入标准、优化项目筛选机制,从严筛选合作项目,谨慎承接风险系数较高的项目,导致传统项目承接规模下降,进一步造成相关业务收入减少。

通过上述分析,公司报告期收入下滑主要系公司战略性转型、主动压降风险项目所致;新业务虽已初见成效,但尚未实现规模化收入,属于战略转型阶段的阶段性经营特征。

(2)订单获取数量及金额变化

2025年度,受地理信息行业需求增速放缓及该板块业务战略性收缩的影响,公司新增订单金额同比略有下降,但年末在手订单规模有所增长。具体变动情况如下:

2024年度及2025年度新增订单情况:

单位:亿元

项目	2024年度	占2024年度的比例	2025年	占2025年度的比例	较上年同期增幅
低空经济	0.17	0.42%	9.17	24.04%	5294.12%
商业航天	3.74	9.27%	4.48	11.74%	19.79%
地理信息	36.01	90.21%	24.51	64.23%	-31.94%
合计	39.92	100.00%	38.16	100.00%	-4.41%

2024年末及2025年末在手订单情况:

单位:亿元

项目	2024年末	占2024年末的比例	2025年末	占2025年末的比例	较上年同期增幅
低空经济	0.17	1.18%	7.06	31.00%	4062.94%
商业航天	2.45	17.24%	2.75	12.06%	12.24%
地理信息	11.59	81.58%	12.98	56.94%	11.99%
合计	14.20	100.00%	22.79	100.00%	60.49%

从上表数据可以看出:

①2025年度新增订单总量略有下降,但业务结构发生变化

2025年新增订单总额为38.16亿元,较2024年的39.92亿元下降4.41%。但从结构看,低空经济新增订单从0.17亿元增长至9.17亿元,商业航天新增订单从3.74亿元增长至4.48亿元,而传统地理信息新增订单从36.01亿元下降至24.51亿元。

②年末在手订单总量增加,主要系低空经济长周期项目累积

2025年末在手订单总额为22.79亿元,较2024年末的14.20亿元增长60.49%。在新增订单总量略有下降的背景下,年末在手订单增加,主要系业务结构变化所致,低空经济业务新增订单大幅增长(从0.17亿元增至9.17亿元),但低空经济项目的执行周期长于传统地理信息业务,项目从启动到验收通常需要更长时间,导致订单在年末尚未转化为收入,形成在手订单累积。

综上,2025年新增订单总量略有下降,订单结构发生变化,但期末在手订单总量有所增加。低空经济项目因合同金额高、交付周期长,相关长周期项目仍处于实施阶段,当期确认的收入规模有限,导致年末在手订单总额有所增加。

(3)项目交付周期

统计近三年三类产品前十大项目的平均交付周期如下:

单位:月

类型	2023年度	2024年度	2025年度	平均值
GEOVIS技术开发与服务	10.10	8.44	11.49	10.01
GEOVIS软件销售与数据服务	3.14	11.18	4.01	6.11
专用设备及系统集成	4.83	3.73	10.88	6.48

从近三年的变动来看,产品整体交付周期有所延长,主要受客户验收审慎化、项目复杂度提升及部分长周期项目集中执行影响。具体分析如下:

①GEOVIS技术开发与服务:2025年周期延长至11.49个月,主要受以下两个项目影响:一是某数据保障分系统项目,因用户需求变更导致方案拆分为两大分系统,原开发计划进行调整,交付周期延长;二是某仿真系统项目,为满足客户高精度需求,需攻关多项关键技术且部分任务为首次开发,调试迭代次数多,导致项目周期延长。

②GEOVIS软件销售与数据服务:2024年交付周期提高至11.18个月,主要系某卫星数据采购项目,数据交付质量标准高,跨年度整合、分期交付拉长周期,卫星编程有面积、优先级等规则,客户需求持续变动。多重因素影响下,导致原合同有效期内无法完成全部约定事项,项目2024年签订补充协议,最终项目实施周期延长。

③专用设备及系统集成:2025年该板块执行周期有所延长,主要体现在以下两个项目:某海洋项目,作为总体项目的分包,因其他分包进度延期,我方需配合整体节奏,导致项目执行周期延长;某气象项目,因设备繁杂、集成度高,需多地点反复调试,试验环节多且周期长,同时,场地申请与天气窗口受限影响,各厂商接口需多次迭代,导致项目执行周期延长。

综上,2025年度已执行完毕的项目交付周期略有增长,主要是受个别项目的影响所致。

2、补充收入确认政策、验收周期等与可比公司是否存在显著差异,与公司往年相比是否发生显著变化,若有,请说明差异原因及合理性、变化原因及对当期收入确认的影响。

(1)收入确认政策对比情况

公司各类收入确认的主要方式包括交付并取得初验报告后确认收入、按履约进度确认收入和交付并取得验收文件后确认收入,各类主营业务及其对应的确收方式如下:

业务类型	收入类型	收入确认政策	收入确认方式
GEOVIS技术开发与服务	技术开发	在定制开发系统主要功能通过测试并交付使用,并且取得客户确认的初验报告时,按照合同金额的100%确认项目收入	交付并取得初验报告后确收
	技术服务	在取得经客户确认的完工确认单、验收单等后按履约进度确认收入	按履约进度确收
GEOVIS软件销售与数据服务		在已经所销售的自有软件产品或数据产品交付给客户,并取得客户的验收文件后,确认商品销售收入	交付并取得验收文件后确收
专用设备及系统集成		在已经核心软件产品与第三方硬件产品适配和整合后的产品,通过生产工序生产专用于某领域的产品,或将多个独立的组成部分或子系统组合成一个协调工作的整体以实现特定的功能或业务目标的产品,交付给客户,并取得客户的验收文件后,确认商品销售收入	交付并取得验收文件后确收

近三年公司技术开发收入占总收入的比例分别为:57.45%、62.15%、64.48%;公司技术开发业务包括初验和终验阶段。公司技术开发业务采用初验法确认收入,对照《企业会计准则第14号-收入》的相关规定,逐项分析如下:

1、企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。在初验阶段,客户对设备的齐套性、软件设计合理性、系统运行稳定性、功能性能达标性及文档齐全性等进行全面验收,并经专家评审组评定,确认产品性能、功能指标已达到合同要求。在此阶段,公司已履行技术开发合同项下的主要义务,项目成果已经交付客户,与商品所有权相关的主要风险和报酬已实质转移至客户,同时公司依据合同取得收款权,满足该项条件。

2、企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权,也没有对已售出的商品实施有效控制。公司将项目成果交付客户后,由客户自行负责商品管理及使用安排,公司不再享有商品的管理控制权。初验通过即表明商品控制权已转移至客户,实质性交付工作完成。后续终验阶段,公司仅开展项目文档整理归档、配合客户开展联试、试运行等事务性工作,不涉及实质性开发与商品交付相关工作。因此,公司未保留与所有权相关的继续管理权,也未对已交付成果实施有效控制,满足该项条件。

3、收入的金额能够可靠地计量。公司与客户签订的合同中明确约定了合同价款,收入金额能够可靠计量,满足该项条件。

4、相关的经济利益很可能流入企业。公司与客户签订的合同明确约定了双方的权利义务,客户须按合同约定支付相应款项,同时,从风险报酬来看,公司具备相应项目的承接和履约能力,且公司历史上未出现初验后被客户退货或对交付商品进行整体设计方案调整的情形。因此,公司有合理依据确认相关经济利益很可能流入,满足该项条件。

5、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。公司建立了完整的成本核算体系,能够对项目成本进行有效的归集和核算。初验通过后,因公司仍需配合客户完成后续事务性工作,故按收入金额的5%预提初验至终验阶段将要发生的成本,近三年公司初验至终验阶段发生的实际成本占收入的比例分别为2.97%、2.69%、2.41%,实际发生额均在预提比例之内。因此,在取得客户初验验收报告时,项目已发生的成本以及预计将发生的成本均能可靠计量,满足该项条件。

公司技术开发业务采用初验法适用《企业会计准则第14号-收入》的相关规定。

本公司在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。近几年,公司具体业务类型对应的会计政策未发生变动。经与同行业可比上市公司收入确认具体政策进行对比,收入确认的具体政策均为“…取得客户确认的或者通过客户验收后…”,从具体节点及具体依据看,航天宏图的系统设计开发收入及数据分析应用收入与公司技术开发收入均于获取客户确认的初验报告时确认收入;公司的技术服务、软件销售与数据服务、专用设备及系统集成等业务,均于取得客户的验收文件后,确认商品销售收入。与同行业可比上市公司收入确认的具体政策不存在重大差异。同行业公司的具体会计确认政策如下:

超图软件	数字政通	久远银海	四维图新	航天宏图
①软件开发与服务...将项目成果交付客户并取得介同的应进行验收,在产品或服务成果交付客户并通过客户验收后,根据合同约定金额确认收入。 ②软硬件产品销售,在商务产交付加密狗或授权码时且相关收入已经收到或取得相关收款证据时确认软件产品销售收入。 ③技术服务...根据合同约定的服务期间按服务完成时确认收入。	①软件及技术开发服务...在公司或产品交付给客户并取得客户确认时,客户验收程序控制权,公司进行收入确认。技术开发服务...在按客户提出并发成果交付给客户并取得客户确认时,客户取得开发成果的控制权,公司进行收入确认。 ②系统集成业务...在每单项履约义务完成交付时分别取得客户确认时,客户取得控制权,公司进行收入确认。对于无法区分单项履约义务的信息化系统建设合同,以项目整体作为收入确认条件。	①软件...需要安装验收的,在取得客户的安装验收报告时确认为收入;...未规定需要安装验收的,则在取得初验验收证明时确认为收入。定制软件和合同中明确约定合同总金额中包含软保金的,在取得终验报告时,将软保金部分扣除后确认收入,软保金在质保期间内,按分期确认收入。 ①系统集成:如销售合同规定需要安装验收的,在取得客户的安装验收报告时按合同金额扣除履保后的金额确认为销售收入;如销售合同未规定需要安装验收的,则在取得到货验收证明时按合同金额扣除履保后的金额确认为销售收入。	①系统设计开发收入 A.技术开发收入 在软件主要功能通过测试并交付使用,并且取得客户确认的初验报告时...按照合同金额确认项目收入。 B.系统集成收入 在提交客户验收证明文件,并且取得客户确认的初验报告时...按照合同金额确认项目收入。 ②数据分析应用服务收入 在提交数据分析应用成果,并且取得客户确认的初验报告时...按照合同金额确认项目收入。 ③自有软件销售收入 在已经所销售的自有软件产品交付给购货方,并取得购货方的验收文件时...确认商品销售收入。

(2)验收周期

经查阅同行业可比公司公开披露文件,可比公司关于验收周期的描述如下:

超图软件:《超图软件投资者关系活动记录表20250516》回复,公司业绩变动主要原因为:受市场环境的影响,部分客户需求释放递延,招投标节奏明显放缓,导致报告期内中标订单签约不及预期,同时报告期内的项目验收周期显著延长致使收入确认不及预期;

数字政通:《2025年年报》第一节重要提示、目录和释义部分披露,2025年度,各地资金依然比较紧张,部分客户在项目资金安排上遇到困难,导致一些项目被迫取消,一些项目出现招标、合同签署及履约进度滞后等情况,项目验收时间普遍延迟,进而对收入确认产生影响。

久远银海:《久远银海投资者关系管理信息20250403》回复,公司项目实施及验收周期延长,给公司利润带来较大压力,公司已积极采取加大研发创新,加强市场拓展;提升成本管理和项目进度控制力度;优化人员结构,降本增效;加强回款管理,提高公司现金流等各项应对措施…。

航天宏图:《航天宏图信息技术股份有限公司2025年度跟踪评级报告》提到“回款方面,受项目性质、财政预算及付款审批流程影响,客户的验收周期和付款周期均较长,一般回款周期以1-2年为主”。

综合来看,可比公司普遍存在项目验收周期延长的情况,与公司2025年三类产品交付周期整体有所上升一致。与公司往年情况相比,2025年交付周期有所延长主要受项目及业务结构变化等因素影响,已在本题回复中(一)1、(3)项目交付周期部分结合产品类型进行分析。

综上,公司收入下滑主要系战略转型及风险项目管控所致。新业务已初现成效,但尚未实现规模化收入,属于战略转型阶段的阶段性经营特征。

(二)按产品类型,并结合行业竞争格局、客户需求变化、产品定价策略、成本构成及变动情况,说明各类产品毛利率变化的原因和合理性,以及与可比公司是否具有可比性;

1、按产品类型,并结合行业竞争格局、客户需求变化、产品定价策略、成本构成及变动情况,说明各类产品毛利率变化的原因和合理性

从行业竞争格局看,地理信息产业百强企业榜单显示,头部企业名单保持稳定,行业集中度未发生结构性变化。近三年,公司在地理信息产业百强企业榜排名从第9位升至第2位,反映出公司整体竞争实力及行业地位有所提升。客户需求方面,本题目(一)已分析显示,地理信息产业增速放缓但需求基本稳定,商业航天、低空经济等新兴领域需求稳步扩张。定价策略方面,公司主要通过招投标、商务谈判等方式获取订单,整体定价策略无重大调整。综上,公司毛利率变化主要源于的产品(业务)类型结构及成本结构变化导致。

2024年度、2025年度主营业务毛利率分别为49.59%、45.68%,2025年毛利率同比下降3.91个百分点,公司各产品类型收入及毛利率情况如下:

单位:万元

产品	2024年度		2025年度	
	主营业务收入	毛利率(%)	主营业务收入	毛利率(%)
GEOVIS技术开发与服务	230,492.49	54.46	188,326.99	50.88
GEOVIS软件销售与数据服务	26,349.84	75.99	13,422.91	64.49
专用设备及系统集成	69,898.47	23.95	65,890.12	27.01
合计	325,740.80	49.59	267,640.72	45.68

公司不同产品毛利率变化的原因:

(1)GEOVIS技术开发与服务

该部分产品为核心收入来源,毛利率由54.46%下降至50.88%。毛利率下降主要系个别项目引入了较多外部成熟技术及配套插件,采用外协采购模式。该模式虽降低了内部研发投入、提升了交付效率,但外购技术的盈利空间低于自研业务,且该类项目在执行所增加,导致整体毛利率下降。上述调整系公司在项目交付效率与盈利能力之间的阶段性权衡,属于个别项目层面的正常经营决策。

(2)GEOVIS软件销售与数据服务

该部分产品毛利率由75.99%下降至64.49%,收入规模同步下降。该板块收入基数较小,相关业务变化对毛利率影响较为显著。部分项目选用外购软件,使得软件产品毛利有所下降。此外,软件销售与数据服务整体收入规模也有所下降,进一步放大了毛利率波动。

(3)专用设备及系统集成

该部分产品毛利率由23.95%上升至27.01%,主要系战略转型下,毛利率较高的商业航天业务收入占比提升。该类项目技术附加值高、盈利能力强,结构性变化拉动板块毛利率上升,与公司拓展新兴领域的方向一致。

2、可比公司毛利率情况

公司名称	2023年度毛利率%	2024年度毛利率%	2025年度毛利率%
超图软件	57.88	52.57	57.93
数字政通	40.04	16.03	20.91
久远银海	47.61	41.27	47.79
四维图新	34.01	34.43	24.73
航天宏图	35.92	22.48	18.44
平均值	43.09	33.38	33.96
中科星图	48.33	49.59	45.69

2023年至2025年,公司综合毛利率分别为48.33%、49.59%、45.69%,同行业可比公司平均毛利率分别为43.09%、33.38%、33.96%,主要源于各公司主营产品、业务布局不同,各业务板块利润水平有所区别,其中超图软件以毛利较高的软件产品为主,久远银海收入以毛利较高软件及运维服务为主,数字政通运营服务收入占比较高且该业务毛利率偏低,航天宏图受特种领域业务影响较大,四维图新深耕汽车智能化赛道与公司所处细分行业存在区别。

(三)补充GEOVIS技术开发与服务和GEOVIS软件销售与数据服务类产品2025年前五大客户名称、营业收入、营业成本、毛利率及变动情况,从市场需求、竞争格局、产品结构、销售模式等方面,说明该细分领域营业收入和净利润大幅下降的原因,是否存在核心产品竞争力下降的问题。

1、GEOVIS技术开发与服务产品2025年前五大客户情况列示如下:

单位:万元

序号	单位名称	营业收入	营业成本	毛利率%
1	第一名	5,053.20	2,546.28	49.61
2	第二名	3,291.94	1,877.29	42.97
3	第三名	3,113.21	2,333.37	25.05
4	第四名	2,905.50	1,420.89	52.09
5	第五名	2,639.15	423.68	83.95

根据本题回复(一)(二)的分析,市场需求、竞争格局、产品结构、销售模式等方面未发生重大变化。公司营业收入下降,主要系战略转型阶段的阶段性影响。从毛利率水平看,GEOVIS技术开发与服务产品近两年平均毛利率为52.67%,但个别项目因定制化程度高、技术架构复杂、研发投入大,导致毛利率偏低。

第三名的毛利率仅为25.05%,该项目需集成处理多种来源和格式的空间环境数据,技术架构复杂、模块协同难度大,难以采用标准化产品,每次部署均需大量定制化开发,导致整体投入较高。同时,该类系统主要面向特定的用户,市场需求总量有限,高定制化要求进一步压缩了利润空间。整体来看,高研发成本与高定制化是该客户项目毛利率偏低的核心原因。

第五名的毛利率高达83.95%,主要系公司依托全栈自研产品体系,能够一体化完成低空飞行服务、中台调度、场景应用到综合反制的四大系统本地化部署与跨系统联调,有效避免了多厂商整合带来的接口标准不统一、数据打通难、联调周期长等额外成本。原生同源技术架构实现各平台数据互通、指令联动,适配地域定制化需求,项目落地效率和运维拓展能力领先,降低了外购依赖和系统集成成本。同时,凭借技术方案及全链条落地能力的综合评分优势,具备较强议价空间,从而毛利率较高。

综上,公司毛利率波动主要受个别高定制化项目项目与全栈自研低空项目的结构性影响,核心产品竞争力未下降,营业收入下滑系战略转型阶段性特征。

2、GEOVIS软件销售与数据服务类产品2025年前五大客户情况列示如下:

单位:万元

序号	单位名称	营业收入	营业成本	毛利率%
1	第一名	1,131.07	893.80	20.98
2	第二名	828.32	173.52	79.05
3	第三名	787.61	6.70	99.15
4	第四名	726.49	339.86	53.36
5	第五名	696.01	529.33	23.84

根据本题回复(一)(二)的分析,市场需求、竞争格局、产品结构、销售模式等方面未发生重大变化。公司营业收入下降,主要系战略转型阶段的阶段性影响。

从毛利率水平看,GEOVIS软件销售与数据服务产品近两年平均毛利率为70.24%,第一名毛利率20.98%,该项目毛利率低于平均水平,主要系该项目为数据服务类项目,该项目技术要求高,需采集大面积数据并采用无人机倾斜摄影、建模等方式,涉及多源数据融合与定制化开发,技术复杂度高,导致研发与实施成本显著增加;同时,项目需适配地形起伏、植被分布等场景,还原真实三维模型,对模型精细度和适配性要求高,每次部署均需大量针对性开发,难以形成标准化产品,进一步推高了成本投入。尽管公司具备成熟的项目经验与技术方案,但高精度、大范围的数据采集与建模本身决定了较高的刚性成本,再加上定制化开发要求,导致毛利率较低;第五名毛利率23.84%,该项目销售的软件产品:***大数据中台为自研产品,多个***处理软件授权和协议解析产品软件授权为外购产品,导致项目毛利率较低。

综上,公司营业收入和净利润下降主要系战略转型期间传统业务收缩与新业务尚未形成规模化收入导致的阶段性错配,个别项目毛利率偏低属于项目自身特性,核心产品竞争力保持稳定。

二、会计师回复

(一)针对上述事项,我们实施的核查程序主要包括(但不限于):

1、获取公司按产品类型划分的收入明细表及在手订单明细,对比各产品类别收入变动、订单获取数量及金额变化情况,向管理层了解本年度收入、毛利率及利润的变动原因;

2、查阅公司年度报告,查阅公司收入确认会计政策是否发生变更;获取产品类型收入数据及项目验收周期,对比同行业可比公司,分析收入确认政策及验收周期是否存在显著差异;

3、获取公司分产品类型的收入、成本及毛利率明细表,向管理层了解市场竞争态势、客户需求变化及产品定价策略调整对毛利率的影响;查阅行业研究报告及可比公司公开信息,了解行业竞争格局变化;同时,查询同行业可比公司公开披露的毛利率数据,将公司各类产品毛利率水平及变动趋势与可比公司进行对比分析,评估是否存在显著差异;

4、获取并复核GEOVIS技术开发与服务和GEOVIS软件销售与数据服务类产品2025年度前五大客户清单(含客户名称、营业收入、营业成本、毛利率及变动情况);

5、向管理层了解市场需求变化、竞争格局、产品结构及销售模式变动情况,了解营业收入和净利润大幅下降的原因;查阅行业研究报告及同行业公开披露信息,了解行业整体趋势及主要竞争对手表现,评估公司核心产品竞争力是否发生重大不利变化。

(二)经核查,我们认为:

1、公司2025年度收入下滑情况与我们核查过程中了解到的信息一致。与同行业可比公司收入变动趋势差异具有合理性;

2、公司2025年度收入确认政策与同行业可比公司差异具有合理性,与往年相比会计政策保持一贯性;项目验收周期报告期内未发生重大异常变化,与同行业可比公司差异具有合理性;

3、公司2025年度各类型产品毛利率变化的原因与我们核查过程中了解到的信息一致,毛利率水平及变动趋势与可比公司差异具有合理性;

4、报告期内GEOVIS技术开发与服务、GEOVIS软件销售与数据服务两类产品前五大客户对应的营业收入、营业成本、毛利率及变动情况,以及收入与利润下降原因与我们在核查过程中了解到的信息一致,未发现其核心竞争力发生重大不利变化。

2、关于经营业绩。

年报显示,公司实现营业总收入26.77亿元,同比减少17.83%,实现归母净利润2,940.01万元,同比下滑91.64%,实现扣非净利润-1.47亿元,由盈转亏。其中第四季度实现营业收入4.68亿元,同比减少62.54%,占全年收入的比例为17.48%,同比减少17.10个百分点。此外,2026年一季度,实现营业总收入2.03亿元,同比减少59.81%,实现归母净利润-1.49亿元,由盈转亏,去年同期为2,077.66万元。

请公司:(1)结合行业发展、市场竞争、客户需求、在手订单及交付情况,说明2025年归母净利润大幅下滑、扣非净利润为负的具体原因;(2)结合收入确认政策、验收周期等与公司往年相比是否发生显著变化,与可比公司是否存在显著差异,说明公司近三年第四季度收入及利润波动的原因及合理性,期间内是否存在年末突击确认收入、跨期调节利润的情形;(3)说明2026年一季度业绩继续大幅下滑且亏损扩大的原因,进一步结合在手订单、新签订单、客户拓展情况,说明公司是否存在业绩持续恶化的风险,并充分提示相关风险。请公司年审会计师发表意见。

回复:

一、公司说明

(一)结合行业发展、市场竞争、客户需求、在手订单及交付情况,说明2025年归母净利润大幅下滑、扣非净利润为负的具体原因;

1、行业发展、市场竞争、客户需求、在手订单及交付情况及同行业情况分析

如前述,当前公司行业发展、市场竞争、客户需求、在手订单及交付情况的具体内容,详见本回复“1、关于主营业务”部分的相关论述。整体来看,行业发展、市场竞争及客户需求未发生显著变化;受公司战略转型影响,对当期营业收入产生一定影响。同行业可比公司近三年的归属于母公司所有者的净利润、扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润情况如下表所示:

单位:万元

公司名称	归属于母公司所有者的净利润			扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润		
	2023年度	2024年度	2025年度	2023年度	2024年度	2025年度
超图软件	15,211.06	-17,142.93	4,684.52	11,114.13	-26,183.28	3,136.77
数字政通	13,438.42	-39,570.05	-37,883.40	9,511.24	-42,230.01	-43,934.23
久远银海	16,790.96	7,326.13	7,686.78	13,486.82	5,307.38	6,204.08
四维图新	-131,361.94	-109,464.54	10,353.54	-142,791.73	-111,626.52	-148,086.33
航天宏图	-37,420.57	-139,281.90	-186,018.73	-46,376.83	-146,287.77	-189,766.07
平均值	-24,668.42	-59,625.26	-40,235.46	-30,811.07	-64,043.92	-74,491.56
中科星图	34,254.94	35,169.85	2,940.01	23,026.52	23,954.20	-14,705.73

由上表可见,2023-2025年,可比公司归母净利润及扣非归母净利润整体呈显著下滑趋势:行业平均归母净利润由-24,668.42万元降至-40,235.46万元,扣非归母净利润由-30,811.07万元降至-74,491.56万元,与行业整体趋势一致。

2、公司经营因素影响

公司2025年度主要经营数据及其变动情况如下:

单位:万元

项目	2024年度	2025年度	较上年同期增幅%
营业收入	326,742.78	267,674.00	-17.83
期间费用	103,796.29	115,315.34	11.10
信用减值损失	-14,731.32	-17,284.82	17.33
资产减值损失	-841.63	-3,896.17	362.93

(1)2025年度主营业务收入金额267,640.72万元,同比下降17.84%,公司2025年度行业分部情况如下表所示:

单位:万元

行业分部	2024年度	2025年度	较上年同期增幅%
低空经济	-	20,490.73	不适用
商业航天	28,834.61	38,329.38	32.93
地理信息-特种领域	100,291.80	63,743.07	-36.44
地理信息-民用领域	196,614.39	145,077.54	-26.21
合计	325,740.80	267,640.72	-17.84

从行业分部及下游需求来看,公司传统地理信息业务涵盖特种领域与民用领域,2025年两大板块收入均出现收缩,其中特种领域业务收入同比大幅下降36.44%,民用地理信息业务收入同比下降26.21%。主要系公司正处于业务战略转型关键期,传统地理信息业务有序收缩,新兴业务暂未形成规模化收入。

(2)2025年公司期间费用同比增幅11.10%,同比变动情况如下表所示:

单位:万元

项目	2024年度	2025年度	较上年同期增幅%
销售费用	24,637.07	25,034.37	1.61
管理费用	30,227.80	34,086.80	12.77
研发费用	48,842.05	53,362.02	9.25
财务费用	89.37	2,832.15	3,069.09
合计	103,796.29	115,315.34	11.10

期间费用同比上升11.10%,主要因销售费用、管理费用以固定成本为主,未随收入下降而同比例减少;同时,公司整体平均在岗人数有所增加。研发费用同比增长9.25%,主要系公司在巩固地理信息业务的同时,加大对商业航天、低空经济等战略性新兴产业的投入,相关领域产品研发支出增加,导致当期净利润有所减少。

(3)资产减值计提增加。2025年,公司新增计提信用减值损失及资产减值损失合计21,160.99万元,较2024年度增加5,588.04万元,主要系依据公司会计政策的相关规定,对应收款项计提信用减值准备所致,导致当期利润有所减少。

综上,2025年归母净利润大幅下滑、扣非净利润为负,系公司战略转型、费用刚性及减值计提等多因素共同作用的结果。

(二)结合收入确认政策、验收周期等与公司往年相比是否发生显著变化、与可比公司是否存在显著差异,说明公司近三年第四季度收入及利润波动的原因及合理性,期间内是否存在年末突击确认收入、跨期调节利润的情形;

公司2023-2025年第四季度收入及利润分布情况如下:

单位:万元

项目	2023年第四季度		2024年第四季度		2025年第四季度	
	金额	占全年金额的比例%	金额	占全年金额的比例%	金额	占全年金额的比例%
营业收入	111,634.10	44.38	125,027.73	38.38	46,828.88	17.50
营业成本	58,326.28	44.88	68,822.44	35.82	27,261.15	18.75
期间费用	25,990.37	35.83	36,992.34	35.64	33,604.18	29.14
资产减值损失	-825.49	28.62	149.95	-17.82	-968.56	24.86
信用减值损失	-18,251	11.48	-2,974.83	20.19	-8,028.83	46.50
营业利润	28,186.05	65.16	29,982.85	58.22	-16,341.92	-264.35
利润总额	34,915.82	66.41	31,068.45	56.42	-13,658.66	-147.69
净利润	31,832.43	65.44	29,626.41	56.34	-11,897.62	-106.60
归属于母公司所有者的净利润	23,942.77	69.90	20,601.68	58.58	-11,707.06	-398.20

由上表可见,公司2023年、2024年第四季度收入与净利润占全年比重较高,收入占比依次为44.38%、38.38%,净利润占比分别为65.44%、56.34%;2025年第四季度收入占比17.50%,净利润占比为-106.60%。

1、公司近三年第四季度收入波动的原因及合理性,期间内是否存在年末突击确认收入、跨期调节利润的情形

(1)从收入确认政策分析

近三年,公司收入确认相关会计政策、核算口径及确认方式保持连续、一贯执行,未发生会计政策变更、会计估计变更及核算口径调整等情形。公司收入确认政策稳定一致,具体内容详见本回复“1.关于主营业务”之(一)2.(1)收入确认政策对比情况。公司按照会计政策,在取得客户验收单、完工确认单等资料后予以确认。报告期内,公司不存在通过调整会计政策跨季度调节收入的情形。

(2)从可比公司分析

可比公司近三年第四季度收入占全年收入金额的比例如下表所示:

公司名称	2023第四季度占比%	2024第四季度占比%	2025第四季度占比%
超图软件	35.79	36.68	35.88
数字政通	12.27	2.20	13.46
久远银海	40.35	50.12	44.23
四维图新	25.75	28.13	35.52
航天宏图	12.77	14.63	16.