

证券代码：834415

证券简称：恒拓开源

公告编号：2025-034

## 恒拓开源信息科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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个别及连带法律责任。

#### 一、投资者关系活动类别

☐ 特定对象调研

☒ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☐ 分析师会议

☐ 路演活动

☐ 其他

#### 二、投资者关系活动情况

活动时间：2025 年 5 月 15 日

活动地点：全景网“投资者关系互动平台”(<https://ir.p5w.net>)

参会单位及人员：通过网络方式参加公司 2024 年年度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：

董事长：牟轶先生；

总经理：刘德永先生；

财务负责人：刘瑾女士；

董事会秘书：刘军军先生。

### 三、 投资者关系活动主要内容

**问题 1:** 公司 2024 年商誉余额 4,539 万元（主要来自恒赢智航等收购标的），且应收账款占营收比高达 99%。年报披露亿迅信息 2024 年中期净利润仅完成业绩承诺的 33%，是否已触发商誉减值测试？针对应收账款回款周期长的问题，公司计划如何优化客户信用政策或引入供应链金融工具？

**回答:** 尊敬的投资者，您好！

1、关于商誉情况：截至报告期末，公司商誉账面余额为 4,539 万元，主要来源于收购形成的恒赢智航资产组及智能航空资产组。针对商誉减值风险，公司遵循企业会计准则要求，于期末聘请具有证券期货业务资格的资产评估机构，对上述资产组进行了商誉减值专项测试，结果显示，相关资产组可收回金额高于账面价值，商誉未发生减值。

2、关于亿迅信息业绩承诺及商誉：亿迅信息 2024 年全年实现净利润 1,365 万元，业绩承诺完成率为 71.8%（业绩承诺目标为 1,900 万元）。由于亿迅信息未完成 2024 年度业绩承诺，交易对方将向公司进行利润补偿，相应补偿款将从当期公司应付交易对价中扣除。针对长期股权投资减值风险，公司委托专业资产评估机构对该项投资进行了减值测试，结果表明长期股权投资账面价值未超出可收回金额，无需计提减值准备。

3、关于应收账款管理：截至报告期末，公司应收账款余额为 1.06 亿元，较期初下降 14.56%，占营业收入比例为 58%；2022-2024 年应收账款周转率分别为 1.20、1.36、1.46，资产周转效率持续提升。公司客户结构以优质企业为主，包括中国国航、东方航空、南方航空、四川航空等国有控股航空企业及其附属公司，以及阿里云等大型互联网企业。该类客户具有规模大、信用评级高、经营稳定性强的特点，公司通过差异化信用政策（基于单个销售合同谈判确定账期）及全周期催收管理，可有效控制坏账风险，应收账款整体质量良好。

**问题 2:** 2024 年 11 月中国智能交通完成对公司的控股权收购，其公告称将推动智慧民航与低空经济业务整合。请说明控股股东在技术、客户资源等方面已提供的协同支持案例，以及未来在低空经济基础设施（如空管系统、通信导航）领域的联合开发计划。此外，是否计划借助中国智能交通的港股平台拓展

## 海外市场？

**回答：**尊敬的投资者，您好！中国智能交通系统（控股）有限公司（股票代码：01900.HK）作为深耕交通领域二十余载的香港上市公司，凭借深厚的行业积淀与创新实力，其业务版图覆盖公路、轨道、智慧城市等核心交通领域，以丰富的项目经验与技术成果，树立行业标杆。双方现阶段重点聚焦客户资源整合，中国智能交通凭借与 10 余个路局及 29 个省市地方交通部门的长期战略合作关系，为恒拓开源打开低空经济市场提供了关键突破口，双方已建立联合客户开发机制，深度挖掘既有客户的低空经济业务需求。

展望未来，双方将围绕低空经济基础设施建设，联合开发市场，拓展业务。

中国智能交通的港股平台及其在“一带一路”沿线国家和地区的广泛资源网络，会是恒拓开源开展海外航空信息化及低空经济业务的有力支撑。

**问题 3：**公司年报显示 2024 年研发投入 1,096.54 万元，同比下降 19.2%，但年内新增 8 项软件著作权（如《航空飞行员技能提升管理平台 V1.0》）。公司如何解释研发费用下降与成果产出增加的矛盾？是否通过优化研发流程或外部协同实现效率提升？未来在新产品开发中是否将维持“高产出、低投入”模式？

**回答：**尊敬的投资者，您好！

### 1、关于研发投入与产出特性说明：

公司研发投入及成果转化具有显著持续性，且资质类成果需经历材料编写、专家评审等流程，与研发投入周期存在阶段性差异，属于行业正常现象。

### 2、关于研发效率提升路径：

公司以研发创新为核心驱动力，通过内部流程优化与外部生态协同双轨并行，构建高效研发体系，具体举措如下：

1) 研发流程数字化重构：引入 PDCA 闭环管理体系，建立“需求分析—开发执行—验收迭代—效益评估”全流程管控机制，将产品开发目标与市场需求、经济效益直接挂钩，确保研发资源精准投向高价值领域。

2) 产学研用协同创新：深化与航空企业、科研院所的合作，例如联合头部航司开展“智能航班恢复系统”研发，融合 AI 算法与运筹学模型，实现航班调度效率提升 30% 以上；共建联合实验室，通过共享技术资源与应用场景，平均缩短项目研发周期 20%，降低研发成本 15%-20%。

3) 政策资源高效整合：设立专项政策研究团队，构建“政策研读—项目策划—申报落地”全链条响应机制，精准对接政府研发补贴、高新技术企业认定等政策红利。同时，积极申报民航局科技项目、信创领域资质认证，形成技术壁垒与市场认可的双重优势。

未来规划：持续完善“研发管理数字化平台+内外部资源协同网络”，推动“需求洞察—技术攻关—场景落地”闭环生态建设，实现研发效能与商业价值的双向提升。

### 3、关于新产品开发的投入产出策略：

公司秉持“精准投入、价值优先”理念，在研发资源配置与成果转化间建立动态平衡机制，而非简单追求“高产出、低投入”的单向指标。具体策略如下：

1) 研发效能精细化管理：搭建数字化研发平台，集成 AI 辅助设计、代码自动生成等工具，平均缩短开发周期 30%；推行模块化技术复用机制，基于现有民航信息化技术底座，实现 70%核心组件快速调用，降低边际开发成本。

2) 战略性资源配比体系：采用“70/20/10”投入模型，即 70%资源投向民航智能化（如 AI 签派助手）、低空经济核心产品（如管控平台）等成熟赛道，确保商业化落地效率；20%用于布局航空大数据分析、无人机管理系统等中期增长点；10%探索量子通信、空天地一体化网络等前沿技术，储备未来竞争力。

3) 全周期价值评估机制：建立新产品 ROI 动态测算模型，覆盖研发投入、市场推广、客户生命周期价值（LTV）等维度，重点关注产品 3-5 年技术溢出效应与现金流贡献，淘汰低效项目，聚焦高价值创新。

未来目标：通过技术复用率提升至 65%以上、产学研合作项目占比突破 30%、敏捷开发机制深化，实现研发投入产出比（ROI）年均提升 10%-15%，为股东创造可持续的创新价值。

**问题 4：**公司 2024 年战略提出“全面拥抱人工智能”，年报提及“基于大模型的新产品市场反响良好”，但未披露具体产品细节及合作方信息。相关信息提到 DeepSeek 在民航场景智能化升级中的潜在应用，公司是否已与 DeepSeek 等 AI 厂商达成技术合作？未来 AI 技术将如何赋能现有民航信息化产品及低空经济解决方案？请说明 AI 研发投入占比及商业化路径。

**回答：**尊敬的投资者，您好！公司基于大模型技术，已推出智小系列智能助

手和智优系列算法引擎组件两大产品线。

未来，AI 技术将在恒拓开源的民航信息化产品中发挥关键赋能作用，主要体现在：1）智能决策支持。通过对海量民航运行数据的深度分析，AI 可为航班调度、签派等核心运营环节提供智能化决策支持，提升运行效率 and 安全性。2）精准旅客服务。AI 赋能的智能客服产品“智小服”能够更精准地理解旅客需求，提供高效、个性化的服务体验。3）智慧运控升级。新一代运控产品（iFOC3.0）深度融合大模型技术和算法引擎组件，基于航班全生命周期和运行一体化视角，实现了数字化放行、智能运行监控等创新功能，重塑智慧运控新形态，显著提升运控生产力。在低空经济领域，AI 技术的赋能作用同样显著：1）运营优化：AI 可根据市场需求和飞行资源进行智能调度，优化低空运营服务，提升运营效率和经济效益。2）空域管理：AI 结合传感器数据和飞行计划，实现对低空飞行器的实时监控和空域资源的智能分配，保障飞行安全，提升空域利用率。3）飞行保障：基于对气象、地理等数据的深度分析，AI 可为低空飞行器提供精准的飞行保障服务，包括智能飞行计划制定、风险预警等，提升飞行安全性和可靠性。

AI 研发是恒拓开源的战略重点。公司 AI 商业化路径清晰，主要通过产品销售与服务实现：将基于 AI 的民航信息化产品和低空经济解决方案销售给客户，提供软件产品、技术服务和整体解决方案，从而获取收入。

**问题 5：**公司 2024 年年报提到在低空经济领域“业务有序拓展中，有望形成新的增长支柱”，但具体收入贡献未明确披露。请说明目前低空经济相关产品（如低空融合式管控服务平台、通航一体化运营平台 SaaS）的研发进度、试点项目订单规模及商业化落地时间表。此外，根据行业预测，2030 年我国低空经济市场规模或达 2 万亿元，公司如何规划在该领域的市场份额目标？

**回答：**尊敬的投资者，您好！公司在低空经济领域产品研发成果丰硕，构建的数字化产品体系包括：机载通讯导航与监控平台、低空飞行监管系统、低空运营管理系统、飞行器健康管理系统以及数字起降场智能综合管理解决方案等。目前，公司已成功中标某头部客户价值约 190 万元的项目，同时，我们的机载通讯导航设备也在多家客户处进行试用，并获得了积极反馈，预计将很快获得正式订单。未来，公司将进一步加快拓展低空经济运营和基础设施建设等环节的业务，将产品推向更多客户和应用场景，实现规模化收入，致力于成为低空经济数字化

领域的领军企业，占据显著市场份额。

**问题 6：恒拓开源最近公布的一季报业绩亏损，请问今年的业绩是否承压？有什么举措来改变业绩亏损的局面？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！公司 2025 年一季度的业绩短期承压，但全年可实现盈利并有望同比增长，核心支撑因素如下：1）在手订单充足，新签业务稳定：足以支撑 2025 年全年实现较好的业绩表现。2）民航核心业务稳固，客户粘性高：公司与航空公司、机场及航油客户均保持长期稳定的合作关系，业务具有持续性和高粘性。2025 年一季度部分项目因客户预算审批节奏延迟确认收入，但预计全年交付节奏将加快。3）低空经济业务加速落地：已与某头部客户签订约 190 万元的合同，并正在加快交付节奏。4）AI 大模型商业化进程加速：公司与合作伙伴联合推出的航空大模型一体机、“智小签”智能签派助手、“智小服”智能客服等产品已在部分航司试点运行，反响良好。公司自北交所上市以来，连续数年保持盈利，2025 年一季度的短期业绩波动主要受行业季节性特征及客户业务周期影响。但基于前述支撑因素，公司有信心在 2025 年实现全年盈利并取得同比增长。

前述业绩分析不代表公司对未来业绩的保证，相关预测不构成业绩承诺或指导，具体经营结果会受宏观经济环境变化、行业竞争加剧及公司自身经营等多重因素影响，希望投资者理性投资，注意风险。公司将持续通过定期公告、投资者调研等渠道及时披露业务进展。

**问题 7：年报的补充资料部分列出了多项非经常性损益项目，包括业绩承诺补偿款和其他营业外支出。请问这些非经常性损益对公司整体业绩的影响如何？公司如何管理和控制这些非经常性损益？**

**回答：**尊敬的投资者，您好！2024 年公司非经常性损益净额为 1,024 万元，占净利润总额的 59%；非经常性损益总额为 1,338 万元，占利润总额的 54%。主要源于政府补贴、交易性金融资产公允价值变动及投资收益、与正常经营业务无关的或有事项等，这些项目存在一定波动性。

公司将积极采取措施，降低非经常性损益的波动性，提升盈利的稳定性和可持续性，主要如下：1）强化主业盈利能力：通过民航信息化产品升级、低空经济业务拓展，提升经常性损益占比；2）提前关注金融资产投资收益及其他或有

事项补偿等的波动或发生预期，合理预估相关影响，提前采取措施，力求稳定收益。

**问题 8：请问公司有计划回购股票稳定股价吗？**

回答：尊敬的投资者，您好！公司股价受宏观经济形势、市场情绪、二级市场投资热点等诸多因素影响。公司生产经营正常。如后续有回购股份相关计划，公司将严格遵照相关规则及程序实施，并及时履行信息披露义务。

**问题 9：请问公司本期财务报告中，盈利表现如何？**

回答：尊敬的投资者，您好！2024 年，公司实现营业收入 1.82 亿元；毛利率 45.31%；实现利润总额 2,477.52 万元；归属于上市公司股东的净利润为 1,729.19 万元；扣除非经常性损益后的净利润为 705.31 万元。

**问题 10：请问公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？**

回答：尊敬的投资者，您好！2025 年，受消费市场和企业运营效率提升等因素推动，民航全行业运输生产开局平稳，有望实现全年良好增长，有助于公司业务的增长。大模型得益于 DeepSeek 等的发展，给人工智能在各行业落地、应用带来良好的支撑，公司产品附加值提升。低空经济政策、产业等各环节发力，业务机会增多。

**问题 11：请介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？**

回答：尊敬的投资者，您好！公司在 2024 年年度报告中详细阐述了行业经营信息及行业整体情况，通过多个维度解析行业趋势和潜在机遇。公司也关注其他同行业公司，积极借鉴学习优秀同行业企业的成功经验，努力以质效并进的经营成果回报广大投资者。

恒拓开源信息科技股份有限公司

董事会

2025 年 5 月 16 日