

北京数字政通科技股份有限公司

业绩说明会与投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	中银基金、中科沃土基金、招银理财、申九资本、人保资产、正元基金、光大证券、创金合信、国联民生证券、国泰海通证券、中信建投证券、国金证券、中邮证券、华创证券、银河证券
时间	2026年4月24日
地点	电话会议调研
上市公司接待人员姓名	总裁王东先生，高级副总裁、董事会秘书邱鲁闽先生，证券事务代表董壮先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>业绩解读及未来展望</p> <p>王东先生：</p> <p>各位投资者大家好，下面我先就公司2025年以及2026年第一季度的整体经营情况向大家做个介绍。</p> <p>2025年公司整体经营情况仍然承压，但已经看到了向好的信号。2025年全年实现营业收入6.02亿元，同比下降15.64%，归属于上市公司股东的净利润为亏损状态；虽然收入和利润确实承受了比较大的压力，但是经营活动现金流为正，并且同比有所改善。</p> <p>从外部环境来看，这两年地方财政的压力对公司的业务进展产生了较为直接的影响。项目从立项、招标到实施以及最后的验收，整体节奏都出现了不同程度的放缓，因此也直接影响了收入确认的进度。</p> <p>从公司自身来看，2025年也是我们主动推进转型的一年，在</p>

研发、市场营销、工程能力等方面都在持续加大投入，这些投入在短期内都会体现在成本端，对利润形成一定压力，但放眼未来，这也是公司实现成功转型的重要基石。

2026 年第一季度，公司实现营业收入 1.92 亿元，同比增长 5.24%，归属于上市公司股东的净利润为 1,065 万元，同比增长 54.26%。一季度公司部分指标有了一定改善，一方面是内部管理优化与战略转型起到了一些效果，另一方面行业进展也存在季度性节奏，因此，管理层依旧保持谨慎的态度，我们相信行稳方能致远，慎终如始才能把暂时的“进”变成长久的“成”。

我们也看到，目前公司面临着较好的发展机遇：“十五五”期间，国家预计在国民经济相关领域会有较大的投入，城市更新尤甚；而在城市更新涉及的八大任务中，基础设施的改造升级显得尤为重要，其中“地下管网”等领域的投入规模更是重中之重。

公司在过去二十多年的业务发展过程中，在城市管理相关领域逐步形成了一定的工程化能力，同时积累了深厚的数字化、信息化基础能力，这些都为公司在当前业务转型过程中提供了比较重要的支撑。

整体来看，今年公司面临的机遇比较多，我们也在积极把握这些机会。对于今年的业务发展，公司管理层总体还是有信心和决心的。

邱鲁闽先生：

1. 业绩解读

在经历了两年的业绩亏损之后，今天管理层怀着反躬自省之心，来跟各位投资者报告公司的经营情况，并和大家同步公司未来长远发展的前景和机会。

2025 年，公司的收入和利润仍然承压。我们并不回避收入端的下滑，2025 年 6.02 亿的收入和我们曾经 15 亿的收入高峰相比确实相差甚远。

从外部环境来看，过去几年全国各地财政的阶段性压力，主要来自土地财政的下滑以及国际贸易环境的变化，这使得大部分地方的财政资金情况发生了变化，先前的区域性困难几

乎变成了普遍现象。过去两年甚至三年，客户端的普遍压力也传导至公司，甚至连东部沿海的发达省份和发达城市，在财政资金的支付和应用上，也和以前大不相同。这直接影响了地方政府在信息化项目从立项、招投标、合同签署以及最后的验收和付款等环节，整体节奏明显放缓。这一点对包含公司在内的 toG 行业产生了明显影响。

从公司自身来看，面对行业的变化，我们唯有主动去适应、推动公司的业务转型升级才是长久之计。2024 年、2025 年也是我们推进转型升级的关键阶段。在这个过程中，我们的研发、营销，甚至工程实施队伍，仍然保持了比较大的投入力度，导致一部分为转型升级所进行的投入，在短期内更多体现在成本端，而在收入端的释放相对滞后。

外部因素影响叠加公司内部收入成本不等比例下降的情况，导致公司的收入、利润确实不太理想；同时，由于财务口径上叠加了商誉减值、存货跌价准备等非经营性因素，2025 年的业绩压力进一步加大。

但是，从昨天发布的一季报来看，我们认为 2026 年已经开始有一些好的变化。首先，收入、利润已经出现了正向增长，并且利润端的增速相对较高，已经超过了 50%。这也体现出公司在连续两年顽强推进业务转型升级、加强费用管理等方面的工作已经开始体现出实际效果。现金流方面，由于公司业务特点，一季度通常为阶段性流出，今年一季度经营性现金流虽仍为负，但规模较上年同期有所收窄，整体呈现改善趋势。从上述角度来看，我个人认为，公司正在逐渐走出过去两年的业绩低谷。

实际上，从基层管理层到股东，都希望公司的业绩能够实现所谓的“V 型反转”。但在真实的经营环境中，尤其结合这两年的宏观形势来看，实事求是方能行稳致远。正如今年 2 月份公司发布的新一轮股权激励方案中，管理团队提出的目标一样，我们今年要力争公司实现扭亏为盈，实现利润转正，而且是在充分考虑大约三四千万元规模的股权激励费用的基础上实现转正。

在这个基础上，我们希望用两到三年的时间，脚踏实地使公司业绩重新回到前期的高点，甚至在此基础上实现进一步提

升，重新回到一个平稳且较快增长的轨道。

2. 未来展望

(1) 发展方向

面对新形势，公司也锚定新方向。公司将坚定围绕城市更新这一新的投资领域，推动公司从传统的数字治理企业，向服务城市更新和基础设施安全运行的综合服务商转型。

(2) 行业空间

“十五五”期间，国家从中央到地方预计将投入较大规模资金，用于改善城市基础设施以及提升运营服务水平。

经过四十多年的发展，我国城镇化率已经处于较高水平，城市规模、基础设施规模以及管理难度都发生了很大变化。尤其是在后房地产时代，城市存量资产已经非常庞大。很多在2000年之后建成的项目，已经到了更新换代的时间节点。例如电梯，一般20年就需要更换，10年左右就需要进行大修维护。相应的，城市中的各类管线，包括水、电、燃气、通讯、有线电视等等也均存在更新需求。因此，在未来新建节奏放缓的情形下，存量基础设施的运行维护、改造升级的市场反而有望形成庞大的新需求。

实践也催生了政策支持。2025年，在时隔十年之后再次召开了中央城市工作会议，明确要求住建部、科技部、工信部、发改委等部门对城市更新进行重点推进，在资金投入和政策支持方面进行保障。

从资金来源来看，城市更新领域多样化的资金来源将打开行业天花板。原本城市治理行业，单纯依赖地方财政的模式始终存在一定资金压力，但城市更新的很多基础设施项目符合中央专项债、长期国债、应急债等多样化资金支持方向，这也构成了一个相对清晰的中长期市场空间。

(3) 重点方向与重点项目介绍

从公司自身来看，我们在城市治理领域已经深耕了二十多年，在软件平台、业务理解以及数据从采集到分析的全流程方面，都有比较深的积累。因此在进入城市更新领域时，我们并不是从零开始，而是在既有基础上进行延伸。

公司未来工作的重点之一，就是尽快恢复和提升收入规模。

围绕这一目标，公司在过去一年主要做了几方面调整：①在能力结构上，从单一的软件和平台向工程实施能力和项目统筹能力延伸，逐步形成“工程+软件+机制建设”为一体的综合解决方案。②在业务场景上，从传统的城市管理、便民服务、政务热线等领域，向城市生命线、海绵城市、老旧小区改造等城市更新核心场景延伸。③在市场布局方面，公司也在主动适应当前财政资金结构变化的特点，从过去以大城市、省级项目为主，逐步向区县层级下沉。这种下沉对于未来业务拓展是非常重要的。

今天我还想分享一个去年四季度中标、目前正在推进的典型案例——山东济南商河县智慧水务总包项目。项目总金额约1.09亿元，其中公司承担约70%的工作量，对应金额接近8,000万元。从结构上看，该项目既包括约18公里的经开区供水管网建设，也涵盖智慧平台及数字化系统建设，是一个集“数字化平台+工程建设+智能运维”于一体的综合项目。

这个项目对公司具有较强代表性，很受重视。一方面，在业务形态上，它与我们当前重点推进的城市更新方向高度一致；另一方面，相较以往信息化项目，这类项目单体规模显著提升。以公司去年约6亿元的收入规模来考虑，类似项目的体量在未来将具备较强的收入贡献能力。

此外，该项目属于区县级项目，而类似情况的县在全国范围内数量庞大，具备较强的复制潜力。同时，此类项目通常具备明确的资金来源和实施路径，在验收及回款方面相对更具保障，与部分传统信息化项目存在明显差异。

总体来看，商河项目体现了公司“数字化平台+工程建设+综合运维”一体化业务模式的可行性。随着该类项目的逐步推广，有望带动公司收入规模提升，并为城市更新业务的持续拓展提供支撑。

（4）技术与产品

技术层面上，公司内部认为AI是未来非常重要的方向。过去软件更多是作为工具存在，而随着AI的发展，软件会逐步向智能化转变，在一些场景下甚至可以替代部分人工。

比如在政务热线、城市管理等场景中，AI目前已经可以承担部分工作。公司这几年也在持续推进“人和大模型”的发展，

2024 年推出“人和大模型 1.0”，2025 年就更新到“人和大模型 2.0”；同时，我们在无人车、低空等方向也在做一些探索。但从公司的定位来看，我们不会去做通用大模型的竞争，而是更多结合我们在城市治理领域的积累，在具体业务场景中落地应用。

整体来看，公司目前仍处于转型攻坚期，虽然短期经营压力尚存，但经过管理层战略梳理，公司上下一心，努力适应新环境，实事求是力争实现本年度扭亏为盈。

展望未来，公司将在严守风控底线、项目质量与回款安全的前提下，以城市更新为场景，以 AI 与数据为工具，力争将业务规模与盈利能力恢复至历史较高水位，并在城市更新与人工智能领域形成新增长极。

问答环节

1. 当前行业环境仍然存在一定不确定性，想请问公司未来发展的核心方向是什么？在业务布局上，会重点聚焦哪些领域？

答：从公司整体战略来看，未来一段时间我们还是会坚定围绕城市更新和人工智能两个方向推进，其中城市更新是场景，人工智能是手段。公司以人和大模型为基座，形成“Agent+星揆+棋骥+晶石”等多维度立体人工智能产品矩阵。我们判断，随着城市发展从增量建设转向存量提质，比如供热燃气、供水排水等领域，会是一个长期持续投入的方向，人工智能+也将会持续提供产业生产力，公司也会重点聚焦这些核心场景，逐步夯实“工程+软件+运维”的一体化业务模式。

2. 公司这两年明确提出向城市更新方向转型，想请管理层从当前进展角度具体谈一谈，目前这一转型大致处于什么阶段？从订单获取和项目落地的角度，是否已经开始体现出一些阶段性的变化？

答：我们认为，2025 年已经进入到试点示范项目扎实落地的

阶段，公司的业务模式也在逐渐完善和成熟。和商河项目类似，去年公司在河南开封、安徽合肥等地还有一些城市更新类项目，虽然规模不如前者，但它们的试点示范意义都是比较明显的。上述工作使公司在创新业务模式、核心技术能力建设以及如何获得投资支持等方面，逐步形成了一套行之有效、可以复制的办法。所以对于 2026 年、2027 年、2028 年来说，公司工作的重中之重，就是把 2025 年已经形成的一批示范项目经验，更好地推广、复制到全国市场。

3. 在推进城市更新转型过程中，公司从单一软件项目向“工程+软件+运维”一体化项目延伸，这一过程中对能力结构的要求明显提高。想请问管理层，目前在实际推进过程中，遇到的主要挑战集中在哪些方面？公司是如何逐步补齐这些能力的？

答：转型本身是一个痛苦的过程，是对过去的一种否定，但同时也是为了获得未来更好的发展。在转型过程中出现各种问题是正常的，我们也不例外。

公司往城市更新方向转型，最大的挑战还是能力结构的变化。作为软件公司，过去我们从研发到销售，整体流程都围绕软件展开；但现在客户更希望获得“一揽子解决方案”。比如目前在城市基础设施建设上，不仅要把工程做好，还要同步完成数字化、智能化建设，这就要求我们不仅要有信息化能力，还要具备工程体系能力。过去我们的成本结构比较简单，主要是人工成本；但工程项目中会涉及很多不可预见的成本，比如占道成本、渣土处理等，怎么良好地控制成本，需要我们去不断摸索和积累。

另外一个重要方面是机制问题：过去城市管理常常是分段式的，比如开发商、物业分别由不同主体负责，但现在政府更希望由具备综合服务能力的服务方提供一体化服务。这就需要我们在做好软件和工程的同时，也帮助客户理顺管理机制，从发现问题到解决问题形成闭环。好在这也是我们过去 20 年在城市管理领域积累的优势，是传统工程企业不具备的。所以未来我们希望把这些能力结合起来，在城市更新业务中形成

差异化竞争力，在同样投入下帮助客户取得更好的效果。

4. 我们关注到像商河项目这类“工程+数字化”的一体化项目，与以往单一信息化项目在结构和体量上都有明显差异。管理层如何看待这一类项目对公司业务边界和成长空间的影响？

答：我们在推进这类项目时整体是比较谨慎的。过去确实存在部分项目烂尾、回款周期过长的情况，因此公司在项目决策上重点关注两点：一是项目能否按标书要求顺利实施并完成，二是项目完成后资金能否按预期回收。

在具体项目筛选上，我们优先选择边界清晰、实施路径明确的项目。以商河项目为例，其 18 公里的管线改造范围确定，建设内容也相对明确，整体可控性较强，有助于降低实施过程中的不确定性。

在此基础上，公司也不仅仅关注工程交付本身，而是通过引入数字化手段提升项目的长期运行价值，例如对管网运行状态进行监测、实现漏损分析和风险预警，从而增强项目的可持续运营能力，也有助于降低后续评估回款风险。

总体来看，公司一方面希望扩大项目规模、提升收入水平，另一方面也高度重视风险控制，避免出现收入增长但形成大量坏账的情况，在业务拓展与风险管控之间保持平衡。

5. 在 AI 方面，公司也在持续推进“人和大模型 2.0”及低空、无人车等相关应用。管理层如何看待 AI 在公司整体业务体系中的定位？目前更侧重于哪些具体应用场景？

答：从模式识别、车牌识别到视频识别，公司在人工智能领域已有多年积累，但今年的紧迫感明显增强。AI 已经不再是锦上添花的工具，而是未来产品的基础能力。如果未来产品不具备 AI 能力，很快就会失去竞争力。

过去我们并不太担心来自同行的竞争，但现在情况不一样：现在更大的挑战可能来自跨界进入的新参与者。如果不加快向 AI 方向转型，原有优势可能被快速削弱。如果我们还停留在传统的数字治理模式，可能在一两年之后就会面临被替代

	<p>的风险。因为原来需要大量人工和经验才能完成的工作，未来可能通过 AI 以更低成本完成。</p> <p>基于这样的判断，公司也在思考，相对于未来潜在的竞争对手，我们还有哪些优势。从目前来看，公司在行业数据积累和数据理解方面仍然具备优势——在同样模型条件下，我们利用数据进行训练和应用的效率会更高。</p> <p>因此，公司持续大力推进相关技术产品升级，比如推出基于 AI 能力的应用产品，重点提升客户业务流程的效率、体验，推动 AI 能力在具体业务中的深度融合。</p> <p>在战略层面，公司希望将现有传统业务线和产品体系逐步向“以 AI 为核心进行”升级改造。同时，随着技术的发展，公司也会加大在研发方面的投入，结合资本市场工具推进相关资金安排，将更多资源投入到 AI 领域。</p> <p>公司也清醒地认识到，很难在通用大模型领域与大型互联网企业全面竞争，但在细分行业领域，依托长期积累的数据、场景和客户基础，公司仍然有机会形成差异化优势。</p> <p>未来，公司希望在政务和城市治理相关的人工智能应用领域，继续成为各级政府的重要合作伙伴。</p> <p>结束语：公司当前正处于业务转型和结构调整的关键阶段，外部环境仍然存在一定不确定性，但公司已经围绕城市更新等重点方向，形成了较为清晰的战略路径和推进节奏。我们认为，随着相关能力的持续积累和项目的逐步落地，公司整体经营质量有望稳步改善。未来，公司将继续坚持稳中求进的经营策略，推进业务转型升级，提升综合服务能力，努力在复杂环境中实现可持续发展，为投资者创造长期价值。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 27 日