

证券代码：688562

证券简称：航天软件

## 北京神舟航天软件技术股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中信证券
时间	2026年6月16日9:30-11:20
地点	北京神舟航天软件技术股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	航天软件董事会秘书 王亚洲 航天软件证券部部长 熊丹丹 航天软件证券部 潘航
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司简介</b></p> <p>公司以神通数据库和AVIDM为基础，构建了自主软件产品（基础软件、工业软件、智能软件）、信息技术服务（审计信息化服务、商密网云服务、信息化运维服务）和信息系统集成（主要面向航天及党政军领域）等三大主营业务，具备完整的软件和信息化服务能力，为航天、军工央企、政府等领域提供软件产品、信息化建设等相关服务。</p> <p><b>二、问答交流</b></p> <p><b>（一）请问公司本次大规模解禁股份情况如何？解禁股东是否会减持？</b></p> <p><b>答：</b>本次解禁股份合计占公司股本56.75%，本次上市流通的限售股属于首次公开发行部分限售股，自公司首次公开发行股票限售</p>

股形成至今，解禁后全股本 4 亿股全部为无限售流通股，公司再无有限售条件股份。

航天科技集团及其下属单位属于中央企业国有股东，所持航天软件股份为国有性质，截至目前，公司尚未收到相关股东出具的减持告知函，暂无明确减持计划。其中集团直接持股比例 30.33%，各下属单位单独持有较小，即便少量减持，对公司整体股权结构影响较小，市场无需过度担忧相关减持不确定性。

**（二）请问公司目前拥有自主软件产品、信息技术服务、信息系统集成三大业务，2025年自主软件和信息技术服务业务实现20%-30%的增长，但系统集成业务下滑，对冲后公司整体营收仅实现个位数增长。请问公司对三大业务的未来定位、资源投入及增长规划是如何布局的？**

**答：**公司三大业务并非独立割裂，而是深度关联、协同发展的整体，核心逻辑为“产品为核心、集成拓场景、技术做支撑”，所有业务均依托公司自主技术和核心产品开展。基于该逻辑，公司资源投入将实行差异化倾斜，聚焦高价值核心业务：

第一，重点加码自主软件产品的研发投入。该业务毛利率高、价值空间大，目前营收占比仅 1/3 左右，提升空间充足，是公司未来核心增长引擎。

第二，夯实信息技术服务业务基本盘。依托现有客户资源稳步发展，作为公司稳定营收及利润补充。

第三，稳步拓展信息系统集成业务。该业务是拓展自主软件销售场景的重要载体，未来将持续开拓市场、严控低毛利集成业务、提升系统集成业务质量，为核心软件业务落地赋能。

未来公司营收整体增长将主要依靠自主软件、信息技术服务业务拉动，整体业务结构持续向高毛利、高价值的核心软件业务倾斜。

**（三）请问公司自主软件业务的增长空间主要来自信创国产替代，还是其他市场需求？行业竞争格局如何？公司核心竞争优势及差**

**异化举措是什么？**

**答：**公司自主软件业务增长是信创政策+行业数字化转型+军工现代化建设多重需求驱动的结果，并非单一依赖国产替代：

1. 需求驱动维度：一是信创持续深化，党政信创建设稳步推进，行业信创高峰期刚刚开启。前期行业主要完成服务器、PC等基础设施替换，现阶段及未来将重点推进科研生产、ERP、工控等核心应用系统国产化替代，市场空间持续释放；二是航天、军工等领域数字化、智能化转型需求旺盛；三是军工现代化建设催生大量新增信息化需求，增量空间广阔。同时，军工、高端装备制造业的内生智能制造升级需求，也持续拉动工业软件业务增长。

2. 行业特性与发展趋势：工业软件行业具备“高投入、长周期、低回报”的特点，国内行业整体营收规模有限，且项目交付周期长，但属于行业常态化特征，也是公司必须长期深耕的核心赛道。此外，公司正推动基础软件（数据库）与数据分析应用系统整合，向数据智能方向升级，对标美国帕兰蒂尔数据智能分析模式，打造差异化产品能力。

3. 竞争格局与公司措施：行业竞争客观存在，公司采取差异化深耕策略。一是聚焦核心赛道，深耕军工、央企、政府机关领域，依托长期行业积淀与集团资源形成壁垒，避开非核心赛道；二是依托“国货国用”政策红利，抢抓国产化替代机遇；三是补齐生态短板，不局限于自有产品销售，与行业集成商、设备厂商、安全厂商深度合作，通过渠道代理、产品适配入驻等方式拓宽市场覆盖；四是工业软件领域以合作为主、竞争为辅，行业厂商多专注细分领域，公司以平台集成角色承接大型技改、数字化项目，联合合作伙伴完成全场景交付。

4. 核心客户与竞争差异：公司核心客户聚焦装备制造业，与市场相关厂商形成客群差异。装备制造业对工业软件解决方案的专业性、安全性要求更高，也是公司的核心优势领域。

**（四）请问公司信息技术服务业务核心构成是什么？客户群体、业**

**务边界及未来增长空间如何？对标企业及行业地位怎样？**

**答：**1. 业务构成与客户：公司信息技术服务业务中，主要为集团商密私有云服务，服务于公司所属集团及其下属单位，是集团商密网唯一的云数据中心，采用两地三中心部署模式，承载全集团商密网业务运行。

2. 业务边界：受政策及安全法规限制，商密云数据中心运营服务仅可服务集团内部客户，不对外开放；但公司可对外输出技术能力，可为外部客户搭建专属商密数据中心、商密网络系统，开展系统集成类业务。

3. 未来增长空间：目前集团商密网已完成 IaaS 层、PaaS 层及部分 SaaS 层基础搭建，公司持续部署个性化应用需求业务，是未来核心发力点。后续公司将依托现有云平台底座，布局 AI 智能化新品，拓展 SaaS 层智能化服务，同时上层智能化应用的落地将反向催生底层智能算力升级需求，业务增长空间充足。

**（五）请问公司信息系统集成业务近两年营收增长停滞，未来业务趋势如何？是保持增长但占比下降，还是整体增长乏力？**

**答：**未来信息系统集成业务将严控项目质量，稳步提升毛利水平，该业务是公司核心软件产品落地的重要场景载体，不可或缺，公司会持续开拓市场、扩大业务规模。但公司未来核心资源、研发投入将集中于高毛利的自主软件和信息技术服务业务，整体营收增量将主要来自这两块业务。

**（六）请问AI大模型时代下，公司基础软件、数据平台业务具备天然适配性，公司目前有哪些相关布局和发展规划？**

**答：**AI 是行业不可逆的发展趋势，公司已全面推进 AI 转型，并非简单布局筹备，而是全方位落地改革：

1. 认知与转型定位：AI 将重塑软件生产模式，大幅降低软件开发门槛，未来软件行业将从传统手工作坊模式转向工业化、智能化生产模式，专业化、高价值的定制化软件服务仍是核心刚需，也是公司的核心立足之本。

	<p>2. 核心产品布局：公司聚焦模型落地的企业服务赛道，重点研发智能化服务平台，实现大模型管理、算力管理、智能体管理等功能，打通基础大模型与企业场景应用的落地壁垒，为军工、央企客户提供定制化 AI 数字化服务。</p> <p>3. 内部落地与人才建设：公司内部全面推行 AI 应用改造，挖掘内部业务 AI 适配场景，推动业务智能化升级；同时大力引进 AI、算力领域高端人才，完成人员结构智能化转型，适配行业发展趋势。</p> <p><b>（七）请问公司2024年出现亏损，后续经营拐点、扭亏节奏及稳态利润率如何？人员扩张与调整规划是什么？</b></p> <p><b>答：</b>1. 2024 年公司亏损主要因为客户信息化预算收缩，导致公司营收下滑、毛利下降，同时成本未同步缩减所致。2025 年行业信息化需求逐步回暖，公司营收稳步修复，同时主动整合业务、砍掉小散弱等低效业务，集中资源投向高毛利优质项目，实现大幅减亏。2024 年亏损额度较 2023 年大幅收窄。目前行业回暖趋势明确，公司经营改善相关举措已落地见效，经营态势持续向好。</p> <p>2. 公司将持续优化业务结构、提升高毛利软件业务占比，加大产品研发投入，公司每年保持 1.5 亿元左右的常态化研发投入，是软件企业发展的必要投入，也是长期盈利的核心支撑。</p> <p>3. 人员规划：公司目前员工 1200 余人，公司将持续调整人员结构，持续引进 AI、算力、高端软件研发等核心技术人才，匹配公司数智化的业务转型方向。</p> <p><b>（八）请问公司目前与二级市场机构、券商、基金的沟通情况如何？</b></p> <p><b>答：</b>公司与二级市场投资机构保持常态化沟通，机构电话咨询、调研交流较为频繁，后续将持续做好投资者关系管理，及时传递公司经营动态、业务布局及发展规划，对接资本市场各类需求。</p>
附件清单（如有）	无
关于本次活动是否涉及应当披露	本次活动不涉及应当披露的重大信息

重大信息的说明	
日期	2026年6月16日