

证券代码： 300588

证券简称：熙菱信息

## 新疆熙菱信息技术股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026 -投 002

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年6月26日（周五）下午 15:00~17:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长何岳 2、董事会秘书董昊明
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、公司毛利率连续三年稳步上行，盈利质量持续改善，请问毛利提升的核心驱动？后续能否维持高毛利运营态势？</b></p> <p>投资者您好，2025年度公司盈利质量持续改善，毛利率提升的原因主要有以下几个方面：1、北京资采纳入公司并表范围，占总营收近45%，对毛利率提升产生了一定积极影响，公司业务从“政企为主”转向政企+运营商双轮驱动。2、客户结构变化，非政府客户收入1.23亿元，占比54.78%，政府客户占比降至45.22%。3、高毛利业务占比持续提升，综合毛利率提升至45.96%，连续三年稳步上行。4、传统业务主动调整结构，提质增效。智能安防及信息化工程、其他数字政府业务主动减少前提投入较大的低毛利项目，聚焦高价值订单，其他数字政府业务毛利率同比提升16.47个百分点，业务</p>

质量明显改善。目前公司业务布局转向四轮驱动，形成公共安全、网络与数据安全、数字经济及运营商数字化服务四轮驱动格局，业务覆盖更均衡、增长更具持续性。

**2、公司业务深耕新疆并向外拓展，区域与客户结构相对集中，请问如何拓宽市场边界、降低单一区域经营依赖？**

投资者您好，公司通过“内生+外延”双轮驱动持续拓宽市场边界、降低单一区域依赖：公司已构建“新疆+长三角”双总部及华东、华北、西北几大营销区域，疆外收入占比从2017年的16.67%提升至2025年的73.70%。

**3、2025年政府客户收入下滑，如何平衡政企与运营商业务结构？**

投资者您好！公司始终秉承“让大数据说话，使社会更智慧”的使命，以大数据和人工智能服务政府、运营商及企业客户。2025年政府客户收入有所调整，主要是公司基于经营质量考量，主动将资源聚焦于回款确定性更高、毛利率更优的标杆项目，公共安全领域仍持续中标多个重点项目，政府业务基本盘保持稳健。在业务结构平衡上，公司并非简单“此消彼长”，而是构建“政府业务保优质，运营商业务扩规模”的发展格局。未来，公司将继续以AI核心能力为底座，推动各业务板块在技术、客户、交付资源上的协同复用，稳步优化收入结构，提升整体经营质效。感谢您的关注！

**4、运营商高毛利业务快速放量，请问后续客户拓展、项目扩容规划？能否持续成为公司核心业绩支柱？**

投资者您好，运营商业务已成为公司第一大收入来源。客户目前已覆盖十余省份，后续将持续向其他区域及运营商客户延伸；依托AI平台推动服务升级，提升单客户价值与毛利率。北京资采2026-2027年业绩承诺净利润分别不低于2,800万元、3,000万元，有望成为核心业绩支柱之一。但受运营商预算周期及行业竞争影响，存在不确定性，请注意投资风险。

**5、请问控制权变更进展如何？谢谢**

投资者您好，截至目前，本次控制权转让正在有序进行，交易双方已共同向深圳证券交易所提交标的股份转让合规性审查申请。本次交易尚需双方严格按照《股份转让协议》约定履行相关义务，并在取得深圳证券交易所合规性确认后，方可在中国证券登记结算有限责任公司办理股份协议转让过户手续。本次事项能否最终实施完成及实施结果尚存在不确定性，敬请广大投

投资者注意相关投资风险。本次权益变动不会对公司正常生产经营造成不利影响，不存在损害公司及中小股东利益的情形。

**6、您好，请问公司目前在行业内的竞争优势主要体现在？如何保持这种优势**

投资者您好，公司核心优势集中在四方面：1、行业壁垒深厚：深耕政企大数据 20 余年，服务 500 多家政府机构及事业单位，场景理解深刻、客户粘性强；2、技术底座扎实：盖娅平台 + 易智 AI 引擎双轮驱动，自主研发能力突出，参与多项国家和行业标准制定；3、业务结构优化：公共安全 + 网络安全 + 数字经济 + 运营商服务四轮驱动，抗风险能力大幅提升；4、政策与区域优势：深度受益数字经济、AI、公共安全政策红利，西北 + 华东双核心区域稳固。感谢您的关注。

**7、公司的发展战略和经营目标？**

投资者您好，公司坚守大数据智能应用服务商定位，践行“让大数据说话，使社会更智慧”核心使命，以科技创新与客户价值创造为根本驱动力，紧扣“人工智能 +”国家战略与新质生产力主线，2026 年，公司将重点推进深化公共安全、网络与数据安全、数字经济三大战略业务，以 AI 技术为核心引擎，推动全场景 ALL in AI 转型，以市场拓展与业绩改善为第一优先目标，实现经营质量与规模双提升，依托技术创新、业务升级、生态构建，抢抓政策红利，实现高质量跨越式发展。感谢您的关注。

**8、2026 年公司有哪些重点工作计划？**

投资者您好，2026 年公司将围绕政策机遇与经营目标，部署四大核心工作：1、AI 驱动壮大新质生产力，迭代升级易智大模型引擎，完善大模型兼容适配，强化盖娅平台能力，推进多智能体协同技术落地，实现全业务场景 AI 化，打造智能原生新业态。2、提质增效深耕客户全生命周期，优化精准营销体系，强化客户全生命周期管理；优化客户结构，深挖政企数字化需求，构建需求-方案-交付-运维全链条服务体系，提升客户粘性与满意度。3、人才筑基支撑高质量发展：健全人才梯队，完善激励与薪酬体系，运用股权激励、员工持股激活人才动能；常态化专业培训，打造高素质专业化队伍，为长期发展提供支撑。4、资本赋能实现产融协同，发挥上市平台优势，构建长效市值管理机制；合理运用并购重组、再融资等资本工具，围绕新质生产力开展

产业整合，形成产业 + 资本良性循环。感谢您的关注。

**9、公司是否有考虑通过并购、重组等方式来扩大业务规模和提升市场竞争力？**

投资者您好，2025 年公司已完成北京资采并购。后续如有新的并购、重组计划，公司将按照有关规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注。

**10、公司 2025 年经营活动现金流净额达 6,040.09 万元，较上年同期的 -2,465.15 万元大幅改善 345.02，请问现金流好转的主要原因是什么？**

投资者您好，报告期内公司通过多项措施并举进行应收账款的催收工作，期末应收账款余额降至 1.32 亿元，较年初下降 31.62%，同时 2025 年度公司实施债务重组收回款项，有效盘活了存量资产。

**11、公司 2025 年疆外业务收入同比增长 79.08%，占比提升至 73.70%。请问疆外业务快速增长的驱动因素是什么？公司未来在疆内和疆外市场如何平衡布局？**

投资者您好，2025 年公司疆外业务收入 1.65 亿元，同比增长 79.08%，收入占比从 2024 年的 56.77%提升至 73.70%。主要源于：（1）北京资采的并表，北京资采总部位于北京，服务全国范围的运营商客户，2025 年全部为疆外收入，带动了公司整体疆外收入规模的跃升。（2）近年来，公司在信息安全测评、大数据应用等领域积极拓展疆外市场，在新疆积累的技术能力和项目经验逐步向内地省份复制推广。未来布局上，公司将坚持“疆内深耕、疆外拓展”的双轮驱动策略：疆内市场继续巩固在公共安全、数字政府领域的优势地位，深度参与新疆数字经济建设；疆外市场依托北京资采的运营商客户资源，进一步扩大在信息安全、大数据智能应用领域的市场份额，实现两个市场的良性互动。

**12、针对公司的市值管理，公司具体有哪些措施？**

投资者您好，公司董事会高度重视市值管理工作，公司以做好主业、提升业绩为核心，持续改善经营业绩，夯实估值基础，同时加强信息披露与投资者沟通工作，传递公司真实价值，在条件成熟时通过股份回购、股权激励等方式提振市场信心，推动公司内在价值与市值均衡发展。感谢您的关注。

**13、2026 年第一季度经营情况怎么样？**

投资者您好，2026 年一季度实现营业收入 2,903 万元，同比下降 33.23%，

主要系受所处行业客户预算释放节奏慢于预期、招投标及验收周期延长及项目实施中使用的服务器采购价格快速上涨，对项目推进造成影响。一季度属于传统淡季，公司正积极推进订单交付与回款工作。

**14、信息安全业务 2025 年收入增长 8.83，毛利率达 57.02，是公司毛利率最高的业务板块。请问公司在网络和数据安全领域有哪些核心技术和竞争优势？未来增长空间如何？**

投资者您好，信息安全业务是公司重要业务方向之一，2025 年实现收入 4,498.24 万元，同比增长 8.83%，毛利率为 57.02%。竞争优势方面：一是资质齐全：公司拥有信息安全等级保护测评机构资质等多项核心资质；二是区域深耕优势：作为新疆本地成长起来的信息安全服务商，公司在西北区域具有较强的品牌影响力和客户信任度；三是产学研合作：公司与高等院校和机构合作探索网络与数据安全前沿领域，持续提升技术能力。增长空间方面，随着《数据安全法》、《个人信息保护法》等法规的深入实施，以及数字中国建设的加速推进，网络和数据安全市场需求持续保持增长。公司将继续保持该领域的投入，力争信息安全业务稳步增长。

**15、公司 2025 年整体业务情况介绍**

投资者您好，公司深耕政企大数据分析领域二十余年，致力于使用大数据及人工智能等前沿信息技术打造面向垂直领域行业客户的大数据智能应用软件及解决方案，同时为行业客户提供网络安全相关的测评及咨询服务。依托自主研发“盖娅”数字智能开放平台，提供大数据智能应用软件、解决方案及网络安全测评咨询服务，同时公司 2025 年完成对北京资采的并表。报告期内，公司实现营业收入 22,450.33 万元，同比增长 37.95%；实现毛利 10,317.88 万元，较去年同期增长 69.77%，毛利率达 45.96%，较去年同期上升 8.61 个百分点。

**16、公司“易智”AI 大模型引擎现在进展如何？**

投资者您好，报告期内，公司持续迭代升级底层技术核心能力，取得显著成效。在底层能力建设方面，公司基于 2025 年研发的易智大模型引擎，实现对多种主流 AI 大模型的适配，同步推出知识库问答、ChatBI 智能问数等核心模块；易图知识图谱引擎深度融合大模型技术，新增自然语言查询图数据库能力；易搭数字化流程引擎通过低代码可视化拖拽、可视化逻辑编排等

七大核心模块，有效降低开发门槛；得心可视化业务重塑系统 3.0 完成与安全基线 2.0 的适配。上述技术升级进一步巩固了公司数字化全生命周期服务工具链——盖娅大数据智能应用开放平台的核心技术底座地位，为公司主要产品构建及项目交付提供了有力支撑。在行业应用产品开发方面，公司发布或升级 SaaS-明镜平台、易安云、熙菱智能 QB 分析系统等 10 余款产品及解决方案，全面支撑公司在公共安全、数字经济等领域的业务拓展。感谢您的关注。

#### **17、公司的产品和技术有哪些方面的升级？**

投资者您好，报告期内，公司持续迭代升级底层技术核心能力，取得显著成效。在底层能力建设方面，公司基于 2025 年研发的易智大模型引擎，实现对多种主流 AI 大模型的适配，同步推出知识库问答、ChatBI 智能问数等核心模块；易图知识图谱引擎深度融合大模型技术，新增自然语言查询图数据库能力；易搭数字化流程引擎通过低代码可视化拖拽、可视化逻辑编排等七大核心模块，有效降低开发门槛；得心可视化业务重塑系统 3.0 完成与安全基线 2.0 的适配。上述技术升级进一步巩固了公司数字化全生命周期服务工具链——盖娅大数据智能应用开放平台的核心技术底座地位，为公司主要产品构建及项目交付提供了有力支撑。在行业应用产品开发方面，公司发布或升级 SaaS-明镜平台、易安云、熙菱智能 QB 分析系统等 10 余款产品及解决方案，全面支撑公司在公共安全、数字经济等领域的业务拓展。感谢您的关注。

#### **18、股权转让审批进度如何？为什么没有加峰基金？**

投资者您好，您所关注的加峰基金事项，系公司控股股东、实际控制人拟通过协议转让方式，向加峰（上海）私募基金管理有限公司管理的“加峰鑫鑫向荣 7 号”转让公司 5.01% 股份。目前该交易正有序推进中。协议转让事项尚需交易双方严格履行《股份转让协议》相关约定，取得深交所合规性确认后，向中国证券登记结算有限责任公司办理过户手续。该事项最终能否实施及实施结果存在不确定性，敬请投资者注意风险。

#### **19、运营商软件开发服务成为高毛利核心增量，传统政务板块收入有所收缩，业务结构明显切换，后续如何均衡板块布局、稳固增长基本盘？**

投资者您好，2025 年因北京资采纳入并表范围，公司新增运营商业务板

块，实现收入 1.0048 亿元，占总营收近 45%，业务从“政企为主”转向政企 + 运营商双轮驱动；非政府客户收入 1.23 亿元，占比 54.78%，政府客户占比降至 45.22%。高毛利业务占比持续提升，综合毛利率提升至 45.96%，连续三年稳步上行。公司传统业务主动调整结构，提质增效。智能安防及信息化工程、其他数字政府业务主动减少前提投入较大的低毛利项目，聚焦高价值订单，其他数字政府业务毛利率同比提升 16.47 个百分点，业务质量明显改善。公司业务布局转向四轮驱动，形成公共安全、网络与数据安全、数字经济及运营商数字化服务四轮驱动格局，业务覆盖更均衡、增长更具持续性。

**20、北京资采 2025 年完成业绩承诺，请问公司如何确保北京资采未来持续完成业绩承诺？并购整合的后续计划是什么？**

投资者您好，公司将从以下几个方面推进投后管理计划：一是保持核心团队稳定。二是充分赋能资源协同，双方将市场能力、客户资源、技术能力进行整合，实现优势互补。北京资采 2025 年新签服务项目 6 个，新增合同额 2,280 万元。公司已建立规范的投后管理机制，对北京资采的经营决策、财务管理、风险控制进行全面统筹，确保其在保持经营灵活性的同时合规经营。

**21、2025 年度公司网络与数据安全板块业务发展情况如何？**

投资者您好，2025 年度，公司网络与数据安全板块营业收入同比实现增长，在行业整体承压、测评业务地域限制打破导致市场竞争加剧的环境下，公司通过持续优化业务策略、显著提升项目交付效率，有效抵御外部不利因素影响，实现营收逆势提升。公司依托技术、服务、品牌等核心优势积极拓展市场、扩充客户群体，板块经营质量持续改善。

为应对日趋激烈的市场竞争环境，公司多措并举强化核心竞争力：一方面持续提升技术与服务能力，巩固西北区域优势，积极完善业务准入资质，稳步拓展新区域与新业务领域；另一方面以行业场景为切入点，精准匹配客户需求，持续优化升级自主研发的“易安云”开放平台，通过全流程高效数字化管理实现测评业务数字化转型，提升测评规范化水平、项目档案管理能力与测评项目质量，为各行业信息系统提供安全保障与风险评估服务。同时，公司积极与多家专业机构建立深度合作，开展安全领域关键人才培养，既拓展了业务范围，也以人才培养反哺自身团队建设，提升安全服务价值，为公司可持续发展注入新动力。感谢您的关注。

## 22、2025 年公司业务结构有哪些重要变化？

投资者您好，2025 年是公司业务结构战略性重构、高质量优化的关键一年，核心变化体现在五个方面：1、因北京资采纳入并表范围新增运营商业务板块，实现收入 1.0048 亿元，占总营收近 45%，业务从“政企为主”转向政企 + 运营商双轮驱动。2、客户结构变化，非政府客户收入 1.23 亿元，占比 54.78%，政府客户占比降至 45.22%。3、高毛利业务占比持续提升，综合毛利率提升至 45.96%，连续三年稳步上行。4、传统业务主动调整结构，提质增效。智能安防及信息化工程、其他数字政府业务主动减少前提投入较大的低毛利项目，聚焦高价值订单，其他数字政府业务毛利率同比提升 16.47 个百分点，业务质量明显改善。5、业务布局转向四轮驱动，形成公共安全、网络与数据安全、数字经济及运营商数字化服务四轮驱动格局，业务覆盖更均衡、增长更具持续性。

## 23、公司 2025 年末应收账款余额为 1.32 亿元，较年初下降 31.62。请问应收账款回收的后续安排是什么？

投资者您好，应收账款管理是公司 2025 年的重点工作，取得了显著成效，大幅改善了公司的资产质量和现金流状况。后续回收安排方面：一是对已签订重组协议的应收账款，公司将按照约定时间节点跟踪回款进度；二是对剩余应收账款，将继续加大催收力度，建立分层分类管理机制；三是优化客户信用管理，对新签项目严格评估客户信用状况，从源头控制新增坏账风险。

## 24、董秘，你好，公司未来是否会现金分红或者送转股份。

投资者您好，公司高度重视股东回报，将严格按照规定，结合业绩改善情况、现金流状况、未来发展资金需求审慎制定利润分配方案。若未来公司业绩改善，将积极考虑通过现金分红等方式回报股东。感谢您的关注。

## 25、北京资采并表后业绩贡献、商誉减值风险及整合进展如何？

投资者您好，2025 年，公司完成对北京资采并表，新增通信运营商板块收入 1.0048 亿元。公司大数据服务能力成功延伸至通信运营商领域，业务布局进一步优化。公司已完成团队、技术、市场整合，集中双方优势进行业务拓展。公司将严格按照会计准则要求，定期开展商誉减值测试，持续跟踪标的资产经营状况、行业政策及市场环境变化，审慎评估商誉是否存在减值迹

	<p>象；若出现减值情形，将及时足额计提商誉减值准备，真实公允反映公司资产价值与经营状况，有效防范商誉减值风险。</p> <p><b>26、董秘你好，公司应收账款风险大吗？是否可控？</b></p> <p>投资者您好，目前公司应收账款风险整体可控且持续改善。公司建立了全流程的管理措施，包括事前信用评估，事中回款挂钩绩效，以及事后专项清收 + 法律追偿的全流程体系；此外，政府化债政策持续推进，财政支付能力有所改善。2025 年公司完成若干客户的债务重组工作，应收账款规模明显下降，回款速度加快，坏账风险持续降低。</p> <p><b>27、2025 年度核心财务数据情况如何？</b></p> <p>投资者您好，公司 2025 年营业收入 2.25 亿元，同比 2024 年增长约 38%；归母净利润-3855 万元，同比减亏 36%；整体毛利率 45.96%，同比提升 8.61 个百分点，连续三年提升；经营活动现金流净额 6040 万元，现金流安全垫大幅增厚；整体来看，公司 2025 年完成业务结构优化、现金流修复，经营质量提升的目标。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026-06-26