

证券代码：920415

证券简称：恒拓开源

公告编号：2026-062

## 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：2026年6月24日至2026年6月26日

活动地点：上海

参会单位及人员：中信建投、国金证券、中信证券、银河证券、申万宏源、湘财证券、国道资本、惠璞投资、海子投资、复浦投资、厚扬投资（排名不分先后）

上市公司接待人员：董事长刘德永先生、董事会秘书刘瑾女士

#### 三、 投资者关系活动主要内容

**问题 1：软件公司受 AI 冲击较大，恒拓开源作为软件公司如何保持竞争力？**

**回答：**AI 技术发展对软件行业带来深远影响。恒拓开源作为深耕民航领域 20 余年的垂直行业软件公司，通过以下几个方面持续构建和巩固竞争力：

**1、行业数据壁垒：**民航业务数据涉及运行安全，多采用私有化部署，不对外公开。通用大模型难以直接获取和处理航司专属运行数据库、内部运行手册、排班规则格式等私有化业务数据。公司长期积累的行业数据资产及业务理解能力，构成了一定的行业进入门槛。公司通过构建“数据桥接”能力，使大模型能够理解和处理民航专有数据，进而探索重构行业 IT 系统的路径。

**2、行业能力沉淀：**智能体落地除需要行业数据外，行业的业务能力的支撑也至关重要，仅依靠算力和模型开发平台尚难以直接开发出可落地的行业智能体。公司在产品研发过程中持续沉淀行业 skills，并研发了基于行业数据平台的“问数”能力，协助客户构建 AI 能力中台，支持智能体的研发落地。公司推出“平台+智能体”架构，并面向签派员、乘务员、客服等角色推出“智小\*”系列智能体。

**3、效率提升：**公司内部研发已应用 AI 代码生成工具，有助于提升开发效率，对项目毛利率的改善具有积极作用。

**问题 2：AI 产品商业模式是项目制还是订阅制？今年是否有订单落地？**

**回答：**目前 AI 产品仍以项目制交付为主，公司同时积极探索按使用量（Token）或按飞机架次计费的订阅模式。由于部分航司采用私有化部署，数据不出域，纯粹的 API 调用收费模式尚需市场培育，订阅制是公司未来探索的方向。

AI 产品已于去年完成客户试用，公司 AI 技术已在航司运控、机组、营销等部分业务场景开展应用。其中，部分智能体已在多家客户处进行试用，试用反馈总体良好，相关技术指标及业务适配性基本达到预期。公司正与相关客户积极推进商务合同的签署工作，后续具体订单落地及业绩贡献情况，请以公司正式披露的定期报告或相关公告为准。该业务尚处拓展期，业务拓展、订单转

化及盈利情况均存在不确定性，敬请投资者理性看待，注意投资风险。

**问题 3：公司目前的竞品公司包括哪些？是否有业务重叠？**

**回答：**公司在民航 IT 领域的主要国际竞品为 Sabre、Jeppesen 等海外厂商，此类企业发展时间久、全球客户基数大，在民航运控、航行情报等细分领域占据较高全球市场份额。国内同行业公司各有业务侧重，公司在运控细分领域具备多年技术与客户积累，与多数国内厂商形成差异化竞争，局部业务存在一定重叠。

对比竞品公司，公司在本土化服务响应、数据安全自主可控、定制化需求快速适配、产品研发创新性等方面具备差异化优势，是国内民航信息化领域国产化替代的核心参与厂商之一。

**问题 4：公司是否布局海外民航市场？**

**回答：**公司持续关注海外民航市场拓展机遇，当前正积极探索“合作出海”模式，通过与具备全球化服务及渠道能力的合作伙伴协同，将公司民航垂直场景的专业解决方案对外输出。公司已与相关头部企业就联合方案展开对接，双方业务互补性强，具备协同拓展的基础。

公司海外业务拓展尚处于探索阶段，“合作出海”模式的具体合作方、合作内容、商业模式及落地时间尚未最终确定，敬请投资者理性投资，注意风险。

**问题 5：如何看待低空经济的长期空间与短期挑战？**

**回答：**2026 年低空经济已被正式确立为国家新兴支柱产业，并与集成电路、航空航天、生物医药等产业并列，纳入国家现代化产业体系重点布局，长期发展前景较为广阔。短期内，行业处于“基建先行”阶段，即围绕低空产业链，加快布局低空基础设施、信息基础设施、创新基础设施。

基于行业发展现状，公司紧扣“低空安全”与“数字基建”主线，以智慧起降场和通导监设备为核心抓手，打造符合监管要求的安全管控解决方案，重点服务低空起降场建设、中大型无人机通导监、应急、物流等场景。公司依托现有民航业务积累与技术能力，围绕通导感气（通讯、导航、感知、气象）专业产品、数字孪生、人工智能大模型等核心技术，面向低空经济产业链，打造覆盖

政府/空管、研发制造、低空运营、地面服务等环节的多维度低空数智化产品及解决方案。

2025年，公司低空产品已在多个场景实现商业化落地，取得初步成效，对应签署合同额约637万元，目前公司中标项目推进平稳，回款按合同约定有序推进，暂未出现回款风险。2026年，公司将持续加大低空领域的研发投入与市场拓展力度，推动业务规模增长，加速产品在多行业场景的规模化应用。

公司期望通过上述布局，在行业长期发展过程中逐步获得相应的业务机会。

低空行业尚处培育期，业务拓展、订单转化及盈利情况均存在不确定性，敬请投资者理性看待，注意投资风险。

**问题6：农业无人机是否会成为公司拓展场景之一？公司在低空经济中如何定位？**

**回答：**农业无人机是众多低空应用场景之一，该场景已具备较为成熟的市场服务能力，公司现阶段暂未布局该场景。

在低空经济领域，公司定位自身为低空场景数字化运营服务商，根据该领域安全管控需要，为下游单位提供安全数字管理服务，同时聚焦水利、电力、应急、海上物流等场景。

**问题7：公司未来是否有并购计划？并购战略的具体考量是什么？是否会涉及控制权变更？**

**回答：**并购整合是公司实现规模扩张、提升长期竞争力的重要战略路径之一，公司将持续关注符合战略方向的优质标的机会，加快并购步伐，通过并购整合提升长期竞争力。并购主要瞄准两类标的：一是民航/低空产业链上下游的互补型企业，涉及产品、技术、市场能力等方面；二是具备数据处理能力的AI技术公司，作为探索新的增长曲线的方向之一，标的筛选将优先考量业务协同性、持续经营能力与盈利稳定性。

在并购实施过程中，公司将审慎评估标的规模与交易方案，合理选择支付方式，保障公司控制权稳定，维护全体股东利益。相关并购进展请以公司正式

公告为准。

公司并购战略的实施受标的筛选、尽职调查、交易定价、监管审批等多重因素影响，存在较大不确定性。敬请投资者理性投资，注意风险。

**问题 8：除航空赛道外，是否计划拓展第二、第三增长曲线？**

**回答：**公司现阶段以民航 IT 为核心基本盘，以低空经济打造第二增长曲线，同时积极寻求具备行业与技术协同效应的并购标的，增强业务布局的韧性与拓展空间。

公司并购战略的实施受标的筛选、尽职调查、交易定价、监管审批等多重因素影响，存在较大不确定性。敬请投资者理性投资，注意风险。

**问题 9：公司经营的核心战略是什么？**

**回答：**公司以“立足智慧民航基本盘，布局低空经济新赛道，稳步推进并购整合，实现规模与能力持续提升”为核心战略，努力为股东创造长期价值。

恒拓开源信息科技股份有限公司

董事会

2026 年 6 月 30 日