收缩传统地理信息业务 中科星图转型提速

中经记者 黄永旭 卢志坤 北京报道

日前，中科星图股份有限公司（688568.SH，以下简称“中科星图”）发布2026年第三季度报告，这份成绩单再次将这家科创板空天信息龙头置于市场聚光灯下。继2026年上半年营收同比下滑超六成、归母净利润由盈转亏之后，前三季度公司业绩延续承压态势，传统地理信息业务收缩与新兴赛道投入期的叠加效应持续显现。

《中国经营报》记者梳理发现，中科星图“一体两翼”战略转型的代价远比表面数字更为复杂：营收下滑的同时，其间费用进一步增长；应收账款高达18亿元，是当期营收的2.3倍。与此同时，公司在手订单21.17亿元，新兴领域占比超六成，但订单向收入的转化存在明显“时间差”。

中科星图方面接受采访时表示，业务结构重塑已逐步进入兑现期。新兴业务存在订单签约与收入确认进度不完全同步的客观情况，主要源于业务项目从签约落地，到开展开发实施，再到规模化交付验收的业务周期属性。随着在手订单逐步从设计开发阶段转入交付实施及验收阶段，相关收入将逐步得以确认。

逐步将资源投向新兴业务

收入下降的主要原因是公司主动对传统地理信息业务做“减法”。

回顾中科星图近三年的财报，业绩下滑是最直观的市场感受。最新发布的2026年第三季度报告，则延续上半年的调整态势，前三季度公司营业收入、归母净利润同比均出现较大幅度回落，利润端亏损也进一步扩大。

中科星图2026年三季报显示，前三季度公司主营收入7.81亿元，同比下降64.66%。其中2026年第三季度，公司单季度主营收入2.66亿元，同比下降69.05%。

业绩承压的表现中，营收下滑是最核心的表现。从2025年前三季度的高速增长，到2026年同期的近乎“腰斩”的深度调整，营收端的剧烈变化，也成为中科星图对主营业务结构主动转向的印证。根据公司“一体两翼”战略，转型第一环就是主动对传统地理信息业务做“减法”。半年报中明确提及，公司主动收缩传统地理信息业务，强化项目风险管理，审慎承接订单。

这一策略在前三季度得到持续执行：对于低毛利、长账期、高回款风险的传统测绘、系统集成类项目，公司主动放弃或暂缓承接，优先保障项目质量与资金安全，直接导致传统业务收入规模快速回落。

与之相对的是，商业航天、低空经济等新兴业务正在做“加法”，但体量尚不足以填补缺口。上半年数据显示，地理信息板块实现营收3.41亿元，占总营收的66.24%；商业航天板块实现营收1.01亿元，占比19.69%；低空经济板块实现营收0.72亿元，占比14.07%。

传统业务的加速收缩，叠加新兴业务转化仍需时间，导致中科星图营收下滑。对此，中科星图在2026年半年报中作出解释：“公司战略转型尚处于过渡期，公司主动收缩传统地理信息业务，强化项目风险管理，审慎承接订单；逐步将资源向商业航天、低空经济等新兴领域倾斜，目前新兴业务虽已落地，但尚未形成规模化收入，不足以弥补传统业务收缩带来的影响。”

营收承压主动维持战略层面投入

利润端的另一重压力来自资产减值。

记者注意到，在营收下滑的同时，费用端的刚性增长进一步放大了利润压力，成为前三季度亏损扩大的核心原因。其中，研发投入的持续高位运行，是构成费用端压力的最主要因素。

2026年前三季度，公司研发投入合计5.37亿元，同比增长2.95%；研发投入占营业收入的比例达到68.80%，较上年同期提升45.18个百分点。从前三季度公布的财务数据来看，研发投入同比仍在增长，然而，值得注意的是营收却在持续下滑。

除研发费用外，市场拓展与运营管理费用持续小幅增长。前三季度，公司销售费用1.70亿元，同比基本持平；管理费用2.77亿元，同比增长12.48%。

对此，中科星图方面表示，在营收承压阶段维持战略层面投入，是公司围绕“一体两翼”战略开展长期能力建设的主动安排：一是新兴业务正处在市场开拓与能力建设关键窗口期，销售网络搭建、客户资源培育需要前置布局，费用发生与订单收入确认存在业务周期带来的错配现象；二是核心技术研发、专业人才引进属于构筑长期竞争壁垒的基础性投入，难以随营收波动做同比例缩减；三是人员结构调整会产生辞退福利等一次性成本，但该调整也为后续费用结构优化打下基础。

在收入端收缩、费用端不减的双重因素下，中科星图利润端出现亏损。财报数据显示，2026年前三季度，公司归母净利润-4.91亿元，同比下降434.9%；扣非净利润-5.84亿元，同比下降1900.79%。其中2026年第三季度，单季度归母净利润-1.72亿元，同比下降351.38%；单季度扣非净利润-2.12亿元，同比下降484.7%。整体来看，亏损规模较上半年进一步扩大。

此外，利润端的另一重压力来自资产减值。上半年公司计提信用减值损失6984.36万元、资产减值损失1569.45万元，合计侵蚀利润超8500万元。前三季度信用减值损失1.03亿元，较上年同期的0.92亿元进一步增加。

值得注意的是，公司2026年三季报显示，公司经营活动现金流持续承压。2026年前三季度，公司经营活动产生的现金流量净额为-7.10亿元，较上年同期的-2.99亿元，净流出幅度进一步扩大。其中，2026年第三季度，公司经营活动产生的现金流量净额为-1.70亿元，由上年同期的8783.60万元转负。

中科星图解释称，现金流收入规模下降主要受项目实施周期及部分客户结算周期变化影响，销售回款有所放缓；同时为保障业务交付，在一定程度上维持供应商款项支付，导致净额同比下降。



中科星图办公大楼　受访者/供图

业务结构重塑逐步进入兑现期

战略规划的调整，导致中科星途业务结构发生变化。

近两年，低空经济、商业航天等新兴领域发展迅速，相关行业迎来政策、资本、技术等要素集中投入。作为国内空天信息产业头部企业、数字地球核心技术厂商，中科星图主动“换轨”，其于2025年年初正式发布以智能地球为“体”、商业航天和低空经济为两“翼”的“一体两翼”战略转型规划。

战略规划的调整，导致中科星途业务结构发生变化。根据已披露数据：中科星图商业航天与低空经济两大新兴业务收入合计占比，已由2024年度的8.85%提升至2025年度的21.98%，2026年上半年进一步达到33.76%；在手订单方面，新兴领域在手订单占比也发生变化，已由2024年年末的18.42%提升至2026年9月末的63.05%（低空经济10.05亿元、商业航天3.30亿元）。

然而，在手订单的激增却并未实现大规模的转化。财报数据显示，上半年低空经济与商业航天合计收入仅1.74亿元，与大额在手订单形成鲜明反差。而且，截至2026年9月30日，公司前五大低空经济新增在手订单执行周期为6~63个月不等，部分项目尚处于设计开发阶段，收入确认还需时日。

另外，持续高投入下的资金压力，也成为转型途中的关键考验。转型期的中科星图，一面是传统业务回款放缓、现金流承压，一面是研发投入、产能建设、市场拓展持续高支出。截至上半年末，公司资产负债率已升至47.34%，货币资金较年初大幅下降，有息负债规模维持高位，财务费用持续增长。前三季度，这一状况未得到根本性改善。

就2026年预计可转化的订单金额，中科星图方面表示，公司在手订单向收入的转化受项目建设周期、客户验收周期等因素影响，单个项目确收时点存在不确定性，且公司处于转型期收入结构变化较大的阶段。

此外，就资金压力和偿债能力相关问题，公司回复称，已制定并披露多层级偿债保障安排。在各项措施按期落实的前提下，公司具备按期偿付到期债务的能力，流动性风险总体可控。但若宏观经济环境、行业政策或下游客户预算安排发生不利变化，导致经营回款进度不及预期，或银行续贷未能按期落实，公司可能面临阶段性流动性压力。公司将提前安排偿付资金，并及时履行信息披露义务。

低空经济赛道分化：交控科技“卡位”低空智能运行底座

中经记者 陈婷 赵毅 深圳报道

历时两年，轨交信号龙头厂商交控科技（688015.SH）在低空业务的布局上，迈出了关键一步。

近日，交控科技公告“低空智能运行系统与装备研发及应用项目”（以下简称“低空运行系统”）结项，项目已实施完毕并达到预定可使用状态。据此前公告，2024年9月，交控科技宣布拟使用部分节余募资8661.21万元用于低空运行系统项目，构建低空数字化起降场等基础设施集成、低空行业级无人机（含挂载）及机库研发生产、基于人工智能的低空智能化场景应用，以及低空飞行管理服务、调度指挥及安全保障的低空经济全链条技术能力。截至2026年9月30日，该项目合计节余募资946.45万元，包含应付未付金额878.18万元。

交控科技方面在此前公告中表示，公司于2023年开始布局低空业务。低空运行系统是提升公司技术创新能力，拓展第二业务增长曲线的需要。此外，低空产业链条尚不成熟，市场机遇明显。

苏商银行特约研究员付一夫对《中国经营报》记者表示，低空经济上下游周期分化是产业早中期的结构性特征，其中，空管底座具备在近两三年兑现业绩的条件。“（处于上游的）eVTOL从适航取证到运营许可链条长、不确定性高，而空管系统是飞行器合法起飞的前置条件，空域开放后即形成刚性缺口。”咨询机构科方得（Co-Found）负责人张新原认为，交控科技落地低空运行系统具有很强的示范效应，后续会有其他企业跟进布局，但不同企业技术积淀不一样，后续会形成差异化竞争，并非全部照搬交控科技的技术路径。

对于项目落地后如何商业化、是否将启动新一轮投资加码低空业务等问题，记者致电致函交控科技方面，但截至发稿未获回应。

拓展第二业务增长曲线

2026年10月30日，交控科技公告低空运行系统结项。项目结项后，公司2020年度向特定对象发行股票募投项目即全部完工结项。

公告显示，2021年9月，交控科技A股定增募资约7.6亿元到账。按照原计划，资金拟用于自主虚拟编组运行系统、轨道交通孪生系统、面向客户体验的智能维保生态系统等三个建设项目。2024年9月，前述三个项目结项后，公司计划将节余募资约2.77亿元用于投资建设新项目及永久补充流动资金，其中8661.21万元用于公司新募投项目——低空运行系统。

交控科技主要从事城市轨道交通信号系统研发、设备研制、系统集成以及信号系统总承包、维保维护服务及其他相关技术服务等，产品包括基础CBTC系统I-CBTC系统、FAO系统、PB-TACS系统等，适用于城市轨道交通、客运铁路、重载（货运）铁路、市域轨道交通等多个制式，并适用于新建线路、既有线路升级改造、运营维保服务等不同领域。截至2026年6月底，交控科技共承担了北京、成都、深圳、天津、济南等32个城市、74条线路、3006公里的信号系统项目建设，公司业务外延至澳大利亚、土耳其等国。

早在2023年，交控科技开始围绕低空经济展开战略布局，当年投入约196.5万元用于“智能网联云控平台与低空航空器运行管理系统总体方案与关键技术研究”项目，并在2023年12月设立全资子公司——交控航空科技（深圳）有限公司（以下简称“交控航空”），专注于为低空飞行提供安全、高效的航空器调度指挥系统和城市空中交通数据闭环。

在低空运行系统项目的投资计划中，项目资金将用于低空智能运行系统与装备相关技术研发、制造与试验所需场地的租赁及装修，购置硬件设备及配套软件产品，扩充研发团队规模，开展场景应用建设，项目建设地点在北京、深圳和天津，建设周期1.5年，预计税后内部收益率为18.09%，税后静态投资回收期为7.11年（含建设期）。为保障募投项目顺利实施，交控科技使用募资向交控航空实缴注册资本3600万元并增资5000万元，再由交控航空向交控智飞科技（天津）有限公司增资1000万元以实施低空运行系统项目。

彼时，交控科技方面在公告中指出，低空运行系统项目的成功实施将为公司开辟一条全新的业务增长路径，即低空经济领域的业务。这一新业务领域将有望成为公司未来的重要增长点，为公司带来持续稳定的收益。通过拓展第二业务增长曲线，公司将能够更好地应对市场变化，实现可持续发展。在项目可行性方面，基于公司在轨道交通行车控制领域的技术储备，同时飞行器的适航认证体系与轨道交通的安全认证体系的相似性，公司可以快速进行技术可行性研究，尽快实现技术成果转化落地。

付一夫认为，交控科技的路径本质是把轨道交通的高安全调度能力横向平移到低空，这一能力并非其独有。“因此，技术同源性意味着跟进是必然的。但门槛在于民航级安全认证、十年以上的调度算法积累以及客户关系锁定，能跨过这三道坎的企业有限。跟进者会出现，但不会形成低门槛的蜂拥而入，格局更可能是少数具备轨交或民航空管基因的企业分区域、分场景切分市场。”

长期盈利模式待考

财报显示，交控科技2025年收入约25.3亿元，同比增长15.76%，净利润约1.56亿元，同比增长87.18%，扣非净利润约1.24亿元，同比增长161.63%。2025年，公司低空业务收入1248.9万元，同比增长1351.52%，占营收的比重不到0.5%。报告期内，公司低空业务新增签订合同额5820.66万元。但营业成本水涨船高，同比增长738.43%，业务整体毛利率为53.06%。

今年前三季度，交控科技营收同比下降0.5%至约14.83亿元，净利润同比下降29.24%至约6016万元，扣非净利润同比下降44.8%至约3846万元，经营性现金流净额为负数。

交控科技方面曾在2026年半年报中指出，低空经济作为新兴战略产业，发展前景广阔，但面临多重行业风险。低空经济的风险具有多维度特征，主要体现在政策法规不完善、技术攻关难度大、市场运营不规范以及安全体系尚未健全等方面。若企业研发进度缓慢、技术路线选择失误，产品将快速失去市场竞争力。同时，国内高端零部件产业链配套不成熟、专业技术与运营人才储备不足，会影响飞行器量产能力、交付稳定性，进而削弱企业市场份额与盈利水平。

张新原对记者表示，低空经济上下游存在明显的周期分化，eVTOL整机涉及适航取证、安全验证，研发审批链条漫长，业绩兑现滞后。而空管底座、调度系统、数字化起降场这类基础设施不需要等待整机完全取证，能够提前面向地方政府、产业园开展试点招标，商业化前置。近两三年空管底座具备兑现业绩的潜力，但收入更多来自试点项目、示范工程，大规模爆发式盈利仍有赖于空域开放进度与低空飞行活动量提升。

“空管资产建设周期短于整机，订单可随地方招标快速释放，莱斯信息、中国通号已有实际签单落地。低空产业链上下游周期分化不是缺陷，而是产业推进的正常节奏：整机负责定义远期天花板，空管负责在商业化空窗期提供可验证的收入流。空管底座的业绩兑现不依赖eVTOL大规模载人，而依赖低空飞行活动总量增长和监管合规要求落地，近两三年具备现实条件。”付一夫说。

值得注意的是，空域调度平台已在多地实现落地，但当前商业化推进不及预期。

广西壮族自治区信息中心曾在2024年12月公开披露称，广西低空飞行管控存在低空飞行服务系统分散且重复建设的堵点。不同系统的数据无法共享，全区低空空域监管缺乏全面准确的数据，导致飞行航线规划、资源配置等难以精准优化。自治区与地市低空飞行服务体系未能密切沟通，易造成飞行计划审批慢、飞行监管存在“无人区”。交通运输部于2026年3月刊发的一篇新闻报道显示，湖北、陕西两省在发展低空经济过程中面临的难点，本质上均指向技术标准体系、基础设施配套、商业运营模式等行业共性问题，亟待政府、企业、行业协会等多方协同破解。

付一夫认为，空域调度平台的核心瓶颈不在技术，在于空域管理权限与付费机制尚未形成闭环。“平台建起来容易，但空域使用涉及军民航协调、跨部门审批和飞行数据权属，地方平台建成后缺乏持续的使用场景和收费依据，运营方难以从一次性系统交付转向持续性服务收入。”张新原表示，空域调度平台要想实现长期盈利，不能只依靠平台软件售卖，可持续模式是“平台+设施+运维服务”，叠加机库、起降点配套建设、飞行调度服务费、行业数据增值服务，伴随低空飞行业务量增长逐步释放收益。