信息发展 20260904

信息发展保险风控业务转型分析：收入确认滞后与轻资产运营拐点

摘要

- 保险风控业务收入确认存在显著滞后，财务按月分摊且受保单生效日挂钩，2026 年考核核心为订单量而非收入，预计 Q3 起收入陆续体现但全年体量有限。
- 截至 2026H1，公司收入均为固定服务费（500-700 元/台），尚未实施降赔分润模式；计划 2026H2 或 2027 年起与险企沟通分润，目前正与监管研究核算标准。
- 截至 2025 年底，车载终端累计上线约 50 万台，平均单价约 900 元，按 3 年折旧测算月折旧约 1,200 万元；公司采取约 25%的硬件补贴策略以加速获客。
- 业务重心向轻资产运营转型，2026H2 将加大高毛利软件与算法业务推广；传统业务受地方政府智慧政务项目应收账款（约 2 亿元）坏账计提影响，整体仍处亏损期。
- 管理层计划将智慧交通与北斗数据业务统一归集至交信北斗海南公司，未来上市公司主体将转型为集团财务管理中心，业务由各专业子公司承接。
- 北斗自由流技术在公路收费领域应用受政策及民生因素制约，目前仍处于课题研究阶段，短期内存在较大不确定性，需等待国家层面统一规划。

Q&A

请详细说明公司保险风控业务的收入确认方式、2026 年的考核目标、在天津设立独立子公司的原因，以及关于降赔分润业务的现状与未来规划？

公司保险风控业务的相关情况具体如下： 首先，在财务处理上，该业务板块没有独立的记账项目，其收入归属于智慧交通收入板块，因此在年度报告中无法单独查看。公司的收入确认原则是按月确认。例如，即使在 11 月份签订合同并收到全年的服务费，财务上也只会将服务费分摊至 12 个月，当期仅确认一个月的收入。 其次，2026 年是公司保险风控业务的元年，许多基础工作尚在进行中。考虑到业务开展前期存在较长的准备过程，例如部分省份要求 3 个月的试用期，以及需要投入时间提升现有数据质量等因素，公司 2026 年对该业务板块的内部

考核目标以订单量为核心，而非确认收入。预计从 2026 年第三季度开始，相关收入会陆续体现，但全年的整体业务体量不会太大。 再次，在天津设立独立子公司是基于该项目作为示范样板的特殊性。公司通过与天津本地公司合作，并由天津市交通运输委员会进行数据授权的方式来获取数据运营权，此模式要求项目在本地落地运营。 最后，关于降赔分润模式，截至 2026 年上半年，公司的所有已确认收入中均不包含此部分。目前业务仍采用收取固定服务费的模式，例如第一年收取 500 元或 700 元，以验证服务效果。降赔分润是公司未来的明确业务方向，但当前尚未实施。这主要是因为降赔分润的实施受多种因素影响，例如各省的赔付率不同，且需要一个完整的满期赔付周期来建立分润标准。公司提供服务较早的车辆至今也仅刚满一年。尽管目前尚未涉及，但从现有数据来看，风控服务的效果已相对明显。因此，公司计划在 2026 年下半年或 2027 年开始与各大保险公司正式沟通降赔分润的合作与分成方式。

公司与起源新动力的具体合作方向是什么？

公司与起源新动力的合作主要聚焦于两个方向：一是新能源领域，二是在国际市场的拓展。

公司如何看待当前阶段的装机量，以及业务从重资产向轻资产模式发展的战略规划是怎样的？

公司将现阶段的装机量视为一种获客手段，类似于互联网应用早期的安装推广，旨在建立坚实的客户基础，这是与保险公司等合作伙伴进行谈判的基石。在完成初期的客户积累后，业务发展的第二阶段将转向数据治理和价值挖掘。通过对海量高质量数据的治理与交互，为政府、保险公司、车队等 B 端客户提供高阶的安全服务。 公司的业务模式规划是从项目性收入、客户性收入向运营性收入转变，并以运营性收入为主打方向。战略上，公司正在寻求一种平衡：一方面需要进一步扩大装机量，但会迅速降低重资产投入；另一方面则在轻资产模式下严格控制成本，以降本增效实现盈利。现阶段，公司高度关注现金流。

公司保险风控业务的收入确认存在哪些滞后性，以及在推行降本分润模式时面临的主要行业难题是什么？

保险风控业务的收入确认存在显著的滞后性。首先，虽然公司可能一次性收到全年的服务费，但财务上是按服务周期逐月确认收入。例如，12 月份签订的订单，其收入可能要到 2027 年 1 月才开始确认。其次，服务费的计算起点与车辆保险的生效日期挂钩。例如，8 月份安装了终端的车辆，如果其新保单在 11 月份才生效，那么服务费的计算和支付也只能从 11 月份开始。 在推行降本分润模式方面，当前面临的核心行业难题是缺乏统一的降本核算基准。即便是国内头部的保险公司，至今也未能形成统一标准。确定分润基准点的过程非常复杂，因为每辆车、每个车队在不同地区、不同年份的业务量等变量因素众多。通常需要以一年的完整数据作为基础，才能商定后续的分润标准。因此，关于“降赔到底降了多

少，由谁说了算”的问题，公司正在与保监局及一些金融研究机构共同研究制定相关标准。

在与保险公司合作推动 UBI（Usage-Based Insurance）业务时，如何解决不同公司间数据标准不统一的问题？公司计划何时在主流保险公司中形成相对统一的标准？

目前在整个行业内，尚未形成统一的数据打通和标准合并规范。不同保险公司，无论是大型还是小型，均拥有各自独立的精算系统和数据体系，这为规模化的数据拉通带来了考验。公司计划在 2027 年推动并争取在主流保险公司中形成一个相对统一的标准，以打破当前的数据壁垒。当前，包括“报行合一”在内的一些行业政策，也在倒逼数据向更公开、透明的方向发展。

公司 2026 年及 2027 年上半年的业务增长点主要来自哪些方面？同时，公司目前在财务上面临哪些主要挑战？

预计到 2027 年上半年，仅依靠保险风控业务来支撑公司在风控中心等方面的加大投入仍存在困难。因此，公司在 2026 年下半年将同步加大软件和算法业务的推广力度，这部分业务毛利较高，预计将贡献新的收入。 公司整体财务面临两大挑战： 第一，传统业务持续亏损，主要受历史应收账款问题影响。应收账款曾高达约四至五亿元，虽已降至两亿元，但其中大部分为地方政府的智慧政务项目欠款，在疫情后回收困难。过去两年，仅坏账计提金额就已过亿。 第二，园区资产未能有效创收。公司自有园区目前主要为自用，未能形成对外租金收入，但每年仍需承担房产税、固定资产折旧及园区维护成本，导致数千万元的财务亏损。 尽管局部业务单元（单基地）有望实现盈利，但整体层面，公司仍在努力扩大经营规模、完成创新业务收入目标并确保现金流为正，以实现优化与平衡。

关于公司的“北斗自由流”技术，其在公路收费业务上的应用前景和当前进展如何？

“北斗自由流”是一种基于北斗时空信号的技术，可应用于保险降赔、车辆后服务市场等多个领域。其中，基于该技术实现公路收费是我们长期跟踪的一个重要方向。 然而，该业务的落地受政策影响极大，目前尚存在不确定性。这涉及到民生问题，以及与现有税收体系的协调，例如传统燃油车缴纳的燃油税中包含公路养护费，而新能源车目前没有相应的税费机制。若对新能源车收费，可能会面临社会接受度及与鼓励新能源产业发展政策的冲突。 因此，尽管我们认为这是北斗技术未来一个极具潜力的应用方向，并已在技术储备和课题研究上积极跟进，但目前该业务仍处于课题研究阶段，其实施有待国家层面的统一规划和政策明确。

人在草木间

公司在 2024 年发布了十余项战略合作公告，但自 2025 年 2 月后再未披露类似合作，原因是什么？以及此前已签署合作协议的进展与产出情况如何？

公司此前签署了多项战略合作协议，目前正集中资源跟进其中能够达到实质性披露标准的项目。对于有明确进展的合作，公司会及时发布进展公告。部分早期的战略合作可能因未达到预期或不符合当前披露标准而不再对外公告。后续公司会梳理现有合作，评估哪些适合对外披露。

公司核心控股子公司近期发布的 450 万元“自由流应用项目管理服务”招标，其具体内容和目的是什么？

该招标并非新的业务试点项目，而是为了加强对公司现有大规模车联网终端资产及相关项目的管理。随着公司在全国部署了数十万台终端设备，资产管理、在建工程管理及财务审计的复杂性和要求日益提高。这些终端分布广泛，且涉及与电信运营商等合作伙伴共同推广的北斗规模化应用项目。 因此，公司需要建立一套专业的、系统化的项目管理服务体系，以满足自身、国家项目以及合作伙伴对项目管理、资产盘点、财务审计和项目验收的需求。此次招标旨在引入有经验的项目管理方，协同财务和资产管理部门，共同梳理财务与业务数据，以支撑年度审计、项目验收等工作。

公司 2026 年第一季度经营现金流净额为负 3,000 多万元，第二季度转为正 3,000 多万元，产生如此大幅波动的原因是什么？预计第三、四季度的经营现金流是否会延续环比增长态势？

2026 年上半年，公司各业务团队，包括智慧政务和智慧交通，均在加速应收款的催收与回款，因此从财务数据上看，第二季度的经营现金流有明显改善。然而，对于下半年能否保持同样的增速，不能简单地以一、二季度的增幅来推断。尽管回款和预收款显著增加，资金周转效率也在提升，但公司目前仍处于前期铺垫及保险收入转化数据要素收入的过渡期，在研发和市场运营推广方面仍需持续投入。从财务风险控制的角度，公司希望通过多种手段在第三、四季度保持经营现金流的良好状态，但预计不会按照上半年的增幅简单线性增长。

关于海南公司的现金流情况，上半年 4,100 万元的现金流具体是指净现金流还是经营性净现金流？相较于去年同期的 900 万元，这部分超过 3,000 万元的增量主要来源于何处？

该数据指的是净现金流。上半年净现金流的显著增长，主要得益于公司服务费收入回款的增加，特别是中转服务业务的回款。

观察到公司公告的签约主体不一，部分为江苏美东品牌，大部分为上市公司主体。请问中转服务业务的收入是计入上市公司层面，还是计入交信北斗海南公司？未来业务主体将如何划分？

公司的目标是将所有涉及智慧交通和北斗数据的业务都归集到交信北斗海南公司。目前，由于部分招投标项目或客户要求，仍需以上市公司主体进行合作。对于这类情况，上市公司会向子公司收取类似资质费或管理费。从 2026 年下半年开始，公司将尽可能把所有智慧交通和北斗数据业务转入海南公司。未来，上市公司的角色将专注于集团的财务管理，而具体业务将由子公司承接：智慧政务业务归属光明公司和追溯云公司；所有涉及车辆终端和北斗数据的业务，将归属海南公司；此外，公司正在重组资源，计划以各省交投为主要合作对象，发展车路云协同业务。

对于车载终端设备，其折旧摊销的具体会计处理方式是怎样的？不同类型终端的成本和年折旧额大致在什么范围？

公司的车载终端设备在安装上线后的次月开始计提折旧，折旧年限为 3 年，并预留 5%的净残值。折旧金额与终端成本直接相关，例如，成本为 600 元的终端，年折旧额约为 200 元；成本为 3,000 元的终端，年折旧额约为 1,000 元。目前，主流的主动安防产品是“双摄”组合（对车外及对司机），根据厂家和算力配置不同，成本在 500 元至 1,000 元之间。若配置 6 个摄像头的设备，因算力及存储需求更高，成本可能达到 2000 元。若加装 AEB 自动刹车系统，终端成本可能达到三四千元。目前装车设备类型多样，从仅有定位功能的低端设备到配备 ADAS、DMS 甚至 AEB 的设备均有覆盖，单价从 200 元到七八千元不等。

截至 2025 年底，公司已安装的约 50 万台车载终端，其平均单台设备需摊销的价值量是多少？由此产生的月度折旧总额大概是多少？

截至 2025 年底，已安装的车辆终端数量远高于 20 万台，接近 50 万台。以 50 万台的保有量估算，考虑到设备类型多样，取一个相对谨慎的平均单价 900 元/台进行测算。按照 3 年折旧期和 5%的净残值计算，每月的折旧总额大约在 1,200 万元左右，相当于平均每台车每年摊销 300 元。

公司的收入确认政策是怎样的，是否会将智慧交通业务下的中转服务费、保险相关收入等进行细分披露？基于 2025 年底 50 万台的装车量，2026 年中转服务费确认的收入预计能达到多少？

根据交易所的信息披露格式要求，公司在财报中主要按照智慧交通和智慧政务两大业务板块进行分类，不会在智慧交通业务下再对中转服务费、保险收入、软件收入等进行更细致的拆分披露。关于收入预测，基于 2025 年底 50 万台的装车量，以及每台车每年约 300 元的折旧额来推算 2026 年中转服务费收入将达到 1.5 亿

元，这一数字是无法达到的。

关于中转服（终端服务）的收入，上半年财报数据与基于终端安装量和单价的测算似乎存在差异，能否解释一下具体原因？例如，若以每台终端 900 元的价格和 50 万台的安装量为基准进行估算，与上半年约 3,000-4,000 万的实际中转服收入不符。

上半年智慧交通业务的收入主要来自中转服，金额约为 3,000 多万元（不含税）。该数据与基于终端保有量和单价的简单测算存在差异，主要原因在于中转服收入与固定资产折旧并非一一对应的关系。为了实现获客和市场推广目标，公司在终端设备上进行了补贴，平均补贴率约为 25%。这意味着，中转服的收入实际上是低于相关固定资产折旧的。例如，为实现 1.5 亿元的收入目标，可能对应的服务收入仅为 1 亿元，差额部分即为市场补贴。这种补贴策略旨在通过硬件亏损或微利来获取客户，从而在未来通过增值服务（如保险等）获得更高收益。

公司在硬件和服务收费方面有哪些不同的业务模式？

公司的收入模式是多样化的组合，并非单一模式。具体包括：

1. 纯服务费收入模式。
2. 硬件与服务费打包的收入模式。例如，目前已在一个车队试点推行“硬件+服务费”的模式，对于功能较强大的终端主板，年收费标准为 2,800 元。
3. 基础的中转服务费与保修服务费等相结合的收入模式。

因此，不能简单地将固定资产折旧与某一项特定收入直接对应。

从终端设备发货到最终确认收入，整个流程是怎样的？其中是否存在时间延迟，从而影响了收入的确认时点？

收入确认的流程和时间点受到严格的审计要求，存在一定的时间滞后。具体流程如下：

1. **发货**：设备首先从公司发出，送达运营商的仓库。
2. **安装调试**：运营商将设备安装到车辆上并进行调试。
3. **数据回传**：安装调试完成后，车辆的相关数据必须成功上传至公司的管理系统。

审计机构要求必须在完成第三步，即数据开始稳定回传后，公司才能将相关资产从“在建工程”转为“固定资产”，并于次月开始计提折旧和确认收入。从客户签收到数据稳定回传，通常需要 3 个月左右的时间，有时可能延长至 6 个月。因此，即使去年底已发货的设备，其收入确认也可能会延迟到今年第二季度或之后。

对于已收款但未满足收入确认条件的业务，在财务上是如何处理的？合同负债的具体情况是怎样的？

对于已发货、甚至已收到客户全款或预付款，但尚未完成安装上线和数据回传的设备，在财务上会计入“在建工程”科目，这部分资产不计提折旧，也不确认相应的服务收入。客户支付的款项则计入“合同负债”。例如，去年底账面上有接近 1 亿元的在建工程，这部分设备即是已采购但未安装上线，因此未确认收入和折旧。公司的业务模式通常要求客户先付款，例如采用“3-3-3-1”的付款方式，或者在享受价格优惠的前提下要求全款预付，这也是形成合同负债的主要原因。

请详细说明公司针对大客户的设备安装业务，其具体的付款流程、周期以及与数据上传相关的特殊条款是怎样的？

公司的付款流程设计为分期支付。客户需先支付 10%的预付款，公司发货后，客户再支付 40%。剩余的 50%款项则在年底 12 月份之后支付。这一付款安排的前提是公司提供了基础数据服务并帮助客户获得了 20%的优惠。在客户收到货物后，会根据其车队在年检前的情况分批进行安装，安装周期可能持续数月，例如半年。从资金周转和安全角度考虑，通常给予客户三个月的账期。不过，在特定情况下，如 2025 年部分地方政府要求年底前完成更换，导致客户为抢占市场而大量订货，安装周期可能会延长至半年以上。 为激励客户尽快上传数据，公司设定了相应条款。对于希望一次性付款以获取更大折扣的客户，公司会予以特批，核心目标是加速数据上传。此外，公司新增了一项规定：如果客户不上传数据，将不再发货；若客户在三个月内的数据上传比例未达到约定标准，公司将停止提供支持服务。

请解释合同负债的确认和摊销机制，以及如何通过合同负债的季度环比变化来估算新增的车辆安装数量？

合同负债的金额等于公司已收到的客户款项减去已经确认的收入。以一个单价 120 元的终端设备为例，如果公司一次性收取了全款 120 元，并按一年期限分月确认收入，即每月确认 10 元。在第一个月结束时，已确认收入为 10 元，则合同负债为 110 元；第二个月结束时，合同负债则变为 100 元。 基于此逻辑，可以通过合同负债的季度环比增量来估算新增需求。2026 年第二季度合同负债环比第一季度增加了 3,600 万元，第一季度环比 2025 年第四季度也增加了 3,000 多万元，这些边际变化主要由新增需求驱动。假设平均每台车的预付款为 600 元（占设备总价的 30%左右），那么 3,000 多万元的合同负债增量大致对应约 5 万台新增车辆的订单。需要注意的是，这种估算方式主要反映新增订单情况，未考虑存量合同负债按月摊销对总额的影响，但从宏观数量级上是大致准确的。

公司在发货、装车和数据开通这三个业务环节的实际进度分别是多少？

关于发货量、装车量以及最终数据开通量这三个关键指标的具体数字，将在后续的交流活动中进行更准确的披露。

公司之前披露的 350 万台在手订单，其目前的安装进度似乎较为缓慢，可否展望一下未来的安装计划？以及交通部要求的 2027 年底完成改装的目标是否能够实现？

关于 350 万台订单的说法需要澄清。以河北省为例，签约量约为 80 万台。目前，各地的推广安装进度存在显著的不平衡，这与地方政府的认知、理解以及当地的政策环境、市场环境和产业生态密切相关。进展较好的地区完成率可达 90%，而较差的地区仅为 16%。公司正在对各省份进行测算和战略研究，以评估推广条件。这是一个需要逐步实际落地的过程，各地区的发展状况差异巨大。至于交通部要求的 2027 年底完成改装的目标，目前相关工作尚未全面启动。

以公司与中汽研签订的 2 亿元合同为例，该项目的具体合作内容、涉及金额以及目前的财务状况是怎样的？

该项目是中汽研作为项目主体，向国家发改委申报的一个专项，项目总投资额约为 1.915 亿元。公司作为合作方参与其中，主要负责两大块业务：平台建设和核心算法的产出。公司参与部分的总金额约为 5,000 万元，并非外界理解的 2 亿元。

关于公司与中汽研的合作，公告披露的总投资额约为 2 亿元，而与中汽研的直接合同金额为 5,000 万元，这是否存在信息误导？此外，业务签约主体多为子公司，但收入最终归属于交信投资，这是否会导致设备所有权的归属问题，例如从信息发展 100%持股转变为交信海南 50%持股的情况？

公司与中建八局之间是技术总包关系，中建八局是整个项目的牵头总包方。公告中提及的装机 20 万台、总投资约 2 亿元是整个项目的情况。在数据资产业务的定位上，公司正遵循国家将数据运营商与数商分离的政策。例如在天津，数据运营商（如海南公司）负责获取数据授权，而分公司则负责具体的业务运营。这种安排有时是因为上市公司缺乏某些业务所需的履历，因此由专业的组织来负责。

根据 2026 年上半年的财务数据，交信海南在数据要素业务上的收入为 2,900 万元，而上市公司信息发展在智慧交通业务上的收入约为 3,500 万元。这其中 600 万元的差额是否为上市公司在智慧交通领域的其他业务收入？具体是哪些业务？

集团内参与智慧交通业务的实体并非只有交信海南。除了以车端运营为主的交信海南，集团还有一个以路侧业务为主的证券公司。由于这些都属于创新业务，在孵化期，部分业务单元会设置在集团层面。在 2026 年上半年之前，集团层面一

直保有业务单元。

关于设备签约、发货和上线的数量，从 2024 年年报、2025 年中报、2025 年年报后的电话会议到近期公众号信息，各渠道披露的数据存在较大差异，能否提供一个截至目前最为准确的累计签约、发货及上线数量？

各个时间点披露的数据口径和统计范围有所不同。2024 年披露的 20 万台是一个预算目标，当年实际发展量接近此数。2025 年年中提及的签约 100 万台和发货 60 万台是当时的统计数据。关于上线数量，2025 年单年度上线约 30 万台，加上前期的存量，到 2025 年底累计上线总量约为 50 万台，更精确的数字是 47 万台。至于签约总量，情况较为复杂，例如河北省的总量是 80 万台，但这需要与合作伙伴分阶段、分单位逐一签订。签约后的转化面临两大考验：一是设备的实际发行和安装，这需要借助国家规模化推广的政策，但各地方的实际情况参差不齐；二是数据变现。截至 2025 年，累计签约量大约在 180 万台左右。

公司目前已披露的风控中心总数约为 7-8 个，请问每个风控中心能够服务的车辆上限大约是多少？此外，这些风控中心是自建模式还是合作模式？

目前的风控中心存在两种模式：一种是自建，另一种是与合作伙伴共建。以天津的服务中心为例，该中心目前设置有大约 30 多个席位。关于与合作伙伴共建的服务中心，其具体情况不便在此详细披露。

针对今年 10 万台保险签约并执行风险减量业务的目标，若以每台车 500 元的固定收益计算，预计将产生 5,000 万元的保险分润收入。考虑到收入确认的滞后性，这笔业务在年底是否能产生几千万元的经营性现金流？

今年的年度目标非常清晰，核心考核指标是订单量，10 万台是今年的订单目标。然而，订单的签订与现金流的产生并非同步。与保险公司的合作模式在各省存在差异。通常情况下，保险公司在续保时才会支付相关费用。具体流程为：首先，对保险公司提供的车辆名单进行数据质量评估；其次，业务部门根据评估结果向客户中心下达订单；客户中心接收订单后，开始进行数据下发与服务准备。这个过程中，并非所有车辆数据都能立即投入使用，例如，数据质量较好的一半车辆会优先进入风控服务流程，此时订单已经生成。但款项的支付，需要等到这批车辆中的每一台车在各自不同的保险到期日进行续保时，从下一年的保费中列支。一个车队内的车辆保险到期时间可能分散在两三个月内，因此会存在时间差。尽管如此，业务模式的核心是先收取固定基础费用，再商谈分润。在积累一年的数据后，将形成标准化的分润模式。

目前公司所有风控中心在库服务的车辆总数是多少？

关于在库服务的车辆总数，目前没有进行过精确的统计。这部分数据来源较为分散，一部分来自公司直营的风控中心，另一部分来自合作模式的风控中心。例如，

在与六安共建的风控中心项目中，公司主要提供平台、算法等技术支持，而日常的人工服务由合作方负责，因此难以精确掌握其服务的具体车辆数量。

公司在信息披露方面，特别是关于签约量、在服务车辆数等二级市场高度关注的核心数据，似乎存在不够清晰和明确的问题，未来是否有计划进行改进？

公司认可向投资者提供严谨、标准化的关键业务数据是合理的。未来计划将投资者关心的几个核心数据，如签约量、发货量、发行量以及已提供服务的车辆数和其中已收款的车辆数等，通过严谨的途径进行标准化处理。公司将与审计机构、律师共同商议，确立一套既符合信息披露监管要求，又能让市场和投资者更直观、准确理解业务进展的数据统计与发布口径。这套标准化的方法将在未来的业绩说明会或定期报告中应用，以提升信息披露的透明度和规范性。