

证券代码：003005

证券简称：竞业达

公告编号：2026-022

北京竞业达数码科技股份有限公司 2026 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
钱瑞	董事长	详见巨潮资讯网 (www.cninfo.com.cn) 公告编号：2026-018	不涉及

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☐适用 ☒不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐适用 ☒不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	竞业达	股票代码	003005
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	不适用		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	王栩	王子轩	
办公地址	北京市海淀区银桦路 60 号院 6 号楼	北京市海淀区银桦路 60 号院 6 号楼	
电话	010-52168888	010-52168888	
电子信箱	wangxu@jyd.com.cn	wangzixuan@jyd.com.cn	

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐是 ☒否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期 增减
营业收入（元）	112,242,361.78	118,279,192.22	-5.10%
归属于上市公司股东的净利润（元）	-74,366,877.48	-18,979,965.02	-291.82%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-74,810,328.64	-21,374,030.39	-250.01%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-117,411,641.13	-35,294,239.81	-232.67%
基本每股收益（元/股）	-0.3214	-0.082	-291.95%
稀释每股收益（元/股）	-0.3214	-0.082	-291.95%
加权平均净资产收益率	-4.13%	-1.02%	-3.11%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度

			末增减
总资产（元）	2,078,842,423.27	2,203,871,103.00	-5.67%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,748,867,688.83	1,839,431,774.68	-4.92%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数		26,758		报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）		0	
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
钱瑞	境内自然人	25.28%	58,495,260	43,871,445	不适用	0	
江源东	境内自然人	21.19%	49,028,000	36,771,000	不适用	0	
张爱军	境内自然人	7.38%	17,070,761	12,803,071	不适用	0	
曹伟	境内自然人	2.16%	4,998,000	3,748,500	不适用	0	
陈家琼	境内自然人	2.10%	4,853,460	0	不适用	0	
海南竞业达瑞盈科技咨询中心（有限合伙）	境内非国有法人	0.65%	1,496,980	0	不适用	0	
海南竞业达瑞丰科技咨询中心（有限合伙）	境内非国有法人	0.51%	1,176,028	0	不适用	0	
香港中央结算有限公司	境外法人	0.47%	1,080,603	0	不适用	0	
国信证券股份有限公司	国有法人	0.32%	736,187	0	不适用	0	
#周红军	境内自然人	0.26%	594,952	0	不适用	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明		钱瑞先生为公司董事长，江源东女士为公司董事、副总经理，二人为夫妻关系。张爱军先生为海南竞业达瑞丰科技咨询中心（有限合伙）执行事务合伙人；曹伟先生为海南竞业达瑞盈科技咨询中心（有限合伙）执行事务合伙人。除上述关系外，公司未知其他股东间存在关联关系或为一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）		无					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐适用 ☒不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

☐适用 ☒不适用

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐适用 ☒不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

☐适用 ☒不适用

三、重要事项

报告期内，公司坚定践行“AI+”发展战略，各项业务有序推进。公司实现营业收入 1.12 亿元；归属于上市公司股东的净利润-7,437 万元。公司业务延续上半年立项、下半年验收的季节性特征，收入确认集中于下半年，上半年收入规模占全年比重较低；报告期内智慧教育、智慧轨道板块项目受验收节奏影响，收入同比下降，同期订单获取保持增长，毛利率保持稳定。

净利润同比下降，主要系公司处于 AI 战略深化投入期：一方面加大人工智能、大模型及智能体技术在教育、轨道等核心场景的研发投入，加速技术成果向产品转化；另一方面为支撑 AI 新产品市场化落地，前瞻推进营销体系建设，完善营销网络布局、扩充本土化销售团队。受上述战略投入及营销体系前置建设影响，报告期内销售、研发、管理等费用合计同比增加约 4,789 万元。费用投入先于收入释放，利润阶段性承压系公司立足中长期发展的主动选择；当前投入的预期收益，将随产品化程度提升与订单转化逐步体现。同时，公司应收账款回收工作持续推进并取得成效，对利润形成一定正向支撑。

1、分板块经营情况

智慧教育 报告期内实现营业收入 1,676 万元。收入下降主要系项目验收节奏影响：智慧教育业务收入确认集中于下半年，上半年确认收入占全年比重小。在 AI 技术深度赋能的背景下，该板块正经历从投入期至产品化验证的关键阶段：星空教育大模型及 AI 智能

体平台迭代，AIGC 诊断、智能体产品等服务由场景验证走向规模推广，商业模式由建设交付向服务化运营转型的路径进一步清晰，收入取得方式处于从项目制向服务制转变过程中。

智慧招考 报告期内实现营业收入 7,181 万元，同比增长 15.88%。标准化考点建设需求处于结构优化期：AI 智能巡查、智慧体育等 AI 融合产品收入贡献占比逐步提高；2026 年上半年，公司智慧招考产品及服务，保障了高考、中考等各类高利害考试系统安全平稳运行，设备租赁、AI 评测服务等收入形态稳步拓展，业务结构由建设向智能化+服务化转型，客户黏性与客户价值持续提升。

智慧轨道 报告期内实现营业收入 2,317 万元。收入下降主要系地铁项目开通前集中验收节奏影响，季度间波动较大；从订单口径看，新签合同金额较上年同期大幅增长，板块业务储备增厚。AI 生成式巡站、智慧安检等自主产品在北京、济南、深圳、福州等多地线路实战应用，板块从传统系统集成向自主产品牵引的商业模式转型深化。

2、订单情况

截至 7 月末，公司在手订单 3.5 亿元，智慧教育板块在手订单同比增长近 30%，为下半年及 2027 年收入确认奠定基础。

3、费用情况

报告期内，公司加速营销体系建设：完善营销网络布局，销售费用 7,381 万元，同比增长 68.55%；践行 AI 战略研发投入进一步加大，研发费用 3,390 万元，同比增长 52.02%；升级组织能力，管理费用 3,486 万元，同比增长 21.92%；三项费用合计同比增加约 4,789 万元。费用投入先于收入释放，是报告期利润阶段性承压的直接原因；相关投入为面向“十五五”教育数智化与 AI+交通机遇的前置性战略投入。

4、研发投入

报告期内，公司研发投入同比增长 44.95%，占营业收入比例维持高位。投入方向集中于：①行业垂类大模型——星空教育大模型迭代，灵鲸招考大模型及考务多模态算法于报告期内完成备案，公司在教育、招考两个领域均完成大模型与算法的“双备案”；②AI 应用与智能体——教学智能体、考务智能体、AI 巡站等场景化应用的产品化开发；③信创算力与技术生态——2026 年 7 月，公司与海光信息技术股份有限公司签署战略合作协议，围绕信创算力与教育、轨道行业 AI 应用开展合作，为公司大模型训练推理与核心业务系统

国产化适配提供自主可控的算力底座。报告期内，公司及子公司新增专利 18 项，截至报告期末，累计拥有软件著作权 630 项、专利 118 项。

5、营销体系建设

报告期内，公司继续推进面向 AI 新产品市场化的营销体系建设：智慧教育与智慧招考业务完善区域总部+办事处网络布局，全国 31 省（区、市）覆盖与重点地市的深度渗透加强；智慧轨道业务维持南北两大区的营销布局，与板块经营特征相匹配。

营销体系建设投入具有前置性，人员与网络成本先行发生，而商机转化、订单获取与收入确认存在滞后周期；报告期内营销网络扩展已在商机意向层面显现效果，最终将体现在订单获取与收入转化上。营销网络同时承担服务职能：为 AIGC 诊断服务、智能体平台运营等服务性收入的规模化铺设本土化渠道，支撑公司从项目制建设商向全场景教育运营服务商转型。