内部资料　注意保存

星河软件有限公司

2026 年第三季度经营分析报告

编制部门：财务管理部

报送：公司经营管理委员会

二〇二六年十月十五日

本文件为演示样例，公司名称、人物和数据均为虚构。

目　录

一、总体经营情况 …… 3

（一）主要经营指标 …… 3

（二）收入结构 …… 4

二、市场拓展情况 …… 5

（一）区域市场 …… 5

（二）客户与产品 …… 6

（三）重点项目进展 …… 6

三、成本费用与盈利 …… 7

（一）期间费用 …… 7

（二）盈利能力与现金流 …… 7

四、人员与研发 …… 7

（一）人员结构 …… 7

（二）研发进展 …… 8

五、主要问题与风险 …… 8

六、第四季度工作安排 …… 8

附件　第三季度分月数据及大事记 …… 10

内容摘要

第三季度，公司实现营业收入 17,360 万元，同比增长 30.7%，完成季度预算的 103.3%；实现营业利润 3,489 万元，同比增长 121.5%；新签合同额 21,540 万元，同比增长 27.6%。协同办公平台订阅收入占比提升至 56.7%，收入结构持续优化。期间费用率为 42.7%，较上年同期下降 5.4 个百分点。主要问题是实施与定制开发业务毛利率下降、华中及西部区域续约率偏低，第四季度将重点推进交付标准化和重点客户续约工作。

一、总体经营情况

（一）主要经营指标

第三季度，公司主要经营指标全面完成预算目标。营业收入、毛利、营业利润和经营活动现金净流量均超过预算，期间费用控制在预算范围内。其中，营业利润较预算多 629 万元，主要来自订阅业务收入超预期和销售费用投放节奏后移。

表 1　2026 年第三季度主要经营指标完成情况

单位：万元

指标	本季度			上年同期	同比增减
	实际	预算	完成率		
营业收入	17,360	16,800	103.3%	13,280	30.7%
毛利	10,901	10,420	104.6%	7,960	36.9%
期间费用	7,412	7,560	98.0%	6,385	16.1%
营业利润	3,489	2,860	122.0%	1,575	121.5%
新签合同额	21,540	20,000	107.7%	16,880	27.6%
经营活动现金净流量	2,960	2,500	118.4%	1,840	60.9%

注：1. 营业利润 = 毛利 - 期间费用，未含投资收益及营业外收支；2. 期间费用完成率低于 100% 表示费用低于预算。

数据来源：内部统计（虚构）

从近五个季度的走势看，公司营业收入呈现明显的季节性特征：第一季度受春节假期和客户预算审批周期影响为全年低点，第四季度为集中验收期。剔除季节因素后，收入保持稳定增长，本季度收入为近五个季度最高水平（见图 1）。

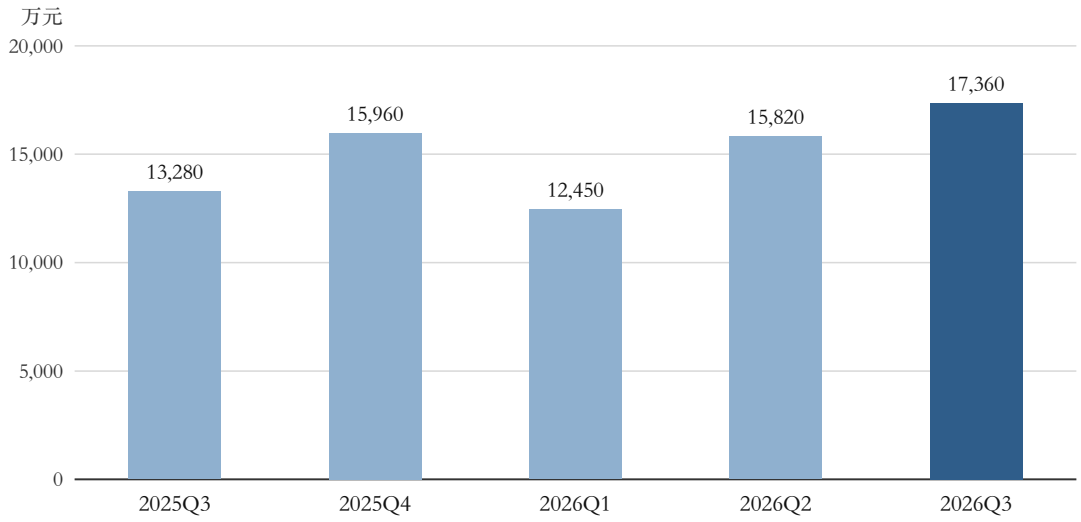


图 1　近五个季度营业收入

（二）收入结构

分业务线看，协同办公平台订阅收入 9,850 万元，同比增长 38.3%，占营业收入的 56.7%，较上年同期提高 3.1 个百分点，是收入增长的主要来源。数据分析服务收入同比增长 41.6%，增速为各业务线最高，主要得益于上半年发布的经营驾驶舱产品在制造业客户中的推广。实施与定制开发收入增长 14.6%，增速低于整体水平，毛利率同比下降 2.3 个百分点，主要原因是部分大型项目需求变更较多、实施周期延长。

表 2　分业务线营业收入及毛利率

业务线	营业收入（万元）			毛利率（%）		
	本季度	上年同期	同比	本季度	上年同期	变动（百分点）
协同办公平台订阅	9,850	7,120	38.3%	82.4	80.1	+2.3
实施与定制开发	4,230	3,690	14.6%	31.5	33.8	−2.3
数据分析服务	2,180	1,540	41.6%	55.2	51.0	+4.2
运维外包	1,100	930	18.3%	22.6	24.1	−1.5
合计	17,360	13,280	30.7%	62.8	59.9	+2.9

注：合计行毛利率为加权平均值。

数据来源：内部统计（虚构）

收入结构的变化带动综合毛利率提升 2.9 个百分点。订阅类收入具有可持续性，截至九月末，订阅业务年度经常性收入（按当月订阅收入乘以十二计算）达到 4.02 亿元，较年初增长 21.5%。

二、市场拓展情况

（一）区域市场

第三季度各区域新签合同额均实现同比增长。华东区域新签合同额 7,180 万元，占比 33.3%，继续位居第一，同比增长 35.6%，主要来自两家大型制造集团的全集团推广项目。华南区域同比增长 31.2%，新设立的区域服务中心于七月投入运营后，本地交付响应时间由平均 3.5 天缩短至 1.2 天。华中和西部区域增速相对较低，续约率分别为 86.5% 和 85.2%，低于公司平均水平。

表 3　分区域新签合同及客户情况

区域	新签合同额（万元）	占比	同比增长	新增客户（家）	续约率
华北	6,420	29.8%	22.4%	38	92.1%
华东	7,180	33.3%	35.6%	45	90.4%
华南	4,050	18.8%	31.2%	29	88.7%
华中	2,160	10.0%	18.9%	17	86.5%
西部	1,730	8.0%	20.3%	12	85.2%
合计	21,540	100.0%	27.6%	141	89.6%

注：1. 续约率 = 本季度实际续约合同数 ÷ 本季度到期合同数；2. 因四舍五入，各区域占比之和可能不等于 100%。

数据来源：内部统计（虚构）

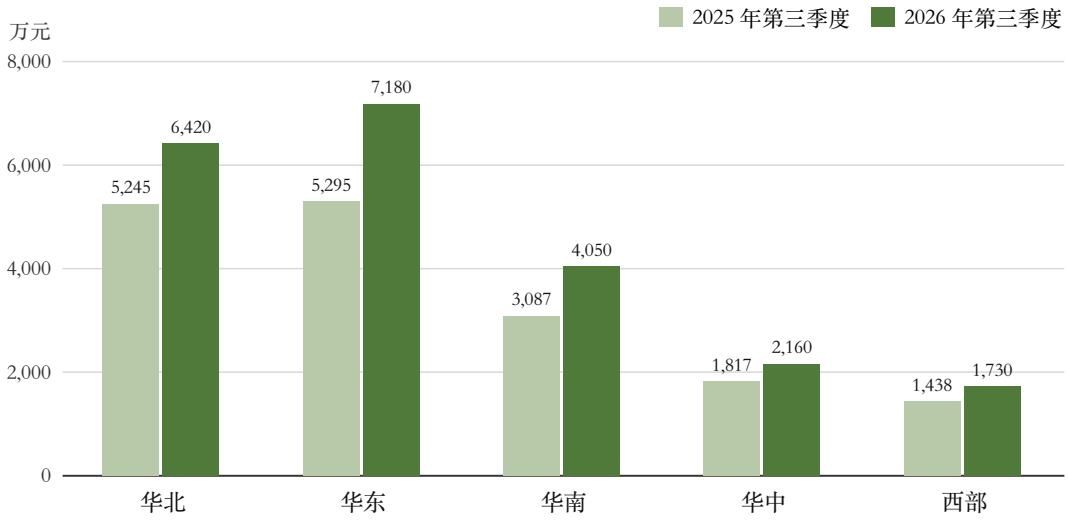


图 2　分区域新签合同额同比对比

（二）客户与产品

截至九月末，平台付费账号数达到 52.4 万个，较六月末净增 5.1 万个，较上年同期增长 39.0%（见图 3）。本季度新增付费企业客户 141 家，其中年合同额 100 万元以上的重点客户 9 家。客户结构方面，制造业客户收入占比 41%，金融业 18%，零售与服务业 16%，其他行业 25%。

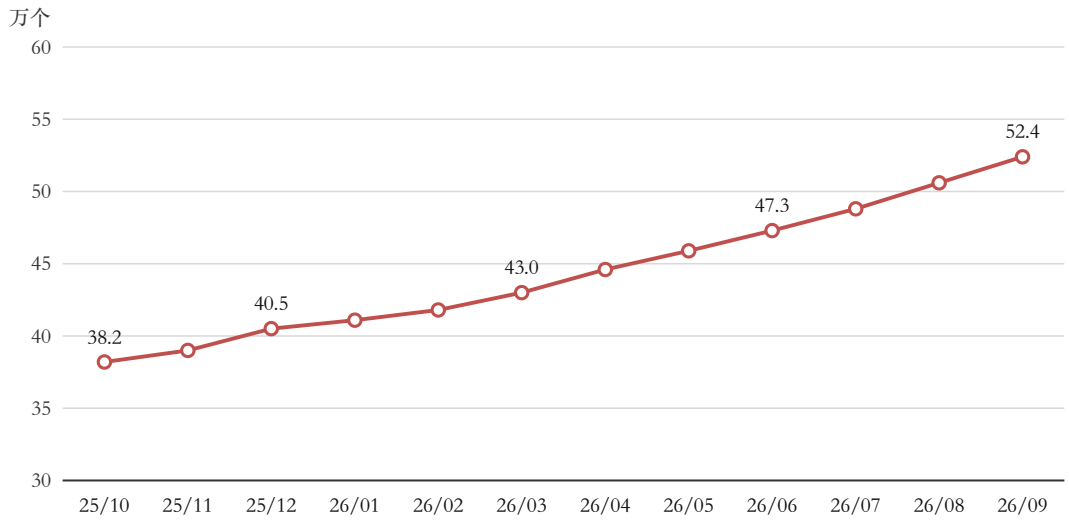


图 3　近十二个月平台付费账号数

产品方面，本季度共发布平台版本 3 个，上线“智能审批助手”“跨组织协作空间”等 11 项新功能。根据季度客户满意度调查，综合满意度为 4.42 分（满分 5 分），较上季度提高 0.08 分；客户反馈最集中的问题为移动端大文件预览速度和审批流程配置的灵活性，已纳入第四季度产品规划。

（三）重点项目进展

本季度在手重点项目 32 个，合同总额 3.86 亿元。其中，示例制造集团全集团协同平台项目完成第一阶段 14 家下属企业上线，覆盖用户 2.3 万人，第二阶段预计于十二月底前完成；示例城市商业服务公司数据分析平台项目已通过初验，进入试运行阶段；示例物流有限公司运维外包项目于八月正式切换，系统可用率连续两个月保持在 99.95% 以上。

项目交付方面，本季度按期验收项目 19 个，按期验收率 86.4%，较上季度提高 4.1 个百分点；延期项目 3 个，均为客户侧组织调整导致的需求变更，已与客户重新确认里程碑计划。项目平均实施周期为 74 天，较上年同期缩短 9 天。

三、成本费用与盈利

（一）期间费用

本季度期间费用合计 7,412 万元，同比增长 16.1%，增速低于收入增速 14.6 个百分点，期间费用率为 42.7%，较上年同期的 48.1% 下降 5.4 个百分点。其中，研发费用 3,050 万元，同比增长 19.1%，主要是研发人员增加和算力资源采购增加；销售费用同比增长 16.4%，低于新签合同额增速；管理费用通过集中采购和办公场地整合，增速控制在 9.6%。

表 4　期间费用明细

项目	本季度（万元）	上年同期（万元）	同比增长	占营业收入比例
销售费用	2,980	2,560	16.4%	17.2%
管理费用	1,260	1,150	9.6%	7.3%
研发费用	3,050	2,560	19.1%	17.6%
财务费用	122	115	6.1%	0.7%
合计	7,412	6,385	16.1%	42.7%

注：研发费用为费用化部分，不含资本化开发支出 460 万元。

数据来源：内部统计（虚构）

（二）盈利能力与现金流

本季度实现营业利润 3,489 万元，营业利润率为 20.1%，较上年同期提高 8.2 个百分点。经营活动现金净流量 2,960 万元，同比增长 60.9%，主要原因是订阅业务预收款增加以及加强了应收账款催收。九月末应收账款余额 9,820 万元，较六月末下降 6.3%；账龄超过一年的应收账款 1,150 万元，占比 11.7%，已逐户制定回收计划。

四、人员与研发

（一）人员结构

九月末，公司在职员工 780 人，较季度初净增 28 人，其中新增研发人员 14 人。本季度主动离职率为 2.6%，较上季度下降 0.7 个百分点。人员结构情况见表 5。

表 5　员工结构情况

人员类别	季度末人数	季度初人数	本季度增减	占比
研发	412	398	+14	52.8%
实施与交付	186	180	+6	23.8%
销售与市场	124	117	+7	15.9%
职能管理	58	57	+1	7.4%
合计	780	752	+28	100.0%

数据来源：内部统计（虚构）

（二）研发进展

本季度研发投入合计 3,510 万元（含资本化部分），占营业收入的 20.2%。重点研发项目进展如下：一是新一代流程引擎完成内部测试，复杂流程的配置时间平均缩短 40%，计划于第四季度在 5 家试点客户上线；二是数据分析服务完成多数据源接入能力建设，新增支持 12 类常用业务系统的数据对接；三是移动端完成架构升级，应用启动时间缩短至 1.1 秒。本季度新获得软件著作权 8 项，提交发明专利申请 3 项。

五、主要问题与风险

（一）实施与定制开发业务盈利能力下降。部分大型项目需求边界不清、变更频繁，导致实施人天超出预算，本季度该业务毛利率降至 31.5%。如不加以控制，将影响全年毛利目标的完成。

（二）部分区域续约率偏低。华中和西部区域续约率低于公司平均水平 3 个百分点以上，客户流失主要集中在年合同额 20 万元以下的中小客户，反映出这两个区域的客户成功服务覆盖不足。

（三）应收账款回收压力依然存在。账龄超过一年的应收账款占比仍超过 10%，其中 3 家客户合计 620 万元存在回收不确定性，需持续跟进。

六、第四季度工作安排

（一）确保全年目标完成。第四季度营业收入预算为 19,200 万元，全年预算 63,000 万元。截至九月末，全年预算完成进度为 72.4%，各业务线需按月分解第四季度目标，重点推进 23 个待验收项目的验收回款。

（二）推进实施交付标准化。年底前完成实施方法论和需求变更管理流程修订，对合同额 300 万元以上的项目实行周报和里程碑评审制度，力争实施业务毛利率回升至 33% 以上。

（三）加强重点区域客户成功服务。在华中和西部区域各增配 2 名客户成功经理，对第四季度到期的 86 份合同提前 60 天启动续约沟通，目标续约率不低于 88%。

（四）加快应收账款回收。对账龄超过一年的应收账款逐户落实责任人，回收情况纳入销售人员季度考核；对存在回收风险的客户，依照合同约定和国家有关规定采取相应措施。

星河软件有限公司财务管理部

二〇二六年十月十五日

附件　第三季度分月数据及大事记

附表 1　2026 年 7—9 月主要经营数据

单位：万元

月份	营业收入	其中：订阅收入	新签合同额	回款金额	付费账号（万个）
7 月	5,520	3,210	6,380	5,060	48.8
8 月	5,690	3,290	6,950	5,410	50.6
9 月	6,150	3,350	8,210	6,930	52.4
合计	17,360	9,850	21,540	17,400	—

注：付费账号数为月末时点数，不做合计。

数据来源：内部统计（虚构）

附表 2　第三季度大事记

日期	事项
7 月 8 日	华南区域服务中心正式投入运营，首批驻场交付人员 18 人
7 月 22 日	协同办公平台 6.2 版本发布，上线“智能审批助手”功能
8 月 5 日	与示例制造集团签订全集团协同平台二期合同，合同额 2,860 万元
8 月 19 日	完成年度信息安全管理体系监督审核，未发现严重不符合项
9 月 10 日	举办第五届“星河开发者日”，线上线下参会合作伙伴 420 家
9 月 26 日	协同办公平台 6.3 版本发布，上线“跨组织协作空间”功能