

证券代码：301380

证券简称：挖金客

## 北京挖金客信息科技股份有限公司投资者关系活动记录表

2023年3月-2023年7月

编号：2023-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访                                <input type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会                              <input checked="" type="checkbox"/>路演活动 <input checked="" type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称</p>	<p>国盛证券、易方达基金、中信建投证券、天弘基金、北信瑞丰基金、民生证券、博时基金、宝盈基金、申万互联网传媒、南方基金、广发通信、招商证券、太和东方投资、江苏瑞华投资、海通证券、深圳君宜私募、财通基金、Morgan Stanley、诺德基金、华泰资产、华夏基金、共青城胜恒投资、成都立华投资、华能贵诚信托、国投招商投资、财达证券、北京理享家、上海固信投资、浙江韶夏投资、湖南湘投私募、新余中道投资、青岛鹿秀投资、上海常瑜资本、国联人寿保险、上海通怡投资、招商局资本投资、华泰证券(上海)资产、软银亚洲、江西金控、山西证券、国泰租赁、深圳嘉石大岩资本、上海金臣投资、前海锦诚资产、浙江御河投资、泰康资产、上海常春藤投资、贵山私募(苏州)、联储证券、东兴证券、中泰证券、兴证全球基金、银河证券、北京鲲鹏华创投资、万和证券、青岛天诚股权投资、杭州金投创业投资、上海大正投资、第一创业证券、广东星航新创私募、浙银首润（深圳）资本、众石财富(北京)投资、上海慈阳投资、北京祯祥投资、石家庄轩晖咨询、上海元绍资产、恒睿资本、华安证券、北京泰德圣私募、上海含德股权投资、时间投资、深圳佛银投资、浙江银万斯特投资、杭州中大君悦投资、上海铂绅投资、华实浩瑞（北京）私募、东海证券、申万菱信基金、苏州高新投资、宁波宁聚资产、上海仙人掌私募、上海君怀投资、弘业期货、城泰（北京）投资、申万宏</p>

	源、国泰君安、浙江农发小贷、禅定投资、中信证券资管、磐厚资本、瑞远资产、苏州国信、北京益安资本、羿拓资产、苏豪投资、浙江晖鸿投资、纽富斯、湖北高投、吉富创投、建信理财、南京攀云投资、江苏弘业、纯达基金、含德基金、东源投资、山西证券自营、南京盛泉恒元、兴全基金、青雅投资、华舟资产、深圳翊丰、江西高技术、山东新动能、江投资本、西南证券、南方天辰、兴途投资、中原证券、中道投资、矢量基金、中和资本、湖南轻盐、何慧清、郭伟松、蒋海东、林金涛、陈坚、徐国新、董卫国、庄丽、沈琥敏、陈火林、秦博、宁海涛。
时间	2023年3月—2023年7月
地点	电话会议、公司会议室
上市公司接待人员	董事长、总经理李征先生 董事、副总经理、董事会秘书刘志勇先生 副总经理、财务负责人郭庆先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司业务介绍环节</b></p> <p>公司董事会秘书刘志勇先生、财务负责人郭庆先生介绍了公司发展历程、业务概况、核心优势、发展规划等。</p> <p><b>二、互动交流环节</b></p> <p><b>Q1：公司服务大客户的主要优势体现？</b></p> <p>公司主要优势：1、基于应用层技术的行业理解，能快速响应客户需求。2、深耕大客户领域，持续为大客户资源和服务经验；3、高效执行的管理团队。</p> <p><b>Q2：未来发展的侧重方向？</b></p> <p>在大数据处理分析和机器智能运算等两大技术体系基础上，公司将加大人工智能、数字消费和数字文化等领域的投入，获取更多的发展机会。具体：</p> <p>1、数字化技术与应用方面，积极与电信运营商探索新的业务模式，拓展新的业务增长点，同时充分利用“北京城市副中心政务服务管理局</p>

	<p>信息化建设智能全息展示中心”项目经验，加大力度向其他政企客户输出公司在该类业务项目中的技术能力和服务经验；</p> <p>2、移动信息化业务方面，跟踪运营商在 5G 消息商业化推广上的进展，研究国内短彩信、国际短彩信、智能语音等多产品线与服务的商业拓展，继续深入开拓与电信、电力、邮政及金融等行业性客户的业务合作，为公司持续增长奠定基石；</p> <p>3、数字营销业务方面，充分梳理公司大客户的营销需求，利用公司 OTT 资源与媒体资源等综合优势，整合客户需求与公司资源优势，为客户创造最优的营销效果。</p> <p><b>Q3：公司在 19 年净利润较高的主要原因？近年业绩略有下滑的原因？</b></p> <p>2019 年利润较高系控股收购久佳信通 23%股权，按会计准则规定确认了部分投资收益。近几年利润波动的主要原因：1、受宏观经济调控影响，整个服务需要更多的让利给客户，促进客户给与公司更多的订单，所以整个收入增加，毛利下降。2、公司从自身发展考虑壮大团队，增加了在研发和人员的投入上。综合来说，短期来看利润会受到一些影响，但是实际上更多的是为了公司长远发展考虑。</p> <p><b>Q4：请问公司未来几年业绩的预期？</b></p> <p>公司客户都是行业类大企业，公司与主要大客户合作后均连续续约，为公司的收入可持续性提供了有效的保障。在信息披露方面，公司的控股子公司壹通佳悦、全资子公司久佳信通，均有较好的业务增长及业绩承诺，公司的业绩有明确且具体的保障。</p> <p><b>Q5：公司客户的稳定性是怎么样的？</b></p> <p>公司自成立以来秉承大客户战略，围绕客户需求横向拓展更多大客户，纵向满足客户需求的同时要提供一揽子整体服务。大客户的业务开发周期长、合作门槛高，大客户在与公司建立合作后出于业务安全性、稳定性等方面的考虑往往合作较为稳定。</p> <p><b>Q6：公司业务的回款周期大概是什么情况？</b></p> <p>公司秉持大客户战略，合作的大客户资信相对较好，公司业务模式大</p>
--	--

	<p>多按照自然月进行对账和结算，正常回款期在三个月到六个月以内，主要大客户未出现过坏账情况。</p> <p><b>Q7：公司投资久佳信通的历程情况，在已经控股情况收购其少数股东权益的原因？</b></p> <p>2016年3月，公司出资参与设立久佳信通，持股比例20%；2017年1月，公司对久佳信通其增资扩股，持股比例28%；2019年10月，公司对久佳信通实施控股并购，持股比例51%，形成了对久佳信通的控制。2023年6月，公司收购久佳信通49%股权，久佳信通将成为公司的全资子公司。</p> <p>通过2016年参股设立、2017年增资扩股、2019年收购控股、2023年全资持股，发行人逐步通过久佳信通这个业务主体实现了移动信息化服务业务规模的快速扩张，实施了公司内部加强业务板块整合、增强业务板块合力等发展战略及规划。</p> <p>本次收购久佳信通少数股权，有利于公司提高业务整合、执行效率，降低管理、运营成本，提高上市公司归属于母公司股东净利润等业绩指标，保障上市公司和全体股东的利益，公司本次收购久佳信通少数股权具备必要性。</p> <p><b>Q8：收购久佳信通的进展情况？</b></p> <p>公司于2023年4月17日、5月29日分别召开了第三届董事会第十二次会议、2023年第一次临时股东大会，会议审议通过了《关于收购控股子公司少数股权的议案》。久佳信通于2023年6月28日完成工商登记变更，变更后的久佳信通成为挖金客全资子公司。</p> <p><b>Q9：选择并购标的的时候看重的要素是哪一些？</b></p> <p>公司在考虑并购时会非常谨慎，考察并购标的是否围绕我们主业，并购标的的团队是否专业，并且是否能给公司带来资源，我们希望通过并购方式能够跟一些非常优秀的团队合作，能够把这些团队留在公司，与公司走得更久远。</p> <p><b>Q10：公司数字营销的客户都有哪些？</b></p> <p>公司数字营销业务主要包括三个方面OTT营销、权益营销、新媒体营</p>
--	--

	<p>销。服务客户主要包括全球知名 4A 公司、电信运营商、银行等行业客户。</p> <p><b>Q10：数字营销板块公司也布置了很多的渠道，公司和运营商二者的市场营销团队的角色分别是什么？</b></p> <p>在数字营销板块中公司主要围绕客户的需求，一方面帮客户拓展市场，另外一方面巩固我们与客户的合作关系，扩大公司在整个业态上下游的利润来源。</p> <p><b>Q11：公司在有沒有人工智能这方面相关技术？</b></p> <p>公司对人工智能场景应用的项目进行了持续的研发投入，目前在公司增值电信业务、移动信息化业务、数字化系统集成等业务当中有重要应用。应用场景主要包括 AI 智能监控、AI 智能语音助手、智能“小问”机器人交互展示等。</p> <p><b>Q12：AI 相关业务目前的订单和客户是怎样的情况？</b></p> <p>公司 AI 相关业务是公司三类业务板块中服务客户过程中产生的需求，具体应用智能展厅的数字机器人、AI 语音接听助手话、AI 客户机器人等。</p> <p><b>Q13：移动信息化业务板块，各类新监管政策的出台，对公司的影响？</b></p> <p>移动信息化业务板块中，工信部等主管部门持续出台了相应的监管政策，公司的客户均为行业性大客户，业务规范度极高，且公司也持续严格遵守了监管政策管理规范拓展业务，强化内部控制建设，移动信息化业务规模持续增长。</p> <p><b>Q14：三大板块业务占比情况？</b></p> <p>数字化技术与应用解决方案营业收入占比大概在 10%-15%左右，移动信息化业务营收占比大概在 50%-70%左右，数字营销营收占比大概在 15%-30%左右。</p> <p><b>Q15：短信资费价格是政策调节吗？</b></p> <p>工信部对运营商有价格政策指导，运营商之间也会有竞争，导致现有的价格现状。</p> <p><b>Q16：增值服务收入比例在下降是什么原因呢？</b></p>
--	--

	增值电信服务属于运营商产品迭代需求，增值电信业务有它的产品生命周期，其变化属于运营商正常的发展态势，所以公司是跟随着运营商的变化而不断变化。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 8 月 24 日