

证券代码：300678

证券简称：中科信息

中科院成都信息技术股份有限公司

投资者活动记录表

编号：2023-08

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____(请文字说明其他活动内容)	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	中金公司研究部分析师车姝韵、童思艺	
时间	2023年9月6日 10:00-11:00	
地点	线上会议	
公司接待人员姓名	董事会秘书刘小兵、董事会办公室主任兼证券事务代表吴琳琳、财务部经理杜立	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司基本情况</p> <p>二、调研交流</p> <p>Q1 :公司的机器视觉技术在数字会议和烟草领域的具体应用场景是什么？</p> <p>A：目前公司的高速机器视觉技术主要应用到烟草、印钞、新能源电池、汽车玻璃、电子玻璃等高端连续制造业的产品在线质量检测场景，现</p>	

阶段主要客户有中国印钞造币集团有限公司所属各生产单位、各省中烟生产单位、比亚迪等新能源电池生产厂商、福耀汽车玻璃、东旭光电等电子玻璃生产厂商。该技术在公司新型电子选举系统中也有应用，有效提升了对选票信息识别的可靠性、准确性和稳定性。

**Q2 :**公司的项目模式是怎样的？在业务拓展方面是怎样的？战略发展的规划是什么样的？

A：公司的销售模式以直销为主。业务拓展方面，公司聚焦主业，抓好智慧政务、智能制造、智慧城市、智慧医疗四大战略板块，通过挖掘重点客户需求，做强各细分业务，建立业务基地，树立标杆示范案例，借助搭建的业务渠道进行外延拓展扩张。公司以成都为总部，在全国各地设有 20 多个分、子公司、办事处及服务机构，逐渐形成了以北京、上海、四川、云南、广东、广西、河南、山西、辽宁、湖北、陕西、山东、新疆为核心，并向全国其他省、自治区、直辖市辐射的国内营销及服务网络。

在业务规划方面，公司将始终聚焦主业，紧抓各行业数字化转型的机遇。由于高速机器视觉技术的应用场景广泛，公司在做好数字会议，烟草和油气等主要业务之外，近两年也在积极探索开拓新的行业市场，但会首先考虑发展空间大、具有市场存量和增量的行业。

**Q3 :**公司石油及烟草的业务在 2021 年有所波动，具体的原因是什么？公司的优势以及主要竞争对手有哪些？

A：2021 年油气业务业绩波动主要是受到疫情影响，长达 5 个月无法

进入现场作业，导致项目实施进度缓慢，无法按时确认收入；而烟草业务业绩的较快增长一是得益于公司在 2021 年完成了对瑞拓科技的并购，实现了业务与市场资源的成功整合，发挥出 1+1>2 的效应；二是公司成立了烟草行业营销中心，充分发挥出组织营销作用，提升了市场开拓能力。

公司最突出的竞争优势是具有“技术专家”和“行业专家”的双重优势。作为科研实力强大的中国科学院转制单位，拥有技术水平处于国内领先地位的专业化队伍，又在行业内持续深耕数十年，能够准确把握行业业务需求与特点，行业应用经验非常丰富。在烟草和油气领域，我们也存在一些主要的竞争对手，我们欢迎竞争，有竞争才有更好的突破。

**Q4：**数字会议上半年度毛利下降的主要原因及全年的展望。公司在该项业务上的拓客模式是怎样的？

**A：**2023 年上半年度数字会议业务毛利率下降的主要原因是该业务整体营收中，完工确认的信息化解决方案业务收入占比较高，这类型业务毛利率较低，对整体毛利率有所影响。中科信息数字会议系统是中国数字会议一流品牌，社会认可度很高。在客户拓展方面，主要做好省市级重点客户的维护和需求挖掘，再向区县级市场深入。公司在建立了较为完善的营销网络，不断壮大经销商队伍，围绕重点客户开展迅速响应的本地化服务，增强了客户黏性。当前正值国家大力推进信创工程建设时期，公司选举、表决系统、中科国声系列产品已实现全面国产化，完全符合党政、央国企信创建设需求，同时产品品类持续丰富，都有助于公司保持较强的市场竞

争力。

**Q5：**随着视频会议的普及，数字会议行业近几年竞争者涌入，公司相较于 to B 和 to C 的业务的优势是什么？

A：公司数字会议业务的目标群体主要是党政机关、央国企等客户群体，定位于重大、高端会议应用。而这些客户对系统的软、硬件在安全性、保密性、稳定性方面的要求很高，不仅要安全可控还要万无一失。因此，公司的独特优势就体现出来了。我们是党和国家重大会议的选举设备和技术服务提供商，已连续 40 余年保障了全国党代会和两会的圆满成功，安全、稳定、准确、高效是经过历史见证的。并且我们的数字会议产品品类丰富，能够根据用户的不同需求提供菜单式的解决方案，适用性和灵活性很高。

**Q6：**公司关于大模型的技术有什么进展？目前与大模型厂商有哪些合作或者是否有具体的应用落地？

A：公司自身没有研发大模型，我们开发的是应用于行业的垂直模型，是在我们的基础模型上，运用针对具体行业研制的 AI 算法，结合具体行业数据不断优化、训练形成的。这些垂直模型能够满足具体行业高速、实时、高精度检测需求，我们已经运用它们为公司的主要行业客户服务多年。事实证明，这些垂直模型符合具体行业应用需要，能有效解决实际问题，很好地满足客户的需求。现阶段通用大模型厂商也在积极推进行业应用落地，我们也在持续关注，但还没有与他们有具体的合作。未来在有切实需

要的情况下，我们也可以与生态合作伙伴来开展这样的合作。

**Q7：**公司人工智能技术与主营业务的结合具体方向是什么？

A：公司的高速机器视觉与智能分析技术适用性广，可以赋能众多行业。公司开辟的应用场景从最早的选举系统、烟叶加工、卷烟生产，拓展到钞票印制全过程检测，再拓展到电子玻璃、汽车玻璃、锂电池薄膜检测、油气管线无人机智能巡检等，都是同一技术在不同场景的应用。

**Q8：**请介绍下公司在数据要素和行业数据应用方面的情况。

A：公司深耕行业，在训练开发行业应用模型的过程中已积累了充分的数据资源，先后在政务民生服务、人大政协提案、政法信息共享、统计大数据分析、区域经济运行监测分析等领域推出了多个产品与解决方案并落地实施，有效提升政府部门业务工作效率。公司的大数据分析对比以及BI智能分析技术能够有效支撑地方党委政府对区域经济发展情况的走势研判和趋势分析，为区域经济高质量发展提供助力；“中科信息产业经济智库”能够为不同用户在经济管理、研究或经营活动中提供专业的数据分析、决策支撑和信息服务；并且通过平台“公益版”高度聚集数据要素，推动数据要素在“政产学研用”等不同领域的流通利用，促进“数据+科技+经济”的价值转化，从而推动数字产业化和产业数字化建设；自主研发的“产业经济大脑”产品成功亮相“2023 蓉漂杯数字赋能·智慧城市”专题赛等多个行业峰会，受到各级政府、行业协会及合作伙伴的广泛认可，荣获“数字中国·西部第二届产学研成果最具潜力转化”一等奖；经网络公

	开投票，公司承建的宜宾市经济运行大数据平台入选 2022 年度四川省数字经济典型应用场景 ” 十佳项目。
附件清单	无
日期	2023 年 9 月 6 日