

证券代码： 002401

证券简称： 中远海科

中远海运科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2023-10-13

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国寿养老周晓文、嘉实基金李涛、华夏基金施知序、泰康资产倪辰晖、中信建投应瑛、长江证券郭敬超
时间	2023年10月13日
地点	公司会议室加线上
上市公司接待人员姓名	总会计师、董事会秘书戴静，证券事务代表马驰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司三季度情况如何？</p> <p>回复：按照年初工作安排，公司整体的业务模式和方向比较稳定，创新能力、市场开拓方面的工作按照既定计划稳步推进中。具体财务情况请关注公司三季报。</p> <p>2、船服公司进展如何？</p> <p>回复：中远海运船服公司由公司与中远海运国际（香港）共同投资并于2月14日注册成立，目前还处于初创阶段。6月25日，中远海运船服公司召开 Smart Sailing 平台上线及首批产品发布会，发布了绿色低碳智能运营解决方案、船舶碳强度指标 CII 数字化工具箱、智能防碰撞解决方案、船员行为识别解决方案 4 款产品；9月28日新产品船舶备件产品（一期）成功上线，后续将持续按计划推动解决方案建设和上线。平台建设需要一个过程，发展是逐步的，目前中远海运船服公司主要还处于平台搭建与产品研发阶段。</p>

3、集团范围内是否有船服公司备品备件产品使用计划？是否有计划在供应链方面先上线多少条船？年底营收规模如何？

回复：船舶备件智能库存管理产品近日在中远海运集运及中远海运能源所属两艘船舶上已完成试点工作，后续推广应用需要一个适配的过程，目前经济效益暂未体现。

4、集团在信创方面是否有明确规划？公司在集团信创过程中承担什么样的工作？

回复：公司在集团的定位是“集团的数字化创新与建设平台”，在集团的数字化建设过程中发挥着主力军的作用，从国资委、集团的关注度来看，我们认为包括集团在内的整个航运业对数字化的重视和需求都不断加强，这两年来公司的智慧航运、智慧物流业务主要都是服务物流供应链的客户，其中很多就是集团，这块业务规模每年都在增长。信创方面，公司目前自己部署的算力资源也已经实现了信创的适配环境。公司的高速公路收费软件基本实现国产化，已经与国产的服务器、操作系统等实现兼容。

5、公司在集团内信创业务的营收大概是多少？

回复：目前公司在集团内项目营收，还没有从信创角度去分类。

6、公司近两年的增长受国产化替代的影响明显吗？

回复：近两年公司的增长主要是数字化的需求，目前国产替代、信创业务对营收产生的影响不是特别明显。

7、前几年集团利润丰厚，在数字化投入方面是渐进的还是有大的项目性投入规划？

回复：我们认为是渐进式的。集团关于数字化信息化的需求也是结合业务本身情况来统筹考虑。

8、公司哪块航运创新业务能比较快看到规模化收益？

回复：公司目前有船视宝和船舶主动安全系统等相对成熟的航运创新类产品。公司船视宝产品通过市场营销、功能试用等积累 SaaS 方式用户，同时也通过定制化服务推广船视宝产品，将功能集成到船舶管理解决方案中应用，这是船视宝很好的变现模

式。船视宝产品的推广在集团内和外部客户，都是以这样的方式来拓展的。船舶主动安全系统按单船已经部署了一些船只，该系统主要两方面能力一是船员行为感知系统，船舱里通过物联网算法能关注到工作人员的行为是否规范；二是船舶态势感知系统，船舱外做一些态势感知，通过更高精密的摄像设备来感知，并与船视宝功能打通，来优化船舶驾驶安全性。

9、船舶主动安全系统软硬件都是公司的吗？集团内安装比例大概多少？

回复：该产品硬件设备有外采的，软件和算法都是公司自己的，产品是整体交付。产品已经实现实船安装部署，目前还在加速推广阶段，希望获得更大的覆盖面，也要根据每家船公司的需求来逐步实施。

10、船舶主动安全系统明年增长的预期？

回复：目前已经交付的产品效果良好，我们也将以此为目标，向其他船东推广，预计可以保持稳定增长。

11、公司 2019 年股权激励计划已经实施，目前是否考虑下一步激励计划？

回复：公司目前暂无第二期激励计划，会持续跟踪和研究股权激励相关政策。

12、智慧交通业务今年情况如何？

回复：从半年报来看，受市场竞争、国家和地方投入力度等影响，整体营收规模存在一些波动。公司将立足传统的集成业务，也将进一步推进数字化、交通数据深度挖掘以及养护等相关业务。长期以来，公司建立了较好的行业口碑和市场影响力，成立了贵州和宁夏的合资公司，公司将一如既往地重视和关注交通业务，在软实力发展上进一步延伸。

13、公司数据要素方面等与数据交易所的合作进展如何？

回复：上海数据交易所搭建了良好的数据要素交易平台生态的功能，公司积极借助上海数据交易所等平台，进一步推动公司的相

	<p>关服务扩大市场。公司同时开展自主营销，面向船东、船舶运营管理以及制造类企业的物流供应链航运端部署与优化。</p> <p>14、船视宝销售团队的搭建情况？</p> <p>回复：公司有专职的船视宝销售人员，在沿海地区招聘代理进行销售；上半年进行了航运数字化板块组织架构的调整，相关事业部进一步加强协同，增强营销意识；同时参加行业展会，在高校进行推广等，夯实基础用户，不断营销和试用，不断将试用用户转化为付费用户。</p> <p>15、公司应收款方面有什么问题吗？</p> <p>回复：公司智慧航运、智慧物流业务收款周期较短，整体应收款较为及时。智慧交通业务根据项目完工节点来收款，因为业主竣工验收、项目审计等，尾款会相对拉长一些。客户整体资信情况较好，不会出现逾期风险，主要是部分项目收款周期较长。</p> <p>16、公司从集团的内部走向市场的难度较大吗？</p> <p>回复：业务走出去的壁垒是不存在的，公司首先保证集团信息化需求，同时公司的能力储备可以辐射到集团外业务。公司的航运管理系统等已拓展到宁波海运等航运企业，包括船视宝对于船舶、运营的跟踪和分析的能力，除了服务船东、船舶管理之外，公司也在考虑拓展到泛航运领域，比如海事监管部门等。</p> <p>17、船视宝产品今年的增速、用户情况如何？</p> <p>回复：目前企业用户（含试用）约 600 家，个人用户已突破 6 万个；营收规模占比还不是很很高，但同比有所增长，公司也在通过各种营销方式加快船视宝产品的市场营销。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023 年 10 月 13 日