

证券代码：300448

证券简称：浩云科技

浩云科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	参与公司2023年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024年4月29日（星期一）15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易”平台（ <a href="https://irm.cninfo.com.cn">https://irm.cninfo.com.cn</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长茅庆江先生，董事、总经理雷洪文先生，独立董事李华毅先生，副总经理、董事会秘书甘春平女士、财务总监王汉晖先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2023年4月23日在巨潮资讯网（<a href="http://www.cninfo.com.cn">http://www.cninfo.com.cn</a>）披露了《2023年年度报告》《2023年年度报告摘要》以及《关于举行2023年年度报告网上业绩说明会的公告》。</p> <p>公司于2024年4月29日（星期一）15:00-17:00在深圳证券交易所“互动易”平台（<a href="https://irm.cninfo.com.cn">https://irm.cninfo.com.cn</a>）举办了2023年度业绩说明会。公司董事长茅庆江先生，董事、总经理雷洪文先生，独立董事李华毅先生，副总经理、董事会秘书甘春平女士，财务总监王汉晖先生出席了本次会议。</p> <p>本次业绩说明会采用网络远程方式举行，与投资者就公司战略、</p>

业绩情况、研发情况以及其他投资者关心的问题进行沟通，交流方式以文字问答方式进行。除去重复提问问题，公司与投资者交流的主要内容如下：

**Q1、您好！看贵司年报，公司2023年度研发投入比较高，不知道主要是花费在哪方面？并且取得什么成果？能否跟大家分享一下吗？**

答：投资者，您好！为保持公司技术和产品的核心竞争力，公司持续保持较高比例研发投入。2023年度，公司全年研发投入金额为5,035.08万元，其中研发人工支出占较大比例，占比为76.81%。报告期内，公司主要在研项目有分布式文件OSS存储系统研发、基于低代码与业务操作系统的幼教综合管理系统的研发以及基于物模型引擎的全联网门禁考勤系统等研发项目，具体详见公司2024年4月23日披露于巨潮资讯网的《2023年年度报告》“第三节 管理层讨论与分析”/“四、主营业务分析”/“4、研发投入”所述。同时，报告期内，公司快速扩充企业数字化板块研发团队，研发人员数量同比增加33.13%，为公司全面实施“数字化赋能者”战略提供团队支撑，助力公司高质量发展。感谢您的关注！

**Q2、公司2023年营业收入只有小幅下降，营业利润却大幅减少的原因？**

答：投资者，您好！（1）2023年，受客户需求放缓影响、预算压缩，相关项目类业务风险识别期变长等多方面因素影响，公司业务拓展不及预期；公司业务量减少，部分项目导入及实施周期变长，导致本年度营业收入下降。由于市场竞争日益激烈，监控设备等器材及人工成本上涨，营业成本增加。同时，公司积极开拓业务，导致本期差旅费、业务招待费较去年同期增加，导致公司营业利润减少。

（2）2023年，出于谨慎性原则，公司对应收深圳市润安科技发展有限公司的款项计提坏账准备1,042.66万元，对因合并子公司冠网科技形成的商誉计提减值准备2,009.01万元。综合以上相关因素，公司2023年度营业利润相对营业收入变动幅度更大。2024年度，公司将围绕“数字化赋能者”这一核心战略，着力拓展企业全域数字化业务，全力培育企业数字化增长极；并继续发挥在物联网领域多年深耕的技

术优势，推进公司业务在金融物联、能源园区、智慧高校等业务领域进行场景应用延伸，适时介入创新业务，实现多场景业务并行拓展的目标，全力改善公司经营并推动公司高质量发展，感谢您的关注！

**Q3、公司称2023年实施“数字化赋能者”战略，目前有没有产品及应用案例？**

答：投资者，您好！2023年度，公司围绕年度经营计划目标，持续进行研发投入，根据客户需求进行产品研发和迭代升级，积极抓住企业数字化转型的时代机遇，加强各资源整合和协同发展，积极探索数字化赋能业务的第二增长曲线新赛道。2024年，公司将全面实施“数字化赋能者”战略，并已搭建了具有低代码原生属性的企业全域数字化赋能引擎，赋能引擎内置集成了 RPA、OCR、专有领域 AI 等工具，基于底层数据原生，目前已形成系列化中小企业数字化管理软件，并在汽车后市场、电子产品等行业形成了少量应用案例。后续公司将继续加大研发投入，快速迭代，结合AIGC的大语言模型的应用能力赋能，全面推出战略、目标、营销等覆盖中小企业整体业务经营的全域数字化产品及解决方案；大力扩展数字化营销团队，持续开展数字化交付团队培训，提升高质量数字化服务交付能力；多渠道推进数字化赋能业务落地，除本公司团队外，积极寻求与管理培训咨询机构、各类代理渠道的广泛生态合作机会，通过行业创新型合作解决方案模式及标品模式两大销售模式，并结合在全国的分支机构覆盖能力，大力推进企业数字化转型业务在全国各地的落地实施。感谢您的关注！

**Q4、公司目前在高校、能源领域业务拓展情况如何？**

答：投资者，您好！公司在高校、能源领域业务拓展进展良好，已有较多项目案例，但大部分项目尚在实施中，因此目前整体规模占公司营收比例不高。新的一年，公司将强化资源配置，加快推进数字化赋能新业务的落地实施，形成新的业务增长点，同时持续保持在金融物联、智慧高校、智慧能源和公共安全等各领域业务的拓展力度，力求数字化赋能新业务与物联网业务并行发展，确保公司稳健、可持续经营。感谢您的关注！

	<p><b>Q5、公司是否有海外业务？</b></p> <p>回复：投资者，您好！公司暂无海外业务。公司始终保持开放进取的心态，积极关注相关市场机会，适时拓展相关业务。感谢您的关注！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年4月29日