

证券代码：003007

证券简称：直真科技

北京直真科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024 -003

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	国泰君安证券北京分公司孙佳、闫宇星、张莉；高秀云；北京嘉博金源私募基金管理有限公司 杨玉明、郑子岩；杭州霖诺私募基金管理有限公司 曹漫轩；北京丰裕投资管理有限公司 曹雷；豪景投资集团有限公司 申姣；北京本炎投资管理有限公司 李刚；飞旋投资管理有限公司 张丽娟；北京岩泉财富投资管理有限公司 王震；海南启晟投资有限公司 郭尚雷；北京永颐投资管理有限公司 杨正志；广东凡德投资有限公司高原源；坤泰九盈（北京）国际投资有限公司 张海平；浙江以太投资管理有限公司 李均；北京中合信诺管理咨询有限公司 王铨
时间	2024年05月24日 10:00-11:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监 饶燕、证券事务代表 曲虹桥
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书兼财务总监饶燕向各位来宾简要介绍公司发展史、主营业务及主要产品概况。</p> <p>以下为交流提问：</p> <p>1、请介绍一下公司营销模式和获取订单的模式？</p> <p>答：公司主要采取直销模式进行产品销售，主要以招投标或比选等公开方式、单一来源采购、商务谈判等形式取得销售合同。公司由销售人员负责与客户建立联系，了解客户的潜在需求，并引导产品研发团队与客户沟通具体业务需求，确定和落实解决方案。销售人员与业务板块的解决方案团队共同制定竞标或定价方案，与客户协商合同条款，最终签订合同。公司坚持以客户为中心，提供的产品、服务能够得到客户的广泛认可，在投标项目的一期项目完成</p>

后，大部分后续项目会采用单一来源采购、商务谈判方式完成签约。

2、公司的竞争优势或者行业壁垒是什么？

答：近年来，5G、算力网络、人工智能大模型等为代表的新基建加速建设，运营商加快了新一代OSS支撑系统建设的步伐。公司通过引进人才，加大在算力网络、人工智能大模型应用等方向产品技术创新，提升产品功能、质量和竞争力，满足运营业务发展、管理提升的需要，支撑运营商运维数字化转型。

公司的核心竞争力主要体现在：1、沉淀和积累行业经验，形成业务和客户壁垒。作为电信运营商OSS领域核心供应商，公司深知其业务复杂度高、技术更新快、IT系统众多、数据量巨大的特点，这也导致OSS系统的建设和替换成本较高。OSS供应商的准入门槛和要求也相应较高。公司凭借领先的技术、产品和解决方案，赢得了客户的认可与信任；同时不断积累自身行业经验，与客户建立长期战略合作关系。公司基于与电信运营商的长期业务合作以及对客户OSS系统的业务规划、管理要求、工作模式等方面的深刻理解，建立了完善的客户服务体系，确保项目交付高效率、高质量地完成，确保客户系统的稳定运行。随着5G、算力网络、人工智能大模型技术及应用的不断发展，公司牢牢把握电信运营商下一代OSS系统新架构演进和自智网络建设的市场机遇，进一步成为行业领先的OSS产品和服务提供商。2、将新技术融入统一的研发平台，支撑产品升级换代，形成研发与产品的优势3、优化组织结构，选用育留各类人才，成为公司发展的长久动力4、积累资质，突出品牌，持续维护竞争实力。

3、公司未来三年的成长趋势如何？

答：公司将坚持以客户价值为导向，积极推进营销一体化作战，贯彻产品线端到端经营，完善以客户为中心、高效协同的属地化组织，拥抱人工智能时代的应用创新，在做好既有成熟OSS业务的产品研发和交付服务工作的同时，大力推进战略探索业务的落地，以形成公司业绩增长的第二曲线，实现公司高质量可持续发展。未来情况请关注定期报告。

4、公司近期是否有资本运作计划？再融资、并购等方面的打算？

答：公司保持对市场发展动向包括市场政策、上下游企业情况的关注。公司去年8月份披露过正在筹划向特定对象发行股票事项，但目前相关方案尚未最终确定，该事项尚存在不确定性。如果有相关计划，公司会严格按照相关法律法规的要求履行审议程序及信息披露义务。

5、公司近年毛利率情况如何？研发费用高吗？

答：在2023年之初，公司管理层基于对国内外形势和社会经济大环境的判断，制定了“有所为、有所不为”的经营策略，着力发展自主软件和服务业务，高度聚焦优质客户群，夯实既有成果，提高研发效能，做好交付服务，提升客户满意度，从而提升公司的经营效率和质量。其中软件开发及部分技术服务业务收入总体稳定，且其毛利率近两年持续提升，公司有专业的研发团队，2023年研发费

	<p>用约占营收的34.72%。</p> <p>6、公司如何保持具有市场竞争力的薪酬呢？接下来有员工激励等计划吗？</p> <p>答：拥有一支高素质、专业化、富有创新精神的人才队伍，是企业保持竞争优势、实现可持续发展的关键。公司始终将人才作为公司最重要的资产，注重人才的培养、激励和留任。公司已于2023年发布一次股权激励计划，目前还在计划期内。目前没有最新的计划。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年05月24日