

股票代码：002315

股票简称：焦点科技

焦点科技股份有限公司投资者关系活动记录表

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与焦点科技2024年年度报告业绩网上说明会的投资者
时间	2025年03月12日（星期三）下午15:00-17:00
地点	“投关易”小程序
上市公司接待人员姓名	董事长兼总裁：沈锦华先生 财务总监：顾军先生 董事会秘书：迟梦洁女士 独立董事：冯巧根先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：2024年AI业务收入增长显著，但目前占比仍较低。公司计划如何进一步提升AI业务在总收入中的占比？未来几年AI业务的增长目标是多少？</p> <p>答：您好！为有效提升AI业务收入，公司将通过以下方式进行：针对已实现商业化的AI麦可，在销售端，公司将借助中国制造网销售团队大力推广AI麦可，提升其在卖家群体中的渗透率，扩大用户基数来增加收入；在产品侧，公司将持续投入优化AI产品性能，以技术创新提升AI麦可的价值，吸引更多付费卖家。针对Mentarc、Sourcing AI等孵化中的新业务，公司着力提升产品力、积累口碑，加速商业化。此外，公司还将积极探索AI在外贸领域的更多应用场景，创新新产品与服务，培育新增长点。公司在未来也会结合行业趋势与自</p>

身优势全力推动 AI 业务的发展，并在后续定期报告中更新相关进展。

2、问：在贸易战影响下，出口增速下滑，市场预期今年全年出口增速只有 3%，对公司业绩有多少影响？

答：您好！根据我国海关数据显示，2024 年我国出口规模达到 25.45 万亿元，同比增长 7.1%。当前外部环境更加复杂，外贸稳增长面临严峻挑战，但我国经济基础稳、优势多、韧性强、潜力大的基本面没有变，推动外贸高质量发展的支撑因素依然稳固。中国制造网的收入来源于国内中小型外贸企业，在能够持续满足国内中小型外贸企业出海需求的基础上，区域性国际政策的变动对公司整体运营影响相对可控。公司主要通过持续提升买家流量和不断迭代创新产品与服务满足外贸企业的出海需求：近年来中国制造网构建了覆盖多元市场的全球买家生态，通过主动布局新兴市场实现流量来源的动态平衡，部分国家加征关税的行为对整体生态的影响可控。外贸环境复杂态势下，国内企业对于在网络平台上的投入产出效率更为看中，中国制造网推出的人工智能产品 AI 麦可能帮助企业实现降本增效，提升交易效率，持续优化厂商的综合投入产出效率和对平台的满意度。

3、问：后期公司还会推出哪些 AI 产品？或者哪些 AI 功能？

答：您好！公司目前已经推出：1. 中国制造网 AI 外贸助手——AI 麦可，作为全流程智能代理，集成多语言翻译、智能发品、询盘分析回复、客户画像等功能，可自动规划执行从市场调研到订单管理的完整外贸流程；2. Mentarc，通过 AI 代理为卖家提供选品策略、货源匹配、店铺运营等一站式解决方案；3. Sourcing AI，专注全球买家采购场景，实现智能筛选、快速报价与定制推荐。未来公司将持续深化 AI 在外贸垂

直领域的应用，除了聚焦 AI 麦可、Mentarc、Sourcing AI 的产品功能迭代外，还将结合外贸领域的用户需求，有针对性的探索新 AI 应用产品或服务。

4、问：东南亚、中东等新兴市场流量增幅显著（如印尼 140%），公司如何确保高流量转化为实际订单？

答：在东南亚、中东等市场流量增长的背景下，中国制造网将通过精准匹配买卖双方，利用智能化匹配和定制推荐提升询盘质量，同时优化关键词和广告投放，过滤无效流量。为降低采购风险，平台提供在线支付与交易保障，增强买家信任。此外，加强本地化服务，设立多语言客服并拓展线下渠道。通过赋能供应商，提供智能报价和市场培训，提高响应效率。综合上述策略，中国制造网将配合平台供应商努力将高流量有效转化为实际订单。

5、问：如何评价跨境业务在 2024 年的转型成效？未来是否会加大对东南亚市场的投入？

答：2024 年公司跨境业务经营成效显著，在多个方面取得了积极进展：从财务数据来看，2024 年跨境业务营业收入为 92,215,424.62 元，同比增长 6.70%，且美国子公司 InQbrands Inc. 和 DOBA, INC. 实现扭亏为盈，盈利能力得到提升。业务模式上，InQbrands Inc. 在企业出海方式、美国本土供应链拓展上取得显著进展，Doba INC. 在供应链建设、零售商招募等方面实现开源节流，同时在菲律宾推出了社交电商 APP DobaShare，尝试东南亚市场的开拓。东南亚地区作为新兴的外贸市场，市场潜力巨大，公司一直重视在该地区的业务发展，除了 DOBA, INC. 外，中国制造网也在菲律宾设立了买家服务中心，以进一步通过线下服务方式拓展东南亚买家群体的用户粘性，后续公司也将持续关注和推动公司业务在东南亚市场的发展。

6、问：未来是否会通过 AI 工具进一步降低人力成本？

答：目前，公司对于 AI 的理解是聚焦于 AI 技术提升人效和对公司现有业务的赋能，而非单纯作为降本工具。通过“双边市场智能化”，AI 工具能够提升买卖双方匹配效率，卖家端依托 AI 麦可降低外贸入门门槛、优化决策，买家端通过 Sourcing AI 升级搜索体验，提高采购效率。同时，公司持续探索 AI 新应用，推出 Mentarc 赋能跨境电商选品、货源查找、精细化运营等。

AI 技术不仅优化产品端，还提升内部运营效率，助力员工增强业务技能，实现整体效能提升。未来，公司将在 AI 研发投入，打造核心竞争力，确保平台增长与创新并行，持续强化全球贸易生态，提高中国制造网的竞争力与长期价值，推动业务高质量增长。

7、问：是否有回购计划或股权激励安排？

答：您好！若有相关安排，公司将严格按照相关法律法规履行信息披露义务，请您关注我公司在指定信披媒体《证券时报》和巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的公告。

8、问：AI 麦可的付费会员数增长略低于市场预期，公司计划采取哪些措施来加速会员数的增长？例如，是否会调整会员定价策略或推出新的营销活动？

答：您好！公司推出的 AI 麦可 2023 年实现现金收入超 2000 万元，当年度确认的营业收入为 632.22 万元。2024 年 AI 麦可实现现金收入超 4500 万元，同比 2023 年增长约 125%，当年度确认的营业收入为 2447.97 万元，同比 2023 年增长 287.20%。在 AI 麦可渗透率提升方面，公司一方面通过销售管理规则、销售考核政策、不定期举办各类营销活动等方式提升 AI 麦可销量，另一方面，公司也在不断迭代 AI 麦可的功

	<p>能，以更强的产品力吸引更多意向客户。</p> <p>9、问：公司在 AI 技术研发方面的投入占比是多少？未来是否会继续加大投入？</p> <p>答：您好！公司十分重视 AI 技术研发，视其为业务创新和提升竞争力的关键。未来会持续加大 AI 应用端研发投入，探索外贸行业创新 AI 应用，同时推动现有 AI 产品迭代升级，为客户提供更好服务，助力公司业绩增长与可持续发展。</p> <p>10、问：未来公司的业绩增长动力？</p> <p>答：未来公司业绩的增长动力主要来自于：核心业务的稳健发展、AI 业务的快速布局、有效的降本增效措施以及外贸市场的结构性机会。</p>
日期	2025 年 03 月 12 日