

证券代码：300687

证券简称：赛意信息

广州赛意信息科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：（投关）2025-002 号

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他 线上电话会议
参与单位名称及人员姓名	1. 券商：25 家 国盛证券；广发证券；华泰证券；长江证券；国泰海通证券；中原证券；华创证券；中泰证券；安信证券；招商证券；浙商证券；国海证券；东北证券；国金证券；申银万国证券研究；东方财富证券；财通证券；汇丰前海证券；开源证券；信达证券；德邦证券；野村东方国际证券；甬兴证券；九州证券；国元证券 2. 公募：7 家 汇添富基金；鹏华基金；新华基金；东方红资产；东方阿尔法基金；长安基金；泉果基金 3. 私募：37 家 长适(深圳)私募；中山市方德博纳资本；鸿运私募基金；中天汇富基金；正德泰投资；雪石资管；金仕达投资；上海极灏私募；北京富纳投资；域秀资管；正圆私募基金；鸿竹资管；上海朴信投资；上海博笃投资；尚诚资管；万泰华瑞投资；湖南八零后资管；德若私募基金；广州熙运私募；同创佳业资管；北京泽铭投资；敦和资管；秋阳予梁投资；迈维资管；高信百诺资管；瀚川；上海固信投资；冠达菁华基金；伟星资管；邦政资管；匀升投资；上海磐厚动量；前海旭鑫资管；海南鸿盛私募；上海润桂投资；泾谷私募；山东嘉信基金

	4. 保险：2 家 招商信诺资管；泰山财险 5. 境外机构：4 家 富瑞金融；交银施罗德资管(香港)；煜德资管；蓝馨亚洲投资 6. QFII/RQFII：4 家 工银资管(全球)；中国光大证券资管；统一证券；群益证券 7. 银行理财：1 家 汇华理财 8. 期货：1 家 中信期货 9. 信托：2 家 中航信托；华宝信托 10. 一般机构：3 家 量界投资；果行育德；丞毅投资 11. 其他：3 家 共青城银鸿投资；北京恒诚拓新；APC International Co., Limited
时间	2025 年 05 月 06 日 16:30-17:30
地点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 张成康 财务总监 欧阳湘英 董事会秘书、副总经理 柳子恒
投资者关系活动主要内容介绍	会议开始，张成康先生、欧阳湘英女士、柳子恒先生首先对公司的基本情况、业务模式、经营模式、未来发展方向进行了介绍，随后与机构人员进行现场交流。具体情况如下： 公司介绍内容如下： （一）整体业绩回顾 2024 年是赛意信息深化战略布局、加速技术创新的关键一年。公司全年实现营业收入 23.95 亿元，同比增长 6.27%，保持着稳健的增长态势。净利润同比下降 45.21%，为 1.39 亿元。主要是由于市场需求波

动、竞争对手动作及成本结构变化，公司快速调整定价，采取较为积极的市场价格策略所导致。公司整体收入仍保持向上，得益于在其他客户市场的积极开拓，新增了 200 多家客户，总客户数突破 1120 家，同比增长 22.87%。

（二）泛 ERP 业务板块

ERP 业务呈现两大趋势：一是核心 ERP 正在被解耦，国产信创 2.0 稳步推进，这推动传统核心 ERP 市场被重新构建，公司在大型企业领域迎来诸多机会，如中国移动、海康威视等行业头部企业都在进行类似重构；二是随着 MCP 等协议形成行业标准，将 AI 智能体嵌入到客户管理业务流程中，已是未来确定性的趋势。公司作为制造领域深耕的产品及服务供应商，将成为连接模型厂商到客户的桥梁，未来形成三方共创局面。商业模式上，公司在泛 ERP 领域的 AI 业务有多种盈利方式，包括通过云上的算力租赁和本地智能体中台结合的低成本模式、基于客户现有能力通过善谋 GPT 平台构建场景 AI 化以及基于大厂的模型生态开展实施服务。

（三）智能制造业务板块

2024 年，智能制造业务收入同比增长 19.33%，占比 41.34%，优势逐渐显现。赛意借助国产化大时代，利用政策红利，同时加大研发投入，将核心产品从 MOM 升级到 MBM，提升产品力，获得 IDC 等主流分析及国内外厂商的认可与尊重。在 AI 与工业场景结合领域，聚焦工艺优化智能体、物流调度智能体及 CV 视觉相关应用。在壁垒较高的工艺 AI 优化方面取得了实际进展，与 PCB 行业龙头企业签约展现了技术实力和市场拓展能力。

（四）2025 年经营策略与展望

2025 年 Q1 净利润同比增长超 20%，实现良好开局。公司采取 “盯、扩、优” 三字诀应对经济波动所带来的影响：盯好存量市场，拉开技术代差；在新增市场持续扩张，重点突破大型国央企客户；用 AI 等新技术优化项目运营、管理过程，寻找利润空间。全年对泛 ERP 和智能制造的 AI 落地商业订单转换有信心。

（五）财务策略与现金流管理

2025 年财务管理优化上重点围绕经营性现金流的改善来开展：一是建立客户信用管理模型，通过红蓝绿灯评估模型加强事前管理；二是事中联合运营部门，通过交付全流程数字化系统优化交付质量与回款挂钩机制，强化回款与奖金挂钩；三是财务人员下沉到业务部门担任“经营单元 CFO”，参与业务全流程决策，发挥战略参谋、风险管控、利润挖掘作用，目标将经营性现金流与净利润的比率同比得以大幅提升。

公司接待人员就参会者在本次会议中提出的问题进行了回复：

问题 1：公司对 AI 业务未来长期的发展规划和远期目标是什么？

回答：公司 AI 业务的发展将针对 B 端的不同需求采取不同策略。B 端 AI 在制造业中会根据各行业、各类别的具体场景进行定制化开发和应用，打造半通用智能体并在客户现场部署。公司致力于通过模型厂商与垂直领域 ISV 的结合，构建面向不同场景的智能工具链平台，实现 AI 技术在不同业务流程中的有效落地。

问题 2：AI 技术在不同领域中的应用情况有何差别？

回答：B 端服务相较于 C 端有更复杂的服务过程。在管理领域和制造领域，AI 技术的应用方式有所不同。管理领域可通过生成式 AI 和智能体实现部分人工替代，如进销存管理、销售订单处理等；而智能制造领域则需结合工业机理，使用大模型生成垂直领域的垂类小模型，并结合判定式和决策式 AI 共同解决问题。

问题 3：AI 在其他行业横向扩张切入是怎么考虑的？

回答：横向切入其他 AI 领域是顺其自然的过程，目前看好的领域包括光伏和装备制造业中的某些细分垂直领域。为了实现横向扩张，我们会招聘优秀人才加入研发团队，特别是在垂直领域的制造大模型方面的专家，以便更快形成可商用的产品。

问题 4：AI 产品对于毛利率的影响如何？

回答：AI 产品对于毛利率会有支撑作用，特别是在智能制造板块，

	毛利率提升可能会更为明显。像在 PCB 等垂直制造行业，公司的 AI 产品的独特性和稀缺性获得客户的认可，这方面的定价有一定的主动权，对毛利率恢复和提高提供了直接和明确的支持。 问题 5：公司与各大模型厂商的合作互动情况如何？AI 研发及产品迭代能力是否有助于公司在市占率上的提升？ 回答：目前与市场主流大模型都有相关的合作或洽谈，包括腾讯、阿里、华为、智谱等，他们均在各自的应用场景表现出显著效果。根据应用场景不同所选配的大模型也不同，如何适配不同的大模型和将之落地部署到实践中具有较深的壁垒，公司根据不同客户实际情况选择合适的模型进行适配，这方面展现了比较成熟的能力。另外随着 AI 应用的深化，需要一定的研发投入强度力度，这方面公司有较为充足的资源和政策制度的保障。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 05 月 06 日