

证券代码：300002

证券简称：神州泰岳

北京神州泰岳软件股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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
参与单位名称及人员姓名	参加“智脑赋能·逐梦新蓝海—2024年度集体业绩说明会”的全体投资者
时间	2025年5月21日下午15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易”平台（ http://irm.cninfo.com.cn ）
上市公司接待人员姓名	董事兼首席运营官:翟一兵先生 独立董事:刘慧龙先生 副总裁兼财务总监:戈爱晶女士 董事会秘书兼首席品牌官:张开彦先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2025年5月21日（星期三）在深圳证券交易所上市大厅通过图文与直播视频转播的方式举办2024年度业绩说明会，公司与投资者进行了互动交流和沟通，并就投资者关注的问题进行了回复，主要问题及回复如下： 1、公司在人工智能领域有什么发展计划？ 公司全面拥抱AI，构建AI技术生态，推动AI技术与各

	业务线的深度融合，加速 AI 的商业化应用及成果转化。 对游戏业务线，我们是 AI 工具的使用者。神州泰岳是国内第一批将 AIGC 工具嵌入美术环节的游戏公司，极大的提高了制作效率；我们相信随着 AI 工具能力的持续强化，我们也将制作出更多、更精彩的游戏产品。 对软件业务线来说，我们是 AI 工具的制作者，我们侧重于在原有的业务场景中利用 AI 升级我们的产品和服务，同时也非常关注 AI 带来的新的业务场景机会。在 ICT 运营管理领域，公司升级大模型产品体系，构建 AI 原生能力，通过六大 AI 专家协同，赋能全域 AI 生态，快速构建面向客户业务场景的 AI 智能体，提升企业智能化水平。在通信运维领域，公司打造了业务可观测性、核心网运维、IP 网运维、集中故障管理、业务端到端和超级数字员工等智能体；在云业务线，作为首批获得亚马逊云科技生成式 AI 能力认证的合作伙伴，公司融合自身技术优势，在云服务领域推出文生文、文生图、图文搜索、智能知识库及定制化开发等解决方案。 最后，人工智能不仅加速升级了我们的产品和服务，我们也正在以 AI 能力建设为核心，重构神州泰岳的内部组织和结构。 2、公司现金流很好，现金储备也比较多，有什么打算？ 公司向来重视现金流管理，提高应收账款回款效率。2024 年，公司经营活动产生的现金流量净额 16.48 亿元，同比增长 52.83%。当前，公司现金流健康，应收账款的账龄绝大部分都属于一年以内，货币资金储备充足。 作为以“创新驱动、全球布局”为战略的高科技上市企业，我们过去几年增速很快，我们相信公司在未来几年，依然会处于高速发展阶段，这也要求我们有相对充足的资金储备。 一方面，我们会持续加大创新投入，以公司几十年积累
--	---

	的数字化能力为底座，关注、探索 AI 时代的新技术、新业态、新模式，并期望培育出能给公司带来中长期稳定现金流的新业务线；另一方面，神州泰岳具有良好的并购基因，当前的政策也非常鼓励上市公司通过并购做大做强，我们会结合战略布局和政策方向，在适当时机去投资或者并购优质资产，与公司发展形成战略协同，为公司实现长期高质量发展赋能。 3、投资者也是越来越关心上市公司的公司治理和内部控制，这方面我们请独立董事刘教授结合神州泰岳的实际情况谈谈？ 作为独立董事，本人以客观的、独立的、审慎的态度，关注神州泰岳治理结构、内部控制、经营情况等事项。在公司实现连续五年营收和净利润双增长的同时，公司持续优化内部控制制度，完善风险评估机制。 作为一家股权比较分散的上市企业，神州泰岳在强化公司治理方面，最近几年做了有针对性的工作，保障了公司长期稳定的发展。比如大力发展机构投资者。近五年，公司机构投资者股权占比从 5%左右提高到接近 30%。机构投资者占比的提高，不仅表明公司持续受到专业机构的认可，也有助于提升公司治理结构的有效性。就内部管理而言，公司当前以董事长为首的董事会，尽职履责、权责明确，有效带领了公司在过去几年，业务取得长足稳健发展，内部控制水平持续提升。 2024 年，作为创业板指数成分股公司，神州泰岳除了开展内部控制评价，还聘请了会计师事务所对内部控制进行审计，这也进一步提升了神州泰岳内部控制的水平。 未来，本人将继续按照相关法律法规对独立董事的规定和要求，认真、谨慎、忠实、勤勉地履行独立董事的职责，发挥独立董事的作用，维护全体股东特别是中小股东的合法
--	--

	权益，为促进公司稳健发展，树立公司诚实、守信的良好形象，起到积极的作用。 4、公司 2023 年和 2024 年的股价连续上涨，今年有没有压力？未来公司将如何继续做好市值管理？ 公司过去五年都处在高成长阶段，公司股价、市值整体涨幅也比较可观，基本反应了公司业务的成长，但短期内股价波动乃至下滑的情况也确实会发生，并不少见。 公司秉持长期主义，近年来，聚焦主业、苦练内功，持续提升经营效率和盈利能力，夯实发展根基。作为董秘，我对神州泰岳的市值的长期提升有 100% 的信心，但压力也是实实在在的有。压力来自两方面，一方面是如何把泰岳的价值更好、更准确的传播出去，让各类投资人更深入的了解公司，建立对公司长期价值的信心；另一方面在于投资人对公司期望值也较高，有的是长期期望，有的是短期期望，但公司股价，尤其是股价的短期表现，受多种因素的共同影响。所以我们还是希望更多的投资人以价值投资的理念对待上市公司。 过去几年，公司通过现金分红、股份回购等多种方式，与股东共享发展成果；并通过透明高效的信息披露、投资者关系管理等，提升市场认可度。未来，公司将继续坚持高质量发展，依法依规、积极稳妥地运用多种资本运作方式，持续提升公司投资价值，为股东创造长期、稳定、可持续的回报。 5、公司的游戏业务为什么主要在海外地区发展？ 首先，公司游戏业务自创立之初便具备全球化基因。壳木游戏自 2011 年起就在海外发行游戏，如今已成为中国手游出海的代表性公司之一，玩家遍布美国、日本、韩国、中国
--	--

等 150 多个国家和地区，在全球玩家群体中建立了深厚的品牌认知，形成了显著的海外市场先发优势。其次，全球不同游戏市场存在显著的差异化竞争壁垒。不同市场玩家对游戏类型、题材、玩法、美术风格等方面呈现鲜明特征，这种对不同文化背景下玩家偏好的理解和把握，也构成了企业的护城河。无论是主做海外市场的厂商想转做国内市场，还是主做国内市场的厂商想转做海外市场，都面临竞争壁垒和较高的进入门槛，短期内转型并非易事。基于此，神州泰岳希望持续强化自身优势，集中核心资源投入到优势市场中，产出更佳成果。最后值得注意的是，经过以神州泰岳为代表的游戏出海厂商十多年的深耕细作，中国厂商在海外 SLG 市场中取得了主导地位。三四年前，中国厂商海外 SLG 游戏流水占比已经接近 50%，最新数据，已经超过 70%。这一成就不但创造了中国厂商的持续商业价值和商业奇迹，而且推动了中国文化的全球传播，彰显了中国游戏产业的创新活力与国际竞争力。

6、人工智能对公司游戏业务有何赋能，公司如何强化游戏业务优势？

对游戏业务线，我们是 AI 工具的使用者。神州泰岳是国内第一批将 AIGC 工具嵌入美术环节的游戏公司，极大的提高了制作效率；我们相信随着 AI 工具能力的持续强化，我们也将制作出更多、更精彩的游戏产品。作为出海游戏的龙头企业，我们将秉持坚持出海，坚持打造精品，坚持长线运营的定位，持续强化自身优势。首先，我们会进一步挖掘现有产品的长线运营能力。公司两款主力产品，《Age of Origins》和《War and Order》分别上线已超 6 年和 8 年，正逐步进入平台期，我们将持续丰富游戏内容、创新玩法，深度挖掘产品的长线运营潜力。其次，我们持续提升研发效能，通过“工

	程化创新”将过往游戏制作及运营经验复用到新游戏开发中。我们会有序推进新游戏布局，打造“2+2+N”游戏产品矩阵，实现“新老并存”的产品格局。今年元旦前后，公司在海外发行了《Stellar Sanctuary》和《Next Agers》两款新游，目前处于商业化测试以及对内容、数值等调优阶段，后续有望加快投放和开服节奏。此外，公司还储备了多款在研游戏，其中三款不同题材的 SLG 产品预计将从今年底到明年二季度，陆续在海外市场开启商业化。这有望给公司带来中长期的现金流。
附件清单	无
日期	2025 年 5 月 21 日