

证券代码：300248

证券简称：新开普

## 新开普电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-005

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（电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	上海承风金萍私募、九方智投、信迹投资、上海掌未资管、上海普行资管、浙江圣熙资管、东方财富证券、汉景资管、林孚私募基金、国元证券、LLU 俱乐部、渤源资产、国金证券、广东银鼎证券投资基金、广东威拜私募、太和投资、淳阳私募基金
时间	2026 年 5 月 28 日 16: 00-18: 00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼副总经理赵鑫
投资者关系活动内容介绍	<p>首先，董事会秘书兼副总经理赵鑫邀请现场来访人员参观了公司展厅，详细介绍了公司历史沿革及市场布局、主营业务、核心产品等，并邀请到访者体验公司各类智能应用场景和 AI 业务应用。随后，赵鑫先生与到访人员进行了深入的交流，以下是交流内容：</p> <p><b>（一）董事会秘书兼副总经理赵鑫介绍公司基本情况</b></p> <p>公司是国内高校智慧校园龙头公司，自 2000 年创立至今，始终纵向深耕聚焦智慧校园领域，并围绕 K12、中职、政企、农业等领域开展相关多元化场景业务。2025 年面对人工智能时代的浪潮，公司全面拥抱 AI，以自研“星普大模型”为核心引擎，通过“AI+”与“+AI”</p>

双轨并行，构建“AI+教育”顶层架构体系，从底层模型到上层应用的“全栈 AI 能力矩阵”，为校园智能导办问答、跨部门业务协同办理、敏捷数据分析决策，提升教学、科研生产力，实现从智慧校园向多领域辐射的生态布局，推动人工智能融入全要素、全过程、全场景，奋力开展公司数字化战略新格局。公司将持续深化 AI 技术研发与应用创新，致力于成为以 AI 为核心引擎的智慧校园、智慧政企与智慧农水综合解决方案领导者。

2025 年，公司依托上海 AI 研究院打造智力中枢，汇聚兼具国际视野、深厚技术积淀与产业洞察力的顶尖人才团队，构建起“算法研发-场景落地-商业转化”全链条能力，为技术突破与产业转化提供不可复制的人才与技术双保障。公司自主研发的校园垂类大模型“星普”，通过教育领域深度 SFT & DPO 训练实现认知进化，在 NL2SQL 等核心能力指标上达到行业领先水平，形成“强理解力+高适配性+精准场景化”的差异化优势。作为国内稀缺的教育垂直场景自主大模型，其针对校园管理、教学服务等高频场景的深度优化，构建了难以被通用模型替代的技术护城河。公司同步推进“全业务线 AI 化”战略，实现从底层技术基座（星普大模型）到多元场景解决方案（各业务线智能化产品），再到全链路能力矩阵（数据-算法-应用）的生态闭环。

新开普拥有软硬件一体化设计、开发、制造、集成服务能力，受宏观因素影响短期收入承压。未来公司将持续优化渠道布局，定制差异化业务发展方向，全面拓宽全域市场覆盖。公司 2025 年经销业务收入较去年同期增长 40.56%，占营业收入的 17.01%。同时围绕 ABC 三类业务复利模式，推动公司高质量发展，其中 A 类多场景业务旨在推动集团战略基础业务校园一卡通、智

慧校园中台与服务和 AI 大模型与服务三大平台的融合发展，进一步扩大核心竞争力领先优势。B 类单场景业务旨在聚焦门禁、门锁、能耗、支付等垂直应用，做深做透客户价值，持续提升市场占有率。C 类终端业务旨在面向大型客户与生态伙伴，提供终端产品，持续做大市场空间。

## （二）交流互动环节

**问题 1、新开普是否将 AI 能力应用到具体生活场景中？**

回答：新开普目前的 AI 业务主要应用于智慧校园场景，公司以“星普大模型”为基础、“星工场”为智能体基座、“校级 AI 助手”为载体，为国内多所院校提供定制化 AI 解决方案，共创智慧教育新模式。同时，公司也在积极探索基于“完美校园”APP 的 AI 类生活场景，公司“小美同学”AI 智能体能够提供智能导学服务，具有挖掘迎新、教务、就业等信息化服务价值。

从语音、文字交互的“校园卡 Agent”，到支持插件扩展的“校园卡 MCP 广场”，再到面向不同院校需求的私有化定制与 AI 组件化服务，公司的全栈 AI 能力矩阵解决方案真正实现“一校一策、千人千面”的智慧校园体验。

**问题 2、公司 2026 年在提升营业收入的相关举措？**

回答：未来公司将持续优化渠道布局，定制差异化业务发展方向，全面拓宽全域市场覆盖。公司 2025 年经销业务收入较去年同期增长 40.56%，占营业收入的 17.01%。同时公司将围绕 ABC 三类业务复利模式，推动公司高质量发展，其中 A 类多场景业务旨在推动集团战略基础业务校园一卡通、智慧校园中台与服务和 AI 大模型与服务三大平台的融合发展，进一步扩大核

心竞争力领先优势。B类单场景业务旨在聚焦门禁、门锁、能耗、支付等垂直应用，做深做透客户价值，持续提升市场占有率。C类终端业务旨在面向大型客户与生态伙伴，提供终端产品，持续做大市场空间。

**问题 3、请公司介绍下和阿里云、支付宝的合作模式。**

回答：我们是阿里云的生态合作伙伴，我们也使用了阿里云的原生能力给我们的客户提供基于 SaaS 的解决方案。同时我们也和支付宝百宝箱进行积极探索 AI To C 以及相关物联网应用场景。

**问题 4、公司前十大股东构成中主要为自然人，请解释下原因？**

回答：公司前十大股东以自然人为主，主要系除战略投资方蚂蚁集团外，其余九位自然人股东均为公司创始团队成员，其中第一大股东为公司现任董事长。公司的创始股东自公司设立之初便深度参与经营发展，长期伴随公司成长，是公司核心持股主体，因此形成目前自然人股东占比较高的股权结构。

**问题 5、蚂蚁是公司的第二大股东，为公司的赋能情况如何？**

回答：公司与蚂蚁长期保持深度协同合作，蚂蚁作为战略股东，为公司提供技术、算力、生态等多维度战略赋能，双方围绕数字支付、数字科技、场景拓展等领域展开全方位深度合作。公司于 2025 年 5 月 29 日在河南省人工智能大会上，与阿里云就新开普校园大模型项目完成战略签约，构建长期共赢生态。

未来，公司将持续深化与蚂蚁的战略协同，充分发挥双方在技术研发、场景资源与生态渠道的互补优势，加速推进 To B 端规模化复制与 To C 端服务落地，持续

	提升市场竞争力与业务增长潜力。
附件清单	无
日期	2026 年 5 月 28 日