

证券代码：300250

证券简称：初灵信息

### 杭州初灵信息技术股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2026-003

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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 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 checked="" type="checkbox"/> 视频会议
<b>参与单位名称及 人员姓名</b>	<b>机构：</b> 国悦君安资本 郭志道；文浩资本 曹丽强；涌铎投资 刘尧；国投证券 夏明达；嘉世基金 周盘奇；锦洋基金 郭怡沫；东北证券 王凤华；安桥资本 刘凯；海南汇乾投资 郭臣英；华洲投资 艾善勇；南京金友私募 李尊；招金私募 刘中山；泉智私募 周拓赢；上海昶元投资 陈汝流；国盛商社 程子怡；苏州霁峰 杨阳；宁祥投资 周全；西南证券 黄旖晴；明澄投资 郑川鼎；西南证券 刘可心；同花顺 王航；木马牛投资 杭铁头；国泰海通 魏宗；天戈投资 卫银；上海贵源投资 章轶；豪世资本 钟兆繁；国元证券 沈晓涵；中桓资本 王凯
<b>时间</b>	2026年6月17日
<b>地点</b>	线上
<b>上市公司接待 人员姓名</b>	董事长 洪爱金先生 董事会秘书 许平先生
<b>投资者关系活动 主要内容介绍</b>	<b>一、 由董事长洪爱金介绍公司基本情况</b> 公司成立于1999年12月，于2011年在创业板上市，深耕通信领域二十余年。公司发展完整经历信息化、数字化阶段，当前全面迈入人工智能时代。公司长期扎根三大运营商市场，运营商市场为公司的基本盘，一直以来保持高强度研发投入，

具备技术迭代领先的优势，沉淀了两大核心底层能力：万物互联连接能力、数据挖掘处理能力。

但行业标准通常由头部巨头主导、中小厂商份额有限，叠加 5G 建设中后期运营商投资放缓、头部厂商的竞争，公司传统业务近年承压明显。

基于多年运营场景沉淀的智能连接、数据处理、AI 应用技术储备，公司重塑业务架构，发布全新愿景：致力于成为企业 AI 数字员工与智算网融合领域的领先者。夯实运营商基本盘、稳中求进，同步全力开拓企业市场，打造第二增长曲线，重点布局企业 AI 数字员工、企业全光智算网两大核心赛道。

公司构建两大产品体系：一是 Churinga 系列 AI 数字员工，依托企业 OA、生产、业务流程等原生数据打造企业数字员工；二是 SEN 网络智能体，依托企业算力、网络、设备硬件底座搭建全光智算网，覆盖网络运维、设备管理、业务调度管理等场景。

公司未来五年规划目标：锚定企业 AI 数字员工与智算网融合黄金赛道，成为细分领域行业领先者。以 AI 员工平台+全光智算网两大核心为底座，助力企业打造自己专属的 AI 生产力。

## 二、 互动交流环节

1、公司运营商市场业务和要大力拓展的大企业业务有什么协同性？

答：第一，技术复用与架构下沉。

**AI 数字员工服务平台 (EAAS)：**推出企业级 AI 数字员工服务平台，解决企业内部多个“数字员工”（如智能前台、巡检机器人）无法协同的问题，实现多智能体间的通信与协作。

**电信级网络能力下沉，**企业 AI 应用对网络可靠性要求极高，公司计划将运营商级别的城域网、智能运维及备份保护技术下沉至企业内部，构建“全光底座+算力底座+数据底座”的专属 AI 生产力。

## 第二，市场渠道与生态重构

**渠道下沉：**改变过去仅面向省级运营商招标的模式，将营销体系下沉至地市及县级，与运营商政企客户经理及装维人员协同，直接触达终端企业客户。

**存量客户激活：**利用过去在运营商市场积累的数十万家政企网关及语音产品客户资源，通过重构营销体系，将这些存量客户转化为 AI 新业务的直接服务对象。

**新客拓展：**招地推营销人员跑企业客户。

2、边缘计算这块与公司是否有结合点？有没有这块的投并购想法？

答：边缘计算是必然趋势，尤其是企业 AI 应用本地算力部署。公司现在的智算网就是边缘计算，公司重点解决边缘计算里比较大的挑战异构算力的同步调度，因为企业里面的每个车间或写字楼算力需求没有大厂的算力中心大，而且算力卡厂商也可能五花八门，要实现不同车间、不同厂家算力卡之间的调度是具有比较大技术挑战的。并购方面会看，但总体来说会比较谨慎。

3、现有的 AI 业务案例分享？企业为什么会绕过运营商直接与公司这类的企业合作？

答：运营商市场的 AI 应用，如：通信、网络的 AI 运维系统、防诈骗电话的防诈智能体、2G-5G 的协议判障智能体。企业市场的 AI 应用，如：煤矿里的智能巡检、某制造业企业生产安全、健康、环境智能体。还有嵌入在企微、飞书、钉钉的 SAAS 应用。企业市场才刚开始，收入占比在总收入中目前还不高。

运营商缺乏资源进行深度定制化服务，而企业 AI 应用（如拧螺丝圈数识别）需要 FDE（前端部署工程师）长期驻场进行场景化调优，公司通过“重服务”模式满足个性化需求。生态位定位：公司通过整合碎片化数据与算法调优，填补大厂标准化服务与企业深度定制化需求之间的空白。

	<p>4、就 AI 数字员工这类新业务，公司销售团队投入怎么样？</p> <p>答：今年重点建设线上企业销售团队，以及华东、华南、山东、西南的线下地市级销售团队，目前已开始招人并进行培训打磨。今年投入约 20%-30%的资源（含渠道、销售、服务及产品团队）用于企业侧市场开拓，明年将进一步加大投入。</p> <p>5、公司曾与中移基金等合作，中移基金参与过摩尔线程等企业的投资，公司后续在股权投资方面的考虑？公司也涉及部分卫星通信业务，后续业务拓展规划？</p> <p>答：公司投资中移基金主要是因为中移基金所投向的企业与公司所在产业链赛道相同，通过投资获取产业链资源，寻找并购标的，若这些企业能上市，公司也能获得投资收益，更能为公司探索第二增长曲线，提供子弹和资源。</p> <p>基于运营商业务向 6G（天地一体化）演进的必然趋势，卫星通信是公司必须要研究的，也是我们本身产品的技术迭代，布局卫星通信运维等业务，是在巩固公司第一曲线并探索新的增长点。</p>
附件清单(如有)	无
备注	交流过程中，公司参会人员严格遵守有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。以上会议纪要内容不代表公司的盈利预测和业绩指引，敬请投资者注意投资风险并谨慎投资。
日期	2026 年 6 月 17 日