

国投智能信息科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-08-01

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	共 30 名投资者参与交流，具体名单详见附件。
时间	2026年8月23日 14:00-15:30
主办地点	厦门火炬高新区软件园二期前埔东路 188 号数字立方大厦
上市公司 接待人员姓名	滕 达 国投智能 董事长 周成祖 国投智能 总经理 杨晨晖 国投智能 独立董事 高碧梅 国投智能 董事会秘书 柳 杨 国投智能 总会计师
是否涉及应披露 重大信息说明	本次业绩说明会交流内容均基于公司已公开披露的定期报告及公开经营信息；交流涉及的业务规划、技术迭代、市场拓展等内容属于前瞻性陈述，不构成公司业绩承诺或对投资者的投资建议，相关事项落地受宏观环境、客户预算、行业竞争、地缘环境、技术迭代等多重因素影响，存在不确定性。公司重大信息请以指定信息披露平台的公告为准。
投资者关系活动 主要内容介绍	2026年8月23日，公司通过进门财经平台以电话、网络相结合的方式召开2026年半年度报告业绩说明会。本次业绩说明会的主要内容、交流问题及相关回复整理如下： 一、2026 年半年度报告情况简介 1. 核心财务数据： 2026年上半年，公司新签合同额7.16亿元，同比上涨6.5%；实现营业总收入4.86亿元，同比下降12.89%；归属于上市公司股

	东的净利润亏损2.55亿元，同比增亏4,667万元；扣除非经常性损益后的净利润亏损2.61亿元，同比增亏4,124万元；经营性现金流净额为-5.09亿元。 2. 业务板块收入及毛利结构 （1）公共安全数智化业务：实现营收 2.35 亿元，同比下降 14.86%，毛利率 29.15%； （2）电子数据取证业务：实现营收 1.84 亿元，同比下降 10.93%，毛利率 51.82%； （3）企业数智化服务业务：实现营收 0.62 亿元，同比下降 17.25%，毛利率 9.72%； （4）三拓业务：实现营收 468 万元，不适用同比口径，毛利率 38.52%。 3. 业绩下滑主要原因 （1）收入端受行业环境、客户预算及项目交付节奏影响，营业收入回落； （2）费用端源于公司主动增加战略投入，加大了具身智能、国际市场、新金融安全等新赛道的市场拓展力度，上半年销售费用同比增长48.31%； （3）利润端存在上年同期的基数效应。2025年上半年公司收回河南中电信部分应收账款，冲回减值损失超2,800万元，对当期利润形成正向贡献；而本期无同类减值冲回事项，基数差异进一步放大账面亏损。 4. 经营质量积极信号 虽然报告期业绩承压，但公司经营基本面保持稳定，多项经营指标呈现边际改善迹象： （1）订单增长逆势向好。上半年公司新签订单7.16亿元，同比增长6.5%，顺利完成阶段性经营目标，为后续收入结转奠定基础。 （2）回款质量持续优化。上半年公司销售收现5.91亿元，销售收现率达到121.8%，较去年同期111.6%显著提升。即便剔除
--	--

	去年同期大额债权转让的特殊基数影响，公司本期回款能力、现金流质量仍实现改善，客户认可度与项目履约质量持续提升。 （3）单季经营边际修复。二季度单季营业收入达3.2亿元，较一季度1.65亿元实现环比大幅回升；单季新签订单3.9亿元，环比增长18%，单季亏损规模显著收窄。 整体来看，公司上半年处于战略调整、结构优化、蓄力爬坡的阶段。短期业绩波动属于阶段性、结构性因素所致；订单增长、回款质量改善、新赛道试点落地、技术迭代等方面呈现出积极变化。公司将继续落实“两稳三拓一服务”发展战略，夯实主业基本盘，推进新业务拓展。 二、问题交流环节 Q1：电子数据取证（两稳）——L4 取证“重做一遍”：AI 原生的重做，客户侧感受到的最大变化是什么？行业格局会被怎样改写？ 答：您好，L4 取证采用 AI 原生架构，以大模型为核心串联数据提取、关联分析、研判、报告生成全业务流程，与传统设备外挂 AI 功能的实现路径存在本质差异。公司采取“升级 + 换代”两条业务路径：对全国公检法近 20 万套存量在用取证设备开展 AI 能力升级改造，同时推出 L4 级自动化取证装备、取证智能体等新产品形态。从客户实际使用体验看，自动化能力提升，实现开机即用。某省级试点中 L4 全自动化取证设备一次完成 127 部手机自动化取证，试点成功率 92.02%；Qiko3.0 取证智能体落地时效服务机制；12 款 AI 新品已落地全国 28 个以上省份；建成 20 个解锁服务中心，累计服务手机检验解锁近千部。办案模式由较多依赖人工查找线索，转变为 AI 辅助挖掘线索、人员聚焦研判决策，对人员专业经验的依赖有所降低。 在行业竞争层面，AI 算法能力、行业场景数据积累的重要性持续提升，上述能力需要长期业务沉淀；行业格局最终走向，受技术迭代、市场竞争、客户选择多重变量影响，存在不确定
--	--

	性。感谢您的关注和支持。 Q2：公共安全数智化毛利率 29% 左右、上半年同比改善近 2 个百分点——是项目验收结构的一次性因素，还是商业模式本身在变好？订单落地和收入兑现节奏如何？ 答：您好，经内部复盘，公共安全数智化板块毛利率改善既包含当期项目验收结构带来的阶段性因素，同时也存在商业模式演进带来的结构性改善。板块业务由侧重项目规模拓展，向更加重视项目质量、依托 AI 实现降本增效转型，反诈业务是潜在增量方向。公司主要开展四方面工作：一是开展订单质量治理，提升新签订单毛利质量；二是推进平台化、产品化，推动 QKOS 独立报价、MassDB 探索复用收入模式，落实“平台建市场、装备赢利润”，通过装备类产品改善盈利结构；三是依托智能化手段降低交付工作量，多智能体协同实现数据体系自动化构建率 80% 以上，MassDB 实测实现存储空间节省 51%、查询性能大幅优化。 从收入转化规律看，上半年确认收入主要来自前期存量订单转化，签单进度会领先收入确认，当期收入受部分重大项目验收时点扰动。上半年部分重点项目受外部招标节奏延后影响落地不及预期；公司在手商机储备较为充足，相关项目计划预计集中在下半年释放，第四季度通常为行业项目验收高峰。QKOS 独立售卖、MassDB 复用收入尚处于 0-1 起步阶段，体量较小，后续能否形成规模化复用收入存在不确定性。感谢您的关注与支持。 Q3：SWMC 安防世界模型：识别“这个人在这个时间、出现在这个地点、以这种方式是否异常”。这种面向物理空间安全的“空间智能”，与市场热炒的通用空间智能（VLA/世界模型）有什么本质区别？为什么国投智能能做？ 答：您好，SWMC 安防世界模型聚焦安防业务场景，重点研判人员行为是否存在安全异常风险，与通用空间智能侧重物体识别、机器人运动导航控制的定位存在明显差异。
--	--

	公司开展该业务主要依托多年公共安全实战沉淀的行为模式数据、安防事件处置业务经验以及证据链相关业务理解；同时采取硬件生态开放策略，元枢大脑可接入多品牌机器人、摄像头、穿戴终端，硬件来自生态伙伴，由平台完成调度和数据沉淀。接入终端有望积累更多场景数据，具备迭代优化模型的潜在可能性，但该数据飞轮效应能否实际形成，取决于项目落地规模、客户实际使用情况，存在不确定性。感谢您的关注和支持。 Q4：公共安全数智化板块后续在 2G 和 2B 领域的发展策略是什么？未来如何实现规模和盈利能力的持续提升？ 答：您好，板块业务策略概括为：2G 守盘升级，2B 拓展增量。2G 业务是板块基本盘的重要保障，2B 业务决定中长期成长空间。上半年板块收入下滑主要受部分重大项目验收时点扰动，行业长期客观需求仍然存在。 2G 端重点推进：攻坚下半年重点项目；推进 QKOS 在省、市两级平台落地，推动由“一省一定制”向“标准产品 + 复用交付”转型；提升装备类产品占比改善盈利。 2B 端拓展路径：推进 QKOS 标准化产品独立对外销售；挖掘 MassDB 数据库复用的业务机会；将公共安全技术能力向新金融安全等 B 端场景延伸，上半年板块新增金融客户 220 余家，订单同比增长翻倍。 业务规模潜在来源包括存量项目的复用价值、B 端新客拓展、G 端需求释放；政企项目落地节奏受财政、招标进度影响存在不确定性。盈利能力提升依托平台化降本、装备化提升毛利、智能化降低交付成本、订单质量治理等结构性举措，改善效果取决于后续订单结构与项目落地情况。感谢您的关注和支持。 Q5：RaaS 的核心是“为结果买单”：客户按月订阅、按效果付费，买的是“按标准，高质量，可验证的安保服务”。这个从“卖设备”到“卖结果”的转变在商业上意味着什么？ 答：您好，RaaS 模式核心是面向客户提供可标准化验证的
--	---

	安保服务结果，而非单纯销售硬件设备。商业模式变化主要体现在：收入形态由一次性硬件销售向持续性订阅服务转变；竞争要素拓展至平台、场景数据与行业业务知识；同时打开后续增值服务的潜在空间。 目前业务尚处于投入试点阶段，7 月 31 日首批 100 台保安机器人完成试点入列，福建部分地市的客户实现免费试用转付费合作；保安机器人产业联盟汇聚 40 余家行业伙伴。从试点反响走向规模化复购仍需要持续验证。感谢您的关注和支持。 Q6：具身智能板块产品研发、场景落地和商业化拓展中，当前面临的核心挑战或关键堵点有哪些？已采取哪些应对措施？后续对产品落地、订单转化及收入贡献节奏有何判断？ 答：您好，公司具身智能业务现阶段主要面临三方面挑战：一是可商用机器人硬件成本整体偏高；二是传统保安服务行业已经形成固有的业务与计价惯性，新模式市场接受需要时间；三是行业缺少机器人运维、现场管理的实操人才。 公司对应采取相关举措：通过规模化采购、关键部件迭代、产品标准化设计推进降本；联合产业链成立保安机器人产业联盟，打造标杆试点项目；开展种子教官特训营，联合外部机构推进产业人才培养。 业务收入释放预计经历试点、规模拓展、探索增值服务的渐进过程。该业务现阶段对公司整体业绩贡献有限，业务推进受技术、市场、客户预算、竞争等多重因素影响，存在不确定性。感谢您的关注和支持。 Q7：国际市场（三拓）——上半年海外新签订单已超过 2025 年全年。这个增长里，哪些是地缘窗口期的脉冲式机会，哪些是可持续的结构性需求？ 答：您好，海外业务正推进从“装备出口”向“能力出口”升级，上半年新签订单规模超过 2025 全年。业务中脉冲式机会
--	--

	主要包含两类：一是地缘环境变化带来的部分市场供给格局调整；二是国家级实验室等大型标杆项目，大项目落地存在偶发性。 相对具备结构性特征的需求主要包括：全球执法数字化、跨境新型犯罪打击带来的取证业务需求；硬件搭配年度订阅的服务模式已在部分国家落地；依托海外代理商网络、海外实验室带来的运维培训等持续性服务；聚焦东南亚、中东、非洲，深耕重点目标国家做厚渠道布局。 公司通过多国家分散布局、重点国家深耕、本地代理商合作、严格落实出口管制与数据跨境合规等方式应对海外业务风险。感谢您的关注和支持。 Q8：公司整体“两稳三拓一服务”战略业务发展框架从去年12月发布到现在8个月，回头看，最大的“超预期”和“不及预期”分别是什么？ 答：您好，“两稳三拓一服务”经过8个月验证，既有部分业务推进快于内部前期预判，也存在部分环节不及预期。 推进相对超内部预判的方面：具身智能试点落地速度较快，首批100台机器人试点入列，产业联盟汇聚40余家成员，生态建设进入场景试点阶段；订阅化、Token化的业务思路从战略理念转化为各板块实操抓手；海外市场抓住窗口期，上半年新签订单规模超过2025全年。 不及前期内部预期的方面：G端客户预算恢复节奏慢于预判，影响公共安全数智化板块签单与收入节奏；部分重点项目招标进度延后。 2026年三拓业务完成0-1可行性验证，但规模化商业化落地仍取决于外部环境、客户需求、行业竞争，存在不确定性。感谢您的关注和支持。
附件清单	附件：现场参会人员名单
日期	2026年8月23日

附件：现场参会人员名单

序号	姓名	公司
1	郭东谋	南方基金
2	唐文成	建信理财
3	张凯	太平养老保险
4	于嘉馨	银河基金
5	程嘉怡	民生加银基金
6	王欢	招商基金
7	刘雯蜀	浙商证券
8	杨林	国泰海通
9	浦俊懿	东方证券
10	缪欣君	天风证券
11	刘玉萍	招商证券
12	夏瀛韬	国投证券
13	胡恺敏	上海汇正
14	陈林海	海富通基金
15	李啸骏	上海烜鼎
16	宋振平	上海非马
17	杨煜哲	上海姚泾河
18	黄羽婷	square point
19	田玉铎	圆信永丰
20	肖永胜	中欧瑞博(香港)资产
21	陈明蔚	中信证券
22	王中胜	海南进化论
23	孙卫党	先锋基金
24	巩伟	招银理财
25	孙勇	明世伙伴
26	蔡天夫	伯兄投资
27	陈秋实	德邻众福投资
28	梁飙	申万宏源
29	胡天昊	银河证券
30	张敏	中信建投