

证券代码： 002401

证券简称： 中远海科

中远海运科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2022-12-1

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	2022年11月28日 国寿养老闫凌云、徐宝龙、洪奕昕，南方基金安永平、卢玉珊、陈卓，泰康资管陈弘毅、倪辰晖、游涓洋、黄成扬、宋仁杰，国新投资胡梦真，大成基金于威业、郭玮羚，中信建投韩军、金戈、应瑛 2022年12月1日 国信证券熊莉、库宏垚、朱松，长城证券侯宾，百年保险资管祝景悦，灏霖投资寻赟，中信建投刘永旭、王嘉昊、应瑛，华西证券刘泽晶、刘熹，华宝基金强超廷，开源证券刘逍遥，中信保诚基金邹伟，东方基金王芳玲，西部利得基金吴桐，农银汇理周叙瑞，中金资管冯达，中海基金顾闻，富安达张心怡，中庚基金谢钊懿，华安证券张旭光、王奇珏，上海健顺投资邵伟，东方证券资产管理王延飞，东北证券黄净、肖思琦，东方财富方科，嘉实基金丁力，天风证券陈涵泊，博道基金高笑潇，山西证券吴桐，永赢基金任桀，长城证券黄俊峰、张博涵，德邦自营江杨磊，国泰君安李雪薇
地点	公司会议室（现场+线上）
上市公司接待人员姓名	董事、总经理王新波，总会计师、董事会秘书戴静，证券事务代表马驰
投资者关系活动主要内容介绍	1、介绍下公司服务中远海运集团的情况？未来集团整体的IT支出的增速是什么样的情况？ 回复：公司是中远海运集团旗下唯一的科技型上市公司和集团数

数字化创新与建设平台，为集团及其下属单位提供信息化数字化服务。集团是全球最大综合航运企业，集团“十四五”期间的发展战略愿景是“打造世界一流的全球综合物流供应链服务生态”，具有利用科技和数字化能力提高整体经营质量、盈利能力的迫切需求，从整体来看未来几年预计会有比较好的增长趋势。公司依托集团的航运业务背景、丰富的应用场景以及和航运公司的密切交流，将不断提升自身核心产品竞争力，更好地面向行业市场。

## **2、公司目前高速公路收费软件发展情况如何？未来是一个什么样技术判断？**

回复：公司的高速公路收费系统平台在青海、宁夏、贵州、重庆等地得到广泛部署应用，同时已完成与华为、飞腾、中标麒麟、达梦等国产服务器、计算机、数据库、操作系统产品互相认证。未来公司也将围绕智慧交通加快数字化转型，发挥好宁夏、贵州地区合资公司的作用，布局智慧公路云平台、大数据挖掘相关产品。同时，探索将在智慧公路积累的技术实力和业务能力切入到港口领域，升级打造面向港口管理运营的整体解决方案。

## **3、船视宝平台的客户对象和收费模式如何考虑？**

回复：目前平台研发出一系列大数据产品，总体分为三个方向：第一是面向船舶和船队管理服务，包括单船、船型、船队的运行效率、风险管控、能耗、碳排放和海事监管规则遵守程度等功能，主要客户包括各类船东公司、海事局等。第二是面向全球供应链的服务，包括供应链可视化、供应链优化以及供应链智能管控等内容。比如智能找船功能，通过智能算法，实现对于货物运输的智能匹配，自动推荐最为适合的船舶并排定优先级。第三是航运大数据分析服务，通过航运大数据分析可以生成各类航运运营相关指标，是分析经济运行的重要参考指标，对众多经济分析机构非常有价值，主要客户为期货、船舶租赁、保险等金融机构以及高校、研究机构。平台目前可以按照 SAAS 服务和调用 API（应用编程接口）服务收费，也有一些客户在平台基础上要求定制化

服务，整体的定价模式也在结合产品迭代升级、客户需求情况、产品营销方式等持续优化完善。

#### **4、船视宝平台的数据是如何获取的呢？**

回复：平台上的基础数据主要是船舶的 AIS 位置数据，位置数据主要通过采购获取。在位置数据的基础上公司利用算法推测和计算船舶的航行、靠港、加油、维修、卸货、装船等一系列行为，平台上的基础数据和算法数据都是高频率持续更新的。

#### **5、船视宝平台公司有明确的增长预期目标吗？**

回复：目前公司已组建产品营销团队和建设营销渠道，重点围绕船视宝以及相关产品开展营销，加快市场的开拓和发展，希望能进一步做大做深。

#### **6、船货易平台的发展情况如何？**

回复：船货易平台是公司推动商业模式创新、实现数字化转型的重要探索，是实体经济（内贸散运业务）和数字经济（船货易数字平台）相融合的一种新的商业模式。去年底公司已与中远海运散运公司合作，通过收购其持有的广州振华 35% 股权共同成立合资公司，开展“船货易”平台的公司化运营和市场化推广，汇集船东和货主资源交互、业务撮合，打造面向沿海散货运输交易的行业第三方互联网生态平台。目前正在加快推动，扩大市场影响。

#### **7、目前船视宝产品在国内竞争情况如何？**

回复：目前国内除船视宝平台外，还有船讯网、船队在线在做类似平台。相较而言，公司在算力、算法、数据场景方面具有一定优势，特别是公司依托集团全球最大的综合航运企业，在场景应用和行业理解上优势明显。

#### **8、船视宝平台在海外是否有类似产品，公司是否计划将船视宝平台推向海外？**

回复：我们初步对标研究发现，目前海外没有和船视宝平台功能一样齐全丰富的类似产品，存在一些具有船视宝平台部分模块功能的竞品，比如提供供应链可视化服务的 project44、提供航运

	<p>港间距查询和效益测算等的 Netpas。目前船视宝的市场推广营销重点还是在国内。</p> <p><b>9、公司在智慧航运板块的客户集中度如何？</b></p> <p>回复：公司智慧航运板块业务客户目前主要是集团及其下属单位，同时公司的智慧航运相关产品已在宁波海运、锦江航运、中联航运等外部航运企业实现赋能应用。</p> <p><b>10、中远海运集团相关业务的营收在公司整体营业收入占比如何？船端和岸端的比重如何？</b></p> <p>回复：中远海运集团相关业务的营收大致占比在 30%左右。目前岸端实施的信息化统建系统较多，也在加快布局船端智能、安全相关的产品。</p> <p><b>11、公司智慧交通和智慧航运两大板块业务未来是如何规划的？</b></p> <p>回复：从行业形态上看，公司的业务主要面向交通和航运物流两大行业。面对行业的整体趋势，公司主动实施智慧交通业务数字化转型，发挥好宁夏、贵州地区合资公司的作用，通过业务协同、创新合作等，提升公司整体业务发展水平。同时公司在两大业务板块也是存在内部协同和共享的，比如使用统一的技术架构、支撑底座，统筹管理配置信息化数字化人才等。</p> <p><b>12、公司预计未来人员增长情况如何？</b></p> <p>回复：未来公司将结合整体发展和实际需求，统筹优化人力资源，积极打造高质量管理和技术人才队伍。除通过招聘数字化和科技创新专业人才外，我们也在与高校合作尝试采用柔性引才的方式，包括博士生导师、在读博士等高层次人才。</p>
附件清单(如有)	
日期	2022 年 12 月 1 日