

证券代码：002315

证券简称：焦点科技

焦点科技股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<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"/> 其他（投教活动：中信建投“踔厉奋发新征程 投教服务再出发”之走进深交所上市公司焦点科技）
参与单位名称及人员姓名(排名不分前后)	中信建投证券南京营业部及部分个人投资者
时间	2025年12月26日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	赵国勇（证券事务代表）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司业务介绍</p> <p>公司依托全链路外贸服务为根基，深度融合人工智能技术，致力于为企业提供全方位、一站式解决方案，公司主要业务如下：</p> <p>（一）全链路外贸服务综合平台——中国制造网（Made-in-China.com）</p> <p>中国制造网（Made-in-China.com）平台专注于搭建中国供应商与海外采购商的全球贸易桥梁，提供覆盖贸易全流程的一站式外贸服务，助力双方高效达成国际贸易合作。平台核心竞争力源于两大主线的协同发力：一方面，通过精细化运营策略构建全球买家流量生态，深耕多元化市场与</p>

	<p>重点行业，持续拓展全球买家群体，同时借助创新营销与线下展会联动深化品牌建设，扩大全球市场影响力；另一方面，围绕供应商出海全流程需求打造全面赋能体系，针对不同类型企业推出定制化成长计划与赋能项目，优化交易功能与信息展示机制，构建从流量获取到交易转化的完整商业闭环，为外贸企业提升核心竞争力、把握全球增量机遇提供有力支撑。</p> <p>（二）外贸垂类 AI 应用业务</p> <p>公司紧抓人工智能智能化转型浪潮，坚守外贸领域垂类 AI 应用创新战略，以技术创新驱动外贸行业高质量发展。核心 AI 产品为外贸领域 AI Agent——AI 麦可，该产品深度融入外贸全流程，为卖家在产品图文编辑、客服接待、社媒营销、买家背景调查等关键环节提供全方位赋能，有效填补了外贸成交效率提升的空白，助力企业跳出存量竞争，提升全球贸易生产力与业绩。同时，公司积极推进买家端 AI 产品布局，通过升级后的 Sourcing AI 产品，精准响应海外专业采购需求，实现对买卖双方的双向赋能。此外，AI 技术已深度应用于公司内部运营，提升了多语页面信息质量与销售人员工作效率，为业务高效运转提供技术支撑。</p> <p>（三）跨境电子商务业务</p> <p>公司跨境电子商务业务形成“一站式供应链服务+一件代发平台”的双业务布局，由 InQbrands Inc. 与 Doba. com 两大主体协同推进。其中，InQbrands Inc. 专注于北美市场一站式跨境供应链服务，深耕汽配等核心垂直品类，通过严选供应商、优化品控流程、定制化采购方案与数字化系统升级，为客户提供全流程交易与交付服务，稳固渠道网络；Doba. com 深耕 Drop Shipping（一件代发）核心业务，通过红人营销、试用转化等创新方式拓展品牌影响力，为零售商提供高效、多元的跨境供货解决方案。</p> <p>（四）线上线下融合的保险代理业务</p> <p>公司通过控股子公司新一站开展保险代理业务，采用线上线下融合的服务模式，为企业和个人提供各类保险产品代理销售、保险智能化整体解决方案等经监管批准的业务。业务核心优势体现在三大维度：一是技术赋</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>能管理，通过全渠道客户智能分级系统实现精准对接，建立全链路追踪与动态资源分配机制，提升服务效率与客户满意度；二是场景化营销突破，联合多元机构举办线下活动，以“知识宣讲+体验互动”模式传递保险价值，解决客户核心痛点；三是企业险业务深耕，依托“方案精、价格优、省心赔”的一站式服务优势，持续扩张企业险业务，巩固在企业风险管理解决方案领域的核心能力。</p> <p>综上，公司通过多业务联动，构建了覆盖外贸全链路、跨境全流程的服务生态。未来，公司将持续深化核心外贸平台优势，加速AI技术与外贸及跨境业务的深度融合，拓展全球市场布局，助力中国企业在全球市场占据更有利地位。</p> <p>二、公司提到了AI麦可和Sourcing AI两款AI产品，这两者的服务对象和核心作用有什么不同？</p> <p>两款产品分别聚焦外贸交易的两端，形成协同赋能生态：AI麦可主要服务中国制造网的供应商（卖家），核心是降低外贸门槛、提升运营效率，比如支持全天候多语言接待、自动规划外贸工作流、外挂企业专属知识库等，从发品到订单跟进全流程辅助；Sourcing AI则面向全球采购商（买家），核心是解决跨国采购的信息繁杂、筛选困难等痛点，从1.0的智能搜索升级到2.0的全流程赋能，覆盖需求发布、比价、资质审核、订单管理等环节，帮助买家快速找到优质供应商、提升采购决策效率。</p>
	2025年12月26日

特别说明：

- 1、本次投资者交流活动未涉及应披露而未披露的重大信息。
- 2、本投资者关系活动记录表删除了重复的问题和回复。