

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：2022-004

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（ <u>线上会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	景顺长城基金 江磊；民生证券 郭新宇、赵奕豪、丁晨晖、杨立天
时间	2022年9月16日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监：许平先生 数据感知业务板块总经理：程涛木先生 数据感知业务板块各事业部的负责人：王可锋先生、陈鑫先生、陈晓俊先生、李勇先生、古疆先生 证券事务代表助理：朱双霜
投资者关系活动主要内容介绍	一、 许平先生介绍公司业务基本情况 目前，公司聚焦产业数智化应用市场。 让企业经营更智慧，发展更高效，是公司的新使命。 共建“云边端”协同的边缘计算生态，致力于成为中国最值得信赖的产业数智化解决方案及运营服务提供者。是公司的新愿景。 技术上：我们拥有“智能连接、数据感知、智能应用”三大边缘计算核心能力，

市场上：目前公司聚焦三大市场：

第一，运营商市场。

第二，政企行业市场。

第三，企业端市场。

公司提供“智能连接（F5G/5G/WIFI6）+数据感知（DPI）+智能应用（AI）”等产品，组成安全的边缘计算万物互联能力；数据采集感知能力；智能应用能力。我们希望通过自己的能力，促进新一代信息技术为设备赋智、为企业赋值、为产业赋能。

公司主要有四个业务板块：

1、智能连接，主要包括高品质专线接入、中小企业互联网接入。

2、数据感知及智能应用，主要是针对运营商或行业数据的 DPI 采集；运营商数据应用、应急安全类产品、智慧园区、智慧乡村等。

3、视频智能，主要是智能软终端、互动媒体平台业务支撑系统软件之类的产品。

4、企业智能，主要是微加产品，包括云表单、云平台、云营销、知识库管理、云培训等。

二、 互动交流环节

1、公司业务中，几项大的业务收入占比及毛利率大致情况？

答：公司业务中智能连接业务占比 56.7%，数据感知业务占比 20.4%。智能连接毛利率 45.26%，数据采集、分析与应用毛利率 79.99%，增值服务毛利率 61.16%，平台开发及运营服务毛利率 53.64%。公司业务的毛利率与去年同期相比略有上升。

2、公司业务毛利率近年来整体呈现提升态势，原因是？是否持续？

答：一方面，智能连接业务通过研发对产品进行改版及寻找国内替代料等办法，降低了部分成本，另一方面 2021 年新增技

术服务费收入近 170 万元，提高了毛利率。数据采集、分析与应用业务的毛利率提升是因为收入结构有属变化，公司开展毛利较高的应用类软件服务业务。现阶段公司整体毛利已经处于较高的水平，未来可能长期在现在这个毛利率水平上下波动。

3、应急管理有很多上市公司在做，各自的领域也不同，像风险普查、城市风险管理、一网统管这些，公司主要是在哪块发力比较多呢？

答：应急有三大块业务：一个是应急指挥平台，有很多公司在做。我们主要做另外两块：安全生产、自然灾害防灾减灾。

自然灾害风险普查是国家 2020 年提出来的，分三大块业务：

（1）风险普查线下调查。这个是 2019 年就开始了，不是我们的业务。

（2）整个系统搭建，建设数据库。这是我们主要的业务之一。全国每个省都有这样的需求，云南省我们已经做了，还有其他 2 个省已经采用了我们的方案，目前在推进。云南省的项目做完后得到了部里面和省级认可，我们是有自己的储备和技术优势的。

（3）行业数据应用。这个我们从 2020 年开始研究，普查数据服务于每个省的行业支撑和应用，主要是防灾减灾安全生产，我们有自己的技术方案和研发，并形成产品，也是我们在风险普查的特色。行业数据应用入选应急部五个应急试点省份之一，而且排在第三名，这个做了三年。因为我们有落地的应用，全国已经有 5 个省份跟我们一起合作，这个是我们区别于其他公司的地方。

4、公司在应急管理的优势是什么？

我们的竞争优势是：（1）我们有应急的专业背景；（2）我们对行业安全生产的需求点有深入的研究；（3）我们有落地的项目。从整个感知网和安全应用的技术、技术规范、应用层次和以后落地的整个实施路线都是自己设计的，所以我觉得

我们现在在应急业务上，在政策端和设计端是有优势的，我们是有落地应用的案例和技术储备以及团队保障。

另外，城市安全这块有个专项，是 13 亿的专项，我们已经参与到里面，是自然灾害预警这块，我们现在有小组在里面写规划。规划和方案议案都是我们在参与编写。这个就是之前说的城市一体化、城市安全管理很重要的一块业务。

应急是三个方面参与，政府端是我们的强项；企业端管理生产这块是“产品+平台”我们也在做，国家启用工业 4.0 的计划其中有 15%的资金是明确可以支持的，但方向只能用在技术改造和安全生产这块，这块企业是愿意买单的，现在主动来联系我们的就有 20 多家企业，他们希望我们把安全系统移植到他企业端。第三个就是我们会积极和头部企业寻求合作。我们在应急方面的方向就是“平台+产品+服务”。

5、整个国内应急管理建设是一盘棋，公司未来在全国范围内计划能拿下多少个省，大概能占一个什么份额？

答：首先一盘棋的概念和以前的不一样，应急部现在只提出管理需求，具体用哪个方案落地是根据哪个单位做得好、哪个单位落地的应用好他就由部里面背书。应急的市场不是纯的商务推动，一般的 IT 公司是做不了应急的。以后的发展模式：第一、有自己的专业技术储备；第二、有成功案例；第三、部里面有背书。

举例：灾普数据库建设和应用，我们未来计划拿到 6-7 个省；安全生产管理、城市管理这个我们计划拿到 7-8 个省。其他省看你的产品不会到你公司来，他会直接从内网上调用看，应急产品需要有相配套的落地的运行机理和管理方式。今年灾普项目在合作交流已经有 4-5 个省。以后希望每个省都能拿到 8-10 个省级项目，只是这些项目合作方式是怎么样的，是我们直接去做还是指定运营商去做的商业路径目前还判断不了。

6、那单个省的体量大概多大？

答：灾普的体量是比较大的，是国家发文的，灾普项目每个省的建设大概根据各个省的经济规模和产业布局，预估从2个亿到10多亿的总投入。

7、5G建设目前看缺乏足够应用场景，目前公司如何看待这个问题？

答：目前国内5G已完全商用，涉及各行各业，B端的需求非常强烈，5G目前最主要的应用领域是B端，对于C端的需求来说4G和5G差别不是很大，所以可能不是特别明显。现在拓展B端的业务需求主要也是和国家的战略有关，比如十四五的数字经济规划，目前我公司所积累的移动、联通、电信市场，他们的政企部门急需面向B端的5G专网整体解决方案，目前接触到的电力、水利、医院、学校、港口、园区等场景在业务开通、支撑服务、运营管理方面比较匮乏，正好与我司的toB专网相关产品比如5G业务感知是比较贴切的。除此之外，在智能制造、智慧工厂方面需求也非常旺盛。

8、请领导介绍一下企业数智化改造方面是什么样的？

答：SAAS业务主要是我们企业板块在做的基于企业微信、钉钉等平台提供的第三方应用。像智慧营销、低代码表单、知识管理系统、云文化、云学院等。2022年上半年SaaS业务收入与去年同期相比实现了增长，目前有3万多家免费客户，2700多家企业付费用户。尤其是针对快消品行业的智能营销，结合大数据能力，帮助企业实现私域营销升级，得到客户普遍好评，下半年将针对快消行业持续进行拓展。

9、企业微信嵌入式的应用的收费模式是什么样的？

答：目前主要是SAAS收费模式，按照账号数量来收费，企业里购买了几个账号就收多少账号的费用。比如企业里一般是每个人一个账号，也有几个人共用一个账号的，这个根据企业具体需求而定。费用也不高，一个偏中型企业大概几万块钱。如果企业有其他定制化的需求再另算。所以对于客户来说是性价比比较高的服务模式。

10、智慧乡村：目前智慧乡村建设是否由总平台+分业务平台的形式构成？

答：

（1）数字（智慧）乡村建设由总平台（省、市）+分业务平台（县、乡、村）的五级联动的形式构成。

（2）我国县域人口 8.9 亿、国民生产总值比重保持在 38% 以上。2022 年《中共中央、国务院关于做好 2022 年全面推进乡村振兴重点工作的意见》涉及全国一百个县、一千个乡镇、一万个村试点示范。我国东部、中部、西部地区财政情况不同、区域内也存在差异。我们以浙江共同富裕先行示范区为圆心，率先在东部地区积极引导拓展、占领市场，打造示范，在中部、东部区域同步提供服务，目前已有多个试点示范并行。在产品功能层面我们主要面向县乡数智化治理、数字化防灾减灾等一系列民生保障需求，第一产业绿色生产、交易流通、品牌建设需求，整合数据连接、感知、应用层面技术优势并产品化，面向用户提供交钥匙工程，不断降低建设运维成本。

11、目前很多乡镇因为下游财政吃紧，如何理解相关业务的影响？

答：确实下游财政吃紧是目前一个宏观的经济状况，但是从东部、中部和西部来说是有一些差异的，东部财政相对来说宽裕一些，国家政策也是在东部积极引导数字乡村的建设，像中部、西部的一些欠发达地区也存在着一些差异，我们会在相对宽裕的这些点去打造示范试点的项目。

12、公司今年招聘计划如何？未来收入规模提升，相关人员数量是否会提升？

答：公司 2022 全年计划招聘 300 人，目前人员到位 70% 左右，其中技术型专业人才占比 70%，总体来说招聘计划同比去年提升 20%。未来随着收入规模的提升，公司主要从组织效率和人员效率提升入手，并抓紧人才储备工作，今年 9 月发布了 2023 年校招计划，计划招聘 150 名应届毕业生，为公司人

	<p>才梯队建设储备人力。</p> <p>13、股权激励目标今年 1.1 亿利润，如何看待相关目标？</p> <p>答：股权激励的目的是多方面的，其一就是建立、健全公司的长效激励机制，充分调动公司高级管理人员、核心技术人员的积极性，通过各员工的努力奋斗实现公司发展目标，并与员工共享成果。上半年通过全体员工的努力并克服疫情带来的各方面影响取得了不易的成绩。在未来的几个月公司全体员工仍将围绕年初制定的目标继续努力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 9 月 16 日