

证券代码：002990

证券简称：盛视科技

盛视科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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 checked="" 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
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	盛视科技 2022 年年度暨 2023 年第一季度网上业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2023 年 04 月 14 日 15:30-17:00
地点	“价值在线”（www.ir-online.cn） https://eseb.cn/13FuYWWWhw6Q
上市公司接待人员姓名	董事长：瞿磊 董事、总经理：蒋冰 副总经理、财务总监：龚涛 副总经理、董秘：秦操 独立董事：曹玮
交流内容及具体问答记录	1.疫情期间公司业绩年报分别多少，疫情后公司开始正常业务运转后，未来三年的目标分别是多少 答:您好！随着国家有关部门优化了相关政策，国际客运航班量稳步增长，出入境流量和出入境证件申办量大幅回升，公司所处行业环境迎来了全面修复，公司也将迎来新一轮口岸信息化项目需求高峰。同时，公司大力拓展海外市场，已

有多个项目签约并在交付中，且有多个国家的项目在跟进中，公司将加大海外市场的投入，争取更多在跟项目，特别是大型标杆项目的落地。此外，公司将继续跟进包括海南自由贸易港在内的特殊监管区的市场机会，推动海关特殊监管区业务成为公司新的业务增长点。谢谢！

2.请问： 1、疫情过后，公司海内外业务拓展如何？业绩展望详细介绍一下。 2、科技园的新购办公楼何时迁入？一年能节省多少租金？武汉研发基地办公楼建设进度如何？ 3、大股东在今年5月股票解禁后，有否看好公司发展，自愿延长一年的安排。谢谢🙏

答:您好！1. 在上市之前，公司就开始在布局海外市场，但因外部客观环境影响，前几年的进度受到影响。2022年，公司海外市场推进进程加速，目前已在尼日利亚成立了全资子公司，在科特迪瓦、阿联酋、沙特阿拉伯、柬埔寨成立了办事处，同时，公司与优秀合作伙伴建立了战略合作关系，在全球海关领域（包括海关、口岸和综保区/自贸区等）围绕产品和解决方案开发、市场推广、项目拓展、生态构建等开展全面深入合作。目前公司已在阿联酋、沙特、尼日利亚、科特迪瓦、肯尼亚、塞内加尔、埃塞俄比亚、埃及、印度尼西亚、柬埔寨、泰国等多个国家开展业务，已有多个项目签约并在交付中，且有多个项目在跟进。近日，公司正紧锣密鼓地推进沙特、柬埔寨、阿联酋设立子公司的事宜，以满足当地项目需求，同时也正加大海外市场在资金、人员方面的投入，争取更多在跟订单，特别是大型标杆性项目的落地，为进一步市场开发奠定基础。2.公司收购深圳市贝特尔机器人有限公司100%股权的工商变更、交接等工作已经完成，并根据公司发展需要适时迁入。受外部客观环境和当地报建审批进度影响，武汉基金建设进度不及预期，公司将项目预计完成时间调整为2024年6月30日，目前公司正全力推进该项

目建设。3.关于股东承诺，这是股东自主行为。谢谢！

3.2021 和 2022 两个年度公司计提减值准备的资金扣除前期核销后回收的款项共还剩余多少金额未回收？

答:您好！2021、2022 年度资产负债表中的应收账款与合同资产所体现的为净值。谢谢！

4.公司上市两年多以来，研发投入比较大，但利润不断下滑，计提减值准备不断增加且核销回收很少，骨干人员不断流失，主要原因是什么？

答:您好！公司自上市以来，受外部客观环境影响较大，公司的生产经营面临诸多挑战，我国大部分口岸被关停，旅客出入境业务大多处于停滞状态，客户的采购需求延缓，项目交付过程中运输、人员流动受阻，公司部分项目交付验收延迟。同时，受外部客观环境和结算周期影响，部分项目回款延后，公司严格按照会计政策要求计提资产减值。公司的客户主要是政府单位、国有企业等，信用度高，回款风险较小。公司后续收回应收款项后，可冲回前期计提的减值，增加当期利润。在外部环境不利的情况下，公司的研发从未止步，公司紧密跟踪客户需求，将更多更创新、更先进的新产品、新技术推广应用，对原有产品和方案进行升级，推动行业进入智慧口岸 2.0 阶段。

公司骨干人员保持稳定，不存在骨干人员不断流失的问题。

随着国家有关部门优化了相关政策，国际客运航班量稳步增长，出入境流量和出入境证件申办量大幅回升，公司所处行业环境迎来了全面修复，公司也将迎来新一轮口岸信息化项目需求高峰。谢谢！

5.公司年报表述中讲了许多宏观、政策利好，可见公司所处行业发展前景比较好，但公司上市两年的盈利能力不见发展，主要问题在哪些方面？

答:您好! 公司自上市以来, 受外部客观环境影响较大, 公司的生产经营面临诸多挑战, 我国大部分口岸被关停, 旅客出入境业务大多处于停滞状态, 客户的采购需求延缓, 项目交付过程中运输、人员流动受阻, 公司部分项目交付验收延迟。同时, 受外部客观环境和结算周期影响, 部分项目回款延后, 公司严格按照会计政策要求计提资产减值。此外, 公司持续加大研发投入, 近两年公司研发投入占营业收入比例达 10% 以上。随着国家有关部门优化了相关政策, 国际客运航班量稳步增长, 出入境流量和出入境证件申办量大幅回升, 公司所处行业环境迎来了全面修复, 公司也将迎来新一轮口岸信息化项目需求高峰。谢谢!

6.领导您好, 请问公司产品的更换周期大致是多久?

答:您好! 按照国家规定, 信息化设备的使用年限不少于 5 年, 5 年使用期内可以升级改造。随着科技进步, 产品迭代升级加快, 以及客户的信息化投入加大, 客户使用设备和系统更新周期逐渐缩短。谢谢!

7.公司智慧口岸 2.0 属于什么技术能简单介绍一下吗?

答:您好! 公司构建起了运行管理一张图、智慧验放一体化、消杀管控一条链、远程指挥一站通的“四个一”口岸智慧化新模式, 从而推动行业进入智慧口岸 2.0 模式, 公司将进一步把智慧口岸 2.0 管理新模式推广至全国其他口岸。谢谢!

8.前不久华为公布盘古大模型, 公司是否与华为合作?

答:您好! 公司与华为已建立战略合作关系, 在产品和解决方案开发、市场推广、项目拓展、生态构建等开展全面深入合作, 合作领域包括口岸、交通、机场、港口、园区等场景, 其中包括 AI 领域的全方位合作。谢谢!

9.开始了吗?

答:您好! 本次业绩说明会已于 15:30 正式开始, 欢迎参与交流。谢谢!

10.尊敬的各位领导下午好，公司身为人工智能智慧口岸第一股这些年在 AI 大数据云计算等有什么突破

答:您好!近些年公司在智慧口岸业务深耕 AI 大数据云计算应用，在口岸人、车、物多目标复杂场景下实现了前端智能分析、终端数据融合、后端数据处理的一站式场景解决方案，构建了基于端、边、云结合，多模态融合的技术落地应用，覆盖全国 300 多个空港陆路水运口岸，并在国际声学场景识别与事件检测（Detection and Classification of Acoustic Scenes and Events）挑战赛中取得国内第二名、国际第四名。在全球最权威测试 Ongoing Face Recognition Vendor Test (FRVT)中，盛视人脸识别算法名列前茅。

11.疫情三年，年初口岸开放，今年执行的订单还有多少，后续还有别的订单落地吗？

答:您好！公司目前在手订单充裕。同时，公司持续加大海外市场投入，紧密跟踪海南自由贸易港的市场需求，争取更多订单的落地。谢谢！

12.请问公司拓展海外市场面临的主要障碍是什么，会涉及到信息安全这类信任问题吗？

答:您好!对于新市场的开拓都需要一定的前期积累过程，信息安全信任问题对公司海外市场拓展影响不大。开拓海外市场是公司上市后的重要战略布局。经过前期的市场积累，公司在海外市场的影响进一步增强，目前已经有多个项目签约并在交付中。谢谢！

13.智慧口岸进出需要人脸识别技术，AI 人脸识别算法是自研吗，行业里属于什么水平？

答:您好！公司 AI 人脸识别技术是公司自研技术，公司推出火山计划，通过采用 AIGC 技术来产生大量低成本、有效性高的各类型数据，以期在真实数据有限的场景中获得更好的模型性能。公司人脸识别算法在全球权威测试 FRVT 中名列前

茅。谢谢！

14.贵公司人工智能 AI+智慧口岸，AI+智慧机场 是国内先行者，与华为持续深度合作，在海外也取得了新的突破。成立了海外公司，公司海外订单量如何

答:您好！通过前期的积累，公司海外营销网络不断完善，并已在阿联酋、沙特、尼日利亚、科特迪瓦、肯尼亚、塞内加尔、埃塞俄比亚、埃及、印度尼西亚、柬埔寨、泰国等多个国家开展业务。目前已经有多个项目签约并在交付中，且有多个国家项目在持续跟进中。谢谢！

15.另外请教下，公司下游客户的转换成本高不高？

答:您好！公司业务主要为提供智慧口岸查验系统整体解决方案，涉及到国门安全，对技术可靠性、信息安全等要求较高。公司聚焦口岸业务领域逾二十年，深度理解客户需求。公司的智慧口岸查验系统整体解决方案和产品涵盖从前端的设备到后端的系统，可快速应对客户多元化需求，同时基于完整的产品线整体设计技术，公司在智慧口岸整体建设、升级、改造业务中具备专业的整体架构设计、丰富的定制化预案、完备的后备技术保障能力。客户的黏性较强。谢谢！

16.请问海外项目大概会在什么时候有订单？

答:您好！目前在海外市场，公司已经有多个项目签约并在交付中，且有多个国家项目在持续跟进中。公司将加大对海外市场的投入，争取更多订单的落地。谢谢！

17.公司在东南亚，非洲，中东成立公司，未来在出海合作上有什么战略部署？

答:您好！公司在全球各区域成立分支机构，一方面能加快在全球各区域逐步形成能力团队，另一方面能争取更多机会参与各区域的大型项目。在一带一路的主要区域，聚焦投入重点国家，以点带面在各区域形成影响力。谢谢！

18.公司是智慧口岸第一股，通过 AI 技术能实现降本增效

吗？

答：您好！初级 AI 技术并不能实现降本增效，这也是很多公司没有或者只有少量 AI 技术人员的原因。盛视 AI 技术基于多年技术及资源积累，形成了一套流水线 AI 应用解决方案，无论在效率上、还是质量上都有了大幅度提升，工厂流程线和小作坊相比，显而易见是可以实现较大幅度降本增效的。同时基于 AIGC 数据火山计划，我们可以大幅度减少人工数据采集、标注处理工作量，这也实现了很大程度的人力、资源节约。综合来看，基于多年成熟的 AI 技术积累，是可以实现降本增效的。谢谢！

19.您好，请问商誉减值 9000 多万的组成是什么？

答：您好！公司不存在商誉减值的情况，谢谢！

20.请问智能交通业务营收同比增加的原因是什么？

答：您好！基于在智慧口岸领域的技术积累，公司推出智能交通领域的智能算法、智能产品以及后端应用平台等，产品具有较强的技术优势。同时，公司与华为等优秀合作伙伴加强合作，加大营销力度，推进公司产品和方案在国内外市场的应用，智能交通业务在 2022 年度的占比有所提升。谢谢！

21.公司所在行业的竞争格局是怎么样的，公司如何提高核心竞争力？

答：您好！公司作为智慧口岸的先行者，提出智慧口岸理念并付诸实践，成功将人工智能等新一代信息技术应用于口岸领域，首创了多项口岸智能查验产品，开创了口岸旅客查验、车辆查验及卫生检疫等领域智能查验的先河，公司在智慧口岸领域深耕了 20 多年，基于雄厚的技术研发实力、高质量的产品、高效的交付能力以及对客户需求的深刻理解，公司在行业内具有较强的领先优势，特别是边检、海关的整体解决方案，目前公司具有领先的市场地位。公司每年持续加大研发投入，以 2022 年为例，研发投入超过 1.5 亿，占公司

当年营业收入超过 15%，以提高核心产品的竞争力。在部分领域，公司瞄准世界顶尖水平，例如公司采用 AIGC 技术提出的数据火山计划，在部分算法领域取得了较好的成绩。在 DCASE2020 国际声学顶级赛事中获国内第二名、国际第四名。在全球权威测试 FRVT 中，盛视人脸识别算法名列前茅。谢谢！

22.尊敬的盛视各位领导好，今年 1 季度业绩多少是去年没有交付验收的延迟确认收入呢？2024 年完成海南的二期智慧口岸的封关各项准备，占投资总额的多少比例？海南智慧口岸封关项目还剩多少的市场空间呢？海外智慧口岸和国内智慧口岸的差异点具体体现在什么地方呢？公司预计海外市场单一项目验收后的利润率平均是多少呢？

答:您好！公司在项目交付验收时点确认收入，不存在交付验收的延迟确认收入情况。《海南自由贸易港口岸建设“十四五”规划（2021-2025）》明确项目建设规划的口岸“十四五”期间匡算投资总额约 115 亿元。公司将持续跟进海南自由贸易港的市场需求。从大的方向来说，海外智慧口岸与国内智慧口岸一样，都是用科学技术赋能口岸业务，提升口岸通关贸易效率。但全球各区域发展阶段不一样，口岸发展的进程也不同，各区域存在一定代差。同时，各个国家对口岸的监管模式也不完全相同，还有监管部门、运转流程等都有差异。因此海外智慧口岸整体上可以参考国内智慧口岸，但需要针对各区域需求进行适配。海外市场单一项目的利润率平均比国内项目偏高一些。谢谢！

23.请问国内智慧口岸的渗透率现在是多少？还剩大概多少传统口岸的市场空间可以新建？国内的智慧口岸/机场/海关的建设竞争格局如何？盛视如何与商汤，旷视等 AI 大厂进行相关场景的解决方案建设进行差异化竞争？

答:您好！目前每个口岸的信息化程度是参差不齐的，而且差异很大，这中间还有很大的提升空间。同时人工智能、

大数据、物联网、云计算、生物识别等新技术、新应用、新产业不断涌现，且不断取得新的突破和进步，推动行业技术和产品的迭代更新和持续升级，不断催生出新的需求。公司结合最新的技术和需求，构建起运行管理一张图、智慧验放一体化、消杀管控一条链、远程指挥一站通的“四个一”口岸智慧化新模式，从而推动行业进入智慧口岸 2.0 模式。智慧口岸的发展正处于不断升级发展的阶段。公司作为智慧口岸的先行者，提出智慧口岸理念并付诸实践，成功将人工智能等新一代信息技术应用于口岸领域，首创了多项口岸智能查验产品，开创了口岸旅客查验、车辆查验及卫生检疫等领域智能查验的先河，公司在智慧口岸领域深耕了 20 多年，基于雄厚的技术研发实力、高质量的产品、高效的交付能力、以及对客户需求的深刻理解，公司在行业内具有较强的领先优势，特别是边检、海关的整体解决方案，目前公司具有领先的市场地位。公司深耕 AI 技术在细分行业的应用，可以精准把握用户需求，准确定义 AI 落地方案，进而快速、精准的实现用户需求，并不断迭代升级完善，在 AI 技术的行业落地应用方面具有较强优势，和商汤等企业的业务注重点不同。谢谢！

24.公司的销售模式是怎么样的？下一步的规划是怎么样的？

答:您好！公司产品主要以直销方式销售，目前业务订单获取方式主要为公开招标（含单一来源、邀请招标、竞价采购）和商业谈判方式。下一步，公司将推进智慧口岸 2.0 管理模式推广至全国其他口岸，同时持续加大海外市场投入，紧密跟踪海南自由贸易港的市场需求，争取更多订单的落地。谢谢！

25.请问公司 2022 年净利润下滑的原因是什么？将采取什么措施应对？

答:您好！2022 年度，受客观环境影响，公司的生产经营

面临诸多挑战，我国大部分口岸被关停，旅客出入境业务大多处于停滞状态，客户的采购需求延缓，项目交付过程中运输、人员流动受阻，公司部分项目交付验收延迟。此外，公司持续加大研发投入，2022 年公司研发费用占营业收入的比例达到 15.23%；受外部客观环境和结算周期影响，部分项目回款延后，公司计提资产减值准备 9,897.19 万元；为践行社会责任，公司向贵州省乡村振兴基金会捐赠了 1,200 万元。随着口岸的全面开放，国际客运航班量稳步增长，出入境流量和出入境证件申办量大幅回升，公司所处行业环境迎来了全面修复，公司也将迎来新一轮口岸信息化项目需求高峰。同时公司将持续加大海外市场投入，紧密跟踪海南自由贸易港的市场需求，争取更多订单的落地，并加大应收款项的催收力度，公司后续收回应收款项后，可冲回前期计提的减值，增加当期利润。谢谢！

26.领导您好，公司在智慧口岸的市占率情况是怎么样的？是如何扩展销售渠道的？

答:您好！因目前尚未有专业机构或政府部门对智慧口岸市场规模进行统计或者预测，智慧口岸等细分市场无公开统计数据。公司作为智慧口岸的先行者，提出智慧口岸理念并付诸实践，成功将人工智能等新一代信息技术应用于口岸领域，首创了多项口岸智能查验产品，开创了口岸旅客查验、车辆查验及卫生检疫等领域智能查验的先河，公司在智慧口岸领域深耕了 20 多年，基于雄厚的技术研发实力、高质量的产品、高效的交付能力，以及对客户需求的深刻理解，公司在行业内具有较强的领先优势，特别是边检、海关的整体解决方案，目前公司具有领先的市场地位。公司以深圳总部为依托，在全国设立了多个分公司和联络处。一方面有助于公司针对性地开展营销服务，充分了解并挖掘客户需求；另一方面有助于持续、及时、有效地为客户提供售后服务和技术

支持，进一步增强客户黏性。谢谢！

27.请问领导公司的销售模式是怎么样的？造成不同销售区域毛利率的差异原因是什么？

答:您好！公司产品主要以直销方式销售，目前业务订单获取方式主要为公开招标（含单一来源、邀请招标、竞价采购)和商业谈判方式。不同项目的自研产品占比不同，导致不同地区项目的毛利率有所差异。谢谢！

28.请问：海南自贸区项目的进展情况及未来发展前景？

答:您好！《海南自由贸易港口岸建设“十四五”规划（2021-2025）》明确项目建设规划的口岸“十四五”期间匡算投资总额约 115 亿元。同时根据相关规划，海南各港区的“二线口岸”需要在 2023 年年底具备封关的硬件条件，2024 年底前完成封关各项准备，在 2025 年前顺利启动“全岛封关”。2022 年是全岛封关运作准备的关键之年。公司已于 2021 年在海南投资设立全资子公司，并配备专门团队紧密跟踪海南自贸港封关运作市场需求。2022 年度，以公司为牵头人的联合体成功中标海口秀英港项目、海口新海港和南港项目，公司独立中标三亚港南山港区项目、海口美兰国际机场口岸查验基础设施升级改造和“二线口岸”功能建设项目、三亚凤凰邮轮港口岸项目、三亚国际游艇中心口岸建设项目等，取得首战告捷，为公司进一步深入挖掘海南自由贸易港后续市场需求，抓住市场机遇奠定坚实基础。公司将持续跟进海南自由贸易港的市场需求。谢谢！

29.目前智慧口岸下游的需求情况是怎么样的？未来行业的发展增长点是什么？

答:您好！口岸作为国家对外交往的门户，在我国对外开放中发挥了巨大作用。随着我国相关政策调整，国际客运航班量稳步增长、口岸的人流、货物量大幅回升，公司所处行业回到正轨，为公司业务开展创造了有利条件。在新形势下，

也迎来了良好的发展机遇。公司未来业务的增长点主要体现在以下几个方面：（1）智慧口岸领域。公司智慧口岸市场的发展主要受三大因素驱动：一是随着“一带一路”倡议实施、地方经济发展需要带动新增口岸建设所产生的增量市场；二是因现有口岸业务发展需要进行场地扩建而带来的增量市场；三是产品升级、产品更新、新型产品的出现而进行改造所产生的存量市场。公司最近已构建起运行管理一张图、智慧验放一体化、消杀管控一条链、远程指挥一站通的“四个一”口岸智慧化新模式，从而推动行业进入智慧口岸 2.0 模式，公司将进一步把智慧口岸 2.0 管理新模式推广至全国其他口岸，包括原有口岸的升级和新建口岸的创新应用，预计这些都将会为公司后续的订单提供支撑。（2）智能交通、智慧机场、智慧园区、智慧城市管理、智慧校园、智慧消防等其他应用领域。随着人工智能、大数据、物联网等新一代信息技术的成熟，赋能相关产业后的应用落地也不断增加，在政策红利及技术迭代更新的利好驱动下，人工智能和数字化转型带动的产业规模将迎来快速增长。凭借在智慧口岸领域的优势积累，公司的业务范围已延伸至智能交通、智慧机场、智慧园区、智慧城市管理、智慧校园、智慧消防等其他应用领域。（3）海外市场。公司目前正大力拓展海外市场，并正在跟进海外的多个项目，涵盖海关、移民局、交通、内政、园区等领域信息化需求，其中部分项目正在交付中。经过市场培育与拓展，未来海外市场业务的体量有可能会超过国内市场。公司将在巩固口岸领域优势的同时，积极推进其他智慧系统领域应用和海外项目落地，为公司业务增长打开新空间，推进公司持续稳定发展。谢谢！

30.请问公司在车联网方面是否有在研的新产品？

答:您好！公司成立了车联网事业部，精准定位车路协同市场方向，并与多家主机厂建立了合作，在研有多款用于驾

驾驶室、车周、车厢等区域的终端产品，并基于行业应用开发了多款用于货运车辆、危化车辆、营运车辆的监管平台。谢谢！

31.公司车联网业务的进展情况如恶化，半挂车环视系统等产品是否有批量应用到下游车企？

答:您好！公司车联网业务各方面进展顺利，半挂车环视系统已在进行小规模落地应用，近期刚与主机厂就批量应用深入对接，其他车型适配工作也在推进中。谢谢！

32.领导您好，公司新产品是否需要试样，客户的认证周期是多久？

答:您好！公司研发的新产品在批量生产前，必须经过严苛的单板级测试、整机级验证，前期会进行少量试样、中期会进行小批量试产，以上步骤过关后方可进行大规模生产。客户认证周期会随着产品的技术、业务复杂程度而不同。谢谢！

33.您好：贵公司主要是政府单位，国有企业，信用度高，回款风险较小，那为啥 13 亿欠款一下子要不回来啊？

答:您好！受外部客观环境和结算周期影响，部分项目回款延后，公司客户主要是政府单位，国有企业，信用度高，实际确认坏账损失的风险较小，公司正加大催款力度，公司后续收回应收款项后，可冲回前期计提的减值，增加当期利润。谢谢！

34.公司目前推进国产化战略的产品有哪些？

答:您好！公司自主研发的人脸及掌静脉身份认证终端、信息采集一体机、自助查验一体机、车联网视频终端产品、交通信号分析处理盒等终端产品，及大型指挥中心、移动查验等软件平台，已全部或部分完成国产化运行环境的升级适配，可运行在由国产服务器、操作系统、网络、数据库、中间件构成的国产化平台。未来会有更多产品和系统实现国产

化升级和替代。谢谢！

35.目前车联网的营收规模有多少？未来这一向的业务规划是什么？

答:您好！公司目前车联网产品主要围绕集装箱拖挂车、油罐车、货车等特种车辆的安全驾驶及运输货物的安全监管为主线，创新推出了半挂车环视系统，并开发了集装箱智能锁、5G 在途监管终端、车辆预警终端、箱柜识别等系列产品及平台，并与车企开展合作。目前，车联网的收入占比不高。未来公司一方面将完善车联网产品系列，另一方面将加大市场推广力度，提高市场份额。谢谢！

36.公司身份认证产品应用到了哪些终端场景，身份认证领域的核心竞争力是什么？

答:您好！公司身份认证产品可广泛应用于园区、口岸、安防、银行、政务、家庭、乘用车等场景，身份认证领域的核心竞争力来源于公司多年的口岸行业严苛应用积累、基于芯片级全嵌入式硬件、软件、算法技术生态及基于国产化成熟应用积累。谢谢！

37.请问贵公司，1.贵公司一季度主要经营业务上，有多少新签约订单，主要是哪些部门？2.贵公司最新报告期中的应收账款，3年以上账龄的占比多少呢？3.公司即将上市满3年，请问公司主要股东有无减持计划，或者承诺不减持计划？

答:您好！1.目前公司在手订单充裕，同时，公司持续加大海外市场投入，紧密跟踪海南自由贸易港的市场需求，争取更多订单的落地。2.公司应收账款中3年以上账龄的占比较低。3.公司上市前股东持有的公司股票目前仍处于限售期，后续如有减持计划，公司将按照相关规定履行信息披露义务。谢谢！

38.在车联网领域，公司的主要竞争对手有哪些？

答:您好！车联网产品的类别较多，厂商也较多，公司结

合自己的技术优势，目前车联网产品主要围绕集装箱拖挂车、油罐车、货车等特种车辆的安全驾驶及运输货物的安全监管为主线，创新推出了半挂车环视系统，并开发了集装箱智能锁、5G 在途监管终端、车辆预警终端、箱柜识别等系列产品及平台，以在车联网的细分领域建立自己的产品优势。谢谢！

39.目前公司的国产替代率是多少，国产替代对公司成本的影响情况如何？

答:您好！基于 X86、X64 应用目前受制于国产操作系统、国产处理器等方面行业技术背景因素及用户自主选择，在该方面我们实现了一部分的国产替代，并完成了较大部分的软件代码跨平台构建，可实现无缝或较小改动的国产化替代。在 ARM 嵌入式应用方面，公司实现了 80% 以上的国产化应用替代。国产替代在 ARM 嵌入式应用方面可实现成本的较大程度降低，但在 X86、X64 应用上体现不太明显。谢谢！

40.公司海外业务的拓展情况如何？

答:您好！开拓海外市场是公司的重要战略布局。公司海外事业部在成立之后，经过一年多的发展，目前已在尼日利亚成立了全资子公司，在科特迪瓦、阿联酋、沙特阿拉伯、柬埔寨成立了办事处，并计划在阿联酋、沙特、柬埔寨成立全资子公司，营销网络不断完善，持续推进海外市场拓展及项目交付等相关工作。通过一年多的自主开发和与伙伴合作等多管齐下，公司已在阿联酋、沙特、尼日利亚、科特迪瓦、肯尼亚、塞内加尔、埃塞俄比亚、埃及、印度尼西亚、柬埔寨、泰国等多个国家开展业务。目前已经有多个项目签约并在交付中，并有多个国家项目在持续跟进中。谢谢！

41.请问公司硬件产品的更换周期需要多久？未来的市场空间还有多少？

答:您好！按照国家规定，信息化设备的使用年限不少于 5 年，5 年使用期内可以升级改造。根据《国家“十四五”口岸

发展规划》、《“十四五”民用航空发展规划》等，智慧口岸、智慧机场成为口岸、机场等基础设施建设的基本基调，国家对口岸、机场的信息化建设投入在持续增加。随着口岸出入境业务的恢复，口岸的项目建设也将回到正常节奏，预计将有利于公司业务开展。未来公司项目订单主要来源于以下几个方面：1.存量市场：人工智能、大数据、物联网、云计算、生物识别等新技术、新产业、新应用不断涌现，不断催生出产品迭代升级的需求；2.增量市场：首先，“一带一路”战略实施、地方经济发展需要、新基建需求等带动新增口岸建设，包括新增口岸、新建临时口岸（暂未获批永久开放）和重建口岸等；其次，因现有口岸业务发展需要进行场地扩建而带来的需求。公司最近已构建起运行管理一张图、智慧验放一体化、消杀管控一条链、远程指挥一站通的“四个一”口岸智慧化新模式，从而推动行业进入智慧口岸 2.0 模式，公司将进一步把智慧口岸 2.0 管理新模式推广至全国其他口岸，包括原有口岸的升级和新建口岸的创新应用，预计这些都将会为公司后续的订单提供支撑。此外，公司目前正大力拓展海外市场，并正在跟进海外的多个项目，涵盖海关、移民局、交通、内政、园区等领域信息化需求，其中部分项目正在交付中。经过市场培育与拓展，未来海外市场业务的体量有可能会超过国内市场。谢谢！

42.公司智能检疫查验台的营收规模如何，如今全面放开对这块的影响程度如何？

答:您好！智能检疫查验台是公司的传统优势产品。随着口岸的全面开放，公司所处行业环境迎来了全面修复，公司也将迎来新一轮口岸信息化项目需求高峰，进而带动相关智能产品的需求。谢谢！

43.目前口岸的恢复情况是怎么样的？

答:您好！随着我国相关政策调整，口岸迎来了全面开放，

	<p>原有口岸逐步恢复开通，新建口岸逐步启用，国际客运航班量稳步增长、口岸的人流、货物量大幅回升，公司所处行业回到正轨，为公司业务开展创造了有利条件。谢谢！</p> <p>44.请问公司在华为盘古大模型中有提供技术支持吗</p> <p>答:您好！公司没有涉及华为盘古大模型，但公司参与了基于昇腾架构的多模态人工智能产业联合体，是该联合会会员单位，该联合体涉及大模型研究。谢谢！</p> <p>45.麻烦详细介绍一下公司的火山计划</p> <p>答:您好！公司数据火山计划启动于 2020 年，是通过 AIGC，即生成式 AI 技术，来产生大量低成本、有效性高的各类型数据，以期在真实数据有限的各类场景中获得更好的模型性能。目前，相关技术已经应用在公司各类视觉或 NLP 类的模型及产品中，谢谢！</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无
日期	2023 年 4 月 14 日