

# 上海新致软件股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

股票简称：新致软件

股票代码：688590

编号：2023-003

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	信达澳亚基金、鹏华基金、复胜资产、民生加银、银华基金、华泰资产、万家基金、南方基金、东方证券、上投摩根基金、淳厚基金、泰信基金、泰康保险、和谐汇资管、申万菱信、国海证券、东方财富、广银理财、富安达基金、东财基金、咏明资产、海南瑞团、建信基金、首创证券、混沌投资
时间	2023年5月
地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事、总经理章晓峰先生；董事、董事会秘书金铭康先生；技术总监 虞力先生。
投资者关系活动内容介绍	一、公司董事会秘书金铭康先生介绍了公司基本情况、公司发展战略规划及近期主要工作的进展情况，同时强调了关于遵守承诺函的约定和上市公司信息披露的有关规定。 二、交流沟通 1、保险行业软件市场分布如何？公司保险行业产品软件的特点和优势体现在哪些方面，保险行业未来增速如何？

答：保险行业软件产品主要分为核心系统、渠道系统、管理系统，其中核心系统以中科软为主。公司保险行业产品主要集中在保险营销渠道领域，产品应用于各大保险公司，渠道产品有别于保险核心系统，行业头部机构投入占比大于中小型机构，所以在多年的实践中，公司打磨出了一套大型保险公司适配性较好的软件套装产品，在技术底座平台以效率为优先通过低代码、组件化、元模型的等技术路线和机制解决多产品在统一平台上的一站式配置问题。

公司所在的渠道产品，根据赛迪顾问公开发布的《2021年中国保险行业IT解决方案市场份额分析报告》，2021年保险渠道管理类解决方案的市场规模达到23.95亿元，其中营销管理类市场规模达到10.48亿元，公司持续蝉联营销管理解决方案市场第一名，市场占有率达到26.56%。

过去两年，保险行业整体进入改革深水区，信息技术投入有所放缓，今年订单情况较过去两年回暖。未来渠道类产品得益于人工智能技术的逐渐成熟及大模型应用的逐渐落地，会是保险行业信息化投入的重点环节。

**2、在人工智能技术浪潮中，对公司保险业务将带来哪些影响？  
是否会有新的增量市场空间带动？**

答：公司保险产品主要集中在营销渠道，在过往产品经验中沉淀了大量的保险结构及非结构化数据，包括保险条款、规则、营销话术等，渠道业务结合人工智能会带来新的商业模式，AI客服、AI销售、AI理赔核保等等，渠道人工成本会大大压缩，销售模式会发生变化、理赔会更加智能。

现在公司产品研发主要通过新致新知语料库和机器人平台作为支持底层，近期推出的相关产品包括新致比翼（保险产品比对）、智能营销引擎、企业认知搜索、销售智能对练机器人等，公司人工智能实验室当前重点是在产品侧做好准备，今年预期可看到更多的相关产品发布。

**3、公司企服行业情况如何，未来市场增量的部分有哪些？**

答：公司上市后，企服行业始终保持的高速增长，行业产品集中在电信政务、汽车、医疗领域，以大客户为主。其中电信政务行业以管理域为主产品，这些年增长较为稳定，这两年，除加深原有管理系统的技术优势外，加大 5G 技术落地解决方案的研发投入，新增了多款 5G 技术与政务行业的应用型产品；汽车领域，得益于智能网联汽车系统快速发展，公司主要向整车厂及产业链下游参与者提供软件技术服务，包括了经营管理系统、智能座舱等细分领域的数字化系统建设，去年收购了北京润霖汽车，补齐了汽车后市场相关产品线。

**4、近期日元汇率有所波动，公司对日业务有何影响？**

答：公司日本业务主要以本地化为主，少量发包到国内，和国内其他公司有所区别，所以汇率波动对公司业绩实际影响不大。

**5、请教一下人工智能在保险场景预期未来落地模式？**

答：从整体落地的路径来看，1) 一方面为保险公司项目收入，近年金融机构，将会在数字化转型上有较大投入。其中包括了人工智能。相较传统的应用系统的实现，因为各家公司差异不大，在

	<p>后续数字化转型过程中比拼的一个重点就是人工智能方向的技术实力；2) 另一方面是智能化服务收入，因为在信息化和在数字化建设过程中形成了这些能力之后，随后会转到智能化的服务这些场景。从业务角度来讲，就是从原来的项目建设转向应用服务。可能从盈利模式上，将会带来一些更大的突破和发展。</p> <p><b>提问 6、能否介绍一下新致新知平台？</b></p> <p>答：公司与保司合作多年，保险行业客户包括中国太保、中国人寿、中国人保、大地保险、新华保险、泰康保险、太平人寿等，积累了丰富的行业数据资源。2022 年公司人工智能及区块链实验室联合发布“新致新知平台”，该平台是一个去中心化的安全可靠知识图谱平台，通过构建超大知识图谱，致力于为企业提供一个可以快速接入、方便整合、易于扩展的平台，让技术可以更加灵活高效为业务赋能。平台提供知识图谱全生命周期管理，包括知识建模、知识获取、知识融合、知识存储、知识推理五大模块。大模型可以解决渠道软件使用过程中的许多痛点，渠道业务结合。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 5 月 16 日-31 日