

证券代码：300520

证券简称：科大国创

科大国创软件股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：20231011

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	国元证券、中信证券、华安嘉业、安信证券、长江资本、方正和生投资、安徽银桥投资、合肥科创投、正奇金融、国盛证券、安徽建银投资、皖能资本、桉树资本、银河投资、山东国惠基金、苏州国信钧翎、招商致远、山西证券、中道投资等
时间	2023年10月11日 14:00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：董永东先生 副总经理：孔皖生先生 财务总监：汪全贵先生 证券投资部总经理：杨涛先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司展厅 二、公司基本情况介绍 公司源自中国科学技术大学，是国内领先的数据智能产品与服务提供商。拥有数据智能和高可信分析验证的核心技术，致力于打造软硬件一体化的数字化新能源产品，提供行业数字化应用与数字化运营服务，主营数字化应用、数字化产品、数字化运营三大业务板块，推动国家以数据为驱动的数智化转型。经过二十余年的努力，公司已成为大数据研发和应用的国家队，数据智能

与高可信软件的引领者，智能汽车和智慧储能的领先者。

在数字化应用方面，公司依托深耕行业二十多年的技术和经验优势，为运营商、能源、政企等优势行业领域的数字化转型、高质量发展提供有力支撑。拥有中国电信、中国移动、中国联通、国家电投、国家电网、野村证券等一批国内/国际世界 500 强和政府等高端客户。

在数字化产品方面，公司基于领先的数据智能、高可信软件和智能算法技术，结合多年积累的 BMS 产品经验，围绕新能源汽车和储能等领域，积极开展智能 BMS、PACK（动力总成系统）、BEMS、储能系统、光储充微网大脑等数字化新能源产品的研发和销售。拥有奇瑞新能源、北汽制造、五菱、吉利、三峡集团、皖能集团等系列新能源客户。

在数字化运营方面，公司将多年积累的数据智能技术与物流场景深度融合，自主研发专业化、标准化、智能化的智慧物流云平台，运用数字化运营先进理念，以“运营+服务”模式，为货主企业、物流企业和货车司机提供数智 ETC 和数字物流供应链等服务，推动物流数字化转型和高质量发展。

三、互动问答

1、问：公司 BMS 产品目前的应用场景有哪些？2023 年上半年，公司 BMS 产品营收下滑的主要原因是什么？

答：公司结合多年积累的经验和技术优势，打造了以 BMS/BEMS 为核心的软硬件一体的数字化新能源产品，目前主要应用于新能源汽车和储能等领域。在新能源汽车领域，受益于新能源汽车行业的快速发展，公司车用 BMS 业务一直保持较快增长，但 2023 年上半年，该业务受新能源汽车行业市场竞争加剧和公司产品升级周期等因素影响短期发展不及预期。随着公司 BMS 产品新车型、新客户规模化销售的持续推进，公司该业务将逐步恢复并保持稳定发展；在储能领域，公司依托 BMS 产品的经验和技術积累，创新打造了储能 BEMS 产品，推动公司储能业务发展。

2、问：从财务数据上看，公司 2023 年半年度业绩较上年同期有所下滑，请问当前经营趋势如何？

答：2023 年上半年，公司数字化应用业务保持稳定增长，数字化运营保持快速增长，但智能 BMS 业务受新能源汽车行业市场竞争加剧和公司产品升级周期等因素影响短期发展不及预期，经营业绩较上年同期下降较大，但随着公司 BMS 产品新车型、新客户规模化销售的持续推进，公司该业务将逐步恢复并保持稳定发展。公司将继续按照年初制定的财务预算目标为指引，同时根据业务实际情况动态调整，抓好复苏和发展，力争各项业务按计划有序推进，具体经营情况请关注公司后续相关定期报告。

3、问：请问公司 ETC 业务的盈利点是什么及以未来的业务增长点怎么样？

答：公司将多年积累的数据智能技术与物流场景深度融合，自主研发智慧物流云平台，运用数字化运营理念，为物流公司和货车司机提供货车 ETC 记账卡的发行运营服务，并按期或按次收取相应服务费。经过多年发展，公司已在货车 ETC 记账卡市场拓展、发行运营、客户服务、风险控制等方面积累了丰富的行业经验并形成了一套完整的运营服务体系，并先后承接了安徽、江苏、浙江等多个省市货车 ETC 记账卡发行运营，用户量持续增加；未来，随着平台用户量的不断积累，围绕 ETC 的各项服务做深做透，预计该业务规模将保持增长。

4、问：储能是公司重点布局的赛道，但这个行业市场竞争也很激烈，请问公司的竞争优势在哪？目前的发展情况如何？

答：公司此前积累了丰富的 BMS 技术和经验，也一直在探索 BMS 更多应用场景。随着国家“双碳”战略的实施，电力清洁化带来储能需求持续增长，储能市场迎来了快速发展阶段。公司深耕电力行业多年，紧抓储能发展机遇，自主研发了储能 BEMS，具有“一包一管理，一簇一优化，支持电池包的新旧混用”等多种优势，从本质上提高储能系统的安全性、可靠性，提高电池的可用

容量、降低系统维护成本。

公司坚持差异化的市场竞争路线，依托储能 BEMS 等核心部件产品，打造储能集装箱、分布式储能系统、储充一体机等储能系统方案，推动公司储能系统业务发展。同时，公司发挥软件技术优势，自主研发了光储充微网大脑、新能源云控平台等软件产品，统一调度管理光伏、储能、充电桩、可变负载等多种能量单元，从而提升光储充系统的运行效率和稳定性。目前，公司储能系统产品已经实现市场化应用并取得规模化订单突破，并将充分发挥多年积累的大量电力行业优质客户资源及在智慧城市和智慧园区建设方面积累的资源优势，积极推动公司储能业务发展。

5、问：请介绍下公司高可信软件的具体情况？

答：如何保证软件的安全、可靠、可信是学术界长期研究方向，公司基于中国科大——国创高可信软件工程中心的理论研究成果，积极推动产业化进程，面向程序分析和形式验证领域研发了国际领先、国产自主可控的高可信软件产品。高可信软件是一款基础工具软件，主要采用符号执行、定理证明等形式化技术，在代码级别或系统级别进行静态分析、动态分析和程序验证，以提供准确而全面的软件评估，从而帮助程序研发与测试人员检测和纠正潜在的错误、程序数据与信息的安全问题、潜在的逻辑漏洞和缺陷，确保软件的质量和可靠性。公司高可信软件可以为公司数字化新能源产品的安全、可靠保驾护航；同时，公司也在围绕形式分析、形式验证及可信测试开展高可信软件的市场化推广，目前已在航天航空、军工交通、汽车电子等领域实现应用。

6、问：公司为运营商、能源、交通等行业提供软件和技术服务，作为软件供应商，公司怎么看待被替代的风险？

答：公司深耕行业软件超 20 年，拥有一批既懂技术又懂业务的复合型人才，能够深刻理解用户需求，精准把握行业痛点，而且公司通过持续提供优质服务以及高品质的产品和解决方案，已拥有一批信息化需求大、实力雄厚、信誉良好、业务关系持续稳定的

优质高端客户，所以公司的软件业务与客户之间的粘性比较强。当然，行业软件竞争也较为激烈，尤其是行业处于业务或技术的转折点时，可能存在跟不上要求而被替代的风险，但公司有信心能保持核心领域的市场份额，过去的发展也验证了公司具备这样的能力。如在运营商领域，公司经历过运营商 2G 到 5G 的技术迭代，其实每次技术迭代都是对供应商的考验，公司能长期在这个行业赛道里保持一定份额，离不开公司对行业业务发展趋势具有前瞻性，并持续做好相应的技术、人员等储备。

7、问：公司作为第三方 BMS 厂商有什么竞争优势，未来的市场空间如何？

答：公司作为专业的第三方 BMS 厂商，竞争优势主要有以下几点：一是公司拥有专业的研发技术团队，尤其是软件研发队伍，公司 BMS 已经形成了较为成熟的开发平台，针对 BMS 不同的应用场景建立了相应产品线，可以实现快速交付品质稳定的产品；二是公司是第三方 BMS 企业总为数不多具备产品制造、研发、检验、测试等全流程管控的能力，公司 BMS 更是运用了独家的高可信软件来分析测试保障安全可靠；三是公司产品稳定可靠，产品品质已经得到了市场验证和认可，至今没有发生过因公司 BMS 原因导致的重大质量事故；四是及时、专业的客户服务，能够及时的响应客户的需求，持续为客户提供优质的服务。

公司作为专业第三方 BMS 厂商，具有专业的人员配备及丰富的实践经验，尤其是软件作为 BMS 的核心，公司软件能力优势显著，产品的稳定性、可靠性、安全性得到了市场的充分检验，累计装车量持续增长。经过多年发展，专业第三方 BMS 厂商依然具有较大市场份额，我们认为专业化分工是长期趋势，无论是新能源汽车还是储能，公司将充分发挥技术优势，做好市场定位，挖掘潜在目标客户，打开更多发展空间。

8、问：公司 ADAS 业务情况，以及目前相关产品的应用情况？

	<p>答：ADAS 业务是由公司培育的科大国创合肥智能汽车科技有限公司作为经营主体，2023 年上半年，为进一步优化公司资源配置，聚焦主要业务发展，减轻经营压力，同时充分激发经营团队主观能动性，公司将国创智能控股权转让给经营团队，国创智能变成公司参股公司。目前，国创智能部分 ADAS 产品已实现部分量产交付，并在积极推进其他市场化订单落地。</p> <p>9、问：请介绍下公司主营业务的发展规划？</p> <p>答：数字化应用业务，围绕运营商、能源、政企等优势行业领域，加强市场开拓，培养高素质的咨询团队，承接高质量订单和规模项目，同时提高对项目的管控能力和运营效率，推动该业务稳健高质增长；数字化产品业务，围绕新能源汽车和储能等领域，积极开展以 BMS/BEMS 为核心的数字化新能源产品的研发和销售，深耕现有核心客户，并不断加大新客户的开拓力度，推动该业务快速增长；数字化运营业务，依托智慧物流云平台，持续深化数智 ETC 和数字物流供应链两大场景应用，不断扩大用户量和业务规模，推动该业务快速增长。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 10 月 11 日