

证券代码：688207

证券简称：格灵深瞳

北京格灵深瞳信息技术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 checked="" 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（电话会议）
参与单位名称	民生证券、嘉实基金、卧龙基金、华西证券、兴华基金、玉竹基金
时间	2024年2月28日、3月1日
地点	券商策略会现场
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：王政
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司就经营和业务情况等方面做了介绍。</p> <p>二、主要问答如下：</p> <p>1、目前公司下游主要覆盖的应用场景？</p> <p>答：公司下游产品场景主要有三个大种类，六个细分方向。三个大种类为跟大数据相关、机器人相关及人机交互相关。大数据相关的细分方向为银行、安防交通、商业；机器人相关的方向主要为工业巡检，目前为高铁和地铁巡检；人机交互的细分方向为体育和元宇宙。在下游客户场景的选择中，公司会尽量选择预期未来空间广阔但目前相对蓝海的市場，在其中通过服务优质的标杆客户形成先发优势和数据飞轮，并尽量提供有技术壁垒且相对标准化的产品，进而推动未来可能的规模化增长。</p> <p>2、公司什么业务领域对收入贡献大？</p> <p>答：目前主要还是智慧金融和城市管理领域占收入的比重高，并且贡献了大部分毛利。我们2023年在轨交运维、体育健康、元宇宙等新场景中投入了较大占比的研发资源，尽</p>

管具备技术性能优势，但因为达到 PMF（产品市场匹配）需要一定的周期，上述新场景还没有形成对公司收入的有力支撑，导致公司 2023 年阶段性业绩承压。公司新场景产品正在逐渐成熟，公司致力于提升投入产出比，进而改善业绩表现。

3、公司所处的智慧金融业务领域总体渗透率如何？

答：因为产品技术难度较高和客户需求较复杂，现阶段公司所面向的银行垂类应用场景的 AI 渗透率还不高，而且银行相应场景的智能化需求在持续增加，我们相信该领域存在广阔的市场空间。公司在智慧金融领域有多年的积累，并且公司积极响应客户的需求增长和对产品性能要求的进一步提升，基于大模型等 AI 技术和对行业的深入理解及数据优势，持续优化产品，进一步强化了领先优势和提高了行业壁垒。

4、安防业务产品下游情况如何？

答：公司在安防业务领域采取的策略是以卖软件引擎给集成商为主，因此潜在客户资源广泛，而且能够获得高毛利率和较好的回款水平，有利于公司的毛利率和经营性现金流。

5、体育业务在学校的开展情况如何？

答：除了业务试点以外，公司已经积累了 AI 全面赋能体育中考的宝贵经验，更多的相关业务需求已经出现，公司会做好响应，持续加强优势地位。自从双减之后，国家层面对体育的重视程度提升，体育考试分数提高，体育课程数量增加，公司计划通过做考试场景把口碑做起来，拓展并积累客户资源后再将产品推广至日常教学领域，有利于复用渠道，提升边际效益。

6、公司销售产品的模式是什么样的？

答：考虑到国情和客户类型，公司现阶段销售产品模式以销售软件或软硬一体的产品为主，少量客户可以按年收取

服务费，元宇宙业务场景未来存在多种收费模式的可能。

7、未来两三年内主要的发力点，或者说主要增长点是传统的金融、城市管理还是新业务？

答：传统优势业务和新业务我们都会重视。以智慧金融领域为例，从产品交付量、技术性能和客户服务经验上来看，公司在该领域内具备领先优势。2023 年该业务收入下降对我们来讲是双刃剑，尽管短期对公司财务表现有负面影响，但也鞭策公司进一步提升了产品性能，产品力的提升将为以后公司服务原有客户以及开拓新客户带来更强的优势和竞争壁垒。

而对于公司的新业务领域来说，我们选择落地领域的逻辑，一是有真实需求的蓝海市场，目前同类产品渗透率较低；二是客户有买单能力、付费意愿；三是公司在该领域预计能够具备低成本、大规模交付高性能和高可靠性产品的能力。公司在已布局的新业务场景中感受到上述逻辑更加明晰了。

公司未来会谨慎面对新的业务场景和产品方向，优先考虑能够形成数据飞轮的场景，对于现有投入设立止损点，更加聚焦，持续提升投入产出比。

8、公司目前的驱动力是什么？

答：公司的经营策略从之前的技术驱动基本转换为产品驱动，目标就是要向客户持续低成本、大规模交付易用、稳定、高性能的产品，成为一家优秀的产品化公司。产品驱动不代表不重视技术，我们会更重视全球最先进的技术如何以低成本、高可靠性、强泛化能力融入到产品中，例如我们对大模型和生成式 AI 的研发和应用就在按这个思路执行。我们重视与各应用场景的销售渠道合作，发挥我们持续增强的产品优势，化竞争对手为合作伙伴，互利共赢。