

中科院成都信息技术股份有限公司
投资者活动记录表

证券代码：300678

证券简称：中科信息

编号：2024-6

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____(其他形式请说明)	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称 及人员姓名	裘明投资 龙安平；招商证券 肖瑞清；中泰证券 孙行臻、王欣悦； 华泰证券 秦正军；中财投资 杨旭；盈骅资产 熊城；东方财富 王译正；	
时间	2024年5月7日	
地点	中泰证券2024春季上市公司交流会上海锦江汤臣洲际酒店	
公司接待人员姓名	董事会办公室主任兼证券事务代表 吴琳琳	
投资者关系 活动 主要内容介绍	<p>一、介绍公司历史沿革、主营业务；</p> <p>二、分析2023年度业绩及影响因素；</p> <p>三、提问交流；</p> <p>Q1. 今年咱们利润层面会有提高吗？</p> <p>A: 根据国科控股对我们的业绩考核要求以及公司自身发展的要求，会努力按照预算方案的要求，力争实现营收和利润的双增长。根据公司战略规划，会持续加大产品化力度，以提升我们的毛利率水平。目前，我们已有一些形态很成熟的产品，例如，数字会议领域的高端会议音频产品—中科国声，去年品类已由过去的50多个品类发展到60多个，除了新款话筒还有音响设备诞生。在这个产品上，我们会加大资源投入，包括引入战略投资者合作发展，加快产品的市场推广。目前我们已参加了很多音频行业内的一些重量级的展会，例如最近刚结束的国内音响界最知名的北京 InfoComm China 2024 展会，众多经销商反响热烈，对我们的关注度</p>	

非常高，我们会和经销商共同拓展市场，通过中科国声各系列产品的市场化推广，来提升数字会议业务的毛利率；其二，是我们跟四川路桥集团合作研发的、面向智能建造领域的智能装载机器人第一期已经投入小范围应用了，后续会进行进一步的市场推广。同时，我们也会积极响应共建“一带一路”倡议，紧抓“出海”机遇，拓展东南亚等海外市场；其三，我们自主研发的、赋能各行业数字化转型的 AI 开发工具——“中科极云”平台系列产品已经成熟，去年还成立了专门以软件开发、服务和销售为主营业务的中科极云公司，我们会紧抓国家建设新质生产力的机遇，加快该产品的市场推广。我们会通过持续走产品化道路，争取获得更好的利润回报。

Q2. 国内设备改造，尤其是工程设备的改造更新，对咱们这块业务有什么新的促进作用？

A：在我国大力发展新质生产力的重要时期，公司作为坚持深耕行业数十年的人工智能国家队，我们所有的产品与解决方案都会与主要行业客户的设备与工艺改造同步，做到充分匹配。因为工程设备改造更新需求，实则是希望通过加入人工智能技术、自动控制等技术，实现智能化甚至无人化，进而提质增效。而我们正好是行业专家和技术专家，熟悉制造行业中多个细分行业的生产流程及业务痛点，行业数字化转型需求的增长给我们带来业务量增长的良好机遇，我们会积极整合生态资源，进一步凝练面向各行业的重点产品和服务，持续完善技术创新与产品开发能力，为推动行业“智改数转”做出更多贡献。此外，我们也会加大海外市场的开拓，这会对我们自身的业务发展起到有效的促进作用。

Q3. 我们对于出海业务有比较明确的规划吗？

A：我们正在研究部署，目前还没有形成特别明确的规划，不久前与进出口公司进行了交流座谈，研讨业务合作，包括数字会议产品、中科国声产品、智能装载机器人、工业视觉检测软件、烟草物理检测等产品向海外市场的推广应用。

Q4. 我们每年都会有国科控股对公司创新指标的考核，今年的创新指标是什么？

A：创新力就是发展驱动力，国科控股要求我们每年都要设定全新的创新指标，并考核这个指标形成的知识产权数、营业收入等。今年我们申报的是面向烟草行业的“小盒密封度检测仪器新产品研发”。我们并购了瑞拓科技以后，在烟草业务发展上取得了实实在在的成效。近三年烟草业务发展快速，市场区域扩大，营收稳定增长，在公司总体营收上的占比保持在 34%-35%区间。从公开的数据来看，烟草行业的销售收入持续增长，并力行数字烟草规划的实施，我们也会在烟草业务开

拓上继续加大资源投入。所以我们将小盒密封度检测仪器新产品研发作为创新指标，也代表着我们与瑞拓科技整合的成功。中科信息能够在高速机器视觉检测技术方面能够为瑞拓科技提供有力支撑，瑞拓科技作为烟草物理检测细分市场的龙头供应商可以与中科信息共享全国性的营销渠道，瑞拓科技通过不断丰富的创新产品，能够实现业务上的提升和转型，不仅可以做烟草的物理检测，甚至可以把优势技术与产品推广应用到更多的行业去。我们会全力助力瑞拓科技实现更好的发展。

Q5. 咱们现在有没有订单的统计，包括大致时间节点。

A: 目前从我们一季度来看，跟去年同期比较，还看不出明显的变化，这与我们行业周期特点有一定关系。但是我们今年营收、净利润指标是要按照预算方案去努力的，实现订单的增长是首要问题。我们会加大中科国声产品的推广和烟草、油气业务订单的争取，以及政务大数据项目、城市大脑建设项目的争取，力争取得较好成效。

Q6. 咱们烟草业务领域 2023 年的收入与 2022 年基本持平，这是宏观环境的原因，还是公司自身的一个原因，或者说这块业务的天花板在哪里。

A: 一方面，从烟草信息化招标网上，我们查到国家烟草专卖局发布的公开数据，2021 年国内参与烟草信息化项目投标的企业中，中科信息中标额累计是排在第二位的，在 2023 年的时候，中科信息是排在第一位的。另一方面，是国家烟草专卖局发布的投资数据，2021 年烟草信息化招标规模在 52 亿以上，2022 年为 63 亿以上，2023 年烟草信息化市场规模在 75 亿元以上。加上烟草行业不断拓展品类细分领域，新产品、新型烟草制品、带有奢侈属性的雪茄烟产品等带来产业发展的可持续性，国内烟草企业加速数字化转型，不断加大投入积极提升生产制造领域的智能化水平，烟草智能制造的市场空间不断扩大。那么，说明烟草信息化市场是一个完全充分竞争的态势，参与者众多。我们虽然技术与行业地位优势突出，在产品、解决方案、运维服务各方面都存在比较多的竞争对手，并且竞争激烈。这对我们来说不是压力而是挑战，因为对于技术与服务能力我们完全自信，比如在智慧工厂方面，我们推出了包括边缘智能工业互联网平台、智能控制一体化平台等创新产品，也是解决卡脖子问题、实现国产化替代的产品，客户对我们的成功案例非常认可。我们还需提升的是市场营销能力，因此正大力开展全国性营销网络建设，目前以成都为中心，已经在广东、广西、湖南、湖北、云南、贵州等地都已经设立了办事处，形成了比较稳固的合作伙伴，对未来业务的良好发展会产生积极的作用。

Q7. 关注到公司还有机器人产品，智能麻醉机器人开始市场推广了吗？是不是还有智能装载智能铺路机器人，这些是什么进展？有没有客户？

A: 面向临床医疗的智能麻醉机器人是公司从 0~1 自主研发的产品，现在是第一期产品，功能定位是解决病人在手术中麻醉风险高、麻醉医生负担重的难题。因为国家对临床应用产品的安全性要求很高，需要经过非常严格、周期很长的试验阶段，包括小动物试验、大动物试验、伦理测试、临床试验等多个阶段，完全没有问题才会正式投入使用。我们现在已经推进到即将进入临床试验，正在进行第三类医疗器械的认证申请。行业内还没有完全一样的同类产品，这属于比较领先的一个产品。另一种是面向智能建造的无人作业机器人，包括两类，一个是智能装载机器人，一期产品已经开始在路桥集团内部试点使用了，另一个是智能铺路机器人。当前人口老龄化，建筑行业体力劳动者中中老年偏多，高强度的劳动又容易发生安全事故，因此建筑行业需要用机器人代替人工，这是发展趋势。我们的智能装载机器人可以完全无人化作业，施工的路线、搬运的路线，不需要人工干预，还可以实现多台机器人一起协作。燃料方面由过去的用汽油发动改进为用电发动，在无照明的情况下，可以 24 小时不间断地工作，安全、绿色，大大降低了成本。最开始我们研发这两个产品是为了满足路桥集团内部的需要，后来我们发现建筑行业领域的需求实际上都是一样的，所以在未来会进行全面的市场推广。

Q8. 请问玻璃和锂电池检测领域的进展如何？

A: 我们的联营企业中钞科信是从 2021 年才开始正式向玻璃、锂电池等新行业拓展。由于进入比较晚，最初订单量大概就 1,000 万左右，以后每年逐年提升，现已翻了数倍。现在已覆盖了传统玻璃、汽车玻璃、电子玻璃，特种玻璃的检测，成为国内首具备 6 代玻璃终检整体解决方案技术实力的公司。锂电池检测方面，实现了动力电池自动化检测产品的突破，与比亚迪保持了稳定的合作关系。

Q9. 公司向新行业拓展的原因是不是因为这两年原有行业市场未来发展空间不好判断，所以往其他一些新领域去扩展？

A: 不是的。从我们原有的几个优势行业领域来看，市场空间远没有达到天花板。举例来说，我们数字会议里边的选举业务虽然已发展了 400 多个省级以上的高端客户，但是表决业务还没有把这些客户覆盖完，目前只占了 40%，还有很广阔的拓展空间。数字会议业务下面又不断推出新的品类，包括中科国声，这些新产品在推广时又可以把我们原有的客户覆盖一遍。烟草信息化行业市场也是很广阔

的，我们也还有很多区域没有覆盖到。印钞检测领域，面对人民币国际化和“一带一路”倡议带来的机遇，中钞科信也在往海外拓展业务，为其他国家提供钞票印制及防伪检测设备。所以从政府、烟草、印钞、油气领域来说，我们还有比较广阔的发展空间。此外，行业客户基于自身技术和工艺的提升需要，他们会有不断的创新与技术迭代需求，那么我们还会响应他们进行新技术的开发和产品迭代。由于高速机器视觉技术通用性很广，所以我们也尝试把这个技术落地到更多行业，为其赋能，这是我们助力行业产业升级的使命所在。但在新行业开拓上，我们会优先进入发展前景好的重点行业。

Q10. 对公司技术实力毋庸置疑，但其他几家上市公司应该是友商也是竞争对手，也覆盖了电力、新能源领域的很多检测业务，公司有什么核心竞争优势？

A: 我们的高速机器视觉与智能分析技术的先进性来自中国科学院张景中院士与杨路科学家在自动推理和定理机器证明基础理论研究成果的支撑，该成果是国际学术界公认的 AI 核心算法。因此确保了公司在人工智能机器学习、图像视觉与智能分析领域处于国际先进、国内领先水平。众所周知，人民币堪称国家名片，其印制的精美程度与防伪要求的高度，不同凡响。公司能够为印钞厂提供完全符合其要求的、稳定可靠的检测技术，也一样能够完美地解决其他行业的检测问题。我们可以对高速生产线上的海量产品进行多点位、多指标、实时的在线高精度检测，这与低速情况下小批量检测的技术不太一样，与人脸检测技术也不一样。我们不仅是在检测的算法、模型方面拥有突出优势，还自主研发了多种光源、高精度工业相机，形成了软硬件结合的综合优势，可以更好、更快速地解决客户检测难题。各个行业领域都会有竞争对手，这是正常现象。我们进入新行业，可能较一些友商要晚一点，但是我们会努力体现自身的特点，持续地展现优势。用客户评价的话来说，中科信息的产品确实比较理想的，从实验室拿到现场马上就能够使用，几乎不受环境变化因素干扰，检测结果令人满意。

附件清单

无

日期

2024年5月7日