

证券代码：300830

证券简称：金现代

## 金现代信息产业股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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	华创证券张文星、博时基金乔奇兵、中银基金钱嘉璐、浙商证券资管杨超、永赢基金王嘉玮、中金资管蔡亦桐、长江证券张念、民生证券丁辰晖
时间	2024年5月15日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监 鲁效停 证券事务部助理 张梦迪
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书介绍公司的基本情况</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司为电力行业的哪个细分领域提供信息化服务？</p> <p>答：公司主要为电力生产、安全、基建、营销等领域提供信息化服务，其中，生产相关业务是公司的主要业务和核心业务。公司深耕电力行业已逾20年，与国家电网、南方电网以及五大发电集团等业内领军企业建立了长期稳固的合作关系，并在该领域建立了较强的竞争优势。</p> <p>2、请描述一下公司当前的销售模式。</p>

答：近年来，经过市场实践与持续优化，公司构建了以直销客户为核心，同时积极发展代理商，并推动融合网络销售与渠道销售的多维销售模式。直销和网络销售为公司与客户建立了直接高效的沟通桥梁，提升了销售效率和服务质量。与代理商、渠道的合作预计会扩大公司的市场覆盖范围，增强销售网络的深度和广度。

为推动软件产品销售，公司已组建 22 支省区销售团队，形成了渗透全国的销售网络。2023 年度，省区销售取得显著成果，成功开拓了广汽集团、达能集团、长城汽车、豫光金铅、阜丰集团、福田汽车、深圳医科院等众多知名企业，赢得了一批具有行业影响力的标杆客户，进一步巩固了公司的市场地位和品牌影响力。这些成功案例不仅拉动了产品销售业绩，也为公司在未来的市场竞争中积累了宝贵的经验。

### 3、公司智能问答“小金智问”产品用的什么模型？并请详细介绍一下该产品。

答：公司智能问答“小金智问”产品使用的模型为智谱华章 ChatGLM3 基础大模型。

“小金智问”是一款基于大语言模型研发的，支持私有化部署的智能问答产品。产品的推出旨在让 AI 真正应用于实际业务场景，使软件可以听懂用户需求、解答用户疑惑，助力企业业务创新和智能化升级。该产品可以作为插件，灵活的与企业的业务系统、移动 APP、小程序等应用进行集成，从而将传统应用升级为智能化应用。

“小金智问”创新性的融合了文本型问答与数据库问

答。文本型问答方面，“小金智问”支持对规章制度、标准规范、法律法规、合同、标书、人员档案、立项报告、产品说明书等文本知识进行整合及问答，支持 PDF、Word、Excel、图片等格式，支持问答内容生成以及逻辑推理。数据库问答方面，“小金智问”支持对企业内部的订单系统、客户管理系统、财务系统、仓储系统、设备管理系统、物资管理系统等数据库进行问答，支持 MySQL、Oracle、PgSQL 以及达梦、金仓、神通等国产化数据库，支持主从表关联查询、求和、排序、过滤、计数、分页等 SQL 语法，支持返回单行数据、表格数据等多种数据类型。

“小金智问”是轻量级产品，可灵活的作为业务系统的插件使用。在公司自研自用的 CRM 产品中，通过集成“小金智问”，已实现针对数据库的问答，并可理解用户随机描述的自然语言，从数据库多表中精准提取答案，同时有效解决海量数据因展示形式、颗粒度不同难以快速定位的问题。在某电力公司应急管理系统中，通过集成“小金智问”，实现了 24 小时“智能问诊”，工作人员在应急抢修过程中可随时对行业规范要求、突发事件处理方案等进行提问，系统可以给出准确答案以及答案来源，有效解决安全应急管理中工作人员面对海量法律法规、制度准则，难以准确掌握细则要求的问题。

#### **4、轻骑兵低代码开发平台的客户是否相对分散？**

答：轻骑兵低代码开发平台是公司标准化、通用软件业务的核心产品之一，该产品的销售不限行业，客户分布广泛。

目前客户群体已覆盖电力、航天、金融证券、智能制造等行业，典型客户包括航天二院、华能集团、国网华中科技、中铁电气化局、重汽集团、潍柴动力、中建八一数科、中泰证券、玫德集团、中软系统工程公司、青岛地铁数科院、豫光金铅、广东宝丽华、山东鲁软、山东机场、日照钢铁、北京金风慧能等。

**5、轻骑兵低代码开发平台的销售是一次性的吗？**

答：轻骑兵低代码开发平台的销售以永久授权为主，属于一次性买断一个版本。从现有的销售案例来看，大部分客户存在后续版本升级、新功能建设、运维等需求。

**6、2023 年业绩出现下滑的原因包括哪些？**

答：2023 年，公司营业收入、净利润出现下滑，主要原因系公司处于战略调整期，淘汰部分低端业务的同时，员工总数有所下降，部分项目实施进度不及预期，新产品的见效需要相对较长的周期，故而总体产能有所下降，导致营业收入有所下滑。同时，公司为保持双轮驱动战略的有效实施，研发投入、销售费用等均有所增长，导致净利润下滑较多。

**7、请详细描述一下双轮驱动战略中标准化软件产品业务的部分。**

答：为了更健康和长远的发展，公司制定了“双轮驱动”战略，旨在巩固和深化行业定制化解决方案业务的基础上，发展以“AI 低代码”开发平台为代表的标准化、通用软件产品业务。致力于将服务范围从央企扩展到地方国有企业、民营企业等其他类型客户，为更广泛的客户群体提供数字化转

型所需的软件产品和服务。

秉承“科技创新为第一驱动力”的理念，公司对标准化软件保持高强度投资。截至目前，公司已成功开发了一系列标准化平台类软件产品，包括轻骑兵低代码开发平台、知识图谱可视化开发平台、IT 智能运维平台和文档智能预审平台等。同时，以“AI+低代码+业务系统”模式为核心建设思路，公司使用 AI、低代码等先进技术，赋能通用类业务系统解决方案，先后打造了实验室管理系统（LIMS）、智慧识才系统、HSE 安全生产管理系统、CRM 客户关系管理系统等具有竞争力的业务型产品，进一步丰富了公司的产品线。

标准化软件产品客户覆盖面广，2023 年度销售业绩取得明显增长。标准化软件产品主要为平台类产品和通用业务类产品，对特定行业的限制较少，潜在客户多，市场空间较大，并且该类业务毛利率显著高于定制化业务，项目实施周期、回款周期也相对较短，其占比的不断提升有利于公司长期的健康发展。2023 年，标准化软件产品的销售取得显著成绩，销售额达 7,300 余万元，同比增长近 40%。

## 8、公司未来的发展战略是什么？

答：公司将继续坚持“双轮驱动”发展战略，在深化和稳步发展行业数字化解决方案业务的基础上，大力发展以“AI 低代码”开发平台为代表的标准化、通用软件，将公司的市场和客户从央企拓展至省市属国企、民营龙头等更广泛的行业和客户群体。公司始终坚持“科技创新为第一驱动力”的核心理念，在标准化、通用软件建设方面保持持续、高强

	度投入，深耕以服务场景落地为基础的 AI 技术研究，积极借助 AI 技术成果赋能公司核心产品，实现智能升级，助力公司高质量可持续发展。
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 15 日