

证券代码：003040

证券简称：楚天龙

## 楚天龙股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：【2025】0421-2

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者线上交流会</u>
参与单位及人员	1. 天风证券股份有限公司 2. 广发证券 3. 上海五聚资产管理有限公司 4. 永赢基金管理有限公司 5. 华夏财富创新投资管理有限公司 6. 高腾国际资产管理有限公司 7. 浙江米仓资产管理有限公司 8. 颐和久富投资管理有限公司 9. 东兴基金管理有限公司 10. 上海阿杏投资管理有限公司
时间	2025年4月21日
地点	通讯方式
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书 张丹 董事、副总经理 张劲松
投资者关系活动主要内容介绍	<b>交流主要内容：</b> 公司董事会秘书在详细介绍了2024年度公司主要财务数据变动情况及主营业务进展情况后，就参会投资者提出的问题进行了交流回

复，具体交流情况如下：

**问题 1：公司如何看待数字人民币行业趋势？**

**交流回复：**

2024 年，我国数字人民币试点稳步推进，试点范围保持 17 个省份的 26 个试点地区，交易规模与钱包开立数量持续增长；数字人民币应用场景持续拓宽，从个人消费领域延伸至薪资发放、普惠贷款、绿色金融等对公企业服务，以及公用事业、税收征缴等政务服务场景；此外香港金融管理局与人民银行就数字人民币跨境支付试点的合作取得进一步成果，随着人民币国际化水平的快速提升，数字人民币在跨境支付领域有望得以发挥更大的作用；智能合约与数字人民币业务平台服务的结合将催生更多创新应用，为客户提供更加定制化、高效的金融服务和解决方案，推动数字人民币在更广泛领域的应用和发展。

**问题 2：公司数字人民币业务有哪些规划及进展？**

**交流回复：**

楚天龙作为数字人民币生态建设的先行者，深度参与数字人民币生态建设，已落地实现集数字人民币硬钱包、终端产品、系统平台、场景方案、生态运营为一体的数字人民币综合解决方案，全力打造我国安全、绿色可持续的金融发展生态。

数币硬钱包方面，楚天龙首创实现我国轨交领域超级 SIM 卡数字人民币应用；推动全国首个交通互联互通数字人民币应用场景落地；推出数字人民币可视硬钱包并在深圳首发，开启数字新“视”界。

数币智能硬件方面，公司推出的数币受理终端模组 ePay 产品已成功应用于城市公交、智能充电桩数币受理改造项目；公司研发的数字人民币硬钱包发行终端，将软硬件与业务流程进行一体化整合，可

提供标准数字人民币硬钱包的自助申领、外卡充值、信息查询等多种功能，提升境外来华人士支付便利性。

场景方案方面，公司开发的“基于数字人民币的智慧园区平台”，支持数字人民币硬钱包加载园区应用，可实现数字人民币在园区场景下的综合应用。公司落成全国首个数字人民币科技智慧园区——成都交子金融梦工场、数字人民币集成商业应用项目——苏州黄桥园区、北京丽泽商务区、苏州金鸡湖园区、楚天龙园区等。

数币智能合约与系统平台方面，公司创新推出“数字人民币元管家-京华苏韵预约消费服务项目”，是国内首个 2.5 层运营机构利用伞列钱包模式与企业级数币合约平台合作范例。

**问题 3:公司在 AI+智能硬件业务方面有哪些规划?**

**交流回复:**

随着 AI 技术的不断发展，智能终端与 AI 的结合越发紧密，大模型 AI 与智能终端融合趋势进一步强化，智能终端的功能和应用领域也更加广泛，向更深层次的智能化、融合化发展，AI 已成为智能终端的核心竞争力和产品的重要卖点。

公司坚持以数智政务业务和场景为中心，基于人工智能、大数据、大模型、AI 数字人、RPA 机器人及视频云坐席等技术应用，打造集智能终端、系统平台、运营服务于一体的数智政务综合解决方案，同时注重与业内优秀合作伙伴通力合作，持续推动 AI+技术融合，推动智能硬件产业升级和政企数字化转型，推动示范性项目的快速复制推广，乃至拓展至金融、通信等领域，取得更好的经营业绩。

**问题 4:结合 2024 年财务报告，公司在未来成本控制方面，有哪些具体措施来提升盈利水平?**

**交流回复:**

一是加强费用管控措施，提升效费比；二是不断精进 COS 研发能力，在代码占用空间、芯片适配性等方面持续优化，降低产品成本；三是不断提升生产制造工艺智能化水平，提高生产效率和产品质量。

**问题 5：2025 年，针对嵌入式安全产品业务营收下滑，有何具体举措取得更大的市场份额？**

**交流回复：**

一是通过丰富的 COS 系统开发经验、先进的生产制造水平以及规模化经营优势，采取跨行业一卡多应用的产品方案与技术服务策略，为行业客户带来跨行业应用服务，围绕客户单位在新获客、多元化增值服务、提升产品使用频次等方面的需求，着力提高项目中标率与项目利润；

二是在把握细分领域的业务机会，争取在以北京民生卡为代表的第三代社保卡发行方面继续保持市场第一的份额，努力提升在国内通信领域的超级 SIM 卡、量子通信卡等高端产品的竞争力；

三是紧跟行业发展趋势，在 eSIM 相关产品与服务方面加强研发投入与市场推广力度，抢占市场先机；

四是争取在国际市场取得突破性进展，为公司带来新的业绩增长点。

附件清单（如有）

日期

2025 年 4 月 21 日