

证券代码：688031

证券简称：星环科技

星环信息科技（上海）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	中信证券 中金公司 博时基金 汇丰晋信基金 德盛安联 沅杨资产 高新资产 固禾资产 和基投资 江苏瑞华投资 蓝墨投资 马可波罗资产 睿胜投资 润达私募 尚诚资产 深圳嘉联私募 苏州霁峰私募 顽岩资产 卫宁私募

	<p>星元投资</p> <p>行知创投</p> <p>雪石资产</p> <p>誉辉资本</p> <p>源乘投资</p> <p>展博投资</p> <p>长信基金</p> <p>致顺投资</p> <p>中信证金</p> <p>一慧投资</p>
时间	2024年9月3日 15:30-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事长、总经理：孙元浩先生</p> <p>董事、董事会秘书、财务总监：李一多女士</p> <p>证券事务代表：赵梦笛女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司 2024 半年度经营情况介绍环节</p> <p>公司上半年营业收入约 1.4 亿元,较上年同期小幅增长。上半年收入同比增幅较缓主要由于外部环境因素影响导致客户验收周期整体拉长。上半年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净亏损约为 2 亿元,得益于毛利率的持续提升(由去年同比约 51%上升至约 59%),同比实现扣非归母亏损的缩窄。另外公司的经营活动现金净流出也缩窄了,验证了公司降本增效的效率。</p> <p>从收入分配来看,大数据基础软件业务占公司主营业务收入的 79.5%(去年同期是 72.4%),基础软件业务收入占比持续提升,也反映了公司售卖软件 License 的导向。上半年的老客户复购收入占 83%。基本过去几年年收入里面 70%的收入占比是由老客户提供的,也说明 AP 库相比 TP 库延展性更强。随着客户使用频率和数据量的增大,AP 的后续扩容是</p>

可以预见的。

三费情况方面：

报告期内，公司销售费用约为 1.2 亿元，同比增长 8.0%。主要因为随着公司营业收入的增长以及收入结构中软件授权相比服务比重的提升，导致预提的售后服务费增加，以及相关人员的股份支付费用。

报告期内，公司研发费用约为 1.1 亿元，同比增长 7.4%，主要因为公司购买服务器的折旧费用增加。

报告期内，公司管理费用持续降低，主要是因为 1200 万股股权激励支付费用的减少，部分由增加的 IDC 机房费用所抵消。目前公司行政管理人员已经基本稳定，致力于内部系统开发、业务经营数据分析和成本精细化管理。

按终端用户行业分类，公司主营业务收入主要来自金融和政府，分别占比 40%和 38%。从回款上来看，金融的回款天数在 7 个月以内，纯政府业务的回款天数控制在 8 个月左右，整体回款情况是比较健康的。经营性现金流流出下降，也说明公司回款控制的不错。今年公司在金融行业主要推进我们的大数据基础平台 TDH 对于 Cloudera 的 CDP 的替换，以及推进我们的分布式分析型数据库 ArgoDB 实时数仓的功能，公司会建立一些头部的示范效应。

互动交流环节

1、上半年大数据和数据库增速还可以，其他业务增速下降，为什么？

回复：今年上半年公司主动调整经营策略，聚焦主要产品，加大推广力度，所以像大数据或者数据库产品的增长比较快。像数据开发和智能分析工具这类产品，往年会配套一些定制开发服务，今年的策略是把这些定制开发的服务交给合

作伙伴去做。公司现在希望能把工具类产品做的更通用。随着我们工具产品的竞争力逐步提升，长期来看对公司来说是有利的。

2、后续公司各个产品板块的判断和展望

回复：大数据和云基础平台产品是公司的主打产品，一方面是信创的需求，客户在做国产替代，竞争格局对我们来说比较有利，基本就是几家云厂商和星环。这块会是公司的主要收入支撑点，会加大销售力量。公司的分布式数据库产品，开始逐步显现出标准产品的优势，毛利较高，公司也会把分布式数据库产品作为核心业务。工具类产品，公司把数据开发工具定位为大数据和数据库的配套工具，但主要做核心功能，自身产品研发更加聚焦一些，周边功能会和合作伙伴合作进行全套工具的配齐。AI 条线，我们投入的方向为两大块：

(1) LLMops：这个工具会帮客户从大模型的训练、推理、智能体的开发、异构算力的调度，整套工具链作为 AI 的基础设施，这块目前需求比较广泛；(2)数据平台的升级，从 Data Hub 转型为 Knowledge Hub：结合向量数据库、图数据库等产品，提高检索增强生成的能力。

3、分析型的数据库产品竞争力如何？价格是否有压力？

回复：公司的分布式分析型数据库 ArgoDB，目前竞品主要是华为的 GaussDB 和阿里的 ADB。ArgoDB 支持实时湖仓集一体化，且是多模态数据库，可以覆盖多种数据模型。经过这些年的验证，分析型数据库市场的参与方已经开始收敛了，因此价格压力不是很大。

4、公司对事务型数据库 OLTP 采取什么策略？

回复：我们的主要策略还是争取进入信创目录清单。目前这

	<p>个市场有 200 多个玩家,整个市场相对来说竞争会比较激烈。对于星环来说,我们要长期坚持做交易型数据库,主要因为</p> <p>(1)公司的大数据基础平台是用 TP 库做元数据管理的;(2)公司希望通过覆盖交易型数据库把数据管理相关的软件产线做完整。</p> <p>5、怎么把收入利润平衡好</p> <p>回复:公司主要采取两个策略:第一把定制开发的部分转给合作伙伴;第二将研发资源聚焦主要产品。对于原先一些小的子产品停止开发或者和其他产品进行合并,作为主产品的增强。长期来看有助于公司竞争力的增强,对收入有积极影响。</p> <p>6、公司 AI 业务的进展</p> <p>回复:公司投入比较多的研发力量在开发 TKH 这个产品上。首先,公司把 TKH 做成对外的在线服务,其中包括问知(问知识库)和问数(通过自然语言调取数据库并快速获得数据分析结果)。然后对于存储知识的数据库产品,公司主要投入在图数据库和文档数据库等方面,持续提升 RAG 的能力。第三,在模型的训练微调方面,公司从 0 到 1 预训练的 sql 生成的大模型跑 spider 测试已经可以达到 90%的准确度,超过很多海外同行;同时,公司也训练了一个小模型,不需要联网就可以让客户构建本地模型,也不用上传数据到云端。第四,公司的大模型运管平台 LLMops 产品主要面向的想自己微调或者训练模型的中大型客户,目前在持续完善的进程中,功能较为齐全。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 9 月 3 日