

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	交银施罗德基金、淳厚基金、东方基金、华富基金、大家资产管理、广东惠正私募基金、中邮人寿保险、上海臻宜投资、长城财富保险资管、上海利幄私募基金、朴信投资、中邮理财、和泰人寿、中泰证券
时间	2024年4月28日
地点	电话会议
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2023年度和2024年第一季度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、公司主要销售模式和打法，后续销售策略？如何开发渠道商？</p> <p>答：公司目前仍直销为主，核心原因在于大客户买单能力较强，可实现阶段性业务支撑。中长期来看，公司积极践行产品化战略，在能够低成本大规模的交付可靠易用的高性价比产品后，将具备大规模扩张和实现持续性盈利的可能。</p> <p>公司自2023年积极开发渠道商，在体育领域基本实现了产品的标准化，后续也会在其他领域尝试渠道类标准化产品，为产品未来的大规模快速铺开做充足准备。公司希望从直销为主到直销和渠道商并行，未来客户结构从以大客户为主变成大小客户并存，以期在未来实现较大的客户体量、更</p>

低的经营风险和更大规模的商业化落地。

2、轨交运维业务进展如何？

答：公司 2023 年轨交运维业务收入同比提升了一个数量级，但仍以软件为主。公司正在积极推动高铁巡检机器人资质获取工作，公司对高铁巡检机器人在行业中的智能化水平和性价比优势有较强信心，如能销售完整的高铁巡检机器人，单台套收入将比销售软件有显著提升。除了上述的车辆检测产品，公司在努力推进线路巡检 AI 设备、可穿戴式 AI 设备以及可应用于工业巡检的自主飞行机器人/无人机系统研发工作。

3、汽车行业竞争十分激烈，驭势科技的产品业务进展如何吗？

答：自动驾驶市场前景巨大而且细分市场众多，根据公开资料，驭势科技拥有无人物流车、无人公交车、无人轻卡、无人配送车、无人零售车等多种产品和汽车行业智慧物流、化工行业智慧物流、机场无人驾驶等多个行业解决方案，以及多个客户成功案例。公司目前是驭势科技最大的外部股东，持股 7.89%。

4、智慧校园业务进展如何，增长节奏如何预期？

答：公司 2023 年在体育健康领域的营业收入实现了从无到有的积极变化。2023 年，公司在智慧校园领域做了标杆项目，应用于北京市某区国家学生体质健康考试统测、体育中考场景中，目前正在多地建设体育训考系统，展现了良好的发展趋势。公司积极进行渠道拓展，向在教育领域取得成功的千亿市值上市公司学习，希望从考试需求切入，延展至日常教学。根据公开信息，截至 2023 年末我国有学校将近 50 万所，九年义务教育阶段的学校将近 20 万所，该领域市场发展空间较为广阔。

5、现在有投入自研 CV 大模型吗？之后怎么持续赋能业

务？

答：在海量数据下，公司研发了基于图像、语言、语音多种模态的弱监督大模型训练算法，节省了大量数据标注资源。针对海量数据中存在噪声的问题，研发了标签重写算法，高效地提升了数据质量。上述算法已投稿到国际顶级会议 ICLR2023 和 ICCV2023 并被接收。公司通过上述底层大模型开发行业垂类大模型，提供给客户，能够提升少样本场景的准确率。从客户角度，我们需要综合考虑客户需求和成本，有时需要通过大模型+小模型形式，在客户预算有限的前提下，解决客户痛点，形成商业闭环。

目前公司在智慧金融和轨交运维等业务领域的大模型开始落地应用，在复杂场景中效果远优于传统小模型；城市管理领域大模型正在进行验证。公司大模型能够提供更强的泛化能力，缩短研发周期，有效解决项目前期样本少、客户迫切希望看到效果、算法场景需求多且杂的痛点问题。