

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：2024-003

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 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	东吴证券陈伯铭、郑州云杉投资李晟、交银康联黄舒艺、鑫元基金葛川荣、深圳中天汇富基金许高飞、上海度势投资顾宝成、晨翰私募游文坚、兴华基金陈柳、工银国际吴亚雯、光大永明人寿保险刘冰、银叶投资邓梦捷、恒识投资杨俊龙、邦政资产熊政、青岛双木投资雷雪、湘财证券资管郑子文、广发基金曾质彬、银河证券王金星、兴证资管姚姗、睿扬投资杨扬
时间	2024年5月16日
地点	线上路演
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	一、公司董事会秘书介绍公司的基本情况 二、问答环节 1、公司的电力信息化业务主要是做电力的哪些细分领域？

**和国内友商如朗新、远光等在业务上有何异同？**

答：尊敬的投资人，您好。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。公司与国内友商在电力信息化业务的细分领域上各有侧重，相互之间竞争较少。例如：公司主要提供电力生产领域相关的信息化业务，而朗新集团则在电力营销领域信息化业务较多，远光软件在电力财务领域业务较多等。谢谢。

**2、公司的轻骑兵低代码开发平台的收费模式以及竞争优势如何？**

答：尊敬的投资人，您好。公司的轻骑兵低代码开发平台收费模式有三种，分别为永久授权、单项目授权以及按年收费。目前，公司销售以永久授权为主要收费模式。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。轻骑兵低代码开发平台在可视化开发、零低代码切换、代码生成引擎、代码解析引擎、表单渲染引擎等关键技术方面具有较强的竞争优势。谢谢。

**3、2023 年销售费用增长较多的原因是什么？关于销售模式、销售团队的搭建方面，公司开展了哪些工作？**

答：尊敬的投资人，您好。销售费用增加，主要系公司为推动产品销售，开展销售区域建设，增加销售人员，并加强售前、产品宣传等销售活动所致。

近年来，公司的销售架构一直在调整，以支撑公司双轮驱动战略的实施。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，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。同时，公司深度优化营销体系，成立营销中心，从市场推广、市场促进和市场战略等多个维度为产品销售赋能。

未来，公司将进一步加强对省区销售网络的优化与拓展，构建更为稳健、高效的销售体系。全面推动省区销售“建转运”，从组织架构、人员配置、流程优化等方面进行全面升级，提升销售能力和服务水平，实现销售业绩的增长。同时，公司将积极筹备区域售前、区域交付团队，以满足客户日益增长的本地化服务需求。谢谢。

**4、请介绍一下上个月可转债持有结构发生的较大变化。**

答：尊敬的投资人，您好。2024 年 4 月 16 日，公司收

到吴利姐女士通知，截至 2024 年 4 月 16 日收盘，吴利姐女士持有“金现转债” 356,831 张，其一致行动人李博先生持有“金现转债” 49,801 张，合计持有“金现转债” 406,632 张，占公司可转债发行总量的 20.08%。吴利姐及其一致行动人李博先生，与公司控股股东、5%以上股东以及董监高均不存在关联关系。谢谢。

**5、控股股东的转债持有情况如何？**

答：尊敬的投资人，您好。公司发行可转债时，公司控股股东根据相关承诺，未参与认购，当前亦不持有公司可转债。谢谢。

**6、公司如何应对 AI 对公司所服务行业的挑战和机遇？在 AI 方面公司未来的战略如何？谢谢？**

答：尊敬的投资人，您好。面对 AI 的蓬勃发展，公司在持续推动 AI 技术创新应用，赋能实际业务应用场景。

公司依托自主研发的 NLP、OCR、知识图谱等技术成果，以及与百度飞桨平台、智谱华章 ChatGLM3 大模型等的合作，积极推进 AI 在电力业务场景中的应用，帮助电力企业客户加速智能化升级。目前，公司 AI 赋能的业务场景逐步增加，已取得良好成效。例如，利用大模型、自然语言处理等技术，推出智能问答产品，显著提升客户在应急业务方面的智能化水平；利用知识图谱等技术实现设备家族性缺陷的自动识别，显著提升电子设备的故障诊断、预测和维修速度；利用大语言模型、OCR 等技术对电力基建、技改大修等项目文本、印章、签字、日期等进行识别，辅助检查项目资料的完整性、

一致性、合规性，大幅降低了人工识别的成本；利用自然语言处理、大模型等技术，为客户智能审核招投标文件内容，大幅缩减人工核对工作量；利用图像识别等技术，为客户解决输电线路杆塔异物识别等问题。此外，得益于公司横向拓展战略的实施，公司所服务的行业除电力外，还包括轨道交通、石化、航天、金融等，较多的行业覆盖为公司 AI 技术的应用提供了更广阔的应用空间。

未来，公司将继续坚持以人为本的发展理念，持续引入高水平人才，扩大公司“人工智能研究所”的团队规模，继续推动自然语言处理（NLP）、大语言模型（LLM）、知识图谱（KG）、图像识别（CV）等 AI 技术的落地应用，赋能更多的产品和应用场景。谢谢。

**7、请问公司 Q1 存货增加较多的原因？**

答：尊敬的投资人，您好。Q1 存货增加较多，主要系公司经营季节性特征明显，一季度确认收入较少，而公司的项目投入相对平滑，其中未确认收入项目的投入计入存货核算较多所致。谢谢。

**8、公司不同业务的回款周期和付款模式的有何差别？**

答：尊敬的投资人，您好。定制化业务的回款周期相对较长，标准化软件产品业务的回款周期相对较短，且后者通常有一定的首付款比例。谢谢。

**9、公司的账龄结构如何？**

答：尊敬的投资人，您好。公司应收账款中，账龄大部分为 1 年内以及 1-2 年。谢谢。

附件清单（如有）	无
日期	2024年5月16日