

证券代码：002771

证券简称：真视通

北京真视通科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与真视通 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 4 月 17 日（星期四）下午 15:00-17:00
地点	“真视通投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：王国红先生 董事兼总经理：王小刚先生 独立董事：张淮先生 董事兼财务负责人：杜毅女士 副总经理兼董事会秘书：鞠岩女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：请问公司如何深化人工智能领域的业务，完成传统主业的转型，拥抱 ai 时代抓住新工业革命的风口？ 答：您好，感谢您对公司的关注。拥抱 AI 并不是心血来潮，公司早在 18 年前就开始从事第一代数据中心的规划和建设，然后升级为新一代绿色低碳的数据中心，直到现在的智能智算中心的承建，以泵驱两相液冷技术为核心，为客户构建绿色算力和智能算力，助力更多用户低碳转型、提质增效；在赋能传统业务方面，公司深化“AI+AV”技术融合，赋能传统视频会议业务，同时打造智能屏幕、智能展厅，面向会议、办公、展厅、展会、

	教育等诸多行业场景，提供智能化解决方案，有效提升信息展示与交互效率；在 AI 应用方面，公司投资的新锋未来主要在医疗、文旅、教育等场景落地应用，以技术创新为核心动力，不断拓展产品边界，重点打造 AI 赋能文化+科技，公司投资的杭州索浪，重点打造 AI 赋能云展厅服务，已取得阶段性进展；同时，公司持续加大 AI 大模型应用方向探索投入，持续深耕政府、金融、能源、交通、医疗、教育和制造等行业，打造垂直行业智能化解决方案，包括智能一体化机和私有化部署。 2、问：公司在人工智能板块引入国家科技创新团队成员，还设立了相关子公司和研究院，并与高校建立联合实验室；前这些举措在技术研发成果转化方面进展如何，预计何时能将研发成果有效应用到产品或服务中，为公司带来实际的业务增长和市场竞争力提升？ 答：您好，感谢您对公司的关注。公司湖南人工智能研究院定位之一是赋能公司传统业务，2024 年，公司开展全面深入的市场调研，精心设计并成功研发视频会议智能声控产品，该产品已经于 2024 年下半年正式推向市场。产品旨在引领会议体验的变革，它直击传统会议室设备管理不便、操作繁琐、技术依赖度高的痛点。“视频会议智能声控系统”已通过 CNAS 认证的软件产品登记测试。公司人工智能研究院为传统多媒体业务赋能，升级传统视频会议为具有 AI 心脏的新一代多媒体系统，深化“AI+AV”技术融合，使其具备 AI 功能，提供更加高效和智能的会议解决方案。2025 年，公司将完成“智能屏”产品的研发与销售。“智能屏”定位为集成 AI 交互与内容管理技术的创新智能中枢。借助大模型、物联网等前沿技术的深度赋能，它解决了传统屏幕内容更新繁琐、交互体验差、知识利用低效等诸多痛点，无需大
--	---

	规模改造，通过叠加 AI 软件层，将传统屏升级为智能交互中枢。该产品融合数字人讲解、微信机器人、定制化知识问答等亮点功能，支持语音、手势多元交互方式。面向会议、办公、展厅、展会、教育等诸多行业场景，提供智能化解决方案，有效提升信息展示与交互效率，增强用户体验，引领信息展示与交互的智能化升级潮流，并在智能会议室和智能展厅得到广泛应用。公司将通过产品化销售进行网络布局，构建“线上+线下”双轨渠道体系，组建专业化行业解决方案团队，参与行业展会并配套技术路演，实现品牌曝光与商机转化双目标，重点突破智能展厅领域，打造标杆示范项目。同时，加强产业集群战略合作，链接行业上下游资源，深化产业协同，推动本地化协作，未来市场前景极为广阔。 3、问：公司在多媒体视讯板块和人工智能板块都有新进展，想了解在这些业务板块中，公司认为哪个板块在未来三到五年内将成为业绩增长的最大驱动力，将如何集中资源重点发展该板块以实现预期增长 答：您好，感谢您对公司的关注。公司秉承拥抱 AI、成就真视通再一个黄金十年的目标，目前公司在在多媒体视讯板块和人工智能板块都有新进展，主要包括以下五个方面：1、公司早在 18 年前就开始从事第一代数据中心的规划和建设，然后升级为新一代绿色低碳的数据中心，直到现在的智能智算中心的承建，以泵驱两相液冷技术为核心，为客户构建绿色算力和智能算力，助力更多用户低碳转型、提质增效；2、在赋能传统业务方面，公司深化“AI+AV”技术融合，赋能传统视频会议业务，同时打造智能屏幕、智能展厅，面向会议、办公、展厅、展会、教育等诸多行业场景，提供智能化解决方案，有效提升信息展示与交互效率；3、在 AI 应用方面，公司
--	---

	投资的新锋未来主要在医疗、文旅、教育等场景落地应用，以技术创新为核心动力，不断拓展产品边界，重点打造 AI 赋能文化+科技，4、公司投资的杭州索浪，重点打造 AI 赋能云展厅服务，已取得阶段性进展；5、公司持续加大 AI 大模型应用方向探索投入，持续深耕政府、金融、能源、交通、医疗、教育和制造等行业，打造垂直行业智能化解决方案，包括智能一体化机和私有化部署。 4、问：传统数据中心业务向新一代智算中心和绿色节能数据中心升级过程中，公司的泵驱两相液冷技术取得极大进展，且已在江西与重庆建立战略合作关系并获得实用新型专利。在技术商业化落地层面，公司目前订单获取情况如何，后续怎样加快该技术的市场推广，实现更大规模商业变现？ 答：您好，感谢您对公司的关注。近期泵驱两相液冷技术的推广取得了阶段性成果，公司分别与中国电信股份有限公司江西分公司云网运营支撑中心、江西省邮电规划设计院有限公司成功签署战略合作协议，同时也与重庆市能源利用监测中心（重庆市节能技术中心）达成战略合作。在战略合作框架下，各方将充分发挥自身优势，以创新为驱动，整合各方资源，拓宽推广渠道，共同推动泵驱两相液冷技术在更多领域的广泛应用。公司已经落地的成功案例包括公司与北京移动共建的北京朝阳数字北京智算中心项目、中科芯（苏州）微电子科技有限公司机房建设项目、华南理工大学高性能服务器和存储项目等，目前还有很多项目在持续跟进中，公司将尽快实现大规模商业变现。 5、问：随着行业技术快速迭代，竞争对手也在不断推出新的产品和服务。在多媒体视讯和人工智能领域，公司
--	--

	相较于主要竞争对手，自身核心竞争优势体现在哪些方面，如何持续强化这些优势以应对激烈的市场竞争？ 答：您好，感谢您对公司的关注。公司的核心竞争力主要体现在四个方面：一是拥有核心技术，如公司与北京航空航天大学教授作为实控人的航源光热合作研发的泵驱两相液冷技术；二是拥有核心产品，如公司的控股子公司紫荆视通研发的 AI 视频会议产品；三是拥有工匠精神，如公司中标的雪花总部大厦及研发大楼会议系统及 AV 影音工程项目的实施；四是拥有创新精神，如公司设立的人工智能研究院所研发的智能屏、智能展厅等解决方案。未来公司将继续提升研发实力，持续强化以上竞争优势，以应对激烈的市场竞争。 6、问：公司在南方市场接连中标雪花总部大厦及招商银行总部大厦等重要项目，合计中标金额近 8000 万元；对于未来在其他区域市场的拓展，公司有怎样的具体战略规划和目标市场定位，准备如何复制南方市场的成功经验，提升在全国乃至全球市场的市场份额？ 答：您好，感谢您对公司的关注。公司近两年一直秉承走出北京、拥抱 AI 的战略发展思路，在深圳设立了南方总部，在长沙设立了人工智能总部，在苏州设立了新能源充电桩总部，目前都已取得了不错的进展和成果，公司将持续加强区域管理，逐步提升各区域业务占比，从而提升公司整体营业规模。 7、问：从年报看，公司业务在工业互联网和新能源充电桩领域也有所布局。目前这两个领域的业务发展处于什么阶段，市场开拓面临哪些挑战？ 答：您好，感谢您对公司的关注。工业互联网板块，公司的参股公司博数智源将以能源行业为核心，技术深化，加速 AI 大模型与工业场景融合，实现“智能预警-
--	--

	诊断-决策”全链条覆盖，推动生产环节故障率降低，能耗效率提升；场景拓展，围绕能源生产、存储、输配全链路，落地标杆性数智化项目，打造行业级解决方案。 新能源充电桩板块，公司在 2025 年将发力新能源重卡充电市场，聚焦新能源汽车充电细分领域，并在该领域不断推出创新型充电产品以满足电动重卡、电动工程机械快速补能需求。 8、问：公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 0.102 元（含税），这一分红政策是基于怎样的公司盈利预期和资金规划制定的？未来公司在分红政策上是否有进一步优化或调整的计划，以更好地回馈股东和提升公司在资本市场的吸引力？ 答：您好，感谢您对公司的关注。公司上市以来坚持按照相关法律法规和公司章程的相关规定制定分红政策，鉴于公司 2024 年度营业收入实现同比增长，归属于母公司的净利润实现盈利，结合公司目前的实际经营情况，制定了 2024 年度的分红方案。未来公司的分红政策仍遵循公司章程的规定，并考虑公司的盈利情况、资金供给和需求情况等，争取为投资者创造更好的回报。 9、问：请问 2024 年公司研发投入金额及占营业收入的比例是多少，主要集中在哪些关键技术领域和产品方向？ 答：2024 年公司研发投入 3,515.81 万元，占营业收入的比例为 6.56%。2024 年研发投入主要集中在人工智能赋能多媒体视讯业务、绿色算力、智能算力及信创适配等与公司业务战略相关的领域。 10、问：请问公司后续如何优化应收账款管理体系，在扩大销售规模的同时，有效控制应收账款规模与坏账风险，保障资金回笼效率？
--	---

	答：您好，感谢您对公司的关注。1、公司严把销售立项，将项目顺利交付和按期回款作为重要的考量因素，合理控制应收规模，预防项目可能的坏账风险；2、公司设立了专门的风控管理部门，由专人来管理催收应收账款，及时预警和排除项目收款风险；3、公司加大应收账款催收力度，定期组织召开收款会，责任到部门、项目和销售人员，及时催收和反馈，避免形成坏账。对于可能出现的坏账款项，公司积极通过律师发函、仲裁、诉讼等法律手段予以追收，最大限度避免坏账损失。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 17 日