

证券代码： 002401

证券简称： 中远海科

中远海运科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2025-05-22

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 （）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 22 日
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理王新波，独立董事张志云，总会计师、董事会秘书俞建忠
投资者关系活动主要内容介绍	1、1.002401 实施业务转型与预期相比有哪些差距？2025 年船视宝等数字新业态预计占收入多大比例？2. 上海船运所高管是否有调整？3. 上海船运所对 002401 有哪些具体科技支撑？ 船视宝平台目前是公司一个具有航运数字化转型特点的平台产品,目前用户数量保持较好增长态势，后续公司将持续培育优化产品核心能力，扩大产品影响力,为更多的企业提供服务。 上海船研所是公司的控股股东，长期从事国内交通运输和造船行业的共性技术、前瞻性技术的开发研究，拥有良好的研发实验基地及先进的科研实验手段。在围绕赋能港航企业“绿色、低碳、智能”过程中，双方可以发挥各自优势开展创新合作。 2、领导，您好！我来自四川大决策。中远海科在交通信息化领域拥有丰富的项目经验，请问董秘，针对当前智能交通和智慧港航的发展趋势，公司在技术研发和业务拓展方面有哪些具体的规

划和举措？

未来公司将围绕赋能航运行业上下游做大做强公司数字航运与供应链业务，依托服务中远海运集团的丰富应用场景，构建自身的核心竞争力并拓展业务，加快将航运物流数字化产品向外部市场开拓，发展智能航运（包括智能船舶、智能港口、智能航运服务、智能运营以及智能监管等领域）产业。同时加快数字城市与交通业务的结构优化升级，大力发展交通基础设施数字化转型、人工智能、数据应用等方向的平台和产品，围绕客户关注的稽查、治超、降本增效、维护保养、节能减排方面加大产品研发力度，提升公司整体收入和利润水平，加大数字孪生、视频中台等底层技术研发。

3、年报显示公司 2024 年权益法核算的长期股权投资收益为 21,181,237.64 元。请问公司在长期股权投资上有哪些新的策略或目标？如何评估这些投资的潜在风险和回报？

2024 年公司的联营合营企业为公司带来了相对稳定的投资收益。公司的股权投资重点关注围绕公司主营业务产业链上下游的优质标的，强化产业协同效应与市场竞争力。公司将系统性地研究行业趋势、评估潜在投资标的适宜性、可行性，并权衡风险与收益。

4、一、2025 年一季报中提到，一季度利润同比下滑的影响因素之一是“软件业务收款一般集中在年底”，问：1）软件业务的合同签约是全年均衡的，还是集中在上半年？2）软件项目的平均回款周期是几个月？二、船视宝业务发展的核心难点是什么？2025 年该业务比 2024 年的应收预计会有多少增长？（百分比）三、二季度及全年是否会出现更严重的业绩下滑？四、股权激励刚解冻完，业绩就出现如此严重的下滑，二者有没有关系？

公司合同签约全年基本均衡。软件项目经过验收后，除存在少量质保金尾款等特殊情况下，均能及时回款。公司限制性股票的解锁上市按照《2019 年限制性股票激励计划》实施，与公司

近期业绩波动情况无关。

船视宝是面向航运产业上下游企业的赋能平台，其难度在于触达客户，以及与客户场景的深度融合，今年重点举措包括：1) 继续加大船视宝的宣传力度，目前通过新媒体宣传，已经积累私域用户数已经超过 12 万，船视宝用户以及签约公司的拓展呈现较好的增长趋势；2) 加大技术架构方面的研发，加速用户场景交付，解决交付最后一公里的问题；3) 建立专业船视宝等产品的销售团队；4) 针对重点客群研发船视宝定制产品的研发，进一步细分船视宝市场，比如，针对银行、保险等会针对性推出“银航宝”、“保险宝”等产品。多措并举，争取实现围绕船视宝产品的经营取得明显进展。

公司将继续保持战略定力，强化市场经营，加速公司核心数字化能力的产品化和平台化，推动城市与交通业务的结构优化与数字化转型，积极把握智能航运、数字化供应链体系建设和公路水路交通基础设施数字化转型升级等市场机遇，力争 2025 年实现公司整体收入规模保持平稳。

5、公司在 2024 年的资本支出主要集中在哪些领域？这些投资预计将如何影响未来的财务表现？

公司 2024 年度资本支出主要包括信息化建设、技术改造和股权投资等。股权投资重点是布局数实融合的相关业务，科研投入重点是围绕打造核心产品、底层共性技术研发、商业模式创新等开展，围绕智能航运战新产业进行布局，科技产出成果显著，以发明专利为例，2024 年公司受理和授权发明专利首次当年超过 100 个，对保障公司可持续发展和高质量发展将发挥积极作用。

6、公司本期盈利水平如何？

2024 年度公司实现归属于上市公司股东的净利润 1.28 亿元，2025 年一季度公司实现归属于上市公司股东的净利润 450.37 万元。后续敬请关注公司的定期报告。

7、公司对未来一年的业务发展有何具体规划？在市场竞争加剧的背景下，公司将如何保持持续增长和盈利能力？

2025 年公司继续保持战略定力，主动对接服务市场，积极跟踪航运物流产业和行业需求，发挥公司在技术积累、产品质量、品牌声誉等方面形成的竞争优势，提供有价值的数字化赋能产品和服务。具体举措包括：

1、通过加大产品化、平台化业务的营销力度（如船视宝、航安宝、i 航运等核心产品和平台），加大科技成果的转化力度，提升公司高质量业务占比，提升公司毛利水平；

2、通过设立大客户经营中心，加大对于集团内外大客户的经营力度；

3、进一步清晰核心主业，聚焦围绕赋能航运行业上下游做大做强公司数字航运与供应链业务，依托服务中远海运集团的丰富应用场景，构建自身的核心竞争力并拓展业务，加快将航运物流数字化产品向外部市场开拓，发展智能航运（包括智能船舶、智能港口、智能航运服务、智能运营以及智能监管等领域）产业，同时加快数字城市与交通业务的结构优化升级，大力发展交通基础设施数字化转型、人工智能、数据应用等方向的平台和产品，围绕客户关注的稽查、治超、降本增效、维护保养、节能减排方面加大产品研发力度，提升公司整体收入和利润水平，加大数字孪生、视频中台等底层技术研发。

8、请问港口的业务你们是实业的还是只是做一些软件知识？

公司不开展港口运营和船舶运输业务，主要为港航企业提供信息化数字化服务。

9、请问港口航运你们有业务在做吗？

公司不开展港口运营和船舶运输业务，主要为港航企业提供信息化数字化服务。

10、公司股价跌的这么厉害，你们有重视市值管理吗？中美关税对你们的港口义务有影响吗？

公司高度关注股价的市场波动，公司股价受到受宏观经济政策、行业动态、市场预期等多种因素影响，公司将继续努力做好经营管理工作，通过科技创新推动公司业务转型和高质量发展，提升公司的内在投资价值，为广大投资者创造可持续的长期回报。公司不开展港口运营和船舶运输业务，主要为港航企业提供信息化数字化服务，公司目前海外营收占比很小，公司的主要业务在境内，关税政策对公司业务无直接影响。

11、现在的主业盈利状怎么样？

2024 年度公司实现归属于上市公司股东的净利润 1.28 亿元，2025 年一季度公司实现归属于上市公司股东的净利润 450.37 万元。后续敬请关注公司的定期报告。

12、根据公司 2024 年报及 2025 年一季报，数字城市与交通业务板块业绩下滑严重，请问公司有何应对措施？

确实如您所讲，2025 年一季报数字城市与交通业务板块业绩下滑严重，这也是造成近期业绩承压的主要原因。数字城市与交通业务板块的业绩下滑是由多重原因造成，主要外因是由于整体投资放缓，公司承担的传统公路机电项目外部市场机会大幅减少，导致竞争加剧，中标率和利润率同步下降。为了应对这个挑战，公司已经在近几年加大了业务转型力度，持续扩大数字航运与供应链业务，从传统机电集成项目为主的业务结构，逐步调整为以数字化智能化为主的业务结构，公司也加大了科研投入，重点围绕智能航运开展产品研发，打造了船视宝、航安宝等在航运行业有影响力的产品，后续要在产品市场营销方面持续加大力度。同时在数字城市与交通业务板块也加大了自身的业务结构调整，在无人自助收费机器人、数字孪生、视频中台等产品和能力上加大了研发力度，提升公司在此板块的竞争力，同时扩大数字城市、智慧海事监管等相关业务。

13、公司之后的盈利有什么增长点？

后续公司将继续发挥公司在技术积累、产品质量、品牌声誉

	等方面形成的竞争优势，提供有价值的数字化赋能产品和服务和数据服务。力争通过以下措施形成新的业务增长点： 1、通过加大产品化、平台化业务的营销力度（如船视宝、航安宝、i 航运等核心产品和平台），加大科技成果的转化力度，提升公司高质量业务占比，提升公司毛利水平； 2、通过设立大客户经营中心，加大对于集团内外大客户的经营力度； 3、进一步清晰核心主业，聚焦围绕赋能航运行业上下游做大做强公司数字航运与供应链业务，依托服务中远海运集团的丰富应用场景，构建自身的核心竞争力并拓展业务，加快将航运物流数字化产品向外部市场开拓，发展智能航运（包括智能船舶、智能港口、智能航运服务、智能运营以及智能监管等领域）产业，同时加快数字城市与交通业务的结构优化升级，大力发展交通基础设施数字化转型、人工智能、数据应用等方向的平台和产品，围绕客户关注的稽查、治超、降本增效、维护保养、节能减排方面加大产品研发力度，提升公司整体收入和利润水平，加大数字孪生、视频中台等底层技术研发。 14、尊敬的领导，可以介绍一下贵公司国资云方面的业务吗？ 公司“万舸云”是唯一入选国资云航运物流行业云平台，其核心能力除了提供 IaaS 层云平台能力之外，更为重要的是提供上千个 API 航运行业数据接口，为航运物流企业提供赋能工作，依托该平台，公司入选浦东新区大企业开放创新中心计划（GOI）和浦东 GID 数字化跃升链主企业，更好地为航运物流企业提供一体化的云服务。 15、中远海科在智能交通和航运信息化领域的市场份额如何？公司与主要竞争对手相比，有哪些核心竞争力？例如，在技术、产品、客户资源或品牌影响力方面，公司有哪些独特的优势？ 在智能交通领域，中远海科一直处于行业较为领先水平，其核心竞争力是优秀的项目管理能力和成熟的交通收费软件，但是
--	---

该行业地域特点明显，因此市场份额并不显著，近年来，受传统基建整体投资放缓影响，竞争加剧，导致合同和毛利水平下降，公司近年来也加大了该业务数字化、智能化方面的投入，在数字孪生、视频中台、数据中台等方面加大投入，积极参与数字基础设施升级项目。

在航运信息化领域，中远海科具备非常强的竞争能力，打造了船视宝、航安宝、i 航运、HiDolphin 等具有影响力的产品，与竞争对手相比具有明显优势，由于专业航运信息化服务商并不多，大多数是一些综合性的软件服务商，因此市场份额无法准确统计，但是从专业领域来说，公司具备很大的优势。

16、根据公司互动易平台回复：随着业务结构转型升级，公司数字化软件业务收入占比大幅提升，软件行业收入确认存在季节性波动特点。但是，为什么公司不管是 2025 年一季报，还是 2024 年第 4 季度单季度净利同比均呈现大幅下滑？请具体解释一下什么是季节性波动？

近期利润下降主要原因是公司数字城市与交通板块中的高速公路机电集成业务（非软件业务）受客户需求下降、行业竞争激烈等因素影响，导致板块收入和毛利进一步下滑；同时随着业务结构转型升级成效逐步呈现，公司数字化软件业务收入占比大幅提升，软件行业存在季节性波动特点，前二季度多为项目验收的淡季，第四季度则存在集中交付、验收结算的现象。公司会持续加大业务转型和产品营销力度，提升业务持续性和毛利水平。

17、请问王总，公司的数字航运业务和产品的销售模式是怎么样？比如：hi-dolphin 未来获取营业收入的方式？主要的客户除了中远集团本身还有哪些？以及面向的行业增量在哪里？

公司此前的业务模式主要是为客户定制项目，这种方式存在持续性弱的不足，为此，近年来，公司加大了从项目型向产品型、平台型业务的转型力度，通过多年的研发，目前已经形成了一批具备竞争力的航运数字化产品和平台，这种方式同时也对于公司

	市场营销提出了新的要求，公司通过加大产品宣传力度，利用新媒体宣传品牌以及强化大客户经营等举措在弥补市场营销方面的不足，也正在组建专业产品和平台营销团队来加速产品和平台市场推广力度。 公司研发 HiDolphin 航运行业大模型，主要从以下几点考虑： 1、品牌宣传：通过发布全球首个航运行业大模型，提升中远海科在航运数字化智能化的品牌形象，有利于公司未来拓展高质量数智化业务； 2、产品能力提升：HiDolphin 能力会议 API、Widget 等方式嵌入到公司打造的航运专业化产品中，提升产品智能化水平和客户体验； 3、围绕大模型产品的多元化经营：为客户私有化部署 HiDolphin 产品、面向 C 端客户提供的智能终端（查询船位、港口等信息）等； 4、基于大模型能力的企业大模型：以 HiDolphin 为底座，为特定客户训练企业大模型，实现特定客户的专业化大模型场景，比如，航运单证智能识别等。 通过以上举措，今年公司围绕大模型在航运企业的落地也在陆续形成一批高质量的合同。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 5 月 22 日