

证券代码：002232 证券简称：启明信息

## 启明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 type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年5月27日（周二）下午 15:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）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	1、董事、总经理 阁华东 2、副总经理、董事会秘书 陈鑫先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、背靠一汽是否考虑重组相关事项</b></p> <p>你好，感谢对本公司的关注。公司目前暂无重组计划，未来如有相关事项将及时履行信息披露义务，欢迎广大投资者持续关注公司信息，谢谢！</p> <p><b>2、2025年公司业绩增长的主要看点有哪些？在行业发展趋势和市场竞争加剧的背景下，公司如何抓住机遇实现业绩的恢复性增长？</b></p> <p>你好，感谢对本公司的关注。2025年是公司加快战略转型、建强核心能力、实现经营突破的关键之年。公司认真落实“1145”年度战法，聚焦战略谋变突破，持续提能全面焕新，以昂扬斗志奋力开创启明公司高质量发展新局面。公司锚定成为“世界一流数字产品解决方案及智慧运营的科技服务公司”一个目标，围绕“聚焦、谋变、提能、焕新”一个主题，全力打赢</p>

产品打造、营销革新、科技创新、合资合作四大攻坚战，在 6 大核心业务方向取得新的突破和成绩，谢谢。

3、公司 2024 年经营活动产生的现金流量净额为 41,567,287.05 元，较上年同期下降 85.50%，2025 年第一季度经营活动产生的现金流量净额为 -128,252,500.37 元，较上年同期减少 89.49%，请问是什么原因导致了经营活动现金流的恶化？这对公司的资金周转和日常经营产生了怎样的影响？

你好，感谢对本公司的关注。公司 2024 年末货币资金 7.89 亿元，2025 年第一季度末货币资金 7.05 亿元，同比及环比变动较合理，公司目前现金流情况良好，资金周转及日常经营对现金需求未发现重大风险，谢谢！

4、一汽涉足飞行汽车，启明有没有参与？

您好！感谢您对本公司的关注，公司参与了一汽飞行汽车的部分业务建设。谢谢！

5、公司在 2024 年进行了哪些降本增效的具体举措？这些举措在当年实施后效果如何，是否对成本控制和效率提升产生了积极影响？

你好，感谢对本公司的关注。公司在激烈的市场经营环境下，关注降本增效相关工作，通过开源与降本双轮驱动全面提升运营效能。成本管控方面，系统推进流程再造，以敏捷开发思维重塑项目管控流程，通过“五步法”精简节点实现管控能力跃升。构建标准成本模型，对标行业标杆解构业务成本，强化概算与预算精准控制。以数智化为支撑，贯通经营、采购、核算系统数据链，形成数据驱动的精细化管控体系，对公司降本减费及抗风险能力有积极影响，谢谢！

6、截至 2025 年一季度，公司在手订单情况如何？与去年同期相比是增加还是减少？这些在手订单是否会对公司未来几个季度的业绩产生积极支撑作用？

您好！感谢您对本公司关注，公司通过积极产品研发策略和

营销改革等举措努力开发市场，积极应对行业竞争加剧对企业经营带来的影响。谢谢！

**7、公司所处的行业目前整体发展情况如何？行业竞争格局有哪些变化趋势？公司如何定位自身在行业中的发展，以应对这些变化和挑战？**

你好，感谢对本公司的关注。从行业发展看，行业竞争格局更加多元化，在一些关键领域，特别是汽车软件、人工智能等方面竞争加剧，企业同质化争夺存量市场，“价格战”时有发生，企业利润空间将进一步压缩。有挑战更有机遇。一是市场规模增长。随着数字化转型的加速推进，预计 2025 年中国软件业务收入增速将达到 12%以上，软件业利润总额增速将重回 10%以上。二是技术创新推动。云计算、大数据、人工智能等新兴技术的广泛应用，将进一步推动软件行业技术创新和产业升级。三是服务模式转变。行业服务模式将从传统的 IT 外包向综合解决方案提供商转变，企业需求将从单一的产品服务向全方位的服务体系升级。从自身发展上来看，启明公司 20 多年的发展形成了大量的积累，构建了涵盖全价值链的业务应用与技术平台，未来将在公司主业方向上持续扩大市场影响力，谢谢。

**8、公司 2024 年营业收入为 878,344,543.88 元，较上年下降 29.35%，归属于上市公司股东的净利润为 4,078,059.28 元，较上年下降 86.09%，请问导致公司业绩下滑的主要因素有哪些？公司在面对这些挑战时采取了哪些应对措施？**

你好，感谢对本公司的关注。公司营业收入及净利润同比下降的原因，主要是由于公司收窄对核心竞争力支撑不高、利润贡献低的业务规模，收入成本同时下降，管理费用增加导致利润下降。未来公司在面对市场挑战过程中，将持续动态优化调整业务结构，通过持续提升公司核心竞争力，提升公司经营质量，向长期可持续发展目标努力，谢谢！

**9、当下九识智能（无人物流车）备受市场关注，1，请问公**

司有参与该企业投资吗？2，请问公司与该公司有业务合作往来吗？3，请问公司是否有能力复制他产品？

您好！感谢您对本公司的关注，公司没有参与该企业的投资，目前也没有达成合作协议。谢谢！

10、公司表示将持续加强产品技术研发及储备，请问近期公司取得了哪些科研成果？这些成果是否已应用于实际产品或项目中，对公司的经营业绩产生了怎样的影响？

你好，感谢对本公司的关注。公司 2024 年获得专利 20 项、软件著作权 47 项。截至目前累计获得知识产权授权 355 项，其中发明专利 22 项、实用新型专利 18 项、外观设计专利 37 项、软件著作权 278 项，详细清单欢迎投资者查阅公司 2024 年年度报告中披露的内容。专利、软件著作权等无形资产是公司长期持续发展的关键，对公司提升年核心竞争力发挥关键作用，谢谢。

11、公司与九识智能有合作吗？

您好！感谢您对本公司的关注，公司暂时没有与九识智能达成合作协议。谢谢！

12、公司核心竞争力在 2024 年和 2025 年一季度是否发生了变化？在面对行业竞争和市场环境变化时，公司如何进一步强化和提升自身的核心竞争力？

你好，感谢对本公司的关注。公司核心竞争力在 2024 年和 2025 年第一季度未发生重大变化，在面对激烈的市场竞争和环境变化时，公司强化业务和资源进一步聚焦，各业务单元逐步退出低附加值的非核心业务，公司层面也将根据产品线的功能使命和价值创造实施动态管理，并通过加大研发投入、对外积极开展合资合作等方式，持续提升自身核心竞争力，谢谢！

13、2024 年公司研发投入为 25,422,705.74 元，较上年减少 13.15%，但研发人员数量较上年增长 8.10%，请问公司如何平衡研发投入与成本控制之间的关系？这些研发投入主要集中在哪些方向？预计会对公司未来的科技创新和产品升级带来哪些积极影响？

你好，感谢对本公司的关注。公司 2024 年由于营业收入降低，研发投入金额同比有所下降，但同时研发人数数量较上年为减少 8.10%而非增长，且 2024 年度研发投入强度为 11.27%，与 2023 年度研发投入强度 11.15%相比变化不大。公司重视研发投入，投入方向包括软件产品、平台系统建设、信创产品及服务、电子检测产品等方向，通过持续进行研发投入提升核心竞争力和持续发展能力，谢谢。

**14、2025 年第一季度公司营业收入和净利润分别同比下降 11.12% 和 16.97%，扣非归母净利润同比下降 21.31%，请问导致业绩下降的原因是什么？这一趋势是否会延续，公司拟采取何种措施改善？**

你好，感谢对本公司的关注。公司 2025 年第一季度营业收入同比下降 11.12%，波动幅度在相对合理范围内，同时公司净利润与扣非净利润同比增长 16.97%和 21.31%，并非为下降，详细情况欢迎投资者查阅公司第一季度报告中的详细内容，谢谢！

**15、公司车载信息系统等产品在 2024 年的市场占有率情况如何？与上一年度相比是提升还是下降？公司采取了哪些措施来巩固和提升该产品的市场份额？**

你好，感谢对本公司的关注。车载电子与车联网产业市场空间巨大，公司现有产品及服务在核心客户及客户所在地域及部分车联网细分赛道中具有一定优势。未来，公司计划持续将车联网平台打造为核心基础底座，沉淀车联网技术、自动驾驶云平台两大核心能力，并通过对外与技术领先的合作伙伴开展深度合资合作等方式推动车联网业务持续高质量发展，谢谢。

**16、2024 年公司集成服务收入同比下降 59.01%，汽车电子及服务收入下降 10.74%，但管理软件及服务收入增长 11.85%，请问公司未来在各业务板块方面的战略规划是怎样的？是否将继续优化和调整业务结构？**

你好，感谢对本公司的关注。公司 2024 年度细分业务占比的变动，主要是由于公司收窄对核心竞争力支撑不高、利润贡献

低的业务规模，对业务结构进行主动调整和优化。未来公司将根据市场环境和公司战略规划方向持续对主营业务细分领域进行动态调整，以公司及股东利益最大化为目标，努力争取更好的经营业绩，谢谢！

**17、公司 2024 年股东回报情况如何？未进行利润分配的原因是什么？未来公司是否有计划通过何种方式回馈股东？**

你好，感谢对本公司的关注。公司 2024 年度利润分配方案已经在 2025 年 4 月 18 日经公司董事会审议通过，并发布了《关于 2024 年度利润分配预案的公告》，公司 2024 年度利润分配预案如下：以 2025 年 4 月 18 日公司总股本 408,548,455 股为基数，向全体股东按每 10 股派发现金红利 0.10 元（含税），以此测算合计拟派发现金股利 4,085,484.55 元（含税），占 2024 年度归属上市公司股东净利润的 100.18%。公司本年度不进行资本公积转增股本，剩余未分配利润暂不分配，用作公司补充流动资金。上述利润分配方案已于 2025 年 5 月 16 日经 2024 年度股东大会决策，公司近期将择机进行利润分配，请投资者持续关注公司提示性公告，谢谢！

**18、公司在市场拓展方面制定了哪些策略？在 2024 年实施这些策略后，市场开拓方面取得了哪些成果，是否成功开拓了新的客户群体或市场领域？**

你好，感谢对本公司的关注。公司 2024 年新一届领导班子组建以来，鉴定打赢营销革新攻坚战。开拓市场是启明公司发展的命脉，要始终围绕“精准洞察、创新驱动、服务优化”三大策略开展营销突破。一要创新营销模式。尝试开展代理制、线索购买、资源共享、项目共建等模式，建立多元化、市场化的营销渠道。二要深化营销领域改革。聚焦 KA 客户配置专属客户经理，聚焦行业客户配置资源型高端营销人才，设立规模化的市场攻坚队伍。建立项目提成制等高激励高约束的市场开拓激励机制，充分激活营销人员活力。三要提升营销团队能力。探索与外部伙伴合作成立联合拓展战队，联合创新方案、拓展市场。开展市场分

	<p>析、客户深耕等深度赋能训战，大力提升营销专业化水平。四要提升客户运营质量。以客户满意度、忠诚度为核心，建立一套涵盖售前、售中、售后的全方位服务体系，使客户在产品全生命周期内享受贴心服务，谢谢！</p> <p><b>19、公司在精细化管理方面采取了哪些具体措施？这些措施在优化内部管理流程、提高运营效率等方面发挥了怎样的作用？</b></p> <p>你好，感谢对本公司的关注。2024 年至今，公司持续加强内部管理质量提升，聚焦主航道优化业务架构，重塑 6 大业务主线，把流程拉动、数智赋能、精益运营作为企业健康发展的突破口，把价值创造和效益改善作为工作的出发点和落脚点。一是加快内部数智化建设实现“管的住”。开展 13 个板块业务架构梳理，完成线索到商机、订单到收款、采购到付款等项目管理系统建设，构建数智化平台，初步实现项目预算和实际成本的实时统一管控。二是做实精益化管理实现“管的准”。穿透经营指标，统一管理逻辑，实现从粗放的追求边际贡献、人效到分 BU、分产品线核算利润转变。建立适应业务实际的售前成本投入规则和内部成本结算机制，实施有效工时与员工绩效挂钩的评价机制等，算盈思维、成本意识、经营意识日渐深入人心。下一步，公司将总结和固化内部管理经验，持续优化管理流程和运营效率，努力争取更大的经营业绩，谢谢！</p>
附件清单(如有)	
日期	2025-05-28 09:21:52