

证券代码：300469

证券简称：信息发展

交信(浙江)信息发展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	☐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 ☒其他业务交流会
参与单位名称及人员姓名	新华资产、大家资产、人保养老、中信保诚、生命保险、华安农业保险、华安财保、复星保德信保险、汇添富、鹏华基金、景顺长城、嘉实基金、中信资管、新华基金、信达澳亚、国信资管、交银理财、长城基金、南方基金、百嘉基金、民生加银、兴银理财、金信基金、嘉合基金、安联基金、太平基金、山证基金、泰信基金、富达基金、鸿道投资、混沌投资、宏道投资、红泰投资、共青城、亥顶云天、盘京投资、坤易投资、正圆投资、彤源投资、鸿途私募基金、中信建投、华创证券、华泰证券、国泰海通、国联民生等专业投资机构
时间	2025 年 7 月 4 日 (周五) 下午 15：30~16:20
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	1、董事长助理、交信北斗（海南）董事郑小龙 2、信息发展副总裁、董事会秘书徐云蔚 3、交信北斗（海南）常务副总经理王少章
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次交流会中提出的问题进行了回复： 1、公司在做北斗的规模化应用，那么它也是有成本的，是不是在增加这个重卡司机的负担，如何处理跟他们的矛盾问题？实际落地过程当中，如何处理好跟北斗的一些服务商的竞争关系？ 公司开展北斗规模化应用的要求是不能增加企业负担，不能

	破坏行业生态，要对整个行业要有所提升。公司的商业模式是终转股，用风险减量和保险的业务增加行业的安全水平。 公司的定位不是与北斗服务商竞争关系，而是深度融合的共赢关系，共享北斗规模化推广行业数字化转型升级的红利。 2、现在的这个北斗产业化规模化推广市场已经比较明朗了，公司能否预计一下自己大概多少份额？ 预估具体份额还是比较困难的，但是从已落地有效实施的情况来看，公司的比重还是比较高的，从公司目前已签约的北斗服务商来看，已聚焦覆盖天津、湖南、江苏、山东、河北、内蒙古等主要区域超过 20 个省份，有能力在已覆盖的区域开展北斗规模化应用。 3、后期市场装机模式是否有变化(新卡车会做预装)?信息发展可以参与到预装的环节吗?预装的设备需要按动态监管服务商(信发的角色)的技术标准接入吗？ 公司在 2024 年已经与主机厂商开始了尝试性的合作，公司与 2024 年重卡销售的头部企业开展了合作。7 月份公司团队基本组建完成，打通了与厂商系统的壁垒，公司后续会与更多的主流厂商开展前装业务（预装）合作 4、此次看到了交信北斗海南和河北省北斗导航公司的签约，其中公众号中提到了关于北斗数据中心建设、北斗规模化应用等重点项目的推进情况，这是否代表我司在河北省北斗规模化应用有进一步的进展？ 公司在河北地区的业务与相关合作伙伴取得了共识，将在下
--	--

一步进行脚踏实地的推广落地工作。

5、公司 2024 年的 GBCM 系统大概接入量超过 20 万台，公司 2025 年该业务目前的情况如何？

目前公司经营稳健，公司北斗规模化应用核心业务已超过过往任何时候并且在持续发力，2025 年签约量、发货量均取得突破性进展，北斗规模化应用的业务模式也在不断创新，尤其是在头部大型整车厂、相关政策申报主体、大型保险公司、上规模的北斗服务商等不同生态合作伙伴在不同区域的合作。

6、公司 2025 年第一二季度整体的北斗设备的出货量大概是多少，全年的一个业绩指引大概是怎么样的？

公司累计出货量超 40 万套，目前没有按季度具体拆分。从已签约的业务量和北斗服务商合作情况来看，2025 年业绩会持续改善。北斗规模化应用在终端业务方面的收入确认是按照 2-3 年服务期内逐期确认，保险公司在数据要素方面的业务也要在一个保期内才能确认，目前还不能明确 2025 年能否盈利。为了股东的权益和公司员工的价值，公司会持续改善经营，从业务量角度来看单季度盈利会早于年度盈利的时间。

7、公司在用户终端方面，2025 落地签约的数量大概有多少？作为投资者而言，若跟踪终端数据，应该关注发货量、安装量、发行量或者是其他的数据？

公司签约数量超百万套，还在积极拓展高质量的签约。终端方面的收入是在服务期内逐期确收，北斗服务商等下游生态合作伙伴付款后公司发货，由北斗服务商组织安装调试，然后接入公司完全自主研发的 GBCM 系统。目前对业务统一考核口径为签

	约量，发货量，发行（安装并回传数据，有一定延期）。 8、公司是否帮忙计算一下，现在保险降赔的提成大概单车多少？ 一方面该类业务属于创新商业模式，另一方面不同区域的业务质量也有所差异。公司在不同区域的业务质量有所差距，与不同保险公司签署的提成比例也不一样，保险降赔对应实际降赔部分的提成比例大概在 50%-80% 9、公司与保险公司签署的相关协议或合同是与保险公司总部签署还是和地方公司签署？ 公司与保险公司总部签署战略框架合同，具体的项目落地是与保险公司的区域级公司签约。 10、公司从拿到订单到安装完成，时间周期有多久？ 公司目前的订单要求，目标都是在 2025 年 12 月 31 日前完成。公司将联合当地合作伙伴努力提前完成相关订单。 11、保费收入是否会在半年报中体现？ 关于数据要素资产入表事项，公司正在积极对接相关咨询机构，但最终能否实现数据要素入表暂不确定，公司会与咨询机构、审计机构争取资产入表。 12、目前公司市值相对于 2024 年 12 月最高的市值有所下跌，徐总对公司市值怎么看，公司经营方面是否出现了滑坡？ 在北斗相关的上市公司中，公司属于专注于北斗规模化推广
--	---

	和应用的标的。随着今年公司在北斗业务方面的业绩越来越好，不断地改善和发展，相信公司的股价会做出修复，下半年会有好的表现，公司会用更好的业绩回报股民，使股民觉得投入是值得的。
附件清单(如有)	
日期	2025-07-04