

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：2025-007

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	华夏基金朱熠、华夏基金刘平、华夏基金叶力舟、华夏基金艾邦妮、华夏基金代瑞亮、华夏基金谢子情、中泰证券苏仪、中泰证券刘一哲、中邮证券孙业亮、中邮证券常雨婷、进门财经吴婧雯、国海证券范圣哲、国海证券孙宜农
时间	2025 年 9 月 1 日-2 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁 黎峰 董事会秘书、财务总监 鲁效停
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司董事长、总裁黎峰先生介绍公司基本情况 二、公司董事会秘书、财务总监鲁效停先生介绍公司 2025 年半年度业绩情况 三、问答环节 1、问：请介绍一下公司目前的经营发展战略？ 答：近年来，积极推动战略转型与产业升级，从以往侧重于业务规模扩张，转变为聚焦结构优化与可持续发展。公司在上市之后，逐步意识到如果大型能源企业在数字化、智能化方面的投资增长放缓或停滞，那么仅依靠存量市场份额扩张，公

	公司将面临增长瓶颈和约束。因此，公司主动调整业务布局，逐步收缩能源等行业中低效、回款周期长的、人力外包型等类型的低端业务。 公司产业升级的具体内容是：在持续巩固电力等行业定制化解决方案业务的同时，积极拓展以“AI 低代码”PaaS 开发平台为代表的标准化软件产品业务，同时推动公司业务从电力行业逐步拓展到市场空间更大的工业制造等领域。 公司的业务转型在短期内会造成收入、利润等财务指标的压力，但从长期看，该转型有利于公司的健康可持续发展。目前公司产业升级已取得实质性进展，主要体现在以下三方面： 1) 已成功开发多款有竞争力的产品。公司已成功开发了一系列具有较强市场竞争力的标准化软件产品，包括轻骑兵低代码 PaaS 平台、实验室管理系统（LIMS）、智能文档处理平台（IDP）、安全生产管理系统（HSE）、智慧识才管理系统等。 2) 已获得多个标杆案例客户。依托该等标准化软件产品，公司在工业制造、军工等非电力行业已取得较多的龙头企业客户，如广汽集团、青岛啤酒、中粮集团、柳工集团、达能集团、江中制药、长城汽车、豫光金铅、阜丰集团、福田汽车、深圳医科院、国创中心、紫光同芯、中材锂能、苏宠食品、埃斯顿、巴斯夫杉杉、日照钢铁、中泰证券等。 3) 公司收入结构持续优化。尽管公司总收入因业务主动收缩出现短期波动，但标准化产品业务增长较快，2024 年度该板块收入规模达 9,600 余万，占比已超过 20%，2025 年上半年该板块收入同比增长亦超过 20%。 2、问：公司能够实现战略转型升级的主要因素是什么？ 答：公司产业升级得以顺利推进并取得成效，主要源于以下几个方面的因素： 1) 低代码 PaaS 平台的优势。公司的低代码 PaaS 平台构成了公司产品敏捷构建与迭代的核心底座，大幅降低了公司产
--	---

	品建设的成本。该平台历经十余年的研发积累，已不仅成为一项独立产品贡献收入，同时赋能了整个公司产品体系的标准化和快速迭代能力。基于这一平台，公司能够显著降低开发、维护及交付成本，提高软件产品开发的效率，降低对研发人员的要求，与同行业公司相比，形成较强的差异化竞争优势。 2) 人工智能的应用与赋能。公司在人工智能技术领域具备前瞻性的布局与扎实的积累。早在产业转型初期，公司便依托研究院成立人工智能研究所，重点投入大语言模型（LLM）、图像识别（CV）、自然语言处理（NLP）、字符识别（OCR）、知识图谱（KG）等 AI 技术的研究与应用。如今，人工智能研究团队结构日趋完善，技术能力持续增强，为产品重构与升级提供了关键动力。在当前软件竞争日益聚焦 AI 融合的背景下，公司已形成将 AI 深度嵌入产品体系的能力，显著提升了标准化产品的智能水平和差异化优势。 3) 丰富的行业应用场景与优质的客户资源。凭借多年来服务大型企业特别是央企客户的深厚积累，公司不仅能深刻理解复杂业务需求，也更容易获得标准化产品落地打磨的机会。无论是新产品的验证、迭代，还是 AI 技术的应用试点，这些来自真实场景的需求反馈和合作机会，为技术成果转化提供了坚实基础。 4) 完善的市场营销体系。公司经过市场实践与持续优化，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。公司成立了营销中心，深度优化营销体系，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。在营销中心的持续赋能下，公司在全国范围内组建了 13 个区域销售中心，直接面向一线销售，形成了渗透全国的销售网络。 5) 低成本交付的项目全过程管控能力。依托于项目全过程管理体系，公司在一定程度上拥有了低成本交付能力，为项
--	---

目毛利水平的提升奠定了基础。

综上，公司低代码 PaaS 平台对产品研发的支撑、人工智能的先行布局、真实业务场景的深度理解、完善的市场营销体系和低成本的交付优势，共同构筑了公司本轮产业升级的核心支撑要素。

3、问：公司现金流改善措施？

答：公司经营性现金流自 2024 年以来已经显著改善，2024 年，公司实现经营性现金流 6,212.08 万元，2025 年上半年经营性现金流亦同比增加 83.48%。现金流实现了显著改善，主要源于如下几方面的措施：

- 1) 公司继续加强回款管理，通过积极的催收机制及业务结构优化，尽力缩短账期，提升回款效率；
- 2) 公司主动优化了部分低毛利、战略意义较低的低端业务，并相应调整了团队结构，降低了低效的成本支出；
- 3) 公司积极推动精细化成本管理，实施压缩非必要采购支出、积极管控人员空闲等措施，进一步降低了现金支出。

综上所述，通过回款管理与成本优化双重举措，公司现金流状况实现了大幅改善，并在未来将继续坚持相关的有效措施，为公司的持续健康发展奠定坚实的基础。

4、问：请介绍一下公司的轻骑兵低代码 PaaS 平台？

答：轻骑兵低代码 PaaS 平台是一款代码生成工具，公司拥有其全部知识产权，主要服务于独立的软件企业或者中大型企业的 IT 团队。平台基于公司 20 多年服务大型企业数字化的成熟经验，以云原生、表单模型双驱动、前后端分离、安全开放等架构与设计理念进行打造，用户通过可视化拖拽和快速配置的方式开发软件，无需代码或通过少量代码就可以快速生成高体验的应用程序，从而使客户降低对开发人员数量和要求，提高开发效率，降低软件项目开发成本。

轻骑兵 PaaS 平台是公司的核心产品之一，既可以独立销售带来收入，也支撑了公司其他产品的建设。因此，公司将继

续保持高度重视,持续的保持研发投入,支持平台的迭代升级。

构建了 AI 低代码垂直大模型。目前, 公司团队已基于支持私有化部署的 DeepSeek 大模型构建了低代码领域的专有大模型, 实现了数据模型的自动生成和表单自动构建, 并提供自然语言交互的智能开发助手, 可智能生成功能模块、数据模型、表单、代码等, 提高配置开发工作的效率和准确率, 从而进一步增强了平台的 AI 编程能力, 提升了平台的易用性和开发效率。

平台支持 AI 应用的开发。基于将多模态 OCR 识别、智能报告、智能问答、智能文档处理等封装为轻骑兵平台的 AI 应用组件, 企业信息化人员无需了解 AI, 即可使用轻骑兵提供的各类智能应用组件, 以可视化拖拽配置等方式快速完成企业 AI 应用的搭建, 生成具备 AI 能力的信息化应用, 提升企业的智能化水平。

轻骑兵市场表现良好, 客户分布广泛。平台客户群体已覆盖电力、航天、金融、制造业、轨道交通、通信等行业, 典型客户包括航天科工集团、华能集团、国网华中科技、中铁电气化局、山东省交通运输厅、重汽集团、潍柴动力、中泰证券、玫德集团、福莱特玻璃、中国移动、中国电信、豫光金铅、广东宝丽华、山东鲁软、山东机场、青岛地铁、日照钢铁、金杯电工、华电电科院、中粮集团等。

5、问：公司轻骑兵低代码 PaaS 平台的收费模式？

答：公司轻骑兵低代码开发平台目前主要采取的收费模式包括三种：一，一次性销售、永久授权；二，按年收费；三，单项目授权模式。其中，一次性销售、永久授权收费模式的订单占 90%以上。

作为软件开发的基础工具, 该平台伴随技术演进不断迭代, 客户对开发平台的功能升级有着刚性需求。因此, 客户使用平台后, 公司可持续向其销售支持新技术、新架构的增强模块或升级版本, 实现多期、多版本的持续性合作。

	6、请详细介绍一下公司人工智能的布局。 答：公司在 AI 方面的主要布局包括如下几个方面：基于 DeepSeek、通义千问等基础大模型构建行业垂直应用大模型，AI 与业务场景的深度融合，AI 在工业制造生产环节的应用。截至目前，已取得显著成效，例如：构建了低代码大模型、多个智能问答大模型、CV 大模型、招投标文件自动审核、杆塔异物识别、图纸解析、设备自动取数、热电厂氮氧化物预测等。 公司 AI 技术得以快速落地并取得成效，主要得益于以下两方面因素：第一，公司积累了丰富的 AI 潜在业务应用场景。公司长期服务于电力、军工等大型央企，在丰富复杂的业务场景中积淀了深厚的行业经验和稳定的客户资源，这些大型企业持续创新的意愿和能力，为公司 AI 等技术提供了多样化、高价值的落地场景；第二，战略布局清晰坚定。公司对人工智能的发展前景始终持有坚定信心，较早明确的将 AI 作为重点方向进行投入，从战略层面确保了资源倾斜，并设立人工智能研究所推进相关研发工作。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 1 日-2 日