

证券代码：301248

证券简称：杰创智能

杰创智能科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
参与单位名称及人员姓名	机构投资者名单后附
时间	2025年8月31日-2025年9月9日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	高级副总裁、董事会秘书 赵捷 证券事务代表 许可
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司上半年经营情况</p> <p>公司紧抓人工智能行业机遇，围绕 AI 基础设施和 AI 应用进行转型升级，目前正处于大力改革与转型的过程中。上半年业绩变化背后的深层原因是高毛利、景气度较高的 AI 业务快速增长，已经占总体收入约 70%，业务结构得到明显优化。</p> <p>2025 年上半年，公司取得营业收入 3.16 亿元，其中 AI+云计算产品及解决方案业务收入约 3,100 万元，大约占 10%，大幅超过去年全年业绩；AI+安全产品及解决方案业务收入 1.83 亿元，约占 60%，同比增长超过 150%；传统业务行业数智化解决方案业务收入约 1 亿元，约占 30%。</p> <p>AI+云计算和 AI+安全是公司主要布局的两大业务方向，上半年都取得了比较明显的成效。AI+安全业务的主要产品包括面向公安、国防的通信安全管理产品和新型执法装备系列产品，毛利率都超过了 50%；AI+云计算业务随着下半年智算云业务落地，毛利也会有所回升。这两个业务板块贡献了上半年大约 90%的毛利，高毛利、产品型业务的增长和收入占比的提高带动了公司整体业务毛利率的显著提升，预计会逐步成为公司营收</p>

与利润的主要贡献者，带动公司走出过去几年业绩波动的区间，形成未来有可持续性的增长。

另一方面，公司持续深化降本增效举措，在扣除固定费用的情况下，费用还有一定优化。增毛利、控费用，使公司上半年实现扭亏为盈，**实现归母净利润 1,872.80 万元，扣除股份支付影响后达到 2,695.95 万元。**

二、下半年的展望

AI+云计算业务板块已经完成了从 0 到 1 的孵化验证阶段，开始进入从 1 到 10 的规模拓展阶段。其中，私有云/混合云业务主要面向政务、公安、教育、工业等垂直行业对云计算和算力私有化部署的需求，随着各行各业 AI 渗透率提升带来基础 IT 架构的升级，公司云平台、桌面云、一体机等云产品的销售进程有望加快，在未来 3-5 年内实现持续增长。在智算云业务方面，公司基于自研的常青云技术、投资约 7.89 亿元建设算力集群，面向互联网、科学研究、智能驾驶等场景提供算力服务，预计下半年会开始形成计费收入，带来该业务板块较明显的增长。在中报发布的同时，公司也计划增加总体的授信额度至 60 亿元，集中更多资金与资源把握 AI 算力建设的**机会。**

AI+安全业务板块，重点推进新型执法装备的产品研发和市场布局，一是电磁动力安保装备（如电磁网捕器、电磁破窗器）用于应急处突和文明执法，二是打造机器狗和无人机等具身智能产品、助力安全部门建立“无人化立体巡防体系”。公安部门对上述两个方向非常重视，目前广东、云南、山东、辽宁等省都开始试用上述装备进行巡逻和演练。**人机协同执法是未来的趋势，公司下半年也会继续规划深度参与未来五年的公安科技场景建设。**

今年下半年，预计智算云服务规模会进一步扩大，私有云的在手订单逐步交付和确认收入，带动 AI+云计算业务增长。在 AI+安全业务方面，下半年重在安保机器人系列产品的优化迭代，新型执法装备的标准制定，与公安部门、执法部门联合打造标杆案例，以及渠道体系的建设，尽快度过 0 到 1 的阶段，早日进入快速增长的通道。同时，公司将深化组织结构改革，以适应业务转型需要，聚焦更多资源发展重点业务。传统业务将聚

焦于优势垂直行业，以及产品和服务的迭代升级，充分发挥客户优势，实现业务提质增效。

三、投资者提出的问题及公司回复情况

1、未来几年，公司收入结构和客户结构预计会如何变化？

公司未来三年会持续推进 AI 战略转型，目标是实现 AI 业务（包括 AI+云计算和 AI+安全，以及正在拓展的其他 AI 类业务）成为公司收入主要组成，亦实现成为一家以产品型、运营型收入为主的科技企业。上半年 AI+云计算和 AI+安全业务占了营业收入的大约 70%，已经取得初步成效。展望未来三年，AI+云计算业务在一体机销售和智算云服务规模落地的带动下预计将快速增长，AI+安全业务随着新型执法装备在公安、应急、安保市场的逐步普及，也有望实现持续增长，两大新业务占营业收入的比重还会进一步提升。

客户结构方面，公司传统业务的主要客户以政府、公安、大型央企为主，新业务的增长有助于公司降低对政企客户的依赖，优化现金流结构。其中，AI+安全业务的客户从公安市场拓展到广义的安保市场，包括学校、医院、银行、企业等单位；AI+云计算业务除了政务、教育、金融等行业客户以外，公司正积极与互联网企业、运营商、AI 大模型公司开展合作，例如与“钉钉全球首家共创公司”鑫蜂维科技成立合资公司，融入互联网 AI 生态，为智算云服务，也为 AI 智能体等方面打开新的增长点。

2、公司云计算和算力产品的差异化的竞争优势？

私有云/混合云业务主要面向政企市场，随着多模态大模型的成熟和以 DeepSeek 为代表的国产大模型的崛起，政府部门、企事业单位在其业务中逐渐引入 AI 智能体应用，带来云计算和智能算力私有化部署的广阔市场机会。对此，公司云计算和算力产品已形成以下差异化竞争优势：一是**渠道优势**，公司在行业数智化领域的行业用户积累，形成了云计算业务的市场基础和渠道基础，有利于快速将产品铺开落地；二是**兼容性优势**，公司常青云系列产品实现对海外、国产算力和软件的全兼容，不绑定特定厂家软硬件，可以根据客户需求形成多种硬件体系的解决方案；三是**性价**

比优势，公司提供“利旧”技术服务，实现客户旧设备和新购设备、通算设备和智算设备的融合，提高单位算力的使用效率，为客户降本增效；**四是应用优势**，公司为客户提供 AI 智能体的开发工具链和培训服务，协助用户自开发专属智能体，也提供二次开发、定制开发等服务，帮助用户将 AI “用起来”“用好”，从而促进其对算力的需求，形成软硬件需求相互促进的正向循环。

3、公司在智算云服务方面投入的规划如何？

基于互联网、智能驾驶、科学研究等场景对算力的庞大需求，以及各大厂商在算力建设方面高增的资本支出，未来公司预计将持续投入智算云服务业务，在中报发布的同时公司也计划增加总体的授信额度至 60 亿元，为承接智算云业务储备更多资金与资源。近期，公司通过战略合作、成立合资公司等方式，深化与互联网、运营商、AI 大模型企业等智算云服务客户的合作，并加快专业团队的引进和原有技术团队的转型，提升在供应链、组网、维保等方面的能力建设，提升交付水平。同时，公司也将审慎开展智算云服务业务，严格评估交易对手的信用状况、履约能力，控制业务风险，维护公司与股东利益。

4、公司在安保机器人产品方面有什么新的进展和应用场景？

今年四月份，公司投资成立了机器人公司，上半年安保机器人系列产品第一代版本定型，在警博会、链博会等具有重大影响的行业展会上都引发了较高的关注度，多地公安也开始引入公司产品进行试用、演练和比武。在这个过程中我们也收集到公安客户对产品的第一手反馈，例如视觉识别、自主巡逻的优化方向，挂载警械的二次开发，协同作战的方案制定等，为下半年产品的迭代提供了清晰的线索。下半年公司一方面将在公安客户支持下、在实战中继续完善产品能力，满足实战要求，另一方面也通过展会、渠道、合作伙伴等加大产品的销售推广力度，打造标杆案例。

未来安保机器狗、无人机有望成为社会安全管理的重要科技力量，例如，安保机器狗将是社会治安监控网络的重要补充，作为“移动的视频监控”，其 AI 视觉能力与公安后台的视频监控网络联通，进行 7X24 小时、

	<p>360度“无死角”监控管理，极大提升社会巡控管理能力；又如机器狗与无人机进行协同，统一指挥、集群作战，协助巡警、特警、交警执行应急处突、执法抓捕、交通事故处理等各种任务。公司认为，“人机协作”和“无人化作战体系”将成为未来几年科技强警的重要发展方向，也将推出更多相关安保机器人产品系列以满足市场需求。</p> <p>5、请介绍公司在电磁网捕器系列产品销售和市场布局情况。</p> <p>电磁网捕器是公司基于电磁弹射技术推出的单兵安保装备，可供公安和社会安保人员对目标进行快速网捕，在不伤害抓捕对象的情况下迅速控制其行动，制止其社会危害行为、保护自身和群众安全。产品一经推出即获得多地公安部门的高度认可，上半年公司已完成公安部采购体系认证，并且已经在广东、云南、天津、山东等地公安实现落地，取得超过2,000万元采购订单。电磁网捕器产品的客户包括各地公安派出所，以及学校、医院、银行、社区的安保人员，公司高度重视市场品牌和销售渠道的建设，目前正在大力构建产品经销体系，截至目前已经储备了华南、华北、西南若干重点省份的代理商，开始初步的渠道出货；与此同时，产品在警博会、链博会等国内重要安全行业展会上展示推广，得到央媒、地方媒体和专业媒体的大量曝光报道，积累品牌声誉和知名度。此外，公司下半年亦计划推出多连发电磁网捕产品以及可挂载在各类机器人、机器狗、无人机上的模块化电磁网捕装备，不断丰富产品体系。</p>
附件清单(如有)	参会机构清单
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次调研活动期间，公司不存在透露任何未公开重大信息的情形
日期	2025-9-9

附件：参会机构清单（按首字母排序）

机构名称	机构名称
Rin Seart	上海观火投研咨询管理有限公司
北京金百谕投资管理有限公司	上海贺腾资产管理有限公司
北京羲和金泰资产管理有限公司	上海健顺投资管理有限公司
北京中泽控股集团有限公司	上海朴拓投资管理有限公司
博道基金管理有限公司	上海秋阳予梁投资管理有限公司
博时基金管理有限公司	上海筌筌资产管理有限公司
财通证券股份有限公司	上海甬兴证券资产管理有限公司
东北证券股份有限公司	上海匀升投资管理有限公司
福建滚雪球投资管理有限公司	上海鑿义创业投资有限公司
工银理财有限责任公司	深圳大道至诚投资管理合伙企业(有限合伙)
广东东晟私募证券投资基金管理有限公司	深圳市国银资本投资管理有限公司
广东天证资产管理有限公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
广东中科粤微科技发展有限公司	西安江岳私募基金管理有限公司
广州山岳私募基金管理有限公司	鑫元基金管理有限公司
广州云禧私募证券投资基金管理有限公司	信达澳亚基金管理有限公司
国金证券股份有限公司	野村证券
果行育德管理咨询(上海)有限公司	英大基金管理有限公司
鸿运私募基金管理(海南)有限公司	圆信永丰基金管理有限公司
华西证券股份有限公司	长安国际信托股份有限公司
华夏理财有限责任公司	长江证券股份有限公司
黄河财产保险股份有限公司	长沙浩源投资有限公司
路博迈基金管理(中国)有限公司	中信期货有限公司
明世伙伴私募基金管理(珠海)有限公司	中信银行股份有限公司
平安银行股份有限公司	中信证券股份有限公司
人保财险邵阳市分公司	中邮人寿保险股份有限公司
瑞士银行	中邮证券有限责任公司
山西证券股份有限公司	珠海德若私募基金管理有限公司
上海亘曦私募基金管理有限公司	