

# 国投智能信息科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2026-04-02

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 type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	共31名投资者参与交流，具体名单详见附件。
时间	2026年4月28日 15:00-16:00
主办地点	厦门火炬高新区软件园二期前埔东路 188 号数字立方大厦
上市公司接待人员姓名	滕 达 国投智能 董事长 周成祖 国投智能 总经理 高碧梅 国投智能 董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2026年4月28日，公司线上召开“跃迁”战略框架交流会，正式发布“两稳三拓一服务”的战略体系，并与投资者围绕公司战略布局、技术迭代、业务拓展、经营保障等核心议题开展深度互动交流。现将本次交流会核心内容及问答要点整理如下：</p> <p><b>一、公司战略框架的总体介绍</b></p> <p>基于“十四五”的扎实蓄能，公司确立“两稳三拓一服务”中长期战略框架，“两稳”是指电子数据取证和公共安全数智化，是压舱石的业务；“三拓”：一是拓市场，从国内到国际（海外），抓住“一带一路”的发展机遇；二是拓技术和场景，从公安智能化到安防机器人领域（公安到保安机器人），切入具身智能赛道；三是拓高价值客群，从T0 G到T0 B到T0 C，从反诈到反欺诈，服务新金融安全；“一服务”是赋能国投集团数字化转型，也是T0 G到T0 B。</p>

整体看来，“两稳”巩固存量，“三拓”拓展增量，“一服务”夯实底座，从而实现稳基盘、拓增长、强赋能的全方位布局。

## 二、问题交流环节

**Q1：L4 级自动化取证技术的突破预计将带来多大的市场空间？目前技术成熟度和产品化进展如何？**

答：感谢您的提问。L4 级自动化取证是行业迭代升级核心技术，是公司核心技术壁垒之一，将全面驱动电子数据取证行业智能化革新，打开广阔存量替换与增量升级市场。目前产品化落地节奏清晰：一是重构存量市场，并非简单叠加增量，而是对传统取证存量市场进行全方位智能化重构；二是 2026 年将按季度稳步推进技术落地与产品迭代；三是业务模式持续升级，从传统取证设备硬件销售，向自动化取证整体能力输出转型，提升业务附加值。

**Q2：海外业务何时从样板间走向批发扩张？能否给出海外营收占比的阶段节奏感（不涉及具体预测）？**

答：感谢您的提问。海外业务正从样板建设向规模化复制过渡，将逐步成为公司重要增长引擎。1. 区域布局：在东南亚、中东、非洲等核心区域搭建远程技术支持体系，实现标准化交付；2. 伙伴体系：推进本地化合作，优化交付效率；3. 模式升级：从装备销售向综合解决方案输出升级。

阶段节奏：2026-2027 年深耕核心样板市场；2028 年稳步推进重点区域规模化拓展；“十五五”期间，创新业务整体营收占比将稳步提升。

**Q3：如何改变传统取证产品的销售模式？2026 年内能否获取一项含金量高的海外平台级订单？已服务的 40 多国是否向订阅模式转化？**

答：感谢您的提问。2026 年是公司业务模式升级的关键验证期，坚定从硬件销售向平台化、服务化转型。1. 平台化转型：已落地多项海外平台化项目，持续推进软件与服务占比提升；2. 订阅化推进：面向海外合作客户稳步推广“装备 + 订阅服务”模式，探索按次计费、SaaS 化服务；3. 价值升级：依托行业经验合规输出智慧化建设规划与技术方案，全面提升业务附加值。

**Q4：三拓业务各自以独立法人运作，目前的组织架构和市场化运营进展如何？**

答：感谢您的提问。目前三大拓展业务已全部实现法人单列、独立核算、专业化运作，组织架构与运营体系全面落地：海外业务纳入子公司珠海新德汇的主体运营，启动“全球猎狼计划”，专项引进国际化运营、技术、销售人才，搭建全球化团队；具身智能业务落地子公司美亚中敏，设立专项研究院，实现技术攻关、产品研发、场景验证全闭环运作；新金融安全业务依托子公司江苏税软开展运营，聚焦数字反欺诈与新金融安全等核心赛道深耕。公司总部以经营质量、市场占有率、合规运营为核心考核指标，充分授权一线业务团队，给予充足的决策空间与创新试错空间，全面适配市场化竞争机制。

**Q5：三拓业务处于投入期，战略转型所需资金如何保障？公司的资源能否支撑到跃迁见效？**

答：感谢您的提问。截至目前，公司资金储备充足，可全面支撑战略转型及创新业务持续投入，构建“内部自主造血+外部资本协同”双轮驱动保障体系。内部造血层面，公司经营基本面稳健，2025 年实现经营性现金流 2.76 亿元，回款规模超营收，经营质量优异；截至 2026 年一季度末，公司货币资金余额 10.57 亿元，现金流充裕，可长期为“三拓”创新业务提供稳定资金支持。外部资本层面，依托上市公司平台优势，公司将依托上市公司资本平台，结合业务发展节奏与资金需求，合理运用多

	<p>元化资本运作工具，确保整体资源储备可充分保障公司“跃迁”战略稳步落地、有序见效。</p> <p><b>Q6：投资并购聚焦三大赛道，目前有什么具体进展？CVC产业基金推进到什么阶段？</b></p> <p>答：感谢您的提问。公司当前的投资并购业务聚焦具身智能、数据智能、AI大模型三大核心战略赛道，精准贴合公司“三拓”战略布局。目前已完成部分行业优质企业的系统调研，同步推行“A+X”创新创业计划，内生创新与外延并购双向发力。CVC产业基金项目积极争取控股股东支持，搭建集团、上市公司、产业基金三级协同体系，赋能产业整合与项目孵化。此外，公司前期完成的南京企业并购项目已实现深度业务融合，标的企业业绩持续稳步增长，验证了公司产业并购整合能力。</p> <p><b>Q7：To G转To B需要重做产品与考核体系，管理层有无决心将资源压倒性向SaaS化倾斜？如何平衡新老业务博弈？</b></p> <p>答：感谢您的提问。公司战略转型方向坚定明确，未来核心资源将优先倾斜具备SaaS属性、数据运营能力的标准化产品与创新业务。同时通过多维度机制优化，实现新老业务良性协同、均衡发展：产品端，精简低效定制化项目，将成熟技术与业务能力封装为标准化产品，适配To B端规模化复制需求；考核端，优化经营考核体系，摒弃传统规模导向指标，重点考核复购率、毛利率、经营性现金流等高质量发展指标，依托法人独立运作实现新老业务资源隔离、独立经营；业务协同端，以稳健的To G基石业务产生的稳定现金流，持续赋能To B端SaaS化创新业务发展，形成“老业务稳底盘、新业务拓增量”的良性发展格局。</p>
附件清单	附件：现场参会人员名单
日期	2026年4月28日

附件：现场参会人员名单

序号	姓名	公司
1	黄伟	嘉实基金
2	陶韞琦	太平洋资产
3	徐磊	太平洋资产
4	黄向前	尚诚资产
5	张小郭	创金合信
6	璩腾飞	南方基金
7	张令泓	中银基金
8	孙蔓菁	万家基金
9	尚方建	博润银泰投资
10	胡婷婷	象與行投资
11	陈宇	君榕资产
12	张琴芳	东兴投资
13	关忠科	青银理财
14	WilliamYin	WT China Fund Limited
15	ZhangShenping	China Merchants Fund Management
16	胡仁贵	深圳水规院投资
17	景治霖	广西铁路发展投资
18	郝曠川	农银人寿保险
19	于晓丽	中汇人寿保险
20	唐谷军	中国民生银行
21	李辉	中天证券
22	贾总	东兴证券
23	夏立秋	大通证券
24	杨林	国泰海通证券
25	王云峰	国泰海通证券
26	魏宗	国泰海通证券
27	朱瑶	国泰海通证券

序号	姓名	公司
28	刘本光	个人投资者
29	林琳	个人投资者
30	黄宜亮	个人投资者
31	董总	个人投资者