

证券代码：300248

证券简称：新开普

## 新开普电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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 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（电话交流会）	
参与单位名称及人员姓名	广大投资者	
时间	2026年4月29日 15:00-17:00	
地点	新开普电子股份有限公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理杨维国、董事会秘书赵鑫、财务总监李玉玲、独立董事王振华	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问：</b>1、请问下公司的AI研发能力怎么样，星普大模型就没有任何更新迭代吗？公司经营环境不断恶化，业绩越来越差，在AI时代C端的订阅制是营收的最大增大，公司的战略规划会倾向C端吗？</p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！公司高度重视AI技术研发与业务落地，持续夯实AI核心研发能力，始终以技术迭代赋能主业经营改善。2025年度，公司围绕“AI+”（独立AI产品矩阵）与“+AI”（现有业务智能化升级）双轨战略，深度融合AI大语言模型及MCP、AgentSkills、多智能体调度、计算机视觉等能力，打造全场景、深融合的教育垂域AI解决方案。公司推出的“星普大模型”取得中央网信办备案，“星普大模型”始终保持常态化更新迭代，核心聚焦校园专属场景，依托持续</p>

		<p>扩充的行业专属语料与场景化微调数据持续优化升级，重点打磨校园智能化服务适配能力，相关 AI 智能化方案已在多所高校落地实施，持续推进现有业务 AI 智能化升级。目前，公司正全面拥抱 AI，将其深度融合入战略核心与产品体系，并通过公司“完美校园”APP 强大的用户基础（日活 260 万，月活 750 万）实现落地，为 C 端客户搭建起便捷的 AI 产品和服务窗口，将为公司带来产品持续升级迭代、创新增值服务广阔机遇。谢谢！</p>
	<p><b>问：</b>2、公司股价跌成这样，是什么原因导致的？董秘说公司始终将维护股东利益，稳定市值作为重要工作目标，那么到底是维护哪些股东的利益呢？是大股东们吗？在做稳定市值工作，股价近一年却一直跌，是公司股价就值得 10 元 8 元吗？公司对市值目标是多少呢？请回答一下我们对公司付出了信任的小小股东们，谢谢！</p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！二级市场股价受宏观环境、行业周期、市场情绪等多重因素综合影响，波动具有复杂性和不确定性。公司 2025 年度收入基本持平、利润有所下滑。公司始终将做好主业经营、提升经营质量、夯实内在价值作为核心工作，这是维护市值和股东利益的根本基础。针对 2025 年盈利承压情况，公司 2026 年将聚焦稳固智慧校园核心主业、优化业务结构提升毛利率、加大应收账款回款力度、严控资产减值和各项费用支出，持续改善经营基本面。公司将持续扎实经营、提升盈利质量、强化投资者沟通，推动公司内在价值与市场估值逐步</p>

		<p>合理匹配，切实回馈全体投资者的信任与期待。谢谢！</p>
	<p><b>问：3、不想听你们吹牛。一万句话！还不如一句股价企稳上升。</b></p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！公司高度重视市值管理工作，制定了《市值管理制度》，建立了规范、长效的市值管理机制。未来，公司将以提升内在价值为核心，坚持合规经营、规范信息披露，持续优化公司治理与经营业绩，积极与资本市场保持良好沟通，切实维护全体股东利益，推动公司价值与市场价值相匹配。感谢您的关注！</p>
	<p><b>问：4、领导，您好！我来自四川大决策。请问，与支付宝碰一下校园合作协议，目前已在多少所高校落地？预计带来的收入增量是多少？</b></p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！公司作为核心生态伙伴，与支付宝在 2025 年 6 月份正式签署碰一下校园合作协议。公司锚定支付与身份识别两大核心场景，携手支付宝，从通行门禁、课堂签到，到点餐消费、水电使用，全面拓展“碰一下”技术的校园应用生态边界。同时，公司将旗下全线智能硬件产品与支付宝“碰一下”功能的适配升级，为师生构建“无感通行、智能交互、随心掌控”的智慧校园生活新范式。</p> <p>“碰一下”目前已在全国上百所高校存量客户中全面推广。公司将持续深化生态合作，加快场景落地转化，稳步提升业务贡献。谢谢！</p>

	<p><b>问：</b>5、公司有没有增持计划，提振公司股价？</p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！公司如有相关增持等计划，公司将严格按照法律法规要求履行信息披露义务。谢谢！</p>
	<p><b>问：</b>6、公司新投入了哪些新项目在研发当中？</p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！公司为持续推进战略发展，增强核心技术创新能力，公司第六届董事会第二十二次会议审议通过了《关于启动新开普电子股份有限公司2026年科研项目的议案》，涉及15项科研项目，合计金额为6,235万元，详细内容请查看公司在巨潮资讯网披露的《第六届董事会第二十二次会议决议公告》，谢谢！</p>
	<p><b>问：</b>7、不断下行的股价说明公司的经营状况并没有得到改善甚至恶化，我想问公司有什么措施能改善公司的基本面，少蹭热点，多干实事？</p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！公司非常重视高质量可持续发展及市值管理工作，我们将继续做深、做大主营业务，实现AI中台、智慧校园中台、一校通平台等核心业务增长，并加强对单应用系统、智能终端的市场开发，提升经营业绩，同时加强与资本市场的沟通交流，增进投资者对公司战略和业务的理解，通过多渠道、多举措管理上市公司市值。谢谢！</p>
	<p><b>问：</b>8、董事长您好,公司目前发展战略是围绕 AI 智能化为主线展开，在教育部等各部门明确大力支持智</p>	<p><b>答：</b>您好！感谢您的关注！公司以自研“星普大模型”为核心引擎，通过“AI+”与“+AI”双轨并行，</p>

	<p>能化教育的背景下，公司的 AI 战略业绩却一再萎缩，教育相关业绩也仅仅五个亿不到，尤其中小学及职业教育领域以及港澳地区，公司是否有详细的业务拓展计划？另外公司积极拓展技术领域延伸至农水利以及政企，但依然受困于周期性的业绩困扰，虽然各领域都有一定典型案例，但复制推广拓展能力严重受限，具体是竞争力不够还是其他原因？</p>	<p>构建“AI+教育”顶层架构体系，从底层模型到上层应用的“全栈 AI 能力矩阵”，为校园智能导办问答、跨部门业务协同办理、敏捷数据分析决策，提升教学、科研生产力，实现从智慧校园向多领域辐射的生态布局，推动人工智能融入全要素、全过程、全场景，奋力开展公司数字化战略新格局，公司坚持 AI 赋能教育数字化的核心战略不动摇，虽然现阶段 AI 相关业务仍处于场景打磨、迭代优化的培育周期，但公司在西安交通大学、海南大学、山西大学、南京工业大学、上海电机学院等建立了优质标杆效应。公司正加快推动 AI 技术从产品试点向规模化营收转化，做实 AI 战略经营落地。其次，针对中小学、职业教育及港澳重点区域，公司已有明确专项拓展规划：职教领域持续深化院校智能化实训与校园综合管理方案渗透，加大下沉市场渠道布局；中小学领域聚焦校园安全、智慧后勤、校园一卡通刚需数字化场景稳步拓展；港澳区域依托现有高校信息化合作基础，结合当地合规管理要求与区域市场特点，稳步推进垂类 AI 及校园信息化方案适配落地，持续拓展区域合作机会。最后，公司农</p>
--	---	---

		<p>水、政企等新拓展领域均已打造标杆案例，公司将持续聚焦主业发展，增强核心竞争力，并通过优化经营管理不断提升企业价值。谢谢！</p>
	<p><b>问：</b>9、请问公司怎么做的市值管理？</p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！公司高度重视市值管理工作，制定了《市值管理制度》，建立了规范、长效的市值管理机制。未来，公司将以提升内在价值为核心，坚持合规经营、规范信息披露，持续优化公司治理与经营业绩，积极与资本市场保持良好沟通，切实维护全体股东利益，推动公司价值与市场价值相匹配。感谢您的关注！</p>
	<p><b>问：</b>10、您好！看了贵公司 2025 年年报，并没有拆开报表 ai 应用业绩报告，看了董秘与投资者回的问题，年报是说了单独分开报表，可以并没有看到。</p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！公司 2025 年年报严格按照证监会及交易所财务披露规则编制，营业收入按行业、产品、地区等规范口径统一列报。目前公司 AI 相关业务均融入现有智慧校园、智慧政企等主营业务板块协同开展，后续公司将结合 AI 业务规模化发展情况，严格按照法律法规要求履行信息披露义务。谢谢！</p>
	<p><b>问：</b>11、在大环境不好的情况下，作为公司掌舵者，公司是否考虑如何在保证原有业务上，转型其它行业计划！而不是空话。</p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！2026 年公司重构业务版图，聚焦智慧校园、政企、农水、燃气四大业务领域，持续优化 A、B、C 三类业务布局，构建起更具韧性的业务护城河，打</p>

		<p>造增长新引擎。其中 A 类多场景业务旨在推动集团战略基础业务校园一卡通、智慧校园中台与服务 and AI 大模型与服务三大平台的融合发展，进一步扩大核心竞争力领先优势。B 类单场景业务旨在聚焦门禁、门锁、能耗、支付等垂直应用，做深做透客户价值，持续提升市场占有率。C 类终端业务旨在面向大型客户与生态伙伴，提供终端产品，持续做大市场空间。谢谢！</p>
	<p><b>问：</b>12、您好！公司股价走势低迷，但是公司股价为何最近两三个月都是跌停价集合，是否存在隐患？</p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！二级市场股价受宏观环境、行业周期、市场情绪等多重因素综合影响。公司将持续聚焦主业发展，不断增强核心竞争力，并通过优化经营管理不断提升企业价值。关于您提及的最近两三个月都是跌停价集合，公司也未知原因。谢谢！</p>
	<p><b>问：</b>13、董事长您好,公司目前发展战略是围绕 AI 智能化为主线展开，在教育部等各部门明确大力支持智能化教育的背景下，公司的 AI 战略业绩却一再萎缩，教育相关业绩也仅仅五个亿不到，尤其中小学及职业教育领域以及港澳地区，公司是否有详细的业务拓展计划？另外公司积极拓展技术领域延伸至农水</p>	<p><b>答：</b>您好，请您参阅上述问题回复内容，谢谢！</p>

	<p>利以及政企，但依然受困于周期性的业绩困扰，虽然各领域都有一定典型案例，但复制推广拓展能力严重受限，具体是竞争力不够还是其他原因？</p>	
	<p><b>问：</b>14、董事长您好，能再具体说明一下公司目前业务拓展艰难的原因吗？是行业不景气还是行业内卷比如有些公司低价竞标，能详细说一下公司目前面临的真正难点吗？比如教育领域，公司一直是以龙头企业自居，但从公司业绩以及市场规模来说远远达不到，最主要的因素是什么？比如农业领域，公司标杆打造已经多年，真正拓展的业务却屈指可数，门槛是什么？比如政企领域，公司虽然服务了很多企业，但业绩的亮点很少，具体竞争力弱的原因是什么呢</p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！公司是国内高校智慧校园龙头公司，自2000年创立至今，始终纵向深耕聚焦智慧校园领域，并围绕K12、中职、政企、农业等领域开展相关多元化场景业务。受各地院校预算收紧、项目落地节奏放缓、回款周期拉长等影响，业绩规模增长不及市场预期。未来，公司将紧扣“数智化转型”时代主线，锚定全栈AI技术赋能与多元化业务协同发展战略，持续优化多场景业务、单场景业务、终端业务三类业务布局，构建起更具韧性的业务护城河，打造增长新引擎，稳步推进各板块业务高质量稳健发展。谢谢！</p>
	<p><b>问：</b>15、董秘您好，虽然公司总是能及时回复各位投资者的问题，但很多问题您都是用了标准化答案。能否用更准确的信息来供投资者参考，比如公司财报体现公司和蜜雪的深入合作，投资希望了解的是具体合作的是为其公司供货一些智能</p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！公司严格按照相关法律法规规定履行信息披露义务，详细内容请你查阅《2025年年度报告》。谢谢！</p>

	<p>设备还是提供信息服务，而不是简单的官方合作语录。</p>	
	<p><b>问：</b>16、董事长您好，能再具体说明一下公司目前业务拓展艰难的原因吗？是行业不景气还是行业内卷比如有些公司低价竞标？比如教育领域，公司一直是以龙头企业自居，但从公司业绩以及市场规模来说远远达不到，最主要的因素是什么？比如农业领域，公司标杆打造已经多年，真正拓展的业务却屈指可数，门槛是什么？比如政企领域，公司虽然服务了很多企业，但业绩的亮点很少，具体竞争力弱的原因是什么呢</p>	<p><b>答：</b>您好，请您参阅上述相关问题回复内容，谢谢！</p>
	<p><b>问：</b>17、贵公司股价持续下跌，从没有提振股价和股民信心的行为；上市公司后续会有哪些举措</p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！公司制定了《市值管理制度》，建立了规范、长效的市值管理机制。未来，公司将以提升内在价值为核心，坚持合规经营、规范信息披露，持续优化公司治理与经营业绩，积极与资本市场保持良好沟通，切实维护全体股东利益，推动公司价值与市场价格相匹配。感谢您的关注！</p>
	<p><b>问：</b>18、董事长您好，能再具体说明一下公司目前业务拓展艰难的原因吗？是行业不景气还是行业内卷比如有些公司低价竞标？比如教育</p>	<p><b>答：</b>您好，请您参阅上述相关问题回复内容，谢谢！</p>

	<p>领域,公司一直是以龙头企业自居,但从公司业绩以及市场规模来说远远达不到,最主要的因素是什么?比如农业领域,公司标杆打造已经多年,真正拓展的业务却屈指可数,门槛是什么?比如政企领域,公司虽然服务了很多企业,但业绩的亮眼点很少,具体竞争力弱的原因是什么呢</p>	
	<p><b>问:</b> 19、公司今年业绩会提升吗?</p>	<p><b>答:</b> 您好,感谢您的关注!公司 2026 年有明确的经营管理规划,公司具体业绩情况请您关注公司后续披露的相关公告。谢谢!</p>
	<p><b>问:</b> 20、想请教董事长:在当前退市新规下,公司如何看待业绩持续走弱可能带来的退市风险?若未来 1-2 年业绩不能明显改善,公司是否有明确的扭亏计划?</p>	<p><b>答:</b> 您好,感谢您的关注!公司 2025 年营业收入 978,450,264.79 元,归属于上市公司股东的净利润 78,130,948.29 元。2026 年公司重构业务版图,聚焦智慧校园、政企、农水、燃气四大业务领域,持续优化 A、B、C 三类业务布局,构建起更具韧性的业务护城河,打造增长新引擎。其中 A 类多场景业务旨在推动集团战略基础业务校园一卡通、智慧校园中台与服务 and AI 大模型与服务三大平台的融合发展,进一步扩大核心竞争力领先优势。B 类单场景业务旨在聚焦门禁、门锁、能耗、支付等垂直应用,做深做透</p>

		<p>客户价值，持续提升市场占有率。C类终端业务旨在面向大型客户与生态伙伴，提供终端产品，持续做大市场空间。谢谢！</p>
	<p><b>问：</b>21、董事长您好，公司2026年是否有明确的战略转型计划？是继续深耕智慧校园，还是会向AI、机器人或其他领域做重大转型？</p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！公司将持续深化AI技术研发与应用创新，致力于成为以AI为核心引擎的智慧校园、智慧政企与智慧农水综合解决方案领导者。2026年公司重构业务版图，聚焦智慧校园、政企、农水、燃气四大业务领域，持续优化A、B、C三类业务布局，构建起更具韧性的业务护城河，打造增长新引擎。其中A类多场景业务旨在推动集团战略基础业务校园一卡通、智慧校园中台与服务、AI大模型与服务三大平台的融合发展，进一步扩大核心竞争力领先优势。B类单场景业务旨在聚焦门禁、门锁、能耗、支付等垂直应用，做深做透客户价值，持续提升市场占有率。C类终端业务旨在面向大型客户与生态伙伴，提供终端产品，持续做大市场空间。谢谢！</p>
	<p><b>问：</b>22、公司是否有并购计划？</p>	<p><b>答：</b>您好，感谢您的关注！公司后续如有相关并购计划，将严格按照法律法规要求履行信息披露义务。谢谢！</p>

附件清单（如有）	无
日期	2026年4月29日