

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：2026-004

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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（电话交流会）         </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>华创证券、歌汝私募、华龙证券、正圆投资、易鑫资管、中银基金、Beijing FY Private Fund、摩根资产管理、敦颐资产、蚂蚁集团、海螺创业、中信期货、中电投先融资管、珞珈方圆资管、兆顺私募、太平洋保险资管、高瓴资本集团、长盛基金、万家基金、富国基金、华泰柏瑞基金</p>
<p>时间</p>	<p>2026年4月29日 19:00-20:00</p>
<p>地点</p>	<p>线上电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长杨维国、董事会秘书兼副总经理赵鑫</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p style="text-align: center;"><b>（一）公司董事长杨维国介绍公司基本情况</b></p> <p>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。2025年面对人工智能时代的浪潮，公司全面拥抱AI，以自研“星普大模型”为核心引擎，通过“AI+”与“+AI”双轨并行，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，</p>

奋力开展公司数字化战略新格局。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。

2025 年，公司依托上海 AI 研究院打造智力中枢，汇聚兼具国际视野、深厚技术积淀与产业洞察力的顶尖人才团队，构建起“算法研发-场景落地-商业转化”全链条能力，为技术突破与产业转化提供不可复制的人才与技术双保障。公司自主研发的校园垂类大模型“星普”，通过教育领域深度 SFT & DPO 训练实现认知进化，在 NL2SQL 等核心能力指标上达到行业领先水平，形成“强理解力+高适配性+精准场景化”的差异化优势。作为国内稀缺的教育垂直场景自主大模型，其针对校园管理、教学服务等高频场景的深度优化，构建了难以被通用模型替代的技术护城河。公司同步推进“全业务线 AI 化”战略，实现从底层技术基座（星普大模型）到多元场景解决方案（各业务线智能化产品），再到全链路能力矩阵（数据-算法-应用）的生态闭环。

新开普拥有软硬件一体化设计、开发、制造、集成服务能力，受宏观因素影响短期收入承压。未来公司将持续优化渠道布局，定制差异化业务发展方向，全面拓宽全域市场覆盖。公司 2025 年经销业务收入较去年同期增长 40.56%，占营业收入的 17.01%。未来公司将持续优化渠道布局，定制差异化业务发展方向，全面拓宽全域市场覆盖。同时围绕 ABC 三类业务复利模式，推动公司高质量发展，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和 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。

## （二）交流互动环节

**问题 1、新开普在场景化下的 AI 赋能情况，是否能够在商业模式上以 token 的消费、以给客户带来提质增效的收费的方式去进行定价和商业赋能？**

回答：新开普的多场景解决方案、单场景垂直应用其实均需要智能体的辅助决策，客户对于数据私有化的要求和场景需要实现的业务结果，新开普是懂客户场景的，也懂客户需要什么样的输出结果，这对于 token 消耗是比较大的，新开普将继续研究这种商业模式，充分利用星普大模型模型，实现价值的转换。

**问题 2、高校回款压力大、支付能力等因素是否造成行业性萎缩，对公司经营造成压力？**

回答：首先，从高校业务需求来看，高校人数从现在起到 2034 年来看是增长的，尤其是近年来优质本科院校扩招、优质高校建立新校区等，所以高校的业务需求应该是持续增长的。第二，高校支付能力在过去一段时间受地方财政、院校预算收紧、项目落地节奏放缓、回款周期拉长等因素受到了一定的影响，但现在随着高校发展中对教学、精准育人、科研等业务的精准决策要求，对 AI 需求的激增，所以在这一块儿的投入和在 AI 业务的预算资金也会随之增加，比如我们在某高校正在协助学校的人工智能学院建立 AI 教学系统，也在某高校进行相关专业学科的 AI 导入，这些业务的市场空间是很大的。同时，教育部党组书记、部长怀进鹏在国家教育数字化战略行动 2026 年部署会明确提出要深入推进“AI for 学校教育”，新开普正是契合国家战略部署要求的，在高校信息化这方面的需求也是稳定和广大

的。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，以技术创新为核心引擎、业务规模化为主攻方向、渠道优化与人才建设为坚实保障，持续提升核心竞争力与可持续增长能力，推动公司高质量发展迈上新台阶。

**问题 3、如何看待互联网巨头公司、AI 公司向高校渗透，新开普如何看待自己业务的护城河？**

回答：新开普目前的业务是“AI+业务”“AI+场景”，从目前来看，互联网大厂进入校园场景存在一定行业壁垒，校园业务从云端到本地部署的业务逻辑有一定复杂性，新开普在人力配比、场景积累等具有核心优势，同时，新开普的智能体项目也借鉴了目前国内外的通用大模型技术，就技术来说和互联网大厂基本上是同步发展的，不存在比较明确的威胁。

**问题 4、目前星普大模型已经落地，但是目前来看 AI 业务投入和业务收入并没有达到正相关的效果，能否讲下 2025 年新开普的 AI 业务收入、订单的情况？**

回答：2025 年我们的 AI 应用已落地部分高校，但整体业务收入较低，主要原因是目前很多高校是“无 AI 不招标”，所以 2025 年的 AI 业务较多的是以嵌入式的方式售出，独立卖出的较少，目前嵌入式的销售更多的是学校的价值尝试，2026 年很多高校都在做二期 AI 业务的部署。因此 2026 年的 AI 业务收入预期会呈现较大增加。2026 年我们也会加大人才引进和 AI 研发投入，希望通过 AI 能力的领先性赋能多板块业务，打造一系列的爆品。

**问题 5、在开源模型 deepseekV4 性能快速提升，成本快速下降的背景下，公司自研的星普大模型是否会被免费的开源生态所侵蚀？**

回答：星普大模型的核心能力，不在于底座模型本身，而在于我们高质量、场景化的微调数据集。星普大模型经过多轮迭代，每一代都是基于业界领先、经过多轮评测的开源基座模型，再结合我们自研和持续维护扩充的校园场景数据与业务语料做深度微调训练得到。随着开源基座模型能力持续变强，同时我们在校园场景数据与行业语料上不断积累、提纯、打磨，这套微调数据集可以快速适配当前最强、最先进的基座模型，随时进行新一轮微调。因此，星普大模型方案是可以跟着 AI 生态同步升级的：只要整个 AI 生态在进步、基座模型在变强，我们就能用同样一套高质量行业数据，快速迭代出更强的校园专属大模型。

**问题 6、请公司介绍下和阿里云、支付宝的合作模式**

回答：我们是阿里云的生态合作伙伴，我们也使用了阿里云的原生能力给我们的客户提供基于 SaaS 的解决方案。同时我们也和支付宝百宝箱进行积极探索 AI To C 以及相关物联网应用场景，后续若有相关进展，将按照法规要求进行披露。

**问题 7、2025 年子公司商誉减值对公司发展的影响**

回答：2025 年，公司基于财务审慎性的原则对控股子公司上海渲图信息科技有限公司计提商誉减值准备 2,887,632.76 元，对北京希嘉创智教育科技有限公司计提商誉减值准备 2,014,109.45 元。公司并购上海树维、上海渲图、北京迪科等子公司是为了提升高校覆盖率，形成协同发展优势，是成功的。新开普可以为树维、迪科等子公司提供综合解决方案和智能终端，拓宽了新开普的客户范围，新开普也能够利用公司自身的营销体系向高校客户输出树维、迪科等子公司的产品，如财务软

	件、收缴费软件、教务系统等，形成双赢。总体来看，并购业务对新开普的发展来说贡献了力量。
附件清单	无
日期	2026 年 4 月 29 日