

证券代码：301313

证券简称：凡拓数创

广州凡拓数字创意科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参加公司2025年度暨2026年第一季度业绩说明会的全体投资者
时间	2026年05月07日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 伍穗颖 董事会秘书 段一龙 保荐代表人 曹今 独立董事 李超红 财务总监 曾定雄
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问公司的AI3D数字孪生产品及解决方案营业收入构成是怎样的？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司AI 3D数字孪生产品及解决方案主要包括：1、以AI技术、3D数字孪生技术、实景渲染技术、感知交互技术、模仿仿真、海量数据承载技术、行业AI小模型搭建技术等为依托，融合GIS、BIM、CIM等技术，为客户提供行业级软件产品服务；2、以AI技术、3D数字孪生技术为核心的系统集成服务。为行业级和政府级客户提供以数字孪生平台、数据底座、AI算法模型、IoT物联设备（传感器、智能终端、机器人等）为一体的数字化、信息化、</p>

智能化转型服务。2025年，公司该类业务实现营业收入1.75亿元，同比增长255.44%，占公司营业收入比例约27.74%。该业务目前主要集中在水利水务、能源电力、企业数字化及其他智慧化场景，客户涵盖水利水务主管单位、央国企工程建设单位、数智平台企业及科技类企业等。感谢您的关注！

2. 公司 2025 年营收同比增长 72.81%，归母净利润亏损同比收窄 27.98%，经营现金流由负转正。请问 2026 年在保持营收增长的同时，进一步推动盈利转正的核心策略有哪些？预计哪些业务板块将率先实现盈利贡献？

答:尊敬的投资者您好，2026年是公司战略升级的关键年，我们将重点从以下几个方面改善经营：1、推进产品平台化，提升毛利率，完善全链条工具链，提升产品标准化和可复用性，形成SaaS化场景产品包，降低项目制交付成本，增强收入可预测性与毛利率水平。2、聚焦高价值行业，加速规模化落地，锚定智能制造、电力能源等优势产业链，深度切入智能工厂、产线柔性升级、AI质检、电力巡检操作等核心场景，推动物理AI软硬件一体化解决方案从标杆项目向规模化复制扩展，以高毛利业务带动营收结构与盈利质量双重优化。3、深化业财融合与绩效管理，提升运营效率：推行业财一体化，以财务数据驱动业务决策；建立“战略产值”绩效体系，将全组织目标与物理AI业务产值增长、技术突破深度绑定，从管理端压降无效成本。4、资本运作赋能，补齐短板并优化现金流，围绕电力能源、智能制造核心赛道开展产业整合，快速补齐技术、产品与市场短板，强化业务协同；同时运用股权、债权等融资工具保障研发与规模化投入，补充经营现金流，为盈利转正提供资本支撑。感谢您的关注！

3. 公司从“创意导向型”向“技术驱动、场景落地”转型，提出“物理 AI 基础设施能力基座”定位。请问物理 AI 战略的核心技术壁垒与差异化优势是什么？与行业内其他 AI / 数字孪生企业相比，公司的核心竞争力体现在哪些方面？

答:尊敬的投资者您好，公司凭借二十余年数字创意与3D可视化技术的积淀，结合物理AI前瞻布局，形成了独特的核心竞争力：1. 战略前瞻与产业基础：从3D可视化到数字孪生再到物理AI，公司布局领先产业趋势，率先卡位智能仿真训练等高壁垒环节，具备先发优势。2. 技术与产品创新：拥有自主可控的AI 3D数字孪生引擎（FTE），具备多物理场仿真能力，支持千亿级城市模型毫秒级渲染；构建了涵盖具身拓展背包、遥操数采平台等的全链条工具链，并推进国产

化物理AI仿真平台研发。3. 3D数据资产积累：二十余年积累覆盖三百余高精度场景、超10亿三维模型的海量空间数据，成为训练具身智能体的核心燃料，形成数据壁垒。4. 生态合作与资本运作：与高校、科研机构共建联合实验室；入股广东省具身智能科技有限公司，卡位省级训练场；收购水利水务企业快速切入垂直行业，形成“自研+生态”双轮驱动。5. 立体服务与全链条交付：提供“产品/服务+一体化解决方案”，从“展示+交互”延伸至“仿真+训练+协同”，推动从项目制向SaaS化、平台化服务转型。综上，公司已形成多维协同、持续进化的竞争壁垒，支撑其向“物理AI全栈软件平台及一体化解决方案综合提供商”的战略跃迁。感谢您的关注！

4. 公司以“AI+3D”为技术发展方向，构建了从底层引擎到上层应用的全链条。请介绍2025年在核心技术（如自研FTE引擎、AI视觉训推一体机等）研发上的投入与成果？2026年研发重点方向及预计投入金额？

答:尊敬的投资者您好，2025年，公司继续以技术创新为核心驱动，保持稳定投入，已基本完成核心技术矩阵与产品平台建设，形成了以数字孪生引擎、低代码平台、AI算法、行业小模型、IoT、大数据、知识图谱、物理AI工具链为核心的完整技术底座，并构建起“物理AI 3D数字孪生”核心技术体系，为下一阶段物理AI战略升维、完成自主化物理AI模拟仿真平台构建奠定了坚实技术基础。产品矩阵建设方面，2025年围绕“物理AI”战略，公司持续构建从底层工具链到上层应用场景的全栈式产品体系，主要包括具身机器人导览扩展背包软硬件、具身智能数据仿真与合成平台、数据采集与标注训练平台等。2025年产学研协同创新取得了一定的成果，在商业化落地方面，公司物理AI产品与服务正逐步落地验证。2026年重点迭代升级物理AI工具链：优化自研FTE引擎的仿真能力，打造自主可控的国产化物理AI模拟仿真平台，并深化多模态与强化学习技术研究，完善具身智能二次开发工具链。完善产品与解决方案体系：推进智能拓展背包、遥操数采平台、巡操机器人等硬件落地，构建人机场协同系统，并面向训练场和中试实验室提供物理AI一体化解决方案，形成全链路闭环。探索轻量化世界模型：围绕矢量图神经网络、模型压缩及物理规律内嵌，研发高性能轻量化世界模型，为端侧具身智能提供低成本、高精度的算法支撑。感谢您的关注！

5. 2026年上半年能否扭亏为盈？机器人仿真训练平台订单有增长吗？

答:尊敬的投资者,您好,公司管理层将不断努力、认真做好经营管理工作,进一步优化上市公司的产业布局,改善公司的经营状况,积极推动整体业务发展,稳步提升各业务板块的盈利能力,增强公司的行业影响力及资产质量,进而实现公司股东的利益最大化。在新业务、新技术方面,公司将持续投入研发资源开展技术攻坚,稳步提升产品成熟度与市场适配性,加快技术成果向商业化落地转化,全力推进后续订单获取与业务增量突破。感谢您的关注!

6. 2025年AI与数字孪生产品及解决方案业务收入1.75亿元,同比增长255.44%,成为营收增长核心引擎。请介绍该业务当前的客户结构、典型落地场景及订单转化周期,以及2026年在物理AI领域的具体拓展计划与收入目标?

答:尊敬的投资者您好,该业务目前主要集中在水利水务、能源电力、企业数字化及其他智慧化场景,客户涵盖水利水务主管单位、央国企工程建设单位、数智平台企业及科技类企业等。订单转化周期方面通常具有一定项目制特征,需经过需求沟通、方案设计、预算或招投标、合同签署、开发实施、验收交付等环节。具体周期会受多重因素影响。公司将持续推动产品标准化、平台化和行业解决方案复用,提升项目交付效率和订单转化能力。物理AI的应用前景非常广阔,几乎所有需要智能体与现实世界进行复杂、动态交互的行业都蕴藏着巨大的变革潜力,正在重塑具身机器人、制造业、智慧城市、物流、能源、自动驾驶、医疗等各大行业领域的竞争格局。其产业化进程正从“技术验证”加速迈向“规模化商业落地”的黄金时代。对于物理AI业务拓展方面,我们将继续聚焦在智慧城市、智能制造、智慧城市(含城建、电力能源、水利、水务等)等公司更熟悉的领域。2026年,公司将快速拓展物理AI 3D数字孪生产品及解决方案,力争在智能制造、能源电力方向实现重点突破。感谢您的关注!

7. 公司具身智能/机器人板块,现阶段有无正式签约客户和落地项目,能否举例说明?

答:尊敬的投资者您好,公司在相关领域业务正在努力推进当中,也取得了一定的成果,例如:2025年11月,公司成功中标“广东省具身智能训练场建设项目(一期)综合调度中心项目”,该项目标志着公司在物理AI一体化工程领域实现了从0到1的突破。2026年4月,公司中标“深圳国创具身智能机器人公司仿真平台开发服务项目”,实现了物理AI核心软件产品的独立对外输出,验证了公司

自研仿真工具链的技术成熟度与商业价值。感谢您的关注！

8. 2026 年一季度财务费用同比增长 44.21%，资产负债率由 2025 年末的 49.43% 上升至 2026 年一季度末的 51.89%。请问公司当前的融资策略与成本控制措施？如何平衡新业务投入与财务风险？是否有进一步优化资本结构的计划？

答:尊敬的投资者你好，融资策略方面，公司坚持稳健原则，以经营性现金流改善和应收账款回款为基础，银行授信及票据等融资工具作为补充，并根据项目回款周期和资金使用期限匹配融资结构，控制短债长投风险，同时，公司将适时通过股权、债权等融资工具，为物理 AI 核心技术研发、业务规模化拓展及产业链协同布局提供强有力的资金保障，平衡新业务投入与财务风险。公司将加强资金预算管理、银行融资成本比价、授信结构优化、应收账款催收和项目现金流管控，努力提升资金使用效率及降低融资成本。感谢您的关注！

9. 公司客户以政府、房地产企业等为主体，2025 年在拓展智能制造、智慧城市等新领域客户方面取得了哪些进展？新领域客户的订单规模、毛利率水平与传统客户相比有何差异？2026 年客户结构多元化的目标是什么？

答:尊敬的投资者您好，2025年，一方面，公司筑牢数字城市基本盘，继续推进从“可视化”向“智慧运营”的延伸，业务重心逐步转向以数字孪生、AI、CIM为核心的智慧城市与智慧工业运管系统，并延伸至水利水务、能源电网、智能制造、智慧交通、产业园区等核心运营场景。其中，中工水务积极响应集团华东市场开拓战略部署，打开了新局面；立讯智能制造工厂项目持续推进，业务阵地从国内拓展至东南亚；能源电力领域首次在南方电网创新成果孪生可视化引擎项目取得新突破。另一方面，公司通过子公司吾全品牌大力向To C端延伸，积极构建“To B+To C”双轮驱动的多元化收入体系，快速布局面向消费者的“数智文化体验展”，成功举办了“观妙入真——永乐宫文物精粹暨数字艺术大展”、“既往未来——隰县小西天文物遗珍与悬塑艺术特展”、“尼罗河的赠礼——古埃及文物与数字艺术体验展”（2026年2月）等多场大型数字艺术展览，通过门票销售、文创周边开发、IP授权运营等多种方式实现经营性收入，To C端业务布局初见成效，正逐步成为公司新的增长亮点。同时，子公司一介网络依托AI GIS及CIM系统，以精准出行大数据为核心，为行业提质增效注入新动能，重点打造房产营销平台，在城

	<p>市建设、地产相关领域持续挖掘地图产品广告运营、数据分析服务、交易佣金等新盈利点。公司AI 3D数字孪生产品及解决方案实现营业收入1.75亿元，同比大幅增长255.44%，总体呈快速增长态势，其毛利率水平与传统业务可能存在差异，具体数据请以公司定期报告披露为准。2026年，公司将在“物理AI”总体战略框架下，继续优化客户结构，提升B端业务收入，快速拓展物理AI 3D数字孪生产品及解决方案，在智能制造、能源电力方向的应用。同时，2026年公司将陆续推出多场次文化IP运营展项目，提升C端业务的营收比重。感谢您的关注！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2026年05月07日</p>