

证券代码：300250

证券简称：初灵信息

杭州初灵信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-004

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 视频会议
参与单位名称及人员姓名	机构： 卓戴投资 刘明凤；君柏投资 张铭；中信证券 王贤文；新合问道 黄金兰；同花顺 王金盾；岭澜投资 石风云；中财集团 朱全洪；国元证券 唐小强；中财招商投资 吴宏美；宁聚投资 罗喆；万银资产 郎静尔；锦泓基金 江芮宁、文昊；德创投资 梅董董；第一创业证券 洪瀚涛；杭州泽泉投资 马海华；国金证券 孟灿；中金财富证券 杨玉梅；杭州沃驰投资管理 黄沈良；上海汇正财经 宋佳璐；西南证券 马嘉程；国泰海通证券 张涛；中谦资产 郭留印；东北证券 蔡文清 个人： 王晓漪、余玄震、王康、何瑾、王佳、何廷芳
时间	2026年6月26日
地点	初灵数据大厦 2A
上市公司接待人员姓名	董事长 洪爱金先生 AI 中心副主任 黄剑锋先生 董事会秘书 许平先生 证券事务代表 朱双霜女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、 由证券事务代表朱双霜介绍公司基本情况 初灵信息 1999 年成立，恰逢通信行业改革与国产设备崛起浪潮，率先开辟接入产品国产化道路，主营面向 B 端的接

入网设备，解决政企网络“最后一公里”传输难题；2005年研发适配广电网络的EOC设备，深耕三网融合领域，2008年EOC产品规模化落地，2011年登陆创业板，彼时核心业务为大客户接入与广电宽带接入。上市后公司持续前瞻布局产业赛道，2015年锚定万物互联、大数据发展主线，2020年沉淀智能连接、数据感知、智能应用三大边缘计算核心能力，2023年依托该能力发力政企、大中型企业市场；2025至2026年推出企业AI数字员工+全光智算网全新解决方案，布局千亿级企业数智化市场。二十余年来公司完整走过信息化、数字化发展阶段，如今全面进军AI时代，以三大运营商市场为基本盘，坚持持续高研发投入，长期保有行业技术迭代领先优势。随后介绍了公司四大研发中心、市场、管理层及产品结构。

二、由AI中心副主任黄剑锋博士介绍了AI数字员工及全光智算网，并展示了部分案例。

初灵股份打造的「企业AI数字员工矩阵」，是覆盖「网络-数据-AI-场景应用」的全栈式数智化解决方案，为企业构建从技术底座到业务价值的闭环赋能体系。

以全光智算网（SEN）+算力调度平台（ECPS）为底层技术底座，连接各类物联网终端与业务系统，提供稳定的算力支撑与全域连接能力；

向上依托企业数据服务（EDPS）整合基础业务、运营管理与IT运维等全量数据，通过数据治理实现数据的统一与合规，筑牢数智化转型的数据根基；再通过多模态模型服务（EMAAS）构建起“行业模型+大模型+轻量化小模型”的矩阵式AI能力池，适配不同业务场景的精准需求；最终在应用层以「智能问数」为核心枢纽，延伸出“人、财、物”三大维度的智能助理矩阵——覆盖文化关怀、流程提效的助理，支撑财务自动化的助理，以及保障安全生产的助理，形成多场景的智能辅助能力；所有能力最终汇聚于顶层的企业数字员工平台（Enterprise Agent Platform），为企业提供统一的数

字员工入口。

三、由董事长洪爱金发布企业新事业方向及愿景

基于多年运营商场景沉淀的智能连接、数据处理、AI 应用技术储备，公司重塑业务架构，发布**全新愿景**：致力于成为企业 AI 数字员工与智算网融合领域的领先者。夯实运营商基本盘、稳中求进，同步全力开拓企业市场，打造第二增长曲线，重点布局企业 AI 数字员工、企业全光智算网两大核心赛道。**事业方向**：智连万物 AI 无限。**企业使命**：让企业经营更智慧，发展更高效。

四、互动交流环节

1、2026 年上半年公司的 AI 业务收入目前占比总营收是多少？回款情况如何？

答：2026 年上半年的 AI 业务占比数据到目前没有出来。我们的目标是 AI 业务相关收入占总收入的比例要逐步提高，做企业市场之后，现金流回款会比运营商好一些，目前企业市场收入和 AI 业务相关收入占比还比较少。

2、公司如何保持竞争力，未来三年的增长引擎在哪里？

答：①技术上的创新，打造本体构建模型，用我们的数字员工去自动理解业务，自己去分析数据，做数据查询然后数据整合，我们的技术和训练平台都是支持后期项目落地的良好基础。②技术的领先优势，公司第一肯定要深耕运营商，运营商在技术框架上要求极高，在运营商行业能保持我们的技术领先优势。其次是服务，将网络与算力组合在一起，解决企业个性化的需求。填补大厂标准化服务与企业深度定制化需求之间的空白。

3、并购这块会不会考虑，并购的方向是什么？

答：公司会继续坚持并购，但是会比之前更加谨慎，方向上比较注重同样是做信息技术赛道，但拥有大量企业客户的公司，这跟我们公司目前的市场战略规划相契合。技术与市场相结合是并购的核心。

	<p>4、企业 AI 应用的收费模式是什么样的？</p> <p>答：大企业多采用项目制，中小企业主推月租服务费模式；公司优先推广服务费收费模式，连锁商超这类体量较大的客户也可适配该收费方式。</p> <p>5、就 AI 数字员工+全光智算网这类新业务，市场开拓策略是什么样的？AI 高速发展的现在如何保持公司竞争力？客户结构是什么样？回款形式？</p> <p>答：①今年重点建设线上企业销售团队，以及华东、华南、山东、西南的线下地市级销售团队，目前已开始招人并进行培训打磨。今年准备投入约 20%-30%的资源（含渠道、销售、服务及产品团队）用于企业侧市场开拓，明年将进一步加大投入。②公司的 AI 小组是独立的，主要做好 AI 智能体的框架、算法及沟通效率，让架构层保持具备前瞻性的水平。再做个性层，在企业里做到极度灵活与柔性，并要求意识识别从行业平均 80%多的水平提高到 90%以上。③现在以制造业为主，专注制造业里面的安全、健康、环境，以企业保密性较强的数据为核心去做 AI 智能体。④回款形式一般先按照 20-30%的预收款，然后后期再根据项目进度结算。</p>
附件清单(如有)	无
备注	交流过程中，公司参会人员严格遵守有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄漏等情况。以上会议纪要内容不代表公司的盈利预测和业绩指引，敬请投资者注意投资风险并谨慎投资。
日期	2026 年 6 月 26 日