

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：2024-002

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（走进上市公司活动）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券、深交所河南基地、深圳前海穗景资管、国泰中兴私募、宁波莲盛、阿基米德私募、上海宁石资管、国证基金销售、河南省大地控股、郑州二七投资、知德国际科贸、河南农开基金、郑州市中融创产投、海南敦朴私募、河南华隆股权投资基金
时间	2024年7月18日 13:30-15:30
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	董事会秘书兼副总经理赵鑫
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">（一）公司董事会秘书兼副总经理赵鑫介绍公司基本情况</p> <p>公司是国内高校信息化龙头公司，自2000年创立至今，始终纵向深耕聚焦校园领域，专注于校园管理信息化、教育信息化解决方案建设，坚持以技术产品创新为核心，并采用聚焦、多元化发展的T型战略，基于公司多年来在高校场景积淀的优质产品、科技服务及运维服务能力，复用中台技术，横向拓展多元化市场应用场景，如K12、中职、企事业、农业、水务等领域，实现了聚焦与多元化的平衡。公司依托从硬件、电路模组、操作系统到平台软件和应用软件的软硬件一体化产品创新体系，以及涵盖需求、设计、开发、制造、集成、运维于一体的综合服务体系，赋能学校、企事业等客户，为客</p>

户提供产业互联网科技服务、物联网科技服务。

在校园领域，公司运用大数据、云计算、物联网、双离线支付、人工智能等技术，结合移动互联服务，遵循“开放、融合”的设计原则和规范的运维与安全标准，提供智慧校园应用解决方案、智慧校园云平台解决方案，通过软件+硬件及云平台服务，打造面向全用户开放、全终端覆盖、全场景支持的服务智慧校园生态。

近些年受教育政策推动，公司自 2017 年开始探索 VR 在教育行业的应用，通过多年的技术和项目积累验证，打造了一套为高校和职业教育提供虚实结合的一体化数控仿真教学解决方案。自 2019 年起，公司基于已有的自研双离线脱机可信支付技术，融合数据、应用和服务，布局数字人民币业务，近些年，公司基于数字人民币的智慧校园解决方案，推动数字人民币在校园场景的落地，助力中国数字经济快速发展，同时加快了社会信息化服务的步伐。

在政企领域，智慧政企解决方案以数字化智慧企业为建设目标，深入探索不同行业的数字化转型之路，致力于为企业打造具备行业特色、智能化、一体化的多场景解决方案，为企业带来更高效、更便捷、更智能的运营管理模式。多年来，公司始终坚持创新驱动，以卓越的技术实力和丰富的行业经验，为华为、腾讯、中兴、中国核电、特变电工、恒力等众多大型集团企业提供深度的信息化建设服务，助力企业实现业务流程优化、管理效率提升，为企业的可持续发展贡献力量。目前公司已服务各行业头部企业超过 10,000 家、中国 500 强企业超 70 家，行业的市占率稳步提升，品牌影响力显著增强。

在水务、水利、农业信息化领域，公司先后开展了智慧水务、智慧农业、水库大坝安全监测、水旱灾害防御、水环境监测、水资源监控与调度、水资源税、水土保持信息化、河湖长制等业务，提供从顶层平台、终端硬件、移动应用到运营维护

的全方位智慧化解决方案，助力供水精细化管理、农业高效生产和水安全保障能力提升。

（二）交流互动环节

问题 1：公司业务收费主要来源是哪些？

回答：公司目前主要是 ToB 业务。收入占比中校园业务占 60%-70%，政企、农业、水利、水务业务占 20%左右，运维服务收入占 10%-20%。

问题 2、公司如何进行收入确认？

回答：公司对外销售的产品，在合同生效日对合同进行评估，判断合同履约义务是否满足“某一时段内履行”条件，满足“某一时段内履行”条件的，本公司在该时段内按照履约进度确认收入、结转成本。不满足按照“某一时段内履行”条件的，直销业务按照如下标准确认收入：（1）附安装义务销售：在履行完毕安装义务，经客户验收合格后，开具发票账单交付客户，确认收入；（2）不附安装义务销售：在客户收到货物，验收合格并确认付款后，开具发票账单交付客户，确认收入。

问题 3、公司的在校园的业务收入是否有天花板？

回答：公司的一卡通产品不只是一个单一产品概念，而是一套应用系统。目前在高校领域中，一卡通业务在餐厅、浴室等应用场景中普及率较高，但在门锁、扫脸通道等层出不穷的创新领域中还存在大量的拓展空间。在 K12、中职领域，校园场景更加丰富且普遍停留在只有传统的一卡通层面，目前还存在大量的市场空间。公司在技术层面存在一定的竞争优势，通过 21 年的行业积淀，公司积累了强大的产品实力、系统竞争力，能够最大力度的确保用户的安全性，并具有支持用户离线支付的高门槛技术，可以有效的支持业务的拓展。另外，公司建立了成熟的客户运维体系，以贴近客户的方式进行一对一的运维服务，近些年，基于 SaaS 的多维度运维服

	<p>务等多个业务环节上取得了突破，获得了快速的增长，保证服务的持续性。</p> <p>问题 4、公司对未来发展战略是如何规划的？</p> <p>回答：公司是国内高校信息化龙头公司，自 2000 年创立至今，始终纵向深耕聚焦校园领域，并基于多年来在高校场景积淀的优质产品、科技服务及运维服务能力，复用中台技术，横向拓展多元化市场应用场景，如 K12、中职、企事业、农业、水务等领域，实现了聚焦与多元化的平衡。未来，公司会持续加强智慧校园、智慧政企和社会信息化三大业务战略的探索和布局，迭代市场营销策略、提升运营管理效能、提效增收。</p> <p>问题 5、从报表上来看公司的负债率是比较低的，目前公司有没有新的投资、发展方向？</p> <p>回答：目前公司首要任务仍是将主营业务做深做强，智慧校园、智慧政企、智慧农水依然是公司中长期战略的核心，水务、水利、农业信息化作为成长型业务，具有较大的市场空间。</p> <p>问题 6、看到公司分红比例占比还是比较高的，未来会持续坚持进行分红吗？</p> <p>回答：公司重视对投资者的合理投资回报，充分考虑股东利益并根据自身的财务结构、盈利能力和未来的投资、融资发展规划实施积极的利润分配政策，保持利润分配政策的持续性和稳定性。多些年，公司持续分红，并不断提高分红比例，回馈股东，未来公司会坚持做好主营业务，提高经营效益，持续给股东带来长期稳定的投资回报。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 7 月 18 日