

投资者关系活动记录表格式

证券代码：300941

证券简称：创识科技

福建创识科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>网络会议</u>
参与单位名称及人员姓名	长城国瑞证券：黄文忠、马晨、丁子惠
时间	2022年11月17日 15:00-17:00
地点	\
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 张更生 董事、副总经理 黄忠恒 董事、董事会秘书 彭宏毅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1：1995年成立，2001年筹备上市，时隔10多年2015年在新三板上市，2018年创新层，2021年创业板上市，公司成立近30年，期间有成功的经验，也有困难，可否请张董分享一下，这么多年经营创识科技的心路历程？对公司未来发展的愿景和目标？</p> <p>答：公司作为软件为核心的企业，一直在不断寻求规模增长和价值实现方式，从而体现公司软件的价值，形成品牌效应和持续增长。国内市场情况，以软件为核心的企业发展较为困难，软件的价值难以体现。创识科技一直在寻找价值实现的方式，目前形成了以软件和云平台为驱动，以硬件产品为载体来实现软件的价值。创始人及骨干团队，自1989年就开始从事电子支付领域工作，创识科技自1995年创立开始一直专注于电子支付领域，2000年前，创识科技的技术走在行业前列，取得领先优势，也得到较好的发展，并于2000年开始股改，</p>

计划上市。2000 年后，在政府的引导下支付市场逐步规范化、标准化，对个性化支付 IT 方案的需求减少，同时叠加全球 IT 泡沫破裂的因素，创识科技于 2003 年终止了上市进程，陷入困境。而同期很多做支付硬件的公司后来居上，纷纷上市。

移动支付兴起后，市场情形出现较大转变，支付技术迅猛发展，支付场景越来越复杂，商户以及银行迫切需要方案商帮助其在复杂环境里解决问题。因此创识科技的价值得以重新体现。

早期创识科技将银行当作客户及用户，后期管理层转变思维，意识到创识科技真正的用户是商户，银行是客户和合作伙伴，创识科技的视野自此打开，也使得公司的赛道大大拓宽。

由于安卓技术发展，硬件门槛降低，产业链分工更精细，金融支付设备迭代速度变快，因此靠规模化、标准化起来的硬件厂商优势逐步降低。而创识科技作为方案商，更懂得客户和用户的需求，可以通过 OEM 方式发展自主品牌的硬件产品，实现价值和品牌溢价。

以上三大因素，使得公司不断取得突破，跃上了新的台阶，也实现了深交所创业板上市。

2: 公司所处的行业比较大，公司收入体量 2020 年达到 6 亿元，而近期营收下滑明显。还要多长时间，采取什么措施，公司的收入体量才能突破 10 亿元的量级，打开公司的成长空间？

答：目前创识科技及整个行业都面临疫情和经济增长缓慢带来的困境。公司产品可以分为行业解决方案和中小商户解决方案。行业解决方案由于客户粘性较强，存量商户每年都在创造价值（软件维护升级费等）；但对于中小商户解决方案，营收更多地体现在硬件方面，这个市场是个增量市场，存量商户很难持续为公司带来收入贡献。加上三年疫情，中国新增商户数量趋缓，存量商户数量不断减少，商户质量下降，因此公司智能 POS、云音箱等硬件产品出货量下降，使得公司 2021 年营业收入下滑。

在行业支付解决方案领域，公司通过加强研发以及引入团队的方式，不断深入拓展不同行业解决方案，增强商户粘性，使得公司软件及服务收入不断上升。未来希望在一些重点行业领域，取得较大突破，形成优势地位。在中小商户解决方案领域，公司以云平台为支撑，通过运营、服务、个性化产品、SAAS软件等方式，不断触达中小商户，增加商户粘性，争取形成存量商户贡献。

公司紧抓259号带来的机会，扩大市场占有率，积极拓展非农行市场；同时公司将总结数字人民币试点的成果，抓住契机，迎接数字人民币时代的到来。

此外除了支付系统，创识科技已切入营销系统解决方案领域，融合线下商圈和线上商城，打造以用户为中心、跨业态的互动营销体系，充分利用互联网头部平台的“流量”，为银行和商户进行权益、立减、获客和活客等服务。

3：今年软件产品毛利率有比较明显的下降趋势，主要原因是什么？

答：公司核心软件产品（BMP 系统、对账系统等）的产品化率较高。截止 2022 年第三季度商户端软件同比增长 11.78%，软件产品毛利率为 85.41%。去年同期软件产品毛利率为 89.14%，下降了 3.73%，软件毛利率下降的因素，第一是由于部分行业特色解决方案需求有差异，需要与外部合作程度不同，因此毛利率有所降低，第二是由于疫情导致项目的实施成本较高。

4：研发投入占营业收入的比例从以前的 6%左右提升到 Q3 的 15.50%，未来也会维持这样的投入水平吗？人员薪酬水平在业内是否具有竞争力？公司有没有考虑开展股权激励计划？

答：创识科技的研发投入一直较高，Q3 的研发投入也在持续增长。截止 2022 年第三季度，公司研发投入同比增长 12%，研发投入占营业收入的比例从以前的 6%左右提升到 Q3 的 15.50%，主要是

投入增加和销售收入下降所致。前期研发比例较低的原因在于硬件设备销售额暴增，分母增长过快，建议大家关注研发投入占毛利的比例。

股权激励方面，核心高管团队均持有公司股份，内部也有完善的人才激励机制和人才培养机制。公司在业内口碑较好，对人才吸引力较强，薪酬水平具有一定的竞争力。公司也将在未来择机推出新的股权激励计划。

5：请介绍一下公司目前的组织架构，主要由哪几个事业部组成？各事业部负责人是技术出身还是销售出身？

答：公司目前组织架构由总办、财务、证券、移动支付产品事业部、金融产品事业部、商户服务事业部和 4 个区域事业部（北京、上海、广州和西南）组成，各事业部均配备总经理和技术总监组成团队，设有独立的研发团队，各研发团队经过长期积累，在各自领域形成了独特优势，每个事业部各自独立又相互协同。各事业部负责人都有从事支付领域超过 20 年以上的行业经验。

6：如何看待数字人民币市场前景？

答：数字人民币为支付技术创造了新机会。当下的数字人民币正呈现出对多种支付技术的包容性，足够安全、能够识别用户身份的支付技术都逐渐应用于数字人民币，其中包括刷脸终端、收银机、扫码设备、可视卡、碰一碰标签、指纹卡、可穿戴设备等一系列新旧支付技术，必将带动相关设备和软件需求的迭代和增长。数字人民币的落地在央行发行侧需要加密技术与网络安全，银行侧需要 IT 系统的升级改造，受理设备升级等服务，将会为产业链相关企业带来业务增量。

公司目前主要聚焦商户受理环境建设，包括商户数字人民币受理软件 BMP 的系统升级和改造，研制或升级数字人民币受理终端设备，例如数币双码牌音箱等，目前给公司带来一定的收入。总体来说，数字人民币赛道前景广阔，未来大规模推开后会给公司带来可观增量。

附件清单（如有）	无
日期	2022. 11. 21