

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：2023001

| | | |
|----------------|--|---|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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>线上会议</u> |
| 参与单位名称及人员姓名和时间 | 2023年1月11日 线上会议 易方达基金 蔡荣成 国信证券 熊莉 2023年1月12日 线上会议 中欧基金 张晔 长江养老 钱诗翔 广发资管 刘文靓 广发基金 冯骋 建信基金 郭帅彤 中信保诚基金 邹伟 交银基金 余李平 博时基金 于福江 百年资产 祝景悦 国信证券 熊莉、朱松 2023年1月28日 现场参观 广发基金 陈少平 2023年1月31日 线上会议 汇丰晋信 李迪心 国信证券 朱松 | |
| 地点 | 公司会议室 | |
| 上市公司接待人员姓名 | 1.11：张更生（董事长）、彭宏毅（董秘） 1.12、1.18、1.31：彭宏毅（董秘） | |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 调研交流： 1： 请介绍一下公司以及公司的定位、特点？ | |

| | |
|---|--|
| 绍 | <p>公司以软件及云平台为驱动，以终端设备为载体，聚合各种支付渠道，为商户实现统一支付和统一对账。公司在多年的发展过程中一直坚持技术创新，推出了涵盖商超、医院、景区、酒店、交通、烟草、石油石化、专业市场、财政非税等行业支付解决方案，商户端软件包括支付应用软件（如BMP、APP 等）、行业特色应用软件（对账、收银软件）等。公司经过多年发展，积累了三千多家大型商户及百万量级的中小商户。</p> <p>公司定位为电子支付的 IT 方案商：软件和服务是公司核心竞争力，也是公司行业解决方案的核心。公司商户端解决方案为行业解决方案（项目软件、服务、OEM 硬件+配套硬件）和中小商户解决方案（云平台、软件、服务，OEM 设备收入占比比较大）。OEM 硬件是公司软件和云平台价值体现。也是由于支付场景复杂、硬件迭代快、硬件生产专业化 OEM 和泛终端化给了我们这样软件应用企业有了很好的变现方式，并且可以实现品牌溢价。</p> <p>公司的商业模式主要以商户-银行-公司三方模式为主。银行是公司客户（合作伙伴），购买软件、设备和服务，作为收单行获地手续费、资金沉淀等综合收益；商户是公司用户，免费获得银行与公司提供的“金融+科技”综合服务；公司通过银行渠道获得低成本扩展、高规模收益、低经营风险和高运营效率，公司净利润率较高、人均效益高。</p> <p>2： 首先，恭喜公司取得重大项目中标，请介绍一下中标线上营销推广服务商项目的情况和前景？</p> <p>公司于 2023 年 1 月 10 日收到《中标通知书》，确认公司为“中国农业银行股份有限公司线上营销推广服务商项目包 2-支付立减类服务商”和“中国农业银行股份有限公</p> |
|---|--|

司线上营销推广服务商项目包 3-公域引流类服务商” 的中标人。两个项目包三年合计 2.1 亿元。项目涉及权益营销、营销引流和数据分析。两个项目主要内容如下：

1) 推动农行掌银和数字人民币客户规模持续增长并保持活跃，提升线上经营能力，结合后续掌银、数字人民币的建设推广计划，农业银行拟开展支付立减供应商集中采购工作，通过引进供应商，提供支付立减营销策划、营销资金垫付、配套运营支持等服务。

2) 开展公域流量向农业银行掌上银行私域引流的新模式，充分利用互联网头部平台的“流量”，通过腾讯系、字节系、快手系等互联网头部 APP 开展“效果广告”营销合作，活动策划执行，广告素材创意制作，系统开发对接，以进一步实现掌上银行的获客引流。

公司坚持以创新为驱动的发展战略，以支付为联结，利用公司品牌、多产品协同和行业解决方案等优势，不断加大新产品研发和市场推广力度。公司数字化营销系统，是通过整合银行、商户资源和头部互联网流量，为银行、商户提高获客、留客和活客率，为商户提升数字化经营能力。公司中标的线上营销推广服务商项目符合公司主营业务战略新布局、新方向，将会对公司未来经营业绩产生积极的影响和良好的前景：

(1) 公司这次中标的项目是新赛道、新业务。三年 2.1 亿只是农行总行的投入，全国各个省级分行将相继开展业务会陆续跟进，新方向每年将带来增量收入。

(2) 营销引流系统主要与头部流量互联网平台合作，引公域到私域，在大型银行应用比较领先，也将成为公司拓展非农行业务的重要抓手和产品。

| | |
|----------|--|
| | <p>(3) 支付+营销将丰富商户解决方案，强化商户的粘性，提升竞争力。</p> <p>3： 公司未来两年的驱动公司业绩的因素及发展规划？</p> <p>(1) 坚持创新驱动发展战略，增强研发团队实力、加大研发投入力度，深耕商户侧市场，不断挖掘商户价值，研发新行业支付解决方案，深化行业应用的纵向深度，如银医、养老等行业解决方案。</p> <p>(2) 不断完善中小商户支付解决方案，打造统一支付平台和运营赋能中小商户的服务平台。</p> <p>(3) 巩固既有优势，加大拓展新行业、新业态和商户侧市场，加大拓展新行业、商户侧市场力度和渠道，加强协作和合作，以期在商户侧和其他银行形成较大的突破</p> <p>(4) 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。</p> <p>(5) 抓住契机，迎接数字人民币时代的到来。</p> |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2023年1月3日到2023年1月31日 |