

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：2023002

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 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2月6日 线上会议 平安基金 李迁 国信证券 朱松 2023年2月7日 现场参观 南方基金 罗安安 2023年2月8日 现场参观 广发基金 冯骋、陈少平 2023年2月12日 现场参观 开源证券 刘逍遥 中信证券 李康桥 2023年2月16日 现场参观 太平洋保险 赵琦 2023年2月20日 现场参观 交银施罗德 芮晨 国信证券 林时潮 朱松 张燊 2023年2月28日 现场参观 国联证券 黄楷 新华基金 栾超 枫叶林私募基金 刘攀	
地点	公司会议室、	
上市公司接待人员姓名	彭宏毅（董秘）。张更生（董事长）参加了2月7日和2月8日活动。	
投资者关系活	调研交流： 1: 在公司发展战略中，行业支付解决方案的纵深是公司重点	

<p>动主要内容介绍</p>	<p>发展方向，目前进展如何？</p> <p>公司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。</p> <p>公司以支付为入口和联结点，围绕商户需求发展新的业务，丰富行业支付解决方案；顺应订单下沉趋势，加强与地市分支行的联结，不断提升市场份额并寻找新产品、新方案的应用机会；成立专职的行业深度解决方案团队，引入相关行业专业人才，不断提升行业深度解决方案的竞争力。行业深度解决方案使得公司对商户的粘性不断增强。也使得公司在银行端形成更强的竞争力。目前公司在智慧云医、智慧旅游、智慧食堂、数字化专业市场、智慧养老等行业形成行业深度解决方案。</p> <p>2：农行以外，其他银行业务拓展情况如何？</p> <p>公司积极开拓非农行金融客户，成立专门团队，开拓建行、工行、中行、邮储、交行、浦发、民生、银联、连通等农行以外行业市场，并取得如下成果：</p> <p>公司的刷脸终端和扫码设备入围建行总行，2022 年建行扫码设备订单数超过了农行。此外公司还在 BMP 项目、银医项目、校园项目以及云打印机等产品上与建行各分支行合作。</p> <p>公司 BMP 及扫码产品入围中国银行总行，并与重庆中行进行商超和银医等项目合作，与湛江中行完成徐闻港智慧港口系统项目合作；实现扫码播报设备独家入围中行总行。</p> <p>公司实现云音箱产品在广西工行入围和供货；实现收银机产品在河南工行的入围和供货。</p> <p>公司实现云音箱和收银机在交行总行入围、调试和供</p>
----------------	--

货，并在解决方案上进行合作。

公司中标邮储总行重点行业 SAAS 服务集中采购项目；完成江西邮储、贵州邮储在云音箱、扫码设备的供货；实现安徽邮储的 BMP 项目合作及中标河南邮储商户服务。

公司实现云音箱、扫码设备、刷脸终端和云打印机多种产品在浦发总行的入围。

公司实现云音箱产品在民生银行总行的入围。

公司完成 49 家酒店、周大福、海发控等重点大型商户的连通卡受理系统升级改造。

3: 请介绍公司的数字化营销业务进展情况和发展前景？

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。近日，公司与中国农业银行股份有限公司签署了《中国农业银行线上营销推广服务商（支付立减类）项目采购合同》和《中国农业银行线上营销推广服务商（公域引流类）项目采购合同》，服务费总价上限（不含可抵扣增值税）分别为 2,143.00 万元/3 年和 20,000.00 万元/3 年。项目采购有效期均 3 年。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。

	<p>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。</p> <p>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；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；支付+营销将丰富公司的商户解决方案，增加商户的粘性，提升竞争力。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 2 月 1 日到 2023 年 2 月 28 日