

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：2023003

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2023年5月15日(周一)上午09:00~17:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长/总经理张更生 2、副总经理黄忠恒 3、董事会秘书彭宏毅 4、独立董事杨小明 5、财务总监江秀艳
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司现金流充沛，为何一直选择购买定期理财而不找机会拓展公司的业务，壮大公司实力。</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司注重现金流管理，每年都有较好的现金流收入，公司现金流充沛。这三年，由于疫情原因，外部经营环境面临较大的困难与不确定性，在这种形势下，公司在保证风险可控的前提下，积极进取，探索新的业务发展机会。</p> <p>困难的外部环境，也给企业到来低成本发展机遇。我们引入了营销团队，以及低成本并购印玛公司，成立了包括创意营销中心、印玛公司在内的营销体系，中标农总行二个标段以及完成20多个省级分行的中标或者试点，拓展了营销新的赛道。我们引入</p>

了养老项目建设团队，成立了养老场景建设部，拓展养老行业解决方案，有望给公司带来新的行业发展机会。我们积极拓展非农行市场，引入相关团队和人才，在建行、中行、交行、邮政、工行等行业都取得一定进展，非农行，收入比例超过 12%。我们在疫情情况下积极拓展行业深度解决方案，在软件、服务收入上逆势取得增长。

抓住机会，引入核心团队以及低成本并购，使得公司节省了大量的现金支出，这也是在困难的外部经营环境下带来的较好的机会。并为未来创造了很好的发展机会。由于这二年的努力，公司将逐步从一家电子支付 IT 方案商提升成为行业数字化方案商，为商户及银行提供电子支付、行业特色应用及数字化营销产品与服务。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，为商户提供统一支付和统一对账解决方案；并以支付为联结，结合行业特色应用、场景建设以及个性化营销，为商户提供数字化整体解决方案及运营服务。

2、公司近两年的业绩显示公司的营收不断下滑，发展似乎陷入停滞，利润有不少来源于定期理财，请问公司今年的工作侧重点是在哪方面，是否涉及人工智能。公司领导是否考虑利用公司手中的现金收购优质公司进行扩张，如有，那公司会选择横向发展拓展自己的业务面还是选择纵深发展提升自己在本行业内的市场份额和影响力。

尊敬的投资者，您好！在过去的三年里，受疫情影响，新增商户数量大幅放缓，导致公司中小商户解决方案中的智能 POS 等硬件产品收入大幅减少。公司积极拓展行业解决方案，增加软件、服务等收入；拓展新行业客户，发展个性化产品，使得利润得以增长。2021 年公司税后理财收入占净利润 22.78%，2022 年公司税后理财收入占净利润 26.30%。2023 年，公司将继续坚持创新驱动发展战略，沿着行业支付解决方案及中小商户支付解决方案两大主方向，不断开拓新产品、新业务、新客户，加大开拓新行业，拓展横向广度；突出重点行业支付解决方案，拓展业务纵向

深度，逐步形成公司的优势行业；紧抓营销系统的战略新布局、新方向，为银行、商户提供一站式营销、品牌运营和品牌创意营销服务，充分利用与头部流量互联网平台合作机会，引公域到私域，增加商户的粘性，打造以用户为中心、跨业态的互动营销体系，支付+营销将丰富公司的商户解决方案，成为公司触达商户的有力手段，有助于拓宽公司业务范围，直达品牌商户，拓展新的行业客户，增加商户的粘性，提升公司竞争力。

3、贵司股票一直没人气，也涨不起来，你们怎么看？

尊敬的投资者您好！二级市场股票交易的波动受多种因素综合影响，请您注意投资风险；公司将努力提升业绩，为股东持续创造价值。感谢您的关注。谢谢！

4、公司未来几年的发展规划是什么？

尊敬的投资者，您好！公司未来主要有以下规划：

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，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；加大开拓新行业，拓展横向广度。

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。

3、紧抓以营销系统为核心的战略新布局、新方向，为银行、商户提供一站式整合营销运营服务，增加客户粘性，提升企业核心竞争力。

4、“数据二十条”出台，有效地挖掘数据价值，逐步构建公司的数据要素业务。

5、紧抓数字中国和信创的机遇，跟上支付“泛终端”时代硬件发展，完善自主产业链和支付软硬件产品体系。

6、抓住契机，迎接数字人民币时代的到来。

5、公司的业务及商业模式有什么特色？

尊敬的投资者，您好！公司逐步从一家电子支付 IT 方案商提升成为行业数字化方案商。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。主要特点有如下两个：

公司以软件及云平台为驱动，以终端设备为载体，营收分为行业解决方案（项目软件、服务、自主硬件+配套硬件）+中小商户解决方案（云平台、软件、服务、自主品牌设备收入占比大）。自主硬件只是公司软件和云平台价值体现（变现方式），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利很好变现方式、实现品牌溢价、扩大企业规模。

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，作为收单行获得手续费、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。

6、公司发布的回购公告中说明回购金额为 4000 万到 5000 万，那公司是依据什么来决定回购资金的多少呢，公司股价近期连续大跌，公司为何还不积极回购完毕呢。

尊敬的投资者，您好！公司在考虑业务发展前景、结合公司经营情况、财务状况、未来盈利能力以及近期公司股票在二级市场表现的基础上，公司拟使用自有资金以集中竞价方式回购公司部分股份，用于员工持股计划或股权激励。截至 2023 年 4 月 30 日，公司通过回购专用证券账户，累计以集中竞价交易方式回购公司股份 742,853 股。公司将继续根据市场情况择机回购股份，并根据回购股份事项进展情况及时履行信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。

7、贵司在雄安试点数字货币推行的怎么样了？

尊敬的投资者，您好！公司积极参与各地的数字人民币试点以及相关商户数字人民币受理环境建设工作。公司目前主要聚焦商户

受理环境建设，包括商户 BMP 系统升级改造，研制或升级数字人民币受理终端设，并在 BMP 商户或者其他中小商户中实现了智能 POS、云音箱、扫码设备和收银（含刷脸）设备等产品的数字人民币受理。2022 年，公司数字人民币受理设备销售达 119,791 台，数量较 2021 年全年增长了 608.61%，数字人民币软件和硬件相关收入较 2021 年全年增长了 598.55%。此外公司还升级迭代并销售了其他可以受理数字人民币的智能 POS、扫码设备以及云打印机等产品。随着数字人民币试点地区的扩大，公司将总结参与试点工作的成果，抓住契机，迎接数字人民币时代。

8、新大陆，拉卡拉，新国都，翠微股份等公司在四月底接连曝出跳码事件，请问创识公司在开展收单业务的过程中是否也有跳码情况存在，以上几家公司在开展收单业务中进行跳码，是否属于恶性竞争，对公司的收单业务不利。以上几家公司自爆跳码后其股价不跌反涨，创识公司有何感想，是否在今后的日常经营中更加大胆一些。

尊敬的投资者，您好！随着 259 号文的推出并且逐渐落实执行，支付领域将会日益规范。公司不是第三方支付公司，不存在跳码问题。259 号文的执行以及日益规范的支付市场，将给公司带来发展机会。

9、公司的终端硬件是自主生产还是外包代工的

尊敬的投资者您好！公司的终端硬件是 OEM 代工生产的。
谢谢！

10、我关注到印码科技成立日期是 2021 年 3 月，请问创识是多少钱、多久时间收购印码科技的，为什么没发公告，另外印码科技的董事长丛登高为创识科技副总，创识收购印码的价格是否合理，是否存在利益输送

截止目前，公司以收购方式持有了印玛科技 60%的股权，受让价格为零。收购后，公司副总经理丛登高担任印玛科技法人代表、董事长。

	<p>11、公司一季度，数字人民币业务如何？</p> <p>尊敬的投资者您好，近年来，随着数字人民币试点的逐步深入，数字人民币的应用场景稳步扩大，将给公司带来更多的业务增长的机会。今年一季度数字人民币收入较去年同期增长43.93%，但收入占比还较小，未来受政策影响较大。感谢您的关注。谢谢！</p>
附件清单(如有)	
日期	2023-05-15 17:28:23