

证券代码：002315

证券简称：焦点科技

焦点科技股份有限公司投资者关系活动记录表

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与焦点科技 2023 年年度报告网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 02 月 26 日（星期一）下午 15:00-17:00
地点	“焦点科技投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长兼总裁：沈锦华先生 财务总监：顾军先生 董事会秘书：迟梦洁女士 独立董事：冯巧根先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、请问 2024 年公司有新的利润增长点吗？公司有收购新的项目吗？公司如何能保持收入和利润的平衡增长？</p> <p>答：利润增长离不开新业务增量的提升，新业务增量主要集中在：1. 客户拓展：从海关公布的进出口企业数据和中国外贸的总体规模来看，中国制造网的付费客户群还有很大的增长潜力。未来我们将对中国制造网的架构和销售体系进行了持续优化，对新客户的开发投入更多精力。2. 提供更多新服务与新产品：未来我们会将更多的新服务、新产品引入到中国制造网，包括以领动建站、孚盟 CRM、企业培训为主的“X 业务”，以及以交易、收款、物流等服务为主的“链路生态业务”。在保持公司收入稳定增长的前提下，公司将通过成本端及费用端的优化（如提升流</p>

量投放效能、利用 AI 工具提升人员效率等），保持收入和利润的平衡增长。公司暂未收购新项目。

二、公司大模型带来的公司业务的帮助？

答：基于多年在 AI 大模型方面的探索和应用，同时考虑到公司整体体量及外贸垂类应用场景，公司业务与 AI 的结合主要集中在 AI 应用层面，暂不涉及自研大模型。在 AI 应用方面，针对外贸企业在贸易流程中的各种需求与痛点，公司于 2023 年 4 月率先在跨境 B2B 领域内推出 AI 外贸助手——AI 麦可，为企业提供智能化、自动化的解决方案，构建企业“数智大脑”。AI 麦可能够有效提升公司与中国制造网用户之间的粘性，帮助供应商提升运营效率和数字竞争力。

三、请问公司如何促进会员客户的增长？

答：在客户拓展方面，中国制造网将进一步提升运营能力，不断推出新的产品或服务以满足不同行业客户的需求，为客户提供更多价值，以促进会员客户的增长。

四、请问公司未来三年的发展战略，以及利润增长的方向在哪？

答：公司自 1998 年推出中国制造网服务以来，二十多年持续在外贸跨境电商领域深耕。近年来，虽然我国外贸出口行业面临着多重冲击和挑战，但压力中依然充斥着机会（线上采购的发展趋势、跨境电商的迅速发展）。所以可以预见，公司在未来几年依然会围绕外贸跨境电商，做大做强原有中国制造网业务（延伸以企业建站、CRM 服务、社媒营销为主的“X 业务”和以交易、收款、物流等为主的“链路生态业务”）的同时，继续新业务的探索与实践。公司利润增长的方向主要在中国制造网业务，通过拓展新客户群体，增加新服务/产品，提升客户的投入和满意度，实现收入和利润的增长。同时，公司也会降低成本，

优化资源配置，提高效率和盈利水平。

五、公司年度业绩环比上升的主要原因是什么？

答：公司年度业绩环比上升得益于公司主营业务中国制造网收入持续稳定增长，同时，外贸生态代理业务及 AI 业务等新业务也为公司带来了新的增长。

六、中国制造网目前英文站会员人数是多少？

答：截至 2023 年底，中国制造网 (Made-in-China.com) 平台在约收费会员数为 24,586 位。

七、请问公司推出的 AI 外贸助手 AI 麦可是否有语音识别、图片和视频生成等功能？

答：在 AI 麦可以帮助供应商进行图片背景消除、通过自然语言生成产品背景图，帮助供应商提供图片处理效率和产品展示效果。在视频生成方面，AI 麦可能通过供应商提供的图片为供应商生成视频，并利用 AI 技术帮助供应商添加字幕、语音、虚拟人形象等视频元素，帮助外贸企业解决视频制作费时费力的问题，提高产品展示效果。

八、公司技术研发和自主创新对比同行的优势体现在哪些方面？

答：在技术体系方面，公司建立了支撑海量并发的先进信息处理和实时交易技术体系、跨端开发及应用技术体系、大规模数据开发及应用技术体系、人工智能开发及应用技术体系，以及提供全球负载均衡服务的基础支撑技术体系、保障各级系统安全的安全技术体系等。在技术人才方面，公司构建了多维度、多层次的技术人才培养、交流体系；营造了浓厚的技术创新氛围；与外部研究机构、高效建立了深厚的技术合作关系。

九、公司作为头部 SaaS 平台，会如何借助 AI 技术优化服

务体验，以提高用户粘性和满意度？

答：公司迅速响应新一轮人工智能技术发展浪潮，将先进的 AI 技术应用于外贸行业，针对外贸企业在贸易流程中的各种需求与痛点，于 2023 年 4 月率先在跨境 B2B 领域内推出 AI 外贸助手——AI 麦可。AI 麦可能够在产品发布、AI 接待、营销拓客等方面为企业提供智能化、自动化的 AI 解决方案，帮助企业提升运营效率和数字竞争力，构建企业“数智大脑”。

十、公司今年是否会加大研发费用投入，公司旗下 AI 外贸助手 AI 麦可是否会再次升级？

答：目前公司的 AI 麦可已涵盖了文字、图片、视频等多种媒体形式，为 B2B 垂直领域的客户提供了数智化功能，目前 AI 麦可已经完成了大部分功能开发，2024 年，AI 麦可的功能迭代重点主要包括：一、企业知识库的构建和应用。公司计划利用 AI 能力并结合客户自身的业务数据和知识，为客户打造专属的企业知识库，从而提升客户的业务效率和价值。例如，公司可以帮助客户实现智能问答、智能搜索、智能推送等基于客户知识库的功能。二、数字人的优化和升级。公司 AI 麦可目前已经上线了数字人功能，后续在这个领域内为客户提供更加自然、人性化、互动性的服务。例如，公司可以帮助客户实现智能客服、智能导购、智能助理等基于数字人的功能。公司将继续优化数字人产品，让它更加逼真、智能、个性化。当然，AI 技术发展迅猛，公司的 AI 产品未来可能还有很多当下尚未发掘的方向，后续公司也会根据市场的需求和反馈，不断地对 AI 麦可进行创新和改进。因 AI 技术系公司多年来一直关注研究的技术领域，在开发 AI 麦可前已具备相关技术团队，当下 AI 麦可的开发及后续升级规划暂不涉及需大幅增加研发费用的事项。

十一、公司目前在全球范围内的市场份额如何？

答：因外贸行业市场广阔，涉及行业、主体数量众多，目前

	尚无法准确测算我司具体市场份额。
日期	2024年02月26日