

证券代码：301380

证券简称：挖金客

北京挖金客信息科技股份有限公司投资者关系活动记录表

2023年8月-2024年3月

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	广发通信、融通基金、浙商证券、银华经济、泰康保险、博时基金、中信建投证券、风炎投资、裕恒资本、泰玥众合、本炎投资、豪景投资、睿豫基金、联储研究院、凯联资本、接力资本、国泰君安、金枫银帆、明睿资本、格雷资产、光华基金、天鹰资产、同花顺、中金银海基金、西南证券
时间	2023年8月—2024年3月
地点	电话会议、公司会议室
上市公司接待人员	董事长、总经理李征先生 董事、副总经理、董事会秘书刘志勇先生 副总经理、财务负责人郭庆先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司业务介绍环节</p> <p>公司董事会秘书刘志勇先生、财务负责人郭庆先生介绍了公司发展历程、业务概况、核心优势、发展规划等。</p> <p>二、互动交流环节</p> <p>Q1：公司各个客户的类型占比？</p> <p>公司主要面向大型行业企业客户提供服务，客户类型包括电信运营商、互联网大厂、国家电网、中国邮政、物流公司、金融类公司、国际4A广告公司等客户，上述客户贡献了公司95%以上的营业收入，其他各类小型客户占比较小。</p> <p>Q2：作为一些大型行业企业的供应商，公司的竞争优势是什么？</p> <p>1、基于长期的技术积累和行业理解，能快速响应客户需求。2、深耕</p>

	<p>大客户领域，大客户资源和服务经验的积累。3、高效执行的管理团队。</p> <p>Q3：数字营销业务收入的占比从 16% 提升到了 40%，23 年跟 22 年比，有哪些变化？</p> <p>主要因为壹通佳悦 2023 年加入合并报表，壹通佳悦公司主营业务为 OTT 营销业务，该业务在公司数字营销业务里占比在增加。</p> <p>Q4：行业性的数据、流量的安全有没有相应的监管？</p> <p>公司严格按照工信部等主管部门的监管要求规范开展业务和建立内控管理机制，一方面通过提高信息系统安全等级认证确保信息系统的安全，另一方面会与客户签订保密协议、数据安全承诺等相关协议，确保客户数据安全。</p> <p>Q5：公司净利润和毛利率这几年一直在下降，这种情况如何改善？</p> <p>随着公司技术水平和服务能力的提升，公司数字化技术应用场景进行了拓展，移动信息化服务能力日渐成熟，数字营销业务渠道日趋丰富，公司大客户战略成效将逐步显现，公司前期的积累在新客户、新业务、新模式中会逐步得到释放，公司整体经营将进入可持续发展的快车道。</p> <p>Q6：公司未来在研发费用上有怎样的计划？</p> <p>过去几年公司在研发投入上有很大的增加，主要投入在数字化技术与应用解决方案和移动信息化业务上，近几年结合国内的经济环境和公司的发展战略，公司未来几年在研发投入上会保持相对平稳。</p> <p>Q7：公司未来两三年的项目储备是怎样的？</p> <p>公司与客户都是的长期合作模式，公司深耕大客户领域，合作客户准入门槛高，通过软件平台与技术服务深度与客户绑定，故与大客户形成较为牢固的关系，公司与客户的合同到期前都会提前续签，以保持合作的稳定和连续性。</p> <p>Q8：壹通佳悦有拓展海外业务的打算吗？</p> <p>壹通佳悦在 2023 年成立香港子公司，设立的主要战略目的是出海营销业务的拓展。基于当前全球经济形势以及国内数字营销发展，国内企业以及为之服务的广告平台，都在寻求新的增量市场，“出海”则是大家的共同选择。壹通佳悦在国内数字营销行业中积累了丰富广告主资源、媒体资源、以及服务经验，具备出海营销拓展的基本能力，在 2023 年下半年，壹通佳悦通过多个途径逐步了解熟悉和开拓海外营销市场。</p> <p>Q9：壹通佳悦的业务稳定性如何？</p> <p>壹通佳悦在核心媒体和核心客户资源方面保持着稳定合作，与主要</p>
--	--

	<p>客户和渠道资源均保持了连续签约，确保了公司业务稳定性。</p> <p>公司的客户范围涉及全部 4A 公司，包括电通、群邑、浩腾、阳狮、华扬等等，2023 年积极主动获取了与三九集团、携程等本土客户的业务合作。</p> <p>公司的渠道资源包括：（1）飞利浦智能电视广告独家代理授权资质，且完成了 2024-2028 连续五年独家代理合作；（2）酷开 OS 智能电视（含创维品牌、酷开品牌及其他酷开 OS 终端）、康佳智能电视、海信智能电视广告资源连续三年核心代理合作授权；（3）哔哩哔哩、小红书等代理合作资质以及多家 MCN 机构达人合作资源等等；（4）新获得夏普智能电视广告资源 2024-2026 三年独家代理授权。</p> <p>客户和渠道资源的长期合作，确保了壹通佳悦业务经营上可以保持稳定、可持续的发展。</p> <p>Q10：壹通佳悦与夏普合作期限是几年？是独家代理吗？</p> <p>壹通佳悦获得夏普智能电视广告资源 2024 年-2026 年三年的独家代理授权。至此，壹通佳悦的 OTT 媒体资源在国产终端和外资终端媒体资源上，均覆盖超过 50%以上的资源占比，尤其在外资终端的全部可售卖媒体资源中占据 80%以上的独家代理权，建立了稳定的核心资源优势。</p> <p>Q11：请问壹通佳悦对未来发展有哪些新的业务规划？</p> <p>1、利用飞利浦与夏普智能电视独家广告资源，为客户提供更多的营销服务机会；2、整合优势资源，策划打造媒体资源产品包，以资源组合策略，为客户提供综合性的投放服务解决方案；3、基于公司媒体资源和客户资源的优势，拓展更多的海外客户需求或海外资源需求，探索“出海”的可能性。</p> <p>Q12：请问久佳信通的主要业务及 5G 业务方面的业务拓展情况？</p> <p>久佳信通主要面向企业客户提供个性化的企业通讯解决方案及运营服务。久佳信通通过定制化系统开发、专业通讯服务平台、API 系统对接等多种形式，向客户提供包括统一消息平台、国内/国际短信、5G 消息、视频短信、AI 语音机器人外呼、隐私号、一键登录等产品，覆盖了验证码、会员通知、会员营销、互动交流等数十个应用场景，满足客户一站接入、统一管理的需求。</p> <p>久佳信通积极布局 5G 消息领域，开发了基于 5G 消息的富媒体解决方案及 5G 消息回落技术方案，并建立了 5G 消息 CSP 平台，已为 20 余家客户注册 ChatBot 并提供 5G 消息服务。</p> <p>同时也在积极探索 5G 视频新通话业务，与中兴通信签署战略合作，双方在 5G 消息和 5G 视频新通话领域开展深度合作和技术交流，并已着手在金融保险、政府政务领域开展相关业务合作和市场拓展。</p> <p>Q13：请问久佳信通有哪些业务经营计划？</p> <p>久佳信通始终将数字化转型作为发展的核心战略，借助于公司强大</p>
--	--

	<p>的技术研发能力，不断深化短信、5G 消息、语音呼叫以及隐私号等通讯服务领域的产品创新和科技升级。</p> <p>公司将致力于在通讯技术领域的持续深耕与创新，加强业务或产品研发投入，特别是在视频短信、5G 消息、5G 新通话及语音项目等核心业务上，公司计划加大产研投入，紧密结合人工智能大模型技术，以推动产品和服务的全面升级，为客户提供更加丰富、高效、安全的通讯解决方案。</p> <p>Q14: 请问久佳信通今年有哪些客户的拓展?</p> <p>久佳信通已与山东电力、冀北电力、重庆电力等多家电力企业，长江商业银行、乌鲁木齐银行、众安保险等多家金融机构，河北邮政、北京邮政、湖南邮政等多家邮政企业，顺丰、德邦等多家物流企业达成合作意向，相关业务即将逐步落地。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 22 日