

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：2021001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 网络会议
参与单位名称及人员姓名	天风证券-李田、关雅心，山证资管-丁千城，途灵资管-茅宇润、周家玮，赋格投资-万雨昕，前海登程-于俊辰，金建基金-张宇滨
时间	2021年4月28日 15:00-16:00
地点	\
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 张更生 董事、副总经理 黄忠恒 董事、董事会秘书 彭宏毅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、简单介绍下 2020Q4 和 2021Q1 的经营情况？未来订单、项目进展？</p> <p>答：2020Q4 收入 27,113.73 万元占全年 61,387.05 万元的 44.17%；利润 7,474.46 万元占全年 14,636.57 万元的 51.07%。公司营业收入主要集中在下半年，特别是第四季度收入明显高于前三季度。</p> <p>2021Q1，公司实现营业收入 8,034.02 万元，比上年同期增长 22.78%，实现归属于上市公司股东的净利润 1,630.89 万元，比上年同期增长 15.05%。</p> <p>公司营业收入季节性特征较为明显，下半年尤其是第四季度收入占比较大，而各季度的费用投入则较为均衡。与去年同期相比，报告期内公司加大了研发、市场、管理等方面投入，公司人员增长约 22.82%，研发费用增长 37.55%、销售费用增长 87.82%、管理费用增长 60.35%。另外去年同期受疫情影响，费用较少，加上今年 IPO 相关费用等因素，造成报告期内三项费用合计较去年同期增长 53.05%，从而使公司报告期内净利润的增幅低于营业收入的增幅。</p> <p>今年第一季度公司继续丰富行业解决方案，自我软件及服务收入增速较快；公司继续加强云平台建设以及“云订单”、“智收银 ERP”等中小商户核心软件研发投入，拓展中小商户解决方案。第一季度自我品牌扫码设备的销售逐渐形成规模，有望继智能 POS、云音箱之后，扫码设备、刷脸设备、智能收银机成为新的业务增长点。公司参与了</p>

成都、雄安、深圳、苏州、北京、青岛和海南等地的数字人民币试点工作。公司研制出双码数字人民币云音箱产品，并在 BMP 商户或者其他中小商户中实现了智能 POS、云音箱、扫码设备和刷脸设备等公司产品的数字人民币受理。

2、农行以外的其他银行预期销售情况如何？

答：公司不断吸引优秀人才加盟，组建专门的业务团队，聚焦新的行业，并利用解决方案的优势和数字人民币机会，拓展中行、建行、工行、邮储银行、交行、银联、连连等市场，农行以外其他市场有望取得稳步增长。

3、能否对数字人民币试点状况和未来对公司的影响做个简单分析？

答：公司参与了成都、雄安、深圳、苏州、北京、青岛和海南等地的数字人民币试点工作。公司存量及增量的 BMP 系统改造升级，将带来软件及服务的收入；公司研制出双码数字人民币云音箱等产品，有望实现规模化销售；数字人民币的推广有望带动智能 POS、扫码设备、刷脸设备等产品的销量增长；公司将抓住数字人民币契机拓展其他行业市场；银行将利用数字人民币试点及推广机会，扩大市场其占有率。数字人民币的推广对公司的业务带来新的发展机会。

4、公司在电子支付行业的竞争优势主要在哪些方面？

答：公司是一家电子支付 IT 方案商，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统一对账，并结合行业特色应用，提升商户数字化水平。

随着移动技术的不断发展，支付方式层出不穷，支付渠道日益多样，商户端的支付场景越来越复杂，商户个性化需求越来越多，方案商将发挥了越来越重要的作用。公司核心系统已经成熟应用至近 30 个行业，公司利用 30 几个行业解决方案以及 BMP 系统占有率的的优势，能够第一时间发现并抓住新的支付方式带来的机会，推动新的业务发展，如数字货币、刷脸支付等。随着云技术、物联网技术的发展，公司及银行带来了拓展海量小微商户等新的市场机会。

“泛终端”时代，硬件产品门槛大幅下降，硬件产品迭代的速度加快，为方案商拓展自我硬件品牌创造了很好的条件。使得公司作为以软件和云服务为核心的 IT 方案商，能够在短短两年间，推出二十多款自主品牌硬件产品，其中云音箱销售突破 300 万台。

5、公司在组织建设和管理上的进展？

答：公司的核心理念是“创造价值、共赢发展”。公司借鉴海尔集团“人人都成为CEO”的理念，倡导合作共赢，自我管理的工作氛围，促使员工自发提高个人工作效率、不断增强个人素质，形成“人均营收高、人均利润高；人均薪酬、人均费用高；组织层级、管理人员少”的特点，提高了组织运转效率。

数字化时代快速变化，充满不确定性。员工仅仅是胜任力是不够的，要具有创造力。公司组织各级管理人员参加《数字化时代管理训

	<p>练》课程学习，并开展全员领导力培训，提升企业在数字化时代应对快速变化及不确定性的综合能力。</p> <p>公司上线了金蝶云星空OA系统，进一步提升了公司信息化水平。</p> <p>企业文化是公司核心竞争力之一，公司将秉持“以人为本”的理念，激发员工的能动性，吸引了更多的优秀人才加盟。</p> <p>6、公司在其他行业拓展的长期规划？</p> <p>答：公司以支付为联结，深入发展对账及差错处理系统，向商户核心系统延伸，形成了智慧景区、智慧医院、智慧港口等行业深度解决方案，使得公司的行业解决方案不断丰富并向纵深发展；在中小商户方向，公司推出了暖到家外卖平台、云点单以及智收银 ERP 等商户核心系统，利用云技术，打造云平台，开拓海量中小商户市场，为海量中小微商户提供服务；公司抓住“泛终端”时代有利契机，持续推出自我品牌硬件产品，不断覆盖受理场景；公司组建专门团队拓展非农行市场，较大幅度提升非农行市场占有率。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021. 4. 30