

证券代码：300248

证券简称：新开普

新开普电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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（电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	博远基金、中航基金、银河基金、国金证券、第一创业证券、摩根士丹利、北京紫薇私募、财信信托、珠海景瑞私募、北京和聚私募、贤盛投资、广州昱阳私募、五矿证券、紫金保险、巴沃私募、伯兄投资、华宝信托、国信证券、上海徐图投资、涌铧投资、富国基金、中冀投资、宁波达蓬私募、瑞民投资、益民基金、上海歌汝私募
时间	2026年1月13日 19:30-20:30
地点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼副总经理赵鑫、副总经理焦征海
投资者关系活动主要内容介绍	<p>(一)公司董事会秘书兼副总经理赵鑫介绍公司基本情况</p> <p>公司是国内高校信息化龙头公司，始终纵向深耕聚焦智慧校园领域，专注于校园管理信息化、教育教学信息化解决方案建设。在校园领域，公司累计服务高校1,400多所，市场占有率超40%，同时，智慧校园中台建设高校200多所。公司以学校数字校园治理为基础，借助中台框架的数字基座、开放平台、低代码平台、新型数据分析应用等，助力学校业务全面数字化转型。公司“小美同学”AI智能体挖掘迎新、教务、就业等信息</p>

化服务价值，实现智能导学；利用星工场智能体创新平台和自研星普系列大模型，支撑智能体建设与学科模型训练，让学生成长更具个性，智慧校园更智慧。

2025 年，AI 战略是公司核心发展主线，基于自研的高校场景垂类大语言模型——“星普大模型”，公司在 AI 门户、智能体编排、数据治理、AI 助手等场景实现广泛应用，在西安交通大学、湖南科技大学、上海电机学院等 30 多所高校完成项目落地并获得高度评价。同时，公司积极推进 AI+教学融合，在产业学院开展 AI 出题、智能批阅、个性化学习推荐、AI 数字人视频生成等实践，并探索向校外高校输出标准化 AI 教学产品。

（二）交流互动环节

问题 1、与阿里系合作的模式与推广进度如何？

回答：公司与阿里云、支付宝等阿里系平台的合作长期保持深度协同，阿里作为战略股东，为公司提供技术、算力、生态等多维度战略赋能，并于 2025 年 5 月 29 日在河南省人工智能大会上，与阿里云就新开普校园大模型项目完成战略签约，构建长期共赢生态。

合作模式上，双方团队深度协同，在迎新等关键节点阿里云派员驻场重保；在校园问答的内容安全防护及特色场景打造方面，双方产研团队实现深度对接；针对新开普校园大模型训练工作，阿里持续提供模型调优支持、算力优惠及政策激励，为合作场景创新与市场拓展奠定坚实基础。

推广进度方面，To B 端聚焦校园核心场景数字化升级，正加速推进校园一卡通、中台门户等产品的技术接入与方案落地，已在西北民族大学、西安交通大学等 AI 项目中实现全本地化部署交付，通过工具标准化+流程标准化将交付能力下沉到办事处，显著降低复制成

	<p>本，具备“千校千面”的规模化交付能力；To C 端依托支付宝“百宝箱”生态，探索面向大学生学习成长的 AI 增值服务，拓宽服务边界与用户价值。</p> <p>未来，公司将持续深化与阿里系的战略协同，充分发挥双方在技术研发、场景资源与生态渠道的互补优势，加速推进 To B 端规模化复制与 To C 端服务落地，持续提升市场竞争力与业务增长潜力。</p> <p>问题 2、2025 年订单何时转化为收入？</p> <p>回答：公司项目交付周期普遍为 6-9 个月，公司将强化全流程项目管控力度，通过优化项目排期、细化节点管理、提升资源调配效率等举措，着力缩短项目实施周期，提升交付质量与效率，保障 2025 年新增订单有序转化为收入。</p> <p>问题 3、2026 年 AI 业务增长的核心驱动力是什么？</p> <p>回答：2026 年公司 AI 业务增长将由标杆客户渗透、单项目价值扩容双轮驱动。一方面，以西安交通大学等高校为标杆的成功案例，通过切实对高校的提质增效、精准育人的价值呈现、客户传播带动高校间的经验互鉴，形成显著的规模化效应，实现优质客户群体的快速扩容；另一方面，高校 AI 采购需求已从单一模块（如 AI 门户）升级为校级 AI 中台、数据治理、智能体集群相结合的系统性采购，伴随需求持续增加，项目逐步呈现规模变大的趋势。AI 技术作为高校实现提质增效、精准育人的核心工具，需求刚性持续增强，为公司 AI 业务增长提供持续动力。</p> <p>问题 4、标杆项目（如西交大）能否标准化复制？</p> <p>回答：公司已针对西安交通大学启动交付模式标准化工程，将项目实施过程中的核心能力沉淀为可复用的</p>
--	--

	智能问答引擎、意图识别框架、多模态交互组件、指标库、权限引擎、特色 AI 工具集及部署运维体系，打造"标准化平台+行业化组件+客户化交付"的模式，持续沉淀共性组件，缩短客制化交付周期，实现边际成本递减，有效破解不同高校间权限设置、数据架构、业务流程存在差异的痛点，为 AI 校园解决方案的规模化复制奠定坚实基础。
附件清单	无
日期	2026 年 1 月 13 日