

荣联科技集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	调研人员：中金银海 雍心；多伦多（香港）私募 姚海云；华海资本董承明；上海约牛 虞文娟、张思龙；含章基金 李贵林；华融嘉业 焦敬；个人投资者：肖丹。 上市公司接待人员：公司副经理、董事会秘书 邓前
时间	2026 年 7 月 22 日 16:30- 18:00
地点	公司八层会议室
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	一、邓前先生进行公司介绍 荣联科技集团股份有限公司（以下简称“公司”或“上市公司”）是一家专业的企业级数字化服务提供商，公司积极布局算力服务、数据服务、AI应用服务业务，覆盖IT信息服务、云计算、大数据、物联网、机器学习等领域，深耕金融、互联网、政府公用、智能制造和生物医药等行业，建立了覆盖全国的营销和服务网络。公司紧跟信创业务发展趋势，加强与国内主流IT厂商合作，积极推进产业链上下游合作生态建立，不断丰富国产信创产品的服务能力。公司取得并持续保持了业务拓展所需的一系列核心资质，巩固了公司在信息技术服务领域的专业地位。2021年上半年，公司发生控制权变更事项，正式开启了由济宁国资控股的全新发展阶段。 二、互动交流

	1、公司目前布局的三大服务内容包括算力服务、数据服务和 AI 应用服务，公司的资源主要倾斜在哪一方向？ 答：公司资源倾斜主要考虑 IT 市场趋势和市场业务的变化等因素情况。算力服务业务对公司资金的需求量比较大，数据服务和 AI 应用服务则更多是对工程师技术能力方面的要求，两者实际并不冲突。公司在资源分配上，目前对算力服务业务有更多倾斜。公司优化了与金融机构的合作，精准匹配信用政策，采用供应链金融等灵活方式有效解决规模资金需求。目前 AI 应用类的业务需求比较散，很难放量。 2、公司深耕的主要行业中，运营商业务拓展情况如何？ 答：公司紧跟技术发展趋势，关注行业机会，根据行业 IT 投资规模和商务合作条件决定行业拓展方向，组建或调整销售团队和技术团队。在运营商业务方面，公司往年曾持续参与中国移动、中国电信等运营商行业客户重点项目建设，支持国家云、信创云的建设。近几年，公司可参与的业务机会比例有所下降，公司在行业投入方面做了一些调整，运营商业务营收规模总体较往年有所收缩，近三年仍维持了相对稳定。 3、公司自有产品生信存储一体机是否可复制到医疗影像等其他医疗领域中？公司自研存储和其他公司相比，公司的成本优势体现在哪些方面？ 答：公司在生物医疗领域深耕行业 10 余年，生信一体机是公司早期自研的基因组数据分析、解读与数据管理一站式服务平台，服务支持精准医学研究、司法鉴定服务、基础科研服务、农业应用服务等多个领域。该项业务总体占比小，市场占有率不大。公司并非把自己定义为存储产品厂商，公司作为 IT 解决方案提供商，主要面向生物行业客户提供整体打包解决方案和服务，公司的成本优势主要体现在技术能力方面。 4、国资股东对公司政务市场业务的支持情况？
--	--

	答：山东济宁国资股东入主实控上市公司以来，公司依托国资股东平台优势，在资金信用方面获得了重要支持，争取到与意向金融机构的合作；同时协同助力公司拓展政务市场，参与了一些当地 IT 信息化项目建设，项目规模占公司整体营收规模比例不大。 5、近期公司控股股东山东经达与王东辉先生协议转让股份的情况？ 答：公司控股股东山东经达拟协议受让王东辉先生 8%的股份，股东双方之间基于较强的合作意愿，经友好协商达成。据公司了解，目前股东双方就股份协议转让事宜正在积极推进过程中。关于后续阶段性重要进展情况，公司将对外发布相关公告信息。 6、对比同行业可比公司和近期一些新进入 AI 算力业务领域的公司，公司未来的增长及核心竞争力是什么？ 答：首先公司不会参与重资产 AI 算力项目，公司所处的软件与信息技术服务业市场总体每年都在增长，但在行业增长趋势过程中，只有公司经营扎实、稳健，就会有机会。公司当下主要经营目标是深化产业链上下游合作，维护好公司与现有客户资源的稳定合作关系，加强对客户需求的深度理解，加强服务的粘度，维持现有业务基本盘。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	公司在本次活动中严格遵守相关法律法规要求，不涉及未公开披露的重大信息。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	