证券代码：300687 证券简称：赛意信息

**广州赛意信息科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

 编号：（投关）2020-001号

|  |  |
| --- | --- |
| 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  |
| 参与单位名称及人员姓名 | 摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、景顺长城基金管理有限公司、天风证券研究所 |
| 时间 | 2020年10月21日上午10:30-11:30 |
| 地点 | 广州高德置地办公室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书、副总经理柳子恒 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 会议开始，柳子恒先生首先对公司情况进行了介绍，其后与会人员进行现场交流。**一、公司情况介绍**公司成立于2005年，拥有多年的企业数字化建设经验，专注于面向制造、零售、服务等行业领域的集团及大中型客户提供完整的数字化及智能制造解决方案产品及相关实施服务。公司作为助力行业和众多头部企业实现“数字化”转型的长期实践者，结合多年深耕企业数字化建设与服务的经验，形成以用户需求为主体，以强化新技术建设、构建新业务场景以及完善新组织生态为三翼的“一体三翼”战略。近年来，公司持续聚焦企业级数字化应用、智能制造及工业互联网市场，咨询顾问团队始终紧跟技术发展潮流，坚持为客户创造商业价值，提升用户体验。同时，公司对外积极开展围绕企业级数字化解决方案领域的相关投资，扩大公司在企业数字化及智能化领域的产业布局。财务数据方面，2014年至2019年，公司营收复合增长率超过30%。智能制造业务领域近三年营业收入复合增长率近90%，毛利率逐年提升至2019年的31.56%，业务收入占比由2017年的10.36%增加至2019年的24.58%。公司刚完成3.2亿的可转债项目，募集资金已经到账，其中超过80%将投向智能制造解决方案升级项目，以持续保持公司在国产工业软件运营领域的研发优势和产品优势。行业客户方面，公司专注于高景气度行业的客户拓展，在PCB半导体、泛家居、通信电子及相关零部件等行业持续深耕，拥有深南电路、索菲亚等头部客户。基于大型头部制造业企业多地点多工厂的性质，公司首次项目通常以单工厂为切入，以多工厂推广进行复制，公司的自主智能制造产品S-MOM等标准化产品加速推广，带动智能制造业务领域获得持续增长。**二、主要问答内容****1、华为业务占公司营业收入的比重是多少？**2017年、2018年、2019年，公司第一大客户华为技术的收入占比分别为60.64%、45.24%、38.51%，收入占比呈下降趋势。公司作为华为技术的核心企业级信息化及数字化服务供应商之一，近年来始终为华为技术提供优质的相关服务，与华为技术合作关系稳定。2019年公司获得华为顶级战略合作伙伴殊荣，赛意自主解决方案已入选华为严选商城，SMOM系统进入鲲鹏生态，加速推进企业私有云方案。同时，公司与美的集团、视源股份等中大型企业客户保持了稳定的合作关系，集团型或大中型企业客户黏性较强且企业信息化需求旺盛，叠加公司在新客户上的开拓成果，公司客户结构持续优化。**2、国产化趋势对公司会产生哪些影响？**为保护国家信息安全，各行业监管部门在对各自监管的行业信息化建设工作的指导意见中明确提出了“安全”、“可控”、“自主”的要求，这一措施加速了信息产业的国产化替代过程。由于技术水平的限制，完全实现IT系统的软硬件产品国产化替代还需要较长时间，抓住新技术、新模式应用的机会是实现国产化替代的关键步骤。近些年，伴随着云计算、移动互联网、大数据、社交网络、物联网等一系列新兴技术和产业的兴起，软件与信息技术服务行业发生了很大的改变，这为国内本土IT服务提供商提供了非常有利的发展时机。在市场上，公司明显感受到了国内大中型、集团型企业客户对国产化IT系统建设的强烈需求。公司作为技术密集型企业，核心竞争力主要体现在拥有较强的实施开发能力和技术研发能力，在这一机遇下，公司将始终重视技术创新，不断加大研究开发的投入，同时积极开拓市场，使公司的产品与服务具备持续创新能力与市场竞争力。**3、公司所服务的集团及大中型客户每年IT预算是多少？**公司所服务的集团及大中型客户一般IT预算约占其营业收入的千分之五，可以预计未来3-5年国内大中型制造业企业的IT预算投入会持续攀升。公司下游主要为通信、电子、半导体、家电等高景气行业的头部客户，在经济不景气环境下，预计客户对精细化管理诉求更高，制造数字化方面投入意愿将会提升，从而给公司带来更加广阔的市场前景。**4、中美关系现状对公司业务有何影响？**公司相关业务的营收持续保持平稳，整体来看，中美关系现状对公司业务影响较小。会议结束。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年10月23日 |