

广州赛意信息科技股份有限公司

2020 年度总经理工作报告

2020年，新冠疫情的爆发及全球化的扩散，导致许多国家遭受重击，经济倒退，至今全球防疫形势仍然严峻。我国由于及时采取关键的强制性措施，疫情被很好地控制在一个较小范围内，并未全面扩散，因此得以率先复工复产。后疫情时代下，国内大型制造业企业对于供应链协同数字化和制造过程智能化建设的重要性认识明显加强，公司所处的企业级数字化及智能制造市场年内呈现出客户意愿明确、需求迫切、投入力度加大等特点，可以预计越来越多的企业将采用更多的高科技，尤其是数字化技术提升运营能力及制造水平。

报告期内，公司积极应对疫情带来的挑战及机会，市场端，通过发挥行业经验沉淀、方案配套联合、生态协同等优势，快速响应客户市场需求，订单签约规模较往年有良好提升，截止年末，公司全年新签订单超过18亿，同比增长55%，全年实现营业收入人民币13.85亿元，同比增长28.79%，实现归属于上市公司股东的净利润人民币1.76亿元，同比增长165.37%，服务客户600余家，业务发展动能保持上升态势。

产品端，公司对内持续加大产品研发投入，持续提高软件成熟程度，尤其着力提升工业管理软件的基础代码框架化、业务逻辑组件化、行业套件配置化等产品化能力；对外在数字化中台产品等领域稳健开展相关投资，不断完善企业级服务领域的产业布局。

运营端，2020年公司进一步推进项目全成本管理，在项目资源计划编制、项目成本估算、成本预算基准设定、项目过程控制、项目回款跟进等方面，不断完善项目运作体系，不断改善经营质量。

一、主要经营情况及重大事项

1、智能制造板块业务保持可观增速，其中软件许可销售收入较快上升

2020年，数字化发展意识在企业级客户群体中快速增强，针对供应链协同及智造协同的投资不断加大，公司智能制造板块业务发展全年保持可观增速，2020年营业收入同比增长56.33%，收入占比自上年同期的24.58%提升至29.83%，该部分收入主要来自于上述应用分类中生产调度和过程控制类软件的产品销售、

实施部署及后续的升级支持。

全年来看，公司在该板块业务的毛利率也有较大提升，自去年同期的31.56%提升至41.03%，主要由于产品成熟度持续提高并获得市场认可，客户对软件许可付费意愿提升，全年软件许可销售收入增速与去年同比增长149.69%，增速较快，毛利贡献边际效益明显；实施收入部分由于产品化能力提升，项目定制化开发程度下降，项目实施周期缩短，对板块业务的毛利率提升亦有良好支撑作用。

制造业是实体经济的主要代表，是国家立国强国之根本。2021年4月14日，工信部会同有关部门起草了《“十四五”智能制造发展规划》（征求意见稿），面向社会公开征求意见。征求意见稿提出，到2025年，规模以上制造业企业基本普及数字化，重点行业骨干企业初步实现智能转型，我国智能制造装备和工业软件技术水平和市场竞争力要求得到显著提升，国内市场满足率分别超过70%和50%。

作为智能制造的逻辑载体，工业软件是智能制造和工业互联网建设不可或缺的一环。按照应用分类，工业软件大致可以分为研发设计类、生产调度和过程控制类、业务管理类三大领域，具有分析、计划、配置、分工等功能，能够从机器、车间、工厂层面提升企业生产效率、促进资源配置优化、提升生产线协同水平，对工业化与信息化融合、数字世界与物理世界融合有举足轻重的作用。

公司面向市场提供的S-MOM制造运营产品家族，是以智能工厂为框架蓝图，主要面向离散行业，尤其是当中的家电、通讯设备及元器件、装备制造、定制家居等行业客户，自主设计开发的一套工业软件产品群，包括从供应链端开始，至物料流转、计划排程、制造执行、质量控制、仓储管理、设备管理、工况数据采集等全方向、完整的多个功能模块。数字化系统与现实生产制造之间的基础信息流整合，让多工厂、多车间的信息互通，打破产能共享、质量、供应链需求、物流等生产环节之间的信息孤岛，实现研发到出货之间所有流程的资源信息共享，最终实现企业信息化和自动化两化融合。本年度公司研发团队着力提升该产品家族在基础代码框架化、业务逻辑组件化、行业套件配置化等方面的产品化水平。

此外，公司智能制造咨询团队，依托申报国家智能制造试点示范项目的企业案例为主要参考蓝本，结合《国家智能制造标准体系建设指南》归纳出企业智造转型五阶魔方，将建设指南提出的制造架构中生命周期和系统层级维度进行保留，将智能功能维度细化到转型路径，从而为企业制造数字化升级的实现路径进

行了充分阐述。

进一步地，持续构建或融入生态体系不断提升产品行业势能，加强公司在企业级工业软件市场的综合竞争力，是公司巩固板块业务良性发展的重要举措之一。公司是华为云战略级合作伙伴，重点聚焦于智能制造及工业互联网领域解决方案等企业级应用的云端落地，SMOM产品家族于年初一月正式通过华为鲲鹏兼容性认证，智能制造咨询团队在下半年开始与华为云积极合作，在非金属矿物制品业取得了良好的订单合作进展，为咨询先行，引导软件云上落地模式打下了良好的示范基础；公司行业及方案团队还与赛意产业基金成员企业紧密配合，通过共享客户资源，推出联合解决方案等举措提升赢单率，不断做大工业软件业务“朋友圈”，增强板块业务成长厚度。

总体看，对于企业而言，在国家大力推进智能制造的过程中，不论是老工厂的智能化改造，还是全新的数字化工厂建设，作为智能制造的核心系统，MOM制造运营管理已成为企业应用的“刚需”，此方面的IT支出，在大中型制造业企业逐步完成核心ERP大规模建设后，呈现出新一轮的接力态势。公司将把握市场发展的良机，在新的一年里加大构建和优化生态体系力度，以不断提高市场占有率；通过加强细分制造业务场景的云上产品创新，并在订阅式付费模式方面开展探索及实践，增强客户粘性，提升客户使用习惯，优化板块业务收入流。

2、泛ERP业务稳步提升，中台产品业务高质量发展

泛ERP业务管理软件领域方面，报告期内公司在该领域的业务保持稳中有增，营业收入同比增长16.35%，受益于市场在疫情后的恢复，订单环境改善，管理团队经营运作能力不断提高，成效明显，毛利率自去年的28.78%提升至34.11%。

数字化时代下，营销手段日新月异，市场竞争不断加剧，要求大型企业在保证内部体系的稳定支撑的前提下，亦要对前方市场的变化敏捷响应、灵活运转。前台作业系统需要持续创新，讲究快速迭代，后台基础系统信息存储和计算企业的核心数据，要求加强成本与风险控制，并对信息披露负责，应越稳定越好。时代背景下，大型企业的数字化系统组成逐步形成了“前台（应用层）-中台（逻辑层）-后台（数据层）”的体系架构。报告期内，公司依托自身的研发能力构建的业务及数据中台产品得到较大发展，在泛ERP板块业务中的占比不断提高，持续为客户创造商业效能。以某新型塑料管道国内前十强企业为例，通过与赛意信息合作构建业务中台，有效支撑其数字化渠道营销及数字化采购业务，客户可

以透视经销商库存和销售足迹，为公司高层进行销售数据分析提供依据；其售后服务系统通过大数据、云计算等技术的应用，实现了“产品+服务”模式转型。

报告期内，公司还通过投资基甸科技，进一步完善业务中台领域的产品布局，基甸科技成立于2011年，是一家基于财务数字中台产品，为企业提供业财融合、财务作业数字化及智能化转型落地工具，以及通过数据驱动管理模型为大中集团型企业在管理会计体系构建、全面预算、信息披露及合规、集团财务合并等方面提供专业化产品及服务的领先企业。其核心团队积累了超过20年财务领域的专业经验，其典型客户包括：日产全球Nissan Motor Co., Ltd.、北京滴滴无限科技发展有限公司、北京奔驰汽车有限公司、东风汽车有限公司、上汽大众汽车有限公司、上汽通用汽车销售有限公司、广汽商贸有限公司、海信集团有限公司、广州白云山医药集团股份有限公司、中国人寿保险股份有限公司等大中型集团企业，在汽车、医疗、金融、互联网等行业有较强的产品及技术优势。通过此次收购，公司在中台软件产品领域的实力得到进一步增强，公司优质客户数量进一步提升。

新的一年里，公司将加大自研中台的产品化投入，加大与头部客户共创数字化系统的力度，满足客户在复杂快速变化的商业环境中需要灵活应变、敏捷实现的业务运营创新需求，协助企业实现业务在线化、运营数据化、决策智能化的数字化转型目标。着眼于未来3-5年处于高景气度、高增速的中台及前台数字化转型业务的开拓。

3、充分利用政策新规，完成资本市场再融资

报告期内，公司综合考虑公司资产负债结构、经营发展趋势以及未来流动资金需求，积极推进再融资工作落地，顺利完成了规模为3.2亿人民币的公司可转换债券的发行，公司资金实力得到进一步提升。可转债项目所募集资金，用于智能制造解决方案升级研发项目及工业互联网云平台继续研发项目，为公司相关自主产品的产品化程度进一步提升，降低交付成本，进一步提升智能制造板块业务毛利率打下了坚实基础，为公司可持续发展注入动力。

二、2021年公司经营计划

（一）行业发展趋势

2020年11月3日，十九届五中全会通过的《中共中央关于制定国民经济和社

会发展第十四个五年规划2035年远景目标的建议》正式对外发布，提出坚定不移建设制造强国、质量强国、网络强国、数字中国，推进产业基础高级化、产业链现代化，提高经济质量效益和核心竞争力。

2021年4月14日，工信部公布了《“十四五”智能制造发展规划》（征求意见稿），要求到2025年在供给能力上，智能制造装备和工业软件国内市场满足率分别超过70%和50%，主营业务收入超50亿元的系统解决方案供应商达到10家以上。

征求意见稿对工业软件提出具体要求，明确提出要合力发展工业软件产品。支持软件企业、装备制造商、用户、科研院所强化协同，联合开发面向产品全生命周期和制造全过程各环节的核心软件，研发嵌入式工业软件及集成开发环境，研制面向细分行业的集成化工业软件平台。推动工业知识软件化和架构开源化，加快推进工业软件云化部署。依托重大项目和骨干企业，开展安全可控工业软件应用示范。

征求意见稿还专门设置了“工业软件突破提升行动”专栏，列出了研发设计类软件、生产制造及控制类软件、经营管理类软件等6类需突破的软件。明确到2025年，突破一批研发设计软件，开发一批行业专用软件，控制执行、生产制造和经营管理等软件市场竞争力进一步提升，研发一批达到国际同类水平的新型软件。

纵观我国过去产业发展的战略部署，工业软件的“身影”都贯穿其中。无论是提高制造业创新能力，推进两化深度融合，强化工业基础能力，还是推进制造业结构调整，都需要工业软件在制造业全环节的渗透融合。革故鼎新，正当其时，公司将坚持自主研发道路，聚焦企业级服务市场主航道，深耕工业管理软件及数字中台领域，巩固和提升竞争优势，不断为社会和客户创造价值。

（二）公司经营计划

2021年，公司将围绕以下几方面开展经营管理工作：

1、加大自研软件销售收入力度。在2020年良好业务发展基础上，继续将技术作为战略制定的核心因素之一，进一步推进自主研发，不断提升公司在工业软件及数字化中台方面的产品化能力，加大自研软件销售收入，力争在2020年基础上取得翻倍增长，不断提高产品的市场占有率。

2、进一步构建和优化生态伙伴体系。近年，新技术不断演进、产业环境变化迅速，客户对一体化解决方案的期望越来越高，产业边界逐渐模糊，通用的底

层基础设施厂商，与丰富的应用层产品厂商共同开展价值共创成为潮流。良好的生态体系及伴生的营销网络一定程度决定了企业的市场竞争力，公司将进一步加强与生态伙伴的深度合作，不断连接外部资源，与合作伙伴共同利益共享、合作共赢。在业务模式上，公司将通过加强细分制造业务场景的云上产品创新，与生态伙伴的方案整合并推向市场，并积极在订阅式付费模式方面开展探索及实践，以增强客户粘性，提升客户使用习惯，优化板块业务收入流。

3、合理利用资本市场融资工具加快发展，提升公司长期发展潜力。公司将积极研究资本市场融资工具，合理利用资本市场优化资源配置的功能，长远规划，为公司壮大整体研发实力提供充足的资金支撑，在规范运作下不断取得高质量发展。

广州赛意信息科技股份有限公司

总经理：张成康

二〇二一年四月二十六日