

证券代码：839790

证券简称：联迪信息

主办券商：东兴证券

南京联迪信息系统股份有限公司 关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

南京联迪信息系统股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年8月29日接待了3家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2022年8月25日至2022年8月29日

调研形式：网络调研、电话调研

调研机构：红塔证券股份有限公司证券研究所、财通证券股份有限公司计算机行业分析师、开源证券股份有限公司北交所研究中心

公司接待人员：董事长兼总经理沈荣明、董事会秘书兼财务总监丁晓峰

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1：公司未来 3-5 年的发展规划或发展战略是什么，未来公司主要布局的方向或增长点是什么？

回复：

公司是一家综合软件开发与信息技术服务提供商，自设立以来一直从事软件开发服务相关业务。经过长期对中日信息技术服务的沉淀，已在以电力为主的公用事业行业，金融行业等方面形成了自有核心技术的信息化解决方案，相关成果也曾获得上海市科学进步奖。

在此基础上，公司未来的战略定义为聚焦行业化、践行技术化。未来 3-5 年，公司将以北交所上市为发展契机，将利用募集资金开展募投项目建设，通过

扩建软件交付中心、扩大人员规模推动公司业务增长，提升公司产品和技术研发竞争优势，充分利用在电力等公用事业行业定制化软件开发的契机，通过产研融合的方式不断积累相关行业业务功能模块和相关开发技术，提升公司在电力等相关行业的技术能力和品牌影响力。

同时公司也将布局和拓展数字中台市场，通过研发的数据技术平台对相同行业的项目或不同行业存在相似业务流程的项目提供强有力的技术支持，推进提升公司的数字化能力，保持和继续加大对企业级应用的研发投入，继续积极布局人工智能、移动互联、智慧物联等新兴领域，极力提升自身的开发技术水平，推动公司业务发展。

在市场开拓战略方面，为保障公司利润的持续增长，一方面，公司将进一步拓展服务客户的地域范围，将多年来的电力行业信息化业务经验和科技成果应用于其他省份的电网公司，从而实现收入的稳步增长；另一方面，公司将不断增加研发投入，提升软件开发效率，降低软件开发成本，保持公司产品较高的技术含量和较强的市场竞争力，提高公司产品的整体毛利率。

公司将结合行业发展趋势，利用好资本市场平台，按照战略规划，采用适合的运营策略，进一步提高公司的盈利能力和综合实力。

问题 2、如何看待公司在国际 IT 服务外包市场的竞争力，逆全球化对公司海外市场是否会产生影响，东南亚等其他发展中国家未来是否会对中国 IT 服务外包市场形成竞争？

回复：

1、公司在国际 IT 服务外包市场的竞争力

公司是江苏地区软件行业中起步较早、规模较大的本土软件企业之一，依托品牌、人才、技术、市场、交通区位、综合成本等优势，以南京、泰州为国内软件开发基地，加之上海和东京的分、子公司销售渠道，积累了数百个国际、国内大型行业项目的成功实施经验。公司的海外业务规模较大，已在对日本软件开发与服务领域经营二十余年，属于行业内进入对日本软件开发领域较早的企业之一。

公司在国际 IT 服务外包市场（主要是日本）的竞争力主要体现在技术开发和项目管理等以下几个方面，具体内容如下：

（1）技术经验优势和项目管理优势

日本客户对项目质量要求较高，对价格敏感性相对较弱。东南亚的竞争对手由于起步较晚，无论是软件开发管控技术还是对大数据、5G、人工智能、边缘计算、微服务等新兴技术的应用于中国顶尖的软件外包开发商尚有很大的差距。

针对日本 IT 市场，公司自 1999 年日本市场业务开始以来至今，已经服务超过 40 家以上客户，主要集中在金融、通讯、汽车后市场等行业。公司除了承接日本软件一级承包商转包工作以外，还面向最终客户提供包括从技术咨询、要件分析等上游工程开始，到后期运维的全生命周期的服务，公司也积极将中国国内市场上应用成熟的人工智能等技术方案引入日本市场，满足了日本终端客户对新技术应用、行业知识等方面的高要求。东南亚的竞争对手大部分的软件外包服务尚处于 ITO 的阶段，与公司主要盈利来源的 KPO 服务尚有较大的差距。

公司拥有长达二十多年的海内外客户软件技术开发和管理经验，积聚了涵盖行业咨询、项目管理、技术专家、平台建设运营、各类型 IT 技术等各方面的专业设计和开发人才。在项目开发和管理过程中，严格按照 CMMI5、ISO9001、ISO27001 等各类规范进行项目管理、确保信息安全，具备强大的交付能力和向客户提供多维度服务的能力。

（2）客户和市场优势

日本是公司离岸软件服务业务的主要市场。近年来，由于人口结构继续老龄化，IT 技术人员供给不足，日本企业软件服务需求增多。公司针对国外市场建立了海外营业部，负责挖掘和管理国外客户，支持各事业部的销售业务。公司旗下子公司日本联迪从事软件开发服务及软件产品销售，并承担了公司部分对日本的售前服务、销售、系统前期设计、系统运维服务的职能。经过 20 多年的市场耕耘，公司主要客户均是日本大型上市公司和大型信息系统集成商，例如软银、CAICA 等。日本客户的保守文化决定其忠实度较高，加之公司持续为其提供软件开发和升级服务，熟悉其需求和上一代信息系统的情况，竞争对手很难以价格优

势抢占。近年来，随着日元贬值，从事低端业务或者资本实力不强的软件外包商由于毛利率降低，逐步退出了该行业的竞争，对日软件外包已逐步形成大型公司竞争的局面，市场趋于集中。联迪信息上市后，具备了技术和资本的双优势，竞争优势将更为明显。

（3）人力技术优势

在二十余年的日本市场开拓过程中，公司始终坚持行业知识与最新技术并重，培养了一支高素质的服务团队。公司培养了一批既懂行业专业知识，又掌握丰富软件开发经验的软件工程师团队。虽然东南亚的人力资源更便宜，但由于技术能力的差异，尚不能对中国先进软件外包企业构成威胁。公司拥有并充分发挥先进的项目管理体系、模块化开发的技术模式以及自主研发的软件开发工具的优势。公司搭建了与相关行业软件开发相适应的管理体系，积累了丰富的软件开发工具、行业功能模块及底层框架编码技术储备。这些优势可以将人力的成本大幅降低。例如，在软件开发过程中，由于模块化的开发模式和丰富的技术储备，需求变更的情况相对较少，重复劳动减少，开发工时就可以相对减少，质量更高，成本更低。

2、逆全球化对公司海外市场是否会产生影响？

公司的海外市场主要在日本，日本是公司离岸软件服务业务的主要市场。日本经济产业部已于2018年9月发布了《克服IT系统的2025年悬崖》和《数字化转型（DX）的全面部署》；同时2020年5月日本发布的2020年版《制造业基础技术的振兴政策》白皮书“提到了全球新冠疫情会加大促进日本落后的数字化转型（DX）”；这些日本实施策略，是国家层面对制造业现状的认知和未来的预测，在继续弘扬制造业现场优势的基础上，日本主动追求变革，数字化转型已经势在必得。近年来，由于人口结构继续老龄化，IT技术人员供给不足，日本企业软件服务需求增多。对日软件开发业务是公司的主要业务，主要包括公司为日本最终客户及一级软件接包商提供软件开发服务及软件产品销售服务业务，这两类业务收入均来自于日本市场。我们在《招股说明书》中进行了相关的风险因素披露，目前公司在日本市场的营业收入仍然占较大比重，未来对日软件开发业务仍将是公司重点发展的业务。

逆全球化对公司海外市场可能会产生一定影响，公司将保持对逆全球化的关注、并积极应对。比如公司在保持开拓日本市场的稳定投入之外，重点开拓了国内软件开发与服务市场以及自主产品研发。

特别说明的是，公司在软件领域已经形成一定壁垒，公司核心业务是定制化软件开发服务，核心竞争力主要体现在软件开发项目管理能力，在软件外包服务细分领域已形成了一定的技术和经验壁垒。软件行业是典型的智力密集型行业，软件开发依赖软件专业技术人员的知识、技能和经验。软件服务行业最重要的竞争力在于性价比较高的人力资源、专业能力和能够提供快速响应客户需求的解决方案。基于以上，行业客户对 IT 系统在运行和维护上的可持续性和稳定性要求极高，客户黏性较强。

3、东南亚等其他发展中国家未来是否会对中国 IT 服务外包市场形成竞争？

东南亚等其他发展中国家未来是会对中国 IT 服务外包市场形成一定的竞争，但从政策、目标市场、人力资源、技术等方面来论述的话，公司在国家政策支持、目标市场稳定、人力资源管理高效有序、技术核心竞争力强等方面竞争优势，将有助于公司稳定向好发展。

（1）国家政策支持

《关于促进服务外包产业加快发展的意见》：提出坚持改革创新，面向全球市场，加快发展高技术、高附加值服务的外包产业；拓展行业领域，大力发展软件和信息技术、研发、互联网、能源等领域的服务外包，推动产业链向前端延伸，为大学生就业创造更多机会；通过加大财政支持力度、完善税收政策、加强金融服务以及提升便利化水平等，培育一批创新和竞争能力强、集成水平高的龙头企业，扶持一批“专、精、特、新”的中小型企业，加快推动国内服务外包产业转型升级，提升产业国际竞争。

（2）目标市场稳定

作为国际软件市场分工的主要方式，全球离岸软件服务市场自上个世纪 90 年代开始至今，已形成以美国、欧洲、日本三大区域为主要发包方，以印度、爱尔兰、中国等国家和地区为主要接包方的市场供求格局。其中，美国的离岸软件

服务市场主要被印度占据，日本离岸软件服务市场主要被中国占据，欧洲离岸软件服务市场主要为爱尔兰等国家所消化。这种区域产业分工格局既与成本因素、地理位置及文化习俗息息相关，也受产品交付质量、业务覆盖能力等因素的影响。

公司的海外业务规模较大，已在对日本软件开发与服务领域经营二十余年，属于行业内进入对日本软件开发领域较早的企业之一，客户黏性较强。客户多为日本知名的大型计算机软件服务企业及行业终端客户。经过长期的密切合作，公司的服务层次、技术水平、行业经验以及跨文化沟通能力获得日方客户的认可，成为部分日本大型企业的重要战略合作伙伴。公司所处的公用事业（电力、交通、环保、水务水利等）、金融行业、汽车后市场和新零售行业等行业客户对 IT 系统在运行和维护上的可持续性和稳定性要求极高，在筛选软件服务商时，对后者的信誉、项目经历、双方的历史合作等极其看重，因此该行业进入壁垒极高。同时由于 IT 系统的复杂性，系统的改动往往牵一发而动全身，且系统的运维保障又依赖于跟软件服务厂商的长期、持续地互动与合作，因此双方合作一旦达成客户一般不会更换供应商。

（3）人力资源管理高效有序

我国人力资源丰富、基础设施完备、技术水平良好等比较优势仍将在较长一段时期内存在，进一步推动我国离岸服务国际竞争优势的提升。但同时由于人力成本上升等因素影响，我国劳动力成本优势逐步减弱，将导致软件服务市场面临洗牌。为提升竞争能力，保持和提高盈利水平，软件服务公司需要进行业务升级，提高业务附加值和走行业专业化路线。

公司充分发挥先进的项目管理体系、模块化开发的技术模式以及自主研发的软件开发工具的优势，并将部分非核心的软件开发工序通过采购技术服务的方式来实施，以此保证较高的人员利用率和项目人员的协作水平，在一定程度上控制了成本的上涨，保障了产品或服务的质量。项目管理和开发技术优势是公司突破人力资源瓶颈，维持公司盈利持续稳定的重要保障。

（4）技术核心竞争力强

软件服务业属于技术密集型产业，是多学科相互渗透、相互交叉形成的高

新技术产业，对企业的研发创新能力有较高要求。软件行业技术发展日新月异，随着 5G 等新兴技术渗透的加速，行业壁垒进一步升高，对软件服务商的整体技术方案解决能力以及快速响应能力提出了较高要求。产品的升级换代需要持续不断的技术创新作为支撑，才能保持公司产品的技术领先优势。

公司通过贯彻实施 CMMI5 开发量化管理制度，先后自主开发了云计算、移动应用、智慧应用等 6 大系列 50 多种软件。截至目前公司已取得 5 项发明专利、4 项实用新型专利、单独所有 144 项软件著作权、共同所有 35 项软件著作权、26 项软件产品证书，公司及其子公司泰州联迪已取得高新技术企业证书。同时，公司在软件开发实践中逐步形成特色的软件工具，能够更加高效地响应客户需求，提高软件开发效率，增强公司的核心竞争力。

问题 3：如何看待国内市场业务未来的发展情况，经济下行周期互联网及其他大厂业务收缩，包括近期华为提出“活下去”等事件，是否会对公司国内业务增长造成影响业绩公司如何应对？

回复：

在国家政策的大力支持下，在信息技术发展和企业数字化转型的推动下，近年来国内市场业务规模持续增长，未来仍将继续。

（1）国家政策支持

近年来软件和信息技术服务业一直受到国家高度重视。信息化发展战略、大数据战略、数字经济等国家战略的逐步推进，为行业的持续健康发展提供了政策保障。国家先后发布的《关于促进大数据发展的行动纲要》、《“互联网+”人工智能三年行动实施方案》、《国家信息化发展战略纲要》、《“十三五”国家信息化规划》、《大数据产业发展规划（2016-2020 年）》、《软件和信息技术服务业发展规划（2016-2020 年）》、《信息通信行业发展规划（2016-2020 年）》、《“十三五”国家政务信息化工程建设规划》、《扩大和升级信息消费三年行动计划（2018-2020 年）》、《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》等战略规划，为行业发展提供了方向指引。

（2）市场前景可观

国内市场方面，在经济高速发展和国家扶持政策的推动下，各行业对软件的需求迅速增长，企业信息化建设如火如荼，软件行业技术水平得到了显著提升，已发展成为战略新兴产业的重要组成部分。智能电网、配电网和电力物联网的建设有效提振电力软件需求，智慧城市建设的大力推进有效带动各行业智慧化 IT 投入的提升。在国家大力推进信息化建设和新兴技术加快发展应用的背景下，软件行业发展空间广阔。受益于国家政策扶持以及云计算、大数据、移动互联网、物联网等技术的快速发展和融合创新，企业研发投入规模持续加大，业务升级、流程优化和服务提升效果日益显著，未来我国软件产业将继续蓬勃发展，加速实现产业提质增效。

（3）我国信息化技术深入发展

近年来，信息产业转型调整加速，一方面推动了各行各业软件需求增长，从而推动软件服务行业市场规模的迅速提升，另一方面为我国软件服务行业发展提供技术驱动。移动互联网、云计算、大数据等新兴领域得到快速培育与发展，计算技术的重心正逐步从计算机转向网络，软件的技术和业务创新与网络发展将深度耦合，网络将成为软件开发、部署、运行和服务的主流平台。软件产品基于网络平台开发和运行、内容基于网络发布和传播、应用基于网络构架和部署、服务基于网络创新和发展成为大趋势，网络化操作系统、网络软件开发工具、网络运行管理平台、智能终端平台、远程运维等基于网络的技术、产品和服务应运而生，基于云计算、物联网、移动互联网、下一代互联网等的新兴服务将推动服务模式、商业模式不断创新。

随着云计算、移动互联网等网络新技术的应用和发展与普及，社会信息化进程进入数据时代，海量数据的产生与流转成为常态，大数据正在成为经济社会发展新的驱动力。

此外，信息体系化的形成也是产业转型的重要部分。操作系统、数据库、中间件和应用软件相互渗透，软件向更加综合、广泛的一体化软件平台的新体系演变，硬件与软件、内容与终端、应用与服务的一体化整合速度加快。未来软件和信息技术服务业将围绕主流软件平台体系构造产业链，市场竞争从单一产品的竞争发展为基于平台体系的产业链竞争，产业纵向、横向整合步伐加快，围绕主流

软件平台体系形成的产业生态系统将主导市场竞争。

（4）信息安全利好国内企业

“棱镜门”及“中美贸易摩擦”之后，国外核心信息技术产品对国家网络安全领域存在的潜在威胁引起了国家的广泛重视，在经济全球化和对外开放的背景下，信息安全已上升到国家战略的层次。我国各行业在信息化过程中大量引进和使用外国产品和技术，目前迫切需要实现关键信息技术领域产品的自主可控。

自主可控就是依靠自身研发设计，全面掌握产品核心技术，实现信息系统从硬件到软件的自主研发、生产、升级、维护的全程可控。自主可控要求核心技术、关键零部件、各类软件全都国产化、自主开发、自主制造，将激发软件行业国产厂商发展空间，我国应用软件和信息技术服务商的成长空间将更为广阔。

综合以上分析，公司对国家经济充满信心，对国内市场业务未来的发展充满信心。

我们也注意到：经济下行周期互联网及其他大厂业务收缩，包括近期华为提出“活下去”等事件。我们认为：经济下行周期互联网及其他大厂业务收缩可能会对国内业务增长造成一定影响，但面对未来经济环境的不利影响因素，公司会积极应对。

面对新冠疫情的持续影响以及经济下行周期等宏观经济、外部环境的不确定性，公司将立足自身，最大限度确保业务工作有序开展，并持续保证研发投入，为未来持续发展储备能量；相信国家的政策支持，借助资本市场，公司的资金实力、业务创新、人才引进等都将充分受益。

公司将继续努力提升产品和服务开发能力，保持自己在市场的优势地位，提升公司的盈利能力。公司发展的历史也证明：公司较强的信息技术服务能力和市场开拓能力保障了公司能在不利的市场环境下仍保持较好的盈利水平，比如2021年度公司经营业绩下滑的情况已得到改善。

现在公司有北交所上市的良好契机，有公司董事会对募集资金投资项目的充分论证，公司对未来发展的发展充满信心，聚焦行业化，践行技术化，打造国际

一流的以软件产品服务为基础的专业软件与信息技术服务提供商。

南京联迪信息系统股份有限公司

董事会

2022年8月29日