

鼎捷软件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 <u>上市公司投资者交流活动</u></p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>国盛证券、申万宏源证券、兴业证券、广发证券、天风证券、国泰君安证券、中金公司、长江证券、华安证券、华泰证券、东吴基金、永安财产保险、招商基金等机构投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2023年7月29日 10:00-11:00</p>
<p>地点</p>	<p>上海市静安区江场路1377弄绿地中央广场1号楼22层</p>
<p>上市公司出席人员</p>	<p>董事、大陆区营运长 刘波          董事会秘书 林健伟          投资者关系总监 袁一超</p>
<p>主要内容</p>	<p>会议开始，鼎捷软件股份有限公司董事/大陆区营运长刘波先生、董事会秘书林健伟先生及投资者关系总监袁一超先生对公司基本情况、2023年中期经营成果进行相关介绍，并与投资者进行交流互动，具体情况如下：</p> <p><b>一、公司业绩情况</b></p> <p>2023年上半年，国内整体宏观经济呈现弱复苏的状态，制造业景气度承压，给公司的业务拓展也带来一定的挑战。与此同时，以 ChatGPT 为主的生成式 AI 技术的出现也给行业发展带来巨大的变革以及机遇。公司因应市场变化，积极拥抱行业技术创新浪潮，通过坚定地落实“领先市场的产品、聚焦行业经营、高效价值服务”三大策略，业绩实现稳健增长。</p> <p>报告期内，公司实现营业收入 9.05 亿元，同比增长 11.07%。其中，公司在大陆区持续推动省级单位经营与城市单位织密的发展策略，加快在中西部省市的布局，实现营收 4.24 亿元，同比</p>

增长 17.26%，延续高增长；非大陆区实现营收 4.81 亿元，同比增长 6.13%。

报告期内，公司实现归母净利润 0.36 亿元，同比增长 4.82%；费用管控方面，今年上半年公司销售费用率和管理费用率分别为 29.90% 和 13.70%，均较去年同期进一步改善，表明公司内部管控进一步向好，运营效率持续提升。

报告期内，公司保持对产品研发创新的高投入，公司研发投入为 1.60 亿元，同比增长 51.69%，研发投入占营收比重达 17.67%，同比增加 4.7 个百分点。除了现有产品的升级外，公司重点加大了在鼎捷雅典娜和 AIGC 技术与公司现有产品的融合应用方面的研发投入。

总体来看，公司克服外部宏观因素的挑战，通过优化组织布局及资源投入，持续推进产品服务创新发展，同时进一步织密区域组织，加快大陆市场经营拓展，为全年业绩目标的实现打下了坚实的基础。

## 二、投资者互动问答

### 问题一：今年上半年公司研发设计类产品表现突出主要原因？

答：您好！公司研发设计类核心产品是 PLM 产品。目前在这个领域，整个中国制造业都在从 OEM 向 ODM 的延伸转型，因此对于研发设计类产品的需求越来越高。另一方面，以前在这一块的系统我们面临很多国外系统卡脖子的问题，制造业企业尤其是大型企业面临着急切的国产替代的需求，两方面因素叠加导致行业市场需求扩大。

从公司自身来看，公司在研发设计领域已有超过 15 年的积累，目前在研发设计类领域完整覆盖超过 80 多个行业的方案，并且研发设计软件相比运营管理软件对于行业的深度需求和产品方案的专业度要求会更高，因此当行业迎来机遇的时候，公司在这块业务才会有更高速的成长。谢谢关注！

**问题二：今年下游景气度高的行业有哪些？**

答：您好！从我们观察到的来看，今年医疗器械行业景气度是显著在变好的，智能装备领域客户的投资行为也在持续回暖。但像汽车工业产业链，相关企业客户上半年的库存压力比较大，但进入第二季度末期整体压力在逐渐变小，企业的投资行为也在趋好。谢谢关注！

**问题三：公司ERP其他场景的融合计划以及后续其他产品发布时间表大概是什么样的？**

答：您好！公司会结合大语言模型厂商，推出各种的场景应用，其中，在中国台湾地区发布结合微软OpenAI的个人智能助理“娜娜帮我”，打造新型的企业数字员工，帮助用户通过语音与输入等互动形式，实现数据搜集、整理汇整、会议协调和项目追踪等应用场景。此外，针对企业如何让海量的各种类型文件、档案，能够转换成为轻量有用的信息，公司发布知识交互型数字员工雅典娜ChatFile。后续公司还将基于下游客户需求进一步推出其他chat系列产品，赋能更多的企业用户和ISV。产品发布节奏会按照季度逐步来推进，还请关注后续公司的官方发布信息。谢谢关注！

**问题四：公司今年上半年在东南亚地区取得较好的业绩增长，公司未来在东南亚地区的战略布局规划是什么？**

答：您好！公司目前在东南亚地区已布局超过10年，在当地服务机构与组织的资源上都有一定的积累。东南亚地区经济增长潜力充沛，是全球制造业发展的重点转移区域，因此也拥有着巨大的数字化发展需求。

今年上半年，公司持续加大区域品牌建设，拓展生态渠道合作，保障海外业务的稳健发展，公司东南亚地区营收较同期成长超过30%。

在拓展当地企业策略上，公司主要通过积极顺应当地政策，结合区域发展特点做方案的适配性调整，透过经销模式增加覆盖，从而形成经营优势。谢谢关注！

**问题五：公司可转债募投项目主要是做什么？**

答：您好！本次募投项目名为“鼎捷数智化生态赋能平台项目”。在智能制造领域，公司以数据驱动和知识封装为核心优势，搭配开发平台、智能入口、技术平台、数据中台、知识中台、生态社区和服务云为一体，在充分吸收国内外数智驱动平台建设经验基础上，深度结合国内制造业的行业特点及企业实际需求，研发能帮助企业构建全面数智能力的智能解决方案产品；同时通过建设鼎捷数智化生态赋能研发培训基地，提供从项目研发到发展平台生态系统的全面支持及服务，用于公司新一代产品的研发和开展面向内外部人员的全方位、多层次产品使用培训，以支持公司未来市场的发展，共同打造鼎捷数智化生态体系。谢谢关注！

**问题六：公司在大陆地区的发展策略规划？**

答：您好！在大陆地区区域经营方面，公司将持续推动省级单位经营与城市单位织密的发展策略，通过组织结构调整、管理机制优化以及创新创业精神的激发，释放既有组织体系的活力。

在行业经营方面，公司会持续推动聚焦行业方案深度应用的延伸和对行业全客群经营方案的覆盖，拉动公司在行业领域里面的客占率。

在产品方案方面，未来公司将更快速地结合新技术研发新应用，通过公司新型工业互联网平台构建服务营销的生态，以提速大陆区域的经营覆盖。谢谢关注！